(上接A22版)

含：

A.以班级为单位，自动为教师、学生、家长建立内部联系，加强了三者之间的联系。

B.让家长第一时间掌握学生在校情况，包括：作业、成绩、考勤、评语、奖惩、通知等。

C.为家校之间提供了包括短信、微博等沟通方式，通过电脑、手机参与家校互动。

④互联网运营服务

互联网运营服务主要为电信运营商及企业客户提供网站宣传推广、网站客户体验提升、网站品牌提升、网上销售等服务。新东网在提供电子渠道（包括门户网站、手机门户网站、网上商城、手机客户端、团购、秒杀等）软件的同时，也为电信运营商提供电子渠道的运营服务，已为中国电信超过10个省级分公司提供运营服务，是中国电信最大的互联网运营服务提供商之一。通过多年的实践，新东网在互联网运营服务上积累了丰富的经验，目前互联网运营服务主要包括：

主要产品名称	产品及使用情况介绍
电子渠道运营服务	通过派遣运营专家为中国电信提供电子渠道宣传推广、活动策划、活动执行、数据分析、客户体验提升、销售电信业务等服务。目前在为福建电信、四川电信、湖北电信、安徽电信、天津电信、辽宁电信、海南电信等提供服务。
网上商城运营服务	通过派遣专家利用中国电信的网上商城网站，开展宣传、团购、秒杀、抽奖等推广活动以提高手机号卡、套餐等商品销售量。目前在为安徽电信、四川电信、湖北电信、天津电信、黑龙江电信、海南电信等提供服务，成功帮助中国电信销售大量的手机和号卡。
客户体验提升服务	通过派遣专家对中国电信的电子渠道进行分析，找出使用不方便、操作复杂的地方，提出改进方案。目前在为福建电信、四川电信、湖北电信等提供服务。
互联网推广运营服务	通过设计网站广告、发短信、发邮件、发表文章或论坛等手段向目标用户推广电子渠道，引导用户使用电子渠道。目前在为超过10个省级分公司提供服务。
微博推广运营服务	帮助中国电信各省的官方新浪微博、腾讯微博发布信息，推广业务，策划并实施微博活动，吸引更多的粉丝关注并转发微博内容，达到宣传推广作用。目前在为中国电信集团、天津电信、吉林电信、内蒙古电信等提供服务。

（二）主营业务的经营模式及盈利模式

1、新东网的经营模式

一个软件产品的生命周期包括产品规划咨询、产品研发、产品集成、产品运营和维护四个阶段，如下图所示：

新东网属于软件和信息技术服务业，是一家为行业客户提供以软件为核心的业务支撑解决方案，联合电信运营商为政府及企事业单位提供信息化解决方案的公司。新东网具有丰富的行业软件研发经验，可以为行业客户提供软件为核心的系统平台服务、互联网运营推广服务，应用基于云计算的SaaS服务。

按目前所提供的软件产品及服务的方式划分，新东网的经营模式主要分为如下三种：

经营模式	经营模式简介
提供以软件为核心的系统平台	该经营模式下，新东网以自主研发的软件产品为核心，根据客户的需求提供整体解决方案，包括技术支持、软件升级和软硬件维护等服务。
互联网运营服务	该经营模式下，在客户已建成基于互联网的系统平台的前提下，新东网为客户提供基于该平台的咨询、销售和运营推广服务。
SaaS服务	由新东网承建SaaS云平台并通过互联网向客户提供服务，客户无需进行软硬件建设，而是按需到新东网建设的云平台上选购自己所需的软件产品，客户只需使用普通电脑/平板电脑Pad/智能手机即可获得信息化服务。

2、新东网经营模式与各产品的联系

新东网具体的产品包括电信行业解决方案、智慧企业解决方案、智慧教育解决方案、互联网运营服务，其与经营模式之间具体关系如下：

主营业务		提供以软件为核心的系统平台	互联网运营服务	SaaS服务
产品线	主营产品			
电信行业解决方案	电信统一门户网站	√		
	电信网上商城	√		
	电信手机门户	√		
	团购网站	√		
	客户经理平台	√		
	代理商管理系统	√		
	自助终端系统	√		
智慧企业解决方案	销售管家	√		√
	电子政务	√		
	协同OA系统	√		√
智慧教育解决方案	教务管理系统	√		
	班班通解决方案	√		
	家校互动	√		√
	校园一卡通	√		√
	教育应用云平台	√		√
互联网运营服务	电子渠道运营服务		√	
	网上商城运营服务		√	
	客户体验提升服务		√	
	互联网推广运营服务		√	
	微博推广运营服务		√	

3、新东网的盈利模式

新东网的三种经营模式与其所对应的盈利模式的具体情况如下：

经营模式	对应盈利模式及简述
提供以软件为核心的系统平台	项目建设盈利模式，即向客户提供自主研发的软件系统平台并收取软件授权、定制开发服务、技术支持服务等费用。
互联网运营服务	运营服务盈利模式，即根据为客户提供的项目咨询和运营服务成果，按服务时长或服务结果结算服务收入。
SaaS服务	SaaS盈利模式，即客户根据自己实际需求定购所需的应用软件服务，按定购的服务项目多少和时间长短支付费用。

在“提供以软件为核心的系统平台”的模式下，新东网的主营产品是软件，主要的盈利模式是项目建设盈利模式，即新东网根据客户提出的信息化需求，为客户提供软件研发、系统集成、实施维护等服务，客户按合同约定支付项目实施费用。项目建设盈利模式是目前软件行业的主要收入模式，收入金额取决于项目规模、项目难易程度以及市场竞争情况等。该模式下，新东网的主要收入来自电信行业软件及政府信息化建设项目，客户信誉较好，收入相对稳定。

在互联网运营模式下，新东网依托自身在电信行业的营销、渠道管理等方面的合作优势，进一步为电信运营商提供咨询和运营服务。新东网目前是中国电信最大的互联网运营服务提供商之一，电信运营商除了根据新东网的投入情况结算基本服务费用外，还以运营过程中产生的收入、发展的用户数等为依据向新东网结算酬金。除电信行业外，新东网也为传统企业提供互联网运营服务，包括淘宝运营、自建电商平台运营、网络推广等。

在SaaS运营模式下，新东网通过互联网向客户提供软件服务。目前新东网已构建“智慧企业云平台”并上线多款应用，包括销售管家、协同OA、销售过程管理软件等，客户可以通过电脑PC、3G手机、平板电脑Pad来获得这些信息化服务。客户不用再购买软件，而是向新东网租用软件来管理企业经营活动，每月仅需按使用的用户数进行付费，且客户无需对软件进行维护，新东网负责全程管理和维护软件。

新东网经营模式与主营业务产品分类的对应关系如下：

经营模式 主营业务分类	提供以软件为核心的系统平台	互联网运营服务	SaaS服务
软件产品开发与销售	√		
技术服务	√	√	√
硬件产品	√		

报告期内，新东网的盈利模式以“提供以软件为核心的系统平台”模式为主，互联网运营和SaaS服务收入占比也在不断扩大，市场成长空间较大，盈利收入结构较为合理。

4、新东网的产品取得方式

在提供以软件为核心的系统平台、互联网运营服务和SaaS服务三种运营模式下，新东网主要为客户提供成熟的解决方案或是量身定制的方案，具体情况如下：

①提供信息系统解决方案

新东网以自行研发的应用软件为核心，并集成与运行应用软件所必须的配套操作系统、中间件第三方软件，以及服务器、网络适配器等硬件设备，通过系统集成将新东网自行研发的应用软件、第三方软件和硬件设备整合成解决客户问题及需求的信息系统解决方案，然后交付给客户使用。

②定制化服务

定制化服务是指新东网为客户提供个性化软件研发、互联网运营和咨询服务，以及为客户在购买其产品后提供的市场营销服务。互联网运营和咨询服务对服务提供人员的专业素质要求较高，因此需要服务提供商在公司的软硬件实力上具有行业内较高的水平。新东网是国内为数不多的为中国电信等大型企业提供定制化服务的公司。

（三）新东网的业务流程

新东网已获得CMMI5级认证，各种业务流程都参照CMMI5的模型进行设计、业务流程可以细化为产品开发流程、运营推广流程、售后服务流程、项目管理流程、组织过程性能管理流程。新东网在每一个业务流程上都建立了严密且完善的质量控制体系和组织过程性能管理目标，完善的业务流程和质量控制体系不仅让新东网的软件产品能按时按质推出，并能最大程度的满足客户的要求，也使得企业的管理水平得到不断的完善和优化。

1、 产品开发流程

①需求调研与开发阶段：由新东网各研发团队根据新市场需求、客户新增需求、内部升级需求、行业规范新标准、竞争产品能力对应需求等方向的内容进行需求调研，并结合自身经验、现有产品运行状况等输出用户需求说明书，内容至少包括需求简述、功能要求、流程定义、界面原型、重要性、优先级等，同时形成需求跟踪矩阵以开展有效跟踪，需求说明书完成之后由研发团队发起需求评审，评审通过后的需求说明书作为整个产品开发环节的基础，并以此展开系统设计。

②系统设计阶段：由新东网各研发团队根据评审通过的需求说明书进行系统平台的设计，设计步骤主要包括初步设计、概要设计、详细设计三个部分；在初步设计中确定技术体系架构、平台架构、开发工具等内容，判断比较已有的待选可重用组件是否能够满足产品需求；概要设计主要确定影响系统的各种因素和约束，对系统功能组件进行模型设计，对主机、网络、中间件等进行运行环境设计，同时设计安全性、备份、异常和日志、性能等机制；详细设计主要包括组件的具体能力实现设计、数据库设计、用户界面设计等内容。完成设计之后，所有产品都需要通过设计评审。

③编程与内部测试阶段：由新东网各研发团队制定编码与测试计划后，组织项目组所有成员进行编码实现、代码走查、交叉单元测试。由测试部根据测试用例进行功能测试和集成测试，提交测试报告，对于测试过程中发现的缺陷进行记录并反馈项目经理。研发团队根据反馈更新编码与测试计划，最终输出可交付的软件产品和相关的支持文档，包括安装手册、操作手册、联机支持文档等。

④外部用户测试阶段：在新产品通过内部测试之后，新东网将该软件产品发布到测试体验环境，并邀请客户方对功能进行穿越性测试，同时进行仿真环境压力测试，为正式上线做准备。在内部测试环节中，受到运行环境、运行数据等方面的限制，部分缺陷可能没有被发现，而通过外部用户的测试则保证了产品的功能满足度并保证其可用性。通过压力测试保证软件产品在正式上线后的稳定性和可靠性。

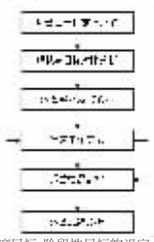
⑤系统上线阶段：在产品通过内部测试和外部测试之后，该软件产品则具备了上线条件。上线由新东网各研发团队制定上线计划，首先预计本次上线可能涉及到的客户、影响到的功能、可能的风险等，制定相对应的解决办法，然后明确上线步骤、各环节责任人，并对上线计划进行评审。通过评审之后，该上线计划才可实施。系统上线是将软件研发成果最终呈献给客户的最为重要的环节，对该环节可能存在的任何问题进行分析并制定解决预案，有助于提高客户满意度和确保系统稳定可靠。系统上线完成之后，即进入项目试运行阶段。

⑥客户验收阶段：项目立项时所划定的所有功能范围全部完成上线之后，系统即具备验收条件。新东网各研发团队向客户方提出验收申请，并根据要求提交相关文档资料。客户方组织验收测试对所有功能再次进行确认，然后由客户方召开验收会议评审材料，通过验收之后颁发验收证书或发布验收会议纪要以确认项目已完成所有工作，并且以此作为回款的必须条件。大部分项目的验收分初验和终验，少部分项目只有一次性终验。初验即初步验收，当试运行期限达到规定时长时（一般是六个月）进行初验，此时大部分的功能要求已上线；终验则是最终验收，要求所有功能上线并具备使用条件，终验具体时间一般是在初验后，具体时间由合同约定。

2、运营推广流程

软件产品运营主要任务是帮助客户将软件价值最大化。运营工作的核心是通过客户体验提升、销售品提升、宣传推广活动等举措达成客户软件价值最大化的运营目标。

公司的软件产品运营流程主要包括如下六个阶段：



①运营目标设定及分解一般包括年度目标、阶段性目标的设定，根据客户业务发展需求和当前的生产情况设定年度目标，并将年度目标分解到季度、月度等相关具体运营指标。

②现状与目标对比分析主要是依据分解细化的目标，与客户经营现状进行比较，寻找目标差距，确定达成目标的思路、关键举措和资源需求。

③运营整体方案策划主要根据前面两个步骤的成果，细化运营实施方案，明确达成目标所需要展开的所有工作项目及每个工作项目所需要的资源需求、预期成果及实施计划。

④运营工作实施依据整体方案开展，具体包括产品能力提升、客户体验提升、产品维护、产品推广、运营情况分析等工作。

⑤运营情况监控主要是依据目标分解的结果和运营分析的报告，对产品运营当前成果、目标分解计划、运营整体方案进行比照，发现运营过程中存在的问题并制定解决问题的方案。运营情况监控主要通过周报、月报及专题报告进行监控。通过运营情况监控确保运营目标达成。

⑥运营总结分析主要是在运营阶段结束后开展的总结性工作。通过对运营成果的指标分析和运营过程的事件分析，吸取运营工作经验，指导新的运营工作。

3、售后服务流程

当软件项目交付给最终客户之后，需要提供必要的售后服务，既是新东网为兑现更好地服务客户的承诺，也为新东网稳固客户合作关系奠定基础。

①团队驻点现场服务流程：由新东网组成专业售后维护团队，进驻客户现场提供面对面的服务。当问题发生时，驻点维护团队将解决并记录问题和解决处理情况，同时根据记录定期对项目平台进行优化和检查。

②电话/邮件诊断服务流程：当客户通过电话或电子邮件请求诊断服务时，由新东网各研发团队提供电话/邮件诊断服务，直接通过电话/邮件方式指导客户，同时记录相关问题和解决处理情况，形成问题资料库。

③现场故障排查流程：当客户发生系统故障或者服务中断时，由新东网派技术人员到现场进行故障的排查和解决。问题得到解决之后提交相关的故障报告和后续改进计划，同时记录相关问题和解决处理情况。

④现场培训流程：由新东网和客户方共同组织培训会，新东网负责派遣讲师开提供相关培训课件；客户方组织最终使用者（或代表）参与培训会，培训完成之后进行培训效果调查报告。

⑤系统升级与迁移流程：当客户方的运行环境或基础平台需要升级及迁移的时候，新东网将根据实际情况调研后编制升级与迁移方案，得到客户方的评审通过之后，按计划进行升级和迁移。系统升级与迁移完成之后，提交相应的报告，对于升级与迁移过程中发生的问题及其解决方案进行记录。

⑥定期优化服务流程：由新东网定期向客户方发起平台优化申请，提交定期优化方案。得到客户确认之后，新东网开始执行该优化方案，提交相关报告，并记录优化过程中发生的问题及其解决方案。

4、项目管理流程

①项目立项申请与项目预算阶段：由新东网各研发团队根据客户的需求或内部预研需要提交立项申请报告，报告主要内容包括技术实施方案、项目组成员、研发计划、工作量估算、主要里程碑、合同信息、项目可行性报告、成本预算、市场前景、利润预测等。项目管理部收到报送的立项申请材料后，组建项目立项与预算评审组对立项材料进行评审。评审组一般由项目管理部门代表、开发部门代表、关联项目代表、项目组代表、分管领导、市场部、财务部、人力资源部组成。通过立项审批后，项目进入产品开发流程。

②项目监控阶段：监控小组根据新东网项目跟踪管理规范对项目组实行跟踪，主要包括项目进度月/周跟踪、里程碑跟踪、不定期跟踪。对于跟踪过程中发现的问题，监控小组进行记录，并组织项目组相关人员对问题进行偏差分析后制定解决方案，对项目进行修正。

③项目结项阶段：项目结束时，研发团队编写结项总结报告，并向项目管理部申请项目结项。项目结项主要包括提交项目总结报告、终验报告、源代码、文档等项目管理部规定的资料，并由配置管理员将相关资料录入公司资产库。录入完成后由项目管理部出具结项公告，并进行项目决算，必要时召开结项总结会。5、组织过程性能管理流程：

项目管理的能力成熟度只影响到单个项目的成败和性能，而对于组织过程性能成熟度则将影响到整个企业每一个项目的性能。新东网已通过了CMMI5级认证，已建立企业组织过程性能管理规范，组织过程性能流程步骤如下：

①确定组织过程改进目标。每年年底制定下一个年度组织过程改进的目标，如公司的软件研发项目质量目标等。

②收集过程改进建议：每个季度收集并分析各个项目组的《过程改进建议》表，形成汇总表之后召开会议讨论并确定改进意见。

③评估组织评估过程：针对改进意见对现行的管理目标和组织流程进行评估。

④识别组织过程改进点：确定并记录组织过程的具体改进点。

⑤制定过程改进计划（PIP）和过程行动计划（PAP）

⑥实施试点项目：确定试点实施项目组并开始按照过程改进计划进行实施。

⑦在公司中推广改进后的组织过程资产库（OSSP）（即过程、规程、指南、标准、模板、方法、工具等），根据部署计划，在公司所有项目组中推广。

⑧验过程、规程、指南、标准、方法、工具的效果或性能监控与评估。

⑨跟踪和监控过程改进计划和过程行动计划。

（四）新东网报告期内的业务发展状况

报告期内，新东网分产品主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目\年份	2013年1-6月	2012年度	2011年度
主营业务收入	4,273.83	12,449.19	8,601.75
其中：软件产品开发与销售	176.11	4,790.90	3,419.43
技术服务收入	1,170.23	4,855.95	3,122.74
硬件收入	2,927.49	2,802.34	2,059.58

新东网主营业务中，主要由软件产品开发与销售和技术服务收入组成，2012年其合计收入占主营业务收入的77.49%。

2012年主营业务收入较上年增长44.73%，主要得益于新东网各产品、服务收入的提升。其中，软件产品开发与销售较上年增长40.11%，技术服务收入较上年增长55.50%，硬件收入较上年增长36.06%。

2013年1-6月硬件收入大幅增长，主要是由于新东网加大了新客户的开发力度，拓展系统集成业务导致的；2013年1-6月实现软件收入176.11万元，上半年的软件收入远远低于全年主要是由于软件销售的季节性导致的。

1、新东网近三年上半年收入情况分析

①近三年上半年营业收入构成对比分析

单位：万元

营业收入	2013年1-6月		2012年1-6月		2011年1-6月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件产品开发与销售	176.11	4.12%	367.52	24.10%	216.09	11.83%
技术服务	1,170.23	27.38%	618.79	40.58%	287.08	15.72%
硬件	2,927.49	68.50%	538.72	35.33%	1,322.97	72.45%
合计	4,273.83	100.00%	1,525.03	100.00%	1,826.14	100.00%

从绝对数来看，2013年1-6月软件产品开发与销售收入较上年同期有较大幅度下降，主要是由于2011及2012年上半年，软件产品开发项目相对较小且零散，客户能够及时验收，而2013年上半年软件产品开发项目较大，因此验收时间也发生延迟；2013年1-6月技术服务收入较上年同期大幅增长，软件产品开发与销售收入、技术服务收入二者之和较上年同期增长幅度小。从占比来看，2013年1-6月，软件产品开发与销售收入、技术服务收入占收入总额的比例较上年同期大幅下降，主要是由于2013年1-6月新东网大力拓展了与苏州爱码的系统集成业务，导致硬件收入大幅增加，与2011年同期相比，软件产品开发与销售收入、技术服务收入二者之和占比未发生重大变化。

②近三年上半年营业收入占全年收入比例分析

单位：万元

项目	2013年度			2012年度			2011年度		
	1-6月	全年（预测数）	占全年（%）	1-6月	全年	占全年（%）	1-6月	全年	占全年（%）
软件产品开发与销售	176.11	5,749.08	3.06	367.52	4,790.90	7.67	216.09	3,419.43	6.32
技术服务收入	1,170.23	5,827.14	20.08	618.79	4,855.95	12.74	287.08	3,122.74	9.19
软件产品与技术服务合计	1,346.34	11,576.22	11.63	986.31	9,646.85	10.22	503.17	6,542.17	7.69
软件产品与技术服务占营业收入比（%）	31.50	78.97	-	64.67	77.49	-	27.55	76.06	-
硬件收入	2,927.49	3,082.57	94.97	538.72	2,802.34	19.22	1,322.97	2,059.58	64.23
硬件收入占营业收入比（%）	68.50	21.03	-	35.33	22.51	-	72.45	23.94	-
收入总计	4,273.83	14,658.79	29.16	1,525.03	12,449.19	12.25	1,826.14	8,601.75	21.23

新东网的业务模式及行业特点导致软件产品开发与销售、技术服务业务的收入确认集中在下半年，上表显示，2011年、2012年及2013年上半年，软件产品开发与销售及技术服务收入之和占全年收入之比相对平稳，分别为7.69%、10.22%和11.63%，具有一贯的季节性。

2、新东网所处行业经营特性分析说明

新东网的核心业务是提供以软件为核心的系统平台，通过项目建设向客户提供自主研发的软件系统平台并收取软件授权、定制开发服务、技术支持服务等费用，其中软件产品开发与销售和技术服务全年收入合计占新东网全年营业收入的75%以上。目前新东网主要从事电信系统计算机应用软件的开发与技术服务，受细分行业客户群体的影响，其运营收入的核算表现出明显的行业特性。

由于电信客户单位均实行严格的预算管理，在预算制定及执行过程中，电信单位通常上半年较少付款并以此推后软件开发项目验收，导致新东网开发成果及项目或产品移交未被确认，基于会计收入确认的稳健原则，相应的软件产品开发与销售和技术服务收入在上半年较少实现。因此，导致新东网多数在上半年承接项目、组织实施，在下半年集中验收、结算、收款、确认收入，由此造成收入实现有明显的季节性。

软件产品开发与销售和技术服务项目实施，是按项目实施计划有序的进行，相关的成本费用，发生时按项目归集分配，并严格遵循收入成本配比原则，在项目验收确认收入前在存货项目归集不体现项目经营损益，在项目验收确认收入时结转项目成本体现项目经营损益。

如果将近三年上半年已实现的软件产品开发与销售和技术服务合计收入，进一步区分电信类软件产品收入和非电信类软件产品（包括运营类产品）收入，则进一步分类情况如下表所示：

	2013年1-6月	2012年1-6月	2011年1-6月
软件产品开发与销售和技术服务收入之和	1,346.34	986.31	503.18
其中，电信类产品	556.58	523.48	480.95
非电信类产品	789.76	462.83	22.23

上表显示，新东网近三年上半年软件产品开发及销售和技术服务收入之和的增加，主要是有非电信类产品业务收入导致的，新东网上半年电信类产品收入较为稳定。

3、与相同或相近行业上市公司对比分析

根据新东网所处行业，选取A股中小板及创业版的可比上市公司进行对比，其上半年软件产品开发与销售收入、技术服务收入占全年的比例情况如下：

同行业可比公司２０１２年收入情况

单位：万元

证券代码	公司名称	软件产品开发与销售收入			技术服务收入		
		1-6月	全年	占全年的比例	1-6月	全年	占全年的比例
002065	东华软件	18,994.81	45,074.27	42.14%	19,014.37	50,303.72	37.80%
002280	新世纪	2,981.76	7,129.18	41.82%	1161.06	2,768.41	41.94%
002373	联信永益	2,822.00	7,778.44	36.28%	3,973.11	9,667.76	41.10%
300002	神州泰岳	9,931.43	19,563.54	50.76%	41,644.00	84,748.17	49.14%
300047	天源迪科	10,793.42	35,401.20	30.49%	1284.92	3,024.65	42.48%
300166	东方国信	373.42	446.03	83.72%	10,673.04	28,114.17	37.96%
600588	用友软件	94,421.44	230,374.03	40.99%	70,947.72	174,821.41	40.58%
	平均值			46.60%			41.57%

同行业可比公司２０１１年收入情况

单位：万元

证券代码	公司名称	软件产品开发与销售收入			技术服务收入		
		1-6月	全年	占全年的比例	1-6月	全年	占全年的比例
002065	东华软件	10,866.60	37,175.49	29.23%	14,758.39	35,299.16	41.81%
002280	新世纪	2,759.50	6,254.37	44.12%	626.02	2,539.26	24.65%
002373	联信永益	1,709.04	9,534.35	17.93%	3,138.20	9,530.92	32.93%
300002	神州泰岳	7,990.65	18,259.35	43.76%	37,551.16	79,342.65	47.33%
300047	天源迪科	7,978.24	27,855.05	28.64%	885.44	1,856.80	47.69%
300166	东方国信	2,564.16	4,410.78	58.13%	4,830.39	13,442.36	35.93%
600588	用友软件	85,638.25	228,333.80	37.51%	55,521.57	169,566.65	32.74%
	平均值			37.05%			37.58%

同行业上市公司上半年软件产品开发与销售收入、技术服务收入占全年收入的比例在40%左右，高于新东网上半年同类业务收入占全年收入之比，主要是由于新东网主要客户集中在电信领域，而电信客户单位均实行严格的预算管理，通常上半年付款较少并以此推后软件开发项目验收，导致新东网开发成果及项目或产品移交未被确认。

综上所述，新东网2013年上半年收入较以往全年收入（或当年预测收入）水平低，有其独特的季节性原因，其波动是合理的。

（五）在研发软件项目情况

新东网经过多年的发展，研发能力得到了极大的提升，具有了同时研发、集中研发，多点部署实施的的研发能力。目前新东网在研软件产品具体明细如下：

序号	研发项目	项目情况介绍
1	卖场营销支撑系统	卖场营销支撑系统采用GIS地图引擎、GPS精确定位、逐店十步法、核心网点布局、火山喷发模型。
2	一卡通云平台	中小企业或机构的基本特征是千差万别、缺钱少人，通过平台化的思路，“云服务”化企业一卡通应用，“云平台”既能提供标准化、模块化的产品，也可以定制个性化的应用。
3	移动医疗救治处理平台	本系统使得可以直接将移动通信便捷终端与医疗救治有机的结合，使其急救救治过程和环节快速、准确、及时的传输共享，减少急救病人在救治途中的时间而错过了救治和急救准备的最好时机，让医院可在事先做好准备等待病人更好的服务于急救病人。
4	智慧企业PaaS平台	智慧企业PaaS平台是一个云端SaaS应用运行的支撑平台，提供统一的认证中心、租户信息服务、安全服务及数据中心服务。保证SaaS应用在PaaS平台上高效、稳定、持续性的运行。
5	智能客服支撑平台	项目包括多媒体能力提升（对外门户，新一代呼叫中心，AI语音渠道），企业内部信息整合（结构化多渠道多部门信息知识数据库，基于结构化数据库之上的企业级搜索引擎）等功能。
6	计生e通平台	是面向人口与计划生育委员会的产品，通过手机客户端、WEB等形式，为计生委提供一个具有移动办公特征的信息、业务沟通的服务平台。
7	运营活动支撑平台	为电子渠道提供网上营销活动的支撑平台，可以提供多样化、常态化的活动，如转盘、限时团购、秒杀、卖赠、折扣等活动形态。
8	企业领导视窗	是提供给公司高层经营分析的工具，从销售与生产过程数据中抽取经营数据，经过筛选加工后，分类展示，告诉领导公司当前的经营状态，以备领导决策。
9	物联网解决方案核心平台	基于SOA？的基础应用框架上构建物联网核心平台，利用服务架构对各类服务进行整合，以提高企业整合的高效性及降低重复工作带来的损耗，并提供各种感知设备（如RFID）应用整合及分析。

（六）前五大销售客户及供应商

1、新东网的前五大销售客户

单位：万元

客户名称	2013年1-6月	占公司全部营业收入的比例
苏州爱码电子有限公司上海分公司	1,784.12	41.54%
福建富士通信息软件有限公司	694.72	16.18%
福建黎明起元信息技术有限公司	353.91	8.24%
中国电信股份有限公司四川分公司	239.88	5.59%
中国电信股份有限公司福建分公司	178.27	4.15%
合计	3,250.88	75.70%
客户名称	2012年度	占公司全部营业收入的比例
北京福富软件技术股份有限公司福州分公司	1,982.97	15.85%
福建富士通信息软件有限公司	1,369.52	10.95%
中国电信股份有限公司福建分公司	1,040.15	8.31%
中国电信股份有限公司泉州分公司	665.54	5.32%
中国电信集团公司湖北网络资产分公司	496.50	3.97%
合计	5,554.68	44.40%
客户名称	2011年度	占公司全部营业收入的比例
福建富士通信息软件有限公司	2,533.24	29.35%
北京福富软件技术股份有限公司福州分公司	905.74	10.49%
中国电信集团公司湖北网络资产分公司	728.45	8.44%
中国电信集团公司四川网络资产分公司	558.69	6.47%
中国电信集团公司福建网络资产分公司	515.02	5.97%
合计	5,241.13	60.72%

报告期内，新东网前五大销售客户占比分别为60.72%、44.40%和75.70%。

公司不存在对单个客户的销售比例超过销售总额的50%或严重依赖于少数客户情况。客户与公司及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系。

2、新东网的前五大供应商

单位：万元

供应商名称	2013年1-6月	占当期采购的比例
苏州爱码电子有限公司	685.77	20.48%
贵州雅信科技有限公司	512.27	15.30%
福建锦晨投资有限公司	391.74	11.70%
北京惠安泰网络科技发展有限公司	375.06	11.20%
福州三讯电子有限公司	182.86	5.46%
合计	2,147.70	64.13%
供应商名称	2012年度	占当期采购的比例
福建富士通信息软件有限公司	1,616.87	33.58%
北京福富软件技术股份有限公司福州分公司	802.00	16.66%
福建同源原动力贸易有限公司	375.38	7.80%
苏州爱码电子有限公司	312.14	6.48%
福州欣创摩尔电子科技限公司	277.20	5.76%
合计	3,383.59	70.27%
供应商名称	2011年度	占当期采购的比例
福建富士通信息软件有限公司	1,027.29	53.54%
福州索创信息技术有限公司	173.44	9.04%
福建省新泽尔资讯科技有限公司	115.67	6.03%
福建新中冠计算机系统工程有限公司	103.70	5.40%
福建顶点软件股份有限公司	96.00	5.00%
合计	1,516.10	79.01%

报告期内，客户、供应商重叠的情况，均发生在“提供以软件为核心的系统平台”的业务模式中。

1、福建富士通和北京福富

①基本情况

福建富士通成立于1987年，为中国电信的下属子公司，经营范围为：设计、开发、销售、运营通信和信息系统的软件及成用系统；提供软件服务及系统集成服务；提供网络安全产品研发服务；提供技术咨询和技术培训；智能化工程设计、施工、维护、技术咨询；通信工程设计、施工、维护；环境信息化系统设计、集成、施工及产品的维护、安装和技术咨询；安全技术防范工程设计、施工、维护。（涉及审批许可项目的，只允许在审批许可的范围和有效期限内从事生产经营）。

北京福富软件技术股份有限公司成立于2001年，福建富士通和福建星网锐捷安防科技有限公司为其主要股东，分别持有其45.50%和37.37%的股权。经营范围为：计算机、网络通信系统软件的研究、开发；通信设备、计算机及配件的批发、代购代销。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）。

②业务模式

①开发并销售软件产品

作为中国电信的下属企业，与电信业务相关的行业信息化软件系统开发是福建富士通和北京福富的主要业务之一。中国电信所承揽的行业信息化软件系统开发类项目部分会通过其下属企业福建富士通或北京福富进行总包，在软件系统开发过程中，部分软件或模块的开发需要通过外包的方式进行。新东网具有丰富的电信业务相关软件开发经验，并与上述两公司有长期的业务合作关系，福建富士通和北京福富的部分软件开发业务会外包给新东网。

②系统集成

新东网的行业客户中国电信，主要为客户提供综合信息服务，其综合信息化服务解决方案中系统集成和软件研发业务主要由合作伙伴提供支持。鉴于新东网在系统集成和软件研发业务方面具有经验与优势，以及与中国电信长期的业务合作，中国电信的部分信息化集成业务选择与新东网合作，由新东网提供网络通信服务以外的其他一体化解决方案。中国电信会将部分业务通过其下属企业福建富士通或北京福富以及其他下属的企业作为总集成商，再由福建富士通或北京福富将部分项目分包给新东网。在此过程中，福建富士通或北京福富成为了新东网的销售客户。

一体化解决方案主要由新东网自主开发的软件、硬件设备和第三方软件等组成的，其中硬件设备和第三方软件由新东网向第三方供应商采购。在新东网与中国电信签署合同时，中国电信通常会指定新东网向其子公司，如福建富士通或北京福富，采购部分硬件设备。在此过程中，福建富士通或北京福富成为了新东网的供应商。

双方合作方式如下图所示：

在合作过程中，新东网向福建富士通、北京福富或中国电信其他下属企业销售的通常为一体化解决方案，而向福建富士通、北京福富采购的主要为硬件设备和第三方软件。

③盈利模式

通过开发并销售软件产品给福建富士通、北京福富，新东网获得软件产品开发与销售收入；通过将自主开发软件与采购的硬件设备及第三方软件进行系统集成，为福建富士通、北京福富提供一体化解决方案，新东网在获得软件产品开发与销售利润的同时，还可以获得系统集成收益。

④结算方式

新东网的软件产品开发与销售业务结算通常采取终验一次性收款的结算方式；系统集成业务的结算方式，通常在交货、终验等环节，按照合同约定的比例分阶段收款。新东网的采购业务通常采取验货后一次付款的方式。

销售收款与采购付款采用收支两条线的管理方式，按照合同约定与合作伙伴分别结算，不存在收支相抵的情形。

⑤收入确认

对于软件产品开发与销售业务，在软件产品开发完成并移交给买方、相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时，确认软件产品销售收入。应用软件产品的开发与销售，通常要经过产品移交和验收，公司在验收会前按合同约定的结算方式开具销售发票，以有相应验收证书佐证的销售发票为收入确认依据。

对于系统集成业务，在货物所有权上的风险和报酬发生转移时确认收入。结合新东网的收入确认原则，新东网在收到货物验收单后开具增值税专用发票，财务人员凭货物验收单和增值税专用发票确认该笔业务销售收入。

⑥业务规模

报告期内新东网与福建富士通、北京福富发生业务的金额及