

# 光宝联合（北京）科技股份有限公司

Guangbao-uni(Beijing)Co.,Ltd



## 股份报价转让说明书

推荐主办券商



二零一二年十一月

# 目 录

一、声明 .....	8
二、风险及重大事项提示 .....	9
三、批准试点和推荐备案情况.....	12
（一）北京市人民政府批准公司进行股份报价转让试点情况 .....	12
（二）兴业证券推荐及协会备案情况.....	12
四、股份挂牌情况.....	13
（一）股份代码、股份简称、挂牌日期 .....	13
（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.....	13
五、公司基本情况.....	15
（一）基本情况 .....	15
（二）历史沿革 .....	15
（三）股东情况 .....	21
（四）员工情况 .....	22
六、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员 .....	27
（一）基本情况 .....	27
（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 .....	29
（三）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况 .....	29
七、公司业务和技术情况 .....	30
（一）业务情况 .....	30
（二）公司主要产品技术含量及可替代性 .....	38
（三）所处行业基本情况 .....	41
（四）公司面临的主要竞争状况.....	54
（五）知识产权和非专利技术 .....	57
（六）核心技术 .....	58
（七）研究开发情况.....	62
（八）主要客户及供应商情况 .....	63
（九）公司获得荣誉及资质情况.....	66
八、公司业务发展战略及实现措施.....	67
（一）公司未来发展计划 .....	67
（二）企业经营中的风险及对策.....	73
九、公司治理.....	78
（一）公司管理层关于公司治理情况的说明 .....	78
（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.....	81
（三）同业竞争情况.....	82

（四）公司最近二年存在的违法违规及受处罚情况.....	83
<b>十、公司财务会计信息 .....</b>	<b>84</b>
（一）最近两年一期财务会计报告的审计意见 .....	84
（二）最近两年一期的资产负债表、利润表、现金流量表和所有者权益变动表 .....	84
（三）最近两年一期的主要财务指标.....	91
（四）报告期利润形成的有关情况.....	92
（五）报告期主要资产情况 .....	96
（六）报告期重大债项情况 .....	105
（七）报告期股东权益情况 .....	106
（八）关联方、关联方关系及交易.....	107
（九）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.....	108
（十）股利分配政策和历年分配情况.....	108
（十一）控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况 .....	108
（十二）管理层对公司最近两年财务状况、经营成果及现金流量的分析 ....	108
<b>十一、备查文件目录.....</b>	<b>112</b>
（一）公司章程 .....	112
（二）审计报告 .....	112
（三）法律意见书.....	112
（四）北京市人民政府出具的公司股份报价转让试点资格确认函.....	112

## 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、光宝联合、光宝联合股份	指	光宝联合（北京）科技股份有限公司
光宝联合有限、有限公司	指	光宝联合（北京）科技有限公司
股东会	指	光宝联合（北京）科技有限公司股东会
股东大会	指	光宝联合（北京）科技股份有限公司股东大会
董事会	指	光宝联合（北京）科技股份有限公司董事会
监事会	指	光宝联合（北京）科技股份有限公司监事会
高级管理人员	指	公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人
公司章程	指	2012年4月10日由股份公司创立大会通过的光宝联合（北京）科技股份有限公司章程
“三会”议事规则	指	《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
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的行为
推荐主办券商、兴业证券	指	兴业证券股份有限公司
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》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
兴华会计师事务所	指	北京兴华会计师事务所有限责任公司
国浩律师事务所	指	国浩律师（北京）事务所
信息产业部、工信部、工业和信息化部	指	中华人民共和国工业和信息化部
中国移动	指	中国移动通信集团公司
中国联通	指	中国联合网络通信有限公司
中国电信	指	中国电信集团公司

电信运营商	指	提供固定电话、移动电话和互联网接入的通信服务公司，现在中国三大电信运营商为中国移动通信集团公司、中国联合网络通信有限公司、中国电信集团公司。
TFT-LCD	指	TFT(Thin Film Transistor)LCD，即薄膜场效应晶体管LCD，是有源矩阵类型液晶显示器(AM-LCD)中的一种。
SP、服务提供商	指	Service Provider，是移动互联网服务内容、应用服务的直接提供者，常指无线增值业务提供商，负责根据用户的要求开发和提供适合手机用户使用的服务。
CP、内容提供商	指	Content Provider，在互联网上提供大量丰富且实用信息的服务提供商。内容提供商提供的产品就是网络内容服务，包括搜索引擎、虚拟社区、电子邮箱、新闻娱乐等。
移动互联网	指	基于移动通信技术、广域网、局域网及各种移动信息终端，按照一定的通讯协议组成的互联网络，即将移动通信和互联网二者结合起来，成为一体。
2G	指	Second Generation，表示以数字语音传输技术为核心，以GSM和CDMA为代表的第二代移动通讯技术。
3G	指	Third Generation，表示第三代移动通讯技术。主流技术代表有三类，分别为WCDMA、CDMA2000和TD-SCDMA。
4G	指	第四代移动通信及其技术，是集3G与WLAN于一体并能够传输高质量视频图像以及图像传输质量与高清晰度电视不相上下的技术产品。
云计算	指	Cloud computing，是基于互联网的相关服务的增加、使用和交付模式，通常涉及通过互联网来提供动态易扩展且经常是虚拟化的资源，广义云计算指服务的交付和使用模式，指通过网络以按需、易扩展的方式获得所需服务。
MGSN平台	指	手机游戏社交平台（MGSN-Mobile Game Social Networking）。
Linux	指	一种自由和开放源码的类Unix操作系统，Linux可安装在各种计算机硬件设备中，从手机、平板电脑、路由器和视频游戏控制台，到台式计算机、大型机和超级计算机。

Windows Server 2008	指	微软最新一个服务器操作系统的名称，它继承了Windows Server 2003。
MFLASH	指	把web上流行的flash功能应用于手机上的服务。
Free Wap	指	可以免费使用的手机上网网站。
IOS	指	由苹果公司开发的手持设备操作系统。
Android	指	一种以Linux为基础的开放源代码操作系统，主要用于便携设备，中国大陆地区较多人称做安卓。
Symbian	指	塞班公司为手机而设计的操作系统。
Windows Phone 7	指	微软公司发布的一款手机操作系统。
移动MM	指	MobileMarket，中国移动推出的手机应用程序商店，是中国移动在3G时代搭建的增值业务平台，由中国移动数据部负责运营。
GLU	指	Glu Mobile Limited，是全球排名前三的无线终端游戏开发公司和游戏发行商，Glu发行的原创游戏包括Gun Bros（枪火兄弟连）、Stranded（荒岛余生）和Ancient Empires（远古帝国）等。
Hash	指	哈希算法，通过将单向数学函数应用到任意数量的数据所得到的固定大小的结果，如果输入数据中有变化，则哈希也会发生变化，哈希可用于许多操作，包括身份验证和数字签名。
O(N)	指	时间复杂度算法，算法的时间复杂度记做： $T(n)=O(f(n))$ ，按数量级递增排列，常见的时间复杂度有常数阶 $O(1)$ 、对数阶 $O(\log_2 n)$ 、线性阶 $O(n)$ ，随着问题规模 $n$ 的不断增大，上述时间复杂度不断增大，算法的执行效率越低。
Java	指	一种可以撰写跨平台应用软件的面向对象的程序设计语言，是由Sun Microsystems公司于1995年5月推出的Java程序设计和Java平台的总称。
JDK	指	Java Development Kit，JDK 是整个Java的核心，包括了Java运行环境，Java工具和Java基础的类库。

B/S架构	指	Browser/Server结构，即浏览器和服务器结构，它是随着Internet技术的兴起，对C/S结构的一种变化或者改进的结构。
C/S架构	指	Client/Server结构，即客户机和服务器结构，是软件系统体系结构，通过它可以充分利用两端硬件环境的优势，将任务合理分配到Client端和Server端来实现，降低了系统的通讯开销。
Wifi	指	一种可以将个人电脑、手持设备等终端以无线方式互相连接的技术，wifi是一个无线网路通信技术的品牌，由wifi联盟所持有。
GPRS	指	General Packet Radio Service，通用分组无线服务技术的简称，它是GSM移动电话用户可用的一种移动数据业务，GPRS可说是GSM的延续。
SIP	指	Session Initiation Protocol，是一个应用层的信令控制协议，用于创建、修改和释放一个或多个参与者的会话。
RFC3261	指	标准的SIP Soft Phone 协议客户端软件，为系统配套终端产品拥有丰富和先进的功能特性，其界面友好、配置简洁、易用性强，兼容最新的SIP SoftPhone协议相关标准，与其他SIP SoftPhone产品具有良好的互操作性。
Game Center	指	苹果游戏中心，是专为游戏玩家设计的社交网络平台。
OpenFeint	指	OpenFeint是一个基于SNS的平台，为IOS和Andriod系统提供在线游戏竞技的技术平台。
UC桌面	指	UC浏览器，是一款把“互联网装入口袋”的主流手机浏览器，由优视数景（北京）科技有限公司研制开发，兼备cmnet、cmwap等联网方式，速度快而稳定，具有视频播放、网站导航、搜索、下载、个人数据管理等功能。
Appstore	指	application store，是一个由苹果公司为iPhone和iPod Touch、iPad以及Mac创建的服务，允许用户从iTunes Store或mac app store浏览和下载一些为了iPhone SDK

		或mac开发的应用程序。
SDK	指	Software Development Kit，即软件开发工具包，一般是一些被软件工程师用于为特定的软件包、软件框架、硬件平台、操作系统等建立应用软件的开发工具的集合。
WIND	指	上海万得信息技术股份有限公司，是中国大陆领先的金融数据、信息和软件服务企业。
艾瑞咨询	指	艾瑞市场咨询有限公司（Iresearch），是一家专注于网络媒体、电子商务、网络游戏、无线增值等新经济领域，提供市场调查研究和战略咨询服务的专业市场调研机构。
易观国际	指	Analysys International，是中国科技及互联网行业的信息产品、服务和解决方案提供商，其易观智库、易观商业解决方案等业务线，提供专业的行业调查研究和商业信息服务。



## 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）公司治理的风险

有限公司阶段，公司管理层规范意识相对薄弱，公司治理结构较为简单，公司治理机制不够健全。曾存在股东会会议的召开并没有履行提前通知的程序、没有保存相关的会议通知资料、会议记录资料不完整等不规范情况。有限公司整体变更为股份公司后，公司对有限公司时期治理不规范的情况进行了整改，并重新制定《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易管理办法》、《重大事项决策管理办法》等治理制度，建立了严格的内部控制体系，逐步完善了法人治理结构，公司管理层的规范意识也大为提高。但由于股份公司成立的时间比较短，公司管理层对相关制度的完全理解和执行尚需个过程。因此，短期内公司治理存在不规范的风险。

### （二）公司存在业务经营依赖电信运营商的风险

公司主要是无线增值服务产业链中的服务提供商。公司采取与电信运营商合作经营的方式，向电信运营商的用户提供增值电信服务。公司需要借助电信运营商的网络通道向用户提供服务，用户向公司支付的信息费由电信运营商代为计量和收取。这种合作模式决定了电信运营商在产业链中处于主导地位，从而对公司的经营状况产生重大影响。

公司开展业务需要与各电信运营商或其省级公司签署协议，由于公司不具备平等的谈判地位，只能被动接受由电信运营商制定的合作协议。公司的收入来源是与电信运营商就用户支付的信息费进行分成，如果电信运营商单方面决定降低公司的分成比例，公司的收入将会受到影响。

### （三）无线增值服务行业管理政策变动风险

近年来，无线增值服务业受投入产出比较高等因素推动，市场各方资本纷纷投资于该行业。为保证行业健康发展，信息产业部会同各电信运营商出台了一系列政策措施，对行业进行整顿。此类行业整顿政策，旨在优化行业运营环境，为包括公司在内的经营稳健、服务规范的服务提供商创造新的发展机会。但由于其持续时间长、社会影响大，使部分用户对无线增值服务的消费意愿有所降低。如果公司不能提高市场营销效率，不断开发新的服务产品，行业管理政策的变动将带来公司业务下滑的风险。

#### （四）市场竞争加剧的风险

无线增值服务行业的竞争一直呈现激烈化态势。一方面，从业企业数量众多。行业内服务提供商数量较多，规模较小，行业集中度较低，并购重组频繁，存在激烈竞争；另一方面，产业链出现竞合（竞争与合作并重）特点。电信运营商根据自身和行业发展特点，近年来也在拓展直接提供增值服务的途径，从而促使产业链由合作向竞合层次演进，产业链竞合是国内无线增值服务产业发展的必然结果，客观上加剧了服务提供商、内容提供商行业的竞争。由于公司面临的市场竞争较为激烈，如果不能准确分析市场发展规律并保持前瞻性、加大服务创新和市场开发能力，将有可能失去目前已经拥有的市场份额。

#### （五）产品开发风险

无线增值服务产品的用途是为用户提供实用信息和应用服务。信息和应用产品的最大特点在于用户追求新鲜、兴趣转变快，产业链上的各个环节都必须及时掌握用户的消费心理，不断推出新的产品，满足用户的需求，才能提升用户消费意愿。另外，无线增值服务产品具有易模仿的特点，一项具有市场吸引力的产品推出后，很快就会出现大量模仿者，形成同质化竞争，降低用户的消费意愿，导致具体产品的生命周期相对较短。因此，如果公司不能紧抓消费者需求，不断推出适应市场要求的新的信息和服务产品，就会在产品竞争中处于不利地位。

#### （六）人力资源风险

无线增值服务行业属于知识和技术密集型行业，关键管理人员和核心技术人员是公司生存与发展的根本，也是公司核心竞争力的根本所在。公司的发展很大程度上取决于产品和服务能否跟上行业需求的变化和技术更新换代的步伐。因此，公司对高水平的行业应用和技术开发人才、营销人才以及管理人才有较大的需求。随着行业竞争的日趋激烈，对上述人才的争夺亦趋于白热化，公司将面临吸引、保留和发展核心技术人员、销售人员和管理人员的风险。

#### （七）毛利率下降的风险

无线增值服务行业发展前景广阔，市场竞争日趋激烈，行业内企业的经营成本不断提高。随着业务经营区域的不断扩张和业务形态的不断完善，公司市场营销费用、技术开发费用、内容资源采购费用等增长较快，随着行业竞争的不断加剧，公司的毛利率水平将可能有所下降。

#### （八）经营风险

公司主营业务的开展需要依赖电信运营商的网络基础设施，并需要满足用户持续增长的需求。无线增值服务对带宽不断提出更高要求，如果网络基础设施受到任何干扰均可能导致公司的业务受到影响。

公司的硬件设备如服务器等托管于互联网数据中心机房。如果互联网骨干线的稳定性或者机房的安全系统受到停电、黑客闯入及其他可能导致服务中断的外界因素影响，将会对公司业务造成不利影响。另外，也存在机房保管不善导致公司硬件设备提前报废的风险。

公司获取收入需要由电信运营商代为收费，如果电信运营商未能及时提供计费数据，或未能及时向公司划转费用，都将对公司经营造成不利影响。

### （九）营业税政策变化的风险

根据财政部和国家税务总局下发的财税[2012]71号《关于在北京等8省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》规定，自2012年9月1日起，北京交通运输业和部分现代服务业将实行营业税改增值税试点，根据之前颁布的《营业税改增值税试点方案》要求，研发和技术服务、文化创意、物流辅助和鉴证咨询等现代服务业将适用6%的税率；现行增值税一般纳税人向试点纳税人购买服务，可抵扣进项税额。由此，营业税改征增值税后，若企业发生的相关支出无法取得增值税进项税发票，那么6%的增值税相较之前3%的营业税相比将会增加企业的税收，该税制改革可能会对企业的经营业绩产生一定影响。

### 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 2012 年 5 月 16 日公司 2012 年度第二次临时股东大会会议决议，公司向中关村科技园区管委会递交了公司在代办股份转让系统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 2012 年 5 月 21 日下发了中科园函[2012]154 号《关于同意光宝联合（北京）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）兴业证券推荐及协会备案情况

推荐主办券商兴业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《兴业证券股份有限公司关于推荐光宝联合（北京）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》；2012 年 6 月 26 日，兴业证券向中国证券业协会报送了备案文件。

2012 年 10 月 24 日，中国证券业协会出具了《关于推荐光宝联合（北京）科技股份有限公司挂牌报价文件的备案确认函》（中证协函[2012]699 号），对兴业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：430165

股份简称：光宝联合

开始挂牌报价日期：2012年11月13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、股本

公司股本为 1,000 万股。

#### 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及冻结情况

《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作出其他限制性规定。”

《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。控股股东和实际控制人依照《中华人民共和国公司法》的规定认定。”

第十六条规定：“挂牌前十二个月内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股份进行过转让的，该股份的管理适用前条的规定。”

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》第四十三条规定：“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，并应遵守发起人协议的有关规定。”

截至本股份报价转让说明书出具之日，公司成立未满一年，因此公司发起人无可以报价转让的股份。

除上述情况，公司全体股东所持股份无冻结、质押或其他转让限制情况。

## 五、公司基本情况

### （一）基本情况

中文名称：光宝联合（北京）科技股份有限公司

英文名称：Guangbao-uni(Beijing)Co.,Ltd.

法定代表人：汪海滢

有限公司成立日期：2006年1月12日

股份公司成立日期：2012年5月7日

注册资本：1,000万元

住所：北京市海淀区学院路甲5号1幢三层1#厂房西区1-016室

经营范围：许可经营项目：第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；一般经营业务：通讯软件技术开发、转让、咨询、服务、培训；销售计算机软硬件及外围设备。

所属行业：通信服务业

主营业务：无线增值服务，即：与电信运营商合作，借助电信运营商的网络通道，通过短信、彩信、WAP、手机报、手机阅读和手机游戏等形式为用户提供多样化的信息和娱乐服务。

电话：010-84873735

传真：010-51410759

电子邮箱：business@guangbao-uni.com

互联网网址：www.guangbao-uni.com

信息披露负责人：段媛媛

### （二）历史沿革

#### 1、有限公司的设立

光宝联合（北京）科技有限公司是由自然人张军、李光明及法人北京圣通禧工商服务事务所共同以货币出资，在北京市工商行政管理局大兴分局注册成立。2006年1月12日，有限公司领取了注册号为1102241926619的《企业法人



营业执照》，住所为北京市大兴区西红门镇星光家园 2 号楼 1203 室 7 号，法定代表人为张军，注册资本为 1,000 万元。有限公司的经营范围是通讯软件技术开发、转让、咨询、服务、培训；销售计算机软硬件及外围设备（实收资本 1,000 万元人民币）。

2006 年 1 月 11 日，北京润鹏冀能会计师事务所有限责任公司出具了京润验字[2006]6-0023 号《验资报告》，就张军以货币出资 50 万元，李光明以货币出资 50 万元，北京圣通禧工商服务事务所以货币出资 900 万元的到资情况进行了验证。

有限公司成立时的股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资方式	出资总额（万元）	出资比例（%）
1	张 军	货币	50.00	5.00
2	李光明	货币	50.00	5.00
3	北京圣通禧工商服务事务所	货币	900.00	90.00
	合 计		1,000.00	100.00

## 2、有限公司第一次出资转让

2006 年 1 月 23 日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意北京圣通禧工商服务事务所将其所持有的公司 900 万元出资中的 450 万元出资转让给潘洪，将剩余的 450 万元出资转让给张军；同意李光明将其所持有的公司 50 万元出资转让给潘洪；并同意对公司章程的修改。

2006 年 1 月 23 日，上述各方就出资转让事宜签订了《转股协议》。本次出资转让的价格是经转让双方友好协商，按照原始出资价格确定的。

经过此次变更，有限公司股东及出资情况如下：

序号	出 资 人	出资方式	出资总额（万元）	出资比例（%）
1	潘 洪	货币	500.00	50.00
2	张 军	货币	500.00	50.00
	合 计		1,000.00	100.00

2006 年 2 月 5 日，有限公司就上述事项在北京市工商行政管理局大兴分局办理了工商变更登记。

关于北京圣通禧工商服务事务所在有限公司成立 11 天内即转让全部出资

相关事项的说明：

北京圣通禧工商服务事务所在有限公司成立时的出资经过了北京润鹏冀能会计师事务所有限责任公司出具的京润验字[2006]6-0023号《验资报告》的验证并有银行《交存入资资金报告单》，出资行为合法有效。

2006年1月23日，北京圣通禧工商服务事务所将900万元出资分别转让给潘洪和张军，出资转让的价格是经转让双方友好协商，按照原始出资价格确定，潘洪和张军实际支付了出资转让价款。《最高人民法院关于适用 中华人民共和国民事诉讼法 若干问题的规定（三）》第十二条规定：“公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：（一）将出资款项转入公司账户验资后又转出；（二）通过虚构债权债务关系将其出资转出；（三）制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；（四）利用关联交易将出资转出；（五）其他未经法定程序将出资抽回的行为。”北京圣通禧工商服务事务所在有限公司成立11天内转让全部出资的行为是股东之间的出资转让，对有限公司成立时的股东出资行为不会产生影响，不构成公司法等法律法规及相关司法解释所规定的抽逃出资行为。

此次股权转让未对公司的持续经营产生不利影响，公司自2006年1月成立以来，具有持续经营的记录。公司自2007年至今一直从事无线增值业务，主营业务未发生变化，具有持续经营能力。

此次股权转让未损害公司其他股东的利益，也未损害公司债权人的利益。公司成立至今，未发生过由此次股权转让事宜引发的任何纠纷。

北京市工商行政管理局大兴分局出具了京工商兴出证字(2012)第48号《证明》，确认公司自2006年1月12日成立至2009年9月21日，没有因违反工商行政管理法律法规受到查处的记录。并且，2012年8月28日，北京市工商行政管理局海淀分局出具了《证明》，确认，公司近二年没有因违反工商行政管理法律法规受到查处的记录。

国浩律师（北京）事务所出具了国浩法意[2012]B0752-5号《关于北京圣通禧工商服务事务所股权转让合法合规性之法律意见书》，确认，北京圣通禧工商服务事务所2006年将出资转让给行为自然人张军、潘洪的行为符合相关法律法规的规定，不能认定为构成公司法和相关司法解释所规定的抽逃出资行为。

可见，北京圣通禧工商服务事务所出资设立有限公司及出资转让行为均合

法有效，没有违反公司法等法律法规及相关司法解释的相关规定。

### 3、有限公司第二次出资转让

2006年6月6日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意张军将其所持有的公司330万元出资转让给段媛媛，将其所持有的公司170万元出资转让给翁卿；同意潘洪将其所持有的公司170万元出资转让给翁卿，将其所持有的公司330万元出资转让给崔博；并同意对公司章程的修改。

2006年6月6日，上述各方就出资转让事宜签订了《转股协议》。本次出资转让的价格是经转让双方友好协商，按照原始出资价格确定的。

经过此次变更，有限公司股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资方式	出资总额（万元）	出资比例（%）
1	翁卿	货币	340.00	34.00
2	段媛媛	货币	330.00	33.00
3	崔博	货币	330.00	33.00
	合计		1,000.00	100.00

2006年6月7日，有限公司就上述事项在北京市工商行政管理局大兴分局办理了工商变更登记。

### 4、有限公司第一次经营范围变更

2007年8月21日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意将公司经营范围变更为“第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）、通讯软件技术开发、转让、咨询、服务、培训；销售计算机软硬件及外围设备”；并通过了修改后的公司章程。

2007年8月23日，有限公司就上述事项在北京市工商行政管理局大兴分局办理了工商变更登记。同日，北京市工商行政管理局大兴分局依国家工商总局《工商行政管理注册号编制规则》的要求，将有限公司的注册号由“1102242926619”变更为“110115009266196”。

### 5、有限公司第一次注册地址变更

2009年6月1日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意将公司住所变更为“北京市海淀区学院南路15号北发大厦B座407室”；并通过了修改后的公司章程。

2009年9月22日，有限公司就上述事项在北京市工商行政管理局海淀分局办理了工商变更登记。

## 6、有限公司第三次出资转让

2010年6月21日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意翁卿将其所持有的公司40万元出资转让给刘涛；同意崔博将其所持有的公司30万元出资转让给刘涛；同意段媛媛将其所持有的公司30万元出资转让给刘涛；并同意对公司章程的修改。

2010年6月21日，翁卿、崔博及段媛媛分别与刘涛就上述出资转让事宜签订了《出资转让协议书》。刘涛是公司的核心技术人员，为稳定核心技术人员，本次出资转让是无偿的。

经过此次变更，有限公司股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资方式	出资总额（万元）	出资比例（%）
1	翁卿	货币	300.00	30.00
2	段媛媛	货币	300.00	30.00
3	崔博	货币	300.00	30.00
4	刘涛	货币	100.00	10.00
	合计		1,000.00	100.00

2010年6月24日，有限公司就上述事项在北京市工商行政管理局海淀分局办理了工商变更登记。

## 7、有限公司第四次出资转让

2010年10月20日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意翁卿将其所持有的公司300万元出资转让给崔博；并同意对公司章程的修改。

2010年10月20日，翁卿与崔博就上述出资转让事宜签订了《出资转让协议书》。本次出资转让的价格是经转让双方友好协商，按照原始出资价格确定的。

经过此次变更，有限公司股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资方式	出资总额（万元）	出资比例（%）
1	崔博	货币	600.00	60.00
2	段媛媛	货币	300.00	30.00
3	刘涛	货币	100.00	10.00

	合 计		1,000.00	100.00
--	-----	--	----------	--------

2010年11月5日，有限公司就上述事项在北京市工商行政管理局海淀分局办理了工商变更登记。

## 8、股份公司设立及第二次注册地址变更

2012年3月20日，有限公司股东会一致同意现有3名股东作为股份公司发起人，由有限公司整体变更为股份公司。

经北京兴华会计师事务所有限责任公司出具的编号为（2012）京会兴审字第10012772号《审计报告》（审计基准日为2012年2月29日），有限公司经审计的账面净资产值为1,018.14万元；经北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的编号为国融兴华评报字[2012]第056号《资产评估报告》（评估基准日为2012年2月29日），有限公司经评估的账面净资产值为1,040.21万元。

2012年3月18日，公司发起人崔博、段媛媛及刘涛签订了《发起人协议书》，约定以有限公司截至2012年2月29日的经审计账面净资产1,018.14万元人民币中的1,000万元人民币折为股份公司的股本，其余计入资本公积，总计折合的股本总额为1,000万股（每股面值为人民币壹元），同时，明确各发起人在公司设立过程中的权利和义务。

2012年4月10日，股份公司创立大会召开，通过设立股份公司的议案，并选举了股份公司第一届董事会成员和第一届监事会成员。同时，同意将公司住所变更为“北京市海淀区学院路甲5号1幢三层1#厂房西区1-016室”。

2012年4月10日，北京兴华会计师事务所有限责任公司出具的编号为（2012）京会兴验字第10010052号的《验资报告》，验证截至2012年4月10日，公司已收到全体股东以其拥有的光宝联合（北京）科技有限公司的净资产折合的股本人民币1,000万元，净资产超过注册资本的部分计入公司资本公积。

股份公司股东及持股情况如下：

序号	发起人名称	认购股份数额 (万股)	实缴股份数额 (万股)	出资比例 (%)	出资方式
1	崔博	600	600	60.00	净资产
2	段媛媛	300	300	30.00	净资产
3	刘涛	100	100	10.00	净资产
	合计	1,000	1,000	100.00	

2012年5月7日，公司在北京市工商行政管理局海淀分局办理了工商变更登记手续，取得了注册号为110115009266196的《企业法人营业执照》。

### （三）股东情况

#### 1、控股股东及实际控制人基本情况

2006年6月，崔博成为有限公司股东，持有有限公司33%的股权。2010年10月起崔博持有公司60%的股权，担任公司的董事，能够对公司的经营运作施加重大影响并能够实际支配公司的行为，成为公司控股股东及实际控制人，此后公司的控股股东及实际控制人未发生任何变更。并且，公司自2007年至今一直从事无线增值业务，主营业务未发生变化，具有持续经营能力。因此，公司最近两年控股股东及实际控制人的变化未影响公司的持续经营。

崔博，男，1978年4月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2001年8月-2009年9月任职北京松下彩色显象管有限公司开发课课长；2009年10月-2010年4月任职京东方科技集团股份有限公司TFT-LCD工艺技术国家工程实验室项目管理人员；2010年5月起任职北京映翰通网络技术有限公司项目经理；现任公司董事。

崔博现持有公司发起人股份600万股，占公司股份总额的60%。除持有公司股份外未持有其他公司的出资额或股份。

#### 2、其他股东基本情况

段媛媛，女，1979年11月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002年9月-2004年1月任职北京炫秀场网络科技有限公司产品部经理；2004年4月-2007年2月任职北京阳光加信科技有限公司产品部经理；2007年5月起任职光宝联合（北京）科技有限公司产品部总监；现任公司董事、副总经理、董事会秘书。持有公司发起人股份300万股，占公司股份总额的30%。除持有公司股份外未持有其他公司的出资额或股份。

刘涛，男，1975年4月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1997年9月-2000年7月任职北京铁路电气化学校教师；2000年7月-2002年10月任职北京维信和科技有限公司技术总监；2004年10月-2006年12月任职中信大东宽带网络技术有限责任公司技术工程师、部门经理、代理技术总监；2006年12月起任职光宝联合（北京）科技有限公司市场部总监、总经理、执行董事；现任公司董事、总经理。持有公司发起人股份100万股，占公司股份总额

的 10%。除持有公司股份外未持有其他公司的出资额或股份。

### 3、报价转让前公司股东及持股数量

详见本股份报价转让说明书“五（二）历史沿革”之“8、股份公司设立及第二次注册地址变更”。

### 4、股东出资情况

详见本股份报价转让说明书“五（二）历史沿革”。

### 5、公司股东之间的关联关系

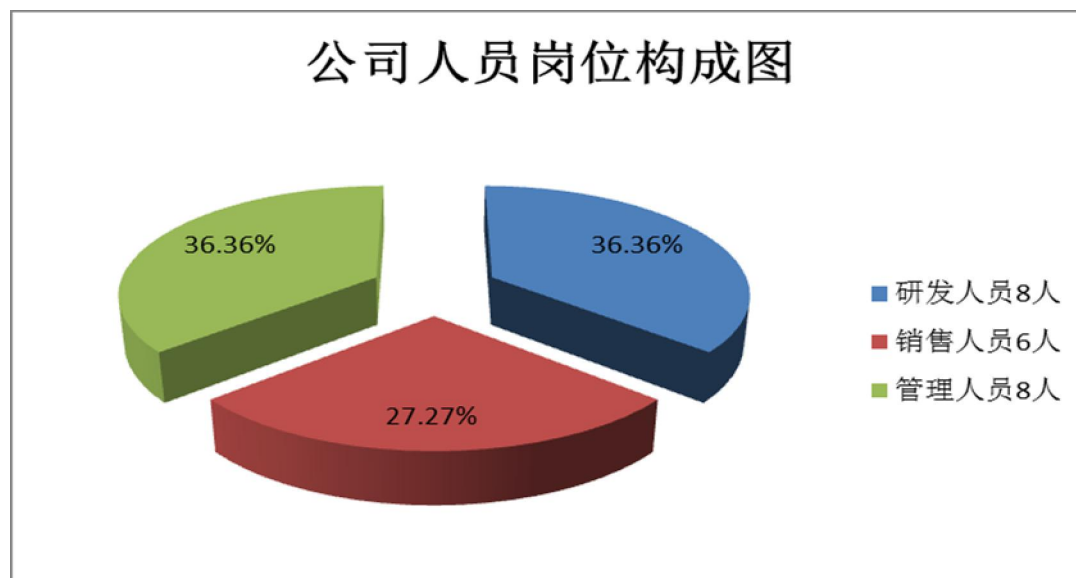
公司股东之间无任何关联关系。

## （四）员工情况

截至2012年6月30日，公司共有员工22人，构成情况如下：

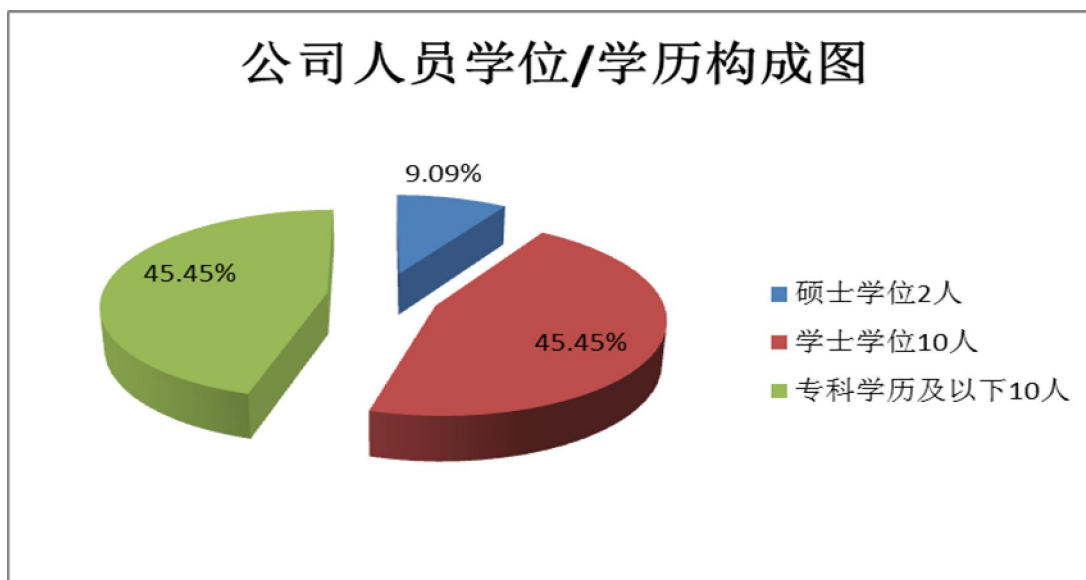
### 1、岗位结构

公司员工中研发人员8人，销售人员6人，管理人员8人。



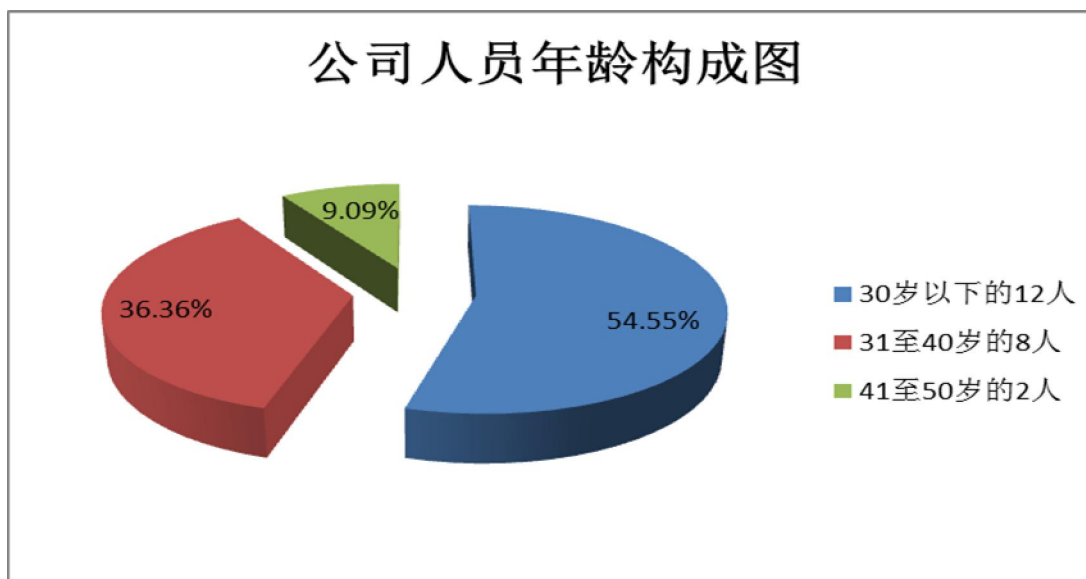
### 2、学历结构

公司员工中硕士学位2人，学士学位10人，大专及以下学历10人。

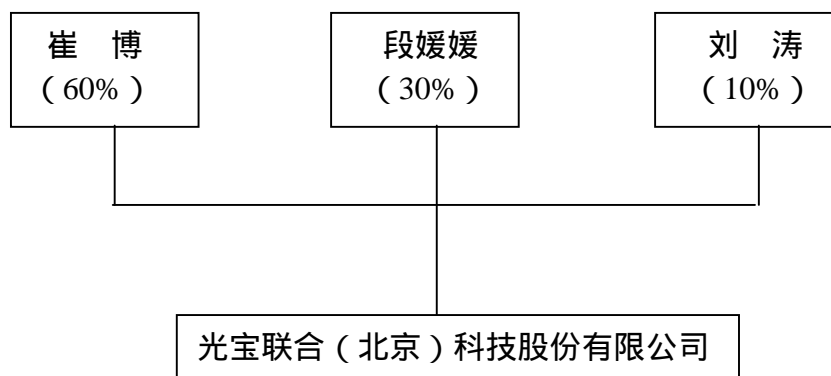


### 3、年龄结构

公司员工中30岁以下的12人，31至40岁的8人，41至50岁的2人。



### (五) 股权结构及股东对外投资结构

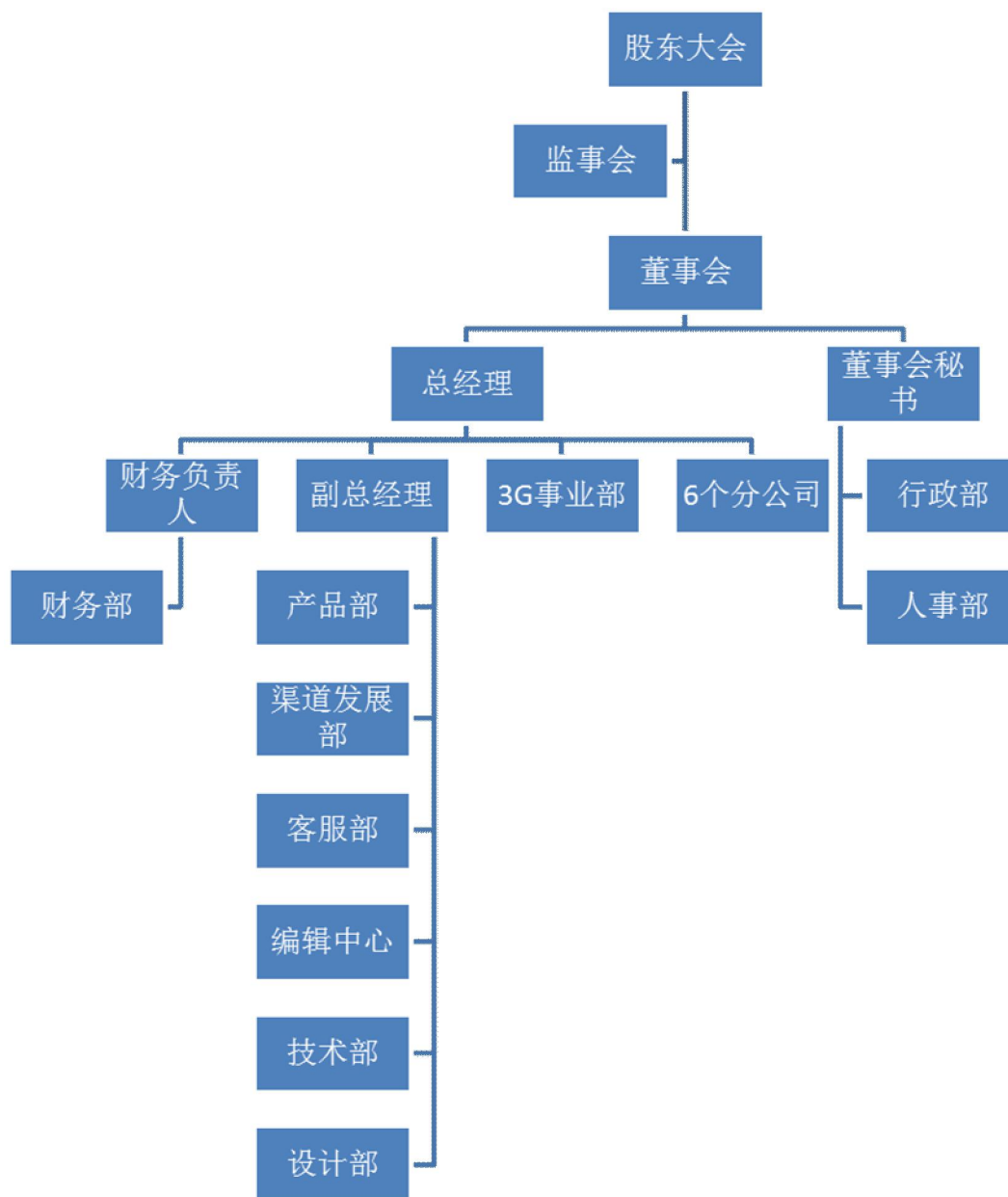




公司现有股东除持有光宝联合（北京）科技股份有限公司的股份外未持有其他公司的出资或股份。

## （六）内部组织结构图

### 1、内部组织机构图



### 2、六家分公司基本情况

光宝联合（北京）科技有限公司西安分公司成立于2006年8月16日，营业场所为西安市莲湖区莲湖路37号省外外贸大楼530室，负责人为薛向辉，经营范

围包括通讯软件技术开发、转让、咨询服务；计算机软硬件及外围设备的销售。（以上经营范围凡涉及国家有专项专营规定的从其规定）。西安市工商行政管理局核发了注册号为 610100200000148 号的《营业执照》。

光宝联合（北京）科技有限公司昆明分公司成立于 2006 年 10 月 16 日，营业场所为昆明市如安街 4 号福照苑 4 单元 301 号，负责人为何衍，经营范围包括通讯软件技术开发、转让、咨询、服务；销售计算机软硬件及外围设备。（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）。昆明市五华区工商行政管理局核发了注册号为 5301022005361 号的《营业执照》。

光宝联合（北京）科技有限公司大连分公司成立于 2007 年 6 月 1 日，营业场所大连市甘井子区泉水 B141 号 1-4-1，负责人为李岩飞，经营范围包括通讯软件技术开发，转让，咨询服务；计算机软硬件及外围设备的销售；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）。大连市甘井子区工商行政管理局核发了注册号为 2102112202245 号的《营业执照》。

光宝联合（北京）科技有限公司杭州分公司成立于 2009 年 5 月 14 日，经营期限自 2009 年 5 月 14 日至 2026 年 1 月 11 日，营业场所为杭州市滨江区长河街道晶都路 115 号 427 室，负责人为罗志勇，经营范围包括技术开发、技术服务、成果转让、销售；通讯产品，计算机软硬件及外围设备；服务：成年人的非证书劳动职业技能培训（涉及前置审批的项目除外）。杭州市工商局高新区（滨江）分局核发了注册号为 330108000036529 号的《营业执照》。

光宝联合（北京）科技有限公司太原分公司成立于 2009 年 11 月 13 日，营业场所为太原市迎泽区新建南路 42 号 3 幢 303 号，负责人为吴俊杰，经营范围包括第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；通讯软件技术开发、转让、咨询、服务，计算机软件及外围设备。（法律、法规禁止经营的不得经营，需经审批未获审批前不得经营）。山西省太原市工商行政管理局迎泽分局核发了注册号为 140106260024789 号的《营业执照》。

光宝联合（北京）科技有限公司武汉分公司成立于 2009 年 12 月 29 日，营业场所为武昌区保安街 352 号甲单元 1 层 1 号，负责人为凡有兰，经营范围包括通讯软件技术开发、转让、咨询、服务；销售计算机软硬件及外围设备（国家有

专项规定的项目经审批后或凭有效许可证方可经营)。武汉市工商行政管理局武昌分局核发了注册号为 420106000108271 号的《营业执照》。

## 六、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员

### （一）基本情况

#### 1、董事基本情况

汪海滢，董事长，女，1975年12月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1998年7月-2000年2月任职SMC（中国）有限公司品质部主管；2000年3月-2004年2月任职中国网络通信有限公司分公司主管；2004年3月-2005年4月任职中信大东宽带网络技术有限责任公司技术部经理；2005年4月-2008年12月任职北京捷思讯特信息技术有限公司总经理；2009年1月起在光宝联合（北京）科技有限公司任职；现任公司董事长。任期三年。

刘涛，董事，详见本股份报价转让说明书“五（三）股东情况”之“2、其他主要股东基本情况”。任期三年。

段媛媛，董事，详见本股份报价转让说明书“五（三）股东情况”之“2、其他主要股东基本情况”。任期三年。

崔博，董事，详见本股份报价转让说明书“五（三）股东情况”之“1、控股股东及实际控制人基本情况”。任期三年。

张锴，董事，男，1978年1月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1999年7月-2002年2月任职武汉有线电视台技术部主管；2002年3月-2003年5月任职武汉市科赛特宽带网络技术有限公司副总经理；2003年6月-2004年9月任职中国网络通信有限公司湖北省分公司产品经理；2004年10月-2005年8月任职中信大东宽带网络技术有限责任公司产品部总监；2006年起任职北京腾伯格科技有限公司研究员、市场总监、副总经理；现任公司董事，任期三年。

董事汪海滢为公司控股股东及实际控制人崔博之兄嫂。

#### 2、监事基本情况

段然，监事会主席，女，1981年6月生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1999年7月-2004年4月任职北京市电话局客服人员；2005年8月-2008年2月任职北京永安捷科贸有限责任公司呼叫中心项目经理；2008年3月-2009年10月任职上海罗维互动营销服务有限公司呼叫中心质检；2009年12月起任职光宝联合（北京）科技有限公司行政人员；现任公司监事会主席，任期三年。

江鑫羽，监事，男，1988年4月生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学

历。2009年5月-2009年11月任职北京艾格传媒影视有限公司节目策划编辑；2009年11月-2010年9月任职北京三吉嘉喜传媒科技有限公司产品经理；2010年9月起任职光宝联合（北京）科技有限公司产品经理；现任公司监事，任期三年。

王琰，职工监事，男，1978年3月生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2001年3月-2004年7月任职上海百利建材有限公司业务员；2004年8月-2005年10月任职吉林省盟德商务咨询有限公司项目推广经理；2005年11月-2009年1月任职北京轻点万维电信技术有限公司辽宁分公司经理；2009年1月起任职光宝联合（北京）科技有限公司大区经理；现任公司职工监事，任期三年。

### 3、高级管理人员基本情况

刘涛，总经理，任期三年，详见本股份报价转让说明书“五（三）股东情况”之“2、其他主要股东基本情况”。

段媛媛，副总经理、董事会秘书，任期三年，详见本股份报价转让说明书“五（三）股东情况”之“2、其他主要股东基本情况”。

吴玮，财务负责人，女，1969年11月生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1994年7月-1997年5月任职中国第十三冶金建设公司天津公司会计；1997年6月-2000年12月任职西德沃特（山西）液压有限公司会计主管；2001年1月-2004年6月任职深圳市广田装饰设计工程有限公司会计主管；2004年7月-2006年12月任职北京汇智通达广告有限公司财务主管；2007年1月起任职光宝联合（北京）科技有限公司财务经理；现任公司财务负责人，任期三年。

### 4、核心技术人员

刘涛，核心技术人员，详见本股份报价转让说明书“五（三）股东情况”之“2、其他主要股东基本情况”。

江鑫羽，核心技术人员，详见本股份报价转让说明书“六（一）基本情况”之“2、监事基本情况”。

肖时群，男，1975年1月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002年4月-2004年5月任职华友世纪通讯有限公司产品部经理；2004年6月-2009年1月任职北京炫秀场网络科技有限公司副总经理；2009年5月起任职光宝联合（北京）科技有限公司技术总监；现任公司技术总监。

李灏，男，1982年6月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2007年9月-2010年3月任职湖北巴东官渡口中学教师；2010年4月-2011年1月任职成都川

科创新有限公司技术开发人员；2011年2月-2012年2月任职苏州斯派德网络有限公司技术开发人员；2012年2月起任职光宝联合（北京）科技有限公司技术开发人员；现任公司技术开发人员。

## （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

上述人员中的重要管理层及部分核心技术人员持有公司股份，同时，公司与上述人员均签订了劳动合同及保密协议。

公司为稳定管理层及核心技术人员，已采取或拟采取的措施有：加强公司文化的培养、教育，用相同的价值观凝聚团队；完善公司的岗位职能建设，使个人职业规划与公司发展愿景、个人才能和公司岗位相匹配，充分发挥管理层和核心技术人员才能，并及时听取，借鉴合理化建议；提供有竞争力的薪酬待遇；加强培训，使业务骨干不断学习新知识、提高专业技能。

## （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	现任职务	持股数量 (万股)	持股比例	股份转让限制情况
汪海滢	董事长	---	---	---
段媛媛	董事、副总经理、 董事会秘书	300	30%	股份公司成立一年内不得转让
刘涛	董事、总经理、 核心技术人员	100	10%	股份公司成立一年内不得转让
崔博	董事	600	60%	股份公司成立一年内不得转让
张错	董事	---	---	---
段然	监事会主席	---	---	---
江鑫羽	监事	---	---	---
王琰	职工监事	---	---	---
吴玮	财务负责人	---	---	---
肖时群	核心技术人员	---	---	---
李灏	核心技术人员	---	---	---
江鑫羽	核心技术人员	---	---	---
合计	---	1,000.00	100.00%	---

## 七、公司业务和技术情况

### （一）业务情况

#### 1、主营业务情况

公司的主营业务是无线增值服务，即：与电信运营商合作，借助电信运营商的网络通道，通过短信、彩信、WAP、手机报、手机阅读和手机游戏等形式为用户提供多样化的信息和娱乐服务。

公司于 2006 年 4 月合法取得中华人民共和国工业和信息化部颁发的编号为：B2-20060150 的《增值电信业务经营许可证》，准许公司按照经营许可证载明的内容经营增值电信业务，特颁发跨地区增值电信业务经营许可证。公司在持续经营期间，依法对该证书进行年检、续期及变更登记，未对公司日常经营产生任何不利影响。基于不同的网络技术平台，公司的业务线包括传统的无线增值业务（包括短信、彩信、WAP、IVR）以及基于 3G 平台的无线增值业务（包括手机报、手机阅读、手机游戏及其他新兴业务手机动漫等），其中传统的无线增值业务为公司收入的主要来源，3G 无线增值业务尚处于成长起步阶段。公司业务品种丰富，已经形成了 6 条完整的业务线，涵盖 2G 到 3G 通信网络下的产品体系。公司正在运营的增值服务项目包括通信服务、信息服务、应用服务，为中国移动、中国联通等电信运营商的终端用户提供服务。

公司的业务线基本情况表

网络平台	业务线	服务用途
2G	短信	让手机用户发送并接收由词汇、数字或词汇与数字同时存在的文字信息的服务。
2G	彩信	与原有的普通短信比较，彩信可提供包括文字、图像、声音、数据等各种多媒体格式的信息，增强了短消息的功能和可看性。
2G/3G	WAP	WAP（Wireless Application Protocol）为无线应用协议，是一种手机上网服务，即通过手机 WAP 浏览器来浏览 WAP 站点的服务。WAP 使移动 Internet 有了一个通行的标准，其目标是将 Internet 的丰富信息及先进的业务引入到移动电话等无线终端之中。
2G/3G	手机报	手机报是依托手机媒介，由报纸、电信运营商和网络运营商联手搭建的信息传播平台，用户可通过手机浏览到当天发生的新闻。
2G/3G	手机阅读	手机阅读是向用户提供的以在线和下载为主要阅读方式的自有增值业务，手机阅读主要是以提供各类电子书

		为内容，实现多样化的阅读形式，手机阅读基于用户对各类题材内容的阅读需求，整合具备内容出版或发行资质的机构提供的各类内容，手机阅读以移动终端（包括手机、手持阅读终端）为主要阅读载体。
2G/3G	手机游戏	手机游戏是指运行于手机上的游戏软件以及以游戏为基础的网络社区平台。
2G/3G	其他	<p>（1）IVR（Interactive Voice Response）为声讯服务，是指自动信息和人工信息查询服务，其基本功能是通过电话、计算机语音设备实现人机之间的语音交互。</p> <p>（2）手机视频是指基于移动网络（GPRS、EDGE、3G、Wifi 等网络），通过手机终端，向用户提供影视、娱乐、原创、体育、音乐等各类音视频内容直播、点播、下载服务的业务。</p> <p>（3）手机动漫是指将动漫元素融入 WAP 等各类产品，并兼容 MFLASH 动画产品，通过电信运营商或互联网将产品分发给消费者，通过电信运营商实现收费的一种电信增值服务。</p>

公司 2012 年 1-3 月主营业务收入为 2,679,940.13 元，占总营业收入的比重为 100%；2011 年度主营业务收入为 6,378,664.25 元，占总营业收入的比重为 100%；2010 年度主营业务收入为 2,067,305.02 元，占总营业收入的比重为 100%。

## 2、主要产品与服务

### （1）短信业务

在公司的业务线中，短信业务是成熟业务，在公司的业务收入中占主导地位。公司主要短信业务内容包括生活资讯及彩票服务等。

#### 光宝联合短信业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
短信	生活资讯	悦读网、湖北知音期刊出版实业集团有限责任公司、上海寻味广告有限公司、《中国银幕》杂志	《银幕通道》《品味生活》《银幕快讯》《甜蜜美食屋》《我爱优惠价》《有氧体育运动》《如意博客》《语音博客》《如意首映》	根据电视、网站宣传发送短信参与
	彩票服务	中国福利彩票发行管理中心、北京高德豪门科技有限公司等	《福彩资讯》福彩双色球、七乐彩开奖号码查询服务	根据电视、彩票票面、报纸、网站等宣传发送短信使用

### （2）彩信业务

公司的彩信业务技术水平成熟，自 2010 年度开始，彩信业务逐渐成为公司



的基础业务。由于彩信手机终端覆盖及网络承载能力均不如短信，导致彩信业务成功率远不及短信业务；加之彩信业务并不适合互动，适用范围偏窄，所以彩信业务的发展受到较大限制。公司充分利用彩信容量大的特点，联合合作方开展彩票服务、图铃下载服务等多项服务内容，从而可以为公司提供稳定的收入来源。

### 光宝联合彩信业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
彩信	图铃下载	爬山虎工作室、从容斋工作室、北京幻想纵横网络技术有限公司	《闪酷动漫》《新比比巴》 《动漫天堂》《动漫随时看》 《炫酷动漫》《动漫集中营》	根据电视、网站 宣传发送短信 参与
	时尚资讯	红品传媒集团旗下时尚刊物《purple 美祺》、湖北知音期刊出版实业集团有限责任公司	《知音男女》《潮饰精品》 《祺实 OL》《时尚家族》 《美祺奢品》《知音丽人》 《时尚购物吧》《知音生活》 《潮饰潮人》《私享美食屋》	根据电视、网站 宣传发送短信 参与
	彩票服务	中国福利彩票发行管理中心、北京高德豪门网络科技有限公司等	《双色球在线》《七星彩讯》 《大乐透报》	根据电视、网站 宣传发送短信 参与
	娱乐资讯	《中国银幕》杂志、悦读网、喜阅网	中国电信《银幕通道》中国 联通《影视奥斯卡》《新年 甜蜜贺卡》	根据电视、网站 宣传发送短信 参与

### (3) WAP 业务

公司于 2011 年度开始提供 WAP 服务。目前，公司已经开通面向全网用户的 WAP 服务以及江苏省、辽宁省等地的本地 WAP 服务，为用户提供美食资讯、娱乐资讯等服务内容。

### 光宝联合 WAP 业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
WAP	美食资讯	上海寻味广告有限公司、悦读网、喜阅网	《美食私享》《美食天下》	在运营商 WAP 网站使用
	娱乐资讯	红品传媒集团旗下时尚刊物《purple 美祺》	《时尚美丽大乐透》《银幕速递》《艺术与收藏》《影视直通车》《时尚购物吧》 《动漫集中营》	在运营商 WAP 网站使用

### (4) 手机报业务

公司于 2011 年度开始提供手机报业务，其成长稳定。根据公司的发展规划，

未来将成为公司的基础性业务。

### 光宝联合手机报业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
手机报	美食资讯	上海寻味广告有限公司	《美食天下》《甜甜美食学》 《天下美食》	根据电视、网站宣传发送短信参与

#### (5) 手机阅读

手机阅读作为用户认知度较高的手机应用服务之一，一直在 3G 无线增值业务中占有重要的位置。公司拥有相对先进的手机阅读技术，已经开发完毕自有的手机阅读网站 55 猫手机阅读网及手机阅读器客户端，现正处于调试测试阶段，未来在市场上将会形成一定竞争力。另外，公司已经与悦读网、纵横中文网等知名阅读网站签订了合作协议。

### 光宝联合手机阅读业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
手机阅读	阅读服务	悦读网、纵横中文网、喜阅网	全网联通阅读基地	在运营商网站使用

#### (6) 手机游戏

而今，手机游戏的社交中心功能已经悄然兴起，它可以将用户中的单机游戏通过相关接口与其社交网络相结合。针对手机游戏发展的新趋势，公司目前正在研发 MGSN 平台，未来手机用户社区注册会员人数的增长将会为公司带来收益，此业务也将会是公司未来的发展重点。

### 光宝联合手机游戏业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
手机游戏	游戏下载	乐奇网络科技(北京)有限公司	Kjava 游戏	在运营商网站下载使用

#### (7) 其他业务

针对声讯业务、手机视频业务、手机动漫业务及其他移动互联网业务，公司已与部分合作方达成合作意向，其市场容量广大，未来可能成为公司新的业务增长点。

## 光宝联合其他业务特色内容示例

业务线	业务内容	相关合作方	项目	用户如何获取这些内容
声讯	游戏、小说充值	纵横中文网	《纵横中文网充值站》《光联充值站》	在运营商网站下载使用
手机动漫	动漫	爬山虎工作室、从容斋工作室、北京幻想纵横网络技术有限公司	《炫酷动漫》	根据电视、网站宣传发送短信参与

公司目前已经形成从市场调研、业务创新、业务测试、业务上线、业务营销到用户服务的完整业务流程，为电信运营商的终端用户提供包括多媒体信息、手机上网等在内的全线无线增值服务。未来，公司仍将拓展全方位、多层次的无线增值服务业务，包括手机视频、手机动漫等，力争形成新的业务增长点。

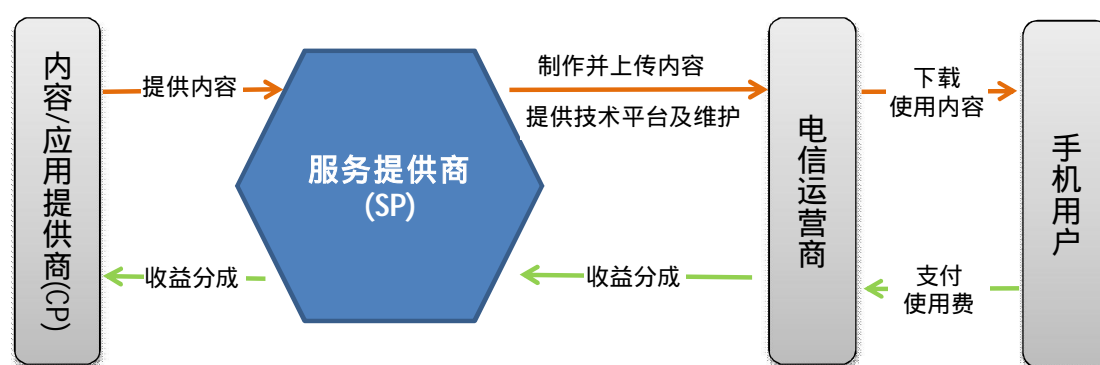
### 3、公司经营模式

公司面向电信运营商、终端用户，致力于无线增值服务业线下无线增值产品的研究、开发与应用，秉承创新、服务、进取的宗旨，创造性地利用各种资源提供丰富的内容和服务，是新一代的服务提供商。

#### (1) 商业模式

无线增值服务业主要采用合作运营、利益分成的模式经营，电信运营商与产业链中众多的服务提供商、内容提供商等，以收益分成、利益共享的形式，共同提供增值服务，这种运营模式是目前运用最广泛的无线增值行业经营模式。该模式能最大限度调动产业链中各参与方的积极性，丰富电信运营商的业务品种、增加用户的忠诚度；对产业链中的其他参与方而言，该经营模式为其提供了有效的盈利渠道，使得产业链中的企业更加紧密地凝聚在一起，整个产业链更具活力，充满生机。

#### 无线增值服务业产业链



在上述无线增值服务业务产业链中，参与产业链运营分成的为电信运营商、内容提供商、服务提供商。上图主体之间的关系是内容提供商创作产品，通过服务提供商、电信运营商将产品传递给消费者，由电信运营商负责向消费者收费，电信运营商再与内容提供商、服务提供商按照一定的比例进行收入分成。由于电信运营商拥有移动通信网络垄断优势，其在无线增值服务产业链中处于主导地位。各家内容提供商、服务提供商均需要与电信运营商根据业务开展阶段、业务市场规模和影响力等因素被动协商业务分成比例问题。某一公司在产业链上提供的服务点越多，分成的比例越大。

而今，服务提供商与内容提供商的划分界限逐渐模糊，公司也承担了一定的内容提供商的角色。公司涉足无线增值服务产业链中的两个环节，即不仅为服务提供商，同时还还在一定程度上扮演着内容提供商角色。其在无线增值服务业产业链两个环节的运作中相互支持，互为发展，使其业务内容更加丰富、业务拓展更加灵活。

#### 公司与电信运营商的合作

作为服务提供商，即公司向内容提供商采购部分信息内容，经公司整合后借助电信运营商的网络通道提供给最终用户。公司与电信运营商的合作模式为业务接入，包括全网接入和本地接入。

在全网接入方式下，公司选择运营商的某一个省级公司作为业务接入点，即可向该运营商的全国用户提供服务，即“一点接入，全网服务”。接入点省级运营商受理公司的业务申请，并提供计费结算服务。全网接入业务开通资格的审核、业务组织、考核管理由电信运营商总公司进行确认和实施。

本地接入要求服务提供商在深入研究本地用户需求的基础上为用户提供具有当地特色的信息服务，并需要建立本地化的营销和服务团队。本地化服务区域范围的延伸能力和本地化营销体系的完善程度成为衡量服务提供商的综合实力的重要标志。

目前，公司已经在中国移动、中国联通和中国电信三家电信运营商接入了全网服务，在江苏、辽宁等地接入了本地接入，具体情况如下表所示：

运营商名称	业务线	接入点	接入时间	接入代码	接入类型
中国移动	短信	河北	2009年10月	10621258	河北地网
中国联通	手机阅读	北京	2011年4月	---	联通全网
	彩信	北京	2011年7月	10661008	联通全网

运营商名称	业务线	接入点	接入时间	接入代码	接入类型
	彩信	江苏	2011年7月	10621115	江苏地网
	手机报	江苏	2011年7月	10621115	江苏地网
	WAP	江苏	2011年6月	---	江苏地网
	手机报	北京	2011年3月	10655111	联通全网
	短信	辽宁	2011年7月	106558528	辽宁地网
	IVR	北京	2012年3月	11699405	联通全网
中国电信	短信	北京	2009年7月	10661008	电信全网
	短信	辽宁	2009年2月	10659251	辽宁地网
	彩信	北京	2009年7月	10661008	电信全网
	WAP	北京	2009年7月	---	电信全网
	IVR	北京	2009年7月	16836575	电信全网

### 公司与内容提供商的合作

内容提供商是指在互联网上提供大量丰富且实用信息的服务提供商。内容提供商提供的产品就是网络内容服务，包括搜索引擎、虚拟社区、新闻娱乐等。

公司采用与内容提供商收入分成或支付固定保底金额的方式采购相关信息内容。内容提供商作为合作方提供增值产品内容资源，但该合作方本身不具备无线增值业务技术开发能力，因而由公司协助策划业务，完成技术开发并进行内容的编辑、整合，公司由此也承担了一定内容提供商的角色。经过几年的发展，公司与业内一些资源丰富、规范经营的优质品牌内容提供商建立了良好的合作关系，如湖北知音传媒网络有限责任公司等。

### （2）销售模式

基于公司与电信运营商合作经营的业务模式特点，公司与电信运营商共同进行宣传推广是营销工作的重要方式，营销活动的开展基本以合作方为主、公司自身为辅来进行。同时，公司采用线上营销和线下营销整体推进的立体营销方式，在营销中注重自身营销能力的培养和提高。

公司的线上营销包括开通互联网平台以及配合运营商进行业务推广宣传群发。线下营销作为一种传统的营销方式，是通过加强与运营商合作、渠道代理、媒体合作、活动推广等传统方式进行营销活动。

#### 通过媒体宣传推广

公司与众多媒体建立了良好的合作关系，如天下美食等刊物。公司与其所合

作开展的无线增值服务业务与栏目内容紧密结合，进行宣传推广。

#### 与电信运营商合作宣传

一方面，通过每个城市电信运营商自己的信息港，将产品放在信息港上进行宣传推广；另一方面，通过在电信运营商的营业厅放置展架、彩页等，让终端用户了解业务，方便终端用户安装和使用。

#### 通过 Free Wap 网盟宣传推广

通过手机网站联盟推广，如：空中传媒（<http://cota.cn>），当乐联盟（<http://downjoy.cn>）等，可以很便利的打开手机用户的渠道。

#### 通过公司已经有的彩信短信业务交叉宣传

公司已在全国拥有 50 万以上的短信、彩信和 WAP 用户，而且每个月还有 20 万用户以上的推荐营销活动，公司针对这些用户发送新业务推荐。

公司经过多年的运营，已经形成了良好的口碑、稳定的技术平台、用户群体、专业团队等优势。基于此，公司制定了自身的发展策略，即通过与具有优质资源的公司合作，共同成长、共享收益。在稳定合作业务的同时，探索发展自有业务，进一步提高公司的创收能力和市场竞争力。

### （3）盈利模式

根据无线增值服务业合作运营、利益分成的经营模式，公司的盈利模式是：公司基于自身优势，与其他有内容、用户或营销资源的公司进行广泛合作，为其提供增值通道服务、技术支持服务或提供部分内容服务，通过终端用户付费享受服务而分成取得盈利；另外，公司也将一些产品提供给渠道代理商代理销售，而后通过分成取得盈利。

#### 无线增值服务业分成收入确认的具体原则和依据

在无线增值服务业合作模式中，运营商向公司有偿提供代计费、代收费的服务，并制订业务计费、结算、对账原则和流程。

用户获取增值服务需要向运营商支付的费用包括两方面：一是通信费，指由于占用运营商网络资源而产生的费用；二是信息费，指获取信息而应支付的费用。通常情况下，通信费由运营商完全享有，而信息费由运营商和增值电信服务提供商按一定比例分成。不同运营商、不同业务线的信息费分成比例各有不同。

运营商根据合同约定每月向公司提供上月结算数据，公司渠道发展部及财务

部对其进行核对确认后开具发票，同时将其确认为当期收入。

#### 公司各业务线的大致分成比例

业务线	大致分成比例（运营商：SP：CP）
短信	15:75:10
彩信	15:75:10
WAP	15:75:10
手机报	50:40:10
手机阅读	50:40:10
手机游戏	40:50:10
其他（如：IVR）	30:60:10

#### 4、公司近两年的持续经营情况

近两年来，公司主营业务规模迅速扩张。2011 年度、2010 年度，公司主营业务收入分别为 637.87 万元、206.73 万元，净利润分别为 15.44 万元、4.55 万元。公司的主营业务收入正持续增长，净利润稳步上升。公司已通过了 2011 年度、2010 年度的工商年检。

#### （二）公司主要产品技术含量及可替代性

##### 1、技术含量

公司业务品种丰富，产品涵盖从 2G 到 3G 通信网络下的产品类型。目前，无线增值行业的发展已经进入了基于 3G 平台的移动互联网时代，为此，公司业务重心正逐步向移动互联网业务模块倾斜，手机阅读器客户端、MGSN 平台产品将成为公司的主要产品，并成为未来盈利的主要来源。

##### （1）公司现有业务线的技术含量

公司短信增值业务平台可同时支持 200 万注册用户，短信网关可实现 800 条下行每秒的吞吐量，具备大容量业务并发处理能力，运行稳定，效率高，接入灵活，维护配置方便。

公司彩信增值业务平台能够支持 600 万注册用户，并拥有彩信连连发技术，可方便终端用户编写并转发。

公司 WAP 平台内容管理软件可支持 500 万注册用户，这个平台能够提供灵活的业务组合，支撑整个业务运营过程中需要的功能。

公司手机阅读、手机游戏业务随着新产品手机阅读器客户端、MGSN 平台产品的即将推出商用，将实现新的突破。

## （2）手机阅读器客户端

公司开发的手机阅读器客户端，可以安装在目前发展势头迅猛的 Android 平台及 IOS 平台上。用户可以通过下载安装这个软件来满足通过手机阅读小说、杂志和动漫作品的需求，同时，软件还支持书签、个人书架管理、阅读注释等方便阅读的功能。该软件的技术含量体现如下：

软件主要功能模块包括主菜单、商店、阅读、书库、用户中心、系统设置；

软件系统分层为 4 层，分别为前台界面层，即用以为用户展现界面的层面；数据层，即用以存储阅读内容、用户信息、个性化设置信息的层面；后台业务逻辑层，即用以处理业务请求的层面；接口层，即用以和 3G 无线、Wifi 无线、GPRS 无线接口通信的层面；

系统技术特点包括：（ ）采用 C/S 架构，C/S 架构更加方便用户个性化设置，能为用户提供更加美观的界面，同时也能提供更加便捷的操作使用方式；（ ）开发环境采用 Java、JDK6u19 等；（ ）界面采用菜单加对话框方式与用户交互；（ ）手机上的阅读资源内容和用户配置等信息存在手机文件中。

系统功能丰富，并在用户阅读体验方面有所创新，其能支持 100 万本书籍的上架、查询、阅读，相当于每个终端用户都有了一个随身的图书馆和阅读器。

## （3）MGSN 平台

基于公司的核心算法，公司研发 MGSN 平台，此软件内置到单机游戏中，可实现单机游戏的社交功能、系统排名功能，同时解决单机游戏手机游戏充值及游戏道具交易功能，实现快速盈利。现国内市场上具有社交功能的游戏主要为网络游戏，公司借鉴国际上 Game center、OpenFeint 的成功经验，创新性的开发出了 MGSN 平台。

MGSN 平台项目优势及技术含量包括：

公司的 MGSN 平台相对于国际的 Game center、OpenFeint，更加考虑到中国玩家的习惯和心理。在社区关系管理方法、成就及精彩展示、游戏推广等方面做了充分设计，使之更适合中国玩家的实际情况。

产品在技术方面，主要是在一些核心算法上有所突破，在保证性能的情况下，能够更加准确高效地提供服务。



在游戏厂商嵌入方便程度上,公司的MGSN平台与Game center、OpenFeint相似,提供给游戏开发者 SDK,使其单机版游戏很快具有网络社区功能,最快的游戏只用2个小时即能完成工作。

在跨手机平台方面,Game center相对封闭,只支持IOS系统下的游戏;OpenFeint和MGSN支持IOS和Android系统,另外,MGSN还可以支持Windows Phone 7,这使得MGSN适用的手机类型更广。

在充值方面,MGSN平台紧密结合国内玩家的习惯,除了提供网银充值外,还提供支付宝充值、移动联通电信手机充值卡充值等中国互联网用户习惯的充值方式,使得用户充值更加方便。

在社区互动中,MGSN平台除了和Game center、OpenFeint一样具备挑战、成就、排行等功能,还有精彩图片录像展示共享、道具交易等国内玩家喜欢的功能。

为了找到游戏定价的平衡点,MGSN平台还具备定价分析功能,帮助众多的游戏厂商找到一个合理的定价。

MGSN平台的技术性能水平(指标)与国内外先进水平的对比如下:

项目	GameCenter	OpenFeint	MGSN
手机平台	IOS	IOS、Android	IOS、Android、Windows Phone 7
玩家成就排名	支持	支持	支持
玩家聊天室	不支持	支持	支持
游戏营销	支持	支持	支持
充值通道	网银	网银	网银、支付宝、手机充值卡
玩家行为分析	不支持	不支持	支持
游戏定价分析	不支持	不支持	支持
玩家精彩图片录像共享	不支持	不支持	支持
虚拟道具交易	不支持	不支持	支持

综合来看,相对于国外的Game center和OpenFeint,公司的MGSN平台更加符合中国手机游戏玩家的习惯,能够提供更加贴近国内玩家的功能,同时平台的使用是免费的,又能提供全方位的产品服务和技术支持,这对于吸引中国手机游戏玩家是有着明显优势的。公司的MGSN平台产品可通过手机内置渠道,手机市场推广及运营商联合推广到达终端用户,未来手机用户社区注册会员人数的增长将会为公司带来收益,此业务也将会是公司未来的发展重点。

## 2、可替代性

目前，无线增值服务行业走入了移动互联网时代的初步爆发期，据艾瑞咨询统计，截至 2011 年 11 月，中国手机应用开发者总数约 100 万人，其中 IOS 平台开发者 14 万，Android 平台上的开发者超过 70 万，然而实现盈利的仅占 13.7%，主要以依附大企业或者靠广告获利，亏损的占 64.5%，持平的为 21.8%。其中除了市场竞争激烈、用户付费习惯尚未养成等原因，抄袭盛行、同质化产品泛滥也是重要原因。

针对这一现状，公司不仅注重产品的创新度，而且更注重产品的技术性能，公司目前准备投入使用的移动互联网产品主要在手机阅读和手机游戏方面，在手机阅读方面，基于手机阅读器客户端，公司与众多报刊杂志、动画工作室、中文阅读网站签约，拥有充足的内容资源，同时公司的手机阅读器客户端采用贴近用户体验的设计方式，具有一定竞争力；在手机游戏方面，公司自行开发的 MGSN 平台，在行业内处于领先水平，独具特色。

### （三）所处行业基本情况

#### 1、行业主管部门及监管体制

我国电信行业的主管部门是中华人民共和国工业和信息化部以及在全省、自治区、直辖市设立的通信管理局，实行以工信部为主的部省双重管理体制。国内增值服务行业的行政主管部门是国家工业和信息化部及各地通信管理局，行业自律组织为各地的通信行业协会，此外基于增值行业经营模式的特殊性，此类公司还受电信运营商的管理。

（1）工业和信息化部的主要职责是制定行业政策及法规、对电信及信息服务市场进行监管，发放电信业务经营许可证、管理频谱及号码等电信资源、管理多种电信业务的资费标准以及制定并实施统一的行业技术标准等。

（2）各地通信管理局贯彻执行国家工业和信息化部关于电信行业管理的方针政策和有关法律法规，对本地区公用电信及专用电信网进行统筹规划与行业管理、负责受理核发本地区电信业务经营许可证、分配地区的频谱及号码资源、监督管理本地区的电信服务价格与服务质量。

（3）各地的通信行业协会作为移动增值服务行业内部的管理机构，接受各省（区、市）通信管理局的指导，其职能为加强行业管理，增进行业协调，开展行业自律，维护行业、企业以及消费者的合法权益。

（4）在增值服务行业中，增值电信服务提供商需要通过电信运营商合作，

依靠电信运营商的网络通道和接入平台提供增值业务。这种特殊的经营模式决定了增值电信服务提供商受到电信运营商在信息内容、业务计费、下发业务频率以及服务质量等方面的管理和引导。

## 2、行业许可资质

工业和信息化部对增值电信行业的监管实行许可制度。根据 2000 年 9 月 25 日公布的中华人民共和国国务院令（第 291 号）《中华人民共和国电信条例》第九条规定，经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。

申请经营增值电信业务的，应当符合《中华人民共和国电信条例》第十三条规定和《电信业务经营许可证管理办法》第六条规定，其重要条件是：在省、自治区、直辖市范围内经营的，其注册资本最低限额为 100 万元人民币；在全国或跨省、自治区、直辖市范围内经营的，其注册资本最低限额为 1,000 万元人民币。

在通过工信部审核并获得其颁发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》和特服号码后，需再向各运营商申请接入其手机增值服务通道，而运营商则会根据其内部规定（比如公司资质、内容独特性、创新性、营销渠道、营收能力等）来决定是否接受其申请。此外，在审批通过后，对于开展全国服务的公司还需向全国 31 省通信管理局进行运营资质报备。

## 3、行业法律法规与业务规则

### （1）行业主要法律法规

公司适用的现行主要法律法规包括：

2000 年 9 月 25 日，国务院发布了《中华人民共和国电信条例》（第 291 号令），规范电信市场秩序，维护电信用户和电信业务经营者的合法权益，保障电信网络和信息安全，促进电信业的健康发展。《条例》指出，国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。

2003 年 1 月 29 日，信息产业部发布《电信网码号资源管理办法》（信息产业部令第 28 号），规范各电信运营商有效利用电信网码号资源，保障市场公平竞争。《办法》指出，码号资源属于国家所有，国家对码号资源实行有偿使用制度和审批制度，信息产业部负责全国码号资源的统一管理工作，并明确了码号的

申请条件和使用要求。

2005年3月13日，信息产业部发布了《电信服务规范》（信息产业部令第36号），《规范》明确了电信业务经营者提供电信服务时应当达到的基本质量要求。

2009年3月5日，工业和信息化部发布《电信业务经营许可管理办法》（工业和信息化部令第5号），规范了电信业务经营许可证的管理，明确了经营许可证的审批管理机构、申请条件、使用要求等。

### 增值电信行业主要的法律法规监管图

法律法规及政策	市场准入	业务管理	许可证发放	码号资源管理	服务质量监管
《中华人民共和国电信条例》					
《电信业务经营许可证管理办法》					
《电信网码号资源管理办法》					
《电信服务规范》					

（2）信息产业部等监管部门针对增值电信服务业在经营过程中出现的不规范运作行为，先后出台了一系列经营规范性文件，主要有：

序号	文件名称	文号
1	《关于进一步加强电信市场监管工作的意见》	国办发[2003]75号
2	《关于规范短信息服务有关问题的通知》	信部电[2004]136号
3	《关于规范代理电信业务行为等规定的通知》	信部电函[2004]185号
4	《关于规范电信业务推广和服务宣传工作有关问题的通知》	信部电[2004]382号
5	《关于治理当前电信服务热点问题的指导意见》	信部电[2005]54号
6	《关于规范增值电信业务代理收费行为的通知》	信部电[2005]82号
7	《关于进一步加强移动通信网络不良信息传播治理的通知》	信部电[2005]456号
8	《关于规范移动信息服务业务资费和收费行为的通知》	信部清[2006]574号
9	《关于开展电信行业“诚信服务、放心消费”行动的通知》	信行建[2006]3号
10	《关于规范部分电信业务收费问题的通知》	信部清[2007]414号
11	《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》	工信部联通[2010]106号
12	《关于进一步整治手机“吸费”问题的通知》	工信部联电管[2010]668号
13	《关于进一步加强电信服务用户消费提醒工作的通知》	工信部电管函[2012]27号

### （3）业务合作规范性文件

无线增值服务行业的经营模式是电信运营商与服务提供商合作为用户提供增值服务，用于指导业务开展的合作规则由电信运营商主导制定。以中国移动为例，目前中国移动指导业务合作的主要规范性文件包括：《移动梦网 SP 合作管理办法总则》以及《手机上网之 WAP 业务分册》、《短信业务分册》、《彩信业务分册》、《语音杂志业务分册》和《创新业务管理分册》等规范性文件，在业务合作模式、准入管理、流程管理、计费结算管理、客户服务管理、营销推广管理、考核管理办法、奖惩办法以及投诉流程等方面进行了详细规定。国内其他电信运营商也制定了与上述规则相类似的规范性文件，用于指导合作。

### （4）行业主要支持性政策

2009 年 4 月 14 日，《电子信息产业调整振兴规划》出台，旨在通过政府扶持，完成产业结构调整，实现电子信息产业发展方式从速度规模型向创新效益型的战略转变，其三大重点任务之一就是“在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培养新的增长点”。

2012 年 5 月 4 日，工业和信息化部发布了《通信业“十二五”发展规划》以及《宽带网络基础设施“十二五”规划》、《国际通信“十二五”发展规划》、《电信网码号和互联网域名、IP 地址资源“十二五”规划》3 个子规划，总体目标是初步实现“城市光纤到楼入户，农村宽带进乡入村，信息服务普惠全民”，新兴信息服务成为推动行业发展的重要力量。规划指出，在十二五期间，3G 用户超过 4.5 亿户，占移动电话用户总数的比例超过 36%。

在 3G 增值业务方面，工信部于 2009 年分别向中国移动、中国联通、中国电信颁发了 3G 牌照，并对 3G 业务的发展寄予厚望，各电信运营商亦使出浑身解数，全力发展 3G 业务，而增值服务则是其中非常重要的部分。目前各电信运营商已经提出的 3G 服务包括手机电视、手机支付、手机游戏、移动商务、手机音乐、手机搜索等等。中国移动为了鼓励各 SP 合作商大力开发 3G 增值服务，甚至提出在合作第一年内所有 3G 服务收入归 SP 所有，中国移动不收取代收费用，可见其对于 3G 增值服务的支持力度。至于未来其他可能出台的支持或限制政策，当前无法预估。

## 4、无线增值服务行业分析

根据中国证券监督管理委员会《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为 G85 通信服务业（G8501 电信服务业）。根据《中华人民共和国电信条例》规定，

国内电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。基础电信业务是指电信运营商提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本话音通信服务的业务；增值电信业务是指凭借公用电信网资源而开发的附加通信业务，其实现的价值使原有网络的经济效益或功能价值提高。根据公司的业务经营特性，其所属行业是增值电信行业。

公司所属行业从业务类型上看，可定义为信息服务业务；从经营业务的终端属性上看，公司主要针对手机用户开发及经营业务，所以可以将其定义为无线增值服务业务；从经营业务的实质上看，公司的业务可以定义为第二类增值电信业务，公司未来重点发展的方向最终细分为移动互联网业务。

根据中华人民共和国国家发展和改革委员会 2011 年 3 月发布的《产业结构调整指导目录（2011 年本）》，公司所处的行业属于信息产业之增值电信业务平台建设（二十八、12），是国家鼓励发展的高新技术产业。

## 5、无线增值服务行业发展沿革

无线增值服务行业是在通信技术、计算机技术、互联网技术不断发展融合的基础上，在人们对以信息为基础的各种应用需求快速增长的刺激下，在社会信息化水平日益提高的前提下，迅速发展的一种全新的服务方式。自 2000 年 10 月启动以来，国内的无线增值业务市场保持快速增长，业务种类也由最初单一的点对点短信业务发展成为包含短信、WAP、IVR 和手机视频等主要业务及几十个子项目的产业群。

无线增值行业的发展，可以分为以下四个阶段：

（1）第一阶段是 2000 年以前的起步期，电信运营商最早在 1998 年就开通手机短信业务，此时国内还没有无线增值服务概念，基本都是点对点短信服务为主；

（2）第二阶段是 2000 年底至 2004 年初的发展期，2000 年 10 月，中国移动推出的“移动梦网创业计划”开启了国内移动增值服务行业的纪元。“移动梦网创业计划”创建了电信运营商联合服务提供商在内的产业链各环节共同拓展增值业务的合作经营模式。电信运营商提出了打造“开放、合作、共赢”的无线增值产业链口号，这一阶段的主旨是大规模发展用户，但忽略了对整个产业链的规范；

（3）第三个阶段是 2004 年中至 2007 年的规范期，行业监管部门会合电信运营商，通过一系列技术手段和管理平台，规范无线增值业务市场，解决计费、

投诉等问题；

（4）第四个阶段是 2007 年以后的精耕期，服务提供商完善业务品牌建设和个性化服务细节，注重用户感受。随着 3G 技术的发展，移动互联网概念兴起，其业务进入了爆发式发展的初期，中国无线增值服务行业已经进入一个新的发展阶段。

## 6、无线增值服务行业发展概况

### （1）行业的业务线概况

根据无线增值业务在国内的推出时间及实际进展可将业务分为成熟型业务、成长型业务和导入型业务。

无线增值业务发展情况图



从上图可以看出，目前国内的无线增值业务中，短信、彩信、WAP、IVR 是最成熟的业务，其中短信业务的渗透率较高，是目前无线增值行业的核心业务，其他业务都处于萌芽及成长阶段，发展空间较大，是行业的盈利增长点。

### （2）无线增值行业市场发展状况

随着国内手机用户群的增长、无线增值服务产品的丰富及市场接受度的提高，无线增值行业近年来保持快速发展的势头。

#### 市场规模

伴随国内电信产业的稳定增长和移动电话用户数量的快速增加，国内无线增值产业呈现快速发展态势。经历了行业监管的寒冬，加之 3G 时代来临后，无线

增值行业的市场规模增长率显著回升，新的服务或盈利模式不断涌现，未来将成为无线增值市场快速增长的突破口。

2006年-2011年中国无线增值业务的市场规模及增长率



资料来源：易观国际《中国移动互联网应用服务市场研究报告》

#### 客户规模

从移动用户规模上看，基于手机的移动电话用户数量近几年呈稳定增长趋势，截至2011年12月，我国的移动电话用户数量已达到9.86亿，这一庞大的客户群体是保证无线增值业务稳定持续增长的有利条件。

2006年-2011年中国移动电话用户数





资料来源：中华人民共和国工业和信息化部统计数据

自 2009 年 3G 元年后，无线增值服务大大改变了人们的生活方式，随时随地的信息获取、缤纷多彩的移动娱乐、无微不至的生活帮助人们在享受增值服务带来的生活乐趣的同时，对增值服务产生依赖和期望，使无线增值服务成为手机用户的核心需求，3G 品牌对无线增值业务用户数的拉动起到了积极的作用。

### 2009 年-2011 年中国 3G 用户数



资料来源：中华人民共和国工业和信息化部统计数据

### 业务结构

随着电信运营商 3G 网络的不断完善、智能手机的大量出货，用户手机上使用的业务也从原来基于短信、彩信、WAP 的传统无线增值业务扩展到了新兴的移动互联网这个业务范畴。目前，移动互联网正逐渐渗透到人们生活、工作的各个领域，丰富多彩的移动互联网应用迅猛发展，正在深刻改变信息时代的社会生活，移动互联网迎来了新的发展高潮。

### 2006 年-2011 年中国移动互联网市场规模



资料来源：艾瑞咨询

## 7、无线增值行业竞争格局

### (1) 无线增值业务市场参与主体

国内无线增值行业市场的参与主体主要有电信运营商、服务提供商及内容提供商。

在电信运营商方面，目前国内电信运营商有三家：中国移动、中国联通、中国电信。基于电信运营商在无线增值业务产业链上的核心地位，其增值业务收入在总增值业务行业收入中占比较大。

在服务提供商方面，市场竞争激烈，据艾瑞咨询统计，截至2011年11月，中国手机应用开发者总数约100万人，其中IOS平台开发者14万，Android平台上的开发者超过70万，SP开发团队多如牛毛，但实现盈利的仅占13.7%，主要以依附大企业或者靠广告获利，亏损的占64.5%，持平的为21.8%。其中除了市场竞争激烈、用户付费习惯尚未养成等原因，抄袭盛行、同质化产品泛滥也是重要原因。

在内容提供商方面，信息咨询公司Outsell认为内容资源一般有初级提供商和二级提供商，其中前者主要是经营这些内容资源的产生和发行，后者是做内容资源的收集和整合工作，两者都为用户提供了各项内容资源。目前内容提供商涉及公司和信贷状况内容资源提供商、教育培训内容资源提供商、新闻和商贸内容资源提供商、市场研究和报告提供商等诸多领域。

### (2) 同行业主要上市公司的情况对比

基于公司所经营的业务，其竞争对手主要集中在两个领域，一是拥有庞大用户群体的门户网站，另一个是与公司类似的专业经营无线增值业务的服务提供商。对于门户网站而言，无线增值业务往往只是其众多业务中的一类，其最大的优势体现在拥有庞大的用户群体，能获取较大的市场占有率；而对于另一类类似的专业经营无线增值业务的服务提供商而言，根据各公司的历史背景、发展状况不同，其竞争优势也不同，优势往往体现在多样化的产品、高端的技术、与运营商建立了良好的合作关系等。

### 公司与同行业上市公司的资本实力和收入比较

单位：元

公司类型	公司名称	证券代码	2011年度/2011年12月31日	
			净资产	营业收入
门户网站	新浪	SINA.O	3,042,257,246	6,693,754,814
门户网站	搜狐	SOHU.O	5,368,914,978	8,041,996,193
门户网站	酷6传媒	KUTV.O	121,115,824	320,419,844
门户网站	灵通	LTON.O	372,291,354	1,023,745,161
SP	北纬通信	002148	454,510,743	238,420,640
SP	拓维信息	002261	835,904,135	371,663,578
SP	掌上通	430093	49,368,567	101,658,529
SP	光宝联合	---	10,018,479	6,378,664

注：中小板、新三板公司数据来源为各公司公开披露的财务报告；美国纳斯达克上市公司数据来源为Wind资讯。

### （3）无线增值行业内主要企业及市场份额

从无线增值子行业来看，2011年全年中国市场无线增值业务规模约3228亿元，同比增长约37.30%。从与公司类似的专业经营无线增值业务的服务提供商市场占有率来看，其市场占有率均较小，说明市场集中度偏低。

### 2011年公司与同行业上市公司的业务规模

公司名称	证券代码	2011年无线增值业务收入（元）	占无线增值业务总收入
北纬通信	002148	235,628,298	0.07%
拓维信息	002261	265,204,430	0.08%
掌上通	430093	69,078,008	0.02%

光宝联合	---	6,378,664	0.00%
------	-----	-----------	-------

注：数据来源为各公司公开披露的财务报告。

#### （4）无线增值行业竞争概况

目前,无线增值行业呈现充分竞争态势,公司面临比较激烈的市场竞争环境。行业内民营企业集中,数量众多,随着行业内监管的力度提高,很多公司处于亏损状态,行业集中度也在逐步提高,竞争态势严峻。

### 8、行业进入壁垒

#### （1）市场准入壁垒

在市场准入方面,无线增值行业采取许可制。经营无线增值电信业务的公司必须经过工业和信息化部审查批准并取得《跨地区增值电信业务经营许可证》,如果开展短信、彩信业务还需向工业和信息化部申请获得《中华人民共和国短消息类服务接入代码使用证书》。而取得省、自治区、直辖市范围内的《增值电信业务经营许可证》则需要经过所在省、自治区、直辖市通信管理局审查批准。行业进入许可制度构成进入本行业的主要障碍。

服务提供商所需获得的业务经营许可证和短消息代码证,只是为其开展相应业务提供经营法律基础,若想开通增值业务还必须向三个电信运营商进行业务接入申请,业务开通前还需在 31 省通信管理局办理业务经营许可证和短消息代码证的备案。因此,尽管很多服务提供商获得了经营许可证,但实际能够进入市场开展全网业务的公司并不多。

#### （2）电信运营商监管壁垒

现阶段由于服务提供商较多,且业务同质化现象较为严重,为提高服务提供商质量,各电信运营商对于新加入公司的运营资质、运营推广能力都提出了更高要求,同时电信运营商正在加大对现有服务提供商的考核力度,不符合规定和运营能力差的公司,都会在一定程度上受到处罚,甚至会失去与电信运营商的合作机会。

比如,2010 年中国移动数据部开始加大对 SP 厂商联动管理,主要涉及到联动管理范围、不良信用 SP 名单库制度、日常业务考核制度以及终端内置管理等方面,并在 SP 日常合作管理、退出环节等方面都加强了联动管理。SP 在同一业务线内出现违约行为,除了在本省进行违约处理之外,其他省同一业务线内实施对 SP 公司级跨省联动扣分处理。此外,对于不良信用的 SP 厂商一旦被纳入不

良信用名单库，将会按照公司级联动管理原则终止该 SP 与中国移动全网、本地所有业务合作，两年内不允许再申报。对于 SP 厂商业务的日常考核也有了新规定：低于考核标准的业务将于次月底实施退出。

### （3）市场经营壁垒

市场经营壁垒主要来自于用户选择、服务提供商的业务开发能力及市场拓展能力。由于资源、网络及政策方面的诸多限制，目前无线增值服务业务内容开发相对不足，整个无线增值行业在开发市场新的利润增长点上面临挑战，与此同时行业内公司所开展的现有业务又面临激烈的市场竞争。市场上营销手段单一、只能靠短信群发等非常规手段来获得业务收入的中小服务提供商将面临越来越严厉的生存压力；部分大的服务提供商可能会因其内容与经营规模优势而受到内容提供商和电信运营商青睐，具有较强生存能力。

### （4）与电信运营商的合作壁垒

服务提供商利用向电信运营商采购或者租用的基础通信资源对外提供电信增值服务，在代理费用、业务推广、运营体系对接等方面也需要与基础运营商合作。因此，服务提供商必须与电信运营商建立并保持长期、良好的合作关系。

## 9、市场供求状况及变动原因

无线增值服务行业具有明显的需求引导效应，用户的需求很大程度上取决于服务提供商的引导和开发。近年来，随着市场竞争的不断加剧，服务提供商充分挖掘用户需求，产品和服务的供应不断增加。总体来看，服务消费的特性决定了增值服务市场不会出现传统产业广泛存在的供求矛盾，但对新产品开发提出了很高要求，创新不足、不能充分吸引用户的产品和服务难以得到用户的认可。

随着移动终端产品的升级和电信技术的发展，用户对增值服务将保持旺盛的需求，用户手机上使用的业务也从原来基于短信、彩信、WAP 的传统无线增值业务扩展到了新兴的移动互联网这个业务范畴。目前，移动互联网正逐渐渗透到人们生活、工作的各个领域，丰富多彩的移动互联网应用迅猛发展，正在深刻改变信息时代的社会生活，移动互联网迎来了新的发展高潮。根据艾瑞咨询预计，2015 年，中国移动互联网市场规模可望突破 4,252.7 亿元。

## 10、影响行业发展的有利和不利因素

### （1）有利因素

庞大用户群体构成业务发展坚实基础

从移动用户规模上看，基于手机的移动电话用户数量近几年呈稳定增长趋势，截至 2011 年 12 月，我国的移动电话用户数量已达到 9.9 亿，普及率高，这一庞大的客户群体是保证无线增值业务稳定持续增长的有利条件。

### 3G 走向商用将推动无线增值行业纵深发展

目前全球第三代移动通信已经进入规模商用阶段。2011 年，我国 3G 用户累计达到 12,842 万户，同比增长 172.95%，全年净增 8,137 万户，快速增长的 3G 用户群体将为无线增值业务带来巨大的发展空间。此外，3G 网络带来的高速移动数据功能，将使得大部分无线增值业务可以通过对现有的技术在内容上进行创新和将多种现有技术进行有机结合来实现，业务创新品种范围将大大扩展。

### 技术进步对无线增值业务推广形成有力支持

首先，移动终端性能提高，增加无线增值服务应用空间随着低功耗高性能芯片处理器技术飞速进步，移动终端向着业务功能更多、集成度更高方向发展，而且显示屏技术提高、电池容量增大等大大提高了移动终端性能，为无线增值提供了更好的硬件平台，为用户使用移动增值服务带来极大方便，将推动移动增值服务行业发展；其次，部分电信运营商已开始加快对 4G 网络的部署，4G 网络或将会为用户提供更高、更优质的使用体验；再次，2011 年度，各科技公司都开始云计算布局，面向用户的云计算服务市场影响较好，三大运营商均开始云计算数据中心的建设，政府也出台政策大力支持云计算的发展，移动互联网云端时代或将到来。

## （2）不利因素

### 行业监管加强，在短期内影响业务发展

目前我国电信运营商在基础移动通信网络上处于垄断地位，因此无线增值业务对电信运营商依赖程度相对较高。电信运营商实际上成为本行业游戏规则的制定者，其制定的无线增值业务管理政策深刻地影响着行业发展。

### 行业竞争度高造成一定市场混乱

行业内服务提供商的同质化竞争导致一定程度的市场混乱，包括混乱的营销方式；日益受到互联网免费模式教育的用户，为移动增值应用付费的意愿较低；以及由于版权保护不力，大量的应用被廉价复制或破解，降低了应用开发者的盈利能力。

### 国际市场冲击

我国增值电信市场的对外开放也会对我国增值电信行业造成一定冲击,主要表现在国外增值电信服务提供商的进入加剧了国内增值电信市场的竞争,同时由于国外增值电信服务提供商有良好的薪酬及工作环境,将会加剧国内增值电信行业人才的竞争。

## 11、行业的周期性、区域性和季节性特征

(1) 行业发展周期性:随着中国经济的快速发展,3G 无线通信网络商用推广,增值服务朝着媒体化、多功能化方向发展,用户消费需求日益个性化和差异化,无线增值服务市场持续高速增长,无线增值行业没有明显的周期性特征。

(2) 行业发展区域性:从无线增值服务业务开展的范围来看,无线增值行业无区域性差别;从业务收入角度来看,沿海和经济发展水平较高城市收入和消费能力比中西部城市要高,无线增值行业存在一定的区域性差别。

(3) 行业发展季节性:根据服务内容不同,季节性表现也有所不同。某些服务(如彩票、股票、游戏、图铃下载、各类信息查询服务等)没有明显的季节性,而像电视媒体互动类服务有季节性变化,主要是由于在重大节假日(如新年、春节、元宵节等)期间电视台通常会举办大型庆祝活动,在此期间,用户关注度和参与度较高,业务量相对较大。总体来看,受中国传统文化和消费习惯的影响,在传统节日和法定假日来临的时候,无线增值业务量明显增加,呈现一定的季节性特征。

### (四) 公司面临的主要竞争状况

#### 1、公司在行业中的竞争地位

公司成立时间较短,规模较小,与拥有较大客户量的门户网站不具有可比性,而与在中小板上市的与公司类似的专业经营无线增值业务的服务提供商相比也不具有特殊优势。

从业务经营上看,根据中国电信最新公布的 SP 分级分层排名来看,公司在本行业中排名优异。

#### 中国电信发布的 2012 年 1-3 月彩信分层分级考评结果

## 2012年1-3月彩信分层分级考评结果

序号	SPID	SP名称	1-3月分层分级结果
1	35100541	陕西天盟科技发展有限公司	A级
2	35100109	北京雷霆万钧网络科技有限责任公司	B级
3	35100120	北京指云时代科技有限公司	B级
4	35100117	北京空中信使信息技术有限公司	B级
5	35100524	武汉市联创科技有限责任公司	B级
6	35100260	北京中润互联信息技术有限公司	B级
7	35100489	北京天勤信通科技有限公司	B级
8	35100213	北京斯普锐思科技有限公司	B级
9	35100292	光宝联合（北京）科技有限公司	B级

## 2、公司的竞争优势分析

公司所处行业竞争激烈，据艾瑞咨询统计，截至2011年11月，SP开发团队多如牛毛，但实现盈利的仅占13.7%，作为一家尚处于成长起步阶段的SP公司，公司并不具备较强的竞争力，但公司已经实现了盈利，并仍致力于产品的研发推广，以期扩大市场份额。公司的核心竞争力主要体现在产品创新、核心技术、业务资质、渠道运营、团队建设方面。

### （1）产品创新

针对行业产品同质化、抄袭泛滥的现状，公司开发了MGSN平台，此软件内置到单机游戏中，可实现单机游戏的社交功能、系统排名功能等，现国内市场上具有社交功能的游戏主要为网络游戏，公司借鉴国际上Game center、OpenFeint的成功经验，创新性的开发出了此平台。移动互联市场的产品创新性是企业发展的根本，公司研发的创新性产品，在行业内处于领先水平，独具特色，具有一定竞争力。未来，公司仍将致力于新产品的研发推广，以保持产品的领先性，扩大市场份额。

### （2）核心技术

公司围绕主营业务自主研发了多项核心技术，逐步形成了以知识产权、业务平台、核心算法为核心的技术体系，构筑了产品、技术、服务的完整业务链，在



通信服务、信息服务、应用服务等方面拥有丰富的研发经验和技術优势。如：根据中国电信最新公布的 SP 分级分层排名来看，在彩信模块，在仅有一家 A 级 SP 公司的背景下，公司取得了 B 级的排名，证明公司具有一定的技术实力。

### （3）业务资质

公司与中国移动、中国联通、中国电信建立了良好的合作关系，具有三大运营商全线增值业务资质，短信服务号码和业务指令全国统一，有效地为用户提供短信、彩信、WAP、IVR、游戏、阅读、视频等方面的服务。对于同一内容资源，根据其特性，可分别设计为不同业务线的产品，最大限度地发挥内容自身的价值，满足不同用户的使用需求。

### （4）渠道运营

公司与众多公司建立了良好的合作关系，合作服务包括媒体互动、娱乐游戏等，具有广泛的合作资源，也积累了庞大的增值服务用户群体。另外，公司本地化运营经验丰富，公司在全国 6 个大区的省市，均设立了分支机构，可以密切跟踪当地运营商和用户的需求，及时提供具有明显本地特色的增值服务。

### （5）团队建设

公司的管理层、业务团队、技术团队均具有多年增值业务从业经验，团队人员稳定，配合默契，同时公司也非常重视新人的培养和新鲜血液的注入，这些均为公司业务稳定、持续发展提供了强有力的保障。

## 3、公司的竞争劣势分析

### （1）业务模式以合作为主，缺少自有特色宣传渠道

公司是一个技术型的服务提供商，没有独特的自有内容或者宣传渠道，业务模式以合作为主，虽然与众多拥有优质资源的公司建立了良好的合作关系，但自有产品及自有宣传渠道的匮乏却使得公司业务模式显得单一，抗风险能力不强。

### （2）资产规模小

公司起步较晚，资本规模较小，限制了公司的研发及市场开拓投入，导致在业务发展上只能采取相对保守的稳健策略。作为中小型创业企业，公司不仅需要面对移动增值服务行业日趋激烈的市场竞争，而且还必须始终面对并购压力。

## 4、公司的竞争策略和应对措施

### （1）公司主要竞争对手包括：

北纬通信（002148）成立于1997年，于2007年8月在深交所中小板上市，是一家专业的移动数据增值服务运营商及移动通信领域综合软、硬件系统产品提供商，是领先业界的无线增值服务提供商之一。

拓维信息（002261）成立于2001年，于2008年7月在深交所中小板上市，主要经营操作系统、数据库、防火墙等各种系统软件、支撑软件和应用软件，是提供行业软件开发及无线增值服务的专业企业。

掌上通（430093）成立于2000年，于2011年7月在代办股份转让系统挂牌，是主要经营无线增值业务与应用服务业务的专业服务提供商。

## （2）公司竞争策略与应对措施

为在激烈的竞争环境中占有一席之地，为克服竞争劣势，公司在稳定现有业务线的基础上，将积极拓展其他新业务线，尤其在移动互联网业务方面，手机阅读、手机游戏、手机视频、手机动漫业务将作为公司业务发展的重点，相关的延伸产品也会为公司带来运营收益。传统的2G产品作为公司既有产品保持平稳收益的同时，为公司的新业务提供便捷的收费方式及用户推广渠道，相互补充与促进。除运营商代收模式外，客户端、手机游戏带来的自主收入部分也会产生并有所提高，从而增加公司整体的运营利润。

同时，公司积极谋求进入国内资本市场，扩充资本实力，推动公司的快速成长，并为投资者创造良好回报。

未来，公司力争成长为一个专业的3G服务提供商，在拥有众多支付代码的同时，拥有多条产品线，涵盖手机娱乐、应用、提供资讯、支付等各项业务，产品风险逐渐变小，收入及利润逐年上升，力争成为业内顶级的3G手机业务服务提供商。

## （五）知识产权和非专利技术

### 1、专利技术

截至2012年3月31日，公司拥有专利技术1项，明细如下：

名称	申请日	证书号	专利号	取得方式	专利类型
SIP软交换系统中呼叫控制与媒体流穿越私网的方法	2004年9月28日	411579	ZL200410080247.5	受让	发明

注：2011年9月28日，公司与无锡凯康科技有限公司签署《权利转移协议》，将原属于无

锡凯康科技有限公司的“SIP 软交换系统中呼叫控制与媒体流穿越私网的方法”的专利权无偿转让给公司，并于 2011 年 11 月 30 日办理了专利权转移手续。

根据《中华人民共和国专利法》，发明专利权的期限为二十年，自申请日起计算。公司目前受让取得的一项发明专利，申请日为 2004 年 9 月 28 日，尚在有效期内。公司作为专利权人拥有实施该专利的权利，即制造、使用、销售、许诺销售其专利产品等；许诺他人实施其专利的权利；禁止他人实施其专利的权利；请求保护的权利；转让其专利的权利；在产品上标明其专利的权利等。

## 2、著作权

软件名称	登记号	取得方式	权利范围	首次发表日
WAP 平台内容管理软件 V1.0	2011SR095500	原始取得	全部权利	2010.1.8
彩信增值业务运营平台软件 V1.0	2011SR095648	原始取得	全部权利	2010.5.5
电信运营商电子渠道平台软件 V1.0	2011SR095652	原始取得	全部权利	2010.11.2
短消息网关系统平台软件 V1.0	2011SR095642	原始取得	全部权利	2009.3.1
手机书店软件 V1.0	2011SR095617	原始取得	全部权利	2010.10.23
SM 增值业务运营平台软件 V1.0	2011SR095524	原始取得	全部权利	2011.6.18
定向广告联盟系统	2009SR021604	-	-	2008.6.18

注：中国版权保护中心网站公告的计算机软件著作权登记显示，公司名下拥有的软件著作权：定向广告联盟系统 V1.1.6，登记号为 2009SR021604，首次发表日为 2008 年 6 月 18 日。因该软件著作权的登记证遗失，目前正在办理该软件著作权登记证补办手续。

根据《计算机软件保护条例》第十四条的规定，软件著作权自软件开发完成之日起产生。法人或者其他组织的软件著作权，保护期为 50 年，截止于软件首次发表后第 50 年的 12 月 31 日，但软件自开发完成之日起 50 年内未发表的，本条例不再保护。公司作为著作权人在著作权保护期间内拥有该等软件的发表、署名、修改、复制、发行、出租、翻译、使用、许可使用及获得报酬、转让等权利。

## （六）核心技术

### 1、公司核心技术的来源和取得方式

公司核心技术的开发和取得主要通过自主研发和受让的方式实现。

公司对主要技术申请了 6 项软件著作权，另拥有受让取得的 1 项发明专利和 1 项软件著作权，并以此为基础搭建了公司的业务平台，另外，公司还拥有一些未公开的核心算法。

## 2、自主技术占核心技术的比重

公司自主技术占核心技术的比重为87.50%。

## 3、核心技术所有权情况

公司的核心技术系通过历年的研发和创新，逐步形成的知识产权、业务平台和核心算法，均属公司所有，无产权纠纷。

## 4、核心技术在国内外同行业中的先进性

公司围绕主营业务自主研发了多项核心技术，逐步形成了以知识产权、业务平台、核心算法为核心的技术体系，构筑了产品、技术、服务的完整业务链，在通信服务、信息服务、应用服务等方面拥有丰富的研发经验和技術优势。

### （1）知识产权

公司现有知识产权包括 1 项发明专利及 7 项软件著作权。公司知识产权内容涵盖短信、彩信、WAP、手机阅读等方面，为公司技术平台搭建及业务拓展提供了坚实的基础。

其中，公司的发明专利为 SIP 软交换系统中呼叫控制与媒体流穿越私网的方法。该专利是国内最早的基于 SIP 协议的互联网语音视频专利之一，该专利为通过企业或家庭路由器及防火墙进行语音视频交互的用户提供了解决方案，符合国际的 RFC3261 标准，在互联网领域有着广泛的应用前景。

### （2）业务平台

公司在基于知识产权的基础上开发了业务平台，包括：短信增值业务运营平台；彩信增值业务运营平台；WAP 平台内容管理软件；电信运营商电子渠道平台；短消息网关系统平台，为公司的产品和服务提供保障。

目前，公司在服务器端的开发主要是基于 Linux，Windows Server 2008；在手机客户端的开发主要是基于 IOS5.1、Android 2.2、Symbian S60 V3、Symbian S60 V5。

#### 短信增值业务运营平台

公司开发的短信增值业务平台具有显著的技术特点，其编程语言采用 Java、JDK1.6.11，业务配置灵活；新业务加入不需要暂停服务；有负载均衡功能，并发处理能力强，同时支持 200 万注册用户；平台稳定，有冗余与纠错机制，可以

保证长时间运行不出现故障；业务启动、停止与调试自动化程度高；平台运行管理维护简单方便；业务合作接口丰富灵活。而今，该平台处理性能在业内处于领先地位。

#### 彩信增值业务运营平台

公司开发的彩信增值业务平台具有显著的技术特点，其平台采用 B/S 架构，编程语言采用 Java、JDK1.6.11；业务配置灵活；有着灵活的栏目管理及彩信内容和记录管理；新 CP 内容提供商加入不需要暂停服务；有负载均衡功能，并发处理能力强、平台稳定；业务启动、停止与调试自动化程度高；平台运行管理维护简单方便；业务合作接口丰富灵活；能够支持 600 万注册用户，具有显著的技术优势。

#### WAP 平台内容管理软件

公司研发的 WAP 平台内容管理软件主要实现了在一个统一平台上完成内容编辑、复制、增删改目录、内容审核、批量上下线、单条添加、批量添加、上下移位、批量删除内容、按条件排序、内容及栏目迁移等所有 WAP 平台运营中需要的操作。从功能上讲，这个平台能够提供灵活的业务组合，支撑整个业务运营过程中需要的功能；从性能上讲，这个平台能够快速部署，支持多达 500 万注册用户，在业内处于领先地位。

#### 电信运营商电子渠道平台

电信运营商发展客户渠道的关键在于如何能为用户方便、快捷的办理业务。城市中有许多的便利店、报刊亭、手机商店等网点，这些点都可以做为电信运营商的渠道扩展途径，通过电子渠道平台将这些分布在社会上的代理网点与电信运营商的系统连接起来，全面地覆盖到城市和乡村的各个角落，可以大力发展电信运营商渠道。

公司基于这种市场需求，开发出了一套可以供代理网点使用的电子渠道平台，该平台连接到运营商系统，通过这个平台，用户可新开手机卡、订购业务、获取服务、充值缴费等。而便利店、报刊亭等社会网点只需要一台能够上网的电脑，或者是一部能够上网的手机就可以加入到这个平台，在方便用户的同时也可以提高该网点收入，且电信运营商也可以借这些毛细血管一样的渠道网点提升服务，增强竞争力。

该平台功能完善，适合电信运营商发展新用户和为老用户提供充值服务使用，系统内置了代理商管理功能，非常方便电信运营商发展代理，同时平台支持

电信运营商提出的手机号码实名制开卡功能，为发展用户抢得先机，该平台支持千万级的用户开卡注册功能。

### 短消息网关系统平台

公司对自身短信增值业务进行了评估，也对市场发展趋势做了调查，研发了一套短信网关可实现 800 条下行每秒的吞吐量，其能够满足未来 3 至 5 年的业务发展需要，该短信网关具备大容量业务并发处理能力，运行稳定，效率高，接入灵活，维护配置方便。

### （3）核心算法

在长期的研发过程中，为技术保密需要，公司积累了一些没有详细公开的核心算法，以公司开发的 MGSN 平台为例，简要说明如下：

#### 社区关系算法

受 3G 商用和手机终端技术发展的推动，手机游戏技术呈现能力与网络易用性发生革命性进步，手机游戏的社交中心功能悄然兴起，它可以将用户中的单机游戏通过相关接口与其社交网络相结合，在此类游戏社区化平台建设中，由于社区用户众多，用户之间的好友关系、爱好等错综复杂，如若此类数据处理不当，平台效率会非常低下，而且不能准确表达出用户之间的多维关系。

由此，公司对社区的核心算法进行了建模和优化。在社区数据中，主要有两种社会关系，即成员关系和朋友关系。为了更加准确的预测用户的兴趣，并且对用户作出推荐，公司将传统的协同过滤算法基于评分矩阵融入在这些社交关系中，将社区关系定义为显式社会关系，它可以由用户自己定义，不需要依赖于系统的判断，使成员关系和朋友关系这两种显式关系更加易于得到，显式的社交关系可以用来弥补隐式的关系，并且提高推荐系统的准确性。社交数据内在就是一种图结构，考虑图论的方法具有显著优越性。公司的平台本身就是一种具有传播特征作为社区关系主要特征的图结构，可进一步使用基于图论的随机游走算法应用在社交数据中，在实际构建基于图论的数据挖掘算法时，加入了社交关系这样的关系数据，使平台效率显著提高。

#### 游戏定价与游戏厂商利润分析算法

当前，随着手机操作系统的成熟和手机游戏开发从业人员的增加，手机游戏开发的门槛不断降低，大量的手机游戏面世，已经发布的很多游戏中同质化问题很严重，突出创新较少，而且即便存在创新，也会很快被别的开发团队模仿。在

游戏类型相似，推广渠道相似的情况下，厂商的游戏一旦开始推出，就要找准价位，以玩家能够接受的价格在玩家中快速铺开，同时在运营中也需要及时分析不同价格对游戏收入、利润的影响。

公司研发的 MGSN 平台帮助游戏厂商做了一个营销系统，其中的定价分析就是一个很关键的功能。公司用弹性需求法来做定价和利润分析，根据弹性公式或者间接地利用游戏厂商利润最大化假设来估计需求弹性。游戏厂商利用游戏开发、运营、推广成本和业务收入数据，可间接得出游戏的需求弹性，从而达到准确找准定价的目的。另外，为减少游戏厂商的数据工作量，公司将游戏厂商成本函数和要素份额方程联立，游戏厂商直接采用月度平均成本和收入数据，即可得出需要的分析报告。

#### 按条件社区内游戏搜索和会员搜索算法

不论是社区玩家、游戏厂商还是平台管理方，最常用的操作就是查询搜索。平台中有大量的用户和游戏数据，普通的数据库搜索查找对平台性能影响非常大，所以优化搜索是平台进行正常商用的基础。

对此，公司采用了 Hash 算法进行优化。Hash 算法将任意长度的二进制值映射为固定长度的较小二进制值，这个小的二进制值称为 Hash 值。Hash 值是一段数据唯一且极其紧凑的数值表示形式。如果散列一段明文而且哪怕只更改该段落的一个字母，随后的 hash 都将产生不同的值。要找到散列为同一个值的两个不同的输入，在计算上是不可能的，所以数据的 Hash 值可以检验数据的完整性。链表查找的时间效率为  $O(N)$ ，二分法为  $\log_2 N$ ，B+ Tree 为  $\log_2 N$ ，但 Hash 链表查找的时间效率为  $O(1)$ 。设计高效算法往往需要使用 Hash 链表，常数级的查找速度是任何别的算法无法比拟的，Hash 链表的构造和冲突的不同实现方法对效率有一定的影响，然而 Hash 函数是 Hash 链表最核心的部分，通过公司的算法设计，可以在 Hash 算法的执行效率、离散性、空间利用率等方面得到非常大的提升。

## （七）研究开发情况

### 1、组织架构

从组织架构上看，公司的技术部负责技术研发工作。

### 2、研发人员

截至 2012 年 6 月 30 日，公司研发人员共 8 人，其中核心技术人员 4 人，公

司的核心技术主要由公司股东刘涛掌握。由于受资本规模限制，公司尚未组建起力量强大的研发团队，一些非核心产品公司均委托技术合作方加以开发，现今，公司正在加速科技人才的引进，力争组建起一支完整、高效的技术团队。

### 公司核心技术人员的情况列表

序号	姓名	入司时间	持股比例	学历
1	刘涛	2006.12	10%	研究生
2	肖时群	2009.5	---	本科
3	李灏	2012.2	---	本科
4	江鑫羽	2010.9	---	大专

### 3、研发团队

公司注重研发投入，正着手组建一支适合公司未来发展的复合型研发团队。将引进外来人才与培养自有人才相结合，达到在准确把握技术发展趋势的前提下，在传承已有技术的基础上，进行突破创新，实现产品的“人无我有、人有我新”。同时，以合理的结构进行团队建设，加强将研究成果转化为应用产品的能力，促进公司的长远发展。

### 4、研发费用

无线增值服务业属于技术与知识密集型行业，产品更新换代的速率很快，因而公司对技术研发非常重视，近两年研发费用呈增长趋势。

### 公司研发费用及其占主营业务收入比例

单位：元

项目	2012年 1-3月	2011年度	2010年度
研发费用	573,942.74	1,654,324.53	183,124.30
研发费用占主营业务收入比重	21.42%	25.94%	8.86%

### （八）主要客户及供应商情况

#### 1、最近两年一期前五大客户的销售情况

##### （1）前五名客户情况

单位：元

#### 2012年 1-3月份客户前五名



排名	客户名称	金额（元）	比例
1	中国移动通信集团河北有限公司	1,059,606.55	39.54%
2	广州市争上游网络科技有限公司	500,000.00	18.66%
3	广州市昊盈计算机科技有限公司	600,000.00	22.39%
4	中国联通网络通信有限公司辽宁分公司	367,998.57	13.73%
5	中国电信股份有限公司	117,791.58	4.40%
	<b>合计</b>	<b>2,645,396.70</b>	<b>98.72%</b>
<b>2011 年度客户前五名</b>			
排名	客户名称	金额（元）	比例
1	中国移动通信集团河北有限公司	2,866,405.70	44.94%
2	中国联通网络通信有限公司辽宁分公司	1,159,750.43	18.18%
4	广州市昊盈计算机科技有限公司	600,000.00	9.41%
3	中国电信股份有限公司	496,309.71	7.78%
5	广州市争上游网络科技有限公司	400,000.00	6.27%
	<b>合计</b>	<b>5,522,465.84</b>	<b>86.58%</b>
<b>2010 年度客户前五名</b>			
排名	客户名称	金额（元）	比例
1	中国联通网络通信有限公司辽宁分公司	1,404,372.17	67.93%
2	中国联通新时讯通信有限公司	270,000.00	13.06%
3	中国电信股份有限公司辽宁分公司	253,952.20	12.28%
4	中国电信股份有限公司	67,754.18	3.28%
5	中国移动通信集团河北有限公司	64,069.67	3.10%
	<b>合计</b>	<b>2,060,148.22</b>	<b>99.65%</b>

## （2）公司对客户的依赖情况

目前国内只有中国移动、中国联通、中国电信三家电信运营商，基于公司与电信运营商合作经营的业务模式特点，电信运营商向公司有偿提供代计费、代收服务，并制订业务计费、结算、对账原则和流程。因此，公司的直接客户是电信运营商及电信运营商省级公司。另外，公司部分产品由其他增值业务运营公司代理销售，其他增值业务运营公司从电信运营商处取得收入后再分成给公司。由于电信运营商、电信运营商省级公司及其他增值业务运营公司只向公司有偿提供代计费、代收服务，并不是最终客户，因此，公司不存在销售客户集中的现象，不存在销售集中的风险。

## （3）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% 以上股份的股东均未在上述前五名客户中占有权益。

## 2、最近两年一期主要供应商采购情况

### (1) 前五名供应商情况

公司所需进行的采购包括研发采购、渠道采购、物资采购、业务采购。

2012 年 1-3 月份供应商前五名			
排名	客户名称	金额（元）	比例
1	北京中科盛信科技有限公司	700,448.34	38.39%
2	北京永慧亮软件科技有限公司	362,500.00	19.87%
3	北京星晟科泰科技发展有限公司	190,000.00	10.41%
4	北京鑫路网讯技术发展有限责任公司	169,591.74	9.30%
5	华亚政维科技发展（北京）有限公司	110,000.00	6.03%
	合计	1,532,540.08	84.00%
2011 年度供应商前五名			
排名	客户名称	金额（元）	比例
1	北京永慧亮软件科技有限公司	765,000.00	17.42%
2	北京鑫路网讯技术发展有限责任公司	495,000.00	11.27%
3	华亚政维科技发展（北京）有限公司	440,000.00	10.02%
4	北京沃德健业科技有限公司	410,000.00	9.33%
5	北京中科盛信科技有限公司	350,126.16	7.97%
	合计	2,460,126.16	56.01%
2010 年度供应商前五名			
排名	客户名称	金额（元）	比例
1	北京惠远诚商贸有限公司	436,000.00	41.80%
2	北京大方天安有限公司	80,000.00	7.67%
3	北京菲娜丽斯信息技术有限公司	80,000.00	7.67%
4	北京永慧亮软件科技有限公司	37,500.00	3.60%
5	华亚政维科技发展（北京）有限公司	32,500.00	3.12%
	合计	666,000.00	63.85%

### (2) 公司对供应商的依赖情况

在研发采购方面，系公司为业务发展需要，委托技术合作方进行研发，其不影响公司技术研发独立性。一方面，公司委托研发的内容不属于公司的核心技术，仅为业务产品，公司的核心技术均有相关保密措施予以保护；另一方面，公司委

托研发的内容不属于公司的主要产品，而系小型单机游戏、IVR、彩信连连发项目以及主要产品中的部分模块等。因而，公司委托技术合作方进行研发，不会影响公司技术研发独立性。公司研发采购供应商主要为：北京市永慧亮软件科技有限公司、北京沃德健业科技有限公司、华亚政维科技发展（北京）有限公司。

在渠道采购方面，公司委托渠道代理商进行产品推广而支付一定的分成成本，鉴于经长期合作建立起来的默契协作关系，公司对合作方的选择相对固定，导致对特定渠道代理商的采购金额占总采购金额的比例较高，但公司的产品具有一定市场竞争力，以及公司拥有独立稳定的销售渠道，因而公司对特定渠道代理方的依赖程度较低。公司渠道采购供应商主要为：北京鑫路网讯技术发展有限责任公司、北京中科盛信科技有限公司、北京星晟科泰科技发展有限公司。

在物资采购方面，公司的采购主要是服务器等办公用电子设备。此类设备一般由公司直接从市场采购，由于电子设备市场属于充分竞争市场，且大多都有较长的使用时间，不需要经常更换和采购，因此公司每年的采购金额较小，对应的采购供应商也并不集中，公司对特定采购供应商的依赖程度很低。公司物资采购供应商包括：北京惠远诚商贸有限公司等。

在业务采购方面，基于行业特殊性，公司需要与内容提供商合作，从而形成“消费者—电信运营商—光宝联合—内容提供商”的利益分享机制。与公司合作的内容提供商并不是实际意义上的供应商，而是与公司有合作关系的客户或者合作方，双方进行业务合作并按照一定比例分享收益，公司支付给合作方一定保底费用，所以不存在对合作方严重依赖的情况。公司的业务采购供应商为天津悦读网科技有限公司。

（3）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%以上股份的股东均未在上述前五名供应商中占有权益。

#### （九）公司获得荣誉及资质情况

2012年4月23日，公司获得北京市经济和信息化委员会颁发的软件企业认定证书，证书编号R-2012-0111。

2012年2月22日，公司获得中关村科技园区管理委员会颁发的中关村高新技术企业证书，证书编号20122011363901，有效期三年。

## 八、公司业务发展战略及实现措施

### （一）公司未来发展规划

#### 1、发展战略

公司以“移动互联开拓者”为未来发展的奋斗目标，面向电信运营商、移动终端用户，致力于无线增值服务业线下移动互联网产品的研究、开发与应用。作为新一代的移动互联网业务的服务提供商，秉承创新、服务、进取的宗旨，创造性地利用各种资源提供丰富的内容服务，力争为广大用户提供更好、更丰富的服务。

目前，公司正进入发展时期，市场份额迅速扩大。与中国移动、中国联通、中国电信均开展了不同的业务合作。中国电信事业的发展为公司提供了飞速发展的机遇。未来公司将继续以朴实之心、务实之法和锲而不舍的精神去实现贡献社会、服务社会的宏伟目标。

#### 2、公司未来两年整体经营目标

公司管理层认为，公司目前主营业务基础扎实，市场份额稳步扩大，无线增值服务业务将实现突破式增长，预计公司财务状况和盈利能力将保持增长趋势。

2012年度，公司已经开始由传统的无线增值业务服务向3G平台移动互联网业务服务拓展。传统的手机增值业务，如：短信、彩信等，依然是公司收入的主要构成部分，但是新的移动互联网增值业务，例如：手机阅读业务、手机游戏业务，已经渐渐在公司的主营业务中占据一席之地，且预期未来会不断加大比例，成为公司主要的营业收入来源。公司也将逐步成长为专业的3G业务服务提供商，逐步实现成为“移动互联开拓者”的奋斗目标。

公司2012年度的收入目标是1,500万元，利润目标是300万元。主要来源为，传统无线增值业务约带来700万元收入，3G业务预计带来800万元收入。业务重点放在手机游戏、手机动漫、手机视频的运营上。

公司2013年度的收入目标是3,650万元，利润目标是700万元。主要来源为，传统无线增值业务约带来1,450万元收入，3G业务预计带来2,200万元收入。

#### 2012-2013年度收入预测表

单位：万元

年度	传统无线增值业务			3G 业务					合计
	中国移动	中国联通	中国电信	阅读	客户端	游戏	动漫	视频等其他	
2012 年	500	112	78	10	200	200	200	200	1,500
2013 年	1,000	250	200	50	600	500	450	600	3,650

### 3、公司未来两年主要业务的经营目标及产品开发计划

#### (1) 传统无线增值业务

**短信业务：**公司目前在中国移动河北分公司开展的应用类业务，未来能给公司每年带来 500 万元左右的收入。主要内容包括，打折信息、影视资讯等。未来两年内，公司会拓展彩票资讯、积分兑换等新的产品来增加原有产品收益。

**彩信业务：**公司与当地电信运营商进行一些专属合作。如，彩信连连发业务，即用户编辑转发公司制作的独特的吸引用户的彩信，其子类型包括：新闻、明星娱乐、电影券、优惠券等。目前湖北联通彩信连连发业务处于业务评审完毕提交阶段，由公司专属提供此业务，属于地方垄断性平台业务，联通全网彩信连连发业务处于测试等待上线的阶段。此业务将带给用户新的使用体验。

**IVR 业务：**公司于 2012 年 5 月刚刚开通了声讯代收业务，如电信 168 声讯业务，座机和电信手机用户均可拨打使用此业务；另外，公司还开通了联通 IVR 小额支付业务，可大量应用于游戏、小说等互联网及 WAP 门户网站，为众多互联网业务提供支付渠道，也是传统无线增值业务的收入来源之一。

**其他业务：**在行业应用类业务方面，公司目前已经与湖南煤矿行业进行合作，进行行业定制服务，此应用为传统手机业务的拓展，为广大具有不同需求的用户提供专有化服务。目前公司已经取得当地码号资源备案，进行下一步运营商接入工作。其他如 WAP 手机上网、移动 MM、在线听音乐等业务公司均在储备中。这些业务，随着公司的运营经验不断完善及推广渠道的不断丰富，必将为公司带来可观的收益。公司会摸索经验，继续开拓类似的市场应用，以丰富公司的产品线，提高收入，满足不同用户需求。

#### (2) 3G 平台无线增值移动互联网业务

##### 阅读类产品

公司集合了众多优质资源内容，与中国联通开展了手机阅读业务，现公司与悦读网、喜阅网、纵横中文网都达成了内容合作协议，上千部杂志，上万部原创小说，均作为公司的阅读内容基础。通过手机内置，WAP 网站推广、互联网推

广等渠道进行推广，将带来大量的用户。通过与中国联通阅读基地以往的合作，公司积攒了手机阅读的运营经验，为之后运营自己的产品提供了有力的保障，2012 年为手机阅读自有产品的初始运营年。

## 客户端产品

### I.手机阅读器客户端

公司已经开发完毕自有的手机阅读网站 55 猫手机阅读网，(网址：<http://55mo.cn>)及手机阅读器客户端，现正处于调试测试阶段，未来预期将会给公司带来稳定的收益。

### 公司开发的阅读网及客户端



### II.手机购买电子折扣券类客户端

公司发挥手机开发优势及推广渠道，联合国内最大的行业积分合作公司广州方维数码科技有限公司，将行业积分兑换应用到手机上，实现时时积分兑换。目前可实现的积分兑换的公司有：中国移动、中国电信、中国联通、中国银行、民生银行、华夏银行、工商银行等等，积分兑换的商户也在不断拓展中。虽然积分兑换的利润不是特别丰厚，但是市场巨大，公司会根据自身的优势在此市场中分得一杯羹。此客户端产品正在设计中，预计 2012 年 9 月开始测试准备商用。

## 手机游戏

### I.MGSN 平台

MGSN 平台是针对单机游戏中，用户缺乏成就感、玩家间无法交流而专门设计的游戏社区软件。社区设计的排行、成就系统，社交及辅助功能，充值、道具买卖功能，极大的丰富了单机游戏的可玩性。产品可通过手机内置渠道，手机市场推广及电信运营商联合推广到达终端用户，未来手机用户社区注册会员人数的增长将会为公司带来收益，此业务也将会是公司未来的发展重点。

公司目前已经与 GLU 游戏厂家达成了初步的合作意向，该厂家出厂的部分游戏产品会搭载公司的社区软件。在搭载公司的游戏社区软件后，公司将取得分成收益。国外的 OpenFeint 公司，拥有同类的软件，到目前为止，已经拥有注册用户超过 5,000 万，接入超过 3,800 款游戏。（资料来源：雅虎）可见，此类社区软件用户需求很大，必将带来可观收益。目前此社区软件处于商用测试阶段。

### 公司开发的手机游戏社交平台客户端



## II. 游戏代理

目前，国内的手机游戏市场异军突起，随着智能机的不断普及，手机游戏会持续几年的迅速增长。公司与国内著名手机游戏厂家昆仑在线达成了代理意向，公司将为其部分手机游戏进行下线推广，并进行合作分成。昆仑在线推出的每款游戏，月收入均不低于 500 万元，利用公司的线下推广资源，为精品手机游戏作代理，将成为公司的重要收入来源之一。

## III. 自有游戏开发

公司也集中自己的优势资源开发了一些小的游戏。目前设计的游戏包括五款集趣味性与娱乐性为一体的针对小众用户的手机单机游戏。目前策划与设计已经基本完成，预计在 2012 年底前投入商用。这些产品是对公司手机游戏产品线的补充，同样会带来针对小众用户的收入。

## 其他业务

### I. 手机动漫

公司与从容斋、爬山虎动漫工作室签署了无线业务独家合作协议。动漫大师

陈曦、安旭（笔名莲华）等创作的大量原创作品均交由公司运营，其中有很多为国际动漫节的获奖作品，例如：《桃花源》、《节气》、《西湖醋鱼》等，均多次获得法国昂西国际动画节、韩国首尔国际动画节等国外动漫大奖。公司在湖北联通先试运营了动漫业务，2012年5月又通过了中国移动动漫基地的业务评审，可在中国移动全网开通动漫业务，目前正在商用测试及合同签署过程中。

## II.手机视频

随着手机智能机的迅猛发展，手机视频应用正在受到广大用户越来越多的关注，应用人群也越来越广泛。公司看好手机视频业务的发展，与华夏城视网络电视股份有限公司（CUTV）达成了合作协议，版权方提供给公司大量电影、电视剧作品，用于公司的视频业务发展。随着自有推广渠道的完善，不但与电信运营商可以开展手机视频业务，也可以帮助众多版权方进行视频业务的推广。例如，公司从2012年1月起就为新浪视频进行业务推广，并取得了一些收益。

2012年度是手机3G业务迅速发展的一年，视频应用不但在互联网行业处于应用领先的地位，同样，在手机互联网时代仍会是用户的热点。公司将在2012年大力发展3G业务，不断完善我们的版权及推广渠道，提高业务收入。

综上所述，公司主营业务将逐步向技术含量更高、经济附加值更多的移动互联网业务倾斜。手机阅读、手机游戏、手机动漫、手机视频业务将作为公司业务的发展重点，相关的延伸产品也会为公司带来运营收益。传统的2G产品作为公司既有产品保持平稳收益的同时，为公司的新业务提供便捷的收费方式及用户推广渠道，相互补充与促进。除运营商代收模式外，客户端、手机游戏带来的自主收入部分也会有所提高，从而增加公司整体的运营利润。未来，公司将成长为一个专业的3G服务提供商，在拥有众多支付代码的同时，拥有多条产品线，涵盖手机娱乐、应用、资讯、支付等各项业务，产品风险逐渐变小，收入及利润逐年上升，力争成为业内顶级的3G手机业务服务提供商。

## 4、公司的市场营销计划

随着公司业务线及产品的多元化，公司的市场营销计划也会随之丰富化。在产品的推广上，除了原来的网络联盟、运营商、手机套餐等原有的推广方案，公司将启用新的推广渠道，更加有效地推广产品，增加受众群，并挖掘公司的品牌价值。

### （1）通过互联网门户网站宣传

公司拟通过新浪等门户网站进行宣传，投入广告，提高产品的知名度，以便



用户安装使用。

### （2）通过 UC 桌面、Appstore 等客户端宣传

公司的手机阅读器客户端、MGSN 平台等客户端项目将于研发测试投入使用后，通过 UC 桌面、Appstore 等客户端推广业务，推荐客户使用。

### （3）通过手机客户端内置宣传

在公司的客户端研发过程中，通过和一些手机制作厂商合作，将业务内置到出厂设置中，用户买到手机后，就可以选择使用此类业务，而不需要单独安装。

另外，公司将重点加强市场调查、研发力量以及营销队伍建设，不断提高员工的专业素质；在地区开发方面，公司已在太原、西安、武汉、昆明、大连、杭州设立了分公司，着力开拓营销渠道，未来公司会将发展重点设在经济比较发达的地区，如沿海发达省份等，着力开拓当地市场。

## 5、公司的人力资源计划

对于公司而言，人力资源是核心资源，其人员需求主要集中在技术开发人员、产品设计人员、市场销售人员等。公司的人力资源计划主要包括：

（1）进一步扩充技术团队。目前，公司仅有核心技术人员 4 人，其中 1 名硕士。公司计划扩大研发人员规模至 12 人，使技术团队人员整体素质再上一个台阶，适应 3G 业务发展的需要。

（2）加强营销队伍的建设。无线增值业务的营销是一项综合性很强的营销工作，公司必须面向国内不同区域的用户提供本地化的特色服务。公司已经在全国建立了 6 个分公司，为各地用户提供本地化服务，未来公司还将重点加强分公司营销团队建设，增设营业网点，扩充人员队伍，提高公司的业务拓展能力。

（3）建立学习型组织。本公司将采取各种实用的方式，加强员工培训，不断提高员工的知识水平和工作能力，不断提高团队的综合实力。

## 6、公司的融资计划

公司现有的几个重要项目需要资金支持，拟通过商业银行贷款补充公司流动资金，另外公司也希望能够借助资本市场进行战略融资，吸引外部投资者进入公司，扩大公司资本金。结合公司产品经营开发计划、市场营销计划、人力资源计划，公司未来拟融资用于人员扩张、版权购买、营销渠道推广及产品研发方面。

## （二）企业经营中的风险及对策

### 1、公司治理的风险

有限公司阶段，公司管理层规范意识相对薄弱，公司治理结构较为简单，公司治理机制不够健全。曾存在股东会会议的召开并没有履行提前通知的程序、没有保存相关的会议通知资料、会议记录资料不完整等不规范情况。有限公司整体变更为股份公司后，公司对有限公司时期治理不规范的情况进行了整改，并重新制定《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易管理办法》、《重大事项决策管理办法》等治理制度，建立了严格的内部控制体系，逐步完善了法人治理结构，公司管理层的规范意识也大为提高。但由于股份公司成立的时间比较短，公司管理层对相关制度的完全理解和执行尚需个过程。因此，短期内公司治理存在不规范的风险。

对策：公司力争从机构—制度—理念的角度，建立健全公司的治理机制，努力走科学化、合理化、法制化、效率化的治理路线。公司将进一步完善内部控制制度，包括投资管理、关联交易决策、财务管理、人力资源管理和质量管理等方面的制度，深化公司治理理念，提高规范运作意识，以保证公司治理机制的有效运行，有效控制经营风险，确保实现公司经营管理的目标。

### 2、公司存在业务经营依赖电信运营商的风险

公司主要是无线增值服务产业链中的服务提供商。公司采取与电信运营商合作经营的方式，向电信运营商的用户提供增值电信服务。公司需要借助电信运营商的网络通道向用户提供服务，用户向公司支付的信息费由电信运营商代为计量和收取。这种合作模式决定了电信运营商在产业链中处于主导地位，从而对公司的经营状况产生重大影响。

公司开展业务需要与各电信运营商或其省级公司签署协议，由于公司不具备平等的谈判地位，只能被动接受由电信运营商制定的合作协议。公司的收入来源是与电信运营商就用户支付的信息费进行分成，如果电信运营商单方面决定降低公司的分成比例，公司的收入将会受到影响。

对策：近年来我国无线增值服务行业发展日新月异，市场已建立起以电信运营商为主导的，由服务提供商、平台技术提供商、内容提供商、硬件设备提供商等共同组成的开放合作的产业价值链。产业链的各个参与方依据所处位置不同而为无线增值业务拓展提供服务，任何一方都难以完全依靠自身力量推动无线增值业务发展。合作开放的商业模式是无线增值业务发展的基础，正常情况下电信运

营商不会轻易中止与产业链他方的合作关系。

在此行业发展环境下,为增强自身竞争力,公司在稳定现有业务线的基础上,积极拓展其他新业务线,比如手机动漫等,并探索与新合作方的合作,以用户为导向,不断开拓创新,力争使用户对公司产品的粘性不断增大,促进收入稳定增长。因此即使将来分成比例略有向下调整,若其收入总额继续保持稳定增长态势,分成比例的变动对收益影响不大。另外,公司正在研发测试的手机阅读器客户端、MGSN 平台项目,除运营商代收模式外,将会产生自主收入,从而增加公司整体的运营利润,减轻对电信运营商的依赖。

### 3、无线增值服务行业管理政策变动风险

近年来,无线增值服务业受投入产出比较高等因素推动,市场各方资本纷纷投资于该行业。为保证行业健康发展,信息产业部会同各电信运营商出台了一系列政策措施,对行业进行整顿。此类行业整顿政策,旨在优化行业运营环境,为包括公司在内的经营稳健、服务规范的服务提供商创造新的发展机会。但由于其持续时间长、社会影响大,使部分用户对无线增值服务的消费意愿有所降低。如果公司不能提高市场营销效率,不断开发新的服务产品,行业管理政策的变动将带来公司业务下滑的风险。

对策:公司在提高市场营销效率和开发新的服务产品方面采取了一系列措施,旨在抵御行业管理政策存在变动的风险。包括:根据不同的目标用户群进行定向营销,为目标用户群提供所需要的业务,寻找包月业务的价值点,以及通过营业厅渠道营销,由营业员指导用户进行业务定制,增强用户对移动增值业务的信任度等,以保证业务收入的稳定,应对市场环境的变化。

### 4、市场竞争加剧的风险

无线增值服务行业的竞争一直呈现激烈化态势。一方面,从业企业数量众多。行业内服务提供商数量较多,规模较小,行业集中度较低,并购重组频繁,存在激烈竞争;另一方面,产业链出现竞合(竞争与合作并重)特点。电信运营商根据自身和行业发展特点,近年来也在拓展直接提供增值服务的途径,从而促使产业链由合作向竞合层次演进,产业链竞合是国内无线增值服务产业发展的必然结果,客观上加剧了服务提供商、内容提供商行业的竞争。由于公司面临的市场竞争较为激烈,如果不能准确分析市场发展规律并保持前瞻性、加大服务创新和市场开发能力,将有可能失去目前已经拥有的市场份额。

对策:针对无线增值行业市场竞争加剧的风险,公司管理层清楚地认识到保

持产品、技术的先进性是公司在市场上立足的重要保证。公司未来仍将注重研发投入，一方面聘请业内资深的专家，并加强与相关行业领先企业的合作，增强技术咨询、指导力量；另一方面，公司将注重产品的市场敏锐度，把握终端客户的需求，着力推广市场反馈良好的产品，争取能在市场竞争中做出迅速的反应，并将业务重心逐步由与电信运营商分成的传统 SP 业务转移到自有知识产权的产品中，增强市场竞争力。

## 5、产品开发风险

无线增值服务产品的用途是为用户提供实用信息和应用服务。信息和应用产品的最大特点在于用户追求新鲜、兴趣转变快，产业链上的各个环节都必须及时掌握用户的消费心理，不断推出新的产品，满足用户的需求，才能提升用户消费意愿。另外，无线增值服务产品具有易模仿的特点，一项具有市场吸引力的产品推出后，很快就会出现大量模仿者，形成同质化竞争，降低用户的消费意愿，导致具体产品的生命周期相对较短。因此，如果公司不能紧抓消费者需求，不断推出适应市场要求的新的信息和服务产品，就会在产品竞争中处于不利地位。

对策：公司管理层意识到，新产品从研发到生产的过程中，只有掌握充分、真实而且有效的信息，才能达到适应市场需求，开拓业务份额的目的。一方面，公司在产品推出前，会调研同行业公司的业务拓展情况，注重多条业务线的同时开发，以应对消费者兴趣转移的风险，并在营销推广中提高用户对公司产品的粘性；另一方面，公司将在产品推广试用期中投注更多精力，利用公司的现有核心技术，通过数据分析、模型模拟等方式分析并迎合目标客户的需求，及时对产品做出调整，从而应对产品开发风险。

## 6、人力资源风险

无线增值服务行业属于知识和技术密集型行业，关键管理人员和核心技术人员是公司生存与发展的根本，也是公司核心竞争力的根本所在。公司的发展很大程度上取决于产品和服务能否跟上行业需求的变化和技术更新换代的步伐。因此，公司对高水平的行业应用和技术开发人才、营销人才以及管理人才有较大的需求。随着行业竞争的日趋激烈，对上述人才的争夺亦趋于白热化，公司将面临吸引、保留和发展核心技术人员、销售人员和管理人员的风险。

对策：在稳定现有团队的基础上，公司面临扩大团队规模的需求。除引进高水平技术开发人才、营销人才以及管理人才外，公司计划内部培养一批了解公司诉求、认同公司发展规划、愿意与公司共同成长的人才，另外，公司将建立和完善现有的薪酬制度，并积极开展员工培训工作，力争给每一个员工提供更大更广

阔的发展空间。

## 7、毛利率下降的风险

无线增值服务行业发展前景广阔，市场竞争日趋激烈，行业内企业的经营成本不断提高。随着业务经营区域的不断扩张和业务形态的不断完善，公司市场营销费用、技术开发费用、内容资源采购费用等增长较快，随着行业竞争的不断加剧，公司的毛利率水平将可能有所下降。

对策：由于公司所处行业的特性决定了其可能存在毛利率下降的风险，公司为了增强自身竞争力，已经采取了相应的措施扩大业务规模以图收入的稳定增长，另外，公司正在开发的手机阅读客户端、MGSN 平台等产品正式投入使用后，公司在产业链上参与的环节将会更多，因此即使将来毛利率有所下降，公司依然能够取得稳定的收益。

## 8、经营风险

公司主营业务的开展需要依赖电信运营商的网络基础设施，并需要满足用户持续增长的需求。无线增值服务对带宽不断提出更高要求，如果网络基础设施受到任何干扰均可能导致公司的业务受到影响。

公司的硬件设备如服务器等托管于互联网数据中心机房。如果互联网骨干线的稳定性或者机房的安全系统受到停电、黑客闯入及其他可能导致服务中断的外界因素影响，将会对公司业务造成不利影响。另外，也存在机房保管不善导致公司硬件设备提前报废的风险。

公司获取收入需要由电信运营商代为收费，如果电信运营商未能及时提供计费数据，或未能及时向公司划转费用，都将对公司经营造成不利影响。

对策：针对无线增值服务行业存在的系统性风险，公司只能靠增强自身实力来加以防范，未来公司仍将向稳扎稳打的稳健型演进，力求所运营的无线增值业务基本都是投入少、风险小、而且基本能确保带来收益的业务。如若遭遇行业异常波动或高压政策带来的系统性风险，公司管理层会确保公司在危机时生存下来，再图谋发展。

## 9、营业税政策变化的风险

根据财政部和国家税务总局下发的财税[2012]71号《关于在北京等8省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》规定，自2012年9月1日起，北京交通运输业和部分现代服务业将实行营业税改增值税试点，

根据之前颁布的《营业税改增值税试点方案》要求，研发和技术服务、文化创意、物流辅助和鉴证咨询等现代服务业将适用 6% 的税率；现行增值税一般纳税人向试点纳税人购买服务，可抵扣进项税额。由此，营业税改征增值税后，若企业发生的相关支出无法取得增值税进项税发票，那么 6% 的增值税相较之前 3% 的营业税相比将会增加企业的税收，该税制改革可能会对企业的经营业绩产生一定影响。

对策：公司未来会不断加快业务拓展的脚步，扩大产品销售规模，提高公司的销售额和利润。公司会继续在所专注的领域做大做强，并逐步延伸自己的业务覆盖面，以期尽快进入业务发展的成熟期。由此，税收政策的变化对公司业务的经营产生的影响就会相对减小，并会使公司所在的行业形成较高的税收壁垒，在恶劣的宏观环境中降低新进入的竞争者的威胁，保持并加大竞争优势。

## 九、公司治理

### （一）公司管理层关于公司治理情况的说明

#### 1、关于股东大会、董事会、监事会制度的建立健全及运行情况的自我评估意见

有限公司时期，公司根据《公司法》制定了有限公司《公司章程》并就此建立了公司治理结构。面对生产、经营、决策等方面繁复的问题，有限公司根据《公司法》、《公司章程》的规定及时召开股东会，制定切实且有效的解决方案，并形成相应的股东会决议，为保证公司健康、有序的发展提供条件。因公司股东较少、规模较小，有限公司未设立董事会、监事会，仅设有一名执行董事和一名监事。有限公司阶段，虽然公司治理结构较为简单，治理制度及其运行亦欠完善，但这些瑕疵并不影响有限公司决策、执行及监管机构决议的实质效力，也未对有限公司和股东的利益造成损害。

2012年4月10日，股份公司创立大会召开。依据《公司法》的相关规定，在创立大会上经股东审议表决，通过了股份公司《公司章程》。经投票选举，股份公司产生了第一届董事会、监事会成员，其中监事会成员中包含一名由职工代表大会选举的职工监事。

股份公司第一届董事会第一次会议，选举产生了股份公司董事长，经董事长提名董事会聘任了公司总经理。

股份公司第一届监事会第一次会议，选举产生了股份公司监事会主席。

此外，为积极完善法人治理结构，建立现代企业制度，促进公司的规范运作，公司在主办券商和律师的帮助下进一步加强和完善了公司治理工作。股份公司设立后，公司制定通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》以及《董事会秘书工作细则》，对“三会”召开程序及运作机制做出进一步的细化和规范，并通过了《关联交易管理办法》、《重大事项决策管理办法》等内控制度，从而在制度层面能够有效地保证公司经营业务的有效进行，保持资产的安全和完整。

公司管理层认为，公司现有的一整套公司治理制度能够有效地提高公司治理水平、提高决策科学性、保护公司及股东利益，能够有效地识别和控制经营中的重大风险，便于接受投资者及社会公众的监督，推动公司经营效率的提高和经营目标的实现。公司现有的一整套公司治理制度在完整性、有效性和合理性方面不

存在重大缺陷，并能够严格有效的执行。

## 2、关于股东大会、董事会、监事会和相关人员履行职责情况的说明

有限公司阶段，公司股东能够按照《公司法》、《公司章程》中的相关规定，在涉及出资转让、经营范围变更、公司住所变更、整体变更等事项上认真召开股东会并形成相应的股东会决议。公司执行董事能够履行《公司章程》赋予的权利及义务，勤勉尽责。公司股东兼任监事，监事未能切实进行监督。

股份公司成立后，通过制定《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》以及《总经理工作细则》，进一步完善了公司对重大事项的分层决策制度。公司“三会”的相关人员均符合《公司法》及《公司章程》的任职要求，能按照“三会”议事规则独立、勤勉、诚信地履行职责及义务。公司股东大会和董事会能够按期召开，对公司的重大决策事项做出有效决议并予以执行。公司监事会能够较好地履行对公司财务状况及董事、高级管理人员的监督职责，保证公司治理合法合规。

除公司“三会”成员以外的公司高级管理人员及其他相关人员亦勤勉尽职地行使《公司法》、《公司章程》和相关公司规章制度赋予的权利和履行其应尽的义务。

## 3、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金，或者公司为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况说明

公司自成立以来不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金的情况，公司也未为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供过担保。

## 4、公司实际控制人对公司治理的控制能力及对公司生产经营的影响

公司实际控制人崔博对公司的控制力主要通过以下几方面来实现：

公司实际控制人崔博对股东大会的控制力。崔博持有公司 60% 的股份，在股东大会中具有半数以上的表决权，对于股东大会的普通表决事项具有绝对的控制权。公司的历次股东（大）会，崔博均出席参加并进行投票表决。

公司实际控制人崔博对董事会的控制力。崔博不仅担任公司董事、同时其兄嫂也担任公司董事，公司董事会一共由 5 人构成，崔博及其兄嫂在董事会中占有 2 个席位，对于公司日常重要事项具有相对的控制力。公司的历次董事会，崔博均出席参加并投票表决。

公司实际控制人崔博对公司日常经营的影响。崔博委派其兄嫂汪海滢对公司



日常经营的进行管理，汪海滢经常会与崔博就公司经营事项进行沟通汇报，因此虽然崔博不参与公司的日常经营，但对公司的整体经营情况还是比较了解的，实现对公司日常经营的间接控制。

目前，公司运作正常、经营状况良好，从公司近几年的运行状况来看，崔博不在公司管理具体事务并未对公司的持续经营产生任何不良影响，也未削弱其对公司的控制力，崔博对公司的整体运行状况是比较了解，并能对公司的发展方向进行决策。

## 5、公司治理的不足及改进措施

有限公司阶段，公司治理结构较为简单，治理制度欠完善。面对生产、经营、决策等方面繁复的问题，有限公司根据《公司法》、《公司章程》的规定通过召开股东会，形成相应的股东会决议。存在如股东会议通知多以口头或电话通知的方式表达，告知完毕即视为会议通知行为的完成；有时股东会议的召开并没有履行提前通知的程序；有些会议未留存会议记录等治理瑕疵。

在整体变更为股份公司后，针对公司治理方面存在的上述问题，公司力争从机构—制度—理念的角度，建立健全公司的治理机制，努力走科学化、合理化、法制化、效率化的治理路线。首先，公司建立健全了法人治理结构，设立了由5名董事组成的董事会，由3名监事组成的监事会，并由职工代表大会选举了1名职工监事，同时聘请了董事会秘书。其次，公司重新制定了《公司章程》，并在其基础上制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《关联交易管理办法》以及《重大事项决策管理办法》，规范了“三会”召开制度、保存了完整的“三会”会议记录、完善了各项治理制度及内控制度。最后，公司管理层在主办券商和律师的帮助下，加强了对《公司法》等相关法律法规的学习，公司管理层的规范意识也大为提高。

由于目前公司治理结构和内部控制体系刚刚完整建立，其良好运行尚需要在实践中进一步完善。对于历史上在公司治理方面存在的部分不足之处，还需要公司相关人员在实际运作中进一步深化公司治理理念，加强相关知识学习，提高规范运作意识，以保证公司治理机制的有效运行，以及未来经营中内部管理与公司发展相协调，从而促进公司持续、稳定和健康发展。

## （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

### 1、公司对外担保、重大投资、委托理财及关联方交易等重要事项决策制度的建立情况

有限公司阶段，《公司章程》对公司的对外担保、重大投资、委托理财及关联方交易等重要事项的决策和执行没有特别规定。实践中有限公司在发生重要事项时，公司根据事项的重要程度及所涉金额大小，分别通过股东会决议、执行董事决定、总经理签署的方式决定。

有限公司有关重大事项的管理程序存在着一定的不足与缺陷，在变更为股份公司过程中，为了使决策管理落到实处，更具有操作性，管理层对关联交易以及重大投资事项的决策程序进行了进一步的规范，起草了《关联交易管理办法》、《重大事项决策管理办法》，并提交股东大会予以通过。公司在上述管理办法中拟定有关重大事项决策条款的过程中参照了《上市公司治理准则》及同类型上市公司的具体案例，能够保证决策制度相对规范和严谨，有助于提高决策质量，保障公司及各股东的合法权益。

### 2、公司对外担保、重大投资、委托理财及关联方交易等重要事项的执行情况

自有限公司成立至今，公司未发生对外担保、重大投资、委托理财等事项，与关联方之间未发生商品、服务类的采购、销售等关联交易行为，发生的关联方往来情况如下：

截至 2010 年 12 月 31 日，关联方往来余额如下：

项目	关联方	金额（元）	比例（%）	款项性质
其他应收款	刘涛	3,200.00	0.10	备用金

截至 2011 年 12 月 31 日，关联方往来余额如下：

项目	关联方	金额（元）	比例（%）	款项性质
其他应收款	刘涛	32,504.00	2.34	备用金
其它应付款	肖时群	30,000.00	48.09	未报销费用
其它应付款	汪海滢	30,000.00	48.09	未报销费用

截至 2012 年 3 月 31 日，关联方往来余额如下：

项目	关联方	金额（元）	比例（%）	款项性质
其他应收款	汪海滢	180,500.00	10.74	备用金及服务器预付款
其他应收款	刘涛	35,504.00	2.11	备用金

注：1、截至 2012 年 4 月 30 日，刘涛所借备用金均已偿还。

2、截至 2012 年 4 月 30 日，汪海滢已为公司购得服务器，总价 105,000 元。

3、2012 年 4 月 10 日，股份公司创立大会召开，选举并产生了股份公司第一届监事会，王琰当选公司职工监事，成为公司关联方。截至 2012 年 4 月 30 日，王琰与股份公司之间的关联方往来余额为 440,233.21 元，全部为拓展业务所需的备用金。

有限公司阶段，公司未建立关联交易管理制度，关联交易决策程序不明确。公司与关联方之间未发生商品、服务类的采购、销售等关联交易行为，所发生的关联方往来均是公司正常经营所需，没有损害公司、公司股东、债权人、公司员工和客户的利益。股份公司成立后，在《公司章程》、《关联交易管理办法》中都明确了关联交易的审批及决策程序。在未来运营过程中，公司将严格按照《公司章程》、《关联交易管理办法》的相关规定，对关联交易进行规范。目前公司尚未发生审议关联交易的事项。

### （三）同业竞争情况

#### 1、公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间同业竞争情况

股份公司全体股东均无在外投资的情况。该等人员亦未在与股份公司从事相关或相似业务的公司任职，也未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，不存在同业竞争的情况。

#### 2、关于避免同业竞争的承诺

为避免今后出现同业竞争情形，2012 年 5 月 10 日，股份公司持股 5% 以上的股东、董事、监事及高级管理人员出具了《避免同业竞争承诺函》，表示其目前未从事或参与与股份公司存在同业竞争的活动，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营实体、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。

#### **（四）公司最近二年存在的违法违规及受处罚情况**

公司最近二年不存在违法违规及受处罚的情况。公司管理层已于 2012 年 5 月 10 日就此出具书面声明并签字承诺。

#### **（五）公司管理层的诚信状况**

公司董事、监事以及高级管理人员近二年不存在因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分的情形；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；无应对所任职（包括现任职和曾任职）企业最近二年因重大违法违规行为被处罚负有责任的情形；不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形；不存在欺诈或其他不诚实行为。公司董事、监事、高级管理人员已于 2012 年 5 月 10 日就此出具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

公司 2012 年 1-3 月、2011 年度、2010 年度财务报告业经具有证券期货相关业务资格的兴华会计师事务所审计并出具了（2012）京会兴审字第 10013764 号标准无保留意见的审计报告。

公司无对外股权投资，不存在合并报表的情形。

### （二）最近两年一期的资产负债表、利润表、现金流量表和所有者权益变动表

#### 资产负债表

单位：元

项目	2012年3月31日	2011年12月31日	2010年12月31日
<b>流动资产：</b>			
货币资金	1,930,159.04	1,534,386.23	114,914.87
交易性金融资产	-	-	-
应收票据	-	-	-
应收账款	764,121.91	674,715.82	108,184.79
预付款项	4,339,873.16	4,832,964.90	4,376,349.29
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	1,621,021.06	1,327,040.62	3,057,682.17
存货	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	-	-
<b>流动资产合计</b>	<b>8,655,175.17</b>	<b>8,369,107.57</b>	<b>7,657,131.12</b>
<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	1,620,024.60	1,719,812.39	2,173,007.51
在建工程	-	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-

## 光宝联合（北京）科技股份有限公司股份报价转让说明书

油气资产	-	-	-
无形资产	-	-	-
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-
递延所得税资产	44,724.52	44,573.13	34,850.97
其他非流动资产	-	-	-
<b>非流动资产合计：</b>	<b>1,664,749.12</b>	<b>1,764,385.52</b>	<b>2,207,858.48</b>
<b>资产总计</b>	<b>10,319,924.29</b>	<b>10,133,493.09</b>	<b>9,864,989.60</b>
<b>流动负债：</b>			
短期借款	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	-	-	-
预收款项	-	-	-
应付职工薪酬	-	-	-
应交税费	85,192.47	52,629.61	926.95
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	2,374.71	62,384.44	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
<b>流动负债合计</b>	<b>87,567.18</b>	<b>115,014.05</b>	<b>926.95</b>
<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	-	-	-
<b>非流动负债合计：</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>负债合计：</b>	<b>87,567.18</b>	<b>115,014.05</b>	<b>926.95</b>
<b>所有者权益（或股东权益）：</b>			
实收资本（股本）	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	-	-	-
减：库存股	-	-	-
盈余公积	23,235.71	1,847.90	-
未分配利润	209,121.40	16,631.14	-135,937.35
外币报表折算差额	-	-	-
归属于母公司所有者权益合计	10,232,357.11	10,018,479.04	9,864,062.65
少数股东权益合计	-	-	-

所有者权益(或股东权益)合计	10,232,357.11	10,018,479.04	9,864,062.65
负债及股东权益总计	10,319,924.29	10,133,493.09	9,864,989.60

## 利润表

单位：元

项目	2012年度1-3月	2011年度	2010年度
一、营业收入	2,679,940.13	6,378,664.25	2,067,305.02
减：营业成本	1,432,651.84	3,524,492.48	1,156,927.06
营业税金及附加	88,438.02	207,476.40	66,980.69
销售费用	83,821.00	309,779.06	178,646.29
管理费用	790,637.90	2,141,132.61	510,181.17
财务费用	-1,450.30	367.82	395.36
资产减值损失	605.57	38,888.63	139,403.88
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	285,236.10	156,527.25	14,770.57
加：营业外收入	-	-	-
减：营业外支出	-	46.25	548.11
其中：非流动资产处置损失	-	-	-
三、利润总额	285,236.10	156,481.00	14,222.46
减：所得税费用	71,358.03	2,064.61	-31,310.97
四、净利润	213,878.07	154,416.39	45,533.43
五、每股收益	-	-	-
（一）基本每股收益	0.0214	0.0154	0.0046
（二）稀释每股收益	0.0214	0.0154	0.0046
六、其它综合收益	-	-	-
七、综合收益总额	213,878.07	154,416.39	45,533.43

## 现金流量表

单位：元

项目	2012年度1-3月	2011年度	2010年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	3,044,616.29	6,981,835.57	2,145,103.27

收到的税费返还	-	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	-	-	-
<b>现金流入小计</b>	<b>3,044,616.29</b>	<b>6,981,835.57</b>	<b>2,145,103.27</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	1,983,110.91	3,291,636.92	2,914,294.00
支付给职工以及为职工支付的现金	219,875.63	843,262.60	1,247,017.69
支付的各项税费	93,318.13	213,340.38	82,009.53
支付的其他与经营活动有关的现金	303,741.81	1,099,484.31	661,527.23
<b>现金流出小计</b>	<b>2,600,046.48</b>	<b>5,447,724.21</b>	<b>4,904,848.45</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>444,569.81</b>	<b>1,534,111.36</b>	<b>-2,759,745.18</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>			
收回投资所收到的现金	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收到的现金净额	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
<b>现金流入小计</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	48,797.00	114,640.00	541,618.70
投资所支付的现金	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
<b>现金流出小计</b>	<b>48,797.00</b>	<b>114,640.00</b>	<b>541,618.70</b>
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-48,797.00</b>	<b>-114,640.00</b>	<b>-541,618.70</b>
<b>三、筹资活动产生的现金流量：</b>			
吸收投资所收到的现金	-	-	-
借款所收到的现金	-	-	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
<b>现金流入小计</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
偿还债务所支付的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿还利息所支付的现金	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
<b>现金流出小计</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>四、汇率变动对现金的影响额</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>五、现金及现金等价物净增加额</b>	<b>395,772.81</b>	<b>1,419,471.36</b>	<b>-3,301,363.88</b>



加：期初现金及现金等价物余额	1,534,386.23	114,914.87	3,416,278.75
<b>六、期末现金及现金等价物余额</b>	<b>1,930,159.04</b>	<b>1,534,386.23</b>	<b>114,914.87</b>

## 所有者权益变动表

单位：元

项 目	2012年1-3月				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	10,000,000.00	-	1,847.90	16,631.14	10,018,479.04
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	10,000,000.00	-	1,847.90	16,631.14	10,018,479.04
三、本年增减变动金额	-	-	21,387.81	192,490.26	213,878.07
（一）净利润	-	-	-	213,878.07	213,878.07
（二）其他综合收益	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小	-	-	-	213,878.07	213,878.07
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-
1、所有者投入资本	-	-	-	-	-
2、股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-
3、其他	-	-	-	-	-
（四）利润分配	-	-	21,387.81	-21,387.81	-
1、提取盈余公积	-	-	21,387.81	-21,387.81	-
2、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、本年期末余额	10,000,000.00	-	23,235.71	209,121.40	10,232,357.11

## 所有者权益变动表

单位：元

项 目	2011 年度				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	10,000,000.00	-	-	-135,937.3	9,864,062.65
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
二、本年初余额	10,000,000.00	-	-	-135,937.3	9,864,062.65
三、本年增减变动金额	-	-	1,847.90	152,568.49	154,416.39
（一）净利润	-	-	-	154,416.39	154,416.39
（二）其他综合收益	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小	-	-	-	154,416.39	154,416.39
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-
1、所有者投入资本	-	-	-	-	-
2、股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-
3、其他	-	-	-	-	-
（四）利润分配	-	-	1,847.90	-1,847.90	-
1、提取盈余公积	-	-	1,847.90	-1,847.90	-
2、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、本年期末余额	10,000,000.00	-	1,847.90	16,631.14	10,018,479.04

## 所有者权益变动表

单位：元

项目	2010 年度				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	10,000,000.0	-	-	-181,470.78	9,818,529.22
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
二、本年初余额	10,000,000.0	-	-	-181,470.78	9,818,529.22
三、本年增减变动金额	-	-	-	45,533.43	45,533.43
（一）净利润	-	-	-	45,533.43	45,533.43
（二）其他综合收益	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小	-	-	-	45,533.43	45,533.43
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-
1、所有者投入资本	-	-	-	-	-
2、股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-
3、其他	-	-	-	-	-
（四）利润分配	-	-	-	-	-
1、提取盈余公积	-	-	-	-	-
2、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、本年期末余额	10,000,000.0	-	-	-135,937.35	9,864,062.65

### (三) 最近两年一期的主要财务指标

财务指标	2012年1月-3月	2011年度	2010年度
毛利率	46.54%	44.75%	44.04%
全面摊薄净资产收益率	2.09%	1.54%	0.46%
扣除非经常性损益后的全面摊薄净资产收益率	2.09%	1.54%	0.47%
加权平均净资产收益率	2.11%	1.55%	0.46%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	2.11%	1.55%	0.47%
基本每股收益(元/股)	0.0214	0.0154	0.0046
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.0214	0.0154	0.0046
每股净资产(元)	1.02	1.00	0.99
应收账款周转率(次)	3.20	12.80	8.98
存货周转率(次)	--	--	--
每股经营活动产生的现金流量净额(元)	0.04	0.15	-0.28
资产负债率	0.85%	1.13%	0.01%
流动比率(倍)	98.84	72.77	8,260.57
速动比率(倍)	98.84	72.77	8,260.57

备注：

1、毛利率按照“(营业收入-营业成本)/营业收入”计算；

2、全面摊薄净资产收益率按照“归属于普通股股东的当期净利润/期末净资产”计算；扣除非经常性损益后的全面摊薄净资产收益率按照“扣除非经常性损益的归属于普通股股东的当期净利润/期末净资产”计算；

3、加权平均净资产收益率按照“归属于普通股股东的当期净利润/加权平均净资产”计算；扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率按照“扣除非经常性损益的归属于普通股

股东的当期净利润/加权平均净资产”计算；

4、基本每股收益按照“归属于普通股股东的当期净利润/普通股加权平均数”计算；

公司 2012 年第一季度、2011 年度、2010 年度的普通股加权平均数均以 1,000 万股作为基准计算。

5、每股净资产按照“当期净资产/期末注册资本”计算；

6、应收账款周转率按照“当期营业收入/((期初应收账款余额+期末应收账款余额)/2)”计算；

7、存货周转率按照“当期营业成本/(期初存货余额+期末存货余额)/2”计算；

8、每股经营活动产生的现金流量净额按照“经营活动产生的现金流量净额/期末注册资本”计算；

9、资产负债率按照“当期负债/当期资产”计算；

10、流动比率按照“流动资产/流动负债”计算；

11、速动比率按照“(流动资产-存货)/流动负债”计算。

主要财务指标分析请详见下文“(十二)管理层对公司最近两年一期财务状况、经营成果及现金流量的分析”。

#### (四) 报告期利润形成的有关情况

##### 1、公司最近两年一期营业收入构成

公司主要从事无线增值业务，客户主要面向通信运营商以及运营商的代理商。公司业务收入可以分为六类：短信收入、彩信收入、WAP 收入、手机报收入、手机阅读收入、手机游戏收入。

单位：万元

项目	2012 年 1-3 月			2011 年度			2010 年度		
	金额	占比%	毛利率%	金额	占比%	毛利率%	金额	占比%	毛利率%
短信	171.76	64.09	35.96	541.00	84.81	39.82	206.63	99.95	44.03
彩信	17.09	6.38	64.47	19.19	3.01	73.12	0.10	0.05	56.80
Wap	26.92	10.04	68.04	24.73	3.88	73.09	-	-	-
手机报	21.56	8.05	64.97	18.28	2.86	70.96	-	-	-

手机阅读	16.44	6.13	60.66	18.69	2.93	72.11	-	-	-
手机游戏	14.22	5.31	67.85	15.98	2.51	71.69	-	-	-
合计	267.99	100.00	46.54	637.87	100	44.75	206.73	100.00	44.04

公司目前短信业务占比较高，2012年1-3月、2011年、2010年占营业收入比重分别为64.09%、84.81%、99.95%，毛利率水平分别为35.96%、39.82%及44.03%；此外，公司根据市场需求，开展彩信、WAP、手机报、手机阅读、手机游戏等科技含量相对较高的业务，上述类型收入2012年1-3月、2011年、2010年占营业收入比重分别为35.91%、15.19%、0.05%，综合毛利率水平分别为65.43%及72.27%、56.80%。

公司最近两年内主营业务收入增长迅速。从长远看，在网络带宽、智能终端、移动互联网应用、用户使用习惯培育及云计算技术的多因素推动下，无线增值业务显现出较强的发展潜力，同时国家鼓励通信服务业的发展，从投融资支持、研究开发扶持、人才激励、知识产权保护等方面对该行业给予了鼓励和支持；加之公司与现有客户形成了稳定的长期合作关系，并在市场上的影响力进一步扩大，公司一直致力于基于公司业务平台的新产品、新技术的研发及推广。因此可以预计，在未来的年度中，公司的主营业务收入仍将继续增加，公司的盈利能力也会大幅提高。

## 2、营业收入和利润总额的变动趋势及原因

公司最近两年一期营业收入、利润及变动情况如下：

单位：万元

项目	2012年1-3月	2011年度	2010年度	2011年度较2010年度增长
	金额	金额	金额	
营业收入	267.99	637.87	206.73	208.55%
营业成本	143.27	352.45	115.69	204.64%
营业利润	28.52	15.65	1.48	959.72%
利润总额	28.52	15.65	1.42	1000.24%
净利润	21.39	15.44	4.55	239.13%

从上表可以看出，2011年度，公司营业收入金额637.87万元，相对于2010年度的206.73万元增加431.14万元，增长幅度为208.55%；净利润为15.44万元，相对于2010年度的4.55万元增加10.89万元，增长幅度为239.13%。2012年1-3

月、2011 年度及 2010 年度，公司综合毛利率分别为 46.54%、44.75% 及 44.04%，期间费用占营业收入的比例分别为 32.58%、38.43% 及 33.34%。

公司净利润的基数较小，在收入大幅增长，毛利率小幅提升，期间费用占比增幅不大的状态下，净利润的增长倍率即可呈现显著的增长。

最近两年一期，公司综合毛利率呈现小幅增长。公司综合毛利率提升的原因主要由业务结构的变化带来的，公司主营业务中技术含量较高，能为公司带来较高毛利的彩信、WAP、手机报、手机阅读、手机游戏业务在收入中所占比例从 2010 年度的 0.05% 上升至 2011 年度的 15.19%，毛利率高的业务份额的扩张拉动了综合毛利率的上升，提高了公司的盈利水平；尤其是手机阅读、手机游戏等业务的科技含量较高，用工人数相对较少，此部分业务的扩张有助于公司削减人工成本，增加毛利。另外，随着公司业务管理水平的不断提高，成本控制更为准确，带来成本增幅低于收入增幅，综合毛利率有所提升。

随着公司业务的不拓展，利润率较高的手机阅读及手机游戏等业务将作为公司下一阶段的业务发展方向，毛利率预计可以维持在相对稳定的水平，收入及利润的增长配比合理。

### 3、主要费用及变动情况

公司最近两年一期的主要费用及变动情况如下：

单位：万元

项目	2012 年 1-3 月	2011 年度	2010 年度	2011 年度较 2010 年度增长
	金额	金额	金额	
销售费用	8.38	30.98	17.86	73.40%
管理费用	79.06	214.11	51.02	319.68%
财务费用	-0.15	0.04	0.04	-6.97%
期间费用合计	87.29	245.13	68.92	255.66%
销售费用营业收入比重	3.13%	4.86%	8.64%	---
管理费用占营业收入比重	29.50%	33.57%	24.68%	---
财务费用占营业收入比重	-0.05%	0.01%	0.02%	---
三项期间费用占营业收入比重	32.58%	38.44%	33.34%	---

随着营业收入的增长，公司的期间费用总额保持较快增长态势。2012 年 1-3 月公司的期间费用合计 87.29 万元，占营业收入比重为 32.58%；2011 年公司的

期间费用合计为 245.13 万元，占营业收入比重为 38.44%；2010 年公司的期间费用合计为 68.92 万元，占营业收入的比重为 33.34%，费用的增长与营业收入增长趋势呈现正相关性。

公司 2011 年度销售费用较 2010 年度增长 73.40%。一方面是由于公司为开拓业务，增加销售渠道，员工出差增多导致差旅费上升；另一方面系为调动员工积极性，防止员工流失，2011 年度调增了员工工资导致工资费用增加。

公司 2011 年度管理费用较 2010 年度增长 319.68%，一方面系 2011 年度公司加大研发力度，研发费用支出增长较多；另一方面，由于公司资产增加及业务扩张，资产摊销、办公费等均有一定幅度增长。

财务费用主要为利息收入和银行手续费，主要系公司业务规模的扩大，导致利息收入和银行手续费均有所增加。

#### 4、重大投资收益和非经常性损益情况

(1) 公司在报告期内无对外股权投资收益及其他重大投资收益。

(2) 非经常性损益情况见下表：

单位：元

项 目	2012 年 1-3 月	2011 年度	2010 年度
营业外收入	-	-	-
营业外支出	-	-46.25	-548.11
非经常性损益总额合计	-	-46.25	-548.11
减：非经常损益的所得税影响数	-	-11.56	-137.03
非经常性损益净额	-	-34.69	-411.08
扣除非经常性损益后的净利润	213,878.07	154,451.08	45,944.51

从上表可以看出，非经常性损益的发生与公司正常经营业务的关联性不强，并且均为偶发性和阶段性发生的事项。此部分占利润总额较小，公司的利润主要靠正常的生产经营所产生，净利润的质量较高，该部分对公司财务状况和经营成果影响不重要，公司的抗风险能力较好。

#### 5、主要税项及享受的主要财政税收优惠政策

主要税种	税率% (注)	计税依据
营业税	3	应税营业收入



城市维护建设税	5	应纳流转税额
教育费附加	3	应纳流转税额
地方教育费附加	2	应纳流转税额
企业所得税	25	应纳税所得额

### （1）企业所得税

公司目前适用 25% 的税率。

### （2）营业税

公司从事无线增值业务，为营业税应税项目，按照税法分类属于邮电通信业，适用税率为 3%。

### （3）城市维护建设税

公司按当期应纳流转税的 5% 计缴城市维护建设税。

### （4）教育费附加

公司按当期应纳流转税的 3% 计缴教育费附加。

### （5）地方教育费附加

北京市国家税务局公告 2011 年第 18 号要求北京市自 2012 年 1 月 1 日起征收地方教育费附加。公司按当期应纳流转税的 2% 计缴地方教育费附加。

## （五）报告期主要资产情况

### 1、应收账款

#### （1）应收账款及坏账准备账龄分析明细表：

单位：元

账龄	2012 年 3 月 31 日			
	账面余额	比例	坏账准备	账面价值
1 年以内	747,108.82	84.54%	-	747,108.82
1-2 年	15,540.09	1.76%	777.00	14,763.09
2-3 年	2,500.00	0.28%	250.00	2,250.00
3-4 年	-	-	-	-
4-5 年	-	-	-	-
5 年以上	118,598.60	13.42%	118,598.60	-
合计	883,747.51	100.00%	119,625.60	764,121.91

单位：元

账龄	2011年12月31日			
	账面余额	比例	坏账准备	账面金额
1年以内	672,340.82	84.74%	-	672,340.82
1-2年	2,500.00	-	125.00	2,375.00
2-3年	-	-	-	-
3-4年	-	-	-	-
4-5年	-	-	-	-
5年以上	118,598.60	14.96%	118,598.60	-
合计	793,439.42	100.00%	118,723.60	674,715.82

单位：元

账龄	2010年12月31日			
	账面余额	比例	坏账准备	账面净额
1年以内	84,465.07	41.60%	-	84,465.07
1-2年	-	-	-	-
2-3年	-	-	-	-
3-4年	-	-	-	-
4-5年	118,598.60	58.40%	94,878.88	23,719.72
5年以上	-	-	-	-
合计	203,063.67	100.00%	94,878.88	108,184.79

最近两年一期内，公司应收账款周转速度有所提高，2012年1-3月，公司应收账款周转率为3.20，周转天数为28天，相比2011年应收账款周转天数29天变化不大；2011年度，公司应收账款周转天数29天相对于2010年度41天较短，周转速度变快。

2011年末比2010年末应收账款余额增加59.04万元，增长比例为290.73%。系公司为扩大市场规模，于2010年底新增了三家大客户，使得收入的大幅增加并带动了应收账款余额快速增长；且公司对新增的客户的催款力度更大，回款更为及时，拉升了应收账款的周转速度，周转率上升。应收账款账龄大部分在一年以内，信用风险较低，同时对超过1年以上的应收账款已经按照坏账政策计提了应收账款坏账准备，计提结果正确。

(2) 应收账款欠款金额前五名客户情况如下：

单位：元

时间	单位名称	账面余额	占比%	账龄
2012年 3月31日	中国移动通信集团河北有限公司	408,204.65	46.19	1年以内
	广州市昊盈计算机科技有限公司	200,000.00	22.63	1年以内

日	中国联合网络通信有限公司辽宁分公司	104,949.92	11.88	1年以内
	中国联合网络通信有限公司	87,098.60	9.86	5年以上
	中国电信股份有限公司辽宁分公司	44,174.74	5.00	1年以内 31,945.00 1-2年 12,229.74
	<b>合计</b>	<b>844,427.91</b>	<b>95.55</b>	
2011年 12月31 日	中国移动通信集团河北有限公司	381,214.00	48.05	1年以内
	广州市昊盈计算机科技有限公司	200,000.00	25.21	1年以内
	中国联合网络通信有限公司	87,098.60	10.98	5年以上
	中国电信股份有限公司辽宁分公司	82,954.00	10.45	1年以内
	海瑞弗科技发展（北京）有限公司	31,500.00	3.97	5年以上
	<b>合计</b>	<b>782,766.60</b>	<b>98.66</b>	

截至2012年3月31日,五年以上的应收账款性质分别为对中国联合网络通信有限公司的无线增值业务收入和项目保证金以及对海瑞弗科技发展（北京）有限公司的SP管理软件销售收入。根据公司的会计政策,此部分5年以上的应收账款均已全额计提了坏账准备。

(3) 截至2012年3月31日,应收账款期末余额中无持有公司5%(含5%)以上表决权股份的股东单位的欠款。

(4) 截至2012年3月31日,应收账款余额中无应收其他关联方款项。

## 2、预付款项

(1) 公司最近两年一期的预付款项见下表：

单位：元

账龄	2012年3月31日		2011年12月31日		2010年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	2,146,270.87	49.45%	2,315,862.61	47.92%	4,088,697.00	93.43%
1-2年	-	-	2,480,000.00	51.31%	255,150.00	5.83%
2-3年	2,156,500.00	49.69%	4,600.00	0.10%	3,200.00	0.07%
3-4年	4,600.00	0.11%	3,200.00	0.07%	29,302.29	0.67%
4-5年	3,200.00	0.07%	29,302.29	0.61%	-	-
5年以上	29,302.29	0.68%	-	-	-	-
合计	4,339,873.16	100.00%	4,832,964.90	100.00%	4,376,349.29	100.00%

(2) 截至2012年3月31日,预付款项金额前五名单位情况如下：

单位：元

单位名称	账面余额	占比 %	性质	账龄
北京鑫路网讯技术发展有限责任公司	2,146,270.87	49.45	渠道拓展预付款	1年以内
北京市永慧亮软件科技有限公司	750,000.00	17.28	技术服务费	2-3年
华亚政维科技发展（北京）有限公司	727,500.00	15.65	技术服务费	2-3年
北京沃德健业科技有限公司	679,000.00	16.76	技术服务费	2-3年
中国联合网络通信有限公司	32,502.29	0.75	项目保证金	4-5年 3,200.00 5年以上 29,302.29
<b>合计</b>	<b>4,335,273.16</b>	<b>99.89</b>		

截至2011年12月31日，预付款项金额前五名单位情况如下：

单位：元

单位名称	账面余额	占比 %	性质	账龄
北京鑫路网讯技术发展有限责任公司	2,315,862.61	47.92	渠道拓展预付款	1年以内
北京市永慧亮软件科技有限公司	862,500.00	17.85	技术服务费	1-2年
华亚政维科技发展（北京）有限公司	837,500.00	17.33	技术服务费	1-2年
北京沃德健业科技有限公司	780,000.00	16.14	技术服务费	1-2年
中国联合网络通信有限公司	32,502.29	0.67	项目保证金	3-4年 3,200.00 4-5年 29,302.29
<b>合计</b>	<b>4,828,364.90</b>	<b>99.91</b>		

北京鑫路网讯技术发展有限责任公司是公司的当地渠道总代理商之一，负责通过宣传等方式推广公司提供的无线增值产品，并处理公司推广省份的客服投诉等。在推广业务时，其在当地选取合作伙伴，委托当地渠道推广服务商进行推广，负责全部管理工作，公司由此支付较高预付款项。

北京市永慧亮软件科技有限公司、华亚政维科技发展（北京）有限公司、北京沃德健业科技有限公司为公司的技术合作方，受托为公司研发软件平台、游戏模块等，公司将预付给其的研发服务费按照收益期摊销，摊销明细如下：

项目名称	公司名称	合同总额	摊销期间	每月摊销金额	剩余摊销期
手机游戏开发	北京市永慧亮软件科技有限公司	1,350,000.00	2010.12-2013.12	37,500.00	21月

彩信连连发软件平台	华亚政维科技发展（北京）有限公司	1,310,000.00	2010.12-2013.12	36,388.89	21 月
手机阅读客户端及动漫播放平台	北京沃德健业科技有限公司	1,220,000.00	2010.12-2013.12	33,888.89	21 月
合计		3,880,000.00		107,777.78	

(3) 截至 2012 年 3 月 31 日，期末余额中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位的欠款。

(4) 截至 2012 年 3 月 31 日，预付款项余额中无预付其他关联方款项。

### 3、其他应收款

(1) 其他应收款及坏账准备账龄分析明细表：

单位：元

账 龄	2012 年 3 月 31 日			
	账面余额	比例%	坏账准备	账面价值
1 年以内	1,461,322.12	86.97	-	1,461,322.12
1-2 年	21,693.32	1.29	1,084.67	20,608.65
2-3 年	7,978.10	0.47	797.81	7,180.29
3-4 年	188,100.00	11.19	56,430.00	131,670.00
4-5 年	1,200.00	0.07	960.00	240.00
5 年以上	-	-	-	-
合计	1,680,293.54	100	59,272.48	1,621,021.06

单位：元

账 龄	2011 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例%	坏账准备	账面价值
1 年以内	789,331.43	56.93	-	789,331.43
1-2 年	7,978.10	0.58	398.91	7,579.19
2-3 年	588,100.00	42.41	58,810.00	529,290.00
3-4 年	1,200.00	0.09	360	840.00
4-5 年	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	1,386,609.53	100	59,568.91	1,327,040.62

单位：元

账龄	2010年12月31日			
	账面余额	比例%	坏账准备	账面价值
1年以内	2,212,907.17	71.33	-	2,212,907.17
1-2年	888,100.00	28.63	44,405.00	843,695.00
2-3年	1,200.00	0.04	120	1,080.00
3-4年	-	-	-	-
4-5年	-	-	-	-
5年以上	-	-	-	-
合计	3,102,207.17	100	44,525.00	3,057,682.17

(2) 其他应收款欠款金额前五名客户情况如下：

单位：元

期间	单位名称	金额	账龄	性质
2012年3月31日	王琰	431,433.21	1年以内	备用金
	杜威	300,000.00	1年以内	借款
	汪海滢	180,500.00	1年以内	备用金
	北京市奥义行科技有限公司	175,000.00	3-4年	借款
	李岩飞	79,440.91	1年以内	备用金
	合计	1,166,374.12		
2011年12月31日	王琰	426,833.21	1年以内	备用金
	北京艺鹰天安科技有限公司	400,000.00	2-3年	借款
	北京市奥义行科技有限公司	175,000.00	2-3年	借款
	李岩飞	78,312.90	1年以内	备用金
	吴俊杰	62,239.75	1年以内	备用金
合计	1,142,385.86			

截至2012年3月31日，公司其他应收款的账龄大多在一年以内，其他应收款余额为168.03万元，其中备用金为100.33万元，占比59.71%，对于超过一年以上的其他应收款（押金、保证金除外）已经按照账龄比例计提了坏账准备。

公司备用金余额较大主要是由于为了便于拓展业务，公司允许分公司负责人以及大区销售经理申请一定金额的备用金，公司目前有6个分公司负责人和1个大区经理，需要的备用金相对较多，备用金账龄均在1年以内，账龄结构合理。

2009年12月,公司向北京市奥义行科技有限公司提供无息借款37.50万元,借款期限至2012年12月,截至2012年3月31日,公司已收回借款20万元。

2009年12月,公司向北京艺鹰天安科技有限公司提供无息借款40万元,截至2012年3月31日,公司已全部收回借款。

2012年2月,公司向杜威提供无息借款30万元,2012年5月22日,公司已全部收回借款。

(3)截至2012年3月31日,其他应收款期末余额中持有公司5%(含5%)以上表决权股份的股东单位的欠款如下:

单位:元

项目	关联方名称	2012年3月31日		2011年12月31日		2010年12月31日	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他应收款	刘涛	35,504.00	2.11%	32,504.00	2.34%	3,200.00	0.10%
	合计	35,504.00	2.11%	32,504.00	2.34%	3,200.00	0.10%

(4)截至2012年3月31日,其他应收款期末余额中应收其他关联方款项如下:

单位:元

项目	关联方名称	2012年3月31日		2011年12月31日		2010年12月31日	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
	汪海滢	180,500.00	10.74%	-	-	-	-
	合计	216,004.00	12.85%	32,504.00	2.34%	3,200.00	0.10%

除此之外,期末余额中无应收其他关联方款项。

#### 4、固定资产及折旧

公司的固定资产主要为办公设备,包括电子设备及办公家具,折旧按直线法计提。固定资产类别、预计使用寿命、预计净残值率和年折旧率情况见下表:

固定资产类别	预计净残值率	预计使用寿命	年折旧率
办公设备	5%	3-5	19%~31.67%

2012年1-3月固定资产及折旧变动情况表如下:

单位:元

项目	2011年12月31日	本期增加	本期减少	2012年3月31日
----	-------------	------	------	------------

项目	2011年12月31日	本期增加	本期减少	2012年3月31日
<b>原价</b>	<b>3,026,145.20</b>	<b>48,797.00</b>	-	<b>3,074,942.20</b>
房屋建筑物	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
办公设备	3,026,145.20	48,797.00	-	3,074,942.20
<b>累计折旧</b>	<b>1,306,332.81</b>	<b>148,584.79</b>	-	<b>1,454,917.60</b>
房屋建筑物	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
办公设备	1,306,332.81	148,584.79	-	1,454,917.60
<b>减值准备</b>	-	-	-	-
房屋建筑物	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
办公设备	-	-	-	-
<b>账面价值</b>	<b>1,719,812.39</b>			<b>1,620,024.60</b>
房屋建筑物	-			-
运输设备	-			-
办公设备	1,719,812.39			1,620,024.60

公司的固定资产主要是服务器、计算机、打印机和家俱等。

截至 2012 年 3 月 31 日，无用于抵押或担保、闲置或准备处置的固定资产。

截至 2012 年 3 月 31 日，无固定资产发生可收回金额低于账面价值的事项，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备。

## 6、递延所得税资产

已确认递延所得税资产及可抵扣暂时性差异如下：

单位：元

项 目	2012 年 3 月 31 日		2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日	
	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异
资产减值准备	44,724.52	178,898.08	44,573.13	178,292.51	34,850.97	139,403.88
合 计	44,724.52	178,898.08	44,573.13	178,292.51	34,850.97	139,403.88

## 7、资产减值准备计提依据及计提情况

### (1) 坏账准备的确认标准及计提方法

公司在资产负债表日对应收款项（应收账款和其他应收款）的账面价值进行



检查，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。

对于单项金额重大的应收款项（包括应收账款中，单项金额超过 50 万元，且占期末应收账款的比例超过 5%的款项）和单项金额不重大但按类似信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项，单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

对经过单独测试后不存在减值的应收款项，再与单项金额非重大的应收款项一起，先依各应收款项的账龄分成若干组合，再按一定的比例计提各组合的坏账准备。

按账龄划分的应收款项组合在资产负债表日按余额的一定比例计提坏账准备，具体如下：

账龄	计提比例（%）
1 年以内	0
1-2 年	5
2-3 年	10
3-4 年	30
4-5 年	80
5 年以上	100

## （2）固定资产、在建工程及无形资产减值准备的确认标准和计提方法

公司在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。当资产存在减值迹象时，估计其可收回金额，资产的可收回金额低于其账面价值的，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

公司经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对公司产生不利影响；

市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响公司用来计

算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

有证据表明资产已经陈旧过时或其实体已经损坏；

资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

公司内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如：资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额等；

其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

对于因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

（3）公司资产减值准备计提实际情况：截至 2012 年 3 月 31 日，除应收账款和其他应收款共计提坏账准备 605.57 元外，公司认为其他资产未发生减值情况，故未计提减值准备。

## （六）报告期重大债项情况

### 1、应交税费

公司最近两年一期应交税费情况如下表：

单位：元

项目	2012 年 3 月 31 日	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日
营业税	23,818.82	36,591.39	1,629.06
城市维护建设税	1,190.91	1,829.53	81.45
教育费附加	713.82	1,097.00	48.87
地方教育费附加	450.31	-	-
代扣代缴个人所得税	336.52	1,165.45	-
企业所得税	58,682.09	11,946.24	-832.43
合计	85,192.47	52,629.61	926.95

### 2、其他应付款

公司最近两年一期其他应付款情况如下表：

单位：元

项目	2012 年 3 月 31 日		2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）

一年以内	2,374.71	100.00	62,384.44	100.00	-	-
<b>合计</b>	<b>2,374.71</b>	<b>100.00</b>	<b>62,384.44</b>	<b>100.00</b>	-	-

大额其他应付款往来单位情况如下：

期间	单位名称	金额	账龄	性质
2012年3月 31日	北京市海淀区社会保险基金管理中心	2,374.71	1年以内	社保
	<b>合计</b>	<b>2,374.71</b>		
2011年12月 31日	肖时群	30,000.00	1年以内	垫付款
	汪海滢	30,000.00	1年以内	垫付款
	北京市海淀区社会保险基金管理中心	2,357.39	1年以内	社保
	中国电信股份有限公司	27.05	1年以内	押金
	<b>合计</b>	<b>62,384.44</b>		

截至2012年3月31日，期末余额中无应付持有公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位的欠款。

截至2012年3月31日，期末余额中无应付其他关联方款项。

报告期内应付持有公司5%以上（含5%）表决权股份的股东单位的款项情况详见下文“十、财务会计信息”之“（八）关联方、关联方关系及关联交易”项下“3、关联方往来”的内容。

### （七）报告期股东权益情况

单位：元

项目	2012年3月31日	2011年12月31日	2010年12月31日
实收资本（股本）	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	-	-	-
盈余公积	23,281.89	1,847.90	-
未分配利润	209,537.07	16,631.14	-135,937.35
<b>所有者权益合计</b>	<b>10,232,818.96</b>	<b>10,018,479.04</b>	<b>9,864,062.65</b>

2012年5月7日，有限公司整体变更为股份有限公司，以基准日2012年2月29日经审计的账面净资产10,181,449.65元折合股本10,000,000.00元，其余181,449.65元计入资本公积。

**(八) 关联方、关联方关系及交易****1、关联方信息****(1) 关联自然人**

姓名	关联关系
汪海滢	董事长
刘涛	股东、董事、总经理
段媛媛	股东、董事、副总经理、董事会秘书
崔博	控股股东、实际控制人、董事
张锴	董事
段然	监事会主席
江鑫羽	监事
王琰	职工监事
吴玮	财务负责人
肖时群	股东段媛媛的直系亲属

**(2) 关联法人**

姓名	关联关系
北京美丽家族传媒科技有限公司	董事汪海滢控制的其他企业
利比特（北京）科技有限公司	董事汪海滢控制的其他企业

**2、关联方交易**

最近两年一期内，公司与关联方之间未发生商品、服务类的采购、销售等关联交易行为，仅存在经营业务性备用金、代垫款往来，关联方往来明细见“3、关联方往来明细表”。

**3、关联方往来明细表**

单位：元

项目	关联方名称	2012年3月31日		2011年12月31日		2010年12月31日	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他应收款	刘涛	35,504.00	2.11%	32,504.00	2.34%	3,200.00	0.10%
	汪海滢	180,500.00	10.74%	-	-	-	-
	合计	216,004.00	12.85%	32,504.00	2.34%	3,200.00	0.10%

单位：元

项目	关联方名称	2012年3月31日		2011年12月31日		2010年12月31日	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例

其他应付款	肖时群	-	-	30,000.00	48.09%	-	-
	汪海滢	-	-	30,000.00	48.09%	-	-
	合计	-	-	60,000.00	96.18%	-	-

#### 4、关联交易决策程序执行情况

有限公司未就关联方交易决策程序作出特殊规定。股份公司成立后，专门制定了《关联交易管理办法》，完善了关联方交易的决策程序，严格规范关联交易行为。

#### （九）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

2012年5月7日，有限公司整体变更为股份有限公司，公司在北京市工商行政管理局海淀分局办理了工商变更登记手续，取得了注册号为110115009266196的《企业法人营业执照》，股份公司股本1,000万元。

#### （十）股利分配政策和历年分配情况

##### 1、股利分配政策

《公司章程》规定：公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但章程规定不按持股比例分配的除外。

##### 2、公司最近两年一期分配情况

公司近两年一期未进行利润分配。

#### （十一）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，也不存在应合并报表的其他企业。

#### （十二）管理层对公司最近两年财务状况、经营成果及现金流量的分析

##### 1、财务状况分析

公司最近两年一期的资产情况如下：

单位：万元

资产分类	2012年3月31日	2011年12月31日	2010年12月31日
------	------------	-------------	-------------

	金额	占总资产比例	金额	占总资产	金额	占总资产
<b>流动资产</b>	<b>865.52</b>	<b>83.87</b>	<b>836.91</b>	<b>82.59</b>	<b>765.71</b>	<b>77.62</b>
其中：货币资金	193.01	18.70	153.44	15.14	11.49	1.16
应收账款	76.41	7.40	67.47	6.66	10.82	1.10
预付款项	433.99	42.05	483.30	47.69	437.63	44.36
其他应收款	162.21	15.71	132.70	13.10	305.77	31.00
<b>非流动资产</b>	<b>166.47</b>	<b>16.13</b>	<b>176.44</b>	<b>17.41</b>	<b>220.79</b>	<b>22.38</b>
其中：固定资产	162.00	15.69	171.98	16.97	217.30	22.03
递延所得税资产	4.47	0.43	4.46	0.44	3.49	0.35
<b>合计</b>	<b>1,031.99</b>	<b>100.00</b>	<b>1,013.35</b>	<b>100.00</b>	<b>986.50</b>	<b>100.00</b>

公司 2011 年资产总额比 2010 年增长 2.72%，其中：2011 年流动资产较 2010 年增长 9.30%，固定资产净值受折旧影响较 2010 年减少 20.86%。

公司流动资产比例较高，能够保证公司的运营需求。其中，货币资金和应收账款所占比例较大，且应收款项发生坏账损失的可能性不高，资产安全性较高。其余流动资产的比例较低。

公司的固定资产都是办公设备，包括电子设备及办公家具，这些办公设备构成了公司研发、生产、日常运营的主要固定资产，符合高新技术企业的特点。资产折旧能够充分体现固定资产消耗程度，不存在减值的迹象。

公司 2011 年负债总额较 2010 年增长了 114,087.10 元，负债构成主要为应交税费及零星其他应付款，没有到期债务无法偿还的风险。公司资产结构符合公司现有的发展阶段。

管理层认为，总体来看公司的资产质量良好，能够满足经营管理需要，没有重大坏账或减值情形。

## 2、盈利能力分析

公司近两年经营业绩稳步增长，2011 年公司营业收入同比增长 208.55%，营业成本同比增长 204.64%，净利润同比增长 239.13%，公司综合毛利率由 44.04% 上升至 44.75%，净资产收益率由 0.46% 上升至 1.54%，每股收益由 0.0046 元上升至 0.0154 元。从上述数据可见，公司营业规模逐年扩大，综合毛利率较高，盈利能力增强。

公司 2011 年度、2010 年度的净利润分别为 154,416.39 元和 45,533.43 元，

同比增长 239.13%。盈利能力增强的主要原因系公司整体业务规模扩大、毛利率高的业务份额扩张以及有效的成本控制。详细分析如下：一是公司整体业务规模扩大，营业收入增长，从而带来了利润增长；二是公司业务结构的变化，其中技术含量较高，能为公司带来较高毛利的彩信、WAP、手机报、手机阅读、手机游戏业务在收入中所占比例从 2010 年度的 0.05% 上升至 2011 年度的 15.19%，毛利率高的业务份额的扩张拉动了综合毛利率的上升，提高了公司的盈利水平；三是有效的成本控制，随着公司管理水平的不断提高，成本控制更为准确，为公司降低成本、增加利润奠定了基础。

根据公司的战略规划和经营目标，公司未来发展中，将进一步加大技术研发、渠道营销以及新产品的开拓力度，树立良好品牌形象，提高市场知名度，全方位增强公司竞争力，提高公司的持续盈利能力。

### 3、偿债能力分析

长期偿债能力分析：公司 2012 年 3 月 31 日、2011 年末、2010 年末资产负债率分别为 0.85%、1.13% 和 0.01%。公司的负债主要为应交税费及其他应付款，难以到期偿还的风险较小。

短期偿债能力分析：公司 2012 年 3 月 31 日、2011 年末、2010 年末流动比率、速动比率相等，分别为 98.84、72.77 和 8,260.57，短期偿债能力较强且相对稳定，同时，公司期末资产中不存在存货，流动资产变现能力较强。

从资产负债结构的角度看，公司资产负债结构符合公司当前所处的发展阶段，财务风险较低，拥有良好的财务环境。公司具有运用财务杠杆来提高公司的净资产收益率的空间。随着公司规模不断扩大，公司的融资需求将逐步增强。

### 4、营运能力分析

公司 2012 年 1-3 月、2011 年、2010 年应收账款周转率分别为 3.20、12.80 和 8.98，应收账款周转天数分别为 28 天、29 天和 41 天，周转速度较快。公司应收账款周转率提高的原因主要为公司业务规模拓展，2010 年底新增了三家合作客户，这三家客户 2011 年度的收入占总收入的 60%，且相比公司的其他主要客户付款更为及时，因此拉升了应收账款的回款速度，使得周转率上升。公司客户多数为信用较好且与公司保持稳定关系的大型国企和民企，信用风险较低，另外，公司应收账款账龄主要在 1 年以内，不能收回的风险较小，超过 1 年的部分已经按比例充分计提了坏账。

公司 2012 年 3 月 31 日、2011 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日均无存货

余额，这是由公司所在行业特点决定。发生的与提供无线增值业务相关的费用如人工费用、设备折旧费用、渠道费用等直接计入营业成本，因此公司期末无存货余额。

从营运状况指标看，公司应收账款周转速度合理，且应收账款回款情况良好，营运能力较强。

## 5、现金流量分析

公司 2012 年 1-3 月及 2011 年度现金及现金等价物净增加额分别为 395,772.81 元及 1,419,471.36 元；公司 2012 年 1-3 月、2011 年度、2010 年度经营活动产生的现金流量净额分别为 444,569.81 元、1,534,111.36 元及-2,759,745.18 元；每股经营活动产生的现金流量净额分别为 0.04 元、0.15 元和-0.28 元。随着公司经营业务的拓展及管理水平的提高，2011 年度经营活动产生的现金流量净额有明显提升。

随着公司业务的进一步发展，公司获取现金能力仍有很大提升空间。



## 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) 北京市人民政府出具的公司股份报价转让试点资格确认函
- (正文完)

（本页无正文，为光宝联合（北京）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：

刘清，汪海澄

崔博

段段段

张锴

（签章）



光宝联合（北京）科技股份有限公司

2012 年 11 月 8 日