（上接B10版）

（一）东升大邦

住　所	北京市西城区西直门外大街1号院2号楼16C8室(德胜园区)
注册资本	人民币100万元
实收资本	人民币100万元
法定代表人	朱雪飞
公司类型	有限责任公司(法人独资)
经营范围	技术开发、计算机系统集成；技术咨询；销售通讯设备、电子产品；维修通讯设备；货物进出口；代理进出口；技术进出口
成立日期	2009年2月20日
经营期限	自2009年2月20日至2029年2月19日

2009年2月16日，新东网出资设立东升大邦，注册资本为人民币100万元。2009年2月18日，北京中诚恒平会计师事务所有限公司出具“中诚恒平[2009]验字第01-0077号”《验资报告》，验证截至2009年2月13日止，东升大邦已收到新东网缴纳的注册资本人民币100万元，出资方式为货币出资。2009年2月20日，东升大邦完成设立的工商登记手续并取得北京市工商行政管理局西城分局核发的注册号为110102011704253的《企业法人营业执照》。

设立时，东升大邦的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	新东网	100.00	100.00
合　计		100.00	100.00

截至本报告书摘要签署日，东升大邦的股权未发生任何变化。

新东网设立东升大邦的目的是出于对中国北方市场的战略布局考虑，为新东网在北方市场的项目提供售前支撑和咨询服务。由于软件和服务行业的特性，市场和客户的积累需要一定的时间，在市场开拓前期需要较大的人员和市场投入。由于市场尚处于培育期，市场开拓、人员开支以及研发投入等成本相应较高，而盈利水平尚未达到盈亏平衡点，因此东升大邦目前暂时处于亏损状态。截至2012年12月31日，东升大邦总资产为111.91万元，净资产为-271.77万元，2012年度营业收入为37.22万元，净利润为-187.69万元。

（二）四川新东网

住　所	成都高新区石羊工业区
注册资本	人民币100万元
实收资本	人民币100万元
法定代表人	周捷
公司类型	有限责任公司(法人独资)
经营范围	计算机软硬件、电子产品和互联网技术的开发；计算机系统集成；市场信息咨询；销售通讯设备(不含无线电广播电视发射设备及卫星地面接收设备)、电子产品；通信设备维修；货物进出口、技术进出口(法律、法规禁止的除外，法律、法规限制的取得许可后方可经营)；机构商务代理服务。(以上经营范围国家规律、法规禁止的除外，限制的取得许可后方可经营)
成立日期	2010年1月19日
经营期限	自2010年1月19日至永久

2010年1月6日，新东网出资设立四川新东网，注册资本为人民币100万元。2010年1月11日，四川天仁会计师事务所有限公司出具“川天仁会司验字[2010]第1-32号”《验资报告》，验证截至2010年1月6日止，四川新东网已收到新东网缴纳的注册资本人民币100万元，出资方式为货币出资。2010年1月19日，四川新东网完成设立的工商登记手续并取得成都市工商行政管理局核发的注册号为510109000107333的《企业法人营业执照》。

设立时，四川新东网的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	新东网	100.00	100.00
合　计		100.00	100.00

截至本报告书摘要签署日，四川新东网的股权未发生任何变化。

新东网设立四川新东网的目的是出于对建设中西部人才基地、为新东网吸引、储备高校人才的考虑，同时也为了更好的实现客户的本地化服务需求。同样由于市场开拓和客户积累等前期投入较大，四川新东网目前仍未到达盈亏平衡点，因此处于亏损状态。截止2012年12月31日，四川新东网总资产为753.33万元，净资产为-1.31万元，2012年度营业收入为733.77万元，净利润为-29.82万元。

（三）新东网国际

2011年8月22日，商务部向新东网核发“商境外投资证第3500201100077号”《企业境外投资证书》，核准新东网在新加坡设立新东网国际，投资总额为20万美元，新东网持有该公司100%的股权，经营范围为互联网技术的开发；信息咨询服务(不含证券咨询服务)；通信设备、电子产品的批发、零售。

截至本报告书摘要签署日，新东网国际尚处于筹建期，尚未从事任何经营活动。新东网国际的设立目的是出于对引进海外先进技术和高端人才的考虑，同时为进军东南亚软件服务外包市场创造机会。2012年12月31日，新东网国际总资产为125.70万元，净资产为125.70万元，2012年度营业收入为0元，净利润为0.83万元。

（四）香港新东网

2012年8月29日，商务部向新东网核发“商境外投资证第3500201200046号”《企业境外投资证书》，核准新东网在香港设立香港新东网，投资总额为130万美元，新东网持有香港新东网100%的股权，经营范围为互联网技术的开发；信息咨询服务(不含证券咨询服务)；通信设备、电子产品的批发、零售。

截至本报告书摘要签署日，香港新东网尚处于筹建期，尚未从事任何经营活动。香港新东网的设立目的是出于对引进港澳台先进技术和高端人才的考虑，并立足香港开拓港澳台系统集成产品的贸易市场。2012年12月31日，香港新东网总资产为232.25万元，净资产为232.25万元，2012年度营业收入为0元，净利润为-9.51万元。

（五）思普益

住　所	北京市西城区西直门外大街1号院2号楼16C8
注册资本	人民币300万元
实收资本	人民币60万元
法定代表人	朱雪飞
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
经营范围	一般经营项目：经济贸易咨询；技术推广服务；教育咨询(不含中介服务)；市场调查；企业策划；销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品、工艺品、日用品；货物进出口、技术进出口、代理进出口。
成立日期	2011年4月1日
经营期限	自2011年4月1日至2031年3月31日

2011年3月29日，北京中诚恒平会计师事务所有限公司出具“中诚恒平内验字[2011]第1209号”《验资报告》，验证截至2011年3月24日止，思普益已收到注册资本(实收资本)人民币60万元，出资方式为货币出资。2011年4月1日，思普益完成设立的工商登记手续并取得北京市工商行政管理局核发的注册号为110102013737805的《企业法人营业执照》。

设立时，思普益股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	新东网	165.00	55.00
2	贺宁静	105.00	35.00
3	张建平	30.00	10.00
合　计		300.00	100.00

新东网设立思普益的目的是出于对北京市场开展业务的考虑。由于思普益在北京并未成功取得拟计划开展业务的经营权，因此思普益于2011年11月申请注销。

（六）软件园产业

公司名称	福州软件园产业服务有限公司
住　所	福州市鼓楼区铜盆路软件大道89号福州软件园D区1号楼二层
注册资本	人民币100万元
实收资本	人民币100万元
法定代表人	王林辉
公司类型	有限责任公司
经营范围	产业管理服务、网络信息服务、数据处理、计算机维修、计算机咨询、软件业、公共软件服务；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营和禁止进出口的商品和技术除外(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)
成立日期	2007年11月20日
经营期限	自2007年2月20日至2027年11月19日

2007年8月8日，福州市鼓楼区人民政府下发“鼓政综[2007]49号”《福州市鼓楼区人民政府关于设立福州软件园产业服务有限公司的批复》，同意由福州软件园产业基地开发有限公司联合园区骨干企业成立“软件园产业”，主要承担软件园技术服务中心公共技术服务的任务。

2007年9月3日，福州软件园产业基地开发有限公司、福建富士通信息软件有限公司、福建顶点软件股份有限公司、福建省凯特科技有限公司、福建新东网科技有限公司及福建英特莱信息技术咨询有限公司签署《福州软件园产业服务有限公司章程》，同意设立软件园产业，注册资本为人民币100万元。2007年11月8日，福建闽瑞会计师事务所有限责任公司出具“闽瑞会验[2007]第72号”《验资报告》，验证截至2007年11月7日止，软件园产业已收到全体股东缴纳的注册资本人民币100万元，出资方式为货币出资。2007年11月20日，软件园产业完成设立的工商登记手续并取得福州市鼓楼区工商行政管理局核发的注册号为350102100007519的《企业法人营业执照》。

设立时，软件园产业的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	福州软件园产业基地开发有限公司	50.00	50.00
2	福建富士通信息软件有限公司	10.00	10.00
3	福建顶点软件股份有限公司	10.00	10.00
4	福建省凯特科技有限公司	10.00	10.00
5	新东网	10.00	10.00
6	福建英特莱信息技术咨询有限公司	10.00	10.00
合　计		100.00	100.00

截至本报告书摘要签署日，软件园产业的股权未发生任何变化。

新东网参股软件园产业的目的是为了扩大新东网的知名度和创造商业机会，并借助软件园的公共平台吸引园区内的高端技术和管理人才。

五、新东网出资及合法存续情况

根据陈融圣等10位股东提供的资料及相关承诺：

“1、本人系在中华人民共和国有固定居所并具有完全民事行为能力的中国公民，拥有与达华智能签署协议和履行协议项下权利义务的合法主体资格。

2、本人最近五年内未受过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

3、本人已经依法对新东网履行出资义务，不存在任何虚假出资、延期出资、抽逃出资等违反本人作为股东所应当承担的义务及责任的行为。

4、本人法持有新东网的股权，该股权不存在信托安排、不存在股份代持，不代表其他的权益，且该股权未设定任何抵押、质押等他项权利，亦未被执法部门实施扣押、查封、司法冻结等使其权利受到限制的任何约束；同时，本人保证此种状况持续至该股权登记至达华智能名下。

5、本人同意新东网其他股东将其所持新东网股权转让给达华智能，本人自愿放弃对上述拟转让股权的优先购买权。

6、在本人与达华智能签署的协议生效并执行完毕之前，本人保证不就本人所持新东网的股权设置抵押、质押等任何第三人权利，保证新东网正常、有序、合法经营，保证新东网不进行与正常生产经营无关的资产处置、对外担保、利润分配或增加重大债务之行为，保证新东网不进行非法转移、隐匿标的资产行为。如确有需要，本人及新东网须经达华智能书面同意后方可实施。

7、本人保证新东网或本人签署的所有协议或合同不存在阻碍本人转让新东网股权的限制性条款。

8、本人保证不存在任何正在进行或潜在的影响本人转让新东网股权的诉讼、仲裁或纠纷。

9、新东网章程、内部管理制度文件及其签署的合同或协议中不存在阻碍本人转让所持新东网股权的限制性条款。

10、本人已向达华智能及其聘请的相关中介机构充分披露了新东网及本人所持股权的全部资料和信息，包括但不限于资产、负债、历史沿革、相关权证、业务状况、人员等所有应当披露的内容；本人作为本次达华智能现金及发行股份购买资产的交易对方，就本人为本次现金及发行股份购买资产事宜所提供信息做出如下承诺：“本人保证所提供信息的真实性、准确性和完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；本人对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。”

11、本人与达华智能及其股东以及董事、监事以及高级管理人员不存在任何关联关系。

12、除非事先得到达华智能的书面同意，本人保证采取必要措施对本人向达华智能转让股权事宜所涉及的资料和信息严格保密。

13、将保证在股东权利范围内促使达华智能在人员、资产、财务、机构、业务等方面与承诺人保持独立。”

六、新东网主营业务发展状况

（一）主营业务概述

新东网是一家为行业客户提供以软件为主的业务支撑解决方案，并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。新东网目前已经成为中国电信最大的电子渠道支撑建设和运营服务提供商之一。

1、新东网所处的行业

按照《上市公司行业分类指引》，新东网所处的主要行业领域是信息传输、软件和信息技术服务业下属的子分类行业软件和信息技术服务业。目设立至今，在拓展以软件为主的业务解决方案基础上，新东网通过与中国电信合作进一步将IT行业和通信行业进行交叉融合、大力拓展ICT技术的业务领域。ICT业务领域是信息技术和通信技术相互融合形成的一个新技术领域，是一种利用通信手段承载信息化平台来实现商业活动的解决方案。通信手段可以是有线通信、无线通信、3G移动通信等，用户可以通过电脑PC、智能手机、平板电脑iPad、互联网电视、目助终端等方式进行接入来获得信息化服务，是依托于互联网和移动互联网来实现企业的经营管理、生产制造、市场营销的解决方案。

在ICT行业应用的基础上，随着技术不断发展以及商务应用的不断深入，企业信息化解决方案也更加趋于移动化、微型化等，相较于传统大型的信息化支撑平台，基于云计算技术和移动互联网的信息化解决方案能够更好地满足企业经营需求，从而也大大提升了ICT行业信息化应用的规模。据中国信息产业网数据显示，2012年我国中小企业云计算市场规模达到35亿元左右，较2011年增长70%，远超于同期国际市场增长速度。

2、新东网在产业链中的位置

软件和信息技术服务行业的产业链参与者主要包括系统软件提供商、中间件软件提供商、应用软件提供商、服务提供商和最终客户。新东网在软件和信息技术服务的产业链中扮演应用软件提供商和服务提供商的角色

软件和信息技术服务行业产业链

（1）系统软件提供商：是计算机终端/服务器或手机终端运行的基础，负责内部程序的执行、界面的展现等，如：Windows、Linux、Android、iOS等各类操作系统。

（2）中间件软件提供商：是应用软件的运行环境，增强系统软件和应用软件之间的沟通和交互。目前市面上有免费和商业两类中间件软件。

（3）应用软件提供商(包括传统软件提供商和融合通信业务的ICT软件提供商)：为最终客户提供多种多样的软件，包括各种应用平台的集成解决方案，是最终客户直接使用和操作的界面和触点。因此，最终客户是通过应用软件提供商提供的操作界面来获得信息化服务的。

（4）服务提供商：是为最终客户的系统软件、中间件软件、应用软件提供稳定运行、安全运行、运营推广等服务的供应商。

3、新东网的主营业务详细情况

新东网主营业务涉及的产品线包括三大解决方案和一个运营服务，即电信行业解决方案、政府及企事业单位信息化解决方案、教育行业信息化解决方案、互联网运营推广服务，主要产品构成如下图所示：

（1）电信行业解决方案

新东网设立之初，就主要定位为电信运营商的直销渠道软件供应商，并推出社区营维系统软件，该软件为电信运营商的客户经理提供信息化工具，后升级为客户经理平台。随着业务的不断积累和发展，新东网从原有的业务范围扩延，在直销渠道的软件支撑上增加了社会渠道、实体渠道和电子渠道，在业务范围上增加了咨询规划、系统运维、运营推广等服务，成功转型为多渠道解决方案提供商。新东网在2005年推出目主研发的电子渠道支撑软件，该软件商用后得到客户的高度评价，目前，新东网为全国超过10个省级通信运营商同时提供电子渠道软件支撑和电子渠道运营服务，确立了新东网在电子渠道领域软件和运营服务的领先地位，成为了电子渠道专家。

新东网为电信运营商提供多渠道规划、建设整体解决方案，主要产品介绍如下：

主要产品名称	产品及使用情况介绍
电信统一门户网站	该系统是电信用户通过互联网接触中国电信的唯一业务门户网站，在网站上提供促销信息、话费查询、业务咨询、业务办理、网上缴费等，比如：开通来电显示、开通国际长途、查询通话清单等，近三年来，本产品已应用于福建电信、四川电信、湖北电信、海南电信、江西电信。
电信网上商城	该系统采用B2C运营模式，专注于电信产品的销售，主要功能如秒杀专区、产品展示、产品订购、网上支付、银行对账、物流配送等。近三年来，网上商城系统已应用于四川电信、吉林电信等。
电信手机门户	电信手机门户(或称“掌上营业厅”)提供电信用户通过智能手机查看促销信息、查询通信话费、缴纳通信费、办理电信业务等功能，近三年来，掌上营业厅已应用于福建电信、四川电信、湖北电信、海南电信、江西电信。
团购网站	新东网研发的团购网站已应用于中国电信号百公司、湖北电信、中国电信号百公司的团购平台称翼起购，服务于全国用户，客户通过翼起购可以团购电信产品，也可以团购非电信产品(如水杯等)，并可以进行融合销售，有力推动了电信业务的发展。
客户经理平台	客户经理平台为电信运营商的客户经理提供信息化工具，从营销服务策划、销售服务执行管理和营销服务评估三个环节支撑营销派单、客户关怀和客户维系挽留等工作。该系统为福建电信客户经理平台和黑龙江联通派单营销系统提供服务。
代理商管理系统	代理商管理系统主要功能包括资料管理、酬金管理、考核管理、业务受理、统计分析和系统管理等。近三年来，代理商管理系统已应用于福建电信、湖北电信。
自助终端系统	自助终端系统是指在电信营业厅摆放营业自助终端，客户可以自助打印发票、银行卡缴费、现金缴费、打印通话详单等。近三年来，自助终端系统已应用于海南电信和福建电信。

部分主要的产品介绍及应用如下：

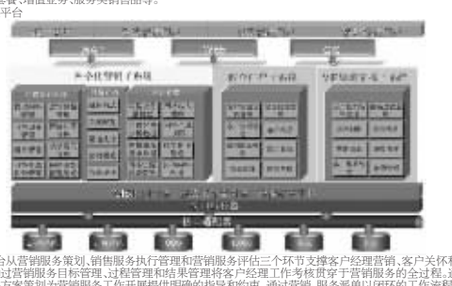
① 电信统一门户网站

统一门户网站是电子渠道的门户产品，承载电子渠道从单纯服务理念，到“从服务中营销，在营销中服务”的理念的转变，统一门户主要包含三个大项的功能：信息咨询、自助服务和营销能力。统一门户是客户接触中国电信电子渠道的唯一的官方门户。中国电信2008年将“网上营业厅”正式改名为“统一门户”，按中国电信规划要求，门户网站大约每年改版一次，产品具备不断的延续性和持续经济效益。

② 电信网上商城

电信网上商城是电子渠道的销售环节，支撑售前、售中、售后阶段，具备完整的电子商务平台能力，主要功能包含货架、订购、购物车、咨询、登陆、支付、订单、稽核对账、综合调度、物流配送、结算、售后等功能，并于2012年全面运营全业务销售品，包含合约机、号卡、套餐、增值业务、服务类销售品等。

③ 客户经理平台



客户经理平台从营销服务策划、销售服务执行管理和营销服务评估三个环节支撑客户经理营销、客户关怀和服务工作过程的各种需求。通过营销服务目标管理、过程管理和结果管理将客户经理工作考核贯穿于营销服务的全过程。通过目标客户挖掘和营销、服务方案策划为营销服务工作开展提供明确的指导和约束。通过营销、服务派单以闭环的工作流程来管理营销、服务执行的过程并且达到多渠道、多角色的协同。通过分析营销服务的成果和经验教训来实现对结果的考核和对将来营销服务工作的指导。本系统的主要使用人群为客户经理，目前主要为福建电信和黑龙江联通提供服务。

④ 代理商管理系统

代理商管理系统在功能上主要分为代理商管理、代理商业务支撑两大功能域。其中，代理商管理主要包括代理商资料管理、费用管理、酬金管理、考核管理、统计分析和系统管理等模块；代理商业务支撑主要包括代理商资源管理、业务受理和业务查询等模块。主要解决电信对代理商的管理，同时支撑代理商业务开展，本系统的主要使用人群为电信社会渠道管理员和电信代理商。目前已在福建电信和湖北电信投入使用，服务的项目有：湖北电信代理商管理系统、福建电信融合业务代理商管理系统、福建电信社会渠道适应性改造项目、山东网通代理商管理系统。

（2）智慧企业解决方案

新东网在电信行业多渠道解决方案提供能力不断提高的同时，进一步利用自身丰富的通信行业软件运营经验以及开发技术，逐步将软件产品开发领域从单一的IT业务扩展到ICT业务，为政府、企事业单位、教育行业等提供行业解决方案。

“智慧企业”解决方案是为政府及企事业单位提供信息化的解决方案，主要产品介绍如下：

主要产品名称	产品及使用情况介绍
销售管家	销售管家是为解决零售型企业代理商管理人员日常工作管理和代理商“销售情况信息实时采集难”等问题而设计。通过手机定位记录零售型企业代理商管理人员工作情况，通过手机填报数据，通过拍照实时上报销售现场情况，该产品可以根据企业要求单独建设也可以直接按月支付租金，该产品已部署在“新东网智慧企业云平台”上，有超过200家企业在使用，包括蒙牛、伊利、阿一波食品、达利集团、喜多多、闽中有机食品、中宇卫浴等。
电子政务系统	传统政府OA只能在电脑上使用，当前移动互联网快速发展，领导需要能在手机上签批事务。电子政务是基于传统OA的功能基础，使用手机、平板电脑签批，实现电子签名、电子签章技术替代传统签名和盖章，达到移动办公的目的。目前该产品已应用于南平市政府、莆田市政府、厦门市政府、三明市政府、武夷山市计生局等政府单位。
协同OA系统	该系统是为企业内部提供办公自动化系统，包括工作记录、事务管理、工作流程、发文收文、文档管理等功能，目前已有超过10家客户在使用，如：圣农集团、好当家超市等。

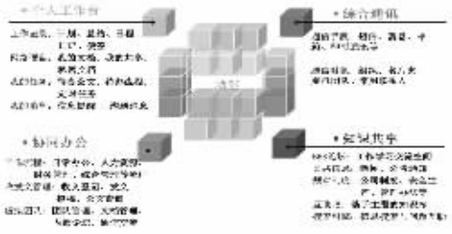
结合3G和云计算技术的发展，新东网的ICT解决方案中不仅提供单软件平台的建设，同时也提供基于互联网与移动互联网的云计算服务，使一些中小企业免于“自行建设基础设施、后期维护”等困扰，按需使用并付费，降低了企业使用软件的成本。

部分主要的产品介绍及应用如下：

① 销售管家

“销售管家”充分利用手机的可移动性和携带便利性，让终端销售人员可以通过手机及时采集上报营销数据，企业管理者可以实时掌控终端人员的工作状态，及时把握市场营销动态。

② 协同OA系统



该协同OA系统具有如下产品功能：通过实施协同OA系统提高日常沟通交互效率；实现信息资源的共享；增强企业各部门的协同工作能力；强化领导的监控管理能力；有效管理有形(设备等)、无形(业务信息、知识)资产；实现公文流转、审核、签批等行政事务的自动处理，促进管理电子化、规范化，整合组织内部的信息流。

（3）智慧教育解决方案

在教育解决方案方面，新东网通过多年的教育行业信息化调研，提出“三通两平台”的整体解决方案，即借助信息化手段构架“教育资源云平台、教育应用云平台、校校通、班班通、人人通”，实现校园一卡通、车辆管理系统、考试识别系统等物联网应用的整体解决方案。2012年，新东网投入了教育云平台的研发和构建，目前已完成项目研发，处于项目的试运行阶段，预计于2013年下半年正式推出结合多媒体技术、物联网技术、互联网技术的“智慧教育云平台”，建立学校、教师、学生、家长之间的沟通互动桥梁，提供课前、课中、课后全方位的信息化服务。目前智慧教育产品线主要包括以下产品：

主要产品名称	产品及使用情况介绍
教务管理系统	主要实现从学生入学到毕业期间在校过程中的课程、成绩、评价、档案等管理，同时为学校提供课程安排、师资管理、课程调整等功能，解决原来学校教务管理靠人工、用手写的问题。目前该产品已经应用于福州一中及泉州市多所中学。
班班通解决方案	通过电子白板、电子书包终端实现一对一教学，老师可以根据每个学生的实际知识掌握情况，针对性向学生推送内容，通过电子白板实现电子化教学。目前该产品已经在龙岩地区多所学校得到应用。
家校互动	通过手机客户端、短信方式由老师向学生家长发布每日作业、学生在校情况信息，家长通过本产品与老师沟通。目前该产品已经在南平和宁德地区有超过3万家长使用。
校园一卡通	通过RFID技术实现学生在校身份识别，学生可以通过融合通信的一卡通实现在学校打电话、刷卡考勤、刷卡消费、刷卡借阅图书等。目前该产品已应用于福建地区多所学校，比如厦门南洋学院、厦门集美中学、厦门东海学院、三明学院、泉州惠安职专、厦门华夏学院等。
教育应用云平台	该平台以云技术为基础提供教务管理、家校互动、总务管理、图书管理、人事管理、校园安全等学校运营管理功能，通过以租代建模式向学校提供服务。目前泉州地区已经有多所学校在试用。

部分主要的产品介绍及应用如下：

① 教务管理系统

教务管理系统包括校内网和门户网站，校内网包括新闻主页、家长主页、教师主页、学生主页和教务平台。本系统主要的用户群体是中小学的教师、学生和家长。目前已为福州第一中学及泉州市多所中学提供服务。

主要实现如下功能：

A 学校、家长、学生三方沟通平台。系统实现了学校、家长、学生三方通过互联网或移动终端进行沟通。

B 引入RFID进行电子考勤，颠覆传统的考勤机制，引进RFID射频技术实现电子化考勤。

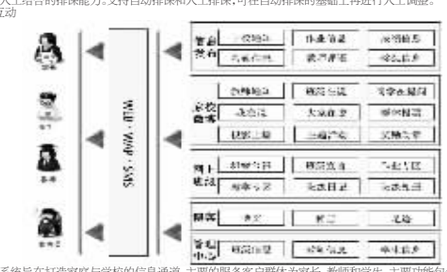
C 为中小学教务管理量身定制的解决方案，针对中小学教务管理的特点和需求，为中小学校量身定制教务管理整体解决方案。

D 符合新课改教学管理要求而开发的管理系统。

E 建立学生学习评估模型，充分运用学习评估模型，根据学习成绩评估学生的学习效果。

F 自动与人工结合的排课能力。支持自动排课和人工排课，可在自动排课的基础上再进行人工调整。

② 家校互动



家校互动系统旨在打造家庭与学校的信息通道，主要的服务客户群体为家长、教师和学生。主要功能包含：

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

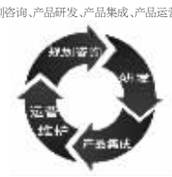
互联网运营服务主要为电信运营商及企业客户提供网站宣传推广、网站客户体验提升、网站品牌提升、网上销售等服务。新东网在提供电子渠道(包括门户网站、手机门户网站、网上商城、手机客户端、团购、秒杀等)软件的同时，也为电信运营商提供电子渠道的运营服务，已为中国电信超过10个省级分公司提供运营服务，是中国电信最大的互联网运营服务提供商之一。通过多年的实践，新东网在互联网运营服务上积累了丰富的经验，目前互联网运营服务主要包括：

主要产品名称	产品及使用情况介绍
电子渠道运营服务	通过渠道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	通过渠道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	通过渠道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：



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

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	√		

近三年来，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

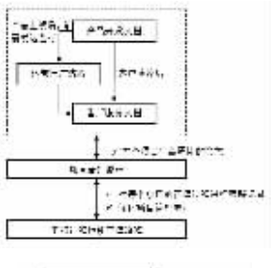
新东网以自行研发的应用软件为核心，并集成与运行应用软件所必须的配套操作系统、中间件第三方软件，以及服务器、网络适配器等硬件设备，通过系统集成将新东网自行研发的应用软件、第三方软件和硬件设备整合成解决客户问题及需求的信息系统解决方案，然后交付给客户使用。

（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。



产品开发流程

（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