

北京道隆华尔软件股份有限公司

股份报价转让说明书



主办报价券商



华泰联合证券
HUATAI UNITED SECURITIES

二〇一〇年十二月

目 录

释 义	3
第一节 声明	6
第二节 风险及重大事项提示	7
第三节 批准试点和推荐备案情况	8
一、北京市人民政府批准公司进行股份报价转让试点情况.....	8
二、主办券商推荐及协会备案情况.....	8
第四节 股份挂牌情况	9
一、股份代码、股份简称、挂牌日期.....	9
二、公司股份报价转让情况.....	9
第五节 公司基本情况	11
一、基本情况	11
二、历史沿革	12
三、主要股东情况	17
四、员工情况	19
五、股权组织结构	20
六、内部组织结构	22
第六节 公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员	23
一、基本情况	23
二、公司与上述人员签订协议情况及为稳定上述人员已采取和拟采取的措施.....	25
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况.....	26
第七节 公司业务和技术情况	27
一、业务情况	27
二、主要产品和服务的技术含量、可替代性.....	35
三、所处行业基本情况	38
四、公司面临的主要竞争状况.....	51
五、知识产权和非专利技术.....	56
六、核心技术及先进性情况.....	58
七、研究开发情况	59
八、主要供应商及客户情况.....	60
第八节 公司业务发展目标及其风险因素	64
一、未来两年内的发展计划.....	64

二、可能对公司业绩和持续经营产生不利影响的风险因素及对策.....	65
第九节 公司治理	69
一、公司管理层关于公司治理情况的说明.....	69
二、公司对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等重要事项决策和执行情况.....	70
三、同业竞争情况	71
四、报告期内公司存在的违法违规及受处罚情况.....	72
五、公司管理层的诚信状况.....	72
第十节 公司财务会计信息	73
一、近两年一期的审计意见和经审计的资产负债表、利润表、现金流量表及所有者权益变动表	73
二、报告期内的主要财务指标.....	83
三、报告期利润形成的有关情况.....	83
四、期末主要资产情况	89
五、期末主要负债情况	100
六、期末股东权益情况	103
七、关联方、关联方关系及关联方交易.....	103
八、需提醒投资者关注财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项.....	106
九、股利分配政策和近两年一期的分配情况.....	106
十、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况.....	107
十一、管理层对公司近两年一期的财务状况、经营成果和现金流量分析.....	107
第十一节 备查文件	111
一、公司章程	111
二、公司 2008 年度、2009 年度及 2010 年半年度审计报告	111
三、法律意见书	111
四、北京市政府确认公司属于股份报价转让试点企业的函.....	111

释 义

除非本股份报价转让说明书另有所指，下列简称具有如下含义：

道隆华尔、公司、本公司、股份公司	指	北京道隆华尔软件股份有限公司
有限公司	指	北京道隆华尔软件有限公司
神州正方技术、道隆广德	指	北京神州正方技术有限公司，该公司于 2010 年 3 月 11 日更名为北京道隆广德技术有限公司，简称道隆广德
神州正方科技	指	北京神州正方科技有限公司
协会、证券业协会	指	中国证券业协会
主办报价券商、华泰联合	指	华泰联合证券有限责任公司
股份报价转让	指	证券公司代办股份转让系统进行股份报价转让
内核小组、内核	指	华泰联合证券有限责任公司推荐挂牌项目内核小组
挂牌、本次挂牌、股份报价转让	指	公司股份在代办股份转让系统挂牌进行报价转让行为
三会	指	股东大会、董事会和监事会
股东大会	指	北京道隆华尔软件股份有限公司股东大会
董事会	指	北京道隆华尔软件股份有限公司董事会
监事会	指	北京道隆华尔软件股份有限公司监事会
高级管理人员	指	公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人
管理层	指	公司董事、监事及高级管理人员
元、万元	指	人民币元、人民币万元
公司章程、章程	指	最近一次被公司股东大会批准的北京道隆华尔软件股份有限公司章程
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
G87	指	中国证监会《上市公司行业分类指引》中计算机应用服务行业大类的代码
G8701	指	中国证监会《上市公司行业分类指引》中计算机软件开发与咨询行业中类的代码

电信应用软件	指	应用于电信行业的专业软件
IQNet	指	国际认证机构联盟 (International Certification Network) 的简称, 通过了 IQNet 认证即意味着在 33 个国家的 36 个认证机构获得承认
IT	指	信息技术 (Information Technology) 的英文缩写
VC	指	风险投资 (Venture Capital) 的英文缩写
DW-RAS	指	道隆华尔自主研发的软件产品——电信收入保障系统软件 (DW-Revenue Assurance System) 的简称
BOAPM	指	道隆华尔自主软件产品——电信 IT 网络系统管理软件 (DW-Bussiness-Oriented Application Performance Management) 的简称
IBI	指	美国 Information Builders Inc 公司的简称, 全球著名专业商业智能软件全面解决方案的提供商, 其产品 WebFOCUS 是一款全面的企业商业智能套件。
APM	指	应用性能管理 (Application Performance Management) 的缩写, 对企业 IT 系统进行即时监控以实现对各种应用程序的性能管理和故障管理
BMC	指	美国 BMC 软件公司, 是全球著名的企业管理解决方案提供商, 帮助企业实现业务服务管理自动化 (BSM)。
MicroStrategy	指	美国 MicroStrategy 公司, 专注于提供商务智能软件产品和服务。其软件产品 MicroStrategy 是一个可以综合各种数据来源为一个中央数据仓库的商务智能平台。
3G	指	第三代移动通信技术 (3 rd Generation) 的缩写。与前两代系统相比, 第三代移动通信系统的主要特征是可提供丰富多彩的移动多媒体业务。
BSS	指	业务支持系统 (Business Support System) 的英文缩写
OSS	指	运营支撑系统 (Operation support system) 的英文缩写

MSS	指	管理支撑系统（Management support System）的英文缩写
BOSS	指	业务运营支持系统（Business Operation Support System）的英文缩写
TMF	指	“电信管理论坛”（TeleManagement Forum）的英文缩写，是一个为电信运营和管理提供策略建议和实施方案的世界性组织，是专注于通信行业 OSS 和管理问题的全球性的非赢利性社团联盟。
NGOSS	指	下一代运营支持系统（Next Generation Operations Support Systems）的英文缩写
CRM	指	客户关系管理（Customer Relationship Management）的英文缩写
HLR	指	归属位置寄存器（Home Location Register）的英文缩写，用于存储手机用户的基本信息和位置信息
OLAP	指	联机分析处理（On-Line Analytical Processing）的英文缩写
BI	指	商业智能（Business Intelligence）的英文缩写
CDMA	指	码分多址（Code Division Multiple Access）的英文缩写，近年来被广泛应用的一种数字接口技术，具有频率利用率高、手机功耗低等优点
XML	指	可扩展标记语言（Extensible Markup Language）的英文缩写，是一种网络计算机语言规则
CMM	指	其英文全称为 Capability Maturity Model for Software，英文缩写为 SW-CMM，简称 CMM。是一种用于评价软件承包能力并帮助其改善软件质量的方法，侧重于软件开发过程的管理及工程能力的提高与评估。
NASDAQ	指	“纳斯达克”，全美证券商协会自动报价系统（National Association of Securities Dealers Automated Quotations）的英文缩写
NYSE	指	纽约证券交易所（New York Stock Exchange）的英文缩写

第一节 声明

本公司董事会已批准本股份报价转让说明书,全体董事承诺其中不存在任何虚假记载、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。

第二节 风险及重大事项提示

公司在生产经营过程中，由于自身及所处行业的特点，提示投资者应对公司可能出现的以下风险予以充分的关注：

一、截至本说明书出具之日，公司第一大股东鲁巍持有公司 49.58%的股权，对公司拥有实际的控制能力。作为公司的第一大股东和实际控制人，鲁巍可能利用控股股东和主要决策者的地位，对重大投资、关联交易、人事任免、公司战略等重大事项施加影响，公司决策存在偏离中小股东最佳利益目标的可能性。因此，公司存在实际控制人不当控制的风险。

二、公司报告期内业务模式发生了较大转变，业务重点由以代理销售国外软件产品和服务为主转为以自主研发、销售电信应用软件产品并提供咨询、技术服务等一体化解决方案为主，2008年、2009年代理软件销售收入占总销售收入的比重分别为 46.10%、67.50%，2010年上半年该比例大幅下降至 7.69%。上述模式转变需要大幅增加自主产品的研发和销售投入，在提高了企业核心竞争力的同时也增加了短期经营风险，因此公司目前存在一定的业务模式转变风险。

三、公司主要客户为电信行业电信运营商用户，如果电信行业市场整体发生周期性或不确定性变动，将会一定程度上影响公司的主营业务。因此公司存在对单一行业客户的依赖风险。

四、由于公司从事的主要业务技术含量较高，因此研发和技术服务人员对于公司来讲极为重要。而软件产业本身具有人才流动性较大的特点，一旦出现关键技术人员流失或技术人员的大量流失，将对公司造成较大损失，公司存在技术人员流动性风险。

五、本公司系经北京市科学技术委员会认定的高新技术企业和软件企业，享受 15%及过渡期 7.5%税率的所得税优惠政策，还享受软件产品增值税优惠政策，上述税收政策对公司的发展起到了较大的推动和促进作用。但随着过渡期临近结束，亦或国家有关政策发生变动，公司未来适用的税收优惠政策存在着不确定性，一旦上述税收优惠政策发生不利变动，将会对公司的税后利润产生影响，因此公司存在税收政策变化风险。

第三节 批准试点和推荐备案情况

一、北京市人民政府批准公司进行股份报价转让试点情况

根据《中关村科技园区非上市股份有限公司申请股份报价转让试点资格确认办法》的规定和公司 2010 年第一次临时股东大会决议，公司向中关村科技园区管委会提交了公司进入代办股份转让系统进行股份报价转让的申请。2010 年 1 月 28 日，中关村科技园区管理委员会下发了《关于同意北京道隆华尔软件股份有限公司申请进入证券公司代办股份转让系统进行股份报价转让试点的函》（中科园函[2010]15 号），确认公司具备股份报价转让试点企业资格。

二、主办券商推荐及协会备案情况

华泰联合作为公司的主办报价券商，对公司进行了尽职调查。华泰联合推荐挂牌项目内核小组经审核表决，同意推荐公司进入代办股份转让系统挂牌股份报价转让，并出具了《华泰联合证券有限责任公司推荐北京道隆华尔软件股份有限公司股份进入代办股份转让系统报价转让的推荐报告》。2010 年 9 月 17 日，华泰联合向中国证券业协会报送了推荐道隆华尔股份报价转让挂牌备案的文件。

2010 年 12 月 6 日，证券业协会出具了《关于推荐北京道隆华尔软件股份有限公司挂牌报价文件的备案确认函》（中证协函[2010]522 号），对华泰联合报送的推荐道隆华尔挂牌文件予以备案。

第四节 股份挂牌情况

一、股份代码、股份简称、挂牌日期

股份简称：道隆软件

股份代码：430077

开始挂牌报价日期：2010年12月29日

股份总额：1,760.87万股

二、公司股份报价转让情况

《公司法》第一百四十二条规定：“发起人持有的公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有公司股份总数的百分之二十五；所持公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的公司股份。”

《证券公司代办股份转让系统中关村科技园区非上市股份有限公司股份报价转让试点办法（暂行）》第十五条规定：“非上市公司控股股东及实际控制人挂牌前直接或间接持有的股份分三批进入代办系统转让，每批进入的数量均为其所持股份的三分之一。进入的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。控股股东和实际控制人依照《中华人民共和国公司法》的规定认定。对董事、监事和高管所持股份的限售，遵守《公司法》的规定，每年转让股份数量不得超过25%。”

《证券公司代办股份转让系统中关村科技园区非上市股份有限公司股份报价转让试点办法（暂行）》第十七条规定：“挂牌前十二个月内挂牌公司进行过增资的，货币出资新增股份自工商变更登记之日起满十二个月可进入代办系统转让，非货币财产出资新增股份自工商变更登记之日起满二十四个月可进入代办系统转让。”

因此，公司股东在此次进入代办股份转让系统挂牌时可进行报价转让的股份情况如下表：

序号	股东名称	持股数量（股）	挂牌时可进入代办股份转让系统 报价转让的股份数量（股）
1	鲁 巍	8,730,000	1,882,500
2	贺毅昭	3,000,000	750,000
3	徐洪军	3,000,000	750,000
4	李慕恩	600,000	150,000
5	侯 俊	600,000	150,000
6	杨白雪	270,000	67,500
7	王莉莉	1,232,600	0
8	楼 彤	176,100	0
	合 计	17,608,700	3,750,000

第五节 公司基本情况

一、基本情况

- 公司名称：**北京道隆华尔软件股份有限公司
- 法定代表人：**鲁巍
- 注册资本：**1760.87 万元
- 住所：**北京市海淀区西直门北大街 60 号首钢国际大厦 0815 室
- 有限公司设立日期：**2006 年 3 月 6 日
- 股份公司设立日期：**2009 年 12 月 29 日
- 电话：**010-82291850
- 传真：**010-51291436-8001
- 电子邮箱：**operations@dwsoft.com.cn
- 互联网网址：**www.dwsoft.com.cn
- 信息披露负责人：**陈利景
- 所属行业：**计算机软件开发与咨询行业
- 经营范围：**许可经营项目：无
一般经营项目：软件服务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。）
- 主营业务：**电信行业应用软件的研发、销售与技术服务。专注于为电信运营商提供收入保障系统软件、IT 网络系统管理软件、商务智能软件等产品的咨询、开发、销售和技术服务。

二、历史沿革

（一）有限公司的设立

2006年3月6日，北京神州正方技术有限公司与张莉共同出资成立北京道隆华尔软件有限公司，注册资本1000万元，第一期实收资本500万元，其中张莉货币出资5万元，北京神州正方技术有限公司货币出资495万。2006年3月3日，北京天平会计师事务所有限责任公司为本次出资出具了天平验资（2006）第1118号《验资报告》。2006年3月6日，北京市工商行政管理局海淀分局核发了注册号为1101081937180的《企业法人营业执照》，法定代表人为张莉。

2008年2月22日，有限公司新增实收资本500万元，由北京神州正方技术有限公司以非专利技术“面向业务的企业应用综合管理软件技术（BOAPM）”出资500万元。2008年2月22日，北京昊海同方资产评估有限责任公司出具昊海评报[2008]第1006号《知识产权—非专利技术“面向业务的企业应用综合管理软件技术（BOAPM）”资产评估报告书》，评估非专利技术“面向业务的企业应用综合管理软件技术（BOAPM）”的评估价值为人民币500万元。2008年2月22日，北京天平会计师事务所有限责任公司出具了天平验资（2008）第2007号《验资报告》，验证有限公司新增实收资本500万元，截至2008年2月22日，有限公司股东本次出资连同第一期出资，累计实缴注册资本为人民币1000万元。

2008年9月26日，有限公司办理了相应工商变更手续。2008年9月26日，有限公司领取了由北京市工商行政管理局海淀分局颁发的注册号为110108009371802的《企业法人营业执照》。

至此，各股东出资额及出资比例如下：

单位：元

序号	股东名称	出资额	缴付数	缴付时间	出资形式	比例
1	张莉	5	5	2006年3月3日	货币	0.50%

2	北京神州正方技	495	495	2006年3月3日	货币	99.50%
3	术有限公司	500	500	2008年2月22日	知识产权	
合计	—	1000	1000	—	—	100.00%

（二）有限公司 2009 年第一次出资转让、增资、变更法定代表人

2009年3月2日，张莉与贺毅昭、神州正方技术有限公司与贺毅昭、神州正方技术有限公司与徐洪军分别签订了《出资转让协议书》，约定张莉将其5万元出资转让给贺毅昭，神州正方技术有限公司将其195万元出资转让给贺毅昭、其200万元出资转让给徐洪军。

有限公司于2009年3月2日召开的第三届第一次股东会并于2009年3月5日召开的第三届第二次股东会作出决议，有限公司住所变更为北京市海淀区学院路40号一区研4楼一层104室，同意增加新股东贺毅昭和徐洪军，张莉将其5万元出资以原出资额1:1的对价转让给贺毅昭，神州正方技术有限公司将其195万元出资以原出资额1:1的对价转让给贺毅昭、其200万元出资转让给徐洪军，并同意有限公司新增注册资本1万元，其中神州正方技术有限公司、贺毅昭、徐洪军分别增加货币出资0.6万元、0.2万元、0.2万元。2009年3月23日，北京永勤会计师事务所有限公司出具了永勤验字[2009]第118号《验资报告》，验证截至2009年3月18日，有限公司实收资本为1001万元。截止本股份报价说明书出具日，神州正方技术与贺毅昭、徐洪军之间的转让价款尚未支付。

2009年3月2日，有限公司召开第二届第二次董事会，作出同意免去张莉董事长职务和同意解聘张莉经理职务的决议。2009年3月5日，有限公司召开第二届第一次董事会，作出同意选举鲁巍为董事长和同意聘用鲁巍为经理的决议。

2009年4月17日，有限公司办理了相应工商变更手续，并领取了由北京市工商行政管理局海淀分局颁发的注册号为110108009371802的《企业法人营业执照》，法定代表人鲁巍。

本次变更后有限公司各股东出资额及出资比例如下：

单位：元

序号	股东名称	出资额	比例
1	北京神州正方技术有限公司	6,006,000	60.00%
2	贺毅昭	2,002,000	20.00%
3	徐洪军	2,002,000	20.00%
合计	—	10,010,000	100.00%

(三) 有限公司 2009 年第二次出资转让

2009 年 12 月 1 日，神州正方技术有限公司与鲁巍、李慕恩、侯俊、杨白雪分别签订了《出资转让协议书》，约定北京神州正方技术有限公司将其持有的有限公司 600.6 万元出资以原出资额 1:1 的对价分别转让给以下人员：将 502.51 万元出资转让给鲁巍、将 40.04 万元出资转让给李慕恩、将 40.04 万元出资转让给侯俊、将 18.01 万元出资转让给杨白雪。截止本股份报价说明书出具日，神州正方与各个人股东之间的转让价款尚未支付。

经过 2009 年 3 月及 12 月的两次股权转让后，鲁巍、贺毅昭、徐洪军、李慕恩、侯俊、杨白雪分别有 502.51 万元、195 万元、200 万元、40.01 万元、40.04 万元、18.01 万元出资转让款尚未支付给神州正方技术（2010 年 3 月更名为道隆广德）。2010 年 9 月 10 日，以上六人分别与道隆广德签订还款协议，约定在 2012 年 12 月 31 日之前将各人所欠款项全部归还。

有限公司于 2009 年 12 月 1 日召开第三届第二次股东会，同时第四届第一次股东会作出决议，同意了上述出资转让，并变更了公司章程。

2009 年 12 月 3 日，有限公司办理了相应工商变更手续。

变更后有限公司各股东出资额及出资比例如下：

单位：元

序号	股东名称	出资额	比例
----	------	-----	----

1	鲁巍	5,025,100	50.20%
2	贺毅昭	2,002,000	20.00%
3	徐洪军	2,002,000	20.00%
4	李慕恩	400,400	4.00%
5	侯俊	400,400	4.00%
6	杨白雪	180,100	1.80%
合计	—	10,010,000	100.00%

(四) 2009 年有限公司整体变更为股份有限公司

2009 年 12 月 15 日，有限公司召开临时股东会，全体股东一致同意有限公司整体变更为股份有限公司。

2009 年 12 月 12 日，北京兴华会计师事务所有限责任公司出具（2009）京会兴审字第 2-2-062 号《审计报告》，经审计有限公司于基准日 2009 年 11 月 30 日的账面净资产值为人民币 16,316,484.71 元。2009 年 12 月 15 日，北京六合正旭资产评估有限责任公司出具六合正旭评报字[2009]第 166 号《资产评估报告书》，确认有限公司于基准日 2009 年 11 月 30 日的账面净资产评估值为 1,646.25 万元。

2009 年 12 月 16 日，发起人鲁巍、贺毅昭、徐洪军、李慕恩、侯俊、杨白雪共同签署了《关于北京道隆华尔软件有限公司整体变更设立股份有限公司的发起人协议书》，同意以 2009 年 11 月 30 日为基准日，按兴华会计师（2009）京会兴审字第 2-2-062 号《审计报告》，经审计的有限公司净资产值人民币 16,316,484.71 元，将其中的 15,000,000 元折合成股份公司股本人民币 15,000,000 元，剩余净资产人民币 1,316,484.71 元转作资本公积。

2009 年 12 月 18 日，兴华会计师出具（2009）京会兴验字第 2-2-017 号《验资报告书》，确认有限公司已收到全体股东缴纳的股本总额 15,000,000 元，净资产超过注册资本部分计入公司资本公积。

2009 年 12 月 29 日，有限公司办理了相关工商变更登记手续，取得了北京

市工商局核发的注册号为 110108009371802 《企业法人营业执照》。

股份有限公司股本结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	比例
1	鲁巍	7,530,000	50.20%
2	贺毅昭	3,000,000	20.00%
3	徐洪军	3,000,000	20.00%
4	李慕恩	600,000	4.00%
5	侯俊	600,000	4.00%
6	杨白雪	270,000	1.80%
合计	—	15,000,000	100.00%

（五）股份有限公司 2010 年增加注册资本

2010 年 8 月 15 日，公司 2010 年第二次临时股东大会通过决议，全体股东一致同意公司注册资本由 1500 万元增资至 1760.87 万元，新增注册资本 260.87 万元，其中，原股东鲁巍货币增资 120 万元、新增股东王莉莉货币出资 123.26 万元和新增股东楼彤货币出资 17.61 万元。

2010 年 8 月 23 日，北京市兴华会计师事务所有限公司出具了（2010）京会兴验字第 4-016 号《变更登记验资报告》，验证截至 2010 年 8 月 23 日止，公司变更后的累计注册资本为人民币 1760.87 万元，实收资本为 1760.87 万元。

2010 年 8 月 31 日，公司办理了相应工商变更手续，取得了北京市工商局核发的注册号为 110108009371802 《企业法人营业执照》。

本次增资完成后，公司的股东及股权结构为：

序号	股东姓名	持股数(股)	持股比例 (%)
1	鲁巍	8,730,000	49.58
2	贺毅昭	3,000,000	17.04

3	徐洪军	3,000,000	17.04
4	李慕恩	600,000	3.40
5	侯俊	600,000	3.40
6	杨白雪	270,000	1.54
7	王莉莉	1,232,600	7.00
8	楼彤	176,100	1.00
合计	—	17,608,700	100.00

三、主要股东情况

(一) 公司股东基本情况

序号	股东名称	身份证号码	持股数(股)	持股比例
1	鲁巍	15030219710404****	8,730,000	49.58%
2	贺毅昭	15010219690927****	3,000,000	17.04%
3	徐洪军	33071919730708****	3,000,000	17.04%
4	李慕恩	51028319810207****	600,000	3.40%
5	侯俊	42050219770705****	600,000	3.40%
6	杨白雪	21020419620308****	270,000	1.54%
7	王莉莉	11010419470628****	1,232,600	7.00%
8	楼彤	15010219701018****	176,100	1.00%
合计	—	—	17,608,700	100.00%

北京神州正方技术有限公司，注册资本 250 万元，持有注册号为 110108003392757 的营业执照。股东为自然人鲁巍、张莉，其中鲁巍持有 2,375,000 股，占总股本的 95%；张莉持有 125,000 股，占总股本的 5%。神州正方技术原持有道隆华尔 60% 的股份，2009 年 12 月 1 日，神州正方技术将其持有的全部道隆华尔股份分别转让给鲁巍、李慕恩、侯俊、杨白雪，至此不再是道隆华尔的股东。2010 年 3 月 11 日，神州正方技术更名为北京道隆广德技术有限公司。

（二）控股股东、实际控制人基本情况

自 2006 年 3 月有限公司成立至 2009 年 3 月，神州正方技术持有道隆华尔有限公司 99.5% 的出资，为有限公司的控股股东。2009 年 3 月，神州正方技术将其持有的有限公司出资部分转让给贺毅昭和徐洪军，通过本次出资转让，神州正方技术仍持有有限公司 60% 的出资，仍为有限公司的控股股东，直至 2009 年 12 月神州正方技术将其持有的有限公司 60% 的出资全部转让给鲁巍、李慕恩、侯俊、杨白雪。而鲁巍自 2002 年 11 月至本股份报价说明书出具之日，一直持有神州正方技术 95% 的出资。因此，2006 年 3 月至 2009 年 12 月，有限公司的控股股东为神州正方技术，实际控制人为鲁巍。

2009 年 12 月 1 日，神州正方技术将其持有的有限公司 60% 的出资全部转让给鲁巍、李慕恩、侯俊、杨白雪，通过上述出资转让，鲁巍持有有限公司 50.2% 的出资，成为有限公司控股股东及实际控制人。2010 年 8 月 23 日公司增资至 1760.87 万元，鲁巍的持股比例降至 49.58%，仍为公司第一大股东及实际控制人。

自 2009 年 3 月以来，鲁巍一直系公司董事长、法定代表人、总经理，实际控制道隆华尔的经营与决策。

综上，道隆华尔自成立以来的实际控制人为鲁巍。

鲁巍：1971 年 4 月出生，男，中国籍，本科，曾任中国邮电工业总公司中讯邮电技术服务中心网络与系统部门经理，COMPUTER ASSOCIATES 中国公司电信行业销售经理，BRIO 软件中国公司北方区总经理，北京神州正方科技有限公司法定代表人。现任道隆华尔董事长、法定代表人、总经理，兼任北京道隆广德技术有限公司董事长。

（三）公司现有股东之间的关联关系

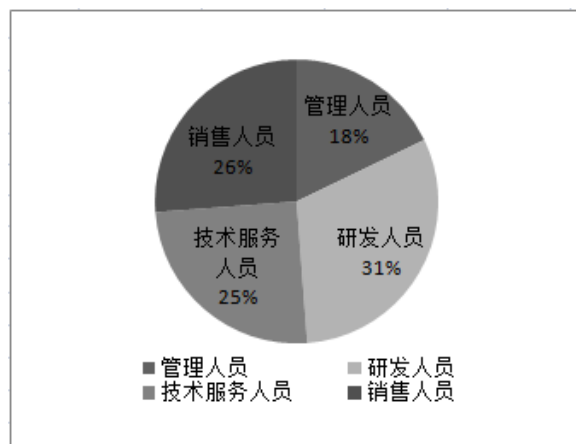
公司现有各股东之间不存在关联关系。

四、员工情况

截至本说明书签署日，公司共有员工 84 人，结构情况如下：

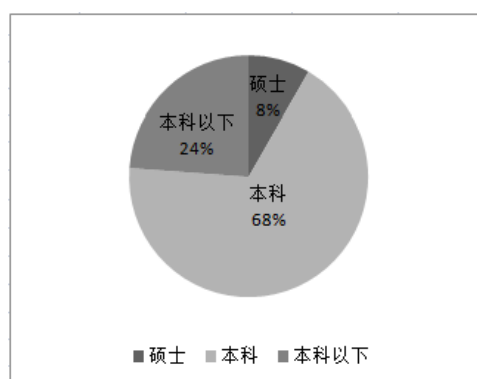
（一）按专业结构划分

专业结构	人数	比例
管理人员	15	18%
研发人员	26	31%
技术服务人员	21	25%
销售人员	22	26%
合计	84	100%



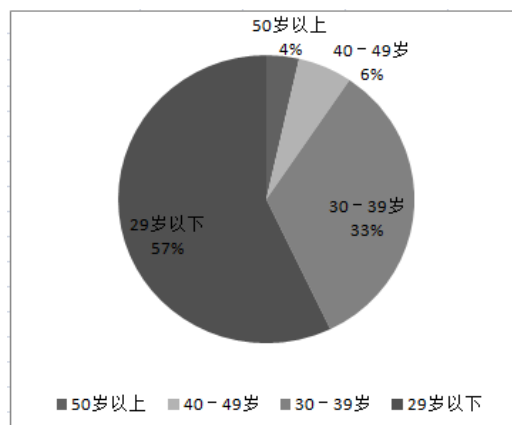
（二）按受教育程度划分

教育程度	人数	比例
硕士	7	8%
本科	57	68%
本科以下	20	24%
合计	84	100%



（三）按年龄划分

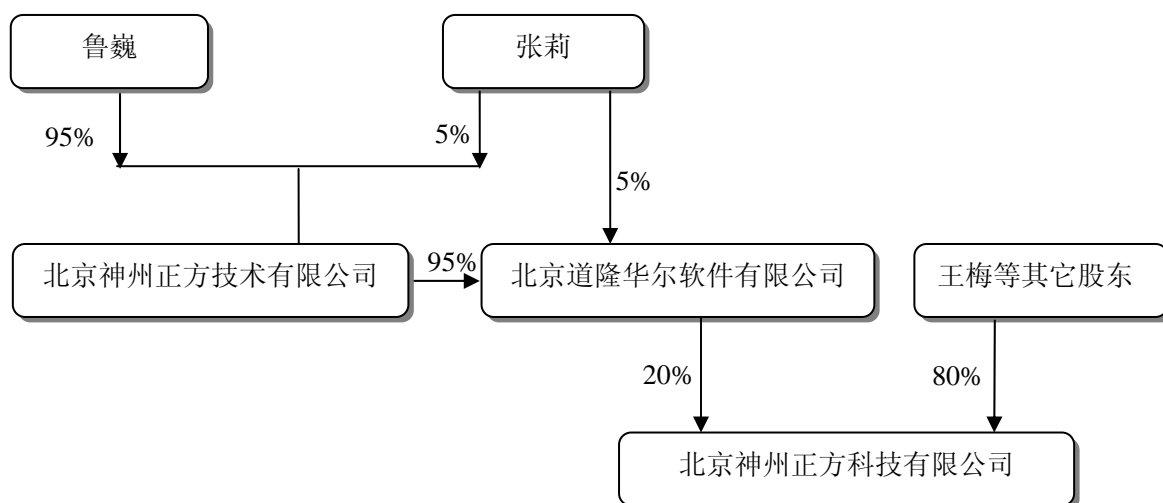
年龄	人数	比例
50 岁以上	3	4%
40—49 岁	5	6%
30—39 岁	28	33%
29 岁以下	48	57%
合计	84	100%



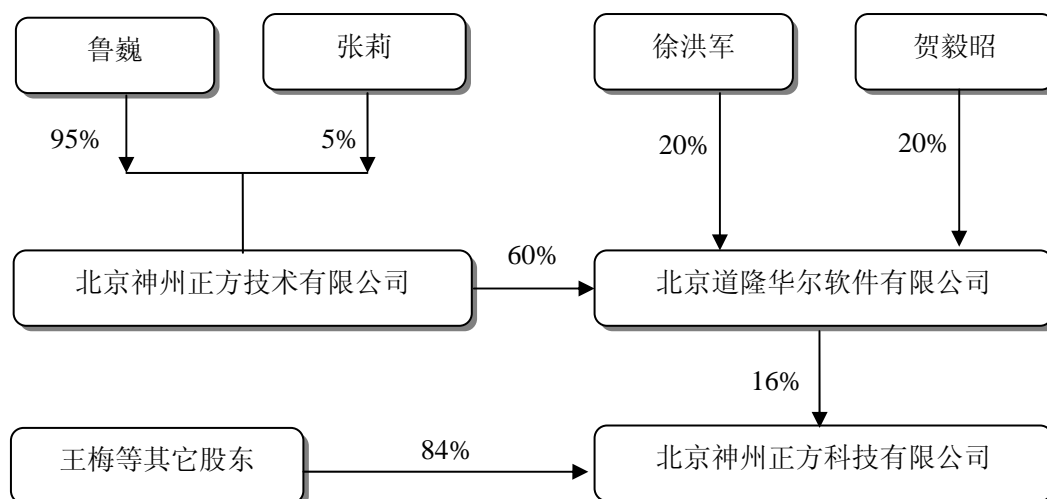
五、股权组织结构

(一) 公司实际控制人对外投资图（截至本说明书签署日）

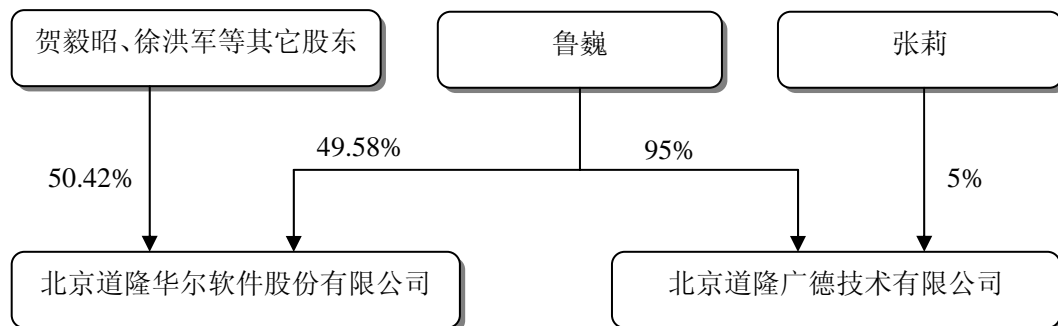
1、自 2006 年 3 月 6 日起



2、自 2009 年 3 月 2 日起

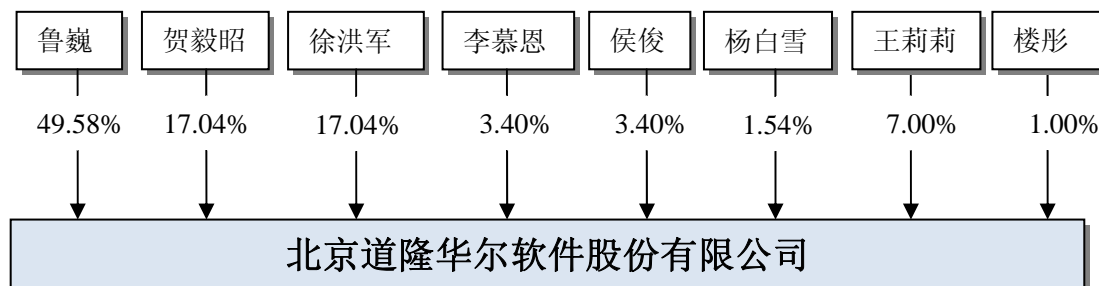


3、自 2010 年 8 月 23 日起至今

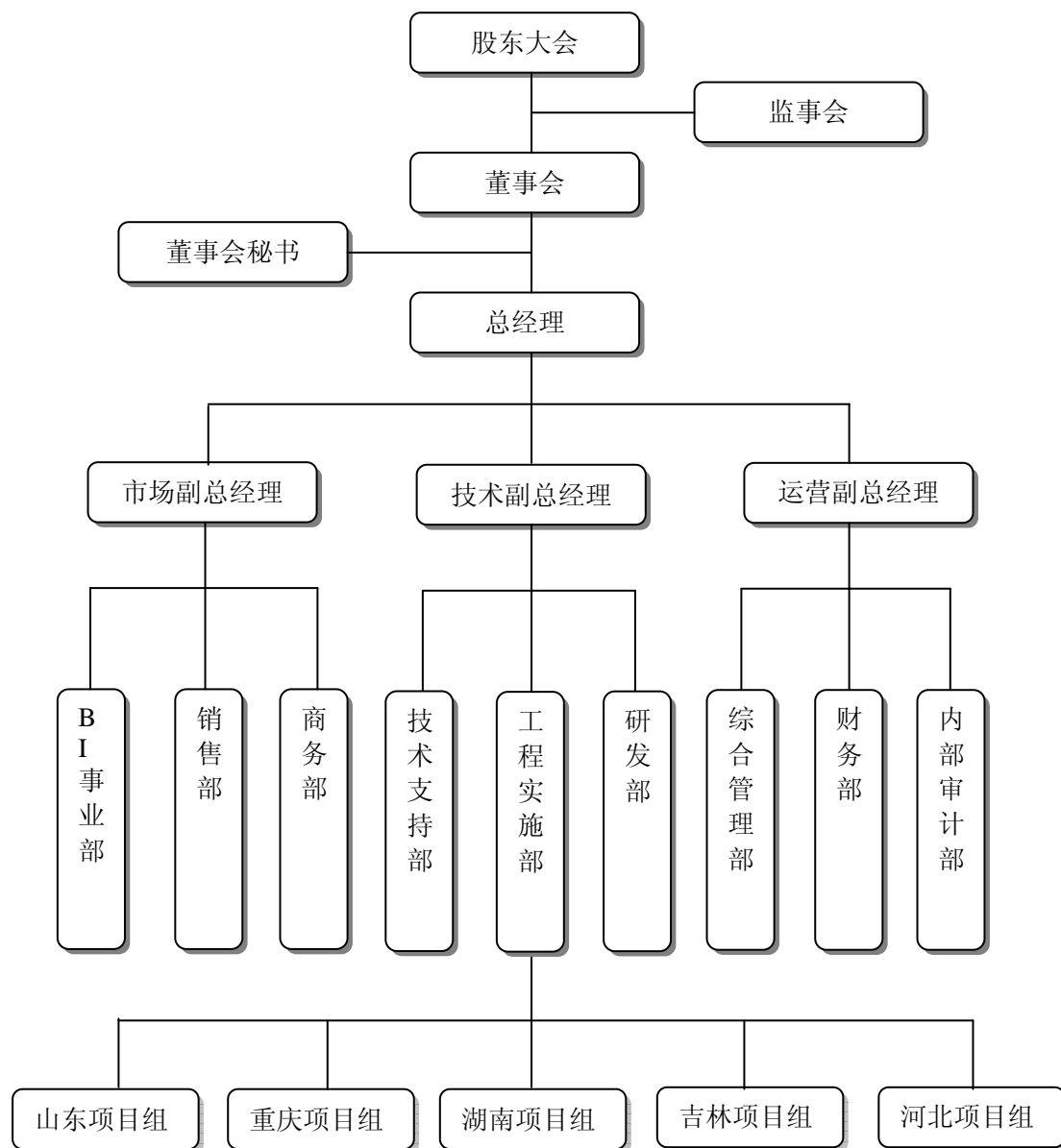


注：神州正方技术于 2010 年 3 月 11 日更名为北京道隆广德技术有限公司，主营业务转为社区广告业务，不再从事软件行业。（详见“第九节 公司治理”之“三、同业竞争情况（一）报告期内同业竞争情况”）

(二) 公司股权结构图（本说明书签署日截止）



六、内部组织结构



第六节 公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员

一、基本情况

(一) 公司董事

鲁巍：公司董事长、法定代表人、总经理。董事长和总经理任期自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日，均为三年。鲁巍个人简历详见“第五节 公司基本情况之三、主要股东情况（二）控股股东、实际控制人基本情况”。

贺毅昭：1969 年 9 月出生，男，中国籍，本科，曾任 BRIO 软件中国公司北京代表处高级客户经理、卓越动力软件(北京)有限公司销售总监。现任道隆华尔副董事长、副总经理。副董事长任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

徐洪军：1973 年 7 月出生，男，中国籍，硕士，曾任中国普天集团中讯通信发展有限公司高级软件工程师，诺基亚中国投资有限公司项目经理，亿阳信通股份有限公司广州研究院总经理。现任道隆华尔副董事长、副总经理。副董事长任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

杨白雪：1962 年 3 月出生，男，中国籍，本科，高级工程师，曾任大连市建设信息中心开发工程师、BRIO 软件中国公司北京代表处技术支持工程师、北京金海航电子技术有限责任公司东北区售前工程师、中信网络科技公司系统集成部副主任、大连天明科技有限公司总经理。现任道隆华尔董事、副总经理。董事任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

侯俊：1977 年 7 月出生，男，中国籍，本科，曾任康柏科力电子商务研发中心软件开发工程师。现任道隆华尔董事、高级客户经理。董事任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

(二) 公司监事

王炘：1966 年 7 月出生，男，中国籍，本科，曾任北京中凯技术开发公司

软件程序员、香港金邦贸易公司技术主管兼销售、北京金邦通讯技术有限公司副总经理兼市场总监。现任道隆华尔业务顾问、监事会主席。监事会主席任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

李慕恩：1981 年 2 月出生，女，中国籍，专科，曾任北京神州正方技术有限公司客户经理。现任道隆华尔高级客户经理、监事。监事任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

孙开学：1951 年 2 月出生，男，中国籍，本科，曾在邮电部机关服务中心、北京邮电大学、北京国宝瑞祥科技发展有限公司任职，现任道隆华尔销售经理、职工代表监事。监事任期三年，自 2009 年 12 月 18 日至 2012 年 12 月 17 日。

（三）高级管理人员

鲁巍：公司总经理，详见“董事”简历。

贺毅昭：公司销售副总经理，详见“董事”简历。

徐洪军：公司技术副总经理，详见“董事”简历。

杨白雪：公司运营副总经理，财务负责人，详见“董事”简历。

陈利景：1982 年 10 月出生，女，中国籍，本科，曾在北京世纪农网科技有限公司、北京中质华检科技有限公司任职，现任道隆华尔董事会秘书。

（四）公司核心技术人员

徐洪军：公司技术副总经理，详见“董事”简历。

何进才：1974 年 8 月出生，男，中国籍，本科，曾在长沙三金电子有限公司任软件工程师、亚信科技（中国）有限公司任项目经理、神州数码思特奇信息技术股份有限公司任项目经理、深圳华为技术有限公司、北京汉铭信通科技有限公司任技术经理、时力永联科技有限公司任产品线经理。现任道隆华尔高级产品经理。

杨云：1964年10月出生，男，中国籍，硕士，曾在北京云阳企业顾问有限公司、北京中迈智讯有限公司、亿阳信通股份有限公司、神州数码思特奇信息技术股份有限公司、时力永联科技有限责任公司任职。现任道隆华尔研发经理。

黄锦钊：1976年11月出生，男，中国籍，本科，曾在广东凯通软件开发有限公司任软件工程师、广东凯通软件开发有限公司任系统工程师、亿阳信通广州研究院任项目经理、广州市龙泰信息技术有限公司任工程部经理。现任道隆华尔高级项目经理。

荣加田：1978年11月出生，男，中国籍，本科，曾在神州数码中国有限公司任职。现任道隆华尔产品经理。

二、公司与上述人员签订协议情况及为稳定上述人员已采取和拟采取的措施

公司与高级管理人员和核心技术人员均签订有《劳动合同》及《知识产权、保密和竞业限制协议》。

公司为了稳定管理层及核心技术人员，已采取或拟采取以下的措施：

- 1、加强公司文化建设，使管理团队和核心技术人员有归属感；
- 2、建立合理的业绩考核制度，并为高管人员和核心技术人员提供优厚的薪酬待遇；
- 3、除正常的培训外，公司还为核心技术人员提供学习和继续深造的机会，使核心技术人员能够不断学习新知识、新技术；
- 4、公司将根据公司发展并结合个人的贡献和业绩，向高管人员及核心技术人员实施股权激励。

以上措施为稳定高级管理人员及核心技术人员提供了有力的保障。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况

	姓名	任职				持有股份（股）	持股比例
		董事	监事	高管	核心技术人员		
1	鲁 巍	√		√		8,730,000	49.58%
2	贺毅昭	√		√		3,000,000	17.04%
3	徐洪军	√		√	√	3,000,000	17.04%
4	侯 俊	√				600,000	3.40%
5	杨白雪	√		√		270,000	1.54%
6	王 炘		√			—	—
7	李慕恩		√			600,000	3.40%
8	孙开学		√			—	—
9	陈利景			√		—	—
10	何进才				√	—	—
11	杨 云				√	—	—
12	黄锦钊				√	—	—
13	荣加田				√	—	—
合计						16,200,000	92%

第七节 公司业务和技术情况

一、业务情况

(一) 主营业务

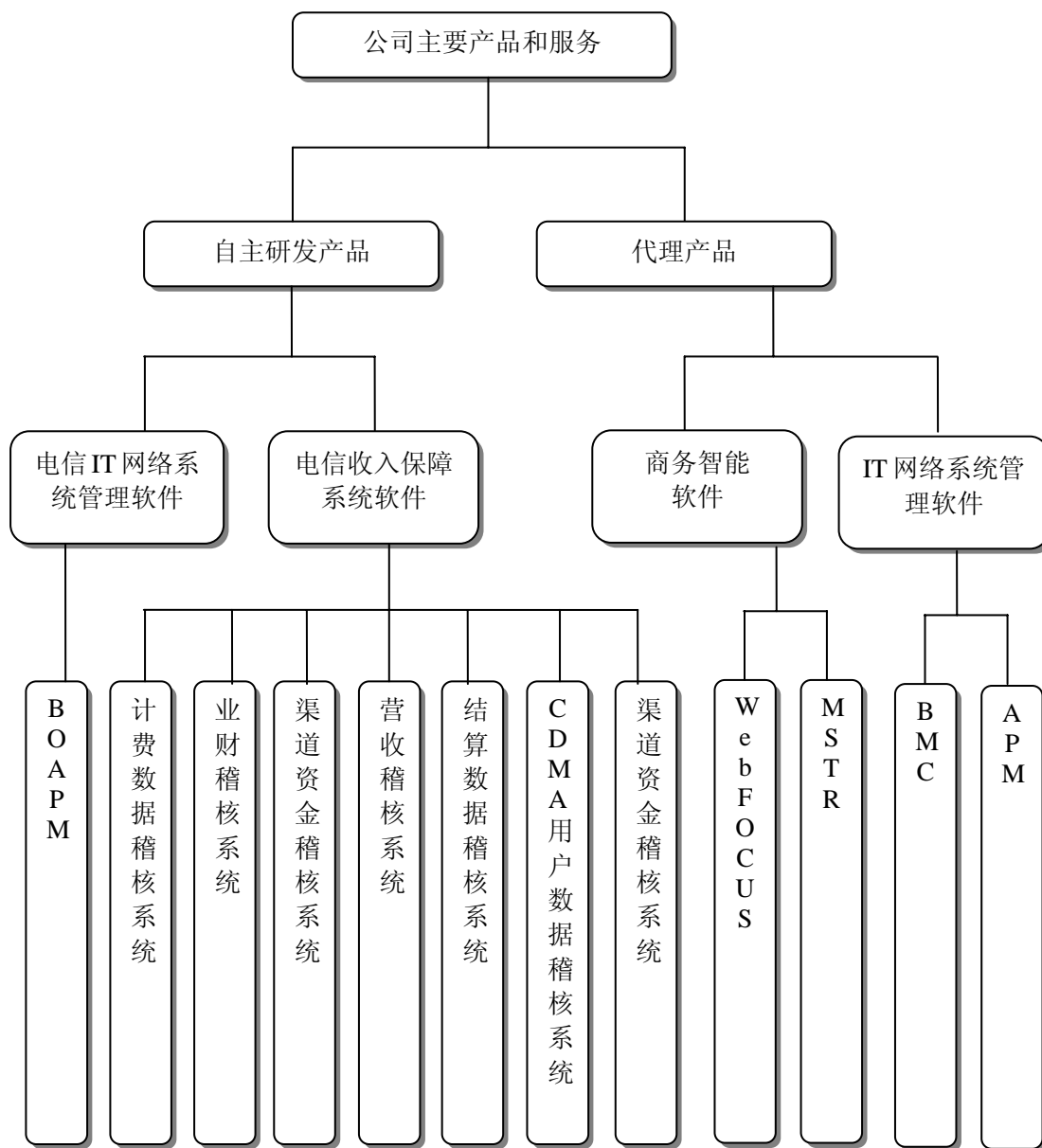
本公司从属于信息技术产业之计算机应用服务行业大类（G87）中的计算机软件开发与咨询行业（G8701），所属细分行业为电信应用软件行业。公司的主营业务为电信行业应用软件的研发、销售与技术服务，专注于向电信运营商提供先进的收入保障系统软件、IT 网络系统管理软件、商务智能软件等产品的咨询、研发、项目实施以及培训、维保、升级等服务，同时代理销售部分国际知名厂商的行业专业应用软件，并根据用户需要提供一体化解决方案。

公司是国内民营电信应用软件企业中少数专注于电信行业收入保障软件咨询、研发与技术服务的高科技企业，是重新认证的国家级高新技术企业、中关村高新技术企业、海淀区创新企业、北京市经济和信息化委员会认定的软件企业；在“2009 年中关村最具投资价值高新技术企业排行榜”活动中，被评为“中关村最值得‘VC’关注企业”；中关村企业信用促进会会员单位，2010 年中关村瞪羚企业；公司具备 GB/T19001-2008/ISO 9001: 2008 质量管理体系认证资质和 IQNet 标志认证。

公司秉承“专注电信行业、精彩服务客户”的经营宗旨，凭借多年的电信行业服务经验和强大的软件开发及技术服务团队，针对不同客户的需求和业务特点，以完善的设计方案、优质的技术服务和合理的价格，为电信行业用户提供以收入保障系统软件为主的应用软件支持。公司的自主产品已经实现了对全国 11 家省级电信运营商的销售和服务，与近 30 家省级电信公司建立了战略合作关系，形成了面向全国的销售和技术服务体系。同时，公司是国际著名商业智能软件全面解决方案的提供商——美国 IBI 公司在中国大陆地区总代理，并与国际著名商业智能软件提供商 MicroStrategy、企业管理解决方案提供商 BMC 公司有良好的合作关系。经过四年多的发展，公司在电信行业收入保障领域取得了突出的市场地位和业务、技术优势，创造了良好的经济效益和社会效益。

（二）主要产品和服务

公司主要产品和服务结构图如下：



1、自主研发产品

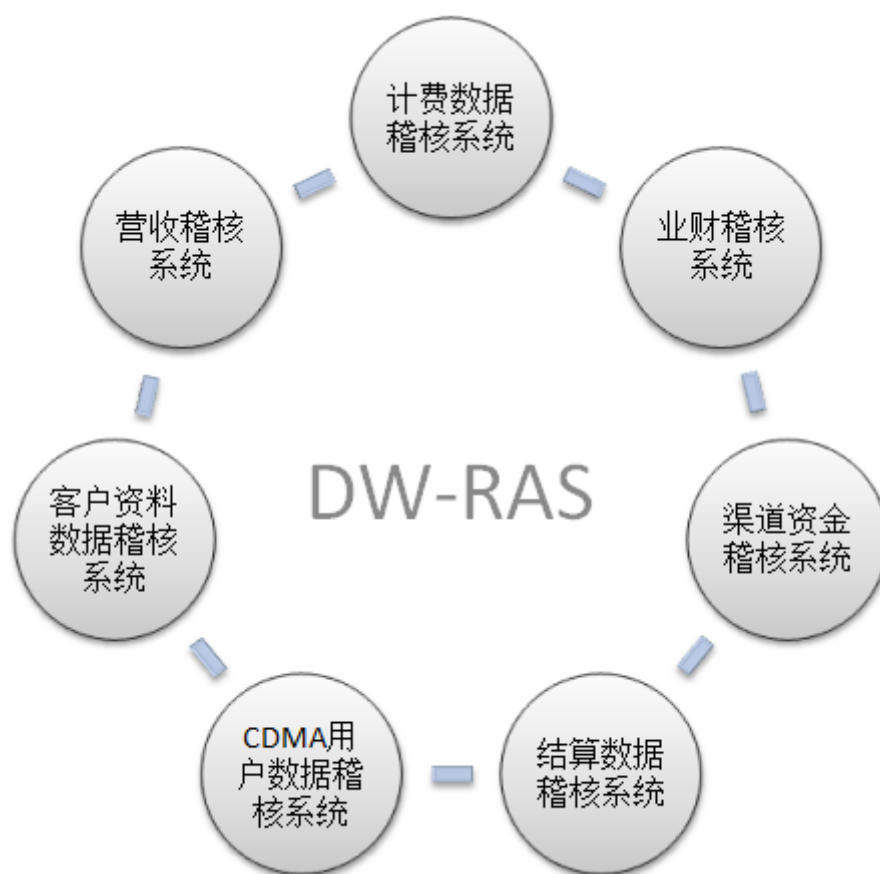
（1）电信收入保障系统软件（DW-RAS）

收入保障是在不影响需求的情况下，通过提高数据质量及改进业务流程来减少收入损失，增加利润。收入保障工作具有很强的独立性和复杂性，需要处理海量的数据，必须采用独立的软件稽核的方式来实现。详见“第七节公司业务和技

术情况”之“三、所处行业基本情况（一）产业和行业背景 3、电信收入保障业务简介（1）电信收入保障业务发展背景”。

公司的电信收入保障系统软件（DW-RAS）是遵循 TMF 和 NGOSS 国际标准，专门为电信运营商研制的收入保障系统软件产品，能够实现电信业务的数据抽取、比对验证、稽核跟踪、告警处理、数据展现、系统管理、后台进程管理等功能。该系统软件通过对电信业务运营各环节数据的稽核，能快速定位差异，并找出差异原因、跟踪差异处理情况；每天能实时在线处理最少上亿条记录，可以大大减少手工稽核工作量，提高稽核部门运营效率，在电信收入保障工作中发挥不可替代的作用。

该软件包括以下七个数据稽核子系统：



- 客户资料稽核系统

该系统能够管理并实现 CRM、计费系统、通信网络设备三方客户资料的数据一致性核对，以保证电信运营商客户资料的正确性。

- **营收稽核系统**

该系统能有效保障营业收入资金数据的准确性和完整性；并通过核对营收信息和银行实收信息以确保营收资金的安全性和准确性。

- **结算数据稽核系统**

该系统能够对电信运营支持系统中结算环节的流程和规则进行稽核，确保结算话单的正确性。

- **计费数据稽核系统**

该系统对计费流程，建立从原始话单生成、采集、预处理、批价、合帐、统计等关键环节的监控点，对收入源头至收入结束的全流程稽核，对计费系统中的错误话单和无主话单进行分析、对比，提高计费准确性，减少收入流失。

- **业财稽核系统**

业财差异是指由于电信业务支撑部门和财务部门对数据的统计口径不同，造成双方报表的不一致。财务部门和业务支撑部门每月都会手工对账，效率较低。业财稽核系统能通过核对 BSS 系统报表和 BSS 系统数据的一致性，将 BSS 数据转换为财务报表，来保障财务报表的准确性、及时性。

- **CDMA 用户数据稽核系统**

该系统通过对运营商的 CRM、BOSS 和 HLR 等 CDMA 业务平台三方系统的稽核，找出 CDMA 用户数据的差异，提高 CDMA 用户数据的一致性和准确性，减少手工稽核工作量。

- **渠道资金稽核系统**

渠道资金稽核系统主要稽核用户通过电信运营商的各种资金渠道的充值或者缴费等明细业务记录是否准确的体现在用户的资金账户上,提高运营商系统数据一致性和完整性,减少用户投诉。

(2) 电信 IT 网络系统管理软件 (BOAPM)

BOAPM 是一种以电信运营商的业务系统为核心的网络系统管理软件。它能针对计费系统、结算系统、CRM 系统等 BSS 应用系统的运行状况进行实时监控,利用系统强大的事件关联分析引擎,形成有效的故障判断和告警,以提高 BSS 系统的可靠性,降低 BSS 系统的维护成本,提高运维效率。

2、代理产品

(1) MicroStrategy (MSTR) 软件

MicroStrategy (NASDAQ: MSTR) 是全球著名的商业智能软件产品和服务提供商。MicroStrategy 软件是 MicroStrategy 公司开发的高性能、开放的商务智能平台产品,为企业的业务运营提供了一个强大、统一的分析平台。它集查询、企业级报表、统计分析、OLAP 分析、信息预警及发布五种不同应用于一体,通过统一的 Web 接口,扩展了企业报表与分析能力。

(2) BMC 软件

BMC (NYSE:BMC) 全球著名的企业管理解决方案提供商,主要从业务角度出发帮助企业有效管理 IT,发布了业务服务管理 (BSM) 策略。BMC 软件是 BMC 公司主要产品,BMC 软件解决方案涵盖了企业 IT 系统监控、应用软件监控、数据库监控和服务管理领域。

(3) WebFOCUS

WebFOCUS 是 IBI 公司开发的一款功能强大、高度集成、具有高性能和高延展性的企业商务智能套件。WebFOCUS 商业智能解决方案能使企业通过局域网、互联网等应用环境为用户建立并且传送企业报表以及分析模型,根据实时的企业

数据以及历史数据轻松定制、创建或分享格式丰富的报告。

(4) APM

APM是一种企业网络应用性能管理软件。能对企业的业务应用进行监测、优化,精确分析系统各个组件占用系统资源情况,各中间件、数据库的执行效率,根据应用系统性能要求提出专家建议,提高企业应用的可靠性和质量,保证用户得到良好的服务,降低IT总拥有成本。

3、技术服务

公司的技术服务定位为全方位、多层次、专业化、综合性的系统服务,包括方案设计、业务分析、项目实施管理、维护、系统搬迁、顾问咨询、培训等在内的一体化服务解决方案。

公司为所销售软件产品提供现场技术服务和非现场服务。公司组建了覆盖所有客户的技术服务网络,为客户提供专业、及时、全面的技术服务,跟踪解决客户问题,并定期开展客户服务满意度调查。

(1) 现场技术服务

现场技术支持服务是由各地区项目组或总部安排技术支持人员在客户现场为用户提供服务。现场技术服务分为实施阶段和售后服务阶段。

实施阶段的现场服务是提供工程督导,软件所需硬件环境设计、配置和调测,在软件系统全部安装调试完毕并开通后,向客户提供技术培训。

在售后服务阶段,公司技术支持部门将定期(如每季度一次)对软件系统运行情况进行巡检,到现场检查系统的运行环境是否有变化,是否违反了系统所要求的运行环境以及是否存在其他可能对系统运行造成障碍的隐患。巡检结束后向客户提交巡检工作报告,并根据客户要求提供进一步服务。

(2) 非现场服务

非现场服务是指通过电话、互联网等远程方式提供的技术支持服务。

• 热线支持

公司的技术支持部门提供专用技术支持热线电话服务。公司记录跟踪用户使用道隆华尔产品时碰到的技术问题，并根据情况划分严重级别，根据严重级别作出相应响应。

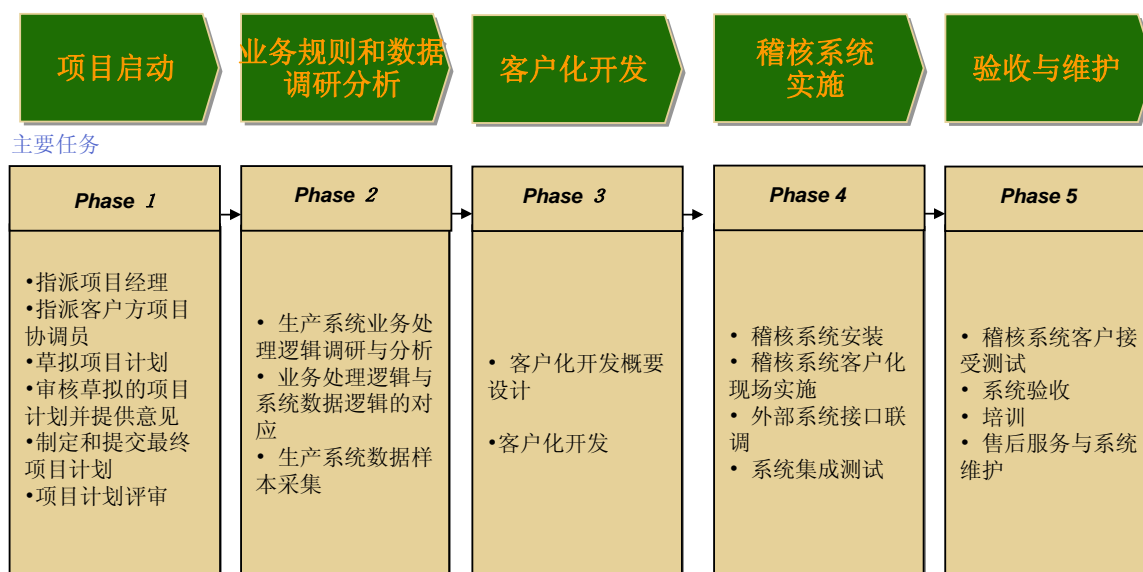
严重程度	定义	响应时间
优先级 1	系统宕机或软件不能运作以致严重影响生产环境。	1 小时
优先级 2	软件产品能够工作，但部分功能失效，性能下降，但不致中断用户业务或重要场地高档平台产品安装出现问题。	2 工作小时
优先级 3	软件运行尚可，但出现系统报错或低档平台的安装出现问题。	4 工作小时
优先级 4	用户对产品改进的问题，或产品应用问题。	1 个工作日

• Internet 在线支持

公司针对已签定合作协议的客户，提供在线技术支持服务，包括远程在线技术支持、即时通讯工具技术支持等，能实现即时的远程诊断、操控和问题排除。

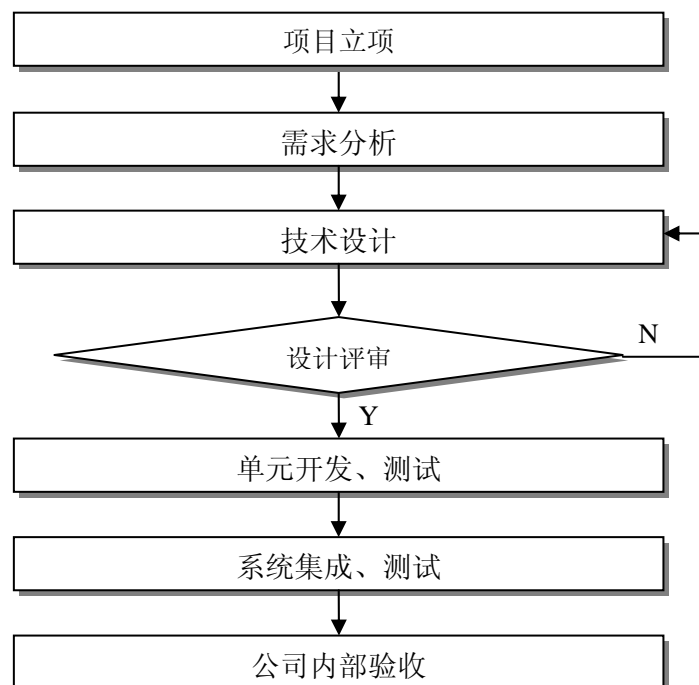
（三）经营模式

本公司属于计算机软件开发与咨询行业的高新技术企业，企业的研发、生产、销售、服务过程呈现软件企业特征，即研发与生产合二为一，轻资产、重研发、重服务，以满足客户的应用需求为导向，主要通过为电信运营商提供完整的电信应用软件系统解决方案实现产品销售收入和技术服务收入。



1、研发模式

公司有独立的研发部门，并建立了一套完善严谨的研发管理体系及研发投入核算体系，所有项目均为自主研发。所研发项目均需立项，并且项目的每个阶段的工作都有专人负责，各项进展指标均有据可查。公司的软件产品研发流程如下：



2、销售模式

公司的业务主要面向电信行业，客户是中国电信、中国移动、中国联通三大

运营商及其各省、自治区、直辖市分公司。公司采用的销售方式主要有以下几种：

（1）直接面对最终用户

直接面对最终用户是公司的重点销售形式。销售部门直接面向最终用户，了解并跟踪客户需求，制作演示版本免费提供给用户试用，用户满意后签约；或者通过参加投标并在竞标中胜出赢得合同。

（2）已签订项目的扩容（和升级）续签

通过原有项目的扩容（和升级）续签合同。随着客户信赖度的提高而与客户建立长期的服务关系，部分合同在已承接项目进行了扩容（和升级）续签。这部分业务的比例正在不断提高。

（3）与国内、国外相关产品提供商合作销售

针对运营商的应用系统软件建设项目，与其它厂家产品捆绑销售。

3、技术服务模式

公司建立了完善的总部服务和本地服务两级客户服务体系。总部（北京）服务主要由公司的技术支持部负责，本地服务由项目组或隶属于公司总部的服务团队负责。

总部服务主要是对本地服务进行管理和支持，并定期对各服务团队的服务情况进行检查，对客户满意度进行跟踪调查。本地服务包括软件系统的安装部署、调测、培训、咨询等内容。

二、主要产品和服务的技术含量、可替代性

（一）自主产品和服务的技术含量和可替代性

1、DW-RAS

（1）DW-RAS 产品的技术含量

DW-RAS 稽核处理过程通过引入第三方验证进行比对分析，运用 B+ 树索引，bitmap 索引等演算法精确核对，直接分析定位异常发生点，发现收入流失因素，并通过分析采取相应手段进行挽回和补救。

对于无法采取比对分析的部分，采用探针式的稽核，针对性采取点对点的方式验证，减少系统数据处理量，降低系统负荷，对运营管理过程中的各种外部数据和内部数据进行稽核，一方面稽核数据的平衡关系，一方面稽核数据同步和传送过程中的完整性和准确性，保证了正确的业务运营支撑环境，以及运营管理中的数据完备。针对流失问题较多的关注点引入全面的数据分析和统计，及时发现影响收入的潜在隐患，降低流失率，挽回不必要的损失。面向所有处理过程的监报告警，使错误及时暴露出来，减少因错误发现延迟而导致的不可挽回损失及影响，通过长期的数据积累形成知识库，根据经验进行预警可以防患于未然，达到真正控制收入流失的目的。

(2) DW-RAS 产品的先进性

- 接口和业务规则灵活：系统涉及的接口厂家较多，对各个系统输出的各种类型文件灵活适应；系统能在线加载管控点并且可以灵活配置业务规则，系统框架适应各个职能部门的需求；
- 可扩展性和可配置性良好：稽核及审计的数据广度和深度需要不断创新，系统具有良好的扩展性和可配置性；
- 分权限管理机制：系统具备完善的权限管理功能，常规情况下各个角色人员根据自己关心的业务数据进行配置、使用、管理；系统需要根据不同用户的需求，个性化展示数据；
- 跨系统的整合实施：满足端到端的跨系统之间的数据的稽核，既要能够看到每个系统内部的稽核点，更要保证不同系统之间的数据的准确性、完整性和及时性；
- 支持全业务的模拟计算引擎：通过核心的事件模型、产品模型和客户模型，支持对语音、数据、内容等业务的模拟计算。处理模块除输出原始数据外，还生成统计中间层数据，用于生成统计报表（如基线报表，收

入分析报表)，或生成高一级指标数据，并通过独有的数据挖掘技术，对新业务进行评估预测。

- 处理能力强：每天实时在线处理最少 1 亿条话单记录，用户能钻取到每个 KPI 的原始数据，提供全范围的分析 and 统计报告，包括进行多层数据钻取的报告；通过自顶向下的视图，能使用户快速定位每一个高风险的业务点，校验每一个业务环节，并按优先级来处理及修复各种收入流失的漏洞。

(3) DW-RAS 产品的可替代性

DW-RAS 产品是结合大量实践经验，专门为电信运营商研制的收入保障系统软件产品，可以大大减少手工稽核工作量，提高稽核部门运营效率，在电信收入保障工作中发挥不可替代的作用。随着电信企业市场竞争环境和客户需求的变化，电信业务流程和系统也将不断调整。在不断的变化过程中还会有新的收入流失风险不断出现。因此，收入保障系统将成为日常运营管理的一部分，而非一次性的稽核。

同时，DW-RAS 建立对数据的智能分析模型，能够根据样本数据的规律完成自学习，并可以根据样本周期数据对下一周期的数据进行预测，计算出合理的波动范围。而数据分析需要连贯性、积累性，这就使得用户一旦使用该软件，则不容易被替换，客户忠诚度很高，可替代性小。

2、BOAPM

BOAPM 能对电信企业应用系统的运行进行监控、优化和维护管理，通过全网故障分析和故障定位、全网性能综合分析等功能，降低总维护成本。BOAPM 产品的技术含量和先进性主要体现在以下几个方面：

(1) 负责发现问题的“可用性”管理与负责解决问题的“流程”管理紧密集成，实现对企业运维工作的闭环的支持——从发现问题到解决问题全部在一个系统中实现。

(2) 基于 B/S 的统一接入界面，省去了安装部署的烦恼，也解决了在多个系统之间进行切换的麻烦。

(3) 多样的声、光、电告警通知方式，无论用户是否在监控台前，甚至在用户不打开监控界面的情况下，都能准确获知告警的发生。

目前市场上的同类功能产品较多，有一定的可替代性。

(二) 代理产品和服务的技术含量和可替代性

公司代理的主要产品（如 BMC、MSTR、WebFOCUS）均为全球著名软件服务商的专业产品，其自身技术含量较高。这些产品都具有一定的通用性，全球同类厂商也较多，因而具有一定的可替代性。公司在代理这些产品中主要体现了公司技术服务的价值，由于公司的技术服务具有很强的本土化特点，为用户提供的是一体化服务解决方案（详见“第七节 公司业务和技术情况”之“六、核心技术及先进性情况”），公司技术服务的可替代性较小。

三、所处行业基本情况

(一) 产业和行业背景

1、所属产业和行业背景

信息技术产业是国家重点鼓励发展的产业，而软件是信息技术产业的灵魂。软件具有技术和文化的双重属性，软件产业是无污染、低能耗、高就业的知识生产型战略产业。作为信息技术产业的核心行业之一，我国的计算机应用服务业—计算机软件开发与咨询行业得到了国家在投融资、税收、产业技术等方面的大力支持和投入，具有优良的产业发展环境。未来几年，国民经济各行业的广泛需求，以及全球对外贸易市场的扩大，将为我国软件业的发展壮大提供难得的市场机遇；同时，在“提高自主创新能力，建设创新型国家”的发展战略以及国内软件业多年积累的驱动下，中国软件企业在未来 3 到 5 年内将以超常规的速度迅速崛起，逐步缩小与欧美发达国家的差距，形成为一个新的具有国际竞争力的优势产业。

2、电信应用软件细分行业背景

电信应用软件是电信行业的应用软件，是为电信行业开展电信业务提供业务支撑、资源管理和业务决策等电信应用系统的核心部分。电信应用软件主要市场为基础电信运营商。从 2009 年开始，随着电信行业完成重组和 3G 牌照的发放，市场迎来了新一轮的电信行业投资高潮，电信应用软件也将迎来新的建设高峰。同时随着电信业由资源竞争转向业务竞争，电信运营商对软件和应用系统的功能要求越来越多，投资也在加大。预计，未来三年电信应用软件市场规模累计将达到 550 亿元左右。[详见“第七节 公司业务和技术情况”之“三、所处行业基本情况（三）电信应用软件行业结构和投资规模 2、投资规模”]

有统计数据表明，近年来电信应用软件市场增长率高于电信应用系统的增长率。增长率较高的原因一方面是由于硬件设备价格持续下降以及原有硬件的综合利用使软件投入的比例在整体系统的投资额中连年增长，另一方面是由于电信应用软件作为电信应用系统的核心产品的市场价值得到了更高的认同。

3、电信收入保障业务简介

（1）电信收入保障业务发展背景

运营收入的流失在世界各电信运营商中普遍存在。国际电信业以往数据表明，有 3%-15%的业务收入因为话单数据错误、批价计费错误、用户信息错误、欺诈、坏账等各种原因流失。人工操作、流程衔接、数据处理错误、信息延迟均可造成这些遗漏。英国电信咨询公司 Analysys 对全球各地 50 家运营商进行了电话和面对面调查。发现平均每一家运营商由于原始记录不完整、计费错误、用户欺诈和流程缺陷等所损失的收入占其总收入的 13.7%。

收入流失现象的普遍存在，严重的影响了电信运营商的收入和利润指标的完成。如果收入流失能够减少一半，按照收入利润率 20%计算，电信运营商的收入会增加 6%-7%，利润会增加 30%-35%。如何发现更重要的是如何纠正和预防这些流失，是各主流运营商关注和需要及早解决的问题。收入保障正是在这种背景下应运而生，现在已成为西方成熟市场的电信运营商加强管理的必备手段。

（2）收入保障业务的定义和特征

收入保障是一种管理实践，主要是通过组织机构、流程机制和 IT 系统建设，找出业务流程、系统功能、组织架构等方面可能导致收入流失的风险点，在不影响需求的情况下，通过提高数据质量及改进业务流程来减少收入损失，增加利润。

电信运营商实践中大量遇到的问题是不同系统数据不统一，造成这一问题的根本原因在于，运营商不同部门之间的数据模型和对数据的定义不同，收入流失风险主要发生在不同部门之间的数据交互中。现有业务稽核大多局限在对子系统内部风险点的控制，缺乏跨部门协作，无法真正从收入角度来进行风险管理，对于整个企业来说，收入风险点存在于产生收入的整个生命周期，风险仍然难于避免。在风险控制中，各部门“既是运动员，又是裁判员”，会妨碍风险的快速识别与深入分析。因此，需要引入独立第三方对各个部门的风险控制进行评判，以确保公平和公正。收入保障是一系列数据稽核工作的集合，数据量小的情况下可以通过人工稽核方式完成，数据量大的情况下则必须依靠软件稽核方式才能实现。电信收入保障工作涵盖了技术、业务和管理的方方面面，涉及的内容多、部门多、业务处理流程复杂，需要处理海量的数据，则必须依靠软件稽核的方式实现。

电信运营商的收入保障工作需要采用独立的、软件方式的来进行数据稽核，检查验证业务流程的一致性和连贯性以及数据的准确性和完整性，找出业务流程、系统功能、组织架构等方面会导致收入流失的风险点，并采取相应的改进控制措施。

（3）我国电信行业收入保障业务的必要性

当前的中国电信服务行业正在发生巨大的变化，国内电信运营商在经历了高速发展之后，各项电信服务已经普及到广大人民群众的日常生活中；行业自然垄断逐渐被打破，市场开放和竞争程度逐步加深，资费水平历经调整已有大幅下降；电信行业面临市场饱和以及激烈竞争导致的价格下跌的双重压力。因此，一方面，国内运营商努力寻求国际最先进的设备、系统和管理方法，对网络设备和技术更新进行了持续的、大规模的投入，以保持和提高竞争力，并随时准备迎接未来的

挑战。另一方面，对中国的电信运营商而言，目前很重要的任务是开源节流，即在提高收入的同时，通过改进内部运作，不断提高服务质量和工作效率，降低客户投诉和离网，减少操作中发生的收入流失。

在此形势下，收入保障逐渐成为近几年中国电信运营商最关注的焦点之一；实施收入保障项目，安装、部署收入保障系统软件，帮助运营商减少收入流失、降低运营成本、提高管理水平、实现利润最大化成为电信运营商实现上述目标、提高市场竞争力的必由之路。

（二）行业管理体制和产业政策

本行业的行政主管部门是国家工业和信息化部，主要负责工业行业和信息化产业的监督管理，其职责包括：拟订并组织实施工业行业规划、产业政策和标准，检测工业行业日常运行，推动重大技术装备发展和自主创新，管理通信业，指导推进信息化建设，协助维护国家信息安全。

本行业的行业协会主要是中国软件行业协会，主要受工业和信息化部委托对各地软件企业认定机构的认定工作进行业务指导、监督和检查；负责软件产品登记认证和软件企业资质认证工作；定理行业行规行约，约束行业行为，提高行业自律性；协助政府部门组织制定、修改软件行业的国家标准、专业标准以及推荐性标准等。

现行产业政策方面主要有：

时间	部门	政策法规	主要内容
2000年6月	国务院	《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》（国发[2000]18号）	提出到2010年力争使我国软件产业研究开发和生产能力达到或接近国际先进水平的发展目标，并从投融资、税收、技术、出口、收入分配、人才、装备及采购、企业认定、知识产权保护、行业管理等方面为软件产业发展提供了强有力的政策支持。

2000年9月	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)	制订了鼓励软件产业发展的若干税收政策
2000年10月	信息产业部、教育部、科学技术部、国家税务总局	《软件企业认定标准及管理办法》(试行)(信部联产[2000]968号)	确定了软件企业的认定办法
2000年10月	信息产业部	《软件产品管理办法》	确定了软件产品的认证和登记办法
2004年4月	国家科技部、发改委、商务部、信息产业部、国家标准化委员会	《关于进一步提高我国软件企业技术创新能力的实施意见》(国科发高字[2004]124号)	提出加大对软件核心技术和关键技术研究开发的投入;鼓励以软件企业为主体申请863计划信息领域项目和软件重大专项项目;科技型中小企业技术创新基金将逐步加大对软件企业软件项目的支持力度和资助金额
2006年2月	国务院	《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020年)》(国发[2005]44号)、《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)	提出我国科学技术发展的总体目标,将大型应用软件的发展列入优先发展范围,并在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购、创造和保护知识产权、人才队伍等多方面提出了具体措施。
2007年1月	国家发改	《当前优先发展的高	文件将“数据库管理系统和支撑软件、

	委、科技部、商务部、国家知识产权局	技术产业化重点领域指南（2007年度）》	面向应用的中间件平台、重要行业的管理和应用软件”等列入重点领域指南内容之一。
2007年4月	信息产业部	软件产业“十一五”专项规划	“十一五”期间，我国软件产业的发展思路是：全面落实科学发展观和构建和谐社会战略思想，加强产用结合，做大产业规模；促进自主创新，提高产业竞争力；健全产业链条，大力发展软件服务；完善发展环境，确保产业可持续发展。
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”。

（三）电信应用软件行业结构和投资规模

1、行业结构

电信应用软件按业务功能可划分为三大领域：电信业务支撑系统软件(BSS)、电信运营支撑系统软件(OSS)和电信企业管理支撑系统软件(MSS)。BSS是面向客户服务的主要应用软件系统，在行业结构中占有一半以上的份额。随着3G牌照的发放、新业务的增长和客户容量的扩大，BSS的占比继续增大；加之电信

行业重组整合等因素对提高企业管理水平的要求，MSS的市场份额也明显增加。

2006-2010年国内主要类别电信应用软件系统市场份额表

年份	BSS 系统市场份额	OSS 系统市场份额	MSS 系统市场份额
2006 年	53.2%	30.3%	16.5%
2007 年	53.6%	29.8%	16.6%
2008 年	55.0%	27.8%	17.2%
2009 年	55.0%	27.5%	17.5%
2010 年 E	55.0%	27.0%	18%

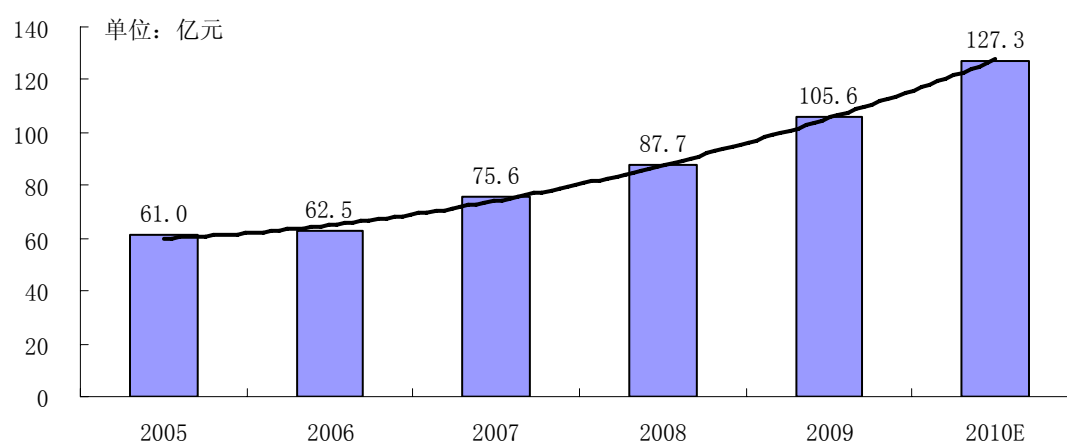
数据来源：华泰联合证券研究所

电信收入保障系统软件归属于MSS，其功能是及时发现BSS、OSS、MSS系统中收入流失的风险，是一个具有独立地位、特殊功能的MSS软件。尽管其份额在整个MSS中占比很小，但是有着独特的功能和不可替代的地位。[详见“第七节 公司业务和技术情况”之“三、所处行业基本情况（一）产业和行业背景3、电信收入保障业务简介（1）电信收入保障业务发展背景”]

2、投资规模

从电信应用软件市场来看，2010年电信应用软件市场规模将达到127.3亿元，与2009年相比，增长率达到20.55%。

2005~2010年电信应用软件市场规模



数据来源：华泰联合证券研究所

我国的电信基础设施在硬件方面已达较高水平，用户规模世界第一，但在电

信应用系统建设方面与发达国家电信运营商相比还有一定的差距。国外一个成熟的运营商在电信应用系统方面的投入占其总投入的 5%~10%，新兴的运营商这一比例更高达 20%，而中国电信运营商在这方面的投资却只有 2%~3%。因此业内人士普遍认为，电信应用软件市场还具有较大的拓展空间。预计，未来三年电信应用软件市场规模累计将达到 550 亿元左右。（数据来源：华泰联合证券研究所）

3、收入保障软件市场容量

未来五年，收入保障系统将被国内电信企业广泛采用，电信收入保障系统软件将发挥其不可替代的作用。业界估计，一个省级电信公司的电信收入保障系统软件建设投资为每年 200 万，维护服务性费用是系统建设投入的 20%，即 40 万左右。据此推算，2010 至 2014 年，电信收入保障系统软件产品和服务的市场容量将达 11 亿元左右。如下表所示：

单位：万元

项目	2010-2014 年投资规模	省级电信运营公司数量	每年投入	5 年累计
软件维护费用	200	96	19,200	96,000
维护服务费用	40	96	3,840	19,200
合计	240	96	23,040	115,200

数据来源：华泰联合证券研究所

值得关注的是，三网融合的全业务时代到来，为电信行业软件进军广电市场提供了机会，因此未来，收入保障系统软件将首先在广电行业获得更多的市场机会。另外，随着金融、电力、石化等行业业务不断发展，使得这些行业的运营系统、业务流程日益复杂，收入风险加大，因此对收入保障系统有很大的潜在需求，未来随着这些潜在需求转变为现实需求，收入保障服务业务领域将大大扩张，收入保障系统软件的市场容量将大幅增长。

（四）行业竞争格局、行业内的主要企业及其市场份额

目前国内主要的电信应用软件服务企业有亚信（中国）有限公司（以下简称“亚信”）、南京联创科技（集团）股份有限公司（以下简称“联创”）、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司（以下简称“神码思特奇”）、深圳华为技术有限公司（以下简称“华为”）、南京中兴软创科技有限责任公司（以下简称“中兴

软创”)、东软集团有限公司(以下简称“东软”)、Amdocs(中国)有限公司(以下简称“Amdocs朗新”)、亿阳信通股份有限公司(以下简称“亿阳信通”)、广东普信科技有限公司(以下简称“普信”)、东华软件股份有限公司(以下简称东华软件)、大唐软件股份有限公司(以下简称“大唐软件”)、华胜天成股份有限公司(以下简称“华胜天成”)、联信永益股份有限公司(以下简称“联信永益”)、天源迪科股份有限公司(以下简称“天源迪科”)等。

电信应用软件行业部分厂商2008年市场份额排名如下表:

市场排名	企业	份额
1	亚信	7.60%
2	联创	6.40%
3	神码思特奇	4.60%
4	华为	3.80%
5	中兴软创	3.30%
6	东软	2.40%
7	Amdocs朗新	2.10%
8	亿阳信通	2.10%
9	联信永益	1.48%
10	普信	1.20%
	其他	65.10%

注:(1)华泰联合证券研究所

(2)亚信和联创已于2009年12月合并成立亚信联创控股有限公司

可见,电信应用软件市场竞争激烈,基本上处于分散割据状态。由于电信行业应用软件服务对象的系统环境、业务流程差异很大、技术要求很高,因此市场细分程度较高,无论是大的知名厂商还是诸多中小厂商都能找到各自的目标市场,发掘业务机会。

与上述大、中型厂商相比,公司在行业中属于小型企业。但根据公司的经营规模和财务状况计算的财务指标来看,公司2009年在主营业务利润率、净资产收益率方面均超过了行业内上市公司的平均水平。

2008 年~2009 年电信应用软件行业部分上市公司的营业收入如下表所示：

单位：万元

公司简称	2009 年				2008 年			
	营业收入	净利润	加权平均净资产收益率	销售毛利率	营业收入	净利润	加权平均净资产收益率	销售毛利率
东软	416,605.54	65,107.79	17.21%	34.90%	371,134.56	47,231.11	15.25%	36.54%
亿阳信通	92,843.12	7,956.57	5.85%	51.17%	85,383.08	7,370.61	5.42%	50.27%
东华软件	154,893.68	24,101.99	20.30%	26.46%	115,892.17	17,768.86	18.50%	25.35%
华胜天成	335,437.17	19,397.19	12.99%	19.30%	294,544.45	20,231.32	15.27%	21.03%
联信永益	70,284.66	4,587.65	32.26%	20.52%	63,648.30	4,186.99	39.59%	20.10%
天源迪科	24,631.07	5,665.78	29.62%	46.61%	21,923.87	4,195.60	27.68%	36.42%
平均值	182,449.21	21,136.16	19.71%	33.16%	158,754.41	16,830.75	20.29%	31.62%
道隆华尔	1,802.63	316.56	22.34%	40.99%	1,460.14	58.47	9.39%	50.55%

（五）进入本行业的主要障碍

1、行业与技术经验壁垒

电信行业应用软件开发、技术服务等业务，面对的是电信运营商这一高端行业客户，具有专业技术性强、与电信业务密切关联的特点。因此进入本行业需要对电信客户的业务流程和应用环境有很深入的了解，具有足够的行业技术和业务方面的经验积累，才能开发出适用的软件产品以及提供到位的服务。因此进入本行业具有很高的行业与技术经验壁垒。

2、市场积累与客户忠诚度壁垒

电信行业是关系到国计民生的重要行业，在信息化建设方面保持着较大规模、较长期的持续投资，在选择供应商、服务商方面有着严格、审慎的条件。一方面，要取得电信运营商客户的认可一般都需要一个较长的积累过程，与电信运营商形成长期的、稳定的合作关系，得到电信运营商的充分信任和支持。另一方面，电信行业应用软件产品的专用性和持续服务性也决定了电信运营商具有较强的客户忠诚度，对厂商提供的维保、升级等后续服务存在很大的依赖性，一旦建立起合作关系，则意味着该软件厂商比其它厂商更有可能获得持续的更大的业务机会。因此，进入本行业具有一定的市场积累与客户忠诚度壁垒。

3、技术服务网络壁垒

电信应用软件系统已经成为其生产经营过程中的核心系统，运营商对承担其软件系统建设和维护的服务商要求日趋严格，本地化或就近区域的技术服务支持成为基本要求之一。从业务特点来看，电信应用软件开发项目，实施完成后一般都需要向客户提供长期的技术支持和维护服务。尤其是跨区域经营的电信运营商，一般都要求其服务提供商具有一个遍布全国范围的售后服务网络和先进的服务保障管理体系，能够及时向客户提供完善的售前、售后服务及技术支持，确保系统安全可靠和及时服务。为确保及时地向分散分布的区域客户提供完善的服务，本行业进入者必需建立一个遍布全国的技术服务网络，因此面临技术服务网

络壁垒。

4、人才壁垒

本行业属于典型的知识密集型行业，需配备具有电信行业专业技术和软件行业专业技术双重知识背景的高层次技术团队、掌握先进管理思想的专业化管理团队以及具有深厚电信行业知识和经验的市场营销队伍。人才是本行业企业最大的资本，是核心竞争力的主要体现，也是进入本行业的重要壁垒之一。

5、企业资质壁垒

随着电信行业客户对信息系统建设的安全性和可靠性要求越来越高，对软件服务提供商的资质要求也越来越高。在很多电信行业客户核心应用系统的开发或大型IT基础架构的建设上，客户通常都会对服务提供商的计算机信息系统集成资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质以及CMM等资质提出要求。企业资质已经成为衡量本行业服务商综合实力的重要体现，是参与本行业市场竞争的重要壁垒之一。

（六）市场供求状况及变动原因

从电信应用软件的需求来看，国内三大电信运营商形成寡头垄断，三大运营商的总公司及近90家省、自治区、直辖市级公司是电信应用软件的主要采购方。供给方面，知名厂商以及中小厂商众多，市场竞争充分。详见“第七节公司业务和技术情况”之“三、所处行业基本情况（四）行业竞争格局、行业内主要企业及市场份额”。

本行业市场供求变化取决于电信行业投资规模的变化，行业需求拉动行业供给。由于电信行业属于国家信息化建设中的基础性行业，因此电信行业对于应用软件服务的刚性需求保持稳定增长，因此本行业市场供求基本不受一国宏观经济周期的影响，仅对电信行业投资变化比较敏感。

（七）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

(1) 国家产业政策大力支持

信息技术产业是国民经济的支柱产业之一，软件行业又是信息产业的核心，是国家重点鼓励发展的行业。我国政府对软件行业给予了高度的重视，国务院及有关部门先后颁布了一系列优惠政策，为软件行业的发展建立了优良的政策环境，推动了软件行业和信息产业的发展。

(2) 电信行业重组和3G网络带来的机会

2008年开始的电信行业重组，促进了我国电信行业的全业务运营，重组后的三大电信运营商均需整合移动与固网资源，为此，运营商均加大了在电信应用软件方面的投入。2009年，我国进入3G时代，电信服务的内容和范围显著扩大，电信服务价值链延长，计费、支付和结算模式更加复杂，对电信应用软件的需求也日益增大。

(3) 技术创新的推动

电信行业的软、硬件技术更新很快，对电信应用软件的技术要求必然同步提高。为适应电信运营商在后3G、4G方面的技术要求，电信应用软件行业厂商必然加强技术开发，紧跟IT技术创新的步伐，从而促进本行业的不断持续发展。

2、不利因素

(1) 行业内多数企业规模偏小、抗风险能力差

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

(2) 人才吸引力不足

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

(3) 客户对国内厂商的认同度不高

国内客户对本土软件厂商的产品质量和技术水平的认可程度不高，是目前国内软件行业普遍存在的现象。此外，国内客户为服务支付费用的观念尚未成熟，对本土软件厂商技术服务的价值认可程度较低。这些均对行业的发展造成了一定的负面影响。

(4) 知识产权保护力度不够

软件产品是典型的知识密集型产品，产品的研究开发需要大量高级专业人才和大量资金的投入，产品附加值高。但软件产品内容复制简单，容易被盗版，大量盗版现象的存在对我国软件行业的健康发展影响很大。我国在软件行业知识产权保护方面的政策和行动还有待进一步加强。

(八) 行业周期性、季节性、区域性特征

本行业不存在明显的周期性和区域性特征。

本行业主要终端客户为电信运营商，因而销售收入受电信行业客户采购模式的影响较大，一般电信应用软件销售和服务业务合同的签订主要集中在上半年，而回款主要集中在每年的下半年实现。因此本行业具有一定季节性特征。

四、公司面临的主要竞争状况

(一) 公司的目标市场和核心竞争力

公司的目标市场是电信行业收入保障服务市场，预计至 2015 年，该目标市场容量将达 11 亿元[详见“第七节公司业务和技术情况”之“三、所处行业基本

情况（一）产业和行业背景 3、电信收入保障业务简介（1）电信收入保障业务发展背景”]。

收入保障服务是一个新兴市场。尤其是在国内，由于电信企业的跨越式发展，造成电信业务种类繁多、流程复杂，电信收入保障工作的实施既急迫又有很大难度，这就要求从事收入保障服务的厂商既要掌握主流 BSS 系统和 OSS 系统的相关接口等关键技术，又要熟悉电信业务流程，掌握收入保障的数据稽核方法。本公司在电信收入保障服务市场中的核心竞争力就在于同时具备对电信业务的深入理解和对电信应用软件技术深入把握，拥有一支对目标市场和客户需求十分了解的技术团队，掌握了收入保障系统软件的核心技术。

（二）公司在行业中的竞争地位

电信行业收入保障服务在国内还属于新兴市场，尚无权威和具体的统计数据。

目前已经涉足电信收入保障服务领域的有亚信联创科技（中国）有限公司、神州数码思特奇信息技术股份有限公司、朗新信息科技有限公司、北京汉铭信通科技有限公司、北京东方文骏软件科技有限责任公司以及国际企业摩托罗拉公司、爱立信公司、毕博管理咨询公司等等，其市场定位可以分提供咨询服务及提供项目实施两大类。

道隆华尔与这些厂商相比，具有自身的特点，竞争差异化明显：

1、产品功能精准

目前大型厂商提供的收入保障服务，主要针对的是对电信运营全业务的流程梳理及咨询服务，针对面较广；而道隆华尔的服务理念是在细分市场“做深做精”。公司的 DW-RAS 能针对电信业务某一子系统（如计费系统、结算系统）的特点调整产品功能，能够对各个子系统的流程和数据进行业务级的采集、稽核和分析，根据实际业务的特定情况，提供定制化的产品。

2、技术服务全面细致

道隆华尔为客户提供本地化、“保姆式”的全流程的专业服务，即针对客户需求，提供收入保障顾问咨询、方案设计、项目实施管理、系统维护、系统搬迁、系统培训等在内的一体化的解决方案。经过多年实践，深入了解各地区运营商的不同业务特点，提供本地化的服务，遇到问题，快速及时响应。

3、专注细分市场

目前已经进入收入保障领域的大型厂商，许多都是业务运营支撑系统的厂商，业务范围广泛，但这样会导致类似裁判员和运动员角色混同的情况，不能确保收入保障的公平与公正。道隆华尔专注于电信收入保障的细分市场，独立性、专业性强，在已经部署收入保障系统的客户中占据领先的市场份额。部署收入保障系统软件的客户主要为省级电信运营商，全国共有 96 个省（自治区、直辖市）级电信公司，已经部署的有 30 家左右，其中由本公司实施的有 11 家。

（三）自身的竞争优势和劣势

1、自身的竞争优势

（1）行业经验优势

公司自 2006 年成立以来，致力于电信行业应用软件设计、研发、实施和维护，在为客户服务的过程中，积累了丰富的大型软件项目实施经验，掌握主流 BSS 系统和 OSS 系统的相关接口关键技术，实施经验丰富。丰富的行业经验为收入保障服务项目的实施打下了坚实的基础，并在行业中获得了良好的口碑。

（2）团队优势

道隆华尔拥有一支专业的收入保障研究、咨询、产品研发、实施的队伍，团队吸收了大量国内收入保障的专业人才，拥有收入保障领域专家近十人，都是国内最早从事收入保障的专业人员，其丰富的实战经验（如收入流程的诊断）为有效成功实施提供有利保障。核心团队长期服务于电信行业，对行业的产业特性、经营特点、管理模式、业务流程等有深入、全面的理解和完整的把握，从而保证了公司研发的产品不仅具有技术上的领先优势，而且准确地把握并满足了客户现

实或潜在的需求。

（3）产品和技术优势

公司研发部门通过对收入保障理论和电信应用软件技术的研究，不断提升产品的技术含量和适用性，在同行业中处于领先地位。公司拥有 16 项软件著作权，两项软件产品登记证书，核心技术均为自主研发取得，在国内处于领先地位。国外虽存在同类技术的应用，但由于国内外电信业务系统所遵循的标准不同，产品差异很大。

（4）技术服务优势

公司建立了完善的技术服务网络，为用户提供全方位、深层次、多角度、本地化的服务；技术服务及时、周到，为客户提供收入保障系统一体化解决方案，通过优质的技术服务开展营销活动，有效地巩固和扩大用户规模。

2、自身的竞争劣势

（1）资本规模劣势

由于主要依靠自身的积累发展，公司的资本规模一直相对偏小，随着客户需求的发展、信息技术的更新，软件版本升级的问题比较突出。但是由于资本规模小、新产品开发成本较大等因素的影响，公司经常在新产品的开发决策中面临两难选择，有可能导致新产品开发延误，不能及时满足市场和竞争的需求。

（2）依赖单一行业客户劣势

公司目前的全部客户来自电信行业，对单一行业客户的依赖性很大，一旦电信行业发生重大变化，势必对公司经营产生很大影响。

（3）业务资质劣势

电信行业对业务支撑系统核心应用软件产品（BOSS）实行准入管理和集中采购制度。由于公司的收入保障系统软件不属于核心业务支撑系统软件，不需要特

别的准入资质，但如果能获得计算机系统集成资质、CMM 等业务资质，将对公司业务发展产生有利影响。

（四）采取的竞争策略和应对措施

1、竞争策略

（1）业务模式转向自主产品销售

自主研究与开发是企业核心竞争力的本源，是企业自主创新行为的重要体现，道隆华尔将放弃过去以代理销售其它厂商的软件为主的业务模式，转向以自主软件的研发销售和技术咨询服务为主营业务，不断提升企业的核心竞争力。这一模式转变是公司提高自身核心竞争力和未来持续盈利能力的主动选择，有利于公司彻底摆脱对其它厂商的依赖性，大幅提高利润率水平，使公司走上自主创新、做大做强的道路。

（2）坚持差异化经营

同质化是目前电信应用软件行业较为突出的现象，仅靠价格竞争导致的结果是行业整体利润率偏低，因此，要求企业制定差异化的竞争策略。道隆华尔将不断培养自身的核心竞争力，提高专业化水平，深入理解客户的个性化需求，为客户提供量身定制的产品和服务，不断提高公司产品和服务附加值，提升客户满意度和忠诚度。同时我公司将申请注册商标，提高企业商誉和知名度。

2、应对措施

（1）扩大资金来源

除了在充分利用公司多年的滚存利润，加大科技创新，规模化生产降低成本的基础上，拟通过多种融资渠道扩大资金来源，提升资本实力。

（2）进一步增强研发和销售力量

作为软件企业，高素质的软件开发及销售人才对公司的发展至关重要。道隆

华尔在追求技术进步的同时，加强核心团队的作用，整体提升产品研发能力和速度；在市场开拓上，增加自主产品的销售投入，积极开拓新的市场。

五、知识产权和非专利技术

截至本股份报价转让说明书签署日，公司的知识产权所有权人均为本公司，不存在任何权属纠纷。

（一）软件著作权

根据《计算机软件保护条例》（国务院令 2001 年第 339 号）第十四条规定，软件著作权自软件开发完成之日起产生。法人或者其他组织的软件著作权，保护期为 50 年，截止于软件首次发表后第 50 年的 12 月 31 日。公司自 2006 年成立至今，已经累积拥有 16 项软件著作权，这些软件已经成功运用到多个电信行业用户中。

序号	名称	取得时间	登记号	取得方式	权属	使用情况	是否存在纠纷
1	业财稽核系统 V1.0	2010 年 5 月 28 日	2010SR025562	原始取得	道隆华尔所有	自用	否
2	渠道资金稽核系统 V1.0	2010 年 1 月 5 日	2010SR025561	原始取得	道隆华尔所有	自用	否
3	营收稽核系统 V1.0	2009 年 10 月 20 日	2010SR020992	原始取得	道隆华尔所有	自用	否
4	电子运维管理系统 V1.0	2009 年 4 月 1 日	2009SRBJ1528	原始取得	道隆华尔所有	自用	否
5	局数据管理系统 V1.0	2009 年 4 月 1 日	2009SRBJ1759	原始取得	道隆华尔所有	自用	否
6	综合网络集中操作维护管理平台软件 V1.0	2009 年 4 月 1 日	2009SRBJ1723	原始取得	道隆华尔所有	自用	否
7	面向对象的企业应用管	2008 年 4 月 25 日	2008SR07921	原始取得	道隆华	自用	否

	理 软 件 V1.0				尔所有		
8	收入保障系统 V1.0	2008 年 12 月 13 日	2008SRB J6453	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
9	ERP 报表平 台 系 统 V1.0	2008 年 12 月 13 日	2008SRB J6416	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
10	计费数据稽 核 系 统 V1.0	2008 年 12 月 13 日	2008SRB J6417	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
11	ERP 财务数 据查询分析 系统 V1.0	2009 年 4 月 1 日	2009SRB J1570	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
12	客户资料数 据稽核系统 V1.0	2008 年 12 月 13 日	2008SRB J6455	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
13	结算数据稽 核 系 统 V1.0	2008 年 12 月 13 日	2008SRB J6454	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
14	CDMA 用户 数据稽核系 统 V1.0	2009 年 4 月 1 日	2009SRB J1571	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
15	ERP 物流数 据查询分析 系统 V1.0	2009 年 4 月 1 日	2009SRB J1533	原始取得	道隆华 尔所有	自用	否
16	数据备份软 件(Time Navigator) V3.7	2006 年 4 月 17 日	2006SRO 4638	受让取得	道隆华 尔所有	自用	否

(二) 非专利技术

公司拥有下列非专利技术：

序号	名称	类别	权利人
1	面向业务的企业应用综合管理软件技术 (BOAPM)	非专利技术	北京道隆华尔软件股份有限公司

该项非专利技术形成公司账面无形资产，是公司自主软件产品“电信 IT 网络系统管理软件（BOAPM）”所应用的主要技术，在 DW-RAS 系统软件中也应用了该技术。

（三）软件产品登记证书

截至本说明书签署日，公司拥有下列软件产品登记证书：

序号	软件产品	类别	登记日期	登记号	有效期
1	道隆华尔 CDMA 用户数据稽核系统软件 v1.0	软件产品 登记书	2009 年 12 月 11 日	京 DGY-2009-1688	5 年
2	道隆华尔结算数据稽核系统软件 v1.0	软件产品 登记书	2009 年 12 月 11 日	京 DGY-2009-1687	5 年

六、核心技术及先进性情况

公司使用的软件开发产品和技术中，除基础性软件（如操作系统、数据库、中间件）外，全部为自主技术，不依赖任何第三方许可。公司的主要软件产品受知识产权保护，在国内处于领先地位；国外虽存在同类技术的应用，但由于国内外电信业务系统所遵循的标准不同，技术实现的差异很大。

公司拥有的核心技术主要包含在公司的主营产品——电信收入保障系统软件（DW-RAS）中，且全部为自主研发，自主技术占核心技术的比例为100%。主要核心技术如下：

1、数据转换引擎

数据转换引擎负责将外部接口数据转化为内部统一格式的数据，能支持各种文件批量格式转化，配合接口适配器，并过滤噪音数据，抽取基本指标，为稽核、分析引擎提供数据。

2、数据分析引擎

数据分析引擎负责样本数据分析，它是一个智能模型，能够根据样本数据的规律完成自学习，并可以根据样本周期数据对一下周期的数据进行预测，计算出合理的波动范围，为预期提供参考标准。

3、稽核引擎

稽核引擎由数据引擎、数据总线和规则引擎构成。其中，数据引擎采用聚合算法，B+树索引，bitmap索引等等提高检索性能；数据总线采用输入与输出通道分离，参数数据通道与业务数据通道分离的技术实现数据高速传输；规则引擎，采用编译原理技术，对于规则只在加载时进行词法分析和语法分析，处理时是对语法分析后的规则进行处理，大大提高处理性能。支持各种稽核规则的灵活配置，将稽核输入数据按要求进行输出，并自动统计稽核分析结果。

七、研究开发情况

（一）研发机构设置

公司设立有独立的研发部门，建立了《研究开发人员绩效考核制度》、《技术管理制度》、《企业研发投入核算体系》”三项制度，保证研发项目的顺利实施。公司目前总办公面积 500 平方米，其中研发部门占地面积 375 平方米，公司购置了计算机、服务器、网络测试仪、安全测试仪器、路由器等设备，并建成了由多台高端服务器构成的开发实验室，为软件开发提供完备的开发环境。

（二）研发队伍情况

公司的主要研发人员在国内电信领域具有丰富技术开发和实施经验，包括在收入保障数据稽核方面的丰富积淀。公司研发部现有员工 26 人，全部具有本科以上学历，多数具有两年以上研发经验，研发实力较强。这支研发队伍成员来自计算机、通信、电子、软件等不同专业，知识结构合理，有效支撑了公司研发体系。

（三）研发费用情况

公司 2008 年、2009 年、2010 上半年研发费用情况如下：

单位：万元

年度	研发费用	主营业务收入	研发费用占主营业务收入的比重
2008 年	130.84	1,460.14	8.96%
2009 年	152.53	1,802.63	8.46%
2010 年上半年	206.08	524.95	39.26%
合计	489.45	3,787.72	12.92%

从公司的研发机构、研发人员情况、近两年一期研发费用等多方面情况看出，公司在经营中重视研发方面的投入，研发投入不断加大，尤其是 2010 年公司业务转型，大幅度加大了研发投入，有效提高了公司的核心竞争力和研发实力。

（四）获得多项政府专项基金

公司多个研发项目获得政府专项基金资助，详见“第十节 公司财务会计信息”之“五、重大债务（五）专项应付款”。

八、主要供应商及客户情况

（一）公司前五名供应商情况

1、2008年前五名供应商情况

序号	供应商名称	采购额（元）	采购额占年度采购总额的比例
1	北京神州正方技术有限公司	3,347,176.00	43.74%
2	广东中捷通信有限公司	593,098.29	7.75%
3	博思软件（中国）有限公司	472,452.00	6.17%
4	卓越动力软件(北京)有限公司	367,948.72	4.81%
5	神州数码（中国）有限公司	295,726.50	3.86%
前五名供应商合计	--	5,076,401.51	66.33%
年度采购总额	--	7,651,572.96	100%

2、2009年前五名供应商情况

序号	供应商名称	采购额（元）	采购额占年度采购总额的比例
1	北京神州正方技术有限公司	5,030,000.00	54.52%
2	北京中佳宏威科技有限公司	1,220,940.16	13.23%
3	博思软件（中国）有限公司	1,121,392.31	12.16%
4	北京力尊信通科技有限公司	545,940.18	5.92%
5	卓越动力软件(北京)有限公司	501,840.16	5.44%
前五名供应商合计	--	8,420,112.81	91.27%
年度采购总额	--	9,225,629.03	100%

3、2010年上半年前五名供应商情况

序号	供应商名称	采购额（元）	采购额占年度采购总额的比例
1	北京神州正方技术有限公司	221,668.00	92.84%
2	北京中科希望软件股份有限公司	17,094.02	7.16%
前五名供应商合计	--	238,762.02	100.00%
年度采购总额	--	238,762.02	100.00%

公司2008年、2009年向关联方神州正方技术采购的金额较大，占比较高，依赖性较强。鲁巍在神州正方技术中占有95%的股份。由于神州正方技术于2010年3月11日变更了经营范围，不再从事软件业务，因此今后公司不再向神州正方技术采购软件。

(二) 公司前五名客户情况

1、2008年前五名客户情况

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额的比例
----	------	--------	------------

1	北京高阳捷迅信息技术公司	1,713,800.08	11.74%
2	湖南创发天辰科技有限公司	769,230.80	5.27%
3	北京电信发展总公司	643,606.70	4.41%
4	福建富士通信息软件有限公司	432,176.05	2.96%
5	烟台海颐软件股份有限公司	427,350.45	2.93%
前五名客户合计	--	3,986,163.36	27.31%
年度销售总额	--	14,601,442.15	100%

2、2009年前五名客户情况

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额的比例
1	联创科技（南京）有限公司	8,853,612.36	49.11%
2	北京东华合创数码科技股份有限公司	882,906.01	4.90%
3	亚信科技（中国）有限公司	940,202.55	5.22%
4	中国联合网络通信有限公司山东省分公司	747,863.28	4.15%
5	中国电信集团系统集成有限责任公司	418,164.97	2.32%
前五名客户合计	--	11,842,749.17	65.70%
年度销售总额	--	18,026,347.35	100%

3、2010年上半年前五名客户情况

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额的比例
1	中国电信集团系统集成有限责任公司	1,546,590.18	29.46%
2	联创科技（南京）有限公司	1,535,226.16	29.25%
3	中国联合网络通信有限公司河北省分公司	770,000.00	14.67%

4	中国电信股份有限公司湖南分公司	609,280.00	11.61%
5	中国电信集团公司吉林网络资产分公司	446,800.00	8.51%
前五名客户合计	--	4,907,896.34	93.49%
年度销售总额	--	5,249,489.60	100%

公司的客户主要集中在电信运营商，除 2009 年对联创科技（南京）有限公司的营业额占总营业收入 49.11%比例较高外，不存在其它依赖单一客户的情形。不存在公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在上述客户中享有权益的情况。

第八节 公司业务发展目标及其风险因素

一、未来两年内的发展计划

（一）公司的发展战略

公司将继续立足于软件咨询与开发行业，致力于为电信运营商提供先进的收入保障系统软件，并根据客户需要提供电信收入保障一体化解决方案，进一步扩大市场占有率，巩固在电信行业收入保障系统软件市场的领先地位；同时密切跟踪广电、金融、电力、石化等其它行业的收入保障业务需求发展状况，在条件成熟时，进入其它行业市场；加大投入，不断提高核心竞争力，积累实力，抓住机遇，进入资本市场。

（二）公司经营目标

公司既定的经营目标是继续保持在电信收入保障系统软件市场的领先地位，经过 2-3 年的发展，公司营业收入达到 4000 万元，其中自主研发的收入保障数据稽核系统收入达 3000 万元、代理软件产品达 1000 万元，净利润达到 500 万元以上。

（三）产品开发计划

在新开品开发上，公司将加强对先进技术的跟踪，强化技术成果的转化，紧跟软件技术的最新发展水平，以长期的实践经验积累和对行业业务模式的深刻理解为基石，加强对细分领域业务和技术发展趋势的研究、储备，进一步扩展收入保障系统的功能，同时，不断深入挖掘客户需求，在现有产品基础上，不断改进，使软件产品在结构、功能、稳定性和先进性上不断突破，功能更加强大，性能更加稳定，以更好地满足市场发展的要求。

（四）人员扩充计划

公司把提高员工素质，引进中高层次人才和优化人才结构、建立一支高素质

的团队作为企业的人力资源发展战略，公司将进一步加强员工培训、薪金管理、员工福利等方面的措施力度，建立一套更加吸引、激励员工的制度体系，确保公司的人才优势，保证企业的可持续发展。预计未来两年公司人员将保持每年 50% 以上的增长，2012 年或将达到 200 人左右的规模。

二、可能对公司业绩和持续经营产生不利影响的风险因素及对策

（一）实际控制人控制风险

截至本说明书出具之日，公司第一大股东鲁巍持有公司 49.58% 的股权，对公司拥有实际的控制能力。作为公司的第一大股东和实际控制人，鲁巍可能利用控股股东和主要决策者的地位，对重大投资、关联交易、人事任免、公司战略等重大事项施加影响，公司决策存在偏离中小股东最佳利益目标的可能性。因此，公司存在实际控制人不当控制的风险。

对策：公司将进一步完善法人治理结构，并计划引入独立董事制度，完善公司董事会各专门委员会，严格执行《公司章程》及各项规章制度，以避免实际控制人对公司的不当控制带来的风险。

（二）公司管理的风险

为适应经营规模的扩张需要，公司在册员工数据快速增长，随着公司业务的不断扩张，公司总体经营规模将进一步扩大。资产规模的扩大和人员的增加都会使得公司组织架构、管理体系趋于复杂。这对公司已有的制度建设、组织设置、运营管理、财务管理、内部控制等方面带来较大的挑战。如果公司管理层不能适时调整公司管理体制、健全并完善内部控制，则公司未来可能存在组织模式和管理制度不完善、内部控制有效性不足、内部约束不健全的风险。

对策：公司管理团队具有较高的学历和丰富的职业经验、较强的学习能力和综合素质。公司将加强中高层人员的管理培训，使管理团队的管理水平适应公司的发展，并在必要时引进专业管理人才，增强管理团队的力量。同时，公司将进一步完善各项管理制度，加强组织架构、管理制度和业务流程的健全和完善，以

应对未来发展所带来的管理上的挑战。

（三）技术更新的风险

软件相关技术发展迅速，具有技术升级快，产品生命周期短，升级换代频繁等特点，随着业内其它优势企业的崛起，领先企业技术将有可能被借鉴、复制。而目前公司的规模尚小，技术开发实力不够雄厚，尤其是研发投入尚不能满足前期投入较大的创新性研究需要。如果公司决策层不能及时调整新技术和新产品的开发方向，或开发的新技术、新产品不能被迅速推广应用，将会存在技术老化落后或偏离主流的风险，对公司未来的发展产生不利影响。

对策：公司将密切关注行业发展趋势，保持对市场的敏感度，坚持从客户需求出发，时时跟踪国内外先进技术和应用领域的需要发展趋势，持续创新，不断推出新的产品和服务，紧跟行业技术革新的步伐。集中力量用于实用、创新型的产品技术研发；坚持较大比例的研发投入，培养一批高水平的研发和技术服务人才，维护和提高公司产品和服务的技术竞争实力。

（四）技术人才流失的风险

由于公司所从事软件研发及服务业务技术含量较高，对员工的技术水平要求也很高，人力资源是高新技术产业的核心资源，市场竞争越来越表现为高素质人才的竞争，拥有一支高素质的技术人才队伍是公司持续发展的关键。一旦出现关键技术人员流失或技术人员的大量流失，将对公司造成较大损失。

对策：公司自成立以来，一直重视技术人才队伍的建设与稳定壮大，公司以实现员工价值最大化为人才管理理念，加强员工培训工作，通过有竞争力的薪酬体系和绩效激励，为员工提供良好的工作环境和发展空间，同时在关键技术环节采取团队协作，避免过份依靠个别技术人员。

（五）资本规模小的风险

公司的资本规模较小，贷款抵押担保能力不足，很难通过银行获得融资。一旦市场需求发生较大变化，公司无法获得足够的现金流入，则可能面临资金不足

的风险。

对策：公司通过扩大销售增加收入，同时加强成本控制、增强盈利能力，增加企业留存利润；多渠道获取资金投入，积极进入资本市场，逐步做大做强资本规模

（六）税收优惠政策变动的风险

本公司系经北京市科学技术委员会认定的高新技术企业，享受 15%及过渡期 7.5%税率的所得税优惠政策，还享受部分软件产品增值税优惠政策，该税收政策对公司的发展起到了很大的推动和促进作用。但随着过渡期临近结束或国家有关政策发生变动，公司未来适用的税收优惠政策存在着不确定性，一旦上述税收优惠政策发生不利变动，将会影响公司的税后利润水平。

对策：公司近年来发展比较快，盈利能力持续增长，公司将积极努力地保持快速发展的良好势头，不断提高经济效益，以降低税收政策方面可能的变动对公司带来的影响。

（七）业务模式转变风险

公司报告期内业务模式发生了较大转变，业务重点由以代理销售国外软件产品和服务为主转为以自主研发、销售电信应用软件产品并提供咨询、技术服务等一体化解决方案为主，2008 年、2009 年代理软件销售收入占总销售收入的比重分别为 46.10%、67.50%，2010 年上半年该比例大幅下降至 7.69%。上述模式转变需要大幅增加自主产品的研发和销售投入，在提高了企业核心竞争力的同时也增加了短期经营风险，因此公司目前存在一定的业务模式转变风险。

对策：在代理竞争形势越来越激烈的情况下，自主创新是企业转变发展方式、增强竞争能力的重要途径，是抵御市场风险、提高经济效益的重要举措。公司将加快自主创新步伐，加大科技研发投入，不断跟踪研究当前的先进技术，形成持续创新能力，并加大在自主产品销售和技术服务方面的力度，实现自主产品持续盈利。

（八）单一行业客户依赖风险

公司现有主要客户全部为电信行业电信运营商用户，如果电信行业市场整体发生周期性或不稳定性变动，将会一定程度上影响公司的主营业务销售。因此公司存在对单一行业客户的依赖风险。

对策：公司努力扩展新产品及服务，并积极进入新的市场领域，以创造更多元化的业务及收入来源。公司将密切跟踪广电、金融、电力、石化等其它行业的收入保障业务需求发展状况，在条件成熟时，进入其它行业市场。

第九节 公司治理

一、公司管理层关于公司治理情况的说明

在有限公司阶段，有限公司按照《公司法》和《公司章程》的规定建立了有限公司的基本架构：有限公司股东会由全体股东组成；设有董事会，由三名董事组成；另设监事一名，经理一名。有限公司能够按照《公司法》和《公司章程》的规定进行运作，但在实际运行中存在三会届次不清、记录不全的瑕疵。有限公司历次股权转让、增资、修改章程等事项均召开了股东会，相关的决议均得到有限公司全体股东同意，且履行了工商登记程序，符合法律法规和有限公司章程，合法有效。

2009年12月29日，有限公司整体变更为股份有限公司。股份公司按照规范治理的要求完善了公司治理结构，建立了董事会、监事会，同时制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，对三会的召集、召开程序、表决方式等进一步细化，制定了《关联交易决策管理办法》、《重大投资决策管理办法》，并设有公司董事会秘书。公司管理层接受了针对股份公司治理方面的相关辅导，对公司章程及相关规则、制度进行了深入学习，并在实际运作中严格要求、切实履行。

自股份有限公司设立至本说明书出具之日，股份公司共计召开股东大会5次，董事会4次及监事会2次。这些会议的召开表明：公司能够根据章程的要求召开股东大会、董事会、监事会，审议相关报告及议案，对公司投资策略、经营方针、重大交易等进行审查；公司管理层能够在董事会的领导下，执行董事会批准的战略决策，履行公司章程规定的各项职责，董事会和高级管理人员之间的责任、授权和报告关系明确。

股份公司设立时间较短，虽然建立了完善的公司治理制度，但在实际运作中，管理层仍需要不断深化公司法人治理理念，加深相关知识的学习，提高规范运作的意识。公司管理层深刻认识到规范的公司治理是公司规范运作、长远发展的基石，将进一步认真学习和执行相关法律法规及规章制度，参照上市公司的标准建

设具有完善现代企业制度的公司。

截至本说明书签署日，公司不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金，或者公司为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

二、公司对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等重要事项决策和执行情况

（一）公司关于对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等重大事项决策的规定

1、重大投资决策制度

根据公司《重大投资决策管理办法》第五条，对外投资决策权限如下：

公司实行分级决策的投资决策程序。公司对外投资金额在公司净资产 5%以内，由公司总经理审批通过后实施。公司对外投资金额在公司净资产 10%以内，由公司董事长审批通过后实施。公司对外投资金额在公司净资产 30%以内，由公司董事会审批通过后实施。超过公司净资产 30%以上的对外投资，由公司董事会提请股东大会审批通过后实施。

2、关联交易决策制度

根据公司《关联交易决策管理制度》第九条，关联交易决策权限如下：

（1）公司与其关联人达成的关联交易总额高于 300 万元（不含 300 万元）或公司最近经审计净资产值的 10%以上的，必须向董事会报告，由公司董事会作出决议后提交公司股东大会审议，该关联交易在获得公司股东大会批准后实施。

任何与该关联交易有利益关系的关联人在股东大会上应当放弃对该议案的投票权。关联股东有特殊情况无法回避时，在公司征得有权部门同意后，可以参

加表决，公司应当在股东大会决议中对此作出详细说明；

(2) 公司与其关联人达成的关联交易总额超过 100 万元（不含 100 万元）但尚未达到 300 万元且未达到公司最近经审计净资产值的 10% 的，由公司董事会作出决议；

(3) 公司与关联人达成的关联交易总额在 100 万元以下（含 100 万元）的，由公司总经理批准决定。

（二）执行情况

报告期内，公司无对外担保、重大投资、委托理财事项。

报告期内，公司有关关联交易事项[详见本说明书之“第十节 公司财务会计信息 七、关联方、关联方关系及重大关联交易”的内容]符合相关的审批手续或经股东会会议予以追认有效。

三、同业竞争情况

（一）报告期内同业竞争情况

报告期内，公司第一大股东及实际控制人鲁巍除投资、经营本公司外，还控制有北京神州正方技术有限公司[详见“第五节公司基本情况”之“五、股权结构（一）公司实际控制对外投资图”]。该公司与道隆华尔同样经营软件研发及销售业务，存在同业竞争。

2010 年 1 月 25 日，北京神州正方技术有限公司及其实际控制人鲁巍作出了避免同北京道隆华尔软件股份有限公司同业竞争的声明与承诺，承诺北京神州正方技术有限公司不再经营软件研发及销售业务。2010 年 3 月 11 日，北京神州正方技术有限公司更名为北京道隆广德技术有限公司；2010 年 3 月 11 日，道隆广德变更了公司的经营范围，并办理相应的工商登记，取得了注册号为 110108003392757 的《企业法人营业执照》。根据上述《企业法人营业执照》，北京神州正方技术有限公司的经营范围为：许可经营项目：无。一般经营项目：

法律、行政法规、国务院决定禁止的、不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。自此，道隆广德与股份公司不再存在同业竞争关系。

（二）为避免同业竞争采取的措施

为彻底避免同业竞争，2010年1月28日公司与北京神州正方技术有限公司签署了《软件著作权转让协议》，北京神州正方技术有限公司将其所持有的全部软件著作权转让给公司。截至本说明书出具之日，道隆广德与公司正在办理上述软件著作权的变更登记手续。

为了避免今后产生新的或潜在的同业竞争，2010年8月20日，公司全体股东、董事、高级管理人员出具了《避免同业竞争承诺函》，表示目前未从事或参与与股份公司存在同业竞争的行为，并承诺：将不在中国境内外，以任何形式直接或间接参与任何与公司构成竞争的业务或活动。

四、报告期内公司存在的违法违规及受处罚情况

报告期内公司不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

五、公司管理层的诚信状况

公司董事、监事、高级管理人员报告期内没有因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分，也不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论情形。报告期内不存在对所任职（包括现任职和曾任职）的公司因重大违法违规行为而被处罚负有责任的情形。个人不存在到期未清偿的数额较大债务、欺诈或其他不诚实行为。公司董事、监事、高级管理人员已对此作了书面声明并签字承诺。

第十节 公司财务会计信息

一、近两年一期的审计意见和经审计的资产负债表、利润表、现金流量表及所有者权益变动表

(一) 近两年一期财务会计报告的审计意见

公司聘请的具有证券期货相关业务资格的北京兴华会计师事务所有限责任公司对公司 2008 年、2009 年、2010 年 1-6 月的财务会计报告实施了审计并出具审计报告，审计意见为标准无保留意见。

(二) 合并报表范围

公司在报告期内无需纳入合并范围的子公司。

(三) 近两年一期经审计的资产负债表、利润表、现金流量表以及所有者权益变动表

1、资产负债表

单位：元

资 产	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31
流动资产：			
货币资金	7,426,315.20	6,878,398.57	1,873,238.48
交易性金融资产	-	-	-
应收票据	-	903,615.40	-
应收账款	1,473,147.19	1,351,767.27	2,209,140.21
预付款项	2,784,335.20	1,297,821.80	525,077.93
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	886,959.07	3,965,793.99	794,916.07
存货	1,232,581.14	1,679,576.93	2,569,022.54
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	-	-
流动资产合计	13,803,337.80	16,316,973.96	8,211,395.23
非流动资产：			

可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	-	240,000.00
拨付所属资金	-	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	645,477.88	155,450.47	189,241.79
在建工程	-	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	3,791,666.67	4,041,666.67	4,541,666.67
研发支出	1,461,126.80	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-
递延所得税资产	38,384.47	50,142.62	20,430.66
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	5,936,655.82	4,247,259.76	4,991,339.12
资产总计	19,739,993.62	20,564,233.72	12,962,734.35

单位：元

负债及股东权益	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31
流动负债：			
短期借款	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	221,668.00	1,130,058.97	346,000.00
预收款项	-	-	-
应付职工薪酬	314,052.20	139,270.60	24,901.09
应交税费	148,311.87	501,780.13	3,857.63
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	-	111,448.59	133,906.65
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	684,032.07	1,882,558.29	508,665.37
非流动负债：			

长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	2,800,000.00	2,800,000.00	-
预计负债	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	2,800,000.00	2,800,000.00	-
负债合计	3,484,032.07	4,682,558.29	508,665.37
所有者权益：			
股本	15,000,000.00	15,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	1,316,484.71	1,316,484.71	-
减：库存股	-	-	-
盈余公积	-	-	1,763,914.56
未分配利润	-60,523.16	-434,809.28	690,154.42
外币报表折算差额	-	-	-
归属于母公司所有者 权益合计	16,255,961.55	15,881,675.43	12,454,068.98
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	16,255,961.55	15,881,675.43	12,454,068.98
负债及股东权益合计	19,739,993.62	20,564,233.72	12,962,734.35

2、利润表

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度
一、营业收入	5,249,489.60	18,026,347.35	14,601,442.15
减：营业成本	1,753,523.30	10,636,686.52	7,219,928.10
营业税金及附加	222,944.04	233,436.02	441,205.04
销售费用	700,677.85	1,120,700.31	1,534,804.76
管理费用	2,155,156.18	3,156,629.88	4,602,638.24
财务费用	-10,052.77	-7,688.99	453.53
资产减值损失	-6,775.33	253,890.86	81,722.62
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
投资收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	434,016.33	2,632,692.75	720,689.86
加：营业外收入	16,135.74	1,053,606.81	69,162.39
减：营业外支出	20,001.42	-	-

其中：非流动资产处置损失	-	-	-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	430,150.65	3,686,299.56	789,852.25
减：所得税费用	55,864.53	520,709.25	205,118.47
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	374,286.12	3,165,590.31	584,733.78
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.02	0.21	0.04
（二）稀释每股收益	0.02	0.21	0.04

3、现金流量表

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008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	6,100,392.07	18,051,752.99	10,216,815.20
收到的税费返还	-	123,606.81	69,162.39
收到的其他与经营活动有关的现金	3,577,459.08	3,737,688.99	6,288.42
经营活动现金流入小计	10,237,973.95	21,913,048.79	10,292,266.01
购买商品、接受劳务支付的现金	3,284,043.35	11,658,104.39	11,222,555.10
支付给职工以及为职工支付的现金	1,713,711.40	2,311,364.39	1,690,351.09
支付的各项税费	949,276.24	1,181,012.58	633,301.34
支付的其他与经营活动有关的现金	2,785,717.53	1,735,975.34	1,120,687.78
经营活动现金流出小计	9,292,871.32	16,886,456.70	14,666,895.31
经营活动产生的现金流量净额	945,102.63	5,026,592.09	-4,374,629.30
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	397,186.00	31,432.00	194,255.90
投资所支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	397,186.00	31,432.00	194,255.90
投资活动产生的现金流量净额	-397,186.00	-31,432.00	-194,255.90

三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金	-	10,000.00	-
其中：子公司吸收少数投资收到的现金	-	-	-
借款所收到的现金	-	-	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	10,000.00	-
偿还债务所支付的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	-	-	-
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-	10,000.00	-
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	547,916.63	5,005,160.09	-4,568,885.20
加：期初现金及现金等价物余额	6,878,398.57	1,873,238.48	6,442,123.68
六、期末现金及现金等价物余额	7,426,315.20	6,878,398.57	1,873,238.48

4、所有者权益变动表

单位：元

项目	2008 年度				所有者权益合计
	归属于母公司的所有者权益				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	
一、上年年末余额	5,000,000.00	-	1,705,441.18	163,894.02	6,869,335.20
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	5,000,000.00	-	1,705,441.18	163,894.02	6,869,335.20
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	-	58,473.38	526,260.40	5,584,733.78
（一）净利润	-	-	-	584,733.78	584,733.78
（二）直接计入所有者权益的利得和损失	-	-	-	-	-
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响	-	-	-	-	-
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小计	-	-	-	584,733.78	584,733.78
（三）所有者投入和减少资本	5,000,000.00	-	-	-	5,000,000.00
1. 所有者投入资本	5,000,000.00	-	-	-	5,000,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-

(四) 利润分配	-	-	58,473.38	-58,473.38	-
1. 提取盈余公积	-	-	58,473.38	-58,473.38	-
其中：法定盈余公积	-	-	-	-	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
(五) 所有者权益内部结转	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-
4. 未分配利润折股转增资本	-	-	-	-	-
5. 拆股差额转资本公积	-	-	-	-	-
6. 其他	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	10,000,000.00	-	1,763,914.56	690,154.42	12,454,068.98

单位：元

项目	2009 年度				所有者权益合计
	归属于母公司的所有者权益				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	
一、上年年末余额	10,000,000.00	-	1,763,914.56	690,154.42	12,454,068.98
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	10,000,000.00	-	1,763,914.56	690,154.42	12,454,068.98
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	5,000,000.00	1,316,484.71	-1,763,914.56	-1,124,963.70	3,427,606.45
(一) 净利润	-	-	-	3,165,590.31	3,165,590.31

(二) 直接计入所有者权益的利得和损失	-	-	-	-	-
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响	-	-	-	-	-
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	3,165,590.31	3,165,590.31
(三) 所有者投入和减少资本	10,000.00	-	-	-	10,000.00
1. 所有者投入资本	10,000.00	-	-	-	10,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
(四) 利润分配	-	-	612,056.10	-360,039.96	252,016.14
1. 提取盈余公积	-	-	360,039.96	-360,039.96	-
其中：法定盈余公积	-	-	-	-	-
2. 对所有者(或股东)的分配	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	252,016.14	-	-
(五) 所有者权益内部结转	4,990,000.00	1,316,484.71	-2,375,970.66	-3,930,514.05	-
1. 资本公积转增资本(或股本)	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本(或股本)	2,375,970.66	-	-2,375,970.66	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-
4. 未分配利润转股转增资本	2,614,029.34	-	-	-2,614,029.34	-

5、折股差额转资本公积	-	1,316,484.71	-	-1,316,484.71	-
6. 其他	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	15,000,000.00	1,316,484.71	-	-434,809.28	15,881,675.43

单位：元

项目	2010年1-6月				
	归属于母公司的所有者权益				所有者权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	
一、上年年末余额	15,000,000.00	1,316,484.71	-	-434,809.28	15,881,675.43
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	15,000,000.00	-	-	-434,809.28	15,881,675.43
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	1,316,484.71	-	374,286.12	374,286.12
（一）净利润	-	-	-	374,286.12	374,286.12
（二）直接计入所有者权益的利得和损失	-	-	-	-	-
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响	-	-	-	-	-
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小计	-	-	-	374,286.12	374,286.12

(三) 所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-
1. 所有者投入资本	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
(四) 利润分配	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-
其中：法定盈余公积	-	-	-	-	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
(五) 所有者权益内部结转	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-
4. 未分配利润转增资本	-	-	-	-	-
5. 折股差额转资本公积	-	-	-	-	-
6. 其他	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	15,000,000.00	1,316,484.71	-	-60,523.16	16,255,961.55

（四）近两年一期更换会计师事务所的情况

2009 年公司申请高新技术企业证书，聘请了北京永勤会计师事务所有限公司对公司 2006 年、2007 年、2008 年三年的财务报表进行了审计，北京永勤会计师事务所有限公司对此出具了标准无保留意见的审计报告。

由于北京永勤会计师事务所有限公司无证券期货相关业务资格，经股东大会决议，公司聘请北京兴华会计师事务所有限责任公司作为本公司新的审计机构。

二、报告期内的主要财务指标

财务指标	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31
每股净资产	1.08	1.06	0.83
资产负债率	17.65%	22.77%	3.92%
流动比率	22.32	8.67	15.67
速动比率	20.51	7.78	10.62
财务指标	2010年1-6月	2009年度	2008年度
销售毛利率	66.60%	40.99%	50.55%
净资产收益率	2.30%	19.93%	4.70%
扣除非经常性损益后的净资产收益率	2.30%	13.74%	4.14%
每股收益	0.02	0.21	0.04
每股经营活动现金流量净额	0.06	0.34	-0.29
应收账款周转率(次/年)	3.72	10.12	4.09
存货周转率(次/年)	1.20	5.01	3.76

注：1、每股指标均按照 15,000,000 股为基础进行计算；

2、净资产收益率按照期末净资产金额进行计算。

对财务指标的分析详见本说明书“十一、管理层对公司近两年一期的财务状况、经营成果和现金流量分析”。

三、报告期利润形成的有关情况

（一）营业收入及营业毛利的构成

单位：万元

项 目	2010年1-6月		2009年度		2008年度	
	营业收入	所占比例	营业收入	所占比例	营业收入	所占比例
自主软件收入	50.94	9.70%	88.29	4.90%	49.40	3.38%
代理软件收入	40.39	7.69%	1,216.73	67.50%	673.17	46.10%
技术服务收入	433.62	82.61%	497.61	27.60%	737.58	50.52%
合 计	524.95	100.00%	1,802.63	100.00%	1,460.15	100.00%

单位：万元

项 目	2010年1-6月		2009年度		2008年度	
	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率
自主软件收入	24.33	47.76%	41.21	46.68%	22.67	45.89%
代理软件收入	19.74	48.87%	374.39	30.77%	191.65	28.47%
技术服务收入	305.53	70.46%	323.35	64.98%	523.84	71.02%
合 计	349.60	66.60%	738.95	40.99%	738.16	50.55%

目前，公司的主营业务为电信行业应用软件的研发、销售与技术服务，客户主要来自中国电信、中国联通、中国移动等电信运营商。公司的软件产品包括收入保障系统软件、IT网络系统管理软件、商务智能软件，以及与软件产品配套的项目咨询、项目实施与培训、维保、升级等技术服务，并根据用户需要提供一体化解决方案。

公司的营业收入分为自主软件销售收入、代理软件销售收入及技术服务收入。自主软件主要包括电信收入保障系统软件（DW-RAS）与电信IT网络系统管理软件（BOAPM），代理软件主要包括MicroStrategy（MSTR）、BMC、APM、WebFOCUS等，技术服务是指为客户提供的包括方案设计、业务分析、项目实施管理、维护、系统搬迁、顾问咨询、培训等在内的一体化服务解决方案。

（二）营业收入的变动趋势及原因

2009年，公司的营业收入比2008年增长23.46%，主要来源于代理软件销售收入的增长。代理软件销售增长的原因为BMC软件与MSTR软件2009年的市场需求快速增加，使得公司主要的代理软件销售客户亚信科技（中国）有限公司和联创科技（南京）有限公司在2009年加大了BMC软件和MSTR软件的采购。

自 2010 年初起，公司调整了经营战略，逐渐降低了代理软件销售的比重，加大了自主软件与技术服务的业务拓展力度。2010 年上半年，代理软件销售收入大幅下降，而自主软件与技术服务的销售收入呈现增长趋势，对中国联通、中国电信等大型电信运营商的自主软件销售收入同比大幅提高，同时带动了技术服务收入占总收入的比例大幅增加，2010 年上半年自主软件与技术服务的营业收入总额已接近 2009 年全年的水平。预计 2010 年全年自主软件与技术服务的销售收入均将超过 2008 年、2009 年的水平。

公司的客户主要集中在中国移动、中国电信、中国联通等电信运营商。根据这些电信运营商管理及财务等方面的特点，公司与这些客户签订合同的时间多集中于上半年，而回款和确认销售多集中在下半年，因此上半年的营业收入会显著低于下半年。

报告期内，公司自主软件产品的毛利率基本保持稳定。代理软件产品的毛利率逐年增长，主要原因系代理软件本身在不断地升级更新，相应的销售价格也有所提高。技术服务的毛利率在三类业务中最高，原因系技术服务主要依赖于技术人员的工作，所需计入营业成本的原材料、软件等物质载体的成本较少。

（三）主要费用情况

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度
销售费用	700,677.85	1,120,700.31	1,534,804.76
销售费用占营业收入的比例	13.35%	6.22%	10.51%
管理费用	2,155,156.18	3,156,629.88	4,602,638.24
管理费用占营业收入的比例	41.05%	17.51%	31.52%
财务费用	-10,052.77	-7,688.99	453.53
财务费用占营业收入的比例	-0.19%	-0.04%	0.01%

2009 年公司为了保证业务拓展所需资金储备与现金流，对费用加强了控制，销售费用、管理费用、财务费用 2009 年的金额和费用率均较 2008 年有所降低。

1、销售费用

公司的销售费用主要系销售人员的薪酬、差旅费、招待费、销售部的办公费等。2009 年销售费用的金额和费用率都有下降，主要系公司为了保证公司业务拓展所需资金，加强了费用控制。2010 年上半年销售费用上升较多，主要由于公司为了加大自主软件和技术服务领域的开发力度，招聘了较多的销售人员，使得销售人员的工资、差旅费等支出增加。

2、管理费用

公司的管理费用主要由管理人员薪酬、科技研发费、无形资产摊销三项构成。2008 年、2009 年、2010 年 1-6 月管理人员薪酬、科技研发费、无形资产摊销三项费用合计占管理费用的比重分别为 72.82%、76.50%、74.73%。除此之外，管理费用还包括中介机构费用、差旅费、办公费、管理用固定资产摊销等。2010 年上半年管理费用增加较大的原因除了科技研发费等项目增加之外，主要系为改善研发办公环境的装修费用。

3、财务费用

2008 年 12 月公司向银行申请贴现对福士通公司的应收账款，由此产生了 6,741.95 元的贴现利息支出。除此之外，公司的财务费用主要系银行存款形成的利息收入及办理银行对公业务的手续费。

（四）资产减值损失

报告期内，公司的资产减值损失全部系对应收账款和其他应收款计提的坏账准备。公司的其他资产未出现减值迹象，因此未计提减值准备。坏账准备在每期的具体计提金额如下表：

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度
坏账准备	-6,775.33	253,890.86	81,722.62

（五）非经常性损益

单位：元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度
1、退税收入	-	123,606.81	69,162.39
2、政府补助	-	930,000.00	-
非经常性损益合计	-	1,053,606.81	69,162.39
减：所得税影响金额	-	69,750.00	-
扣除所得税后非经常性损益合计	-	983,856.81	69,162.39

公司非经常性损益中的退税收入系公司销售两款自主软件产品“道隆华尔CDMA用户数据稽核系统软件V1.0”和“道隆华尔结算数据稽核系统软件V1.0”的增值税退税；政府补助系北京市财政局下发的2009年产业技术成果转化项目补助资金，相关政府补助的情况如下：

项目名称	补助单位	补助依据	金额（元）	收到款项的时间
面向SaaS的基于分布式工作流引擎与规则引擎的协同软件开发平台	工业和信息化部	2009年9月10日，《2009年度电子信息产业发展基金第一批项目计划》	1,000,000.00	2009年9月27日
面向电信业务的结算数据稽核系统	北京市工业促进局	2009年8月25日，《北京市财政局关于下达财政部2009年产业技术成果转化项目补助资金预算的函》（京财经一指[2009]871号）	2,100,000.00	2009年10月20日
面向电信业务的结算数据稽核系统	北京市工业促进局	2009年8月28日，《北京市财政局关于下达财政部2009年产业成果转化项目地方配套补助资金预算的函》（京财经一指[2009]877号）	630,000.00	2009年10月21日

公司在2009年按照“面向电信业务的结算数据稽核系统”的项目实施进度确认了93万元的营业外收入。截至2010年6月30日，2010年的自主软件销售退税尚在办理中，因此未确认2010年的退税收入。

（六）税项

1、主要税种及税率

税种	计税依据	2010年1-6月	2009年度	2008年度
增值税	应税收入	17%	17%	17%
营业税	应税收入	5%	5%	5%
城市维护建设税	应交流转税额	7%	7%	7%
教育费附加	应交流转税额	3%	3%	3%
企业所得税	应纳税所得额	7.50%	7.50%	25%

公司2008年企业所得税税率为25%，2009年、2010年、2011年执行的企业所得税税率为15%，减半征收，实际的企业所得税税率为7.5%。

2、财政税收优惠

2009年5月27日获得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR200911000033），有效期为三年。

2010年1月15日，公司取得了由中关村科技园区管理委员会颁发的编号为20092010007701《中关村高新技术企业证书》，认定公司为中关村高新技术企业，有效期为三年。

2010年1月15日，公司取得了由中关村科技园区海淀园管理委员会颁发的编号为海创字00077号《海淀区创新企业证书》，认定公司为海淀区创新企业，有效期为三年。

2009年11月28日，北京市海淀区国家税务局第七税务所出具第200907JM0705005号《企业所得税减免税案登记书》，公司享受过渡期优惠政策的北京市高新技术开发区内高新技术企业（内资）和国家需要重点扶持的高新技术企业的税收优惠政策，2009年、2010年与2011年企业所得税按15%减半征收。

根据《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）第一条规定，自2000年6月24日起至2010年底以前，

对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17 % 的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3 % 的部分实行即征即退政策。公司拥有软件产品登记证书的自主软件产品“道隆华尔 CDMA 用户数据稽核系统软件 V1.0”和“道隆华尔结算数据稽核系统软件 V1.0”享受该项税收优惠政策。

四、期末主要资产情况

（一）货币资金

单位：元

项目	2010. 6. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
现金	78,973.24	12,004.68	14,523.02
银行存款	7,347,341.96	6,866,393.89	1,858,715.46
合计	7,426,315.20	6,878,398.57	1,873,238.48

公司的现金储备主要是为了支付日常的零星开支。银行存款 2009 年末比 2008 年末增加了 269.42%，主要系公司 2009 年实现净利润 311.92 万元；2010 年 6 月末比 2009 年末增加了 7.00%，主要系 2010 年公司全额收回了对北京神州正方技术有限公司的其他应收款 2,950,031.70 元。

（二）应收账款

1、应收账款账龄

2010 年 6 月 30 日应收账款按账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1 年以内	1,175,418.10	62.24%	58,770.91	1,116,647.19
1-2 年	-	-	-	-
2-3 年	-	-	-	-
3-5 年	713,000.00	37.76%	356,500.00	356,500.00
5 年以上	-	-	-	-
合计	1,888,418.10	100.00%	415,270.91	1,473,147.19

2010 年 6 月 30 日应收账款中无应收关联方的余额。3-5 年账龄的应收账款

全部系对北京神州正方科技有限公司的软件销售款，北京神州正方科技有限公司所欠款项形成于 2007 年，当时为一笔关联方欠款，该公司于 2009 年还款 50 万元，2010 年还款 15 万元。2009 年经股权转让该公司不再是本公司关联方，当年按规定计提了坏帐准备。2010 年 8 月 20 日，该公司出具承诺还款函，承诺于 2010 年结清该笔款项。

2009 年 12 月 31 日应收账款按账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1 年以内	261,120.00	16.01%	13,056.00	248,064.00
1-2 年	507,170.30	31.09%	50,717.03	456,453.27
2-3 年	863,000.00	52.90%	215,750.00	647,250.00
3-5 年	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	1,631,290.30	100.00%	279,523.03	1,351,767.27

2009 年 12 月 31 日应收账款中无应收关联方的余额。

2008 年 12 月 31 日应收账款按账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1 年以内	602,697.00	26.43%	30,134.85	518,322.15
1-2 年	1,677,313.40	73.57%	40,735.34	1,690,818.06
2-3 年	-	-	-	-
3-5 年	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	2,280,010.40	100.00%	70,870.19	2,209,140.21

2008 年 12 月 31 日应收账款包括应收关联方北京神州正方科技有限公司 1,269,960 元，账龄为 1-2 年，该部分应收账款不计提坏账准备。

公司对应收账款的坏账准备采取按单项计提和按账龄计提相结合的方法。对单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，在有客观证据表明其发生了减值的，按其未来现金流量低于账面价值的差额计提坏账准备。按账龄计提的比例如下表所示：

账龄	计提比例
1 年以下	5%
1-2 年	10%
2-3 年	25%
3-5 年	50%
5 年以上	100%

公司对关联方的应收账款不计提坏账准备。

2、大额应收账款统计

单位：元

债务人名称	2010. 6. 30	账龄	比例	欠款内容
北京神州正方科技有限公司	720,658.10	1 年以内、3 年以上	38.16%	货款
中国电信股份有限公司湖南分公司企业信息化	609,280.00	1 年以内	32.26%	货款
中国联合网络通信有限公司河北省分公司	385,000.00	1 年以内	20.39%	项目款
联通系统集成有限公司	100,000.00	1 年以内	5.30%	项目款
中国电信集团公司吉林网络资产分公司	44,680.00	1 年以内	2.37%	项目款
合 计	1,859,618.10		98.47%	

单位：元

债务人名称	2009. 12. 31	账龄	比例	欠款内容
北京神州正方科技有限公司	834,200.00	2-3 年	51.14%	货款
中国网通（集团）有限公司天津市分公司	317,823.10	1-2 年	19.48%	项目款
中国电信股份有限公司湖南分公司企业信息化	261,120.00	1 年以内	16.00%	货款
中国网通（集团）有限公司辽宁省分公司	189,347.20	1-2 年	11.61%	项目款
中国网通集团浙江分公司	28,800.00	2-3 年	1.77%	项目款
合 计	1,631,290.30		100.00%	

单位：元

债务人名称	2008. 12. 31	账龄	比例	欠款内容
北京神州正方科技有限公司	1,269,960.00	1-2年	55.70%	货款
中国网络通信集团公司	283,746.80	1-2年	12.44%	项目款
河北全通通信有限公司	171,000.00	1年以内	7.50%	货款
中国网通（集团）有限公司河南省分公司	90,806.60	1-2年	3.98%	项目款
中国网通（集团）有限公司天津市分公司	82,553.88	1年以内	3.62%	项目款
合 计	1,898,067.28		83.25%	

（三）应收票据

公司2008年末、2010年6月末应收票据无余额。2009年末应收票据余额为903,615.40元，系应收亚信科技中国有限公司的商业承兑汇票608,983.00元和银行承兑汇票294,632.40元，2010年已全额收回。

（四）预付款项

1、预付款项账龄

单位：万元

账龄	2010. 6. 30		2009. 12. 31		2008. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	183.34	65.85%	126.02	97.10%	49.51	94.29%
1-2年	92.09	33.07%	0.76	0.59%	3.00	5.71%
2-3年	-	-	3.00	2.31%	-	-
3-5年	3.00	1.08%	-	-	-	-
5年以上	-	-	-	-	-	-
合计	278.43	100.00%	129.78	100.00%	52.51	100.00%

报告期内，公司的预付款项绝大多数处于2年以内，主要系预付的软件、台式电脑、笔记本电脑采购款及办公场所租金。

2、大额预付账款统计

单位：元

债务人名称	2010. 6. 30	账龄	比例	欠款内容
中创标石北京科技有限公司	1,410,000.00	1年以内	50.64%	货款
北京中佳宏威科技有限公司	920,940.16	1-2年	33.08%	货款

合 计	2,330,940.16		83.72%	
-----	--------------	--	--------	--

单位：元

债务人名称	2009.12.31	账龄	比例	欠款内容
北京中佳宏威科技有限公司	920,940.16	1年以内	70.96%	货款
北京顺合通达技术开发有限公司	300,000.00	1年以内	23.12%	货款
合 计	1,220,940.16		94.08%	

单位：元

债务人名称	2008.12.31	账龄	比例	欠款内容
北京神州正方技术有限公司	460,811.26	1年以内	87.76%	货款
合 计	460,811.26		87.76%	

（五）其他应收款

1、其他应收款账龄

2010年6月30日其他应收款按账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1年以内	464,922.30	47.27%	23,246.12	441,676.18
1-2年	494,758.77	50.31%	49,475.88	445,282.89
2-3年	23,800.00	2.42%	23,800.00	0.00
3-5年	-	-	-	-
5年以上	-	-	-	-
合计	983,481.07	100.00%	96,522.00	886,959.07

2009年12月31日其他应收款按账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1年以内	3,887,089.12	71.99%	45,239.21	3,841,849.91
1-2年	193,860.00	11.61%	193,806.00	54.00
2-3年	513,890.08	16.41%	150,000.00	363,890.08
3-5年	-	-	-	-

5年以上	-	-	-	-
合计	4,594,839.20	100.00%	389,045.21	4,205,793.99

2009年12月31日其他应收款中关联方的账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	关联方名称	欠款金额
1年以内	北京神州正方技术有限公司	2,586,141.62
	鲁巍	396,163.30
	杨白雪	167,587.13
2-3年	北京神州正方技术有限公司	363,890.08

2008年12月31日其他应收款按账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1年以内	624,833.18	45.32%	193,807.19	431,025.99
1-2年	513,890.08	61.17%	150,000.00	363,890.08
2-3年	-	-	-	-
3-5年	-	-	-	-
5年以上	-	-	-	-
合计	1,138,723.26	100.00%	343,807.19	794,916.07

2008年12月31日其他应收款中关联方的账龄结构列示如下：

单位：元

账龄	关联方名称	欠款金额
1年以内	北京神州正方技术有限公司	371,736.03
	鲁巍	59,153.35
1-2年	北京神州正方技术有限公司	363,890.08

2008年末与2009年末均含有两笔按照个别认定法全额计提坏账准备的其他应收款，债务人为个人，欠款金额分别为150,000元与193,800元。150,000元的其他应收款已于2010年上半年核销；193,800元的其他应收款于2010年上半年收到债务人以一辆评估作价170,000元的小汽车抵债，2010年6月30日尚有23,800元未收回，已全额计提坏账准备。2010年上半年，公司全额收回了对鲁巍、杨白雪和北京神州正方技术有限公司的其他应收款，至2010年6月30日，其他应收款无关联方余额。

2、大额其他应收款统计

单位：元

债务人名称	2010. 6. 30	账龄	比例	欠款内容
陆 克	95,680.00	1 年以内	9.73%	备用金
马 卉	88,827.42	1 年以内	9.03%	备用金
银瑞玲	74,473.35	1 年以内	7.57%	备用金
欧裕平	73,891.31	1 年以内	7.51%	备用金
邹 丹	73,173.31	1 年以内	7.44%	备用金
合 计	406,045.39		41.29%	

单位：元

债务人名称	2009. 12. 31	账龄	比例	欠款内容
北京神州正方技术有限公司	2,950,031.70	1 年以内、2-3 年	64.20%	往来款
鲁巍	396,163.30	1 年以内	8.62%	备用金
王晓玲	193,800.00	1-2 年	4.22%	购车款
杨白雪	167,587.13	1 年以内	3.65%	备用金
马欣	163,700.96	1 年以内	3.56%	备用金
合 计	3,871,283.09		84.25%	

单位：元

债务人名称	2008. 12. 31	账龄	比例(%)	欠款内容
北京神州正方技术有限公司	735,626.11	1 年以内, 1-2 年	70.76	往来款
王晓玲	193,800.00	1 年以内	14.06	购车款
胡江	150,000.00	1-2 年	13.17	备用金
鲁巍	59,153.35	1 年以内	5.19	备用金
合 计	1,138,579.46		99.98	

(六) 存货

单位：元

项目	2010. 6. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
BMC 软件	632,264.10	525,305.21	807,365.84
MSTR 软件	355,373.25	443,525.64	443,525.64
APM 软件	244,943.79	710,746.08	1,318,131.06
合计	1,232,581.14	1,679,576.93	2,569,022.54

公司的存货系公司软件产品代理销售业务而采购的软件。采购入库的软件产品保存状态良好，且流转速度较快，未出现减值迹象，因此报告期内公司未对存货计提减值准备。

（七）长期股权投资

单位：元

项目	2010. 6. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
北京神州正方科技有限公司	-	-	240,000.00
合计	-	-	240,000.00

2006年6月，公司作为发起人股东之一，出资24万元设立与其他五名自然人共同成立了北京神州正方科技有限公司，持股比例为16%，采用成本法核算，持有期间未取得现金分红。2009年12月1日，公司按原价将北京神州正方科技有限公司的股权全部转让给第三方。公司持有北京神州正方科技有限公司的股权期间，北京神州正方科技有限公司经营状况良好，未出现明显减值的情形，因此未计提减值准备。

（八）固定资产

单位：元

项目	2009. 12. 31	本期增加	本期减少	2010. 6. 30
一、固定资产原值合计	267,378.90	567,186.00	0.00	834,564.90
其中： 运输设备	0.00	170,000.00	0.00	170,000.00
电子设备	133,733.90	340,746.00	0.00	474,479.90
办公设备及其他	133,645.00	56,440.00	0.00	190,085.00
二、累计折旧金额	111,928.43	77,158.59	0.00	189,087.02
其中： 运输设备	0.00	6,729.17	0.00	6,729.17
电子设备	63,146.57	14,160.58	0.00	77,307.15
办公设备及其他	48,781.86	56,268.84	0.00	105,050.70
三、固定资产减值准备	0.00	0.00	0.00	0.00
其中： 运输设备	0.00	0.00	0.00	0.00
电子设备	0.00	0.00	0.00	0.00
办公设备及其他	0.00	0.00	0.00	0.00
四、固定资产账面价值	155,450.47	490,027.41	0.00	645,477.88
其中： 运输设备	0.00	163,270.83	0.00	163,270.83
电子设备	70,587.33	326,585.42	0.00	397,172.75
办公设备及其他	84,863.14	171.16	0.00	85,034.30

单位：元

项目	2008. 12. 31	本期增加	本期减少	2009. 12. 31
一、固定资产原值合计	235,946.90	31,432.00	0.00	267,378.90
其中： 电子设备	107,001.90	26,732.00	0.00	133,733.90
办公设备及其他	128,945.00	4,700.00	0.00	133,645.00
二、累计折旧金额	46,705.11	65,223.33	0.00	111,928.43
其中： 电子设备	25,146.68	37,999.89	0.00	63,146.57
办公设备及其他	21,558.42	27,223.44	0.00	48,781.86
三、固定资产减值准备	0.00	0.00	0.00	0.00
其中： 电子设备	0.00	0.00	0.00	0.00
办公设备及其他	0.00	0.00	0.00	0.00
四、固定资产账面价值	189,241.79	-33,791.33	0.00	155,450.47
其中： 电子设备	81,855.22	-11,267.89	0.00	70,587.33
办公设备及其他	107,386.58	-22,523.44	0.00	84,863.14

公司的固定资产主要系办公用的电子设备。2010 年上半年固定资产增加较多，原因系公司购买了四台总价 304,433.00 元的服务器和一辆总价 170,000 元的轿车。公司的固定资产成新度较高，保存良好，因此未计提减值准备。报告期内的折旧政策如下表：

类别	预计残值率 (%)	使用年限(年)	年折旧率 (%)
运输设备	5	5	19.00
办公设备及其他	5	5	19.00
电子设备	5	3	31.67

(九) 无形资产

公司的无形资产为北京神州正方技术有限公司于 2008 年 2 月投入的非专利技术“面向业务的企业应用综合管理软件技术 (BOAPM)”，经评估作价为 500 万元。公司预计该无形资产在 10 年内能够保持应用并能产生相应收益，因此按照 10 年直线法进行摊销，无净残值，报告期内未计提减值准备。截至 2010 年 6 月 30 日，该无形资产摊销情况如下表：

单位：元

名称	取得方式	摊销期限（月）	初始金额	摊余价值	剩余摊销期限（月）
面向业务的企业应用综合管理软件技术（BOAPM）	股东投入	120	5,000,000.00	3,791,666.67	91
合计			5,000,000.00	3,791,666.67	

（十）主要资产减值准备的计提依据与计提情况

1、坏账准备

（1）坏账的确认标准

A. 因债务人破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍然不能收回的应收款项；

B. 因债务人逾期未履行偿债义务并且具有明显特征表明无法收回的应收款项。

以上确实不能收回的应收款项报经董事会批准后作为坏账核销。

（2）坏账的核算方法

采取备抵法核算坏账准备。

（3）坏账准备的计提方法

对应收账款与其他应收款采取账龄分析法结合个别计提法，如债务单位破产、资不抵债、现金流量严重不足等全额计提坏账准备，或按可预计的损失金额计提，但对应收款项有债务重组计划、与关联方应收款项，则不全额计提坏账准备。账龄分析法坏账计提比例如下：

账龄	计提比例
1 年以下	5%
1-2 年	10%
2-3 年	25%

3-5 年	50%
5 年以上	100%

2、存货跌价准备

存货跌价准备的确认标准、计提方法：本公司由于存货遭受毁损、全部或部分陈旧过时和销售价格低于成本等原因造成的存货成本不可收回的部分，在期末按成本与可变现净值孰低计价，并按单个存货项目比较存货成本与可变现净值孰低，如存货可变现净值低于存货成本，按其差额计提存货跌价准备，计入当期损益。存货可变现净值以估计售价减去估计完工成本以及销售所必需的估计费用后的价值确定。

3、固定资产减值准备

期末对由于市价持续下跌、或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值的，按可收回金额低于其账面价值的差额计提固定资产减值准备。

4、无形资产减值准备

每年年度终了检查各项无形资产预计给企业带来未来的经济利益的能力，对预计可收回金额低于其账面价值的，计提减值准备，并计入当期损益。

5、长期投资减值准备

本公司期末对由于市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致长期投资可收回金额低于其账面价值，按长期投资可收回金额低于其账面价值的差额，计提长期投资减值准备。

6、减值准备实际计提情况

详见本说明书“三、报告期利润形成的有关情况”之“（四）资产减值损失”。

五、期末主要负债情况

（一）应付账款

1、应付账款账龄

报告期内，公司各期末应付账款的账龄均在一年以内。

2、大额应付账款统计

2010年6月30日应付账款的债权人列示如下：

单位：元

债权人名称	2010.06.30	比例	欠款时间	欠款原因
北京神州正方技术有限公司	221,668.00	100.00%	1年以内	购货款
合计	221,668.00	100.00%		

2009年12月31日应付账款的债权人列示如下：

单位：元

债权人名称	2009.12.31	比例	欠款时间	欠款原因
北京悦目娱心科技有限公司	770,000.00	68.14%	1年以内	服务费
北京宝利信通科技有限公司	360,058.97	31.86%	1年以内	购货款
合计	1,130,058.97	100.00%		

2008年12月31日应付账款的债权人列示如下：

单位：元

债权人名称	2008.12.31	比例	欠款时间	欠款原因
神州数码有限公司	346,000.00	100.00%	1年以内	购货款
合计	346,000.00	100.00%		

报告期各期末，公司的应付账款均为1-2笔，采购的内容主要为各种代理软件、数据库管理软件等。

（二）应付职工薪酬

单位：元

项 目	2010. 06. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
一、工资、奖金、津贴和补贴	314,052.20	110,314.58	-
二、职工福利费	-	-	-
三、社会保险费	-	28,956.02	24,901.09
1、基本养老保险费	-	11,860.00	13,720.74
2、医疗保险费	-	4,857.80	-
3、工伤保险费	-	464.87	-
4、失业保险费	-	593.00	-
5、生育保险	-	11,180.35	11,180.35
四、住房公积金	-	-	-
五、工会经费和职工教育经费	-	-	-
合 计	314,052.20	139,270.60	24,901.09

报告期各期末，应付职工薪酬余额的变动主要是员工人数与员工平均薪酬水平、以及计提和结算时间上的差异造成。公司实行劳动合同制，员工按照《劳动法》与公司签订《劳动合同》，承担义务并享受权利。公司认真贯彻执行国家和地方有关劳动、工资、保险等方面的法律法规，依法办理劳动用工手续，执行统一的社会保障制度，按时足额缴纳五险一金，未发生违法违规行为。

（三）应交税费

单位：元

项 目	税率	2010. 6. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
增值税	17%	-32,208.17	-	-206,408.53
营业税	5%	-40,455.00	35,474.10	-23,921.57
城建税	7%	-2,832.55	2,483.19	-1,674.51
教育费附加	3%	-1,213.65	1,064.22	-717.65
个人所得税	-	25,628.38	1,699.33	11,030.76
企业所得税	7.5%、25%	199,392.86	461,059.29	225,549.13
合 计		148,311.87	501,780.13	3,857.63

公司 2008 年的企业所得税税率为 25%，从 2009 年连续三年享受所得税 15% 减半征收的税收优惠政策。有关税收优惠政策的详细情况请见本说明书“三、报告期利润形成的有关情况”之“（六）税项”。

2010 年 7 月 23 日北京市海淀区国家税务局第一税务所出具纳税情况证明函，证明公司报告期内没有收到行政处罚的记录。

(四) 其他应付款

1、其他应付款账龄

单位：元

账龄	2010. 6. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
一年以内	-	47,163.45	133,747.75
一至二年	-	64,126.24	158.90
二至三年	-	158.90	-
三年以上	-	-	-
合 计	-	111,448.59	133,906.65

公司的其他应付款绝大多数集中在两年以内，2010 年公司逐渐清理了其他应付款，至 2010 年 6 月 30 日，其他应付款无余额。

2、大额其他应付款统计

单位：元

债务人名称	2009. 12. 31	账龄	比例 (%)	欠款内容
首汽租赁有限责任公司北京分公司	76,493.20	1 年以内	68.64	服务费
北京六合正旭资产评估有限责任公司	30,000.00	1 年以内	26.92	中介费用
合 计	106,493.20		95.56	

单位：元

债务人名称	2008. 12. 31	账龄	比例	欠款内容
首汽租赁有限责任公司北京分公司	62,164.00	1 年以内	46.42%	服务费
贺毅昭	19,291.94	1 年以内	14.41%	报销款
孙开学	19,132.99	1 年以内	14.29%	报销款
万刚	15,620.29	1 年以内	11.67%	报销款
李莉	15,576.29	1 年以内	11.63%	报销款
合 计	131,785.51		98.42%	

(五) 专项应付款

单位：元

项 目	2010. 6. 30	2009. 12. 31	2008. 12. 31
北京市工业促进局	1,800,000.00	1,800,000.00	-

电子信息产业发展基金工业和信息化部	1,000,000.00	1,000,000.00	-
合计	2,800,000.00	2,800,000.00	-

2009年公司共获得了373万元的政府补助。2009年末根据项目进度确认了93万元的营业外收入。截至2010年6月30日，项目尚在进行中，因此剩余的280万元还未确认损益。有关政府补助的详细情况请见本说明书“三、报告期利润形成的有关情况”之“(五)非经常性损益”。

六、期末股东权益情况

单位：元

项目	2010.6.30	2009.12.31	2008.12.31
实收资本(股本)	15,000,000.00	15,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	1,316,484.71	1,316,484.71	-
盈余公积	-	-	1,763,914.56
未分配利润	-60,253.16	-434,809.28	690,154.42
所有者权益合计	16,255,961.55	15,881,675.43	12,454,068.98

2009年12月31日未分配利润为-434,809.28元的原因：公司在2009年1-11月期间实现净利润3,600,399.59元，随后以2009年11月30日为基准日整体变更设立股份有限公司。整体变更后，未分配利润余额为零。2009年12月公司亏损434,809.28元，亏损额计入了未分配利润。所有者权益各项目在整体变更前后的变化如下：

单位：元

项目	整体变更前	整体变更后
实收资本(股本)	10,010,000.00	15,000,000.00
资本公积	-	1,316,484.71
盈余公积	2,374,239.78	-
未分配利润	3,932,244.93	-
合计	16,316,484.71	16,316,484.71

七、关联方、关联方关系及关联方交易

(一) 关联方及关联方关系

1、存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司的关系
鲁巍	控股股东（2009年12月3日后）、实际控制人
北京神州正方技术有限公司	鲁巍持有95%股权。2009年12月3日之前为本公司的控股股东，2010年3月1日更名为北京道隆广德技术有限公司

2008年1月1日至2009年4月17日，鲁巍通过北京神州正方技术有限公司间接控制本公司94.53%的股权；2009年4月18日至2009年12月3日，鲁巍通过北京神州正方技术有限公司间接控制本公司57%的股权；2009年12月4日至2010年6月30日，鲁巍直接持有本公司50.20%的股权。鲁巍在报告期内一直为本公司的实际控制人。

2、不存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司的关系	股权比例
北京神州正方技术有限公司	2009年12月3日之后为同一实际控制人控制下的其他企业	-
北京神州正方科技有限公司	2009年12月1日之前系本公司持股16%的参股公司	-
贺毅昭	参股股东、副董事长	20.00%
徐洪军	参股股东、副董事长	20.00%
李慕恩	参股股东、监事	4.00%
侯俊	参股股东、董事	4.00%
杨白雪	参股股东、董事、财务负责人	1.80%
王炘	监事会主席	-
孙开学	监事	-
陈利景	董事会秘书	-

(二) 关联方往来及关联方交易

1、关联方往来

(1) 其他应收款

单位：元

债务人名称	2010.6.30	2009.12.31	2008.12.31
北京神州正方技术有限公司	-	2,950,031.70	975,626.11
鲁巍	-	396,163.30	59,153.35

杨白雪	-	167,587.13	-
-----	---	------------	---

本公司对北京神州正方技术有限公司的其他应收款属于关联方之间的资金拆借，对鲁巍、杨白雪的其他应收款系备用金，该三笔其他应收款于 2010 年上半年全额收回，至 2010 年 6 月 30 日无关联方的其他应收款。

2、关联方交易

(1) 预付账款

单位：元

企业名称	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31
北京神州正方技术有限公司	-	-	460,811.26

(2) 本公司向关联方采购商品

单位：元

企业名称	2010年1—6月	2009年度	2008年度
北京神州正方技术有限公司	221,668.00	5,030,000.00	3,347,176.00
占同期营业成本的比例	12.64%	47.29%	46.36%

公司向北京神州正方技术有限公司采购的主要系代理的软件产品。2010年3月1日，北京神州正方技术有限公司更名为北京道隆广德技术有限公司，且变更了经营范围，不再经营软件及相关业务。其次，公司2010年的业务重点转型至自主软件产品与技术服务，代理软件销售收入大幅减少，因此2010年上半年向北京神州正方技术有限公司采购金额大幅减少。

(3) 本公司向关联方销售商品

单位：元

企业名称	2010年1-6月	2009年度	2008年度
北京神州正方技术有限公司	-	-	578,000.00
占同期营业收入的比例	-	-	3.96%

（三）关于报告期是否存在大额销售退回情况的说明

公司报告期内不存在大额销售退回的情况。

八、需提醒投资者关注财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至本说明书出具之日，公司无需披露的期后事项。

（二）或有事项

截至本说明书出具之日，公司无需披露的或有事项。

（三）其他重要事项

截至本说明书出具之日，公司无需披露的其他重要事项。

九、股利分配政策和近两年一期的分配情况

（一）股利分配的一般政策

公司缴纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

1、弥补以前年度亏损；

2、提取法定公积金。法定公积金按税后利润的 10%提取，法定公积金累计额为注册资本 50%以上的，可不再提取；

3、提取任意公积金；

4、支付股东股利。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本

的 25%。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利(或股份) 的派发事项。

公司可以采取现金或者股票方式分配股利，按股东在公司注册资本中各自所占的比例分配给各方。

(二) 近两年一期的分配情况

公司近两年一期除按照规定对税后净利润计提法定公积金以外，均未对股东进行利润分配。

十、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况

公司近两年一期内不存在控股子公司或纳入合并报表的其他企业。

十一、管理层对公司近两年一期的财务状况、经营成果和现金流量分析

(一) 偿债能力分析

财务指标	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31
资产负债率	17.65%	22.77%	3.92%
流动比率	22.32	8.67	15.67
速动比率	20.51	7.78	10.62

报告期内，公司的负债主要系日常性的经营性流动负债，非流动负债为尚未达到损益确认标准的专项应付款。公司主要依靠自身积累的资金发展，无向银行或第三方举借的长期债务。由流动比例、速动比率、资产负债率三项指标可以看出公司的短期偿债能力和长期偿债能力强，能够及时偿付到期的债务。

(二) 盈利能力分析

财务指标	2010年1-6月	2009年度	2008年度
销售毛利率	66.60%	40.99%	50.55%

净资产收益率	2.30%	19.93%	4.70%
扣除非经常性损益后的净资产收益率	2.30%	13.74%	4.14%
每股收益	0.02	0.21	0.04

报告期内公司的自产软件产品销售、代理软件销售、技术服务三项业务的平均销售毛利率分别为 46.76%、30.35%、69.07%，各不相同，因此报告期内公司的销售毛利率变化主要是受三项业务各自所占比例所决定。2009 年销售毛利率下降主要系毛利较低的代理软件销售收入快速增长，而 2010 年上半年销售毛利率上升主要系毛利较高的技术服务收入快速增长。2009 年公司的盈利较 2008 年大幅增长的原因系公司代理软件销售收入的大幅增长，同时毛利率下降；2010 年上半年的净利润较小的原因除了回款的季节性因素外更主要的是公司为了培育自身的核心竞争力，从 2010 年开始调整了经营战略，重点发展自主软件产品及相应配套的技术服务。代理软件的营业收入占比由 2008 年、2009 年的 46.10%、67.50%下降至 2010 年上半年的 7.69%，因此公司 2010 年上半年的净利润相比 2009 年下滑较大。由于自主产品和技术服务收入的毛利率较高，2010 年上半年公司的综合毛利率达到 66.60%，财务指标的变化与公司经营战略的调整相吻合。

2010 年上半年公司自主软件产品和技术服务累计实现营业收入 484.56 万元，已接近 2009 年全年 585.90 万元的同类收入，体现出良好的增长态势。随着凝聚了公司核心竞争力的自主软件产品的不断升级和市场开拓以及相应的技术服务收入的稳步增加，公司未来的盈利能力将逐步增强。

（三）营运能力分析

财务指标	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度
应收账款周转率（次/年）	3.72	10.12	4.09
存货周转率（次/年）	1.20	5.01	3.76

应收账款周转率 2009 年比 2008 年提高 147.43%，原因在于公司加大了应收账款的回收力度，使得 2009 年营业收入增长 23.46%的同时，应收账款却下降了 38.81%。应收账款周转率 2010 年上半年比 2009 年下降了 63.24%，原因在于公司受业务重点转型及行业季节性的影响，2010 年上半年营业收入比 2009 年全年营业收入的一半降低了 41.76%，而应收账款相应增加了 8.98%。

应收账款周转率和存货周转率 2009 年比 2008 年均有明显提高,原因在于公司加大了应收账款的回收力度,加强了资金周转,实行了低库存的经营策略,使得 2009 年营业收入增长 23.46%的同时,应收账款同比下降了 38.81%,存货余额同比下降了 34.62%,体现出公司运营能力明显提高。2010 年上半年,受回款季节性,应收账款周转率暂时性降低;由于公司存货主要由代理软件构成,2010 年上半年公司业务模式转型降低了代理软件的销售力度,导致销售收入总额下降,存货销化减慢,存货周转率随之下降。随着业务模式转型的进展,代理软件存货的余额逐渐降低且不再恢复,自主软件产品销售和技术服务收入的稳步提高,存货周转率必然出现上升趋势,运营能力良好。

(四) 现金流量状况分析

单位:元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	945,102.63	5,026,592.09	-4,374,629.30
投资活动产生的现金流量净额	-397,186.00	-31,432.00	-194,255.90
筹资活动产生的现金流量净额	-	10,000.00	-
现金及现金等价物净增加额	547,916.63	5,005,160.09	-4,568,885.20

2008 年经营活动现金流量净额为负的主要原因系公司的经营性应付减少了 617.43 万元,而经营性应收仅减少了 194.52 万元。2009 年和 2010 年上半年的经营活动现金流量净额均高于净利润,体现出公司的主营业务具备良好的获取现金的能力。公司的客户主要来自国有大型电信运营商,信誉高,能够及时地回收款项,经营收益质量较高,获取现金的能力较强,由此产生的财务风险小。

2008 年、2009 年公司的投资活动现金流主要系购买办公用的固定资产。2010 年上半年的投资活动现金流除了购买办公用的固定资产外,还包括购买经营用的运输车辆。

2008 年、2010 年上半年均无筹资活动现金流产生。2009 年的筹资活动现金流系三名股东的增资。

报告期内公司保持了较好的现金流量。随着未来公司业务的不拓展,管理

层会尽力避免因资金周转不畅影响正常的生产经营活动，坚持通过扩大主营业务的竞争优势，提升核心产品的市场份额，努力实现业务收入的持续增长；加强成本管理，削减不必要的现金支出；加快资金周转速度，缩短应收账款的回收周期和存货流转周期，提高资金使用效率；根据公司经营的需要，多渠道筹集企业发展所需资金。

第十一节 备查文件

一、公司章程

二、公司 2008 年度、2009 年度及 2010 年半年度审计报告

三、法律意见书

四、北京市政府确认公司属于股份报价转让试点企业的函

(正文完)

