

信用等级公告

联合[2016] 2318 号

联合资信评估有限公司通过对北京神州泰岳软件股份有限公司及其拟发行的 2016 年度第一期中期票据的信用状况进行综合分析和评估，确定

北京神州泰岳软件股份有限公司

主体长期信用等级为

AA

北京神州泰岳软件股份有限公司

2016 年度第一期中期票据的信用等级为

AA

特此公告。

联合资信评估有限公司
二零一六年九月二十八日



地址：北京市朝阳区建国门外大街2号中国人保财险大厦17层
电话：(010) 85679696
传真：(010) 85679228
邮编：100022
网址：www.lhratings.com

北京神州泰岳软件股份有限公司

2016 年度第一期中期票据信用评级报告

评级结果:

主体长期信用等级: AA

评级展望: 稳定

本期中期票据信用等级: AA

本期中期票据发行额度: 3 亿元

本期中期票据期限: 3 年

偿还方式: 按年付息, 到期一次性还本

发行目的: 补充运营资金

评级时间: 2016 年 9 月 28 日

财务数据

项目	2013 年	2014 年	2015 年	16 年 6 月
现金类资产(亿元)	16.04	13.63	11.33	12.06
资产总额(亿元)	41.60	55.37	59.07	61.87
所有者权益(亿元)	36.08	49.32	49.85	49.75
长期债务(亿元)	0.00	0.00	0.00	0.00
全部债务(亿元)	1.55	0.66	1.72	5.30
营业收入(亿元)	19.06	25.49	27.73	14.16
利润总额(亿元)	5.63	6.51	3.41	2.19
EBITDA(亿元)	5.99	7.00	4.04	--
经营性净现金流(亿元)	3.63	3.50	0.64	-2.13
营业利润率(%)	57.48	46.66	36.38	26.90
净资产收益率(%)	14.26	12.25	5.89	--
资产负债率(%)	13.27	10.93	15.60	19.60
全部债务资本化比率(%)	4.12	1.32	3.33	9.62
流动比率(%)	485.28	456.56	289.26	224.21
全部债务/EBITDA(倍)	0.26	0.09	0.43	--
EBITDA 利息倍数(倍)	516.58	244.20	174.41	--

注: 公司 2016 年上半年财务数据未经审计。

分析师

谭心远 张豪若

邮箱: lianhe@lhratings.com

电话: 010-85679696

传真: 010-85679228

地址: 北京市朝阳区建国门外大街 2 号
中国人保财险大厦 17 层 (100022)网址: [Http: //www.lhratings.com](http://www.lhratings.com)

评级观点

联合资信评估有限公司(以下简称“联合资信”)对北京神州泰岳软件股份有限公司(以下简称“公司”)的评级,反映了公司作为国内知名的软件公司,在国内 ICT (Information and Communication Technology) 运营管理行业处于龙头地位。公司债务负担轻,系统集成业务规模快速增长。同时联合资信也关注到 ICT 运营管理业务项目验收进度放缓导致公司运营管理业务收入下降、飞信及农信通业务萎缩造成互联网开发运营类业务收入规模下降、应收账款规模大等因素对公司信用状况可能带来的不利影响。

公司技术水平先进、ICT 运营管理行业用户粘性极大、下游客户稳定,保证了公司的竞争实力。随着未来公司手机游戏以及智慧线等业务的逐步发展,有望进一步提升公司的收入和利润水平,增强公司的抗风险能力。联合资信对公司的评级展望为稳定。

基于对公司主体长期信用状况以及本期中期票据偿还能力的综合评估,联合资信认为,本期中期票据到期不能偿还的风险较低,安全性较高。

优势

1. 公司 ICT 运营管理业务处于国内龙头地位,毛利率水平高,盈利能力较强。
2. 公司下游客户稳定,有利于公司稳定经营。
3. 公司手机游戏、智慧线等业务的发展,将拓宽公司的业务范围,一定程度上提升公司盈利能力及抗风险能力。
4. 公司债务负担轻,财务弹性好,EBITDA 对全部债务本息的保障能力极强。

关注

1. 公司 ICT 运营管理业务项目验收进度放缓，导致 ICT 运营管理业务收入下降，飞信及农信通业务的逐步萎缩降低了互联网开发运营类业务的收入规模，盈利能力下滑。
2. 公司下游客户多数为强势客户，公司应收账款规模较大，对公司资金形成一定占用。
3. 公司商誉规模较大，未来有一定减值风险。
4. 子公司天津壳木软件有限责任公司 2014 及 2015 年连续两年未完成业绩承诺。

信用评级报告声明

一、除因本次评级事项联合资信评估有限公司（联合资信）与北京神州泰岳软件股份有限公司构成委托关系外，联合资信、评级人员与北京神州泰岳软件股份有限公司不存在任何影响评级行为独立、客观、公正的关联关系。

二、联合资信与评级人员履行了实地调查和诚信义务，有充分理由保证所出具的评级报告遵循了真实、客观、公正的原则。

三、本信用评级报告的评级结论是联合资信依据合理的内部信用评级标准和程序做出的独立判断，未因北京神州泰岳软件股份有限公司和其他任何组织或个人的不当影响改变评级意见。

四、本信用评级报告用于相关决策参考，并非是某种决策的结论、建议等。

五、本信用评级报告中引用的企业相关资料主要由北京神州泰岳软件股份有限公司提供，联合资信不保证引用资料的真实性及完整性。

六、北京神州泰岳软件股份有限公司 2016 年第一期中期票据信用等级自发行之日起至到期兑付日有效；根据跟踪评级的结论，在有效期内信用等级有可能发生变化。

一、主体概况

北京神州泰岳软件股份有限公司（以下简称“公司”）前身系北京神州泰岳软件有限公司，成立于2001年5月18日，2002年5月1日，经股东会审议通过，以截至2002年4月30日经审计的净资产为基数，按照1:1的比例折合成2159.20万股，整体变更设立为股份有限公司。公司股票已于2009年9月20日在深圳证券交易所创业板上市，股票代码300002。截至2016年6月底，公司股份总数196109.20万股。公司实际控制人为王宁、李力（王宁先生与李力先生，签定了一致行动协议，为一致行动人），持股比例分别为6.47%和13.10%。

公司经营范围：第一类增值电信业务中的互联网接入服务业务、互联网数据中心业务、计算机网络综合管理及网络系统集成；通讯设备技术开发、技术服务、技术转让、技术培训；电子信息技术咨询（中介除外）；委托生产通讯设备；销售计算机网络软硬件产品、通讯设备；电子信息技术系统工程设计；通讯设备售后服务；技术进出口、代理进出口、货物进出口。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至2016年6月底，公司合并范围内共有55家子公司。下设人力资源部、行政部、物业管理部、商务部、财务部、市场部和战略投资及证券管理部等职能部门。

截至2015年底，公司（合并）资产总额59.07亿元，所有者权益合计49.85亿元（其中少数股东权益0.39亿元）；2015年实现营业收入27.73亿元，实现利润总额3.41亿元。

截至2016年6月底，公司（合并）资产总额61.87亿元，所有者权益合计49.75亿元（其中少数股东权益0.28亿元）。2016年1~6月，公司实现营业收入14.16亿元，实现利润总额2.19亿元。

公司注册地：北京市海淀区万泉庄路28号万柳新贵大厦A座6层601室；法定代表人：王宁。

二、本期中期票据概况

公司2016年已注册6亿元中期票据，本期计划发行2016年第一期中期票据（以下简称“本期中期票据”），发行额度3亿元，期限为3年。本期中期票据募集资金全部用于补充运营资金。

本期中期票据无担保。

三、宏观经济和政策环境

在国内外需求疲软、传统产业调整带来的经济下行压力的背景下，2016年上半年，我国继续实行积极的财政政策和稳健的货币政策。财政政策上，我国着力推进供给侧改革，通过减税降费和化解落后产能等方式推动产业升级。货币政策上，继续加强金融对实体经济的支持力度，完善宏观审慎管理框架，更多使用定向和创新型货币工具保证流动性的合理充裕。

在上述政策背景下，我国经济保持稳定增长。2016年1~6月份，中国国内生产总值（GDP）34.1万亿元，同比实际增长6.7%，经济增速保持在2009年以来的较低水平，但经济结构有所优化。具体来看，民间投资和制造业投资增速回落明显导致固定资产投资增速放缓，但消费需求保持平稳增长，进出口略显回稳向好趋势。同时，全国居民消费价格（CPI）指数在2%左右小幅波动，工业生产者出厂价格指数（PPI）同比降幅持续收窄，制造业采购经理指数（PMI）自3月份以来回升至荣枯线上方，就业形势总体稳定。

产业结构调整持续推进，第三产业是稳定经济增长的主要动力。2016年1~6月，中国第一产业发展稳定；第二产业虽然面临着去产能和产业结构调整的双重压力，但出现企稳迹

象；第三产业同比增速有所放缓，但仍是稳定经济增长的主要动力。

固定资产投资增速再创新低，拖累经济增速的提升。2016年1~6月份，中国固定资产投资（不含农户）25.8万亿元，同比增长9.0%，增速继续放缓且再创新低，主要受民间投资、制造业投资增速进一步回落所致。其中房地产开发投资在经历了一季度的高增长后，投资增速出现回落，其稳定经济增长的作用有所下降；制造业投资继续回落，主要受工业去产能持续和内外需求不足影响所致，但高端装备制造业投资保持较高增速，促进了工业结构的优化；基础设施投资增速进一步加快，成为避免固定资产投资增速过快下滑的重要支撑力量。

消费增速稳健增长，对经济增长构成支撑。2016年1~6月份，中国社会消费品零售总额15.6万亿元，同比增长10.3%，社会消费品零售总额增速保持稳健增长。其中生活必需品、休闲娱乐类消费和餐饮消费保持稳定快速增长，房地产市场的回暖带动了居住类相关产品消费增速的加快；同时中国消费结构继续呈向以“互联网+”为核心特征的新型消费业态发展的趋势，全国网上零售额占社会消费品零售总额的比例进一步增长。2016年1-6月份，全国居民人均可支配收入同比增长6.5%，居民可支配收入的稳定增长对消费稳定增长构成了支撑。

贸易呈企稳向好态势，但仍面临诸多不稳定因素。2016年1~6月份，中国进出口总值1.7万亿美元，同比下降8.8%，自3月份起累计降幅逐渐收窄，贸易呈企稳向好态势，但在世界经济低增长、国内外需求疲软的大背景下，中国外贸增长乏力；贸易顺差2571亿美元，同比变动不大。2016年6月份，英国脱欧、国际贸易保护主义抬头等因素对外贸构成负面影响，外贸面临诸多不稳定因素。

在“去产能”的大背景下，为了推动经济结构转型，实现经济在6.5%~7.0%增长、物价温和回升、就业市场稳定等2016年年度目标，

2016年下半年，政府将继续推进结构性改革，尤其是供给侧改革，加快新旧发展动能转换，通过实施积极的财政政策和稳健并灵活适度的货币政策，为经济平稳运行托底。在房地产、制造业和民间投资增长乏力的情形下，基础设施建设投资将成为稳定经济的主要动力，财政政策将会维持积极的基调；经济放缓、营改增以及地方政府债务逐渐增加等因素将导致财政赤字率进一步上升。为了给去产能、去杠杆的经济结构改革和经济发展提供流动性保障，预计货币政策仍会以灵活审慎的定向货币政策工具应对随时可能出现的国内外风险，维持国内流动性状况保持充裕。在地产销售回落、债券市场信用风险事件时有发生、外汇占款持续下降、私人部门信贷增长乏力等因素影响下，为达到13%的社会融资规模和M2的增长水平年度目标，在汇率稳定以及资本流出规模不大的前提下，下半年存在降准的可能性。

2016年下半年，预计固定资产投资或将在政府和政策的支持下出现改善；社会消费品零售总额仍会保持稳定增长，消费结构的升级也有助于推动相关产业的优化升级；虽然短期内对外贸易状况仍难有明显改善，但对外贸易结构将进一步优化，有望培养出新的外贸增长点。总体看，预计2016年全年GDP增速为6.7%左右。

四、区域经济环境与行业分析

区域经济环境

北京市是中华人民共和国的首都，全国政治、文化和国际交往中心，也是中国陆空交通的总枢纽。北京市位于华北平原北端，东南局部地区与天津市相连，其余为河北省所环绕。

北京市2015全年实现地区生产总值22968.6亿元，比上年增长6.9%。其中，第一产业增加值140.2亿元，下降9.6%；第二产业增加值4526.4亿元，增长3.3%；第三产业增加值18302亿元，增长8.1%。按常住人口计算，

全市人均地区生产总值达到 106284 元（按年平均汇率折合 17064 美元）。三次产业结构由上年的 0.8:21.4:77.9 变为 0.6:19.6:79.8。

2015 年，北京市全市完成一般公共预算收入 4723.9 亿元，比上年同口径增长 12.3%。其中，增值税 716.1 亿元，增长 10.7%；营业税 1186.1 亿元，增长 11.0%；企业所得税和个人所得税分别为 1024.7 亿元和 478.1 亿元，分别增长 11.9%和 24.7%。

北京市全年完成全社会固定资产投资 7990.9 亿元，比上年增长 5.7%。其中，国有控股单位完成投资 4238.5 亿元，比上年下降 4.9%；民间投资完成 3296.2 亿元，增长 25.8%。全年完成基础设施投资 2174.5 亿元，增长 7.7%。从投向上看，交通运输投资 827 亿元，所占比重为 38.0%；公共服务业投资 494.4 亿元，所占比重为 22.7%。全年完成房地产开发投资 4226.3 亿元，比上年增长 8.1%。其中，住宅投资 1962.7 亿元，与上年持平；写字楼投资 906.6 亿元，增长 20.8%；商业、非公益用房及其他投资 1357 亿元，增长 13.2%。

总的来看，北京市区域经济不断发展，总体竞争力持续提升，将为公司提供良好的外部发展环境和强大的经济支持。

行业分析

公司主要从事 ICT 运营管理、手机游戏、物联网技术应用以及创新孵化等四大业务板块，所属行业为软件行业，其发展与软件行业的景气度密切相关。

1. 行业发展概况

信息化的兴起，带动了全球软件产业的快速发展，新世纪以来，软件产业平均增速达到全球经济增速的 5 倍以上。中国软件行业起步虽然较晚，但发展非常迅速，目前已经渗透到了传统产业、企业信息化、电子商务、电子政务等各个领域。二十一世纪前十年，软件行业保持了年均 38% 的高速增长，被业界称为中国软件行业的“黄金十年”。

中国软件行业现处于快速成长期，正加速成长为信息产业中增长最快、潜力最大的行业。根据工业与信息化部有关统计资料，2010 年~2015 年中国软件产业营业收入从 1.3 万亿元增长到 4.3 万亿元，增长幅度为 230%。全国规模以上软件和信息技术服务企业达 40941 家，共完成软件业务收入 4.3 万亿元，同比增长 16.6%，其中软件产品收入为 1.4 万亿，同比增长 16.4%，软件产品收入占软件业务总收入的 32.56%。

从细分产业领域来看，2015 年，软件产品实现收入 14048 亿元，同比增长 16.4%，增速低于 2014 年 7.1 个百分点，比 1~11 月提高 1.2 个百分点。其中，信息安全产品增长 16.3%，增速比 1~11 月下降 0.2 个百分点；信息技术服务实现收入 22123 亿元，同比增长 18.4%，增速比 2014 年提高 1.7 个百分点，比 1~11 月提高 0.6 个百分点。其中，运营相关服务（包括在线软件运营服务、平台运营服务、基础设施运营服务等在内的信息技术服务）收入增长 18.3%；电子商务平台服务（包括在线交易平台服务、在线交易支撑服务在内的信息技术支持服务）收入增长 25.1%；集成电路设计实现收入 1449 亿元，同比增长 13.3%；其他信息技术服务（包括信息技术咨询设计服务、系统集成、运维服务、数据服务等）收入增长 17.8%。嵌入式系统软件实现收入 7077 亿元，同比增长 11.8%，增速低于 2014 年 18.9 个百分点，比 1~11 月下降 1.7 个百分点。软件业实现出口 545 亿美元，同比增长 5.3%，增速比 2014 年提高 1.6 个百分点。

从软件行业细分领域看，中国软件行业市场主要由软件产品、系统集成与软件服务组成，根据工业与信息化部有关统计数据，最近几年国内系统集成与软件服务仍继续保持较快增长，增幅高于软件产品的增长幅度。

软件产品主要包括应用软件、系统软件以及支撑软件。在应用软件方面，随着国内

各行业信息化建设的开展，国内应用软件市场需求不断加大，由于国内厂商对本土市场更加熟悉，因此在一些需要个性化定制的各行业应用软件和财务软件方面具有较强的竞争优势。在系统软件方面，目前主要使用的操作系统由国外的厂商垄断，国内厂商只在开放源代码的 Linux 系统方面得到了一些发展。在支撑软件方面，目前常用的数据库软件被国外厂商占据，国内厂商只在少量的中间件方面占有一定的市场份额。

在系统集成领域，随着计算机网络系统越来越复杂，系统集成行业的技术内涵得到较大幅度的提升，用户需求重点从硬件集成向应用集成转变，软件的比重在不断增长，行业解决方案与服务成为系统集成领域的重要内容。行业解决方案与服务使用户得到的不只是单一的软件产品，而是涵盖行业应用软件、IT 基础设施建设、网络系统集成及系统运行维护的整体行业解决方案和专业技术服务。随着中国信息化的发展，符合行业需求的解决方案及服务逐渐成为政府、金融、能源、电信等主要行业市场需求的重点。在系统集成行业内部，一般新进入的小企业由于企业资质与资金规模的制约，仅能从事硬件集成项目，而对于在行业内的领先企业来说，具备较强的技术实施能力，可以承接硬件与软件相结合的行业整体解决方案与服务项目。

软件服务在软件产业中的地位日益突出。软件服务的技术含量越来越高，占整个产业的比重将会不断提高。随着中国软件市场和软件产业逐步走向成熟，软件产品的大规模采购将逐步减少，而围绕软件系统的设计、定制开发、运行维护等服务成为软件服务的重要组成部分，市场需求迅速增长起来。随着信息化的深入，传统的系统集成服务一方面正在与应用软件系统开发相结合，另一方面正在与大型项目管理服务相结合，因此具有大型项目管理、软件开发能力的 IT 服务企业，逐渐形成的一体化服务能力，在行业中的竞争优势愈加明显。

细分领域中，运维管理可以帮助企业建立快速响应并适应企业业务环境及业务发展的 IT 运维模式，实现基于 ITIL 的流程框架、运维自动化。目前国内的运维管理市场主要包括服务咨询、软件产品及服务提供三个方面。

从竞争环境看，国内 IT 运维管理生态前期主要由国外厂商主导，后续国内厂商开始做强，逐步达到与国外厂商相抗衡的状况。目前国内运维管理行业基本上是国内与国外产品共同竞争的局面，并形成一种较为稳定的市场格局。国外厂商，主要以 IBM、HP、BMC 等知名厂商为代表，占据目前高端金融、电信等行业，具有较强的竞争力，但在国内的实施成本、应用难度和本地化方面存在劣势。国内厂商，主要以神州泰岳、广通信达、华胜天成为代表，经过多年的发展，已经能够达到与国外知名厂商竞争的實力，在软件产品的基础上，形成咨询服务、解决方案、实施落地的综合能力，并在本地化服务中占有明显优势。

2. 政策环境

软件业一直是中国政府扶持和资助的重点产业，从2000年以来，国务院和国家各部委出台了一系列政策法规，以加强软件政策体系建设，为软件业的快速发展奠定了坚实的基础。

2000 年，国务院印发《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（俗称“18 号文”），明确从税收、投融资、知识产权保护、人才培养及政府采购等方面规定了多重鼓励扶持政策。2002 年，国务院在《振兴软件产业行动纲要（2002 年至 2005 年）》中，制定了阶段产业目标，并提出了振兴的具体措施，为软件行业的发展提供支持。2006 年，国务院的“核高基”重大专项，着力为中国基础软件的发展提供支持。2008 年，信息产业部《软件产业“十一五”专项规划》制定了行业发展目标，提出大力支持民族软件产业，积极发展软件服务业。当年的政府工作报告中，则再次强

调了“信息化”对“工业化”的质量提升，即传统产业应当借助于信息化实现产业的提升。2009年，国务院发布《电子信息产业调整和振兴规划》，明确将软件行业纳入其中，提出加快软件行业的发展，提高软件产业自主发展能力。《规划》表示，软件及信息服务培育要加大投入，同时要继续加强政策扶持，加大鼓励软件产业发展的政策实施力度，落实扩大内需措施、加大国家投入。为鼓励软件产业发展，

2011年1月12日国务院常务会议确定了以下政策措施：（一）强化投融资支持。（二）加大对研究开发的支持力度。（三）实施税收优惠。继续实行对软件产品的增值税优惠政策，对符合条件的企业分别给予营业税和所得税优惠。（四）加强人才培养和引进。（五）严格落实软件知识产权保护制度，依法打击各类侵权行为。（六）加强市场引导，规范市场秩序。完善进出口支持政策。

表1 2000年以来中国主要软件产业政策

时间	政策文件	制定单位	政策方向及内容
2000年	《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（俗称“18号文”）	国务院	明确从税收、投融资、知识产权保护、人才培养及政府采购等方面规定了多重鼓励扶持政策
2001年	《国家软件企业产业基地管理办法》	信息产业部、国家计委	规范国家级软件产业基地的建设和管理
2002年	《振兴软件产业行动纲要（2002年至2005年）》	国务院	制定了阶段产业目标（2002—2005年），并提出了振兴的具体措施
2003年	《关于加快软件人才培养和队伍建设的若干意见》	教育部、发改委、科技部、人事部、信息产业部等部委	加快软件人才培养和队伍建设
2004年	《关于进一步提高我国软件企业技术创新能力的实施意见》	科技部、发改委、商务部、信息产业部、国家标准化委员会	提高我国软件企业技术创新能力
2004年	《关于支持软件产业发展专项整合资金使用情况的通知》	财政部	整合资金支持软件行业的发展
2006年	“核高基”重大专项	国务院	为中国基础软件的发展提供支持
2008年	《软件产业“十一五”专项规划》	信息产业部	制定了发展目标（2006—2010年），提出大力支持民族软件产业，积极发展软件服务业
2009年	《电子信息产业调整和振兴规划》	国务院	制定了发展目标（2009—2011年），调整产业结构，提升软件和服务业比重
2011年	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（“新18号文”）	国务院	强化投融资支持；加大对研究开发的支持力度；实施税收优惠；加强人才培养和引进；严格落实软件和集成电路知识产权保护制度，依法打击各类侵权行为；加强市场引导，规范市场秩序。
2012年	《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	加强以网络化操作系统、海量数据处理软件等为代表的基础软件、云计算软件、工业软件、智能终端软件、信息安全软件等关键软件的开发等。
2012年	《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》	工业和信息化部	重点发展基础软件、工业软件与行业解决方案、信息技术咨询服务、服务外包、新兴技术服务等领域，至2015年，培育10家以上年收入超过100亿元的软件企业，产生3到5个千亿级企业。
2013年	《国家重大科技基础设施建设中长期规划（2012—2030年）》	国务院	将建设未来网络试验设施，包括：原创性网络设备系统，资源监控管理系统，涵盖云计算服务、物联网应用、空间信息网络仿真、网络信息安全、高性能集成电路验证以及量子通信网络等开放式网络试验系统。

2015 年	《促进大数据发展行动纲要》	国务院	推动大数据发展和应用，在未来 5 至 10 年打造精准治理、多方协作的社会治理新模式，建立运行平稳、安全高效的经济运行新机制，构建以人为本、惠及全民的民生服务新体系，开启大众创业、万众创新的创新驱动新格局，培育高端智能、新兴繁荣的产业发展新生态。
--------	---------------	-----	---

资料来源：联合资信整理

2015 年 8 月，国务院正式发布《中国制造 2025》，指出新一代信息技术产业要与制造业深度融合，加大科技创新力度，推动三维(3D)打印、移动互联网、云计算、大数据、生物工程、新能源、新材料等领域取得新突破。同时，《中国制造 2025》还指出国家将着力提升集成电路设计水平，不断丰富知识产权(IP)核和设计工具，突破关系国家信息与网络安全及电子整机产业发展的核心通用芯片，提升国产芯片的应用适配能力。掌握高密度封装及三维(3D)微组装技术，提升封装产业和测试的自主发展能力。形成关键制造装备供货能力；此外，在信息通信设备方面，要掌握新型计算、高速互联、先进存储、体系化安全保障等核心技术，全面突破第五代移动通信(5G)技术、核心路由交换技术、超高速大容量智能光传输技术、“未来网络”核心技术和体系架构，积极推动量子计算、神经网络等发展。研发高端服务器、大容量存储、新型路由交换、新型智能终端、新一代基站、网络安全等设备，推动核心信息通信设备体系化发展与规模化应用；在操作系统及工业软件领域，将致力于开发安全领域操作系统等工业基础软件。突破智能设计与仿真及其工具、制造物联与服务、工业大数据处理等高端工业软件核心技术，开发自主可控的高端工业平台软件和重点领域应用软件，建立完善工业软件集成标准与安全测评体系。推进自主工业软件体系化发展和产业化应用。

总体看，在国家相关政策支持下，软件行业发展良好，随着各项扶持软件发展政策的陆续出台，继“黄金十年”之后，中国软件行业

仍有望进入新一轮发展高峰期。但同时，联合资信也关注到国内系统集成业务市场竞争持续加剧，对相关企业的产品提出了更高的要求。

3. 行业关注

(1) 行业竞争激烈

全球化背景下，国际软件企业在中国高端软件市场占据优势的同时，正加紧对中端市场的渗透和争夺，行业竞争将进一步升级。目前，中国软件行业仍以中小企业为主，难以进行较大规模的研发投入和研发环境建设。当前，中国软件产业在全球软件产业链中基本处于中下游环节，本土企业更多的是从事应用软件，缺乏核心技术，特别是系统、平台等基础软件的开发能力缺乏技术积累。当国际软件企业凭借技术和资本优势，大规模进入中国细分软件市场，国内优秀企业被收购的威胁将加大。

(2) 核心技术和人才匮乏

中国许多软件生产企业仍在较低层面上进行着大量重复性的工作，是一种小作坊式的生产，再加上盗版泛滥成灾，企业缺乏技术创新的动力，很多企业几乎没有研发投入。“十二五”期间，中国面临产业结构升级和经济发展方式的转型，提高全社会劳动者工资将成为一个长期趋势。作为知识密集型行业，从业人员工资的普遍上涨，将在很大程度上增加软件企业的成本。另外，国内软件人才相对匮乏，特别是缺乏熟悉行业应用和国际经营的高端复合型人才，影响了软件产业对其他行业渗透作用的发挥，制约了产业规模和层次的提升。同时由于国外厂商有着良好的薪酬及工作环境，进一步加剧了国内软件人才的竞争。

（3）扩张能力较弱

由于配套支撑体系薄弱，中国软件企业仍存在一定的投融资瓶颈，未形成有效的风险投资机制，轻资产的行业特点，一定程度上制约了企业向适宜项目及时扩张的能力。

4. 未来发展

（1）短期趋势

电子计算机普及之后，软件行业经历了两次大的发展阶段，分别是 PC 时代和互联网时代。随着新兴产业的蓬勃发展和各领域信息化程度的不断提高，软件作为信息技术的重要核心，将在能源、水利、交通、城市公共服务、医疗卫生、教育、文化领域得到更加广泛和深入的应用，而各种移动终端的快速普及，正在形成行业重新洗牌的机遇，这对国内软件企业而言，是广阔的市场空间，但也面临非常高的要求，同时，需要软件更加的多元和个性化，以符合不同客户群体的需要。

（2）长期展望

长期来看，人工智能、物联网、云计算等将是软件行业未来发展的方向，特别是云计算技术，将是软件行业的革新发展阶段。可以预见，未来的软件行业将全方位渗透到社会各个行业和领域之中，并可能改变人们的生产生活方式，给使用者带来便捷的体验和周到的服务。相应的，创新发展需要巨大的研发投入和技术支撑，现阶段发展较快的优势企业或在子行业具有垄断地位的企业，凭借行业经验和资本实力，将可能抢得先机。

五、基础素质分析

1. 产权状况

截至 2016 年 6 月底，公司注册资本 196109.20 万元，其中李力先生持股 13.10%，王宁先生持股 6.47%，公司实际控制人为王宁和李力（王宁先生与李力先生，签定了一致行动协议，为一致行动人）。

2. 企业规模

在 ICT 运维管理领域，公司为电信、金融、能源等大中型企业和政府部门提供运维管理软件解决方案及服务，提高用户 IT 系统运行效率和质量，历经十余年深耕细作，产品已覆盖网络管理、服务流程管理、信息安全管理、电信专业网络管理、拨测及网络优化管理、大数据应用等细分领域，综合竞争优势明显，已成为领域内的领军企业。公司未来 3 年将进一步巩固在运维管理领域的市场份额。

在社交产品及服务领域，公司为大型组织提供基于互联网的社交产品咨询设计、平台开发、系统实施、日常运营等全方位的服务，旗下子公司新媒传信是中国移动“飞信”、“农信通”、“和求职”等社交产品的核心运营合作伙伴。公司正在为工商银行等大型商业组织提供“融合通信”产品与解决方案；与印度 RELIANCE 公司联合运营融合通信社交平台；构建出境人士随身上网的服务平台“小漫 WiFi”；为互联网开发者提供即时通讯云服务的“融云”平台等。

在手机游戏领域，公司布局全新的游戏生态系统，旗下四家游戏企业——壳木软件、泰奇互动、中清龙图、泰岳梧桐，全面覆盖游戏研发、发行、投资的全部产业环节，打造了战火与秩序、《风暴纪元》、《小小帝国》、《刀塔传奇》、《坦克争霸》、《忍者萌剑传》、《有杀气童话》、《天子传奇》、《人在天朝》等多款知名游戏。

在物联网领域，公司以自主研发的智慧线为核心，推出解决封闭区域通信需求的智慧线通讯整体解决方案，以及解决周界安防需求的智慧墙入侵探测解决方案。智慧线产品极具技术前瞻性，推出后即获得业界的高度认可，入选北京市颠覆性技术储备库，已在相关行业获得行业准入，正全面进入商用化阶段。

在职前教育领域，公司立足职前教育市场，布局职前教育专业课程及职前教育培训机构，以在线产品、实训基地等模式提供职业能

力培训服务，打造一个涵盖教育内容开发、资本投资、课程版权、招生渠道、在线平台、就业对接平台的职前教育产业生态链。

在大数据领域，公司深度解析用户手机上网行为数据，挖掘生产市场需要的数据产品，面向金融、保险、教育、游戏、医疗五大行业定制化行业应用分析，为企业创新提供信息保障。

总体上看，公司研发投入比例较高，技术优势明显，在主要的运维管理市场处于龙头地位，企业竞争实力强。

3. 人员素质

公司董事会包括10人，其中包括董事长1人，副董事长1人以及4位独立董事，监事会3人，设总裁1人，公司首席运营官1人，副总裁9人。

公司董事长王宁先生，1961年出生，中国国籍，无永久境外居留权。毕业于河北大学，理学、法学双学士，荣获2006年“中国软件企业十大领军人物”、2009年“中国软件产业发展功勋人物”及“中国软件产业杰出企业家”。曾任河北大学校团委书记、河北大学出版社社长、联想集团工控公司电脑部经理、北京新海拓科技公司总经理，北京神州泰岳科技有限公司副总经理、总经理。2001年5月至今担任公司董事长，其中，2001年5月至2007年7月，曾任公司财务负责人、总经理，兼任北京启天同信科技有限公司董事、北京互联时代通讯科技有限公司董事长、北京神州泰岳良品电子商务有限公司董事长、北京华泰德丰技术有限公司董事长、北京善聚投资管理有限公司执行董事。

公司总裁李力先生，1971年出生，中国国籍，新加坡永久居留权。毕业于首都经贸大学；曾任北京力霸科技有限公司副总经理。李力先生作为公司主要创始人，2001年10月至今历任公司董事、常务副总经理、总经理。兼任北京启天同信科技有限公司董事、神州泰岳（香港）

有限公司董事、Ultrapower 360 Pte Ltd董事。

截至2016年6月底，公司合并范围内总人数4082人，从岗位构成来看，技术人员占72.24%，管理人员占9.68%，销售人员占8.77%，后台职能人员占9.31%；从员工教育程度来看，大专及以下占28.19%，本科占65.41%，研究生及以上占6.39%；从年龄上看，30岁以下的占60.88%，30~50岁的占38.49%，55岁以上的占0.63%。

总体看，公司高级管理人员具有丰富的管理经验，管理层整体素质高；公司员工文化水平高，符合专业技术型企业经营特点和发展需要。

4. 技术水平

公司近年来在技术突破和延展技术边界方面成果显著。2014年，公司的“业务运维管理平台软件[简称：NMS] V5.0”、子公司新媒传信的“复合网络环境下的富媒体通信软件（Urapport）V1.0”双双被科技部评选成为国家重点新产品，“微辐射高带宽密集无线接入技术与示范”被纳入2014年国家火炬计划项目；2015年，公司的《神州泰岳安全服务云中心》及子公司新媒传信《在线用户行为分析系统》再次入选国家火炬计划项目。公司的技术研发方向得到了国家的认可和褒奖。

研发方面，公司研发团队保持稳定，近年来研发投入一直保持在公司营业收入的10%以上，2015年，公司投入21719.08万元研发经费，占营业收入总额的7.83%。持续的研发投入为公司巩固和提高技术竞争优势提供了有力的资金保障。

自由知识产权方面，公司设立了专业的知识产权中心，对全集团范围内的核心技术实施知识产权布局及保护，在运维管理技术、信息安全技术、即时通讯技术、物联网等多个领域构建了完善的知识产权保护体系。截至2016年6月底，公司已申请专利942项，其中发明专利815项，国际专利56项，获授权专利348

项，已申请并获得著作权 867 项。

表 2 公司主要核心技术

公司本部或子公司名称	核心技术名称	描述
北京神州泰岳软件股份有限公司	SDN (software defined networking, 软件定义网络) 技术	实现控制功能与数据的分离和网络可编程、网络虚拟化和自动配置, 提供更集中化、精细化网络运维服务, 实现快速灵活的业务提供和新业务的快速部署和测试, 实现私有云的自动配置, 降低设备采购成本, 利于网络的智能化、自动化和硬件的标准化, 简化网络运维管理工作量, 大幅降低运维成本, 提高运维效率
	应用性能管理 (APM) 技术	是以真实用户体验和端到端应用性能管理为核心, 实现了自上而下的 IT 管理新模式, 可以对前端浏览器、网络传输、应用性能、中间件性能、数据库性能进行自动关联与分析, 帮助用户识别、定位, 解决影响应用系统性能和可用性问题
	Docker 技术	重新定义了程序的开发、测试、交付以及程序的部署过程, 开发者或者运维等人员可以打包自己的应用以及依赖包, 到一个可移植的容器中, 发布到任何流行的机器实现虚拟化; 运行的容器之间相互隔离, 完全使用沙箱机制, 极大降低了性能开销, 且不依赖于任何语言、框架或包装系统, 易于在机器和数据中心中运行
北京神州泰岳信息安全技术有限公司	信息安全技术	围绕人、事、物三个基本管理要素, 开展了身份安全管控、访问行为管控、事件安全审计、流量特征分析、资产异常管控、配置合规管控等一系列业务创新, 大大丰富了行业安全管理解决方案
	云安全运营解决技术	提供安全云运营平台 Ultra-SecCloud, 向各类企业用户远程交付泰岳自身在身份管控、行为管控、事件管控、流量管控、资产管控和配置管控领域的各类安全管理服务能力, 可以通过互联网的公有云方式或者企业私有云的方式向用户交付各类安全管控能力, 安全的远程接入能力、数据去隐私化的安全保障等技术使得企业用户可以安全便捷的享用各类安全服务
	云安全管控技术	提供 Ultra-SOMC 云安全管控平台全面适应企业云 IT 架构变革的安全需求, 紧密耦合企业云管理架构, 帮助企业健全云安全合规体系, 多视角、多手段的安全管控, 提供开放的第三方安全能力集成接口, 用户可以根据需要接入第三方厂商的安全产品, 丰富云安全管控的各项能力。
北京新媒传信科技有限公司	即时通讯技术	通过网络实现用户之间及时的发送接收互联网消息、包括文字消息、音视频消息, 进一步地实现了用户之间的音视频通话、文件传输、群组会话等功能。
	音视频、图像处理技术	提供业内最为先进的音视频、图像生成、处理及传输技术, 为音视频通话、音视频上传社交网络等应用中提供可靠保证
	融合通信技术	面向 LTE、wifi 等无线接入方式的基础电信业务进行升级, 实现“新通话、新消息、新联想”三个部分, 其中新消息是传统语音及短/彩信业务基于 IP 技术的升级, 新联想保护面向通信录的终端要求及业务实现, 增强用户多方通话、群聊、图文混排消息方面的应用
北京神州泰奇互动科技有限公司	统一 SDK 接入技术	游戏发行一次性接入全球游戏渠道用户、支付、广告、数据跟踪
奇点新源国际技术开发(北京)有限公司	线缆通信及终端定位技术	通过智慧线内的多个无线接入节点及用户携带的终端设备, 实现终端的通信、对终端的管理及定位等功能
	微波透地阵列技术	通过周界安防线缆内多个部署的无线信号收发器, 形成微波透地阵列, 从而沿线缆实现全方位、无缝隙的安全防护网
	入侵检测及干扰的计算滤除技术	根据微波透地阵列形成的安全防护网监测入侵物, 当有入侵物入侵引起信号波动变化时, 根据信号波动变化计算入侵物的大小、速度等信息, 并滤除不必要信号的干扰, 实现对入侵物的精准监测。

资料来源: 公司提供

公司持续注重技术创新, 拥有众多的自主知识产权, 核心产品获得了众多荣誉奖项, 同时公司每年都承担一定数量的国家科研项目, 包括国家科技重大专项; 公司还参与国家、行业及企业内部标准的制定, 技术优势明显。

表 3 公司参与制定行业标准或技术规范的情况

序号	客户或主管机关	行业标准和技术规范
1	工业和信息化部	《信息技术服务 服务管理 第 1 部分: 通用要求》

2	工业和信息化部	《信息技术服务 治理 第 1 部分: 通用要求》
3	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互通用技术要求》
4	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互通信模块接口技术要求》
5	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互终端操作系统技术要求》
6	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互无线空中接口技术要求》
7	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互有线接入接口技术要求》

8	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互终端接入通信协议技术要求》
9	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互应用系统接入通信协议技术要求》
10	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互业务层通用描述语句语法技术要求》
11	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互应用系统间交互接口技术要求》
12	国家安监局	《矿山安全生产物联网 信息交互网络时间同步技术要求》
13	北京市科委	《IT 服务管理指导规范》
14	中国电信	《中国电信移动业务网管规范》
15	中国移动	《中国移动 TD-SCDMA 实验网数据网管规范》
16	中国网通	《中国网通企业信息化“2006-2010”五年规划》
17	中国移动	《中国移动电子运维系统技术业务规范》
18	中国移动	《中国移动 IT 网管技术规范》
19	中国建设银行	《中国建设银行全行监控管理体系标准及规范》
20	中国移动	《中国移动 BOSS 网管规范修订》
21	新华社	《新华社技术局运维管理体系规范》
22	中国移动	《中国移动数据网管技术规范》
23	中国联通	《中国联通 WAP 业务网网管技术业务规范》
24	中国联通	《中国联通增值业务综合网管技术业务规范》
25	中国联通	《中国联通 BSS 运维管理系统技术业务规范》

资料来源：公司提供

2016 年，公司将在优势领域加大投入，在智能运维、运维云化、云安全、融合通讯、物联网、智能数据分析等领域加大研发投入，并积极开展产业示范，推进技术应用。

六、管理分析

1. 法人治理结构

公司按照《公司法》及有关法律法规的要求，设立了股东会、董事会、监事会和公司管理机构。股东会是公司的权力机构，决定公司的经营方针和投资计划，审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案等。

公司董事会为经营决策和执行机构，由 10 名董事组成，设董事长 1 人。公司董事会负责执行股东会的决议、决定公司的经营计划和投资方案、制订公司的年度财务预算和决算方案等。

公司设总裁 1 人，副总裁 9 名，均由董事会聘任和解聘。公司总裁负责主持公司的经营管理工作，组织实施董事会决议、公司年度计划和投资计划等。

公司监事会由 3 名监事组成，监事会设主席 1 人，由股东会选举产生。

总体看，公司依照相关法律法规，规范并完善了自身的组织和行为，重大经营决策的制定程序健全。

2. 管理水平

公司在建立健全内部控制制度，实施内部控制管理过程中，充分考虑到内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、内部监督等基本要素，逐渐形成了较为完善的内控体系，涵盖了财务会计、销售组织、服务机构、IT 环境、产品研发、人力行政、企业规划等诸多方面的运营管理组织的管理内容。

财务管理方面，公司成立财务部，负责公司及驻外机构的财务结算、会计核算、财务分析、会计人员培训、会计电算化等工作，监督各项会计行为，编制会计决算报告。公司对下属控股、参股子公司财务会计工作实行垂直统一管理，根据投资公司情况予以委派、推荐财务管理人员，并依照控股、参股子公司《公司章程》规定的程序聘任和解聘。公司募集资金管理、关联交易、对外担保、对外投资、风险投资、证券投资、内部资金往来、执行会计政

策、会计估计及会计政策、会计估计变更和差错更正等均须按照公司相关专项制度管理执行。

对外投资管理方面，公司进行短期和长期投资，须严格执行有关规定，对投资的必要性、可行性、收益率进行切实认真的论证研究。对确定为可以投资的，按照本制度规定的程序，按权限逐级进行审批。涉及证券投资的项目，必须执行严格的联合控制制度。即至少要有两名以上人员共同控制，且投资对象的操盘人员与资金、财务管理人员相分离，相互制约，不得一人单独接触投资资产，对任何投资资产的存入或取出，必须详细记录在登记簿内，并由在场的经手人员签名。

产品质量管理方面，为提高软件研发效率，保障研发质量，公司将软件研发的生命周期分为立项阶段、需求及计划阶段、设计阶段、开发阶段、测试阶段、发布阶段等六个阶段。各阶段均有完备的流程及监督审批各项目进度的程序，提高了产品质量管控的有效性，降低了开发产品的成本，同时有利于规避潜在的质量问题。

总体看，公司建立了较为完善的治理结构和良好的管理机制，内部管理制度健全，实施情况良好，具有较好地防范和化解经营风险的能力，管理水平较高。

七、重大事项

公司于2014年以12.15亿元作为合并成本购买天津壳木软件有限责任公司100%的股权。公司采取非公开发行股份和现金支付相结合的方式支付购买天津壳木软件有限责任公司的对价。其中，李毅、李章晶及天津骆壳科技信息咨询合伙企业（有限合伙）应取得的对价的30%由公司现金方式支付，70%由公司向其非公开发行股份的方式支付；戴志康、高宇扬应取得的对价由公司全部以现金方式支付。公司非公开发行人民币普通股92756183

股，新增股本6.76亿元。天津壳木2014年度至2016年度的承诺净利润分别为1.10亿元、1.50亿元、2.00亿元。若标的资产截至当期期末累积实际净利润数低于截至当期期末累积承诺净利润数，认购人应当对公司进行补偿。

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2015]112909号《审计报告》，经审计的天津壳木2014年度净利润（以扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润数为计算依据）为8985.44万元，较承诺的11000万元少了2014.56万元，完成承诺业绩的81.69%，根据收购协议，公司以1元对价回购并注销股份529.15万股（应补偿的股份）。

截至2015年底，壳木软件资产总额31496.12万元，负债合计5808.49万元，营业收入9195.75万元，净利润为7582.82万元，与盈利预测差额为7417.18万元，业绩实现情况较评估报告预测值的完成率为50.55%。根据收购协议，本次应补偿股份为2952.46万股，对补偿股份公司将1元对价进行回购注销。公司管理层于2015年12月31日对壳木软件商誉计提减值准备4071.60万元。公司已于2016年6月13日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司完成了回购注销手续。

八、经营分析

1. 经营现状

公司主要从事软件及服务，主要为ICT运营管理，包括运维管理解决方案、运维管理系统集成和移动互联网运营业务（主要为飞信及农信通业务等），公司其他业务起步时间晚，收入快速增长，但规模依然较小。

2013~2015年，公司系统集成业务快速发展，收入规模不断提升；2015年受运营商项目验收进度延缓的影响，运维管理解决方案业务下滑明显；移动互联网运营业务由于飞信及农信通业务的规模不断缩减，收入不断下滑，2015年实现收入3.09亿元；2014年公司通过

收购介入游戏领域，随着上线游戏的增多，公司游戏业务收入不断增长（受竞争激烈的影响，虽收入不断增长，但两年来业绩均未达到承诺水平）；公司创新孵化业务主要是职前教育、互联网金融等创新业务，随着这些创新业务发展，公司创新孵化业务收入呈现增长趋势。

从毛利率上看，公司运维管理解决方案毛利率保持高水平；系统集成业务受竞争影响，2014 年毛利率有所下降，2015 年随着公司在该领域竞争能力提高，且采购端议价能力增强，导致毛利率有所提升；2015 年受电信、农信通等业务收缩的影响，互联网开发运营类业务毛利率下降；由于手游行业竞争激烈，公司游戏业务毛利率下降。总体上看，受上述原因影响以及低毛利水平的系统集成业务收入占

比大幅提升的影响，公司整体毛利率呈现下降趋势。

2016 年 1~6 月，运维管理解决方案项目收入为 1.87 亿元，较去年同期下降 5.52%，规模较小，主要由于该业务多为年底验收结算。飞信、农信通业务市场收缩，导致公司移动互联网运营类业务收入随之下下降。2016 年上半年主要受系统集成业务规模提升的影响（为 9.56 亿元，较去年同比增长 42.09%），公司 ICT 运营管理业务收入较去年同期增长 22.38%，达到 12.48 亿元。受上述原因影响，公司主营业务收入较去年同期增长 23.05%。由于系统集成的收入占比不断提升，拉低了公司整体毛利率水平，公司主营业务整体毛利率水平保持下降趋势。

表 4 公司主营业务构成情况（单位：亿元、%）

主营业务收入	2013 年			2014 年			2015 年			2016 年 1~6 月		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
ICT 运营管理	17.35	91.90	62.45	23.00	90.87	47.24	23.60	86.09	34.20	12.48	89.33	21.86
其中：运维管理解决方案	8.19	43.36	75.11	9.18	36.26	72.83	6.25	22.80	82.67	1.87	13.39	79.04
系统集成	3.45	18.28	4.24	8.93	35.28	2.38	14.26	52.02	4.10	9.56	68.43	4.49
移动互联网运营	5.71	30.26	79.45	4.89	19.33	81.09	3.09	11.28	75.06	1.05	7.52	78.06
手机游戏	--	--	--	0.84	3.30	91.98	1.59	5.81	71.20	1.06	7.59	62.88
物联网技术应用	--	--	--	0.01	0.05	59.71	0.11	0.38	78.19	0.02	0.14	90.27
创新孵化业务	1.53	8.10	4.86	1.46	5.78	13.93	2.11	7.72	29.12	0.41	2.93	63.88
合计	18.88	100.00	57.78	25.31	100.00	46.80	27.41	100.00	36.12	13.97	100.00	26.31

资料来源：公司提供

注：由于位数取舍问题，各项收入加总值可能与合计值略有不同。

主要业务介绍

1、ICT 运营管理领域

(1) 运维管理解决方案

公司主要收入来源于运维管理解决方案的提供，同时为客户提供相应的系统集成服务。公司运维管理业务（解决方案）业务主要由公司及下属子公司北京神州泰岳信息安全技术有限公司、宁波普天通信技术有限公司和北京神州泰岳智能数据技术有限公司经营。运维管理业务（系统集成购销）业务主要由北京

神州泰岳系统集成有限公司经营。

公司自成立以来，专注于 IT 运维管理业务，主要向国内电信、金融和能源等大中型企业以及政府部门提供 IT 运维管理的整体解决方案，包括软件的开发销售、技术服务和相关的系统集成。拥有中国移动、中国联通、中国电信、人民银行、建设银行、中国海洋石油总公司、国家电网公司等众多优质的客户。

IT 运维是企业信息化建设的重要组成部分，是采用专业的信息技术和方法，对用户的

软硬件环境、计算机网络与电信网络、应用系统及运维服务流程等进行的综合管理，其目的是保障系统与网络的可用性、安全性和业务持续性，尤其是保障企业关键业务 IT 系统 7×24 小时的稳定可靠运行，提高其运行效率和服务质量。

IT 运维管理发展至今，其内容在网络及系统监控管理和安全防护的基础上，增加了对 IT 运维流程的规范化管理，并且强调从业务的角度出发来管理 IT 元素和服务，保障企业 IT 系统的可用性、安全性和持续性，使得 IT 对企业业务形成直接而有效的支持，全面提高企业的业务部门或广大用户对 IT 服务的满意度，进而提升企业核心业务系统的利用效率和整体价值。

IT 运维的客户粘性极高，因此公司 IT 运维业务的收入和利润的稳定性强，主要是由于：1、解决方案提供商除必须拥有专业技术人员之外，还需要对客户业务流程、管理体制、系统应用环境有较深入的了解，实现 IT 运维管理系统与其他系统的紧密集成。这些知识和经验是在为客户的长期服务中不断总结和积累形成的，是有效开展 IT 运维管理业务的关键因素。2、目前 IT 运维管理市场内具有国际竞争力的国有自主知识产权的产品不多，新进入者想开发出具备行业竞争力的产品，除了必须具备技术人员和研发投入外，还必须经过一定的开发周期和对行业情况的深入了解。成熟稳定、符合客户需求的软件产品和符合客户要求的服务体系是 IT 运维管理提供商的核心竞争力。3、一般来说，IT 运维管理提供商会通过长期的技术服务和市场推广形成规模化的、稳定成熟的客户群，新的行业进入者很难在短期内开拓出稳定的市场。IT 运维管理提供商通过长期的系统开发与实施，为客户搭建了体系复杂的 IT 运维系统，该系统的有效运营依赖于提供商对客户业务的深入理解，因此 IT 运维管理系统的更换成本将较高。客户在 IT 运维方面的投资规模越大，服务周期越长，其对

解决方案提供商的忠诚度就越高，这一特征给新入的竞争者形成了较大的障碍。

公司长期紧密跟踪运维管理的技术发展趋势，深度挖掘客户对 IT 系统（尤其在线关键业务 IT 应用系统）的运维管理需求，形成了一系列独特的软件产品和方法论，技术水平在国内处于领先地位，即使与 IBM、HP、BMC、CA 等国际厂商相比，在可靠性、丰富性、独特性和创新性等方面也形成了有力竞争并局部有所超越，公司所提供的解决方案符合国内外的相关标准与规范；与国内同行业厂商比较，公司的产品在上述各方面均具有一定的领先优势。

2015 年，CCID 在《2014-2015 年中国 IT 服务管理市场研究年度报告》中指出，在中国 IT 服务管理市场（ITSM 市场）中，公司市场份额达到 23.5%，已经超出 IBM、HP 等厂商，占据 ITSM 市场份额第一位。在 2015 年年底《互联网周刊》推出的软件企业排名中公司在 2015 年度 IT 运维管理软件企业中排名第一。

表 5 公司 IT 运维管理业务市场情况

主要客户	具体项目或产品	公司所占市场
中国移动	网络管理及流程	该业务覆盖总部和全国 31 个省市地区，其中 2015 年签约 122 个项目，合同金额 1.75 亿，2012~2014 年共计签约合同个数 394 个，合同金额 5.5 亿
	信息安全	该业务覆盖总部和全国 26 个省市地区，其中 2015 年签约 62 个项目，合同金额 0.99 亿，2012~2014 年共计签约合同个数 138 个，合同金额 3.1 亿
	网络优化	该业务覆盖总部和全国 30 个省市地区，其中 2015 年签约 71 个项目，合同金额 0.63 亿，2012~2014 年共计签约合同个数 241 个，合同金额 1.93 亿
中国联通	网络管理及流程	该业务覆盖总部和全国 30 个省市地区，其中 2015 年签约 70 个项目，合同金额 0.70 亿，2012~2014 年共计签约合同个数 134 个，合同金额 1.46 亿
	信息安全	该业务覆盖总部，其中 2015 年签约 8 个项目，合同金额 840 万，2012~2014 年共计签约合同个数 7 个，合同金额 360 万
中国电信	网络管理及流程	该业务覆盖总部和全国 30 个省市地区，其中 2015 年签约 37 个项目，合同金额 4075 万，2012~2014 年共计签约合同个数 91 个，合同金额 1.08 亿
	信息安全	该业务覆盖总部，2012~2014 年共计签约合同个数 10 个，合同金额 90 万
金融（银行证	网络管理及流程	该业务覆盖各银行证券总部，其中 2015 年签约 55 个项目，合同金额 1.61 亿，2012~2014 年共计签约合同个数 253 个，合

券保 险)		同金额 2.44 亿
	信息安全	该业务覆盖各银行证券总部和全国 15 个省市地区, 其中 2015 年签约 8 个项目, 合同金额 655 万, 2012~2014 年共计签约合同个数 36 个, 合同金额 1140 万

资料来源: 公司提供

(2) 系统集成业务

运维管理业务(系统集成购销)业务主要由北京神州泰岳系统集成有限公司经营。

系统集成是通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术, 将各个分离的设备(如个人电脑)、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中, 使资源达到充分共享, 实现集中、高效、便利的管理。系统集成应采用功能集成、网络集成、软件界面集成等多种集成技术。

(3) 移动互联网运营业务

公司移动互联网开发运营业务主要由北京传信科技有限公司、北京互联时代通讯科技有限公司负责经营。主要为大型组织提供基于互联网的社交产品咨询设计、平台开发、系统实施、日常运营等全方位的服务, 旗下子公司新媒传信是中国移动“飞信”、“农信通”(农信通是中国移动推出的面向全国、服务“三农”的综合性互联网平台, 以农村信息网为载体, 基于手机、农村信息机等移动终端和个人计算机, 通过短信、彩信、语音、WAP、互联网等方式提供涉农业务服务, 核心应用包括“务工易”、“百事易”、12582 热线等。该业务通过解决当前农村存在“数字鸿沟”问题, 推动农村信息化的发展, 促进农村生活水平的提高)等社交产品的核心运营合作伙伴, 此外公司正在为工商银行等大型商业组织提供“融合通信”产品与解决方案; 与印度 RELIANCE 公司联合运营融合通信社交平台; 构建出境人士随身上网的服务平台“小漫 WiFi”; 为互联网开发者提供即时通讯云服务的“融云”平台等。公司互联网开发运营类业务主要收入来源于飞信和农网开发与运营(农信通)业务, 近年来随着飞信市场逐步缩小, 公司飞信业务不断下降。农网开发每年业务量持续下降。

表 6 公司移动互联网运营业务主要产品收入情况
(单位: 亿元)

互联网运营业务	2013 年	2014 年	2015 年
飞信开发与运营	4.57	4.13	2.73
农网开发与运营(农信通)	1.14	0.76	0.36

资料来源: 公司提供

2、游戏及娱乐

公司手机游戏业务主要由天津壳木软件有限公司及其子公司负责。壳木软件系移动游戏开发商, 主营业务为移动游戏的开发与运营, 拥有包括纯 3D 策略类重度游戏《War and Order (战火与秩序)》、基于 LBS 的策略类移动网络游戏《小小帝国 (Little Empire)》; 3D 卡牌游戏《风暴纪元》; 融入了卡牌、RPG、策略游戏核心玩法的港漫手游《天子传奇》; 角色扮演类手机网游《人在天朝》以及休闲类游戏《天天捕鱼(捞金版)》和射击类游戏《街头枪战》等游戏产品。其自主研发的游戏产品主要通过发行方在移动应用市场或与游戏运营平台联合运营的方式提供给游戏玩家。在联合运营的业务模式下, 壳木软件与合作方主要采用收入分成的方式共同承担运营风险, 有效利用了合作方在用户资源等方面的优势, 在充分实现游戏收益的同时, 将更多的精力投入到精品游戏的开发工作中。游戏产品的收费模式以虚拟道具收费为主, 移动单机游戏则通过下载收费的方式实现盈利。在游戏玩家充值付费之后, 壳木软件再与其他合作方按照协议约定进行收益分成。

3、物联网技术应用业务

公司物联网技术应用业务主要由奇点新源国际技术开发有限公司负责运营, 是以“智慧线”为核心的下一代无线通信与精确定位系统, 是针对高危、封闭空间内的人员定位与管理、通信联络与数据传输问题的综合解决方案, 主要应用于煤矿、非煤矿山、石油石化等行业和场景。目前已取得 17 项软件著作权; 已申请专利 82 项, 其中 35 项已获得授权。

4、创新孵化业务

公司职业教育业务主要由北京祥升软件有限公司及其子公司和北京泰岳教育科技有限公司负责运营。公司目前该业务还处于开业初期，仍处于开拓阶段，现阶段收入包括社会学员进行培训，与第三方培训机构配合开展培训会，与高校合作对在校学生进行培训。

公司的电子商务业务主要由北京神州泰岳良品电子商务有限公司（以下简称“良品公司”）负责，业务主要是将现代的 IT 产业融合进入传统的食材或更广义的快消品供应链，通过自行开发的 GT 系统，改造传统食材行业供应链，在全国各主要城市寻找战略合作伙伴，通过公司专业化的操作帮助传统行业进行食材的配送、销售，良品公司视销售毛利情况提取一定比例的服务收入，同时推广自有的“好食材”品牌。2015 年的主营业务收入中粮油销售收入 8827.86 万元；调味品销售收入 2897.94

万元，服务收入 42.35 万元，传统自营业务的销售收入占总收入的绝大部分。2015 年底，由于西藏凯达投资有限公司与天津品聚网络科技有限公司合伙企业（有限合伙）共同对良品公司进行增资 1.18 亿元，公司股权比例由 89%（直接持股加间接持股）稀释到了 42.39%（直接持股加间接持股），良品公司退出合并范围，变更为权益法核算的联营公司。

总体上看，公司产品众多，主要是为电信公司及金融公司提供相关运维管理业务以及互联网业务（飞信与农信通业务）。此外公司近年来发展电子商务和游戏业务，产品线不断丰富。

公司主要产品及采购、销售情况

公司产品主要是软件（包括运维管理相关软件、互联网业务相关软件等），由于各客户的需求并不完全一致，因此软件产品众多，主要产品如下表所示。

表 7 公司主要产品情况列表

所属板块	产品名称	主要经营实体	产品描述（包括产品用途）
运维管理	ultra-NMS	北京神州泰岳软件股份有限公司	Ultra-NMS 贯穿了“基础架构管理”、“应用管理”和“业务管理”三个层面，能帮助企业运维管理部门实现主动式的网络环境和业务运维管理，使网络和业务应用的黑箱运行透明化、可视化；保障企业经营，节省企业用人成本，减少因网络故障而带来的损失，为企业提高工作效率和企业效益奠定了坚实基础。
运维管理	统一配置管理系统 (Ultra-CMDB)	北京神州泰岳软件股份有限公司	统一配置管理系统 (Ultra-CMDB) 是神州泰岳遵循 ITIL 国际标准，以配置数据共享为核心、以流程融合数据消费为重点、以动画拓扑呈现为特色的自主研发的统一资源配置管理平台。
运维管理	综合数据采集平台 (Ultra-IDCP)	北京神州泰岳软件股份有限公司	综合数据采集平台 (Ultra-IDCP) 旨在实现数据采集的统一管理和订阅共享，其功能层次可分为数据共享层、数据处理层、数据接入适配层，层与层之间通过消息触发；通过采集框架实现上层需求可识别、可归并；基于采集管控，实现设备影响可知；采集适配的标准化、规范化、插件化、可替换；实现数据可靠采集、按需采集；确保数据模型符合要求，采集数据质量可知、可控、可输出。
运维管理	运维知识管理系统 (Ultra-KM) tra-NMS	北京神州泰岳软件股份有限公司	运维知识管理系统 (Ultra-KM) 是针对企业用户提出的一套知识管理解决方案，能够为企业提供经验收集、知识整理、知识存储、知识分享、知识应用等管理手段。该系统的建设围绕知识的创建、分享、运营主题来进行，以互动、分享为核心理念。
运维管理	综合维护管理平台 (Ultra-OAS)	北京神州泰岳软件股份有限公司	综合维护管理平台 (Ultra-OAS) 为操作维护人员提供了统一的跨专业操作逻辑组装平台，是一套自动化、智能化解决方案。Ultra-OAS 对操作执行结果进行逻辑串联，实现跨专业、跨设备、跨指标的维护，并通过指令级服务，实现集中透明的指令采集下发。从而，实现运维操作的自动化、规范化、智能化，打造出“操作可定义，过程可编排，执行自动化，一站式维护”的管理模式。
运维管理-流程管理	日常运维管理系统 (Ultra-DOMS)	北京神州泰岳软件股份有限公司	日常运维管理系统 (Ultra-DOMS) 定位为企业日常运维工作中的例行任务中心。系统为维护人员制定、分发周期性工作，并通过计时、日志等手段监督工作完成情况。
运维管理-流程管理	通用管理流程平台 (Ultra-Uflow)	北京神州泰岳软件股份有限公司	Ultra-Uflow 系统从流程定义、流程跟踪、流程分析、流程优化四个层面进行流程管控，快速适应企业业务流程及业务发展变化的需求，帮助企业实现事前预警管理，事中快速处理，事后优化方案，确保企业高质量的完成 IT 运维工作。
运维管理-网	路测数据分析系统	北京神州泰岳软件股份有限公司	路测数据分析系统 (Ultra-DTAS) 定位于利用高效的后台服务器将自动路测、

络优化	(Ultra-DTAS)	件股份有限公司	人工 DT 数据进行整合,并结合其他网元数据进行综合处理,最终形成基于测试数据的综合管理和分析平台,实现对测试数据的回放、指标统计的多样性以及异常问题的定位与分析。
运维管理-网络优化	扫频数据分析系统(Ultra-SFAS)	北京神州泰岳软件股份有限公司	扫频数据分析系统(Ultra-SFAS)属于网优人员日常应用工具范畴,借助该工具,网优人员可对 GSM 扫频仪获得的海量测试数据进行有效分析,得到反映小区间干扰关系的干扰矩阵,为自动频率优化、日常改频、新站频率规划等多种频率优化作业提供依据。
运维管理-网络优化	GSM 自动频率优化系统(Ultra-AFP-GSM)	北京神州泰岳软件股份有限公司	GSM 自动频率优化系统(Ultra-AFP-GSM)主要面向 GSM 网络优化中的频率优化规划专项工程使用,是降低无线干扰、提升通信质量和网络性能的重要手段。当前,系统实现了基于 MR 测量报告、扫频数据、切换统计的频率优化功能,能为无线网络优化人员提供准确的、便捷的、灵活的频率规划和优化功能。
运维管理-网络优化	TD 自动频率优化系统(Ultra-AFP-TD)	北京神州泰岳软件股份有限公司	TD 自动频率优化系统(Ultra-AFP-TD)是神州泰岳自主研发的应用于 TD 网络优化中的频率及扰码优化规划工具。该系统实现了基于测量报告、扫频数据、切换统计的频率及扰码优化功能,为无线网络优化人员提供准确的、便捷的、灵活的频率扰码规划和优化功能。
运维管理-网络优化	室内自动测试数据管理系统(Ultra-DTMS_CQT)	北京神州泰岳软件股份有限公司	室内自动测试数据管理系统(Ultra-DTMS_CQT)定位于利用前端 CQT 测试设备对 G 网、T 网、WLAN 以及其他网络的测试任务定制及终端语音、数据等测量数据实时采集,将事件、告警、质量、参数、信令等数据实时传送到后端服务器,并在后台完成对测试终端的管理和监控、室分地图的管理、对网络 KPI 指标的统计,实现对室内网络质量的测试及评估。
运维管理-信息安全	Ultra-SAFE	北京神州泰岳信息安全技术有限公司	围绕人、事、物三个基本管理要素,开展了身份安全管控、访问行为管控、事件安全审计、流量特征分析、资产异常管控、配置合规管控等一系列业务创新,大大丰富了行业安全管理解决方案
运维管理-信息安全	安全云运营平台	北京神州泰岳信息安全技术有限公司	提供安全云运营平台 Ultra-SecCloud,向各类企业用户远程交付泰岳自身在身份管控、行为管控、事件管控、流量管控、资产管控和配置管控领域的各类安全管理服务能力,可以通过互联网的公有云方式或者企业私有云的方式向用户交付各类安全管控能力,安全的远程接入能力、数据去隐私化的安全保障等技术使得企业用户可以安全便捷的享用各类安全服务
运维管理-信息安全	云安全管控平台	北京神州泰岳信息安全技术有限公司	提供 Ultra-SOMC 云安全管控平台全面适应企业云 IT 架构变革的安全需求,紧密耦合企业云管理架构,帮助企业健全云安全合规体系,多视角、多手段的安全管控,提供开放的第三方安全能力集成接口,用户可以根据需要接入第三方厂商的安全产品,丰富云安全管控的各项能力。
互联网开发运营-即时通讯	融合通信	北京新媒传信科技有限公司	面向 LTE、wifi 等无线接入方式的基础电信业务进行升级,实现“新通话、新消息、新联想”三个部分,其中新消息是传统语音及短/彩信业务基于 IP 技术的升级,新联想保护面向通信录的终端要求及业务实现,增强用户多方通话、群聊、图文混排消息方面的应用
互联网开发运营-即时通讯	融云	北京云中融信网络科技有限公司	融云使开发者不必搭建服务端硬件环境,就可以将即时通讯、实时网络能力快速集成至应用中。通过融云,App 开发者(iOS、Android)可快速实现 App 社交化功能;在开发时敲入几行代码(3 分钟实现),即可插入融云的即时通讯功能模块,实现 App 的即时通讯(文字、语音、图片、视频等)。
物联网(智慧线)	新一代无线通信与精确定位系统	奇点新源国际技术开发(北京)有限公司	无线通信与精确定位系统是针对全地形的通信与资源管理系统。系统独创的智慧线缆能够快速构造一张覆盖指定区域的无线通信网络,无需基站、天线、大型供电及配套设施。线缆可以随意剪切、分叉、连接,不区分地形、地貌,即使在深入地下的隧道亦可提供完整的无线通信和精确的物体定位能力,是具有广泛适用性的室内定位与通信解决方案,特别针对矿井、监狱、医院、学校、隧道等环境复杂、人员特殊场景具有明显优势。
物联网(智慧线)	智慧墙入侵探测系统	奇点新源国际技术开发(北京)有限公司	智慧墙入侵探测系统由探测设备、数据处理设备和服务设备组成。防区内的探测、传输和供电均可由一条线缆实现,使得本系统从产品形态、探测原理、探测效果以及部署方式上均与传统的周界产品具有明显区别

资料来源:公司提供

公司的采购是系统集成过程中代客户进行的采购,主要产品是服务器,还包括相关的软件及服务,采购的物品属于充分竞争行业,价格透明,因此供应商并不固定,且由于代客采购,采购价格变动对公司影响很小。公司采购主要采用现金结算,其中到货结算 70%,初验结算 20%,终验结算 10%。截至 2015 年底,公司前五名供应商采购金额占比达到 46.38%,

集中度较高。

表 8 公司主要供应商采购情况

年份	供应商名称	采购金额(万元)	主要采购产品	占比(%)
2013	北京实利通和科技发展有限公司	18398.49	服务器	22.68
	南京中兴软创软件有限公司	3435.90	服务器	4.24
	华普信息技术有限公司	2829.56	服务器	3.49

	公司			
	英迈（中国）投资有限公司	2224.72	服务器	2.74
	大唐软件技术股份有限公司	2117.23	人工服务	2.61
2014	北京实利通和科技发展有限公司	52026.72	服务器	36.65
	北京鼎晟祥宇商贸有限公司	7945.22	食材	5.60
	华普信息技术有限公司	4833.96	服务器	3.41
	中纺油脂（天津）有限公司	3104.43	食材	2.19
	金天源食品科技（天津）有限公司	3480.15	食材	2.45
2015	北京实利通和科技发展有限公司	55615.57	服务器	26.40
	上海亚安信息技术有限公司	14147.79	服务器	6.71
	北京亚联美讯科技发展有限公司	10671.44	服务器	5.06
	上海惠普有限公司	9089.11	服务器	4.31
	上海亚太计算机系统信息有限公司	8217.97	服务器	3.90

资料来源：公司提供

产品定价方面，中国移动、中国电信、中国联通三大运营商在 IT 基础设施设备采购项目上采用一年一次的集中采购招投标方式，因此产品价格是在每年集中采购招投标时的投标价格。该类项目定价原则（投标价格）根据往年同类型项目招投标结果、投标时竞争情况、产品供货原厂商价格策略来确定。银行、证券、政府等客户在 IT 基础设施设备采购项目上通常采用单个项目定向招投标的方式，因此这类项目价格即是每次招投标的投标价格，定价原则根据该类客户以往同类型项目招投标结果、投标时竞争情况、产品供货原厂商价格策略来确定。通信行业合作伙伴、政府教育合作伙伴等客户 IT 基础设施设备需求随机性较强，定价原则是根据所需设备时段市场渠道价格及回款周期定价。

销售方面，公司主要客户是电信及金融公司。截至 2015 年年底，公司前五大客户销售占比达到 48.05%，集中度较高。公司销售回款方式有两种：对于运维管理业务（系统集成购

销）业务，到货后结算，主要采用 6 个月的银行承兑汇票；对于运维管理业务（解决方案）业务，采用现金结算，其中开发项目账期一般为 6~12 月，分阶段结算，初验 70%，终验 20%，质保金 10%；维护服务合同，采用服务期完成后结算。对于互联网开发运营业务，在服务期完成后结算。公司的其他业务除游戏业务是预付充值方式外，其他的一般也是服务期完成后结算。

表 9 公司主要客户销售情况

年份	客户名称	金额（万元）	主要销售产品	占比（%）
2013	中国移动通信集团广东有限公司	49879.20	自主软件	26.16
	中国移动通信集团重庆有限公司	16224.79	自主软件	8.51
	大唐电信科技股份有限公司	14924.07	服务器	7.83
	重庆通信服务公司	5876.68	自主软件	3.08
	大唐微电子技术有限公司	5697.97	服务器	2.99
2014	中国移动通信集团广东有限公司	45315.86	自主软件	18.00
	大唐半导体设计有限公司	18,947.76	服务器	7.52
	大唐微电子技术有限公司	18731.59	服务器	7.44
	北京金成联科贸有限责任公司	15962.68	服务器	6.34
	中国移动通信集团重庆有限公司	14855.33	自主软件	5.90
2015	北京金成联科贸有限责任公司	44145.85	服务器	15.92
	中国移动通信集团广东有限公司	29130.88	自主软件	10.50
	大唐半导体设计有限公司	24936.98	服务器	8.99
	大唐微电子技术有限公司	24571.71	服务器	8.86
	北京信志鸿达科技发展有限公司	10497.53	服务器	3.78

资料来源：公司提供

2. 经营效率

2013~2015 年，公司销售债权周转次数波动下降，三年平均值为 2.41 次，2015 年为 2.35 次。同期公司存货周转次数三年来也呈波动下

降趋势，三年平均值为 6.87 次，2015 年为 6.22 次。三年来公司总资产周转次数波动上升，平均值为 0.49 次，2015 年为 0.48 次。总体看，公司经营效率一般。

3. 在建项目与未来发展

公司未来在发展传统运维管理业务的基础上，打造“7+1”发展战略，即围绕运营管理、社交产品、游戏、信息安全、物联网技术、教育、大数据 7 大主营业务不断深化及发展，同时孵化创新业务，随着业务的拓宽，公司的整体收入及盈利能力有望进一步增长，整体抗风险能力有望提升。

截至 2015 年底公司无在建、拟建项目以及投资计划。考虑到公司目前经营及资金情况，公司对外融资压力不大。

九、财务分析

1. 财务质量及财务概况

公司提供的 2013~2015 年度财务报告经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，均出具了标准无保留意见的审计报告，公司 2016 年 1~6 月财务报表未经审计。

2014 年公司合并范围主要新增天津壳木软件有限责任公司和北京神州泰岳智能数据技术有限公司。

2014 年，公司根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》（修订）将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投资从长期股权投资中分类至可供出售金融资产核算，并进行了追溯调整。2014 年期初数据中，原长期股权投资 5.88 亿元，调整为长期股权投资 3.23 亿元，可供出售金融资产 2.65 亿元。

2015 年公司合并范围新增 17 家公司，其中非同一控制下企业合并 2 家，同一控制下企业合并 1 家，新设纳入合并范围 14 家。处置了北京神州泰岳良品电子商务有限公司，本期

不再纳入合并范围。清算减少了二级子公司北京神州泰岳通信技术有限公司、四级子公司 ULTRAPOWER NETHERLANDS B.V。

近年来，公司财务报表合并范围不断变化，合并范围的变化对公司财务可比性有一定影响。

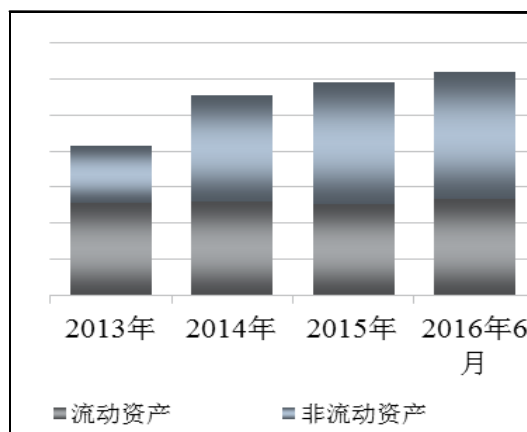
截至 2015 年底，公司（合并）资产总额 59.07 亿元，所有者权益合计 49.85 亿元（其中少数股东权益 0.39 亿元）；2015 年实现营业收入 27.73 亿元，实现利润总额 3.41 亿元。

截至 2016 年 6 月底，公司（合并）资产总额 61.87 亿元，所有者权益合计 49.75 亿元（其中少数股东权益 0.28 亿元）。2016 年 1~6 月，公司实现营业收入 14.16 亿元，实现利润总额 2.19 亿元。

2. 资产质量

2013~2015 年，随着公司经营规模的不断扩大，公司资产规模保持快速增长态势，年复合增长 19.16%。截至 2015 年底，公司资产总额为 59.07 亿元，其中流动资产和非流动资产分别占比 43.02%和 56.98%。

图 1 2013~2016 年 6 月公司资产构成情况



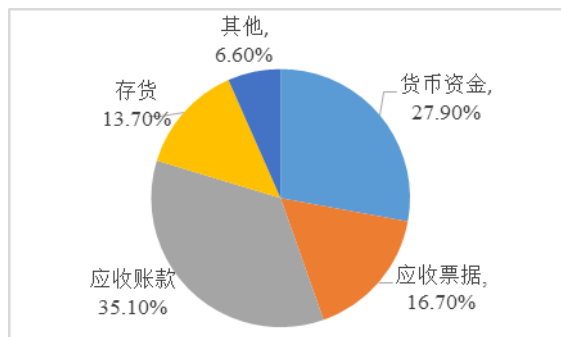
资料来源：公司审计报告

流动资产

2013~2015 年，公司流动资产保持相对稳定，年复合下降 0.74%。截至 2015 年底，公司流动资产为 25.41 亿元，同比下降 2.26%，主要由货币资金（占 27.90%）、应收票据（占

16.70%)、应收账款（占 35.10%）和存货（占 13.70%）构成。

图 2 2015 年底公司流动资产结构



资料来源：公司审计报告

2013~2015 年，公司货币资金快速下降，年复合下降 30.88%。截至 2015 年底，公司货币资金为 7.09 亿元，同比下降 42.59%，主要系支付北京神州祥升软件有限公司以及天津壳木软件有限责任公司部分股权收购款、偿还短期借款以及分配现金股利所致。货币资金以银行存款（占 95.35%）为主。其中受限的货币资金为 0.15 亿元，主要是银行保函保证金和银行承兑汇票保证金存款。

2013~2015 年，公司应收票据快速增长，分别为 1.20 亿元、1.29 亿元和 4.24 亿元。2015 年，公司系统集成业务规模增长，因此票据结算规模加大，导致应收票据较上年年底增长 229.83%。由于公司对相关客户实行信用评估，在实施尽职调查的基础上确定该客户的信用额度及期限，并实施动态管理制度，因此兑付风险可以有效化解。

2013~2015 年，随着公司业务规模的扩大，公司应收账款波动增长，年复合增长率为 8.96%。截至 2015 年底，公司应收账款价值为 8.92 亿元。公司应收账款集中度较高，其中前五名欠款单位金额合计占比为 43.18%，主要为中国移动各地方分公司；账龄方面，2015 年公司应收账款账龄在 1 年以内的占 69.56%，1-2 年的占 20.76%，2-3 年的占 5.73%，3 年以上的占 3.95%。截至 2015 年底，公司共计提了 1.02 亿元坏账准备，计提比例 10.26%。考虑到欠款企业

质量较好，公司未来应收账款的回收风险较小。公司应收账款规模较大，对公司资金形成一定占用。

2013~2015 年，随着公司运营管理系统集成业务规模不断扩大，公司存货规模快速增长，年均增幅 70.69%。截至 2015 年底，存货账面价值为 3.48 亿元，主要由库存商品和外购软硬件及服务构成，分别占存货的 76.20% 和 21.33%。2015 年底已经计提跌价准备 7.89 万元，计提比例为 0.02%，考虑到公司存货基本是系统建设过程中代客户采购的软硬件产品，存货跌价风险小，计提比例合适。

非流动资产

2013~2015 年，公司非流动资产规模快速增长，年复合增长 45.89%。截至 2015 年底，公司非流动资产 33.66 亿元，同比增长 14.59%，以可供出售金融资产（占比 14.78%）、固定资产（占 10.20%）、长期股权投资（占 13.54%）和商誉（占 44.50%）为主。

由于会计政策变更，部分长期股权投资调整至可供出售金融资产，导致截至 2014 年底，公司新增可供出售金融资产 2.66 亿元，其中投资广东中科白云投资管理有限公司 2.00 亿元和北京润佳华商创新投资管理中心（有限合伙）0.66 亿元。截至 2015 年底，可供出售金融资产同比增长 87.02%，主要因子公司天津壳木软件有限责任公司 2015 年度实际净利润未能完成承诺净利润数，根据收购协议，公司以 1 元总价回购李毅等股票 1.67 亿元。

2013~2015 年，公司固定资产规模有所波动，年复合增长 2.63%。截至 2015 年底，公司固定资产账面价值为 3.43 亿元，同比下降 3.08%。公司固定资产主要由办公及电子设备（占 7.91%）、房屋及建筑物（占 89.96%）构成。截至 2015 年底，公司固定资产累计折旧 1.26 亿元。

2013~2015 年，公司长期股权投资呈波动下降趋势，年复合下降 12.01%。截至 2015 年底，公司长期股权投资余额为 4.56 亿元，主要为对

北京神州泰岳良品电子商务有限公司、大连华信计算机技术股份有限公司、宁波泰岳梧桐投资管理有限公司等企业的投资。

2013~2015年，公司商誉快速增长，年复合增长108.28%。其中2014年商誉大幅增长，主要是由于公司于当年收购天津壳木软件有限责任公司导致新增商誉10.86亿元。截至2015年底，公司商誉账面价值为14.98亿元，同比增长2.31%，为购买天津安纳西科技有限公司100%股权带来的0.72亿元商誉。截至2015年底，公司商誉减值准备0.41亿元。

截至2016年6月底，公司合并资产总额61.87亿元，其中流动资产占比下降至42.97%，非流动资产占比达到57.03%。货币资金下降至5.88亿元；应收票据较去年年底增长45.64%，达到6.18亿元；预付账款余额较去年年底增长37.79%，主要系公司运营管理系统集成业务增长较快所致；可供出售金融资产较去年年底下降30.92%，主要系公允价值变动及回购李毅等股票所致；长期股权投资较去年年底增长58.81%，主要系增加对蓝鸥科技有限公司（以下简称“蓝鸥科技”）的投资1.76亿元，增资完成后，公司及子公司神州梧桐合计持有蓝鸥科技40%股权。蓝鸥科技原股东承诺（指收购增资前蓝鸥科技所有的股东，包括刘辉、赵雅、李静波、崔亚允、管辉、蓝众时代），蓝鸥科技2016~2018年度实现的净利润分别不低于3350万元、4690万元和6566万元。截止2015年底。蓝鸥科技总资产为5988.73万元，归属母公司所有者的净资产为1860.45万元，2015年的营业收入为9814.51万元，归属于母公司所有者的净利润为2091.53万元。公司其余资产结构较上年底变化不大。

总体看，近年公司资产规模不断增长。其中应收账款规模较大，对公司资金形成一定占用，货币资金充裕，商誉规模较大，整体资产质量一般。

3. 负债及所有者权益

所有者权益

2013~2015年，公司所有者权益分别为36.08亿元、49.32亿元和49.85亿元，年复合增长17.54%。其中2013年主要是由于公司以资本公积每10股转增6股导致公司股本大幅增长；2014年底，股本及所有者权益大幅增长，主要是由于公司发行股份收购天津壳木软件有限责任公司所致。2015年，由于资本公积转增股本，公司股本达到19.94亿元，公司归属于母公司权益中股本占比增至40.33%。由于资本公积转增股本以及收购北京神州祥升软件有限公司（与公司为同一控制人下的企业，北京神州祥升软件有限公司合并日的净资产为0.25亿元，收购款为3亿元，差额冲减资本公积）导致资本公积占比降至10.61%。盈余公积占3.99%，未分配利润占42.14%，未分配利润占比较大。

截至2016年6月底，公司所有者权益合计49.75亿元（少数股东权益为0.28亿元），较2015年底略有减少，其中资本公积减少5950.09万元，主要是公司注销限制性股票冲减资本公积-股本溢价所致；股本减少3339.79万元，系注销股票所致；其他综合收益减少1.68亿元，系可供出售金融资产公允价值变动损益所致。公司股本为19.61亿元，占比39.64%，资本公积占9.40%，盈余公积占3.99%，未分配利润占47.10%。

总体看，公司由于实施资本公积金转增股本方案，股本规模大幅增长，所有者权益中未分配利润占比较大，所有者权益结构稳定性较弱。

负债

公司负债规模较小，随着经营规模不断扩大，公司应付账款、其他应付款以及有息债务规模相应增长，带动了公司整体负债规模的增加，负债总额近三年年均增长29.22%。2015年底负债总额中流动负债和非流动负债分别占比95.30%和4.70%，负债总额以流动负债为主。

2013~2015年,公司流动负债年复合增长率28.57%。2015年底为8.78亿元(同比增长54.26%),主要以短期借款(占12.51%)、应付账款(占16.47%)、应付职工薪酬(占10.10%)、应交税费(占9.91%)和其他应付款(占29.53%)为主。

2013年,公司新增短期借款1.44亿元,由保证借款(占59.15%)、信用借款(占22.97%)和应收票据贴现(占17.88%)构成。2014~2015年,短期借款分别为0.66亿元和1.10亿元,均全部为应收票据贴现。

2013~2015年,由于公司系统集成购销业务规模增长较快,采购金额增大,导致应付账款规模不断增长,年复合增长率为36.45%,2015年底达到1.45亿元。

2013~2015年,公司其他应付款分别为1.44亿元、1.71亿元和2.59亿元,年均复合增长34.40%。2015年底,公司其他应付款主要是应付股权收购款2.22亿元和往来款0.21亿元。

公司非流动负债规模小,2013~2015年,公司非流动负债年复合增长44.87%。截至2015年底,公司非流动负债合计0.43亿元。公司非流动负债主要由预计负债(全部为产品质量保证金,占41.67%)、递延收益(占52.98%)和递延所得税负债(占5.35%)构成。

有息债务方面,2013~2015年,受短期借款波动的影响,公司全部债务波动增长,年复合增长5.27%,公司有息债务全部为短期债务。截至2015年底,公司短期债务(全部债务)为1.72亿元,整体有息债务负担较轻。

从债务指标看,2013~2015年,公司资产负债率和全部债务资本化比率呈波动增长态势。截至2015年底,分别为15.60%和3.33%。

截至2016年6月底,公司负债总额为12.13亿元,较上年底增长31.57%,其中短期借款5.30亿元,较上年底大幅增长381.87%;预收款项增长27.23%至1.41亿元。负债构成方面,流动负债占97.73%,非流动负债占2.27%。同期,由于公司短期借款规模快速增

长,公司全部债务为5.30亿元,较2015年底大幅增长208.26%。公司资产负债率、全部债务资本化比率分别为19.60%和9.62%。

总体看,公司债务规模小,有息债务负担轻,以短期债务为主,与公司目前大多数的项目期限匹配。

4. 盈利能力

2013~2015年,公司营业收入规模快速增长,年均复合增长20.61%。2015年实现营业收入27.73亿元,较2014年度增长8.81%。由于毛利水平低的系统集成购销业务占比不断提升,营业成本年均复合增长47.99%,增速高于营业收入,导致营业利润率不断下滑,分别为57.48%、46.66%和36.38%。盈利能力有所下降。

2013~2015年,公司管理费用占比较高,三年来分别占营业收入的比重为26.51%、22.23%和21.24%。受此影响,公司期间费用占营业收入的比例三年来分别为29.30%、24.89%和26.66%。管理费用中主要是职工薪酬,符合公司所在行业特征。2015年公司管理费用为5.89亿元,其中职工薪酬3.87亿元。总体看,公司期间费用控制能力有待加强。

近三年公司投资收益分别为0.05亿元、0.80亿元和0.80亿元,公司投资收益对利润贡献有所加大。

2013~2015年,公司营业外收入分别为0.35亿元、0.34亿元和0.49亿元,主要来自于政府补助和无需支付的股权转让款。同期,营业外支出分别为55.22万元、91.70万元和40.28万元,主要来自于非流动资产处置和其他。

从主要盈利指标看,2013~2015年,公司总资产收益率分别为13.70%、12.14%和5.74%,净资产收益率为14.26%、12.25%和5.89%,均有较大幅度下滑。

2016年1~6月,公司实现营业收入14.16亿元,为2015年全年的51.06%,同比增长22.90%,营业利润率为26.90%。受公司系统

集成购销业务规模扩大的影响，公司营业成本达到 10.31 亿元，同比增长 26.53%。利润总额为 2.19 亿元，较去年同比增长 114.10%（主要由于投资收益同比增长多），总体上利润呈现上升趋势。

总体看，近年来公司收入大幅增长，随着毛利水平低的系统集成购销业务占比不断提升，营业利润率持续下滑，但整体来看，公司盈利能力水平较好。

5. 现金流分析

经营活动方面，2015 年，销售商品提供劳务收到的现金保持快速增长，达到 31.03 亿元，近三年复合增长率为 28.46%。2013~2015 年，公司经营活动现金流入呈快速增长，分别为 20.09 亿元、27.67 亿元和 32.95 亿元，年均增长 28.08%。受系统集成购销业务占比不断提升的影响，2013~2015 年，公司经营活动现金流出分别为 16.46 亿元、24.18 亿元和 32.31 亿元，年均增长 40.12%。三年来，公司经营活动产生的现金流量净额快速下降，年复合下降 57.94%，2015 年公司经营活动现金流量净额为 0.64 亿元。从收入质量上看，2013~2015 年，公司现金收入比率分别为 98.62%、103.83%和 111.87%，公司票据结算比例较高，收入实现质量一般。

从投资活动看，2013~2015 年，公司投资活动现金流入规模波动增长，分别为 0.08 亿元、0.06 亿元和 0.54 亿元，年均复合增长 162.05%。近三年，公司投资活动现金流出年均复合增长 7.22%，2015 年公司投资活动现金净额为 -2.61 亿元。2014 年度，由于当期支付天津壳木股权款导致取得子公司支付的现金大幅增长。近三年公司投资活动现金流净额体现为净流出，分别为 -2.66 亿元、-4.46 亿元和 -2.61 亿元。

筹资活动方面，公司筹资活动现金流入规模波动增长，主要为借款收到的现金和吸收投资收到的现金，2013~2015 年，公司筹资活动

现金流入分别为 2.57 亿元、2.39 亿元和 2.95 亿元，年均增长 7.07%。2013~2014 年，公司筹资活动现金流出主要表现为偿还借款及利息支付。2015 年筹资活动现金流出主要表现为支付其他与筹资活动有关的现金（主要为购买子公司支付股权转让款 2.49 亿元、子公司退出合并范围现金减少 1.58 亿元和代付股票期权个税 0.27 亿元）。筹资活动现金流出三年来分别为 2.48 亿元、3.92 亿元和 6.84 亿元，年均增长 66.11%。近三年公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 0.09 亿元、-1.54 亿元和 -3.89 亿元。

2016 年 1~6 月，公司经营活动产生的现金流量净额 -2.13 亿元，同期公司投资活动产生的现金流量净额和筹资活动产生的现金流量净额分别为 -2.80 亿元和 3.83 亿元。现金收入比较 2015 年有所下降，为 95.86%。

总体看，公司经营活动获取现金的能力有所减弱，收入实现质量一般，资本支出规模不大，考虑到公司现有资金情况以及经营情况，公司融资压力不大。

6. 偿债能力

短期偿债能力方面，近三年公司流动比率和速动比率逐年下降，2015 年底分别为 289.26% 和 249.64%，同比分别下降 167.30 个百分点和 169.03 个百分点。2013~2015 年，公司经营现金流动负债比分别为 68.35%、61.38% 和 7.31%，公司经营活动获取的现金对流动负债的保障能力有所下降。截至 2016 年 6 月底，公司流动比率和速动比率降至 224.21% 和 190.55%。总体看，公司短期支付压力很小。

长期偿债能力方面，2013~2015 年，公司 EBITDA 分别为 5.98 亿元、6.98 亿元和 4.04 亿元。EBITDA 利息倍数分别为 516.58 倍、244.20 倍和 174.41 倍。全部债务/EBITDA 分别为 0.26 倍、0.09 倍和 0.43 倍。公司 EBITDA 对全部债务本息的保障能力强。

截至 2015 年底，公司无对外担保。

截至2016年6月底，合并范围内银行综合授信额度5.10亿元，尚未使用1.88亿元。公司为上市公司（SZ.300002），直接融资渠道通畅。

7. 过往债务履约情况

根据公司提供的中国人民银行征信中心开具的企业信用报告（机构信用代码为：G10110108005611008），截至2016年9月18日，公司无未结清和已结清的不良信贷信息记录，过往债务履约情况良好。

8. 抗风险能力

基于对公司自身经营和财务特点、行业发展状况，以及未来公司战略的综合判断，公司整体抗风险能力较强。

十、本期中期票据偿债能力分析

1. 本期中期票据对公司现有债务的影响

公司本期中期票据发行额度为3亿元，是2016年6月底全部债务的56.65%，本期中期票据的发行对公司现有债务影响大。截至2016年6月底，公司资产负债率、全部债务资本化比率分别为19.60%、9.62%，以公司2016年6月底财务数据为基础，本期中期票据发行后公司资产负债率、长期债务资本化比率、全部债务资本化比率将分别上升至23.32%、5.69%和14.29%，债务负担有所加重，但仍处于低水平。

2. 本期中期票据偿还能力分析

2013~2015年，公司经营活动现金流入量分别为本期中期票据发行额度的6.70倍、9.22倍和10.98倍，公司经营活动现金流入量对本期中期票据保障程度较强；公司经营活动产生的净现金流分别为本期中期票据发行额度的1.21倍、1.17倍和0.21倍，经营活动产生的净现金流对本期中期票据保障能力弱；近三年，公司EBITDA分别为5.99亿元、

7.00亿元和4.04亿元，对本期发债额度的覆盖倍数分别为2.00倍、2.33倍和1.35倍，公司EBITDA对本期中期票据保障程度尚可。

总体看，公司经营活动对本期中期票据的保障能力较强。

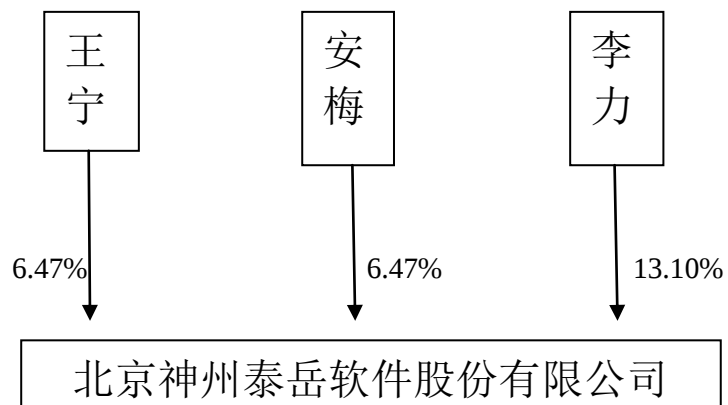
十一、 结论

公司作为知名的国内软件公司，在国内ICT运维管理行业处于龙头地位。近年来，公司系统集成业务规模保持快速增长，经营规模不断扩大，但盈利能力有所减弱。公司技术水平先进、运维管理行业用户粘性极大、下游客户稳定，保证了公司的竞争实力。未来，随着公司手机游戏以及智慧线等业务的逐步发展，有望进一步提升公司的收入和利润水平，增强公司的抗风险能力。

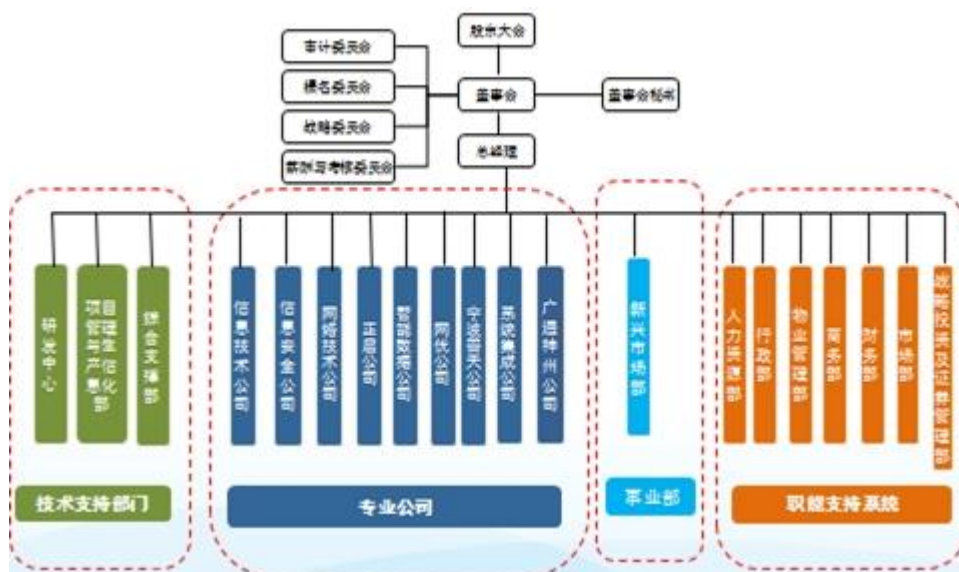
公司债务负担轻，财务弹性好，EBITDA对全部债务本息的保障能力强，考虑到公司技术实力强，在行业中竞争优势明显，公司抗风险能力较强。

整体看，本期中期票据到期不能偿还的风险较低，安全性较高。

附件 1-1 公司股权结构图



附件 1-2 公司组织架构图



附件 2 主要财务数据及指标

项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 6 月
财务数据				
现金类资产(亿元)	16.04	13.63	11.33	12.06
资产总额(亿元)	41.60	55.37	59.07	61.87
所有者权益(亿元)	36.08	49.32	49.85	49.75
短期债务(亿元)	1.55	0.66	1.72	5.30
长期债务(亿元)	0.00	0.00	0.00	0.00
全部债务(亿元)	1.55	0.66	1.72	5.30
营业收入(亿元)	19.06	25.49	27.73	14.16
利润总额(亿元)	5.63	6.51	3.41	2.19
EBITDA(亿元)	5.99	7.00	4.04	--
经营性净现金流(亿元)	3.63	3.50	0.64	-2.13
财务指标				
销售债权周转次数(次)	2.40	2.66	2.35	--
存货周转次数(次)	7.13	8.06	6.22	--
总资产周转次数(次)	0.50	0.53	0.48	--
现金收入比(%)	98.62	103.83	111.87	95.86
营业利润率(%)	57.48	46.66	36.38	26.90
总资本收益率(%)	13.70	12.14	5.74	--
净资产收益率(%)	14.26	12.25	5.89	--
长期债务资本化比率(%)	--	--	--	--
全部债务资本化比率(%)	4.12	1.32	3.33	9.62
资产负债率(%)	13.27	10.93	15.60	19.60
流动比率(%)	485.28	456.56	289.26	224.21
速动比率(%)	462.80	418.67	249.64	190.55
经营现金流动负债比(%)	68.35	61.38	7.31	--
EBITDA 利息倍数(倍)	516.58	244.20	174.41	--
全部债务/EBITDA(倍)	0.26	0.09	0.43	--

注：公司 2016 年上半年财务数据未经审计。

附件 3 主要财务指标的计算公式（新准则）

指标名称	计算公式
增长指标	
资产总额年复合增长率	(1) 2 年数据: 增长率= (本期-上期) / 上期×100% (2) n 年数据: 增长率=[(本期/前 n 年) ^{1/(n-1)} -1] ×100%
净资产年复合增长率	
营业收入年复合增长率	
利润总额年复合增长率	
经营效率指标	
销售债权周转次数	营业收入/ (平均应收账款净额+平均应收票据)
存货周转次数	营业成本/平均存货净额
总资产周转次数	营业收入/平均资产总额
现金收入比	销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入×100%
盈利指标	
总资本收益率	(净利润+费用化利息支出) / (所有者权益+长期债务+短期债务) ×100%
净资产收益率	净利润/所有者权益×100%
营业利润率	(营业收入-营业成本-营业税金及附加) / 营业收入×100%
债务结构指标	
资产负债率	负债总额/资产总计×100%
全部债务资本化比率	全部债务/ (长期债务+短期债务+所有者权益) ×100%
长期债务资本化比率	长期债务/ (长期债务+所有者权益) ×100%
担保比率	担保余额/所有者权益×100%
长期偿债能力指标	
EBITDA 利息倍数	EBITDA/利息支出
全部债务/ EBITDA	全部债务/ EBITDA
短期偿债能力指标	
流动比率	流动资产合计/流动负债合计×100%
速动比率	(流动资产合计-存货) / 流动负债合计×100%
经营现金流动负债比	经营活动现金流量净额/流动负债合计×100%

注: 现金类资产=货币资金+交易性金融资产/短期投资+应收票据
 短期债务=短期借款+交易性金融负债+一年内到期的长期(非流动) 负债+应付票据
 长期债务=长期借款+应付债券
 全部债务=短期债务+长期债务
 EBITDA=利润总额+费用化利息支出+固定资产折旧+摊销
 利息支出=资本化利息支出+费用化利息支出
 企业执行新会计准则后, 所有者权益=归属于母公司所有者权益+少数股东权益

附件 4-1 主体长期信用等级设置及其含义

联合资信主体长期信用等级划分为三等九级，符号表示为：AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C。除AAA级，CCC级（含）以下等级外，每一个信用等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级。详见下表：

级别设置	含义
AAA	偿还债务的能力极强，基本不受不利经济环境的影响，违约风险极低
AA	偿还债务的能力很强，受不利经济环境的影响不大，违约风险很低
A	偿还债务能力较强，较易受不利经济环境的影响，违约风险较低
BBB	偿还债务能力一般，受不利经济环境影响较大，违约风险一般
BB	偿还债务能力较弱，受不利经济环境影响很大，违约风险较高
B	偿还债务的能力较大地依赖于良好的经济环境，违约风险很高
CCC	偿还债务的能力极度依赖于良好的经济环境，违约风险极高
CC	在破产或重组时可获得保护较小，基本不能保证偿还债务
C	不能偿还债务

附件 4-2 评级展望设置及其含义

联合资信评级展望是对信用等级未来一年左右变化方向和可能性的评价。联合资信评级展望含义如下：

评级展望设置	含义
正面	存在较多有利因素，未来信用等级提升的可能性较大
稳定	信用状况稳定，未来保持信用等级的可能性较大
负面	存在较多不利因素，未来信用等级调低的可能性较大
发展中	特殊事项的影响因素尚不能明确评估，未来信用等级可能提升、降低或不变

附件 4-3 中长期债券信用等级设置及其含义

联合资信中长期债券信用等级设置及含义同主体长期信用等级。

联合资信评估有限公司关于 北京神州泰岳软件股份有限公司 2016 年度第一期中期票据的跟踪评级安排

根据有关要求，联合资信评估有限公司（联合资信）将在本期中期票据存续有效期内每年进行一次定期跟踪评级，并根据情况开展不定期跟踪评级。

北京神州泰岳软件股份有限公司应按联合资信跟踪评级资料清单的要求，提供相关资料。北京神州泰岳软件股份有限公司如发生重大变化，或发生可能对信用等级产生较大影响的重大事件，应及时通知联合资信并提供有关资料。

联合资信将密切关注北京神州泰岳软件股份有限公司的经营管理状况及相关信息，如发现北京神州泰岳软件股份有限公司出现重大变化，或发现其存在或出现可能对信用等级产生较大影响的重大事件时，联合资信将落实有关情况并及时评估其对信用等级产生的影响，据以确认或调整信用等级。

如北京神州泰岳软件股份有限公司不能及时提供跟踪评级资料，导致联合资信无法对信用等级变化情况做出判断，联合资信有权终止信用等级。

在跟踪评级过程中，如信用等级发生变化调整时，联合资信将在本公司网站予以公布，同时出具跟踪评级报告报送北京神州泰岳软件股份有限公司、主管部门、交易机构等。

