

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。

上海天玑科技股份有限公司

Shanghai DragonNet Technology Co., Ltd.

（注册地址：上海市青浦区金泽镇练西路 2725 号）



首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书 （申报稿）

声明：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）



安信证券股份有限公司

Essence Securities Co., Ltd.

（深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元）

本次发行概况

发行股票类型：人民币普通股（A股）
每股面值：人民币 1.00 元
预计发行日期：【】年【】月【】日
发行后总股本：6,700 万股
拟发行股数：1,700 万股
每股发行价格：人民币【】元
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限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺：

公司控股股东陆文雄，和全部股份受让自控股股东的股东彭玉龙、张峰、宣治、纪鹏、赵永齐承诺：自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其现持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东陈宏科、姜蓓蓓、楼晔承诺：本人受让自控股股东的股份 423,200 股、1,000,000 股、1,000,000 股股份自股票上市之日起 36 个月内，其余所持有的股份自股票上市之日起 24 个月内，不转让或者委托他人管理在本次发行前本人持有的该部分股份，也不由公司回购该部分股份。

公司其余 22 名股东承诺：自公司股票上市之日起 24 个月内，不转让或者委托他人管理其现持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

作为公司董事、监事或高级管理人员的陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓、丁毅、周全、陆廷洁还承诺：在前述承诺期限届满后的任职期内每年转让的公司股份不超过各自能够转让部分的 25%，且在离职后的半年内不转让各自所持的公司股份。

保荐人（主承销商）：安信证券股份有限公司

招股说明书签署日期：【】年【】月【】日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、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作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

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

重 大 事 项 提 示

一、公司控股股东陆文雄，和全部股份受让自控股股东的股东彭玉龙、张峰、宣治、纪鹏、赵永齐承诺：自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其现持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。公司股东陈宏科、姜蓓蓓、楼晔承诺：本人受让自控股股东的股份 423,200 股、1,000,000 股、1,000,000 股股份自股票上市之日起 36 个月内，其余所持有的股份自股票上市之日起 24 个月内，不转让或者委托他人管理在本次发行前本人持有的该部分股份，也不由公司回购该部分股份。公司其余 22 名股东承诺：自公司股票上市之日起 24 个月内，不转让或者委托他人管理其现持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。作为公司董事、监事或高级管理人员的陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓、丁毅、周全、陆廷洁还承诺：在前述承诺期限届满后的任职期内每年转让的公司股份不超过各自能够转让部分的 25%，且在离职后的半年内不转让各自所持的公司股份。

二、公司自 2002 年起注册地变更为上海市青浦区，故经主管税务机关认定后，公司自 2003 年起按核定征收方式征收企业所得税。经发行人书面申请，2008 年 1 月，发行人主管税务机关上海市青浦区国家税务局第十三税务所出具了沪国税青十三（2008）000004 号《取消核定征收通知书》，将发行人所得税征收方式变更为查账征收。

公司已于 2010 年 4 月按 33% 的税率补缴了 2007 年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的企业所得税款。上海市青浦区国家税务局、上海市地方税务局青浦分局于 2010 年 4 月 15 日出具了关于上海天玑科技股份有限公司补缴 2007 年度企业所得税情况的《证明》全文如下：

“上海天玑科技股份有限公司（原上海天玑科技有限责任公司）成立于 2001 年 10 月，属我局管辖内的私营企业。根据沪地税四〔1995〕11 号文及沪地税所一便发〔2003〕1 号文的规定对上海天玑科技有限责任公司 2007 年度按照核定征收方式征收企业所得税，2008 年度改为按查账征收方式征收企业所得税。查账征收和核定征收是对企业所得税征收管理的二种方式。该公司 2007 年度利润

总额 26,119,667.94 元，经企业申请按查账征收方式自行调整，调整后应纳税所得额 26,461,107.79 元，适用税率 33%，应纳税所得额 8,732,165.57 元，实际已缴纳所得税款 8,732,165.57 元。该公司自 2007 年 1 月 1 日至本证明出具之日，依法向税务主管机关进行了纳税申报及税款缴纳。没有偷税、漏税、欠缴税款的现象，没有因违反税收有关法律、法规及规范性文件而受到行政处罚的情况。”

报告期内，公司已按查账征收方式计算并依法足额缴纳了企业所得税，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，符合发行人的实际经营情况。会计师已对发行人 2007 年—2009 年的财务状况出具了标准无保留意见的《审计报告》。因此，发行人符合《创业板首发办法》第二十条的规定。

目前，公司不存在补缴税款的风险。并且，为避免公司在 2006 年度以前及控股子公司杭州天玑在 2007 年度、南京天玑在 2006 年度和 2007 年度因核定征收企业所得税情况而在将来可能产生的补缴税款责任以及由此给发行人带来的损失，公司控股股东陆文雄承诺：“若税务主管机关认定天玑科技及/或其子公司杭州天玑、南京天玑因上述核定征收事宜需按税务主管机关认定的税率补缴企业所得税的，则该等需由天玑科技及/或其子公司补缴的企业所得税款将全部由本人予以承担，以现金方式交付给天玑科技及/或其子公司用于补缴税款。”

公司对内部控制制度进行了整改和完善，建立和健全了公司管理和决策、财务、内审、业务、投资方面的相应内控制度并得到有效运行，因此目前公司的内部控制制度较为完善。以前期间的核定征收对公司会计基础工作规范性未产生不利影响。

三、根据公司 2009 年第三次临时股东大会决议，本公司在首次公开发行人民币普通股（A 股）前的滚存利润由公司股票发行后新老股东共享。

四、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

（一）公司收入对电信行业依赖较大的风险

2009 年度、2008 年度和 2007 年度，公司来自电信行业的收入占营业总收入的比例分别为 46.48%、54.14%和 55.66%，公司对电信行业的依赖程度较高。随着电信行业数据中心 IT 基础设施规模的进一步增加，未来几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业发生不可预测的不利变

化或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降,都将对公司的盈利能力产生较大不利的影响。

面对激烈的市场竞争和客户个性化、快捷、高效的通信需求,各电信运营商不断更新和新增设备的趋势短期内不会改变。据工业和信息化部公布的数据,国内三大电信运营商计划于2009年投资1,700亿元用于3G网络建设,2009至2011年3G建设投资规模预计达到约4,000亿元。

报告期内,公司收入来自金融、政府、制造业等非电信行业的比重也占一定比例,其中2009年度、2008年度和2007年度非电信行业营业收入占营业总收入的比例分别为53.52%、45.86%和44.34%。尽管如此,公司依然面临电信行业未来发生不可预测不利变化而对公司盈利能力产生不利影响的风险。

(二) 规模较小、抗风险能力较弱

公司2007年、2008年及2009年,营业收入分别为6,667.79万元、9,282.14万元和12,971.09万元,净利润分别为2,027.47万元、2,145.24万元和3,019.58万元,经营活动现金流量净额分别为1,274.64万元、1,836.40万元和3,756.05万元。虽然经过多年发展,公司的经营规模有了较快的增长,并且盈利能力也较强,但2009年末,发行人资产总额为12,525.43万元,净资产为7,218.93万元,与国际知名公司相比,公司的生产经营规模较小,存在抗风险能力较弱的风险。

(三) 发行人所处行业竞争激烈的风险

随着用户对数据中心IT基础设施服务的需求越来越多,行业的新进竞争者逐渐增多,由此导致公司所处行业竞争加剧。目前,公司面临原厂商(数据中心设备制造商)、中间商(数据中心设备销售代理商)、其他第三方服务商(既不是数据中心设备制造商、也不是数据中心设备销售代理商,只提供数据中心维护保养业务的公司)所带来的竞争。未来公司面临的竞争对手在数量上可能会有所增加,而且竞争对手的规模、实力也会不断提高,行业竞争压力增大,但是整体市场容量也以较快的速度扩大,使得公司具备获取更大市场份额的机会。

(四) 客户对第三方服务商不认同的风险

公司的服务为第三方服务,虽然在全球和欧美IT市场,数据中心IT基础设施的第三方服务已被客户广泛接受,在全球IT服务市场领先的前七家IT服务公司中就有三家第三方服务公司(包括埃森哲、CSC和Unisys);但在国内由于

数据中心 IT 基础设施第三方服务还处于初级阶段，客户尚未对第三方服务商有深刻的认识，目前国内很多数据中心使用方依然选择了原厂商的服务。因此，客户对数据中心 IT 基础设施第三方服务还有一个逐渐认识的过程，但是，随着公司 IT 服务的性价比优势、在异构环境中的一站式服务等优势被更多行业和客户所接受，公司的发展速度将会进一步加快。

上述风险都将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注“第四节 风险因素”中关于上述风险的描述。

目 录

本次发行概况	1
发行人声明	2
重 大 事 项 提 示	3
目 录	7
第一节 释 义	12
第二节 概 览	17
一、发行人简介	17
二、发行人控股股东及实际控制人简介	18
三、发行人主要财务数据	18
四、本次发行情况	19
五、募集资金投向简介	19
六、核心竞争优势	20
第三节 本次发行概况	22
一、发行人概况	22
二、本次发行基本情况	22
三、本次发行的其他有关当事人	23
四、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系	24
五、与本次发行上市有关的重要日期	24
第四节 风险因素	26
一、公司收入对电信行业依赖较大的风险	26
二、规模小、抗风险能力弱的风险	27
三、行业竞争激烈	28
四、客户对第三方服务商不认同的风险	28
五、技术风险	28
六、人力资源风险	28
七、投资项目的市场风险	29
八、核定征收方式缴纳企业所得税对会计基础工作规范性影响以及补 缴税款的风险	30

九、公司经营模式被效仿的风险.....	32
十、应收账款风险.....	32
十一、存货风险.....	33
十二、高速成长过程中的管理风险.....	33
十三、新增固定资产折旧对公司业绩增长造成的风险.....	33
十四、净资产收益率下降的风险.....	34
十五、国内 IT 服务行业标准延迟推出的风险.....	34
十六、实际控制人持股比例低可能导致控制权变化的风险.....	34
第五节 发行人基本情况	36
一、发行人改制重组及设立情况.....	36
二、发行人“五分开”情况及独立经营能力	40
三、发行人设立以来的重大资产重组情况.....	42
四、发行人组织结构.....	45
五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况 ...	62
六、发行人股本及股东情况.....	63
七、发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东 数量超过二百人等情况.....	75
八、员工及其社会保障情况.....	75
九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级 管理人员作出的重要承诺及其履行情况.....	77
第六节 业务与技术	79
一、公司主营业务、主要服务及设立以来的变化情况.....	79
二、本公司所处行业的基本情况.....	86
三、公司在行业中的竞争地位.....	103
四、公司主营业务的具体情况.....	117
五、与公司业务相关的主要固定资产及无形资产.....	143
六、特许经营权.....	146
七、公司的技术.....	146
八、境外生产经营情况.....	162
第七节 同业竞争与关联交易	164

一、同业竞争.....	164
二、关联方及关联关系.....	165
三、关联交易.....	171
四、规范关联交易的制度安排.....	176
五、关联交易程序的合法性及独立董事对关联交易的意见.....	178
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	179
一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介.....	179
二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持股情况.....	185
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他对外投资情况.....	186
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入以及所享受的其他待遇和退休金计划等情况.....	186
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司及子公司以外的其他单位任职情况.....	187
六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间的亲属关系.....	187
七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议及承诺.....	188
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	188
九、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况.....	188
第九节 公司治理	190
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	190
二、发行人最近三年违法违规行为情况.....	193
三、发行人最近三年资金占用和对外担保情况.....	193
四、内部控制制度.....	194
五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排，决策权限及程序等规定及最近三年的执行情况.....	194
六、发行人投资者权益保护的情况.....	197
第十节 财务会计信息与管理层分析	200
一、最近三年经审计的财务报表.....	200
二、审计意见.....	209

三、财务报表编制的基础、合并报表范围及变化情况.....	209
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....	211
五、报告期内适用的主要税种税率和享受的税收优惠.....	227
六、分部信息.....	237
七、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	241
八、报告期内的主要财务指标.....	243
九、资产评估情况.....	244
十、股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性.....	245
十一、财务状况分析.....	246
十二、盈利能力分析.....	266
十三、现金流量的分析.....	287
十四、资本性支出分析.....	292
十五、目前已存在的重大担保、诉讼、其他或有事项和重大日后事项 对公司财务状况、盈利能力及持续经营的影响.....	292
十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	294
十七、股利分配政策.....	296
第十一节 募集资金运用	298
一、募集资金运用的一般情况.....	298
二、募集资金投向与公司主营业务的关系.....	300
三、募集资金投资项目的具体情况.....	303
四、固定资产大幅增加与公司业务发展的配比关系.....	336
第十二节 未来发展与规划	339
一、发行当年和未来三年的发展计划及发展目标.....	339
二、公司拟定上述计划的假设条件.....	347
三、公司实现上述计划面临的主要困难.....	347
四、公司实现上述计划拟采用的方式和途径.....	348
五、发展计划与现有业务的关系.....	348
六、本次公开发行对于公司实现上述目标的作用及在增强公司成长性和 自主创新方面的影响.....	349
第十三节 其他重要事项	351

一、重大合同.....	351
二、对外担保情况.....	353
三、重大诉讼或仲裁事项.....	353
第十四节 有关声明	354
第十五节 备查文件	360
一、备查文件.....	360
二、查阅地点、时间.....	361
三、信息披露网址.....	361

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：

一、一般释义

发行人、本公司、公司、指	上海天玑科技股份有限公司
天玑科技	
天玑有限	指 上海天玑科技有限责任公司，系公司的前身
上海天玑	指 上海天玑信息技术服务有限公司，系公司全资子公司
杭州天玑	指 杭州天玑信息技术有限公司，系公司全资子公司
南京天玑	指 南京天玑科技有限责任公司，系公司全资子公司
力克数码	指 上海力克数码科技有限公司，系公司全资子公司
沈阳天玑	指 沈阳天玑开阳科技有限公司，系公司全资子公司
武汉天玑	指 武汉天玑科技有限责任公司，系公司全资子公司
极品数据	指 Top Data Systems, Inc.，极品数据系统公司（美国），系公司全资子公司
香港德隆	指 德隆网络有限公司
天玑信息	指 天玑信息技术（上海）有限公司
IBM	指 International Business Machines Corporation，即国际商业机器公司
HP	指 Hewlett-Packard Company，即惠普公司
CISCO	指 Cisco Systems, Inc.，即思科公司
SUN	指 Sun Micro Systems, Inc.，即太阳公司
EMC	指 EMC Corporation，即美国EMC公司，著名的存储设备供应商
IDC	指 International Data Corporation，即国际数据公司，全球著名的信息技术、电信行业和消费科技市场咨询、顾问和活动服务专业提供商
CCID、赛迪顾问、赛迪	指 赛迪顾问股份有限公司，是中国规模较大、专业能力较强的咨询顾问企业

CCW	指	北京时代计世资讯有限公司，是中国规模较大、专业能力较强的咨询顾问企业
中国移动	指	中国移动通信集团公司
中国电信	指	中国电信集团公司
中国联通	指	中国联合网络通信集团有限公司
中国网通	指	中国网络通信集团公司
保荐机构、主承销商	指	安信证券股份有限公司
发行人律师	指	上海市锦天城律师事务所
发行人会计师、立信会计	指	立信会计师事务所有限公司
《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	公司现行的公司章程
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
本次发行	指	公司本次公开发行 1,700 万股人民币普通股的行为
报告期	指	2007 年、2008 年、2009 年
最近三年	指	2007 年、2008 年、2009 年
元	指	人民币元

二、专业术语

IT	指	Information Technology，即信息技术，包含现代计算机、网络、通讯等信息领域的技术
IT 基础设施	指	构建信息系统应用的基础，主要包括硬件设备（服务器、存储、网络设备、个人计算机、打印机等）、基础软件（操作系统、数据库、系统管理软件、中间件、网络安全软件等）等
IT 异构环境	指	由不同厂家的设备运行不同的操作系统以及不完全兼容的互连协议组成的 IT 基础设施环境

IT 基础设施第三方服务	指	由非原厂商提供的，针对多品牌产品的 IT 基础设施服务
专业第三方服务提供商	指	服务营业收入占公司总体营业收入比例超过 50%的服务提供商
IT 支持与维护服务	指	在用户购买 IT 产品后，帮助用户正确使用，排除 IT 产品故障，保障其功效正常发挥的服务。包括承诺的产品保修期内的厂商服务和保修期后的延展收费服务。主要涉及的产品包括计算机硬件、计算机软件和网络设备
IT 外包服务	指	利用 IT 系统来帮助用户完成某项流程或任务，支持自身目标实现的服务集合
IT 专业服务	指	针对数据中心 IT 基础设施的专业咨询和技术实施服务。包括：为数据中心提供 IT 基础设施的系统咨询、系统设计、系统评估等专业咨询服务和系统调优、设备配置、设备升级、设备搬迁等技术实施服务
数据中心	指	指用来存放和运行中央计算机系统和网络、存储等相关设备的专用场所。通常数据中心包含冗余备用电源、冗余数据通信设施、环境控制设施（空调、灭火）安全设施和 IT 基础设施等
NOC	指	Network Operation Center，即网络化运维中心。指集中监控大型网络、计算机等 IT 基础设施的场所
ITIL	指	IT Infrastructure Library，即信息技术基础架构库，是英国国家计算机和电信局（Central Computer and Telecommunications Agency）于 20 世纪 80 年代末开发的一套 IT 服务管理标准库
ISO9001	指	ISO9000 族标准中的一组质量管理体系核心标准之一，用于证实组织具有提供满足顾客要求和适

		用法规要求的产品的能力
ISO20000	指	第一个专门为 IT 服务管理制定的国际标准，它具体规定了行业向企业及其顾客有效地提供服务的、一体化的管理过程
ITSM	指	IT Service Management，即 IT 服务管理，是一套帮助企业对 IT 系统的规划、研发、实施和运营进行管理的高质量方法，是全球领先的、为企业解决 IT 部门机制转变的一套行之有效的理论体系
UNIX	指	是一个强大的多用户、多任务操作系统，支持多种处理器架构
XML	指	Extensible Markup Language，可扩展标记语言，由 W3C（万维网联盟）定义的一种计算机语言，专用于数据的表示和存储
SNMP	指	Simple Network Management Protocol，简单网络管理协议
HAAS	指	Hardware-as-a-Service，是供应商将开发环境、生产环境等硬件资源以服务形式提供给用户的商业模式，用户只需支付硬件使用费
SAAS	指	Software-as-a-Service，是基于互联网提供软件服务的商业，用户只需支付软件功能使用费
SAN	指	Storage Area Network，存储局域网络
虚拟化技术	指	操作系统或应用软件在虚拟的计算设备上而不是在物理的计算机设备上运行。虚拟化技术可以提高硬件的利用率，简化软件的重新配置过程
云计算技术	指	分布式计算技术的一种，是透过网络将庞大的计算处理程序自动分拆成无数个较小的子程序，再交由多部服务器所组成的庞大系统经搜寻、计算分析之后将处理结果回传给用户。透过这项技

术，网络服务提供者可以在数秒之内，达成处理数以千万计甚至亿计的信息，达到和“超级计算机”同样强大的计算效能

容灾系统 指 在相隔较远的异地，建立两套或多套功能相同的IT 系统作为备份，当一处系统因意外（如火灾、地震等）停止工作时，整个应用系统可以切换到另一处，使得该系统功能可以继续正常工作

本招股说明书中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。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

公司名称： 上海天玑科技股份有限公司

英文名称： Shanghai DragonNet Technology Co., Ltd.

注册资本： 50,000,000 元

法定代表人： 陆文雄

注册地址： 上海市青浦区金泽镇练西路 2725 号

天玑科技是由天玑有限整体变更而来。天玑有限成立于 2001 年 10 月 24 日。2009 年 6 月 17 日，天玑有限全体股东召开创立大会，决定将天玑有限整体变更为天玑科技，2009 年 6 月 24 日，上海市工商行政管理局核准了变更登记。

公司的经营范围为：计算机软硬件开发、销售，系统集成、通讯设备（不含无线）的销售，提供相关的技术咨询、服务，从事货物和技术的进出口业务（涉及许可经营的凭许可证经营）。

公司主营业务是针对政府和企事业单位数据中心 IT 基础设施的第三方服务，具体的服务内容包括：数据中心 IT 基础设施的 IT 支持与维护服务，IT 专业服务，IT 外包服务。2007 年、2008 年和 2009 年，公司营业收入的复合增长率为 39.48%。

公司提供的服务主要面向政府机构及大中型企事业单位，凭借自主开发的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具，提供远程服务和现场服务相结合的全面 IT 基础设施运维服务以及整体 IT 基础设施外包服务，帮助客户降低 IT 成本，提升客户 IT 系统的整体成效。

公司在数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中，是排名第一的专业服务提供商，拥有良好的行业地位。在 CCW 举办的 2009 年中国 IT 用户满意度大会上，天玑科技荣获“IT 运维支持服务用户满意度第一（国内品牌）”的荣誉称号。多年来，公司客户数量以接近 80%的复合增长率增长，且老客户保有率接近 100%。

二、发行人控股股东及实际控制人简介

发行人控股股东及实际控制人为陆文雄，简介如下：

陆文雄，男，中国国籍，拥有新西兰无限期永久居民签证，身份证号码：31010519670627xxxx，1967年6月出生，大学本科学历。公司董事长。1989年上海交通大学无线电技术专业毕业；1989年—1996年，上海贝尔电话设备制造有限公司移动部全国营销总监；1997年—2001年，中国惠普有限公司电信行业销售副总经理；2001年，天玑有限设立时为其创始人之一，2003年成为天玑有限控股股东、实际控制人，并担任法定代表人。

公司的控股股东及实际控制人最近三年内未发生变化。

三、发行人主要财务数据

以下财务数据摘自立信会计出具的信会师报字（2010）第20056号《审计报告》或者根据其中相关数据计算得出。

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
资产总额	125,254,252.92	89,234,224.96	65,580,138.82
流动资产	102,387,794.82	69,661,225.24	61,602,686.50
负债总额	53,064,959.92	30,606,349.57	26,119,129.46
流动负债	53,064,959.92	30,606,349.57	26,119,129.46
归属于母公司所有者权益	72,189,293.00	58,627,875.39	39,082,063.97
少数股东权益	--	--	378,945.39

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	129,710,890.03	92,821,382.89	66,677,869.26
营业利润	32,086,958.74	22,564,878.62	26,048,937.91
利润总额	34,982,989.92	24,361,025.45	29,399,236.40
净利润	30,195,755.58	21,452,376.03	20,274,661.57
归属于母公司所有者的净利润	30,195,755.58	21,637,352.22	19,315,280.20

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	37,560,538.64	18,364,023.31	12,746,354.36
投资活动产生的现金流量净额	-6,594,688.82	-13,634,639.79	-4,828,614.03
筹资活动产生的现金流量净额	-4,222,487.51	5,115,666.69	-8,468,692.55
现金及现金等价物净增额	26,741,929.86	9,845,050.21	-550,952.22

（四）发行人主要财务指标

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率	1.93	2.28	2.36
速动比率	1.66	1.89	2.01
资产负债率（母公司）	42.77%	29.81%	36.54%
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率（次）	5.32	3.86	4.00
存货周转率（次）	3.96	3.08	3.39
息税折旧摊销前利润（万元）	3,755.97	2,586.23	3,014.07
归属母公司所有者的净利润（万元）	3,019.58	2,163.74	1,931.53
扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润（万元）	2,771.46	2,013.26	1,673.59
利息保障倍数	75.83	84.20	--
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.75	1.22	0.85
每股净现金流量（元/股）	0.53	0.66	-0.04
每股净资产（元）	1.44	3.91	2.63

四、本次发行情况

发行股票种类：人民币普通股（A 股）
 每股面值：1.00 元
 拟发行数量：1,700 万股，占发行后总股本的 25.37%
 每股发行价：【】元
 发行方式：包括但不限于采用网下询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
 发行对象：中国证监会和深交所认可的符合《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

五、募集资金投向简介

本次发行所募集资金将投向以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	建设期	项目审批备案情况
1.	IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目	6,500	三年	沪经信备（2009）210号
2.	IT管理外包服务项目	3,400	三年	沪经信备（2009）209号
3.	智能数据中心服务项目	3,100	三年	沪经信备（2009）205号
4.	其他与主营业务相关的营运资金	【】	【】	【】

本次募集资金拟投资的四个项目均围绕公司主营业务及未来三年的业务发展目标开展，项目实施后，公司服务网络的覆盖区域将迅速扩大，备件保障能力大大增强，服务能力将进一步得到提升。

本次发行募集资金将按以上项目排列顺序安排实施，若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决。

六、核心竞争优势

公司核心竞争优势简述如下：

核心竞争优势	具体表现
创新商业模式优势	➤ 专业第三方服务模式契合中国数据中心异构环境： 公司坚持多平台一站式的服务模式，不断自主开发中国数据中心异构环境所需要的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具，业务不依赖任何一家产品原厂商，从而在服务内容的广度和深度上达到了新的高度。同时使得公司能够客观地给客户提出解决方案，从而获得了客户的广泛认同； ➤ 长期合作服务模式增强客户满意度和粘性： 公司与客户的关系从传统的一次性交易关系转变为新型的长期合作伙伴关系，不断提高客户的满意度，整体客户保有率接近 100%。随着公司服务形象的提升，公司的服务口碑得到了广泛的传播，公司的客户数量快速增长。公司客户数量年复合增长率达到 80%。公司整体收入稳定、可预期，并具有累加效应； ➤ 服务业务具备较强的延展性，能不断挖掘客户的潜在需求： 公司在已有客户中不断推广新的产品和服务。例如当公司承担了数据中心 IT 基础设施管理服务外包后，对客户的 IT 基础设施非常了解，可以根据客户需要提供升级改造的咨询和技术实施服务、容灾中心的实施服务等 IT 专业服务，以及 IT 基础设施的支持与维护服务等各种服务。
专业服务体系优势	➤ 公司建立了符合中高端企业级客户要求的标准化服务流程和完善的的服务体系，自主研发的 ITSM 服务流程管理系统，能够及时响应客户的服务需求，对所涉及到的人员，技术流程等多种服务资源进行全面、精准、高效的管理； ➤ 公司拥有经验丰富的专业服务团队，建立了完善的客户满意度评估和服务保障机制，拥有 7×24 小时全天候运作的 800/400 呼叫中心，能够促使服务实施质量不断提升。

高新技术优势	➤ 公司围绕行业发展的最新趋势，通过自主研发，已获得 8 项计算机软件著作权登记证书、34 项核心技术，公司的软件产品及核心技术已大量应用于向客户提供的服务中，大大增强了公司的业务整合能力和满足客户特殊需求的能力； ➤ 截至 2009 年 12 月 31 日，公司拥有技术人员及研发人员 187 名。公司已形成完善的技术创新体系和服务体系，具有持续创新和发展的能力。
管理团队优势	➤ 公司管理团队拥有良好的教育背景，公司的管理层及核心技术人员大多来自 HP、IBM 等知名原厂商，具有丰富的行业工作经验。其中 9 人拥有硕士或博士学位、5 人拥有海外工作经历。公司独立董事陈杰平、严义坝、朱范予分别为行业著名专家和学者； ➤ 公司的管理团队具有较强的创新意识、学习能力和执行能力，多年来专注于数据中心的 IT 基础设施服务领域并积累了丰富的管理经验和行业经验，对市场发展有着前瞻性的把握，对业务模式进行了改造创新，使公司较早进入 IT 基础设施专业第三方服务市场。通过长期努力，使公司成长为中国本土数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场的领头羊； ➤ 公司高度重视管理团队的管理水平。公司在近年发展中陆续引入了刘万昌、楼晔、丁毅、姜蓓蓓、邓伟等人，他们大多曾在世界 500 强企业多年担任高级管理职位，对于行业的发展有敏锐的洞察力，对公司的快速发展和管理创新起到重要作用，不断地强化在战略规划与实施、销售管理、市场开拓、财务管理以及技术研发等方面的能力，为公司未来的成长奠定了坚实的基础。
行业地位优势	➤ 公司较早进入并长期专注于数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场，在中国数据中心 IT 基础设施专业第三方服务公司排名中居于领先地位； ➤ 公司已经完成必要的专业团队建设、IT 基础设施管理和技术实施所需的软件工具开发能力、大型客户成功案例的积累，而行业的后进入者需要较长时间才能完成上述积累。目前“天玑科技”品牌在数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场已形成良好的品牌形象。
客户资源优势	➤ 目前公司已积累了中国移动浙江分公司、中国移动江苏分公司、中国电信浙江分公司、中国联通浙江分公司、中国银联、上海地铁、上海多个集装箱码头等大型企事业客户，与上述客户建立了稳定的合作关系，可以为客户提供不断发展的数据中心第三方服务。同时，这些客户在相关行业中具有领先地位，有利于公司将业务拓展至行业其他客户，充分挖掘市场潜力； ➤ 公司长期服务于国内数据中心 IT 基础设施第三方服务市场，积累了超过 300 家的客户，随着国内数据中心 IT 基础设施服务市场的快速发展，公司积累的客户群体成为公司开展新型业务的优势。

第三节 本次发行概况

一、发行人概况

公司名称:	上海天玑科技股份有限公司
英文名称:	Shanghai DragonNet Technology Co., Ltd.
注册资本:	5,000 万元
法定代表人:	陆文雄
成立时间:	天玑有限设立于 2001 年 10 月 24 日, 于 2009 年 6 月 24 日整体变更为股份有限公司
注册地址:	上海市青浦区金泽镇练西路 2725 号
办公地址:	上海市桂平路 481 号 18 号楼 4 楼
邮政编码:	200233
电话:	021-54278888
传真:	021-54279888
互联网址:	http://www.dnt.com.cn
电子邮箱:	public@dnt.net.cn
负责信息披露和投资者关系的部门:	证券事务部
信息披露和投资者关系负责人:	陆廷洁
联系电话:	021-54278888-8017

二、本次发行基本情况

(一) 本次发行一般情况

股票种类:	人民币普通股 (A 股)
每股面值:	1.00 元
发行数量:	1,700 万股, 占发行后总股本的 25.37%
每股发行价:	【】 元
市盈率:	【】 倍 (发行价格除以每股收益, 每股收益按照 2009 年度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)
发行前每股净资产:	1.44 元 (以截至 2009 年 12 月 31 日经审计的净资产除以

发行前总股本计算)

市净率: 【】倍(按照发行价格除以发行后每股净资产计算)

发行方式: 采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他方式

发行对象: 中国证监会和深交所认可的符合《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

承销方式: 余额包销

(二) 募集资金及发行费用概算

1、本次发行募集资金总额: 【】万元

2、本次发行费用概算

承销费用:	【】万元
保荐费用:	【】万元
审计、评估费用:	【】万元
律师费用:	【】万元
发行手续费用:	【】万元

3、本次发行募集资金净额: 【】万元

三、本次发行的其他有关当事人

1、保荐人(主承销商): 安信证券股份有限公司

法定代表人:	牛冠兴
住所:	深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元
电话:	021-68767886
传真:	021-68762320
保荐代表人:	李东旭、马益平
项目协办人:	邵侃翔
项目经办人:	郭建兵、雷虹飞、肖潇、台大春

2、发行人律师: 上海市锦天城律师事务所

负责人:	史焕章
------	-----

- 住所：上海市浦东新区花园石桥路 33 号花旗集团大厦 14 楼
联系电话：021-61059100
传真：021-61059100
经办律师：沈国权、孙亦涛、郁振华
联系人：沈国权、孙亦涛、郁振华
- 3、会计师事务所：立信会计师事务所有限公司
法定代表人：朱建弟
住所：上海市南京东路 61 号
联系电话：021-63391166
传真：021-63392558
经办注册会计师：翟小民、朱育勤
联系人：朱育勤
- 4、资产评估机构：上海银信汇业资产评估有限公司
法定代表人：梅惠民
住所：上海市崇明县城桥镇中津桥路 22 号后三楼
电话：021-63062933
传真：021-63069771
经办评估师：张纯、李华
联系人：黎锦
- 5、股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住所：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

四、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系

发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、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。

五、与本次发行上市有关的重要日期

- 刊登发行公告的日期：【】年【】月【】日
开始询价推介的日期：【】年【】月【】日
刊登定价公告的日期：【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期：【】年【】月【】日

预计股票上市日期:

【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别考虑下述各项风险因素。以下各因素根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排列，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、公司收入对电信行业依赖较大的风险

2009 年度、2008 年度和 2007 年度，公司来自电信行业的收入占营业总收入的比例分别为 46.48%、54.14%和 55.66%，公司对电信行业的依赖程度较高。随着电信行业数据中心 IT 基础设施规模的进一步增加，未来几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业发生不可预测的不利变化或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，都将对公司的盈利能力产生不利的影响。

面对激烈的市场竞争和客户个性化、快捷、高效的通信需求，各电信运营商不断更新和新增设备的趋势短期内不会改变。据工业和信息化部公布的数据，国内三大电信运营商计划于 2009 年投资 1,700 亿元用于 3G 网络建设，自 2009 至 2011 年 3G 建设投资规模预计达到约 4,000 亿元。

报告期内，公司收入来自金融、政府、制造业等非电信行业的比重也占一定比例，其中 2009 年度、2008 年度和 2007 年度非电信行业营业收入占营业总收入的比例分别为 53.52%、45.86%和 44.34%。尽管如此，公司依然面临电信行业未来发生不可预测不利变化而对公司盈利能力产生不利影响的风险。

随着电信行业数据中心 IT 基础设施规模的进一步增加，未来几年内公司依然会有一定比例的经营业绩来自于电信行业。根据赛迪顾问的“中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告”的行业结构数据，可以得出一个结论：整个中国数据中心 IT 服务第三方市场份额中，来自非电信行业的收入占比理论上可以达到 75.5%。这说明天玑科技在充分挖掘自身和市场潜力后，有条件进一步降低对电信行业客户的依赖。目前，公司也正在致力于开拓其他行业客户，以降低对电信行业的依赖。公司拟采取的针对性措施包括：

- 1、加强各地销售团队的专业化建设。在销售团队中增加行业细分，以在特定行业的客户群中取得的销售业绩作为这部分销售的绩效考核目标，以此继续提

高非电信行业销售收入的占比。目前除电信行业之外，已经增加的细分行业包括金融、政府、能源交通三个细分行业，未来还将视情况增加特定细分行业。

2、加强与特定行业的系统集成商的业务合作。国内有很多围绕特定行业的系统集成商，为该行业客户定制软硬件运行环境，这些集成商的侧重点在 IT 系统的规划期和建设期，且容易取得客户的信任 and 了解。天玑科技通过与这类集成商的强强联合，可以间接获得该行业客户的 IT 系统服务合同。这有助于公司提升收入来源的行业多元化。

3、加强北京作为公司销售和市场总部的地位。由于公司发源于上海，近几年已经在长三角地区取得显著的市场地位。而很多行业（包括银行、保险、电力、水力、教育、军工等）和全国性企业的总部在北京，强化在北京的销售力量和市场宣传力量的投入，有助于建立和强化与该行业总部的联系，为提升公司在该行业的服务销售收入有很强的推动作用。

4、进一步加快在各省会城市的服务网络布局。有些行业及客户，其特征是需要 IT 服务商有全国覆盖面的服务网络，以便对其下属机构提供准确及时的 IT 服务。公司计划通过第一个募投建设方案，在华北、华南和中西部地区，新建三个区域支持服务中心，以快速复制公司在华东区业已接受客户实际检验的服务模式。

经核查，保荐机构认为：发行人在过去三年中，来自单一电信客户的年度销售收入占当年度销售总收入的比例均不超过 10%，且来自前十大客户的销售收入也逐渐分散，到 2009 年来自前十大客户的营业收入占总收入的比例为 46.80%，单一客户的销售收入均低于 10%，从上述情况来看公司不存在客户集中的风险及对有重大不确定性的客户存在重大依赖的风险。

二、规模小、抗风险能力弱的风险

公司 2007 年、2008 年及 2009 年，营业收入分别为 6,667.79 万元、9,282.14 万元和 12,971.09 万元，净利润分别为 2,027.47 万元、2,145.24 万元和 3,019.58 万元，经营活动现金流量净额分别为 1,274.64 万元、1,836.40 万元和 3,756.05 万元。虽然经过多年发展，公司的经营规模有了较快的增长，并且盈利能力也较强，但 2009 年末，发行人资产总额为 12,525.43 万元，净资产为 7,218.93 万元，与国际知名公司相比，公司的生产经营规模较小，存在抗风险能力较弱的风险。

三、行业竞争激烈

随着用户对数据中心 IT 基础设施服务的需求越来越多，行业的新进竞争者逐渐增多，由此导致公司所处行业竞争加剧。目前，公司面临原厂商（数据中心设备制造商）、中间商（数据中心设备销售代理商）、其他第三方服务商（既不是数据中心设备制造商、也不是数据中心设备销售代理商，只提供数据中心维护保养业务的公司）所带来的竞争。未来公司面临的竞争对手在数量上可能会有所增加，而且竞争对手的规模、实力也会不断提高，行业竞争压力增大，但是整体市场容量也以较快的速度扩大，使得公司具备获取更大市场份额的机会。

四、客户对第三方服务商不认同的风险

公司的服务为第三方服务，虽然在全球和欧美 IT 市场，数据中心 IT 基础设施的第三方服务已被客户广泛接受，在全球 IT 服务市场领先的前七家 IT 服务公司中就有三家第三方服务公司（包括埃森哲、CSC 和 Unisys）；但在国内由于数据中心 IT 基础设施第三方服务还处于初级阶段，客户尚未对第三方服务商有深刻的认识，目前国内很多数据中心使用方依然选择了原厂商的服务。因此，客户对数据中心 IT 基础设施第三方服务还有一个逐渐认识的过程，但是，随着公司 IT 服务的性价比优势、在异构环境中的一站式服务等优势被更多行业和客户所接受，公司的发展速度将会进一步加快。

五、技术风险

IT 基础设施支持与维护服务及 IT 管理外包服务中，往往会涉及到众多厂商的设备。公司作为一个综合的 IT 服务供应商，在业务过程中将不可避免地承接客户整套基础设施的管理，如果公司在提供 IT 服务过程中碰到一些公司不曾服务过的 IT 架构和设备，并且对应的技术储备不够充分，则公司就不能以最高的效率来满足客户的需求，这将对公司的服务质量带来一定程度的影响。

六、人力资源风险

公司已建立起一支技术精湛、经验丰富、团结合作的管理团队。公司的管理层及核心技术人员均来自 HP、IBM 等知名原厂商，具有多年、丰富的行业工作经验。在多年的成长中，公司在主流的服务器技术、存储技术、数据库技术、主

要商用应用软件上培养了一批高技术水准的技术人员团队。为了强化公司服务人才的优势，公司还逐步建立起了一套高效的、人性化的管理机制。从招聘管理、实习规划、帮带制度（指所有工程师都有其对应的导师）、培训规划、认证规划、服务考核等多方面来确保人才的有序成长，力争做到招聘一流的人才，进行一流的培养和管理。

尽管公司已经储备了相应的管理、技术人员，并建立了有效的人才引进、培养、考核等制度。但随着公司募投项目的实施，公司将需要新增大量的销售、技术等人员，如果相应的招聘和培训等跟不上、加之人员流失等方面因素影响，将无法满 足本项目业务迅速扩充的需求，最终导致服务质量下降。

七、投资项目的市场风险

1、IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目的市场风险

该项目主要针对客户的 IT 核心基础设施的维护，包括客户后台计算机及数据库等软硬件的维护，确保 IT 系统可靠平稳的运行。该项目受众范围广、需求量大，能直接满足客户最基本的系统运行可靠性需求。此项目实施后，公司将完成在中国主要区域的业务网点及备件中心的业务布局。

尽管公司已经积累了多年运营该业务的经验，可以大范围推广，但公司向华东地区以外的其它市场拓展，向更多的公司提供此类服务，可能面临客户对公司缺乏足够的了解、对公司品牌接受较慢等问题。如果公司不能适应各区域市场的特点和满足当地客户的需求，快速将公司成熟的行业解决方案进行复制，公司的区域拓展将受到影响。同时，项目实施的效果也受到竞争对手应对策略的影响，若竞争对手以超出预期的力度与公司在各区域市场展开市场份额的争夺，则该项目实施的进度和效果可能会受到一定影响。

2、IT 管理外包服务项目、智能数据中心服务项目的市场风险

公司在多年专注于提供第三方 IT 服务过程中，积累了众多的客户资源。公司对这些客户的数据中心系统及客户需求变化趋势有了深入了解。公司本次募集资金投资项目中的 IT 管理外包服务项目、智能数据中心服务项目正是为了满足客户需求而提出，且均围绕提升公司核心竞争力进行，是公司现有主营业务产品线的延伸服务。两个项目实施后，公司的 IT 服务产品线将更加丰富，有助于公司在业务过程中为客户提供更加全面的 IT 服务。

尽管 IT 管理外包服务项目、智能数据中心服务项目有着良好的市场需求基础、市场空间巨大，且项目实施后具有良好的经济效益，但项目实施时的市场环境还可能发生变化。一旦市场环境发生变化而影响到客户需求，项目的市场需求前景就存在一定的不确定性。

八、核定征收方式缴纳企业所得税对会计基础工作规范性影响以及补缴税款的风险

公司自 2002 年起注册地变更为上海市青浦区，故经主管税务机关认定后，公司自 2003 年起按核定征收方式征收企业所得税。经发行人书面申请，2008 年 1 月，发行人主管税务机关上海市青浦区国家税务局第十三税务所出具了沪国税青十三（2008）000004 号《取消核定征收通知书》，将发行人所得税征收方式变更为查账征收。

公司于 2010 年 4 月按 33% 的税率补缴了 2007 年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的企业所得税款。发行人 2007 年度经主管税务当局批准，采取核定征收的方式征收企业所得税，不属于《中华人民共和国企业所得税暂行条例实施细则》、《税收征管法》等相关法律、法规及规范性文件规定的应当采取核定征收企业所得税的情形，其采取核定征收方式的依据是上海市地方税务局《关于对本市部分私营企业实行按销售额或营业收入带征方式征收所得税的若干规定》（沪地税四[1995]11 号），属于上海市地方性税收征管政策。

上海市青浦区国家税务局、上海市地方税务局青浦分局于 2010 年 4 月 15 日出具了关于上海天玑科技股份有限公司补缴 2007 年度企业所得税情况的《证明》全文如下：

“上海天玑科技股份有限公司（原上海天玑科技有限责任公司）成立于 2001 年 10 月，属我局管辖内的私营企业。根据沪地税四（1995）11 号文及沪地税所一便发（2003）1 号文的规定对上海天玑科技有限责任公司 2007 年度按照核定征收方式征收企业所得税，2008 年度改为按查账征收方式征收企业所得税。查账征收和核定征收是对企业所得税征收管理的二种方式。该公司 2007 年度利润总额 26,119,667.94 元，经企业申请按查账征收方式自行调整，调整后应纳税所得额 26,461,107.79 元，适用税率 33%，应纳税所得额 8,732,165.57 元，实际已缴纳所得税款 8,732,165.57 元。该公司自 2007 年 1 月 1 日至本证明出具之日，依

法向税务主管机关进行了纳税申报及税款缴纳。没有偷税、漏税、欠缴税款的现象，没有因违反税收有关法律、法规及规范性文件而受到行政处罚的情况。”

2007 年度，公司子公司南京天玑、杭州天玑分别经主管税务机关认定企业所得税缴纳方式为核定征收，按当期收入总额 3.3%（即：10%×33%）征收。

假设 2007 年度上述子公司按查账征收方式计算企业所得税，应纳所得税费用（（账面会计利润总额+企业所得税纳税调整额）×33%）与账面按核定征收列支的应纳所得税费用的比较情况如下：

单位：元

项目内容	南京天玑	杭州天玑
按企业所得税查账征收方式：		
2007年度利润总额	453,306.95	3,209,182.15
加：当期纳税调整增加额	237,323.31	212,161.11
2007年度应纳税所得额	690,630.26	3,421,343.26
减：前期累计弥补亏损	1,424,653.33	3,659,348.04
2007年度弥补亏损后应纳税所得额	-734,023.07	-238,004.78
2007年度应纳所得税费用	0.00	0.00
按企业所得税核定征收方式：		
2007年度账面实际列示应纳所得税费用	119,930.08	309,987.17
按查账征收方式应补缴的税款	-119,930.08	-309,987.17
按查账征收方式应调整当期净利润	119,930.08	309,987.17

因此，上述子公司若按查账征收方式计算，应调整增加当期净利润。鉴于会计谨慎性原则以及税款征收后由于税收征收方式改变申请退税的操作难度较高，且子公司 2007 年度采用核定征收方式涉及的税款金额影响较小，故未对子公司的企业所得税按查账征收方式予以重述追溯。

根据发行人控股子公司南京天玑、杭州天玑的主管税务机关南京市浦口区国家税务局第六税务分局和南京市浦口地方税务局第三税务分局、杭州市滨江区国家税务局和杭州市地方税务局高新（滨江）分局分别出具了书面《证明》：“南京天玑、杭州天玑自成立以来财务制度健全，能按照税务部门规定照章纳税，无偷漏税、欠税情况，无违法违规行为。”因此，发行人子公司南京天玑、杭州天玑已按照相关税收规定足额缴纳全部应缴税款，目前不存在补缴税款的风险。

报告期内，公司已按查账征收方式计算并依法足额缴纳了企业所得税，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，符

合发行人的实际经营情况。会计师已对发行人 2007 年—2009 年的财务状况出具了标准无保留意见的《审计报告》。因此，发行人符合《创业板首发办法》第二十条的规定。

目前，公司不存在补缴税款的风险。并且，为避免公司在 2006 年度以前及其控股子公司杭州天玑在 2007 年度、南京天玑于 2006 年度和 2007 年度因核定征收企业所得税情况而在将来可能产生的补缴税款责任以及由此给发行人带来的损失，公司控股股东陆文雄承诺：“若税务主管机关认定天玑科技及/或其子公司杭州天玑、南京天玑因上述核定征收事宜需按税务主管机关认定的税率补缴企业所得税的，则该等需由天玑科技及/或其子公司补缴的企业所得税款将全部由本人予以承担，以现金方式交付给天玑科技及/或其子公司用于补缴税款。”

九、公司经营模式被效仿的风险

与行业里众多其它 IT 服务供应商不同的是，公司以专业第三方的方式向客户提供 IT 服务。与 IBM、HP 等国际原厂商比较而言，公司的 IT 服务并不捆绑于硬件或软件产品，且公司的 IT 服务主要针对 IT 建设周期的运维期。与众多从事同类 IT 服务的国内 IT 服务供应商相比，公司的 IT 服务是纯粹意义上的服务，不是依托于硬件产品分销或代理的 IT 建设周期规划期和建设期的服务，公司 IT 服务的毛利率更高。由于原厂商附加的标准服务只对自身产品负责，在面对客户的异构化（不同品牌）建设系统出现的问题时则面临困境。这种由单一设备提供商分散提供服务的方式已经很难满足日益复杂的 IT 应用环境。专业第三方的 IT 服务供应商在处理企业级数据中心需求时具有独特的竞争优势。

随着中国 IT 基础设施建设逐步完善，IT 服务市场面临巨大的市场空间。这势必吸引其它企业进入市场，效仿公司以专业第三方方式提供 IT 服务的经营模式。如果公司不能继续巩固核心竞争力，完善公司的业务布局和 IT 服务的产品线，公司在行业中已经取得的竞争优势将受到一定影响。

十、应收账款风险

2009年末、2008年末和2007年末，公司应收账款余额分别为2,606.96万元、2,199.33万元和2,565.23万元，应收账款周转率分别为5.32次、3.86次和4.00次。虽然该等应收账款的回收风险较小，而且本公司按照审慎的原则计提了一定比例

的坏账准备，但若该等款项不能及时收回，则可能给公司带来呆坏账风险。

十一、存货风险

2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司存货余额分别为 1,427.06 万元、1,195.94 万元、921.20 万元，存货周转率分别为 3.96 次、3.08 次和 3.39 次。公司存货主要是在提供维护服务时作为备件使用，而且备件越多公司服务响应速度越快，公司的服务质量和市场美誉度越高。但存货多就意味着存货存在减值的概率大，公司根据历年的市场经验，在两者之间保持一种最佳平衡。

十二、高速成长过程中的管理风险

公司成立以来业务规模不断壮大，经营业绩快速提升，公司积累了丰富的适应业务快速发展的经营管理经验，治理结构得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理机制。本次新股发行完成后，公司的资产规模将大幅提高，公司业务所涉及的区域也大大增加。这对公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、市场开拓、质量管理、内部控制等方面的能力提出了更高的要求。如果公司的管理模式和管理层素质等未能跟上公司内外部环境的变化并及时进行调整、完善，将降低公司的市场竞争力，将给公司未来的经营和发展带来一定的影响。

十三、新增固定资产折旧对公司业绩增长造成的风险

目前公司的固定资产规模相对较小，本次募集资金投资项目实施后，公司的固定资产规模较发行前有较大幅度的增加。根据募集资金投资项目的实施进度，固定资产投资前三年增加折旧情况如下：

内容	第一年	第二年	第三年
固定资产增加折旧合计（万元）	957	1,342	1,576

如果未来市场环境或市场需求出现重大变化造成募集资金投资项目不能产生预期收益，固定资产投资带来的折旧及研发支出将对公司未来业绩造成一定压力。

公司对募集资金投资项目的可行性进行了充分的分析和论证，项目可行性研究显示募投项目的总体经济效益较好，项目建成运行一年后新增营业收入 20,876 万元，新增固定资产折旧占新增营业收入的比例较低。由于募投项目均围绕公司

主营业务进一步提升公司竞争能力，项目实施后将产生良好的经济效益，新增固定资产折旧及研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

十四、净资产收益率下降的风险

2009年度、2008年度和2007年度，公司加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润口径）分别为41.43%、41.51%和56.97%，本次发行及募集资金到位后，本公司净资产将大幅增加，而募集资金投资项目尚需建成投产后方能产生效益，因而在项目建设期内本公司净利润无法保持与净资产规模同比例增长而导致净资产收益率被摊薄。因此，本公司存在净资产收益率下降的风险。

十五、国内 IT 服务行业标准延迟推出的风险

目前，客户对 IT 服务供应商的服务评价标准不同。国内企业主要以 ITIL（Information Technology Infrastructure Library）、COBIT（Control Objectives for Information and related Technology）、ITSM（IT Service Management）等标准规范企业自身 IT 服务的水平并以此对 IT 服务提供商的服务进行衡量，但由于上述标准只是实践中的应用参考标准，并不是强制性要求，使得 IT 服务供应商的服务水平缺乏统一的衡量标准。此外，国内 IT 服务企业的服务水平也层次不齐，服务流程控制体系千差万别。由于没有强制性行业标准要求，众多 IT 服务供应商均按照自己的经营思路设计服务流程、提供 IT 服务，缺乏统一的行业标准。

如果国内市场未来建立了 IT 服务的标准，并强制性要求 IT 服务供应商必须通过某种标准的认证才能够提供 IT 服务，如 ISO20000 等参照 ITIL 的管理标准，则可能对没有通过服务标准认证的 IT 服务供应商构成进入行业的潜在壁垒。如果这种类似的 IT 服务行业标准推出的时间延后，则行业混乱的局面仍将继续，这将不利于整个 IT 服务市场的健康发展，并将对公司未来的业务发展带来一定影响。

十六、实际控制人持股比例低可能导致控制权变化的风险

本次发行前公司总股本 5,000 万股，第一大股东陆文雄持股比例为 30.89%，为公司的控股股东和实际控制人。本次公开发行 1,700 万股股份后，公司总股本变为 6,700 万股，第一大股东持股比例将下降为 23.05%。由于公司股权相对分散，

本次发行完成后将使得公司有可能成为被收购对象，如果发生公司被收购等情况造成公司控制权发生变化，可能会给公司业务开展或经营管理等带来一定影响。同时，由于公司股权分散，在一定程度上会降低股东大会对于重大事项决策的效率，从而给公司生产经营和未来发展带来潜在的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

（一）发行人设立方式及发起人

公司系由天玑有限整体变更设立的股份有限公司，立信会计师事务所有限公司出具了（2009）信会师报字第 23638 号《审计报告》，截至 2009 年 3 月 31 日天玑有限净资产为 59,695,433.81 元；上海银信汇业资产评估有限公司进行资产评估并出具了沪银信汇业评报字（2009）第 1119 号《上海天玑科技有限责任公司企业价值评估报告》，确认天玑有限以 2009 年 3 月 31 日为基准日的净资产评估值为 64,392,692.03 元。

2009 年 5 月 8 日，天玑有限执行董事陆文雄就公司利润分配、公司整体变更设立上海天玑科技股份有限公司作出决定。

2009 年 6 月 2 日，天玑有限召开临时股东会会议，审议通过：

1、《关于公司整体变更设立上海天玑科技股份有限公司的议案》

全体股东一致同意将公司整体变更为上海天玑科技股份有限公司，并决定终止《上海天玑科技有限责任公司章程》。

2、《关于公司利润分配的议案》

全体股东一致同意因公司拟整体变更为股份公司，为规范变更设立股份公司过程中涉及的税收事宜，特向全体股东进行利润分配，以用于缴纳个人所得税。经立信会计师事务所有限公司审计，截至 2009 年 3 月 31 日，公司未分配利润为人民币 36,044,708.61 元，现决定将其中的人民币 8,939,086.76 元（含税）分配给全体股东，各股东获得的具体分红数额根据其各自在公司的股权比例确定；并且，本次利润分配的款项将全部留存在公司账户中，专用于缴纳改制过程中产生的个人所得税，各股东不予提取。

2009 年 6 月 2 日，天玑有限 31 名自然人股东签署《上海天玑科技股份有限公司发起人协议书》。

2009 年 6 月 6 日，立信会计师事务所有限公司出具信会师报字（2009）第 23778 号《验资报告》，截至 2009 年 6 月 5 日，公司已收到全体股东缴纳的注册资本（股本）合计 5,000 万元整。

2009年6月17日,发行人召开公司创立大会,一致同意将天玑有限截至2009年3月31日经审计的净资产人民币59,695,433.81元,扣除向股东分配的利润人民币8,939,086.76元(用于缴纳因折股产生的个人所得税),以利润分配后天玑有限的净资产人民币50,756,347.05元按照1:0.985098的比例折为股份公司股份5,000万股(每股面值1元),其余计入资本公积;公司股份由全体发起人(即原有限公司全体股东)以各自持有的天玑有限的股权所对应的经审计的净资产(扣除用于缴纳因折股产生的个人所得税而分配的利润)认购。

2009年6月24日,上海市工商行政管理局核准了发行人的变更登记,天玑有限整体变更为发行人,并取得上海市工商行政管理局核发的310229000614545号《企业法人营业执照》。

整体改制时,发行人将折合的股本50,000,000元计入“股本”科目,其余756,347.05元计入“资本公积—股本溢价”科目,向股东分配的利润8,939,086.76元用于缴纳由于公司整体改制所需要缴纳的个人所得税,因此发行人将该笔税款计入“应交税费—个人所得税”科目。

公司主管税务机关上海市青浦区国家税务局第十三税务所和上海市地方税务局青浦区分局第十三税务所已于2009年9月25日出具《拟上市中小企业转增股本有关情况备案表》,同意公司暂缓扣缴因整体变更而需缴纳的自然人股东个人所得税,天玑科技整体改制后总股本为50,000,000元,股东因此需要交纳的个人所得税合计为8,939,086.76万元。2010年上海市青浦区国家税务局第十三税务所收到上海市拟上市企业名单,通知发行人办理备案手续,并由区级税务主管机关逐级报送上海市税务主管机关备案。上海市青浦区国家税务局于2010年3月10日出具了《拟上市中小企业转增股本有关情况备案表》,同意公司暂缓扣缴因整体变更而需缴纳的自然人股东个人所得税。

发起人及其认购的股份数额情况如下:

序 号	发起人姓名/名称	认购股份数额(股)	占总股本比例(%)
1	陆文雄	15,443,550	30.89
2	陈宏科	8,355,350	16.71
3	杜力耘	7,740,400	15.48
4	楼 晔	6,952,000	13.90
5	姜蓓蓓	3,125,250	6.25
6	滕长春	1,762,200	3.52
7	丁 毅	1,391,150	2.78
8	周 全	974,300	1.95

9	章 峰	565,000	1.13
10	邱国塔	483,050	0.97
11	樊翊中	401,650	0.80
12	何国桥	401,650	0.80
13	邓 伟	375,000	0.75
14	彭玉龙	375,000	0.75
15	程 硕	325,050	0.65
16	马彦龙	300,000	0.60
17	许焕明	208,250	0.42
18	谢崇泽	125,000	0.25
19	陆廷洁	120,000	0.24
20	杨亦多	97,500	0.20
21	高 祯	75,000	0.15
22	滕 健	75,000	0.15
23	胡沪娥	60,000	0.12
24	徐景松	58,650	0.12
25	曹 杰	30,000	0.06
26	傅孝治	30,000	0.06
27	李思琪	30,000	0.06
28	张 峰	30,000	0.06
29	宣 治	30,000	0.06
30	纪 鹏	30,000	0.06
31	赵永齐	30,000	0.06
合 计	--	50,000,000	100.00

经核查，保荐机构认为：由于发行人在以经审计的有限公司净资产折为股份公司股本过程中，有限公司账面留存的未分配利润及法定盈余公积折股需由公司代扣代缴相应个人所得税，故该等有限公司净资产中实际包含了公司应扣缴的个人所得税税金，因而发行人在整体变更前以利润分配方式提取了公司应当代扣代缴的个人所得税，专用于缴纳税款，以确保最终用于折股的有限公司净资产均为依法可在税后折合为股份公司股本的净资产。

发行人上述整体变更设立股份公司的程序、资格、条件、方式等均符合现行相关法律、法规、中国证监会行政规章和规范性文件的规定，该设立行为不存在潜在纠纷。相关自然人股东个人所得税的缴纳如下：

2009年6月，公司2009年第七次临时股东会通过利润分配8,939,086.76元的决议，作为公司本次利润分配以及股份制改制形成的应由公司代扣代缴的股东个人所得税。该款项在报告期内，计入“应交税费-个人所得税”。

根据沪政办发【2008】38号《上海市人民政府办公厅转发市财政局等五部门关于推进经济发展方式转变和产业结构调整若干政策意见的通知》文件规定，主管税务机关上海市青浦区国家税务局和上海市地方税务局青浦区分局已出具

同意暂缓扣缴该税款的备案证明。

发行人暂缓缴纳因公司整体变更而需缴纳的自然人股东个人所得税事宜已获得主管税务机关同意，符合上海市的相关规定；该等个人所得税缓缴行为不属于偷税、漏税或欠缴税款等税务违法行为，不会构成发行人本次发行上市的实质性障碍。该等个人所得税可在自然人股东下一次取得股权分红派息时，一并缴纳。

经核查，发行人律师认为：由于发行人在以经审计的有限公司净资产折为股份公司股本过程中，有限公司账面留存的未分配利润及法定盈余公积折股需由公司代扣代缴相应个人所得税，故该等有限公司净资产中实际包含了公司应扣缴的个人所得税税金，因而发行人在整体变更前以利润分配方式提取了公司应当代扣代缴的个人所得税，专用于缴纳税款，以确保最终用于折股的有限公司净资产均为依法可在税后折合为股份公司股本的净资产。发行人上述整体变更设立股份公司的程序、资格、条件、方式等均符合现行相关法律、法规、中国证监会行政规章和规范性文件的规定，该设立行为不存在潜在纠纷。

根据发行人主管税务机关上海市青浦区国家税务局和上海市地方税务局青浦区分局于2010年4月15日出具的书面证明，发行人自2007年1月1日以来，均依法向税务机关进行了纳税申报及税款缴纳，没有偷税、漏税、欠缴税款的现象，没有因违反税收有关法律、法规及规范性文件而受到行政处罚的情况。

发行人暂缓缴纳因公司整体变更而需缴纳的自然人股东个人所得税事宜虽然在法律、行政法规及国家税务总局文件中未有明确规定，但该等个人所得税的征收事宜属发行人主管税务机关的职权范围，且已获得主管税务机关备案同意，也符合上海市的相关规定。因此，该等个人所得税缓缴行为不属于偷税、漏税或欠缴税款等税务违法行为，不会构成发行人本次发行上市的实质性障碍。该等个人所得税可在自然人股东下一次取得股权分红派息时，一并缴纳。

经核查，发行人会计师认为：公司股份制改制的会计处理符合相关会计规定。

（二）发行人改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

公司的主要发起人为陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓等5名自然人，在发行人改制设立前，上述5名发起人拥有的主要资产为天玑有限的股权。

本公司在改制设立后，天玑有限的业务由本公司完全承继。

（三）发行人成立时拥有的主要资产和从事的主要业务

公司变更设立时承继了天玑有限的整体资产。截至 2009 年 12 月 31 日，公司总资产 125,254,252.92 元，其中非流动资产 22,866,458.10 元，流动资产 102,387,794.82 元，具体情况请参见“第六节 业务和技术”之“五、与公司业务相关的主要固定资产及无形资产”和“第十节 财务会计信息”之“一、最近三年经审计的财务报表”。

目前，公司所从事的是数据中心 IT 基础设施专业第三方服务（具体情况见“第六节业务和技术”之“四、公司主营业务情况”），与变更设立股份公司前无重大变化。

（四）改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程之间的联系

本公司为有限责任公司整体变更设立，改制前后业务流程未发生变化。公司业务流程参见“第六节 业务和技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“（三）主要产品和服务的流程图”。

（五）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

本公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人完全分开，不存在依赖主要发起人的情形。

（六）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

天玑有限整体变更为股份有限公司后，发起人用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

二、发行人“五分开”情况及独立经营能力

公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、人员、机构、财务等方面与现有股东完全分开，具有独立、完整的资产和业务及面向市场、自主经营的能力。

（一）业务独立情况

公司所从事的是数据中心 IT 基础设施专业第三方服务。在业务上，公司拥

有独立的业务经营体系和直接面向市场独立经营的能力,包括拥有独立的技术研发支持体系、客户服务体系与市场营销体系,与股东之间不存在竞争关系或业务上依赖股东的情况。

(二) 资产完整情况

公司是由天玑有限依法整体变更设立的股份公司,拥有独立完整的资产结构。

发行人各发起人投入发行人的资产独立完整,相关资产或权利的财产权转移手续已经办理完毕。

公司没有以其资产、权益等为股东债务提供担保,公司对其所有资产具有完全的控制支配权,不存在资产、资金被股东占用而损害公司利益的情况。

(三) 人员独立情况

公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员的产生符合法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的有关规定,未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的任何职务,未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。公司财务人员也不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职的情况。

(四) 财务独立情况

公司设立了财务部及审计部,配备了专门的财务人员和审计人员,建立了独立的会计核算体系,并制订了完善的财务管理制度、财务审计制度。公司在银行开设了独立的账户。公司作为独立的纳税人,独立进行纳税申报及履行纳税义务。

(五) 机构独立情况

公司经过多年的运作,逐步建立起了适合公司发展需要的组织结构,不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混同的情况。公司的生产经营和办公场所与股东单位完全分开,不存在混合经营、合署办公的情况。

三、发行人设立以来的重大资产重组情况

(一) 设立以来的重大资产重组及收购兼并情况

发行人自设立至今，不存在重大资产变化及收购兼并行为，但发生过以下股权转让及收购行为，相关收购情况及会计处理情况如下：

1、杭州天玑

(1) 2006年2月11日，发行人控股子公司杭州天玑的少数股东周瑾与天玑有限签订《股东转让出资协议》，将所持36.48%股权转让给天玑有限，收购价为人民币36.48万元。2006年3月30日支付上述对价款后，天玑有限持有杭州天玑84.48%股权。2006年3月，公司对本次股权收购进行会计处理借“长期股权投资”、贷“银行存款”。杭州天玑于2006年3月完成工商变更登记。

(2) 2006年5月28日，天玑有限与杭州天玑少数股东楼晔签订《股东转让出资协议》，将所持杭州天玑24.48%股权转让给楼晔，转让价为人民币24.48万元。2006年6月28日收到上述对价款后，天玑有限持有杭州天玑60%股权。2006年6月，公司对本次股权收购进行会计处理为借“银行存款”、贷“长期股权投资”。杭州天玑于2006年6月完成工商变更登记。

(3) 2006年10月11日，杭州天玑召开股东会，同意由天玑有限对杭州天玑增资200万元。增资完成后，天玑有限持有杭州天玑86.67%股权。公司于2006年10月13日支付上述增资款后，持有杭州天玑86.67%的股权。2006年10月公司，公司对本次股权收购进行会计处理为“借：长期股权投资”、贷“银行存款”。杭州天玑于2006年10月完成工商变更登记。

(4) 2006年10月18日，天玑有限与杭州天玑少数股东楼晔签订《股东转让出资协议》，将所持杭州天玑26.67%的股权转让给楼晔，转让价为人民币80.01万元。2006年10月18日收到上述对价款后，天玑有限持有杭州天玑60%股权。2006年10月，公司对本次增资进行会计处理为借“银行存款”、贷“长期股权投资”。杭州天玑于2006年10月完成工商变更登记。

(5) 经天玑有限于2007年11月30日召开的临时股东会会议审议通过，2007年12月18日，天玑有限与楼晔签署了《杭州天玑信息技术有限公司股权转让协议》，以120万元收购楼晔所持杭州天玑40%股权。2007年12月27日支付上述对价款后，天玑有限持有杭州天玑100%股权。2007年12月，公司对本次股

权收购进行会计处理为借“长期股权投资”、贷“银行存款”。杭州天玑于 2007 年 12 月完成工商变更登记。

2、武汉天玑

2007 年 7 月 30 日，武汉天玑股东杨亦多分别与严维瑶、天玑有限签订《出资转让协议》，约定由杨亦多将所持武汉天玑 1.5%股权、11.25%股权分别转让给严维瑶、天玑有限，天玑有限的收购价为人民币 1.52 万元。2007 年 8 月 15 日支付上述对价款后，武汉天玑各股东及出资比例为：天玑有限占武汉天玑注册资本的 60%；严维瑶占武汉天玑注册资本的 27%；程硕占武汉天玑注册资本的 10%；杨亦多占武汉天玑注册资本的 3%。2007 年 8 月，公司对本次股权收购进行会计处理为借“长期股权投资”、贷“银行存款”。武汉天玑于 2007 年 8 月完成工商变更登记。

经天玑有限于 2007 年 11 月 30 日召开的临时股东会会议审议通过，2007 年 12 月 18 日，天玑有限与严维瑶、杨亦多及程硕签署了《武汉天玑科技有限责任公司股权转让协议》，分别以 2.7 万元收购严维瑶所持武汉天玑 27%股权，以 0.3 万元收购杨亦多所持武汉天玑 3%股权，以 1 万元收购程硕所持武汉天玑 10%股权。2007 年 12 月 27 日支付上述对价款后，天玑有限持有武汉天玑 100%股权。2007 年 12 月，公司对本次股权收购进行会计处理为借“长期股权投资”、贷“银行存款”。武汉天玑于 2008 年 1 月完成工商变更登记。

3、南京天玑

经天玑有限于 2007 年 11 月 30 日召开的临时股东会会议审议通过，2007 年 12 月 18 日，天玑有限与丁毅、邱国塔签署了《南京天玑科技有限责任公司股权转让协议》，分别以 8.64 万元收购丁毅所持南京天玑 28.8%股权，以 3 万元收购邱国塔所持南京天玑 10%股权。2005 年 12 月 27 日支付上述对价款后，天玑有限持有南京天玑 100%股权。2007 年 12 月，公司对本次股权收购进行会计处理为借“长期股权投资”、贷“银行存款”。南京天玑于 2008 年 1 月完成工商变更登记。

4、北京天玑信息技术有限责任公司（以下简称“北京天玑”）

经天玑有限于 2007 年 11 月 30 日召开的临时股东会会议审议通过，2007 年 12 月 18 日，天玑有限与李鹏签署了《北京天玑信息技术有限责任公司股权转让协议》，以 24 万元收购李鹏所持北京天玑 40%股权。收购完成后，天玑有限持

有北京天玑 100%股权。2007 年 12 月，公司对本次股权收购进行会计处理为借“长期股权投资”、贷“银行存款”。北京天玑于 2008 年 2 月完成工商变更登记。

5、上海天玑

经天玑有限于 2007 年 11 月 30 日召开的临时股东会会议审议通过，2008 年 2 月 19 日，天玑有限与姜蓓蓓、高祿及天玑信息技术（上海）有限公司签署了《上海天玑信息技术服务有限公司股权转让协议》，分别以 37 万元收购姜蓓蓓所持上海天玑 37%股权，以 3 万元收购高祿所持上海天玑 3%股权，以 1 万元收购天玑信息技术（上海）有限公司所持上海天玑 1%股权。收购完成后，天玑有限持有上海天玑 100%股权。2008 年 2 月，公司对本次股权收购进行会计处理为借“长期股权投资”、贷“银行存款”。上海天玑于 2008 年 3 月完成工商变更登记。

截至本招股说明书签署日，发行人不存在其他拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等行为。

发行人报告期内收购子公司的少数股东权益，使所有子公司变为 100%控股的子公司。主要原因是为了公司管理效率提高，由于公司前期子公司过多，导致公司在员工统一调度、财务统一管理、备件资源统一使用等方面的效率没有充分发挥，公司决定逐渐用分公司的形式取代子公司，用总一分公司的管理模式替代母一子公司的管理模式，以提高公司整体的运作效率。因此在前先收购子公司的少数股东权益，使子公司变为 100%控股的子公司，然后在子公司的相应地点先设立分公司，逐步将子公司业务、人员转入分公司，再将子公司注销，其职能由分公司取代。由于各子公司分别与客户签订不同起止时间的年度 IT 服务合同，待具体合同完成后，才能将子公司关闭，因此子公司注销周期可能较长。该重组不会对业务的完整性产生影响。

公司已完成了收购子公司少数股东权益的工商变更登记、购买价款也已支付完毕，定价依据主要参考该子公司历年经营状况及未来几年可能的经营业绩及净资产，在和少数股东充分协商的基础上确定收购价格。

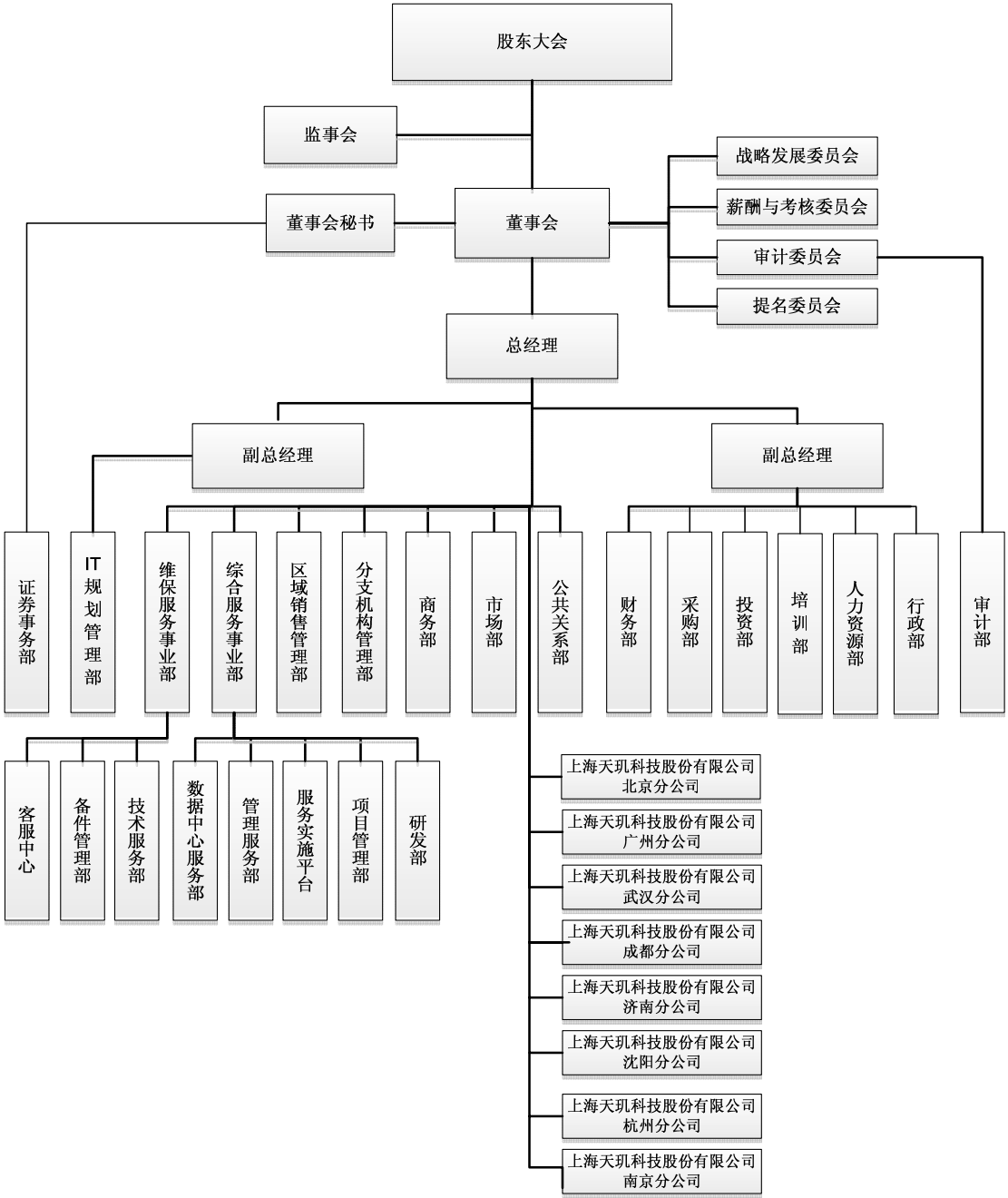
（二）发行人成立、股权变更、增资、更名对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

发行人历次股权变更、增资、更名等行为未改变公司的经营业务及实际控制人。为完善治理结构，公司在 2009 年 6 月 24 日整体变更后设置了董事会和监事

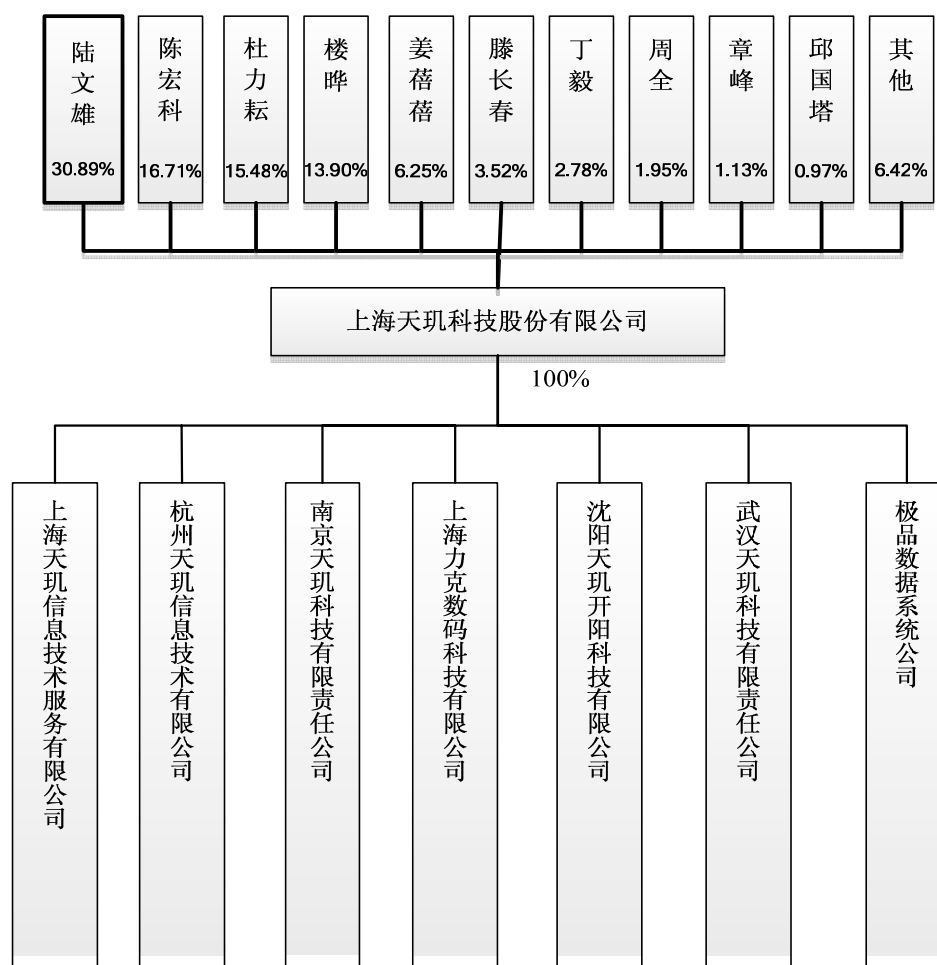
会，选聘了董事会秘书，但公司的实际控制人和总经理等均未更换。报告期内公司主营业务未发生变化。历次股权变更、增资、更名等行为未对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩产生重大影响。

四、发行人组织结构

(一) 公司的组织结构框架图



（二）公司的股权结构图



（三）公司内部组织结构、机构设置及运行情况

1、发行人组织结构及运行情况

公司的法人治理结构由股东大会、董事会、监事会组成。其中股东大会是公司的权力机构；董事会执行股东大会决议，按《公司章程》行使职权，董事会由9人组成，其中3名为独立董事；监事会按《公司章程》行使职权，对董事会、经理层的履职情况及公司的日常经营、财务进行监督，监事会由3人组成。目前，公司股东大会、董事会、监事会运行情况良好。

2、发行人内部机构设置及运行情况

公司实行董事会领导下的总经理负责制。公司现设有IT规划管理部、维保服务事业部、综合服务事业部、区域销售管理部、分支机构管理部、商务部、市场部、公共关系部、财务部、采购部、投资部、培训部、人力资源部、行政部、审计部、证券事务部等职能业务部门。

目前，公司各职能部门运行情况良好。

（四）公司控股子公司及参股子公司

本公司共有 7 家全资子公司，除此以外，本公司没有其他权益性投资。（财务数据已经立信会计审计）

1、上海天玑信息技术服务有限公司简介

公司名称：上海天玑信息技术服务有限公司
 成立时间：2007 年 11 月 30 日
 公司住所：青浦区金泽镇（莲盛）莲民路 36 号 A 区 201 室 C
 主要生产经营地：上海市桂平路 481 号 18 号楼 4 楼
 股东构成：天玑科技 100%持股
 注册资本：500 万元
 实收资本：500 万元
 经营范围：计算机专业技术领域内的技术研究，计算机网络工程（除专项审批），计算机软硬件开发，系统集成，商务信息咨询，计算机及通信设备的安装、调试及维修，销售计算机软硬件电子产品、通信设备、五金交电、机电设备。（涉及行政许可的，凭许可证经营）

最近一年主要财务数据：

单位：元

项 目	2009.12.31
总资产	9,283,732.89
净资产	6,442,142.61
项 目	2009 年度
净利润	2,533,236.44

历次股权变动、注册资本变动如下：

3	增资	天玑有限	500	天玑有限 100%	2009.08
序号	变动事由	股东名称	注册资本 (万元)	股权比例	工商 变更日期
1	设立	天玑有限、姜蓓蓓、高祿、天玑信息	100	天玑有限 59% 姜蓓蓓 37% 高祿 3% 天玑信息 1%	2007.11
2	股权转让	天玑有限	100	天玑有限 100%	2008.03

2、杭州天玑信息技术有限公司简介

公司名称：杭州天玑信息技术有限公司
 成立时间：2003 年 11 月 27 日
 公司住所：杭州市西湖区黄姑山路 23 号西溪软件园 1 号楼 408 室
 主要生产经营地：杭州市文二路 391 号节能工业园 2 号楼 D 楼中区 6F
 股东构成：天玑科技 100%持股
 注册资本：300 万元
 实收资本：300 万元
 经营范围：技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让；计算机软件；
 安装、维修；计算机；服务；楼宇综合布线；批发、零售；
 电子计算机及配件；其他无需报经审批的一切合法项目。

最近一年主要财务数据：

单位：元

项 目	2009.12.31
总资产	5,548,052.42
净资产	4,034,990.34
项 目	2009 年度
净利润	-44,745.47

历次股权变动、注册资本变动如下：

7	股权转让	天玑有限	300	天玑有限 100%	2007.12
---	------	------	-----	-----------	---------

序号	变动事由	股东名称	注册资本 (万元)	股权比例	工商 变更日期
1	设立	天玑有限、殷惠康	100	天玑有限 50% 殷惠康 50%	2003.11
2	股权转让	天玑有限、周瑾、应 育示、楼晔	100	天玑有限 48% 周瑾 36.48% 应育示 11.52% 楼晔 4%	2004.11
3	股权转让	天玑有限、楼晔	100	天玑有限 84.48% 楼晔 15.52%	2006.03
4	股权转让	天玑有限、楼晔	100	天玑有限 60% 楼晔 40%	2006.06
5	增资	天玑有限、楼晔	300	天玑有限 86.67% 楼晔 13.33%	2006.10
6	股权转让	天玑有限、楼晔	300	天玑有限 60% 楼晔 40%	2006.10

3、南京天玑科技有限责任公司简介

公司名称：南京天玑科技有限责任公司
 成立时间：2004 年 11 月 12 日
 公司住所：南京市浦口区乌江镇工业区 202 号
 主要生产经营地：南京市光华东街 6 号（创意东 8 区）18 幢 4 楼 403 室
 股东构成：天玑科技 100%持股
 注册资本：100 万元
 实收资本：100 万元
 经营范围：计算机软硬件、网络技术、通讯工程设备（不含卫星电视广播地面接收设备及无线电发射设备）及软件的技术开发、转让、咨询、服务、销售；计算机系统集成；计算机网络系统集成。

最近一年主要财务数据：

单位：元

项 目	2009.12.31
总资产	1,434,438.40
净资产	-618,080.28
项 目	2009 年度
净利润	-553,072.21

历次股权变动、注册资本变动如下：

序号	变动事由	股东名称	注册资本 (万元)	股权比例	工商 变更日期
1	设立	天玑有限、丁毅	100	天玑有限 68% 丁毅 32%	2004.11
2	股权转让	天玑有限、丁毅、邱国塔	100	天玑有限 61.2% 丁毅 28.8% 邱国塔 10%	2006.02
3	股权转让	天玑有限	100	天玑有限 100%	2008.01

4、上海力克数码科技有限公司简介

公司名称：上海力克数码科技有限公司
 成立时间：2009 年 5 月 26 日
 公司住所：上海市奉贤区西闸公路 568 号

主要生产经营地：上海市奉贤区西闸公路 550 号
 股东构成：天玑科技 100%持股
 注册资本：500 万元
 实收资本：500 万元
 经营范围：计算机软硬件开发、维护、计算机系统集成，计算机软硬件（除计算机信息系统安全专业产品）批发、零售，通讯设备（不含卫星广播电视地面接收设施）批发、零售、维修及相关的技术咨询、技术服务，从事货物及技术的进出口业务。

最近一年主要财务数据：

单位：元

项 目	2009.12.31
总资产	755,675.73
净资产	642,484.02
项 目	2009 年度
净利润	-357,515.98

历次股权变动、注册资本变动如下：

序号	变动事由	股东名称	注册资本 (万元)	股权比例	工商 变更日期
1	设立	天玑有限	100	天玑有限 100%	2009.05
2	增资	天玑有限	500	天玑有限 100%	2010.02

5、沈阳天玑开阳科技有限公司简介

公司名称：沈阳天玑开阳科技有限公司
 成立时间：2007 年 12 月 3 日
 公司住所：沈阳市和平区和平北大街 28 号华利大厦 14-5-1
 主要生产经营地：沈阳市和平区和平北大街 28 号华利大厦 14-5-1
 股东构成：天玑科技 100%持股
 注册资本：100 万元
 实收资本：100 万元
 经营范围：计算机系统集成技术服务；计算机技术服务；通讯设备技术咨询。

最近一年主要财务数据:

单位: 元

项 目	2009.12.31
总资产	412,071.51
净资产	349,775.67
项 目	2009 年度
净利润	-422,274.59

沈阳天玑开阳科技有限公司于 2009 年 12 月 2 日,向沈阳市和平区国家税务局提出税务注销申请,于 2010 年 1 月 6 日取得和平国通(2010)278 号《税务事项通知书》,办理了税务注销手续,截至招股说明书签署日,工商注销手续尚在办理中。

历次股权变动、注册资本变动如下:

序号	变动事由	股东名称	注册资本 (万元)	股权比例	工商 变更日期
1	设立	天玑有限	100	天玑有限 100%	2007.12

6、武汉天玑科技有限责任公司简介

公司名称: 武汉天玑科技有限责任公司
 成立时间: 2005 年 6 月 14 日
 公司住所: 武汉市江汉区新华路 186 号福星城市花园 4 栋 16-2 号
 主要生产经营地: 武汉市江汉区新华路 186 号福星国际商会大厦 1602 室
 股东构成: 天玑科技 100%持股
 注册资本: 101 万元
 实收资本: 101 万元
 经营范围: 计算机及软、硬件电子产品的研制、开发、技术咨询及服务;电子产品;计算机及配件、机电设备、通讯设备(不含卫星电视广播地面接收设备及无线电发射设备)批发兼营。(国家有专项规定的项目经审批后方可经营)

最近一年主要财务数据:

单位: 元

项 目	2009.12.31
总资产	120,835.38

净资产	-119,964.62
项 目	2009 年度
净利润	-15,618.31

历次股权变动、注册资本变动如下：

序号	变动事由	股东名称	注册资本 (万元)	股权比例	工商 变更日期
1	设立	天玑有限、严维瑶、杨亦多、程硕	101	天玑有限 58.50% 严维瑶 15.75% 杨亦多 15.75% 程硕 10.00%	2005.06
2	股权转让	天玑有限、严维瑶、程硕、杨亦多	101	天玑有限 60% 严维瑶 27% 程硕 10% 杨亦多 3%	2007.08
3	股权转让	天玑有限	101	天玑有限 100%	2008.01

7、极品数据系统公司简介

公司名称：Top Data Systems, Inc.
 成立时间：2008 年 12 月 2 日
 公司住所：6644 S 196TH ST Suite T103, Kent, WA 98032, USA
 主要生产经营地：6644 S 196TH ST Suite T103, Kent, WA 98032, USA
 股东构成：天玑科技 100%持股
 注册资本：50 万美元
 投资总额：50 万美元
 经营范围：备品、备件的采购和销售。

(1) 2008 年 1 月 18 日，公司前身天玑有限 2008 年第一次临时股东会会议审议通过《关于在美国投资设立 100%控股子公司的议案》，决定在美国投资设立 100%控股子公司，拟注册登记名称为“极品数据系统公司”（英文名：Top Data Systems Inc.，以下简称“极品数据”），拟投资资本为 50 万美元。

(2) 2008 年 3 月 13 日，国家外汇管理局上海市分局向天玑有限出具了编号为 31000008026 的《境外投资外汇资金来源审查的批复》，审批通过了公司境外投资设立极品数据系统公司的外汇资金来源审查，同意在该项境外投资获得国内境外投资主管机关批准后办理外汇登记和投资外汇资金的购汇汇出。

(3) 2008 年 8 月 25 日, 中华人民共和国商务部以商合批[2008]717 号文批准同意天玑有限在美国华盛顿州投资设立“极品数据系统公司”(Top Data Systems Inc.), 注册资本和投资总额均为 50 万美元, 均为现汇投资, 经营范围为计算机备件采购、销售和相关进出口业务, 计算机产品维修, IT 技术咨询和服务外包。2008 年 8 月 25 日, 极品数据取得商务部核发的[2008]商合境外投资证字第 001753 号《批准证书》。根据美国华盛顿州州务卿 Sam Reed 于 2008 年 12 月 2 日签署的公司证明文件(Certificate Of Incorporation to Top Data Systems INC.), 极品数据的章程文件自 2008 年 12 月 2 日起生效。

(4) 根据 2009 年 9 月 22 日美国华盛顿州证照管理部门确认的公司注册文件, 极品数据系依照当地法律合法设立并有效存续的, 注册资本为 50 万美元, 发行人对极品数据拥有 100%股权。同日, 美国华盛顿州州务卿 Sam Reed 签署了极品数据存续证明文件(Certificate Of Existence/Authorization to Top Data Systems INC.), 证明极品数据自 2008 年 12 月 2 日以来合法有效存续。中华人民共和国驻旧金山总领事馆于 2009 年 10 月 12 日出具了(2009)旧领认字第 0010486 号认证文件, 证明美国华盛顿州政府的印章和州务卿 Sam Reed 的签字均属实。

目前极品数据聘用的员工为 1 人, 主要负责办公室的日常事务、备品备件的整理、订单的处理等。极品数据现阶段业务经营活动主要为负责跟北美备件供应商的日常联络和采购备件, 并协调进出口代理把备件转售给发行人; 下一阶段拟拓展 IT 服务的采购, 用于支持公司 IT 服务业务发展和发现北美本地的 IT 服务市场机会。

根据 ERIC LONG,CPA P.S.CORP 出具的极品数据 2009 年审计报告, 极品数据 2009 年度具体经营和盈利情况数据如下:

单位: 人民币万元

项 目	2009.12.31
总资产	60.20
净资产	57.79
项 目	2009 年度
营业收入	115.72
营业成本	126.22
其中:	
主营业务成本	94.80

期间费用	31.35
营业利润	-10.50
营业外收支净额	--
利润总额	-10.50
减：所得税费用	--
净利润	-10.50

经核查，保荐机构认为：美国全资子公司极品数据系统公司系由发行人出资设立的公司，极品数据的设立履行了必要的审批程序，符合相关规定。美国的会计师为极品数据出具了《审计报告》，极品数据作为发行人海外采购的一个重要协调和联络窗口，有助于发行人正常业务的经营和海外拓展。

经核查，发行人律师认为：极品数据的设立履行了必要的审批程序，符合相关法律法规的规定，其设立过程及经营范围均合法有效。

根据成都市高新工商行政管理局出具的（高新）登记内销字 2009 第 000191 号《准予注销登记通知书》，公司子公司成都天玑信息技术有限公司（以下简称“成都天玑”）已经于 2009 年 9 月 9 日注销。2009 年 12 月，公司对子公司注销进行会计处理为借“银行存款”、“投资收益”、贷“长期股权投资”。

根据北京市工商行政管理局海淀分局出具的《注销核准通知书》，公司子公司北京天玑信息技术有限责任公司已经于 2009 年 12 月 29 日注销。2009 年 12 月，公司对子公司注销进行会计处理为借“投资收益”、贷“长期股权投资”。

经核查，发行人会计师认为：子公司注销时，公司所做的会计处理符合企业会计准则相关规定。

2009 年 11 月 28 日，经公司第一届董事会第九次会议决议通过，根据公司组织结构及管理架构调整的需要，拟于 2010 年 12 月 31 日前，陆续解散及关闭注销下属子公司成都天玑、北京天玑、沈阳天玑、武汉天玑、南京天玑、杭州天玑，其相关业务及人员由公司或所设分公司负责经营。

8、子公司设立目的及实际从事的业务

公司设立杭州天玑、南京天玑、武汉天玑、北京天玑、沈阳天玑 5 家子公司的目的主要是为了拓展公司的服务地域范围，因为当时公司需要拓展上海以外地区的业务，为了提高效率、集合资源、有更快的客户服务响应时间，公司分别在杭州、南京、武汉、北京、沈阳等地与当地自然人股东合资设立上海天玑控股的子公司，这 5 家子公司主要从事数据中心 IT 基础设施维保服务，为公司在当地

的客户提供技术服务。

设立上海天玑是为了将天玑科技位于上海的运营总部功能和上海区域的销售服务功能区分开来，在内部机构设置和职能划分上，可以更加凸显运营总部对各地分公司的支撑和指导作用。

设立力克数码的目的是为了辅助天玑科技的主营业务，主要从事 IT 产品支持与维护服务业务所需的备件采购及测试业务。

9、发行人报告期分、子公司发展战略情况

2007年底收购前各分支机构股权结构

1 拥有子公司：

- 杭州天玑（发行人60%，当地自然人股东40%）
- 南京天玑（发行人61.2%，当地自然人股东38.8%）
- 武汉天玑（发行人60%，当地自然人股东40%）
- 北京天玑（发行人60%，当地自然人股东40%）
- 沈阳天玑（发行人100%）
- 成都天玑（发行人100%）
- 上海天玑（发行人59%，当地自然人41%）

母-子公司战略

设立子公司的考虑因素：

- 公司需要在母公司所在地以外的区域开拓业务
- 客户希望在本地区具备人员、备件及服务保障能力的服务供应商
- 公司选择了解当地市场、具备管理能力的人才作为少数股东

战略选择：

- 选择在当地注册的子公司模式
- 在当地没有合适人选的情况下，为不影响公司业务拓展采取全资子公司模式

收购子公司股权
改设分公司

目前各分支机构股权结构

1 原子公司变更：

- 武汉：分公司2008年7月成立；子公司于2010年4月国税注销，预计6月底全部注销
- 北京：分公司2009年1月成立；子公司于2009年12月已关闭
- 成都：分公司2009年2月成立；子公司于2009年10月已关闭
- 杭州：分公司2009年3月成立；子公司计划2010年底前关闭
- 南京：分公司2009年3月成立；子公司计划2010年底前关闭
- 沈阳：分公司2009年4月成立；子公司于2010年1月国税注销，预计6月底全部注销

2 新设分公司

- 广州：分公司2008年4月成立
- 济南：分公司2008年4月成立

3 保留子公司：

- 上海天玑

总-分公司战略

改设分公司的考虑因素：

- 强化人事、流程管理、财务控制，优化成本，有效提高利润率
- 统一公司服务管理体系，强化公司服务品牌，提高客户满意度
- 总公司享有高新技术的税收优惠政策

战略选择：

- 新开设分支机构采用分公司模式
- 已有子公司逐步关闭，改设分公司。
- 保留及新开专用目的子公司（力克、极品、上海天玑）

2007年及以前

2008年3月组织架构战略调整

2009年及以后

10、七家子公司最近四年的经营和盈利情况如下表：

单位：万元

子公司	2006.12.31			2007.12.31			2008.12.31			2009.12.31		
	资产总额	营业收入	利润总额	资产总额	营业收入	利润总额	资产总额	营业收入	利润总额	资产总额	营业收入	利润总额
杭州天玑	355.68	573.32	-200.23	533.35	939.17	320.92	1,047.37	2,045.28	42.63	554.81	1,225.79	6.33
南京天玑	49.19	128.99	-41.77	159.66	363.42	45.33	226.40	499.21	11.98	143.44	321.90	-55.07
武汉天玑	97.92	13.93	-75.71	173.28	189.64	-5.89	79.06	220.40	-9.37	12.08	46.70	-1.56
北京天玑	--	--	--	64.94	--	-67.52	54.28	150.00	-24.68	--	30.00	-7.80
沈阳天玑	--	--	--	97.94	--	-2.20	84.38	98.08	-20.59	41.211	84.95	-42.2
上海天玑	--	--	--	101.04	--	-7.57	295.45	479.74	-101.54	928.37	1,037.36	253.324
成都天玑	--	--	--	100.00	--	--	99.63	169.46	-12.10	--	13.98	-15.26
极品数据	--	--	--	--	--	--	68.44	--	--	60.20	115.72	-10.50
力克数码	--	--	--	--	--	--	--	--	--	75.57	--	-35.75
合计	502.89	716.24	-317.71	1,230.22	1,492.24	283.06	1,955.03	3,662.17	-113.67	1,815.68	2,876.40	91.48

注：截至 2009 年 12 月 31 日，北京天玑、成都天玑已经注销完毕。

11、分、子公司过渡期人员及业务安排

由于发行人战略部署的变化，导致公司在短时间内存在分、子公司在同一地区并行运行的情况，发行人目前分、子公司的人员及业务所处的状况如下：

并行地区	子公司设立时间	分公司设立时间	子 公 司 状 态	并行运行期间	员工状态	业务状态
杭州	2003.11.27	2009.3.30	关闭过程中	2009.3-2010.12 （计划）	子公司尚有少数员工，分公司已接受大部分员工	子公司自分公司成立起，不再新签合同，待未转移合同履行完毕后关闭子公司
南京	2004.11.12	2009.3.17	关闭过程中	2009.3-2010.12 （计划）		
武汉	2005.6.14	2008.7.30	关闭过程中	2008.7-2010.6 （计划）	子公司已无员工，全部转移至分公司	
北京	2007.7.11	2009.1.15	已关闭	2009.1-2009.12		
沈阳	2007.12.3	2009.4.14	关闭过程中	2009.4-2010.6 （计划）	子公司已无员工，全部转移至分公司	已转移至母公司或分公司
成都	2008.1.2	2009.2.6	已关闭	2009.2-2009.10		

1、公司对过渡期间员工安排如下：

- (1) 新招聘员工直接由分公司办理入职和相关社会保险费用的缴纳；
- (2) 老员工全部由新设分公司逐步接收，员工薪酬发放和社会保险费用不受影响，并由分公司继续缴纳。

2、公司对过渡期间业务安排如下：

公司对已签订的合同在过渡期间的履行方式做如下安排：

- (1) 由母公司承接；
- (2) 由新成立的分公司承接；
- (3) 若客户不接受以上 2 种承接方式，则在原合同执行完毕后关闭子公司。

(五) 公司分公司情况

1、发行人 8 家分公司设立目的

随着公司业务的发展，公司的母-子公司架构逐渐显示一些弊端，导致公司在员工统一调度、财务统一管理、备件资源统一使用等方面的效率没有充分发挥，

公司在 2008 年初经过认真研究，综合比较母-子公司和总-分公司这两种架构的利弊，决定逐渐用分公司的形式取代子公司，用总-分公司的管理模式替代母-子公司的管理模式，以提高公司整体的运作效率。

具体措施：在已经有子公司的地区，先设立分公司，然后将子公司的业务、人员逐步过渡到分公司，再注销子公司；在没有子公司的地区，直接设立分公司。8 家分公司主要职能是承接子公司原有业务或直接开展数据中心 IT 基础设施维保服务。

2、8 家分公司最近一年的经营和盈利情况如下表：

单位：万元

项 目	2009年度								
	广州分公司	济南分公司	武汉分公司	北京分公司	成都分公司	南京分公司	杭州分公司	沈阳分公司	汇总数
营业收入	129.31	172.23	269.18	--	0.80	0.71	0.21	-	572.44
营业成本	238.09	159.16	428.74	221.89	64.83	278.08	235.73	44.66	1,671.18
其中：									
主营业务成本	82.32	51.77	195.91	108.63	21.08	160.11	129.08	25.50	774.40
期间费用	148.66	95.10	216.59	112.61	43.69	117.90	106.63	18.73	859.91
营业利润	-108.78	13.07	-159.56	-221.89	-64.03	-277.37	-235.52	-44.66	-1,098.74
营业外收支净额	--	-0.05	--	--	--	--	--	-0.02	-0.07
利润总额	-108.78	13.02	-159.56	-221.89	-64.03	-277.37	-235.52	-44.68	-1,098.81
减：所得税费用	1.74	2.21	1.90	--	--	--	--	--	5.85
净利润	-110.52	10.81	-161.46	-221.89	-64.03	-277.37	-235.52	-44.68	-1,104.66

3、公司同时设立分子公司的原因分析

公司在部分地区同时存在分、子公司仅为公司现阶段发展的暂时现象，目前公司正在逐步关闭部分子公司。2009年11月28日，经公司第一届董事会第九次会议决议通过，根据公司组织结构及管理架构调整的需要，拟于2010年12月31日前，陆续解散及关闭注销下属子公司成都天玑、北京天玑、沈阳天玑、武汉天玑、南京天玑、杭州天玑，其相关业务及人员由公司或所设分公司负责经营。截至2009年12月31日，北京天玑、成都天玑已经注销，沈阳天玑于2010年1月6日取得和平国通（2010）278号《税务事项通知书》，办理了税务注销手续，工商注销手续尚在办理中。未来，公司将仅保留上海天玑、力克数码及境外子公司极品数据。

经核查，保荐机构认为：通过调查各地分、子公司工商档案、财务报告，及与公司高级管理人员的访谈，发行人分、子公司的设立、经营情况均为真实的，不存工商、税务等方面的违法违规行为。发行人子公司已取得各地环保部门出具的证明文件，发行人不存在环保方面的违法、违规的情况。

发行人也正致力于公司内部管理的统一整合和规划，拟关闭大部分的子公司，采取总一分公司的管理模式以提高经营效率。目前，发行人已经关闭了部分子公司。

经核查，发行人律师认为：发行人分、子公司的设立、经营情况均属真实，不存在工商、税务等方面的违法违规行为；发行人也正致力于公司内部管理的统一整合和规划，拟关闭大部分子公司，采取“总一分公司”的管理模式以提高经营效率；目前，相关子公司的注销关闭工作正在进行中。

发行人子公司均属于信息技术服务企业，因其产业特征原因，没有废水、废气、废渣排放，也不存在光、电、气味、噪声等其他形式的环境污染。根据发行人各子公司所在地环保部门出具的证明文件并经本所律师核查，发行人各子公司现阶段的生产经营活动均符合国家和地方有关环境保护的要求，没有因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况。因此，发行人子公司不存在环保方面的违法违规行为。

五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东

本次发行前，持有发行人 5%以上股份的股东为陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓等五名自然人。

其情况简介如下：

1、陆文雄

男，中国国籍。拥有新西兰无限期永久居民签证。身份证号码：31010519670627xxxx。住址：上海市长宁区天山路 288 弄 18 号 202 室

2、陈宏科

男，中国国籍。拥有加拿大永久居留权。身份证号码：33010619690804xxxx。住址：上海市浦东新区锦绣路 800 弄 15 号 801 室

3、杜力耘

男，中国国籍。无境外永久居留权。身份证号码：31010719711114xxxx。住址：上海市普陀区白玉新村 19 号 307 室 308 室

4、楼晔

男，中国国籍。无境外永久居留权。身份证号码：33012519740614xxxx。住址：杭州市西湖区文一路白荡海人家 15A 幢 1 单元 901 室

5、姜蓓蓓

女，中国国籍。无境外永久居留权。身份证号码：31010419711125xxxx。住址：上海市浦东新区浦明路 258 弄 3 号 1702 室

（二）实际控制人

公司的实际控制人为陆文雄先生，发行前持有公司 30.89%的股份。其情况简介见本招股说明书“第二节 概览”之“二、发行人控股股东及实际控制人简介”的内容。

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，控股股东和实际控制人未控制其他企业。

（四）控股股东和实际控制人持有发行人股份的质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，控股股东和实际控制人所持有的发行人股份不存在被质押或其他有争议的情况。

六、发行人股本及股东情况

（一）发行人本次发行前后股本情况

本次发行前，公司总股本为 5,000 万元。

公司本次拟公开发行 1,700 万股人民币普通股，占发行后公司总股本的比例为 25.37%。本次发行前后，公司股本结构如下：

股东名称	发行前		发行后	
	股数（股）	比例（%）	股数（股）	比例（%）
陆文雄	15,443,550	30.89	15,443,550	23.05
陈宏科	8,355,350	16.71	8,355,350	12.47
杜力耘	7,740,400	15.48	7,740,400	11.55
楼 晔	6,952,000	13.90	6,952,000	10.38
姜蓓蓓	3,125,250	6.25	3,125,250	4.67
滕长春	1,762,200	3.52	1,762,200	2.63
丁 毅	1,391,150	2.78	1,391,150	2.08
周 全	974,300	1.95	974,300	1.45
章 峰	565,000	1.13	565,000	0.84
邱国塔	483,050	0.97	483,050	0.72
樊翊中	401,650	0.80	401,650	0.61
何国桥	401,650	0.80	401,650	0.61
邓 伟	375,000	0.75	375,000	0.56
彭玉龙	375,000	0.75	375,000	0.56
程 硕	325,050	0.65	325,050	0.49
马彦龙	300,000	0.60	300,000	0.45
许焕明	208,250	0.42	208,250	0.31
谢崇泽	125,000	0.25	125,000	0.19
陆廷洁	120,000	0.24	120,000	0.18
杨亦多	97,500	0.20	97,500	0.15
高 樟	75,000	0.15	75,000	0.11
滕 健	75,000	0.15	75,000	0.11
胡沪娥	60,000	0.12	60,000	0.09
徐景松	58,650	0.12	58,650	0.09
曹 杰	30,000	0.06	30,000	0.04
傅孝治	30,000	0.06	30,000	0.04

李思琪	30,000	0.06	30,000	0.04
张 峰	30,000	0.06	30,000	0.04
宣 治	30,000	0.06	30,000	0.04
纪 鹏	30,000	0.06	30,000	0.04
赵永齐	30,000	0.06	30,000	0.04
本次发行社会公众 股东	--	--	17,000,000	25.37
合 计	50,000,000	100.00	67,000,000	100.00

（二）公司前 10 名股东情况

1、公司前 10 名股东及其持股情况

本次发行前，公司前 10 名股东及其持股情况如下：

序 号	发起人姓名/名称	认购股份数额（股）	占总股本比例（%）
1	陆文雄	15,443,550	30.89
2	陈宏科	8,355,350	16.71
3	杜力耘	7,740,400	15.48
4	楼 晔	6,952,000	13.90
5	姜蓓蓓	3,125,250	6.25
6	滕长春	1,762,200	3.52
7	丁 毅	1,391,150	2.78
8	周 全	974,300	1.95
9	章 峰	565,000	1.13
10	邱国塔	483,050	0.97

2、前 10 名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，公司前 10 名自然人股东及其在公司担任职务的情况如下：

序 号	股东名称	在发行人处担任的职务
1	陆文雄	董事长
2	陈宏科	董事、副总经理、技术总监
3	杜力耘	董事、副总经理、财务总监
4	楼 晔	董事、杭州天玑总经理
5	姜蓓蓓	董事、上海天玑总经理
6	滕长春	咨询服务部经理
7	丁 毅	监事、南京天玑总经理
8	周 全	监事、武汉天玑总经理
9	章 峰	济南分公司总经理
10	邱国塔	南京天玑技术总监

（三）2003 年天玑有限注册资本由原 800 万元变更至 300 万元的情况

天玑有限于 2001 年 10 月 24 日经上海市工商行政管理局浦东新区分局核准设立，并取得注册号为 3101152004008 的《企业法人营业执照》。根据上海东亚会计师事务所有限公司于 2001 年 10 月 17 日出具的沪东六验（2001）第 2327

号《验资报告》，截至 2001 年 10 月 16 日止，天玑有限已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 800 万元，全部为货币资金。

天玑有限 2003 年 11 月减资前的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例	出资方式
1	陆文雄	576	72%	货币资金
2	陈宏科	144	18%	货币资金
3	杜力耘	80	10%	货币资金
合计		800	100%	

天玑有限在 2003 年前的业务经营以计算机软硬件贸易代理为主，必要时需为客户提供垫资，故对资金需求量较大，公司注册资本金较多。2003 年公司业务转型，业务模式发生变化，软硬件贸易代理业务显著减少，开始在原有老客户中逐步展开针对数据中心 IT 基础设施的第三方服务。该类新业务不需要公司为客户提供垫资，对资金需求量不大；而且初期客户均为熟悉的老客户，客户对公司的信任完全来自于客户对公司技术实力的了解，对公司注册资金基本无特别要求。故出于谨慎考虑，公司股东决定减少公司注册资本。2003 年 11 月 4 日，天玑有限全体股东召开股东会审议通过《股东决议书》，决定将公司注册资本由原人民币 800 万元变更至人民币 300 万元；并对公司章程做出了相应的修正。

天玑有限随后即按照相关法律法规要求，就减资事宜通知债权人、编制财务报表和财产清单，并分别于 2003 年 11 月 4 日、12 月 4 日、1 月 4 日在《文汇报》刊登了减资公告。2004 年 4 月 5 日，天玑有限将现金人民币 360 万元、90 万元、50 万元退回给股东陆文雄、陈宏科、杜力耘。

相应会计处理为：借：实收资本—陆文雄、陈宏科、杜力耘

贷：银行存款

根据上海永诚会计师事务所有限公司于 2004 年 5 月 17 日出具的永诚验（2004）字第 42073 号《验资报告》，截至 2004 年 4 月 30 日止，天玑有限已退回陆文雄、陈宏科和杜力耘减少的注册资本合计人民币 500 万元；变更后的天玑有限累计注册资本实收金额为人民币 300 万元。本次减资后天玑有限的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	原出资额	减少额	出资金额	出资比例	出资方式
1	陆文雄	576	360	216	72%	货币
2	陈宏科	144	90	54	18%	货币

3	杜力耘	80	50	30	10%	货币
合计		800	500	300	100%	

2004年5月27日，天玑有限全体股东陆文雄、陈宏科、杜力耘签署承诺书，承诺对减资部分涉及的债权债务由其按出资比例负责处理。

2004年6月1日，上海市工商行政管理局青浦分局核准天玑有限的变更登记，并重新核发了《企业法人营业执照》，天玑有限注册资本变更为人民币300万元。

经核查，保荐机构认为：天玑有限在减资过程中的三次减资公告系在减资决议作出之日起九十日内作出，而根据当时《公司法》的规定，公司应当自作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上至少公告三次，在程序上存在法律瑕疵。但该行为系根据当时工商部门经办人员的口头要求执行的，且该次减资行为已获得主管工商行政管理机关许可同意，且已在2004年6月1日完成，至今无债权人就该次减资行为提出异议及其他权利主张；并且，按照我国现行《民法通则》的规定，除法律另有规定的以外，当事人向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为二年，故即使当时的债权人现就上述减资程序瑕疵向发行人提起民事诉讼，也已因超过诉讼时效而丧失胜诉权。因此，天玑有限2003年减资过程中存在的上述程序瑕疵对发行人及相关当事人的权利义务未产生重大不利影响，不会构成发行人本次发行上市的法律障碍。

经核查，发行人律师认为：根据当时《公司法》的规定，公司应当自作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上至少公告三次，而天玑有限在上述减资过程中，三次减资公告系根据当时工商部门经办人员的口头要求在减资决议作出之日起九十日内作出，在程序上存在法律瑕疵。但由于该次减资行为已获得主管工商行政管理机关许可同意，且已在2004年6月1日完成，至今无债权人就该次减资行为提出异议及其他权利主张；并且，按照我国现行《民法通则》的规定，除法律另有规定的以外，当事人向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为二年，故即使当时的债权人现就上述减资程序瑕疵向发行人提起民事诉讼，也已因超过诉讼时效而丧失胜诉权。因此，天玑有限2003年减资过程中存在的上述程序瑕疵对发行人及相关当事人的权利义务未产生重大不利影响，不会构成发行人本次发行上市的法律障碍。

经核查，发行人会计师认为：公司于2004年4月5日以银行划款方式，分别退回股东陆文雄投资款360万元、陈宏科投资款90万元、杜力耘投资款50

万元，公司会计处理为借“实收资本”、贷“银行存款”，符合相关会计规定。减资验资报告真实有效。

（四）2005 年天玑有限注册资本由 300 万元增资至 800 万元的原因

2005 年 3 月 9 日，天玑有限召开临时股东会会议，决议将注册资本由 300 万元增至 800 万元。增资的主要原因如下：

1、随着公司新业务的快速发展，公司面对的客户也越来越多，客户涉及的行业范围不断扩大，部分新客户如政府行业的客户和国有企业在招投标过程中对投标公司的注册资本有最低规模的限制，因此，公司需要增加注册资本来获得更多的客户。

2、随着公司业务发展顺利，收入和利润增长较快。股东对公司发展规划逐步明确，确定了向数据中心 IT 基础设施服务发展的战略目标，因此，决定增加资本金投入，加速业务发展，扩大公司规模；同时，公司通过一年的发展，已经积累了一定的资金，公司股东愿意将 2004 年度全部分红用以增加注册资本以加快业务发展。

（五）最近一年发行人新增股东的持股数量及其变化情况

1、2009 年 1 月 20 日，发行人股东增至 26 名的情况

（1）转让情况

2009 年 1 月 18 日，陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春分别与新增的 22 名股东签署了《股权转让协议》，协议约定：若天玑有限公开发行股票并上市，则受让方承诺本次受让的股权及未来可能因增资获得的股权在上市后至少 24 个月内不会被出售、转让或者质押。

2009 年 1 月 20 日天玑有限召开股东会会议，通过《股东会决议》，同意股东陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春等将其所持有的部分出资额分别转让给姜蓓蓓、高禕等 22 名自然人。

转让方	受让方来源	受让方	身份证号码	受让出资额（元）	每元出资额受让价格（元）
陆文雄	杭州天玑	楼 晔	33012519740614xxxx	1,785,600.00	0.60
		樊翊中	33042119760623xxxx	120,495.00	0.50
陈宏科		何国桥	44028119810128xxxx	120,495.00	0.50
杜力耘	上海天玑	姜蓓蓓	31010419711125xxxx	637,575.00	0.58
		滕 健	12010119761006xxxx	22,500.00	0.71

滕长春	南京天玑	高 禕	31010219720623xxxx	22,500.00	1.33
		丁 毅	32010219550408xxxx	417,345.00	0.19
		邱国塔	32011319630503xxxx	144,915.00	0.19
		许焕明	32010619720606xxxx	62,475.00	0.33
	武汉天玑	程 硕	42010219691102xxxx	97,515.00	0.10
		杨亦多	42010519690825xxxx	29,250.00	0.10
		周 全	51230119720528xxxx	292,290.00	0.09
	广州分公司	邓 伟	44010419690708xxxx	112,500.00	1.78
		谢崇泽	44010219681201xxxx	37,500.00	5.33
	天玑有限	胡沪娥	31010719500108xxxx	18,000.00	2.67
		徐景松	42011119721001xxxx	17,595.00	2.84
		曹 杰	31011519810101xxxx	9,000.00	2.67
		李思琪	30243019751124xxxx	9,000.00	2.67
		章 峰	37010219760229xxxx	169,500.00	2.36
		傅孝治	32012219770317xxxx	9,000.00	2.67
		马彦龙	62050219761005xxxx	90,000.00	0.83
		陆廷洁	31010719761228xxxx	36,000.00	--

上述 22 名新增股东均为中国国籍，无境外永久居留权，无战略投资者。

（2）转让原因及定价依据

本次转让新增的 22 名股东中，楼晔、姜蓓蓓、丁毅、邱国塔、程硕、杨亦多、高禕等 7 人为公司原控股子公司的少数股东，其余 15 人为公司员工。

①7 名原控股子公司少数股东的受让原因及定价依据

为了加强对子公司的控制，完善公司管理架构，同时也考虑控股子公司少数股东的利益，天玑有限对所有控股子公司实施了股权收购，将控股子公司变更为全资子公司；同时，考虑到控股子公司少数股东利益不受损害，实现全体股东利益的一致性，公司股东将所持一部分公司股权转让给了原控股子公司的少数股东，即上述楼晔、姜蓓蓓、丁毅、邱国塔、程硕、杨亦多、高禕等 7 名自然人。

基于上述原因，公司股东在将其持有的公司股权转让给上述 7 名自然人时的定价依据系参照该子公司转让前的账面净资产值，同时考虑该子公司未来的业务前景及原先对母公司的贡献、少数股东对该子公司的贡献等因素综合确定。

②15 名员工的受让原因及定价依据

在本次新增的 22 名股东中，除上述 7 名股东是原公司控股子公司的股东外，其余 15 名股东均为在公司历年发展过程中为公司作出较大贡献的老员工，本次转让的原因是为了稳定和加强公司核心管理团队。

本次转让给 15 名公司员工的定价依据首先是根据其各自所属的单位（母公司、子公司、分公司等）对公司整体的业绩贡献大小决定，其次是考虑员工各自

对其所属单位的贡献程度、重要性以及任职年限等因素决定。

(3) 本次转让价格不一致合理性的说明

①7 名原控股子公司自然人股东的受让定价合理性说明

7 名原控股子公司自然人股东与 15 名员工的受让价格不一致的原因是两类转让的背景和定价依据不同，因此转让价格不一致。

7 名原控股子公司自然人股东彼此之间的受让价格不同，是由于这 7 名股东来自不同子公司。具体来说，一方面，各子公司转让前的账面净资产值不同，子公司未来的业务前景及原先对母公司的贡献不同，间接导致各子公司自然人股东对公司业绩贡献不同。另一方面，对于来自同一家原子公司的股东，其各自对于其所属子公司的重要性和贡献度等也有所不同，因此其受让价格也不一致。如高禕的受让价格高于姜蓓蓓的原因是：姜蓓蓓是上海天玑的总经理、法定代表人，对上海天玑经营业绩负全部责任，高禕系上海天玑销售经理之一，辅助姜蓓蓓开拓市场。

总之，上述 7 名原控股子公司自然人股东受让价格不一致是其各自对公司的直接或间接贡献、重要性等因素各不相同所致，是转让方为了更好地体现受让方差异的结果，是转让和受让双方认可的合理结果。

②15 名员工的受让定价合理性说明

15 名员工的受让价格与 7 名原控股子公司自然人股东不一致的原因是两类转让的背景和定价依据不同。

15 名员工彼此之间受让价格不一致的原因是由于各受让方对于公司整体业绩的贡献大小、重要程度等诸多方面存在差异。

对于转让方（公司股东）来说，本次转让是为了稳定和加强公司核心管理团队，股权转让具有一定的激励性质，为了更好的发挥激励作用，对于不同的受让方采取了不同转让价格，以体现出各受让方之间的差异，更加合理的激励各受让方。如邓伟、谢崇泽的受让价格有差别的原因是：邓伟是广州分公司总经理，全面负责广州分公司业务，谢崇泽是广州分公司销售经理，辅助邓伟开拓市场；马彦龙、陆廷洁的受让价格较其他母公司员工较低的原因是：马彦龙、陆廷洁在公司创业期就加入公司，较之其他几位母公司员工，较早开始担任不同部门的管理职位，并在公司近几年的高速发展过程中始终起到重要作用。

总之，上述 15 名员工的受让定价不一致是转让方（公司股东）为了体现出受让方差异，是受让方各自自身因素存在差异导致的，是转让和受让双方认可合理结果。

（4）本次转让后天玑有限的股权结构

2009 年 1 月 22 日，上海市工商行政管理局青浦分局核准了天玑有限本次股权转让事宜的变更登记。

本次转让完成后，天玑有限的股权结构如下：

序 号	出资人	任职情况	出资额（元）	出资比例（%）
1	陆文雄	执行董事	5,508,525.00	36.72
2	陈宏科	技术总监	2,379,645.00	15.86
3	杜力耘	副总经理、财务总监	2,322,120.00	15.48
4	楼 晔	杭州天玑总经理	1,785,600.00	11.90
5	姜蓓蓓	上海天玑总经理	637,575.00	4.25
6	滕长春	咨询服务部经理	528,660.00	3.52
7	丁 毅	南京天玑总经理	417,345.00	2.78
8	周 全	武汉天玑总经理	292,290.00	1.95
9	章 峰	济南分公司总经理	169,500.00	1.13
10	邱国塔	南京天玑技术总监	144,915.00	0.97
11	樊翊中	杭州天玑副总经理	120,495.00	0.80
12	何国桥	杭州天玑专业服务部经理	120,495.00	0.80
13	邓 伟	广州分公司总经理	112,500.00	0.75
14	程 硕	原武汉天玑股东	97,515.00	0.65
15	马彦龙	管理服务部经理	90,000.00	0.60
16	许焕明	南京天玑副总经理	62,475.00	0.42
17	谢崇泽	广州分公司副总经理	37,500.00	0.25
18	陆廷洁	商务部经理	36,000.00	0.24
19	杨亦多	原武汉天玑股东	29,250.00	0.20
20	高 樟	上海天玑销售总监	22,500.00	0.15
21	滕 健	上海天玑销售总监	22,500.00	0.15
22	徐景松	渠道销售经理	17,595.00	0.12
23	胡沪娥	人力资源专员	18,000.00	0.12
24	李思琪	财务经理	9,000.00	0.06
25	曹 杰	研发部高级工程师	9,000.00	0.06
26	傅孝治	上海天玑技术部经理	9,000.00	0.06
合 计	--	--	15,000,000.00	100.00

2、2009 年 3 月 29 日，发行人股东增至 31 名的情况

（1）转让情况

2009 年 3 月 29 日，陆文雄分别与姜蓓蓓、楼晔、陈宏科等 8 人签署了《股

权转让协议》，协议约定：若天玑有限公开发行股票并上市，则受让方承诺本次受让的股权及未来可能因增资获得的股权在上市后至少 24 个月内不会被出售、转让或者质押。

陈宏科在此次受让之前已经持有天玑有限 2,379,645.00 元出资额，此部分出资额在天玑有限整体变更后对应的股份为 7,932,150 股，陈宏科已经做出持股锁定承诺，针对其在本次受让前已经持有的天玑有限出资额在天玑有限整体变更后对应的 7,932,150 股股份在上市后 12 个月内不转让，本次受让的天玑有限 126,960.00 元出资额在天玑有限整体变更后对应的 423,200 股股份在上市后 24 个月内不转让。

2009 年 3 月 29 日，天玑有限召开股东会会议，通过了《股东会决议》，同意股东陆文雄将其持有的部分公司股权分别转让给姜蓓蓓、楼晔、陈宏科等 8 名自然人。

本次转让的情况见下表：

转让方	受让方	身份证号码	受让出资额（元）	受让价款（元）
陆文雄	姜蓓蓓	31010419711125xxxx	300,000.00	1,172,000.00
	楼 晔	33012519740614xxxx	300,000.00	1,172,000.00
	陈宏科	33010619690804xxxx	126,960.00	495,990.00
	彭玉龙	31010919640816xxxx	112,500.00	439,500.00
	张 峰	32062319700729xxxx	9,000.00	35,160.00
	宣 治	33901119781215xxxx	9,000.00	35,160.00
	纪 鹏	62010419820522xxxx	9,000.00	35,160.00
	赵永齐	23010319750823xxxx	9,000.00	35,160.00

上述 8 名股东中，姜蓓蓓、楼晔、陈宏科等 3 人为公司原股东，本次受让后其出资额分别增加了 300,000.00 元、300,000.00 元和 126,960.00 元。彭玉龙、张峰、宣治、纪鹏、赵永齐等 5 人为新增股东，均为中国国籍，无境外永久居留权。无战略投资者。

（2）转让原因及定价依据

本次转让的原因是为了进一步稳定和加强公司核心管理团队，本次转让的价格系参考 2008 年底天玑有限经审计的合并财务报表中的净资产值确定。

（3）本次转让后公司的股权结构

2009 年 6 月 2 日，上海市工商行政管理局青浦分局核准了天玑有限本次股权转让事宜的变更登记。

本次转让完成后，天玑有限的股权结构如下：

序号	出资人	任职情况	出资额（元）	出资比例（%）
1	陆文雄	执行董事	4,633,065.00	30.89
2	陈宏科	技术总监	2,506,605.00	16.71
3	杜力耘	副总经理、财务总监	2,322,120.00	15.48
4	楼 晔	杭州天玑总经理	2,085,600.00	13.90
5	姜蓓蓓	上海天玑总经理	937,575.00	6.25
6	滕长春	咨询服务部经理	528,660.00	3.52
7	丁 毅	南京天玑总经理	417,345.00	2.78
8	周 全	武汉天玑总经理	292,290.00	1.95
9	章 峰	济南分公司总经理	169,500.00	1.13
10	邱国塔	南京天玑技术总监	144,915.00	0.97
11	樊翊中	杭州天玑副总经理	120,495.00	0.80
12	何国桥	杭州天玑专业服务部经理	120,495.00	0.80
13	邓 伟	广州分公司总经理	112,500.00	0.75
14	彭玉龙	综合服务事业部总经理	112,500.00	0.75
15	程 硕	原武汉天玑股东	97,515.00	0.65
16	马彦龙	管理服务部经理	90,000.00	0.60
17	许焕明	南京天玑副总经理	62,475.00	0.42
18	谢崇泽	广州分公司副总经理	37,500.00	0.25
19	陆廷洁	商务部经理	36,000.00	0.24
20	杨亦多	原武汉天玑股东	29,250.00	0.20
21	高 禕	上海天玑销售总监	22,500.00	0.15
22	滕 健	上海天玑销售总监	22,500.00	0.15
23	徐景松	渠道销售经理	17,595.00	0.12
24	胡沪娥	人力资源专员	18,000.00	0.12
25	李思琪	财务经理	9,000.00	0.06
26	曹 杰	研发部高级工程师	9,000.00	0.06
27	傅孝治	上海天玑技术部经理	9,000.00	0.06
28	张 峰	研发部高级工程师	9,000.00	0.06
29	宣 治	高级技术顾问	9,000.00	0.06
30	纪 鹏	总经理助理	9,000.00	0.06
31	赵永齐	测试部经理	9,000.00	0.06
合计	--	--	15,000,000.00	100.00

公司 2009 年 1 月和 3 月的两次股权转让价格差异较大，具体原因如下：

2009 年 1 月 18 日转让给 22 名自然人的背景主要是考虑了原子公司自然人股东的利益和公司核心管理人员前期对公司的贡献。

随着公司股份制改造的进一步深入，并考虑到公司战略发展需要，公司需要进一步发挥姜蓓蓓、楼晔、陈宏科等 8 人在公司未来发展中的作用，于是在 2009 年 3 月 29 日由控股股东陆文雄向此 8 人转让相应股份，此次转让完全是为了激

励该 8 人在公司未来发展中发挥更大作用，故本次转让价格统一参考 2008 年底天玑有限经审计的合并财务报表中的净资产值确定。

综上所述，虽然两次转让相隔时间较短，但是两次转让背景和原因完全不同，因此造成了两次转让的定价不同，两次转让的定价都有其合理性。

经核查，保荐机构认为：发行人 2009 年 1 月的股权转让的对象主要是公司的员工，在制定转让价格时考虑到受让方对于公司不同的贡献，因此制定不同的转让价格，导致各人的转让价格存在一定的差异；2009 年 3 月股权转让的对象主要为公司的核心管理人员，采用了统一的价格；两次转让虽然间隔时间较短，且存在一定的价格差异，但是考虑到转让的背景和原因不同，第一次的股权转让主要是考虑了原子公司自然人股东的利益和公司核心管理人员前期对公司的贡献，第二次的股权转让则是为了进一步发挥姜蓓蓓、楼晔、陈宏科等 8 名骨干在公司未来发展中的作用，两次股权转让的价格都具有合理性。经核查，发行人不存在委托持股、信托持股情形，不存在法律纠纷。

经核查，发行人律师认为：发行人不存在委托持股、信托持股情形，股权不存在法律纠纷。

3、最近一年新增股东的最近五年的履历

通过 2009 年 1 月 20 日和 2009 年 3 月 29 日的两次股权转让，发行人共计新增股东 27 名，这 27 名新增股东最近五年的履历如下表：

股东姓名	年份	服务机构	职位	备注
楼晔	2004 年 4 月—至今	天玑科技	杭州天玑总经理	原杭州天玑股东
姜蓓蓓	1994 年 2 月—2007 年 7 月	中国惠普有限公司	华东地区销售部总经理	原上海天玑股东
	2007 年 10 月—至今	天玑科技	上海天玑总经理	
丁毅	2005 年 1 月—至今	天玑科技	南京天玑总经理	原南京天玑股东
周全	2000 年—2006 年 11 月	中国惠普有限公司	销售经理	员工
	2006 年 12 月—至今	天玑科技	武汉天玑总经理	
章峰	1999 年—2005 年 8 月	浪潮软件股份有限公司	区域销售经理	员工
	2005 年 8 月—2006 年 6 月	北京朗新信息系统公司	区域销售经理	
	2006 年 7 月—至今	天玑科技	济南分公司总经理	
邱国塔	1997 年—2005 年 4 月	南京联创科技股	系统工程师	原南京天

		份有限公司		玑股东
	2005 年 5 月—至今	天玑科技	南京天玑技术总监	
樊翊中	2004 年 5 月—至今	天玑科技	杭州天玑副总经理	员工
何国桥	2004 年 3 月—至今	天玑科技	杭州天玑专业服务部经理	员工
邓伟	1995 年 2 月—2006 年 4 月	IBM 广州分公司	服务经理	员工
	2006 年 7 月—2008 年 4 月	NetAPP 广州分公司	大客户服务经理	
	2008 年 5 月—至今	天玑科技	广州天玑总经理	
彭玉龙	1992 年—2008 年 12 月	中国惠普有限公司	技术咨询部总经理	员工
	2009 年 7 月—至今	天玑科技	综合服务部总经理	
程硕	2005 年 1 月—至今	自由职业	(原武汉天玑股东)	原武汉天玑股东
马彦龙	2003 年 2 月—至今	天玑科技	管理服务部经理	员工
许焕明	2001 年—2005 年 1 月	南京联创科技股份有限公司	销售经理	员工
	2005 年 2 月—至今	天玑科技	南京天玑副总经理	
谢崇泽	2003 年 4 月—2005 年 12 月	佳杰科技	北京 IBM 事业部副总	员工
	2006 年 4 月—2008 年 3 月	浦华众城广州办事处	总经理	
	2008 年 4 月—至今	天玑科技	广州天玑副总经理	
陆廷洁	2002 年 5 月—至今	天玑科技	商务部经理、董秘、副总经理	员工
杨亦多	2005 年 1 月—至今	武汉市江岸区花桥小学	教师 (原武汉天玑股东)	原武汉天玑股东
高祿	2002 年—2007 年 11 月	中国惠普有限公司	销售	原上海天玑股东
	2007 年 12 月—至今	天玑科技	上海天玑销售总监	
滕健	2004 年 3 月—至今	天玑科技	上海天玑销售总监	员工
徐景松	2000 年—2007 年 8 月	中国惠普有限公司	行业市场部经理	员工
	2007 年 9 月—2009 年 12 月	天玑科技	渠道销售经理	
胡沪娥	1996 年 1 月—2005 年 11 月	上海摩根美超技术陶瓷有限公司	人事经理	员工
	2008 年 1 月—至今	天玑科技	劳动人事主管	
李思琪	2004 年 3 月—至今	天玑科技	财务经理	员工
曹杰	2003 年 7 月—至今	天玑科技	研发部高级工程师	员工
傅孝治	2003 年—2005 年 4 月	UNIX 系统技术有限公司	系统工程师	员工
	2005 年 5 月—至今	天玑科技	上海天玑技术部经理	
张峰	2004 年 3 月—至今	天玑科技	研发部高级工程师	员工

宣治	2004 年 10 月—至今	天玑科技	高级技术顾问	员工
纪鹏	2005 年 7 月—至今	天玑科技	总经理助理	员工
赵永齐	2001 年 10 月—2005 年 9 月	上海广电通讯有 限责任公司	系统工程师	员工
	2005 年 10 月—至今	天玑科技	测试部经理	

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前公司股东之间不存在关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

公司控股股东陆文雄，和全部股份受让自控股股东的股东彭玉龙、张峰、宣治、纪鹏、赵永齐承诺：自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其现持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东陈宏科、姜蓓蓓、楼晔承诺：本人受让自控股股东的股份 423,200 股、1,000,000 股、1,000,000 股股份自股票上市之日起 36 个月内，其余所持有的股份自股票上市之日起 24 个月内，不转让或者委托他人管理在本次发行前本人持有的该部分股份，也不由公司回购该部分股份。

公司其余 22 名股东承诺：自公司股票上市之日起 24 个月内，不转让或者委托他人管理其现持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

作为公司董事、监事或高级管理人员的陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓、丁毅、周全、陆廷洁还承诺：在前述承诺期限届满后的任职期内每年转让的公司股份不超过各自能够转让部分的 25%，且在离职后的半年内不转让各自所持的公司股份。

七、发行人工会持股、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等情况

公司设立以来，未有工会持股、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等情况。

八、员工及其社会保障情况

（一）员工情况

2007 年 12 月 31 日，公司及子公司员工总数为 178 人；2008 年 12 月 31 日，

公司及子公司员工总数为 240 人。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司及子公司员工总数为 307 人，具体构成如下表所示：

分类结构		人数（个）	所占比例（%）
年龄构成	25 岁及以下	67	21.82
	26-35 岁	208	67.76
	36-50 岁	30	9.77
	51 岁以上	2	0.65
	合 计	307	100.00
学历构成	硕士、博士	9	2.93
	本科	193	62.88
	大专	88	28.66
	中专	11	3.58
	高中及以下	6	1.95
	合 计	307	100.00
岗位构成	行政管理人员	39	12.70
	财务管理人员	20	6.51
	市场营销人员	49	15.96
	技术开发人员	25	8.14
	技术实施人员	162	52.78
	其他管理人员	12	3.91
	合 计	307	100.00

（二）发行人执行社会保障制度、住房公积金缴纳、医疗制度等情况

报告期内，公司已根据国家和地方政府的有关规定，执行了有关的社会保障制度，并已为满足条件的所有员工交纳了基本养老保险基金和住房公积金，地方劳动用工部门也出具了相关证明，发行人子公司不存在违反劳动用工方面法律、法规的情况。

经核查，安信证券认为：报告期内，发行人及子公司均已取得各地劳动用工部门出具的证明文件，发行人及子公司均已为员工缴纳了基本养老保险基金和住房公积金，不存劳动用工的违法、违规的行为，不存在基本养老保险基金和住房公积金被追缴的风险。

经核查，发行人律师认为：报告期内，发行人已根据国家和地方政府的有关规定，执行了有关的社会保障制度，并已为满足条件的所有员工交纳了基本养老保险基金和住房公积金；子公司所在地社保部门也出具了子公司已依法缴纳社保金的相关证明。因此，发行人子公司不存在劳动用工方面的违法违规行为，不存在基本养老保险基金和住房公积金被追缴的风险。

九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况

（一）避免同业竞争承诺

为避免同业竞争损害公司及其他股东的利益，公司实际控制人、控股股东陆文雄、持有 5%以上股份的股东陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓以及全体董事、监事、高级管理人员、核心人员均于 2009 年 10 月 22 日出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺：“本人和本人的近亲属目前没有、并且今后也不会在与天玑科技及其控股子公司从事相同或相近似业务的企业、单位进行投资或任职；本人和本人的近亲属目前没有、并且今后也不会直接或通过其他任何方式间接从事与天玑科技及其控股子公司业务相同或相近似的经营活动。若违背上述承诺，本人愿承担相应的法律责任。”

截至本招股说明书签署日，上述承诺均严格履行。

（二）关于关联交易问题的承诺

公司实际控制人、控股股东陆文雄、持有 5%以上股份的股东以及全体董事、监事、高级管理人员于 2009 年 10 月 22 日签署了关于关联交易问题的承诺函，承诺：

1、本人及本人近亲属将尽量避免和减少与天玑科技之间的关联交易，对于天玑科技能够通过市场与独立第三方之间发生的交易，将由天玑科技与独立第三方进行。本人及本人近亲属将严格避免向天玑科技拆借、占用天玑科技资金或采取由天玑科技代垫款、代偿债务等方式侵占天玑科技资金。

2、对于本人及本人近亲属与天玑科技及其子公司之间必需的一切交易行为，均将严格遵守市场原则，本着平等互利、等价有偿的一般原则，公平合理地进行。交易定价有政府定价的，执行政府定价；没有政府定价的，执行市场公允价格；没有政府定价且无可参考市场价格的，按照成本加可比较的合理利润水平确定成本价执行。

3、与天玑科技及其子公司之间的关联交易均以签订书面合同或协议形式明确规定，并将严格遵守天玑科技公司章程、关联交易管理制度等规定履行必要的

法定程序，在公司权力机构审议有关关联交易事项时主动依法履行回避义务；对须报经有权机构审议的关联交易事项，在有权机构审议通过后方可执行。

4、保证不通过关联交易取得任何不正当的利益或使天玑科技及其子公司承担任何不正当的义务。如果因违反上述承诺导致天玑科技损失或利用关联交易侵占天玑科技利益的，天玑科技的损失由本人承担。

5、上述承诺在本人构成天玑科技关联方期间持续有效。

截至本招股说明书签署日，上述承诺均严格履行。

（三）股份锁定承诺

为了避免损害公司及其他股东的合法利益，保证公司存续的稳定性、延续性，公司股东及相关董事、监事、高级管理人员已分别做出股份锁定承诺。详见本节之“六、发行人股本及股东情况”之“（五）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”。

（四）关于补缴所得税问题的承诺

公司实际控制人、控股股东陆文雄于2010年4月12日签署了《关于补缴所得税问题的承诺》，承诺：“若税务主管机关认定天玑科技及/或其子公司杭州天玑、南京天玑因上述核定征收事宜需按税务主管机关认定的税率补缴企业所得税的，则该等需由天玑科技及/或其子公司补缴的企业所得税款将全部由本人予以承担，以现金方式交付给天玑科技及/或其子公司用于补缴税款。”

（五）关于资金占用情况的说明及承诺

2009年10月22日，实际控制人、控股股东陆文雄以及陈宏科、杜力耘、滕长春等4人分别签署了《关于资金占用情况的说明及承诺》，承诺：“自2008年7月起，本人已不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式违规占用天玑科技、天玑有限资金的情形。并且，本人承诺将加强相关法律法规学习，未来不再发生类似违规资金占用行为，若违背承诺，本人将承担由此导致的一切法律后果及相应责任。”

截至本招股说明书签署日，上述承诺均严格履行。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务、主要服务及设立以来的变化情况

(一) 主营业务及设立以来的变化情况

公司主营业务是针对政府和企事业单位数据中心 IT 基础设施的第三方服务（第三方服务指由非原厂商提供的、针对多品牌产品的 IT 基础设施服务），具体的服务内容包括：数据中心 IT 基础设施的 IT 支持与维护服务、IT 专业服务、IT 外包服务。报告期内公司主营业务未发生变化。2007 年、2008 年和 2009 年，公司营业收入的复合增长率为 39.48%。

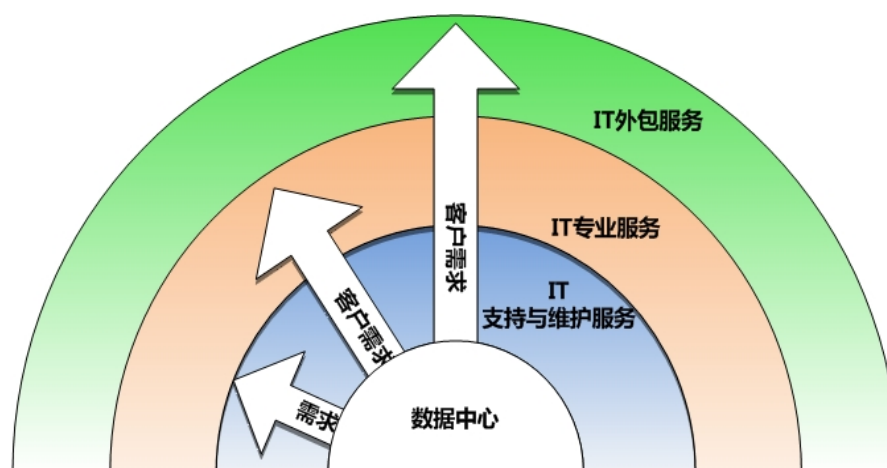
发行人收入构成情况如下表：

单位：元

类别		2009 年度	2008 年度	2007 年度
数据中心 IT 基础设施服务	IT 支持与维护服务	104,273,259.11	85,582,831.59	49,312,669.70
	IT 外包服务	8,109,230.12	--	--
	IT 专业服务	9,449,588.53	--	--
销售	软、硬件销售	7,878,812.27	7,238,551.30	17,365,199.56
合计		129,710,890.03	92,821,382.89	66,677,869.26

公司提供的服务主要面向政府机构及大中型企事业单位，凭借自主开发的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具，提供远程服务和现场服务相结合的全面 IT 基础设施运维服务以及整体 IT 基础设施外包服务，帮助客户降低 IT 成本，提升客户的整体成效。

公司提供的三种服务满足客户数据中心不同层次的需求。对拥有数据中心的客户而言，第一需求是必须保证所有设备可靠稳定运行，因此需要由 IT 基础设施支持与维护服务来满足；在此基础上，客户会产生解决各种特定目标的需求，这可以由 IT 专业服务来满足；最后，客户会产生将非核心业务外包的管理需求，这可以通过 IT 外包服务来满足。

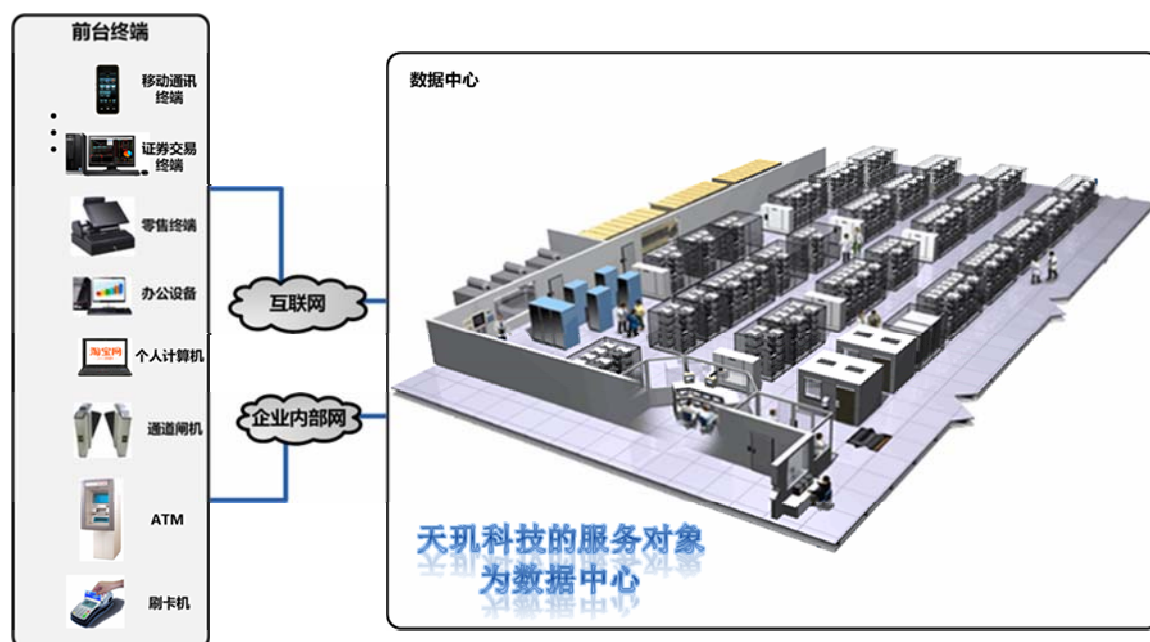


公司在数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中，是排名第一的专业服务提供商（服务营业收入占公司总体营业收入比例超过 50%的服务提供商），拥有良好的行业地位。在 CCW（计世资讯）举办的 2009 年中国 IT 用户满意度大会上，天玑科技荣获“IT 运维支持服务用户满意度第一（国内品牌）”的荣誉称号。多年来，公司客户数量以接近 80%的复合增长率增长，且老客户保有率接近 100%。

（二）公司主营业务的内涵

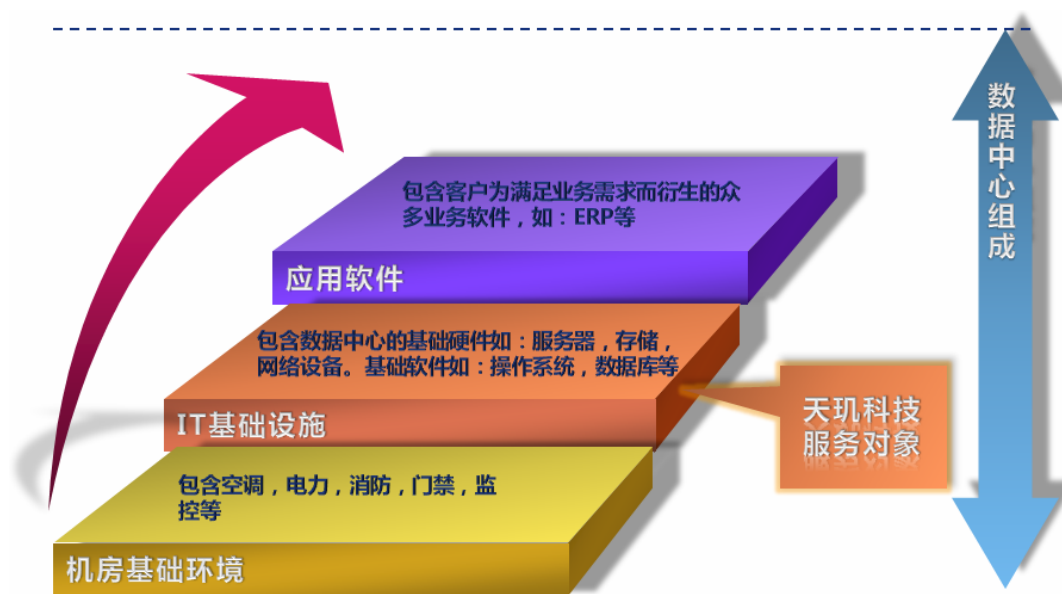
1、信息系统的组成

现代社会逐步步入了全面信息化的，随着 IT 应用越来越广泛，社会生活中能够接触到的各种信息终端也越来越多，包括有自动存取款机、证券交易终端、地铁进出闸机、办公计算机、刷卡机、家用电脑等涉及生活各个领域，使得人们的生活变得更加便捷、与他人的沟通变得更加方便、工作效率不断提升。在如此便捷的前台终端后提供数据支持的是数据中心，只有在数据中心正常运转的情况下，信息终端才能正常工作，为人类的生活提供各种服务。因此，前台终端和后台数据中心组成了现代的信息系统。



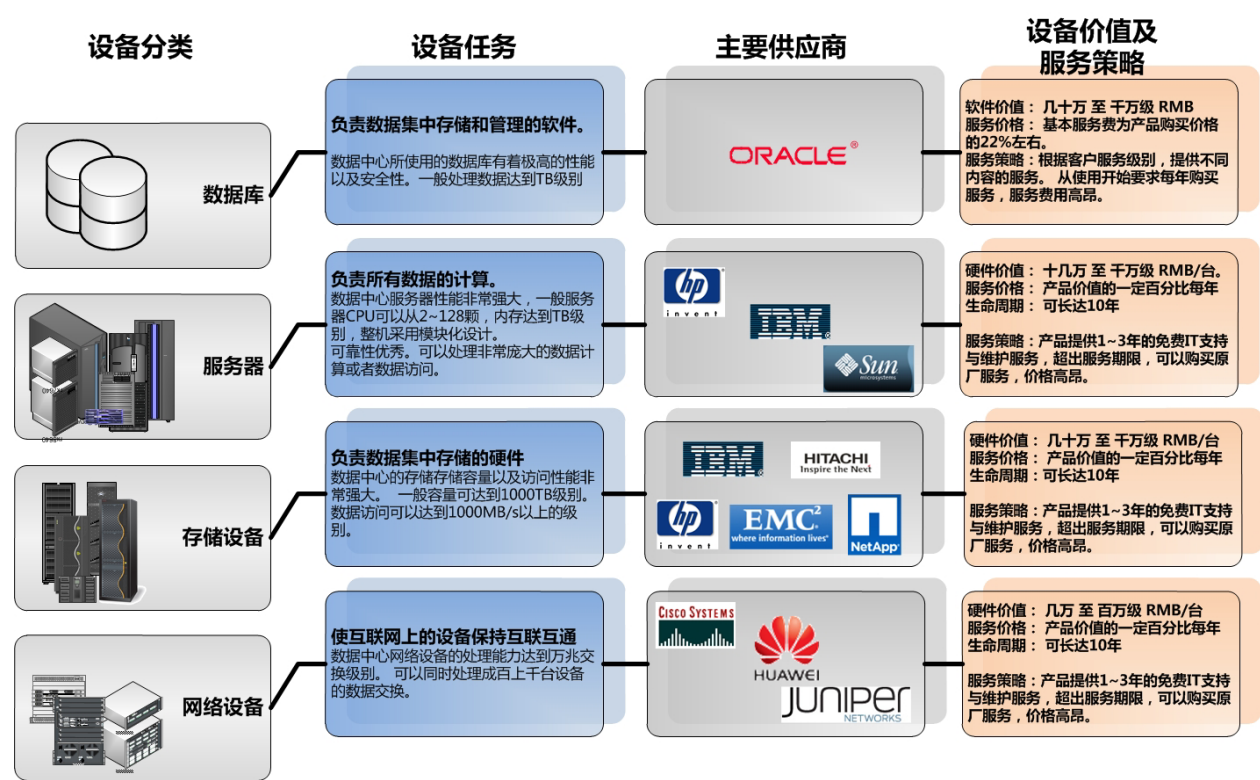
2、数据中心的结构

数据中心自下而上分别由机房环境、IT 基础设施、应用软件三部分构成。天玑科技主要是为 IT 基础设施提供支持与维护服务。数据中心分层结构情况如下图：



3、IT 基础设施的组成

IT 基础设施由数据库、服务器、存储设备及网络设备等几部分构成，这些软硬件设备的主要供应商基本为国外厂商，设备的价值较高，生命周期可长达 10 年左右，若由产品供应商提供设备后续服务，一般服务收费在产品价值的 8-10%/年，因此，设备使用者所需要付出的成本依然是比较高昂的。



4、天玑科技服务的具体内容

数据中心 IT 基础设施服务过去主要由产品原厂商、产品代理商、系统集成商提供。由于其工作重点在于数据中心 IT 基础设施建设周期中的前段阶段，而且受限于自身产品或代理产品技术覆盖的深度和广度，往往不能向数据中心用户提供建设完成后所需的整合的 IT 基础设施服务。公司 2004 年在中国 IT 应用的领先地域和领先行业内开展了针对数据中心 IT 基础设施的专业第三方服务。目前，以第三方 IT 基础设施服务为主要业务的专业第三方服务，在我国属于新兴行业。针对 IT 基础设施的第三方服务主要分为 IT 桌面系统和数据中心 IT 基础设施服务。公司目前主要涉足数据中心 IT 基础设施服务，数据中心 IT 基础设施服务具体包括：

服务分类	服务描述
IT 支持与维护服务	1、硬件维修服务 对系统错误进行记录、分析，并实施故障诊断； 携带备件及时进行现场维修、更换； 对系统板卡、设备的微代码升级； 采取系统检测诊断（Diagnostic Online/Offline）； 对设备实行定期的预防性维护； 提供设备维护、维修记录和报告； 辅导掌握系统的基本操作，并给予技术支持；

	为用户提供技术培训、进行经验传授。 2、系统软件维护服务 提供系统软件操作方面的 24 小时电话答疑； 提供系统维护、调整及安全性设置等方面的技术支持； 对系统软件的错误进行记录、分析，为操作系统做故障诊断； 实施系统增强和修补程序（PTFs）的分发、安装和测试； 辅导掌握系统软件的基本操作，并给予技术支持； 对系统软件运行实施定期预防性的维护和检查； 提供系统优化和性能调整； 提供设备维护、维修记录和报告。
IT 专业服务	1、业务连续与灾难恢复服务 在任何条件下保持业务运作的连续性，符合行业和政府规定要求并具备灾难恢复能力。 包含：全面容灾解决方案、高可用性服务、数据连续性服务、业务连续性服务、容灾恢复服务。 2、性能优化服务 性能优化服务可以最大化挖掘用户当前系统的潜能，充分利用已有资源满足客户的业务需要。 3、数据库管理与咨询服务 数据库管理与咨询服务提供对 Oracle 数据库全面的咨询管理服务，满足客户对于业务数据的安全性，冗余性，高性能的众多要求。 4、数据与存储服务 简化数据与存储管理，为企业成长、创新和一致性提供支持。
IT 外包服务	IT 基础设施外包与托管 用户可以通过互惠协议的方式与天玑科技达成战略合作伙伴关系，由天玑对用户的 IT 基础设施进行管理和运作。外包协议可能包括将 IT 员工和 IT 资产向天玑科技进行转移。天玑科技服务水平保证，确保按照约定提供符合质量要求的服务。

（三）公司的业务沿革和发展情况

公司主营业务数据中心的第三方支持与维护业务是在历年的发展中逐步形成的，2004 年开始，公司发现数据中心的支持与维护业务一直由设备原厂商提供，但原厂商的服务存在服务方式欠灵活、收费偏高、不同设备厂商相互协调维护设备效率偏低等问题，而设备使用方很希望由一个服务供应商将所有关于数据中心的设备统一维护，且最好收费适中，快速反应。公司在 2004 年决定将业务的重心转向该方面，经过几年的发展，公司在数据中心的第三方 IT 基础设施服务占销售收入的比重逐年提高，直到 2009 年占销售收入的比重为 93.93%。

随着我国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场的发展，以及公司业务经验的积累，客户对公司的服务水平认同度越来越高，公司业务由传统系统集成模式

向新型服务模式升级，以高附加值的 IT 服务逐步取代低附加值业务，逐渐提高了毛利更高的 IT 服务在公司经营中的比重。

通过多年的发展，公司积累了必要的行业经验、建立了服务营销团队和数据中心 IT 基础设施服务管理能力、发展了自主研发的管理和技术实施软件工具等核心技术及高端客户群体，这些进步逐步强化了公司的核心竞争力，形成了“天玑科技”服务品牌，并使业务不断成长。2007 年、2008 年和 2009 年，公司营业收入分别为 6,667.79 万元、9,282.14 万元和 12,971.09 万元，复合增长率为 39.48%。

公司的业务发展经历了以下三个阶段：

第一阶段：2001 年至 2003 年，增值代理、系统集成阶段。

公司创业团队根据自身的经验积累及当时市场的状况，选择了增值代理、系统集成作为进入 IT 行业的切入点。

第二阶段：2004 年至 2007 年，国内第三方服务模式开始深入用户人心，公司紧跟市场趋势、业务模式开始转型，公司的技术与服务能力得到大幅提升。

2004 年开始，公司的技术与服务能力获得较大提升。在支持与维护服务方面，公司不断丰富备品备件、优化结构组成、不断提升员工对数据中心多品牌 IT 异构环境的服务能力和知识。公司进一步认识到针对多品牌异构 IT 基础设施的管理工具和基于全球最佳实践的服务管理流程的重要性，开始在这两方面加强自主研发，开发了多品牌异构 IT 基础设施系统数据采集技术、异构平台的软件分发技术、异构 Oracle 数据库快速迁移技术、多平台存储容量统一配置管理、数据中心集中化主动监控体系等针对多品牌异构 IT 基础设施的管理工具。公司开发了动态 workflow 引擎技术、短信网关技术、安全审计技术等服务管理的技术，极大地提高了公司的服务能力，在市场竞争中获得优势，并逐渐形成自己的核心竞争力。在此期间，公司的市场拓展不断取得成效，拥有中国移动浙江分公司、中国电信浙江分公司、中国联通浙江分公司等大型客户。同时，公司开始加强外地分支机构建设，公司业务领域也由发展初期的电信行业拓展到政府、烟草、制造业等领域。公司的业务经验及市场声誉不断提高，客户数量及客户忠诚度不断提升。2007 年，公司 IT 基础设施支持与维护服务细分市场的综合竞争力已经排名市场的第二位（数据来源：赛迪顾问《2008-2009 年中国 IT 服务市场研究年度总

报告》)。

第三阶段，2008 年至今，公司的市场领先地位得到广泛认同，以第三方服务为核心的公司主营业务进入升级阶段。

自 2008 年以来，公司不断强化自主创新的系统管理软件和服务管理软件的开发，提高技术服务能力。在拥有 8 项计算机软件著作权登记证书、34 项软件核心技术的基础上，公司将软件标准从自用工具提升至通用产品，推向市场后获得了良好的反应。核心技术和高水准的服务能力对主营业务的拉动作用日益突出。公司基本放弃了盈利水平较低的增值代理业务，全面转向数据中心 IT 基础设施专业第三方服务供应商的公司发展方向，进一步强化了服务资源管理系统，将公司的仓储库存管理、商务信息管理、工单分派、人员调度等进行统一管理，建立了统一的 800/400 客户服务中心，提高了规模服务能力和客户满意度。随着第三方服务及外包理念逐渐深入人心，公司主营业务的市场接受程度明显提升，业务发展速度加快。公司继续巩固在电信及政府领域的领先优势，并进入金融、制造业等领域，2008 年公司在数据中心 IT 基础设施服务市场专业第三方本土企业中保持领先，拥有良好的行业地位。公司在多个细分市场的竞争力不断提升，在 IT 基础设施支持与维护服务细分市场的综合竞争力继续保持市场排名的第二位，并在电信行业综合竞争力排名第一，在政府领域综合竞争力排名第二。

2008 年度中国 IT 支持与维护市场 CPM（Competitive Profile Matrix，综合竞争力评价指标）前十名情况如下：

排名	厂商	发展能力	市场地位	CPM 总得分
1.	IBM	76.00	81.70	78.88
2.	天玑科技	80.40	72.90	76.67
3.	神州数码	74.20	76.60	75.37
4.	微软	72.90	69.90	71.41
5.	联想	73.20	65.50	69.35
6.	HP	65.30	71.90	68.60
7.	华胜天成	67.40	59.80	63.60
8.	阳光雨露	68.20	52.50	60.32
9.	赛门铁克	58.80	54.60	56.73
10.	蓝色快车	60.00	46.10	53.06

资料来源：赛迪顾问《2008-2009 年中国 IT 服务市场研究年度总报告》

2008 年度中国 IT 支持与维护行业市场 CPM（Competitive Profile Matrix，综合竞争力评价指标）前三名情况如下：

金融市场排名	厂商	行业 CPM 得分	电信市场排名	厂商	行业 CPM 得分
1.	IBM	81.01	1.	天玑科技	79.05
2.	神州数码	78.62	2.	神州数码	78.14
3.	华际	71.05	3.	HP/华胜天成	78.02
政府市场排名	厂商	行业 CPM 得分	制造市场排名	厂商	行业 CPM 得分
1.	神州数码	73.66	1.	宝信/IBM	77.82
2.	天玑科技	72.38	2.	神州数码	76.31
3.	东软集团/HP	70.56	3.	HP/联友	74.82

资料来源：赛迪顾问《2008-2009 年中国 IT 服务市场研究年度总报告》

在 CCW(计世资讯)举办的 2009 年中国 IT 用户满意度大会上,公司荣获“IT 运维支持服务用户满意度第一(国内品牌)”的荣誉称号。公司多年来客户保有率接近 100%, 客户数量的年复合增长率接近 80%, 已经在 IT 基础设施专业第三方服务行业形成突出的行业地位,在华东地区成为最强大的第三方服务供应商之一。公司已开始部署向华东地区外扩展业务,目标是构建全国范围的服务实施平台。

二、本公司所处行业的基本情况

(一) 行业主管部门、行业监管体制和有关政策

1、行业主管部门及行业管理体制

按《上市公司分类与代码》标准,本公司隶属于电子信息技术业。电子信息技术业行政主管部门是国家工业和信息化部 and 各地的信息产业厅(局),其主要负责产业政策的制定、推进产业结构战略性调整和优化升级,推进信息化和工业化融合等。

行业内部的管理机构是各地的信息服务业行业协会,其宗旨是为会员提供服务,并代表会员提出涉及会员集体利益的意见,健全与政府的协商机制,维护会员的合法权益,保障行业的公平竞争,协调与会员有关的商事,增强信息服务企业的行业自律管理,促进信息服务行业的健康发展。

2、行业有关政策

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性新兴产业,为此国家连续颁布了鼓励扶持该产业发展的重要政策性文件:

时间	发布主体	名称	主要内容
----	------	----	------

2007年3月	国务院	《国务院关于加快发展服务业的若干意见》（国发[2007]7号）	提出要大力发展面向生产的服务业，促进现代制造业与服务业有机融合、互动发展。细化深化专业分工，鼓励生产制造企业改造现有业务流程，推进业务外包，加强核心竞争力，同时加快从生产加工环节向自主研发、品牌营销等服务环节延伸，降低资源消耗，提高产品的附加值，大力发展科技服务业，充分发挥科技对服务业发展的支撑和引领作用，鼓励发展专业化的科技研发、技术推广、工业设计和节能服务业。
2009年1月	国务院办公厅	《关于促进服务外包产业发展的复函》（国办函[2009]9号）	将服务外包产业的发展提升到国家的高度，明确要“把促进服务外包产业发展作为推进结构调整、转变外贸发展方式、增加高校毕业生就业机会的重要途径”，并给予了包括税收、用工、市场开拓等全方位的产业政策支持。
2009年2月	国务院	《电子信息产业调整振兴规划》	确定 2009—2011 年我国电子信息产业的三大任务为：（1）确保计算机、电子元器件、视听产品等骨干产业稳定增长；（2）突破集成电路、新型显示器件、软件等核心产业的关键技术；（3）在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点。该规划提出要“加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长”。
2009年9月	中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局	《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》	做好金融支持服务外包产业发展工作，努力加大对服务外包产业的金融支持，鼓励金融机构将非核心后台业务外包；通过创新信贷产品和服务方式等途径切实加大对服务外包企业的信贷支持力度，以扶持一批有实力、有市场、有订单的服务外包企业尽快做大做强；多渠道拓展服务外包企业直接融资途径，力争支持一批有实力、发展前景好、就业能力强的服务外包企业在国内资本市场上市融资，提升我国服务外包企业的国际竞争力；完善创新适应服务外包企业需求特点的保险产品。

其他还有国务院《关于进一步推进长江三角洲地区改革开放和经济社会发展的指导意见》（国发[2008]30号）、《国务院办公厅关于加快发展服务业若干政策措施的实施意见》（国办发[2008]11号）和国家信息化领导小组《2006—2020年国家信息化发展战略》（中办发[2006]11号）等，为信息产业发展营造了优良的政策环境。

（二）数据中心 IT 基础设施第三方服务市场的产生背景

我国数据中心 IT 基础设施的第三方服务市场发展较快，未来五年市场将以平均 22.84% 的速度增长，到 2013 年，市场规模将增加至 291.08 亿元。（资料来源：赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2009）

数据中心 IT 基础设施第三方服务市场是伴随信息技术高速发展和业务应用需求不断扩展升级而出现的新兴市场，随着用户应用领域的不断扩大，数据中心的 IT 基础设施逐渐成为一个多家厂商产品协同工作的环境。为提高数据中心 IT 基础设施的运维效率，用户迫切需要能够提供异构环境数据中心 IT 基础设施服务的第三方服务商，帮助用户整合数据中心 IT 基础设施运维管理和系统优化服务、提高效率，并使用户从技术复杂、整合难度高的基础设施运维中脱身出来，专注于业务和应用的发展，构建自身的核心竞争力。客户需求的发展和提高促成传统 IT 产品增值代理和系统集成的服务市场向新型服务市场的全面升级。

1、IT 应用的日益丰富与复杂化

在客户的数据中心内，IT 应用对业务的支撑已经从简单的管理信息系统或企业资源计划等最急需和必要的管理系统扩展到业务运营的各个方面，从前端的客户关系管理、订单管理、门店管理，到生产过程的企业资源计划、供应链管理、计费收费管理，以及企业内部治理的人力资源管理、公文流转管理、资产管理等，成为企业经营不可或缺的技术支撑和创新之源。多家厂商产品协同工作的复杂环境使传统的系统集成服务已经不能满足用户对 IT 基础设施的服务需要，用户迫切需要能够提供数据中心异构 IT 基础设施服务的第三方服务商。

2、社会化分工与外包服务日益成为趋势

随着市场竞争日趋激烈以及服务外包模式逐步得到市场认可，企业愿意将其价值链上的非核心业务外包给专业化的机构来做，自身专注核心业务，实现降低成本、提高效率、增强核心竞争力的目的。同时，社会经济发展也推动企业决策者追求管理的精细化，企业希望采用更为先进的管理手段和经营模式不断降低业务成本、提高经营效率。越来越多的企业将 IT 的运维和支撑服务从自行管理变成外包，交给专业服务商进行管理。

3、专业第三方服务商管理技术和服务能力的进步促进行业不断发展

IT 基础设施的专业第三方服务商，专注于 IT 基础设施的服务，针对客户精细化、深入化服务的需要，不断开发符合客户需要的 IT 基础设施服务软件，提升对多品牌异构 IT 基础设施的技术服务能力，提高客户的满意度。使客户初步摆脱对产品原厂商的高度依赖和巨大的服务费用，也避免了对技术覆盖面较窄的众多集成商的协调和管理工作。专业第三方服务商更广更深的技术服务能力使企业能够专注于自身的核心业务，直接为客户带来降低成本、高效运维的价值。使这一市场在近年来获得高速的增长。

（三）数据中心 IT 基础设施第三方服务市场分析

1、数据中心 IT 基础设施第三方服务市场前景分析

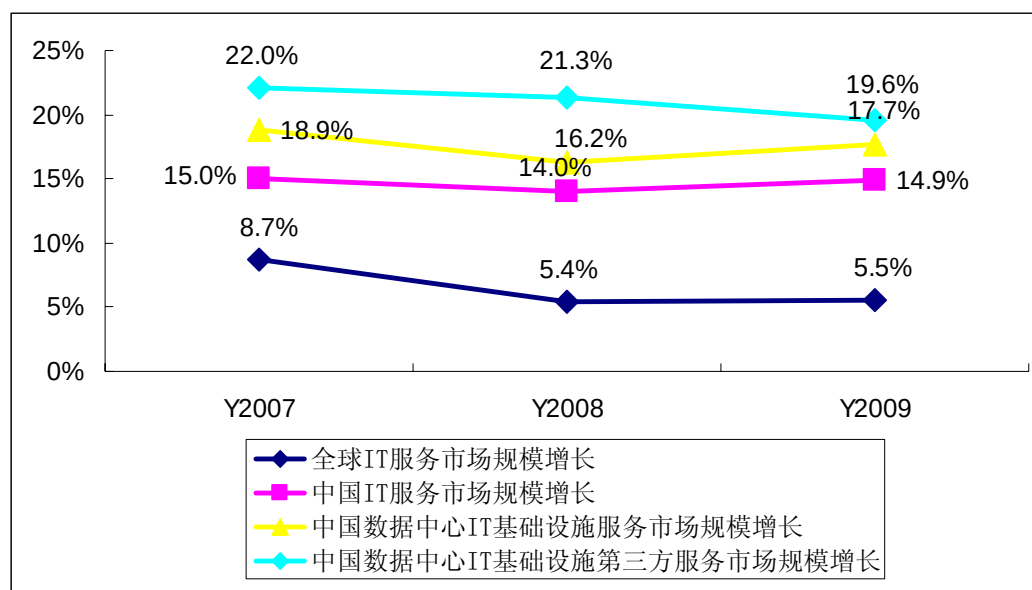
（1）市场前景广阔

IT 基础设施服务的第三方服务在欧美等发达国家非常普遍，市场规模巨大。

目前 IT 服务市场已经发展成为世界上最大、最具有活力的高科技市场之一。从地域上看，信息化起步较早的发达国家，其 IT 服务的市场规模已经超过整体 IT 市场的 50%。而发展中国家普遍信息化起步较晚，其 IT 硬件市场仍然在 IT 市场中占有较大的比例。

IT 服务市场的发展是 IT 市场深化发展的结果。市场研究报告显示：IT 服务将为企业节省 9% 的运营成本，并将 IT 系统的运行能力提升 15%。据 Gartner（高德纳咨询公司，全球最具权威的 IT 研究与顾问咨询公司）数据显示，全球 IT 服务市场 2007 年的总产值已达 7,480 亿美元，比 2006 年增长 10.5%。而据 IDC 称，除日本外的亚太地区 IT 服务市场规模将从 2005 年的 295.7 亿美元增长至 2010 年的 483.7 亿美元，年复合增长率达 10%，而届时中国将占该地区总体 IT 支出的 24%，到 2010 年中国将成为亚太地区（不包含日本）最大的 IT 服务市场。

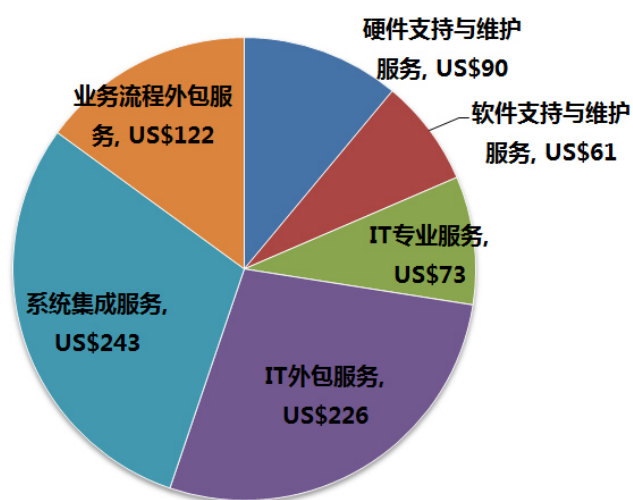
近三年来全球及中国 IT 服务市场的市场规模及增长率情况如下：



注：数据源自赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2010

尽管近年来国内 IT 服务市场规模逐年增长，并已经于 2008 年突破 1,200 亿元，但 IT 市场总体规模结构中 IT 服务市场规模的占比仍较低，2008 年度这一比例为 16.45%（2008 年度的 IT 市场规模为 7,660 亿元）。而在美国，IT 服务占 IT 整体市场的比例已经接近 70%（人民邮电报 2008.4.15）。这也说明相对占整体市场比例较低的中国 IT 服务市场，具有巨大的潜力，即将迎来一个高速增长期。

2010年全球IT服务8000亿美金市场细分 市场规模（十亿美金）

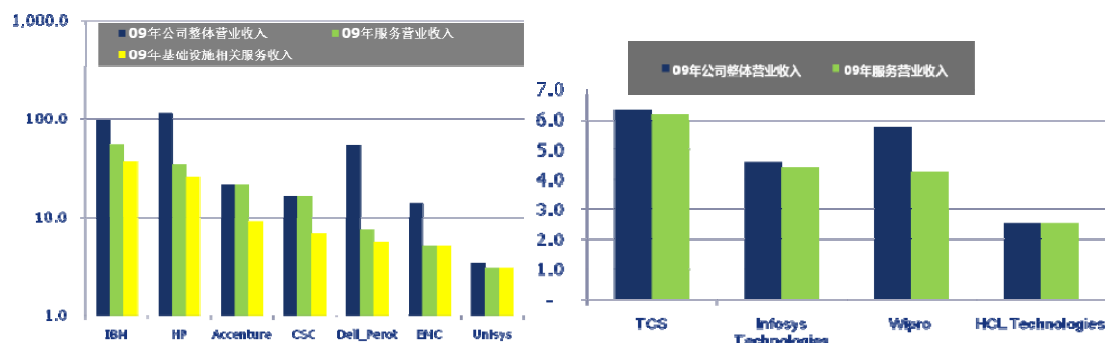


数据来源: Gartner, Dataquest Market Databook, 2009 年 9 月，2010 年数据为预测值。

美国七大 IT 服务公司 IT 服务规模

印度四大著名 IT 服务公司 IT 服务规模

(单位: 十亿美金)



数据来源: 根据各公司年报资料整理

数据中心 IT 基础设施第三方服务是 IT 服务市场发展一定阶段后, 深化发展的结果。随着国内信息化应用的深入, 现有信息系统的管理维护乃至升级不可或缺。而单一设备提供商附加的标准服务由于只对自身产品负责, 在面对客户的异构化 (不同品牌) IT 建设系统出现的问题时则面临困境。这种由单一设备提供商分散提供服务的方式已经很难满足日益复杂的 IT 应用环境。在这种市场环境下, 专业、高效地为企业提供统一、系统的“一站式”IT 服务以及解决方案的第三方服务应运而生。

(2) 市场快速成长

随着市场竞争日趋激烈以及服务外包模式逐步得到市场认可, 企业愿意将其价值链上的非核心业务外包给专业化的机构来做, 自身专注核心业务, 实现降低成本、提高效率、增强核心竞争力的目的。同时, 社会经济发展也推动企业决策者追求管理的精细化, 企业希望采用更为先进的管理手段和经营模式不断降低业务成本、提高经营效率。越来越多的企业将 IT 的运维和支撑服务从自行管理变成外包, 交给专业服务商进行管理。在电信、金融、政府等大型企事业高端客户的带动之下, 数据中心 IT 基础设施的第三方服务市场已经启动并快速发展。2009 年数据中心 IT 基础设施的第三方服务市场较上年增长了 19.60%, 随着本土企业级客户对第三方服务的了解进一步深入, 数据中心 IT 基础设施第三方服务在国内的大幅增长将成为必然趋势。2010-2014 年我国数据中心 IT 基础设施第三方服务细分市场预计将以年均 24.60% 的速度增长, 2014 年市场规模将达到 374 亿元。

近期由于全球经济下滑，众多企事业单位产生了削减成本、提高效率的迫切需求，IT 基础设施专业第三方服务降低成本，高效运维的业务价值更容易获得客户认同，将进一步加速市场发展（数据来源：赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》2010）。

2、中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场发展特点

（1）整体 IT 服务价值认同持续提高，市场稳固发展

2009 年中国 IT 服务市场规模达到 1,435.73 亿元，相比 2007 年实现同比 14.90% 的增长。赛迪顾问 2008 年 12 月份的调查显示，已有超过 75% 的组织用户已经愿意为 IT 服务单独付费，比上年的调查提高 5%，同时不愿意的用户比例大幅下降。这说明用户对服务需求价值认同持续提高。

（2）第三方服务需求日益明显

随着技术的发展与应用深化，数据中心 IT 基础设施日益复杂。在客户的数据中心内，IT 应用对业务的支撑已经从简单的管理信息系统或企业资源计划等最急需和必要的管理系统扩展到业务运营的各个方面，从前端的客户关系管理、订单管理、门店管理到生产过程的企业资源计划、供应链管理、计费收费管理，至企业内部治理的人力资源管理、公文流转管理、资产管理等，成为企业经营不可或缺的技术支撑和创新之源。多家厂商产品协同工作的复杂环境，使传统以增值代理为主的系统集成服务已经不能满足用户对 IT 基础设施的服务需要，用户迫切需要能够提供异构环境数据中心 IT 基础设施服务的第三方服务商。为整合数据中心 IT 基础设施的运维管理和系统优化，用户的需求由设备维护支持和技术咨询服务，发展到对异构设备维护支持、异构设备技术咨询、流程管理、人员管理等方面在内的全方位服务管理。客户的关注点不仅是费用的节约，而且上升到管理优化、效率提升、运营保障、可用性提高等层面。更多客户开始倾向于由专业的第三方服务商来协助管理和运营数据中心，在节约费用的同时提高管理效率。

（3）国内 IT 服务商人均产值持续提高，服务能力逐步加强

近年来，对原有客户服务期限的续约以及对老客户提供更高端的优化、咨询等 IT 服务，使得 IT 服务市场能够保持每年两位数的增长。此外，用户不断深入的信息化建设引起对服务产品结构的升级要求，导致 IT 服务市场的客户数量

及客户种类也出现了不同程度的增加，这使得 IT 服务企业也能够享受到市场业务增量所带来的收入增长。这些增长体现在整体市场的人均产值从 2007 年的 10.8 万上升到 2008 年的 11.5 万（赛迪顾问《2008-2009IT 服务市场年度报告》）。公司针对数据中心 IT 基础设施提供第三方服务的人均产值高达 30 多万，体现出公司具有较高的专业水准和较强的市场竞争能力。

（4）自主创新的管理工具与专业服务能力成为争取客户的关键

中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场是一个新兴的服务市场，针对日益复杂的数据中心 IT 基础设施，多品牌异构 IT 基础设施的管理工具，技术技能和基于全球最佳实践的服务管理流程是协助客户节约成本并提高效率的重要手段，是数据中心 IT 基础设施服务中最具技术含量的部分。服务商不仅需要了解更多品牌异构 IT 基础设施的知识，更需要深入了解客户内部在运营管理上的需要，通过对各种多厂商异构 IT 基础设施的管理工具，对各种技术技能进行适应性的调配，甚至对管理工具进行一定的定制化、客户化开发，有效满足客户对异构环境数据中心 IT 基础设施的服务需要。随着企事业客户数据中心 IT 基础设施技术的日益复杂和异构化，国内大中型客户对专业服务更加重视，自主创新和专业服务能力在数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中的价值大幅提升。

3、中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场发展趋势

（1）专业第三方服务商将在未来的市场竞争中脱颖而出

中国第三方服务商在市场中的地位正在逐步上升。2007-2009 年，中国第三方服务市场的年均增长率为 20.97%，高于中国整体 IT 服务市场同期 14.90% 的年均增长率。由于多数第三方服务商依托 IT 产品的增值代理和系统集成来发展服务业务，其服务范围的广度和深度受到很大的局限。虽然不少服务商的服务业务历史悠久，在早期居于领先地位，但服务业务发展速度相对较缓。随着市场进一步发展与客户对服务质量，服务能力要求的不断提高，这些公司无法对日益复杂、异构的数据中心 IT 基础设施提供整合的一体化、一站式服务。以本公司为代表的专业第三方服务商根据客户需求，通过自主开发各种多厂商异构 IT 基础设施的管理工具和对多厂商异构 IT 基础设施的技术服务能力，有效满足了客户对异构环境数据中心 IT 基础设施的整体服务需要。专业第三方服务商在数据中

心多品牌异构 IT 基础设施运维管理和系统优化方面的优势日益显现，专业第三方服务商未来将会在数据中心 IT 基础设施服务中获得更迅猛的发展。

（2）本土的服务商将获得巨大的发展空间

服务商的本土化是服务业的重要特征，在数据中心 IT 基础设施服务市场的发展过程中，本土的服务商将获得巨大的市场机会。在中国目前的数据中心 IT 基础设施服务市场上，国际大型企业仍居领先地位，但整个服务市场非常分散，集中度和产品市场远不能相比，市场占有率最高的企业仅获得不到 4% 的市场份额，这反映 IT 服务市场对本地服务能力提供的切实关注，也是本土服务商的巨大机会。相对国际大型企业，本土服务商在适应本土客户需求、提供灵活的本土化服务、降低管理成本等方面明显占优。因此在本土客户更深入、更广泛服务需求的开拓方面，本土服务商比国外服务商更有优势。随着更多客户了解专业第三方服务在降低数据中心 IT 运营成本、提高数据中心 IT 运营效率的业务价值，本土客户市场将持续成长，本土服务商将获得巨大的发展机会。

另一方面，随着离岸外包的兴起，中国的服务供应商也逐渐参与到国际市场的竞争，开始向海外客户提供远程 IT 基础设施的服务。

（四）进入本行业的主要壁垒

1、技术壁垒

数据中心 IT 基础设施的异构化和复杂化，使多品牌异构 IT 基础设施的管理工具和服务管理流程日益显得重要。针对不同客户需求提供从整合优化设计、专业部署实施到长期运营在内的数据中心 IT 基础设施各类服务，服务商需要具备强大的管理工具和服务流程管理自主研发能力。数据中心 IT 基础设施服务对技术要求较高，技术水平决定了服务商的层次，是保持长期竞争优势的关键，对业务发展起决定性的作用。不同行业，不同客户对数据中心 IT 基础设施的服务要求均有其独特性，许多工具需要自主研发，和定制化。积累相关能力需要较长的时间，因此技术能力成为重要的进入壁垒。

2、经验壁垒

数据中心 IT 基础设施服务行业是先发优势较为明显的行业，数据中心 IT 基础设施的复杂化和异构化使服务提供商需要广泛的技术技能和高超的调配能力。对多品牌异构 IT 基础设施的有效管理工具和服务管理流程是数据中心 IT 基础设

施服务提供商取得客户信任的决定性因素之一。由于多品牌异构 IT 基础设施的复杂性、技术覆盖面的广度和深度,服务商需要通过长期的市场拓展与服务实践,才能逐步实现经验积累并形成成熟的服务流程,广泛的技术实施能力和丰富的技术方案。在这样复杂的既广又深的技能、流程和方案矩阵中,单个技术人员只能覆盖矩阵中的一小部分。同时不同行业对于所需技能、流程和方案覆盖也有所不同。因此组织具有不同技能、不同层次的技术人员服务不同客户,同时又要保证合理的人员复用、降低成本,是一个高难度的管理任务,没有相关服务经验的多年积累和历练,是很难组织有效的服务体系并实现优化配置。新的行业进入者很难在短期内实现这一目标。

3、人才壁垒

数据中心 IT 基础设施专业第三方服务在我国是一个新兴产业,具备复杂多品牌异构 IT 基础设施服务能力、行业经验丰富的高素质专业人才十分缺乏。数据中心 IT 基础设施服务的专业性很强,在多个主流服务器、多个主流存储产品、多个主流网络产品、多个主流数据库产品的专业咨询服务、支持与维护服务、外包服务等方面都需要庞大和精深的专业服务团队,新的进入者难以在短时间内积累多个领域的专业人才,从而成为重要的进入壁垒。

4、市场和品牌壁垒

在 IT 服务业中,由于服务产品的无形性特点,用户对品牌的重视和认知程度要高于制造行业。品牌是企业取信用户和赢得市场的关键因素。

由于服务商长期向客户提供服务,能够深入了解客户数据中心 IT 基础设施的具体状态,对其难点、需求、发展趋势的了解深入而准确。IT 服务供应商一旦被客户选定成为 IT 服务提供商,则容易形成相对稳定的长期合作伙伴关系,如果已有了稳定的合作伙伴,决策者一般不愿意冒险将合作伙伴替换为新的服务提供商。这种客户关系的刚性有利于服务提供商维护现有的客户关系和业务来源,也有利于向老客户提供新的服务品种。

5、服务网络规模壁垒

一些大型客户的数据中心 IT 基础设施分布于全国较广的范围,一些重要的服务合作伙伴,其业务范围覆盖全国,为了获取这些客户和合作伙伴的业务,要求服务商拥有遍布全国的服务和营销网络,能够及时向客户提供标准统一且完备

的技术服务。拥有全国性服务及营销网络的服务商更容易在市场竞争中取得优势，但是健全的全国性服务及营销网络的建设以及相关管理经验的积累，需要较长的时间与较大资金投入，因此也成为行业进入壁垒之一。

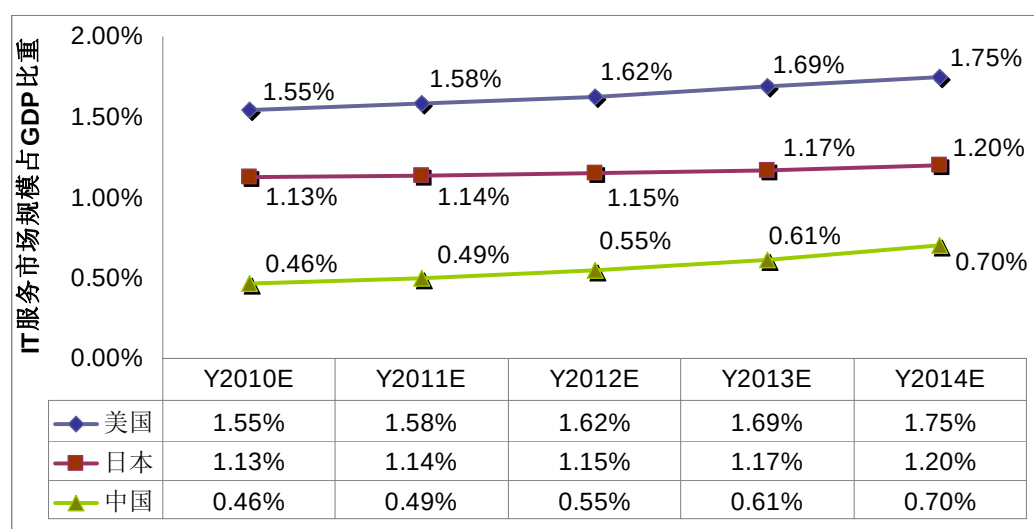
6、IT 服务标准的潜在壁垒

如果国内市场未来建立了 IT 服务的标准，并强制性要求 IT 服务供应商必须通过某种标准的认证才能够提供 IT 服务，如 ISO20000 等参照 ITIL 的管理标准，则可能对没有通过服务标准认证的 IT 服务供应商构成进入行业的潜在壁垒。

（五）市场供求状况及变动原因

近年以来，国内数据中心 IT 基础设施第三方服务市场呈现快速增长态势，2009 年中国数据中心 IT 基础设施第三方服务销售额达到 124.60 亿元，较 2008 年增长了 19.60%。

2010-2014 年全球及中国 IT 服务市场发展趋势



注：数据源自赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2010

目前行业参与者主要是跨国企业设备增值代理，系统集成商如神州数码、华胜天成、东软以及更多的地区性增值代理和以本公司为代表的国内专业第三方服务提供商。随着市场发展，越来越多专业第三方服务商将参与到数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中，一方面会造成市场竞争加剧，另一方面有利于提高市场认知度，将市场做大做强。行业中率先完成技术能力、商业模式升级与创新的先行者将具有明显的先发优势。

（六）行业利润水平的变动趋势及变动原因

传统的增值代理服务主要起促进、保障增值代理的作用，服务的技术含量相对较低，服务的广度和深度都十分有限，设备增值代理的毛利率已经越来越低，一般在 10% 以下。而在数据中心 IT 基础设施的第三方服务中，服务业务的毛利率一般较高，并通过与客户的长期合作伙伴关系，保持毛利率的相对稳定。伴随社会、科技的进步与发展，行业客户已经越来越认识到技术和服务的价值，尤其希望服务商能够根据其特定需求，提供针对其数据中心异构 IT 基础设施环境的个性化服务。因此，行业内能提供自主创新管理工具和定制化服务的服务商，将在未来竞争中获取主动，取得高于行业平均水平的利润率。

（七）影响行业发展的有利和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）市场需求不断增长

2008 年我国 IT 服务产业规模占整个 IT 产业的比重仅 16.45%，而同期美国的这一比重接近 70%。未来 5 到 10 年将是中国 IT 服务市场的黄金时期。本行业的服务对象主要是政府及大中型企事业单位等拥有复杂异构数据中心 IT 基础设施的企业级客户。随着近年来中国经济的持续快速发展，中国的企业级客户群体在数量、规模和综合实力方面取得了长足发展，对数据中心 IT 基础设施第三方服务的需求也快速增加。高端企业级客户市场的发展对数据中心 IT 基础设施服务市场的快速发展提供了良好的契机。同时，中端客户数据中心 IT 基础设施的异构复杂度不太高，但是出于对更高层次技术服务的追求，对降低成本、提高效率的追求，也将越来越多地采用第三方服务商的服务。

（2）外包理念日益深入人心

在日益激烈的竞争环境下，社会化分工和精细化管理成为企业提升自身核心竞争力的重要手段。企业更趋向于将非核心业务环节外包给更专业的服务商，使自身的资源能够更集中于核心业务环节。外包服务的领域不断扩展，内容日益丰富，未来将得到进一步发展并具有长期生命力。大型企业 IT 基础设施管理的外包正在稳步推进，中小型企业则会在降低费用的诱导下尝试进行新的服务模式。

HaaS（硬件产品服务化）、SaaS（软件产品服务化）需求虽仍然不会在 2009 年爆发，但是多方的推动逐渐使得部分用户开始采购这些服务。

（3）产业政策的支持

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性新兴产业，并为信息产业发展营造了优良的政策环境：

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）》若干配套政策的通知（国发[2006]6 号），在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购、创造和保护知识产权、人才队伍等方面提出了具体措施。

2009 年 1 月国务院《关于促进服务外包产业发展问题的复函》、2009 年 2 月国务院《电子信息产业调整振兴规划》等，积极促进服务外包产业发展，大力推动业务创新和服务模式创新。2009 年 6 月，我国工业和信息化部软件服务业司发布了《2009 中国软件与信息服务外包产业发展报告》；近期财政部已会同有关部委起草《关于鼓励政府和企业发包促进我国服务外包产业发展的指导政策》，根据该政策，各级政府采购将加大在服务外包上的采购数量。2009 年 9 月，中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局联合发布《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》，要求努力加大对服务外包产业的金融支持，鼓励金融机构将非核心后台业务外包；通过创新信贷产品和服务方式等途径切实加大对服务外包企业的信贷支持力度，以扶持一批有实力、有市场、有订单的服务外包企业尽快做大做强。中央和地方各级政府有关部门出台的一系列政策措施，将对我国的服务外包产业发展起到巨大的推动作用。

2、影响行业发展的不利因素

（1）市场整体认知度有待加强

虽然政府及大中型企事业单位高端客户近年来对数据中心 IT 基础设施第三方服务特别是专业第三方服务的需求不断增长，促进了市场发展，但是目前国内大部分企事业单位对于 IT 基础设施专业第三方服务的认识还有待加强，大部分企业还是主要依赖增值代理商、系统集成商所提供的一般服务，在数据中心 IT 基础设施服务市场，专业第三方服务的市场份额总体还处在较低的水平。

（2）行业人才短缺

由于数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场在我国属于新兴行业，对行业有深入了解的高素质专业人才相对比较缺乏，难以满足日益扩大的市场需求。数据中心 IT 基础设施服务行业是技术密集型行业，数据中心 IT 基础设施软件、硬件产品具有技术进步快、产品生命周期短、升级频繁等特点。高端的 IT 服务通常需要技术人员掌握深入的 IT 技术知识及实务工作经验。缺乏技术人才，服务企业就无法提供有质量保证的服务。人才的短缺将直接影响到服务质量与客户的满意度，一定程度上制约了行业的快速发展。

（3）行业的自主创新能力不足

数据中心 IT 基础设施第三方服务行业的自主创新能力不足，大多数服务商的业务以增值代理、系统集成为主，服务主要用作增值代理业务的促进和保障，技术层次、服务能力不高，停留在常规一般服务上。技术手段大多依赖跨国企业的原厂软件，不同的产品需要不同的软件工具进行技术服务，缺乏针对复杂的多品牌异构数据中心 IT 基础设施的专业手段，不能根据不同行业的客户需求和业务流程进行管理工具与服务流程的定制开发，不能为客户提供包括产品支持与维护、专业服务、外包服务及其定制化、客户化在内的整体解决方案。

（八）行业的技术水平、技术特点、经营模式及周期性等特征

1、行业技术水平与技术特点

数据中心 IT 基础设施第三方服务包括数据中心 IT 基础设施支持与维护服务、数据中心 IT 基础设施外包服务及 IT 基础设施专业服务。这些服务涉及高端服务器、存储产品、网络产品、操作系统、数据库中间件等各种复杂相关的技术及其综合运用。各种技术的综合运用并不是对技术和产品进行简单的集成或叠加，而是在深入理解行业应用，客户需求的基础上，将数据中心 IT 基础设施服务中的人员、技术、流程整合在一起，实现服务的高效管理和提供。

（1）多品牌异构数据中心 IT 基础设施的状态数据采集技术

多品牌异构数据中心 IT 基础设施的服务中，了解众多厂家、门类繁杂的产品工作状态成为提供良好服务的基础条件。专业工具和专业技能的水准，决定了第三方服务商的层次，而且是保持长期竞争优势的基础条件，对业务发展起奠基性的作用。根据中国企业级客户的需求，服务商需要具备强大的自主软件研发能

力和定制开发能力，以满足不同客户的具体需求，同时也要具备集成原厂的状态采集工具并有效利用的能力。

（2）多品牌异构数据中心 IT 基础设施的技术实施软件工具

针对多品牌异构数据中心 IT 基础设施的服务中，各种管理和技术实施工作需要专业的软件工具，才能实现方便、统一的管理和技术实施。例如，异构平台的软件分发技术，用一个软件工具，而不是五花八门的各式分发软件，实现多品牌异构数据中心 IT 基础环境下对各种服务器的统一软件分发。又如多平台存储容量统一配置管理，建立了包括存储分配汇总管理、主机存储分配明细管理、备份配置管理的一体化配置管理体系，有效的解决了以前 IT 存储管理的分散、相互隔离、无法了解全部存储的使用情况。提高了存储的利用率，解决了不少专业存储软件功能复杂和兼容性问题。这些针对多品牌异构数据中心 IT 基础设施服务的整合技术服务工具，是第三方服务商能够为客户带来降低成本、高效运维业务价值的基础。为此，服务商需要投入大量技术人员进行专业软件工具的开发，并根据不同行业客户的需要进行一定程度的定制。从而形成强大的数据中心 IT 基础设施的服务能力。

（3）服务运营管理技术

数据中心 IT 基础设施服务是高端产品的技术服务，具有较高的复杂性。产品覆盖面的宽广程度、专业技能的广泛性和精深度较高，远不是一般的 IT 服务所能比拟的。服务提供需要有效的服务资源管理和服务流程管理，对人员、技术、流程进行全面、精准、高效的管理，以保持客户满意度和最佳客户体验，并有效控制成本。

在 IT 基础设施服务领域，ITIL 是一套全球 IT 服务管理最佳实践的经验总结。遵从全球最佳 IT 管理实践，并根据中国客户的具体情况进行调整以达到最佳平衡是 IT 服务企业能力的体现。

2、行业特有的经营模式

数据中心 IT 基础设施第三方服务上下游生态链中参与者众多，各方的经营模式和盈利模式有很大不同，各方参与者的具体对比如下：

参与者类别	简要描述	主要盈利模式
硬件设备供应商	提供数据中心 IT 基础设施的服务器、存储、网络等硬件设备，以及相应的保修等服务，	硬件利润，和以本公司产品为核心的数据中心 IT

	同时也提供以本公司产品为主的数据中心 IT 基础设施支持与维护、专业服务、外包服务。	基础设施服务利润。盈利主要集中在 IT 系统建设期及运营期
软件供应商	提供各种数据中心 IT 基础设施管理的数据库、中间件、系统管理软件、网络安全软件、以及相应的升级维护。	软件利润 盈利主要集中在时间较短的 IT 系统建设期及运营期
分销商	作为供应商和末端销售商之间的分销渠道，将供应商的数据中心 IT 基础设施产品分销给销售商	产品进销差价 盈利主要集中在时间较短的 IT 系统建设期
增值代理、系统集成商	将来自供应商或分销商的数据中心 IT 基础设施产品销售给最终用户，并提供少量的系统集成服务	产品进销差价及少量集成服务收入 盈利主要集中在时间较短的 IT 系统建设期
第三方服务供应商（提升服务范围和能力的系统集成商）	将来自供应商或分销商的数据中心 IT 基础设施产品销售给最终用户，并提供相关的系统集成服务，以及一定程度的支持与维护，专业服务和外包服务	软硬件产品利润，和代理产品的相关集成服务和第三方服务利润 盈利主要集中在时间较长的 IT 系统运营期
专业第三方服务供应商（专注于数据中心 IT 基础设施服务的服务供应商）	提供数据中心 IT 基础设施一体化服务的专业第三方服务供应商。包括软硬件产品的支持与维护服务（服务器、存储、网络设备等，操作系统、数据库、系统管理软件、中间件、网络安全软件等）；数据中心 IT 基础设施专业服务：运营优化的系统咨询、系统设计、系统评估、和技术实施服务，包括：系统调优、设备配置、设备升级、设备搬迁等服务；数据中心 IT 基础设施外包服务：IT 管理服务外包、IT 资产管理服务外包、IT 资产设备外包，灾难恢复及备份外包等服务。	长期向客户提供支持与维护服务所收取的服务费用（按年计费）；系统长期运营中的专业服务费用，改造升级服务费用 and 外包服务费用；长期服务中向更多类型服务延伸带来的利润等 盈利主要集中在时间较长的 IT 系统运营期

3、行业的周期性

数据中心 IT 基础设施第三方服务的周期性不明显。不会随着下游行业的景气周期而波动。我国的数据中心 IT 基础设施专业第三方服务行业作为新兴行业，目前处于快速增长阶段，根据发达国家的发展经验，随着新型服务模式得到客户与社会的广泛认可，数据中心 IT 基础设施专业第三方服务将呈现市场需求迅速增长、服务范围不断拓展、业务量持续增加态势。在下游行业处于景气周期时，数据中心 IT 基础设施第三方服务行业将享受下游行业增长所带来的市场份额增长。下游行业处于周期低谷时，大型企业可能希望通过 IT 基础设施的优化、提

高外购服务效率来提升运营效率，反而可能给数据中心 IT 基础设施第三方服务行业带来额外的市场机会。

4、行业的区域性和季节性特征

数据中心 IT 基础设施第三方服务行业的客户主要为政府与大中型企事业单位，客户在发达地区及中心城市相对集中，因此行业的发展体现出一定的区域性。政府机构及大中型企事业单位受预算体制和采购习惯的影响，采购或相关决策通常会集中在每年的下半年。数据中心 IT 基础设施第三方服务中的产品支持与维护服务、外包服务有一定的季节性特征。这主要是因为每年年底签订下一年的 IT 支持与维护和 IT 外包合同是比较普遍的做法，因而每年年底到第二年的第一季度业务相对比较集中。因此本行业体现出一定的季节性。

（九）行业上下游之间的关联性和上下游行业的发展情况

1、上游行业

本行业的上游行业为软硬件供应商，提供数据中心 IT 基础设施的各种设备、系统软件、管理软件等。上游产业的特点有：（1）上游市场是充分竞争的开放市场，各供应商提供的软硬件产品有一定的相互替代性；（2）技术更新的速度较快，产品的性能不断提升，功能不断扩展，有效促进了数据中心 IT 基础设施的发展。

2、下游行业

本行业的下游为广大的企事业单位，用户基础非常广泛。通常来说，有一定规模的数据中心，对提高技术服务能力和降低成本有一定需求的企事业单位，都是本行业的目标客户。目前，数据中心 IT 基础设施第三方服务应用较多的行业有政府机构、电信、金融、制造等大中型企事业单位，行业客户群体正在不断扩展。

3、上下游行业与本行业的关系

本行业与上游行业（既提供软硬件产品又提供数据中心 IT 基础设施服务的原厂商）是竞争和合作并存的关系。本行业直接服务于最终用户，能够准确把握客户需求，在上游供应商的软硬件产品基础上提供数据中心 IT 基础设施服务，为客户提供降低成本、高效运维的价值。因此具备丰富行业经验和技术服务能力的服务供应商能获得客户的高度信赖，双方形成长期的合作关系。

4、上下游行业发展状况对本行业发展前景的影响

上游行业发展对本行业具有明显的促进作用。数据中心 IT 基础设施的软硬件的快速升级换代、新的虚拟化智能数据中心产品，均有利于提升数据中心 IT 基础设施的建设水平，促使客户产生新需求。

下游企事业单位客户对本行业的发展具有拉动作用。随着客户自身不断发展进步，国际化接轨程度越来越高，对新型管理理念和运营模式的接受能力越来越强，社会化分工和精细化管理成为企业提升自身核心竞争力的重要手段。企业更趋向于将非核心业务环节外包给更专业的服务商，使自身的资源能够更集中于核心业务环节。数据中心 IT 基础设施的第三方服务将更容易得到认可与接受，从而有利于行业的持续快速发展。

三、公司在行业中的竞争地位

（一）行业地位与市场份额

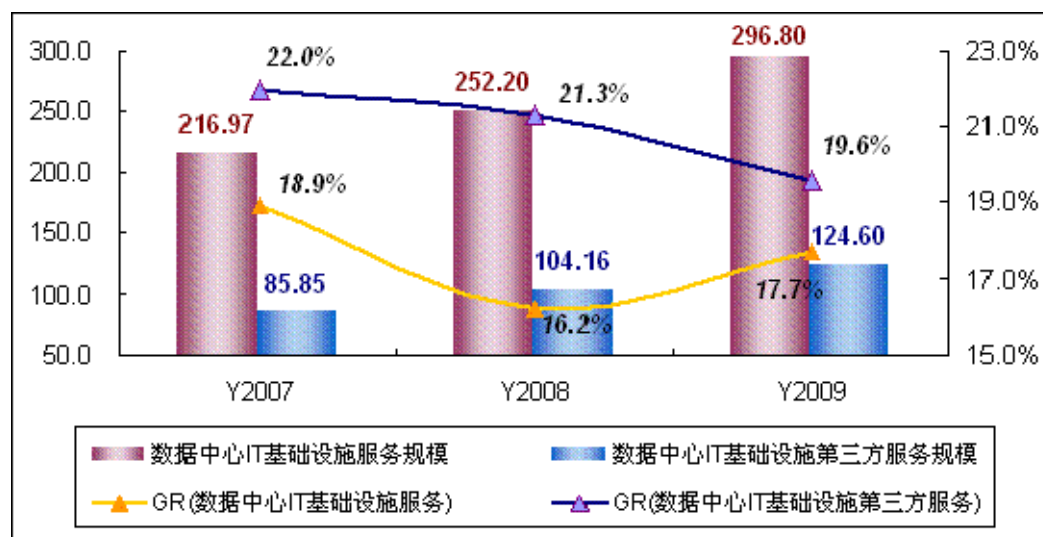
目前，数据中心 IT 基础设施已经成为企业发展必不可少的组成部分，由于 IT 基础设施的复杂性、异构性导致用户对数据中心 IT 基础设施服务需求快速增长，成为推动数据中心 IT 基础设施服务市场的根本动力。发行人所处的数据中心 IT 基础设施服务市场主要包括提供服务的原厂商和第三方服务厂商。其中，原厂商包括 IBM、HP 在内的国际知名 IT 企业，他们所提供的 IT 服务是从硬件产品延伸到 IT 服务的整个价值链；而第三方服务厂商包括单纯提供第三方服务的专业厂商（以天玑科技、北京银信长远科技有限公司、安图特北京科技有限公司等为代表）和以代理服务为主的第三方服务供应商（以神州数码、华胜天成等为代表）。

近年来，中国数据中心 IT 基础设施服务市场的规模不断扩大，参与竞争的厂商也不断增多，市场规模逐年扩大。2007 年中国数据中心 IT 基础设施服务市场总体规模为 216.97 亿元，这个数值在 2009 年增长到了 296.80 亿元，较 2007 年增长 36.79%，整体服务市场的规模在逐年上涨。其中，2009 年度数据中心 IT 基础设施服务中由原厂商提供的服务占 172.20 亿元，较 2007 年度的 131.12 亿元增长了 31.33%；而 2009 年中国数据中心 IT 基础设施服务中由第三方服务商提供的服务规模为 124.60 亿元（包括专业第三方和非专业第三方），较 2007 年的 85.85 亿元增长了 45.14%，高于整体市场和原厂商服务规模的增长率，数据中心

IT 基础设施第三方服务的市场份额正在逐年扩大。由此，一批专业型的第三方服务提供商的整体能力和专业水平正在快速提高，一些在业界较知名的第三方专业服务提供商，他们在服务专业化能力方面已经可以与原厂相比。

2007-2009 年中国数据中心 IT 基础设施服务市场规模

单位：亿元



注：数据源自赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2010

1、数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场排名第一

2009 年度，公司在数据中心 IT 基础设施第三方服务市场的市场占有率为 1.00%，较 2008 年上升了 0.2%（2008 年市场占有率为 0.80%），在中国数据中心 IT 基础设施专业第三方服务（专业第三方服务商是指其 IT 服务营收占其总营收 50%以上的服务商）市场排名中居于领先地位。2009 年度数据中心 IT 基础设施第三方服务市场份额如下图所示：

品牌市场	2009 年服务营业收入 (亿元)	2009 年服务营业收入 占比	服务营业收入占公司 总体营业收入比例
神州数码	5.92	4.8%	13.5%
华胜天成	4.97	4.0%	15.3%
中铁信	1.85	1.5%	1.8%
东华软件	1.60	1.3%	10.3%
亚信	1.55	1.2%	9.1%
东软集团	1.28	1.0%	3.6%
天玑科技	1.22	1.0%	93.9%
银信长远	0.80	0.6%	65.6%
浙大网新	0.77	0.6%	1.7%

新明星	0.60	0.5%	75.0%
安图特	0.58	0.5%	82.9%
华际系统	0.54	0.4%	56.3%
其他	102.92	82.6%	--
总计	124.60	100%	--

注：数据源自赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2010

其中数据中心 IT 基础设施专业第三方服务商排名如下：

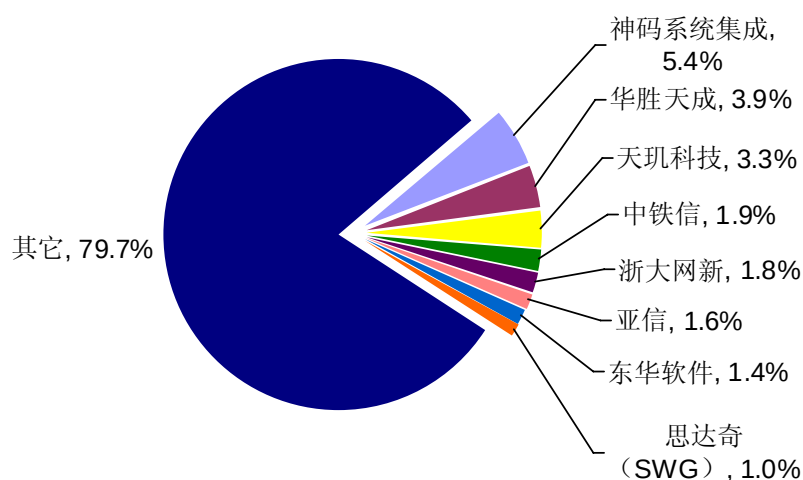
市场排名	品牌市场	2009 年服务营业收入（亿元）	服务营业收入占公司总体营业收入比例
1	天玑科技	1.22	93.9%
2	银信长远	0.80	65.6%
3	新明星	0.60	75.0%
4	安图特	0.58	82.9%
5	华际系统	0.54	56.3%

注：数据源自赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2010

2、华东市场数据中心 IT 基础设施第三方服务市场排名第三、专业第三方服务市场排名第一

在华东区域市场，公司凭借灵活的市场运营机制、大量通过原厂技术认证的工程师队伍、畅通的备件渠道和高效的备件管理，以及在电信、交通、金融等行业良好的客户资源，已经在华东市场占据领先地位，2009 年在华东区域第三方服务市场排名第三，专业第三方服务市场排名第一，营业收入占比达到 3.3%。

2009 年公司在华东地区数据中心 IT 基础设施第三方服务的市场份额如下图所示：

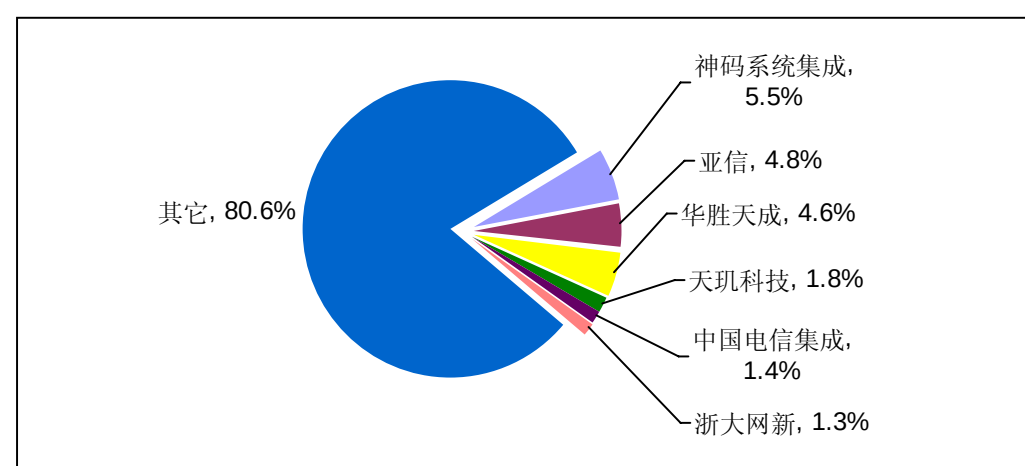


注：数据源自赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》 2010

3、全国电信行业数据中心 IT 基础设施第三方服务市场排名第四、专业第三方服务市场排名第一

电信行业对 IT 系统质量的依赖程度非常高，必须保证数据中心 IT 基础设施的稳定性、连续性和安全性，电信行业的应用通常都与核心业务密切相关，而且涉及到国家安全性的问题，基于以上几点考虑，运营商选择服务商通常较为谨慎，近年来，随着第三方服务商整体能力和专业水平大幅提升，电信运营商逐渐开始尝试将一些数据中心非核心业务的运维服务进行外包，这一比例正在逐渐增大。2009 年，公司在电信行业数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中排名第四，专业第三方服务市场排名第一，营业收入市场份额占比达到 1.8%。

2009 年公司在电信市场数据中心 IT 基础设施第三方服务的市场份额如下图所示：



从整个数据中心 IT 基础设施服务市场来看，市场参与竞争厂商众多，品牌也较分散，但是，目前依然是原厂商占有了主要的市场份额，2009 年度原厂商在整个中国市场中占有了大约 58% 的市场份额，而第三方服务商占 42% 的市场份额。天玑科技作为第三方专业服务提供商的代表，由于其灵活的市场运营机制、大量通过原厂技术认证的工程师、可提供面向异构平台的整体服务能力，并且其服务平均价格较原厂低 20%-30%，在数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中脱颖而出。2009 年度，天玑科技的服务营业收入为 1.22 亿元，在中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场中占有 1% 的市场份额，排名第七位。而在专业第三方服务提供商（服务营收占公司总体营收比例超过 50% 的服务提供商）中，天玑科技是排名第一的专业第三方服务提供商，其余四名分别为银信长远、新明星、安

图特、华际系统。

经核查，保荐机构认为：发行人在申请文件中披露公司的财务数据情况均来自于有证券从业资格的注册会计师审核的《审计报告》；而发行人披露的行业信息、行业竞争情况、市场地位等信息均来自于赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》2009 和 2010、《2008-2009IT 服务市场年度报告》等研究报告，赛迪顾问是中国首家在香港上市的现代咨询企业，直属于信息产业部中国电子信息产业发展研究院（赛迪集团）。赛迪顾问研究领域包括计算机与外设、软件与服务、通信与网络、电信运营、半导体、消费电子、互联网与电子商务、电子政务、汽车等领域，是中国较为权威 IT 研究与咨询机构。结合发行人的实际经营情况，保荐机构对相关研究报告进行了核查，发行人对上述信息披露是真实的、准确的、完整的。

经核查，发行人律师认为：发行人在申请文件中披露公司的财务数据情况均来自于有证券从业资格的注册会计师出具的《审计报告》；而发行人披露的行业信息、行业竞争情况、市场地位等信息均来自于赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》2009 和 2010、《2008-2009IT 服务市场年度报告》等研究报告；赛迪顾问是中国首家在香港上市的现代咨询企业，直属于信息产业部中国电子信息产业发展研究院（赛迪集团）。赛迪顾问研究领域包括计算机与外设、软件与服务、通信与网络、电信运营、半导体、消费电子、互联网与电子商务、电子政务、汽车等领域，是中国较为权威 IT 研究与咨询机构。结合发行人的实际经营情况和行业数据的官方统计信息，本所律师对相关研究报告进行核查后认为，发行人对上述信息披露是真实的、准确的、完整的。

经核查，发行人会计师认为：公司在申请文件中披露的行业信息、行业竞争情况、市场地位等信息均来自于赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》2009 和 2010、《2008-2009IT 服务市场年度报告》等研究报告，赛迪顾问是中国首家在香港上市的现代咨询企业，直属于信息产业部中国电子信息产业发展研究院（赛迪集团）。赛迪顾问研究领域包括计算机与外设、软件与服务、通信与网络、电信运营、半导体、消费电子、互联网与电子商务、电子政务、汽车等领域，是中国较为权威 IT 研究与咨询机构。结合公司的实际经营情况，公司对上述信息披露是真实的、准确的、完整的。

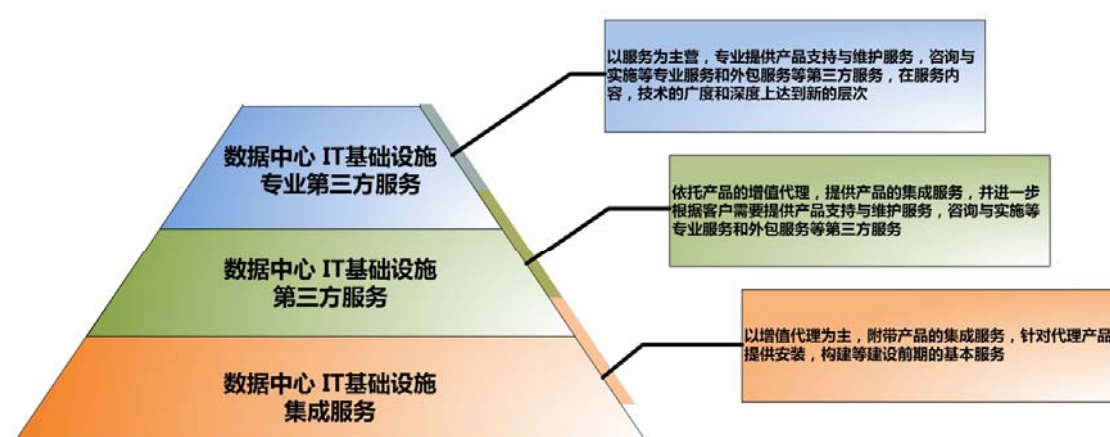
（二）主要竞争对手简要情况

公司的直接竞争对手是各地的数据中心 IT 基础设施专业第三方服务商。他们大多为区域性服务商，所提供的服务内容以产品维护和支持为主。公司的间接竞争对手来自两个方面：一方面，神州数码、华胜天成等本土以增值服务为主的第三方服务供应商依靠长期提供数据中心 IT 基础设施产品的客户基础，以及多年经营的品牌优势，在数据中心 IT 基础设施服务市场占有一定位置；另一方面，国际设备原厂商如 IBM、HP 公司等大型跨国企业，针对自身产品也提供 IT 基础设施服务。

（三）竞争者分析

公司的数据中心 IT 基础设施专业第三方服务所面对的竞争者可以分为设备原厂商、直接竞争者和间接竞争者。设备原厂商是指生产制造数据中心 IT 基础设施的企业，其业务主要是生产销售设备及提供原厂服务。直接竞争者是专业第三方服务厂商，其业务主要部分是数据中心 IT 基础设施的第三方服务，占公司总营业收入超过 50%。间接竞争者主要是围绕着产品销售而提供第三方服务的厂商，服务只是主营业务的补充。

中国数据中心 IT 基础设施第三方服务提供商的层次结构见下图（根据赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究报告》分类整理）。



中国数据中心IT基础设施服务市场层次分析

1、设备原厂商分析

（1）主要的设备原厂商介绍

IBM 公司是 IT 行业历史最悠久的公司之一。目前其服务业务已经超过产品业务的营业额。该公司服务的重点在于行业应用层面的流程再造，业务咨询等服务，以及 IT 基础设施的整体外包服务。

HP 公司是全球最大的 IT 基础设施产品供应商。该公司专注于 IT 基础设施的产品和服务。近年并购了 EDS 公司，目标是 IT 基础设施的整体外包服务。

（2）相对于设备原厂商的优势分析

国内外的原厂商拥有自己的成熟产品以及多样的技术方案，自主产品的销售是其业务的重要组成部分，相比之下天玑科技的竞争优势主要表现在：

A、公司提供跨平台、一站式服务

设备原厂商由于自身提供技术产品，因此一般只提供基于自身技术的服务方案，并对自身产品提供支持与维护服务，而很少提供基于竞争对手技术的服务方案，也难以提供完善的竞争对手产品的支持与维护服务。而天玑科技可以根据客户实际需求，对多品牌异构数据中心 IT 基础设施提供一体化服务，整合数据中心多品牌异构 IT 基础设施的运维管理和系统优化。公司的一体化服务在服务对象覆盖面，技术能力的广度上比跨国企业更有优势，更符合用户的实际需求。

B、公司提供中立的，更贴切用户需求的服务方案

由于自身不提供技术产品，因此天玑科技能够更加中立的看待各家厂商技术产品的优劣以及其适应的场合，公司能提供出最客观的服务方案，选择最优化的技术组合来服务于客户。

C、公司能为客户提供明显降低成本的业务价值

公司专注于 IT 基础设施的服务，针对客户精细化、深入化服务的需要，不断发展符合客户需要的 IT 基础设施服务软件，提高对多品牌异构 IT 基础设施的技术服务能力，在多年服务实践和经验积累的基础上，形成了高效的服务管理体系。在各项服务中为客户大大降低了成本，使客户逐步摆脱对产品原厂商的依赖和较高的服务费用。

2、直接竞争者分析

（1）主要的直接竞争对手介绍

根据 IT 服务市场的划分，公司主要的直接竞争对手如下：

北京银信长远科技有限公司（以下简称“银信长远”）成立于 1999 年。银信

长远的客户以金融业为主，在银行业享有较高的知名度。2009 年银信长远在中国数据中心 IT 基础设施服务领域的营业收入达到 0.80 亿元，占其总收入的 65.60%。

安图特（北京）科技有限公司成立于 2000 年。2009 年第三方服务营业收入达 0.58 亿元，占其总收入的 82.90%，是一家专业的第三方服务提供商。

北京市新明星电子技术开发公司（以下简称“新明星”）成立于 1992 年。为 IBM 大、中、小型系统客户提供从机房设计、设备安装、设备保修、备件供应到客户培训的全面服务。2009 年第三方服务营业收入达 0.60 亿元，占其总收入的 75.00%，是一家专业的第三方服务提供商。

北京华际信息系统有限公司成立于 1993 年。2009 年第三方服务营业收入达 0.54 亿元，占其总收入的 56.30%，是一家专业的第三方服务提供商。

（2）相对于直接竞争对手的优势分析

在专业第三方服务领域中，目前规模较小的公司居多，可以对天玑科技构成直接竞争关系的公司只有少数几家。针对于这些公司，公司所表现的竞争优势如下：

A、公司服务体系完善，有完整的服务质量管理体系

公司是少数拥有 7×24 客户服务中心的专业第三方服务公司，结合公司完备的流程管理体系和自主研发的 ServiceDesk 服务管理系统，公司向客户提供不间断的服务响应和管理，实时有效地分发和管理所有的服务事件，结合 ISO9001：2000 的管理规范，更有效保证公司服务管理的科学性和可持续性。

B、强大的服务创新能力

公司拥有独立的研发中心和业务开发团队，拥有强大的服务创新能力。公司作为数据中心 IT 基础设施专业第三方服务提供商，更加注意在技术服务能力上的发展，针对客户需求为其提供更灵活的服务，包括定制开发各种适合异构数据中心 IT 基础设施的管理软件工具，技术实施软件工具等。

C、合理的服务产品结构以及强大的市场拓展能力

公司有详细完备的市场拓展机制，从服务结构设计到市场营销策略都有自己独立的思路 and 完善的体系。自 2004 年开始从事数据中心 IT 基础设施第三方服务以来，公司仅用 4 年时间就成为中国领先的数据中心 IT 基础设施专业第三方服

务提供商，客户数量以接近 80%的复合增长率增长，客户流失率接近零。

3、间接竞争者分析

(1) 主要的间接竞争对手介绍

间接竞争者是指围绕着产品销售而提供服务的厂商，主要为以集成代理服务为主、第三方服务为辅的综合服务供应商。这些厂商专注于产品销售，不和第三方 IT 服务供应商构成直接的竞争关系。这种类型的主要间接竞争者描述如下：

神州数码是国内最大的产品增值代理商。其 IT 产品支持与维护和外包服务占 2008 年营业收入 1.4%（根据神州数码 2008 年年度报告整理）。

华胜天成是 Sun 公司国内最大的产品分销代理商。其 2008 年服务占整体营业收入的比例为 15.4%（根据华胜天成 2008 年年度报告整理）。

(2) 相对于间接竞争对手的优势分析

其他的间接竞争对手为一些以集成代理为主业的公司，这些公司的主要运营模式主要是通过代理产品取得利润，而服务只是其有益的补充，相对这些公司，天玑科技的优势如下：

A、公司更加专注服务技术，服务上更有创新力，更贴近国内客户需要

代理商或集成商更注重在产品的销售以及业务系统的集成，普遍不具备较高的服务技能，也没有对应的服务体系来保证服务的发展。公司更加注意在技术服务能力上的发展，针对客户需求为其提供更灵活的服务，包括定制开发各种适合多品牌异构数据中心 IT 基础设施的管理软件工具、技术实施软件工具等

B、公司提供跨平台、一站式服务

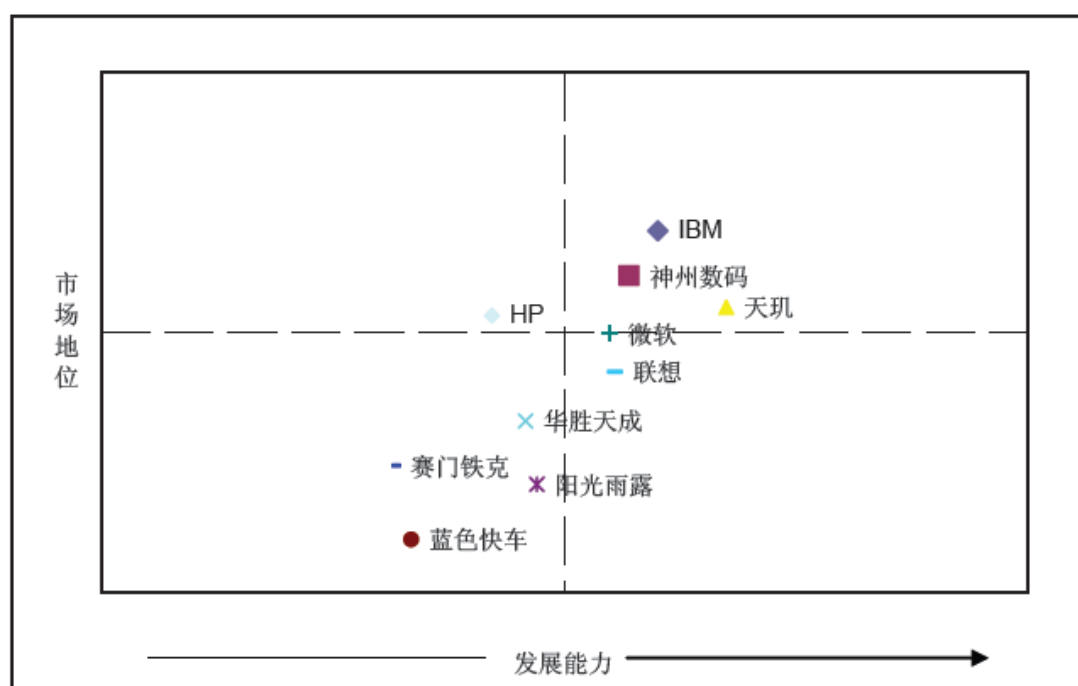
与原厂商类似，设备代理商一般对其代理设备有一定的了解，所提供的服务也多对应于自己代理的产品。而天玑科技可以根据客户实际需求，对多品牌异构数据中心 IT 基础设施提供一体化服务，有效地提升客户基础设施的管理成效。

3、公司与主要竞争对手的综合对比分析

经过多年发展，公司在数据中心 IT 基础设施服务领域已积累了一系列的核心技术，并在为客户服务的过程中得到应用。通过多年来在数据中心 IT 基础设施服务领域的实践，公司形成了成熟的管理模式，并积累了丰富的经验，取得了一定的优势。公司 2008 年在电信行业 CPM（Competitive Profile Matrix，综合竞

争力评价指标)排名第一,在政府领域 CPM 排名第二。在 CCW(计世咨询)举办的 2009 年中国 IT 用户满意度大会上,公司荣获“IT 运维支持服务用户满意度第一(国内品牌)”的荣誉称号。公司已经在 IT 基础设施专业第三方服务行业形成突出的行业地位,在华东地区成为最强大的专业第三方服务供应商。虽然公司业务当前主要集中在华东地区,但已开始部署向全国扩展,目标是构建全国范围的服务实施平台。

2008 年数据中心 IT 基础设施服务主要细分市场 IT 支持与维护市场竞争格局如下(资料来源:赛迪顾问《2008-2009 年中国 IT 服务市场研究年度总报告》):



从上可以看出,公司由于服务的专注和专业性,在 IT 基础设施支持与维护业务市场中竞争优势明显,市场地位领先,发展能力非常突出。

(四) 本公司主要竞争优势及劣势

1、本公司的竞争优势

公司作为数据中心 IT 基础设施专业第三方服务供应商中排名领先的公司,在技术服务的资源储备、技术能力、技术创新、服务管理、商业模式等方面具有优势。

(1) 创新商业模式优势

A、专业第三方服务契合中国数据中心异构环境

公司坚持“自主创新、专业服务、长期服务”的业务方向，不断自主开发市场需要的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具，坚持专业服务的原则，业务不依赖任何一家产品原厂商，从而在服务内容的广度和深度上达到了新的高度。同时使得公司能够较为客观地给客户提出解决方案，比较容易获得客户的认同。多平台一站式的服务是国内广大客户所迫切需要的 IT 服务方式，而公司是目前国内少数有能力并有规模提供此类服务的专业第三方 IT 服务商之一。

B、长期合作模式增强客户满意度和粘性

公司的业务模式脱胎于传统增值代理的业务，将围绕设备销售的传统业务模式，转化为“自主创新、专业服务、长期服务”的新业务模式，为客户实现降低成本、高效运维的价值。公司与客户的关系也从传统的一次性交易关系转变为新型的长期合作伙伴关系。公司易于发现和满足客户不断发展变化的需求，为其持续提供包括 IT 支持与维护服务、IT 专业服务和 IT 外包等第三方服务，最终与客户建立长久的共赢关系，不断提高客户的满意度，整体客户保有率接近 100%。随着公司服务形象的提升，公司的服务口碑得到了广泛的传播，公司的客户数量快速增长。公司整体收入稳定、可预期，并具有累加效应。

C、服务内容的延展性易于开发客户潜在需求

公司业务具有较好的延展性，可以在已有客户中不断推广新的产品和服务。例如当公司承担了数据中心 IT 基础设施管理服务外包后，将对客户的 IT 基础设施非常了解，可以根据客户需要提供升级改造的咨询和技术实施服务，容灾中心的实施服务等 IT 专业服务，以及 IT 基础设施的支持与维护服务等。

(2) 专业服务体系优势

公司通过多年积累，建立了符合中高端企业级客户要求的标准化服务流程和完善的服务体系，自主研发的 ITSM 服务流程管理系统，能够及时响应客户的服务需求，并将客户信息管理、设备维保管理、接单派单调度等环节整合到统一的体系中，对所涉及到的人员、技术、流程等多种服务资源进行全面、精准、高效的管理；公司通过多年的业务实践锻炼出一支经验丰富的专业服务团队，同时，公司建立了完善的客户满意度评估和服务保障机制，拥有 7×24 小时全天候运作的 800/400 呼叫中心，能够促使服务实施质量不断提升。公司的服务管理体系符合 ISO9001：2000 质量体系认证。

（3）高新技术优势

公司一直将数据中心 IT 基础设施的管理和技术实施软件工具的研发能力作为提升公司核心竞争力的关键。公司围绕行业发展的最新趋势，通过自主研发，拥有 8 项计算机软件著作权登记证书、34 项核心技术，公司的软件产品及核心技术已大量应用于向客户提供的服务中，增强了公司的业务整合能力和满足客户特殊需求的能力。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司拥有技术人员及研发人员 187 名。公司已形成完善的技术创新体系和服务体系，具有持续创新能力。

（4）管理团队优势

公司管理团队拥有良好的教育背景，公司的管理层及核心技术人员大多来自 HP、IBM 等知名原厂商，具有丰富的行业工作经验。其中 9 人拥有硕士或博士学位、5 人拥有海外工作经历。公司独立董事陈杰平、严义埧、朱范予分别为行业著名专家和学者。公司的管理团队具有较强的创新意识、学习能力和执行能力，多年来专注于数据中心的 IT 基础设施服务领域并积累了丰富的管理经验和行业经验，对市场发展有着前瞻性的把握，对业务模式进行了改造创新，使公司较早进入 IT 基础设施专业第三方服务市场。通过长期努力，使公司成为中国本土数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场的领头羊。

公司高度重视管理团队的管理水平。公司在历年发展中陆续引入了刘万昌、楼晔、丁毅、姜蓓蓓、邓伟等人，他们大多曾在世界 500 强企业担任多年高级管理职位，对于行业的发展有敏锐的洞察力，对公司的快速发展和管理创新起到重要作用，不断地强化在战略规划与实施、销售管理、市场开拓、财务管理以及技术研发等方面的能力，为公司未来的成长奠定了坚实的基础。

（5）行业地位优势

公司较早进入并长期专注于数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场，在中国数据中心 IT 基础设施专业第三方服务公司排名中居于领先地位。公司已经完成必要的专业团队建设、IT 基础设施管理和技术实施软件工具开发能力、大型客户成功案例的积累，而行业的后进入者需要较长时间才能完成上述积累。目前“天玑科技”品牌在数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场已形成良好的品牌形象。

（6）客户资源优势

在客户资源方面，目前公司已积累了中国移动浙江分公司、中国移动江苏分公司、中国电信浙江分公司、中国联通浙江分公司、中国银联股份有限公司、上海地铁运营有限公司、上海盛东国际集装箱码头有限公司等大型企事业客户，与上述客户建立了稳定的合作关系，可以为客户提供不断发展的数据中心第三方服务。同时，这些客户在相关行业中具有领先地位，有利于公司将业务拓展至行业其他客户，充分挖掘市场潜力。此外，自 2004 年进入数据中心 IT 基础设施专业第三方服务市场后，公司的客户资源流失率基本为零，绝大部分客户在与天玑科技的合作中，逐步产生了信任，服务金额也逐年增大，至今已积累了超过 300 家的客户，随着国内数据中心 IT 基础设施服务市场的快速发展，公司积累的客户群体成为公司开展新型业务的优势。公司 2009 年度前十大客户合同签订情况：

序号	客户名称	初始合同签订时间	目前合作情况
1	中国移动通信集团浙江有限公司	2003.10	持续
2	中盈优创资讯科技有限公司	2007.07	持续
3	中国电信股份有限公司浙江分公司	2005.04	持续
4	中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	2005.05	持续
5	中国邮政储蓄银行有限责任公司	2009.01	持续
6	中国邮政集团公司	2009.01	持续
7	中国移动通信集团江苏有限公司	2004.12	持续
8	上海地铁运营有限公司	2004.05	持续
9	中国网通集团系统集成有限公司	2008.07	持续
10	卓望信息网络（深圳）有限公司	2007.10	持续

公司作为数据中心 IT 基础设施专业第三方服务供应商中排名领先的公司，在技术服务的资源储备、技术能力、技术创新、服务管理、商业模式等方面具有优势，具体见优势比较表。

项目	国外原厂商	间接竞争者 (注 1)	直接竞争者 (注 2)	天玑科技
1、多厂商平台支持	只支持自有产品	部分支持	部分支持	支持
2、多层次和流程化服务体系	完整	不完整	较完整	完整
3、服务专用软件	有（限自有产品）	无	较少	丰富，大部分为自主开发
4、备件储备	充足（限自有产品）	不充足，无专用服务备件库	较充足	充足
5、服务价格	高	低	较高	适中，但性价比

				高
6、一站式的服务内容	单一（限于自有产品）	单一	较丰富	丰富和灵活，提供整体服务方案
7、服务品牌知名度	高	低，仅定位于产品代理	中	中，但华东区高
8、后台支持能力	强	弱	较强	强
9、管理团队	强大	强	适中	强

注 1：间接竞争者：本地分销、集成商，主要业务以产品代理为主，兼做些 IT 服务。

注 2：直接竞争者：本地专业第三方服务商，以 IT 服务为主业。

公司具有完整的服务体系，通过了 ISO9001 质量体系认证。通过一线、二线、三线工程师的协同工作，解决用户多平台环境下的复杂技术问题。公司的主要竞争对手大多缺乏有效的工具来提升 IT 服务质量和效率，公司利用自主研发的核心技术作为公司服务的重要载体，极大地提升了公司服务能力和服务质量，向客户提供了更专业和更有针对性的服务。如：数据中心高端存储设备原来只有 HP、EMC、HDS 等原厂商才能提供主动式的维护服务，存储中的 CALL-HOME 软件有版权限制，只能主动地把错误信息发送到厂商服务中心而不能转发到第三方服务中心。公司开发的 CALL-HOME 软件基本达到原来软件的功能，把错误信息发送到公司服务中心，由后台二、三线专家团队进行快捷有效地处理，目前国内同类公司具有这样技术能力的还比较少。

2、本公司的竞争劣势

与跨国公司和大型系统集成商相比，本公司在资本规模、品牌建设、研发条件等方面存在一定差距。

（1）发展资金不足

本公司经营资金主要依靠自有资金和银行贷款，与跨国公司和大型系统集成商相比，在资本规模上存在较大差距。随着公司经营规模迅速扩大，资金短缺问题已经成为制约本公司快速发展和规模化经营的瓶颈。我国的数据中心 IT 基础设施服务市场正处于快速发展阶段，为了抢占市场份额和高端客户群体，形成更为突出的先发优势，公司正在建立覆盖全国的服务和营销网络，需要大量资金用于全国服务网络的建设、人员招募与培训、服务体系升级等。同时，为了获得持续的竞争优势，公司不断加大数据中心 IT 基础设施管理和技术实施的软件工具、服务流程管理系统等的研发投入，公司现有的资金状况已经严重制约了公司的快速发展。

（2）研发条件相对不足

公司自主开发的软件如：数据中心 IT 基础设施管理和技术实施的软件、IT 服务流程管理软件等，是保证公司核心竞争力的重要手段，但由于资金方面的限制，目前公司研发平台建设比较薄弱，与大型跨国公司相比存在较大差距，影响到公司在数据中心 IT 基础设施服务市场的竞争力。在研发队伍方面，公司已拥有行业内实力较强的研发团队，但是为了保持公司的长期竞争优势，公司还需要持续引进高端研发人才。随着技术更新速度加快和市场需求的升级，公司需要不断改善研发条件、优化技术创新机制，持续引进高端研发人才。

（3）品牌知名度有待提高

尽管公司已经在电信、政府机构等细分行业内具有较高的品牌影响力，但在整个数据中心 IT 基础设施服务行业中，公司的品牌影响力和大型跨国企业相比尚有差距。

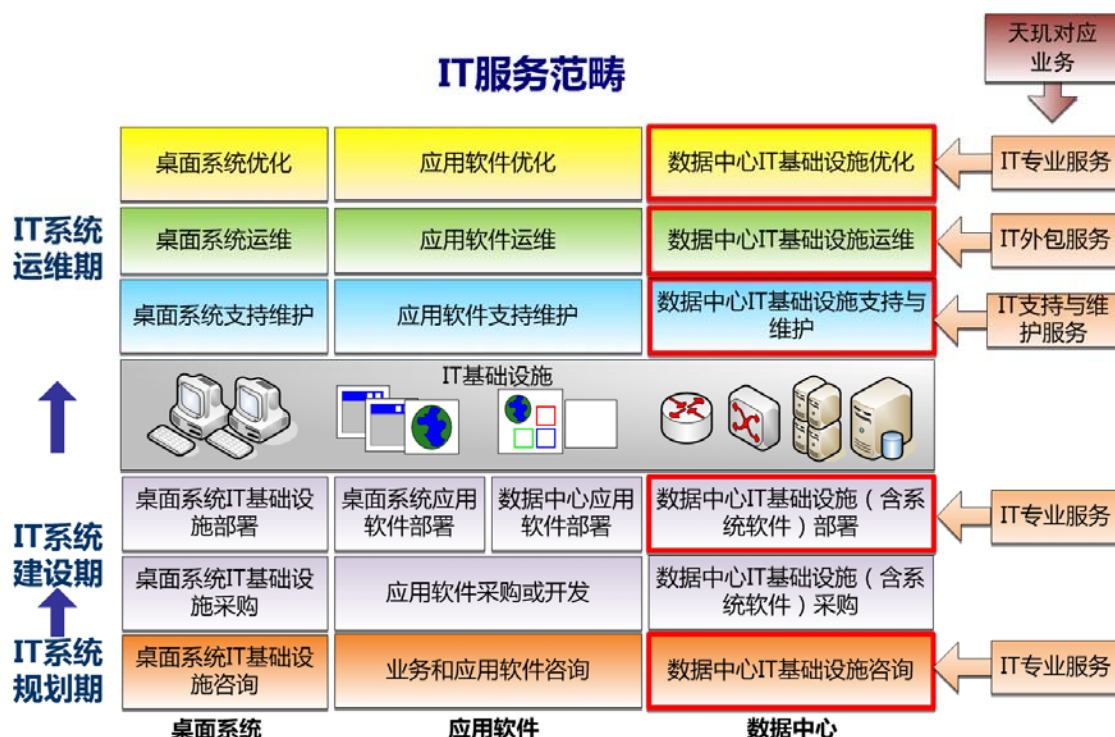
四、公司主营业务的具体情况

（一）主营业务及其用途

1、主营业务概述

公司主营业务是针对政府和企事业单位数据中心 IT 基础设施的第三方服务，具体的服务内容包括：数据中心 IT 基础设施的 IT 支持与维护服务、IT 专业服务、IT 外包服务。报告期内公司主营业务未发生变化。2007 年、2008 年和 2009 年，公司营业收入的复合增长率为 39.48%。

公司提供的服务主要面向政府机构及大中型企事业单位，凭借自主开发的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具，提供远程服务和现场服务相结合的全面 IT 基础设施运维服务以及整体 IT 基础设施外包服务，帮助客户降低 IT 成本，提升客户的整体成效。



注：图中边框加粗部分为公司现有业务范围

公司服务的整体概览如下：

服务类别	IT 支持与维护服务
服务内容	硬件支持与维护服务（服务器、存储、网络设备等），软件支持与维护服务（操作系统、数据库、系统管理软件、中间件、网络安全软件等）。
服务特点及优势	1. 备品备件的充足率高 2. 非常灵活的服务提供方式 3. 丰富的跨平台服务能力和经验 4. 完善的服务流程和服务体系
为客户带来的价值	1. 减少客户的 IT 维护支出 2. 减少客户管理成本 3. 提高故障解决的效率以及质量
服务门槛和壁垒	1. 客户关系和服务口碑 2. 广泛的技术技能和高超的资源调配能力 3. 多年相关服务经验的积累和历练 4. 符合最佳实践，中国客户需要的服务流程 5. 拥有服务所需要的高端技术人才 6. 丰富的备品备件，优秀的库存管理，通畅及时的供货渠道
服务类别	IT 专业服务
服务内容	公司所提供的数据中心 IT 基础设施的 IT 专业服务是针对数据中心 IT 基础设施的专业咨询和技术实施服务。包括：为数据中心提供 IT 基础设施的系统咨询、系统设计、系统评估、系统调优、设备配置、设备升级、设备搬迁等实施服务。
服务特点及优势	1. 充足的实验室资源，可以搭建出任何主流的商业 IT 环境，提供各种技术方案的测试及验证的环境，为项目决策、技术实施提供科

	学的依据和保障 2. 非常灵活的服务提供方式 3. 丰富的跨平台服务能力和经验 4. 与厂商良好的合作关系
为客户带来的价值	1. 缩短项目建设周期 2. 提高运行系统的工作效率 3. 减少项目建设与运行支出
服务门槛和壁垒	1. 客户关系和服务口碑 2. 强大的管理及技术实施软件工具的研发能力 3. 异构数据中心 IT 基础设施需要广泛的技术技能和高超的调配能力 4. 服务所需要的高端技术人才 5. 符合最佳实践，中国客户需要的服务流程
服务类别	IT 外包服务
服务内容	企事业单位为了提高工作效率，节约运营成本，解决本单位 IT 专业和管理人才短缺问题，将全部或部分数据中心 IT 基础设施以及相关技术服务和管理工作转交给专业的服务提供商来执行。公司目前有一定的 IT 基础设施管理服务外包业务。
服务特点及优势	1. 自主开发的“ServiceDesk”服务台软件，可以根据客户的具体需要定制服务流程 2. 公司 2005 年通过了“计算机系统运营维护、维修服务及相关活动”的 ISO9001: 2000 质量管理体系认证，标准化的服务体系能够保证服务质量。充足的实验室资源，可以搭建出任何主流的商业 IT 环境，提供各种技术方案的测试及验证的环境，为项目决策，技术实施提供科学的依据和保障
为客户带来的价值	1. 完善企业 IT 系统管理流程和规范，提高 IT 系统运营水平，降低运营风险 2. 降低客户 IT 系统的成本支出和管理支出，提升企业的运营能力和竞争力
服务门槛和壁垒	1. IT 基础设施支持与维护服务技术以及经验 2. IT 专业服务技术以及经验 3. 符合最佳实践，中国客户需要的外包服务流程

2、公司主营业务的具体内容：

（1）数据中心 IT 基础设施支持与维护服务

①内涵

公司所提供的数据中心 IT 基础设施支持与维护服务是独立于原厂的产品支持与维护服务，是在数据中心 IT 基础设施发展到一定规模下非常需要的一种服务。目前，政府和大中型企事业单位的 IT 应用已经非常发达，数据中心的 IT 基础设施已经是企业开支的一个重要组成部分，降低采购和维护成本，是保持企业市场竞争力的一个重要管理工作。一方面，目前数据中心 IT 基础设施的产品主

要是跨国大型企业的产品，当产品过了保修期后，通常支持与维护服务的价格居高不下。第三方 IT 支持与维护服务使客户有了一个成本经济、运维高效的选择，使客户逐步摆脱对产品原厂商的依赖和较大的服务费用，直接为客户带来降低成本、运营高效的价值。另一方面，IT 基础设施往往涉及众多厂商的设备，而厂商只专注于自身产品的支持与维护，这使得用户必须花很多的精力协调众多厂商完成整体 IT 基础设施的支持与维护，因此，选择具有跨品牌服务能力的第三方 IT 支持与维护服务供应商可以有效地降低系统的管理成本，进一步地提高企业运营效能。

②业务内容

公司所提供的数据中心 IT 基础设施的支持与维护服务是针对数据中心已过保修期的软硬件产品提供维持其正常运转所需要的技术服务。包括：硬件支持与维护服务（服务器、存储、网络设备等），软件支持与维护服务（操作系统、数据库、系统管理软件、中间件、网络安全软件等）。

③特点和优势

A、备品备件的充足率高

数据中心 IT 基础设施服务对备品备件的可用性、支持响应速度都有极高的要求。公司在备品备件上投入了大量的资金，在上海建立了一个 1,500 平方米的大型一级备件仓库，并在业务开展的主要分支地区设立多个二级备件仓库，备件库的备件资源已基本涵盖 HP、IBM、SUN、EMC、HDS 全系列的机型备件。备品备件的充裕度在中国市场遥遥领先，能够为 IT 支持与维护服务“关键业务支持”等级客户提供一般公司难以做到的现场备件服务。

B、非常灵活的服务提供方式

产品原厂商和系统集成商通常只能提供不多的几种服务级别。例如：5×8 服务（每天 8 小时，每周五天的服务时间），7×24 服务（每天 24 小时，每周 7 天的服务时间），以及专人服务，关键业务支持服务等类别。公司作为本土的数据中心 IT 基础设施专业第三方服务商，深入了解客户需求，能够提供灵活的本土化服务。公司开发了针对中国市场客户需要的服务类型，包括：5×8，5×9，5×11，6×8，6×9，6×11，7×8，7×9，7×11 及 7×24，以及专人服务、关键业务支持服务等类别，充分地满足国内客户细致的服务要求。

C、丰富的跨平台服务能力和经验

公司目前拥有具备各类原厂商认证资质的技术人员，其中核心骨干成员均来自于原厂商，拥有丰富的理论知识及扎实的实践经验。而整个认证的工程师团队的技术支持能力覆盖了SUN、HP、IBM、Oracle、Cisco等相关软硬件产品的技术能力要求。多年来公司已成功为许多国内知名的企业提供全面的IT支持与维护服务，涉及政府、通信、金融、制造业、交通运输等各个行业，在维护过程中积累了丰富的技术经验及管理经验。

D、完善的服务流程和服务体系

公司的IT支持与维护服务流程借鉴了国外的先进经验，同时根据自身特点和维护服务经验进行了适当调整，形成了一套更贴近客户需求的服务保障体系，这些规范的服务流程是公司服务品质保障的坚强后盾。公司于2005年通过了“专用于计算机运行维护、维修服务及相关活动的ISO9001：2000体系认证”。

④数据中心IT基础设施支持与维护服务的客户价值

第三方IT支持与维护服务使客户有了一个成本经济、运维高效的选择。使客户初步摆脱对产品原厂商的依赖和较大的服务费用，直接为客户带来降低成本、运营高效的价值。同时，依靠第三方服务提供商的跨平台服务能力，使得IT系统维护接口大为减少，有效地降低了管理成本，提高了IT基础设施的维护效率。

⑤数据中心IT基础设施支持与维护服务主要案例

IT基础设施支持与维护服务是公司服务的重要组成部分，主要满足客户对数据中心多品牌多系列设备的支持和维护需求。该服务自2004年以来成为公司最大的业务模块，至目前为止主要覆盖华东区域。以下是该业务的典型案例：

某省级移动公司IT支持与维护服务案例

类别	分类	内容
客户需求	背景	该省级移动公司的数据中心支撑着该省全部地区用户的各类移动通讯及各类网络等业务。项目目标是引入竞争，打破原厂垄断，减少客户设备维修成本，提高服务质量。
	用户环境	HP/IBM/SUN/EMC等多品牌构成的拥有数十种类型上千台设备的众多数据中心。应用到众多先进的数据中心IT技术。
	业务重要性	应用停顿将严重影响地域人们的生产生活，造成通讯中断，业务停止的严重情况。
招投标过程	投标方式	移动公司内部招标。移动根据自身的需求，在原供应商范围内，

		招标合格供应商。竞争对手包括：HP、IBM、联创。
服务开展过程	服务级别	关键系统服务，6 小时修复承诺。
	服务内容	7*24 小时故障修复服务 专业工程师专人服务 电话技术支持服务 预防性服务 版本管理和软件补丁服务 系统巡检服务 系统调优服务
服务考核及付款	服务考核	根据《维护服务质量考核办法》，对系统升级、故障处理、预防性维护、系统调整等方面每季度进行综合打分。年度综合考核分为每季度考评的平均值，
	付款周期	合同签订后支付大部分款项、合同验收时根据考核结果支付尾款。
服务的后续跟踪	后续服务	天玑科技和移动建立了良好的合作伙伴关系。服务得到移动好评和信任，并肯定天玑科技在提升服务质量同时降低客户整体运维成本的意义。
	合作情况	天玑科技自 2004 年首次服务该客户，当时合同费用合计 154 万元，至 2009 年服务内容扩展，合计服务收入超过 500 万。

(2) 数据中心 IT 基础设施专业服务

①内涵

在客户的数据中心内，IT 应用对业务的支撑已经从简单的管理信息系统或企业资源计划等最急需和必要的管理系统扩展到业务运营的各个方面，从前端的客户关系管理、订单管理、门店管理，到生产过程的企业资源计划、供应链管理、计费收费管理、及至企业内部治理的人力资源管理、公文流转管理、资产管理等，成为企业经营不可或缺的技术支撑和创新之源。随之而来的是数据中心的 IT 基础设施的不断扩大和复杂化。多家厂商产品协同工作的复杂环境使用户迫切需要能够提供异构环境数据中心 IT 基础设施服务的第三方服务商，整合数据中心 IT 基础设施的运维管理，进行系统改造和优化，提高效率。公司所提供的数据中心 IT 基础设施专业服务帮助客户解决越来越复杂的多品牌异构 IT 基础设施的管理和技术改造的困难，为客户带来提高管理效率和系统可用性的价值。

②业务内容

公司所提供的数据中心 IT 基础设施 IT 专业服务是针对数据中心 IT 基础设施的专业咨询和技术实施服务。包括：为数据中心提供 IT 基础设施的系统咨询、系统设计、系统评估服务；系统调优、设备配置、设备升级、设备搬迁等实施服务。具体内容包括：

服务内容	服务内容	客户价值
容灾咨询服务	为客户设计并部署容灾系统,并建立对应的容灾处理体系。确保客户的 IT 系统在极端状况发生,不能正常工作的情况下,可以由容灾系统接管应用,保证业务的连续性。	1. 业务连续性得到极大的保障 2. “一站式”容灾系统咨询和实施服务,保障项目建设的成效 3. 以最合理的投资完成容灾项目
SAN 评估和整合服务	随着 IT 基础设施的不断增长, SAN 网络环境日益复杂的同时产生 SAN 孤岛,管理和维护日益困难,故障发生时造成的影响也越来越大。公司针对该现象提供了 SAN 的评估和整合,制定合理的技术方案调整和优化 SAN 网络,并制定对应的管理体系以便于长远发展。	1. 通过整合分散的 SAN 孤岛,实现 SAN 网络集中管理 2. 完善 SAN 网络管理流程和规范,转移或降低 SAN 网络风险 3. 保护企业在 SAN 领域的投资
IT 整合咨询服务	IT 系统整合服务,定位于为企业客户提供与 IT 系统基础设施的相关的架构设计、管理咨询、系统升级、数据集中、同构或异构平台迁移等“一站式”服务	1. 提高企业 IT 系统整合程度,提高系统易维护性 2. 完善企业 IT 系统管理流程和规范,提高 IT 系统运营水平,降低运营风险 3. 提高企业 IT 设备利用率
数据库支持服务	Oracle 数据库支持服务主要面向以 Oracle 数据库为中心的企事业单位及政府行业客户,重点对各个主流平台下 Oracle 数据库的设计规划、运行维护、升级迁移、性能调整及安全部署等方面进行全面支持的专业服务。	1. 为关键数据库平台提供了极高的保障,转移或降低 Oracle 数据库运维风险 2. 提高用户自身的维护能力和维护效率,降低了 Oracle 数据库维护成本
IT 调优服务	企业业务系统的性能是一个关键的质量特性,如果出现问题会影响正常业务,降低生产率,减少收入,更可能导致客户的严重不满,降低客户的信心。一旦发生系统性能问题,需要通过对系统进行优化或增加软、硬件配置解决性能问题,有时甚至需要对底层的软、硬件架构重新设计才能满足性能要求。公司专业服务产品之一的 IT 系统调优服务,是为了解决上述问题而制定的一系列针对 IT 系统基础设施各个层面的“一站式”优化服务。	1. 提高系统运行性能,提高系统生产率,减少系统性能压力的风险 2. 大大提高软、硬件设备的利用率,提高用户的投资回报率
高可用性实施服务	高可用集群实施服务,是指在对用户软硬件环境进行调研后,进行合理的规划设计,通过构建多节点高可用集群来保障关键业务的连续性,使用户能够避免或者降低因各种单点故障导致的业务长时间停顿的风险,从而实现业务系统的高可用性。	1. 提高系统快速恢复能力,提高业务高可用性 2. 提高用户日常维护水平,降低维护成本和压力

备份系统支持服务	公司专业服务产品之一的备份系统支持服务,定位于为企业客户提供与备份系统相关的项目建设、架构设计、系统维护、性能优化、管理咨询、备份恢复测试等“一站式”服务	1. 提高备份系统维护水平,降低维护成本,转移或降低数据丢失风险 2. 完善企业数据安全管理体系和规范,增强业务系统的可恢复性
高端阵列服务	越来越多的企业基于庞大的业务处理压力和数据安全的考虑,采用了高端存储进行数据集中,由于存储设备作用非常关键,企业非常重视存储阵列的技术支持,公司专业服务产品之一的高端存储阵列专业服务,定位于为企业客户提供业界主流高端存储阵列相关的第三方专业支持服务,可为用户提供原厂服务以外的最好选择。	1. 有效降低客户的 IT 系统建设和维护支出 2. 更灵活的服务方式提高客户系统维护的效能
数据中心搬迁服务	数据中心的搬迁是一个复杂的系统工程,包括数据备份验证,系统运行检查,搬迁过程管理,系统恢复及测试的众多环节。公司通过多年来积累的专业技术和丰富经验,在充分了解企业需求和实际状况的基础上,可为用户提供量身定做的数据中心搬迁服务。	1. 良好的技术支持和保障,确保了用户系统的平滑迁移 2. 成功的项目实施和风险管理降低了搬迁过程的巨大风险 3. 专业的项目管理确保了搬迁过程的有效沟通和责任落实

③服务的特点和优势

A、充足的实验室资源

公司拥有充足的实验室资源,拥有的设备基本涵盖 HP、IBM、SUN、EMC、HDS 全系列的设备,可以搭建出大多数主流的商业 IT 环境,可以为用户提供各种技术方案的测试及验证的环境,为项目决策提供科学的依据。

B、非常灵活的服务提供方式

针对客户涵盖面广,复杂度高的专业服务需求,公司可以配合客户的需求灵活组合不同的服务内容,并有多种定价模式满足不同用户的选择需要。

C、丰富的跨平台服务能力和经验

公司的专业服务团队对各种主流的软、硬件系统都有透彻的理解,并在多年的第三方系统支持服务实施中积累了强大的跨平台服务能力,为用户提供“一站式”服务。公司已成功为许多国内知名的企业提供 IT 系统优化服务,涉及政府、通信、金融、制造业、交通运输等各个行业,在服务过程中积累了丰富的技术经验及项目管理经验,确保了专业服务项目的成功。

公司拥有超过 160 名经验丰富的跨平台软硬件工程师，能提供本地化专业服务，同时公司的服务专家多来自原厂服务团队，有着深厚的技术实施经验和良好的技术咨询服务能力。

D、与厂商良好的合作关系

公司与众多原厂保持有良好的合作关系，可在必要的时候取得原厂全面的技术支持。公司构建了一个良好的服务提供平台，可以为众多缺乏服务实施能力的产品供应商提供从咨询到建设到维护实施的全面服务。凭借着与原厂的良好合作关系，公司在专业服务中能够得到更有保证的技术支持。

④客户价值

选择“一站式”的 IT 基础设施专业服务，有效避免多厂商协调效率低的问题；在容灾系统建设的同时完善企业灾难应急体系，提高企业的灾难整体应对能力；提高企业投资效益，彰显 IT 部门的价值，提高内、外部满意度。提高企业 IT 系统整合程度，降低业务系统的分散度和复杂度，提高系统易维护性；完善企业 IT 系统管理流程和规范，提高 IT 系统运营水平，降低运营风险；提高系统快速恢复能力，提高业务可用性；提高用户日常维护水平，降低维护成本和压力。

⑤服务主要案例

IT 基础设施专业服务是公司当前服务的重要组成部分，是突显公司技术解决能力的业务模块，主要解决客户数据中心建设及运营过程中众多细致复杂的技术难题，满足客户的个性化技术需求。该服务成为公司吸引客户、提升服务的广度和深度，提高客户粘性的重要手段。以下是该业务的典型案例：

某省级移动公司 IT 基础设施专业服务

类别	分类	内容
客户需求	背景	该省级移动公司的数据中心支撑着该省全部地区用户的各类移动通讯及各类网络等业务。项目目标是最短时间、最安全完成项目实施。
	用户环境	HP/IBM/SUN/EMC 等多品牌构成的拥有数十种类型上千台设备的众多数据中心。应用到众多先进的数据中心 IT 技术。
	业务重要性	应用停顿将严重影响地域人们的生产生活，造成通讯中断，业务停止的严重情况。
招投标过程	投标方式	移动公司内部招标。移动根据自身的需求，在原供应商范围内，招标合格供应商。竞争对手包括：新大陆、联创。
服务开展过程	服务内容	主机安装方案 存储规划

		Oracle 数据库规划 NBU 备份软件规划 主机安装实施 存储划分实施 存储 SAN 划分实施 Symantec SFRAC 安装 Oracle 数据库安装 NBU 备份软件安装 操作系统及 HA 测试 Oracle 数据库测试 备份策略测试 配置管理和网管监控 系统上线配合
服务考核及付款	服务考核	根据《系统集成商管理考核细则》，对项目管理和系统集成进行综合打分。
	付款周期	合同签订后支付 30%、合同验收后支付 70%。
服务的后续跟踪	后续服务	天玑科技和移动建立了良好的合作伙伴关系。服务得到移动好评和信任，并肯定天玑科技在提升服务质量同时降低客户整体运维成本的意义。 用户后续的其它 IT 专业服务项目，天玑会有非常好的技术优势。

（3）数据中心 IT 基础设施外包服务

①内涵

随着市场竞争日趋激烈以及服务外包模式逐步得到市场认可，企业愿意将其价值链上的非核心业务外包给专业化的机构来做，自身专注核心业务。同时，社会经济发展也推动企业决策者追求管理的精细化，企业希望采用更为先进的管理手段和经营模式不断降低业务成本、提高经营效率。越来越多的企业将 IT 的运维和支撑服务从自行管理变成外包，交给专业服务商进行管理。公司所提供的数据中心 IT 基础设施外包服务帮助客户实现上述目标。

②业务内容

企事业单位为了提高工作效率，节约运营成本，解决本单位 IT 专业和管理人才短缺问题，将全部或部分数据中心 IT 基础设施以及相关技术服务和管理工作转交给专业的服务提供商来执行。公司目前有一定的 IT 基础设施管理服务外包业务。

③服务特点和优势

A、自主开发的 IT 服务平台软件“ServiceDesk”，可以根据客户的具体需要定制服务流程。

B、公司在对大型客户多年的支持与维护服务中积累了丰富的经验。

C、公司 2005 年通过了“计算机系统运营维护、维修服务及相关活动”的 ISO9001: 2000 质量管理体系认证，标准化的服务体系能够保证服务质量。

D、荣获“2007-2008、2008-2009 中国 IT 支持与维护市场年度成功企业”。

④客户价值

A、公司的单一联络点(SPOC)可以与客户已有的原厂商及第三方服务供应商协同工作，在对客户事件进行全过程统一调度和管理的同时，为客户提供全事件服务视图。

B、公司客户服务响应中心基于完整的呼叫记录、事件记录、灵活的超时控制策略，以及可根据客户实际 IT 组织结构定制的服务流程管理系统支持，结合自身完善的远程支持团队、现场支持团队、合作伙伴支持团队等资源，确保客户的每个服务请求都能及时、有效地迅速得到响应和支持。同时，客户可以通过客户服务响应中心服务台获得事件处理全过程状态的跟踪、考核、服务超时管理以及统计查询等管理工作。

C、客户服务响应中心完善的运维服务报表为客户提供多种服务质量考核报表，最大限度的让客户实现 IT 服务可管理的目标。

D、通过公司全天候运作的监控中心，公司将为客户提供客户系统的全天候运维监控、告警和事件支持，提供客户灵活的 IT 运维方案。

E、用户可以专注于自身的业务运营，通过 IT 基础设施管理外包服务，在提高 IT 部门工作效率的同时保证业务部门满意度，有效地控制企业自身 IT 成本。

F、企业通过高质量的业务系统运行维护维护商业形象及市场竞争地位。

⑤服务主要案例：

IT 基础设施外包服务是公司当前服务的重要组成部分，是突显公司服务管理能力的业务模块。该服务成为公司挖掘客户价值，提高客户粘性的重要手段。以下是该业务的典型案例：

某电信运营商北方事业部的业务系统 IT 外包服务——用户在接受天玑科技的 IT 支持与维护服务后，逐渐信任天玑科技的服务能力，将自己的部分业务系统外包给公司进行服务。

类别	分类	内容
客户需求	背景	某电信运营商北方事业部负责该运营商北方九省的数据中心的运营管理，拥有众多的 IT 资产，但是用户自身的人员无法满足自身运维的需要，客户需要专业的运维团队来提供数据中心的服务，保证整体业务的可靠性和稳定性。
	用户环境	近 70 台 HP、IBM 小型机和存储、众多 CISCO、Brocade 网络设备、Oracle 数据库、有 Veritas 集群以及备份容灾的高可用性环境。
	业务重要性	公司维护的 MSS 系统、计费系统、网上营业厅等业务系统，如果业务系统异常将极大地影响用户自身的工作管理，同时也会影响最终客户的业务使用。
招投标过程	投标方式	客户对天玑科技进行邀标，综合评分最高中标。
服务开展过程	服务级别	7*10 维护值班 7*24 应急响应 7*10 机房设备群件 7*10 系统运行监控。
	服务内容	制定和实施维护作业计划 7*10 小时维护值班 7*10 小时机房巡检 7*10 小时系统运行监控 日常维护操作 事件分析处理 障碍分析处理 系统安全检查 系统运行分析 维护文档及知识库维护
服务考核及付款	服务考核	根据与客户的约定，客户按照合同中约定的主要考核指标及考核办法进行考核评分，并以此作为付款的依据。
	付款周期	合同签订之日起两周内，支付合同总价的 50%； 乙方的维护服务结束之日起二周内，甲方支付合同金额的 50%。
服务的后续跟踪	后续服务	天玑科技与用户建立了良好的合作伙伴关系。
	合作情况	2009 年签订该合同。

（二）数据中心 IT 基础设施第三方服务的盈利点

公司数据中心 IT 基础设施第三方服务的盈利来源于以下方面：

1、公司数据中心 IT 基础设施支持与维护服务在服务期内的收入和利润。

对于 IT 基础设施支持与维护服务，通常以“按年收费”的形式体现。公司 IT 支持与维护服务的定价通常按照所服务设备的故障概率，以及解决相关故障和技术支持的复杂程度、预期投入工作量来决定。

2、公司数据中心 IT 基础设施长期运维服务中的专业服务。

随着客户需求的不断发展变化，在数据中心 IT 基础设施的长期运营过程中，将根据客户需要对系统进行持续的改进，包括软硬件调优、系统升级、容灾和备份系统建设等各种改进措施，形成后期的利润来源。

3、在公司管理外包服务业务中的收入和利润。

公司和一些大型企业客户签订了数据中心 IT 基础设施外包管理服务协议，协助客户专业化管理数据中心的运维。

4、上述服务互相影响、渗透，不断相互促进各种业务的发展。

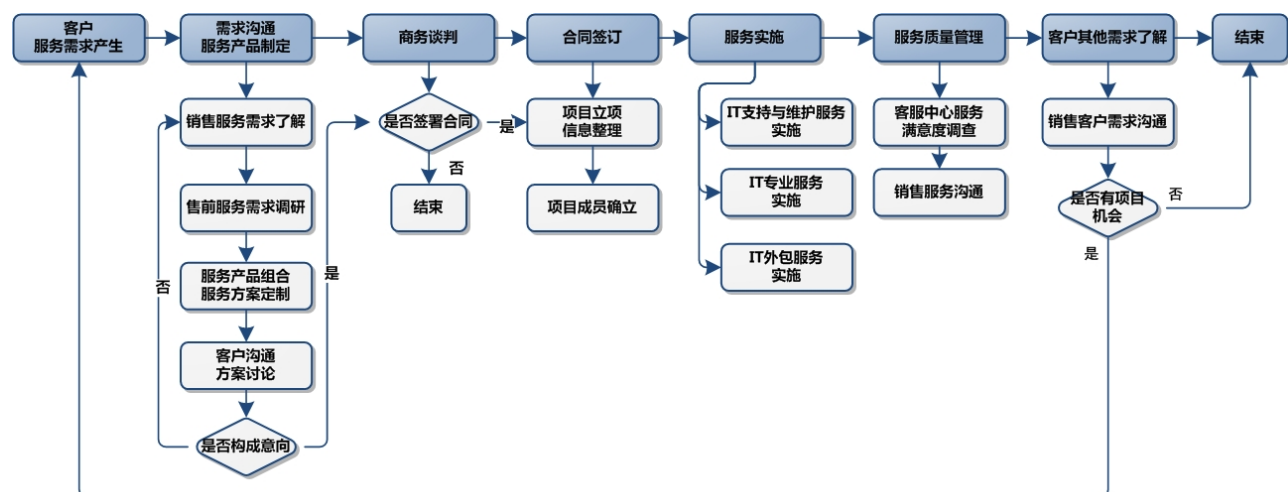
5、在长期服务中向更多新类型服务延伸所带来的利润。

公司在持续的服务过程中，随着对客户状况与需求了解的不断深入，有机会向其提供更多类型的数据中心 IT 基础设施相关服务，从而形成新的利润来源。

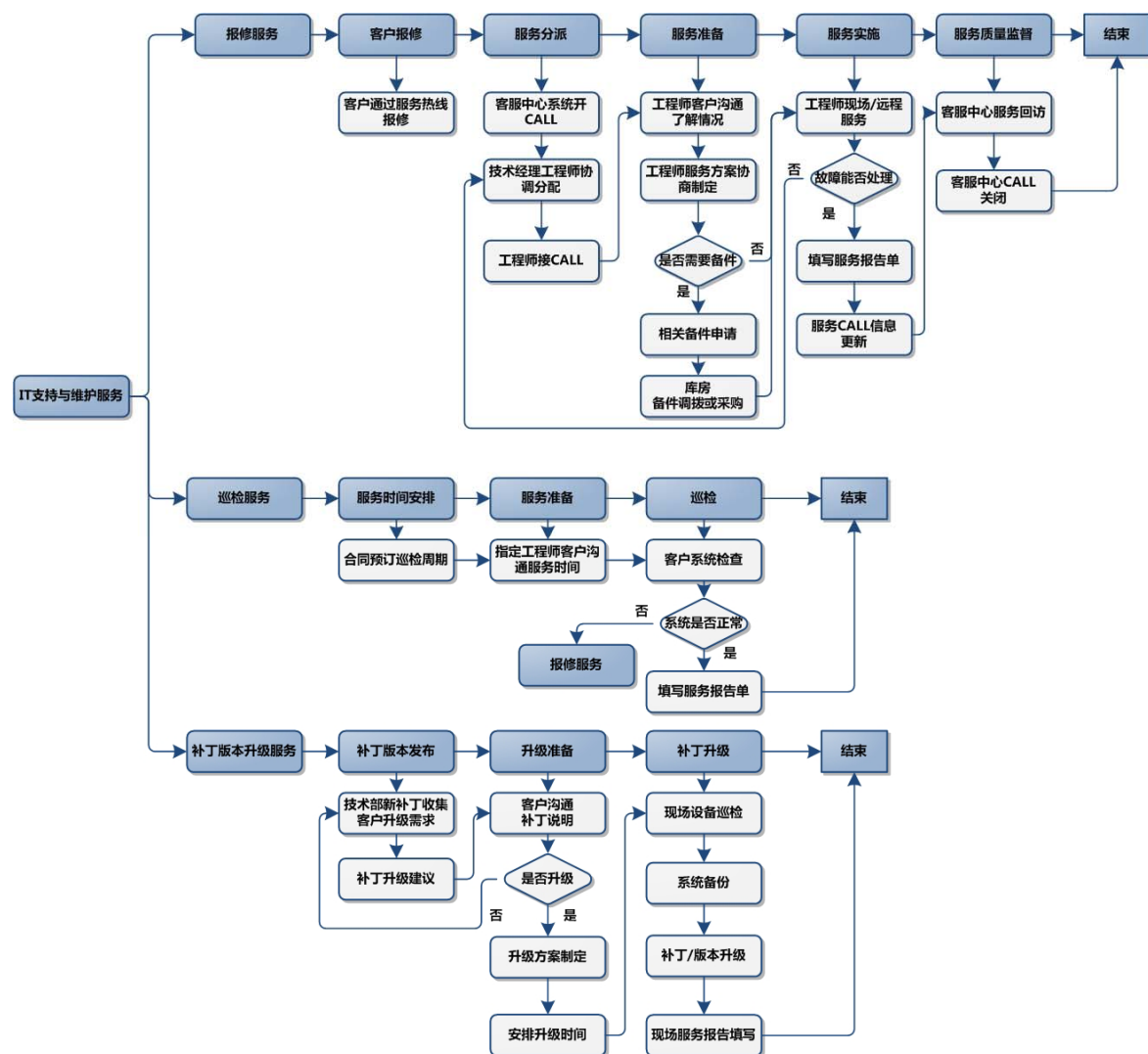
与增值代理和简单的系统集成不同，公司的数据中心 IT 基础设施第三方服务能够给客户带来更多的长期价值，具有较高的技术含量与附加值，毛利率水平较高。最近三年公司数据中心 IT 基础设施第三方服务的毛利率始终在 60% 上下。在长期为客户服务的过程中，公司与客户建立紧密的合作关系，公司未来的收入较为稳定并可预期，并能形成业绩累加效应。

（三）主要产品和服务的流程图

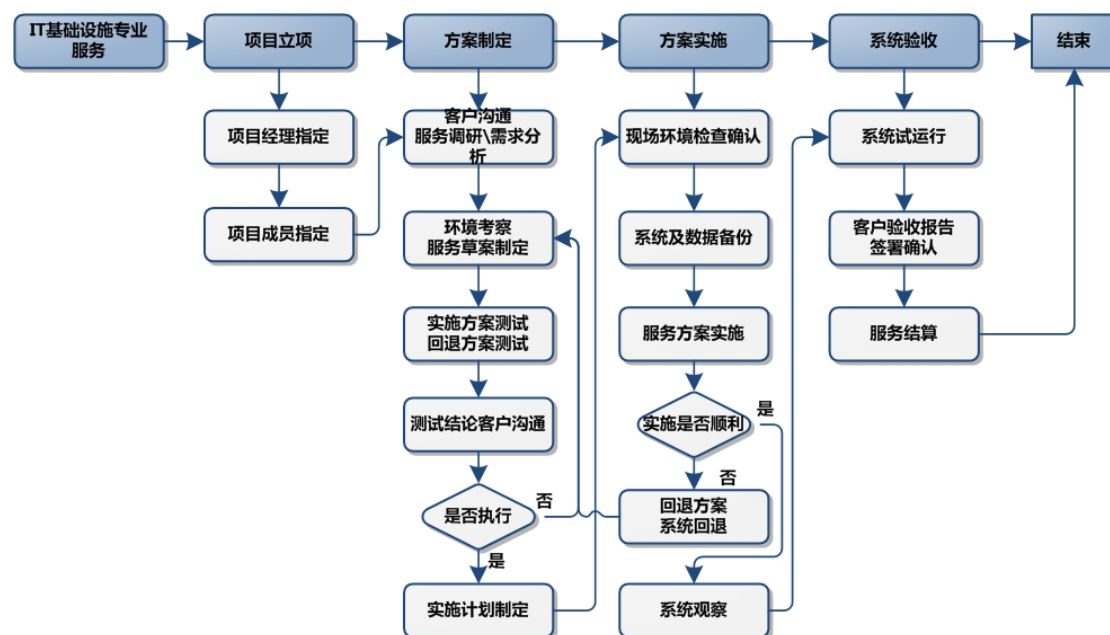
1、公司主营业务流程图



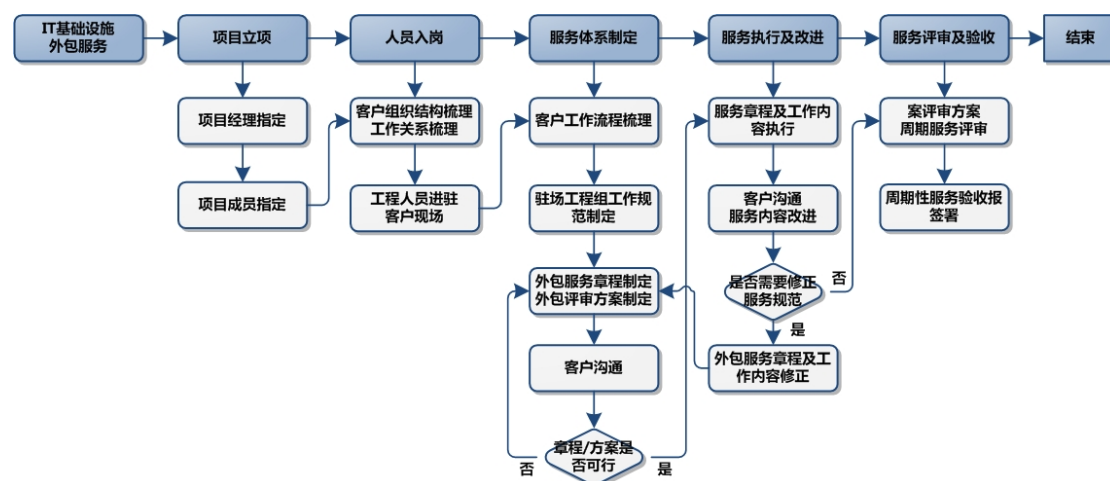
（1）数据中心 IT 基础设施支持与维护服务流程图



(2) 数据中心 IT 基础设施专业服务流程图



(3) 数据中心 IT 基础设施外包服务流程图



注：上述流程图中，深色框图代表主流程，白色框图代表二级流程。

(四) 公司业务模式的特点

1、公司业务模式的创新性

公司的业务模式脱胎于传统增值代理的业务，将围绕设备销售的传统业务模式，转化为“自主创新、专业服务、长期服务”的多方共赢的新业务模式，为客户实现降低成本，高效运维的价值。其业务模式的创新性突出体现在以下两个方面：

(1) 从一次性交易关系，转变为长期服务关系

公司与客户的关系从传统的一次性交易关系转变为新型的长期合作伙伴关系，使客户能够更专注于其核心竞争力的提升。公司与客户一般每年续签服务合同，服务工作分散在整个年度中，公司易于发现和满足客户不断发展变化的需求，为其持续提供包括 IT 支持与维护服务、IT 专业服务及 IT 外包等第三方服务。长期服务客户，收入稳定、可预期，具有累加效应，并在长期服务中可以不断向相关的其他业务机会延伸。

(2) 通过自主创新的管理和技术实施软件工具，满足客户多平台一站式服务的需要

公司坚持“自主创新、专业服务、长期服务”的业务方向，不断自主开发市场需要的 IT 基础设施管理软件和技术实施软件工具，同时使得公司能够较为客观地给客户提出解决方案，比较容易获得客户的认同。多平台一站式的服务是国内广大客户所迫切需要的 IT 服务方式，而公司是目前国内少数有能力并有规模提供此类服务的专业第三方 IT 服务商之一。

2、公司业务模式的可持续性

由于能够带来降低成本，高效运维的业务价值，公司的新型业务模式具有广阔的发展前景和持续的发展潜力，具体体现为：

（1）数据中心 IT 基础设施服务的市场需求将不断增长

数据中心 IT 基础设施的第三方服务市场已经启动并快速发展。2008 年数据中心 IT 基础设施的第三方服务市场规模较上年增长了 21.33%。随着本土企业级客户对第三方服务的了解进一步深入，数据中心 IT 基础设施第三方服务在国内的快速增长将成为必然趋势。赛迪顾问的市场分析报告指出，2009-2013 年我国数据中心 IT 基础设施第三方服务细分市场预计将以年均 22.84% 的速度增长，2013 年市场规模将达到 291 亿元。

（2）国家政策将有力促进行业发展

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性新兴产业，为此国家连续颁布了鼓励扶持该产业发展的重要政策性文件：

2007 年 3 月国务院发布的《国务院关于加强发展服务业的若干意见》（国发[2007]7 号）、2009 年 1 月国务院办公厅发布的《关于促进服务外包产业发展问题的复函》国办函[2009]9 号、2009 年 2 月国务院推出《电子信息产业调整振兴规划》、2009 年 9 月中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局发布的《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》等为信息产业发展营造了优良的政策环境。

（3）数据中心 IT 基础设施第三方服务模式将持续完善

数据中心 IT 基础设施第三方服务模式为客户提供长期服务，客户粘性大，与客户数据中心 IT 基础设施的服务需求结合紧密，可以跟随客户需求的不断发展变化，对公司的数据中心 IT 基础设施第三方服务模式进行持续的完善与创新，伴随客户共同成长。

3、业务模式的持续创新机制

（1）产品和服务创新机制

公司主要面向数据中心 IT 基础设施复杂、管理理念较为先进的政府和大中型企事业单位，随着客户 IT 应用的日益复杂，围绕数据中心 IT 基础设施将不断产生新的服务需求。在公司为客户长期服务过程中，公司可以随时了解客户对服

务需求的变化，并开发相应的技术工具和服务解决方案。另外，结合公司技术创新团队对于当前主流数据中心技术的跟踪，可以不断改善现有的服务技术，发现和引导新的服务需求。因此，公司的服务内容一方面来源于国内客户的需求，另一方面紧密结合国际最新技术的发展，可以保证公司服务产品的持续创新。

（2）鼓励创新的企业文化

公司本着“正直诚信、合作共赢、持续创新、尊重个人、专业精神、注重成效、快乐分享”的企业文化，致力于以专业的服务和不断创新的精神，持续满足客户的需求，同时打造一个开放共赢的 IT 服务平台，和合作伙伴共同成长，让员工获得不断学习和成长的空间，从而竭尽所能，实践公司的愿景“成为一家卓越的 IT 服务企业，为中国的 IT 服务发展做出贡献”。公司非常重视员工的成长，同时积极引导全体员工进行服务思考和创新，营造良好的学习、思考、创新的文化氛围。公司鼓励员工进行不断地创新思考和实践、积极走访客户了解需求、利用公司完善的实验环境尝试各种创新服务的可能，并建立有效的激励机制，促进各种经验在企业内部的共享与传递，推动学习型组织的建立。

（3）高管团队学习机制

公司非常重视管理团队的能力培养，不断提供各种深造和考察的机会，公司与美国的全资子公司定期进行双向交流，积极跟踪国外相关领域的最新发展趋势，结合国内市场环境和客户需求，对新技术、新服务方式等进行调整和创新，使其转化为国内的新型应用。

（五）公司研发模式、采购模式、销售模式、结算模式和盈利模式

1、研发模式

作为专业的 IT 服务公司，公司建立有适当规模的研发团队支持公司的 IT 服务。由于公司的定位不是系统或应用软件开发商，所以开发的软件不是以产品的形式对外销售，而是作为公司服务的一部分向用户提供更高效的 IT 基础设施服务，用户体会到的是它的使用价值而不用购买软件本身，形式上类似“软件即服务”（SaaS）。通过把 IT 服务的专家经验融入到公司软件，整体提高公司的核心竞争力。

公司的软件研发是业务驱动型，根据服务业务的需要开发必要的服务支撑工具，同时根据国内外前瞻性的服务发展和技术发展，提前展开部分新技术的研发

应用。公司以内部项目的方式研发所需要的服务软件，整个研发工作分为五个阶段：可行性研究阶段、产品模型阶段、产品开发阶段、产品试用阶段、和产品推广阶段，具体如下：

可行性研究阶段：本阶段主要以公司技术总监组织业务人员和技术服务专家进行产品概念模型论证、产品技术方案可行性确认，通过对现有类似厂商软件功能和国内客户的调研，作为产品开发的专业基础。

产品模型阶段：本阶段主要以系统架构师和核心开发团队为主，以业务研究阶段的研究成果为基础需求，主要目的是验证产品和技术的可行性，并开发出模型进行小范围试用，为下一阶段的开发收集必要的信息。

产品开发阶段：在原有简单模型的基础上，充分考虑客户服务需求，应用软件开发规范，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软件产品及文档。

产品试用阶段：研发部门完成的软件产品递交业务部门进行局部范围试用，通过结合实际客户的试用情况，业务部门把信息反馈给研发部门，研发部门按流程再进行局部功能的优化和调整。

产品推广阶段：本阶段产品需求相对稳定，产品相对成熟，在整个公司范围内全面推广。

2、采购模式

公司从事的业务主要是向客户提供数据中心 IT 基础设施第三方服务。其中除了备品备件和商用软件以外，其他的资源都是公司自主开发的软件工具和人力资源。根据业务需要，公司需采购一定数量的备品及备件。在电信、政府等市场多年的服务过程中，公司已经建立了完备的国内外采购渠道。同时在多年的服务过程中，逐渐掌握了服务对象数量和备品备件之间的配比关系，并把数据反映到公司库管系统中。公司根据服务合同的数量和备品备件消耗的状况，制定合适的采购计划，不断调整和优化备品备件的采购数量，提高客户服务满意度和公司的经济效益。未来，公司还计划购买 ERP 系统，以满足业务规模扩大后对备品备件管理的需要。

公司的采购模式为直接向备件供应商（含设备厂商）采购，由于备件采购对时间上要求的相对较高，所以一般采用在认证供应商中进行比价的方式进行。经过多年发展，公司已经拥有比较完善的供应商和渠道管理体系，与主要供应商之

间形成了良好稳定的合作关系。采购部门通过对所有供应商进行评分管理,根据公司的服务业务需求产生对应的备件采购申请,然后货比三家,选择质优价廉的产品。对国外进口备件,如果时间上要求比较高,通过委托进出口公司代理进行进口,否则由公司负责报关进口,以减少相关费用。对于部分高级技术服务,公司通过年度技术服务的方式向国外的技术服务合作伙伴购买,使客户享受最快捷的服务。所有采购严格遵守公司制定的《天玑科技采购管理制度》。

3、销售模式

销售渠道的形成过程:

(1) 公司自 2003 年底开始,即主动地关注和推动国内 IT 服务领域的发展,一方面从欧美和印度的 IT 市场发展轨迹中寻找启示,另一方面结合公司的技术优势,在对 IT 服务有最高要求的电信行业寻找和树立标杆项目;

(2) 有了电信行业标杆项目后,公司全力在长三角地区进行客户宣传,以“独立第三方服务商”的形象建立市场品牌,同时更加注重用户的服务体验,通过行业用户内部和不同行业用户之间的口碑传递,拓宽销售渠道,寻找到越来越多的不同行业高端客户,在 2006 年—2008 年间的用户数复合增长率达到 80%,且基本没有流失客户;

(3) 随着客户数和销售收入的增长,公司还不断加大市场宣传和渠道合作伙伴的开拓,采用直销为主、分包为辅的方式进一步拓宽客户接触面;

(4) 在华东地区建立品牌领先优势后,公司于 2007 年底开始在全国其他地区投资建立销售团队和服务机构,并且已取得一定的成绩。

公司取得订单的主要方式有 2 种,一种是直销方式,即通过公司自有销售人员参与客户的招投标活动,自客户处直接取得订单;另一种是分包方式,与其他 IT 服务商建立合作伙伴关系,自合作伙伴处取得分包的订单。目前绝大部分来自于直销方式,但是随着公司在全国布点的逐步完善和服务效率提高,来自分包的订单比重会有一定程度地提高。

(1) 直销模式。目前公司大部分的销售业绩是通过直销模式取得的。公司在各地建立的直销团队成员,通过对行业、行业协会及最终客户在 IT 服务需求的了解和梳理,确定需重点跟踪的项目和需求;在公司售前技术团队的帮助下,通过收集政府或大型机构招标信息,参加公开招投标或者议标的方式,争取服务合同。由于公司 IT 服务能力得到已有客户群的普遍认可,因此在很多项目中,

这些客户更倾向于采用续标的方式延续服务合同，解除客户的后顾之忧；同时公司在这些客户中通过推广新模式、新产品和新技术，挖掘潜在需求。

（2）渠道销售模式。国内有很多围绕特定行业的应用开发商和系统集成商，为该行业客户定制软硬件运行环境，这些应用开发商或集成商的侧重点在 IT 系统的规划期和建设期，且容易取得客户的信任 and 了解。通过建立与这类公司合作的渠道，公司可以间接获得该行业客户的 IT 系统服务合同。

（3）合作服务模式。基于公司在全国逐步建立和完善的 IT 服务网络，公司可以和需要在全国范围外包 IT 服务的公司（如中兴、华为等电信设备制造商，Brocade 等二线原厂商）建立长期合作模式，以合作伙伴的形象，为其提供准确、及时的全方位 IT 服务。

（4）电话和网络销售模式。公司也在逐步建立和实践电话和网络销售模式，希望通过低成本的销售模式，建立与广大中小型企业直接业务联系，通过提供 Web 自助服务、远程 IT 服务和故障诊断软件工具，以半自助的方式降低服务成本，减少中小型企业 IT 服务上的开销。

公司目前主要采用直销的经营模式，即由公司直接对客户提供服务和销售。公司拥有一个 50 人左右的销售团队，在业务覆盖区域按行业直接为客户提供销售服务。公司同时发展渠道合作伙伴作为销售的重要补充，和其他互补的业务合作伙伴一起开拓市场。此外，公司还通过电子商务进行营销。最后，公司在已有客户群体中推广新服务，挖掘潜在需求。

4、结算模式

公司与客户的结算模式是按照合同的约定进行结算，基本方式是：按照服务合同的时间与客户约定付款周期，可以为一次或者分期付款。每次到达付款期后公司向客户递交相关服务报告，并由客户对该期的服务进行评定，然后按照约定的方式确定付款金额，公司开具发票，客户收到发票后支付款项。由于采用按阶段结算的方法，一方面使公司的收入更加稳定、增幅更加平滑，另一方面也促使公司更加充分地发挥在 IT 服务的竞争优势，更好地服务好客户，与客户实现共同成长。

公司与供应商的结算模式是按照合同的约定进行结算，公司对所有备件采购一般不支付预付款，在收到供应商的设备、通过测试部门的严格测试并收到供应商的发票后安排付款。

5、盈利模式

天玑科技是一家专业第三方服务公司，公司提供数据中心 IT 基础设施一体化专业服务。企事业单位 IT 系统建设周期一般划分为 IT 系统建设期和 IT 系统运营期两个阶段，而公司的盈利集中在存续时间相对较长的 IT 系统运营期。公司通过长期服务以及由简单服务向更多类型服务延伸等多种方式从用户处获得相对竞争对手更高的服务收入，并通过规模效应、学习曲线效应等多种方式相对竞争对手降低更多的成本，从而保持持续的较高的盈利能力。根据向用户提供的服务价值体现服务报价，主要的盈利模式是长期向客户提供支持与维护服务所收取的服务费用（按年收费）、长期向客户提供运维服务所收取的外包服务费用（按年收费）、提供项目实施和改造升级服务等收取的专业服务费用（按次收费）。支持与维护服务通过最大限度地提高备品备件资源和后台二线技术资源的共享，减少单位设备支持费用；外包服务通过减少现场服务人员，降低现场人员技术要求，利用维护工具和流程管理，通过远程的方式主动地发现和解决问题，在满足客户服务要求的情况下，同样的团队规模可以服务更多的用户，从而提高了后台运维团队的工作效率；专业服务通过建立知识库和方案库，减少重复劳动，使咨询顾问用更少的时间完成复杂的任务。天玑科技的主要盈利模式如下表：

服务种类	天玑科技盈利模式 (根据服务价值体现服务报价)
支持与维护服务	向客户提供从硬件到系统的全方位保障服务；通过提高备件和后台二线资源的复用率以及一线人员的工作效率，充分挖掘规模效应，降低单位成本
外包服务	按提供服务的复杂度和风险计算服务价格，通过建立网络化的后台监控和支持中心，降低一线人员的技术要求和任务复杂度，向客户承诺服务级别
专业服务	把各种专业服务打包成成熟的解决方案，减少现场定制的数量，并最大限度地重复利用

（六）报告期内主要产品（或服务）的销售收入情况

1、主要的服务种类收入情况

单位：元

类别	2009 年度	2008 年度	2007 年度
----	---------	---------	---------

数据中心 IT 基础设施服务	IT 支持与维护服务	104,273,259.11	85,582,831.59	49,312,669.70
	IT 外包服务	8,109,230.12	--	--
	IT 专业服务	9,449,588.53	--	--
销售	软、硬件销售	7,878,812.27	7,238,551.30	17,365,199.56
合计		129,710,890.03	92,821,382.89	66,677,869.26

2、主要的行业收入情况

单位：元

行业	2009 年度	2008 年度	2007 年度
电信	60,285,944.39	50,257,074.15	37,115,786.43
金融	15,726,271.13	7,849,865.55	1,703,125.88
政府	20,093,844.94	8,360,277.21	3,540,600.11
能源交通	11,214,772.07	7,142,787.86	5,342,210.16
其他	22,390,057.50	19,211,378.12	18,976,146.68
合计	129,710,890.03	92,821,382.89	66,677,869.26

3、主要的地区收入情况

单位：元

区域	2009 年度	2008 年度	2007 年度
华东/华中	117,363,035.42	84,469,192.35	65,441,577.72
华南	2,312,113.36	540,904.10	321,143.35
华北/东北	9,238,946.55	6,674,191.10	888,148.19
西北/西南	796,794.70	1,137,095.34	27,000.00
合计	129,710,890.03	92,821,382.89	66,677,869.26

4、报告期内向前十名客户合计的销售额占当期销售总额的百分比情况

单位：元

年度	序号	客户	合计营业收入	占总营业收入比例
2009 年	1	中国移动浙江有限公司	60,705,268.42	46.80%
	2	中盈优创资讯科技有限公司		
	3	中国电信股份有限公司浙江分公司		
	4	中国联合网络通信有限公司浙江省分公司		
	5	中国邮政储蓄银行有限责任公司		
	6	中国邮政集团公司		
	7	中国移动江苏有限公司		
	8	上海地铁运营有限公司		
	9	中国网通集团系统集成有限公司		
	10	卓望信息网络（深圳）有限公司		
2008 年	1	中国移动浙江有限公司	41,198,214.74	44.38%
	2	中国移动通信集团江苏有限公司		
	3	中国联通有限公司浙江分公司		

	4	中国电信股份有限公司浙江分公司		
	5	中盈优创资讯科技有限公司		
	6	上海地铁运营有限公司		
	7	银联数据服务有限公司		
	8	中国网通集团系统集成有限公司		
	9	中国电信集团公司北方电信事业部		
	10	卓望信息网络（深圳）有限公司		
2007 年	1	江苏达科信息科技有限公司	40,455,076.96	60.67%
	2	中国联通有限公司浙江分公司		
	3	浙江省电信有限公司		
	4	中国移动通信集团江苏有限公司		
	5	中国移动通信集团浙江有限公司		
	6	武汉四通创新集成有限责任公司		
	7	上海地铁运营有限公司		
	8	江苏省电信有限公司		
	9	中盈优创资讯科技有限公司		
	10	江苏宏图高技术开发有限公司		

从上表可以看出，报告期内公司前 10 大客户所处的行业种类日益丰富，截至 2009 年 12 月 31 日，公司前 10 大客户分布在电信、金融、政府、电子信息等行业；公司前 10 大客户中不存在单个客户的销售比例超过 50%的情况。本公司前十大客户中无本公司关联方。

卓望信息网络（深圳）有限公司是卓望集团的主要成员之一，卓望集团是中国移动（香港）上市公司成员。卓望信息网络（深圳）有限公司于 2001 年 9 月 28 日在深圳成立，专注于 MISC 平台的系统集成与相关配套服务。每年，该公司将 MISC 平台中的 IT 基础设施部分的服务业务外包给公司。

中盈优创资讯科技有限公司是由中国电信与香港电讯盈科共同投资创建的一家技术企业。中盈优创资讯科技有限公司每年视其本身承接的业务数量将部分 IT 服务业务分包给公司。报告期内，来自于中盈优创资讯科技有限公司的营业收入统计归属电信行业。

经核查，保荐机构认为：发行人与中盈优创资讯科技有限公司的交易内容为：为中国电信不同地区提供 IT 支持与维护服务，业务收入属于电信行业。发行人正在逐步拓展不同行业的客户，与电信、金融类之外的客户合作将逐渐增多，其合作模式与电信、金融类客户是一致的，不存在差异。

报告期内，按同一实际控制人统计的向前五名客户合计的销售额占当期销售总额的百分比情况

单位：元

年度	序号	客户	营业收入	占收入总额比重
2009 年	1	中国电信集团公司	23,979,046.68	18.49%
	2	中国移动通信集团公司	15,847,258.17	12.22%
	3	中国联合网络通信集团有限公司	12,989,896.26	10.01%
	4	中国邮政集团公司	12,606,837.60	9.72%
	5	上海地铁运营有限公司	4,033,205.38	3.11%
	合计		69,456,244.09	53.55%
2008 年	1	中国移动通信集团公司	16,690,377.17	17.98%
	2	中国电信集团公司	15,985,560.14	17.22%
	3	中国联合网络通信集团有限公司	9,416,300.45	10.14%
	4	中国网络通信集团公司	5,438,662.90	5.86%
	5	上海地铁运营有限公司	3,559,006.41	3.83%
	合计		51,089,907.07	55.04%
2007 年	1	中国移动通信集团公司	12,060,599.88	18.09%
	2	中国电信集团公司	11,947,492.88	17.92%
	3	中国联合通信有限公司	7,953,029.75	11.93%
	4	江苏达科信息科技有限公司	7,871,040.17	11.80%
	5	武汉四通创新集成有限责任公司	3,021,666.76	4.53%
	合计		42,853,829.44	64.27%

（七）报告期内主要产品的原材料供应及采购情况

1、报告期内主要产品的原材料供应情况

公司报告期内主要从事数据中心的 IT 基础设施第三方服务。只有支持与维护服务的业务中需要对外采购备件，主要是 IBM、HP 等小型机、存储设备等的零部件。由于上述零部件的供应商众多，不存在某一供应商具有绝对垄断优势的情形，公司不存在主要依赖某一供应商提供设备的情形。此外，公司对供应商的选择完全按照《天玑科技采购管理制度》的要求进行，每月对当月发生业务往来的供应商进行考核，该考核将作为供应商是否加入天玑合格供应商名单的重要依据。

2、报告期内向前五名供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比情况

单位：元

年度	序号	供应商	采购额	占采购总额比例
2009 年	1.	Nordisk Surplus, Inc.	5,344,885.00	29.69%
	2.	上海银基信息科技有限公司	2,171,060.00	12.06%
	3.	安富利（中国）科技有限公司	1,920,000.00	10.67%
	4.	上海宝棠电子科技有限公司	1,861,420.00	10.34%
	5.	ALANTE CORPORATION	1,382,270.00	7.68%
	合计		12,679,635.0	70.44%

2008 年	1.	CSC GLOBAL TECHNOLOGIES LTD	2,219,770.00	18.47%
	2.	Express Computer Systems	1,456,511.00	12.12%
	3.	Atlantix Global Systems	348,600.00	2.90%
	4.	重庆技佳科技有限公司	351,900.00	2.93%
	5.	上海联鼎保泰信息技术有限公司	218,400.00	1.82%
	合计		4,595,181.00	51.55%
2007 年	1.	CSC GLOBAL TECHNOLOGIES LTD	872,004.30	15.21%
	2.	Express Computer Systems	875,882.50	15.28%
	3.	ALANTE CORPORATION	506,217.50	8.83%
	4.	Atlantix Global Systems	326,612.50	5.70%
	5.	上海联鼎保泰信息技术有限公司	316,185.00	5.52%
	合计		2,896,901.80	50.53%

在公司的主要供应商中，不存在公司向单个供应商的采购比例超过公司采购总额的 50% 的供应商。

（八）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东在上述供应商或客户中占有权益的情况

公司不存在董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东在上述供应商或客户中占有权益的情况。

报告期内，前五名供应商与天玑科技不存在关联关系，天玑科技未持有前五名供应商的权益，前五名供应商也未在天玑科技持有权益。

经核查，保荐机构认为：保荐机构在尽职调查的过程中，对发行人的董事、监事、高级管理人员和核心人员及其近亲属在发行人前五名供应商中是否享有权益进行了尽职调查，发行人的上述人员均未在公司前五名供应商中享有任何形式的权益；且发行人的股东也没有前五名供应商或其相关人员。因此，报告期内，发行人与前五名供应商不存在关联关系。

经核查，发行人律师认为：发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其近亲属在发行人前五名供应商中均未享有任何权益；除独立董事以外，发行人其余董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均为发行人在职员工；并且，发行人前五名供应商或其相关主要人员均未持有发行人股份，该等人员也没有在发行人处任职。报告期内发行人前五名供应商与发行人不存在关联关系。

经核查，发行人会计师认为：公司的董事、监事、高级管理人员和核心人员及其直系亲属未在公司前五名供应商中享有任何形式的权益；且公司的股东中也没有前五名供应商或其相关人员，因此公司与前五名供应商不存在关联关系。

（九）主要产品或服务的质量控制情况

公司致力于为国内用户提供优质专业的第三方服务。为了规范、快捷、高效地满足不同地区、不同行业用户的服务需求，公司除了加强项目的控制管理和不断地提高工程师的综合素质之外，还采用了一系列的监督控制措施来控制公司的服务质量，这些措施组成了公司的整个质量监督控制体系。公司的产品及服务质量控制主要依赖于规范公司运营、保证服务质量的 ISO 体系，针对客户服务质量监督的客户服务中心，以及监督公司内部运营的内部审计三个体系完成。

1、ISO9001：2000

ISO 体系是公司服务质量保证的基础框架，公司于 2005 年通过 ISO9001：2000 质量管理体系，对公司的服务进行规范的管理。按照 ISO 的标准，公司建立了科学性的质量管理和质量提高的体系，规范了相关的运营流程和改进制度，确保公司运转的健康与透明，不断提高自身的服务质量。

2、客户服务中心

客户服务中心成为公司及时了解、监督整体对外服务质量，不断提高服务水平的重要途径。公司自 2005 年起建立了对外服务的统一接口“客户服务中心”，客户服务中心成为公司与客户进行服务交互的重要途径，负责所有服务事件的分发、管理、监督，主被动结合地了解服务中发生的细节，倾听客户的反馈意见并传递至管理部门进行服务的改进提高。

3、审计部

审计部作为独立于公司运营体系、直属董事会审计委员会的机构，是公司运营真实可靠、规范有效的重要保证。审计部负责对公司所有运营数据进行审查，定期检查各个部门的运行数据及相关记录，确保其真实可靠，监督各部门按照约定的规章制度运行，不断提高自身的业务水平，提升整体的服务质量。

五、与公司业务相关的主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产

公司目前拥有与业务经营有关的固定资产主要有房屋、电子设备（包括系统服务器、交换机、电脑及其他电子设备等）、办公设备、运输设备，截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要固定资产情况如下：

固定资产分类	原值（元）	累计折旧（元）	账面价值（元）	财务成新率
房屋及建筑物	14,933,016.52	1,063,977.43	13,869,039.09	92.87%
机器设备	7,188,295.01	672,175.38	6,516,119.63	90.65%
电子设备	2,331,211.38	1,353,293.21	977,918.17	41.95%
运输设备	430,646.00	194,444.28	236,201.72	54.85%
办公及其他设备	1,466,009.66	556,255.58	909,754.08	62.06%
合计	26,349,178.57	3,840,145.88	22,509,032.69	85.43%

（二）房屋所有权及主要经营性房产取得和占有情况

1、公司拥有的房产

公司拥有 1 处房产，以商品房买卖的方式取得，作为公司总部的办公经营场所，并已取得相应的房屋产权证明。该房产位于上海市桂平路 481 号 18 号楼 4 层，面积 1,497.78 平方米，房产证号为：沪房地徐字 2009 第 021908 号。

2、公司租赁的房产

公司在南京、杭州、上海、广州、北京等地的重要租赁情况如下：

序号	承租人	出租人	租赁地址	租赁面积 (平方米)	租赁期间	备案情况
1.	南京天玑	南京世界之窗 创意产业园有 限责任公司	南京市创意产业 园内 18#4-3、4-4	396.16	2007.10.18-2010.10.17	注 1
2.	杭州天玑	浙江节能实业 发展公司	杭州市文二路 391 号节能环保 科技园 2 号楼六 层	713.00	2008.3.7-2011.3.6	注 2
3.	天玑科技	上海隼丰实业 有限公司	上海市奉贤区金 汇镇西闸公路 567 号内西首 1	1,621.00	2008.9.25-2013.9.24	注 3

			幢厂房			
4.	天玑科技广州分公司	广州腾扬科技有限公司	广州机电大厦1001室	303.70	2009.3.1-2011.2.28	注4
5.	天玑科技北京分公司	北京华夏明灯投资有限公司	北京市朝阳区将台路5号30号楼108	470.00	2009.4.1-2012.3.31	注5

注1：南京天玑于2009年10月29日取得了南京市白下区房产管理局《房屋租赁登记备案证》。

注2：杭州天玑于2009年10月29日取得了杭州西湖区房地产管理局出具的《房屋租赁备案证》，登记证明号为西房租证（2009）第15830号。

注3：发行人于2009年11月11日取得了上海市房地产登记处出具的有关该房屋租赁事宜的《上海市房地产登记证明》，登记证明号为奉200916021887。

注4：发行人租赁的机电大厦位于广州市越秀区水荫路52号，该处房产是广州腾扬科技有限公司从广州市鼎禾实业有限公司转租而来。广州市鼎禾实业有限公司于2008年10月19日取得编号为（2008）空军房租证字第01460号《军队房地产租赁许可证》，并于2009年3月1日出具了《情况说明》：“由我公司承租的广州市越秀区水荫路机电大厦1001，2009年3月1日至2011年2月28日租赁给广州腾扬科技有限公司使用。且腾扬科技有限公司有权对该房屋进行转租。”

注5：发行人北京分公司租赁的该房屋系北京华夏明灯投资有限公司从房屋所有权人北京首信股份有限公司租赁而来。该房屋所有权人北京首信股份有限公司于2010年2月23日出具了《证明》：“自2007年4月1日至2018年12月7日止，我公司位于将台路5号30号楼一层、二层出租给北京华夏明灯投资有限公司。在合同约定内，北京华夏明灯投资有限公司可以对外转租。”发行人北京分公司于2010年3月25日取得北京市朝阳区房屋管理局第三房政事务所出具的《北京市房屋租赁登记备案表》，备案号为2204号。

经核查，保荐机构认为：南京天玑、杭州天玑、天玑科技、北京分公司的租赁房产均办理了房屋租赁备案手续，房屋租赁合法、合规。

发行人广州分公司所租赁房屋目前正在办理房屋租赁备案手续。根据相关规定，房屋租赁合同应当办理登记备案手续，但是未办理租赁登记备案手续不影响租赁合同的效力；故发行人广州分公司所租赁房产系经房屋产权人、房屋初始承租人同意后转租取得，租赁合同合法有效；该房屋目前尚未办理租赁备案手续的情况不会影响发行人广州分公司合法承租该等房屋，不会对发行人正常业务经营造成重大不利影响。

经核查，发行人律师认为：发行人及其控股子公司南京天玑、杭州天玑以及北京分公司所租赁房产均办理了房屋租赁备案登记手续，相关租赁合同均合法有效，该等房屋租赁行为合法、合规。发行人广州分公司所租赁房屋的租赁合同备案登记手续目前尚未办理完毕。房屋租赁合同应当办理登记备案手续，但是未办理租赁登记备案手续不影响租赁合同的效力；并且，即使已经办理了租赁登记备案手续，在出租人同时签订多份有效租赁合同的情况下，仍无法对抗租赁房屋的实际合法占有人；而发行人广州分公司所租赁房产系经房屋产权人、房屋初始承租人同意后转租取得，故租赁合同均合法有效；该等房屋目前尚未办理租赁备案登记手续的情况不会影响发行人广州分公司合法承租该等房屋，不会对发行人正常业务经营造成重大不利影响。发行人现正在抓紧办理该等房屋的租赁备案登记手续。

（三）商标

截至目前，公司共有四项正在申请注册的商标，具体情况如下：

序号	商标	申请号	申请人	申请日期	申请使用服务类别
1.		7559425	本公司	2009 年 7 月 21 日	第 9 类
2.		7561782	本公司	2009 年 7 月 22 日	第 35 类
3.		7562589	本公司	2009 年 7 月 22 日	第 38 类
4.		7562618	本公司	2009 年 7 月 22 日	第 42 类

公司就其四项服务商标已委托商标代理机构杭州华信商标事务所有限公司于 2009 年 7 月 22 日向国家工商行政管理总局商标局（以下简称“国家商标局”）申请商标注册，国家商标局已分别于 2009 年 7 月 29 日受理了相关的申请，并向发行人出具了《注册申请受理通知书》，自该日起该等商标的注册进入国家商标局初步审核阶段。根据《中华人民共和国商标法》的相关规定，发行人该等服务商标在获得国家商标局初步审定后将予以公告，公告三个月期满无异议的，国家商标局将予以核准注册，发给商标注册证，并予公告。

经核查，保荐机构认为：根据委托商标代理机构查询后获得的信息，发行人目前不存在取得该等商标的障碍。

经核查，发行人律师认为：根据发行人委托商标代理机构查询后获得的信息，发行人现不存在取得该等商标的障碍。

六、特许经营权

公司不存在特许经营权的情况。

七、公司的技术

（一）技术来源

公司的主营业务是数据中心的 IT 基础设施服务，面向客户提供数据中心的 IT 基础设施的结构设计、软硬件安装、配置、维护、数据容灾备份等技术服务。在数据中心的相关技术中，各厂商的产品都是基于开放的标准进行开发的，软硬件供应商在产品设计及制造方面保有各自的核心技术，但相关支持服务技术在业内是公开开放的，发行人一方面通过公开的渠道取得相关的技术资料，包括软硬件的安装配置手册、维护手册、技术设计概要、技术释义等众多技术说明，另一方面通过参加原厂商和公司内部组织的培训以及参加技术认证取得相关技术。发行人以此为基础，经过公司服务体系的整合，将成熟的服务应用于客户。公司通过公开渠道所取得的技术资料是复杂的理论指引，必须配合以公司完善的体系才能将各项应用技术应用于生产实践。

（二）技术环境

公司在上海总部及各区域中心都建立了完备的小型机系统实验环境，供工程师研究、培训之用。该环境配备了各种主流的小型机、存储设备，备有各种版本的操作系统。此外，公司十分注重跟踪计算机科技的发展，为工程师提供良好的内部研讨、学习、培训机制，确保掌握最新的技术。工程师可通过公司的论坛进行技术研究、讨论，可通过公司的知识库进行技术学习和经验积累，并每年通过外聘或公司技术专家的授课接受技术培训。

作为一家专业的本土高端 IT 技术服务企业，公司深知技术服务水平和技术环境的重要性，自公司创立之初起就特别重视技术环境的建设。

内部环境建设：公司通过“人才、技术、流程”三者结合的形式来进行企业内部技术环境的建设。

1、企业内部 IT 数据中心

公司主要为客户的数据中心提供基础设施服务，为了不断地挖掘和完善 IT 基础设施服务产品线，公司建设了自己的标准化 IT 数据中心，并在公司的数据中心内部署了自主研发的网管监控平台、IT 管理运维平台，可以提供自动化的监控和不间断运维支持。

2、企业内部 IT 实验环境

公司总部拥有 300 平方米的大型实验室，几乎涵盖业界最为主流的系统产品，该实验室的规模以及技术涵盖范围，在业内处于领先地位。公司同时在区域中心以及其他分支机构拥有规模不等的异构环境 IT 实验室。

公司的 IT 实验室涉及的产品平台：

（1）服务器：HP/IBM/SUN/Compaq 小型机系列；HP/IBM/DELL 服务器系列；

（2）存储：HP/IBM/SUN/EMC/HDS 磁盘阵列系列；HP/IBM/SUN 磁带库系列；Brocade/Cisco SAN 系列；

（3）网络：Cisco/Radware/Alteon/Huawei 交换机&路由器系列。

3、企业内部 IT 培训中心

公司十分注重跟踪计算机科技的发展，为工程师提供良好的内部研讨、学习、培训机制，确保其掌握最新的技术，工程师可通过公司的论坛进行技术研究、讨论，利用公司的知识库进行技术学习和经验积累，并参加公司组织的各种课题的专家授课。为了使公司的服务团队不断提高技术水平，及时跟踪和更新技能及知识储备，公司建立了可容纳 50 人的标准化电化教室。通过定期的大规模内部培训和知识传递，保障了公司服务团队的技能水准，并为支撑公司的业务发展培养了大批合格的技术人员。此外，为了帮助客户提高其 IT 系统管理和运维水平，公司也为客户 IT 人员举办面向运维的技能培训。

为提供更好的服务质量，更丰富的服务产品线，公司同时拥有一支近 20 人的强大研发团队，对当前市场上的热门技术进行研究探索，及时转化为公司可以使用的服务技术。

4、外部环境建设

公司遵循“独立自主、合作共赢”的原则来进行企业外部技术环境的建设。

公司立足于 IT 服务领域，非常注重合作伙伴关系建设，与业界主流的 IT 原厂厂商建立了广泛的合作关系。截至目前，公司已成为如下厂商的服务合作伙伴：Symantec、Brocade、Fujitsu、IBM、DELL、Oracle、Alcatel 等。

此外，公司还与众多的国内厂商建立了深入的合作关系，结成了广泛的 IT 服务合作网络。

（三）核心技术介绍

公司长期致力于企业数据中心的 IT 基础设施技术服务，在公司发展过程中，为了向客户提供更高层次和更广泛的服务，发行人在业内成熟的技术基础之上，并配合公司的服务需要，投入研发力量寻求服务技术上的突破，逐渐积累了实施这些服务需要的公司核心技术。发行人拥有的核心技术均为发行人及子公司结合多年技术服务的经验自主研发取得，与其他单位和个人不存在知识产权纠纷。目前掌握如下核心技术：

序号	核心技术名称	技术来源	技术特点描述	成熟度	应用领域
1.	系统数据采集技术	自主研发	1. 多进程多线程数据采集提高采集效率 2. 采集指标丰富，可扩展性强，支持动态指标加载 3. 提供专用的 API 接口，支持外部系统的消息来源 4. 网络资源占用率低，响应快速 5. 支持代理、非代理数据采集方式	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
2.	实时智能预警技术	自主研发	1. 内存数据库技术支持大数据量的实时信息分析 2. 各种阈值可配置，可自定义，扩展性好 3. 信息关联阈值判断，预测并预警可能发生的故障问题，防止信息爆炸	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
3.	网络拓扑发现技术	自主研发	1. 基于链路层协议的网络拓扑发现，自学习判断出各交换机的连接关系 2. 基于网络层的并发网络拓扑发现，提高发现效率 3. 端对端的路由发现，快速定位网络故障	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
4.	分布式网络监控技术	自主研发	1. 采用分布的、动态的、发送者发起的负载均衡策略 2. 基于扩展有限自动机的协议分析方法，有效地解决传统集中式网络监控的性能瓶颈问题，使系统协同、高效地运行	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
5.	基于 XML 的网络配置管理技术	自主研发	1. 对传统 SNMP 协议作出补充 2. 实现 SNMP/XML 网关两种协议的转换使用 XML 作为配置数据和消息的编码格式，很好地适用于复杂性增大、异构型增加的网络	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
6.	短信网关技术	自主	1. 短信接受/发送权限控制	成熟	IT 运维外

		研发	2. 支持短信群发、短信接收 3. 开放接口, 支持外挂应用, 通过短信自动触发后台应用	稳定	包、IT 专业服务
7.	网络流量分析与控制技术	自主研发	1. 自动地收集和分析用户使用 QQ、MSN 聊天工具的情况、网络状态、VPN 使用情况、电子邮件、内部员工访问网页、用户 IP 流量等相关的数据, 然后自动产生网络流量统计报表 2. 可以进一步对单个 IP 的上下行传输速率进行手动控制, 为网络用户区分优先级	成熟稳定	IT 运维外包、IT 专业服务
8.	动态表格加载技术	自主研发	1. 采用数据的智能分组与异步传输技术、实现前台数据展示与后台数据传输的分离操作 2. 支持海量表格数据在网页中的动态加载	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
9.	异构平台的软件分发技术	自主研发	利用安全压缩传输校验技术, 结合 ftp、telnet 等技术, 支持在 Windows、Unix、Solaris、Linux 等不同异构平台上进行软件分发、升级, 有以下特点: 1. 可监测分发状态 2. 生成版本更新记录列表 3. 可进行版本的回滚	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
10.	动态 workflow 引擎技术	自主研发	1. 通过配置方式实现应用界面, 无需编写代码 2. 支持客户端和 WEB 方式的界面, 实现实时发布 3. 支持基于动作和事件的工作流配置, 支持基于记录数值的逻辑表达式的流程控制机制 4. 菜单/模块级、字段级以及记录级的读写权限控制, 支持用户级、静态组织、动态组织的权限定义	持续优化	IT 运维外包、IT 专业服务
11.	轨道交通 AFC 模拟测试技术	自主研发	1. 软件模拟 AFC (自动售检票) 系统中的车站设备 2. 快速的业务逻辑模拟配置 3. 测试设备间通信协议和业务逻辑的正确性, 降低设备测试的成本	成熟稳定	轨道交通领域 IT 运维外包, AFC 应用协议测试
12.	Oracle 动态统计信息更新技术	自主研发	通过实时对数据库动态变化量进行监控, 当出现较大数据变化时能够自动触发收集脚本, 更新统计信息, 确保 SQL 执行计划的有效性	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
13.	Oracle 内存数据库监控技术	自主研发	Oracle timesTen 内存数据库监控技术, 基础监控指标: 内存使用率、锁等待、日志积压量、事务数等; 高级监控指标: 高可用复制效率、复制延迟量、事务平均处理速度	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
14.	Oracle 数据库表空间碎片管理技术	自主研发	通过数据库表空间碎片高级管理, 提供表空间碎片率的分级展现, 碎片合并, 碎片迁移技术	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
15.	Oracle 数据库内部冲突和竞争管理	自主研发	数据库内部冲突和竞争管理, 提供了数据库内部冲突和竞争侦测技术, 从数据库底层发现性能瓶颈, 提出优化解决方案	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
16.	Oracle 数据库表在线重建技术	自主研发	支持 Oracle 数据库表以多种方式在线重建, 在重建过程中不影响业务	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包

17.	异构 Oracle 数据库快速迁移技术	自主研发	异构的硬件和软件平台环境下 Oracle 数据库迁移,会导致长时间停机时间和业务中断,本技术直接迁移 Oracle 数据文件,通过文件格式转换直接把数据文件转成目标机可识别的格式,大大压缩迁移时间	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
18.	零停机数据 Oracle 备份技术	自主研发	充分利用主流存储物理复制技术,并结合 Oracle 数据库的在线备份接口,使数据在线备份时,对生产数据库性能没有任何影响,达到“零”停机目的	持续优化	IT 运维外包
19.	Oracle 数据软件复制技术	自主研发	外挂 Oracle 数据库复制技术,通过实时分析 Oracle 逻辑日志,在目标端重做交易,达到数据复制目的。由于是外挂软件,在生产数据库性能影响极小	持续优化	IT 运维外包、智能数据中心
20.	Netbackup 集中监控技术	自主研发	此监控可以管理多套 Netbackup,提供 Netbackup 的备份报告,所有磁带库磁带介质的情况等,可根据备份的结果进行监控和告警;数据后续处理可以定制各类报表展现,补充 Netbackup 报表功能,方便在审计和日常报告使用,并且集中告警帮助及时备份错误	持续优化	IT 运维外包
21.	多平台存储容量统一配置管理	自主研发	这套配置管理从后端的采集到前端的展现,支持主要 UNIX 平台(HP、Solaris、AIX)的多家存储(HDS、EMC、IBM)的存储容量管理和主机 VG LUN 等的分配情况。建立了包括存储分配汇总管理、主机存储分配明细管理、备份配置管理的一体化配置管理体系,有效的解决了以前 IT 存储管理的分散,相互隔离,无法了解全部存储的使用情况,每兆空间的利用,提高了对业务部门的存储的利用率,解决了不少专业存储软件功能复杂和兼容性问题,从主机层面分析阵列的存储容量和分配情况,支持多平台存储环境	持续优化	IT 运维外包
22.	数据中心高并发集中化主动监控体系	自主研发	这个体系由主监控服务器和被监控端组成,解决了在大型数据中心情况下,SSH 安全连接的高并发高速的主动连接监控技术,在不需要 agent 的情况下,提供 CPU/MEM/FS 等监控系统,提供高灵活,高并发并且安全的数据采集监控	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
23.	HP-UX 主机性能数据集中技术	自主研发	解剖 HP Measureware 原始数据格式,提供性能数据的二次处理和集中化,使其符合大型数据中心的监控要求,使 Glance 从单机工具转化为集中监控工具	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
24.	IBM AIX 主机性能数据集中技术	自主研发	解剖 IBM AIX NMON 原始数据格式,提供性能数据的二次处理和集中化,使其符合大型数据中心的监控要求,NMON 从单机工具转化为集中监控工具	持续优化	IT 支持与维护、IT 运维外包
25.	中间件内存溢出保护机制	自主研发	现有中间件系统无法防止内存溢出问题,通过一定内存对象监控手段和预处理机制,保证系统不出现内存溢出问题,以自动化方式解决中间系统内存溢出问题	持续优化	IT 运维外包
26.	HP LVM 恢复技术	自主研发	二进制解剖 HP-UX LVM(逻辑卷)头结构,实现在 LVM 头结构由于意外情况发生错误的情况下,在底层重构 LVM,对 LVM 的头信息进行恢复,以达到最终恢复数据的功能	成熟稳定	IT 支持和维护
27.	AIX LVM 恢复	自主	二进制解剖 AIX LVM(逻辑卷)头结构,实现在 LVM	成熟	IT 支持和维

	技术	研发	头结构由于意外情况发生错误时，在底层重构 LVM，对 LVM 的头信息进行恢复，以达到最终恢复数据的功能	稳定	护
28.	Symantec VxVM 恢复技术	自主研发	二进制解剖 Symantec LVM（逻辑卷）头结构，实现在 LVM 头结构由于意外情况发生错误时，在底层重构 LVM，对 LVM 的头信息进行恢复，以达到最终恢复数据的功能	成熟稳定	IT 支持和维护
29.	HP-UX Core 转储分析技术	自主研发	当系统发生重大软硬件故障导致系统崩溃时，系统自动会产生操作系统核心(Core)转储，二线工程师通过工具分析，能基本判断故障点，从而快速定位并解决客户问题	成熟稳定	IT 支持和维护
30.	Oracle 异常数据文件恢复技术	自主研发	当 Oracle 数据库故障，如果用户没有数据库备份时，通常用户数据基本丢失了，而公司基于对 Oracle 数据文件结构的了解，最大限度地修复数据文件，把尽可能多的数据抢救回来	持续优化	IT 支持和维护
31.	Oracle 历史异常交易数据查找技术	自主研发	Oracle 所有交易都会记录在 REDO 文件中，解析归档的 REDO 文件（Oracle 对外不公开文件格式），直接查询历史交易记录，定位到相应时间段的异常交易	持续优化	IT 支持和维护
32.	UNIX 配置自动发现技术	自主研发	此系统实现了灵活的主机配置信息发现，结合以前的多平台存储配置管理系统，实现主机存储的联合配置发现和集中管理，自动化对主机上的基本软硬件系统进行发现和配置，集中展现	持续优化	IT 支持和维护
33.	安全审计技术	集成研发	通过对网络数据包捕获、操作录像及回放、交易日志等信息集中和分析，记录对系统的变更操作，确保 IT 操作人员为自己的行为负责，防止无谓的抵赖	持续优化	IT 运维外包
34.	CALL-HOME 功能	自主研发	实时监控 EMC SYMMETRIX、HDS USP、HP XP 等高端存储健康状况，一旦发生故障，通过拨号方式把出错信息发送到天玑科技监控中心，在第一时间解决客户的问题	持续优化	IT 支持与维护

（四）技术创新

1、公司在技术方面具有创新性

公司的核心技术和软件工具有独特的研发方向和创新性：

（1）完全切合实际服务工作的需要

公司的核心技术和软件工具完全来自于业务的需要，非常契合客户的需求和自身技术团队的需要。从而能够有效的协助业务的开展。

（2）对多品牌异构数据中心的 IT 基础设施具有针对性

目前市场中的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具多为产品原厂商开发，往往只能与单一品牌的硬件协同工作，导致易用性不足。公司在数据中心 IT 基

基础设施的长期服务中，总结了客户和服务的需要，开发了一系列针对性的管理和技术实施软件工具，使异构数据中心 IT 基础设施的服务高效展开，为客户带来降低成本、高效运维的业务价值。

2、公司核心技术与软件工具的优势

（1）与设备制造商相比，公司核心技术和软件工具的兼容性和实用性更高

公司的核心技术和应用软件致力于解决异构数据中心 IT 基础设施的服务效能问题，对产品的兼容性倍加关注。注重服务实务中的功能需求而非功能的数量和技术复杂度，使解决方案的通用型、实用性、性价比明显占优。

（2）与独立软件开发商相比，公司的技术更符合 IT 服务业务的需求

在异构数据中心 IT 基础设施的管理和技术实施软件工具领域，国内尚缺乏具有丰富行业经验的软件开发商，市场并不成熟。在国外有独立软件开发商针对异构数据中心 IT 基础设施提供的管理和技术实施软件工具。其软件产品主要针对国外用户的使用环境，缺少本地化的售后服务体系，影响其软件产品在国内的推广应用。公司重视管理和技术实施软件工具与客户服务的深入结合，致力于针对客户的服务需求进行开发，并充分考虑到不同行业的特征，提供定制开发、测试、实施、升级维护等完善的售后服务。

（五）核心技术产品收入占营业收入的比例

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
核心技术产品及其带动的收入（元）	121,832,077.76	85,582,831.59	49,312,669.70
占当期公司营业收入的比例	93.93%	92.20%	73.96%

（六）公司技术储备情况

1、募投项目相关技术

公司募投项目中涉及的技术已基本成熟，通过实践检验，并进行了小规模的试用，募投资金到位后将进行大规模的推广和完善。

主要涉及的技术储备内容有以下内容：

序号	内容	进展情况	目标描述
1.	服务管理平台 V1.0	改进中	服务管理平台 V1.0 主要依托于公司自主研发的“ServiceDesk（ITIL）软件 V1.0”，结合 ITIL 的管理理念，改善公司的 IT 服务管理流程，支持所有服务

			事件的流转，向客户提供质量更好，更有保证的服务。
2.	远程监控技术	持续改进	募投项目中涉及到远程运维的服务内容，需要远程管理客户的系统，该技术就用于相关系统的监控和告警，结合公司的多种核心技术，公司已经能有效的完成相关的工作任务。
3.	远程安全访问及控制技术	试用改进中	募投项目中的远程运维项目，关键在于如何安全的链接客户系统，该技术主要解决如何安全访问并控制远端客户的系统，避免任何可能的数据泄漏。
4.	安全审计系统	试用改进中	募投项目中的远程运维项目相关服务，需要提供完善的安全审计功能，使所有的操作对客户公开，确保客户能够追查所有操作，保证自身系统的安全性，该技术用于满足相应审计需要。
5.	远程容灾技术	持续改进	募投项目中涉及到数据中心机房的相关服务，对于不同客户需要提供不同的数据安全等级，容灾是最高级别的安全防护措施。目前市场上存在多种容灾解决方案，公司一方面吸纳市面上已有的容灾方案，同时根据公司对市场的深刻理解，联合一些厂商共同开发针对多厂商异构环境的容灾解决方案，满足日益增长的复杂异构环境容灾需要。

2、正在从事研发的项目

根据公司的技术特点，公司的技术主要有两类：一类是自主创新研发的技术，用以辅助 IT 服务质量的提高。另一类是应用技术，将世界上出现的先进技术加以应用，完善和提高各种 IT 服务内容的价值。

关于公司自主创新而开展的研发项目情况如下：

序号	内容	进展情况	目标描述
1.	Monitor 系统监控软件 V2.0	研发中	Monitor 是一套具有高度可扩展性的系统软硬件监控软件，针对不同的细分市场，制定不同的产品内容，定制更加合理详细的监控指标。用以支持公司的 IT 服务需求。
2.	ServiceDesk (ITIL) 软件 V2.0	研发中	为推广 IT 管理理念在客户中的广泛应用，公司开发 Service Desk (ITIL) v2.0 软件，以促进客户 IT 服务管理的深入。
3.	DNT 备品备件管理系统 V2.0	研发中	针对 IT 支持与维护服务，复杂的备件管理是企业面临的主要难题。DNT 备品备件管理系统 V2.0 专注于 IT 服务相关的备品备件管理，提升公司备件运转效率，提高企业效益。
4.	工时管理系统 V2.0	研发中	便于更好地管理工程师的日常活动，在第一时间掌握项目的时间成本，把项目管理的工作做得细致周到。
5.	综合服务管理系	研发中	作为公司所有服务项目的支撑平台，提供客户报修

	统 V1.0		管理、备件调度管理、远程综合监控平台、项目管理、知识库功能，外部模块作为插件接入系统。
6.	客户服务门户 (Portal)V1.0	研发中	当客户把 IT 系统运维外包给第三方时，需要外包服务商及时提供系统的运行情况，并能提供历史数据供客户查询，使客户及时了解系统状况，并对将来的需求提前进行规划。

同时为保证 IT 服务技术的不断更新升级，公司同样由专家组对下列的技术不断进行跟踪研究和更新，及时地更新到公司的服务技术中。

公司的应用技术跟踪内容如下：

序号	内容	进展情况	目标描述
1.	虚拟化技术	研究试验阶段	研究各种主流厂家提供的虚拟化技术，评估其技术特性及实用价值，深入了解其技术方案组成，探索适用环境，选取最有价值的软件进行应用研究，制定可行的实施方案，配合业务部门需要逐步推向市场。
2.	绿色数据中心	合作研发中	在当前的数据中心机房面临的重要问题中，控制温度，节能环保，提高设备单位容积率是一个重要的课题。针对该需求，公司结合自己的服务经验，与合作伙伴积极开发绿色机房的技术，有望在 2010 年开始向客户提供服务，解决上述需求。
3.	新型服务器及存储技术	研究试验阶段	研究 HP、IBM、HDS、EMC 等厂家新的软硬件技术，测试得到第一手的功能和性能数据，并建立基于存储的数据复制环境，演练容灾切换。
4.	云计算技术	跟踪阶段	研究云计算的工作原理和执行效率，为数据中心的建设打好技术基础。

3、报告期内公司的研发投入情况

公司最近三年的研发投入（包括人工费用、直接投入、折旧费及无形资产摊销等）情况如下表所示：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
母公司研发投入	4,276,980.02	5,631,198.94	2,172,786.51
母公司营业收入	104,103,489.34	67,195,460.32	54,208,469.00
占营业收入比例	4.11%	8.38%	4.01%

（七）公司技术和研发体制

1、技术人员的情况

目前，公司已拥有一支人数众多、统一调度、专业化水平很高的工程师团队。技术人员及研发人员人数已达 187 名，大多接受过 IBM、SUN 和 HP 等原厂商的正规培训并通过认证考试，其中工程师骨干从事小型机、存储设备以及系统软件的技术支持工作多年，具有丰富的项目管理和实施经验。

发行人的技术团队划分为一线、二线、三线工程师，各条线的工程师彼此配合完成公司的服务递交，目前技术团队人员数量按照 7:2:1 的比例进行配置。每条线的职责以及特点描述如下：

一线工程师主要负责提供现场的服务，遵照公司的服务标准和技术规范在用户现场进行巡检、故障诊断处理以及其他服务项目的实施。一线工程师为天玑科技的基础技术人才，经过公司系统的培训，并取得原厂相关的技能认证后成为现场服务的主要力量。

二线工程师主要负责远程的故障诊断，服务方案的策划，并对一线工程师提供技术支援，必要的时候赶赴现场处理重大事件。二线工程师为公司的专家团队，部分来源于一线提拔，部分在社会上招聘有多年经验的技术人才，其中也包含来自于原厂的工程师，在天玑科技的服务中成为核心力量。

三线工程师作是公司的高级专家团队，职责主要包括：负责疑难事件的处理；对技术经验不断地归纳总结，制定公司的服务标准和技术规范；对新技术不断地研究探索，将新兴技术转化为公司的生产力；组织培训提升整体团队的技术水平。三线工程师是公司服务的技术核心，主要是从社会聘请高级专家，也会从二线工程师之中筛选优秀人才。

培训得到技术认证的人员数量：

技术类别	认证	数量
IBM	CATE (IBM 认证技术专家)	13
	IBM Certified Deployment Professional Tivoli Storage Manager (IBM 的备份管理软件的管理维护认证)	3
HP	CSA (HP 认证系统管理员)	32
	CSE (HP 认证系统专家)	17
SUN	SCSA/SCNA (SUN 认证系统管理员认证)	10
	PE2 (SUN 认证现场支持工程师)	3
	PE3 (SUN 认证系统支持工程师)	2
	PE4 (SUN 认证资深系统支持工程师)	2
Cisco	CCNA (Cisco 认证网络支持工程师)	6
	CCNP (Cisco 认证资深网络支持工程师)	4

	CCIE（思科认证互联网专家）	3
Oracle	OCA（Oracle 认证专员）	5
	OCP（Oracle 认证专家）	21
	OCM（Oracle 认证大师）	2
	VERITAS NetBackup 6.x for Solaris/windows/Unix（Symantec 旗下数据备份软件维护管理的认证）	9
Symantec/ Veritas	Data Protection Professional（Symantec 旗下 Veritas 的数据安全软件管理维护的认证）	2
	Storage Foundation Administrator（Symantec 旗下 Veritas 的数据存储软件管理维护认证）	2
合计		136

2、重要科研成果及专业资质和获得的奖项

（1）发行人及其控股子公司已在国家版权局中国版权保护中心登记并取得计算机软件著作权共 8 项，均为发行人及子公司结合多年技术服务的经验自主研发取得，与其他单位和个人不存在知识产权纠纷。具体情况如下：

序号	软件名称	登记号	取得方式	权利起算日	著作权人
1.	天玑主机数据库监控管理软件（简称：天玑监控管理软件）V1.0	2006SR07942	原始取得	2006.04.05	天玑科技
2.	天玑 IT 外包管理系统软件（简称：外包管理系统）V1.0	2006SR12820	原始取得	2006.06.05	天玑科技
3.	天玑地铁自动售检票车站计算机软件 V1.0 （简称：天玑地铁 SC 软件）	2008SR16776	原始取得	2006.10.20	天玑科技
4.	天玑系统与网络监控软件（简称：ServiceView Monitor）V1.0	2008SR16775	原始取得	2007.02.18	天玑科技
5.	天玑地铁 AFC 系统模拟测试软件 V1.0（简称：天玑 AFC 模拟测试软件）	2008SR00569	原始取得	2007.03.30	天玑科技
6.	天玑短信设备网关软件 V1.0 （简称：DNT 短信网关）	2008SR20408	原始取得	2007.04.30	天玑科技
7.	天玑企业 IT 服务流程支持平台软件 V1.0 （简称：ServiceView Helpdesk）	2008SR00570	原始取得	2007.07.30	天玑科技

序号	软件名称	登记号	取得方式	权利起算日	著作权人
8.	天玑设备与服务报价软件（简称：DNT 报价系统）V1.0	2008SR20409	原始取得	2008.05.30	天玑科技

根据国务院 2001 年 12 月 20 日颁布的《计算机软件保护条例》第十四条，法人或者其他组织的软件著作权，保护期为 50 年。

经核查，保荐机构认为：发行人生产经营中跟 IT 服务业务的项目用到的都是自主开发的软件和相关核心技术，属于合法拥有，并取得相关的软件著作权，该等软件著作权及核心技术不存在权利瑕疵和权属争议。

经核查，发行人律师认为：发行人合法拥有上述与其生产经营相关的软件著作权及核心技术，该等软件著作权及核心技术不存在权利瑕疵和权属争议。发行人目前生产经营活动不涉及其他软件著作权、专利、专有技术等核心技术。

（2）公司已经获得的专业资质如下：

序号	专业资质名称
1.	上海市高新技术企业
2.	上海市软件企业
3.	计算机信息系统集成企业资质
4.	ISO9001：2000 服务质量认证体系

（3）公司已获得的奖项如下：

奖项名称	获得时间（年）
2009 中国 IT 运维支持服务（国内品牌）用户满意度第一	2009
2008-2009 中国 IT 支持与维护市场年度成功企业	2009
上海市先进私营企业	2009
重合同守信用 AAA	2009
资信等级 AAA	2008、2009
2008 用户满意通信专业服务奖	2008
2007—2008 中国 IT 支持与维护市场年度成功企业	2008
促进国际服务外包发展最佳商业实践奖	2008
上海市科技小巨人培育企业	2008

3、董事、监事、高级管理人员、核心人员及员工股东情况

保荐机构、律师对近三年内从其他公司到发行人处任职的董事、监事、高级管理人员、核心人员及员工股东的入职前情况进行了核查，相关情况如下：

股东姓名	年份	服务机构	职位
姜蓓蓓	1994 年 2 月—2007 年 7 月	中国惠普有限公司	华东地区销售部总经理

	2007年10月—至今	天玑科技	上海天玑总经理
邓伟	1995年2月—2006年4月	IBM 广州分公司	服务经理
	2006年7月—2008年4月	NetAPP 广州分公司	大客户服务经理
	2008年5月—至今	天玑科技	广州天玑总经理
彭玉龙	1992年—2008年12月	中国惠普有限公司	技术咨询部总经理
	2009年7月—至今	天玑科技	综合服务部总经理
谢崇泽	2003年4月—2005年12月	佳杰科技	北京 IBM 事业部副总
	2006年4月—2008年3月	浦华众城广州办事处	总经理
	2008年4月—至今	天玑科技	广州天玑副总经理
高禕	2002年—2007年11月	中国惠普有限公司	销售
	2007年12月—至今	天玑科技	上海天玑销售总监
徐景松	2000年—2007年8月	中国惠普有限公司	行业市场部经理
	2007年9月—2009年12月	天玑科技	渠道销售经理

根据上述人员所作声明，其在入职天玑科技前，未与原任职单位签署保密协议；在发行人处入职后，未向发行人提供或以其他方式违法利用原任职单位拥有的商业秘密、知识产权等，不存在对原任职单位及其他相关方的侵权行为。并且，该等员工股东均承诺，一旦发行人因该员工股东的侵权行为遭到其原任职单位及其他相关方追究而利益受损的，该员工股东将对发行人承担相应补偿和赔偿责任。

此外，发行人承诺：自设立以来均严格遵守知识产权方面的法律法规和相关规定，恪守商业规则，没有因侵犯他人商业秘密、知识产权等侵权行为与其他企业、个人发生诉讼、仲裁或存在其他争议的情况。

经核查，保荐机构认为：对发行人报告期内入职的上述主要员工进行调查，该等员工均未和其任职的前公司签署保密协议，目前该等员工及发行人与该等员工任职的前公司均不存在任何因侵权行为导致的争议和纠纷。

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内入职的上述主要员工均未和其任职的前公司签署保密协议，目前该等员工及发行人与该等员工任职的前公司均不存在任何因侵权行为导致的争议和纠纷。

公司核心技术人员及研发人员情况见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”。

4、知识产权的技术保密措施

为保护公司的知识产权，公司通过以下措施进行技术保密：

（1）软件著作权和软件产品登记

公司通过著作权和软件产品登记等措施保护知识产权，公司已取得 8 项软件著作权和 8 项软件产品登记证书。

(2) 签订保密协议

公司制定了严格的技术保密制度，对公司与核心技术人员的权利、义务和责任进行了明确界定，核心技术人员不得以泄露、告知、公布、出版、传授、转让或者其他任何方式使任何第三方知悉公司技术秘密。公司与核心技术人员均签订了《保密协议》，明确了相关人员的保密义务和责任、需要保密的内容、违约责任以及竞业限制等。

(3) 加强技术文档管理

公司在产品研发管理体系中建立了完善的产品技术文档管理流程制度，专人集中管理各类技术文档的形成和发放，防止核心技术文档流失。核心产品技术电子文档存放在专用文件服务器上，其归档、更改、申请均由办公自动化系统中相应流程进行控制。技术文档根据涉及核心专有技术程度不同分为：绝密、机密、秘密、内部公开四个等级，文档申请人员不可获得与自身工作无关的技术文档。

(4) 加强软件版本管理

公司对源代码进行严格的安全控制和版本管理，利用版本管理软件及时对软件研发人员的开发文档、程序数据进行存档，最大程度地以书面和电子文档形式保留软件研发人员的研究成果，有效保护公司的专有技术秘密。软件开发人员只能访问自己开发部分的相关代码，同时公司研发环境与办公网进行物理隔绝，防止非法访问。

目前公司主要核心技术人员都持有公司股份，有利于公司核心技术的保密工作。迄今为止，公司没有出现核心技术人员流失和技术泄密的情况。

5、技术创新机制

(1) 技术创新战略

公司在发展过程中高度重视创新体系建设，将创新理念融入技术、管理、组织等经营过程中。公司强调科技转化能力和市场开发能力，制定了“前瞻投入、持续投入、服务业务、注重实效”的技术创新战略。

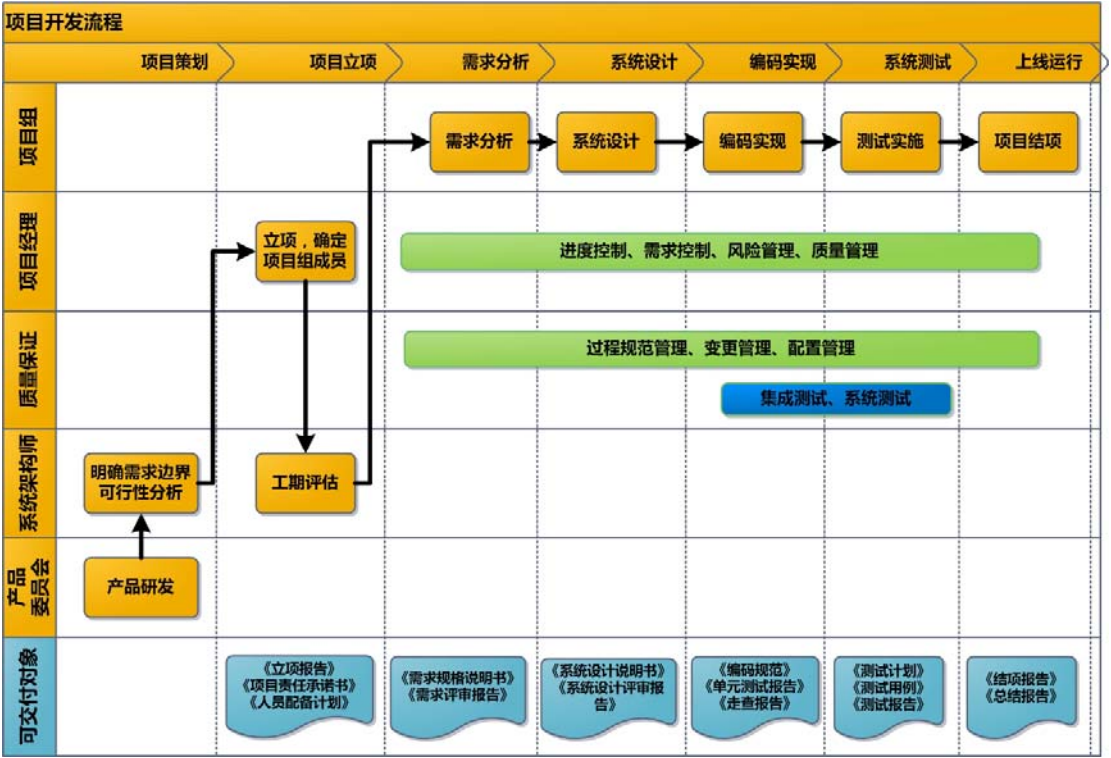
(2) 研发管理制度

公司形成以实际需求带动研发的良好机制，使研发活动与市场需求紧密结合。公司发现客户的新需求后，通过营销部门与研发部门之间的快速响应，进行技术开发，并快速形成标准化方案，在类似需求的客户中进行复制。公司已形成研发中心以客户需求为研发方向、营销部门以软件产品为业务开拓手段的相互促进机制，确保公司能够敏锐地发现客户的新需求并予以满足，在市场竞争中把握先机。

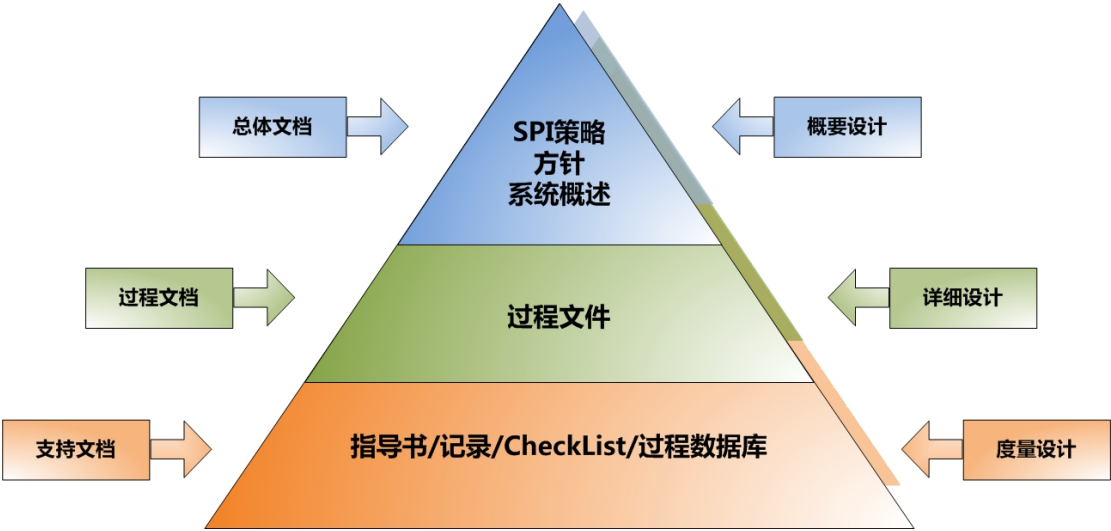
公司不断完善研发管理制度，建立了战略发展和风险管理处对研发项目立项评审。同时建立研发过程流程管理、项目质量管理和知识产权保护等一系列制度。研发部门和营销部门、服务部门建立有效的沟通机制，将研发过程和销售过程、服务过程紧密结合起来，提高研发部门对业务的支持能力。

（3）研发流程

公司基于以复用为导向、以风险控制为驱动的基本原则，在借鉴行业最佳实践、总结自身经验的基础上，构建了公司研发统一框架。通过一系列的过程文件、指南、规范和模板为软件开发过程提供过程、方法和最佳实践的指导；通过基础扩展和特性化扩展，实现对项目管理、企业架构规划、软件产品线工程的支持，形成适用于各种项目应用场景的方法论簇，分别支持产品线核心资产开发、基于产品线的项目实施、非产品线的项目实施、企业架构规划项目实施、行业解决方案项目实施；通过软件全生命周期工具的规范和定制，强化过程执行、固化最佳实践。



公司在建立以符合 CMMI3 级过程控制体系为目标的过程中，建立了一系列基于方针、过程、指导、检查、度量等各项标准的文档体系，通过文档的记录和输出，保证任务可量化、可测量、可分配，保证项目目标和客户需求得到规范化的识别，同时也保证了开发过程的规范性和可追溯，提高技术框架和业务知识在其他项目中的复用。



(4) 人才创新机制

公司高度重视人才队伍建设，不断加强对员工的培养力度，为人才提升与发展创造机会，增强人才对企业的认同感和忠诚度。公司不断吸引高水平研发人员

和资深研发管理人员加盟，强化公司在 IT 基础设施管理和技术实施软件工具、流程工具等方面的研发和应用力量，目前公司已形成较为合理的技术人才梯队。公司采取各种措施促进员工的创新意识，鼓励员工的创新活动。公司定期评定合理化建议奖等奖项，调动员工创新的积极性和主动性，形成了重视创新的企业文化。公司正在筹划“天玑大学”的内训项目，对公司内部的人才实行有计划的培养。

（5）协作和交流机制

公司非常注重合作伙伴关系的建设，与业界主流的 IT 原厂商建立了广泛的合作关系。截至目前，公司已成为如下厂商的服务合作伙伴：Symantec、Brocade、Fujitsu、IBM、DELL、Oracle、Alcatel。此外，公司还与众多的国内厂商建立了深入的合作，结成了广泛的 IT 服务合作网络。通过与国内外合作伙伴的良好协作，定期进行技术交流，公司可以及时掌握最新的技术和业务发展动向。公司聘请行业专家定期开展技术培训和讲座，加强交流与知识共享，提高研发和技术团队的整体水平。

八、境外生产经营情况

公司在美国设有全资子公司极品数据系统公司（Top Data Systems Inc.），注册资本为 50 万美元。其主要功能包括以下几个方面：

第一、降低备件采购成本。

由于直接在一线市场进行采购，减少了很多中间环节，从而极大地降低采购成本；同时部分的备件将供应国内其他的最终用户和服务商，能进一步削减单体成本；提高备件供应速度。由于由子公司的专职人员负责备件的采购和发运，除海关清关外，其它时间可以完全控制，随着备件周转速度的提高，备件库存可以适当的减少，从而减少备件的采购量，节省备件成本。

第二、开拓备件采购渠道。

由于 IT 基础设施服务将使用多种类的备件，开拓了海外的备件渠道后，可以增加公司的进货渠道，降低公司的进货风险，同时丰富公司的备件种类，有利于拓宽市场。

第三、第一时间掌握国际最先进的 IT 技术。

高端 IT 系统的核心维护技术在中国的推广要慢于西方发达国家，通过设立美国子公司，公司可以更早地接触到国外的先进技术，并将其转化为服务中国客户的能力。

第四、开拓国际市场的窗口。

在备件采购业务基本成熟后，极品数据将努力发挥窗口作用，承接欧美发达国家新兴的 IT 基础设施服务外包需求，向海外客户提供离岸 IT 基础设施服务，由公司的技术团队提供离岸的远程系统维护，而在美国本地只需要少量的现场维护人员，在减少客户维持成本的同时，做大公司的 IT 外包业务。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）关于同业竞争

陆文雄为公司控股股东和实际控制人。陆文雄除持有公司 30.89%的股份外，未持有其他企业权益。

发行人的主营业务是针对数据中心 IT 基础设施的第三方服务，包括数据中心 IT 基础设施的 IT 支持与维护服务、IT 专业服务、IT 外包服务等。

截至本招股说明书签署日，控股股东和实际控制人陆文雄未直接或间接控制或持有其他企业的股权，公司的控股股东和实际控制人陆文雄与公司之间不存在同业竞争，公司与其他股东之间不存在同业竞争。

报告期内，陆文雄曾持有香港德隆网络有限公司 72%的股权。香港德隆于 2001 年 5 月 9 日在香港成立，注册资本 10,000 港元，经营范围为计算机及通信系统集成。2003 年 2 月 11 日，陆文雄成为香港德隆控股股东，所持有的股权比例为 72%，陈宏科、杜力耘分别持有香港德隆 18%和 10%的股权。2008 年 4 月 9 日，陆文雄、陈宏科、杜力耘将所持有的股权全部转让给无关联自然人徐宁、张耀，陆文雄不再持有该公司的股权。2009 年 9 月 15 日，该公司更名为百越投资管理有限公司，公司的经营范围变更为投资咨询和投资管理。报告期内，该公司仅发生少量贸易代理业务，且实际控制人所持有的股权已转让，并未实际经营与发行人相同或相类似的业务，因此，该公司不与发行人形成同业竞争。

香港德隆于 2002 年 3 月 21 日在上海投资设立了天玑信息技术（上海）有限公司，该公司注册资本为 50 万美元，法定代表人是陆文雄，经营范围为计算机软件、网络软件及通信系统软件的设计、开发、制作；媒体网关及软交换设备的设计、开发、制作；系统集成设计、调试、维护；销售自产产品并提供技术咨询和技术服务。2008 年 8 月 27 日，天玑信息经上海市工商行政管理局浦东新区分局出具的 1500000220808220013 号《准予注销登记通知书》批准注销。虽然该公司和天玑科技的经营范围相类似，但最近三年，未实际发生经营活动，因此该公司不与发行人存在同业竞争。

（二）避免同业竞争承诺

为避免同业竞争损害公司及其他股东的利益，公司控股股东和实际控制人陆文雄、持有 5%以上股份的股东陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓以及全体董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均于 2009 年 10 月出具了《关于同业竞争问题的承诺》。承诺如下：

“本人和本人的近亲属目前没有、并且今后也不会在与天玑科技及其控股子公司从事相同或相近似业务的企业、单位进行投资或任职；本人和本人的近亲属目前没有、并且今后也不会直接或通过其他任何方式间接从事与天玑科技及其控股子公司业务相同或相近似的经营活动。”

二、关联方及关联关系

（一）本公司的关联方及关联关系如下：

1、控股股东、实际控制人

名称	与天玑科技关系
陆文雄	控股股东、实际控制人

2、公司的下属子公司

被投资单位全称	注册地	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
杭州天玑信息技术有限公司	杭州	300.00	100.00
南京天玑科技有限责任公司	南京	100.00	100.00
武汉天玑科技有限责任公司	武汉	101.00	100.00
北京天玑信息技术有限责任公司（已注销）	北京	100.00	100.00
沈阳天玑开阳科技有限公司	沈阳	100.00	100.00
上海天玑信息技术服务有限公司	上海	500.00	100.00
上海力克数码科技有限公司	上海	500.00	100.00
极品数据系统有限公司	美国	\$50.00	100.00
成都天玑信息技术有限公司（已注销）	成都	100.00	100.00

3、持股超过 5%的股东

名称	与天玑科技的关系	持有股份数量 (%)
陈宏科	股东	16.71
杜力耘	股东	15.48

楼晔	股东	13.90
姜蓓蓓	股东	6.25
合计	--	52.34

4、董事、监事、高级管理人员

发行人共有 9 名董事、3 名监事和 4 名高级管理人员。高级管理人员中，2 名副总经理均兼任董事、1 名副总经理兼任董事会秘书。（详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员及核心人员简介”）。

（二）报告期内，实际控制人控制的其他关联方

1、香港德隆

报告期内，陆文雄、陈宏科、杜力耘曾持有香港德隆的股权，持股比例分别为 72%、18%、10%；2008 年 4 月 9 日，陆文雄、陈宏科、杜力耘分别将其持有的全部香港德隆股权转让给张耀、徐宁。转让完成后，张耀持有香港德隆 50% 股权，徐宁持有香港德隆 50% 股权。陆文雄、陈宏科、杜力耘均不再持有香港德隆股权。

（1）陆文雄、陈宏科等主要股东将香港德隆的股权转让给张耀、徐宁的原因：

香港德隆在 2007 年之前，仅有少量的贸易业务，在独资设立了天玑信息后，除天玑信息外，香港德隆并无任何其他投资，而天玑信息自设立以来每年均为亏损，其董事会已于 2008 年 3 月作出将其注销的决议；天玑信息注销后，香港德隆不存在任何经营或投资，且其主要股东陆文雄、陈宏科等人并无再通过香港德隆进行其他投资的打算，故决定将香港德隆股权悉数转出或将香港德隆予以注销；而张耀、徐宁当时因境外投资需要拟开办一家香港公司，考虑到受让香港德隆股权能够加快投资进度，故同意受让陆文雄、陈宏科等人所持香港德隆的全部股权；鉴此，2008 年 4 月，香港德隆原股东陆文雄、陈宏科、杜力耘分别按照原始出资额将其持有的全部香港德隆股权转让给张耀、徐宁，转让完成后，张耀持有香港德隆 50% 股权，徐宁持有香港德隆 50% 股权，陆文雄、陈宏科、杜力耘均不再持有香港德隆股权。

因张耀、徐宁受让了香港德隆的全部股权，陆文雄、陈宏科等人已完成对香港德隆股权的处理，故不再将香港德隆予以注销。

（2）张耀、徐宁与发行人及其股东、董事、监事、高管不存在关联关系

张耀系天玑有限 2001 年设立时的七名股东之一，持有天玑有限 13.44% 股权。2003 年 4 月，由于当时各股东对公司未来前景和经营模式产生分歧，部分股东决定退出公司经营，张耀将其持有的天玑有限 13.44% 股权转让给陆文雄。其后，张耀不再持有发行人股权。

2008 年初，由于所从事的投资咨询业务需要，张耀拟在香港设立一家投资咨询类公司。同年 4 月，发行人股东陆文雄、陈宏科、杜力耘将共同出资设立的香港德隆全部股权转让给张耀、徐宁，转让完成后，张耀、徐宁分别持有香港德隆 50% 股权，原股东陆文雄、陈宏科、杜力耘均不再持有香港德隆股权。2009 年 5 月，张耀、徐宁将香港德隆更名为“百越投资管理有限公司”，业务性质为投资咨询和投资管理。

陆文雄、陈宏科、杜力耘分别签署了《关于与香港德隆股权受让方是否存在关联关系的说明》，承诺与张耀不存在任何关联关系，也没有任何股权代持、股权托管或其他类似安排。此外，发行人保荐机构和律师也对张耀进行了访谈，张耀仅是天玑有限的 7 名创始股东之一，与天玑科技现有 31 名股东不存在亲属关系或共同投资行为。

香港德隆股权受让人张耀、徐宁为夫妻，均系中国籍自然人，与发行人及其股东、董事、监事、高管不存在关联关系，不属于发行人的关联自然人。

经核查，保荐机构认为：张耀仅是天玑有限的创始股东之一，在将天玑有限的股份转让后，目前，与天玑科技及其股东不存在关联关系，未共同进行投资活动，也不存在委托持股或信托持股的情况。

经核查，发行人律师认为：张耀与发行人各股东不存在关联关系，未共同进行投资活动，也不存在委托持股或信托持股的情况。

（3）股权转让的价格和定价依据

陆文雄、陈宏科等主要股东将香港德隆的全部股权转让给张耀、徐宁的价格共计一万元港币，系按照每一元注册资本作价一元的原则进行定价。

（4）香港德隆的现状

根据香港公司注册登记处出具的材料，2009 年 5 月 9 日，香港德隆已更名为百越投资管理有限公司（以下简称“百越投资”），业务性质为投资咨询和投资

管理，主要从事投资咨询和投资管理业务。发行人与百越投资并未发生任何交易行为，亦不存在任何关联关系。

(5) 报告期内香港德隆与发行人未发生过关联交易。

2、天玑信息

(1) 天玑信息的基本情况

天玑信息已于 2008 年 8 月 27 日注销。注销前，天玑信息曾为发行人控股股东、实际控制人陆文雄控制的外商独资有限公司，该公司由香港德隆网络有限公司出资设立，于 2002 年 3 月 15 日取得上海市人民政府核发的商外资沪张独资字[2002]0649 号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》，并于 2002 年 3 月 21 日取得上海市工商行政管理局浦东新区分局核发的《企业法人营业执照》，住所位于上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301—005 室，法定代表人为陆文雄，注册资本和实收资本为 50 万美元，经营范围为计算机软件、网络软件及通信系统软件的设计、开发、制作；媒体网关及软交换设备的设计、开发、制作；系统集成设计、调试、维护；销售自产产品，并提供技术咨询和技术服务（涉及许可经营的凭许可证经营）。

(2) 天玑信息的历史沿革

1) 天玑信息的设立

天玑信息系由香港德隆网络有限公司单独出资设立，于 2002 年 3 月 21 日取得《企业法人营业执照》，注册资本 20 万美元，该等出资经上海华光会计师事务所有限公司于 2002 年 4 月 19 日出具的沪光会字（2002）第 0853 号《验资报告》验证足额到位。

2) 增资至 40 万美元

2002 年 8 月 5 日，天玑信息召开董事会会议，决定将公司投资总额增至 50 万美元，注册资本增至 40 万美元，均由香港德隆网络有限公司单独出资。该等出资经上海华光会计师事务所有限公司于 2002 年 10 月 8 日出具的沪光会字

（2002）第 1616 号《验资报告》验证足额到位，且该等增资事宜已经上海市张江高科技园区领导小组办公室批复同意。

3) 增资至 50 万美元

由于天玑信息自 2005 年起已无营业收入，但为维持公司存续所需必要费用仍需支出，公司货币资金出现短缺，处于负债经营状态；至 2006 年，天玑信息为维持公司存续，归还部分债务，拟通过增资补充流动资金。2006 年 9 月 25 日，天玑信息召开董事会会议，决定将公司投资总额增至 60 万美元，注册资本增至 50 万美元，均由香港德隆单独出资。该等增资事宜获得上海市张江高科技园区领导小组办公室批复同意，并已经上海新正光会计师事务所有限公司于 2006 年 11 月 17 日出具的正光会验字（2006）第 227 号《验资报告》验证足额到位。

（3）天玑信息注销前的主营业务及合法经营情况

天玑信息虽然在工商部门登记的经营范围与发行人经营范围存在部分重合，但其注销前实际经营的业务为媒体网关及通信行业软件开发设计，通过独立开发设计通信领域的一系列软硬件产品，为中小企业提供低成本的企业级可视电话会议系统，与发行人从事的 IT 基础设施第三方服务属于完全不同的业务类型，不存在实际的同业竞争情况。

天玑信息自设立至注销，每年均通过外商投资企业联合年检，未出现偷漏税、欠税情况，也未出现因违反各项法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况；另外，根据天玑信息 2007 年度《审计报告》及《清算报告》，天玑信息除对发行人实际控制人陆文雄存在 1,789,826.34 元的欠款外，并无其他任何关联交易，且陆文雄已于 2008 年 8 月 1 日出具《同意函》，声明已收到还款 99,907.67 元，并对剩余款项放弃债权。

（4）天玑信息注销前的人员情况

2007 年至天玑信息注销前，天玑信息具体人员如下表：

职务	姓名
法定代表人、董事长	陆文雄
董事	陈宏科
董事	杜力耘
其他人员	无

2007 年起至注销期间天玑信息除董事会成员外已无其他员工，不存在与发行人人员重叠的情形。

（5）天玑信息与发行人关联交易情况

天玑信息与发行人发生的关联交易均为资金往来。截至 2006 年 12 月 31 日，天玑信息向发行人借款共计 173.83 万元，天玑信息于 2007 年将所欠款项归还给发行人。自 2007 年起，发行人与天玑信息未发生新的资金往来。

(6) 天玑信息注销情况

1) 天玑信息 2007-2009 年度经营情况

天玑信息已于 2008 年 8 月注销，报告期内，新正光会计师事务所出具了正光会财字（2008）第 473 号天玑信息 2007 年度《审计报告》、正光会财字（2008）第 473-1 号清算时的《审计报告》。天玑信息 2007 年度及 2008 年 1-4 月的财务状况如下：

单位：万元

项 目	2008.4.30	2007.12.31
总资产	42.22	42.49
净资产	-135.13	-134.16
项 目	2008.1-4 月	2007 年度
营业收入	==	==
营业成本	==	==
期间费用	0.97	18.31
营业利润	-0.97	-18.31
营业外收支净额	==	==
利润总额	-0.97	-18.31
减：所得税费用	==	==
净利润	-0.97	-18.31

报告期内，天玑信息未发生营业成本，2007 年度的期间费用 18.31 万元，主要是固定资产折旧、开办费和装修费摊销、房屋租赁费等费用。因此，天玑信息不存在为发行人分摊成本的情况。

经核查，保荐机构认为：天玑信息已于 2008 年 8 月注销，报告期内天玑信息仅有董事会成员，并无其他员工；且天玑信息已无营业收入，发生的期间费用均是天玑信息自身营运需要的固定成本。因此，天玑信息不存在与发行人人员重合的情况，也不存在为发行人分摊成本的情况。

经核查，发行人律师认为：报告期内，天玑信息不存在与发行人人员重合的情况，也不存在为发行人分摊成本的情况。

经核查，发行人会计师认为：天玑信息已于 2008 年 8 月注销，报告期内天玑信息仅有董事会成员，并无其他员工，且天玑信息已无营业收入，发生的期间

费用均为天玑信息设立后自身需承担的固定成本。因此，天玑信息不存在与公司人员重合的情况，也不存在与公司分摊成本的情况。

2) 注销原因

由于天玑信息主要业务缺乏竞争优势，自 2005 年起其已无营业收入，处于连年亏损状态，且增资后并无扭亏为盈的迹象，公司主营业务方向上也无法重新建立竞争优势的可能，故天玑信息于 2008 年 3 月 20 日召开董事会会议，决定注销公司。

3) 注销履行的程序

根据《公司法》等相关法律法规的规定，天玑信息就公司注销事宜通知了唯一债权人陆文雄，并于 2008 年 3 月 26 日在《文汇报》上刊登注销公告。2008 年 8 月 14 日，天玑信息清算组向公司股东香港德隆及公司外资审批机构上海市张江高科技园区领导小组办公室提交了《清算报告》。2008 年 8 月 18 日，上海市张江高科技园区领导小组办公室出具沪张江园区管项字（2008）405 号《关于同意天玑信息技术（上海）有限公司歇业的批复》，同意天玑信息提前终止经营。2008 年 8 月 27 日，天玑信息经上海市工商行政管理局浦东新区分局出具的 1500000220808220013 号《准予注销登记通知书》批准注销。

经核查，保荐机构认为：天玑信息已于 2008 年 8 月注销，报告期内天玑信息已无营业收入，且处于亏损状态；天玑信息注销前曾为发行人控股股东、实际控制人陆文雄控制的公司，系发行人的关联方，天玑信息与发行人并不存在其他关联关系或同业竞争的情形。

经核查，发行人律师认为：天玑信息已于 2008 年 8 月注销，报告期内天玑信息已无业务收入，且处于亏损状态；天玑信息注销前曾为发行人控股股东、实际控制人陆文雄控制的公司，系发行人的关联方，天玑信息与发行人并不存在其他关联关系或同业竞争的情形。

三、关联交易

（一）经常性关联交易

1、支付关键管理人员的薪酬

公司支付关键管理人员薪酬情况请参阅本招股说明书“第八节 董事、监事、

高级管理人员与核心技术人员”之“四 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入以及所享受的其他待遇和退休金计划等情况”。

（二）偶发性关联交易

1、报告期内关联方资金往来

单位：元

关联方	2009 年度	2008 年度	2007 年度
借出资金			
陆文雄	--	4,353,210.63	529,449.93
陈宏科	--	1,597,263.80	596,868.79
杜力耘	--	1,161,646.40	438,846.62
滕长春	--	296,338.37	36,041.52
合计	--	7,408,459.20	1,601,206.87
借入资金			
陆文雄	--	--	2,431,339.60
陈宏科	--	--	1,040,152.76
杜力耘	--	--	916,974.74
合计	--	--	4,388,467.10

2、购买关联方所持有的少数股东权益

2008 年 2 月，公司收购子公司上海天玑的少数股东权益，天玑信息持有上海天玑 1%的股权，双方签订了《上海天玑信息技术服务有些公司股权转让协议》，天玑信息将所持有的 10,000 元的出资额（1%的股权）转让给公司，转让价格为 10,000 元，公司于 2008 年 2 月 29 日支付股权转让款项。

3、报告期内关联方应收应付款余额

单位：元

项目	2009.12.31	占项目余额比例	2008.12.31	占项目余额比例	2007.12.31	占项目余额比例
其它应收款						
陆文雄	4,353,210.63	42.45%	4,353,210.63	38.98%	3,497,242.16	41.02%
陈宏科	1,597,263.80	15.58%	1,597,263.80	14.30%	1,335,703.53	15.67%
杜力耘	1,161,646.40	11.33%	1,161,646.40	10.40%	905,926.21	10.63%
滕长春	296,338.37	2.89%	296,338.37	2.65%	36,443.82	0.43%
合计	7,408,459.20	72.25%	7,408,459.20	66.33%	5,775,315.72	67.75%

2008年6月，关联方将2007年末所欠公司款项全部偿还。截至本招股说明书签署日，公司与关联方之间未发生资金往来情况。

2008年末和2009年末，发行人股东合计占用公司资金740.85万元，该笔欠款形成原因如下：

为规范公司纳税记录，经发行人第一届董事会第十二次会议和2010年第一次临时股东大会审议通过，发行人决定在取得税务主管机关同意的情况下，于2010年4月按33%的税率补缴了2007年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的企业所得税款。

为了保持发行人财务数据的一致性，避免因补税造成公司各期净资产发生变化，经发行人第一届董事会第十二次会议和2010年第一次临时股东大会审议通过，发行人采用由原股东陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春退回2007年度获得的税后分红款项740.85万元，以该等款项补缴上述企业所得税差额。经核查，天玑有限曾于2008年4月30日向股东陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春分配了2007年度的留存利润950.00万元，其中190.00万元用于缴纳股东分红个人所得税，股东实际分得的红利为760.00万元，具备退回740.85万元分红款项的条件。

上述补缴2007年度企业所得税差额及原股东退回2007年度分红事宜已经发行人董事会、股东大会分别于2010年3月和4月审议通过并付诸实施，财务报表的追溯调整导致2008年末和2009年末形成关联自然人股东陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春对发行人的非经营性欠款合计740.85万元。发行人上述四名股东已于2010年4月30日前将该笔740.85万元应退回的分红款项全部支付至发行人账户。

4、除因补缴企业所得税导致的其他应收款，公司其他关联方往来科目的期初余额、各期发生额及期末余额

单位：元

其他应收款	2007 年度		2008 年度		2009 年度	
项 目	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
期初余额	6,359,556.12	--	5,775,315.72	--	7,408,459.20	--
货币资金形式发生额	1,151,038.86	668,059.18	7,408,459.20	5,775,315.72	--	--
转账形式发生额	450,168.00	1,517,388.08	--	--	--	--
发生额小计	1,601,206.86	2,185,447.26	7,408,459.20	5,775,315.72	--	--
期末余额	5,775,315.72	--	7,408,459.20	--	7,408,459.20	--
其他应付款	2007 年度		2008 年度		2009 年度	
项目	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方

期初余额	--	--	--	--	--	--
货币资金形式发生额	4,388,467.10	4,388,467.10	--	--	--	--
转账形式发生额	--	--	--	--	--	--
发生额小计	4,388,467.10	4,388,467.10	--	--	--	--
期末余额	--	--	--	--	--	--

2007 年度和 2008 年度, 公司股东与公司存在资金往来情况并形成股东欠款。

股东欠款主要为股东个人借款以及向公司暂借的用于公司日常经营所需备用金, 因未及时偿还而形成欠款。2008 年 6 月, 股东以现金方式偿还了全部欠款。自 2008 年起, 股东未再向公司进行个人借款。

经核查, 保荐机构认为: 根据最高人民法院民发[1991]21 号《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》和法释[1993]3 号《关于如何确定公民与企业之间借贷行为效力问题的批复》的规定, 民间借贷包括公民与法人和其他组织之间的借贷, 只要借贷双方当事人意思表示真实, 不违反法律, 行政法规的强制性规定, 该借贷行为一般应认定为有效, 故上述关联方股东个人与发行人发生的借款行为属合法的债权债务关系。而发行人股东实际控制的关联企业天玑信息技术(上海)有限公司与发行人发生的资金拆借行为虽然不符合“企业之间不得借款”的规定, 但根据最高人民法院法(经)发〔1990〕27 号《关于审理联营合同纠纷案件若干问题的解答》以及《最高人民法院关于对企业借贷合同借款方逾期不归还借款的应如何处理问题的批复》之规定, 企业之间发生借贷行为的, 借贷合同无效, 本金予以返还; 故天玑信息所欠发行人款项的本金仍受法律保护。

虽然上述关联方资金往来在程序上不尽规范, 也未体现关联交易公允性的要求, 但由于发行人 2006 年、2007 年发生的上述关联方资金往来金额较小, 对公司影响不大, 并且自 2007 年 10 月起, 发行人对股东借款进行了清理整改, 至 2008 年 6 月欠款全部归还完毕。自 2007 年 10 月起, 股东未再向公司新增个人借款, 并且股东也已做出不再占用资金的书面承诺。发行人独立董事也已对上述关联交易情况出具了确认意见, 认为上述资金拆借的关联交易对公司及其他股东特别是中小股东利益不构成显著影响和损害。

发行人 2008 年末和 2009 年末股东欠款形成的其他应收款是由于公司 2010 年补缴 2007 年度企业所得税所导致的, 不会对发行人及其他股东利益产生影响。

自 2008 年起，发行人逐步对内部控制制度进行了整改和完善，在《公司章程》中明确了董事会对关联方交易决策的权限，且制定了《关联交易决策制度》、《重大投资和交易决策制度》、《对外担保制度》等内控制度以规范公司重大投资和交易、对外担保、关联交易等行为，建立和健全了公司管理和决策、财务、内审、业务、投资方面的相应内控制度，具备了独立的资金管理体系，不存在资金被控股股东、实际控制人、关联方股东及其控制的其他企业占用的情形。因此，目前发行人财务制度是独立、健全的，内部控制制度较为完善并已得到有效运行。

经核查，发行人律师认为：发行人 2006 年、2007 年与关联方资金往来主要是股东陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春个人借款以及向公司暂借的用于公司日常经营所需备用金，因未及时偿还而形成股东欠款。自 2007 年 10 月起，发行人对股东借款进行了清理整改，发行人股东未再向公司进行个人借款，并已于 2008 年 6 月以现金方式偿还了全部欠款。

根据最高人民法院民发[1991]21 号《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》和法释[1993]3 号《关于如何确定公民与企业之间借贷行为效力问题的批复》的规定，民间借贷包括公民与法人和其他组织之间的借贷，只要借贷双方当事人意思表示真实，不违反法律，行政法规的强制性规定，该借贷行为一般应认定为有效，故上述关联方股东个人与发行人发生的借款行为属合法的债权债务关系。而发行人股东实际控制的关联企业天玑信息技术（上海）有限公司与发行人发生的资金拆借行为虽然不符合“企业之间不得借款”的规定，但根据最高人民法院法（经）发〔1990〕27 号《关于审理联营合同纠纷案件若干问题的解答》以及《最高人民法院关于对企业借款合同借款方逾期不归还借款的应如何处理问题的批复》之规定，企业之间发生借贷行为的，借款合同无效，本金予以返还；故天玑信息所欠发行人款项的本金仍受法律保护。

虽然上述关联方资金往来在程序上不尽规范，也未体现关联交易公允性的要求，但由于发行人 2006 年、2007 年发生的上述关联方资金往来金额较小，对公司影响不大，且在发生时已获得当时公司全体股东认可，并已在 2008 年 6 月 30 日前全部清理完毕，之后也未发生类似资金往来事项；并且，相关关联方股东陆文雄、陈宏科、杜力耘、滕长春还作出未来不再发生类似关联交易行为的承诺；发行人独立董事也已对上述关联交易情况出具了确认意见，认为上述资金拆借的关联交易对公司及其他股东特别是中小股东利益不构成显著影响和损害。此外，

发行人除控股股东、实际控制人陆文雄以外的其余 30 名股东已出具了《关于股东权益未受损害的确认意见》，确认其自成为天玑科技（包括天玑有限）股东以来，股东权益已得到充分保障。因此，本所律师认为，上述发行人与关联方曾经发生的资金拆借关联交易对发行人及其他股东利益不构成重大影响和损害；且发行人目前已采取必要措施对其他股东的利益进行保护。

因发行人 2010 年补缴 2007 年所得税差额导致的关联方欠款对发行人及其他股东利益不构成重大影响和损害。

经核查，自 2008 年起，发行人已逐步对其内部控制制度进行了整改和完善，在《公司章程》中明确了重大投资和交易、对外担保、关联交易等事项的决策权限，并制定了《关联交易决策制度》、《重大投资和交易决策制度》、《对外担保制度》等内控制度以规范公司重大投资和交易、对外担保、关联交易等行为，建立和健全了公司管理和决策、财务、内审、业务等方面的相应规章制度，具备了独立的资金管理体系，不存在资金被控股股东、实际控制人、关联方股东及其控制的其他企业占用的情形。因此，目前发行人财务制度是独立、健全的，内部控制制度较为完善并已得到有效执行。

四、规范关联交易的制度安排

（一）回避表决制度

《公司章程》第七十七条规定：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。股东大会对有关关联交易事项作出决议时，视普通决议和特别决议不同，分别由出席股东大会的非关联股东所持表决权的过半数或者三分之二以上通过。股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

《公司章程》第一百二十六条规定：董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东大会审议。

《公司章程》第一百二十七条规定：董事个人或者其所任职的其他企业直接

或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。

除非有关联关系的董事按照本条前款的要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权撤销该合同，交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

（二）对关联交易决策权限的规定

公司制定了《关联交易决策制度》，并经2009年9月25日召开的2009年第二次临时股东大会审议通过，其中对关联交易决策权限做出如下规定：

第十七条 公司与关联自然人发生的金额在30万元（含30万元）至1,000万元（不含1,000万元）之间的关联交易由董事会批准，独立董事发表独立意见。

前款交易金额在1,000万元以上（含1,000万元）的关联交易由股东大会批准。

公司不得直接或者通过子公司向董事、监事和高级管理人员提供借款。

董事、监事、高级管理人员的报酬事项属于股东大会批准权限的，由股东大会批准。

第十八条 公司与关联法人发生的金额在100万元（含100万元）至1000万元（不含1,000万元）之间，或占公司最近一期经审计净资产绝对值0.5%（含0.5%）至5%（不含5%）之间的关联交易由董事会批准。

第十九条 公司与关联人发生交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）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（含5%）的关联交易，由公司股东大会批准。

第二十条 独立董事应当对公司拟与关联法人达成的金额在100万元以上（含100万元），或占公司最近经审计净资产绝对值的0.5%以上（含0.5%）的关联交易发表独立意见。

（三）《公司章程》赋予独立董事审核关联交易的特殊权利

《公司章程》第一〇七条规定：独立董事应当对公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上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向董事会和股东大会发表独立意见。

五、关联交易程序的合法性及独立董事对关联交易的意见

公司独立董事已根据《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定，对公司上述关联交易发表了如下独立意见：

1、天玑科技与关联方之间的收购股权行为系天玑科技正常生产经营活动中产生的，遵循了市场公允原则，定价合理，且依法定程序进行，不存在损害天玑科技及其他股东利益的情形。

2、天玑科技2007年与关联方股东及其控制的企业发生的资金拆借行为不符合有关法律法规和规范性文件对关联交易公允性的要求，并且企业间的资金拆借行为也违反了“企业之间不得借款”的规定；但由于该等关联交易金额较小，对公司影响不大，且在发生后已获得当时公司全体股东认可，目前也已全部清理完毕，相关股东还作出未来不再发生类似关联交易行为的承诺，故上述关联交易对公司及其他股东特别是中小股东利益不构成显著影响和损害。

发行人控股股东和实际控制人陆文雄、其他持有发行人 5%以上股份的股东、发行人的董事、监事、高管人员均出具了《关于避免关联交易的承诺函》，见“第五节 发行人基本情况 十、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况”。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介

(一) 董事会成员

本公司董事会由 9 名成员组成，其中独立董事 3 名，简介如下：

1、陆文雄

男，中国国籍，拥有新西兰无限期永久居民签证，1967 年 6 月出生，大学本科学历。公司董事长。1989 年上海交通大学无线电技术专业毕业；1989 年—1996 年，上海贝尔电话设备制造有限公司移动部全国营销总监；1997 年—2001 年，中国惠普有限公司电信行业销售副总经理；2001 年，天玑有限设立时为其创始人之一，2003 年成为天玑有限控股股东、实际控制人，并担任法定代表人。

2、刘万昌

男，美国国籍，1952 年 10 月出生，美国加利福尼亚州立大学 (California State University) 计算机科学硕士学位。公司董事、总经理。1980 年—1990 年，惠普有限公司美国总部，R&D 工程师及项目经理；1990 年—1995 年，惠普（新加坡）有限公司亚太区业务拓展经理、惠普（日本）有限公司电信及咨询事业部主管；1996 年—2005 年，中国惠普有限公司，先后曾任电信行业咨询实施及业务主管，电信事业部总裁，解决方案及技术咨询事业部总裁，战略发展及规划事业部总裁；2008 年加入天玑有限。

3、陈宏科

男，中国国籍，拥有加拿大永久居留权，1969 年 8 月出生，大学本科学历。公司董事、副总经理。董事任期 2009 年 6 月 17 日—2012 年 6 月 16 日。1991 年—1995 年，上海宝钢软件有限公司，技术主管；1995 年—2001 年，中国惠普有限公司上海分公司顾问经理；2001 年，天玑有限设立时为其创始人之一。曾获得“宝钢总厂操作能手”称号，主要参与的《高炉“三电”控制设备研制系统软件开发》项目荣获国家科技进步三等奖、《宝钢三号高炉计算机应用软件系统的移植与创新》荣获宝钢重大科技进步成果一等奖。

4、杜力耘

男，中国国籍，无境外永久居留权，1971 年 11 月出生，研究生学历。公司

董事、副总经理、财务总监，董事任期 2009 年 6 月 17 日—2012 年 6 月 16 日。1996 年—2001 年，中国惠普有限公司，先后担任工程师、主管、咨询顾问经理等职务；2001 年，天玑有限设立时为其创始人之一。

5、楼晔

男，中国国籍，无境外永久居留权，1974 年 6 月出生，大学本科学历。公司董事，任期 2009 年 6 月 17 日—2012 年 6 月 16 日。1998 年—2004 年，国际商业机器有限公司（IBM）中国上海分公司客户服务主管；2004 年至今，杭州天玑总经理。

6、姜蓓蓓

女，中国国籍，无境外永久居留权，1971 年 11 月出生，大学本科学历。公司董事，任期 2009 年 6 月 17 日—2012 年 6 月 16 日。1994 年—2007 年，中国惠普有限公司区域业务部/华东地区销售部总经理；2007 年至今，上海天玑总经理。

7、陈杰平

男，中国香港籍，拥有美国永久居留权。1953 年 8 月出生，美国休斯顿大学工商管理博士（会计专业）。公司独立董事，任期 2009 年 6 月 17 日—2012 年 6 月 16 日。2000 年—2008 年，香港城市大学会计系先后担任系副主任、代理系主任、系主任等职务；2007 至今，珠海华发实业股份有限公司独立董事；2008 年至今，中欧国际工商学院教授，中银国际证券有限公司独立董事。

8、严义埧

男，中国国籍，无境外永久居留权，1939 年 2 月出生，研究生学历。公司独立董事，任期 2009 年 6 月 17 日—2012 年 6 月 16 日。1967 年—1992 年，中科院上海技术物理研究所历任助理研究员、副研究员、研究员、室主任、博士生导师、副所长、所长；1992 年—2001 年，中国科学院副院长；2002 年—2005 年，第一届联想控股董事；2003 年—2008 年，中科院国有资产经营管理公司董事；1999 年—2004 年，中国网通董事长；2005 年—2008 年，中国网通集团(香港)公司董事；1986 年—2000 年，上海尼赛拉传感器公司董事；1999 年至 2009 年，上海永宣创业投资管理有限公司董事长；2009 年 12 月至今，担任上海永宣创业投资管理有限公司联合管理委员会主席、法定代表人；2008 年至今，担任

北京汉王科技股份有限公司董事。

9、朱范予

男，中国国籍，无境外永久居留权，1947年4月出生，EMBA，研究生学历。公司独立董事，任期2009年6月17日—2012年6月16日。1990年—1992年，中国人民建设银行海南省分行副行长；1992年—1998年，中国人民建设银行福建省分行副行长；1998年—2003年，中国建设银行浙江省分行任行长；2003年—2004年，中国建设银行总行任市场规划领导小组副组长；2004年—2008年，浙江省农村信用社联合社任理事长；2008年至今，浙江省政协农业和农村工作委员会常务副主任。

（二）监事会成员

本公司监事会由3名成员组成，其中职工代表监事1名，简介如下：

1、丁毅

男，中国国籍，无境外永久居留权，1955年4月出生，大学本科学历。公司监事会主席，任期2009年6月17日—2012年6月16日，南京天玑总经理。1991年—2001年，香港科联系统集团，历任区域销售代表，华东区总经理，中国区销售总监；2001年—2002年，上海思华科技有限公司总裁；2005年加入天玑有限。

2、周全

男，中国国籍，无境外永久居留权。1972年5月出生，大学本科学历。公司监事，任期2009年6月17日—2012年6月16日，武汉天玑、成都分公司总经理。1993年—2000年，天津日电电子通信工业有限公司先后担任研发工程师、售前工程师、销售经理；2000年—2006年，中国惠普有限公司销售经理；2006年加入天玑有限。

3、刘洁琼

女，中国国籍，无境外永久居留权。1980年11月出生，大专学历，公司职工代表监事，任期2009年6月17日—2012年6月16日。2001年加入天玑有限，历任行政助理、客服主管、备件管理部经理。

（三）高级管理人员

本公司高级管理人员包括总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等，简介如下：

1、刘万昌

参见上述董事会成员简历

2、陈宏科

参见上述董事会成员简历

3、杜力耘

参见上述董事会成员简历

4、陆廷洁

女，中国国籍，无境外永久居留权，1976年12月出生，大学本科学历。公司董事会秘书、副总经理。2002年加入天玑有限，历任商务经理等职务。

（四）董事、监事、高级管理人员之外的其他核心人员

1、滕长春

男，中国国籍，无境外永久居留权，1973年9月出生，研究生学历。公司咨询服务部经理。2000年—2002年，上海长江新成计算机系统集成有限公司副总工程师；2002年加入天玑有限。拥有10余年的计算机系统集成和IT服务实施经验，具有深厚的行业背景，对IT系统的发展有深刻的认识和理解，熟悉大型数据中心规划、设计和管理、高端存储及SAN设计和咨询、容灾咨询及数据备份等技术。曾参与中国联通多省份GSM系统、综合营帐系统的系统集成建设，率领团队负责中国移动浙江分公司、中国移动江苏分公司数据中心及BOSS业务系统的咨询服务、代维服务、IT基础设施支持与维护服务，负责过众多电信行业、金融行业的容灾及备份规划和实施。曾获得“上海市科学技术进步奖”、“上海市青浦区新长征突击手标兵”称号。

2、傅孝治

男，中国国籍，无境外永久居留权，1977年3月出生，大学本科学历。上海天玑技术部经理。2002年—2003年，上海东展科技有限公司系统工程师；2003年—2005年，UNIX系统技术有限公司系统工程师；2005年进入本公司。拥有

12 年高新技术和 IT 行业经验，对于数据中心的维护管理有深刻的理解，精通各种 UNIX 系统及相关主机和存储的维护管理，精通 Oracle、Mysql、Sqlserver 等主流数据库的维护管理。曾负责多个大中型项目的服务工作，包括中国邮政江苏分公司应用系统 SCO UNIX 系统部署、上海地铁运营中心的运维管理，带领团队负责上海众多客户的 IT 支持与维护服务，负责上海众多的数据中心升级改造、搬迁、备份容灾等项目。

3、马彦龙

男，中国国籍，无境外永久居留权，1976 年 10 月出生，大学本科学历。公司管理服务部经理。1999 年—2001 年，长江系统集成有限公司工程师；2001 年—2002 年，黎明网络有限公司销售经理；2002 年—2003 年，宝讯科技控股有限公司技术经理；2003 年加入天玑有限。拥有 10 年 IT 行业的工作经验，有扎实的技术基础以及丰富的项目经验，在大型数据中心规划、设计和管理方面有非常丰富的经验，精通 J2EE、WEB、VC 的开发。曾参与和领导过中国联通、中国电信众多的系统集成项目，曾领导团队进行地铁 AFC 系统的研发、ServiceDesk 系统的研发等。

4、张峰

男，中国国籍，无境外永久居留权，1970 年 7 月出生，大学本科学历。公司研发部高级工程师。1993 年—1996 年，广州测绘电脑公司技术员；1996 年—1999 年，深圳国信寻呼公司开发中心主任；1999 年—2000 年，深圳波特力通信公司客户服务部经理；2001 年—2004 年，新疆公众信息股份有限公司软件开发员；2004 年加入天玑有限。拥有 17 年的 IT 行业工作经验，有着丰富的系统开发经历，对于行业的业务特点以及实现方法有深刻的了解，精通于 c 语言、Java、VB、javascript 等开发语言，精通 UNIX 环境下的 SHELL 编程、在 UNIX 系统维护管理及相关备份集群的实施，精通 Oracle、Sybase 等数据库的开发和维护。曾参加国信寻呼公司十几套软件系统的开发和整合、中国电信新疆分公司本地网计费项目的软件开发和集成，参与过上海地铁 AFC 系统的开发实施，领导天玑科技 ServiceDesk 系统开发、Monitor 系统开发等众多项目。

5、曹杰

男，中国国籍，无境外永久居留权，1981 年 1 月出生，大学本科学历。公

司研发部高级工程师。2003 年加入天玑有限。对 J2EE 开发、WEB 开发、Ajax 技术、VC MFC 等软件开发有较深的理解。精通 Oracle、Mysql、Sql Server 等数据库开发技术，并对各种 UNIX 系统的使用和维护有丰富的经验。曾参与公司众多重要项目的研发，如上海地铁二号线 AFC 改造工程、Help Desk 服务管理系统的研发，并主管负责公司 IT 外包服务重要核心技术“天玑监控系统 (Service View Monitor)”的研发。

6、邱国塔

男，中国国籍，无境外永久居留权，1963 年 5 月出生，大学本科学历。公司南京天玑技术总监。1984 年—1997 年，石油物探研究所技术员；1997 年—2005 年，联创科技(南京)有限公司系统工程师；2005 年加入天玑有限。有 25 年的 IT 行业工作经验，有扎实的技术基础并对 IT 服务的成长和发展有深刻的理解。曾参与国家“六五”科技攻关课题，负责国家“七五”科技公关课题“地震勘探数据库及其应用处理系统”的研发和部控项目“VSP 数据库及其应用处理系统研究”，独立完成“七五”地质行业基金项目“VSP 波阻抗反演方法研究”等，所从事的科研项目都是基于 UNIX 及 C 语言的数据处理，有 20 年对 UNIX 的使用和研究经验。曾领导过中国移动江苏分公司，中国电信江苏分公司众多的运维项目，负责江苏地区众多客户的 IT 支持与维护服务项目、数据备份及容灾项目。

7、何国桥

男，中国国籍，无境外永久居留权，1981 年 1 月出生，大学本科学历。杭州天玑专业服务部经理。2003 年—2004 年，无锡合勤科技有限公司技术支持工程师。2004 年加入天玑有限，历任浙江移动数据中心运维项目的综合技术顾问、维保服务部经理、大型维保项目的项目经理、数据中心服务部经理、大型项目的项目经理。有 7 年的 IT 服务行业工作经验，精通 UNIX 系统及相关主机和存储的维护管理，精通 Oracle、Mysql、Sqlserver 等主流数据库的维护管理，精通主流企业级备份软件的应用管理，同时拥有 PMP 资质证书。曾参与中国移动浙江分公司 BOSS 运维项目，领导团队负责中国电信浙江分公司、中国联通浙江分公司全省部分 IBM/HP 设备的 IT 支持与维护服务，负责过浙江省政府众多的数据迁移项目、容灾备份项目。

（五）董事提名和选聘情况

公司的董事均由股东提名，经过股东大会投票选举产生。现任董事的提名情况如下：

提名人	被提名人	提名职务	所占比例
陆文雄、陈宏科、杜力耘联合提名	陆文雄	董事	5/9
	陈宏科	董事	
	杜力耘	董事	
	楼 晔	董事	
	姜蓓蓓	董事	
陆文雄	刘万昌	董事	1/9
公司董事会	陈杰平	独立董事	3/9
	严义埧	独立董事	
	朱范予	独立董事	

2009年6月17日，天玑科技（筹）召开创立大会，选举陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓为公司第一届董事会董事，并于2009年6月17日召开天玑科技第一届董事会第一次会议，选举陆文雄为董事长。

2009年9月25日，天玑科技召开临时股东大会，增选刘万昌为公司董事，选举陈杰平、严义埧、朱范予为独立董事。

（六）监事提名和选聘情况

公司的股东代表监事均由股东单位提名，经过股东大会投票选举产生。职工代表监事由公司职工代表大会选举产生。现任监事的提名情况如下：

提名方式	被提名人	职务	所占比例
陆文雄、陈宏科、杜力耘联合提名	丁 毅	监事	1/3
	周 全	监事	1/3
职工代表大会选举	刘洁琼	监事	1/3

2009年6月17日，天玑科技（筹）召开创立大会，选举丁毅、周全为第一届监事会非职工代表监事，2009年6月12日召开职工代表大会选举刘洁琼为公司职工代表监事，并于2009年6月17日召开天玑科技第一届监事会第一次会议，选举丁毅为监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持股情况

姓 名	现任职务	目前持股数（股）	持股比例（%）	持有方式
陆文雄	董事长	15,443,550	30.89	直接持有

陈宏科	董事、副总经理	8,355,350	16.71	直接持有
杜力耘	董事、副总经理、财务总监	7,740,400	15.48	直接持有
楼 晔	董事	6,952,000	13.90	直接持有
姜蓓蓓	董事	3,125,250	6.25	直接持有
丁 毅	监事	1,391,150	2.78	直接持有
周 全	监事	974,300	1.95	直接持有
陆廷洁	董事会秘书、副总经理	120,000	0.24	直接持有
傅孝治	上海天玑技术部经理	30,000	0.06	直接持有
滕长春	咨询服务部经理	1,762,200	3.52	直接持有
马彦龙	管理服务部经理	300,000	0.60	直接持有
张 峰	研发部高级工程师	30,000	0.06	直接持有
曹 杰	研发部高级工程师	30,000	0.06	直接持有
邱国塔	南京天玑技术总监	483,050	0.97	直接持有
何国桥	杭州天玑专业服务部经理	401,650	0.80	直接持有

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的近亲属未直接或间接持有本公司股份。

上述人员持有的公司股份不存在质押或冻结情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他对外投资情况

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中不存在与公司利益有冲突的对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入以及所享受的其他待遇和退休金计划等情况

2009 年，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在发行人及其关联企业领取的收入情况如下：

姓 名	现任职务	领薪单位	2009年薪酬或津贴情况（元）
陆文雄	董事长	本公司	140,918.98
陈宏科	董事、副总经理	本公司	276,086.65
杜力耘	董事、副总经理、财务总监	本公司	276,389.36
楼 晔	董事	杭州天玑	270,551.33
姜蓓蓓	董事	上海天玑	274,831.98
丁 毅	监事	南京天玑	268,420.80

周 全	监事	武汉天玑	238,663.51
刘洁琼	监事	本公司	77,059.85
刘万昌	董事、总经理	本公司	287,850.00
陆廷洁	副总经理、董事会秘书	本公司	121,029.24
傅孝治	上海天玑技术部经理	上海天玑	212,428.40
滕长春	咨询服务部经理	本公司	253,123.11
马彦龙	管理服务部经理	本公司	213,723.70
张 峰	研发部高级工程师	本公司	171,591.63
曹 杰	研发部高级工程师	本公司	153,572.88
邱国塔	南京天玑技术总监	南京天玑	238,629.13
何国桥	杭州天玑专业服务部经理	杭州天玑	224,696.00

除上述收入外，公司的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员没有从发行人及其关联企业领取收入以及享受其他待遇和退休金计划等情况。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司及子公司以外的其他单位任职情况

姓 名	在本公司任职	在其他单位任职	任职单位与本公司的关系
陈杰平	独立董事	中欧国际工商学院教授	--
		中银国际证券有限公司独立董事	--
		珠海华发实业股份有限公司独立董事	--
严义埧	独立董事	上海永宣创业投资管理有限公司联合管理委员会主席、法定代表人	--
朱范予	独立董事	浙江省政协农业和农村工作委员会常务副主任	--

除上表列示的兼职情况外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心人员均未在公司及子公司以外的其他单位任职。

六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间的亲属关系

发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议及承诺

（一）相关协议

公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未签订借款、担保等协议，亦不存在与本公司签订重大商业协议的情况。公司与董事、监事、高级管理人员外的其他核心人员签订了《保密协议》。

（二）作出的承诺

董事、监事、高级管理人员签署的承诺情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况”

八、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》等法律法规规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况

（一）近两年内董事会成员变化情况

2007 年 1 月 1 日—2009 年 6 月 16 日，天玑有限的执行董事为陆文雄，未设董事会。2009 年 6 月 17 日，天玑科技（筹）召开创立大会，选举陆文雄、陈宏科、杜力耘、楼晔、姜蓓蓓为公司第一届董事会董事，并于 2009 年 6 月 17 日召开天玑科技第一届董事会第一次会议，选举陆文雄为董事长。

2009 年 9 月 25 日，天玑科技召开临时股东大会，增选刘万昌为公司董事，陈杰平、严义坝、朱范予为独立董事。

（二）监事会成员变化情况

2007 年 1 月 1 日—2009 年 6 月 16 日，天玑有限的监事为陈宏科，未设监事会。2009 年 6 月 17 日，天玑科技（筹）召开创立大会，选举丁毅、周全为第一届监事会非职工代表监事，2009 年 6 月 12 日召开职工代表大会选举刘洁琼为公司职工代表监事，并于 2009 年 6 月 17 日召开天玑科技第一届监事会第一次会议，

选举丁毅为监事会主席。

（三）高级管理人员变化情况

2008年1月至2009年6月期间，刘万昌为天玑有限总经理，陈宏科为副总经理，杜力耘为财务负责人。

2009年6月17日，公司召开第一届董事会第一次会议，聘任刘万昌为总经理，杜力耘为副总经理、财务总监，陆廷洁为董事会秘书。

2009年10月5日，公司第一届董事会第五次会议聘任陈宏科、陆廷洁为副总经理。

经核查，保荐机构认为：截至招股说明书签署日，发行人最近两年内高级管理人员没有发生重大变化。

经核查，发行人律师认为，发行人最近两年高级管理人员没有发生重大变化。

第九节 公司治理

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

2009年6月17日，公司召开创立大会，审议通过了《公司章程》，选举产生了第一届董事会和第一届监事会，从而初步建立起符合现代企业制度要求的公司治理结构。

2009年9月25日，公司召开2009年第二次临时股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《募集资金管理办法》、《独立董事工作制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易决策制度》、《重大投资和交易决策制度》等制度。

2009年10月5日，公司第一届董事会第五次会议审议通过了《专门委员会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《重大信息内部报告制度》、《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》、《内部审计管理制度》、《分、子公司管理制度》、《筹资内部控制制度》等制度，进一步健全了公司治理结构。

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

自公司成立以来，所召开的各次股东大会均按照《公司章程》、《股东大会议事规则》（制定后）等有关规定召开，公司的股东会对公司投资计划、《公司章程》修改、利润分配、重大投资、董事、监事的任免等事项作出相关决议，切实发挥了股东大会的作用。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

2009年6月17日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举产生了第一届董事会成员，公司董事会由5名董事组成，设董事长1名。

公司于2009年9月25日召开的2009年第二次临时股东大会上选举了3名独立董事，并增选1名董事。公司董事会董事增至9名，其中独立董事3名。

自公司设立以来，所召开的董事会均按照《公司章程》及《董事会议事规则》（规则制定后）的程序召开。公司董事会除审议日常事项外，在高管人员任免、

重大投资、一般性规章制度的制定等方面切实发挥了作用。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

2009年6月17日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举产生了第一届监事会，公司监事会由3名监事组成，其中股东代表监事2名，职工代表监事1名。设监事会主席1名。

自公司成立以来，所召开的监事会均按照《公司章程》及《监事会议事规则》（规则制定后）的规定召开。公司监事会除审议日常事项外，在检查公司财务、对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

公司2009年9月25日召开的2009年第二次临时股东大会上通过了《上海天玑科技股份有限公司独立董事工作制度》，确定独立董事将严格按照《公司章程》的相关规定，并参照中国证监会的有关规定行使职权并承担责任。

本公司独立董事陈杰平为会计专业人士，朱范予、严义埙为行业专家。自接受聘任成为公司独立董事以来，切实履行了相应的职责。3名独立董事分别在公司董事会下设的专门委员会中担任职务，在公司的发展战略、决策机制等方面提出了许多建设性意见。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

《公司章程》规定，公司董事会设董事会秘书一名，由董事长提名，经董事会聘任或者解聘。董事会秘书是公司的高级管理人员，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等方面的工作。2009年10月5日，公司第一届董事会第五次会议审议通过了《董事会秘书工作细则》，详细规定董事会秘书的工作职责：

- 1、按照法定程序筹备董事会会议和股东大会，准备和提交拟审议的董事会和股东大会的文件；
- 2、参加董事会会议，制作会议记录并签字；
- 3、负责保管公司股东名册、董事名册以及董事会、股东大会的会议文件和会议记录等；

4、促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章及《公司章程》时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录上；

5、为公司重大决策提供咨询和建议；

6、《公司法》和《公司章程》所要求履行的其他职责。

董事会秘书制度自设立以来，严格按照规定运行，情况良好。

（六）发行人审计委员会的人员构成、议事规则及运行情况：

1、审计委员会人员构成

审计委员会由三名董事组成，其中三分之二的委员须为独立董事，且独立董事中必须有符合有关规定的会计专业人士。审计委员会设主任（召集人）一名，由独立董事中的会计专业人士担任。审计委员会的组成人员为：陈杰平（召集人）、朱范予、楼晔。

2、审计委员会议事规则

审计委员会分为定期会议和临时会议。审计委员会定期会议应于会议召开前5日发出会议通知，临时会议应于会议召开前3日发出会议通知。审计委员会主任（召集人）负责召集和主持审计委员会会议，当审计委员会主任（召集人）不能或无法履行职责时，由其指定一名其他委员代行其职责。审计委员会会议由三分之二以上的委员出席方可举行；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决。

审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程及本实施细则的规定。审计委员会会议应有记录，出席会议的委员应在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书室保存。审计委员会委员对于了解到的公司相关信息，在该等信息尚未公开之前，负有保密义务。

3、审计委员会运行情况

自审计委员会成立以来，审计委员会依据《公司章程》和《审计委员会议事规则》的规定独立履行职权，没有受到公司任何其他部门和个人的非法干预，切实发挥了应有的作用。

二、发行人最近三年违法违规行为情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事工作制度、董事会秘书工作制度。截至招股说明书签署日，发行人及其董事、监事、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。

三、发行人最近三年资金占用和对外担保情况

公司最近三年内曾经存在资金被控股股东陆文雄及其曾经控制的其他企业以及股东陈宏科、杜力耘和滕长春占用的情况，占用资金的各方分别作出了关于资金占用情况的说明及承诺。其中陆文雄、陈宏科、杜力耘的说明及承诺参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况”。滕长春做出的说明及承诺如下：

本人作为天玑科技的股东，就 2007 年度、2008 年度及 2009 年 1 月至 9 月间，本人对天玑科技、天玑有限的资金占用情况说明如下：

截至 2007 年 12 月 31 日，本人与当时天玑有限其余股东陆文雄、陈宏科、杜力耘共计向天玑科技借款 577.53 万元，其中本人借款 3.64 万元。2008 年 6 月 30 日，本人以现金方式向天玑有限足额还清上述借款。

上述借款行为虽然金额较小，且发生时已获得天玑有限全体股东的认可，但从实质而言仍属于股东及其关联企业对公司资金占用行为，不符合有关法律法规和规范性文件的规定。自 2008 年 7 月起，本人已不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式违规占用天玑科技、天玑有限资金的情形。并且，本人承诺将加强相关法律法规学习，未来不再发生类似违规资金占用行为，若违背承诺，本人将承担由此导致的一切法律后果及相应责任。

除上述资金占用情况外，最近三年内，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

最近三年，发行人不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

四、内部控制制度

（一）公司管理层对公司内部控制制度的自我评估意见

公司管理层认为：自公司成立以来，建立并逐步健全了法人治理结构，内部控制制度也不断完善并已得到有效运行。内部控制制度有力地保证了公司经营业务的有效进行，保护了资产的安全和完整，能够防止并及时发现、纠正错误，保证了公司财务资料的真实、合法、完整，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求，能够保证内部控制目标的达成。

本公司将根据公司业务发展和内部机构调整的需要，及时补充完善内部控制制度，使本公司内部控制制度不断改进、充实和完善，促进公司持续、稳健发展。

（二）注册会计师对公司内部控制制度的评价意见

立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2010）第 20057 号《内部控制审核报告》认为，天玑科技按照财政部《内部会计控制规范—基本规范》及相关具体规范作出的内部控制有效性认定的标准于 2009 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排，决策权限及程序等规定及最近三年的执行情况

（一）对外投资和担保制度的建立健全

1、对外投资和担保制度的制定

发行人除在《公司章程》中对于对外投资和担保制度做出了相应规定外，还根据公司经营发展的实际情况以及相关主管部门对创业板上市公司规范性要求制定了《对外担保管理制度》和《重大投资和交易决策制度》，上述两项制度已于 2009 年 9 月 25 日召开的天玑科技 2009 年第二次临时股东大会上审议通过。

2、对外投资和担保事项的主要制度安排

（1）对外投资事项的主要制度安排

《重大投资和交易决策制度》第五条规定：

“达到以下标准的公司重大投资和交易事项（获赠现金资产除外）需报请股

东大会审批：

①运用公司资产所作出的对外投资、股权转让、资产出售和购买、资产置换等，单笔交易金额超过公司最近一期经审计的净资产的 10%，或者连续十二个月内累计交易金额超过公司最近一期经审计的总资产的 30%；

②向银行等金融机构借款及相应的财产担保，单笔借款金额超过公司最近一期经审计的净资产的 30%，或者当年发生的借款总额超过股东大会批准的年度财务预算相关贷款额度；

③根据公司经营情况签署日常经营所涉及的重大采购和销售合同，单笔合同金额超过公司最近一期经审计的净资产的 30%、连续十二个月内与同一交易对象累计合同金额超过公司最近一期经审计的总资产的 30%；

④公司拟与关联方达成的交易金额超过 1,000 万元且超过公司最近一期经审计净资产绝对值 5%的关联交易。关联交易涉及提供财务资助、提供担保和委托理财等事项时，应当以发生额作为计算标准，并按交易类别在连续十二个月内累计计算。已经按照上述规定履行审批手续的，不再纳入相关的累计计算范围；

⑤公司提供的本制度第十三条所规定的对外担保（包括但不限于资产抵押、质押、保证等）。”

《重大投资和交易决策制度》第六条规定：

“公司发生的交易（获赠现金资产除外）达到下列标准之一的，根据深圳证券交易所的规定，也应当经董事会审议通过后提交股东大会审议通过：

①交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

②交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

④交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

⑤交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。”

《重大投资和交易决策制度》第十七条规定：

“除本制度第十六条所述情况外，公司进行的重大投资和交易（获赠现金资产除外）符合下列标准之一的，根据深圳证券交易所的规定，需提交董事会表决通过：

①交易涉及的资产总额低于公司最近一期经审计总资产的 50%、但高于 10%，该交易涉及的资产总额同时存在帐面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

②交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的主营业务低于公司最近一个会计年度经审计主营业务收入的 50%、但高于 10%，或者，绝对金额 3,000 万元以下、但超过 1,000 万元；

③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润低于公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%、但高于 10%，或者，绝对金额 300 万元以下、但超过 100 万元；

④交易的成交金额（含承担债务和费用）低于公司最近一期经审计净资产的 50%、但高于 10%，或者，绝对金额 3,000 万元以下、但超过 1,000 万元；

⑤交易产生的利润低于公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%、但高于 10%，或者，绝对金额 300 万元以下、但超过 100 万元；

上述指标涉及的数据如为负值，取绝对值计算。

公司发生的交易，除按照《重大投资和交易决策制度》之规定须提交公司股东大会或董事会审议的之外，其余由总经理批准。

公司日常生产经营全部贷款、购销事宜，由总经理批准办理。总经理应当在年度工作报告中对其当年批准的贷款、购销事宜向股东大会进行汇报。”

（2）对外担保事项的主要制度安排

公司对外担保事项经公司财务负责人审核后由公司财务部递交董事会办公室以提请董事会审议决定。财务部同时应当向董事会提交被担保人资信状况的调查报告，包括被担保人提供的资料以及公司其他承办担保事项部门的核查结果。

董事会应当结合公司调查报告与核查结果对被担保人的财务状况、发展前景、经营状况及资信状况进一步审查，对该担保事项的利益和风险进行充分分析。

公司对外担保的最高决策机构为公司股东大会，董事会根据《公司章程》有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。超过《公司章程》规定的董事会的审批权限的，董事会应当提出预案，并报股东大会批准。

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

- ①单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；
- ②公司及公司控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；
- ③为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- ④连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- ⑤连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元；
- ⑥对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；

董事会审议担保事项时，应经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意并经三分之二以上独立董事同意方可对外担保。股东大会审议第④项担保事项时，应经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

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；该项表决由出席会议的其他股东所持表决权的过半数通过。

（二）最近三年对外投资和担保制度的运行情况

公司在通过了《重大投资和交易决策制度》后，尚未涉及对外投资制度的运用。最近三年，公司不存在重大担保事项，未涉及担保制度的运用。

六、发行人投资者权益保护的情况

（一）维护投资者知情权的安排

公司将严格遵守法律、行政法规、部门规章、《公司章程》和其他相关制度的规定，真实、准确、完整、及时地披露可能对公司股票及其衍生品种交易价格或投资者决策产生较大影响的信息，以维护投资者的知情权：

1、强化信息披露义务。《公司章程》和《上海天玑科技股份有限公司信息披露管理制度》从信息披露的具体内容、形式、时间等方面，严格规定了公司需

要及时进行信息披露的情形。

2、强化董事、监事、高级管理人员对公司信息披露真实性、准确性、完整性的责任。《公司章程》和《上海天玑科技股份有限公司信息披露管理制度》明确公司董事、监事、高级管理人员对公开信息披露真实性、准确性、完整性承担保证责任，董事、监事、高级管理人员对定期报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或者存在异议的，应当陈述理由和发表意见，并予以披露。

3、强化信息披露管理工作。公司建立了董事会统一领导和管理下的信息披露体系，董事会秘书负责具体的协调和组织信息披露事宜，证券事务代表协助董事会秘书工作。分层次、相互衔接的信息披露工作体系以及严格责任人追究制度，确保公司信息第一时间及时向投资者披露。

4、建立投资者沟通、交流机制。公司将积极建立与中小投资者沟通和交流平台和有效的渠道，定期安排与投资者沟通见面会，充分解释投资者关注的问题。

（二）保障投资者享有资产收益的安排

为从根本上保障投资者享有资产收益，公司将始终以突出主营业务、增强自主创新能力、提高核心竞争力，为全体股东创造最大化利益和持续发展为己任。

1、公司制定了相应的投资交易、对外担保和关联交易制度，有效避免经营风险、市场投资风险和管理层信用风险，以确保公司持续发展。公司制定了《关联交易决策制度》、《重大投资和交易决策制度》、《对外担保管理制度》，对于投资和交易事项按照不同的数额标准进行科学划分管理权限，在保证公司经营灵活性的前提下，更关注到经营风险的控制，为公司持续发展和盈利创造条件。

2、连续和稳定的利润分配政策是保障投资者收益分配权的重要条件。《公司章程》明确规定，“公司利润分配应当重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性。公司根据实际经营情况，可以进行中期现金分红；非因特别事由（如公司进行重大资产重组等），公司不进行除年度和中期分配以外其他期间的利润分配。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围。”

3、强化对募集资金使用及投资项目的可行性分析和实际运用的监管，切实维护投资者利益。公司制定了《募集资金管理办法》，对于募集资金的运用及其监督提供可操作的规范性文件，有效运用募集资金并产生最大化效益，有利于保证投资者获取资产收益。

4、公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、战略发展委员会和提名委员会，通过科学分工和决策，既实现了公司发展长远计划和战略、管理层考核激励与公司经营发展目标的有机统一，又能积极控制经营中的现实风险，确保公司自主创新能力、核心竞争力和经营业绩的提高，尽可能化解经营风险。这些制度的安排和实施有助于保证投资者的资产安全并获取收益。

（三）保护投资者决策参与权的安排

1、公司建立完善了治理结构

公司建立了股东大会、董事会、监事会制度，形成了权力机构、决策机构、监督机构与经理层之间权责分明、有效制衡、科学决策、风险防范、协调运作的公司治理结构。公司建立了有效的三会议事规则、《总经理工作细则》等相关制度规范，以优化治理结构，保障投资者决策参与权的实现。

2、公司建立了股东大会议事规则，保护投资者的决策参与权

公司的股东大会由全体股东共同组成，以确保全体股东平等参加股东大会的权力，并保证表决结果的公正性。《股东大会议事规则》从会议通知、会议召开时间、形式、召集程序、召开程序、表决程序和计票规范等方面，切实保护全体股东平等具有参加股东大会的权力和充分表达自己意愿的权力，避免了以非法利益输送和利益交换等方式影响部分投资者的表决，操纵表决结果，从而损害其他投资者的合法权益的情形。

3、中小投资者享有的股东大会召集请求权

根据《公司章程》和《股东大会议事规则》，单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并且在公司相关机构不予召集召开的情况下，连续 90 日以上单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东可以自行召集和主持。保证了中小投资者对公司经营决策的参与权。

4、《股东大会议事规则》规定，公司控股股东的持股比例达到公司发行在外有表决权股份总数的 30%以上时，且公司股东大会选举两名或两名以上董事、监事的，应实行累积投票制度。累计投票制度维护了中小投资者在公司选举董事、监事时的权益，避免了因股份数额过小而完全丧失表决话语权的情形。

第十节 财务会计信息与管理层分析

公司聘请了立信会计师事务所有限公司对公司2007年度、2008年度以及2009年度的财务报表进行了审计，发行人会计师已出具了信会师报字（2010）第20056号标准无保留意见的《审计报告》。本节引用或者披露的财务会计信息，非经特别说明，均引自经审计的财务报告或根据其中相关数据计算得出，并以合并数反映。本节的财务会计数据及有关的分析反映了公司最近三年经审计的财务报表及有关附注的重要内容。

一、最近三年经审计的财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

资产	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产：			
货币资金	51,199,419.36	24,457,489.50	14,612,439.29
交易性金融资产	--	--	3,334,800.00
应收票据	100,000.00	--	--
应收账款	26,069,594.27	21,993,310.03	25,652,342.28
预付款项	685,576.73	328,355.67	463,038.57
其他应收款	10,062,564.71	10,922,635.15	8,328,098.33
存货	14,270,639.75	11,959,434.89	9,211,968.03
其他流动资产	--	--	--
流动资产合计	102,387,794.82	69,661,225.24	61,602,686.50
非流动资产：			
长期股权投资	--	--	--
固定资产	22,509,032.69	18,726,696.31	3,599,101.90
无形资产	--	--	--
商誉	216,030.80	392,619.88	340,842.43
长摊待摊费用	--	268,241.00	--
递延所得税资产	141,394.61	185,442.53	37,507.99
其他非流动资产	--	--	--
非流动资产合计	22,866,458.10	19,572,999.72	3,977,452.32
资产合计	125,254,252.92	89,234,224.96	65,580,138.82

合并资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债：			
短期借款	9,900,000.00	7,500,000.00	--
应付票据	--	--	--
应付账款	4,052,212.00	2,055,401.50	11,534,872.00
预收款项	10,867,425.83	7,817,889.16	4,800,615.39
应付职工薪酬	7,998,124.42	4,376,664.78	502,963.20
应交税费	18,872,885.78	7,323,311.27	9,194,058.97
应付利息	--	--	--
应付股利	--	--	--
其他应付款	1,374,311.89	1,533,082.86	86,619.90
其他流动负债	--	--	--
流动负债合计	53,064,959.92	30,606,349.57	26,119,129.46
非流动负债：			
长期借款	--	--	--
递延所得税负债	--	--	--
其他非流动负债	--	--	--
非流动负债合计	--	--	--
负债合计	53,064,959.92	30,606,349.57	26,119,129.46
股东权益：			
股本	50,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	756,347.05	--	--
减：库存股	--	--	--
盈余公积	2,852,951.38	8,650,725.20	8,650,725.20
未分配利润	18,581,545.78	34,977,150.19	15,431,338.77
外币报表折算差额	-1,551.21	--	--
归属于母公司所有者权益	72,189,293.00	58,627,875.39	39,082,063.97
少数股东权益	--	--	378,945.39
所有者权益合计	72,189,293.00	58,627,875.39	39,461,009.36
负债和所有者权益合计	125,254,252.92	89,234,224.96	65,580.138.82

(二) 合并利润表

单位：元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业总收入	129,710,890.03	92,821,382.89	66,677,869.26
二、营业总成本	97,623,931.29	70,221,404.27	40,963,731.35
其中：营业成本	54,971,004.63	33,512,498.13	25,022,308.85
营业税金及附加	5,213,139.39	4,347,616.90	2,736,055.61
销售费用	12,330,138.07	11,625,015.12	2,473,680.55
管理费用	23,966,558.31	19,511,294.63	10,742,830.23
财务费用	367,511.49	177,370.71	-135,317.31
资产减值损失	775,579.40	1,047,608.78	124,173.42
加：公允价值变动收益 (损失以“-”号填列)	--	-334,800.00	334,800.00
投资收益（损失以 “-”号填列）	--	299,700.00	--
其中：对联营企业和 合营企业的投资收益	--	--	--
三、营业利润	32,086,958.74	22,564,878.62	26,048,937.91
加：营业外收入	2,921,240.35	1,999,673.35	3,448,567.60
减：营业外支出	25,209.17	203,526.52	98,269.11
其中：非流动资产处置 损失	-8,826.74	-1,902.48	-64,053.79
四、利润总额	34,982,989.92	24,361,025.45	29,399,236.40
减：所得税费用	4,787,234.34	2,908,649.42	9,124,574.83
五、净利润	30,195,755.58	21,452,376.03	20,274,661.57
归属于母公司所有者的 净利润	30,195,755.58	21,637,352.22	19,315,280.20
同一控制下被合并方合 并前净利润	--	--	--
少数股东损益	--	-184,976.19	959,381.37
六、每股收益			
（一）基本每股收益	0.60	0.43	0.41
（二）稀释每股收益	0.60	0.43	0.41
七、其他综合收益	-1,551.21	--	--
八、综合收益总额	30,194,204.37	21,452,376.03	20,274,661.57
其中：归属于母公司所有 者的综合收益总额	30,194,204.37	21,637,352.22	19,315,280.20
归属于少数股东的综 合收益总额	--	-184,976.19	959,381.37

(三) 合并现金流量表

单位：元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	137,966,509.84	98,391,834.51	51,723,814.02
收到的税费返还	--	--	--
收到其他与经营活动有关的现金	6,166,221.74	10,375,724.99	9,102,233.41
经营活动现金流入小计	144,132,731.58	108,767,559.50	60,826,047.43
购买商品、接受劳务支付的现金	48,708,138.69	33,453,627.98	18,446,601.69
支付给职工以及为职工支付的现金	28,992,164.35	21,789,011.77	10,326,091.22
支付的各项税费	9,592,774.65	11,301,414.31	3,938,138.96
支付其他与经营活动有关的现金	19,279,115.25	23,859,482.13	15,368,861.20
经营活动现金流出小计	106,572,192.94	90,403,536.19	48,079,693.07
经营活动产生的现金流量净额	37,560,538.64	18,364,023.31	12,746,354.36
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金	--	3,000,000.00	--
取得投资收益所收到的现金	--	299,700.00	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	--	81,430.37	--
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	--	--	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	--	--
投资活动现金流入小计	--	3,381,130.37	--
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	6,594,688.82	16,605,770.16	457,014.03
投资支付的现金	--	410,000.00	4,371,600.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	--	--	--
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	--
投资活动现金流出小计	6,594,688.82	17,015,770.16	4,828,614.03
投资活动产生的现金流量净额	-6,594,688.82	-13,634,639.79	-4,828,614.03
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	--	--	4,156,401.61
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	--	--	--
取得借款收到的现金	9,900,000.00	7,500,000.00	--
收到其他与筹资活动有关的现金	--	--	--
筹资活动现金流入小计	9,900,000.00	7,500,000.00	4,156,401.61
偿还债务所支付的现金	7,500,000.00	--	--

分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,622,487.51	2,384,333.31	12,625,094.16
支付其他与筹资活动有关的现金	--	--	--
筹资活动现金流出小计	14,122,487.51	2,384,333.31	12,625,094.16
筹资活动产生的现金流量净额	-4,222,487.51	5,115,666.69	-8,468,692.55
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1,432.45	--	--
五、现金及现金等价物净增加额	26,741,929.86	9,845,050.21	-550,952.22
加：期初现金及现金等价物余额	24,457,489.50	14,612,439.29	15,163,391.51
六、期末现金及现金等价物余额	51,199,419.36	24,457,489.50	14,612,439.29

(四) 资产负债表 (母公司)

单位: 元

项目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产			
货币资金	43,013,006.48	15,950,280.17	5,682,804.45
交易性金融资产	--	--	3,334,800.00
应收票据	100,000.00	--	--
应收账款	23,600,976.84	18,985,901.98	23,803,186.28
预付款项	623,711.69	215,269.99	359,985.99
其他应收款	11,224,413.70	12,599,910.07	9,657,859.32
存货	14,397,919.84	11,959,434.89	9,211,968.03
流动资产合计	92,960,028.55	59,710,797.10	52,050,604.07
非流动资产			
长期股权投资	12,058,820.00	8,898,820.00	7,804,400.00
固定资产	21,644,311.94	17,604,720.43	2,865,558.03
无形资产	--	--	--
商誉	--	--	--
长期待摊费用	--	134,900.00	--
递延所得税资产	231,828.71	161,959.68	74,567.75
非流动资产合计	33,934,960.65	26,800,400.11	10,744,525.78
资产总计	126,894,989.20	86,511,197.21	62,795,129.85

资产负债表（母公司）（续）

单位：元

项目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债			
短期借款	9,900,000.00	7,500,000.00	--
应付票据	--	--	--
应付账款	4,052,212.00	1,883,680.00	11,255,072.00
预收款项	7,946,369.94	4,510,008.17	2,229,863.93
应付职工薪酬	6,346,713.57	1,643,325.50	419,350.61
应交税费	18,590,766.25	7,240,487.32	8,962,478.18
应付利息	--	--	--
应付股利	--	--	--
其他应付款	7,439,222.66	3,010,718.52	80,378.60
流动负债合计	54,275,284.42	25,788,219.51	22,947,143.32
非流动负债			
长期借款	--	--	--
长期应付款	--	--	--
递延所得税负债	--	--	--
非流动负债合计	--	--	--
负债合计	54,275,284.42	25,788,219.51	22,947,143.32
股东权益			
股本	50,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	756,347.05	--	--
减：库存股	--	--	--
盈余公积	2,852,951.38	8,650,725.20	8,650,725.20
未分配利润	19,010,406.35	37,072,252.50	16,197,261.33
股东权益合计	72,619,704.78	60,722,977.70	39,847,986.53
负债及股东权益总计	126,894,989.20	86,511,197.21	62,795,129.85

(五) 利润表（母公司）

单位：元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业收入	104,103,489.34	67,195,460.32	54,208,469.00
减：营业成本	42,682,743.57	21,802,962.34	22,443,597.22
营业税金及附加	3,777,786.15	2,571,180.87	2,061,747.08
销售费用	7,611,188.25	4,708,026.65	1,113,305.19
管理费用	17,295,361.61	13,218,014.82	5,807,609.90
财务费用	395,873.98	241,561.02	-118,585.33
资产减值损失	465,793.47	781,460.21	131,809.41
加：公允价值变动收益	--	-334,800.00	334,800.00
投资收益	-1,113,617.56	299,700.00	--
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	--	--	--
二、营业利润	30,761,124.75	23,837,154.41	23,103,785.53
加：营业外收入	2,396,136.00	1,934,860.00	3,094,837.33
减：营业外支出	878.75	180,571.20	78,954.92
其中：非流动资产处置损失	--	--	61,533.79
三、利润总额	33,156,382.00	25,591,443.21	26,119,667.94
减：所得税费用	4,626,868.16	2,624,911.24	8,657,597.82
四、净利润	28,529,513.84	22,966,531.97	17,462,070.12
五、每股收益			
基本每股收益	0.57	0.46	0.37
稀释每股收益	0.57	0.46	0.37
六、其他综合收益	--	--	--
七、综合收益总额	28,529,513.84	22,966,531.97	17,462,070.12

(六) 现金流量表 (母公司)

单位: 元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	108,130,784.95	75,930,145.82	39,755,839.86
收到的税费返还	--	--	--
收到其他与经营活动有关的现金	12,298,923.01	11,286,643.83	8,120,453.54
经营活动现金流入小计	120, 429,707.96	87,216,789.65	47,876,293.40
购买商品、接受劳务支付的现金	39,435,071.31	31,961,040.94	18,515,572.74
支付给职工以及为职工支付的现金	16,606,503.42	9,026,465.89	5,269,818.95
支付的各项税费	7,125,674.11	7,845,973.25	2,447,568.90
支付其他与经营活动有关的现金	15,233,794.06	19,828,041.65	11,937,466.12
经营活动现金流出小计	78,401,042.90	68,661,521.73	38,170,426.71
经营活动产生的现金流量净额	42,028,665.06	18,555,267.92	9,705,866.69
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	726,382.44	3,000,000.00	--
取得投资收益所收到的现金	--	299,700.00	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	--	--	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	--	--
投资活动现金流入小计	726,382.44	3,299,700.00	--
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	6,469,833.68	15,608,738.89	137,572.00
投资支付的现金	5,000,000.00	1,094,420.00	7,801,600.00
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	--
投资活动现金流出小计	11,469,833.68	16,703,158.89	7,939,172.00
投资活动产生的现金流量净额	-10,743,451.24	-13,403,458.89	-7,939,172.00
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	--	--	3,586,401.61
取得借款收到的现金	9,900,000.00	7,500,000.00	--
收到其他与筹资活动有关的现金	--	--	--
筹资活动现金流入小计	9,900,000.00	7,500,000.00	3,586,401.61
偿还债务支付的现金	7,500,000.00	--	--
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,622,487.51	2,384,333.31	12,625,094.16
支付其他与筹资活动有关的现金	--	--	--
筹资活动现金流出小计	14,122,487.51	2,384,333.31	12,625,094.16
筹资活动产生的现金流量净额	-4,222,487.51	5,115,666.69	-9,038,692.55
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	--	--	--
五、现金及现金等价物净增加额	27,062,726.31	10,267,475.72	-7,271,997.86
加: 年初现金及现金等价物余额	15,950,280.17	5,682,804.45	12,954,802.31
六、年末现金及现金等价物余额	43,013,006.48	15,950,280.17	5,682,804.45

二、审计意见

立信会计师事务所有限公司对公司最近三年财务报表出具的审计意见为：

天玑科技财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了天玑科技2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日的财务状况以及2007年度、2008年度、2009年度的经营成果和现金流量。

三、财务报表编制的基础、合并报表范围及变化情况

（一）财务报表编制的基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》、各项具体会计准则及后续相关规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

2006年公司执行原企业会计制度及相关准则，2007年起公司执行企业会计准则，并按下述规定进行追溯调整。

资产负债表年初数和可比期间的利润表，系按照中国证券监督管理委员会发布的证监发[2006]136号文、证监会计字[2007]10号文，以及财政部发布的《企业会计准则第38号——首次执行企业会计准则》、《企业会计准则解释第1号》、《企业会计准则解释第2号》、《企业会计准则解释第3号》的相关规定，对财务报表项目进行了追溯调整。

（二）合并财务报表范围及其变化情况

合并财务报表按照2006年2月颁布的《企业会计准则第33号——合并财务报表》执行。公司所控制的全部子公司均纳入合并财务报表的合并范围。

1、报告期内纳入合并报表范围的子公司情况如下：

子公司名称	注册资本 (万元)	注册地	经营范围	持股比例	纳入合并年度
南京天玑科技有限责任公司	100	南京	软件开发、硬件销售以及维护等	100%	2007.1 - 2009.12
武汉天玑科技有限责任公司	101	武汉		100%	2007.1 - 2009.12
杭州天玑信息技术有限公司	300	杭州		100%	2007.1 - 2009.12
北京天玑信息技术有限公司	100	北京		100%	2007.7 - 2009.12
沈阳天玑开阳科技有限公司	100	沈阳		100%	2007.12 - 2009.12
上海天玑信息技术服务有限公司	500	上海		100%	2007.12 - 2009.12

子公司名称	注册资本 (万元)	注册地	经营范围	持股 比例	纳入合并年度
成都天玑信息技术有限公司	100	成都		100%	2008.1 - 2009.11
极品数据系统公司	\$50	美国		100%	2008.12 - 2009.12
上海力克数码科技有限公司	100	上海		100%	2009.6 - 2009.12

子公司的详细情况请参见本招股说明书“第五节 发行人的基本情况”之“五 发行人的组织结构（四）公司控股子公司及参股子公司”。

2、报告期内合并报表范围变化情况

2007 年 1 月 1 日，公司持有杭州天玑 60%的股权，故自报告期初已将该公司纳入合并财务报表范围。2007 年 12 月 27 日，公司受让了杭州天玑原个人股东楼晔所持有的 40%的股权后，持有该公司 100%的股权。

2007 年 1 月 1 日，公司持有南京天玑 61.20%的股权，故自报告期初已将该公司纳入合并财务报表范围。2007 年 12 月 27 日，公司受让了南京天玑原个人股东丁毅、邱国塔所持有的 38.80%的股权后，持有该公司 100%的股权。

2007 年 1 月 1 日，公司持有武汉天玑 58.50%的股权，故自报告期初已将该公司纳入合并财务报表范围。2007 年 8 月 15 日，公司受让了武汉天玑原个人股东杨亦多所持有的 1.5%的股权后，持有该公司 60%的股权。2007 年 12 月 27 日，公司受让了武汉天玑原个人股东程硕、严维遥和杨亦多所持有的 40%的股权后，持有该公司 100%的股权。

2007 年 7 月 11 日，公司出资设立了北京天玑，持有该公司 60%的股权，故自 2007 年 7 月起将该公司纳入合并财务报表范围。2007 年 12 月 27 日，公司受让了北京天玑原个人股东李鹏所持有的 40%的股权后，持有该公司 100%的股权。因公司经营构架调整，北京天玑于 2009 年 8 月 27 日，由北京市海淀区地方税务局出具京地税（海）销字（2009）第 02281 号《北京市地方税务局注销税务登记证明》，办理了税务注销手续，于 2009 年 12 月 29 日，办理了工商注销手续。

2007 年 12 月 3 日，公司出资设立了沈阳天玑，持有该公司 100%的股权，故自 2007 年 12 月起将该公司纳入合并财务报表范围。

2007 年 11 月 30 日，公司出资设立了上海天玑，持有该公司 59%的股权，故自 2007 年 12 月起将该公司纳入合并财务报表范围。2008 年 2 月 29 日，公司受让了上海天玑原个人股东姜蓓蓓、高祯和天玑信息技术（上海）有限公司所持有的 41%的股权后，持有该公司 100%的股权。

2008年1月2日，公司出资设立了成都天玑，持有该公司100%的股权，故自2008年1月起将该公司纳入合并财务报表范围。因公司经营构架调整，成都天玑于2009年9月9日，由成都市高新工商行政管理局出具（高新）登记内销字2009第000191号《准予注销登记通知书》，办理了工商注销手续，于2009年10月27日，办理了税务注销手续。

2008年12月2日，公司出资设立了极品数据，持有该公司100%的股权，故自2008年12月起将该公司纳入合并财务报表范围。

2009年5月26日，公司出资设立了力克数码，持有该公司100%的股权，故自2009年6月起将该公司纳入合并财务报表范围。

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则与收入确认的具体方法

1、业务类型

公司的主营业务为针对数据中心IT基础设施的第三方服务（第三方服务指“由非原厂商提供的，针对多品牌产品的IT基础设施服务”），公司业务主要包括两类：数据中心IT基础设施服务和软硬件销售。数据中心IT基础设施服务包括IT支持与维护服务、IT外包服务、IT专业服务三大类技术服务。

（1）IT支持与维护服务：指在用户购买IT产品后，帮助用户正确使用，排除IT产品故障，保障其功效按照用户的要求正常发挥的服务，包括承诺的产品保修期内的厂商服务和保修期后的延展收费服务，主要涉及的产品包括计算机硬件、计算机软件和网络设备。

（2）IT外包服务：指利用IT系统来帮助用户完成某项流程或任务，支持其自身目标实现的服务集合，这是一种面向用户任务的承揽式服务，其具体形式有面向商业任务的业务流程外包和面向IT任务的IT外包。

（3）IT专业服务：指针对数据中心IT基础设施的专业咨询和技术实施服务，包括：为数据中心提供IT基础设施的系统咨询、系统设计、系统评估服务；系统调优、设备配置、设备升级、设备搬迁等实施服务。

（4）软硬件销售：一般指公司将外购的IT软硬件产品或者自主研发的软件产品销售给客户。公司签署该类业务的合同一般为约定验收条款的合同。

2、收入确认的一般原则和具体方法

(1) 数据中心 IT 基础设施服务收入确认一般原则是根据合同约定提供了相应服务取得明确的收款证据，相关成本能够可靠计量时确认收入。软硬件销售收入确认一般原则是在销售产品时的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。根据合同约定条款的不同，分别按以下原则确认收入：

A、合同明确约定服务期限的

在合同约定的服务期限内按进度确认收入。公司的这类合同，主要包括 IT 支持与维护服务、IT 外包服务、IT 专业服务。

B、合同明确约定验收条款的

合同明确约定验收条款的：销售、技术服务一般包括软硬件设备的配置、采购货到验收、现场安装、系统测试、移交、系统试运行和终验等环节；约定验收条款的销售、技术服务合同一般会包括系统测试、技术方案实施、系统试运行和终验等环节，客户对系统运行情况作出的评价形成的初验报告和终验报告是公司收入确认的主要依据。在项目初验阶段，公司取得客户出具的初验报告后，根据项目进度，确认当期收入。在项目终验阶段，公司在取得客户出具的终验报告时，公司一次确认其余收入。合同约定客户只需提供初验报告的销售、技术服务合同，公司在取得客户出具的初验报告时全额确认收入。

C、如合同条款约定向客户提供特定设备经营租赁的，在相关的经济利益能够流入公司；收入的金额能够可靠地计量时，在租赁期各个期间内按照直线法确认收入实现。

公司数据中心 IT 基础设施服务的销售目前不存在现金折扣、商业折扣、信用期等销售政策。

服务收入确认时，一般以月度项目完工报告、项目验收表等作为支持单据。收款系根据合同约定付款方式和进度收取。

(2) 软、硬件销售收入确认原则

公司在销售硬件产品时的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。

报告期内，公司用于单独销售的软件开发业务尚未发生。

公司软硬件销售目前不存在现金折扣、商业折扣、信用期等销售政策。

硬件销售收入确认一般以现场服务报告单、货物销售清单、货物收货证明等作为支持单据。收款则根据合同约定付款方式和进度收取。

以举例方式说明收入确认情况：

案例项目内容	项目类别	合同期限	收入确认流程
上海地铁三号线 AFC 中央主机系统硬件维保服务	IT 支持与维修服务	2007.1.1-2009.12.31	合同约定年度服务价格分别为：2007 年 560,000 元，2008 年 515,200 元，2009 年 489,440 元。 各年度，根据当月项目完工报告，按月确认收入。 2007 年度，每月确认收入 46,666 元，年度确认收入 560,000 元； 2008 年度，每月确认收入 42,933 元，年度确认收入 515,200 元； 2009 年度，每月确认收入 40,786 元，年度确认收入 515,200 元。
上海市刑侦总队、经侦总队机房搬迁技术服务	IT 专业服务	2008.12	合同约定年度服务价格。 根据搬迁服务完成后双方确认的搬迁项目验收表，当月确认全部合同收入。
中国移动江苏公司 IT 系统平台代理维护服务	IT 外包服务	2009.1.15-2010.1.14	合同约定年度服务价格为 2,350,000 元。 服务期内根据项目完工报告及月度考核表，按月确认收入。 2009 年度，每月确认收入 195,833.33 元，年度确认 11 个月收入 2,154,166.67 元。
浦银安盛基金管理有限公司的存储扩容项目采购	软硬件销售	2008.6	合同约定销售价格。 全部设备到货并且安装调试通过验收后，根据已完成安装服务的现场服务报告单，一次性确认全部销售收入。

3、成本的构成与归集

(1) 数据中心 IT 基础设施服务

营业成本构成为人力成本、项目交通差旅费、项目服务费、物料消耗等。

A、人力成本：指综合事业部和维保事业部的工程师薪酬。该成本根据客服中心的开 call、报修跟踪、项目和工程师工时按季进行分摊。

B、项目交通差旅费：指项目实际报修、巡检发生的差旅费。于发生当月直接计入项目成本中。

C、项目服务费：以合理降低服务成本为前提，将低附加值的服务内容有选择的转让给合作方而形成的成本。根据合同约定期限，按实际提供服务进度确认计入成本；

D、物料消耗：指直接用于服务过程中消耗的硬件产品。日常核算取得时按实际成本计价；发出时按先进先出法计价。对于不能替代使用的存货以及为特定项目专门购入存货，公司采用个别计价法确定发出物料的成本。物料消耗于实际发出当月确认计入成本。

（2）软、硬件销售成本

A、硬件产品

外部购入硬件产品，日常核算取得时按实际成本计价；发出时按先进先出法计价。对于不能替代使用的存货以及为特定项目专门购入存货，公司采用个别计价法确定发出存货的成本。

在销售产品时的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据时，确认销售成本。

B、用于单独销售的自主开发软件产品

报告期内，公司用于单独销售的软件开发业务尚未发生。

经核查，发行人会计师认为：公司收入和成本相关会计核算符合企业会计准则的规定。报告期内公司不存在提前确认收入或推迟确认成本的情况。

（二）应收账款坏账准备的确认和计提方法

期末如果有客观证据表明应收款项发生减值，则将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。可收回金额是通过对其的未来现金流量（不包括尚未发生的信用损失）按原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（扣除预计处置费用等）。

原实际利率是初始确认该应收款项时计算确定的实际利率。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。

对于期末单项金额重大的应收账款、其他应收款单独进行减值测试。单独测试未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

对于期末单项金额非重大的应收账款、其他应收款，单独进行减值测试，单独测试未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

单项金额重大是指：占应收账款余额 10%以上的款项。

除已单独计提减值准备的应收款项外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定以下坏账准备计提的比例：

账 龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
90 天内	0	5
90 天至 1 年以内（含 1 年）	5	5
1 至 2 年（含 2 年）	10	10
2 至 3 年（含 3 年）	20	20
3 至 5 年（含 5 年）	50	50
5 年以上	100	100

对于其他应收款项于期末单独进行减值测试。

（三）存货的确认和计量

1、存货分类为

存货分类为：低值易耗品和库存商品等。

2、发出存货的计价方法

日常核算取得时按实际成本计价；发出时按先进先出法计价。对于不能替代使用的存货以及为特定项目专门购入或制造的存货，公司采用个别计价法确定发出存货的成本。

3、周转材料的摊销方法

低值易耗品采用一次摊销法。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并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。

（四）长期股权投资的确认和计量

1、初始投资成本确定

（1）企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日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。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方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，以及为企业合并而发生的各项直接相关费用。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式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。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，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（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确

定。

2、被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

3、后续计量及收益确认

（1）后续计量

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

（2）损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，

计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

4、减值准备计提

重大影响以下的、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，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

（五）固定资产的确认和计量

1、固定资产确认条件

指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的并且使用期限超过一年的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关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地计量。

2、固定资产的分类

固定资产分类为：房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输工具、办公及其他设备等。

3、固定资产折旧计提方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用年限和预计净残值率确定折旧率。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

固定资产类别	预计使用年限	净残值率	年折旧率
房屋及建筑物	20 年	5%	4.75%
机器设备	12 年	5%	7.92%
电子设备	3 年	5%	31.67%

运输设备	5 年	5%	19.00%
办公及其他设备	5 年	5%	19.00%

4、固定资产的减值准备计提

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的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，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定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）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（六）内部研究开发项目支出的核算方法

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- （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）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- （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地计量。

报告期内，公司未区分研究支出与开发支出，内部研究开发项目支出全部计入当期“管理费用”。

（七）政府补助

1、类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

2、会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

除与资产相关之外的政府补助，确认为当期收益，计入营业外收入。

（八）外币业务和外币报表折算

1、外币业务

外币业务采用交易发生当月的月初汇率作为折算汇率，折合成人民币记账。

外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，由此产生的汇兑差额计入当期损益或资本公积。

2、外币财务报表的折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表所有者权益项目下单独列示。

处置境外经营时，将资产负债表中所有者权益项目下列示的、与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益；部分处置境外经营的，按处置的比例计算处置部分的外币财务报表折算差额，转入处置当期损益。

（九）企业所得税资产和递延所得税负债

1、确认递延所得税资产资产的依据

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

2、确认递延所得税资产负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额所形成的暂时性差异。

（十）经营租赁的会计处理方法

公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用。

资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。

公司出租资产所收取租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，确认为租赁收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；如金额较大的，则予以资本化，在整个租赁期间内按照与租赁收入确认相同的基础分期计入当期收益。

（十一）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理

1、同一控制下企业合并

本公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

本公司为进行企业合并而发生的各项直接相关费用，包括为进行企业合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费等，于发生时计入当期损益。

企业合并中发行权益性证券发生的手续费、佣金等，抵减权益性证券溢价收入，溢价收入不足冲减的，冲减留存收益。

被合并各方采用的会计政策与本公司不一致的，本公司在合并日按照本公司会计政策进行调整，在此基础上按照企业会计准则规定确认。

2、非同一控制下企业的合并

本公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公

允价值计量。公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。

本公司在购买日对合并成本进行分配。

本公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

企业合并中取得的被购买方除无形资产外的其他各项资产（不仅限于被购买方原已确认的资产），其所带来的经济利益很可能流入本公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按公允价值计量；公允价值能够可靠计量的无形资产，单独确认为无形资产并按公允价值计量；取得的被购买方除或有负债以外的其他各项负债，履行有关义务很可能导致经济利益流出本公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按照公允价值计量；取得的被购买方或有负债，其公允价值能可靠计量的，单独确认为负债并按照公允价值计量。

（十二）重大会计政策和会计估计与可比上市公司的比较分析

目前，公司的重大会计政策和会计估计与可比上市公司不存在重大差异，发行人选取以下重大会计政策和会计估计与可比上市公司进行比较，个别项目与可比上市公司存在一定的差异，具体情况如下：（可比上市公司政策资料来源于上市公司公开披露信息）

1、应收账款

项目	天玑股份	华胜天成	国脉科技	神州泰岳
单项金额重大的应收款项标准：	单项金额超过期末应收款项余额的 10%。	单项金额在 300 万以上的应收款项。	单项金额超过期末应收款项余额的 10%，或单项金额超过 300 万元人民币。	余额前五名或超过期末应收款项余额的 10%。
按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合				
账龄：				
90 天内	0%	5%	5%	5%
90 天至 1 年以内（含 1 年）	5%	5%	5%	5%
1 年-2 年	10%	20%	10%	10%
2 年-3 年	20%	40%	30%	30%
3 年-4 年	50%	60%	50%	50%

4 年-5 年	50%	60%	50%	80%
5 年以上	100%	60%	100%	100%

公司根据客户类型、特点及历年收款经验，判断 90 天以内的应收账款基本不存在无法收回的可能，故 90 天以内应收账款未计提坏账准备。而 2 年至 3 年应收账款，公司计提标准低于可比上市公司，主要原因是公司该账龄段内款项余额比例很低，发生坏账损失可能性很低，且报告期内公司实际发生坏账损失金额远低于已计提的坏账准备金额。

经核查，发行人会计师认为：除上述估计标准外，其他与可比上市公司不存在重大差异。相比较，公司处于可比上市公司合理估计范围内。

2、存货跌价准备

项目	天玑科技	华胜天成	国脉科技	神州泰岳
基本原则	按存货成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备			
计提方法	a b c	a	a b	a b c
跌价准备转回	以前减记存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回			

a、按照单个存货项目计提存货跌价准备

b、对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备

c、与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备

经核查，发行人会计师认为：公司存货跌价准备计提政策与可比上市公司基本一致，符合企业会计准则的相关规定。

3、固定资产折旧计提政策

(1) 预计使用寿命（年）

固定资产类别	天玑科技	华胜天成	国脉科技	神州泰岳
房屋及建筑物	20	40	30	---
机器设备	12	--	--	--
电子设备	3	5	5	5
运输设备	5	5	8	5
办公设备	5	5	--	5
通信设备	--	--	5	--
其他设备	5	5	5	--

公司购置的经营用办公场所非新建房屋，故公司在合理预计可使用寿命后，确定房屋及建筑物的折旧计提年限为 20 年，公司及可比上市公司之间均存在差异。

根据经营业务需要，公司将研发部门使用供开发软件测试的服务器（UNIX 小型机）作为机器设备单独管理，而此类服务器由于性能稳定，可使用周期较长，故预计使用年限可达 12 年。2007 年度、2008 年度和 2009 年度，该类资产年折旧额分别为 18.83 万元、19.66 万元和 32.01 万元。该类资产折旧年限标准与可比上市公司无可比性。

经核查，发行人会计师认为：除上述两类资产预计使用寿命的确定，公司与可比上市公司存在一定差异外，其他类别资产无重大差异。

（2）残值率（%）

固定资产类别	天玑科技	华胜天成	国脉科技	神州泰岳
房屋及建筑物	5	5	3	--
机器设备	5	---	--	--
电子设备	5	5	3	5
运输设备	5	5	3	5
办公设备	5	5	--	5
通信设备	--	--	3	--
其他设备	5	5	3	--

可比上市公司除国脉科技采用残值率为 3%外，公司与华胜天成和神州泰岳无差异。

经核查，发行人会计师认为：公司确定的固定资产折旧政策，符合公司所处行业特点，亦符合相关会计准则的规定。

4、收入确认原则

公司收入类型及收入确认原则如下：

公司	业务类型	相关收入确认原则
天玑科技	数据中心 IT 基础设施服务	在合同约定的服务期限内按进度(一般在签订合同时根据主要服务环节直接约定)确认收入。
可比上市公司类似业务以及收入确认原则		
华胜天成	专业服务收入	对于一次性提供的专业服务，在服务已经提供，收入已经取得或取得了收款的凭据时，确认收入；对于需在一定期限内（不跨年度）提供

		的专业服务，在服务期满时，根据已签订的专业服务合同总金额确认收入；对于需在一定期限内（跨年度）提供的专业服务，在资产负债表日，根据已签订的专业服务合同总金额及时间比例确认收入。
国脉科技	电信网络技术服务	对于需要在一定期间内（同一会计年度）提供的服务，在服务已完成，并经服务接受方验收合格，同时在相关的收入已经取得或取得了收款的凭据时确认收入。
神州泰岳	技术服务收入	公司在已根据合同约定提供了相应服务，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内，按进度确认收入；合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，根据客户验收情况确认收入。

公司	业务类型	相关收入确认原则
天玑科技	软、硬件销售	在销售产品时的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。
可比上市公司类似业务以及收入确认原则		
华胜天成	简单系统集成	已将商品所有权上的主要风险或报酬转移给购货方，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经取得或取得了收款的凭据，且与销售该商品有关的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。 对于需要安装和检验的系统集成销售，在合同已签订，货物已交付并取得买方确认的安装验收报告时确认为销售收入。
国脉科技	简单系统集成	A、企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； B、企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制； C、收入的金额能够可靠地计量； D、相关的经济利益很可能流入企业； E、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。
神州泰岳	自主开发软件产品的销售	公司在软件产品的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。 对于定制开发软件产品，经客户验收确认，按完工百分比确认收入。

经核查，发行人会计师认为：公司数据中心 IT 基础设施服务收入和硬件销售收入确认原则与可比上市公司类似业务的收入确认原则基本一致，不存在重大差异，符合公司所处行业特点，亦符合相关会计准则的规定。

（十三）会计政策、会计估计变更和重大会计差错更正

1、会计政策变更

根据财政部《关于印发<企业会计准则第 1 号—存货>等 38 项具体准则的通知》（财会[2006]3 号），公司自 2007 年 1 月 1 日起开始执行新《企业会计准则》，并根据《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》、《企业会计准则解释第 1 号》、《企业会计准则解释第 2 号》、《企业会计准则解释第 3 号》等的相关规定，对部分交易和事项按照企业会计准则进行了追溯调整，报告期影响金额如下：

（1）按照原企业会计准则的规定，本公司 2006 年度收购非同一控制下合并形成的子公司时形成的股权投资贷方差额，计入“资本公积”，按照新企业会计准则的规定，该差额调整计入“未分配利润”。

（2）按照原企业会计准则的规定，对子公司累计经营损失超过母公司投入资本额部分，在合并报表中计入“未确认的投资损失”，按照新企业会计准则的规定，该部分计入当期损失。调整后减少合并财务报表的未分配利润 298,964.07 元，减少少数股东权益 189,539.31 元。

上列各项对报表的影响如下：

单位：元

项 目	合并子公司时形成的 股权投资贷方差额	子公司累计经营损失超过 母公司投入资本额部分
对 2007 年初资本公积的影响	-82,628.36	--
对 2007 年初留存收益的影响	82,628.36	-298,964.07
其中：对 2007 年初未分配利润的影响	82,628.36	-298,964.07
对 2007 年少数股东权益的影响	--	-189,539.31
对 2007 年净利润的影响	--	--

2、会计估计变更

报告期内无会计估计变更事项。

3、会计差错更正

（1）追溯重述法

重要前期差错追溯更正对报告期各期间净利润的影响

单位：元

内 容	2009 年度	2008 年度	2007 年度
2006 年度现金股利分配	--	--	--
核定征收变更为查账征收	--	-37,507.99	-7,370,951.21
2007 年度现金股利分配	--	--	--
合计	--	-37,507.99	-7,370,951.21

重要前期差错追溯更正对报告期各期末所有者权益的影响

单位：元

内 容	2009 年末	2008 年末	2007 年末	2006 年末
2006 年度现金股利分配	--	--	--	13,784,599.64
核定征收变更为查账征收	--	-7,408,459.20	-7,370,951.21	--
2007 年度现金股利分配	--	7,408,459.20	--	--
合计	--	--	-7,370,951.21	13,784,599.64

公司编制 2006 年度原始财务报表时，根据 2006 年 12 月 31 日股东会决议，将 2006 年度利润分配事项计入 2006 年度财务报表。但在 2006 年度利润分配时，公司分别于 2006 年 12 月 31 日和 2007 年 1 月 30 日召开股东会，两次会议均对 2006 年度利润分配形成决议。根据 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》规定：“资产负债表日后，企业利润分配方案中拟分配的以及经审议批准宣告发放的股利或利润，不确认为资产负债表日的负债”，据此，公司以 2007 年 1 月 30 日为基准日对该事项进行了追溯重述。

公司原 2007 年企业所得税为核定征收，按当期收入总额 2.31%（7%×33%）征收。后经主管税务机关认定，报告期 2007 年度企业所得税变更为查账征收方式，公司按 33% 税率计提和申报了企业所得税，并追溯重述财务报表相关项目。

由于上述影响，经公司股东会同意退回 2007 年度现金股利分红，并追溯重述财务报表相关项目。

（2）未来适用法

本报告期未发现采用未来适用法的前期会计差错。

五、报告期内适用的主要税种税率和享受的税收优惠**（一）公司适用的税种、税率****1、增值税**

公司	报告期征收情况	备注
上海天玑科技股份有限公司	应税销售额的 17%	注 1
上海天玑科技股份有限公司广州分公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
上海天玑科技股份有限公司济南分公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
上海天玑科技股份有限公司武汉分公司	应税销售额的 6%、4%、3%	注 2
上海天玑科技股份有限公司北京分公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
上海天玑科技股份有限公司成都分公司	--	注 3
上海天玑科技股份有限公司南京分公司	应税销售额的 3%	注 2
上海天玑科技股份有限公司杭州分公司	应税销售额的 3%	注 2
上海天玑科技股份有限公司沈阳分公司	--	注 3
杭州天玑信息技术有限公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
南京天玑科技有限责任公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
武汉天玑科技有限责任公司	应税销售额的 6%、4%、3%	注 2
北京天玑信息技术有限公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
沈阳天玑开阳科技有限公司	--	注 3
上海天玑信息技术服务有限公司	--	注 3
成都天玑信息技术有限公司	应税销售额的 4%、3%	注 2
极品数据系统公司	--	注 4
上海力克数码科技有限公司	应税销售额的 17%	注 1

注 1：报告期内，所述公司经所属税务机关认定为增值税一般纳税人。

注 2：报告期内，所述公司经所属税务机关认定为增值税小规模纳税人，征收税率由所属税务机关进行核定。根据中华人民共和国国务院令第 538 号修订后的《中华人民共和国增值税暂行条例》的规定，自 2009 年 1 月 1 日起，小规模纳税人统一按 3% 的征收率执行。

注 3：报告期内，所述公司未作为增值税纳税人进行认定。

注 4：报告期内，所述公司注册地于境外，无本税项情况。

2、营业税

公司及境内子公司按应纳营业税收入的 5% 计缴。境外子公司极品数据系统公司不适用本税项。

3、企业所得税

分部	2007 年度	2008 年度	2009 年度
公司本部	33%	15%	15%
杭州天玑	核定征收	25%	25%
南京天玑	核定征收	25%	25%
武汉天玑	33%	25%	25%
北京天玑	33%	25%	25%
沈阳天玑	33%	25%	25%
上海天玑	33%	25%	--

成都天玑	--	25%	25%
力克数码	--	--	25%

注： 1、杭州天玑：2007 年按营业收入 3.3%（10%×33%）核定征收

2、南京天玑：2007 年按营业收入 3.3%（10%×33%）核定征收

（1）发行人企业所得税情况

公司根据《企业所得税暂行条例》及其实施细则，以及上海市地方税务局《关于对本市部分私营企业实行按销售额或营业收入带征方式征收所得税的若干规定》（沪地税四[1995]11 号）的规定，经税务机关批准，公司从 2003 年起至 2007 年度，一直按核定征收方式按期足额缴纳了企业所得税，具体核定方式及缴纳情况为税务机关按照公司的收入项目，并依据预先核定的比率计算核定公司应交企业所得税，公司根据税务机关核定结果予以缴纳。公司于 2007 年向上海市青浦区国家税务局第十三税务所申请采用查账征收方式征收企业所得税。根据上海市青浦区国家税务局第十三税务所出具的沪国税青十三〔2008〕000004《取消核定征收通知书》，天玑科技自 2008 年起企业所得税实行查账征收。

经上海市青浦区地方税务局第十三税务所核查同意，公司于 2010 年 4 月按 33% 的税率补缴了 2007 年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的企业所得税（与按照查账征收方式计算的相应期间应缴企业所得税相比较）740.85 万元。上海市青浦区国家税务局、上海市地方税务局青浦分局于 2010 年 4 月 15 日出具了关于上海天玑科技股份有限公司补缴 2007 年度企业所得税情况的《证明》全文如下：

“上海天玑科技股份有限公司（原上海天玑科技有限责任公司）成立于 2001 年 10 月，属我局管辖内的私营企业。根据沪地税四〔1995〕11 号文及沪地税所一便发〔2003〕1 号文的规定对上海天玑科技有限责任公司 2007 年度按照核定征收方式征收企业所得税，2008 年度改为按查账征收方式征收企业所得税。查账征收和核定征收是对企业所得税征收管理的二种方式。该公司 2007 年度利润总额 26,119,667.94 元，经企业申请按查账征收方式自行调整，调整后应纳税所得额 26,461,107.79 元，适用税率 33%，应纳税所得额 8,732,165.57 元，实际已缴纳所得税款 8,732,165.57 元。该公司自 2007 年 1 月 1 日至本证明出具之日，依法向税务主管机关进行了纳税申报及税款缴纳。没有偷税、漏税、欠缴税款的现象，没有因违反税收有关法律、法规及规范性文件而受到行政处罚的情况。”

报告期内，公司已按查账征收方式计算并依法足额缴纳了企业所得税。

经核查，保荐机构认为：根据上海市青浦区国家税务局、上海市地方税务局青浦分局出具的《证明》，主管区级税务机关已确认发行人 2007 年度按照核定征收方式征收企业所得税与 2008 年起按照查账征收方式征收企业所得税，系对企业所得税征收管理的二种方式；发行人 2007 年度企业所得税已调整为查账征收方式，适用税率 33%，调整后应缴纳的所得税款已实际缴纳。报告期内，公司已按查账征收方式计算并依法足额缴纳了企业所得税，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，符合发行人的实际经营情况。会计师已对发行人 2007 年—2009 年的财务状况出具了标准无保留意见的《审计报告》，因此，发行人符合《创业板首发办法》第二十条的规定。公司对内部控制制度进行了整改和完善，建立和健全了公司管理和决策、财务、内审、业务、投资方面的相应内控制度并已得到有效运行，因此目前公司的内部控制制度较为完善。

经核查，发行人律师认为：根据上海市青浦区国家税务局、上海市地方税务局青浦分局出具的《证明》，主管区级税务机关已确认发行人 2007 年度按照核定征收方式征收企业所得税与 2008 年起按照查账征收方式征收企业所得税，系对企业所得税征收管理的二种方式；发行人 2007 年度企业所得税已调整为查账征收方式，适用税率 33%，调整后应缴纳的所得税款已实际缴纳。因此，发行人在报告期内已符合查账征收企业所得税的条件，并按查账征收方式计算并依法足额缴纳了企业所得税；发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，符合发行人的实际经营情况；并且，会计师已对发行人 2007 年—2009 年的财务状况出具了标准无保留意见的审计报告，符合《创业板首发办法》第二十条的规定。

经核查，发行人会计师认为：报告期内，公司已按查账征收方式计算并依法足额缴纳了企业所得税。公司会计基础工作规范，符合《创业板首发办法》第二十条的规定。公司财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，符合公司的实际经营情况。

（2）发行人子公司南京天玑、杭州天玑企业所得税情况

2007 年度，公司子公司南京天玑、杭州天玑分别经主管税务机关认定企业所得税缴纳方式为核定征收，按当期收入总额 3.3%（即：10%×33%）征收。

2009 年 11 月 2 日和 11 月 3 日，发行人控股子公司南京天玑、杭州天玑所在地税务主管机关南京市浦口区国家税务局第六税务分局、杭州市滨江区国家税务局也分别就南京天玑 2006、2007 年度核定征收企业所得税、杭州天玑 2007 年度核定征收企业所得税情况出具了证明文件，自 2008 年起，发行人该两家子公司所得税征收方式均变更为查账征收。

假设 2007 年度上述子公司按查账征收方式计算企业所得税，应纳所得税费用〔（账面会计利润总额+企业所得税纳税调整额）×33%〕与账面按核定征收列支的应纳所得税费用的比较情况如下：

单位：元

项目内容	南京天玑	杭州天玑
按企业所得税查账征收方式：		
2007 年度利润总额	453,306.95	3,209,182.15
加：当期纳税调整增加额	237,323.31	212,161.11
2007 年度应纳税所得额	690,630.26	3,421,343.26
减：前期累计弥补亏损	1,424,653.33	3,659,348.04
2007 年度弥补亏损后应纳税所得额	-734,023.07	-238,004.78
2007 年度应纳所得税费用	0.00	0.00
按企业所得税核定征收方式：		
2007 年度账面实际列示应纳所得税费用	119,930.08	309,987.17
按查账征收方式应补缴的税款	-119,930.08	-309,987.17
按查账征收方式应调整当期净利润	119,930.08	309,987.17

因此，上述子公司若按查账征收方式计算，应调整增加当期净利润。鉴于会计谨慎性原则以及税款征收后由于税收征收方式改变申请退税的操作难度较高，且子公司 2007 年度采用核定征收方式涉及的税款金额影响较小，故未对子公司的企业所得税按查账征收方式予以重述追溯。

根据发行人控股子公司南京天玑、杭州天玑的主管税务机关南京市浦口区国家税务局第六税务分局和南京市浦口地方税务局第三税务分局、杭州市滨江区国家税务局和杭州市地方税务局高新（滨江）分局分别出具了书面《证明》：

“南京天玑、杭州天玑自成立以来财务制度健全，能按照税务部门规定照章纳税，无偷漏税、欠税情况，无违法违规行为。”

因此，发行人子公司南京天玑、杭州天玑已按照相关税收规定足额缴纳全部应缴税款，目前不存在补缴税款的风险。

为避免因发行人在 2006 年度以前、发行人控股子公司杭州天玑在 2007 年度、南京天玑在 2006 年度和 2007 年度分别存在核定征收企业所得税情况而在将来可能产生的补缴税款责任以及由此给发行人带来的损失，发行人控股股东陆文雄也已作出《关于补缴所得税问题的承诺》，承诺一旦发生发行人及/或其子公司杭州天玑、南京天玑需按税务主管机关认定的税率补缴企业所得税的情况，则补缴的税款将全部由陆文雄个人承担。发行人在历史上及其控股子公司在报告期内存在的核定征收企业所得税的情况不会对发行人的财务状况及本次发行上市产生重大不利影响。

经核查，保荐机构认为：报告期内，公司的子公司南京天玑、杭州天玑会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，符合发行人的实际经营情况。会计师已对发行人子公司南京天玑、杭州天玑 2007 年—2009 年的财务状况出具了标准无保留意见的《审计报告》。因此，发行人的子公司南京天玑、杭州天玑符合《创业板首发办法》第二十条的规定。报告期内，南京天玑、杭州天玑不存在税收违法违规行为，2007 年度核定征收企业所得税的情况不会对发行人的财务状况及本次发行上市产生重大不利影响。

经核查，发行人会计师认为：报告期内，公司子公司南京天玑、杭州天玑会计基础工作规范，不存在税收违法违规行为，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，符合公司的实际经营情况，符合《创业板首发办法》第二十条的规定。公司子公司南京天玑、杭州天玑 2007 年度企业所得税核定征收的情况不会对公司的财务状况及本次发行上市产生重大不利影响。

经核查，发行人律师认为：报告期内，南京天玑、杭州天玑会计基础工作规范，不存在税收违法违规行为；并且，由于南京天玑、杭州天玑采用核定征收方式实际缴纳的企业所得税金额均高于其采用查账征收方式需缴纳的金额，故南京天玑、杭州天玑均不存在按照查账征收方式补缴税款的可能。发行人控股子公司

南京天玑、杭州天玑 2007 年度核定征收企业所得税的情况不会对发行人的财务状况及本次发行上市产生重大不利影响。

（二）税收优惠

1、企业所得税

2008 年 12 月 31 日，公司取得上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》。根据《中华人民共和国企业所得税法》和《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的相关规定，以及上海市青浦区国家税务局出具的青税高新十三（2009）001 号《企业所得税优惠审批结果通知书》，2008 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日，公司执行的企业所得税税率为 15%。

2009 年度，根据《财政部 国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1 号）、《国家发改委、工信部、海关总署、国家税务总局关于发布 2008 年国家鼓励的集成电路企业名单的通知》的相关规定，2010 年 1 月 8 日，公司的子公司上海天玑取得上海市青浦区税务局出具的青税款十三（2010）001 号《企业所得税优惠审批结果通知书》，2009 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日期间企业所得税免税，2011 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日期间企业所得税减半征收。

2、营业税

根据财政部、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》（财税字[1999]273 号）的规定。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，符合条件的，免征营业税情况。

合同名称	合同编号	备案通知书编号	技术交易净额	减免营业税金额	备注
昆山网进/昆山社保 维保	TJSH090108C	沪地税青十三 [2009]000004 号	422,000.00	21,100.00	注 1
苏州宝亮 HP 维护 合约	TJSH090108C	沪地税青十三 [2009]000005 号	403,815.00	20,190.75	注 2
IBM/HP/SUN/PC 服 务器监控软件及 IT 流程支持软件	8310151000165	沪地税青十三 (2008) 000020	8,500,000.00	425,000.00	注 3
天玑企业 IT 服务流	200811013000060	京海中技备通	1,800,000.00	90,000.00	注 4

程支持平台（Web 功能）		（2008）0050 号			
地铁自动售检票系统车站计算机软件	宁科技合字（2008）320101001451	宁科认字（2008）000766 号	1,600,000.00	80,000.00	注 5
天玑系统与网络监控软件	2008510001000606	分两次审批，无编号	800,000.00	40,000.00	注 6
合计			13,525,815.00	676,290.75	

注 1：2009 年 5 月 19 日，上海市青浦区国家税务局根据沪地税流（2004）158 号文的规定签发技术开发合同的收入免征营业税备案通知书。

注 2：2009 年 5 月 19 日，上海市青浦区国家税务局根据沪地税流（2004）158 号文的规定签发技术开发合同的收入免征营业税备案通知书。

注 3：2008 年 12 月 23 日，上海市青浦区国家税务局根据沪地税流（2004）158 号文的规定签发技术转让合同的收入免征营业税备案通知书。

注 4：2008 年 12 月 17 日，北京市海淀区地税局中关村税务所签发技术开发合同的收入免征营业税的备案通知书。

注 5：2008 年 11 月 5 日，南京市浦口地方税务局签发技术开发合同的收入免征营业税的备案通知书。

注 6：2009 年 1 月 5 日和 2009 年 3 月 12 日，成都高新技术产业开发区地方税务局第一直属分局签发技术开发合同的收入免征营业税的备案通知书。

3、增值税

公司报告期内未享受过增值税退税优惠政策。根据《关于〈鼓励软件企业和集成电路产业发展税收政策问题〉的有关通知》（财税字[2000]25号）文件的规定，享受增值税即征即退政策的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。公司报告期内销售的软件均不属于自行开发的软件，故不适用财政部、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》（财税[2000]25号）所规定的增值税退税优惠政策，未享受增值税退税优惠。

经核查，保荐机构认为：发行人取得上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，自2008年1月1日至2010年12月31日，享受企业所得税税收优惠企业所得税税率为15%。发行人子公司上海天玑2009年6月10日被上海市经济和信息化委员会认定为软件

企业，获得上海市经济和信息化委员会颁发的沪R—2009—0147号《软件企业认定证书》，并取得上海市青浦区税务局出具的青税款十三（2010）001号《企业所得税优惠审批结果通知书》，2009年1月1日至2010年12月31日期间企业所得税免税，2011年1月1日至2013年12月31日期间企业所得税减半征收。

发行人及子公司自2006年以来获得营业税税收减免优惠系根据财政部、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》（财税字[1999]273号）的规定取得，即从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入，符合条件的，免征营业税；并且，相关税务主管机关均已对发行人及其控股子公司相关营业税减免事宜出具了免征营业税备案通知书。因此，发行人报告期内享受的税收优惠政策符合国家相关法律法规的规定，均为合法、合规、真实、有效。

税收优惠对报告期各会计年度公司财务状况可能产生的具体影响如下：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
归属母公司所有者的净利润	30,195,755.58	21,452,376.03	20,274,661.57
地方机构认定从事技术转让、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，符合条件的，免征营业税，按国家即行税率需补缴所得税	139,124.08	537,166.67	--
地方机构认定的高新技术企业而享受的税收优惠，按国家即行税率计算需补缴所得税	3,096,321.97	1,673,950.45	--
地方机构认定的软件企业而享受的税收优惠，按国家即行税率计算需补缴所得税	633,309.11	--	--
扣除上述因素后的归属母公司所有者净利润	26,327,000.40	19,241,258.90	20,274,661.60
减少合并报表净利润	3,868,755.16	2,211,117.12	--
利润减少额占归属母公司所有者的净利润的比例	12.81%	10.31%	--
非经常性损益	2,481,117.18	1,504,763.84	2,579,373.29
扣除非经常性损益和企业所得税优惠差额后归属母公司所有者的净利润	23,845,883.24	17,921,471.26	16,735,906.91

注1：因发行人2009年企业所得税尚未汇算清缴完毕，因此根据2009年度已预缴的企业

所得税为依据计算。

因享受税收优惠政策而获得的税收减免金额占发行人的净利润比例较小，因此，发行人经营综合毛利率较高，故发行人经营成果主要来源于主营业务，对税收优惠不存在依赖。发行人近两年扣除非经常性损益及税收优惠后的归属母公司所有者的净利润合计超过1,000万元，符合创业板的发行条件。

经核查，发行人律师认为：发行人及其控股子公司执行的税种、税率均符合现行法律、法规、规章和规范性文件的要求；其享受的税收优惠政策并未与现行法律、法规、规章及规范性文件的规定相冲突，均为合法、合规、真实、有效。发行人报告期内的经营成果对税收优惠不存在依赖。

经核查，发行人会计师认为：报告期内公司因享受税收优惠政策而获得的税收减免金额占净利润比例较小；公司经营综合毛利率较高，故公司经营成果主要来源于主营业务，对税收优惠不存在依赖。如扣除公司享受税收优惠政策对净利润的影响后，公司相关财务指标仍符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》的规定。

（三）境外子公司极品数据系统公司税项

1、报告期内，公司注册地于境外，缴纳当地（美国华盛顿州）的联邦所得税，根据全年度总收入减去所有可扣除的支出后得出的应纳税年度的净所得额乘以税率计算征收，联邦所得税率表具体如下：

应纳税年度的净所得额（单位：美元）	税率（%）
0~50,000（含 50,000）	15
50,000~75,000（含 75,000）	25
75,000~100,000（含 100,000）	34
100,000~335,000（含 335,000）	39
335,000~10,000,000（含 10,000,000）	34
10,000,000~15,000,000（含 15,000,000）	35
15,000,000~18,333,333（含 18,333,333）	38
超过 18,333,333	35

2、报告期内，公司缴纳美国华盛顿州的销售税，根据年度销售总额扣除海外及外州出口交易的销售额后乘以0.484%销售税率计算征收。

六、分部信息

发行人主营业务按产品/服务分项列示如下：

单位：元

业务类别项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	主营业务收入	占比 (%)	主营业务收入	占比 (%)	主营业务收入	占比 (%)
IT 支持与维护服务	104,273,258.98	80.39	85,582,831.59	92.20	49,312,669.70	73.96
IT 外包服务	8,109,230.25	6.25	--	--	--	--
IT 专业服务	9,449,588.53	7.29	--	--	--	--
软、硬件销售	7,878,812.27	6.07	7,238,551.30	7.80	17,365,199.56	26.04
合计	129,710,890.03	100.00	92,821,382.89	100.00	66,677,869.26	100.00
业务类别项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	主营业务成本	占比 (%)	主营业务成本	占比 (%)	主营业务成本	占比 (%)
IT 支持与维护服务	41,162,840.72	74.88	27,607,799.07	82.38	10,082,228.22	40.29
IT 外包服务	3,308,572.74	6.02	--	--	--	--
IT 专业服务	4,071,825.98	7.41	--	--	--	--
软、硬件销售	6,427,765.19	11.69	5,904,699.06	17.62	14,940,080.63	59.71
合计	54,971,004.63	100.00	33,512,498.13	100.00	25,022,308.85	100.00

发行人母公司及子公司分产品/服务收入情况如下：

单位：元

业务类别项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	收入金额	占总收入比重	收入金额	占总收入比重	收入金额	占总收入比重
IT 支持与维护服务	104,273,258.98	--	85,582,831.59	--	49,312,669.70	--
其中：天玑科技	85,903,971.09	82.50%	60,745,338.35	70.98%	38,326,616.13	77.72%
杭州天玑	7,015,322.00	6.73%	19,942,724.22	23.30%	8,034,793.02	16.29%
南京天玑	3,114,044.36	2.99%	4,940,650.00	5.77%	3,583,283.32	7.27%
武汉天玑	467,036.64	0.45%	2,200,456.70	2.57%	1,820,933.33	3.69%
北京天玑	300,000.00	0.29%	1,500,000.00	1.75%	--	--
沈阳天玑	681,470.00	0.65%	980,750.00	1.15%	--	--
上海天玑	8,608,325.06	8.26%	4,797,366.98	5.61%	--	--

成都天玑	139,756.50	0.13%	1,418,878.67	1.66%	--	--
极品数据	--	--	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-1,956,666.67	-2.00%	-10,943,333.33	-12.79%	-2,452,956.10	-4.97%
IT 外包服务	8,109,230.25	--	--	--	--	--
其中：天玑科技	4,463,768.58	55.05%	--	--	--	--
杭州天玑	2,998,000.00	36.97%	--	--	--	--
南京天玑	--	--	--	--	--	--
武汉天玑	--	--	--	--	--	--
北京天玑	--	--	--	--	--	--
沈阳天玑	--	--	--	--	--	--
上海天玑	647,461.67	7.98%	--	--	--	--
成都天玑	--	--	--	--	--	--
极品数据	--	--	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	--	--	--	--	--	--
IT 专业服务	9,449,588.53	--	--	--	--	--
其中：天玑科技	5,882,163.53	62.25%	--	--	--	--
杭州天玑	2,176,650.00	23.03%	--	--	--	--
南京天玑	105,000.00	1.11%	--	--	--	--
武汉天玑	--	--	--	--	--	--
北京天玑	--	--	--	--	--	--
沈阳天玑	168,000.00	1.78%	--	--	--	--
上海天玑	1,117,775.00	11.83%	--	--	--	--
成都天玑	--	--	--	--	--	--
极品数据	--	--	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	--	--	--	--	--	--
软、硬件销售	7,878,812.27	--	7,238,551.30	--	17,365,199.56	--
其中：天玑科技	7,853,586.14	99.68%	6,450,121.97	89.11%	15,881,852.87	91.46%
杭州天玑	67,961.17	0.86%	510,111.53	7.05%	1,356,913.46	7.81%
南京天玑	--	--	51,442.29	0.71%	50,961.53	0.29%
武汉天玑	--	--	3,584.91	0.05%	75,471.70	0.43%

北京天玑	--	--	--	--	--	--
沈阳天玑	--	--	--	--	--	--
上海天玑	--	--	--	--	--	--
成都天玑	--	--	275,769.23	3.81%	--	--
极品数据	1,157,239.16	14.69%	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-1,199,974.20	-15.23%	-52,478.63	-0.72%	--	--
四类业务合计	129,710,890.03	--	92,821,382.89	--	66,677,869.26	--
其中：天玑科技	104,103,489.34	80.26%	67,195,460.32	72.39%	54,208,469.00	81.30%
杭州天玑	12,257,933.17	9.45%	20,452,835.75	22.03%	9,391,706.48	14.09%
南京天玑	3,219,044.36	2.48%	4,992,092.29	5.38%	3,634,244.85	5.45%
武汉天玑	467,036.64	0.36%	2,204,041.61	2.37%	1,896,405.03	2.84%
北京天玑	300,000.00	0.23%	1,500,000.00	1.62%	--	--
沈阳天玑	849,470.00	0.65%	980,750.00	1.06%	--	--
上海天玑	10,373,561.73	8.00%	4,797,366.98	5.17%	--	--
成都天玑	139,756.50	0.11%	1,694,647.90	1.83%	--	--
极品数据	1,157,239.16	0.89%	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-3,156,640.87	-2.43%	-10,995,811.96	-11.85%	-2,452,956.10	-3.68%

发行人母公司及子公司分产品/服务成本情况如下：

单位：元

业务类别项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	成本金额	占总成本比重	成本金额	占总成本比重	成本金额	占总成本比重
IT 支持与维护服务	41,162,840.72	--	27,607,799.07	--	10,082,228.22	--
其中：天玑科技	31,801,256.87	77.26%	16,486,703.65	59.72%	8,757,991.46	86.87%
杭州天玑	3,322,518.51	8.07%	11,072,898.95	40.11%	1,902,077.35	18.87%
南京天玑	1,489,319.60	3.62%	2,289,998.05	8.29%	1,167,035.75	11.58%
武汉天玑	421,337.73	1.02%	990,562.79	3.59%	708,079.76	7.02%
北京天玑	256,665.43	0.62%	625,154.82	2.26%	--	--
沈阳天玑	723,495.55	1.76%	490,357.69	1.78%	--	--
上海天玑	3,083,689.81	7.49%	2,626,232.93	9.51%	--	--
成都天玑	64,557.22	0.16%	309,223.52	1.12%	--	--

极品数据	--	--	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	--	--	-7,283,333.33	-26.38%	-2,452,956.10	-24.33%
IT 外包服务	3,308,572.74	--	--	--	--	--
其中：天玑科技	1,809,073.83	54.68%	--	--	--	--
杭州天玑	1,839,888.01	55.61%	--	--	--	--
南京天玑	--	--	--	--	--	--
武汉天玑	--	--	--	--	--	--
北京天玑	--	--	--	--	--	--
沈阳天玑	--	--	--	--	--	--
上海天玑	280,214.07	8.47%	--	--	--	--
成都天玑	--	--	--	--	--	--
极品数据	--	--	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-620,603.17	-18.76%	--	--	--	--
IT 专业服务	4,071,825.98	--	--	--	--	--
其中：天玑科技	2,651,912.64	65.13%	--	--	--	--
杭州天玑	1,618,780.58	39.76%	--	--	--	--
南京天玑	46,070.23	1.13%	--	--	--	--
武汉天玑	--	--	--	--	--	--
北京天玑	--	--	--	--	--	--
沈阳天玑	232,018.14	5.70%	--	--	--	--
上海天玑	422,268.40	10.37%	--	--	--	--
成都天玑	--	--	--	--	--	--
极品数据	--	--	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-899,224.01	-22.08%	--	--	--	--
软、硬件销售	6,427,765.19	--	5,904,699.06	--	14,940,080.63	--
其中：天玑科技	6,420,500.23	99.89%	5,316,258.69	90.03%	13,685,605.76	91.60%
杭州天玑	50,000.00	0.78%	418,219.00	7.08%	1,175,280.00	7.87%
南京天玑	--	--	14,500.00	0.25%	11,414.87	0.08%
武汉天玑	--	--	3,000.00	0.05%	67,780.00	0.45%
北京天玑	--	--	--	--	--	--

沈阳天玑	--	--	--	--	--	--
上海天玑	--	--	--	--	--	--
成都天玑	--	--	205,200.00	3.48%	--	--
极品数据	947,952.39	14.75%	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-990,687.43	-15.41%	-52,478.63	-0.89%	--	--
四类业务合计	54,971,004.63	--	33,512,498.13	--	25,022,308.85	--
其中：天玑科技	42,682,743.57	77.65%	21,802,962.34	65.06%	22,443,597.22	89.69%
杭州天玑	6,831,187.10	12.43%	11,491,117.95	34.29%	3,077,357.35	12.30%
南京天玑	1,535,389.83	2.79%	2,304,498.05	6.88%	1,178,450.62	4.71%
武汉天玑	421,337.73	0.77%	993,562.79	2.96%	775,859.76	3.10%
北京天玑	256,665.43	0.47%	625,154.82	1.87%	--	--
沈阳天玑	955,513.69	1.74%	490,357.69	1.46%	--	--
上海天玑	3,786,172.28	6.89%	2,626,232.93	7.84%	--	--
成都天玑	64,557.22	0.12%	514,423.52	1.54%	--	--
极品数据	947,952.39	1.72%	--	--	--	--
力克数码	--	--	--	--	--	--
内部抵消	-2,510,514.61	-4.58%	-7,335,811.96	-21.90%	-2,452,956.10	-9.80%

七、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

依据经立信会计核验的非经常性损益明细表，本公司报告期内非经常性损益的情况如下表所示：

单位：元

项 目（收益+/损失-）	2009 年度	2008 年度	2007 年度
（一）非流动资产处置损益	-8,826.74	-1,902.48	-64,053.79
（二）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	2,822,174.36	1,986,781.00	1,339,396.00
（三）企业取得子公司、联营企业 及合营企业的投资成本小于取得 投资时应享有被投资单位可辨认 净资产公允价值产生的收益	--	--	352,486.15

（四）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	--	-35,100.00	334,800.00
（四）除上述各项之外的其他营业外收入和支出；	82,683.56	-188,731.69	1,722,470.13
小计	2,896,031.18	1,761,046.83	3,685,098.49
所得税影响额	-414,914.00	-256,282.99	-1,105,725.20
少数股东影响数	--	--	--
非经常性损益额	2,481,117.18	1,504,763.84	2,579,373.29
归属于公司普通股股东的净利润	30,195,755.58	21,637,352.22	19,315,280.20
占归属于公司普通股股东的净利润的比例	8.22%	6.95%	13.35%

上表中，2007年公司的非经常性损益金额相对较大，主要是由于当期发生的其他营业外收入较多，主要为已经超过一定年限无法支付的应付账款。

报告期内，公司非经常性损益占净利润比例较低，对公司经营业绩影响较小。

非经常性损益项目中“除上述各项之外的营业外收支净额”具体内容如下：

单位：元

项目（收益+/损失-）	2009 年度	2008 年度	2007 年度
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	82,683.56	-188,731.69	1,722,470.13
项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业外收入			
无法支付的应付款项	--	--	1,756,041.33
其他（注 1）	99,065.99	12,892.35	644.12
合计	99,065.99	12,892.35	1,756,685.45
营业外支出			
公益性捐赠支出	--	179,171.20	5,000.00
罚款、赔偿和违约支出	1,217.92	2,000.00	20,921.13
其他（注 2）	15,164.51	20,452.84	8,294.19
合计	16,382.43	201,624.04	34,215.32

营业外收入和支出净额	82,683.56	-188,731.69	1,722,470.13
------------	-----------	-------------	--------------

注 1：其他为低值易耗品及废旧物资处置收入等。

注 2：其他为车辆行驶交通罚款、收据遗失罚款及公用事业费用滞纳金等。

八、报告期内的主要财务指标

（一）主要财务指标

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率	1.93	2.28	2.36
速动比率	1.66	1.89	2.01
资产负债率（母公司）	42.77%	29.81%	36.54%
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例（%）	--	--	--
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率（次）	5.32	3.86	4.00
存货周转率（次）	3.96	3.08	3.39
息税折旧摊销前利润(万元)	3,755.97	2,586.23	3,014.07
归属母公司所有者的净利润(万元)	3,019.58	2,163.74	1,931.53
扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润(万元)	2,771.46	2,013.26	1,673.59
利息保障倍数	75.83	84.20	--
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.75	1.22	0.85
每股净现金流量（元/股）	0.53	0.66	-0.04
每股净资产	1.44	3.91	2.63

注：上述指标的计算公式如下：

1、流动比率=流动资产÷流动负债

2、速动比率=（流动资产－存货）÷ 流动负债

3、资产负债率=（负债总额÷资产总额）×100%（以母公司数据为基础）

4、无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例=无形资产（土地使用权除外）/净资产

5、应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额

6、存货周转率=营业成本÷存货平均余额

7、息税折旧摊销前利润=税前利润+利息支出+折旧支出+摊销

8、利息保障倍数=（税前利润+利息支出）÷利息支出

9、每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动的现金流量净额÷期末普通股份总数

10、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

11、每股净资产=归属公司母公司所有者的净资产÷期末普通股份总数

（二）净资产收益率和每股收益

按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）计算的公司净资产收益率和每股收益如下表所示：

时 间	利 润	净资产收益率（%）	每股收益（元/股）	
		加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
2009 年	归属于公司普通股股东的净利润	45.14	0.60	0.60
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	41.43	0.55	0.55
2008 年	归属于公司普通股股东的净利润	44.61	0.43	0.43
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	41.51	0.40	0.40
2007 年	归属于公司普通股股东的净利润	65.75	0.41	0.41
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	56.97	0.36	0.36

九、资产评估情况

根据《公司注册资本登记管理规定》的要求，公司在整体变更为股份有限公司时，聘请了具有评估资格的上海银信汇业资产评估有限公司进行了评估，并于2009年6月3日出具了银信汇业评报字〔2009〕第1119号《资产评估报告》。

此次评估基准日为2009年3月31日，评估结果如下表：

项目	评估前账面净值 （元）	评估值 （元）	评估增值率 （%）	评估方法
总资产	84,643,862.27	89,352,976.54	5.56	成本加和法
总负债	24,948,428.46	24,960,284.51	0.05	
净资产	59,695,433.81	64,392,692.03	7.87	

本次资产评估仅作为折股参考，公司未根据评估结果进行账务处理。

十、股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性

（一）有限公司的历次验资情况

有限公司阶段，公司总共进行了5次验资，分别为：

1、天玑有限设立时的验资。2001年10月17日，上海东亚会计师事务所有限公司接受委托，对拟设立的上海天玑科技有限责任公司截至2001年10月16日止的实收资本进行了审验，并出具了沪东六验字（2001）第2327号《验资报告》。根据验资报告，截至2001年10月16日，公司收到全体股东投入的货币资金共计800.00万元，全部为货币出资。

2、天玑有限减资至300万元时的验资。2004年5月17日，上海永诚会计师事务所有限公司接受委托，对公司截至2004年4月30日止的实收资本进行了审验，并出具了永诚验（2004）第42073号《验资报告》。根据验资报告，截至2004年4月30日，公司退回股东注册资本合计500.00万元，本次减资后，公司的注册资本为300.00万元。

3、天玑有限增资至800万元时的验资。2005年3月17日，上海兴中会计师事务所接受委托，对公司截至2005年3月15日止的实收资本进行了审验，并出具了兴验内字2005（Z）-0196号《验资报告》。根据验资报告，截至2005年3月15日，公司收到股东缴纳的新增注册资本500万元，全部为货币出资。本次增资后，公司的注册资本为800万元。

4、天玑有限增资至1,000万元时的验资。2006年2月8日，上海新正光会计师事务所接受委托，对公司截至2006年2月7日止的实收资本进行了审验，并出具了正光会验字（2006）第24号《验资报告》。根据验资报告，截至2006年2月7日，公司收到股东缴纳的新增注册资本200万元，全部为货币出资。本次增资后，公司的注册资本为1,000万元。

5、天玑有限增资至1,500万元时的验资。2007年3月30日，上海新正光会计师事务所接受委托，对公司截至2007年3月29日止的实收资本进行了审验，并出具了正光会验字（2007）第75号《验资报告》。根据验资报告，截至2007年3月29日，公司收到股东缴纳的新增注册资本500万元，各股东以货币出资358.64万元，

盈余公积转增141.36万元。本次增资后，公司的注册资本为1,500万元。

（二）股份公司的历次验资情况

股份公司阶段，公司进行了1次验资，情况如下：

2009年6月6日，立信会计师事务所有限公司接受委托，对拟设立的上海天玑科技股份有限公司截至2009年6月5日止注册资本的实收情况进行了审验，并出具了信会师报字（2009）第23778号《验资报告》。公司的发起人以天玑有限截至2009年3月31日经立信会计审计的净资产59,695,433.81元扣除利润分配8,939,086.76元后剩余净资产50,756,347.05元，按1:0.985098的比例，折合为股本50,000,000.00元，实际出资超过股本金额756,347.05元计入资本公积。

十一、财务状况分析

（一）资产的主要构成及其变化

1、资产的主要构成及其变化

报告期内公司各类资产金额及占资产总额的比例如下：

单位：万元

项 目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
货币资金	5,119.94	40.88	2,445.75	27.41	1,461.24	22.28
交易性金融资产	--	--	--	--	333.48	5.09
应收票据	10.00	0.08	--	--	--	--
应收账款	2,606.96	20.81	2,199.33	24.65	2,565.23	39.12
预付款项	68.56	0.55	32.84	0.37	46.30	0.71
其他应收款	1,006.26	8.03	1,092.26	12.24	832.81	12.70
存货	1,427.06	11.39	1,195.94	13.40	921.20	14.05
流动资产小计	10,238.78	81.74	6,966.12	78.07	6,160.27	93.93
长期股权投资	--	--	--	--	--	--
长期应收款	--	--	--	--	--	--
固定资产	2,250.90	17.97	1,872.67	20.99	359.91	5.49
无形资产	--	--	--	--	--	0.00
商誉	21.60	0.17	39.26	0.44	34.08	0.52
长期待摊费用	--	--	26.82	0.30	--	--
递延所得税资产	14.14	0.11	18.54	0.21	3.75	0.06
非流动资产小计	2,286.64	18.26	1,957.29	21.93	397.74	6.06
资产总计	12,525.43	100.00	8,923.43	100.00	6,558.01	100.00

从上表可以看出，发行人的资产结构具有以下特点：

公司自 2007 年至今总资产逐年增长，2008 年、2009 年末增长率分别为 36.07%、40.37%，其中 2008 年主要为固定资产的增长，2009 年为货币资金的增资。主要原因为：

一是随着业务规模的扩大，公司经营性资产和经营性负债自然增长，同时为了满足业务发展对营运资金的需求，提高资产利用效率和权益回报率，公司通过增加银行短期借款来补充营运资金；

二是公司的固定资产主要为公司正常生产经营所需的房屋建筑物与电子、机器设备，2008 年固定资产较 2007 年增长较多是因为公司因经营需要购买了位于上海桂平路 481 号 18 号楼 4 楼的房产，作为办公经营场所。公司建立了一个大型的数据中心实验室，实验室所需用的机器设备不适合经常搬动，因此，固定的经营场所是保障数据中心实验室正常运营的必要条件。

三是 2009 年公司应收账款周转率上升，全年销售产生的 12,971.09 万元收入大部分均收回，因此 2009 年期末应收账款较 2008 年末仅增加了 407.63 万元，增加金额较小，也由此导致公司 2009 年度末货币资金较多。

从上述分析可以看出，发行人报告期内的资产构成及其变化符合行业形势的变化及近几年公司业务经营发展的基本特点，体现了公司较强的抵御风险能力和经营灵活性，表现出良好的发展趋势。

2、流动资产分析

报告期内公司流动资产构成情况如下表：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
货币资金	5,119.94	50.01	2,445.75	35.11	1,461.24	23.72
交易性金融资产	--	--	--	--	333.48	5.41
应收票据	10.00	0.10	--	--	--	--
应收账款	2,606.96	25.46	2,199.33	31.57	2,565.23	41.64
预付款项	68.56	0.67	32.84	0.47	46.30	0.75
其他应收款	1,006.26	9.83	1,092.26	15.68	832.81	13.52
存货	1,427.06	13.94	1,195.94	17.17	921.20	14.95
流动资产总计	10,238.78	100.00	6,966.12	100.00	6,160.27	100.00

从上表流动资产的构成比例来看，流动资产的主要构成为货币资金、应收账款、存货和其他应收款。自 2007 年起，货币资金、应收账款、存货和其他应收款四者所占流动资产比例合计均在 80%以上。

(1) 货币资金

单位：万元

项目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
现金	14.49	34.87	9.83
银行存款	5,067.63	2,373.06	1,443.43
其他货币资金	37.82	37.82	7.98
合计	5,119.94	2,445.75	1,461.24

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，公司货币资金余额占流动资产的比例分别为 23.72%、35.11%和 50.01%，从具体构成上来看，货币资金的主要组成部分为银行存款。2008 年公司通过银行短期借款补充流动资金，使得公司 2008 年末的货币资金较 2007 年增长了 67.37%。2009 年末货币资金较 2008 年末增长 109.34%，主要原因为公司 2009 年营业收入较 2008 年增长 3,688.95 万元，且公司全年货款回收均较为及时，因此 2009 年收到的货币资金大幅度增加。其他货币资金为公司与招商银行签订的履约保函所缴纳的保证金。

(2) 应收账款

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，应收账款占流动资产的比例分别为 41.64%、31.57%和 25.46%。

2007 年至 2009 年末，公司的应收账款金额均未发生较大增减，具体情况如下：

项目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收账款净额（万元）	2,606.96	2,199.33	2,565.23
占营业收入的比重	20.10%	23.69%	38.47%
应收账款净额的增幅	18.53%	-14.26%	238.09%
营业收入的同期增幅	39.74%	39.21%	43.84%

报告期内，公司应收账款的客户构成与公司主营业务的客户所属行业构成一致，主要来自于电信运营商、金融、能源交通等。一般情况下，这些行业客户均为大型企业，资本实力较强、信誉度高，资金回收较为可靠，发生坏账的可能性较小。报告期内，具体应收账款所属行业情况如下：

单位：万元

客户类别	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面余额	比例%	账面余额	比例%	账面余额	比例%
电信	1,664.42	62.91	1,073.96	48.09	6,09.42	23.68
金融	196.53	7.43	8.41	0.38	2.73	0.11
能源交通	107.63	4.07	70.81	3.17	23.14	0.90
政府	199.63	7.55	44.96	2.01	6.73	0.26

其他	477.13	18.04	1,034.88	46.34	1,931.11	75.05
合 计	2,645.34	100.00	2,233.02	100.00	2,573.13	100.00

由于公司的客户大部分为中国电信、中国移动、中国联通等电信运营商及中国银联、中国邮政、上海地铁等大型国有企业，客户信誉度较高、偿债能力强，且均与公司建立了长期的合作关系，因此公司应收账款的回款情况较好。

2009 年 12 月 31 日应收账款前五名客户的具体情况如下：

客户	金额（元）	帐龄	占余额的比例
中国移动通信集团浙江有限公司	3,234,350.00	1 年以内	12.23%
中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	2,357,421.43	1 年以内	8.91%
上海贝尔股份有限公司	2,141,477.00	1 年以内	8.10%
中盈优创资讯科技有限公司	1,769,166.67	1 年以内	6.69%
中国移动通信集团江苏有限公司	1,749,833.34	1 年以内	6.61%
合计	11,252,248.44	--	42.54%

报告期内，各期末公司 1 年内的应收账款余额在公司应收账款余额中占比较高，分别为 98.9%、98.69%和 99.33%，绝大部分货款均能在一年内收回。

公司应收账款按账龄情况列示如下：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面余额	比例%	账面余额	比例%	账面余额	比例%
90 天以内（含 90 天）	1,896.49	71.69	1,614.42	72.30	2,459.17	95.57
90 天至 1 年（含 1 年）	731.06	27.64	589.32	26.39	85.58	3.33
1 年至 2 年（含 2 年）	17.29	0.65	16.32	0.73	20.54	0.80
2 年至 3 年（含 3 年）	0.5	0.02	12.96	0.58	7.84	0.30
合 计	2,645.34	100.00	2,233.02	100.00	2,573.13	100.00

报告期内，公司应收账款按业务类别分类情况如下：

单位：万元

业务类型	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面金额	比例%	账面金额	比例%	账面金额	比例%
IT 支持与维护服务	2,154.59	81.45	2,224.32	99.61	1,063.49	41.33
IT 外包服务	125.50	4.74				
IT 专业服务	249.34	9.43				
软、硬件销售	115.91	4.38	8.70	0.39	1,509.65	58.67
合计	2,645.34	100.00	2,233.02	100.00	2,573.13	100.00

公司业务分为数据中心 IT 基础设施服务及软、硬件销售两大类，其中数据中心 IT 基础设施服务又包括 IT 支持与维护服务、IT 外包服务和 IT 专业服务。数据中心 IT 基础设施服务收入确认一般原则是根据合同约定提供了相应服务取

得明确的收款证据，相关成本能够可靠计量时确认收入。软硬件销售收入确认一般原则是在销售产品时的主要风险和报酬已转移给买方，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。两类业务收入确认方式存在较大差别，也导致了这两类业务形成的应收账款金额有较大区别。

报告期内，公司应收账款前五名客户及其回款情况如下：

单位：元

期末时点	序号	客户	金额	占余额的比例	截至2010.2.10 收款情况	收款额占账龄期 余额比例	
						90天内	90天外
2009.12.31	1	中国移动通信集团浙江有限公司	3,234,350.00	12.23%	2,238,262.50	69%	--
	2	中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	2,357,421.43	8.91%	2,227,146.43	93%	100%
	3	上海贝尔股份有限公司	2,141,477.00	8.10%	--	--	--
	4	中盈优创资讯科技有限公司	1,769,166.67	6.69%	881,000.00	9%	100%
	5	中国移动通信集团江苏有限公司	1,749,833.34	6.61%	294,000.00	--	98%
		小计	11,252,248.44	42.54%	5,640,408.93	--	--
2008.12.31	1	中国联通有限公司浙江分公司	2,622,250.00	11.74%	全部收回	100%	100%
	2	中盈优创资讯科技有限公司	2,200,125.00	9.85%	全部收回	100%	100%
	3	中国移动通信集团江苏有限公司	1,760,240.00	7.88%	全部收回	100%	100%
	4	中国网通集团系统集成有限公司	1,359,810.00	6.09%	全部收回	100%	--
	5	上海贝尔股份有限公司	1,057,049.50	4.73%	全部收回	100%	100%
		小计	8,999,474.50	40.29%	--	--	--
2007.12.31	1	江苏达科信息科技有限公司	9,209,117.00	35.79%	全部收回	100%	--
	2	武汉四通创新集成有限责任公司	3,535,350.00	13.74%	全部收回	100%	--
	3	中国联通有限公司浙江分公司	2,123,150.00	8.25%	全部收回	100%	--
	4	江苏宏图高科技技术开发有限公司	1,157,960.00	4.50%	全部收回	100%	--
	5	中盈优创资讯科技有限公司	1,121,878.17	4.36%	全部已回	100%	--
		小计	17,147,455.17	66.64%	--	--	--

公司应收账款主要集中于数据中心 IT 基础设施服务，该类业务通常以“按年收费”的形式体现，公司与客户一般每年续签服务合同，服务合同明确规定了付款时间，一般为分期付款。由于服务工作分散在整个年度中，因此一般按合同约定的服务进度确认收入，当收入确认时点与客户付款时间不一致时就会发生应收账款及预收账款。

发行人坏账准备计提比例基本与同行业可比上市公司相同，唯一的区别为发行人 90 天以内的应收账款未计提坏账准备。主要原因为公司根据历年的收款情

况，90 天以内的应收账款基本不存在无法收回的可能，因此未计提减值准备，对 90 天以上的应收账款按账龄计提一定的坏账准备。发行人坏账准备的计提政策是根据本身的业务特点及行业经验制定的，比较符合发行人的经营情况，坏账准备的计提比例较为合理。截至目前，发行人实际发生的坏账损失远低于已计提的坏账准备。公司目前 90%以上的营业收入来自于数据中心 IT 基础设施服务，由于服务合同数量较多、合计金额较大、付款期限不一致，因此伴随着公司营业收入的不断增大，每期期末应收账款的金额也有一定的增幅。公司大部分的应收账款均为账龄在 90 天以内的短期债权，应收账款回收情况良好，绝大部分货款均能在一年内收回。公司的客户大部分为中国电信、中国移动、中国联通等电信运营商及中国银联、中国邮政、上海地铁等大型国有企业，客户信誉度较高、偿债能力强，且均与公司建立了长期的合作关系，因此公司应收账款的回款情况较好。

报告期内，公司按照坏账准备计提政策，对应收账款计提了相应的坏账准备具体情况如下：

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备
90 天以内（含 90 天）	1,896.49	--	1,614.42	--	2,459.17	--
90 天至 1 年（含 1 年）	731.06	36.55	589.32	29.47	85.58	4.28
1 年至 2 年（含 2 年）	17.29	1.73	16.32	1.63	20.54	2.05
2 年至 3 年（含 3 年）	0.5	0.1	12.96	2.59	7.84	1.57
合 计	2,645.34	38.38	2,233.02	33.69	2,573.13	7.90

2009 年度，公司实际核销坏账准备金额为 12.96 万元。除此以外，公司及子公司报告期内未发生坏账情况。

经核查，保荐机构认为：发行人与客户之间的销售、服务合同签订真实，依据货物销售清单、货物收货证明、现场服务报告单，同时依据相应收取的货款，发行人的应收账款发生具有真实性。由于发行人服务业务收入的确认与一般商品销售收入确认方式有较大差别，由此导致发行人在期末存在金额较大的应收账款，发行人已根据经营特点和业务经营针对不同金额的应收账款制定了相应的坏账准备计提政策，对不同账龄的应收账款计提一定比例的坏账准备。因此，结合发行人业务模式的特点，发行人目前的收入确认方法是谨慎的，坏账准备的计提比例是充分的，期末应收账款的金额是合理的。

(3) 其他应收款

2009 年末公司其他应收款的净额为 1,006.27 万元，无应收前五名客户款项，账龄在 1 年以内的其他应收款比例为 83.59%。2009 年末公司其他应收款的主要由股东欠款、投标保证金和应收政府补助构成，公司政府补助是按季度收取的，因此在每季度末会形成其他应收款。

公司其他应收款安种类情况列示如下：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面余额	比例%	账面余额	比例%	账面余额	比例%
单项金额重大的其他应收款	740.85	72.25	740.85	66.33	501.42	58.81
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的其他应收款	284.57	27.75	375.98	33.67	351.13	41.19
其他不重大其他应收款	--	--	--	--	--	--
合 计	1,025.42	100.00	1,116.83	100.00	852.55	100.00

单项金额重大的其他应收款系公司股东欠款，公司股东拟退回 2007 年度的股利分配用于补缴 2007 年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的税款，由于该决议是于 2010 年度作出，因此应该退回的股东分红在 2008 年末和 2009 年末形成其他应收款，所以由此形成的股东欠款不计提坏账准备。

单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的其他应收款按账龄情况列示如下：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面余额	比例%	账面余额	比例%	账面余额	比例%
1 年以内（含 1 年）	237.51	83.46	316.08	84.07	822.27	96.45
1 年至 2 年（含 2 年）	34.34	12.07	46.15	12.27	25.13	2.95
2 年至 3 年（含 3 年）	8.36	2.94	9.10	2.42	4.65	0.55
3 年至 5 年（含 5 年）	4.36	1.53	4.65	1.24	0.50	0.06
合 计	284.57	100.00	375.98	100.00	852.55	100.00

上述单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的其他应收款中（不包括因股东分红退回形成的其他应收款），2008 年其他应收款余额比 2007 年减少了 259.45 万元，主要是因为 2007 年的其他应收款中有应收股东欠款 577.53 万元，截至 2008 年 6 月末股东已经将该笔款项归还。

公司 2009 年 12 月 31 日其他应收款前五名具体情况如下：

客户	金额（元）	帐龄	占余额的比例	性质
陆文雄等四名股东	7,408,459.20	二年以内	72.25	股东应退回分红款
上海青浦区金泽镇人民政府	752,910.00	一年以内	7.34	扶持资金
江苏省国际招标公司	190,000.00	一年以内	1.85	投标保证金
上海国际招标有限公司	120,000.00	一年以内	1.17	投标保证金
中国烟草总公司江西省公司	100,000.00	一年以内	0.98	投标保证金
合计	8,571,369.20	--	83.59	--

2009 年度，公司实际核销无法收回的其他应收款为 6.71 万元。

（4）存货

报告期内公司的存货账面余额明细如下表：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	跌价准备	金额	跌价准备	金额	跌价准备
库存商品	1,525.72	98.66	1,253.66	57.72	921.20	--
存货合计	1,525.72	98.66	1,253.66	57.72	921.20	--

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，发行人存货账面净额占流动资产的比例分别为 14.95%、17.17%和 13.94%。

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：元

存货分类	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
常规备件	5,226,261.19	4,617,061.70	4,248,998.92
特殊备件	10,030,952.62	7,919,529.99	4,962,969.11
代理硬件	--	--	--
减值准备损失	986,574.06	577,156.80	--
合计	14,270,639.75	11,959,434.89	9,211,968.03
常规备件比例	29.71%	33.78%	46.12%

报告期内，公司主要从事数据中心 IT 基础设施服务及软硬件销售，随着公司业务模式的变化，来自于数据中心 IT 基础设施服务的收入不断增加，公司的存货用途发生变化。目前，公司的存货主要为根据各个项目实施进度需要对外采购的备品备件。公司储备的存货主要不是用于增值代理，而是用于提供数据中心 IT 基础设施服务时所需要的备品备件，公司的 IT 支持与维护服务业务量跟库存备品备件的规模成一定的比例关系，即业务量越大，备品备件库存值越大，备品备件是 IT 维护与支持服务业务的必要生产资料，备件规模的差别也是正规与非正规 IT 支持与维护服务公司的重要标志之一。公司在上海建立了一个 1,500 平

方米的大型一级备件仓库，并在业务开展的主要分支地区设立多个二级备件仓库，能够为客户提供及时、充足的现场备件服务。虽然公司储备了较多的备品备件，但是合理的存货储备有利于公司提高服务的响应速度，提高客户的满意度。根据公司历年维护经验，目前已形成了与客户服务需求相适应的存货管理机制。公司采购的用以软硬件销售的存货大部分均在当年销售完毕，因此该部分业务形成的存货量较小。

公司储备的备件和硬件用于一般日常消耗或销售的备件和硬件当月按先进先出法结转成本，对于不能替代使用的存货以及为特定项目专门购入的存货当月按个别计价法结转成本。

公司存货跌价准备的计提采用存货成本与可变现净值孰低的计提方式，公司存货实施定期盘点，每年年末进行全面清查，若发现存货存在减值情况，则按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目计提；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

随着公司数据中心 IT 基础设施服务业务量的扩大，需要储备的为数据中心 IT 基础设施服务所需的备品备件相应增加，由于计算机硬件的市场价格波动较大，公司的库存商品存在减值的风险。在公司存货中，特殊备品备件具有单件价值较高、消耗量小、数量少的特点，该类存货约占公司库存总额的 70%左右。特殊备品备件虽然持有时间较长，但由于该类存货用途具有特殊性，其一般服务期限较长，当实际需要使用，往往已经停止生产，成为稀缺商品，其市场价值会逐步上升，因此该类存货减值的风险很低。而常规备品备件具有单件价值低、消耗量大、数量多的特点，该类存货约占公司库存总额的 30%左右。该类备件虽然由于技术更新以及市场价格波动等因素，较易产生减值风险，但其价值较低且一般周转较快，故减值对资产价值的影响程度较低。

2008 年、2009 年公司对账面的存货进行减值测试后分别计提了存货跌价准备 57.72 万元、40.94 万元。计提的主要原因为：在存货清查时，公司发现 2005 年采购的部分用于远程登录客户故障设备和维修时临时替代客户损坏部件的常规备件，由于购买时间较长、流动性差，市场价格下跌，已出现市场可变现净值降低的情况，因此对该部分存货计提了跌价准备。本着谨慎性原则，公司采购部、

技术测试部资深主管人员根据目前的使用状况和市场价值估算确定了存货减值率，并计提了存货跌价准备。

经核查，保荐机构认为：报告期内，虽然公司存货余额较大，但是发行人的存货主要为根据各个项目实施进度需要对外采购的备品备件，储备一定数量的存货有利于公司提高服务反应速度、保证公司正常的生产经营。发行人制定了合理的存货跌价准备计提政策，报告期内根据谨慎性原则充分计提了存货跌价准备，存货核算符合企业会计准则相关规定。公司不存在推迟结转成本的情况。

经核查，发行人会计师认为：公司不存在推迟结转成本的情况，并制定了合理的存货跌价准备计提政策，报告期内根据谨慎性原则充分计提了存货跌价准备，存货核算符合企业会计准则相关规定。

3、非流动资产

报告期内，公司非流动资产结构如下：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
固定资产	2,250.90	98.44	1,872.67	95.67	359.91	90.49
无形资产	--	--	--	--	--	--
商誉	21.60	0.94	39.26	2.01	34.08	8.57
长摊待摊费用	--	--	26.82	1.37	--	--
递延所得税资产	14.14	0.62	18.54	0.95	3.75	0.94
非流动资产合计	2,286.64	100.00	1,957.29	100.00	397.74	100.00

(1) 固定资产

公司 2009 年 12 月末固定资产构成如下：

项目名称	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	折旧年限 (年)	折旧方法	年折旧率 (%)
房屋建筑物	1,493.30	1,386.90	20	直线法	4.75
机器设备	718.83	651.61	12		7.92
电子设备	233.13	97.79	3		31.67
运输设备	43.06	23.62	5		19.00
办公设备	146.60	90.98	5		19.00
合 计	2,634.92	2,250.90	--	--	--

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，发行人固定资产的期末余额分别占非流动资产的比重较大，分别为 90.49%、95.68%和 98.44%。

报告期内，公司固定资产变化情况如下表所示：

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
-----	------------	------------	------------

固定资产原值(万元)	2,634.92	2,084.92	463.46
固定资产净增加值(万元)	550.00	1,621.46	179.31
固定资产增长率(%)	26.38	349.86	63.10

由于公司的主营业务为提供技术服务及软硬件销售，因此公司的固定资产较少，主要为经营所必须的房产、电子和机器设备，2008年固定资产较2007年增加1,512.76万元，主要是因为公司于2008年购置了位于上海桂平路481号18号楼4楼作为业务经营的办公场所。构建该处房产的原因为：公司已建立了一个大型的数据中心实验室，实验室所需用的机器设备不适合经常搬动，因此，固定的经营场所是保障数据中心实验室正常运营的必要条件。

2009年6月18日，交通银行上海徐汇支行与发行人签订了编号为3100202009AF00006400号《最高额抵押合同》，将发行人位于上海市桂平路481号18号楼4楼的房产及占用范围内的土地使用权为天玑科技自2009年6月18日至2012年6月17日期间，在1,000万元最高余额内提供抵押担保。

2009年发行人与中国银联股份有限公司签订了《银联研究院IBM P570十台及外置设备租赁》，设备租赁期为36个月。发行人用于租出的设备2009年末的账面净值为4,581,105.87元。

(2) 商誉

单位：万元

被投资单位名称	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
南京天玑	17.66	39.53%	17.66	31.71	17.66	51.80
武汉天玑	5.42	12.13%	5.42	9.73	5.42	15.90
北京天玑	--	--	11.01	19.77	11.01	32.30
上海天玑	21.60	48.34%	21.60	38.79	--	--
合计	44.68	100.00%	55.69	100.00	34.09	100.00

2007年8月,公司收购子公司武汉天玑科技有限责任公司少数股东1.50%的股权;2007年12月,公司收购子公司南京天玑科技有限责任公司少数股东38.80%的股权、子公司武汉天玑科技有限责任公司少数股东40.00%的股权以及子公司北京天玑信息技术有限责任公司少数股东40.00%的股权,2008年2月,公司收购子公司上海天玑信息技术有限公司少数股东41%的股权,将收购成本大于购买日被收购方可辨认净资产公允价值份额的差额,确认为商誉。

财政部于2008年8月7日发布了《企业会计准则解释第2号》，该解释对

于企业购买子公司少数股东的会计处理做了具体说明，内容如下：

“母公司在编制合并财务报表时，因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，应当调整所有者权益（资本公积），资本公积不足冲减的，调整留存收益。上述规定仅适用于本规定发布之后发生的购买子公司少数股权交易，之前已经发生的购买子公司少数股权交易未按照上述原则处理的，不予追溯调整。”

公司因合并报表形成的商誉均发生于财政部《企业会计准则解释第2号》公布之前，因此公司对于该项会计处理可以不做追溯调整。

报告期内，商誉减值情况如下：

单位：万元

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
武汉天玑	5.42	5.42	--
北京天玑	--	11.01	--
南京天玑	17.66	--	--
合计	23.08	16.43	--

公司对因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试，若存在减值迹象，估计其可收回金额，并将资产的账面价值减记至可收回金额。报告期内，公司对于2008年度武汉天玑和北京天玑形成的商誉计提了5.42万元和11.01万元的减值准备，2009年度，对南京天玑形成的商誉计提了17.66万元的减值准备，主要原因是公司已计划于关闭部分子公司，因此对上述子公司形成的商誉计提了减值准备。目前，北京天玑已于2009年12月29日办理了工商注销手续。

（3）长期待摊费用

报告期内，公司的长期待摊费用主要为公司办公场所、仓库、机房的装修费用摊销，在资产总额中占比较小，对公司财务状况影响较小。2007年末未发生长期待摊费用，2008年末公司的长期待摊费用余额为26.82万元，占总资产的比例分别为0.33%，2009年末公司将剩余的长期待摊费用全部摊销完毕。

（4）递延所得税资产

报告期内，公司递延所得税资产在资产总额中的占比较小，2007年末、2008年末、2009年末公司的递延所得税资产余额分别为3.75万元、18.54万元和

14.14 万元，占总资产的比例分别为 0.06%、0.21%和 0.11%。

5、资产减值准备计提情况

报告期各期末，公司各项资产减值准备计提情况如下：

单位：元

项目	2007.1.1	本期增加	本期减少		2007.12.31
			转回	转销	
坏账准备	152,192.02	124,173.42	--	--	276,365.44
存货跌价准备	--	--	--	--	--
商誉减值准备	--	--	--	--	--
合 计	152,192.02	124,173.42			276,365.44
项 目	2008.1.1	本期增加	本期减少		2008.12.31
			转回	转销	
坏账准备	276,365.44	306,198.63	--	--	582,564.07
存货跌价准备	--	577,156.80	--	--	577,156.80
商誉减值准备	--	164,253.35	--	--	164,253.35
合 计	276,365.44	1,047,608.78	--	--	1,323,974.22
项 目	2009.1.1	本期增加	本期减少		2009.12.31
			转回	转销	
坏账准备	582,564.07	215,384.99	25,811.93	196,694.76	575,442.37
存货跌价准备	577,156.80	409,417.26	--	--	986,574.06
商誉减值准备	164,253.35	176,589.08	--	110,065.62	230,776.81
合 计	1,323,974.22	801,391.33	25,811.93	306,760.38	1,792,793.24

经核查，发行人会计师认为：报告期内公司对各项资产的减值准备计提是谨慎充分的。

（二）负债的主要构成及其变化

报告期内公司负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
短期借款	990.00	18.66	750.00	24.50	--	--
应付账款	405.22	7.64	205.54	6.72	1,153.49	44.16
预收账款	1,086.74	20.48	781.79	25.54	480.06	18.38
应付职工薪酬	799.81	15.07	437.67	14.30	50.30	1.93
应交税费	1,887.29	35.57	732.33	23.93	919.41	35.20
其他应付款	137.43	2.59	153.31	5.01	8.66	0.33
流动负债合计	5,306.50	100.00	3,060.63	100.00	2,611.91	100.00
递延所得税负债	--	--	--	--	--	--

非流动负债合计	--	--	--	--	--	--
负债合计	5,306.50	100.00	3,060.63	100.00	2,611.91	100.00

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，公司负债总额分别为 2,611.91 万元、3,060.63 万元和 5,306.50 万元，2008 年末和 2009 年末负债总额较前一期期末的增幅分别为 17.17%和 73.38%。

公司报告期内的负债均为流动负债，主要由短期借款、应付账款、预收账款、应付职工薪酬和应交税费组成。截至 2009 年 12 月 31 日，短期借款、应付账款、预收账款、应付职工薪酬和应交税费占流动负债总额的比例分别为 18.66%、7.64%、20.48%、15.07%和 35.57%。

该负债结构与公司所属的数据中心 IT 基础设施服务行业特点和具体经营业务的特性密切相关，从近几年的业务运作情况来看是合理的、有效的。

1、短期借款

2008 年及 2009 年取得银行抵押贷款分别为 750 万元和 990 万元，抵押物为沪房地徐字 2009 第 021908 号房产。

2、应付账款

截至 2007 年末、2008 年末、2009 年末，公司应付账款分别占流动负债的 44.16%、6.72%和 7.64%。公司的应付账款主要为采购存货所需支付的货款，除 2007 年外，公司历年应付账款余额均较为平稳，2007 年末公司应付账款余额为 1,153.49 万元，主要是公司于 2007 年末采购的部分用于销售的硬件签订的采购合同的时间基本为年末，因此在 2007 年形成了较大的应付账款数额。

公司 2009 年 12 月 31 日应付账款前五名具体情况如下：

供应商名称	期末余额（元）	占余额的比例	性质
安富利（中国）科技有限公司	1,344,000.00	33.17%	采购款
重庆技佳科技有限公司	553,100.00	13.65%	采购款
上海宝棠电子科技有限公司	512,450.00	12.65%	采购款
上海乾景进出口有限公司	366,475.00	9.04%	采购款
广州思哲电子科技有限公司	265,460.00	6.55%	采购款
合计	3,041,485.00	75.06%	--

3、预收账款

截至 2007 年末、2008 年末、2009 年末，公司预收账款分别占流动负债的 18.38%、25.54%和 20.48%。主要为提供 IT 服务所收取的预收款项。

2009 年 12 月 31 日，公司预收款项前五名构成情况如下：

单位：元

客户名称	2009 年 12 月 31 日	形成原因
中国银联股份有限公司	2,085,105.80	预收的服务款
联通系统集成有限公司	650,655.00	预收的服务款
上海市公安局	554,583.33	预收的服务款
中国电信股份有限公司	303,856.00	预收的服务款
广州市柏沣数码科技有限公司	250,000.00	预收的服务款
合计	3,844,200.13	预收的服务款

公司预收账款金额较大的原因为，根据公司与客户签订的服务合同，公司服务类合同的销售收入均在合同中明确规定了付款时间，比如一部分合同签订 10 日-1 个月内，支付合同金额的 30%-70%。由于收款时点为合同条约规定时点，但公司营业收入确认的时点为根据合同期限分期确认，由此会形成尚未确认收入，但部分款项已经收取的预收款情况。由于公司签订的各类服务合同数量较多、合同的收款时间各不相同，因此在期末会形成较大金额的预收账款。

4、应付职工薪酬

2009 年 12 月 31 日，公司应付职工薪酬构成情况如下：

单位：元

应付职工薪酬项目	2009 年 12 月 31 日
一、工资、奖金、津贴和补贴	7,897,110.34
二、职工福利费	17,249.67
三、社会保险费	86,742.77
其中：1、医疗保险费	22,239.64
2、基本养老保险费	35,169.15
3、补充养老保险	4,156.46
4、失业保险费	6,344.58
5、工伤保险费	5,167.45
6、生育保险费	1,567.84
7、综合保险	12,097.65
8、补充医疗保险	--
四、住房公积金	-2,978.36
五、工会经费和职工教育经费	--
六、非货币性福利	--
七、商业保险	--
合 计	7,998,124.42

公司职工薪酬计提和支付方式为：当月计提，其中基本工资一般于次月 5 日支付；年度双薪及绩效奖金一般于次年年初支付，故各期末会形成应付职工薪酬余额。

2009 年 12 月 31 日应付职工薪酬余额为计提的 2009 年 12 月基本工资、2009 年度双薪和 2009 年度绩效奖金共三部分。

2009 年 12 月 31 日应付职工薪酬余额计 799.81 万元，公司于 2010 年 1 月 5 日支付了 2009 年 12 月基本工资 221 万元，于 2010 年 2 月 5 日支付了年度双薪及绩效奖金共计 577 万元。

报告期内，公司应付职工薪酬与公司的薪酬管理及实际经营情况相符，不存在拖欠职工薪酬的情况。

5、应交税费

报告期各期末，公司应交税费的具体构成情况如下：

单位：元

税 种	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
增值税	372,415.56	-190,128.68	-54,142.45
营业税	692,438.10	966,647.92	837,881.27
企业所得税	8,690,199.56	6,124,427.25	8,254,848.81
城市建设维护税	10,783.36	22,532.61	5,415.62
教育费附加	42,977.99	55,441.97	64,397.32
个人所得税	9,050,828.91	332,586.34	77,021.54
房产税	--	--	--
河道管理费	8,740.77	2,952.69	5,602.06
堤防费	--	821.32	--
教育发展费	280.04	-95.58	3,034.80
平抑物价基金	280.04	-95.58	--
水利基金	3,941.45	7,996.23	--
副食品调控基金	--	224.78	--
合 计	18,872,885.78	7,323,311.27	9,194,058.97

应交税费大额余额主要为公司计提的一个季度的企业所得税以及 2009 年度由于利润分配和股份制改制形成的需由公司代扣代缴股东个人所得税。

报告期各期末，应交企业所得税金额较大主要原因是公司按 33% 的税率补缴了 2007 年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的企业所得税款，补缴金额为 740.85 万元，由于公司是于 2010 年 4 月补缴的企业所得税款，因此在报告期各期末，将该笔税款计入应交税费—应交企业所得税科目。

2009 年末，应交税费科目余额为 1,887.29 万元，与前几年相比金额较大。主要是在个人所得税项目中的 893.91 万元的应缴税金，该笔税费系公司股份改制时形成的由公司代扣代缴股东个人所得税。股东个人所得税根据沪政办发【2008】38 号《上海市人民政府办公厅转发市财政局等五部门关于推进经济发展方式转变和产业结构调整若干政策意见的通知》文件规定，暂缓征收。

公司 2009 年 12 月 31 日应交税费余额中，个人所得税暂缓征收；因 2007 年度征收方式由核定征收变更为查账征收而需补缴的企业所得税尚未缴纳；除此之外的其他税费均为正常经营所产生并已在 2010 年 1 月缴纳。

6、其他应付款

截至 2009 年 12 月 31 日，其他应付款为 137.43 万元，其中 130 万元为上海市小巨人培育企业项目拨款。根据上海市小巨人培育企业项目 08HX1187600 科研计划项目课题，上海市科学技术委员会项目拨款总额 1,000,000.00 元，上海市青浦区科学技术委员会项目拨款总额 500,000.00 元。公司于 2008 年 12 月 15 日收到上海市科学技术委员会首期项目拨款 900,000.00 元，于 2008 年 12 月 22 日收到上海市青浦区科学技术委员会首期项目拨款 400,000.00 元。

（三）偿债能力分析

报告期内公司的流动比率、速动比率、息税折旧摊销前利润、利息保障倍数等偿债能力指标较高，资产负债率（母公司）水平较为合理。由于公司是非生产型企业，在经营过程中无需垫付生产资金，因此公司在经营过程中无需大量的营运资金。公司前期发展主要依靠自有资金，近两年由于业务规模快速增长，自有资金已无法满足公司日常经营的需要，公司于 2008 年开始向银行进行短期融资用以补充营运资金，导致公司的短期债务增加，部分偿债能力指标略有下降，但是公司各项偿债能力指标与同行业上市公司相比，高于同行业上市公司的平均值。

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

主要财务指标	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率	1.93	2.28	2.36
速动比率	1.66	1.89	2.01
资产负债率（母公司）	42.77%	29.81%	36.54%
	2009 年度	2008 年度	2007 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	3,755.97	2,586.23	3,014.07
利息保障倍数	75.83	84.20	--

2008年末部分行业可比上市公司偿债能力比较情况如下：

股票名称	股票代码	资产负债率 (母公司)	流动比率	速动比率
华胜天成	600410	46.00%	2.11	1.31
国脉科技	002093	32.09%	1.67	1.21
神州泰岳	300002	42.09%	2.66	2.43
平均值	--	40.06%	2.15	1.65
天玑科技	--	23.24%	2.68	2.17

数据来源：可比上市公司年度报告、招股说明书

目前，公司资产负债率保持在较低的水平，公司偿债能力较强。本次发行对公司维持稳健的财务结构和增强偿债能力十分有利。

(四) 营运能力/资产周转能力分析

报告期内公司的主要资产周转能力指标如下表：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
存货周转率（次）	3.96	3.08	3.39
应收账款周转率（次）	5.32	3.86	4.00
总资产周转率（次）	1.21	1.20	1.27

2008 年末同行业可比公司资产周转能力指标情况见下表：

单位：次

股票名称	股票代码	存货周转率	应收账款周转率	总资产周转率
华胜天成	600410	2.30	9.91	1.14
国脉科技	002093	3.34	8.01	0.75
神州泰岳	300002	8.29	4.86	1.71
平均值	--	4.64	7.59	1.20
天玑科技	--	3.08	3.86	1.20

数据来源：可比上市公司年度报告、招股说明书

报告期内，公司存货周转率、应收账款周转率、总资产周转率均保持在较为合理的水平，资产周转率较高，资产营运能力良好。公司的存货周转率与同行业上市公司相比略低，是因为公司储备的存货主要不是用于增值代理，而是用于提供数据中心 IT 基础设施服务时所需要的备品备件，公司在上海建立了一个 1,500 平方米的大型一级备件仓库，并在业务开展的主要分支地区设立多个二级备件仓库，能够为客户提供及时、充足的现场备件服务。因此，公司储备了较多的备品备件，存货周转率相对较低，但是充分的存货有利于公司提高服务的响应速度，提高客户的满意度。

公司的应收账款周转率与同行业上市公司相比较低,主要是因为公司的主要业务为服务类业务,业务收入基本上是按完工百分比进行确认的,因此公司应收账款周转率相对较低。应收账款周转率的变化和公司业务收入结构的变化是保持一致的,随着业务结构的变化,公司数据中心 IT 基础设施服务的收入不断增加,应收账款的回收期就变得比较长,周转率较低,这也符合公司数据中心 IT 基础设施服务行业的特点。随着公司业务范围的扩大、客户数量的增加,应收账款回收期限会缩短,应收账款周转率会有一定的提高。

(五) 所有者权益变动情况

报告期内,公司所有者权益变动具体情况如下:

单位: 万元

2007年度	归属于母公司所有者权益					少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	1,000.00	8.26	634.49	5.18	-48.85	42.23	1,641.31
加: 会计政策变更	--	-8.26	--	-21.63	48.85	-18.95	--
前期差错更正	--	--	--	1,378.46	--	--	1,378.46
二、本年初余额	1,000.00	--	634.49	1,362.01	--	23.28	3,019.78
三、本年增减变动金额							
(一) 净利润	--	--	--	1,931.53	--	95.94	2,027.47
(二) 其他综合收益	--	--	--	--	--	--	--
(三) 所有者投入和减少资本	358.64	--	--	--	--	-81.33	277.31
(四) 利润分配	--	--	371.94	-1,750.40	--	--	-1,378.46
(五) 所有者权益内部结转	141.36	--	-141.36	--	--	--	--
四、本年末余额	1,500.00	--	865.07	1,543.13	--	37.89	3,946.10
2008年度	归属于母公司所有者权益					少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	1,500.00	--	865.07	2,280.23	--	37.89	4,683.19
加: 会计政策变更	--	--	--	--	--	--	--
前期差错更正	--	--	--	-737.10	--	--	-737.10
二、本年初余额	1,500.00	--	865.07	1,543.13	--	37.89	3,946.10
三、本年增减变动金额							
(一) 净利润	--	--	--	2,163.74	--	-18.50	2,145.24
(二) 其他综合收益	--	--	--	--	--	--	--

(三)所有者投入和减少资本	--	--	--	--	--	-19.39	-19.39
(四)利润分配	--	--	--	-209.15	--	--	-209.15
四、本年末余额	1,500.00	--	865.07	3,497.72	--	--	5,862.79
2009年度	归属于母公司所有者权益					少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	1,500.00	--	865.07	3,497.72	--	--	5,862.79
二、本年初余额	1,500.00	--	865.07	3,497.72	--	--	5,862.79
三、本年增减变动金额	--	--	--	--	--	--	--
(一)净利润	--	--	--	3,019.58	--	--	3,019.58
(二)其他综合收益	--	--	--	--	-0.16	--	-0.16
(三)所有者投入和减少资本	--	--	--	--	--	--	--
(四)利润分配	--	--	285.30	-1,948.57	--	--	-1,663.27
(五)所有者权益内部结转	3,500.00	75.63	-865.07	-2,710.56	--	--	--
四、本年末余额	5,000.00	75.63	285.30	1,858.17	-0.16	--	7,218.94

1、股本（或实收资本）变动情况

(1) 2007年3月经天玑有限股东会决议通过，决定由原股东陆文雄、陈宏科、杜力耘共同增加注册资本500万元。公司注册资本由1,000万元增加到1,500万元。

(2) 经2009年6月17日公司创立大会决议批准，以原有股东为发起人，以截至2009年3月31日的审计净资产值5,969.54万元扣除利润分配893.91万元后剩余净资产5,075.63万元，按1:0.985098的比例，折合为股本5,000万元，整体变更为股份公司，变更后的注册资本为5,000万元。

2、资本公积变动情况

公司以2009年3月31日为基准日进行股份制改造，立信会计于2009年6月6日出具信会师报字(2009)第23778号《验资报告》，超过股本部分756,347.05元计入了资本公积-股本（或资本）溢价。

3、盈余公积变动情况

单位：万元

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
法定盈余公积	285.30	456.26	456.26
任意盈余公积	--	408.82	408.82
合计	285.30	865.08	865.08

报告期内，公司盈余公积的增加数为根据当年净利润提取 10%的法定盈余公积，2008 年由于提取的盈余公积累计已达到当年注册资本的 50%，因此不再提取。2009 年度盈余公积减少是因为 2009 年 6 月 2 日，公司以净资产折股整体变更为股份有限公司，2009 年度提取盈余公积为 285.30 万元。

4、未分配利润变动情况

单位：万元

项 目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
调整前期初未分配利润	3,497.71	2,280.23	5.18
追溯调整未分配利润	--	-737.10	1,356.83
调整后期初未分配利润	3,497.72	1,543.13	1,362.01
加：本期归属母公司所有者的净利润	3,019.58	2,163.74	1,931.53
减：提取法定盈余公积	285.30	--	174.62
提取任意盈余公积	--	--	197.32
应付普通股股利	1,663.28	209.15	1,378.46
转作股本的普通股股利	2,710.56	--	--
期末未分配利润	1,858.15	3,497.72	1,543.13

十二、盈利能力分析

（一）营业收入构成及其变化原因

1、营业收入产品结构

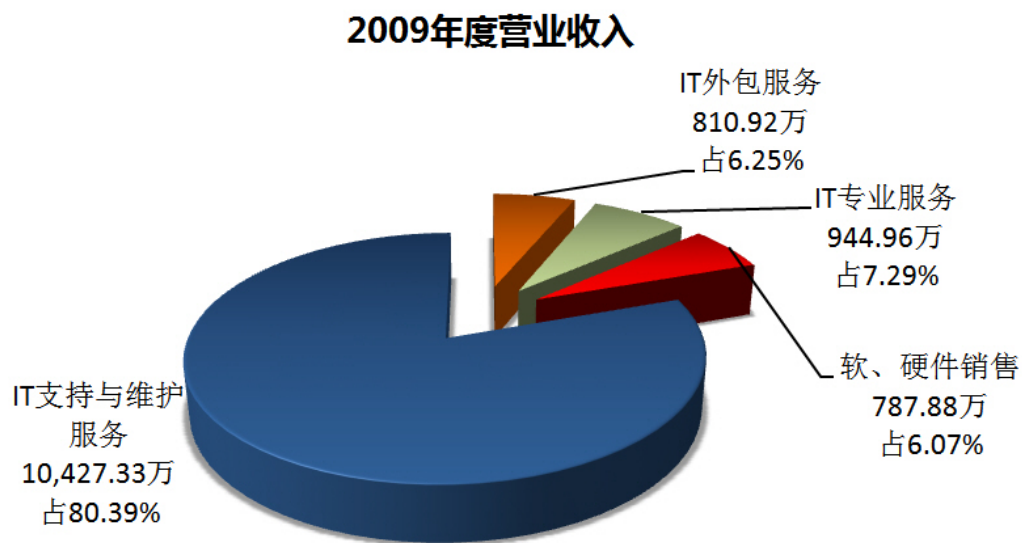
报告期内公司营业收入结构如下：

单位：万元

类别	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
IT 支持与维护服务	10,427.33	80.39	8,558.28	92.20	4,931.27	73.96
IT 外包服务	810.92	6.25	--	--	--	--
IT 专业服务	944.96	7.29	--	--	--	--
软、硬件销售	787.88	6.07	723.86	7.80	1,736.52	26.04
合计	12,971.09	100.00	9,282.14	100.00	6,667.79	100.00

报告期内公司营业收入全部由主营业务构成，没有其他业务收入。目前，公司的主营业务为数据中心IT基础设施服务和软硬件销售，其中数据中心IT基础设施服务于2009年度在IT支持与维护服务基础上，增加了IT外包服务和IT专业服

务。IT支持与维护服务、IT外包服务、IT专业服务和软硬件销售收入占2009年度主营业务收入的比重分别为80.39%、6.25%、7.29%和6.07%。



2007年至2009年公司主营业务收入逐年增长，年复合增长率为39.48%。报告期内，公司加大了对技术服务领域的投入和市场开拓，公司业务结构发生了变化，2007年度、2008年度和2009年度，公司来源于核心技术的产品收入占营业收入的比例分别为73.96%、92.20%和93.93%，呈现逐年上涨趋势，表明公司核心业务获得收入能力逐渐增强，主营业务优势突出。而软硬件销售占营业收入的比重由2007年的26.04%下降到了2009年的6.07%，销售额也由1,736.52万元下降到787.88万元，公司作为增值代理商的概念逐渐模糊，目前的软硬件销售主要是公司在提供数据中心IT基础设施服务时，客户需要采购的小部分软硬件。2009年公司在原有业务基础上逐步完善数据中心IT基础设施服务产品线，以IT管理外包服务及智能数据中心服务为切入点，全面进入IT外包服务细分领域，为广大IT客户提供完整的一站式服务解决方案。

2、营业收入变动情况

报告期内，公司分业务的营业收入增长情况如下：

单位：万元

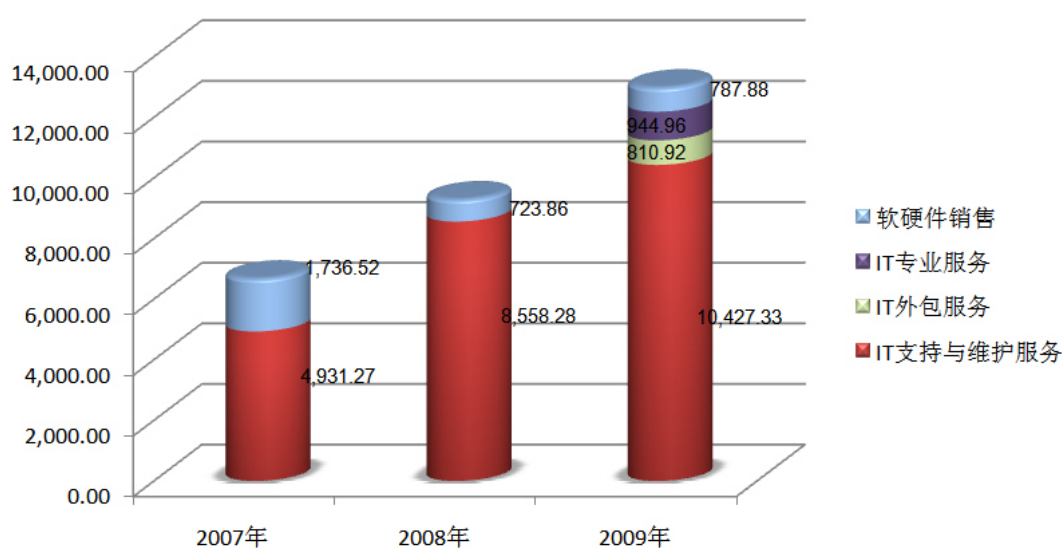
类别	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	同比增长率	金额	同比增长率	金额	同比增长率
IT 支持与维护服务	10,427.33	21.84%	8,558.28	73.55%	4,931.27	92.12%
IT 外包服务	810.92	--	--	--	--	--

IT 专业服务	944.96	--	--	--	--	--
软、硬件销售	787.88	8.84%	723.86	-58.32%	1,736.52	-16.06%
合计	12,971.09	39.74%	9,282.14	39.21%	6,667.79	43.84%

公司作为数据中心IT基础设施第三方服务提供商，主要面向政府机构及大中型企事业单位，公司在2007年及2008年连续两年在中国IT支持与维护市场CPM排名中排名第二；在本土厂商、独立第三方IT服务提供商中排名第一（资料来源：赛迪顾问）。报告期内，公司业务规模持续、快速扩大，盈利能力不断增强，并在提供IT支持与维护服务基础上逐步扩大业务范围，增加了IT外包服务和IT专业服务，进一步增强了公司的市场竞争力，巩固市场地位。

2007年度、2008年度和2009年度，公司的营业收入分别为6,667.79万元、9,282.14万元和12,971.09万元，2008年、2009年营业收入分别较上年增长了2,614.35万元、3,688.95万元，增幅为39.21%、39.74%。

最近三年收入构成及增长情况



报告期内，公司的主营业务主要为数据中心IT基础设施服务和软硬件销售，营业收入逐年增长，特别是数据中心IT基础设施服务的收入呈现大幅度的增加，主要原因如下：

（1）内部业务结构调整，数据中心IT基础设施服务收入大幅增加

2007年度公司软硬件销售收入为1,736.52万元，数据中心IT基础设施服务的收入为4,931.27万元，而2009年度公司的软硬件销售收入仅为787.88万元，数据中心IT基础设施服务的收入达到了12,183.21万元。软硬件销售的毛利较低，2007年仅为13%左右，而服务类业务的毛利较高，基本在60%以上，公司为了追求更

高的收益，将业务重点逐步转向毛利更高的数据中心IT基础设施服务。由于公司业务模式的成功转型，公司的经营业绩也逐年上升，来源于数据中心IT基础设施服务的收入逐年增长，2007年、2008年、2009年分别较上年增长92.12%、73.55%、42.36%。

（2）加深与现有客户的合作深度，拓展与新客户的合作

公司客户主要集中于电信、金融、政府部门、能源交通等领域，2007年、2008年和2009年，来自于收入前五名主要客户的营业收入合计分别为3,087.73万元、2,795.39万元、3,974.21万元。公司2007年的主要客户包括中国移动、中国电信、中国联通、上海地铁等大型企业，2008年开始公司大力拓宽市场，将提供的数据中心IT基础设施服务逐渐深入到中国银联、中国邮政和烟草公司等其他行业。随着公司与主要客户合作深度和广度的不断加大，合作关系进一步巩固，电信、地铁等主要客户对公司营业收入有了较大的贡献，同时，新客户数量的增加也使得公司对个别行业的依赖程度降低，达到多元化发展的目标。随着社会信息化水平不断提高，市场对数据中心IT基础设施服务的需求也将不断扩张，推动了行业的持续发展，对公司未来的发展提供更多有利因素。

（3）提供一站式、多元化、高附加值的数据中心IT基础设施服务

公司提供的数据中心IT基础设施服务主要包括三类，IT支持与维护服务、IT外包服务、IT专业服务。2009年之前公司提供的数据中心IT基础设施服务仅限于IT支持与维护服务一类，随着市场对IT服务需求的不断扩张，单一的维护服务已经难以满足市场的需求，需要向多元化、一站式服务发展。从2009年开始，公司加大投资力度，不断完善产品和服务，开始搭建综合性IT服务供应商的业务架构平台，并在已有的客户基础上开始尝试提供管理外包服务等新的数据中心IT基础设施服务项目。2009年IT外包服务和IT专业服务的收入分别为810.92万元和944.96万元，对2009年的收入增长有较大贡献。

目前，公司的主营业务为数据中心IT基础设施服务和软硬件销售，其中数据中心IT基础设施服务于2009年度在IT支持与维护服务基础上，增加了IT外包服务和IT专业服务。报告期内，公司的主营业务重点逐步从软硬件销售转型为数据中心IT基础设施服务。

3、营业收入客户需求、构成分析

报告期内，公司的业务重点由软硬件销售逐步转向数据中心 IT 基础设施服务。公司业务重心的这一转变主要来自于数据中心 IT 基础设施第三方服务市场的快速发展。越来越多的客户使用数据中心进行工作，为提高数据中心 IT 基础设施的运维效率，用户迫切需要能够提供异构环境数据中心 IT 基础设施服务的第三方服务商，帮助用户整合数据中心 IT 基础设施运维管理和系统优化服务、提高效率。由于客户需求的发展和提高促成传统 IT 产品增值代理和系统集成服务市场向新型服务市场的全面升级。近年来，中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场规模占整个数据中心 IT 基础设施服务市场规模的比例正在逐步扩大。

2007 年—2009 年中国数据中心 IT 基础设施服务市场增长情况

项目（单位：亿元）	2007年	2008年	2009年
中国数据中心 IT 基础设施服务市场规模	216.97	252.20	296.80
数据中心 IT 基础设施第三方服务市场规模	85.85	104.16	124.60

数据来源：赛迪顾问《中国数据中心 IT 基础设施第三方服务市场研究》2010

公司在这种市场大环境下，及时转变发展战略，抓住市场发展初期的良好机会大力开拓第三方服务市场，经过多年的经营已经初见成效，在数据中心 IT 基础设施第三方服务市场占据了领先地位。

由于公司业务逐渐从软硬件销售为主转向以数据中心 IT 基础设施第三方服务为主，公司的营业收入结构也发生了变化，服务类收入占营业收入的 80%以上，与营业收入结构变化相伴随的是公司客户构成也发生了相应的变化，公司 2006 年服务类合同占总合同的比例为 81%，代理类合同占总合同的比例为 19%，至 2009 年服务类合同占总合同的比例为 96%，代理类合同仅为 4%。

4、营业收入行业来源分析

报告期内，公司客户主要来源于电信、金融、政府部门和能源交通等领域，具体情况如下：

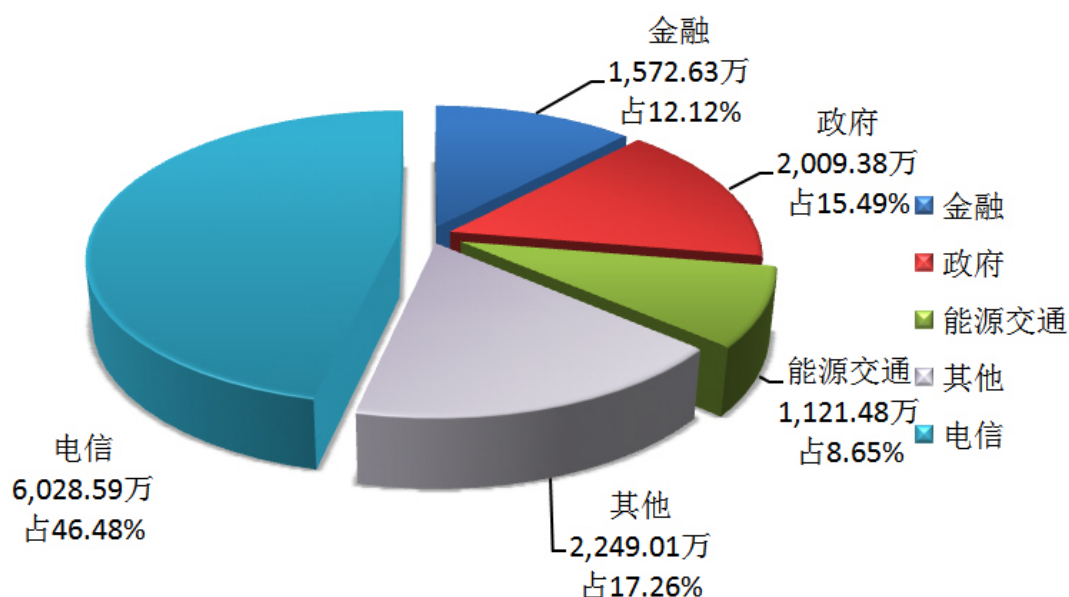
单位：万元

销售行业	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
电信	6,028.59	46.48	5,025.70	54.14	3,711.58	55.66

金融	1,572.63	12.12	784.99	8.46	170.31	2.55
政府	2,009.38	15.49	836.03	9.01	354.06	5.31
能源交通	1,121.48	8.65	714.28	7.70	534.22	8.01
其他	2,239.01	17.26	1,921.14	20.70	1,897.62	28.47
合计	12,971.09	100.00	9,282.14	100.00	6,667.79	100.00

2009 年公司来源于电信、金融、政府、能源交通等行业的收入占营业收入的比重分别为 46.48%、12.12%、15.49%、8.65%。

2009年度营业收入的行业构成情况



2007 年度至 2009 年度，公司来源于电信行业的业务收入在营业收入中的比重分别为 55.66%、54.14%和 46.48%，该部分收入构成了公司主要收入来源；来自于金融行业和政府机构的业务收入比重也在逐年上升，成为公司另一重要收入来源。公司目前收入主要依赖于电信行业的主要原因为，公司主要业务为提供 IT 支持与维护服务，国内电信行业的信息化程度较高，电信行业对 IT 系统的投资规模也一直保持较高的增长水平，因此该行业对 IT 服务的认同度和需求度较高。随着我国经济发展水平的日益提高，社会的信息化水平也在不断提高，金融、能源交通等行业和政府机构对 IT 系统的需求和依赖程度也日益增加，公司来源于非电信行业的收入也在逐年增加，这样更有利于公司的多元化发展。

5、营业收入地区结构分析

报告期内，公司的营业收入主要来源于华东地区，因为公司在发展初期考虑到成本和公司本身的优势，将发展重点集中在江苏、浙江等华东地区，在华东地区业务发展已经较为成熟的基础上，公司自 2007 年起向华北、东北、华南等地

区拓展。报告期内，公司营业收入按地区分布如下：

单位：万元

销售地区	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
华东/华中地区	11,736.30	90.48	8,446.92	91.00	6,544.16	98.15
华南地区	231.21	1.78	54.09	0.58	32.11	0.48
华北/东北地区	923.89	7.12	667.42	7.19	88.81	1.33
西北/西南地区	79.68	0.61	113.71	1.23	2.70	0.04
合计	12,971.09	100.00	9,282.14	100.00	6,667.79	100.00

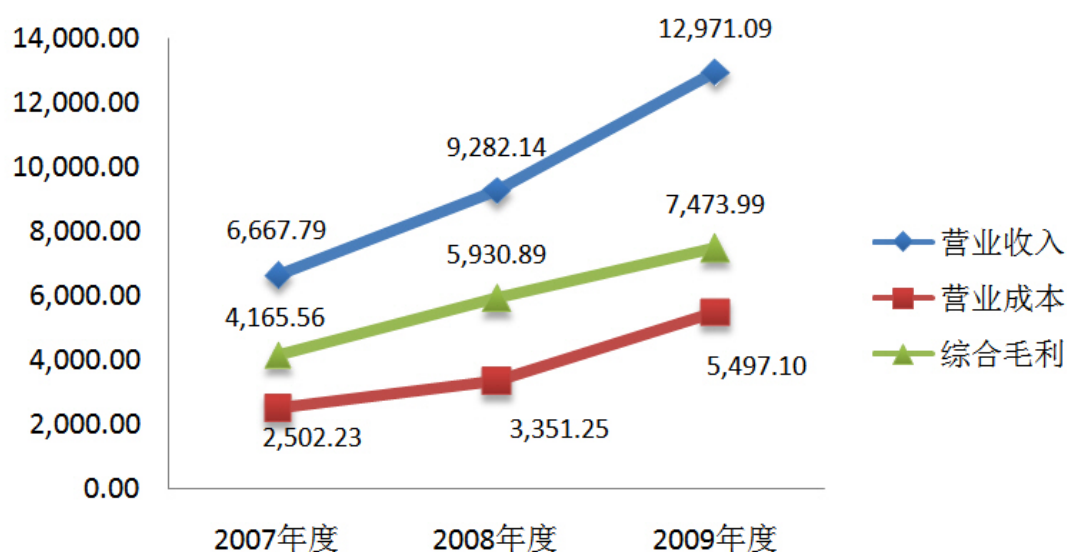
（二）毛利率变动及其主要影响因素分析

1、公司主营业务综合毛利率的数据及变动情况

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	12,971.09	9,282.14	6,667.79
较上年度同期增幅	39.74%	39.21%	43.84%
营业成本	5,497.10	3,351.25	2,502.23
较上年度同期增幅	64.03%	33.93%	-1.16%
综合毛利	7,473.99	5,930.89	4,165.56
较上年度同期增幅	26.02%	42.38%	98.00%
综合毛利率	57.62%	63.90%	62.47%

报告期营业收入、成本、毛利变化情况



报告期内，营业收入逐年增长，但营业成本增长较为缓慢，因此综合毛利增

长较多。2007 年、2008 年和 2009 年营业收入较上年度增长 43.83%、39.21%和 39.74%，同期综合毛利较前一年增长 42.38%和 26.02%，盈利能力较强，表明公司的持续盈利能力较强。

2、最近三年与同行业上市公司综合毛利率比较分析

(1) 2006 年至 2008 年同行业上市公司毛利情况

公司名称	股票代码	2008 年度	2007 年度	2006 年度
华胜天成	600410	21.03%	20.32%	20.38%
国脉科技	002093	49.49%	45.97%	42.86%
神州泰岳	300002	50.36%	38.31%	38.44%
平均值	--	40.29%	34.87%	33.89%
天玑科技	--	63.90%	62.47%	45.39%

报告期内，公司的综合毛利率与同行业上市公司相比较高，表明公司主营业务有较强的获利能力。

(2) 公司与同行业上市公司业务机构、服务业务毛利率、综合毛利率比较分析：

项目	年度	华胜天成	国脉科技	神州泰岳	天玑科技
来自于服务业务的收入占营业收入比重	2008 年度	15.41%	54.26%	60.64%	92.20%
	2007 年度	11.99%	49.68%	27.38%	73.96%
	2006 年度	12.01%	43.65%	14.54%	55.37%
服务业务毛利率	2008 年度	37.25%	80.78%	52.71%	67.78%
	2007 年度	37.21%	85.78%	55.19%	79.55%
	2006 年度	29.68%	80.64%	50.10%	71.39%
综合毛利率	2008 年度	21.03%	49.49%	50.36%	63.90%
	2007 年度	20.32%	45.97%	38.31%	62.47%
	2006 年度	20.38%	42.86%	38.44%	45.39%

数据来源：上市公司年度报告

公司综合毛利率均高于选取的同行业可比上市公司的综合毛利率，主要因为公司的业务结构和业务内容与同行业上市公司有一定的差别。公司自 2006 年来自数据中心 IT 基础设施服务的收入逐年增长，而源自软、硬件销售的销售收入比重不断减小，从二者的盈利能力来看，数据中心 IT 基础设施服务的毛利率明显高于软、硬件销售收入，因此在业务结构不断调增的同时，公司的综合毛利率呈现逐年上涨的趋势，2009 年度数据中心 IT 基础设施服务收入占营业收入的比例与 2008 年度基本一致，公司的综合毛利率也开始趋向平稳发展。

从上表来看，公司来自于服务业的收入占营业收入的比例在同行业可比上市公司为最高水平，从各公司服务业务毛利率来看，公司处于中等偏上水平，高于华胜天成及神州泰岳，低于国脉科技。

从发行人的行业特点来看，数据中心 IT 基础设施第三方服务本身就是一个高附加值的行业，因此同行业公司服务业务毛利普遍较高。发行人的综合毛利率较高主要有以下原因：

一是因为发行人的收入不断增长。公司客户流失率基本为零，因此公司来自于留存客户的收入逐年增长；同时，发行人也不断拓展服务内容和新客户，在客户数量逐年增长的基础上，来自于单个客户的销售收入也逐年增长，以上因素共同导致发行人营业收入的不断增加。

二是因为发行人的成本管理效率不断提高。发行人营业成本主要为人工成本和存货消耗成本，人工成本主要为工程师的薪酬和差旅成本。公司的工程师分为一线、二线、三线，一线工程师在工程师总数中占 70%，二、三线工程师占 30%，其中一线工程师主要是现场实际操作，工作岗位相对低端，因而薪酬也相对较低；而二、三线工程师大多较有经验，处理较为复杂的服务项目并指导一线工程师的操作，薪酬水平较高。工程师的复用率是随着公司业务规模的扩大而逐渐提高，最终达到一个合理的边际成本。在工程师复用率达到最高后，公司的人工成本相对于业务收入会保持在一个较低的水平。此外，公司的存货管理效率较高，也是使得公司营业成本较低的原因之一。

因此，公司的综合毛利率及服务业务毛利率处于较为合理的水平。

经核查，保荐机构认为：发行人的经营业务以高毛利的服务业务为主，这与可比同行业上市公司的业务结构略有不同，因此发行人的综合毛利率较同行业可比上市公司高。而发行人的服务业务毛利率与同行业上市公司比较处于合理水平，因此发行人的毛利率水平和业务结构是匹配的。

3、公司各项业务毛利率的数据及变动情况

类别	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利 (万元)	毛利率 (%)	毛利 (万元)	毛利率 (%)	毛利 (万元)	毛利率 (%)
IT 支持与维护服务	6,311.04	60.52	5,800.43	67.78	3,923.05	79.55
IT 外包服务	480.07	59.20	--	--	--	--
IT 专业服务	537.78	56.91	--	--	--	--

软、硬件销售	145.10	18.42	130.46	18.02	242.51	13.97
合 计	7,473.99	57.62	5,930.89	63.90	4,165.56	62.47

报告期内，公司的综合毛利随着营业收入增长也逐年增长，公司的综合毛利率也保持较为平稳的变化趋势。2009 年度公司的综合毛利率为 57.62%，较 2008 年下降 5.28 个百分点，降幅为 8.26%，主要原因为：一为公司 IT 支持与维护服务在拓展华东区以外市场，需要先期投入较多资源，成本提高导致毛利略有下降；二为 2009 年起公司新增了 IT 外包服务和 IT 专业服务两项新业务，新业务尚在市场拓展的初期，提供较大优惠吸引客户来体验服务，因此初期毛利率相对较低，使得公司整体的综合毛利率略有下降。随着该两项业务的扩展，业务收入、客户数量均会有上升，毛利率也有一定的上涨空间。

(1) IT 支持与维护服务的毛利率

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
收入	10,427.33	8,558.28	4,931.27
成本	4,116.28	2,757.85	1,008.22
毛利	6,311.04	5,800.43	3,923.05
毛利率	60.52%	67.78%	79.55%

2007 年、2008 年、2009 年，公司 IT 支持与维护服务的毛利率分别为 79.55%、67.78%和 60.52%，处于较高水平。

公司 IT 支持与维护服务毛利率、综合毛利率分析：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
IT 支持与维护服务毛利率	60.52%	67.78%	79.55%
软、硬件销售毛利率	18.42%	18.02%	13.97%
IT 支持与维护服务收入占营业收入比重	80.39%	92.20%	73.96%
综合毛利率	57.62%	63.90%	62.47%

2007 年—2009 年，公司主营业务由 IT 支持与维护服务和软、硬件销售构成，IT 支持与维护服务的毛利率远高于软、硬件销售的毛利率，由于业务收入结构的变化，IT 支持与维护服务收入占营业收入的比重由 2006 年的 55.37%上涨到 2008 年的 92.20%，因此公司 2007 年—2008 年综合毛利率呈现逐年上涨的趋势。2009 年，公司拓展了新的业务，增加了 IT 外包服务和 IT 专业服务两种新的业务模式，这两种业务也属于服务业务，因此 2009 年度来自于服务业务的收入占总收入的比例为 93.93%，与 2008 年度基本一致，但由于服务业务毛利率略微下

降，因此 2009 年度公司综合毛利率较 2008 年也略有下降。

自 2007 年起，IT 支持与维护服务的毛利率逐年下降，2008 年度，公司 IT 支持与维护服务的毛利率较 2007 年下降了 11.77 个百分点，2009 年度该业务的毛利率较 2008 年下降了 7.26 个百分点，主要原因如下：

①2007 年起公司以华东地区为发展立足点，逐渐向其他地区扩展、延伸，在业务拓展的初期，公司会采取降低服务价格等营销策略，以吸引和培育新的客户，为公司在新市场的发展奠定良好的基础。经过一定周期的开拓和发展，公司在当地拥有足够和稳定的客户后，毛利率会保持相对稳定。

②2007 年底至 2008 年初公司为拓展外地市场新设了较多的分支机构，分支机构的设立需要配备专门的技术人员和备品备件，因此需要支付的人员的直接成本增加，用于技术服务的备件成本增加，导致公司营业成本上升。

随着市场竞争的激励程度加剧，公司的 IT 支持与维护服务业务的毛利率将有下降的可能性，但是公司将会利用技术服务本地化、备件采购规模化等方式进一步降低公司的营业成本，使得公司的 IT 支持与维护服务业务的毛利率维持在较为稳定的水平。此外，公司新开拓的 IT 外包服务和 IT 专业服务尚处于市场开拓期，未来这两项服务业务将趋向成熟化，毛利率也将有一定的提升空间，有助于提升公司的持续盈利能力。

虽然公司的 IT 支持与维护服务业务的毛利率呈下降趋势，但是公司的综合毛利率在 2006 年至 2008 年逐年增长，仅在 2009 年略有下降，且公司的净利润在逐年提高，主要是因为公司的营业收入的快速增长抵消了毛利率下降的不利因素，从公司处于快速增长的行业看，公司在今后近几年营业收入还会保持前几年的增长水平，因此公司在采取积极措施稳定未来几年的毛利率的同时，销售收入保持快速增长，使发行人具备良好的成长性。

经核查，保荐机构认为：公司近年通过营业网点的扩张，为公司今后的业务发展打下良好的基础，同时由于前期对外扩张的成本也已支出，今后公司的成本支出将会趋于稳定，从而使公司的 IT 支持与维护服务业务的毛利率在今后几年内维持在较为稳定的水平。

发行人在 IT 支持与维护服务业务稳定发展的同时开发新的业务模式，使得公司的利润来源更加多元化，消除由于单一收入来源可能导致的利润下降的可能

性，进一步提高发行人的持续盈利能力。发行人抓住目前中国 IT 基础设施服务市场快速发展的良好时机，占领 IT 应用重点行业市场，迅速抢占市场份额，扩大市场规模，持续强化公司在中国 IT 基础设施专业第三方服务商中第一的市场领先地位，体现出发行人良好的成长性。

（2）IT 外包服务和 IT 专业服务

2009 年，IT 外包服务和 IT 专业服务的收入分别为 810.92 万元和 944.96 万元，毛利率分别为 59.20%和 56.91%，相比 IT 支持与维护服务略低，主要原因是这两项业务为公司于 2009 年开拓的新的业务类型，服务内容与 IT 支持与维护服务差别较大，公司为了提高服务质量，在业务拓展的初期就投入了较大的人力和物力，采用一些价格促销的手段，以吸引客户前来体验服务，且新业务的技术含量更高，因此公司配备了更为高端的技术服务人员，人员成本增加。新业务在经过成长期后，收入逐渐增长，人员的有效工作率将有提升，服务价格也会趋于稳定，毛利率也会提升。

（3）软硬件销售的毛利率

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
收入	787.88	723.86	1,736.52
成本	642.78	593.40	1,494.01
毛利	145.10	130.46	242.51
毛利率	18.42%	18.02%	13.97%

2007 年、2008 年和 2009 年，公司软硬件销售的毛利分别为 13.97%、18.02%和 18.42%，处于较低水平。报告期内公司软硬件销售收入逐年减少，2007 年软硬件销售收入占总收入的 26.04%，2008 年、2009 年软硬件销售收入占总收入的比例分别为 7.80%、6.07%，且均为数据中心 IT 基础设施服务所需要的备品备件，因此销售毛利率也相对提高。

（三）经营成果变化分析

1、公司合并利润表如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	增幅(%)	金额	增幅(%)	金额	增幅(%)
一、营业总收入	12,971.09	39.74	9,282.14	39.21	6,667.79	43.84
二、营业总成本	9,762.39	39.02	7,022.14	71.42	4,096.37	23.92

减：营业成本	5,497.10	64.03	3,351.25	33.93	2,502.23	-1.16
营业税金及附加	521.31	19.91	434.76	58.90	273.61	78.22
销售费用	1,233.01	6.07	1,162.50	369.94	247.37	30.55
管理费用	2,396.66	22.83	1,951.13	81.62	1,074.28	136.64
财务费用	36.75	107.16	17.74	-231.12	-13.53	90.30
资产减值损失	77.56	-25.96	104.76	743.48	12.42	-178.36
加：公允价值变动损益	--	--	-33.48	--	33.48	--
投资收益	--	--	29.97	--	--	--
三、营业利润	3,208.70	42.20	2,256.49	-13.37	2,604.89	95.88
加：营业外收入	292.12	46.08	199.97	-42.01	344.86	284.76
减：营业外支出	2.52	-87.62	20.35	107.02	9.83	270.94
四、利润总额	3,498.30	43.60	2,436.10	-17.14	2,939.92	107.50
减：所得税费用	478.72	64.59	290.86	-68.12	912.46	663.69
五、净利润	3,019.58	40.76	2,145.24	5.81	2,027.47	56.28
其中：归属于母公司所有者的净利润	3,019.58	39.55	2,163.74	12.02	1,931.53	35.35

2007年度、2008年度和2009年度，公司营业利润占利润总额的比重分别为88.60%、92.63%和91.72%，在利润构成中占据绝对份额并呈现出十分稳定的趋势。由于公司营业收入全部来自主营业务，相应的营业利润也主要依赖主营业务利润，从而也表明公司的利润来源有着牢固的主营业务基础，主营业务的发展状况将直接影响公司的利润情况。

2007年度、2008年度和2009年度，本公司经审计的非经常性损益分别为257.94万元、150.48万元和248.11万元，占公司净利润的比重较小，总体来看公司非经常性损益对净利润的影响较小。

2、净利润变化分析

2007年、2008年和2009年，归属于母公司所有者的净利润分别较上年同期增长35.35%、12.02%和39.55%。其中，公司2008年归属母公司所有者的净利润较2007年增长幅度较小，主要原因如下：

一为公司2008年的营业总成本增长较多，增长率为71.42%，大大高于营业总收入的增长率，因为2008年公司在各地新设了2家子公司和3家分公司，规模的扩大导致营业成本、销售费用和管理费用大幅度增加（详细情况见本节“5、公司期间费用分析”）；

二为公司在2008年的收入增长为39.21%，略低于2007年和2009年的增长率，因为2008年IT支持与维护服务收入大幅度增长的同时软硬件销售带来的收入也

在大幅度的减少（详细情况见本节“（一）营业收入构成及其变化原因”）。

3、营业成本构成

报告期内，公司营业成本全部为主营业务成本，各期占营业收入的比重分别为 37.53%、36.10%和 42.38%，是公司经营成果的主要影响因素。

（1）公司报告期内营业成本结构如下：

单位：万元

主要产品	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
IT 支持与维护服务	4,116.28	74.88	2,757.85	82.29	1,008.22	40.29
IT 外包服务	330.86	6.02	--	--	--	--
IT 专业服务	407.18	7.41	--	--	--	--
软、硬件销售	642.78	11.69	593.40	17.71	1,494.01	59.71
合计	5,497.10	100.00	3,351.25	100.00	2,502.23	100.00

（2）营业成本变动概况

公司报告期内营业成本增长情况如下：

单位：万元

主要产品	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	同比增长率 %	金额	同比增长率 %	金额	同比增长率 %
IT 支持与维护服务	4,116.28	49.26	2,757.85	173.54	1,008.22	37.30
IT 外包服务	330.86	--	--	--	--	--
IT 专业服务	407.18	--	--	--	--	--
软、硬件销售	642.78	8.32	593.40	-60.28	1,494.01	-16.88
合计	5,497.10	64.03	3,351.25	33.93	2,502.23	-1.16

2007年、2008年和2009年度，公司的营业成本分别较上年同期增长-1.16%、33.93%和64.03%，2007年与2008年增长幅度均低于营业收入的增长幅度，主要是因为报告期内公司营业收入的结构逐步优化，数据中心IT基础设施服务收入逐步增长，软硬件销售的收入不断减少，相对软硬件销售而言，数据中心IT基础设施服务的营业成本相对较低，在主营业务结构中的比重大幅度上涨，是公司营业成本保持较低增长率的主要原因。2009年由于公司业务规模增大，并且新增的两项业务正处于市场拓展初期，因此营业成本相对较高。

报告期内，软硬件销售的营业成本保持在较低水平，主要是因为公司的发展战略由软硬件销售逐步向数据中心IT基础设施服务转变，因为软硬件销售的毛利

较低，营业成本较高。因此，软硬件销售占营业收入的比例逐渐下降，销售成本也不断下降，成本由2007年的1,494.01万元下降到2009年的642.78万元，2007年、2008年和2009年软硬件销售的成本分别较上年同期上涨-16.88%、-60.28%和8.32%。

2008年，IT支持与维护服务的成本较2007年增长173.54%，2009年较2008年成本增长49.26%，而同期的营业收入增长为73.55%和21.84%，主要是因为公司自2007年开始拓展外地市场，前期开发投入较多，为了抢占当地市场，获得长期、稳定的客户花费了较多人力和物力，因此服务的成本相对提高，导致当年度的营业成本增长大于营业收入的增长。

4、公司营业税金及附加分析

公司的营业税金及附加主要为营业税、城建税及教育费附加等。

2007 年度、2008 年度和 2009 年度，公司的营业税金及附加分别为 273.61 万元、434.76 万元和 521.31 万元，占营业收入的比例分别为 4.10%、4.68%和 4.02%，与公司的业务结构及适用税率相适应。

5、公司期间费用分析

报告期内公司的期间费用情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	增长%	2008 年度	增长%	2007 年度
期间费用	3,666.42	17.09	3,131.37	139.38	1,308.12
期间费用占营业收入比例%	28.27	-16.21	33.74	71.97	19.62
其中：					
销售费用	1,233.01	6.07	1,162.50	369.94	247.37
销售费用占期间费用比例%	33.63	-9.41	37.12	96.30	18.91
销售费用占营业收入比例%	9.51	-24.10	12.52	237.47	3.71
管理费用	2,396.66	22.83	1,951.13	81.62	1,074.28
管理费用占期间费用比例%	65.37	4.91	62.31	-24.12	82.12
管理费用占营业收入比例%	18.48	-12.10	21.02	30.48	16.11
财务费用	36.75	107.16	17.74	-231.12	-13.53
财务费用占期间费用比例%	1.00	76.93	0.57	-155.34	-1.03
财务费用占营业收入比例%	0.28	48.24	0.19	-195.00	-0.20

2007 年至今，在公司营业收入与营业成本的高速增长的情况下，期间费用也有较大幅度的增长，2008 年和 2009 年的增长率分别为 139.38%和 17.09%。2007 年—2009 年期间费用占营业收入的比例有较大波动，分别为 19.62%、33.74%和

28.27%。总体而言，最近三年公司的期间费用各个项目呈以下特点：随着发行人业务规模扩大，销售收入持续增加，销售费用相应地增加，2008 年较 2007 年增加 915.13 万元，增长幅度为 369.94%，2009 年较 2008 年增加 70.51 万元，增长幅度为 6.07%；管理费用在 2008 年和 2009 年均较大的增加，2008 年和 2009 年的管理费用分别较前期增加 876.85 万元和 445.53 万元，增长幅度为 81.62%和 22.83%；财务费用自 2008 年以来呈逐年上升趋势，主要系增加银行贷款而导致财务费用增加。

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用构成情况如下：

单位：元

项 目	2009 年度	占收入 比重	2008 年度	占收入 比重	2007 年度	占收入 比重
销售费用	12,330,138.07	9.51%	11,625,015.12	12.52 %	2,473,680.55	3.71%
其中：主要项目						
职工薪酬	7,173,752.45	5.53%	6,212,877.00	6.69%	1,662,917.83	2.49%
业务宣传费	1,235,598.25	0.95%	1,380,742.00	1.49%	--	--
广告费	1,218,012.25	0.94%	700,252.50	0.75%	--	--
业务招待费	1,285,199.52	0.99%	1,290,152.14	1.39%	330,196.92	0.50%
差旅费	741,891.60	0.57%	888,337.14	0.96%	236,552.77	0.35%

公司的销售费用主要为销售人员工资与社保费、业务宣传费、业务招待费、差旅费等费用等。公司 2007 年度至 2009 年度销售费用逐年增长，2008 年，公司的销售费用较 2007 年增加了 915.13 万元，增长率为 369.94%，增长幅度较大，其余期间的增长幅度均保持在较为合理的水平。历年来公司的销售费用的明细各项均有不同幅度的增长。职工薪酬是销售费用中绝对值增加最多的项目，主要原因是 2008 年度公司业务范围扩大和业务结构调整，导致人员增加，同时员工薪酬提高，支付的薪酬与社保费用增加，其中销售人员的工资和社保较上年增加 454.99 万元，公司职工薪酬平均水平较 2007 年度大幅提高，2008 年，公司年人均薪酬 11.15 万元，2007 年年人均薪酬 6.05 万元，增长幅度较大；2009 年度，职工薪酬的增长已趋于稳定。其次，用于公司对外宣传的业务宣传费、广告费也增长较多，主要原因为公司于 2008 年新设了多家子公司与分公司，以拓展各个地区的业务，相应的需要增加销售人员、扩大业务宣传，其中用于宣传、招待的费用 2008 年较 2007 年增加了 208.10 万元，2009 年较 2008 年增加了 37.26 万元。

员工差旅费 2009 年度较 2008 年度略有下降,主要是公司各地分支机构有效地开展了业务,部分销售职能由当地人员负责,且总部部分销售管理人员的差旅费用在 2009 年度归类为了管理费用。

2009 年起公司分支机构分布已经较为完善,各个分支机构销售人员的配置也相对稳定,因此 2009 年度销售费用较 2008 年度仅增长了 6.07%。

(2) 管理费用

报告期内,公司管理费用构成情况如下:

单位: 元

项 目	2009 年度	占收入 比重	2008 年度	占收入 比重	2007 年度	占收入 比重
管理费用	23,966,558.31	18.48%	19,511,294.63	21.02 %	10,742,830.23	16.11%
其中: 主要项目						
职工薪酬	7,161,346.03	5.52%	7,016,918.64	7.56%	2,238,920.20	3.36%
研发费用	3,736,980.42	2.88%	1,971,198.94	2.12%	2,172,786.51	3.26%
租赁费	2,022,618.75	1.56%	2,215,002.32	2.39%	1,175,305.03	1.76%
折旧费	1,274,877.64	0.98%	848,835.81	0.91%	509,679.72	0.76%
差旅费	1,437,915.28	1.11%	1,018,492.89	1.10%	876,247.92	1.31%
办公费	2,858,824.78	2.20%	1,100,457.80	1.19%	690,288.60	1.04%

公司管理费用主要构成为非销售人员的工资和社保费用、福利费用、折旧费用、租赁费用等。管理费用是公司期间费用的主要组成部分之一,最近三年占期间费用的平均比例接近 70%。2007 年—2009 年发行人管理费用分别为 1,074.28 万元、1,951.13 万元和 2,396.66 万元,公司的管理费用每年均有较大幅度的增长,其中增长较多的是职工薪酬,这部分的增长原因与销售费用是一样的。

公司 2008 年管理费用的增长率为 81.62%,大大高于营业收入的增长,主要原因一是因为公司规模扩大,公司员工数量增加,同时由于员工薪酬大幅度提高,导致为员工支出的工资、福利和社会保险费用大幅度增加;二是因为公司于 2008 年在各地新设了较多的分公司和子公司,租赁办公用地和备件仓库导致租赁费用大幅度增加,2008 年分别较前期增加租赁费用 103.97 万元,增长幅度为 88.46%,至 2009 年开始保持稳定。

2009 年管理费用较上年增长 22.83%,低于营业收入 39.74%的涨幅,主要是因为公司业务网点设置趋向成熟,公司内部管理更加趋于完善。员工薪酬增加和研发费用投入增加是导致 2009 年管理费用增长的主要原因,研发费用的增加是

公司加大了研发投入，以提高核心竞争力。

（3）最近一期销售费用率和管理费用率下降的原因分析

最近一年公司销售费用率从 12.52%下降为 9.51%，具体项目增减情况如下表：

单位：元

项 目	2009 年度	占收入 比重	2008 年度	占收入 比重	费用增加额	比例增减
销售费用	12,330,138.07	9.51%	11,625,015.12	12.52%	705,122.95	-3.02%
营业收入	129,710,890.03	--	92,821,382.89	--	--	--
其中：主要项目						
职工薪酬	7,173,752.45	5.53%	6,212,877.00	6.69%	960,875.45	-1.16%
业务宣传费	1,235,598.25	0.95%	1,380,742.00	1.49%	-145,143.75	-0.53%
广告费	1,218,012.25	0.94%	700,252.50	0.75%	517,759.75	0.18%
业务招待费	1,285,199.52	0.99%	1,290,152.14	1.39%	-4,952.62	-0.40%
差旅费	741,891.60	0.57%	888,337.14	0.96%	-146,445.54	-0.39%

最近一年公司管理费用率从 21.02%下降为 18.48%，具体项目增减情况如下表：

单位：元

项 目	2009 年度	占收入 比重	2008 年度	占收入 比重	费用增减额	比例增 减
管理费用	23,966,558.31	18.48%	19,511,294.63	21.02%	4,455,263.68	-2.54%
营业收入	129,710,890.03	--	92,821,382.89	--	--	--
其中：主要项目						
职工薪酬	7,161,346.03	5.52%	7,016,918.64	7.56%	144,427.39	-2.04%
研发费用	3,736,980.42	2.88%	1,971,198.94	2.12%	1,765,781.48	0.76%
租赁费	2,022,618.75	1.56%	2,215,002.32	2.39%	-192,383.57	-0.83%
折旧费	1,274,877.64	0.98%	848,835.81	0.91%	426,041.83	0.07%
差旅费	1,437,915.28	1.11%	1,018,492.89	1.10%	419,422.39	0.01%
办公费	2,858,824.78	2.20%	1,100,457.80	1.19%	1,758,366.98	1.02%

从销售费用、管理费用的增长情况来看，2009 年度分别较 2008 年度增长 6.07%和 22.82%，增长幅度低于营业收入的增长，营业收入增长率为 39.74%。营业收入的大幅度增长是导致销售费用率、管理费用率降低的主要原因。此外，由于 2009 年公司的经营重点是巩固和深入挖掘现有分支机构的市场拓展和服务支持能力，进一步提高人均创收能力，各项费用的发生均为日常经营管理的费用，所以 2009 年度的管理费用和销售费用占营业收入的比例较 2008 年度稳中有降。

（4）财务费用

2008 年之前公司均未向银行借款，因此公司的财务费用较少。2008 年和 2009 公司以自有的房产作为抵押，向银行借款 750 万元和 990 万元，使得公司利息支出增加，财务费用也因此增加。

经核查，发行人会计师认为：公司期间费用核算符合企业会计准则相关规定，未发现推迟确认费用的情形。

6、公司营业外收入和营业外支出分析

报告期内公司的营业外收入和营业外支出情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
营业外收入			
无法支付的应付款项	--	--	175.60
政府补助	282.22	198.68	133.94
合并报表差额（注）	--	--	35.25
其他	9.91	1.29	0.06
合 计	292.13	199.97	344.85
营业外支出			
固定资产处置损失	0.88	0.19	6.41
对外捐赠支出		17.92	0.50
罚款、赔偿和违约支出	0.12	0.20	2.09
滞纳金		--	--
其他	1.52	2.05	0.83
合 计	2.52	20.35	9.83
利润总额	3,498.30	2,436.10	2939.92
营业外收入占利润总额比例	8.35%	8.21%	11.73%
营业外支出占利润总额比例	0.07%	0.84%	0.33%

注：合并财务报表时，调整对子公司投资成本低于取得的其可辨认净资产公允价值份额之间的差额。《企业会计准则解释第 2 号》公布之前，公司由于收购子公司少数股东股权，收购价格低于收购时子公司可辨认净资产公允价值应享有的份额，形成的差额计入“营业外收入”。公司因合并报表形成的商誉均发生于财政部《企业会计准则解释第 2 号》公布之前，因此公司对于该项会计处理可以不做追溯调整。

报告期内公司营业外收入和营业外支出的发生额较少，对公司净利润的影响较小，营业外收入主要为政府补助。根据上海市青浦区金泽镇人民政府出具的《金泽镇关于企业扶持政策的试行办法》，报告期内公司获得的政府补助为上海青浦区金泽镇人民政府按公司缴纳税款的一定比例以地方扶持资金的形式返还给公司，包括返还给天玑科技（母公司）和返还给上海天玑。根据上海市青浦区金泽

镇人民政府出具的《金泽镇关于企业扶持政策的试行办法》规定，为进一步优化产业结构，改善投资环境，促进经济发展，按照镇实得财力并结合本镇实际情况，对注册在本镇的上海天玑科技股份有限公司进行扶持，政策参照如下规定：按企业实现增值的 5-8%、营业税的 35—60%、企业所得税的 18-24%给予扶持。具体返还政策如下：

(1) 天玑科技（母公司）

项目	2008年前	2008年后
增值税	按当年实际缴纳的部分的 8%给予扶持	按当年实际缴纳的部分的 8%给予扶持
营业税	按营业税实际缴纳额的 56%给予扶持	以 2005 年实际缴纳税额为基数，基数内的按 65%扶持，以后年度缴纳数超过基数的按 39%扶持。
企业所得税	按企业所得税实际缴纳额的 24%给予扶持	以 2005 年实际缴纳税额为基数，基数内的按 26%扶持，以后年度缴纳数超过基数的按 15.6%扶持。
个人所得税	--	以 2005 年实际缴纳税额为基数，基数内的按 21.45%扶持，以后年度缴纳数超过基数的按 12.87%扶持。

(2) 上海天玑

项目	2008年后
增值税	按当年实际缴纳的部分的 7.2%给予扶持
营业税	按当年实际缴纳的部分的 35.1%给予扶持
企业所得税	按当年实际缴纳的部分的 14.04%给予扶持
个人所得税	按当年实际缴纳的部分的 11.58%给予扶持

杭州天玑取得的政府补助为杭州高新技术产业开发区（滨江）科技局给予的科技补助及杭州高新技术产业开发区（滨江）财政局给予的减负解困促发展政策资金。

报告期，发行人收到的金泽镇政府补助计入当期损益的金额如下表：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
金泽镇政府补助总额计入当期损益的金额	2,518,474.36	1,981,781.00	1,338,796.00

报告期内，公司从金泽镇取得的政府补贴，每月末计算应收金额，借记“其他应收款”、贷记“营业外收入”，每季度结束后次月收取时，借记“银行存款”、贷记“营业外收入”。公司及子公司取得的其他政府补助，在取得时，借记“银行存款”、贷记“营业外收入”。

经核查，发行人会计师认为：根据《企业会计准则第 16 号—政府补助》的相关规定，其中：第二条规定“政府补助，是指企业从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产，但不包括政府作为企业所有者投入的资本”、第三条规定“……与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”，第六条规定“政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。……”。第八条规定“……（二）用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。”，公司取得政府补助的会计处理符合企业会计准则相关规定。

（四）公司纳税情况分析

报告期内，公司业务规模持续扩大，营业收入快速增长，公司所缴纳的企业所得税、营业税金及附加也相应保持了持续快速的增长态势，对经营业绩产生一定的影响。

1、增值税纳税情况

单位：万元

报告期	期初余额	本期已交金额	期末余额
2007 年	-24.99	27.32	-5.41
2008 年	-5.41	20.71	-19.01
2009 年	-19.01	25.20	37.24
合 计	-49.41	73.23	12.82

2、营业税纳税情况

单位：万元

报告期	期初余额	本期已交金额	期末余额
2007 年	34.28	201.8	83.79
2008 年	83.79	388.38	96.66
2009 年	96.66	521.88	69.24
合 计	214.73	1,112.06	249.69

3、企业所得税纳税情况

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
当期所得税费用	474.32	305.66	916.20
递延所得税费用	4.40	-14.79	-3.75
企业所得税合计	478.72	290.86	912.45
企业所得税占净利润的比重	15.85%	13.56%	45.00%

报告期内，公司及子公司执行的所得税税率相关内容见本节之“五、（一）公司适用的税种、税率 5、企业所得税”。公司本部及大部分子公司 2007 年适用的所得税税率为 33%，南京天玑和杭州天玑 2007 年为核定征收企业所得税，2008 年起转为查账征收。2008 年后公司本部适用的企业所得税率为 15%，子公司为

25%。

报告期内，随着公司规模扩大、营业收入的快速增长，公司缴纳的企业所得税金额也相应增长，占净利润的比重也逐年增长。2008 年较 2007 年所得税增加 111.75 万元，主要是因为公司及子公司自 2008 年起由核定征收转为查账征收。2009 年企业所得税发生额较 2008 年度增加 191.61 万元，主要是因为公司 2009 年度利润总额增加。

2008 年，发行人母公司营业收入 6,719.55 万元，比企业所得税纳税申报表营业收入 6,611.21 万元增加 108.33 万元；母公司利润总额 2,559.14 万元，比企业所得税纳税申报表利润总额 2,450.81 万元增加 108.33 万元。公司报表列示利润总额与企业所得税申报表利润总额的差异的原因为：2008 年，公司报表列示营业收入比企业所得税纳税申报表（企业所得税年度纳税申报表（A 类），行次 1）中项目“一、营业收入”金额增加 108.4 万元，是由于公司根据与杭州天玑签订的《技术转让合同》条款约定，技术转让标的金额为人民币 850 万元，转让使用期限为 2008 年 3 月 1 日-2009 年 2 月 28 日，2008 年度根据受益期限应确认收入 708.33 万元，公司根据合同收款约定当期实际开票金额为 600 万元。发行人将该笔营业收入差异 108.33 万元作为企业所得税年度纳税申报表（企业所得税年度纳税申报表（A 类），行次 14）中项目“加：纳税调整增加额”中作为纳税调整增加事项填报，详细调整列示于纳税调整明细表中作为收入类调整项目（企业所得税年度纳税申报表附表三，行次 5）填列。因此该笔营业收入差异 108.33 万元公司已作为营业收入在当期企业所得税申报。公司报表列示利润总额与企业所得税申报表利润总额的差异亦是由于上述原因所致，因此经应纳税所得额调整后的应纳税所得额与当期利润总额一致。

十三、现金流量的分析

（一）报告期内公司现金流量的主要情况

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动现金流入小计	14,413.27	10,876.76	6,082.60
经营活动现金流出小计	10,657.22	9,040.35	4,807.97
经营活动产生的现金流量净额	3,756.05	1,836.40	1,274.64
投资活动现金流入小计	--	338.11	--

投资活动现金流出小计	659.47	1,701.58	482.86
投资活动产生的现金流量净额	-659.47	-1,363.47	-482.86
筹资活动现金流入小计	990.00	750.00	415.64
筹资活动现金流出小计	1,412.25	238.43	1,262.51
筹资活动产生的现金流量净额	-422.25	511.57	-846.87
汇率变动对现金及等价物的影响	-0.14	--	--
现金及现金等价物净增加额	2,674.19	984.51	-55.10

（二）现金流量的变动分析

从上述表格中可以看出，公司报告期内经营活动现金流量状况良好，随着公司营业收入的增加，公司经营活动产生的现金净流量也呈现逐步增长的趋势；由于公司业务规模的逐年扩大，投资支出较大，导致投资活动产生的现金流量净额为负；报告期内，由于公司分配股利等因素，导致筹资活动产生的现金流量为净流出。

报告期内现金流入、流出的构成如下：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动现金流入占总流入比例	93.57	90.91	93.60
投资活动现金流入占总流入比例	--	2.83	--
筹资活动现金流入占总流入比例	6.43	6.27	6.40
经营活动现金流出占总流出比例	83.72	82.33	73.37
投资活动现金流出占总流出比例	5.18	15.50	7.37
筹资活动现金流出占总流出比例	11.09	2.17	19.27

从报告期公司现金流入、流出的构成来看，经营活动现金流占主要地位；投资活动现金流入和流出占比较小；筹资活动现金流入占比仅次于经营活动，为公司的业务发展提供必要的资金支持。2007 年度公司现金及现金等价物净增加额为-55.10 万元，主要是因为该年度利润分配数额较大，分配给股东的利润有1,378.46 万元，导致该年度筹资活动现金流出较多。

总体而言，报告期内公司的现金流量变动充分反映了公司现有业务的运营状况，随着业务规模的扩大和延伸，公司的经营活动、投资活动对资金的需求量将保持较大增长。

（三）经营活动产生的现金流量

报告期内公司经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,796.65	9,839.18	5,172.38
收到的税费返还	--	--	--
收到其他与经营活动有关的现金	616.62	1,037.57	910.22
经营活动现金流入小计	14,413.27	10,876.75	6,082.60
购买商品、接受劳务支付的现金	4,870.81	3,345.36	1,844.66
支付给职工的薪酬及为职工支付的现金	2,899.22	2,178.90	1,032.61
支付的各项税费	959.28	1,130.14	393.81
支付其他与经营活动有关的现金	1,927.91	2,385.95	1,536.89
经营活动现金流出小计	10,657.22	9,040.35	4,807.97
经营活动产生的现金流量净额	3,756.05	1,836.40	1,274.64

1、经营活动产生的现金流量分析

整体上看，公司经营活动现金流入和流出是随着公司经营规模的扩大而增长的，2004 年起公司将业务重心由软硬件销售转向了技术服务，技术服务合同具有长期性、收入分期支付的特点，2007 年公司进一步扩大技术服务范围，新设了北京、上海、沈阳三家子公司，公司业务范围的扩大必然使得营业收入和净利润上升，该效应在 2008 年的经营活动现金流入上也得到了体现，2008 年经营活动现金流量净额较 2007 年增加 561.77 万元，增长率为 44.07%，2009 年经营活动现金流量净额较 2008 年增加 1,919.65 万元，增长率为 104.54%，主要原因一是数据中心 IT 基础设施服务范围扩大、客户增加导致的公司营业收入增加，二是收回以前年度应收账款，三是由于补缴 2007 年度企业所得税，公司股东于 2010 年 4 月决议将 2008 年分配给股东的部分股利退回，由于该笔分红 2008 年度已经流出，因此将流出的资金作为股东应退回的分红款计入支付其他与经营活动有关的现金。

最近三年销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率分别为 77.57%、106.00%和 106.36%，除 2007 年外，发行人经营活动现金流均大于营业收入水平，表明发行人主营业务获取现金的能力较强，现金流稳定，销售现金回收情况良好。2007 年主要是由于来自 IT 支持与维护服务的收入大幅度增加，但由于服务行业收入确认按完工百分比法进行，因此虽然确认了营业收入，但服务款项尚未收回，形成了大量的应收账款，2007 年末应收账款较 2006 年末增加 1,806.49 万元，因此 2007 年销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入相比较小。

2、收到的和支付的其他与经营活动有关的现金流量分析

(1) 报告期内收到的其他与经营活动有关的现金的分析

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金主要为：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
发生额	616.62	1,037.57	910.22
其中主要项目：			
利息收入	13.55	13.79	14.63
补贴收入	249.13	188.74	79.15
收回投标保证金	194.81	71.83	--
收回员工备用金以及借款	49.90	586.59	602.73
收到小巨人专项培育企业款	--	130.00	--
收回押金以及其他往来	93.98	46.62	213.72

公司收到的其他与经营活动有关的现金主要由补贴收入、收回股东欠款、收回投标保证金组成。2008 年收到的其他与经营活动有关的现金为 1,037.57 万元，与其他年度相比相对较多，主要是当年收回股东欠款及收到上海市小巨人培育企业项目拨款所致。

(2) 报告期内支付的其他与经营活动有关的现金的分析

报告期内，公司支付的其他与经营活动有关的现金主要为：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
发生额	1,927.91	2,385.95	1,536.89
其中主要项目：			
支付员工备用金以及借款	44.07	803.63	665.73
支付投标保证金	134.49	136.71	27.01
销售费用支出	512.92	425.95	56.67
管理费用支出	1,119.54	901.34	529.49
支付押金以及其他往来	87.97	73.18	140.03

公司支付的其他与经营活动有关的现金主要由销售费用、管理费用支出和投标保证金支出构成。2008 年度、2009 年度支付的其他与经营活动有关的现金增长较多主要是由于公司于该年度新增了较多的分支机构，分支机构由于备件储备和办公需要新增了较多的仓库和办公用房，场地租赁费用、办公费用增长导致管理和销售费用增加。2008 年，支付员工备用金以及借款金额较大，主要是股东应退回的分红款。因公司需补缴 2007 年度企业所得税，公司股东决议退回 2007 年度的股利分配，该笔退回的分红在 2008 年度作为股东暂借款计入支付的其他

与经营活动有关的现金科目。

（四）投资活动产生的现金流量

报告期内公司投资活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
收回投资收到的现金	--	300.00	--
取得投资收益收到的现金	--	29.97	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	--	8.14	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	--	--
投资活动现金流入小计	--	338.11	--
购建固定资产、无形资产和其他资产支付的现金	659.47	1,660.58	45.70
投资支付的现金	--	41.00	437.16
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	--	--	--
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	--
投资活动现金流出小计	659.47	1,701.58	482.86
投资活动产生的现金流量净额	-659.47	-1,363.47	-482.86

2007 年-2009 年，公司投资活动现金流量净额为-482.86 万元、-1,363.47 万元和-659.47 万元。2007 年与 2008 年投资活动现金流大幅下降的原因在于：为了扩大公司的生产规模，进一步提高公司的盈利能力，公司投资新设了多家子公司和分公司，并购买了位于上海市桂平路 481 号 18 号楼 4 楼的办公用房产，投资活动产生的现金流出额由 482.86 万元增加至 1,701.58 万元。各地区子公司的设立及其业务拓展推动了发行人业务规模的扩大，促进公司更好地发挥规模效应。

（五）筹资活动产生的现金流量

报告期内公司筹资活动现金流量情况如下

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
吸收投资收到的现金	--	--	415.64
取得借款收到的现金	990.00	750.00	--
筹资活动现金流入小计	990.00	750.00	415.64
偿还债务支付的现金	750.00	--	--
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	662.25	238.43	1,262.51

筹资活动现金流出小计	1,412.25	238.43	1,262.51
筹资活动产生的现金流量净额	-422.25	511.57	-846.87

从公司筹资活动现金流量情况来看，筹资活动产生的现金流量净额增幅较大，主要是由于吸收投资收到的现金及取得借款收到的现金大幅度增加。2007年度吸收投资收到的现金均系公司老股东增资所致。同时，报告期内由于公司扩大生产规模、进行固定资产投资，投资活动和经营活动占用的现金需求较大，公司通过债务融资等方式满足发展需要，银行贷款的增加使筹资活动的现金流净额增加幅度较大。

十四、资本性支出分析

（一）报告期资本性支出情况

报告期内公司的重大资本性支出主要是添置经营性设备和购买房产，2008年度购买了上海桂平路481号18号楼4楼的房产作为公司本部的办公经营场所，资本性支出情况如下：

单位：万元

资本性支出	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营性设备	549.99	128.16	179.31
桂平路房产	--	1,493.30	--
合计	549.99	1,621.46	179.31

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

未来两到三年，公司重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资的四个项目。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划进行投资。有关募集资金拟投资项目的具体情况详见本招股说明书“第十一节 募股资金运用”之“三、募股资金投资项目具体情况”。

十五、目前已存在的重大担保、诉讼、其他或有事项和重大日后事项对公司财务状况、盈利能力及持续经营的影响

（一）资产负债表日后事项

1、追溯调整报告期报表

2010年3月26日，经公司第一届董事会第十二次会议决议通过，同意公司按查账征收的方式计提2007年度由核定征收方式下应补缴的企业所得税，股东退回

2007年度分红款用于补缴税款。主管税务机关已认定公司2007年度按查账征收方式计算企业所得税。据此公司作为资产负债表日后事项对2007年度、2008年度和2009年度的财务报表予以追溯重述。

2、子公司增资情况

2010年1月15日，经公司第一届董事会第十次会议决议通过，同意对公司子公司上海力克数码科技有限公司进行增资，将注册资金从人民币壹佰万元增加到人民币伍佰万元。2010年2月24日，公司已完成对子公司上海力克数码科技有限公司的增资。

（二）其他重要事项

1. 经营租赁

公司各类租出资产情况如下：

经营租赁租出资产类别	账面价值（元）		
	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
机器设备	4,581,105.87	--	--

2. 拟关闭子公司情况

2009年11月28日，经公司第一届董事会第九次会议决议通过，根据公司组织结构及管理架构调整的需要，拟于2010年12月31日前，陆续解散及关闭注销下属子公司成都天玑、北京天玑、沈阳天玑、武汉天玑、南京天玑、杭州天玑，其相关业务及人员由公司或所设分公司负责经营。

3. 处置子公司情况

因公司经营构架调整，公司子公司沈阳天玑开阳科技有限公司于2009年12月2日，向沈阳市和平区国家税务局提出税务注销申请，于2010年1月6日取得和平国通（2010）278号《税务事项通知书》，办理了税务注销手续，截至报告日，工商注销手续尚在办理中。

4、公司滚存利润分配原则

公司第一届董事会第六次会议于2009年10月6日审议通过《关于公司在首次公开发行股票前滚存利润由新老股东共享的议案》，由公司新老股东按持股比例共同享有公司首次公开发行股票前的滚存利润。

十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）公司的主要优势

1、公司主营业务突出，公司主营业务为数据中心IT基础设施服务和软硬件销售，公司主营业务收入逐年攀升，未发生其他业务收入。

2、公司作为数据中心IT基础设施第三方服务提供商，主要面向政府机构及大中型企事业单位，资产质量不断提高，不存在非生产经营性资产、高风险资产以及闲置资产。

3、公司在IT基础设施支持与维护服务细分市场的综合竞争力在2007年和2008年连续保持排名市场的第二位，并在电信行业综合竞争力排名第一，在政府领域综合竞争力排名第二。同时，据赛迪顾问的最新市场报告分析，公司在中国数据中心IT基础设施专业第三方服务市场排名第一；在华东区数据中心IT基础设施第三方服务市场排名第三、专业第三方服务市场排名第一；在全国电信行业数据中心IT基础设施第三方服务市场排名第四、专业第三方服务市场排名第一。公司的主要客户为中国电信、中国联通、中国移动、中国邮政集团等大型国有企业和政府部门。公司多年来一直致力于企业品牌的建设，在客户中积累了一定的口碑，品牌优势得到不断的强化。随着公司服务质量的进一步提升和品牌优势的进一步强化，公司的核心竞争能力也将逐步增强。

4、公司盈利能力较强，且具有连续性和稳定性，2007年度、2008年度和2009年度营业收入均维持高速增长。在2008年宏观经济不景气的情况下，公司依然保持了良好的发展势头，各项盈利指标均高于同行业可比上市公司，体现了较强的盈利能力和抗风险能力。

（二）公司面临的困难

1、融资渠道单一

公司目前正处于业务规模快速发展阶段，现阶段主要依靠留存收益和银行贷款融资。随着业务规模的进一步扩大，单纯依靠经营积累和银行贷款取得营运资金，会明显增加公司的财务压力，需要拓展直接融资渠道，以保证公司未来财务结构的平衡。

2、研发条件相对不足

公司在发展过程中高度重视数据中心IT基础设施管理和技术实施的软件工

具，IT服务流程管理系统等的研发，由于资金方面的限制，目前公司研发平台建设比较薄弱，与大型跨国公司相比存在较大差距，影响到公司在数据中心IT基础设施服务市场的竞争力；在研发队伍方面，尽管公司已拥有行业内实力较强的研发团队，但是考虑到公司的长期发展战略，公司还需要持续引进高端研发人才。随着技术更新速度加快和市场需求不断升级，公司迫切需要改善研发条件、优化技术创新机制，并继续引进高端研发人才。

3、品牌知名度有待提高

尽管公司已经在电信、政府等细分行业内具有较高的品牌影响力，但在整个数据中心IT基础设施服务行业中，公司的品牌影响力和大型跨国企业相比尚有差距。

（三）公司未来的发展趋势

1、财务状况变动趋势

报告期内，公司资产结构体现了处于成长期的IT服务企业所普遍具有的“轻资产”的资产结构特征，报告期各期末公司固定资产在资产总额中的比重分别为5.49%、20.99%和17.97%。这种资产结构在公司前期发展阶段，对把有限的资金全部用于业务扩张、迅速取得市场领先地位发挥了重要作用。但由于近年来公司业务规模迅速扩张、营业收入大幅增加，公司固定资产规模已明显不足，对公司的研发和业务已产生了一定的制约作用。针对这种情况，公司将持续加大在固定资产方面的投资力度，随着公司购置自有办公场所、添置研发和办公设备以及本次发行募集资金投资项目的实施，公司固定资产规模将有所扩大，从而将进一步改善公司的资产结构、增强公司经营的稳定性、完善技术研发的设备和环境、提高公司的核心竞争力和抗风险能力。

2、盈利状况变动趋势

公司目前是中国本土领先的数据中心IT基础设施专业第三方服务提供商，拥有多项自主研发的软件产品和核心技术，并形成可复制的成熟行业服务方案，公司将凭借多年来积累的行业经验、大量高端客户群体，准确把握行业发展趋势，充分发挥技术领先以及贴近本土需求的优势。在此基础上，公司管理层判断，未来公司将继续保持快速健康发展，营业收入和盈利能力将得到进一步提升。

十七、股利分配政策

（一）最近三年股利分配政策

1、发行前的股利分配政策

公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

（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%以上的，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。

2、最近三年的股利分配情况

（1）2006年度利润分配情况

2007年1月30日，天玑有限召开股东会，会议决议将2006年可供股东分配的利润13,784,599.64元全部分配给股东。

（2）2007年度利润分配情况

2008年4月30日，天玑有限召开2008年第二次临时股东会，会议决议将2007年可供股东分配的利润23,531,152.78元中提取9,500,000.00元分配给全体股东。因公司需要补缴2007年度因实际执行核定征收企业所得税政策而少缴纳的企业所得税款，2010年4月天玑科技召开董事会和股东大会，会议决议公司股东退回部分2007年度利润分配，退回金额为740.85万元。

（3）2008年度利润分配情况

2009年3月30日，天玑有限召开2009年第五次临时股东会，会议决议将2008年可供股东分配的利润37,072,252.50元中提取7,693,700.00元分配给全体股东。

（4）2009年一季度利润分配情况

2009年6月2日，天玑有限召开了2009年第七次临时股东会，会议决议将公司截至2009年3月31日可供股东分配的利润36,044,708.61元中提取8,939,086.76元分配全体股东。

报告期内，公司共进行了4次利润分配，除2009年6月的利润分配外，其他年度的利润分配均已实施完毕。

公司历次利润分配涉及到的自然人股东个税代扣代缴情况：

归属年度	分红情况		
	支付日期	分红金额（元）	扣缴分红个税（元）
2006年	2007.2	13,784,599.64	由于核定征收时，股息分红随收入已征收
2007年	2008.5	9,500,000.00	1,900,000.00
2008年	2009.5	7,693,700.00	1,538,739.99

3、发行后的股利分配政策

公司股票发行后，将由董事会提请股东大会审议修订《公司章程》关于股利分配政策的内容，具体如下：

（1）公司股利分配的原则：根据公司盈利状况和生产经营发展需要，结合对投资者的合理回报等情况，在累计可分配利润范围内制定当年的利润分配方案；

（2）公司采取现金或者股票方式分配股利；

（3）最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

（二）发行前滚存利润的分配政策

经公司于2009年10月22日召开的2009年第三次临时股东大会决议通过，截至首次公开发行人民币普通股（A股）股票完成前的滚存利润由股票发行后的新老股东按持股比例共同享有。

第十一节 募集资金运用

本次募集资金运用将围绕公司主营业务进行：一是增加公司 IT 基础设施支持与维护服务的业务网络，巩固和扩大公司 IT 基础设施支持与维护服务的市场份额；二是在已有 IT 基础设施支持与维护服务的基础上延伸公司 IT 服务的内容，进一步完善公司的 IT 服务体系。本次募集资金项目顺利实施后，公司将建成辐射全国主要地区的业务网络，成为国内一流、放眼世界的数据中心 IT 基础设施第三方服务供应商。

一、募集资金运用的一般情况

（一）募集资金数额及专户存储安排

本公司拟向社会公开发行1,700万股A股，占发行后总股本的25.37%。实际募集资金扣除发行费用后的净额为【】万元，全部用于与公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用，开户银行为_____，账号为_____。

（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10月6日，本公司第一届董事会第六次会议审议通过了《关于公司首次公开发行股票募集资金投资项目可行性分析的议案》。

2009年10月22日，本公司2009年第三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。

公司董事会认为：本次募集资金投资项目将扩大公司经营规模，有利于巩固公司现有业务的优势，提升公司竞争实力。

（三）募集资金投资项目的进度及备案情况

公司募集资金投资项目已经上海市经济和信息化委员会备案。根据项目实施的轻重缓急，项目实施顺序及时间进度安排如下：

序号	项目名称	投资金额 (万元)	建设期	时间进度(万元)			备案情况
				第一年	第二年	第三年	
1.	IT基础设施支持与 维护服务连锁	6,500	三年	4,600	900	1,000	沪经信备(2009)210号

	模式扩展项目						
2.	IT管理外包服务项目	3,400	三年	2,200	800	400	沪经信备(2009)209号
3.	智能数据中心服务项目	3,100	三年	2,000	700	400	沪经信备(2009)205号
4.	其他与主营业务相关的营运资金	--	--	--	--	--	--

(四) 募集资金投资项目具体投资构成情况

单位：万元

序号	项目名称	软硬件	场地及装修投入	其他费用	合计
1.	IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目	2,600	3,000	900	6,500
2.	IT管理外包服务项目	2,400	800	200	3,400
3.	智能数据中心服务项目	2,145	600	355	3,100
4.	其他与主营业务相关的营运资金	--	--	--	--

1、软硬件投入

本次募集资金累计将投资7,145万元用于采购必要的存储服务器设备和各类应用软件以满足公司的业务发展需求，详细内容详见本节“三、募集资金投资项目的具体情况”部分对于软硬件投入的说明。

2、场地及装修投入

本次募集资金将有4,400万元用于场地投入，主要用于公司备件库，网络化运维中心，数据中心的场地购买和装修，上述设施主要满足公司部分业务7×24小时不间断工作的需要。各个募投项目的场地投入详见本节“三、募集资金投资项目的具体情况”中的详细说明。

本次募集资金各项目场地投入情况如下：

序号	项目名称	场地面积(m ²)	场地及装修投入(万元)	比例(%)
1.	IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目	4,500	3,000	68.18
2.	IT管理外包服务项目	1,000	800	18.18
3.	智能数据中心服务项目	750	600	13.64
4.	其他与主营业务相关的营运资金	--	--	--

其中“IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目”将在北京、成都、广州

分别建立约1,500m²左右的备件中心，“IT管理外包项目”将在上海建立约1,000m²左右的网络化运维中心，“智能数据中心项目”将在上海建立约750m²左右的数据中心。

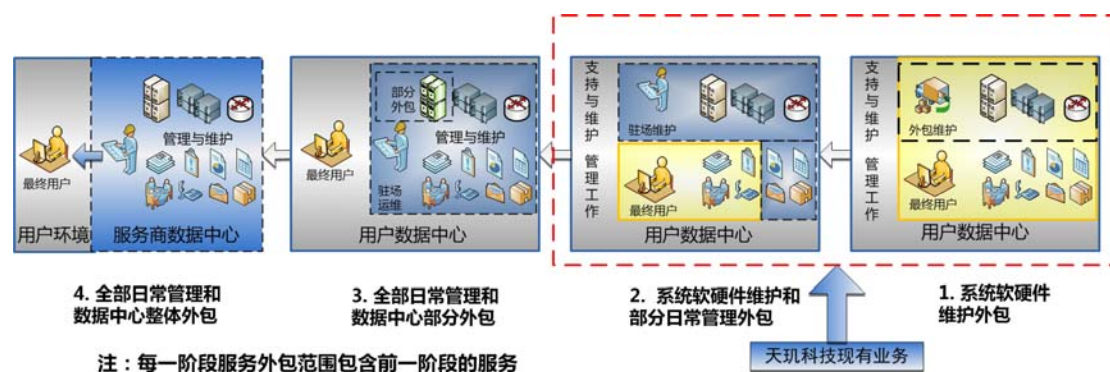
3、其他费用投入

本次募集资金将有1,455万元的资金用于项目初始的人工费用、办公租赁费用等，详细可见本节“三、募集资金投资项目的具体情况”部分对各个项目的详细说明。

二、募集资金投向与公司主营业务的关系

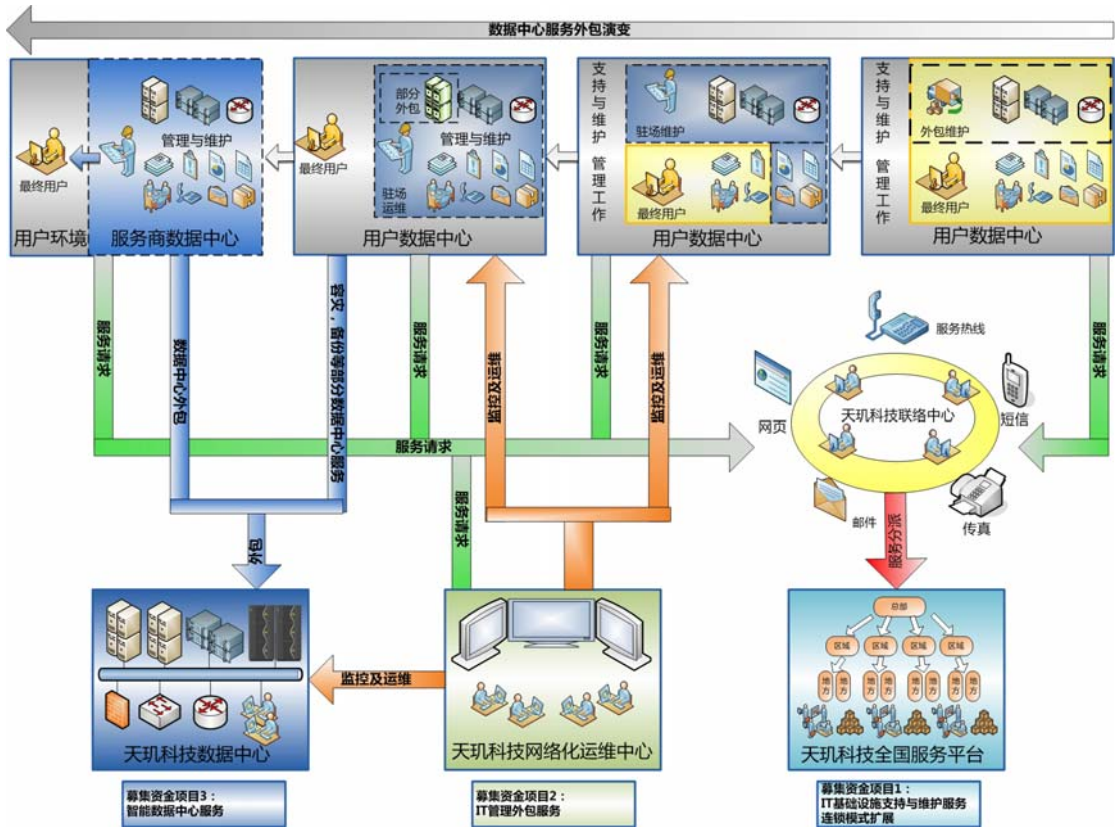
公司的主营业务为数据中心IT基础设施第三方服务，本次募集资金拟投资的三个项目均围绕公司主营业务及未来三年的业务发展目标展开。

企业数据中心是企业信息化的核心和灵魂，企业业务对IT提出的需求不能及时得到满足将严重制约企业的发展。过去每个企业都有一支庞大的信息系统维护队伍，由于绝大多数企业主营业务不是信息产业，而其数据中心本身的复杂性导致工作效率不高、没有规模效应、成本居高不下。因此企业数据中心服务外包逐渐成为全球趋势，只有这样企业才可以集中精力发展自己的主营业务。由于历史的延续性，国内企业数据中心外包不可能在一夜之间发生，服务外包的范围将随着企业接受程度的提高不断扩大。下图反应了企业数据中心服务外包范围的演变趋势，从最基本的软硬件维护的基础外包逐渐向数据中心整体外包过渡。



公司紧跟用户需求的变化，不断地提高数据中心服务的规范性与质量，扩展数据中心服务的范围。目前的市场需求状况如下：大部分数据中心用户都需要IT支持与维护服务，这也是天玑科技当前最专注的领域；大客户能接受部分日常IT管理外包，公司已经在该领域有所收获；目前部分用户已经提出了下一波的数据中心外包（即全部日常管理和数据中心部分外包和全部日常管理和数据中心整体

外包) 服务的需求, 因此公司需要尽快地做好相应的技术和市场准备, 抓住市场发展的大好机会。公司三个募投项目正是针对上述变化而紧紧地围绕主营业务进行: 其中 IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目针对处于第一阶段外包需求的用户; IT 管理外包服务项目针对处于第二和第三阶段外包需求的用户, 智能数据中心服务项目针对处于第三和第四阶段外包需求的用户, 具体见下图。



募投项目实施后, 公司服务网络的覆盖区域将迅速扩大、备件保障能力大幅增强、服务体系将得到提升、服务内容也更加丰富和全面, 使公司最终能够提供一站式的数据中心 IT 基础设施服务。

(一) IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目使公司成为全国性的 IT 基础设施支持与维护服务提供商

数据中心设备大多是服务器、存储、网络和数据库等高端关键设备。由于其价值昂贵、备件成本高、技术复杂性高, 一般的服务提供商无法提供高质量的服务。所以传统用户依赖于原设备制造厂商的昂贵服务。过去几年, 公司依靠先进的管理理念、良好的备件管理、众多高端技术人才的加盟, 在华东地区数据中心支持与维护市场成为最强大的专业第三方服务供应商之一。为了更好地参与市场

竞争，公司需要把服务网络扩展到全国，建立一个全国性的服务平台。

项目建设的内容包括：升级现有的服务呼叫中心，支持各种形式的服务呼叫请求、改善用户体验；拓展备件供应网络，建立四大备件基地，以最快的速度响应用户的备件需求、提高本地备件的响应率；加大高端备件投入，扩大公司支持维护的高端设备种类；建立完备的实验环境，通过模拟用户故障快速解决用户问题；建立强大的技术中心，形成良性的内部培训机制，完善工程师梯队建设；建立完备的一、二、三线支持体系和支持流程，更好地适应大规模业务扩展的需要。在完成本项目建设后，公司将以崭新的面貌迎接市场的挑战，在数据中心支持与维护市场取得更大的份额和发言权，成为全国性的第三方 IT 基础设施支持与维护服务市场的领导者。

（二）IT 管理外包服务项目使公司全面切入企业数据中心日常管理

企业数据中心设备的多样性和复杂性，往往需要由不同的专业技术人员进行维护。由于每个专业的工作量很小，企业往往聘用少量的技术人员，同时要求每个技术人员掌握多项技能，从而尽量减少维护成本。这必然造成数据中心的维护水平较低。发生重大故障时还要求助外援，并且影响解决问题的及时性。IT 管理外包服务实际上把这些专业而又繁琐的日常 IT 管理外包给专业团队。由于专业 IT 管理外包公司在每个专业领域有一批精湛的技术专家，他们在保证工程量的前提下服务于多个客户，从而能积累更丰富的实战经验，同时也分摊了客户的服务成本。IT 管理外包是用天玑科技的服务体系全面管理用户的 IT 系统。公司 IT 管理外包服务项目的内容包括：建立安全高效的网络化运维中心（NOC），通过远程方式主动地发现用户问题；建立基于 ITIL 规范的 IT 支持流程，协调内部资源，快速远程或现场解决用户问题；建立安全审计系统，所有远程操作都能事后回放，解除用户的后顾之忧；建立客户联络中心，改善用户体验；建立用户服务门户，用户通过访问门户能一目了然地知道数据中心 IT 系统的运营状况，并提供运营报告。在完成本项目建设后，公司能够利用先进的网络监控中心全方位地切入全国的企业数据中心管理服务，帮助企业提高核心竞争力。

（三）智能数据中心服务项目使公司成为企业数据中心整体外包服务提供商

对企业来说，拥有自己的数据中心初期的建设成本较大，后期的系统和设备

升级费用将更加巨大。公司作为专业的 IT 服务公司，对数据中心建设有丰富的经验，可为用户减少不必要的项目投入。本项目的建设内容是建立公司自己的数据中心，把用户的部分或全部业务托管到公司智能数据中心；用户可以一次性买断或采用租赁的手段减少设备一次性投入的费用，公司提供所有的日常维护，利用公司全天候的网络监控中心快速发现和解决问题、优化系统性能；如果采用租赁手段，在用户提出提高计算能力的要求下，公司能在最短的时间内提供设备扩容达到用户要求。公司智能数据中心的定位是一揽子企业数据中心建设、管理维护和持续优化解决方案，区别于传统意义的 IDC（提供空间、设备、带宽租赁服务）。在完成本项目建设后，公司将为企业提供数据中心的租赁和数据备份服务，进而成为企业数据中心整体业务外包提供商。

三、募集资金投资项目的具体情况

（一）IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目

1、项目背景

“IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展”的服务内容对应于IT服务领域中的“IT支持与维护”，包含“硬件支持与维护、软件支持与维护、网络产品支持与维护”三个部分，即针对于大型IT设备硬件以及主要商务软件的售后服务。

天玑科技“IT基础设施与维护服务连锁模式扩展项目”是指：公司在全国主要城市设立公司自有的服务网点，通过统一的后台支撑系统，向客户提供全国范围内统一标准的服务。连锁经营的特点体现在以下几方面：公司统一技术认证的一线工程师团队持证上岗、统一测试和质量一致的备品备件快捷分拨到各地服务网点、强大后台二线技术团队监控和支持服务实施、以及严格执行的服务流程有机协调客服、一线、二线和备品备件。公司将建立强大的后台，制定完善的服务标准，在进行连锁经营时，在目标区域按照后台既定的标准快速建立服务网点，提供统一的管理和支持，保证各网点的销售能力和服务质量的统一，以便于快速开拓市场。

根据公司在华东地区发展的历史经验以及对全国范围内IT支持与维护服务市场发展趋势的把握，公司认为华东地区的IT支持与维护服务市场比较成熟，同时对于服务的要求也比较高，其他地区的服务市场在高速成长中，客户需求在不

断增长和成熟。利用公司在华东积累的技术底蕴和管理经验，公司完全有能力向其它区域的客户提供服务，将天玑科技服务产品快速推广到更广阔的范围中去。实现该目标的具体方式就是将公司在华东地区已建立起的成功模式复制到北京、广州等其他区域，建立起服务连锁模式。

公司在华东区有较大的市场影响力和市场份额。公司的发展一方面要提倡差异化竞争、丰富自身的产品线和服务质量，另一方面需要快速地将已成熟的业务推广到中国其他的区域以抢占先机赢得市场。因此便产生了实施本次项目的动因：以“IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展”的方式快速复制公司成熟的“IT支持与维护”服务。结合当前的市场环境，公司需要在2-3年内完成全国市场的布局，这样才能站在中国IT服务市场的前沿，因此公司必须建立起强大的后台体系和众多的业务分支机构，这类项目都是资金密集型的投资，如果依靠公司自身积累来完成相应的规划，将使项目至少延误2-3年启动，而如果有其他的资金投入来推动项目的建设，公司就能确保在三年内达成IT服务市场布局的重大战略规划。

2、项目建设的必要性分析

（1）该项目是突破公司地域局限，保证公司业绩发展的最直接有效的手段

随着天玑科技在华东区域市场占有率的逐渐提高，公司积累了丰富的运营经验，建立了良好的商业模式。突破原有的地域局限、在新兴区域复制以往的高速业务增长、取得新兴区域中的持续性发展优势，是天玑科技进一步发展的必然举措。

（2）提高公司运营效率、维持市场竞争力的必要性

为了长远发展，公司必须建立起强大的后台支撑体系来保证公司提高运营效率且不断创新，以保证公司获得足够的市场份额和利润来推动整体业务水平的提高。而后台支撑系统必须在公司业务有足够规模的基础上才能建设起来。

（3）天玑科技“企业愿景”以及社会责任定位的必要性

天玑科技的企业愿景是“成为一家卓越的IT服务企业，为中国的IT服务发展做出贡献”。因此公司应当把华东地区的市场优势扩展到全国其他区域，将天玑科技的优秀服务品质分享给全国用户。

（4）风险和成本控制的必要性

从风险控制和成本控制的角度来看，只有在拥有较大数量的业务保有量基础上，才能将个体的偶发性风险体现出以量为基础的统计学特征，以此做出更有把握的策略性运营方案，同时提高资源和成本的利用率来最大程度地降低成本。这是该业务类型自身属性所提出的对量的必要性要求。

3、项目建设目标

IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展是将天玑科技当前积累起的行业优势与技术优势最大化体现的项目。本项目的建设目标如下：

(1) 通过对后台支撑体系进行为期三年的建设、升级、整合和强化（内容涵盖组织体系管理、服务内容管理、渠道管理、人员管理、技术管理、设备管理、IT支撑等），确保公司在技术实力以及服务质量上能不断提高。

(2) 通过三年的建设，在全国范围内设立至少4个区域中心和备件中心，设立30家以上的分支机构，形成有效的业务辐射体系。结合有效的行业销售模式，从水平市场和垂直市场上同时增加公司的业务控制力，提升公司的市场影响力。

(3) 通过品牌效应的提升，带动原有华东区业务的进一步增长。

(4) 参与国内IT服务市场的规范化建设，为国内的IT服务发展作贡献。

(5) 有效降低中国企业和政府机构的IT服务和维护成本，协助提升中国企业的综合竞争力。

4、市场分析

(1) IT支持与维护市场的总量分析

随着全球信息化进程的不断推进，中国的信息化水平也在不断提高。截至2008年底，中国的IT服务市场总量达到1,260亿元，其中IT支持与维护的市场份额占到59%，共743亿元。至2012年，中国的IT支持与维护市场将达到1,200亿元。根据赛迪顾问的预测，2010-2012年IT支持与维护市场的市场总量情况如下：

单位：亿元

产品	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	复合增长率
IT 支持与维护	843.57	946.14	1,063.26	1,191.05	12.20%

(2) 天玑科技所处的市场容量

2008年全国IT支持与维护市场的整体份额为743.62亿元，当年华东地区IT支持与维护份额占全国的市场份额比例约为24%，对应的华东地区的IT支持与维护

市场容量为178.47亿元。当年天玑科技对应于华东地区的业绩为7,800万元，相当于在华东区域的市场占有率约为0.44%。以此占有率为基准，假设公司在2012年所有的业务区域都能达成该占有率，则天玑科技最少将有5.2亿的业务量。市场空间对公司来说非常巨大。（数据来源于赛迪顾问《2008-2009IT服务市场报告》）

5、竞争对手情况

根据赛迪顾问的数据，目前中国IT支持与维护市场中最大的公司是IBM，其在2008年度的支持与维护销售额约为20亿元，市场占有率不到5%。HP 2008年IT支持与维护的销售额约为14亿元，市场占有率不到3%，联想2008年IT支持与维护的销售额约为6亿，在该市场的份额中低于1.5%，其它公司的市场份额都非常小，这是一个充分竞争的市场。

从公司定位上来看，以上这些公司都是设备提供商，有着自产设备服务提供商的优势，同时也存在服务范围较窄的缺陷。天玑科技定位于综合的专业第三方服务商，按照统一的服务流程规范向市场提供全面的服务，在服务范围上有着强大的竞争优势。

6、市场拓展方案

以公司传统擅长的大客户直销模式为主，其他销售模式为辅，通过全国三级平台的扩展，迅速地将销售力量铺开到三级及以下城市。

（1）大客户直销模式

大客户直销模式是公司最擅长的销售方式，公司积累了相当的市场拓展经验，拥有较为完整的销售培训体系和材料，在业务高速拓展期可以快速建立起一支相应的销售人员团队。公司将进一步完善后台业务支撑平台，使之具备电子化的销售团队管理系统（Sales Activity Tracking System）和客户资料信息化管理系统，为业务高速拓展期的销售工作提供支持。

在大区域中心内建设大区大客户直销总部，负责各省、地区范围分公司、办事处的直销管理和销售资源协调工作，并成立重要行业的垂直管理的虚拟销售团队以管理和支持重要垂直行业的直销工作。

（2）远程销售模式

建设由总部负责运营的以在线服务网站为核心的网络销售中心。其中包括向注册用户敞开的“服务体验”、“服务内容”、“虚拟客服”、“在线监控”、“远程支持”

等体验式服务。客户登记其系统信息、描述其IT系统使用环境、建立客户自己的服务档案，这一方面为直销提供消息来源，另一方面促成客户服务依赖性并促进网络成单。

（3）渠道分销

在渠道合作方面以商业合作伙伴（Business Partner，简称BP）为主，以此作为大客户直销模式的补充。

将商业合作伙伴按合作地域大小和级别分为全国性合作伙伴和区域性合作伙伴两类。全国性合作伙伴是以天玑科技全国服务平台为合作目标，天玑科技的全国性服务平台作为服务承包方，而合作伙伴作为服务发包方，合作伙伴以服务外包的方式将IT支持服务外包给天玑科技，由总部归口洽谈和管理。

区域性市场拓展计划以具体项目合作为目的，采取“会员制”或“协约制”管理方式，可以在大区中心归口管理。

天玑科技将谨慎探索渠道分销合作的模式作为直销模式的补充，特别是在全国迅速扩张的初期。该模式可以为本项目提供较大支持。

（4）品牌建设

通过选择合适的专业媒体、向准确的受众投放广告以达到树立公司品牌形象、提高业界地位的目的，也为销售工作的迅速铺开提供支持。

7、项目主要内容

公司目前已初步建立了内部服务管理系统。该系统在设计之初即考虑了全国分层次支持服务体系的特点，同时兼顾了备件的统一管理、人员的统一调度、财务的统一核算。在募集资金到位后，公司将进一步丰富和完善内部服务管理系统，并根据计划快速地在全国范围内复制标准化的服务网点，按照天玑科技统一的服务标准向客户提供技术服务。对于客户而言，不仅区域性客户可以享受到天玑科技专业的本地化服务，分支机构遍布全国的大客户也可以享受到天玑科技标准统一的专业IT服务。

为达成项目的建设目标，天玑科技将从服务支撑平台建设、区域服务连锁网络建设、人员团队建设三个方面着手建设该项目：

（1）服务支撑平台建设

快速的扩张和复制的前提条件是必须拥有强大的支撑平台。“IT 基础设施支持与维护服务”支撑平台的建设目标是建立起一套规范的管理和支持体系以及相

关的 IT 系统，为建立服务相关体系提供技术保证，完成包括组织及流程管理体系、服务管理体系、销售管理体系、人员管理体系、技术管理体系、备件管理体系六大体系的 IT 系统建设以及相关的 IT 系统维护工作。以下做简要说明：

①组织及流程管理体系

通过建立 ERP（企业资源规划系统）和 OA（办公协作）系统来保证分支机构能用统一的规范在最短的时间内运转起来。

②服务管理体系

支撑平台的规划中将包含一套服务管理体系的建设，其中包括：人员调度系统，客户服务中心体系，服务内容发布系统。

③销售管理体系

建设一套销售管理体系，包括：销售沟通平台、CRM（客户资源管理）系统、Funnel（潜在订单管理）系统、合同审批系统。

④人员管理体系

建立起全国的人才管理和培训机制，建立员工的技能管理体系、履历管理体系，以及配套的员工工作跟踪系统和工时管理系统。

⑤技术管理体系

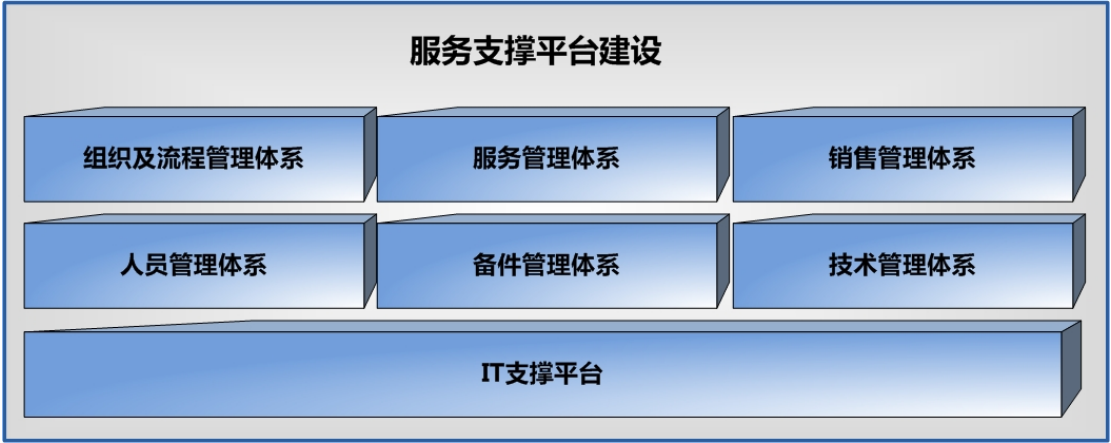
建立一套有效的技术管理体系，来支撑服务的技术需求。

⑥备件管理体系

建立进货渠道管理系统，库存管理系统，同时建立完善的物流体系，设立功能完备的测试中心来保证公司备件资源的充足可靠，及时响应服务需求。

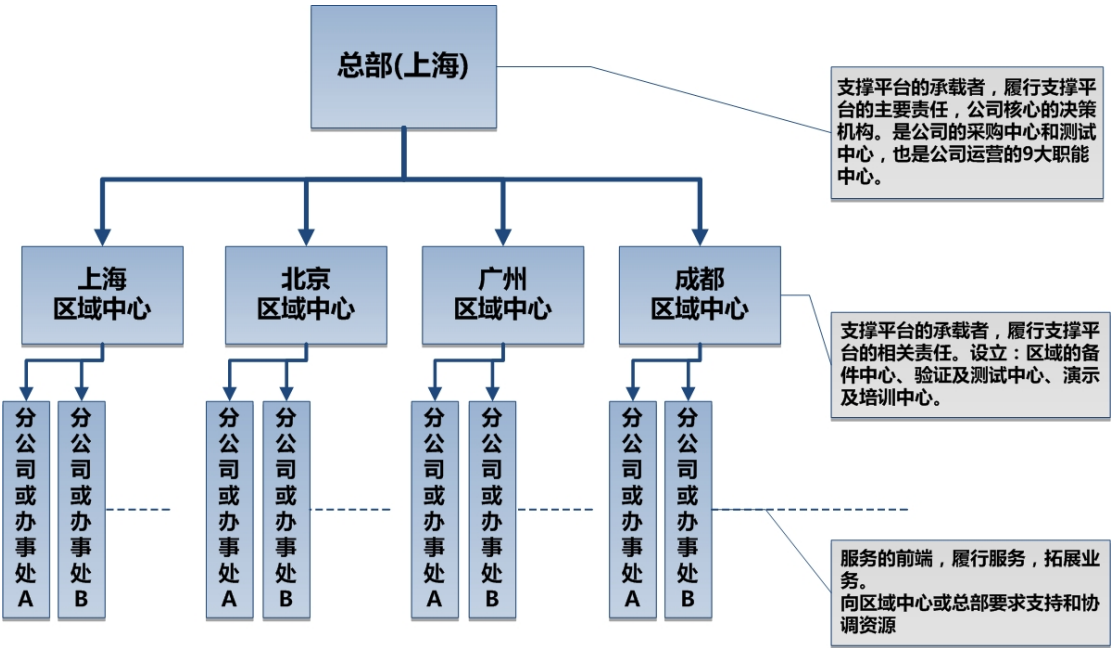
⑦IT 支撑平台建设

公司的六大体系建设将设立一整套的相互关联的 IT 系统，公司根据规划在总部设立数据中心运行上述系统，并结合公司自身的业务优势进行有效的管理维护。



(2) 区域连锁服务网络建设

本项目整体建设思路为以总部为技术支持和备件中心的三级全国服务网络覆盖结构，设立大区域中心以具体支持区域管理和客户服务响应，其下的地域分公司和办事处作为客户现场服务的直接派出地。



公司的组织结构规划汇总如下：

总部、区域中心、分公司、办事处各司其职，协同完成对客户的服务。

①总部

公司核心的决策机构，支撑平台的承载者，履行支撑平台的主要责任，是公司的采购中心和测试中心。总部必然成为公司最大的备件库，提供对各地的备件支持。

公司计划在上海设立全国（项目）总部和业务支持中心，其职能是对全国服务平台进行统一管理和支持，其具体功能将涵盖公司运营的九大职能中心，包括服务管理中心、技术支持中心、知识库和技术储备中心、销售管理中心、市场研究和执行中心、渠道管理中心、业务支撑系统运维中心、呼叫中心、备件中心等。

②区域中心

支撑平台的承载者，履行支撑平台的相关责任。同时也作为各区域的备件中心和技术支持中心，负责对各区域的备件和技术资源进行协调和支持。另外，根据发展的规模在区域中心所在地建立对应的培训中心，来完成人才梯队的建设。

根据服务拓展的计划，天玑科技将在北京、上海、广州、成都 4 地建立大区域中心，分别覆盖华北地区、华东地区、华南地区、以及中西部地区。职能包括对大区内服务进行管理、大区内人员招聘考核、对客户 provide 二线技术支持和承担大区备件中心（二级）的管理工作，同时在每个区域中心设立验证及测试中心、演示及培训中心，让每个区域拥有完善的方案验证及故障模拟的环境，和全面的培训配套设施。

考虑到多种因素，计划在以上三个城市选择合适的区域购入自有产权的工作场地。根据现有业务对备件仓储面积的经验，每个区域配以 1,500 m² 的备件库房可以支持业务发展到 2015 年左右。考虑到备件不能经常搬迁（极大影响服务响应，而且在搬迁过程中容易造成备件损坏），因此每个区域中心购买 1,500 m² 左右的工作场地，在 2013 年以前，场地同时作为办公场地和备件库房，2013 年后办公场所搬出，单独租用场地进行办公。区域中心（备件中心）使用规划如下：

备件中心使用明细			
序号	建设内容	占地面积（m ² ）	计算原则
1.	备件存储区	300~1,200	2010~2015 年，根据公司的发展，备件存放的面积不断上升，2015 年需要至少 1,000 m ² 的区域。
2.	测试验证	200	进行各类测试和方案验证工作的区域，需要必要的测试设备，和临时设备存放区域。
3.	办公区	100	5~10 人的办公需要，人均 10 m ² 。

③分公司、办事处

计划在各二线城市和省会城市（包括重庆、天津，不包括香港和澳门特别行政区）按当地客户和经济规模建立分公司或办事处，作为服务平台的最前端，为客户提供现场（一线）服务，同时也承担现场备件库（三级）的管理工作。

（3）服务团队建设

根据本项目的建设计划，至 2012 年预计项目人员 130 人。其中技术工程师约 117 人，包括一二三线工程师以及后台支撑人员，管理人员 13 人。人员来源包括社会招聘、内部培养。

8、投资概算情况

项目总投资 6,500 万元，其中购置房产建设备件区域中心支出 3,000 万元，区域中心基础设施和软硬件设备 1,330 万元，后台核心支撑平台软硬件设备投资支出 1,270 万元，初始人工费用办公场所租赁等其他支出 900 万元。

项目为滚动建设型项目、边投产边建设，主体建设周期为三年，资金到位后第一年投入 4,600 万元，第二年投入 900 万元，第三年投入 1,000 万元。

项目的主要资金使用用途如下

序号	项目	预期投入（万元）	占比（%）
1.	区域备件中心自有产权工作场地购买支出	3,000	46.15
2.	区域中心基础设施和软硬件设备支出	1,330	20.46
3.	后台核心支撑平台投资支出	1,270	19.54
4.	人员团队建设及其他支出	900	13.85
合计		6,500	100.00

（1）区域备件中心自有产权工作场地购买支出

备件是天玑科技 IT 基础设施支持与维护服务的基础之一，必须能够进行 24 小时不间断的响应。由于备件数量非常巨大，进行搬迁时需要进行大量的梳理、标记、统计、上架的工作，非常耗时同时影响备件的即时提供，因此备件仓库不适合搬迁。因此区域中心自有产权工作场所的主要使用目的是满足备件存储的需要。根据项目本身的建设目的，将设立北京、广州、成都三个区域的备件中心，备件中心自有产权工作场地购买支出具体情况如下：

区域中心	投入(万元)	备注
北京区域备件中心	1,275.00	按 1,500 m ² 估算 均价 8,500 元/m ²
广州区域备件中心	900.00	按 1,500 m ² 估算 均价 6,000 元/m ²
成都区域备件中心	825.00	按 1,500 m ² 估算 均价 5,500 元/m ²
总投入	3,000.00	--

区域备件中心房产使用规划明细如下表：

区域备件中心使用明细			
序号	建设内容	占地面积(m ²)	计算原则

1.	备件存储区	300~1,200	2010~2015 年, 根据公司的发展, 备件存放的面积不断上升, 2015 年需要至少 1,000 m ² 的区域。
2.	测试区域	200	进行备件测试的区域, 需要必要的测试设备, 和临时设备存放区域。
3.	办公区	100	5~10 人的办公需要, 人均 10 m ² 。

上述北京、广州、成都区域备件中心的选址对象情况如下:

以下为各地三个备选地址, 第一个为首选, 其余两个为备选方案。选择原则为: 市区边缘, 交通便捷的地方。公司所要购买的场地是标准化的, 购买场地是非常便利的, 备选的购买标的是非常丰富的。询价时间为 2009 年 7 月底。

北京选址对象:

序号	地段	交通说明	地段单价 (元/m ²)
1.	中关村电子城 IT 产业园	地处东北四环外, 靠近机场高速路, 离北京公司现址很近	约 8,500
2.	国际创业产业园	地处西北五环外, 属于上地经济技术开发区	约 9,000
3.	亦庄经济技术开发区	地处东南五环外	约 7,500

广州选址对象如下:

序号	地段	交通说明	地段单价元/m ²
1.	番禺软件科技园	距市区 15-20 公里, 中国未来的微软产业基地	约 6,000
2.	番禺节能科技工业园	距市区较远, 番禺区东环街迎宾路	约 6,000
3.	萝岗区科学城	距市区 15-20 公里, 在广州新火车站附近, 交通便利	约 5,500

成都选址对象:

序号	地段	交通说明	地段单价元/m ²
1.	蓝光空港总部基地	三环以外, 距离机场 2.5 公里, 周边空、铁、陆、水交通四位一体	约 6,000
2.	成都青羊工业总部基地	三环以外, 成都西郊, 青羊区成飞大道 1 号	约 5,500
3.	金履国际	武侯区武侯大道铁佛段与川藏路交汇处, 三至四环间	约 5,500

（2）区域中心基础设施和软硬件设备支出

根据公司项目计划，公司将在全国新设三个区域中心以支持全国业务的发展。区域中心的投资包含办公环境的基础建设和验证及测试中心、演示及培训中心的建设。基础设施建设的主要内容是进行办公装修，家具购置，库房建设等。验证及测试中心的建设是为了让每个区域拥有完善的方案验证及故障模拟的环境，可以保证客户各种方案的测试和疑难问题的诊断解决。演示及培训中心的建设是为了建设区域内的培训基地，使各区域中心建立起典型的商业IT环境，可以进行各种试验操作，提升公司的服务技能。具体投资金额如下：

序号	项目	预期投入（万元）	占比（%）
1.	北京、广州、成都区域中心房产装修	400	30.08
2.	北京、广州、成都区域中心验证及测试中心建设	600	45.11
3.	北京、广州、成都区域中心演示及培训中心建设	330	24.81
合计		1,330	100.00

（3）后台核心支撑平台投资支出

支撑中心IT系统建设主要包含呼叫中心的建立、服务管理系统开发、备件管理系统开发、支撑平台数据中心硬件环境建设、公司业务系统（如ERP、CRM、OA）的建设等。

支撑平台投资明细表如下：

序号	项目	预期投入（万元）	占比（%）
1.	呼叫中心建设	250	19.69
2.	服务管理系统开发	240	18.90
3.	备件管理系统开发	180	14.17
4.	软硬件设施（包括 ERP，CRM 等系统的购买费用）	340	26.77
5.	系统实施费用（包括 ERP，CRM 等系统的实施费用）	260	20.47
合计		1,270	100.00

（4）人员团队建设及其他支出

根据项目的建设规划，公司的人工及办公场所租赁投资费用如下：

项目（募集资金到位后）	第一年	第二年	第三年
年初服务类员工数（人）	45	85	135
人工费用（万元）	675	1,275	2,025
新员工培训投资（万元）	100	125	170

分支机构数量	10	20	30
办公租赁费用（万元）	59	118	177
合计（万元）	834	1,518	2,372

募集资金在支付公司新增分支机构办公场所的租赁、水电、人员扩编等费用支出不足的情况下，公司将自筹资金解决项目其余所需资金。

9、产出和效益分析

本项目为滚动建设项目，投入的同时进行产出。项目建设期三年，经测算，本项目建成运行一年后，营业收入将达8,122万元，利润总额将达968万元。本项目内部收益率为30.84%（税前），28.38%（税后）；投资回收期约为4.70年（税前），4.91年（税后）。

10、对公司未来经营成果的影响

本项目的实施将提高公司未来的盈利能力。盈利能力的提升主要从以下几个方面得以实现：第一，本项目实施后，公司的业务网络将从华东地区拓展到全国，业务网络的拓展一方面增加公司品牌对业务地区的渗透，将给公司带来更多的增量客户，另外一方面，业务网络拓展后享受到规模经济效应，公司的运营成本将下降；第二，公司区域备件中心的布局将有助于公司对备件进行更加有效的管理，公司的资产经营效率将进一步提升；第三，公司的核心后台支撑平台的建设，将进一步提升公司的服务质量，公司的服务竞争力将更加突出。

（二）IT 管理外包服务项目

1、项目背景

（1）客户需求的变化要求IT服务商进行服务创新

随着 IT 数据中心的结构和技术的不复杂化，企业越来越缺乏数据中心运维的能力，企业愿意将其价值链上的非核心业务外包给专业化的机构，自身专注核心业务，实现降低成本、提高效率、增强核心竞争力的目的。同时，社会经济发展也推动企业决策者追求管理的精细化，企业希望采用更为先进的管理手段和经营模式不断降低业务成本、提高经营效率。越来越多的企业将 IT 的支持和运维服务从自行管理变成外包，交给专业服务商进行管理。

（2）中国企业需要在IT服务外包中突围

目前，国外企业的IT外包较为成熟，除少数国内企业起步较早外，多数国内

企业尚未涉足这一领域。产业链不完整、技术水平有待提升、运营不规范以及资金实力较弱等问题妨碍很多公司进入这一市场。中国的IT服务外包行业仍然处于发展的初级阶段，有望在发展中不断成熟。现阶段，内资企业也正认识到自身发展中的不足。有趋势表明，很多企业正通过并购及内部整合不断提升企业规模以及技术服务质量。

2、项目建设的必要性分析

(1) 快速占有新兴服务领域提高企业市场地位的需要

根据赛迪顾问的预测，2008年至2012年中国IT服务外包市场规模将有3倍的高速增长，达到235亿元的市场规模。而目前依然没有出现明显的IT服务外包市场寡头。迅速占据新兴服务领域将使公司在IT服务市场的占有率进一步提高，公司的品牌效应得到进一步提升，对公司其他业务的开展起到促进和推动作用。

(2) 改善天玑科技产品结构提供差异化竞争的需要

天玑科技需要利用多年积累的IT服务行业经验以及IT服务市场的地位，结合融资等多种途径突破资源限制，通过不断找寻高增长率、高附加值的新服务产品完善天玑科技的服务产品线，改善天玑科技产品结构、提供差异化的服务产品。

(3) 天玑科技IT服务规模化发展的必经之路

天玑科技在以前的发展过程中由于资金以及相关资源的缺乏，限制了人才的引进，也限制了公司在基础设施方面的投入。从而导致包括地域范围、服务内容、人员团队等方面都不能满足更高的规模化发展的需要，该项目的实施将帮助公司实现规模化效益，降低服务成本。

3、项目建设目标

通过本项目的建设，天玑科技将达到如下既定目标：增加公司目前IT服务产品线，全面进入IT外包服务细分领域；建立天玑科技完整的IT管理外包服务体系，通过规范化服务体系降低成本提升差异化的竞争能力。

该项目中，天玑科技将通过如下项目内容的建设达到项目建设目标：（1）建立IT管理外包服务的基础设施；（2）建立IT管理外包服务所需的人员及技术储备；（3）建立IT管理外包服务所需的完善服务流程体系。

4、市场分析

从 IT 服务市场总体发展走势和产品结构变化趋势出发,未来中国 IT 服务市场会有较高的增长,其中 IT 服务外包市场将以 28.23%的复合增长率增长,而作为 IT 服务外包产品结构中的最主要产品——IT 管理外包服务势必会在此高速增长中异军突起,2010-2012 年中国 IT 服务外包市场规模及增长预测情况如下:

单位: 亿元

产品	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	复合增长率
IT 服务外包	110.94	140.25	181.32	235.20	29.50%

数据来源: 赛迪顾问《2008-2009IT服务市场报告》

5、竞争对手情况

2008年中国IT服务外包市场中依然以HP、IBM以及埃森哲等国际品牌为主。目前国内市场尚没有规模较大的从事数据中心IT管理外包服务的本土公司,但存在一些从事桌面设备、网络外包的服务公司,基本情况如下:

中企动力科技集团股份有限公司(以下简称“中企动力”): 主要以互联网相关服务向中小企业提供信息系统外包为主,包括企业邮箱、企业网站等网络服务产品。

北京金道天成信息系统服务有限公司(以下简称“金道网络”): 主要利用中国人力成本优势从事低端桌面IT支持外包服务业务的展开,其对于中、高端外包服务产品供应能力有限。

阳光雨露信息技术服务(北京)有限公司(以下简称“阳光雨露”): 依托联想集团设备厂商的背景,与金道网络共同竞争低端桌面IT支持外包服务。

6、市场拓展方案

公司选定以华东、华北、华南区域的跨国企业、中小企业用户以及政府、电信、金融、制造业用户作为主要的市场拓展对象。具体的市场拓展策略如下:

(1) 利用优势行业背景

目前,天玑科技是中国最大的电信行业专业第三方IT运维服务供应商,并且在政府行业CPM(Competitive Profile Matrix, 综合竞争力评价指标)排名第二,因此完全可以利用天玑科技优势行业客户进行新服务产品的投放和推广,从而冲击中国IT服务外包市场前十强。

（2）逐步渗入新行业

金融行业是天玑科技重点发展方向之一，天玑科技必须在如下两方面仔细部署以便进行行业的渗透：第一，设计出适合用户的细分服务产品，尝试通过与金融行业应用集成商的共赢合作将天玑科技服务产品渗透到金融行业；第二，通过参与中国工信部以及金融行业相关机构的IT服务规范化组织，逐步将“天玑规范”渗透入金融行业。

（3）充分利用合作伙伴资源渗入跨国企业用户

天玑科技通过与一些跨国的服务商建立合作渗透进跨国企业IT服务外包领域。针对一些硬件厂商，天玑科技能够为厂商产品提供更好的技术支持以及服务支持，以便厂商可以更加专注于自己产品的市场拓展。

（4）关注中小企业

通过设计适应中小企业的低成本高附加值产品，利用品牌效应吸引中小企业并引导中小企业服务外包，利用本地化能力为中小企业提供高性价比的服务，切实地帮助中小企业解决IT服务的投资壁垒，降低服务门槛，让中小企业从中受惠。

7、项目主要建设内容

根据项目规划，IT管理外包服务主要将从基础设施建设、服务产品设计、服务产品安全审计体系建立、人员团队建设、后备资源建设、运维服务体系建设六个方面展开：

（1）基础设施建设

基础设施建设中主要包括了管理服务支撑平台建设、网络化运维中心建设两个部分。

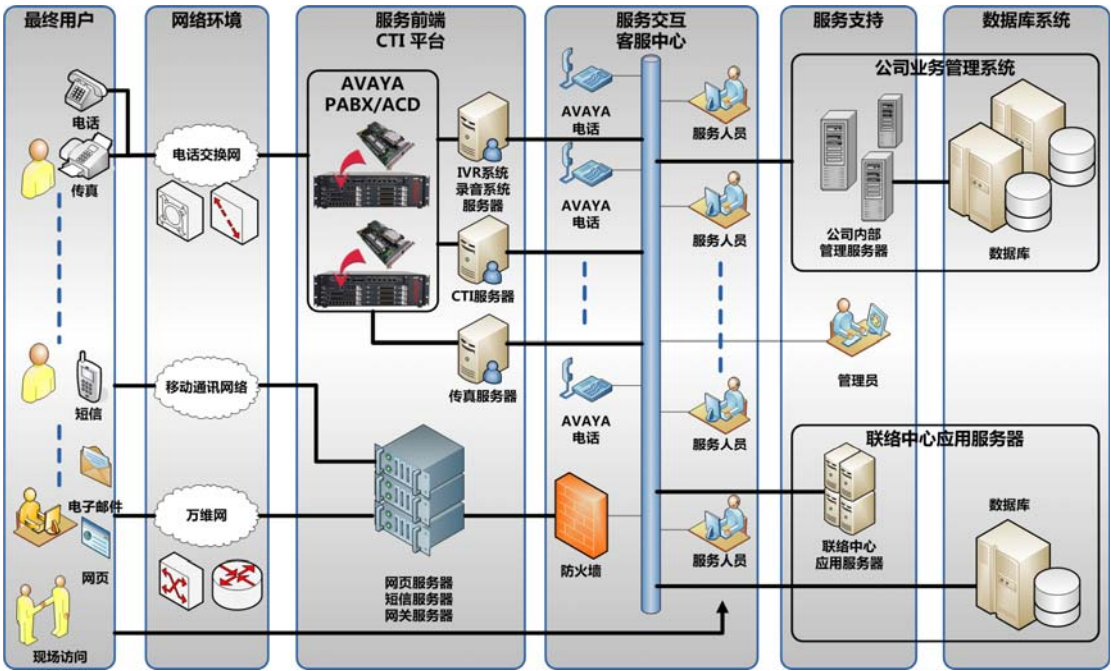
①管理外包服务支撑平台建设

管理外包服务支撑平台包含联络中心建设，服务管理体系建设等任务。

A、联络中心建设

客户联络中心拥有呼叫处理、智能路由、自动语音提示、呼叫数据集成、网络及数据库等多种先进技术。可以确保公司和客户进行充分及时地沟通，保证公司整体服务事件的可控。公司将采用国际先进的 Avaya 联络中心解决方案，在传统呼叫中心基础上，利用网站、邮件系统、网络、手机、传真、电话等多种媒介进行呼叫中心的功能扩展，实现更加全面的“客户联络中心”，让用户随时随地可以联络天玑科技享受天玑科技的服务产品。

天玑科技联络中心逻辑结构图如下：

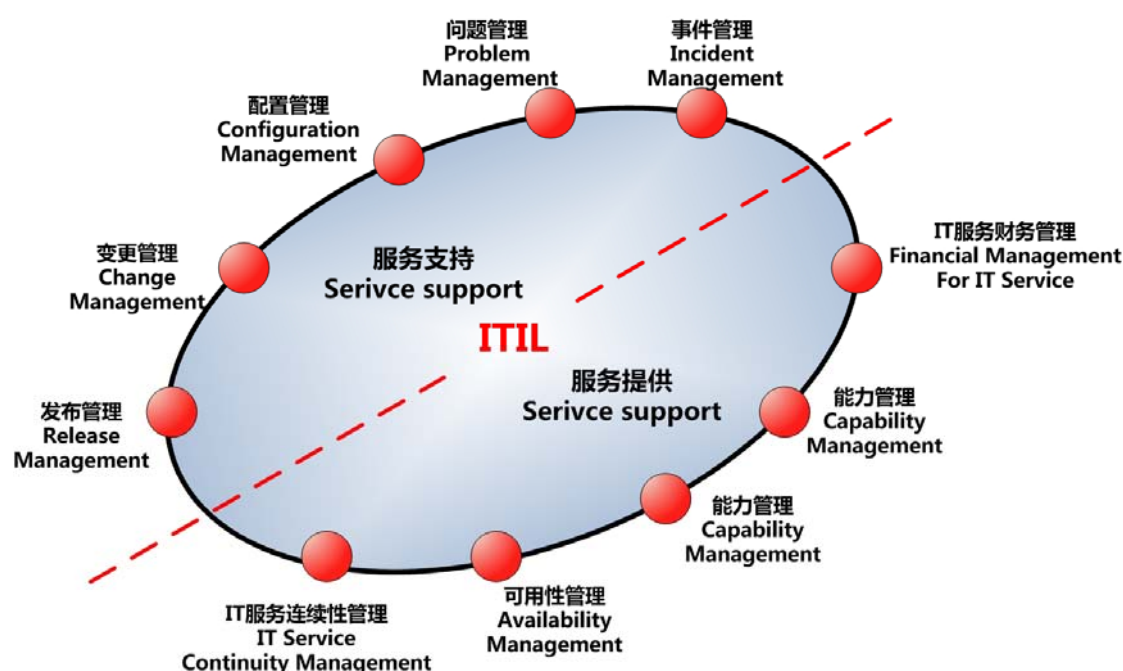


B、IT 服务管理系统建设

IT 服务管理系统（简称 ITSM）：是一种以流程为导向、以客户为中心的方法，它可以通过整合天玑科技的人员团队、基础设施、运维服务体系以及 IT 服务产品供应，来实现各个部分的有机整合，从而提高天玑科技 IT 服务的能力和水平。ITSM 将无序的、难以监控管理的传统 IT 管理和 IT 服务过程及其具体工作转变为有序的、可控的、可管理、可持续改进的 IT 服务管理过程。

天玑科技 ITSM 系统可以通过如下的 10 个 IT 服务管理流程的服务自动化(IT Service Automation)实现，此外，通过天玑科技 IT 服务台的建设，可以将 ITSM 系统的流程以及数据以各种需要的方式展现给用户、公司自身以及合作伙伴。

ITIL 核心流程见下图：



C、支撑平台基础设施建设

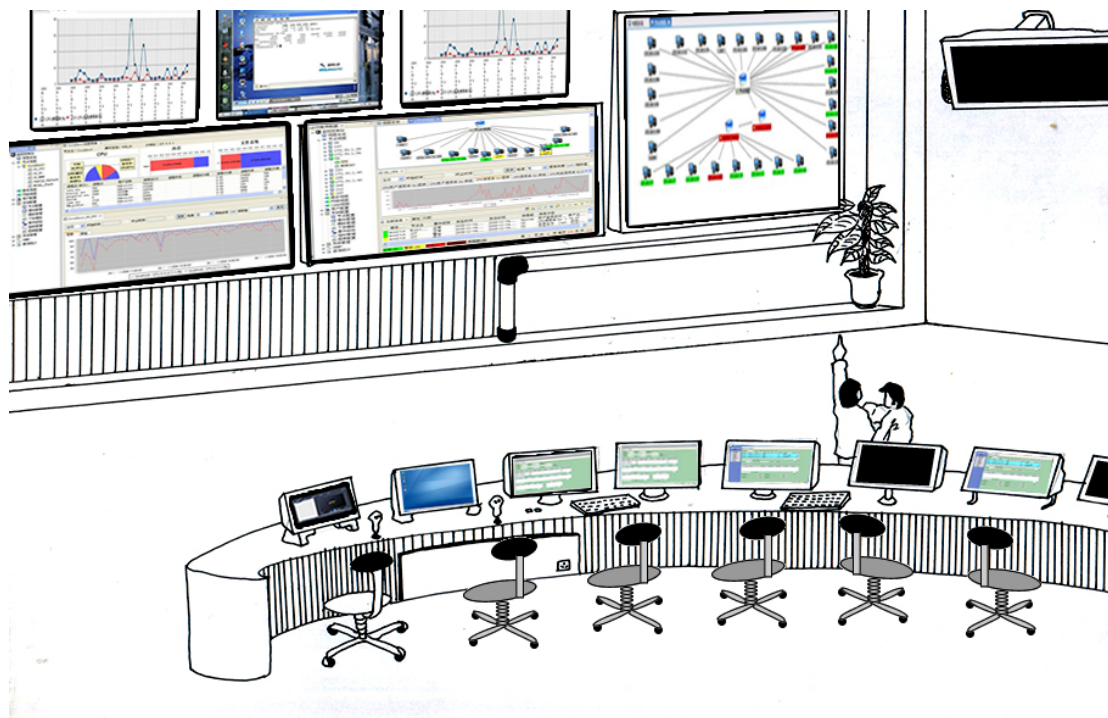
为保证管理服务可以高效的运行，公司将通过扩展现有 ERP、CRM、OA 系统，强化对于业务流程的管理，提升工作效率。

②网络化运维中心（NOC）建设

随着近年来 IT 服务外包业务的快速增长，很多用户需要 7×24 运作的网络化运维中心（NOC）对用户系统提供强有力的支持，从而建立起完善的运维服务管理体系，天玑科技将从如下两方面进行 NOC 的建设：

A、NOC 基础结构建设

NOC 中心的基建项目，NOC 中心将由 AV 及大屏幕系统（拼接）、信号处理系统、扩声系统、数字会议系统、视像会议系统和中央控制系统六大子系统联合构成。天玑科技 NOC 基础建设效果图如下：

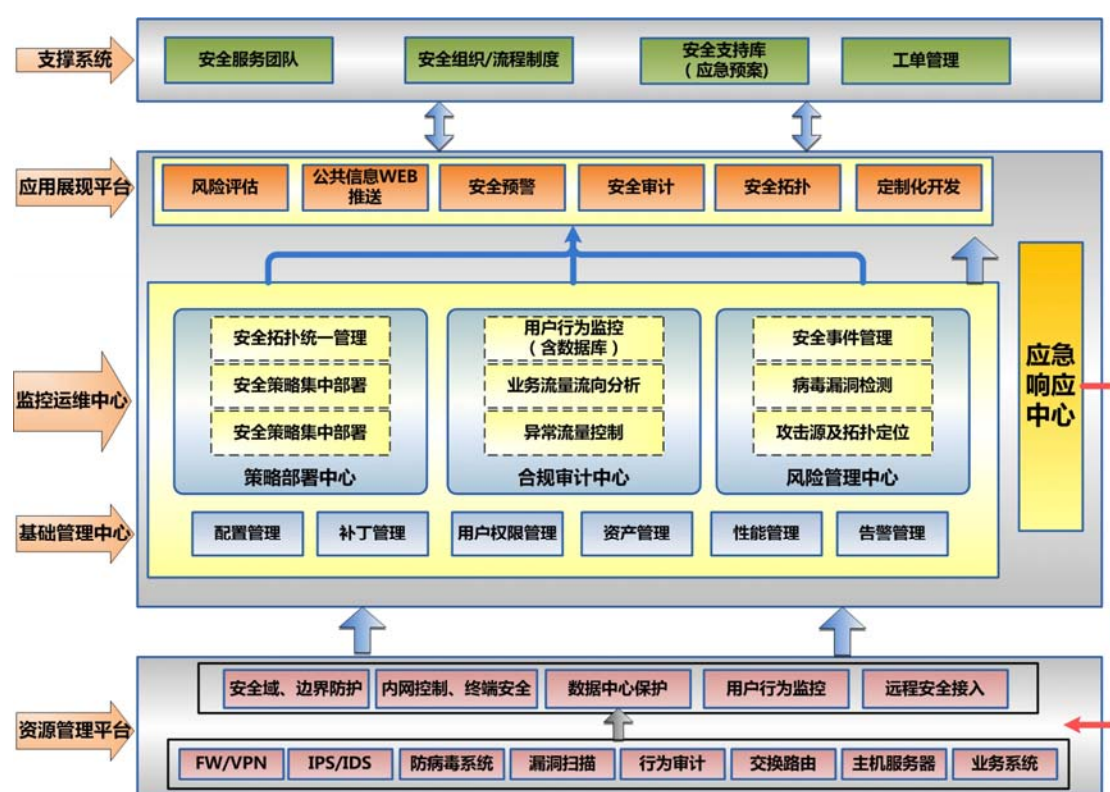


通过天玑科技 NOC 中心的建设，可以完全保障天玑科技 24 小时运维监控能力的交付，同时为用户的跨国、跨地域的远程管理运维提供了更加可信和更加及时的操控手段，将直接提升天玑科技的服务能力、提高服务附加价值。

B、NOC 监控平台建设

作为提升自身服务特色并提高服务价值、提供差异化竞争服务的关键点，天玑科技考虑建立集中的网络化运维中心（NOC）的自动化监控平台，实现完整的工作流程自动化。

天玑科技 NOC 监控平台逻辑拓扑：



C. 服务产品的安全审计体系

对于 IT 管理外包服务，服务的安全性是客户最关心的环节。在远程监控客户系统和连接客户主机时所有的操作对客户来讲必须是安全的，不会对系统造成任何可能的危害，也不会泄漏客户的数据。因此，在整体服务基础上必须有一整套安全审计系统来保证服务的安全性。配合该需求，公司将建立以下内容：

①安全审计管理流程

从政策层面上建立安全审计的管理流程，包括法律保证体系、身份验证制度、口令管理制度、连接认证制度等管理制度。

②安全审计技术支持

为配合安全审计的需求，该项目将建设包括网络安全连接软硬件体系、远程管理软件、安全审计软件在内的强大的安全审核机制。

(2) 服务产品设计

天玑科技通过对竞争对手以及 IT 管理外包服务市场的调研进行了产品设计，服务产品组成图如下：



天玑科技 IT 管理外包服务主要分如下两大类：

①桌面管理服务

该类服务主要包括：技术支持服务台(IT 服务中心、驻场和主动性巡检)；7×24 不间断运作的远程帮助台技术支持；客户数据中心运维管理服务；Windows 后台系统的管理；Unix 系统管理；数据库管理；LAN/ WAN 网络管理数据存储/备份管理。

②客户数据中心运维管理服务

该类服务主要包括：Windows 后台系统的管理；Unix 系统管理；数据库管理；LAN/ WAN 网络管理数据存储、备份管理等。

(3) 人员团队建设

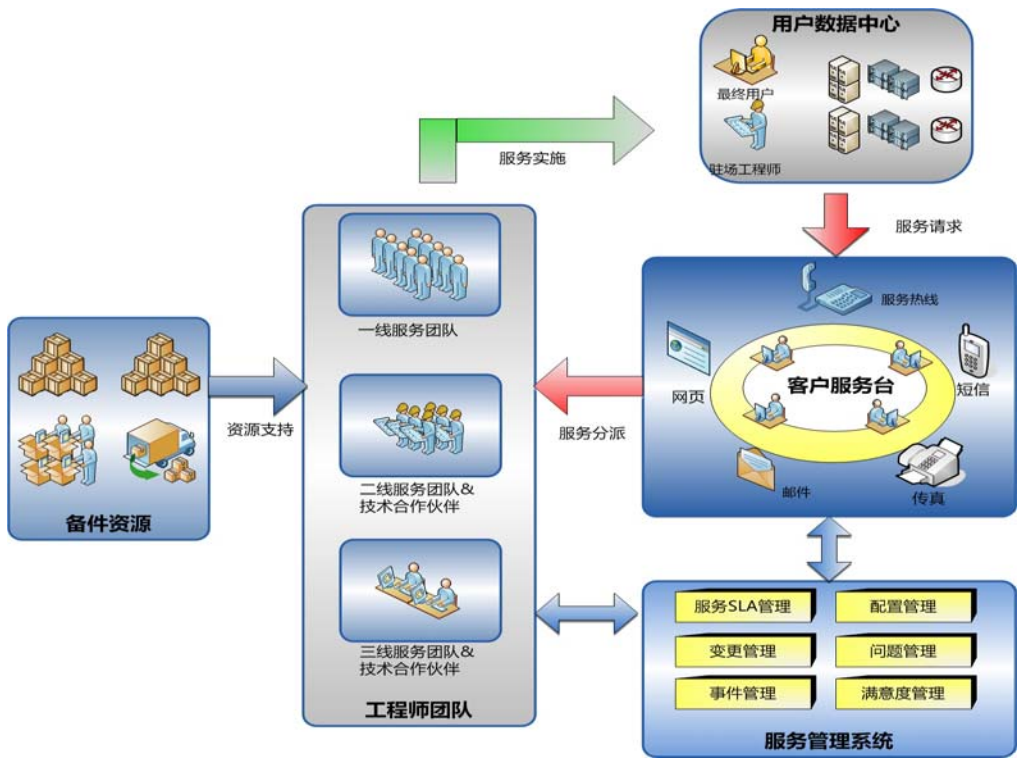
天玑科技该项目前期的人员团队以及后备资源建设主要以如下几点原则建立：

- ①引进优秀的管理人才，为团队建设提供良好的管理能力保证；
- ②明确定位各个岗位所需的专业技能，加强职业培训，提高个人的专业能力；
- ③建立灵活有效的组织结构；
- ④建立有效的人员流动机制，充分调动岗位人员的积极性；
- ⑤建立有效的外界后备资源渠道，按需地补充对应于企业所需的复合人才。

(4) 运维服务体系建设

天玑科技运维体系是将基础设施、服务产品、人员团队、后备资源等相关资源有机结合到一起的关键点，通过运维服务体系建设能够体现出完整的交付用户的服务全貌。

天玑科技服务组织图如下：



8、投资概算情况

项目总投资3,400万元，其中自有产权网络化运维中心场地购买支出800万元，IT管理外包服务支撑平台软硬件设备支出830万元，网络化运维中心基础建设1,570万元，人员团队建设等其他费用支出200万元。项目为滚动建设型项目，边投产边建设，主体建设周期为三年，结合项目建设的现金流预测，资金到位后第一年投入2,200万元，第二年投入800万元，第三年投入400万元。

项目的主要资金使用用途如下：

序号	建设内容	投资额（万元）	比例（%）
1.	自有产权网络化运维中心场地购买支出	800	23.53
2.	网络化运维中心及客户服务中心基础建设软硬件投资	830	24.41
3.	IT 管理外包服务支撑平台建设支出	1,570	46.18
4.	IT 管理外包服务人员团队建设等支出	200	5.88
合计		3,400	100.00

(1) 自有产权网络化运维中心场地购买支出

根据项目的计划，天玑科技需要建设一套网络化运维中心（NOC）用以向客户提供远程监控和接入的服务。考虑到网络化运维中心的建设成本比较高，而且该中心作为天玑科技客户的集中化服务中心和业务系统7×24小时维护中心，因此不适宜频繁搬动。所以，网络化运维中心场地主要以购买为主，同时结合国内外包型城市的优惠政策以及房地产价格、交通便利性等因素，考虑在上海建设天玑科技的网络化运维中心。

网络化运维中心用地面积估算：

内容	面积（m ² ）	备注
运维工程师工作场地(10~20 人)	100~200	运维人员工作空间
运维人员休息间	100	休息室、用餐室、更衣室
运维监控中心	400(100×4)	VIP 监控中心(带特殊门禁隔离)
中央控制中心	100	设备机房
集中监控中心	200	通用监控室

NOC 运维中心房产投资规划如下：

区域选择	投入（万元）	备注
上海 NOC 中心	800.00	按 1,000 m ² 估算，均价 8,000 元/m ²

公司所要购买的场地是标准化的，购买场地是非常便利的，备选的购买标的非常丰富。在上海购买 1,000 m²左右场地建设集中的网络化运维中心（NOC）；上海选址对象表如下：

序号	地段	交通说明	地段单价/m ²
1.	松江工业园	外环外。松江工业园 漕河泾分部 莘松路附近	约 7,000 元
2.	闵北大厦	联友路 369 号，外环-郊环，轨道交通 2 号线	约 8,000 元
3.	华东金融大厦	外环外，外高桥保税区	约 8,000 元

（2）网络化运维中心及客户服务中心基础建设软硬件投资

根据项目的规划，IT管理外包需要上海建立一个网络化运维中心（NOC）向客户提供7×24的远程监控和接入服务；在北京建立一个7×24小时的客户服务中心用以向不同的客户提供7×24小时的热线支持和服务管理。因此投资购买相应的软硬件产品进行相关建设。

网络化运维中心及客户服务中心投资估算：

序号	项目	预期投入（万元）	占比（%）
----	----	----------	-------

1.	运维中心装修	140	8.92
2.	大屏幕系统	120	7.64
3.	中央控制系统	250	15.92
4.	数据采集系统	300	19.11
5.	监控软件系统定制开发	350	22.29
6.	安全审计系统建设	260	16.56
7.	安全远程访问系统建设	150	9.55
合计		1,570	100.00

(3) IT管理外包服务支撑平台建设支出

根据项目建设的规划，IT管理外包服务支撑平台的建设包含两个部分：一部分用以提供服务的基础平台保障，包括联络中心的建设（在北京建立一个7×24小时的客户服务中心，用以向不同的客户提供7×24小时的热线支持和服务管理）、服务流程管理系统的建设；另外一部分为员工管理扩展，投资扩建已有的ERP系统、财务系统、CRM系统的建设。这部分投资主要为软硬件解决方案的投资，该支出预计830万元。

支撑平台投资估算如下：

序号	项目	预期投入（万元）	占比
1.	联络中心建设	200	24.10%
2.	服务管理系统开发	210	25.30%
3.	支撑平台软硬件设施建设（包括 ERP、CRM 等系统的购买费用）	270	32.53%
4.	系统实施费用（包括 ERP、CRM 等系统的实施费用）	150	18.07%
合计		830	100.00%

(4) IT管理外包服务人员团队建设等支出

IT管理外包的运营中，主要包含办公租赁费用，通讯线路运营费用（网络化运维中心以及客户服务中心的主要工作都通过电话和网络实现，因此将产生较大的费用），人员团队培养建设等费用。

项目人员编制以及费用详细情况如下：

项目（募集资金到位后）	第一年	第二年	第三年
年初服务类员工数（人）	43	68	108
人工费用（万元）	654	1,034	1,642

新员工培训投资（万元）	94	150	203
办公租赁费用（万元）	28	57	85
通讯线路运营费用（万元）	52	82	130
合计（万元）	828	1,323	2,060

募集资金在支付公司水电、人员扩编等费用支出不足的情况下，公司将自筹资金解决项目支出其余所需资金。

9、产出和效益分析

本项目为滚动建设项目，投入的同时进行产出。项目建设期三年。经测算，本项目建成运行一年后，营业收入将达5,678万元，利润总额将达779万元。项目的内部收益率为33.98%（税前），31.55%（税后）；投资回收期约为4.64年（税前），4.82年（税后）。

10、对公司未来经营成果的影响

本项目的实施将提高公司未来的盈利能力。盈利能力的提升主要从以下几个方面得以实现，第一，本项目实施后，公司将从以IT基础设施支持与维护服务为主向全方位的IT服务供应商转变，公司的服务产品线更加完善，对客户的服务将更加细致、到位，这将吸引更多的客户购买本公司的服务；第二，公司服务内容延伸到IT管理外包服务后，公司的综合盈利能力将得到提升。

（三）智能数据中心服务项目

1、项目背景

由于新业务的不断涌现，以及IT技术的不断发展，数据中心不断异构化和复杂化，越来越多的客户无力建设、维护和优化数据中心的IT基础设施。大中型客户希望通过第三方供应商提供的数据中心专业服务来减轻自身的运维负担，更多的中小型客户更倾向于直接采用第三方供应商提供的数据中心各类租用服务。天玑科技提供的“智能数据中心服务”可以满足用户以上的需求，是“智能数据中心+数据中心服务”的一揽子解决方案。

天玑科技智能数据中心服务为自有数据中心的客户提供以下各个领域的援助：一方面在一个复杂的，异构（多厂商）平台环境下，天玑科技可以帮助企业完成从数据中心的设计、规划、采购、安装、集成和迁移系统管理，电话咨询和现场硬件、软件维护；另外一方面，天玑科技通过充分整合的、能够虚拟化和自动化部署的第三代智能数据中心，为客户提供从设备的托放、托管服务，到硬件

租用（HaaS）、软件租用（SaaS）服务，再到远程数据备份、异地数据容灾等一系列服务。客户不但可以获益于智能数据中心，而且节约了对数据中心的投入、管理和能源的成本。

2、项目建设的必要性分析

（1）响应市场需求的必要性

数据中心是企业客户赖以生存和发展的基础设施，客户对数据中心相关的各类服务需求非常旺盛。市场需要专业的、有品牌影响力的数据中心服务提供商，以帮助解决客户IT管理的核心问题——对数据资产的有效管理、利用和保护。一方面，受自身规模、资金、人才、技术等条件制约，国内中小企业对高效、专业、经济的数据中心服务的需求将更加迫切。另外一方面，一些大中型企业受国内一些行业性政策法规的约定，必须满足远程数据备份和异地灾备能力的要求，且数据中心的等级和标准亦有严格规定。

天玑科技的“智能数据中心服务”，将有效地帮助广大企业改善数据中心的设计、运维和管理，享受到高性价比的专业数据中心服务，从而使得这些客户能够专注于其核心业务的拓展，使得IT真正成为业务发展的助推剂。

（2）满足公司发展的必要性

根据市场估算，2008年至2012年，中国智能数据中心市场规模将高速增长，巨大的市场容量和增长率为公司进入该领域获取更高的收益提供了足够的空间。迅速占据新兴服务领域将使公司在IT服务市场的占有率进一步提高，公司的品牌效应得到进一步提升，对公司其他业务的开展起到促进和推动作用。

3、项目建设目标

通过本项目，公司分享其在数据中心领域的多年服务积累，为广大IT客户提供完整的数据中心服务解决方案，提供专业化的智能数据中心服务，帮助客户降低资本性支出与运营成本，帮助客户提高数据中心的规划建设管理水平和工作效率，使数据中心服务成为客户业务发展的助推器。

4、市场分析

在传统的数据中心市场上，企业自建的数据中心在不断缩减，企业自建的数据中心占整个数据中心市场的比例将从如今的77%减少到2012年的65%。计世资讯预计2009、2010年中国第三方数据中心市场将继续以30%以上的速度增长，市

场规模将达到75亿元、105亿元。

在未来几年里，中国第三方数据中心服务市场的业务领域将呈现以下两大特点：

（1）中小企业应用将继续高速增长，仍占据第三方数据中心服务的主营领域

目前在第三方数据中心服务市场，服务器托管、整机租用、机柜租用和虚拟主机业务是服务商普遍提供的基本服务业务。而以制造业、商贸流通业等企业为代表的中小企业则是目前第三方数据中心服务商主要的服务对象。占全国企业总数超过99.8%的中小企业，作为增长最快的细分市场，逐渐体现出对于信息化建设的强势需求。而中小企业IT力量薄弱，专业人员少，在企业建站、服务器托管、服务器租用等方面有着更多的需求。随着中小企业信息化建设的深入，对第三方数据中心服务的要求也将更加丰富和提高，因此，第三方数据中心服务市场面向中小企业领域的发展将保持持续快速地发展。

（2）企业数据中心、灾备中心外包将成为第三方数据中心服务的一个重要发展方向

数据中心的建设是企业信息化的重点，随着数据集中的趋势和数据中心建设的发展，国内灾难备份建设的步伐也随之加速。其中灾难备份外包是一种重要的灾难备份形式，采取外包方式可以节约成本并得到专业的服务是国际灾难备份市场的主流方式。有数据显示国外采用灾难备份外包服务的比例达到了71%（计世资讯）。灾备系统外包的趋势在国内也正在逐步得到认可。智能数据中心服务在传统数据中心服务的基础上提供更广泛、更有效率的服务，服务市场容量很大。随着各行业数据中心建设、灾备中心建设的深入开展，数据中心建设的持续深入发展为第三方数据中心服务特别是新兴的智能数据中心服务市场的未来注入了新的活力。

5、竞争对手情况

目前国内数据中心的外包服务尚在起步阶段，能够提供智能数据核心理念所涵盖的数据中心外包服务、数据中心租用服务、容灾备份等服务的供应商也较少。在智能数据中心服务市场上，公司可能面对的主要竞争对手如下：

万国数据服务有限公司（以下简称“万国数据”）：专注于IT服务外包，持续提升业务连续管理咨询能力与灾难恢复外包服务能力，为企业提供高可用性的服务的公司；在传统数据中心的灾备系统服务中有一定的规模。

深圳金慧盈通数据服务有限公司（以下简称“金慧盈通”）：主要提供IT外包服务，包括：IT灾备系统外包运营服务、IT生产系统外包运营服务、BCP（业务连续性计划）咨询服务；在金融行业的数据中心服务有一定规模。

深圳银基科技有限公司（以下简称“银基科技”）：主要业务类型有数据中心机房工程，产品分销业务，集成与服务业务；在传统的IDC基础上提供更多的增值服务。

6、市场拓展方案

（1）服务产品包装

此阶段的工作重点是包装智能数据中心服务产品，形成“即租即用数据中心”和“数据中心咨询服务”两个方向的产品手册和白皮书、销售指导手册、定价手册等，形成电子化和纸质的各类资料。智能数据中心项目边建设边组建专业的项目团队，包括售前、销售和售后团队等，在企业内部进行产品和解决方案的包装、培训等工作。

（2）服务产品推广

此阶段的工作重点是进行智能数据中心服务的市场推广工作，公司的市场部门将作为主体，针对智能数据中心两个方向的不同客户开展推介工作，为后续的销售工作造势并做好铺垫。

产品宣传：借助各种主流媒介和互联网等新媒体，进行有针对性的智能数据中心服务产品推介工作，包括举办研讨会、路演、广告、专题文章等形式。

针对中小企业：重点推介即租即用的数据中心服务，即天玑科技的虚拟数据中心业务，将这些企业的设备等托放、托管至天玑科技的数据中心。天玑科技将以区域加行业相结合的形式，对重点业务区域（华东、华北、华南）和重点行业客户（金融、制造）进行推介。

针对大型企业：重点推介数据中心专业咨询服务，为这些企业的数据中心环境提供咨询和实施等服务。天玑科技将为这些客户提供从数据中心的规划、设计、建设、管理、维护、优化、评估、迁移等一系列数据中心相关咨询服务。计划先从天玑科技既有的大型政企客户入手，将经过全新包装的数据中心专业咨询服

务，推介给既有客户乃至潜在客户。

针对合作伙伴：天玑科技将加大对合作伙伴的推介力度，以实现在特定区域市场或行业市场的共赢。天玑科技将对合作伙伴进行相关的系列培训，可以将公司的智能数据中心服务作为这些合作伙伴的产品，或其解决方案的一部分。

（3）市场销售活动

大客户直销模式是天玑科技最擅长的销售方式，从客户来源的收集、初次拜访、系统情况摸底到项目追踪操作、赢单签单以及之后的售后服务、回款、客户关怀和新一轮服务周期业务跟踪，天玑科技积累了相当的市场拓展经验，也有较为完整的销售培训体系和材料，在业务高速拓展期可以提供相应的销售人员团队。

以大区域中心建设大区大客户直销总部，负责各省、地区范围分公司、办事处的直销管理和销售资源协调工作，并成立重要行业的垂直管理的虚拟销售团队以管理和支持重要垂直行业的直销工作。以省级范围的分公司为基础建立当地销售部门，负责该区域的大客户直销工作，并向大区直销总部汇报。

建设以在线服务网站（电子商务）为核心的网络销售中心，由总部负责运营，其中包括向注册用户敞开的“服务体验”、“服务内容”、“虚拟客服”、“在线监控”、“远程支持”等体验式服务，引导客户根据自己的IT环境寻找对应的服务产品。一方面为直销提供消息来源，另一方面促成客户服务依赖性并通过网络平台进行服务交易。

在渠道合作方面以商业合作伙伴（Business Partner）为主，以此作为大客户直销模式的补充。将商业合作伙伴按合作地域大小和级别分为全国性BP和区域性BP两类。全国性BP是以天玑科技全国服务平台为合作目标，全国性服务平台作为服务承包方，而BP作为服务发包方，BP以服务外包的方式将IT支持服务外包给公司。由此引申，只要涉及大区区域的服务外包合作都属于此类BP，由总部归口洽谈和管理。

7、项目主要建设内容

根据项目的规划，智能数据中心的建设主要集中在智能数据中心基础建设、人员团队建设以及后备资源建设上。下面就建设的内容做简要说明。

（1）基础建设

①智能数据中心建设

数据中心的建设包含了各种硬件环境的实施，如网络建设、服务器建设、存储系统建设，目标是打造一个标准完备的数据中心环境，支持公司相关业务的发展。

A、网络建设

数据中心主要是靠其有一个高性能的网络为其客户提供服务，这个高性能的网络将包括：LAN（局域网）、WAN（广域网）、Internet（互联网）以及相关的数据中心网络管理。

B、服务器建设

数据中心的服务器建设可分为多个方面，总体上分为基础系统服务器、数据库服务器、数据备份服务器、应用服务器建设。通过以上服务器系统的建设满足数据中心的主要计算要求。

C、存储系统的建设

存储系统是数据中心的重点建设内容之一，作为一个智能的数据中心，其存储系统是相当庞大的，特别是在现在的企业中，数据的容量已由 GB 级增长到 TB 乃至 PB 级，如此大的数据需要有一个更加安全、可靠的存储系统，由于访问数量相当庞大，所以对存储系统的性能也有很高的要求；而且存储系统应具有很好的扩展性，以满足数据中心发展的需求。天玑科技将建设有层次的存储体系，包括中央存储系统、外围存储系统以及对应的存储网络。

②软件系统的建设：

软件系统的建设是数据中心需要大量投入的方面，它是在前面网络、服务器和存储系统建设的基础上，数据中心开展对外服务的手段。智能数据中心在软件系统上的建设主要有：数据库系统、安全系统、数据备份软件、应用开发系统、Web 系统、电子邮件系统等。

③虚拟化建设

智能数据中心的虚拟化建设将遵循如下原则：开放标准、真正的多厂商支持、和操作系统集成的全面方案，使得客户可以横跨整个 IT 基础设施部署虚拟化，在大大降低 IT 成本的同时，加强 IT 架构的灵活性和响应性。

通过数据中心虚拟化技术来整合资源，提高数据中心 IT 投资的回报率，提高 IT 系统的生产率，增加系统的可靠性和可用性，以及增强符合业务需求的 IT 能力。

④机房场地建设

机房场地的建设是数据中心前期建设投入最大的部分。由于数据中心的用户可能把其重要的数据和应用都存放在数据中心的机房中，所以对数据中心机房场地环境的要求是非常高的。数据中心的机房场地建设主要包括机房装修以及供电、空调、安全、布线、通讯等几个方面。

⑤支撑平台建设

A、数据中心自身服务系统建设

数据中心是靠其优质的服务来占有市场和赢得客户的，为了做到优质高效服务，数据中心在其自身服务器系统的建设上也必须有大量的投入。数据中心自身服务系统主要有 CRM 系统、计费系统、网络与服务器管理系统、OA 系统等。

B、远程备份系统建设

为了满足广大客户日益增长的数据安全保护要求，天玑科技将把远程数据备份作为一个重要的特色服务，着重构建集中统一的备份用存储环境和备份用软件环境，采用传统的物理磁带库（PTL）和新兴的虚拟磁带库（VTL）相结合的方式，部署业界主流的数据备份软件以满足广大客户典型的远程备份需求。

C、远程容灾系统建设

容灾硬件环境建设：主要是容灾环境的硬件设备建设，包括存储和服务器环境，以兼容客户既有的存储和服务器环境。

容灾软件环境建设：为满足客户灵活乃至苛刻的容灾要求，通过部署主流的软件容灾环境，如：Symantec Storage Foundation、Quest SharePlex 等。

⑥咨询服务产品建设

咨询服务是智能数据中心项目的第二个内容，需要进行服务产品和服务解决方案的建设。天玑科技将把现有的部分服务进行综合的开发与包装，形成一整套的数据中心专业咨询服务产品和解决方案。在形成相对完整的通用数据中心专业咨询服务解决方案的基础上，进而针对不同的重点行业客户结合其特定的行业应用，再形成垂直行业的数据中心专业服务解决方案，从而构建起完整的数据中心专业咨询服务解决方案集。

（2）人员、团队建设

天玑科技将以既有数据中心服务团队为班底，通过招聘和自主培养相结合的模式，组建智能数据中心服务项目的团队。

天玑科技将组建智能数据中心服务部以及数据中心专业服务部等部门，在做好专业化分工的基础上，保障智能数据中心项目的成功。智能数据中心服务将满足 7×24 的连续不间断运营。

8、投资概算情况

项目总投资3,100万元，其中自有产权的上海数据中心场地购买支出600万元，运维中心基础设施及软硬件投资1,645万元，智能数据中心服务支撑平台建设500万元，人员团队建设等其他费用支出355万元。

项目为滚动建设型项目，边投产边建设，主体建设周期为三年，结合项目建设的现金流预测，资金到位后第一年投入2,000万元，第二年投入700万元，第三年投入400万元。

项目的主要资金使用用途如下：

序号	建设内容	投资额（万元）	比例（%）
1.	数据中心场地购买支出	600	19.35
2.	数据中心基础设施建设及软硬件投资	1,645	53.06
3.	智能数据中心支撑平台软硬件设备投资支出	500	16.13
4.	人员团队建设等支出	355	11.45
合计		3,100	100.00

（1）数据中心场地购买支出

根据项目的规划，公司将建设一套新型数据中心，向客户提供诸如软硬件即租即用服务，远程容灾服务等众多服务内容。考虑到数据中心的建设成本比较高，而且数据中心作为客户业务 7×24 小时的托管中心，不适宜频繁搬动，所以数据中心场地主要以购买为主，同时结合国内外包型城市的优惠政策以及房地产价格、交通便利性等因素，考虑在上海建设公司的数据中心。

公司所要购买的场地是标准化的，购买场地是非常便利的，备选的购买标的是非常丰富的。本项目数据中心建设初期规模至少 700 m²（120 个标准机柜），由于上海地区办公用房单价较高，考虑到机房承重等特殊要求在内，该数据中心场地投资规模预算支出 600 万元。详细预算表如下：

编号	数据中心子项	价格（万元）	备注
1.	场地购置	600	700~800 m ² 左右，以均价 8,000/m ² 计算。

上海地区选址情况如下（第一行为优选）：

序号	地段	交通说明	地段单价/m ²
1.	松江工业园	外环外。松江工业园 漕河泾分部 莘松路附近	约 7,000 元
2.	闵北大厦	联友路 369 号，外环-郊环，轨道交通 2 号线	约 8,000 元
3.	华东金融大厦	外环外，外高桥宝税区	约 8,000 元

（2）数据中心基础设施建设及软硬件投资

根据公司服务的发展规划，智能数据中心向客户提供软硬件的即租即用服务，因此需要建设标准化的机房，采购对应的网络设备、服务器设备、存储设备和对应的软件系统。

详细说明如下：

序号	建设内容	投资额（万元）	比例（%）
1.	机房建设	795	48.33
2.	网络环境建设	150	9.12
3.	服务器建设	300	18.24
4.	存储环境建设	250	15.20
5.	软件系统建设	150	9.12
合计		1,645	100

（3）智能数据中心支撑平台软硬件设备投资支出

根据项目的规划，智能数据中心支撑平台的建设主要包括两个部分，分别是保证业务运行的计费系统建开发，和支持公司管理的CRM、ERP系统扩容和维护，该支出预计500万元。

支撑平台建设，明细表如下：

序号	建设内容	投资额（万元）	比例（%）
1.	计费系统开发	100	20.00
2.	软硬件设施	220	44.00
3.	软件实施	155	31.00
4.	其他费用	25	5.00
合计		500	100

（4）人员团队建设等支出

主要用于智能数据中心人员团队建设、水电、日常运营所需的通讯线路、日常开销等费用支出。

天玑科技将以既有团队为班底，通过招聘和自主培养相结合的模式，组建智能数据中心服务项目的团队。智能数据中心服务将满足 7×24 的连续不间断运营，下设智能数据中心服务部、数据中心专业服务部等部门。为了推广智能数据中心服务项目，还需要在公司现有的销售和市场团队进行扩编，或者组建专门的销售和市场团队（事业部建制）。

该项目所需人员主要为服务团队人员，这部分人员编制数量如下：

项目（募集资金到位后）	第一年	第二年	第三年
服务员工数（人）	33	55	98
人工费用（万元）	660	1,100	1,960
新员工培训投资（万元）	165	323	443
合计（万元）	825	1,423	2,403

募集资金在支付公司人员扩编、水电等费用支出不足的情况下，公司将自筹资金解决项目支出其余所需资金。

9、产出和效益分析

本项目为滚动建设项目，投入的同时进行产出。项目建设期三年。经测算，本项目建成运行一年后，营业收入将达7,076万元，利润总额将达976万元。项目的内部收益率为36.47%（税前），33.86%（税后）；投资回收期约为4.62年（税前），4.79年（税后）。

10、对公司未来经营成果的影响

本项目的实施将提高公司未来的盈利能力。盈利能力的提升主要从以下几个方面得以实现：第一，本项目实施后，公司将从以基础设施支持与维护服务为主向全方位的IT服务供应商转变，公司的服务产品线更加完善，对客户的服务将更加细致、到位，这将吸引更多的客户购买本公司的服务；第二，公司服务内容延伸到智能数据中心服务后，公司的综合盈利能力将得到提升。

（四）其他与主营业务相关的营运资金

1、项目的必要性分析

公司的主营业务为数据中心 IT 基础设施的第三方服务，公司一直致力于凭借自主开发的 IT 基础设施管理和技术实施软件工具，提供远程服务和现场服务

相结合的全面 IT 基础设施运维服务以及整体 IT 基础设施外包服务,帮助客户降低 IT 成本,提升客户的整体成效。公司计划在稳固现有市场的基础上,积极开拓潜在的全国区域市场,不断提高经营规模、市场占有率和盈利能力。然而,目前公司的竞争对手主要为拥有较长经营历史的国外企业,大多数属于企业集团,规模大、融资能力强。若面临同样的市场机会,较小的资金规模和融资能力将使本公司处于不利地位。因此,充足的营运资金有助于公司业务的可持续发展,也能够抵御市场竞争风险,应对市场变化,体现公司的市场竞争力。

2、营运资金的管理

公司其他与主营业务相关的营运资金将存放于董事会决定的专户集中管理,其存放、使用、变更、管理与监督将严格执行《募集资金专项存储制度》及深圳证券交易所的相关规定,并履行必要的信息披露程序。

3、对公司财务状况和经营成果的影响

本次募集资金补充营运资金后,公司的资金实力得到了增强,提高了偿债能力和资产的流动性,降低了营业风险,提高公司的抗风险能力及市场占有率。

本次募集资金补充营运资金后,公司将根据业务发展的实际需要,适时投放营运资金,用于加快全国服务网络的建设、开发应用软件、员工队伍培训、品牌建设等方面,强化公司各方面的基础能力,从而为客户提供更为全面的IT服务,提升公司的核心竞争力。

(五) 募集资金投资项目的环境保护情况

上海市环境保护局出具了《关于上海天玑科技股份有限公司申请上市环保核查情况的函》(沪环保规[2009]383号文),证明公司募集资金投资项目均符合环保投资导向。

四、固定资产大幅增加与公司业务发展的配比关系

根据募集资金投资计划,本次募集资金投资将使本公司固定资产增加约11,545万元,较发行前有较大幅度的增加。公司认为,固定资产投资规模增加符合本公司业务发展的需要,通过募集资金投资项目的实施和固定资产的投入,将有利于本公司业务的持续、稳健增长。

（一）与业务发展的配比关系

本公司募集资金增加的固定资产主要包括IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目涉及的北京、广州、成都三地备件中心房产、IT管理外包服务项目涉及的网络化运维中心房产、智能化数据中心服务项目涉及的数据服务中心和业务托管中心房产，基础设施、业务支撑平台所需各种软、硬件设备等，上述固定资产的增加与公司业务的发展密切相关，主要表现在：

1、随着公司业务规模扩大，备件数量将非常巨大，进行搬迁时需要进行大量的梳理、标记、统计、上架的工作，非常耗时同时影响备件的即时提供。因此备件仓库不适合搬迁。因此区域中心自有产权工作场所的主要使用目的是满足备件存储的需要。由于备件对IT基础设施支持与维护服务具有重要的支持作用，随着公司业务网络的扩大，公司需要根据新的业务网络重整备件体系。固定资产中投入的3,000万元为购买备件中心房产，这是公司在全国主要地区进行业务布局并向全国性的IT服务供应商转变所必须的。该房产支出对向于公司完善备件体系、优化服务网点布局、扩大经营规模、增加利润来源等具有重要作用。

2、IT管理外包服务项目及智能数据中心项目，对公司延伸服务内容从而向全方位的IT服务供应商转变具有重要意义。而这两个项目涉及的网络化运维中心、智能化数据中心建设成本都比较高，且作为客户的集中化的服务中心和业务系统24小时维护中心，不适宜频繁搬动。固定资产中投入的800万元、600万元即为这两个项目涉及的房产购买支出。项目完成后，公司的IT服务产品线得到延伸、业务稳定性得到巩固、公司的综合盈利能力将得到提升。

3、基础设施、业务支撑平台所需各种软、硬件设备固定资产投入金额为7,145万元。项目完成后，公司业务支持体系的软件、硬件设施得以改善，安全性和稳定性得以提高，业务链的运作效率也将获得提高。

（二）新增固定资产投资增加折旧对发行人未来经营成果的影响

募集资金投资项目建成后公司将每年增加固定资产折旧情况如下：

单位：万元

内容	第一年	第二年	第三年
IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目	380.00	500.00	620.00
IT 管理外包服务项目	297.00	442.00	507.00

智能数据中心服务项目	280.00	400.00	449.00
合计	957.00	1,342.00	1,576.00

从上表可以看出，新增固定资产投资带来的折旧在前3年逐步提高，对公司的盈利能力产生一定的压力。但与此同时，随着投入的增加，公司的收入和利润增加，会抵消折旧增加的影响。

公司对募集资金投资项目的可行性进行了充分的分析和论证，项目可行性研究显示募投项目的总体经济效益较好，项目建成运行一年后新增营业收入20,876万元，新增固定资产折旧占新增营业收入的比例较低。由于募投项目均围绕公司主营业务进一步提升公司竞争能力，项目实施后将产生良好的经济效益，在项目实施初期即能消化新增固定资产折旧等成本费用，不会对公司经营业绩带来不利影响。随着募集资金项目投产后效益的逐步发挥，新增固定资产折旧及研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

IT基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目、IT管理外包服务项目、智能数据中心服务项目是围绕公司主营业务提升公司核心竞争力的项目，这些项目的实施将从整体上提升公司的服务能力，公司未来的盈利能力将得到提高。

第十二节 未来发展规划

公司声明：公司在完成本次公开发行股票并上市后，将通过定期报告持续公告上述规划的实施情况和发展目标的实现情况。

一、发行当年和未来三年的发展计划及发展目标

（一）战略发展规划

在国家《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》、《电子信息产业调整和振兴规划》政策指引下，根据长期以来持续不断的行业趋势研究与市场需求分析，结合自身特点与外部环境，天玑科技制定了清晰的发展规划：成为卓越的企事业单位 IT 基础设施专业第三方服务商。不断强化公司的核心竞争优势，使企业成为高技术、高附加值、高增长、高利润率、可持续发展并具有高度创新能力的行业领袖。

1、成为世界级的 IT 基础设施服务商

公司将以本次申请公开发行股票为契机，坚持“自主创新、专业服务、长期服务”的业务模式，抓住国内企事业单位 IT 基础设施服务市场快速发展的机遇，持续地改善和优化公司的技术体系、服务体系和管理流；建立覆盖全国主要城市的服务营销体系，把在华东地区和全国电信行业获得的企事业单位 IT 基础设施第三方服务的优秀经验/先进理念/创新模式积极地向全国其他区域、全国的金融/能源/政府部门等 IT 应用重点行业推广和发展，从而不断扩大国内市场份额，保持公司在国内企事业单位 IT 基础设施服务细分行业中的领先地位和优质品牌形象。

相比国际性的 IT 服务大公司，中国公司的成长空间还非常大，例如全球最大的 IT 服务公司 IBM 公司，其服务部门 2008 财年的服务收入为 589 亿美元；2008 年 HP 公司收购 EDS 公司时，双方 2007 年度的服务收入合计超过 380 亿美元；美国领先的纯 IT 服务商 CSC 公司 2008 财年的收入为 167 亿美元。印度是全球 IT 服务外包业务发展最好的国家，其领先的 IT 服务公司 Infosys 公司在 1981 年以 250 万美元开始创业，发展到 2008 财年实现业务收入约为 46 亿美元，创造了全球 IT 服务公司发展的奇迹，而且其 2004 年至 2008 年的业务收入年均复合

增长率依然达到了 32%；印度最早提出 IT 基础设施远程外包服务理念 HCL Technologies 公司 2008 财年的收入约为 20 亿美元。

虽然国际性的 IT 服务商目前规模巨大，但是随着国际外包第三次浪潮的来临，中国的企业将面临历史性的机遇。根据印度国家软件及服务外包协会 (NASSCOM) 和麦肯锡公司 (McKinsey & Company) 于 2008 年 2 月在印度新德里联合发布的研究报告，国际外包服务经过二十年前开始的软件开发外包和十年前开始的业务流程外包 (BPO: Business Process Outsourcing) 这两次浪潮后，已经迎来了第三次浪潮，即企事业单位 IT 基础设施管理服务外包 (IT Infrastructure Outsourcing)。该报告认为目前全球 IT 基础设施服务市场规模大约为 5,000 亿美元，其中的五分之一即将近 1,000 亿美元的服务将在不久的未来采用远程外包方式来实现，这就为天玑科技这样的中国 IT 基础设施服务商提供了非常巨大的发展空间。

天玑科技将紧紧抓住由于本次国际金融危机带来的第三次浪潮加速发展的历史机遇，奋力拓展国际市场，持续研发符合国内外客户需求的 IT 基础设施外包管理软件和外包管理流程，提高公司的核心竞争力，力争短时间内跻身于世界 IT 基础设施服务外包行业的前二十强。

2、顺应社会发展潮流，通过 IT 服务成为绿色 IT 领导者

企事业单位的数据中心对环境的影响主要集中在两个方面。首先是因为在过去的十多年 IT 行业飞速发展的时代，受到“摩尔定律”的影响，所有的 IT 基础设施制造商以前所未有的速度向市场推出新产品，并采取各种手段促使企事业单位用户在最短的时间内更新 IT 基础设施，从而导致全社会过度消耗不可再生资源，同时增加电子垃圾污染。另一方面，数据中心的所有事务都需要电力，随着中国以及全球各行业 IT 应用的日益广泛和深入，IT 行业的快速发展也将和其他行业一样导致能源紧缺。

数据中心 IT 基础设施设备所用的重金属和其他有毒物质可能成为数据中心的垃圾——每年要废弃数百万吨的电子废物，这是一个全社会要实现绿色 IT 目标所面临的迫切的问题。随着每年所购买（以及最终要废弃）的 IT 资产数量的增加，电子垃圾问题越来越严峻。天玑科技为此提出一种可靠、生态友好的战略规划。公司将制定绿色 IT 服务体系，向客户提供包括社会集约化计算服务，虚拟化计算服务，数据中心绿色温控服务等三大体系的服务项目，将客户的计算要

求集中，计算设备集中，并进行合理的计算效能规划和散热控制来提高整体 IT 计算体系的效能，节能减排，减少不必要的设备投资，延长已有设备生命周期，减少浪费，从源头上降低电子垃圾产生的速度。

具体而言，由于全球大多数数据中心都是在几年之前建造的，当时的传统容量模式和技术局限性迫使架构师通过增加新的设备来扩展容量——为每个工作负载分配一台服务器，而所有资产都需要专用的楼层空间、能源和散热。这些基础设施从本质上来说是低效的，导致资产利用率低下、硬件支出过高、总体能源消耗量过大。在 2000 年至 2010 年期间，服务器安装增长 6 倍，而存储的增长则是 69 倍（IBM/顾问研究）；在全球 IT 最发达的美国，数据中心的能源消耗量在未来的五年中将会翻一番（US EPA，2007 年 8 月）。

针对数据中心过度消耗能源问题，天玑科技旗帜鲜明地提出绿色 IT 服务战略发展方向，首先通过整合数据中心软硬件资源，从而降低能源消耗；即通过更少的物理资产做更多事情，降低基础设施的能源需求，同时扩展容量并实现更高的灵活性。其次，基于公司多年累积的大中型数据中心服务经验，开发适合中国实际情况的数据中心节能服务，例如可以大规模降低数据中心空调耗能的节能服务。

（二）发行当年和未来三年发展目标

根据上述战略发展规划，公司制定了发行当年和未来三年的中期发展目标如下：

1、服务网络布局覆盖全国

建立全国性的高效率的服务网络，主要体现在如下四个方面：

（1）帮助华东区以外的全国其他地域的广大用户得到天玑科技高质量的服务；

（2）帮助广大优秀的 IT 中小型产品公司突破由于产品服务的地域限制带来的业务扩张瓶颈；

（3）帮助类似于华为、中兴等基于 IT 设备提供行业专用设备的大公司可以通过天玑科技这样的全国性网络解决内置的 IT 设备服务专业性的矛盾；

（4）帮助全国性的企事业单位将 IT 基础设施服务在全国范围内外包给天玑科技。

为此，公司准备通过 3 年的建设，在全国范围内设立至少 4 个区域中心和备件中心，设立 30 家以上的分支机构，形成有效的业务辐射体系。结合有效的行业销售模式，在重点行业领域内迅速提升公司的市场影响力；至 2012 年底，公司销售收入近 3 亿元。

2、服务技术更加先进，服务体系更加完善

以 IT 基础设施管理外包服务及智能数据中心服务为切入点，为企事业单位客户提供完整的 IT 基础设施服务解决方案，帮助客户降低资本性支出与运营成本；建立天玑科技完整的 IT 基础设施服务体系，通过规范化服务体系降低成本提升差异化的竞争能力；通过建设统一的客户联络中心(Contact Center)、网络化运维中心(NOC)、服务流程管理系统(ITSM)等相关服务支撑平台内容，使天玑科技实现服务的集中化、规范化、有序化管理。

根据公司的战略规划，公司将更加完善已有的服务体系，并通过 ISO20000 的认证。同时为保证公司的服务运营符合国内的环保要求，公司也将使自己的运营体系达到 ISO14000 的标准，确保公司能够向客户提供完善优质，并且满足环保要求的服务内容。另外，为保证公司的自主创新开发能上到一个新的台阶，公司将使自己的研发体系达到 CMM3 标准，确保公司的自主创新软件成熟可靠，拥有较高的技术水准。

3、从管理和技术两方面提高客户满意度

一方面要持续建设客户满意度跟踪调查系统，并通过对一线工程师和其他相关人员的持续性、有系统的培训，从而改善并提高客户满意度，另一方面，通过进一步研究开发天玑科技专有知识产权的服务工具和服务管理软件，将服务本地化、服务客户化与企业利润有机结合起来，从而提高竞争门槛，增强客户粘性。

4、人才储备能保障公司快速发展

建立 IT 管理外包服务所需的人员及技术储备，建设一套适合 IT 管理外包服务所需的团队组织结构，通过该结构中人员管理、人力资源的储备，天玑科技可以实现“根据业务规模按需扩充团队规模”的目的；充分吸取同行业企业发展受限于人员的经验，在良好的管理支撑下实现快速的人员补充及与之配套的培训、薪酬、奖励、替换机制，为天玑科技业务高速发展打下坚实的人力资源基础。

（三）公司未来发展及在增强成长性和自主创新方面拟采取的措施

公司围绕增强成长性、增进自主创新能力和提升核心竞争优势方面，制定了以下具体发展举措：

1、国内地域和行业拓展计划

截至 2009 年 12 月底，公司拥有 7 家子公司、8 家分公司，主要业务收入在华东地区；而根据市场数据显示，中国其他区域的 IT 基础设施服务市场潜在规模是华东区域的 4 倍左右。因此公司计划：通过 3 年的建设，在全国范围内设立至少 4 个区域中心和备件中心，设立 30 家以上的分支机构，确保全国所有省会城市拥有公司的分支机构，发达省份根据业务规划设立 2 个分支机构，形成有效的业务辐射体系。抓住目前中国 IT 基础设施服务市场发展的良好时机，通过行业复制迅速占领 IT 应用重点行业市场，快速抢占市场份额，扩大市场规模，持续强化公司在中国 IT 基础设施专业第三方服务商中第一的市场领先地位。

2、国际发展计划

积极推进美国子公司建设，为全面推进全球化战略建立战略高地。通过与国际著名 IT 服务商合作，提升公司的技术和管理能力。重点在远程 IT 基础设施外包服务、大型企事业单位数据安全服务、大型云计算平台运营服务等三方面。

根据公司的战略规划，公司计划在美国设立高端的研发团队，用以调查研究国际上先进的 IT 服务相关应用需求，并开发配合公司发展，能够抢占市场先机的服务产品和相关软件。

3、新服务内容开发计划

以新增的 IT 基础设施管理外包服务及智能数据中心服务为切入点，为企业事业单位客户提供完整的 IT 基础设施服务解决方案，帮助客户降低资本性支出与运营成本；建立天玑科技完整的 IT 基础设施服务体系，通过规范化服务体系降低成本提升差异化的竞争能力，使天玑科技实现服务的集中化、规范化、有序化管理。

4、服务技术和服务体系改造计划

服务自动化方面，经过多年的积累，公司依托强大的自主研发能力，已经成功自主开发出一系列功能强大的管理软件。这些软件产品的成功开发，极大地提高了客户 IT 系统的运行效率。随着公司业务的快速发展，对软件产品的要求也

越来越高，公司将加大管理和技术实施软件工具的开发投入，完善功能，提高其稳定性和安全性，进一步提高公司服务的运行效率。

服务体系方面，公司通过建设统一的客户联络中心(Contact Center)、网络化运维中心(NOC)、服务流程管理系统(ITSM)等相关服务支撑平台内容，使天玑科技实现服务的集中化、规范化、有序化管理。

公司还将通过与行业相关组织、有代表性的企事业单位客户一起组织全国性的 IT 基础设施管理服务论坛，促进中国 IT 基础设施管理整体水平的提高。

5、人力资源发展计划

高素质的、符合公司战略需求的人力资源是公司实现快速、可持续发展的第一要素。随着公司业务规模的不断扩大和募集资金投资项目的建设，公司将有计划、有重点的引进和培养高水平的研发人才和行业经验丰富的营销与经营管理人才；公司将通过制定有竞争力的薪酬与福利政策、科学完善的考评与激励机制，不断优化人才结构，提升人才素质；同时，公司将通过加强培训与企业文化建设，提高企业凝聚力和员工的企业认同感。

结合企业目前的经营模式，天玑科技已逐步开始建立并完善培训的管理机构——“天玑大学”，并配备相应的管理人员，以加强培训工作的计划性、针对性和策略性，紧紧围绕完成企业的任务、实现企业的目标、提高企业的业绩来组织和开展培训工作；同时，加强对培训的领导、激励和控制，及时反馈培训信息，评估培训效果，改进培训质量，以真正实现培训的作用。

6、收购兼并计划

从整体上看，我国 IT 基础设施服务市场集中程度很低，公司将根据发展战略，以增强中长期竞争优势为目的，积极寻求在 IT 基础设施服务市场的稳步扩张，并在时机、条件和对象成熟的前提下进行适度的收购兼并，使公司产生更强的协同效应以及更大的规模效应，提升自身竞争实力。

7、再融资及财务结构改善计划

公司目前正处于高速发展阶段，为实施前述发展战略，公司需要大量资金。公司作为民营高科技企业，抵押物不足，获得大量银行贷款的难度较大，主要通过自有资金积累，财务结构中对财务杠杆利用不够。公司上市后，本次发行股票所募集资金可初步满足公司现阶段投资项目的资金需求；对于未来的资金需求，一方面，公司将有更多机会合理利用银行贷款；另一方面，公司可以根据业务发

展状况，结合资本市场等因素决定再融资的时间和方式，充分发挥财务杠杆和资本市场的融资功能，从而保持稳健的资本结构和财务结构，支持公司持续、快速、健康发展。

8、管理成长计划

作为成长型企业，公司业务快速扩大，人员规模不断扩张，为实现持续快速成长，需要不断调整优化管理体系，使之与公司的快速成长相适应。为此，公司将进一步强化已经获得中国市场检验、符合中国 IT 基础设施服务行业特点的以客户为中心的专业化分工管理体系，不断调整并完善组织架构，并强化升级 ERP 系统、服务资源管理系统等 IT 系统，使之更好地支持公司管理体系的高效运作。

（四）公司财务状况和盈利能力的未来趋势

1、财务状况变动趋势

报告期内，公司资产结构体现了处于成长期的 IT 服务企业所普遍具有的“轻资产”的资产结构特征，2009 年末、2008 年末及 2007 年末公司固定资产在资产总额中的比重分别为 17.97%、20.99%和 5.49%。这种资产结构在公司前期发展阶段，对把有限的资金全部用于业务扩张、迅速取得领先市场地位发挥了重要作用。但由于近年来公司业务规模迅速扩张、营业收入大幅增加，公司固定资产规模已明显不足，对公司的研发和业务已产生了一定的制约作用。针对这种情况，公司将持续加大在固定资产方面的投资力度，随着公司购置自有办公场所、添置研发和办公设备以及本次发行募集资金投资项目的实施，公司固定资产规模将有所扩大，从而将进一步改善公司的资产结构、增强公司经营的稳定性、完善技术研发的设备和环境、提高公司的核心竞争力和抗风险能力。

2、盈利状况变动趋势

公司目前是中国本土领先的企事业单位 IT 基础设施专业第三方服务提供商，拥有多项自主研发的软件产品和核心技术，并形成可复制的成熟行业服务方案，公司将凭借多年来积累的行业经验、大量高端客户群体，准确把握行业发展趋势，充分发挥技术领先以及贴近本土需求的优势。在此基础上，公司管理层判断，未来公司将继续保持快速健康发展，营业收入和盈利能力将得到进一步提升。

（五）公司财务状况和盈利能力的重大影响因素

结合公司在行业竞争和业务经营方面的现状，公司认为可能对公司未来财务状况和盈利能力形成重大影响的因素如下：

1、国家服务外包产业政策

近年来，国家陆续发布有利于信息系统服务行业发展的产业政策，包括 2009 年 1 月国务院《关于促进服务外包产业发展问题的复函》、2009 年 2 月国务院《电子信息产业调整振兴规划》等，积极促进服务外包产业发展，大力推动业务创新和服务模式创新。2009 年 9 月，中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局联合发布《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》，要求努力加大对服务外包产业的金融支持，切实加大对服务外包企业的信贷支持力度，多渠道拓展服务外包企业直接融资途径。中央和地方各级政府有关部门出台的一系列政策措施，将对我国的服务外包产业发展起到巨大的推动作用。

2、国家的节能环保政策

我国正在加大对节约、环保产业的扶持力度。党中央高度重视科学发展观，其中提到要落实全面科学发展观、协调科学发展观和可持续发展观，我国政府则提出了节能减排的号召，以及建设“资源节约型社会”和“环境友好型社会”的号召。公司的服务在节约和环保方面的效益明显，国家对节约、环保的积极扶持政策将对公司的业务开展带来一定的积极影响。

3、国家税收政策

目前本公司享受企业所得税税收优惠，相关税收优惠政策的变化将对公司的盈利产生一定影响。

4、募集资金投资项目实施

募集资金到位后，公司将实施 IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目、IT 管理外包服务项目、智能数据中心服务项目等三个项目，从而加快服务营销网络建设以实现业务有效覆盖全国市场，加强技术与产品研发并建立统一的研发平台，抓住国内 IT 基础设施服务市场快速发展的时机，在全国范围内大力推广专业第三方服务，迅速抢占市场份额、拓展业务领域，将已取得的先发优势巩固为长期的市场优势。募集资金投资项目的实施进度与实施效果，将对公司未来盈利能力产生重要影响。

二、公司拟定上述计划的假设条件

- 1、公司所遵循的国家现行的法律、法规、方针、政策无重大变化；
- 2、国家现行的利率、汇率、税收政策无重大变化；
- 3、公司所处行业处于正常发展状态，没有出现重大的不利的市场突变情形；
- 4、公司所在地区的社会经济环境没有重大不利变动；
- 5、公司生产经营能力不受能源、动力、原材料短缺等重大不利因素影响；
- 6、公司本次股票发行成功，募集资金及时到位；
- 7、无不可抗拒因素或不可预见因素对本公司造成重大不利影响。

三、公司实现上述计划面临的主要困难

（一）资金方面

本公司未来发展计划的实现，需要大量的资金投入作为保障。公司在提升服务品质的同时，必须对新服务产品研发和市场开拓进行持续投资，才能保持在行业内的领先地位。如果为维持公司快速发展所需的资金来源得不到充分保障，将影响到上述目标的实现。若公司能够上市融资，将科学、合理地使用资金，提高资金使用效率，实现资源的优化配置，有效的实施上述计划。

（二）人才方面

公司上述计划的实施必须依靠优秀的人才队伍，随着公司经营规模的快速扩大和新商业模式的不断拓展，需要与公司发展相匹配的大量研发人才、销售人才、技术服务人才、管理人才等；公司现有人员在数量、知识结构和专业技能等方面将不能完全满足发展的需求。因此，公司亟需通过加快内部培养和外部引进人才两种途径，确保培养和引进各类高技术人才，尤其要十分重视引进具有国际化背景的研发、营销和管理人才，满足公司快速发展的需要，尽快实现公司发展目标。

（三）管理方面

天玑科技自成立以来一直以较快的速度发展。特别是最近两年，公司经营规模和业务范围不断扩大，组织结构日益复杂，对公司管理的要求越来越高，公司的人员也有较大规模的扩充。这些变化对公司的管理将提出新的和更高的要求。

虽然公司的管理层在经营和管理快速成长的企业方面有着丰富的经验,但是仍需不断调整,以适应资本市场要求和公司业务发展需要。

针对管理风险,天玑科技的管理层从以下几个方面采取了措施:第一,完善法人治理结构,规范公司运作体系,加强内部控制。第二,提高公司管理层特别是核心团队的管理素质和决策能力。公司也在不断完善激励机制,以吸引高素质的职业管理人才加盟。第三,管理层将积极探索有效的经营管理模式,并聘请专业的管理咨询公司和行业专家,协助公司完善管理体系。

四、公司实现上述计划拟采用的方式和途径

公司将采用以下的方式和途径,来确保上述战略发展计划的顺利实施:

- 1、严格按照上市公司的要求规范运作,完善公司的法人治理结构,强化各项决策的科学性和透明度,促进公司的机制创新和管理升级;
- 2、促进管理升级和体制创新;培养和引进业务骨干和管理人才,建立起能够适应现代化管理和未来发展需要的高水平员工队伍;
- 3、加强内部管理,严格控制各项费用,提高解决方案及服务的市场竞争力;规范运作,力争尽快成功上市,加快募集资金投资项目的建设进度,使其尽快成为公司新的利润增长点。

五、发展计划与现有业务的关系

本公司的发展规划和发展目标是以公司现有业务、现有人才、现有技术为基础做出的战略规划,是公司现有业务的全面拓展、完善和提升,符合公司的发展战略和经营目标。

(一) 公司发展规划与发展目标是对现有业务的发展与提高

如果公司业务发展规划顺利实施,可大大提高公司的市场份额,为公司今后继续扩大业务规模、提升核心竞争力、增强综合实力奠定坚实的基础。公司目前在技术储备、产品研发、分支机构建设等方面的积累为公司实现上述发展目标奠定了良好的基础。

(二) 公司发展规划与发展目标可增强现有业务的市场竞争力

实现上述业务发展规划,可增强公司的研发能力,扩大市场覆盖范围,为现

有业务提供更加完善的服务平台，提高客户满意度，提升现有业务的市场竞争力和盈利能力，同时将进一步提高公司知名度，从而提高公司综合市场竞争力。

六、本次公开发行对于公司实现上述目标的作用及在增强公司成长性和自主创新方面的影响

本次公开发行计划是根据公司发展规划而制定的，对于实现上述目标至关重要，将从人力资源、资金、技术来源等多方面保障了公司的自主创新能力，募集资金项目的顺利实施将推动公司业务收入和利润水平的快速增长。

本次募集资金投资项目分别为 IT 基础设施支持与维护服务连锁模式扩展项目、IT 管理外包服务项目、智能数据中心服务项目，将进一步加强现有主营业务的竞争优势，提高公司服务能力和服务水平，对公司未来发展及在增强成长性和创新性方面具有积极的影响，具体如下：

（一）扩大市场规模、提高市场占有率

募集资金投资项目建成后，公司的服务能力将大幅度提高，可以进一步提高公司的市场占有率。

（二）实现现有服务升级、进行技术开发和持续创新

IT 管理外包服务项目、智能数据中心服务项目包括了 IT 服务管理平台 V1.0 技术、远程监控技术、远程安全访问及控制技术、安全审计系统、远程容灾技术等技术的开发升级，即以现有自主知识产权技术产品为基础，利用公司良好的技术研发能力，对服务涉及的关键技术进行持续性研究开发。具体包括以下几个方面：

序号	内容	状态	目标描述
1.	服务管理平台 V1.0	完善升级	服务管理平台 V1.0 主要依托于公司自主研发的“ServiceDesk (ITIL) 软件 V1.0”，结合 ITIL 的管理理念，改善公司的 IT 服务管理流程，支持所有服务事件的流转，向客户提供质量更好，更有保证的服务。
2.	远程监控技术	完善升级	募投项目中涉及到远程运维的服务内容，需要远程管理客户的系统，该技术就用于相关系统的监控和告警，结合公司的多种核心技术，向客户提供有效的系统监控。
3.	远程安全访问及控制技术	完善升级	募投项目中的 IT 管理外包服务项目，关键在于如何安全的链接客户系统，该技术主要解决如何安全访

			问并控制远端客户的系统，避免任何可能的数据泄漏。
4.	安全审计系统	不断改进	募投项目中的 IT 管理外包服务项目，需要提供完善的安全审计功能，使所有的操作对客户公开，确保客户能够追查所有操作，保证自身系统的安全性，该技术用于满足相应审计需要。
5.	远程容灾技术	完善升级	募投项目中涉及到数据中心机房的相关服务，对于不同客户需要提供不同的数据安全等级，容灾是最高级别的安全防护措施。目前市场上存在多种容灾解决方案，公司一方面吸纳市面上已有的容灾方案，同时根据公司对市场的深刻理解，联合一些厂商共同开发针对多厂商异构环境的容灾解决方案，满足日益增长的负责异构环境容灾需要。

（三）本次发行上市为公司成功搭建资本市场融资通道，为后续的成长扩张提供可靠的资金来源和更多的购并工具选择。

（四）本次上市亦将极大地提高公司知名度和社会影响力，从而增强本公司对优秀人才的吸引力，进而提高公司的人才竞争优势，为实现上述业务发展目标提供更有力的人才保障。

（五）公司上市还将推动公司进一步完善法人治理结构、提高经营管理水平，为上述业务目标的实现奠定坚实的管理基础。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同

(一) 销售服务合同

按照公司服务业收入确认的特点，公司正在履行的重大销售合同如下：

单位：元

序号	签约方	合同名称	签订日期	合同标的合计
1.	上海地铁运营有限公司	2007-2009 年地铁 1、2、4 号线 AFC 中央主机硬件维保及清分系统软件技术维护合同	2007.6	91,726,452.00
2.	中盈优创资讯科技有限公司	江苏电信公司计算机系统技术服务合同	2009.3	
3.	中国电信股份有限公司浙江分公司	中国电信浙江公司 HP 设备维保服务	2009.4	
4.	中国电信股份有限公司浙江分公司	中国电信浙江公司 IBM 设备维保服务	2009.4	
5.	中国邮政集团公司	Oracle 数据库服务采购合同	2009.7	
6.	中国邮政储蓄银行有限责任公司	Oracle 数据库服务采购合同	2009.7	
7.	中国银联股份有限公司	二代研发测试主机租赁采购项目	2009.7	
8.	中盈优创资讯科技有限公司	中国电信（NOC）主机维保项目维保服务商务采购合同	2009.7	
9.	上海市公安局	指挥网接处警系统改造—主机设备及容灾软件合同	2009.8	
10.	联通系统集成有限公司	中国联通 HP 服务器维保服务合同	2009.11	
11.	中国邮政集团公司	Oracle 中间件服务采购合同	2009.12	
12.	中国邮政储蓄银行有限责任公司	Oracle 中间件服务采购合同	2009.12	
13.	中国银联股份有限公司	2009 年度电子支付研究院 IT 类硬件维保服务采购项目	2009.12	

（二）采购合同

2009年7月31日，天玑科技与北京东方龙马软件发展有限公司（以下简称“东方龙马”）签订了《中国邮政集团公司 Oracle 数据库服务采购合同》，合同约定天玑科技向东方龙马采购由甲骨文（中国）软件系统有限公司提供的 Oracle 数据库及其技术支持服务，。

2009年12月10日，天玑科技与东方龙马签订了《中国邮政集团公司 Oracle 中间件服务采购合同》，合同约定天玑科技向东方龙马采购由甲骨文（中国）软件系统有限公司提供的 TUXEDO 及 WebLogic 中间件技术支持服务。

（三）房屋租赁合同

公司正在履行的重要的房屋租赁合同如下：

1、2007年10月18日，南京天玑与南京世界之窗创意产业园有限责任公司签订《房屋租赁合同》，向该公司租赁位于创意产业园内 18#4-3、4-4 的房产，租赁面积 396.16 平方米，租期 3 年，自 2007 年 10 月 18 日至 2010 年 10 月 17 日止。

2、2008年3月7日，杭州天玑与浙江节能实业发展公司签订《房屋租赁协议书》，向该公司租赁位于杭州市文二路 391 号节能环保科技园 2 号楼六层室的房产，租赁面积 713 平方米，租期 3 年，自 2008 年 3 月 7 日至 2011 年 3 月 6 日止。

3、2008年8月22日，天玑科技与上海隼丰实业有限公司签订《房屋租赁合同》，向该公司租赁位于上海市奉贤区金汇镇西闸公路 567 号内西首 1 幢厂房，租赁面积 1,621 平方米，租期 5 年，自 2008 年 9 月 25 日至 2013 年 9 月 24 日止。

4、2009年2月27日，天玑科技广州分公司与广州腾扬科技有限公司签订《房屋租赁合同》，向该公司租赁位于机电大厦 1001 室的房产，租赁面积 303.7 平方米，租期 2 年，自 2009 年 3 月 1 日至 2011 年 2 月 28 日止。

5、2009年4月1日，天玑科技北京分公司与北京华夏明灯投资有限公司签订《房屋租赁合同》，向该公司租赁位于北京市朝阳区将台路 5 号 30 号楼 108 室的房屋，租赁面积 470 平方米，租期 3 年，自 2009 年 4 月 1 日至 2012 年 3 月 31 日止。

（四）借款合同和相关担保、抵押合同

1、2009 年 6 月 18 日，交通银行上海徐汇支行与公司签订了编号为 3100202009AF00006400 号《最高额抵押合同》，以公司本部位于上海市桂平路 481 号 18 号楼 4 楼的房产及占用范围内的土地使用权为天玑科技自 2009 年 6 月 18 日至 2012 年 6 月 17 日期间，在 1,000 万元最高余额内提供抵押担保。

2、2009 年 6 月 18 日，天玑科技与交通银行上海徐汇支行签订编号为 3100202009M100006400 号《借款合同》，借款金额 990 万元，年利率为基准利率，借款期限自 2009 年 6 月 29 日起至 2010 年 6 月 26 日止，借款的担保方式为抵押。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在对外担保的情况。

三、重大诉讼或仲裁事项

（一）截至本招股说明书签署日，本公司及子公司不涉及重大诉讼或仲裁事项。

（二）截至本招股说明书签署日，本公司主要股东、实际控制人不涉及重大诉讼或仲裁事项，不存在重大违法违规行为。

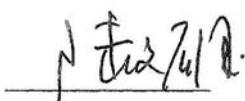
（三）截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心人员不涉及重大诉讼或仲裁事项，不存在刑事诉讼事项，也不存在重大违法违规行为。

第十四节 有关声明

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的法律责任。

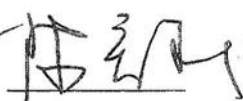
全体董事签名：



陆文雄



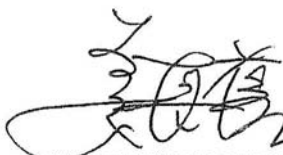
刘万昌



陈宏科



杜力耘



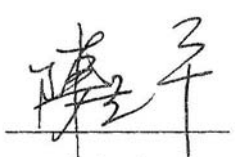
姜蓓蓓



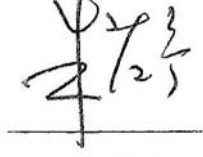
楼晔



严义坝



陈杰平



朱范予

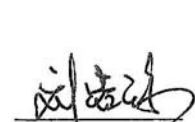
全体监事签名：



丁毅



周全



刘洁琼

不担任董事的高级管理人员签名：



陆廷洁

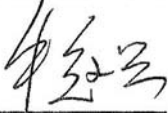
上海天玑科技股份有限公司

2010年5月10日

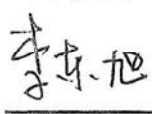
保荐人（主承销商）声明

本公司已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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人：

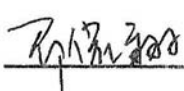

牛冠兴

保荐代表人：


李东旭


马益平

项目协办人：

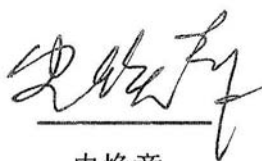

邵侃翔



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之处。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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：


史焕章

经办律师：


沈国权
孙亦涛
郁振华

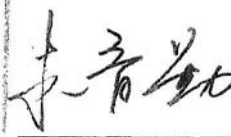
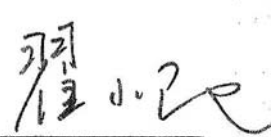
发行人审计机构声明

本公司及签字注册会计师已阅读发行人上海天玑科技股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本公司出具的审计报告、盈利预测审核报告（如有）、内部控制鉴证报告及经本公司核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本公司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、盈利预测审核报告（如有）、内部控制鉴证报告及经本公司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。

会计师事务所负责人：


朱建弟

签字注册会计师：


翟小民 朱育勤

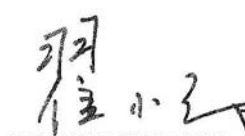
发行人验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读发行人上海天玑科技股份有限公司招股说明书，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。

会计师事务所负责人：


朱建弟

签字注册会计师：


翟小民
朱育勤

立信会计师事务所有限公司

2010年 5 月 10 日



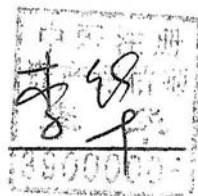
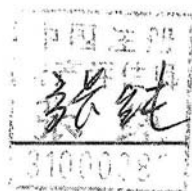
发行人资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的“沪银信汇业评报字（2009）第 1119 号”资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的该资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

资产评估机构负责人：



签字注册资产评估师：



上海银信汇业资产评估有限公司

2010年5月10日

第十五节 备查文件

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、备查文件

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：

- 1、发行保荐书（附：发行人成长性与自主创新能力的专项意见）及发行保荐工作报告；
- 2、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；
- 3、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- 4、财务报表及审计报告；
- 5、内部控制审核报告；
- 6、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- 7、法律意见书及律师工作报告；
- 8、公司章程（草案）；
- 9、中国证监会核准本次发行的文件；
- 10、其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点、时间

（一）查阅地点

1、上海天玑科技股份有限公司

地点：上海市徐汇区桂平路481号18号楼4层

电话：021-54278888

传真：021-54270152

联系人：陆廷洁

2、安信证券股份有限公司

地点：上海市浦东新区世纪大道1589号长泰国际金融大厦22层

电话：021-68767886

传真：021-68762320

联系人：邵侃翔、郭建兵、雷虹飞、肖潇、台大春

（二）查阅时间

周一至周五：上午9：30～11：30 下午13：30～17：00

三、信息披露网址

深圳证券交易所指定信息披露网址：<http://www.cninfo.com.cn>

上海天玑科技股份有限公司

2020年5月10日