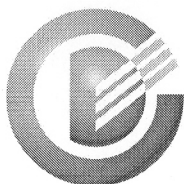


创业板投资风险提示：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

深圳天源迪科信息技术股份有限公司

SHENZHEN TIANYUAN DIC INFORMATION
TECHNOLOGY CO., LTD

深圳市高新区南区市高新技术工业村 T3 栋 B3 楼



首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）



招商证券股份有限公司
China Merchants Securities CO., LTD.

深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 38—45 楼

深圳天源迪科信息技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书
（申报稿）

发行股票类型：人民币普通股	每股面值：人民币一元
发行股数：不超过 2,700 万股	预计发行时间：2009 年 月 日
发行后总股本：不超过 10,460 万股	拟上市的证券交易所：深圳证券交易所
本次发行前股东所 持股份的流通限制：	本公司股东陈友（持 15,379,000 股）、吴志东（持 12,168,000 股）、陈鲁康（持 10,478,000 股）、天泽投资（持 9,971,000 股）、李谦益（持 8,112,000 股）、谢晓宾（持 8,112,000 股）、杨文庆（持 3,380,000 股）均承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。 本公司股东李堃（持 5,000,000 股）、王怀东（持 5,000,000 股）承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。 担任公司董事、高级管理人员的股东陈友、陈鲁康、李谦益、谢晓宾以及担任董事的股东吴志东、杨文庆还承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其所持有的本公司股份。
招股说明书签署日：	2009 年 12 月 2 日
保荐人（主承销商）：	招商证券股份有限公司

发行人声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、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。

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中财务会计资料真实、完整。

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

根据《证券法》等的规定，股票依法发行后，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

本公司提请投资者注意以下重大事项：

1、本次发行前公司总股本 7,760 万股，本次拟发行不超过 2,700 万股人民币普通股，发行后总股本不超过 10,460 万股。上述股份全部为流通股。本公司股东陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆均承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。本公司股东李堃、王怀东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

担任公司董事、高级管理人员的股东陈友、陈鲁康、李谦益、谢晓宾以及担任董事的股东吴志东、杨文庆还承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其所持有的本公司股份。上述承诺期限届满后，上述股份可以上市流通。

2、2009 年 7 月 20 日召开的公司 2009 年第二次临时股东大会审议通过了《关于深圳天源迪科信息技术股份有限公司股票发行前滚存利润分配的议案》，根据该议案，公司首次公开发行股票前滚存利润由发行后的公司新老股东共享。

3、市场竞争风险。公司专注于电信行业与公安行业应用软件的开发，多年来通过自身技术的不断积累和对行业需求的研究和把握，产品均已通过了电信和公安行业软件产品测试与认证，具有较强的竞争能力。但随着参与竞争的软件企业数量不断增加和市场竞争不断加剧，若未来公司研发的软件产品未能通过电信运营商的测试或认证，公司竞争优势将会受到较大影响。

4、受电信行业影响的风险。公司的主要业务之一是为电信行业提供电信业务支撑系统应用软件，收入有较大比例来自电信行业。公司未来仍将专注于电信行业应用软件业务，电信行业的发展和行业相关政策的变化将会对公司的经营有一定的影响。

5、客户集中导致的风险。公司的客户主要集中在电信行业，目前公司在电信行业的客户全部为中国电信集团下属的各省级公司和中国联通集团的各省级

分公司，因此客户的总量较少。如果公司的产品质量、服务水平不被客户认可，将可能丧失与客户的合作机会，对公司盈利情况造成不利影响。

6、核心技术泄密或被侵权的风险。技术优势是公司在行业中保持竞争优势的最主要因素之一。目前公司拥有 49 项计算机软件著作权，均属于公司的核心技术。核心技术是公司发展的基础，如果公司核心技术泄密或计算机软件著作权被侵权，则会对公司生产经营造成较大负面影响。

7、新产品开发风险。公司存在新产品开发的技术风险和市场风险。计算机及软件技术发展日新月异，更新换代频繁，如果公司错误预测软件技术的发展趋势，会导致使用落后的技术开发新产品，或新产品开发失败；此外，新产品的市场潜力取决于市场的成熟度及公司对新产品的推广力度，如果公司开发的新产品市场不成熟或不符合市场需求，公司又不能及时调整产品方向，会给公司的生产经营造成较大的影响。

8、公司股权相对分散，使得公司上市后有可能成为被收购对象，如果公司被收购，会导致公司控制权发生变化，可能会给公司业务或经营管理等带来一定影响。

为使公司在上市后继续保持股权结构及经营决策的稳定，本公司全体股东均承诺锁定股份，其中陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、李谦益、谢晓宾和杨文庆（前述七名股东合计持有本公司股份 6,760 万股，占本公司总股本的 87.11%）承诺自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理其直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

为使公司分散的股权结构不影响公司治理的有效性，本公司依法制定了健全的《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外担保管理规定》、《关联交易公允决策制度》等公司内部管理制度。本公司设置了独立董事，强化对董事会及经理层的约束和监督，更好地维护公司及中小股东利益。根据本公司的《公司章程》及《累积投票制实施细则》的规定，本公司董事、监事选任实施累积投票制。根据《累积投票制实施细则》的规定，本公司任何股东单独均不能通过实际支配公司股份表决权决定公司董事会半数以上成员

选任。在股权结构分散的情况下，本公司通过严格按照公司法、公司章程及公司内部制度对公司进行管理，从而确保公司治理的有效性。

9、本公司为国家高新技术企业，有效期三年（2008年—2010年），执行15%的企业所得税税率。此外，本公司被认定为2007年度、2008年度国家规划布局内重点软件企业，2007年度、2008年度实际减按10%的税率缴纳企业所得税。截至本招股说明书签署日，2009年度国家规划布局内重点软件企业尚未开始认证，本公司2009年1-9月暂按15%的企业所得税税率预缴企业所得税。

若未来国家的税收政策、高新技术企业或国家规划布局内重点软件企业认定的条件发生变化导致公司不符合高新技术企业或国家规划布局内重点软件企业认定的相关条件，或公司因自身原因不再符合高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业认定的相关条件，公司的所得税率将会发生变化，这将对公司的税后利润产生一定的影响，故公司存在税收优惠政策变动风险。

请投资者对发行人上述重大事项提示予以特别关注，并仔细阅读招股说明书中“风险因素”、“同业竞争与关联交易”、“其他重要事项”等章节。

目录

第一节 释义	9
第二节 概览	16
一、发行人简介	16
二、发行人股东简介	23
三、发行人主要财务数据	23
四、本次发行情况	25
第三节 本次发行概况	27
一、发行人基本情况	27
二、本次发行的基本情况	28
三、本次新股发行的有关当事人	29
四、预计时间表	30
第四节 风险因素	31
一、市场风险	31
二、技术风险	33
三、股权分散带来的风险	34
四、人力资源风险	35
五、财务风险	35
六、税收优惠政策变动风险	37
七、募集资金投资项目风险	38
八、净资产收益率被摊薄的风险	39
九、管理风险	39
第五节 发行人基本情况	40
一、发行人的设立及改制重组情况	40
二、发行人设立以来重大资产重组情况	45
三、发行人组织结构	45
四、发行人控股子公司、参股公司简要情况	49
五、持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况	50
六、发行人股本情况	52
七、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况	54
八、发行人员工及其社会保障情况	54
九、持股 5%以上主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺	56
第六节 业务与技术	57
一、公司主营业务及其变化情况	57
二、发行人所处行业基本情况	57
三、公司主营业务情况	97
四、主要固定资产与无形资产	122
五、特许经营、境外经营的情况	130
六、核心技术及核心技术产品收入情况	130
七、公司的技术储备情况	133
八、核心技术人员及公司取得的成果	138
第七节 同业竞争与关联交易	140

一、同业竞争	140
二、关联交易	141
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	148
一、公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员基本情况.....	148
二、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持股情况	155
三、发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况	156
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬待遇情况	156
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外兼职情况	157
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系	158
七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议与任职资格	158
八、公司最近两年的主要人事变动	158
第九节 公司治理.....	159
一、公司治理制度及运行情况	159
二、发行人近三年及一期违法违规行为情况	167
三、发行人近三年及一期资金占用和对外担保的情况	167
四、发行人内部控制制度情况	168
五、注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见	168
六、投资管理、担保事项的相关政策、制度安排及执行情况	168
七、投资者权益保护的措施及规定	170
八、发行人针对股权分散、无实际控制人的情况采取的措施	173
第十节 财务会计信息与管理层分析.....	176
一、近三年及一期经审计的财务报表	176
二、审计意见	182
三、财务报表编制的基础、合并财务报表范围及变化情况	183
四、主要会计政策和会计估计	184
五、税项	194
六、分部信息情况	196
七、最近一年收购兼并情况	196
八、非经常性损益	196
九、主要财务指标	197
十、发行人设立时及报告期内资产评估情况	198
十一、公司设立时和设立后历次验资情况及发起人投入资产的计量属性	199
十二、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项	200
十三、财务状况分析	200
十四、盈利能力分析	224
十五、现金流量分析	253
十六、股利分配政策及实际分配情况	256
十七、本次发行完成前滚存利润的处置安排及已履行的决策程序	257
第十一节 募集资金运用.....	258
一、募集资金运用概况	258
二、投资项目具体情况	260
三、募集资金投资项目开发支出的具体科目和预计支出金额	314
四、募集资金投资项目开发支出与公司账面无形资产差异较大的原因	315
五、募集资金投资项目效益的测算	315
六、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的整体影响	318

第十二节 未来发展与规划	321
一、发展战略	321
二、自主创新能力	321
三、募集资金投资项目将进一步增强公司的持续增长能力	322
四、发展目标	322
五、发展规划	323
六、发展计划的假设条件及将面临的困难	325
七、业务发展计划与现有业务的关系	326
第十三节 其他重要事项	327
一、重要合同	327
二、对外担保事项	331
三、其他重要事项	331
第十四节 有关声明	332
第十五节 附件	337
一、附件	337
二、查阅地点及时间	337

第一节 释义

在本招股说明书中，除非另有所指，下列词语具有如下含义：

公司、发行人、股份公司、天源迪科、天源迪科股份公司	指	深圳天源迪科信息技术股份有限公司
发起人	指	陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆
天源迪科有限公司	指	深圳天源迪科计算机有限公司
上海天缘迪柯	指	上海天缘迪柯信息技术有限公司
天泽投资	指	深圳市天泽投资有限公司
中国电信集团	指	中国电信集团公司
中国联通集团	指	中国联合网络通信集团有限公司
投资担保公司	指	深圳市高新技术投资担保有限公司
担保中心	指	深圳市中小企业信用担保中心有限公司
保荐人（主承销商）	指	招商证券股份有限公司
会计师	指	深圳南方民和会计师事务所有限责任公司
发行人律师	指	北京市竞天公诚律师事务所
本次发行	指	深圳天源迪科信息技术股份有限公司首次向社会公众发行不超过 2,700 万股社会公众股的行为
A 股、社会公众股	指	深圳天源迪科信息技术股份有限公司本次公开发行的面值为 1.00 元的人民币普通股(A 股)股票
询价对象	指	符合中国证券监督管理委员会关于《证券发行与承销管理办法》和《关于做好询价工作相关问题的函》中界定的询价对象的条件，并且为中国证券业协会网站公布名单中的询价对象。
董事会	指	深圳天源迪科信息技术股份有限公司董事会
股东大会	指	深圳天源迪科信息技术股份有限公司股东大会
交易所	指	深圳证券交易所
深圳发改局	指	深圳市发展和改革委员会
元	指	人民币元

《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	《深圳天源迪科信息技术股份有限公司公司章程》
《公司章程》（草案）	指	《深圳天源迪科信息技术股份有限公司公司章程（创业板上市后草案）》

专业术语

（按数字、英文字母顺序排列）

3G	指	3rd Generation，中文含义是指第三代移动通信技术。与前两代系统相比，第三代移动通信系统的主要特征是可提供丰富多彩的移动多媒体业务。
3GPP	指	3rd Generation Partnership Project，第三代合作伙伴计划的英文缩写，是一家领先的 3G 技术规范机构，该机构目标是实现由第二代移动通讯技术网络到第三代移动通讯技术网络的平滑过渡，保证未来技术的兼容性。
ABM	指	Account Balance Management，余额管理中心的英文缩写。
ADSL	指	非对称数字用户环路技术，就是利用现有的一对电话铜线，为用户提供上、下行非对称的传输速率。
Amdocs	指	Amdocs 公司，是一家全球领先的计费 and 客户服务软件公司。
AoC	指	Advice of Charge，计费通知的英文缩写。
B/S 方式	指	浏览器 / 服务器方式。
BI	指	Business Intelligence，商业智能的英文缩写。
BILLING	指	计费的英文名词。
BPM	指	Business Process Modeling，业务流程建模的英文缩写；是一种对业务流程进行表述的方式，它是过程分析与重组的重要基础。在跨机构业务流程重组的前提下，流程建模的主要目的就是提供一个有效的跨机构流程模型并辅助相关人员进行跨流程的分析与优化。
BREW	指	Binary Runtime Environment for Wireless，无线二进制运行环境的英文缩写；是无线应用程序开发、设备配置、应用程序开发以及计费和支付解决方案的一部分。
BSS	指	Business Support System，业务支撑系统英文缩写。
C/S 方式	指	客户机 / 服务器方式
CCID、赛迪顾问	指	赛迪顾问股份有限公司
CCW	指	计世网站（ www.ccw.com.cn ），它创建于 1996 年，是中国最早的互联网站之一，也是中国最早的 IT 网络媒体；集 IT 新闻资讯、IT 产品、信息化解决方案、IT 专业搜索、招聘培训以及 5 种 DM 电子杂志于一体的专业网站矩阵，是国内最有影响力的和最具商业价值的 IT 行业网群之一。

Cisco	指	Cisco 公司是网络服务和设备提供商。
CMMI	指	Capability Maturity Model Integration, 软件能力成熟度模型集成的英文缩写; 是软件管理工程的一个部分, 是保证软件产品质量、缩短开发周期、提高工作效率的软件工程模式与标准规范。
COM/DCOM	指	the Component Object Model, 组件对象模型的英文缩写; 是一种平台独立的、分布式、面向对象的系统, 用于创建可互操作的二进制软件组件。 the Distributed Component Object Model, 分布式组件对象模型的英文缩写; 支持不同计算机之间的对象间通信, 这些计算机可以是位于局域网, 广域网, 甚至是互连网。 DCOM 是 COM 这一世界流行的组件技术的自然发展, 因此可以在充分利用已有的基于 COM 的应用程序、组件、工具、知识等的基础之上转向分布式计算。DCOM 使用户能将重点放在真正的商业应用上, 而不必关心太多的网络协议细节。
CORBA	指	Common Object Request Broker Architecture, 公共对象请求代理结构的英文缩写; 对象管理组实现分布式计算节点间互操作性的规范。
CRM	指	Customer Relationship Management, 客户关系管理的简称。
CTG-MBOSS	指	中国电信集团企业信息化体系, 由管理支撑系统 (MSS)、业务支撑系统 (BSS) 和运营支撑系统 (OSS) 组成; 并且是各省公司 IT 系统升级改造和建设的基本依据。
DW/EDW	指	Data Warehouse/Enterprise Data Warehouse, 数据仓库/企业数据仓库的英文缩写。
EMC	指	EMC 公司是全球信息储存系统、软件、网络、服务的厂商。
EPG	指	Engineering Process Group, 工程过程小组的英文缩写; 促进工程组织、实施等过程的定义、维护和改进的一组专家。
ERP	指	Enterprise Resources Planning, 企业资源计划的英文缩写; 是一个高度集成的信息系统, 它体现物流信息同资金流信息的集成。
ESB	指	Enterprise Service Bus, 企业服务总线的英文缩写; 由中间件技术实现的一组基础架构功能。支持不同技术标准终端之间的服务、消息, 以及基于事件的交互, 并且具有适当的服务级别和可管理性。
ETL	指	Extract、Transform、Load, 抽取、转换、加载的英文缩写; 数据流动的过程, 从不同技术标准的数据源流向统一的目标数据。其间, 数据的抽取、清洗、转换和装载形成串行或并行的过程。
Etom	指	Enhanced Telecom Operations Map, 增强的电信运营图的英文缩写; 是指导电信业务运营的一套业务流程模型或框架, 纵向分为 3 个层次: 网络和系统管理处理过程、业务开发和运营处理过程、客户相关处理过程; 横向划分为业务开通、业务保障和业务计费三个组成部分, 在每个部分中又定义了若干功能模块。
GSM	指	Global System for Mobile Communications, 全球移动通讯系统的英文简称。
HOTBILLING	指	准实时计费, 俗称热计费; 准实时计费是离线计费的一种, 其特点是计费系统以联机方式得到使用记录后, 马上进行计费, 从而尽可能缩短业务使用与计费之间的时间差。
HP	指	Hewlett Packard, 惠普公司的英文缩写; 是电脑及一些外围设备, 如图像打印机等的主要制造商。
IBM	指	International Business Manufacture, 国际商业机器公司的英文缩写; 是全球最大的提供信息技术和业务解决方案的公司。

IC	指	Integration Circuit, 集成电路的英文缩写。
ICT	指	Information and Communications Technologies, 信息通信技术的英文缩写, 信息技术与通信技术相融合形成的一个新的概念和新的技术领域, 是 IT 技术向网络技术扩展和融合。
IMS	指	IP Multimedia Subsystem, 基于 IP 网络的多媒体子系统的英文缩写, 从本质上说是一种网络结构, 是指基于 IP 网络的通用平台, 支持固定和移动等多种接入方式, 实现固定网与移动网的融合, 并实现多种多媒体业务。
Internet	指	国际互联网; 全球最大的计算机互连网, 在该网上可以为用户提供电子信箱、文件传送、数据库检索、远程信息处理、资料查询、多媒体通信、电子会议、图像传输等服务。
IP	指	Internet Protocol, 网间协议的英文缩写。
IPv6	指	互联网协议第四版 (IPv4) 的更新版, 被正式广泛使用的第二版互联网协议。
ISO9001:2000	指	ISO9000 不是指一个标准, 而是一族标准的统称; “ISO9000 族标准”指由 ISO/TC176 制定的所有国际标准; 2000 年 12 月 15 日, 2000 版的 ISO9000 族标准正式发布实施, 2000 版 ISO9000 族国际标准的核心标准共有四个: 1、ISO9001:2000 质量管理体系——基础和术语; 2、ISO9001:2000 质量管理体系——要求; 3、ISO9004:2000 质量管理体系——业绩改进指南; 4、ISO19011:2000 质量和环境管理体系审核指南。
IT	指	Information Technology, 信息技术的英文缩写。
JAVA	指	是由 Sun 微系统公司推出的程序设计语言, 它本身是一种面向对象 (Object-Oriented) 的程序设计语言; 目标是满足在各式各样不同类型机器, 不同操作系统平台的网络环境中开发软件。
JAVA EE	指	是 Java 平台企业版的简称 (Java Platform, Enterprise Edition), 由 J2EE 演变而成, 用于开发便于组装、健壮、可扩展、安全的服务器端 Java 应用。
JDBC	指	Java Database Connectivity, Java 数据库连接的英文缩写; 是 Java 采用标准结构化查询语言访问数据库的应用程序接口。
JMS	指	Java Message Service, Java 消息服务的英文缩写; 定义了 Java 中访问消息中间件的接口。
KPI	指	Key Performance Indicator, 关键绩效指标的英文的缩写。
MIS	指	Management Information System, 管理信息系统的英文缩写; 是一个一般用于描述企业内部电脑系统的术语, 这种系统主要提供与企业商业运作相关的信息; 也用于指那些管理这些系统的人员。
MQ	指	Message Queue, 消息队列的英文缩写; 消息队列技术是分布式应用交换信息的一种技术; 消息队列可驻留在内存或磁盘上, 队列存储需要共享的消息直到它们被应用程序读走, 通过消息队列, 应用程序可独立地执行 (它们不需要知道彼此的位置、或在继续执行前不需要等待便可接收消息)。
MSS	指	Management Support System, 管理支撑系统的英文缩写。
NE	指	Network Element, 网络单元英文缩写, 构成网络的基本单元, 包括通信和一些辅助设备。

NGBOSS	指	New Generation Business Operation Support System, 新一代业务运营支撑系统的英文缩写。
NGN	指	下一代网络, 是可以同时提供话音、数据、多媒体等多种业务的综合性的、全开放的宽频网络平台体系。
NGOSS	指	New Generation Operations System and Software, 即新一代运营系统和软件的英文缩写。
OA	指	Office Automation, 办公自动化的英文的缩写。
Object-Oriented,OO	指	面向对象的英文; 采用面向对象的软件开发和设计方法, 特点是通过重用提高软件开发和设计的效率。
OCS	指	Online Charging System, 在线计费系统的英文缩写; 很好地解决了多网络(固网、PHS、3G、IMS、WLAN、宽带)、全业务(语音、数据、增值、IMS)的在线计费问题, 使业务融合计费和交叉捆绑优惠成为可能。
ODBC	指	Open Database Connectivity, 开放数据库连接的英文缩写; 是微软提出的数据库访问接口标准, 定义了访问数据库的应用程序接口规范, 这些应用程序接口独立于不同厂商的数据库管理系统, 也独立于具体的编程语言。
ODS	指	Operation Data Store, 运营数据仓储的英文缩写; 是一个集成了来自不同操作数据库数据的环境, 其目的是为终端用户提供一致的企业数据集成视图。
OEM	指	Original Equipment Manufacturer, 设备制造原厂商的英文缩写; 在制造计算机及其相关设备的过程中, 设备制造原厂商为设备生产商提供元件。
OLAP	指	On-Line Analytical Processing, 联机分析处理的英文缩写。
OMG	指	Object Management Group, 对象管理组织的英文缩写; 是一个国际性的非盈利组织, 其职责是为应用开发提供一个公共框架, 制订工业指南和对象管理规范, 加快对象技术的发展。
Oracle	指	美国 ORACLE 公司, 主要生产数据库产品。
OSS	指	Operation Support System, 运营支撑系统的英文缩写。
OSS/BSS	指	运营支持系统和业务支持系统结合在一起形成的综合的电信业务运营和管理平台。
OSS/J	指	OSS Through Java 的英文缩写, 它是以 JAVA 技术为动力的新一代的 OSS/BSS 解决方案。
PHS	指	Personal Hand-phone System, 个人手持电话系统的英文缩写。
PMO	指	Project Management Office, 项目管理办公室的英文缩写。
PMP	指	Project Management Professional, 项目管理专业人员。
Portal	指	即门户, 简言之就是提供包括内容聚合、单点登陆、个性化定制和安全管理等服务的基础 Web 平台。
PSTN	指	Public Switch Telephone Network, 传统的电话交换网的英文缩写。
QA	指	Quality Assurance, 品质保证的英文缩写; 表明能够满足品质要求, 在品质管理体系中根据品质保证的需求有计划的、系统的进行的相关活动。
SaaS	指	Software-as-a-Service, 软件作为服务的英文缩写; 包括以下特点:

		没有大笔的软件授权费用，通常是按月收取使用费，通过互联网，多个公司多重租赁一套服务器软硬件设备，月租费包含服务和升级两项费用。
SCA	指	Service Component Architecture，基于服务的构件架构,是 SOA(面向服务的应用)的核心理念之一，能够对现有的服务进行组装并构成新的应用，SCA 编程模型是高度可扩展的并且是语言无关的，SCA 进一步分离了技术与业务（领域知识），使开发者能够更多地关注领域而不是技术。
Shell	指	命令解释器，负责把内核发送的命令结果返回给用户。
SID	指	Shared Information Data，共享信息数据的英文缩写。
SOA	指	Service-oriented Architecture，面向服务的体系结构的英文缩写；是一个组件模型，将应用程序的不同功能单元（称为服务）通过这些服务之间定义良好的接口和契约联系起来，并且独立于实现服务的硬件平台、操作系统和编程语言。
Socket	指	是一套开放的、支持多种协议的网络编程接口。
SUN	指	太阳公司的英文名称，一家美国计算机制造商。
TMF	指	TeleManagement Forum，电信管理论坛的英文缩写。一个国际电信管理的标准化组织。
TMN	指	TMN 是 Telecommunication Management Network 的简称，是 ITU-T 从 1985 年开始制定的一套电信网络管理国际标准，为电信网和业务提供管理功能并提供与电信网和业务进行通信的能力。
UML	指	Unified Modeling Language，统一建模语言的英文缩写，是一种普遍适用的、简单一致的、标准的面向对象的建模语言。
UNI-IT	指	中国联通企业信息化系统。
VC	指	Voucher Center，充值中心的英文简称。
WAP	指	Wireless Application Protocol，无线应用协议的英文简称。
WEB SERVICE	指	能够用编程的方法通过 Web 来调用的应用程序。
WEB2.0	指	相对 Web1.0（2003 年以前的互联网模式）的新一类互联网应用的统称。
WiFi	指	Wireless Fidelity，无线相容认证的英文缩写；是由无线以太网相容联盟（Wireless Ethernet Compatibility Alliance, WECA）所发布的业界术语；它是一种短程无线传输技术，能够在数百英尺范围内支持互联网接入的无线电信号。
WLAN	指	Wireless Local Area Network，无线局域网的缩写。
XML	指	Extensible Markup Language，可扩展标记语言的英文缩写。
金盾工程	指	1998 年公安部提出的，公安通信网络与计算机信息系统建设工程。它是利用现代化信息通信技术，增强公安机关快速反应、协同作战的能力；提高公安机关的工作效率和侦察破案水平，适应新形势下社会治安的动态管理。
二次开发	指	指在现有应用平台上重新编写代码，重新测试，再生成新的应用平台。

中间件	指	一种独立的系统软件或服务程序，管理计算资源和网络通信，分布式应用软件借助这种软件在不同的技术标准之间共享资源。
原厂商	指	在公司生产经营过程中所需要用到的硬件设备、第三方软件的生产厂商。
综查比对	指	综合查询数据比对
唛头	指	外贸中的一种运输标记，又称（SHIPPING MARK），是为了便于识别货物、防止错发货，通常由型号、图形或收货单位简称、目的港、件数或批号等组成。
分布式体系结构	指	指每一个客户端都有数据的副本，查询等数据操作都使用副本进行，通过定期或不定期地与数据交换中心进行交换来获得最新数据的体系结构。
分布式处理技术	指	将任务交由通过通信网络互联的多个系统协调执行，以加快处理速度，提高系统的性能、可靠性、稳定性等。
服务提供商	指	向广大用户综合提供互联网接入业务、信息业务和增值业务的电信运营商。
解决方案	指	业务实现构想，包括设备选型、容量考虑、网络布局、网络配置、软件选型、软件实现、使用实现等。
内容提供商	指	向广大用户综合提供互联网信息业务和增值业务的电信运营商。
全业务运营时代	指	电信业发展的方向，即电信运营商突破以前仅能提供单一通信方式和有限通信内容，为用户提供包括有线通信、无线通信的全部通信方式和语音、数据、视频等多种通信内容的全业务通信服务。
融合计费系统	指	支持全业务运营时代电信运营商对不同通信方式（有线通信、无线通信）、不同通信内容（语音、数据、视频）、不同用户付费模式（预付费、后付费）进行统一计费的应用软件。
商务领航	指	中国电信集团推出的一种典型的转型业务，依托中国电信企业信息化综合服务平台，将众多IT软、硬件产品与电信的基础通信业务和增值业务相融合，为商业客户搭建了一个专业的、安全可靠的、高效的电信级网络和服务平台，能够更好地解决商企客户信息化应用需求。
新一代 BSS	指	中国联通集团全业务运营支撑系统规划，包括IT架构、管理控制、容灾规划等内容；主要由准实时计费帐务类、客户关系管理类软件组成，针对BSS系统建设，在联通集团内统一规范、统一标准、统一实施，规范自身不断升级完善的系统规划。
信用度控制协议	指	服务器端提供实时的批价和信用控制，客户端通过同服务器端交互，获得“额度授权”，并监测“额度”使用情况。当用户使用在线计费业务时，通过服务器和客户端配合完成根据用户帐户余额进行的实时信用控制。

第二节 概览

重要提示

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

一、发行人简介

(一) 发行人基本情况

中文名称：深圳天源迪科信息技术股份有限公司

英文名称：SHENZHEN TIANYUAN DIC INFORMATION TECHNOLOGY CO.,LTD.

注册资本：7,760 万元

法定代表人：陈友

成立日期：1993 年 1 月 18 日，并于 2007 年 4 月 29 日由天源迪科有限公司整体变更为股份有限公司

注册地址：深圳市高新区南区市高新技术工业村 T3 栋 B3 楼

(二) 发行人的经营范围、主营业务及产品

公司的经营范围：计算机硬件、软件产品的生产和销售及售后服务；计算机网络设计、软件开发、系统集成（不含限制项目及专营、专控、专卖商品）。

公司主营业务是电信、公安及其它行业应用软件产品的开发、生产和销售，计算机软、硬件系统集成，技术支持与服务。

公司为电信行业提供准实时计费帐务类、实时在线计费类、客户关系管理类、数据仓库类等全面的业务支撑系统软件解决方案及服务咨询；为公安行业提供公安基础业务类和综合应用类应用软件系统解决方案及服务咨询；为电信行业、公安行业客户提供基于应用软件产品支撑配套的系统集成及技术服务，形成满足客户需求的完整解决方案，同时公司也为国内其他行业大型信息化建设工程提供系统集成服务。

公司已取得 49 项计算机软件著作权证书，34 个软件产品登记证书、11 项科技成果。2008 年，公司的电信数据仓库类软件、实时在线计费类软件、客户关系管理类软件、准实时计费帐务类软件在中国电信集团业务支撑软件的细分

市场占有率排名分别为第一、第一、第三、第五；实时在线计费成为中国联通集团七家试点厂商之一、中国联通集团新一代 BSS 五家入围厂商之一；同年，公司在公安行业新一代出入境管理软件产品的市场占有率排名第二。

（三）公司取得的主要荣誉及成果

1、公司取得的主要荣誉

序号	认证时间	名称	认证机构
1	2003 年 1 月	2002 年度优强中小企业	深圳市中小企业工作领导小组 深圳市经济贸易局
2	2003-2006 年	深圳软件企业百强	深圳软件行业协会
3	2002-2003 年 2005-2008 年	深圳市重点软件企业	深圳市科技和信息局
4	2006 年	深圳市自主创新百强中小企业	深圳市中小企业发展促进会 深圳特区报社
5	2006 年	诚信中小企业（中小企业诚信榜）	深圳市中小企业信用担保中心
6	2007 年	深圳市民营领军骨干企业	深圳市人民政府
7	2007 年	深圳市 2007 年度银行中小企业客户诚信榜	深圳市信用协会 深圳市中小企业信用担保中心
8	2007-2008 年	国家规划布局内重点软件企业	中华人民共和国国家发展和改革委员会、中华人民共和国工业和信息化部、中华人民共和国商务部、国家税务局
9	2008 年	国家级高新技术企业	深圳市科技和信息局、深圳市财政局、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局
10	2008 年	深圳市自主创新行业龙头企业	深圳市人民政府
11	2008 年	广东省诚信示范企业	广东省企业联合会
12	2008 年	中国通信行业运营支撑金牌企业	中国通信学会
13	2008 年	CMMI 3 级认证	美国卡内基梅隆大学的软件工程研究所

2、公司获得的科技成果登记证书

序号	科技成果	颁发部门	登记号	颁发日期
1	出境管理信息系统	深圳市科学技术局	97058	1998 年 4 月
2	天源迪科-本地电信业务计费帐务系统	深圳市科学技术局	20010180	2002 年 2 月 14 日
3	天源迪科电信营销服务支撑软件	深圳市科学技术局	2004070	2004 年 6 月 3 日
4	天源迪科电信经营分析软件	深圳市科技和信息局	2005102	2005 年 8 月 24 日
5	天源迪科电信综合计费帐务系统	深圳市科技和信息局	2006268	2006 年 6 月 28 日

6	天源迪科 3G 计费系统 V1.0	深圳市科技和信息局	2008146	2008 年 9 月 4 日
7	天源迪科新一代出入境管理软件 V1.0	深圳市科技和信息局	2008150	2008 年 9 月 10 日
8	天源迪科电信客户关系管理软件 V1.0	深圳市科技和信息局	2008151	2008 年 9 月 15 日
9	天源迪科电信数据仓库软件 V1.0	深圳市科技和信息局	2008157	2008 年 10 月 1 日
10	天源迪科统一充值平台软件 V1.0	深圳市科技和信息局	2009026	2009 年 4 月 26 日
11	天源迪科在线计费软件 V1.0	深圳市科技和信息局	2009027	2009 年 4 月 26 日

3、公司产品获奖情况

序号	获奖项目	颁发部门/证号	获奖类型	获奖日期
1	出境管理信息系统	深圳市人民政府 /98216	1998 年深圳市科技进步二等奖	1998 年 7 月
		广东省公安厅 /9810-01	广东省公安厅科技进步二等奖	1998 年 10 月
2	天源迪科-本地电信业务计费帐务系统	深圳市人民政府 /022022	2002 年深圳市科技进步二等奖	2002 年 7 月
3	天源迪科电信营销服务支撑软件	深圳市人民政府 /2005-2 等-13	2005 年深圳市科技进步二等奖	2005 年 9 月
4	天源迪科电信经营分析软件	深圳市人民政府 /2006-创(产)DW022	2006 年深圳市科技创新奖	2007 年 8 月
5	天源迪科电信综合计费账务软件	深圳市人民政府 /2007-创(产)DW028	2007 年深圳市科技创新奖	2008 年 5 月
6	天源迪科电信客户关系管理软件	深圳市人民政府	2008 年深圳市科技创新奖	2009 年 5 月
7	天源迪科在线计费软件 V1.0	中华人民共和国科学技术部、中华人民共和国环境保护部、中华人民共和国商务部、国家质量监督检验检疫总局	国家重点新产品	2008 年 11 月
8	天源迪科在线计费软件 V1.0	中国软件行业协会	2008 中国创新软件产品	2008 年 7 月
9	天源迪科在线计费软件	中国国际软件博览会组委会	第 12 届中国国际软件博览会创新奖	2008 年 6 月
10	天源迪科统一充值平台软件 V1.0	深圳市软件行业协会	2008 年度深圳市优秀软件产品	2009 年 1 月
11	天源迪科电信行业针对性营销系统 V2.0	中国国际软件博览会组委会	第 13 届中国国际软件博览会创新奖	2009 年 6 月
12	天源迪科电信行业针对性营销系统 V2.0	中国软件行业协会	2009 中国创新软件产品	2009 年 9 月

(四) 公司的竞争优势

1、行业准入门槛高，公司已通过主要电信运营商入围测试

我国电信行业业务支撑系统软件市场已经形成严格的产品准入制度，进入该市场必须通过电信运营商的入围测试，行业准入门槛高，电信运营商每个产品一般仅有 5—8 家入围厂商。公司已经通过了中国电信集团、中国联通集团的入围测试，目前公司是中国电信集团准实时计费帐务系统六家入围厂商之一、实时在线计费系统五家入围厂商之一、客户关系管理系统七家入围厂商之一、数据仓库系统五家入围厂商之一、统一充值平台八家入围厂商之一；成为中国联通集团实时在线计费系统七家入围厂商之一、联通新一代 BSS 五家入围厂商之一。同时，公安行业软件市场也已形成严格的市场准入制度，进入该市场的部分软件产品必须通过公安部组织的入围测试，本公司已通过公安行业新一代出入境管理软件入围测试，是五家入围厂商之一。

电信行业业务支撑系统软件市场的竞争是激烈而残酷的，只有具有强大自主创新能力的企业才能生存下来并发展壮大，国内市场经过十年洗牌，从最初的 60 余家软件企业发展到现在，只剩下少数几家企业继续活跃在该领域，这些企业均为国内外知名的、实力雄厚的企业，如华为技术有限公司、中兴通讯、亚信科技（NASDAQ 上市公司，交易代码：ASIA）、南京联创（2009 年中国软件业务收入百强第 13 名）、福建富士通信息软件有限公司和 Amdocs 公司（该公司是一家国际性电信行业软件公司，2008 年营业收入超过 31 亿美元，纽约证券交易所代码 DOX）。

2、3G 和全业务运营时代，公司拥有融合业务支撑产品的先发优势

在 3G 和全业务运营时代，中国电信集团和中国联通集团以引入实时在线计费类系统为契机，构建未来的融合计费支撑体系，以实现全网、全业务融合支撑的业务目标，快速支撑 3G 新业务的发展，满足 3G 对业务开展的多样性以及灵活支付的要求。

实时在线计费类软件是融合计费的核心组成部分，本公司实时在线计费类软件的创新已经为在融合计费市场取得先发竞争优势奠定了坚实的基础。

本公司从 2004 年底开始进行实时在线计费软件研发，2007 年成功研发出实时在线计费软件产品，并在中国电信集团第一家正式商用，该产品支持 3G 业务。2008 年电信行业重组，本公司为中国电信集团提供的实时在线计费软件（OCS）

成为中国电信行业第一套支撑 CDMA 的省级预付费计费系统；2009 年公司成为中国联通集团的七个试点厂商之一，5 月份为中国联通集团安徽分公司提供的实时在线计费软件（OCS）试点上线。

3、公司已经拥有一批战略客户，具有客户资源优势

在竞争激烈的电信业务支撑系统软件市场中，公司多年来通过自主创新，占据了较大的市场份额，奠定了一定的市场地位，与客户建立了长期战略合作伙伴关系：长期为中国电信集团及下属公司提供产品和技术服务，是中国电信集团和中国联通集团 IT 核心合作伙伴之一，主要客户如下：

	项目	拥有的省份数（个）
中国电信集团	准实时计费类	5 个，安徽、西藏、贵州、广西、青海
	实时在线计费类	其中实时在线计费软件 5 个，陕西、安徽、四川、湖北、西藏；统一充值平台 4 个，陕西、安徽、青海、西藏
	客户关系管理类软件	5 个，四川、安徽、西藏、陕西、青海
	数据仓库类	7 个，安徽、四川、陕西、西藏、广西、海南、青海
中国联通集团	准实时计费帐务类	2 个，重庆、广西
	实时在线计费	6 个，安徽、河南、青海、海南、宁夏、天津
	客户关系管理类	2 个，重庆、广西
公安行业	新一代出入境管理信息系统	4 个，上海、湖北、贵州、广西

软件厂商与电信运营商之间是一种稳定的、互相依赖的战略合作关系，对电信运营商来讲，更换电信行业业务支撑系统软件的工程量大、施工复杂、成本高，且易造成对客户服务的的能力下降，导致客户流失，所以，电信运营商一般会在选择软件厂商时非常慎重，一旦确定合作对象，双方的合作会是长期而稳定的。

4、公司实行服务式营销策略，具有营销优势

随着电信重组后全业务运营以及 3G 业务的开展，行业同质竞争加剧，三大电信运营商更加依赖业务支撑系统。鉴于电信行业业务支撑系统对电信运营商的重要性，为了适应客户需求，为客户提供优质的服务，本公司建立了有特色的服务式营销模式。

公司组建了覆盖所有客户的技术服务网络，为客户提供专业、及时、全面的运营保障服务，跟踪客户服务问题解决，定期开展客户服务满意度调查，建立了以“优质服务带动营销”的可持续营销模式，和客户共赢。

5、已建立完善的研发体系，自主创新能力强

（1）研发能力强，是国家规划布局内重点软件企业

公司 2007 年、2008 年连续两年被评为国家规划布局内重点软件企业（2009 年尚未进行评选）。2007 年全国共有 162 家软件企业入围，分布于全国 33 个城市；2008 年全国共有 172 家软件企业入围，分布于全国 25 个城市，其中深圳软件企业仅 14 家入围，全国提供电信业务支撑系统的软件企业仅有 6 家入围。

（2）高比例的研发投入

为了使自主创新落实到执行层面，公司设立了专门的研发部门，根据公司的产品和技术规划，坚持不懈地加大研发投入，进行软件新产品的研发和已有产品升级。近年来，公司不断加大研发投入，研发投入占营业收入的比重也逐年增加，2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年 1-9 月研发经费占营业收入的比例分别为 9.12%、11.64%、12.08%和 16.50%。

（3）充足的技术人员

公司自成立以来一直高度重视人才队伍的建设，培养了大批优质的研发人员，目前公司有技术人员总数 732 人，占公司员工总数的 84.53%，其中，研发人员 646 人，客服人员 86 人。充足优质的研发人才为高层次的研发提供了人才保障。

（4）多层次的研发体系

公司的研发体系包括产品研发体系和技术研发体系。

公司组建了强大的研发部门专业从事技术平台研究、电信新技术研究和新产品开发，其中：研发一部、研发二部、测试工程部负责基础开发平台的开发以及中国电信集团核心产品的开发，合肥、西南、西北软件和技术中心负责中国电信集团个性化产品的开发，联通事业部下设的三个研发中心负责中国联通集团产品的开发，上海公安软件研发中心专业从事公安新技术研究和新产品开发，各个研

发中心共享当前 IT 行业最新技术，并应用到公司产品研发中，提升公司的研发效率。

公司产品研发体系主要是用于研发行业应用软件解决方案，落实产品线制定的产品发展策略，在预计时间发布新产品，保证市场领先地位。根据公司的产品规划，产品研发内容包括准实时计费账务类软件、实时在线计费类软件、客户关系管理类软件、数据仓库类软件、公安基础业务类软件、公安综合应用类软件六大类软件产品。

技术研发体系主要研究 IT 技术和软件开发平台，公司根据产品线技术支撑需求以及业内技术发展趋势，制定公司技术发展战略，由技术研发体系承接技术研发工作，该体系负责研究各产品线共性技术，积累公司的开发平台，降低各产品线产品开发复杂度。

6、积极参与电信行业应用软件标准制定，占领行业制高点

参与制定电信行业应用软件标准和规范，可以使公司掌握行业发展方向，并提前进行产品开发，在核心技术的研发上走在行业前沿。

本公司作为中国电信集团 IT 核心合作伙伴，曾多次参与中国电信集团软件规范的编制，主要有：《中国电信联机采集系统规范》、《中国电信综合结算系统规范》、《中国电信计费模型1.0》、《中国电信计费模型2.0》、《中国电信计费模型3.0》、《中国电信针对性营销系统规范》、《中国电信数据模型1.0》、《中国电信数据模型2.0》、《中国电信代理商系统规范》、《中国电信经营分析系统规范》、《中国电信数据仓库系统规范》、《中国电信3G 计费系统规范》、《中国电信 OCS 在线计费系统规范》、《中国电信 SID 规范》、《中国电信统一充值平台规范》、《中国电信 CRM 规范》等。公司还参与了中国联通集团《中国联通新一代 BSS 规范》、《中国联通代理商规范》、《中国联通 OCS 规范》等规范的编制。

（五）发行人股本结构

截至本次发行前，本公司股本结构为：

股东名称	持股数量（股）	持股比例
陈友	15,379,000	19.82%

吴志东	12,168,000	15.68%
陈鲁康	10,478,000	13.50%
天泽投资	9,971,000	12.86%
李谦益	8,112,000	10.45%
谢晓宾	8,112,000	10.45%
李堃	5,000,000	6.44%
王怀东	5,000,000	6.44%
杨文庆	3,380,000	4.36%
合计	77,600,000	100.00%

二、发行人股东简介

陈友：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 340104196401102***。

吴志东：中国国籍，美国永久居留权，身份证号码为 440301196601147***。

陈鲁康：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 321102195908041***。

深圳市天泽投资有限公司：成立于 2007 年 3 月 1 日，注册资本 500 万元，法定代表人陈秀琴，注册地址为：深圳市南山区高新技术产业园区南七路 T3 栋 4 楼 A4-a 室，经营范围为：项目投资，投资咨询（以上不含限制项目）；兴办实业(具体项目另行申报)。

李谦益：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 430103196212111***。

谢晓宾：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 210102196707015***。

李堃：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 110108196906205***。

王怀东：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 340104195607103***。

杨文庆：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 340102196610212***。

三、发行人主要财务数据

以下数据均摘自或引自深圳南方民和会计师事务所有限责任公司出具的深南财审报字（2009）第 CA755号《审计报告》审计的财务报表或附注，除非特别指明，均为合并报表数据。

1、资产负债表主要数据

单位：元

项目	2009-9-30	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
流动资产	187,071,838.83	157,811,204.29	153,329,958.51	79,070,301.47
非流动资产	59,302,728.76	39,600,926.37	27,474,415.25	10,344,221.73
资产总计	246,374,567.59	197,412,130.66	180,804,373.76	89,414,523.20
流动负债	44,309,946.04	24,863,867.12	50,212,069.04	24,142,980.37
非流动负债合计	200,000.00	-		1,200,000.00
负债合计	44,509,946.04	24,863,867.12	50,212,069.04	25,342,980.37
股东权益合计	201,864,621.55	172,548,263.54	130,592,304.72	64,071,542.83

2、利润表主要数据

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
营业收入	185,153,758.50	219,238,700.48	153,116,641.81	124,347,421.62
营业利润	43,807,427.37	43,326,283.69	42,788,210.43	28,337,835.12
利润总额	45,924,735.81	45,870,026.04	44,353,235.73	28,918,500.66
净利润	39,756,358.01	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45

3、现金流量表主要数据

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
经营活动产生的现金流量净额	39,984,030.47	1,774,634.75	69,051,722.84	-4,663,699.57
投资活动产生的现金流量净额	-24,126,012.11	-15,359,840.14	-17,991,324.74	-1,196,708.98
筹资活动产生的现金流量净额	8,104,509.40	-4,268,576.75	19,133,223.39	7,052,410.26
现金及现金等价物净增加额	23,962,527.76	-17,853,782.14	70,193,621.49	1,192,001.71

4、主要财务指标

项目	2009年1-9月 2009-9-30	2008年度 2008-12-31	2007年度 2007-12-31	2006年度 2006-12-31
流动比率	4.22	6.35	3.05	3.28
速动比率	4.21	5.60	2.98	3.27
资产负债率	18.07%	12.59%	27.77%	28.34%
资产负债率（母公司）	18.00%	12.59%	27.77%	28.34%
存货周转率(次/年)	10.48	12.38	46.18	151.94
应收账款周转率(次/年)	2.43	4.18	3.05	2.90
扣除土地使用权后的无形资产占净资产的比例	12.08%	10.34%	3.19%	-

每股净资产(元)	2.59	2.22	1.68	2.67
基本每股收益(元)	0.52	0.54	0.55	1.07
基本每股收益(扣除非经常性损益后, 元)	0.49	0.51	0.53	1.07
净资产收益率(全面摊薄)	19.95%	24.32%	31.03%	40.01%
净资产收益率(扣除非经常性损益后, 全面摊薄)	19.07%	23.01%	29.99%	39.94%
每股经营活动产生的现金流量净额(元)	0.52	0.02	0.89	-0.19

注：每股经营活动产生的现金流量净额和每股净资产在股份公司设立前的 2006 年度按照当年年末的注册资本计算。

四、本次发行情况

(一) 本次发行的一般情况

股票种类：人民币普通股（A 股）

每股面值：人民币 1.00 元

发行数量：不超过 2,700 万股

发行股数占发行后总股本的比例：25.81%（按照发行 2,700 万股测算）

发行价格确定方式为：通过向询价对象询价确定发行价格

发行方式：采用网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合的方式，或中国证监会核准的其他发行方式。

(二) 本次募集资金的用途

若本次发行成功，扣除有关发行费用后，募集资金将用于以下项目：

- 1、“融合计费系统项目”，投资金额 4,827 万元；
- 2、“企业智能决策支持平台项目”，投资金额 4,719 万元；
- 3、“客户关系管理系统项目”，投资金额 4,411 万元；
- 4、“基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目”，投资金额 2,671 万元；
- 5、“新一代电信运营支撑系统项目”，投资金额 5,353 万元；
- 6、“情报线索分析系统项目”，投资金额 4,033 万元。

上述项目合计总投资为 26,014 万元。如本次募集资金不能满足上述投资项目的资金需求，资金缺口由公司自筹解决；如本次募集资金超过项目资金需求，剩余部分将用于补充公司的流动资金。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

(一) 发行人基本资料

中文名称：深圳天源迪科信息技术股份有限公司

英文名称：SHENZHEN TIANYUAN DIC INFORMATION TECHNOLOGY CO., LTD.

注册资本：7,760 万元

法定代表人：陈友

成立日期：1993 年 1 月 18 日，并于 2007 年 4 月 29 日由天源迪科有限公司
整体变更为股份有限公司

注册地址：深圳市高新区南区市高新技术工业村 T3 栋 B3 楼

邮编：518057

联系电话：0755-26745611

联系传真：0755-26745600

互联网网址：www.tydic.com

电子信箱：v-mailbox@tydic.com

(二) 信息披露和投资者服务的责任机构及相关人员

为了加强公司与投资者之间的信息沟通，完善公司治理结构，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、中国证监会《上市公司与投资者关系工作指引》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司投资者关系管理指引》、《公司章程》及其他有关法律、法规的规定，公司设立董事会办公室作为公司信息披露和投资者关系的负责部门。

公司负责信息披露和协调投资者关系的部门：董事会办公室

主管负责人：于天巡

电话：0755-26745611

传真：0755-26745600

电子邮件：v-mailbox@tydic.com

二、本次发行的基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A股）

2、每股面值：人民币 1.00 元

3、发行数量：不超过 2,700 万股，占发行后总股本的 25.81%（按照发行 2,700 万股测算）

4、发行价格：【●●●】

5、发行市盈率：

【●●●】倍（每股收益按照 2008 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）

【●●●】倍（每股收益按照 2008 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

6、发行前每股净资产：2.59 元（按照 2009 年 9 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）

7、发行后每股净资产：【●●●】元（按照 2009 年 9 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益与本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）

8、发行市净率：

【●●●】倍（按每股发行价格除以本次发行前每股净资产计算）

【●●●】倍（按每股发行价格除以本次发行后每股净资产计算）

9、发行方式：采用网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合的方式，或中国证监会核准的其他发行方式。

10、发行对象：中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所认可的符合《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》和《深圳证券交易所创业板市场投资者适当性管理实施办法》要求的投资者。

11、承销方式：由招商证券为主承销商的承销团以余额包销方式承销。

12、预计募集资金总额及净额：预计募集资金总额为【●●●】万元；净额为【●●●】万元。

13、本次发行费用概算

序号	发行费用种类	金额（万元）
1	承销费用	
2	保荐费	
3	审计费用	
4	律师费用	
5	资产评估费用	
6	上网发行费用	

三、本次新股发行的有关当事人

（一）保荐人（主承销商）

名称：招商证券股份有限公司
地址：深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 38—45 楼
法定代表人：宫少林
保荐代表人：郑华峰、张晓斌
项目协办人：彭德强
项目经办人：刘丽华、刘兴德、孙越、康广萍
电话：0755-82943666
传真：0755-82943121

（二）发行人律师

名称：北京市竞天公诚律师事务所
地址：北京市朝阳区门外大街 20 号联合大厦 15 层 100020
负责人：张绪生
电话：0755-23982200
传真：0755-23982211
经办律师：武建设、徐芝敏

（三）会计师事务所

名称：深圳南方民和会计师事务所有限责任公司
地址：深圳市深南中路 2072 号电子大厦 8 楼 F
法定代表人：罗本金
电话：0755-83780678
传真：0755-83780119
经办会计师：朱子武、谢军

（四）验资机构

名称：深圳南方民和会计师事务所有限责任公司

地址： 深圳市深南中路 2072 号电子大厦 8 楼 F
法定代表人： 罗本金
电话： 0755-83780678
传真： 0755-83780119
经办会计师： 朱子武、谢军

（五）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
地址： 广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电话： 0755-25938000
传真： 0755-25988122

（六）收款银行

收款银行： 招商银行深纺大厦支行
户名： 招商证券股份有限公司
账号： 819589015710001

本公司与本次公开发行的有关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间接的股权关系或其他权益关系。

四、预计时间表

- 1、发行公告刊登日期：2009 年【】月【】日
- 2、询价推介时间：2009 年【】月【】日——2009 年【】月【】日
- 3、定价公告刊登日期：2009 年【】月【】日
- 4、申购日期和缴款日期：2009 年【】月【】日
- 5、预计股票上市日期：2009 年【】月【】日

第四节 风险因素

投资于本公司的股票会涉及到一系列风险。在购买本公司股票前，敬请投资者将下列风险因素连同本招股说明书的其他资料一并考虑。

投资者在评价本公司此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真考虑下列风险因素。根据重要性原则排序，本公司风险因素如下：

一、市场风险

（一）市场竞争风险

公司专注于电信行业与公安行业应用软件的开发，多年来通过自身技术的不断积累和对行业需求的研究和把握，形成了较强的竞争能力。同时，目前电信行业已普遍实行业务支撑系统软件产品入网测试制度，公安等政府部门应用软件领域也开始实施产品认证制度，只有少数拥有丰富行业应用经验、具有较强研发能力的企业才能通过产品测试与认证。作为已通过电信和公安行业产品测试与认证的企业之一，公司在相当长的一段时间内将保持较强的竞争优势。

但随着参与竞争的软件企业数量的不断增加，若公司不能在产品研发、技术创新、融资能力、市场营销、客户服务等方面进一步增强实力，未来将面临更大的竞争压力。若未来公司研发的软件产品未能通过电信运营商的测试和认证，公司的竞争优势将会受到较大影响。

（二）受电信行业影响的风险

公司的主要业务之一是为电信行业提供电信业务支撑系统应用软件，收入有较大比例来自电信行业。2006 年度、2007 年度、2008 年度以及 2009 年 1-9 月公司营业收入中电信行业应用软件收入分别占 39.86%、40.93%、39.91%及 52.30%。目前电信行业正处于快速发展中，各电信运营商对应用软件的需求也在不断地增加和深化。由于公司未来仍将专注于电信行业应用软件业务，因此电信行业的发展和行业相关政策的变化将会对公司的经营有一定的影响。

（三）客户集中导致的风险

公司的客户主要集中在电信行业和公安部门，目前公司在电信行业的客户全部为中国电信集团下属的各省级公司和中国联通集团的各省级分公司，因此客户

的总量较少。2006 年度、2007 年度、2008 年度以及 2009 年 1-9 月，前五大客户的销售收入占公司营业收入的 73.46%、58.36%、54.38%及 70.25%。

公司主要从事电信行业业务支撑系统软件的开发。电信行业业务支撑系统软件是大型应用软件，是电信运营商生产经营的核心系统，直接关系到电信运营商对客户的服务质量、电信运营商的市场竞争地位和收入。由于电信业务支撑系统软件的研发周期长、资金投入大、研发难度高，并且电信运营商对电信业务支撑系统软件产品的功能、性能、扩展性、稳定性、实时性的要求较高，并对软件产品实行严格的准入制度；因此，成功入围电信行业业务支撑系统各类软件产品的软件开发商在五家至八家之间。

公司在电信行业的客户全部为中国电信集团下属的各省级公司和中国联通集团的各省级分公司，公司与主要客户之间是一种稳定的、互相依赖的战略合作伙伴关系，对公司的主要客户来讲，更换电信行业业务支撑系统软件的工程量大、施工复杂、成本高，且易造成其客户服务能力下降，导致客户流失，所以，公司主要客户一般会在选择软件开发商时非常慎重，注重应用软件产品的质量和灵活性以及软件开发商的技术水平、后续技术服务能力和持续创新能力，一旦确定合作对象，双方的合作会是长期而稳定的。因此，公司的主要客户不希望少数成功入围的软件开发商之间出现价格战和恶性竞争，导致软件开发商的服务质量降低和软件开发商数量的进一步减少；公司的主要客户会根据产品质量和软件开发商的综合能力选择供应商，并给予合理的利润空间。

公司的应用软件产品质量较好以及后续技术服务能力较强，公司对主要客户的销售定价能力较有保障。但由于客户集中度较高，如果公司的产品质量、后续技术服务不好以及持续创新能力不足，给客户开发的应用软件功能、性能落后，严重影响客户的正常业务经营，公司对主要客户销售的综合定价能力将受到影响。如果出现这种情况，公司的软件收入将减少。

针对上述风险，公司拟采取如下应对措施：1、公司开发的软件产品是电信行业和公安部门的核心业务领域专用软件，与客户建立长期的战略合作伙伴关系符合双方的共同利益，也是双方共同的愿望。公司将持续创新，不断开发新产品，并对原有产品不断升级，以满足客户不断增长的需求，并提高服务质量，更好的服务大客户。2、利用电信行业业务支撑系统软件的共性，在巩固已有中国电信、

中国联通运营商市场优势的基础上，积极拓展中国移动电信运营商市场，扩大运营商覆盖面，提高市场占有率。3、公司研发的部分电信软件产品，如实时在线计费系统产品处于国际领先水平，具备了进入国际电信市场的条件，公司正计划与国际合作伙伴合作开展国际市场拓展工作。4、公司的公安行业应用软件产品已在一些省市的公安部门使用，公司正积极将开发的优秀软件产品向其他应用领域推广。

二、技术风险

（一）核心技术泄密或被侵权的风险

技术优势是公司在行业中保持竞争优势的最主要因素之一。目前公司拥有“天源迪科在线计费软件”、“天源迪科电信数据仓库软件”、“天源迪科新一代出入境管理软件”等 49 项计算机软件著作权，均属于公司的核心技术。上述核心技术是公司发展的基础，如果公司核心技术泄密或计算机软件著作权被侵权，则会对公司生产经营造成较大负面影响，故公司存在核心技术泄密或被侵权的风险。

（二）新产品开发风险

新产品开发对公司的市场竞争力和未来发展具有重要影响。计算机及软件技术发展日新月异，更新换代很快，公司和其他优秀的软件公司一样，始终利用成熟、先进的技术作为开发和应用平台，但如果公司错误预测软件技术的发展趋势，使用落后的技术开发新产品，或新产品开发失败，则会给公司的生产经营造成较大的影响，故公司存在新产品开发的技术风险。此外，新产品的市场潜力取决于市场的成熟度及公司对新产品的推广力度，如果公司开发的新产品市场不成熟或不符合市场需求，公司又不能及时调整产品方向，则存在新产品开发的市场风险。

（三）软件产品质量风险

作为特殊商品，软件产品的质量至关重要。但由于软件产品的高度复杂性，任何软件公司都不能完全杜绝软件错误或缺陷。如果公司开发的软件产品在运行过程中发生较多质量问题，修正软件产品的错误或缺陷以及因质量问题而引致的纠纷、索赔或诉讼将直接导致公司成本、费用的增加，同时对公司的市场形象也有不利的影响。虽然公司自成立以来还未发生过客户针对公司提供的软件产品问

题引致的纠纷、索赔或诉讼，但公司今后无法完全避免该类事件的发生。因此，公司存在软件产品质量风险。

针对上述技术风险，公司采取了以下具体措施：1、将已开发的软件产品进行计算机软件著作权登记，通过法律手段保护公司的知识产权；2、为了防止核心技术秘密泄露，公司在与员工签订劳动合同的同时还签订了保密协议书，今后公司将进一步完善保密制度，加强软件开发技术文档及软件源代码的管理，保证公司核心技术的安全；3、公司将进一步完善激励机制，鼓励软件人员知识更新、技术进步和产品创新；4、公司将进一步加强对国家政策、行业政策的研究，进一步加强对市场的调研，收集客户当前和未来的需求信息，提高公司新产品研发的针对性；5、继续保持并加大研发投入，扩大研发规模，提前研究前瞻性软件技术和行业业务模式，保证公司软件产品开发保持国内领先，争取进入国际领先地位；6、为保证软件产品的质量，公司在软件设计、编码、测试、联调、安装、试运行等各个环节均严格执行质量检查和控制制度，减少或避免软件错误或缺陷的产生。

三、股权分散带来的风险

本公司现有总股本 7,760 万股，股权相对分散，第一大股东陈友持股比例为 19.82%，按照本次发行 2,700 万股计算，发行后总股本为 10,460 万股，第一大股东持股比例将下降为 14.70%。

公司股权相对分散，使得公司上市后有可能成为被收购对象，如果公司被收购，会导致公司控制权发生变化，可能会给公司业务或经营管理等带来一定影响。

为使公司在上市后继续保持股权结构及经营决策的稳定性，本公司全体股东均承诺锁定股份，其中陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、李谦益、谢晓宾和杨文庆（前述七名股东合计持有本公司股份 6,760 万股，占本公司股本总额的 87.11%）承诺自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理其直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

为使公司分散的股权结构不影响公司治理的有效性，本公司依法制定了健全的《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外担保管理规定》、《关联交易公允决策制度》等公司内部管理制度。本公司设置

了独立董事，强化对董事会及经理层的约束和监督，更好地维护公司及中小股东利益。根据本公司的《公司章程》及《累积投票制实施细则》的规定，本公司董事、监事选任实施累积投票制。根据《累积投票制实施细则》的规定，本公司任何股东单独均不能通过实际支配公司股份表决权决定公司董事会半数以上成员选任。在股权结构分散的情况下，本公司通过严格按照公司法、公司章程及公司内部制度对公司进行管理，从而确保公司治理的有效性。

四、人力资源风险

作为软件企业，高素质的软件开发及管理人才对公司的发展至关重要。随着行业竞争的日趋激烈，对人才的争夺亦趋于白热化，公司存在因竞争而导致的人才流失风险。公司在日常管理的各个环节中如职业生涯规划、工作评估、绩效考核、薪酬管理、福利制度、员工培训和员工管理等，均有可能因为制度不合理、标准不统一或管理不到位等原因，引发人员的不稳定。另外，随着公司规模扩大，对优秀人才的需求将进一步增大，如果公司的人才培养和引进不能满足发展需要，将对公司的生产经营带来不利影响。

针对上述风险，公司已采取有效的应对措施，包括为员工规划职业发展生涯并建立渐进式培训体系、建立以人为本的企业文化、科学合理地评判员工业绩、以招聘应届毕业生为主、并加大招聘资深技术人才与管理人才的力度等。与此同时，公司将持续采取有效措施选、育、用、留人：通过内部培养、外部聘用等方式满足公司在发展中对各类人才的渴求；通过科学管理、文化融合、多重激励和职业生涯培训等方式来吸引人才、留住人才。

五、财务风险

（一）2008 年度净利润较上年度增幅较小

公司 2008 年度、2007 年度扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,971.08 万元、3,916.78 万元，2008 年度扣除非经常性损益后的净利润比 2007 年度增加 54.30 万元，增幅为 1.39%。净利润的增幅较小的原因是公司 2008 年度应用软件新技术研究费用增加较大。随着 3G 及电信运营商全业务运营时代的到来，公司为抓住市场机遇和增强创新能力而加大应用软件研发投入，2008 年度公司新技术研究费比 2007 年度增加 1,454.70 万元。

由于电信运营商开发的电信行业业务支撑系统软件属于大型应用软件，技术复杂度高，公司为保持产品的技术领先优势和创新优势，对应用软件产品的研发投入较大，公司存在新技术研究费用投入较大而减少投入当期净利润的风险。从长远来看，加大新技术研究投入可以确保公司新产品的持续推出，有效提高公司的成长性和创新能力。

（二）2007 年度、2008 年度公司综合毛利率分别较上一年降低

公司主营业务突出，应用软件收入占营业收入的比例相对于部分可比上市公司较高，以及电信业务支撑系统定制软件开发业务技术复杂度高，研发难度大，比制造业、政府部门定制软件开发业务毛利率高，因此，报告期内公司的综合毛利率较可比上市公司略高。但 2006 年度、2007 年度、2008 年度公司综合毛利率分别为 44.07%、40.16%、36.42%，2007 年度、2008 年度公司综合毛利率分别较上一年降低。降低主要是因为 2007 年度、2008 年度毛利率较低的系统集成业务收入占营业收入的比例分别较上一年上升。2006 年度、2007 年度、2008 年度公司系统集成业务占营业收入的比例分别为 41.30%、46.95%、50.25%，2007 年度、2008 年度系统集成业务收入占营业收入的比例分别较上一年上升的主要原因是公司为拓宽应用软件业务市场，培养客户认知度，促进公司进一步开拓应用软件产品新客户而承接了较多的系统集成业务。

报告期内公司的主要收入来源为应用软件、系统集成业务收入，公司应用软件毛利率平均为 66.08%，并且一直较为稳定，系统集成毛利率平均为 9.50%。公司的综合毛利率的变动主要由应用软件、系统集成业务收入占营业收入总额比例的变动引起。公司未来存在因应用软件业务占营业收入比例减少而导致综合毛利率降低的风险。

2008 年底公司以处于全国领先地位的实时在线计费系统（OCS）软件成功进入中国联通市场，2009 年采取了以应用软件业务全面进入中国联通市场的经营策略，实时在线计费软件已成功开拓了中国联通集团安徽、河南、青海、海南、宁夏、天津六个省分公司市场，准实时计费类、客户关系管理类软件已成功开拓重庆、广西省分公司市场；2009 年 1-9 月应用软件占营业收入的比例上升至 56.22%，同期公司综合毛利率由 2008 年度的 36.42% 上升至 45.28%。

（三）应收账款余额较大的风险

公司 2006 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日及 2009 年 9 月 30 日应收账款余额分别为 6,305.06 万元、4,202.65 万元、6,794.95 万元及 9,049.49 万元，占资产总额的比重分别为 70.51%、23.24%、34.42%及 36.73%，应收账款的绝对金额较大。应收账款占用了公司较多的资金，若到期不能及时收回，则可能给公司带来坏账风险和现金流量风险。

公司应收账款余额较大，主要是因为大型应用软件开发项目从合同签订到验收需要经历部署、调试和试运行阶段，周期较长，验收通过后，客户才会全额支付产品开发费用。公司账龄在一年内的应收账款占全部应收账款的比例较高，2009 年 9 月 30 日，账龄在一年以内的应收账款金额占全部应收账款的比例为 94.45%。公司的客户主要是电信运营商和公安部门，这类客户都是先进行项目预算并报主管部门批准后才实施项目，项目经费有保障，支付能力较强，信用记录良好，发生坏账的可能性较小。

为降低发生坏账的可能性，公司已经制定了行之有效的项目管控制度和应收账款管理办法，加快验收流程，缩短项目周期，并定期与客户对账，进行项目的催收结算。

六、税收优惠政策变动风险

本公司系深圳经济特区内注册的高新技术企业，根据全国人民代表大会 1980 年 8 月 26 日批准施行的《广东省经济特区条例》第十四条规定，2007 年以前本公司作为特区内企业享受 15%的企业所得税税率。根据 2008 年 1 月 1 日起施行的《中华人民共和国企业所得税法》，“企业所得税的税率为 25%”、“国家需要重点扶持的高新技术企业，还可以减按 15%的税率征收”。

根据深圳市科技和信息局、深圳市财政局、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局深科信[2008]325 号文件，本公司被认定为国家高新技术企业，有效期三年（2008 年—2010 年），执行 15%的企业所得税税率。

根据国家发展和改革委员会、信息产业部、商务部、国家税务总局发改高技[2008]第 513 号文《关于发布 2007 年度国家规划布局内重点软件企业名单的通

知》规定：本公司被认定为 2007 年度国家规划布局内重点软件企业，2007 年度实际减按 10% 的税率征收企业所得税。

根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部、商务部、国家税务总局发改高技[2008]第 3700 号文《关于发布 2008 年度国家规划布局内重点软件企业名单的通知》规定：本公司被认定为 2008 年度国家规划布局内重点软件企业，2008 年度实际减按 10% 的税率征收企业所得税。截至本招股说明书签署日，2009 年度国家规划布局内重点软件企业尚未开始认证，本公司 2009 年 1-9 月暂按 15% 的企业所得税税率预缴企业所得税。

若未来国家的税收政策、高新技术企业或国家规划布局内重点软件企业认定的条件发生变化导致公司不符合高新技术企业或国家规划布局内重点软件企业认定的相关条件，或公司因自身原因不再符合高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业认定的相关条件，公司的所得税率将会发生变化，这将对公司的税后利润产生一定的影响，故公司存在税收优惠政策变动风险。

七、募集资金投资项目风险

公司本次募集资金拟投资于“融合计费系统项目”、“企业智能决策支持平台项目”、“客户关系管理系统项目”、“基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目”、“新一代电信运营支撑系统项目”、“情报线索分析系统项目”等六个项目，项目的建设有利于提高公司的核心竞争能力和盈利水平。项目已经过充分的市场调研和严格的可行性论证，公司也对其研发和市场营销等环节做出了具体安排。软件行业项目具有高投入、高收益和高风险的特点，在项目开发建设过程中，受技术开发的不确定性、技术进步、宏观政策变化、市场变化等诸多因素的影响，因此募集资金项目存在市场发生变化、项目实施进度不能保证、市场营销不理想等方面的风险，任何一项因素向不利于公司的方向转化，都有可能影响项目的投资效益，同时，还存在着实际募集资金超过预计数额的运用风险或项目存在资金缺口的风险。

公司经过多年的发展，已培养出一批技术精湛、业务娴熟、项目管理经验丰富且十分敬业的研发团队。本次拟募集资金项目属于公司一直专注的领域，公司已有较深厚的技术及业务积累。项目实施将严格按照 ISO9001: 2000 质量管理体系

系和 CMMI 软件能力成熟度模型进行。公司将按照《募集资金管理办法》和《投资管理制度》对项目投资进行监控，定期向投资者报告募集资金使用情况。

八、净资产收益率被摊薄的风险

本次发行完成后，公司净资产规模将有较大幅度提高，由于募集资金投资项目有一定的建设周期，在短时间内难以对公司盈利产生显著贡献。因此，本公司募集资金到位后，存在净资产收益率下降的风险。

九、管理风险

本次募集资金投资项目实施完成后，公司业务规模和资产规模将快速扩张，组织结构和管理体系将趋于复杂化和扩大化，存在着公司组织结构和管理体系不适应公司发展、资源不能有效配置带来的风险。

针对上述风险，公司已进行了以下几个方面的管理改革：

1、优化组织架构，实行矩阵式管理体系，即纵向和横向均有不同的责任人从不同的管理角度实施监管，强化集体决策机制，减少个人人为因素对公司运作的影响。

2、坚决执行公司已有的管理制度，并在已有的“办公自动化系统 OA”上规范流程运作，既提高了管理效率，又防止了超越制度的事件发生。

3、加强约束机制，强化预算管理，防止成本失控和资金流失。

在以上措施的基础上，公司还将建立事前、事中、事后的风险防范及危机处理机制，通过在企业管理的各个环节执行风险管理的流程，培育良好的风险管理文化，进一步健全全面风险管理体系，包括风险管理策略、风险管理的组织职能体系、风险管理信息系统和内部控制系统，从而保证公司持续、稳定、健康地发展。

第五节 发行人基本情况

一、发行人的设立及改制重组情况

(一) 发行人设立方式

深圳天源迪科信息技术股份有限公司是由原天源迪科有限公司股东陈友、吴志东、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、杨文庆以及天泽投资作为发起人，以天源迪科有限公司截至 2007 年 3 月 31 日经审计的净资产 67,610,877.13 元中的 67,600,000.00 元作为出资，并按 1:1 的比例折成股本 67,600,000.00 元，依法整体变更设立的股份公司。公司于 2007 年 4 月 29 日在深圳市工商行政管理局办理工商变更登记，并取得企业法人营业执照，注册号为 4403011064878，注册资本 6,760 万元，法定代表人陈友。2007 年 12 月 10 日，经深圳市工商行政管理局核准，公司营业执照注册号变更为 440301103047339。

(二) 发起人

发行人的发起人为陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆。公司发起人股东基本情况如下：

1、自然人发起人

陈友：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 340104196401102***。

吴志东：中国国籍，美国永久居留权，身份证号码为 440301196601147***。

陈鲁康：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 321102195908041***。

李谦益：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 430103196212111***。

谢晓宾：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 210102196707015***。

杨文庆：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 340102196610212***。

2、法人发起人

天泽投资成立于 2007 年 3 月 1 日，注册资本 500 万元，法定代表人陈秀琴，注册地址为：深圳市南山区高新技术产业园区南七路 T3 栋 4 楼 A4-a 室，经营范围为：项目投资，投资咨询（以上不含限制项目）；兴办实业(具体项目另行申报)。天泽投资未实际从事经营业务。

天泽投资股东均为本公司员工，截至本招股说明书签署之日，天泽投资股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（元）	占公司注册资本比例
1	陈秀琴	593,220.34	11.864%
2	汪东升	508,474.58	10.169%
3	魏丽	508,474.58	10.169%
4	梁林志	372,881.36	7.458%
5	周发军	237,288.14	4.746%
6	于天巡	203,389.83	4.068%
7	张介飞	186,440.68	3.729%
8	陈起	186,440.68	3.729%
9	简永钜	186,440.68	3.729%
10	罗赞	169,491.53	3.390%
11	陈力	169,491.53	3.390%
12	赵承志	169,491.53	3.390%
13	张利民	169,491.53	3.390%
14	康国华	169,491.53	3.390%
15	秦红伟	169,491.53	3.390%
16	邹立文	152,542.37	3.051%
17	李强	101,694.92	2.034%
18	莫波	101,694.92	2.034%
19	夏吉奎	101,694.92	2.034%
20	方进锋	84,745.76	1.695%
21	查齐天	84,745.76	1.695%
22	张媛	84,745.76	1.695%
23	张茆	84,745.76	1.695%
24	倪萍	67,796.61	1.356%
25	郭清艳	67,796.61	1.356%
26	薛瑜	67,796.61	1.356%
	合计	5,000,000.00	100.00%

近一年及一期，天泽投资的财务状况为：

单位：元

项目	2008年12月31日/ 2008年度	2009年9月30日/ 2009年1-9月
总资产	4,995,076.67	5,047,178.02
净资产	4,995,076.67	5,047,178.42
营业收入	0	0
净利润	88.93	1,411,351.16

注：以上财务数据未经审计。

（三）改制设立发行人前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、李谦益、谢晓宾、杨文庆为本公司主要发起人。

吴志东除持有公司股权外，在改制设立发行人前后，还直接持有武汉金家房地产开发有限公司94%的股权，武汉金家房地产开发有限公司营业范围为“房地产开发；对房地产、工业、农业、能源、交通、科技、商业的投资；房地产代理销售（国家有专项规定的项目经审批后方可经营）”。

除吴志东外，在改制设立发行人前后，公司其他发起人除持有本公司股权外，未直接或间接持有其他公司的股权，未拥有其他生产经营性资产或从事与公司主业相类似的业务。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

1、发行人成立时实际从事的主要业务

股份公司设立时，经营范围为计算机软、硬件产品的生产和销售及售后服务；计算机网络设计、软件开发、系统集成（不含限制项目及专营、专控、专卖商品）。公司的主营业务为电信、公安及其它行业应用软件产品的开发、生产和销售，计算机软、硬件系统集成，技术支持与服务。

2、发行人成立时拥有的主要资产

公司进行股份制改制是采用在原有限责任公司的基础上整体变更设立的方式，股份公司设立时承继了天源迪科有限公司全部的资产、负债和业务。

根据深圳南方民和会计师事务所有限责任公司深南财审报字（2007）第CA482号《审计报告》及深南验字（2007）第057号《验资报告》，截至公司设立的审计基准日2007年3月31日，公司拥有的资产总额为93,694,098.70元，其中流动资产为80,728,446.76元，固定资产净值为9,741,434.43元，无形资产和其他资产合计3,224,217.51元。固定资产主要包括与主业相关的房屋建筑物、运输设备、电子设备、其他设备。

（五）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程间的联系

公司系有限公司整体变更设立，改制前原企业的业务流程与改制后发行人的业务流程没有变化，具体的业务流程见本招股说明书“第六节 业务与技术”。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

公司系有限公司整体变更设立，公司成立以来，自然人发起人在公司担任董事、高级管理人员，其中，陈友担任公司董事长、总经理，陈鲁康、李谦益、谢晓宾担任公司董事、副总经理，吴志东、杨文庆担任公司董事。公司的法人发起人天泽投资是一家由本公司部分员工出资成立的公司。

公司自成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系未发生变化。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

发行人系由有限公司整体变更设立，原天源迪科有限公司资产负债全部由发行人承继，货币资金、房产、机器设备、计算机软件著作权、商标等资产的产权变更手续已全部完成。

（八）发行人独立运营情况

发行人产权明晰、权责明确、运作规范，具有独立完整的业务体系、独立面向市场自主经营的能力；在业务、资产、人员、机构和财务方面均体现了独立运营的能力。

1、业务独立情况

公司主营业务是电信、公安及其它行业应用软件产品的开发、生产和销售，计算机软、硬件系统集成，技术支持与服务。本公司拥有完整的产品研发、原材

料采购、产品生产、销售和售后服务体系，不存在依赖或委托股东或其他关联方进行产品销售的情况，也不存在依赖或委托股东或其他关联方进行原材料采购的情况。公司的业务独立于股东及其控制的其他企业，与股东及其控制的其他企业间不存在同业竞争或显失公平的关联交易。

2、资产完整情况

经深圳南方民和会计师事务所有限责任公司深南验字[2007]第 057 号《验资报告》验证，公司设立时发起人投入的资产已足额到位。公司具备与生产经营有关的软件研究、开发、销售、售后服务体系和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、机器设备、计算机软件著作权、商标等资产，且产权清晰。公司资产独立完整，不存在本公司的股东及其他关联方占用公司资金、资产的情况。

3、机构独立情况

本公司依照《公司法》和《公司章程》设置了股东大会、董事会、监事会及总经理负责的管理层，建立了完整、独立的法人治理结构，并规范运作。公司建立了符合自身经营特点、独立完整的组织结构，各机构按照《公司章程》及各项规章制度独立行使职权。公司生产经营场所与股东及其他关联方完全分开，不存在混合经营、合署办公的情况。

4、人员独立情况

本公司拥有独立的人事管理制度，公司董事、监事、经理及其他高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生和任职。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未在股东及其控制的其他企业中担任除董事以外的其他职务，未在股东及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在股东及其控制的其他企业中兼职。

5、财务独立情况

本公司独立核算、自负盈亏，在机构上设置了独立的财务部门；公司根据现行法律法规，结合公司实际情况，制定了财务管理制度，建立了独立的财务核算体系；公司独立地开立了基本存款帐户，开户行为招商银行深圳深纺大厦支行，账号为 819581254710001，不存在公司与股东及其控制的其他企业共用银行帐户的情形；公司独立支配自有资金和资产，不存在股东任意干预公司资金运用及占

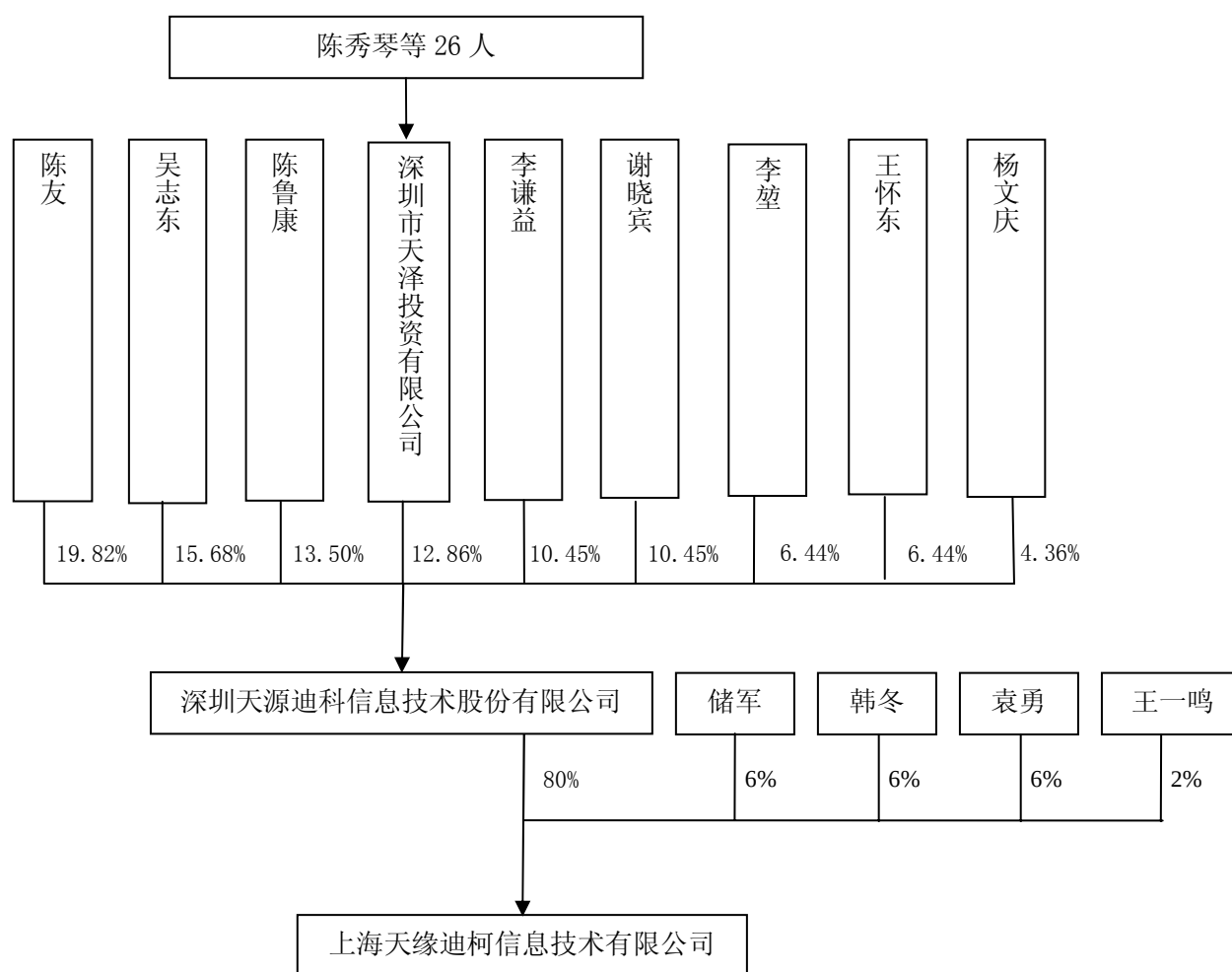
用公司资金的情况；公司独立纳税，持有深圳市国家税务局颁发的《税务登记证》（深国税登字 440301618856433 号）、深圳市地方税务局颁发的《税务登记证》（深地税字 440301618856433 号）。

二、发行人设立以来重大资产重组情况

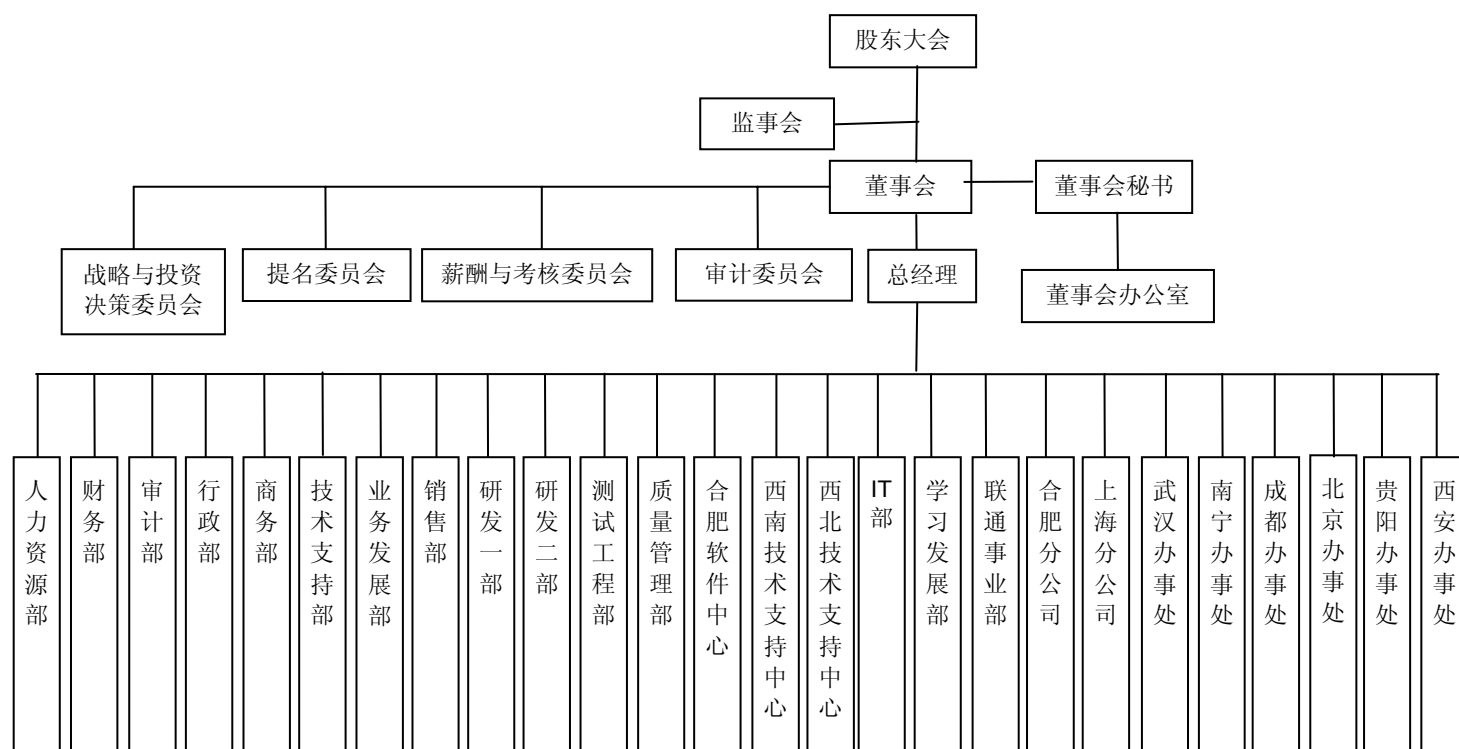
自原有限责任公司设立至本招股说明书签署日，公司无重大资产重组情况。

三、发行人组织结构

（一）发行人的股权结构图



（二）发行人内部组织机构设置



（三）发行人职能部门设置情况

本公司设董事会办公室、人力资源部、财务部、审计部、行政部、商务部、技术支持部、业务发展部、销售部、研发一部、研发二部、测试工程部、质量管理部、合肥软件中心、西南技术支持中心、西北技术支持中心、IT 部、学习发展部、联通事业部 19 个职能部门及 8 个分支机构。前述职能部门及分支机构的主要职责如下：

1、董事会办公室：负责资本性筹资、对外投资项目分析与资本运作；协助董事会秘书处理日常事务，对外披露本公司重要信息。

2、人力资源部：在人力资源总监的领导下，依据公司发展及业务需要，研究组织机构设置，制订并实施人力资源发展规划，设计、推行、改进公司人力资源管理制度及作业流程，并确保其有效实施；负责员工招聘、考评、激励、职业发展和企业文化建设。

3、财务部：在财务总监的领导下负责草拟并组织实施公司会计和财务管理制度、编制公司财务预算、组织会计核算、财务收支和流动资金的日常管理，负责公司内部核算、结算。

4、审计部：负责各项费用的审计，对各部门财务核算、会计报表的真实性及准确性进行审计；负责公司内部专项审计和审计调查；负责对公司各类决策、决议、制度的执行情况进行检查与监督，负责对业务流程的执行进行检查和监督。

5、行政部：管理公司工作环境和办公设备。管理公司固定资产台帐。负责公司对外行政类文件的统一登记、上报、发送。

6、商务部：监督、检查合同执行情况。负责外购、外协物品的采购订货、收货和发货、不合格品的退货；负责与合作伙伴的渠道管理，组织客户培训工作。

7、技术支持部：负责项目中主机、网络等硬件设备的售前技术支持、方案设计、工程实施；负责客户培训和售后服务工作。协助商务部与供应商确认采购物品的技术配置并负责验收；为公司内部计算机网络设备的管理提供技术支持服务。

8、业务发展部：树立品牌形象，策划产品宣传方案，提升公司知名度和品牌美誉度；分析行业发展未来趋势和竞争产品的信息，为公司业务发展规划、产品研发方向和市场活动提供决策依据；负责售前技术支持工作，编写解决方案，对重大销售活动提供支持；拓展国内新的市场领域，发掘潜在的中长期市场机会。拓展国际市场。

9、销售部：收集项目信息，向客户及潜在客户宣传公司的产品；代表公司与客户签订产品销售合同；接受客户对公司产品的各种要求、建议、意见及投诉，并及时反馈给研发部门和质量管理部。

10、研发部门：跟踪行业的业务动态、发展方向和（潜在）客户的 IT 规划，研究本部产品线和技术储备；对软件分析设计和开发的新方法、新技术、新工具进行跟踪和应用研究，并适时采用；根据客户的要求、建议和行业动态，落实各类研发和项目任务；总结分析各项目（产品）的设计成果，研究、创建行业软件构架，推进软件复用工作；配合商务部进行客户培训。

（1）研发一部：负责计费产品线的新产品和合同产品的研发。

（2）研发二部：负责客户管理系统和经营分析产品线的新产品和合同产品的研发。

(3) 测试工程部：负责新产品和合同产品的测试工作，对测试新技术、新工具进行跟踪和应用研究；负责组建项目组，进行合同项目的现场实施工作。

(4) 西南技术支持中心：面向西南区域电信行业客户，进行客户业务咨询和指导；负责产品本地化应用的开发、测试和现场实施工作；负责监控产品系统运行情况，负责售后维护及其他客户服务工作。

(5) 西北技术支持中心：面向西北区域电信行业客户，进行客户业务咨询和指导；负责产品本地化应用的开发、测试和现场实施工作；负责监控产品系统运行情况，负责售后维护及其他客户服务工作。

(6) 合肥软件中心：面向华东区域电信行业客户，进行客户业务咨询和指导；负责产品本地化应用的开发、测试和现场实施工作；负责监控产品系统运行情况，负责售后维护及其他客户服务工作。

11、质量管理部：负责质量管理体系文件的更新、发布并对其运行情况进行监视和定期检查；收集客户意见和投诉并检查处理情况，进行客户满意度调查和分析；对软件改进过程中使用的技术、方法和工具进行跟踪和应用研究；组织公司软件产品和研发成果的著作权申请和登记工作。

12、IT 部：负责公司内部 IT 平台的运行维护以及公司内部支撑系统的开发与维护。

13、学习发展部：推动学习文化的建设，组织外部知识联盟，营造持续和终身学习氛围；建立人才培养体系，完善职位和任职资格体系，为人才培养工作提供指导；为员工能力持续提升提供训练、培训和资讯。

14、联通事业部：负责为中国联通提供 IT 支撑系统软件产品的销售、研发、工程实施以及售后服务，下设北京、天津、重庆三个研发中心。

15、各分支机构

(1) 上海分公司：建有公司公安软件研发中心、技术支持中心；负责公司公安行业客户的销售和售后服务；负责公安产品的研发、开发、测试和现场实施工作，负责监控产品系统运行情况；负责售后维护及其他客户服务工作。

(2) 合肥分公司：负责对安徽省电信行业客户的销售；建有技术支持中心负责电信产品本地化应用的开发、测试和现场实施工作；负责监控产品系统运行情况；负责售后维护及其他客户服务工作。

(3) 办事处：包括成都办事处、西安办事处、南宁办事处、贵阳办事处、北京办事处和武汉办事处。

四、发行人控股子公司、参股公司简要情况

(一) 发行人控股子公司情况

公司名称：上海天缘迪柯信息技术有限公司

成立时间：2009 年 4 月 21 日

公司类型：有限责任公司（国内合资）

注册资本：1,200.00 万元

实收资本：600.00 万元

住所：上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号 9 幢 20402 室

注册号：310115001123269

法定代表人：陈鲁康

经营范围：计算机软件、硬件产品的生产和销售（除计算机信息系统安全专用产品），计算机和网络系统设计、软件开发、系统集成，信息系统技术咨询和技术服务（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。

认缴出资情况：发行人认缴出资 960 万元，占上海天缘迪柯注册资本的 80%，其他自然人股东储军、韩冬、袁勇和王一鸣分别认缴出资 72 万元、72 万元、72 万元和 24 万元，分别占上海天缘迪柯注册资本的 6%、6%、6%和 2%。

实际缴纳出资情况：根据青岛振青会计师事务所有限公司上海分公司青振沪内验字（2009）第 248 号《验资报告》，截至 2009 年 4 月 9 日止，上海天缘迪柯全体股东首次出资 600 万元，其中发行人实际缴纳出资 480 万元，其他自然人股东储军、韩冬、袁勇和王一鸣分别实际缴纳出资 40.2 万元、39.6 万元、28.2

万元和 12 万元，出资方式均为货币资金。全体股东的首次出资金额占上海天缘迪柯注册资本的 50%。

经会计师审计，截至 2009 年 9 月 30 日，上海天缘迪柯总资产为 4,296,834.02 元，净资产为 4,213,959.49 元，上海天缘迪柯自成立至 2009 年 9 月 30 日净利润为 -1,786,040.51 元。

（二）发行人参股公司情况

截止到本招股说明书签署之日，发行人无参股公司。

五、持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

（一）实际控制人、控股股东情况

本公司不存在控股股东和实际控制人。

1、本公司股权结构分散，不存在控股股东和实际控制人

最近两年内，本公司股权结构未发生任何变化，股权结构一直维持比较分散的状态，不存在控股股东和实际控制人。

自 2007 年 5 月 21 日本公司完成最后一次增资以来，本公司股权至今未发生任何变化，具体情况如下：

股东	股权比例（%）	股权性质
陈友	19.82	自然人股
吴志东	15.68	自然人股
陈鲁康	13.50	自然人股
天泽投资	12.86	企业法人股
谢晓宾	10.45	自然人股
李谦益	10.45	自然人股
李堃	6.44	自然人股
王怀东	6.44	自然人股
杨文庆	4.36	自然人股

2、本公司单一股东无法控制股东大会

根据《公司法》及公司章程的规定，股东大会作出决议，须经出席会议的股东所持表决权过半数通过，特殊事项须经出席会议的股东所持表决权的三分

之二以上通过。本公司任何单一股东所持有的公司股份均未超过公司总股本的20%，因此，本公司任何单一股东均无法控制股东大会或对股东大会决议产生决定性影响。

3、本公司单一股东无法控制董事会

本公司自然人股东陈友、吴志东、陈鲁康、谢晓宾、李谦益、杨文庆均在公司董事会中担任董事，上述股东在董事会席位上的分配比较均衡。

根据公司章程的规定，董事会成员和监事会成员的任免由股东大会以普通决议通过。本公司董事均由其股东大会选举产生，且各股东均按照各自的表决权参与了董事选举的投票表决。因此，本公司任何单一股东均没有能力决定半数以上董事会成员的选任。

根据《公司法》及公司章程的规定：董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决实行一人一票。本公司任何担任董事的自然人股东均无法控制董事会或对董事会决议产生决定性影响。

本公司全体董事均参加了历次董事会并进行了相应的表决，且该等董事均依据自己的意愿对会议议案进行表决。不存在任何单一股东单独控制董事会的情形。

4、本公司的股东间无一致行动

本公司历次股东大会中，股东在进行表决前均没有一致行动的协议或意向，亦不存在任何股东的表决权受到其他股东控制或影响的情形。

本公司历次董事会中，董事在进行表决前均没有一致行动的协议或意向，亦不存在任何董事的表决权受到其他方控制或影响的情形。

本公司的股东陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、李堃、王怀东、杨文庆于2009年7月20日出具《声明》：各股东之间未签订任何一致行动协议或实施其他任何可能约束数名股东共同行使股东权利而实际控制本公司的行为。

综上，本公司股权结构一直较为分散，不存在控股股东和实际控制人，亦不存在多人共同拥有公司控制权的情形。

（二）持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

截止本次发行前，持有发行人 5%以上股份的股东为陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、李谦益、谢晓宾、李堃、王怀东。

陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、李谦益、谢晓宾的简介请参见本节之“一、（二）1、发起人”。

公司主要股东李堃、王怀东基本情况如下：

李堃：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 110108196906205***。

王怀东：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 340104195607103***。

（三）发行人股份质押或其他有争议的情况

截止本招股说明书签署之日，公司全体股东陈友、吴志东、天泽投资、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、李堃、王怀东、杨文庆持有的公司股份均未发生质押或存在其他有争议的情况。

六、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本结构

本次发行前总股本为 7,760 万元，本次发行不超过 2,700 万股，本次发行后总股本不超过 10,460 万元。按照发行 2,700 万股测算，本次发行前后公司股本情况如下：

股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数（万股）	比例	股数（万股）	比例
一、有限售条件流通股	7,760.00	100.00%	7,760.00	73.19%
陈友	1,537.90	19.82%	1,537.90	14.70%
吴志东	1,216.80	15.68%	1,216.80	11.63%
陈鲁康	1,047.80	13.50%	1,047.80	10.02%
天泽投资	997.10	12.86%	997.10	9.53%
谢晓宾	811.20	10.45%	811.20	7.76%
李谦益	811.20	10.45%	811.20	7.76%

李堃	500.00	6.44%	500.00	4.78%
王怀东	500.00	6.44%	500.00	4.78%
杨文庆	338.00	4.36%	338.00	3.23%
二、本次发行流通股	—	—	2,700.00	25.81%
合计	7,760.00	100.00%	10,460.00	100.00%

（二）前十名股东

截至本次发行前，本公司共有股东 9 名，股东及持股情况如下：

股东名称	持股数量（万股）	持股比例
陈友	1,537.90	19.82%
吴志东	1,216.80	15.68%
陈鲁康	1,047.80	13.50%
天泽投资	997.10	12.86%
谢晓宾	811.20	10.45%
李谦益	811.20	10.45%
李堃	500.00	6.44%
王怀东	500.00	6.44%
杨文庆	338.00	4.36%
合计	7,760.00	100.00%

（三）前十名自然人股东及其在本公司担任的职务

截至本次发行前，本公司共有股东 9 名，其中自然人股东 8 名，前 8 名自然人股东具体如下：

股东姓名	持股数量（万股）	持股比例	在本公司任职
陈友	1,537.90	19.82%	董事长、总经理
吴志东	1,216.80	15.68%	董事
陈鲁康	1,047.80	13.50%	董事、副总经理
谢晓宾	811.20	10.45%	董事、副总经理
李谦益	811.20	10.45%	董事、副总经理
李堃	500.00	6.44%	无任职
王怀东	500.00	6.44%	无任职
杨文庆	338.00	4.36%	董事
合计	6,762.90	87.14%	—

（四）发行人股份的性质

公司股东中，天泽投资所持公司股份性质为法人股，其余 8 名自然人股东陈友、吴志东、陈鲁康、谢晓宾、李谦益、杨文庆、李堃、王怀东所持公司股份性质均为自然人股。

公司不存在国有股份和外资股份。

（五）最近一年新增股东及股东中的战略投资者持股及其简况

截至本招股说明书签署之日，发行人最近一年没有新增股东，发行人股东中没有战略投资者。

（六）本次发行前各股东间的关联关系

截至本招股说明书签署之日，本次发行前本公司的股东之间不存在关联关系。

（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

本公司股东陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆均承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理其已直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

本公司股东李堃、王怀东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其已直接和间接持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

担任公司董事的股东吴志东、杨文庆以及担任董事、高级管理人员的股东陈友、陈鲁康、李谦益、谢晓宾还承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其所持有的本公司股份。

七、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况

截至本招股说明书签署之日，发行人不曾存在工会持股、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。

八、发行人员工及其社会保障情况

（一）发行人员工结构情况

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司及控股子公司在册员工总数 866 人，人员构成情况如下：

1、员工专业结构

专业	人数	比例
研发人员	646	74.60%
客服人员	86	9.93%
销售人员	45	5.20%
管理及行政人员	89	10.27%
合计	866	100.00%

公司的研发人员和客服人员构成公司的技术人员。

2、员工受教育程度

学历	人数	比例
硕士	29	3.35%
本科	636	73.44%
大专	178	20.55%
大专以下	23	2.66%
合计	866	100.00%

3、员工年龄分布

年龄	人数	比例
30 岁以下	670	77.37%
30—40 岁	164	18.94%
40—50 岁	28	3.23%
50 岁以上	4	0.46%
合计	866	100.00%

(二) 发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗保险制度改革情况

依照《中华人民共和国劳动法》以及深圳市的相关规定，本公司与员工签定了劳动合同，双方按照劳动合同规定履行权利和义务。根据国务院令 258 号《失业保险条例》、1996 年 10 月 29 日深圳市人大通过的《深圳经济特区失业保险条例》、2000 年 12 月 22 日深圳市人大通过的《深圳经济特区企业员工社会养老保险条例》及中华人民共和国国务院令（2003）第 375 号《工伤保险条例》的

规定，本公司为员工办理了相关的社会保险，并按规定缴纳了保险费。公司为员工办理的保险包括基本养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险。

由于深圳市尚未依照国务院《住房公积金管理条例》及建金管[2005]5号《关于住房公积金管理若干具体问题的指导意见》制订有关住房公积金管理的具体实施办法，公司未为员工缴纳住房公积金，但在给员工发放工资的同时发放住房补贴，且发放补贴的标准不低于应缴纳住房公积金的标准。公司全体股东陈友、吴志东、陈鲁康、谢晓宾、李谦益、杨文庆、李堃、王怀东及天泽投资已承诺：若应有权部门的要求或决定，公司需为员工补缴住房公积金、或公司因未为员工缴纳住房公积金而承担任何罚款或损失，其愿在毋须公司支付对价的情况下承担所有相关的金钱赔付责任。因此，上述住房公积金事项不会对公司财务状况产生影响。

据了解，深圳市国土资源和房产管理局正在起草制定《深圳市住房公积金制度综合改革方案》的相关细则规定，公司承诺，如果深圳市关于住房公积金管理的专项规定颁布，公司将根据有关规定为员工缴纳住房公积金。

九、持股 5%以上主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺

除前述有关股份锁定的承诺外，本次发行前，公司持股 5%以上主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺如下：

（一）避免同业竞争的承诺

公司股东陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆、李堃、王怀东于 2009 年 7 月 20 日出具了《避免同业竞争承诺》。具体内容请参见本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”之“（二）公司股东做出的避免同业竞争的承诺”。

（二）关于所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本公司股东陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆、李堃、王怀东就自愿锁定股份做出了承诺，具体请参见本节“六、（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”。

此外，本公司主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员未做其他重要承诺。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务及其变化情况

公司主营业务是电信、公安及其它行业应用软件产品的开发、生产和销售，计算机软硬件系统集成，技术支持与服务。

公司为电信行业提供准实时计费帐务类、实时在线计费类、客户关系管理类、数据仓库类等全面的业务支撑系统软件解决方案及服务咨询；为公安行业提供公安基础业务类和综合应用类应用软件系统解决方案及服务咨询；为电信行业、公安行业和其他行业客户提供基于应用软件产品支撑配套的系统集成及技术服务，形成满足客户需求的完整解决方案，同时公司也为国内其他行业大型信息化建设工程提供系统集成服务。

自公司设立以来，主营业务未发生变化。

二、发行人所处行业基本情况

（一）行业主管部门、监管体制、主要法律法规及政策

1、行业主管部门

本公司属于软件行业，行业主管部门是国家工业和信息化部及各级信息产业主管部门。

2、行业监管体制

工业和信息化部制定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划，对全国软件行业实行行业管理和监督，组织协调并管理全国软件企业认定工作，主要职责包括：制定并发布软件业的法律、法规、行政规章、技术政策、技术体制和技术标准；授权软件产品检测机构，按照我国软件产品的标准规范和软件产品的测试标准和规范，进行符合性检测；制定全国统一的软件产品登记号码体系、制作软件产品登记证书；发布软件产品登记通告等。

软件行业的行业组织是中国软件行业协会及各地方协会，主要从事软件行业市场研究，为会员单位提供公共服务、行业自律管理及向政府部门提出行业发展建议等。

计算机软件著作权登记的业务主管部门是国家版权局中国版权保护中心和中国软件登记中心。由国家版权局授权中国软件登记中心承担计算机软件著作权登记工作。

本公司主要业务领域是电信行业和公安行业应用软件，须遵从电信行业和公安行业监管部门的相关管理制度和规定。

电信行业对业务支撑系统核心应用软件产品实行准入管理和集中采购制度。应用软件厂商的软件产品通过了电信运营商的入网测试和选型认证后，才可以在电信行业内推广。电信行业的集中采购是指近三年来国内电信运营商对集团和省级电信公司（分公司）主要的 IT 软硬件采购需求进行汇总，由集团公司从软件企业的成功案例、信誉、综合实力，软件产品的性能、质量、价格、售后服务等多方面对参与竞标的全国性厂商进行综合评比，统一招标、集中采购。中国电信集团每年通常分三到四期进行集中采购，由于集中采购规模较大，故每期采购都会成为业内厂商竞争的焦点。中国联通集团有着严格的合作伙伴入围资格审查制度，中国联通集团总部根据每年的建设计划安排三到四期软件及硬件的集中采购，先试点后推广，参与竞争的均为业内领先厂商，竞争非常激烈。

公安行业应用软件存在有行业规范和地方规范两种情况：行业规范应用软件由公安部各专业局制定规范和采购管理规则，通常采用产品授权准入制度，只有获得准入许可的产品才能在该软件市场上推广；地方规范应用软件由各省、地市公安局制定规则并实施采购管理。由于公安行业信息化建设的资金均来源于政府财政，按照《中华人民共和国政府采购法》以及各地政府财政部门制定的《采购管理办法》，应用软件产品采购受政府财政部门的监管，由政府采购中心（政府集中采购代理机构）代理采购，采购软件产品的资金由采购中心负责管理和支付。

3、主要法律法规及政策

信息产业是国民经济的支柱产业之一，软件行业作为信息产业的核心组成部分，对一国国民经济的发展和综合竞争实力的增强具有举足轻重的作用。我国政府对软件行业给予了高度的重视，国务院及有关部门先后颁布了一系列优惠政

策，为软件行业的发展建立了良好的政策环境，推动了软件行业和整个信息产业的发展。

（1）2000 年 6 月，国务院发布了《关于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），在投融资政策、税收政策、产业政策、软件出口政策、收入分配政策、人才政策、知识产权保护等方面对软件行业进行大力扶持。

（2）2000 年 9 月，财政部、国家税务总局、海关总署发布《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》（财税[2000]25 号），制定了鼓励软件产业发展的若干税收政策。

（3）2000 年 10 月，信息产业部、教育部、科学技术部和国家税务总局联合印发《软件企业认定标准及管理办法》（试行）（信部联产[2000]968 号），确定了软件企业的认定办法。

（4）2000 年 10 月，信息产业部发布《软件产品管理办法》，确定了软件产品的认证和登记办法。

（5）2002 年 7 月，国务院发布《振兴软件产业行动纲要（2002 年至 2005 年）》，将软件产业的定位提到国民经济和社会发展的基础性、战略性产业的高度，明确指出要以信息化带动工业化，加大对软件产业发展的支持力度。

（6）2006 年 2 月，国务院发布《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020 年）》（国发[2005]44 号），提出了我国科学技术发展的总体目标，并将大型应用软件的发展列入优先发展主题。

（7）2007 年 1 月，国家发改委、科技部、商务部、国家知识产权局联合发布了 2007 年第 6 号公告及附件《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年度）》。文件将“数据库管理系统和支撑软件、面向应用的中间件平台、重要行业的管理和应用软件”等列入重点领域指南内容之一。

（8）2007 年 4 月，国家发改委发布了《国家发展改革委关于印发高技术产业发展“十一五”规划的通知》（发改高技[2007]911 号）及附件，文件指出信息产业是国民经济的战略性、基础性和先导性支柱产业，应壮大软件产业，进一步提升通信等重点行业大型应用软件的开发能力和集成服务水平。

(9) 2009 年 4 月, 中国政府网发布了《电子信息产业调整和振兴规划》, 文件指出保持电子信息产业平稳较快增长, 集聚资源, 重点突破, 提高关键技术和核心产业的自主发展能力, 未来三年, 电子信息产业销售收入保持稳定增长, 产业发展对 GDP 增长的贡献不低于 0.7%, 三年新增就业岗位超过 150 万个, 其中新增吸纳大学生就业近 100 万人; 开发适应新一代移动通信网络特点和移动互联网需求的新业务、新应用, 带动系统和终端产品的升级换代, 支持新兴服务业发展; 建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系。

综上所述, 国家制定一系列的法律法规和政策, 鼓励和扶持软件产业的发展, 为行业持续发展创造了有利的外部条件, 有利于实现国产软件核心技术和产业规模突破, 缩小与欧美发达国家的差距。

(二) 行业市场情况

1、应用软件行业格局及市场容量

软件产业是决定 21 世纪国际竞争地位的先导型和战略性产业, 是支撑信息社会建设和发展的基础产业和支柱产业, 是国家提高自主创新能力取得突破的关键领域。在 2002 年-2008 年间, 软件产业收入持续增长, 占 GDP 的比重也逐步提升, 2002 年软件产业收入占 GDP 的比重为 1.07%, 2008 年这一比重上升至 2.52%。

单位: 亿元

项目	2002 年度	2003 年度	2004 年度	2005 年度	2006 年度	2007 年度	2008 年度
软件产业收入	1,100	1,633	2,405	3,906	4,800	5,834	7,572
软件产业收入占 GDP 的比重	1.07%	1.41%	1.77%	2.13%	2.29%	2.37%	2.52%

注: 软件产业收入为软件产品、软件技术服务以及系统集成收入之和。(数据来源:《2008 年电子信息产业统计公报》)

2007 年我国软件产业实现收入 5,834 亿元, 同比增长 20.8%; 2008 年我国软件业务收入 7,572.90 亿元, 同比增长 29.76%, 其中:软件产品收入 3,165.80 亿元, 同比增长 32.00%, 占软件产业总收入的 41.80%, 占据主体地位; 软件技术服务收入为 1,455.00 亿元, 同比增长 39.90%, 占软件产业总收入的 19.20%; 系统集成收入为 1,616.40 亿元, 同比增长 25.20%, 占软件产业总收入的 21.35%。(数据来源: 工业和信息化部《2008 年我国软件产业发展回顾和 2009 年展望》)

行业应用软件市场是软件行业重要的细分市场，电信行业、公安行业等行业应用软件由于其业务复杂、市场敏感度高、用户规模大、可靠性要求高，属大型行业应用软件，对应用软件产品的性能有较高要求。本公司专注于电信、公安及其他行业应用软件领域应用软件产品的开发、生产和销售，计算机软、硬件系统集成，技术支持与服务，是全国性的软件和服务供应商。

2、发行人主导产品细分行业市场情况

（1）电信行业软件市场情况

①电信应用软件行业发展历史

我国的电信应用软件市场最早起源于 1996 年中国邮电(中国电信前身)“九七”工程，目前国内主要电信运营商应用软件系统的建设已基本成型，逐步形成电信业务支撑系统（BSS）、运营支撑系统（OSS）、管理支撑系统（MSS）三大领域。

在电信运营商各业务系统中，电信业务支撑系统软件属高端大型应用软件，研发投入大、周期长，对软件厂商的技术水平和研发能力有较高要求。随着电信行业的不断发展，电信业务支撑系统软件的复杂度不断提高，软件供应厂商经历了多轮洗牌，电信运营商在选择业务支撑系统软件供应商时，注重供应商的综合实力，包括研发、实施、管理和持续运营等全方位的能力。

自 1996 年以来，电信行业应用软件产品的发展典型历程如下：

第一轮，以邮电“九七”工程建设为主导（1996 年开始）

“九七”工程主要产品为“九七”系统，主要包括营业受理和计费等功能，参与初期建设的主要有北京邮电学院、南京邮电学院和湖南创智等院校和厂商，其核心技术人员完成了国内第一套电信业务支撑系统行业标准——《九七工程业务规范》的编写工作。由于当时采取本地网（地级市）建设模式，这几家厂商无法满足全国 300 多个本地网的建设需求，参与系统开发和实施的厂商由最初的 3 家增至上百家。本阶段电信运营商并没有组织严格的入网测试，参与竞争的厂商非常多，市场集中度比较低，其中，湖南创智软件科技有限公司、福建宏智、广州新太科技有限公司、大唐软件等厂商分别占据了湖南、甘肃、福建、山西、江西、广西、陕西等省市场，市场地位相对比较高。

1996 年，天源迪科有限公司正式进入电信行业应用软件市场，承接并顺利完成了“珠海邮电计费帐务系统软件开发”项目。

第二轮，以本地计费帐务系统和 BOSS 建设为代表（2000 年开始）

2000 年原中国邮电电信总局规划本地电信业务计费帐务系统建设，支撑中国电信电话用户的计费账务业务处理，组织了应用软件入网检测，有 60 多家软件厂商通过了入网检测，本公司是全国第一批通过入网测试的十余家厂商之一。省级电信公司采用统一选型的模式，每个省的电信运营商只能选择 1 到 2 家软件供应商进行系统建设，最终有 23 家厂商获得了订单，供应商仍比较分散。其中福建宏智科技股份有限公司占有江苏、福建等省份；湖南创智科技有限公司占有云南、贵州、内蒙古等省份；中兴通讯占有陕西、甘肃、重庆、云南等省份；广州南方软件占有江西等省份；美国 CSG Systems 国际有限公司占有四川等省份；天源迪科有限公司拥有安徽、西藏等省份的市场份额。

中国移动完成与中国电信的分拆后，从 2000 年开始规划建设业务运营支撑系统(BOSS 1.0)，有较多的厂商参与竞争，最终亚信科技、南京联创、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司和华为四家厂商总共占据 31 个省份中的 26 个省份，处于市场主导地位，其中：亚信科技占据上海、浙江、辽宁、贵州、甘肃、内蒙古等省份；南京联创占据天津、海南、云南、新疆等省份；北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司占据河南、山西、四川、黑龙江等省份；华为占据湖北、宁夏、河北等省份的市场。

中国联通 2001 年开始综合营帐系统建设，当时主要供应商包括东软集团股份有限公司、北京朗新、深圳现代计算机厂、南京联创、亚信科技等公司，市场集中度比较高，其中：东软集团股份有限公司占据辽宁、安徽、河北、新疆、山西、湖北、四川、重庆、河南等省份；北京朗新占据上海、广东、广西、山东、吉林、天津、海南等省份；深圳现代计算机厂占据浙江、湖南、青海、西藏等省份；南京联创占据甘肃、内蒙古、黑龙江、宁夏等省份；亚信科技占据江苏等省份。

第三轮，以省级集中计费系统为主导（2004 年开始）

2004 年中国电信集团规划省级集中的综合计费帐务系统建设，改变按照本地网分散处理的模式，组织了计费模型 1.0 的计费产品入围检测，先后有广东普

信、南京联创、天源迪科有限公司、北京朗新、中兴通讯和福建富士通六家公司通过入围检测。每个省的电信运营商只能选择一家软件供应商进行系统建设，随后的客户关系管理系统的建设主要由这六家厂商完成，其中：广东普信占据广东、海南等省份；南京联创占据贵州、江苏、四川、云南、宁夏、青海等省份；天源迪科有限公司占据安徽、西藏等省份；北京朗新占据江西、陕西、湖北、新疆等省份；中兴通讯占据广西、湖南、甘肃、江西等省份；福建富士通占据福建等省份，这六家厂商成为核心供应商。

这期间中国移动集团开始业务运营支撑系统(BOSS2.0)建设，市场份额基本被亚信科技、南京联创、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司和华为四家厂商瓜分，占据了 31 个省份中的 27 个省份。

2005 年中国联通开始进行综合营帐系统后期建设，主要供应商包括东软集团股份有限公司、北京朗新、联创、华为、亚信等公司，市场集中度仍比较高。

第四轮，以面向 3G 业务的实时在线计费系统为代表（2006 年开始）

2006 年中国电信集团规划实时在线计费系统试点建设，替代原有基于智能网的预付费计费功能，提升预付费计费功能灵活性，为 3G 业务支撑做好能力储备，组织了实时在线计费系统入网检测，经过 4 个月的检测，第一批仅有华为、中兴通讯、天源迪科有限公司+HP 联合体三家厂商通过入网检测，第二批西门子、亚信科技通过了入网检测。2007 年中国电信首先在五个省份进行了实时在线计费系统的试点工作，天源迪科是五家试点厂商之一，承接了安徽电信实时在线计费试点工程，中国电信 2008 年开始分批建设实时在线计费系统，本公司逐步占据了安徽、湖北、四川、陕西、西藏等省份的市场。

2006 年下半年中国移动在广东江门启动在线计费 OCS 试点工程，目前已完成试点上线和部分用户割接，还在实施过程中。目前中国移动在线计费系统建设主要围绕广东移动试点开展，积累建设经验。

2008 年中国联通在 7 个省份进行在线计费系统 OCS 试点，本公司成为中国联通七家在线计费系统试点工程入围厂商之一，另外六家厂商分别是华为、中兴通讯、南京联创、亚信科技、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司和广州

从兴电子开发有限公司，本公司承接了安徽联通实时在线计费系统试点项目，目前已正式投入商用。

第五轮，以全业务运营支撑为代表

2008 年中国电信行业重组：中国电信集团收购中国联通集团 CDMA 网，中国卫通集团的基础电信业务并入中国电信集团；中国联通集团与中国网通集团合并；中国铁通集团并入中国移动集团。最终，形成了“六合三”的重组方案，中国电信集团、中国联通集团和中国移动集团全部成为既有移动业务，又有固定业务的全业务运营商。2009 年中国 3G 运营牌照正式发放，3G 业务的实时、多样、复杂、个性、智能化特征对业务支撑系统提出了更高要求。中国电信对业务支撑系统增加了与 CDMA 产品相关的受理、计费和信用控制业务，目标是建设全业务支撑系统。中国联通和中国网通的业务支撑系统面临整合或替代，整合后的中国联通需要具有全业务经验的软件供应商为其提供服务。中国移动则继续向下一代业务运营支撑系统 NGBOSS 演进。

电信业务支撑系统向全业务支撑系统演进将对该领域竞争格局产生影响，具备实时在线计费软件、融合计费系统软件等全业务支撑能力的软件厂商获得新的竞争优势，借机扩大市场份额，2009 年初，天源迪科借助全业务支撑系统建设契机，成功切入中国联通的新一代 BSS 市场，成为联通新一代 BSS 五家入围厂商之一，另外四家厂商分别是东软集团股份有限公司、南京联创、亚信科技和北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司。公司承接的重庆联通的新一代 BSS 和广西联通的新一代 BSS 已先后上线，投入商用。

国内电信运营商商业智能应用发展历程：

在国内已广泛应用商业智能的行业包括电信、银行、证券等，电信行业为其中的领跑者，包括中国电信集团、中国移动、中国联通集团三大运营商在内的电信运营机构都进行了大规模的研究和 IT 系统建设，其中，中国电信集团建设商业智能 IT 系统的方法和步骤在电信行业中极具典型性，对其他运营商和其他行业具有借鉴意义：2002 年中国电信集团开始筹划，2004 年全面启动省级经营分析系统建设，2005 年起启动企业数据架构建设，目前已经在其下属子公司或分公司内建立了企业数据架构平台，为分析历史数据、挖掘商业价值提供了可靠和

灵活的扩展平台。

中国电信集团为充分利用商业智能系统的价值，建立了一系列的经营分析应用系统：为高层管理人员监控企业运营状态提供了企业数据应用门户系统；为企业专业分析人员和中层管理人员提供了经营分析系统。这两个应用系统的建设，培养了高层和中层管理人员用数据决策的习惯，与企业客户关系管理、渠道等支撑系统实现了有机的融合，促进了业务流程的贯通。

包括本公司在内的国内少数几家软件与服务供应商，和电信运营商一起推动商业智能技术的应用，为其他行业提供了成功的典范。由于本公司产品创新性，在中国电信商业智能应用建设过程中，本公司一举成为市场领先者。

②我国电信行业软件投资增长情况

在 2009 年中国 IT 市场年会上，赛迪顾问预测，2009-2011 年行业 IT 应用市场规模将达到 2.99 万亿元，2011 年电信行业 IT 应用市场规模将达 1,500.9 亿元，复合年均增长率提高 17.1%。随着 3G 牌照的发放以及 NGN、IPv6 等进一步的发展，2008 年电信行业 IT 投资规模继续保持快速增长，整个行业 IT 投资规模达到 934.7 亿元，同比增长 18.4%，比去年同期增长略快。计费系统仍然是电信行业 IT 投资的重点，随着基础电信资费水平下降，以及用户多元化需求，增值业务和数据业务支撑受重视程度逐步加大。2009-2011 年，电信 IT 投资重点主要转移到运营支撑系统变革、OCS 与融合计费系统以及增值业务、数据业务支撑系统上来。

2008 年电信行业 IT 市场用户结构

电信运营商	中国移动	中国电信	中国联通
比例	41.60%	36.00%	22.40%

数据来源：赛迪顾问2009.05

2007—2008 年间，随着电信行业越来越重视软件服务，电信行业软件支持与维护市场也保持了快速的增长，预计 2009 年市场容量将达到 28.44 亿元，2007 年—2010 年的平均复合增长率将达到 23.27%。

2008 年电信行业软件服务与维护市场

单位：亿元

项目	2007 年	2008 年	2009 年 (预测)	2010 年 (预测)	复合增长率
系统集成	39.09	44.07	48.79	54.25	11.54%
硬件支持与维护	33.07	37.39	42.06	47.45	12.79%
软件支持与维护	18.84	22.97	28.44	35.29	23.27%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

③电信行业业务支撑系统市场基本情况

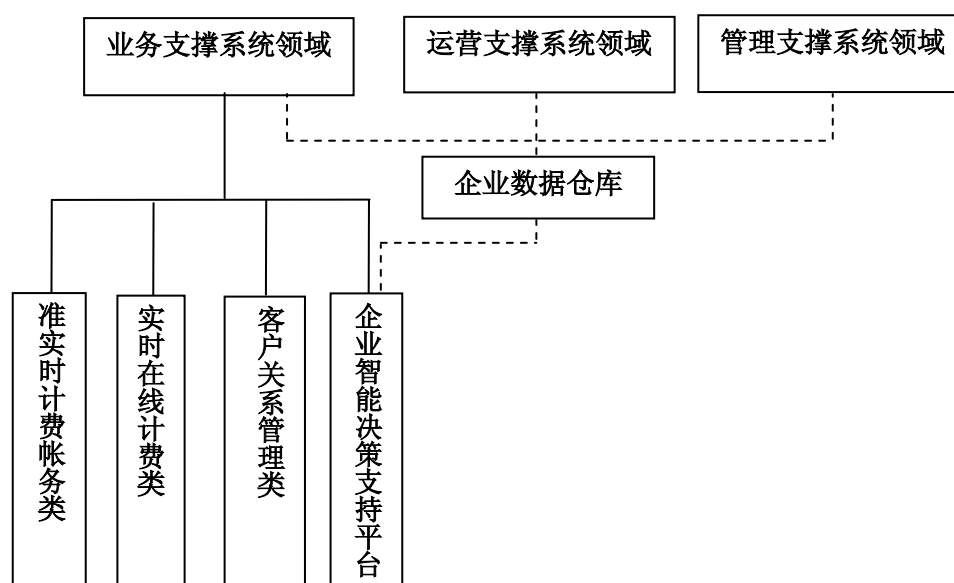
电信行业应用软件产品按功能划分为三个领域：电信业务支撑系统领域、电信运营支撑领域和电信企业管理领域，业务支撑系统是支持电信运营商的客户服务和市场营销过程的计算机系统，运营支撑系统支持电信运营商的资源配置和网络运营管理，管理支撑系统支持电信运营商的人力、财务、工程等企业管理。

2006-2008 年国内主要类别电信应用软件系统市场份额

年份	业务支撑系统 市场份额	运营支撑系统 市场份额	管理支撑系统 市场份额
2006 年	53.2%	30.3%	16.5%
2007 年	53.6%	29.8%	16.6%
2008 年	55.0%	27.8%	17.2%

数据来源：赛迪顾问 2009.07

业务支撑系统是面向客户服务，支撑企业营销、服务以及客户的个性化服务，所以投资比例较大。



企业数据仓库是电信运营商三个支撑系统领域的企业数据进行统一、集中存储和管理的中心，实现了信息的长期存储、透明共享，支持信息数据管理和决策分析，企业智能决策支持平台是在企业数据仓库之上开发的面向企业经营决策的分析应用平台。

在电信行业应用软件产品方面，本公司专注于电信行业业务支撑系统以及企业数据仓库类应用软件产品的研发、销售和服务，其中，电信行业业务支撑系统主要有准实时计费帐务类、实时在线计费类、客户关系管理类等应用软件。

2006年到2010年，国内电信行业业务支撑系统软件市场保持高速增长，预计到2010年，市场容量将超过70亿元，复合增长率达20.10%。（数据来源：CCID赛迪顾问2009.05）

2006-2010 年国内电信行业业务支撑系统软件市场容量

单位：亿元

年份	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	复合增长率
市场容量	33.26	40.51	48.23	58.06	70.20	20.50%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

④行业内主要企业

A.2008 年中国电信集团业务支撑软件领域市场前五位供应商情况

2008 年中国电信业务支撑软件领域市场前五名的供应商包括：南京联创、中兴通讯、亚信科技、本公司和华为。

a.南京联创是中国最大的通信应用软件系统软件开发商之一，年收入逾 30 亿元，是国家规划布局内的重点软件企业，主要产品有电信运营商业务的综合结算系统、综合采集系统系列产品等，主要客户为江苏电信、山东电信等电信公司。

b.中兴通讯成立于 1985 年，业务覆盖无线、有线、业务和终端四大产品领域，设立控股的软件公司依托自身营销服务平台，从事通讯软件开发，服务于国内国际电信运营商，主要客户为湖南电信、广西电信等电信公司。

c.亚信科技成立于 1993 年，是国内领先的软件和服务提供商。亚信的软件和服务领域涉及宽带、无线、3G 等，核心软件产品主要包括计费、增值、业务网管等数十个系统，主要客户为浙江电信、黑龙江电信等电信公司。

d.本公司。

e.华为是全球领先的电信网络解决方案供应商，涵盖移动网、核心网、电信业务运营支撑、终端等。华为的产品和解决方案已经用于全球 100 多个国家，以及全球前 50 强的电信运营商，服务全球超过 10 亿用户。在电信业务支撑系统领域主要客户为广东电信、云南电信等省级公司。

B.2008 年中国联通集团业务支撑软件领域市场前五位供应商情况

2008 年中国联通业务支撑软件领域市场前五名的供应商包括：南京联创、东软集团股份有限公司、亚信科技、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司和本公司。

a.南京联创是中国联通业务支撑领域主要的软件供应商，提供联通新一代 BSS 等解决方案，主要客户为江苏联通、湖北联通、广东联通等省级分公司。

b.东软集团股份有限公司是中国领先的 IT 解决方案与服务提供商，1991 年创立于中国东北大学，为电信运营商提供包括客户关系管理系统、计费帐务系统、经营分析系统等多个产品解决方案，主要客户为辽宁联通、河北联通等省级分公司。

c.亚信科技是中国联通业务支撑领域主要的软件供应商，提供联通新一代 BSS 等解决方案，主要客户为福建联通、浙江联通等省级分公司。

d.北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司成立于 1995 年，是一家致力于电信行业软件开发和服务提供商，是中国联通的五大供应商之一，主要客户为安徽联通、重庆联通等省级分公司。

e.本公司。

C.2008 年中国移动业务支撑软件领域市场前五位供应商情况

中国移动业务支撑软件领域市场前五名的供应商包括：亚信科技、南京联创、华为、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司和 Amdocs（中国）。

a.亚信科技是中国移动 BOSS 和经营分析等软件供应商，主要客户为浙江移动、甘肃移动等省级运营商。

b.南京联创是中国移动 BOSS 和经营分析等软件供应商，主要客户为江苏移动、陕西移动等省级运营商。

c.华为是中国移动 BOSS 和经营分析等软件供应商，主要客户为广东移动、山东移动等省级运营商。

d.北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司是中国移动 BOSS 和经营分析等软件供应商，主要客户为山西移动、安徽移动等省级运营商。

e.Amdocs 是全球领先的软件和服务提供商，2005 年 Amdocs 在中国并购了北京朗新信息技术有限公司，整合为新的 Amdocs（中国），主要市场定位是电力行业软件和中国电信业务运营支撑软件。主要客户为北京移动等运营商。

⑤行业内主要企业的市场份额

电信行业业务支撑系统领域的软件产品属大型行业应用软件，业务复杂、技术门槛高、研发周期长、对软件产品可靠性和稳定性要求高，电信运营商出于自身稳定运营的需要，对软件厂商采取严格的准入制度，只有少数几家通过入网测试的软件厂商能成为其供应商，即入围厂商，如中国电信集团的准实时计费帐务类、实时在线计费类、客户关系管理类、数据仓库类应用软件产品的入围厂商分别只有六个、五个、七个、五个，本公司均是上述 4 个应用软件类产品的入围厂商之一；同时，本公司还是中国联通集团的实时在线计费类应用软件七家试点厂商之一、新一代 BSS 系统五家入围厂商之一。

2006 年-2008 年期间，公司在中国电信集团业务支撑系统领域总体市场份额逐年上升：2006 年市场份额 6.4%，排名第 5 位；2007 年市场份额 8.2%，排名第 5 位；2008 年市场份额 10.9%，排名第 4 位。公司于 2008 年进入中国联通集团业务支撑系统领域，市场份额 2.1%；2009 年上半年，市场份额 8.9%，排名第 5 位。截至目前，公司尚未进入中国移动集团业务支撑系统领域。（数据来源：赛迪顾问 2009.07）

2008 年中国电信集团电信业务支撑软件领域主要供应商在细分市场的市场份额情况如下：

2008 年中国电信集团业务支撑软件领域市场排名前五位情况

准实时计费类系统		客户关系管理类		电信数据仓库类		实时在线计费类	
厂商	市场占有率	厂商	市场占有率	厂商	市场占有率	厂商	市场占有率
联创科技	30.40%	中兴通讯	34.80%	天源迪科	21.70%	天源迪科	21.70%
中兴通讯	17.40%	联创科技	15.20%	中盈优创	13.00%	中兴通讯	17.40%
Amdocs (中国)	17.40%	天源迪科	13.00%	亚信科技	13.00%	华为	13.00%
Comverse (中国)	8.70%	Siebel	13.00%	福建富士通	8.70%	亚信科技	8.70%
天源迪科	8.70%	福建富士通	8.70%	联创科技	4.30%	联创科技	4.30%

数据来源：赛迪顾问 2009.01

从上表中可以看出，公司竞争对手的整体实力较强，但是，本公司以销售自主研发的系列化行业应用软件产品为主，在中国电信集团业务支撑软件等细分产品领域，具有较强的市场竞争力。

2007 年中国电信集团正式启动了实时在线计费类软件实时在线计费系统试点工程，其中安徽电信公司试点工程由本公司承建，该系统 2007 年 11 月份上线，是国内第一套投入商业运营的省级集中在线计费系统，能够支撑小灵通、固网、宽带预付费业务计费，同时具备 3G 实时计费能力，安徽电信在 2008 年割接 CDMA 网络工程中，将中国联通集团的 CDMA 网络的预付费业务割接到中国电信集团的实时在线计费系统，显示了该系统灵活的支撑特性。

⑥电信业务支撑系统软件市场发展趋势

第一：适应“以客户为中心”的运营战略

传统电信运营商是基于网络设备开发新产品，网络通讯技术的创新推动固定电话、模拟移动电话、GSM 数字移动电话、寻呼、智能网、ISDN 和 ADSL 数据等产品创新和升级，产品创新主要依赖设备制造商。

移动通信普及化程度不断提高，用户越来越讲究时尚和品位，根据自己实际的通信消费需求以及身份、气质、个人爱好和经济承受能力等因素来选择适宜的移动通信服务，追求通信消费的个性化。

随着电信行业分拆重组，电信运营市场引入了竞争机制，传统的、以通讯设备为核心竞争力的经营模式难以适应市场竞争的需要，运营商的竞争优势开始体

现在以“客户为中心”，展开个性化的客户营销，为客户提供全面、具有差异化的服务上，这些服务主要依靠业务支撑系统软件平台来实现，如：为喜欢音乐的年轻消费者提供个性化彩铃服务，为商旅人士提供订票、订酒店、漫游套餐等个性化服务等，三大电信运营商的营销策略和管理存在着一定的差异化，均已建立个人客户、家庭客户、政企客户这三类客户的独有品牌：在个人客户方面，主要有：中国电信集团的天翼、中国联通集团的世界风、如意通，中国移动的全球通、神州行等；在家庭客户方面，主要有：中国电信集团的我的E家，中国联通集团的亲情1+，中国移动的i万家；在政企客户方面，主要有：中国电信集团的商务领航、中国联通集团的联通商务、中国移动的动力100等。

	个人客户	家庭客户	政企客户
中国电信集团			
中国联通集团			
中国移动集团			

第二：移动互联网应用将逐步成为主流

随着移动通信网对数据支持能力的提升，传统互联网的业务开始逐渐向移动网络转移，基于 3G 和后 3G 的移动互联网业务不但具备了传统互联网上的各种功能，还把数据传输、邮件、音频视频下载等各种数据业务纳入到移动互联网的范畴。互联网实验室的研究认为，下一个 3 亿网民的产生，大约只需要 3 年的时间。也就是说，到 2011 年底，网民数量将接近 6 亿。

欧美等发达国家的电信业，经历了移动和固定替代、市场饱和的发展过程，电信运营商已完成了以产品为中心向以客户为中心的演进，将电信技术和 IT 技术融合，实现了基于通讯网络的综合信息服务提供商的重新定位，保持了业务收入和利润增长，英国电信在实现上述转型后，2006 年净利润较上一年度增长达 24%。

我国传统通讯市场也将逐渐趋向饱和，国内电信运营商也正在经历企业转型：中国电信从传统固网运营商转为综合信息服务提供商；中国移动从移动通讯专家转为移动信息专家；中国联通从移动运营商转为现代化的综合通信与信息服务提供商。蓬勃发展的转型业务对业务支撑系统的适应能力提出了更高的要求。

根据《2008 年全国电信行业统计公报》的相关数据显示，在 2008 年：全国电话用户净增 6,909.20 万户，总数达到 98,203.40 万户，移动电话用户在电话用户总数中所占的比重达到 65.3%；全国网民数净增 0.88 亿人，达到 2.98 亿人，居世界第一位，其中：宽带网民数达到 2.7 亿人，占网民总数的 90.6%。

由于移动和互联网用户群不断扩大，非语音业务收入不断增长，如美国移动搜索服务 2008 年比 2007 年提升了 68%，根据艾瑞市场咨询研究，我国移动增值市场规模预计 2009 年和 2010 年分别为 1,400 亿元、2,080 亿元。增值业务逐步转变为电信运营商的核心业务，如移动办公、在线游戏等，这对电信运营商的业务支撑系统应用软件提出了更高的要求：在具备满足电信运营商使用的功能基础上，还需满足消费者、服务提供商、内容提供商、IT 支撑平台等角色的需求。

第三：适应电信产业链发生变革的需要

新一代的通讯网络是业务驱动型的 IP 网络，多媒体互联网服务是未来电信运营商的发展重点，如在线游戏、数字广告、音视频下载、宽带多媒体等新兴服务。

传统的电信业务支撑系统软件难以支撑新兴业务的发展，随着通讯和互联网应用的融合，运营价值链延长，电信运营商运营模式和商业模式将发生重大变化，为电信运营商提供增值服务的内容提供商、服务提供商、设备供应商将扮演更为重要的角色。价值链新加入环节增多，更为细分化，价值链上同一环节内的企业不但数量大幅增加，而且更为专业化，随着电信技术向信息技术的转变，技术融合催生业务融合，促进其他行业信息化的全面开展，与电信业呈现越来越多的交叉领域，其他行业也可视作电信产业链的组成部分，原来看似没有联系的不同产业变得越来越相关联，并出现重叠、替代、交叉和趋同等变化，并且产业链网络上不同角色之间价值整合的步伐越来越快。它们相互间的协作关键就在于合理的结算、利润分配模式，只有双赢的分配方式才能保证跨行业业务的顺利推进。融

合计费、客户关系管理以及客户信用度管理、电子商务经营决策分析等应用需求将增多，研发能力强、具有电信业务支撑全面解决方案的软件企业将在变革中赢得竞争优势，比如：消费者可以在咖啡店休闲放松时，通过手机支付的方式，使用电信运营商提供的宽带网络，在线观看内容提供商提供的视频服务，所有消费通过手机支付。

第四：适应网络和 IT 融合发展的需求

当前国内各大电信运营商的计费功能分散在多个系统，智能网预付费计费系统、准实时计费帐务系统等多业务计费平台共存，各系统相互独立，融合计费能力不强。中国联通集团的如意通和中国移动的神州行是预付费品牌，其消费特征是先付费后消费，采用传统智能网计费支撑。由于智能网平台具有网络会话控制和计费业务两种完全不同的应用功能，网络会话控制要求稳定性极高，而计费业务要求客户个性化、灵活性高，导致新业务上线周期长，不支持业务捆绑，客户无法进行个性化的资费套餐定制，为此，2006 年，中国电信集团开始进行实时在线计费系统（OCS）代替智能网计费的试验，2007 年开始推广，2008 年开始大规模建设；2008 年，中国联通集团也开始试点实时在线计费系统（OCS），该系统可以支撑预付费业务，通过对消费时段或消费项目设定，控制恶意消费行为，校园网手机是基于 OCS 预付费解决方案的代表案例，例如：为了不影响学生正常的上课、杜绝上课期间接听手机、收发短信等，可设定校园网手机只能在规定的时段如：12:00-13:30、17:30-22:00 之间使用，其他时间不能使用包括接听、拨打、上网和收发短信等业务；对校园网手机用户 24 小时不关闭 110、120、119 特服电话等。

2007-2010 年国内电信行业在线计费系统(OCS)软件市场容量

单位：亿元

项目	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年
在线计费系统 (OCS)	1.10	3.78	7.94	17.62
年增长率	-	243.2%	110.2%	122.1%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

随着 3G 等新一代移动通信业务的开展，国际 3G 技术规范化组织（3GPP）提出了实时在线计费系统架构，该架构能够支持多业务融合的统一计费，计费功

能完全参与到电信服务的使用过程中，从根本上消除了用户的欠费风险，满足了预付费用户个性化需求。以实时在线计费系统为核心的融合计费解决方案，能够提供预付费与后付费等电信业务的融合能力，可以使电信运营商缩短新产品上线时间、优化计费流程、实现对不同细分市场客户有针对性的服务，是电信运营商的必然选择，是网络和 IT 融合的发展方向。

（2）公安行业软件市场情况

①公安行业软件市场格局及市场容量

公安行业是我国较早开展信息化建设的行业之一。1998 年公安部为适应在现代经济和社会条件下打击犯罪、维护社会治安、提高办公效率和执法能力以及为社会提供信息服务的需求，提出了“金盾工程”的建设计划和“科教强警”的战略决策。

“金盾工程”的实质是全国公安工作的信息化建设工程，其主要任务是在现有公安工作信息化的基础上，充分利用先进的技术手段，推动公安行业各业务系统的应用与全国信息化发展水平相适应，实现以全国犯罪信息中心为核心，以各项公安业务为基础，以“数字化警察”为目标，面向二十一世纪的全国公安工作信息化体系结构。因此，从技术角度来看，“金盾工程”就是公安执法工作和警务工作数字化的工程。2001 年“金盾工程”正式启动一期建设，它开始将公安行业的信息化推向了全面、科学、规范和适用化的新阶段。

2008 年“金盾工程”开始了二期建设，它是在一期建设成果的基础上进行扩充、完善和提高，增加公安业务信息的应用类型，拓展信息系统的应用广度和深度，进一步提高公安工作的信息化程度，从低层次的信息化应用过渡到高层次的信息挖掘和整合应用，高技术附加值的综合性应用软件系统建设成为了公安行业信息化投入的重点。根据计世资讯（CCW Research）《2008 年中国公安行业信息化建设与 IT 应用趋势研究报告》提供的数据，2008 年公安“金盾工程”二期建设在软件方面的投入达到 5.52 亿元人民币。

全国公安系统拥有从部到省厅、市局、县局以及基层科所队五个层面的行政机构，以及治安警察、户籍警察、刑事警察等八个警种的划分。同时，各警种内部还具有从部局到总队、支队、大队等的纵向组织，所有这些机构、组织的管理、

警务、执法、服务工作的信息化，都是公安信息化建设的目标，它构成了公安行业巨大的信息化建设需求和市场。

根据 CCID 赛迪顾问的预测报告显示，2007 到 2010 年公安行业应用软件市场每年将保持 22.10% 的复合增长率，2007 至 2010 年（2009 年、2010 年为预测值）公安行业应用软件市场规模如下：

2007-2010 年国内公安行业应用软件市场容量

单位：亿元

项目	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年
市场容量（亿元）	3.90	4.73	5.76	7.03
年增长率	18.20%	21.28%	21.78%	22.05%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

②行业内主要企业及其市场分额

自“金盾工程”实施以来，公安行业的信息化建设开始步入了系统化、规范化和长效化的轨道。在应用软件产品的选择和项目开发上，实行准入管理制度，行业规范软件产品的选型和分布开始趋于集中。

目前，公安行业具有行业规范的业务应用软件产品主要有：新一代出入境管理软件和机动车/驾驶人管理软件等，主要的产品厂商包括本公司、太极计算机股份有限公司、广州华南资讯科技有限公司、山东浪潮齐鲁软件产业股份有限公司、厦门市巨龙软件工程有限公司、福建实达电脑科技有限公司。

公安行业 2008 年度新一代出入境管理软件产品 市场排名前五位企业情况

序号	厂商名称	市场份额
1	太极股份	32.30%
2	天源迪科	12.90%
3	福建实达	9.70%
4	浪潮齐鲁	6.50%
5	华南资讯	3.20%
	合计	64.60%

数据来源：CCID 赛迪顾问 2009.05

（三）进入行业的主要障碍

1、电信行业应用软件产品进入的主要障碍

（1）准入门槛高

从 1999 年开始，我国的电信行业应用软件领域开始实行严格的产品准入制度，电信运营商采用垂直管理的体制，集团公司和省级公司（分公司）两级业务支撑系统的体系已经形成，集团公司制订本集团的业务、技术和实施等相关规范，确定入围厂商，采用“统一选型，集中采购”和“统一选型，分省采购”两种采购模式。在“统一选型，集中采购”模式下，入围厂商统一中标后与集团公司签订销售合同，在“统一选型，分省采购”模式下，入围厂商中标后与省级电信公司签定销售合同。

中国电信集团对电信行业应用软件产品测试选型过程包括以下几个阶段，①统一组织软件企业编写业务技术规范；②软件企业组织原型产品预研发；③统一组织软件企业编写测试入围标准；④初选候选应用软件供应商；⑤对候选应用软件供应商产品进行统一入网检测或评估；⑥应用软件供应商取得入围资格。

应用软件新产品一般需要一年左右的预研发，软件供应商完成原型产品预研发后，才能获得入围厂商候选资格，在通过入围测试后，才能成为电信行业应用软件产品供应商。

（2）行业格局已经基本形成

中国电信集团业务支撑系统市场竞争格局已经形成，准实时计费帐务、实时在线计费、客户关系管理、数据仓库系统的入围厂商分别有六家、五家、七家、五家，各入围厂商分别占据一定的市场份额，新厂商进入难度较大。

中国联通集团实时在线计费类和新一代 BSS 市场格局也已初步形成，入围厂商分别有七家和五家。

（3）业务支撑系统软件更换风险大、成本高

业务支撑系统是电信运营商面向客户的生产经营核心系统，直接关系到对客户的服务质量、电信运营商的市场竞争地位和收入，该系统应用软件产品的更换是一个整体的更换过程，在保证原有业务支撑系统全天候 24 小时不间断运行的

同时,还需准备一套全新的生产环境,对原有生产系统中的数据和接口进行迁移。新系统投资额较大,商业秘密、客户信息资源容易泄漏,新系统厂商和电信运营商业务人员对原系统与新系统认识存在差异等诸多原因,使得更换软件带来的风险和投资是巨大的,甚至可能造成系统混乱,一旦发生系统混乱的情况,将会给电信运营商带来极其不利的负面影响。

因此电信运营商在更换应用软件产品时,均对系统数据的延续性、安全性、更换成本和软硬件投资进行严格的评估。

2008年电信行业重组,中国电信集团收购了中国联通集团的CDMA网络,本公司承接了安徽电信CDMA网割接项目,需要把原安徽联通CDMA网用户割接到中国电信集团的支撑系统中(安徽电信原有用户1,600万,从安徽联通割接的用户为100多万)。在割接过程中,本公司和中国电信安徽公司组建了100余人的工作团队,历经三个月,为了确保割接过来的新客户能够进行所有的业务办理、缴费、查询等个性化服务,进行了大量的工作:第一,把CDMA产品和套餐定义数据、所有CDMA用户的个人资料、所办理的业务和套餐资料从安徽联通业务支撑系统迁移到安徽电信的业务支撑系统中;第二,在基础的规则数据和用户数据完成迁移的基础上,对每个用户的消费清单进行对账,确保割接的准确性;第三,在割接前,为了验证割接的效果,进行数轮模拟割接,模拟迁移用户的欠费数据、账户余额等用户关键资料,将安徽电信测试系统转入并行运行;第四,并行运行成功后,在系统正式割接前通过多种传媒告知消费者,系统正式割接。正式割接需要持续36小时,在割接过程中,除实施割接动作以外,还需要准备严密的系统异常情况下的回退措施。

(4) 技术壁垒高

电信业务支撑系统软件领域属大型行业应用软件,研发周期长、资金投入大、研发难度高,对软件的功能、性能、扩展性、稳定性、实时性的要求较高,要求应用软件供应商深刻理解电信行业标准和业务支撑系统标准,及时跟踪并掌握业内先进技术,并具备优秀的研发、实施和管理能力,如:中等规模省级电信运营商的准实时计费帐务系统每个月需处理超过10,000万张话单,在24小时内完成全省计费和综合帐务处理;实时在线计费软件系统须以毫秒级的速度实现每个交易处理,并且需要具备过载保护能力和软件负载均衡能力。客户管理管理系统需

要存储超过 1 千万个用户信息，支撑数千个业务并发处理；数据仓库系统每日加载数据达到 100,000MB，系统存储容量达到 100,000,000MB。这些应用软件产品技术要求高，技术完善过程需要行业应用验证和行业应用发展有机结合。

（5）新兴市场进入壁垒

实时在线计费系统框架是由国际 3G 技术规范组织（3GPP）提出，在该框架的测试和应用验证方面，我国电信行业走在国际前列。2006 年中国电信集团组织了实时在线计费系统入网检测，众多电信行业业务支撑系统供应商参与测试，经过 4 个月的严格检测，最终只有 5 家通过了入网检测。

2007 年中国电信集团正式启动了实时在线计费软件的在线计费系统试点工程，其中安徽电信公司试点工程由本公司承建，2007 年 11 月该系统正式上线，是国内第一套投入商业运营的省级集中在线计费系统，能够支撑现网小灵通、固网、数据预付费用户的计费，同时已实现 3G 实时计费能力；2008 年 11 月，本公司对安徽电信的 OCS 系统进行了升级，顺利地承接了安徽联通的 CDMA 预付费用户。

本公司在 2008 年进入了中国电信集团和中国联通集团的新兴市场领域：在 2008 年，中国电信集团 26 家分公司的 OCS 系统开始分批建设，5 家入围厂商承担了建设任务，本公司承接的湖北电信公司 OCS 系统是国内首套支撑 CDMA 预付费业务的系统；另外，中国联通集团在 2008 年开始 OCS 系统试点，只有 7 家入围试点，在这 7 家入围的厂商中，有 5 家均是中国电信集团的软件产品入围厂商，本公司是其中之一。

在我国电信行业运营商日趋集中的情况下，可以为其提供业务支撑软件的供应商也逐渐趋于集中。

2、公安行业应用软件产品进入的主要障碍

（1）产品准入制度的壁垒

公安行业对行业规范业务应用软件市场实行准入管理制度，未经行业准入备案的厂商产品无法进入公安行业软件市场，公安行业确定产品入围许可的主要步骤为：①公安部专业局从行业软件供应商中选择参与新产品试点的厂商；②参试厂商在试点省份进行新产品的开发和应用试点；③公安部专业局组织对厂商试点

的产品进行测试和评审；④通过测试和评审的产品成为入围产品，由公安部专业局备案，获准在全国公安行业内推广。缺乏公安行业应用软件经验的厂商很难获得参试和产品入围的机会。

对于尚未实行准入管理制度的公安行业应用软件产品的采购，由于公安行业特定的行业背景和国家有关保密管理法规的要求，在选择软件产品厂商时，要对软件厂商的背景，特别是其在公安行业的服务经历和信誉进行考证，缺乏公安行业成功案例的厂商很难进入该市场。

（2）业务经验壁垒

公安行业是一个多层次、多专业的行业，不同管理层面、不同专业警种在工作机制、管理体制和技术专业方面存在着较大的差异，软件厂商不仅需要深入了解公安行业的业务环境和工作机制，而且需要掌握公安行业特有的专业技术技能，这也成为软件厂商进入公安行业的业务壁垒。

（四）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）国家产业政策大力扶持

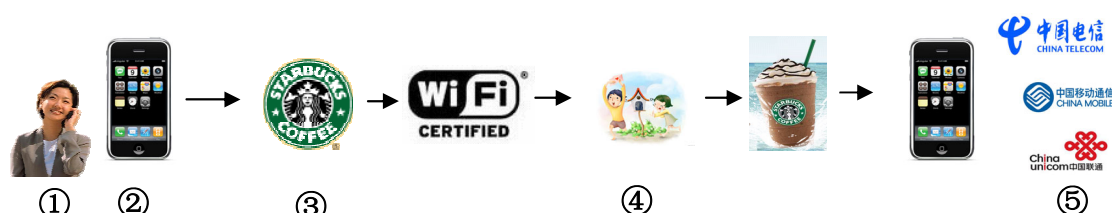
软件产业属于我国政府大力扶持和鼓励发展的行业。近年来，有关部门相继出台了《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》、《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》、《振兴软件产业行动纲要（2002年至2005年）》、《软件产品管理办法》、《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》等一系列法规和政策，对软件产业给予重点扶持，有力促进了我国软件产业的发展。

（2）电信行业转型和 3G 时代的机会

为保证电信业务的持续增长，我国电信运营商正在实施业务转型战略。在 2003 年—2005 年，我国电信行业在业务支撑系统方面的投资占总投资的比例逐年上升，分别为 3.17%、3.39%、4.16%。在转型过程中，为了进一步加大 IT 投资，电信运营商进行业务支撑系统软件升级改造；2008 年电信行业重组，促进了电信行业的全业务运营，重组后的三大电信运营商均需整合移动与固网资源，为此，运营商均加大了在业务支撑系统软件方面的投入。

电信运营商在转型过程中，需要和软件供应商合作，在电信运营商提供硬件平台的基础上，软件供应商可以提供客户关系管理软件、办公自动化软件、财务应用软件等系统软件，客户办理了电信运营商的固定业务、宽带业务和移动通讯业务后，可以通过电信运营商的网络服务，使用上述软件，管理企业客户信息，登记客户经理的销售信息等。

2009 年，我国进入 3G 时代，内容服务范围显著扩大，电信服务价值链延长，计费、支付和结算模式更加复杂变成实际生活体验，如下图的“事件营销”：⑤通过客户关系管理软件系统和数据仓库软件系统，获悉①的个人偏好，当①在③附近时，⑤通过客户关系管理软件系统给①发送③的促销短信，告知①关于③的促销活动或新产品等信息，以吸引①前往，若发生消费行为，则通过准实时计费软件系统和客户关系管理系统，完成④、③和⑤之间的多方结算。



①移动用户：移动数据业务的最终使用者和业务发展的支持者，移动用户对移动终端的选择将影响移动终端制造者的生存环境。

②移动终端（即手机）：移动业务的载体,是移动用户与移动网络间的操作界面，决定着客户的无线应用消费体验。

③服务供应商：为移动用户提供 WiFi 高速上网接入服务。

④增值业务提供商：向个人移动用户提供手机音乐、铃声下载、手机动漫、手机视频、手机搜索、移动游戏、移动广告、移动定位、汽车导航和位置信息服务等；向企业移动用户提供企业的业务信息，如企业邮箱、内部电子邮件系统等。

⑤电信运营商：管理和识别①和②。

（3）技术创新

电信行业技术更新较快，随着 2009 年我国发放 3G 牌照，传统的智能网预付费计费解决方案难以支撑新兴移动互联网业务，如：手机上网搜索、发送 E-Mail、手机电视/电影、视频短信、手机在线游戏、位置导航等的迅速发展。电信行业对电信业务支撑系统软件的要求日益提高，新的实时在线计费软件在手机用户费用不足时将控制用户不能继续使用上述服务，满足了电信运营商的计费需求。

国家于 2007 年底通过了“新一代宽带无线移动通信”重大科技专项计划，未来我国电信业务支撑系统将持续升级换代，以满足电信运营商在后 3G、4G 方面的技术要求。2009 年 4 月 15 日中国政府网发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，主要强调：以新一代网络建设为契机，加强设备制造企业与电信运营商的互动，推进产品和服务的融合创新，以规模应用促进通信设备制造业发展；加快第三代移动通信网络、下一代互联网和宽带光纤接入网建设，开发适应新一代移动通信网络特点和移动互联网需求的新业务、新应用，带动系统和终端产品的升级换代。

（4）国外套装软件的冲击力有限

电信行业是我国的基础性和支柱性产业，国外软件厂商也关注我国电信行业业务支撑系统软件市场，在我国部分区域存在销售国外现成的商业套件（称为套装软件）给国内电信行业的情况。由于电信行业在不断的重组和转型，管理模式频繁变化，国外套装软件的适应性面临很大考验，且国外套装软件价格昂贵，维护费用高，国内软件厂商实力和规模不断成长，对国内电信行业不断变化的业务模式和管理模式有很好的适应能力，性价比高于国外同类产品。

（5）公安行业“金盾工程”

2007 年面向全国公安行业的“金盾工程”进入第二阶段，为期 2 年，重点是进行业务应用软件整合和情报分析软件系统的建设，公安行业业务应用软件新产品的市场空间正在迅速增大。

2、不利因素

与国际性软件企业相比，我国的软件企业在技术团队规模、资本规模方面还存在一定的差距，开拓国内外市场的能力和力度有待于进一步加强：

（1）软件企业规模小、持续运营能力差

虽然近年来我国的软件市场一直以较快的速度发展，但因软件业在我国起步较晚，软件企业技术团队规模小，在经营理念、研发能力、市场营销、售后服务及项目管理等方面积累不足，难以形成自身的核心竞争力，导致我国软件企业的年淘汰率达 15%，软件企业平均寿命较短。

（2）技术替代快

软件行业具有技术进步快、产品生命周期短、升级频繁等特点，软件技术、软件产品和软件市场新的发展浪潮不断出现，要求软件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。

（3）人才吸引力不足

我国软件市场是一个开放的竞争市场，国际软件企业进入我国后，给我国软件业的发展带来一定压力，在国内软件企业资金、技术和管理等方面不具备竞争优势的情况下，难以吸引高端人才，现有的优秀人才还可能出现流失。

（五）行业特征

1、电信行业技术特征及技术水平

（1）电信应用软件的技术特征

①融合的大型应用软件解决方案

电信行业应用软件系统由 BSS、OSS、MSS 三个领域的多个系统组成，每个系统的总体架构需符合行业业务、技术和接口规范，适应业务模式的要求，系统间在数据和应用方面具有关联性，需按照相关规则进行融合，以达到协同效应。

②业务复杂性

电信行业包括固话、小灵通、宽带、GSM、CDMA、CDMA2000、WCDMA 和 TD-CDMA 等众多产品种类，业务种类繁多，随着新技术不断涌现，呈现出扩充和融合的态势，对应用软件产品的业务处理容量、处理能力、处理速度等均提出了更高的要求。

③海量数据、实时处理

国内电信运营商以省级分公司为单位集中建设业务支撑系统，以拥有 1,000 万用户的中等规模省级运营商为例，若每月平均每个用户使用电信业务 30 次，每月需要处理的业务记录数量达到 3 亿次，同时，还要为用户提供及时的话单和帐单查询服务，数据量庞大，实时处理能力要求高。

④稳定性、可靠性要求

电信行业应用软件系统需具备全天候不间断运行能力，年均无故障率达到99.99%以上，需要软件开发商对软硬件整体解决方案进行高可靠性设计。

⑤新技术推动服务创新

无线应用开发技术、无线宽带互联网技术、信息总线技术、内存数据库技术以及终端技术不断升级革新，电信行业业务和服务日趋多样化，商业模式不断演变，话音、宽带、视频和高附加值应用捆绑融合代表未来业务发展方向，语音服务、网上服务和自助服务等多项服务的接入将构成全面的客户服务体系，传统智能网计费正在被实时在线计费替代，实时余额查询、实时计费的多媒体业务以及在线计费通知服务将提升客户服务体验。

(2) 电信行业应用软件 IT 技术水平

国内电信运营商已建成了符合自身发展需要的集团公司和省级公司两级一体化的 IT 支撑体系，技术水平在国内各行业中处于领先地位。其中，省级电信业务支撑系统用户数量超过 1,000 万个，每月处理的话单记录超过 10,000 万条，准实时在线计费系统每条话单处理时间小于 1 毫秒（批处理，有 5-15 分钟的时滞），实时在线计费系统处理每个请求时间小于 20 毫秒（实时处理，无时滞），我国电信行业的实时在线计费等技术水平已经在国际上处于领先地位。

电信行业是当前软件行业主流技术应用的前沿阵地，数据库应用从传统的关系型数据库，扩展到内存数据库和数据仓库，分布式计算和应用、海量数据的高效处理都在电信行业实现了成功的技术应用。

2、公安行业技术特征及技术水平

(1) 公安行业应用软件技术特征

①庞大和复杂的技术架构

公安行业应用软件系统按公安部、省厅以及市局、县局、科所队的管理体制分为三层和五层两种应用结构；按主要业务警种的管理职能划分为七大信息系统；按人员、物品、事件等专业要素特征分为八大资源数据库组织。结构、系统和组织间相互关联和融合，构成了一个复杂、庞大的应用软件系统技术架构。

②基于应用整合的解决方案

随着公安行业全面信息化,实现跨警种、跨地区、跨管理层的业务关联和协同运作成为应用软件系统实现的重点需求,原有业务应用软件的功能提升已无法满足此类需求,需要软件供应商提供更高应用理念的、跨系统、跨组织的整体应用整合解决方案。

③数据信息的全国性实时汇集

对公安工作要素的数据信息进行全国性实时汇集,是公安行业业务应用软件的主要技术特征之一。公安行业各类基础性业务软件系统需具备以下功能:将从全国各地公安最基层管理组织机构采集到的人、事、物等数据信息,逐层逐级的汇集到公安部,形成全国公安共享的信息资源。随着公安信息化应用水平的不断提高,对汇集数据信息的质量、时效性的要求也在不断提高,要求能够实时地汇集更多的数据信息,这对公安行业各类基础性业务软件的技术特性提出了更高的要求。

④保密性和高可靠性要求

公安行业核心业务应用系统有严格的保密性要求,所有核心业务应用软件运行均在公安内部专用网络环境上,该网络环境与其它网络通过物理隔离,与外部进行信息交换时需严格执行管理制度,需采用特定技术手段适应制度要求。

公安行业应用软件系统涉及到社会稳定和国家安全,对系统运行的可靠性有非常高的要求,必须确保应用软件系统能够全天候 24 小时不间断运行,需要通过系统整体高可靠性设计,100%的保障关键业务系统持续运行。

(2) 公安行业 IT 技术水平

公安行业应用软件的实现技术涉及数据集成、应用集成、工作协同、数据仓库等应用技术领域,采用的技术方法包括 SOA 架构、组件、请求服务、动态配置等。公安行业的全国资源库、新一代出入境管理系统、机动车/驾驶人管理系统等行业规范化业务应用软件成功地运用了先进的 IT 技术理念、工具和方法,属于 IT 技术的领先水平。

3、行业特有的经营模式

（1）电信行业应用软件产品经营模式

国内主要电信运营商规模都比较大，采取大型企业集团组织架构，实施集约化管理，业务覆盖全国。中国电信集团、中国联通集团等国内主要电信运营商对应用软件的管控力度很强，集团公司对应用软件产品统一规划，统一编写技术标准，统一组织入网检测，统一进行软件产品选型，统一进行合格供应商认证，统一组织实施，统一组织检测和评估。主要采购模式包括：“集采”（即集团公司统一选型集中招标采购）和“省采”（即集团公司统一选型省级公司/分公司招标采购）两种；商务谈判签约模式包括：“统谈统签”（即集团公司统一谈判、统一签约）、“统谈分签”（即集团公司统一谈判、分省签约）和“分谈分签”（即分省谈判和签约）三种。对于部分核心业务支撑系统软件，集团公司统一组织项目实施，对软件实施效果定期组织检查评比，规范实施过程，保证软件质量和实施效果。本公司的商务运作体系已完全适应国内电信运营商的商务运作模式。

（2）公安行业应用软件产品经营模式

公安行业软件产品采购由各级政府采购中心（政府集中采购代理机构）负责。采购操作模式必须遵守《中华人民共和国政府采购法》以及各地政府财政部门补充制定的《采购管理办法》。

软件产品采购的具体操作程序为：1、公安行业用户单位向政府采购中心提交采购招标说明书，包括技术要求和资质要求等；2、政府采购中心在公众媒体上公布标书，组织专家组对厂商竞标产品进行评审和测试；3、政府采购中心根据技术、价格等综合评分结果确定采购的中标产品，并将结果公示。产品采购款项由政府采购中心直接支付给厂商。

按照公安行业对应用软件规范性管理要求的不同，应用软件的选型采购有两种模式：

①统一选型，分级采购

对已经具有行业规范的应用软件，公安部专业局负责进行入围厂商产品选型，通常要求有三个以上入围产品。各级公安行业用户通过政府采购中心按照政府采购管理办法，在入围产品中采购应用软件产品。

②分级选型，分级采购

对尚无行业规范的应用软件，由各级公安行业用户选择厂商的产品进行测试和应用状况调查，并制定应用软件产品的技术规范和入围标准，通过政府采购中心按照政府采购管理办法进行采购。

4、电信行业应用软件产品经营模式对公司的影响

电信业务支撑系统是电信运营商生产经营的重要支撑软件，属于大型应用软件，对软件的功能、性能、可靠性和稳定性要求非常高。因此，电信运营商通常采取入围测试的办法检验软件开发商产品的质量、稳定性和适应性，筛选确定入围厂商，只有业务经验积累深厚、软件开发流程规范、持续创新能力优异、管理能力强的厂商方能通过入围测试。

①入围测试的条件

由于各电信运营商已与主要业务支撑系统软件开发商建立了长期合作伙伴关系，新系统建设前，会从现有业务支撑系统软件开发商中初选候选厂商，候选厂商和电信运营商一起编写系统标准规范，通常情况下，运营商只对候选厂商进行入围测试，通过测试的厂商正式入围，具备参加运营商项目招标的资格。

②测试方法

目前，对候选软件厂家采取的测试方法是人工测试和工具自动化测试相结合的方法：人工测试针对软件产品的功能进行测试，工具测试则通过软件测试工具进行模拟性测试，并测试系统的性能、稳定性和容错性。

③测试程序

A、测试准备

a、组建测试团队：由电信运营商（包括直属电信研究院）的内部专业技术人员和外聘专业人员组成，负责全部的测试过程。

b、对入围厂商进行测试培训：测试团队中的专业技术人员对入围软件厂商进行培训，讲解测试过程和原则等。

c、测试环境准备：参加测试的软件厂商在测试团队监督下搭建测试环境。

B、测试过程

测试团队对软件厂商的产品进行检测，在测试过程中，不允许软件厂商更改被测试软件，严格控制被测试软件版本。

C、测试结束

a、编写测试报告：测试团队编写测试报告。

b、测试结果反馈：测试团队负责人告知测试结果。

全部测试过程视软件产品规模和复杂度需要 1-4 周的时间不等。

④入围测试稳定性情况

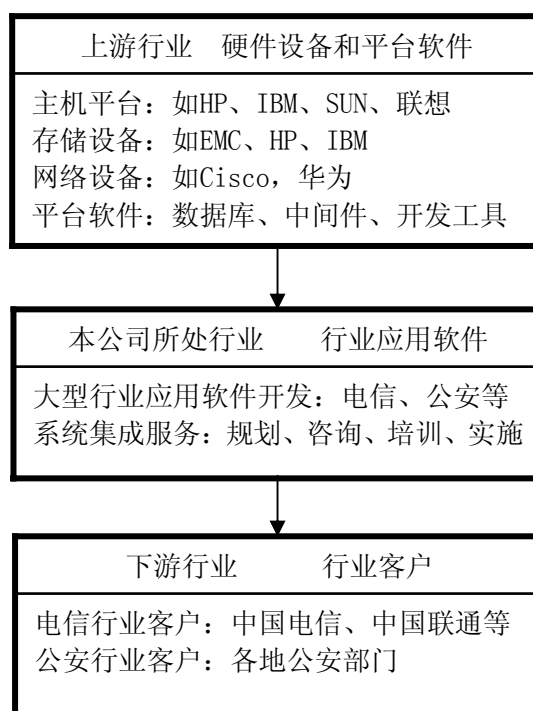
每次的测试条件、测试方法和测试程序保持基本稳定。

⑤发行人取得入围资格持续的期限

每一轮入围测试都是针对具体软件产品类别的，发行人已取得的入围资格是长期有效的。当该产品换代时，电信运营商根据市场情况和供应商服务质量等因素确定是否进行新一轮的入围测试。

（六）本公司所处行业的关联性、上下游行业发展状况对行业的影响

本公司所处行业与上、下游行业的关联性：



上下游行业的发展状况对本行业及其发展前景的有利与不利影响：

本公司所处行业应用软件行业上游是设备制造业和平台软件。主要的设备制造商和平台软件厂商是HP、IBM、SUN、EMC、联想、CISCO、华为、微软、Oracle等国际知名厂商，产品质量稳定，货源充足。国外设备制造业和平台软件厂商的发展时间长，产品同质化竞争倾向明显，呈现价格逐年下降、性价比逐年提高的趋势。

行业应用软件行业的下游为有应用需求的各个行业。电信行业、公安行业等重要行业的市场需求不断扩大，为大型应用软件行业提供了一个长期的、良好的发展空间，同时这些行业发展的波动会对大型应用软件行业的收入产生直接影响。行业的发展需遵循行业生命周期规律，在不同阶段对应用软件的需求是不同的，即便是处于成长期的行业，仍会出现行业景气度的波动，从而对大型应用软件行业的业务增长产生不利影响。

（七）本公司在行业中的竞争地位

1、在同行业中的地位

经过十多年的持续稳步发展，公司已成为国内电信行业、公安行业应用软件、系统集成及相关服务的主要供应商，在电信行业、公安行业应用软件产品的细分市场上拥有较大市场份额。

（1）在电信行业应用软件产品客户及地位

在电信行业应用软件产品领域，公司已成为中国电信集团和中国联通集团业务支撑系统长期、稳定的合作伙伴，公司近年来省级客户数量增长情况如下：

单位：个

电信运营商	产品类别	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
中国电信集团	准实时计费类	4	4	4	4	5	5
	实时在线计费类	0	0	1	4	8	9
	客户关系管理类	1	3	3	3	5	5
	数据仓库类	5	6	6	6	7	7
中国联通集团	准实时计费帐务类	0	0	0	0	0	2
	实时在线计费类	0	0	0	0	1	6
	客户关系管理类	0	0	0	0	0	2

注：2009年的数据截至2009年11月30日。

①中国电信集团

准实时计费类：公司是中国电信集团准实时计费领域六家入围厂商之一，已拥有中国电信集团安徽、西藏、贵州、广西、青海五个省级公司市场；

2001 年公司在中国电信集团率先完成了准实时计费帐务类联机计费数据采集工程，实现了省级长途和市话交换机联机数据采集，取得了国内固网联机计费数据采集领域的重大突破。

实时在线计费类：公司与 HP 公司合作研发的实时在线计费系统软件属创新产品，处于国内领先水平，公司已成为中国电信集团实时在线计费系统五家通过入网测试的入围厂商之一。

实时在线计费类软件可以运用于支撑中国电信的现网预付费业务和 3G 业务，公司承接的安徽电信实时在线计费类试点工程第一个成功上线运行，是国内第一套投入商业运营的省级实时在线计费系统。目前拥有中国电信集团安徽、湖北、四川、陕西、西藏五省公司市场份额，市场份额排名第一。

公司是中国电信集团实时在线计费类统一充值平台八家入围厂商之一，目前拥有中国电信集团安徽、陕西、青海、西藏四省公司市场，市场份额排名第二。

客户关系管理类：公司是中国电信集团客户关系管理类软件产品的七家入围厂商之一，拥有中国电信集团安徽、西藏、四川、陕西、青海五个省级公司的市场。

数据仓库类：公司是中国电信集团企业数据仓库类软件产品五家入围厂商之一，拥有中国电信集团安徽、四川、陕西、西藏、广西、海南、青海七个省公司的市场，市场占有率排名第一。

②中国联通集团

准实时计费账务类：公司 2009 年成为中国联通新一代 BSS 的五家入围厂商之一，新一代 BSS 属于中国联通产品命名规范，包括准实时计费账务系统，目前拥有重庆、广西两个省分公司的市场。

实时在线计费类：2008 年公司成为中国联通集团实时在线计费系统七家试点厂商之一，目前拥有中国联通集团安徽、河南、青海、海南、宁夏、天津六个省分公司市场。

客户关系管理类：公司 2009 年成为中国联通新一代 BSS 的五家入围厂商之一，新一代 BSS 属于中国联通产品命名规范，包括客户关系管理系统，目前拥有重庆、广西两个省分公司的市场。

③公司在电信行业业务支撑系统的竞争对手

本公司在电信行业业务支撑系统软件领域主要竞争对手有华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司、亚信科技（中国）有限公司、南京联创科技股份有限公司、福建富士通信息软件有限公司：

一、华为技术有限公司于1988年成立，业务领域涵盖了移动、宽带、IP、光网络、电信增值业务和终端等领域，“2007中国软件产品最大规模前100家企业”中列第1位。

二、中兴通讯股份有限公司于1985年成立，业务覆盖无线、有线、业务和终端四大产品领域，“2007中国软件产品最大规模前100家企业”中列第2位,1997年，在深交所上市，交易代码：000063。

三、亚信科技（中国）有限公司成立于1995年，主要业务领域为中国互联网软件、电信软件方案、安全软件与服务，2000年亚信公司在美国NASDAQ上市，交易代码：ASIA。

四、南京联创科技（集团）股份有限公司成立于1997年，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，位列2009年中国软件业务收入百强第13名。

五、福建富士通信息软件有限公司成立于1987年，专业从事通信及信息领域软件研发、系统集成和技术服务，位列2009年中国软件业务收入百强第62名。

（2）在公安行业应用软件产品的地位

①在公安行业规范业务应用软件产品领域，本公司已成为新一代出入境管理信息系统、机动车/驾驶人管理系统的入围厂商和产品供应商，其中新一代出入境管理软件产品2008年占全国市场12.90%的份额，市场排名第二位。

②公司的信息综合查询/比对软件产品，已经在北京、上海、天津、青岛、大连等全国二十多个中心城市的公安部门及相关的政府机关中得到广泛应用，在该类别产品的细分市场上占据领先地位。

③公司的城市道路交通管理软件已成功应用于上海市公安道路交通管理的交通违法、交通事故、机动车辆查控、道路机动车流量分析等业务。

④目前，公司在公安行业应用软件产品市场的主要竞争对手有山东浪潮齐鲁软件产业股份有限公司、福建实达系统集成有限公司、太极计算机股份有限公司、广州华南资讯科技有限公司和厦门市巨龙软件工程有限公司：

一、山东浪潮齐鲁软件产业股份有限公司成立于 1994 年，业务领域包括通信及计算机软硬件技术开发、生产、销售；通信及计算机网络工程技术咨询、技术培训；许可证书许可范围内的进出口业务。在“2004 年中国电子政务 IT100 强”中列位第三位。1996 年 9 月，在上交所上市，交易代码：600756。

二、福建实达系统集成有限公司成立于 1997 年，是实达科技（福建）软件系统集团有限公司下属的一家专业从事政府、公安行业软件开发及系统集成的公司，公司拥有 CMMI 三级认证、信息产业部计算机信息系统集成二级资质证书和高新技术企业认证等。

三、太极计算机股份有限公司成立于 1987 年，是国内大型综合性信息系统产品、解决方案与服务提供商。

四、广州华南资讯科技有限公司成立于 1997 年，专业从事信息应用平台研发和 IT 咨询服务，以行业应用软件产品开发、计算机网络系统集成和智能建筑为主营业务。国家火炬计划软件产业基地骨干企业，获得信息产业部计算机信息系统集成一级资质。

五、厦门市巨龙软件工程有限公司成立于 1993 年，业务领域包括软件开发、系统集成、咨询服务和技术服务。国家火炬计划重点高新技术企业、获得信息产业部计算机信息系统集成二级资质。

2、公司的竞争优势

(1) 行业准入门槛高，公司已通过主要电信运营商入围测试

我国电信行业业务支撑系统软件市场已经形成严格的产品准入制度，进入该市场必须通过电信运营商的入围测试，行业准入门槛高，电信运营商每个产品一般仅有 5—8 家入围厂商。公司已经通过了中国电信集团、中国联通集团的入围测试，目前公司是中国电信集团准实时计费帐务系统六家入围厂商之一、实时在线计费系统五家入围厂商之一、客户关系管理系统七家入围厂商之一、数据仓库系统五家入围厂商之一、统一充值平台八家入围厂商之一；成为中国联通集团实时在线计费系统七家入围厂商之一、联通新一代 BSS 五家入围厂商之一。同时，公安行业软件市场也已形成严格的市场准入制度，进入该市场的部分软件产品必须通过公安部组织的入围测试，本公司已通过公安行业新一代出入境管理软件入围测试，是五家入围厂商之一。

电信行业业务支撑系统软件市场的竞争是激烈而残酷的，只有具有强大自主创新能力的企业才能生存下来并发展壮大，国内市场经过十年洗牌，从最初的 60 余家软件企业发展到现在，只剩下少数几家企业继续活跃在该领域，这些企业均为国内外知名的、实力雄厚的企业，如华为技术有限公司（2009 年全国电子信息百强企业第 1 名、2009 年中国软件业务收入第 1 名）、中兴通讯股份有限公司（2009 年全国电子信息百强企业第 5 名、2009 年中国软件业务收入第 2 名）、亚信科技（中国）有限公司（NASDAQ 上市公司，交易代码：ASIA）、南京联创科技股份有限公司（2009 年中国软件业务收入百强第 13 名）、福建富士通信息软件有限公司和 Amdocs 公司（该公司是一家国际性电信行业软件公司，2008 年营业收入超过 31 亿美元，纽约交易所代码 DOX）。

目前来看，其他软件厂商如欲进入电信行业业务支撑系统软件市场，首先要跨过电信运营商入围测试这一行业门槛，整体来看，软件厂商若没有雄厚的实力和长期的行业经验积累，是很难跨越这一门槛的，即使成功入围，在这样一个竞争激烈的市场中存活下去，也需要付出艰苦的努力，经历长期艰难的市场开拓，并承担较大的风险。

(2) 3G 和全业务运营时代，公司拥有融合业务支撑产品的先发优势

在 3G 和全业务运营时代，中国电信集团和中国联通集团以引入实时在线计费类系统为契机，构建未来的融合计费支撑体系，以实现全网、全业务融合支撑的业务目标，快速支撑 3G 新业务的发展，满足 3G 对业务开展的多样性以及灵活支付的要求。

实时在线计费类软件是融合计费的核心组成部分，本公司实时在线计费类软件的创新已经为在融合计费市场取得先发竞争优势奠定了坚实的基础。

本公司从 2004 年底开始进行实时在线计费软件研发，2007 年成功研发出实时在线计费软件产品，并在中国电信集团第一家正式商用，该产品支持 3G 业务。2008 年电信行业重组，本公司为中国电信集团提供的实时在线计费软件成为中国电信行业第一套支撑 CDMA 的省级预付费计费系统；2009 年公司成为中国联通集团的七个试点厂商之一，5 月份为中国联通集团安徽分公司提供的实时在线计费软件试点上线。

(3) 公司已经拥有一批战略客户，具有客户资源优势

在竞争激烈的电信业务支撑系统软件市场中，公司多年来通过自主创新，占据了较大的市场份额，奠定了一定的市场地位，与客户建立了长期战略合作伙伴关系：长期为中国电信集团及下属公司提供产品和技术服务，为中国电信集团下属公司提供电信业务支撑系统软件解决方案，是中国电信 IT 核心合作伙伴之一；2008 年，公司进入中国联通集团的业务支撑系统软件市场，成为中国联通集团新一代 BSS、实时在线计费软件核心合作伙伴之一，并为中国联通集团 8 个分公司提供业务支撑系统软件解决方案和技术服务，公司主要客户及市场份额如下表所示：

	项目	拥有的省份数（个）
中国 电信 集团	准实时计费类	5 个，安徽、西藏、贵州、广西、青海
	实时在线计费类	其中实时在线计费软件 5 个，陕西、安徽、四川、湖北、西藏；统一充值平台 4 个，陕西、安徽、青海、西藏
	客户关系管理类软件	5 个，四川、安徽、西藏、陕西、青海
	数据仓库类	7 个，安徽、四川、陕西、西藏、广西、海南、青海
中国 联 通 集团	准实时计费帐务类	2 个，重庆、广西
	实时在线计费	6 个，安徽、河南、青海、海南、宁夏、天津

	客户关系管理类	2 个，重庆、广西
公安行业	新一代出入境管理信息系统	4 个，上海、湖北、贵州、广西

软件厂商与电信运营商之间是一种稳定的、互相依赖的战略合作关系，对电信运营商来讲，更换电信行业业务支撑系统软件的工程量大、施工复杂、成本高，且易造成对客户服务的的能力下降，导致客户流失，所以，电信运营商一般会在选择软件厂商时非常慎重，一旦确定合作对象，双方的合作会是长期而稳定的。

（4）公司实行服务式营销策略，具有营销优势

随着电信重组后全业务运营以及 3G 业务的开展，行业同质竞争加剧，三大电信运营商更加依赖业务支撑系统。鉴于电信行业业务支撑系统对电信运营商的重要性，为了适应客户需求，为客户提供优质的服务，本公司建立了有特色的服务式营销模式。

公司组建了由销售部、业务发展部、客户服务团队组成的技术服务网络，为客户提供全面、专业的技术服务，以高质量的技术服务促进服务质量不断提升，带动销售；公司建立了覆盖所有客户的客户服务团队，为客户提供专业、及时、全面的运营保障服务；公司定期开展客户服务满意度调查，团队每周召开一次客户服务会议，跟踪客户服务问题解决，推动跨地域经验共享，促进客户服务质量持续改进；公司在每个客户现场成立本地客户服务团队，建立了客户服务沟通平台，质量部代表客户监督客户服务团队的服务质量，建立了以“优质服务带动营销”的可持续营销模式，通过创造更多的营销机会，提供全面的解决方案，控制销售成本，和客户共赢。

公司的服务式营销策略对公司的业务发展起到了重大作用，近年来公司与战略客户合作关系稳定，客户满意度一直保持在很高的水平，同时，通过实施该营销策略，为公司带来了很多的业务机会。

（5）已建立完善的研发体系，自主创新能力强

①研发能力强，是国家规划布局内重点软件企业

公司2007年、2008年连续两年被评为国家规划布局内重点软件企业（2009年尚未进行评选）。2007年全国共有162家软件企业入围，分布于全国33个城市；

2008年全国共有172家软件企业入围，分布于全国25个城市，其中深圳软件企业仅14家入围，全国提供电信业务支撑系统的软件企业也仅6家入围。

根据《国家规划布局内的重点软件企业认定管理办法（试行）》，申报国家规划布局内的重点软件企业必须是在软件重要领域销售收入列前五位的企业。从2007年、2008年评选的结果看，最终入围国家规划布局内重点软件企业的均是在各自行业内影响力大、自主创新能力强的企业，如中兴通讯、联想软件、用友软件、腾讯、南京联创等。

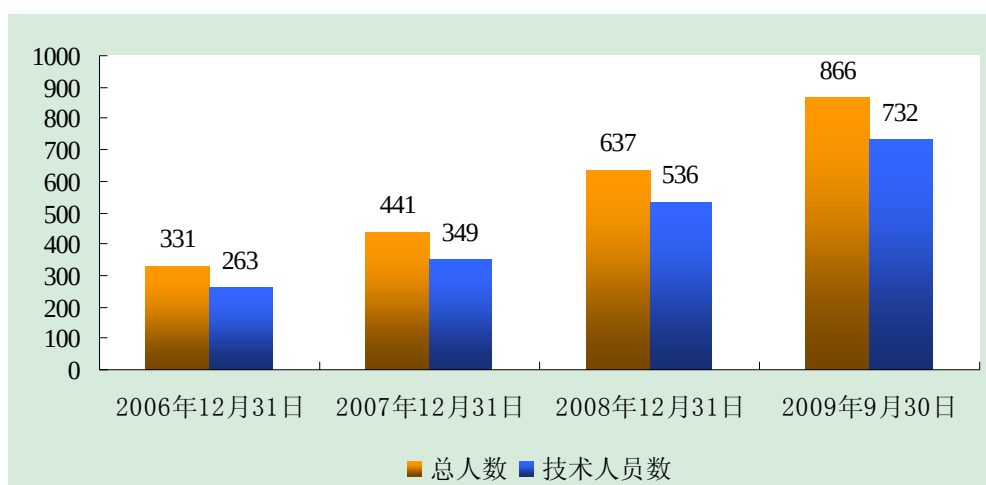
②高比例的研发投入

为了使自主创新落实到执行层面，公司设立了专门的研发部门，根据公司的产品和技术规划，坚持不懈地加大研发投入，进行软件新产品的研发和已有产品升级。近年来，公司不断加大研发投入，研发投入占营业收入的比重也逐年增加。

2006年度、2007年度、2008年度、2009年1-9月公司的研发经费占软件收入的比例分别为15.54%、21.93%、24.28%、29.35%；占营业收入的比例为9.12%、11.64%、12.08%、16.50%。

③充足的技术人员

公司自成立以来一直高度重视人才队伍的建设，培养了大批优质的研发人员，目前公司有技术人员总数732人，占公司员工总数的84.53%，其中，研发人员646人，客服人员86人。充足优质的研发人才为高层次的研发提供了人才保障。



④多层次的研发体系

公司的研发体系主要有产品研发体系和技术研发体系。

公司组建了强大的研发部门专业从事技术平台研究、电信新技术研究和新产品开发，其中：研发一部、研发二部、测试工程部负责基础开发平台的开发以及中国电信集团核心产品的开发，合肥、西南、西北软件和技术中心负责中国电信集团个性化产品的开发，联通事业部下设的三个研发中心负责中国联通集团产品的开发，上海公安软件研发中心专业从事公安新技术研究和新产品开发，各个研发中心共享当前 IT 行业最新技术，并应用到公司产品研发中，提升公司的研发效率，具体如下：

项目	研发机构个数	研发机构名称
中国电信集团	6 个	深圳总部研发一部、研发二部，测试工程部，西北技术支持中心，西南技术支持中心，合肥软件中心
中国联通集团	3 个	联通事业部下设北京研发中心，重庆研发中心，天津研发中心
公安行业	1 个	上海软件研发中心

公司产品研发体系主要是用于研发行业应用软件解决方案，落实产品线制定的产品发展策略，在预计时间发布新产品，保证市场领先地位。根据公司的产品规划，产品研发内容包括准实时计费账务类软件、实时在线计费类软件、客户关系管理类软件、数据仓库类软件、公安基础业务类软件、公安综合应用类软件六大类软件产品。

技术研发体系主要研究 IT 技术和软件开发平台，公司根据产品线技术支撑需求以及业内技术发展趋势，制定公司技术发展战略，由技术研发体系承接技术研发工作，该体系负责研究各产品线共性技术，积累公司的开发平台，降低各产品线产品开发复杂度。

（6）积极参与电信行业应用软件标准和规范制定，占领行业制高点

参与制定电信行业应用软件标准和规范，可以使公司掌握行业发展方向，并提前进行产品开发，在核心技术的研发上走在行业前沿。

本公司作为中国电信集团 IT 核心合作伙伴，曾多次参与中国电信集团软件规范的编制，主要有：《中国电信联机采集系统规范》、《中国电信综合结算系统规范》、《中国电信计费模型1.0》、《中国电信计费模型2.0》、《中国电信

计费模型3.0》、《中国电信针对性营销系统规范》、《中国电信数据模型1.0》、《中国电信数据模型2.0》、《中国电信代理商系统规范》、《中国电信经营分析系统规范》、《中国电信数据仓库系统规范》、《中国电信3G 计费系统规范》、《中国电信 OCS 在线计费系统规范》、《中国电信 SID 规范》、《中国电信统一充值平台规范》、《中国电信 CRM 规范》等。公司还参与了中国联通集团《中国联通新一代 BSS 规范》、《中国联通代理商规范》、《中国联通 OCS 规范》等规范的编制。

三、公司主营业务情况

（一）公司主要产品

1、公司以销售自主研发的系列化行业应用软件产品为主，并以系统集成服务作为产品的有力支撑

通过密切跟踪行业应用需求和国际应用技术成果，并进行持续的研发投入，公司目前已经拥有面向电信、公安及其他行业的自主品牌系列化软件产品。同时，公司将系统集成服务提升到了重要地位，不但保证运行环境的高可用和高性能，而且体现公司具有完整的技术解决方案的能力。

产品针对的行业	产品分类	产品名称
电信行业	准实时计费帐务类	天源迪科电信综合计费帐务软件
		天源迪科电信综合结算系统软件
		天源迪科联机数据采集和监控软件
		天源迪科 3G 计费软件
	实时在线计费类	天源迪科实时在线计费软件
		天源迪科电信会话管理平台
		天源迪科电信余额管理平台
		天源迪科电信统一充值平台
	客户关系管理类	天源迪科电信客户关系管理软件
		天源迪科电信营销服务支撑软件
		天源迪科电信代理商管理软件
		天源迪科电信积分俱乐部管理软件
		天源迪科电信合作伙伴管理软件

		天源迪科电信协同营销软件
		天源迪科电信产品管理软件
		天源迪科统一客户视图软件
	数据仓库类	天源迪科电信经营分析软件
		天源迪科电信数据仓库平台
		天源迪科电信数据门户软件
		天源迪科电信智能报表软件
		天源迪科电信自助取数软件
		天源迪科主动营销管理软件
		天源迪科电信共享数据平台
公安行业	公安基础业务类	天源迪科新一代出入境管理信息软件
		天源迪科道路交通管理软件
	公安综合应用类	天源迪科信息综合查询/比对软件
		天源迪科数据交换与集成平台软件

系统集成服务是公司传统的技术服务项目，主要为电信和公安行业客户提供基于公司软件产品的支撑环境配套工程服务，从而形成面向电信和公安行业客户需求的完整解决方案。公司同时也为国内其他行业大型信息化建设工程提供系统集成服务。系统集成服务包括方案设计、实施计划、设备采购、现场安装调试、调优、验收、上线运行、终验等活动。本公司具有国家信息产业部计算机信息系统集成资质二级证书。

2、电信准实时计费帐务软件和实时在线计费软件产品之间的联系、区别以及相互关系

实时在线计费软件系统采用实时处理技术，为电信运营商提供无时滞的计费和扣费能力；准实时计费帐务软件系统采用批处理和联机事务处理技术，为电信运营商提供有时滞的计费和帐务处理能力，时滞一般为 5-15 分钟。具体情况如下：

（1）实时在线计费软件系统包括会话控制、业务计费和费用扣除等功能，代替传统智能网计费解决方案，属于创新型产品。系统根据消费者的信用额度和帐户余额实时控制通讯过程，能够及时提醒消费者每次通讯过程的消费情况，保证消费透明，提升了客户感知。如消费者帐户余额只能保证 10 分钟本地通话的

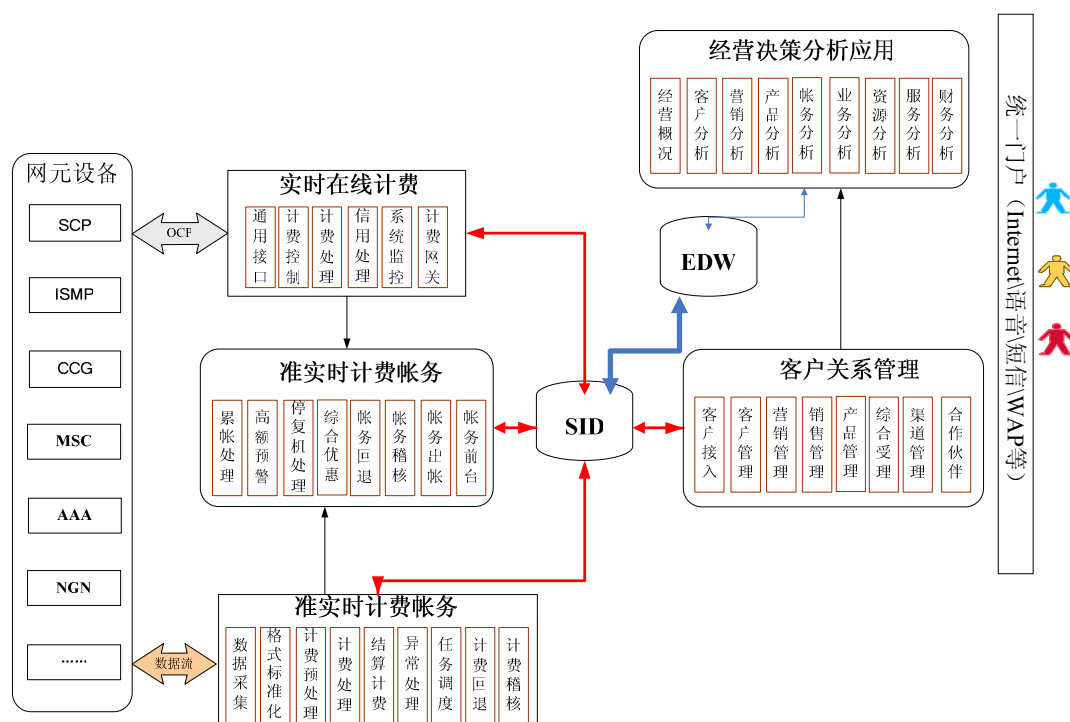
情形，系统能够精确控制通话时间，主动中断消费者通话过程，在通话过程中，能提醒消费者余额不足，通话结束后立即通知消费者本次通讯过程发生的费用。该系统主要支撑预付费业务、高风险业务以及提升客户体验的创新型业务，由于该系统稳定性和性能要求高，单位用户建设投资大。

(2) 准实时计费帐务软件系统包括计费和帐务两部分主体功能：计费功能主要对原始通话话单进行准实时计费处理；帐务功能主要是对在线计费和准实时计费话单进行综合帐务处理，计算综合优惠，形成面向客户和企业财务的综合帐单，并提供单个和批量交费、欠费管理以及欠费统计支撑服务。该系统主要支撑企业客户的复杂业务需求以及提供所有客户统一帐单和查询服务，系统单位用户处理能力要求低于电信实时在线计费软件系统，但该系统支撑的用户总量大。

这两个软件产品是各有侧重、互相补充的，不存在替代关系。在当前 3G 全业务运营、三大电信运营商激烈竞争的市场环境下，电信运营商会根据市场竞争、业务创新、客户争夺、运营成本状况，制定多种个性化、灵活的套餐计费策略，实时在线计费软件系统和准实时计费帐务软件系统可以互相补充，共同提升电信运营商计费和帐务处理能力，实现 IT 业务和服务创新战略。

3、电信行业软件产品架构图

电信行业应用软件产品架构如下图所示：



电信行业应用软件产品可以在售前、售中、售后为电信运营商及其客户提供服务：

第一，售前阶段，经营决策分析应用类软件和客户关系管理类软件为电信运营商的提供系统支撑，电信运营商通过上述系统，分析客户的使用偏好和消费习惯以及支付能力，据此有针对性地推出不同的套餐服务，以吸引客户办理该电信运营商服务。

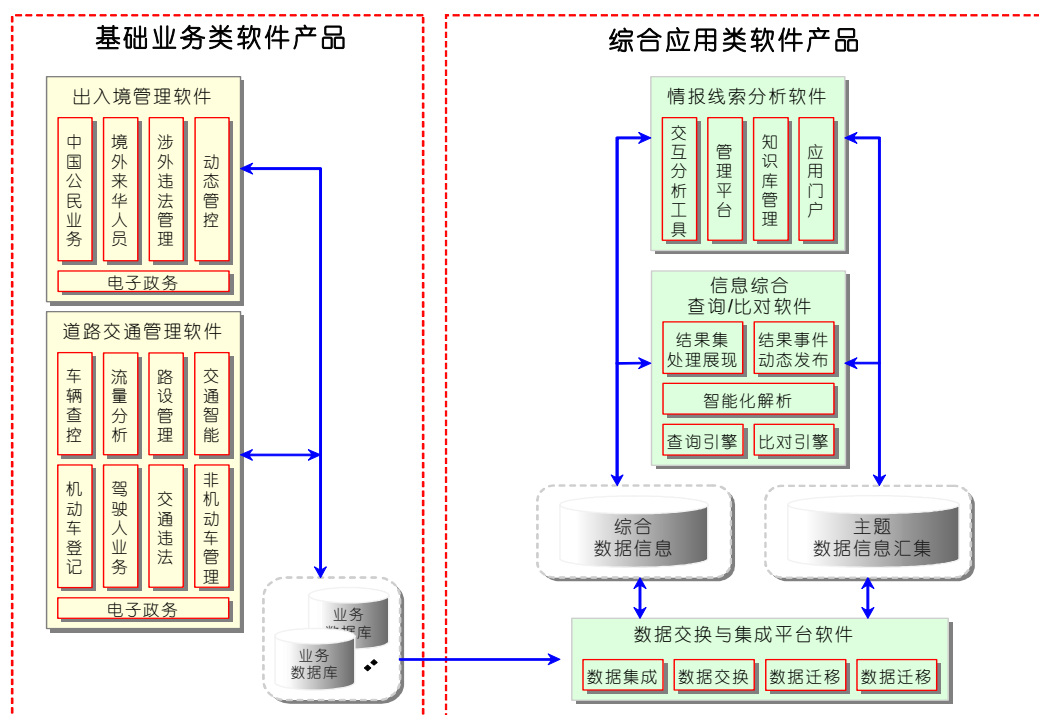
第二，实现销售阶段，客户关系管理软件可以帮助电信运营商及其客户进行订单和合同的管理。

第三，销售实现后，当客户订购了电信运营商的服务以后：实时在线计费软件和准实时计费软件对客户的消费进行计费；当余额不足以支撑其消费时，客户可通过统一充值平台向其电信账户充值，如：通过充值卡或银行账户充值；融合帐务应用软件为客户提供账单和发票；客户关系管理软件为电信运营商提供客户关怀、客户故障申告、客户服务建议支撑等，支撑运营商实施客户维系策略；电信运营商使用经营决策分析应用类软件进行决策分析，如分析套餐的价值、客户的价值、客户的满意度，监控企业的运营指标，以提高企业的运营效率。

SID 和 EDW 是运营商售前、售中和售后的数据中心。

4、公安行业软件产品架构图

公安行业应用软件产品的组织和关系架构图如下图所示。



公安行业信息产品解决方案包括基础业务类软件产品和综合应用类软件产品。基础业务类软件产品是针对公安业务管理需求设计开发的业务信息管理系统以及功能扩充和外围服务系统，如：交通违法信息管理系统、机动车/驾驶人信息信息管理系统、典型业务信息管理系统外围服务系统等；综合应用类软件产品是针对公安业务信息整合和综合应用设计开发的软件产品，如：数据集成平台、数据交换系统、综合查询系统、数据比对系统、数据检查系统、情报线索系统等。

5、主要产品用途

产品所属行业	产品名称	主要用途
电信行业	准实时计费帐务类软件	主要用于电信运营商客户业务使用记录的数据联机采集、计费、结算、综合帐务处理,在数据处理上具有一定的时滞性（大约 5-15 分钟）。
	客户关系管理类软件	能够提供客户管理、市场营销管理、销售管理、综合受理、合作伙伴管理、网上自助服务、流程管理、知识管理、营销统计查询等方面业务需求。
	数据仓库类软件	主要用于构建企业级数据仓库平台和部门级运营数据仓储,基于企业数据平台进行企业数据管理、数据增值,提供企业经营分析和决策应用等。
	实时在线计费类软件	包括实时在线计费软件和统一充值平台等软件产品。实时在线计费软件实现了先付费后消费的业务模式;统一充值平台可实现充值操作的核心控制功能,为客户消费提供充值、支付服务。该类软件适用于 3G 业务,在数据处理上无时滞性。

公安行业	公安基础业务类	主要应用于公安基础警务和业务管理，如护照和出入境管理系统、道路交通管理等。
	公安综合应用类	主要应用于公安行业综合性业务操作和管理、综合信息处理和服务等，可以实现对要素查询、业务查询、关联查询、异地查询和广播查询等查询功能，也可以给业务部门提供多种业务信息的综合类信息查询，如交通管理部门车辆信息、驾驶员信息、交通违法信息、事故信息的综合关联查询。

最近三年本公司主要软件解决方案的基本情况如下：

（1）电信准实时计费帐务系统

系统构成	主要由联机数据采集代理、联机采集控制、业务批价结算规则管理、业务批价结算计算和控制、综合账务管理和控制、查询统计分析等模块构成。
技术特点	运用了C++软件开发技术，UML业务建模设计，采集代理、消息中间件关键技术应用，具有业务规则配置化、扩展性好、处理效率高、软件产品可跨平台使用等技术特点。
主要功能	主要功能包括电信业务数据集中采集分发、预处理、计费结算、稽核、回退回收、综合帐务、客户帐务服务以及业务规则维护管理、系统管理等。
知识产权	天源迪科联机数据采集和监控软件V2.0、天源迪科3G计费软件V1.0、天源迪科电信综合计费帐务软件V2.0、天源迪科电信综合结算系统软件V3.0等，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于电信行业的数据采集、准实时计费帐务、综合结算。
市场定位	定位于电信行业、电信行业SP/CP、自来水公司。
主要用户	用户包括中国电信集团贵州公司、中国电信集团广西公司、中国电信集团安徽公司、中国电信集团西藏公司等。
竞争状况	主要竞争对手包括南京联创科技股份有限公司、中兴通讯、AMDOCS（中国）有限公司；与主要竞争对手相比，该软件解决方案在业务灵活性、处理效率、开放性方面有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2006年、2007和2008年该软件解决方案签订销售合同分别为8套、6套和11套，合同金额分别为1,522.82万元、2,459.58万元和2,035.06万元。

（2）电信客户关系管理系统

系统构成	由统一门户技术平台和市场营销管理、销售和订单管理、客户服务核心业务组件以及规则配置、流程引擎、知识管理、综合统计查询等支撑业务组件和服务构成。
技术特点	运用了JAVA先进的软件开发技术，UML业务建模设计，J2EE体系设计、流程引擎、SOA服务架构，具有流程和规则动态配置、软件产品跨平台、自动重构等技术特点。
主要功能	主要功能为：电信市场品牌和活动管理、营销活动管理、商机管理、销售活动、销售渠道和合同管理、订单管理、客户服务管理、客户管理、流程管理以及业务规则维护管理、系统管理等。
知识产权	天源迪科电信产品管理软件V1.0、天源迪科电信营销服务支撑软件V2.0、天源迪科电信客户关系管理软件V1.0、天源迪科网上营业厅软件V1.0、天源电子售卡平台软件V1.0等，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于电信行业的网上营业厅、综合业务受理、营销和销售管理、客户综合查询、统一客户视图。

市场定位	定位于电信行业。
主要用户	用户包括中国电信集团四川公司、中国电信集团陕西公司、中国电信集团安徽公司、中国电信集团西藏公司、中国电信集团广西公司等。
竞争状况	主要竞争对手包括南京联创科技股份有限公司、中兴通讯、Oracle；与国内竞争对手相比，本公司的解决方案在现今数据模型设计、统一客户视图应用、全流程服务贯通有竞争优势，与国际竞争对手相比，本公司的数据模型适合中国电信行业、本地服务支持有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2006年、2007和2008年该软件解决方案签订销售合同分别为4套、4套和10套，合同金额分别为1,274.90万元、871.40万元和2,346.68万元。

(3) 数据仓库系统

系统构成	主要由ETL通用管理平台、数据应用分户、OLAP分析、即席查询、专题分析、元数据管理、系统管理等模块构成。
技术特点	运用JAVA和C++融合的先进的软件开发技术，UML业务建模设计，ETL接口适配器、OLAP关键技术应用，统一数据模型设计、电信KPI预测算法和业务模型关键业务模型，具有分析应用个性化、智能化、综合化，ETL流程可视化配置、海量数据存储优化设计、处理高效、软件产品跨平台等技术特点。
主要功能	主要功能包括电信业务数据抽取转换装载、个人分析应用门户、个性分析思路定义、KPI预警、收入分析、服务分析、业务分析、客户分析、竞争分析、数据权限和功能权限管理、清单分析查询以及资费评估等专题分析等。
知识产权	天源迪科ETL通用管理平台软件V1.0、天源迪科电信数据仓库软件V1.0、天源迪科共享数据平台软件V1.0、天源迪科电信经营分析软件V2.0等，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于电信行业的数据采集、准实时计费帐务、综合结算。
市场定位	定位于电信行业。
主要用户	用户包括中国电信集团四川公司、中国电信集团广西公司、中国电信集团安徽公司、中国电信集团西藏公司、中国电信集团陕西公司、中国电信集团海南公司等。
竞争状况	主要竞争对手包括浙江鸿程、亚信科技、福建富士通；与主要竞争对手相比，本公司的软件解决方案在数据整合能力、业务模型、个性化分析应用、清单分析方面有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2006年、2007和2008年该软件解决方案签订销售合同分别为6套、10套和9套，合同金额分别为913万元、2,062.98万元和1,668.96万元。

(4) 实时在线计费系统

系统构成	主要由智能代理、计费控制计费处理、信用管理、充值卡管理、充值管理、网管、查询统计分析等模块构成。
技术特点	运用了C++先进的软件开发技术，UML业务建模设计，智能协议代理、线程池和线程管理、内存数据库关键技术应用，具有应用层集群能力、系统稳定、处理效率高、软件产品跨平台等技术特点。
主要功能	主要功能包括网络通讯、会话分发、计费控制、计费处理、信用预占、实扣、返还、日帐务处理、稽核以及业务规则维护管理、系统监控和系统管理等。

知识产权	天源迪科统一充值平台软件V1.0、天源迪科在线计费软件V1.0等，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于电信行业的统一充值、实时在线计费。
市场定位	定位于电信行业。
主要用户	用户包括中国电信集团青海公司、中国电信集团陕西公司、中国电信集团安徽公司、中国电信集团西藏公司等。
竞争状况	主要竞争对手包括华为、中兴通讯；与主要竞争对手相比，本公司的解决方案在与业务灵活性、融合业务支撑、系统互连等方面有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2007和2008年该软件解决方案签订销售合同3套和10套，合同金额为578.66万元和3,510.92万元。

(5) 新一代出入境管理系统

系统构成	主要由出入境办证业务管理、收费管理、证件管理、境外人员管理、涉外案事件管理、涉外机构管理、系统管理、业务规则配置管理、查询统计分析、境外人员动态管控、数据服务等模块构成。
技术特点	运用J2EE先进的软件开发技术，UML业务建模设计，基于本公司自行研发的DIC-ADP开发平台开发，具有业务规则配置化、扩展性好、处理效率高等软件产品跨平台等技术特点。
主要功能	主要功能包括由出入境办证管理、收费管理、证件管理等组成的出入境流程化办证管理，包括境外人员管理、涉外案事件管理、涉外单位管理等相关的涉外业务管理，是以出入境业务管理需求为导向，以强化信息整合和应用系统整合、加强信息的综合应用、改进和完善出入境业务管理模式为目标，建立一套以省级系统为核心，满足省、地市、县三级业务管理应用的集中式出入境管理综合业务信息系统。
知识产权	天源迪科新一代出入境管理软件V1.0，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于省市公安部门的出入境管理。
市场定位	定位于省级公安出入境管理部门。
主要用户	用户包括上海市公安局出入境管理局、湖北省公安厅出入境管理局、广西壮族自治区公安厅出入境管理局、贵州省公安厅出入境管理局。
竞争状况	主要竞争对手有太极计算机股份有限公司、福建实达系统集成有限公司、山东浪潮齐鲁软件产业股份有限公司、广州华南资讯科技有限公司等；与主要竞争对手相比，本公司的软件解决方案在系统部署、跨平台、业务灵活性、处理效率方面有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2006年、2007和2008年该软件解决方案签订销售合同分别为1套、3套和7套，合同金额分别为300万元、700万元和315万元。

(6) 机动车/驾驶员信息管理系统

系统构成	采用B/S架构设计，主要由初次申领、科目考试、转籍、变更、增驾、停驶复驶、换证、收费、年审、查询、统计分析、数据交换等模块构成。
技术特点	运用了J2EE的软件开发技术、UML业务建模设计技术、消息中间件技术，具有业务流程配置化、扩展性好、效率高、软件产品跨平台等技术特点。
主要功能	主要功能包括驾驶员初次申领、科目（一、二、三）考试预约及考试、转籍、变更、增驾、停驶复驶、换补证、注销、收费、年审、查询、统计分析、数据交换、系统管理等。

知识产权	天源迪科综合信息查询软件V1.0，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于公安交通管理行业的驾驶证业务管理。
市场定位	定位于公安交通管理部门。
主要用户	用户包括各省市公安交警总队、支队等。
竞争状况	主要竞争对手包括公安部无锡科研所等；与主要竞争对手相比，该软件解决方案在业务差异化、流程个性化等方面有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2006年、2007和2008年该软件解决方案签订销售合同分别为1套、1套和13套，合同金额分别为200万元、100万元和281万元。

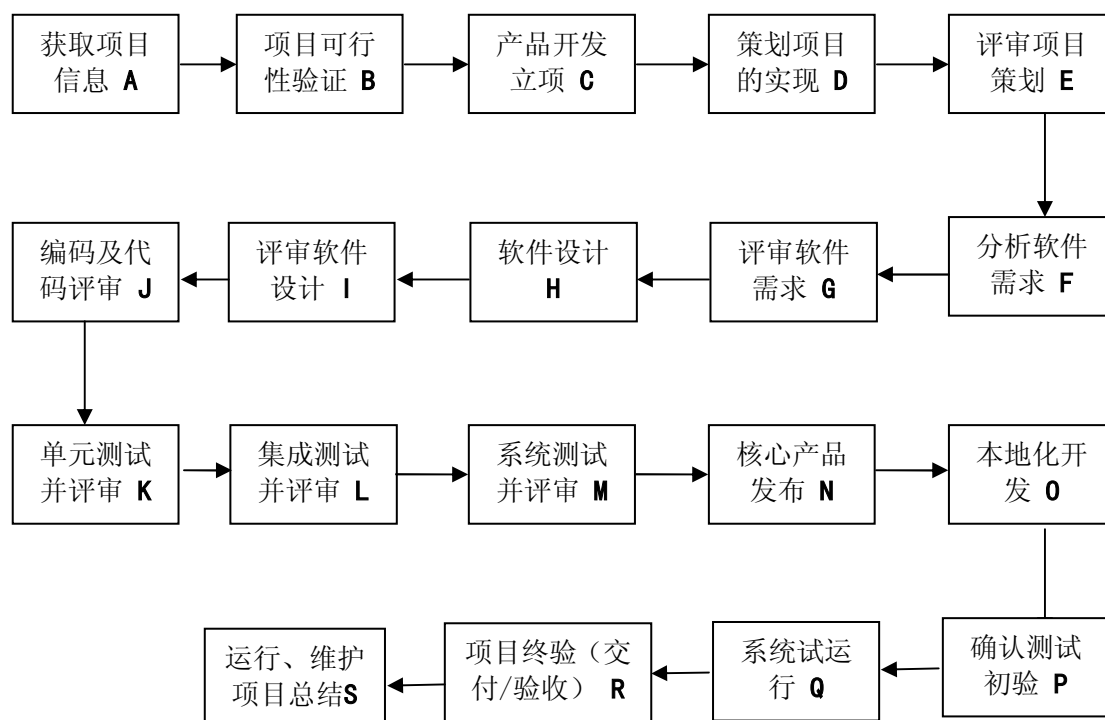
(7) 信息综合查询比对系统

系统构成	主要由基于ESB协议，ESB总线的ESB代理、模型控制、通用数据访问对象、通用表达式、综合查询、智能比对、页面通用展示、门户、用户管理、配置工具、系统监控、报警等模块构成。
技术特点	运用了基于J2EE、ESB总线技术的SOA架构实现，具有支持多数据源的通用数据访问组件、通用表达式解析引擎、通用页面展示组件、基于WEBSERVICE系统接口、通用门户组件、基于SOCKET通用报警组件，实现了基于SOA架构的服务通用接口。具有查询规则、比对规则、页面展示动态配置化；系统具有扩展性、灵活性好、软件产品可跨平台使用等技术特点。
主要功能	通过图形化配置实现对多种数据源即插即用的精确查询、模糊查询、区间查询、合并查询、多类查询、关联查询、文件比对、数据库比对、文件和数据库比对、增量数据比对、全量比对、迭代比对、数据过滤、数据排序、数据打印、数据下载、图片浏览、报警、门户展示等功能。
知识产权	天源迪科综合信息查询软件V1.0、天源迪科信息比对软件V1.0等，软件产品登记证和计算机软件著作权登记证均为本公司所有。
应用领域	主要用于公安行业数据综合应用以及政府其他部门数据应用。
市场定位	定位于省市公安及其它政府部门、大型企业。
主要客户	该软件解决方案的用户包括上海市公安局、武汉市公安局及其它政府部门的十多个单位等。
竞争状况	主要竞争对手有厦门巨龙等；与主要竞争对手相比，该软件解决方案在灵活性、处理效率、开放性方面有竞争优势。
2006年至今销售合同签订数量和合同金额	2006年、2007和2008年该软件解决方案签订销售合同分别为5套、7套和17套，合同金额分别为200万元、300万元和463万元。

(二) 产品实现流程

1、软件产品开发流程

与传统行业相比，软件产品功能的实现重在“设计和开发”，而一般意义的“生产”只占很小的比重，软件产品的开发流程如下：



A-B 项目研究阶段：所发生的费用予以费用化，直接计入当期损益。

C-N 项目开发阶段：研发项目立项后，所发生费用包括开发人员的薪酬、办公、房租水电、设备折旧、差旅、培训等费用，为开发项目所购买的工具、材料、软件平台，发生的测试费用等，先计入开发支出，研发项目完成后，办理项目结束手续，在同时满足下列条件的前提下，将该阶段发生的费用予以资本化，由开发支出转入无形资产：

(1) 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；

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

(3) 无形资产产生未来经济利益的方式，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时，应当证明其有用性；

(4) 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；

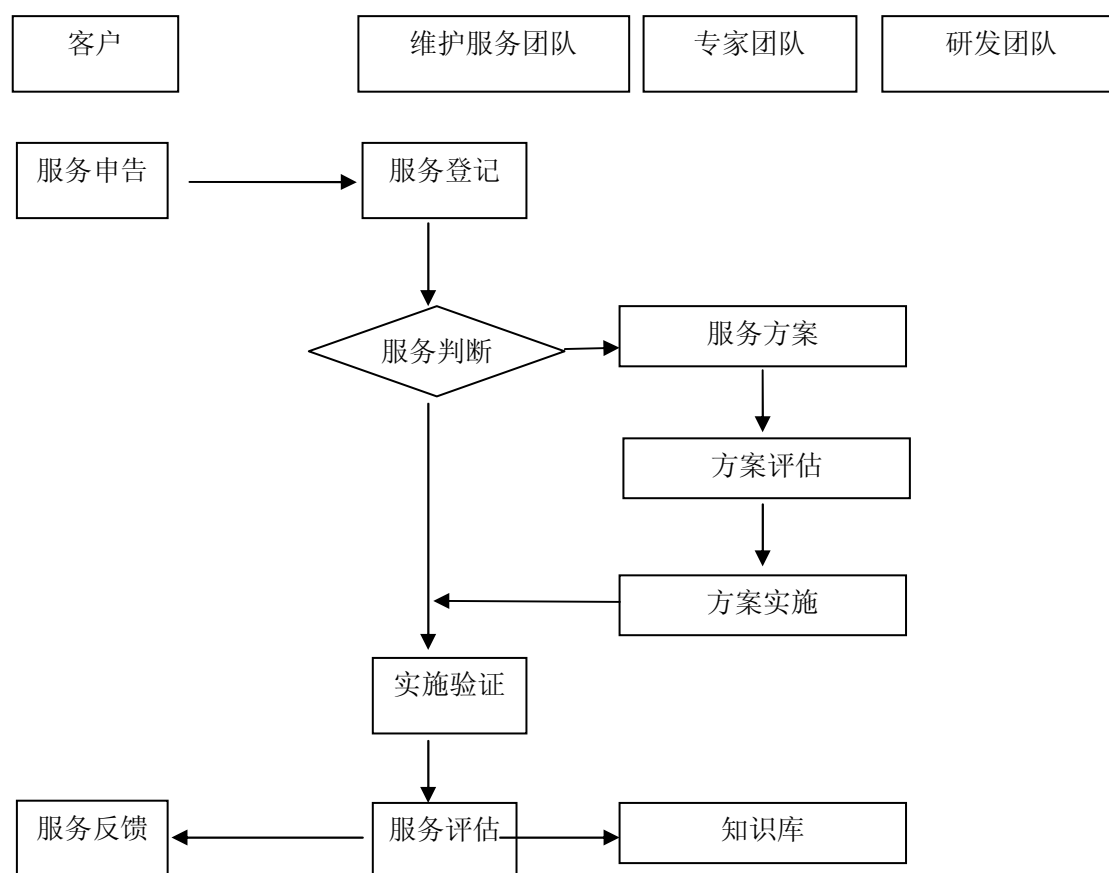
(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

根据软件产品生命周期的一般规律和过往的经验，发行人软件产品的生命周期一般为 5 年。因此，发行人确定该类无形资产的使用寿命为五年（60 个月），在寿命周期内按直线法摊销，残值为零。

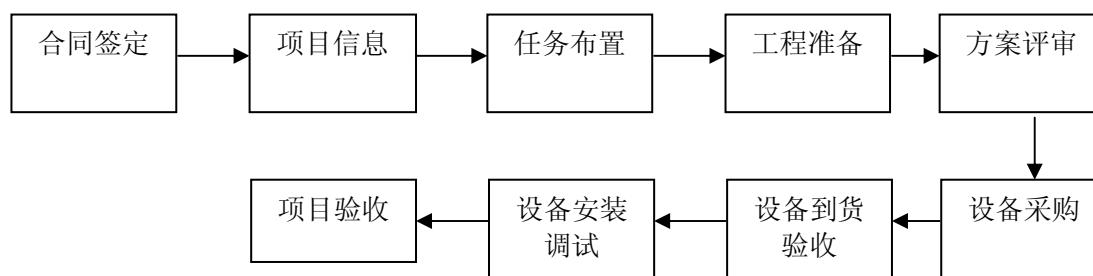
O-S 项目实施阶段：已经确定销售对象，进行本地化开发所发生的费用计入营业成本，不予资本化。

2、软件服务流程

公司制定了完整的软件维护体系，规范了维护服务，以求做到维护专业化、规范化，软件服务流程如下：



3、系统集成流程



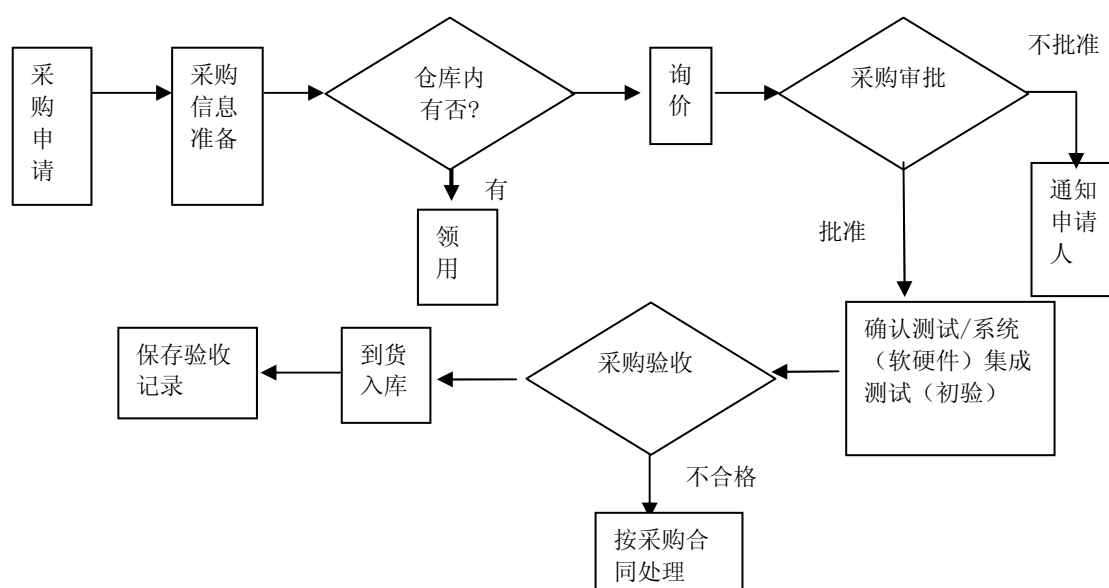
（三）主要业务模式

1、采购模式

公司商务部是采购实施的主要负责部门。

（1）采购控制流程

采购控制流程、流程要点、职责分工、与原厂商及代理商合作关系等信息如下：



①公司商务部负责对供应商进行调查、评价、选择和定期复评，建立动态的合格供应商清单。

②合同、订单在签订之前由公司技术、商务、法律等专业人员进行合同评审。

（2）与上游原厂商战略合作伙伴关系

公司在十几年的经营发展过程中，注重与行业上游如 IBM、HP、Oracle 等世界知名品牌原厂商建立良好的战略合作伙伴关系，获得了各原厂商的高级资质认证，与原厂商进行全面的合作：

①原厂商能够提供公司在新产品研发过程中需要使用的 IT 前沿技术、技术培训、现场支持以及原厂商的支撑软件使用许可证；

②公司具有与原厂商信息系统直接联线下单采购的优先权，享有优惠的折扣和交货期，有利于公司在项目的竞争中保持较好的成本优势；

③原厂商的渠道管理部门有专门对应的服务人员为本公司提供服务，定期为本公司提供原厂商的最新技术资料、产品信息、软硬件升级信息、技术培训信息、技术交流信息等。

（3）采购定价

公司的对外采购主要是购买系统集成设备。公司按照特定系统集成项目对硬件设备的要求，选择若干设备代理商，对其报价、付款条件等进行综合评价，以各方面条件最优惠的设备代理商为该次系统集成项目的供应商。

（4）采购价格的变动趋势

随着计算机硬件设备运算能力的不断提高、技术的不断发展以及产业化程度的逐步加深，报告期内，公司采购相同性能硬件设备的价格呈下降趋势。

2、生产模式

（1）应用软件产品开发模式

公司分别以深圳总部和上海分公司为基础建立了完整的软件开发体系，根据公司的研发计划、客户订单和运营服务项目需求进行产品开发。在研发管理方面，公司突出项目管理、需求分析、总体设计和测试管理，注重积累高端人才，深入研究行业发展方向，提前进行新产品研发，在业内争取先发优势。

①新产品研发过程

该模式适用于公司全新产品开发，主要包括以下过程：

第一，项目立项。公司技术总监组织业务和市场人员进行产品概念模型论证、产品技术方案可行性确认，并编写研发项目立项报告。

第二，项目评审。根据项目投入情况，组织不同级别的评审，评审参与人员有市场、销售、业务、技术、财务和外部专家。

第三，项目实施。项目通过评审后，公司组建正式的研发团队，进行项目计划、需求开发和分析、设计、编码、测试，提交符合质量目标要求的、可在既定软硬件支撑平台上运行的应用软件产品及文档。业务发展部和销售部参与项目工作，为后续市场推广进行知识转移。

第四，研发项目产品化。研发的产品能够通过客户入网测试，进行产品化上线部署，在用户试用阶段，产品化程度进一步提升，为后续市场全面推广奠定基础。

②已有产品的升级完善

该模式适用于基于公司已有产品的升级维护。在该模式下，项目的立项过程侧重于定义项目预算和研发目标，组建项目团队，项目组在公司已有软件产品的基础上，进行补充需求分析和开发，进行需求变更分析、设计、编码、测试，提交符合质量目标要求的、可在既定软硬件支撑平台上运行的应用软件产品以及文档，在市场中进行推广。

（2）服务模式

公司建立了完善的总部服务和本地服务两级客户服务体系。

总部服务主要由公司的技术支持部负责，本地服务由分公司、以及隶属于公司总部的服务团队负责。总部服务主要是对本地服务进行管理和支持，并定期对各服务团队的服务数据进行稽核，对客户服务满意度进行调查。

本地服务是公司为大客户设立的本地化服务。公司规定，客户服务响应率必须达到 100%，重大服务请求必须 100%及时完成，服务须记录客户反馈和满意程度。在服务团队所在城市范围内，服务人员在接到客户故障报告后 10 分钟内做出响应并提供远程诊断或与用户联系遥控处理，30 分钟内到达现场并进行处理；在本地服务团队所在城市范围外，服务人员在 12 小时之内到现场进行处理。

（3）系统集成服务的模式

①公司与客户签定正式的销售合同，组建项目团队。在工程准备阶段，项目经理和客户沟通，编写项目策划书和项目实施方案，并提交给公司进行方案评审。评审通过后，商务部组织设备订货。

②采购设备到达客户现场，项目组进行设备的到货开箱验收，与客户一起签署到货验收报告，按照项目实施方案进行安装调试，提供符合客户需求的平台。

③安装调试完毕，与客户进行各种功能和性能测试。

④测试通过，进行项目初验。

⑤初验通过，进入试运行阶段。

⑥试运行期结束，客户签署项目终验报告。

⑦项目终验后，公司的质量管理员编写质量总结报告，并将报告提交给公司质量管理部门存档，作为项目质量记录和经验累计，以便日后查阅。

3、销售模式

(1) 应用软件、系统集成、技术服务的销售模式

本公司采用直接销售的方式，由公司直接销售给中国电信集团、中国联通集团及其下属公司和各级政府采购中心，公司在电信行业和公安行业应用软件、系统集成的销售模式，以及提供技术服务的模式如下表所示。

序号	模式	描述
电信行业应用软件销售模式		
模式一	参加“统一选型，集中采购”	●参加软件标准规范编写，研发原型产品 ●通过集团统一入网检测取得入围厂商资格 ●参加集团集中采购项目招标 ●中标后与集团签定销售合同
模式二	参加“统一选型，分省采购”	●参加软件标准规范编写，研发原型产品 ●通过集团统一入网检测取得入围厂商资格 ●参加省公司采购项目招标 ●中标后与省公司签定销售合同
公安行业应用软件销售模式		
模式一	参加“统一选型，分级采购”	●按照公安部软件规范研发原型产品 ●参加公安部专业局产品认证和取得入围资格 ●参加各级政府采购中心招标 ●中标后与各级政府采购中心签约
模式二	参加“分级选型，分级采购”	●参加各级公安行业组织的产品测试和调查 ●参加各级政府采购中心的项目招标 ●中标后与各级政府采购中心签约
系统集成销售模式		
模式一	系统集成单独销售	●参加供应商初选，取得合格系统集成供应商资格 ●参加客户系统集成项目招标 ●中标后与客户签定系统集成项目合同
模式二	与应用软件捆绑销售	●取得应用软件入围厂商资格 ●参加客户应用软件+系统集成采购项目招标 ●中标后与客户签定软件+系统集成合同
技术服务领域模式		
模式一	单独提供技术服务	●参加供应商初选，取得合格服务供应商资格 ●参加客户技术服务项目招标 ●中标后与客户签定技术服务合同

模式二	与应用软件捆绑	●取得应用软件入围厂商资格 ●参加客户应用软件+技术服务采购项目招标 ●中标后与客户签定软件+技术服务销售合同

(2) 定价依据

公司主要采用成本加成的方法确定销售价格。对于应用软件业务，公司以产品研发、本地化实施开发、运行维护等成本因素为基础，加上参照行业平均毛利率计算的毛利初步确定售价；对于系统集成业务，公司以设备采购价款及服务成本为基础，再加上市场平均水平的毛利初步确定售价。在售价初步确定后，公司综合考虑产品特征、客户对象以及市场竞争程度等因素确定最终售价。

(3) 应用软件业务的价格变动趋势

2006 年度、2007 年度、2008 年度和 2009 年 1-9 月公司应用软件业务的毛利率分别为 66.28%、65.91%、65.76%和 66.48%，毛利率稳定，公司应用软件业务的总体价格水平保持平稳。

对于公司应用软件业务未来的价格变动趋势，赛迪顾问数据显示，2006 年到 2010 年，国内电信行业业务支撑系统软件市场以平均每年 20.10%的速度增长，预计到 2010 年，市场容量将超过 70 亿元，市场需求旺盛；此外，电信业务支撑系统研发投入大、周期长，对软件厂商的技术水平和研发能力要求高，市场准入门槛高，公司具有多年电信行业业务支撑系统软件的研发及销售经验，市场竞争力强。因此，未来电信行业业务支撑系统软件仍将保持较高的毛利率水平，公司应用软件业务的总体价格水平将继续保持平稳。

4、应用软件、系统集成业务的销售政策及客户的付款模式

报告期内公司的收入来源主要为应用软件、系统集成业务。

①在应用软件业务方面，客户在合同签订后按照合同执行进度，通常分为预付款、上线款、初验付款、终验付款四个阶段向公司付费。客户在应用软件的后续升级、换代时，与公司另行新签订应用软件开发合同并按合同执行进度向公司付费。公司的客户一般在每年的前一年底或年初制定预算，在下半年确认合同、验收结算及支付价款。公司应用软件收入受客户采购周期的影响较大，使得公司应用软件收入具有季节性特点，主要集中在每年的下半年实现，2006 年至 2008 年，上半年实现的应用软件收入占年度应用软件收入的比例平均为 31.69%。

②在系统集成业务方面，客户在合同签订后按照合同执行进度，通常分为预付款、开箱验货付款、验收付款三个阶段向公司付费。公司销售以自主研发的系列化行业应用软件产品为主，并以系统集成业务作为应用软件产品的有力支撑，公司根据自身应用软件市场份额提供配套的系统集成服务。系统集成业务主要为电信、公安及其他行业的客户提供基于公司软件产品的运行环境配套工程服务，保证运行环境的稳定和高效，形成面向电信、公安及其他行业客户需求的完整解决方案，从而有效提升公司知名度和整体品牌形象，进一步扩大公司应用软件开发的市场占有率。由于公司主要客户中国电信集团、中国联通集团系统集成集中采购在一年中分批进行，公司根据客户的需要提供系统集成业务，其发生时点没有明显的规律性。

上述销售模式和客户付款模式对公司收入平滑性的影响主要体现在营业收入具有季节性特点，公司每年上半年营业收入占年度总额的比例平均为 42.26%，营业收入主要集中在每年下半年实现。

（四）公司经营情况

1、公司主要产品的销售情况

（1）公司的主营业务构成

公司最近三年及一期主营业务按业务类别分类如下：

单位：万元

业务类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应用软件	10,410.27	56.23%	9,547.93	43.55%	7,218.30	47.14%	6,604.43	53.11%
技术服务	922.34	4.98%	1,358.91	6.20%	905.31	5.91%	694.95	5.59%
系统集成	7,182.77	38.79%	11,017.04	50.25%	7,188.06	46.95%	5,135.36	41.30%
合计	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.66	100.00%	12,434.74	100.00%

（2）公司应用软件收入情况

报告期内，主要应用软件销售情况及其占公司应用软件销售收入的比例如下：

单位：万元

行业	产品类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电信行业	准实时计费帐务类	1,879.19	18.05%	2,116.00	22.16%	2,068.83	28.66%	2,174.08	32.92%
	实时在线计费类	3,644.55	35.01%	2,864.84	30.00%	573.00	7.94%	48.60	0.74%
	客户关系管理类	2,288.35	21.98%	1,957.66	20.50%	1,617.23	22.40%	1,590.40	24.08%
	数据仓库类	1,872.30	17.99%	1,733.40	18.15%	1,983.36	27.48%	1,043.52	15.80%
	其他	-	-	78.96	0.83%	24.53	0.34%	100.16	1.52%
	小计	9,684.40	93.03%	8,750.86	91.65%	6,266.95	86.82%	4,956.75	75.05%
公安行业	公安基础业务	282.99	2.72%	290.72	3.04%	328.47	4.55%	811.06	12.28%
	公安综合应用	433.68	4.17%	500.85	5.25%	558.07	7.73%	268.95	4.07%
	小计	716.67	6.88%	791.57	8.29%	886.54	12.28%	1,080.00	16.35%
其他行业	非电信、公安行业软件	9.20	0.09%	5.50	0.06%	64.81	0.90%	567.68	8.59%
合计		10,410.27	100.00%	9,547.93	100.00%	7,218.30	100.00%	6,604.43	100.00%

2、消费群体

目前本公司电信行业准实时计费帐务类、实时在线计费类、客户关系管理类和数据仓库类产品的主要消费群体为电信运营商；公安行业公安基础业务类和公安综合应用类产品的主要消费群体为国家、省、市三级公安部门。

3、主要客户情况

（1）公司对主要客户的销售定价原则

公司对主要客户的销售定价原则以成本加成定价为基础，成本加成定价原则考虑产品研究开发、本地化实施开发、运行维护、设备及软件采购等成本因素，加上一定比例的毛利确定售价。公司在成本加成定价原则的基础上，综合考虑产品特征、客户对象、市场竞争程度等因素确定具体的定价。

（2）报告期内各期前五名销售客户的有关情况

2006 年前五名销售客户的有关情况：

单位：万元

客户名称	金额	占当期主营业务收入的比例	2006 年 12 月 31 日 应收账款余额	占当期应收账款余额的比例
安徽电信	4,299.40	34.58%	2,203.68	34.95%
西藏电信	1,913.96	15.39%	1,463.50	23.21%

上海市公安局	1,545.82	12.43%	197.22	3.13%
贵州电信	776.59	6.25%	717.42	11.38%
深圳市公安局	598.87	4.82%	7.92	0.13%
合计	9,134.64	73.46%	4,589.74	72.80%

2007 年前五名销售客户的有关情况：

单位：万元

客户名称	金额	占当期主营业务收入的比例	2007 年 12 月 31 日 应收账款余额	占当期应收账款余额的比例
安徽电信	5,085.07	33.21%	604.72	14.39%
西藏电信	1,728.64	11.29%	1,175.59	27.97%
四川电信	786.79	5.14%	355.88	8.47%
陕西电信	688.96	4.50%	730.92	17.39%
上海市公安局	646.52	4.22%	103.30	2.46%
合计	8,935.98	58.36%	2,970.41	70.68%

2008 年前五名销售客户的有关情况：

单位：万元

客户名称	金额	占当期主营业务收入的比例	2008 年 12 月 31 日 应收账款余额	占当期应收账款余额的比例
安徽电信	3,410.72	15.56%	1,389.13	20.44%
西藏电信	2,659.44	12.13%	1,828.02	26.9%
陕西电信	2,713.20	12.38%	0.00	0.00
四川电信	1,655.26	7.55%	904.59	13.31%
湖北电信	1,483.92	6.77%	918.63	13.52%
合计	11,922.54	54.38%	5,040.37	74.17%

2009 年 1-9 月前五名销售客户的有关情况：

单位：万元

客户名称	金额	占当期主营业务收入的比例	2009 年 9 月 30 日 应收账款余额	占当期应收账款余额的比例
安徽电信	4,386.51	23.69%	57.18	0.63%
陕西电信	3,185.63	17.20%	1,298.57	14.35%
重庆联通	1,917.48	10.36%	1,027.82	11.36%
西藏电信	1,788.49	9.66%	1,427.11	15.77%
四川电信	1,729.29	9.34%	718.55	7.94%
合计	13,007.40	70.25%	4,529.23	50.05%

在发行人主要客户中，无发行人向单个客户的销售比例超过发行人销售总额的 50% 的客户。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东在公司主要客户中未拥有任何权益。

4、发行人市场开拓的历史情况

本公司一直以来坚持以客户和市场为导向，不断加大新产品开发力度，形成“预研一批、开发一批、实施一批、维护一批”的研发模式，选取紧密结合市场、满足市场潜在需求的产品和课题进行新产品的预研。

(1) 发行人在中国电信集团市场开拓历史情况

产品类别	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
准实时计费账务类	安徽 (1个)	安徽 西藏 (2个)	安徽 西藏 广西 (3个)	安徽 西藏 广西 贵州 (4个)	安徽 西藏 广西 贵州 (4个)	安徽 西藏 广西 贵州 (4个)	安徽 西藏 广西 贵州 (4个)	安徽 西藏 广西 贵州 青海 (5个)
客户关系管理类			安徽 (1个)	安徽 (1个)	安徽 陕西 西藏 (3个)	安徽 陕西 西藏 (3个)	安徽 陕西 西藏 (3个)	安徽 陕西 西藏 四川 青海 (5个)
数据仓库类	-	-	-	安徽 海南 陕西 四川 广西 (5个)	安徽 海南 陕西 四川 广西 西藏 (6个)	安徽 海南 陕西 四川 广西 西藏 (6个)	安徽 海南 陕西 四川 广西 西藏 (6个)	安徽 西藏 海南 陕西 四川 广西 青海 (7个)
实时在线计费类	-	-	-	-	-	西藏 (1个)	西藏 安徽 青海 (3个)	西藏 安徽 青海 陕西 四川 湖北 (6个)

(2) 发行人在中国联通集团市场开拓历史情况

产品类别	2008年	2009年
实时在线计费类	安徽	安徽 河南 青海 海南 宁夏 天津
准实时计费帐务类	-	广西 重庆
客户关系管理类	-	广西 重庆

2008年8月，中国联通集团完成实时在线计费系统规范征求意见稿编制工作，2008年11月，本公司顺利入围中国联通集团实时在线计费系统试点，本次试点共有7家厂商入围，其中5家均是中国电信集团的软件产品入围厂商，本公司是其中之一。

5、稳定客户、开发新客户方面具体措施的说明

电信业务运营支撑系统软件市场特点为：软件供应商能否与已有电信运营商客户建立长期稳定的合作关系，关键在于软件供应商能否持续提供优质的技术服务，以及产品能否及时升级换代，以满足其业务不断发展的需求；而软件供应商要进入新的电信运营商客户，关键取决于其能否提供具有创新性的产品，可以说，拥有创新性产品是进入新的电信运营商的最根本途径。

鉴于以上市场特点，公司整体策略是通过“服务式营销策略+创新产品”稳定老客户、开发新客户：

第一，继续保持与国内主要电信运营商的战略合作伙伴关系。提升公司在电信运营价值链中的地位，通过长期深入的合作，实现与电信运营商的共赢。

第二，以成熟产品加优质服务稳固存量市场。通过健全软件运营保障服务体系，完善客户服务支撑平台，持续改进公司的客户服务质量，提高客户满意度，形成“以优质服务带动营销”的可持续营销模式，满足原有客户业务升级和全新业务开发的需求。

第三，以创新产品快速开发优势开拓增量市场。公司继续保持新产品的研发投入，通过开发具有创新性、技术领先的募集资金投资项目新产品，并提供全套的解决方案，开拓中国电信集团、中国联通集团和中国移动集团的新业务领域。

第四，集中公司优势资源，专注于电信运营商的应用软件领域，以业务支撑系统软件为核心业务，提升团队专业化水准，增强市场竞争力，实现可持续发展。

6、稳定老客户、开发新客户方面目标的说明

（1）稳定老客户

①本公司现有客户包括：中国电信集团安徽、西藏、广西、贵州、青海、湖北、陕西、四川等省公司，中国联通集团重庆、广西、安徽、河南、青海、海南、宁夏、天津等分公司，公司强调服务质量和业务支撑能力，不断提高老客户满意度，销售其他成熟产品。

②公司通过数据仓库软件在中国电信集团、实时在线计费系统软件在中国联通集团、准实时计费帐务软件和客户关系管理软件在中国联通集团和中国电信集团发展新客户，扩大市场占有率及市场份额。

③成功销售案例：在四川电信使用公司数据仓库类软件产品的基础上，成功向其销售客户关系管理类新产品、实时在线计费类；在陕西电信使用公司数据仓库类软件产品的基础上，成功向其销售客户关系管理类软件产品和实时计费类产品等。

（2）开发新客户

公司的募集资金投资项目是对新产品的开发和对现有产品的升级改造，有利于公司打破目前的市场竞争格局，公司争取在五年内发展十五个新客户：在运营期5年内，客户关系管理系统、企业智能决策支持平台、情报线索分析系统和基于构架和构件库的电信业务中间件平台分别计划年均销售18套、22套、29套和15套，融合计费软件系统和新一代电信运营支撑软件系统的年均销售计费用户分别为2,523.20万户和1,477.80万户。

（五）原材料采购

1、原材料采购情况

公司生产产品的主要原材料为各品牌的小型机、存储设备、服务器、网络设备、PC电脑、第三方软件等,均采用外购方式解决，为保证公司产品质量，公司外购件一般以IBM、HP、EMC、Cisco、Dell等品牌为主。

2、主要供应商情况

本公司 2006 年前五名供应商情况见下表：

单位：万元

供应商名称	供应内容	金额	占当期 采购总额比例
南京神州数码有限公司	IBM、HP 小型机,IBM、HP PC 服务器,IBM、HP 存储, Oracle 软件, IBM、HP 软件, Cisco 交换机,Cisco 路由器	1,045.70	19.77%
国际商业机器全球服务（中国）有限公司	IBM 小型机, IBM 存储	1,041.09	19.68%
北京富通东方科技有限公司	IBM 小型机, IBM 存储, Oracle 软件, IBM 软件	535.30	10.12%
上海神州数码有限公司	IBM、HP 小型机,IBM、HP PC 服务器,IBM、HP 存储, Oracle 软件, IBM、HP 软件, Cisco 交换机,Cisco 路由器	224.17	4.24%
佳杰科技（中国）有限公司	IBM、HP 小型机,IBM、HP PC 服务器,IBM、HP 存储, Oracle 软件	198.00	3.74%
合计		3,044.26	57.55%

本公司 2007 年前五名供应商情况见下表：

单位：万元

供应商名称	供应内容	金额	占当期 采购总额比例
深圳神州数码有限公司	IBM、HP 小型机,IBM、HP PC 服务器,IBM、HP 存储, Oracle 软件, IBM、HP 软件, Cisco 交换机, Cisco 路由器	3,775.62	32.78%
戴尔（中国）有限公司	Dell 服务器、Dell 电脑	1,404.99	12.20%
深圳市华成峰有限公司	IBM 小型机、IBM 存储	904.60	7.85%
佳杰科技（中国）有限公司	IBM、HP 小型机,IBM、HP PC 服务器,IBM、HP 存储, Oracle 软件	867.58	7.53%
国际商业机器全球服务（中国）有限公司	IBM 小型机, IBM 存储	809.08	7.02%
合计		7,761.89	67.38%

本公司 2008 年前五名供应商情况见下表：

单位：万元

供应商	供应内容	金额	占当期 采购总额比例
佳杰科技(上海)有限公司	HP 设备	3,472.11	20.88%
神州数码(深圳)有限公司	HP 设备、思科设备	3,322.25	19.98%

神州数码系统集成服务有限公司	HP 设备、思科设备 Cisco 交换机, Cisco 路由器	2,602.07	15.65%
武汉神州数码有限公司	HP PC 服务器, IBM、HP 存储, Oracle 软件, IBM、HP 软件	1,655.22	9.95%
北京富通东方科技有限公司	IBM 软硬件设备	1,152.56	6.93%
合计		12,204.21	73.38%

本公司 2009 年 1-9 月前五名供应商情况见下表:

单位: 万元

供应商	供应内容	金额	占当期 采购总额比例
佳杰科技(上海)有限公司	服务器、配件等	3,228.18	45.04%
中国惠普有限公司	HP 服务器、软件	824.65	11.51%
上海长江计算机(集团)科技中心有限公司	HP 设备等	440.00	6.14%
北京慧马奔腾电子技术有限公司	HP 设备等	231.41	3.23%
北京百川世纪能源科技有限公司	软件及服务	200.00	2.79%
合计		4,924.24	68.70%

在发行人主要供应商中,无发行人向单个供应商的采购比例超过发行人采购总额的 50%的供应商。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心技术人员,主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在公司主要供应商中未拥有任何权益。

(六) 产品质量控制情况

为了保证公司产品与服务的质量并维护公司的品牌形象,公司建立了一套严格的、完备的质量管理体系,通过有效运行该体系并使其不断完善,公司近年来的客户满意度一直保持在 99%以上,且从未因产品质量与客户发生纠纷。

1、质量目标

本着“为客户创造价值,与客户共同成长”的经营理念,公司制定了产品与服务质量的目标,即向客户提供高性价比和高可靠的系统集成解决方案;提供优秀的行业软件产品;不断健全和深化质量管理体系;强化售前、售中和售后的全程服务。

2、质量控制标准

公司 2002 年通过了 ISO9001:2000 质量体系认证，并于 2005 年、2008 年分别通过深圳质量认证中心换证复评。同时，公司在软件开发和维护过程中引入了 CMMI 模型，并严格按照 CMM 的有关规范评估和改进软件开发流程及软件工程能力，2008 年 11 月，公司通过 CMMI 三级认证。此外，公司在软件开发过程中还遵循软件设计文档规范 GB/T8567-1988 和计算机软件质量保证计划规范 GB/T12504-90 等国家标准，并遵循电信运营商和公安部门的相关标准。

3、质量控制措施

公司设立了专门的质量管理部门，该部门负责建立公司的质量保证和项目管理制度，推进以服务质量和项目管理水平为评价标准的考核机制。此外，公司引入了软件需求与测试、缺陷及变更等管理平台，用以跟踪软件开发过程并提高开发效率。

（1）规范软件开发过程，加强过程质量控制

结合行业经验，公司定义了软件生命周期模型，编写了《项目计划过程》、《需求分析过程》、《软件设计过程》和《软件测试过程》等多个过程管理文件，编制了《需求变更管理规范》、《概要设计指南》、《数据库设计指南》等数十个作业指导书，这些必要的文件和机制规范了项目管理、项目监控、需求开发与管理、设计、实现及测试过程，降低了软件开发过程中的各种风险，保证软件项目的开发进度，减少返工工作量，使项目能够按时并保质保量完成。

（2）规范客户服务流程

为使软件产品交付使用后客户能够得到有效的技术支持和服务，公司对客户服务过程和产品维护流程进行了规范，编写了《软件维护过程》、《客户服务执行规范》、《产品部署规范》和《数据管理规范》等作业指导书。这些文件规定了客服项目组的职责及日常工作，力求客户服务规范化、专业化，提高服务效率，提升客户满意度。同时，公司质量保证人员还会对客服情况进行定期审计，从而不断规范和改进服务流程，提高服务质量。

（3）规范系统集成工作

公司编写了《系统集成项目设计和开发规范》、《系统集成项目工程实施规范》、《系统集成项目测试作业指导书》等，用于规范系统集成业务并提高系统集成总体设计和实施能力。

（4）强化原材料采购的质量控制

在采购环节，公司商务部每年对供应商的经营状况进行跟踪记录和评估，对于评估结果未达公司要求的供应商，取消其供应商资格。商务部每三年对所有合格供应商进行一次复查，以确定是否保留其继续供货的资格。

在原材料验收环节，公司制订了原材料检测内容和流程。设备到货后，验收人员会对设备外包装、装箱清单等进行检查，并开箱对设备配置进行确认，条件允许的情况下还要进行加电检测。

（5）管理和后台支持工作 IT 化

从 2003 年起，公司自行开发了办公自动化系统，到目前为止已有项目管理、合同管理、采购管理、客户服务管理、人力资源管理及后勤管理等几个 OA 子系统投入运行，近两年，先后采购了项目管理平台和网上学习平台，这些系统实现了主要业务流程及日常办公管理的信息化、网络化，显著改善了公司的管理水平。

（6）产品质量纠纷

公司近三年内未发生任何产品质量纠纷。

四、主要固定资产与无形资产

（一）主要固定资产

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司的固定资产主要包括房屋、生产经营用电脑设备、运输设备和办公设备等，具体情况如下表所示：

单位：万元

固定资产类别	固定资产原价	累计折旧	固定资产净值	折旧年限
房屋建筑物	683.63	171.76	511.87	20 年
电子设备	1,572.82	510.29	1,062.53	5 年
运输工具	283.88	221.63	62.25	5 年
其他设备	129.49	86.91	42.58	5 年
合计	2,669.83	990.59	1,679.23	

（二）主要生产设备情况

序号	资产名称	数量	成新率	取得方式	使用寿命	已使用寿命	先进性	报废可能	资产原值 (万元)	资产净值 (万元)
1	HP 设备	1	91%	自购	60 个月	6 个月	国际先进	无	76.59	69.33
2	小型机	3	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	164.6	154.16
3	IBM 服务器	1	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	64.62	60.54
4	HDS AMS500 磁盘阵列	1	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	35.04	32.84
5	IBM-AIX(P55A)服务器	1	87%	自购	60 个月	8 个月	国际先进	无	27.07	23.63
6	电脑配件	3	65%	自购	60 个月	22 个月	国际先进	无	60.99	39.65
7	服务器	3	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	40.74	38.14
8	EMC-CX300	1	63%	自购	60 个月	23 个月	国际先进	无	21.3	13.48
9	HPRX3600 小型机	1	73%	自购	60 个月	17 个月	国际先进	无	20.41	14.97
10	IBM 存储	1	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	19.76	18.52
11	Fast600 配件	1	16%	自购	60 个月	53 个月	国际先进	无	18.31	2.94
12	IBM P630 小型机	1	8%	自购	60 个月	58 个月	国际先进	无	17.7	1.46
13	HPRX8620 服务器	1	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	15.33	14.37
14	Fast600	1	13%	自购	60 个月	54 个月	国际先进	无	13.07	1.73
15	IBM 小型机	1	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	12.95	12.11
16	台式机	1	94%	自购	60 个月	4 个月	国际先进	无	10.42	9.78
17	IBM 小型机	1	76%	自购	60 个月	15 个月	国际先进	无	9.93	7.53
18	IBM 小型机	3	87%	自购	60 个月	8 个月	国际先进	无	28.2	24.6
19	55A 设备扩容	1	71%	自购	60 个月	19 个月	国际先进	无	8.42	5.95
20	IBM P55A 主机	1	58%	自购	60 个月	26 个月	国际先进	无	7.5	4.38
21	HPRX8620 服务器	1	97%	自购	60 个月	2 个月	国际先进	无	28.63	27.73
22	HPRX8620 服务器	1	97%	自购	60 个月	2 个月	国际先进	无	22.48	21.76
23	Clementine 服务器	1	100%	自购	60 个月	0 个月	国际先进	无	81.20	81.20

注：“成新率”是净值与原值之比。

（三）主要经营性房产

本公司所使用的主要房屋（包括拥有的房屋和租赁使用的房屋）建筑面积总计 3,141.01 平方米，其中，本公司自有房屋 1,733.85 平方米，租赁房屋 1,407.16 平方米。

1、本公司拥有的房屋

房屋所有坐落地及面积	所有者名称	证书号码	权利终止日期	取得方式	他项权利
深圳市高新技术工业村 T-3 厂房 T3B3-a 三层，1,029.02 平米	深圳天源迪科信息技术股份有限公司	4000326354	2050 年 11 月 2 日	购买	有
深圳市高新技术工业村 T-3 厂房 T3B3-b 三层，704.83 平米	深圳天源迪科信息技术股份有限公司	4000326356	2050 年 11 月 2 日	购买	有

注：发行人拥有的上述房产及其土地使用权于 2009 年 6 月 11 日抵押给招商银行深圳深纺大厦支行。

2、本公司租赁的主要房屋

根据本公司与深圳市奥维迅科技股份有限公司签订了《房屋租赁协议》，租赁其位于深圳市高新技术工业村高新南七道 T3 厂房 2 楼 T3A2-a，租赁面积为 734.16 平方米。

根据本公司与深圳市巨龙科教高技术股份有限公司签订的《房屋租赁协议》，本公司租赁其位于深圳市高新技术产业区南区 T3 栋 4 楼，租赁面积为 673 平方米。

（四）主要无形资产

本公司无形资产包括商标、计算机软件著作权、其他等。

1、商标

目前，本公司使用的商标已在国家工商行政管理总局商标局注册，具体情况如下：

商标名称	注册人	注册号	注册有效期	核定服务项目(类别)
	深圳天源迪科信息技术股份有限公司	1159731	1998 年 3 月 14 日至 2008 年 3 月 13 日	第 42 类

该商标为注册人自行申请取得，且已完成续展注册，商标续展注册有效期从 2008 年 3 月 14 日至 2018 年 3 月 13 日。

公司另有一个商标正在申请注册,已于 2007 年 9 月 13 日取得国家工商行政管理总局商标局下发的《注册申请受理通知书》,具体情况如下:

商标名称	申请人	申请日	申请号	类别
天源迪科	深圳天源迪科信息技术股份有限公司	2007 年 5 月 18 日	6055545	第 42 类

2、计算机软件著作权

本公司获得国家版权局计算机软件著作权登记 49 项,这些软件产品属于本公司自主知识产权的软件成果,均为原始创新获得,有 27 项因企业名称变更(由天源迪科有限公司更名为天源迪科)引起著作权转移,故取得方式为承受取得。

序号	软件名称	证书编号	权利期限	取得方式
01	天源迪科 ETL 通用管理平台软件 V1.0[简称: DIC-ETL-MGT]	第 076078 号	自 2007 年 4 月 30 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
02	天源迪科统一充值平台软件 V1.0[简称: DIC-VC]	第 076079 号	自 2007 年 5 月 20 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
03	天源迪科电子售卡平台软件[简称: DIC-ESCP] V1.0	第 076668 号	自 2007 年 5 月 25 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
04	天源迪科网上营业厅软件[简称: DIC-E-Commerce-Service]V1.0	第 080178 号	自 2007 年 3 月 30 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
05	天源迪科道口车牌实时比对软件 V1.0[简称: DIC-LPRCS]	第 076082 号	自 2003 年 10 月 15 日至 2053 年 12 月 31 日	承受取得
06	天源迪科道口车驾查控软件 V1.0[简称: DIC-MDCS-SHP]	第 076083 号	自 2006 年 9 月 25 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
07	天源迪科在线计费软件 V1.0[简称: DIC-OCS]	第 076084 号	自 2005 年 10 月 12 日至 2055 年 12 月 31 日	承受取得
08	天源迪科电信营销服务支撑软件 V2.0[简称: DIC-I-CHANNEL]	第 076085 号	自 2005 年 1 月 8 日至 2055 年 12 月 31 日	承受取得
09	天源迪科电信经营分析软件 V2.0[简称: DIC-TBAS]	第 076086 号	自 2004 年 12 月 28 日至 2054 年 12 月 31 日	承受取得
10	天源迪科电信客户关系管理软件 V1.0[简称: DIC-CRM]	第 076087 号	自 2006 年 3 月 5 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
11	天源迪科电信数据仓库软件 V1.0[简称: DIC-EDA]	第 076088 号	自 2006 年 2 月 28 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
12	天源迪科数据库管理员助手软件 V2.0[简称: DIC-DBManager]	第 076089 号	自 2006 年 3 月 1 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
13	天源迪科电信经营分析软件 V1.0[简称: DIC-TBAS]	第 076090 号	自 2004 年 5 月 8 日至 2054 年 12 月 31 日	承受取得
14	天源迪科电信营销服务支撑软件 V1.0[简称: DIC-I-CHANNEL]	第 076091 号	自 2003 年 6 月 30 日至 2053 年 12 月 31 日	承受取得
15	天源迪科电信产品管理软件 V1.0[简称: DIC-PSD]	第 076092 号	自 2004 年 5 月 10 日至 2054 年 12 月 31 日	承受取得

16	天源迪科联机数据采集和监控 V2.0[简称: DIC-DCM]	第 076093 号	自 2003 年 5 月 1 日至 2053 年 12 月 31 日	承受取得
17	天源迪科电信综合计算帐务软件 V1.0[简称: DIC-IBA]	第 076094 号	自 2004 年 5 月 28 日至 2054 年 12 月 31 日	承受取得
18	天源迪科电信综合计费帐务软件 V2.0[简称: DIC-IBA]	第 076095 号	自 2005 年 10 月 15 日至 2055 年 12 月 31 日	承受取得
19	天源迪科 3G 计费软件 V1.0[简称: DIC-3G-BILLING]	第 076096 号	自 2005 年 4 月 28 日至 2055 年 12 月 31 日	承受取得
20	天源迪科综合信息查询软件 V1.0[简称: DIC-PSBIS]	第 076097 号	自 2006 年 9 月 25 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
21	天源迪科信息对比软件 V1.0[简称: DIC-PSBICS]	第 076098 号	自 2006 年 9 月 1 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
22	天源迪科新一代出入境管理软件 V1.0[简称: DIC-EEMIS]	第 076099 号	自 2006 年 9 月 13 日至 2056 年 12 月 21 日	承受取得
23	天源迪科数据交换与集成平台软件 V1.0[简称: DIC-DEIP]	第 076100 号	自 2006 年 9 月 1 日至 2056 年 12 月 31 日	承受取得
24	天源迪科驾驶员违法信息管理软件 V1.0[简称: DIC-VDPIMS]	第 076101 号	自 2003 年 10 月 10 日至 2053 年 12 月 31 日	承受取得
25	天源迪科本地电信业务计费帐务系统 V3.0[简称: DICBALT]	第 076747 号	自 2001 年 1 月 20 日至 2051 年 12 月 31 日	承受取得
26	天源迪科医保管理系统软件 V1.0[简称: TYDIC-HIMIS V1.0]	第 076748 号	自 2002 年 10 月 10 日至 2052 年 12 月 31 日	承受取得
27	迪科五保合一社会保险管理系统软件 V1.5[简称: DIC-SIMIS V1.5]	第 076749 号	自 2002 年 1 月 10 日至 2052 年 12 月 31 日	承受取得
28	迪科四保合一社会保险管理系统软件 V1.5[简称: DIC-SIMIS V1.5]	第 076750 号	自 2002 年 10 月 10 日至 2052 年 12 月 31 日	承受取得
29	天源迪科电信省级综合结算系统软件 V3.0[简称: TSS]	第 076751 号	自 2002 年 10 月 25 日至 2052 年 12 月 31 日	承受取得
30	天源迪科共享数据平台软件 V1.0[简称: DIC-ODS/DIC-SID]	第 076752 号	自 2005 年 11 月 30 日至 2055 年 12 月 31 日	承受取得
31	迪科社会保险财务管理软件 V1.0[简称: DIC-SI V1.5]	第 076753 号	自 2002 年 10 月 10 日至 2052 年 12 月 31 日	承受取得
32	天源迪科非机动车信息管理系统软件 V1.0[简称: DIC-NMCIS-SHTPD]	第 096260 号	自 2006 年 12 月 31 日至 2056 年 12 月 31 日	原始取得
33	天源迪科客户俱乐部软件 V1.0[简称: DIC-CRM-CC]	第 106752 号	自 2008 年 5 月 31 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
34	天源迪科自服务平台软件 V1.0[简称: DIC-WSS]	第 106751 号	自 2008 年 6 月 30 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
35	天源迪科综合客户管理软件 V1.0[简称: DIC-CRM-CM]	第 132479 号	自 2008 年 12 月 1 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
36	天源迪科综合客户服务软件 V1.0[简称: DIC-CRM-CSR]	第 132417 号	自 2008 年 11 月 1 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
37	天源迪科综合受理平台软件 V2.0[简称: DIC-CSP]	第 106755 号	自 2008 年 6 月 30 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
38	天源迪科余额管理中心软件 V1.0[简称: DIC-ABM]	第 106753 号	自 2008 年 5 月 31 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得

39	天源迪科代理商管理平台软件 V1.0	第 106756 号	自 2008 年 5 月 31 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
40	天源迪科数据集成平台专业版软件 V1.0	第 096259 号	自 2007 年 7 月 1 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
41	天源迪科刑侦犯罪信息专用平台软件 V1.0[简称: DIC-CRIAPS V 1.0]	第 099997 号	自 2007 年 8 月 15 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
42	天源迪科刑侦情报分析研判软件 V1.0[简称: DIC-CRIAS]	第 132429 号	自 2008 年 5 月 10 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
43	天源迪科智能报表平台软件 V1.0[简称: DIC-CRFP]	第 099996 号	自 2007 年 2 月 28 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
44	天源迪科智能门户软件 V1.0[简称: DIC-IPORTAL]	第 099998 号	自 2007 年 8 月 31 日至 2057 年 12 月 31 日	原始取得
45	天源迪科综合记费财务软件 V4.0[简称: DIC-IBA]	第 106754 号	自 2008 年 6 月 30 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
46	天源迪科新一代联通合作伙伴管理软件 [简称: DIC-UBSS-PRM]V1.0	第 0165574 号	自 2009 年 4 月 15 日至 2059 年 12 月 31 日	原始取得
47	天源迪科针对性营销软件 [简称: DIC-TMSS]V2.0	第 0165576 号	自 2008 年 12 月 30 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
48	天源迪科在线计费软件 [简称: DIC-OCS]V3.0	第 0165577 号	自 2008 年 7 月 7 日至 2058 年 12 月 31 日	原始取得
49	天源迪科新一代联通客户关系管理软件 [简称: DIC-UBSS-CRM]V1.0	第 0167382 号	自 2009 年 3 月 20 日至 2059 年 12 月 31 日	原始取得

公司获得 34 项产品登记, 情况如下:

类别	软件名称	产品登记证书编号	获证日期
准实时计费帐务	天源迪科联机数据采集和监控软件	深 DGY-2003-0515	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科 3G 计费软件	深 DGY-2005-0330	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科电信综合计费帐务软件	深 DGY-2005-0905	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科电信综合结算系统软件	深 DGY-2003-0223	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科综合计费账务软件	深 DGY-2008-0677	2008 年 7 月 31 日
客户关系管理类	天源迪科电信产品管理软件	深 DGY-2005-0332	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科电信客户关系管理软件	深 DGY-2006-0301	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科电信营销服务支撑软件	深 DGY-2005-0089	2007 年 7 月 27 日
	天源迪科网上营业厅软件	深 DGY-2007-0608	2007 年 7 月 27 日
	天源迪科综合受理平台软件	深 DGY-2008-0678	2008 年 7 月 31 日
	天源迪科自服务平台软件	深 DGY-2008-0675	2008 年 7 月 31 日
	天源迪科代理商管理平台软件	深 DGY-2008-0674	2008 年 7 月 31 日
	天源迪科客户俱乐部软件	深 DGY-2008-0673	2008 年 7 月 31 日
	天源迪科综合客户服务软件	深 DGY-2008-1545	2008 年 12 月 31 日

	天源迪科综合客户管理软件	深 DGY-2008-1546	2008 年 12 月 31 日
数据仓库类	天源迪科电信经营分析软件	深 DGY-2005-0331	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科电信数据仓库软件	深 DGY-2006-0300	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科共享数据平台软件	深 DGY-2005-0904	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科 ETL 通用管理平台软件	深 DGY-2007-0609	2007 年 7 月 27 日
	天源迪科智能报表平台软件	深 DGY-2008-0306	2008 年 4 月 29 日
	天源迪科智能门户软件	深 DGY-2008-0307	2008 年 4 月 29 日
实时在线计费	天源迪科在线计费软件	深 DGY-2005-0727	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科统一充值平台软件	深 DGY-2007-0607	2007 年 7 月 27 日
	天源电子售卡平台软件	深 DGY-2007-0606	2007 年 7 月 27 日
	天源迪科余额管理中心软件	深 DGY-2008-0676	2008 年 7 月 31 日
公安基础业务类	天源迪科道口车驾查控软件	深 DGY-2007-0139	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科新一代出入境管理软件	深 DGY-2007-0143	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科非机动车信息管理系统软件	深 DGY-2008-0308	2008 年 4 月 29 日
公安综合应用类	天源迪科综合信息查询软件	深 DGY-2007-0140	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科数据交换与集成平台软件	深 DGY-2007-0141	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科信息比对软件	深 DGY-2007-0142	2007 年 5 月 31 日
	天源迪科数据集成平台专业版软件	深 DGY-2008-0309	2008 年 4 月 29 日
	天源迪科刑侦犯罪信息专用平台软件	深 DGY-2008-0310	2008 年 4 月 29 日
	天源迪科刑侦情报分析研判软件	深 DGY-2008-1547	2008 年 12 月 31 日

3、国家与行业资质认证

(1) 国家与行业资质认证

序号	资质名称	证书编码 或批准文号	发证单位	发证/认定时间及说明
1	高新技术企业认定证书	S980010	深圳市科技和信息局	1998 年 7 月 1 日通过认定至今每年通过年审
2	软件企业认定证书	深 R-2000-0015	深圳市科技和信息局	2001 年 2 月 21 日通过认定至今每年通过年审
3	计算机信息系统集成资质二级证书	Z2440320030061	中华人民共和国信息产业部	2003 年 2 月 18 日首次发证, 2007 年 2 月 18 日换证

4	国家规划布局内重点软件企业证书	发改高技[2008]第513号文	中华人民共和国国家发展和改革委员会、中华人民共和国工业和信息化部、中华人民共和国商务部、国家税务总局	2007年12月31日
5	国家级高新技术企业证书	GR200844200362	深圳市科技和信息局、深圳市财政局、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局	2008年12月16日
6	国家规划布局内重点软件企业证书	发改高技[2008]第3700号文	中华人民共和国国家发展和改革委员会、中华人民共和国工业和信息化部、中华人民共和国商务部、国家税务总局	2008年12月31日
7	深圳市重点软件企业认定证书	深 ZR-2008-15	深圳市科技和信息局	2008年12月29日

(2) 行业准入资格

序号	行业	资格名称	批准单位	通过时间
1	电信	统一充值平台	中国电信集团	2007年7月2日
2		实时在线计费系统	中国电信集团	2006年9月29日
3		计费模型1.0计费产品	中国电信集团	2005年9月16日
4		经营分析与决策支持系统	中国电信集团	2005年7月7月
5		本地电信业务计费帐务系统	中国邮电电信总局	1999年8月25日
6		实时在线计费系统	中国联通集团	2008年12月29日
7		新一代 BSS	中国联通集团	2009年4月7日
8	公安	新一代出入境管理信息系统	公安部出入境管理局	2006年12月10日

4、自有关键技术

公司软件产品中使用的核心技术均属于公司原始创新取得，公司拥有自主知识产权。

序号	技术名称	取得方式
1	实时应用框架	原始创新
2	行业开发技术框架	原始创新
3	通用业务规则配置构件	原始创新

4	统一计费引擎	原始创新
5	批处理调度和处理技术	原始创新
6	数据 ETL 管理平台	原始创新
7	数据集成平台	原始创新

五、特许经营、境外经营的情况

截至目前，本公司未获得特许经营权，也没有进行境外经营活动。

六、核心技术及核心技术产品收入情况

（一）主要产品的核心技术

行业	产品名称	技术名称	成熟程度	先进程度	备注
电信	天源迪科电信综合计费帐务软件	统一计费引擎/批处理调度和处理技术	成熟应用	技术稳定，国内领先	原始创新
	天源迪科电信综合结算系统软件				
	天源迪科 3G 计费软件				
	天源迪科实时在线计费软件				
电信	天源迪科电信经营分析软件经营分析软件	数据集成平台/数据 ETL 管理平台	成熟应用	技术稳定，国内领先	原始创新
	天源迪科电信数据仓库平台				
	天源迪科电信共享数据平台				
公安	天源迪科信息综合查询软件				
	天源迪科信息综合比对软件				
电信	天源迪科电信客户关系管理软件	行业应用开发技术框架/通用业务规则配置构件	成熟应用	技术稳定，国内先进	原始创新
公安	天源迪科新一代出入境管理信息软件				
电信	天源迪科实时在线计费软件	实时应用框架	成熟应用	技术稳定，国际先进	原始创新

1、统一计费引擎技术

计费引擎采用了数据格式标准化、信息增强技术、统一计费模型定义、数据缓存技术以及公式运算技术，实现了计费业务无关性、费用类型无关性和支付无关性等业务要求。业务无关性体现在对不同网络（如 GSM、固定电话、PHS、ADSL）、不同业务（如语音、数据、内容应用）的呼叫，行为记录格式和内容透明，均采用统一的批价引擎；费用类型无关性指无论是使用费、周期性费用、还是一次性费用均采用同样的批价引擎；支付无关性指对预付费、后付费计费，

均采用同样的计费引擎。通过统一计费引擎的设计和开发，提高了计费软件产品化和质量，为计费融合提供保证。

2、批处理调度和处理技术

批处理调度和处理技术主要包括任务调度技术、任务批处理技术、异常调度处理技术，任务调度技术包括：通过中央控制器给分布式应用模块分配待处理任务、监控处理进度和根据资源使用状况的任务调度；任务批处理技术包括：进程通讯、共享内存、文件处理和文件索引技术；异常调度处理技术包括：任务异常回退和调度技术，保证任务按照时间序列被处理。该技术满足了电信业务支撑系统高性能的要求，能够快速完成电信运营商大数据量话单和账单处理，给客户及时的信息查询服务，同时为企业提供高额话费预警和准实时经营分析应用。

3、数据集成平台

数据集成平台是为各类信息系统提供数据共享和数据整合服务的支撑平台，主要包括透明数据访问接口、数据格式转换以及数据处理流程自定义技术，提供支持基于关系数据库、格式化文本文件、XML 文档和目录结构等数据源接入技术，支持基于 JDBC、ODBC/JDBC 桥接、数据库连接池等源和目标端的数据连接，支持基于第三方标准数据传输中间件（如 MQ/JMS）的数据连接。运用数据集成平台，能够在分散和复杂的信息系统间快速建立数据共享和相互操作环境，为信息系统提供适应各类实际业务应用需求的数据集成基础事务功能服务，解决各行业系统独立、数据分散的综合信息应用需求。

4、数据 ETL 管理平台

数据 ETL 管理平台通过采用通用数据抽取接口、进程管理、任务调度和流程管理技术，集成商用 ETL 工具，具备动态参数配置和图形化流程配置能力，为电信行业和公安行业提供复杂信息整合服务，提升数据整合能力，提高数据质量，且方便维护。

5、行业应用开发技术框架

行业应用开发技术采用 SOA 和 SCA 的技术架构和面向对象的分析设计方法，实现展现层、控制层、业务层和数据层分层设计，支持组件和插件化设计，

整合页面组件、工作流引擎、规则引擎、数据访问接口及 Portal 技术，减少研发中的重复工作，提高研发效率和产品质量，从根本上提升公司研发能力。

6、通用业务规则配置

通用业务规则配置采用了业务规则抽象、业务规则引擎模板技术，利用 JAVA 开发技术框架，预实现前台展现模式和后台处理逻辑。采用该构件可提高公司电信行业和公安行业应用软件产品的业务配置能力和灵活性，提升产品市场竞争能力，缩短产品推出周期。

7、实时应用框架技术

实时应用框架包括的技术主要有：通讯技术、线程调度、过载保护技术、自我管理技术、高性能运算技术等。作为本公司实时在线计费软件的核心技术框架，实时应用框架技术能够保证该系统具备电信级设备的稳定性和处理效率。

（二）核心技术产品收入情况

业务类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应用软件收入	10,410.27	56.22%	9,547.93	43.55%	7,218.30	47.14%	6,604.43	53.11%
营业收入合计	18,515.38	-	21,923.87	-	15,311.66	-	12,434.74	-

（三）本公司与 HP 合作研发 OCS 的情况

本公司与中国惠普有限公司（以下简称“惠普中国”）是战略合作伙伴关系，2006 年 6 月双方就合作研发在线计费系统（Online Charging System，简称 OCS）并拓展市场签订战略合作框架协议（以下简称“合作协议”），现就合作协议的有关内容披露如下：

1、合作方式：

双方基于本公司天源迪科电信业务支撑软件产品和惠普智能网软件产品，开发出符合相关技术规范且独立于特定硬件平台的 OCS 在线计费软件产品。

惠普中国的产品在整套 OCS 解决方案中主要负责网络设备信息交互、指令格式转换及分发等，本公司在整套 OCS 解决方案中主要负责面向客户业务计费和余额管理等。双方产品独立性强，不存在互相依赖，合作过程中双方投入的各自产品，知识产权归属于原所有者。

在销售过程中，若本公司与最终用户（电信运营商）签订 OCS 解决方案销售合同，则惠普中国与最终用户之间不存在合同关系；若惠普中国与最终用户签订 OCS 解决方案销售合同，则本公司与最终用户之间不存在合同关系。本公司和惠普中国中的任一方向最终用户签订的 OCS 解决方案销售合同中涉及采用另一方产品的，由合同签订方（本公司或惠普中国）向另一方采购。

2、协议约定合作期限是 2 年，且如果在协议合作期限内双方采用共同开发的 OCS 在线计费解决方案在目标市场取得至少一个 OCS 现场试验或商用部署，则合作协议自动延续 2 年。双方在合作期内已合作取得项目合同，合同有效已延期至 2010 年 6 月。

3、公司是否存在对 H P 公司设备依赖的风险及其相关风险

本公司专注电信行业应用软件十余年，自主研发的在线计费类软件产品具有处理效率高、稳定性好、产品跨平台等特点，产品质量获得了客户的高度认可并占据了相当的市场份额，公司在拓展 OCS 产品市场的过程中不存在对惠普中国及其他公司产品的依赖，原因如下：

（1）在电信计费系统领域，惠普中国的优势主要是电信智能网产品，在双方合作中，惠普中国提供的产品属于网络通讯分发及会话控制软件，通用性强，本公司能够不依赖惠普中国产品而采购其他厂商类似产品，且本公司有能力独立实施。

（2）本公司实时在线计费软件产品独立于特定硬件平台，并能够运行于各种主流硬件产品之上，不对惠普硬件设备产生任何依赖。

（3）到目前为止，采用天源迪科+HP 方式取得的 OCS 解决方案销售合同均由本公司与最终客户签署，公司在价格公允的前提下优先向惠普中国购买有关软件及服务。

七、公司的技术储备情况

（一）正在进行的主要研发项目

以下研发的项目都由公司自主研发，属于自主创新型软件产品。

序号	项目	开始时间	预期结束时间	进展情况	拟达到的目标	所属行业
1	协同营销平台	2009年3月	2009年11月	试用阶段	企业跨部门营销执行平台，包括营销单派发、流转、执行、评估。 关键技术研究应用：数据缓存、个性化页面定义。	电信
2	客户特征库	2009年5月	2010年2月	分析阶段	建立客户行为特征库，为企业营销策划提供数据支撑。 关键技术研究应用：行为模型、并行数据处理。	电信
3	合作伙伴管理	2008年12月	2009年10月	完善阶段	对电信运营商的合作伙伴准入、产品管理、考核评估、结算、退出提供全流程管理。 关键技术研究应用：流程引擎。	电信
4	综合客户服务二版	2009年1月	2009年10月	测试阶段	在现有综合客户服务软件基础上，升级改造，支撑后3G各种新产品组合，支持快速受理，提高受理效率，整合客户受理、交费、查询服务界面，提升客户感知。 关键技术研究应用：SSO、JSF页面模板、动态数据寻址。	电信
5	营销服务管理平台	2009年3月	2009年12月	设计阶段	属于升级优化项目，在电信聚焦客户网格化管理基础上，整合客户营销、销售、客户维系和挽留服务。 关键技术研究应用：流程引擎、个性化页面定制。	电信
6	API管理平台	2009年1月	2009年12月	设计阶段	提供组件注册、测试、发布、应用和计费全流程管理 关键技术：企业信息总线、PaaS	电信
7	电信统一支付充值平台	2009年6月	2009年12月	立项阶段	整合支付和充值服务，建立电信运营商货币中心，支撑小额支付和在线充值 关键技术：内存数据库、实时处理技术框架	电信
8	关键业务审计系统	2008年10月	2009年10月	研发测试阶段	提供业务信息系统关键业务处理的合规审计。 关键技术：日志编译解析器、消息发布和流转、信息安全	公安
9	城市道路交通应急处置智能化系统	2009年3月	2010年3月	设计阶段	为城市道路交通事故、灾难、紧急事件等应急处置，提供智能化的指挥决策和疏散诱导支持。 关键技术：业务建模、数据分析、辅助决策支持	公安

1、移动开发技术

基于手机终端、掌上电脑等移动终端的开发技术框架，提供基于 WAP 协议的 JAVA、BREW 等开发平台。WAP 协议是一种向移动终端提供互联网内容和先进增值服务的全球统一的开放式协议标准，是简化了的无线 Internet 协议。WAP 将 Internet 和移动电话技术结合起来，使随时随地访问丰富的互联网络资源成为现实。为移动用户提供个性化应用，是未来个人应用的发展方向。基于移动开发

技术平台，通过和企业原有业务平台互联，为终端客户提供个性化门户管理、信息管理、事务管理以及与业务关联的业务管理。

2、 workflow 引擎技术

workflow 引擎是可以预先设置、自动实现各工作单元连接的应用组件。它将 workflow 中的工作前后组织在一起的逻辑和规则在计算机中以恰当的模型进行表示并对其实施计算，是管理类软件必须提供的技术手段和能力。通过在设计开发框架层面应用、优化 workflow 引擎技术，可以提高软件产品的韧性，同时为公司向 SaaS 软件服务模式转型提供技术积累。

3、WEB2.0 技术

WEB2.0 是以人为核心，以 Blog、TAG、SNS、RSS、wiki 等应用为特征，依据六度分隔、xml、ajax 等新理论和技术实现的互联网新一代模式，旨在为用户提供更人性化的服务。常见技术包括：CSS 和语义化有效的 XHTML 标记；Ajax 丰富应用技术；RSS/ATOM 数据的联合/聚合技术；规则且有意义的 URL 技术；REST 或者是 XML Web 服务 API。

4、SOA

SOA（Service-Oriented Architecture，面向服务的架构）的概念是在 1996 年由美国知名 IT 市场调研顾问公司 Gartner 提出的，该架构正在成为占有绝对优势的软件工程实践方法，ESB 技术是 SOA 架构中的重要组成部分。

（二）研发经费的投入情况

单位：万元

项目	2006 年度	2007 年度	2008 年度	2009 年 1-9 月
研发经费	1,134.10	1,781.90	2,647.77	3,055.52
软件收入	7,299.38	8,123.61	10,906.83	10,410.27
营业收入	12,434.74	15,311.66	21,923.87	18,515.38
占软件收入比例	15.54%	21.93%	24.28%	29.35%
占营业收入比例	9.12%	11.64%	12.08%	16.50%

注：软件收入包括应用软件收入和技术服务收入。

与发行人业务基本类似的上市公司为在美国纳斯达克上市的亚信集团股份有限公司（简称“亚信科技”，交易代码：ASIA）。该公司 2006 年度、2007

年度、2008 年度研发投入占软件销售收入的比重分别为 19.74%、18.03%和 16.19%，占营业收入的比重分别为 12.99%、13.26%、12.93%。

亚信科技	2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额 (千美元)	研发投入 占收入的 比例	金额 (千美元)	研发投入 占收入的 比例	金额 (千美元)	研发投入 占收入的 比例
当期研发投入	22,695	-	17,598	-	14,230	-
当期软件销售收入	140,187	16.19%	97,616	18.03%	72,098	19.74%
当期营业总收入	175,543	12.93%	132,761	13.26%	109,583	12.99%

数据来源：上市公司年报

2006 年度、2007 年度、2008 年度、2009 年 1-9 月公司的研发经费占软件收入的比例分别为 15.54%、21.93%、24.28%、29.35%，占营业收入的比例为 9.12%、11.64%、12.08%、16.50%。虽然本公司研发经费占软件收入比重高于亚信科技，但亚信科技的研发投入绝对额远高于本公司，2008 年，亚信科技的研发投入总额高达 2,269.5 万美元，而本公司的研发投入仅为 2,647.77 万元人民币，与亚信科技的差距明显。

本公司所处的电信行业业务支撑系统软件市场的竞争激烈而残酷，因为电信业务支撑系统软件属高端大型应用软件，研发投入大、周期长，对软件厂商的技术能力及研发能力有较高要求，只有具有强大自主创新能力的企业才能生存下来并发展壮大，国内市场经过十年洗牌，从最初的 60 余家软件企业发展到现在，仅剩下包括本公司在内的少数几家企业继续活跃在该领域，这些企业均为国内外知名、实力雄厚的企业，如华为技术有限公司、中兴通讯、亚信科技、南京联创（2009 年中国软件业务收入百强第 13 名）、福建富士通信息软件有限公司和 Amdocs 公司（该公司是一家国际性电信行业软件公司，2008 年营业收入超过 31 亿美元，纽约交易所代码 DOX）。本公司能够在电信行业业务支撑系统软件市场与这些国际大型企业竞争，只能靠不断的创新和研发投入。随着 2009 年 3G 牌照发放，无线互联网应用将逐渐成为主流，电信业务支撑系统需要适应 3G 时代全业务运营要求。为了进一步提高本公司的竞争实力，扩大市场份额，本公司必须保持比竞争对手更高的研发投入比例。

公司 2008 年以来研发费用占软件收入和营业收入比重上升较快，主要是公司为满足客户不断升级的需求并开拓新市场，启动了大批新项目的研发，包括：协同营销平台、客户特征库、合作伙伴管理、综合客户服务二版、营销服务管理平台、API 管理平台、电信统一支付充值平台、关键业务审计系统、城市道路交通应急处置智能化系统等。

高比例的研发投入，虽然降低了公司当期利润，但对于增强公司未来可持续盈利能力是非常有利的。公司未来仍计划继续提高本公司的研发投入规模，以进一步扩大本公司的技术优势，提高本公司的竞争能力。

（三）技术创新机制

1、以市场为导向的研发机制

本公司坚持以客户和市场为导向，不断加大新产品开发力度，形成“预研一批、开发一批、实施一批、维护一批”的研发模式，选取紧密结合市场、满足市场潜在需求的产品和课题进行新产品的预研。从 1996 年开始，公司陆续开发了准实时计费帐务类软件产品，包括联机数据采集和监控软件、本地电信业务计费帐务软件、电信省级综合结算系统软件、天源迪科电信综合计费帐务软件；实时在线计费类软件；客户服务类软件产品，包括电信客户关系管理软件、电信营销服务支撑软件；数据仓库类软件产品，包括电信经营分析软件、企业数据门户软件，形成了全面的电信业务支撑解决方案。

2、新技术研究

公司组建了专门负责研究软件领域新技术、新方法的技术团队，及时了解和掌握 IT 前沿技术，并将新技术转换应用到本公司的产品研发中，缩短产品研发周期，以技术手段提高公司的研发效率和市场竞争能力，将研发能力作为公司的核心竞争力，保持研发上的高投入。

3、健全的用人育人机制

公司对研发人员建立了基于专业分工的职位体系，按研究方向，将技术人员分为软件和技术支持两大类。软件大类包括业务咨询类、设计类、开发类、测试类、实施类和客服类 6 个子类；技术支持大类包括集成设计类和集成实施类 2 个子类；每个子类从低到高由十多个职级组成。业务咨询类负责业务总体设计，设

计类、开发类负责技术架构设计和实现，测试类负责功能和性能测试，实施类和客服类负责产品部署和生产维护服务，各类专业工作覆盖了软件开发和维护全过程。集成设计类负责系统集成方案设计和关键集成活动的实施支持，集成实施类负责系统集成实施。公司已开发了全方位的培训学习体系，包括入职培训、岗位培训、外部培训、内部培训以及内部技术交流等多种培训和学习方式，公司通过实施全方位培训学习使员工知识、技能和经验得到不断提升。

八、核心技术人员及公司取得的成果

公司现有技术人员总数 732 人，占公司员工总数的 84.53%，其中，研发人员 646 人，客服人员 86 人。公司有核心技术人员 5 名，分别为汪东升、梁林志、罗赞、周发军、陈起，最近两年内核心技术人员没有发生变化。

汪东升，简历参见第八节“一、（三）高级管理人员”。

获得的奖项有：主持开发的“天源迪科本地电信业务计费账务系统-天源迪科-BALT”【著作权登记号：2001SR1438】获得深圳市 2002 年科技进步二等奖，并取得科技成果（登记号：20010180）；主持开发的“天源迪科电信营销服务支撑系统软件-天源迪科-i-Channel”【著作权登记号：2007SR10090】获得深圳市 2005 年科技进步二等奖，并取得科技成果（登记号：2004070）；主持开发的“天源迪科经营分析系统 DIC-TBAS V2.0”【著作权登记号：2007SR10091】获得深圳市 2006 年科技创新奖并取得科技成果（登记号：2005102）；主持开发的“天源迪科电信综合计费帐务系统”【著作权登记号：2008SR19575】获得深圳市 2007 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2006268）；主持开发的“天源迪科电信客户关系管理软件 V1.0”【著作权登记号：2007SR10092】获得深圳市 2008 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2008151）。

梁林志，简历参见第八节“一、（三）高级管理人员”。

获得的奖项有：参与开发的“天源迪科本地电信业务计费账务系统-天源迪科-BALT”【著作权登记号：2001SR1438】获得深圳市 2002 年科技进步二等奖，并取得科技成果（登记号：20010180）；主持开发的“天源迪科经营分析系统 DIC-TBAS V2.0”【著作权登记号：2007SR10091】获得深圳市 2006 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2005102）；参与开发的“天源迪科电信综合计费

帐务系统”【著作权登记号：2008SR19575】获得深圳市 2007 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2006268）；参与开发的“天源迪科电信客户关系管理软件 V1.0”【著作权登记号：2007SR10092】获得深圳市 2008 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2008151）。

罗赞，产品总监，简历参见第八节“一、（四）其他核心人员”。

获得的奖项有：参与开发的“天源迪科本地电信业务计费账务系统-天源迪科-BALT”【著作权登记号：2001SR1438】获得深圳市 2002 年科技进步二等奖；参与开发的“天源迪科电信营销服务支撑系统软件-天源迪科-i-Channel”【著作权登记号：2007SR10090】获得深圳市 2004 年科技进步二等奖。

周发军，产品总监，简历参见第八节“一、（二）监事会成员”。

获得的奖项有：参与开发的“天源迪科电信综合计费帐务系统”【著作权登记号：2008SR19575】获得深圳市 2007 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2006268）。

陈起，业务咨询专家，简历参见第八节“一、（二）监事会成员”。

获得的奖项有：参与开发的“天源迪科电信营销服务支撑软件”【著作权登记号：2007SR10090】获得深圳市 2006 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2004070）；参与开发的“天源迪科电信经营分析软件”【著作权登记号：2007SR10091】获得深圳市 2006 年科技创新奖，并取得科技成果（登记号：2005102）。

公司所取得的专业资质及重要科研成果和获得的奖项参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、发行人简介”之“（三）公司取得的主要荣誉及成果”。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争情况

本公司股东为陈友、吴志东、天泽投资、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、李堃、王怀东和杨文庆，在本公司股东中，吴志东持有武汉金家房地产开发有限公司 94%的股权，王怀东持有深圳市海恒实业有限公司 17.5%的股权，李堃持有北京泰达瑞顿投资管理有限公司 20.83%的股权，除此以外，本公司股东没有控制或参股其他企业。

截至本招股说明书签署之日，本公司股东及其控制的企业未从事与公司相同或相似的业务，与本公司不存在同业竞争。

（二）公司股东做出的避免同业竞争的承诺

作为本公司董事的自然人股东陈友、吴志东、陈鲁康、李谦益、谢晓宾和杨文庆向本公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容为：

“1、截至本承诺函出具之日，本人未以任何方式直接或间接从事与公司相竞争的业务，未拥有与公司存在同业竞争企业的股份、股权或任何其他权益。

2、本人承诺在持有公司股份期间，不会以任何形式从事对公司的生产经营构成或可能构成同业竞争的业务和经营活动，也不会以任何方式为公司的竞争企业提供任何资金、业务及技术等方面的帮助。

3、本人在任职期间内不以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来主营业务相同、相似或构成实质竞争的业务。”

本公司其他自然人股东李堃、王怀东向本公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容为：

“1、截止本承诺函出具之日，本人未以任何方式直接或间接从事与公司相竞争的业务，未拥有与公司存在同业竞争企业的股份、股权或任何其他权益；

2、本人承诺在持有公司股份期间，不会以任何形式从事对公司的生产经营构成或可能构成同业竞争的业务和经营活动，也不会以任何方式公司的竞争企业提供任何资金、业务及技术等方面的帮助。”

本公司法人股东天泽投资向本公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容为：

“1、截止本承诺函出具之日，本公司未以任何方式直接或间接从事与公司相竞争的业务，未拥有与公司存在同业竞争企业的股份、股权或任何其他权益。

2、本公司承诺在持有公司股份期间，不会以任何形式从事对公司的生产经营构成或可能构成同业竞争的业务和经营活动，也不会以任何方式公司的竞争企业提供任何资金、业务及技术等方面的帮助。”

二、关联交易

根据《公司法》和《企业会计准则》等相关规定，本公司目前存在的关联方及其关联关系如下：

（一）关联方及关联关系

1、公司股东

公司股东为：陈友、吴志东、天泽投资、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、李堃、王怀东和杨文庆。

2、本公司下属子公司

本公司的控股子公司是上海天缘迪柯信息技术有限公司，参见本招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司简要情况（一）发行人控股子公司情况”。

3、公司董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员

公司董事、监事、高级管理人员情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”。与其关系密切的家庭成员指在处理与公司的交易时有可能影响或受其影响的家庭成员。

报告期内，与公司发生交易的与公司董事、监事、高级管理人员关系密切的部分家庭成员如下：

姓名	性别	工作单位	关联关系
齐玲	女	深圳市中医院	董事长、总经理陈友之妻
颜文	女	深圳市莲花二村幼儿园	董事、副总经理谢晓宾之妻
刘望姣	女	深圳市中医院	财务总监、财务部经理邹立文之妻

4、公司主要股东、董事、监事、高级管理人员或与其关系密切的家庭成员直接、间接控制的其他企业

本公司董事吴志东持有武汉金家房地产开发有限公司 94%的股权；本公司股东王怀东持有深圳市海恒实业有限公司 17.5%的股权；本公司股东李堃持有北京泰达瑞顿投资管理有限公司 20.83%的股权。

5、发行人的其他核心人员

发行人的其他核心人员为：公司产品总监罗赞。

（二）关联交易

本公司报告期内未发生经常性关联交易，全部为偶发性关联交易，具体如下：

1、贷款担保

报告期内，公司关联方为公司借款提供担保，均未收取担保费，具体如下：

（1）报告期内已经执行完毕或解除担保责任的关联担保情况

序号	债权人 (授信人)	合同金额 (万元)	合同期限	关联方担保情况
1	国家开发银行深圳分行	1,500	2005.9.13-2007.3.13	由担保中心提供担保，陈友、齐玲向担保中心提供保证反担保，并且由陈友、齐玲将其所拥有的鹏益花园 6 栋 411、414、415、416 号房产向担保中心提供抵押反担保。
2	招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行	1,000	2006.8.17-2007.8.30	由投资担保公司、陈友、齐玲提供保证担保，齐玲向投资担保公司提供保证反担保，邹立文、刘望姣、齐玲、陈友、颜文、谢晓宾分别以宝莲大厦 2 栋 23D、景田南 29 栋 403 号、鹏益花园 6 栋 412、鹏益花园 6 栋 413、天鹅堡 E 栋 21C、松坪山住宅楼 51 栋 607 的房产向投资担保公司提供抵押反担保。
3	深圳市南山区科学技术局	200	2007.3-2008.3	由投资担保公司提供担保，陈友、齐玲向投资担保公司提供保证反担保。
4	深圳市商业银行华新支行(现为深圳平安银行股份有限公司深圳华新支行)	300	2007.3-2008.3	由担保中心提供担保，陈友、齐玲向担保中心提供保证反担保。

5	招商银行股份有限公司深纺大厦支行	1,500	2007.6.29-2008.6.29	由担保中心提供担保，陈友、齐玲向担保中心提供保证反担保。
6	招商银行股份有限公司深纺大厦支行	1,500	2007.6.29-2008.6.29	由担保中心提供担保，陈友、齐玲将其所拥有的鹏益花园 6 栋 411、414、415、416 号房产向担保中心提供抵押反担保。
7	招商银行股份有限公司深纺大厦支行	1,000	2008.6.30-2009.6.27	由担保中心提供担保，陈友、齐玲将其所拥有的南山区华侨城天鹅堡 E 栋 21C 号房产向担保中心提供抵押反担保。

注：1、关于第3项，2007年12月18日，陈友、齐玲及天源迪科向投资担保公司提交了解除陈友、齐玲的个人信用反担保的《申请书》，2007年12月29日，投资担保公司同意解除陈友、齐玲的保证责任。

2、关于第4、5项，2007年11月12日，陈友、齐玲及天源迪科向担保中心提交了解除陈友、齐玲个人信用反担保的《申请书》，2007年12月21日，担保中心、陈友、齐玲、天源迪科签订了《协议书》，担保中心同意解除陈友、齐玲的保证责任。

（2）目前尚在执行的关联方担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在尚在执行的关联方担保情况。

2、偶发性关联交易对当年经营成果的影响分析

本公司与关联方发生的偶发性关联交易均是关联方为公司银行借款提供无偿担保。上述交易没有产生交易利润，因此不会对公司当期经营成果产生影响，也不会对公司主营业务产生影响。

（三）规范关联交易的制度安排

1、《公司章程》关于规范关联交易的安排

公司章程第三十七条规定，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。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

公司章程第三十九条规定，公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。

（一）本公司及本公司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；

(二) 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;

(三) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保;

(四) 单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保;

(五) 对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

公司章程第七十六条规定, 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; 股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

股东大会审议表决关联交易时, 会议主持人应当要求关联股东回避表决。公司与关联方发生的交易金额在 1000 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, 由出席股东大会的非关联交易方股东 (包括股东代理人) 所持表决权的二分之一以上通过后实施。

公司章程第七十七条规定, 公司应在保证股东大会合法、有效的前提下, 通过各种方式和途径, 包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段, 为股东参加股东大会提供便利。

2、《对外担保管理办法》对规范关联交易的制度安排

公司《对外担保管理办法》第十一条规定, 公司下列对外担保行为, 须经股东大会审议通过。

(一) 本公司及本公司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;

(二) 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;

(三) 公司在一年内担保金额超过公司资产总额 30%的, 应由股东大会作出决议, 并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过 (根据公司法的规定);

(四) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保;

（五）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；

（六）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

3、《独立董事工作制度》对规范关联交易的制度安排

公司《独立董事工作制度》第十四条规定，为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除具备公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，本公司还赋予独立董事以下特别职权：

（一）在董事会对公司的关联交易进行表决时，独立董事应就关联交易的内容、定价等事宜进行审核并独立发表意见。

（二）重大关联交易（指本公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于本公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）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。

（三）董事会作出重大的投资决策时，独立董事应就投资项目的合理性和可行性、预期收益、投资风险等独立发表意见。

（四）独立董事对董事会的行为是否符合法律法规和有关政策的规定，以及是否确保所有股东的利益等进行监督。

（五）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

（六）向董事会提请召开临时股东大会；

（七）提议召开董事会；

（八）独立聘请外部审计机构和咨询机构。对公司的具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担；

（九）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

公司《独立董事工作制度》第十五条规定，除本制度另有规定外，独立董事行使职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

公司《独立董事工作制度》第十八条规定，独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：（一）提名、任免董事；（二）聘任或解聘高级管理人员；（三）公司董事、高级管理人员的薪酬；（四）本公司的股东、实际控制人及其关联企业对本公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于上市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；（五）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；（六）公司章程规定的其他事项。

公司《独立董事工作制度》第十九条规定，独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

（四）关于公司章程对关联交易决策权力和程序规定的声明

公司声明：公司已在《公司章程》和《公司章程》（草案）中对关联交易决策权力和程序作出规定，并规定了关联股东或利益冲突的董事在关联交易表决中的回避制度。

（五）关于报告期内关联交易是否履行《公司章程》规定程序的说明

公司报告期内所发生的全部关联交易已按公司章程规定履行了规定程序，所有关联交易的批准均严格按照公司章程规定的决策权限作出。

（六）独立董事关于重大关联交易的意见

报告期内公司发生的关联交易均经董事会通过并签订合同完成，公司聘请的独立董事戴昌久、李毅、周俊祥、邓爱国对公司的重大关联交易认真进行了审核，并发表意见如下：

“本人认真核查了深圳天源迪科信息技术股份有限公司 2006 年度、2007 年度、2008 年度以及 2009 年 1-9 月发生的关联交易，现就公司关联交易发表意见如下：

报告期内公司与关联方之间的各项关联交易均履行了合法有效的审议程序，关联交易价格或定价方法合理、公允，关联人为公司借款提供的担保均未向公司收取担保费，不存在侵害公司或其他股东利益情形。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员基本情况

（一）董事会成员

陈友，中国国籍，无境外居留权，男，生于1964年1月10日，工学硕士、MBA，现任本公司董事长、总经理，任期自2007年4月-2010年4月。

1989年7月-1991年1月就职于深圳赛格计算机公司，先后任工程师、应用部经理；1991年2月-1992年12月就职于深圳现代计算机厂，先后任工作站部经理、小型机部经理；1993年1月-1997年12月担任天源迪科有限公司副总经理；1998年1月-2001年3月担任天源迪科有限公司董事、总经理；2001年4月-2007年3月担任天源迪科有限公司董事长、总经理；2007年4月至今，担任天源迪科股份公司董事长、总经理。

获得的奖项有：参与开发的“出境管理信息系统”获得深圳市1998年科学技术进步奖二等奖，广东省公安厅1998年科学技术进步奖二等奖。

吴志东，中国国籍，拥有美国永久居留权，男，生于1966年1月14日，工学硕士。现任本公司董事，任期自2007年4月-2010年4月。

1989年2月-1992年8月就职于深圳市华达电脑软件公司，任工程师；1992年9月-1995年9月作为深圳市华达电脑软件公司软件人员赴美国工作并学习；1995年10月-1998年9月任深圳市金迪科计算机有限公司副经理；1999年1月-2004年5月在美国STONE公司工作；2004年6月创办武汉金家房地产开发有限公司，并担任该公司董事长至今；2001年5月-2007年3月，担任天源迪科有限公司董事；2007年4月至今担任天源迪科股份公司董事。

陈鲁康，中国国籍，无境外居留权，男，生于1959年8月4日，本科学历。现任本公司董事、副总经理，任期自2007年4月-2010年4月。

1982年1月-1984年12月任江苏工学院计算机教研室教师；1985年1月-1985年12月赴美国CST公司进行学术交流；1986年1月-1993年1月任江苏工学院计算机中心副主任；1993年2月-1994年4月担任天源迪科有限公司工程师；1994年5月-1995年5月担任天源迪科有限公司上海办事处副经理；1995年6月-1995

年 11 月担任天源迪科有限公司上海办事处经理；1995 年 12 月-1997 年 12 月担任天源迪科有限公司总经理；1998 年 1 月-2007 年 3 月担任天源迪科有限公司董事、副总经理兼上海分公司总经理；2007 年 4 月至今担任天源迪科股份公司董事、副总经理兼上海分公司总经理。

李谦益，中国国籍，无境外居留权，男，生于 1962 年 12 月 11 日，本科学历。现任本公司董事、副总经理，任期自 2007 年 4 月-2010 年 4 月。

1983 年 7 月-1991 年 4 月就职于冶金部长沙冶金设计研究院,任工程师；1991 年 3 月-1992 年 12 月在深圳市现代计算机厂任工程师；1993 年 1 月-1994 年 12 月担任天源迪科有限公司工程师；1995 年 1 月-1996 年 4 月担任天源迪科有限公司支持服务部副经理；1996 年 5 月-1997 年 12 月担任天源迪科有限公司支持服务部经理；1998 年 1 月-2007 年 3 月担任天源迪科有限公司董事，副总经理；2007 年 4 月至今担任天源迪科股份公司董事、副总经理。

谢晓宾，中国国籍，无境外居留权，男，生于 1967 年 7 月 1 日，工学硕士、MBA。现任本公司董事、副总经理，任期自 2007 年 4 月-2010 年 4 月。

1992 年 3 月-1992 年 12 月在深圳现代计算机厂任工程师；1993 年 1 月-1995 年 5 月担任天源迪科有限公司工程师；1995 年 6 月-1996 年 4 月担任天源迪科有限公司销售代表；1996 年 5 月-1997 年 5 月担任天源迪科有限公司销售部副经理；1997 年 6 月-1999 年 6 月担任天源迪科有限公司销售部经理；1999 年 7 月-2007 年 3 月担任天源迪科有限公司董事、副总经理；2007 年 4 月至今担任天源迪科股份公司董事、副总经理。

杨文庆，中国国籍，无境外居留权，男，生于 1966 年 10 月 21 日，本科学历。现任本公司董事，任期自 2007 年 4 月-2010 年 4 月。

1988 年 9 月-1992 年 7 月任中国国际贸易促进委员会安徽省合肥市支会干部；1992 年 7 月-1999 年 3 月任安徽省经贸委干部；1999 年 4 月-2001 年 3 月就职于深圳龙脉信息技术有限公司，任电子商务部业务经理；2001 年 4 月-2002 年 12 月就职于天源迪科有限公司，担任社保事业部销售经理；2003 年 1 月-2004 年 12 月就职于上海雷米贸易有限公司，任副经理；2005 年 1 月至今就职于中联资本

置业基金，任项目经理；2001年5月-2007年3月担任天源迪科有限公司董事；2007年4月至今担任天源迪科股份公司董事。

魏丽，中国国籍，无境外居留权，女，生于1965年5月7日，MBA。现任本公司董事、副总经理，任期自2007年4月-2010年4月。

1986年9月-1988年10月，在武汉大学新闻研究所任助教；1988年10月-1996年7月在深圳新永通实业有限公司任工程师；1996年7月-1999年6月担任天源迪科有限公司市场支持部经理，1999年7月-2000年11月担任天源迪科有限公司总经理助理，2000年12月-2001年2月担任天源迪科有限公司总经理助理、行政部经理；2001年3月-2005年1月担任天源迪科有限公司董事、总经理助理、行政部经理；2005年2月-2007年3月担任天源迪科有限公司董事、副总经理；2007年4月至今担任天源迪科股份公司董事、副总经理。

戴昌久，中国国籍，无境外居留权，男，生于1962年12月17日，法学硕士。现任本公司独立董事，任期自2007年8月-2010年4月。

1987年8月-1994年12月在财政部条法司工作（1993年美国波士顿大学访问学者）；1995年1月-1996年1月就职于中洲会计师事务所；1996年2月至今北京市昌久律师事务所主任；2007年8月12日至今担任天源迪科股份公司独立董事。

包括本公司在内，戴昌久兼任独立董事的上市公司不超过5家。

李毅，中国国籍，无境外居留权，男，生于1958年6月21日，理学博士，高级工程师。现任本公司独立董事，任期自2007年8月-2010年4月。

1982年7月-1989年7月在甘肃工业大学机械二系任教师；1992年7月-1993年7月就职于深圳市南山区投资管理公司；1993年8月-1996年11月任深圳雅都计算机图形系统工程有限公司总经理；1997年1月-1998年12月任深圳市雅都图形软件有限公司总经理；1999年1月-2000年12月任深圳市雅都图形软件有限公司董事长；2000年12月至今任深圳市雅都软件股份有限公司董事长；2000年-2005年深圳市第三届政协委员，2003年至今担任广东省第九届政协委员；2007年8月12日至今担任天源迪科股份公司独立董事。

包括本公司在内，李毅兼任独立董事的上市公司不超过5家。

周俊祥，中国国籍，无境外居留权，男，生于 1965 年 12 月 20 日，经济学硕士。现任本公司独立董事，任期自 2007 年 8 月-2010 年 4 月。

1989 年 7 月—1997 年 12 月，担任珠海市会计师事务所审计部经理；1998 年 1 月—1999 年 7 月，担任珠海立信会计师事务所副所长；1999 年 7 月—2004 年 5 月，担任珠海原上草房地产评估咨询有限公司总经理；2004 年 6—2006 年 11 月，任深圳市商立科技有限公司常务副总经理。2006 年 11 月加盟中和正信会计师事务所，现任中和正信会计师事务所有限公司深圳分所首席合伙人；2007 年 8 月 12 日至今任天源迪科股份公司独立董事。长期从事独立审计和评估工作，主持和参与过多家上市公司的审计或评估业务。

包括本公司在内，周俊祥兼任独立董事的上市公司不超过 5 家。

邓爱国，中国国籍，无境外居留权，男，生于 1936 年 8 月 6 日，本科学历。现任本公司独立董事，任期自 2007 年 8 月-2010 年 4 月。

1962 年就职于国防科委十五所；1972 年调动至第十研究院，先后担任十院信息系统援救所副所长，电子工业部雷达局副总工程师等职；1983 年-1987 年就职于深圳蛇口华达电子公司；1987 年组建深圳华达电脑软件公司，任副董事长兼总经理；1993 年 6 月-2000 年底，就职于深圳远望城多媒体电脑有限公司，任副董事长兼总经理；2007 年 8 月 12 日至今任天源迪科股份公司独立董事。

另外还曾先后担任以下职务：1988 年深圳软件行业协会副会长；1995 年 9 月，全国多媒体用户协会副理事长；1995 年软件行业协会会长；2002 年当选为中国软件行业协会副理事长；现任中国软件行业协会副理事长兼深圳软件行业协会理事长。

包括本公司在内，邓爱国兼任独立董事的上市公司不超过 5 家。

（二）监事会成员

周发军，中国国籍，无境外居留权，男，生于 1972 年 10 月 25 日，工学硕士。现任本公司监事会主席、产品总监，监事任期自 2007 年 4 月-2010 年 4 月。

1999 年-2000 年 8 月就职于深圳中航幕墙工程有限公司；2000 年 8 月-2005 年 2 月担任天源迪科有限公司软件工程师；2005 年 3 月-2007 年 3 月担任天源迪科有限公司软件一部经理；2007 年 4 月-2008 年 2 月担任天源迪科股份公司研发

一部经理；2008年2月至今担任天源迪科股份公司产品总监；2007年7月至今担任天源迪科股份公司监事会主席。

陈起，中国国籍，无境外居留权，男，生于1975年4月23日，软件工程硕士。现任本公司监事、业务咨询专家，监事任期自2007年4月—2010年4月。

1999年6月-2000年2月任湖南华网公司软件工程师；2000年3月-2001年3月任中国企业网软件工程师；2001年3月-2005年2月担任天源迪科有限公司软件工程师；2005年3月-2007年3月担任天源迪科有限公司软件二部经理；2007年4月-2008年8月担任天源迪科股份公司测试工程部经理；2008年8月至今担任天源迪科股份公司业务咨询专家；2007年4月至今担任天源迪科股份公司监事。

莫波，中国国籍，无境外居留权，男，生于1977年11月19日，本科学历。现任本公司监事、技术支持部经理，监事任期自2007年4月—2010年4月。

1998年6月-2000年4月任湖南国迅国际网络有限公司系统工程师；2000年4月-2001年5月任深圳艾博网络有限公司资深系统工程师；2001年8月-2002年8月担任天源迪科有限公司系统工程师；2002年9月-2003年3月担任天源迪科有限公司销售部副经理；2003年4月-2004年2月担任天源迪科有限公司系统集成部副经理；2004年3月-2007年3月担任天源迪科有限公司技术支持部经理；2007年4月至今担任天源迪科股份公司监事、技术支持部经理。

（三）高级管理人员

陈友，总经理，参见本节“一、（一）董事会成员”。

陈鲁康，副总经理，参见本节“一、（一）董事会成员”。

李谦益，副总经理，参见本节“一、（一）董事会成员”。

谢晓宾，副总经理，参见本节“一、（一）董事会成员”。

魏丽，副总经理，参见本节“一、（一）董事会成员”。

汪东升，中国国籍，无境外居留权，男，生于1973年11月25日，工学硕士。现任本公司副总经理，任期自2007年4月—2010年4月。

1998年8月-2000年5月担任天源迪科有限公司工程师；2000年6月-2001年7月担任天源迪科有限公司软件二部副经理；2001年8月-2002年3月担任天源迪科有限公司电信软件部经理；2002年4月-2003年8月担任天源迪科有限公司电信行业技术总监；2003年9月-2005年1月担任天源迪科有限公司技术总监、软件设计部经理；2005年2月-2007年3月担任天源迪科有限公司副总经理；2007年4月至今担任天源迪科股份公司副总经理。

梁林志，中国国籍，无境外居留权，男，生于1976年8月29日，本科学历。现任本公司副总经理。

1999年7月-2002年8月担任天源迪科有限公司软件工程师；2002年9月-2003年10月担任天源迪科有限公司电信软件部副经理；2003年11月-2005年1月担任天源迪科有限公司软件开发部经理；2005年2月-2006年2月担任天源迪科有限公司电信行业技术总监；2006年3月-2007年3月担任天源迪科有限公司技术总监；2007年4月-2009年4月担任天源迪科股份公司技术总监；2009年4月至今担任公司副总经理。

邹立文，中国国籍，无境外居留权，男，生于1956年9月9日，国际会计硕士。现任本公司财务总监、财务部经理，任期自2007年4月—2010年4月。

1981年9月-1988年8月任江苏南京国营第734厂会计；1988年9月-1994年6月任深圳赛格集团研究开发院财务经理；1994年7月-2000年4月任深圳中物资源（集团）有限公司财务总监；2000年5月-2004年5月任深圳庆森达实业发展有限公司执行董事；2004年6月-2005年6月任成都统建合能房地产有限公司财务总监；2005年9月-2007年3月担任天源迪科有限公司财务部经理；2007年4月至今担任天源迪科股份公司财务总监；2007年6月至今兼任公司财务部经理。

于天巡，中国国籍，无境外居留权，女，生于1976年1月14日，本科学历。现任本公司董事会秘书，任期2007年4月—2010年4月。

1998年7月-2005年3月在天源迪科有限公司先后从事技术、销售、行政、人力资源工作；2005年4月-2006年2月担任天源迪科有限公司行政部副经理；

2006年3月-2007年3月担任天源迪科有限公司行政部经理；2007年4月至今担任天源迪科股份公司董事会秘书。

（四）其他核心人员

罗赞，中国国籍，无境外居留权，男，生于1974年8月22日，本科学历。现任公司产品总监。

1998年7月-2002年8月担任天源迪科有限公司工程师；2002年9月-2004年2月担任天源迪科有限公司电信软件部副经理；2004年3月-2007年3月就职于NCR（中国）有限公司，从事技术管理工作；2007年4月-2007年9月担任天源迪科股份公司高级技术咨询专家；2007年9月至今担任天源迪科股份公司产品总监。

（五）发行人董事、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

在2007年4月24日召开的天源迪科有限公司暨发行人创立大会上，发起人共同提名陈友、吴志东、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、杨文庆、魏丽为公司董事。经天源迪科有限公司股东会暨发行人创立大会审议通过，陈友、吴志东、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、杨文庆、魏丽组成公司首届董事会。

2007年4月30日，本公司第一届董事会第一次会议选举陈友为公司董事长。

2007年7月27日，本公司第一届董事会第三次会议选举戴昌久、李毅、周俊祥、邓爱国为独立董事，2007年8月12日，本公司第二次临时股东大会审议通过戴昌久、李毅、周俊祥、邓爱国为公司独立董事。

2、监事提名和选聘情况

2007年4月5日，天源迪科有限公司召开职工代表大会，选举莫波为公司第一届监事会职工代表监事。

2007年4月24日，天源迪科有限公司召开股东会暨发行人创立大会选举周发军、陈起为公司监事，并与莫波共同组成公司第一届监事会。

2007年4月30日，公司第一届监事会第一次会议选举周发军为监事会主席。

3、高级管理人员的聘任情况

2007年4月30日，公司第一届董事会第一次会议决议聘任陈友为总经理，陈鲁康、李谦益、谢晓宾、汪东升、魏丽为副总经理，邹立文为财务总监，于天巡为董事会秘书。

2009年4月7日，公司第一届董事会第七次会议通过决议，聘任梁林志为公司副总经理。

二、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持股情况

（一）直接持有股份的变动情况

1、2007年4月29日，公司设立时的情况

股东	职务	持股数量（股）	持股比例
陈友	董事长、总经理	15,379,000	22.75%
吴志东	董事	12,168,000	18.00%
陈鲁康	董事、副总经理	10,478,000	15.50%
李谦益	董事、副总经理	8,112,000	12.00%
谢晓宾	董事、副总经理	8,112,000	12.00%
杨文庆	董事	3,380,000	5.00%
合计	—	57,629,000	85.25%

2、2007年5月公司增资扩股后的情况

董事	职务	持股数量（股）	持股比例
陈友	董事长、总经理	15,379,000	19.82%
吴志东	董事	12,168,000	15.68%
陈鲁康	董事、副总经理	10,478,000	13.50%
李谦益	董事、副总经理	8,112,000	10.45%
谢晓宾	董事、副总经理	8,112,000	10.45%
杨文庆	董事	3,380,000	4.36%
合计	—	57,629,000	74.26%

（二）间接持有股份的变动情况

1、2007年4月29日，公司设立时的情况

公司设立时天泽投资持有公司 997.10 万股股份，持股比例为 14.75%。公司董事会秘书于天巡持有天泽投资 40%的股权，从而间接持有公司的股份。

2、2007 年 5 月本公司增资扩股

本公司增资扩股后，天泽投资仍然持有公司 997.10 万股股份，持股比例从 14.75%降为 12.86%。

3、2007 年 7 月天泽投资的股权转让后

天泽投资股权转让后，公司的部分董事、监事、高级管理人员及其他核心人员通过天泽投资间接持有公司股份，魏丽持有天泽投资 10.17%的股权；周发军持有天泽投资 4.75%的股权；陈起持有天泽投资 3.73%的股权；莫波持有天泽投资 2.03%的股权；汪东升持有天泽投资 10.17%的股权；梁林志持有天泽投资 7.46%的股权；邹立文持有天泽投资 3.05%的股权；于天巡持有天泽投资 4.07%的股权；罗赞持有天泽投资 3.39%的股权。

（三）质押、冻结情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员直接或间接持有公司的股份均没有被质押或冻结的情况。

三、发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况

截至本招股说明书签署之日，发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况如下：

公司董事吴志东持有武汉金家房地产开发有限公司94%的股权。

以上董事的对外投资与发行人不存在利益冲突。

除上所述外，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬待遇情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员2008年度在公司领取薪酬情况如下：

序号	姓名	职务	2008 年领取收入（元）
1	陈友	董事长、总经理	413,600.00
2	吴志东	董事	未在公司领薪
3	陈鲁康	董事、副总经理	333,700.00

4	李谦益	董事、副总经理	333,600.00
5	谢晓宾	董事、副总经理	340,480.00
6	杨文庆	董事	未在公司领薪
7	魏丽	董事、副总经理	281,860.00
8	戴昌久	独立董事	30,000.00
9	邓爱国	独立董事	30,000.00
10	李毅	独立董事	30,000.00
11	周俊祥	独立董事	30,000.00
12	汪东升	副总经理	347,780.00
13	梁林志	副总经理	297,900.00
14	邹立文	财务总监	247,540.00
15	于天巡	董事会秘书	214,567.47
16	周发军	监事会主席、产品总监	255,821.84
17	陈起	监事、业务咨询专家	243,700.00
18	莫波	监事、技术支持部经理	168,520.00
19	罗赞	产品总监	262,661.52

注：以上薪酬为税前收入，含工资、奖金。

在本公司任职领薪的上述人员按国家有关规定享受保险保障，除此之外未在发行人及其关联企业享受其他待遇和退休金计划等。

经 2007 年 8 月 12 日公司 2007 年第二次临时股东大会审议通过，独立董事戴昌久、邓爱国、李毅、周俊祥的独立董事津贴为每年 3 万元。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外兼职情况

序号	姓名	职务	对外兼职或任职情况	兼职单位与发行人关联关系
1	戴昌久	独立董事	北京市昌久律师事务所主任	无关系
			裕田中国发展有限公司（00313.HK）独立董事	无关系
2	邓爱国	独立董事	中国软件协会副理事长	无关系
			深圳软件协会理事长	无关系
			深圳市科陆电子科技股份有限公司独立董事	无关系
3	李毅	独立董事	深圳市雅都软件股份有限公司董事长	无关系
4	周俊祥	独立董事	中和正信会计师事务所有限公司深圳分所首席合伙人	无关系
			深圳长城开发科技股份有限公司独立董事	无关系

5	吴志东	董事	武汉金家房地产开发有限公司董事长	无关系
6	杨文庆	董事	中联资本置业基金任项目经理	无关系

发行人其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员在公司专职工作，未在其他企业兼职。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

除上述人员外，公司的董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议与任职资格

公司所有董事、监事、高级管理人员、其他核心人员均与本公司签订了《保密协议》。

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未与本公司签署任何借款、担保协议。

发行人董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

八、公司最近两年的主要人事变动

1、董事变动情况

2007年8月12日，公司2007年第二次临时股东大会选举戴昌久、邓爱国、李毅、周俊祥为公司独立董事。

2、高级管理人员变动

2009年3月15日，经发行人第一届董事会第七次会议讨论，全体董事一致同意任命梁林志为公司副总经理。

第九节 公司治理

一、公司治理制度及运行情况

2007年4月24日，本公司发起人召开了天源迪科有限公司股东会暨发行人创立大会，通过了公司章程，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员；2009年7月20日，本公司召开了2009年第二次临时股东大会，通过了公司上市后的公司章程，该章程按照《上市公司章程指引》、《上市公司治理准则》修订。公司按照《公司法》和中国证监会的有关要求，建立起以股东大会、董事会、监事会、经理分权与制衡为特征的公司治理结构。

目前公司在治理方面的各项规章制度齐全配套，主要有：《公司章程》、《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》、《董事会专门委员会工作细则》、《累积投票制实施细则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作制度》、《信息披露管理制度》、《关联交易公允决策制度》、《募集资金管理办法》、《投资管理制度》、《对外担保管理规定》、《投资者关系管理制度》等。

通过对《公司章程》、股东大会、董事会、监事会和经理层的职权和议事规则等相关制度的制定和不断完善，本公司已基本建立起符合股份有限公司上市要求的公司治理结构。公司设立以来，上述机构依法规范运作，未出现违法违规现象。

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

发行人制定了健全的《股东大会议事规则》，且股东大会依法规范运行。自公司设立至今，股东严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定行使权利、履行义务。

1、股东权利和义务

根据《公司章程》第三十条的规定，公司股东享有以下权利：（一）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；（二）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；（三）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；（四）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；（五）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；（六）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；（七）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；（八）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

根据《公司章程》第三十五条的规定，公司股东承担以下义务：（一）遵守法律、行政法规和本章程；（二）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；（三）除法律、法规规定的情形外，不得退股；（四）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。（五）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

根据《公司章程》第三十八条的规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改本章程；（十一）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（十二）审议批准第三十九条规定的担保事项；（十三）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；（十四）审议批准变更募集资金用途事项；（十五）审议股权激励计划；（十六）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

根据《公司章程》第四十条的规定，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，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。

《公司章程》第四十一条的规定，有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月以内召开临时股东大会：（一）公司设 11 名董事，董事人数不足《公司法》规定人数或者本章程所定人数的 2/3 时；（二）公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；（三）单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东请求时；（四）董事会认为必要时；（五）监事会提议召开时；（六）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他情形。《公司章程》第七十五条的规定，股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。

《公司章程》第七十二条的规定，股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，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。股东大会作出特别决议，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。《公司章程》第七十六条的规定，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；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。股东大会审议表决关联交易时，会议主持人应当要求关联股东回避表决。公司与关联方发生的交易金额在 1000 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，由出席股东大会的非关联交易方股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过后实施。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了健全的《董事会议事规则》，且董事会依法规范运行。董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使权利、履行义务。

1、董事会构成

公司董事会由 11 名董事组成，其中独立董事 4 人，董事会设董事长一人，由全体董事的过半数选举产生和罢免。

2、董事会职权

根据《公司章程》第一百零二条规定，董事会行使下列职权：（一）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（二）执行股东大会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）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；（七）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；（八）在股东大会授权范围内，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；（九）决定公司内部管理机构的设置；（十）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；（十一）制订公司的基本管理制度；（十二）制订本章程的修改方案；（十三）管理公司信息披露事项；（十四）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（十五）听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；（十六）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。超过股东大会授权范围的事项，应当提交股东大会审议。

3、董事会的议事规则

根据《公司章程》第一百零九条的规定，董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开 10 日以前书面通知全体董事和监事。《公司章程》第一百一十条的规定，代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。《公司章程》第一百一十三条的规定，董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。第一百一十五条规定，董事会决议表决方式为：董事对所议事项举手表决。董事会临时会议在保障董事充分表达意见的前提下，可以用通讯邮件方式进行并作出决议，并由参会董事签字。《公司章程》第一百一十四条的规定，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。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了健全的《监事会议事规则》，且监事会依法规范运行。监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使权利、履行义务。

1、监事会构成

公司设监事会由 3 名监事组成，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。

《公司章程》第一百三十八条的规定，监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于 1/3。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。《公司章程》第一百三十二条的规定，监事的任期每届为 3 年。监事任期届满，连选可以连任。

2、监事会职权

根据《公司章程》第一百三十九条的规定，监事会行使下列职权：（一）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；（二）检查公司财务；（三）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；（四）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；（五）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；（六）向股东大会提出提案；（七）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；（八）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、监事会的议事规则

根据《公司章程》第一百四十条的规定，监事会每 6 个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。《公司章程》第一百四十一条规定，监事会制定监事会议事规则，明确监事会的议事方式和表决程序，以确保监事会的工作效率和科学决策。监事会议事规则规定监事会的召开和表决程序。监事会议事规则作为本章程的附件，由监事会拟定，股东大会批准。同时《公司章程》第一百四十条规定，监事会决议应当经半数以上监事通过。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事选聘情况

2007 年 8 月 12 日召开的公司第二次临时股东大会审议通过了选举戴昌久、邓爱国、李毅、周俊祥为独立董事的议案。本公司董事为 11 名，独立董事占董事人数的 36.36%。

2、独立董事发挥作用的制度安排

为了保证独立董事有效行使职权和发挥作用，公司制定了《独立董事工作制度》。

根据公司《独立董事工作制度》第十四条的规定,独立董事除应当具有《公司法》、公司章程和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，公司独立董事还享有下列特别职权：（一）在董事会对公司的关联交易进行表决时，独立董事应就关联交易的内容、定价等事宜进行审核并独立发表意见。（二）重大关联交易（指本公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于本公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）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。（三）董事会作出重大的投资决策时，独立董事应就投资项目的合理性和可行性、预期收益、投资风险等独立发表意见。（四）独立董事对董事会的行为是否符合法律法规和有关政策的规定，以及是否确保所有股东的利益等进行监督。（五）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（六）向董事会提请召开临时股东大会；（七）提议召开董事会；（八）独立聘请外部审计机构和咨询机构。对公司的具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担；（九）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。《独立董事工作制度》第十五条规定，除本制度另有规定外，独立董事行使职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

根据《独立董事工作制度》第十八条的规定，独立董事除履行本制度规定之职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：（一）提名、任免董事；（二）聘任或解聘高级管理人员；（三）公司董事、高级管理人员的薪酬；（四）本公司的股东、实际控制人及其关联企业对本公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于上市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；（五）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；（六）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

本公司自2007年8月12日选举独立董事以来，独立董事依据有关法律、法规及《公司章程》，谨慎、认真、勤勉地履行其权利和义务，积极出席各次董事会会议，参与公司重大经营决策，对公司的关联交易发表了独立意见，为本公司的

重大决策提供专业及建设性的意见，认真监督管理层的工作，对本公司保护中小股东权益和依照法人治理结构规范运作起到了积极的作用。

（五）董事会秘书的职责

1、董事会秘书的设置

根据《公司章程》规定，董事会设董事会秘书1名，为公司高级管理人员，对董事会负责。

2、董事会秘书的职权

根据《公司章程》及《董事会秘书工作制度》的规定，董事会秘书的主要职责是：1、董事会秘书是公司与证券交易所的指定联络人，负责准备和提交证券交易所要求的文件，组织完成监管机构布置的任务；2、准备和提交董事会和股东大会的报告和文件；3、按照法定程序筹备董事会会议和股东大会，列席董事会会议并作记录，并应当在会议纪要上签字，保证其准确性；4、协调和组织公司信息披露事项，包括建立信息披露的制度、接待来访、回答咨询、联系股东，向投资者提供公司公开披露的资料，促使公司及时、合法、真实和完整地进行信息披露；5、列席涉及信息披露的有关会议，列席总经理办公会议，公司有关部门应当向董事会秘书提供信息披露所需要的资料和信息。公司做出重大决定之前，应当从信息披露角度征询董事会秘书的意见；6、负责信息的保密工作，制订保密措施。内幕信息泄露时，及时采取补救措施加以解释和澄清，并报告证券交易所和中国证监会；7、负责保管公司股东名册资料、董事名册、大股东及董事持股资料 and 董事会印章，保管公司董事会和股东大会的会议文件和记录；8、帮助公司董事、监事、高级管理人员了解法律法规、公司章程、上市规则及股票上市协议对其设定的责任；9、协助董事会依法行使职权，在董事会违反法律法规、公司章程及深圳证券交易所有关规定做出决议时，及时提出异议，如董事会坚持做出上述决议，应当把情况记载在会议纪要上，并将该会议纪要马上提交公司全体董事和监事；10、为公司重大决策提供咨询和建议；11、证券交易所要求履行的其他职责；12、董事会授予的其他职责。

3、董事会秘书履行职责情况

自公司董事会聘请董事会秘书以来，董事会秘书严格按照《公司章程》及《董事会秘书工作制度》有关规定筹备董事会和股东大会，认真做好会议记录，并积极配合独立董事履行职责。

（六）审计委员会的人员构成、议事规则及运行情况

2007年7月27日召开的第一届董事会第三次会议审议通过了《董事会专门委员会工作细则》，并决议在董事会下设战略与投资决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，并于2007年11月29日召开的第一届董事会第四次会议选举了第一届董事会各专门委员会委员。其中审计委员会的情况如下：

1、审计委员会的构成

根据《董事会专门委员会工作细则》第二条规定，专门委员会成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立董事应占多数并担任召集人，审计委员会中至少应有一名独立董事是会计专业人士。

审计委员会由独立董事周俊祥、戴昌久及董事李谦益组成，其中独立董事周俊祥为审计委员会召集人。

2、审计委员会的主要职责权限

- （1）了解国家金融、会计、税收政策，向董事会提供相应的建议；
- （2）检查公司会计政策、内控报告程序及相关内控制度的执行情况；
- （3）审核公司重大财务会计决策、重大帐务处理事项；
- （4）收集会计师事务所关于公司审计、财务、会计方面管理的建议和意见；
- （5）负责内部审计与外部审计之间的沟通；
- （6）提议聘任或解聘会计师事务所，对会计师事务所的费用提供意见；
- （7）审核公司的财务信息及其披露；
- （8）组织对公司高级管理人员离任、离岗的审计；
- （9）向公司董事会提交关于关联交易公允性的意见；

(10) 协助董事会审核年度财务计划预算、决算，重大投资和交易的资金安排计划及其使用情况；

(11) 董事会授权的其他事项。

3、审计委员会的议事规则及运行情况

根据《董事会专门委员会工作细则》第三十四条规定，公司董事会应当下设审计委员会，对公司的会计政策、财务状况、重大投资和交易情况进行监管并向董事会提供咨询意见和建议；第十五条规定，专门委员会会议通知应于会议召开前十天以书面或传真或电子邮件方式送达全体委员，会议由委员会召集人主持；第二十二规定，专门委员会形成的决议除委员明确授权其他委员代为表决外，应由全体委员出席表决方可有效；每名委员有一票的表决权，决议必须经全体委员的过半数通过；第二十四条规定，专门委员会会议审议的意见及表决结果，应以书面形式报送公司董事会；第三十八条规定，审议涉及关联事项时，委员应向会议做出书面声明或向会议进行口头声明，表示是否存在影响独立判断的意思，其声明记录在会议记录内。

公司制定了健全的《董事会专门委员会工作细则》，且董事会审计委员会依法规范运行。董事会审计委员会各委员严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》及《董事会专门委员会工作细则》的规定行使权利、履行义务。

二、发行人近三年及一期违法违规情况

发行人已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，自成立至今，发行人及其董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

三、发行人近三年及一期资金占用和对外担保的情况

发行人有严格的资金管理制度，不存在资金被股东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。

发行人的《公司章程》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，近三年及一期不存在为股东及其控制的其他企业进行担保的情形。

四、发行人内部控制制度情况

本公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规并结合自身特点，制定了一套包括组织架构、治理结构、管理制度、财务制度等在内的较为健全有效的内部控制体系，以确保公司的各项生产、经营活动都能有章可循。在组织架构方面，本公司各部门分工明确、权责明晰、高效协作。对于公司的日常管理，公司制定了议事规则并规定了各项业务的工作程序，同时设立内部审计制度，监督、控制各项工作的执行。公司制定了完善的财务管理制度，其中严格规定了各项财务工作的流程，保障了财务工作正常、有序的进行。

公司管理层认为，本公司的内部控制制度完整、合理、有效，不存在重大缺陷，并能在生产经营中发挥促进、监督、制约和保障作用。

五、注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司对本公司内部控制制度进行了审议和评价，并于2009年10月11日出具了深南专审报字（2009）第ZA197号内部控制审核报告，认为“天源迪科公司于2009年9月30日在所有重大方面保持了按照财政部颁布的《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。”

六、投资管理、担保事项的相关政策、制度安排及执行情况

（一）投资管理政策、制度安排及执行情况

根据《投资管理制度》第五条规定，投资行为必须坚持以市场决定投资和量力而行的原则，公司根据产业发展、资金来源及企业经营管理的需要采取相应的投资方式，在经济能力范围内，落实资金来源，实行资本金制度；第六条规定，对外投资必须列入企业预算。

1、投资管理的决策权限

根据《投资管理制度》第七条规定，股东大会是公司的权力机构，公司重大投资决策在未经股东大会授权的情况下须经股东大会审议批准。（公司重大投资是指资金规模超过本公司净资产的20%的出资行为）；第八条规定，公司股东大会授权董事会决定投资所需资金不超过公司最近一期经审计的净资产值20%的投资项目，超过上述限额的，报股东大会批准；公司股东大会授权董事会决定公司最近一期经审计净资产20%以下的投资计划以及在公司最近一期经审计净资产

产20%的范围内调整投资额度，董事会有权确定的风险投资范围包括：证券、债券、产权、期货、市场的投资；第九条规定，（一）董事长有权在董事会授权范围内决定：单次发生额占公司最近一期经审计净资产额10%以下、一年单类业务累计金额占公司最近一期经审计净资产额20%以下的投资项目。

2、投资管理的程序规定

根据《投资管理制度》第十二条规定，投资项目的申报、审批程序：（一）由公司经营班子根据总体发展规划及行业特点，在充分进行可行性研究论证的基础上选择投资项目；（二）对重大投资项目应当组织有关专家、专业人士进行评审并编制项目建议书及可行性研究报告；（三）如项目经论证可行，公司经营班子应将项目的有关资料提交股东大会或董事会审议；（四）经股东大会或董事会批准后签订项目合同及相关文件；（五）经股东大会或董事会批准后的投资项目由公司经营班子负责实施。

报告期内，公司股东大会、董事会、公司经营班子严格按照有关法律、法规及《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《投资管理制度》的规定，参与公司重大投资决策，谨慎、勤勉、认真地对待公司重大投资事项的申报、审批及实施，确保了《投资管理制度》的有效执行。

（二）担保事项政策、制度安排及执行情况

1、担保事项的决策权限

根据《对外担保管理规定》第十一条规定，公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。（一）本公司及本公司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；（二）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；（三）公司在一年内担保金额超过公司资产总额 30%的，应由股东大会作出决议，并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过；（根据公司法的规定）（四）为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；（五）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；（六）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受

该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

《对外担保管理规定》第十七条规定，应由董事会审批的对外担保，必须经出席董事会的三分之二以上董事审议同意并做出决议；第十八条规定，经股东大会或董事会批准的对外担保额度需分次实施时，可以授权公司董事长在批准额度内签署担保文件；第十九条规定本公司控股的子公司对外担保时，须将担保方案报公司董事会审议通过后，再由子公司董事会做出决定并实施。

2、担保事项的程序规定

根据《对外担保管理规定》第十二条规定，被担保人应当至少提前 30 个工作日向财务负责人及其下属财务部提交担保申请书及附件，担保申请书至少应包括以下内容：1、被担保人的基本情况；2、担保的主债务情况说明；3、担保类型及担保期限；4、担保协议的主要条款；5、被担保人对于担保债务的还贷计划及来源的说明；6、反担保方案。

《对外担保管理规定》第十四条规定，对外担保事项由财务负责人及其下属部门负责事前资信调查并对向其提供担保的风险进行评估，在形成书面报告后（连同担保申请书及附件）送交董事会秘书；第十五条规定，董事会秘书在收到财务负责人及其下属部门的书面报告及担保申请相关资料后，应当进行合规性复核以及对外担保累计总额的控制审核；第十六条规定，董事会秘书应当在担保申请通过其合规性复核以及对外担保累计总额控制审核之后，根据《公司章程》的相关规定组织履行董事会或股东大会的审批程序。

报告期内，本公司无对外担保事项。

七、投资者权益保护的措施及规定

1、保障投资者依法享有获取公司信息权利的措施及规定

为了加强深公司与投资者和潜在投资者之间的信息沟通，公司依法制定了《投资者关系管理制度》和《信息披露管理制度》。《公司章程》第三十条规定：股东有权查阅本章程、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。《公司章程》第三十一条规定：股东提出查阅前条所述有关信息或者索取资料的，应当向公司提供证明其持有公司股

份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。《投资者关系管理制度》详细规定了公司与投资者沟通的内容、沟通方式、信息披露网站以及公司处理投资者关系管理事务的机构等内容，确保投资者能及时且低成本的了解公司情况。《信息披露管理制度》详细规定了公司应当公开披露的信息内容、披露渠道、披露程序等内容，其中第八十六条规定：投资者等特定对象到公司现场参观、座谈沟通前，实行预约制度，由公司董事会办公室统筹安排，并指派两人或两人以上陪同、接待，合理、妥善地安排参观过程，并由专人回答问题、记录沟通内容。

2、保障投资者依法享有资产收益的措施和规定

为保障股东享有资产收益的权利，《公司章程》及《公司章程》（草案）对股东收益权、利润分配均做出了具体的规定。《公司章程》第十四条规定：公司股份的发行，实行公开、公平、公正的原则，同种类的每一股份应当具有同等权利。《公司章程》第三十条规定：公司股东有权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。《公司章程》第一百四十八条规定：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 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。《公司章程》（草案）第一百五十五条规定：公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，利润分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利，可以进行中期利润分配。《公司章程》第三十七条规定：公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。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 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

3、保障投资者参与重大决策的措施和规定

为保障投资者参与重大决策，《公司章程》和《股东大会议事规则》对股东的参与决策的权利、决策事项、权利保障等都做出了明确的规定。《公司章程》第三十条规定：公司股东有权依法请求、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，对公司的经营进行监督，提出建议或者质

询。《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：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改本章程；（十一）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（十二）审议批准第三十九条规定的担保事项；（十三）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；（十四）审议批准变更募集资金用途事项；（十五）审议股权激励计划；（十六）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。

《股东大会议事规则》第四条规定：本公司股东大会由股东组成，是公司的最高权力机构。《股东大会议事规则》第六条规定：股东大会审议下列事项之一时，公司应当安排通过证券交易系统、互联网投票系统等方式为中小投资者参加股东大会提供便利：（一）公司重大资产重组，购买的资产总价较所购买资产经审计的账面净值溢价达到或超过百分之二十的；（二）公司在一年内购买、出售重大资产或担保金额超过公司最近一期经审计的资产总额百分之三十的；（三）股东以其持有的上市公司股权或实物资产偿还其所欠该公司的债务；（四）对公司有重大影响的附属企业到境外上市；（五）对中小投资者权益有重大影响的相关事项。

《公司章程》第七十二条规定：股东大会作出普通决议，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。股东大会作出特别决议，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。

4、保障投资者选择管理者的措施和规定

《公司章程》第三十八条规定：股东大会是公司的权力机构，依法选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项。《公司章程》第七十九条规定：董事、非职工代表监事候选人名单以提案的方式提请股东大会表决。股东大会就选举两名及以上董事、非职工代表监事进行表决时，实行

累积投票制。《累积投票制实施细则》第六条规定：选举非独立董事时，每位股东所拥有的投票权数等于其所持有的股份总数乘以该次股东大会应选出的非独立董事人数的乘积数，该部分投票权数只能投向该次股东大会的非独立董事候选人。

八、发行人针对股权分散、无实际控制人的情况采取的措施

针对本公司股权分散、无实际控制人的情况，本公司采取如下措施保证公司经营决策的稳定性、公司治理的有效性以及避免公司内部人控制对股东利益带来的影响。

1、本公司股东承诺上市后锁定股份

本公司股东陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆、李堃、王怀东于2009年7月20日均签署了《关于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函》，其中，陈友、吴志东、陈鲁康、天泽投资、谢晓宾、李谦益、杨文庆承诺其所持有的股份自公司本次发行的股票上市之日起锁定期为36个月；李堃、王怀东承诺其所持有的股份自公司本次发行的股票上市之日起锁定期为12个月。本公司通过股东承诺锁定股份的方式，保持本公司在上市后的股权结构稳定，保证股东大会作为经营决策层的稳定性。

2、本公司建立了健全的内部管理制度保证公司治理的有效性

本公司依法制定了健全的《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外担保管理规定》、《关联交易公允决策制度》等公司内部管理制度。本公司设置了独立董事，强化对董事会及经理层的约束和监督，更好地维护公司及中小股东利益，避免内部人控制。根据本公司的《公司章程》及《累积投票制实施细则》的规定，本公司董事、监事选任实施累积投票制。根据《累积投票制实施细则》的规定，本公司任何股东单独均不能通过实际支配公司股份表决权决定公司董事会半数以上成员选任。

本公司及其前身天源迪科有限公司历次股东（大）会、董事会、监事会均按照公司法和公司章程规定的职权履行职责，该等股东（大）会、董事会、监事会会议议案均是由全体股东、董事、监事一致表决通过。本公司无对外担保，最近三年及一期内除部分股东无偿为公司提供担保外，无其他关联交易，目前该部分

股东为公司无偿提供的担保均已到期或解除。在本公司的分散的股权结构下，本公司通过严格按照公司法、公司章程及公司内部制度对公司进行管理，从而保证本公司的治理有效性。

3、本公司建立了健全的内部控制制度防范内部人控制以保障股东利益

(1) 本公司制定了《对外担保管理规定》、《关联交易公允决策制度》、《投资管理制度》，对对外担保、关联交易、对外投资的决策机构、决策权限及决策程序、监督程序均作出了详细的规定，从而避免因可能的内部人控制而损害股东利益；同时，考虑到上市后公众股东的利益保障，本公司还制定了《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》，确保本公司上市后公众股东能及时、准确的获取本公司对外披露的信息，从而有利于公众股东有效的参与公司的治理，保障公众股东的利益。

(2) 本公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规并结合自身特点，制定了一套包括组织架构、治理结构、管理制度、财务制度等在内的较为健全有效的内部控制体系，以确保公司的各项生产、经营活动都能有章可循。在组织架构方面，本公司各部门分工明确、权责明晰、高效协作。对于公司的日常管理，公司制定了议事规则并规定了各项业务的工作程序，同时设立内部审计制度，监督、控制各项工作的执行。

(3) 本公司股东均出具了《避免同业竞争承诺函》，内容如下：“截至本承诺函出具之日，本人（本公司）未以任何方式直接或间接从事与公司相竞争的业务，未拥有与公司存在同业竞争企业的股份、股权或任何其他权益；本人（本公司）承诺在持有公司股份期间，不会以任何形式从事对公司的生产经营构成或可能构成同业竞争的业务和经营活动，也不会以任何方式为公司的竞争企业提供任何资金、业务及技术等方面的帮助”。

(4) 深圳南方民和会计师事务所有限责任公司已向本公司出具深南专审报字(2009)第ZA197号《深圳天源迪科信息技术股份有限公司内部控制鉴证报告》，证明本公司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。

综上所述，本公司股权分散、无实际控制人的状况，并未影响公司经营业绩的稳定和公司治理的有效性，公司已采取了有效措施确保公司股权结构的稳定性、经营决策的稳定性和避免内部人控制。

第十节 财务会计信息与管理层分析

一、近三年及一期经审计的财务报表

(一) 合并财务报表

1、资产负债表

单位：元

项目	2009-9-30	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
流动资产：				
货币资金	91,981,708.20	67,687,718.44	97,708,244.58	14,953,639.09
应收票据	-	500,000.00	2,043,717.00	-
应收账款	87,361,203.76	65,080,550.21	39,931,477.86	60,424,669.48
预付款项	3,369,560.36	1,918,347.90	6,627,001.48	1,736,394.34
其他应收款	3,699,458.74	3,948,625.17	3,175,231.54	1,832,271.79
存货	659,907.77	18,675,962.57	3,844,286.05	123,326.77
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	187,071,838.83	157,811,204.29	153,329,958.51	79,070,301.47
非流动资产				
固定资产	16,792,360.48	10,794,242.95	10,663,720.40	9,972,994.84
无形资产	24,388,209.63	17,847,456.87	4,161,072.55	-
开发支出	15,467,864.88	8,720,522.18	11,748,495.40	-
长期待摊费用	1,805,674.72	1,718,849.61	587,500.00	-
递延所得税资产	848,619.05	519,854.76	313,626.90	371,226.89
非流动资产合计	59,302,728.76	39,600,926.37	27,474,415.25	10,344,221.73
资产总计	246,374,567.59	197,412,130.66	180,804,373.76	89,414,523.20
流动负债：				
短期借款	30,000,000.00	10,000,000.00	23,200,000.00	16,150,000.00
应付票据	375,000.00	1,971,200.00	2,300,180.00	-
应付账款	9,425,277.68	7,034,129.08	16,261,439.12	995,160.40
预收款项	134,591.24	3,765,187.00	3,194,280.00	50,000.00
应付职工薪酬	338,888.75	485,487.40	1,782,886.05	1,936,516.96
应交税费	3,940,696.67	1,446,342.81	1,376,054.77	4,604,254.17
其他应付款	95,491.70	161,520.83	97,229.10	407,048.84

其他流动负债	-	-	2,000,000.00	-
流动负债合计	44,309,946.04	24,863,867.12	50,212,069.04	24,142,980.37
非流动负债：				
递延收益	200,000.00	-	-	1,200,000.00
递延所得税负债	-	-	-	-
非流动负债合计	200,000.00	-	-	1,200,000.00
负债合计	44,509,946.04	24,863,867.12	50,212,069.04	25,342,980.37
股东权益：				
股本	77,600,000.00	77,600,000.00	77,600,000.00	24,000,000.00
资本公积	16,010,877.13	16,010,877.13	16,010,877.13	-
盈余公积	7,893,738.64	7,893,738.64	3,698,142.76	7,409,217.77
未分配利润	99,517,213.88	71,043,647.77	33,283,284.83	32,662,325.06
归属于母公司股东权益	201,021,829.65	172,548,263.54	130,592,304.72	64,071,542.83
少数股东权益	842,791.90	-	-	-
股东权益合计	201,864,621.55	172,548,263.54	130,592,304.72	64,071,542.83
负债及股东权益总计	246,374,567.59	197,412,130.66	180,804,373.76	89,414,523.20

2、利润表

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
一、营业收入	185,153,758.50	219,238,700.48	153,116,641.81	124,347,421.62
减：营业成本	101,309,272.00	139,399,242.85	91,617,608.48	69,551,720.04
营业税金及附加	-257,190.93	1,285,258.72	-17,152.31	2,139,617.49
销售费用	4,331,869.27	2,001,822.02	1,334,140.14	1,191,891.15
管理费用	34,639,884.15	30,562,935.77	14,968,948.14	19,583,877.12
财务费用	999,724.47	1,426,683.27	1,631,684.77	845,552.01
资产减值损失	322,772.17	1,236,474.16	793,202.16	2,696,928.69
二、营业利润	43,807,427.37	43,326,283.69	42,788,210.43	28,337,835.12
加：营业外收入	2,147,742.04	2,782,072.09	1,688,372.16	1,095,765.44
减：营业外支出	30,433.60	238,329.74	123,346.86	515,099.90
三、利润总额	45,924,735.81	45,870,026.04	44,353,235.73	28,918,500.66
减：所得税费用	6,168,377.80	3,914,067.22	3,832,473.84	3,285,106.21
四、净利润	39,756,358.01	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45

归属于母公司所有者的净利润	40,113,566.11	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45
少数股东损益	-357,208.10	-	-	-
五、每股收益				
(一)基本每股收益	0.52	0.54	0.55	1.07
(二)稀释每股收益	0.52	0.54	0.55	1.07
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	39,756,358.01	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45
归属于母公司所有者的综合收益总额	40,113,566.11	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45
归属于少数股东的综合收益总额	-357,208.10	-	-	-

3、现金流量表

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006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	167,767,778.56	216,813,062.54	185,519,297.02	94,675,247.75
收到的税费返还	23,670.77	49,149.57	61,722.05	527,597.18
收到的其他与经营活动有关的现金	5,303,980.51	3,541,769.62	2,825,602.71	1,517,762.06
经营活动现金流入小计	173,095,429.84	220,403,981.73	188,406,621.78	96,720,606.99
购买商品、接受劳务支付的现金	72,268,976.21	155,138,622.47	82,981,775.23	65,186,599.88
支付给职工以及为职工支付的现金	43,727,686.44	39,743,705.70	20,851,051.75	21,889,778.94
支付的各项税费	4,389,981.08	7,856,999.55	8,067,586.57	2,923,765.36
支付其他与经营活动有关的现金	12,724,755.64	15,890,019.26	7,454,485.39	11,384,162.38
经营活动现金流出小计	133,111,399.37	218,629,346.98	119,354,898.94	101,384,306.56
经营活动产生的现金流量净额	39,984,030.47	1,774,634.75	69,051,722.84	-4,663,699.57
二、投资活动产生的现金流量				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	41,558.88	119,970.00	-	-
投资活动现金流入小计	41,558.88	119,970.00	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	24,167,570.99	15,479,810.14	17,991,324.74	1,196,708.98
投资活动现金流出小计	24,167,570.99	15,479,810.14	17,991,324.74	1,196,708.98

投资活动产生的现金流量净额	-24,126,012.11	-15,359,840.14	-17,991,324.74	-1,196,708.98
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资所收到的现金	1,200,000.00	-	26,000,000.00	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	1,200,000.00	-	-	-
取得借款所收到的现金	60,000,000.00	20,000,000.00	25,000,000.00	20,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	356,740.00	12,166,744.00		
筹资活动现金流入小计	61,556,740.00	32,166,744.00	51,000,000.00	20,000,000.00
偿还债务所支付的现金	40,000,000.00	33,200,000.00	17,950,000.00	11,150,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	12,430,577.50	1,282,320.75	935,792.61	1,537,539.74
支付的其他与筹资活动有关的现金	1,021,653.10	1,953,000.00	12,980,984.00	260,050.00
筹资活动现金流出小计	53,452,230.60	36,435,320.75	31,866,776.61	12,947,589.74
筹资活动产生的现金流量净额	8,104,509.40	-4,268,576.75	19,133,223.39	7,052,410.26
四、汇率变动对现金的影响		-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	23,962,527.76	-17,853,782.14	70,193,621.49	1,192,001.71
加：期初现金及现金等价物余额	67,293,478.44	85,147,260.58	14,953,639.09	13,761,637.38
六、期末现金及现金等价物余额	91,256,006.20	67,293,478.44	85,147,260.58	14,953,639.09

(二) 母公司财务报表

1、资产负债表

单位：元

项目	2009-9-30	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
流动资产：				
货币资金	88,666,947.60	67,687,718.44	97,708,244.58	14,953,639.09
应收票据	-	500,000.00	2,043,717.00	-
应收账款	87,154,282.68	65,080,550.21	39,931,477.86	60,424,669.48
预付款项	3,363,748.11	1,918,347.90	6,627,001.48	1,736,394.34
其他应收款	3,422,810.90	3,948,625.17	3,175,231.54	1,832,271.79
存货	578,723.93	18,675,962.57	3,844,286.05	123,326.77
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	183,186,513.22	157,811,204.29	153,329,958.51	79,070,301.47

非流动资产				
长期股权投资	4,800,000.00	-	-	-
固定资产	16,639,025.39	10,794,242.95	10,663,720.40	9,972,994.84
无形资产	24,388,209.63	17,847,456.87	4,161,072.55	-
开发支出	15,467,864.88	8,720,522.18	11,748,495.40	-
长期待摊费用	1,547,501.40	1,718,849.61	587,500.00	-
递延所得税资产	848,619.05	519,854.76	313,626.90	371,226.89
非流动资产合计	63,691,220.35	39,600,926.37	27,474,415.25	10,344,221.73
资产总计	246,877,733.57	197,412,130.66	180,804,373.76	89,414,523.20
流动负债：				
短期借款	30,000,000.00	10,000,000.00	23,200,000.00	16,150,000.00
应付票据	375,000.00	1,971,200.00	2,300,180.00	-
应付账款	9,421,494.22	7,034,129.08	16,261,439.12	995,160.40
预收款项	101,341.24	3,765,187.00	3,194,280.00	50,000.00
应付职工薪酬	330,788.75	485,487.40	1,782,886.05	1,936,516.96
应交税费	3,935,877.11	1,446,342.81	1,376,054.77	4,604,254.17
其他应付款	62,570.19	161,520.83	97,229.10	407,048.84
其他流动负债	-	-	2,000,000.00	-
流动负债合计	44,227,071.51	24,863,867.12	50,212,069.04	24,142,980.37
非流动负债：				
递延收益	200,000.00	-	-	1,200,000.00
递延所得税负债	-	-	-	-
非流动负债合计	200,000.00	-	-	1,200,000.00
负债合计	44,427,071.51	24,863,867.12	50,212,069.04	25,342,980.37
股东权益：				
股本	77,600,000.00	77,600,000.00	77,600,000.00	24,000,000.00
资本公积	16,010,877.13	16,010,877.13	16,010,877.13	-
盈余公积	7,893,738.64	7,893,738.64	3,698,142.76	7,409,217.77
未分配利润	100,946,046.29	71,043,647.77	33,283,284.83	32,662,325.06
股东权益合计	202,450,662.06	172,548,263.54	130,592,304.72	64,071,542.83
负债及股东权益总计	246,877,733.57	197,412,130.66	180,804,373.76	89,414,523.20

2、利润表

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
一、营业收入	183,992,792.07	219,238,700.48	153,116,641.81	124,347,421.62
减：营业成本	100,639,037.35	139,399,242.85	91,617,608.48	69,551,720.04
营业税金及附加	-313,421.32	1,285,258.72	-17,152.31	2,139,617.49
销售费用	4,115,957.19	2,001,822.02	1,334,140.14	1,191,891.15
管理费用	32,648,582.34	30,562,935.77	14,968,948.14	19,583,877.12
财务费用	1,001,144.37	1,426,683.27	1,631,684.77	845,552.01
资产减值损失	308,024.26	1,236,474.16	793,202.16	2,696,928.69
二、营业利润	45,593,467.88	43,326,283.69	42,788,210.43	28,337,835.12
加：营业外收入	2,147,742.04	2,782,072.09	1,688,372.16	1,095,765.44
减：营业外支出	30,433.60	238,329.74	123,346.86	515,099.90
三、利润总额	47,710,776.32	45,870,026.04	44,353,235.73	28,918,500.66
减：所得税费用	6,168,377.80	3,914,067.22	3,832,473.84	3,285,106.21
四、净利润	41,542,398.52	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45
五、其他综合收益	-	-	-	-
六、综合收益总额	41,542,398.52	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45

3、现金流量表

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006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	166,780,278.46	216,813,062.54	185,519,297.02	94,675,247.75
收到的税费返还	23,670.77	49,149.57	61,722.05	527,597.18
收到的其他与经营活动有关的现金	5,225,317.73	3,541,769.62	2,825,602.71	1,517,762.06
经营活动现金流入小计	172,029,266.96	220,403,981.73	188,406,621.78	96,720,606.99
购买商品、接受劳务支付的现金	72,077,445.49	155,138,622.47	82,981,775.23	65,186,599.88
支付给职工以及为职工支付的现金	41,856,988.71	39,743,705.70	20,851,051.75	21,889,778.94
支付的各项税费	4,362,825.70	7,856,999.55	8,067,586.57	2,923,765.36
支付其他与经营活动有关的现金	11,512,106.20	15,890,019.26	7,454,485.39	11,384,162.38
经营活动现金流出小计	129,809,366.10	218,629,346.98	119,354,898.94	101,384,306.56

经营活动产生的现金流量净额	42,219,900.86	1,774,634.75	69,051,722.84	-4,663,699.57
二、投资活动产生的现金流量				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	41,558.88	119,970.00	-	-
投资活动现金流入小计	41,558.88	119,970.00	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	23,718,201.98	15,479,810.14	17,991,324.74	1,196,708.98
投资所支付的现金	4,800,000.00	-	-	-
投资活动现金流出小计	28,518,201.98	15,479,810.14	17,991,324.74	1,196,708.98
投资活动产生的现金流量净额	-28,476,643.10	-15,359,840.14	-17,991,324.74	-1,196,708.98
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资所收到的现金	-	-	26,000,000.00	-
取得借款所收到的现金	60,000,000.00	20,000,000.00	25,000,000.00	20,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	356,740.00	12,166,744.00		
筹资活动现金流入小计	60,356,740.00	32,166,744.00	51,000,000.00	20,000,000.00
偿还债务所支付的现金	40,000,000.00	33,200,000.00	17,950,000.00	11,150,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	12,430,577.50	1,282,320.75	935,792.61	1,537,539.74
支付的其他与筹资活动有关的现金	1,021,653.10	1,953,000.00	12,980,984.00	260,050.00
筹资活动现金流出小计	53,452,230.60	36,435,320.75	31,866,776.61	12,947,589.74
筹资活动产生的现金流量净额	6,904,509.40	-4,268,576.75	19,133,223.39	7,052,410.26
四、汇率变动对现金的影响		-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	20,647,767.16	-17,853,782.14	70,193,621.49	1,192,001.71
加：期初现金及现金等价物余额	67,293,478.44	85,147,260.58	14,953,639.09	13,761,637.38
六、期末现金及现金等价物余额	87,941,245.60	67,293,478.44	85,147,260.58	14,953,639.09

二、审计意见

本公司聘请深圳南方民和会计师事务所有限责任公司对本公司 2006 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 9 月 30 日的资产负债表，2006 年度、2007 年度、2008 年度、2009 年 1-9 月的利润表、现金流量表

和股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计。注册会计师对上述报表出具了标准无保留意见的审计报告【深南财审报字（2009）第 CA755 号】。

三、财务报表编制的基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表编制的基础

本公司申请首次公开发行股票确定的财务报表编制期间为：2006 年 1 月 1 日—2009 年 9 月 30 日。

本公司在 2006 年 1 月 1 日—2006 年 12 月 31 日会计期间实际执行财政部于 2000 年 12 月 29 日颁布的《企业会计制度》以及相应的企业会计准则。财政部于 2006 年 2 月 15 日颁布《企业会计准则——基本准则》以及《企业会计准则第 1 号——存货》等 38 项具体准则，2006 年 10 月 30 日颁布了《企业会计准则——应用指南》，形成了新企业会计准则体系（本财务报告下述企业会计准则，均指新企业会计准则体系）。本公司从 2007 年 1 月 1 日起全面执行新企业会计准则体系。

根据 2007 年 2 月 15 日中国证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计字【2007】10 号）的规定，本次财务报表的编制基础是：

1、2006 年 1 月 1 日—2006 年 12 月 31 日期间的财务报表的编制基础：首先以 2007 年 1 月 1 日为执行企业会计准则体系的首次执行日，确认 2007 年 1 月 1 日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条对上述期间利润表和资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的上述期间的利润表和资产负债表，作为本次申报的财务报表。

2、2007 年 1 月 1 日—2009 年 9 月 30 日期间的申报报表则为完全按照企业会计准则的规定编制。

（二）合并财务报表范围及变化情况

本公司将实际拥有控制权的子公司纳入合并财务会计报表范围。2006 年、2007 年、2008 年，本公司不存在需要编制合并财务会计报表的情况。2009 年 4

月 21 日，本公司控股子公司上海天缘迪柯信息技术有限公司成立，并于 2009 年 4 月开始纳入合并财务会计报表范围。

上海天缘迪柯信息技术有限公司为本公司控股子公司，本公司持有其 80% 的股权，该公司注册资本 1,200 万元，经营范围是计算机软件、硬件产品的生产和销售（除计算机信息系统安全专用产品），计算机和网络系统设计、软件开发、系统集成，信息系统技术咨询和技术服务（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。

四、主要会计政策和会计估计

1、收入确认原则

（1）应用软件收入的确认原则及方法

①应用软件开发收入的确认原则及方法

公司软件开发收入的确认依据、确认时点和确认金额如下：

软件开发收入：是指接受客户委托，根据客户的本地化需要，对应用软件技术进行研究开发所获得的收入。由此开发出来的软件为定制软件、不具有通用性。除公安综合应用类的综合查询比对系统软件产品外的电信和公安行业应用软件均为定制软件。

a. 在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的软件开发项目，采用完工百分比法（项目完工进度）确认软件开发收入。

具体确认依据、时点和确认金额：取得委托方的完工进度证明时按合同金额×完工百分比后确定的金额确认软件开发收入。

完工百分比的确定方法：按已经提供的工作量占应提供的工作总量的比例确定。由于公司计算的已提供的工作量需要委托方认可，故公司实际采用委托方认可的完工进度证明作为完工百分比的确定依据。具体确定方法如下：

i. 软件开发项目在同一报告期内开始并完成的，则项目完工进度确认方式为双方签署的验收报告。验收分初验和终验的，取得初验报告时，完工进度为 100%，而终验报告只是对软件产品和技术服务核查后形成的总结报告，不作为项目验收的依据；不分初验和终验的，取得验收报告时，完工进度为 100%。

ii.软件开发项目的开始和完成分属不同的报告期间的,则项目完工进度确认方式为双方确认的完工进度证明。

b.对在资产负债表日提供劳务交易结果不能可靠估计的软件开发项目,如果已经发生的成本预计能够得到补偿,按能够得到补偿的金额确认收入,并按相同的金额结转成本;如果已经发生的成本预计不能全部得到补偿,按能够得到补偿的开发成本金额确认收入,并按已发生的成本结转成本,确认的收入金额小于已经发生的成本的差额,确认为损失;如果已发生的成本全部不能得到补偿,则不确认收入,但将已发生的成本确认为费用。

②软件产品销售收入确认原则及方法

软件产品销售收入:是指自行开发生产的计算机软件所获得的收入。该应用软件产品的特点是通用性强、不需要进行本地化开发,通过产品配置、技术培训就能够满足客户对产品的应用需求。公司软件产品仅包括公安综合应用类的综合查询比对系统软件。

公司在软件产品使用权的重要风险和报酬转移给买方、不再对该软件产品使用权实施继续管理权和实际控制权、相关的收入已经收到或取得了收款的证据、并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时,确认销售收入。

具体确认依据、时点和确认金额:如销售合同规定需要安装验收的,在取得客户的安装验收报告时按合同金额扣除增值税后的余额确认为销售收入;如销售合同未规定需要安装验收的,则在取得到货验收证明时按合同金额扣除增值税后的余额确认为销售收入。

(2) 技术服务收入的确认原则及方法

技术服务是指公司为客户提供专业的技术服务实现的收入。包括但不限于:专业 IT 技术服务、业务咨询服务和运营维护服务等。

在劳务已经提供,收到价款或取得收取款项的证据时,确认劳务收入。

具体确认依据、时点和确认金额:每个报告期末按合同金额和已提供服务期间占合同期间的比例确定的金额确认收入。

(3) 系统集成收入的确认原则及方法

系统集成销售收入是指公司为客户实施系统集成项目时,应客户要求代其外购硬件系统并安装集成所获得的收入。

系统集成项目软硬件系统所有权上的主要风险和报酬转移给买方,公司不再对其实施继续管理权和实际控制权,相关的收入已经收到或取得了收款的证据,与销售该软硬件系统有关的成本能够可靠地计量时,确认销售收入。

具体确认依据、时点和确认金额:取得客户的验收报告时按合同金额扣除增值税后余额确认为销售收入。

合同中涉及两项以上业务时,如销售合同中能明确区分各项业务合同金额时,按上述 1、2、3 确认方法分别确认收入;如销售合同中未能明确区分各项业务合同金额,则全部视同系统集成业务,按系统集成收入确认原则确认收入。

(4) 让渡资产使用权收入包括利息收入、使用费收入的确认原则及方法

①利息收入金额,按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定;

②使用费收入金额,按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

2、应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

(1) 坏账确认标准

①债务人破产或死亡,以其破产财产或者遗产清偿后,仍然不能收回;

②债务人逾期未履行偿债义务超过三年且有明显特征表明无法收回的应收款项。

(2) 坏账损失核算方法

坏账损失采用备抵法核算。

(3) 坏账准备计提方法

资产负债表日对应收款项进行减值测试,根据本公司实际情况将 100 万元以上的确定为单项金额重大应收款项,100 万元以下的确定为单项金额非重大应收款项。

对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,如有客观证据表明其发生了减值的,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认减值损失,计提坏账准备。

对于期末单项金额非重大的应收款项,采用与经单独测试后未减值的单项金额重大应收款项一起按如下账龄段划分为类似信用风险特征的若干组合,再按这些应收款项组合在期末余额的一定比例计算确定减值损失,计提坏账准备,具体如下:

对账龄在一年以内的应收款项(包括应收账款和其他应收款)提取 3%的坏账准备;对账龄在一年以上两年以内的应收款项,提取 10%的坏账准备;对账龄在两年以上三年以内的应收款项,提取 20%的坏账准备;对账龄在三年以上五年以内的应收款项,提取 50%的坏账准备;五年以上的应收款项,提取 100%的坏账准备。

3、存货成本的核算方法

存货分为原材料、在产品、低值易耗品等。

存货按实际成本进行初始计量,存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出按个别计价法。资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量。

低值易耗品的摊销方法:采用一次转销法。

存货的盘存制度:本公司存货采用永续盘存法。

存货可变现净值的确定:商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,以所生产的产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值。

存货跌价准备的计提方法:资产负债表日,按单个存货可变现净值低于账面价值的差额计提存货跌价准备,计入当期损益,以后期间存货价值恢复的,在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。

4、长期股权投资核算方法

（1）长期股权投资分类

长期股权投资分为：对子公司长期股权投资、对合营企业长期股权投资、对联营企业长期股权投资、对被投资单位不具有共同控制、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（以下简称“其他股权投资”）。

（2）长期股权投资的初始计量

企业合并形成的长期股权投资，按照下列原则确定其初始投资成本：同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，为进行企业合并发生的各项直接相关费用于发生时计入当期损益；非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，以为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值作为长期股权投资的初始投资成本，为进行企业合并发生的各项直接相关费用计入初始投资成本。

以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出，但实际支付的价款中包含的已宣告但尚未领取的现金股利，作为应收项目单独核算。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，应当按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

以非货币资产交换方式取得的长期股权投资，如果该项交换具有商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能可靠计量，则以换出资产的公允价值和相关税费作为初始投资成本，换出资产的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益；若非货币资产交换不同时具备上述两个条件，则按换出资产的账面价值和相关税费作为初始投资成本。

以债务重组方式取得的长期股权投资，按取得的股权的公允价值作为初始投资成本，初始投资成本与债权账面价值之间的差额计入当期损益。

（3）长期股权投资的后续计量

本公司对子公司长期股权投资和其他股权投资采用成本法核算。在编制合并报表时按照权益法对子公司长期股权投资进行调整。

对合营企业长期股权投资、对联营企业长期股权投资采用权益法核算。

资产负债表日，若对子公司长期股权投资、对合营企业长期股权投资、对联营企业长期股权投资存在减值迹象，估计其可收回金额，可收回金额低于账面价值的，确认减值损失，计入当期损益，同时计提长期股权投资减值准备。其他股权投资发生减值时，按类似的金融资产的市场收益率对未来现金流量确定的现值与投资的账面价值之间的差额确认为减值损失，计入当期损益。同时计提长期股权投资减值准备。上述长期股权投资减值准备在以后期间均不予转回。

（4）长期股权投资的收益确认方法

采用成本法核算的长期股权投资按照初始投资成本计价，追加或收回投资调整长期股权投资的成本。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。

采用权益法核算的长期股权投资，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额，确认投资损益并调整长期股权投资的账面价值。按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值。对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，因被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动而计入所有者权益的，处置该项投资时将原计入所有者权益的部分按相应比例转入当期损益。

5、固定资产的确认条件、分类及其折旧方法

（1）固定资产的标准

固定资产是指使用寿命超过一个会计年度的为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的有形资产。

（2）固定资产的确认条件

①该固定资产包含的经济利益很可能流入企业；

②该固定资产的成本能够可靠计量。

（3）固定资产的分类

本公司的固定资产分为：房屋建筑物、运输设备、电子设备、其他设备。

（4）折旧方法

固定资产折旧采用直线法平均计算，并按各类固定资产的原值和估计的使用年限扣除预计净残值（原值的5%）确定其折旧率，年分类折旧率如下：

资产类别	使用年限	年折旧率
房屋建筑物	20 年	4.75%
运输设备	5 年	19.00%
电子设备	5 年	19.00%
其他设备	5 年	19.00%

（5）固定资产减值准备

资产负债表日，如固定资产存在减值迹象，估计其可收回金额。可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。固定资产减值损失确认后，减值资产的折旧费用在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

6、无形资产的计价方法和摊销方法

无形资产包括使用寿命有限的无形资产和使用寿命不确定的无形资产。

（1）无形资产计价

无形资产按实际成本进行初始计量。

自行开发的无形资产，其成本包括自满足一定条件后至达到预定用途前所发生的支出总额。

（2）无形资产摊销

①使用寿命有限的无形资产，在使用寿命期限内，采用与该无形资产有关经济利益的预期实现方式一致的方法摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。

本公司自行开发的无形资产—软件摊销年限为 5 年。

无形资产的应摊销金额为其成本扣除预计残值后的金额，本公司自行开发的新产品中的软件残值为零，其他无形资产的残值为原值的 5%。

②使用寿命不确定的无形资产不摊销。

（3）无形资产减值准备

对使用寿命不确定的无形资产，于资产负债表日进行减值测试。

对使用寿命有限的无形资产，于资产负债表日，存在减值迹象，估计其可收回金额。可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值资产的摊销费用在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

7、研究与开发费用的核算方法

公司内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

企业内部研究开发项目开发阶段的支出，能够证明下列各项时，确认为无形资产：

（1）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；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生未来经济利益的方式，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时，应当证明其有用性；

(4) 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；

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

8、借款费用资本化的依据及方法

借款费用包括借款账面发生的利息、折价或溢价的摊销和辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。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。

(1) 资本化的条件

在同时具备下列三个条件时，借款费用予以资本化：

①资产支出已经发生；

②借款费用已经发生；

③为使资产达到预定可使用状态或可销售状态所必要的购建或生产活动已经开始。

(2) 资本化金额的确定

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得收益后的金额确定。

为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款予以资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

(3) 暂停资本化

若固定资产的购建活动发生非正常中断，且时间连续超过3个月，则暂停借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建活动重新开始。如果中

断是该资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序,借款费用不暂停资本化。

(4) 停止资本化

当所购建的固定资产达到预定可使用状态或者可销售状态时,停止其借款费用的资本化,以后发生的借款费用于发生当期确认费用。

9、合并财务报表编制方法

合并财务报表的合并范围包括本公司及子公司。从取得子公司的实际控制权之日起,本公司开始将其予以合并;从丧失实际控制权之日起停止合并。公司内所有重大往来余额、交易及未实现利润在合并财务报表编制时予以抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的,在编制合并财务报表时,按照本公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

对于因非同一控制下企业合并取得的子公司,在编制合并财务报表时,以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整;对于因同一控制下企业合并取得的子公司,在编制合并财务报表时,视同该企业合并于报告期最早期间的期初已经发生,从报告期最早期间的期初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表,其合并日前实现的净利润在合并利润表中单列项目反映。

10、会计政策、会计估计变更的内容、理由和对财务状况和经营成果的影响

本公司在编制申报财务报告时,根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》(证监会会计字[2007]10号)的规定,对所得税进行了追溯调整。

同时,本公司按《企业会计准则第30号—财务报表列报》要求的格式编制申报财务报告。

该等追溯调整对申报财务报告的影响如下:

单位：元

项目	2006 年度	
	归属于母公司所有者权益	归属于母公司所有者净利润
所得税	133,490.68	133,490.68

本公司在申报期内无会计估计变更事项。

五、税项

本公司适用的主要税种和税率：

税种	计税依据	税率
增值税	软件产品收入、系统集成收入	17%、3%
营业税	软件开发及技术服务收入	5%
城建税	已交营业税额、已交增值税额	1%
教育费附加	已交营业税额、已交增值税额	3%
企业所得税	应纳税所得额	10%、15%、25%

1、企业所得税

本公司系深圳经济特区内注册的高新技术企业，根据全国人民代表大会 1980 年 8 月 26 日批准施行的《广东省经济特区条例》第 14 条规定，2007 年以前本公司作为特区内企业享受 15% 的企业所得税税率。

根据深圳市科技和信息局、深圳市财政局、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局深科信[2008]325 号文件，本公司被认定为 2008 年度国家高新技术企业，执行 15% 的企业所得税税率。

根据国家发展和改革委员会、信息产业部、商务部、国家税务总局发改高技[2008]第 513 号文《关于发布 2007 年度国家规划布局内重点软件企业名单的通知》规定：本公司被认定为 2007 年度国家规划布局内重点软件企业，2007 年度实际减按 10% 的税率征收企业所得税。

根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部、商务部、国家税务总局发改高技[2008]第 3700 号文《关于发布 2008 年度国家规划布局内重点软件企业名单的通知》规定：本公司被认定为 2008 年度国家规划布局内重点软件企业，2008 年度实际减按 10% 的税率征收企业所得税。2009 年度国家规划布局内重点软件企业尚未开始认证，2009 年 1-9 月暂按 15% 的企业所得税税率预缴企业所得税。

本公司之子公司上海天缘迪柯信息技术有限公司企业所得税税率为 25%。

2、营业税

根据财政部、国家税务总局财税字[1999]第 273 号文《关于贯彻落实<中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定>有关税收问题的通知》及深圳市地方税务局（深地税发[1999]542 号文）《转发财政部国家税务总局关于贯彻落实<中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定>有关税收问题的通知》规定：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，免征营业税。根据深圳市地方税务局的要求，本公司从事技术转让、开发业务申请免征营业税时，须持技术转让、开发的书面合同，到深圳市科技和信息局进行认定，再持相关的书面合同和深圳市科技和信息局开具的《深圳市技术转让、技术开发及相关服务性收入认定登记证明》至深圳市地方税务局审核备案。在科技和税务部门审核备案以前，本公司先按有关规定缴纳营业税，待科技和税务部门审核备案后，再从以后应缴的营业税款中抵交，如以后 1 年内未发生应缴营业税的行为，或其应缴税款不足以抵顶免税额的，本公司可向税务机关申请办理退税。

3、增值税

根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25 号文《财政部、国家税务总局、海关总署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，自 2000 年 6 月 24 日起至 2010 年底以前，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。所退税款由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税。

根据财政部、国家税务总局财税[2008]1 号文《关于企业所得税若干优惠政策的通知》的规定，软件生产企业实行增值税即征即退政策所退还的税款，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税。

本公司之子公司上海天缘迪柯信息技术有限公司为增值税小规模纳税人增值税税率为 3%。

六、分部信息情况

1、营业收入按业务类别划分

单位：万元

业务类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应用软件	10,410.27	56.23%	9,547.93	43.55%	7,218.30	47.14%	6,604.43	53.11%
技术服务	922.34	4.98%	1,358.91	6.20%	905.31	5.91%	694.95	5.59%
系统集成	7,182.77	38.79%	11,017.04	50.25%	7,188.06	46.95%	5,135.36	41.30%
合计	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.66	100.00%	12,434.74	100.00%

2、营业收入按地区划分

单位：万元

区域	2009 年 1-9 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
东部	1,382.61	7.47%	3,380.60	15.42%	1,856.52	12.12%	2,452.79	19.73%
西部	9,399.77	50.77%	7,884.86	35.96%	3,876.40	25.32%	3,664.83	29.47%
中部	5,534.09	29.89%	6,722.02	30.66%	6,331.94	41.35%	4,860.28	39.09%
南部	1,516.33	8.19%	3,154.97	14.39%	2,400.06	15.67%	1,434.85	11.54%
北部	682.57	3.69%	781.42	3.56%	846.75	5.54%	22.00	0.17%
合计	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.67	100.00%	12,434.74	100.00%

七、最近一年收购兼并情况

本公司最近一年无收购兼并情况。

八、非经常性损益

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司对公司近三年及一期的非经常性损益明细表进行了鉴证，并于 2009 年 11 月 27 日出具了深南专审报字(2009)第 ZA219 号《关于深圳天源迪科信息技术股份有限公司最近三年及一期非经常性损益明细表的审核报告》。依据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，公司近三年及一期非经常性损益的具体内容、金额和扣除非经常性损益后的净利润金额以及非经常性损益对当期净利润的影响情况如下：

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
净利润	39,756,358.01	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45
减：非经常性损益项目				
非流动资产处置损益	4,008.10	-35,754.50	-99,899.70	-314,340.33
计入当期损益的政府补助	2,092,500.40	2,651,175.00	1,620,000.00	550,000.00
除上述各项之外的其他营业外收支净额	-2,870.83	-120,827.72	-16,797.05	-182,591.31
非经常性损益合计	2,093,637.67	2,494,592.78	1,503,303.25	53,068.36
非经常性损益的所得税影响数	314,045.65	249,459.28	150,330.33	7,960.25
税后净利润影响数额	1,779,592.02	2,245,133.50	1,352,972.92	45,108.11
少数股东损益影响数	-	-	-	-
扣除所得税和少数股东损益后非经常性损益合计	1,779,592.02	2,245,133.50	1,352,972.92	45,108.11
归属于母公司股东的净利润	40,113,566.11	41,955,958.82	40,520,761.89	25,633,394.45
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	38,333,974.09	39,710,825.32	39,167,788.97	25,588,286.34

九、主要财务指标

以下财务指标除非特别指明，均以合并财务报表的数据为基础计算。

（一）主要财务指标

项目	2009-9-30 2009年1-9月	2008-12-31 2008年度	2007-12-31 2007年度	2006-12-31 2006年度
流动比例	4.22	6.35	3.05	3.28
速动比率	4.21	5.60	2.98	3.27
资产负债率（母公司）	18.00%	12.59%	27.77%	28.34%
应收账款周转率（次/年）	2.43	4.18	3.05	2.90
存货周转率（次/年）	10.48	12.38	46.18	151.94
息税折旧摊销前利润（万元）	5,172.76	5,054.97	4,662.60	3,143.69
利息保障倍数（倍）	59.09	36.77	48.40	36.37
每股经营活动现金流量（元/股）	0.52	0.02	0.89	-0.19
每股净现金流量（元/股）	0.31	-0.23	0.90	0.05
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例	12.08%	10.34%	3.19%	-

注：计算公式如下：

流动比率=流动资产÷流动负债；

速动比率=(流动资产－存货)÷流动负债；

资产负债率=(负债总额÷资产总额)×100%;

应收账款周转率=营业收入÷平均应收账款;

存货周转率=营业成本÷平均存货;

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出额+折旧+摊销;

利息保障倍数=(利润总额+利息支出额)÷利息支出额;

每股经营活动的现金流量=经营活动的现金流量净额÷期末普通股份总数;

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末普通股份总数。

(二) 报告期内全面摊薄和加权平均计算的净资产收益率及每股收益

单位：元

报告期利润	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
归属于公司普通股股东的净资产收益率	19.95%	21.55%	24.32%	27.68%	31.03%	40.72%	40.01%	49.43%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净资产收益率	19.07%	20.59%	23.01%	26.20%	29.99%	9.37%	39.94%	49.35%
报告期利润	基本	稀释	基本	稀释	基本	稀释	基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润的基本每股收益(元/股)	0.52	0.52	0.54	0.54	0.55	0.55	1.07	1.07
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的基本每股收益(元/股)	0.49	0.49	0.51	0.51	0.53	0.53	1.07	1.07

注：计算公式如下

全面摊薄净资产收益率=P÷E

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公司普通股股东的净利润；E 为归属于公司普通股股东的期末净资产。

加权平均净资产收益率=P/（E0+NP÷2+Ei×Mi÷M0-Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0）

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；Ei 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；Ej 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；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 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。

基本每股收益=P÷S

其中：S=S0+S1+Si×Mi÷M0-Sj×Mj÷M0-Sk

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；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

十、发行人设立时及报告期内资产评估情况

本公司2007年由天源迪科有限公司整体变更设立为股份有限公司时,进行了资产评估,情况如下:

本公司于2007年整体变更设立股份公司时,委托深圳市国友大正资产评估有限公司以2007年3月31日为评估基准日对天源迪科有限公司的净资产进行了评估,出具了深国评报字【2007】第A034号《资产评估报告书》。

本公司未依据该评估报告的评估值进行账务调整。

十一、公司设立时和设立后历次验资情况及发起人投入资产的计量属性

(一) 验资情况

1、公司设立时发起人出资的验资情况

2007年4月25日,深圳南方民和会计师事务所有限责任公司出具了深南验字(2007)第057号《验资报告》,对天源迪科有限公司整体变更为本公司各发起人的出资情况进行了审验。根据该《验资报告》,公司整体变更前的注册资本和实收资本为2,400万元,截至2007年3月31日经审计的净资产67,610,877.13元中的67,600,000.00元作为出资,并按1:1的比例折成股本6,760万元,差额10,877.13元转资本公积。与此净资产相关的资产总额为93,694,098.70元,负债总额为26,083,221.57元。出资各方的出资比例为:陈友22.75%,吴志东18.00%,陈鲁康15.50%、天泽投资14.75%,李谦益12.00%,谢晓宾12.00%,杨文庆5.00%。

2、2007年5月公司增资扩股时的验资情况

2007年5月9日,深圳南方民和会计师事务所有限责任公司对公司2007年5月公司增资进行了审验并出具了深南验字(2007)第060号《验资报告》,对该次增资注册资本的实收情况进行了审验。根据该验资报告,截至2007年5月8日止,公司已收到李堃、王怀东出资1,000万元。此次增资扩股后,公司的注册资本由6,760万元增至7,760万元。

(二) 发起人投入资产的计量属性

2007年4月25日,根据深圳南方民和会计师事务所有限责任公司2007年3月31日出具的深南验字(2007)第057号《验资报告》,发起人以天源迪科有限公司截至2007年3月31日经审计的净资产67,610,877.13元中的67,600,000

元作为出资，并按 1:1 的比例折成股本，依法整体变更设立股份公司。各发起人按原股权比例依法享有股份公司的股份，原天源迪科有限公司的债权、债务由股份公司承继。

十二、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项

（一）或有事项

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司不存在需要披露的重大或有事项。

（二）承诺事项

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司不存在需要披露的承诺事项。

（三）期后事项

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司不存在需要披露的期后事项。

（四）其他重要事项

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司不存在需要披露的其他事项。

公司管理层结合公司近三年及一期的财务资料，对公司财务状况、盈利能力、现金流量、资产周转能力以及偿债能力进行了分析。以下数据非经特别标明，均以公司合并报表财务数据作为分析依据，市场排名数据的来源均来自 CCID 赛迪顾问研究报告。

十三、财务状况分析

（一）资产的主要构成及减值准备

单位：万元

资产	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	18,707.18	75.93%	15,781.12	79.94%	15,333.00	84.80%	7,907.03	88.43%
固定资产	1,679.24	6.82%	1,079.42	5.47%	1,066.37	5.90%	997.30	11.15%
无形资产及其他资产	4,251.04	17.25%	2,880.67	14.59%	1,681.07	9.30%	37.12	0.42%
资产总计	24,637.46	100.00%	19,741.21	100.00%	18,080.44	100.00%	8,941.45	100.00%

公司所属行业为软件业，主营业务是电信、公安及其它行业应用软件产品的开发、生产和销售，计算机软、硬件系统集成，技术支持与服务，公司资产结构中流动资产的比重较大，并一直维持在较高的水平。

报告期内，公司业务发展较快，资产规模扩张迅速，总资产由 2006 年 12 月 31 日的 8,941.45 万元增长到 2009 年 9 月 30 日的 24,637.46 万元，增长 175.54%。其中，2007 年度期末总资产较 2006 年末增加 9,138.99 万元，增长 102.21%，公司总资产的增加主要由于公司业务规模扩大较快以及公司增资扩股。

报告期内，公司流动资产的比重由 2006 年 12 月 31 日的 88.43% 逐年降低至 2009 年 9 月 30 日的 75.93%，无形资产及其他资产比重由期初的 0.42% 逐年升高至报告期末的 17.25%，主要是由于公司自行研发非专利技术的开发支出及无形资产资本化的增加。自 2007 年 1 月 1 日起，公司执行新的《企业会计准则》，将满足资本化条件的研发支出计入资本化支出-开发支出，并对开发支出项目达到预定用途形成的无形资产，确认为无形资产，从而使得公司无形资产及其他增加较大。

1、流动资产

单位：万元

项目	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	9,198.17	49.17%	6,768.77	42.89%	9,770.82	63.72%	1,495.36	18.91%
应收票据	-	-	50.00	0.32%	204.37	1.33%	-	-
应收账款	8,736.12	46.70%	6,508.06	41.24%	3,993.15	26.04%	6,042.47	76.42%
预付款项	336.96	1.80%	191.83	1.22%	662.70	4.32%	173.64	2.20%
其他应收款	369.95	1.98%	394.86	2.50%	317.52	2.07%	183.23	2.32%
存货	65.99	0.35%	1,867.60	11.83%	384.43	2.51%	12.33	0.16%
流动资产合计	18,707.18	100.00%	15,781.12	100.00%	15,333.00	100.00%	7,907.03	100.00%

报告期内，公司流动资产由 2006 年 12 月 31 日的 7,907.03 万元增长到 2009 年 9 月 30 日的 18,707.18 万元，增长 136.59%。公司流动资产增加的主要原因是公司在报告期内业务发展迅速，营业收入增加，货币资金、应收账款大幅增加，截至 2009 年 9 月 30 日，货币资金和应收账款分别占流动资产的 49.17% 和 46.70%。

(1) 货币资金的变动情况

① 货币资金变动的原因

截至 2009 年 9 月 30 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日及 2006 年 12 月 31 日，本公司货币资金账面余额分别为 9,198.17 万元、6,768.77 万元、9,770.82 万元及 1,495.36 万元。报告期内货币资金占流动资产的比例平均为 43.67%。

截至 2009 年 9 月 30 日，公司货币资金中银行存款 9,113.26 万元，现金 12.34 万元，其他货币资金 72.57 万元，其中 3.75 万元为银行承兑汇票保证金，68.82 万元为银行保函保证金。

2009 年 9 月 30 日公司的货币资金较 2008 年末增加 2,429.40 万元，增加 35.89%，主要由于 2009 年 1-9 月增加短期银行借款 2,000.00 万元以及销售规模扩大相应货款回收增加。

2008 年 12 月 31 日公司的货币资金较 2007 年末减少 3,002.05 万元，下降 30.72%，主要由于 2008 年减少短期银行借款 1,320.00 万元、研发经费增加 865.87 万元以及支付较多系统集成设备款。

2007 年 12 月 31 日公司的货币资金较 2006 年末增加 8,275.46 万元，增长 553.41%，增加的主要原因是：（1）公司销售回笼资金较多，2007 年度公司的销售收入较上年增长 23.14%，但应收账款余额下降了 33.92%；（2）2007 年 5 月，公司新增加自然人股东王怀东、李堃对公司投资 2,600.00 万元；（3）2007 年度公司新增短期银行借款 705.00 万元。

②公司业务经营模式对营运资金需求较大

公司的主要业务系为电信运营商、政府公安部门提供应用软件产品开发、系统集成和技术服务。公司业务经营对营运资金需求较大，主要用于应用软件开发、应用软件的本地化开发及实施、系统集成业务设备的采购及实施、技术服务的提供以及为确保公司正常经营的各项开支。公司的业务经营模式具有软件企业前期投入大，回款周期长的行业特点。针对电信运营商开发的电信行业业务支撑系统软件属于大型应用软件，开发复杂度高，公司为保持产品的技术领先优势和创新优势，对应用软件产品的研发投入较大，并且，大型的应用软件产品开发周期、应用软件产品本地化开发实施周期及提供技术服务的周期比较长，公司前期资金投入亦较大。加之公司系统集成业务的原材料采购、现场安装、实施、

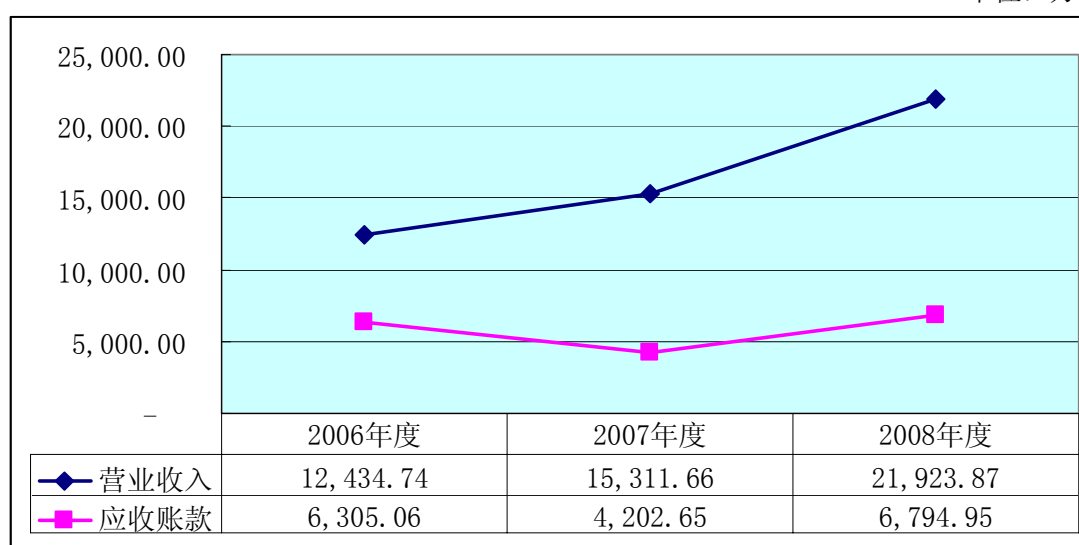
调试需要一定的前期投入，且系统集成业务发生时点没有明显的规律性，公司开展系统集成业务亦需较大的前期货币资金投入。

公司系轻资产类企业，固定资产占资产总额的比例较小，银行信贷能力有限，而销售回款具有季节性特点。公司从谨慎经营的角度出发，根据业务规模一直保持相对较大的货币资金余额。

（2）应收账款

①应收账款与营业收入增长趋势分析

单位：万元



报告期内各年度应收账款余额及营业收入的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2009年9月30日 2009年1-9月		2008年12月31日 2008年度		2007年12月31日 2007年度		2006年12月31日 2006年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
应收账款	9,049.49	33.18%	6,794.95	61.68%	4,202.65	-33.34%	6,305.06	-
营业收入	18,515.38	20.12%	21,923.87	43.18%	15,311.66	23.14%	12,434.74	-

注：2009年9月30日应收账款余额增长率是与2008年12月31日应收账款余额比较计算得出，2009年1-9月营业收入增长率是与2008年同期营业收入比较计算出。

2009年9月30日、2008年12月31日、2007年12月31日，应收账款余额分别较上年增长33.18%、61.68%、-33.34%，2009年1-9月份、2008年度、2007年度营业收入分别较上年同期增长了20.12%、43.18%、23.14%。公司应收账款的变动主要是受公司应用软件项目的实施进度、验收时点以及系统集成项目的实施开始时点、实施进度、验收时点的影响。

公司 2009 年 9 月 30 日应收账款余额较 2008 年末增加 2,228.07 万元，主要由于 2009 年第三季度系统集成项目及软件开发项目完工验收较多，使得营业收入有较大增长，但有部分项目款项尚未到收款期，导致未实现全额回款。如（1）公司 2009 年 7 月实现重庆联通新一代 BSS 应用软件收入 1,649.00 万元，回款 824.00 万元；（2）公司 2009 年 9 月实现中国联通集团 2009 年第一期集中采购项目收入 1,200.53 万元，回款 568.42 万元（系统集成业务发生时点没有明显的规律性）；（3）公司 2009 年 9 月实现西藏电信综合计费系统、CRM 系统优化与升级、针对性营销系统等项目收入 1,379.35 万元，回款 421.60 万元。

公司 2008 年末应收账款余额较 2007 年末增长 2592.30 万元，增幅 61.68%，主要是由于 2008 年度系统集成项目及软件开发项目完工验收较多，使得当年营业收入有较大增长，但有部分应用软件业务款项在年内因未到收款期并未实现全额回款。如：公司于 2008 年 12 月实现中国电信湖北、四川、西藏 OCS 软件开发收入合计 2,107.75 万元，当年回款 564.83 万元，尚有 1542.92 万元未到收款期形成应收账款。

公司 2007 年末应收账款余额较 2006 年末减少 2,102.41 万元，应收账款占资产总额的比例较 2006 年末下降 45.49 个百分点，主要因为 2007 年应用软件项目的应收账款在第四季度到期较多，且公司回款力度较大，当期回款较多。如：（1）安徽电信综合计费帐务软件、经营分析软件、客户关系管理软件开发项目于 2007 年 10 月合计确认收入 1,756.00 万元，截至 2007 年末共计回款 1,612.10 万元；（2）四川电信数据门户软件开发项目于 2007 年 9 月确认收入 458.79 万元，同年 12 月回款 412.91 万元。

公司 2008 年 12 月 31 日、2009 年 9 月 30 日应收账款余额增幅高于同期营业收入增幅，主要原因是公司应用软件客户为大型电信运营商及政府公安部门，这些客户一般在每年的前一年底或当年初制定预算，在下半年确认合同并验收，即公司一般在下半年确认软件业务收入，而公司应用软件业务的特点是单笔合同金额大且应收账款回收期相对较长，所以公司一般在三、四季度末的应收账款余额较大，导致应收账款余额增幅高于营业收入增幅。

为持续提高公司应收账款管理能力,公司制定了完善的应收账款催收管理办法,通过建立销售内控制度、客户信用档案制度、类别信用管理制度等措施,回避或减少坏账风险。

②应收账款的账龄分析

单位: 万元

账龄	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	8,547.44	94.45%	5,829.32	85.79%	3,373.30	80.27%	5,591.26	88.68%
1-2年	466.64	5.16%	837.15	12.32%	764.57	18.19%	660.70	10.48%
2-3年	24.74	0.27%	119.80	1.76%	39.67	0.94%	30.40	0.48%
3年以上	10.67	0.12%	8.67	0.13%	25.11	0.60%	22.71	0.36%
合计	9,049.49	100.00%	6,794.95	100.00%	4,202.65	100.00%	6,305.06	100.00%

截至2009年9月30日,应收账款余额为9,049.49万元,期末余额中无应收持有本公司5%(含5%)以上表决权股份的股东单位的欠款,应收账款前五名金额合计为5,711.18万元,占期末余额的比例为63.11%。公司2009年9月30日应收账款余额占资产总额的36.73%,处于较合理水平。报告期期末,应收账款中账龄在一年以内占总额的94.45%,账龄1-2年的占总额的5.16%,账龄2-3年的占总额的0.27%,账龄3年以上的占总额的0.12%,其中账龄1-2年应收账款的形成原因是因为公司规模较大的项目收款期较长,合同一般约定一笔10%的尾款,公司应收账款账龄较为合理。

③应收账款前五名销售客户的情况

2008年12月31日应收账款前五名销售客户情况:

客户名称	业务内容	应收账款余额 (万元)	占当期应收账款余额的比例	占营业收入比例	账龄			平均信用期限
					1年内	1-2年	2-3年	
西藏电信	应用软件、系统集成、技术服务	1,828.02	26.90%	8.34%	1,422.28	363.74	42.00	65天
安徽电信	应用软件、系统集成、技术服务	1,389.13	20.44%	6.34%	1,069.94	311.29	7.90	75天
湖北电信	应用软件、系统集成	918.63	13.52%	4.19%	905.51	13.12	0.00	65天

四川电信	应用软件、系统集成、技术服务	904.59	13.31%	4.13%	873.79	30.80	0.00	65 天
青海电信	应用软件、系统集成	395.39	5.82%	1.80%	353.93	41.46	0.00	70 天
合计		5,435.76	79.99%	24.79%	4,625.45	760.41	49.90	

2009 年 9 月 30 日前五名应收账款销售客户情况：

客户名称	业务内容	应收账款余额 (万元)	占当期应收账款余额的比例	占营业收入比例	账龄			平均信用期限
					1 年内	1-2 年	2-3 年	
西藏电信	应用软件、系统集成	1,427.11	15.81%	7.71%	1,298.59	128.51	0.00	60 天
陕西电信	应用软件、系统集成	1,298.57	14.38%	7.01%	1,051.77	246.79	0.00	60 天
重庆联通	应用软件、系统集成	1,027.82	11.38%	5.55%	1,027.82	0.00	0.00	70 天
中国联通集团	应用软件	1,025.59	11.36%	5.54%	1,025.59	0.00	0.00	70 天
湖北电信	应用软件、系统集成	932.09	10.32%	5.03%	932.10	0.00	0.00	60 天
合计		5,711.18	63.25%	30.85%	5,335.87	375.31	0.00	

④应收账款坏账准备计提与可比上市公司比较

本公司采用账龄分析法计提坏账准备，根据风险组合与过往经验确定应收款项的坏账准备计提方法和计提比例。公司所处行业为软件行业，本招股说明书选取了同行业的五家上市公司：金证股份、信雅达、宝信软件、拓维信息、东华软件进行比较（以下简称“可比上市公司”），依据可比上市公司公开披露资料，本公司与可比上市公司坏账准备计提标准对比如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
金证股份	5.00%	8.00%	20.00%	50.00%	50.00%	50.00%
信雅达	5.00%	10.00%	30.00%	70.00%	100.00%	100.00%
宝信软件	0.50%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%
拓维信息	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
东华软件	1.00%	5.00%	10.00%	30.00%	30.00%	100.00%
天源迪科	3.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%

注：可比上市公司坏账准备计提标准出自各上市公司 2007 年、2008 年年度报告

与可比上市公司相比，公司坏账准备计提比例合理。同时，公司应收账款的欠款客户主要为电信运营商和政府公安部门，客户信誉良好，具有较强的支付能力，且公司与客户间有较长的合作经历，产生坏账的风险较低。

（3）预付款项

公司的预付款项主要是系统集成项目采购形成的预付款项，截至 2009 年 9 月 30 日，公司预付款项期末余额为 336.96 万元，占流动资产的 1.80%，一年以内的预付款项占公司预付款项总额的 99.89%，期末余额中无预付持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位的欠款。

预付款项账龄结构情况如下：

单位：万元

账龄	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	336.59	99.89%	191.83	100.00%	658.34	99.00%	173.64	100.00%
1-2 年	0.37	0.11%	-	-	4.36	1.00%	-	-
合计	336.96	100.00%	191.83	100.00%	662.70	100.00%	173.64	100.00%

2009 年 9 月 30 日预付款项余额较 2008 年 12 月 31 日增长 75.66%，主要系 2009 年 1-9 月公司外购软件平台增加的预付款项尚未结算所致。

2008 年 12 月 31 日预付款项余额较 2007 年 12 月 31 日下降 71.05%，主要系 2008 年度系统集成项目设备采购结算较多以及公司在供应商中的商业信用水平逐渐提高，相应增加赊购比例所致。

2007 年 12 月 31 日预付款项余额较 2006 年 12 月 31 日增长 281.65%，主要系 2007 年末系统集成订单增加，相应采购预付款尚未结算所致。如：2007 年 12 月 6 日，公司与陕西省电信有限公司签订的合同订单《中国电信 2007 年第三批 IT 设备集中采购（UNIX）服务器部分》。

（4）其他应收款

其他应收款余额账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	266.78	65.98%	283.71	66.96%	286.90	84.85%	125.82	63.02%
1-2 年	23.02	5.69%	123.78	29.22%	1.54	0.46%	59.33	29.72%
2-3 年	110.56	27.34%	0.99	0.23%	46.30	13.69%	8.00	4.01%
3 年以上	4.00	0.99%	15.21	3.59%	3.38	1.00%	6.49	3.25%
合计	404.36	100.00%	423.68	100.00%	338.12	100.00%	199.64	100.00%

截止 2009 年 9 月 30 日，本公司的其他应收款净额为 369.95 万元，占全部流动资产的 1.98%，其中，一年以内的其他应收款占全部其他应收款账面余额的 65.98%；其主要构成情况为：项目质量保证金 152.47 万元，占其他应收款的比例为 37.71%；投标保证金 56.79 万元，占其他应收款的比例为 14.04%。期末余额中无应收持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位的欠款。

2008 年末、2007 年末其他应收款的账面余额分别较 2007 年末、2006 年末增长 25.30%、69.36%，增加主要由于项目投标保证金、质量保证金的增加。

（5）存货变动分析及存货减值

本公司存货为在产品及低值易耗品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2009-9-30	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
在产品	65.63	1,867.60	384.43	10.17
低值易耗品	0.36	-	-	2.16
合计	65.99	1,867.60	384.43	12.33
存货增长率	-96.47%	385.81%	3,017.84%	-84.44%
本期存货周转率(次)	10.48	12.38	46.18	151.94
存货占流动资产比例	0.35%	11.83%	2.51%	0.16%
存货占总资产比例	0.27%	9.46%	2.13%	0.14%

①存货构成分析

本公司期末存货主要是在建的尚未进行验收或尚未完成验收的系统集成工程项目所采购的设备，该部分存货待工程通过客户验收后，才转入销售成本。截至 2009 年 9 月 30 日该部分存货账面余额为 65.99 万元。

公司对系统集成业务外购设备采取无仓库管理，在签订系统集成项目订单后，公司进行采购，相关设备从供应商处直接运送到公司客户处，公司在客户处进行现场安装调试、调优、上线运行等工作。

②存货总额变化趋势分析

2009年9月末余额较2008年末余额减少1,801.61万元，下降96.47%，主要由于（1）2008年末的系统集成设备存货在2009年1-9月完成安装并验收，相应结转成本；（2）由于公司主要客户中国电信集团、中国联通集团系统集成集中采购在一年中分批进行，公司根据客户的需要提供系统集成服务，其发生时点没有明显的规律性，2009年1-9月公司所承接的系统集成业务在报告期末亦基本完成，如：在2009年9月，公司为中国联通集团2009年第一期集中采购项目所采购的1,166.00万存货亦已完成安装并验收，相应结转成本。

2008年12月31日、2007年12月31日存货账面余额分别较上年末增长385.81%、3,017.84%，主要是由于随着系统集成业务规模增长，各期末在建的系统集成工程有所增加，相应对存货的需求也逐步提高。

③存货减值情况

本公司按照单个存货项目计提存货跌价准备，期末公司单个存货按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备，报告期内存货不存在毁损及可变现净值低于成本的现象，故未计提存货跌价准备。

2、非流动资产情况

单位：万元

非流动资产	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	1,679.24	28.32%	1,079.42	27.26%	1,066.37	38.81%	997.30	96.41%
无形资产	2,438.82	41.12%	1,784.75	45.07%	416.11	15.15%	-	-
开发支出	1,546.79	26.08%	872.05	22.02%	1,174.85	42.76%	-	-
长期待摊费用	180.57	3.04%	171.88	4.34%	58.75	2.14%	-	-
递延所得税资产	84.86	1.43%	51.99	1.31%	31.36	1.14%	37.12	3.59%
非流动资产合计	5,930.27	100.00%	3,960.09	100.00%	2,747.44	100.00%	1,034.42	100.00%

报告期内，公司的非流动资产主要由固定资产、无形资产及开发支出构成，非流动资产由 2006 年 12 月 31 日的 1,034.42 万元增长到 2009 年 9 月 30 日的 5,930.27 万元，增长 473.29%。公司非流动资产增加主要是由于公司自行研发非专利技术的开发支出及无形资产资本化增加以及外购固定资产和无形资产增加，截至 2009 年 9 月 30 日，开发支出及无形资产合计占总资产的比例为 16.18%。

（1）固定资产

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司主要固定资产构成情况如下表：

单位：万元

固定资产类别	固定资产原价	累计折旧	固定资产净值	折旧年限
房屋建筑物	683.63	171.76	511.87	20 年
电子设备	1,572.82	510.29	1,062.53	5 年
运输工具	283.88	221.63	62.26	5 年
其他设备	129.49	86.91	42.58	5 年
合计	2,669.83	990.59	1,679.24	

截至 2009 年 9 月 30 日，公司固定资产余额为 1,679.24 万元，占非流动资产的 28.32%，公司固定资产均为与经营活动密切相关的房屋建筑物、电子设备、运输工具和其他设备，资产使用与运行状况良好，经分析，不存在减值情况。

截至 2009 年 9 月 30 日，公司用于抵押的固定资产情况如下：

资产类别	担保类别	净值
厂房 T3B3-a、T3B3-b	抵押反担保	511.87 万元

具体情况请参见本招股说明书“第十三节 其他重要事项”之“一、（三）公司正在履行的抵押合同”。

（2）无形资产及开发支出

截至 2009 年 9 月 30 日，无形资产摊余价值为 2,438.82 万元，构成情况如下表：

单位：万元

名称	取得方式	原值	摊销年限	截止 2009.09.30 的摊余价值	剩余摊销年限
电信客户关系管理软件	自行开发	459.55	5	360.05	3.92
电信综合计费帐务软件	自行开发	358.96	5	233.33	3.25
电信在线计费软件	自行开发	358.67	5	352.69	4.92

电信数据仓库平台	自行开发	274.42	5	250.23	4.56
综合信息查询软件	自行开发	217.12	5	180.93	4.17
企业数据应用门户	自行开发	199.32	5	165.62	4.15
基础技术平台	自行开发	162.50	5	159.79	4.92
电信经营分析软件	自行开发	143.65	5	111.29	3.87
城市交通管理软件	自行开发	123.46	5	102.89	4.17
电信共享数据平台	自行开发	94.83	5	71.77	3.78
电信综合结算系统软件	自行开发	72.76	5	60.64	4.17
统一充值平台	自行开发	35.80	5	22.67	3.17
余额管理中心	自行开发	17.78	5	14.82	4.17
联机数据采集和监控软件	自行开发	8.92	5	5.35	3.00
ORACLE 数据库软件	外购软件	220.57	5	151.58	3.44
BFCDTL92042 数据库软件	外购软件	49.98	5	43.32	4.33
HP Openview IUM 软件	外购软件	39.00	5	32.50	4.17
TELELOGIC 系统	外购软件	32.48	5	28.69	4.42
多业务数据采集系统	外购软件	29.69	5	27.22	4.58
EMC 备份软件	外购软件	24.62	5	22.16	4.50
方德软件过程管理平台	外购软件	20.92	5	17.02	4.07
HP Openview 软件	外购软件	12.17	5	10.75	4.42
皓竹 Smart One 智能图表软件	外购软件	7.69	5	6.79	4.41
IBM Domino 软件	外购软件	5.57	5	5.20	4.67
Flowchart.net 软件	外购软件	1.00	5	0.73	3.65
金蝶软件	外购软件	0.69	5	0.64	4.64
网络文档编辑系统软件	外购软件	0.17	5	0.15	4.41
合计		2,972.29		2,438.82	

截至 2009 年 9 月 30 日，公司无形资产及开发支出期末余额合计为 3,985.61 万元，占非流动资产的 67.21%，较 2006 年末增加 3,985.61 万元，增加较大是因为公司在 2006 年度将开发费用于发生时直接计入当期损益，2007 年 1 月 1 日起，公司采用新的《企业会计准则》，将满足资本化条件的研发支出计入开发支出，并对开发支出项目达到预定用途形成的无形资产，确认为无形资产，使得公司无形资产和开发支出大幅增加，相应增加非流动资产。2009 年 9 月 30 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日，公司无形资产占净资

产的比例分别为 12.08%、10.34%、3.23%、0。公司对无形资产按照五年摊销期限进行摊销。

(3) 递延所得税资产

截至 2009 年 9 月 30 日，公司递延所得税资产余额为 84.86 万元，占非流动资产的 1.43%，公司递延所得税资产的产生是由于按照会计准则规定确定的应收款项及无形资产的账面价值小于其按照税法规定确定的计税基础，并且该差异属于可以用于减少未来期间应纳税所得额，及应交所得税的暂时性差异。上述暂时性差异产生的原因是因为公司对应收款项计提坏账准备以及对自行研发所形成的无形资产按 5 年进行摊销。而根据税法规定：（1）应收款项在发生实质性损失之前，不允许税前扣除，即其计税基础不会因坏账准备的提取而变化；（2）公司自行研发资本化所形成的无形资产按 10 年进行摊销。上述暂时性差异导致了递延所得税资产的产生。

3、主要资产减值准备提取情况

单位：万元				
项目	2009-9-30	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
坏账准备	347.79	315.71	230.10	279.02
其中：应收账款	313.37	286.89	209.50	262.60
其他应收款	34.42	28.82	20.60	16.42

截至 2009 年 9 月 30 日，公司应收款项数额虽然较大，但由于一年以内的应收款项占应收账款总额的 94.45%，公司主要客户为各地电信行业企业和公安部门，这些客户具有较高的信用度，与公司合作多年，应收账款发生坏账的可能性较小，同时公司建立了货款回收制度，以确保公司应收账款的及时回收，并降低发生坏账的风险。

针对应收款项数额较大的特点，公司对应收账款及其他应收款制定了严格的减值准备计提政策：于期末对于单项金额重大的应收款项（包括应收账款和其他应收款）单独进行减值测试，如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；对于期末单项金额非重大的应收款项，采用与经单独测试后未减值的单项金额重大应收款项一起按照应收款项余额分账龄按比例计算确定减值损失，计提坏账准备，对账龄

为 1 年以内的提取比例为 3%，1—2 年的为 10%，2—3 年的为 20%，3—5 年以上的为 50%，5 年以上 100%。公司管理层认为，公司制定了稳健的会计估计政策，主要资产减值准备充分、合理，公司未来不会因应收款项突发减值而导致财务风险。

4、公司管理层对资产质量的分析意见

公司管理层认为：本公司财务状况和资产质量良好，资产结构符合公司所处行业的实际情况。公司制定了稳健的会计政策和会计估计，主要资产减值准备计提充分、合理，与公司资产的质量状况相符，公司未来不会因为资产不良而导致财务风险。

（二）负债结构及偿债能力分析

1、公司负债结构分析

单位：万元

项目	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债：								
短期借款	3,000.00	67.40%	1,000.00	40.22%	2,320.00	46.20%	1,615.00	63.73%
应付票据	37.50	0.84%	197.12	7.93%	230.02	4.58%	-	-
应付账款	942.53	21.18%	703.41	28.29%	1,626.14	32.39%	99.52	3.93%
应交税费	394.07	8.85%	144.63	5.82%	137.61	2.74%	460.43	18.17%
其他	56.90	1.28%	441.23	17.74%	707.44	14.09%	239.35	9.44%
流动负债合计	4,430.99	99.55%	2,486.39	100.00%	5,021.21	100.00%	2,414.30	95.26%
非流动负债：								
递延收益	20.00	0.45%	-	-	-	-	120.00	4.74%
递延所得税负债	-	0	-	-	-	-	-	-
非流动负债合计	20.00	0.45%	-	-	-	-	120.00	4.74%
负债合计	4,450.99	100.00%	2,486.39	100.00%	5,021.21	100.00%	2,534.30	100.00%
资产负债率	18.07%		12.59%		27.77%		28.34%	
资产负债率 (母公司)	18.00%		12.59%		27.77%		28.34%	

报告期内，公司没有长期银行负债，截至 2009 年 9 月 30 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日及 2006 年 12 月 31 日，公司短期银行借款占总负债的

比例分别为 67.40%、40.22%、46.20%及 63.73%，公司的负债主要表现为短期银行借款。各期末的资产负债率分别为 18.07%、12.59%、27.77%及 28.34%；各期末母公司的资产负债率分别为 18.00%、12.59%、27.77%及 28.34%。

（1）短期借款

借款银行	借款性质	年利率	币种	金额
招商银行	抵押、信用借款	4.779%	人民币	1,000.00 万元
招商银行	抵押、信用借款	4.779%	人民币	1,000.00 万元
杭州银行	信用借款	4.779%	人民币	1,000.00 万元

①2009 年 6 月 23 日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《借款合同》，招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行向公司提供 1,000 万元的短期借款，期限为 2009 年 6 月 25 日至 2010 年 6 月 25 日，借款用途为流动资金周转。

②2009 年 9 月 17 日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《借款合同》，招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行向公司提供 1,000 万元的短期借款，期限为 2009 年 9 月 18 日至 2010 年 9 月 18 日，借款用途为流动资金周转。

公司以房屋为上述两笔借款向招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行提供了抵押担保。公司以房屋作为抵押担保的详情请参见本招股说明书“第十三节 其他重要事项”之“一、（三）公司正在履行的抵押合同”。

③2009 年 9 月 17 日，公司与杭州银行股份有限公司深圳分行签订《借款合同》，杭州银行股份有限公司深圳分行向公司提供 2,000 万元的短期借款，期限为 2009 年 9 月 17 日至 2010 年 9 月 17 日，借款用途为：用于主营业务有关的新技术和产品的研发、制造和配套计算机软、硬件产品的采购，截至 2009 年 9 月 30 日，借款余额为 1,000.00 万元。

报告期内，本公司未发生到期无法支付的银行借款，上述借款的详细情况请参见本招股说明书“第十三节 其他重要事项”之“一、重要合同”。

（2）应付款项

报告期内,公司运用商业信用的能力有了较大的提高,2009年9月30日公司应付款项(应付票据和应付账款)占公司负债总额的22.02%,较2006年末占公司负债总额的比例大幅增长18.09个百分点;应付款项余额980.03万元,比2006年12月31日余额增加880.51万元,增长884.79%,主要由于在报告期内,随着公司业务的快速发展,相应增加系统集成采购。

①应付账款余额波动的原因

单位:万元

项目	2009-9-30		2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
应付账款	942.53	33.99%	703.41	-56.74%	1,626.14	1,533.98%	99.52	-

报告期内,各期末公司应付账款余额波动较大主要是受公司系统集成业务订单签订的时间、项目实施进度及付款进度的影响,而系统集成业务发生时点没有明显的规律性。

其中,2007年12月31日公司应付账款比2006年末增加1,526.62万元,增幅较大,主要是因为公司2007年10月中标中国电信集团2007年第三期集中采购,分别向神州数码(深圳)有限公司采购设备和佳杰科技(上海)有限公司采购设备3,979.43万元、1,047.84万元,部分设备到货但未到付款期分别形成应付账款680.43万元、759.04万元,公司于2008年1-6月支付该部分款项。

②近一年一期,公司应付账款主要为系统集成业务所产生的应付设备及软件采购款。报告期内各期末前五名应付账款供应商的情况如下:

2008年12月31日前五名应付账款供应商情况:

供应商名称	业务内容	应付账款金额 (万元)	占当期应付 账款余额的比例	占当期营业 成本的比例	付款期限
佳杰科技(上海)有限公司	软件采购、 系统集成	483.74	68.77%	3.47%	15日
湖北公众信息产业有限责任公司	系统集成	78.74	11.19%	0.56%	31日
北京富通东方科技有限公司	软件采购、 系统集成	35.97	5.11%	0.26%	101日
北京龙鼎世纪科贸有限责任公司	系统集成	29.82	4.23%	0.21%	85日
北京邦兴科技有限公司	系统集成	21.60	3.07%	0.15%	46日
合计		649.87	92.37%	4.66%	

2009年9月30日前五名应付账款供应商情况:

供应商名称	业务内容	应付账款金额 (万元)	占当期应付 账款余额的比例	占当期营业 成本的比例	付款期限
佳杰科技(上海)有限公司	软件采购、 系统集成	722.54	76.66%	7.13%	74 日
上海长江计算机(集团)科技中心 有限公司	系统集成	65.34	6.93%	0.64%	10 日
上海今日在线科技发展有限公司	系统集成	40.85	4.33%	0.40%	12 日
国际商业机器全球服务(中国)有限 公司	系统集成	29.67	3.15%	0.29%	9 日
上海显亮数码科技发展有限公司	系统集成	17.42	1.85%	0.17%	12 日
合计		875.82	92.92%	8.65%	

(3) 应交税费

截至 2009 年 9 月 30 日, 本公司应交税费余额 394.07 万元, 占公司负债总额的比例为 8.85%。报告期内 2007 年末应交税费比 2006 年末减少 322.82 万元, 下降 70.11%, 主要是因为公司在 2006 年形成的营业税 179.02 万元、企业所得税 232.25 万元在 2007 年缴纳, 以及 2007 年度预缴所得税增加所致。

2、偿债能力分析

报告期内, 公司的偿债能力指标如下表所示:

财务指标	2009 年 9 月 30 日 / 2009 年 1-9 月	2008 年 12 月 31 日 / 2008 年度	2007 年 12 月 31 日 / 2007 年度	2006 年 12 月 31 日 / 2006 年度
流动比率	4.22	6.35	3.05	3.28
速动比率	4.21	5.60	2.98	3.27
资产负债率	18.07%	12.59%	27.77%	28.34%
资产负债率(母公司)	18.00%	12.59%	27.77%	28.34%
息税折旧摊销前利润(万元)	5,172.76	5,054.97	4,662.60	3,143.69
利息保障倍数	59.09	36.77	48.40	36.37
经营活动产生现金流量净额	3,998.40 万元	177.46 万元	6,905.17 万元	-466.37 万元

注: 上表财务指标的计算公式请参见本招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、主要财务指标”。

报告期内, 可比上市公司的流动比率、速动比率及资产负债率如下表所示:

财务指标	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	2006 年 12 月 31 日
平均流动比率	2.99	2.26	2.29
平均速动比率	2.50	1.79	1.83
平均资产负债率	39.89%	40.51%	38.56%

注: 上述公司财务指标来自金证股份、信雅达、宝信软件、拓维信息、东华软件 2006 年度、2007 年度及 2008 年度披露数据的算术平均值。

从上表可以看出，公司具有较强的偿债能力，2008年12月31日、2007年12月31日、2006年12月31日，公司的流动比率分别为6.35、3.05、3.28，速动比率分别为5.60、2.98、3.27，均高于同行业可比上市公司平均水平，资产流动性较强，短期债务偿还有保障。

报告期内，公司息税折旧摊销前利润呈上升趋势，利息保障倍数维持在高水平，经营活动现金流量充足。

报告期内，公司的资产负债率处于较低水平，低于同行业可比上市公司平均资产负债率，是因为：（1）公司属于软件行业，系轻资产类公司，固定资产占资产总额的比例较小，而银行现行信贷政策以抵押或质押为主，公司可资抵押或质押的资产有限，现有房产已全部抵押，银行信用借款额度也受到一定的限制，在现有条件下公司无法获得更多的银行借款。（2）公司股东为了保证业务发展对资金的需求，没有实施高比例现金分红的分配政策，历年盈余积累较多，报告期内公司于2009年派发现金红利1,164万元，仅占2008年度、2007年度、2006年度合计实现净利润的10.77%。（3）公司目前仍然处于发展的初级阶段，基于谨慎经营的角度出发，发展建设资金的筹集不能过度依赖债务融资。

报告期内，公司无对外担保，不存在表外融资等或有负债，也未发生无法偿还到期债务的情况。

3、公司管理层对负债结构及偿债能力分析的意见

公司管理层认为：本公司资产流动性良好，报告期内公司资产负债率处于合理水平，息税折旧摊销前利润逐年增长，利息保障倍数保持在较高水平，偿债能力较强。

（三）资产周转能力分析

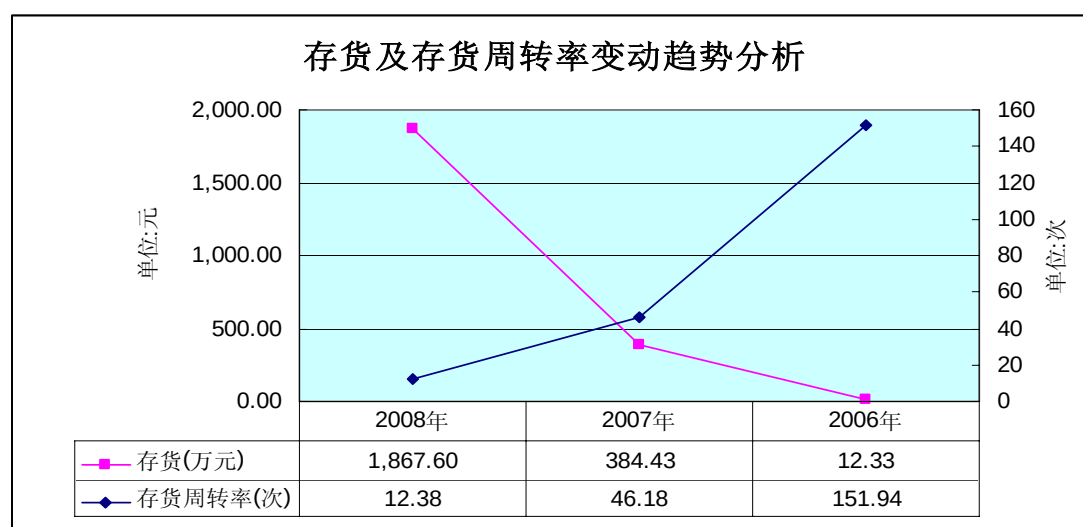
报告期内资产周转能力指标如下：

财务指标	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
应收账款周转率(次)	2.43	4.18	3.05	2.90
存货周转率(次)	10.48	12.38	46.18	151.94
总资产周转率(次)	0.83	1.16	1.13	1.69

1、应收账款周转率

报告期内公司的应收账款周转率逐年提高，2008 年度、2007 年度、2006 年度公司应账款周转率分别为 4.18 次、3.05 次、2.90 次，主要由于公司制定了完善的应收账款催收管理办法，通过建立销售内控制度、客户信用档案制度、类别信用管理制度等措施，提高了公司应收账款管理能力。

2、存货周转率逐年降低的原因



存货周转率的变动主要取决于各年度期末公司存货余额。2008年度、2007年度、2006年度公司存货周转率分别为12.38次、46.18次、151.94次，报告期内公司的存货周转率逐年大幅降低，主要由于存货余额逐年大幅增长。2008年12月31日、2007年12月31日以及2006年12月31日存货账面余额分别为1,867.60万元、384.43万元、12.33万元，其中2008年末、2007年末分别较上年末增长385.81%、3,017.84%。

公司存货的大幅变动是因公司系统集成业务的经营模式所造成的。（1）公司的存货主要是在建的尚未进行验收或尚未完成验收的系统集成工程项目所采购的设备。公司对系统集成业务外购设备采取无仓库管理，在签订系统集成项目订单后，公司进行采购，相关设备从供应商处直接运送到公司客户处，在客户处开箱验货时，公司确认存货，公司在客户处进行现场安装调测、调优等工作，待工程通过客户验收后，存货转入销售成本。（2）公司主要客户中国电信集团、中国联通集团系统集成集中采购在一年中分批进行，公司根据客户的需要提供系统集成服务，其发生时点没有明显的规律性。公司对系统集成业务外购设备采取

无仓库管理以及系统集成业务发生时点没有明显的规律性造成了公司存货余额在各年度期末存在大幅变动。

3、总资产周转率

2008 年度、2007 年度、2006 年度公司总资产周转率分别为 1.16 次、1.13 次、1.69 次，2007 年公司总资产周转率较 2006 年略有下降，主要由于公司 2007 年货币资金、开发支出及无形资产大幅增加，使得资产总额增加较快，从 2006 年 12 月 31 日的 8,941.45 万元增长到 2007 年 12 月 31 日的 18,080.44 万元，增加 9,138.99 万元，增长 102.21%。

4、可比上市公司分析

报告期内可比上市公司资产周转能力指标如下：

公司	财务指标	2008 年度	2007 年度	2006 年度
金证股份	应收账款周转率(次/年)	11.74	8.98	9.34
	存货周转率(次/年)	3.94	3.81	5.87
	总资产周转率(次/年)	1.47	1.42	1.79
信雅达	应收账款周转率(次/年)	4.33	2.42	2.30
	存货周转率(次/年)	2.77	2.33	3.46
	总资产周转率(次/年)	0.81	0.64	0.60
宝信软件	应收账款周转率(次/年)	3.55	3.88	3.83
	存货周转率(次/年)	5.23	6.97	7.06
	总资产周转率(次/年)	1.34	1.48	1.56
东华软件	应收账款周转率(次/年)	5.67	5.02	4.88
	存货周转率(次/年)	1.89	2.26	2.37
	总资产周转率(次/年)	0.78	0.80	0.88
拓维信息	应收账款周转率(次/年)	5.57	4.31	2.62
	存货周转率(次/年)	20.63	12.60	4.55
	总资产周转率(次/年)	0.62	1.09	0.95
平均值	应收账款周转率(次/年)	6.17	4.92	4.59
	存货周转率(次/年)	6.89	5.59	4.66
	总资产周转率(次/年)	1.00	1.09	1.16

注：上述公司财务指标采用于各公司定期报告披露数据计算

报告期内，公司应收账款周转率较可比上市公司平均水平略低，存货周转率远高于可比上市公司平均水平，总资产周转率与可比上市公司平均水平持平。

公司应收账款周转率较可比上市公司平均水平略低，是因为公司产品所处的细分行业特点造成的。与其他软件企业所服务的细分行业相比，电信业务支撑系统软件领域属大型行业应用软件，项目规模和合同金额较大、开发周期和收款期较长，使得应收账款的金额较大，降低了公司应收账款周转速度。

公司具有良好的资产周转能力，资金运营效率较高。随着公司竞争实力的不断增强与市场地位的不断提升，公司的资产周转能力将继续保持在较好水平。

5、同类电信行业软件上市公司的情况

国内与公司同以电信行业业务支撑系统软件开发为核心业务、与公司直接竞争的上市公司仅有亚信科技(中国)有限公司，该公司在美国纳斯达克上市，股票代码为 ASIA。

亚信科技近三年及一期主要财务数据、财务指标如下：

单位：千美元

项目	2009年1-6月 2009-6-30	2008年度 2008-12-31	2007年度 2007-12-31	2006年度 2006-12-31
营业收入	109,544	175,543	132,761	109,583
综合毛利率	51.39%	50.59%	47.50%	40.33%
归属母公司股东利润	12,981	18,790	23,627	5,831
经营活动产生现金流量净额	-543	31,050	26,727	35,758
应收账款周转率	1.41	3.61	3.27	2.73
存货周转率	5.38	8.53	9.59	11.15

亚信科技数据来源：彭博资讯

(1) 报告期内发行人与可比公司亚信科技应收账款周转率的比较

亚信科技的业务主要包括为国内各电信运营商提供电信业务支撑系统应用软件开发、系统集成及技术维护服务。2008年、2007年、2006年公司、亚信科技应收账款周转率比较情况如下：

应收账款周转率（次/年）	2008年度	2007年度	2006年度
公司	4.18	3.05	2.90
亚信科技	3.61	3.27	2.73

亚信科技数据来源：彭博资讯

从上表可以看出,公司应收账款周转率与国内同以电信行业业务支撑系统软件开发为核心业务、以各电信运营商为主要客户的亚信科技相当,公司应收账款周转率处于细分行业合理水平。

(2) 报告期内发行人与可比公司亚信科技存货周转率差异较大的原因

2006年、2007年、2008年公司、亚信科技存货周转率比较情况如下:

存货周转率(次/年)	2008 年度	2007 年度	2006 年度
公司	12.38	46.18	151.94
亚信科技	8.53	9.59	11.15

亚信科技数据来源: 彭博资讯

公司与亚信科技存货周转率差异较大,主要因为公司的系统集成业务与亚信科技存在一定的差异。亚信科技系统集成业务范围比公司广,包括电信业务支撑系统、电信网络基础设施服务等多个领域。

电信业务支撑领域系统集成业务(公司与亚信科技均有这一业务)具有持有存货时间短、周转率高的特点。该业务外购设备一般采取无仓库管理,在签订系统集成项目订单后,进行采购,相关设备从供应商处直接运送到客户处,在客户处开箱验货时,确认存货,在客户处进行现场安装调测、调优等工作,待工程通过客户验收后,存货转入销售成本,不需要常备存货。

电信网络基础设施等其他系统集成业务(公司并未从事这一业务)具有需要常备存货的特点,相对于电信业务支撑领域系统集成业务,同样规模的电信网络基础设施等其他系统集成业务需要经常配备更大量的存货,存货周转率较低。因此,亚信科技需要为该业务配备一定量的常备存货。

由于亚信科技系统集成业务范围比公司广,包括电信业务支撑系统、电信网络基础设施服务等多个领域,电信网络基础设施等系统集成业务需要常备存货,公司与亚信科技系统集成业务的差异决定了公司的存货周转率一般高于亚信科技。

(四) 报告期内所有者权益变动情况

1、报告期内,公司合并所有者权益变动表情况如下:

2009 年 1-9 月所有者权益情况

单位：元

项目	2009 年 1-9 月					
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	少数股东权益	所有者权益合计
一、上年年末数	77,600,000.00	16,010,877.13	7,893,738.64	71,043,647.77	-	172,548,263.54
二、本年初数	77,600,000.00	16,010,877.13	7,893,738.64	71,043,647.77	-	172,548,263.54
三、本期增减变动金额	-	-	-	28,473,566.11	842,791.90	29,316,358.01
（一）净利润	-	-	-	40,113,566.11	-357,208.10	39,756,358.01
（二）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	1,200,000.00	1,200,000.00
（三）利润分配	-	-	-	-11,640,000.00	-	-11,640,000.00
1、提取盈余公积	-	-	-	-	-	-
2、对股东的分配	-	-	-	-11,640,000.00	-	-11,640,000.00
四、本期期末余额	77,600,000.00	16,010,877.13	7,893,738.64	99,517,213.88	842,791.90	201,864,621.55

2008 年度所有者权益情况

单位：元

项目	2008 年度				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末数	77,600,000.00	16,010,877.13	3,698,142.76	33,283,284.83	130,592,304.72
二、本年初数	77,600,000.00	16,010,877.13	3,698,142.76	33,283,284.83	130,592,304.72
三、本期增减变动金额	-	-	4,195,595.88	37,760,362.94	41,955,958.82
（一）净利润	-	-	-	41,955,958.82	41,955,958.82
（二）利润分配	-	-	4,195,595.88	-4,195,595.88	-
1、提取盈余公积	-	-	4,195,595.88	-4,195,595.88	-
2、对股东的分配	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	77,600,000.00	16,010,877.13	7,893,738.64	71,043,647.77	172,548,263.54

2007 年度所有者权益情况

单位：元

项目	2007 年度				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末数	24,000,000.00	-	7,409,217.77	32,662,325.06	64,071,542.83
二、本年初数	24,000,000.00	-	7,409,217.77	32,662,325.06	64,071,542.83
三、本期增减变动金额	53,600,000.00	16,010,877.13	-3,711,075.01	620,959.77	66,520,761.89
（一）净利润	-	-	-	40,520,761.89	40,520,761.89
（二）利润分配	36,190,782.23	10,877.13	3,698,142.76	-3,698,142.76	-
1、提取盈余公积	-	-	3,698,142.76	-3,698,142.76	-
2、对股东的分配	-	-	-	-	-
3、转增股本	36,190,782.23	10,877.13	-	-36,201,659.36	-
（三）所有者投入和减少资本	10,000,000.00	16,000,000.00	-	-	26,000,000.00
（四）所有者权益内部结转	7,409,217.77	-	-7,409,217.77	-	-
1、资本公积转增股本	-	-	-	-	-
2、盈余公积转增股本	7,409,217.77	-	-7,409,217.77	-	-
四、本期期末余额	77,600,000.00	16,010,877.13	3,698,142.76	33,283,284.83	130,592,304.72

2006 年度所有者权益情况

单位：元

项目	2006 年度				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末数	24,000,000.00	-	4,845,878.32	10,312,270.06	39,158,148.38
二、本年初数	24,000,000.00	-	4,845,878.32	10,312,270.06	39,158,148.38
三、本期增减变动金额	-	-	2,563,339.45	22,350,055.00	24,913,394.45
（一）净利润	-	-	-	25,633,394.45	25,633,394.45
（二）利润分配	-	-	2,563,339.45	-3,283,339.45	-720,000.00
1、提取盈余公积	-	-	2,563,339.45	-2,563,339.45	-
2、对股东的分配	-	-	-	-720,000.00	-720,000.00
四、本期期末余额	24,000,000.00	-	7,409,217.77	32,662,325.06	64,071,542.83

2、所有者权益变动分析

单位：万元

项目	2009年1-9月		2008年12月31日		2007年12月31日		2006年12月31日	
	金额	增长	金额	增长	金额	增长	金额	增长
股本/注册资本	7,760.00	0	7,760.00	0	7,760.00	223.33%	2,400.00	0
资本公积	1,601.09	0	1,601.09	0	1,601.09	-	-	-
盈余公积	789.37	0	789.37	113.45%	369.81	-50.09%	740.92	52.90%
未分配利润	9,951.72	40.08%	7,104.36	113.45%	3,328.33	1.90%	3,266.23	216.73%
少数股东权益	84.28	-	-	-	-	-	-	-
股东权益合计	20,186.46	16.99%	17,254.83	32.13%	13,059.23	103.82%	6,407.15	63.62%

2009年9月30日公司的股东权益合计较2008年末增加2,931.63万元，增长16.99%，其中当期实现净利润3,975.64万元，设立上海天缘迪柯子公司增加少数股东权益120万元，股利分配派发现金红利1,164万元。

2008年12月31日公司的股东权益合计较2007年末增加4,195.60万元，增长32.13%，股东权益的增加全部由当年实现的净利润构成。

2007年12月31日公司的股东权益较2006年末增加6,652.08万元，增长103.82%，其中股本/注册资本较2006年末增加5,360万元，资本公积较2006年末增加1,601.09万元。注册资本增加主要是由于：（1）天源迪科有限公司整体变更为股份公司，相应增加股本/注册资本4,360万元；（2）公司增资扩股引入新股东相应增加1,000万元。资本公积增加主要是由于当年公司增资扩股引入新股东产生的股本溢价1,600万元。

十四、盈利能力分析

（一）营业收入构成

1、营业收入构成

报告期内，公司营业收入全部为主营业务收入，无其他业务收入，营业收入由2006年度的12,434.74万元，增加到2008年度的21,923.87万元，增长76.31%，营业收入增长幅度良好，公司主营业务突出。

（1）主营业务收入按业务类别划分

单位：万元

业务类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应用软件	10,410.27	56.22%	9,547.93	43.55%	7,218.30	47.14%	6,604.43	53.11%
技术服务	922.34	4.98%	1,358.91	6.20%	905.31	5.91%	694.95	5.59%
系统集成	7,182.77	38.79%	11,017.04	50.25%	7,188.06	46.95%	5,135.36	41.30%
合计	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.66	100.00%	12,434.74	100.00%

2009 年 1-9 月，公司主营业务收入为 18,515.38 万元，占 2008 年度主营业务收入的 84.45%，其中应用软件收入、技术服务收入及系统集成收入分别占 2008 年度各相应业务收入的 109.03%、67.87%及 65.20%。2009 年 1-9 月应用软件收入为 10,410.27 万元，占营业收入总额的比例由 2008 年度的 43.55%增长至 56.22%，增长较快主要由于（1）2009 年公司应用软件产品已开始在中国联通市场实现收入，成功进入中国联通市场可以进一步提高公司产品市场占有率，扩大公司知名度和品牌影响力；（2）随着我国电信运营商全业务运营和 3G 牌照的发放，电信业务支撑软件需具备的功能类别增多，电信运营商加大了对电信业务支撑系统软件的投入，公司针对原有客户开发的软件不断升级完善，如：西藏电信 CRM 系统优化与升级项目和四川电信数据仓库二期扩容项目；（3）公司在中国电信市场原有客户的基础上推广了公司更多的产品，如：向安徽电信推广了实时在线计费类-余额管理平台软件。应用软件收入是公司的主要利润来源，产生的毛利金额高于其他两类业务，2009 年 1-9 月应用软件收入增长较快体现了公司具有良好的成长性。

2006 年至 2008 年，公司主营业务收入平均增长率为 36.76%，其中应用软件收入、技术服务收入及系统集成收入的平均增长率分别为 54.16%、58.73%及 30.09%。技术服务收入呈现出较高的增长态势，主要由于技术服务业务随着应用软件业务的开拓，公司向更多客户提供不同产品常年的技术服务，确保客户应用软件及系统的正常运行；随着公司软件产品市场占有率逐年提升，需要提供技术服务的范围和种类日趋增多。

（2）近三年及一期本公司应用软件收入情况

单位：万元

行业	产品类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电信行业	准实时计费帐务类	1,879.19	18.05%	2,116.00	22.16%	2,068.83	28.66%	2,174.08	32.92%
	实时在线计费类	3,644.55	35.01%	2,864.84	30.00%	573.00	7.94%	48.60	0.74%
	客户关系管理类	2,288.35	21.98%	1,957.66	20.50%	1,617.23	22.40%	1,590.40	24.08%
	数据仓库类	1,872.30	17.99%	1,733.40	18.15%	1,983.36	27.48%	1,043.52	15.80%
	其他	-	-	78.96	0.83%	24.53	0.34%	100.16	1.52%
	小计	9,684.40	93.03%	8,750.86	91.65%	6,266.95	86.82%	4,956.75	75.05%
公安行业	公安基础业务	282.99	2.72%	290.72	3.04%	328.47	4.55%	811.06	12.28%
	公安综合应用	433.68	4.17%	500.85	5.25%	558.07	7.73%	268.95	4.07%
	小计	716.67	6.88%	791.57	8.29%	886.54	12.28%	1,080.00	16.35%
其他行业	非电信、公安行业软件	9.20	0.09%	5.50	0.06%	64.81	0.90%	567.68	8.59%
合计		10,410.27	100.00%	9,547.93	100.00%	7,218.30	100.00%	6,604.43	100.00%

公司的主要业务之一是为电信行业提供电信业务支撑系统应用软件，2009 年 1-9 月、2008 年度、2007 年度及 2006 年度公司应用软件收入中电信行业应用软件收入分别占 93.03%、91.65%、86.82%及 75.05%。

公司 2006 年至 2008 年电信行业应用软件中的实时在线计费类应用软件收入的平均增长率为 739.49%。2006 年 9 月实时在线计费类应用软件中的统一充值平台软件开始为公司贡献收入；2007 年实时在线计费类应用软件中的实时在线计费软件开始为公司贡献收入；2008 年公司在中国电信集团业务支撑软件领域中的实时在线计费类应用软件市场排名第一。本公司从 2004 年底开始进行实时在线计费系统（OCS）软件研发，中国电信集团 2007 年正式开始系统建设，公司研发的实时在线计费系统（OCS）软件在中国电信集团第一家正式商用，在该领域处于全国领先地位。本公司是中国电信集团确定的五家实时在线计费系统供应商之一，2008 年成为中国联通集团实时在线计费系统（OCS）软件七家试点供应商之一，2009 年已在中国联通集团安徽市场实现收入。公司的实时在线计费系统（OCS）软件产品已实现 3G 网络实时计费的能力，由于该系统的核心在于实时数据处理能力，随着电信行业各类型用户数量的增加、用户需求的深化，

软件需要进行升级和改造,所以以实时在线计费系统为核心的计费类软件可为公司提供持续高增长的收入。

公司2006年至2008年电信行业应用软件中的客户关系管理类应用软件收入的平均增长率为95.38%。公司是中国电信集团确定的七家客户关系管理类软件供应商之一,2008年公司在中国电信集团业务支撑软件领域中的客户关系管理类应用软件市场排名第三。公司2009年成为中国联通集团新一代BSS(其中包含客户关系管理类软件)五家供应商之一,并已在中国联通集团重庆和广西市场实现收入,客户关系管理类应用软件亦可为公司提供持续增长的应用软件收入。

报告期内公司主要电信软件产品的销售数量、销售单价、主要客户等情况如下:

①电信准实时计费帐务系统

2006年至今销售合同签订数量和合同金额:2006年、2007和2008年该软件产品签订销售合同分别为8套、6套和11套,合同总金额分别为1,522.82万元、2,459.58万元和2,035.06万元,平均单价分别为190.35万元、409.93万元和185万元。

主要用户:包括中国电信集团贵州公司、广西公司、安徽公司、西藏公司、青海公司及中国联通集团重庆分公司、广西分公司等。

②电信客户关系管理系统

2006年至今销售合同签订数量和合同金额:2006年、2007和2008年该软件产品签订销售合同分别为4套、4套和10套,合同总金额分别为1,274.90万元、871.40万元和2,346.68万元,平均单价分别为318.73万元、217.85万元和234.67万元。

主要用户:包括中国电信集团四川公司、陕西公司、安徽公司、西藏公司、青海公司及中国联通集团重庆分公司、广西分公司等。

③数据仓库系统

2006年至今销售合同签订数量和合同金额:2006年、2007和2008年该软件产品签订销售合同分别为6套、10套和9套,合同总金额分别为913万元、2,062.98万元和1,668.96万元,平均单价分别为152.17万元、206.30万元和185.44万元。

主要用户：中国电信集团四川公司、广西公司、安徽公司、西藏公司、陕西公司、海南公司、青海公司等。

④实时在线计费系统

2006年至今销售合同签订数量和合同金额:2007和2008年该软件产品签订销售合同3套和10套，合同总金额为578.66万元和3,510.92万元，平均单价分别为192.89万元和351.09万元。

主要用户：中国电信集团陕西公司、安徽公司、西藏公司、湖北公司、四川公司及中国联通集团安徽分公司、河南分公司、青海分公司、海南分公司、宁夏分公司、天津分公司。

报告期内，公司应用软件开发业务的毛利率保持稳定，2006年度、2007年度、2008年度及2009年1-9月公司应用软件开发业务的毛利率分别为66.28%、65.91%、65.76%和66.48%，总体价格水平保持稳定的，单套软件产品的售价变动较大，主要是因为其功能、技术、业务处理复杂度不同，具体如下：

①与通用软件不同，电信业务支撑软件产品由核心软件部分加本地化开发部分组成，本地化开发复杂程度差异决定了单套软件产品的价格不同。

通用类软件产品通常不需要进行本地化的开发，产品价格不会因使用对象的不同而出现变动。电信业务支撑软件由核心软件部分加本地化开发部分组成，由于各个电信运营商业务本地化需求差异较大，公司需要在核心软件的基础上实施本地化开发，软件产品的价格因本地化部分复杂程度的不同而不同。

②单套软件产品的功能类别、功能个数、业务复杂度不同

公司软件产品中均包含多个功能模块，以实现不同的业务需求，公司销售的单套产品的功能类别、功能个数、业务复杂度是不同的，因此，每套产品的定价也会有所不同。

随着我国电信领域的逐步开放和电信运营商重组的完成，电信业务支撑系统软件需具备的功能类别也越来越多，如：综合受理、合作伙伴管理、信用度管理、充值支付、套餐信用控制、客户网格、事件营销、客户个性化服务功能等；在每个功能类别内，包含的功能个数也逐渐增多，如综合受理功能包括多个小的功能

模块，支撑的业务类型逐步增多，如：固定电话、2G、增值业务、小灵通、宽带、2.5G、3G、移动互联网等；在同一个功能类别中各个功能点的复杂度也不一样，例如：三大电信运营商可同时运营移动业务和固网业务，可以将固定电话、宽带及手机等产品打包销售，增加了综合受理功能的复杂度。

综上所述，虽然单套软件产品价格会因功能、技术、业务处理复杂度不同而不同，但整体看来，公司的软件产品的总体价格水平是稳定的，近年来公司的毛利率水平一直保持稳定，所以，单套软件产品价格的变动不会对公司未来的财务和经营带来影响。

（3）系统集成业务的收入情况

①系统集成业务的具体内容

本公司主要为电信行业业务支撑、运营支撑和管理支撑应用软件系统提供系统集成，综合应用各种计算机网络相关技术，选择适当的硬件设备和第三方软件，经过技术人员系统平台设计、设备及系统软件安装、调试和验收几个过程，为电信行业应用软件提供良好的运行平台，并提供维护保修服务、专业系统问题咨询、问题诊断、系统性能调优、平台系统监控等各种专业服务。

②系统集成业务的业务模式

由于电信行业业务支撑系统复杂度高，需要通过专业的技术服务，促进软件系统提高稳定性和性能，所以本公司提供的电信业务支撑系统软件需要配套的系统集成技术服务。公司通过给客户提供集成服务，为客户提供专业的技术服务，获取一定金额的服务费；和客户建立业务联系，体现技术能力，能够促进公司软件产品开拓新客户；提升本公司提供的电信业务支撑系统软件运行质量和服务质量。

③系统集成业务的收费情况

系统集成业务的收费通常是按照系统集成所使用的软、硬件总成本收取一定比例的集成费用。

④主要增长来源

公司的系统集成业务大多是为公司的软件销售提供配套而带来的业务。公司在销售软件产品的同时，很多时候客户都会希望公司同时提供系统集成服务，以保证运行环境的稳定和高效，形成能够最好地满足客户需求的完整解决方案。

因此，公司系统集成业务增长的主要来源是随着公司软件销售市场的拓展及软件销售规模的扩大而带来的系统集成的增量需求。

(4) 营业收入按地区划分

本公司生产的产品全部为内销，公司报告期内分地区营业收入统计情况如下：

单位：万元

区域	2009 年 1-9 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
东部	1,382.61	7.47%	3,380.60	15.42%	1,856.52	12.12%	2,452.79	19.73%
西部	9,399.77	50.77%	7,884.86	35.96%	3,876.40	25.32%	3,664.83	29.47%
中部	5,534.09	29.89%	6,722.02	30.66%	6,331.94	41.35%	4,860.28	39.09%
南部	1,516.33	8.19%	3,154.97	14.39%	2,400.06	15.67%	1,434.85	11.54%
北部	682.57	3.69%	781.42	3.56%	846.75	5.54%	22.00	0.17%
合计	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.67	100.00%	12,434.74	100.00%

公司在中部地区、东部地区、西部地区、南部地区有稳定的客户群，报告期内，在该等区域的销售收入均呈现总体上升趋势。

2009 年 1-9 月公司在东部、南部地区的销售收入占销售总额的比例有所降低，主要由于公司调整了系统集成业务的开拓策略，适当减少在东部、南部地区的系统集成业务。2009 年 1-9 月公司在西部地区的销售收入占销售总额的比例有较大幅度的提高，是因为（1）公司的中国联通集团新一代 BSS 应用软件开发项目已开始在中国联集团重庆市场实现收入；（2）公司在西藏、四川和青海的业务增加较快，公司的西藏电信 CRM 系统优化与升级软件开发、四川电信数据仓库二期扩容软件开发和青海电信数据仓库二期软件开发等项目在当期实现收入。

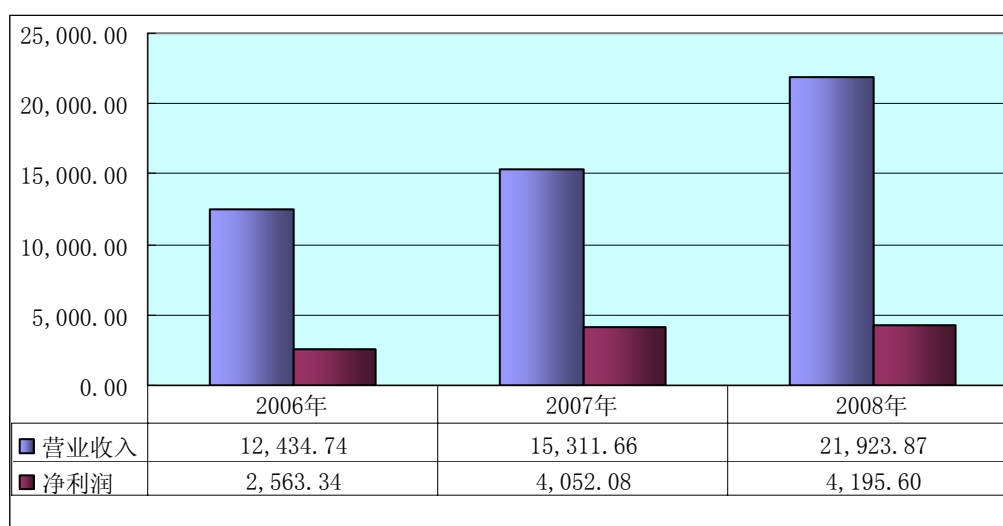
2008 年度公司在西部地区的销售收入较 2007 年度增长较快，主要由于在西藏、四川的业务增加较快。公司在西藏的电信全业务支撑综合计费系统软件开发、电信 3G 综合计费和综合结算系统软件开发、电信 OCS 系统软件开发、电信 ABM

系统软件开发等项目以及在四川的电信 OCS 系统软件开发、电信 ODS 一期扩容工程软件开发、电信 EDW 一期扩容工程软件开发、电信 ODS 移动支撑扩容工程软件开发、EDW 一期扩容工程聚焦客户支撑改造软件开发等项目在 2008 年实现收入。

2007 年度公司在东部地区的销售收入较 2006 年度有所降低，在 2007 年度公司在东部地区签订的销售合同，将于 2008 年实现收入，如公司在 2007 年 11 月与上海市公安局签订了《ZJS-CAJ 小型机及存储设备采购》合同、与上海华东电脑存储网络有限公司签订了《华东电脑 EMC 存储合同》等。2007 年度，公司在北部地区的销售收入较 2006 年度有了较大幅度的提高，是因为公司积极拓展北部地区市场，加强了北部地区的销售力度，取得了较好的销售业绩。

2、营业收入与净利润增长趋势比较

单位：万元



2006 至 2008 年，公司营业收入、净利润的平均增长率分别为 36.76%、72.67%，净利润的平均增长速度高于营业收入的平均增长速度。

（二）营业成本的变动趋势分析

单位：万元

项目	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
主营业务收入	18,515.38	20.12%	21,923.87	43.18%	15,311.66	23.14%	12,434.74	43.96%
主营业务成本	10,130.93	-0.92%	13,939.92	52.15%	9,161.76	31.73%	6,955.17	18.65%
毛利率	45.28%		36.42%		40.16%		44.07%	

注：2009 年 1-9 月的增长率系与上年同期数据比较计算得出。

2009 年 1-9 月主营业务成本较 2008 年同期减少 0.92%，但主营业务收入较 2008 年同期增加 20.12%，主要是毛利率较低的系统集成业务收入占营业收入的比例下降所致。

2008 年度、2007 年度公司营业成本的增长率高于营业收入的增长率，主要是 2008 年度、2007 年度公司毛利率相对较低的系统集成业务收入占营业收入的比例增加所致。

2009 年 1-9 月、2008 年度、2007 年度及 2006 年度系统集成收入占营业收入的比例分别为 38.79%、50.25%、46.95%及 41.30%，系统集成的成本占营业成本的比例分别为 62.80%、73.32%、71.23%、66.00%。

报告期内营业成本构成明细：

单位：元

构成明细	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
直接材料	63,619,939.77	62.80%	102,203,947.52	73.32%	65,261,703.60	71.23%	45,903,001.11	66.00%
外购软件及服务	6,119,425.35	6.04%	2,467,674.98	1.77%	6,442,427.19	7.03%	5,443,226.43	7.83%
直接人工	19,600,340.94	19.35%	22,646,390.75	16.25%	10,928,031.97	11.93%	10,510,147.55	15.11%
间接费用	11,969,565.94	11.81%	12,081,229.60	8.67%	8,985,445.72	9.81%	7,695,344.95	11.06%
合计	101,309,272.00	100.00%	139,399,242.85	100.00%	91,617,608.48	100.00%	69,551,720.04	100.00%

1、2009 年 1-9 月公司主要应用软件产品成本构成如下：

单位：万元

构成明细	应用软件	技术服务	系统集成	合计	比重
直接材料	-	-	6,361.99	6,361.99	62.80%
外购软件及服务	489.19	122.76	-	611.94	6.04%
直接人工	1,862.83	97.21	-	1,960.03	19.35%
间接费用	1,137.60	59.36	-	1,196.96	11.81%
合计	3,489.61	279.32	6,361.99	10,130.93	100.00%
比重	34.45%	2.76%	62.80%	100.00%	

2、2008 年度公司主要应用软件产品成本构成如下：

单位：万元

构成明细	应用软件	技术服务	系统集成	合计	比重
直接材料	-	-	10,220.39	10,220.39	73.32%
外购软件及服务	246.77	-	-	246.77	1.77%
直接人工	1,966.01	298.63	-	2,264.64	16.25%
间接费用	1,056.28	151.85	-	1,208.12	8.67%
合计	3,269.05	450.48	10,220.39	13,939.92	100.00%
比重	23.45%	3.23%	73.32%	100.00%	

3、2007 年度公司主要应用软件产品成本构成如下：

单位：万元

构成明细	应用软件	技术服务	系统集成	合计	比重
直接材料	-	-	6,526.17	6,526.17	71.23%
外购软件及服务	644.24	-	-	644.24	7.03%
直接人工	1,102.74	105.93	-	1,208.67	13.19%
间接费用	714.09	68.59	-	782.68	8.54%
合计	2,461.07	174.52	6,526.17	9,161.76	100.00%
比重	26.86%	1.90%	71.23%	100.00%	

4、2006 年度公司主要应用软件产品成本构成如下：

单位：万元

构成明细	应用软件	技术服务	系统集成	合计	比重
直接材料	-	-	4,590.30	4,590.30	66.00%
外购软件及服务	544.32	-	-	544.32	7.83%
直接人工	807.07	66.09	-	873.16	12.55%
间接费用	875.85	71.54	-	947.39	13.62%
合计	2,227.24	137.64	4,590.30	6,955.17	100.00%
比重	32.02%	1.98%	66.00%	100.00%	

应用软件、技术服务和系统集成业务成本占总成本比例主要随收入结构变动，与各项业务占营业收入的比例存在正相关性。2009 年 1-9 月、2008 年度、2007 年度以及 2006 年度，应用软件业务成本占总成本比例度分别为 34.45%、23.45%、26.86%以及 32.02%；技术服务业务成本占总成本比例分别为 2.76%、3.23%、1.90%以及 1.98%；系统集成成本占总成本比例分别为 62.80%、73.32%、71.23%以及 66.00%。

直接材料、外购软件及服务、直接人工和间接费用占总成本比例主要随收入结构变动。直接材料成本与系统集成业务收入具有正相关性，外购软件及服务、直接人工和间接费用成本与应用软件业务具有正相关性。2009年1-9月、2008年度、2007年度以及2006年度，直接材料成本占总成本比例分别为62.80%、73.32%、71.23%以及66.00%；外购软件及服务、直接人工和间接费用成本占总成本的比例分别为37.20%、26.68%、28.77%以及36.00%。

（三）毛利率变动情况分析

1、综合毛利率情况

报告期内，毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
营业收入	18,515.38	21,923.87	15,311.66	12,434.74
减：营业成本	10,130.93	13,939.92	9,161.76	6,955.17
综合毛利	8,384.45	7,983.95	6,149.90	5,479.57
综合毛利率	45.28%	36.42%	40.16%	44.07%

报告期内公司的主要收入来源为应用软件、系统集成业务收入，公司应用软件毛利率平均为66.08%，并且一直较为稳定，系统集成毛利率平均为9.50%。公司的综合毛利率的变动主要由应用软件、系统集成业务收入占营业收入总额比例的变动引起。

2009年1-9月公司综合毛利率较往年有所上升，主要是因为毛利率相对较低的系统集成业务实现的收入占营业收入的比例降低至38.79%，降低的主要原因因为2009年公司采取了应用软件业务全面进入中国联通市场的经营策略，以及调整了系统集成业务的开拓策略，重点为与公司业务往来密切、资质优良的客户提供系统集成服务。

2008年度、2007年度公司毛利率分别较上一年度有所下降，主要是2008年度、2007年度公司毛利率相对较低的系统集成业务实现的营业收入增长较快所致。2008年度、2007年度及2006年度系统集成收入占营业收入的比例分别为50.25%、46.95%及41.30%。

系统集成业务实现的营业收入增长较快主要是因公司中标中国电信系统集成设备集中采购增加所致。电信行业业务支撑系统软件复杂度高，客户一般希望公司提供基于公司应用软件产品的运行环境配套工程服务，保证运行环境的稳定和高效。2008 年度、2007 年度公司毛利率相对较低的系统集成业务实现的营业收入增长较快的具体情况如下：

(1) 2008 年度公司中标中国电信 2008 年第一批、第二批 IT 设备集中采购等大额项目，系统集成收入占营业收入的比例提高至 50.25%；

(2) 2007 年度公司中标中国电信第三期集中采购获得大额订单，系统集成收入占营业收入的比例提高，2007 年度公司系统集成收入占营业收入的比例由 2006 年的 41.30%提高到 46.95%。

公司开展的系统集成业务不是公司的主要利润来源，也不是公司未来主要发展的方向，其作用主要是为应用软件业务进行配套支撑，为客户提供基于公司软件产品的运行环境配套工程服务，保证系统运行环境的稳定和高效，形成面向客户需求的完整解决方案，从而有效提升公司知名度和整体品牌形象，进一步扩大公司应用软件开发的市场占有率；应用软件业务作为公司利润的主要来源和公司核心竞争力的体现，是公司保持长期持续发展的保障，而该业务的毛利率一直较为稳定，报告期内基本维持在 66%左右，并且 2006 年至 2008 年应用软件业务收入保持了较高的增长，平均增长率达 54.16%，表明公司拥有较强的核心竞争能力以及具有良好的成长性。

2、公司的综合毛利率与可比上市公司综合毛利率的比较

在报告期内，公司的综合毛利率与可比上市公司综合毛利率相比如下：

公司	2008 年度	2007 年度	2006 年度
金证股份	19.45%	16.70%	13.63%
信雅达	28.64%	40.92%	37.84%
宝信软件	26.57%	24.39%	24.34%
拓维信息	56.42%	57.68%	59.93%
东华软件	25.35%	21.21%	19.00%
可比上市公司平均值	31.29%	32.18%	30.95%
天源迪科	36.42%	40.16%	44.07%

从上表可以看出，2006 年至 2008 年公司的综合毛利率均高于可比上市公司综合毛利率的平均值。

软件企业综合毛利率水平主要受软件业务的性质（通用软件开发、定制软件开发、软件增值服务开发等）、软件开发业务所属的行业、收入结构（如：毛利率较低的系统集成业务收入占营业收入的比例）等因素的影响。一般而言在软件开发行业中，(1)通用软件开发业务比定制软件开发业务的毛利率高；(2)业务规模较大的增值服务软件开发业务毛利率比业务规模较小的该类业务毛利率高；(3)电信、电力等行业定制软件开发业务比制造业、政府部门定制软件开发业务毛利率高；(4)收入结构中应用软件业务占比高的公司综合毛利率高。

可比上市公司从事的细分业务情况如下：

公司	细分业务
金证股份	金融证券软件开发和系统集成
信雅达	金融证券软件开发和系统集成
宝信软件	钢铁行业等制造业软件和系统集成
拓维信息	电信增值服务、电信行业软件开发和系统集成
东华软件	多行业应用软件开发和系统集成

公司的综合毛利率较可比上市公司略高，系因为（1）公司应用软件收入占营业收入的比例相对于金证股份、信雅达、东华软件较高；（2）公司专注于电信运营商最核心的电信业务支撑系统软件开发，该类软件开发技术复杂度高，研发难度大，比宝信软件的软件开发业务毛利率高。

拓维信息的综合毛利率总体高于公司的综合毛利率，主要因为拓维信息的业务主要以增值业务为主，该业务已具有一定规模，且占营业收入的比例较高。2006 年至 2008 年拓维信息营业收入平均为 21,982.73 万元，其中无线增值业务收入平均为 14,678.18 万元，占年平均营业收入的 66.77%。

3、分类产品毛利率情况

（1）公司各类业务毛利率情况

公司各类业务毛利率情况如下：

业务类别	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
应用软件	66.48%	65.76%	65.91%	66.28%
技术服务	69.72%	66.85%	80.72%	80.19%
系统集成	11.43%	7.23%	9.21%	10.61%

公司开展系统集成业务主要是为公司应用软件业务做配套和支撑,但系统集成业务毛利率相对于应用软件业务毛利率较低,因此,2009 年公司调整了系统集成业务的开拓策略,重点为与公司业务往来密切、资质优良的客户提供系统集成服务。因此,2009 年 1—9 月公司系统集成收入比去年同期减少 1,702.30 万元,下降 19.16%,而毛利率上升至 11.43%,比 2006 年至 2008 年的平均毛利率 9.02% 增加 2.41 个百分点。

2007 年、2008 年公司系统集成业务毛利率分别较上年下降的原因主要是因为:(1) 2007 年起中国电信集团系统集成设备开始实行集中采购,导致为该集团提供系统集成服务的整体毛利率略有降低;(2) 公司为拓宽应用软件业务市场,培养客户认知度,促进公司进一步开拓应用软件产品新客户而承接了较多的系统集成业务。

2009 年 1-9 月、2008 年度公司技术服务毛利率比 2007 年度、2006 年度有所下降主要由于公司加大对客户技术服务的投入,增加各项目技术服务人员的配置及福利,从而有效提升公司的服务质量,进一步巩固、扩大公司的品牌影响力。

公司各类业务毛利占公司毛利总额比例情况如下:

单位: 万元

业务类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	销售毛利	占公司毛利总额比例	销售毛利	占公司毛利总额比例	销售毛利	占公司毛利总额比例	销售毛利	占公司毛利总额比例
应用软件	6,920.66	82.54%	6,278.87	78.64%	4,757.23	77.35%	4,377.20	79.88%
技术服务	643.02	7.67%	908.43	11.38%	730.79	11.88%	557.31	10.17%
系统集成	820.78	9.79%	796.64	9.98%	661.89	10.76%	545.06	9.95%
合计	8,384.45	100.00%	7,983.95	100.00%	6,149.90	100.00%	5,479.57	100.00%

2006 年至 2008 年,公司毛利总额平均增长 46.50%,各类业务毛利均呈现逐年增长趋势,应用软件、技术服务及系统集成业务销售毛利的平均增长率分别为 54.08%、57.97%及 13.95%。

报告期内，应用软件业务毛利占公司毛利总额的比例较高，平均达 79.41%，且增长速度较快，2006 年至 2008 年平均增长率为 54.08%，是目前公司营业利润的主要来源。

报告期内，技术服务业务毛利占公司毛利总额的比例平均达 10.45%，且增长速度较快，2006 至 2008 年平均增长率为 57.97%，随着公司业务规模的不断扩大，该业务有望成为公司营业利润新的重要来源。

报告期内，公司的系统集成业务毛利占公司毛利总额的比例平均为 10.14%。公司以销售自主研发的系列化行业应用软件产品为主，并以系统集成服务作为产品的有力支撑。公司目前已经拥有面向电信、公安及其他行业的自主品牌系列化应用软件产品，并具有国家信息产业部计算机系统集成资质二级证书。系统集成业务主要为电信、公安及其他行业的客户提供基于公司软件产品的运行环境配套工程服务，保证运行环境的稳定和高效，形成面向电信、公安及其他行业客户需求的完整解决方案，从而有效提升公司知名度和整体品牌形象，进一步扩大公司应用软件、技术服务业务的市场占有率。

（2）公司应用软件主要产品的毛利率情况

公司应用软件主要产品的毛利率情况如下：

行业	产品类别	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
		毛利率	毛利率	毛利率	毛利率
电信行业	准实时计费帐务类	66.48%	66.93%	66.34%	66.96%
	实时在线计费类	67.30%	66.66%	66.40%	66.94%
	客户关系管理类	66.92%	67.65%	66.90%	68.83%
	数据仓库类	65.95%	65.17%	66.56%	67.61%
公安行业	公安基础业务	59.41%	63.07%	60.64%	60.98%
	公安综合应用	64.17%	56.11%	61.96%	62.30%

公司应用软件主要产品的销售毛利占公司毛利总额比例情况如下：

单位：万元

行业	产品类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
		销售毛利	占公司毛利总额比例	销售毛利	占公司毛利总额比例	销售毛利	占公司毛利总额比例	销售毛利	占公司毛利总额比例
电信行业	准实时计费帐务类	1,249.27	14.90%	1,416.29	17.74%	1,372.43	22.32%	1,455.80	26.57%
	实时在线计费类	2,452.87	29.25%	1,909.70	23.92%	380.50	6.19%	32.53	0.59%
	客户关系管理类	1,531.28	18.26%	1,324.40	16.59%	1,081.90	17.59%	1,094.70	19.98%
	数据仓库类	1,234.69	14.73%	1,129.59	14.15%	1,320.09	21.47%	705.48	12.87%
公安行业	公安基础业务	168.13	2.01%	183.36	2.30%	199.18	3.24%	494.56	9.03%
	公安综合应用	278.31	3.32%	281.04	3.52%	345.75	5.62%	167.56	3.06%

报告期内，公司核心业务——应用软件业务毛利占公司毛利总额的比例较高，平均达 79.41%，是公司营业利润的主要来源，并且应用软件业务的毛利率一直保持稳定，基本维持在 66%左右，其中电信行业、公安行业应用软件业务毛利率分别维持在 67%、60%左右。

公司电信行业应用软件业务毛利率比公安行业应用软件业务毛利率略高，主要因为电信行业应用软件相对于公安行业应用软件涉及的业务更为复杂，对海量数据处理的要求更高、设计技术复杂度高，研发难度大，毛利空间相对较大。报告期内，公司电信行业应用软件业务收入占应用软件收入的比例平均为 86.21%，并且所占比例逐年提高。

在公司研发投入比例逐年增加的情况下，公司应用软件业务收入及毛利逐年增加；其中 2006 年至 2008 年实时在线计费类应用软件销售毛利平均增长 735.79%，2008 年公司在中国电信集团业务支撑软件领域中的实时在线计费类应用软件市场排名由 2007 年的第二上升至第一。

（3）报告期内发行人与可比公司亚信科技应用软件毛利率水平比较

应用软件业务作为公司利润的主要来源和公司核心竞争力的体现，是公司保持长期持续发展的保障，而该业务的毛利率一直较为稳定，2006 年至 2008 年基本维持在 66%左右。

2006 年、2007 年、2008 年公司、亚信科技应用软件毛利率比较情况如下：

财务指标	2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	公司	亚信科技	公司	亚信科技	公司	亚信科技
应用软件毛利率	65.76%	53.08%	65.91%	53.07%	66.28%	53.51%

亚信科技数据来源：彭博资讯和 2006 年度、2007 年度和 2008 年度财务报告

公司应用软件业务毛利率高于亚信科技，主要由于亚信科技应用软件业务规模比公司大 6-8 倍，并且业务范围比公司广。亚信科技业务包括电信业务支撑系统、电信服务（邮件中心、移动设备管理等）以及电信网络基础设施服务等多个领域。公司专注于电信运营商最核心的电信业务支撑系统，该类软件稳定性、可靠性要求高，技术复杂度高，研发难度大，毛利空间相对较大。

本公司管理层认为：报告期内，公司的营业收入毛利率高于同行业可比上市公司的平均毛利率，公司盈利能力较强，市场认知度较高、品牌效应得到显现。

（四）利润来源分析及变化趋势

1、利润情况

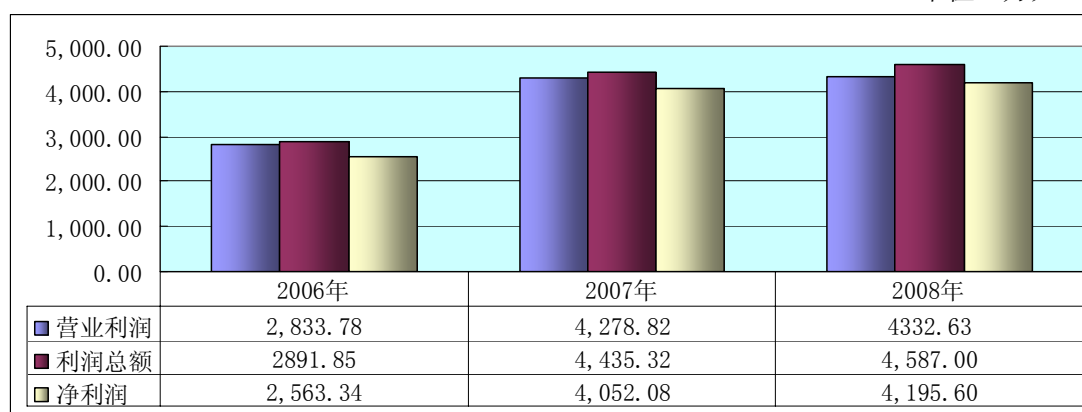
单位：万元

项目	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.66	100.00%	12,434.74	100.00%
减：成本及税金	10,105.21	54.58%	14,068.45	64.17%	9,160.05	59.82%	7,169.13	57.65%
期间费用	3,997.15	21.59%	3,399.14	15.50%	1,793.48	11.71%	2,162.13	17.39%
其他	437.38	2.36%	260.68	1.19%	306.05	2.00%	540.14	4.34%
净利润	3,975.64	21.47%	4,195.60	19.14%	4,052.08	26.46%	2,563.34	20.61%
每股收益	0.52		0.54		0.55		1.07	

从上表数据中可以看出，2006 至 2008 年度本公司毛利率水平保持在 35%以上，期间费用率水平合理，利润率保持在 19%以上，净利润逐年增加，公司盈利情况较好。

2、利润的主要来源及变动趋势分析

单位：万元



从上图中可以看出,报告期内,公司各年度营业利润及利润总额的差异不大,公司的利润主要来自于主营业务;公司的总体利润水平逐年提升,2008 年度、2007 年度、2006 年度以及 2005 年度的净利润分别为 4,195.60 万元、4,052.08 万元、2,563.34 万元及 999.79 万元,净利润的增长幅度较大,平均增长率为 72.67%。

(五) 期间费用的变动分析

最近三年及一期,本公司销售费用、管理费用、财务费用变动情况如下:

单位：万元

项目	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
营业收入	18,515.38	100.00%	21,923.87	100.00%	15,311.66	100.00%	12,434.74	100.00%
期间费用	3,997.15	21.59%	3,399.14	15.50%	1,793.48	11.71%	2,162.13	17.39%
其中：销售费用	433.19	2.34%	200.18	0.91%	133.42	0.87%	119.17	0.96%
管理费用	3,463.99	18.71%	3,056.29	13.94%	1,496.89	9.78%	1,958.39	15.75%
财务费用	99.97	0.54%	142.67	0.65%	163.17	1.07%	84.56	0.68%

公司 2009 年 1-9 月的期间费用占营业收入的比例较 2008 年增加 6.09 个百分点,主要因为: (1) 管理费用占营业收入的比例较 2008 年增加 4.77 个百分点,主要是由于随着我国电信领域全业务运营和 3G 时代的到来,软件开发技术不断更新变化,公司相应加大对软件研发和管理团队建设的投入,使得新技术研究费、无形资产摊销、管理人员工资福利及房租物管水电费较去年同期增加较大; (2) 销售费用占营业收入的比例较 2008 年增加 1.43 个百分点,主要由于公司加大对应用软件业务的投入、增强市场推广力度、为新成立的联通事业部增加市

场营销人员，并为新增客户进行需求分析、整理等。公司已成功进入中国联通安徽、河南、广西、重庆、天津等市场。

1、销售费用

本公司最近三年及一期销售费用的构成如下表：

单位：万元

销售费用	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资及福利费	185.96	42.93%	116.62	58.26%	81.16	60.83%	69.95	58.69%
差旅费	74.18	17.12%	33.35	16.66%	30.43	22.81%	29.19	24.49%
培训费	1.95	0.45%	0.57	0.28%	1.76	1.32%	0.39	0.33%
办公费	18.86	4.35%	5.49	2.74%	6.81	5.10%	6.78	5.69%
业务招待费	54.09	12.49%	37.55	18.76%	12.57	9.42%	12.49	10.48%
其它	98.15	22.66%	6.6	3.30%	0.69	0.52%	0.39	0.33%
合计	433.19	100.00%	200.18	100.00%	133.42	100.00%	119.19	100.00%

报告期内，公司销售费用主要包括销售人员的工资及福利、差旅费及业务招待费等，2009 年 1-9 月、2008 年度、2007 年度及 2006 年度上述三项费用合计占该年度销售费用的比例分别为 72.54%、93.68%、93.06%和 93.66%。

工资与福利增长较快的原因是销售规模扩大而导致销售人员的增加，并且公司出台了对销售人员的激励政策，提高了销售人员的平均工资，引起公司的工资和福利费用在 2008 年度较 2006 年度增长了 46.67 万元,增长 66.72%。

报告期内公司销售费用逐年增长，主要由于公司加大新产品推广和市场开发力度，市场开拓的范围得到逐步延伸，并且 2008 年度、2007 年度、2006 年度销售费用占营业收入的比例一直保持在 1%以内。

2、管理费用

单位：万元

管理费用	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资及福利费	873.63	25.22%	626.69	20.50%	611.62	40.86%	332.44	16.98%
差旅费	138.48	4.00%	133.8	4.38%	166	11.09%	118.82	6.07%
新技术研究费	1,631.06	47.09%	1,617.15	52.91%	162.45	10.85%	1,134.10	57.91%

中介咨询费	60.18	1.74%	150	4.91%	90.07	6.02%	11.99	0.61%
房租物管水电费	151.60	4.38%	100.47	3.29%	100.45	6.71%	27.36	1.40%
折旧费	52.26	1.51%	92.83	3.04%	92.06	6.15%	85.84	4.38%
培训费	9.46	0.27%	40.79	1.33%	64.06	4.28%	7.78	0.40%
办公费	57.89	1.67%	68.95	2.26%	78.49	5.24%	56.57	2.89%
无形资产摊销费	337.40	9.74%	122.71	4.01%	28.5	1.90%	0	0
业务招待费	40.34	1.16%	28.33	0.93%	18.54	1.24%	15.18	0.78%
会务费	20.11	0.58%	23.27	0.76%	27.72	1.85%	45.16	2.31%
维修费	13.03	0.38%	13.65	0.45%	11.77	0.79%	11.5	0.59%
其它	78.55	2.27%	37.65	1.23%	45.16	3.02%	111.65	5.70%
合计	3,463.99	100.00%	3,056.29	100.00%	1,496.89	100.00%	1,958.39	100.00%

近三年及一期公司期间费用中,管理费用所占比重最大,占营业收入的比例平均为 14.27%,主要包括新技术研究费、管理人员工资及福利费、无形资产摊销、房租物管水电费、差旅费等,2009 年 1-9 月、2008 年度、2007 年度及 2006 年度上述五项费用合计占该年度管理费用的比例分别为 90.43%、85.09%、71.41% 和 82.36%。

报告期内管理费用的波动主要是由研发支出费用化金额的变动造成的,2007 年、2008 年、2009 年 1-9 月,公司的研究费用呈逐年上升趋势,主要是因为随着电信 3G 时代和全业务运营时代的到来,公司为适应技术进步和电信运营商对电信业务支撑软件系统的需求的增加,不断加大研究投入所致。

研发支出波动情况如下表所示:

项目	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额(元)	研发项目个数	金额(元)	研发项目个数	金额(元)	研发项目个数	金额(元)	研发项目个数
费用化	16,310,615.86	11	16,171,531.59	20	1,624,497.64	3	11,341,008.01	21
资本化	14,244,571.55	20	10,306,152.98	23	16,194,530.66	22	-	-
合计	30,555,187.41	31	26,477,684.57	43	17,819,028.30	25	11,341,008.01	21

2006 年度,公司执行原企业会计准则,11,341,008.01 元研发支出全部费用化计入当期损益,占当年营业收入的 9.12%。

2007 年度,公司开始全面实施 CMMI3 级模型,软件开发过程遵循 CMMI 标准的要求,软件开发分工更为专业化,设立了独立的产品测试部门,为各产品

线的开发提供质量保障。2007 年度，公司新增技术人员 86 人，较上年度增长 32.70%，并新增几个大型开发项目，如天源迪科电信综合计费帐务软件 V2.0、天源迪科电信客户关系管理软件 V1.1、企业数据应用门户 V1.1、天源迪科综合信息查询软件 V1.0、交通管理综合系统 V1.0 等。2007 年度研发支出合计 17,819,028.30 元，较 2006 年度增加 6,478,020.29 元，增长 57.12%，占当年度营业收入 11.63%。

2007 年 1 月 1 日始，公司开始执行新企业会计准则，研究阶段费用计入当期损益，开发阶段费用资本化。由于 2006 年度的 14 个研究项目在 2007 年开始进入开发阶段，2007 年度处于研究阶段的项目只有 3 个，因此发生的费用化研发费用较少。而 2007 年度承接上年度研发项目加上当年新开项目，处于开发阶段的项目有 22 个，因此发生的资本化研发费用较多。

2008 年度中国电信行业重组，三大运营商开始进入全业务运营时代，电信运营市场竞争进一步加剧，而且 3G 牌照发放的预期进一步明确。2008 年度公司技术人员比上一年新增 296 人，增长 53.58%，应用软件收入比上一年增长 32.27%。2008 年度处于研究阶段的项目有 20 个，发生研发费用 16,171,531.59 元，处于开发阶段的项目有 23 个，发生研发费用 10,306,152.98 元，合计发生研发支出 26,477,684.57 元，较 2007 年增加 48.59%，占当年营业收入的 12.08%。主要是公司为迎接中国电信 3G 时代的到来，加大了适应 3G 的天源迪科电信客户关系管理软件 V2.0、V3.0、天源迪科在线计费软件 V3.0、天源迪科统一充值平台软件 V2.0 的研究与开发所致。

2009 年初，公司借助全业务支撑系统建设契机，成功进入中国联通的新一代 BSS 市场，成为联通新一代 BSS 五家入围厂商之一。为此，公司在原联通事业部增设三个研发中心，负责中国联通集团产品的开发，至 2009 年 9 月，公司新增研发人员 196 人，较上一年增长 36.56%。2009 年 1-9 月处于研究阶段的项目有 11 个，发生研究费用 16,310,615.86 元，处于开发阶段的项目有 20 个，发生开发费用 14,244,571.55 元，合计发生研发支出 30,555,187.41 元，较上年同期的 19,858,263.43 元增加 53.87%，占当年 1-9 月营业收入的 16.50%。主要是公司全面进入联通市场，加大联通 NGBSS 产品 V1.0 及 V2.0 的研发投入；同时公司

继续加大电信研发项目投入，如天源迪科在线计费软件 3.0 及 4.0、天源迪科电信数据仓库软件 V1.1 及 V2.0 等。

3、财务费用

单位：万元

财务费用	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
金融机构手续费	13.12	13.12%	4.21	2.95%	3.16	1.93%	1.30	1.54%
利息费用(支出-收入)	53.51	53.53%	85.10	59.65%	70.87	43.43%	71.88	85.00%
融资费用	33.35	33.36%	53.30	37.36%	89.13	54.63%	11.02	13.03%
汇兑损益	-0.01	-0.01%	0.06	0.04%	0.01	0.01%	0.36	0.43%
合计	99.97	100.00%	142.67	100.00%	163.17	100.00%	84.56	100.00%

报告期内，公司的财务费用主要为银行的利息支出及相关的融资费用，财务费用占营业收入的比例保持在 1%左右。

（六）纳税情况

1、最近三年及一期公司缴纳的税额

单位：元

税种	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
企业所得税	2,826,109.00	4,652,914.56	4,916,165.32	1,220,163.89
增值税	491,709.43	1,529,871.66	1,222,824.75	1,462,091.01
营业税	864,611.16	1,381,351.69	1,760,761.65	141,758.14
城建税	12,324.09	30,431.94	29,651.16	16,038.49
个人所得税	5,662,486.27	2,589,833.48	4,070,657.52	1,156,094.98
教育费附加、房产税等	195,227.40	262,429.70	138,183.69	83,713.83
合计	10,052,467.35	10,446,833.03	12,138,244.09	4,079,860.34

2、所得税费用与会计利润的关系分析

（1）所得税费用与会计利润的关系

单位：元

税种	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
会计利润总额(1)	47,710,776.32	45,870,026.04	44,353,235.73	28,918,500.66
加:应纳税所得额调整数(2)	-4,396,495.71	-4,667,075.24	-6,604,487.23	-6,127,854.71

应纳税所得额 (3)=(1)+(2)	43,314,280.61	41,202,950.80	37,748,748.50	22,790,645.95
实际所得税率(4)	15%	10%	10%	15%
应纳所得税额 (5)=(4)*(3)	6,497,142.09	4,120,295.08	3,774,874.85	3,418,596.89
递延所得税费用(6)	-328,764.29	-206,227.86	57,598.99	-133,490.68
其中:递延所得税资产 增减变动额(不含直接 计入)	328,764.29	206,227.86	-57,598.99	371,226.89
所得税费用合计 (7)=(5)+(6)	6,168,377.80	3,914,067.22	3,832,473.84	3,285,106.21

(2) 递延所得税费用明细

单位：元

明细	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
其中：坏帐准备	-203,759.80	-2,085.42	57,598.99	-133,490.68
无形资产	-125,004.49	-204,142.44		
合计	-328,764.29	-206,227.86	57,598.99	-133,490.68

(3) 应纳税所得额调整事项

单位：元

税种	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
增值税返还收入	-23,670.77	-49,149.57	-61,722.05	-527,597.18
研发费用加计扣除金额	-8,353,137.91	-7,538,853.80	-8,002,277.76	-5,955,216.07
其他调整事项	3,980,312.97	2,920,928.13	1,459,512.58	354,958.54
合 计	-4,396,495.71	-4,667,075.24	-6,604,487.23	-6,127,854.71

(4) 研发经费扣除基数构成及研发费用加计扣除金额：

单位：元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
①无形资产摊销	1,080,233.02	235,243.44	-	-
②开发支出资本化	-	-	16,004,555.52	-
③研发支出费用化	15,626,042.80	14,842,464.15	-	11,910,432.14
④加计扣除基数（=①+②+③）	16,706,275.82	15,077,707.59	16,004,555.52	11,910,432.14
⑤加计扣除比例	50%	50%	50%	50%
⑥加计扣除金额=（④×⑤）	8,353,137.91	7,538,853.80	8,002,277.76	5,955,216.07

(5) 其他调整事项明细

单位：元

明细	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
业务招待费	588,213.96	584,793.36	187,317.66	354,719.29
滞纳金		30,501.17	200.00	239.25
减值准备金	308024.26	856,144.92		
无形资产摊销	1395989.02	416,845.72		
捐赠支出	30,000.00			
上年度差异	1,658,085.73	1,032,642.96	1,271,994.92	
合计	3,980,312.97	2,920,928.13	1,459,512.58	354,958.54

(七) 非经常性损益等情况

公司报告期内非经常性损益情况如下：

单位：万元

非经常性损益项目	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
①非流动资产处置损益	0.40	-3.58	-9.99	-31.43
②计入当期损益的政府补助， 但与公司业务密切相关，按照 国家统一标准定额或定量享受 的政府补助除外	209.25	265.12	162.00	55.00
③除上述各项之外的其他营业 外收支净额	-0.29	-12.08	-1.68	-18.26
合 计	209.36	249.46	150.33	5.31
所得税影响数	31.40	24.95	15.03	0.80
税后净利润影响额	177.96	224.51	135.30	4.51
上述影响额占当期净利润比例	4.48%	5.12%	3.45%	0.18%
少数股东损益影响数	-	-	-	-
扣除所得税和少数股东损益后 非经常性损益合计	177.96	224.51	135.30	4.51
归属于母公司股东的净利润	4,011.36	4,195.60	4,052.08	2,563.34
扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	3,833.40	3,971.09	3,916.78	2,558.83

1、非流动资产处置损益

公司清理到期报废的固定资产，清理损失分别为 2009 年 1-9 月-0.40 万元、2008 年度 3.58 万元、2007 年度 9.99 万元、2006 年度 31.43 万元。

2、公司获得的政府补贴

报告期各年度将补贴款项计入“递延收益”、“营业外收入”的增减变动和明细情况如下：

2009 年 1-9 月

单位：元

补贴项目	补贴金额	确认依据	确认方式
企业成长壮大资助	192,500.40	深南贸工[2009]1 号、拨款单据	直接计入营业外收入
CMMI 资助	500,000.00	深科信[2009]156 号、拨款单据	直接计入营业外收入
企业成长壮大资助	1,000,000.00	深南贸工[2009]2 号、拨款单据	直接计入营业外收入
科研专项资金	200,000.00	深南科[2008]90 号、项目合同、拨款单据	直接计入营业外收入
科研专项资金	200,000.00	深南科[2009]39 号、项目合同、拨款单据	见下述说明
科技奖励款	200,000.00	深府[2009]132 号、拨款单据	直接计入营业外收入
合计	2,292,500.40		

根据深圳市南山区科学技术局、深圳市南山区财政局深南科[2009]39 号《关于下达 2009 年度南山区科技发展专项资金（科技研发分项资金）资助项目计划（第一批）的通知》、《深圳市南山区科技研发资金资助项目合同书》之规定，本公司于 2009 年 7 月 17 日收到深圳市南山区财政局科研资助专项资助 20 万元，该项目需要深圳市南山区科学技术局专门验收才能核销，故本公司将其暂计入 2009 年 1-9 月“递延收益”。

2008 年度

单位：元

补贴项目	补贴金额	确认依据	确认方式
创新型企业补贴	1,000,000.00	深科信[2008]285 号、拨款单据	直接计入营业外收入
研发资助	600,000.00	深科信[2007]371 号、拨款单据	直接计入营业外收入
企业成长资金补助	1,000,000.00	深南贸工[2008]4 号、拨款单据	直接计入营业外收入
中小企业管理咨询项目补贴	26,750.00	深贸工企字[2008]42 号、拨款单据	直接计入营业外收入
中小企业资助	24,425.00	深圳市财政局拨款单据	直接计入营业外收入
合计	2,651,175.00		

2007 年度

单位：元

补贴项目	补贴金额	确认依据	确认方式
财政贴息	320,000.00	深科信[2007]364 号、拨款单据	直接计入营业外收入

创新型企业补贴	100,000.00	深府办[2006]128 号、拨款单据	直接计入营业外收入
科技研发资金	1,200,000.00	深科信[2005]387 号、项目合同书、拨款单据	见下述说明
合计	1,620,000.00		

根据深圳市科技和信息局、深圳市财政局深科信 [2005] 387 号《关于下达市科技研发资金 2005 年第二批科技计划拨款项目资金的通知》和《深圳市科技计划项目合同书》之规定，发行人于 2005 年 12 月 19 日收到深圳市财政局无偿资助科技研发资金人民币 120 万元，用于 3G 计费系统 DIC-3GBILLING 项目，《深圳市科技计划项目合同书》中规定项目完成后须通过深圳市科技和信息局验收才能核销，故发行人在收到款项时计入“递延收益”，2007 年 6 月 30 日该项目经深圳市科技和信息局验收核销（验收证书编号：现字 2007036）后，发行人将其转入“营业外收入”。

2006 年度

单位：元

补贴项目	补贴金额	确认依据	确认方式
财政贴息	550,000.00	深科信[2006]444 号、拨款单据	直接计入营业外收入

3、其他各项营业外收入、支出

2009 年度 1-9 月其他各项营业外收入、支出主要系公司为西藏雄巴乡贫困户建设扶贫房产捐款 3.00 万元。

2008 年度其他各项营业外收入、支出主要系公司为四川地震捐赠 9.79 万元。

2007 年度其他各项营业外收入、支出主要系为西藏贫困牧民捐款 10.08 万元。

2006 年度其他各项营业外收入、支出主要包括公司向安徽省枞阳县浮山中学无偿捐赠建校款 20 万元，以及收到 IBM 合作伙伴奖金 13,916.20 元。

公司非经常性损益除补贴收入外，为处置固定资产产生的损益等小额营业外收支差额，2009 年度 1-9 月、2008 年度、2007 年度及 2006 年度公司税后非经常性损益占净利润的比例分别为 4.48%、5.12%、3.31%、0.18%，对公司经营成果影响较小。

（八）营业收入与净利润的增长速度趋势分析

1、报告期内发行人的营业收入与净利润的增长速度不一致的总体原因

报告期内公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的增长情况如下：

单位：万元

业务类别	2009 年 1-9 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	同比增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	18,515.38	20.12%	21,923.87	43.18%	15,311.66	23.14%	12,434.74	-
净利润	3,833.40	53.07%	3,971.08	1.39%	3,916.78	53.07%	2,558.83	-

注：上表中的净利润系扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润

2009 年 1-9 月、2008 年度、2007 年度公司营业收入分别比上年同期增长 20.12%、43.18%、23.14%；同期净利润分别比上年同期增长 53.07%、1.39%、53.07%。报告期内发行人的营业收入与净利润的增长速度不一致主要由公司营业收入结构变动、综合毛利率水平波动以及管理费用波动所引起的。

公司营业收入结构的变动主要受公司经营策略的影响。2006 年至 2008 年公司为拓宽应用软件业务市场，培养客户认知度，促进公司进一步开拓应用软件产品新客户而承接了较多的系统集成业务；2006 年度、2007 年度、2008 年度，系统集成业务收入增长速度高于应用软件业务收入增长速度，系统集成占营业收入的比例逐年增长，分别为 41.30%、46.95%、50.25%。2008 年底公司以处于全国领先地位的实时在线计费系统（OCS）软件成功进入中国联通市场，2009 年采取了以应用软件业务全面进入中国联通市场的经营策略，实时在线计费软件已成功开拓了中国联通集团安徽、河南、青海、海南、宁夏、天津六个省分公司市场，准实时计费类、客户关系管理类软件已成功开拓重庆、广西省分公司市场；2009 年 1-9 月系统集成占营业收入的比例下降至 38.79%。

报告期内公司的主要收入来源为应用软件、系统集成业务收入，公司应用软件毛利率平均为 66.08%，并且一直较为稳定，系统集成毛利率平均为 9.50%。公司的综合毛利率的变动主要由应用软件、系统集成业务收入占营业收入总额比例的变动引起。2006 年度、2007 年度、2008 年度，受系统集成占营业收入的比例逐年增长的影响，公司综合毛利率水平逐年降低，分别为 44.07%、40.16%、

36.42%。2009年1-9月受应用软件业务比上年同期增长较快的影响，同期增长率达88.35%，应用软件业务收入占营业收入的比例由2008年度的43.55%上升至56.22%，公司综合毛利率水平上升至45.28%。

报告期内管理费用占营业收入的比例平均为14.27%，研发支出费用化的新技术研究费占管理费用的比例平均为41.86%，管理费用的波动主要是由研发支出费用化金额的变动造成的，2007年、2008年、2009年1-9月，公司的研究费用呈逐年上升趋势，主要是因为随着电信3G时代和全业务运营时代的到来，公司为适应技术进步和电信运营商对电信业务支撑软件系统的需求的增加，不断加大研究投入所致。

2、报告期内发行人的营业收入与净利润的增长速度不一致的具体原因

(1) 2009年1-9月营业收入比上年同期的增长速度低于净利润的增长速度的原因

2009年1-9月营业收入比上年同期的增长速度低于净利润的增长速度，主要系因为公司的收入结构改善和综合毛利率提高。公司的主要利润来源为应用软件收入，报告期内应用软件业务毛利占公司毛利总额的比例平均为77.68%。2009年公司采取了应用软件业务全面进入中国联通市场的经营策略，以及调整了毛利率较低的系统集成业务的开拓策略，重点为与公司业务往来密切、资质优良的客户提供系统集成服务。2009年1-9月应用软件业务收入占营业收入的比例由2008年同期的35.86%上升至56.22%，公司综合毛利率由33.15%上升至45.28%，综合毛利由5,109.66万元增加至8,384.45万元，增加3,274.79万元，增长64.09%。

(2) 2008年度营业收入比上年度的增长速度高于净利润的增长速度的原因

2008年度营业收入比上年度的增长速度高于净利润的增长速度，主要系因为公司综合毛利率的降低以及应用软件研发投入增加较快。

为拓宽应用软件业务市场，培养客户认知度，促进公司进一步开拓应用软件产品新客户而承接了较多的系统集成业务，2008年度系统集成业务收入占营业收入的比例由2007年度的46.95%上升至50.25%，公司综合毛利率由40.16%下降至36.42%，综合毛利由6,149.90万元增加至7,983.95万元，增加1,834.05

万元，增长 29.82%。而 2008 年度管理费用为 3,056.29 万元，比 2007 年度的 1,496.89 万元增加 1,559.40 万元，增长 104.18%。

2008 年度管理费用比 2007 年度增加 1,559.40 万元，主要是因为新技术研究费用增加 1,454.70 万元所致。2008 年度中国电信行业重组，三大运营商开始进入全业务运营时代，电信运营市场竞争进一步加剧，而且 3G 牌照发放的预期进一步明确。公司为抓住电信行业全业务运营时代和 3G 时代到来的机遇，加大新技术研究投入，2008 年度公司技术人员比上一年增加 296 人，增长 53.58%。2008 年度处于研究阶段的项目有 20 个，比 2007 年度增加 17 个，新技术研究费 1,617.15 万元，比 2007 年度 162.45 万元增加 1,454.70 万元；处于开发阶段的项目有 23 个，开发费用 1,030.62 万元，合计发生研发支出 2,647.77 万元，比 2007 年度增加 865.87 万元，增长 48.59%，占 2008 年度营业收入的 12.08%。

（3）2007 年度营业收入比上年的增长速度低于净利润的增长速度的原因

2007 年度营业收入比上年的增长速度低于净利润的增长速度，主要系因为 2007 年度营业收入、综合毛利比 2006 年度分别增加 2,876.92 万元、670.33 万元，分别增长 23.14%、12.23%，而同期管理费用并未增长，比 2006 年度减少 461.50 万元，减少 23.57%。管理费用的减少主要系由于 2007 年度新技术研究费用为 162.45 万元，比 2006 年度的 1,134.10 万元减少 971.65 万元，下降 85.68%。2006 年度公司执行原企业会计制度，1,134.10 万元研发支出全部费用化计入当期损益，占当年营业收入的 9.12%；自 2007 年 1 月 1 日起，公司执行新的《企业会计准则》，将满足资本化条件的研发支出计入资本化支出-开发支出，2007 年度新技术研究费 162.45 万元，开发费用 1,619.45 万元，合计发生研发支出 1,781.90 万元。

综上所述，报告期内发行人的营业收入与净利润的增长速度不一致主要由发行人营业收入结构变动、综合毛利率水平波动以及管理费用波动所引起的。营业收入结构变动、综合毛利率水平波动以及管理费用波动合理、真实的反映了发行人的经营策略和实际经营情况。

（九）持续盈利能力和发展前景分析

随着我国电信行业的全业务运营和 3G 牌照的发放,电信行业业务支撑系统软件需具备的功能类别增多,电信运营商均加大了对电信业务支撑系统软件的投入。公司为抓住电信行业全业务运营时代和 3G 时代到来的机遇,公司采取了逐年加大应用软件开发投入、2009 年全面进入中国联通市场的经营策略。加大应用软件开发投入有效提高发行人的成长性和创新能力,确保发行人新技术、新产品的持续推出;全面进入中国联通市场可以进一步提高发行人产品的市场占有率,扩大发行人的知名度和品牌影响力。

应用软件业务作为公司利润的主要来源和公司核心竞争力的体现,是公司保持长期持续发展的保障,而该业务的毛利率一直较为稳定,2006 年至 2008 年基本维持在 66%左右,并且应用软件业务收入保持了较高的增长,平均增长率达 54.16%,表明公司拥有较强的核心竞争能力以及具有良好的成长性。

公司应用软件收入及净利润的实现具有季节性特征,主要在每年的下半年实现,随着 2009 年三季度公司应用软件收入的逐步确认以及公司在中国联通市场的应用软件收入的逐步体现,(1)2009 年 1-9 月营业收入呈现出高速增长的趋势,其中,应用软件收入达到 2008 年全年的 109.03%;(2)收入快速增长的同时,综合毛利率大幅度提高,应用软件毛利率稳中有升;(3)营业利润、利润总额、净利润增长明显,接近或超过 2008 年全年水平。发行人 2009 年 1-9 月的经营业绩已经呈现出高速增长的态势。

公司管理层认为:公司所处行业发展前景良好,公司发展目标明确,拥有较强的新产品研发能力,市场反应速度较快,并通过产品创新拓展新市场、开发新客户。并且 2006 年至 2009 年公司经营业绩增长态势良好,营业收入和净利润逐年增长,公司具有较好的成长性和发展前景,盈利能力具有持续性、稳定性。

十五、现金流量分析

(一) 报告期内现金流量变动情况分析

单位:万元

项目	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营活动产生的现金流量净额(万元)	3,998.40	177.46	6,905.17	-466.37
其中:销售商品、提供劳务收到的现金(万元)	16,776.78	21,681.31	18,551.93	9,467.52

销售商品、提供劳务收到的现金 占营业收入的比例	90.61%	98.89%	121.16%	76.14%
投资活动产生的现金流量净额(万元)	-2,412.60	-1,535.98	-1,799.13	-119.67
筹资活动产生的现金流量净额(万元)	810.45	-426.86	1,913.32	705.24
现金及现金等价物净增加额(万元)	2,396.25	-1,785.38	7,019.36	119.20
每股经营活动现金流量(元/股)	0.52	0.02	0.89	-0.19

公司经营活动产生的现金流量净额的波动主要受公司应用软件项目的实施进度、验收时点以及系统集成项目的实施开始时点、实施进度、验收时点的影响。公司产品和劳务的销售通常根据工程进度向客户收款,同时结合客户的资信状况分别给予不同的信用期。公司主要客户是电信企业、公安部门,该等行业特点是单笔合同金额大、项目开发周期长,故发行人对该等客户应收款金额大、账期相对较长。另外,系统集成业务发生时点没有明显的规律性,公司系统集成业务采购设备付款进度与销售收款进度在某一会计年度内不完全对应会导致经营活动产生的现金流量净额各年度波动较大。

2008 年度,公司经营活动产生的现金流量净额为 177.46 万元,较 2007 年减少 6,727.71 万元,主要是因当年购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金较大所致。公司 2008 年销售回笼货款基本正常,达 21,681.31 万元,占营业收入的比例为 98.89%;购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金较大主要是由于:(1) 公司为中国电信 2008 年第二批 IT 设备集中采购项目进行的系统集成设备采购支出 1,138.72 万元,因该项目在 2008 年底实施,当年末尚未实现销售回款;(2) 公司 2007 年 10 月中标中国电信集团第三期集中采购,获得订单 5,400.46 万元,分别向神州数码(深圳)有限公司采购设备和佳杰科技(上海)有限公司采购设备 3,979.43 万元、1,047.84 万元,部分设备到货但未到付款期,在 2007 年度仅支付了 329.00 万元,其余货款在 2008 年度支付,故 2007 年度支付的现金较小,而 2008 年度相对支付较多。(3) 随着公司规模的不不断扩大,公司增加了员工数量,由 2007 年末的 441 人增加到 2008 年末的 637 人,同时,公司普遍上调了员工薪酬,使得公司 2008 年支付职工薪酬较 2007 年增加 1,889.27 万元,公司员工数量的增加和薪酬的提高最终会提高公司的盈利能力,并增加公司的现金流入,但是对当期的现金流量会造成一定的影响。

2007 年度，公司经营活动产生的现金流量较 2006 年增加 7,371.54 万元，经营性现金流量情况良好，主要是因为：（1）应收账款回款情况较好，当年回笼销售货款 18,551.93 万元，除回笼 2007 年度的货款外，公司还收回了以前年度的应收账款 5,808.28 万元，使得公司的应收账款余额较 2006 年末大幅下降，销售商品、提供劳务收到的现金相应增加。；（2）公司较好的运用商业信用，分阶段付款给供应商，2007 年末应付票据和应付账款较 2006 年末合计新增 1,756.64 万元，如：公司 2007 年 10 月中标中国电信集团 2007 年第三期集中采购，分别向神州数码(深圳)有限公司采购设备和佳杰科技(上海)有限公司采购设备 3,979.43 万元、1,047.84 万元，部分设备到货但未到付款期，在 2007 年度仅支付了 329.00 万元,其余货款在 2008 年度支付,采购商品接受劳务支付现金的现金相应减少。

公司 2006 年度经营活动产生的现金流量净额为负值，是因为公司在 2006 年有大型软件项目的实施，如：营销服务支撑系统、电信业务开通和故障处理三期工程、计费帐务系统、电信 CRM 系统应用软件、电信综合统计分析平台一期工程、综合结算系统改造软件开发、电信数据仓库系统应用软件，在 2006 年年末已完成验收，但项目款项尚未到收款期，导致未实现全额回款，形成应收账款 2,532.46 万元，导致 2006 年度公司经营性净现金流量为-466.37 万元。

上述情况共同作用导致公司 2007 年回收了 2006 年及以前的部分应收账款，而 2006 年度回收货款相对较少，2007 年度系统集成采购设备款在 2008 年度支付较多，从而经营活动产生净现金流量在各年度波动较大。

公司管理层认为：报告期内，公司营业收入回款情况良好，经营活动产生的现金流量较为充沛，投资活动产生的现金流量与筹资活动产生的现金流量符合公司的实际情况。

（二）重大资本性支出

本公司报告期内不存在重大资本性支出，发生的资本性支出主要为增加的开发投入、外购软件和固定资产投资，具体如下：

单位：万元				
项目	2009 年 1-9 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
电子设备	770.58	193.56	181.05	91.82

运输设备	-	16.87	39.85	-
其他设备	16.97	-	14.85	27.85
开发投入	1,424.46	1,030.62	1,619.45	-
外购软件	241.75	202.80	-	
合 计	2,453.76	1,443.85	1,855.20	119.67

（三）未来可预见的重大资本性支出计划和资金需要量

截至本招股说明书签署日，除计划投资募集资金投资项目外，公司暂无可预见的重大资本性支出计划。

十六、股利分配政策及实际分配情况

（一）发行人最近三年及一期股利分配政策

根据《公司章程》第一百四十六条规定，公司的利润按照国家规定做相应的调整后，按下列顺序分配：

- 1、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，可以不再提取。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、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，但本章程规定不按持股比例分配的除外。
- 5、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。
- 6、公司持有的本公司股份不参与分配利润。

根据《公司章程》第一百四十七条规定，公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

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%。

（二）发行人最近三年及一期股利分配情况

1、2006 年度股利分配情况

2006 年度公司未进行股利分配。

2、2007 年度股利分配情况

2007 年度公司未进行股利分配。

3、2008 年度股利分配情况

2009 年 4 月 5 日,公司 2008 年度股东大会审议通过有关利润分配的议案,以公司 2008 年 12 月 31 日的总股本 7,760 万股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元人民币(含税),共计派发现金红利 1,164 万元。剩余利润作为未分配利润留存,由新老股东共享。

（三）发行后的股利分配政策

公司本次发行后的股利分配政策与发行前将保持一致。预计本公司本次公开发行股票后的第一次利润分配将在发行当年会计年度结束后进行,具体时间和分配方案需经本公司董事会提出并由股东大会审议通过后执行。

十七、本次发行完成前滚存利润的处置安排及已履行的决策程序

2009 年 7 月 20 日召开的公司 2009 年第二次临时股东大会审议通过了《关于深圳天源迪科信息技术股份有限公司股票发行前滚存利润分配的议案》,根据该议案,公司首次公开发行股票前的滚存利润由发行后的公司新老股东共享。

第十一节 募集资金运用

本次募集的资金将投向公司的主营业务，即电信行业和公安行业的应用软件开发，以巩固公司在这两个领域的领先地位并进一步增强公司竞争力。

一、募集资金运用概况

（一）本次募集资金投资项目

公司2009年第二次临时股东大会决定，本次募集资金将投资于六个项目，投资金额合计26,014.00万元。现将本次募集资金投资项目基本情况按轻重缓急顺序披露如下：

序号	项目名称	拟投入募集资金(万元)	投资进度		项目审批备案情况	环保部门审批情况
			第一年(万元)	第二年(万元)		
1	融合计费系统项目	4,827.00	2,828.00	1,999.00	深发改备案【2009】0010号	已获深圳环保局深环批(2007)102671号批准
2	企业智能决策支持平台项目	4,719.00	2,819.00	1,900.00	深发改备案【2009】0005号	已获深圳环保局深环批(2007)102680号批准
3	客户关系管理系统项目	4,411.00	2,666.00	1,745.00	深发改备案【2009】0009号	已获深圳环保局深环批(2007)102684号批准
4	基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目	2,671.00	1,637.00	1,034.00	深发改备案【2009】0007号	已获深圳环保局深环批(2007)102681号批准
5	新一代电信运营支撑系统项目	5,353.00	3,303.00	2,050.00	深发改备案【2009】0008号	已获深圳环保局深环批(2007)102670号批准
6	情报线索分析系统项目	4,033.00	2,415.00	1,618.00	深发改备案【2009】0006号	已获深圳环保局深环批(2007)102679号批准
合计		26,014.00	15,668.00	10,346.00		

（二）董事会和股东大会对本次募集资金投资项目的意见

2009年7月4日，公司第一届董事会第九次会议审议通过《关于深圳天源迪科信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市募集资金运用方案的议案》；2009年7月20日，公司2009年第二次临时股东大会批准上述募集资金投资项目，并授权董事会负责实施。

本公司董事会认为：本次募集资金投资项目有利于巩固公司现有业务优势，提升公司竞争力，进一步强化公司在应用软件行业细分市场的领先地位。

2009年9月9日，公司第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于先利用自有资金进行募投项目投资建设的事宜》的议案；2009年9月26日，公司2009年度第四次临时股东大会审议通过了《关于先利用自有资金进行募投项目投资建设的事宜》的议案，同意以自有资金先期启动募集资金投资项目。

（三）募集资金专户存储安排

本公司根据《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规制定了《深圳天源迪科信息技术股份有限公司募集资金管理办法》，主要内容如下：

1、公司募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理，公司不得将生产经营资金、银行借款等其他资金存储于募集资金专项账户。

2、募集资金专户数量原则上不得超过募投项目的个数。公司因募投项目个数过多等原因拟增加募集资金专户数量的，将事先向交易所提交书面申请并征得交易所同意。

3、公司将在募集资金到位后1个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议（以下简称“协议”）。协议至少包括以下内容：

①公司将募集资金集中存放于专户中；

②公司一次或12个月内累计从专户中支取的金额超过1,000万元或募集资金总额的百分之五的，公司及商业银行须及时通知保荐机构；

③商业银行每月向公司出具对账单，并抄送保荐机构；

④保荐机构可以随时到商业银行查询专户资料。

公司将严格遵守有关法律法规，将募集资金纳入募集资金专项账户集中管理。

（四）实际募集资金量与投资项目需求出现差异时的安排

本次募集资金项目投资总额为26,014.00万元，若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，公司将通过自筹解决，从而保证项目的实施。若募集资金满足上述项目投资后有剩余，则剩余资金将用来补充公司的流动资金。

二、投资项目具体情况

（一）融合计费系统项目

1、项目概述

本项目是公司结合市场新需求，在公司准实时计费账务类、实时在线计费类软件等产品的基础上，对公司原有电信计费系统进行改造、扩建而形成的能够满足所有电信运营商计费要求的新型计费系统。该系统通过软件的方式在同一平台上实现对固定电话业务、移动电话业务、数据业务等的计费，满足了电信运行商在获得移动和固定网络运营资质后的统一计费要求。另外，该系统支持用户对相同的业务采用不同的付费方式（预付费或后付费），使运营商能够为用户提供更加灵活的资费策略。除了应用于电信行业，融合计费系统还可以满足包括电力、水务、煤气等公用事业在内的其他非电信行业企业的计费要求。

2、项目实施的背景及必要性

近年来，我国电信市场发生了深刻的变化，一方面，随着运营商业务范围逐渐向产业链的上下游延伸以及经营理念从“以业务为中心”转向“以客户为中心”，电信运营商提供的服务日趋丰富和复杂，即向全业务运营商方向转型；另一方面，国内电信业的重组客观上要求运营商在获得固网和移动网络的经营资格后，进行不同网络的融合，以巩固全业务经营的物质基础。固网和移动网支撑系统将走向融合，两者融合的业务将会成为运营商盈利重点。全业务和 3G 环境下将出现更多复杂的多价值链的组合业务，并且内容业务将出现爆炸式的增长，同时会产生很多新的计费模式，例如后向计费、多方计费，按价值而非承载流量或时长计费等。未来计费体系的变化主要体现在三个方面：第一，普遍的计费关联使计费实体变得越来越复杂；第二，数据、语音等业务的融合提升了对计费模式的要求；第三，随着计费采集点和控制点的急剧增加，计费实体将向网络化转型。

行业未来的发展趋势和全新的竞争环境，使得电信运营商在不断开展新业务、增强提供丰富信息服务能力的同时，还要不断提升服务品质。而计费系统的

建设和有效运营则是各大运营商提高服务质量、增强自身核心竞争力的重要手段。首先，用户对服务的实时性要求大大提高，要求运营商能够提供实时消费清单、实时余额查询、实时消费提醒及实时服务开通，而这些功能的实现都以计费系统的支撑为基础和前提。第二，运营商需要针对客户的不同需求提供个性化服务，即要不断推出新业务，还要提供各种业务之间的业务捆绑和交叉优惠，服务的多样性和复杂性要求计费系统提供高效、灵活的支持；第三，计费系统中的数据是运营商进行经营决策的重要信息来源。此外，运营商与资费有关的业务是用户关注和投诉的热点。所以，计费系统的先进与否对电信运营商的经营与发展起着至关重要的作用。

然而，现实情况是电信运营商的现有计费系统存在诸多不足，主要表现在：①计费平台分散：运营商以前的系统建设大多以业务为中心，即为了实现某种业务而单独建设一套计费系统，难以提供多业务的灵活交叉优惠，而且随着业务种类的迅速增多和业务复杂程度的不断提高，构建新系统或对原有系统进行升级、维护将耗费巨大的资源；②缺乏预付费/后付费的融合：由于目前预付费业务、后付费业务由不同的计费系统支持，而不同的计费系统之间未实现数据共享、业务互转，导致用户体验较差；③灵活性不足：现有的计费系统大多以当前业务为基础进行设计，可扩展性和支持新业务的能力较弱；④全业务环境下，运营商加大对各种漫游业务、数据业务、增值业务的推广力度，与此同时信息产品的单位价值也在不断增大，运营商面临的用户欠费风险显著提高。

针对电信运营商对计费系统的功能需求以及现有系统的缺陷，本公司提出构建融合计费系统。该系统不仅能够满足包括固定电话业务、移动电话业务、数据业务、增值业务等多种业务在内的计费要求，还能够支持用户自由选择服务的付费方式，并支持付费方式的切换。此外，融合计费系统还能够保障电信运营商对收入的集中管理和用户对电信消费的实时控制。因此，融合计费系统是面向未来竞争环境的新一代电信计费解决方案，拥有广阔的市场前景。

3、项目与现有产品之间的关系

该项目是在公司原有电信计费系统产品的基础上，结合市场新需求，对准实时计费账务系统和实时在线计费账务系统进行改造、扩建及整合，使之成为能够满足所有电信运营商计费要求的融合计费系统。

准实时计费账务系统用于电信运营商客户业务使用记录的数据联机采集、计费、结算、综合账务处理，在数据处理上具有一定的时滞性。实时在线计费账务系统实现了先付费后消费的功能，且数据处理无时滞。原有的准实时计费账务系统和实时在线计费系统是两个独立的体系，新项目整合这两个计费平台并进行重大技术改造，形成能够满足所有电信运营商计费要求的融合计费系统：支持多种业务（固网、移动、数据、语音、短信、内容等业务）组合打包，各业务可共享优惠策略；各业务既可捆绑支付，也可分散支付；各业务选择不同的付费方式（预付、后付）；客户能在任何时间进行支付、付费的实时切换；运营商能够平滑调整计费策略，控制欠费风险。

4、市场前景分析

融合计费系统是采用领先计费架构进行设计、对现行的准实时计费账务系统和在线计费系统（OCS）进行融合衍生而来的新产品，是电信运营商计费服务能力和技术水平的重要标志，是计费系统的未来发展方向。

融合计费系统在同一平台上实现在线计费和准实时计费，使用户能够灵活选择基于不同计费模式的业务，实现了不同付费模式的用户享受相同的产品和资费，并能够灵活切换付费模式。该系统不仅能满足电信运营商传统业务的计费需求，更能为 3G 业务的广泛应用提供支撑。

自 2006 年到 2010 年，国内电信行业准实时计费账务类系统软件市场保持了较好的增长态势，2008 年市场规模为 16.45 亿元，根据 CCID 的预测，到 2010 年，准实时计费账务类软件的市场规模将达到 18.94 亿元。

对于在线计费系统（OCS）市场，CCID 数据显示在 2008 年市场规模较 2007 年增长 243.64% 的基础上，2009 年、2010 年市场仍将快速增长，预计到 2010 年，市场规模将达到 17.62 亿元。

2006-2010 年国内电信行业准实时计费账务类软件市场容量

单位：亿元

项目	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年 (预测)	2010 年 (预测)	复合增长率
准实时计费账务类	14.60	15.40	16.45	17.61	18.94	6.72%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

2007-2010 年国内电信行业在线计费系统(OCS)软件市场容量

单位：亿元

项目	2007 年	2008 年	2009 年 (预测)	2010 年 (预测)	复合增长率
在线计费系统(OCS)	1.10	3.78	7.94	17.62	152.08%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

5、项目建设内容

本项目内容包括：

- (1) 搭建软件开发、集成测试以及系统测试平台；
- (2) 开发融合计费引擎，研制支撑电信行业融合计费平台软件；
- (3) 持续集成，开展系统测试，应用软件通过测试后，发布商用软件。

6、项目投资概算

本项目新增建设投资 4,827 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

工程和费用名称	投资估算				合计	占总投资比例
	设备购置	软件购置	研发费用	其他费用		
一、工程费用	388.00	507.00		8.00	903.00	20.08%
硬件设备及安装	388.00			4.00	392.00	8.71%
软件费用及工具		507.00		4.00	511.00	11.36%
二、工程建设及其他费用			2,607.00	733.00	3,340.00	74.26%
项目前期工作费				252.00	252.00	5.60%
项目前期咨询费				15.00	15.00	0.33%
项目开发支出			2,607.00		2,607.00	57.96%
市场开拓费				336.00	336.00	7.47%
培训费				126.00	126.00	2.80%
其他费用				4.00	4.00	0.09%
三、预备费				255.00	255.00	5.66%
工程建设投资合计	388.00	507.00	2,607.00	996.00	4,498.00	100.00%
铺底流动资金				329.00	329.00	
募集资金合计	388.00	507.00	2,607.00	1,325.00	4,827.00	

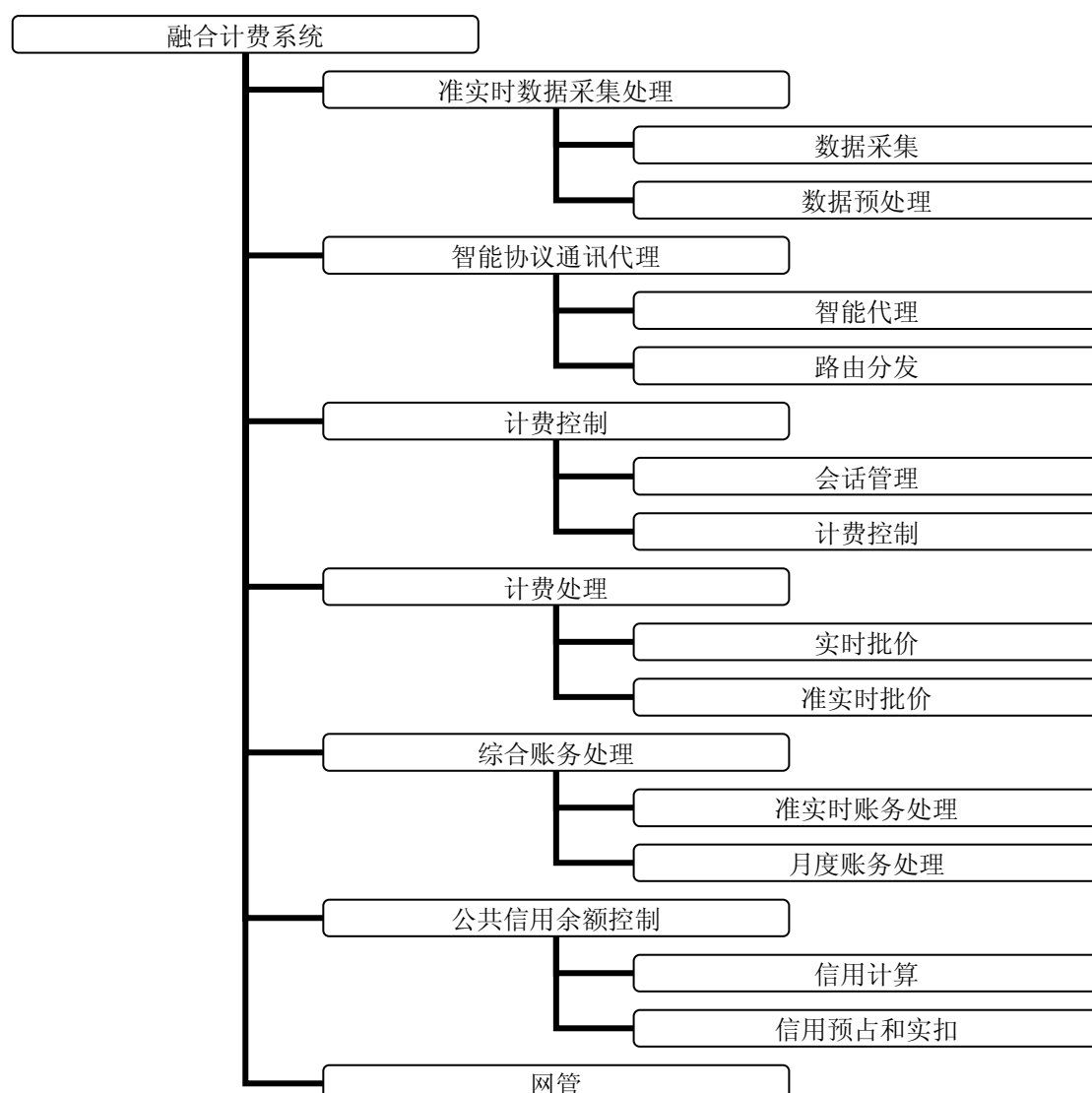
7、项目建设选址

本项目利用公司总部现有办公场所部分面积进行开发。公司总部位于深圳高新技术产业园区南区，现有办公场所面积3,141.01平方米，其中自有房屋1,733.85平方米，租赁房屋1,407.16平方米。

8、投资项目技术方案

（1）系统设计

公司使用面向对象的分析建模方法，采用实时应用框架、统一计费引擎等自有关键技术以及内存数据库等先进开发技术开发融合计费系统。该系统功能结构如下描述：



①准实时数据采集处理：通过消息机制或定时文件采集，准实时采集客户业务使用记录，如通话话单、短信话单。记录数据采集后，进行格式标准化、信息化转换和补充，产生标准格式的客户使用记录；

②智能协议通讯代理：通过在线计费通讯协议等多种协议，和电信网络等硬件设备单元进行通讯，并将网元请求上报计费控制模块；

③计费控制：接收智能代理请求，进行会话管理和计费控制，发起本次会话费用正算、反算，进行信用预占、实扣处理；

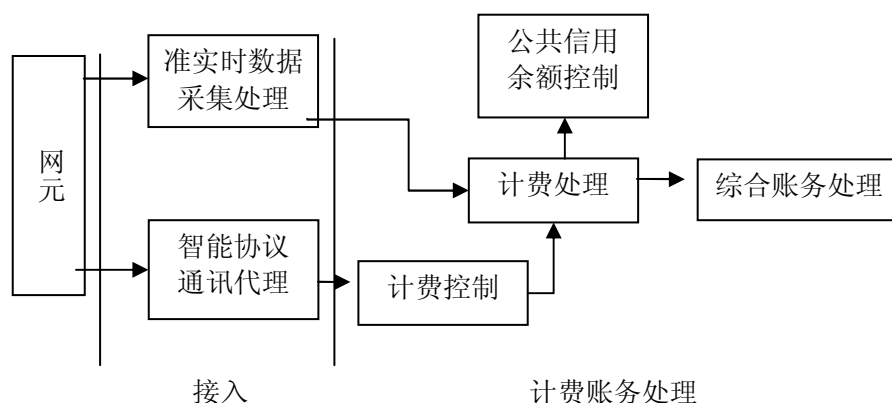
④计费处理：提供实时计费处理服务和准实时计费处理服务：实时计费处理服务接收实时计费控制信息上报，进行费用计算；准实时计费处理对标准格式的客户使用记录进行计费处理，计算消费金额；

⑤综合账务处理：接收实时计费和准实时计费清单，形成客户明细账单，依据客户资费套餐，进行综合账务处理，产生客户综合账单；

⑥公共信用余额服务：提供实时计费和准实时计费余额控制，进行统一的余额预占、扣减、充值；

⑦网管：采集各模块处理日志以及操作系统和支撑平台信息，进行系统运营状况集中监控和报警。

（2）业务流程



（3）技术需求

①内存数据库

内存数据库可以将同样数据库的部分内容存放于磁盘上，而另一部分存放于内存中。用户可以选择将数据存储于内存表中以提供即时的数据访问。若访问时间不紧急或数据存于内存中所占空间过大时，用户可将这些数据存入磁盘表中。

内存数据库实现了数据在内存中的管理，而不仅仅是作为数据库的缓存。不像其它将磁盘数据块缓存到主存中的数据库，内存数据库的内存引擎使用了为随机访问内存而特别设计的数据结构和算法，这种设计使其避免了因使用排序命令而经常破坏缓存数据库性能的问题。通过内存数据库，减少了磁盘 I/O，能够达到了以磁盘 I/O 为主的传统数据库无法与其相比拟的处理速度。因此，内存数据库技术的应用，可以大大提高数据库的速度，这对于需要高速反应的数据库应用，如电信行业，提供了有力支撑。

②分布式处理技术

分布式处理可以认为是一种并行处理形式。分布式处理系统将不同地点、具有不同功能、或拥有不同数据的多台计算机用通信网络连接起来，在控制系统的统一管理控制下，协调完成信息处理任务的计算机系统。

分布式处理在大型企业应用系统中，最大的优势是将负载分布。通过多台服务器处理多个任务，以优化整个系统的处理能力和运行效率。分布式处理的技术核心是完成服务与服务之间、服务端与客户端之间的通信。

③统一计费引擎

OCS 与 HOTBILLING 采取统一的计费引擎，保证两个子系统具备相同的计费能力和相同“认识”，从而实现不同付费模式的客户享受相同的产品和资费，并能够灵活切换付费模式。

④并发处理技术

保证系统的可用性和系统服务器能为客户提供每周 7 天、每天 24 小时不间断的可靠服务，是高可用性系统软件要解决的主要问题。并发程序能够同时处理多个任务，并发改善了程序的数据读写吞吐量、执行速度以及响应速度，在单处理器系统中，并发程序通过利用重叠 IO 读写时间来有效的利用了计算机的资源，在多处理器系统中，并发程序通过在多个 CPU 上并发执行程序来最大限度的提高吞吐量。

⑤软件集群技术

用来保存计算最终结果的数据库是整个信息系统的重要组成部分，技术也相对成熟。然而，对于所有数据库而言，除了记录正确的处理结果之外，也面临着一些挑战：如何提高处理速度、数据可用性、数据安全性和数据集可扩展性。将多个数据库联在一起组成数据库集群来达到上述目标应该说是一个很自然的想法。集群（Cluster）技术是使用特定的连接方式，将价格相对较低的硬件设备结合起来，同时也能提供高性能相当的任务处理能力。

（4）技术保障

本公司有多年准实时计费账务软件、实时在线计费软件的研发和实施经验，先后开发出“天源迪科电信综合计费账务软件”、“天源迪科电信综合结算系统软件”、“天源迪科联机数据采集和监控软件”、“天源迪科 3G 计费软件”、“天源迪科电信会话管理平台”、“天源迪科电信余额管理平台”、“天源迪科电信统一充值平台”等多套电信计费类软件，积累了融合计费软件开发的技术基础、管理能力以及人才。

（5）主要设备选择

新增硬件设备清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	小型机	IBM P6 570 (16C/128G)	IBM	1	150.00	150.00
2	小型机	IBM P6 561 (8C/16G)	IBM	2	18.00	36.00
3	存储	HP XP24000 (16G/8TB)	HP	1	82.00	82.00
4	SAN 交换机	IBM 40 口 光纤交换机	IBM	2	28.00	56.00
5	服务器	IBM X3650	IBM	4	2.75	11.00
6	PC 机	THINK M4000T 台式机	IBM	20	0.60	12.00
7	笔记本电脑	THINKPAD X301-2774HG1	联想	11	1.75	19.25
8	防火墙	juniper 防火墙 SSG-140-SH	juniper	1	2.00	2.00
9	路由器	思科 2821	思科	1	1.40	1.40
10	千兆交换机	思科 2960	思科	3	0.90	2.70
11	UPS	STK	STK	1	9.00	9.00
12	空调	格力 2P	格力	1	0.60	0.60
13	机柜	服务器标准机柜	IBM	1	2.00	2.00

14	综合布线系统	AMP	AMP	1	4.00	4.00
	合计			50		387.95
新增软件清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	办公软件	WINDOWS XP	微软	24	0.06	1.49
2	办公软件	MS OFFICE	微软	29	0.28	8.12
3	办公软件	MS VISIO	微软	29	0.50	14.50
4	办公软件	WINDOWS 2003	微软	4	2.00	8.00
5	办公软件	MS PROJECT	微软	2	1.90	3.80
6	安全管理	ESET、网关软件	第三方软件	45	0.05	2.25
7	前台开发工具	MS Visual Studio 开发工具	微软	10	0.50	5.00
8	单元测试、代 码分析	自动化单元测试和代 码分析工具	第三方工具	20	1.20	24.00
9	数据库	ORACLE10G ES	ORACLE	2	45.00	90.00
10	中间件	BEA WEBLOGIC SERVER	ORACLE	2	25.52	51.04
11	中间件	BEA TUXEDO	ORACLE	2	13.00	26.00
12	中间件	IBM WEBSPPHERE SERVER	IBM	1	20.00	20.00
13	内存数据库	Timesten	ORACLE	2	42.00	84.00
14	内存数据库	Altibase	ALTIBASE	2	22.00	44.00
15	数据库	DB2 ES	IBM	1	26.00	26.00
16	项目管理	CLEARCASE	IBM	4	2.60	10.40
17	项目管理	Clear Quest	IBM	3	3.00	9.00
18	性能测试工具	Loadrunner 测试、监 控、分析和优化工具	HP	1	79.00	79.00
	合计			183		506.60

(6) 人员招募

软件开发项目的主要成本为人工成本。本项目共投入 68 人，其中原有人员 39 人，新增人员 29 人。详见下表：

序号	部门名称	管理人员		技术人员		辅助人员		小计	
		原有	新增	原有	新增	原有	新增	原有	新增
1	管理部门	1	1	3	1	1	1	5	3
2	研发部门	3	1	29	24	2	1	34	26
	小计	4	2	32	25	3	2	39	29

	合计	6	57	5	68

9、投资项目的建设时间、销售方式和营销措施

本项目计算周期6年，其中项目开发期2年，其第二年为开发运营期，在开发运营期内，本项目将实现运营并取得收入，同时公司将继续对产品进行深度开发，并根据客户反馈对产品进行完善；项目运营期5年，包含前述开发运营期。

公司将通过直接销售的方式，利用在电信行业软件市场的营销经验以及积累的客户资源，进行融合计费系统项目产品销售。

10、投资项目主要效益指标

本项目投产后主要财务指标如下表：

序号	项目	指标
1	投资利润率	30.89%
2	投资利税率	35.42%
3	内部收益率（税后）	34.64%
4	投资回收期（税后）	4.04 年

11、环保

本项目属于软件开发项目，对于所需硬件采用直接采购方式，不涉及硬件生产内容，因此不存在环保问题。

（二）企业智能决策支持平台项目

1、项目概述

本项目的目标客户是中国电信、中国联通、中国移动等电信运营商的省级公司和地市级公司。由于本产品设计灵活、通用性强，通过添加业务知识库，还可应用于金融等其他行业。本产品从电信运营商的业务系统中提取收入、订单、供应商、用户等数据，借助数据挖掘手段从数据中发现规律，进而辅助电信运营商进行经营决策。

2、项目实施的背景及必要性

信息时代人们的工作生活已经与通信和网络密不可分。由于电信运营商网络中记录了手机等终端的通讯记录、互联网访问历史及移动轨迹等，所以从一定意

义上说电信运营商掌握了整个社会的沟通网络 and 消费能力，这是电信运营商最为重要的资源。如何从这些海量数据中提取信息发掘商机以增强核心竞争力，是目前运营商普遍关注的问题。

另一方面，由于近年来各电信运营商普遍遇到同质竞争、资费下调、新用户增长缓慢、传统业务受互联网冲击等问题，经营压力日益增大，这就对运营商经营决策的及时性、正确性和科学性提出了更高的要求。而运营商传统的决策方式则是定期逐级上报，决策层利用经验作出判断并下达指令，这种决策方式耗时较长，并且对决策者的个人认知依赖程度过高，缺乏科学性和稳定性，决策质量无法保证。

本公司专注电信行业应用软件研发十余年，对行业的经营发展有着深刻的理解。此次提出构建电信企业的智能决策支持平台，是从运营商的业务系统及外部环境中获取数据，利用数据仓库、联机分析处理（OLAP）等技术从海量数据中提炼出对运营商经营决策有帮助的信息，通过构建业务分析模型，利用数据挖掘等商业智能手段发现信息中隐含的知识、规律等，从而起到指导运营商进行科学决策的作用。另外，公司已经能够为电信运营商提供计费、结算等支撑生产经营的 IT 系统，如能为客户提供智能决策支持平台，则公司产品覆盖面将进一步扩大，从而提升客户满意度，确立本公司电信行业核心软件产品供应商角色，并拓展其他产品市场。

3、项目与现有产品之间的关系

公司现有数据仓库类软件产品主要是对分布在运营商各业务系统中的数据进行整合，以形成企业级、统一的数据集合，并提供一定的信息展现功能，为运营商经营决策提供数据来源、统一信息加工过程。企业智能决策支持平台项目关注对运营商经营决策的辅导和支持，以数据仓库和外部环境为数据源，借助联机分析处理（OLAP）、数据挖掘等技术从海量数据中发掘、提炼出对运营商经营决策有帮助的信息，通过构建业务分析模型，利用商业智能手段发现信息中隐含的客户特征、业务知识及规律等，从而起到指导运营商进行科学决策的作用。

4、市场前景分析

企业智能决策支持平台是专为我国各电信运营商省级公司及其下属地市级分公司开发的决策支持系统。假设中国移动、中国联通、中国电信等电信运营商在省级分公司和地市级分公司建立企业智能决策平台来计算,则公司在电信行业的潜在客户将超过 700 个。目前,企业智能决策平台是针对电信运营商的需求而设计的,经过改进后,可应用于证券公司、基金公司等金融企业。

近年来,随着企业对决策及时性、完整性、科学性要求的不断提高,国内决策支持系统类软件市场取得了快速的发展。CCID 数据显示,2008 年该细分市场规模达 25.37 亿元,预计到 2010 年市场规模将达到 37.63 亿元,2008—2010 年的复合增长率达 21.79%。

2008-2010 年决策支持系统市场情况

单位: 亿元

项目	2008 年	2009 年(预测)	2010 年(预测)	复合增长率
决策支持系统	25.37	31.17	37.63	21.79%

数据来源: 赛迪顾问 2009.05

5、项目建设内容

本项目内容包括:

- (1) 搭建软件开发、集成测试以及系统测试平台;
- (2) 开发客户特征数据分析模型,研制支撑电信行业企业智能决策支持平台软件,并可以跨行业应用;
- (3) 持续集成,开展系统测试,应用软件通过测试后,发布商用软件。

6、项目投资概算

本项目投资 4,719 万元,具体投资构成如下:

单位: 万元

工程和费用名称	投资估算				合计	占总投资比例
	设备购置	软件购置	研发费用	其他费用		
一、工程费用	352.00	739.00		8.00	1,099.00	24.81%
硬件设备及安装	352.00			4.00	356.00	8.04%
软件费用及工具		739.00		4.00	743.00	16.77%
二、工程建设及其他费用			2,482.00	598.00	3,080.00	69.53%

项目前期工作费				171.00	171.00	3.86%
项目前期咨询费				15.00	15.00	0.34%
项目开发支出			2,482.00		2,482.00	56.03%
市场开拓费				304.00	304.00	6.86%
培训费				103.00	103.00	2.33%
其他费用				5.00	5.00	0.11%
三、预备费				251.00	251.00	5.66%
工程建设投资合计	352.00	739.00	2,482.00	857.00	4,430.00	100.00%
铺底流动资金				289.00	289.00	
募集资金合计	352.00	739.00	2,482.00	1,146.00	4,719.00	

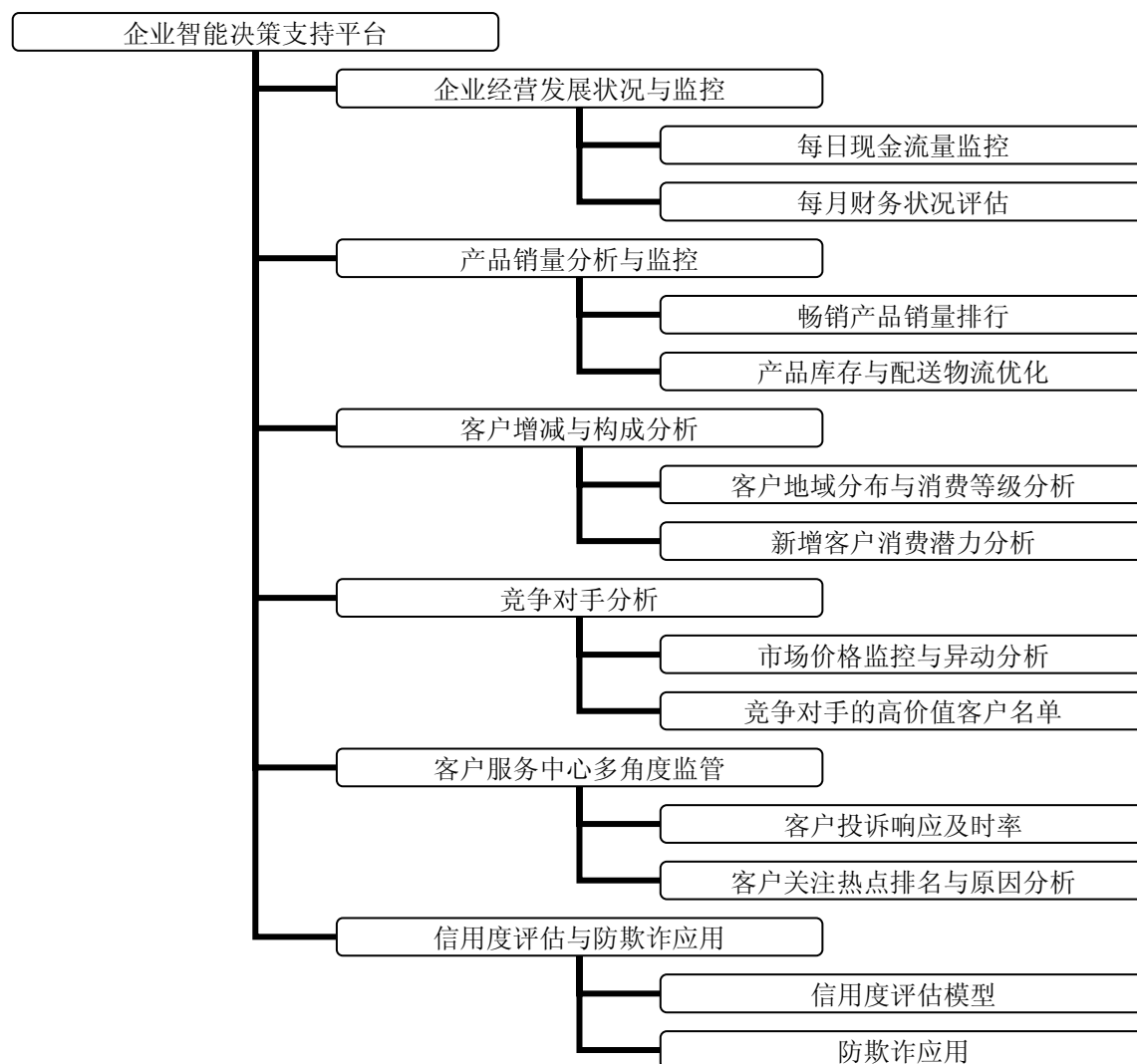
7、项目建设选址

本项目利用公司总部现有办公场所部分面积进行开发。公司总部位于深圳高新技术产业园区南区，现有办公场所面积3,141.01平方米，其中自有房屋1,733.85平方米，租赁房屋1,407.16平方米。

8、投资项目技术方案

(1) 系统设计

企业智能决策支持平台的分析数据来自企业业务系统的订单、收入账目、客户消费明细、客户和供应商、企业所处行业和竞争对手，以及与企业相关的其它外部环境。公司使用业务分析和数据建模方法，采用数据仓库、联机分析处理（OLAP）和数据挖掘等技术开发企业智能决策支持平台，辅助用户进行战略层、战术层和操作层的业务经营决策。本项目的系统功能架构如下图所示：



企业智能决策支持平台主要包括下列功能：

①企业经营发展状况分析与监控：该功能主要向用户展示企业不同终端或客户的收入情况、客户数量发展情况、各种终端业务发展情况以及客户欠费情况等。此外，该功能模块还通过网页、短信、邮件等方式，向企业领导层与管理人员提供企业经营状况的宏观变化和分析报告，让企业管理人员及时了解企业运营状况，并可以做深入分析。

②产品销量分析与监控：对企业的产量、销量进行分析，如：电信运营商可以对固定电话通话量和移动电话通话量进行静态、动态比较分析，以此了解客户是否因为使用移动手机而减少了固定电话的通话量，以确定是否调整固定电话的资费政策；金融企业可以分析股票式基金、混合式基金、债券式基金各类申购和赎回情况，根据客户消费倾向调整产品推出策略，并准备合适的资金应对基金赎回的需求；制造业企业对产品的进、销、存进行全面掌控，以减少库存产品，提

高资金周转率；零售企业对商品在各个销售点的销售、库存情况进行分析，可以及时调配商品，避免脱销断货带来的客户流失等。

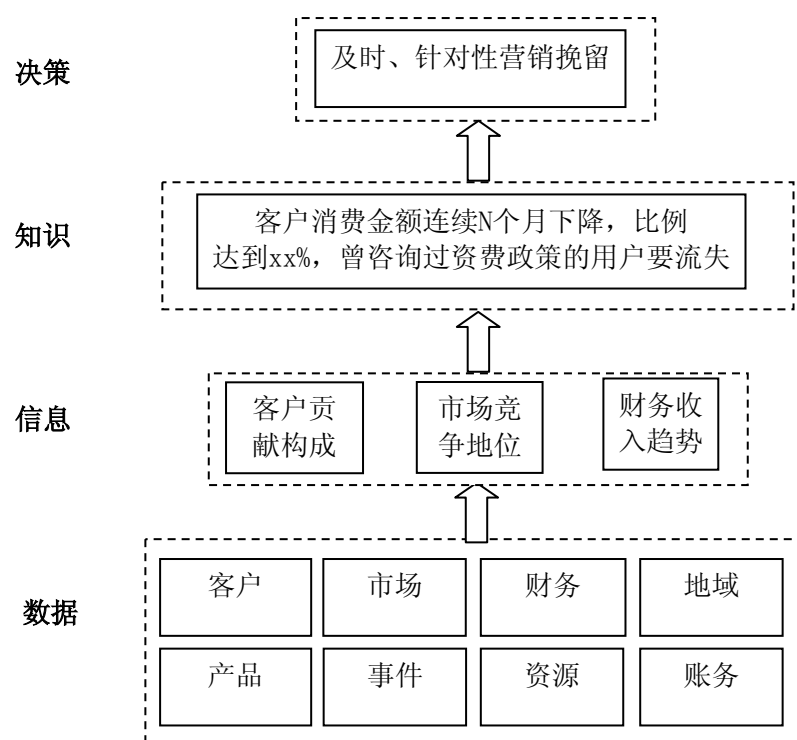
③客户增减与构成分析：对客户的新增、流失、最近消费情况进行分析，如：金融企业通过其向高端客户推荐保险、理财产品，增加客户的粘性，提高客户忠诚度；零售行业企业用它发现新增会员客户来自哪个地域，企业的辐射半径是多少等。

④竞争对手分析：对竞争对手的动态进行监控，及时调整包括价格、目标客户群等在内的企业经营策略和战略，如：电信运营商可使用本功能，对其他电信运营商的客户进行分析，挑选出高价值客户进行针对性营销，使其转为自己的客户。

⑤客户服务中心多角度监管：监控企业客户服务中心对于客户的咨询、投诉的响应及时率，发现客户对产品的关注程度，如：汽车制造企业可通过本功能了解新车型广告投放后，潜在客户对于新车型的关注度，以确定车型的最终售价和投放地区。

⑥信用度评估与防欺诈应用：通过提取和分析客户消费、缴费等数据，建立客户信用度评估模型，构建客户信用评估体系，对不同信用等级客户，通过实时智能分析，掌握客户异常消费情况，进行防欺诈管理，降低客户欠费风险。

(2) 业务流程



(3) 技术需求

①查询/报表/OLAP

企业智能决策支持平台将存储在数据仓库系统中的数据，通过有效地组织和分析，就可以得到有用的信息，回答用户特定的业务问题。查询/报表/OLAP 软件工具的特点是能自动生成 SQL 语句，避免了由人工来编写 SQL 语句的困难和麻烦，可极大地提高劳动生产率。一般的业务人员经过一定的培训后，都能较为熟练地使用这些软件，不需要掌握高深的 SQL 编程技巧。从数据仓库系统中获取到数据后，OLAP 软件工具还能以各种图形、报表等方式直观而形象地将获得的数据表现出来，使业务人员一目了然。

②数据挖掘

本平台的价值最终体现于用户获取有用信息的能力，以及利用信息进行决策的能力。在数据挖掘层，数据仓库系统中的原始数据被探测出来，使用自动化或半自动化的工具分析。数据挖掘可以采用自顶向下的方法或自底向上的方法。自顶向下的方法测试假设，也就是使用数据仓库系统中的数据验证或反驳某个设想。自底向上的方法叫做知识发现，能够解释或分类特定的数据，发现数据之间的类似处或模式。

(4) 技术保障

公司拥有一批精通数据仓库技术、ETL、以及多维分析的技术人员，近年来开发了“天源迪科电信经营分析软件”、“天源迪科电信数据仓库平台”、“天源迪科电信数据门户软件”、“天源迪科电信智能报表软件”、“天源迪科电信自助取数软件”等多种同类产品，在海量数据存储及处理等方面积累了丰富的经验。此外，基于对电信行业经营管理的深刻理解，公司还建立了电信企业经营分析模型。因此，公司具备开发企业智能决策支持平台的技术能力。

(5) 主要设备选择

新增硬件设备清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	小型机	IBM P6 570(16C/128G)	IBM	1	150.00	150.00
2	存储	HP XP24000(16G/8TB)	HP	1	82.00	82.00
3	SAN 交换机	BRCD SAN 16 口全激活交换机	BROCADE	2	5.00	10.00
4	开发服务器	IBM P6 561(8C/32G)	IBM	2	18.00	36.00
5	管理服务器	IBM X3650	IBM	2	2.75	5.50
6	PC 机	THINK M4000T 台式机	IBM	20	0.60	12.00
7	笔记本电脑	THINKPAD X301-2774HG1	联想	20	1.75	35.00
8	防火墙	juniper 防火墙 SSG-140-SH	juniper	1	2.00	2.00
9	路由器	思科 2821	思科	1	1.40	1.40
10	千兆交换机	思科 2960	思科	3	0.90	2.70
11	UPS	STK	STK	1	9.00	9.00
12	空调	格力 2P	格力	1	0.60	0.60
13	机柜	服务器标准机柜	IBM	1	2.00	2.00
14	综合布线系统	AMP	AMP	1	4.00	4.00
	合计			57		352.20
新增软件清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	办公软件	WINDOWS XP	微软	55	0.06	3.41
2	办公软件	MS OFFICE	微软	65	0.28	18.20
3	办公软件	MS VISIO	微软	65	0.50	32.50

4	办公软件	WINDOWS 2003	微软	4	2.00	8.00
5	办公软件	MS PROJECT	微软	2	1.90	3.80
6	开发软件	MS Visual Studio 开发工具	微软	10	0.50	5.00
7	开发工具	Java 开发工具	第三方软件	32	0.40	12.80
8	单元测试、代码分析	自动化单元测试和代码分析工具	第三方工具	20	1.20	24.00
9	BI 开发工具	Cognos 平台	IBM	1	38.00	38.00
10	BI 开发工具	BO 报表工具	SAP	1	40.00	40.00
11	需求管理工具	IBM RATIONAL 需求管理工具	IBM	8	0.50	4.00
12	测试工具	自动化测试工具	第三方软件	1	22.00	22.00
13	测试工具	Loadrunner 测试、监控、分析和优化工具	HP	1	65.00	65.00
14	数据库	ORACLE10G ES	ORACLE	1	45.00	45.00
15	数据仓库	IBM DB2 ES	IBM	2	26.00	52.00
16	数据仓库	SYBASE IQ	SYBASE	1	20.00	20.00
17	数据仓库	互联网指纹数据仓库	第三方软件	1	42.00	42.00
18	中间件	BEA WEBLOGIC SERVER	ORACLE	1	25.52	25.52
19	中间件	BEA TUXEDO	ORACLE	2	13.00	26.00
20	中间件	IBM WEBSphere SERVER	IBM	1	20.00	20.00
21	挖掘软件	SPSS Clementine 及产品务	SPSS	1	42.00	42.00
22	挖掘软件	数据软件模型	第三方软件	1	26.00	26.00
23	搜索软件	智能搜索软件	Autonomy	1	46.00	46.00
24	知识管理	内容管理和知识管理软件	IBM	1	40.00	40.00
25	SOA	ORACLE BEA ESB	ORACLE	1	30.00	30.00
26	SOA	IBM Websphere ESB	IBM	1	25.00	25.00
27	项目管理	CLEARCASE	IBM	4	2.60	10.40
28	项目管理	Clear Quest	IBM	3	3.00	9.00
29	安全管理	ESET、网关软件	第三方软件	65	0.05	3.25
		合计		287		738.88

(6) 人员招募

软件开发项目主要成本在于人力成本，本项目总共投入 65 人，其中原有人员 30 人，新增人员 35 人，详见下表：

序号	部门名称	管理人员		技术人员		辅助人员		小计	
		原有	新增	原有	新增	原有	新增	原有	新增
1	管理部门	2	1	0	0	1	1	3	2
2	研发部门	2	1	23	31	2	1	27	33
	小计	4	2	23	31	3	2	30	35
	合计	6		54		5		65	

9、投资项目的建设时间、销售方式和营销措施

本项目计算周期 6 年，其中项目开发期 2 年，其第二年为开发运营期，在开发运营期内，本项目将实现运营并取得收入，同时公司将继续对产品进行深度开发，并根据客户反馈对产品进行完善；项目运营期 5 年，包含前述开发运营期。

公司将充分利用在电信市场营销方面的丰富经验和已经积累的客户资源，采用直销模式销售企业智能决策支持平台。

10、投资项目主要效益指标

本项目投产后主要财务指标如下表：

序号	项目	指标
1	投资利润率	33.96%
2	投资利税率	38.40%
3	内部收益率（税后）	36.18%
4	投资回收期（税后）	4.18 年

11、环保

本项目属于软件开发项目，对于所需相关硬件，公司采用直接采购方式，不涉及硬件生产内容，因此不存在环保问题。

（三）客户关系管理系统项目

1、项目概述

该项目是在公司原有客户关系管理、营销类软件产品的基础上，对软件功能设置、服务插件等方面进行的重大改进。根据适用客户类型的不同，该项目构建两种 CRM 系统。类型一：服务于电信运营商，为运营商提供客户管理、产品管理、流程管理等功能；类型二：为运营商的企业客户服务，帮助其进行企业信息化建设。

2、项目实施的背景及必要性

我国电信领域的逐步开放和电信运营商重组的完成,使得电信市场竞争日趋激烈。与此同时,用户对电信业务的需求也越来越趋于成熟、理性和个性化,不仅仅关注服务内容本身,对服务开展的方式、质量等也提出了更高的要求。以一个普通的手机业务用户为例,对移动电话业务早已超越了通话质量这一基本要求,用户会要求在结束通话半小时内查到话费详单、个性化的话费提醒、任何时间地点均能方便缴费等等。要满足上述以及未来更加个性化和细致的客户需求,客户关系管理系统必须在现有基础上在实时性、稳定性、准确性、灵活性等方面得到大幅度提高。

随着 3G 时代的到来,众多 3G 增值业务的开展必将使电信运营商的经营管理模式发生巨大的变化,如何对 3G 时代的客户进行有效地营销和服务成为运营商关注的重点。面对日渐激烈和开放的竞争环境及 3G 时代的众多商机,网状价值链管理、产品和服务多元化、多业务捆绑和优惠、产品快速开发、统一客户接触管理、完善的客户评价机制、支撑事件营销和服务策略是客户关系管理的核心能力。构建并完善客户关系管理系统、改善并提高电信运营商的服务水平,对提高我国电信产业的整体运营和管理水平、增强国际竞争力,有着重要的意义。

3、项目与现有产品之间的关系

由于客户关系管理软件的核心是企业的业务流程和客户的复杂需求,而我国电信行业的飞速发展和巨大变化催生了众多电信用户的新需求,导致并加速电信运营商业务流程的再造。公司现有电信客户关系管理类软件已难以满足运营商对不同类型客户及业务的管理需要,需要对现有软件在功能、流程、技术服务等方面进行重大改进。

该项目对公司原有电信客户关系管理系统、营销服务支撑系统、网上营业厅系统、统一客户视图和营销管理平台等产品进行改造、扩建和整合,并新增了统一客户管理、流程管理、服务管理等功能,形成了满足企业客户、家庭客户、个人客户三大类客户群体需求的客户关系平台,支撑电信运营商由网络运营商向信息服务提供商的战略转型。新系统在实时性、稳定性、准确性、灵活性等方面也有很大提升。

4、市场前景分析

客户关系管理系统项目是在公司原有客户关系管理系统、营销平台系统、营销服务支撑系统、统一客户视图系统等产品的基础上，进行系统升级、扩建形成的能够满足电信运营商在当前及未来市场环境下客户服务、市场营销等方面要求的软件系统。

赛迪顾问数据显示，近年来国内 CRM 市场持续增长，电信行业 CRM 占市场整体的比例基本保持稳定。

单位：亿元

年份	国内 CRM 整体市场容量	电信行业 CRM 市场容量	电信行业 CRM 占比
2006 年	35.10	9.50	27.07%
2007 年	39.96	10.90	27.28%
2008 年	45.57	12.44	27.21%
平均增长率	13.96%	14.44%	-

数据来源：赛迪顾问 2009.07

从 2006 到 2008 年，国内电信行业客户关系管理软件市场保持较好的增长，预计 2010 年市场容量将超过 16 亿元，2006—2010 年的复合增长率为 14.94%。

电信行业客户关系管理类软件产品市场情况

单位：亿元

项目	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年 (预测)	2010 年 (预测)	复合增长率
客户关系管理系统	9.50	10.90	12.44	14.33	16.58	14.94%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

5、项目建设内容

本项目内容包括：

- (1) 搭建软件开发、集成测试以及系统测试平台；
- (2) 开发客户服务和客户营销模型，研制支撑电信行业客户关系管理系统软件，能够支撑企业客户开展客户关系管理，提升企业客户细分和管理能力；
- (3) 持续集成，开展系统测试，应用软件通过测试后，发布商用软件。

6、项目投资概算

本项目投资 4,411 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

工程和费用名称	投资估算				合计	占总投资比例
	设备购置	软件购置	研发费用	其他费用		
一、工程费用	399.00	573.00		8.00	980.00	23.79%
硬件设备及安装	399.00			4.00	403.00	9.78%
软件费用及工具		573.00		4.00	577.00	14.00%
二、工程建设及其他费用			2,339.00	568.00	2,907.00	70.56%
项目前期工作费				162.00	162.00	3.93%
项目前期咨询费				15.00	15.00	0.36%
项目开发支出			2,339.00		2,339.00	56.77%
市场开拓费				288.00	288.00	6.99%
培训费				98.00	98.00	2.38%
其他费用				5.00	5.00	0.12%
三、预备费				233.00	233.00	5.65%
工程建设投资合计	399.00	573.00	2,339.00	809.00	4,120.00	100.00%
铺底流动资金				291.00	291.00	
募集资金合计	399.00	573.00	2,339.00	1,100.00	4,411.00	

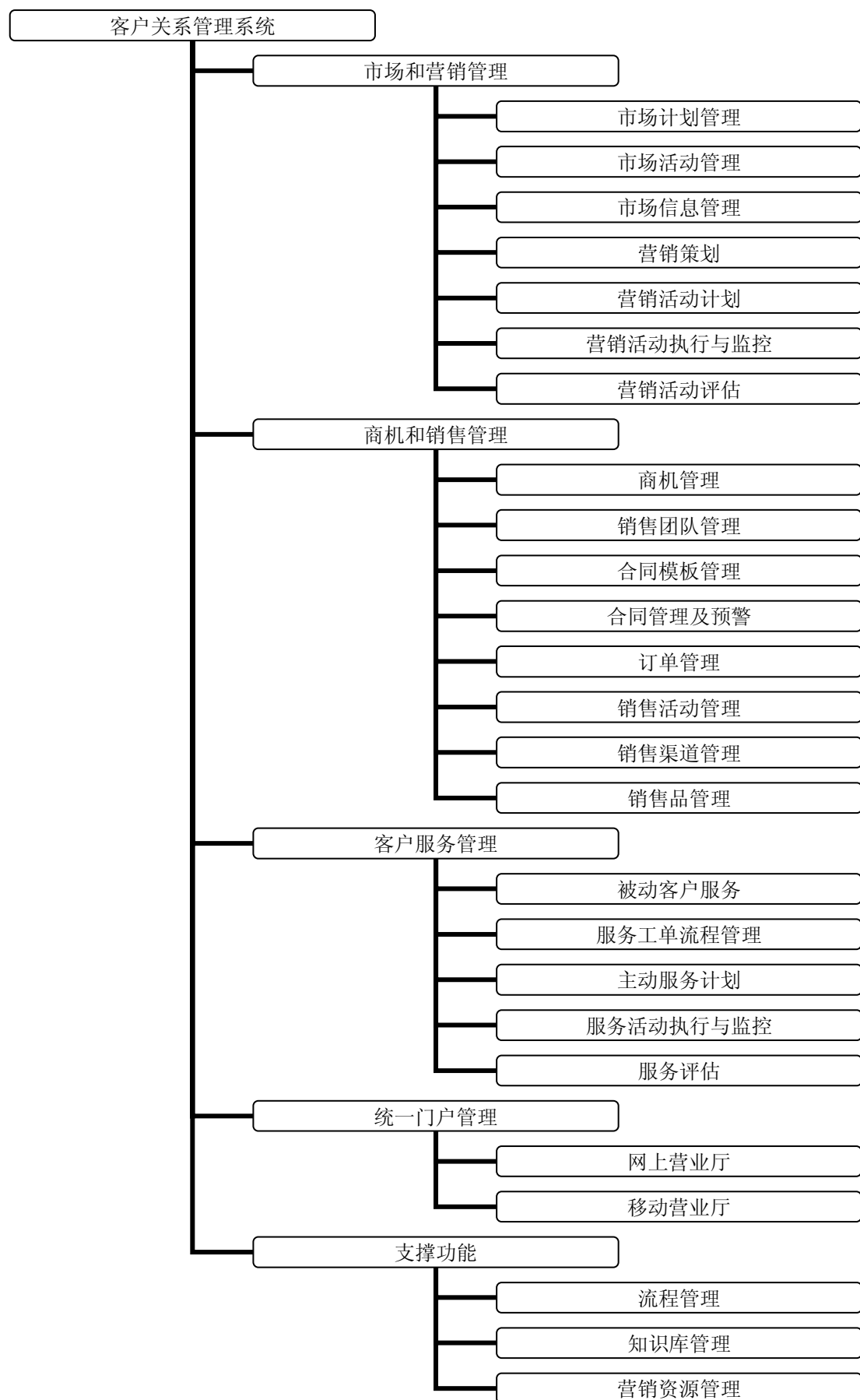
7、项目建设选址

本项目利用公司总部现有办公场所部分面积进行开发。公司总部位于深圳高新技术产业园区南区，现有办公场所面积3,141.01平方米，其中自有房屋1,733.85平方米，租赁房屋1,407.16平方米。

8、投资项目技术方案

(1) 系统设计

公司使用面向对象的分析建模方法，采用通用业务规则配置构件、JAVA 开发技术框架等自有关键技术以及 SOA 和 WEBSERVICE 等先进构架和开发技术开发客户关系管理系统。该系统功能结构如下描述：



客户关系管理系统包括市场和营销管理、商机和销售管理、客户服务管理三个主要方面，以及统一客户门户管理、流程管理、知识库管理、营销资源管理等支持功能。

①市场和营销管理：提供制订市场计划、执行和收集市场信息，结合市场计划进行市场、品牌策划和市场营销活动，对营销策划、营销设计、营销执行、营销监控和营销评估全过程管理，当客户发生行为变化时，及时执行针对性营销措施。

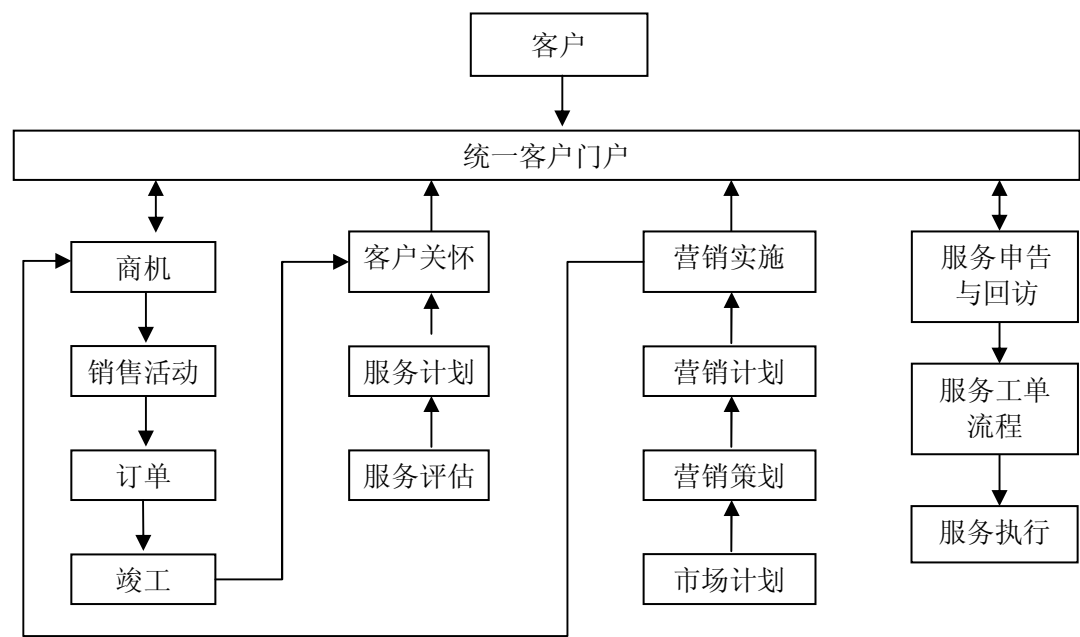
②商机和销售管理：在 3G 业务发展的背景下，电信运营商销售的销售品除了传统的产品和服务外，更需要将多种产品进行组合包装销售，并能够将新的 3G 产品和传统产品进行包装，将各个供应商提供的增值产品和电信产品进行包装，将设备厂商提供的资源产品和产品进行包装，快速开发新产品。系统提供以商机为主的销售管理，组建销售团队、记录潜在销售机会；进行方案制订、报价、合同签订，提升潜在销售机会成功的几率；针对客户订单，进行订单跟踪，直至订单关闭，销售过程结束。

③客户服务管理：主要包括两种服务，一是为客户提供被动接收的服务，支持客户咨询、查询、故障申告，为客户提供服务工单流程管理、服务执行、服务反馈和服务关闭等服务内容；二是为客户提供的主动性服务，为客户提供服务策划、服务计划、服务实施、服务监控、服务评估、流程支持等功能，重点提升自动化、事件驱动的客户服务能力。

④统一门户管理：提供 Internet、语音、自主和代理营业厅、短信等多种接入方式，通过统一业务支撑，统一客户体验。

⑤支持功能：提供流程引擎、知识库管理、营销资源管理、合作伙伴管理等支持功能，支持企业复杂管理和业务执行流程，支持基于价值链抽象定义合作伙伴的多重角色和接口管理，有效整合价值链各环节上的优势产业资源，对客户关系管理中的成功营销案例、服务经验和客户体验，进行统一共享的知识库管理，为营销、销售和客户服务提供实物管理，支撑企业精益运营。

(2) 业务流程



(3) 技术需求

①eTOM 模型

eTOM 业务流程框架（Business Process Framework）是 TOM 的计算机化、企业战略化的提升，主要包含对电信运营企业业务流程的规范描述。

eTOM 是一种业务流程模型或框架，它为服务提供商提供所要求的企业流程，但它不是业务模型。eTOM 作为电信运营业务流程向导的蓝图，是 NGOSS（新一代运营系统和软件）的重要概念和关键组成元素。eTOM 是从业务视图的角度来描述需求，对业务流程进行分析和设计；再经过系统分析与设计，形成解决方案的分析与设计，最终通过解决方案的一致性测试，投入实际运行，满足客户的需求。

②流程引擎

流程引擎是流程执行程序，这个程序首先要监听由事件触发器传来的各种事件。一旦截获特定事件，必须按照事件流程对应表执行流程。引擎解读流程库中流程事务等定义，将各种输入输出参数按定义准确传递，并相应调用系统所提供的各种服务和程序接口，产生各种规定的输出。

③SID 技术

SID(Share Information/Data 共享信息数据)最初是由 TMF(TeleManagement Forum, 电信管理论坛)基于共享数据交换所提出的数据模型,它是结合国外运营商实际情况,为实现共享数据所提出的概念模型和逻辑模型,它给出了相应的实体和实体属性定义。同时结合其 eTOM(Enhance Telecom Operation Map)业务流程给出了电信运营商 SID 的实现方法。

(4) 技术保障

本公司开发的同类产品包括“天源迪科电信营销服务支撑软件”、“天源迪科电信代理商管理软件”、“天源迪科电信综合客户服务软件”、“天源迪科电信积分俱乐部管理软件”、“天源迪科电信合作伙伴管理软件”、“天源迪科电信营销管理软件”等,积累了丰富的基于 JAVA EE 的 B/S 开发技术和 SOA 技术,建立了有关事件、营销、地域等数据模型,拥有一批精通电信客户关系管理的技术人员。

(5) 主要设备选择

新增硬件设备清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	小型机	IBM P6 570 (12CPU/64GB 内存)	IBM	1	96.00	96.00
2	存储	HP XP24000 (16G/8TB)	HP	1	82.00	82.00
3	SAN 交换机	BRCD SAN 16 口全激活交换机	BROCADE	2	5.00	10.00
4	开发测试服务器	IBM P6 570 (4C/64G)	IBM	2	54.00	108.00
5	管理服务器	IBM X3650	IBM	4	2.75	11.00
6	PC 机	THINK M4000T 台式机	IBM	21	0.60	12.60
7	笔记本电脑	THINKPAD X301-2774HG1	联想	9	1.75	15.75
8	防火墙	Juniper	juniper	1	2.00	2.00
9	路由器	思科 2821	思科	1	1.40	1.40
10	千兆交换机	思科 2960	思科	5	0.90	4.50
11	UPS	STK	STK	1	9.00	9.00
12	空调	格力 2P	格力	1	0.60	0.60
13	磁带库	IBM TS3310 磁带库 (4LTO4,20T)	IBM	1	38.00	38.00
14	机柜	服务器标准机柜	IBM	2	2.00	4.00

15	综合布线系统	AMP	AMP	1	4.00	4.00
	合计			53		398.85
新增软件清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	办公软件	WINDOWS XP	微软	55	0.06	3.41
2	办公软件	MS OFFICE	微软	60	0.28	16.80
3	办公软件	MS VISIO	微软	60	0.50	30.00
4	办公软件	WINDOWS 2003	微软	4	2.00	8.00
5	办公软件	MS PROJECT	微软	2	1.90	3.80
6	开发工具	Java 开发工具	第三方软件	30	0.40	12.00
7	单元测试、代码分析	自动化单元测试和代码分析工具	第三方工具	20	0.70	14.00
8	工具软件	绘图和网页制作	第三方工具	5	0.40	2.00
9	工具软件	Call center 等开发协议工具	第三方软件	1	20.00	20.00
10	工具软件	第三方技术组件/插件	第三方软件	1	30.00	30.00
11	搜索软件	智能搜索软件	Autonomy	1	20.00	20.00
12	知识管理软件	知识管理	第三方软件	1	40.00	40.00
13	数据库	ORACLE10G ES	ORACLE	1	45.00	45.00
14	内存数据库	Timesten	ORACLE	1	42.00	42.00
15	中间件	BEA WEBLOGIC SERVER	ORACLE	2	25.52	51.04
16	中间件	BEA TUXEDO	ORACLE	1	13.00	13.00
17	中间件	IBM WEBSPPHERE SERVER	IBM	2	20.00	40.00
18	流程服务器	EOS WORKFLOW	普元	1	20.00	20.00
19	流程服务器	IBM WEBSPPHERE PROCESS SERVER	IBM	1	40.00	40.00
20	SOA 软件	BEA ESB Server	ORACLE	1	30.00	30.00
21	自动化测试工具	自动化测试工具	第三方软件	1	22.00	22.00
22	测试工具	Loadrunner 测试、监控、分析和优化工具	HP	1	51.00	51.00
23	项目管理	CLEARCASE	IBM	4	2.60	10.40
24	项目管理	Clear Quest	IBM	3	3.00	9.00
	合计			259		573.45

（6）人员招募

软件开发项目主要成本在于人力成本，本项目总共投入 60 人，其中原有人员 30 人，新增人员 30 人。详见下表：

序号	部门名称	管理人员		技术人员		辅助人员		小计	
		原有	新增	原有	新增	原有	新增	原有	新增
1	管理部门	2	1	2	1	1	1	5	3
2	研发部门	2	1	22	25	1	1	25	27
	小计	4	2	24	26	2	2	30	30
	合计	6		50		4		60	

9、投资项目的建设时间、销售方式和营销措施

本项目计算周期 6 年，其中项目开发期 2 年，其第二年为开发运营期，在开发运营期内，本项目将实现运营并取得收入，同时公司将继续对产品进行深度开发，并根据客户反馈对产品进行完善；项目运营期 5 年，包含前述开发运营期。

公司自成立以来专注于电信行业应用软件产品的研发，且该项目具有良好的市场基础，公司将充分利用在电信市场营销方面的丰富经验和已经积累的客户资源，采用直销模式销售客户关系管理系统项目。

10、投资项目主要效益指标

本项目投产后主要财务指标如下表：

序号	项目	指标
1	投资利润率	34.12%
2	投资利税率	38.92%
3	内部收益率（税后）	37.55%
4	投资回收期（税后）	3.88 年

11、环保

本项目属纯软件开发项目，对于所需相关硬件，公司均采用直接采购方式，不涉及硬件生产内容，因此不存在环保问题。

（四）基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目

1、项目概述

本项目是在公司现有技术积累的基础上，借鉴国内外通用中间件产品的先进技术和架构，对公司原有的多个系统的成熟软件架构技术进行升级、抽象和提炼，扩建为满足电信运营商和其他行业业务要求的业务中间件平台。由于电信运营商的应用系统并不是全部外购，运营商自己也会进行一些系统开发，所以基于构架和构件库的电信业务中间件平台建成后将作为软件产品向电信运营商销售。

2、项目实施的背景及必要性

我国正在全面建设信息化社会，对应用软件的需求极大，为了缩减软件研发的成本和时间，构件技术得到了极大发展。软件构件即相当于工业流水线生产上的“标准件”，其最大特点是提高了软件的重用性和软件质量，从而提高软件开发效率，减少软件维护成本，提升软件产品的市场竞争力。

电信行业信息化建设需求巨大，构件、中间件技术必将在该领域内获得广泛应用。基于构架和构件库的电信业务中间件平台提供了面向构件的应用机制，在每个层次上采用可视化的构件组装方式搭建应用系统的体系架构，实现系统业务逻辑与代码完全分离，不仅可以有效降低电信应用软件的维护成本，还可以确保电信运营商灵活、高效地对软件功能进行修改，从而及时地响应电信业务需求或者业务规则的变化。

3、项目与现有产品之间的关系

本公司经过多年的软件开发，积累了 JAVA、C++、交易中间件、消息中间件、数据库设计等开发技术，该项目是在公司现有技术和电信业务支撑软件产品的基础上，借鉴国内外通用中间件产品的先进技术和架构，抽象出适用于电信行业的业务构件和技术构件，采用可复用、可视化的构件组装方式搭建行业应用系统的体系架构，实现系统业务逻辑与代码完全分离，从而帮助运营商及时响应需求的变化，降低系统开发费用、缩短开发周期。

4、市场前景分析

2007 年 1 月，国家发展和改革委员会、科学技术部、商务部、国家知识产权局联合发布公告（2007 年第 6 号）——《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年度）》，将“数据库管理系统和支撑软件、面向应用的中间件平台、重要行业的管理和应用软件”等列入重点领域指南内容。

市场竞争的不断加剧使得电信运营商必须不断推出新业务、提供新服务，所以电信运营商的 IT 建设需求巨大，并且对相关软件开发速度要求较高。构件库是具有高度重用能力的一组预制软件构件的集合，利用构件库中的大量构件可以快速组建软件系统，大大提高软件可重用度，提高软件开发效率。面向构件库的体系构架一方面可以通过对既有构件的重新组合或新建灵活地修改、添加软件功能，另一方面通过变更体系构架的工作流可以轻易地满足电信业务流程的变化，从而使建立的电信软件系统具有强大的扩展能力。

该项目在操作系统和数据库之上、应用软件的下层建立基于构架和构件库的电信业务中间件，能够为处于该中间件上层的应用软件提供运行与开发的环境，帮助开发人员灵活、高效地开发和集成复杂的行业应用软件。根据公司技术研究成果及行业经验，在行业应用中间件开发平台上进行软件开发，可减少程序编写代码量 30%以上，缩短新产品开发周期，降低研发成本。

近年来，我国电信行业中间件软件市场增长势头良好，2007 年市场规模为 4.47 亿元，较 2006 年增长 19.52%。CCID 预测，2009 年市场容量将达到 6.13 亿元，2006—2009 年的复合增长率达 17.9%（数据来源：CCID《2006-2007 年中国电信业 IT 应用市场研究年度报告》）。

5、项目建设内容

本项目内容包括：

（1）搭建软件开发、集成测试以及系统测试平台；

（2）开发接入协议、业务控制、业务处理和数据访问模型，研制电信业务中间件平台软件，能够支撑企业支撑系统的新业务快速开发，提升企业市场响应能力；

（3）持续集成，开展系统测试，应用软件通过测试后，发布商用软件。

6、项目投资概算

本项目投资 2,671 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

工程和费用名称	投资估算				合计	占总投资比例
	设备购置	软件购置	研发费用	其他费用		
一、工程费用	237.00	383.00		4.00	624.00	24.88%
硬件设备及安装	237.00			2.00	239.00	9.53%
软件费用及工具		383.00		2.00	385.00	15.35%
二、工程建设及其他费用			1,389.00	353.00	1,742.00	69.46%
项目前期工作费				126.00	126.00	5.02%
项目前期咨询费				15.00	15.00	0.60%
项目开发支出			1,389.00		1,389.00	55.38%
市场开拓费				168.00	168.00	6.70%
培训费				41.00	41.00	1.63%
其他费用				3.00	3.00	0.12%
三、预备费				142.00	142.00	5.66%
工程建设投资合计	237.00	383.00	1,389.00	499.00	2,508.00	100.00%
铺底流动资金				163.00	163.00	
募集资金合计	237.00	383.00	1,389.00	662.00	2,671.00	

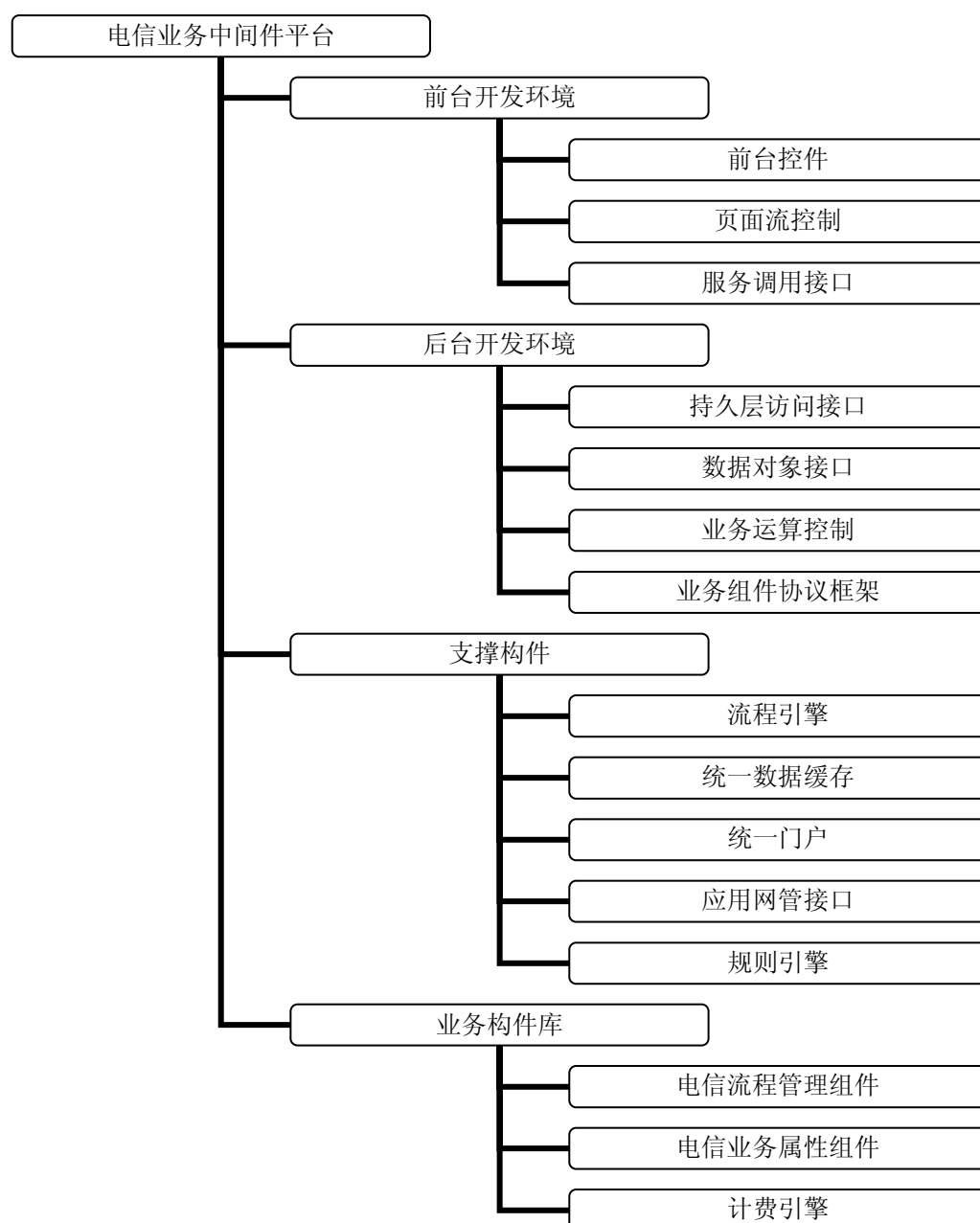
7、项目建设选址

本项目利用公司总部现有办公场所部分面积进行开发。公司总部位于深圳高新技术产业园区南区，现有办公场所面积3,141.01平方米，其中自有房屋1,733.85平方米，租赁房屋1,407.16平方米。

8、投资项目技术方案

（1）系统设计

基于构架和构件库的电信业务中间件平台将 C++ 开发技术、J2EE 体系规范、构件技术、XML 技术和可视化开发技术结合在一起，为电信行业应用软件提供了面向构件的应用架构。该平台也可以服务于公安、金融行业的应用软件开发。系统功能如下图所示：



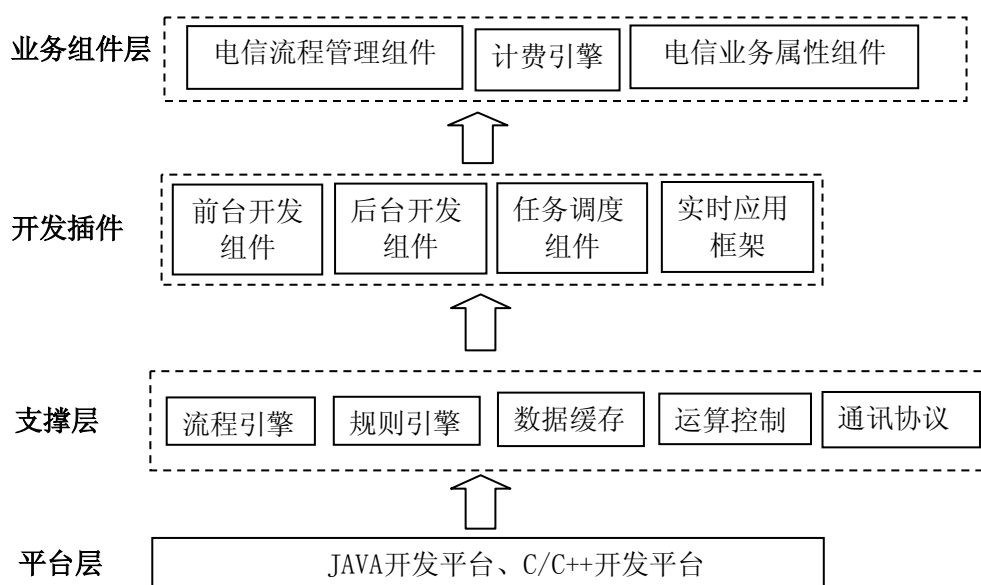
①前台开发环境：提供基于 JAVA 开发平台的前台可视化开发组件，如树型控件、表格控件、树-表格复合控件等，并提供页面流程控制和后台服务统一调用接口。

②后台开发环境：提供统一各种主流数据库、内存数据库、文件访问接口、统一数据对象接口、统一组件通讯协议框架及数据对象过程控制等。

③支撑构件：包括流程引擎、数据通讯及协议、线程管理、规则引擎、应用网管接口等。

④业务构件库：包括电信流程管理组件、电信业务属性组件、计费引擎等。

（2）业务流程



（3）技术需求

①RIA（RichClient Internet Application）技术

RIA 利用相对健壮的客户端描述引擎，这个引擎能够提供内容密集、响应速度快和图形丰富的用户界面。除了提供一个具有各种控件（滑标、日期选择器、窗口、选项卡、微调控制器和标尺等）的界面之外，RIA 一般还允许使用 SVG（Scalable Vector Graphics，可伸缩向量图）或其他技术来随时构建图形。一些 RIA 技术甚至能够提供全活动的动画来对数据变化作出响应。RIA 的另一个好处在于数据能够被缓存在客户端，从而可以实现一个比基于 HTML 的响应速度更快且数据往返于服务器的次数更少的用户界面。对于无线设备和需要偶尔连接的设备来说，将来的趋势肯定是向富客户端的方向发展，并且会逐渐远离基于文本的 Web 客户端。那些运行在膝上设备上的应用系统，可以被设计成以离线方式工作，或者至少当连接丢失的时候能基本上以离线的方式工作。

②构件（Component）技术

构件化开发平台是当今国际先进软件开发商普遍采用的软件开发工具，也是欧美和印度等软件大国得以称雄国际市场的有力武器，其核心是在一个开发平台上通过预制和定制多个软件构件、中间件以及相关构件库等功能模块，然后象工业生产零配件一样根据开发目的组织软件部件的开发生产、工业式组装与协作、

规模化的批量生产，形成“标准化”的与国际接轨的“软件工厂”的产业化模式。将框架和构件以及软件复用思想进行充分融合，将构件和框架进行整合是未来发展趋势。

（4）技术保障

公司在联机交易、实时系统、联机分析应用等几个领域，依靠自主创新形成了完善的系统设计和建设方法。在系统层面，采用集群技术保证系统的稳定性和可扩展性。在应用软件设计方面，采用业界流行的分层设计思想，将用户界面、业务逻辑、数据访问、数据存储严格分开，确保了软件的灵活性和可维护性。在功能模块化分析设计、数据模型设计、流程管理、实时处理引擎及数据缓存等方面，公司也积累了大量构件和模板，形成了具有自主知识产权的构件库。该构件库能够支撑企业快速开发、部署应用系统，大大提高了软件的可重用度。同时，在对构件进行管理的过程中所建立的一套针对构件的生产、改进、管理、沉淀和发展的完整软件管理机制，可以使软件企业深入理解相应的软件知识，为高效率开发高质量的软件系统提供保证。

（5）主要设备选择

新增硬件设备清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	小型机	IBM P6 570 (8CPU/32GB 内存)	IBM	1	72.00	72.00
2	存储	HP XP24000 (8G/6TB)	HP	1	56.00	56.00
3	SAN 交换机	BRCDSAN 16 口全激活交换机	BROCADE	2	5.00	10.00
4	开发测试服务器	IBM P6 570 (4C/64G)	IBM	1	54.00	54.00
5	管理服务器	IBM X3650	IBM	3	2.75	8.25
6	PC 机	THINK M4000T 台式机	IBM	16	0.60	9.60
7	笔记本电脑	THINKPAD X301-2774HG1	联想	5	1.75	8.75
8	路由器	思科 2821	思科	1	1.40	1.40
9	千兆交换机	思科 2960	思科	1	0.90	0.90
10	UPS	STK	STK	1	9.00	9.00
11	空调	格力 2P	格力	2	0.60	1.20

12	机柜	服务器标准机柜	IBM	1	2.00	2.00
13	综合布线系统	AMP	AMP	1	4.00	4.00
	合计			36		237.10
新增软件清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	办公软件	WINDOWS XP	微软	34	0.06	2.11
2	办公软件	MS OFFICE	微软	40	0.28	11.20
3	办公软件	MS VISIO	微软	40	0.50	20.00
4	办公软件	WINDOWS 2003	微软	3	2.00	6.00
5	办公软件	MS PROJECT	微软	3	1.90	5.70
6	开发工具	Java 开发工具	第三方软件	18	0.40	7.20
7	开发工具	MS Visual Studio 开发工具	微软	5	0.50	2.50
8	单元测试、代码 分析	自动化单元测试和 代码分析工具	第三方软件	20	0.70	14.00
9	工具软件	第三方技术组件 /插件	第三方软件	1	30.00	30.00
10	工具软件	SSO 和负载均衡 软件模块	第三方软件	1	10.00	10.00
11	工具软件	自动化测试工具	第三方软件	1	22.00	22.00
12	工具软件	Loadrunner 测试、监 控、分析和优化工具	HP	1	43.00	43.00
13	数据库	ORACLE10G	ORACLE	1	45.00	45.00
14	数据库	DB2	IBM	1	26.00	26.00
15	移动数据库	移动数据库	SYBASE	1	12.00	12.00
16	中间件	BEA WEBLOGIC SERVER	ORACLE	1	25.52	25.52
17	中间件	IBM WEBSPPHERE SERVER	IBM	1	20.00	20.00
18	流程服务器	EOS WORKFLOW	普元	1	20.00	20.00
19	SOA 软件	BEA ESB	ORACLE	1	16.00	16.00
20	SOA 软件	WEBSPPHERE ESB	IBM	1	25.00	25.00
21	项目管理	CLEARCASE	IBM	4	2.60	10.40
22	项目管理	Clear Quest	IBM	3	3.00	9.00
	合计			182		382.63

（6）人员招募

软件开发项目主要成本在于人力成本，本项目共投入 40 人，其中新增人员 20 人。详见下表：

序号	部门名称	管理人员		技术人员		辅助人员		小计	
		原有	新增	原有	新增	原有	新增	原有	新增
1	管理部门	1	1	0	0	1	1	2	2
2	研发部门	1	1	16	16	1	1	18	18
	小计	2	2	16	16	2	2	20	20
	合计	4		32		4		40	

9、投资项目的建设时间、销售方式和营销措施

本项目计算周期 6 年，其中项目开发期 2 年，其第二年为开发运营期，在开发运营期内，本项目将实现运营并取得收入，同时公司将继续对产品进行深度开发，并根据客户反馈对产品进行完善；项目运营期 5 年，包含前述开发运营期。

公司将采用直销模式销售，充分利用在电信市场营销方面的丰富经验和已经积累的客户资源。

10、投资项目主要效益指标

本项目投产后主要财务指标如下表：

序号	项目	指标
1	投资利润率	28.76%
2	投资利税率	33.20%
3	内部收益率（税后）	30.79%
4	投资回收期（税后）	4.19 年

11、环保

本项目属于纯软件开发项目，对于所需相关硬件，公司采用直接采购方式，不涉及硬件生产内容，因此不存在环保问题。

（五）新一代电信运营支撑系统项目

1、项目概述

公司利用已有的技术积累，按照即插即用、统一企业事务过程模型、公共数据共享、产品标准化等原则，进一步研究应用 SOA 架构，按照“面向客户”的

经营原则，以 IMS 网络为立足点，将功能和管理流程贯穿在系统的各个层次中，开发新一代电信运营支撑系统。该系统主要是面向新一代网络多媒体应用和电子商务，通过定义标准接口并整合公司原有支撑系统功能，使该系统具有开放性、和高度自动化的特性，从而支撑电信运营商精益运营，使其能够对市场变化做出快速反应。

2、项目实施的必要性及背景

随着我国电信企业兼并重组的完成以及 3G 与后 3G 移动通讯技术的发展，一个垄断的同质化大市场正在逐步演变为一群以客户方便性和娱乐为主的小应用市场的总和，开放式的电信产业合作模式能在最大程度上调动产业生态圈中的力量，共同促进 3G 与后 3G 业务的发展与普及，运营商只有在为最终客户提供语音、数据服务的同时为内容提供商、服务提供商、设备供应商提供产品发布和交付的平台，才能使得企业站在电信产业的最顶端。我国电信业竞争大格局逐步形成，市场竞争全面展开，使得电信运营商充分意识到生存和发展危机，从而不断提升自身业务能力和服务能力，进而对运营支撑系统的功能提出越来越高的要求。但现有电信运营支撑系统存在一些不足：①运营支撑系统大多只是用软件系统来代替繁杂的手工劳动，无法对完整的业务流程提供支持；②大部分应用软件系统是单独规划和建设的，各系统之间无法实现数据的共享；③当业务需求发生变化时，对系统的修改和部署难度较大。此外，3G 技术和业务的日渐成熟也推动着电信运营支撑系统的不断完善。因此，如何快速、高质量的建设运营支撑系统并使其及时、有效地支持新业务已成为构建电信运营商核心竞争力的重要因素。

新一代运营支撑系统（NGOSS）是由电信管理论坛（TMF）于 2000 年提出、并由全球电信运营商和设备供应商共同推动和发展的一整套支持新一代电信运营企业 OSS 的体系架构。电信运营商可以利用 NGOSS 建议的支持系统和系统框架，构建出适合未来新业务发展和企业流程管理需要的信息化管理体系，在不断变化的通信发展格局中，满足用户对通信质量和服务质量的要求，同时在提高电信运营商从面向业务的传统型网络业务提供商向面向客户的综合型信息服务提供商的战略转型过程中，体现出多方面的竞争优势。该体系目前正处于应用试验阶段。

该项目将为电信运营商提供客户在任意时间、利用任意设备、通过任意网络获取任意服务的能力，支持文字、语音、视频等多种数据形式的融合，并支撑无线互联网电子商务应用。新一代电信运营支撑系统能融合原有运营支撑系统，构建一个数据共享、服务接口统一、具有自适应和扩展能力的运营支撑体系，支持从商务到网元的全流程管理，以传统互联网和无线互联网等通路形式搭建内容业务交易平台，支持面向电子商务和多媒体应用的客户关系管理，支持多媒体数据业务并快速提供服务、内容计费、实时计费，支持价值链上多方合作的商业管理模式。

3、项目与现有产品之间的关系

公司在丰富的电信业务支撑系统研发经验及相关技术储备的基础上，按照即插即用、统一企业服务模型、公共数据共享、产品标准化等原则，以 IMS 网络为立足点，采用 SOA 架构，将功能和管理流程贯穿在系统的各个层次中，开发以客户为中心的新一代电信运营支撑系统。该系统主要面向新一代网络多媒体应用和电子商务，通过定义标准接口并整合公司原有支撑系统功能，提升系统开放性和自动化程度，支撑电信运营商精益运营，使电信运营商在 3G 和后 3G 时代能够快速应对市场变化。

4、市场前景分析

随着我国加入 WTO 后电信运营市场的放开以及网络通信逐步向 3G 过渡，电信运营商的运营模式已经从传统的资源竞争向以客户为中心、满足客户个性化需求的方向转变。为了及时、有效地响应客户需求并提供高质量的服务，电信运营商需要全面提升管理水平、运营效率和服务能力，而这则在很大程度上取决于电信运营商是否具有能够适应新竞争环境的运营支撑系统。不仅如此，网络同质化的趋势也使得运营商的建设中心由网络转向服务，运营商普遍开始重视运营支撑系统的建设以应对未来的挑战。

目前我国的电信基础设施在硬件方面已处于较高水平，用户规模世界第一，但在运营支撑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。有资料显示，国外一个成熟的运营商在电信运营支撑系统方面的投入要占其总投入的

5%-10%，新兴的运营商这一比例更高达 20%，而我国电信运营商在这方面的投资却只有 2%~3%。

我国已经将新一代宽带无线移动通信确定为《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》中 16 个重大科技专项之一。新一代电信运营支撑系统项目以电信行业新一代通讯网络为基础构建运营支撑系统，适应了国家产业政策。

我国电信行业新一代运营支撑系统软件起步于 2005 年，2006 年市场规模为 1.50 亿元，2007 年市场规模较 2006 年增长 180%。CCID 预测，随着 3G 牌照的发放，我国的运营商支撑市场将迎来一个较大的增长，预计 2010 年市场容量将达到 22.48 亿元，2006—2010 年的复合增长率达 96.76%。

电信行业新一代运营支撑系统市场情况

单位：亿元

项目	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年 (预测)	2010 年 (预测)	复合增长率
新一代运营支撑系统	1.50	4.20	7.29	12.77	22.48	96.76%

数据来源：赛迪顾问 2009.05

5、项目建设内容

本项目内容包括：

- （1）搭建软件开发、集成测试以及系统测试平台；
- （2）开发传统应用整合技术和数据模型，研制新一代运营支撑系统（NGOSS）软件，能够支撑电信企业在 3G 和后 3G 时代互联网业务创新；
- （3）持续集成，开展系统测试，应用软件通过测试后，发布商用软件。

6、项目投资概算

本项目投资 5,353.00 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

工程和费用名称	投资估算				合计	占总投资比例
	设备购置	软件购置	研发费用	其他费用		
一、工程费用	593.00	679.00		12.00	1,284.00	25.49%
硬件设备及安装	593.00			6.00	599.00	11.89%

软件费用及工具		679.00		6.00	685.00	13.60%
二、工程建设及其他费用			2,708.00	761.00	3,469.00	68.86%
项目前期工作费				216.00	216.00	4.29%
项目前期咨询费				15.00	15.00	0.30%
项目开发支出			2,708.00		2,708.00	53.75%
市场开拓费				384.00	384.00	7.62%
培训费				142.00	142.00	2.82%
其他费用				4.00	4.00	0.08%
三、预备费				285.00	285.00	5.65%
工程建设投资合计	593.00	679.00	2,708.00	1,058.00	5,038.00	100.00%
铺底流动资金				315.00	315.00	
募集资金合计	593.00	679.00	2,708.00	1,373.00	5,353.00	

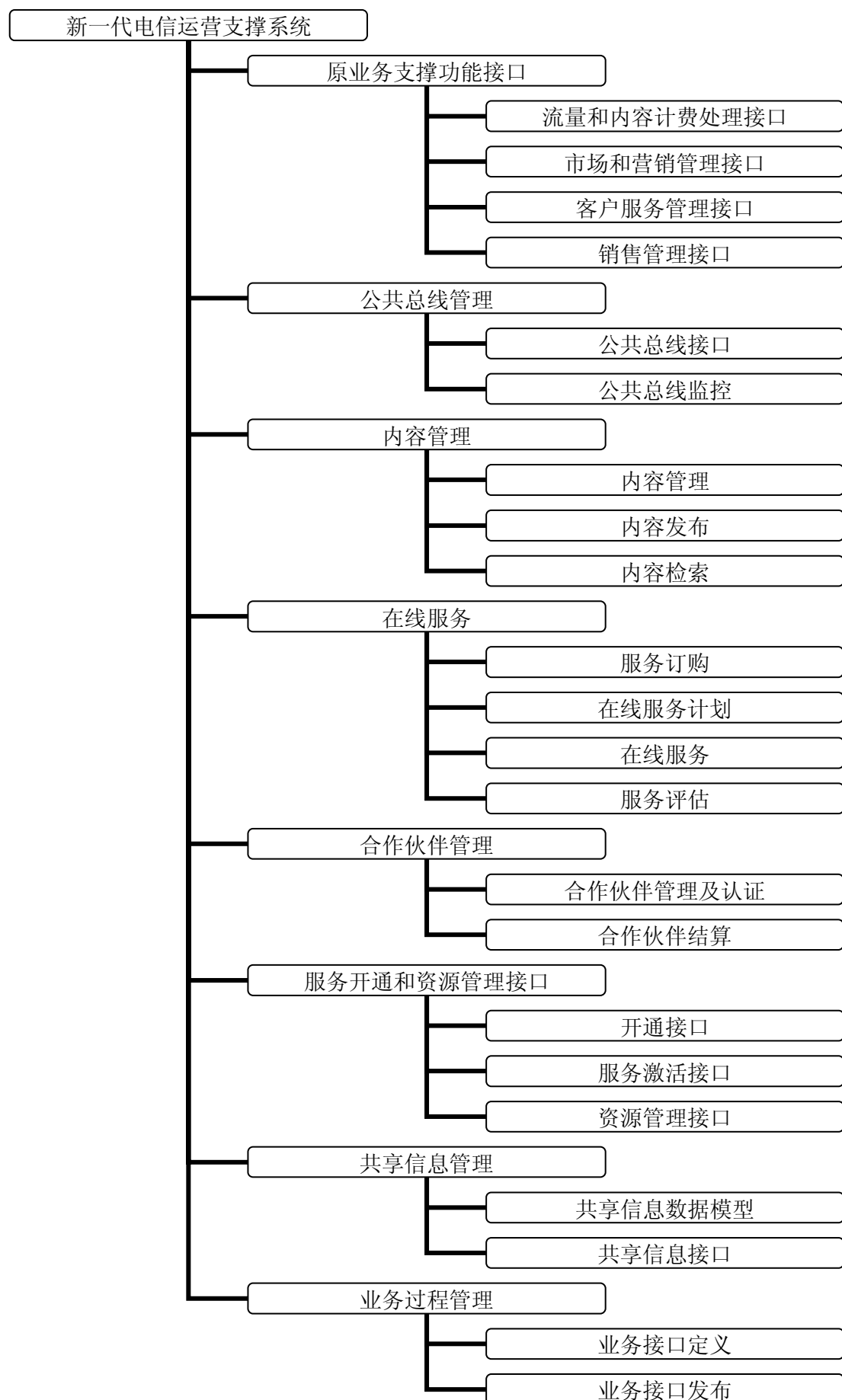
7、项目建设选址

本项目利用公司总部现有办公场所部分面积进行开发。公司总部位于深圳高新技术产业园区南区,现有办公场所面积 3,141.01 平方米,其中自有房屋 1,733.85 平方米,租赁房屋 1,407.16 平方米。

8、投资项目技术方案

(1) 系统设计

公司使用面向对象的分析建模方法,在国际统一 OSS/J 框架设计的基础上,使用 JAVA 技术,采用通用业务规则配置构件、Java 开发技术框架等自有关键技术以及 SOA、WEBSERVICE 和分布式数据库等先进构架和开发技术开发新一代电信运营支撑系统。系统功能结构如下图:



①原业务支撑功能接口

原业务支撑功能按照新一代运营支撑系统统一对业务接口、公共总线接口和公共信息数据接口进行改造，提供符合规范的支撑功能接口。

②公共总线管理

点对点的系统集成方法要求每个业务都要有面向其它系统的接口，这使得业务和运营支撑系统变得越来越复杂，并且难以维护和扩展。通过公共总线，使原有的各个应用系统（如网管系统、客服系统、业务支撑系统等）实现系统间的信息交换。通过引入公共总线结构，新一代运营支撑系统达到了各个组件相对独立、整个平台稳定可靠、系统具备扩展性和灵活性的目的。新一代运营支撑系统能够高效整合数据、高效整合业务流程并适用于各种应用和异构硬件环境。

③内容管理

宽带多媒体业务是新一代运营支撑系统重点管理的内容，需要提供多媒体内容管理，包括内容管理、内容发布和内容检索，实现数字版权、内容分类、审批、发布和检索接口管理，为客户提供方便、安全的多媒体服务。

④在线服务

为客户提供以多媒体和电子商务为主的在线服务，客户可以在线定义服务计划，进行在线服务订购，并进行服务实施，最后进行在线服务评估。通过融合计费和统一支付接口，为在线服务提供实时计费和收费支撑。

⑤合作伙伴管理

由于电信行业商业模式的变化，从客户到运营商的价值链延长到各种服务供应商、内容供应商以及零售服务商，新一代电信运营支撑系统需要支撑供应商和合作伙伴管理，包括合作伙伴产品管理、合作伙伴接口管理、合作伙伴认证以及结算。

⑥服务开通和资源接口

新一代业务网络是全 IP 网络，服务开通和资源接口已经整合到业务支撑环节，服务激活和资源接口演变为工业化和标准化。

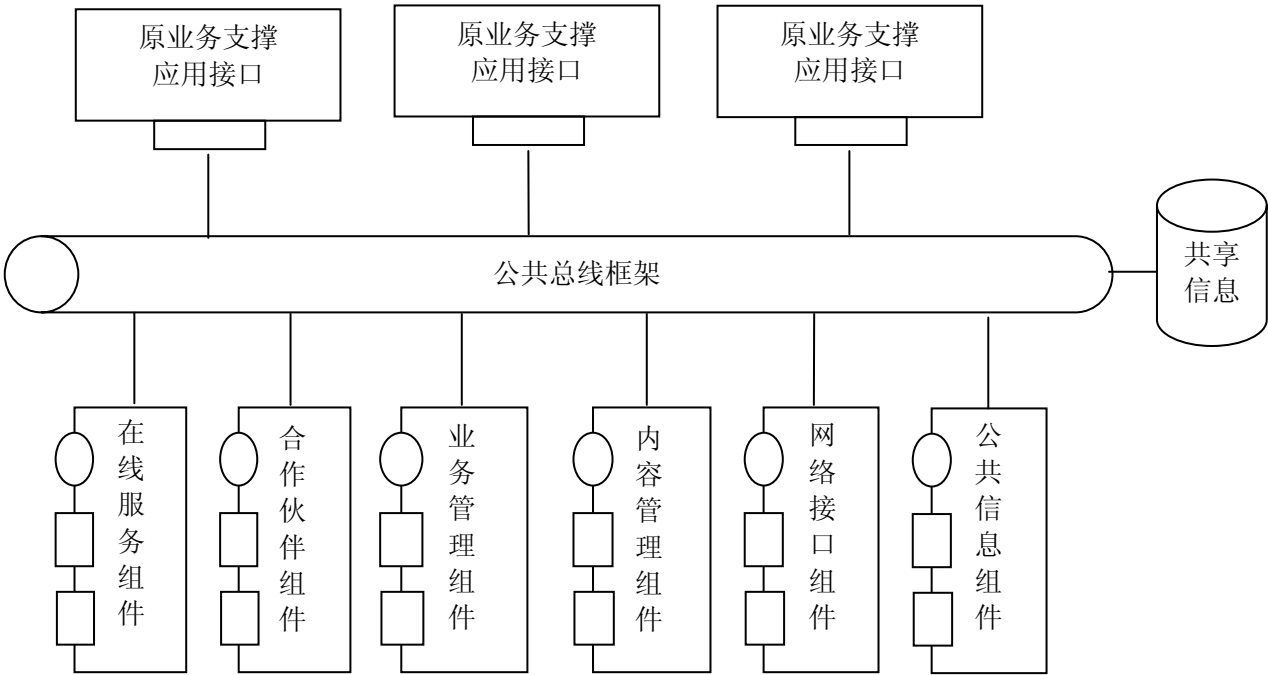
⑦公共信息管理

公共信息指在各种业务过程之间需要使用的业务信息和需要存储的业务数据，这些信息定义在整个企业的层面。应用组件对数据的访问通过这些公共业务数据的服务接口来实现。公共信息管理确保信息的充分共享，实现信息在一定业务流程驱动下的动态交互，通过业务流来驱动各部门、各应用系统之间的协调运作，保证了企业信息系统的高效运行。

⑧业务过程管理

新一代运营支撑系统将业务过程流从组件中剥离出来，每个组件成为一个独立的功能实体，当改变业务过程流，组件只需要完成公共协议中定义的接口功能。这样可以通过简单的流程定义来改变业务流，而不需要修改应用组件。这样也使应用组件可以重新利用。新一代运营支撑系统框架允许业务流程的定制、改造和优化，从而实现企业业务流程再造。

(2) 业务流程



(3) 技术需求

①SOA 和 WEB SERVICE

SOA 是一种架构模型，它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，解决软件系统构件化过程中长期存在的复杂

度和相关度问题，SOA 建立在 Web 服务的基础之上，主要以 SOAP/XML 接口和 Web 服务描述语言分发。SOA 是对等(P2P)计算的真正商业化，实现应用透明、安全互连、计算资源共享。Web Service 是一种可以接收从 Internet 或者 Intranet 上的其它系统中传递过来的请求，轻量级的、独立的通讯技术。Web Service 是一种新的 web 应用程序分支，是自包含、自描述、模块化的应用，执行从简单的请求到复杂商务处理的任何功能。

②XML

XML 是一个开放的标准，给基于 Web 的应用软件赋予了强大的功能和灵活性，不受操作系统、软件平台的限制；具有基于模式自描述语义的功能，这种描述能被计算机理解和自动处理；不仅可以描述结构化数据，还可以有效描述半结构化甚至非结构化数据。使用 XML，可以进行更有意义的搜索、开发灵活的 Web 应用软件、集成不同来源的数据、对数据进行本地计算和处理、实现数据的多样显示以及 Web 上的数据发布等应用。

(4) 技术保障

本公司经过多年电信运营支撑系统的研发以及对业务融合和业务转型运营体系的潜心研究，已经掌握了新一代电信运营支撑系统所需要的核心技术以及原型产品的开发与验证，主要包括终端集成技术、流程引擎、内存数据库、软件集群技术、电信级高可靠性处理技术、SID 等，可以满足新形势下的网络融合、业务融合、终端融合、支撑融合的需求。

(5) 主要设备选择

新增硬件设备清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	小型机	IBM P6 570(16C/128G)	IBM	2	150.00	300.00
2	存储	HP XP24000(16G/8TB)	HP	1	83.00	83.00
3	SAN 交换机	IBM 40 口光纤交换机	IBM	2	28.00	56.00
4	开发测试服务器	IBM P6 570(4C/64G)	IBM	1	54.00	54.00
5	管理服务器	IBM X3650	IBM	3	2.75	8.25
6	PC 机	THINK M4000T 台式机	IBM	20	0.60	12.00
7	笔记本电脑	THINKPAD X301-2774HG1	联想	9	1.75	15.75

8	防火墙	juniper 防火墙 SSG-140-SH	juniper	1	2.00	2.00
9	路由器	思科 2821	思科	1	1.40	1.40
10	千兆交换机	思科 2960	思科	5	0.90	4.50
11	磁带库	IBM TS3310 磁带库 (4LTO4,20T)	IBM	1	38.00	38.00
12	UPS	STK	STK	1	9.00	9.00
13	空调	格力 2P	格力	2	0.60	1.20
14	机柜	服务器标准机柜	IBM	2	2.00	4.00
15	综合布线系统	AMP	AMP	1	4.00	4.00
	合计			52		593.10

新增软件清单

序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	办公软件	WINDOWS XP	微软	24	0.06	1.49
2	办公软件	MS OFFICE	微软	29	0.28	8.12
3	办公软件	MS VISIO	微软	29	0.50	14.50
4	办公软件	WINDOWS 2003	微软	5	2.00	10.00
5	办公软件	MS PROJECT	微软	2	1.90	3.80
6	开发软件	MS Visual Studio 开发工具	微软	10	0.50	5.00
7	开发工具	Java 开发工具	第三方软件	30	0.40	12.00
8	单元测试、代码分析	自动化单元测试和代码 分析工具	第三方软件	20	1.20	24.00
9	工具软件	第三方技术组件/插件	第三方软件	1	30.00	30.00
10	工具软件	自动化功能测试工具	第三方软件	1	22.00	22.00
11	需求工具	IBM RATIONAL 需求管理工具	IBM	10	0.50	5.00
12	测试工具	Loadrunner 测试、监控、 分析和优化工具	HP	1	66.00	66.00
13	数据库	ORACLE10G	ORACLE	1	45.00	45.00
14	数据库	IBM DB2	IBM	1	26.00	26.00
15	内存数据库	Timesten	ORACLE	1	42.00	42.00
16	移动数据库	移动数据库	SYBASE	1	12.00	12.00
17	中间件	BEA WEBLOGIC SERVER	ORACLE	2	25.52	51.04
18	中间件	BEA TUXEDO	ORACLE	1	13.00	13.00
19	中间件	IBM WEBSphere SERVER	IBM	2	20.00	40.00
20	流程服务器	EOS WORKFLOW	普元	1	20.00	20.00

21	流程服务器	IBM WEBSHERE PROCESS SERVER	IBM	1	40.00	40.00
22	SOA 软件	ORACLE BEA ESB	ORACLE	1	30.00	30.00
23	SOA 软件	IBM WebSphere Message Broker	IBM	1	68.00	68.00
24	搜索软件	智能搜索软件	Autonomy	1	46.00	46.00
25	消息中间件	Message Queue	第三方软件	1	10.00	10.00
26	项目管理	CLEARCASE	IBM	6	2.60	15.60
27	项目管理	Clear Quest	IBM	5	3.00	15.00
28	安全管理	ESET、网关软件	第三方软件	70	0.05	3.50
合计				258		679.05

(6) 人员招募

软件开发项目主要成本在于人力成本，本项目总共投入 70 人，其中原有人员 41 人，新增人员 29 人。详见下表：

序号	部门名称	管理人员		技术人员		辅助人员		小计	
		原有	新增	原有	新增	原有	新增	原有	新增
1	管理部门	2	1	0	0	1	1	3	2
2	研发部门	2	1	34	25	2	1	38	27
	小计	4	2	34	25	3	2	41	29
	合计	6		59		5		70	

9、投资项目的建设时间、销售方式和营销措施

本项目计算周期 6 年，其中项目开发期 2 年，其第二年为开发运营期，在开发运营期内，本项目将实现运营并取得收入，同时公司将继续对产品进行深度开发，并根据客户反馈对产品进行完善；项目运营期 5 年，包含前述开发运营期。

公司将采用直销模式销售新一代电信运营支撑系统，充分利用在电信市场营销方面的丰富经验和已经积累的客户资源，项目产品的销售具备良好的市场基础。

10、投资项目主要效益指标

本项目投产后主要财务指标如下表：

序号	项目	指标
1	投资利润率	28.68%

2	投资利税率	33.00%
3	内部收益率（税后）	31.19%
4	投资回收期（税后）	4.18 年

11、环保

本项目属于纯软件开发项目，对于所需相关硬件，公司采用直接采购方式，不涉及硬件生产内容，因此不存在环保问题。

（六）情报线索分析系统项目

1、项目概述

公司在多年公安行业软件开发经验的基础上，结合新的市场需求，将投资新建能够满足公安行业情报分析需求的情报线索分析系统项目。本项目按照迭代方式进行开发，分为二个阶段，每个阶段均是一个完整的过程，能够推出可商用化的产品。第一阶段：框架阶段，对已有综合信息查询、信息比对软件产品进行结构优化，开发出通用情报线索分析工具软件（如线索数据分析）和话单分析软件，完成系统框架实现。第二阶段：拓展阶段，开发出社会网络挖掘、聚类分析、离散点分析、时间序列分析和地理空间分析等工具软件，完成系统拓展功能。

2、项目实施的必要性及背景

长期以来，我国公安机关在事件、案件发生后主要采取拼警力、拼体力的粗放式、被动式和人工式的警务模式，这已不能适应社会治安的发展变化，难以掌握社会治安的主动权。一方面，面对庞杂的公安信息及其逐年增长的趋势，通过人工方式实现数据统计分析已远远不能满足公安工作的需要，实际工作要求大大提高情报分析的及时性和全面性。另一方面，传统的情报研判方式也无法为公安机关的决策层和管理层提供全面、准确、及时的决策辅助信息、预警信息和绩效评估信息。综合运用计算机前沿技术的情报信息处理将成为全新的警务模式，情报信息主导警务将成为信息化时代背景下警务工作的发展方向。

针对公安工作信息化的需求，情报线索分析系统实现了公安信息分析工作的自动化、科学化，通过现代化的技术手段改变现行的手工统计、人工分析的传统方式，进一步提高公安信息分析结果的准确性、全面性和及时性。在充分集成各

类公安数据的基础上，通过数据挖掘技术，实现公安信息的查询、统计、分析、预警及绩效评估等。

3、项目与现有产品之间的关系

公司在公安行业应用软件研发过程中积累了丰富的业务经验，并在行业数据分析处理、数据仓库等领域进行了技术储备。该项目利用公司原有公安行业应用软件开发技术，在充分集成各类公安行业数据的基础上，通过数据挖掘技术，开发出社会网络挖掘、聚类分析、离散点分析、时间序列分析和地理空间分析等功能模块，提供公安信息的查询、统计、分析、预警及绩效评估等功能，实现公安信息分析工作的自动化、科学化，进一步提高公安信息分析结果的科学性、准确性、全面性和及时性。

4、市场前景分析

随着信息化技术的不断发展和整个社会信息化水平的日益提高，信息技术在警务工作中的应用不断得到加强，公安机关的传统工作方式也在逐渐改变，以情报线索分析为主导的全新警务模式正逐步建立，情报线索分析系统具有广阔的市场前景。

情报线索分析系统的近期目标市场是地市级及以上城市的公安刑侦部门，中期目标市场是地市级及以上城市的公安情报部门和信息管理部门，远期目标是争取进入全国其它相关行业。根据我国公安机关的部门设置，所有地市级及以上城市的公安机关均设有独立的刑侦部门和情报部门。按照全国 4 个直辖市、15 个副省级市、300 余个地级市（自治州）计算，全国公安机关总计有超过 600 个刑侦及情报部门，这些部门是情报线索分析系统产品的主要市场。

5、项目建设内容

本项目内容包括：

- （1）搭建软件开发、集成测试以及系统测试平台；
- （2）开发情报线索分析模型，研制情报线索分析系统软件，提升社会治安 IT 水平，建立和谐社会；
- （3）持续集成，开展系统测试，应用软件通过测试后，发布商用软件。

6、项目投资概算

本项目新增建设投资 4,033 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

工程和费用名称	投资估算				合计	占总投资比例
	设备购置	软件购置	研发费用	其他费用		
一、工程费用	348.00	618.00		6.00	972.00	26.22%
硬件设备及安装	348.00			3.00	351.00	9.47%
软件费用及工具		618.00		3.00	621.00	16.75%
二、工程建设及其他费用			1,966.00	559.00	2,525.00	68.11%
项目前期工作费				158.00	158.00	4.26%
项目前期咨询费				15.00	15.00	0.40%
项目开发支出			1,966.00		1,966.00	53.03%
市场开拓费				280.00	280.00	7.55%
培训费				103.00	103.00	2.78%
其他费用				3.00	3.00	0.08%
三、预备费				210.00	210.00	5.67%
工程建设投资合计	348.00	618.00	1,966.00	775.00	3,707.00	100.00%
铺底流动资金				326.00	326.00	
募集资金合计	348.00	618.00	1,966.00	1,101.00	4,033.00	

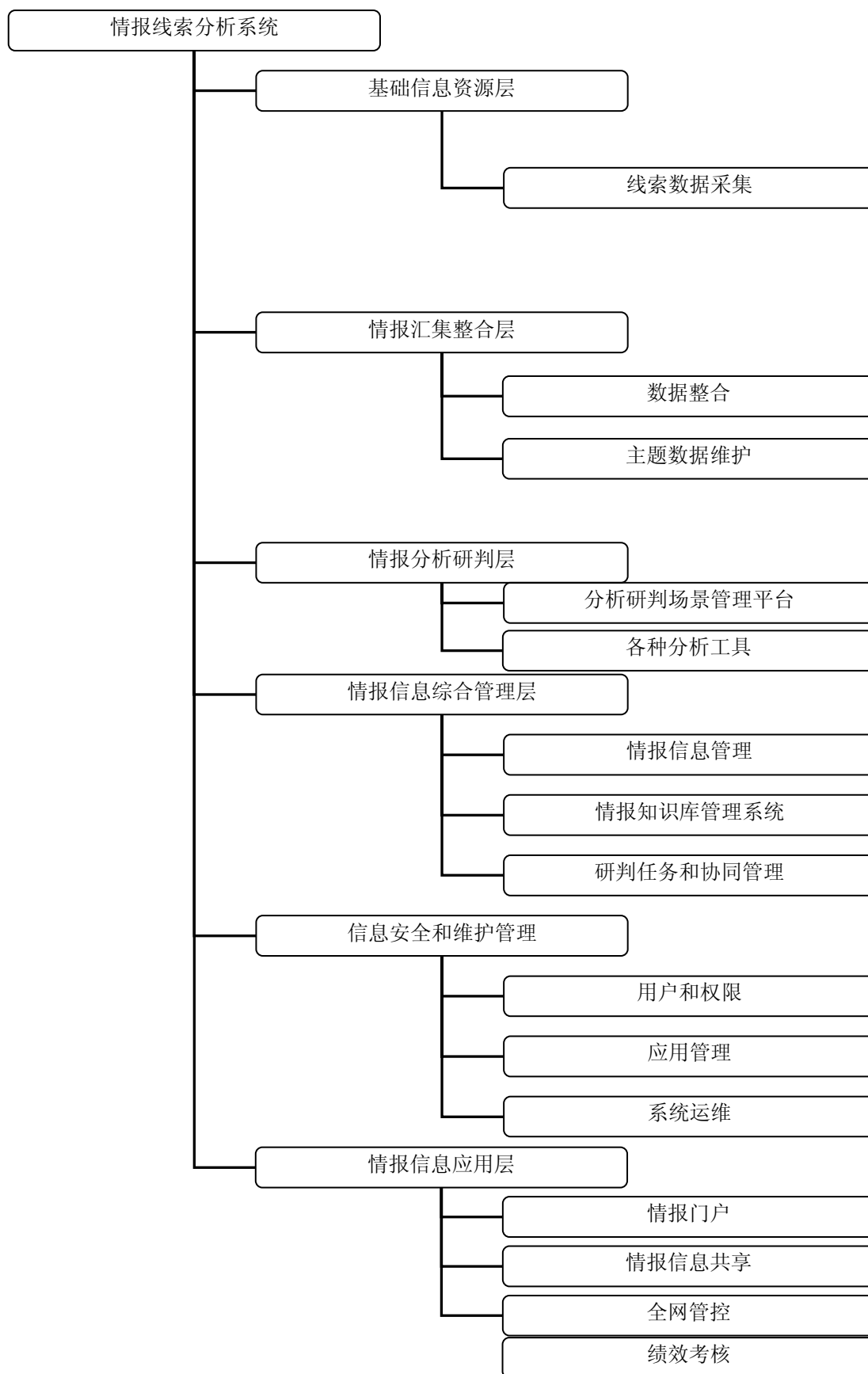
7、项目建设选址

本项目利用公司总部现有办公场所部分面积进行开发。公司总部位于深圳高新技术产业园区南区，现有办公场所面积3,141.01平方米，其中自有房屋1,733.85平方米，租赁房屋1,407.16平方米。

8、投资项目技术方案

(1) 系统设计

公司使用面向对象的分析建模以及业务分析建模方法，使用 JAVA 和 DOT NET 开发技术，采用通用业务规则配置构件、JAVA 开发技术框架等自有关键技术以及 WEBSERVICE、元数据管理、关系数据库和内存数据库等先进技术开发情报分析线索系统。系统功能结构描述如下：



①基础信息资源层:是情报线索分析系统的数据资源,来自于公安内外数据源,通过不同方式汇集而形成的基础信息资源库。

②情报汇集整合层:在基础信息资源层建设的基础上,主要根据情报分析研判的需求,采取标准化、分类、抽取、加密和重构等数据采集整合手段,对各类基础信息资源进行重组定义,汇集整合,然后并进入情报信息综合资源库。

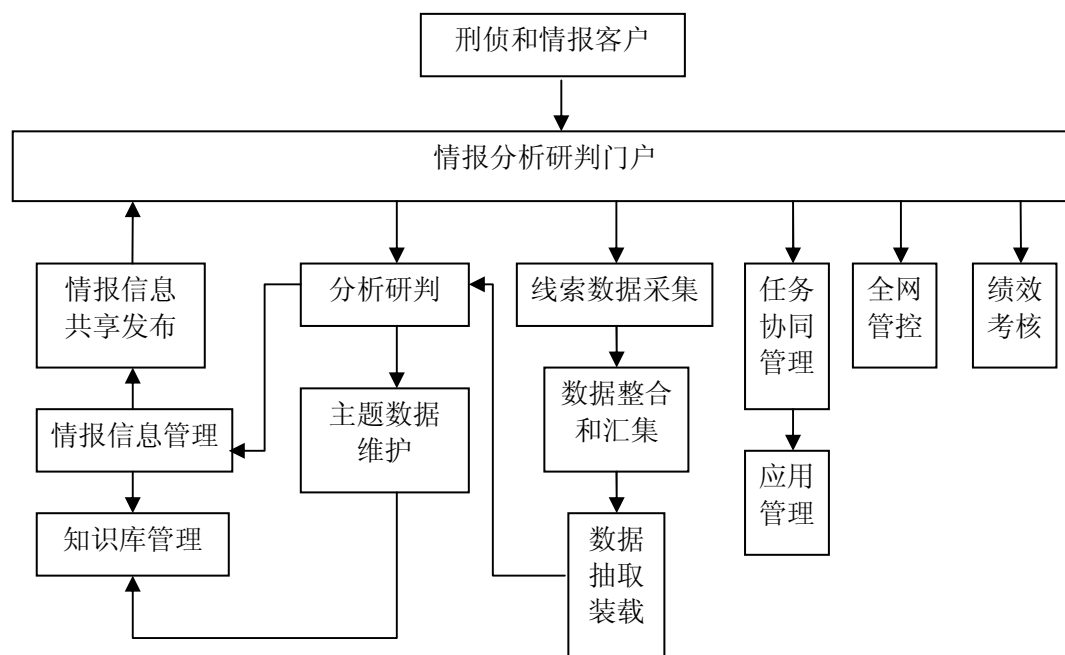
③情报分析研判层:通过建设综合查询、碰撞比对、统计分析、情报搜索、模型设立等各种功能多样的分析研判工具,为各级情报人员的情报分析提供技术支持。主要工具有:分析研判场景管理工具、舆情分析、警情分析、情报制作工具、综合查询、关联信息检索、信息比对、专业分析工具、交通管理(事故、违章)分析、视频综合平台等。

④情报信息综合管理层:该系统模块的实现是基于严谨、安全、完善的情报信息存储、流转、审核、制作和报送的管理流程,以及情报分析研判任务管理和协同工作机制。

⑤信息安全和维护管理:主要包括系统运行监控、日志管理、权限管理、访问控制、元数据管理、指纹和 PKI 认证等。

⑥情报信息应用层:情报信息应用门户是让用户实现单点登录,方便地访问到各种情报应用服务,目前以建设信息门户网站的方式提供。情报信息应用门户主要功能:信息发布、考核、用户认证、督办、指导、培训、宣传、个人工作桌面、应用集成、智能关联布控平台。

(2) 业务流程



（3）技术要求

情报线索分析系统采用的技术方法包括：运用Dot Net2.0、JAVA EE、WEBSERVICE、以及数据抽取转换装载（ETL）技术，实现基础信息资源层的数据整合。通过采用元数据管理、关系数据库和内存数据库技术，实现标准结构的主题库；采用插件（Plugin）技术，实现系统可自由定制扩展；采用图形（图论）分析技术，实现图形化结果展示；采用PKI/PMI技术，保证系统操作安全；采用PORTAL技术，实现单点登录和信息展现的个性化。

（4）技术保障

本公司从事公安行业软件开发十多年，不仅积累了丰富的公安行业业务经验和项目开发经验，而且拥有一支精通分析和设计、全面掌握最新应用开发技术的软件专业团队。本公司实施 ISO9000 多年，具备成熟和完善的质量保证体系，软件工程开发过程管理严格，从而保证项目在成本、进度和质量方面完全符合计划要求。

（5）主要设备选择

新增硬件设备清单						
序号	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	小型机	IBM P6 570(12C/96G)	IBM	1	96.00	96.00

2	存储	HP XP24000 (12G/8TB)	HP	1	74.00	74.00
3	SAN 交换机	BRCDSAN16 口全激活交换机	BROCADE	2	5.00	10.00
4	开发测试服务器	IBM P6 570(4C/64G)	IBM	2	54.00	108.00
5	管理服务器	IBM X3650	IBM	3	2.75	8.25
6	PC 机	THINK M4000T 台式机	IBM	25	0.60	15.00
7	笔记本电脑	THINKPAD X301-2774HG1	联想	10	1.70	17.00
8	防火墙	juniper 防火墙 SSG-140-SH	juniper	1	2.00	2.00
9	路由器	思科 2821	思科	1	1.40	1.40
10	千兆交换机	思科 2960	思科	1	0.90	0.90
11	UPS	STK	STK	1	9.00	9.00
12	空调	格力 2P	格力	1	0.60	0.60
13	机柜	服务器标准机柜	IBM	1	2.00	2.00
14	综合布线系统	AMP	AMP	1	4.00	4.00
	合计			51		348.15

新增软件清单

	名称	型号或规格	供应商	数量	平均单价 (万元)	总价 (万元)
1	办公软件	WINDOWS XP	微软	45	0.06	2.79
2	办公软件	MS OFFICE	微软	50	0.28	14.00
3	办公软件	MS VISIO	微软	50	0.50	25.00
4	办公软件	WINDOWS 2003	微软	4	2.00	8.00
5	办公软件	MS PROJECT	微软	2	1.90	3.80
6	开发软件	MS Visual Studio 开发工具	微软	12	0.50	6.00
7	开发工具	Java 开发工具	第三方软件	22	0.40	8.80
8	单元测试、代码分析	自动化单元测试和代码分析工具	第三方软件	20	1.20	24.00
9	BI 开发工具	Cognos 平台	IBM	1	38.00	38.00
10	BI 开发工具	BO 报表工具	SAP	1	40.00	40.00
11	需求管理工具	IBM RATIONAL 需求管理工具	IBM	8	0.50	4.00
12	测试工具	自动化测试工具	第三方软件	1	22.00	22.00

13	测试工具	Loadrunner 测试、监控、分析和优化工具	HP	1	60.00	60.00
14	分析建模工具	PowerDesigner	SYBASE	10	0.40	4.00
15	数据库	ORACLE10G	ORACLE	1	45.00	45.00
16	数据仓库	IBM DB2	IBM	1	26.00	26.00
17	数据仓库	SYBASE IQ	SYBASE	1	20.00	20.00
18	数据仓库	互联网指纹数据仓库	第三方软件	1	20.00	20.00
19	挖掘软件	SPSS Clementine 及产品 服务	SPSS	1	42.00	42.00
20	ETL	ETL 软件	IBM	1	38.00	38.00
21	搜索软件	智能搜索软件	Autonomy	1	46.00	46.00
22	知识管理	内容管理和知识管理软件	IBM	1	40.00	40.00
23	GIS 软件	GIS 平台软件	第三方软件	1	16.00	16.00
24	中间件	BEA WEBLOGIC SERVER	ORACLE	1	25.52	25.52
25	中间件	IBM WEBSphere SERVER	IBM	1	20.00	20.00
26	项目管理	CLEARCASE	IBM	4	2.60	10.40
27	项目管理	Clear Quest	IBM	3	3.00	9.00
	合计			245		618.31

(6) 人员招募

软件开发项目主要成本在于人力成本，本项目总共投入 50 人，其中原有人员 30 人，新增人员 20 人。详见下表：

序号	部门名称	管理人员		技术人员		辅助人员		小计	
		原有	新增	原有	新增	原有	新增	原有	新增
1	管理部门	1	0	1	1	1	1	3	2
2	研发部门	4	1	20	15	3	2	27	18
	小计	5	1	21	16	4	3	30	20
	合计	6		37		7		50	

9、投资项目的建设时间、销售方式和营销措施

本项目计算周期 6 年，其中项目开发期 2 年，其第二年为开发运营期，在开发运营期内，本项目将实现运营并取得收入，同时公司将继续对产品进行深度开发，并根据客户反馈对产品进行完善；项目运营期 5 年，包含前述开发运营期。

公司将采用直销模式销售情报线索分析系统,充分利用在电信市场营销方面的丰富经验,项目产品的销售具备良好的市场基础。

10、投资项目主要效益指标

本项目投产后主要财务指标如下表:

序号	项目	指标
1	投资利润率	30.23%
2	投资利税率	34.58%
3	内部收益率(税后)	32.98%
4	投资回收期(税后)	4.32 年

11、环保

本项目属于纯软件开发项目,对于所需相关硬件,公司采用直接采购方式,不涉及硬件生产内容,因此不存在环保问题。

三、募集资金投资项目开发支出的具体科目和预计支出金额

本公司 6 个募集资金投资项目开发支出共 13,491 万元,涉及的具体科目和预计支出金额情况详见下表:

单位: 万元

科目	预计支出金额						合计
	融合计费系统项目	客户关系管理系统项目	新一代电信运营支撑系统项目	企业智能决策支持平台项目	基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目	情报线索分析系统项目	
工资与福利	2,217	1,975	2,280	2,110	1,198	1,627	11,407
差旅费	173	160	169	161	92	161	915
办公费	12	12	8	8	5	6	51
租赁费	65	54	75	67	38	77	376
水电费	8	6	4	4	4	4	30
低值易耗品	12	12	12	12	12	12	72
试验费	60	60	80	60	20	40	320
测试费	60	60	80	60	20	40	320
合计	2,607	2,339	2,708	2,482	1,389	1,966	13,491

四、募集资金投资项目开发支出与公司账面无形资产差异较大的原因

公司 6 个募集资金投资项目合计投入 26,014 万元，分两年投入，主要包括硬件软件购置费 5,862 万元，项目前期费用 1,175 万元，预备费用 1,376 万元，铺底流动资金 1,713 万元，以及开发支出 13,491 万元。“新一代电信运营支撑系统”、“情报线索分析系统”两个新建项目的开发支出 4,674 万元，其余 4 个改扩建项目的开发支出合计 8,817 万元，报告期末公司自行开发软件所形成的无形资产原值约为 2,528 万元，出现差异的原因如下：

1、受会计准则变更的影响，公司在 2007 年以前的研发支出计入管理费用，未能形成无形资产，系造成本公司目前账面无形资产偏低的主要原因。公司从 2007 年开始执行新会计准则，将软件开发过程中符合资本化条件的开发费用计入开发支出——资本化支出，并在满足一定条件且达到预定用途时确认无形资产，2007 年以前软件开发过程中的开发费用计入管理费用——技术开发费用，未形成无形资产。公司 2006 年新技术开发费用为 1,134 万元，其中按新会计准则应予资本化 1,034 万元。同时，2006 年以前公司每年也投入大量资金用于软件产品开发。另外，截至 2009 年 9 月 30 日，公司尚未转入无形资产的开发支出——资本化支出的账面价值为 1,547 万元。因此，假设从 2006 年开始执行新会计准则，且报告期末公司的开发支出——资本化支出未来均转入无形资产，则公司报告期末的无形资产将达到 5,109 万元。

2、电信行业属技术密集型行业，技术更新换代速度快，且每次换代并不是在原有模块基础上的简单升级，而是根据业务需求增加新功能模块、增强系统性能，软件换代工作几乎相当于一次新产品开发。电信业重组、3G 牌照的发放以及全业务运营时代的到来，要求电信运营商对其 IT 系统进行大规模的更新换代，且新系统在技术、功能、性能等方面较原有系统均有很大程度提高。公司的募集资金投资项目均是瞄准行业的新需求，新项目的技术难度、系统复杂度较高，需要投入大量资金进行研发。

3、尽管公司近年来持续加大研发资金投入，每年按照营业收入的 9-12%投入研发资金，但由于资金有限，公司无法在短期内投入大量资金，只能分期分批投入开发。另外，公司募集资金投资项目的预计开发支出规模是参考公司目前的研发支出水平而进行的合理预计，从公司目前正在进行的重点项目的开发支出规

模来看，其与募集资金投资项目的预计开发支出规模已较为接近，因此，公司募集资金投资项目的开发支出规模预测较为合理。2009年1-9月，公司客户关系管理类软件产品开发支出615.00万元，报告期内公司研发人员规模和新产品研发投入不断增长，在不考虑未来继续加大研发投入力度的情况下，全年客户关系管理类软件产品开发支出将达到820.00万元，产品研发投入保持较高水平。与上述产品相关的本次募集资金投资项目客户关系管理系统项目的年均预计开发支出为1,169.50万元，与公司目前正在开发的重点项目相比，募集资金投资项目开发支出规模较合理。”

五、募集资金投资项目效益的测算

（一）项目效益测算的依据和方法

募集资金投资项目效益测算的主要依据和方法如下：

1、在对项目市场容量进行合理预测的前提下，对项目预计销售数量和单价进行合理预计来确定项目一定期间的销售收入。

2、根据目前公司的各项成本、费用、折旧、摊销和营业税金水平，对项目运营过程中的成本费用作出合理估计，从而确定项目一定期间的成本费用。

3、在对上述销售收入、成本费用的测算基础上，根据公司适用的所得税率来测算项目一定期间的税后利润。

（二）募集资金项目收入和净利润的测算

本公司在预测募集资金投资项目未来为公司带来的收入和利润时，对销售收入来源、潜在客户、预计销售数量、销售定价等因素进行了分析，详细情况如下表所示：

项目	销售收入来源	目标客户	销售定价	销售数量
融合计费系统项目	1、为老客户原有系统软件进行升级改造，获取比较稳定产品升级和技术服务收入	1、中国电信和中国联通集团准实时计费和在线计费老客户及潜在客户； 2、中国移动新市场。	按照系统计费的用户数，2元/户	运营期内年均销售计费用户数2,500万左右。
企业智能决策支持平台项目	2、通过新产品发展新客户，开拓新市场，获得软件产品销售收入和技术服务收入	1、中国电信数据仓库老客户及潜在客户； 2、中国联通和中国移动新市场。	按照销售合同中的模块种类和数量定价	运营期内年均签订开发销售合同22套左右，每个合同价格220万左右。

客户关系管理系统项目		1、中国电信和中国联通集团客户关系管理系统老客户及潜在客户； 2、中国移动新市场。		运营期内年均签订开发销售合同18套左右，每个合同价格200-300万。
基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目		1、中国电信和中国联通集团老客户以及潜在客户； 2、中国移动新市场。	按照产品模式销售，按套定价	运营期内年均签订开发销售合同15套，每个合同价格100-200万。
新一代电信运营支撑系统项目	该产品是电信行业前沿产品，通过销售新产品开拓新市场和新客户，获得软件产品开发收入和技术服务收入	1、中国电信、中国联通和中国移动新客户、新市场； 2、争取进入海外市场。	按照系统计费的用户数，3.5元/户	运营期内年均销售计费用户数1,500万左右。
情报线索分析系统项目	该产品是公安行业前沿产品，通过销售新产品开拓市场和客户，获得软件产品开发收入和技术服务收入	地市级及以上城市的公安刑侦部门、公安情报部门和信息管理部门。	按照销售合同中的模块种类和数量定价	运营期内年均签订开发销售合同29套，每个合同价格100-200万。

基于以上分析，本公司对募集资金投资项目在运营期内产生的收益情况进行预测，内容如下：

单位：万元

科目	预计经营业绩						合计
	融合计费系统项目	客户关系管理系统项目	新一代电信运营支撑系统项目	企业智能决策支持平台项目	情报线索分析系统项目	基于构架和构件库的电信业务中间件平台项目	
年均营业收入	5,046.40	4,806.00	5,172.30	4,708.80	4,060.00	2,664.00	26,457.50
年均销售数量万户、(套)	2,523.20	17.80	1477.80	21.80	29.00	14.80	-
平均单价: 万元/万户、(套)	2.00	270.00	3.50	216.00	140.00	180.00	-
年均营业税金及附加	262.39	250.00	268.94	245.00	211.12	139.19	1376.65
年均成本、费用	2,993.66	2,779.00	3,114.06	2,587.00	2,382.88	1,622.81	15,479.40
年均总利润	1,790.00	1,777.20	1,789.00	1,877.00	1,466.00	902.00	9,601.20
年均企业所得税	268.50	666.00	268.35	281.55	219.90	135.30	1,839.60
年均净利润	1,521.50	1,510.80	1,520.65	1,595.45	1,246.10	766.70	8,161.20

（三）项目效益测算的依据、方法、参数的合理性

本次募集资金投资的 6 个项目全部委托信息产业电子第十一设计研究院有限公司进行可行性研究。信息产业电子第十一设计研究院有限公司是国内著名的

高科技工程设计院，是国内百强设计院之一，已获国家颁发的工程咨询资格甲级证书。

本次募集资金投资项目的效益测算方法符合通行的可行性研究方式，效益测算方法合理。项目效益测算依据及测算参数根据对项目市场容量的合理预计、同类产品的可比价格及市场状况、公司目前的各项成本水平等因素而合理估计得出，总体上合理反应了项目的预计效益水平。但可行性分析是基于当前市场环境和技术发展趋势等因素做出的，仍存在因未来市场环境发生较大变化等不可预见因素等导致项目延期或达不到预期收益的可能性。

六、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的整体影响

（一）新增支出对发行人未来经营成果的影响

根据软件行业的特点，大型软件研发项目的投入和产出一般分为三个阶段：投入阶段、试产及部分销售（升级）阶段、完善及稳定销售阶段。在第一阶段，软件企业需要购置研发设备、工具及环境软件，进行软件架构总体设计和代码编写，在这个阶段固定资产及无形资产（工具软件）的支出较大，没有任何收入。在第二阶段，编码工作基本完成，需要增聘相应的测试人员完成软件项目的全面测试，增聘相应的咨询、实施人员进行软件项目的试用、实施；同时，部分模块可以在通过测试后投入用户试用，对系统功能进行进一步升级完善，可以产生一定收入。在第三阶段，软件进一步成熟，已经不需要购置新的硬件设备和软件环境，投入的设计、研发、测试人员可以大大减少，费用进一步降低，而新增销售和升级的收入日趋增长。

根据公司募集资金投资项目的实际情况，募集资金将分2年使用，其中第一年投入15,668万元，第二年投入10,346万元。预计发行后平均每年新增固定资产折旧、无形资产摊销的总额约为3,847.60万元。根据公司目前的经营状况和发展速度，公司有足够的能力消化以上额外支出，不会对公司正常经营造成影响。而且，根据软件行业的特点及公司软件产品较为容易实施的技术特点，公司募集资金项目在投入的第二年即可进行部分模块的试销和升级，新增的收入可以抵消部分由于募集资金投资项目而增加的支出。从第三年开始，募集资金投资项目将进

入稳定的生产期，随着产品升级和销售范围的不断扩大，项目收入将持续增长，毛利将趋于稳定。

公司目前处于高速发展期，2008年、2007年、2006年的营业收入分别比上一年增长43.18%、23.14%和43.96%。若公司成功上市，将进一步优化公司的财务状况，提高公司的研发实力、服务水平和市场竞争能力，更有助于公司继续保持较高的增长速度。因此，在扣除上述由于募集资金使用新增的支出后，公司仍会保持较好的盈利水平。

（二）对净资产收益率的影响

发行人完成本次发行后，净资产将有较大幅度的增加。由于募集资金投资项目须一定的建设周期，募集资金投资项目在短期内难以全部产生效益，募集资金的投入也将产生一定的固定资产折旧和各项资本性支出，因此公司本次发行后净资产收益率在短期内会相应下降，但随着项目的陆续投产，未来公司的营业收入和利润水平将有大幅增长，净资产收益率也将随之显著提高。

（三）对销售收入及盈利能力的影响

若募集资金项目能按时顺利实施，将有助于完善公司的产品线，增强公司在电信行业应用软件产品和公安行业应用软件产品解决方案领域的竞争力，提高公司的研发实力、服务水平及市场开拓能力，从而进一步提高公司的经营规模、盈利能力和抗风险能力。项目投产后每年将为公司带来 26,458.00 万元的销售收入，同时每年为公司创造 8,161.20 万元的净利润。

（四）新增固定资产折旧、无形资产摊销对公司的影响

1、本次募集资金中有 2,340.00 万元用于计算机设备等固定资产的投资，主要用于购买各项目所需的数据库服务器、应用服务器、存储设备、测试设备、网络设备以及项目人员使用的办公设备等。按照公司现行固定资产折旧政策，项目建成后每年新增固定资产的折旧额为 445.00 万元。

2、本次募集资金中有 13,491.00 万元的软件开发支出资本化形成无形资产，有 3,522.00 万元用于外购软件（主要是软件开发工具及办公软件）形成无形资产，合计增加无形资产 17,013.00 万元。按照公司现行无形资产摊销政策，项目建成后平均每年新增无形资产的摊销额为 3,402.60 万元。

3、本次募集资金投资项目建成后，新增固定资产、无形资产对公司经营业绩的影响主要表现为：

（1）固定资产有较大幅度增加，增加额为 2,340.00 万元。项目建成后年新增固定资产折旧额 445.00 万元，利润总额每年相应减少 445.00 万元。无形资产增加 17,013.00 万元，项目建成后平均每年新增无形资产摊销额 3,402.60 万元，利润总额每年相应减少 3,402.60 万元。固定资产折旧和无形资产摊销合计减少利润总额 3,847.60 万元/年。

（2）本次募集资金项目建成达产后，如能按计划实现收益，扣除每年新增固定资产折旧、无形资产摊销及其它相关费用，公司平均每年将新增净利润约 8,161.20 万元。随着募集资金投资项目的建成，以及公司主营业务规模的扩大、销售能力的提高、核心竞争力的增强，公司营业收入的增长足以弥补新增固定资产折旧、无形资产摊销对公司经营业绩的影响。

第十二节 未来发展与规划

一、发展战略

（一）发展战略

公司以软件和信息技术服务作为公司的核心事业，充分利用电信重组、全业务运营以及 3G 发展的大好时机，在目前公司良好的经营态势的基础上，逐年加大研发投入，增强自主创新能力，始终保持技术在行业内的领先水平，密切关注软件行业发展的新趋势，充分利用产品、技术、人才、管理、经营模式以及已有的客户优势，不断增强核心竞争力，扩大产业规模和市场范围，提高市场占有率，并逐步向外发展，开拓海外市场，最终使公司成为软件行业细分市场最具竞争力的 IT 企业。

（二）经营理念

公司的经营理念是“为客户创造价值，与客户共同成长”。公司依托先进的 IT 理念和技术，通过与客户建立长期的合作伙伴关系，贴心为客户服务，以 IT 为手段，提高客户管控能力和运营效率，增强客户的竞争力，提升公司的价值。

二、自主创新能力

公司十分注重自主创新能力的建设，把自主创新作为立足市场不败之地的法宝，每年公司高层及研发负责人根据售前、销售和市场研究人员收集客户业务部门和 IT 规划部门的需求及潜在应用，参考中国电信集团和中国联通集团 IT 规划及业务规范，并结合公司对该行业国际发展趋势和规范的跟踪研究，确定下一年度新产品开发内容及计划。

2008 年电信行业重组，公司提供的实时在线计费类软件系统成为中国电信行业第一套支撑 CDMA 省级预付费计费系统，同时，公司成为中国联通集团实时在线计费系统试点厂商。实时在线计费类软件是融合计费的核心，公司的实时在线计费类软件创新已为融合计费市场竞争优势奠定了坚实的基础，另外，公司拟将募集资金用于融合计费类软件产品的开发，继续保持自主创新优势。

为了使自主创新落实到执行层面，公司设立了专门的研发部门，根据公司的产品和技术规划，组建了数个软件项目组，坚持不懈地进行软件新产品的研发和

原有产品的升级。几年来，公司已研发出准实时计费账务类软件、实时在线计费类软件、客户关系管理类软件、数据仓库类软件、公安基础业务类软件、公安综合应用类软件等六大类软件产品，处于国内领先水平，其中实时在线计费系统达到国际先进水平。

在未来三年内，公司将采取下列措施来保障自主创新及研发产品的先进性，保障研发计划的实施：

1、每年将营业收入的 8%-12%用于对软件新产品的研发和现有软件产品的升级。

2、公司在软件产品研究开发上遵循“自主开发为主、开放合作为辅”的原则。公司一直保持对软件工程前沿技术和方法的跟踪研究，并与国际知名 IT 企业、国内著名高校、研究所进行技术合作，将最新技术成果转换应用到研发产品中。

3、以市场为导向，积极追踪欧美等发达国家的电信行业业务支撑系统的发展方向，把最优势资源集中在最具潜力、最能提升客户价值的产品，按照“预研一批、开发一批、实施一批、维护一批”的模式确立新产品研发内容，建立产品发展战略规划体系，提升公司持续创新能力。

4、在已通过 CMMI 3 体系认证的基础上，进一步规范软件开发模式和流程，提高软件开发效率，降低开发和维护成本。

三、募集资金投资项目将进一步增强公司的持续增长能力

公司的募集资金投资项目处于电信行业技术的前沿，符合行业发展方向，且有很大的市场需求。若募集资金项目能按时顺利实施，将有助于完善公司的产品线，增强公司在电信行业应用软件产品和公安行业应用软件产品解决方案领域的竞争力，提高公司的研发实力、服务水平及市场开拓能力，从而进一步提高公司的经营规模、盈利能力和抗风险能力。

四、发展目标

1、整体经营目标

公司预计 2009 年营业收入为 2.5 亿元。为实现公司的上述发展战略，公司计划在 2010 年、2011 年的营业收入年均较前一年增长 25%，到 2012 年营业收

入达到 4.9 亿元，其中，软件及技术服务收入超过 2.5 亿元，成为国内最具成长性的电信软件供应商和国内知名的公安行业软件供应商，并成为中国软件产业的骨干企业。

公司通过持续强化软件开发规范化、流程化管理，提高软件开发效率，降低软件开发和维护成本，提高软件产品成熟度，争取在 2012 年底通过 CMMI 5 级认证。

在海外市场开拓方面，公司将充分利用与国际知名 IT 公司已建立的良好合作关系，借助其全球网络渠道和经验，将公司的拳头产品推向海外电信服务市场，并逐步建立自己的海外销售及售后服务体系，计划到 2012 年，海外业务收入占到公司总收入的 10%以上。

2、近期主要业务经营目标

加快产品研发进度，快速响应、满足客户需求，缩短软件开发周期，加快新产品上市过程。公司正在研发的 ODS 支撑平台、事件营销软件、余额管理中心等都是应市场的需要而研发的，这些产品的面市将成为公司新的利润增长点。

加大技术研发投入，并与国际知名 IT 企业、国内著名高校及研究所进行技术合作，通过对前瞻性技术的研发，继续保持在国内同行业的领先优势，保证产品的国际先进水平。

在市场占有率方面，公司在稳固中国电信集团已有的战略客户的基础上，加速开拓中国联通市场，扩大国内市场份额，并适时进军海外市场。

五、发展规划

（一）业务发展规划

为实现公司发展战略和业务经营目标，公司将采用稳健的发展策略，实现公司业务持续稳步的增长。

公司将继续加大研发投入，始终保持技术领先优势；力争电信行业应用软件市场份额快速增长，公安行业应用软件市场份额保持稳定持续增长，积极开拓金融行业软件和技术服务市场；在业务领域上，公司将向行业价值链高端产品拓展，重点开拓高附加值、高可靠性的大型应用软件产品市场；公司将加强国内市场营销

销和客户服务网络建设，巩固市场地位，逐步形成公司品牌影响力；在海外市场的拓展上，充分利用本公司与国际知名 IT 公司已建立的良好合作关系，借助合作伙伴的全球网络渠道和经验，销售本公司的主导软件产品，逐步建立公司自己的海外市场销售和服务体系。

目前公司软件产品以电信、公安行业应用软件为主，待条件成熟时向其他领域延伸。

（二）人员扩充计划

高素质的人才团队是软件企业高效运营和可持续发展的根本保障，人力资源是公司最重要的资源，也是促进软件企业发展的最重要资本。公司将根据战略发展的需要，继续加强人才培养和人才储备，不断吸纳优秀人才，建立一支专业化并具有高度凝聚力和战斗力的团队。

公司计划通过两个渠道来扩充人才队伍，一是校园招聘，二是社会招聘，校园招聘是主要渠道。对于新进员工尤其是校园招聘的应届毕业生，公司实行“先培训、后上岗”制度，根据公司已制定的岗位任职资格和课程体系纲要，采取“专业知识培训+技能培训”相结合的方式，从公司文化、礼仪礼节到行业知识、专业知识、实操技能、开发规范等对员工进行多层次、全方位的培训，使新员工能快速融入公司的企业文化，较好地为公司服务。

预计到 2009 年底公司员工总数将达到 900 人，预计到 2012 年底员工总数将达到 1,600 人，公司将重点加强对技术和业务骨干的培养，完善激励、约束机制，优化人力资源配置，形成有利于企业发展的人才梯队，逐步形成一个凝聚人才、激励人才、创造人才的软环境。

（三）市场开发与营销计划

2008 年 10 月，公司成立联通事业部，利用我们在中国电信集团成功经验和模式以及良好的口碑，积极开拓中国联通集团市场，在 2009 年年初一举夺得重庆联通、广西联通两省的 BSS 系统的市场，奠定了本公司在中国联通集团的市场地位。在未来三年中，公司将继续完善营销体系建设，在国内重点区域增加营销服务网点，扩大市场覆盖面，提高产品渗透能力，同时积极开拓其它运营商市场和海外市场，确保市场份额的不断提升，努力实现公司经营目标。

公司将扩大营销队伍，提高营销人员的综合素质和服务意识，打造一支专业水准高、团队凝聚力强的营销队伍，公司计划对重点新产品在目前按行业/区域直接销售的基础上，还采用矩阵式覆盖方法，即面向客户的横向销售线和按产品划分的纵向销售线，提高产品知识转移效率，实现售前技术支持资源的共享和动态优化配置。

（四）收购兼并计划

公司将在适当地时候采取收购兼并等方式来拓宽自己的业务范围，快速进入某些新业务领域，实现扩张，提升规模效益。目前，公司尚未锁定明确的收购对象，也未签署任何与并购有关的实质性协议。

（五）再融资计划

本公司将根据未来业务发展和资本市场形势制定相应的再融资方案，利用股票、债券等多种融资工具，吸引战略投资，以利益最大化为前提，保证公司合理的资产负债结构以及良好的现金流量，为今后的快速发展提供充足的资金保障。

（六）发行人声明

本公司将在上市后通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

六、发展计划的假设条件及将面临的困难

（一）发展计划的假设条件

1、公司所处的国内及本地区政治局势、经济发展、宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，及没有对公司发展将会产生重大影响的不可抗力现象的发生；

2、国家产业政策不发生重大改变；

3、公司所在行业及领域的市场处于正常发展的状态下，没有出现重大的市场突变情形；

4、本次公开发行能顺利实现，募集资金能及时到位；

5、公司技术研发及开发新产品不遇到重大困难，业务所依赖的技术不面临重大替代。

（二）实施计划面临的主要困难

1、随着本公司业务的持续发展和规模的不断扩大，对于各种优秀人才的需求将日趋强烈，如何吸引和培养人才将成为本公司发展面临的主要问题。

2、根据市场需求和本公司的发展规划，2009 年及未来本公司将进行大规模的资金投入，如果本次发行不成功，将面临资金短缺的困难。

七、业务发展规划与现有业务的关系

公司业务发展规划与现有业务基本一致。现有业务为实现公司发展计划提供了坚实的基础和支持，发展计划是按照公司发展战略要求对现有业务的进一步发展、丰富和提升。通过业务发展规划的实施，公司将在软件新产品研发、软件成熟度、市场营销、人力资源扩充、海外市场开拓等方面均有较大幅度的提高，核心竞争能力显著增强，这将给公司带来新的利润增长点，产生更大的经济效益和社会效益，推动公司现有业务向更高层次迈进，全面实现公司的战略目标。

第十三节 其他重要事项

一、重要合同

截止本招股说明书签署之日，本公司已签署、尚未执行完毕、将对公司生产经营活动、财务状况和未来发展产生重要影响的合同如下：

（一）公司正在履行的重大借款合同

1、公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订授信协议、借款合同

2009年6月11日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《授信协议》（合同编号：2009年深字第0009955224号），招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行向公司提供金额为2,500万元的循环授信额度，授信期间为2009年6月17日至2010年6月17日。《授信协议》约定：双方原签有编号为2008年深字第0108955106号、2008年深字第0408955130号、2009年深字第0109955061号的《授信协议》，该授信协议项下叙做的具体业务尚有未清偿余额的，自动纳入本协议项下，直接占用本协议项下的授信额度。

公司以房屋为上述授信协议向招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行提供了抵押担保。公司以房屋作为抵押担保的详情请参见本招股说明书“第十三节 其他重要事项”之“一、（三）公司正在履行的抵押合同”。

上述《授信协议》项下发生的借款情况如下：

2009年6月23日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《借款合同》（合同编号：2009年深字第1009950001），招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行向公司提供1,000万元的短期借款，期限为2009年6月25日至2010年6月25日，借款用途为流动资金周转。

2009年9月17日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《借款合同》（合同编号：2009年深字第1009950002），招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行向公司提供1,000万元的短期借款，期限为2009年9月18日至2010年9月18日，借款用途为流动资金周转。

2、公司与深圳发展银行股份有限公司总行营业部签订国内保理业务合同

2009年6月29日，公司与深圳发展银行股份有限公司总行营业部签订《国内保理业务合同》（合同编号：深发总营保理字第20081222001号），深圳发展银行股份有限公司总行营业部向发行人提供应收账款保理业务，保理额度为3,000万元，额度有效期为2009年6月26日至2010年6月25日。

3、公司与杭州银行股份有限公司深圳分行签订授信协议、借款合同

2009年9月17日，公司与杭州银行股份有限公司深圳分行签订了《综合授信额度合同》（合同编号：2009SC000003732），杭州银行股份有限公司深圳分行向公司提供金额为5,000万元的综合授信额度，授信期间为2009年8月24日至2010年8月24日。

上述《授信协议》项下发生的借款情况如下：

2009年9月17日，公司与杭州银行股份有限公司深圳分行签订《借款合同》（合同编号：093C110200900125），杭州银行股份有限公司深圳分行向公司提供2,000万元的短期借款，期限为2009年9月17日至2010年9月17日，借款用途为：用于主营业务有关的新技术和产品的研发、制造和配套计算机软、硬件产品的采购。

4、公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订国内保理业务合同

2009年9月29日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《国内保理业务合同》（无追索权公开型，合同编号：2009年深字第6009956028号），招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行向发行人提供应收账款保理业务，保理额度为900万元，额度有效期为2009年9月29日至2010年3月。

（二）公司正在履行的重大购销合同

1、2007年11月，公司与中国电信集团公司、中国电信股份有限公司签订《中国电信2007年第三批IT设备集中采购设备采购合同》，公司向中国电信集团公司和中国电信股份有限公司出售用于中国电信2007年第三批IT设备集中采购各工程的设备、技术文件和服务，总价款为25,292,515.00元。

2、2008年4月，公司与中国电信集团公司、中国电信股份有限公司签订《中国电信2008年第一批IT设备集中采购（硬件部分）设备采购合同》，公司向中国电信集团公司、中国电信股份有限公司销售总金额为26,268,763.00元的设备、技术文件和服务。

3、2008年7月，公司与中国电信股份有限公司安徽分公司签订《全业务技术支持（计费结算域、CRM域和ODS域）应用软件合同书》，公司向中国电信股份有限公司安徽分公司销售总金额为17,070,721.00元的中国电信股份有限公司安徽分公司安徽电信全业务技术支持计费结算域、全业务技术支持CRM域、全业务技术支持ODS域等应用软件及实施服务。

4、2008年8月，公司与中国电信股份有限公司签订《中国电信2008年第二批IT设备集中采购设备及相关服务采购合同》，公司向中国电信股份有限公司销售总金额为21,565,247.00元的设备、技术文件和服务。

5、2008年8月，公司与中国电信集团西藏分公司签订《中国电信集团西藏分公司全业务支撑CRM系统软件开发协议》，公司向中国电信集团西藏分公司出售相关应用软件的版权、技术文件等并提供服务和培训，总价款为5,000,000元。

6、2008年8月，公司与中国电信集团西藏分公司签订《中国电信集团西藏分公司全业务支撑综合计费系统软件开发协议》，公司向中国电信集团西藏分公司出售相关应用软件的版权、技术文件等并提供服务和培训，总价款为5,000,000元。

7、2008年11月，公司与中国电信股份有限公司签订《中国电信2008年第四批IT设备集中采购设备及相关服务采购合同》，公司向中国电信股份有限公司销售总金额为8,730,426.00元的设备、技术文件和服务。

8、2009年4月，公司与中国联通网络通信有限公司签订《中国联通2009年新一代业务支持系统（BSS）广西工程委托开发应用软件及服务合同》，向中国联通网络通信有限公司交付应用软件，提供相关的培训、技术服务和保修，总价款为6,951,000.00元。

9、2009年4月，公司与中国电信股份有限公司、中捷通信有限公司签订《中国电信2009年第一批IT设备集中采购（常规项目）设备及相关服务采购合同》，向中国电信股份有限公司、中捷通信有限公司出售用于最终用户中国电信2009年第一批IT集采（常规项目）（硬件）各工程项目的设备、技术文件和服务，总价款为12,698,714.08元。

10、2009年5月，公司与佳杰科技（上海）有限公司签订《订购惠普设备框架协议》，向佳杰科技（上海）有限公司订购HP硬件产品，总价款为7,310,500.00元。

11、2009年6月，公司与中国电子口岸数据中心深圳分中心签订《深圳海关储存系统升级改造工程项目合同书》，向中国电子口岸数据中心深圳分中心提供深圳海关存储系统升级改造工程项目和伴随服务，并补修缺陷，总价款为5,251,454.00元。

12、2009年7月，公司与中国电信集团公司西藏分公司签订了《中国电信集团公司西藏分公司CRM系统优化与升级项目软件开发协议》，向中国电信集团西藏分公司出售相关应用程序的版权、技术文件等并提供服务和培训，总价款为5,190,000元。

13、2009年8月，公司与中国电信股份有限公司湖北分公司签订了《湖北电信OCS二期建设工程合同》，公司承接中国电信股份有限公司湖北分公司OCS二期建设工程，并提供服务和培训，总价款为5,270,000元。

14、2009年8月，公司与上海市公安局交通警察总队签订了《公安交通指挥调度、事故应急处理智能化系统建设合同》，公司向上海市公安局交通警察总队出售公安交通指挥调度、事故应急处理智能化信息系统及其附属产品，并提供保修和维护服务，总价款为10,700,000元。

15、2009年9月，公司与中国电信集团公司安徽网络资产分公司签订了《软件开发项目合同书》，公司为中国电信集团公司安徽网络资产分公司开发综合计费三期（日账数据质量提升、三日出账、空中充值）、OCS二期扩容、CRM四期（快速受理）、EDW四期（企业门户、移动分析）等改造软件，并实施相关服务，总价款为16,851,824.00元。

（三）公司正在履行的抵押合同

2009年6月11日，公司与招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行签订《最高额抵押合同》（合同编号：0009955224号），为双方于同日签订的《授信协议》（合同编号：2009年深字第0009955224号）向招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行提供最高额抵押担保，抵押担保期限一年。抵押物为发行人位于深圳市南山区高新区科苑路东白石路北高新技术工业村T-3厂房T3B3-a号房屋和T3B3-b号房屋（房地产证号为4000326354和4000326356），房屋价值分别为2,080,016.77元和3,036,730.63元，抵押担保的主债权本金的最高限额为5,116,747.40元。

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对外担保事项。

三、其他重要事项

1、本公司的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司不涉及重大诉讼或仲裁事项。

2、本公司股东的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司股东陈友、陈鲁康、李谦益、谢晓宾、吴志东、杨文庆、李堃、王怀东、天泽投资不涉及重大诉讼或仲裁事项。

3、本公司控股子公司的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司控股子公司上海天缘迪柯不涉及重大诉讼或仲裁事项。

4、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的重大诉讼或仲裁事项及刑事诉讼事项

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不涉及重大诉讼或仲裁事项，也不存在刑事诉讼事项。

5、本公司股东的重大违法行为

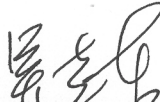
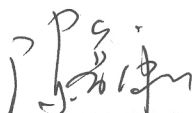
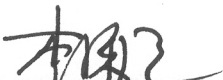
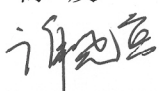
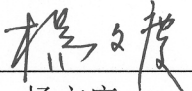
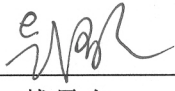
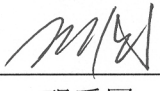
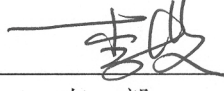
截至本招股说明书签署日，本公司股东在最近三年内不存在重大违法行为。

第十四节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

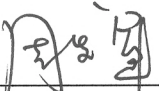
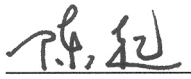
全体董事、监事、高级管理人员声明

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法律责任。

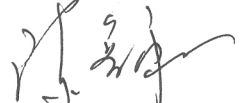
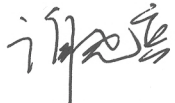
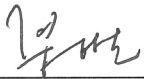
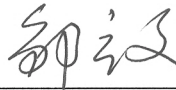
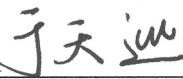
全体董事签字：

 陈友	 吴志东	 陈鲁康	 李谦益
 谢晓宾	 杨文庆	 魏 丽	
 戴昌久	 邓爱国	 李 毅	 周俊祥

全体监事签字：

 周发军	 陈 起	 莫 波

全体高级管理人员签字：

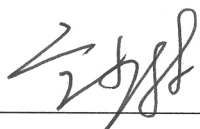
 陈友	 陈鲁康	 李谦益	 谢晓宾
 魏 丽	 汪东升	 梁林志	 邹立文
			 于天巡

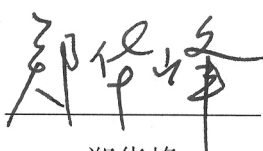
深圳天源迪科信息技术股份有限公司

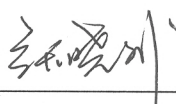
2009年12月2日

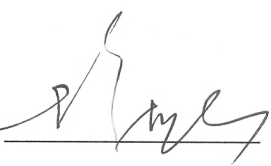
保荐人（主承销商）声明

本公司已经对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

法定代表人： 
宫少林

保荐代表人： 
郑华峰


张晓斌

项目协办人： 
彭德强



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书, 确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾处。本所及经办律师对发行人在招股说明书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、完整性承担相应的法律责任。

经办律师:

武建设

武建设

徐芝敏

徐芝敏

律师事务所负责人:

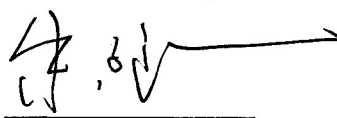
张绪生



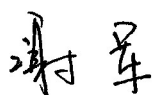
审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本所出具的审计报告、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。

经办会计师:

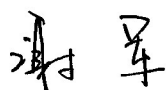


朱子武



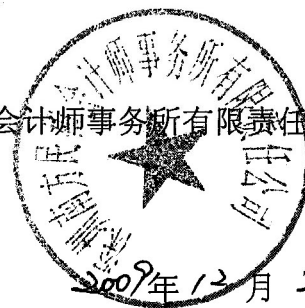
谢军

会计师事务所负责人:



谢军

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司

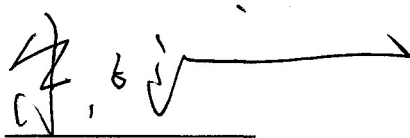


2009年12月2日

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，确认招股说明书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。

经办会计师：



朱子武



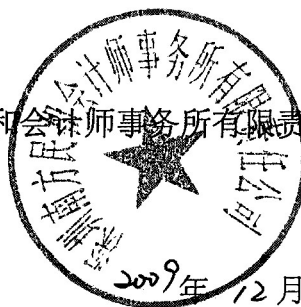
谢军

会计师事务所负责人：



谢军

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司



2009年12月2日

第十五节 附件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文书,该等文书也在指定网站上披露,具体如下:

一、附件

投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件,具体如下:

- (一) 发行保荐书(附:发行人成长性专项意见)及发行保荐工作报告;
- (二) 发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见;
- (三) 公司股东对招股说明书的确认意见;
- (四) 财务报表及审计报告;
- (五) 内部控制鉴证报告;
- (六) 经注册会计师核验的非经常性损益明细表;
- (七) 法律意见书及律师工作报告;
- (八) 公司章程(草案);
- (九) 中国证监会核准本次发行的文件;
- (十) 其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点及时间

(一) 深圳天源迪科信息技术股份有限公司

住所: 深圳市高新区南区市高新技术工业村 T3 栋 B3 楼

联系人: 于天巡

电话: 0755-26745611

传真: 0755-26745600

(二) 招商证券股份有限公司

地址: 深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 41 层

联系人：郑华峰、张晓斌、彭德强、刘丽华、刘兴德、孙越、康广萍

电话：0755-82943666

传真：0755-82943121

（三）查阅时间

本次股票发行期内工作日：上午 8:30～11:30，下午 13:30～17:00。

（四）招股说明书查阅网址

深圳证券交易所网站：www.cninfo.com.cn