

**北京理想固网科技股份有限公司**  
BEIJING HARDLINK SCIENCE & TECHNOLOGY CO., LTD.

# 股份报价转让说明书

推荐主办券商



**金元证券股份有限公司**  
GOLDSTATE SECURITIES CO., LTD.

二零一一年十一月

## 目 录

目 录	0
释 义	2
一、声明	5
二、风险及重大事项提示	6
三、批准试点和推荐备案情况	7
(一) 北京市人民政府批准公司进行股份报价转让试点情况	7
(二) 金元证券推荐及协会备案情况	7
四、股份挂牌情况	8
(一) 股份代码、股份简称、挂牌日期	8
(二) 公司股份总额及分批进入代办股份转让系统转让时间和数量	8
五、公司基本情况	11
(一) 基本情况	11
(二) 历史沿革	11
(三) 主要股东情况	17
(四) 员工情况	19
(五) 组织结构	21
(六) 内部组织结构	22
六、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员	23
(一) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员基本情况	23
(二) 公司与上述人员签订的协议以及为稳定上述人员已采取或拟采取的措施	25
(三) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况	26
七、公司业务与技术情况	28
(一) 业务情况	28
(二) 主要产品的技术含量、可替代性	33
(三) 所处行业情况	36
(四) 公司面临的主要竞争状况	40
(五) 知识产权和非专利技术	45
(六) 核心技术来源和取得方式、自主技术占核心技术的比重、核心技术所有权情况	47
(七) 研究开发情况	49
(八) 前五名主要供应商及客户情况	55
八、公司业务发展目标及其风险因素	58

(一) 公司业务发展目标和计划	58
(二) 可能对公司业绩和经营产生不利影响的因素及对策	61
<b>九、公司治理</b>	<b>70</b>
(一) 公司管理层关于公司治理情况的说明	70
(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) 公司最近二年存在的违法违规及受处罚情况	73
(五) 公司管理层的诚信状况	73
<b>十、公司财务会计信息</b>	<b>74</b>
(一) 最近两年一期财务会计报告的审计意见	74
(二) 最近两年一期经审计的资产负债表、利润表、现金流量表及其补充资料和股东权益变动表	74
(三) 最近二年一期的主要财务指标	85
(四) 报告期利润形成的有关情况	85
(五) 公司最近二年一期主要资产情况	93
(六) 资产减值准备计提情况	107
(七) 重大债务情况	112
(八) 股东权益情况	114
(九) 关联方、关联方关系及关联交易	114
(十) 提请投资者关注的财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项	116
(十一) 股利分配政策和近两年分配情况	116
(十二) 公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况	117
(十三) 管理层对公司最近二年一期财务状况、经营成果和现金流量状况的分析	117
<b>十一、备查文件目录</b>	<b>122</b>
(一) 公司章程	122
(二) 审计报告	122
(三) 法律意见书	122
(四) 公司董事会、股东大会有关股份报价转让的决议及股东大会授权董事会处理有关事宜的决议	122
(五) 北京市政府确认公司属于股份报价转让试点企业的函	122
(六) 公司企业法人营业执照	122
(七) 北京市政府批准公司为高新技术企业的批文	122
(八) 公司与金元证券股份有限公司签订的推荐挂牌报价转让协议	122

## 释 义

在本说明书中，除非另有所指，下列词语具有如下含义：

公司、股份公司、理想固网	指	北京理想固网科技股份有限公司
有限公司	指	北京理想固网科技有限责任公司
股东会	指	北京理想固网科技有限责任公司股东会
股东大会	指	北京理想固网科技股份有限公司股东大会
董事会	指	北京理想固网科技股份有限公司董事会
监事会	指	北京理想固网科技股份有限公司监事会
证券业协会、协会	指	中国证券业协会
挂牌	指	公司在代办股份转让系统挂牌进行股份报价转让行为
推荐主办券商	指	金元证券股份有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
立信大华会计师事务所	指	北京立信大华会计师事务所有限公司
宝盈律师事务所	指	北京市宝盈律师事务所
USB	指	是英文 <b>Universal Serial BUS</b> （通用串行总线）的缩写，而其中文简称为“通串线”，是一个外部总线标准，用于规范电脑与外部设备的连接和通讯
针式微型票据打印机	指	针式微打采用的打印方式是打印针撞击色带将色带的油墨印在打印纸上
热敏微型票据打印机	指	热敏方式是用加热的方式使涂在打印纸上的热敏介质变色
打印服务器	指	为不具备网络打印功能的打印机增加网络打印功能的电子设备

KVM	指	又称多计算机切换器，是网络中的管理控制设备，即能够实现用一套键盘、显示器、鼠标来控制多台设备
网络隔离卡	指	以物理方式将一台PC虚拟为两个电脑，实现工作站的双重状态，即可在安全状态，又可在公共状态
嵌入式	指	嵌入式系统是一种专用的计算机系统，作为装置或设备的一部分
LPR/IPP/Raw TCP/ JetDirectIPP	指	打印协议
USB@Net	指	通过在客户端USB驱动层加入虚拟主控制器接口和在打印服务器端加入虚拟设备驱动的技术，实现脱离操作系统协议
ARM9/ ARM11	指	ARM公司设计的主流嵌入式处理器
WAN	指	广域网WAN(Wide Area Network)也叫远程网，它的作用范围大，一般可以从几十公里至几万公里。一个国家或国际间建立的网络都是广域网
中间件	指	一种独立的系统软件或服务程序，分布式应用软件借助这种软件在不同的技术之间共享资源
MIPS	指	MIPS技术公司是一家设计制造嵌入式32位和64位处理器的厂商
Linux	指	一类Unix计算机操作系统的统称，是自由软件和开放源代码发展中最著名的例子
物联网	指	“物物相连的互联网”，其用户端延伸和扩展到了任何物体与物体之间，进行信息交换和通信
HDMI	指	高清晰度多媒体接口（英文：High Definition Multimedia Interface）是一种全数位化影像和声音传送接口，可用于机顶盒、DVD播放机、个人电脑、电视游乐器、综合扩大机、数位音响与电视机
1008系列/1608系列	指	公司多功能打印服务器产品的名称
CCIA	指	英文China Computer Industry Association 的缩写，中文为“中国计算机行业协会”
ODM	指	英文Original design manufacture的缩写，是一家厂商根据另一家厂商的规格和要求，设计和生产产品

IDC	指	International Data Corporation（国际数据公司），全球著名的市场研究公司
802.11n	指	国际Wi-Fi联盟组织制定的一个无线传输标准协议
RFID	指	射频识别（Radio Frequency IDentification）技术，又称电子标签、无线射频识别，是一种通信技术，可通过无线电信号识别特定目标并读写相关数据，而无需识别系统与特定目标之间建立机械或光学接触

## 一、声明

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。

## 二、风险及重大事项提示

公司特别提醒投资者注意下列风险及重大事项：

### （一）股东控制不当风险

公司自设立以来未曾发生股东利用其特殊地位损害公司及其他股东利益的行为，公司将继续在制度安排方面加强防范公司股东不当干预公司经营的行为，但在实际生产经营中不能排除濮立民及其一致行动人李劳牛、孙晓红通过董事会或者行使股东表决权等方式对公司的生产经营、财务决策、重大人事安排等实施不当控制，从而损害公司及其他股东利益。

### （二）公司内部管理风险

股份公司设立后，虽逐步建立健全了法人治理结构，制定了适应企业现阶段发展的内部控制体系，但各项管理控制制度的执行需要经过一个完整经营周期的实践检验，公司内部管理和内部控制体系也需要在公司经营过程中逐渐完善，公司计划建立内部审计部门。随着公司的快速发展，经营规模不断扩大，业务范围不断扩展，人员不断增加，对公司内部管理将会提出更高的要求。因此，公司未来经营中存在因内部管理不适应发展需要而影响公司持续、稳定、健康发展的风险。

### （三）持续盈利能力较弱风险

公司2009年度、2010年度、2011年1-6月份净利润分别为-141.33万元、11.97万元、-4.48万，2009年度、2010年度净资产收益率分别为-28.44%、2.35%，2009年度、2010年度每股收益分别为-0.23元、0.02元。公司2010年度各项盈利指标虽然均比2009年有所增加，但2011年1-6月有所下降，主要由于一季度为公司销售淡季，并且公司在2011年1-6月支付给各中介机构推荐挂牌前期费用共计20万元计入管理费用等原因导致。如果公司收入的增加不能进一步消化成本和期间费用的增加，则公司存在发生亏损的风险。

### 三、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 2011 年 2 月 10 日召开的股份有限公司 2011 年第三次临时股东大会决议，公司向北京市中关村科技园区管委会递交了公司在代办股份转让系统挂牌进行股份报价转让的申请，北京市中关村科技园区管委会于 2011 年 2 月 22 日下达了中科园函【2011】36 号《关于同意北京理想固网科技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》，确认公司具备股份报价转让试点企业资格。

#### (二) 金元证券推荐及协会备案情况

推荐主办券商金元证券股份有限公司对公司进行了尽职调查，出具了《尽职调查报告》，并召开了内核会议；内核小组经审核、表决，同意推荐公司挂牌，并出具了《金元证券股份有限公司关于推荐北京理想固网科技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》；2011年7月29日，金元证券向中国证券业协会报送了备案文件。

2011年10月18日，中国证券业协会出具了《关于推荐北京理想固网科技股份有限公司挂牌报价文件的备案确认函》（中证协函【2011】417号），对金元证券报送的推荐公司挂牌文件予以备案。

## 四、股份挂牌情况

### (一) 股份代码、股份简称、挂牌日期

股份代码：430099

股份简称：理想固网

开始挂牌报价日期：2011年11月08日

### (二) 公司股份总额及分批进入代办股份转让系统转让时间和数量

#### 1、公司股份总额：7,200,000股

#### 2、公司股份分批进入代办股份转让系统报价转让的时间和数量

根据《公司法》第一百四十二条规定：“发起人持有的本公司股份，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、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本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本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份做出其他限制性规定。”

《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。”

《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。”

《公司章程》第十七条规定：“公司的股东为濮立民、李劳牛、孙晓红、徐若知、田松杰、张玉凤均以货币出资。濮立民279.6万股、李劳牛224万股、孙晓红84.2万股、徐若知40.5万股、田松杰45万股、张玉凤46.7万股。”

《公司章程》第十八条规定：“公司股份总数为720万股，公司的股本均为普通股。”

《公司章程》第二十七条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起1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1年内不得转让。”

《公司章程》第二十八条规定：“公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的25%；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起1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本公司股份。”

《公司章程》第二十九条规定：“公司董事、监事、高级管理人员、持有本公司股份5%以上的股东，将其持有的本公司股票在买入后6个月内卖出，或者在卖出后6个月内又买入，由此所得收益归本公司所有，本公司董事会将收回其所得收益。但是，证券公司因包销购入售后剩余股票而持有5%以上股份的，卖出该股票不受6个月时间限制。”

截至本股份报价转让说明书出具日，公司首批进入代办股份转让系统报价转让的股份情况如下：

序号	姓名	任职情况	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	冻结/质押 等转让受限 情况	本次可报价转 让的股份数量 (万股)
1	濮立民	董事长、总经理	279.60	38.83	无	69.900
2	李劳牛	董事	224.00	31.11	无	28.750
3	孙晓红	董事、副总经理、 财务负责人	84.20	11.69	无	21.050
4	张玉凤	董事	46.70	6.49	无	11.675
5	田松杰	-	45.00	6.25	无	45.000
6	徐若知	-	40.50	5.63	无	40.500
-	合计	-	720.00	100.00	无	216.875

注：2011年1月27日，公司股东李劳牛以货币形式增资1,090,000股，新增股份须至2012年1月27日方可进入代办系统转让；2011年8月31日，与公司实际控制人濮立民保持一致行动的股东李劳牛、孙晓红出具了《一致行动人关于股份限售的声明和承诺》，承诺：其所持

公司股份按照《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）》第十五条规定进行限售。

## 五、公司基本情况

### （一）基本情况

中文名称：北京理想固网科技股份有限公司

英文名称：BEIJING HARDLINK SCIENCE & TECHNOLOGY CO., LTD.

注册资本：720万元

法定代表人：濮立民

有限公司成立日期：2001年12月11日

股份公司成立日期：2008年1月29日

住所：北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室

电话：010-82665815

传真：010-82665795

网址：www.hardlink.com.cn

电子邮箱：support@hardlink.com.cn

信息披露负责人：王云馨

所属行业：IT行业

经营范围：许可经营项目：无。一般经营项目：计算机软硬件、外围设备及网络通讯产品的开发；承接计算机系统网络集成工程；技术开发、技术咨询、技术服务、技术培训、技术转让；销售开发后的产品；货物进出口；技术进出口；代理进出口。

主营业务：网络打印服务器、USB多功能打印/设备服务器、微型票据打印机等计算机网络应用设备的设计开发和销售。

### （二）历史沿革

#### 1、有限公司的设立

2001年，自然人孙晓红、李劳牛、周爱琴以货币形式分别出资17万元、17万元、16万元共同设立北京理想固网科技有限责任公司。

2001年12月10日，北京中燕通会计师事务所有限公司出具了“中燕验字（2001）第1-01-1263号”《验资报告》，验证截至2001年12月10日止，有限公司已收到全体股东缴纳的货币出资合计人民币伍拾万元。

2001年12月11日，经北京市工商行政管理局登记注册，有限公司取得注册号为1101082345105的《企业法人营业执照》。有限公司设立时法定代表人为孙晓红，注册资本50万元，住所地为北京市海淀区知春里28号楼开源写字楼107室，经营范围为：法律、法规禁止的，不得经营；应经审批的，未获批准前不得经营；法律、法规未为规定审批的，企业自主选择经营项目，开展经营活动。

有限公司设立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	孙晓红	17.00	34.00
2	李劳牛	17.00	34.00
3	周爱琴	16.00	32.00
合计	--	50.00	100.00

## 2、有限公司增加注册资本

2002年5月28日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意将公司注册资本从50万元增加到300万元，其中孙晓红增加货币出资63万元、李劳牛增加货币出资117万元，同时增加“富伯尔贸易有限公司（FULL POWER TRADING PTE.,LTD.）”为有限公司新股东，并以美元折合人民币70万元出资。

2002年7月19日，北京中则会计师事务所有限责任公司出具了“中则变验E字（2002）第193号”《变更验资报告》，公司注册资本由50万元增至300万元，新增注册资本250万元由原股东孙晓红以货币追加出资63万元，原股东李劳牛以货币追加出资117万元，新股东富伯尔贸易有限公司以美元折合人民币货币出资70万元。经验证，孙晓红、李劳牛、富伯尔贸易有限公司三方以货币出资的250万元已确认出资到位。

2002年7月26日，北京市工商行政管理局核准了上述变更登记事项。

本次变更后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李劳牛	134.00	44.67

2	孙晓红	80.00	26.67
3	富伯尔贸易有限公司	70.00	23.33
4	周爱琴	16.00	5.33
合计	--	300.00	100.00

### 3、有限公司变更住所

2003年，北京市公安局将有限公司原住所地址名称“北京市海淀区知春里28号楼开源写字楼107室”变更为“北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室”。

根据北京市公安局海淀分局双榆树派出所出具的证明，2003年7月18日，北京市工商行政管理局核准了有限公司上述变更登记事项。

### 4、有限公司第一次股权转让

2004年5月16日，有限公司召开了股东会，股东富伯尔贸易有限公司未出席本次会议，出席会议的其他股东一致同意：李劳牛将其在有限公司所持的134万元股权转让给郭静；周爱琴将其在有限公司持有的16万元股权转让给濮立民；郭静、濮立民成为本公司新股东。2004年5月25日，李劳牛与郭静、周爱琴与濮立民分别签订了相应《股权转让协议书》，李劳牛将其在有限公司持的134万元股权以1元/出资的价格转让给郭静，周爱琴将其在有限公司持有的16万元股权以1元/出资的价格转让给濮立民。2004年6月9日，未出席本次股东会的股东富伯尔公司出具了同意上述股权转让的《股权转让协议说明》。

2004年6月16日，北京市工商行政管理局核准了上述变更登记事项。

本次变更后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	郭 静	134.00	44.67
2	孙晓红	80.00	26.67
3	富伯尔贸易有限公司	70.00	23.33
4	濮立民	16.00	5.33
合计	--	300.00	100.00

### 5、有限公司变更法定代表人

2004年10月18日，根据有限公司章程规定，有限公司召开董事会，全体董

事一致同意选举濮立民为有限公司法定代表人、董事长。

2004年11月10日，北京市工商行政管理局核准了上述变更登记事项。

## 6、有限公司第二次股权转让

2008年1月1日，股东孙晓红、郭静和富伯尔贸易有限公司与股东濮立民签订《股权转让协议》，孙晓红、郭静和富伯尔贸易有限公司将其各自持有的有限公司14.52万元、38.43万元、70万元股权分别以1元/出资的价格转让给濮立民。同日，有限公司召开股东会，一致同意上述股权转让事项。

本次变更后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	濮立民	138.95	46.32
2	郭 静	95.57	31.86
3	孙晓红	65.48	21.82
合计	--	300.00	100.00

此次股权变动在有限公司变更为股份有限公司时一并向北京市工商行政管理局备案并获得核准。

## 7、有限公司变更为股份有限公司

2008年1月16日，天华中兴会计师事务所出具了“天华中兴审字（2008）第2025-002-A号”《审计报告》（审计基准日为2007年12月31日），有限公司经审计的账面净资产值为3,611,634.73元；根据北京普丰资产评估有限公司出具的“京普评报字【2008】第008号”《股份改制项目资产评估报告书》（评估基准日为2007年12月31日），有限公司账面净资产评估价值为3,654,689.18元。

2008年1月19日，有限公司股东会通过决议，一致同意：有限公司变更为股份公司；公司股份依据上述有限公司经审计的净资产值3,611,634.73元折股361万元，其余计入资本公积；同时，增加货币出资250万元，其中原股东濮立民出资104.3万元，新股东徐若知出资54万元、张玉凤出资46.7万元、田松杰出资45万元。

2008年1月25日，北京中普惠会计师事务所出具了中普惠验资【2008】第3002号《验资报告》，验证有限公司经审计的账面净资产值出资3,611,634.73元、货币出资2,500,000.00元，合计6,111,634.72元均已到账。

2008年1月29日，北京市工商行政管理局核准变更登记，公司领取了注册号为110000003451056的《企业法人营业执照》，股份公司正式成立，公司注册资本人民币 611万元，法定代表人为濮立民，住所为北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室，经营范围为：经计算机软硬件、外围设备及网络通讯产品的开发；承接计算机系统网络集成工程；技术开发、技术咨询、技术服务、技术培训、技术转让；销售开发后的产品。

股份公司设立时股东及持股比例如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	濮立民	271.50	44.44
2	郭 静	115.00	18.82
3	孙晓红	78.80	12.90
4	徐若知	54.00	8.84
5	张玉凤	46.70	7.64
6	田松杰	45.00	7.36
合计	--	<b>611.00</b>	<b>100.00</b>

## 8、股份有限公司变更经营范围

2010年7月27日，公司召开临时股东大会，全体股东一致同意将经营范围变更为：“许可经营项目：无。一般经营项目：计算机软硬件、外围设备及网络通讯产品的开发；承接计算机系统网络集成工程；技术开发、技术咨询、技术服务、技术培训、技术转让；销售开发后的产品；货物进出口；技术进出口；代理进出口。”并修改公司章程。

2010年7月28日，北京市工商行政管理局核准了上述变更登记事项。

## 9、股份有限公司第一次股权转让

股东徐若知与濮立民、孙晓红分别签订《出资转让协议书》，约定徐若知将其持有的8.1万、5.4万股份分别以1元/股的价格转让给濮立民、孙晓红，并于2010年11月18日正式转让。2010年11月18日，公司召开临时股东大会，全体股东一致同意上述转让事项。

2010年11月29日，北京市工商行政管理局核准了上述变更登记事项。

股份有限公司股本结构变更为：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	濮立民	279.60	45.76
2	郭 静	115.00	18.82
3	孙晓红	84.20	13.78
4	张玉凤	46.70	7.64
5	田松杰	45.00	7.37
6	徐若知	40.50	6.63
合计	--	<b>611.00</b>	<b>100.00</b>

### 10、股份有限公司第二次股权转让、增资

2011年1月5日，公司召开2011年第一次临时股东大会，全体股东一致审议通过了郭静将其持有公司的115万股转让给李劳牛的股权转让事项，并审议通过增加注册资本议案，公司注册资本由611万元变更为720万元，其中新股东李劳牛以货币形式增加注册资本109万元，同时变更公司章程。2011年1月15日，股东郭静与李劳牛签订《股权转让协议》，约定郭静将其持有公司18.82%的股份（即115万股）以1元/股的价格转让给李劳牛。

2011年1月26日，北京伯仲行会计师事务所有限公司出具了“京仲变验字【2011】0126Z-X号”《变更登记验资报告书》，确认公司注册资本由611万元增至720万元，新增注册资本109万元由李劳牛以货币追加出资109万元。截止2011年1月26日，变更后的累计注册资本720万元，实收资本720万元。

2011年1月27日，北京市工商行政管理局核准了上述变更登记事项。

股份有限公司股本结构变更为：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	濮立民	279.60	38.83
2	李劳牛	224.00	31.11
3	孙晓红	84.20	11.69
4	张玉凤	46.70	6.49
5	田松杰	45.00	6.25
6	徐若知	40.50	5.63
合计	--	<b>720.00</b>	<b>100.00</b>

### （三）主要股东情况

#### 1、控股股东及实际控制人基本情况

##### 濮立民 先生

汉族，中国国籍，无境外居留权，1958年5月出生，本科学历，毕业于桂林电子科技大学通信与信息工程系专业。1991年，就职于英特尔（中国）有限公司，任网络技术部经理。1996年，就职于台湾讯舟科技有限公司，任中国区总经理。2001年至今，就职于北京理想固网科技有限责任公司，任产品部总监，负责新产品立项、现有产品的发展方向及有关产品发展的重大决定；现任公司董事长，为公司核心技术人员。

2008年1月，股东濮立民、郭静、孙晓红签订了《一致行动协议》，约定郭静、孙晓红不可撤销地同意在股份公司存续期间，就所有有关公司事项向股东大会行使提案权和在股东大会上行使表决权时与濮立民保持一致；届时，濮立民持有公司44.4%的股份，濮立民、郭静、孙晓红共持有公司76.16%的股权。自2008年1月29日至2011年1月4日，公司股东孙晓红、郭静在行使公司表决权时均与股东濮立民保持一致。

2011年1月5日郭静将其持有公司的115万股以1元/股转让给李劳牛，公司股东郭静将不再持有公司股份。2011年，股东濮立民、李劳牛、孙晓红签订了《一致行动协议》，约定李劳牛、孙晓红一致同意，在公司日常治理及运营过程中，应配合濮立民，在行使投票权时与濮立民保持一致行动；在进行表决前，三方应充分协商，就事项最终表决结果以濮立民的观点为准；采取一致行动的方式为，就有关公司经营发展的重大事项向股东大会行使提案权和在相关股东大会上行使表决权时李劳牛、孙晓红应与濮立民保持充分一致。濮立民持有公司38.83%的股份，濮立民、李劳牛、孙晓红合计持有公司81.63%的股份。自2011年1月5日至股份报价转让说明书出具日，公司股东孙晓红、李劳牛在行使公司表决权时均与股东濮立民保持一致。

根据公司历年股权结构、上述股东之间的《一致行动协议》以及公司重要的会议决议和会议记录，自2008年股份有限公司成立，公司控股股东及实际控制人为公司董事长兼总经理濮立民先生。

除公司外，公司控股股东及实际控制人不持有其他公司股权。

#### 2、其他股东基本情况

### 李劳牛 先生

汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1961年8月出生，硕士研究生学历，本科毕业于郑州粮食学院粮食工程系，研究生毕业于北京大学经济学院金融专业。1983年，就职于国家经委食品工业办公室，任科员；1986年，就职于中国食品工业协会，任科员；1998年，就职于中国食品工业咨询中心，任经理；1991年，就职于在中国农村信托投资公司，任经理；1993年，就职于北京理想产业发展公司，任经理；1997年，就职于北京中物理想房地产开发有限公司，任经理；2002年至今就职于北京理想产业发展有限公司，任董事长，持有其80%的股份。现为公司董事。

### 孙晓红 女士

汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1967年4月出生，本科学历，毕业于北京理工大学应用力学专业。1990年，就职于北京兰德科技有限责任公司，任出纳；1992年，就职于深圳吉昌电子有限公司，任工厂管理部门经理，主要负责工厂海外部管理工作，在此期间积累了海外销售的经验及现代化的管理经验，并外派至上海分公司担任主管，负责上海市场的销售及管理工作；1996年，就职于台北第二大网络上市公司台湾讯舟科技有限公司北京分公司，任副总经理，负责行政、财务、人事管理及市场营销策划。2001年，参与创办北京理想固网科技有限责任公司，带领财务部门为公司建立了一套系统的财务管理制度，并为公司培养了一支年轻的有创造力的核心团队。现任公司副总经理兼财务负责人。

### 张玉凤 女士

汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1969年7月出生，大专学历，毕业于中共北京市委党校企业管理专业。1995年，就职于深圳吉昌电子有限公司，任销售人员；2001年，就职于台湾讯舟科技有限公司北京分公司，任财务主管，建立健全了财务日常管理及财务制度，并荣获台湾总公司24K金奖一枚及台湾总公司大陆员工赴台湾游奖励；2006年加入北京理想固网科技有限责任公司，任公司财务人员，现为公司董事。

### 田松杰 女士

汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1973年12月出生，大专学历，毕业于辽源市工业学校；1992年，就职于辽源市造纸厂，任技术员；2001年，参与创办北京阿拉丁展览展示有限责任公司，任业务部经理；2008年，参与创办北京理想固网科技股份有限公司。

## 徐若知 先生

汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1958年2月出生，本科学历，毕业于江西财经大学。1975年，就职于江西鹰潭市农场中学，教师；1983年，就职于国家医药管理局工作，任处长；1994年，就职于中物三峡物资有限公司，任处长；1999年，就职于巨能实业有限公司，任经理；2003年参与创办北京博时嘉投资担保有限公司，现为该公司股东。

### 4、报价转让前公司股东及持股数量

详见上文“五、（二）历史沿革”之“10、股份有限公司第二次股权转让、增资”。

### 5、股东出资情况

详见上文“五、（二）历史沿革”。

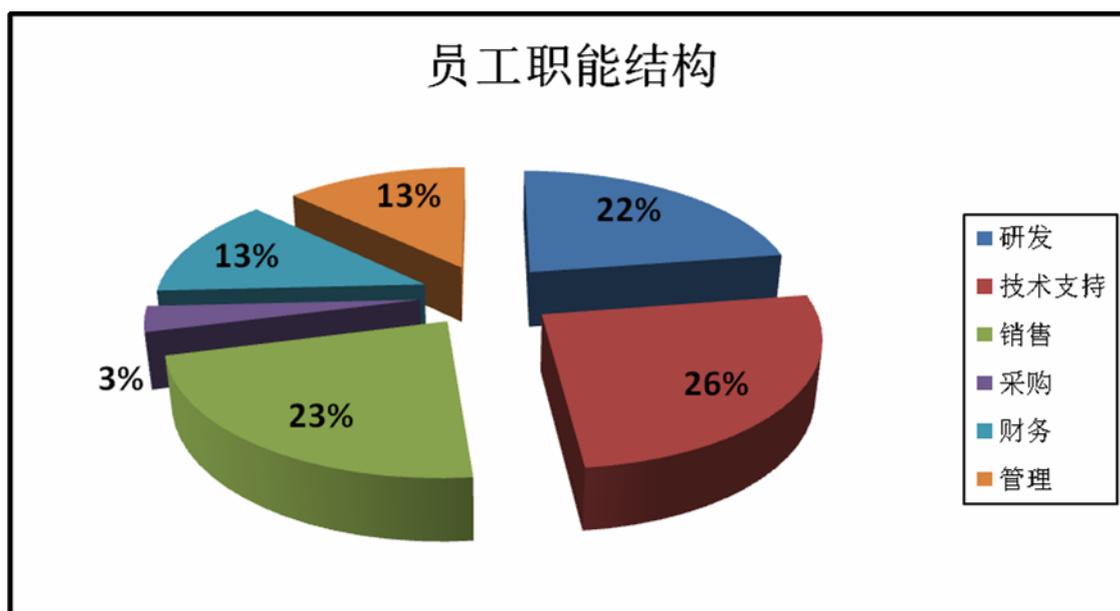
### 6、公司股东之间的关联关系

公司股东之间无关联关系。

## （四）员工情况

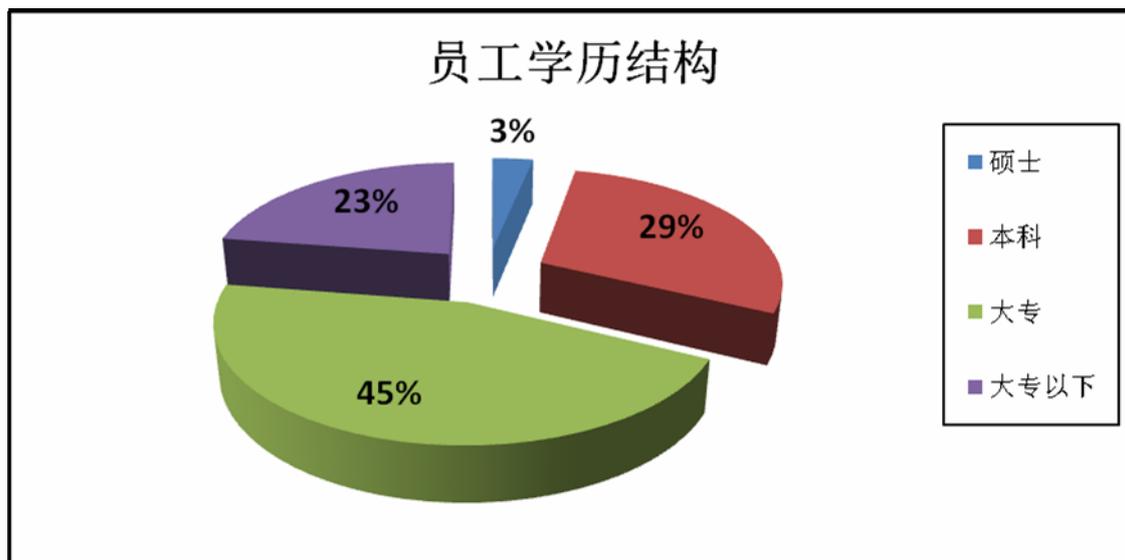
截至本股份报价转让说明书出具之日，公司员工31人，构成情况如下：

1、公司员工中研发人员7人，技术支持人员8人，销售人员7人，采购人员1人，财务人员4人，管理人员4人，结构如下图：

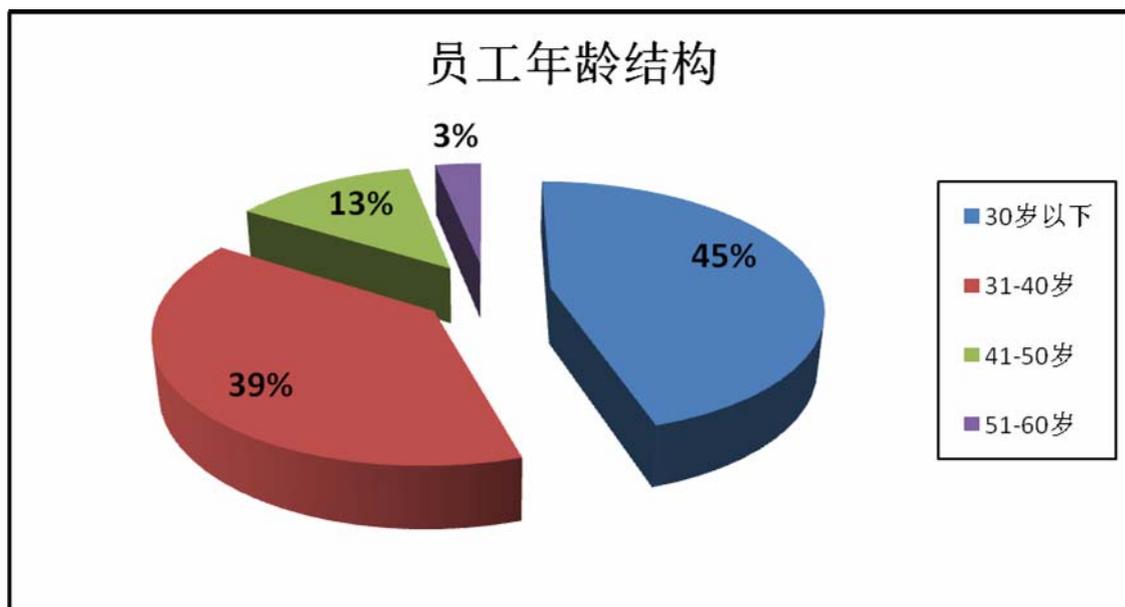


2、公司员工中硕士学历1人，本科学历9人，大专学历14人，大专以下7人，

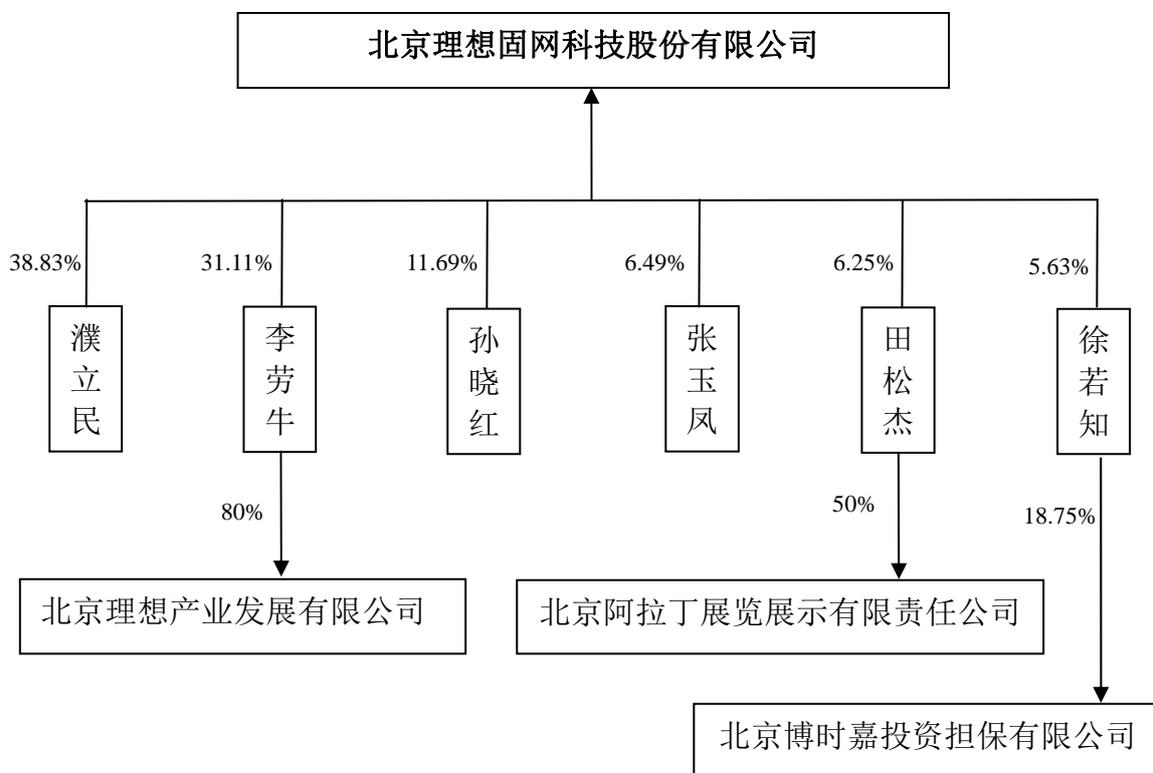
结构如下图：



3、公司员工中30岁及以下的人员14人，31至40岁的人员12人，41至50岁的人员4人，50岁及以上的人员1人，结构如下图：

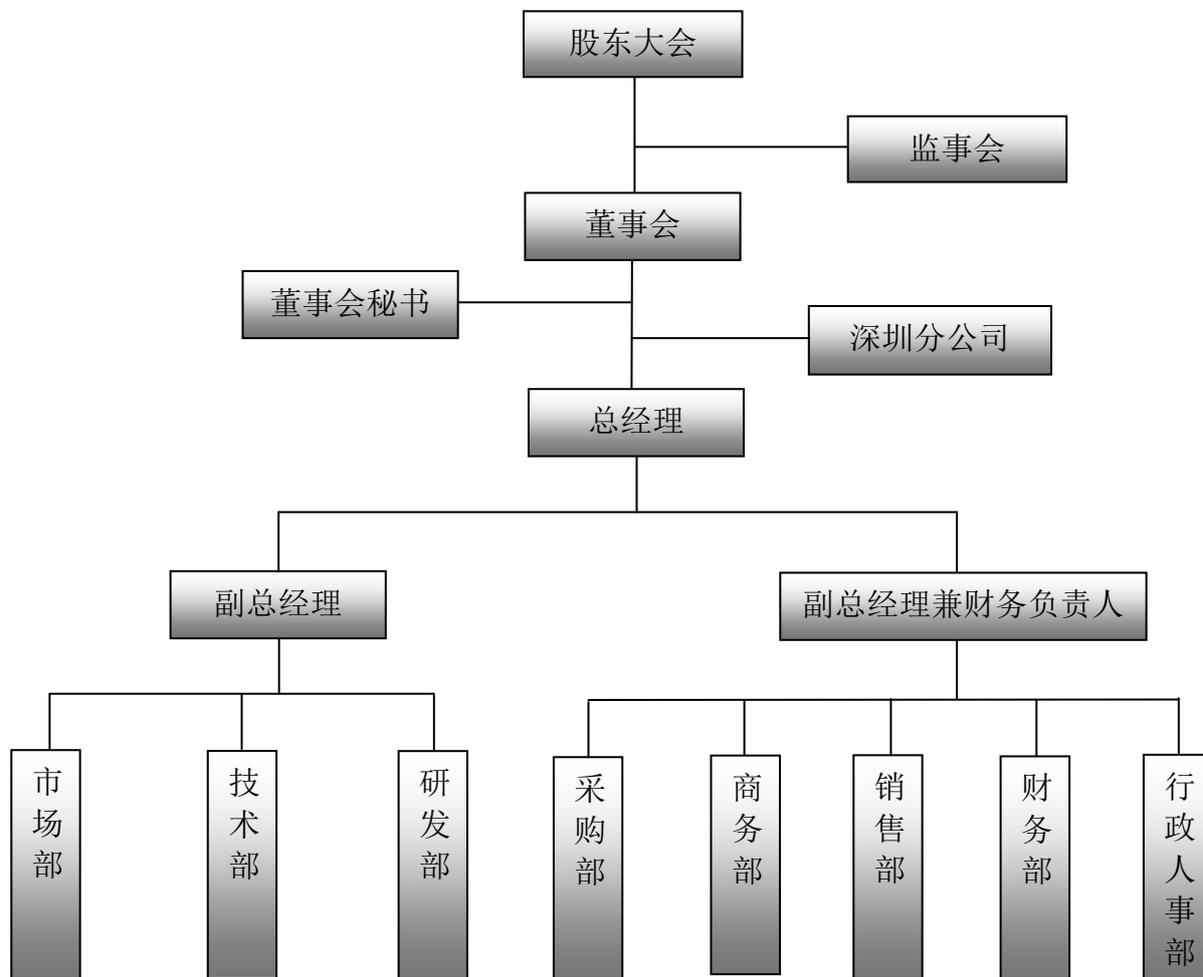


(五) 组织结构



公司不存在对外投资形成的子公司、参股公司及合营企业。

(六) 内部组织结构



深圳分公司下设技术部、研发部、采购部和财务部，分别隶属于公司技术部、研发部、采购部和财务部。

## 六、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员

### （一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员基本情况

#### 1、董事基本情况

（1）濮立民先生，董事长，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，详见上文“五、（三）主要股东情况”之“1、控股股东及实际控制人基本情况”。

（2）李劳牛先生，董事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，详见上文“五、（三）主要股东情况”之“2、其他股东基本情况”。

（3）孙晓红女士，董事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，详见上文“五、（三）主要股东情况”之“2、其他股东基本情况”。

（4）张玉凤女士，董事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，详见上文“五、（三）主要股东情况”之“2、其他股东基本情况”。

#### （5）胡巍 先生

董事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1969 年 2 月出生，硕士学位，毕业于北京理工大学应用力学系；1995 年，就职于航天计算机集团公司，任网络以及应用开发技术部经理，全程参与公安部金盾工程全国网络系统的总体设计，并且参与全国公安信息系统的架构设计工作，同时主持多个省市级公安系统治安、交通和刑侦信息系统的设计实施；2001 年，就职于英国 NDS 信息技术（中国）有限公司，系数字电视加密领域世界领先的国际公司，任技术部经理，主持参与中央电视台体育频道数字电视交互系统的设计与实施，同时参与了上海、深圳等有线电视数字化工程的实施；2005 年，就职于威盛（电子）中国有限公司，任中国区总经理助理，主持威盛公司手机项目的推动，以及威盛公司与国内多家标准化组织的联系工作；2006 年，任炫秀传媒网络传播有限公司副总经理职务，对于网络新媒体技术尤其是视频技术的应用以及行业发展环境积累了深刻的认识；2008 年至今，就职于北京理想固网科技股份有限公司，任技术总监，负责公司的整体产品定义与技术研发工作，主导研发的技术申请了两项专利申请权（通过打印机并口取电的打印服务器及其取电方法发明专利、通过打印机并口取电的打印服务器实用新型专利）和六项软件著作权，现任公司副总经理，并为公司核心技术人员。

#### 2、监事基本情况

(1) 孟繁明 先生

监事会主席，职工代表监事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1977 年 1 月出生，专科学历，毕业于北京首都经济贸易大学。2000 年，就职于杭州软件科技股份公司，任软件开发员，主要负责网站平台设计开发等；2004 年，就职于伊莱克斯（中国）电器有限公司北京分公司，任产品部开发主管，主要负责产品生产管理；2008 年至今，就职于公司，任技术部门技术员，主要负责所有产品的技术更新、技术开发、质量检测、统筹规划等实施全国技术支持服务体系。

(2) 王海涛 先生

监事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1978 年 6 月出生，专科学历，毕业于济南大学计算机系。2001 年，就职于济南天辉世纪网络有限公司，任物流员兼业务员；2003 年，就职于北京理想国网科技有限责任公司，任库房主管；2004 年至今，就职于公司任深圳分公司生产部经理，负责生产前的软/硬件测试与生产后的成品测试，并为公司核心技术人员。

(3) 孙福斌 先生

监事，任期三年，起任日期为 2011 年 2 月 10 日，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，1965 年 1 月出生，毕业于黑龙江省牡丹江水泥厂高级中学；1983 年就职于黑龙江省牡丹江水泥厂；2001 年，就职于北京理想国网科技有限责任公司；2008 年至今，为北京阿拉丁展览展示有限责任公司法定代表人。

### 3、高级管理人员基本情况

(1) 濮立民先生，总经理，聘期三年，起任日期为 2011 年 2 月 16 日，详见上文“五、(三) 主要股东情况”之“1、控股股东及实际控制人基本情况”。

(2) 孙晓红女士，副总经理兼财务负责人，聘期三年，起任日期为 2011 年 2 月 16 日，详见上文“五、(三) 主要股东情况”之“2、其他股东基本情况”。

(3) 胡巍先生，副总经理，聘期三年，起任日期为 2011 年 2 月 16 日，详见上文“六、(一) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员基本情况”之“1、董事基本情况”。

(4) 王云馨 女士

董事会秘书，聘期三年，起任日期为 2011 年 2 月 16 日，汉族，中国国籍，

无境外永久居留权，1973年9月出生，专科学历，毕业于中国科技经营管理大学商贸英语专业。1997年，就职于北京异米艾迪广告有限公司，任公司客户开发部客户维护专员，负责 NEC、首钢环星、冠捷电子的相关业务往来；1999年，就职于台湾讯舟科技有限公司北京分公司，任市场部经理兼行政部经理，负责公司产品企划、品牌推广、市场预算及媒体行销相关业务，并负责公司制度的完善、招聘、人事评估等相关工作，获得台湾总公司优秀员工奖励 24K 金牌；2005年，就职于北京恒昌科技有限责任公司，任总公司市场部经理，负责全国 7 个分公司 60 多个店面的市场策划、督导、考核及公司企业文化的起草与本部门相关流程及制度的规范；在任的两年内，使公司在零售业界的名气由原来的零星知晓变成行业的佼佼者，对公司的整体运作与前景规划提升了一定的高度；2007年，就职于北京理想固网科技有限责任公司，任市场部经理，负责产品企划、品牌推广及媒体行销相关业务；2011年至今，任公司董事会秘书，并担任行政人事部经理。

上述公司高级管理人员均在公司领取薪酬，并且均无在外兼职的情况。

#### 4、核心技术人员基本情况

(1) 濮立民先生，详见上文“五、(三) 主要股东情况”之“1、控股股东及实际控制人基本情况”。

(2) 胡巍先生，详见上文“六、(一) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员基本情况”之“1、董事基本情况”。

(3) 王海涛先生，详见上文“六、(一) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员基本情况”之“2、监事基本情况”。

(4) 陈兵 女士

汉族，中国国籍，1968年9月出生，本科学历，毕业于北京理工大学应用力学系，毕业时获理学学士学位。1990年，就职于辽宁无线电八厂，任计算机辅助设计工程师；1997年，就职于辽宁海信电子有限公司技术处，任电路设计工程师；2002年，就职于深圳西风集团技术管理中心，任项目管理工程师；2005年至今，在北京理想固网科技有限责任公司技术部就任研发人员；现任公司技术部研发人员。

(二) 公司与上述人员签订的协议以及为稳定上述人员已采取或拟采取的措施

公司与上述人员均签订了劳动合同或聘用合同，并签订了保密协议。

公司在稳定管理层和核心技术人员方面，已采取或拟采取以下措施予以稳定：

（1）在人才和技术方面，公司将在积极引进相关人才的同时，也着重为员工创造优良的工作环境提供较好的薪酬待遇，注重人才培养；

（2）公司部分管理层和核心技术人员为公司股东，已形成了与公司共同发展的良性互动，随着公司的进一步发展公司拟计划对其他管理层和核心技术人员实施股权激励等激励措施；

（3）对研发人员设立专项奖金奖励技术新产品的开发和知识产权的形成，并对投产后产生效益的项目研究人给予奖励；

（4）公司制定了严格、科学的内部控制管理制度，尤其是在“选人、用人、育人、留人”等方面，都建立了比较规范的管理制度；

（5）公司全体成员，包括核心技术成员和高管都与公司签订了劳动合同、保密协议和竞业禁止承诺，有效避免了人员的高比例流失；

（6）公司主要股东及高管全部具有丰富的专业技能和管理经验，能够在公司发展过程中动态调整人力资源策略，以适应公司的经营特点。

### （三）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持股情况如下：

姓名	职务	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	其他任职情况
濮立民	董事长、总经理、核心技术人员	279.60	38.83	无
李劳牛	董事	224.00	31.11	北京理想产业发展有限公司董事长
孙晓红	董事、副总经理、财务负责人	84.20	11.69	无
张玉凤	董事	46.70	6.49	无
胡 巍	董事、副总经理、核心技术人员	0.00	0.00	无
王云馨	董事会秘书	0.00	0.00	无
孟繁明	监事会主席	0.00	0.00	无
王海涛	监事、核心技术人员	0.00	0.00	无

孙福斌	监事	0.00	0.00	北京阿拉丁展览展示有限责任公司法定代表人
陈 兵	核心技术人员	0.00	0.00	无
合计	--	634.50	88.12	--

## 七、公司业务与技术情况

### （一）业务情况

#### 1、公司主营业务

公司主营业务为网络打印服务器、**USB** 多功能打印/设备服务器、微型票据打印机等计算机网络应用设备的设计开发和销售。主要客户来自两大行业：商业自动化行业（例如餐饮、娱乐、零售业）和办公自动化行业（例如中小型公司）。公司的经营性业务全部为主营业务，主营业务突出。

根据所处位置的不同，网络打印服务器可细分为内置服务器与外置服务器。内置服务器由打印机厂商提供，置于打印机内部，考虑到产品差异化因素，低端打印机往往不提供此功能。无特别指出情况下，行业内及本说明书所称打印服务器和网络打印服务器均指外置打印服务器。

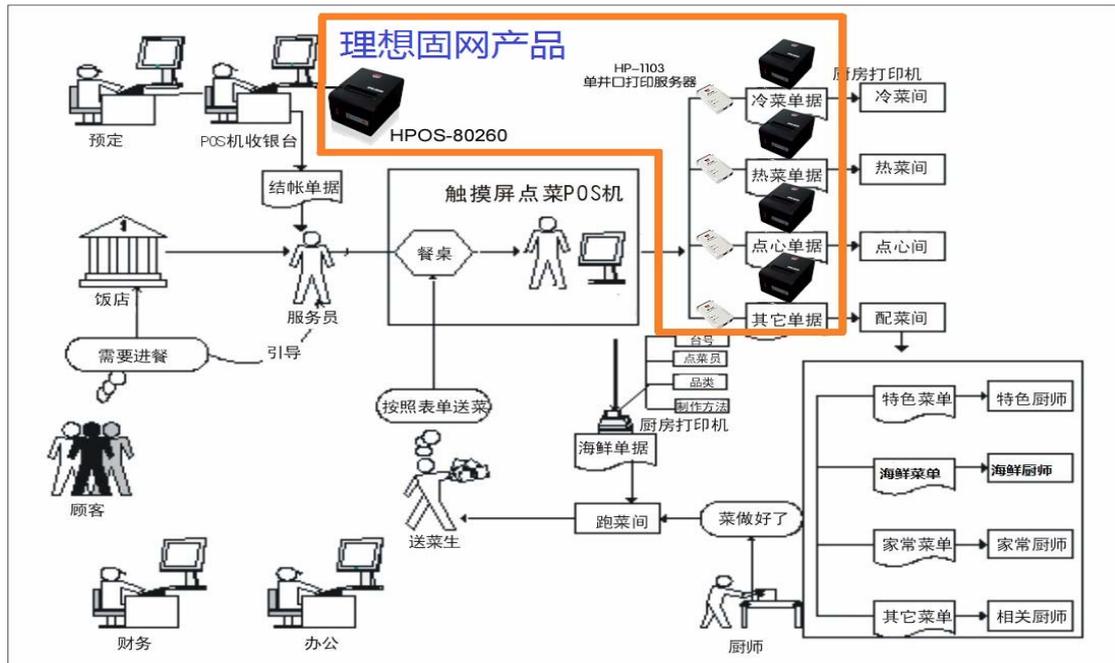
#### 2、公司主要产品

网络打印服务器是公司的核心产品，主要包括以下两类：

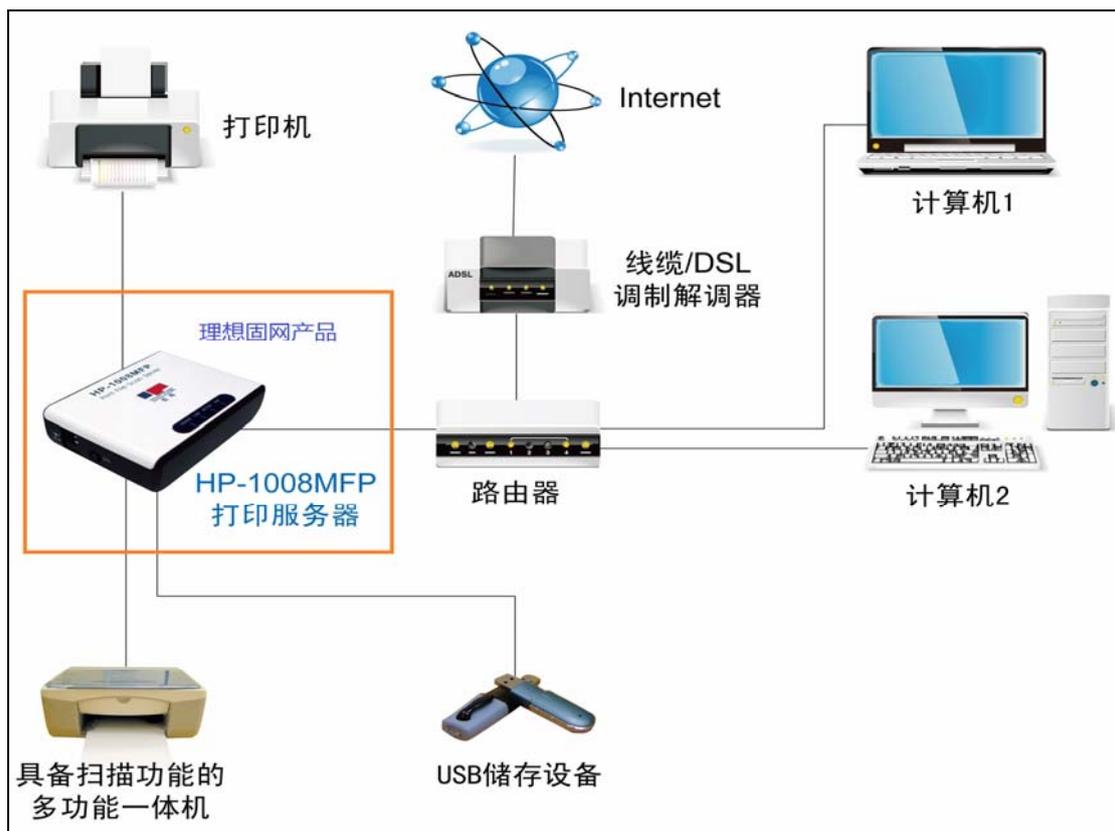
“传统打印服务器”：该系列包括单并口打印服务器、多口打印服务器。

“**USB** 多功能打印/设备服务器”：该系列包括 **USB** 单口打印服务器、无线 **USB** 多功能打印服务器、**USB** 多功能打印服务器、单口有线 **USB** 设备服务器、四口有线 **USB** 设备服务器、单口无线 **USB** 设备服务器、四口无线 **USB** 设备服务器。

公司产品在商业自动化行业应用原理图：



公司产品在办公自动化行业应用原理图：

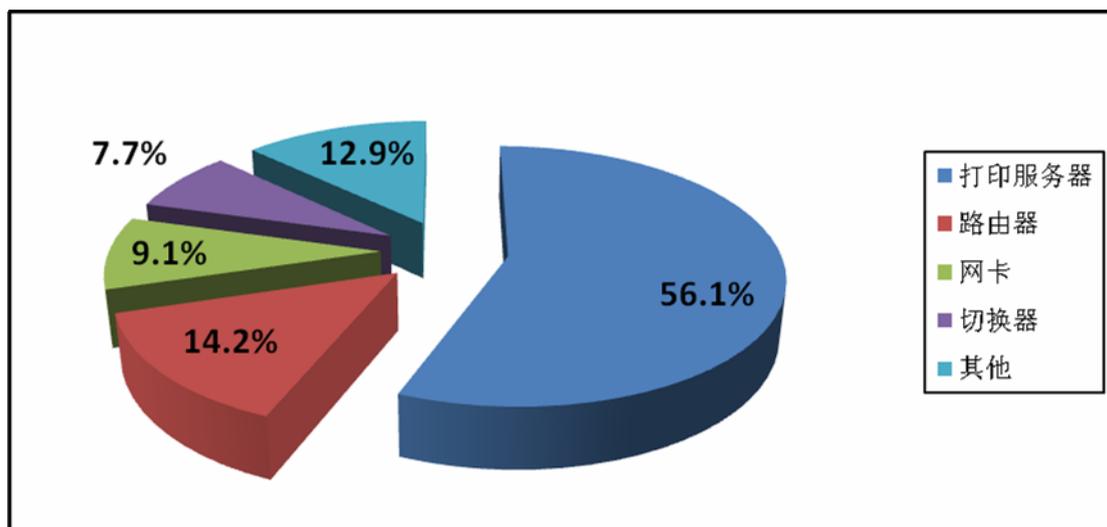


除核心产品打印服务器外，公司同时研发并销售微型票据打印机；以 ODM 方式销售理想固网品牌的切换器（KVM 产品）、路由器、网卡等其他计算机网络应用设备产品。

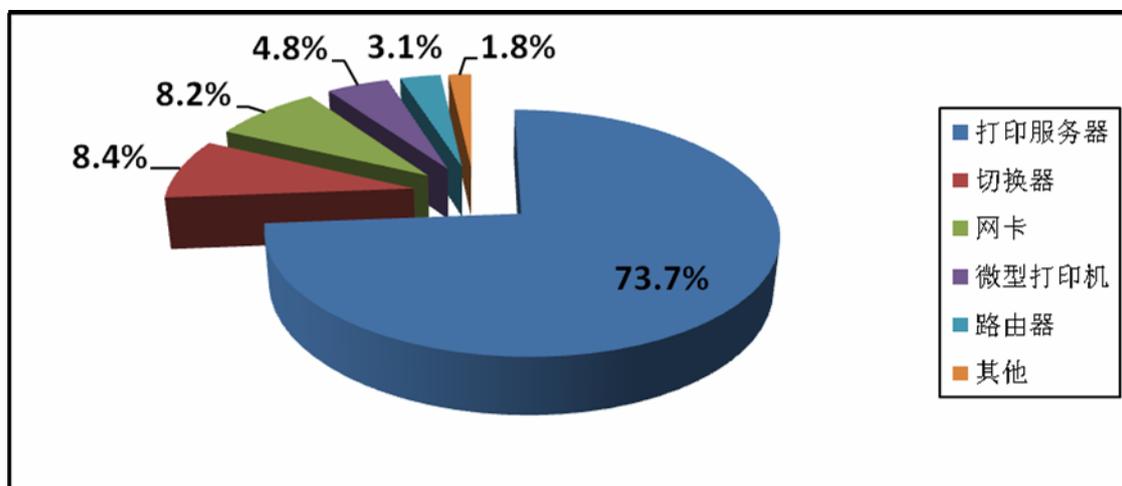
“微型票据打印机”：该产品已于 2010 完成研发并开始销售，预计 2011 年

将成为公司新的利润增长点。网络打印服务器与微型票据打印机是配套应用产品，面向相同的客户群，是公司原有产品种类的增加，并不改变公司主营业务。该系列包括 80mm 微型热敏票据打印机、58mm 微型热敏票据打印机、76mm 微型针式票据打印机。

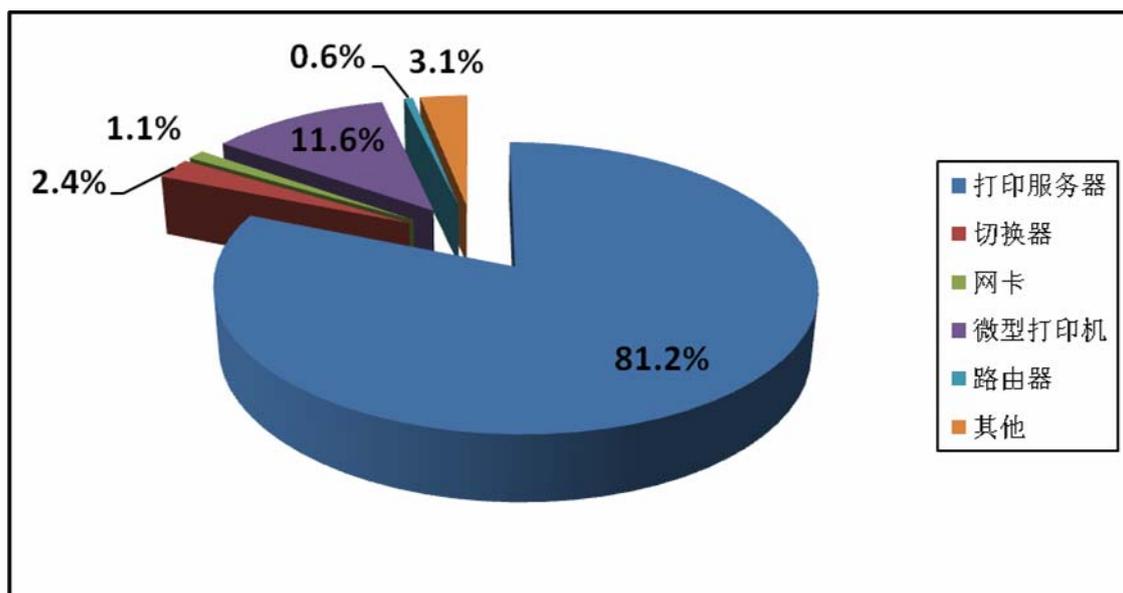
2009 年公司产品销售额占总销售额比例：



2010 年公司产品销售额占总销售额比例：



2011 年 1-6 月公司产品销售额占总销售额比例：



### 3、公司的经营模式

#### (1) 商业模式

出于中小型高新技术企业的客观情况考虑，公司采用将有限资源集中于软件自主研发，同时外包硬件生产的经营模式。在采购环节，每月根据渠道销售和项目销售的预期销售数量，结合产品的库存情况，制定或调整季度的采购计划，同时确定下月的采购种类和数量。在销售环节，通过渠道分销和大客户直销并重的方式，统一进行市场推广与控管。

公司 2010 年开始研发和销售微型票据打印机产品，微型票据打印机与打印服务器是配套应用产品，可以利用现有的研发团队和销售团队。因此进入微型票据打印机领域并不改变公司现有的经营模式，仍采用自主研发、委托生产、以销定采、自主销售的经营模式。

#### (2) 销售模式

公司采用面向渠道的分销模式为主，面向行业大客户的直接销售模式为辅的复合销售模式，2009 年、2010 年公司直销比例占总销售额比重分别为 11.91% 和 16.86%，呈逐年增加趋势。两种销售模式均统一置于销售部的管理之下，有助于在全国范围内统一进行市场协调和价格协调。此复合销售方式既利用渠道商的市场开拓能力又保障为优质客户提供特色服务的优势。

分销模式以华北、华东和华南三个大区进行划分，以北京、上海、广州、沈阳等一线城市为中心，向二三线城市辐射。以服务行业大客户为目的直销模式由公司总部销售部门直接负责，分管不同产品线的产品经理提供技术支持，

各销售区域的销售经理具体实施。

### (3) 盈利模式

公司通过不断创新提高产品的技术含量保持相对于竞争对手产品的功能与性能优势，始终保持稳定的市场份额与产品本身的高利润率；其次，通过按地域划分销售区域，按集成客户实际需求供货的管理方式，保持市场区隔，稳定产品的售价。公司逐步加大集成客户的支持力度，通过提供附加价值和定制服务，使公司的产品避免价格战从而保证公司盈利的增长性与稳定性。

### (4) 研发模式

公司在北京和深圳建有研发中心，并建立完整的研发制度，产品研发由立项、设计、实现、测试、发布五阶段构成。公司按工作量是否大于6人/周，投入资金是否大于1万元，将项目分为小型项目和非小型项目。非小型项目研发必须经历完整的五阶段，每个阶段完成需要提交完整的文档资料，并邀请公司技术部、财务部、销售部三方代表讨论通过，报公司总经理批准后进入下一研发阶段。由于市场或技术原因，需要对项目重新进行设计，更改人必须填写设计更改申请单，按照立项程序进行审批。

## 4、近两年公司持续经营情况

2009年受金融危机影响，商业自动化行业和办公自动化行业景气度下降，客户订单数量减少，公司主营业务收入明显下滑，仅达到676.29万元，主营业务利润和净利润分别为-143.25万元和-141.32万元；2010年，随着外部经济状况好转，1008多功能打印服务系列产品投放市场，累计研发投入初见成效，主营业务收入达到1104.72万元，增长63%。主营业务利润和净利润分别为12.28万元和11.97万元。2011年1-6月主营业务收入450.26万元不足2010年的50%，因为一季度为公司销售淡季导致。主营业务利润和净利润分别为-4.92万元和-4.48万元因支付并且公司在2011年第一季度支付给中介机构推荐挂牌前期费用共计20万元计入管理费用等原因导致。

主营业务收入情况见下表：

项 目	2011年1-6月	2010年度	2009年度
	金额(元)	金额(元)	金额(元)
主营业务收入	4,502,557.27	11,047,219.68	6,762,874.92
主营业务利润	-49,219.67	122,795.82	-1,432,526.39
净利润	-44,759.12	119,682.25	-1,413,252.96

## （二）主要产品的技术含量、可替代性

### 1、技术含量

公司主要产品网络打印服务器的技术含量在于采用下列技术：

（1）高效率的嵌入式硬件设计技术与微内核软件设计技术。此项优势体现在固网全系列网络打印服务器产品上，特别是采用最新的 ARM 架构高集成度芯片的产品。该技术使网络打印服务器在核心硬件和软件层次充分发挥硬件的处理效能，并使公司在成本控制层面占有优势。公司用高集成度单芯片方案比其他公司广泛使用多芯片方案降低了研发成本、采购成本及售后维护费用。

（2）网络打印服务器核心软件采用组件式层次结构。层次化的设计，架构的优势使网络打印服务器可快速增加对新的打印机驱动以及网络打印协议的支持。目前，公司网络打印服务器支持 LPR/IPP/Raw TCP/JetDirectIPP 等各种打印协议，支持 GDI 语言、PCL 语言以及 PS 语言等各类型打印机，此技术可以使公司的网络打印服务器支持的打印机的种类多于竞争对手的产品。公司网络打印服务器系列产品在产品种类、兼容打印机型号方面远领先于竞争对手。截至 2011 年 8 月 31 日，公司产品能够兼容产品包括惠普 224 种型号打印机、爱普生 107 种型号打印机、佳能 75 种型号打印机、利盟 73 种型号打印机、柯美 67 种型号打印机等，累计兼容的打印机型号已经从 08 年的 400 余款上升到总计 16 个品牌的 830 款打印机，而公司竞争对手的产品仅支持 500 款左右。

主要网络打印服务器厂商提供产品种类及支持打印机类别统计：

厂商	产品类别（品种）	兼容打印机类别（款）
理想固网	18	850
Dlink	7	273
Silex	11	无数据
edimax	8	435

数据来源：Dlink（友讯科技股份有限公司）、Silex（希来凯思株式会社）、edimax（讯舟科技股份有限公司）和公司网站

（3）基于 USB@Net Software\_BUS 现场总线技术。通过在客户端 USB 驱动层加入虚拟主控制器接口和在网络打印服务器端加入虚拟设备驱动的技术，实现脱离操作系统的 USB@Net 协议，使网络上包括打印机、扫描仪、USB 存储设备、USB 语音设备等在内的诸多 USB 设备可以被跨网络和跨平台访问，极大地延伸了打印服务器的适用领域。公司的 USB 多功能打印服务器 HP-1007/1008MFP/1009MFP/2008MFP，以及 USB 设备服务器，

HU-1608/1608n/4608/4608n 均采用此技术。

## 2、可替代性

公司网络打印服务器的替代产品主要有三类，第一类为用于网络打印的电脑打印服务器；第二类为内接式网卡；第三类为其他厂商的网络打印服务器。

### (1) 电脑打印服务器对于理想固网网络打印服务器的可替代性。

电脑打印服务器是将一台电脑作为专门的打印机服务器，通过共享其打印机，使网络内的其他电脑通过此台电脑进行打印。在不考虑采购成本，后期运营成本的情况下，电脑打印服务器对网络打印服务器有一定的替代作用，特别在对网络打印服务器比较陌生的二三线城市。随打印服务器概念的普及，会逐步缩小电脑打印服务器的市场。

#### 与电脑打印服务器相比，理想固网网络打印服务器具有下列优势：

a 节约成本，目前采用基础配置的电脑做为电脑打印服务器，每套价格高于 2000 元。即使采用淘汰的个人电脑，仍需要考虑显示器等外设成本、安装成本、后期维护与使用成本，总成本会接近 1000 元。如果采用网络打印服务器方案，实现上述功能仅需配置市场价格 150 元的产品。因此使用网络打印服务器可节约成本。

b 节省空间，网络打印服务器体积小，典型产品的长宽高分别为 10 厘米、6 厘米、2 厘米左右，可以串接在打印机的打印口上，减少占用外部空间。

c 支持多通讯协议，不同的网络环境中，如果多个通讯协议同时存在，以电脑打印服务器处理多通讯协议将变得非常复杂。而支持多通讯协议是网络打印服务器的必备功能，所以在多通讯协议环境中，打印服务器提升工作效率的优势更明显。

d 降低电脑（服务器）的负荷，若将打印机直接连接在电脑上，打印工作会占用相当大的 CPU 资源，严重影响电脑（服务器）的工作效率，造成资源的浪费。如果将网络打印服务器与电脑匹配使用，可以有效降低电脑载负，发挥最大的网络效能。

e 避免连接打印机数量的限制，一般电脑打印服务器连接打印机有数量上的限制，超过可接受的打印机数量将造成作业困扰。网络打印服务器可以突破这种限制，实现跨空间与跨介质分享网络上所有打印机资源。

### (2) 打印机内置网卡对理想固网网络打印服务器的可替代性。

内置网卡是打印机厂商为其特定打印机设计的功能模块，不能用于其它不兼容的机型，通常与打印机一同销售，整机价位普遍在 2000 元以上。而网络打印服务器的目标客户是使用 1500 元以下无网络打印功能的中小型公司和家庭用户，特别是已经购买低端打印机的用户。某些用户对价格不敏感，考虑重新购置 2000 元以上含有内置网卡打印机，对于此类市场内置网卡对网络打印服务器具有替代性。

**与内接式网卡相比，理想固网网络打印服务器具有下列优势：**

a 可适用于各型打印机，内接式网卡是针对某一品牌的某一型号打印机的特别设计，不是标准化解决方案。不同打印机的内接式网卡彼此间无法互通、互换，因此其适用范围受限制。网络打印服务器与相关设备之间的接口遵循计算机外设标准接口设计，例如 USB、并口等。因此，只要对应设备的接口是标准接口，网络打印服务器即可正常使用。

b 节约成本，内接式网卡专为某类特定打印机定制设计，采用非标准介面设计，通用性差、需求量小，所以成本较高。而网络打印服务器运用于标准介面，适用于各型打印机，可以节约成本。此外，如果用户的打印机需要升级，原有内接网卡可能将因为不能实现配套升级而无法在新打印机上使用，从而造成资源的浪费。使用网络打印服务器则不受打印机升级限制，有效地降低了维护、更新成本。

c 支持无内接式插槽的打印机，网络打印服务器可以支持无内接式插槽的打印机，解决其无法进行网络打印的难题，比内接式网卡适用范围广。

**(3) 其它网络打印服务器产品对于理想固网产品的可替代性。**

国内市场在销售的打印服务器的主要品牌有五个以上，各厂商提供产品的基础功能相似，有相互代替的可能。另外厂商都有其固有的渠道和客户，公司如果不在提高产品质量，提供优质服务，加大品牌建设的等方面与竞争对手拉开差距，市场份额会被其他厂商占有。

**与其他厂商的网络打印服务器相比，理想固网产品具有下列优势：**

a 兼容性强，目前公司产品兼容的打印机型号数量远超竞争对手，详见上文“七、(二) 主要产品的技术含量、可替代性”之“1、技术含量”。

b 基于 USB@Net 网络总线技术的产品稳定度高，USB@Net 网络总线技术是公司的核心技术，基于此技术开发的 1008 系列多功能打印服务器已实现与多种复杂网络环境和应用环境集成，累计销售近八万台，年返修率始终保持

在 1.5%以下，远低于行业 2-3%的平均水平。

c 优质的技术服务能力，公司建有全国性的技术服务团队，团队成员技术经验和服务经验兼备。通过全国统一的 400 电话支持、远程监控以及在一线城市提供的上门服务，可以解决用户的大部分问题，故障解决率始终保持在 99%以上，远高于行业 80%的平均水平。

综上所述，公司拥有的核心技术具有先进性，多年积累所奠定的行业地位在一定时期内被竞争对手替代的可能性较小。

### （三）所处行业情况

#### 1、行业基本情况和竞争格局

公司属于计算机网络应用设备制造行业，专注于围绕网络核心技术而提供服务于企业和个人的网络应用产品，其中尤为关注打印机的网络功能扩展。目前采用自主研发、外包生产、以销定采、自主销售的经营模式。

计算机网络从开始真正进入应用领域，在中国已经有二十多年的时间了，目前，网络应用已经深入到社会的方方面面。从一开始的总线网络、令牌环，一直到 10M 以太网，以及后来的百兆以太网和现在的千兆以太网。与此同时，无线局域网技术也在不断进步之中，所有这些技术的网络设备，在中国已经形成了一个巨大的市场。二十一世纪是办公与生活即将实现全面网络化的时代，在这一趋势下，此行业正受到用户的日益重视。

国内市场网络打印服务器行业的竞争者可分为两大类。一类以惠普、爱普生、佳能等公司为代表，凭借其在网络打印市场多年的经验与技术积累，将内置打印服务器技术移植到外置网络打印服务器上；另一类是以理想固网为代表的基于本土的研发优势和成本控制优势，专业致力于打印机网络功能开发与创新的专业网络打印服务器厂商。

2004 年以前网络打印服务器市场由惠普等专业打印机厂商和 Dlink、Edimax 等国外网络打印服务器厂商垄断，所有国内厂家的市场份额总和不高。随产品技术门槛的降低，国内打印服务器厂商凭借成本优势和销售渠道优势逐渐从国外厂商夺回市场。2008 左右，理想固网率先推出兼容扫描等功能的 1008 系列网络打印服务器，并以其优越的性能和广泛的兼容性，迅速成为市场主流产品，公司也成为网络打印服务器产品的主要供应商。

网络打印服务器市场统计及数据来源：

组织名称	标题名称	所处位置	数据来源
IT168	打印服务器品牌排行	第一	<a href="http://product.it168.com/list/b/0404_s_2116-11533s_1.shtml">http://product.it168.com/list/b/0404_s_2116-11533s_1.shtml</a>
博思数据	全球六大打印服务器品牌排行榜	第二	<a href="http://www.bosidata.com/ruanjianshichang1105/A150437AEJ.html">http://www.bosidata.com/ruanjianshichang1105/A150437AEJ.html</a>
艾凯数据	2010年打印服务器品牌排名/排行统计	第二	<a href="http://www.icandata.com/data/201009/0916161N22010.html">http://www.icandata.com/data/201009/0916161N22010.html</a>

注：摘录时间 2011 年 8 月 31 日

除网络打印服务器外，公司在 2010 年向市场推出微型票据打印机产品，当年销售 53.4 万元占营业收入的 4%左右，2011 年 1-6 月份销售 47.6 万元占营业收入上升到 11.6%，预计 2011 年将成为公司收入新的增长点。据 CCIA 预测 2009-2014 年国内专用打印机市场年均复合增长率将达到 14.4%，2014 年销量可达 437.6 万台。巨大的市场规模为公司微型打印机产品的提供了巨大的销售空间，但目前公司在此领域的市场份额很小，与新北洋等厂商存在较大差距。

## 2、进入行业的主要障碍

### (1) 技术壁垒

首先，作为商业自动化和办公自动化领域的联网应用方案供应商，在项目实施过程中，由于网络环境、使用环境（主要包括客户采用的操作系统、应用系统等）、待集成设备的复杂性和差异性，以及非标准性等问题，需要联网应用方案具有兼容性、适应性和稳定性。这一目标的实现有赖于长期的技术积累，对本行业的潜在进入者构筑了一定的技术壁垒。

其次，基于芯片级别的开发是产品稳定性和运行高效的基础，达到芯片级开发的水平需要应用方案商具备高素质的研发团队，这进一步提升了潜在竞争者的进入门槛。

### (2) 服务壁垒

虽然网络打印服务器产品设计时已在实验室内模拟的各种网络环境下进行测试及改进，但模拟条件有限，不能完全反映全部实际安装和运行环境。市场实践表明，用户采购设备时会优先选择服务应答时间短、客户投诉少的厂商。所以拥有优秀技术服务团队的要求为后进入者建立一定的服务壁垒。

## 3、市场供求状况

公司的主要产品网络打印服务器产品有两大销售市场，办公自动化行业（例

如中小型公司)和商业自动化行业(例如餐饮、娱乐、零售行业)。在商业自动化领域,联网打印应用成为新的趋势,据 CCIA 预测 2009-2014 年国内专用打印机市场年均复合增长率将达到 14.4%,2014 年销量可达 437.6 万台。除增量打印机外原有大量的留存打印机也会出现新的联网需求,因此网络打印服务器在商业自动化领域存在较大扩展空间。在办公自动化领域,网络打印服务器与不具备网络打印功能的打印机配套使用,为其增加网络打印功能,目前市场低于 1500 元的打印机绝大部分不带有网络打印功能。IDC 发布的《中国打印外设市场季度跟踪报告(2010 年第四季度)》显示,2010 年中国打印外设市场整体出货量约为 1306 万台。其中喷墨打印机与针式打印机价位大都低于 1500 元,不带网络打印功能。而 1500 元以下激光打印机销量据中关村在线公布的中国激光打印机不同价格段关注度数据推断。以 1500 元以下机型关注度 50%计算,保守判断其销量在 500 万台以上。据 IDC 统计打印机销量在逐步增加,2010 年比 2009 年,打印机整体出货量增长 31.7%,销售额同比增长 26.8%。据中关村在线发布的《2010-2011 年中国激光打印机市场研究年度报告》预测,2011-2013 年价格在 1500 元以下的低端产品关注度或将继续走高。因此每年新增及留存低端打印机的庞大数量为网络打印服务器在办公自动化领域扩展提供了较大空间。

国内激光打印机关注度中 1500 元以下机型占比数据:

时间	2010年7月	2010年10月	2011年1月	2011年4月	2011年7月	平均
激光打印机关注度中 1500 元以下机型占比	57.70%	59.20%	47.90%	47.60%	49.80%	52.44%

数据来源:中关村在线网站《20XX 年 X 月中国激光打印机市场分析报告(简版)》  
[http://zdc.zol.com.cn/more/3\\_2415\\_1.shtml](http://zdc.zol.com.cn/more/3_2415_1.shtml)

与其他计算机网络应用产品相比,网络打印服务器规模相对较小,无大的市场研究公司对此行业进行调查并出具分析报告。据可检索到的互联网公开数据显示,理想固网的行业排名均位于前两位。详见上文“七、(三)所处行业情况情况”之“1、行业基本情况和竞争格局”。并且公司近两年网络打印服务器销售额保持连续增长,复合年均增长率达到 56.08%,产品销售前景较好。

理想固网网络打印服务器近两年一期销售额增长率:

时期	2009 年	2010 年	2011 年 1-6 月(同比)	复合年均
----	--------	--------	------------------	------

网络打印服务器 销售额增长率	13.50%	114.63%	73.60%	56.08%
-------------------	--------	---------	--------	--------

综上所述，联网打印的潜在市场很大，网络打印服务器市场远未到饱和程度，随着网络应用水平的提升，联网打印的实际需求会不断增大，网络打印服务器市场也将随联网打印市场的增大而增大。

#### 4、影响行业发展的因素

##### (1) 对行业发展的有利因素：

商业自动化领域与办公自动化领域两大市场的联网应用均处于高速发展阶段。

a 行业发展迅速，潜在需求较大。目前信息技术正在从以人与人之间信息互通为基础的互联网阶段发展到以物品与人、甚至物品与物品之间信息互通为基础的物联网阶段。这对办公领域随时随地的及时沟通和高速处理提出了要求，因此网络打印、网络传真、网络扫描等网络应用需求将越来越多，从而成为推动行业发展的有利因素。

b 国内相关产业政策的支持。国务院总理温家宝在十一届全国人大三次会议上做政府工作报告时提出：要大力培养战略性新兴产业，加快物联网的研发应用。2010年10月18日国务院常务会议审议并原则通过《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》。预计在“十二五”期间，中国将制定和推广应用中国自主编码体系，突破核心技术和重大关键性技术，初步形成从感测器、芯片、软件、终端、业务应用的完整产业链，培育一批具有较强国际竞争力的物联网产业领军企业。以物联网为中心概念的网络打印行业享受国内物联网产业政策的支持。

c 技术发展迅速。随着无线技术在各个领域的深入应用以及 USB 网络总线技术的广泛普及，USB 作为通用型设备接口技术的地位进一步稳固。并涌现出远距离视频播放/截取录制、远距离语音输入输出、远距离条码信息录入与传输、以及远距离 NC 联网应用等一系列革新性应用。这为跨平台、跨区域、跨介质的网络打印提供技术上支持。

d 国内拥有世界上规模最大的网络应用市场。据中国互联网络信息中心统计，经过多年的高速发展，截至 2011 年 6 月底，中国网民规模达到 4.85 亿。并且中国已成为世界第二大 PC 市场，且可能在几年内取代美国成为世界最大 PC 市场。IDC 预测 2011 年中国市场 PC 销量将增长 14%，达到 7400 万台。

庞大的网络应用市场为网络打印行业发展提供广阔的空间。

#### (2) 对行业发展的不利因素:

a 产品更新换代速度快, 生命周期短。功能整合速度快是 IT 产业的一大特征, 随着芯片和相关软硬件技术的发展, 看似不相关的功能也因需求的变化而重新整合, 并以新产品形式出现。在办公自动化和商业自动化领域, 这一特征体现为网络功能和系统核心芯片整合应用的出现, 例如各种处理设备的内置网卡已成为行业发展趋势之一, 对行业的市场总量形成一定限制。

b 随着网络打印模块的价格降低, 具备网络打印功能的打印机的价格也随之下落, 替代产品价格的下降将分流部分网络服务器产品的潜在客户, 对网络服务器市场扩张造成影响。

### 5、行业的季节性、区域性特征

公司产品客户群集中在商业自动化行业和办公自动化行业, 两个行业有明显的旺季与淡季之分: 每年春节前后的 1 月份、2 月份因为放假等缘故为销售淡季, 销售额明显下降; 每年 3 月份之后, 随着各单位恢复上班及各单位开始启动正常的采购与应用需求, 公司产品销售额会明显上升。

商业自动化行业和办公自动化行业分布具有一定的区域性, 主要集中在一线城市, 例如北京、上海、广州、沈阳等。这一地域性特征与地区经济发展程度有一定的关系, 而物流、商超以及餐饮娱乐等网络应用的客户主要集中在这些经济较发达区域。相应的, 以此类客户为直接服务对象的系统集成商也主要集中在上述区域。因此公司的产品呈现出主要销往一线城市的区域性特点。

#### (四) 公司面临的主要竞争状况

##### 1、公司在行业中的竞争地位

与其他计算机网络应用产品相比, 网络打印服务器规模相对较小, 无大的市场研究公司对此行业进行调查并出具分析报告。互联网能检索到公开数据显示, 理想固网的行业排名均位于前两位。详见上文“七、(三) 所处行业情况情况”之“1、行业基本情况和竞争格局”。

公司网络打印服务器系列产品在产品种类、兼容打印机型号方面远领先于竞争对手。详见上文“七、(二) 主要产品的技术含量、可替代性”之“1、技术含量”。

在商业自动化领域, 据 CCIA 预测 2009-2014 年国内专用打印机市场年均

复合增长率将达到 14.4%，2014 年销量可达 437.6 万台，除增量打印机外原有大量的留存打印机也会出现新的联网需求，因此网络打印服务器在商业自动化领域存在较大扩展空间。另公司 2010 年开始推出微型票据打印机产品，目前市场占有率较小，但公司计划推出集成网络打印功能的微型票据打印机，差异化设计将为公司赢得市场份额。

在办公自动化领域，持续的市场增量以及大量存量低端打印机的网络打印需求的存在为网络打印服务器提供了发展空间。

#### 目前主要的竞争对手的大致情况如下：

(1) D-Link、TPLink（深圳市普联技术有限公司）、Edimax 等厂商。此类设备厂商以有线和无线网络设备为主营方向，而网络打印服务器定位为一种网络应用设备，属于网络应用设备细分市场的一种，市场规模远低于网络设备。因此，上述厂商的网络打印服务器的定位、经营方式都与公司主营的网络设备不同。虽然上述公司仍在经营此类产品，但是基本处于维持状态，未来市场份额增长有限。此类公司与理想固网的区别主要体现在：

a 仅将产品定位为通用的网络应用设备，依靠渠道分销商做市场宣传，而公司将其明确定位为服务于商业自动化和办公自动化市场，更重视集成商客户和最终用户。产品定位不同导致采用的经营策略不同，客观造成理想固网产品的市场占有率高于以上公司，详见上文“七、（三）所处行业情况情况”之“3、市场供求”。

b 网络打印服务器在其产品中占比较小，存在与其面向消费电子领域的主营产品争夺研发、生产、销售资源的情况，受管理层重视程度相对较低。目前此类厂商在网络打印服务器上投入的研发力量已经显著减弱，而理想固网将网络打印服务器作为主营业务，持续投入相关产品研发。

(2) 专业网络打印服务器厂商。主要为日本 Silex 公司，Silex 公司成立于 1973 年，是网络打印服务器的传统厂商，主营网络打印服务器、USB 设备服务器以及其他多媒体通讯类产品。Silex 出品的网络打印服务器产品和 USB 设备服务器的主要特点在于和日系打印机的兼容性出色。在中国市场上，Silex 产品价格高，并且市场推广力度差，导致其市场占有率低于理想固网、DLink 公司和 Edimax 公司。

(3) 其它网络打印服务器厂商。包括中怡数宽、趋势、NETGEAR（美国网件公司）、迅捷网络等，其中中怡数宽销售额相对较大，但其业绩和市场占有

率逐年衰退，目前已经全面退出渠道分销市场，仅在专业项目市场保留一定的份额。公司的硬件代工厂深圳市新东讯电子有限公司以理想固网技术生产“天浩网络”品牌的网络打印服务器。“天浩网络”是深圳市新东讯电子有限公司股东宋赞备以个人名义注册的品牌，由深圳市世纪昕阳科技有限公司在二三线城市销售。“天浩网络”品牌的网络打印服务器仅有 2 款 10M 及 10/100M 并口打印服务器及 4 款 U 口打印服务器，与公司 HP-1001 等低端产品功能相似。2008 年公司已责成深圳市新东讯电子有限公司停止生产“天浩网络”品牌产品，相应作为天浩品牌经销商的深圳市世纪昕阳科技有限公司已将主营业务转向无线网卡、路由器等产品的销售。由于知名度低及产品性价比优势弱等原因，上述全部厂商的市场占有率一直处于较低水平。

(4) 佳博、新北洋等微型票据打印机专业厂商的内置网卡在一定程度上与固网产品构成竞争关系，但此类厂商优势在于微型票据打印机内重要部件生产（包括打印机芯的设计、生产）、根据用户要求的专业化模具设计、独立打印机生产等。理想固网的强项在于打印协议在各类网络通讯模式上的实现，专注于软件平台和应用的开发。本行业未来产品将由微型票据打印机、联网应用中间件平台和应用三部分组成，因此理想固网与此类厂商存在产品与技术的互补，合作大于竞争。

## 2、公司的竞争优势和劣势

(1) 公司的竞争优势主要包括：

### a 产品优势

理想固网主营网络打印产品十年，公司产品线丰富，针对不同目标市场的实际需求，既有符合高端市场的高技术含量的产品，也有经过市场实践检验、产品生命周期长、运行稳定的大众型产品。与竞争对手相比，固网公司目前在网络打印服务器和设备服务器上拥有业界最为齐全的产品线，理想固网网络打印服务器是市场上兼容打印机型号最多的网络打印服务器产品。公司产品能够兼容市场上惠普 HP、爱普生 EPSON、佳能 Canon、利盟 Lexmark、柯美 Konica Minolta 等全部主流打印机以及大部分非主流打印机和打印协议。详见上文“七、

(二) 主要产品的技术含量、可替代性”之“1、技术含量”。作为业界最为专注网络打印服务器市场的厂家，固网公司在相关产品的研发上一直保持一定的力度，截止 2011 年 8 月 31 日公司 2011 年新推出 5 款新产品，而公司的主要竞争对手中，只有 Edimax 推出一款新产品。

### b 服务优势

由于客户选择的打印设备、使用环境差别较大，复杂网络状况需要设备厂商能够提供高水平的技术服务，而不仅是网络打印服务器的简单安装和调试。理想固网经过多年的发展，技术服务队伍已经具备丰富的技术服务经验和解决客户实际问题的能力，并在此领域为理想固网获得较高的市场知名度。和竞争对手仅提供电话支持不同，固网公司在北京、上海、广州、深圳四地除提供常规电话支持服务外，还提供到客户现场解决问题的技术服务模式，在中国市场上，被证明是非常有效的技术服务模式。

### c 渠道和品牌优势

经过长期的市场开拓与品牌建设，公司在北京、上海、广州、沈阳分别建立产品展示形象店，形成覆盖国内主要地区的分销渠道和稳定的集成商客户群。理想固网产品市场中表现优异，获得众多奖项，使“HARDLINK 固网”品牌被市场充分认可，具有较高的品牌影响力。

最近两年内公司产品获得荣誉情况：

日期	产品名称	发证单位	获奖名称	
1	2010年8月	HP-1008MFP HP-1001 HP-1101	北京市自主创新产品认定小组 (北京市科委、北京市发展改革委、北京市经济信息化委、中关村管委会)	北京市自主创新产品
2	2011年1月	打印服务器	中国计算机用户协会网络分会	用户满意奖
		打印服务器	中国计算机用户协会网络分会	产品创新奖

### d 清晰的发展战略优势

公司战略部门持续跟踪商业自动化领域和办公自动化领域的发展方向，以打印服务等网络应用模式为核心，建立了明确的发展计划。目前公司将研发力量专注于一个领域二个方向，即网络应用技术领域，深入芯片技术方向和核心软件技术方向。公司将凭借在无线网络技术、USB网络总线延长技术等方面的技术积累，充分开发芯片级应用，使软件内核更加稳定、高效，在网络应用技术领域推出更多具有创新性联网应用产品，例如远距离视频播放/截取录制、远距离语音输入输出、远距离条码信息录入与传输以及远距离 NC 联网应用等，提升固网产品在联网应用行业的市场占有率，拉大与竞争者差距。

### e 公司运行架构的优势

理想固网已经形成高效稳定的运行架构，完整的《财务内部控制制度》、《会计核算管理制度》、《研发管理制度》、《质量管理体系》、《教育培训管理制度》、

《企业标准（质量检测标准）》、《销售管理制度》等内部控制制度，成为保证公司良性运作的基础。公司已经建设覆盖各个分公司和办事处的 ERP 和 CRM 系统，建立以 IP 电话、Skype 即时通讯和网络视频会议系统为基础的通讯设施，保证各地区和各部门之间的迅速、即时、经济的信息沟通机制，确保公司整体运营高效、稳定。

## （2）公司在竞争中的劣势：

a 公司采用的嵌入式芯片核心为 ARM9、ARM11，支持的外围接口众多，有 USB、RS232、485、422、HDMI、无线 802.11n 蓝芽 RFID 等，市场需求及客户的产品定义变化较快，产品持续研发节奏快、压力大，研发成本较高。这一问题在以嵌入式为核心应用的厂家中也普遍存在。

b 软件的整合与编写测试都需要高素质、熟练的研发人员，在争夺人才的竞争上需要有更完整的薪酬制度，更需要公司有远景规划。目前公司规模较小，如何在激烈的人才角逐中占得先机是亟待解决的问题。

## 3、公司采取的竞争策略和应对措施

### （1）功效优先策略：

公司注重系统集成能力及自主创新研发能力的培养。在公司运行的各环节采用功效优先策略，即通过产品研发、产品测试以及在产品投放市场的技术支持和服务的全过程中，始终以加强产品的适用性和功效为目标。在与同行业产品竞争中，提高公司产品的兼容性、稳定性和适应性。

### （2）服务优先策略：

公司的产品与客户的系统是紧密集成的，能否在客户集成和使用的全过程中提供优质的服务是获得市场认可的关键因素。因此公司制定服务优先策略，并通过十年的努力，建立起拥有丰富技术服务经验和解决客户实际问题能力的支持团队。

### （3）价格适中策略：

公司在产品研发、采购、销售的各环节遵循成本控制原则，保证产品价格适中，从而在功效优先的前提下，保证产品在市场上具有较强的竞争优势。

### （4）品牌提升策略：

公司充分利用公共商业媒体、网站、行业组织、刊物等做好理想固网的品

牌宣传，提升知名度，每年投入在市场营销方面的资金约占营业收入的 2%-3% 左右。最近两年，公司通过在 IT168、阿里巴巴、百度、搜狐网、太平洋在线等业内知名的网站持续投入广告，在北京、上海、广州、沈阳建立产品展示形象店等方式提高品牌的知名度。通过组织全国代理商、大客户在旅游城市召开年度表彰大会提高品牌的认同度。

#### (5) 研发优先策略：

针对嵌入式 ARM9、ARM11 芯片核心支持的外围接口众多，市场需求及客户的产品定义变化较快，产品持续研发节奏快、压力大，研发成本较高等问题。公司通过与 Realtek、Ralink 等业界领先的芯片厂商的深度合作，在芯片厂商推出最新芯片的过程中就开始进行产品的研发，保证公司能在芯片量产之后的第一时间就推出产品，在第一时间占领市场。

#### (6) 人才激励策略：

软件的整合、编写、测试都需要高素质和熟练的研发人员，公司为员工创造优良的工作环境和提供有竞争力的薪酬待遇，并注重内部人才培养。针对研发人员设立专项奖金，奖励新技术、新产品的开发，并计划对核心技术人员实施股权激励计划。

### (五) 知识产权和非专利技术

公司重视研发创新与知识产权保护，截止 2011 年 8 月 31 日已拥有外观设计专利 1 项；正在申请专利共 3 项；其中发明专利 1 项，实用新型专利 1 项，外观设计专利 1 项；已申请软件著作权共 14 项，均为公司原始取得；拥有的“HardLink 固网”商标在市场被广泛认可。2010 年，公司荣获“2010 中关村高成长企业 TOP100”称号。

#### 1、拥有的专利

公司拥有专利权权属清晰，无潜在纠纷。本专利的专利期限为十年，自申请日起算。

公司取得的专利技术详见下表：

序号	名称	专利类型	专利号	专利申请日	授权公告日
1	嵌入式智能网络信息流控制器	外观设计	ZL20073000104 0.9	2007年1月12 日	2008年1月30日

## 2、正在申请的专利

2011 年公司正在申请专利技术详见下表：

序号	名称	专利类型	专利申请号	专利申请日
1	通过打印机并口取电的打印服务器及其取电方法	发明专利	201110000841.9	2011 年 1 月 5 日
2	通过打印机并口取电的打印服务器	实用新型专利	201120001244.3	2011 年 1 月 5 日
3	打印联网控制器（微型嵌入式）	外观专利	201130051516.6	2011 年 3 月 23 日

## 3、软件著作权

公司自主研发并拥有的软件著作权共十四项，权属清晰，无潜在纠纷，具体如下：

序号	名称	证书编号	登记号	权利取得方式	权利范围	首次发表日期
1	10/100M 单口打印服务器软件 V1.0	软著登字第 134551 号	2009SR08372	原始取得	全部权利	2003年02月14日
2	打印服务器软件 V1.0	软著登字第 134547 号	2009SR08368	原始取得	全部权利	2003年04月05日
3	三口打印服务器软件 V1.0	软著登字第 134550 号	2009SR08371	原始取得	全部权利	2003年04月05日
4	HP-2008MFP 嵌入式智能网络信息流控制器软件 V2.2	软著登字第 134548 号	2009SR08369	原始取得	全部权利	2007年02月28日
5	HP-1006MFP 嵌入式智能网络信息流控制器软件 V2.2	软著登字第 134549 号	2009SR08370	原始取得	全部权利	2007年06月28日
6	固网企业视频会议服务器软件【简称：固网企业视频会议服务器】V1.0	软著登字第 111084 号	2008SR23905	原始取得	全部权利	2008年09月30日
7	固网多 WAN 口路由器核心软件【简称：固网 WAN 口路由器】V1.0	软著登字第 111085 号	2008SR23906	原始取得	全部权利	2008年09月30日
8	固网多功能下载服务器软件【简称：固网多功能下载服务器】V1.0	软著登字第 111086 号	2008SR23907	原始取得	全部权利	2008年09月30日
9	固网打印服务器专用测试	软著登字第	2010SR06915	原始取得	全部	2010年3月10日

	软件 V1.0	0257429	6		权利	
10	固网打印服务器打印系统 软件 V1.0	软著登字第 0257430	2010SR06915 7	原始取得	全部 权利	2010年6月10日
11	固网 HP-1103 网络打印服 务器软件【简称：HP-1103】 V1.0	软著登字第 0257426	2010SR06915 3	原始取得	全部 权利	2010年7月26日
12	固网打印服务器监控管理 系统软件 V1.0	软著登字第 0257432	2010SR06915 9	原始取得	全部 权利	2010年10月15 日
13	固网网络音频管理系统软 件【简称：IAT-1000】V 1.0	软著登字第 0257427	2010SR06915 4	原始取得	全部 权利	2010年10月22 日
14	固网无线投影服务软件【简 称：WPS-1000】 v1.0	软著登字第 0252576	2010SR06430 3	原始取得	全部 权利	未发表

上述软件著作权保护期限为50年。

#### 4、商标

名称	登记号	类别	取得方式	续展注册有效期
 HARDLINK 固网	1469695	第 9 类	转让	2010 年 11 月 7 日- 2020 年 11 月 6 日

注：2002 年 5 月 20 日，北京理想固网科技有限责任公司自北京固网科技有限责任公司受让取得上述商标权，并办理了变更登记手续。2009 年 4 月 2 日，商标注册人由有限公司变更至股份公司名下。2010 年 7 月 1 日，国家工商行政管理总局核准该商标续展注册，续展注册有效期自 2010 年 11 月 7 日至 2020 年 11 月 6 日。

#### (六) 核心技术来源和取得方式、自主技术占核心技术的比重、核心技术所有权情况

##### 1、核心技术的来源和取得方式

公司拥有的核心技术“芯片操作系统和底层驱动的集成调试技术”、“以 USB@Net 技术为基础的网络总线技术”、“高效的接口转换技术与应用技术”、“联网中间件应用承载平台技术”均为公司自主研发获得。

公司的核心技术均为自主技术，自主技术占核心技术的比重为100%。核心技术均为公司所有，权属清晰，无潜在纠纷。

##### 2、公司核心技术的先进性

公司核心技术先进性主要体现在以下方面：

###### (1) 芯片操作系统和底层驱动的集成调试技术

理想固网掌握的芯片操作系统和底层驱动的集成调试技术包括基于ARM和MIPS内核的Realtek、Ralink等嵌入式集成芯片操作系统（Linux、eCos等）的移植和优化调试，多线程应用的开发与优化，有线与无线协议栈的开发与优化，各类接口信号的实时处理与调试，软件的芯片级加密，芯片级资源的实时调度与优化等。目前，底层芯片的处理速度和效率以及其对于各类应用协议和应用接口的集成程度，对于各类应用产品的成功与否已经起到决定性作用，因此，采用最新的嵌入式芯片，并使应用软件与嵌入式芯片的配置达到最优，成为产品成功的关键因素。理想固网将底层驱动的集成调试技术应用在新产品中，并实现性能和可靠性的双重提升。以USB服务器为例，最新1608系列USB设备服务器体积减小30%，成本减少20%，而综合性能提升了40%，同时在可靠性以及售后服务的便利性上也有提升。

## （2）以USB@Net技术为基础的网络总线技术

USB@Net技术是理想固网自主研发的核心技术，是公司面向商业自动化行业和办公自动化行业联网应用的基础技术，与国内外同行业竞争对手采用的相关技术相比，具有以下优势：

a 市场应用化程度高。理想固网首先将此技术成功应用在办公自动化领域，基于此技术的产品已经在市场上销售近十年时间，市场占有率领先于国内同类型产品。公司同时根据市场反馈的修改意见促进此技术的进一步完善。例如基于此技术的1008多功能网络打印服务器，在推向市场的2年间累计进行软件版本更新15次，总共解决67个由于客户网络环境带来的兼容性问题，调整和改变23项功能的执行方式。

b 适应性、稳定性和兼容性好。经过十年实际运用中的不断补充和完善，其适应性、稳定性和兼容性已经在众多复杂项目中得到了验证，并得到市场的认可。

c 与核心芯片的整合度高。理想固网基于USB@Net技术与核心芯片厂商合作开发产品，对核心芯片厂商推荐的参考电路进行十余项优化，不仅充分利用核心芯片的全部功能，而且从软件代码的健壮性、硬件的紧凑性方面加以改进，确保核心芯片采用USB@Net技术可以提高其芯片的运行效率。

## （3）高效的接口转换技术与应用技术

以网络总线技术为基础，理想固网通过高效的接口转换技术将网络总线的应用范围推广到以串行接口为典型形态的工业控制领域，和VGA、HDMI等视音频接口网络化延伸的应用领域，使理想固网的USB@Net网络总线技术成为联网应

用领域的主流基础技术。

公司基于此技术将开发新型微型票据打印机和高性能HDMI视频服务器，截至2011年8月31日，项目的进度情况如下：

新型微型票据打印机项目已于2011年8月15日完成项目可行性报告与项目计划报告，经公司审核批准，正式立项；计划2011年9月22日完成项目技术设计报告；2011年12月5日进行产品发布，代工厂将于2012年1月10日完成批量生产准备阶段，并进入批量生产。

高性能HDMI视频服务器是公司现有KVM产品的升级产品，基于此项技术的HDMI视频服务器项目已经进入设计阶段，目前正在进行系统的总体设计工作。此项目预计于2011年10月1日完成项目可行性报告与项目计划报告，经公司审核批准后正式立项。根据项目计划，将于2012年2月20日进行产品发布，代工厂将于2012年4月15日完成批量生产准备阶段，进入批量生产。

#### （4）联网中间件应用承载平台技术

理想固网将网络打印服务器产品的基本功能平台化，与竞争对手产品相比具有下列优势：

a 缩短产品研发周期，新功能的增加仅需要增加相应中间件，而无需更改基础平台，模块化的设计既降低应用的开发难度，又缩短开发周期。

b 通用性强，此平台不仅为计算机设备提供打印服务，还可为其他网络设备提供包括打印服务在内的其他应用服务，例如视频通讯服务和音频通讯服务等。

c 扩展性强，充分考虑客户网络环境升级的需要，为未来新功能整合预留接口，包括云打印功能在内的应用服务也可以通过预留接口实现，使客户有效利用现有资源，减少重复投资。

此项技术的部分功能已应用于HP-1003-25，HP-1103，以及HP-1007和HP-1009MFP等产品，满足了行业客户的客户信息系统与打印机系统有效互动的需求。公司基于此技术将开发适用于苹果iPad/iPhone平台的AirPlay/AirPrint产品，截至2011年8月31日，此项目已经进入立项阶段，目前正在撰写项目可行性报告与项目计划报告。

### （七）研究开发情况

#### 1、研发机构的设置

公司一直致力于网络打印技术研究和新产品开发，每年投入研发的费用占营业收入8%左右。

公司在北京和深圳分别设有研发中心，通过与清华大学及青岛以太软件设计公司常年战略合作，增强了产品软硬结合的开发创新能力。公司保持与上游国际知名芯片厂商REALTEK、BROADCOM及RALINK常年合作。由于公司掌握国内领先的USB总线技术及底层操作系统Linux/eCOS等的优化技术，所以成为众多芯片厂商优先合作对象，此类深度合作不仅提高理想固网产品品质，并且规范了研发流程。例如理想固网最先在国内市场推出无线USB设备服务器产品与有线/无线USB延长器产品。

此外公司在深圳成立产品测试实验室，可完成产品老化试验、电磁干扰试验等多项测试，使公司的实验测试能力接近国际先进水平。

## 2、研发人员情况

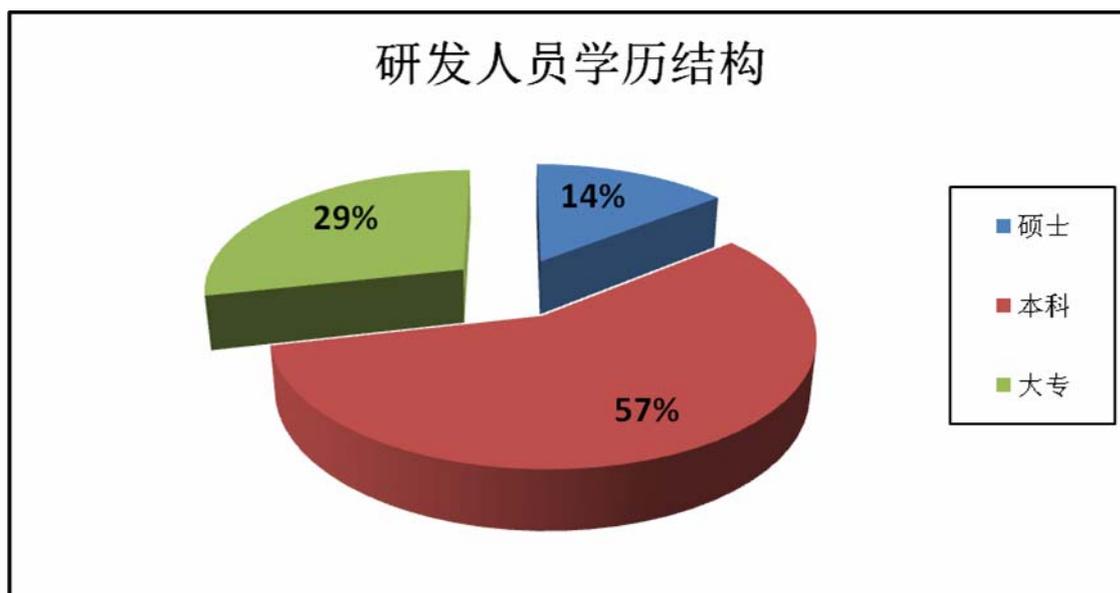
公司注重研发团队的培养，建成以总经理为科研核心、汇聚一批具有多年网络研发经验专业人才的研发团队。

### 公司研发团队介绍

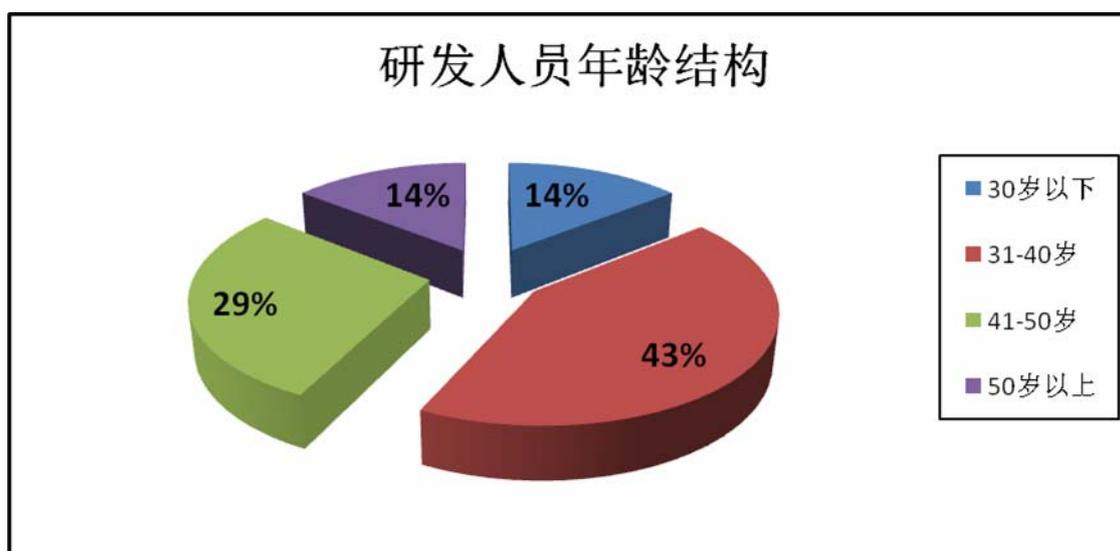
姓名	职务	研究方向及主要工作
濮立民	总经理	<p>通信与网络专业，本科，总经理</p> <p>作为企业主要的领导者和决策者，一直全面负责公司技术研发和产品市场化等工作，确立了公司的产业化发展战略和发展方向，将公司的产品研发部、技术部、市场营销部打造成为高素质团队，在打造企业价值方面也有突出贡献；领导、组织和建立高效的技术团队高质量地完成技术开发和技术支持工作，把握公司的技术发展方向，保持公司的核心技术处于行业领先地位；指导技术队伍的专业培训，将国外的先进技术引入企业的研发队伍中；负责新产品立项、现有产品的发展方向及有关产品发展的重大决定；负责与国内外优秀的企业合作，引进国外的先进理念和先进技术，同时也为公司、为社会培养了大量的网络人才。</p>
胡巍	产品技术总监	<p>应用力学专业，硕士，软/硬件研发及产品总负责人</p> <p>负责公司软件和硬件研发的全面管理，负责公司参与的政府课题及市场化项目的研发工作，制定技术研发战略目标，包括技术发展规划、项目开发规划、技术人员发展规划；对项目进行准确的需求分析和系统分析，并制订相应解决方案；对项目周期、人员搭配以及工作进度进行总体把握；负责网站系统的架构设计、系统分析、软件实现、性能优化等，满足网站的运营需求，保障网络安全和信息安全；负责审核各种技术方案、设计文档、程序代码质量等；在技</p>

		术上及时提出指导性意见，保持部门技术的先进性；指导技术队伍的业务培训、流程优化、日常监督和管理，提升部门工作效率与工作质量。
李海山	高级工程师	<p>计算机应用专业，专科，软/硬件研发方向</p> <p>负责开发前期的市场及需求调研，完成可行性分析报告，制定产品规格。直接参与项目的软/硬件开发；进行用户需求分析、功能描述、运行平台与环境、市场定位；负责设计、编码、模块集成、软件配置管理与问题报告数据库等。</p>
王海涛	测试工程师	<p>计算机专业，专科，测试工程师</p> <p>负责生产前的软/硬件测试与生产后的成品测试。使用各种测试技术和方法来测试和发现软件中存在的软件缺陷；测试模块与集成测试由测试工程师和软件开发工程师配合完成；测试人员参加到软/硬件测试与技术支持工作中，确保软件开发的顺利进行并负责产品质量控制，降低软件开发风险；最终形成软件是否可以发布或提交用户使用的结论，包括各种质量特性包括有功能性、可靠性、易用性、安全性、时间与资源特性等的具体度量，确保交付的应用系统和最终产品是用户可信赖的。</p>
张楠	软件研发工程师	<p>计算机专业，本科，研发工程师</p> <p>在公司技术部就职担任技术部经理，建立北京总部数据库，建立全国VOIP网络电话架构，为公司技术骨干之一。</p>
黄灿斌	软件研发工程师	<p>计算机专业，本科，研发工程师</p> <p>负责嵌入式软件和计算机软件的研发工作。曾参与众多电信级大型项目的研发。在理想固网的工作职责是根据系统项目需求分析，制定详细的软件设计方案，按照软件规范要求及项目软件分工需要编写项目代码和文档，完成系统软件的设计、实现和调试工作等。</p>
陈兵	项目管理工程师	<p>应用力学专业，本科，项目管理工程师</p> <p>负责建立完善的项目管理的规范性文件和管理制度，为研发团队提供技术和信息支持，定期或不定期的考核各项目的质量、进度和成本控制，并提交相应报告，同时对于项目文档进行统一管理。</p>

公司研发团队成员既有丰富的工作经验，又有较深的理论基础，所有研发人员学历均在大专以上，本科学历研发人员占 57%，硕士学历研发人员占 14%，结构如下图：



公司研发团队以中青年为技术骨干，30岁及以下的人员占14%，31至40岁的人员占43%，41至50岁的人员占29%，50岁及以上的人员占14%，结构如下图：



### 3、研发费用情况

公司近两年研发投入占营业收入比稳定在8%左右，并将结合未来的市场需求进一步加大研发投入比例。

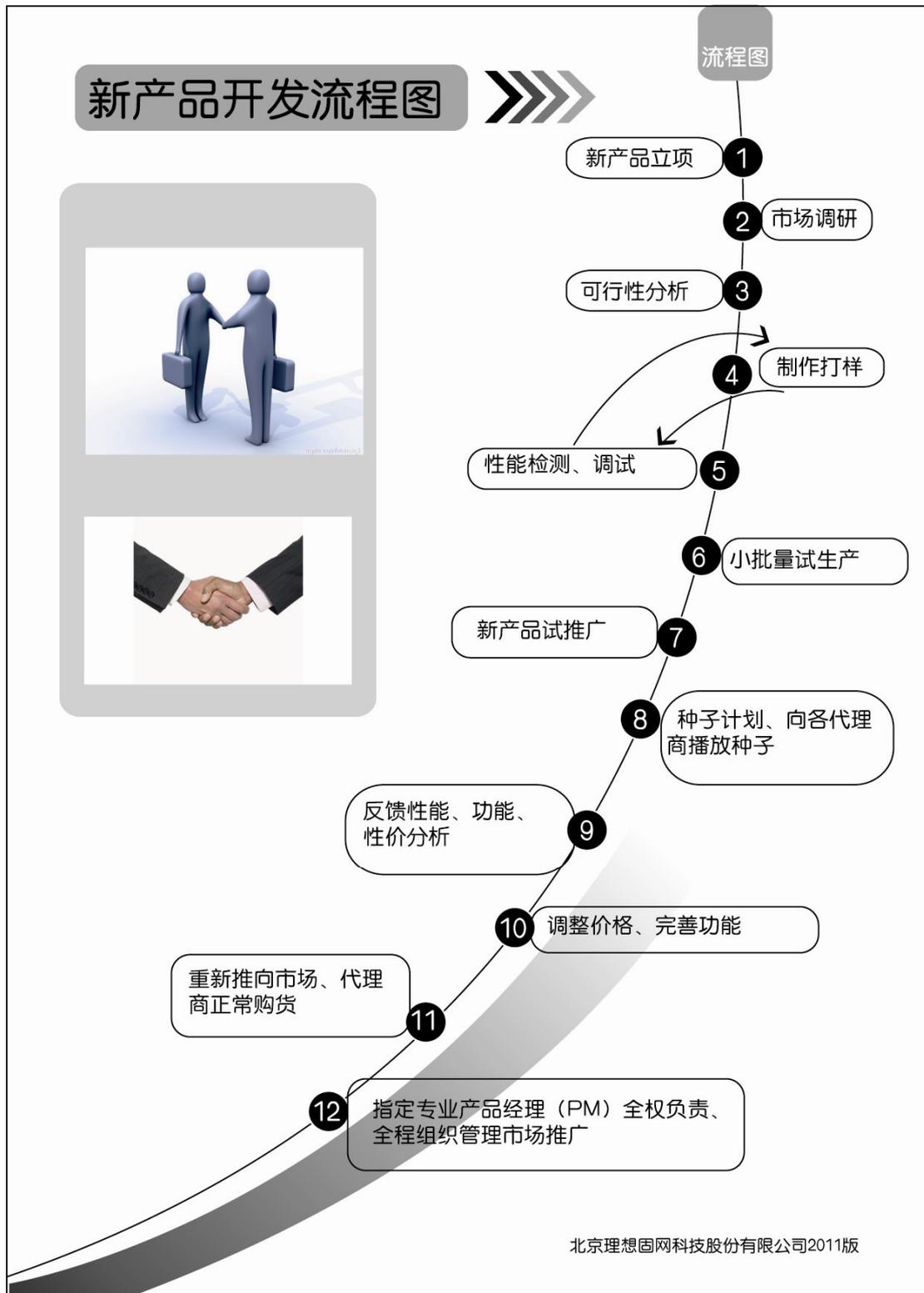
公司最近两年及一期研发支出占营业收入百分比表

年度	研发费用金额（万元）	占当期营业收入比重（%）
2009年	59	8.70%

2010 年	88	7.97%
2011 年（1-6 月）	26	5.78%

#### 4、研发流程

公司研发流程如下图所示，通过严格的立项、市场调研、可行性分析、多次样品制作及质量检验、小批量产、售后问题反馈研发等环节保证产品既符合市场要求，又具有较高性价比。



## (八) 前五名主要供应商及客户情况

## 1、前五名供应商情况

2009年、2010年、2011年1-6月公司采购总额分别是817.23万元、908.27万元、293.84万元。前五名供应商采购额及占当期采购总额的比例如下：

<b>2009 年度前五名供应商</b>	<b>采购额（万元）</b>	<b>占年度采购总额的比例（%）</b>
深圳市新东讯电子有限公司	353.29	43.23%
中国通广电子公司	117.92	14.43%
中国电子器材总公司	92.48	11.32%
北京神州恒亿科技发展有限公司	22.15	2.71%
上海怡忠工贸有限公司	15.41	1.89%
<b>合 计</b>	<b>601.25</b>	<b>73.58%</b>
<b>2010 年度前五名供应商</b>	<b>采购额（万元）</b>	<b>占同期采购总额的比例（%）</b>
深圳市新东讯电子有限公司	371.38	40.89%
北京华大恒泰科技有限责任公司	260.26	28.65%
中国电子器材总公司	116.39	12.81%
珠海极速电子科技有限公司	41.98	4.62%
北京平云伟业科技有限公司	41.45	4.56%
<b>合 计</b>	<b>831.46</b>	<b>91.53%</b>
<b>2011 年 1-6 月前五名供应商</b>	<b>采购额（万元）</b>	<b>占同期采购总额的比例（%）</b>
深圳市新东讯电子有限公司	177.85	60.53%
珠海极速电子科技有限公司	44.37	15.10%
北京神州恒亿科技发展有限公司	22.65	7.71%
深圳市科圳电子有限公司	19.58	6.66%
深圳市志美实业有限公司	12.15	4.13%
<b>合 计</b>	<b>276.60</b>	<b>94.13%</b>

注：深圳市新东讯电子有限公司是公司的硬件代工厂之一，从其采购比例偏高，又因备货集中在上半年，会造成上半年比例高于全年，例如2010年1-6月公司从深圳市新东讯电子有限公司采购额及占当期采购总额的65.09%高于全年的40.89%。但是硬件代工行业竞争激烈，工厂可替换性高。目前公司已有多家硬件代工厂可供选择，并已逐步推进多元化采购战略。因此不存在对某一供应商的严重依赖性。

公司没有与任何公司签订长期采购协议，在采购方面不存在严重依赖某家公司的现象。

## 2、前五名客户情况

2009年、2010年、2011年1-6月公司主营业务收入分别是676.29万元、1104.72万元、450.26万元。前五名客户销售额及占当期主营业务收入的比例如下：

<b>2009年度前五名客户</b>	<b>销售额（万元）</b>	<b>占年度销售总额的比例（%）</b>
上海晨杰计算机科技有限公司	88.08	13.02%
广州泰思管理科技有限公司	84.26	12.46%
北京科达伟业技术开发有限公司	82.60	12.21%
深圳市蓝宇网络技术有限公司	63.36	9.37%
石家庄百鑫汇海科技有限公司	30.35	4.49%
<b>合 计</b>	<b>348.65</b>	<b>51.55%</b>
<b>2010年前五名客户</b>	<b>销售额（万元）</b>	<b>占同期销售总额的比例（%）</b>
北京联锦医疗科技有限公司	269.23	24.37%
广州泰思管理科技有限公司	134.70	12.19%
上海晨杰计算机科技有限公司	93.02	8.42%
北京同创智信科技发展有限公司	81.59	7.39%
北京科达伟业技术开发有限公司	73.26	6.63%
<b>合 计</b>	<b>651.80</b>	<b>59.00%</b>
<b>2011年1-6月前五名客户</b>	<b>销售额（万元）</b>	<b>占同期销售总额的比例（%）</b>
北京爱迪麦斯有限责任公司	72.22	16.04%
北京同创智信科技发展有限公司	58.63	13.02%
广州泰思管理科技有限公司	54.02	12.00%
北京科达伟业技术开发有限公司	33.85	7.52%
北京紫珊琳科贸有限公司	28.15	6.25%
<b>合 计</b>	<b>246.88</b>	<b>54.83%</b>

公司前五名客户销售额合计占当期销售比例低于60%，且前五名客户较往年部分发生了变化，公司不存在对某一家或某几家客户的依赖性。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%

以上股份的股东未在上述客户企业中拥有权益。

## 八、公司业务发展目标及其风险因素

### （一）公司业务发展和计划

#### 1、公司发展目标

经过十年发展，理想固网已经在中国市场上成功成为并行接口网络打印服务器和USB接口打印服务器的市场领先者，在与这两大系列网络打印服务器相关联的商业自动化和办公自动化应用领域内建立了稳固的营销体系，并且逐步在这两大应用领域内进行拓展，加强理想固网的市场影响力。在未来两年中，这两大应用领域仍具有发展潜力，理想固网也将继续加大在这两个领域的拓展力度，力争用两年时间成为领先的联网应用技术和联网应用产品的供应商。

**公司发展战略：**坚持以市场为导向，以创新为动力，以品牌经营为核心，以资本运营为手段，将公司建设成为技术领先、质量领先、管理领先、效益领先，具有较强国际竞争力、可持续发展的高新技术企业。

#### （1）业务发展目标

在商业自动化行业，实现销售额在目前的基础上增长三到四倍。预计随着商业自动化行业联网应用模式的转变和拓展，市场的容量将有较大程度的扩展，理想固网力争在此过程中始终保持打印服务器**50%**以上的市场份额，并拓展微型票据打印机市场，使商业自动化类产品销售额占公司总销售额的比例增加到**60%**。

在办公自动化行业，实现销售额在目前的基础上扩展两到三倍。随着采用无线语音联网通讯、无线视频通讯技术以及无线传感与控制技术在新产品中应用，公司将在办公自动化行业拓展出新的应用领域并开展相应的产品研发与投放。

#### （2）财务目标

公司将整合现有的研发能力、资金水平以及人员配备情况，通过全方位开拓市场实现如下目标：**2011年**预计完成年销售额**1500万元**，**2012年**预计完成年销售额**2200万元**。

#### （3）资本运作目标

为加大新产品的研发力度与市场开拓的深度，未来2-5年公司计划通过定向增资等直接融资方式和银行贷款等间接融资方式筹集资金5000-6000万元，用于新产品研发和并购研发机构。通过资本运作公司将加大研发和销售力度，从而更好地掌握产品的创新性与竞争力，进一步降低产品成本，提高公司产品在业界的竞争力。

## 2、未来两年公司发展计划

公司未来两年的各项经营计划及措施如下：

### (1) 产品开发计划

在商业自动化应用领域，公司根据目前专业打印机全球市场年三千万台销售规模作为参考，结合公司自身的技术和产品特点，加大微型票据打印机及其配套产品的研发力度，未来两年公司计划推出2-3款微型票据打印机，并推出4-5款与58mm微型票据打印机配套的25针系列并口网络打印服务器，同时推出以并口网络打印服务器为基础的微型票据打印机的内置网卡，并加强针对微型票据打印机的联网应用的软件开发，集合内置网卡的微型票据打印机性价比将高于竞争对手产品。在办公自动化应用领域，推出3-4款USB打印服务器和设备服务器，其中重点产品为基于最新嵌入式芯片的集成有线网络和无线网络的USB多功能设备服务器。推出高性能HDMI视频服务器，高性能HDMI视频服务器基于公司掌握的核心技术“高效的接口转换技术与应用技术”，此产品将解决切换器产品做视频切换时画面断续问题，是切换器的配套应用产品。

公司新产品开发计划围绕增加现有产品的功能、拓宽其使用范围和延长现有产品销售周期展开，目的为占领细分市场，提高总体市场占有率。

### (2) 人员扩充计划

根据未来两年业绩规划，预计两年内新增员工50人左右，此次人员主要补充研发部门、销售部、市场部等部门：

研发部计划新增人员10人左右，主要负责微型票据打印机配套产品的研发，及微型票据打印机的联网应用的软件开发。

销售人员的配备扩展到10-20人，新增人员主要负责二级城市市场的开发与维护，全面配合公司两年内挺进二级市场的既定目标。

随销售区域的不断扩展，势必对品牌推广提出更多需求。公司拟市场部增加5-10人，主要负责在新扩充的区域进行品牌推广，以拉动和促进新区域的销售提升为目标，设计符合当地市场特点的差异化市场推广活动，加大对新市场的品牌宣传与开拓力度。

此外，随着市场的不断拓展，财务、售后、技术支持等后勤部门计划增加10-15人，以确保满足市场开拓、产品投放及配套服务的新需求。

### **(3) 技术开发与创新计划**

公司未来两年技术研发方向侧重以下方面：

a 继续加强和核心芯片厂商的合作，保持公司产品具有的集成度高、性价比高的优势。

b 以网络虚拟总线技术为基础，继续加强其在各种网络环境下的适应性和可靠性的研究，尤其加强各领域联网应用设备接口应用技术的研发。

### **(4) 市场开发计划**

将原侧重渠道分销的业务模式调整为兼顾渠道分销和行业大客户直销的业务模式。首先根据2011年整体业绩目标加大分销密度，扩展新的分销渠道，同时提升原有分销渠道的销量和质量。其次推出面向在线用户的电子杂志“固网专刊”，通过电子邮件形式推送到代理商和最终用户处，增加产品和技术的透明度以及客户的忠诚度。再次通过代理商柜台打广告，在销售旺季策划大型促销活动，推出超值套餐等方式，进一步提高理想固网品牌知名度。

### **(5) 产品服务计划**

为加大公司产品市场竞争力，公司提出“产品享有一年免费换新，七天送达、三天响应”的优质服务计划，加强了400电话支持的力度，同时开设网上视频安装指导的服务，不断以先进的、完善的优质服务提升产品的竞争力。

### **(6) 融资规划**

公司计划通过以下两种途径获取发展主业所需资金，一是在本次挂牌代办股权转让系统之后，通过定向增资等直接融资方式筹集资金；二是通过银行贷款等间接融资方式筹集资金。未来 2 年内融资 2000 万元左右，未来 5 年内融资 5000-6000 万元。详见上文“八、（一）公司业务发展目标和计划”之“1、公司发展目标”。

### **（7）国际化经营计划**

公司已经进行主营产品的配套英文化及涉外销售的人员培训工作，未来将就国际化经营实施三步走战略：第一步，2011年在台湾及东南亚设立分公司，推广公司的主营产品，寻找代理商，截至2011年8月31日在台湾设立分公司工作仍在筹备中，已经同台湾专业人士林文杰接洽，条件成熟后即启动设立分公司事宜；第二步，2012年成立美国分公司，寻找当地代理商，逐步把理想固网产品打入美国市场；第三步，2015年前陆续在中东及俄罗斯、欧洲等设立分公司或代表处，逐渐进入中东和欧洲市场。

## **（二）可能对公司业绩和经营产生不利影响的因素及对策**

### **1、经营风险及对策**

#### **（1）股东控制不当风险**

公司自设立以来未曾发生股东利用其特殊地位损害公司及其他股东利益的行为，公司将继续在制度安排方面加强防范公司股东不当干预公司经营的行为，但在实际生产经营中不能排除濮立民及其一致行动人李劳牛、孙晓红通过董事会或者行使股东表决权等方式对公司的生产经营、财务决策、重大人事安排等实施不当控制，从而损害公司及其他股东利益。

#### **应对措施：**

1) 公司建立了合理的法人治理结构。公司在《公司章程》、“三会”议事规则及《关联交易决策管理办法》、《重大投资决策管理办法》中规定了关联股东回避表决制度，以保证关联交易的公允性、重大事项决策程序的合法合规性。公司将认真执行《公司章程》“三会”议事规则及《关联交易决策管理办法》、《重大投资决策管理办法》的规定，保障三会的切实执行，不断完善法人治理结构，

避免公司被股东不当控制。

2) 公司监事会将从监督层面加强对实际控制人的制衡, 同时在选举董事会成员和监事会股东代表监事时充分考虑中小股东的意见, 以防范控股股东侵害公司及其他股东利益。

3) 公司将通过加强对管理层培训等方式不断增强控股股东及管理层的诚信和规范意识, 严格依照《公司法》等法律法规和规范性文件的要求进行规范运作, 切实执行《公司章程》和公司各项管理制度。

## **(2) 公司规模较小导致的运营风险及对策**

2011年6月30日、2010年12月31日和2009年12月31日公司每股净资产分别为0.85元/股、0.83元/股和0.81元/股。由于公司处于创业成长阶段, 规模仍比较小, 经营业绩不太稳定, 产品类别比较单一, 抗风险能力仍不强, 如果外部环境发生较大的不利变化, 可能对公司的运营产生一定的冲击。目前公司部分销售、人力方面的决策和举措都是随着业务的持续发展而逐渐探索并付诸实施, 没有足够的经验可以借鉴。

### **应对措施:**

1) 领导层在作决策时会反复考量、比较, 通过扎实的市场研究与经验分析来推断决策的可靠性、可行性。

2) 增加产品种类, 拓展销售渠道, 快速占领市场, 并增加公司的销售收入, 以快速积累资本。

3) 公司拟在代办股份转让系统挂牌后, 通过资本市场以定向增资方式进行融资, 壮大公司规模, 提高公司的抗风险能力。

## **(3) 主要原材料价格变动风险及对策**

公司委托代工厂加工的产品中, 核心芯片占成本比例超过45%, 如果核心芯片价格变动幅度较大, 代工厂会将成本转嫁给公司, 公司的利润空间带来较大的不确定性。

**应对措施:**

公司与核心芯片供应厂商开展长期战略合作,通过技术研发合作与产品协同推广的方式降低双方产品成本。合作中公司不断优化核心软件、优化外围电路、增加应用程序,使核心芯片厂商增加了对理想固网的依赖度,协助提高代工厂的议价能力,降低了公司面临的原材料价格不稳定风险。

**(4) 外包加工导致的质量控制风险及对策**

公司所有产品的硬件生产采用外协生产,各外协厂商的质量控制能力不同,存在产品质量不稳定的风险。

**应对措施:**

1) 公司选择与市场知名度高的硬件加工企业合作,根据所采购硬件的特点,考核并选择合适的加工企业。

2) 公司在产品试生产环节严格考核加工企业的质量控制能力。在订单生产环节,采用实际订单数量、商务条件与产品质量挂钩的模式,全程监控相应生产指标。

3) 公司在深圳设立产品质量中心,通过对试生产产品进行全部质量检测、对量产产品进行抽检的方式进行最后的质量管控。

**(5) 持续盈利能力较弱的风险及对策**

公司2009年度、2010年度、2011年1-6月份净利润分别为-141.33万元、11.97万元、-4.48万,2009年度、2010年度净资产收益率分别为-28.44%、2.35%,2009年度、2010年度每股收益分别为-0.23元、0.02元。公司2010年度各项盈利指标虽然均比2009年有所增加,但2011年1-6月有所下降,主要由于一季度为公司销售淡季,并且公司在2011年1-6月支付给各中介机构推荐挂牌前期费用共计20万元计入管理费用等原因导致。如果公司收入的增加不能进一步消化成本和期间费用的增加,则公司存在发生亏损的风险。

**应对措施:**

1) 推出采用高集成度单芯片的新产品,提高产品的毛利率,随着芯片集成

度的提升，新产品的总体成本可下降10%，但功能可增加10%左右。公司将在2011年推出新款高性价比的微型票据打印机产品，以及数款全新的网络打印服务器。

2) 公司在大力扩展渠道销售的基础上，增加面对行业用户的直销规模，既增加销售收入，又保证销售利润。

3) 提高生产控管和品质检验的能力，进一步提高产品一次性合格率，降低产品返修率，降低运营成本。

## 2、市场风险及对策

新技术的开发与新产品的投放都存在一定的市场风险，主要表现为：难以确定市场的接受能力、难以确定市场接受时间、难以预测中试新产品扩散的速度、竞争对手市场策略等。

### 应对措施：

1) 目前，公司主营业务产品在与同类产品竞争中市场占有率逐步提高，在提升自身产品竞争力的同时对潜在竞争者的进入构筑了一定的壁垒。

2) 加强销售渠道建设，首先，培训并指导代理商去销售理想固网产品，使代理商感受到公司的重视与支持。其次，定期在旅游城市召开全国代理商大会，关心代理商并倾听他们的诉求。此外，依托全国现有的实体销售渠道代理商，不断开发网络行销模式及大客户直销模式，提升理想固网品牌市场知名度和在目标消费群体中的认知度。

3) 在产品研发之前，公司资深的市场分析团队会投入大量精力深入挖掘国内、国外的市场需求，探索前沿技术方向，建立明确的以市场为导向的研发战略，以指导研发活动有的放矢地开展。

4) 在产品的市场化过程中，公司持续关注市场新动向，把握市场变动脉搏，根据市场需求的最新变化不断改良技术、改善产品，使之产有所用，用有所成。

## 3、技术替代风险及对策

网络打印服务器的替代产品主要有两类，一类为用于网络打印的电脑服务器和内接式网卡；另一类为拥有网络打印服务功能的打印机。随着网络打印模块的

价格降低，拥有网络打印功能的打印机的价格也随之下降，对网络服务器市场规模会造成一定的挤压。因此，公司未来经营中存在因市场需求减弱而销售下滑的风险。

具有网络打印功能与不具有网络打印功能的打印机由于研发成本、生产成本、售后服务费用不同及生产厂商提供差异产品的需要保持两者具有一定价差，以主流打印机厂商惠普公司产品为例，功能相似仅存在内置网卡与不配备内置网卡区别的低端打印机间价差在600元以上，而高端打印机价差1500元以上。此价差不可能快速缩小，但价差数值不可能一成不变，如果价差缩小将影响网络打印服务器市场拓展。

具有网络打印功能与不具有网络打印功能的打印机比较：

型号	描述	价格（人民币元）
惠普 P1566	不带内置网卡，黑白激光打印机	1239
惠普 P1606dn	带内置网卡，黑白激光打印机	1856
价差		617
惠普 CP2025	不带内置网卡，彩色激光打印机	3799
惠普 CP2025n	带内置网卡，彩色激光打印机	5549
价差		1750

数据来源：京东商城网站，IT168 网站，摘录时间 2011 年 8 月 30 日

#### 应对措施：

1) 公司一直致力于计算机网络打印设备的研发与销售，经过多年的技术积累和市场实践，制定出适合网络产品开发并高效的研发管理制度，可以有效地防范技术开发过程中的技术风险。

2) 针对公司现阶段无法提供研发环境的科研项目，公司将与行业顶尖的企业或实验室进行研发合作，寻求市场前沿领域的技术突破。

3) 与加工单位订立严格的保密协议，确保公司软/硬件技术不会外泄。

#### 4、财务风险及对策

##### (1) 经营活动现金流较小的风险及对策

公司2011年1-6月、2010年度和2009年度经营活动现金净流入分别为-59.18万、43.86万和-6.71万，经营性活动产生净现金流入的能力较差。公司经营活动

现金流较小在公司发展快速时期会影响公司日常经营活动及造成流动资金短缺，流动资金短缺会带来相应的风险，影响公司的发展。公司主要通过以下途径降低经营活动现金较小的风险。

**应对措施：**

1) 积极加快融资力度，引进战略投资者。

2) 银行借款：公司已经跟华夏银行合作，公司股东房产抵押，法人担保，在2010年拿到了华夏银行198万的授信额度，在2011年10月底到期后公司已经又规划申请了240万的授信额度，目前已经开始准备申请资料中。

3) 加速应收账款的收款及增加现金结款的客户。

4) 与供应商建立信任关系，使其给予公司较长的账期和较大的信用额度。

**(2) 应收款项不能收回的风险及对策**

公司截止到2011年6月30日份应收账款账面余额为120.44万元，占2011年1-6月营业收入的26.75%，占款比例较高，存在不能收回的风险。

**应对措施：**

对于新开发的客户，采用现金收款方式，对于长期合作的客户，通过以下的监控制度：

1) 从销售源头开始，做好每一个销售环节的控管与监督，妥善保管每一笔销售合同，降低经营风险。

2) 通过对客户进行综合评定，确立客户的信用额度，随时了解客户的信用状况，每半年进行一次信用额度的调整，最大限度降低呆账的产生。

3) 通过财务软件系统，每周定期进行应收账款龄分析，紧密跟踪超期账款的收款进度。对于应收款超期客户，停止继续供货，并及时发出催款函。

4) 建立应收账款的奖罚机制，积极回收应收账款，截止2011年8月31日，公司已回收应收账款79.76万元。

### **(3) 存货积压风险及对策**

2009年12月31日、2010年12月31日存货分别为539.48万元和509.55万元，金额比较大，分别占2009年12月31日、2010年12月31日流动资产的比例为80.71%和61.24%，分别占2009年12月31日、2010年12月31日资产总额的比例为74.33%和51.42%。虽然两年来，存货占流动资产和资产总额的比例有所降低，公司也一直致力于加强存货的管理，但存货金额的下降不是很明显，容易产生存货积压风险，进而影响公司的经营。

公司期末存货主要包括打印服务器、微型打印机、网卡等电子产品，存货金额较大但未发生明显的减值迹象，故公司未计提减值准备。由于电子产品更新较快，公司如果不能及时对产品更新换代以满足市场要求，则公司存货存在一定的减值风险。

#### **应对措施：**

1) 严格控制好进货的成本价格，严格审核进货的每个环节，最大限度的降低进货所产生的费用。

2) 每周定期由采购部门、销售部门召开会议，对产品进行销售分析，及时了解产品市场动态，并根据公司目前的库存情况，制定对应的产品销售计划。

3) 严格控制采购订单的审核，根据客户的采购计划，对于较大金额的采购计划，采用收取客户定金等方式，降低存货的采购风险。

4) 定期召开库存呆滞品分析会议，提供呆滞品报表，尽快处理解决积压库存，使库存商品做到良性的运转，降低存货增长过快的风险。

5) 严格执行存货的采购、库存和销售的各项管理制度，积极开拓市场，提高产品销售额，加快存货流转，提高存货流转率。

6) 销售部门及时了解市场需求信息，尽快反馈给研发部门，由研发部门加快研发力度，提高产品技术含量。

### **5、管理风险及对策**

股份公司设立后，虽逐步建立健全了法人治理结构，制定了适应公司现阶段发展的内部控制体系，但各项管理控制制度的执行需要经过一个完整经营周期的

实践检验，公司治理和内部控制体系也需要在公司经营过程中逐渐完善，随着公司的快速发展，经营规模不断扩大，业务范围不断扩展，人员不断增加，对公司内部管理将会提出更高的要求。因此，公司未来经营中存在因内部管理不适应发展需要而影响公司持续、稳定、健康发展的风险。

#### **应对措施：**

1) 建立完整的《财务内部控制制度》、《会计核算管理制度》、《研发管理制度》、《质量管理制度》、《教育培训管理制度》、《企业标准（质量检测标准）》、《销售管理制度》等内部控制制度，并严格按照内部管理制度管理公司，随公司规模扩大，预计建立独立的审计部门。

2) 不断优化公司内部管理制度，建立有效的激励机制，吸引业内高素质人才加盟，提高整体效能，规避相关风险。

### **6、核心技术人员流失风险及对策**

公司为高新技术企业，技术人才尤其是核心技术人员是公司生存和发展的根本，也是公司核心竞争力所在，稳定和壮大科技人才队伍对公司生存和发展十分重要。由于行业内人才竞争激烈、流动频繁，过度的人才流动将使公司在技术研发和市场开拓等方面受到不利影响。

#### **应对措施：**

1) 公司将在积极引进相关人才的同时，也着重为员工创造优良的工作环境和提供较好的薪酬待遇，注重人才培养，并计划实施股权激励等激励措施。

2) 针对研发人员设立专项奖金，奖励新技术、新产品的开发和知识产权的形成，并对投产后产生效益的项目研究人给予奖励。

3) 目前公司制定了严格、科学的内部控制管理制度，形成了“选人、用人、育人、留人”的完整人才战略，建立了规范的人事管理制度。

4) 公司全体成员（包括技术团队成员和高管）都与公司签订了劳动合同、保密协议和竞业禁止协议，有效避免人员的高比例流失以及人员流失造成的潜在技术泄密风险。

5) 公司主要股东及高管具有丰富的专业技能和管理经验，将在公司发展过程中动态调整人力资源策略，以适应公司不同发展阶段的经营特点与人事需求。

## **7、税收优惠政策变化的风险及对策**

2008年12月，公司被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局认定为高新技术企业。目前公司享受的是国家对高新技术企业所得税15%的优惠政策，2011年开始，若公司继续被认定为高新技术企业，则按15%税率缴纳企业所得税；如果公司不能被认定为高新技术企业，则按25%税率缴纳企业所得税。

### **应对措施：**

2011年已经准备上报高新复审的资料，从过去三年的数据统计，研发费用的投入与收入的比例，高新技术产品收入所占比例，及其它相关指标分析，均符合高新技术的复核条件。

## 九、公司治理

### （一）公司管理层关于公司治理情况的说明

公司关于股东大会、董事会、监事会的相关制度健全，运行情况良好。《公司章程》的制定和内容符合《公司法》及其他法律法规的规定。公司根据《公司法》以及其他有关法律法规和《公司章程》的规定，制定了公司《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等相关议事规则。公司的三会议事规则对三会的成员资格、召开程序、议事规则、提案、表决程序等都作了相关规定。公司三会会议召开程序、决议内容均符合《公司法》等法律法规、《公司章程》和相关议事规则的规定。

公司重要决策制定能够按照《公司章程》和相关议事规则的规定，通过相关会议审议通过，公司股东、董事、监事均能按照要求出席参加相关会议，并履行相关权利义务。

公司的资金不存在被控股股东占用的情况，也不存在为其他企业提供担保的情况。

股份公司设立之后虽然建立了完善的公司治理制度，但在实际运作中仍需要管理层不断深化公司治理理念，加深相关知识的学习，提高规范运作的意识，以保证公司治理机制的有效运行。

### （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

股份公司成立之后，公司新设董事会、监事会，并制定《关联方交易管理办法》、《重大投资决策管理办法》。《关联方交易管理办法》关于关联采购、关联销售和关联方借款均进行了具体规范。

2008年，公司改制时，公司为股东濮立民、郭静、徐若知、田松杰、张玉凤垫付个人所得税款项。截至2010年12月31日，上述款项均已结清。

2009年1月1日，公司与股东孙晓红签订《房屋租赁合同》，约定自2009年1月1日至2010年12月31日股东孙晓红将位于北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室的房产租赁给公司作为办公场所使用，两年租金为24万元，于2010年12月31日前付清。公司已支付2009年度和2010年度孙晓红房屋租金24万元。按照《公司章程》及《关联交易管理办法》规定，上述合同事项已经公司2008年12月11日第一届董事会临时会议决议、2008年12月28日2008年

临时股东大会决议通过。

2010年10月，公司以股东孙晓红位于北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室的房产做抵押取得华夏银行股份有限公司北京国贸支行的短期借款1,980,000.00元，贷款期限为2010年10月21日至2011年10月21日，同时该短期贷款由股东濮立民承担保证责任，担保起始日为2010年9月26日，担保到期日为2012年9月26日。截至2011年2月，该贷款已全额偿付。

2011年1月1日，公司与股东孙晓红签订《房屋租赁合同》，约定自2011年1月1日至2011年12月31日股东孙晓红将位于北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室的房产租赁给公司作为办公场所使用，年租金为12万元，于2011年12月31日前付清。公司需支付孙晓红2011年1-6月房屋租金6万元。按照《公司章程》及《关联交易管理办法》规定，上述合同事项已经公司2010年12月11日第一届董事会临时会议决议、2010年12月28日2010年临时股东大会决议通过。

公司上述关联交易事项，均按照《公司章程》、《关联方交易管理办法》、《重大投资决策管理办法》等相关规章制度进行决策和执行，关联股东、董事均回避了相应表决，履行了相应程序，符合《公司法》及其他法律法规、《公司章程》、《关联方交易管理办法》、《重大投资决策管理办法》及相关议事规则等的规定。

除此上述事项之外，股份公司成立之后未出现其他关联采购、关联销售和关联方借款事项；股份公司未出现对外担保、重大投资、委托理财等需要决策事项。公司管理层承诺在今后的日常管理中将严格遵守《公司章程》、《关联交易管理办法》、《重大投资决策管理办法》等有关规定，履行相应程序。

《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《重大投资决策管理办法》等有关对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等重要事项决策程序的规定符合股东大会、董事会的职责分工。

公司董事、监事及高级管理人员于2011年4月6日出具了《公司对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等事项的情况是否符合法律法规和公司章程的书面声明》，声明公司的对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等事项的情况，符合法律法规和公司章程的规定。

### **(三) 同业竞争情况**

#### **1、公司与控股股东、董事、高级管理人员、核心技术人员之间同业竞争情**

## 况

公司股东李劳牛、田松杰、徐若知和监事孙福斌存在对其他公司投资的情况。其中，股东李劳牛持有北京理想产业发展有限公司 80% 的股份；股东田松杰和监事孙福斌分别持有北京阿拉丁展览展示有限责任公司 50% 的股份；股东徐若知持有北京博时嘉投资担保有限公司 18.75% 的股份。

北京理想产业发展有限公司成立于 1993 年 8 月 28 日，法定代表人为李劳牛，注册资本 3210.19 万元，注册地址为北京市海淀区北四环西路 58 号理想国际大厦 605 室，经营范围“一般经营项目：项目投资；投资管理；房地产开发；物业管理；食品机械的技术开发；技术转让；技术服务；企业管理咨询；企业策划；销售自行开发的商品房；五金机电；机械设备；汽车零配件；日用杂品；建筑材料；医疗器械”。该公司主营业务为房地产开发、物业管理及部分投资管理，与公司不存在同业竞争，也不存在资金往来。

北京阿拉丁展览展示有限责任公司成立于 2008 年 4 月 23 日，法定代表人为孙福斌，注册资本 10 万元，注册地址为北京市丰台区右安门外中顶村二区二十三号，经营范围为“承办展览展示，装饰设计，图文制作设计、制作广告，销售电子产品、交电、金属材料、建筑材料、计算机及辅助设备、机械设备、日用品。”该公司主营业务为图文制作类、展览设计类及展览工程，与公司不存在同业竞争，也不存在资金往来。

北京博时嘉投资担保有限公司成立于 2003 年 6 月 30 日，法定代表人为郭小龙，注册资本 3200 万元，注册地址为北京海淀区北四环西路 58 号理想国际大厦 604A 室，经营范围为“一般经营项目：为中小企业提供贷款，融资租赁及其它经济合同的担保”。该公司主营业务为股权投资，与公司不存在同业竞争，也不存在资金往来。

公司与控股股东、其他持股 5% 以上的主要股东、董事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在同业竞争情况。

## 2、关于避免同业竞争的承诺

2011 年 4 月 6 日，公司控股股东、其他持股 5% 以上的主要股东、董事、高级管理人员及核心技术人员出具了《避免同业竞争承诺函》，表示不从事或参与与股份公司存在同业竞争的行为，并承诺：将不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对股份公司构成竞争的业务及活动，或拥有与股份公司存在竞争关系的任何经济实体、机构经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经营实体、机构、经济组织的控制权，或在该经营实体、机构、经济组织中担任高级管理人

员或核心技术人员。

#### **（四）公司最近二年存在的违法违规及受处罚情况**

2010年12月23日，由于公司遗失北京地税开票机器，导致北京市海淀区地方税务局征收其他罚没收入（滞纳金、罚款）2000元；公司已重新购入北京地税开具发票机器。公司上述行为情节较轻，不属于重大违法违规行为。

公司最近二年不存在重大违法违规行为。

#### **（五）公司管理层的诚信状况**

公司董事、监事、高级管理人员最近二年内不存在因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、重大行政处罚或纪律处分；不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形；最近二年内不存在对所任职（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；不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形；没有欺诈或其他不诚实行为等。

公司董事、监事、高级管理人员已对此做出了书面声明并签字承诺。

## 十、公司财务会计信息

### (一) 最近两年一期财务会计报告的审计意见

#### 1、最近两年一期财务会计报告的审计意见

公司 2009 年、2010 年和 2011 年 1-3 月的财务会计报告业经过立信大华会计师事务所有限公司审计，并出具了立信大华审字【2011】2613 号标准无保留意见审计报告；公司 2011 年 1-6 月中期报告业经过立信大华会计师事务所有限公司审计，并出具了立信大华审字【2011】2928 号标准无保留意见审计报告。

#### 2、合并报表范围

公司 2009 年、2010 年和 2011 年 1-6 月无需要纳入合并报表范围的子公司。

### (二) 最近两年一期经审计的资产负债表、利润表、现金流量表及其补充资料和股东权益变动表

(除特别指明外，均指单位人民币元，下同)

#### 资产负债表

资 产	2011-6-30	2010-12-31	2009-12-31
<b>流动资产:</b>			
货币资金	194,379.76	1,899,257.12	603,634.24
交易性金融资产	-	-	-
应收票据	-	-	-
应收账款	1,156,270.08	458,835.65	587,515.20
预付款项	146,786.04	862,864.60	51,960.00
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	6,510.94	4,439.31	46,235.52
存货	4,849,786.48	5,095,509.04	5,394,870.35
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	-	-
流动资产合计	6,353,733.30	8,320,905.72	6,684,215.31

<b>非流动资产：</b>			
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	-	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	556,788.92	571,059.70	79,301.41
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	950,115.20	1,015,389.32	490,286.79
开发支出	155,758.94	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-
递延所得税资产	7,383.98	2,922.38	4,035.95
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	1,670,047.04	1,589,371.40	573,624.15
<b>资产总计</b>	<b>8,023,780.34</b>	<b>9,910,277.12</b>	<b>7,257,839.46</b>

### 资产负债表（续）

负债和所有者权益(或股东权益)	2011-6-30	2010-12-31	2009-12-31
<b>流动负债：</b>			
短期借款	-	1,980,000.00	-
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	1,613,098.61	1,219,356.74	1,055,425.76
预收款项	155,771.00	1,340,439.00	144,405.00
应付职工薪酬	17,499.20	15,249.20	12,999.20

应交税费	43,364.50	26,426.03	55,131.39
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	60,000.00	240,000.00	1,020,754.21
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	1,889,733.31	4,821,470.97	2,288,715.56
<b>非流动负债:</b>			
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	-	-	-
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	-	-	-
负债合计	1,889,733.31	4,821,470.97	2,288,715.56
<b>所有者权益(或股东权益):</b>			
实收资本(或股本)	7,200,000.00	6,110,000.00	6,110,000.00
资本公积	1,634.73	1,634.73	1,634.73
减: 库存股	-	-	-
盈余公积	16,899.11	16,899.11	16,899.11
未分配利润	-1,084,486.81	-1,039,727.69	-1,159,409.94
所有者权益(或股东权益)合计	6,134,047.03	5,088,806.15	4,969,123.90
<b>负债和所有者权益(或股东权益)合计</b>	<b>8,023,780.34</b>	<b>9,910,277.12</b>	<b>7,257,839.46</b>

### 利润表

项 目	2011年1-6月	2010年度	2009年度
一、营业总收入	4,502,557.27	11,047,219.68	6,762,874.92
其中: 营业收入	4,502,557.27	11,047,219.68	6,762,874.92

<b>二、营业总成本</b>	3,210,805.03	9,516,371.89	6,331,194.43
其中：营业成本	3,210,805.03	9,516,371.89	6,331,194.43
营业税金及附加	40,039.83	23,562.04	14,645.89
销售费用	144,439.65	264,569.77	115,262.55
管理费用	1,111,468.31	1,105,169.15	1,731,559.09
财务费用	15,280.12	22,174.79	916.52
资产减值损失	29,744.00	-7,423.78	1,822.83
<b>三、营业利润（亏损以“-”号填列）</b>	-49,219.67	122,795.82	-1,432,526.39
加：营业外收入	-	-	19,000.00
减：营业外支出	1.05	2,000.00	-
<b>四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）</b>	-49,220.72	120,795.82	-1,413,526.39
减：所得税费用	-4,461.60	1,113.57	-273.43
<b>五、净利润（净亏损以“-”号填列）</b>	-44,759.12	119,682.25	-1,413,252.96
<b>六、每股收益：</b>			
（一）基本每股收益	-0.01	0.02	-0.23
（二）稀释每股收益	-0.01	0.02	-0.23
<b>七、其他综合收益</b>	-	-	-
<b>八、综合收益总额</b>	-44,759.12	119,682.25	-1,413,252.96

### 现金流量表

项 目	2011年1-6月	2010年度	2009年度
<b>一、经营活动产生的现金流量：</b>			
销售商品、提供劳务收到的现金	3,577,176.36	14,300,608.11	8,034,501.96
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,836.95	43,300.13	20,193.90
经营活动现金流入小计	3,579,013.31	14,343,908.24	8,054,695.86
购买商品、接受劳务支付的现金	2,601,713.46	11,549,292.93	5,321,928.69
支付给职工以及为职工支付的现金	446,435.32	872,788.71	824,917.49

支付的各项税费	196,905.75	288,763.98	190,158.56
支付其他与经营活动有关的现金	925,801.88	1,194,496.19	1,784,839.90
经营活动现金流出小计	4,170,856.41	13,905,341.81	8,121,844.64
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-591,843.10</b>	<b>438,566.43</b>	<b>-67,148.78</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>			
收回投资收到的现金	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-
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支付的现金	209,423.89	1,102,424.37	30,548.00
投资支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	209,423.89	1,102,424.37	30,548.00
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-209,423.89</b>	<b>-1,102,424.37</b>	<b>-30,548.00</b>
<b>三、筹资活动产生的现金流量：</b>			
吸收投资收到的现金	1,090,000.00	-	-
取得借款收到的现金	-	1,980,000.00	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	1,090,000.00	1,980,000.00	-
偿还债务支付的现金	1,980,000.00	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	13,610.37	20,519.18	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	1,993,610.37	20,519.18	-
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-903,610.37</b>	<b>1,959,480.82</b>	<b>-</b>
<b>四、汇率变动对现金及现金等价物</b>			

的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	-1,704,877.36	1,295,622.88	-97,696.78
加：期初现金及现金等价物余额	1,899,257.12	603,634.24	701,331.02
六、期末现金及现金等价物余额	194,379.76	1,899,257.12	603,634.24

## 2011年1-6月股东权益变动表

项 目	2011年1-6月					
	实收资本 (或股本)	资本公积	减:库存股	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,039,727.69	5,087,171.42
加:会计政策变更						-
前期差错更正						-
二、本年初余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,039,727.69	5,088,806.15
三、本年增减变动金额(减少以“-”号填列)	1,090,000.00	-	-	-	-207,530.21	882,469.79
(一)净利润					-207,530.21	-207,530.21
(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	-	-	-	-	-207,530.21	-207,530.21
(三)所有者投入和减少资本	1,090,000.00	-	-	-	-	1,090,000.00

1.股东投入资本	1,090,000.00					1,090,000.00
2.股份支付计入所有者权益的金额						-
3.其他						-
(四) 利润分配	-	-	-	-	-	-
1.提取盈余公积				-	-	-
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.其他						-
四、本年年末余额	7,200,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,247,257.90	5,971,275.94

## 2010年度股东权益变动表

项 目	2010 年度					
	实收资本 (或股本)	资本公 积	减:库存 股	盈余公积	未分配利润	所有者权益合 计
一、上年年末余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,159,409.94	4,969,123.90
加:会计政策变更	-	-	-	-	-	-

前期差错更正	-	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,159,409.94	4,969,123.90
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	-	-	-	119,682.25	119,682.25
（一）净利润	-	-	-	-	119,682.25	119,682.25
（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	-	-	-	-	119,682.25	119,682.25
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-	-
1.股东投入资本	-	-	-	-	-	-
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	-	-	-	-	-	-
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.其他	-	-	-	-	-	-
四、本年年末余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,039,727.69	5,088,806.15

## 2009 年度股东权益变动表

项 目	2009 年度					
	实收资本 (或股本)	资本公积	减:库存股	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	6,110,000.00	1,634.73		16,899.11	253,843.02	6,382,376.86
加:会计政策变更	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	253,843.02	6,382,376.86
三、本年增减变动金额(减少以“-”号填列)	-	-	-	-	-1,413,252.96	-1,413,252.96
(一) 净利润					-1,413,252.96	-1,413,252.96
(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	-	-	-	-	-1,413,252.96	-1,413,252.96
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-	-
1.股东投入资本	-	-	-	-	-	-
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	-	-	-	-	-	-
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.其他	-	-	-	-	-	-
四、本年年末余额	6,110,000.00	1,634.73	-	16,899.11	-1,159,409.94	4,969,123.90

**(三) 最近二年一期的主要财务指标**

财务指标	2011年1-6月	2010年	2009年
毛利率	28.69%	13.86%	6.38%
净资产收益率	-0.73%	2.35%	-28.44%
净资产收益率（扣除非经常性损益）	-0.73%	2.39%	-28.77%
每股净资产	0.85	0.83	0.81
每股收益（元/股）	-0.01	0.02	-0.23
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.08	0.07	-0.01
资产负债率	23.55%	48.65%	31.53%
流动比率	3.36	1.73	2.92
速动比率	0.8	0.67	0.56
应收账款周转率（次）	5.58	21.12	12.27
毛利率	28.69%	13.86%	6.38%

主要财务指标分析见本股份报价转让说明书“十、财务会计信息”之“（十三）管理层对公司最近二年一期财务状况、经营成果和现金流量状况的分析”的内容。

**(四) 报告期利润形成的有关情况****1、营业收入的主要构成、变动趋势及原因**

项目	类型	收入	成本	毛利	毛利率
2011年1-6月	产品销售收入	4,091,607.27	3,210,805.03	880,802.24	21.52%
	技术服务收入	410,950.00	-	410,950.00	100.00%
2010年度	产品销售收入	11,047,219.68	9,516,371.89	1,530,847.79	13.86%
	技术服务收入	-	-	-	-
2009年度	产品销售收入	6,762,874.92	6,331,194.43	431,680.49	6.38%
	技术服务收入	-	-	-	-

公司的主营产品为网络打印服务器、USB多功能打印/设备服务器，微型票据打印机等计算机外设类网络应用产品，市场潜力空间较大。小到个人家庭、SOHO、SMB中小企业市场，大到政府机关、饭店、酒店、超市等餐饮行业、打印机行业、通信行业都有应用。

总体来看，公司毛利率偏低，主要原因是公司前期营销模式上主要采取了传统的渠道代理分销制度，依托各地区电脑城的代理商迅速把公司产品推广到电脑城柜台及最终用户，目的是尽快提高“HARDLINK固网”品牌曝光率，提升品牌形象。当然相应公司让出了一部分利润空间给予各大代理商，以调动其推广公司产品、拓展市场的积极性，这样造成主营产品毛利率偏低。

公司近两年一期主要产品营业收入、营业成本和毛利率变化较大的原因如下：

项目	2011年1-6月				
	收入	成本	利润	毛利率	毛利率增减
<b>自主销售</b>					
打印服务-HP	2,762,000.78	1,795,847.25	966,153.53	34.98%	8.49%
切换器	99,240.17	92,085.71	7,154.46	7.21%	-28.93%
打印机	476,260.70	346,026.82	130,233.88	27.35%	5.88%
路由器	23,880.34	67,644.77	-43,764.43	-183.27%	-
网卡	45,775.22	106,797.42	-61,022.20	-133.31%	-
其他	125,960.70	447,773.65	-321,812.95	-255.49%	-
小计	3,533,117.91	2,856,175.62	676,942.29	19.16%	
比例	86.35%	88.96%	76.86%		
<b>代理销售</b>					
打印服务-PS	558,489.36	354,629.41	203,859.95	36.50%	-17.22%
比例	13.65%	11.04%	23.14%		
<b>合计</b>	<b>4,091,607.27</b>	<b>3,210,805.03</b>	<b>880,802.24</b>	<b>21.53%</b>	<b>7.67%</b>

项目	2010年度				
	收入	成本	利润	毛利率	毛利率增减
<b>自主销售</b>					
打印服务器-HP	6,830,540.34	5,021,014.15	1,809,526.19	26.49%	-4.01%
切换器	924,990.60	590,734.65	334,255.95	36.14%	16.65%
打印机	533,580.70	419,020.92	114,559.78	21.47%	21.47%
路由器	346,130.77	1,020,871.10	-674,740.33	-194.94%	-
网卡	905,696.59	1,124,916.35	-219,219.76	-24.20%	-
其他	190,576.75	730,878.48	-540,301.73	-283.51%	-
小计	9,731,515.75	8,907,435.65	824,080.10	8.47%	
比例	88.09%	93.60%	53.83%		
<b>代理销售</b>					
打印服务-PS	1,315,703.93	608,936.24	706,767.69	53.72%	7.67%
比例	11.91%	6.40%	46.17%		
<b>合计</b>	<b>11,047,219.68</b>	<b>9,516,371.89</b>	<b>1,530,847.79</b>	<b>13.86%</b>	<b>7.47%</b>

项目	2009 年度			
	收入	成本	利润	毛利率
<b>自主销售</b>				
打印服务器-HP	2,551,914.53	1,773,454.56	778,459.97	30.50%
切换器	518,610.68	417,542.36	101,068.32	19.49%
打印机			-	
路由器	958,789.74	1,560,283.66	-601,493.92	-62.73%
网卡	614,423.17	423,101.07	191,322.10	31.14%
其他	875,611.16	1,485,845.14	-610,233.98	-69.69%
小计	5,519,349.28	5,660,226.79	-140,877.51	-2.55%
比例	81.61%	89.40%	-32.63%	
<b>代理销售</b>				
打印服务-PS	1,243,525.64	670,967.64	572,558.00	46.04%
比例	18.39%	6.40%	46.17%	
<b>合计</b>	<b>6,762,874.92</b>	<b>6,331,194.43</b>	<b>431,680.49</b>	<b>6.38%</b>

公司2011年1-6月打印服务器-HP营业收入和营业成本分别为276.20万元和179.58万元，低于2010年度的50%，主要系春节前后为国内打印服务器产品销售的淡季，从第二季度开始步入正常销售期。公司2010年度打印服务器-HP营业收入和营业成本分别为683.30万元和502.10万元，分别比2009年度增加167.66%和183.12%，主要系2010年金融危机对行业的影响减少，经济复苏，客户订单增加；公司固网HP-1103网络服务器打印软件等研发成果在产品中的运用，提高了产品的技术含量、市场价格和市场竞争力，扩大了产品的销量。公司打印服务器-HP2011年1-6月销售毛利率比2010年度提高8.49个百分点，主要系2010年打印服务器的销售是以HP-1001等并口为主，毛利率相对较低，2011年随公司U口打印服务器新产品的大量上市，HP-1007、HP-1008、HP-1009等U口产品成为公司的销售重点，毛利率得以大幅提升。

公司打印服务器-PS2011年1-6月销售毛利率比2010年度降低17.22个百分点，主要系市场整体竞争导致客户竞争力下降，为了支持客户产品销售，公司适当的下调客户的产品销售价格，致使营业成本的占比较高，毛利率下降。

公司切换器2010年度营业收入和营业成本分别比2009年度增加78.36%和41.48%，销售毛利率比2009年度增加16.65个百分点，主要系2009年度切换器大部分的业绩来源于4口、8口低毛利率的产品，2010年随着市场需求的转变，公司引入了高单价高毛利的产品液晶切换器，由于满足了市场需求，营业收入大幅增加，毛利率得到提升。路由器、网卡、其他辅助产品（如线材）营业收入和营业成本波动较大且毛利率为负，主要因为路由器、网卡和其他辅助产品是组成网络打印服务器的相关产品，公司在销售打印服务器时，根据客户的不同要求和

谈判的结果并为稳固客户和扩大销售的目的,对此部分产品采取降价销售或免费赠送等不同的方式。

到目前阶段,随着网络市场的不断成熟,产品需求的客户群体越来越庞大,公司也已经进入了快速成长期,公司的战略重点已经调整为最大程度地占有市场份额,及不断扩大销售业绩及利润回报。未来公司商业模式也随之不断调整。在维护好原有全国上百家传统渠道代理商之外,公司将基于研发团队在网络打印服务器方面的专业与经验,为客户及行业量身订做,提供个性化服务解决方案,满足客户及行业的差异化需求,提供公司行业竞争力。公司将采取新的营销模式:伙伴营销及行业直销及网络营销等多元化营销手段——即公司与打印机厂商建立双赢的伙伴关系,把公司的网络打印服务器配合知名厂商的打印机或多功能复印机进行捆绑销售,从而提高公司产品在市场份额及品牌影响力,做到互惠互利;同时基于与行业客户建立的良好关系,为行业量身定做其需要的网络打印服务器系列产品;同时公司正在酝酿改造公司网站,增加电子商务运做,并规划与京东商城合作开展网络销售。通过营销模式的改变,公司将逐步摆脱依靠代理制的束缚,大大加强对行业及最终客户的掌控力度,从而提高产品营业额及毛利率。

公司正策划在台湾、美国、中东和欧洲等地设立分公司或代表处,依据在中国领先的技术、营销的优势,充分发挥公司在该行业多年积累的管理等各方面经验,尽快占领国际市场,进一步扩大公司的市场份额,不断增加公司国内国际的竞争优势。

## 2、营业收入总额和利润总额的变动趋势及原因

项 目	2011年 1-6月	增长率	2010年度	增长率	2009年度	增长率
营业收入	4,502,557.27	-59.24%	11,047,219.68	63.35%	6,762,874.92	-23.36%
营业成本	3,210,805.03	-66.26%	9,516,371.89	50.31%	6,331,194.43	-9.03%
营业利润	-49,219.67	-140.08%	122,795.82	-108.57%	-1,432,526.39	657.18%
利润总额	-49,220.72	-140.75%	120,795.82	-108.55%	-1,413,526.39	-472.37%
净利润	-44,759.12	-137.40%	119,682.25	-108.47%	-1,413,252.96	-538.80%

2009年度营业收入比2008年度减少23.36%,主要原因如下:

- (1) 2009年度受整个金融危机影响,行业不景气,客户订单减少;
- (2) 2009年1-6月份,公司为处理积压的存货,实行降价销售政策,使收

入减少。

2009年度营业收入比2008年度减少23.36%，2009年度营业成本比2008年度减少9.03%，远低于2009年度营业收入的减少比例，主要原因为公司2009年处理积压的存货，实行降价销售政策，导致营业成本增加的情况下营业收入没有相应增加。

2009年度营业利润为-143.25万元，2008年度营业利润为-18.91万元，2009年营业利润比2008年减少124.33万元，主要原因为2009年度营业收入676.29万元比2008年减少206.09万元所致。

2009年度利润总额为-141.35万元，2008年度利润总额为37.96万元，2009年度利润总额比2008年减少179.31万元，其减少幅度超过营业利润的减少幅度54.98万，主要原因为2008年度公司收到中关村管委会和海淀科委等部门政府补助60万元计入营业外收入所致。

2010年度营业收入比2009年度增加63.35%，主要原因如下：

- (1) 2010年，金融危机对行业的影响减少，经济复苏，客户订单增加；
- (2) 公司扩大营销范围，加大对行业客户的开发，有力的推动了产品销量；
- (3) 公司固网HP-1103网络服务器打印软件等研发成果在产品中的运用，提升了产品的技术含量、市场价格和市场竞争能力，扩大了产品的销量；
- (4) 随着技术研发的成功，公司开发了新产品，带动了销量增加。

2010年度营业收入比2009年度增加63.35%，2010年度营业成本比2009年度增加50.31%，低于营业收入的增加比例，主要系公司2009年度处理积压的存货，实行降价销售政策，导致2009年度营业收入增加的比例低于营业成本的增加比例，使得2009年度营业成本相对较高；同时，2010年，固网HP-1103网络服务器打印软件等新技术在产品中的运用提高了产品竞争力和售价。2010年度毛利率比2009年度增加7.47个百分点，利率增加的主要原因如下：

2010年度营业利润、利润总额和净利润分别为12.28万元、12.08万元和11.97万，分别比2009年度营业利润、利润总额和净利润增加155.53万元、153.43万元和153.29万元，主要原因为2010年度营业收入比2009年度营业收入大幅增加所致。

2011年1-6月营业收入、营业成本分别比2010年度减少59.24%和66.26%，不足全年度的50%，主要原因为每年的第一季度为公司产品销售的淡季，尤其是

2011年第二个月份为农历春节，基本上没有销售量。

综上所述：虽然公司2009年营业收入比2008年稍有减少，但公司主要产品的销售数量在2010大幅上升，随着中国经济形势的好转和公司产品在技术、质量上的优势以及新产品的开发，公司营业收入将保持较好的增长速度。

### 3、主要费用情况

项 目	2011年 1-6月	增长率	2010年度	增长率	2009年度	增长率
营业收入	4,502,557.27	-59.24%	11,047,219.68	63.35%	6,762,874.92	-23.36%
营业费用	144,439.65	-45.41%	264,569.77	129.54%	115,262.55	-44.97%
管理费用	1,111,468.31	0.57%	1,105,169.15	-36.17%	1,731,559.09	-1.13%
财务费用	15,280.12	-31.09%	22,174.79	2319.46%	916.52	-136.92%
营业费用/营业收入	3.21%	-	2.39%	-	1.70%	-
管理费用/营业收入	24.69%	-	10.00%	-	25.60%	-
财务费用/营业收入	0.34%	-	0.20%	-	0.01%	-
三项费用合计占比	28.23%	-	12.60%	-	27.32%	-

2009年营业费用比2008年减少44.97%，主要原因如下：

(1) 2009年，由于受金融危机的影响，公司的销售量减少，与收入相应的差旅费用和运输费用分别比2008年减少3.89万元和2.60万元；

(2) 2009年，公司减少了宣传力度，广告投入费用比2008年减少3.04万元。

2009年财务费用为0.09万元，2008年财务费用为-0.25万，2009年财务费用比2008年增加0.34万元，主要原因为2009年经营不景气，公司流动资金不充裕，银行存款活期存款利息减少。

2010年营业费用比2009年增加129.54%，主要原因如下：

(1) 2010年，随着收入的增加，公司产品销售所需的差旅费和运输费用增加；

(2) 公司扩大营销范围，加大对行业客户的开发和新产品的投放市场，销售人员的工资、社会保险等费用增加；

(3) 随着新产品的投放市场，新产品的样品费用增加。

2010年管理费用比2009年减少36.17%，主要原因为理想固网网络打印服务器监控管理系统软件V1.0等研发成功，将相关费用资本化，资本化金额为59.05万元。

2010年度财务费用比2009年增加2,319.46%，主要原因为2010年10月公司取得华夏银行股份有限公司北京国贸支行的短期借款198.00万元，当年支付借款利息2.05万元。

#### 4、非经常性损益情况

最近二年一期非经常性损益情况表

项目	2011年1-6月	2010年度	2009年度
非流动资产处置损益	-	-	-
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	-	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	-	-	19,000.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-	-
非货币性资产交换损益	-	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	-	-	-
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	-	-	-
债务重组损益	-	-	-
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等	-	-	-
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	-	-	-
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融	-	-	-

负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益			
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-	-
对外委托贷款取得的损益	-	-	-
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	-	-	-
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-	-	-
受托经营取得的托管费收入	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1.05	-2,000.00	-
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-		-
非经常性损益总额	-1.05	-2,000.00	19,000.00
减：所得税影响额	-		2,850.00
非经常性损益净额	-1.05	-2,000.00	16,150.00
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数	-	-	-
归属于公司普通股股东的非经常性损益	-1.05	-2,000.00	16,150.00
扣除非经常损益后的归属于公司普通股股东的净利润	-44,758.07	121,682.25	-1,429,402.96
扣除非经常损益后的净利润	-44,758.07	121,682.25	-1,429,402.96

2009年3月26日，公司收到北京市中关村信用促进会中介服务支持资金补贴费0.9万元；2009年12月31日，公司收到北京市中关村信用促进会中介服务支持资金补贴款1.00万元。

2010年12月23日，公司因丢失开票设备被北京市海淀区地方税务局罚款0.2万元。

2011年6月，公司缴纳教育费滞纳金1.05元。

## 5、主要税收政策

主要税种	适用税率%	计税依据
增值税	17%	应税销售收入
企业所得税	15%	应纳税所得额
城市建设维护税	7%	实现的增值税和营业税

教育费附加	3%	实现的增值税和营业税
营业税	5%	应税销售收入

2008年12月，公司被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局认定为高新技术企业，证书编号为：GR200811002516,有效时间为三年，根据《中华人民共和国企业所得税法》（2007年3月16日第十届全国人民代表大会第五次会议通过）、《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》（国税函（2009）203号）规定，公司按照高新技术企业所得税优惠税率15%计缴企业所得税。

公司虽实行15%的优惠税率，但2009年发生大额亏损，目前尚在补亏阶段，未能享受到低税率带来的好处。

#### （五）公司最近二年一期主要资产情况

##### 1、货币资金

项 目	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
现 金	20,696.85	19,067.09	35,173.69
银行存款	173,682.91	1,880,190.03	568,460.55
其他货币资金		-	-
合 计	194,379.76	1,899,257.12	603,634.24

（1）2010年12月31日货币资金比2009年12月31日增加214.64%，主要原因为2010年10月公司取得华夏银行股份有限公司北京国贸支行的短期借款198.00万元。

（2）2011年6月30日货币资金比2010年12月31日货币资金减少89.77%，主要原因为2011年2月归还夏银行股份有限公司北京国贸支行的短期借款198.00万元。

（3）2011年6月30日，公司货币资金不存在被抵押、质押或冻结的情况。

##### 2、应收账款

###### （1）应收账款账龄分析

账龄	2011.6.30			2010.12.31		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备

		%	比例 %	金额		%	比例 %	金额
1 年以内	1,204,448.00	100.00	4.00	48,177.92	477,953.80	100.00	4.00	19,118.15
1 至 2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
合 计	1,204,448.00	100.00	4.00	48,177.92	477,953.80	100.00	4.00	19,118.15
净 值	1,156,270.08				458,835.65			

账龄	2009.12.31			
	金额	比例 %	坏账准备	
			比例%	金额
1 年以内	604,495.00	98.69	4.00	24179.80
1 至 2 年	8,000.00	1.31	10.00	800.00
合计	612,495.00	100.00	4.08	24,979.80
净 值	587,515.20			

(2) 2011年6月30日应收账款账面价值比2010年12月31日增加152.00%，增加的主要原因系春节前后为产品销售淡季，第二季度进入正常销售期，经销商为适应产品销售季节性特点，在第二季度加大了对公司产品的采购，从而使公司销售增加应收账款增加。

(3) 2011年6月30日应收账款账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位（人）名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
北京同创智信科技发展有限公司	336,000.00	一年以内	27.90
北京科达伟业技术开发有限公司	140,770.00	一年以内	11.69
广州泰思管理科技有限公司	125,928.00	一年以内	10.46
太极计算机股份有限公司	108,425.00	一年以内	9.00
河北华之杰信息科技股份有限公司	108,425.00	一年以内	9.00
合计	819,548.00		68.05

2011年6月30日，应收前五名客户的金额为81.95万元，占应收账款余额的68.05%，款项全部为货款。

## (4) 2010年12月31日应收账款账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位（人）名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
上海晨杰计算机科技有限公司	230,000.00	一年以内	48.12
北京科达伟业技术开发有限公司	99,130.00	一年以内	20.74
广州泰思管理科技有限公司	48,318.80	一年以内	10.11
北京紫珊林科贸有限公司	34,930.00	一年以内	7.31
厦门盛华海天计算机网络有限公司	20,240.00	一年以内	4.23
合计	432,618.80		90.51

2010年12月31日，应收前五名客户的金额为43.26万元，占应收账款余额的90.51%，款项全部为货款。

## (5) 2009年12月31日应收账款账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位（人）名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
北京科达伟业技术开发有限公司	225,000.00	一年以内	36.73
河北华峰科技有限公司	113,500.00	一年以内	18.53
广州泰思管理科技有限公司	66,150.00	一年以内	10.80
上海震旦办公自动化	56,000.00	一年以内	9.14
上海邦卓电子设备有限公司	40,200.00	一年以内	6.56
合计	500,850.00		81.77

2009年12月31日，应收前五名客户的金额为50.08万元，占应收账款余额的81.77%，款项全部为货款。

(6) 2011年6月30日，应收账款余额中无应收关联方的款项。

(7) 2011年6月30日，应收账款余额中无持有公司5%（含5%）以上股份的股东单位的欠款。

### 3、预付款项

#### (1) 按账龄分类

账龄	2011.6.30		2010.12.31		2009.12.31	
	账面余额	占总额比例%	账面余额	占总额比例%	账面余额	占总额比例%
1年以内	146,786.04	100.00	862,864.60	100.00	51,960.00	100.00

2010年12月31日，预付款余额较大的原因主要为公司预付深圳新东讯

电子有限公司 85.29 万元所致。

(2) 2011年6月30日预付款项账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位(人)名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
深圳市新东讯电子有限公司	86,709.04	1年以内	59.07
江门市新会区百川科技有限公司	21,050.00	1年以内	14.34
深圳三坊贸易有限公司	21,627.00	1年以内	14.73
普印特科技(深圳)有限公司	17,400.00	1年以内	11.86
合计	146,786.04		100

2011年6月30日, 预付前五名客户的金额为14.68万元, 占预付款余额的100.00%, 款项全部为货款。

(3) 2010年12月31日预付款项账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位(人)名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
深圳新东讯电子有限公司	852,914.60	一年以内	98.85
江门市新会区百川科技有限公司	6,950.00	一年以内	0.81
北京纽乐康知识产权代理事务所	3,000.00	一年以内	0.35
合计	862,864.60		100.00%

2010年12月31日, 预付前五名客户的金额为86.28万元, 占预付款余额的100.00%, 除北京纽乐康知识产权代理事务所为代理费外, 其余均为货款。

(4) 2009年12月31日预付款项账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位(人)名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
珠海极速电子科技有限公司	50,700.00	一年以内	97.58%
上海百脑经贸有限公司	1,260.00	一年以内	2.42%
合计	51,960.00		100.00%

2009年12月31日, 预付前五名客户的金额为5.20万元, 占预付款余额的100.00%, 其余均为货款。

(5) 2011年6月30日, 预付款项余额中无应收关联方的款项。

(6) 2011年6月30日, 预付款项余额中无持有公司5% (含5%) 以上股份

的股东单位的欠款。

#### 4、其他应收款

##### (1) 其他应收款账龄分析

账龄	2011.6.30				2010.12.31			
	金额	比例%	坏账准备		金额	比例%	坏账准备	
			比例%	金额			比例%	金额
1年以内	4,689.52	62.03	4.00	187.58	1,933.66	40.25	4.00	77.35
1至2年	-	-	-	-	2,870.00	59.75	10.00	287.00
2至3年	2,870.00	37.97	30.00	861.00	-	-	-	-
合计	7,559.52	100.00	13.87	1,048.58	4,803.66	100.00	7.58	364.35
净值	6510.94				4,439.31			

账龄	2009.12.31			
	金额	比例%	坏账准备	
			比例%	金额
1年以内	48,162.00	100.00	4.00	1,926.48
合计	48,162.00	100.00	4.00	1,926.48
净值	46,235.52			

##### (2) 2011年6月30日其他应收款账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位(人)名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
沈阳筑成房地产公司	2,870.00	2-3年	37.96
代扣员工社会保险	2,794.62	1年以内	36.97
陈兵	1,894.90	1年以内	25.07
合计	7,559.52		100.00

2011年6月30日,其他应收前五名客户的金额为0.76万元,占其他应收款余额的100.00%,款项为房产物业押金和代付社保款。

##### (3) 2010年12月31日其他应收款账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位（人）名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
沈阳筑成房地产公司	2,870.00	1-2年	59.75
陈兵	1,894.90	1年以内	39.45
代扣员工社会保险	38.76	1年以内	0.81
合计	4,803.66		100.00

2010年12月31日，其他应收前五名客户的金额为0.48万元，占其他应收款余额的100.00%，款项为房产物业押金和代付社保款。

(4) 2009年12月31日其他应收款账面余额中欠款金额前五名的情况

欠款单位（人）名称	欠款金额	账龄	占总额比例%
濮立民	23,108.80	一年以内	49.98%
郭静	9,786.40	一年以内	21.17%
徐若知	4,596.80	一年以内	9.94%
田松杰	3,827.20	一年以内	8.28%
张玉凤	3,972.80	一年以内	8.59%
合计	45,292.00	一年以内	97.96%

2009年12月31日，其他应收前五名客户的金额为4.53万元，占其他应收款余额的97.96%，款项为代扣代缴股改时的个人所得税。

(6) 2011年6月30日，其他应收款项余额中无应收关联方的款项。

(7) 2011年6月30日，其他应收款余额中无持有公司5%（含5%）以上股份的股东单位的欠款。

## 5、存货

### (1) 存货会计政策

#### 1) 存货的分类

存货分类为：周转材料、库存商品、发出商品等。

#### 2) 发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

#### 3) 存货的盘存制度

采用永续盘存制。

#### 4) 低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品采用一次转销法；包装物采用一次转销法。

#### (2) 存货分类

存货项目	2011.6.30		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	跌价准备	金额	跌价准备	金额	跌价准备
库存商品	2,396,803.03	-	2,605,267.76	-	4,561,267.74	-
发出商品	2,452,983.45	-	2,490,241.28	-	833,602.61	-
合计	4,849,786.48	-	5,095,509.04	-	5,394,870.35	-
净额	4,849,786.48		5,095,509.04		5,394,870.35	

(3) 2011年6月30日，存货未发生明显减值迹象。

(4) 2011年6月30日，存货未进行抵押、质押等限制权利和不存在残、次、冷、背情况。

(5) 公司与常年合作的分销商在签订合同时一般约定：在两个月内对以上订货产品如出现滞销现象，客户应及时与公司联系处理滞销产品，以换货的方式处理。根据合同约定，若公司产品在两个月内出现滞销，经销商将退回公司相关产品。由于上述情况的存在，公司在发出商品时与商品有关的风险和报酬并未随之转移，故公司按照《企业会计准则》的规定，对已收到商品销售明细表的产品确认收入的实现；同时，公司按照买断式代销商品但风险和报酬尚未转移的账务处理方式，对较早时间发出的商品但在期末尚未收到客户的商品销售明细表部分确认为发出商品。

(6) 发出商品核算的产品主要包括HP1001、HP1008、HP2008、PS3205U等。

(7) 2010年12月31日发出商品比2009年12月31日增加1,656,638.67元，增加198.73%，主要原因为：公司主要采用面向渠道分销的销售模式，2010年公司扩大营销范围，加大对行业客户的开发，代理商增加了对产品的需求。

## 6、固定资产及折旧

### (1) 固定资产会计政策

#### 1) 固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；该固定资产的成本能够可靠地计量。

## 2) 各类固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

类 别	预计使用年限（年）	净残值率	年折旧率
办公设备	5 年	5%	19%
机器设备	5 年	5%	19%

## 3) 融资租入固定资产的认定依据、计价方法

公司与租赁方所签订的租赁协议条款中规定了下列条件之一的，确认为融资租入资产。

租赁期满后租赁资产的所有权归属于公司；公司具有购买资产的选择权，购买价款远低于行使选择权时该资产的公允价值；租赁期占所租赁资产使用寿命的大部分；租赁开始日的最低租赁付款额现值，与该资产的公允价值不存在较大的差异。公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费。

## (2) 两年一期固定资产原值、折旧、净值

原 值	2011.1.1	本期增加数	本期减少数	2011.6.30
办公设备	583,705.16	53,664.95	-	637,370.11
机器设备	283,760.68	-	-	283,760.68
小计	867,465.84	53,664.95	-	921,130.79
累计折旧				
办公设备	291,913.26	40,978.47	-	332,891.73
机器设备	4,492.88	26,957.26	-	31,450.14

小计	296,406.14	67,935.73	-	364,341.87
固定资产净值:	571,059.70	-	-	556,788.92
固定资产减值准备:	-	-	-	-
固定资产净额:	571,059.70	-	-	556,788.92

原 值	2010.1.1	本期增加数	本期减少数	2010.12.31
办公设备	313,541.00	270,164.16	-	583,705.16
机器设备	-	283,760.68	-	283,760.68
小计	313,541.00	553,924.84	-	867,465.84
累计折旧				
办公设备	234,239.59	57,673.67	-	291,913.26
机器设备	-	4,492.88	-	4,492.88
小计	234,239.59	62,166.55	-	296,406.14
固定资产净值:	79,301.41	-	-	571,059.70
固定资产减值准备:	-	-	-	-
固定资产净额:	79,301.41	-	-	571,059.70

原 值	2009.1.1	本期增加数	本期减少数	2009.12.31
办公设备	305,493.00	8,048.00	-	313,541.00
累计折旧				
办公设备	208,785.18	25,454.41	-	234,239.59
固定资产净值:	96,707.82	-	-	79,301.41
固定资产减值准备:	-	-	-	-
固定资产净额:	96,707.82	-	-	79,301.41

(2) 2011年6月30日, 公司各项固定资产未发生可变现净值低于账面价值的事项, 故未计提固定资产减值准备。

(3) 2011年6月30日, 公司固定资产不存在抵押、质押等限制权利和被冻

结情况。

## 7、无形资产及开发支出

### (1) 无形资产及开发支出会计政策

#### 1) 公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

#### 2) 后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

#### 3) 划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调

查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

#### 4) 开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

#### (2) 两年一期无形资产原值、摊销、净值

项 目	2011.1.1	本期增加数	本期减少数	2011.6.30
1、账面原值合计	1,196,856.39	-	-	1,196,856.39
信息流控制器	508,472.56	-	-	508,472.56
下载王	46,124.30	-	-	46,124.30
固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0	177,149.86	-	-	177,149.86
固网网络音频管理系统软件 V1.0	17,714.98	-	-	17,714.98
固网打印服务器专用测试软件 V1.0	124,004.90	-	-	124,004.90
固网打印服务器打印系统软件 V1.0	112,194.91	-	-	112,194.91
固网 HP-1103 网络服务器打印软件 V1.0	129,909.90	-	-	129,909.90
固网无线投影服务器 V1.0	29,524.98	-	-	29,524.98
电脑管理软件	36,000.00	-	-	36,000.00
用友财务软件	2,760.00	-	-	2,760.00
协同锦囊	13,000.00	-	-	13,000.00

2、累计摊销合计	181,467.07	65,274.12	-	246,741.19
信息流控制器	152,541.72	25,423.62	-	177,965.34
下载王	9,224.88	2,306.22	-	11,531.10
固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0	-	10,333.75	-	10,333.75
固网网络音频管理系统软件 V1.0	-	1,033.34	-	1,033.34
固网打印服务器专用测试软件 V1.0	-	7,233.59	-	7,233.59
固网打印服务器打印系统软件 V1.0	-	6,544.72	-	6,544.72
固网 HP-1103 网络服务器打印软件 V1.0	-	7,578.06	-	7,578.06
固网无线投影服务器 V1.0	-	1,722.28	-	1,722.28
电脑管理软件	12,476.67	2,174.88	-	14,651.55
用友财务软件	1,048.80	165.46	-	1,214.26
协同锦囊	6,175.00	758.20	-	6,933.20
3、无形资产账面净值合计	1,015,389.32	-	65,274.12	950,115.20
信息流控制器	355,930.84	-	25,423.62	330,507.22
下载王	36,899.42	-	2,306.22	34,593.20
固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0	177,149.86	-	10,333.75	166,816.11
固网网络音频管理系统软件 V1.0	17,714.98	-	1,033.34	16,681.64
固网打印服务器专用测试软件 V1.0	124,004.90	-	7,233.59	116,771.31
固网打印服务器打印系统软件 V1.0	112,194.91	-	6,544.72	105,650.19
固网 HP-1103 网络服务器打印软件 V1.0	129,909.90	-	7,578.06	122,331.84
固网无线投影服务器 V1.0	29,524.98	-	1,722.28	27,802.70
电脑管理软件	23,523.33	-	2,174.88	21,348.45
用友财务软件	1,711.20	-	165.46	1,545.74

协同锦囊	6,825.00	-	758.20	6,066.80
------	----------	---	--------	----------

项 目	2010.1.1	本期增加数	本期减少数	2010.12.31
1、账面原值合计	606,356.86	590,499.53	-	1,196,856.39
信息流控制器	508,472.56	-	-	508,472.56
下载王	46,124.30	-	-	46,124.30
固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0	-	177,149.86	-	177,149.86
固网网络音频管理系统软件 V1.0	-	17,714.98	-	17,714.98
固网打印服务器专用测试软件 V1.0	-	124,004.90	-	124,004.90
固网打印服务器打印系统软件 V1.0	-	112,194.91	-	112,194.91
固网 HP-1103 网络服务器打印软件 V1.0	-	129,909.90	-	129,909.90
固网无线投影服务器 V1.0	-	29,524.98	-	29,524.98
电脑管理软件	36,000.00	-	-	36,000.00
用友财务软件	2,760.00	-	-	2,760.00
协同锦囊	13,000.00	-	-	13,000.00
2、累计摊销合计	116,070.07	65,397.00	-	181,467.07
信息流控制器	101,694.48	50,847.24	-	152,541.72
下载王	4,612.44	4,612.44	-	9,224.88
固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0	-	-	-	-
固网网络音频管理系统软件 V1.0	-	-	-	-
固网打印服务器专用测试软件 V1.0	-	-	-	-
固网打印服务器打印系统软件 V1.0	-	-	-	-
固网 HP-1103 网络服务器打印软件 V1.0	-	-	-	-
固网无线投影服务器 V1.0	-	-	-	-
电脑管理软件	5,636.67	6,840.00	-	12,476.67

用友财务软件	524.40	524.40	-	1,048.80
协同锦囊	3,602.08	2,572.92	-	6,175.00
<b>3、无形资产账面净值合计</b>	<b>490,286.79</b>	<b>590,499.53</b>	<b>65,397.00</b>	<b>1,015,389.32</b>
信息流控制器	406,778.08	-	50,847.24	355,930.84
下载王	41,511.86	-	4,612.44	36,899.42
固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0	-	177,149.86	-	177,149.86
固网网络音频管理系统软件 V1.0	-	17,714.98	-	17,714.98
固网打印服务器专用测试软件 V1.0	-	124,004.90	-	124,004.90
固网打印服务器打印系统软件 V1.0	-	112,194.91	-	112,194.91
固网 HP-1103 网络服务器打印软件 V1.0	-	129,909.90	-	129,909.90
固网无线投影服务器 V1.0	-	29,524.98	-	29,524.98
电脑管理软件	30,363.33	-	6,840.00	23,523.33
用友财务软件	2,235.60	-	524.40	1,711.20
协同锦囊	9,397.92	-	2,572.92	6,825.00

项 目	2009.1.1	本期增加数	本期减少数	2009.12.31
<b>1、账面原值合计</b>	<b>583,856.86</b>	<b>22,500.00</b>	<b>-</b>	<b>606,356.86</b>
信息流控制器	508,472.56	-	-	508,472.56
下载王	46,124.30	-	-	46,124.30
电脑管理软件	20,000.00	16,000.00	-	36,000.00
用友财务软件	2,760.00	-	-	2,760.00
协同锦囊	6,500.00	6,500.00	-	13,000.00
<b>2、累计摊销合计</b>	<b>52,707.66</b>	<b>63,362.41</b>	<b>-</b>	<b>116,070.07</b>
信息流控制器	50,847.24	50,847.24	-	101,694.48
下载王	-	4,612.44	-	4,612.44
电脑管理软件	316.67	5,320.00	-	5,636.67

用友财务软件	-	524.40	-	524.40
协同锦囊	1,543.75	2,058.33	-	3,602.08
3、无形资产账面净值合计	531,149.20	22,500.00	63,362.41	490,286.79
信息流控制器	457,625.32	-	50,847.24	406,778.08
下载王	46,124.30	-	4,612.44	41,511.86
电脑管理软件	19,683.33	16,000.00	5,320.00	30,363.33
用友财务软件	2,760.00	-	524.40	2,235.60
协同锦囊	4,956.25	6,500.00	2,058.33	9,397.92

## (3) 开发支出情况

项目	2011.1.1	本期增加数	本期转出数		2011.6.30
			计入当期 损益	确认为无形 资产	
打印联网控制器 (微型嵌入式)	-	155,758.94	-	-	155,758.94

(4) 2011年6月30日，公司各项无形资产未发生可变现净值低于账面价值的事项，故未计提减值准备。

(5) 2009年，增加的无形资产主要为外购电脑管理软件、协同锦囊软件等，共计2.25万元。

(6) 2010年，增加的无形资产主要系公司开发完成的理想固网打印服务器监控管理系统软件V1.0等从开发转入无形资产，共计59.05万元。

## (六) 资产减值准备计提情况

## 1、资产减值准备的计提方法

## (1) 应收账款

1) 单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法：

单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准：

单项金额重大的具体标准为：

应收款项余额前五名或占应收账款余额10%以上且金额在10万元以上。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益或按账龄分析法计提坏账准备。

2) 单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的确定依据、计提方法：

信用风险特征组合的确定依据：

组合风险较大的应收账款金额合计大于100万元（含）且金额不属于重大的应收款项为单项金额不重大但组合风险较大的应收账款。

单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益或按账龄分析法计提坏账准备。

### 3) 账龄分析法

账 龄	计提比例	备 注
1 年以内（含 1 年）	4%	
1 至 2 年（含 2 年）	10%	
2 至 3 年（含 3 年）	30%	
3 至 4 年（含 4 年）	50%	
4 年以上	100%	

### (2) 存货

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计

提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

### （3）固定资产

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

### （4）在建工程

公司在每期末判断在建工程是否存在可能发生减值的迹象。

在建工程存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与在建工程预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当在建工程的可收回金额低于其账面价值的，将在建工程的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为在建工程减值损失，计入当期损益，同时计提相应的在建工程减值准备。

在建工程的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项在建工程可能发生减值的，企业以单项在建工程为基础估计其可收回金额。企业难以对单项在建工程的可收回金额进行估计的，以该在建工

程所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

#### (5) 长期股权投资

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

#### (6) 无形资产

无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。

对于使用寿命不确定的无形资产，每期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

#### (7) 金融资产

## 1) 可供出售金融资产的减值准备:

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降,或在综合考虑各种相关因素后,预期这种下降趋势属于非暂时性的,就认定其已发生减值,将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出,确认减值损失。

## 2) 持有至到期投资的减值准备:

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

## 2、资产减值准备实际计提情况

截至2011年6月30日,公司除对应收款项计提坏账准备外,其他的资产未发生减值情况,未计提资产减值准备。

资产减值准备情况如下:

项 目	2011.1.1	本期增加	本期减少		2011.6.30
			转回	转销	
一、坏账准备-应收账款	19,118.15	29,059.77	-	-	48,177.92
二、坏账准备-其他应收款	364.35	684.23	-	-	1,048.58
合计	19,482.50	29,744.00	-	-	49,226.50

项 目	2010.1.1	本期增加	本期减少		2010.12.31
			转回	转销	
一、坏账准备-应收账款	24,979.80	-	5,861.65	-	19,118.15
二、坏账准备-其他应收款	1,926.48	-	1,830.45	-	364.35
合计	26,906.28	-	7,692.10	-	19,482.50

项 目	2009.1.1	本期增加	本期减少		2009.12.31
			转回	转销	
一、坏账准备-应收账款	23,358.71	1,621.09	-	-	24,979.80
二、坏账准备-其他应收款	1,724.74	201.74	-	-	1,926.48
合计	25,083.45	1,822.83	-	-	26,906.28

**(七) 重大债务情况****1、短期借款**

借款条件	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
抵押借款及担保借款	-	1,980,000.00	-

2010年10月公司以股东孙晓红位于北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室的房产做抵押取得华夏银行股份有限公司北京国贸支行的短期借款1,980,000.00元，同时该短期贷款由股东濮立民承担保证责任，该笔款项2011年2月已归还。

**2、应付账款**

账龄	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
1年以内	1,613,098.61	1,177,356.74	1,055,425.76

(1) 2011年6月30日，应付账款的期末数中无持有公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

(2) 2011年6月30日，应付账款的期末数中无应付关联方的应付款项。

(3) 公司无超过一年的大额应付款项。

**3、预收款项**

账龄	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
1年以内	155,771.00	1,340,439.00	144,405.00

(1) 2011年6月30日，预收账款的期末账面余额中无持有公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

(2) 2011年6月30日，预收账款的期末数中无应付关联方的应付款项。

**4、应付职工薪酬**

项 目	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
一、工资、奖金、津贴和补贴	-	-	-
二、职工福利费	-	-	-
三、社会保险费	-	-	-
其中：1.医疗保险费	-	-	-
2.基本养老保险费	-	-	-

3.年金缴费	-	-	-
4.失业保险费	-	-	-
5.工伤保险费	-	-	-
6.生育保险费	-	-	-
四、住房公积金	-	-	-
五、工会经费	9,000.00	6,750.00	4,500.00
六、职工教育经费	8,499.20	8,499.20	8,499.20
七、非货币性福利	-	-	-
合 计	17,499.20	15,249.20	12,999.20

### 5、应交税费

税费项目	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
增值税	52,503.74	27,618.36	50,916.08
城建税	3,850.26	1,933.29	3,564.13
个人所得税	2,681.83	3,253.11	2,377.08
企业所得税	-19,821.44	-7,207.28	-3,253.38
教育费附加	1,650.11	828.55	1,527.48
营业税	2,500.00	-	-
合 计	43,364.50	26,426.03	55,131.39

### 6、其他应付款

账 龄	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
1年以内	60,000.00	282,000.00	520,754.21
1至2年	-	-	200,000.00
2至3年	-	-	300,000.00
合 计	60,000.00	282,000.00	1,020,754.21

(1) 2011年6月30日，其他应付款期末数中持有公司5%（含5%）以上股份的股东孙晓红房租款为6.00万元，占其他应付款的100%。

(2) 2010年12月31日，其他应付款期末数中持有公司5%（含5%）以上股份的股东孙晓红房租款为24.00万元，占其他应付款的85.11%。

(3) 2009年12月31日, 其他应付款期末数中持有公司5% (含5%) 以上股份的股东孙晓红房租款为11.33万元, 占其他应付款的11.10%。

(4) 2009年12月31日, 其他应付款除应付股东孙晓红房租款外, 其余主要系公司为弥补流动资金向北京金思索计算机租赁有限公司30.00万元、北京神州恒亿科技发展有限公司30.00万元和北京汇志友和科技发展有限公司20.00万元的非金融机构借款。

## 7、公司的担保、保证、抵押、质押、票据贴现等其他或有负债, 逾期未偿还债项情况

截止 2011 年 6 月 30 日, 公司不存在担保、保证、抵押、质押、票据贴现等其他或有负债, 不存在逾期未偿还债项情况。

### (八) 股东权益情况

项 目	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
股本	7,200,000.00	6,110,000.00	6,110,000.00
资本公积	1,634.73	1,634.73	1,634.73
盈余公积	16,899.11	16,899.11	16,899.11
未分配利润	-1,084,486.81	-1,039,727.69	-1,159,409.94
合 计	6,134,047.03	5,088,806.15	4,969,123.90

2008 年 1 月 19 日, 根据公司股东会决议及修改后的公司章程, 北京理想国网科技有限公司变更为股份有限公司, 股东以 2007 年 12 月 31 日的净资产进行出资, 经审计的净资产为 3,611,634.73 元, 折合股本 361.00 万元, 1,634.73 元计入资本公积-股本溢价。同时, 增加货币出资 250 万元, 其中原股东濮立民出资 104.3 万元, 新股东徐若知出资 54 万元、张玉凤出资 46.7 万元、田松杰出资 45 万元, 公司股本变更为 611 万元。

### (九) 关联方、关联方关系及关联交易

#### 1、公司的关联方

名 称	与公司关系
濮立民	股东、董事长、总经理、核心技术人员
孙晓红	股东、董事、副总经理、财务负责人
张玉凤	股东、董事

胡 巍	董事、副总经理、核心技术人员
李劳牛	股东、董事
王云馨	董事会秘书
孟繁明	监事会主席
王海涛	监事、核心技术人员
孙福斌	监事
陈 兵	核心技术人员
北京理想产业发展有限公司	股东李劳牛为该公司实际控制人，并任该公司法定代表人
北京阿拉丁展览展示有限责任公司	该公司法定代表人孙福斌是孙晓红的哥哥，股东田松杰持有此公司 50%股份
田松杰	持股 5%以上的股东
徐若知	持股 5%以上的股东

## 2、关联交易

### (1) 关联方租赁

股东孙晓红将位于北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室的房产租赁给公司作为办公场所使用，年租金为12万元。2009年度公司应支付孙晓红房屋租金12万元，2010年度应支付孙晓红房屋租金12万元。2011年3月28日，公司支付孙晓红租金24万元。2011年1-6月公司应支付孙晓红房屋租金6万元。

公司近两年一期租赁费用的金额没有变化，保持了每月1.00万元的租金，租赁费用没有根据北京房产租赁市场的变化进行变化。

根据网站(<http://www.52fangzi.com/houseview/s.asp?keyword>)提供的租金信息，理想大厦的租金基本上为2.10-3.00元/平/天，则公司租赁的房产租赁费用为21.16-30.24万元（280平米×360×2.10（3.00）），比公司与股东孙晓红签订的租赁费用多出9.17-18.24万元，公司此项关联交易每年为公司增加利润总额约玖万元以上。

### (2) 关联方担保

2010年10月公司以股东孙晓红位于北京市海淀区知春路111号理想大厦1708室的房产做抵押取得华夏银行股份有限公司北京国贸支行的短期借款

1,980,000.00元，贷款期限为2010年10月21日至2011年10月21日，2011年2月该贷款已偿付。

同时该短期贷款由股东濮立民承担保证责任，担保起始日为2010年9月26日，担保到期日为2012年9月26日。

### 3、关联往来情况

项目	关联方名称	2011.6.30		2010.12.31		2009.12.31	
		余额	比例%	余额	比例%	余额	比例%
其他应付款	孙晓红	60,000.00	100.00	240,000.00	85.11	113,292.00	11.10
其他应收款	濮立民	-	-	-	-	23,108.80	47.98
其他应收款	郭静	-	-	-	-	9,786.40	20.32
其他应收款	徐若知	-	-	-	-	4,596.80	9.54
其他应收款	田松杰	-	-	-	-	3,827.20	7.95
其他应收款	张玉凤	-	-	-	-	3,972.80	8.25

#### (十) 提请投资者关注的财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

##### (1) 资产负债表日后事项中的非调整事项

公司无需要披露的资产负债表日后事项中的非调整事项。

##### (2) 承诺事项

公司在报告期内无需披露的承诺事项。

##### (3) 或有事项

公司在报告期内无需披露的或有事项。

##### (4) 其他重要事项

公司在报告期内无需要其他重要事项。

#### (十一) 股利分配政策和近两年分配情况

##### 1、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 10%；
- (3) 提取任意盈余公积（提取比例由股东大会决定）；
- (4) 分配股利（依据公司章程，由股东大会决定分配方案）。

## 2、具体分配政策

(1) 公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润；

(2) 股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于注册资本的 25%；

(3) 公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项；

(4) 公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

## 3、公司最近二年一期的股利分配情况

公司最近两年一期无股利分配情况。

### (十二) 公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况

公司无控股子公司或纳入合并报表范围的其他企业。

### (十三) 管理层对公司最近二年一期财务状况、经营成果和现金流量状况的分析

#### 1、财务状况分析

资产分类	2011.6.30		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	6,353,733.30	79.19%	8,320,905.72	83.96%	6,684,215.31	43.22%
固定资产	556,788.92	6.94%	571,059.70	5.76%	79,301.41	23.54%
无形资产	950,115.20	11.84%	1,015,389.32	10.25%	490,286.79	22.91%
开发支出	155,758.94	1.94%	-	-	-	-
资产总额	8,023,780.34	100.00%	9,910,277.12	100.00%	7,257,839.46	100.00%

2010 年 12 月 31 日公司流动资产 832.09 万元，比 2009 年 12 月 31 日增

加 163.66 万元，主要原因为公司 2010 年 10 月从华夏银行股份有限公司北京国贸支行借款 198.00 万元，补充了单位短期流转资金。2011 年 6 月 30 日公司流动资产 635.37 万元，比 2010 年 12 月 31 日减少 196.72 万元，主要原因为公司归还了 2010 年 10 月从华夏银行股份有限公司北京国贸支行借款 198.00 万元。

2010 年 12 月 31 日公司固定资产 57.10 万元，比 2009 年 12 月 31 日增加 49.18 万元，主要原因为随着公司生产经营规模的扩大和办公人员的增加，公司在 2010 年新购置了一批办公设备和机器设备，共计增加固定资产原值 55.39 万元。2010 年 12 月 31 日公司无形资产 101.54 万元，比 2009 年 12 月 31 日增加 52.51 万元，主要原因为公司投入研发的固网打印服务器专用测试软件等六项取得进展，并取得权利证书，将其在开发支出归集的费用转入无形资产，共计增加无形资产原值 59.05 万元。

2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，公司流动资产占公司资产总额的比例分别 43.22%、83.96%和 79.19%，比例较高，与公司自己不拥有生产流水线等经营模式相符合。

随着公司经营规模的扩大，公司需要的流动资产将进一步增加，公司将采取提高公司的融资能力、加速回收应收款项和降低库存并提高存货的管理能力，以提高流动资产的使用效率。

## 2、经营成果分析

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度
营业收入	4,502,557.27	11,047,219.68	6,762,874.92
营业利润	-49,219.67	122,795.82	-1,432,526.39
利润总额	-49,220.72	120,795.82	-1,413,526.39
净利润	-44,759.12	119,682.25	-1,413,252.96
销售费用	144,439.65	264,569.77	115,262.55
管理费用	1,111,468.31	1,105,169.15	1,731,559.09
财务费用	15,280.12	22,174.79	916.52

具体见本股份报价转让说明书“十、公司财务会计信息”之“（四）报告期利润形成的有关情况”的内容。

## 3、盈利能力分析

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度
净利润（元）	-44,759.12	119,682.25	-1,413,252.96
毛利率（%）	28.69%	13.86%	6.38%
净资产收益率（%）	-0.73%	2.35%	-28.44%
每股收益（元/股）	-0.01	0.02	-0.23

2009 年度净利润-141.33 万元，2010 年度净利润 11.97 万元，2010 年度净利润比 2009 年增加 153.29 万元，主要原因：2010 年随着金融危机影响的逐渐消除、公司新产品的运用和加大对行业客户的开发以及产品核心技术的提高，公司 2010 年度营业收入比 2009 年度增加 428.43 万元，成本相应增加 318.52 万元；固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0 等研发成功，将相关的费用资本化，致 2010 年管理费用比 2009 年减少 63.13 万元。

2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-6 月毛利率分别为 6.38%、13.86%和 28.69%，2010 年度比 2009 年度提高 7.47%，2011 年 1-6 月比 2010 年度提高 14.83%，主要原因为公司在 2009 年度处理了一批积压的存货，减轻了以后年度结转成本的压力，间接提升了以后年度的毛利率；公司在 2010 年对固网打印服务器监控管理系统软件 V1.0 等研发的成功和在 2011 年的的进一步使用，提升了产品的核心技术，产品售价提高。

2009 年度净资产收益率和每股收益分别为-28.44%和-0.23，2010 年度净资产收益率和每股收益分别为 2.35%和 0.02，2010 年度净资产收益率和每股收益分别比 2009 年增加 30.79%和 0.25，主要原因为公司收入增加，净利润增加所致。

公司近两年来不断加大研发投入，提供产品质量，降低产品生产成本，保证了毛利率的逐步提高，但盈利水平较低，需进一步提高。

#### 4、偿债能力分析

项 目	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
资产负债率（%）	23.55	48.65	31.53
流动比率（倍）	3.36	1.73	2.92
速动比率（倍）	0.80	0.67	0.56

2010 年 12 月 31 日资产负债率 48.65%，比 2009 年 12 月 31 日资产负债率增加 17.12%，并保持了较低的比率，表明公司长期偿债能力较好，增加的

主要原因：公司 2010 年 10 月向华夏银行股份有限公司北京国贸支行借款 198.00 万元；由于产品销售较好，公司在 2010 年末预收客户款项增加，增加了流动负债和负债总额。2011 年 6 月 30 日资产负债率为 23.55%，比 2010 年 12 月 31 日减少 25.10%，公司长期偿债能力得到进一步改善，减少的主要原因：公司 2011 年 2 月归还了向华夏银行股份有限公司北京国贸支行借款 198.00 万元；公司 2010 年末的部分预收款项由于销售收入的实现进行了结转，减少了流动负债和负债总额。

2010 年 12 月 31 日流动比率 1.73 倍，比 2009 年 12 月 31 日降低 1.19 倍，减少的主要原因为流动负债中的短期借款和预收款项的增加，而流动资产未能保持同比例的增加所致。2011 年 6 月 30 日流动比率 3.36 倍，比 2010 年 12 月 31 日增加 1.63 倍，增加的原因为流动负债中的短期借款和预收款项的减少，而流动资产未能保持同比例的减少所致。

2010 年 12 月 31 日速动比率 0.67 倍，比 2009 年 12 月 31 日增加 0.11 倍，速动比率较低，公司短期及时偿债能力较低，存货所占公司流动资产比例较高，存货管理效率不够理想，增加的原因为公司 2010 年度销售收入增加，经营活动现金流入增加，带动速动资产增加所致。公司正积极降低存货水平，加强存货管理，提高存货的使用效率，随着公司经营规模的扩大，存货绝对额会有所上升，速动比率会得到逐渐提升。

## 5、营运能力分析

项目	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31
应收账款周转率（倍）	5.58	21.12	12.27
存货周转率（倍）	0.65	1.81	1.14

2010 年 12 月 31 日应收账款周转率为 21.12 倍，比 2009 年 12 月 31 日增加 8.84 倍，应收账款回收天数减少，提高了应收账款流转效率，增加的主要原因：2010 年度收入比 2009 年度大幅增加，增加的原因见本股份报价转让说明书“十、公司财务会计信息”之“（四）报告期利润形成的有关情况”之“2、营业收入总额和利润总额的变动趋势及原因”的内容；2010 年度公司加大研发投入，产品核心竞争力增加，公司加大预收款销售方式和缩短部分信用水平较低客户的授信期限，减少的赊账销售额度，从而 2010 年 12 月 31 日应收账款期末余额相对减少。

2010 年 12 月 31 日存货周转率为 1.81 倍，比 2009 年 12 月 31 日增加 0.67

倍，增加的主要原因：随着公司销售收入的增加，营业成本相应增加；公司加强了对存货采购和销售的管理力度，相对降低了库存水平。

总体来看，公司 2010 年的营运能力有所提高，但还不够理想，库存水平占流动资产的比例还处于高位，占用了公司流动资金，随公司产品销量的进一步提高，可较好的改善公司的营运水平。

## 6、现金流量分析

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度
经营活动现金流入	3,579,013.31	14,343,908.24	8,054,695.86
经营活动现金流出	4,170,856.41	13,905,341.81	8,121,844.64
经营活动产生的现金流量净额	-591,843.10	438,566.43	-67,148.78
投资活动产生的现金流量净额	-209,423.89	-1,102,424.37	-30,548.00
筹资活动产生的现金流量净额	-903,610.37	1,959,480.82	-
现金及现金等价物净增加额	-1,704,877.36	1,295,622.88	-97,696.78
期初现金及现金等价物余额	1,899,257.12	603,634.24	701,331.02
期末现金及现金等价物余额	194,379.76	1,899,257.12	603,634.24

2010 年度经营活动现金流入 1,434.39 万元，比 2009 年增加 626.61 万元，增加的主要原因：2010 年度公司营业收入比 2009 年度大幅增加，销售款项应该及时收回；产品竞争力提高，公司采取预收款销售方式，2010 年末预收款比 2009 年末增加 119.60 万元。

2010 年经营活动流出 1,390.53 万元，比 2009 年增加 578.35 万元，主要原因为公司随着产品销售形势的好转，为提高产品销售量，加大对产品构成材料的采购。

2010 年经营活动产生的现金流量净额 43.86 万元，比 2009 年增加 50.57 万元，主要是经营活动现金流入增加的幅度高于经营活动现金流出增加的幅度。

2010 年度投资活动现金流量净额-110.24 万元，主要为公司在 2010 年新购置了一批办公设备和机器设备以及当年发生的研发支出资本化的金额。

2010 年度筹资活动现金流量净额 195.95 万元，主要为 2010 年 10 月公司收到从华夏银行股份有限公司北京国贸支行借款 198.00 万元和支付当年借款利息 2.05 万元。2011 年 1-6 月筹资活动现金流量净额-90.36 万元，主要为 2011 年 1 月公司收到股东李劳牛的货币资金出资 109.00 万元和 2011 年 2 月归还借

款 198.00 万元以及相应的借款利息 1.36 万元。

公司经营活动产生的现金流量基本能够满足公司正常生产经营活动，公司进入 2010 年后，随着主营业务增长，公司进一步加大了对应收账款的管理，优化成本管理，严格控制费用开支，加速营运资金的周转，提高资金的使用效率，预计经营性现金净流量将会进一步增长。

## 十一、备查文件目录

(一) 公司章程

(二) 审计报告

(三) 法律意见书

(四) 公司董事会、股东大会有关股份报价转让的决议及股东大会授权董事会处理有关事宜的决议

(五) 北京市政府确认公司属于股份报价转让试点企业的函

(六) 公司企业法人营业执照

(七) 北京市政府批准公司为高新技术企业的批文

(八) 公司与金元证券股份有限公司签订的推荐挂牌报价转让协议

(正文完)

(本页无正文，为北京理想固网科技股份有限公司股份报价转让说明书的  
签字、盖章页)

全体董事签字：

李东  
张纪  
孙明  
孙明



北京理想固网科技股份有限公司

2011年11月3日