

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。



北京立思辰科技股份有限公司

BEIJING LANXUM TECHNOLOGY CO., LTD.

（北京市门头沟区石龙工业区龙园路7号510号）

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

（申报稿）

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）



广西壮族自治区南宁市滨湖路46号

北京立思辰科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）

发行股票类型	人民币普通股
发行股数	2,650万股
每股面值	人民币1.00元
每股发行价格	●●元
预计发行日期	●●年●●月●●日
拟上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	10,515万股
股份流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>1、作为公司控股股东和实际控制人，池燕明承诺，自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。池燕明作为公司董事长，还承诺上述禁售期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五，在离职后半年内不转让所持有的公司股份。</p> <p>2、未在本公司担任董事、监事或高级管理人员的股东，邓晓、彭小勇、刘辉、王利、刘晓宁、郝刚、蔡屹立等七名自然人及高新投资发展有限公司承诺，自上市之日起一年内不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。同时，因公司2009年3月9日进行未分配利润转增股本而增持的股份，自公司股票上市之日起二十四个月内，转让的数量不超过该新增股份总额的百分之五十。</p> <p>3、担任本公司董事、监事及高级管理人员的股东，马郁、商华忠、朱文生、张昱、杜大成、唐华、林开涛、张旭光、华婷、乔坤等十名自然人承诺，自上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份；同时承诺因公司2009年3月9日进行未分配利润转增股本而增持的股份，自公司股票上市之日起二十四个月内，转让的数量不超过该新增股份总额的百分之五十。此外，承诺上述一年禁售期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五，在离职后半年内不转让所持有的公司股份。</p>
保荐人（主承销商）	国海证券有限责任公司
签署日期	2009 年9月12日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、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。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

请投资者仔细阅读“风险因素”章节全文，并特别关注以下风险的描述及其他重大事项。

一、股东、董事、监事、高级管理人员关于自愿锁股的承诺

本公司发行前总股本7,865万股，本次发行2,650万股流通股，发行后总股本为10,515万股。上述总股本均为流通股。作为公司控股股东和实际控制人，池燕明承诺，自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。池燕明作为公司董事长，还承诺上述禁售期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五，在离职后半年内不转让所持有的公司股份。

未在本公司担任董事、监事或高级管理人员的股东，邓晓、彭小勇、刘辉、王利、刘晓宁、郝刚、蔡屹立等七名自然人及高新投资发展有限公司承诺，自上市之日起一年内不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。同时，因公司2009年3月9日进行未分配利润转增股本而增持的股份，自公司股票上市之日起二十四个月内，转让的数量不超过该新增股份总额的百分之五十。

担任本公司董事、监事及高级管理人员的股东，马郁、商华忠、朱文生、张昱、杜大成、唐华、林开涛、张旭光、华婷、乔坤等十名自然人承诺，自上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份；同时承诺因公司2009年3月9日进行未分配利润转增股本而增持的股份，自公司股票上市之日起二十四个月内，转让的数量不超过该新增股份总额的百分之五十。此外，承诺上述一年禁售期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五，在离职后半年内不转让所持有的公司股份。

二、滚存利润的分配安排

公司本次公开发行股票前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并上市后由公司新老股东按公开发行并上市后的持股比例共享。

三、风险因素

（一）新增固定资产折旧及研发支出对业绩增长造成的风险

公司募集资金项目中，固定资产投资和研发支出合计20,951.36万元，占项目总投资的75.85%。目前公司的固定资产规模相对较小，本次募集资金投资项目实施后，公司的固定资产规模和研发支出将大幅增长。根据固定资产投资进度，项目实施后前五年每年分别增加折旧及研发支出1,150.82万元、2,455.44万元、2,213.90万元、2,261.61万元、2,309.33万元。

公司对募集资金投资项目的可行性进行了充分的分析和论证，充分考虑了各种因素对项目收益的影响，项目可行性研究显示两个项目的总体经济效益较好，在建设期即可产生效益，年均新增营业收入46,936.65万元，新增固定资产折旧及研发支出占新增营业收入的比例较低。由于两个项目均具备良好的实施基础和盈利能力，在项目实施初期即能消化新增固定资产折旧及研发支出等成本费用，不会对公司经营业绩带来不利影响。随着募集资金项目投产后效益的逐步发挥，新增固定资产折旧及研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

但是如果未来市场环境或市场需求出现重大变化造成募集资金投资项目不能产生预期收益，固定资产投资带来的折旧及研发支出将对公司未来业绩造成一定压力。

（二）税收优惠风险

报告期内公司及全资子公司立思辰新技术公司、立思辰信息技术公司享受的税收优惠及对公司净利润的影响情况如下：

单位：万元

优惠税种	公司名称	2009年1-6月	2008年度	2007年度
企业所得税 (减免额)	立思辰新技术公司	384.49	1,037.38	318.92
	立思辰信息技术公司	-	-	159.16
	小计	384.49	1,037.38	478.08
增值税 (退税额)	公司	-	20.56	-
	立思辰新技术公司	12.99	79.66	-
	小计	12.99	100.22	-
税收优惠合计		397.48	1,137.60	478.08
公司净利润		1,885.65	3,675.83	2,634.99
优惠税额占公司净利润的比例		21.08%	30.95%	18.14%

1、企业所得税税收优惠

立思辰新技术公司和立思辰信息技术公司作为设立于中关村科技园区内的高新技术企业，2007年度享受企业所得税免税优惠，两家公司企业所得税免交额合计为478.08万元（按33%的税率计算），占公司2007年度合并报表净利润的18.14%。

立思辰新技术公司于2008年12月重新获得国家级高新技术企业认定，2008年度继续享受企业所得税免税优惠、2009年至2010年享受减半征收企业所得税优惠（按7.5%的税率）。2008年度立思辰新技术公司享受企业所得税免交额为1,037.38万元（按25%的税率计算），占公司2008年度合并报表净利润的28.22%；2009年1-6月立思辰新技术公司享受企业所得税免交额为384.49万元（按25%的税率计算），占公司2009年1-6月合并报表净利润的20.39%。

2、增值税退税

根据《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18号）的规定，2008年度和2009年1-6月公司及立思辰新技术公司收到增值税退税分别为100.22万元和12.99万元，占当期公司合并报表净利润的比例分别为2.73%和

0.69%。

如果国家关于企业所得税税收优惠政策发生变化，或立思辰新技术公司未来不能被持续认定为国家级高新技术企业，将对公司未来经营业绩产生一定影响。

（三）应收账款风险

公司办公信息系统解决方案及服务中文件管理外包服务大多当月确认收入，次月收款（部分按季收款）；视音频解决方案及服务按合同规定的时点分期收回货款。由于近年来公司业务拓展迅速，营业收入快速增加，期末形成了一定数量的应收账款。

2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，公司应收账款余额分别为1,148.78万元、2,773.97万元、4,070.80万元和5,206.72万元，占流动资产的比例分别为12.41%、24.44%、25.81%和33.81%。报告期内，公司应收账款周转率分别为10.97次、11.15次、7.84次和3.29次，2008年末和2009年6月末因应收账款余额较大，应收账款周转率有所下降。

公司业务规模不断扩大，如果不加强对应收账款的管理，公司将面临流动资金周转的压力，并加大坏账损失风险，对公司的经营业绩产生不利影响。

目 录

第一节 释 义	12
第二节 概 览	18
一、公司简介.....	18
二、控股股东及实际控制人简介.....	18
三、公司主营业务.....	19
四、公司主要财务数据.....	19
五、本次发行情况.....	20
六、募集资金主要用途.....	21
七、公司核心竞争优势.....	22
第三节 本次发行概况	23
一、公司基本情况.....	23
二、本次发行基本情况.....	23
三、本次发行的有关当事人.....	24
四、公司与有关中介机构的股权关系和其他权益关系.....	26
五、预计发行上市重要日期.....	26
第四节 风险因素	27
一、新增固定资产折旧及研发支出对业绩增长造成的风险.....	27
二、税收优惠风险.....	27
三、应收账款风险.....	29
四、投资项目的市场风险.....	29
五、投资项目实施的管理风险.....	30
六、行业成熟度风险.....	30
七、商业模式被复制或仿效的风险.....	31
八、技术风险.....	32
九、存货风险.....	32
十、现金流压力带来的业务拓展风险.....	33
十一、费用控制不足带来的经营业绩风险.....	33
十二、与腾博的相互依赖带来的风险.....	34

十三、经营规模扩大引致的管理水平滞后风险.....	34
十四、人力资源风险.....	34
十五、实际控制人股份比例较低的风险.....	35
第五节 公司基本情况	36
一、公司的改制重组及设立情况.....	36
二、公司在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立运营情况.....	38
三、公司的股权结构图及组织结构图.....	40
四、子公司简要情况.....	42
五、持有公司 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况	48
六、公司股本情况.....	48
七、员工及其社会保障情况.....	51
八、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、 高级管理人员作出的重要承诺及履行情况.....	52
第六节 业务与技术	54
一、公司主营业务及设立以来变化情况.....	54
二、办公信息系统服务行业的基本情况.....	59
三、公司所面临的主要竞争情况.....	75
四、公司主营业务的具体情况.....	86
五、与公司业务相关的固定资产和无形资产.....	113
六、公司的核心技术和技术储备情况.....	119
第七节 同业竞争与关联交易	127
一、同业竞争.....	127
二、关联方与关联关系.....	128
三、关联交易.....	130
四、规范关联交易的制度安排.....	132
五、公司对关联交易的声明.....	135
六、最近三年一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见.....	135
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	136
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介.....	136
二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员持股及变动情况.....	142

三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况.....	142
四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的薪酬.....	143
五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员在其他单位兼职情况.....	144
六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间的亲属关系情况.....	144
七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的协议.....	144
八、董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺.....	145
九、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	145
十、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况及原因.....	145
第九节 公司治理结构	148
一、公司治理制度及运行情况.....	148
二、公司近三年一期违法违规行为的情况.....	160
三、公司近三年一期资金占用和对外担保的情况.....	161
四、公司管理层对内部控制制度完整性、合理性及有效性的评估.....	161
五、公司对外投资事项的政策及制度安排.....	161
六、公司对外担保事项的政策及制度安排.....	163
七、投资者权益保障制度.....	165
第十节 财务会计信息与管理层分析	167
一、财务报表的审计意见.....	167
二、财务报表.....	168
三、财务报表的编制基础.....	176
四、合并财务报表编制办法、范围及变化情况.....	176
五、报告期采用的主要会计政策和会计估计.....	178
六、税项.....	187
七、财务分部信息.....	189
八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	189
九、财务指标.....	190
十、资产评估.....	194
十一、历次验资情况和发起人投入资产的计量属性.....	195
十二、公司财务状况分析.....	197
十三、公司盈利能力分析.....	221

十四、现金流量与资本性支出分析.....	234
十五、财务报表附注中的重要事项.....	236
十六、股利分配情况.....	238
第十一节 募集资金运用	240
一、本次发行募集资金使用计划.....	240
二、募集资金投向与公司主营业务的关系.....	241
三、募集资金投资项目的具体情况.....	242
四、募集资金对公司财务状况和经营成果的影响.....	289
第十二节 未来发展与规划	292
一、公司发展规划及发展目标.....	292
二、公司拟定上述计划的假设条件.....	296
三、公司实现上述计划面临的主要困难.....	297
四、公司实现上述计划拟采用的方式和途径.....	297
五、公司关于持续公告规划实施和目标实现情况的声明.....	297
六、公司发展规划和发展目标与现有业务的关系.....	297
第十三节 其他重要事项	299
一、重大合同.....	299
二、对外担保情况.....	305
三、重大诉讼或仲裁事项.....	305
第十四节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	306
第十五节 附件	314
一、查阅地点.....	314
二、附件目录.....	314

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

一、一般术语		
公司、本公司、发行人、股份公司、立思辰科技	指	北京立思辰科技股份有限公司。
立思辰有限公司	指	北京立思辰办公设备有限公司，北京立思辰科技股份有限公司的前身。
立思辰新技术公司	指	北京立思辰新技术有限公司，北京立思辰科技股份有限公司的全资子公司。
立思辰信息技术公司	指	北京立思辰信息技术有限公司，北京立思辰科技股份有限公司的全资子公司。
立思辰软件技术公司	指	北京立思辰软件技术有限公司，北京立思辰科技股份有限公司的全资子公司。
元	指	人民币元。
A股	指	人民币普通股。
本次发行	指	本次向社会公众发行2,650万股新股的行为。
公司章程	指	北京立思辰科技股份有限公司的现行章程，2008年7月10日经公司2008年第二次临时股东大会审议通过，2009年2月28日经公司2008年年度股东大会修改后实施；2009年7月12日经2009年第一次临时股东大会根据创业板相关规定进行修订；2009年9月10日经第二次临时股东大会修订。
报告期、三年一期	指	2006年、2007年、2008年和2009年1-6月的会计期间。
国海证券、保荐机构	指	本次股票发行保荐人（主承销商）国海证券有限责任公司。
发行人律师	指	北京市金杜律师事务所。
北京京都、申报会计师	指	北京京都天华会计师事务所有限责任公司（原北京京都会计师事务所有限责任公司）。
高新投资	指	高新投资发展有限公司，中国高新投资集团公司全资子公司，北京立思辰科技股份有限公司法人股东。
腾博	指	挪威腾博视通公司（TANDBERG），著名的视音频通讯供应商，主要提供网真、高清视频会议和移动视频产品。
宝利通	指	美国宝利通公司（Polycom, Inc.），著名的视音频通讯供应商，主要提供视音频会议系统。

丽视	指	美国丽视高清通讯公司（LifeSize Communications, Inc.），著名的视音频通讯供应商，主要提供高清晰视频通讯产品。
锐迪讯	指	以色列锐迪讯公司（RADVISION, Ltd.），著名的视音频通讯供应商，主要提供视频网络基础架构和开发工具包。
快思聪	指	美国快思聪公司（Crestron Electronics, Inc.），著名的会议室设备控制技术和集成方案供应商。
三星	指	韩国三星电子公司（Samsung），著名高科技产品供应商，所覆盖领域包括IT产品、通讯、消费电子、医疗、半导体等领域。本公司主要在视频显示器方面与其合作。
施乐	指	美国施乐公司（Xerox），著名的文件处理设备供应商与文件管理外包服务提供商。
富士施乐	指	日本富士施乐株式会社（Fuji Xerox Co., Ltd.），日本富士胶片与美国施乐的合资公司，著名的文件处理设备供应商和文件管理外包服务提供商。
东芝	指	日本东芝泰格株式会社（TOSHIBA TEC Corporation），著名的文件处理设备供应商。本公司主要在文件处理设备方面与其合作。
惠普	指	美国惠普公司（Hewlett-Packard），著名的高科技产品供应商，产品涵盖IT基础设施、个人计算及接入设备、全球服务、面向个人消费者和大中小型企业的打印和成像等领域。本公司主要在文件处理设备方面与其合作。
理光	指	日本理光株式会社（Ricoh Company, Ltd.），著名的文件处理设备、电子产品及相关解决方案供应商。本公司主要在文件处理设备方面与其合作。
佳能	指	日本佳能株式会社（Canon Inc.），著名的高科技产品供应商，产品涵盖IT基础设施、办公设备、工业设备、消费电子等领域。本公司主要在文件处理设备方面与其合作。
IVCi	指	美国IVCi公司（IVCi, LLC），著名的视音频解决方案及服务提供商，提供各类视音频会议解决方案，以及视音频管理外包服务。
BT Conferencing	指	英国 BT Conferencing 公司（BT Conferencing, Inc.），著名的视音频解决方案及服务提供商，提供各类视音频会议解决方案，以及视音频管理外包服务。
Glowpoint	指	美国 Glowpoint 公司（Glowpoint, Inc.），专业的视音频管理外包服务提供商，提供包括视音频系统运营服务、多点视频会议服务、IP 电话通信管理服务等多种类型的视音频管理外包服务。
Mvision	指	英国Mvision公司，专业的视音频管理外包服务提供商，提供包括视音频系统运营服务、多点视频会议服务等多种类

		型的视音频管理外包服务。
eCopy	指	美国eCopy公司（eCopy Inc.），著名的电子文件采集与分发软件供应商。该公司推出的主要软件产品名为“eCopy”。
Equitrac	指	美国Equitrac公司（Equitrac Corporation），著名的文件管理软件供应商。该公司推出的主要软件产品名为“Equitrac”。
DocSTAR	指	美国Astria Solutions Group公司推出的文件管理软件。
Captiva	指	美国EMC公司推出的文件扫描功能软件。
EMC	指	美国EMC公司（EMC Corporation），著名的存储设备、存储软件、企业内容管理软件、信息基础架构与服务供应商。该公司在企业内容管理领域推出的主要软件产品名为“Documentum”。
康普灵	指	美国康普灵管理中心公司（Compulink Management Center, Inc.），著名的文件管理、记录管理软件供应商。该公司推出的主要软件产品名为“Laserfiche”。
直真视通	指	北京直真视通科技有限公司，本土视频会议解决方案提供商。
鸿合美歌	指	北京鸿合美歌电子工程技术有限公司，本土视频会议解决方案提供商。
国际学校	指	由国外教育机构在华投资设立的，以外籍在华人士的子女为主要招收对象的教育机构，以中小学教育为主。
IDC	指	International Data Corporation，国际数据公司，著名的信息技术、电信行业和消费科技市场咨询、顾问和活动服务专业提供商。
赛迪顾问	指	赛迪顾问股份有限公司（CCID Consulting），中国权威的IT研究与咨询公司。
新华信	指	新华信国际信息咨询（北京）有限公司，中国著名的专业市场研究咨询服务、商业信息咨询服务、数据库营销服务提供商。
CBI Research	指	电脑商情信息服务集团（CBI Service Group），中国IT领域著名的专业商业营销研究与咨询机构。
慧聪邓白氏	指	北京邓白氏慧聪信息咨询有限公司，中国IT领域著名的专业市场研究与咨询机构。
Gartner	指	美国Gartner公司（Gartner, Inc.），IT领域的著名研究与顾问咨询公司。
Wainhouse	指	美国Wainhouse Research公司，独立的市场研究公司，专注

		于多媒体会议和通讯领域。
All Associates Group	指	美国All Associates Group，文件管理领域的著名调研与咨询机构。
Meta Group	指	美国Meta Group，IT领域的著名调研与咨询机构。
BLI	指	美国买家实验室（Buyers Laboratory Inc.），办公产品领域的著名独立评测机构。
Forrester Research	指	美国Forrester Research公司（Forrester Research Inc.），著名的市场调研机构。
Photizo Group	指	美国Photizo Group，专业研究文件管理外包服务的著名研究评测机构。
GB	指	国家标准。
ISO9001	指	国际通行的质量管理体系标准。
ISO14001	指	国际通行的环境管理体系标准。
二、专业术语		
办公信息系统解决方案及服务	指	主要面向政府和企事业单位，致力于改善纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息等办公信息的流转与管理，优化相关的办公流程，帮助客户实现成本节约、效率提升，由相关的硬件、软件与服务共同组成的整体解决方案及服务。
文件管理外包服务	指	客户将文件处理设备、文件处理业务部分或全部外包给专业的服务商，由服务商对客户的设备配置进行优化，实施专业的运营管理服务，并根据客户需要部署文件管理软件以提升客户文件在采集、分发、存储、检索、流转、共享、输出等文件生命周期各环节的安全高效管理，从而降低文件处理成本，提高办公效率。
企业级视频会议解决方案	指	企业级客户以专用的视频设备，通过互联网、专用网等传输线路，将影像、声音等信息互相传送，实现即时且互动的沟通效果，提高沟通效率；主要面向政府及大中型企事业单位，对安全性、稳定性与可靠性要求较高，区别于个人和小型企业的应用。
视音频管理外包服务	指	客户将其视音频应用的设计、实施、维护、运营等外包给专业的服务商，由服务商承担需求调研、方案设计、软硬件提供、项目实施及系统维护，并全面接管视音频系统的管理与运行；客户根据合同约定按期支付服务费。此外，外包服务商也可向客户提供视音频会议室租用，或远程视音频会议接入服务。
文件设备、文件处理设备	指	打印机、复印机、传真机、多功能数码复合机、扫描仪等

		文件处理相关的硬件设备。
视音频设备	指	视频会议编解码器、多点控制器、大屏幕显示屏、投影机、摄像头等与视音频会议相关的硬件设备。
融合通信	指	Unified Communication, 简称UC, 或称统一通信。是指融合了计算机技术与传统通信技术, 在统一的网络平台上实现电话、传真、数据传输、音视频会议、呼叫中心、即时通信等众多服务的新通信模式。
文件生命周期	指	从文件的生成/采集开始, 所涉及的对该文件的管理、使用及输出/归档处理的完整过程: 包括文件生成/采集为电子文件, 相应的分发到指定的接受方或目的地, 存储、检索、根据流程在企业内部高效、安全的流转, 实现信息管理与共享, 最后通过打印/复印/电子归档等形式输出, 从而形成的一个完整的文件生命周期管理过程。
按张收费	指	客户在使用文件管理外包服务时, 将耗材、零件、设备维修保养等文件输出(打印、复印、传真等)的相关费用转化为按文件输出量计费的形式支付给外包服务商, 而无需为耗材、零件、维保等单独付费。
数据库	指	存放管理数据的系统软件。
组件	指	软件系统中具有相对独立功能、有明确接口定义、可组装、可重复使用的软件实体模块。
workflow	指	将组织中例行的、为完成特定目标的工作程序抽象成具有严格顺序的工作序列, 每项工作均定义了清晰的进入条件和完成标准, 并以恰当的模型对 workflow 中各项工作组织的逻辑和规则进行表示。
网络式联邦数据库	指	分布式网络数据库系统。
高清	指	视频显示系统中活动图像的分辨率能够达到4 CIF (704 x 576像素) 以上, 并采用逐行扫描技术, 同时VGA的图文输出清晰度可以达到1280 x 1024像素的高清晰度图像显示。
标清	指	视频显示系统中活动图像的分辨率能够达到1 CIF (352 x 288像素) 以上, 并采用逐行扫描技术, 但未达到高清标准的图像显示。
非结构化信息	指	文件、网页、图表、视音频多媒体信息等各种相关性比较弱、无法用关系型数据库等结构化的方式来获取和处理的信息。
CTI	指	Computer Telephony Integration, 计算机电话集成技术。
JAVA	指	一种面向对象的编程语言。

J2EE	指	Java 2 Enterprise Edition, JAVA2企业版, 是使用Java 进行企业开发的一套扩展标准。
SNMP	指	Simple Network Management Protocol, 简单网络管理协议。
SOA	指	Service-Oriented Architecture, 面向服务架构, 旨在使相互作用的软件业务达到松耦合效果的架构。
UML	指	Unified Modeling Language, 统一建模语言, 是一种定义良好、易于表达、功能强大且普遍适用的面向对象的建模语言。
XML	指	Extensible Markup Language, 可扩展标记语言, 由W3C(万维网联盟)定义的一种计算机语言, 专用于数据的表示和存储。

本招股说明书任何表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况, 均为四舍五入原因造成。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、公司简介

公司名称：北京立思辰科技股份有限公司

英文名称：BEIJING LANXUM TECHNOLOGY CO.,LTD.

成立日期：1999年1月8日

公司住所：北京市门头沟区石龙工业区龙园路7号510号

法定代表人：池燕明

本公司前身北京立思辰办公设备有限公司（以下简称“立思辰有限公司”）成立于1999年1月8日，于2007年12月10日整体变更为股份有限公司，注册资本为人民币6,500.00万元。经2008年6月、2009年3月两次派送红股后，本公司注册资本增加至人民币7,865.00万元。

本公司获得中国电子信息产业发展研究院颁发的2008年度“中国信息产业办公系统节约环保突出贡献奖”。在《21世纪商业评论》组织的最佳商业模式评选中，公司获得“2008年度中国最佳商业模式奖”。

本公司通过ISO9001：2000质量管理体系认证。本公司全资子公司立思辰新技术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、北京市地方税务局共同认定为国家级高新技术企业，并取得国家保密局“涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书”；本公司全资子公司立思辰软件技术公司被北京市科学技术委员会认定为软件企业。

二、控股股东及实际控制人简介

池燕明先生为本公司的创始人、控股股东及实际控制人，目前持有本公司股份3,146.00万股，占公司股本总额的40.00%。池燕明1990年毕业于清华大学精密仪器系，获工学学士学位，2005年获清华大学EMBA学位。

三、公司主营业务

本公司作为办公信息系统服务提供商，主要面向政府机构及大中型企事业单位，针对办公和业务流程中各类信息的流转和处理，以管理型外包服务为核心，提供办公信息系统解决方案及服务，协助客户降低办公成本，提高办公效率，建立节约、高效、环保、健康的办公环境。公司的解决方案及服务具体包括文件管理外包服务、视音频解决方案及服务等产品组合。

四、公司主要财务数据

经北京京都审计，本公司近三年一期的主要财务数据如下：

合并资产负债表主要数据

单位：万元

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动资产	15,397.75	15,772.52	11,351.33	9,259.64
非流动资产	5,530.06	5,125.34	4,178.64	1,988.68
资产总额	20,927.81	20,897.86	15,529.97	11,248.31
负债总额	7,961.76	9,638.71	7,784.14	8,338.19
股东权益	12,966.05	11,259.15	7,745.83	2,910.13

合并利润表主要数据

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
营业收入	15,250.87	26,842.83	21,871.91	11,817.14
营业利润	2,067.84	3,657.84	3,438.61	1,916.37
利润总额	2,080.82	3,735.49	3,438.61	1,916.84
净利润	1,885.65	3,675.83	2,634.99	1,253.90
归属于母公司 股东的净利润	1,885.65	3,675.83	2,651.02	1,257.29

合并现金流量表主要数据

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
经营活动产生的现金流量净额	1,021.94	2,708.85	3,324.42	-662.09
投资活动产生的现金流量净额	-377.42	-1,535.33	-2,443.43	-60.33
筹资活动产生的现金流量净额	-383.82	33.85	1,825.05	448.58
现金及现金等价物净增加额	260.71	1,207.37	2,706.04	-273.84

主要财务指标

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
流动比率（倍）	2.02	1.68	1.46	1.11
速动比率（倍）	1.41	1.04	0.91	0.25
资产负债率（母公司）	25.84%	31.89%	47.16%	74.30%
应收账款周转率（次）	3.29	7.84	11.15	10.97
存货周转率（次）	2.06	3.66	2.83	1.18
每股经营性净现金流量（元）	0.13	0.38	0.51	-1.32
加权平均净资产收益率（扣除非经常损益后）	15.45%	38.59%	54.89%	56.08%
全面摊薄净资产收益率（扣除非经常损益后）	14.54%	32.85%	33.85%	43.63%
基本每股收益（扣除非经常损益后）（元）	0.2398	0.4702	0.4031	0.2083

五、本次发行情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A股）。
- 2、每股面值：人民币1.00元。
- 3、发行数量：2,650.00万股，占发行后总股本的比例为25.20%。
- 4、发行方式：采用网下向股票配售对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式。
- 5、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内法人等投资者（中国法律、法规、规章及政策禁止者除外）；以及具备两年以上（含两

年）股票交易经验且按要求签署《创业板市场投资风险揭示书》的境内自然人投资者，或虽尚未具备两年股票交易经验但按要求签署《创业板市场投资风险揭示书》且就自愿承担市场风险抄录“特别声明”的境内自然人投资者。

6、承销方式：承销团采用余额包销的方式承销。

7、拟上市地点：深圳证券交易所。

六、募集资金主要用途

经本公司2009年第一次临时股东大会审议通过，本次发行募集资金将用于以下两个项目：

序号	项目名称	投入资金（万元）
1	服务及营销网络建设项目	17,729.50
2	研发中心项目	9,893.26
	其中：文件生命周期协同管理系统项目	4,248.99
	嵌入式文件信息安全管理系统项目	2,683.01
	高效音视频会议综合控制系统项目	2,961.26
	合计	27,622.76

上述项目共需要资金27,622.76万元，如果公司实际募集资金不足以完成上述投资计划，不足部分公司将通过自有资金或银行贷款补充；如果实际募集资金数量超过上述投资项目的资金需要，剩余募集资金将用于补充公司一般性用途的流动资金。

本次发行募集资金投向具体内容详见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

七、公司核心竞争优势

公司核心竞争优势简述如下：

核心竞争优势	具体表现
创新的商业模式	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 将传统的以设备销售为主的商业模式，转化为以“整合设计、专业外包、长期服务”为核心的新商业模式； ➢ 公司与客户签订3-5年长期服务合同，收入稳定、可预期，并具有累加效应； ➢ 公司可提供办公信息系统服务多种产品组合，业务具有良好的延展性； ➢ 通过新型商业模式，公司与供应商、客户结为利益一致的伙伴，形成多方共赢的业务系统，并保持与社会和环境协调发展。
优秀的管理团队	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 多年来专注于办公信息系统解决方案及服务、积极推动商业模式创新的高素质管理团队； ➢ 管理团队稳定、凝聚力强，对新商业模式在中国的发展前景具有坚定的信念； ➢ 管理团队拥有良好的教育背景，其中5人毕业于清华大学、7人拥有硕士或博士学位、4人拥有海外工作经历； ➢ 不断吸引业内高端人才加盟。
领先的行业地位	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 在中国办公信息系统服务行业中排名本土企业第一位； ➢ 已形成行业内领先的行业知识、专业人才、核心技术、应用软件、行业解决方案和成功案例积累； ➢ 拥有国家保密局颁发的“涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书”，在为政府、军队、国防科研及某些国有特大企业提供服务时具有优势； ➢ 已经在办公信息系统服务领域形成良好的“立思辰”品牌。
独特的核心技术	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 自主研发的10项核心技术及23项计算机软件著作权登记证书、9项软件产品登记证书，已经在业务中大量应用； ➢ 已建立完善的技术创新体系。
丰富的客户资源	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 历年来积累了国航、国家工商总局、国开投、中电投、中石化、中海油、大众等各行业的大量高端客户； ➢ 公司过往所服务并积累的客户群体成为开展新型业务的先天优势；
专业的服务体系	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 已形成达到高端企业级客户需求标准的完善的服务体系； ➢ 已建成强大的服务资源管理系统，可以将仓储库存管理、客户信息管理、设备维保管理、接单派单调度整合到统一的体系中进行管理。

第三节 本次发行概况

一、公司基本情况

公司名称：北京立思辰科技股份有限公司

英文名称：BEIJING LANXUM TECHNOLOGY CO.,LTD.

注册资本：人民币 7,865.00 万元

法定代表人：池燕明

有限公司成立日期：1999 年 1 月 8 日

股份公司设立日期：2007 年 12 月 10 日

注册地址：北京市门头沟区石龙工业区龙园路 7 号 510 号

邮政编码：102308

电话：010-82736600

传真：010-82736055

互联网网址：<http://www.lanxum.com>

电子信箱：contact@lanxum.com

信息披露与投资者关系管理部门：证券事务部

信息披露与投资者关系负责人：华婷

联系电话：010-82736996

二、本次发行基本情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A 股）。
- 2、每股面值：人民币 1.00 元。
- 3、发行股数：2,650.00 万股，占发行后总股本的比例为 25.20%。
- 4、每股发行价格：由发行人和主承销商根据向询价对象的询价结果确定。
- 5、市盈率：●●倍（发行价格除以每股收益，每股收益按照 2008 年度经审

计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）。

6、发行前每股净资产：1.65 元（按 2009 年 6 月 30 日经审计数计算）。

7、发行后每股净资产：●●元（按 2009 年 6 月 30 日经审计净资产数加上本次发行预计募集资金净额除以本次发行后总股本计算）。

8、市净率：●●倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）。

9、发行方式：采用网下向股票配售对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式。

10、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内法人等投资者（中国法律、法规、规章及政策禁止者除外）；以及具备两年以上（含两年）股票交易经验且按要求签署《创业板市场投资风险揭示书》的境内自然人投资者，或虽尚未具备两年股票交易经验但按要求签署《创业板市场投资风险揭示书》且就自愿承担市场风险抄录“特别声明”的境内自然人投资者。

11、承销方式：承销团采用余额包销的方式承销。

12、募集资金总额：●●万元。

13、募集资金净额：●●万元。

14、发行费用概算：

（1）保荐与承销费用：2,280 万元

（2）审计费用：156 万元

（3）律师费用：100 万元

（4）发行手续费：●●万元

三、本次发行的有关当事人

（一）保荐人（主承销商）

名称：国海证券有限责任公司

法定代表人：张雅锋

注册地址：广西壮族自治区南宁市滨湖路 46 号

电 话：010-88576890

传 真：010-88576900

保荐代表人：常青、周宏章

项目协办人：张志国

（二）律师事务所

名 称：北京市金杜律师事务所

法定代表人：王玲

注册地址：北京市朝阳区东三环中路7号北京财富中心写字楼A座40层

电 话：010-58785588

传 真：010-58785566

经办律师：查扬、张明远

（三）会计师事务所

名 称：北京京都天华会计师事务所有限责任公司

法定代表人：徐华

注册地址：北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

电 话：010-65264838

传 真：010-65227521

经办会计师：黄志斌、李惠琦

（四）股票登记机构

名 称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

联系地址：广东省深圳市深南中路1093号中信大厦18层

电 话：0755-25938000

传 真：0755-25988122

（五）收款银行

户 名：国海证券有限责任公司

开户银行：中国工商银行广西南宁分行南湖支行

账 号：2102110009273304427

四、公司与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

本公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、预计发行上市重要日期

工作安排	日 期
刊登发行公告日期	
开始询价推介日期	
刊登定价公告日期	
申购日期和缴款日期	
股票上市日期	

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别考虑下述各项风险因素。以下各因素根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排列，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、新增固定资产折旧及研发支出对业绩增长造成的风险

公司募集资金项目中，固定资产投资和研发支出合计 20,951.36 万元，占项目总投资的 75.85%。目前公司的固定资产规模相对较小，本次募集资金投资项目实施后，公司的固定资产规模和研发支出将大幅增长。根据固定资产投资进度，项目实施后前五年每年分别增加折旧及研发支出 1,150.82 万元、2,455.44 万元、2,213.90 万元、2,261.61 万元、2,309.33 万元。

公司对募集资金投资项目的可行性进行了充分的分析和论证，充分考虑了各种因素对项目收益的影响，项目可行性研究显示两个项目的总体经济效益较好，在建设期即可产生效益，年均新增营业收入 46,936.65 万元，新增固定资产折旧及研发支出占新增营业收入的比例较低。由于两个项目均具备良好的实施基础和盈利能力，在项目实施初期即能消化新增固定资产折旧及研发支出等成本费用，不会对公司经营业绩带来不利影响。随着募集资金项目投产后效益的逐步发挥，新增固定资产折旧及研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

但是如果未来市场环境或市场需求出现重大变化造成募集资金投资项目不能产生预期收益，固定资产投资带来的折旧及研发支出将对公司未来业绩造成一定压力。

二、税收优惠风险

报告期内公司及全资子公司立思辰新技术公司、立思辰信息技术公司享受的税收优惠及对公司净利润的影响情况如下：

单位：万元

优惠税种	公司名称	2009年1-6月	2008年度	2007年度
企业所得税 (减免额)	立思辰新技术公司	384.49	1,037.38	318.92
	立思辰信息技术公司	-	-	159.16
	小计	384.49	1,037.38	478.08
增值税 (退税额)	公司	-	20.56	-
	立思辰新技术公司	12.99	79.66	-
	小计	12.99	100.22	-
税收优惠合计		397.48	1,137.60	478.08
公司净利润		1,885.65	3,675.83	2,634.99
优惠税额占公司净利润的比例		21.08%	30.95%	18.14%

1、企业所得税税收优惠

立思辰新技术公司和立思辰信息技术公司作为设立于中关村科技园区内的高新技术企业，2007年度享受企业所得税免税优惠，两家公司企业所得税免交额合计为478.08万元（按33%的税率计算），占公司2007年度合并报表净利润的18.14%。

立思辰新技术公司于2008年12月重新获得国家级高新技术企业认定，2008年度继续享受企业所得税免税优惠、2009年至2010年享受减半征收企业所得税优惠（按7.5%的税率）。2008年度立思辰新技术公司享受企业所得税免交额为1,037.38万元（按25%的税率计算），占公司2008年度合并报表净利润的28.22%；2009年1-6月立思辰新技术公司享受企业所得税免交额为384.49万元（按25%的税率计算），占公司2009年1-6月合并报表净利润的20.39%。

2、增值税退税

根据《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18号）的规定，2008年度和2009年1-6月公司及立思辰新技术公司收到增值税退税分别为100.22万元和12.99万元，占当期公司合并报表净利润的比例分别为2.73%和0.69%。

如果国家关于企业所得税税收优惠政策发生变化，或立思辰新技术公司未来不能被持续认定为国家级高新技术企业，将对公司未来经营业绩产生一定影响。

三、应收账款风险

公司办公信息系统解决方案及服务中文件管理外包服务大多当月确认收入，次月收款（部分按季收款）；视音频解决方案及服务按合同规定的时点分期收回货款。由于近年来公司业务拓展迅速，营业收入快速增加，期末形成了一定数量的应收账款。

2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，公司应收账款余额分别为1,148.78万元、2,773.97万元、4,070.80万元和5,206.72万元，占流动资产的比例分别为12.41%、24.44%、25.81%和33.81%。报告期内，公司应收账款周转率分别为10.97次、11.15次、7.84次和3.29次，2008年末和2009年6月末因应收账款余额较大，应收账款周转率有所下降。

公司业务规模不断扩大，如果不加强对应收账款的管理，公司将面临流动资金周转的压力，并加大坏账损失风险，对公司的经营业绩产生不利影响。

四、投资项目的市场风险

公司本次发行募集资金拟投资于“服务及营销网络建设项目”和“研发中心项目”，项目投资后可能面临一定的市场风险：

公司已在北京、上海、广州设立分公司，在西安、成都、武汉、福州、天津等城市派驻服务营销团队，积累了异地开拓市场的成功经验。公司拟在全国重点城市扩建或新建 19 个分公司，扩大市场覆盖范围。

公司在面向新市场开拓业务时，可能面临如客户对外来的服务商缺乏足够的了解、对管理外包服务模式接受较慢等问题。如果公司不能适应各区域市场的特点和满足当地客户的需求，快速将公司成熟的行业解决方案进行复制，公司的区域拓展将受到影响。同时，项目实施的效果也受到竞争对手应对策略的影响，若竞争对手以超出预期的力度与公司在各区域市场展开市场份额的争夺，则该项目实施的进度和效果可能会受到一定影响。

目前公司已围绕主营业务成功研发出一系列拥有自主知识产权的办公信息系统应用软件，并已得到良好应用。研发中心项目的成功实施将有助于提升公司的核心竞争力。尽管公司在应用软件研发方面建立了良好基础并积累了丰富经

验，但是如果公司不能对客户的需求变化进行准确把握，或者研发进度与软件推出速度落后于市场需求的发展速度，将影响到应用软件的成功推广和应用，并将对公司的盈利水平造成影响。

五、投资项目实施的管理风险

服务及营销网络建设项目实施后，公司的分支机构数量将迅速增加，一方面要求公司在战略规划、机构设置、营运管理、财务管理、内部控制等方面建立健全各项制度并加强执行力度；另一方面要求公司制定科学合理的人力资源发展规划，加大对各分支机构人员招聘和培训。公司虽然在以往的分公司及服务营销团队的建设中积累了一定的异地管理经验并对分支机构扩张进行了相关准备，但仍可能面临服务及营销网络建设项目实施带来的管理风险。

研发中心项目实施过程中涉及人员招聘与培训、技术开发升级、中心规划建设等多项内容，对项目组织和管理水平要求较高。虽然公司已积累了应用软件开发的经验，并针对该项目进行了充分的可行性研究论证，但在实施过程中，仍可能面临较多不确定性因素。在实施过程中如果未能招聘到或培训出项目所需人才，或研发中心规划建设过程中出现管理和组织方面的失误，将对项目按期完成和项目效益的实现产生不利影响。

六、行业成熟度风险

本公司是办公信息系统服务提供商。我国的办公信息系统服务市场是伴随信息技术高速发展和现代办公应用需求不断升级而出现的新型市场，是传统办公向现代新型办公的全面升级，同时也是传统服务业向新型服务业的全面升级。根据赛迪顾问的市场研究报告，2008年我国办公信息系统服务市场规模为39.02亿元，比上年增长了22.43%，该行业正处于快速发展阶段，未来五年市场将以平均25.80%的速度增长，到2013年，市场规模将增加至122.95亿元。

办公信息系统服务市场主要包括文件管理外包服务、企业级视频会议解决方案和办公应用软件等三类应用。以文件管理外包服务为例，据国际外包协会统计，2006年世界500强中已有85%采用了全部或部分文件管理外包服务，而根据赛迪顾问2009年对我国大型国有企业所做的市场调研，目前我国的应用比例还不到6%。企业级视频会议解决方案在中国的应用也存在着巨大的发展空间。因此，

国内办公信息系统服务市场潜力巨大。

随着社会经济环境变化和决策者观念转变，国内大量政府部门和大型企业开始重视办公的节约、高效、环保、健康，并接受了“外包服务”理念。但是整体来看，国内办公信息系统服务行业发展时间尚短，市场对于以本公司为代表的新型服务商并不熟知，对新产品和服务模式价值的认知程度有限。本公司在业务拓展过程中，通常需要进行一定的市场推广和客户教育工作，市场的增长速度还存在一定的不确定性。

七、商业模式被复制或仿效的风险

本公司顺应国内经济发展潮流和市场变化趋势，充分借鉴了国外成熟市场的经验，采取以“整合设计、专业外包、长期服务”为核心的办公信息系统服务商业模式，并根据客户需求和市场变化情况，不断对商业模式作出调整和完善，公司在商业模式上具有一定的创新性和先进性。

本公司拓展新商业模式较早，在多年的行业积累和大量客户实践基础上，公司形成高效的服务资源管理体系，培养了专业队伍，拥有较强的自主软件开发能力，建立了营销网络基础，并积累了大量高端客户，目前公司在行业内已经形成较为明显的先发优势，并具有一定的品牌影响。

在国际竞争者方面，公司主要面临富士施乐的竞争。富士施乐的优势在于涉外企业客户，公司的优势主要在于本土客户，双方的侧重有所不同。在本土企业方面，本土竞争对手在行业经验、品牌知名度、研发实力、技术服务能力、市场推广等方面与本公司尚有较大差距，未对公司构成直接威胁。

随着国内办公信息系统服务市场发展，新商业模式将逐渐被社会广泛认知和接受，办公信息系统服务市场将吸引本土传统办公市场的参与者（如设备销售商、传统服务商等）陆续探索商业模式升级和创新，通过研究公司的商业模式、管理系统等手段逐渐进入该市场。

公司清醒的认识到，办公信息系统服务是存在巨大潜力的市场，具有较大的吸引力，尽管当前并无强有力的国内竞争者，但将来尝试进入该领域的公司会越来越多。如果公司不能持续增强自身的核心竞争力，不断完善业务模式以满足客户对办公信息系统解决方案及服务不断深化的需求，将已有的成熟行业解决方案

和商业模式在全国市场进行快速的推广、复制，并积极推动核心技术与软件研发，尽力保持并拉大与追赶者的距离，公司已经取得的先发优势将会被削弱。

八、技术风险

公司的管理外包服务需要能够全面、精准、高效的管理物料流动、人员流动、信息流动与资金流动的服务资源管理系统，需要能够改善客户办公信息流转与管理的应用软件，因此技术是驱动管理外包服务业务发展并使其充分发挥客户价值的重要手段。

在业务开展过程中，服务商需要不断完善服务资源管理体系，提高其管理效率，需要紧跟客户办公信息系统服务需求的发展趋势，开发出兼容性更高、适应程度更好的软件，并通过软件与硬件设备的深度集成，提高客户系统的可用性，从而提高客户满意度。

公司通过长期积累，已经在上述管理能力和软件技术方面形成了较为明显的先发优势。由于现代IT技术发展速度很快，客户需求不断升级，操作系统、数据库系统、网络技术平台、应用软件的开发环境和实现方式等也不断发展变化，文件管理外包服务开始向文件生命周期的各个环节延伸，视音频解决方案向“融合通信”方向发展，公司必须尽可能把握行业内技术发展的最新趋势，进行前瞻性的技术开发与产品储备。

如果公司无法准确预测行业技术发展的最新趋势，不能持续保持技术领先优势，将面临一定的技术风险。

九、存货风险

公司的存货包括在途物资、库存商品和发出商品，库存商品主要为设备、耗材及零件等。截至2009年6月30日，公司存货账面原值为4,801.09万元，根据成本与可变现净值孰低法计提存货减值准备123.73万元。报告期内，公司的存货周转率分别为1.18次、2.83次、3.66次和2.06次，近三年呈逐年上升的趋势。

公司经营规模不断扩大，如果存货余额不断增加，将使公司面临存货占压资金的风险；如果商品市场价格发生波动，公司还面临一定存货跌价风险，这将对公司的经营业绩产生不利影响。

十、现金流压力带来的业务拓展风险

公司作为民营企业，融资渠道较为有限，主要依靠业务滚动发展获得资金。随着业务快速开展，公司现金周转压力不断加大：第一，公司的外包服务近年来快速增长，需要购置相应设备用于向客户提供服务，公司用于外包服务的电子设备类固定资产不断增多，现金周转压力增加；第二，公司业务规模不断扩大，形成一定数量的应收账款；第三，公司近年来不断加强外地分支机构建设和研发投入，使费用有所增加。

为了支持公司发展，公司以房产和土地使用权向银行抵押申请借款，已取得2,100万元的授信额度。

目前，为了降低公司经营风险，公司在业务开展过程中一般建议客户先购买相关设备，再由公司提供长期服务。公司在过往经营中，已经与欧力士融资租赁（中国）有限公司等专业融资租赁公司形成互相信任的合作关系，必要时可以通过融资租赁的方式获得外包服务所需固定资产，从而缓解资金压力。此外，公司正在向有关银行申请无抵押贷款，并商讨以大型外包服务项目进行项目融资等创新方式获取信贷支持。

尽管公司可以通过上述手段改善现金流状况，但是在公司快速发展过程中，一旦出现现金流不足的情况，仍将会对公司带来不利影响。

十一、费用控制不足带来的经营业绩风险

公司2006—2008年度营业收入复合增长率为50.72%、净利润复合增长率为71.22%，处于快速成长阶段。2007年底以来，公司为了适应业务快速发展需要，引进了大量专业营销和管理人员，并根据市场情况优化了薪酬体系，因此公司2008年度销售费用比上年增长了149.85%、管理费用比上年增长了87.41%，增长幅度均超出当期营业收入的增长幅度。期间费用的大幅增长引起公司管理层的高度重视，公司采取各种措施加强费用管理。

为了进一步巩固公司的行业地位和竞争优势，公司计划在未来几年内不断增加投入，建立覆盖全国的服务与营销网络，并投入大量资金建设功能完善的研发中心。随着业务开拓、人员招募、研发投入等工作全面展开，各项期间费用将迅

速增加。如果本公司在快速发展过程中对费用控制不力，或者费用投入未在合理时间内产生预期效益，公司的经营业绩将受到不利影响。

十二、与腾博的相互依赖带来的风险

公司在视音频解决方案及服务中，较多采用腾博的视频会议产品（主要是编解码器和多点控制器），双方有十年的合作历史。近三年一期公司向腾博的采购额（通过专业进出口公司采购）占公司各期采购总额的比例分别为38.95%、46.06%、30.88%和24.65%。根据腾博的业务数据，2005年以来，公司历年销售的腾博产品占其中国地区业务量60%以上，目前公司在视音频解决方案及服务上与腾博存在一定程度的相互依赖。

视频会议产品市场是一个充分竞争的开放市场，各设备供应商的产品可以互联互通，替代性较高。公司与腾博合作历史较长、双方购销金额较大，但是腾博只是公司的合作伙伴之一，目前公司与锐迪讯、丽视等多家视频会议主流供应商均有业务合作，最近一年一期公司向腾博采购的比重已经明显下降。

公司具有一定的行业经验、客户资源、技术与服务能力，核心能力体现为对硬件、软件和服务的整合能力，单一品牌或产品长期来看不会给公司业务带来重大经营风险。公司已经通过加强自身的研发能力和对不同供应商产品的配置能力，来规避采购集中的风险。

尽管如此，如果腾博的销售策略有所改变，或发生其他突发变故，短期内仍可能对公司的经营造成一定影响，但不会对公司的持续盈利能力构成重大风险。

十三、经营规模扩大引致的管理水平滞后风险

本次新股发行完成后，公司的资产规模将大幅增长。这对公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、技术开发、市场开拓等方面的能力提出了更高的要求。若公司的组织结构、管理模式和人才发展等未能跟上公司内外部环境的变化并及时进行调整、完善，将给公司未来的经营和发展带来一定的影响。

十四、人力资源风险

公司培育了一支业内领先、稳定的高素质员工队伍，已积累了十年的行业经验，并应用于为客户提供的服务中，是公司竞争力的重要来源。随着公司业务规

模扩大、技术更新速度加快及市场需求不断升级，公司迫切需要更多高素质研发人员、营销服务人员和管理人员的加盟。

随着办公信息系统服务行业的快速发展，公司竞争对手及市场新进入者将加大人才吸引力度，因此，公司在稳定现有人才队伍、培养和吸引优秀人才、避免人才短缺等方面存在一定的风险。

十五、实际控制人股份比例较低的风险

目前本公司总股本7,865万股，共有十八名自然人股东和一名法人股东，第一大股东池燕明持股比例为40.00%，为公司的控股股东和实际控制人，本次发行2,650万股股份，本次发行后公司总股本为10,515万股，第一大股东持股比例将下降为29.92%，公司股权相对分散，将使得公司有可能成为被收购对象，如果发生公司被收购等情况造成公司控制权发生变化，可能会给公司业务开展或经营管理等带来一定影响。

同时，由于公司股权分散，在一定程度上会降低股东大会对于重大事项决策的效率，从而给公司生产经营和未来发展带来潜在的风险。

第五节 公司基本情况

一、公司的改制重组及设立情况

（一）公司设立方式

本公司系于2007年12月10日由立思辰有限公司整体变更设立的股份有限公司，根据山东天恒信有限责任会计师事务所出具的[2007]天恒信公审报字2171号审计报告，立思辰有限公司以截至2007年10月31日经审计净资产6,568.74万元按1.011:1比例折合为股份公司的股本6,500.00万元，由各股东按原各自持股比例持有。立思辰有限公司的全部资产、负债和权益由股份公司承继。

2007年12月7日，山东天恒信有限责任会计师事务所对拟设立股份公司的注册资本实收情况进行审验，并出具[2007]天恒信验内字第2103号验资报告。2007年12月10日，本公司依法进行工商变更登记并领取注册号为110109004914886的《企业法人营业执照》。

（二）发起人情况

本公司变更设立时共有发起人十九名，其中包括十八名自然人和一名法人，分别为：池燕明、马郁、商华忠、朱文生、张昱、邓晓、彭小勇、刘辉、杜大成、唐华、林开涛、王利、刘晓宁、华婷、张旭光、郝刚、蔡屹立、乔坤和高新投资。

本公司变更设立时的股权结构如下表：

序号	发起人名称（姓名）	持股数（万股）	持股比例	股权性质
1	池燕明	2,600.00	40.00%	自然人股
2	马郁	750.00	11.54%	自然人股
3	商华忠	650.00	10.00%	自然人股
4	朱文生	500.00	7.69%	自然人股
5	张昱	465.50	7.16%	自然人股
6	高新投资	300.00	4.62%	国家股
7	邓晓	260.00	4.00%	自然人股
8	彭小勇	200.00	3.08%	自然人股
9	刘辉	138.30	2.13%	自然人股
10	杜大成	115.00	1.77%	自然人股
11	唐华	100.00	1.54%	自然人股

12	林开涛	100.00	1.54%	自然人股
13	王 利	91.00	1.40%	自然人股
14	刘晓宁	46.00	0.71%	自然人股
15	华 婷	45.80	0.70%	自然人股
16	张旭光	42.40	0.65%	自然人股
17	郝 刚	40.00	0.62%	自然人股
18	蔡屹立	36.00	0.55%	自然人股
19	乔 坤	20.00	0.31%	自然人股
	合 计	6,500.00	100.00%	

上述发起人之间不存在关联关系。

（三）改制设立公司前后，主要发起人实际从事的主要业务和拥有的主要资产情况

本公司的主要发起人和实际控制人为池燕明。在改制设立本公司之前，池燕明拥有的主要资产为本公司前身立思辰有限公司40.00%的股权。立思辰有限公司改制设立本公司后，其业务已由本公司完全承继。

2007年7月之前，池燕明还拥有立思辰信息技术公司50.00%的股权，该股权已于2007年7月转让给本公司前身立思辰有限公司，详见本招股说明书“第七节/三/（二）偶发性关联交易”。

（四）股份公司成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司系有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，公司设立前后资产和实际从事的业务均未发生变化。本公司成立时拥有的主要资产为从立思辰有限公司承继的整体资产，本公司成立时主要从事办公信息系统解决方案及服务。

（五）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程间的联系

本公司系有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，公司设立前后业务流程未发生变化。公司业务流程参见本招股说明书“第六节/四/（二）主要产品和服务的流程图”。

（六）公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

1999年1月立思辰有限公司成立后，公司主要发起人池燕明于2006年6月与商华忠、刘辉、彭小勇共同投资成立了立思辰信息技术公司；2006年8月，立思辰信息技术公司全资设立了立思辰新技术公司。

为避免同业竞争，本公司前身立思辰有限公司已于2007年7月完成对上述两家公司的全面收购，使其变为全资子公司，详见本招股说明书“第七节/三/（二）偶发性关联交易”。

（七）发起人出资资产的产权变更手续

立思辰有限公司整体变更为股份公司后，其全部资产、负债和权益由股份公司承继。立思辰有限公司的注册商标及商标申请权等权属证书均已变更至股份公司名下，立思辰有限公司申请办理的房屋所有权证、土地使用权证等权属证书在整体变更后均已由股份公司取得。

二、公司在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立运营情况

本公司的实际控制人池燕明未控制其他企业，也未从事其他经济业务，本公司在资产、人员、财务、机构、业务等方面与实际控制人和控股股东独立。

（一）资产完整情况

本公司由立思辰有限公司整体变更设立，立思辰有限公司的全部资产由本公司承继。本公司拥有独立的采购、销售、研发、服务体系及配套设施，公司股东与公司的资产产权界定明确。本公司拥有的土地使用权证、房屋所有权证、商标注册证及其他产权证明的取得手续完备，资产完整、权属清晰。

（二）人员独立情况

本公司逐步建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，程序合法有效。

本公司的人事及工资管理与股东完全分开，总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员均未在股东单位兼职或领取薪酬。本公司在员工管理、社会保障、工资报酬等方面独立于股东和其他关联方。

（三）财务独立情况

本公司设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，建立了符合有关会计制度要求、独立的会计核算体系和财务管理制度。公司独立在银行开户，依法独立纳税。公司能够独立作出财务决策，不存在实际控制人或控股股东占用公司资金及干预公司资金使用的情况，也不存在资金或其他资产被控股股东或其他关联方以任何形式占用的情况。

（四）机构独立情况

本公司设有股东大会、董事会、监事会等组织机构，各组织机构依法行使各自的职权。公司设有销售部、研发中心、财务部、内审部、证券事务部、人力资源部、商务物流部、产品市场部、行政与法务部等职能部门。公司与股东在机构设置、人员及办公场所等方面完全分开，不存在混合经营、合署办公的情形。

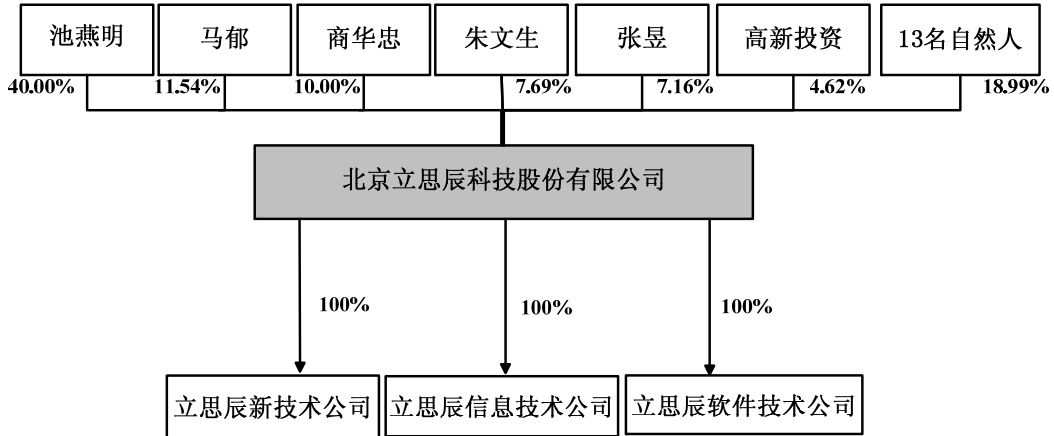
（五）业务独立情况

本公司已经建立了符合现代企业制度要求的法人治理结构和内部组织结构，在经营管理上独立运作。公司独立对外签订合同，开展业务，形成了独立完整的业务体系，具备面向市场自主经营的能力，不存在对股东的业务依赖。

公司设立以来未发生过重大资产重组行为。

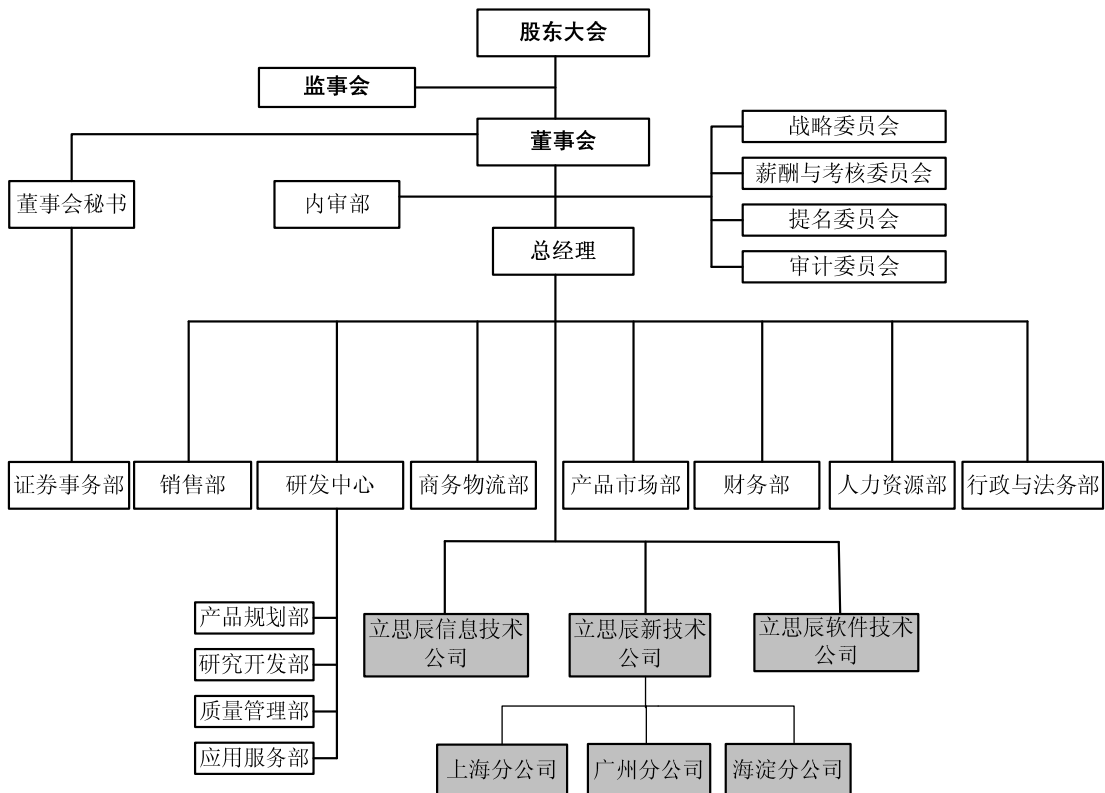
三、公司的股权结构图及组织结构图

（一）公司的股权结构图



本公司控股股东、实际控制人为池燕明，池燕明未控制其他企业。

（二）公司的组织结构图



（三）公司内部职能部门

1、销售部

销售部主要负责公司打印机、复印机、多功能数码复合机等文件设备销售。

2、研发中心

研发中心主要根据公司经营策略及市场需要，定制、开发贴近客户需求的软件产品，该中心下设产品规划部、研究开发部、质量管理部、应用服务部。

3、商务物流部

商务物流部负责公司设备采购与商务合同管理工作。采购工作包括制定采购计划、建立供应商档案、筛选供应商、签订采购合同并实现采购；商务合同管理包括商务合同的审核、签订、执行、存档等。

4、产品市场部

产品市场部负责收集、整理、分析相关市场信息，制定公司解决方案及服务的市场发展策略并组织实施，同时负责公司的市场宣传工作。

5、财务部

财务部主要负责公司财务管理制度的制定与公司财务核算体系的建立及日常运营，具体包括资金管理、预决算管理、财务核算、财务分析等，并为公司战略及日常经营决策提供依据。

6、人力资源部

人力资源部负责公司人力资源管理体系的建立与规范实施工作，包括人员招聘、培训与考核、薪酬与激励及员工关系管理等。

7、行政与法务部

行政与法务部负责公司的行政与法律事务。行政工作主要包括公司行政管理制度的制定与执行、公司资产管理与公司整体资源的协调安排等；法务工作主要包括标准合同文本的制定与执行监督，重大合同的审核等。

8、证券事务部

证券事务部负责公司证券发行与上市及投资者关系维护工作，并负责三会的筹备及信息披露、股权管理工作。

9、内审部

内审部负责公司内部审计工作，包括建立健全内部审计制度与工作流程、工作规范，制定相关内部控制制度并监督执行，以保证公司规范运营。

四、子公司简要情况

截至本招股说明书签署日，本公司有三家全资子公司，基本情况如下：

（一）立思辰信息技术公司

1、基本情况

立思辰信息技术公司成立于 2006 年 6 月 19 日，成立时注册资本 50.00 万元，实收资本 50.00 万元，均为货币出资，目前注册资本为 500.00 万元。该公司法定代表人为商华忠，注册地址为北京市海淀区学清路 8 号科技财富中心 B 座 B402。

截至 2008 年 12 月 31 日，立思辰信息技术公司总资产 884.55 万元，净资产 559.44 万元，2008 年度实现净利润-136.67 万元；截至 2009 年 6 月 30 日，该公司总资产 688.61 万元，净资产 588.24 万元，2009 年 1-6 月实现净利润 28.80 万元。以上数据已经北京京都审计。

2、历史沿革

（1）2006 年 6 月，立思辰信息技术公司成立

立思辰信息技术公司成立于 2006 年 6 月 19 日，由池燕明、商华忠、彭小勇、刘辉四名自然人共同以货币出资设立，注册资本为人民币 50.00 万元，法定代表人为商华忠。

2006 年 6 月 12 日，华青会计师事务所有限公司对拟设立的立思辰信息技术公司股东的缴纳出资情况进行了审验，并出具华青验字（2006）第 G1480 号验资报告。

2006 年 6 月 19 日，立思辰信息技术公司取得注册号为 1101082973081 的《企

业法人营业执照》。立思辰信息技术公司成立时的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	池燕明	25.00	50.00%
2	商华忠	15.00	30.00%
3	彭小勇	5.00	10.00%
4	刘辉	5.00	10.00%
	合计	50.00	100.00%

（2）2007年7月，股权转让

2007年7月12日，立思辰信息技术公司股东会通过决议，同意池燕明、商华忠、彭小勇和刘辉分别将其在立思辰信息技术公司的货币出资转让给立思辰有限公司。

2007年7月12日，立思辰有限公司与池燕明、商华忠、刘辉、彭小勇签署了《出资转让协议书》，立思辰有限公司分别以25.00万元、15.00万元、5.00万元、5.00万元收购池燕明、商华忠、刘辉、彭小勇对立思辰信息技术公司25.00万元、15.00万元、5.00万元、5.00万元的出资。本次转让以北京中永昭阳会计师事务所出具的中永昭阳审字（2007）第201号审计报告为作价依据，根据该报告，立思辰信息技术公司截至2007年3月31日的净资产为41.62万元，本次转让作价50.00万元。收购完成后，立思辰信息技术公司变更为立思辰有限公司的全资子公司。

2007年7月27日，立思辰信息技术公司就上述股权转让办理了工商变更登记手续，取得注册号为110108009730815的《企业法人营业执照》。本次股权转让后的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	立思辰有限公司	50.00	100.00%
	合计	50.00	100.00%

2006年立思辰信息技术公司未开展业务经营活动。2006年12月31日，立思辰信息技术公司的总资产为109.11万元，占立思辰有限公司当期总资产的比例为0.97%；2006年度，立思辰信息技术公司的营业收入为0，利润总额为-2.01万元。本次收购不构成重大重组，本次收购对公司的生产经营不构成影响。

（3）2007年8月，注册资本增加至人民币500.00万元

2007年8月12日，立思辰信息技术公司作出股东决议，同意将注册资本增加由50.00万元增加至500.00万元，由立思辰有限公司以货币增资450.00万元。

2007年8月20日，北京润鹏冀能会计师事务所有限责任公司对上述增资进行了审验，并出具润鹏审字[2007]H2706号验资报告。

2007年8月22日，立思辰信息技术公司就上述增资事宜办理了工商变更登记手续，取得注册号为110108009730815的《企业法人营业执照》。本次增资后的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	立思辰有限公司	500.00	100.00%
	合计	500.00	100.00%

（二）立思辰新技术公司

1、基本情况

立思辰新技术公司成立于2006年8月7日，成立时注册资本40.00万元，实收资本40.00万元，均为货币出资，目前注册资本为1,500.00万元。该公司法定代表人为商华忠，注册地址为北京市海淀区学清路8号科技财富中心B座B407。立思辰新技术公司共设有海淀、上海、广州三个分公司。

截至2008年12月31日，该公司总资产11,193.89万元，净资产3,615.56万元，2008年度实现净利润3,919.57万元；截至2009年6月30日，该公司总资产13,796.88万元，净资产5,523.09万元，2009年1-6月实现净利润1,907.53万元。以上数据已经北京京都审计。

2、历史沿革

（1）2006年8月，立思辰新技术公司成立

立思辰新技术公司成立于2006年8月7日，由立思辰信息技术公司以货币出资设立，注册资本为人民币40.00万元，法定代表人为池燕明。

2006年8月2日，华青会计师事务所有限公司对拟设立的立思辰新技术公司股东的缴纳出资情况进行了审验，并出具华青验字（2006）第G2816号验资

报告。

2006年8月7日，立思辰新技术公司依法取得注册号为1101081982787的《企业法人营业执照》。立思辰新技术公司成立时的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	立思辰信息技术公司	40.00	100.00%
	合计	40.00	100.00%

(2) 2007年1月，注册资本增加至人民币500.00万元

2007年1月10日，立思辰新技术公司作出股东决议，同意将注册资本由40.00万元增加至500.00万元，由立思辰信息技术公司以货币增资460.00万元。

2007年1月17日，北京中达安永会计师事务所有限责任公司对上述增资进行了审验，并出具中达安永[2007]验字004-1号验资报告。

2007年1月30日，立思辰新技术公司就上述增资事宜办理了工商变更登记手续，取得注册号为1101081982787的《企业法人营业执照》。本次增资后的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	立思辰信息技术公司	500.00	100.00%
	合计	500.00	100.00%

(3) 2007年7月，股权转让

2007年6月13日，立思辰新技术公司作出股东决议，同意立思辰信息技术公司将其对立思辰新技术公司的500.00万元出资转让给立思辰有限公司。

2007年6月13日，立思辰有限公司与立思辰信息技术公司签署《出资转让协议书》，立思辰信息技术公司将其对立思辰新技术公司的货币出资500.00万元转让给立思辰有限公司。本次转让以北京中永昭阳会计师事务所出具的中永昭阳审字（2007）第200号审计报告为作价依据，根据该报告，立思辰新技术公司截至2007年3月31日的净资产为499.73万元，本次转让作价500.00万元。收购完成后，立思辰新技术公司变更为立思辰有限公司的全资子公司。

2007年7月27日，立思辰新技术公司就上述股权转让办理了工商变更登记手续，取得注册号为110108009827873的《企业法人营业执照》。本次股权转让

后的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	立思辰有限公司	500.00	100.00%
	合计	500.00	100.00%

2006 年立思辰新技术公司未开展业务经营活动。截至 2006 年 12 月 31 日，立思辰新技术公司的总资产为 38.99 万元，占立思辰有限公司当期总资产的比例为 0.35%；2006 年度，立思辰新技术公司的营业收入为 0，利润总额为-4.77 万元。本次收购不构成重大重组，本次收购对公司的生产经营不构成影响。

（4）2008 年 8 月，注册资本增加至人民币 1,500.00 万元

2008 年 8 月 18 日，立思辰新技术公司作出股东决议，同意注册资本由 500.00 万元增加至 1,500.00 万元，由本公司以货币增资 1,000.00 万元。

2008 年 8 月 21 日，北京京都对上述增资进行了审验，并出具北京京都验字（2008）第 073 号验资报告。

2008 年 8 月 29 日，立思辰新技术公司已就上述增资事宜办理了工商变更登记手续，取得注册号为 110108009827873 的《企业法人营业执照》。立思辰新技术公司增资后的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	立思辰科技	1,500.00	100.00%
	合计	1,500.00	100.00%

（三）立思辰软件技术公司

立思辰软件技术公司成立于 2008 年 11 月 17 日，成立时注册资本 500 万元，实收资本 500 万元，由本公司以货币出资设立。该公司法定代表人为张旭光，注册地址为北京市门头沟区石龙工业区龙园路 7 号 C372 号，营业执照注册号为 110109011456033。

截至 2008 年 12 月 31 日，该公司总资产 499.66 万元，净资产 498.76 万元，2008 年度实现净利润-1.24 万元；截至 2009 年 6 月 30 日，该公司总资产 632.71 万元，净资产 539.98 万元，2009 年 1-6 月实现净利润 41.22 万元。以上数据已经北京京都审计。

发行人律师认为，发行人的该三家全资子公司均为依法设立、合法存续的有限责任公司，不存在根据适用的法律、法规及规范性文件需要终止的情形。

（四）关于母公司和子公司业务发展安排

1、母公司的业务发展安排

立思辰有限公司（以下简称“母公司”）成立后从事办公信息系统解决方案及服务及文件设备销售。

完成对两家子公司的收购后，母公司的定位逐步由业务职能转向侧重管理职能，主要专注于战略决策、投资活动等，以及对各子公司的经营状况、财务状况及重大人事安排进行监督管理，并为研发中心项目的组织实施做准备。

此外，母公司还保留了少量传统的文件设备销售及小部分因注册资本规模等原因需由母公司承接的业务，原以母公司名义与客户签署的办公信息系统解决方案及服务合同由母公司继续执行。

2、立思辰信息技术公司的业务发展安排

2007年7月，立思辰有限公司将立思辰信息技术公司收购为全资子公司。收购后，立思辰信息技术公司定位于从事办公信息系统解决方案及服务中的视音频解决方案及服务。

在实际经营中，由于办公信息系统解决方案及服务中的文件管理外包服务和视音频解决方案及服务两个产品密不可分，同时考虑到立思辰新技术公司拥有的业务资质更为齐全，2007年底公司决定全部办公信息系统解决方案及服务由立思辰新技术公司统一经营。

目前，立思辰信息技术公司主要业务为继续执行原以该公司名义与客户签署的视音频解决方案及服务合同。

3、立思辰新技术公司的业务发展安排

2007年7月，立思辰有限公司将立思辰新技术公司收购为全资子公司。

目前立思辰新技术公司定位于主要从事办公信息系统解决方案及服务，包括文件管理外包服务、视音频解决方案及服务两种产品组合。

4、立思辰软件技术公司的业务发展安排

为便于与其他国内外软件公司开展业务合作以及吸引高级软件人才，公司于2008年11月17日出资设立全资子公司立思辰软件技术公司，立思辰软件技术公司主要从事办公信息系统解决方案及服务中涉及的软件定制开发与销售。

五、持有公司5%以上股份的主要股东及实际控制人情况

本公司共有19名股东，其中持股超过5%的股东共有5名，池燕明为公司实际控制人，具体情况如下：

序号	姓名	持股比例	国籍	是否拥有永久境外居留权	身份证号码
1	池燕明	40.00%	中国	否	110108196603311***
2	马郁	11.54%	中国	否	110105196207161***
3	商华忠	10.00%	中国	否	110108196807068***
4	朱文生	7.69%	中国	否	110101196611222***
5	张昱	7.16%	中国	否	110108196607048***

公司的控股股东和实际控制人池燕明持有的本公司3,146.00万股股份不存在质押或者其他有争议的情况。

六、公司股本情况

（一）本次拟发行股份及本次发行前后股本变动情况

目前，公司总股本7,865.00万股，公司本次拟向社会公开发行2,650.00万股A股股票，发行前后公司股权结构如下：

股东情况	发行前		发行后	
	股数（万股）	比例	股数（万股）	比例
发起人股				
池燕明	3,146.000	40.00%	3,146.000	29.92%
马郁	907.500	11.54%	907.500	8.63%
商华忠	786.500	10.00%	786.500	7.48%
朱文生	605.000	7.69%	605.000	5.75%
张昱	563.255	7.16%	563.255	5.36%
高新投资(SS)	363.000	4.62%	98.000	0.93%

邓 晓	314.600	4.00%	314.600	2.99%
彭小勇	242.000	3.08%	242.000	2.30%
刘 辉	167.343	2.13%	167.343	1.59%
杜大成	139.150	1.77%	139.150	1.32%
唐 华	121.000	1.54%	121.000	1.15%
林开涛	121.000	1.54%	121.000	1.15%
王 利	110.110	1.40%	110.110	1.05%
刘晓宁	55.660	0.71%	55.660	0.53%
华 婷	55.418	0.70%	55.418	0.53%
张旭光	51.304	0.65%	51.304	0.49%
郝 刚	48.400	0.62%	48.400	0.46%
蔡屹立	43.560	0.55%	43.560	0.41%
乔 坤	24.200	0.31%	24.200	0.23%
全国社会保障基金理事会	-	-	265.000	2.52%
社会公众股（A股）	-	-	2,650.000	25.20%
总股本	7,865.000	100.00%	10,515.000	100.00%

注：SS 是 State-own Shareholder 的缩写，表示其为国家股股东。

国务院国有资产监督管理委员会 2008 年 7 月 20 日出具国资产权[2008]661 号《关于北京立思辰科技股份有限公司国有股权管理有关问题的批复》，同意本公司设立时的国有股权管理方案，其中高新投资（国有股东）持有 300.00 万股，占总股本的 4.62%。如股份公司在境内发行股票并上市，上述国有股东在证券登记结算公司登记的证券账户应标注“SS”标识。2009 年 7 月 24 日，高新投资取得国务院国有资产监督管理委员会出具的国资产权[2009]570 号《关于北京立思辰科技股份有限公司国有股转持有问题的批复》。

公司各股东之间不存在关联关系。

公司股东中不存在战略投资者；公司最近一年无新增股东的情况；公司不存在发行内部职工股的情况；公司不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

（二）本次发行前公司前十名股东持股情况

本次发行前公司前十名股东持股情况见本节“六/（一）本次拟发行股份及本

次发行前后股本变动情况”。

（三）前十名自然人股东及其在公司的任职情况

序号	姓名	持股数量(万股)	占发行前股本比例	任职
1	池燕明	3,146.000	40.00%	董事长
2	马 郁	907.500	11.54%	董事
3	商华忠	786.500	10.00%	副董事长、总经理，立思辰信息技术公司执行董事、经理，立思辰新技术公司执行董事、经理
4	朱文生	605.000	7.69%	董事
5	张 昱	563.255	7.16%	董事、副总经理
6	邓 晓	314.600	4.00%	无
7	彭小勇	242.000	3.08%	立思辰新技术公司副经理
8	刘 辉	167.340	2.13%	立思辰新技术公司副经理
9	杜大成	139.150	1.77%	董事、副总经理
10	唐 华	121.000	1.54%	副总经理
	林开涛	121.000	1.54%	财务总监

（四）本次发行前股东自愿锁定股份的承诺

作为公司控股股东和实际控制人，池燕明承诺，自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。池燕明作为公司董事长，还承诺上述禁售期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五，在离职后半年内不转让所持有的公司股份。

未在本公司担任董事、监事或高级管理人员的股东，邓晓、彭小勇、刘辉、王利、刘晓宁、郝刚、蔡屹立等七名自然人及高新投资发展有限公司承诺，自上市之日起一年内不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。同时，因公司 2009 年 3 月 9 日进行未分配利润转增股本而增持的股份，自公司股票上市之日起二十四个月内，转让的数量不超过该新增股份总额的百分之五十。

担任本公司董事、监事及高级管理人员的股东，马郁、商华忠、朱文生、张

昱、杜大成、唐华、林开涛、张旭光、华婷、乔坤等十名自然人承诺，自上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份；同时承诺因公司 2009 年 3 月 9 日进行未分配利润转增股本而增持的股份，自公司股票上市之日起二十四个月内，转让的数量不超过该新增股份总额的百分之五十。此外，承诺上述一年禁售期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五，在离职后半年内不转让所持有的公司股份。

七、员工及其社会保障情况

截至 2009 年 6 月 30 日，公司及全资子公司共有在册员工 291 人，全部签有劳动合同书，其中 5 人具有高级职称，18 人具有中级职称。

（一）员工人数及变化情况^①

人员类别	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
后勤支持人员	58	64	58	17
销售人员	78	80	77	32
技术服务人员	125	121	107	22
管理人员	30	27	19	11
合计	291	292	261	82

（二）员工专业结构

人员类别	人数（人）	占职工总数比例
后勤支持人员	58	19.93%
销售人员	78	26.80%
管理人员	30	10.31%
技术服务人员	125	42.96%
其中：研发人员	74	25.43%
合计	291	100.00%

^①近三年一期，公司平均员工数量分别为81人、141人、289人和290人，根据每月末员工数量计算。

（三）员工受教育程度

文化程度	人数（人）	占职工总数比例
本科及以上学历	157	53.95%
大专学历	102	35.05%
中专或高中学历	32	11.00%
合计	291	100.00%

（四）员工年龄分布

年龄分布	人数（人）	占职工总数比例
30岁以下	161	55.33%
30-39岁	110	37.80%
40-49岁	20	6.87%
合计	291	100.00%

（五）公司社会保障等制度

本公司实行劳动合同制，员工的聘用和解聘均依据《中华人民共和国劳动合同法》等有关法律、法规和规范性文件办理。本公司根据《北京市基本养老保险规定》、《北京市基本医疗保险规定》、《北京市失业保险规定》、《工伤保险条例》、《北京市企业职工生育保险规定》的要求，为员工缴纳了养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。本公司根据《北京市住房公积金缴存管理办法》的要求，为员工缴纳了住房公积金。

八、实际控制人、持有5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况

（一）避免同业竞争的承诺

本公司股东向公司出具了《避免同业竞争的承诺》，详细内容见本招股说明书“第七节/一/（二）公司各股东避免同业竞争的承诺”。

截至目前，股东严格履行《避免同业竞争的承诺》，未出现违反承诺的情形。

（二）股份自愿锁定的承诺

本公司担任董事、监事或高级管理人员的股东及其他各股东均向公司出具了《股份自愿锁定承诺》，详细内容见本节“六/（四）本次发行前股东自愿锁定股份的承诺”。

截至目前，股东严格履行《股份自愿锁定承诺》，未出现违反承诺的情形。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务及设立以来变化情况

（一）主要业务

公司作为办公信息系统服务提供商，主要面向政府机构及大中型企事业单位，针对办公和业务流程中各类信息的流转和处理，以管理型外包服务为核心，提供办公信息系统解决方案及服务，协助客户降低办公成本，提高办公效率，建立节约、高效、环保、健康的办公环境。公司的解决方案及服务具体包括文件管理外包服务、视音频解决方案及服务等产品组合。

公司主要从事办公信息系统解决方案及服务，始终在同一管理层下进行经营，报告期内公司主营业务未发生变化。2006年、2007年和2008年，公司营业收入的复合增长率为50.72%，净利润的复合增长率为71.22%。

公司多年来经营实践所形成的创新业务模式、“立思辰”品牌、专业化团队、自主研发应用软件的能力及所形成的核心技术是公司不断成长的动力。

根据赛迪顾问的市场研究报告，我国办公信息系统服务市场发展较快，未来五年市场将以平均25.80%的速度增长，到2013年，市场规模将增加至122.95亿元。2008年，公司在办公信息系统服务市场本土企业中继续保持第一位、整体市场排名第二位，拥有良好的行业地位。

（二）办公信息系统服务

办公应用中同时存在着多种类型的信息，包括纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息等。随着信息技术的高速发展与现代办公应用的不断升级，各种信息总量飞速膨胀，格式类型越来越多，信息内容日益丰富，其管理也逐步向全面电子化、精细化、流程化、一体化发展。为提高信息的管理与流转效率，节约管理成本，并提高信息在企业办公中的应用效率，需要通过整合办公信息系统解决方案及服务对各种信息进行全面的统一管理。如下图所示：



办公信息系统解决方案及服务是主要面向政府和企事业单位，致力于改善纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息等办公信息的流转与管理，优化相关的办公流程，帮助客户实现成本节约、效率提升，由相关的硬件、软件与服务共同组成的整体解决方案及服务。

办公信息系统服务市场在我国是一个新兴市场，目前，办公信息系统服务市场中主要存在着三种应用，即文件管理外包服务、企业级视频会议解决方案及办公应用软件，具体见下表：

应用	描述
文件管理外包服务	是指客户将文件处理设备、文件处理业务部分或全部外包给专业的服务商，由服务商对客户的设备配置进行优化，实施专业的运营管理服务，并根据客户需要部署文件管理软件以提升客户文件在采集、分发、存储、检索、流转、共享、输出等文件生命周期各环节的安全高效管理，从而降低文件处理成本，提高办公效率。该应用侧重于纸张文件和电子文件的“高效管理”。
企业级视频会议解决方案	是指企业级客户以专用的视频设备，通过互联网、专用网等传输线路，将影像、声音等信息互相传送，实现即时且互动的沟通效果，提高沟通效率。该应用侧重于视频信息、语音信息、电子信息的“实时传递与交流”。
办公应用软件	是指应用于政府及企事业单位的办公软件，在日常行政办公、工作流程审批、办公资源管理、协同办公等方面提高办公自动化水平，进而提高办公效率。该应用侧重于办公流程的自动化。

资料来源：赛迪顾问 2009，02

注：①公司目前涉足文件管理外包服务和企业级视频会议解决方案两类应用。

②企业级视频会议解决方案主要面向政府及大中型企事业单位，对安全性、稳定性与可靠性要求较高，区别于个人和小型企业的应用。

（三）公司的业务沿革和发展情况

伴随着我国办公信息系统服务市场的发展，公司业务由传统设备销售模式不断向新型服务模式转化，通过多年探索，公司逐步形成现有业务模式，并积累了必要的行业经验、服务营销团队、外包服务管理能力、自主研发的应用软件和核心技术、高端客户群体等，这些积累逐步强化了公司的核心竞争力，形成了“立思辰”品牌，并使业务不断成长：2006年、2007年和2008年，公司营业收入分别为11,817.14万元、21,871.91万元和26,842.83万元，复合增长率为50.72%，2009年1-6月，公司实现营业收入15,250.87万元。

1、1999-2004年：由传统模式向新型模式转变

公司于1999年成立，初期业务以设备销售为主。由于国内办公设备市场竞争加剧，设备销售毛利率逐步下降。公司经过市场调研，认为随着信息的丰富与复杂化、社会化分工及IT与网络技术的迅猛发展，在之后的10-20年内，中国办公市场将从传统设备销售模式向新型服务模式转变。

公司利用在文件设备销售业务中积累的经验，以及与客户和供应商的多年合作关系，从降低客户的复印、打印成本着手，将“设备销售+零件耗材销售+后

续维修保养”的传统业务模式转化为“整合设计、专业外包、长期服务”的新型业务模式，成为本土企业中文件管理外包服务应用的先行者；同时与腾博等国际一流视频通讯供应商开展合作，为政府机构、大型企业、金融机构、跨国公司等用户提供专业的视音频解决方案及服务。经过五年的发展，公司在行业经验、技术能力、团队建设、客户基础等方面都有所积累，形成了公司现有的业务模式。

2、2005-2006 年：技术与服务能力提升

经过前期的积累，2005 年开始，公司的技术与服务能力获得较大提升：

在应用软件方面，公司进一步认识到应用软件在办公信息系统中的价值，能够在外包服务整体解决方案中为客户提供更多的管理与应用软件，并开始进行文件管理软件和视音频管理软件的自主研发。在服务管理方面，公司重视服务竞争力的建设，针对高端企业级客户的需求，不断改进服务体系，并开始针对管理外包服务的要求建设服务资源管理系统。

基于管理外包服务的理念，公司逐步将文件管理外包服务和视音频解决方案及服务整合为集“硬件、软件、服务”于一体的办公信息系统解决方案及服务，并在此基础上形成核心竞争力。

在此期间，公司的市场拓展不断取得成效，增加了国家工商总局、中电投等大型客户。同时，公司不断加强外地分支机构建设，拓展新客户。

3、2007-2009 年：加大研发投入，业务快速成长，形成突出的行业地位

2007 年以来，公司不断强化应用软件技术与服务外包管理能力。公司持续加大研发投入，扩充研发队伍，加快产品推出，通过自主研发在文件管理软件和视音频管理软件方面形成 23 项计算机软件著作权登记证书、9 项软件产品登记证书、10 项核心技术，自主软件对主营业务的拉动作用日益突出。同时，公司进一步强化了服务资源管理系统，将公司的仓储库存管理、客户信息管理、设备维保管理、接单派单调度等进行统一管理。

随着外包理念逐渐深入人心，以及社会对节约环保的进一步关注，文件管理外包服务的市场接受程度明显提升，发展速度加快；视音频解决方案及服务的客户在大量采用包括视音频会议、视频显示及摄像跟踪、电子发言、集中控制、数字存储等在内的视音频整体解决方案的同时，开始接受包含长期运行、维护、管

理等服务在内的视音频管理外包服务模式，公司近三年业务持续快速增长。

公司的办公信息系统解决方案及服务在交通运输、公检法、水利气象、国际学校、中介服务机构等多个行业形成成熟的行业解决方案，并快速复制，公司已经在办公信息系统服务行业形成突出的行业地位。

（四）公司经营发展的总结

1、在原有业务基础上形成创新业务模式

为了满足和迎合新的市场需求，公司在原有业务基础上，运用创新性思维对业务模式进行了改造，公司将行业上下游生态中的要素进行重新组合，把传统的以“销售”为核心的业务模式，逐步转化为以“服务”为核心的新型业务模式，从而进入新型服务市场（服务外包市场）。近年来，公司在大量业务实践中对业务模式不断创新和完善，目前已经形成较为成熟的业务模式。

在公司发展过程中，传统设备销售是新业务模式的基础，公司在过往业务开展中已积累的大量客户为公司开展新模式服务提供了丰富的客户资源。

2、坚持“整合设计、专业外包、长期服务”的业务方向

目前，公司主要围绕纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息的管理与流转，为客户的文件处理和视音频应用提供办公信息系统解决方案及服务。公司不仅在文件处理方面大力推广文件管理外包模式，在视音频应用领域亦推动“整合设计、专业外包、长期服务”的新业务模式，在以往“销售+后续服务”模式中，不断扩充服务内容，增加服务在整体项目中的比重，并积极推动视音频管理外包服务模式。

未来，随着公司业务模式持续发展和完善，公司对客户需求不断引导以及市场发展成熟，公司将继续坚持新型业务模式，不断强化公司在办公信息系统服务领域的领先地位。

二、办公信息系统服务行业的基本情况

（一）行业管理体制和有关政策

1、行业管理体制

本公司作为办公信息系统服务提供商，行业行政主管部门是国家工业和信息化部，其主要职能为：研究拟定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划；拟定本行业的法律、法规，发布行政规章；组织制订本行业的技术政策、技术体制和技术标准等；负责会同国家发展改革委员会、科学技术部、国家税务总局等有关部门制定软件企业认证标准并管理软件企业认证。

软件产品登记的业务主管部门是国家工业和信息化部，软件著作权登记的业务主管部门是国家版权局中国版权保护中心和中国软件登记中心。此外，中国计算机行业协会、中国现代办公设备协会和中国软件行业协会对办公信息系统服务行业发展亦有一定影响。

2、行业有关政策

（1）促进产业发展方面

时间	部门	主要政策法规	主要内容
2000年6月	国务院	《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》（国发[2000]18号）	提出到2010年力争使我国软件产业研究开发和生产能力达到或接近国际先进水平的发展目标，并从投融资、税收、技术、出口、收入分配、人才、装备及采购、企业认定、知识产权保护、行业管理等方面为软件产业发展提供了强有力的政策支持。
2006年2月	国务院	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》（国发[2005]44号）、《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）若干配套政策的通知》（国发[2006]6号）	提出我国科学技术发展的总体目标，将大型应用软件的发展列入优先发展范围，并在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购、创造和保护知识产权、人才队伍等多方面提出了具体措施。
2007年3月	国务院	《国务院关于加快发展服务业的若干意见》（国发[2007]7号）	提出要大力发展面向生产的服务业，促进现代制造业与服务业有机融合、互动发展。细化深化专业分工，鼓励生产制造企业改造现有业务流程，推进业务外包，加强核

			心竞争力，同时加快从生产加工环节向自主研发、品牌营销等服务环节延伸，降低资源消耗，提高产品的附加值；大力发展科技服务业，充分发挥科技对服务业发展的支撑和引领作用，鼓励发展专业化的科技研发、技术推广、工业设计和节能服务业。
2009年1月	国务院办公厅	《关于促进服务外包产业发展问题的复函》国办函[2009]9号	将服务外包产业的发展提升到国家的高度，明确要“把促进服务外包产业发展作为推进结构调整、转变外贸发展方式、增加高校毕业生就业机会的重要途径”。并给予了包括税收，用工，市场开拓等全方位的产业政策支持。
2009年2月	国务院	《电子信息产业调整振兴规划》	确定2009—2011年我国电子信息产业的三大任务为：1、确保计算机、电子元器件、视听产品等骨干产业稳定增长；2、突破集成电路、新型显示器件、软件等核心产业的关键技术；3、在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点。该规划提出要“加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长”。
2009年9月	中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局	《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》	做好金融支持服务外包产业发展工作，努力加大对服务外包产业的金融支持，鼓励金融机构将非核心后台业务外包；通过创新信贷产品和服务方式等途径切实加大对服务外包企业的信贷支持力度，以扶持一批有实力、有市场、有订单的服务外包企业尽快做大做强；多渠道拓展服务外包企业直接融资途径，力争支持一批有实力、发展前景好、就业能力强的服务外包企业在国内资本市场上市融资，提升我国服务外包企业的国际竞争力；完善创新适应服务外包企业需求特点的保险产品。

(2) 信息产业安全管理方面

时间	部门	主要政策法规	主要内容
1999年12月	国家保密局	《计算机信息系统国际联网保密管理规定》（国保发[1999]10号）	加强计算机信息系统国际联网的保密管理，确保国家秘密的安全。
2007年4月	国务院办公厅秘书	《关于加强数码复印机管理的通知》（国	加强数码复印机的安全管理。

	局	办秘函[2007]18号)	
2008年7月	财政部、 证监会、 审计署、 银监会、 保监会	《企业内部控制基本规范》	要求企业加强内部控制、内部审计，防范内控风险，首次建立了以企业为主体，政府监管和中介机构审计并重的内控机制。

(3) 节能环保方面

时间	部门	主要政策法规	主要内容
2007年10月	全国人大	《节约能源法》	推动全社会节约能源，提高能源利用效率，保护和改善环境，促进经济社会全面协调可持续发展。
2007年12月	工业和信息化部	《节能降耗电子信息技术、产品与应用方案推荐目录》（信部产[2007]569号）	确定第一批入选的63个项目，囊括了计算机、软件及服务、家电设备、元器件、机电设备、应用电子、钢铁、建材和化工等多个行业的节能降耗电子信息技术、产品和应用方案。
2007年12月		《十七大报告》	强调要加强能源资源节约和生态环境保护，必须把建设资源节约型、环境友好型社会放在工业化、现代化发展战略的突出位置，落实到每个单位、每个家庭，推动经济社会全面协调可持续发展。
2008年8月	国务院	《公共机构节能条例》	推动政府机关、事业单位、团体组织等公共机构节能，提高公共机构能源利用效率，发挥公共机构在全社会节能中的表率作用。

(二) 办公信息系统服务市场的产生背景

办公信息系统服务市场是伴随信息技术高速发展和现代办公应用需求不断升级而出现的新型市场，是传统办公向现代新型办公的全面升级，同时也是传统服务业向新型服务业的全面升级。

1、信息日益丰富与复杂化

根据美国市场调研机构 Forrester Research 的研究报告，全球企业的信息内容量以平均每年约 200% 的速度增长，各种纸张文件和电子信息不断增加；同时信息的管理日益复杂化，对文件采集、分发、存储、检索、流转、共享、输出等文件生命周期各环节的管理要求不断提升，传统的文件管理模式已经不能满足现代办公的需要。同时，越来越多的政府机构和企事业单位采取远程沟通方式取代部

分集中会议，对日渐增多的视频信息、语音信息和电子信息的高效处理提出新的需求。

办公信息系统解决方案及服务可帮助政府机构及企事业单位使用更为先进的手段对海量信息进行管理，实现快捷的沟通与交流，并将信息与其业务流程进行整合，实现信息的高效收集、安全管理、快速查询，并增强知识管理、远程沟通及协同办公等功能。

2、社会化分工与精细化管理日益成为趋势

随着市场竞争日趋激烈以及服务外包模式逐步得到市场认可，企业愿意将其价值链上的非核心业务外包给专业化的机构来做，自身专注核心业务，实现降低成本、提高效率、增强核心竞争力的目的。同时，社会经济发展也推动企业决策者追求管理的精细化，企业希望采用更为先进的管理手段和办公方式不断降低办公成本、提高办公效率。

3、资产管理向费用管理转变

随着政府和企业和管理上的进步，在与 IT 相关的设备方面，从繁杂的资产管理向简便清晰的费用管理转变的趋势越来越明显，更多的企业改变以往自行投资并管理的模式，将其非核心业务或资产进行外包，交给专业服务商进行管理。

4、IT 技术促进行业不断发展

第一，IT 技术的发展，使企业对丰富的纸张文件和电子信息进行实时高效管理成为可能，并使以视频会议为代表的远程通讯效果不断提升，使用成本不断降低，应用范围迅速扩大；第二，硬件设备和软件系统性能不断提高、功能不断完善，使原有的办公软硬件系统产生优化空间，专业外包服务商的优化工作能够直接为客户带来节约、高效的价值；第三，软硬件系统功能增强使得系统在实际应用中的复杂程度提升，需要借助专业的外包服务商实现专业管理和高效运行。

（三）办公信息系统服务市场分析

1、中国办公信息系统服务市场前景分析

（1）市场前景广阔

办公信息系统服务在欧美等发达国家的应用非常普遍，市场规模巨大。

据国际外包协会统计，2006 年世界 500 强中已有 85% 采用了全部或部分文件管理外包服务。专业研究评测机构 Photizo Group 于 2009 年发布的研究报告显示，文件管理外包服务市场将快速增长，未来几年中北美及欧洲市场的年均复合增长率将超过 25%，2013 年北美及西欧市场的销售收入将超过 450 亿美元。2007 年度，北美主要的文件管理外包服务商中，施乐实现服务收入 82 亿美元，IKON 实现收入 42 亿美元，PBMS（美国最大的邮政设备公司必得宝的文件管理外包服务分部）实现收入 11 亿美元。

在视音频方面，据 Wainhouse 的调查，美国有 91% 的商业企业倾向于采取视频会议的工作方式，视频会议系统在美国已渗透到政府、商业、金融、交通、服务、教育等各个行业，成为必不可少的沟通手段。同时，能够让客户获得更佳的视频会议应用效果的视音频管理外包服务越来越被认可，众多视音频解决方案提供商如美国的 IVCi、欧洲的 BT Conferencing 等，均可同时提供视频会议系统长期运营管理、视频会议系统租赁等视音频管理外包服务，并开始出现专业的视音频管理外包服务商，如美国的 Glowpoint、欧洲的 Mvision 等。

办公信息系统服务在发达国家的应用率很高，而在中国市场才刚刚起步，存在巨大的发展空间。由于具有节约、高效、环保、健康的价值，办公信息系统服务作为市场潮流，日益得到国内大型行业用户的认可。

在客户群体方面，达到一定规模的政府机构和大中型企事业单位都可能成为办公信息系统服务的客户。根据赛迪顾问的研究报告，通常来说使用人数达到 500 人以上，或者企业达到中型规模，文件管理外包服务即可产生较为明显的节约效果，目前我国达到这一标准的企业在 15 万家以上。企业级视频会议解决方案用户主要有两类，第一类是以政府机构、军队等大型行业为主的客户，第二类是大型的企业用户，主要为在全国各地都设有分支机构的跨区域型企业，据 CBI Research 2009 年发布的研究报告，仅这类用户在我国就有 3 万家左右。同时，视频会议应用正在向中等规模企业普及。因此，我国的办公信息系统服务市场拥有庞大的潜在客户群体。

（2）市场快速成长

随着企业对精细化管理的不断追求，在跨国公司等大型高端客户的带动之下，办公信息系统服务市场已经启动并快速发展。2008 年办公信息系统服务市

场较上年增长了 22.43%，2009-2013 年，市场将以平均 25.80% 的速度增长，到 2013 年市场规模将增加至 122.95 亿元。

根据赛迪顾问 2009 年对大型国有企业所做的调研，目前应用文件管理外包服务的企业比例不足 6%，但有超过 90% 的企业表示在 1-2 年内可以考虑采用文件管理外包服务；在尚未采用视频会议系统的企业当中，超过 70% 的被调查企业表示会在未来 1-2 年内采用。慧聪邓白氏近期一份针对政府行业办公信息系统应用的分析报告表明，超过五成的被调查单位对文件管理外包服务感兴趣，其中超过 60% 表示可以在近期考虑采用；目前已建有视频会议系统的政府单位所占比例不足 30%，但其余政府单位中接近 40% 有运用视频会议系统提高办公效率的意愿。

随着本土企业级客户对其了解进一步深入，文件管理外包服务在国内的大规模应用将成为必然趋势。2009-2013 年我国文件管理外包服务细分市场预计将以年均 34.49% 的速度增长，2013 年市场规模将达到 61.20 亿元。近期由于全球经济下滑，众多企事业单位产生了削减成本、提高效率的迫切需求，文件管理外包服务节约、高效的业务价值更容易获得客户认同，将进一步加速市场发展。

在企业级视频会议解决方案领域，随着 IT 网络基础设施的持续完善，视频会议解决方案技术不断进步并与企业的办公应用软件系统相结合，企业级视频会议的应用范围不断扩大并呈现出持续快速增长。2003 年“非典”之后，视频会议的价值更为人们所重视，市场快速发展；2008 年汶川地震后，政府及大中型企事业单位进一步看到视频会议对远程沟通和应急决策的重要作用。随着网络日益普及、带宽的提高、使用成本下降，以及整个社会节约和环保理念的提升，企业级视频会议解决方案市场获得飞速发展。从最初只有部分跨国公司与大型机构应用，逐步普及到各级政府部门及大量的企事业单位，带来了明显的市场需求。

2009-2013 年我国企业级视频会议解决方案细分市场预计将以年均 22.73% 的速度增长，2013 年市场规模将达到 50.40 亿元。

以上市场分析数据来源于赛迪顾问的市场研究报告。

2、中国办公信息系统服务市场发展特点

（1）外包服务需求日益明显

随着技术的发展与应用深化，办公信息系统服务行业客户需求日益复杂。在文件管理外包服务领域，用户需求已经由文件输出逐步扩展到涵盖文件采集、分发、存储、检索、流转、共享、输出等环节的文件生命周期管理；由主要针对设备的管理，发展到对设备、人员、服务、流程等方面在内的全方位系统管理；由设备的简单添置，发展到在整体文件管理外包服务的框架下，对整个文件输入、输出、管理系统进行软硬件的优化与配置。客户的关注点不仅是费用的节约，而且上升到管理优化、效率提升、环保等层面。在视音频解决方案及服务应用方面，随着“高清”和“融合通信”应用的发展，客户的视音频通信系统也日趋复杂，桌面视频、计算机电话集成、email 整合通讯、视频会议等各种应用逐渐体现出整合趋势。

办公应用日趋复杂，增加了客户的管理难度，更多客户开始倾向于由专业的外包服务商来协助管理，在节约费用的同时提高管理效率。例如，在视音频应用方面，2009 年 CBI Research 的调研指出，已有 53.50% 的金融行业客户和 58.30% 的能源行业客户表示对视音频管理外包模式感兴趣。

（2）办公信息系统应用之间呈现进一步融合的趋势

随着纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息等四类办公信息的日益丰富和复杂化，且不同信息间的融合应用不断增加，办公信息系统服务的三个应用之间呈现出进一步融合的趋势，这将激发出更大的市场需求，并对市场参与者的整合能力提出更高的要求。

办公信息系统服务商所提供的文件管理外包服务与视音频解决方案及服务，带来了客户工作习惯和沟通方式的改变。由于文件管理外包服务与视音频解决方案及服务是围绕纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息等办公信息的处理、流转和管理而展开，因此在实际应用中，这两个应用越来越融合、交织在一起。例如，客户将办公文印系统与视音频会议系统整体外包给统一的服务商，或者将视频会议中产生的影像、录音、文件等一并纳入企业的文档管理系统中进行统一管理。

慧聪邓白氏 2009 年发布的针对政府行业办公信息系统应用的报告显示，超过六成单位认为视音频会议的过程中所产生的视频、音频文件，应当与单位的纸张文件和其他信息一起进行统一的电子化管理，建立整合的办公信息系统。这要求办公信息系统服务商提供更加全面的解决方案。

随着文件管理外包服务向文件生命周期管理的各个环节不断延伸、视音频解决方案及服务应用的日益深入，不同信息间的融合度持续加强，并通过与办公应用软件的协作而使各类信息能够良好的集成到企业的办公流程中，从而形成更为方便、高效的办公环境。

（3）办公信息系统解决方案及服务应用日益深入

随着企业级客户对办公信息系统解决方案及服务应用的日益深入，客户需要办公信息系统能够在其业务流程中发挥更大的作用，对业务流程中的内容进行统一、安全的集中管理和协同处理，形成信息收集、整理、流转、归档、安全存储、快速查询、知识化管理的能力，并提供各种高效的通讯手段确保沟通效率，协助客户及时做出正确的业务决策，优化业务流程，为客户核心业务环节的效率提升与核心竞争力加强发挥更大的作用。

（4）应用软件与专业服务成为争取客户的关键

在文件管理方面，软件是优化客户文件管理流程、协助客户节约成本并提高效率的重要手段，是文件管理外包服务中最具技术含量的部分，服务商不仅需要为客户部署适当的文件管理软件，更需要在深入了解客户文件管理流程的基础上，通过对应用软件进行一定的定制开发，有效整合文件管理软件与客户的业务流程。在视音频领域，根据美国 Wainhouse 的研究数据，在美国视频会议解决方案提供商的收入结构中，服务所占比重超过 30%。随着视音频应用的日益复杂以及技术升级速度的加快，国内大型客户对专业服务和后续升级更加重视，软件与服务在国内办公信息系统服务市场中的价值大幅提升。

3、中国办公信息系统服务市场参与者发展趋势

（1）第三方服务商将在未来的市场竞争中脱颖而出

第三方的专业服务商在市场中的地位正在逐步上升。以美国的文件管理外包市场为例，设备制造商所提供的文件管理外包服务在早期居于领先地位，但设备制造商一般以自有品牌的硬件设备为主，且对市场中各种第三方的文件管理应用软件的关注相对较少，所提供的解决方案与服务存在着一定的局限性。随着市场进一步发展与客户应用的深化，第三方服务商在整合各品牌的硬件设备、应用软件与自身服务方面优势日益显现，以 IKON、PBMS 为代表的第三方服务商迅速崛起。在视音频解决方案方面，提供管理外包服务的第三方专业服务商在技术和应用方面也具有明显的优势。

专业研究评测机构 Photizo Group 在 2009 年 1 月发布的市场研究报告指出，第三方服务商未来将会在文件管理外包服务市场的发展中起到主导性的作用。

（2）本土的服务商将获得巨大的发展空间

服务商的本土化是服务业的重要特征，在办公信息系统服务市场的发展过程中，本土的服务商将获得巨大的市场机会。

政府、教育、国防科研等行业以及本土大型企业通常以采购本土化服务为主。本土服务商在适应本土客户需求、提供灵活的本土化服务等方面具有明显优势。此外，中国市场中，国外服务商大多是设备制造商，较少采用第三方的产品，而以本公司为代表的第三方服务商却可以根据客户需求，从市场中自由选择硬件设备和应用软件，为本土客户提供更适合的解决方案及服务，因此在本土客户的开拓方面比国外服务商更有优势。

国内的文件管理外包服务应用首先是从跨国公司在华分支机构开始的，虽然目前富士施乐等国际服务商凭借在涉外企业客户群体的优势而占据了较大的市场份额，但政府和大中型企事业单位所构成的本土客户市场规模远大于涉外企业，未来市场增长潜力巨大。视音频解决方案及服务则大多由本土服务商提供给客户，目前市场中的领先企业均为本土服务商。随着本土客户市场的持续成长，本土的服务商将获得巨大的发展机会。

（四）进入本行业的主要壁垒

1、市场壁垒

在本行业中，服务商通常与客户签订长期服务合同，长期绑定客户。在合同期结束后，若原有服务商在合同期的服务使客户满意，则客户通常会续签，以避免更换服务商的成本与风险。由于服务商长期向客户提供贴身服务，可以深入客户的文件管理流程、视音频会议管理流程，并持续对其进行优化，对客户的情况、难点、需求、发展趋势了解深入而准确，因此往往与客户建立起长期信任的关系，新的行业进入者与原服务商竞争老客户的难度较大。

2、行业经验壁垒

办公信息系统服务行业是先发优势较为明显的行业，大量的行业经验与成熟的行业解决方案是办公信息系统服务提供商取得客户信任的决定性因素之一。由于服务周期长，服务商需要通过长期的市场拓展与服务实践，才能逐步实现经验积累并形成成熟行业解决方案，新的行业进入者很难在短期内实现这一目标。

3、技术壁垒

随着客户需求的日益多样性和复杂化，办公信息系统服务商需要将自身积累的行业经验和对客户需求的深入理解相结合，充分整合硬件设备、应用软件与服务，针对不同客户需求提供从整合优化设计、专业部署实施到长期运营在内的各类服务。服务商需要具备强大的自主软件开发技术并开发管理应用软件，深入掌握软件的定制开发与部署技术，并达到企业级客户管理外包服务所要求的服务资源管理能力，对技术要求较高，技术水平决定了外包服务商的层次，是保持长期竞争优势的关键，对业务发展起决定性的作用。

这一领域的管理系统和应用软件均有其独特性，许多软件需要自主研发，积累相关能力需要较长的时间，因此技术能力成为重要的进入壁垒。

4、人才壁垒

办公信息系统服务在我国是一个新兴产业，具备专业管理外包服务技能、丰富行业经验的高素质专业人才十分缺乏。办公信息系统服务的专业性很强，对客户现状分析与专业咨询、整合优化方案设计、专业部署实施、长期管理运营外

包服务等，分别需要咨询顾问、方案设计、专业实施、项目运营等专业队伍，新的进入者难以在短时间内积累多个领域的专业人才，从而成为重要的进入壁垒。

5、专业服务及营销网络壁垒

目前，办公信息系统服务的需求方主要为信息流转量较大或分支机构较多的大型企事业单位，分布于全国各地。为了获取这些客户，要求服务商拥有遍布全国的服务和营销网络，能够及时向客户的各个部门或分支机构提供标准统一且完善的售前、售中、售后服务及技术支持；同时，服务及营销网络也是服务商贴近最终用户、抢占高端市场、扩大市场占有率、提高行业地位及品牌知名度的重要手段。拥有全国性服务及营销网络的服务商更容易在市场竞争中取得优势，但是健全的全国性服务及营销网络的建设以及相关管理经验的积累，需要较长的时间与较大资金投入，因此也成为行业进入壁垒之一。

（五）市场供求状况及变动原因

2005年以来，国内办公信息系统服务市场需求呈现快速增长态势，2008年中国办公信息系统服务市场销售额达到39.02亿元，比2007年增长22.43%。

目前行业参与者主要是国外设备供应商如富士施乐、惠普、理光以及以本公司为代表的国内提供商。随着市场发展，越来越多的设备销售商和系统集成商将参与到新型办公信息系统服务市场中，一方面会造成市场竞争加剧，另一方面有利于提高市场认知度，将市场做大做强。行业中率先完成商业模式升级与创新的先行者将具有明显的先发优势。

具体见本节“二/（七）影响行业发展的有利和不利因素”。

（六）行业利润水平的变动趋势及变动原因

在传统办公市场中，设备分销的毛利率已经越来越低，一般在10%以下。

目前在文件管理外包服务和企业级视频会议解决方案应用中，含有软件和服务的业务一般可保持20%以上的毛利率，并通过与客户签署长期服务合同和建立合作伙伴关系，保持毛利率的稳定。伴随社会、科技的进步与发展，行业客户已经越来越认识到技术和服务的价值，尤其希望服务商能够根据其特定需求，提供应用软件定制开发或者个性化服务。因此，行业内能提供应用软件和贴身服务的

服务商，将在未来竞争中获取主动，取得高于行业平均水平的利润率。

（七）影响行业发展的有利和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）市场需求不断增长

本行业的服务对象主要是政府及大中型企事业单位等信息处理量较大的企业级客户。随着近年来中国经济的持续快速发展，中国的企业级客户群体在数量、规模和综合实力方面取得了长足发展，并且对精细化管理理念的接受程度不断提高，对办公信息系统解决方案及服务的需求也快速增加。高端企业级客户市场的发展对办公信息系统服务市场的快速发展提供了良好的契机。

（2）技术的不断进步

近年来，行业内出现的重大技术突破与创新，使客户原有的办公信息系统不断出现进一步优化的空间，推动着应用市场快速发展。网络性能提升、“高清”到“融合通信”、文件处理设备性能的提升、文件生命周期管理系统的发展，使客户的应用不断深化，对办公信息系统整合优化及专业外包管理的需求不断提升，持续推动着市场发展。未来视音频应用与文件处理技术的持续进步，将为办公信息系统服务的增长持续创造空间。

（3）外包理念日益深入人心

在日益激烈的竞争环境下，社会化工分和精细化管理成为企业提升自身核心竞争力的重要手段。企业更趋向于将非核心业务环节外包给更专业的服务商，使自身的资源能够更集中于核心业务环节。外包服务的领域不断扩展，内容日益丰富，未来将得到进一步发展并具有长期生命力。

（4）产业政策的支持

近年来，国家陆续发布有利于办公信息系统服务行业发展的产业政策，包括2009年1月国务院《关于促进服务外包产业发展问题的复函》、2009年2月国务院《电子信息产业调整振兴规划》等，积极促进服务外包产业发展，大力推动业务创新和服务模式创新。

2009年6月，我国工业和信息化部软件服务业司发布了《2009中国软件与

信息服务外包产业发展报告》；近期财政部已会同有关部委起草《关于鼓励政府和企业发包促进我国服务外包产业发展的指导政策》，根据该政策，各级政府采购将加大在服务外包上的采购数量。

2009年9月，中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局联合发布《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》，要求努力加大对服务外包产业的金融支持，鼓励金融机构将非核心后台业务外包；通过创新信贷产品和服务方式等途径切实加大对服务外包企业的信贷支持力度，以扶持一批有实力、有市场、有订单的服务外包企业尽快做大做强。

中央和地方各级政府有关部门出台的一系列政策措施，将对我国的服务外包产业发展起到巨大的推动作用。

（5）对节约与环保的关注不断提升

近年来，全球环保呼声日趋高涨，资源压力不断加大，我国也加大对节约、环保产业的扶持力度，提出了节能减排的号召，以及建设“资源节约型社会”和“环境友好型社会”的号召；企业对节约社会资源、提高环保贡献的社会责任感也不断提升，加之全球金融风暴后导致的企业对成本与费用的重点关注，从而对以节约、高效、环保、健康为核心价值的办公信息系统服务模式的发展具有积极作用。

2、影响行业发展的不利因素

（1）市场整体认知度有待加强

虽然政府机构、大型企业、跨国公司、金融机构等行业的高端客户近年来需求不断增长，促进了市场发展，但是目前国内大部分企事业单位对于办公信息系统服务的认知度还有待加强，文件管理外包服务和视音频解决方案及服务的整体应用比例还比较低。

（2）行业人才短缺

由于办公信息系统服务市场在我国是一个新兴市场，对行业有深入了解的高素质专业人才相对比较缺乏，难以满足日益扩大的市场需求。人才的短缺将直接影响到办公信息系统服务的质量与客户的满意度，一定程度上制约了行业的快速发展，虽然行业内主要企业近年加大人才的培养力度，但人才短缺问题仍成为制约行业快速发展的因素。

（3）行业的自主创新能力不足

我国办公信息系统服务行业的自主创新能力不足，大多数服务商停留在常规服务上，不能根据不同行业的客户需求和业务流程进行方案设计与软件定制开发、为客户提供包括硬件设备、应用软件、服务在内的整体解决方案。同时，在办公信息系统解决方案中，高端应用软件主要为国外产品，大多数服务商自主研发能力不足，不能充分满足国内客户的特定需求。

（八）行业的周期性、技术水平、经营模式等特征

1、行业的周期性

办公信息系统解决方案及服务所针对的文件管理、视音频会议管理等需求，均为企业级客户日常办公所需，不具有明显的周期性特征。

我国的办公信息系统服务行业作为新兴行业，目前处于快速增长阶段，根据发达国家的发展经验，随着新型管理模式得到客户与社会的广泛认可，办公信息系统服务将呈现市场需求迅速增长、应用范围不断拓展、业务量持续增加态势。

BLI 对多家文件管理外包服务提供商的调研数据表明，在经济下滑的情况下，文件管理外包服务提供商的效益反而获得显著增长。因此，即便处于经济不景气的时期，由于客户对节约费用、提高效率的关注度增强，反而有利于先进的办公信息系统解决方案及服务的推广；在经济景气时期，新型业务模式所带来的节约、高效、环保、健康的业务价值仍将继续促进行业持续快速发展。

2、行业技术水平与技术特点

办公信息系统服务行业属于知识密集型行业，涉及硬件、应用软件和服务三个领域，其技术基础体现为硬件综合控制技术、通信技术、电子图像处理技术、应用软件技术和网络技术的综合运用。各种技术的综合运用并不是对技术和产品进行简单的集成或叠加，而是在深入理解行业应用的基础上，将事务处理中的纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息等数据与相关的办公与业务流程整合在一起，通过统一的软硬件平台，实现高效管理和应用。

（1）应用软件的开发与部署技术

在以管理型外包服务为核心的办公信息系统服务中，运用专业软件优化客户

办公信息系统与管理流程的能力，决定了外包服务商的层次，是保持长期竞争优势的关键，对业务发展起决定性的作用。根据中国企业级客户的需求，服务商需要具备强大的自主软件研发能力和定制开发能力，以满足不同客户的具体需求，同时也要具备引入国外先进产品并进行部署的能力。

（2）系统整合优化技术

在办公信息系统服务中，基于客户现状、需求以及服务商的专业能力和行业经验而提供的专业化顾问咨询以及系统的整合优化设计，是办公信息系统服务商能够为客户带来节约、高效、环保、健康价值的基础。为此，服务商需要硬件、软件、服务的集成设计，为客户节约办公成本，优化办公信息的管理与流转流程并提升管理效率，带来环保、健康的工作环境，从而形成强大的办公信息系统整合优化设计能力。

（3）服务运营管理技术

与普通的产品售后服务不同，以管理型外包服务为核心的办公信息系统服务具有较高的复杂性。专业的外包服务商覆盖的范围可能多达数十个城市、成百上千个客户现场、大量持续运营的设备，需要具备良好的资产管理能力，并建立有效的服务资源管理体系，对人、财、物等服务资源进行全面、精准、高效管理，以保持客户满意度和最佳客户体验，并有效控制成本。

3、行业的区域性和季节性特征

办公信息系统服务行业的客户主要为政府机构与大中型企事业单位，客户群体在发达地区及中心城市相对集中，因此行业的发展体现出一定的区域性。

政府机构及大中型企事业单位受预算体制和采购习惯的影响，采购或相关决策通常会集中在每年的下半年。同时，客户的业务量通常下半年较多，对办公资源的使用需求更大（如办公文印的输出量等）；因此本行业体现出一定的季节性。

4、行业特有的经营模式

办公信息系统服务上下游生态链中参与者众多，各方的经营模式和盈利模式有很大不同，各方参与者的具体对比如下：

参与者类别	简要描述	主要盈利模式
硬件设备供应商	提供文印设备、视音频设备等硬件设备，以及相应的保修等服务	硬件利润
软件供应商	提供各种管理软件、应用软件以及相应的升级维护	软件利润
分销商	作为供应商和末端销售商之间的分销渠道，将供应商的产品分销给销售商	产品进销差价
零售商	将来自供应商或分销商的产品销售给最终用户，并提供少量的售后保修等传统服务	产品进销差价及少量传统服务收入
传统服务商	专业向用户提供售后保修、保外维修、设备保养维护等传统类型的服务	向供应商或用户收取的服务费用
办公信息系统解决方案及服务提供商	提供集硬件、软件、服务为一体，包括系统整合优化设计、专业部署实施、长期运营管理等服务内容的全外包服务	长期收取的服务费用、在整体方案中提供软硬件所带来的利润、系统长期运营中的改造升级费用、长期服务中向更多类型服务延伸带来的利润等

除专业的办公信息系统服务提供商之外，其他参与者一般通过软硬件产品或服务本身获利，所涉及的业务环节和盈利点相对较少。

办公信息系统服务提供商整合行业内各种资源，通过对客户的办公信息系统进行整合优化设计，提供专业实施及长期服务，协助客户实现节约、高效、环保、健康的价值，盈利点较多，并且能够长期绑定客户。

（九）行业上下游之间的关联性和上下游行业的发展情况

1、上游行业

本行业的上游行业为硬件供应商，提供办公信息系统的各种设备、系统软件、管理软件等。上游产业的特点有：1）上游市场是充分竞争的开放市场，各供应商提供的软硬件产品替代性较高；2）技术更新的速度较快，产品的性能不断提升，功能不断扩展，有效促进了办公信息系统的应用。

2、下游行业

本行业的下游为最终用户，用户基础非常广泛。通常来说，有一定规模、信息的处理量与流转量较大、对优化管理流程和降低成本有一定需求的企事业单位，都是本行业的目标客户。目前，对办公信息系统服务应用较多的行业有政府机构、大型企业、跨国公司、金融机构等，行业客户群体正在不断扩展，推动本

行业快速发展。

3、上下游行业与本行业的关系

本行业与上游行业是合作伙伴关系，本行业直接服务于最终用户，能够准确把握客户需求，整合上游资源，将上游供应商的软硬件产品应用到所提供的办公信息系统解决方案及服务中。

办公信息系统服务可以使客户的办公和业务流程得到优化，为客户提供节约、高效、环保、健康的价值，因此具备丰富行业经验和技术服务能力的提供商能获得客户的高度信赖，双方形成长期的合作关系。

4、上下游行业发展状况对本行业发展前景的影响

上游行业发展对本行业具有明显的促进作用。如文件管理相关软件的快速升级换代、多功能数码复合机功能不断增强，以及视频会议技术向高清和融合通信的发展等，均有利于办公信息系统解决方案及服务不断优化，并会促使客户产生新需求。

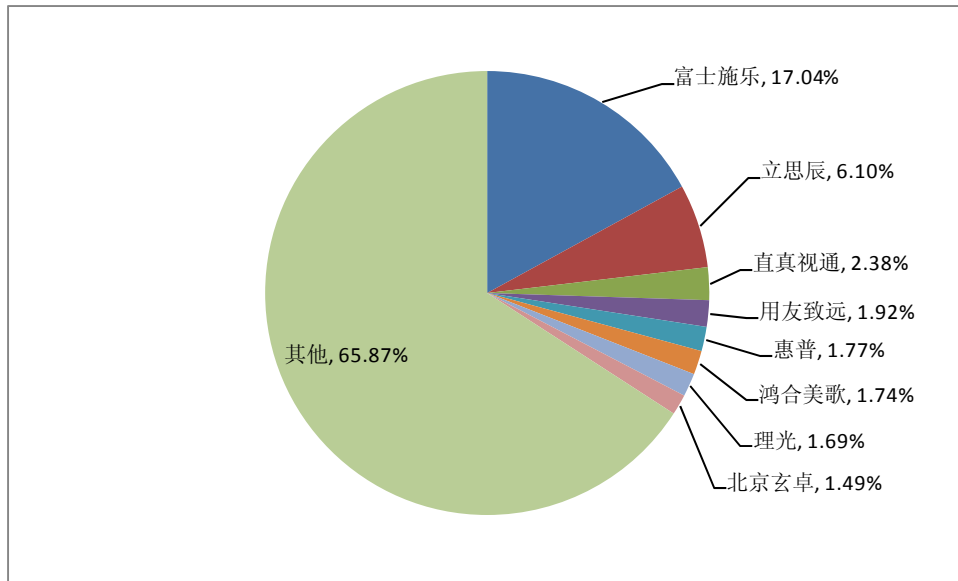
下游企事业单位客户对本行业的发展具有牵引和拉动作用。随着客户自身不断发展进步，国际化接轨程度越来越高，对新型管理理念和运营模式的接受能力越来越强；同时，客户以及全社会对节约、环保的进一步提倡和重视，也使办公信息系统解决方案及服务更容易得到认可与接受，从而有利于行业的持续快速发展。

三、公司所面临的主要竞争情况

（一）行业地位与市场份额

2008 年度，本公司在办公信息系统服务市场的市场占有率为 6.10%，仅次于富士施乐的 17.04%，位居市场第二位、本土企业第一位，较 2007 年上升 0.61 个百分点（2007 年市场占有率为 5.49%），除富士施乐和本公司外，其余市场参与者的市场份额相对较少，与本公司尚有一定的差距。2008 年度的办公信息系统服务市场份额如下图所示：

2008 年办公信息系统服务市场份额

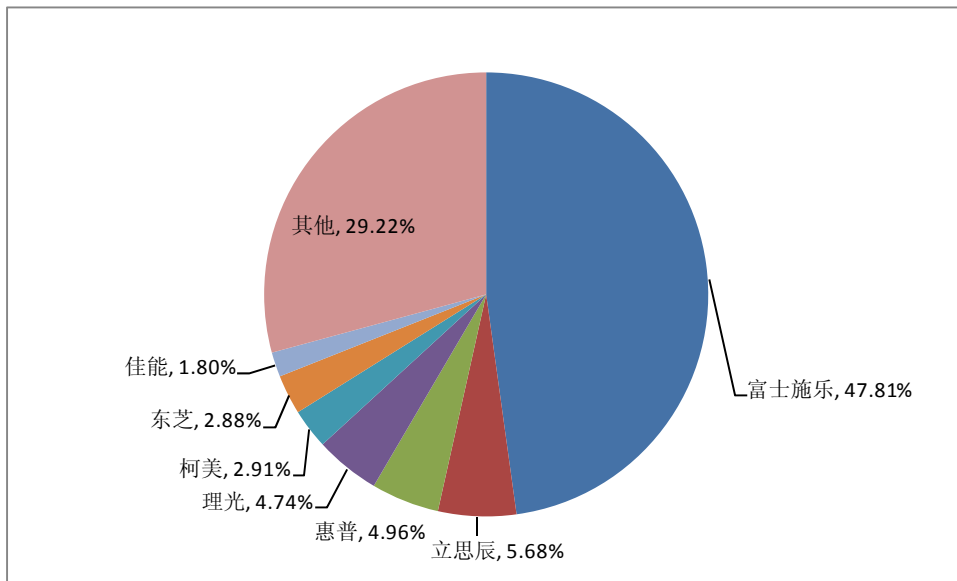


资料来源：赛迪顾问 2009，02

1、文件管理外包服务细分市场

2008 年度，在国内文件管理外包服务细分市场中，富士施乐凭借其多年的积累、较为丰富的软硬件产品线，在涉外企业市场拥有很强的优势，整体市场占有率为 47.81%，排名市场首位；本公司市场占有率为 5.68%（2007 年市场占有率为 4.55%），排名第二；惠普、理光、东芝、佳能、柯美等文件设备供应商，在市场中也占有一定份额，2008 年度的文件管理外包服务细分市场份额如下图所示：

2008 年文件管理外包服务市场份额

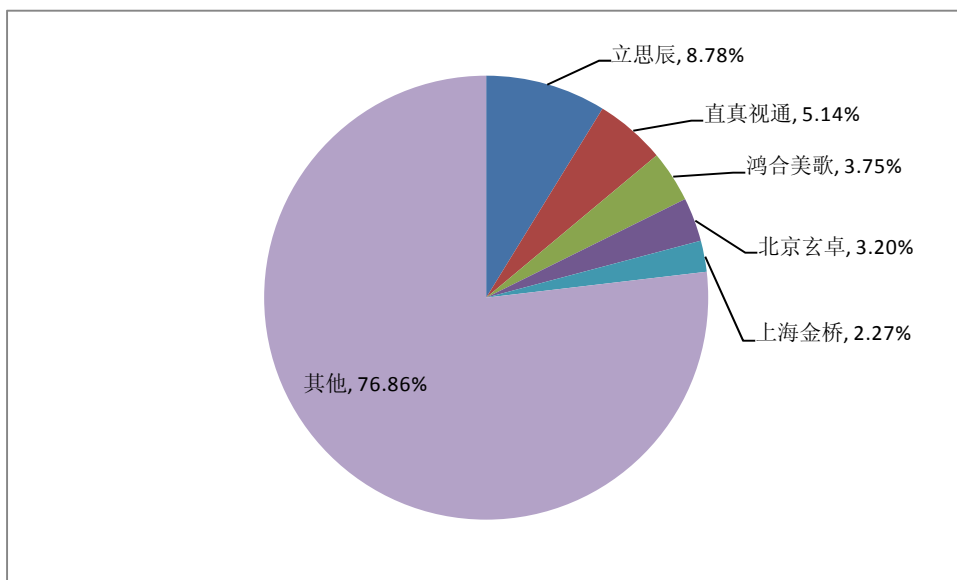


资料来源：赛迪顾问 2009，02

2、企业级视频会议解决方案细分市场

2008 年度，我国企业级视频会议解决方案细分市场仍处于高度分散状态，排名前五位的解决方案提供商分别为本公司、直真视通、鸿合美歌、北京玄卓、上海金桥，但前五名提供商仅占据不足 30% 的市场份额，大量区域性解决方案提供商占据 70% 以上的市场份额。本公司占有 8.78% 的市场份额（2007 年市场占有率为 8.50%），位居细分市场第一位。2008 年度的市场份额如下图所示：

2008 年企业级视频会议解决方案市场份额



数据来源：赛迪顾问 2009，02

（二）主要竞争对手简要情况

公司面临的竞争者除富士施乐外，还有惠普、理光、佳能等设备供应商，他们凭借品牌优势，在办公信息系统服务市场占有一定位置；此外，公司还面临来自本土服务商的竞争，他们大多为区域性服务商，所提供的服务内容较为单一，并在管理能力、软件技术、外包服务、行业经验等方面与公司存在显著差距。

公司提供的产品组合（文件管理外包服务、视音频解决方案及服务）具有较强的协同效应。公司通过与客户建立的长期合作关系，有利于公司在原有客户群体中推广文件管理外包服务、视音频解决方案及服务。随着纸张文件、视频信息、语音信息、电子信息管理的融合发展，公司业务今后将体现出更强的协同优势。

（三）竞争者分析

1、竞争者分析

公司的办公信息系统服务所面对的竞争者可分为国际竞争者与国内竞争者。

（1）国际竞争者

在视音频领域，国外公司主要以提供设备为主，一般较少直接介入解决方案的实施与服务，目前在企业级视频会议解决方案领域尚无国外的提供商。

在文件管理外包服务领域，国际竞争者均为兼做外包服务的文件设备制造商。其中可分为两类：

1) 富士施乐：专业的文件管理外包服务提供商

富士施乐是日本富士胶片与美国施乐的合资公司，在文件设备制造、高端生产级文件服务、文件管理外包服务领域均具有较强的优势，重点客户群体为跨国企业的在华分支机构及合资企业，并逐渐在中国开拓本土高端客户。

目前，国内市场只有富士施乐与本公司是专业的文件管理外包服务提供商，在通过应用软件优化客户文件管理流程方面具备较强的能力，能够在深入理解客户文件管理流程的基础上，为客户提供文件生命周期管理服务。

2) 其他涉足文件管理外包服务的设备供应商

文件设备供应商的核心业务为文件设备销售。市场主流供应商中，东芝、惠

普、理光、佳能为公司的合作伙伴，与公司结成稳定的长期合作关系，通过公司推广其文件设备。上述文件设备供应商虽然也通过其直销团队向客户提供文件设备与服务，在个别项目上偶尔与公司形成一定的竞争，但由于其客户群体以跨国公司在华机构和合资企业为主，与公司存在较大差异，目前基本不构成正面竞争，上述文件设备供应商与公司的关系以合作为主。

在设备供应商的业务组合中，文件管理外包服务通常作为丰富解决方案、推广设备销售的手段，主要基于其自有品牌的设备进行延伸服务，在其整体业务体系中所占比例较小，目前也较少涉足客户的文件管理流程优化与文件生命周期管理。

国内的文件管理外包服务市场是从涉外企业客户发展的，本土客户的应用率较低，但本土客户的数量远大于涉外企业，符合文件管理外包服务目标客户标准的企业在 15 万家以上，随着大中型企业对文件管理外包服务的节约、高效、环保、健康价值的逐渐认同，以及政府、教育市场的发展，以公司为代表的本土服务商的竞争优势未来将进一步凸显。

与国际竞争者相比，公司作为本土领先的外包服务提供商，经过多年积累已具备较强的竞争实力，主要表现在：

A、公司提供的产品与服务开放性较高

公司可以根据客户实际需求，从市场中自由选择最适合的硬件设备和软件产品，形成最优组合，而文件设备供应商主要提供基于其自身品牌产品的服务。公司从惠普、东芝、理光、佳能等国际著名设备供应商以及 EMC 和康普灵等国际领先的文件管理软件供应商中为客户选择软硬件产品，公司在产品丰富程度、整体技术性能、功能完善程度等方面，比单一品牌供应商更有优势。

B、公司提供的产品和服务更贴近国内客户

公司作为本土企业，对国内客户的需求特点更为了解，可以针对客户需求，为其提供更灵活的产品和服务，包括定制开发应用软件和贴身服务、随时提供产品升级等。

C、公司可以满足国内客户的涉密需要

公司的全资子公司立思辰新技术公司已取得“涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书”，并可针对用户需求开发信息安全管理控制软件，在政府、军队、国防科研机构等对保密要求很高的行业以及某些国有特大企业中，公司比国外服务商更具有优势。

D、公司能为客户提供明显的节约价值

公司以“客户总成本最优化”为目标进行方案设计，如果客户原有设备在生产效率、运行成本等方面能达到方案设计的要求，则无论设备是何种品牌，公司都会尽量保留，并在充分尊重客户使用习惯的基础上进行科学调整和优化，以减少客户不必要的设备配置支出。

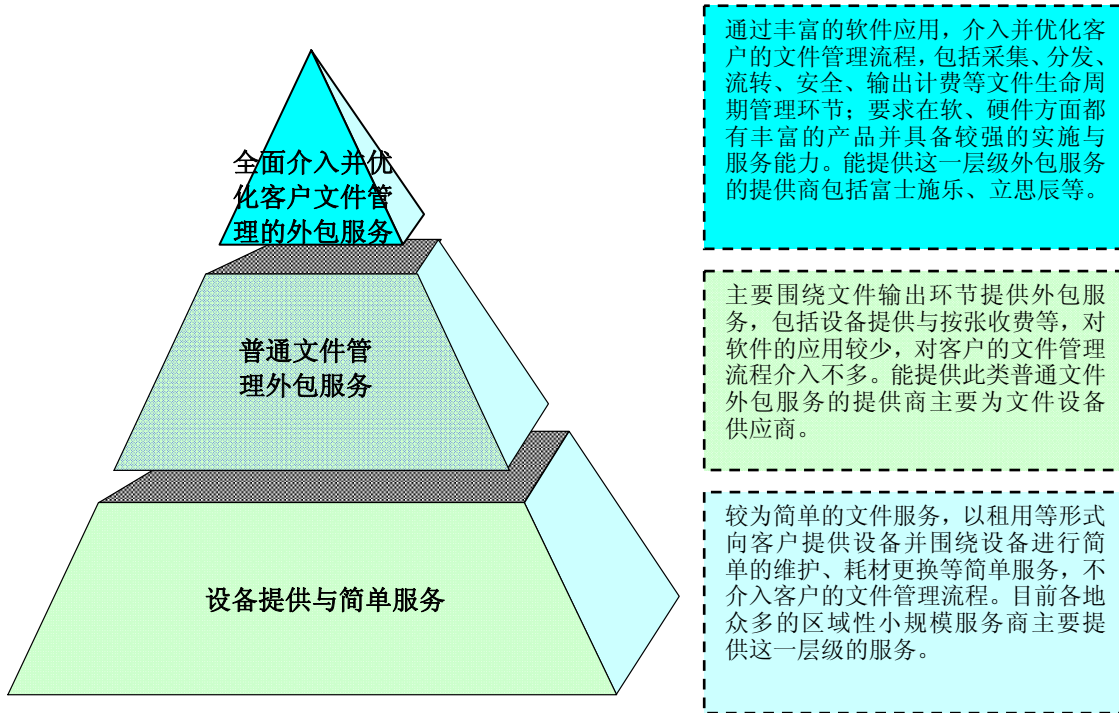
(2) 国内竞争者

目前国内尚无其他竞争者能够同时提供文件管理外包服务和视音频解决方案及服务。

1) 文件管理外包服务领域

除公司外，文件管理外包服务领域的本土服务商主要包括大量区域性设备销售、租赁、服务商等，在外包服务方面主要是将耗材、零件销售及设备维保简单转化为按张收费形式，不涉及对客户的办公信息系统整合设计、信息流程优化等工作，缺少专业软件，没有强大的服务资源管理体系予以支撑，缺乏大型客户的行业经验，在技术与服务能力方面与专业外包服务提供商存在明显差距。在这一领域，公司是唯一形成较大规模并有能力与国际竞争者直接竞争的公司，先发优势明显。如下图所示。

中国文件管理外包服务市场应用层次分析



资料来源：CCID 2008，06

2) 视音频解决方案及服务领域

该领域主要竞争主体是以本公司、直真视通、鸿合美歌等为代表的专业解决方案提供商，能够全面提供系统设计、专业实施与长期服务，其余大多为区域性的解决方案提供商，在能力、规模等方面尚有差距。目前该市场竞争较为充分，不同的解决方案提供商在业务上各有侧重，市场份额较为分散，尚无行业领导者出现。

本公司在多年来推广文件管理外包服务的基础上，借鉴发达国家经验，将管理型外包服务的理念应用到视音频领域，向客户提供视音频管理外包服务，并将其与文件管理外包服务进行整合，其余本土的企业级视频会议解决方案提供商目前尚未启动视音频管理外包服务。

A、直真视通

直真视通是一家以视频会议系统、音视频系统、调度指挥系统、网络应用管理及优化、机房动力一体化、语音融合通信等系统的集成及应用软件设计开发为主营业务的公司。直真视通是宝利通在中国地区的重要合作伙伴，在石油、石化、

煤炭、电力等行业具有优势。

B、鸿合美歌

鸿合美歌是一家针对智能视听系统、大屏幕显示系统，提供设计、咨询、安装、施工，器材供应以及维修保养各项专业服务的公司。鸿合美歌是日立、三菱和宝利通的合作伙伴，向客户提供智能会议系统、背投拼接系统、数字媒体发布系统、交互式书写/触摸屏系统等。

2、本公司与主要竞争对手的对比分析

视音频应用有日益复杂的趋势，客户需要用更为高效的手段实现对多种系统的有效控制。公司具备较强的应用软件开发能力，经过多年发展，公司在视音频领域已积累了一系列的应用软件和核心技术，并在客户的系统中得到应用。

公司通过多年来在文件管理外包服务领域的实践，形成了成熟的管理模式，并积累了丰富的经验，在视音频管理外包服务的推广中，比竞争对手更具有优势。

此外，公司已经在全国建立了一定的营销服务网络，外地业务基础较好，有利于下一步的市场拓展。

总体而言，公司已经在本土服务商中形成了较大的先发优势。

（四）本公司主要竞争优势及劣势

1、本公司的主要竞争优势

本公司为客户提供办公信息系统解决方案及服务产品组合，包括文件管理外包服务、视音频解决方案及服务。公司是目前行业内唯一一家可同时提供上述产品组合的具有优势地位的本土服务商。客户可以根据其自身需求，选择使用不同的产品或服务。在业务开展中，公司产品组合可以相互促进，拉动业务不断成长。

（1）商业模式优势

公司将设备销售为核心的传统业务模式，转化为“整合设计、专业外包、长期服务”的新业务模式，为客户实现节约办公费用，优化办公流程，加强信息安全，提高管理效率，并带来环保、健康的效益。公司与客户的关系也从传统的一次性交易关系转变为新型的长期合作伙伴关系。

公司与客户一般签订 3-5 年的服务合同，由于服务期限较长，公司易于发现和满足客户不断发展变化的需求，为其持续提供系统与服务的升级，长期绑定客户，收入稳定、可预期，并具有累加效应。

公司业务具有较好的延展性，可以在已有客户中不断推广新的产品和服务。例如，文件管理外包服务可以从输出管理延伸到文件生命周期各环节；文件管理外包服务与视音频解决方案及服务之间可以相互延伸。

公司通过增强业务整合能力，与设备供应商、软件供应商、服务商以及客户结为利益一致的伙伴，形成了多方共赢的业务系统，并保持与社会和环境协调发展。

（2）管理团队优势

公司管理团队拥有良好的教育背景，其中 5 人毕业于清华大学、7 人拥有硕士或博士学位、4 人拥有海外工作经历。公司独立董事陈绍鹏、栗志军、潘建岳、夏冬林分别为行业著名专家和学者。

公司的创业团队具有较强的创新意识、学习能力和执行能力，多年来专注于办公信息领域并积累了丰富的管理经验和行业经验，对市场发展有着前瞻性的把握，能够敏锐的捕捉到行业发展的机会，对业务模式进行了创新和升级，使公司成为首先在中国市场推动文件管理外包服务和视音频管理外包服务的本土服务商，并通过长期努力，奠定了行业领先团队中的地位。

公司高度重视管理团队的持续强化，以及领军人物的培养。公司在近年发展中陆续引入了副总经理杜大成、副总经理 Marty Sommer、副总经理唐华、副总经理张昱、产品市场部总经理马黎阳、研发中心总经理李卫平等人，这些高级管理人员及核心技术人员大多在世界 500 强企业多年担任高级管理职位，或具有丰富的海外工作背景，对公司的快速发展和管理创新起到重要作用，使公司在战略

规划与实施、销售管理、市场开发、财务管理以及技术研发等方面的能力大大加强，为公司未来的管理成长奠定了坚实的基础。

（3）技术优势

公司一直将提高软件研发能力作为提升公司核心竞争力的关键。公司围绕行业发展的最新趋势，通过自主研发，已获得 23 项计算机软件著作权登记证书、9 项软件产品登记证书及 10 项核心技术，公司的软件产品及核心技术已大量应用于向客户提供的解决方案及服务中，大大增强了公司的业务整合能力和满足客户特殊需求的能力。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 74 名。公司已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力。

（4）行业地位优势

公司较早进入并长期专注于办公信息系统服务市场，在中国办公信息系统行业中排名本土企业中第一位、整体市场排名第二位。

公司已经完成必要的行业知识、专业团队建设、应用软件开发能力和大型客户成功案例积累，而行业的后进入者需要较长时间才能完成上述积累。目前“立思辰”品牌在办公信息系统服务市场已形成良好的品牌形象。

公司拥有国家保密局颁发的“涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书”，在为政府、军队及某些国有特大企业提供服务时具有优势。

（5）专业服务体系优势

公司通过多年积累，建立了符合高端企业级客户管理外包服务要求的标准化服务流程和完善的服务体系；公司服务资源管理系统覆盖分布于全国数十个城市、上千个点的超过 10,000 台设备及各种软件，能够将仓储库存管理、客户信息管理、设备维保管理、接单派单调度等环节整合到统一的体系中，对所涉及到的多种服务资源进行全面、精准、高效的管理；公司通过多年的业务实践打造出一支经验丰富的专业服务团队；同时，公司建立了完善的客户满意度评估和服务保障机制，能够促使服务实施质量不断提升。

（6）客户资源优势

在客户资源方面，目前公司已积累了国家工商总局、国家水利部、中石化、国航、国开投、安信证券、大众等大型高端客户，与上述客户建立了稳定的合作关系，成为客户高度信赖的合作伙伴，有机会为客户提供不断升级的解决方案及服务。同时，这些客户具有“国家—省—市—县”或“总部—分支机构”的树状组织结构特征，有利于公司将业务拓展至高端客户设置在各地的分支机构，充分挖掘市场潜力。

此外，公司自成立以来，长期服务于国内 IT 办公市场，积累了大量客户，随着国内办公信息系统服务市场的快速发展，公司过往所服务并积累的客户群体成为公司开展新型业务的先天优势。

2、本公司的竞争劣势

与跨国公司相比，本公司在资本规模、研发条件等方面存在较大差距。

（1）发展资金不足

本公司作为本土民营高科技企业，经营资金主要依靠自有资金和银行贷款，与跨国公司相比，在资本规模上存在较大差距。随着公司经营规模迅速扩大，资金短缺问题已经成为制约本公司快速发展和规模化经营的瓶颈。

我国的办公信息系统服务市场正处于快速发展阶段，为了抢占市场份额和高端客户群体，形成更为突出的先发优势，公司正在建立覆盖全国的服务和营销网络，需要大量资金用于外地网络建设、人员招募与培训、服务体系升级等。同时，为了获得持续的竞争优势，公司不断加大对应用软件的研发投入，公司现有的资金状况已经严重制约了公司快速发展。

（2）研发条件相对不足

公司在发展过程中高度重视文件管理软件和视音频管理软件的研发，由于资金方面的限制，目前公司研发平台建设比较薄弱，与跨国公司相比存在较大差距，影响到公司在办公信息系统服务市场的竞争力；在研发队伍方面，尽管公司已拥有行业内实力较强的研发团队，但是考虑到公司的长期发展战略，公司还需要持续引进高端研发人才。

随着技术更新速度加快和市场需求不断升级，公司迫切需要改善研发条件、优化技术创新机制，并继续引进高端研发人才。

四、公司主营业务的具体情况

（一）主要产品、服务及其用途

公司针对客户办公和业务流程中各类信息的流转和处理，提供解决方案及服务，包括文件管理外包服务、视音频解决方案及服务等产品组合。此外，公司还附带保留小部分相关的文件设备销售。

1、办公信息系统解决方案及服务

（1）内涵

公司所提供办公信息系统解决方案及服务核心是“管理型”外包服务。它是在现代经济发展趋势下，在办公信息系统领域整合资源要素、优化资源配置，进行社会化分工和精细化管理而发展起来的新型业务模式，其特点为：

1) 公司通过外包服务，替客户管理其非核心业务环节，使客户能够将资源更多地集中到核心业务上，提高核心竞争力；

2) 在外包服务基础上，公司凭借多年积累的行业经验，运用先进的管理技术和应用软件，对客户的办公信息系统进行专业咨询及整合优化，协助客户提高办公效率、改善管理流程、降低办公成本、提升信息安全性，并实现环保和健康的社会价值；

3) 该业务模式是专业咨询与实施服务的有机结合。公司不但向客户提出专业咨询方案，而且通过长期外包服务方式予以实施，对优化效果负责。

（2）业务内容

公司所提供的办公信息系统解决方案及服务中，目前包括文件管理外包服务、视音频解决方案及服务等产品组合。

文件管理外包服务:根据企业级客户的需求，在充分调研的基础上向客户提供办公文印系统的专业咨询与整合优化设计方案，提供或调整文件设备，部署文件管理软件，与客户签订 3-5 年的服务合同，全面接管其设备运营、零件耗材供

应、维修保养，并提供系统升级等服务。

视音频解决方案及服务：根据客户在视音频应用方面的需求和成本预算情况，为客户提供包括需求调研、项目咨询、方案设计与演示、设备选型、软件部署、项目实施和技术支持等在内的全面解决方案及服务；根据客户需要，公司可以提供全面的视音频管理外包服务，除设计、实施、维护外，还全面接管视音频系统的管理与运行。视音频解决方案及服务普遍应用于各行业的企业级客户的视频会议、多媒体会议室建设、应急指挥、远程教育、远程医疗等。

上述两种服务产品组合中所包含的多项服务内容，可总体归纳为三部分：

1) 专业咨询与整合优化设计

公司运用专业技能与行业经验，对客户的办公现状进行全面的调研，详细了解客户所面临的管理难点、应用需求及未来变化，在此基础上提供专业的顾问咨询，并提出优化后的整合设计方案。主要包括：

A、硬件系统配置优化

公司的专业咨询人员对客户所处行业进行深入研究，并通过大量的走访与调研，了解硬件系统现状，分析不同部门和人员的业务特点、使用习惯、文印需求、会议流程、会议需求，并设计全面而精细的办公文印系统、视频会议系统的整体配置方案，包括设备型号、数量以及物理分布方案等。在文件管理外包服务中，通常还会将部分功能弱、性能低下、使用成本高的老旧设备，更换为功能强、性能高、使用成本低新型设备。

以国资委下属某企业总部大楼为例，整合优化后，文印设备总数从 444 台下降至 196 台，网络连接率从 28.6% 上升至 96.3%，设备冗余度大幅下降，同时系统性能显著提升，普及了多项能够提高员工办公效率的功能，如通过普遍配备的自动进稿器快速进行扫描/复印、自动双面打印/复印、通过快捷的网络扫描替代低效率的传统手动传真等，并使系统运行的直接成本下降 16.3%。

B、通过流程设计和软件应用，优化办公信息流转与管理

根据客户的现状、需求，以及所面临的管理难点与困惑，运用软件等 IT 技术手段，对客户的办公信息流程进行优化，提高管理效率。

以某大型科研单位为例，该单位要求部分涉密文件审批打印、监控使用、回收销毁。在公司进入之前，该单位采用人工管理，打印和审批分离、输出和回收控制不严，容易泄密。通过公司提供的文件输出控制软件，实现打印请求、领导审批、输出控制、身份认证、系统输出打印、记录打印份数、监控回收销毁，从而实现客户对涉密文件安全管理的要求。

经过专业咨询与整合优化设计，对于文件管理外包服务，可以达成以下优化效果：

项目	客户难点	优化手段	优化效果
系统运行成本控制	长期积累的老旧设备使用成本（耗材成本及维修保养成本）较高	在全面调研的基础上对系统进行整合优化设计，调整更换设备并重新部署	通常可降低每页输出成本 10-20%
印量控制	1、打印/复印无监控管理，无节制使用与误操作形成浪费； 2、缺乏有效手段促进双面打印、多合一打印等节约手段的使用	1、部署文件管理软件，并为客户提供额度控制等管理手段； 2、在尊重客户使用习惯的前提下协助客户控制印量	通常能够压缩印量 20% 以上
安全控制	1、共享打印机输出的文件容易丢失或被他人看到； 2、缺乏高效的手段在文件输出中添加安全控制流程	1、通过文件输出管理系统，刷卡后作业才打印，避免被盗取； 2、通过文件输出控制软件将安全控制流程集成到文件输出中	安全性显著提升
系统管理	客户需投入大量精力	全部工作外包给公司	显著节约人力
办公效率	1、多为单功能打印机，缺少复印和扫描、双面打印等功能； 2、手动传真的速度慢，效率低； 3、大量纸张文件，检索、存储、备份的难度大，效率低下	1、普遍部署高性能的打印、复印、扫描多功能数码复合机； 2、用“扫描+电邮”代替传真； 3、采用文件管理软件实现纸张文件的电子化管理	复印、扫描及双面打印等功能随处可得，方便员工； 办公效率与文件管理效率明显提升
内部满意度	缺少专业团队的维护管理，故障率和停机率高，内部满意度差	专业团队提供维保服务，保障设备高效、稳定运行	内部满意度大幅提升
费用管理	文印总体费用不清晰，且难以精确地核算、分摊、控制	部署文件管理软件，精确统计每一个人的费用	按人、按部门、按项目精确核算、分摊、管理

对于视音频解决方案及服务，可以达成以下优化效果：

项目	客户难点	优化手段	优化效果
办公费用控制	1、庞大的差旅费用； 2、差旅时间而对应的人工成本	在差旅频繁的地点适当部署视频会议系统	通常可减少差旅约 30%
沟通效率	一个短暂的会议，含旅途可能占用多达两个工作日，沟通效率低	通过视频会议，在办公室即可开会，将旅途时间全部去除	显著提升沟通效率
会议保障	1、视音频系统复杂，员工不熟悉操作，日常使用率低； 2、视音频系统设备繁杂，常因设置错误而导致会议无法召开； 3、视频会议中任一分支的问题，均可能导致会议无法进行； 4、由于担心会议中出现故障，重大会议不通过视频会议召开	1、服务商现场协助客户使用； 2、通过远程监控系统，对外地的视频会议设备进行远程维护，确保良好运转； 3、由服务商提供专业的预防性维护与会议现场保障	1、提高系统的可用性与日常利用率； 2、有效避免客户为防止视频会议系统出故障而被迫采用成本高、效率低的传统会议形式
系统管理	1、系统缺乏统一的管理，混乱且责任不明晰； 2、不了解系统的日常运行状况； 3、系统维护不佳，升级不及时，互联互通性差； 4、缺乏应急机制	1、由服务商对系统统一管理； 2、由服务商通过专业软件全面监控系统状态，提供详细的系统运营维护服务报告； 3、对系统进行远程升级； 4、由服务商提供 7*24 多级响应，以及应急机制与备用方案	1、整体系统设计得到整合优化，并始终置于统一的管理之下，责任明晰； 2、资产管理与费用管理简化
资产管理	1、视音频系统投资较高，背负庞大的非核心固定资产包袱； 2、迫于资金压力，视音频系统往往分几期实施，各期工程之间的冲突导致大量浪费	1、由服务商对整体视频会议系统进行统一设计并提供系统； 2、由服务商提供视频会议室租用等服务	1、显著改善固定资产管理； 2、对系统进行统一规划，避免浪费

专业咨询与整合优化设计以及部署应用软件是管理型外包服务区别于普通外包服务，能够在为客户分担非核心工作的同时给客户带来节约、高效、环保、健康效益的基础，对服务商的产品知识、软件研发能力、管理技术和行业经验要求很高。

2) 软硬件系统部署实施

根据整合优化设计方案，将所需的硬件设备安装到客户现场，部署应用软件并在需要时进行定制开发，与客户共同实施优化后的流程，对用户进行培训和支持以使用户能够顺利地切换到优化后的系统，从而保证设计方案能够在客户现场得到成功实施。

办公文印系统和视频会议系统的实施较为复杂，除了硬件设备和应用软件

的安装调试外，通常还涉及到网络规划、场所布置、附属设备（如视频会议的多媒体设备）部署等多项工作。公司拥有强大的项目实施团队，具备专业的部署与实施能力，能够及时高效地解决实施过程中遇到的问题，并具备较强的软件定制开发能力以及项目实施与管理能力。

3) 长期运营外包服务

系统实施后，对客户的办公信息系统提供长期的运营外包服务，全面接管整体系统的巡检、维保、维修、升级等工作，并提供系统监控、使用咨询/培训、技术支持等全面服务，可达到比客户原先自行管理时更为精细的管理水平，降低总体拥有成本，提高运行效率，提高员工的满意度。

长期运营外包服务包括多种服务项目，如：

- 系统监控维护服务
- 成本管理服务
- 软件升级服务
- 用户培训服务
- 按张收费服务
- 进驻式文件管理中心服务
- 视频会议现场保障服务
- 视频会议系统远程升级服务
- 视频录播服务
- 视频会议室租用服务

上述服务中的相关标准，如巡检密度、响应时间、修复时间、派驻人员数量、故障应急机制、满意度监控密度等，均向客户提供多种选择。此外，公司还可根据客户的实际需求，提供灵活的客户定制化服务。

随着市场需求的深化，办公信息系统服务所涵盖的内容将不断扩展。

为达成上述服务内容，服务商需要具备强大的服务资源管理能力，能够全面、精细、准确、高效管理外包服务所涉及的多种类型的服务资源，并将所涉及的物

料、人员、资金、信息集成高效的整体运作。

目前公司的服务资源管理系统管理着分布于全国数十个城市、上千个点的超过 10,000 台运行中的办公文印设备和视音频设备，以及其所需的各种配件、耗材等；同时管理为上述客户服务的由驻场人员、巡视人员、后备人员等组成的多级人员体系，并使之与呼叫中心、技术支持体系协同运作。

（3）盈利点

公司办公信息系统解决方案及服务的盈利来源于以下方面：

A、服务期内长期服务所带来的收入和利润。对文件管理外包服务，通常以“按张收费”的形式体现；对视音频解决方案及服务，通常以服务费的方式体现。

B、在整体方案中，向客户提供硬件设备和应用软件所带来的利润。公司的办公信息系统解决方案中的软硬件通常来自专业的顾问咨询与整合设计优化，并需要专业的部署实施服务，必要时进行定制开发，技术附加值较高。

C、系统长期运营中的改造升级费用。随着客户需求的不断发展变化，在办公信息系统的长期运营过程中，将根据客户需要对系统进行持续的改进，包括硬件优化、软件升级等，形成后期的利润来源。

D、在长期服务中向更多类型服务延伸带来的利润。公司长期绑定客户，在持续的贴身服务过程中，随着对客户状况与需求了解的不断深入，有机会向其提供更多类型的办公信息系统相关服务，使管理外包服务的覆盖范围更为全面，从而形成新的利润来源。

与设备销售和简单服务不同，公司的办公信息系统解决方案及服务能够给客户带来更多的长期价值，具有较高的技术含量与附加值，毛利率水平较高。近三年一期公司办公信息系统解决方案及服务的毛利率分别为 32.89%、33.29%、35.60%和 34.76%；而设备销售和简单服务的盈利来自一次性设备销售的价差、供应商提供的返利以及设备维修收入，毛利率通常在 10%以下。

在签署了长期服务合同的情况下，公司与客户建立紧密的长期合作关系，公司未来的收入较为稳定并可预期，并能形成业绩累加效应。

（4）为客户实现的价值

办公信息系统解决方案及服务可以发挥社会化分工和精细化管理的效益，给客户带来显著的节约、高效、环保、健康等价值，如下表所示：

客户价值	文件管理外包服务	视音频解决方案及服务
节约	通过降低每印输出成本、印量，节省人力投入等手段，可降低整体文件输出成本。根据 Gartner 的研究，通常可降低约 10-30%。	国际数据表明，视频会议通常可减少差旅约 30%，从而显著节约差旅费用、人工成本。
高效	1、分散的多项成本全部转化为简单透明的“按张付费”，费用清晰化； 2、协助客户精确控制输出成本； 3、通过硬件系统优化，设备性能得到大幅提升，提高员工办公效率； 4、通过文件管理软件提高文件流转和管理效率； 5、专业维保减少故障、停机对办公效率的影响，同时提升员工的内部满意度； 6、减少客户耗费在固定资产管理、耗材零件采购等方面的精力，使其专注于主营业务提升。	1、减少旅途时间，极大提升沟通效率； 2、可以更频繁地进行远距离沟通，方便客户随时召开内部会议、技术交流等，提高组织内部的协同力和竞争力； 3、帮助客户解决异地培训、招聘等难题； 4、通过专业运营维护服务，可进一步提高员工对视音频系统的利用率。
环保	1、大幅节约纸张，相应保护森林资源和水资源。如年印量 1,200 万印的大型企业，以印量压缩 20% 计算，五年外包合同期内节约的纸张相当于避免砍伐约 1,043 棵大树（8 米×0.16 米原木），或相当于保护约 40 亩森林； 2、减少废旧硒鼓等废弃物排放。按年印量 1,200 万印计算，五年合同期内共可避免约 43 吨固体废弃物被随意处置。	通过减少差旅，大量减少能源消耗，并相应减少二氧化碳排放。
健康	减少打印机、复印机、传真机等文件输出设备的数量，并进行合理的部署，从而减少设备的有害物质排放对人体的影响。	1、有效减少差旅所导致的身心疲劳； 2、节约员工耗费在旅途上的大量时间，更好地平衡工作与生活，获得更好的工作满足感，提高员工的满意度。

2、文件设备销售

公司为了巩固与设备供应商的合作伙伴关系、跟踪文件设备发展的最新趋势，保留了部分传统的“文件设备销售”，公司通过与设备经销商、系统集成商、行业增值服务商等进行渠道合作，实现文件设备销售。

文件设备销售盈利来源于设备进销差价和供应商返利，利润贡献率较低，近三年一期，其毛利分别占各期间毛利额的 3.07%、5.70%、4.07%和 5.13%，不是公司重要盈利来源。

3、关于设备销售价格

公司的文件设备销售主要集中在东芝复印机产品，此外还涉及部分惠普、理光等产品的销售。

公司的文件管理外包服务为根据整合优化方案的需要以及客户需求，为客户从市场的各个品牌中选择最恰当的产品，目前常用的设备包括理光、东芝、惠普、佳能、三星等品牌。

公司对文件设备销售的设备定价原则如下：

公司的文件设备销售以渠道分销为主，通常采取与公开市场中的批发价格相近的定价原则。公司销售的文件设备均为市场中的常见产品，且销售对象为下游的设备经销商、系统集成商等，对设备价格波动较为敏感，因此所能取得的毛利率较低。

公司对含文件设备销售的文件管理外包服务中的设备销售定价原则如下：

在文件管理外包服务中，面向最终用户提供的文件设备是整体文件管理外包服务解决方案的一部分，公司通常基于公开市场中的最终用户零售价格定价。公司的文件管理外包服务能够给客户带来更多的长期价值，具有较高的技术含量与附加值，且最终用户对价格的敏感性低于渠道经销商，因此通常可以在文件设备上取得高于渠道分销的毛利率。

根据上述定价原则，报告期内，公司对同一月份内文件设备销售和文件管理外包服务存在销售相同型号设备的情形举例如下：

销售日期	销售类型	设备品牌	设备型号	销售单价	当月成本	销售毛利	毛利率
2006.7.13	含设备销售的文件管理外包服务	东芝	E169	9,329.63	7,635.91	1,693.72	18.15%
2006.7.19	文件设备销售	东芝	E169	7,749.57	7,635.91	113.66	1.47%
2007.9.10	含设备销售的文件管理外包服务	东芝	E167	7,292.30	6,195.74	1,096.56	15.04%
2007.9.10	文件设备销售	东芝	E167	6,495.73	6,195.74	299.99	4.62%
2008.8.01	含设备销售的文件管理外包服务	东芝	E237	6,837.61	5,661.54	1,176.07	17.20%
2008.8.27	文件设备销售	东芝	E237	5,926.50	5,661.54	264.96	4.47%
2009.1.05	含设备销售的文件管理外包服务	惠普	M5025	14,529.92	12,904.10	1,625.82	11.19%
2009.1.08	文件设备销售	惠普	M5025	13,247.86	12,904.10	343.76	2.59%

保荐机构与申报会计师经核查，发表意见如下：

根据发行人上述设备销售定价原则的实际销售价格分析，二者之间销售价格存在一定的差异，其中文件管理外包服务中的设备销售定价高于文件设备销售定价。

（三）公司新业务模式的特点

1、公司业务模式的创新性

公司将传统的以设备销售和简单服务为主的业务模式，转化为以“整合设计、专业外包、长期服务”为核心的多方共赢的新业务模式，其业务模式的创新性突出体现在以下两个方面。

（1）从一次性交易关系，转变为长期服务关系

在办公信息系统服务领域，公司通过外包服务与客户签定长期合同，接管客户的非核心业务环节，使客户能够更专注于其核心竞争力的提升，公司从长期外包服务中获得稳定、可靠的收入。从而将不稳定的一次性交易关系，转变为稳定的长期合作关系，并在长期服务中不断向相关的其他业务机会延伸。

（2）通过技术与软件的大量应用，构建了多方共赢的业务模式

公司并非仅通过外包服务接替客户原有工作，而是首先凭借行业经验和技術优势，在解决方案及服务中运用了管理软件和应用软件，介入客户的办公流程并予以优化，在为客户实现节约效果的同时，改善客户的办公信息流转，从而明显提高客户的管理水平和管理效率，并由此给客户的核心业务带来增值空间，是高技术含量和高增值的管理型外包服务。

传统模式下，经销商或服务商与客户是交易关系，其收入来源于客户的付出，其利润增加意味着客户的付出增加。

在新模式下，公司通过管理型外包服务帮助客户明显节约办公成本和提高办公效率，收入来源于为客户所实现的节约、高效等价值；为客户提供增值和节约的幅度越大，公司对客户的价值越大，服务被客户长期采用的可能性越高，收益越大。因此公司与客户结成利益一致的长期合作伙伴关系。

公司选择业内领先的供应商结成较为稳固的合作伙伴，共同开发市场，并进行技术交流，将供应商最先进的技术和产品应用于客户服务。

通过系统整合优化与长期专业运营外包服务，减少不必要的能源浪费和废物排放，并带来更为健康的工作环境，符合建设节约型和环境友好型社会的要求。

因此在新型业务模式下，公司与客户、供应商、社会和环境等各利益相关者保持了利益一致，实现多方共赢。

公司业务模式的创新性对比表

项目	传统业务模式	新业务模式
业务定位	设备销售及简单服务	基于整合优化的管理型外包服务
业务系统	从上游购进产品，销售给客户，并提供保修等简单服务	凭借管理能力、应用软件和行业经验，对客户整体办公信息系统进行全面的整合优化设计，优化硬件系统，部署管理软件，并对优化后的系统提供长期的运营外包服务
客户定位	所有客户	企业级客户（政府机构与大中型企事业单位）
客户价值	按客户所需功能提供设备及售后服务	<ol style="list-style-type: none"> 1、节约办公成本 2、提高管理效率 3、提高信息安全性 4、通过节约资源带来环保效益 5、创造更为健康的工作环境
关键资源能力	销售能力 资金能力 维修能力	<ol style="list-style-type: none"> 1、整合优化设计能力 2、软件自主研发能力、定制开发与部署能力 3、丰富的行业经验 4、服务资源管理能力 5、面向高端客户的全面外包服务能力 6、适应管理型外包服务的新型组织结构 7、市场开发能力
盈利模式	设备进销差价、简单服务收入	<ol style="list-style-type: none"> 1、专业咨询、整合设计 2、软硬件系统更换、提供、部署、升级 3、长期的运营外包服务 4、在长期服务中向相关的其他服务升级和延伸
现金流结构	一次性交易，不稳定，利润率低，业务增长后通常造成资金占用增加	长期服务合同绑定客户，收入稳定、可预期，并具有累加效应，利润率较高

2、公司业务模式的可持续性

公司首先在中国通过创新把业务模式转化为以管理型外包服务为核心的新模式，并不断对其进行完善。由于能够带来节约、高效、环保、健康的价值，公司的新型业务模式具有广阔的发展前景和持续发展潜力，具体体现为：

（1）办公信息系统解决方案及服务的市场需求将不断增长

随着经济增长与信息技术发展，企业中的信息总量飞速膨胀，企业对信息管

理的要求不断提升，外包服务的领域将不断扩展，内容日益丰富，未来将得到进一步的持续发展并具有长期生命力。

国家对服务外包产业的日益重视、对节约环保的扶持，以及全球金融风暴引发的企业对成本与费用的关注等宏观因素变化，将进一步促进公司业务模式的发展。

中国的办公信息系统服务市场发展空间巨大。据国际外包协会统计，2006年世界 500 强中已有 85% 采用了全部或部分文件管理外包服务，而根据国内的调研，在中国大型企业中的应用率尚不足 6%，拥有巨大的持续增长潜力。根据赛迪顾问的研究报告，2009-2013 年，中国市场将以平均 25.80% 的速度快速成长，到 2013 年市场规模将增加至 122.95 亿元。

（2）办公信息系统服务模式本身具有较强的盈利能力

1) 客户关系稳定，业务具有明显的累加效应

在办公信息系统服务中，服务商与客户签订长期服务合同，能够带来稳定、可预期的现金流、收入和利润，未来业绩拥有可靠的来源；公司通过长期服务与客户建立稳定的合作关系，客户对公司的信任度较高，一般情况下服务合同到期后客户续签的可能性较大，可实现对客户的持续服务。随着时间推移，公司累积的长期客户数量不断增加，形成业绩累加效应，实现收入与利润的持续增长。

2) 行业特征明显，业务具有可复制性

公司在长期的服务实践中，发现行业中的客户需求具有较高的相似性，体现出明显的行业特征。因此，在某个行业一旦形成经典案例，往往作为该行业的最佳实践迅速获得该行业其他客户的认可，具有很强的行业复制性。如公司的文件管理外包服务在国际学校行业形成成功案例后，已经在全国范围内得到快速复制；视音频解决方案及服务获得中国电力投资集团公司的合同后，沿树状结构自上而下在其下级单位进行复制。

经过行业复制，公司对行业的了解更为深入，相关的解决方案更为成熟，进一步推动行业复制的效率，有利于公司提高市场份额，加大行业挖掘的深度。

3) 业务易于延伸

公司所服务的政府、大中型企事业单位在办公信息系统应用方面存在着多种需求，在公司为客户长年服务过程中，公司有机会将办公信息系统领域的不同产品组合介绍给客户，从而实现业务的低成本延伸。例如，文件管理外包服务可以从输出管理延伸到文件生命周期各环节；文件管理外包服务与视音频解决方案及服务之间可以相互延伸；办公信息系统服务可以从客户的办公领域延伸到业务领域，通过信息管理与流程优化为客户提高业务环节的效率。公司业务的延伸性较好。

(3) 办公信息系统解决方案及服务模式将持续完善

办公信息系统服务模式为客户提供长期服务，客户粘性大，与客户的办公信息应用与需求结合紧密，可以跟随客户需求的不断发展变化，对自身进行持续不断的调整和完善，从而对公司的办公信息系统解决方案及服务模式进行持续的完善与创新，紧跟客户需求，伴随客户共同成长。

3、业务模式的持续创新机制

(1) 高管团队学习机制

公司高管团队具有强烈的创新意识，注重学习先进理念和模式，定期到海外考察和培训，积极跟踪国外相关领域的最新发展趋势，包括新技术、新产品、新应用等，结合国内市场环境和客户需求，进行调整和创新，使其转化为国内的新型应用。例如公司高管在美国考察了进驻式文件管理中心后，认为其适合中国高端客户的需求，根据中国市场情况对其软硬件架构、人员配置、管理流程、运作体系进行改进后，在国内进行推广并取得成功，目前公司为客户设置的进驻式文件管理中心已经接近 20 个。

(2) 鼓励创新的企业文化

公司始终提倡“以人为本”的企业文化，重视员工的需求与成长。“以人为本”理念下的创新和学习已经成为公司企业文化的核心内容。

作为技术驱动和服务驱动的企业，公司激发并调动员工的积极性、创造性，鼓励全员参与技术创新、服务创新和管理创新。为了在技术、服务、管理上获得

持续创新，以适应市场的快速发展和新业务模式成长需要，公司强调“在跑动中调整”，积极推动组织结构的变革，鼓励员工的岗位轮换，建立完善的业绩考核和晋升机制，激励员工以积极心态迎接变化、适应变化，在变化中与企业共同成长。

办公信息系统解决方案及服务对服务商的行业经验、知识水平及方案设计与实施、运营服务能力要求很高，公司在多年的发展过程中积累了一大批行业资深专家与专业人才。为满足全国性发展的需要，公司建立了外部专业培训与内部知识共享相结合的培训机制，以增加造血机能。公司除了经常邀请外部行业与技术专家举行专业讲座外，还建立了内部培训师制度，每年聘请各岗位资深员工作为内部讲师定期组织不同规模的技术交流培训，并配以津贴、荣誉、晋升以及培训效果评估与奖励等措施，促进先进经验在企业内部的共享与传递，推动学习型组织的建立。

（3）产品和服务创新机制

公司主要面向信息量较大、管理理念较为先进的政府和大中型企事业单位，随着客户办公和业务流程的日益复杂，围绕纸张信息、视频信息、音频信息、电子信息的流转和处理将不断产生新的需求。

在公司为客户长年服务过程中，公司可以及时察觉客户应用与需求的变化趋势，并开发相应的产品和解决方案。因此，公司的产品和服务来源于客户的真实需求和深层需求，有助于产品和服务的持续创新。例如：公司研发的文件输出管理系统，来自公司为大型企业及教育行业客户提供服务时所了解的需求；正在研发的嵌入式文档安全管理系统，来自公司为政府和军队客户提供服务时所了解的客户需求；正在推动的视音频外包新业务模式，也来自于客户的反馈。

（四）公司采购与销售模式

1、采购模式

公司开展业务所需要的各类软硬件产品主要向东芝、理光、佳能、惠普、EMC、康普灵、Equitrac、腾博、锐迪讯、丽视、三星、快思聪等著名供应商采购。其中，公司向腾博、EMC、康普灵和 Equitrac 采购的软硬件产品主要委托进出口公司代理进口，其他软硬件产品向各供应商在国内的分支机构或其他国内供

应商采购。

由于软硬件产品具有一定的同质性和替代性，公司作为办公信息系统解决方案及服务的设计者和实施者，对相关硬件设备和软件产品选择空间较大，可以和客户一起从市场上选择最优化的软硬件产品，从而获得更佳的成本并实现对客户更优的解决方案。

公司在视音频解决方案产品线中较多采用腾博的编解码器和多点控制器，双方合作历史较长、购销金额较大，但公司与锐迪讯、丽视等多家视频会议主流供应商亦有业务合作。

文件管理外包服务中，部分客户选择使用公司的文件设备用于服务，从而会增加公司的固定资产支出，当此类客户较为集中时，公司会根据实际情况，选择部分项目所需的设备向专业的融资租赁公司“融资租入”，以保持公司资产的流动性。

2、营销模式

公司办公信息系统解决方案及服务的营销模式如下：

（1）公司在部分优势行业中总结出有共性的成熟行业解决方案及服务进行复制，系统开发行业客户。具体包括：参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司的文件管理外包服务、视音频解决方案及服务案例；针对该行业在某个区域的目标客户，召开针对性的行业研讨会；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；以直邮、电话营销、网络营销等形式将公司的经典案例介绍给该行业的其他客户；公司通过内部知识中心及培训体系，将多年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力；现有客户介绍和推荐。

（2）通过收集政府或大型机构招标信息，组织展会和客户演示会，以及电话销售和公司内部客户信息共享等方式，系统发掘客户需求。

（3）通过多年来在各地发展的众多系统集成商、行业增值服务商等合作伙伴共同开发市场。

（4）在已有客户群体中推广新模式、新产品和新技术，挖掘潜在需求。

（五）公司采购与销售情况

1、采购情况

（1）报告期内的采购情况

报告期内，公司对外采购的办公信息系统设备及相关耗材零件占各期采购总额的90%以上，主要采购的品种有多功能数码复合机、打印机、复印机、视频会议编解码器、多点控制器、大屏幕显示屏、投影机、摄像头以及各类耗材零件等。报告期内，设备价格相对稳定，略有下降趋势；耗材价格基本稳定。

报告期内，公司向前五大供应商采购情况如下：

2009年1-6月

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(万元)	占当期比例
1	东芝泰格信息系统(深圳)有限公司	数码多功能复合机、耗材及配件	3,615.03	31.37%
2	中国邮电器材集团公司	视频会议编解码器和多点控制器、配件	2,441.18	21.19%
3	北京神州数码有限公司	打印机及耗材	895.06	7.77%
4	上海惠普有限公司	数码多功能复合机、打印机、耗材及配件	779.27	6.76%
5	理光(中国)投资有限公司	数码多功能复合机、耗材及配件	560.73	4.87%
前五名合计			8,291.27	71.96%

2008年

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(万元)	占当期比例
1	东芝泰格信息系统(深圳)有限公司	数码多功能复合机、耗材及配件	5,359.00	20.39%
2	中国兵工物资总公司	视频会议编解码器和多点控制器、配件	4,181.16	15.91%
3	中国邮电器材集团公司	视频会议编解码器和多点控制器、配件	3,935.51	14.97%
4	理光(中国)投资有限公司	数码多功能复合机、耗材及配件	1,801.61	6.85%

5	上海惠普有限公司	数码多功能复合机、 打印机、耗材及配件	1,428.20	5.43%
前五名合计			16,705.48	63.55%

2007 年

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期比例
1	东芝泰格信息系统 （深圳）有限公司	数码多功能复合机、 耗材及配件	4,764.22	27.41%
2	中国邮电器材集团 公司	视频会议编解码器 和多点控制器、配件	4,324.37	24.88%
3	中国兵工物资总公 司	视频会议编解码器 和多点控制器、配件	3,681.26	21.18%
4	上海惠普有限公司	数码多功能复合机、 打印机、耗材及配件	1,280.54	7.37%
5	北京鑫汉施德科贸 有限公司	数码多功能复合机	389.67	2.24%
前五名合计			14,440.06	83.08%

2006 年

序号	供应商名称	采购金额	采购金额（万元）	占当期比例
1	东芝泰格信息系统 （深圳）有限公司	数码多功能复合机、 耗材及配件	4,999.68	46.38%
2	中国兵工物资总公 司	视频会议编解码器 和多点控制器、配件	1,781.13	16.53%
3	中国邮电器材集团 公司	视频会议编解码器 和多点控制器、配件	1,147.86	10.65%
4	佛山翰文贸易有限 公司	数码多功能复合机	343.93	3.19%
5	上海惠普有限公司	数码多功能复合机、 打印机及耗材	317.81	2.95%
前五名合计			8,590.41	79.70%

2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1-6 月，公司向前五大供应商的采购金额分别为 8,590.41 万元、14,440.06 万元、16,705.48 万元和 8,291.27 万元，占各期采购总额的比例分别为 79.70%、83.08%、63.55%和 71.96%，近一年一期下降较为明显，主要是由于公司业务整合能力提高，产品组合更为丰富，增强了对不同供应商产品的配置能力。

（2）公司自主选择软、硬件供应商

公司所处行业中，各设备供应商的产品可以互联互通，替代性较高。公司作为办公信息系统服务提供商，可根据客户需求和预算情况，从市场中自主选择不同品牌的产品进行配置，为客户提供最优化的选择。目前公司与腾博、锐迪讯、丽视、东芝、理光、惠普、佳能、柯美、夏普、京瓷、三星、利盟等办公信息系统主流供应商均有业务合作。

报告期内，公司在视音频解决方案及服务中，较多采用腾博的视频会议产品，双方已有十年的合作历史。腾博成立于 1979 年，目前在全球市场销售额排名第一。公司为腾博的白金合作伙伴，也是腾博在国内最早、最大的合作伙伴，根据腾博的业务数据，2005 年以来，公司历年销售的腾博产品占其中国地区业务量 60%以上。腾博目前在国内有四家主要的合作伙伴，包括三家白金合作伙伴和一家渠道拓展合作伙伴，腾博给予四家合作伙伴的价格基本一致，公司不存在因享受特殊的价格政策而对公司经营业绩产生重大影响的情形。

在软件产品方面，公司除自主研发“打印管理软件”、“文件输出管理系统”等文件管理软件外，还可从市场中自主选择适宜的文件管理软件如 Laserfiche、Documentum 等向客户提供服务。

公司具有丰富的行业经验、客户资源、技术与服务能力，其核心能力体现为对硬件、软件和服务的整合能力，公司已通过加强自身的研发能力和对不同供应商产品的配置能力，来规避采购集中的风险。因此，从长远来看，公司业务不存在依赖某单一供应商的情形。

（3）公司不依赖他方技术、专利

公司基于多年实践经验形成的成熟行业解决方案、符合客户利益需求的业务模式、专业团队、“立思辰”品牌以及自主研发的应用软件和核心技术构成其主要核心竞争力。

公司在开展业务时，主要使用自主研发的应用软件和核心技术，对于解决方案及服务中所采用的各种硬件设备和第三方管理软件，只需了解其如何使用，并不需要硬件设备或第三方管理软件本身的专利或专有技术，无需与设备供应商或第三方软件商签订任何专利或专有技术使用许可协议、技术转让协议。

（4）公司不依赖他方重要技术支持

公司在提供办公信息系统解决方案及服务过程中，设备供应商或第三方软件商向公司提供硬件维修、配套软件升级、技术和维修手册、技术培训、软件定制开发说明等，这些均为设备供应商或第三方软件供应商根据行业惯例所提供的基础技术支持，对公司的自身业务开展不构成重大影响。公司在开展业务过程中的需求调研、项目咨询、方案设计、设备选型与优化、软件部署等工作均由公司的业务人员独立完成。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东与上述供应商均不存在任何关联关系。

公司不存在向单个供应商采购比例超过采购总额 50%的情况。

2、销售情况

（1）营业收入及构成

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
办公信息系 统解决方案 及服务	11,647.89	76.38%	21,770.20	81.10%	16,166.97	73.92%	8,745.14	74.00%
文件设备 销售	3,602.97	23.62%	5,072.63	18.90%	5,704.95	26.08%	3,072.00	26.00%
合计	15,250.87	100.00%	26,842.83	100.00%	21,871.91	100.00%	11,817.14	100.00%

(2) 前五大客户销售情况

2009年1-6月

序号	客户名称	销售金额(万元)	占当期比例
1	内蒙古自治区劳动和社会保障厅	1,232.57	8.08%
2	国家统计局	1,135.32	7.44%
3	中国民生银行股份有限公司	883.55	5.79%
4	中国石油天然气股份有限公司西气东输管道分公司	640.35	4.20%
5	北京汇诚嘉和科技有限公司	604.88	3.97%
前五名合计		4,496.67	29.48%

2008年

年度	客户名称	销售金额(万元)	占当期比例
1	北京优派克包装印刷有限公司	890.27	3.32%
2	北京哈工大科技发展有限公司	764.10	2.85%
3	安信证券股份有限公司	653.07	2.43%
4	福州网飞鸿电子科技有限公司	595.35	2.22%
5	中国国际航空股份有限公司	583.13	2.17%
前五名合计		3,485.92	12.99%

2007年

年度	客户名称	销售金额(万元)	占当期比例
1	广州天讯电信科技有限公司	1,481.37	6.77%
2	大庆市庆联科技有限公司	1,442.92	6.60%
3	中国石油天然气股份有限公司西气东输管道分公司	797.37	3.65%
4	南京南大四维信息技术有限公司	701.22	3.21%
5	北京顶峰华冠商贸有限公司	678.36	3.10%
前五名合计		5,101.23	23.32%

2006 年

年度	客户名称	销售金额(万元)	占当期比例
1	北京顶峰华冠商贸有限公司	750.59	6.35%
2	北京市公安局朝阳分局	623.79	5.28%
3	成都鑫建智能系统集成有限公司	461.54	3.91%
4	同方股份有限公司	350.81	2.97%
5	中国电力投资集团公司	333.38	2.82%
前五名合计		2,520.11	21.33%

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述客户均不存在任何关联关系。

公司不存在向单个客户的销售比例超过当期营业收入 50%的情况。

(3) 主要客户群体

公司的办公信息系统解决方案及服务普遍适用于政府机构和多个行业的大中型企事业单位，目前正在政府、教育、金融、能源与交通、制造、中介服务、跨国公司等行业积累了许多高端客户并形成优势。以下为公司在各行业中的典型客户：

单位：万元

客户类型	典型客户	销售内容	报告期收入
政府机构	国家工商行政管理总局	文件管理外包服务	725.53
	国家水利部	视音频解决方案及服务	59.74
教育机构	国际学校	文件管理外包服务	1,530.29
	北京大学	文件管理外包服务	237.84
金融机构	安信证券	视音频解决方案及服务	860.89
	民生银行	视音频解决方案及服务	1,064.91
	中国银行	视音频解决方案及服务	226.03
能源与交通企业	中国国际航空公司	视音频解决方案及服务、文件管理外包服务	1,052.07
	中国石化股份有限公司	文件管理外包服务	400.82
	中国海洋石油总公司	视音频解决方案及服务、文件管理外包服务	571.55
	中电投	视音频解决方案及服务	1,539.73

	国家开发投资公司	视音频解决方案及服务	473.62
制造业	联想	文件管理外包服务	145.09
	一汽	视音频解决方案及服务	398.50
中介服务机构	君合律师事务所	视音频解决方案及服务、文件管理外包服务	122.88
	北京外企人力资源服务有限公司	文件管理外包服务	107.13
跨国公司	大众汽车中国投资有限公司	视音频解决方案及服务、文件管理外包服务	713.23
	谷歌	视音频解决方案及服务	746.81
	可口可乐	视音频解决方案及服务	164.66

公司许多客户具有“国家—省—市—县”或“总部—分支机构”的树状组织结构特征，有利于公司拓展业务。例如：公司在完成国家水利部的视音频解决方案项目之后，又为许多省、市级水利部门实施了视音频项目，报告期内来源于水利系统客户的收入超过 2,000 万元；中电投则属于分支机构较多的大客户，报告期内来源于中电投系统的收入超过 1,500 万元。

公司在部分优势行业中总结出有共性的成熟行业解决方案及服务，可以在行业内快速复制。如国际学校客户，已经由北京京西学校迅速复制到遍布全国各地的 22 所国际学校，并开始在北京大学、清华大学、北京 101 中学等国内教育机构快速复制。

公司与客户签订长期合同，客户粘性较高，公司有机会延伸、提供新的产品和服务。目前公司已经在国航、大众、中海油等一系列客户中推动了业务延伸。

（六）公司服务体系

公司大力推广节约、高效、环保、健康的服务理念，通过 ISO9001 质量管理体系认证，本公司全资子公司立思辰新技术公司通过 ISO14001 环境管理体系认证与国家保密局涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质认证体系中“系统服务”认证。

作为面向企业级客户的办公信息系统服务商，服务管理是公司的关键能力，近年来公司根据新型业务模式的特点与需要，不断调整管理结构、优化业务流程，建立起高效的服务管理体系，成为公司的核心竞争力之一，并将在今后持续强化。

1、服务资源管理能力

作为专业的外包服务商，公司的服务管理体系覆盖分布于全国数十个城市、上千个点的超过 10,000 台设备及相关的软件，需要对所涉及到的多种服务资源进行全面、精准、高效的管理：

（1）人员管理：公司的服务系统需要配备大量技术维护人员，有效覆盖各个客户的办公现场，以提高服务响应的效率。公司通过建立前端的驻场人员、巡检人员、维修人员、后备人员的多级响应体系，后端的技术支持团队、研发团队的多级保障体系，以及呼叫中心，进行全方位的人员管理。

（2）财务管理：公司需要对分布于大量客户现场的资产经营情况进行精细化核算。外包服务通常按月或按季度收取服务费用，需要对客户信用和应收账款进行良好的管理，确保每个客户的服务费用都能按期统计、报送、确认并结算。

（3）物流管理：办公信息系统管理外包服务的全面性决定了其物流运作的特殊性，物流管理涉及文件设备、视音频设备、应用软件等多种类型的软硬件系统，每一类型的系统均涉及多个品牌，机型数量合计达上千种，且每一机型均可能涉及多个型号的配件、耗材，物料类型十分繁杂。在管理外包服务下，公司需要对分布于多个城市的大量客户的日常运营及故障修复需求作出快速的响应，此外，公司还需要合理控制库存周转率。

经过多年来对办公信息系统外包服务的专注与积累，公司目前已建立起达到高端企业级客户需求标准的完善的服务体系，并已建成强大的服务资源管理系统，可以将仓储库存管理、客户信息管理、设备维保管理、接单派单调度整合到统一的体系中进行管理。

公司在本次募集资金项目中计划投资 380 万元，升级服务资源管理系统和呼叫中心，进一步强化服务管理体系的功能，持续增强公司在服务管理方面的核心竞争力。

2、能够提供高满意度的预防性长期服务的能力

传统的服务机制通常强调“故障出现→快速修复”的服务效率，而长期运营外包服务则需要通过良好的管理与服务，尽量避免故障出现，使系统长期无故障运行。最理想情况是能够彻底避免故障的出现，其次是故障出现后能够在客户反映

故障之前，由管理员主动发现故障并快速予以处理，以尽量提高客户满意度。

为达到预防性服务的要求，公司在管理上进行了大量的投入：

（1）精细化管理：精细的管理客户系统中的每一台设备，及时进行巡检、保养、消耗品和零件更换，尽量延长无故障运行时间。以文件管理外包服务为例，公司目前的管理软件已经能够使管理员实时的主动监控客户现场的所有联网办公文印设备的运行状况，包括设备是否正常、是否缺纸、剩余耗材量、工作负荷情况、设置是否正确、出现何类故障等，从而使管理员能够对系统进行主动性的管理维护，及时更换耗材或添加纸张，尽早发现故障并快速修复故障。在公司通过募集资金项目实施对服务资源管理系统升级完成后，该系统将能够全面跟踪管理客户办公信息系统中的每一台设备直至每一个易损零件，并根据设备状况、零件寿命、实际工作负荷等各个参数，自动提示维护人员关注即将到达使用寿命的设备或零件，尽量在其损坏前进行更换以避免故障的出现，并在其超过设定寿命一定程度后，提示维护人员强制更换。

（2）通过技术手段降低使用上的复杂性：在办公信息系统的方案设计中充分考虑操作的简便性，并通过专业的技术手段提高系统的可用性，从而减少故障出现几率，如原先较为复杂的文件扫描步骤，可以通过部署嵌入到多功能数码复合机操作面板的文件扫描程序而大大简化。

3）主动调整服务以适应客户需求变化：办公信息系统外包服务是长期性的服务，合同期通常达到 3-5 年；在此过程中，随着客户自身的发展变化，其办公信息系统应用需求会不断变化。在为客户长期服务过程中，公司持续关注客户的满意度，主动调研客户的需求变化，并进行主动调整。

（七）公司业务管理体系

根据办公信息系统解决方案及服务的特点，公司按照业务的价值构成，建立了与传统的设备销售商和系统集成商明显不同的业务架构，分别由专业顾问咨询团队、整合优化设计团队、专业部署实施团队和长期运营团队构成，各业务团队进行专业化分工，在业务流程中密切配合，体现了公司咨询与服务相结合的特点。

1、专业顾问咨询团队：由富有经验、专业性强的销售人员组成。基于丰富的行业经验，他们能够深入了解客户在办公信息管理中面临的难点与困惑，发掘客户需求，并把握解决问题的整合优化方向。

2、整合优化设计团队：由专业的业务分析人员与设计人员组成。对客户的现状、文件流程、视音频会议流程等进行深入的分析，根据客户的难点与需求，运用管理能力、应用软件、行业经验，提出专业的整合优化设计方案。

3、专业部署实施团队：由项目实施人员组成。负责将经过客户认可的整合优化设计方案予以实现，其中包括硬件系统部署、应用软件定制开发与实施、用户培训等内容。

4、长期运营团队：由负责客户长期运营服务的项目经理和服务人员组成。他们以客户为中心组建，以高满意度的预防性服务为标准对客户提供长期的运营管理外包服务，并持续关注客户的满意度，根据客户需求变化不断调整并升级服务，使公司与客户结成的长期合作伙伴关系得以长期存续并不断深入。

公司不断强化上述组织结构并予以完善，使之更符合中国办公信息系统服务的市场发展需要，促进公司业务的持续快速成长。

（八）主要产品及服务的质量控制情况

1、质量控制标准

本公司自成立以来一直致力于建立并不断完善质量保证体系。公司结合自身实际情况，实施了 ISO9001 质量管理体系。该体系覆盖了公司主要产品和服务提供的全过程。ISO9001 质量体系文件作为公司软件研发、市场开发和客户服务环节的指导文件，在公司内部得到了有效执行。

2、质量控制措施

基于管理型外包服务的特点，公司制定了完善的质量控制体系，以确保公司的服务能够达到企业级客户的要求。该体系由三部分组成。

（1）销售质量控制

根据管理型外包服务所需的专业咨询与整合优化设计的特点，对包括客户沟通、调研、咨询、方案设计等在内的销售过程，均有明确的规定。例如，公司对

客户现场调研规定了详细的问卷模板、填写要求，以确保能够全面、深入地了解包括系统现状、客户难点、客户需求、应用趋势等关键信息。

（2）服务质量控制

根据公司所致力的高标准预防性服务的要求，公司制定了详尽的服务质量标准，对部署实施团队、运营服务团队的各部门和各级人员，均有详细的规定。例如，实施团队将办公信息系统解决方案搭建完毕后，需要将项目交付给专业的运营服务团队进行长期服务，对这一交接过程，公司制定了包括硬件系统交接、软件系统交接、现场库存交接、内部运营流程交接、客户管理流程交接、客户信息交接等十余类共 64 项交接内容，两个团队需确认每一项内容都得到妥善交接。

（3）研发质量控制

自主研发的软件在公司开发本土客户群体的过程中起到关键作用。为确保自主研发软件的质量，公司根据软件的功能性、可靠性、易用性、效率、可维护性、可移植性等质量特性，从技术层次（数据、编程、文档）、方法体系层次（措施、项目、过程）、社会因素层次（质量环境、技术标准、业务标准、人员），对软件研发进行严格的质量管理。

3、产品及服务质量纠纷

本公司一贯重视产品与服务的质量，通过个性化定制、专业化维护、定期回访等措施，尽可能避免质量纠纷。公司自成立以来，未发生过任何客户针对本公司提供的产品或服务提出索赔或诉讼的情况。

公司正在履行的重大业务合同，其中有部分合同对公司需要承担的保密、通知等附随义务进行了相应约定，个别对现场保密有特殊要求的客户在合同中对相关义务或责任进行了约定。

针对业务需要，公司建立了专门的保密制度并制定了必要的行为规范，对于向客户提供服务的人员，公司均定期对其进行专业的保密培训。另外，公司全资子公司立思辰新技术公司已取得国家保密局颁发的《涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书》，凡涉及对保密有特殊要求的项目，均由该公司实施。公司自设立以来不存在因违反保密义务或责任而与客户产生纠纷的情形，此类义务或责任所带来的风险较小且是可控的。

发行人律师认为，发行人在与合作过程中需承担的包括保密在内的附随义务不会对发行人收入、盈利构成重大不利影响。

（九）安全生产与环保情况

本公司主要从事办公信息系统解决方案及服务，未出现过安全事故。公司致力于建立节约、高效、健康、环保的办公环境，业务开展过程中不存在污染问题。

2009年7月28日，北京市环保局出具《北京市环境保护局关于对北京立思辰科技股份有限公司进行环保核查情况的函》（京环函[2009]491号），确认本公司及子公司立思辰新技术公司、立思辰信息技术公司、立思辰软件技术公司近三年不存在违反环保法律、法规的行为。

五、与公司业务相关的固定资产和无形资产

（一）主要固定资产情况

公司的固定资产主要是与经营紧密相关的房屋建筑物、电子设备、运输设备以及其他设备等。根据经北京京都审计的财务报表，截至2009年6月30日，公司固定资产原值5,981.16万元，累计折旧988.86万元，固定资产净值4,992.30万元，公司固定资产价值、成新率情况如下：

单位：万元

项目	固定资产原值	使用年限	固定资产净值	成新率
房屋建筑物	3,244.30	50年	3,015.75	92.96%
电子设备	2,422.29	5年	1,805.58	74.54%
运输设备	242.34	5年	157.93	65.17%
办公家具	34.63	5年	13.04	37.65%
房屋装修	37.60	5年	0	0
合计	5,981.16		4,992.30	83.47%

（二）土地使用权及主要经营性房产情况

报告期内，公司已分别于2008年3月、4月、5月取得房屋所有权证，并于2008年4月、5月取得国有土地使用权证。截至目前，公司及子公司的房屋建筑物均已取得房屋所有权证及土地使用权证，具体情况如下：

1、房屋所有权证

序号	房产证号	坐落位置	房屋所有权人	建筑面积 (m ²)	房屋用途	他项权利	权证取得时间
1	京房权证海股字第035139号	海淀区学清路8号(科技财富中心)B座	公司	1,529.04	办公	抵押	2008.3.14
2	京房权证海股字第037794号	海淀区学清路8号	公司	48.04	车位	无	2008.4.10
3	京房权证海其字第040123号	海淀区学清路8号(科技财富中心)B座	立思辰新技术公司	70.41	办公	抵押	2008.5.6
4	京房权证海其字第040109号	海淀区学清路8号(科技财富中心)B座	立思辰新技术公司	271.28	办公	抵押	2008.5.6
5	京房权证海其字第040098号	海淀区学清路8号(科技财富中心)B座	立思辰新技术公司	528.58	办公	抵押	2008.5.6

发行人律师认为，发行人及其子公司拥有的房屋均已取得完备的权属证书，其取得方式合法有效，发行人及其子公司有权合法占有、使用、转让、出租、抵押或以其他方式处分该等房屋。

2、土地使用权证

序号	使用权证号	坐落位置	使用人	性质	面积 (m ²)	终止日期	用途	他项权利	权证取得时间
1	京海国用(2007转)第4417号	海淀区学清路8号(科技财富中心)	公司	出让	374.72	2052.4.18	综合	抵押	2008.4.9
2	京海国用(2008转)第4472号	海淀区学清路8号	公司	出让	11.77	2052.4.18	地下车库	无	2008.5.29
3	京海国用(2008转)第4473号	海淀区学清路8号(科技财富中心)	立思辰新技术公司	出让	213.27	2052.4.18	综合	抵押	2008.5.29

发行人律师认为，发行人及其子公司占用的国有土地均以出让方式取得使用

权，并已取得完备的权属证书，其取得方式合法有效，在该等《国有土地使用权证》载明的有效使用期内，发行人及其子公司有权合法占有、使用、转让、出租、抵押或以其他方式处分该等土地使用权。

发行人律师认为，发行人及其子公司拥有的部分土地使用权和房屋已设定抵押，该等抵押不影响其正常经营使用，但行使处置权时将受到限制；发行人及其子公司的其他财产不存在抵押、质押或其他权利受到限制的情况，发行人及其子公司对该等财产行使权利不存在法律障碍。

3、租赁房屋的情况

出租方	位置	面积（平方米）	租金	租赁期间	承租人
顾忠伟	上海市长宁区定西路 1277 号 804 室	147.14	6,200 元/月	2008.3.6-2010.3.5	立思辰新技术公司
北京东升砂布实业公司	北京市海淀区学清路 11 号北京东升砂布实业公司院内的 8 栋平房 103 室	694.00	32.93 万元/年	2008.6.26-2011.6.25	立思辰新技术公司
广州斯利文办公系统有限公司	广州市万福路 178 号之一五楼-A	95.00	2,800 元/月	2009.4.10-2012.4.10	立思辰新技术公司

此外，公司无偿使用石龙工业区两处办公用房，有关情况如下：

出租方	位置	使用方式	使用期间	承租人
北京石龙经济开发区管理委员会	北京市门头沟区石龙工业区龙园路 7 号 510 号	无偿使用	2009.5.1-2010.4.30	公司
北京石龙经济开发区管理委员会	北京市门头沟区石龙工业区龙园路 7 号 C372 号	无偿使用	2008.11.24-2009.11.23	立思辰软件技术公司

发行人律师认为，发行人及其子公司与出租方签订的房屋租赁相关协议内容符合有关法律、法规及规范性文件之规定，出租方均已取得合法的权属证书。

（三）主要无形资产的情况

1、商标使用权

截至目前，公司及全资子公司共拥有 2 项注册商标（其中 1 项为受让取得），14 项正在申请注册的商标，具体如下：

（1）公司拥有的注册商标

商标	商标注册证号	注册人	取得时间	有效期截止	核定使用服务类别
LANXUM 立思辰	3760599	本公司	2005.7.21	2015.7.20	第 2 类

（2）受让取得的注册商标

商标	商标注册证号	转让人	受让人	取得时间	有效期截止	核定使用服务类别
	3426326	淄博吉美乐办公设备有限公司	本公司	2008.6.14	2015.3.6	第 37 类

（3）正在申请注册的商标

序号	商标	申请号	申请人	申请日期	申请使用服务类别
1	LANXUM 立思辰	6303905	本公司	2007.9.29	第 37 类
2	立思辰	6299942	本公司	2007.9.28	第 37 类
3	LANXUM	6299939	本公司	2007.9.28	第 37 类
4	Lanxum	6299941	本公司	2007.9.28	第 37 类
5	立思辰·辰光	6299940	本公司	2007.9.28	第 37 类
6	立思辰 LANXUM	7220205	本公司	2009.2.26	第 42 类
7	立思辰 LANXUM	7220206	本公司	2009.2.26	第 37 类
8	立思辰 LANXUM	7220207	本公司	2009.2.26	第 9 类
9		7307404	本公司	2009.4.7	第 42 类
10		7307405	本公司	2009.4.7	第 37 类
11		7307406	本公司	2009.4.7	第 9 类
12	LANXUM 立思辰	6066285	立思辰新技术公司	2007.5.23	第 35 类
13	LANXUM 立思辰	6066286	立思辰新技术公司	2007.5.23	第 9 类

14	LANXUM 立思辰	6066287	立思辰新技术公司	2007.5.23	第 42 类
----	----------------------	---------	----------	-----------	--------

发行人律师认为，发行人已经办理注册申请的 14 项商标在完成相关审核手续后，发行人该等商标被核准注册不存在实质性法律障碍。发行人正在使用的部分商标尚未取得商标注册证之情形不会对发行人的经营活动产生重大不利影响。

2、计算机软件著作权登记证书

公司以及全资子公司已在中华人民共和国国家版权局“中国版权保护中心”登记并取得计算机软件著作权登记证书共 23 项，具体如下：

序号	编号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日期	取得方式
1	软著登字第 095841 号	2008SR08662	ITIL 信息系统资源管理软件 V3.2	本公司	2008.2.28	原始取得
2	软著登字第 095842 号	2008SR08663	ITIL 企业资产管理软件 V1.0	本公司	2007.7.15	原始取得
3	软著登字第 095843 号	2008SR08664	商业文件生产管理系统 V1.0	本公司	2006.12.20	原始取得
4	软著登字第 095844 号	2008SR08665	商业合同管理系统 V3.2	本公司	2007.3.30	原始取得
5	软著登字第 095845 号	2008SR08666	企业文件打印管理软件 V1.0	本公司	2007.5.18	原始取得
6	软著登字第 095846 号	2008SR08667	音视频录播管理软件 V1.0	本公司	2007.9.12	原始取得
7	软著登字第 095847 号	2008SR08668	文件输出管理计费系统 V1.0	本公司	2007.11.23	原始取得
8	软著登字第 095848 号	2008SR08669	文档信息安全管理软件 V1.0	本公司	2007.7.20	原始取得
9	软著登字第 BJ8195 号	2007SRBJ1223	LANXUM 打印管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.3.28	原始取得
10	软著登字第 BJ9802 号	2007SRBJ2830	立思辰录制点播软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.8.28	原始取得
11	软著登字第 BJ9793 号	2007SRBJ2821	立思辰文件输出管理计费系统 V1.0	立思辰新技术公司	2007.9.28	原始取得
12	软著登字第 BJ7593 号	2007SRBJ0621	立思辰文件生产管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2006.12.8	原始取得
13	软著登字第 BJ6324 号	2006SRBJ2518	企业资产管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2006.9.15	原始取得
14	软著登字第	2008SR10609	服务资源管理系统 V3.2	立思辰新技	2006.12.20	原始取得

	097788 号			术公司		
15	软著登字第 097789 号	2008SR10610	会议管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.3.21	原始取得
16	软著登字第 096580 号	2008SR09401	立思辰资源管理系统 V1.0	立思辰信息技术公司	2007.7.15	原始取得
17	软著登字第 096581 号	2008SR09402	立思辰多媒体录播软件 V1.0	立思辰信息技术公司	2007.9.12	原始取得
18	软著登字第 096582 号	2008SR09403	立思辰文件输出管理软件 V1.0	立思辰信息技术公司	2007.11.23	原始取得
19	软著登字第 097933 号	2008SR10754	音视频管理软件 V1.0	立思辰信息技术公司	2007.5.18	原始取得
20	软著登字第 112941 号	2008SR25762	立思辰文件协同处理系统软件 V1.0	立思辰新技术公司	2008.4.18	原始取得
21	软著登字第 112942 号	2008SR25763	立思辰文件管理计费系统 V3.0	立思辰新技术公司	2008.7.17	原始取得
22	软著登字第 123940 号	2008SR36761	立思辰视频录播管理系统 V1.0	立思辰软件技术公司	2008.10.24	原始取得
23	软著登字第 123941 号	2008SR36762	立思辰文件费用处理管理系统 V1.0	立思辰软件技术公司	2008.9.10	原始取得

3、软件产品登记证书

截至目前，公司以及全资子公司共有 9 项软件产品在北京市科学技术委员会取得了软件产品登记证书，具体如下：

序号	证书编号	产品名称	申请企业	发证日期	有效期
1	京 DGY-2007-0801	立思辰 LANXUM 打印管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.8.8	五年
2	京 DGY-2007-1411	立思辰录制点播软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.11.28	五年
3	京 DGY-2007-1410	立思辰文件输出管理计费系统软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.11.28	五年
4	京 DGY-2007-0464	立思辰文件生产管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2007.5.15	五年
5	京 DGY-2008-0798	立思辰服务资源管理系统软件 V3.2	立思辰新技术公司	2008.7.7	五年
6	京 DGY-2008-0799	立思辰会议管理软件 V1.0	立思辰新技术公司	2008.7.7	五年
7	京 DGY-2008-0811	立思辰音视频管理软件 V1.0	立思辰信息技术公司	2008.7.7	五年

8	京 DGY-2008-1595	立思辰企业文件打印管理软件 V1.0	本公司	2008.10.31	五年
9	京 DGY-2008-1596	立思辰商业文件生产管理系统软件 V1.0	本公司	2008.10.31	五年

4、无形资产价值

截至2009年6月30日，公司拥有自主研发应用软件及外购软件净值为208.91万元，具体见“第十节/（一）/2/（3）无形资产”。

公司多年来积累的品牌形象有效支持了公司办公信息系统解决方案及服务的开拓；具有自主知识产权的应用软件作为公司解决方案及服务核心，推动公司业务的快速成长。因此，上述知识产权对公司经营具有重要作用。

公司无专利权和特许经营权。

公司拥有的知识产权不存在纠纷及潜在纠纷。

（四）资产许可使用的情况

本公司不存在资产许可使用的情况。

六、公司的核心技术和技术储备情况

（一）本公司的主要核心技术情况

1、公司的核心技术

公司通过多年的行业实践与持续研发，形成以下10项核心技术：

序号	核心技术	技术来源	技术特点和技术水平	成熟度
1	虚拟打印端口技术	自主研发	打印数据流截取技术，技术成熟稳定，与行业先进水平保持一致，国内领先。	成熟稳定
2	数据安全打印技术	自主研发	安全的数据加密技术，符合行业发展趋势，技术领先。	成熟稳定
3	文件重定向移动打印技术	自主研发	打印路由技术，使得用户可以自由选择输出设备，方便高效，符合行业发展趋势，技术领先。	成熟稳定
4	文件输出控制技术	自主研发	灵活安全的输出控制，详细的输出记录统计，自动生成符合国内用户管理要求的报表分析，易用性优势明显。与行业先进水平保持一致，技术领先。	持续优化
5	设备兼容性技术	自主研发	该项技术通过建立硬件接口参数的特征库，并设计相应的接口程序和中间件，实现了应用软件与软硬件应用环境的协同工作。符合行业发展趋势，技术领先。	成熟稳定
6	录制点播的图像采集与存储技术	自主研发	通过直接接收视频会议的码流进行同步，而不需要进行二次编码，是无失真的数字录制技术。会议点播可通过视频会议终端进行，PC 用户可以通过 Web 浏览器点播。该技术可以进一步延伸到视音频会议综合控制中，从而支持融合通信。符合技术发展趋势，技术领先。	持续优化
7	文件无线输出技术	自主研发	该项技术很好地解决了设备位置与上网共享的问题，具有较低的无线输出成本和较高的附加价值，为用户带来极大的便利，符合行业发展趋势，应用领先，填补国内空白。	持续优化
8	数字水印嵌入打印技术	自主研发	数字水印将认证信息嵌入待保护文件中，而不影响信息的显性特征，从而实现敏感文件的安全保护。根据需要保护的内容，可以灵活选择采用图像水印、文本水印或条码水印等。而在不可见水印嵌入方面，符合行业发展趋势，技术领先。	测试中
9	密印扫描识别技术	自主研发	当用户需要复印扫描带有密级信息的纸制文件时，通过设备扫描识别，自动提取纸制文件中的密级信息。该项技术符合行业发展趋势，应用领先，填补国内空白。	测试中
10	复制内容控制技术	自主研发	系统通过扫描提取到文档中的密级信息，根据用户管理系统提供的身份权限，决定是否为用户提供服务，若继续服务，则在水印中加入复印用户的身份信息，以便于事后审计追踪。符合行业发展趋势，应用领先，填补国内空白。	已定义

注：成熟度由低到高分别为已定义、测试中、持续优化、成熟稳定。

上述核心技术中，前 6 项技术是公司管理层在了解国外客户的需求与应用之后，根据国内客户的具体需求状况，由公司进行自主开发出的技术，该技术针对

国内用户的需求特点进行了强化，更加契合国内需求，属于消化吸收再创新的技术；第 7-10 项技术是公司在长期从事办公信息系统解决方案及服务过程中，根据所观察到的用户新需求进行自主研发的技术，在技术和功能上均领先于市场，属于原始创新技术。

公司围绕上述核心技术，成功开发了“立思辰文件输出管理计费系统”、“立思辰会议管理软件”、“立思辰视频录制点播软件”等一系列应用软件，已经在客户服务中得到良好的应用，明显提升了公司的核心竞争能力。

2、公司在技术方面具有创新性

公司的核心技术和应用软件具有独特的研发方向和创新性：

（1）与硬件深度集成

公司的应用软件基于市场中的主流办公信息系统硬件设备而开发，如文件设备、视频会议设备等，从而能够有效的将各种功能整合到硬件系统中，提高硬件设备的可用性。

（2）兼容多品牌软硬件

目前市场中与硬件设备配合工作的应用软件大多为硬件供应商所开发，往往只能与单一品牌的硬件协同工作，导致易用性不足。公司在应用软件中建立了硬件特征库，设计相应的接口程序和连接中间件，使应用软件能够与多品牌的硬件系统和软件环境协同工作，提高了办公信息系统的兼容性。

3、公司核心技术与应用软件的优势

（1）与设备制造商相比，公司技术和软件的兼容性和可用性更高

公司的核心技术和应用软件致力于解决从功能到应用的转化问题和兼容多品牌软硬件产品的可用性问题。而设备制造商提供的应用软件大多从强化其设备的功能出发，与客户的应用需求衔接存在差距；同时，设备制造商为推广其设备，努力与同类产品形成差异化，不易满足客户在实际复杂的办公环境下要求设备互联互通、融合应用的需求。

（2）与独立软件开发商相比，公司的技术更符合国内客户的需求

公司重视应用软件与客户服务的深入结合，致力于针对客户的应用需求进行

开发，并充分考虑到不同行业的特征，提供定制开发、测试、实施、升级维护等完善的售后服务。在文件管理外包服务与视音频解决方案及服务领域，国内尚缺乏具有丰富行业经验的软件开发商，竞争对手主要为国外开发商，其软件产品主要针对国外用户的使用环境，缺少本地化的售后服务体系，影响其软件产品在国内的推广应用。

4、核心技术产品收入占营业收入的比例

2008 年度，公司核心技术产品及其带动的收入为 3,764.02 万元，占当期公司营业收入的比例为 14.02%。

2009 年 1-6 月，公司核心技术产品及其带动的收入为 3,381.53 万元，占当期公司营业收入的比例为 22.17%。

（二）公司的技术储备情况

公司经过审慎的市场调研和立项，确定文件生命周期管理系统、嵌入式文件安全管理系统和高效视音频综合控制系统作为公司下一阶段重点研发的应用软件系统。

公司积极开展设备控制技术和应用软件技术方面的研究工作，技术储备充足。目前公司已经成功开发“立思辰文件输出管理计费系统”、“立思辰会议管理软件”和“立思辰视频录制点播软件”，这些应用系统作为未来完整系统的子系统，或者作为最终系统的早期版本，不仅为业务拓展起到良好的促进作用，而且为公司上述三个重点研发项目打下了基础。

1、正在从事研发的项目

公司正在从事的研发项目主要有以下 3 项：

序号	正在从事的研发项目	拟达到的目标	进展状态
1	文件生命周期协同管理系统项目	①开发文件输出管理技术，实现对文件输出设备的监控、输出成本的精确核算、并实现移动打印、彩色输出授权管理等功能； ②开发软硬件一体化的文件内容采集技术，方便的将纸张文件转化为电子文件后，自动发送到多种 IT 应用环境中； ③开发文件管理系统，实现文件的存储、检	已完成文件输出管理和计费技术的开发，推出了“打印管理软件 V1.0”和“文件输出管理计费系统”，已获得计算机软件著作权和软件产品登记证书，并通过不断完善其功能，

		索、流转和共享； ④支持主流设备制造商的设备驱动和通讯协议，保障不同网络、操作系统的兼容。	将“文件输出管理计费系统”升级到V3.0。
2	嵌入式文件信息安全管理系统项目	①开发加载文件密级信息的水印技术，通过水印检测控制保密文件的复制； ②通过用户身份识别和保密文件密级匹配，控制保密文件的授权使用； ③建立独立设备、网络设备两种审计方式，对保密文件复制和传输操作进行审计和监控； ④实现对复制和传输过程中电子文档的加密存储/物理删除、电子文档数据的加密传输。	本项目于2008年9月启动，软件部分已经完成了需求分析、系统分析和概要设计，已经进入软件编码测试阶段； 嵌入式硬件部分，已经完成身份识别单元的设计和开发工作、水印嵌入和检测的技术可行性分析。
3	高效音视频会议综合控制系统项目	①开发会议管理软件实现会议室资源管理，通过网络监控设备使用状况；在存在设备故障隐患时，自动提示维护人员进行预防性维修，并形成设备维修和保养的记录； ②提供会议资源预定、会议通知、会议纪要、会议内容录制点播等协同办公功能； ③实现智能化中控，通过统一的图形界面来控制各种会议室设备。	已经完成“会议管理软件V1.0”和“录制点播软件V1.0”两个产品的研制和产品化工作，并取得计算机软件著作权和软件产品登记证书。

2、研发投入情况

公司最近三年一期的研发投入（包括人工费用、直接投入、折旧费及无形资产摊销、设计费等）情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
研发投入	340.34	961.56	748.97	337.47
营业收入	15,250.87	26,842.83	21,871.91	11,817.14
所占比例	2.23%	3.58%	3.42%	2.86%

3、与其他单位合作研究情况

公司不存在与其他单位合作研发的情况。

（三）技术创新机制

1、技术创新战略

公司在发展过程中高度重视创新体系建设，将创新理念融入技术、管理、经营和组织过程中。公司强调科技转化能力和市场开发能力，制定了“围绕主营、统筹规划、积极进取、注重实效”的技术创新战略。

2、研发管理制度

公司形成以应用带动研发的良好机制，使研发活动与市场需求紧密结合。公司发现客户的新需求后，通过营销部门与研发部门之间的快速响应，进行技术开发，并快速形成标准化方案，在类似需求的客户中进行复制。公司已形成研发中心以客户需求为研发方向、营销部门以软件产品为业务开拓手段的相互促进机制，确保公司能够敏锐发现客户的新需求并予以满足，在市场竞争中把握先机。

公司不断完善研发管理制度，建立了研发项目立项评审、研发预算编列、费用控制、研发过程流程管理、项目质量管理和知识产权保护等一系列制度。同时，研发部门和营销部门、服务部门建立有效的沟通机制，将研发过程和销售过程、服务过程紧密结合起来，提高研发部门对业务的支持能力。

3、人才创新机制

公司高度重视人才队伍建设，坚持“以人为本”的人才理念，不断加强对员工的培养力度，为人才提升与发展创造机会，增强人才对企业的认同感和忠诚度。公司不断吸引高水平研发人员和资深研发管理人员加盟，强化公司在办公信息系统应用方面的研发力量，目前公司已形成较为合理的研发人才梯队。

公司采取各种措施促进员工的创新意识，鼓励员工的创新活动。公司定期对各种创新活动进行评选，颁发杰出贡献奖、技术创新奖、合理化建议奖等奖项，调动员工创新的积极性和主动性，形成了重视创新的企业文化。

4、协作和交流机制

公司与理光、惠普、东芝、EMC、康普灵、腾博等国际著名供应商建立了较为稳定的合作伙伴关系。公司与理光建立了“理光—立思辰文件解决方案中心”，是惠普全球文件解决方案合作伙伴。通过与硬件供应商的良好协作，定

期进行技术交流，公司可以及时掌握最新的技术和业务发展动向。

公司聘请行业专家定期开展技术培训和讲座，加强交流与知识共享，提高研发团队的整体水平，并与国内科研院所在人才培养等方面开展合作。

5、客户参与机制

公司对行业客户形成定期业务访问和调研机制，每年举办行业客户会议，听取行业专家的前瞻性建议，在此基础上总结提炼并组织创新活动。在应用软件的研发过程中，公司邀请典型客户成立专家组，在产品需求分析、概要设计、系统测试等研发环节充分征求客户意见，通过向客户演示和给予其试用获得客户体验，客户意见和客户体验对公司的应用软件产品修改和完善起到重要作用。

（四）研发组织

本公司的研发中心由产品规划部、研究开发部、质量管理部和应用服务部组成，各部门主要职能如下表所示：

部门名称	主要工作职责
产品规划部	1、软件产品可行性研究和立项管理； 2、需求分析、概要设计和预算编制； 3、开发项目管理； 4、制订软件产品销售计划、价格和利润目标。
研究开发部	1、软件产品系统分析和详细设计； 2、软件产品开发； 3、编制软件开发文档； 4、测试（单元测试和系统测试）。
质量管理部	1、软件开发质量管理； 2、软件著作权、软件产品登记等相关资质认证申报。
应用服务部	1、软件产品配置管理； 2、面向客户应用的定制开发； 3、软件项目的售前支持； 4、实施软件项目的安装、调试和服务。

（五）研发人员情况

公司发展应用软件研发项目以来，坚持围绕主营业务，成立了统一的研发中心。公司注重培养研发队伍，不断加强研发投入，通过外聘、自主培养相结合的

方式，公司目前拥有研发人员 74 人，占员工总数的比例为 25.43%，研发团队在文件管理软件及视音频管理软件的设计与开发方面均有一定积累。目前公司拥有核心技术人员 3 人，占员工总数的比例为 1.03%。

核心技术人员情况见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争

公司的经营范围为：技术开发；技术咨询；技术服务；技术培训；技术转让；应用软件开发；影像通信及计算机系统集成；销售、租赁、维修数码办公设备、通信设备；货物进出口、技术进出口、代理进出口。

本公司主要为客户提供办公信息系统解决方案及服务。本公司的控股股东和实际控制人为池燕明，除本公司及全资子公司外，池燕明不存在以参股、控股或其他方式实际控制的企业。

本公司不存在同业竞争情形。

（二）公司各股东避免同业竞争的承诺

为了避免同业竞争，更好的维护中小股东的利益，公司全体发起人股东分别出具了《避免同业竞争的承诺》。

1、担任董事、监事及高级管理人员的发起人股东的承诺

在公司担任董事、监事及高级管理人员的发起人股东池燕明、马郁、商华忠、朱文生、张昱、杜大成、唐华、林开涛、华婷、张旭光、乔坤分别承诺：“本人目前在中国境内外未直接或间接从事或参与任何在商业上对立思辰科技构成竞争的业务及活动；本人将来也不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对立思辰科技构成竞争的业务及活动，或拥有与立思辰科技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济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员；本人作为立思辰科技的股东期间，以及在担任立思辰科技董事、监事或高级管理人员期间及辞去上述职务后六个月内，本承诺为有效之承诺；本人愿意承担因违反上述承诺而给立思辰科技造成的全部经济损失。”

2、其他发起人股东的承诺

其他发起人股东高新投资、邓晓、彭小勇、刘辉、王利、刘晓宁、郝刚、蔡屹立分别承诺：“本公司（本人）目前在中国境内外未直接或间接从事或参与任何在商业上对立思辰科技构成竞争的业务及活动；将来也不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对立思辰科技构成竞争的业务及活动，或拥有与立思辰科技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济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员；本公司（本人）作为立思辰科技的股东期间，本承诺为有效之承诺；愿意承担因违反上述承诺而给立思辰科技造成的全部经济损失。”

二、关联方与关联关系

根据《公司法》和财政部 2006 年颁布的《企业会计准则第 36 号—关联方披露》的相关规定，本公司存在的关联方及关联关系如下：

（一）控股股东和实际控制人

公司的控股股东和实际控制人为池燕明，持有公司 3,146.00 万股股份，占公司总股本的 40.00%。

（二）其他持有公司5%以上股份的股东及其控制的企业

1、其他持有公司 5%以上股份的股东

除公司实际控制人池燕明外，马郁持有公司 907.50 万股，占公司总股本的 11.54%；商华忠持有公司 786.50 万股，占公司总股本的 10.00%；朱文生持有公司 605 万股，占公司总股本的 7.69%；张昱持有公司 563.255 万股，占公司总股本的 7.16%，上述四名自然人为持有公司 5%以上股份的其他股东。

2、持有公司 5%以上股份的股东控制的企业

朱文生担任北京立思辰文化传播有限公司法定代表人、总经理，为北京立思辰文化传播有限公司的实际控制人（与胞妹朱予生合计共持有该公司 47.24%的股权）。

北京立思辰文化传播有限公司目前共有 7 名自然人股东和 1 名法人股东，注册资本为 635.00 万元。其中朱文生出资额为 175.00 万元，占该公司注册资本的 27.56%，史小东出资额为 145.00 万元，占该公司注册资本的 22.83%，朱予生出资额为 125.00 万元，占该公司注册资本的 19.69%，刘作东出资额为 50.00 万元，占该公司注册资本的 7.87%，邵敬贤出资额为 15.00 万元，占该公司注册资本的 2.36%，张帆出资额为 15.00 万元，占该公司注册资本的 2.36%，安立新出资额为 10.00 万元，占该公司注册资本的 1.57%，上海典康默信息科技有限公司出资额为 100.00 万元，占该公司注册资本的 15.75%。

北京立思辰文化传播有限公司的主营业务为电视节目制作，与本公司不构成同业竞争关系。

公司与北京立思辰文化传播有限公司就使用同样商号之事宜并未签署任何使用许可协议或存在其他安排。

北京立思辰文化传播有限公司的主营业务为电视节目制作，公司的主营业务为办公信息系统解决方案及服务。公司与北京立思辰文化传播有限公司未从事相同或类似业务，且北京立思辰文化传播有限公司并未将该商号作为商标使用或注册，亦未在其商品或经营活动中突出使用，北京立思辰文化传播有限公司使用与公司相同的商号，不会导致公众对公司的经营活动产生混淆或重大误解，因此不会对公司的经营产生重大不利影响。截至目前，不存在公司利益因北京立思辰文化传播有限公司在其企业名称中使用与公司相同的商号而受到损害之情形。

2009 年 8 月 28 日，北京立思辰文化传播有限公司通过股东会决议，同意对公司名称进行变更，不在公司名称中使用“立思辰”字样，并授权执行董事申请办理公司名称预先核准、相应修改公司章程记载事项等。

（三）本公司的控股企业

本公司的全资子公司包括立思辰新技术公司、立思辰信息技术公司和立思辰软件技术公司，上述公司的具体情况见本招股说明书“第五节/四、子公司简要情况”。

本公司无合营企业和联营企业。

（四）本公司现任的董事、监事和高级管理人员

截至本招股说明书签署日，公司共有董事十二名（含独立董事四名），监事三名，总经理一名、副总经理五名、财务总监一名、董事会秘书一名（同时兼任副总经理）。上述人员的任职及兼职情况详见本招股说明书“第八节/五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员在其他单位兼职情况”。

三、关联交易

（一）经常性关联交易

报告期内，本公司与池燕明、商华忠存在资金往来及备用金借款，各期末的余额情况如下：

单位：万元

关联方名称	账户性质	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
池燕明	其他应付款	-	-	-	-	-	-	0.26	0.01%
	其他应收款	-	-	-	-	5.32	0.96%	-	-
商华忠	其他应收款	-	-	-	-	60.15	10.81%	50.00	24.27%

上述资金往来及备用金借款金额较小，截至 2008 年末已无余额，对公司财务状况与经营成果影响较小。

（二）偶发性关联交易

1、2007 年向立思辰信息技术公司提供资金

2007 年 1 月、6 月，立思辰信息技术公司向立思辰有限公司借款 428 万元、300.10 万元，用于向立思辰新技术公司增资及补充营运资金。

2007 年 7 月，立思辰有限公司收购立思辰新技术公司 100% 股权，收购价款为 500 万元。立思辰新技术公司为立思辰信息技术公司的全资子公司，立思辰有限公司应向立思辰信息技术公司支付收购价款 500 万元。立思辰有限公司以其对立思辰信息技术公司的债权冲抵该 500 万元收购价款。

收购后，立思辰信息技术公司成为立思辰有限公司的全资子公司，出于经营

需要，母子公司之间存在正常的经营性资金往来。立思辰信息技术公司于 2007 年 8 月和 9 月分别向立思辰有限公司支付 65.00 万元和 220.00 万元，其对公司的剩余借款已在双方的正常经营性资金往来中抵销。

2、2007 年向北京立思辰文化传播有限公司提供资金

2007 年 4 月、5 月、6 月，北京立思辰文化传播有限公司向立思辰有限公司借款 70 万元、1 万元及 30 万元补充营运资金。上述借款已于 2007 年 12 月 29 日收回。

3、2007 年收购立思辰信息技术公司股权

报告期内，立思辰有限公司存在对池燕明、商华忠的资金往来及备用金借款。收购前，立思辰有限公司存在对池燕明和商华忠的其他应收款 303,195 元和 751,543 元。

2007 年 7 月，立思辰有限公司收购池燕明、商华忠、刘辉、彭小勇持有之立思辰信息技术公司 100% 股权，收购价款为 50 万元。其中，池燕明、商华忠分别持有立思辰信息技术公司 50% 及 30% 股权，立思辰有限公司应分别向池燕明、商华忠支付收购价款 25 万元及 15 万元。立思辰有限公司以其对池燕明、商华忠的债权冲抵此次收购应向池燕明、商华忠支付之收购价款。

收购后，截至 2007 年 12 月 31 日，池燕明、商华忠尚需偿还立思辰有限公司 53,195 元、601,543 元，池燕明、商华忠已分别于 2008 年 5 月、2008 年 6 月偿还其对立思辰有限公司的剩余借款。

对于上述三笔非经营性资金往来，发行人律师认为，发行人前身原立思辰有限公司在报告期内的上述非经营性资金往来行为存在一定的不规范之处，但上述资金往来均已经原立思辰有限公司当时的其他非关联股东认可，且均已清偿，未损害发行人的合法权益，因此，上述资金往来行为并不构成重大违法行为，对发行人本次发行上市不构成实质性法律障碍。

4、2007 年收购立思辰新技术公司股权

2007 年 7 月，立思辰有限公司收购立思辰新技术公司 100.00% 股权，详见前述内容及本招股说明书“第五节/四、子公司简要情况”中有关内容。

5、2008 年为全资子公司提供担保

2008 年 4 月 1 日及 2008 年 5 月 9 日，立思辰新技术公司与欧力士融资租赁（中国）有限公司共签署 4 份租赁合同，向其融资租入电子设备，由本公司提供连带责任保证担保，该事项经 2007 年年度股东大会审议通过。

6、2008 年接受控股股东提供的保证担保

2008 年 4 月 28 日，本公司与北京银行股份有限公司大钟寺支行签署《综合授信合同》，北京银行股份有限公司大钟寺支行向公司提供 1,200 万元授信额度。公司以自有房产提供抵押担保，同时由池燕明提供连带责任保证担保，有效期至 2010 年 5 月。

7、2009 年为全资子公司提供担保

2009 年 6 月 11 日，本公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《最高额保证合同》，为立思辰新技术公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签订的《融资额度协议》提供连带责任保证担保。主合同融资额度为 900 万元，融资额度期限为 2009 年 6 月 11 日至 2010 年 6 月 10 日。该事项经 2008 年年度股东大会审议通过。

发行人律师认为，上述 7 项关联交易公平、公允，不存在损害发行人及非关联股东利益的情况。

四、规范关联交易的制度安排

（一）《公司章程》中的相关规定

第四十一条、第九十九条、第一百四十三条分别规定：公司的控股股东及实际控制人、董事、监事不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

第四十三条规定：公司对股东、实际控制人及其关联方提供的担保，应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

第八十一条规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

关联股东应当主动申请回避。关联股东不主动申请回避时，其他知情股东有权要求其回避。

股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人应宣布有关关联关系股东的名单，说明是否参与投票表决，并宣布出席大会的非关联方有表决权的股份总数和占公司总股份的比例后进行投票表决。

第一百一十一条规定：董事会应就关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序。

第一百二十一条规定：董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东大会审议。

（二）《股东大会议事规则》中的相关规定

第三十七条规定：股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。公司持有自己的股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

（三）《董事会议事规则》中的相关规定

第十四条规定：委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则：在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。

第二十六条规定：董事会审议有关关联交易事项时，关联董事不得对该事项行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。

第二十八条规定：出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：

- 1、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定董事应当回避的情形；
- 2、董事本人认为应当回避的情形；
- 3、《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避

的其他情形。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。

出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。

（四）《独立董事制度》赋予独立董事审核关联交易特殊的权利

第十四条规定：重大关联交易（指公司拟与关联方达成的总额高于 300 万或高于公司最近经审计净资产值 5%的关联交易）应由独立董事认可后方可提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

第十七条规定：独立董事应当对“公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款”发表独立意见。

（五）《关联交易实施细则》对关联交易决策权限的规定

第九条规定：关联交易决策权限为：

1、公司拟与关联人达成的关联交易金额在人民币 100 万元以下或占公司最近经审计净资产绝对值 0.5%以下（以两者较低者为准）的，由公司总经理决定（该关联交易与其本人及亲属有关联关系的除外）；

2、公司拟与关联法人达成的关联交易金额在人民币 100 万元以上（含 100 万元）且占公司最近一期经审计净资产绝对值的 0.5%以上（含 0.5%）的，由公司董事会作出决议；

3、公司拟与关联自然人达成的关联交易金额在人民币 30 万元以上的，由公司董事会作出决议；

4、公司拟与关联人达成的关联交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在人民币 1,000 万元以上（含 1,000 万元）且占公司最近一期经审计净资产绝对值的 5%以上（含 5%）的，由股东大会作出决议。

第十条规定：公司在连续 12 个月内发生的以下关联交易，应当按照累计计

算的原则适用本章规定：

- 1、与同一关联人进行的交易；
- 2、与不同关联人进行的与同一交易标的相关的交易。

上述同一关联人包括与该关联人受同一主体控制或相互存在股权控制关系的其他关联人。

第十一条规定：公司与关联方之间的交易应签订书面协议，协议内容应明确具体。公司应将该协议的订立、变更、终止及履行情况等事项按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的有关规定予以披露。

五、公司对关联交易的声明

公司在报告期内发生的关联交易符合公司章程的规定，交易遵行了公平、公正、合理的原则，关联交易作价公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

六、最近三年一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见

公司最近三年一期发生的关联交易符合公司章程等公司治理制度的规定。

公司四名独立董事发表《独立董事关于关联交易的专项意见》，认为公司报告期内七项关联交易履行了相关决策程序或已经其他非关联股东认可，符合公司章程等有关制度的规定，遵循了公平、公正、合理的原则，关联交易作价公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

（一）董事会成员

公司现有董事十二名，其中独立董事四名。各董事的基本情况如下：

1、董事

池燕明先生，中国国籍，无永久境外居留权，1966年生，硕士学位。1990年毕业于清华大学精密仪器系，获学士学位，2005年获清华大学EMBA学位。曾担任北京当代电子经营部副经理，北京东方办公设备有限公司总经理，立思辰有限公司执行董事、经理，立思辰信息技术公司经理，立思辰新技术公司经理。现任公司董事长。

商华忠先生，中国国籍，无永久境外居留权，1968年生，硕士学位。1990年毕业于清华大学机械系，获学士学位；1997年毕业于美国 Case Western Reserve University，1999年毕业于美国 Ohio State University，获 MSEE（电子工程硕士）学位。曾担任清华紫光自动化设备公司总经理，立思辰有限公司副经理。现任公司副董事长、总经理，立思辰信息技术公司执行董事、经理，立思辰新技术公司执行董事、经理。曾主持研发了多款文件及视音频管理软件，为本公司核心技术人员。

马郁女士，中国国籍，无永久境外居留权，1962年生。1980年毕业于北京市公用局技术学校，并于1989年至1992年在北京商学院会计系学习。曾任职于北京3501工厂。现任本公司董事。

朱文生先生，中国国籍，无永久境外居留权，1966年生。1990年毕业于湖南大学。曾任北京东方电子公司部门经理、立思辰有限公司副经理。现任北京立思辰文化传播有限公司总经理，本公司董事。

张昱女士，中国国籍，无永久境外居留权，1966年生，硕士学位。1993年毕业于清华大学自动化系，分别于1990年和1993年获得工学学士和工学硕士学位。曾任北京庄和科技发展有限公司总裁助理，北京金融信科发展有限公司销售经理，北京高阳金信信息技术有限公司销售中心销售总监。现任本公司董事、副

总经理。

高爱民先生，中国国籍，无永久境外居留权，1969年生，硕士学位，高级工程师。1991年毕业于北京化工学院化学工程系，获学士学位，1998年毕业于北京大学光华管理学院，获MBA学位。1991年至1995年，就职于国家原材料投资公司，1995年调入中国高新投资集团公司，历任项目经理、投资管理分公司总经理助理、上海联络处主任、高新投资发展有限公司副总经理。现任高新投资发展有限公司总经理，本公司董事。

杜大成先生，中国国籍，无永久境外居留权，1970年生，硕士学位。1995年毕业于青岛海洋大学，分别于1992年和1995年获得理学学士和理学硕士学位。曾任联想集团市场总监、联想集团亚太区与欧洲区副总经理，立思辰有限公司副经理。现任公司董事、副总经理，为本公司核心技术人员。

杜大成先生在攻读硕士学位期间参与国家85重点项目数学模型和大规模数值计算项目，在软件建模优化、数据结构方面获得系统训练。在联想工作期间，参与联想业务流程重组（BPR）项目，主持商机管理系统的开发和实施，在整体客户需求分析和开发项目管理方面积累了丰富的丰富经验。现主管公司办公信息系统应用软件开发管理工作。

华婷女士，中国国籍，无永久境外居留权，1968年生，学士学位。1992年毕业于北京工业大学，获工学学士学位，2000年至2002年在北京大学心理学系参加人力资源管理专业同等学历学习。曾任中帝咨询公司人力资源主管、立思辰有限公司人力资源总监、副经理。现任公司董事、董事会秘书、副总经理。

2、独立董事

夏冬林先生，中国国籍，无永久境外居留权，1961年生，经济学博士、注册会计师（非执业会员）。1984年毕业于江西财经学院财务会计系，获经济学学士学位；之后，进入财政部财政科学研究所深造，分别于1990年和1994年获得经济学硕士和经济学博士学位；1997年，宾夕法尼亚大学沃顿商学院访问学者；2000年，参加哈佛大学商学院CPCL项目；2005年和2008年，担任麻省理工学院斯隆管理学院访问学者。

夏冬林教授曾任江西财经大学会计系助教、讲师、副教授，中华财务会计咨

询公司项目经理、经理，清华大学经济管理学院会计系主任；现任清华大学经济管理学院教授，兼任山东鲁西化工股份有限公司、山推工程机械股份有限公司独立董事，本公司独立董事。

陈绍鹏先生，中国国籍，无永久境外居留权，1969年生，硕士学位。1992年毕业于北京轻工业学院，获工学学士学位，并于2005年获清华大学EMBA学位；曾任联想集团副总裁，先后主管商用台式电脑事业部、市场系统、销售系统和大中华区业务。现任联想集团高级副总裁、联想新兴市场集团总裁，本公司独立董事。

栗志军先生，中国国籍，无永久境外居留权，1962年生，硕士学位，高级工程师。1985年毕业于清华大学工程物理系，获工学学士学位，2005年获清华大学EMBA学位。曾任北京华海核仪表公司副总经理、北京清大电子仪器联合公司副总经理、清华同方股份有限公司核技术分公司副总经理，清华同方核技术股份有限公司副总经理，现任同方威视技术股份有限公司副总裁，本公司独立董事。

潘建岳先生，中国国籍，无永久境外居留权，1967年生，硕士学位。1992年毕业于清华大学，分别于1989年和1992年获工学学士和硕士学位，并于2003年获中欧国际工商管理学院EMBA学位。历任Synopsys中国区经理、首席代表、资深总监、董事总经理等职。现任Synopsys（新思科技）全球副总裁、亚太区总裁，本公司独立董事。

（二）监事会成员

乔坤先生，中国国籍，无永久境外居留权，1977年生，本科学历。2001年毕业于北京电力管理干部学院。曾任立思辰有限公司视频事业部售前工程师、销售总监等职。现任立思辰新技术公司外企销售总监、公司监事会主席。

张旭光先生，中国国籍，无永久境外居留权，1977年生，专科学历。1998年毕业于中央财经大学金融学专业。曾任立思辰有限公司销售部业务经理、LANIER事业部销售总监。现任立思辰新技术公司副经理，立思辰软件技术公司执行董事、经理，公司监事。

梁皓女士，中国国籍，无永久境外居留权，1973年生，学士学位。1996年

毕业于燕京华侨大学，获学士学位。曾任立思辰有限公司技术支持部经理助理、物流部经理、商务部经理。现任公司商务物流部总监、公司职工代表监事。

（三）高级管理人员

商华忠先生，副董事长，总经理，见董事简历。

杜大成先生，副总经理，见董事简历。

张昱女士，副总经理，见董事简历。

华婷女士，董事会秘书，副总经理，见董事简历。

唐华女士，中国国籍，无永久境外居留权，1972年生，博士学位。1994年毕业于清华大学，获工学学士学位，2002年2月毕业于麻省理工学院，获化学工程博士学位。唐华女士曾受聘于美国强生制药公司下属分公司。现任公司副总经理。

Marty Sommer 先生，美国国籍，1962年生，毕业于威斯康星大学，曾长期担任美国 LANIER 环球有限公司亚太区总经理，立思辰有限公司副经理。现任公司副总经理。

林开涛先生，中国国籍，无永久境外居留权，1963年生，学士学位。1984年毕业于厦门大学，获经济学学士学位，于1993年获得中国注册会计师资格(CPA)，于1994年获得英国准许会计师协会阶段证书(ACCA)。曾任普华永道会计师事务所(北京)高级会计师，吉百利食品中国有限公司(北京)总会计师，IBM中国有限公司—英孚美软件中国有限公司(北京)财务总监，IBM中国有限公司—蓝色快车计算机工程技术有限公司(北京)首席财务官及北京华胜天成科技股份有限公司副总经理、财务总监。现任公司财务总监。

（四）其他核心人员

本公司核心技术人员包括商华忠、杜大成、李卫平，其他核心人员还包括核心管理人员马黎阳。

其中商华忠、杜大成的简历见本节“一/（一）董事会成员”。

李卫平先生，中国国籍，无永久境外居留权，1967年生，硕士学位。1990

年毕业于北京理工大学，获应用数学专业学士学位；1993年毕业于中国原子能科学研究院，获数理统计与计算机应用专业硕士学位。曾任北京五奥环电子技术有限公司商业零售系统开发项目经理，甲骨文（ORACLE）中国公司技术部门经理及电力行业资深顾问，易安信（EMC）中国公司软件技术部经理。现任公司研发中心总经理、立思辰新技术公司副经理。

李卫平先生在中国原子能科学研究院期间主要从事计算机模拟和算法研究，曾在国内《计算物理》和《计算机应用》等刊物发表5篇论文；在北京五奥环电子技术有限公司工作期间，曾主持开发并实施国内几家大型零售企业的进销存管理系统；在甲骨文（ORACLE）工作的8年间，多次参加国内国际交流培训，作为技术顾问，主要为电信、金融、政府、制造、交通、能源等行业的信息化建设提供技术咨询和实施服务；在易安信（EMC）工作的近4年间，推动成立了易安信和甲骨文的技术联合中心，多次在美国参加数据存储和内容管理技术交流培训，熟悉企业内容管理以及数据备份、系统容灾管理等技术，曾带领团队参加了农行、中行、建行的影像 workflow 系统规划和实施。拥有扎实的理论基础与丰富的实际操作经验。

马黎阳先生，中国国籍，无永久境外居留权，1974年生，硕士学位。1996年毕业于清华大学，获工学和管理学学士学位，1998年毕业于清华大学，获管理学硕士学位；曾任神州数码（中国）有限公司笔记本部副总经理、富士施乐（中国）有限公司打印机中国区产品总监、NEC 信息系统（中国）有限公司笔记本电脑中国区总经理。现任公司产品市场部总经理、立思辰新技术公司副经理。

马黎阳先生多年来在文件设备及相关服务领域从事产品管理与市场营销工作，熟悉文件设备从计划、研发、生产到渠道分销、终端销售、服务的各个环节，并对全球及中国的文件管理外包服务市场有深入的研究，了解行业背景、需求特点及发展趋势，在文件管理外包服务的解决方案、市场策略、业务发展等领域具有深厚的基础与前瞻性的见解。

（五）董事、监事、高级管理人员的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2007年12月9日，公司召开创立大会，经全体发起人共同提名，选举池燕明、商华忠、马郁、朱文生、张昱、高爱民、杜大成及华婷为公司董事，选举夏冬林、陈绍鹏、栗志军为公司独立董事。该十一名董事组成股份公司第一届董事会。前述董事任期三年，自会议通过之日起算。

同日，公司召开了第一届董事会第一次会议，推选池燕明为股份公司第一届董事会董事长，商华忠为副董事长。

2008年5月18日，公司召开2007年年度股东大会，经董事会提名，全体股东一致同意增选潘建岳为独立董事，任期三年，自会议通过之日起算。

2、监事提名和选聘情况

2007年12月9日，公司召开创立大会，经全体发起人共同提名，选举乔坤、张旭光为公司监事。该两名监事与经职工代表大会选举的职工代表监事梁皓共同组成股份公司第一届监事会。

同日，公司召开第一届监事会第一次会议，全体监事一致选举乔坤为股份公司第一届监事会主席。前述监事任期三年，自会议通过之日起算。

3、高级管理人员提名和选聘情况

2007年12月9日，公司召开第一届董事会第一次会议，根据董事长的提名，聘任商华忠为公司总经理，聘任华婷为公司董事会秘书。根据总经理的提名，聘任杜大成、Marty Sommer、唐华为公司副总经理，聘任林开涛为公司财务总监。前述高级管理人员任期三年，自会议通过之日起算。

2008年4月28日，公司召开第一届董事会第三次会议，根据总经理的提名，聘任张昱为公司副总经理，任期三年，自会议通过之日起算。

2008年6月5日，公司召开第一届董事会第五次会议，根据总经理的提名，聘任华婷为公司副总经理，任期三年，自会议通过之日起算。

发行人律师认为，发行人董事、监事和高级管理人员的任职均符合有关法律、法规、规范性文件及发行人公司章程的规定。

二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员持股及变动情况

单位：万股

股东名称	2009.3.9		2008.6.23		2007.12.10		2007.12.4		2007.9.25		2007.8.28	
	持股数量	比例 %	持股数量	比例 %	持股数量	比例 %	持股数量	比例 %	持股数量	比例 %	持股数量	比例 %
池燕明	3,146.000	40.00	2,860.00	40.00	2,600.00	40.00	1,040.00	40.00	1,200.00	46.15	1,200.00	60.00
马郁	907.500	11.54	825.00	11.54	750.00	11.54	300.00	11.54	300.00	11.54	300.00	15.00
商华忠	786.500	10.00	715.00	10.00	650.00	10.00	260.00	10.00	300.00	11.54	300.00	15.00
朱文生	605.000	7.69	550.00	7.69	500.00	7.69	200.00	7.69	200.00	7.69	200.00	10.00
张昱	563.255	7.16	512.05	7.16	465.50	7.16	186.20	7.16	186.20	7.16	0.00	0.00
杜大成	139.150	1.77	126.50	1.77	115.00	1.77	46.00	1.77	46.00	1.77	0.00	0.00
唐华	121.000	1.54	110.00	1.54	100.00	1.54	40.00	1.54	0.00	0.00	0.00	0.00
林开涛	121.000	1.54	110.00	1.54	100.00	1.54	40.00	1.54	0.00	0.00	0.00	0.00
华婷	55.418	0.70	50.38	0.70	45.80	0.70	18.32	0.70	18.32	0.70	0.00	0.00
张旭光	51.304	0.65	46.64	0.65	42.40	0.65	16.96	0.65	16.96	0.65	0.00	0.00
乔坤	24.200	0.31	22.00	0.31	20.00	0.31	8.00	0.31	8.00	0.31	0.00	0.00
合计	6,520.330	82.90	5,927.57	82.90	5,388.70	82.90	2,155.48	82.90	2,275.48	87.51	2,000.00	100.00

注：2006年董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均不存在持股变动。

本公司不存在董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的近亲属在本次发行前以任何方式直接或间接持有本公司股份的情况。

本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员所持有的上述股份近三年一期内不存在任何质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况

公司董事朱文生现任北京立思辰文化传播有限公司法定代表人、总经理，持有该公司 27.56%的股权，该公司成立于 2005 年 7 月，主要从事数字电视节目制作，与本公司无竞争关系。

公司财务总监林开涛持有福建武夷九峰节能建材有限公司 10.00%的股份，该公司成立于 2007 年 7 月，主要从事蒸压加气混凝土砖块、加气混凝土板材、灰砂砖水泥制品的制造与销售，注册资本为 3,000.00 万元，法定代表人为张孟年，

与本公司无竞争关系。

林开涛持有南平汇银贸易有限公司 10.00%的股份，该公司成立于 2007 年 12 月，主要从事建筑材料、五金、水暖、保温、防腐化工材料、机电设备、电器产品的销售，注册资本为 100.00 万元，法定代表人为陈洁，与本公司无竞争关系。

除上述情况之外，本公司其他董事、监事、高级管理人员与其他核心人员均作出声明，不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的薪酬

除四名独立董事外，公司全体董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 2008 年薪酬领取情况如下：

序号	姓名	任职情况	2008年薪酬(万元)	领取地点
1	池燕明	董事长	32.17	本公司
2	商华忠	副董事长、总经理、 核心技术人员	40.17	本公司
3	马 郁	董事	-	未在本公司领薪
4	朱文生	董事	-	未在本公司领薪
5	张 昱	董事、副总经理	36.13	本公司
6	高爱民	董事	-	未在本公司领薪
7	杜大成	董事、副总经理、 核心技术人员	39.20	本公司
8	华 婷	董事、董事会秘书、 副总经理	18.17	本公司
9	乔 坤	监事会主席	18.17	本公司
10	张旭光	监事	16.00	本公司
11	梁 皓	职工代表监事	12.90	本公司
12	Marty Sommer	副总经理	40.00	本公司
13	唐 华	副总经理	30.00	本公司
14	林开涛	财务总监	40.00	本公司
15	李卫平	核心技术人员	-	2009年入职
16	马黎阳	核心管理人员	16.18	本公司（2008年7月入职）

2008 年，公司独立董事的职务津贴为税后人民币 3 万元。

公司已按国家有关法律法规的规定，为公司员工足额缴纳了各项社会保险，包括养老保险、工伤保险、生育保险、医疗保险及失业保险。本公司目前未设置认股权计划，上述人员不存在享受其他待遇和退休金计划的情况。

五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员在其他单位兼职情况

姓名	公司职务	其他单位任职情况	兼职单位与本公司关系
商华忠	副董事长、总经理、核心技术人员	立思辰信息技术公司执行董事、经理，立思辰新技术公司执行董事、经理	公司全资子公司
朱文生	董事	北京立思辰文化传播有限公司总经理	公司主要股东实际控制的企业
高爱民	董事	高新投资发展有限公司总经理	公司法人股东
夏冬林	独立董事	清华大学经济管理学院教授，兼任山东鲁西化工股份有限公司、山推工程机械股份有限公司独立董事	不存在
栗志军	独立董事	同方威视技术股份有限公司副总裁	不存在
陈绍鹏	独立董事	联想集团高级副总裁、联想新兴市场集团总裁	不存在
潘建岳	独立董事	Synopsys（新思科技）全球副总裁、亚太区总裁	不存在
乔坤	监事会主席	立思辰新技术公司外企销售总监	公司全资子公司
张旭光	监事	立思辰新技术公司副经理，立思辰软件技术公司执行董事、经理	公司全资子公司
李卫平	核心技术人员	立思辰新技术公司副经理	公司全资子公司
马黎阳	核心管理人员	立思辰新技术公司副经理	公司全资子公司

除上述所列兼职外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均做出声明，没有在其他任何企业任职的情况。

六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间的亲属关系情况

本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间不存在亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的协议

本公司与在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均签订了《劳动合同书》，并与高级管理人员及其他核心人员签定了《保密和竞业限制协议》，对公司及公司员工的权利义务以及竞业限制作出了详细规定。截至本招股说明书签署日，上述《劳动合同书》、《保密和竞业限制协议》均得到有效执行。

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未与本公司签订借款、担保等协议。

八、董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

作为公司股东的董事、监事、高级管理人员，池燕明、马郁、商华忠、朱文生、张昱、杜大成、唐华、林开涛、张旭光、华婷、乔坤分别出具了《避免同业竞争的承诺》，详情参见“第七节/一/（二）公司各股东避免同业竞争的承诺”。

上述人员还出具了《股份自愿锁定承诺》，详情参见“第五节/六/（四）本次发行前股东自愿锁定股份的承诺”。

上述承诺得到严格履行，未出现违反承诺的情形。

九、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》等法律法规和《公司章程》规定的任职资格。

十、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况及原因

公司最近两年董事、监事及高级管理人员变化情况如下：

（一）董事会成员变化

公司前身立思辰有限公司不设董事会，设执行董事一名，自立思辰有限公司1999年1月设立至2007年12月整体变更时一直由池燕明担任。

2007年12月9日，公司召开创立大会，选举池燕明、商华忠、马郁、杜大成、朱文生、张昱、华婷、高爱民、夏冬林、陈绍鹏、栗志军为第一届董事会成员，其中夏冬林、陈绍鹏、栗志军为独立董事。

2007年12月9日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举池燕明为公司董事长，商华忠为副董事长。

2008年5月18日，公司召开2007年年度股东大会，增选潘建岳为公司独立董事。

（二）监事会成员变化

公司前身立思辰有限公司不设监事会，设监事一名，自立思辰有限公司1999年1月设立至2007年12月整体变更时一直由朱文生担任。

2007年12月9日，公司职工代表大会选举梁皓担任第一届监事会的职工代表监事。

2007年12月9日，公司召开创立大会，选举乔坤、张旭光为第一届监事会成员。

2007年12月9日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举乔坤为第一届监事会主席。

（三）高级管理人员的变化

公司前身立思辰有限公司设执行董事兼经理一名，由池燕明担任，副经理四名，分别由商华忠、杜大成、Marty Sommer 和华婷担任。

2007年12月9日，公司召开第一届董事会第一次会议，聘任商华忠为公司总经理，聘任华婷为公司董事会秘书，聘任杜大成、Marty Sommer、唐华为公司副总经理，聘任林开涛为公司财务总监。

2008年4月28日，公司召开第一届董事会第三次会议，增选张昱为公司副总经理。

2008年6月5日，公司召开第一届董事会第五次会议，增选华婷为公司副总经理。

（四）保荐机构关于公司董事和高级管理人员变化情况的意见

发行人在有限公司阶段未设董事会，设执行董事1名，由池燕明担任；高级管理人员5名，包括经理1名、副经理4名，分别由池燕明、商华忠、杜大成、MARTY SOMMER 及华婷担任。

2007年12月10日立思辰有限公司整体变更为发行人后，根据《公司法》

要求，发行人设立了董事会，由 12 名董事组成，其中 4 名独立董事，池燕明担任董事长，商华忠担任副董事长，其他董事由发行人的部分其他股东或其提名的人士担任；发行人共选聘高级管理人员 7 名，包括总经理 1 名、副总经理 5 名、董事会秘书 1 名（由副总经理兼任）、财务总监 1 名，立思辰有限公司副经理商华忠担任发行人总经理，立思辰有限公司其他 3 名副经理杜大成、MARTY SOMMER 及华婷仍担任发行人副总经理、其中华婷还兼任董事会秘书，发行人另增加了 2 名副总经理，分别为唐华、张昱，发行人财务总监由林开涛担任。

因此，保荐机构认为，上述董事、高级管理人员数量上的变化主要由发行人组织结构及股东人数的变化而引起，对发行人的经营不构成重大影响，发行人董事、高级管理人员最近两年未发生重大变化。

第九节 公司治理结构

2007年12月9日，公司召开创立大会，通过股份公司适用的公司章程，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员；2009年7月12日，公司召开2009年第一次临时股东大会，审议通过了根据创业板上市要求修订的《北京立思辰科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）。公司按照《公司法》和中国证监会的有关要求，建立起以股东大会、董事会、监事会、经理层分权与制衡为特征的公司治理结构。

目前公司在治理方面的各项规章制度配套齐全，主要包括《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》、《独立董事制度》、《董事会秘书制度》、《信息披露事务管理制度》、《关联交易实施细则》、《募集资金管理办法》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《投资者关系管理制度》等。

通过制定和不断完善《公司章程》、股东大会、董事会、监事会和经理层的职权和议事规则等相关制度，本公司已建立起符合上市公司要求的公司治理结构。公司设立以来，上述机构依法规范运作，未出现违法违规行为。

一、公司治理制度及运行情况

（一）公司股东大会制度的建立健全及运行情况

2008年5月18日，公司召开2007年年度股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》；2009年7月12日，公司召开2009年第一次临时股东大会，审议通过了适用于创业板上市要求的《股东大会议事规则》。公司自设立至今，召开了创立大会、2007年年度股东大会、2008年第一次临时股东大会、2008年第二次临时股东大会、2008年年度股东大会和2009年第一次临时股东大会，公司股东大会依法规范运行。

1、公司股东的权利和义务

公司股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。

《公司章程》第三十四条规定，公司股东享有下列权利：（1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；（2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；（3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；（4）依照法律、行政法规及《公司章程》的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；（5）查阅《公司章程》、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；（6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；（8）法律、行政法规、规章或《公司章程》规定的其他权利。

《公司章程》第三十九条规定，公司股东承担下列义务：

（1）遵守法律、行政法规和《公司章程》；（2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；（3）除法律、法规规定的情形外，不得退股；（4）不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益，不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益，公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任，公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；（5）法律、行政法规及《公司章程》规定应当承担的其他义务。

2、股东大会的职权

《公司章程》第四十二条规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

（1）决定公司的经营方针和投资计划；（2）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（3）审议批准董事会的报告；（4）审议批准监事会报告；（5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（7）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（8）对发行公司债券作出决议；（9）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（10）修改《公司章程》；（11）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（12）审议批准公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的；（13）审议批准《公司章程》第四十三条规定的担保事项；（14）审议批准变更募集资金用途事项；（15）审议股权

激励计划；（16）审议法律、行政法规、部门规章、证券交易所或《公司章程》规定应当由股东大会决定的其他事项。

上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。

3、股东大会的议事规则

《公司章程》和《股东大会议事规则》规定：

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开 1 次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。有下列情形之一的，公司在事实发生之日起 2 个月以内召开临时股东大会：（1）董事人数不足《公司法》规定人数或者《公司章程》所定人数的 2/3 时；（2）公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；（3）单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东请求时；（4）董事会认为必要时；（5）监事会提议召开时；（6）法律、行政法规、部门规章或《公司章程》规定的其他情形。

股东大会由董事长主持。董事长不能履行职务或不履行职务时，由副董事长主持，副董事长不能履行职务或者不履行职务时，由半数以上董事共同推举的一名董事主持。监事会自行召集的股东大会，由监事会主席主持，监事会主席不能履行职务或不履行职务时，由半数以上监事共同推举的一名监事主持。股东自行召集的股东大会，由召集人推举代表主持。

召开股东大会时，会议主持人违反《股东大会议事规则》使股东大会无法继续进行的，经现场出席股东大会有表决权过半数的股东同意，股东大会可推举一人担任会议主持人，继续开会。独立董事、监事会以及单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会。董事会应当根据法律、行政法规和《公司章程》的规定，在收到请求后 10 日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的 5 日内发出召开股东大会的通知。

对于独立董事召开临时股东大会的提议，董事会不同意召开临时股东大会的，应当说明理由并公告。

对于监事会召开股东大会的提议，董事会不同意召开临时股东大会，或者在

收到提议后 10 日内未作出书面反馈的，视为董事会不能履行或者不履行召集股东大会会议职责，监事会可以自行召集和主持。

对于单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东召开临时股东大会的提议，董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后 10 日内未作出反馈的，单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向监事会提出请求。

监事会同意召开临时股东大会的，应当在收到请求 5 日内发出召开股东大会的通知，通知中对原请求的变更，应当征得相关股东的同意。

监事会未在规定期限内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续 90 日以上单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东可以自行召集和主持。

股东大会提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和《公司章程》的有关规定。公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，公告临时提案的内容。

股东大会应有会议记录，由董事会秘书负责。召集人应当保证会议记录内容真实、准确和完整。出席会议的董事、监事、董事会秘书、召集人或其代表、会议主持人应当在会议记录上签名。会议记录应当与现场出席股东的签名册及代理出席的委托书、网络及其他方式表决情况的有效资料一并保存，保存期限为 10 年。

4、股东大会履行职责情况

公司自 2007 年 12 月 9 日创立大会以来，历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决及会议记录规范，对公司董事、监事和独立董事的选举，公司财务预决算、利润分配、《公司章程》及其他公司治理制度的制订和修改、首次公开发行股票方案和募集资金投向等重大事宜均作出了有效决议。

（二）公司董事会制度的建立健全及运行情况

本公司建立健全了董事会及董事会议事规则，董事会对股东大会负责。《公司章程》及《董事会议事规则》对董事会的职权、召开方式与条件、表决方式等做了明确规定。

1、董事会的构成

公司董事会由十二名董事组成，其中独立董事四名，设董事长一名，副董事长一名。董事会下设证券事务部，处理董事会日常事务。

2、董事会的职权

《公司章程》第一百零九条规定，董事会行使下列职权：（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（2）执行股东大会的决议；（3）决定公司的经营计划和投资方案；（4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（6）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（7）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；（8）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；（9）决定公司内部管理机构的设置；（10）聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（11）制订公司的基本管理制度；（12）制订《公司章程》的修改方案；（13）管理公司信息披露事项；（14）向股东大会提请聘任或更换为公司审计的会计师事务所；（15）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；（16）法律、行政法规、部门规章或《公司章程》授予的其他职权。

超越股东大会授权范围的事项，应当提交股东大会审议。

3、董事会行使重大财务决策的权限

《公司章程》第一百一十二条规定，应由董事会批准的交易事项如下：

（1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上；但交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上的或公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的，还应提交股东大会

审议；该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据。

（2）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；但交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元的，还应提交股东大会审议；

（3）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；但交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元的，还应提交股东大会审议；

（4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；但交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元的，还应提交股东大会审议；

（5）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；但交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元的，还应提交股东大会审议；

（6）公司与关联方发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易事项；但公司与关联方发生的交易金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应提交股东大会批准后方可实施。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

4、董事会的议事规则

《公司章程》和《董事会议事规则》规定：

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年至少召开两次会议。召开董事会定期会议，证券事务部应将会议通知和会议文件于会议召开十日前以书面形式送达全体董事和监事以及总经理、董事会秘书。

代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议，董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

董事会会议应当由过半数的董事出席方可举行。如果出席董事人数无法满足会议召开的最低人数要求时，会议召集人应当宣布另行召开董事会会议，同时确定召开的时间。

有关董事拒不出席或怠于出席会议导致无法满足会议召开的最低人数要求时，董事长和董事会秘书应当及时向监管部门报告。

监事可以列席董事会会议；总经理和董事会秘书未兼任董事的，应当列席董事会会议。会议主持人认为有必要的，可以通知其他有关人员列席董事会会议。

独立董事原则上不能缺席涉及公司重大事项需独立董事发表独立意见的董事会会议，确有特殊原因不能出席的独立董事要事先协商，以免出现全体独立董事缺席的情况。独立董事连续 3 次未能亲自出席董事会会议的，由公司董事会提请股东大会将其予以撤换。

董事会会议应由董事本人出席；董事因故不能出席，应当事先审阅会议材料，形成明确的意见，书面委托其他董事代为出席。委托其他董事出席的董事视为出席会议。董事如果未出席董事会会议，也未委托其他董事出席的，应视为放弃在该次会议上的表决权。

董事会定期会议和临时会议，在保障董事充分表达意见的前提下，可采取书面、电话、传真或借助所有董事能进行交流的通讯设备等形式召开。

董事会应当对会议所议事项的决定做成会议记录，出席会议的董事应当在会议记录上签名。董事会会议记录作为公司档案保存，保存期限为 10 年。

5、董事会履行职权情况

本届董事会为本公司第一届董事会，董事会自 2007 年 12 月 9 日成立以来，历次会议的召集、提案、出席、议事、表决及会议记录规范，对公司高级管理人员的考核选聘、公司重大经营决策、公司治理制度的制定等重大事宜作出有效决议。

（三）公司监事会制度的建立健全及运行情况

本公司建立健全了监事会及监事会议事规则。《公司章程》及《监事会议事规则》对监事会的职权、召开方式与条件、表决方式等做了明确规定。

1、监事会的组成

公司设监事会，监事会由三名监事组成，包括两名股东代表监事和一名职工代表监事。监事会设主席一人，监事会主席由全体监事过半数选举产生，监事会主席召集和主持监事会会议。监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

2、监事会的职权

《公司章程》第一百四十六条规定，监事会行使下列职权：（1）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（2）检查公司财务；（3）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、《公司章程》或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（5）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（6）向股东大会提出提案；（7）依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（8）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。（9）《公司章程》规定或者股东大会授予的其他职权。

3、监事会议事规则

《公司章程》和《监事会议事规则》规定：

监事会会议分为定期会议和临时会议。监事会每六个月至少召开一次会议，监事可以提议召开临时监事会会议。

召开监事会定期会议，应将会议通知和会议文件于会议召开十日前以书面形式送达全体监事。情况紧急的情况下，经全体监事同意，可以不受此通知时限的限制。召开监事会临时会议，应将会议通知和会议文件于会议召开三日前以书面

形式送达全体监事。

监事会会议由监事会主席负责召集和主持。监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由二分之一以上的监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

监事会会议应有二分之一以上的监事出席方可举行。相关监事拒不出席或怠于出席会议导致无法满足会议召开的最低人数要求的，其他监事应及时向监管部门报告。董事会秘书或证券事务代表应列席监事会会议。

监事会决议应当由全体监事的二分之一以上通过才有效。

监事会应当将所议事项的决定做成会议记录，出席会议的监事应当在会议记录上签名。监事有权要求在记录上对其在会议上的发言做出某种说明性记载。监事会会议记录作为公司档案至少保存 10 年。

4、监事会履行职权情况

本届监事会自 2007 年 12 月 9 日成立以来，历次会议的召集、提案、出席、议事、表决及会议记录规范，对公司董事会工作的监督、高级管理人员的考核、公司重大经营决策、公司治理制度的制定等重大事宜实施了有效监督。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

本公司建立健全了独立董事制度。《公司章程》及《独立董事制度》对独立董事的提名、职权、工作条件等做了明确规定。

1、独立董事的情况

本公司现有独立董事四名。2007 年 12 月 9 日，公司创立大会选举夏冬林、陈绍鹏、栗志军担任本公司独立董事，2008 年 5 月 18 日，公司 2007 年年度股东大会选举潘建岳担任本公司独立董事。独立董事占董事会总人数的三分之一。

2、独立董事发挥作用的制度安排

公司《独立董事制度》对独立董事作用的发挥规定如下：

（1）独立董事的提名、选举

公司独立董事不少于董事会总人数的 1/3。由会计专家、经济管理专家、法律专家、技术专家等人员出任，其中至少包括一名具有高级职称或注册会计师资

格的会计专业人士。董事会、监事会、单独或者合并持有公司已发行股份 1%以上的股东可以提出独立董事候选人，并经股东大会选举后决定。独立董事的提名人在提名前应当征得被提名人的同意。提名人应当充分了解被提名人职业、学历、职称、详细的工作经历、全部兼职等情况，并对其担任独立董事的资格和独立性发表意见，被提名人应当就其本人与公司之间不存在任何影响其独立客观判断的关系发表公开声明。在选举独立董事的股东大会召开前，公司董事会应当按照规定公布上述内容。

独立董事每届任期与公司其他董事任期相同，任期届满，连选可以连任，但是连任时间不得超过 6 年。独立董事连续 3 次未亲自出席董事会会议的，由董事会提请股东大会予以撤换。

（2）独立董事的职权

独立董事除应当具有公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，公司赋予独立董事以下特别职权：

1) 重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值 5%的关联交易）应由独立董事认可后方可提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；2) 向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；3) 向董事会提请召开临时股东大会；4) 提议召开董事会；5) 独立聘请外部审计机构和咨询机构；6) 可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

（3）独立董事的工作条件

公司应当保证独立董事享有与其他董事同等的知情权。及时向独立董事提供相关材料和信息，定期通报公司运营情况，必要时可组织独立董事实地考察。凡须经董事会决策的事项，公司必须按法定的时间提前通知独立董事并同时提供足够的资料，独立董事认为资料不充分的，可以要求补充。当 2 名或 2 名以上独立董事认为资料不充分或论证不明确时，可联名书面向董事会提出延期召开董事会会议或延期审议该事项，董事会应予以采纳。公司向独立董事提供的资料，公司及独立董事本人应当至少保存 5 年。

公司应提供独立董事履行职责所必需的工作条件。公司董事会秘书应积极为独立董事履行职责提供协助，如介绍情况、提供材料等。独立董事发表的独立意见、提案及书面说明应当公告的，董事会秘书应及时到证券交易所办理公告事宜。

3、独立董事实际发挥作用的情况

公司独立董事制度自建立以来，始终保持规范、有序运行。公司董事会作出重大决策前，向独立董事提供足够的材料，充分听取独立董事的意见，对于促进公司规范运作，谨慎把握募集资金投资项目及公司发展战略的选择起到了积极的作用。

公司四名独立董事发表《独立董事关于关联交易的专项意见》，认为公司报告期内七项关联交易履行了相关决策程序或已经其他非关联股东认可，符合公司章程等有关制度的规定，遵循了公平、公正、合理的原则，关联交易作价公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

1、董事会秘书的制度安排

公司设董事会秘书一名。董事会秘书为公司的高级管理人员，根据《公司章程》及《董事会秘书制度》的相关规定，履行相应的工作职责。董事会秘书对公司和董事会负责。

董事会秘书由公司董事会聘任或者解聘。董事兼任董事会秘书的，如某一行为需由董事、董事会秘书分别作出时，则该兼任董事及董事会秘书的人不得以双重身份作出。

2、董事会秘书的职权

（1）负责公司信息披露事务，协调公司信息披露工作，组织制订公司信息披露事务管理制度，督促公司及相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；

（2）负责公司投资者关系管理和股东资料管理工作，协调公司与证券监管机构、股东及实际控制人、保荐人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；

（3）组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字确认；

（4）负责公司信息披露的保密工作，在未公开重大信息出现泄露时，及时向深圳证券交易所报告并公告；

（5）关注公共媒体报道并主动求证事实情况，督促董事会及时回复深圳证券交易所所有问询；

（6）组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及深圳证券交易所相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；

（7）督促董事、监事和其他高级管理人员遵守相关法律法规、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、深圳证券交易所其他相关规定及《公司章程》，切实履行其所作出的承诺，在知悉公司作出或可能作出违反有关规定的决议时，应当予以提醒并立即如实的向深圳证券交易所报告；

（8）《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所要求履行的其他职责。

3、董事会秘书履行职权情况

公司董事会秘书严格按照相关规定履行职权，对股东大会、董事会、监事会等各项制度的规范运行有较好的促进作用。

（六）审计委员会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《审计委员会议事规则》，董事会下设审计委员会。审计委员会委员为夏冬林、栗志军和张昱，其中夏冬林为召集人。

1、审计委员会的组成

审计委员会由三名董事组成，独立董事占二分之一以上，其中至少应有一名独立董事是会计专业人士。委员由二分之一以上独立董事或全体董事的三分之一提名，并由董事会会议选举产生。

2、审计委员会的职责

审计委员会的主要职责是：

（1）提议聘请或更换外部审计机构；

- (2) 监督公司的内部审计制度及其实施；
- (3) 负责公司内部审计与外部审计之间的沟通；
- (4) 审核公司的财务信息及其披露；
- (5) 检查和评估公司内部控制制度，并发表专项意见；
- (6) 董事会授权的其他事宜。

3、审计委员会议事规则

审计委员会分为定期会议和临时会议。

在每一个会计年度结束后的 4 个月内，审计委员会应至少召开一次定期会议。公司董事长、总经理、审计委员会召集人或两名以上（含两名）委员联名可要求召开审计委员会临时会议。

审计委员会定期会议应于会议召开前 5 日（不包括开会当日）发出会议通知，临时会议应于会议召开前 3 日（不包括开会当日）发出会议通知。

审计委员会会议应进行书面记录，出席会议的委员和会议记录人应当在会议记录上签名。出席会议的委员有权要求在记录上对其在会议上的发言做出说明性记载。审计委员会会议记录作为公司档案由证券事务部保存。在公司存续期间，保存期为 10 年。

4、审计委员会职责履行情况

审计委员会成立以来，严格按照相关规定履行职权，在公司治理、风险控制等方面发挥着积极作用，有效提高了公司的风险控制能力，对公司各项经营活动的开展起到较好的监督作用。

二、公司近三年一期违法违规行为的情况

公司声明：公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书、审计委员会制度，近三年一期，公司及其董事、监事和高级管理人员严格按照《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

三、公司近三年一期资金占用和对外担保的情况

公司声明：公司有严格的资金管理制度，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。公司已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

四、公司管理层对内部控制制度完整性、合理性及有效性的评估

（一）自我评估意见

公司现行的内部控制制度较为完整、合理、有效，能够适应公司管理的要求和公司发展的需要，能够较好的保证公司会计资料的真实性、合法性、完整性，能够确保公司所属财产物资的安全、完整。公司内部控制制度自制定以来，各项制度得到了有效实施。

（二）注册会计师的鉴证意见

北京京都 2009 年 7 月 21 日出具的北京京都天华专字（2009）第 1262 号《内部控制鉴证报告》，认为公司按照《企业内部会计控制规范—基本规范（试行）》的标准于 2009 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

五、公司对外投资事项的政策及制度安排

公司根据《公司章程》制定了《对外投资管理制度》，其中关于对外投资决策权限、对外投资的转让与回收、重大事项报告及信息披露等作了详尽的规定。

（一）对外投资的权限

公司发生的对外投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过后，提交股东大会审议，并应及时披露：

1、交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上或公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的，该交易涉及

的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者为计算数据；

2、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

3、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

4、交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

5、交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

6、交易标的为“购买或出售资产”时，应以资产总额和成交金额中的较高者作为计算标准，并按交易事项的类型在连续十二个月内累计计算，经累计计算达到公司最近一期经审计总资产 30%的事项，应提交股东大会审议，并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。该内容在《公司章程》第七十九条中明确规定。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

公司发生的对外投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过，并及时披露：

1、交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者为计算数据；

2、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

3、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；

4、交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

5、交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；

除《对外投资管理制度》规定需要经董事会和股东大会审议通过的对外投资事项外，其他投资事项由总经理审批。

（二）对外投资的信息披露

公司的对外投资应严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定履行信息披露义务。

在对外投资事项未披露前，各知情人员均负有保密义务。

子公司须遵循公司《信息披露事务管理制度》，公司对子公司所有信息享有知情权。子公司提供的信息应真实、准确、完整，并在第一时间报送公司，以便董事会秘书及时对外披露。

（三）最近三年的执行情况

公司最近三年严格按照《公司章程》等制度的规定履行相关决策程序，有效控制对外投资风险，切实保障股东权益。

2007年6月10日，立思辰有限公司召开股东会，审议通过了收购立思辰信息技术公司100.00%股权的决议，收购价格为50万元。2007年7月27日，立思辰信息技术公司完成工商变更登记。

2007年6月10日，立思辰有限公司召开股东会，审议通过收购立思辰新技术公司100.00%股权的决议，收购价格为500万元。2007年7月27日，立思辰新技术公司完成工商变更登记。

2008年10月10日，公司召开第一届董事会第九次会议，审议通过投资设立全资子公司立思辰软件技术公司的决议，投资金额为500万元。2008年11月17日，立思辰软件技术公司取得企业法人营业执照，注册资本为500万元。

除此之外，最近三年公司不存在其他对外投资情况。

六、公司对外担保事项的政策及制度安排

公司根据《公司章程》制定了《对外担保管理制度》，对对外担保的审批程序、对外担保的管理、对外担保的信息披露等作了详尽的规定。

（一）对外担保的审批程序

公司对外担保必须经董事会或股东大会审议，董事会根据《公司章程》、《对外担保管理制度》有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。超过《公司章程》及《对外担保管理制度》规定权限的，董事会应当提出预案，报请股东大会批准。董事会组织管理和实施经股东大会通过的对外担保事项。

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

- 1、本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；
- 2、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- 3、单笔担保金额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；
- 4、连续 12 个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- 5、连续 12 个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过人民币 3,000 万元；
- 6、对股东、实际控制人及其关联人提供的担保。

股东大会审议上述第 4 项担保事项时，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。该内容已在《公司章程》第四十三条和第七十九条中明确规定。

除《公司章程》及《对外担保管理制度》规定的必须提交股东大会审议通过的对外担保之外的其他对外担保事项由董事会审议通过。

（二）对外担保的信息披露

公司应当按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《公司章程》、《信息披露事务管理制度》等有关规定，认真履行对外担保情况的信息披露义务。

公司董事会或股东大会审议批准的对外担保，应按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的规定及时披露。

参与公司对外担保事宜的任何部门和责任人，均有责任及时将对外担保的情况向公司董事会秘书报告，并提供信息披露所需的文件资料。

公司有关部门应采取必要措施，在担保信息未依法公开披露前，将信息知情者控制在最小范围内。任何依法或非法知悉公司担保信息的人员，均负有当然的保密义务，直至该信息依法公开披露之日，否则将承担由此引致的法律责任。

（三）最近三年的执行情况

公司严格按照《公司章程》和《对外担保管理制度》的相关规定履行对外担保的审批程序，严格控制公司对外担保行为。

2008年4月、2008年5月，公司全资子公司立思辰新技术公司与欧力士融资租赁（中国）有限公司签署融资租赁合同，本公司为其提供连带责任保证担保，该事项已经2007年年度股东大会审议通过。

2009年6月11日，公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《最高额保证合同》，为立思辰新技术公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签订的《融资额度协议》提供连带责任保证担保。主合同融资额度为900万元，融资额度期限为2009年6月11日至2010年6月10日。该事项已经2008年年度股东大会审议通过。

除此之外，最近三年公司不存在任何其他对外担保行为。

七、投资者权益保障制度

公司制定了《投资者关系管理制度》，对投资者关系管理工作的组织和实施等作了明确的规定，《公司章程》中也对投资者权益保护作出了相关规定。

（一）投资者关系负责部门及人员

投资者关系工作由董事长领导，董事会秘书为投资者关系管理负责人，未经董事会秘书许可，任何人不得从事投资者关系活动。证券事务部负责具体承办和落实。

董事会秘书在全面深入地了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，具体负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动。

公司董事会秘书：华婷；联系电话：010-82736996；电子邮箱：
contact@lanxum.com。

（二）投资者服务计划

公司将遵守法律法规和证券交易所的规定严格执行信息披露制度，同时制定了具体的服务计划。

- 1、公布为投资者服务的电话和传真号码，并保证有专人接听、记录和答复；
- 2、公布公司网站地址，公司将在网站上刊载公司和本行业的国内外信息及最新动态，同时开辟专栏接受并解答投资者询问；
- 3、及时、真实、准确的在指定报刊向投资者公布定期报告、临时报告及有关重大信息，并备置于规定场所供投资者查阅；
- 4、建立完善的档案管理制度，在法律法规允许的前提下，保证投资者能够及时查询相关资料；
- 5、安排投资者亲自到公司参观、调研，让投资者了解公司的最新动态；
- 6、公司在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利；
- 7、股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据《公司章程》的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制；
- 8、公司的利润分配应注重对股东的投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性。

第十节 财务会计信息与管理层分析

本节财务数据和相关的分析说明反映了本公司报告期经审计的财务状况、经营成果和现金流量情况，引用的财务数据非经特别说明均引自经北京京都审计的财务报表。

投资者欲更详细了解公司报告期财务状况，请阅读本招股说明书附录之审计报告和财务报告全文。

一、财务报表的审计意见

北京京都接受本公司全体股东的委托，对本公司 2006 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2009 年 6 月 30 日的公司及合并资产负债表以及 2006 年度、2007 年度、2008 年度和 2009 年 1-6 月的公司及合并利润表、现金流量表和股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计。北京京都出具了北京京都天华审字（2009）第 0990 号标准无保留意见审计报告。

二、财务报表

（一）合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

资产	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动资产：				
货币资金	44,539,728.48	41,239,381.53	28,779,288.39	1,718,911.85
应收账款	52,067,201.23	40,708,008.37	27,739,684.55	11,487,787.87
预付账款	6,593,182.98	8,801,459.41	9,351,537.73	5,686,728.90
其他应收款	3,908,712.11	6,528,259.07	5,050,661.45	1,865,852.17
存货	46,773,578.96	59,888,836.59	42,592,106.40	71,837,087.87
一年内到期的非流动资产	-	583.33	-	-
其他流动资产	95,091.89	558,701.14	-	-
流动资产合计	153,977,495.65	157,725,229.44	113,513,278.52	92,596,368.66
非流动资产：				
长期股权投资	-	-	120,000.00	120,000.00
固定资产	49,923,011.97	47,112,282.15	40,062,749.27	18,639,818.70
无形资产	2,089,106.43	2,219,738.11	17,519.25	23,277.25
开发支出	2,421,963.53	939,473.70	-	-
长期待摊费用	-	-	7,583.33	14,583.33
递延所得税资产	866,549.93	981,900.12	1,578,571.34	1,089,100.93
非流动资产合计	55,300,631.86	51,253,394.08	41,786,423.19	19,886,780.21
资产总计	209,278,127.51	208,978,623.52	155,299,701.71	112,483,148.87

合并资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动负债：				
短期借款	6,000,000.00	6,000,000.00	-	4,000,000.00
应付票据	20,500,519.82	14,197,750.00	-	-
应付账款	28,339,026.33	34,131,402.06	28,191,042.04	30,038,387.69
预收账款	11,419,454.44	33,553,489.80	23,950,015.51	11,146,786.80
应付职工薪酬	1,300,667.55	3,845,834.62	2,852,975.65	787,852.48
应交税费	7,427,856.91	462,612.78	13,740,948.06	11,227,035.28
应付利息	8,748.00	11,930.79	-	8,184.00
应付股利	82,500.00	-	-	-
其他应付款	939,445.99	787,981.37	9,106,431.07	26,173,616.39
一年内到期的非流动负债	238,324.53	667,749.84	-	-
流动负债合计	76,256,543.57	93,658,751.26	77,841,412.33	83,381,862.64
非流动负债：				
长期应付款	1,361,047.76	1,728,322.40	-	-
其他非流动负债	2,000,000.00	1,000,000.00	-	-
非流动负债合计	3,361,047.76	2,728,322.40	-	-
负债合计	79,617,591.33	96,387,073.66	77,841,412.33	83,381,862.64
股东权益：				
实收资本（或股本）	78,650,000.00	71,500,000.00	65,000,000.00	5,000,000.00
资本公积	1,075,789.65	1,075,789.65	1,075,789.65	465,940.86
盈余公积	2,613,384.55	2,613,384.55	207,402.80	2,582,146.95
未分配利润	47,321,361.98	37,402,375.66	11,175,096.93	20,837,119.86
归属于母公司股东权益合计	129,660,536.18	112,591,549.86	77,458,289.38	28,885,207.67
少数股东权益	-	-	-	216,078.56
股东权益合计	129,660,536.18	112,591,549.86	77,458,289.38	29,101,286.23
负债和股东权益总计	209,278,127.51	208,978,623.52	155,299,701.71	112,483,148.87

2、合并利润表

单位：元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
一、营业收入	152,508,743.82	268,428,264.44	218,719,078.57	118,171,405.86
减：营业成本	109,826,021.52	187,647,526.86	161,648,482.31	88,501,313.22
营业税金及附加	2,039,011.92	3,733,522.89	2,431,432.06	310,927.88
销售费用	12,920,028.59	25,566,062.92	10,232,689.38	6,128,342.69
管理费用	5,965,072.60	13,167,432.18	7,025,876.28	2,846,781.70
财务费用	245,354.13	608,578.21	205,578.38	7,566.08
资产减值损失	834,890.81	1,126,711.51	2,788,949.37	1,212,738.86
二、营业利润	20,678,364.25	36,578,429.87	34,386,070.79	19,163,735.43
加：营业外收入	129,860.38	1,750,972.02	-	4,700.00
减：营业外支出	-	974,470.19	-	-
三、利润总额	20,808,224.63	37,354,931.70	34,386,070.79	19,168,435.43
减：所得税费用	1,951,738.31	596,671.22	8,036,155.14	6,629,421.01
四、净利润	18,856,486.32	36,758,260.48	26,349,915.65	12,539,014.42
其中：同一控制下被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-320,550.46	-67,842.89
归属于母公司所有者的净利润	18,856,486.32	36,758,260.48	26,510,190.88	12,572,935.86
少数股东损益	-	-	-160,275.23	-33,921.44

3、合并现金流量表

单位：元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006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	142,828,737.55	304,656,717.53	254,527,919.46	129,709,372.74
收到的税费返还	129,860.38	1,002,230.99	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	3,808,444.82	3,760,314.22	3,117,882.36	7,753,573.91
经营活动现金流入小计	146,767,042.75	309,419,262.74	257,645,801.82	137,462,946.65
购买商品、接受劳务支付的现金	111,602,319.92	224,579,067.63	174,286,721.93	129,437,378.63
支付给职工以及为职工支付的现金	13,023,225.48	18,188,271.55	4,114,534.08	1,814,693.60
支付的各项税费	3,971,185.54	22,708,698.51	20,591,597.44	1,313,382.87
支付其他与经营活动有关的现金	7,950,904.24	16,854,754.28	25,408,768.86	11,518,363.34
经营活动现金流出小计	136,547,635.18	282,330,791.97	224,401,622.31	144,083,818.44
经营活动产生的现金流量净额	10,219,407.57	27,088,470.77	33,244,179.51	-6,620,871.79
二、投资活动产生的现金流量：				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	522,526.15	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	94,664.09	173,843.37	42,816.35	14,833.56
投资活动现金流入小计	94,664.09	696,369.52	42,816.35	14,833.56
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,868,823.75	16,049,691.44	24,477,128.09	618,180.00
投资活动现金流出小计	3,868,823.75	16,049,691.44	24,477,128.09	618,180.00
投资活动产生的现金流量净额	-3,774,159.66	-15,353,321.92	-24,434,311.74	-603,346.44
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	22,507,087.50	500,000.00
取得借款收到的现金	-	30,000,000.00	15,000,000.00	4,000,000.00
筹资活动现金流入小计	-	30,000,000.00	37,507,087.50	4,500,000.00
偿还债务支付的现金	-	24,000,000.00	19,000,000.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,877,021.86	2,066,146.95	251,538.00	7,752.89
支付其他与筹资活动有关的现金	1,961,130.60	3,595,319.76	5,040.73	6,462.75
筹资活动现金流出小计	3,838,152.46	29,661,466.71	19,256,578.73	14,215.64
筹资活动产生的现金流量净额	-3,838,152.46	338,533.29	18,250,508.77	4,485,784.36
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	2,607,095.45	12,073,682.14	27,060,376.54	-2,738,433.87
加：期初现金及现金等价物余额	40,852,970.53	28,779,288.39	1,718,911.85	4,457,345.72
六、期末现金及现金等价物余额	43,460,065.98	40,852,970.53	28,779,288.39	1,718,911.85

（二）母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

资 产	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动资产：				
货币资金	17,637,702.62	21,790,149.44	15,099,752.04	1,688,795.17
应收账款	12,423,825.69	7,754,219.89	37,689,981.10	11,487,787.87
预付账款	1,599,573.68	1,704,744.73	4,253,781.52	5,686,728.90
应收股利	-	17,000,000.00	3,000,000.00	-
其他应收款	27,298,211.33	11,494,130.66	2,555,028.13	1,601,752.17
存货	13,422,775.85	28,128,822.29	36,157,905.26	71,837,087.87
一年内到期的非流动资产	-	583.33	-	-
其他流动资产	45,053.48	211,184.51	-	-
流动资产合计	72,427,142.65	88,083,834.85	98,756,448.05	92,302,151.98
非流动资产：				
长期股权投资	24,611,606.65	24,611,606.65	9,731,606.65	120,000.00
固定资产	18,321,065.26	18,698,446.86	17,910,369.08	17,968,866.27
无形资产	115,756.98	137,681.30	17,519.25	23,277.25
长期待摊费用	-	-	7,583.33	14,583.33
递延所得税资产	1,000,555.42	710,794.71	1,578,571.34	1,089,100.93
非流动资产合计	44,048,984.31	44,158,529.52	29,245,649.65	19,215,827.78
资产总计	116,476,126.96	132,242,364.37	128,002,097.70	111,517,979.76

母公司资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动负债：				
短期借款	6,000,000.00	6,000,000.00	-	4,000,000.00
应付票据	7,859,768.00	13,597,750.00	-	-
应付账款	3,659,843.91	5,554,895.12	20,573,116.78	29,901,475.69
预收账款	889,496.93	17,753,915.02	13,957,589.46	11,146,786.80
应付职工薪酬	377,762.63	782,405.46	252,556.07	787,852.48
应交税费	1,474,121.72	-2,990,883.60	10,854,211.65	11,227,035.28
应付利息	8,748.00	11,930.79	-	8,184.00
应付股利	82,500.00	-	-	-
其他应付款	7,746,815.55	458,060.12	14,725,149.76	25,783,616.39
流动负债合计	28,099,056.74	41,168,072.91	60,362,623.72	82,854,950.64
非流动负债：				
其他非流动负债	2,000,000.00	1,000,000.00	-	-
非流动负债合计	2,000,000.00	1,000,000.00	-	-
负债合计	30,099,056.74	42,168,072.91	60,362,623.72	82,854,950.64
股东权益：				
实收资本（或股本）	78,650,000.00	71,500,000.00	65,000,000.00	5,000,000.00
资本公积	687,396.30	687,396.30	687,396.30	215,940.86
盈余公积	2,613,384.55	2,613,384.55	207,402.80	2,582,146.95
未分配利润	4,426,289.37	15,273,510.61	1,744,674.88	20,864,941.31
归属于母公司股东权益合计	86,377,070.22	90,074,291.46	67,639,473.98	28,663,029.12
股东权益合计	86,377,070.22	90,074,291.46	67,639,473.98	28,663,029.12
负债和股东权益总计	116,476,126.96	132,242,364.37	128,002,097.70	111,517,979.76

2、母公司利润表

单位：元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
一、营业收入	51,290,004.36	72,527,134.15	199,228,597.63	118,171,405.86
减：营业成本	46,497,800.38	61,416,787.12	161,302,354.34	88,501,313.22
营业税金及附加	629,562.59	570,539.84	1,520,770.77	310,927.88
销售费用	1,420,954.12	2,766,028.98	7,200,969.49	6,128,342.69
管理费用	3,672,183.08	7,857,756.00	3,940,370.06	2,797,897.13
财务费用	150,507.86	119,532.71	217,132.31	8,607.76
资产减值损失	1,149,182.55	-805,510.14	3,153,094.81	1,198,838.86
加：投资收益	-	24,230,000.00	3,000,000.00	-
二、营业利润	-2,230,186.22	24,831,999.64	24,893,905.85	19,225,478.32
加：营业外收入	30,704.27	218,269.45	-	4,700.00
减：营业外支出	-	122,674.98	-	-
三、利润总额	-2,199,481.95	24,927,594.11	24,893,905.85	19,230,178.32
减：所得税费用	-289,760.71	867,776.63	8,036,155.14	6,629,421.01
四、净利润	-1,909,721.24	24,059,817.48	16,857,750.71	12,600,757.31
归属于母公司所有者的净利润	-1,909,721.24	24,059,817.48	16,857,750.71	12,600,757.31

3、母公司现金流量表

单位：元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006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	37,649,770.53	74,126,286.84	212,004,151.38	129,709,372.74
收到的税费返还	30,704.27	205,608.55	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	8,060,649.00	24,821,501.90	30,166,668.69	7,363,573.91
经营活动现金流入小计	45,741,123.80	99,153,397.29	242,170,820.07	137,072,946.65
购买商品、接受劳务支付的现金	48,564,434.97	57,228,220.08	163,404,126.34	129,437,378.63
支付给职工以及为职工支付的现金	2,972,159.35	4,284,258.92	1,832,368.49	1,814,693.60
支付的各项税费	430,570.21	15,260,333.40	19,470,478.41	1,313,382.87
支付其他与经营活动有关的现金	12,767,715.44	11,693,972.81	39,285,066.30	11,224,938.34
经营活动现金流出小计	64,734,879.97	88,466,785.21	223,992,039.54	143,790,393.44
经营活动产生的现金流量净额	-18,993,756.17	10,686,612.08	18,178,780.53	-6,717,446.79
二、投资活动产生的现金流量：				
取得投资收益收到的现金	17,000,000.00	10,230,000.00	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	29,000.00	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	40,246.64	46,507.97	30,139.85	13,791.88
投资活动现金流入小计	17,040,246.64	10,305,507.97	30,139.85	13,791.88
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-	2,022,612.76	18,549,594.85	50,680.00
投资支付的现金	-	15,000,000.00	4,500,000.00	-
投资活动现金流出小计	-	17,022,612.76	23,049,594.85	50,680.00
投资活动产生的现金流量净额	17,040,246.64	-6,717,104.79	-23,019,455.00	-36,888.12
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	22,507,087.50	-
取得借款收到的现金	-	11,000,000.00	15,000,000.00	4,000,000.00
筹资活动现金流入小计	-	11,000,000.00	37,507,087.50	4,000,000.00
偿还债务支付的现金	-	5,000,000.00	19,000,000.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,877,021.86	1,767,065.97	251,538.00	7,752.89
支付其他与筹资活动有关的现金	321,915.43	1,512,043.92	3,918.16	6,462.75
筹资活动现金流出小计	-2,198,937.29	8,279,109.89	19,255,456.16	14,215.64
筹资活动产生的现金流量净额	-2,198,937.29	2,720,890.11	18,251,631.34	3,985,784.36
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-4,152,446.82	6,690,397.40	13,410,956.87	-2,768,550.55
加：期初现金及现金等价物余额	21,790,149.44	15,099,752.04	1,688,795.17	4,457,345.72
六、期末现金及现金等价物余额	17,637,702.62	21,790,149.44	15,099,752.04	1,688,795.17

三、财务报表的编制基础

2006 年度，本公司按照 2006 年以前颁布的企业会计准则和《企业会计制度》（以下合称“原会计准则和制度”）编制财务报表。

财政部令第 33 号、财会（2006）3 号文件和财会（2006）18 号文件颁布了修订后的《企业会计准则—基本准则》、《企业会计准则第 1 号—存货》等 38 项具体准则和《企业会计准则—应用指南》（以下简称“企业会计准则”）。本公司自 2007 年 1 月 1 日起执行企业会计准则。2007 年度财务报表为本公司首份按照企业会计准则编制的年度财务报表。

根据中国证券监督管理委员会 2006 年 11 月 27 日颁布的《关于做好与新会计准则相关财务会计信息披露工作的通知》（证监发[2006]136 号）和 2007 年 2 月 15 日颁布的《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计字[2007]10 号）的有关规定，本公司对 2006 年度财务报表中涉及《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》第五条至第十九条的经济事项进行了追溯调整，将调整后的可比期间利润表和资产负债表作为可比期间的申报财务报表。

本公司采用企业会计准则作为申报财务报表的编制基础。

本公司以持续经营为基础编制财务报表。

四、合并财务报表编制办法、范围及变化情况

（一）合并财务报表编制方法

合并财务报表的合并范围包括本公司及全部子公司。

本公司合并财务报表以本公司和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由本公司编制。在编制合并财务报表时，本公司和子公司的会计政策和会计期间要求保持一致，公司间的重大交易和往来余额予以抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司，本公司将该子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表，将其现金流量纳入合并

现金流量表；因非同一控制下企业合并增加的子公司，本公司将该子公司购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表，将其现金流量纳入合并现金流量表。

（二）合并财务报表编制范围

截至 2009 年 6 月 30 日，纳入本公司合并财务报表范围的有立思辰新技术公司、立思辰信息技术公司和立思辰软件技术公司，情况如下：

1、通过同一控制下的企业合并取得的子公司

公司名称	注册地	注册资本	公司投资额	本公司持股比例		本公司表决权比例
				直接持股	间接持股	
立思辰新技术公司	北京	1,500 万元	1,500 万元	100%	-	100%
立思辰信息技术公司	北京	500 万元	500 万元	100%	-	100%

立思辰新技术公司于 2006 年 8 月 7 日注册成立，成立时注册资本 40.00 万元，由立思辰信息技术公司出资设立。2007 年 1 月 30 日，该公司注册资本增加至 500.00 万元，2007 年 7 月该公司成为本公司全资子公司，该公司与本公司在合并前后均受同一方最终控制且该控制非暂时性的，属同一控制下企业合并。2008 年 8 月 29 日，该公司注册资本增加至 1,500.00 万元。

立思辰信息技术公司于 2006 年 6 月 19 日注册成立，成立时注册资本 50.00 万元，由商华忠、池燕明、刘辉、彭小勇出资设立，2007 年 7 月成为本公司全资子公司，该公司与本公司在合并前后均受同一方控制且该控制非暂时性的，属同一控制下企业合并。2007 年 8 月 22 日，该公司注册资本增加至 500.00 万元。

2、通过其他方式取得的子公司

公司名称	注册地	注册资本	公司投资额	本公司持股比例		本公司表决权比例
				直接持股	间接持股	
立思辰软件技术公司	北京	500 万元	500 万元	100%	-	100%

立思辰软件技术公司为本公司投资的全资子公司，于 2008 年 11 月 17 日注册成立。

（三）合并财务报表编制范围的变化

立思辰信息技术公司于 2007 年 7 月成为本公司全资子公司，因该公司为通过同一控制下的企业合并取得的子公司，本公司在编制申报财务报表时，将该公司自成立时纳入合并范围，并将该公司被合并前的利润在合并利润表“被合并方在合并前实现的净利润”中列示。

立思辰新技术公司于 2007 年 7 月成为本公司全资子公司，因该公司为通过同一控制下的企业合并取得的子公司，本公司在编制申报财务报表时，将该公司自成立时纳入合并范围，并将该公司被合并前的利润在合并利润表“被合并方在合并前实现的净利润”中列示。

立思辰软件技术公司为本公司出资设立的全资子公司，于 2008 年 11 月 17 日成立，2008 年纳入合并范围。

五、报告期采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

1、办公信息系统解决方案及服务

（1）文件管理外包服务

文件管理外包服务可以细分为含设备销售的文件管理外包服务和不含设备销售的文件管理外包服务。

含设备销售的文件管理外包服务，指公司按照优化设计方案将所需设备销售给客户，并提供文件管理外包服务。对于该类情形，设备销售部分的收入和文件管理外包服务部分的收入能够区分且能够单独计量，因此公司按照销售商品的收入确认原则和服务的收入确认原则分别确认收入。

含设备销售的文件管理外包服务的收入确认原则为：文件设备销售见“文件设备销售的收入确认”；文件管理外包服务见“不含设备销售的文件管理外包服务的收入确认”。

不含设备销售的文件管理外包服务，指公司根据优化设计方案对客户原有设备进行整合或使用公司的设备为客户提供文件管理外包服务。对于该类情形，不

涉及设备销售，公司按照服务的收入确认原则确认收入。

不含设备销售的文件管理外包服务收入确认原则为：在服务已经提供，服务的工作量能够可靠计量时，根据经客户确认的当期实际文件处理量及合同约定单价计算的金额确认收入。

（2）视音频解决方案及服务

公司的视音频解决方案是指公司根据客户在视音频应用方面的需求和成本预算情况，为客户提供包括需求调研、项目咨询、方案设计与演示、设备选型、软件部署、项目实施和技术支持等在内的全面解决方案及服务，具有较高的技术含量和附加值，以整体项目形式与客户签订视音频解决方案合同，整体打包销售给客户，因此按照销售商品的收入确认原则确认收入。

视音频解决方案及服务中的服务是指公司为客户提供能够单独计价的技术支持、后期系统监控、硬件维护维修、配套软件升级、人员培训等后期管理服务。部分客户在签订视音频解决方案合同时会增加单独的服务条款，或在视音频系统建设完成后，与公司另行签署 1-5 年的视音频系统管理维护服务合同，该部分收入按照服务的收入确认原则确认收入。

视音频解决方案及服务中，涉及货物的部分在货物已经交付，已将商品所有权上的主要风险或报酬转移给购货方，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经取得或取得了收款的依据（需安装验收的项目，取得对方验收报告；不需要验收报告的，取得对方签收的收货凭证），且与销售该商品有关的成本能够可靠计量时，确认收入。

单独签订服务条款并指明价值或单独签订服务合同的部分，在服务已经提供，收到价款或取得了收款的依据后，根据与客户签订的服务合同规定的服务期间及合同金额确认收入。

2、文件设备销售

文件设备销售主要是通过与设备经销商、系统集成商、行业增值服务商等进行渠道合作，实现文件设备销售，该业务盈利来源于设备进销差价和供应商返利。

文件设备销售的收入确认原则为：货物已经交付，已将商品所有权上的主要

风险或报酬转移给购货方，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，取得对方签收的收货凭证，相关的收入已经取得或取得了收款的依据，且与销售该商品有关的成本能够可靠的计量时，确认商品销售收入的实现。

（二）存货的核算方法

1、存货的分类

公司存货分为在途物资、库存商品、发出商品。在途物资为公司已经采购尚未到达或尚未验收入库的商品。库存商品为公司采购并已验收入库的商品。发出商品为公司已经发出的商品，由于项目没有完成并验收，尚未满足收入确认条件，待满足收入确认条件后相应结转成本。

2、存货发出的计价及摊销

本公司存货盘存制度采用永续盘存制，各类存货取得时按实际成本计价，发出时采用加权平均法计价。

3、存货跌价准备计提方法

本公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

4、存货可变现净值的确认方法

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

5、从客户处收购设备的处理

部分客户与公司在合同中约定的“设备回购”条款，是指公司向客户收购其原自有设备。公司在进行账务处理时视同正常存货采购业务核算，其设备价值由双方协商确定，必要时聘请第三方机构评估确定。收购设备后，由技术部门进行维修保养，通常情况下，收购回来的设备可以作为公司自有设备继续提供给客户使用（包括提供给原销售设备的客户或根据不同需求提供给其他客户），部分设备会对外销售。

设备供应商以现金形式给予公司返利。公司在收到供应商返利或者取得供应商确定返利金额的凭证时，根据返利金额所对应期间的采购数量在已销售商品与库存商品之间进行分配，分别冲减相应的营业成本和存货成本。

（三）应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款等。本公司对外销售商品或提供劳务形成的应收账款，按从购货方应收的合同或协议价款的公允价值作为初始确认金额。应收款项采用实际利率法，以摊余成本减去坏账准备后的净额列示。

对于单项金额重大的应收款项，当存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备。

本公司单项金额重大的应收款项标准：余额为 150 万元以上的应收账款、余额为 50 万元以上的其他应收款。

对于单项金额非重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收账款组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定以下各项组合计提坏账准备的比例，据此计算当期应计提的坏账准备。

账龄	计提比例（%）
1 年以内	5.00
1-2 年	15.00
2-3 年	30.00
3-4 年	50.00
4-5 年	80.00
5 年以上	100.00

本公司向金融机构转让不附追索权的应收账款，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

（四）长期股权投资的核算

1、长期股权投资的初始计量

本公司长期股权投资在取得时按初始投资成本计量。初始投资成本一般为取得该项投资而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，并包括直接相关费用。但同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，其初始投资成本为合并日取得的被合并方所有者权益的账面价值份额。

2、长期股权投资的后续计量

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资，以及对被投资单位不具有共同控制或重大影响，且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采用成本法核算；对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

本公司长期股权投资采用权益法核算时，对长期股权投资初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；对长期股权投资初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

本公司在按权益法对长期股权投资进行核算时，先对被投资单位的净利润进行取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值、会计政策和会计期间方面的调整，再按应享有或应分担的被投资单位的净损益份额确认当期投资损益。

本公司与联营企业及合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照持股比例计算归属于投资企业的部分，应当予以抵销，在此基础上确认投资损益。本公司与被投资单位发生的内部交易损失，按照《企业会计准则第8号——资产减值》等规定属于资产减值损失的，应当全额确认。

对于2007年1月1日之前已经持有的对联营企业及合营企业的长期股权投资，如存在与该投资相关的股权投资借方差额，还应扣除按原剩余期限直线摊销的股权投资借方差额，确认投资损益。

（五）固定资产的计价和折旧核算方法

1、固定资产的确认条件

本公司固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且该固定资产的成本能够可靠的计量时，固定资产才能予以确认。

本公司固定资产按照取得时的实际成本进行初始计量。

2、固定资产分类及折旧政策

本公司采用年限平均法计提折旧。在不考虑减值准备的情况下，按固定资产类别、预计使用寿命和预计残值，本公司确定各类固定资产的年折旧率如下：

固定资产类别	使用年限	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	50年	5.00%	1.90%
电子设备	5年	5.00%	19.00%
运输设备	5年	5.00%	19.00%
办公家具	5年	5.00%	19.00%
房屋装修	5年	0.00%	20.00%

其中，已计提减值准备的固定资产，还应扣除已计提的固定资产减值准备累计金额计算确定折旧率。

融资租入的固定资产，能够合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

每年年度终了，本公司对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值。

本公司对固定资产进行定期检查发生的大修理费用，有确凿证据表明符合固定资产确认条件的部分，计入固定资产成本，不符合固定资产确认条件的计入当

期损益。固定资产在定期大修理间隔期间，照提折旧。

（六）无形资产的计价和摊销方法

本公司无形资产按照成本进行初始计量，并于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命有限的，自无形资产可供使用时起，采用能反映与该资产有关的经济利益的预期实现方式的摊销方法，在预计使用年限内摊销；无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销；使用寿命不确定的无形资产，不作摊销。

本公司于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理。

本公司期末预计某项无形资产已经不能给企业带来未来经济利益的，将该项无形资产的账面价值全部转入当期损益。

（七）其他主要资产的资产减值准备确定方法

本公司对除存货、按公允价值模式计量的投资性房地产、递延所得税、金融资产外的资产减值，按以下方法确定：

本公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，本公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对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。

可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。本公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

就商誉的减值测试而言，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。相关的资产组或资产组组合，是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合，且不大于本公司确定的报告分部。

减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，首先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，确认相应的减值损失。然后对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较其账面价值与可收回金额，如可收回金额低于账面价值的，确认商誉的减值损失。

资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（八）研究开发支出的核算方法

本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：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的计量。不满足上述条件的开发支出计入当期损益。

本公司相应项目在满足上述条件，通过技术可行性及经济可行性研究，形成项目立项后，进入开发阶段。

（九）租赁的核算方法

本公司将实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁确认为融资租赁，除融资租赁之外的其他租赁确认为经营租赁。

在租赁期开始日，本公司将租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值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，其差额作为未确认融资费用。

经营租赁的租金在租赁期内的各个期间按直线法计入相关资产成本或当期损益。

（十）报告期内会计政策和会计估计变更情况

除首次执行企业会计准则造成的影响外，本公司不存在其他会计政策、会计估计变更。

根据证监会计字[2007]10号《关于发布<公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露>的通知》的规定，如从2006年1月1日即全面执行企业会计准则，并以上述方法确定的2006年初资产负债表为起点，编制申报期备考利润表及净利润差异调节表如下：

1、假定全面执行新会计准则的备考利润表

单位：元

项目	2006年度	
	合并	母公司
一、营业收入	118,171,405.86	118,171,405.86
减：营业成本	88,501,313.22	88,501,313.22
营业税金附加	310,927.88	310,927.88
销售费用	6,128,342.69	6,128,342.69
管理费用	3,056,174.90	3,007,290.33
财务费用	7,566.08	8,607.76
资产减值损失	1,212,738.86	1,198,838.86
二、营业利润	18,954,342.23	19,016,085.12
加：营业外收入	4,700.00	4,700.00
三、利润总额	18,959,042.23	19,020,785.12
减：所得税费用	6,560,321.25	6,560,321.25
四、净利润	12,398,720.98	12,460,463.87
其中：同一控制下企业合并的被合并方在合并前实现的净利润	-67,842.89	-
归属于母公司股东的净利润	12,432,642.43	12,460,463.87
少数股东损益	-33,921.45	-
五、每股收益	-	-
基本每股收益	0.21	0.21

2、假定全面执行新会计准则的净利润差异调节表

单位：元

项 目	2006年度	
	合并	母公司
净利润（按原会计制度或准则）	12,145,057.95	12,206,800.84
追溯调整项目影响合计数	393,956.47	393,956.47
其中：所得税费用	393,956.47	393,956.47
净利润（按企业会计准则）	12,539,014.42	12,600,757.31
假定全面执行企业会计准则的备考信息	-	-
其他项目影响合计数	-140,293.44	-140,293.44
其中：所得税费用	69,099.76	69,099.76
应付福利费	-209,393.20	-209,393.20
备考净利润	12,398,720.98	12,460,463.87

六、税项

（一）主要税种及税率

税种	计税依据	法定税率
增值税	应税收入	17.00%
营业税	应税收入	5.00%
城市维护建设税	应纳流转税额	7.00%
企业所得税	应纳税所得额	7.50%、25.00%

全国人民代表大会于 2007 年 3 月 16 日通过了《中华人民共和国企业所得税法》（“新所得税法”），新所得税法自 2008 年 1 月 1 日起施行。本公司适用的企业所得税率自 2008 年 1 月 1 日起由 33%调整为 25%。

（二）税收优惠政策及批文

1、企业所得税

《北京市国家税务局关于做好部分已取消企业所得税审批项目后续管理工作的通知》（京国税发[2004]334 号）规定：“对于高新技术企业税收政策适用问题，市局已正式请示国家税务总局，在没有新的政策明确前，税收优惠政策仍按

照国务院国函〔1988〕74号文件批准的北京市人民政府京政发〔1988〕49号文件规定执行，即在北京新技术产业开发试验区内的高新技术企业（以下简称“试验区”），减按15%税率征收企业所得税；自取得营业执照之日起，三年内免征企业所得税，第四至第六年减半征收企业所得税。”

《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》国发〔2007〕39号文件规定：“自2008年1月1日起，原享受企业所得税‘两免三减半’、‘五免五减半’等定期减免税优惠的企业，新税法实施后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止，但因未获利而尚未享受税收优惠的，其优惠期限从2008年度起计算。”

根据上述文件规定，本公司之子公司立思辰信息技术公司、立思辰新技术公司2007年免税。

根据科技部、财政部、国家税务总局联合出台的（国科发火〔2008〕172号）《高新技术企业认定管理办法》，立思辰新技术公司已按照规定获得国家级高新技术企业认定，并于2008年12月18日取得了编号为GR200811000263号的《高新技术企业证书》。

2009年4月14日，北京市海淀区国家税务局第七税务所对本公司之子公司立思辰新技术公司出具编号为海国税200907JM0500071的企业所得税减免备案登记书：“自2008年1月1日起至2008年12月31日止免征企业所得税、2009年1月1日起至2010年12月31日止减半征收企业所得税备案资料收悉。在享受减免税的期限内，你单位应按规定期限进行纳税申报。”

根据该备案登记书及上述相关规定，本公司之子公司立思辰新技术公司2008年免税，2009年至2010年按7.50%的税率征收企业所得税。

2、增值税

根据《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18号）的规定：“对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，2010年前按17%的法定税率征收增值税，对实际税负超过3%的部分即征即退，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产。”

根据该文件规定，本公司及本公司之子公司立思辰新技术公司2008年度应退增值税105.40万元，实际收到增值税退税100.22万元；2009年1至6月应退增值税7.81万元，实际收到增值税退税12.99万元（其中包括收到2008年增值税退税5.18万元）。

报告期内，公司经营规模逐渐扩大，利润总额逐年上升，假设公司不享受税收优惠，净利润仍逐年增加，上述企业所得税税收优惠对报告期公司经营业绩虽产生一定影响，但公司不存在对上述税收优惠的严重依赖。同时，增值税退税的税收优惠对净利润影响比重很小，公司不存在对该税收优惠的依赖。

经核查，保荐机构及申报会计师发表意见如下：发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。

七、财务分部信息

公司报告期内从事办公信息系统解决方案及服务 and 文件设备销售，公司的营业收入及成本构成如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月		2008年度		2007年度		2006年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
办公信息系统解决方案及服务	11,647.89	7,598.58	21,770.20	14,020.57	16,166.97	10,785.20	8,745.14	5,869.20
文件设备销售	3,602.99	3,384.02	5,072.63	4,744.18	5,704.94	5,379.65	3,072.00	2,980.93
营业收入合计	15,250.87	10,982.60	26,842.83	18,764.75	21,871.91	16,164.85	11,817.14	8,850.13

八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

根据2009年7月21日北京京都出具的北京京都天华专字（2009）第1261号《非经常性损益审核报告》，非经常性损益情况如下：

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
非流动性资产处置损益	-	-85.03	-	-
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	-	-	-32.06	-6.78
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	-	-	67.27	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-	62.45	-	0.47
非经常性损益总额	-	-22.57	35.21	-6.31
减：非经常性损益的所得税影响数	-	-	22.20	0.16
非经常性损益净额	-	-22.57	13.01	-6.47
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数	-	-	-16.03	-3.39
归属于公司普通股股东的非经常性损益	-	-22.57	29.04	-3.08
归属于公司普通股股东的净利润	1,885.65	3,675.83	2,651.02	1,257.29
减：归属于公司普通股股东的非经常性损益	-	-22.57	29.04	-3.08
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	1,885.65	3,698.40	2,621.98	1,260.37

上表中“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”项目为因执行企业会计准则冲回的 2006 年及以前年度计提的职工福利费。

2006 年度、2007 年度、2008 年度和 2009 年 1-6 月，公司非经常性损益净额分别为-6.47 万元、13.01 万元、-22.57 万元和 0 万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,260.37 万元、2,621.98 万元、3,698.40 万元和 1,885.65 万元，非经常性损益对公司经营成果影响很小。

九、财务指标

（一）主要财务指标

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动比率（倍）	2.02	1.68	1.46	1.11
速动比率（倍）	1.41	1.04	0.91	0.25
资产负债率（母公司）	25.84%	31.89%	47.16%	74.30%
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	1.61%	1.97%	0.02%	0.08%

归属于公司股东的每股净资产（元）	1.65	1.57	1.19	5.82
项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
应收账款周转率（次）	3.29	7.84	11.15	10.97
存货周转率（次）	2.06	3.66	2.83	1.18
利息保障倍数（倍）	124.24	83.45	142.30	1,516.53
息税折旧摊销前利润（万元）	2,356.19	4,214.31	3,607.03	1,992.08
归属于公司股东的净利润（万元）	1,885.65	3,675.83	2,651.02	1,257.29
归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	1,885.65	3,698.40	2,621.98	1,260.37
每股经营活动产生的净现金流量（元）	0.13	0.38	0.51	-1.32
每股净现金流量（元）	0.03	0.17	0.42	-0.55

主要财务指标计算方法如下：

- 1、流动比率 = 流动资产 / 流动负债
- 2、速动比率 = (流动资产 - 存货净额) / 流动负债
- 3、资产负债率（母公司） = 总负债 / 总资产
- 4、无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例 = 无形资产（土地使用权除外） / 净资产
- 5、应收账款周转率 = 营业收入 / 应收账款期初期末平均余额
- 6、存货周转率 = 营业成本 / 存货期初期末平均余额
- 7、利息保障倍数 = 息税前利润 / 利息支出 = (净利润 + 所得税费用 + 财务费用) / 利息支出
- 8、息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 财务费用 + 当年折旧提取数 + 当年无形资产摊销额 + 长期待摊资产摊销
- 9、每股经营活动产生的现金流量 = 经营活动产生的现金流量净额 / 期末总股本
- 10、每股净现金流量 = 现金及现金等价物净增加（减少）额 / 期末总股本

（二）净资产收益率及每股收益

根据《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2007年修订），报告期内，本公司有关指标如下：

1、净资产收益率

报告期利润	全面摊薄				加权平均			
	2009年 1-6月	2008 年度	2007 年度	2006 年度	2009年 1-6月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
归属于公司普通股股东的净利润	14.54%	32.65%	34.23%	43.53%	15.45%	38.35%	55.50%	55.95%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	14.54%	32.85%	33.85%	43.63%	15.45%	38.59%	54.89%	56.08%

净资产收益率计算过程如下：

（1）全面摊薄净资产收益率

全面摊薄净资产收益率=P÷E

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；E 为归属于公司普通股股东的期末净资产。

（2）加权平均净资产收益率

加权平均净资产收益率 = $P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

2、每股收益

单位：元

报告期利润	基本每股收益			
	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
营业利润	0.2629	0.4651	0.5287	0.3168
归属于公司普通股股东的净利润	0.2398	0.4674	0.4076	0.2078
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	0.2398	0.4702	0.4031	0.2083

本公司不存在稀释性潜在普通股。每股收益计算过程如下：

基本每股收益=P÷S

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

说明：2007年1月1日，公司注册资本为500万元。

2007年7月31日，公司以未分配利润1,500万元转增注册资本至2,000万元，转增倍数为4。

2007年9月25日，公司注册资本由2,000万元增至2,600万元，新增部分由股东以现金投入。

2007年12月7日，公司以截至2007年10月31日止经审计净资产6,568.74万元按1.011:1比例折股，注册资本为6,500万元，转增倍数为2.5。

2008年6月23日，公司以截至2008年5月31日止的未分配利润向全体股东按每10股送红股1股，增加股本650万元至7,150万元，转增倍数为1.1。

2009年3月9日，公司以截至2008年12月31日止的未分配利润向全体股东按每10股送红股1股，增加股本715万元至7,865万元，转增倍数为1.1。

根据《企业会计准则第 34 号——每股收益》第十三条规定：“发行在外普通股或潜在普通股的数量因派发股票股利、公积金转增资本、拆股而增加或因并股而减少，但不影响所有者权益金额的，应当按调整后的股数重新计算各列报期间的每股收益。”

报告期内增加股份数计算如下：

2006 年、2007 年报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数

=500 万元*4*2.5*1.1*1.1-500 万元=5,550 万元

2008 年报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数

=6,500 万元*1.1*1.1-6,500 万元=1,365 万元

2007 年报告期因发行新股或债转股等增加股份数

=600 万元*2.5*1.1*1.1=1,815 万元

十、资产评估

本公司设立时，委托山东博会有限责任会计师事务所以 2007 年 10 月 31 日为评估基准日，对拟组建股份公司所涉及的全部资产及相应负债进行了评估，并于 2007 年 12 月 7 日出具了《北京立思辰办公设备有限公司拟组建股份公司资产评估报告书》（博会师评报字（2007）第 46 号）。

（一）评估方法

本次评估根据国家有关资产评估的规定，主要采用重置成本法和现行市价法。遵循的评估原则为独立、客观、科学、公正的工作原则和资产持续经营、替代性和公开市场等评估操作性原则。

（二）评估结果

经山东博会有限责任会计师事务所评估，本公司委托评估资产的资产总计评估价值为 17,433.46 万元，负债总计评估价值为 10,021.23 万元，净资产评估价值为 7,412.23 万元，具体情况如下：

评估基准日：2007 年 10 月 31 日

单位：万元

项 目	账面价值	调整后账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C	D=C-B	E= (C-B) /B×100
流动资产	13,759.68	13,759.68	14,030.41	270.73	1.97
长期投资	1,012.00	1,012.00	1,494.14	482.14	47.64
固定资产	1,806.37	1,806.37	1,907.00	100.63	5.57
无形资产	1.90	1.90	1.90	-	-
其他资产	10.02	10.02	-	-10.02	-100.00
资产总计	16,589.97	16,589.97	17,433.46	843.49	5.08
流动负债	10,021.23	10,021.23	10,021.23	-	-
长期负债	-	-	-	-	-
负债总计	10,021.23	10,021.23	10,021.23	-	-
净资产	6,568.74	6,568.74	7,412.23	843.49	12.84

上述资产评估报告为股份公司改制时工商部门所要求的必备资料，公司未根据该次评估进行账务调整，亦未用作其他用途。

十一、历次验资情况和发起人投入资产的计量属性

（一）公司前身立思辰有限公司历次验资情况

1、1999年1月7日，北京京昊审计事务所对立思辰有限公司（筹）的实收资本50.00万元及相关的资产和负债的真实性和合法性进行审验，并出具京昊验字（1999）14号验资报告。经验证，立思辰有限公司（筹）已收到池燕明等三名自然人股东缴纳出资额50.00万元，其中货币出资50.00万元。

2、2000年10月12日，北京信与诚会计师事务所有限责任公司出具验字（2000）第6717号验资报告，对立思辰有限公司注册资本增至200.00万元进行了验证。经验证，立思辰有限公司股东缴纳出资额150.00万元，其中货币出资150.00万元。

3、2003年4月9日，北京普洋会计师事务所出具普洋验字（2003）第331号验资报告，对立思辰有限公司注册资本增至500.00万元进行了验证。经验证，立思辰有限公司股东缴纳出资额300.00万元，其中货币出资300.00万元。

4、2007年8月28日，北京中昌华会计师事务所有限责任公司出具中昌华验字（2007）第448号验资报告，对立思辰有限公司注册资本增加至2,000.00万

元进行了验证。经验证，截至 2007 年 7 月 31 日止，立思辰有限公司将未分配利润 1,500.00 万元转增注册资本，变更后的注册资本为 2,000.00 万元。

5、2007 年 9 月 25 日，北京京佳信会计师事务所有限公司出具京佳信验字（2007）119 号验资报告，对立思辰有限公司注册资本增至 2,600.00 万元进行了验证。经验证，立思辰有限公司股东实际交存人民币 2,250.00 万元，其中认购新增注册资本人民币 600.00 万元，溢价人民币 1,650.00 万元作为资本公积。

（二）公司的历次验资情况

1、2007 年 12 月 7 日，山东天恒信有限责任会计师事务所对股份公司（筹）截至 2007 年 12 月 7 日止的变更注册资本及净资产折合股本情况进行了审验，并出具[2007]天恒信验内字第 2103 号验资报告。经验证，截至 2007 年 12 月 7 日止，股份公司（筹）已收到全体股东以净资产折合股本合计人民币 6,500.00 万元。

2、2008 年 6 月 21 日，北京京都对公司截至 2008 年 6 月 20 日止新增注册资本及股本情况进行了审验，并出具北京京都验字（2008）第 044 号验资报告。经验证，截至 2008 年 6 月 20 日止，公司已将未分配利润 650.00 万元转增注册资本，变更后的注册资本为 7,150.00 万元。

3、2009 年 3 月 1 日，北京京都对公司截至 2009 年 2 月 28 日止新增注册资本及股本情况进行了审验，并出具北京京都天华验字（2009）第 007 号验资报告。经验证，截至 2009 年 2 月 28 日止，公司已将未分配利润 715.00 万元转增注册资本，变更后的注册资本为 7,865.00 万元。

（三）公司设立时发起人投入资产的计量属性

2007 年 12 月 7 日，山东天恒信有限责任会计师事务所出具[2007]天恒信公审报字 2171 号审计报告，根据该审计报告，截至 2007 年 10 月 31 日，立思辰有限公司的净资产为 6,568.74 万元。

本公司是由立思辰有限公司通过整体变更方式设立的股份公司。根据[2007]天恒信验内字第 2103 号验资报告，本次变更是以截至 2007 年 10 月 31 日止的立思辰有限公司经审计净资产 6,568.74 万元按 1.011: 1 比例折为股份，注册资本为 6,500.00 万元，各股东按原出资比例持股，超过部分 68.74 万元计入资本公积。

本次变更后，立思辰有限公司的资产、负债和权益全部进入股份公司。

十二、公司财务状况分析

（一）资产构成及变化分析

公司各期末资产构成如下：

单位：万元

项 目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	15,397.75	73.58%	15,772.52	75.47%	11,351.33	73.09%	9,259.64	82.32%
非流动资产	5,530.06	26.42%	5,125.34	24.53%	4,178.64	26.91%	1,988.68	17.68%
资产总计	20,927.81	100.00%	20,897.86	100.00%	15,529.97	100.00%	11,248.31	100.00%

近三年公司资产规模持续扩大，2007年末资产规模较2006年末增长38.06%，2008年末资产规模较2007年末增长34.56%，主要是公司业务规模扩大使资产规模相应增长所致。2009年6月末资产规模较2008年末略有上升，主要原因为非流动资产较上年末有所上升。

公司的资产以流动资产为主，2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，流动资产占总资产的比重分别为82.32%、73.09%、75.47%和73.58%。2006年以后公司流动资产占总资产比重有所下降，主要是公司因业务发展需要增加电子设备及房屋建筑物等固定资产支出所致。

1、流动资产构成及其变动

单位：万元

项 目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	4,453.97	28.93%	4,123.94	26.15%	2,877.93	25.35%	171.89	1.86%
应收账款	5,206.72	33.81%	4,070.80	25.81%	2,773.97	24.44%	1,148.78	12.41%
预付账款	659.32	4.28%	880.15	5.58%	935.15	8.24%	568.67	6.14%
其他应收款	390.87	2.54%	652.83	4.14%	505.07	4.45%	186.59	2.02%
存货	4,677.36	30.38%	5,988.88	37.97%	4,259.21	37.52%	7,183.71	77.58%
一年内到期的非流动资产	-	-	0.06	0.00%	-	-	-	-
其他流动资产	9.51	0.06%	55.87	0.35%	-	-	-	-
流动资产合计	15,397.75	100.00%	15,772.52	100.00%	11,351.33	100.00%	9,259.64	100.00%

截至 2009 年 6 月 30 日，公司流动资产中货币资金所占的比例为 28.93%，应收账款所占的比例为 33.81%，存货所占的比例为 30.38%。公司资产具有较强的流动性。

（1）货币资金

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司货币资金余额分别为 171.89 万元、2,877.93 万元、4,123.94 万元和 4,453.97 万元，占流动资产的比例分别为 1.86%、25.35%、26.15%和 28.93%。

2007 年末货币资金余额较 2006 年末增加 2,706.04 万元，主要是公司现金增资扩股所致。

2008 年末货币资金余额较 2007 年末增加 1,246.01 万元，增长 43.30%，主要是公司较多使用承兑汇票的方式与供应商进行结算，持有银行承兑汇票保证金及保函保证金增加所致。

（2）应收账款

公司办公信息系统解决方案及服务中，文件管理外包服务一般按月确认收入、次月收款（部分按季收款），期末形成一定数额的应收账款；在视音频解决方案及服务中，客户为最终用户时，一般根据合同约定按照项目实施进度收款，期末形成一定数额的应收账款。

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司应收账款余额分别为 1,148.78 万元、2,773.97 万元、4,070.80 万元和 5,206.72 万元，占流动资产的比例分别为 12.41%、24.44%、25.81%和 33.81%。

2007 年末公司应收账款余额较 2006 年末增加 1,625.19 万元，增长 141.47%，主要原因为：1）公司办公信息系统解决方案及服务收入增长迅速，在国际学校、中介服务机构中的推广卓有成效，形成的应收账款相应增加；2）公司的文件设备销售因在 2007 年底开展东芝设备年终促销，给予几家长期合作伙伴临时信用额度，使应收账款较上年末增加 758.30 万元，上述应收账款已于 2008 年一季度全部收回。

2008 年末公司应收账款余额较 2007 年末增加 1,296.83 万元，增长 46.75%，主要原因为办公信息系统解决方案及服务收入增长迅速：文件管理外包服务收入

较上年增长 77.39%；视音频解决方案及服务新签外企客户大量增加（如沃尔玛、西门子等），外企客户一般在设备终验合格后有 1 个月左右的信用期，形成较多应收账款。此外，受奥运会影响，第三季度的部分解决方案及服务项目延到第四季度完成，使 2008 年底项目较为集中，项目完成后经客户终验后形成应收账款，年末尚未收款（如同方股份、国瑞兴业地产等）。

2009 年 6 月末公司应收账款余额较 2008 年末增加 1,135.92 万元，增长 27.90%，主要是随着公司办公信息系统解决方案及服务规模的扩大，公司应收账款相应增加。其中：应收国家统计局和国家工商总局的文件设备和服务款项 467.28 万元；应收中国石油天然气股份有限公司西气东输管道分公司、北京鸿合美歌电子工程技术有限公司及同方股份有限公司的视音频解决方案项目款项 616.13 万元。

公司 2009 年 6 月 30 日的应收账款账面余额为 5,551.46 万元，其中 2009 年新增的应收账款为 4,517.74 万元，2008 年末的应收账款余额截至 2009 年 6 月 30 日尚未收回为 1,033.72 万元。

2008 年末应收账款账面余额为 4,330.23 万元，截至 2009 年 9 月 11 日，已收回 3,339.10 万元，占比 77.11 %。

2009 年 6 月 30 日应收账款账面余额为 5,551.46 万元，截至 2009 年 9 月 11 日，已收回 3,704.91 万元，占比 66.74%。

对于目前应收账款不断增加的状况，公司加强对应收账款的信用管理，并采取了以下措施：

1) 公司加强了对新增客户的信用审批和管理，对客户信用实施逐级审批和档案管理，对回款情况良好未发生逾期付款的客户，授予其一定的信用额度，对于可能存在风险的客户一律采用现款销售政策，从源头上控制公司应收账款产生坏账的风险。

2) 公司建立了应收账款信息系统，对销售合同实行全过程追踪管理。定期对应收账款进行分析，对到期应收账款及时提醒用户付款，并对拖欠付款的单位进行重点管理，防止逾期应收账款的发生。

3) 公司成立了总经理负责的信用管理领导小组，专门负责应收账款的催收。

对到期未收回的应收账款采取发催款函、对账函、业务员催收等手段进行催收，必要时采取法律手段。

4) 公司调整了对销售人员绩效考核制度，把应收账款的回款情况与绩效考核挂钩，将应收账款的回收率作为销售人员业绩考核的重要依据，因清理追收不力，造成呆账、坏账的，公司会追究相关责任。

通过上述制度和措施的实施，公司分别从事前、事中和事后三个阶段对应收账款进行控制，有效地防止了逾期应收账款的发生。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司应收账款具体情况如下：

账龄	2009.6.30			
	原值（万元）	比例	坏账准备（万元）	计提比例
一年以内	5,054.60	91.04%	252.73	5%
一至二年	404.12	7.28%	60.62	15%
二至三年	86.34	1.56%	25.90	30%
三年以上	6.40	0.12%	5.49	85.84%
总计	5,551.46	100%	344.74	6.21%

截至2009年6月30日，公司应收账款欠款金额前五名合计1,083.41万元，占应收账款总额的比例为19.52%，欠款年限均为一年以内。明细如下：

客户名称	金额（万元）	所占比例
国家统计局	265.67	4.79%
北京鸿合美歌电子工程技术有限公司	211.50	3.81%
同方股份有限公司	209.73	3.78%
国家工商总局	201.61	3.63%
中国石油天然气股份有限公司西气东输管道分公司	194.90	3.51%
合计	1,083.41	19.52%

（3）其他应收款

公司其他应收款主要为招投标保证金和上市费用。2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司其他应收款余额分别为 186.59 万元、505.07 万元、652.83 万元和 390.87 万元，占流动资产的比例分别为 2.02%、4.45%、4.14% 和 2.54%。

2007 年末公司其他应收款余额较 2006 年末增加 318.48 万元，主要是公司业

务规模扩大，投标保证金大量增加，以及增设外地办事处使备用金增加所致。

2008 年末公司其他应收款余额较 2007 年末增加 147.76 万元，主要原因包括：1) 当期支付“内蒙古保障厅”项目的履约保函 144.21 万元、支付与上市费用有关的律师费和审计费 150 万元；2) 当期收回外地办事处备用金、其他投标保证金而减少其他应收款 156 万元。”

2008 年增加的上述律师费和审计费 150 万元为支付与申请首次公开发行股票并上市有关的费用，作为与公司发行权益性证券直接相关的上市发行费用，暂入其他应收款科目，待公司首次公开发行股票并上市后在股票溢价发行收入中列支。

2009 年 6 月末公司其他应收款余额较 2008 年末减少 261.96 万元，降低 40.13%，主要是收回投标保证金所致，其中“内蒙古保障厅”项目收回投标保证金 124.21 万元。

(4) 预付账款

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司预付账款余额分别为 568.67 万元、935.15 万元、880.15 万元和 659.32 万元，占流动资产的比例分别为 6.14%、8.24%、5.58%和 4.28%。

2007 年末公司预付账款余额较 2006 年末增加 366.48 万元，增长 64.45%，主要是随着业务规模扩大，公司预付给供应商的货款相应增加所致。

2009 年 6 月末公司预付账款余额较 2008 年末减少 220.83 万元，降低 25.09%，主要是公司业务规模扩大、商业信誉良好，供应商给予公司的信用额度增加所致，此外部分供应商基于与公司的长期合作关系，开始接受公司以银行承兑汇票进行结算。

（5）存货

公司各期末存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
在途物资	839.41	2,097.33	204.01	-
发出商品	1,844.56	1,402.11	1,721.22	173.68
库存商品	2,117.12	2,629.81	2,703.41	7,218.26
存货总额	4,801.09	6,129.25	4,628.64	7,391.94

2007 年末公司存货总额较 2006 年末减少 2,763.30 万元，下降 37.38%，主要原因为：1）2006 年以来，随着公司大力拓展办公信息系统解决方案及服务，不再将文件设备销售作为重点业务，并消化大量以前年度的库存，使 2007 年末公司库存商品比上年末下降 4,514.85 万元；2）公司加强对市场需求的预测和快速响应，并通过优化 ERP 系统等手段加强存货管理，提高了存货周转率。

2008 年末公司存货总额较 2007 年末增加 1,500.61 万元，增长 32.42%，主要是 2008 年底公司为“内蒙古保障厅”项目向东芝采购设备约 1,400 万元、为满足下游分销商订货向东芝采购设备约 140 万元，2008 年末相关设备未验收入库。

2009 年 6 月末公司存货余额较 2008 年末减少 1,328.16 万元，降低 21.67%，主要原因是 2008 年底“内蒙古保障厅”项目形成的在途物资已验收入库，并于 2009 年上半年实现销售。

2、非流动资产构成及其变化分析

单位：万元

项 目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期股权投资	-	-	-	-	12.00	0.29%	12.00	0.60%
固定资产	4,992.30	90.27%	4,711.23	91.92%	4,006.27	95.88%	1,863.98	93.73%
无形资产	208.91	3.78%	221.97	4.33%	1.75	0.04%	2.33	0.12%
开发支出	242.20	4.38%	93.95	1.83%	-	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-	-	0.76	0.02%	1.46	0.07%
递延所得税资产	86.65	1.57%	98.19	1.92%	157.86	3.78%	108.91	5.48%
非流动资产合计	5,530.36	100.00%	5,125.34	100.00%	4,178.64	100.00%	1,988.68	100.00%

公司的非流动资产主要为固定资产，即与公司经营活动密切相关的房屋建筑物及电子设备等。

（1）固定资产

公司各期末固定资产变动情况如下：

单位：万元

类别	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
房屋建筑物	3,015.75	60.41%	3,045.26	64.64%	3,000.64	74.90%	1,691.33	90.74%
电子设备	1,805.58	36.17%	1,471.02	31.22%	926.40	23.12%	76.66	4.11%
运输设备	157.93	3.16%	181.39	3.85%	61.21	1.53%	67.09	3.60%
办公家具	13.04	0.26%	13.19	0.28%	10.13	0.25%	13.49	0.72%
房屋装修	-	-	0.37	0.01%	7.89	0.20%	15.41	0.83%
合计	4,992.30	100.00%	4,711.23	100.00%	4,006.27	100.00%	1,863.98	100.00%

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司固定资产净值分别为 1,863.98 万元、4,006.28 万元、4,711.23 万元和 4,992.30 万元，占非流动资产的比例分别为 93.73%、95.88%、91.92%和 90.27%。

2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司固定资产余额分别较上期末增加 2,142.29 万元、704.96 万元和 281.07 万元，固定资产增加的主要原因为：

1) 随着公司办公信息系统解决方案及服务规模扩大，员工数量不断增加，为适应发展需要，2007 年公司新购置办公用房 870.27 平方米，使固定资产增加 1,295.83 万元；2) 2007 年以来，公司外包服务增长较快，由于部分客户选择由公司为其提供电子设备用于文件处理，因此公司不断增加电子设备类的固定资产投资，2007 年、2008 年和 2009 年 1-6 月，该类电子设备分别增加 916.97 万元、789.41 万元和 525.60 万元。

随着公司外包服务不断拓展，未来公司的电子设备类固定资产规模将不断增大。为了缓解业务扩张带来的资金压力，公司已根据实际情况选择部分合同所需的电子设备向专业的融资租赁公司“融资租入”，以保持公司资产的流动性。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司固定资产的具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	折旧年限	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋建筑物	50年	3,244.30	228.55	3,015.75	92.96%
电子设备	5年	2,422.29	616.71	1,805.58	74.54%
运输设备	5年	242.34	84.41	157.93	65.17%
办公家具	5年	34.63	21.59	13.04	37.65%
房屋装修	5年	37.60	37.60	-	-
合计		5,981.16	988.86	4,992.30	83.47%

注：成新率=固定资产净值/固定资产原值

房屋建筑物的价值中包含相应的土地使用权价值

上述房屋建筑物中原值为 3,089.39 万元的房屋建筑物已进行抵押。

上述电子设备中用于文件管理外包服务的固定资产原值 2,231.98 万元，累计折旧 484.94 万元，其中包括融资租入电子设备原值 377.56 万元，累计折旧 86.60 万元。

（2）对外投资

截至 2009 年 6 月 30 日，长期股权投资合并数为零，母公司的长期股权投资按成本法核算，具体如下：

单位：万元

被投资单位名称	初始金额	2009.01.01	本期增加	本期减少	2009.6.30
对子公司投资					
立思辰新技术公司	1,474.65	1,474.65	-	-	1,474.65
立思辰信息技术公司	486.51	486.51	-	-	486.51
立思辰软件技术公司	500.00	500.00	-	-	500.00
小计	2,461.16	2,461.16	-	-	2,461.16
对其他企业投资	-	-	-	-	-
合计	2,461.16	2,461.16	-	-	2,461.16

母公司对子公司的投资采用成本法核算，在编制合并报表时按照权益法进行调整，对母公司损益的影响金额如下：

单位：万元

被投资单位名称	2009年1-6月影响数	2008年影响数	2007年影响数	2006年影响数	累计影响数
立思辰新技术公司	1,907.53	3,919.57	621.00	-2.01	6,446.09
立思辰信息技术公司	28.80	-136.67	500.89	-4.77	388.24

立思辰软件技术公司	41.22	-1.24			39.98
合计	1,977.56	3,781.66	1,121.89	-6.78	6,874.32

报告期内母公司的长期股权投资变动情况见“本节/四/（三）合并财务报表编制范围的变化”。

（3）无形资产

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司无形资产余额分别为 2.33 万元、1.75 万元、221.97 万元和 208.91 万元。2008 年公司无形资产增加 220.22 万元，主要是自主知识产权研发支出资本化形成无形资产。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司无形资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2009.1.1	本期增加	本期减少	2009.6.30	剩余摊销年限	取得方式
用友软件等软件	15.57	-	2.39	13.18	1 年至 4 年 6 个月	外购
文件输出计费管理系统	63.39	-	3.25	60.14	9 年 3 个月	研发支出资本化
文件协同处理系统	93.91	-	4.82	89.10	9 年 3 个月	研发支出资本化
服务资源管理系统	27.08	-	1.44	25.64	8 年 11 个月	研发支出资本化
会议管理软件	22.02	-	1.17	20.85	8 年 11 个月	研发支出资本化
合计	221.97	-	13.06	208.91	-	-

公司按照企业会计准则开发阶段有关支出资本化的条件，对开发支出进行资本化。

报告期内，公司已经完成资本化并形成的无形资产包括文件输出计费管理系统、文件协同处理系统、服务资源管理系统、会议管理软件。上述项目已经开发成功并取得软件著作权证书，资本化结束转入无形资产并开始对外销售。

对于公司自行研发的无形资产，公司一般按照 10 年的预计使用年限进行摊销，其依据如下：

公司经过审慎的市场调研，立项开发并进行资本化的应用软件产品，其市场需求是长期和稳定的，以国外同行业产品 Laserfiche, eCopy 和 Equitrac 为例，其产品生命周期都超过 10 年。

公司通常与客户签署长期服务合同，并在合同期内不断签署新合同，合同滚动期预计将超过 10 年。在合同期内，公司根据技术发展和客户需求变化，对软

件功能进行微调和升级，并据此向客户收取软件开发和服务费用，但是应用软件产品基本结构不会发生大的改变。

因此，公司自行研发无形资产按照 10 年的期限进行摊销。

除自行研发的无形资产外，公司外购了部分软件，包括用友软件、杀毒软件等。对于该部分外购的无形资产，公司根据其预计使用寿命，一般按照 5 年的期限进行摊销。

公司于每年年度终了，对无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理。

（4）开发支出

类别	2009.01.01	本期增加	本期减少	2009.06.30
文件生命周期协同管理系统 V2.0	158,642.74	330,574.29	-	489,217.03
嵌入式文件信息安全管理系统 V2.0	254,339.38	411,753.53	-	666,092.91
高效音视频会议综合控制系统 V2.0	526,491.58	740,162.01	-	1,266,653.59
开发阶段支出	939,473.70	1,482,489.83	-	2,421,963.53

报告期内，尚在进行资本化的项目为：文件生命周期协同管理系统 V2.0、嵌入式文件信息安全管理系统 V2.0、高效音视频会议综合控制系统 V2.0。这部分项目正在开发过程之中。

公司研发费用资本化依据如下：

公司按照企业会计准则开发阶段有关支出资本化的条件，对开发支出进行资本化。

报告期内，尚在进行资本化的项目为：文件生命周期协同管理系统 V2.0、嵌入式文件信息安全管理系统 V2.0、高效音视频会议综合控制系统 V2.0。这部分项目正在开发过程之中。

公司认为上述项目符合资本化条件，具体原因如下：

A、公司具有研发成功的历史经验，目前的研发团队已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力，能够完成项目的开发工作，不存在技术上的障碍或其他不确定性。

B、公司开发上述项目的主要目的为跟随设备或服务一同出售，意图明确。客户对于高技术含量解决方案及服务需求越来越大，完成该项无形资产开发并使其能够出售具有可能性。

C、上述项目给公司带来的收益除软件销售收入外，公司在客户系统配置管理软件，可以明显提升整体解决方案及服务给客户带来的价值，增强公司的市场竞争力，带动公司业务收入增长，提高市场占有率。

D、公司目前具有足够的技术资源完成上述项目的开发。公司建立了开发项目立项评审等制度，并建立了有效的沟通机制，能够实现开发成果顺利转化为销售成果。

E、上述项目开发支出资本化的金额主要为开发人员的工资费用等。公司研发部门建立了相关制度和流程，对各开发项目的开发工作量、开发时间和工作内容进行定量管理，开发支出能够可靠计量。

公司执行“总体设计、分段开发”的研发管理策略，按照功能和相关性确定应用软件产品系列和版本，逐步开展软件产品的开发工作。在具体软件开发管理方面，将应用软件的研发过程分为概念、计划、开发、测试和发布五个阶段。

概念和计划阶段为软件产品的研究阶段。在计划阶段，公司建立了严格的软件产品开发立项评审制度，对需求分析、研发预算、费用管理、研发过程控制、质量管理和知识产权保护等诸多方面进行综合评估，及时发现不确定性和风险因素，并加以克服，通过立项评审后，进入开发阶段，开发支出资本化开始的时点为项目立项报告的批准时间。

开发过程中，公司对该产品研发过程中的项目开发人员薪酬、技术合作费、鉴定费、检验费、试验费等与产品开发过程密切相关的费用进行专项管理。公司在软件产品开发结束并经测试完成后，依据该软件产品取得著作权的时点，即开发的项目达到预定用途形成无形资产时，终止开发支出的资本化。

募集资金项目中的研发费用资本化的会计政策与现行会计政策保持一致。

（5）递延所得税资产

2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，公司递延所得税资产余额分别为108.91万元、157.86万元、98.19万元和86.65万元。递延所得税资

产 2007 年末较 2006 年末增加 48.95 万元，主要是计提坏账准备和存货跌价准备增加所致；2008 年末较 2007 年末减少 59.67 万元，主要是 2007 年计提的存货跌价准备转销所致。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司递延所得税资产如下：

单位：万元

项 目	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异
应收账款坏账准备	42.52	335.01
其他应收款坏账准备	8.30	16.71
存货跌价准备	35.09	140.37
无形资产摊销	0.74	2.97
合 计	86.65	495.06

公司递延所得税资产的确认依据：在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，应就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。

3、主要资产减值准备计提情况

公司主要资产减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
应收账款坏账准备				
本期计提	85.32	63.50	85.72	14.49
本期转回	-	-	-	-
期末余额	344.74	259.43	195.93	110.21
其他应收款坏账准备				
本期计提	-1.83	-	31.98	9.73
本期转回	-	10.71	-	-
期末余额	38.90	40.73	51.44	19.46
存货跌价准备				
本期计提	-	59.88	161.20	97.05
本期转回	-	-	-	-
本期转销	16.64	288.94	-	-
期末余额	123.73	140.37	369.43	208.23
本期计提合计	83.49	123.38	278.90	121.27
资产减值准备合计	507.38	440.53	616.80	337.90

（1）应收账款坏账准备

1) 公司的坏账准备计提政策

对于单项金额重大的应收账款，当存在客观证据表明公司将无法按应收账款的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备。

对于单项金额非重大的应收账款，与经单独测试后未减值的应收账款一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收账款组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定以下各项组合计提坏账准备的比例，据此计算当期应计提的坏账准备。

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
计提比例	5%	15%	30%	50%	80%	100%

公司的应收账款坏账准备计提政策较为稳健。

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末公司应收账款总额分别为 1,258.99 万元、2,969.90 万元、4,330.23 万元和 5,551.46 万元，公司依据上述政策相应提取的应收账款坏账准备分别为 110.21 万元、195.93 万元、259.43 万元和 344.74 万元。

2) 业务经营模式对应收账款余额的影响

公司报告期内从事办公信息系统解决方案及服务 and 文件设备销售，其中办公信息系统解决方案及服务包括文件管理外包服务和视音频解决方案及服务。

公司对回款情况良好的客户会给予其一定的信用期间。

文件管理外包服务大多当月确认收入、次月收款（部分按季收款），因此期末会形成应收账款。

视音频解决方案及服务的客户，在签订合同时通常会约定在验收合格后的一个期间分期付款（一般为 30-90 天），其中部分合同还会约定保留很小比例的尾款在一年以后收回。

文件设备销售的客户主要是设备分销商。对于常年合作的客户，公司通常会给予 30-60 天的信用期。

目前公司应收账款与其业务模式相匹配。由于上述各业务的经营模式，在期末公司会形成应收账款，并且会形成部分一年以上的应收账款。这些应收账款都是公司正常经营形成的，在信用期之内，发生坏账损失的可能性较小。

3) 应收账款账龄分析

根据上述应收账款坏账准备计提方法，公司对应收账款账龄进行分析并计提了相应的坏账准备。2009年6月30日，公司应收账款账龄和坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	应收账款	比例	坏账准备	计提比例
1年以内	5,054.60	91.04%	252.73	5.00%
1至2年	404.12	7.28%	60.62	15.00%
2至3年	86.34	1.56%	25.90	30.00%
3年以上	6.40	0.12%	5.49	85.84%
合计	5,551.46	100.00%	344.74	6.21%

根据上表，截至2009年6月30日公司一年以内的应收账款占比为91.04%，一年以上应收账款仅为8.96%。一年以上的应收账款中，部分为按合同约定在一年以后收回的尾款，对于该部分应收账款，发生坏账损失的可能性很小；此外，部分客户因暂时资金周转困难未能支付等形成一年以上的应收账款，存在发生坏账损失的可能性。

截至2009年6月30日，公司一年以上的应收账款余额为496.86万元，应收账款计提坏账准备合计为344.74万元，占一年以上应收账款的比例为69.38%，可以覆盖可能发生的坏账损失。

4) 应收账款的风险分析

根据上述坏账准备计提政策，公司对于150.00万元以上的应收账款判断为单项金额重大的应收账款。截至2009年6月30日，公司的应收账款按照风险分类如下：

单位：万元

类别	金额	比例	坏账准备
单项金额重大的应收账款(150万元以上)	1,440.18	25.94%	72.00
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账款	-	-	-
其他不重大应收账款	4,111.28	74.06%	272.74
合计	5,551.46	100.00%	344.74

对于单项金额重大的应收账款发生坏账的风险进行分析，截至 2009 年 6 月 30 日，单项金额重大的应收款项共计 1,440.18 万元，其中 979.62 万元账龄在 30 日之内，194.90 万元账龄在 60 日之内，265.66 万元账龄在 180 日之内，都在信用期之内，发生坏账损失的可能性较小。

5) 公司对于应收账款的管理措施及实际发生的坏账损失

如前所述，公司制定了应收账款管理的具体措施，分别从事前、事中、事后三个阶段对应收账款进行管理，有效地控制了坏账损失的发生。

公司实际发生的坏账损失金额很小，公司近三年一期共实现营业收入 75,782.75 万元，发生坏账损失 13.20 万元，坏账损失占收入总额的 0.02%，所占比重很小。公司目前计提的坏账准备可以覆盖可能发生的损失。

保荐机构和申报会计师对本公司应收账款及坏账准备情况进行了核查，发表意见如下：发行人的应收账款坏账准备计提充分。

(2) 其他应收款坏账准备

其他应收款坏账准备的计提原则同上述应收账款坏账准备的计提原则。

公司的其他应收款主要为投标保证金。2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司其他应收款分别为 206.05 万元、556.51 万元、693.56 万元和 429.77 万元，公司依据上述政策相应提取的其他应收款坏账准备分别为 19.46 万元、51.44 万元、40.73 万元和 38.90 万元。

(3) 存货跌价准备

公司存货跌价准备计提方法：公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计

提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

存货可变现净值的确认方法：存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

报告期内公司计提存货跌价准备如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
视频多点控制单元	-	57.77	143.00	97.05
视音频配件	-	-	3.43	-
复印机	-	-	14.77	-
打印机及耗材	-	2.11	-	-
合计	-	59.88	161.20	97.05

2005年之前，公司为了满足供应商对公司采购量的要求，从供应商处采购了一批视音频多点控制单元。部分商品至2006年末尚未对外销售，报告期内各年末公司对该批存货计提了跌价准备，2008年该批存货部分实现对外销售。2006年以后，公司业务整合能力迅速提高，公司的市场地位逐渐变为主动，前述为满足供应商要求一次性大量采购的情形未再发生。

除此之外，因少量视音频配件和复印机产品更新换代，2007年末公司计提了存货跌价准备。因产品更新换代，2008年末公司对部分打印机和耗材计提存货跌价准备。

（4）固定资产减值准备

公司期末对固定资产逐项检查，未发现由于市价持续下跌、或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的情况，无需计提固定资产减值准备。

公司根据会计准则相关要求，对公司资产进行了审慎的减值测试或检查，足额计提了相关资产减值准备，计提情况符合公司资产的实际质量状况。

（二）负债构成及变化分析

单位：万元

项 目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	600.00	7.54%	600.00	6.22%	-	-	400.00	4.80%
应付票据	2,050.05	25.75%	1,419.78	14.73%	-	-	-	-
应付账款	2,833.90	35.59%	3,413.14	35.41%	2,819.10	36.22%	3,003.84	36.03%
预收账款	1,141.95	14.34%	3,355.35	34.81%	2,395.00	30.76%	1,114.68	13.37%
应付职工薪酬	130.07	1.63%	384.58	3.99%	285.30	3.67%	78.79	0.94%
应交税费	742.79	9.33%	46.26	0.48%	1,374.09	17.65%	1,122.70	13.46%
应付利息	0.87	0.01%	1.19	0.01%	-	-	0.82	0.01%
应付股利	8.25	0.10%	-	-	-	-	-	-
其他应付款	93.94	1.18%	78.80	0.82%	910.64	11.70%	2,617.36	31.39%
一年内到期的非流动负债	23.83	0.30%	66.77	0.69%	-	-	-	-
长期应付款	136.10	1.71%	172.83	1.79%	-	-	-	-
其他非流动负债	200.00	2.51%	100.00	1.04%	-	-	-	-
负债合计	7,961.76	100.00%	9,638.71	100.00%	7,784.14	100.00%	8,338.19	100.00%

报告期内，公司的负债主要为应付票据、应付账款、预收账款等负债。截至2009年6月30日，公司负债结构中，应付票据所占的比例为25.75%，应付账款所占的比例为35.59%，预收账款所占的比例为14.34%。

1、应付票据

2008年末和2009年6月末公司应付票据余额较大，主要是供应商接受公司以银行承兑汇票和商业承兑汇票的方式进行结算所致。

2、应付账款

2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，公司应付账款余额分别为3,003.84万元、2,819.10万元、3,413.14万元和2,833.90万元，占公司负债总额的比例分别为36.03%、36.22%、35.41%和35.59%。公司应付账款2009年6月末较2008年末有所下降，主要是公司获得供应商更多信用，部分款项转以汇票的方式结算所致。

截至2009年6月30日，公司应付账款前五名明细如下：

供应商名称	金额（万元）	所占比例
中国邮电器材集团公司	875.87	30.91%
上海惠普有限公司	372.81	13.16%
神州数码有限公司	209.78	7.40%
腾博亚太有限公司	181.10	6.39%
理光（中国）投资有限公司	174.35	6.15%
合计	1,813.90	64.01%

3、预收账款

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司预收账款余额分别为 1,114.68 万元、2,395.00 万元、3,355.35 万元和 1,141.95 万元，占公司负债总额的比例分别为 13.37%、30.76%、34.81%和 14.34%。

2007 年末公司预收账款余额较 2006 年末增加 1,280.32 万元，增长 114.86%，主要原因为：公司办公信息系统解决方案及服务中，视音频解决方案及服务收入较上年增长 63.95%，同时向最终客户提供的解决方案比重有所提高，公司在项目终验前向客户收取的预收账款相应增加。

2008 年末公司预收账款余额较 2007 年末增加 960.35 万元，增长 40.10%，主要原因为：公司文件设备销售预收“内蒙古保障厅”项目货款 1,442.11 万元、视音频解决方案及服务预收“西气东输”项目客户货款 256.64 万元。

2009 年 6 月末公司预收账款余额较 2008 年末减少 2,213.40 万元，降低 65.97%，主要原因为 2008 年末形成的部分预收账款项目在 2009 年上半年完成并实现收入，其中包括：“内蒙古保障厅”项目（1,442.11 万元）、“西气东输”项目（256.64 万元）、“成都易之程”项目（196.67 万元）和“南方机车”项目（130.01 万元）。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司预收账款前五名明细如下：

客户名称	金额（万元）	所占比例
广州方欣科技有限公司	459.51	40.24%
安信证券股份有限公司	142.95	12.52%
北京市公安局朝阳分局	33.85	2.96%
美国大使馆	30.81	2.70%
北京京西学校	29.35	2.57%
合计	696.47	60.99%

4、应交税费

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司应交税费余额分别为 1,122.70 万元、1,374.09 万元、46.26 万元和 742.79 万元，占公司负债总额的比例分别为 13.46%、17.65%、0.48%和 9.33%。

2007 年末公司应交税费余额较 2006 年末增加 251.39 万元，增长 22.39%，主要是业务规模扩大，公司应交税费相应增加所致。

2008 年末公司应交税费余额较 2007 年末减少 1,327.83 万元，降低 96.63%，主要原因是：公司的全资子公司立思辰新技术公司作为设立于中关村科技园区内的高新技术企业，该公司于 2008 年 12 月获得国家级高新技术企业认定，2007 年度和 2008 年度享受了企业所得税免税的政策，2008 年应交企业所得税大幅下降；同时公司 2008 年采购额较 2007 年上升 7,306.37 万元，销项税额的增长幅度远低于进项税额的增长幅度，使期末的应交增值税有所减少。

2009 年 6 月末公司应交税费余额较 2008 年末增加 696.53 万元，主要原因为公司 2009 年 1-6 月采购额较少，可抵扣进项税额小于销项税额，使应交增值税增长 587.23 万元。

5、应付股利

截至 2009 年 6 月 30 日，公司应付股利 8.25 万元，为应付股东高新投资的股利，公司已于 2009 年 7 月 16 日予以支付。

6、其他应付款

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司其他应付款余额分别为 2,617.36 万元、910.64 万元、78.80 万元和 93.94 万元，占公司负债总额

的比例分别为 31.39%、11.70%、0.82%和 1.18%。

2007 年末公司其他应付款余额较 2006 年末减少 1,706.72 万元，降低 65.21%；2008 年末公司其他应付款余额较 2007 年末减少 831.84 万元，降低 91.35%，其他应付款不断减少主要是公司分期支付办公用房的购房款所致。

7、其他非流动负债

报告期内，公司其他非流动负债为公司收到的北京市门头沟区财政局给予公司软件产品的自主研发投入资金资助。其中，2008 年 12 月收到 100 万元，2009 年 4 月收到 100 万元。

上述政府补助为与资产相关的政府补助，待形成资产交付使用后，按照长期资产的预计使用年限平均分摊转入当期损益。

（三）偿债能力和资产周转能力分析

1、偿债能力

报告期内，公司偿债能力相关财务指标如下：

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
资产负债率（母公司）	25.84%	31.89%	47.16%	74.30%
流动比率（倍）	2.02	1.68	1.46	1.11
速动比率（倍）	1.41	1.04	0.91	0.25
息税折旧摊销前利润（万元）	2,356.19	4,214.31	3,607.03	1,992.08
利息保障倍数（倍）	124.24	83.25	142.30	1,516.53

（1）资产负债率分析

公司早期较多依赖供应商提供的商业信用，并同时形成大量存货，使 2006 年末的资产负债率较高。报告期内，公司的资产负债率（母公司）持续下降，主要原因为：1）2007 年度，公司进行增资扩股，使净资产增加 2,250.00 万元；2）2007 年度，公司支付购房款 1,793.56 万元，使负债大幅下降；3）公司经营规模的持续扩大和盈利能力的上升带来了利润的积累和资产的增加。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司资产负债率（母公司）为 25.84%。公司资产负债率（母公司）较低的原因为：公司作为一家民营企业，拥有的可用于抵押的

资产较少，公司的融资渠道较为有限。截至 2009 年 6 月末，公司主要的房产和对应的土地使用权已全部抵押，用于向银行申请授信额度。

（2）流动比率与速动比率分析

报告期内，公司的流动比率和速动比率不断提高。公司的流动资产主要是货币资金、应收账款和存货，资产流动性较强。

（3）息税折旧摊销前利润与利息保障倍数分析

报告期内，公司的利息保障倍数较高，公司近三年一期息税折旧摊销前利润分别为 1,992.08 万元、3,607.03 万元、4,214.31 万元和 2,356.19 万元，近三年增长较快，说明公司的盈利能力快速提高，不存在偿债风险。

综上所述，公司管理层认为，公司资产流动性较高，资产负债结构稳健，利息保障水平较高。但公司作为民营企业，无法获得足额贷款，未能合理利用财务杠杆，目前仅有 2,100 万元的授信额度，远远不能满足公司的资金需求。

2、资产周转能力分析

报告期内，公司的资产周转指标如下：

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
应收账款周转率（次）	3.29	7.84	11.15	10.97
存货周转率（次）	2.06	3.66	2.83	1.18

2007年应收账款周转率略有上升，2008年和2009年1-6月应收账款周转率明显下降，主要原因为：公司办公信息系统解决方案及服务中，外包服务一般按月确认收入、次月收款（部分按季收款），期末形成一定数额的应收账款；视音频解决方案及服务客户为最终用户时，一般根据合同约定按照项目实施进度收款，期末形成一定数额的应收账款。随着2006年以来公司办公信息系统解决方案及服务规模快速扩大，2008年末和2009年6月末的应收账款余额随之增大，应收账款周转率有所下降。

报告期内，公司存货周转率呈快速上升趋势，资产周转能力不断加强。主要原因为：1) 随着公司大力拓展办公信息系统解决方案及服务，文件设备销售比重减少，设备库存迅速下降；2) 公司重视存货管理，加强对市场需求的预测和快速响应，并通过优化ERP系统等手段加强存货管理，提高了存货周转率。

（四）所有者权益情况

1、所有者权益变动情况

单位：万元

股东权益	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
股本	7,865.00	7,150.00	6,500.00	500.00
资本公积	107.58	107.58	107.58	46.59
盈余公积	261.34	261.34	20.74	258.21
未分配利润	4,732.14	3,740.24	1,117.51	2,083.71
少数股东权益	-	-	-	21.61
股东权益合计	12,966.05	11,259.15	7,745.83	2,910.13

2、股东权益各科目余额及变动情况

（1）股本构成

单位：万股

项 目	2006.1.1	本期增 减(+,-)	2006.12.31	本期增 减(+,-)	2007.12.31	本期增 减(+,-)	2008.12.31	本期增 减(+,-)	2009.6.30
一、尚未流通股份									
1、发起人股份	500	-	500	6,000	6,500	650	7,150	715	7,865
其中：									
国家拥有股份	-	-	-	300	300	30	330	33	363
境内法人持有股份	-	-	-	-	-	-	-	-	-
境外法人持有股份	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他（个人）	500	-	500	5,700	6,200	620	6,820	682	7,502
2、募集法人股	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3、个人股	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4、内部职工股	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5、其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-
未上市流通股份合计	500	-	500	6,000	6,500	650	7,150	715	7,865
二、股份总数	500	-	500	6,000	6,500	650	7,150	715	7,865

（2）资本公积

单位：万元

项 目	股本溢价	其他	合计
2006.1.1	-	21.59	21.59
本期增加	25.00	-	25.00
本期减少	-	-	-
2006.12.31	25.00	21.59	46.59
本期增加	1,758.29	-	1,758.29
本期减少	1,675.71	21.59	1,697.30
2007.12.31	107.58	-	107.58
本期增加	-	-	-
本期减少	-	-	-
2008.12.31	107.58	-	107.58
本期增加	-	-	-
本期减少	-	-	-
2009.6.30	107.58	-	107.58

2006年增加的资本公积为因同一控制下企业合并，视同该项合并发生在2006年已经发生而增加的资本公积25万元。

2007年增加的资本公积包括：1）新增注册资本溢价1,650.71万元；2）本公司整体变更为股份有限公司时以截至2007年10月31日止经审计净资产6,568.74万元按1.011：1比例折股6,500.00万元，超过部分68.74万元计入资本公积；3）因同一控制下企业合并增加被合并方企业合并前实现累计负留存收益增加资本公积38.84万元。

2007年减少的资本公积包括：1）本公司整体变更为股份有限公司时以截至2007年10月31日止经审计净资产6,568.74万元按1.011：1比例折股6,500万元；其中资本公积转增注册资本1,672.30万元；2）2007年本公司实际完成同一控制下企业合并，2007年将2006年因视同该合并发生在比较报表期初已经发生而增加的资本公积25万元转回。

（3）盈余公积

单位：万元

项 目	法定盈余公积	任意盈余公积	合计
2006.1.1	132.21	-	132.21
本期增加	126.01	-	126.01
本期减少	-	-	-
2006.12.31	258.21	-	258.21
本期增加	151.33	-	151.33
本期减少	388.81	-	388.81
2007.12.31	20.74	-	20.74
本期增加	240.60	-	240.60
本期减少	-	-	-
2008.12.31	261.34	-	261.34
本期增加	-	-	-
本期减少	-	-	-
2009.6.30	261.34	-	261.34

各年提取比例见未分配利润部分。

2007年12月10日，本公司整体变更为股份有限公司，本公司以立思辰有限公司截至2007年10月31日经审计净资产6,568.74万元按1.011:1比例折股，注册资本为6,500.00万元，2007年减少的盈余公积为转增资本。

（4）未分配利润

公司计提企业所得税后的利润，按如下顺序分配：1) 弥补以前年度的亏损；2) 提取10%的法定盈余公积金；3) 提取任意盈余公积金；4) 付普通股股利。

万元

项目	分配比例	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
年初未分配利润		3,740.24	1,117.51	2,083.71	952.43
加：本年净利润		1,885.65	3,675.83	2,651.02	1,257.29
其他转入		-	-	-19.42	-
减：提取法定盈余公积	母公司净利润10%	-	240.60	168.58	126.01
提取任意盈余公积		-	-	-	-
应付普通股股利		178.75	162.50	-	-
转作股本的普通股股利		715.00	650.00	3,429.22	-
年末未分配利润		4,732.14	3,740.24	1,117.51	2,083.71

十三、公司盈利能力分析

2006 年度、2007 年度和 2008 年度，公司分别实现净利润 1,253.90 万元、2,634.99 万元和 3,675.83 万元，三年净利润的复合增长率为 71.22%。

2009 年 1-6 月公司实现净利润 1,885.65 万元，较 2008 年同期增长了 21.19%，实现了公司管理层年初制定的业绩指标。

公司的办公信息系统解决方案及服务主要面向政府及大中型企事业单位，这些客户一般在上半年做年度预算，下半年完成采购，因此公司的办公信息系统解决方案及服务体现出明显季节性特点，下半年的经营业绩好于上半年。

根据公司已签订的合同及对下半年业务量的合理预计，管理层认为 2009 年全年将实现净利润约 4,800 万元，比上年有较大幅度的增长。

（一）营业收入分析

公司报告期内从事办公信息系统解决方案及服务 and 文件设备销售。

公司多年来在办公信息系统服务市场专注经营、持续积累，产生了良好的效果，近三年营业收入的复合增长率为 50.72%，公司营业收入构成情况如下表：

单位：万元

项目	2009 年 1-6 月		2008 年度	
	收入	比例	收入	比例
办公信息系统解决方案及服务	11,647.89	76.38%	21,770.20	81.10%
其中：文件管理外包服务	5,013.96	32.88%	7,157.66	26.67%
视音频解决方案及服务	6,633.93	43.50%	14,612.53	54.44%
文件设备销售	3,602.99	23.62%	5,072.63	18.90%
合计	15,250.87	100.00%	26,842.83	100.00%

单位：万元

项目	2007 年度		2006 年度	
	收入	比例	收入	比例
办公信息系统解决方案及服务	16,166.97	73.92%	8,745.14	74.00%
其中：文件管理外包服务	4,035.01	18.45%	1,345.52	11.39%
视音频解决方案及服务	12,131.95	55.47%	7,399.62	62.62%
文件设备销售	5,704.95	26.08%	3,072.00	26.00%
合计	21,871.91	100.00%	11,817.14	100.00%

1、公司办公信息系统解决方案及服务收入快速增长

公司近三年办公信息系统解决方案及服务收入的复合增长率为 57.78%，2009 年 1-6 月公司办公信息系统解决方案及服务实现收入 11,647.89 万元。

（1）文件管理外包服务收入比重快速提高

2006-2008 年，公司文件管理外包服务收入的复合增长率为 130.64%，收入逐年快速增加，占营业收入的比例由 2006 年的 11.39% 上升至 2009 年 1-6 月的 32.88%，比重大幅提高，主要原因为：

1) 公司是国内文件管理外包服务市场的先行者，公司凭借多年来在文件设备销售和视音频方面积累的资源，将部分客户转化为新型模式的外包服务客户，签订 3-5 年的长期服务合同，客户粘性较高。公司伴随客户需求，不断向其增加服务内容，收入体现出累加效应；

2) 市场对文件管理外包服务认知程度日益提高，公司逐步发展了国家工商总局、国航等大量高端客户，并且在国际学校、中介服务机构等优势行业进行行业复制，客户数量快速增加，如公司国际学校客户已由最初的 1 家增加到 22 家；

3) 公司将文件管理外包服务拓展到外地，新增收入逐年增长。

公司在文件管理外包服务领域已形成较强的先发优势，随着客户日益重视节约、高效办公，对公司的商业模式认可程度提高，市场需求有快速增长的趋势。公司将持续加大该市场推广力度，预计文件管理外包服务收入将保持高速增长，未来将成为公司的主要盈利来源。

（2）视音频解决方案及服务收入稳步增长

2006-2008 年，公司视音频解决方案及服务收入的复合增长率为 40.52%。2009 年 1-6 月，公司视音频解决方案及服务实现收入 6,633.93 万元，保持增长态势，主要原因为：

1) 公司抓住视频“高清”技术替代原有的“标清”技术和市场快速发展的机会，为原有客户不断进行系统升级，并在新客户中大力推广“高清”解决方案及服务；

2) 公司外地业务拓展成效显著，外地客户新增收入逐年增长；

3) 公司所提供的视音频专业服务日益得到客户认可，单独签订服务合同的

客户不断增加。

目前在视音频解决方案及服务方面，部分客户已经接受视音频管理外包模式，未来该模式的应用将成为视音频解决方案及服务的新增长点。公司预计视音频解决方案及服务收入未来仍将保持合理增速。

2、公司文件设备销售收入较为稳定

公司为了跟踪文件设备技术和运用国际发展最新趋势、降低办公信息系统解决方案及服务的采购成本、巩固与设备供应商的合作伙伴关系、提高文件管理外包服务的服务水平，保留了部分传统的文件设备销售。报告期内公司的文件设备销售收入及占公司营业收入的比例较为稳定。

（二）毛利额及毛利率分析

2006年、2007年、2008年和2009年1-6月，公司的毛利额分别为2,967.01万元、5,707.06万元、8,078.07万元和4,268.27万元，逐年快速增长，公司综合毛利率分别为25.11%、26.09%、30.09%和27.99%。

单位：万元

项目	2009年1-6月			2008年度		
	毛利额	比例	毛利率	毛利额	比例	毛利率
办公信息系统解决方案及服务	4,049.30	94.87%	34.76%	7,749.62	95.93%	35.60%
其中：文件管理外包服务	1,663.04	38.96%	33.17%	2,580.19	31.94%	36.05%
视音频解决方案及服务	2,386.26	55.91%	35.97%	5,169.43	63.99%	35.38%
文件设备销售	218.97	5.13%	6.08%	328.46	4.07%	6.48%
合计	4,268.27	100.00%	27.99%	8,078.07	100.00%	30.09%

单位：万元

项目	2007年度			2006年度		
	毛利额	比例	毛利率	毛利额	比例	毛利率
办公信息系统解决方案及服务	5,381.77	94.30%	33.29%	2,875.94	96.93%	32.89%
其中：文件管理外包服务	1,429.65	25.05%	35.43%	277.46	9.35%	20.62%
视音频解决方案及服务	3,952.11	69.25%	32.58%	2,598.48	87.58%	35.12%
文件设备销售	325.29	5.70%	5.70%	91.07	3.07%	2.96%
合计	5,707.06	100.00%	26.09%	2,967.01	100.00%	25.11%

1、办公信息系统解决方案及服务是公司的主要盈利来源

2006年度、2007年度、2008年度和2009年1-6月，公司办公信息系统解决方案及服务的毛利率分别为32.89%、33.29%、35.60%和34.76%，维持在较高水平。

2006年度、2007年度、2008年度和2009年1-6月公司办公信息系统解决方案及服务的毛利额占公司当期毛利额的比例分别为96.93%、94.30%、95.93%和94.87%，是公司的主要盈利来源。2006-2008年，公司办公信息系统解决方案及服务的毛利额的复合增长率为64.15%，逐年大幅增长。

（1）文件管理外包服务的毛利贡献率大幅提升，毛利率维持在较高水平

2006-2008年，公司文件管理外包服务的毛利额的复合增长率为204.95%，逐年大幅增长，其毛利额占公司毛利额的比重也大幅提升，由2006年的9.35%提高至2009年1-6月的38.96%，成为公司重要的盈利来源。公司近年文件管理外包服务的毛利率维持在较高水平，体现了公司在创新商业模式和技术上的独特优势：

1) 市场日益接受专业外包服务理念，由公司全面接管其文件输出管理，并要求公司派人提供“进驻式”的贴身服务或提供其他定制化服务；

2) 公司自主研发的核心技术和软件产品在业务中大量应用，尤其是能够将输出费用精确控制到部门和个人的文件输出管理系统，可明显改善客户流程和管理效率，受到客户欢迎；公司还结合客户的具体需求和行业应用，对应用软件进行定制化开发，使外包服务的技术含量不断提高。

公司业务具有较好的延伸性，可以在已有客户中不断推广新的产品和服务，如文件服务可以由文件输出管理向文件生命周期管理、文件安全管理等高附加值服务延伸。随着公司应用软件产品不断推出，公司文件管理外包服务的毛利率可保持较为理想的水平。

（2）视音频解决方案及服务的毛利额逐年稳步增长，毛利率维持在较高水平

2006-2008年，公司视音频解决方案及服务的毛利额的复合增长率为41.05%，逐年稳步增长。

报告期内，公司视音频解决方案及服务毛利率保持在35%左右，主要原因为

公司的技术与服务优势不断提升：

1) 公司凭借多年的行业经验和技術积累，不断提高业务整合能力，提供集“硬件、软件、服务”于一体的整体解决方案及服务；

2) 视频技术由“标清”逐步向“高清”转变，大型客户的视频会议系统开始升级换代，并在原有视频会议系统的基础上增加各种多媒体应用，公司结合融合通信的行业趋势，开发出适用性和兼容性更高的应用软件，协助客户实现更完善和便捷的功能，业务的技术附加值更高；

3) 公司高度重视专业服务的价值，不断完善服务体系，单独签订服务合同的客户增加，部分高端客户已经接受全面的视音频管理外包服务，此类服务合同的附加值很高。

随着公司视音频解决方案及服务的广泛应用以及视音频管理外包服务被客户接受，公司视音频解决方案及服务的毛利率可保持较为理想的水平。

2、公司文件设备销售的毛利贡献较小，毛利率较低

2006年度、2007年度、2008年度和2009年1-6月，公司文件设备销售的毛利额占公司当期毛利额的比例分别为3.07%、5.70%、4.07%和5.13%，所占比重较小，不是公司的主要盈利来源。

（三）核心竞争优势分析

从报告期的收入和毛利分析来看，具有新型商业模式和较高技术含量的办公信息系统解决方案及服务是公司的主要盈利来源，集中体现了公司的核心竞争优势：

1、创新商业模式的应用使公司客户粘性极大提高，收入基础不断扩大

市场对公司外包服务模式的接受程度日益提高，公司与客户一般签订3-5年的服务合同，由于服务期限较长，客户的粘性很高，公司易于发现和满足客户不断发展变化的需求，为其持续提供系统与服务的升级，收入具有较强的累加效应。

同时，公司办公信息系统解决方案及服务具有较好的延伸性，有利于在已有客户中不断推广新的产品和服务，如文件管理外包服务可以由文件输出管理向文件生命周期管理、文件安全管理等高附加值服务延伸。目前公司已经在视音频领

域采用外包服务模式。公司的收入基础不断扩大，在客户资源方面也形成优势。

2、技术和软件的应用使公司业务的技术含量不断提高，保持了较高的毛利率水平

公司一直将提高软件研发能力作为提升公司核心竞争力的关键。公司围绕行业发展的最新趋势，通过自主研发，已获得多项计算机软件著作权、软件产品、核心技术等，并大量应用于向客户提供的解决方案及服务中，切实解决了客户管理的难题，增强了公司的业务价值。

随着研发中心项目的实施，公司将进一步完善技术创新体系，提高办公信息系统解决方案及服务的技术含量，公司办公信息系统解决方案及服务将保持较高的毛利率水平。

3、随着公司经营规模的扩大，完善的服务体系和创新的商业模式保障公司实现精细化管理和低运行成本

公司通过多年积累，建立了符合高端企业级客户需求的标准化服务流程和完善的服务体系，并根据公司的业务特点开发出服务资源管理系统，对庞杂的业务和资产实现流程化、精细化、标准化的管理，使客户体验不断增强，对公司专业服务的信任和依赖程度不断提高。

随着公司经营规模的扩大，公司规模效益将日益增强。由于公司在外包服务及设备专业保养方面富有经验，通过公司的专业运营维护，相关设备的使用年限一般均可超出其预定的使用年限，在提足折旧之后继续使用，从而降低公司的运营成本。同时，公司通过专业维保和预防性服务，可以明显减少客户系统的宕机时间，减少维修次数，保障公司实现低成本运行。

4、领先的行业地位和良好的品牌形象带动公司办公信息系统解决方案及服务迅速发展

公司较早进入并长期专注于办公信息系统服务市场，在中国办公信息系统服务行业中排名本土企业中第一位、整体市场排名第二位。公司已经完成必要的行业知识、专业团队建设、应用软件开发能力和大型客户成功案例积累，而行业的后进入者需要较长时间才能完成上述积累。公司的办公信息系统解决方案及服务近年来快速增长，并取得了突出的行业地位。

目前“立思辰”品牌在办公信息系统服务市场已形成良好的品牌形象，获得了客户和市场的认可。

5、公司积累的大量客户资源为公司业务拓展打下了良好的基础

目前公司积累了国家工商总局、国家水利部、中石化、国航、国开投、安信证券、大众等大型高端客户，公司与上述客户建立了稳定的合作关系，服务过程中公司有机会为客户提供不断升级的解决方案及服务。同时，这些客户往往具有树状组织结构特征，有利于公司将业务拓展至高端客户设置在各地的分支机构，充分挖掘市场潜力。

公司自成立以来，长期服务于国内办公市场，积累了大量客户，随着国内办公信息系统服务市场的快速发展，公司过往所服务并积累的客户群体成为公司开展新模式业务的先天优势。

（四）经营成果变化分析

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
一、营业收入	15,250.87	26,842.83	21,871.91	11,817.14
减：营业成本	10,982.60	18,764.75	16,164.85	8,850.13
营业税金及附加	203.90	373.35	243.14	31.09
销售费用	1,292.00	2,556.61	1,023.27	612.83
管理费用	596.51	1,316.74	702.59	284.68
财务费用	24.54	60.86	20.56	0.76
资产减值损失	83.49	112.67	278.89	121.27
二、营业利润	2,067.84	3,657.84	3,438.61	1,916.37
加：营业外收入	12.99	175.10	-	0.47
减：营业外支出	-	97.45	-	-
三、利润总额	2,080.82	3,735.49	3,438.61	1,916.84
减：所得税费用	195.17	59.67	803.62	662.94
四、净利润	1,885.65	3,675.83	2,634.99	1,253.90
其中：同一控制下被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-32.06	-6.78
归属于母公司所有者的净利润	1,885.65	3,675.83	2,651.02	1,257.30
少数股东损益	-	-	-16.03	-3.39

1、营业收入和营业成本

（1）营业收入

公司多年来在办公信息系统服务市场专注经营、持续积累，产生了良好的效果，营业收入逐年增长。具体情况见“本节/十三/（一）营业收入分析”。

（2）营业成本分析

2006年、2007年、2008年和2009年1-6月，公司营业成本占营业收入的比例分别为74.89%、73.91%、69.91%和72.01%，所占比例较为稳定。

文件管理外包服务的营业成本包括设备成本、零配件和耗材成本、软件、人工和经营用电子设备折旧。视音频解决方案的营业成本包括设备成本、零配件成本、工程施工成本和软件；单独签订服务条款或服务合同的后续服务收入，其对应的营业成本包括零配件成本、软件和人工。文件设备销售的营业成本包括设备成本、零配件和耗材成本。

2、营业税金及附加分析

报告期内，公司营业税金及附加情况如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
营业税	125.32	290.05	123.53	21.02
城建税	55.01	58.31	83.73	7.05
教育费附加	23.57	24.99	35.88	3.02
合计	203.90	373.35	243.14	31.09

报告期内，营业税金及附加随着公司业务收入快速增长，呈现不断增长趋势。

3、期间费用分析

（1）期间费用合计

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
销售费用	1,292.00	2,556.61	1,023.27	612.83
管理费用	596.51	1,316.74	702.59	284.68
财务费用	24.54	60.86	20.56	0.76
期间费用合计	1,913.05	3,934.21	1,746.42	898.27
销售费用/营业收入	8.47%	9.52%	4.68%	5.19%
管理费用/营业收入	3.91%	4.91%	3.21%	2.41%
财务费用/营业收入	0.16%	0.23%	0.09%	0.01%
期间费用合计/营业收入	12.54%	14.66%	7.98%	7.61%

报告期内，公司的期间费用伴随营业收入增长，呈明显上升趋势。2007年期间费用较2006年增长94.42%，2008年较2007年增长125.27%，主要是公司为了加快办公信息系统解决方案及服务的发展，不断吸引高端人才加盟、改善薪酬体系以及加大市场开拓投入所致。2009年1-6月，期间费用占营业收入的比重下降，公司业务发展的同时对费用管理已初见成效。

（2）销售费用

公司的销售费用主要为销售人员与技术人员薪酬、交通差旅费、运费、业务招待费、行政办公费等。

2007年销售费用较2006年增加410.44万元，增长66.97%，主要原因为：公司加强人才队伍建设，2007年销售与技术人员增长较快（主要是第四季度增长较快，年末已达到184人），全年平均人数为93人，较上年同比增长89.80%，同时公司增加市场开拓投入。上述因素使员工薪酬增加186.79万元、业务招待费增加54.20万元、行政办公费增加85.05万元、交通差旅费增加33.08万元、运费增加50.96万元。

2008年销售费用较2007年增加1,533.34万元，增长149.85%，主要原因为：1）公司为实现业务发展目标，需要在全国范围内快速推广办公信息系统解决方案及服务，对高素质的销售和技术人员需求大量增加，公司不断引进销售与技术人员（含研发人员），销售与技术人员全年平均人数由93人增加至204人，增长

119.35%；2）公司为建立有吸引力的薪酬体系，提高了员工薪酬和考核奖金；3）公司加大分支机构建设和市场开拓投入，使行政办公费、业务招待费、差旅费等相应增加。上述因素使员工薪酬增加813.64万元、行政办公费增加198.11万元、业务招待费增加87.96万元、交通差旅费增加168.04万元。

2009年1-6月公司销售费用为1,292.00万元，保持在合理的水平。

公司管理层历来重视团队建设，努力保持企业成长过程中“人均效率”不下降，虽然近两年销售费用大量增加，但是公司的销售与技术力量得到加强、薪酬与考核体系得到完善，为公司持续吸引高端人才、扩充业务团队、加强分支机构建设打下良好的制度和人才基础，这些投入符合公司发展战略，并将在公司后续发展中体现出效益。

公司未来将继续加大分支机构建设力度，在此过程中公司将兼顾收入目标和费用管理，实现公司的快速、健康发展。公司预计2009年及以后年度销售费用增长幅度将低于营业收入增长幅度。

（3）管理费用

公司的管理费用主要为管理部门差旅交通费、员工薪酬、业务招待费、行政办公费、折旧摊销等。2007年管理费用较2006年增加417.90万元，增长146.80%，主要原因为：公司随经营规模扩大不断吸引和招募人才，管理人员全年平均人数由2006年13人增加至15人，增长15.38%，同时公司提高了管理人员的薪酬标准，使员工薪酬增加236.42万元、行政办公费增加56.15万元。此外2007年因改制增加中介机构费60.00万元。

2008年管理费用较2007年增加614.16万元，增长87.41%，主要原因为：为加速公司业务发展，公司增加多名中高级管理人员，并建立起具有市场竞争力的薪酬体系，管理人员平均人数由15人增加至24人，增长60.00%，使员工薪酬增加379.08万元，行政办公费增加97.98万元；同时，为了扩大公司知名度，2008年广告费等其他费用较2007年增加115.28万元。

2009年1-6月公司管理费用为596.51万元，保持在合理水平。

公司采取多种措施控制管理费用，包括对出差人员出差时间和效果事前审核和事后监督、加大对办公用品领用登记的管理力度以及将部门费用作为考核主管

人员业绩的主要项目并按月沟通等措施，有效控制了不合理开支，提高了费用支出的使用效率。

公司预计2009年在营业收入保持增长的情况下，公司的管理费用将与上年基本持平。

（4）财务费用

报告期内，由于公司银行借款等负债较少，财务费用保持在较低的水平，财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
利息支出	16.88	45.31	24.34	1.26
减：利息收入	9.47	17.38	4.28	1.48
承兑汇票贴息	0.72	5.60	-	0.33
未确认融资费用分摊	9.98	22.47	-	-
手续费	6.43	4.86	0.50	0.65
合计	24.54	60.86	20.56	0.76

4、资产减值损失分析

报告期内，公司资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
坏账准备	83.49	52.79	117.69	24.22
存货跌价准备	-	59.88	161.20	97.05
合计	83.49	112.67	278.89	121.27

报告期内，公司的资产减值损失为当期坏账准备与存货跌价准备计提金额与转回金额之差。具体参见“本节/十二/（一）/3、主要资产减值准备计提情况”。

5、营业外收入和营业外支出

报告期内公司的营业外收入主要是收到的增值税退税，其中2008年度收到增值税退税100.22万元，2009年1-6月收到增值税退税12.99万元。

报告期内公司营业外支出主要为处置固定资产形成的损失。

（四）非经常性损益分析

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
净利润	1,885.65	3,675.83	2,634.99	1,253.90
非经常性损益净额	-	-22.57	13.01	-6.47
扣除非经常损益后的净利润	1,885.65	3,698.40	2,621.98	1,260.37

2006年、2007年、2008年和2009年1-6月，公司非经常性损益净额分别为-6.47万元、13.01万元、-22.57万元和0万元。公司报告期内非经常损益净额很小，对公司净利润几乎不产生影响。具体情况见“本节/八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表”。

报告期内，公司不存在不能合并报表的投资收益等。

（五）公司纳税情况分析

1、公司纳税金额

单位：万元

税项	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
增值税	160.70	985.23	657.19	96.04
营业税	128.76	242.34	92.37	13.48
企业所得税	111.34	900.14	1,234.64	11.18
合计	400.80	2,127.71	1,984.20	120.70

2、企业所得税影响额

单位：万元

项目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
当期所得税费用	183.64	-	852.58	702.32
递延所得税费用	11.54	59.67	-48.96	-39.38
合计	195.17	59.67	803.62	662.94

2008年所得税费用大幅减少的主要原因如下：

（1）母公司2008年度应纳税所得额大幅降低

2007年7月，立思辰有限公司收购立思辰新技术公司和立思辰信息技术公

司后，母公司定位为管理主体，除继续执行原先已签署的办公信息系统解决方案及服务合同，母公司还保留了少量文件设备销售及小部分因注册资本规模等原因需由母公司承接的业务，其中文件设备销售的毛利率相对较低。2008 年母公司的经营利润较 2007 年大幅降低，从子公司取得的投资收益增加。对 2008 年母公司的利润总额进行纳税调整后，母公司应纳税所得额较 2007 年大幅降低，所得税费用大幅减少。

（2）立思辰新技术公司 2007 年、2008 年免税

2007 年 7 月，立思辰有限公司将立思辰新技术公司收购为全资子公司。收购后，立思辰新技术公司业务逐年增长，2007 年利润总额为 621.00 万元，2008 年利润总额为 3,892.46 万元。立思辰新技术公司为设立于中关村科技园区内的高新技术企业，按照相关的政策和规定，该公司 2007 年、2008 年免征企业所得税，2009 年至 2010 年按 7.5% 的税率征收企业所得税。根据税收优惠政策，立思辰新技术公司 2007 年、2008 年的当期所得税费用为 0.00 万元，造成公司 2008 年度所得税费用较低。

3、所得税费用与利润总额的关系

单位：元

项目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
利润总额	20,808,224.63	37,354,931.70	34,386,070.79	19,168,435.43
按法定（或适用）税率计算的所得税费用	5,202,056.16	9,338,732.93	11,347,403.36	6,325,583.69
某些子公司适用不同税率的影响	(2,080,790.28)	--	--	--
不征税收入和税收优惠（不含税率优惠）的纳税影响	(1,560,592.72)	(9,731,139.62)	(3,702,241.37)	--
不可抵扣的税项费用的纳税影响	86,257.81	71,855.87	306,023.38	283,462.17
税率变动的的影响	135,552.71	(271,105.42)	505,142.83	--
利用以前期间的税务亏损	(75,098.22)	--	--	--
未确认递延所得税的税务亏损	210,283.47	966,293.45	--	22,388.15
其他	34,069.38	222,034.01	(420,173.06)	(2,013.00)
所得税费用	1,951,738.31	596,671.22	8,036,155.14	6,629,421.01

第十届全国人民代表大会第五次会议通过了《中华人民共和国企业所得税法》，并于2008年1月1日起施行。新企业所得税法引入了包括将内、外资企业所得税税率统一为25%等一系列变化。本公司对2008年1月1日起实施新企业所得税法后将转回的暂时性差异，根据新的税率对2007年12月31日的递延所得税资产及负债余额进行了相应调整。

十四、现金流量与资本性支出分析

（一）现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
经营活动产生的现金流量净额	1,021.94	2,708.85	3,324.42	-662.09
投资活动产生的现金流量净额	-377.42	-1,535.33	-2,443.43	-60.33
筹资活动产生的现金流量净额	-383.82	33.85	1,825.05	448.58
现金及现金等价物净增加额	260.71	1,207.37	2,706.04	-273.84

公司2006年经营活动产生的现金流量净额为负，主要由于公司2005年采购量较大，年末形成较大规模的应付账款于2006年度内支付，公司通过不断改善业务结构和存货管理，2007年以来，公司经营活动产生的现金流量净额趋于正常，但体现出下降趋势。

报告期内公司投资活动产生的净现金流量均为负值，主要是由于公司为适应业务发展需要，不断购建固定资产所致。

公司2007年筹资活动产生的现金流量净额1,825.05万元，主要是公司年度内增资扩股获得现金2,250.00万元、偿还银行贷款400.00万元所致；2009年1-6月筹资活动产生的现金流量净额为-383.82万元，主要是分配现金股利和支付融资租赁费所致。

（二）资本支出分析

1、近三年一期的资本性支出

2006年、2007年、2008年和2009年1-6月，公司购建固定资产、无形资产和

其他长期资产所支付的现金分别为61.82万元、2,447.71万元、1,604.97万元和386.88万元。公司报告期内重大资本性支出主要用于购买办公用房产及文件管理外包服务所需的电子设备，与公司业务发展相适应。

2、未来可预见的资本性支出

公司未来可预见的重大资本性支出为本次募集资金投资项目，具体计划和资金需求量见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

除本次发行募集资金有关投资外，公司无可预见的其他重大资本性支出。

（三）公司管理层对于现金流的规划

公司不断加大对创新商业模式的推广力度，已经取得较好的效果，公司与客户签订的长期外包服务合同不断增加，外包服务通常按月或按季度收款，使公司能够在较长期间内获取持续和稳定的收入，同时收入呈现出累加效应。公司的收入和现金流相比其他行业具有独特优势。

近年来，公司外包服务客户大量增加，越来越多的客户为了简化其固定资产管理，希望由公司提供外包服务所需设备，故公司固定资产投资有不断扩大的趋势，带来了一定的资金压力，除了申请银行贷款，公司还采取了以下措施：

1、为了降低经营风险、减轻资金压力，公司在业务开展过程中一般建议客户先购买相关设备，再由公司提供长期外包服务。

2、公司在过往经营中，与欧力士融资租赁（中国）有限公司、惠普租赁有限公司等专业融资租赁公司形成互相信任的合作关系，公司可以通过融资租赁的方式获得外包服务所需固定资产。

3、由于公司商业模式的独特性，外包服务可以产生较为稳定的现金流，部分合作银行正在与公司商谈开展项目融资方面的合作。未来公司可以将金额较大的外包服务项目进行项目融资，解决新增外包服务项目的资金投入问题。

公司在业务开展中，会根据客户资信情况、公司资金状况等，对上述手段选择运用。

从中长期来看，公司要获得快速发展，必须有大量资金支持，故公司确定了发行上市计划。本次发行后，公司的资金实力将大大增强，有利于公司在全国范

围内迅速拓展新模式业务，并通过研发提高核心竞争力。

目前，公司已通过房产和土地使用权抵押获得两家银行共2,100万元的授信额度，并在申请增加授信额度以及“融信宝”等无抵押贷款。公司发行上市后，资信能力将进一步提高，有利于获得银行的长期信贷支持。

十五、财务报表附注中的重要事项

（一）或有事项

本公司之子公司立思辰新技术公司与欧力士融资租赁（中国）有限公司签订租赁合同，由本公司提供连带保证责任。

截至2009年6月30日，本公司不存在其他应披露的未决诉讼、对外担保等或有事项。

（二）承诺事项

根据本公司及本公司之子公司立思辰新技术公司签订的房屋租赁合同，本公司至2009年12月将支付租金22.99万元，至2010年12月将支付租金38.15万元，至2011年12月将支付租金19.83万元。同时，对于临时的租赁本公司随时签订租赁合同。

（三）资产负债表日后事项

截至2009年7月21日，本公司不存在应披露的资产负债表日后事项。

（四）其他重要事项

2007年7月，本公司以40.00万元的债权及10.00万元现金作为支付的对价合并了立思辰信息技术公司，立思辰信息技术公司系由本公司股东池燕明、商华忠、彭小勇、刘辉出资设立，由于合并前后合并双方均受池燕明控制且该控制并非暂时性，故本合并属同一控制下的企业合并，合并日确定为2007年7月31日。立思辰信息技术公司于2007年7月27日进行了工商变更。本公司与立思辰信息技术公司的合并中取得的资产及负债，均按照合并日在被合并方的账面价值计量。

2007年7月，本公司以500.00万元的债权作为支付的对价合并了立思辰新技术公司，立思辰新技术公司系由立思辰信息技术公司出资设立，由于合并前后合

并双方均受池燕明最终控制且该控制并非暂时性，故本合并属同一控制下的企业合并，合并日确定为2007年7月31日。立思辰新技术公司于2007年7月27日进行了工商变更。本公司与立思辰新技术公司的合并中取得的资产及负债，均按照合并日在被合并方的账面价值计量。

立思辰信息技术公司、立思辰新技术公司截至2007年7月31日资产及负债的账面价值如下：

单位：元

项 目	立思辰信息技术公司	立思辰新技术公司
流动资产	400,039.20	4,756,496.35
长期投资	-	-
固定资产	592,880.10	-
减：流动负债	627,809.00	10,000.00
取得净资产	365,110.30	4,746,496.35
合并差额（计入权益）	134,889.70	253,503.65
合并成本	500,000.00	5,000,000.00

立思辰信息技术公司、立思辰新技术公司自2007年1月1日至合并日2007年7月31日的经营成果和现金流量列示如下：

单位：元

项 目	立思辰信息技术公司	立思辰新技术公司
营业收入	-	-
净利润	-87,139.98	-233,410.48
现金流量净额	779.35	-410.48

取得上述子公司的现金流量净额分析如下：

单位：元

项 目	立思辰信息技术公司	立思辰新技术公司
取得子公司的价格	500,000.00	5,000,000.00
取得子公司支付的现金	100,000.00	-
减：子公司持有的现金	20,989.20	9,496.35
取得子公司支付的现金流量净额	79,010.80	-9,496.35

十六、股利分配情况

（一）最近三年一期股利分配政策

报告期内，公司交纳企业所得税后的利润，按下列顺序分配：

- 1、弥补以前年度的亏损；
- 2、提取 10%的法定盈余公积金；
- 3、提取任意盈余公积金；
- 4、付普通股股利。

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。公司不在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

（二）最近三年一期股利分配情况

2006 年度，公司前身立思辰有限公司未进行利润分配。

根据 2007 年 8 月 15 日立思辰有限公司股东会决议，立思辰有限公司以截至 2007 年 7 月 31 日的 1,500.00 万元未分配利润转增注册资本。立思辰有限公司于 2007 年 8 月 28 日完成工商变更，注册资本由 500.00 万元增加至 2,000.00 万元。

根据 2008 年 6 月 10 日公司 2008 年第一次临时股东大会决议，公司以截至 2008 年 5 月 31 日的未分配利润，向全体股东按每 10 股送红股 1 股派送 0.25 元（含税），共计分配利润 812.50 万元。公司于 2008 年 6 月 23 日完成工商变更，注册资本由 6,500.00 万元增加至 7,150.00 万元。

根据 2009 年 2 月 28 日公司 2008 年年度股东大会决议，公司以截至 2008 年 12 月 31 日的未分配利润，向全体股东按每 10 股送红股 1 股派送 0.25 元（含税），共计分配利润 893.75 万元。公司于 2009 年 3 月 9 日完成工商变更，注册资本由 7,150.00 万元增加至 7,865.00 万元。公司于 2009 年 3 月向自然人股东支付上述股利，并于 2009 年 7 月 16 日向高新投资支付上述股利。经保荐机构核查，上述股利确已支付完毕。

（三）发行上市后的股利分配政策

《公司章程》第一百五十七条对公司发行上市后的股利分配政策规定如下：

公司的利润分配应注重对股东的投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性。

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利，可以进行中期利润分配。

在公司当年实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应当根据公司的具体经营情况和市场环境，制定利润分配预案报股东大会批准。原则上公司每年分配的利润不低于当年可分配利润的百分之二十，其中，现金分红所占比例不应低于百分之三十，并且连续任何三个会计年度内以现金方式累计分配的利润应不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（四）滚存利润安排

公司本次公开发行股票前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并上市后由公司新老股东按公开发行并上市后的持股比例共享。

第十一节 募集资金运用

一、本次发行募集资金使用计划

根据公司 2009 年第一次临时股东大会及第一届董事会第十七次会议决议，公司本次拟公开发行 2,650 万股社会公众股。本次发行股票募集资金将投资于以下两个项目，项目投资总额为 27,622.76 万元，具体情况如下表：

序号	项目名称	投入资金（万元）	项目备案情况
1	服务及营销网络建设项目	17,729.50	经京海淀发改（备）[2008]129号文备案
2	研发中心项目	9,893.26	经京门头发改（备）[2008]29号文备案
	合计	27,622.76	

如未发生重大的不可预测的市场变化，本次公开发行募集资金根据项目的轻重缓急按以上排列顺序进行投资。若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口将通过自有资金或银行贷款予以解决；若募集资金超过项目所需资金，超过部分将用于补充公司一般性用途的流动资金。

根据公司《募集资金管理办法》，公司实行募集资金的集中专户存储制度，公司募集资金将存放于董事会指定的专项账户进行集中管理。公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构以及存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。

本次募集资金项目中，“服务及营销网络建设项目”由本公司对立思辰新技术公司进行增资，由立思辰新技术公司作为项目实施主体；“研发中心项目”由本公司作为实施主体。预计项目总体资金投入的时间进度为：

单位：万元

项目	投入	第一年	第二年	合计
服务及营销网络建设项目	固定资产投资	9,186.40	2,672.70	11,859.10
	流动资金投入	4,044.60	1,825.80	5,870.40
	小计	13,231.00	4,498.50	17,729.50
研发中心项目	固定资产投资	5,651.51	1,440.75	7,092.26
	流动资金投入	1,462.00	1,339.00	2,801.00
	小计	7,113.51	2,779.75	9,893.26
合计		20,344.51	7,278.25	27,622.76

二、募集资金投向与公司主营业务的关系

（一）服务及营销网络建设项目将使公司在全国范围内快速拓展现有业务

中国的办公信息系统服务市场已经开始启动，市场潜力巨大。经过多年行业实践，公司的办公信息系统解决方案与服务已在部分行业形成成熟的行业解决方案并快速复制；同时，公司的业务目前以北京、上海、广州等城市为中心，在西安、成都、武汉、福州、天津等地派驻服务营销团队，在区域拓展上已有一定基础并具有较强的扩展空间。公司本次募集资金将主要投资于服务及营销网络建设，项目投资后，公司业务将覆盖全国重点城市，有利于公司抓住市场时机，抢占市场份额，通过行业复制迅速占领区域市场，强化公司在办公信息系统服务市场的领先地位。

（二）研发中心项目将使公司的现有业务得到深化，提高核心竞争力

近年来，公司凭借新商业模式和成熟行业解决方案及服务在办公信息系统服务市场中赢得先机并取得一定竞争优势，形成了宝贵的行业经验和技術积累。公司陆续研发了文件输出管理软件、会议管理软件、录制点播软件等，并形成多项核心技术，已经应用于多个行业客户的办公信息系统中，提高了公司的核心竞争力，并带来良好的经济效益。

为了满足客户需求不断升级的需要，进一步提高公司的技术优势，公司拟将本次募集资金的一部分投资于研发中心项目。研发中心重点研究的三个子项目目前已经具备良好的基础，与公司业务结合紧密，市场需求明确。研发中心项目将完善公司的技术创新体系，迅速提高自主创新能力，为公司长期发展提供强劲的技术支持，并增强公司的核心竞争力。

三、募集资金投资项目的具体情况

（一）服务及营销网络建设项目

1、项目概况

本项目是对公司服务营销体系的改造和升级，通过项目的实施，公司将形成面向全国的服务营销网络，提高市场渗透率，扩大市场占有率，并在全国范围内树立公司统一的品牌形象，增强公司的竞争优势。

本项目结合公司现有服务营销网络，考虑各地经济发达程度、市场空间以及预计投资规模不同，建立三级分公司服务营销网络体系：将现有北京、上海和广州分公司扩建为一级分公司，在已经具备较好业务基础的城市建设二级分公司，在市场潜力大并具备发展基础的重要城市建设三级分公司。

本着稳健性原则，根据各城市的市场潜力及重要性，公司第一年将重点进行一、二级分公司的建设，第二年陆续开展三级分公司的建设。公司将以各分公司为中心，加大对周边区域的渗透力度，逐步覆盖全国市场。具体情况如下：

- 一级分公司（共3家）：北京、上海、广州
- 二级分公司（共7家）：天津、西安、杭州、南京、武汉、成都、福州
- 三级分公司（共9家）：济南、沈阳、深圳、青岛、昆明、宁波、长沙、哈尔滨、郑州

2、项目的必要性

公司为政府及大中型企事业单位提供办公信息系统解决方案及服务，业务特点要求公司具有较好的服务品牌形象、拥有全国性服务营销体系、快速响应客户需求、进行本地化服务、能够进行直观有效的办公信息系统解决方案和服务的演示等。公司目前的分支机构建设已严重滞后于业务发展需要。

（1）市场潜力巨大，公司应抓住时机迅速成为行业领导者

我国办公信息系统服务市场存在巨大的发展空间。根据新华信 2009 年对北京、上海、成都、郑州、青岛等 19 个城市办公信息系统应用的调查报告，被调查对象中将文件设备委托给第三方进行维修保养的比例已经超过自行维护方式，

表明企业已逐渐接受第三方服务的理念，超过 50%的企业表示对文件管理外包服务感兴趣，市场需求已经较为明显；被调查对象中采用视频会议的比例达到 32%，应用比例相对较高，被调查对象对视频会议的价值普遍比较认可，市场潜力十分巨大。

目前公司文件管理外包服务的主要竞争对手为富士施乐，其当前客户群体以跨国企业在华分支机构或合资企业为主，其他本土竞争者的综合实力均较为薄弱。视音频解决方案中，除鸿合美歌、直真视通等公司外，公司的竞争对手多为区域性的系统集成商或其他服务商。因此，现阶段办公信息系统服务市场中具备一定规模和实力的竞争者较少。

公司多年来专注于办公信息系统解决方案及服务，在国内市场大力推广新型服务模式，已经成为国内办公信息系统服务市场中本土企业的领先者，建立了“立思辰”品牌。公司的业务发展目标是成为中国办公信息系统服务行业的领导者。

虽然降低办公成本是政府机构及大中型企事业单位普遍存在的需求，但是由于公司的分支机构建设滞后，无法在全国各地贴近客户进行市场推广与服务，公司的商业模式及业务价值未能获得全国市场普遍认知。公司现有的服务营销网络不能满足发展战略的需要。

公司应抓住市场发展机遇，有计划的建设分支机构，绑定分散在各地的高端客户群体，将公司成熟的解决方案在外地快速复制，保持业务快速发展势头，迅速成为行业领导者。

(2) 满足客户全国性服务的需要

公司的办公信息系统解决方案及服务以大型企业、跨国公司、政府机构等高端客户为切入点进行市场拓展，目前已取得良好效果。这些客户通常具有“国家—省—市—县”或“总部—分支机构”的树状组织结构特征，要求服务商具备覆盖其主要分支机构所在地的能力，以便达到统一标准、统一管理的服务要求。例如国航在全国有两个基地、十余家分公司及二级事业单位，各个分支机构对服务的具体要求有所不同，需要公司在当地的业务人员持续跟进、根据具体需求进行项目实施和后续服务。

目前由于公司的外地分支机构较少、办公场地和人员投资不足，在外地的部

分文件管理外包服务客户的服务工作需要委托当地服务商完成，外地的视音频解决方案及服务则主要依靠公司总部及现有分公司派出人员完成。如果不尽快进行分支机构建设，公司不仅面临损失高端客户订单的风险，也会面临项目实施、服务质量、运营和监控、成本控制等各方面的挑战。

3、项目的合理性

（1）公司具备拓展市场的相关经验

公司近年来大力拓展区域市场，在北京、上海、广州设立分公司，并在西安、成都、武汉、福州、天津等地派驻服务营销团队，已经在业务管理、团队管理、风险控制等方面积累了丰富的经验，建立了必要的业务流程和管理制度。在外地市场拓展过程中，公司逐步了解当地的经济特点和人文环境，与服务商或系统集成商开展合作并建立起较好的合作关系，与有关主管部门、媒体保持良好的沟通，上述相关经验对服务及营销网络建设项目起到积极作用。

（2）公司成熟的行业解决方案可快速复制

公司通过多年积累，经营模式较为成熟。公司在大量行业实践基础上，形成了成熟的可供复制的行业解决方案，积累了一系列拥有自主知识产权的应用软件和核心技术，培养了专业的管理和营销服务团队。

在同一行业中，客户的办公信息流程及管理状况通常具有一定的相似性，其服务模式和解决方案往往具有共通性和可借鉴之处。公司在大型企业、跨国公司、政府机构、国际学校、金融机构等领域已经积累了大量的优质客户资源，形成了一批具有示范效应的行业成功案例，公司业务在上述优势行业内进行复制，已取得成效。

以国际学校为例：公司 2006 年服务于第一个国际学校客户，将该校的服务实践及时进行总结，并作为典型案例在全国范围内的国际学校中进行推广，截至目前公司服务的国际学校已增加至 22 家。公司服务及营销网络建设有助于成熟的行业解决方案在各地快速复制。

4、项目建设内容和投资估算

本项目总投资为 17,729.50 万元，其中固定资产投资 11,859.10 万元，流动资金投入 5,870.40 万元。具体投入情况如下表：

序号	项 目	预计金额（万元）
1	新增建筑物投入	3,990.00
2	营运设备投入	2,900.00
3	区域演示中心建设投入	2,459.50
4	ERP系统升级与服务管理系统建设投入	1,147.00
5	办公设施及相关投入	1,362.60
6	租金投入	980.40
7	其他流动资金投入	4,890.00
	合计	17,729.50

项目资金主要来源于公司公开发行股票募集资金，不足部分由公司自筹解决。

（1）新增建筑物投入

目前公司及全资子公司在北京的自有房屋建筑物容纳 170 人办公，办公场地已经严重不敷使用，公司另外租用近 700 平方米的场地用于容纳技术服务人员。

考虑到未来北京分公司在公司整体发展战略中的重要地位以及北京分公司的人员扩充计划，公司拟投资 3,990.00 万元购买用于北京分公司的办公和客户服务区场地共 2,100 平米。该场地若采取租用方式，每年需租金 268.28 万元，采用购买方式每年折旧为 75.81 万元（公司房屋建筑物按 50 年计提折旧），比租用房产更为经济。^①

分支机构的仓库用于存放待销售设备、周转设备、零件及耗材等，对地点要求不高，将采用租用的方式，具体投入情况见下表：

北京分公司	办公场所	客户服务区	仓库
面积（平方米）	1,500	600	700
单价（元/平方米）	19,000	19,000	租用
总价（万元）	2,730.00	1,260.00	
合计（万元）	3,990.00		

（2）营运设备投入

文件管理外包服务中，客户经常选择自己不购置文件设备，而是由公司提供

^①根据公司及房屋中介进行的市场价格调查，项目中购房及租金预算符合现有市场情况。

文件设备进行服务，以使客户能够将文件设备等非核心业务资产从资产管理中剥离出来，简化其固定资产管理。文件管理外包服务的业务特点决定了公司需要不断购买文件设备用于向客户提供服务。

公司根据对未来两年文件管理外包服务增长的预测，在项目中安排了2,900.00万元营运电子设备投资，由于该类设备是在与客户签订文件管理外包服务合同之后才进行采购，相关的设备投资不存在投资风险。

（3）区域演示中心建设投入

国内大部分客户对于办公信息系统解决方案与服务缺乏足够的了解，而演示中心能够让客户快速了解相关的商业模式，直接感受解决方案及服务所带来节约、高效价值，在提高市场推广效率方面能发挥关键作用。

公司拟投资2,459.50万元用于19个分公司的演示中心建设，包括办公信息系统解决方案及服务所需的硬件设备与软件系统、IT网络环境、装修家具等。除向客户演示外，演示中心的设备还可以用于客户文件管理外包服务试用、视音频平台体验、视频会议室出租、分公司自用等用途，综合利用率较高。按建设进度，首年预计投入1,685.50万元，第二年投入774.00万元。具体投入情况见下表：

项 目	A 级演示中心	B 级演示中心	C 级演示中心
数量（个）	3	7	9
面积（平方米）	150	80	60
装修/改造/家具等（万元）	22.50	12.00	9.00
IT 基础软硬件投入（万元）	18.00	10.00	7.00
演示样机（万元）	190.00	120.00	70.00
小计（万元）	230.50	142.00	86.00
总计（万元）	691.50	994.00	774.00
总投入（万元）	2,459.50		

（4）ERP 系统升级与服务管理系统建设投入

公司的19个分公司扩建或新建后，管理架构将趋于复杂，业务规模将迅速扩大，客户将大量增加并分布于全国各地。为了提高全国范围内的物流、配送、耗材备件管理效率，需要采用先进的管理和技术手段。

同时，为提高服务质量和客户满意度，公司需要建设强大的客户服务管理系统，对每一个客户的设备配置情况、个性化需求、服务过程等进行完整的记录，并升级呼叫中心及后台支持平台。因此，公司拟投资 1,147.00 万元用于 ERP 系统升级与服务管理系统建设，形成良好的管理能力和服务支持体系，增强公司的竞争力。项目具体投资如下：

单位：万元

项 目	实现功能	产品 预算	实施 预算	投入合 计	
一、管理系统投入				小计：731.00	
1	ERP 系统	①财务核算；②供应链管理；③人力资源 管理；④营销管理	175.00	135.00	310.00
2	OA 系统	①协同办公；②知识管理平台；③信 息发布平台	25.00	16.00	41.00
3	呼叫中心（含硬 件）	①统一客户服务平台；②客户服务标 准维护	80.00	25.00	105.00
4	服务资源管理 系统	①集中客户资源管理；②设备维保全 程跟踪；③服务报告；④智能预警； ⑤服务资源配置；⑥ERP 系统集成	145.00	130.00	275.00
二、基础硬件投入				小计：217.00	
1	服务器	IT 基础服务器设备		95.00	
2	个人电脑	台式机、笔记本电脑		35.00	
3	其他硬件	网络设备等		87.00	
三、基础软件投入				小计：139.00	
数据库软件、操作系统/办公软件					
四、项目其他投入				小计：60.00	
五、投入合计				1,147.00	

注：项目其他投入主要为前期工作费、培训费等。

（5）各分公司人员配置及办公设施投入

各分公司新增人员配置情况如下表所示：

职能		一级分公司			二级分公司	三级分公司	总计
		北京	上海	广州			
机构数量（家）		1	1	1	7	9	19
市场序列	产品市场	1	1	1	-	-	3
销售序列	销售	10	15	7	4	3	87
售前序列	业务分析/方案设计	2	3	1	1	1	22
实施运营序列	部署实施	4	4	2	1	1	26
	运营	13	12	7	3	2	71
职能序列	其他（商务/物流/财务等）	3	3	2	1	1	24
小计		33	38	20	10	8	233

注：以上人员配置主要表明各分支机构人员配置情况，未包括全国统一呼叫中心、服务管理平台建设及维护团队等整体人员配置。

上述人员将在两年内根据建设进度以及各分公司的业务发展状况陆续招聘到位。公司将从总部派出必要的管理、销售、运作骨干，建立初期的运作核心，其他人员以在当地招聘为主，公司进行统一培训。

公司拟投资 1,362.60 万元用于为 19 个分公司配备必要的电脑、网络与 IT 设施、办公家具以及服务车辆等，以提高办公效率，增强快速响应客户的能力。具体投入情况见下表：

单位：万元

办公设施相关投入	一级分公司			二级分公司	三级分公司	总计
	北京	上海	广州			
机构数量（家）	1	1	1	7	9	19
装修/办公家具	171.00	99.00	54.00	31.50	25.20	-
网络及 IT 设施	30.00	24.00	15.00	7.00	5.00	-
办公电脑等	13.20	15.20	8.00	4.00	3.10	-
服务车辆	28.00	22.00	22.00	12.00	6.00	-
其他相关投入	15.00	14.00	10.00	6.00	5.00	-
投入小计	257.20	174.20	109.00	60.50	44.30	-
全国投入总计	257.20	174.20	109.00	423.50	398.70	1,362.60

按建设进度，首年预计投入 963.90 万元，第二年投入 398.70 万元。

（6）租金投入

在北京的仓库以及其他各分公司的全部办公经营场所及仓库采用租用方式（二、三级分公司未单独租用仓库），两年租金共计投入 980.40 万元，按建设进

度，第一年投入 414.60 万元，第二年投入 565.80 万元，具体情况如下所示：

地点	租用面积（平方米）			各分支机构租金（万元）	机构数量（家）	两年投入合计（万元）	
	办公区	客服区	仓库				
一级分公司	北京	购买	购买	700	50.40	1	50.40
	上海	800	300	400	292.80	1	292.80
	广州	400	200	300	133.20	1	133.20
二级分公司	200	150	不单独租用	50.40	7	352.80	
三级分公司	160	120	不单独租用	16.80	9	151.20	
合计	980.40						

（7）其他流动资金投入

根据预测的营业规模，需要铺垫的分公司流动资金总计 4,890.00 万元，具体如下：

单位：万元

营运资金投入	一级分公司			二级分公司	三级分公司	总计
	北京	上海	广州			
机构数量（家）	1	1	1	7	9	19
资金投入	1,000.00	800.00	500.00	190.00	140.00	-
全国投入总计	1,000.00	800.00	500.00	1,330.00	1,260.00	4,890.00

5、资金运用进度

根据市场潜力及重要性，兼顾稳健性原则，本项目的 19 家分公司计划在两年内建设完成，其中第一年重点进行一、二级分公司的建设，第二年重点进行三级分公司的建设。具体资金投入计划进度如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年	合计
固定资产投入	9,186.40	2,672.70	11,859.10
流动资金投入	4,044.60	1,825.80	5,870.40
合计	13,231.00	4,498.50	17,729.50

6、项目实施主体

本项目由公司的全资子公司立思辰新技术公司作为实施主体。本次募集资金到位后，公司将对立思辰新技术公司进行现金增资，增资后仍持有其 100.00% 的股权。立思辰新技术公司近一年一期经北京京都审计的利润表如下所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度
一、营业收入	9,686.76	21,534.55
减：营业成本	6,100.27	14,470.79
营业税金及附加	135.85	310.89
销售费用	1,085.80	2,248.83
管理费用	216.29	501.89
财务费用	9.93	49.34
资产减值损失	67.74	128.45
二、营业利润	2,070.87	3,824.37
加：营业外收入	9.92	153.27
减：营业外支出		85.18
三、利润总额	2,080.79	3,892.46
减：所得税费用	173.26	-27.11
四、净利润	1,907.53	3,919.57
归属于母公司所有者的净利润	1,907.53	3,919.57

7、公司现有服务营销网络已具备的基础

（1）现有分公司和营销网络架构

1) 分支机构基础

作为办公信息系统服务提供商，公司较早意识到分支机构建设的重要性，自 2002 年起，公司开始在外地派驻服务营销人员，2005 年开始加快了分支机构建设力度，目前公司在北京、上海、广州设有分公司，三家分公司分别辐射华北地区、华东地区和华南地区；另外，公司在武汉、福州、西安、成都、天津等城市已经派驻服务营销团队，发展该城市及周边地区业务，业务区域已经渗透到华中、西北、西南等地区。

2) 人员基础

截至 2009 年 6 月 30 日，公司的外地分支机构共有员工 38 人，其中销售人员 22 人、技术与服务人员 13 人、商务行政人员 2 人、管理人员 1 人。外地分支

机构的商务物流、人力资源、行政法务和财务会计等支持与管理职能主要依靠总部支持。

3) 业务基础

2008 年度公司约 30%的营业收入来源于外地分支机构。公司在外地的服务营销团队已开发了大量客户，为公司在全国范围内复制办公信息系统解决方案及服务奠定了坚实的基础，例如：

A.上海分公司在上海拥有上海宝钢等国企客户以及外企和国际学校等客户，还在苏州、南京、杭州等地建立起良好的业务基础，拥有苏州方正、苏州德威学校、南京人保、南京国际学校、浙江海洋等众多客户；

B.广州分公司在做好广州本地业务基础上，积极开拓深圳、东莞等周边市场，拥有广州增城国际学校、广东高法、广东水利、安信证券、深圳证券信息、蛇口国际学校、东莞三防等客户；

C.成都团队主要负责四川、重庆、云南等地的市场开发，客户包括四川交通厅、四川工商局、重庆海事局、云南省检察院、云南交通厅等；

D.天津团队拥有天津泰达国际学校、天津高院、天津电力、天津市应急指挥信息平台等政府机构及教育行业客户。

(2) 管理基础

公司的各地分支机构面对最终用户开展具体业务，负责客户开发、商务洽谈、合同执行和货款回收等工作。

各地分支机构人员由公司统一管理。各地分支机构管理人员由公司统一调派，其他技术服务与销售人员的本地化发展原则，由公司在当地招聘，所有人员均由公司统一管理、统一考核、统一组织培训。

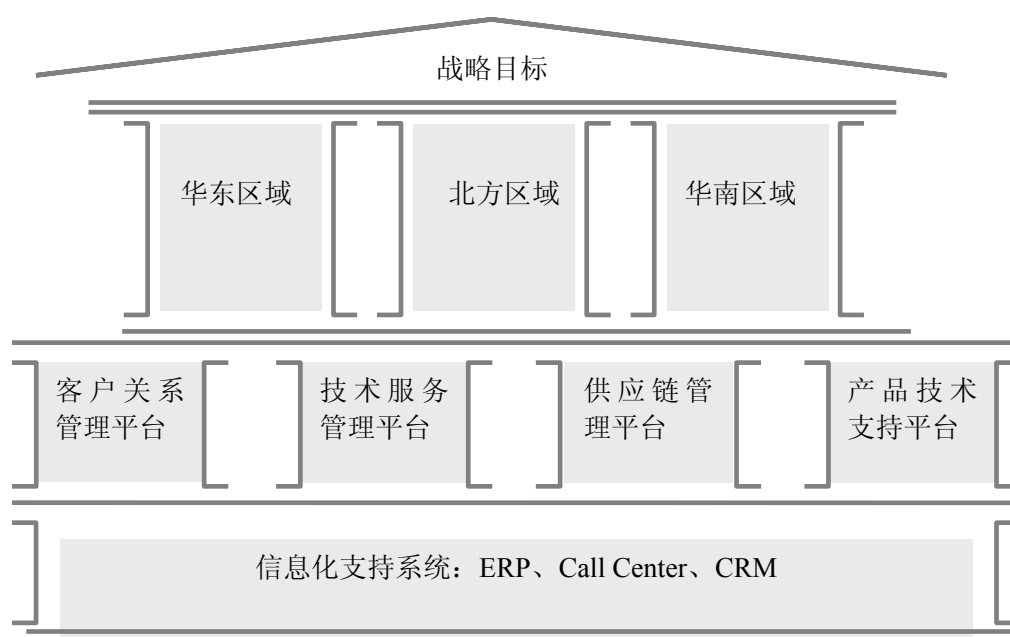
各地分支机构业务由公司统一管理。公司建立客户关系管理（CRM）系统，总部可清晰管理各分支机构的业务开展，并提供资源支持，重点项目由公司统一调配资源。由公司总部统一负责商品的采购及商务合同履行与项目实施及后续工作；公司的技术服务部门负责项目实施与后续客户服务工作，通过呼叫中心调配分布在各分支机构的技术服务人员为客户提供远程技术支持、现场服务、设备维

护与维修等。

公司对财务进行集中统一管理。公司所有销售服务合同收款由公司总部统一管理和结算，采购付款在总部统一执行；分支机构大额支出由总部直接支付；同时，公司制定了分支机构备用金管理制度，确保分支机构正常运转。

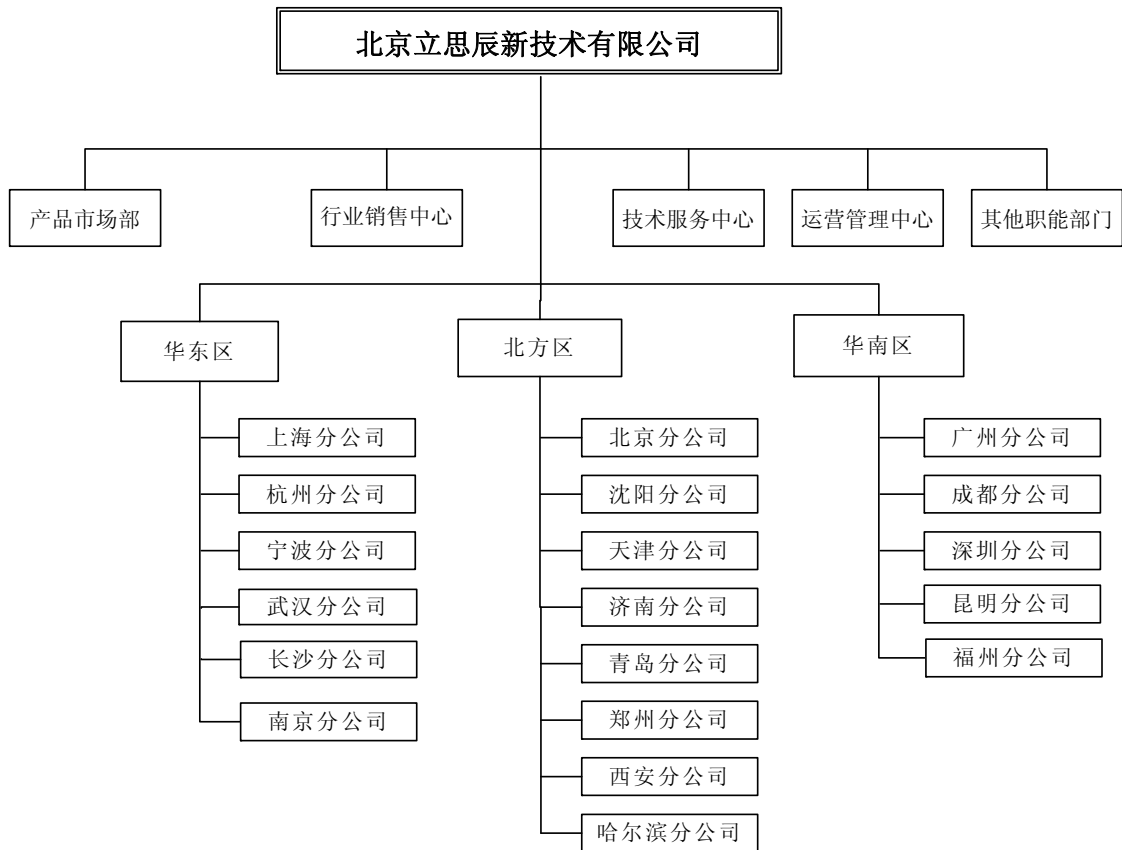
8、项目核心框架及项目实施后的管理架构

（1）服务及营销网络核心体系框架



通过该项目实施，公司将逐步形成“一个总部、三大区域、四大平台”的运营架构，在公司战略目标指导下，在全国范围内开展业务活动，实现营销服务、商务物流、技术创新的有效衔接，提高客户满意度，确立公司在国内市场的领先地位。

（2）组织架构



（3）总部与分公司职能定位

公司总部凭借人才、技术、管理等资源优势，是企业的战略管理中心、行业营销管理中心、财务管控中心、人力资源中心、物流管理中心、客户服务管理中心、信息中心和品牌管理中心。公司总部通过专业化的管理和调控手段与分公司形成有效衔接，提供总部资源支持，强化区域市场开发和管理能力，规避经营风险，实现公司稳健成长。

各分公司核心任务在于积极贯彻总部战略和各项决策，秉承公司经营理念，强化执行力，在配合总部进行行业拓展的同时，持续推动公司区域市场的业务发展，不断提升公司行业与区域市场占有率。各分公司将成为公司的区域销售中心和服务中心。

9、服务及营销网络建设的盈利前景

公司在分析项目可行性时，根据各分公司和营销网点历年经营分析以及未来

业务拓展预测，对分公司的盈利逐个进行测算，进而得出项目的整体经济效益评价。以下将各级分公司盈利情况分别举例说明：

（1）一级分公司——上海分公司盈利预测

上海作为我国华东地区的经济中心，办公信息系统的应用基础较好，市场较为成熟。

公司自 2005 年起在上海派驻服务及营销团队，2008 年成立上海分公司，文件管理外包服务在跨国公司、国际学校等行业取得了一定的客户基础；视音频解决方案及服务则主要以政府机构、跨国公司和大型企业为主。上海分公司以上海为核心，业务辐射到苏州、南京、杭州等城市。

目前上海分公司共有员工 21 名，其中管理人员 1 名，销售人员 9 名，技术与服务人员 10 名，商务行政人员 1 名。2008 年度，上海分公司带来的销售收入 2,820.94 万元，较上年增长 25.18%，2009 年 1-6 月，上海分公司共实现销售收入 1,718.36 万元。目前，上海分公司业务规模不断扩大，办公场所、软硬件设施不足已成为制约其进一步发展的主要因素，公司须加大对上海分公司的支持力度。

通过募集资金项目实施，上海分公司的实力将得到加强，拥有办公场所约 800 平方米、客户服务区约 300 平方米，设立较为完备的解决方案与服务演示中心；新增员工 38 名，将分两年陆续招聘到位。项目完成后，上海分公司将基于本地化的服务及营销力量，致力于以上海为核心，向周边地区拓展。上海分公司的业务开拓先期将以跨国公司、国际学校、政府机构等行业作为突破口，并逐渐拓展到金融机构、中介服务机构、大型制造业等行业。

结合上海分公司历史经营情况，根据市场发展预期，对上海分公司的新增收入和利润做出预计：

上海分公司新增盈利预测	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
销售收入（万元）	1,509.64	2,895.20	5,335.44	8,044.52	11,694.54
利润总额（万元）	20.38	127.23	568.10	1,040.28	1,715.23

（2）二级分公司——成都分公司盈利预测

成都是我国西南地区的重要城市，办公信息系统的应用具有较大发展潜力。

公司自 2006 年起在成都派驻服务及营销团队，已在省内政府机构（工商局、公安厅、交通厅）以及石油化工等行业取得较好的客户基础。2008 年度该网点带来的销售收入 1,044.29 万元。

通过募集资金项目实施，将在成都建立二级分公司，拥有总计约 350 平方米的办公场所及客户服务区，设立解决方案与服务演示中心；新增 10 名员工在两年内陆续招聘到位。成都分公司建成后，将致力于公司成熟行业解决方案的复制，业务将由成都向周边地区拓展，目标客户群体包括大型企业、金融机构、政府机构、航空运输等行业。

结合该网点历史经营情况，根据市场发展预期，对成都分公司的新增收入和利润做出预计：

成都分公司新增盈利预测	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
销售收入（万元）	620.40	982.30	1,623.38	2,440.24	3,546.62
利润总额（万元）	25.43	35.61	156.80	301.91	504.95

（3）三级分公司——郑州分公司盈利预测

郑州是我国中部地区的中心城市之一，经济基础较好且发展速度较快，在汽车、采掘、冶金、食品、机械等行业拥有众多大型企业，但办公信息系统尚未得到广泛应用。

公司目前通过与当地系统集成商合作，取得河南省财政厅、气象局、中原证券、金龙铜业等项目。由于公司还未在当地设立分公司，亦未派驻营销人员，公司的业务开展需要依靠当地的合作伙伴，不能贴近最终客户，制约了公司业务在郑州的拓展。

通过募集资金项目实施，将在郑州建立三级分公司，拥有总计约 280 平方米的办公场所及客户服务区，设立解决方案与服务演示中心，初步设置员工 8 名。郑州分公司建成后，将重点在河南省内拓展业务。

根据市场发展预期，结合公司的相关经验，对郑州分公司做出以下盈利预计：

郑州分公司新增盈利预测	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
销售收入（万元）	-	465.30	878.90	1,323.52	1,923.24
利润总额（万元）	-	7.23	30.27	111.91	213.49

注：郑州分公司在服务及营销网络项目的第二年投入并发展。

（4）服务及营销网络建设项目盈利预测

公司对 19 家分公司进行了逐个分析与测算，得出服务及营销网络建设项目的经济效益情况：

服务及营销网络项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
销售收入（万元）	10,350.34	22,024.20	37,741.00	56,870.00	82,699.32
折旧费（万元）	521.90	1,287.36	1,530.91	1,530.91	1,530.91
利润总额（万元）	184.75	1,155.82	4,101.89	7,585.60	12,419.50

由于目前公司的服务与营销网络在国内部分重要城市已经打下一定业务基础，同时公司的一些成熟解决方案也在部分行业跨地域快速复制，因此服务与营销网络建设项目可以实现项目投资、网点建设和业务开发同步进行，项目在建设期即能产生新增收入和利润。

根据募集资金投资项目可行性分析，项目内部收益率为 25.03%，投资回收期为 4.21 年。该项目实施后，在五年计算期内，项目年均新增收入为 41,936.97 万元，年均新增折旧为 1,280.40 万元，年均新增利润总额为 5,089.51 万元，项目产生的收入将有效覆盖新增固定资产折旧，并带来良好的盈利。

（二）研发中心项目

1、项目概况

项目实施后，公司将建立功能统一完善的研发平台，以满足客户应用不断深化与升级的需要，并进一步强化公司的技术领先优势。研发具备良好的技术和应用基础、市场需求明确的软件产品，是研发中心前期的工作重点。

在公司所提供的以管理型外包服务为核心的办公信息系统服务中，运用专业软件优化客户办公信息系统的功能，决定了外包服务商的层次，是保持长期竞争优势的关键，对业务发展起决定性的作用。

在公司所处的新兴市场中，现有的专业软件大多为国外产品，在中国的应用存在需求差异、本地化等问题，而国内软件产品薄弱，尚不能满足办公信息系统外包服务应用的需求。

公司多年来致力于办公信息系统服务在中国的推广，在实践中较早认识到自主软件的重要性，并较早启动相关的技术研发，所开发的应用软件具备适用于管理外包服务、与硬件深度集成、兼容多品牌硬件等特点，部分技术填补国内空白，在许多客户的外包服务中得到良好的应用，但尚不能完全满足客户不断发展变化的需要。

在公司的业务发展规划中，公司将针对国内用户的需求特点，基于统一的信息管理架构，研发各个领域的专业软件，提升为客户优化办公信息流转与管理的能力，增强公司主营业务的核心竞争力。

公司先期研究的三个子项目分别是：文件生命周期协同管理系统项目、嵌入式文件信息安全管理系统项目、高效音视频会议综合控制系统项目，三个子项目资金投入情况见下表：

单位：万元

项 目	投资合计	固定资产投资	流动资金投入
文件生命周期协同管理系统项目	4,248.99	3,058.99	1,190.00
嵌入式文件信息安全管理系统项目	2,683.01	1,887.01	796.00
高效音视频会议综合控制系统项目	2,961.26	2,146.26	815.00
研发中心项目总投资	9,893.26	7,092.26	2,801.00

产品开发完成后，公司可以实现在文件管理、文件信息安全、远程沟通等领域的多项核心技术突破，填补国内产品在相关领域的空缺，巩固公司在技术与服务方面的领先地位，提高公司的核心竞争力和可持续发展能力，带动收入和利润快速增长。在重点投入三个子项目的同时，公司将储备更多的研发项目，为公司未来的发展提供前瞻性的技术储备。

2、项目的必要性

研发中心项目的实施将为公司发展提供强大的技术支撑和可持续的产品储备，并为公司未来发展储备技术人才，有利于增强公司核心竞争力。

（1）业务发展需要

伴随科技进步，客户的办公信息系统需求不断升级。文件管理外包服务在文件输出管理基础上，不断向文件生命周期管理、文件信息安全管理方面延伸；视音频解决方案不断向“高清”和“融合通信”方向发展，这要求服务商不断加大研发投入、快速提供更具先进性和实用性的应用软件。

公司近年来一直高度重视研发工作，但是受资金能力所限，无法大规模进行固定资产投入，使研发平台建设较为薄弱：如研发团队没有独立的场地和开发环境，不同的项目团队共用一个开发环境，影响工作效率和项目进行，研发团队建设也受到影响；研发所需要的各种软硬件不够完备，难以模拟客户使用的网络环境进行测试和检验等，公司的研发团队经常借用客户的硬件设备和现场环境，影响了研发工作的进展。

随着公司规模扩大和客户数量增加，公司现有的研发环境和测试场地已严重制约了公司研发能力的提高。公司须加大研发中心的固定资产投入，建立完善的软件开发环境，提高软件开发水平和人力资源的利用效率，以适应公司业务快速发展的要求。

（2）提高公司核心竞争力、提高行业进入门槛

公司高度重视研发工作，通过多年积累，已围绕办公信息系统应用形成一系列核心技术和应用软件，提高了客户的满意度，避免了同质化竞争，在市场竞争中建立了差异化优势。研发中心项目实施将进一步增强公司核心竞争力，提高行业进入门槛。

1) 文件生命周期管理。随着企业内部信息总量的快速膨胀，信息的管理日益复杂，对文件生命周期各环节的管理要求不断提升，传统的文件管理模式已经远远不能满足现代企业办公的需要。客户需要加强对文件生命周期各个环节的管理，使文件信息流转与业务流程充分契合，进一步提升办公效率，这是未来企业信息管理的重要趋势，目前国内尚未出现成熟的产品和解决方案。公司研发中心项目建设将有助于公司前瞻性的把握文件生命周期管理的重要发展趋势，在市场竞争中占据有利地位。

2) 支持不同软硬件环境的整体解决方案。在当前的客户办公环境中，存在着多种类型、不同品牌的硬件设备与软件系统，彼此之间往往缺乏足够的兼容性与互通性，例如：硬件设备供应商所提供的管理软件能够很好的集成到其硬件设备中，但难以管理其他品牌的硬件设备；专业软件供应商的软件系统通常能够兼容不同品牌的硬件，但与硬件的集成程度不够，客户难以简便的进行操作。

在研发中心项目中，公司基于文件设备与视音频设备的控制技术，将开发能够支持多类型、多品牌硬件设备的软件系统，使之与硬件设备良好集成，并兼容常用的其他应用软件，以提高客户的应用效率，形成支持多种软硬件环境的整体解决方案提供能力，并与公司在服务领域的优势相结合，提供整合硬件、软件与服务的整体解决方案，进一步增强公司的核心竞争力。

(3) 拉动公司整体业务成长，优化收入结构

应用软件和核心技术在公司办公信息系统解决方案及服务中的作用日益重要，在整体解决方案中配置关键的管理软件，可实现对不同设备的优化并实现更多功能，明显提升解决方案给客户带来的价值，提高客户对整体解决方案的接受程度，同时应用软件大大提升了公司业务的技术含量，使毛利率显著提高。

研发中心项目的三个子项目与公司的主营业务紧密结合，其成功实施将给公司在应用软件设计、开发、实施和升级服务方面带来巨大商机，从而带来软件和服务收入的快速增长，进一步优化公司收入结构，提升整体解决方案的盈利能力。

3、项目的合理性

(1) 研发中心子项目具有良好的市场前景

公司研发中心项目拟研发的三个子项目，均紧紧围绕公司的主营业务，根据

客户需求以及下一步的市场发展趋势进行开发，具有良好的市场前景。

1) 文件生命周期协同管理系统致力于对客户文件在采集、分发、存储、检索、流转、共享、输出等各个文件生命周期环节的协同管理。目前，该子项目的前期产品文件输出管理计费系统已经升级至 V3.0，在中石化、国航、北京大学、中信国际、君合律师事务所等客户中得到应用，有效带动了公司整体文件管理外包服务收入的增长。随着研发工作深入开展，文件生命周期协同管理系统的功能将不断拓展，带来良好的投资回报。

2) 嵌入式文件信息安全管理系统致力于对客户文件的安全管理，通过设备安全、操作安全、文件安全等手段控制相关的泄密漏洞，该系统的研发将填补国内空白，在政府、科研、军队、大型国企等行业的前期调研获得良好的反馈，具有良好的市场前景。

3) 高效音视频会议综合控制系统致力于对客户整体视音频系统及相关会议流程的综合控制。该子项目的前期产品“会议管理软件”和“录制点播软件”已经投放市场，在中国南车、中电投等大型项目中得到了较好应用。研发中心项目实施后，该系统将进一步完善，并开发智能化中控系统、会议流程管理等核心模块，具有良好的市场前景。

(2) 已有研发团队和技术储备对项目形成良好的支撑

公司自 2005 年开始，大力开展应用软件的研发，并不断引入高端研发人才，截至 2009 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 74 名，其中 36 名从事软件的产品开发，38 名同时负责定制开发、系统实施及技术支持等工作。项目实施后，公司将新增产品开发人员 50 名。

文件管理外包服务是公司未来发展的重点，目前市场前景十分广阔，市场内的竞争者较少，公司面临良好的发展机遇。公司研发中心项目将对文件管理软件进行重点投入，与文件管理有关的两个研发子项目投资额为 6,932.00 万元，占整个研发中心建设投资的 70.07%。

在研发中心项目的各子项目中，作为拟研发项目的前期工作，公司已取得部分阶段性成果，如下表所示：

业务领域	公司现有软件产品	计划研发产品
文件生命周期管理	文件输出管理计费系统 打印管理软件	文件生命周期协同管理系统
文件信息安全管理	研发中（预计 2009 年 12 月形成第一阶段产品）	嵌入式文件信息安全管理系统
视音频会议管理和控制	录制点播软件 会议管理软件	高效音视频会议综合控制系统

因此，公司已经具备相应的技术基础，各子项目的软件开发进展顺利。研发中心项目实施后，将使公司的技术实力得到进一步增强，顺利完成各软件产品的研发。

4、项目建设内容和投资估算

本项目总投资为 9,893.26 万元，其中固定资产投资 7,092.26 万元，流动资金投入 2,801.00 万元。具体投入资金如下表：

单位：万元

项 目		文件生命周期协同管理系统项目	嵌入式文件信息安全管理系统项目	高效音视频会议综合控制系统项目	研发中心总投资
共用网络平台投入		126.70	80.00	88.30	295.00
共用测试中心投入	房价款投入	257.69	162.72	179.59	600.00
	软硬件设施投入	700.92	442.59	488.49	1,632.00
各项目独立场地投入	房价款投入	663.00	459.00	578.00	1,700.00
	装修投入	70.20	48.60	61.20	180.00
各项目公用设施投入		120.00	70.00	100.00	290.00
各项目独立设备投入	办公设备投入	13.48	7.10	8.68	29.26
	软硬件设施投入	1,107.00	617.00	642.00	2,366.00
各项目人员招聘及培训投入		20.00	16.00	15.00	51.00
各项目流动资金投入		343.00	246.00	212.00	801.00
人力成本投入		827.00	534.00	588.00	1,949.00
合计		4,248.99	2,683.01	2,961.26	9,893.26

注：公司的研发中心项目除了共用的测试中心及网络平台外，三个子项目的研发团队还需要拥有独立的开发环境、完备的开发工具、硬件设备和软件系统。为各项目团队配备必要的开发条件，有助于各项目高效完成。

（1）固定资产投资的合理性

本项目安排了 7,092.26 万元的固定资产投资，包括购买房产支出 2,300.00 万元、软硬件设施支出 4,322.36 万元、公共设施及房屋装修支出 470.00 万元。

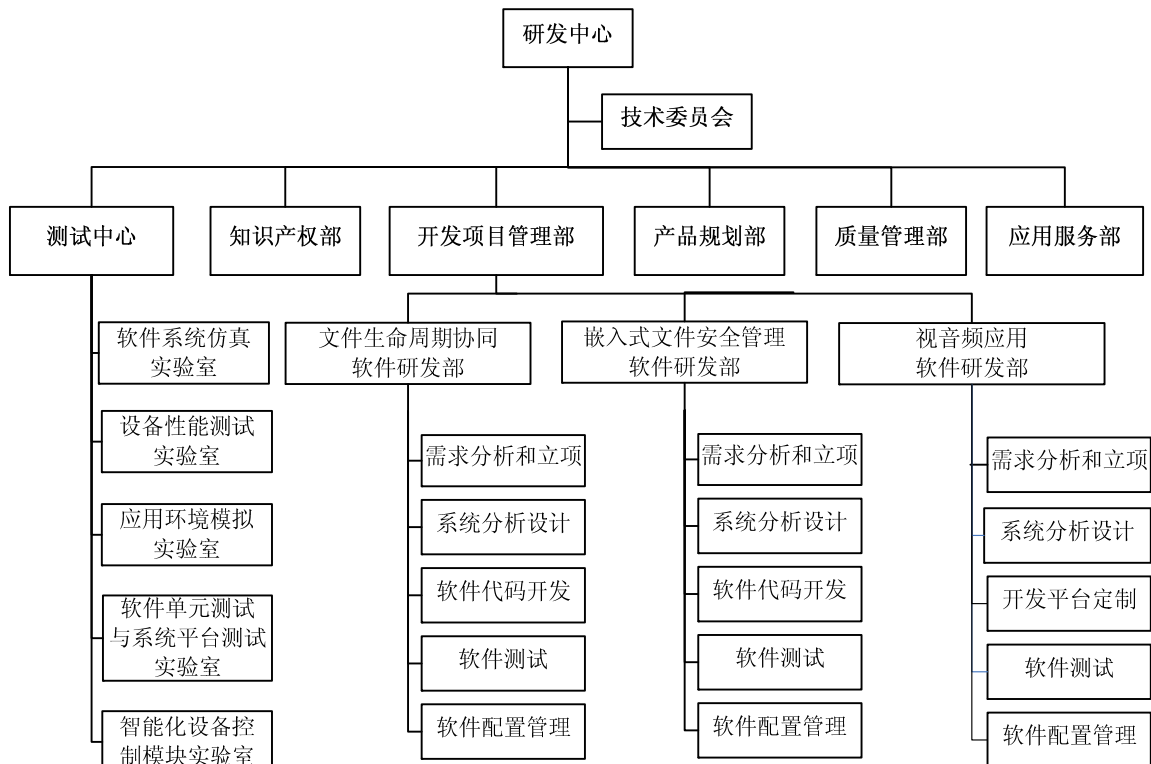
1) 房屋建筑物：公司与北京石龙经济开发区投资开发总公司签订购房意向书，拟投资 2,300.00 万元在其建设的产业孵化中心购买 2,600.00 平方米的房产作为研发中心场地，可有效容纳共用测试中心及各个子项目所需的开发场所，大大改善公司的研发环境。该房产若采用租用的方式，每年需租金 151.84 万元，采用购买方式每年折旧仅为 43.70 万元（按 50 年计提折旧），比租用房产更为经济。因此新增房产投资有利于降低公司的运营成本，提高投资回报率。^①

2) 软硬件设施：软件开发是一个复杂的过程，需建立各种硬件基础平台、操作系统平台、数据库平台和中间件平台等。公司投资 4,322.26 万元购买软硬件设施，用以完善公司的软件研发环境。其中，研发中心共用网络平台投入 295.00 万元，用于购置服务器、交换机、路由器、防火墙、存储设备等；研发中心共用测试中心投入 1,632.00 万元，用于购置测试用服务器、电脑、操作系统、测试软件、测试用文件及视音频设备、测试用文件管理软件和视音频管理软件等；三个子项目独立设备投入 2,366.00 万元，用于购置项目开发所需要的各种软硬件和开发工具；三个子项目的办公设备投入 29.26 万元。上述软硬件是完成研发工作所必要的投资。

3) 公用设施及房屋装修：公司拟投资 290.00 万元进行研发中心所需的公用设施建设、投资 180.00 万元进行场地装修。

^①根据公司及房产中介进行的市场价格调查，项目中购房及租金预算符合现有市场情况。

（2）研发中心建成后的组织结构



5、资金运用进度

根据现有技术基础和未来的研发计划，研发中心项目将在两年内完成项目投资。具体资金投入计划进度如下：

单位：万元

项 目	第一年	第二年	合计
固定资产投入	5,651.51	1,440.75	7,092.26
流动资金投入	1,462.00	1,339.00	2,801.00
合计	7,113.51	2,779.75	9,893.26

6、研发中心项目的盈利前景

研发中心前期拟重点研究的三个子项目均已具备一定的技术和应用基础，与公司现有业务结合紧密，市场需求较为明确。公司将从已建立良好合作关系的高端客户着手，不断拓展新客户群体，并结合客户需求进行定制开发以提高软件的适应性。

公司根据各子项目的实施目标，结合公司前期开发产品的销售情况、价格走势、市场发展趋势等相关信息，对项目的盈利能力作出预测，具体见下表：

单位：万元

研发中心项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
研发中心收入合计	927.96	2,194.13	4,683.15	7,363.75	9,829.43
文件生命周期协同管理系统	419.83	944.62	2,065.85	3,065.45	4,198.33
嵌入式文件信息安全管理系统	237.57	623.09	1,364.46	2,165.81	2,898.85
高效音视频会议综合控制系统	270.56	626.42	1,252.84	2,132.49	2,732.25
折旧费	187.14	466.56	582.71	630.42	678.14
利润总额	295.63	1,014.52	3,023.52	5,270.92	7,363.44

研发中心拟重点投入研发的子项目与公司现有业务结合密切、市场需求明确。目前，文件生命周期协同管理系统项目和高效视音频会议综合控制系统项目中的初期产品已经实现了良好的销售，开始产生经济效益。随着软件产品不断丰富，公司的相关收入将持续增长。因此，公司的研发中心项目可以实现项目投资、产品开发和产品销售同步进行，项目在建设期即能产生新增收入和利润。

根据研发中心项目可行性研究分析，项目的内部收益率为21.46%，投资回收期为4.22年。该项目实施后，在五年计算期内，项目年均新增收入为4,999.68万元，年均新增折旧为804.06万元，年均新增利润总额为3,393.61万元，项目产生的收入将有效覆盖新增固定资产折旧，并带来良好的盈利。

（三）研发中心子项目——文件生命周期协同管理系统

1、市场前景及竞争情况

（1）文件生命周期系统介绍

在企业的日常运作中，除了以数据库形式存在的结构化信息之外，还会产生大量以纸张文件为代表的非结构化信息，如审批签字文件、证明文件、往来传真、报价单、标书、合同、表格、档案等。这些纸张文件在企业的内部信息组成中占据了非常重要的位置，但传统的纸张文件管理面临许多难以克服的问题，如不易存储、备份、检索，传递速度慢且效率低等。文件生命周期管理系统即是提高文件管理效率的有效平台。

文件生命周期是指从文件的生成/采集开始，涉及对该文件的管理、使用及

输出/归档处理的完整过程：包括文件生成/采集为电子文件，分发到指定的接受方或目的地，存储、检索、根据流程在企业内部高效、安全的流转，实现信息管理与共享，最后通过打印/复印/电子归档等形式输出，从而形成的一个完整的文件生命周期管理过程，如下图所示：



除管理文件的打印复印等输出环节外，文件生命周期管理软件还可以有效实现：1) 管理文件的采集及分发过程，提高无纸化程度以提升其处理效率；2) 管理文件的流转以使其与企业的工作流程紧密结合，并提高信息在企业内部的利用效率；3) 管理文件的存储、检索以提高信息的共享水平及企业内外部的沟通效率；4) 管理文件的信息安全以避免重要信息的外泄等。以上各项工作需要在统一的系统中进行管理。

目前，公司自主研发的文件输出管理软件已经能够较好的承担文件生命周期输出环节的管理工作，本项目的下一步工作，将加强输出环节的管理功能，如移动打印、离线管理等，并致力于针对采集、分发、存储、检索、流转等环节开发相应的管理软件，以提高公司对文件生命周期更多环节的管理与服务能力。

（2）市场需求

随着信息总量的急剧增加，企业对文件管理提出了更高的要求，目前，文件生命周期管理在发达国家的大企业中已开始逐步普及。根据国际调研机构Meta Group的报告，2007年，全球文件管理软件市场规模已经达到23亿美元，同时产生约70亿美元的相关服务市场，并将在未来几年中保持约15-20%的增长速度。

与国外相比，目前我国企事业单位的文件管理还存在着比较大的差距。例如，大部分办公室仍主要基于大量的纸张文件进行存档、流转，电子化的效益未得到充分体现。在输出管理环节，大部分企业并未对共享的网络打印与复印设备进行良好的监控与费用控制，文件输出环节存在巨大的节约空间；赛迪顾问2009年对我国大型国有企业所做的调研显示，70.10%的企业行政主管人员认为打印、复印中纸张浪费严重。

随着我国经济的发展以及企业需求的逐渐成熟，文件生命周期管理在我国的应用已经起步，并且拥有较大的市场发展潜力。

从目前的应用实践来看，国内企业对文件生命周期管理的应用大多先从文件生命周期的某一个环节开始，然后逐渐扩展到其他环节。例如在公司自主研发的文件输出管理软件取得良好效果后，许多客户已向公司提出进一步优化文件管理流程，实施文件采集、分发、检索、电子存储等功能的需求。

与此同时，不同行业内部体现出较为类似的管理需求：1）在航空运输、教育出版等文件输出量大、文件管理成本高的行业中，客户的需求往往先从输出环节的成本管理开始，应用成熟之后，客户逐步通过功能扩展或部署文件管理软件，将应用延伸到检索、流转等管理环节；2）在法律服务、图书馆、知识产权专利审理及物流等纸张文件保有量较大的行业中，客户的应用往往先从纸张文件的电子化起步，在完成文件的采集、检索、存储等应用以后，再逐步拓展到工作流转、安全控制等环节。

基于我国用户对文件生命周期管理的应用特征，公司将分阶段开发文件生命周期协同管理系统并逐步投放市场，使文件生命周期管理系统的各个模块在客户文件的采集、分发、存储、检索、流转、共享、输出等各个环节逐步建立应用，结合客户特点进行相关的定制开发，并根据客户需求而不断升级，满足客户的文

件管理应用向文件生命周期其他环节延伸的需求。

（3）市场竞争

目前与之相近的国内产品大多专注于电子文档的存储、检索、共享等管理环节，不能很好的满足面向企业级客户的办公文件管理外包服务的需求，与文件生命周期协同管理系统的定位不同。

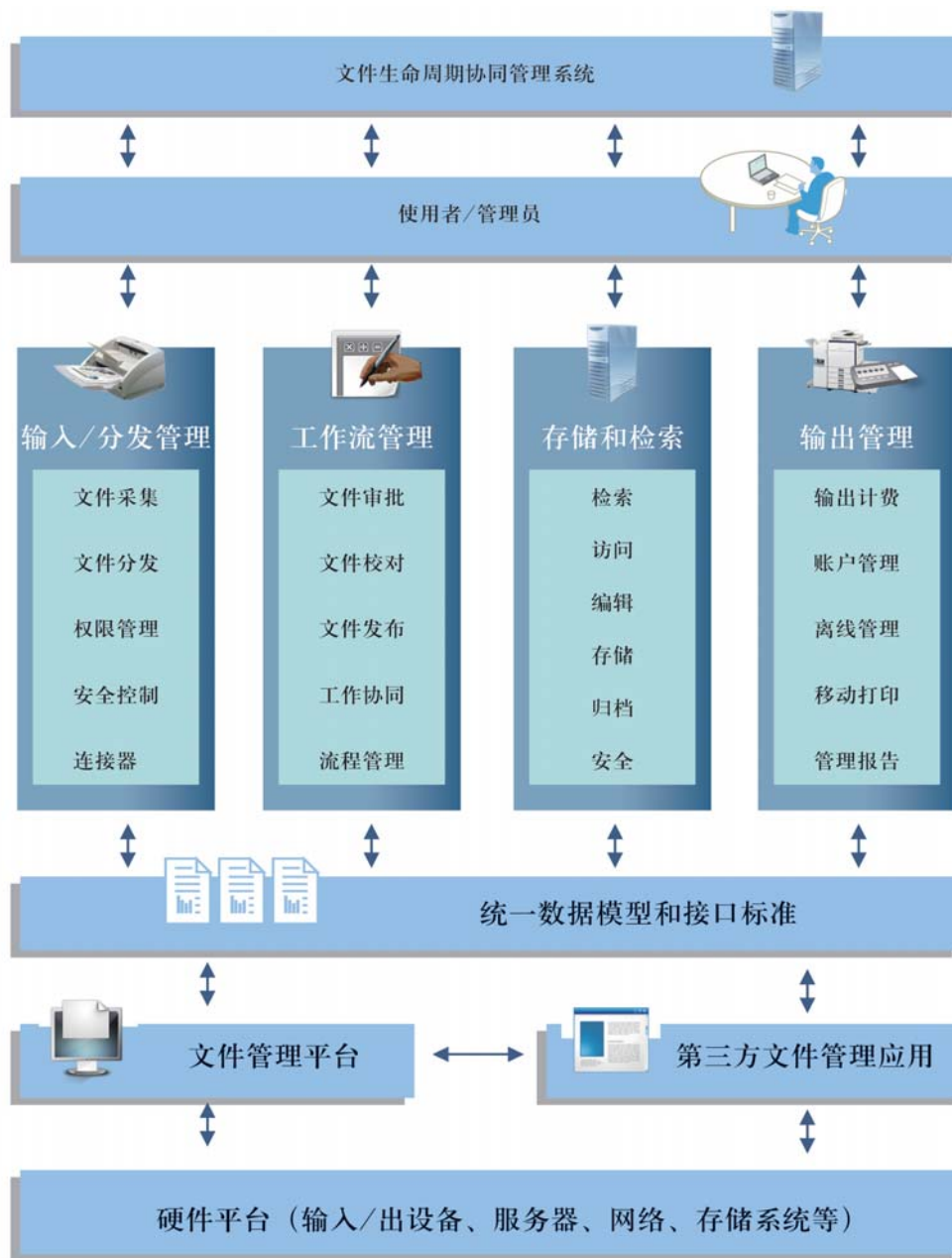
目前有一些国外产品与之功能相似，如文件管理软件 DocSTAR 以及扫描功能软件 Captiva 等。国外软件的产品化程度高，性能较强，但在中国的应用存在以下问题：

- A、国外客户的应用需求与中国客户存在显著差异；
- B、本地化程度较低，很多产品不支持中文；
- C、产品价格与部署成本较高；
- D、缺乏根据客户需求定制开发的灵活性，且难以提供高效的本土化服务。

在办公信息系统管理外包服务市场中，国际竞争者大多为设备供应商，所提供的类似产品多为国外软件，难以满足本土客户的需求；而国内竞争者如提供简单按张收费业务的公司，尚未达到以应用软件优化客户的办公信息流转与管理的业务层次，也不具备足够的技术实力和开发能力，尚无法提供类似的产品。公司开发的文件生命周期协同管理系统能够有效的填补国内空白，增强本土软件的竞争力。

2、产品体系架构

(1) 功能架构图



文件生命周期协同管理系统分为四个模块：

1) **输入/分发管理**：在文件被采集为电子文档以后，根据相应的业务流程、使用者权限、安全控制原则进行分发，并可通过相应的连接器，直接发送到数据库或其他应用；

2) **工作流管理**：提供图形化界面及方便的设计和配置文件流程工具，采用一致和可靠的方式定义、建模和管理各种文件流程，根据设定的管理权限和文件管理流程对文档流转进行管理，包括审批、校对、发布等，并实现工作协同；

3) 存储和检索管理：根据相应的文件流程及安全控制原则，管理内容数据的保存、访问、检索、编辑、输出/发布、备份/归档；文件管理平台将对文档进行元数据管理、索引建立、版本管理、格式转换、安全控制、系统审计、以及文件的自动分级存储管理等；

4) 输出管理：在文件生命周期的输出阶段，文件以打印或复印方式输出。在输出过程将进行分账户管理，以提高安全性并控制输出量；将实现移动打印和离线管理，提高用户的效率和便捷性；对打印、复印量进行数据统计和分析，形成企业行政管理费用报告。

通过对文档资料的输入/分发管理、 workflow 管理、存储和检索管理、输出管理四大部分的全程管理与控制，可以实现文件的有效管理，降低企业的管理成本，并提升企业内部文件处理的效率。

本项目基于开放性原则和模块化标准设计的思想，上述四个组成部分分别包含多个功能软件以及必要的管理/控制硬件，各个功能软件分别执行不同的文档管理功能，相互之间通过标准化接口连接，同时，通过开放式连接器与第三方文件管理应用相集成。

(2) 该项目的先进性

1) 管理完整性

文件生命周期协同管理系统基于客户对文件全面应用的外包服务需求而开发，与普通的文档管理系统不同，除了具备对文件的存储、检索、共享、编辑等环节的管理功能外，还能够覆盖其他环节的管理：

A、文件采集/分发环节：系统可以通过嵌入到设备操作面板的程序，将纸张文件扫描为电子影像文件，并根据相应的办公流程、使用者权限与安全控制原则、业务需要，高效分发到电子邮件、传真、PC、文件服务器、数据库、文档管理库等目的地，或人力资源系统、财务系统、合同管理系统等企业应用中。

B、文件流转环节：作为优化客户文件流程的重要工具，文件生命周期协同管理系统可以围绕以纸张文件扫描件为主的电子文档设计工作流程，在尽量减少对客户原有工作习惯进行改变的前提下，将实际工作环境中的纸张文件流转化转化为电子化流转。该系统既可提供文件的分类、检索、管理和安全控制功能，也可

提供视频和多媒体数据的关键字和属性（例如日期、格式、摘要等）检索功能；在文件流转过程中，该系统开发了文件格式自动转换技术，以便于文件发布和长期保存，例如，企业规定公文发布必须是不可修改的格式，系统根据流程会自动将文件格式转换，如常用的 PDF 格式；针对文件库、文件柜、文件夹以及特定的机密文件，该系统提供完整的安全保护机制，确保合适的时间合适的人看到合适的文件，防止秘密文件外泄；针对不同的业务主题需要，该系统可提供文件相关性和多维度管理。

C、文件输出环节：在文件输出环节提供全面的文件打印、复印输出管理和成本控制的整体解决方案。系统通过对打印、复印有效监控与管理，完整记录文件输出的详细信息，结合灵活多样的打印、复印的管理策略、计费策略、配额管理和用户权限管理，能够实现多种模式的输出控制和费用精细化管理，提高了文件输出的有效性和安全性；同时，科学地控制和降低了文件打印、复印的输出成本，提高管理效率，实现了精细化的管理。系统对打印内容的监控和审核、打印文件的动态加密以及认证打印，确保了打印的安全性。

2) 技术独特性

依托公司多年来在办公设备软硬件控制技术的积累，以及办公信息系统服务的行业经验，文件生命周期协同管理系统具有独特的技术特性，能够切实的符合办公信息系统管理外包服务的需求：

A、与硬件深度集成以提升易用性：系统的文件采集/分发管理、文件输出管理等模块，均具备嵌入客户文件设备面板的操作界面，从而大大提高了易用性，使客户能够更方便地利用先进技术提高办公效率。例如，人事部门人员可以在多功能数码复合机上将新入职员工的材料扫描后，直接从设备操作面板上进入公司的人力资源管理系统，为该员工创建档案库并存入材料。在客户的视音频会议中，所录制的视频文件和语音文件，也可直接进入系统进行管理。

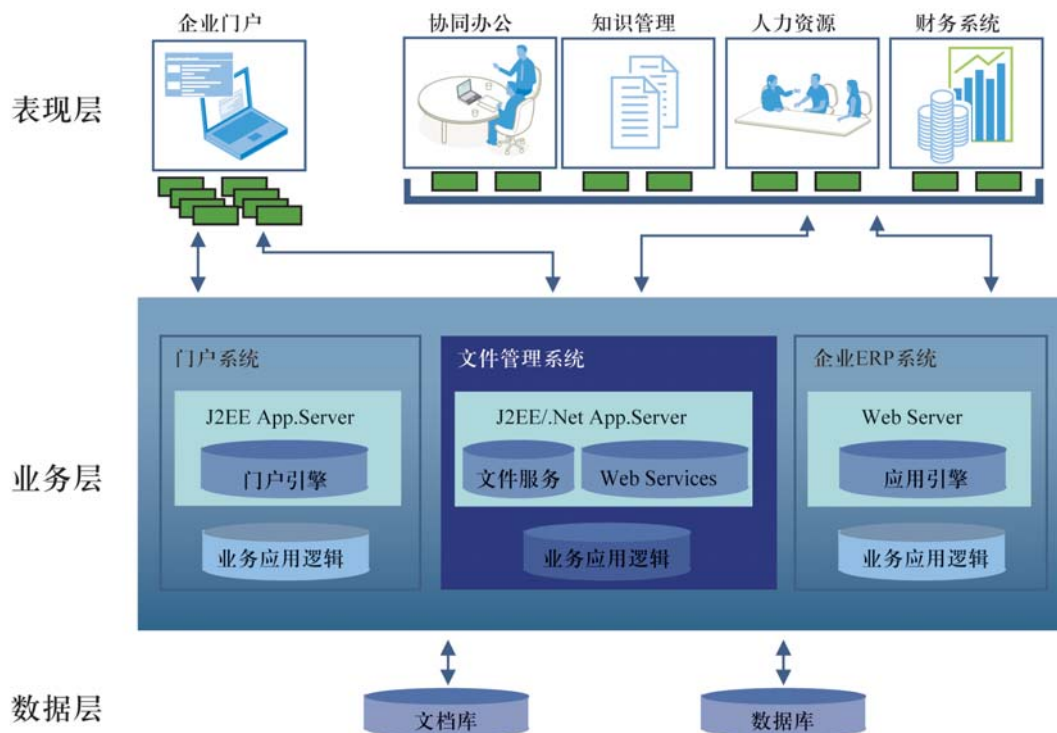
B、能够兼容多品牌软硬件：文件生命周期协同管理系统能够直接管理多个品牌的硬件设备，从而可以基于客户现有的硬件环境进行部署，原有设备的更新量较少，从而为客户节约了硬件系统的大规模替换而带来的额外投入。此外，通过连接中间件的开发，系统能够兼容邮件系统、数据库系统以及其他应用系统，

从而可以直接按照操作者权限，将电子影像文件与客户现有的应用系统进行交互处理，显著提高办公效率。

3) 系统适用性

先进技术代表一个时期较高水平和对社会经济发展起着领先作用的技术。该系统基于公司多年来为企业级客户的办公信息系统提供贴身服务所形成的积累而开发，始终强调解决客户的现实困惑、与客户流程紧密结合、符合客户的实际需求，并预留根据客户实际需要而定制开发的灵活性。从而大大提升系统在各类客户中的适用性。

(3) 软件技术架构图



1) **表现层:** 通过 IE 与服务器进行交互，实现用户界面逻辑，是用户与系统的交互层面。

2) **业务层:** 通过 Java 可重用组件与 Web 服务平台、Java 应用进行信息交互和传递，负责把前端用户请求转化为服务请求并接入和定位服务。

3) **数据层:** 主要完成目标系统的业务数据处理，完成目标系统业务数据的存储、定位和查询等数据管理功能。

3、技术水平及特点

（1）公开技术

本项目将严格遵循各种开放标准，采用各种广泛使用的成熟技术，如 J2EE/.Net 技术、XML 技术、数据库技术、数字化动态建模和快速定制技术、项目协同管理技术、系统分析及设计技术等公开技术，均是目前行业内成熟且应用广泛的软件技术，这些技术支持开放标准、符合行业研发趋势，不存在任何第三方就该等技术在版权与集成方面的问题。

（2）关键技术

1) 综合设备集中智能管理技术

通过 SNMP 协议（简单网络管理协议），获取各种品牌不同型号的设备信息，使管理员和用户能够随时了解设备的耗材消耗状况、负载状况、工作状态等，并能够在某台设备发生故障时获得通知，以便于根据设备情况进行文件处理、设备维护、耗材更换等工作。各种信息通过集中管理系统以短信/邮件/报告等方式通知到对应的服务人员或管理人员。此外，还可通过互联网实现远程管理，为客户提供更好的预防性服务。

2) 虚拟打印端口技术

在用户进行打印操作时，原先的方法是无论设备状态正常与否，繁忙或空闲状态，打印内容直接发送到输出设备进行等待或直接输出处理。虚拟打印端口技术将打印内容发往统一的虚拟打印端口，统一管理打印内容，并根据用户权限和处理请求，对该作业任务进行相应的处理操作。

3) 文件重定向移动打印技术

通常办公环境中，用户往往是按照部门或小组，按照楼层物理分布，配置共享文件输出设备，但由于设备性能的不一致，各部门或区域输出负荷不一致，就会出现有的设备过忙，有的利用不足。文件重定向移动打印技术使得用户可以自由选择输出设备，随时随人打印跟随输出，方便高效。

4) 设备兼容性技术

政府部门或大型企业办公过程中的使用的文件设备，无论打印机、复印机还

是传真机、扫描仪，往往来自多家供应商，设备类型多种多样，要管理好复杂的办公环境，需要通过优化设计，并通过系统实现统一管理。设备兼容性技术通过建立硬件接口参数的特征库，并设计相应的接口程序和中间件，实现应用软件与各类硬件设备的协同工作，打破品牌之间的技术壁垒，实现在统一环境中管理多品牌多类型的设备。

5) 打印文件内容分析和信息获取技术

不同品牌、不同型号的文件设备所生成的打印文件格式不完全相同，为实现多品牌设备的集中管理与协同工作，通过对打印文件内容的解析，从而获取打印作业的份数、页数、输出的纸张类型等关键信息。

6) 文件内容采集技术

在文件被扫描或输出时，实时地直接采集生成的电子图像或数据流，作为将文档输入文档库中的一种手段，将数据文件和影像文件直接推送到文档库中，以进行存储、检索、流转；并可用于审计和追踪以进行安全控制。

7) 文件信息的组织、分布存储技术

在文件信息组织技术方面，将其按项目分解结构树、产品结构配置树、文档树来进行组织和表达；在数据库技术方面，采用了“网格数据库”的机制，即利用网络将多个相对独立的子系统的分布式数据库连接在一起，同时，根据海量数据和网络带宽的实际情况，采用索引库逻辑集中，文件库物理分布的存储和管理方式。

8) 基于工作流的自动化电子影像文档流转技术

文档影像除了通过软件进行编辑和通过工作流进行签署外，需要支持复杂的评审需求，同时要对文件的处理进行电子化管理，如对文件的加工、分发以及归档、销毁等档案管理需求。本系统通过工作流将上述处理过程连接起来，支持相关人员和过程按照业务流程进行流转和处理，并将相关的业务流程纳入系统中进行统一管理，支持从文件定义、生成、签署到打印、分发、归档的全生命周期处理过程。

9) 与主流应用软件的嵌入式应用接口技术

通过针对性的接口技术的开发，使文件生命周期协同管理系统与市场主流的其他相关应用软件集成，如数据库系统、ERP 系统、其他文档管理系统等。并通过嵌入到多功能数码复合机操作面板的操作程序的开发，以及与操作者身份识别系统的配合，使操作者能够直接在多功能数码复合机操作面板上对第三方应用软件进行操作，将电子文档直接分发到应用软件中进行后续处理。

4、对促进公司业务发展的具体作用

公司目前在这一领域的软件主要以文件输出环节的管理为主，对公司文件管理外包服务的整体业务量的拉动作用明显。随着客户文件管理应用的不断发展，其需求从输出环节逐渐向文件生命周期的其他管理环节延伸。文件生命周期协同管理系统在公司对客户提供文件管理外包服务的整合优化设计时，能够发挥重大作用，系统开发成功后，将进一步拉动公司主营业务的持续快速成长。

文件生命周期协同管理系统本身产品化程度较高，可以形成系列化的软件产品，软件的销售、部署、维护、升级，以及公司根据客户的特殊需求进行定制开发，均可形成收入，从而拓展了公司的收入成长空间，为公司带来更多的盈利。

5、项目实施计划

项目计划投入研发人员 33 人，目前已投入 15 人，计划新增 18 人，开发时间为 21 个月，研发计划见下表：

研发目标	<ul style="list-style-type: none"> ①开发文件输出管理技术，实现对文件输出设备的监控、输出成本的精确核算、并实现移动打印、彩色输出授权管理等功能； ②开发软硬件一体化的文件内容采集技术，方便的将纸张文件转化为电子文件后，自动发送到多种 IT 应用环境中； ③开发文件管理系统，实现文件的存储、检索、流转和共享； ④支持主流设备制造商的设备驱动和通讯协议，保障不同网络、操作系统的兼容。
已取得的阶段成果	<p>已完成文件输出管理和计费技术的开发，推出了“打印管理软件 V1.0”和“文件输出管理计费系统”，已获得计算机软件著作权和软件产品登记证书，并通过不断完善其功能，将“文件输出管理计费系统”升级到 V3.0。</p>
主要开发计划及阶段	<ul style="list-style-type: none"> ①升级文件输出管理计费系统，并增加移动打印等功能；预计完成时间 2 个月。 ②开发文件采集和分发技术，将纸张文件方便的转化成电子文件，并分发到不同通用应用程序中，如电子邮件、数据库或存储设备等；预计完成时

	<p>间 6 个月。</p> <p>③开发电子文件信息流协同处理和文件内容管理技术，实现电子文件的存储、检索、流转和共享；预计完成时间 9 个月。</p> <p>④应用系统的配置管理，开发标准化接口和连接模块，不断扩大系统的兼容性，使其可方便的与客户的 ERP、OA 等应用系统集成；预计完成时间 4 个月。</p>
--	--

（四）研发中心子项目——嵌入式文件信息安全管理系统

1、市场前景及竞争情况

（1）关于文件安全

纸张是文件的传统保存形式。随着计算机、互联网的日益普及以及移动存储技术、网络信息传输技术的不断发展，电子文件成为快速增长的文件记录方式。纸张文件和电子文件相比有如下区别：

1) 载体寿命差异，纸张文件的保存取决于纸张本身和书写材料的化学特性，而电子文件则是磁性物质和光盘等。

2) 信息保护上的差异，纸张文件信息的保护主要是对其物理形态的保护；就电子文件而言，由于信息和载体的可分离性，使得电子文件信息随时面临着被修改、盗窃甚至销毁的危险；此外，病毒损害也是影响电子文件保护的重要因素。

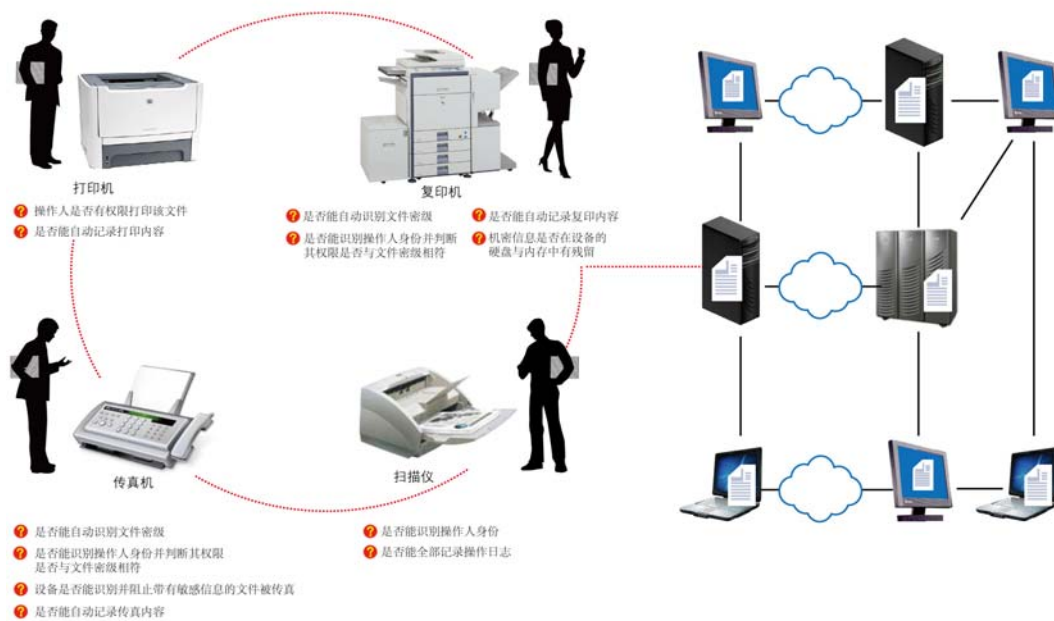
因此，文件安全管理包括两大主要使命，一是文件的物理安全，二是文件所承载的信息安全。

在文件的物理安全方面，关键在于文件的安全保存和避免非授权使用。针对文件安全保存，通常的解决方案是在纸张或者微缩胶片上制作拷贝，但载体寿命和环境条件等因素可能导致文件灭失。目前行业内普遍认可的方式是将纸张文件和电子文件转换成尽可能中性的电子图像格式，比如 PDF、TIFF 等电子图像。在避免非授权使用方面，纸张文件主要依靠人为的管理制度。

在文件的信息安全方面，大部分电子文件采用通用结构化数据和公开技术，如防火墙技术、存取限制技术、数据加密技术、数字水印技术、数字时间印章技术等。然而，采用公开技术对电子文件信息安全的保护是相对的，因为电子文件的加密和解密技术都在不断的进步，这种进步一方面有助于提高文件信息安全管理水平，但另一方面，也给文件安全管理的连续性带来隐患。

公司通过对包括政府、科研、军队、大型国企等行业实地调研发现，目前客户保密文件的存在方式主要是纸张文件，大多数客户虽然对文件安全制订了相关的规章制度，如保密文件密级通常分为绝密（不允许复制），机密（只能在保密室授权复制），秘密（授权使用后，在部门保密员处登记），但针对文件的复印、打印、扫描、传真等文件处理环节，并没有通过针对文件复印、扫描的专用技术手段予以监控，并防止对文件的非授权使用。

因此在文件处理设备安全（复印机、打印机、传真机和扫描仪）、操作安全（授权管理、认证和审计）、文件安全（可靠存放和加密）等影响文件安全的三个主要方面均存在隐患。其威胁如下图所示：



通过以上分析可以看出，将电子文件和纸张文件转化为电子图像格式，将提高文件的保存寿命，并依托技术进步，采用软硬件结合的专用内嵌式系统、高保密性的加密算法等进一步提高安全性的专有技术，规避非法授权使用的风险，提升文件物理安全，大幅度提升对文件信息安全的保护能力。

嵌入式文件安全管理系统根据政府、军队、国防科研等对文件信息安全关注度较高的行业的实际需求而开发，建立了高等级的文件安全管理策略，并嵌入到打印机、复印机、传真机、扫描仪等文件设备上，致力于解决文件在文件设备上

进行处理时的安全问题，为特殊文件的管理提供安全保障。

（2）客户需求

1) 威胁主要来自内部

根据美国计算机安全学会和美国联邦调查局的联合调查报告显示，安全事件造成的损失当中，30-40%是由电子文件的泄漏造成的。在所有的信息安全威胁中，有超过85%来自于企业内部，其中16%来自内部未被授权的文件存取，14%来自专利信息在内部被窃取，12%来自内部人员的财务欺骗，以及11%来自资料或网络被破坏而形成的损失。我国著名信息安全管理专家沈昌祥院士指出，目前中国信息安全的最大问题是安全威胁的假设错误，我们总是假设会受到外来的攻击，事实上80%的信息泄露都是由于内部因素或者内外勾结带来的。

美国2002年7月出台的萨班斯法案要求上市公司有效的增强对企业内部信息的安全控制机制，并由外部审计师对其有效性进行评估。该法案不仅对在美上市公司而且对世界范围内的企事业单位都产生了重大影响，使企业对内部安全控制的需求大为增加，并在安全管理中增加了对文件使用记录进行追踪的要求。

2) 文件安全需求分析

对有文件管理需求的客户而言，当今所面临的威胁比以往任何时候都要复杂多样，在符合法规要求的同时还要兼顾自身的保密要求，文件安全问题因此成为其面临的重大挑战之一。由于缺乏有效的技术手段，导致很多泄密事件发生后，无法追查泄密的渠道，无法确定责任人，为泄密事件的再次发生留下隐患。

针对这种情况，客户的文件安全需求可以分成两大方面，即静态安全机制和动态安全流程。静态安全机制包括可靠存放、授权使用、签名、安全认证、审计和加密传输六个方面；动态安全流程指文件生命周期的全过程安全管理，涉及文件生成、分发、检索、输出、存储等五个环节。

（3）市场竞争

嵌入式文件安全管理系统采取软硬件结合的手段，使打印机、复印机、传真机、扫描仪等文件设备本身具备安全防范功能。国内目前尚无同类产品。

与国外产品相比，一方面，国外产品并不能很好的满足国内客户的需求特点。

国外与国内客户在涉密管理的理念与手段上存在较大差异：国外的相关产品主要关注“事后追踪”，即是否文件设备及文件管理系统中所有的操作都能够得到追踪，或泄密以后是否有足够的手段来查出是谁泄密；国内的安全管理需求则更多的是“事前防范”，需要有强有力的手段来防止泄密的发生。

另一方面，中国政府、军队、国防科研等行业的客户本身很难采纳国外的产品。

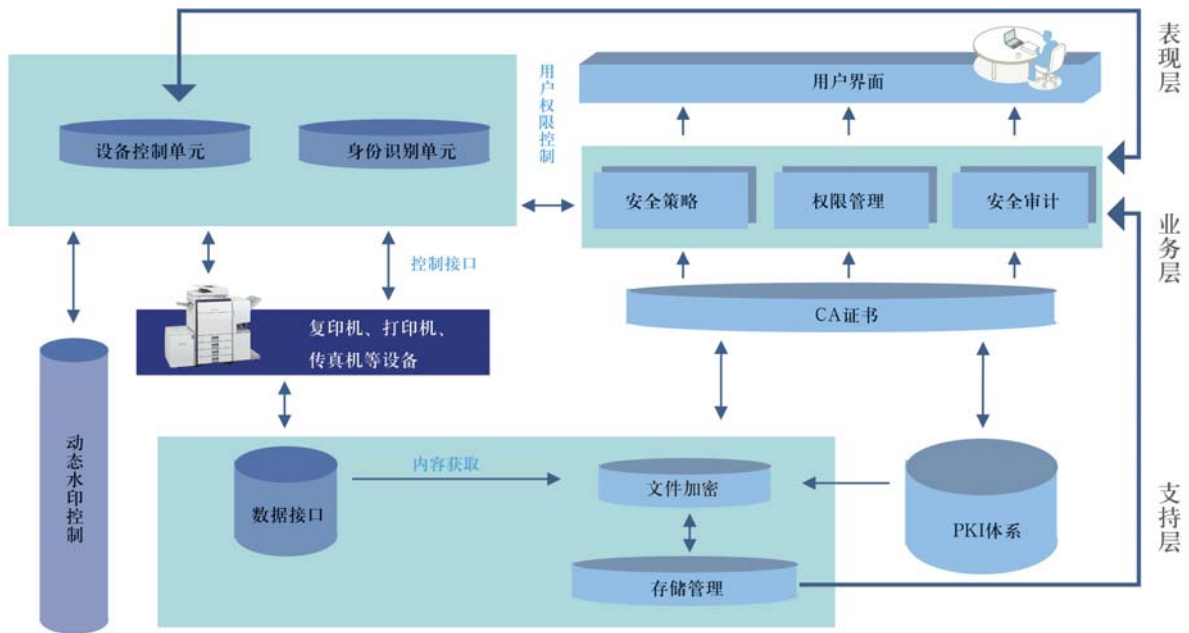
纸张文件和文件设备与用户的办公应用息息相关，其安全性意义重大，随着我国政府、军队、国防科研等行业的用户以及部分大型国企对内部文件安全的重视程度不断提升，嵌入式文件安全管理系统面临着重大的需求机会。

2、产品体系架构

嵌入式文件安全管理系统兼顾纸张文件和电子文件特性，建立了完整的安全管理策略，并与文件生命周期管理相结合，系统的解决了在文件生命周期管理中涉及的流程安全问题。

文件安全策略	主要技术手段
采用专用嵌入式安全芯片提高文件处理设备的安全管理级别	采用动态水印技术对不同保密级别的文件进行标识后，内嵌式控制芯片控制文件设备（复印机、打印机、传真机和扫描仪）对保密文件密级进行识别，并根据与使用者授权的级别进行匹配，然后再进行后续操作，提高设备使用的安全级别。
采用电子图像备份纸张文件，提高文件存放的可靠性	将纸张文件和电子文件转化为中性的电子图像，提高文件的保存寿命和安全级别，确保文件安全，并有效降低文件灭失的风险。
分类型、分级别授权使用文件	对电子图像文件的类别（绝密、机密和秘密）和各类别的使用权限（阅读、修改、删除、拷贝和打印等）进行管理。
文件访问安全认证	采用外置身份识别设备（读卡器或指纹识别装置），对设备使用人的授权级别进行识别，只有合法的授权使用人才能对文件进行打印、复印或者扫描的操作。
文件安全管理审计、追溯和评估	任何对保密文件的操作均能提供完整日志，便于事后追踪和查询，同时便于定期对文件管理整体情况进行评估。
文件加密传输	采用权威的加密算法，文件加密后安全的传送到合法操作人指定的目的地。

（1）功能架构图



嵌入式文件信息安全管理系统涉及的硬件和软件组件包括：

硬件组件： 文件设备（复印机、打印机、传真机和扫描仪）、嵌入式设备控制单元（ECU）和身份识别控制单元（CIU）等三部分。

软件组件： 数据库模块、文件存储服务模块、OCR 区域和全文检索模块、安全审计模块、动态安全策略控制模块、动态水印控制模块、加密算法模块、权限管理模块、统计和分析模块、检索和查询模块、数据接口模块、文件备份和灾难恢复模块等十二个部分。

（2）该项目先进性

该系统基于公司多年来对文件设备硬件控制技术的深刻理解和相关储备而开发，能够有效地降低文件通过打印、复印、扫描、传真而泄密的可能性，填补相关领域的国内空白。其先进性体现为：

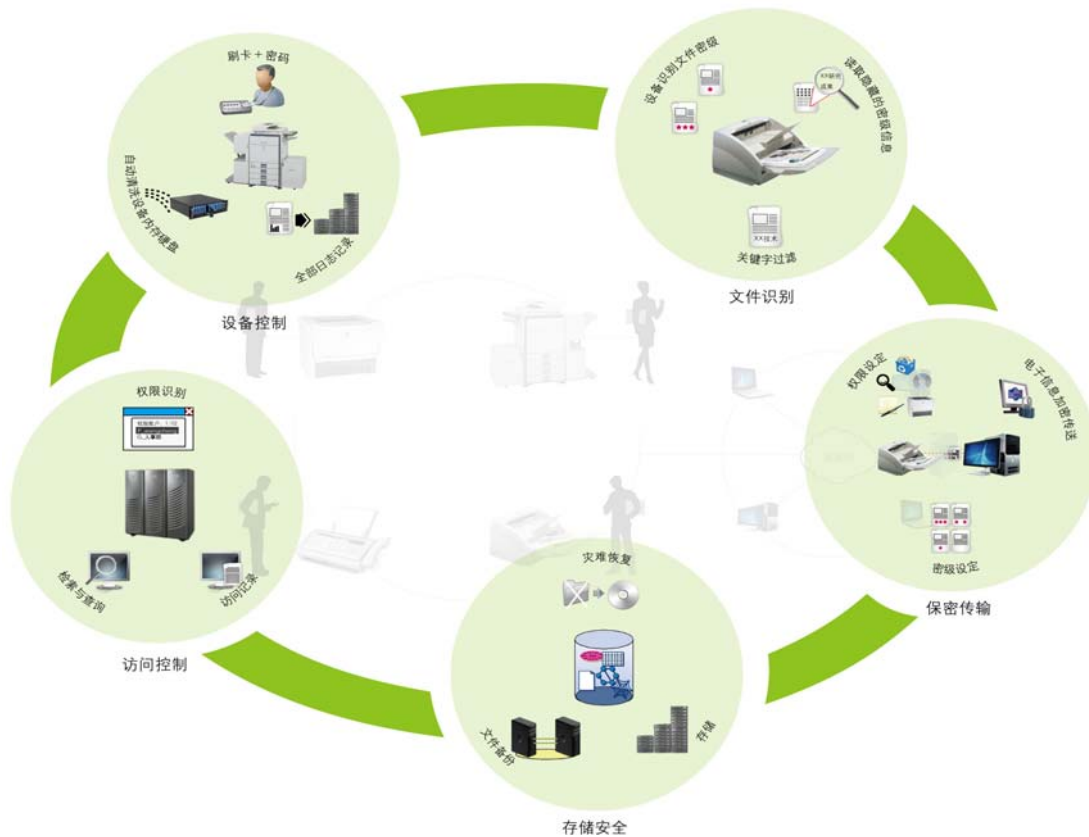
1) **设备安全：** 该系统通过嵌入安全管理芯片方式实现硬件控制，全面提升现有文件设备的安全级别，使打印机、复印机、传真机、扫描仪等文件设备均具备操作者身份识别功能，只有授权人员才可使用设备。后台安全审计系统可通过详尽的设备使用记录对设备实施全面监控，为客户的文件安全管理提供技术保

障。

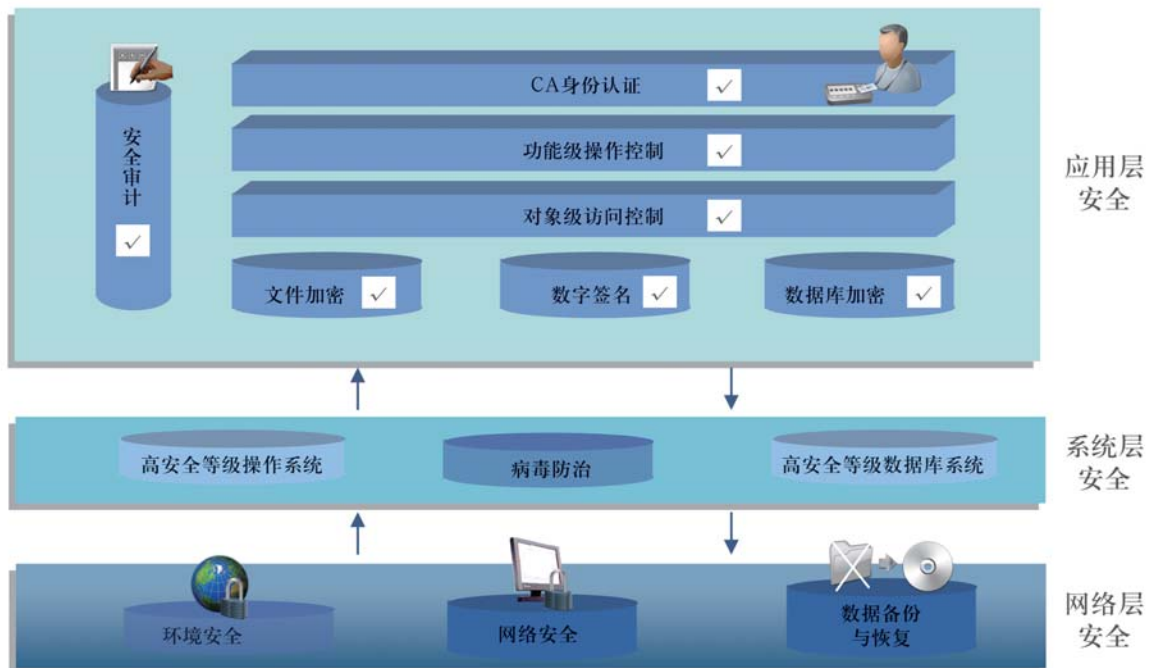
2) 操作安全：使文印设备能够按照预设权限判断操作人员权限与文件密级是否相符，并拒绝未授权的操作或无法识别的操作，从而使文件设备本身具备了良好的安全防范功能，帮助客户加强敏感信息的管理和控制。操作人在设备上所操作文件的内容，均会被自动记入安全管理系统并相应归档，为客户提供更强的审计功能。操作指令的附加信息，如操作者、时间、设备名称等均可自动记录并在后台存档，以便于日后的审计与追踪。

3) 文件安全：该系统将纸张文件转化为电子图像，并通过对位图文件的加密处理，实现保密传输和安全访问，同时通过权限管理软件控制授权级别。对文件通过加密手段实行严格的密级管理后，文件将只能被授权人员访问和使用，同时文件检索、查询和使用情况都可以被及时准确的跟踪，并形成监控记录，以便对个案和整体文件安全状况进行评估和追溯。

本系统对上述三方面安全的保护示意如下：



(3) 系统架构图



系统从网络层安全、系统层安全、应用层安全进行了综合考虑，提供了集成的安全模式设计，支持全方位的安全管理方案，以确保其中所管理的数据的安全。

在该系统结构中，网络层安全包括通过环境安全、网络安全、数据备份与恢复，在网络层面实现安全控制；系统层安全包括高安全等级的操作系统与数据库以及相应的病毒程序防范；应用层安全包括身份认证、功能级操作控制、对象级访问控制、文件加密、数字签名、数据库加密、安全审计等多种手段。

3、技术水平及特点

(1) 公开技术

本项目将严格遵循各种开放标准，采用各种广泛使用的成熟技术，如PKI（公共安全密码体系）、对称加密算法、OCR技术（文字识别技术）、嵌入式软件开发技术、文件过滤驱动技术、面向对象的编程技术等，这些技术支持开放标准、符合行业研发趋势，不存在任何第三方就该等技术在版权与集成方面的问题。

(2) 关键技术

1) 数字水印嵌入打印技术

针对电子、纸质两类文件，数字水印将认证信息嵌入到待保护文件中而不影

响文件的显性特征，从而实现敏感文件的安全保护，根据待保护内容的需要，可以选择性嵌入水印，可以兼容所有格式的电子文件，用户通过打印输出，即可获得嵌入水印信息的纸质文件。

2) 密印扫描识别技术

当用户需要复印或扫描带有密级信息的纸制文件时，系统首先识别使用者身份，并自动提取纸质文件中嵌入的水印信息，将其中的密级信息与复印者的身份进行比对，进而确定是否允许复印或扫描，整个过程由系统自动完成，避免无权限人员复印或扫描密级文件，从而增强待保护文件的安全性。

3) 传真安全控制技术

在企事业单位的实际应用中，传真经常成为文件泄密的隐患，而且泄密后难以追查。为增强文件的安全性，使传真的使用得到控制和监管，在现有水印的基础上，针对传真的特殊性，发展传真安全控制技术，实现传真内容监控记录功能，并结合使用者身份识别，根据预先设置的权限自动判断是否允许传真发送。

4) 密级文件追溯技术

在密级文件的管理中，事后追查与过程控制同样重要。追溯技术可直接从纸质文件上提取复印时嵌入的密级信息，确定最后复印人、复印时间、复印设备等信息，以进行追溯；也可根据系统中保存的日志记录，追溯使用者信息。

4、对促进公司业务发展的具体作用

如前所述，对于政府、军队、国防科研等行业的用户以及部分大型国企，公司独有的嵌入式文件安全管理系统能够有效提升其内部的文件安全管理水平，大幅提升公司给客户带来的价值，促进上述行业的客户采用公司的服务，为公司带来良好的市场发展前景。

5、项目实施计划

项目计划投入研发人员27人，目前已投入11人，计划新增16人，开发时间为17个月。该项目的研发将填补我国在文件信息安全管理领域的空白，在政府、军队、国防科研、大型国企等领域具有广阔的市场前景，研发计划见下表：

<p>研发目标</p>	<p>①开发加载文件密级信息的水印技术，通过水印检测控制保密文件的复制； ②通过用户身份识别和保密文件密级匹配，控制保密文件的授权使用； ③建立独立设备、网络设备两种审计方式，对保密文件复制和传输操作进行审计和监控； ④实现对复制和传输过程中电子文件的加密存储/物理删除、电子文件数据的加密传输。</p>
<p>已取得的阶段成果</p>	<p>①本项目目前软件部分已经完成了需求分析、系统分析和概要设计，已经进入软件编码测试阶段； ②嵌入式硬件部分，已经完成身份识别单元的设计和开发工作、水印嵌入和检测的技术可行性分析。</p>
<p>主要开发计划及阶段</p>	<p>①开发针对打印设备的水印导入和对复印/扫描设备的水印检测，实现保密文件复制的授权使用，并设计基于独立设备和网络的两种审计和监控方式，推出“文件信息分级保护系统”；预计完成时间7个月。 ②开发针对传真机的水印检测，控制保密文件传输，对扫描及存储的电子文件进行加密处理或者实现实时物理删除，推出“文件信息存储和传输安全管理系统”；预计完成时间6个月。 ③对前两个阶段开发产品进行性能优化，推出“嵌入式文件信息安全管理系统”；预计完成时间4个月。</p>

（五）研发中心子项目——高效音视频会议综合控制系统

1、市场前景及竞争对手情况

（1）关于视音频会议系统综合控制

视音频会议作为节约、高效的会议模式，大大提高了沟通质量和效率，被越来越多的企业级客户采用，市场规模迅速扩张。赛迪顾问的市场研究报告显示，2008年，中国企业级视频会议解决方案市场总量达到18.10亿元，比2007年增长19.87%。如何帮助客户实现对日益复杂的视音频会议系统进行高效运用，成为公司与竞争对手的竞争焦点所在。

高效运用视音频会议系统的核心是对视音频会议资源的综合管理和控制。具体体现在会议资源管理、会议流程管理、设备智能化管理三个方面。

视音频硬件设备数量和种类不断增加，导致客户对系统稳定性和可靠性要求越来越高，单一会议设备的故障或者设备之间的兼容性问题都可能导致整个会议无法进行。另外，视音频会议通常要求跨区域协同召开，会议资源的统一安排（会议室预定、设备和通讯线路准备、会议人员通知等）和会议内容（包括会议纪要、

录音或者录像等）的记录、分享和调用，都要求在会议的全过程中实现协同高效管理。

CBI Research 2009年发布针对金融、能源等重点行业办公信息系统应用的报告显示，绝大多数的被调查企业表示视频会议中所录制的会议视频和录音文件，应当纳入企业的数据库中进行电子化管理，对视音频会议的综合控制提出了较高的要求。

（2）市场需求

1) 集中管理视音频设备

视音频会议中，客户需要统一的图形界面来控制各种系统，并通过声、光、电的配合以保证会议效果，而视音频会议室中需要配置来自多个供应商的多种设备，管理工具不统一带来很大的工作难度。视音频设备集中管理包括智能化集中控制和动态设备监控，可随时查看到会议室和设备的可用性信息。

2) 统一管理会议资源

通过设备表征信号采集和计算机网络，实现对设备统一监控，发现故障隐患，及时进行预防性维修，保障会议质量。同时，建立设备维护日志，以方便的查询设备相关的监控和维护记录，当出现故障时，能迅速进行故障诊断和快速修复。

3) 高效管理会议流程

管理会议资源，建立以会议流程为核心的工作流，将与会议相关的资源、人员与信息组织在一起，并按照进程和角色实现工作安排、通知和信息发布等。在会议流程中产生的会议内容（包括会议纪要、录音或者录像等）将被及时、准确的记录，并方便的实现共享和调用。

（3）市场竞争

市场中销售的视频会议设备和会议室多媒体设备通常会附带一些管理控制软件，但大多围绕其该品牌的硬件而开发，对其他供应商的系统的兼容性不足，功能也不够全面。且多为国外产品，难以满足中国客户的特定需求。

国内市场目前在多媒体设备监控、视频会议设备管理等领域存在一些功能型的国产软件，但功能不够全面，所能管理的设备类型不够齐全，也难以将会议室

资源管理与会议流程管理集成到一个系统中进行统一管理。多为根据行业特定需求而开发的产品，缺乏在企业级的高端客户应用的基础。

随着视音频会议系统在中国的进一步普及，以及政府机构和企事业单位对办公资源的管理要求提升，高效音视频会议综合控制系统在国内面临良好的市场机会。

（4）公司在该产品领域具备的优势

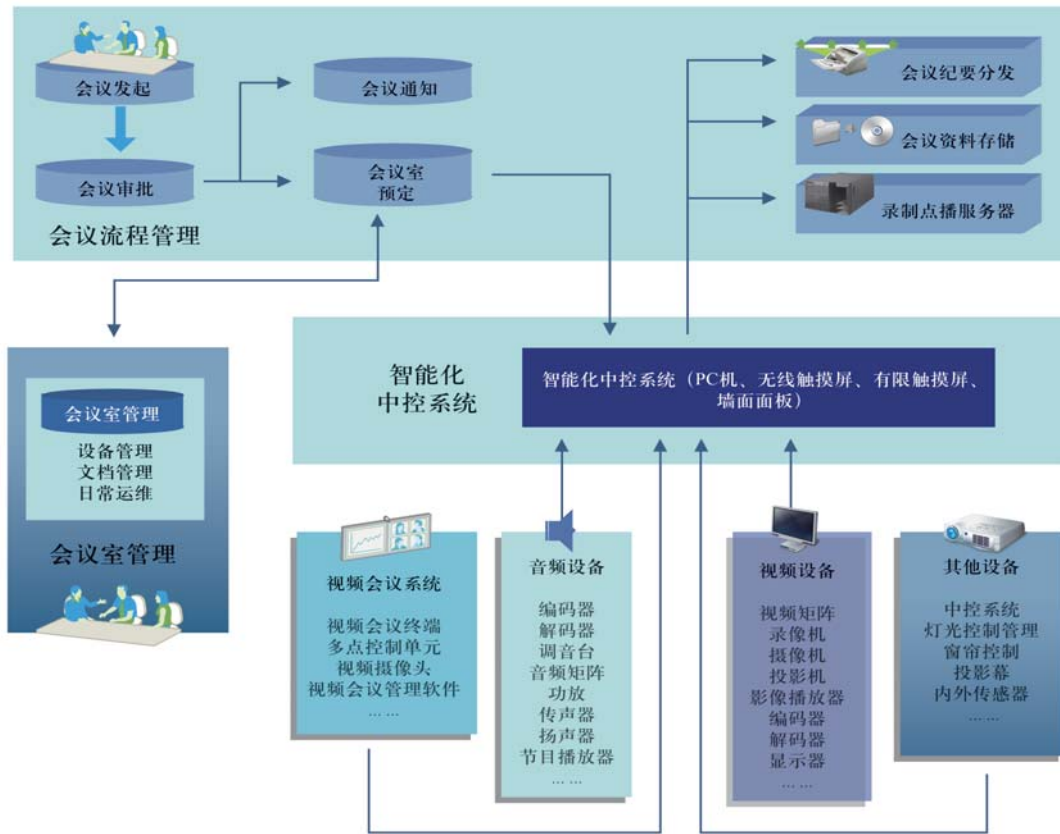
第一，拥有独特的技术开发平台。公司依托多年软件开发的积累和基础，建立了基于面向服务的体系架构（SOA）的开发平台。开发平台是构建在组件之上的软件快速开发工具，封装了基础组件、单据组件、工具组件、接口组件、列表组件、服务器组件和工作流引擎等组件类型，其中每个组件类型又包含若干组件。以基础组件类型为例，包含条件过滤组件、登录组件、窗体菜单组件、打印组件等。在通过平台来开发软件的整个流程中，从数据库表设计开始，直到交互界面的生成，中间所涉及的所有开发环节，均可在开发平台中通过向导的方式自动构建。

开发平台的应用具有以下特点：1）提高软件的可定制性，可根据实际的业务流程进行构建和实施；2）提高知识的重复利用效率，节省开发成本和缩短开发周期；3）系统的稳定性高。公司利用该平台技术，已经成功开发了“录制点播软件”、“会议管理软件”等软件产品。

第二，先发优势明显。目前公司的高效音视频会议综合控制系统已经完成部分开发工作，并推向市场，取得初步成效；录制点播等软件已经形成一定销售规模，把握住了市场先机。

2、产品体系架构

高效音视频会议综合控制系统包含三方面内容，智能化中控系统、会议室管理和会议流程管理，具体如下图：



本项目完成后，用户在会议中对设备的控制和操作将变得更加简便并提高工作效率，同时能有效的管理会议使用的资源，并能够大大简化客户的会议流程，提高会议内容处理效率。

公司在国内企业级视频会议解决方案领域保持着领先地位，是国内最早启动视音频管理外包服务的服务商之一。基于多年来在视音频会议系统以及多媒体会议室建设领域的大量设计、开发、实施、服务实践，以及所积累的软硬件技术，公司开发高效音视频会议综合控制系统，通过对各种类型的视音频会议资源的综合管理和集中控制，实现视音频会议的高效运用，其先进性主要体现在：

(1) 会议资源统一管理：能够将视音频会议室所涉及的各种设备与相关资源（包括视频会议设备、多媒体设备、灯光电源等），全面、集中地纳入配置管理数据库进行管理，并与主流数据库系统集成。记录会议室及其内部设备的状态、使用记录、巡检记录和维修记录等日常运营维护的相关信息，并通过资源管理工具，安排维修保养计划；对各类设备的状态进行实时诊断，并根据情况发送即时通知，使用人员能实时掌握状况，当出现故障时，能迅速进行故障诊断和快速修复；防止未经授权的访问，以及对会议资源的错误设置。此外，还能对设备及资

源的部署和使用进行全程追踪管理，提高会议保障质量。

（2）会议流程高效管理：管理会议资源，建立以会议流程为核心的工作流，将与会议相关的资源、人员与信息组织在一起，并按照进程和角色实现工作安排、通知和信息发布等。会议使用人员可随时查看会议室的可用性、设备运行状态等，完成会议室预定、审批、通知、纪要发送等功能，并结合邮件服务与短信服务发送即时通知。在会议流程中产生的会议内容（包括会议纪要、录音或者录像等）将被及时、准确的记录，并方便的实现共享和调用。

（3）视音频设备智能化中控：视音频会议室中需要配置来自多个供应商的多种设备，管理工具不统一带来很大的工作难度，客户需要统一的图形界面来控制各种系统，并通过声、光、电的配合以保证会议效果。该系统能够综合控制多媒体会议室设备和视频会议系统，并能兼容多品牌的设备，在统一的前台界面下进行操作，从而简化管理控制工作；提供本地控制和远程集中控制，让管理员能够同时监控整个系统内的会议室，以及其中的视频和多媒体设备。并提供智能化控制，将设备操作中一些繁杂或不必要的程序屏蔽掉，使操作更加人性化并更加简易高效。

3、技术水平及特点

（1）公开技术

本项目将严格遵循各种开放标准，采用各种广泛使用的成熟技术，如 MDD 技术、UML 技术、工厂模式、安全管理的多方位集成技术等公开技术，不存在任何第三方就该等技术在版权与集成方面的问题。

（2）关键技术

1) 录制点播的图象采集与存储技术

通过直接接收视频会议编解码器发出来的码流，进行同步录制、同步存储、同步点播，而不需要进行二次编码，是无失真的数字录制技术，录制后的内容与会议中完全相同，并可保存到文档库，与其他类型的信息统一管理。会议点播可通过视频会议编解码器进行，或由 PC 用户通过 Web 浏览器点播。

2) 会议室视音频设备信息采集与控制技术

采用有线话筒、无线话筒、摄像机、电子白板、书写器、红外传感器等设备，将会议室的声音、画面、数据及其他表征信号采集后，通过专用转换及传输设备将信号储存于录音机、录像机、录播服务器等设备内，以供工作人员实时或会后观看、剪辑及研究。同时，会议管理员可对系统进行远程诊断和跟踪，并可通过消息机制或功能按键进行控制。

会议室的视音频设备涉及众多产品及技术，各个设备都具有不同的操作及控制方式，为简化操作、方便管理，需采用高度集成、功能强大的控制技术，通过计算机及网络平台，采用自控编程技术，通过各种方式控制和管理相关的设备。

3) 综合视频会议资源管理技术

使用者、管理员和技术人员通过网络和其他通信手段对视频会议资源进行使用和管理，包括管理会议室的预定、取消、排程，以及其他环境资源的调用；并可与邮件系统、日程系统和短信平台等集成，提高管理和使用效率。

4) 融合通信中的内容管理技术

随着计算机电话集成（CTI）技术、互联网技术和通讯技术的不断发展，终端设备性能的提升以及视音频应用的发展，员工桌面通讯、email 通讯、远程办公室等融合通信应用越来越成为趋势。内容管理技术将能够对融合通信应用所产生的邮件、传真、即时消息、文件、图片、语音和视频等内容进行有效的管理，实现从采集、存储、管理、流转、检索到组织发布和归档保存的全过程。

4、对促进公司业务发展的具体作用

采用高效音视频会议综合控制系统后，公司将能够在其视音频管理外包服务的整合优化设计方案中，显著提升客户对其视音频会议室及相关设备的管理水平，提高客户的视音频会议系统的利用率，充分发挥其节约差旅费用、提高沟通效率、节约员工时间以及节能减排的效益，从而大幅提升公司给客户带来的价值，促进政府机构和大中型企事业单位采用公司的视音频管理外包服务，加快市场开拓速度，拉动业务成长。

除新客户外，对于已有视音频会议系统的客户，公司也可应用高效音视频会议综合控制系统提升客户现有设备及相关资源的管理能力，从而进一步增加公司的市场机会。

高效音视频会议综合控制系统致力于视音频会议相关软硬件资源的综合管理与集中控制，符合融合通信的发展趋势，能够与融合通信的相关软硬件系统紧密配合并进行统一的优化设计，更全面地提升客户在通信领域的应用水平，使公司的办公信息系统服务在未来的竞争中占据主动地位。

5、项目实施计划

项目计划投入研发人员 26 人，目前已投入 10 人，计划新增 16 人，开发时间为 19 个月，研发计划见下表：

研发目标	①开发会议管理软件实现会议室资源管理，通过网络监控设备使用状况，在存在设备故障隐患时，自动提示维护人员进行预防性维修，并形成设备维修和保养的记录； ②提供会议资源预定、会议通知、会议纪要、会议内容录制点播等协同办公功能； ③实现智能化中控，通过统一的图形界面来控制各种会议室设备。
已取得的阶段成果	已经完成“会议管理软件 V1.0”和“录制点播软件 V1.0”两个产品的研制和产品化工作，并取得计算机软件著作权和软件产品登记证书。
主要开发计划及阶段	①完成会议室管理子系统，将信息技术基础设施库的技术标准和规格移植到 SOA 架构开发平台上，建立会议资源管理的配置管理数据库；预计完成时间 5 个月。 ②完成会议流程管理子系统，把资源管理移植到会议的流程管理之中，实现随时查看会议环境和设备的可用性信息，实现会议前、会议中和会议后的协同办公；预计完成时间 7 个月。 ③完成智能化中控子系统，实现设备的智能化集中控制和动态监控；预计完成时间 7 个月。

四、募集资金对公司财务状况和经营成果的影响

（一）对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，公司总资产和净资产规模将有大幅提高，资产负债率将有所下降，偿债能力将进一步增强。募集资金项目实施后，公司固定资产规模将大幅增加，公司对外融资能力将得到提高，有机会通过充分利用财务杠杆来提高收益水平。

（二）对公司经营成果的影响

本次募集资金投资项目实施后，公司将建立起完善的服务及营销网络，有助

于提升公司的品牌形象和提高公司的市场占有率；公司将建成功能完善的研发平台，推出填补市场空白的软件产品，公司的技术领先优势将得到巩固，有助于提高公司解决方案与服务的技术含量，推动公司业绩的快速增长。预计募集资金的投入将带来公司营业收入的大幅增加和盈利能力的迅速增强。

（三）新增固定资产投资折旧及研发支出对公司业绩的影响

目前公司的固定资产规模相对较小，本次募集资金投资项目实施后，公司的固定资产规模及各项期间费用将大幅增长。公司本次募集资金主要用于拟投资项目的固定资产投资和研发支出，两项合计 20,951.36 万元，占项目总投资的 75.85%。

以公司现行固定资产折旧政策及研究开发支出的核算方法，募集资金投资项目的新增固定资产折旧、研发支出预计如下表所示：

单位：万元

项目名称	新增支出	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年
服务及营销网络建设项目	固定资产折旧	521.90	1,287.36	1,530.91	1,530.91	1,530.91
研发中心项目	研发支出	441.78	701.52	100.28	100.28	100.28
	固定资产折旧	187.14	466.56	582.71	630.42	678.14
新增固定资产折旧和研发支出合计		1,150.82	2,455.44	2,213.90	2,261.61	2,309.33
新增营业收入		11,278.30	24,218.33	42,424.14	64,233.74	92,528.75
新增固定资产折旧和研发支出合计占新增营业收入的比例		10.20%	10.14%	5.22%	3.52%	2.50%

虽然本次募集资金投资项目实施后，公司新增固定资产折旧和研发支出的绝对金额较大，但占新增营业收入的比例较低，因此对公司未来的经营成果不构成重大不利影响。随着募集资金投资项目投产后效益的逐步发挥，新增固定资产折旧和研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

公司 2006 年度、2007 年度、2008 年度的综合毛利率分别为 25.11%、26.09%、30.09%，取报告期毛利率的最低值 25.11%进行测算，项目实施后前五年分别需要公司新增营业收入 4,583.11 万元、9,778.73 万元、8,816.81 万元、9,006.81 万元及 9,196.85 万元。按照项目实施后需要新增营业收入最多的第二年进行计算，

只要公司营业收入增长率达到 16.80%就可确保公司营业利润不会因项目建设而下降。

2006 年至 2008 年，公司的营业收入增长率远高于 16.80%。并且根据赛迪顾问的研究报告，2009-2013 年，我国办公信息系统服务市场将以平均 25.80%的速度增长。因此，即使不考虑项目投产带来的新增营业收入，以公司目前生产经营状况和发展速度，就足以消化上述年新增固定资产折旧及研发支出，公司未来经营业绩不会因项目建设产生重大不利影响。上述项目建成投产后，公司经营规模将进一步扩大，盈利能力预计将有较大提高。

第十二节 未来发展与规划

一、公司发展规划及发展目标

（一）发展规划

公司将坚持“整合设计、专业外包、长期服务”的新商业模式，抓住国内办公信息系统服务市场快速发展的机遇，建立覆盖全国主要城市的服务营销体系，不断扩大重点行业市场份额；持续研发符合客户需求的应用软件，提高公司的核心竞争力，成为中国办公信息系统服务行业的领导者和行业标准制定者。

（二）发展目标

在业务上，公司将充分利用募集资金，加快服务营销网络建设以实现业务有效覆盖全国市场，加强技术与产品研发并建立统一的研发平台，持续强化新型商业模式，巩固领先优势和行业地位，继续扩大市场份额。未来三年，本公司净利润年均增长率将不低于 30%。

公司根据上半年经营情况及近期新增合同等情况，预计下半年公司销售收入将超过 2 亿元，2009 年全年实现净利润约 4,800 万元。

在技术上，公司将建立统一的研发平台，并以此为基础，持续创新，围绕办公信息系统领域的客户需求，开发办公信息系统相关的应用软件，保持公司在技术上的领先性。

在管理上，公司将强化现有人才培养并不断引进高端人才，并持续进行管理创新与优化，不断调整组织结构与管理模式以适应未来办公信息系统服务市场的发展需要，确保管理能力不断成长。

（三）公司未来发展情况、增强成长性和自主创新能力情况及相关举措

公司围绕增强成长性、增进自主创新能力和提升竞争优势方面，制定了以下具体发展举措：

1、区域拓展计划

目前公司以各地的分公司和服务营销团队为依托，已初步构建起了覆盖华北、华东、华南、华中、西南和西北主要城市和地区的服务营销网络体系，为公司业务的区域拓展奠定了一定的基础。本公司计划在未来三年内，借助募集资金的投入，完成全国性服务及营销网络建设，形成以北京总部为依托、以区域分公司为基础、以重点行业为业务拓展主线，抓住目前中国办公信息系统服务市场发展的好时机，通过行业复制迅速占领区域市场，快速抢占市场份额，扩大市场规模，持续强化公司在中国办公信息系统本土服务商中第一的市场领先地位。

2、产品开发计划

本次发行募集资金将用于研发中心建设，完善软件研发平台建设，重点投资于文件生命周期协同管理系统、嵌入式文件信息安全管理系统和高效音视频会议综合控制系统三个子项目。上述研发投入将强化公司在文件管理、文件信息安全、视音频管理外包服务等办公信息系统应用领域的竞争优势，形成多款自主知识产权的软件产品，填补国内市场空白，满足客户当前和潜在需求，同时提高行业进入门槛，强化公司在技术方面的领先地位。此外，公司还将积极捕捉市场前沿商机与客户需求发展趋势，持续推出前瞻性的软件产品，不断提升企业的竞争力与可持续发展能力。

3、产品和服务升级计划

随着中国办公信息系统服务市场的发展，公司将不断优化、升级自身的商业模式，以适应客户需求及市场发展。公司将推动文件管理外包服务从文件输出环节不断向采集、分发、存储、检索、流转、共享、归档等文件生命周期管理的其他环节延伸，从办公室的文印管理不断向客户业务中的文件流程优化延伸；推动视音频解决方案往融合通讯延伸，加强应用软件开发以提高对客户整体视音频通讯系统的管理能力，并积极推动视音频管理外包服务的新型服务模式；将公司的各项服务产品组合进一步整合为以长期运营管理服务为核心的全面办公信息系统服务。

4、人力资源发展计划

高素质的、符合公司战略需求的人力资源是公司实现快速、可持续发展的第

一要素。随着公司业务规模的不断扩大和募集资金投资项目的建设，公司将有计划、有重点的引进和培养高水平的研发人才和行业经验丰富的营销与经营管理人才；公司将通过制定有竞争力的薪酬与福利政策、科学完善的考评与激励机制，不断优化人才结构，提升人才素质；同时，公司将通过加强培训与企业文化建设，提高企业凝聚力和员工的企业认同感。

5、收购兼并计划

从整体上看，我国办公信息系统服务市场集中程度相对不高，公司将根据发展战略，以增强中长期竞争优势为目的，积极寻求在办公信息系统服务市场的稳步扩张，并在时机、条件和对象成熟的前提下进行适度的收购兼并，使公司产生更大的规模效应，提升自身竞争实力。

6、再融资及财务结构改善计划

公司目前正处于高速发展阶段，为实施前述发展战略，公司需要大量资金。公司作为民营高科技企业，抵押物不足，获得大量银行贷款的难度较大，主要通过自有资金积累，财务结构中对财务杠杆利用不够。公司上市后，本次发行股票所募集资金可初步满足公司现阶段投资项目的资金需求；对于未来的资金需求，一方面，公司将有更多机会合理利用银行贷款；另一方面，公司可以根据业务发展状况，结合资本市场等因素决定再融资的时间和方式，充分发挥财务杠杆和资本市场的融资功能，从而保持稳健的资本结构和财务结构，支持公司持续、快速、健康发展。

7、管理成长计划

作为成长型企业，公司业务快速扩大，人员规模不断扩张，为实现持续快速成长，需要不断调整优化管理体系，使之与公司的快速成长相适应。为此，公司将进一步强化已经获得中国市场检验、符合中国办公信息系统服务行业特点的以客户为中心的专业化分工管理体系，不断调整并完善组织架构，并强化升级 ERP 系统、服务资源管理系统等 IT 系统，使之更好地支持公司管理体系的高效运作。

（四）公司财务状况和盈利能力的未来趋势

1、财务状况变动趋势

报告期内，公司资产结构中流动资产和非流动资产的比例较为稳定。流动资产主要是货币资金、应收账款和存货等。报告期内存货周转率呈上升趋势，应收账款周转率因应收账款余额增加有所下降，坏账准备和存货跌价准备计提充分。公司固定资产主要是房屋建筑物及电子设备等，截至 2009 年 6 月末固定资产成新率为 83.47%。

随着市场需求的不断提升以及公司业务结构的优化，公司存货余额将有所降低，公司存货周转率将继续提高。同时，公司将进一步加强对应收账款的管理，使应收账款继续保持在合理的水平。

随着募集资金到位，公司资产规模将进一步增加，公司的资产负债率将有所降低，公司的综合竞争能力和抗风险能力将得到提升。

2、盈利状况变动趋势

公司目前是中国本土最大的办公信息系统服务提供商，拥有多项自主研发的软件产品和核心技术，并形成可复制的成熟行业解决方案，公司将凭借多年来积累的行业经验、大量高端客户群体，准确把握行业发展趋势，充分发挥技术领先以及贴近本土需求的优势。在此基础上，公司管理层判断，未来公司将继续保持快速健康发展，营业收入和盈利能力将得到进一步提升。

（五）公司财务状况和盈利能力的未来趋势和重大影响因素

结合公司在行业竞争和业务经营方面的现状，公司认为可能对公司未来财务状况和盈利能力形成重大影响的因素如下：

1、国家服务外包产业政策

近年来，国家陆续发布有利于办公信息系统服务行业发展的产业政策，包括 2009 年 1 月国务院《关于促进服务外包产业发展问题的复函》、2009 年 2 月国务院《电子信息产业调整振兴规划》等，积极促进服务外包产业发展，大力推动业务创新和服务模式创新。

2009 年 9 月，中国人民银行、商务部、银监会、证监会、保监会、外汇局

联合发布《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》，要求努力加大对服务外包产业的金融支持，切实加大对服务外包企业的信贷支持力度，多渠道拓展服务外包企业直接融资途径。

中央和地方各级政府有关部门出台的一系列政策措施，将对我国的服务外包产业发展起到巨大的推动作用。

2、国家的节能环保政策

我国正在加大对节约、环保产业的扶持力度。党中央高度重视科学发展观，其中提到要落实全面发展观、协调发展观和可持续发展观，我国政府则提出了节能减排的号召，以及建设“资源节约型社会”和“环境友好型社会”的号召。公司的办公信息系统解决方案及服务在节约和环保方面的效益明显，国家对节约、环保的积极扶持政策将对公司的业务开展带来一定的积极影响。

3、国家税收政策

目前本公司及全资子公司享受企业所得税税收优惠和软件产品增值税退税优惠，相关税收优惠政策的变化将对公司的盈利产生一定影响。

4、募集资金投资项目实施

募集资金到位后，公司将实施服务及营销网络建设项目和研发中心项目，加快服务营销网络建设以实现业务有效覆盖全国市场，加强技术与产品研发并建立统一的研发平台，抓住国内办公信息系统服务市场快速发展的时机，在全国范围内大力推广办公信息系统解决方案及服务，迅速抢占市场份额、拓展业务领域，将已取得的先发优势巩固为长期的市场优势。募集资金投资项目的实施进度与实施效果，将对公司未来盈利能力产生重要影响。

二、公司拟定上述计划的假设条件

- 1、公司本次股票发行能够成功实施，募集资金及时到位；
- 2、公司发展战略、经营模式、组织结构不发生重大变化；
- 3、公司主营业务所处的行业保持稳定发展态势，不出现重大的市场变化；
- 4、国家宏观政治、经济和社会环境处于正常的发展状态，没有对公司的发展产生重大影响及不可抗力因素的出现。

三、公司实现上述计划面临的主要困难

1、公司上述计划的实施必须依靠优秀的人才队伍，随着公司经营规模的快速扩大和新商业模式的不断拓展，需要与公司发展相匹配的大量研发人才、销售人才、技术服务人才、管理人才等。虽然公司已通过各种方式加强后备人才储备，但是为满足业务发展需要，公司的人才结构还需不断进行优化。

2、公司致力于为客户提供成熟的办公信息系统解决方案及服务，公司在提升服务品质的同时，必须对产品研发和市场开拓进行持续投资，才能保持在行业内的领先地位。若公司不能筹集到足够的资金，将影响公司投资计划的实现。

四、公司实现上述计划拟采用的方式和途径

为确保顺利实施上述计划，公司将进一步完善法人治理结构，促进管理升级和体制创新；培养和引进业务骨干和管理人才，建立起能够适应现代化管理和未来发展需要的高水平员工队伍；加强内部管理，严格控制各项费用，提高解决方案及服务的市场竞争力；规范运作，力争尽快成功上市，加快募集资金投资项目的建设进度，使其尽快成为公司新的利润增长点。

五、公司关于持续公告规划实施和目标实现情况的声明

公司声明：公司在完成本次公开发行股票并上市后，将通过定期报告持续公告上述规划的实施情况和发展目标的实现情况。

六、公司发展规划和发展目标与现有业务的关系

本公司的发展规划和发展目标是以公司现有业务、现有人才、现有技术为基础作出的战略规划，是公司现有业务的全面拓展、完善和提升，符合公司的发展战略和经营目标。

（一）公司发展规划与发展目标是对现有业务的发展与提高

如果公司业务发展规划顺利实施，可大大提高公司的市场份额，为公司今后继续扩大业务规模、提升核心竞争力、增强综合实力奠定坚实的基础。公司目前在技术储备、产品研发、分支机构建设等方面的积累为公司实现上述发展目标奠定了良好的基础。

（二）公司发展规划与发展目标可增强现有业务的市场竞争力

实现上述业务发展计划，可增强公司的研发能力，扩大市场覆盖范围，为现有业务提供更加完善的服务平台，提高客户满意度，提升现有业务的市场竞争力和盈利能力，同时将进一步提高公司知名度，从而提高公司综合市场竞争力。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同

（一）重大采购合同

截至本招股说明书签署之日，公司及全资子公司正在履行的重大采购类合同如下：

1、2008年5月22日，立思辰新技术公司与上海惠普有限公司签署《二级代理商协议》，立思辰新技术公司作为上海惠普有限公司的代理商通过该经销渠道购买上海惠普有限公司的产品以向最终客户出售。

2、2008年5月22日，立思辰新技术公司与惠普贸易（上海）有限公司签署《二级代理商协议》，立思辰新技术公司作为惠普贸易（上海）有限公司的代理商通过该经销渠道购买惠普贸易（上海）有限公司的产品以向最终客户出售。

3、2008年5月22日，立思辰新技术公司与 Hewlett-packard AP (Hong Kong) Ltd. 签署《二级代理商协议》，立思辰新技术公司作为 Hewlett-packard AP (Hong Kong) Ltd. 的代理商通过该经销渠道购买 Hewlett-packard AP (Hong Kong) Ltd. 的产品以向最终客户出售。

4、2009年2月9日，立思辰新技术公司与佳能（中国）有限公司北京分公司签署《2009年佳能办公设备经销商合同书》，佳能（中国）有限公司北京分公司认定立思辰新技术公司为本合同有效期内在中国大陆地区经销佳能生产型及印艺产品的经销商。

5、2009年2月16日，立思辰软件技术公司与香港丽视通信有限公司上海代表处、丽视（上海）贸易有限公司签订《丽视高清（LifeSize）产品销售核心代理商协议》，香港丽视通信有限公司上海代表处授权立思辰软件技术公司作为 LifeSize 全线产品在中国地区的核心代理商，丽视（上海）贸易有限公司作为香港丽视通信有限公司上海代表处代理人，对外代表美国 LifeSize 厂家或其子公司。

6、2009年2月16日，立思辰新技术公司与三星（中国）投资有限公司签署《三星行业代理商合作协议》，三星（中国）投资有限公司授权立思辰新技术公司作为三星 LFD 显示器在中国国内全行业的代理商，开展相关销售业务及服

务。

7、2009年3月27日，立思辰新技术公司与北京快思聪电子科技有限公司签订《中国特约系统集成商合作协议书》，北京快思聪电子科技有限公司授权立思辰新技术公司为快思聪（Crestron）AV系列产品在中国地区的核心代理商，立思辰新技术公司同意在该区域（范围）推广应用快思聪（Crestron）产品，从事系统集成的销售业务。

8、2009年6月8日，立思辰新技术公司与 Tandberg Asia Pacific Pte.Ltd 签订《TANBERG Asia Pacific Pte.Ltd. Authorized Channel Partner Agreement》，立思辰新技术公司作为腾博的非独家经销商，销售列于腾博当前价目表中的产品，腾博负责提供对立思辰新技术公司员工的培训、对产品提供保修等，立思辰新技术公司则以规范和专业的宣传方式宣传和推广腾博产品。

（二）重大销售与服务合同

截至本招股说明书签署之日，公司及全资子公司正在履行的重大销售与服务合同如下：

1、2008年1月24日，立思辰新技术公司与北京京西学校签署《数码文件输出管理服务合同》，由立思辰新技术公司根据北京京西学校现有的文件处理和输出情况，向北京京西学校提供基于多功能数码一体机的文件管理解决方案，包括设备、服务和质量控制，并提供培训、咨询、预防性定期维护和保养、备用机、现场管理、定期服务报告、软件升级等服务，并在北京京西学校设置文件处理中心（DMC）。立思辰新技术公司根据北京京西学校的实际文件输出量收取费用，每月计收一次。此合同履行过程中的任何争议双方应协商解决，如不能达成和解协议，双方均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。合同有效期自2007年8月1日至2009年7月31日。目前公司正在办理合同续签。

2、2008年3月31日，立思辰新技术公司与北京外企人力资源服务有限公司签订《文件输出管理数码解决方案合同》，由立思辰新技术公司对北京外企人力资源服务有限公司原有设备进行调整，并对调整后的文件设备提供包括使用培训和咨询、预防性定期维护与保养、服务响应、备用机、设备网络监控、服务报告等一系列服务。立思辰新技术公司根据北京外企人力资源服务有限公司的文件输出

量按月收取服务费。双方约定，因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商，如协商仍不能达成合同时，由中国国际经济贸易仲裁委员会进行仲裁。合同有效期自 2008 年 4 月 1 日至 2013 年 3 月 31 日。

3、2008 年 12 月 16 日，立思辰新技术公司与南京国际学校签订《复印机租赁与服务合同》，由立思辰新技术公司向南京国际学校提供文件设备，并提供维修、保养、备件提供、耗材供应（不包含复印纸）、咨询、培训以及现场管理等在内的一系列服务。根据南京国际学校的文件输出量按月收取费用。本合同履行过程中任何争议双方应协商解决，不能达成一致的，任何一方有权将争议提交至中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。本合同的有效期为 2009 年 1 月 5 日至 2012 年 1 月 4 日。

4、2009 年 1 月 10 日，立思辰新技术公司与易安信信息技术研发（北京）有限公司签订《设备租赁及维护服务合同》，由立思辰新技术公司向易安信信息技术研发（北京）有限公司提供文件设备，并提供包括安装、调试、维修、保养、咨询、培训以及现场管理等在内的一系列符合行业标准、惯例的专业服务及所需的备件、耗材供应（不包括复印纸）。根据基本租金与文件输出量按季度收取费用。本合同履行过程中任何争议双方应协商解决，不能达成一致的，任何一方有权将争议提交至中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。服务期限为 2009 年 1 月 12 日至 2013 年 1 月 12 日。

5、2009 年 2 月 1 日，立思辰新技术公司与中国国际航空股份有限公司签订《文件管理外包服务框架协议》，由立思辰新技术公司根据“国航”北京办公楼办公文件输出的要求和实际情况，向其提供全面的文件管理外包服务，提供各类文件处理设备（包括多功能数码一体机、打印机、多功能一体机和传真机），文件处理管理软件和零件、耗材、人工、质量控制等服务。服务范围包括：预防性设备维护保养，设备维修、连续和稳定的零件、耗材供应等服务，定期进行软件维护升级等。采取根据实际输出数量、承诺输出量、单张价格以及评估考核系数进行收费的方式，每月收取一次费用。双方约定若立思辰新技术公司的服务达到本协议规定的标准，“国航”承诺向下属分公司、基地等下属机构推荐。双方约定，由合同一方单方原因违约致使合同终止，应赔偿合同另一方损失。合同双方应协商解决与合同有关的一切争议，协商不成的，由中国国际经济贸易仲裁委员会进

行仲裁。该协议有效期自 2008 年 12 月 31 日至 2011 年 12 月 31 日。

6、2009 年 4 月 26 日，立思辰新技术公司与北京市门头沟区地方税务局签订《软件、设备租赁及服务合同》，由立思辰新技术公司向北京市门头沟区地方税务局提供文件设备和文件输出管理软件，并提供包括维修、保养、备件、软件调试、耗材供应（不包括复印纸）、咨询、培训以及现场管理等在内的一系列服务。根据基本租金与文件输出量按季度收取费用。本合同履行过程中任何争议双方应协商解决，不能达成一致的，任何一方有权将争议提交至中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。服务期间自 2009 年 4 月 27 日至 2012 年 4 月 26 日。

7、2009 年 6 月 12 日，立思辰新技术公司与新华信国际信息咨询（北京）有限公司签订《设备服务合同》，由立思辰新技术公司向新华信国际信息咨询（北京）有限公司提供文件设备及相关配件、文件管理及 workflow 管理软件、文件输出管理软件等，并提供维修、保养、备件提供、耗材供应（不包含复印纸）、咨询、培训以及现场管理等在内的一系列服务。根据承诺最低费用与按张收费孰高的原则核算月度费用，每季度计收一次。本合同履行过程中任何争议双方应协商解决，不能达成一致的，任何一方有权将争议提交至中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。该协议有效期为 2009 年 7 月 1 日至 2012 年 6 月 30 日。

8、2009 年 6 月 24 日，立思辰软件技术公司与上海美国学校签订《软件采购及设备租赁之服务合同》，由立思辰软件技术公司向上海美国学校提供复印机、打印机等文件设备及相关软件，并提供包括维修、保养、备件，提供软件调试、耗材供应（不包括复印纸）、咨询、培训以及现场管理等在内的一系列服务。根据上海美国学校的文件输出量按月收取费用。本合同履行过程中任何争议双方应协商解决，不能达成一致的，任何一方有权将争议提交至中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。服务期限自 2009 年 8 月 1 日至 2014 年 7 月 31 日。

9、2008 年 3 月 20 日，立思辰新技术公司与壳牌中国勘探与生产有限公司签订《服务采购合同》，由立思辰新技术公司向壳牌中国勘探与生产有限公司提供 VC 设备（视频会议设备）维护服务，包括硬件免费维修、备用机器提供、软件免费升级、软件升级通知、服务合同管理通知、远程技术支持等。双方约定，本合同受中华人民共和国正式颁布及可公开获取的法律管辖并按之进行解释，双方同意将有关本合同的任何争议提交在北京仲裁委员会，仲裁裁决是终局的，对

双方具有法律约束力。合同有效期为 2008 年 3 月 20 日至 2011 年 4 月 25 日。

10、2008 年 11 月 1 日，立思辰新技术公司与立邦涂料（中国）有限公司签订了《高级服务合同》，由立思辰新技术公司向立邦涂料（中国）有限公司提供“视频通讯设备的维护保修服务”，包括硬件维修、软件升级、技术支持平台、客户技术服务等。合同对双方的责任进行明确的规定。此合同履行过程中的任何争议双方应协商解决，如不能达成和解协议，则应提交至北京仲裁委员会仲裁。合同有效期为 2008 年 11 月 1 日至 2011 年 3 月 1 日。

11、2009 年 4 月 13 日，立思辰新技术公司与中国国际航空股份有限公司签订《国航视频会议系统维护合同》，由立思辰新技术公司负责中国国际航空股份有限公司视音频会议系统中所有设备及系统的全保服务工作，包含视音频会议系统的人工服务、设备维修和零配件更换工作等服务。在履行合同过程中，若产生任何争议。双方应友好协商解决。协商不成的，任何一方可将争议提交北京仲裁委员会进行仲裁。全保服务期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。

12、2009 年 4 月 10 日，立思辰新技术公司与 DATACRAFT CHINA/HONG KONG LIMITED 签订《商务合同书》，立思辰新技术公司向 DATACRAFT CHINA/HONG KONG LIMITED 提供“Bill&Melinda Gates Foundation AV System”项目的多媒体系统集成及相关服务。合同双方对本合同的条款在理解上发生争议时，应本着友好协商的态度修改、补充有关条款；双方在履行合同时如发生争执，亦应友好协商解决，如协商不同，双方均可向北京仲裁委员会提起仲裁。

13、2009 年 4 月 22 日，本公司与中国国际货运航空有限公司签订《中国国际货运航空有限责任公司新综合业务楼视频会议系统项目合同》，由本公司向中国国际货运航空有限公司提供项目所需设备及相关服务。凡与本合同有关而引起的一切争议，双方应首先通过友好协商解决，如经协商后仍不能达成协议时，则提交双方上级主管部门调解，如仍不能解决，双方同意任何一方可以向本合同规定的双方任一方所在地人民法院提起诉讼。

14、2009 年 6 月 19 日，立思辰新技术公司与同方股份有限公司签订《中国农业银行河南省分行视频会议系统项目采购合同》，由立思辰新技术公司向同方股份有限公司提供中国农业银行河南省分行视频会议系统项目所需的 TANDBERG 多点控制单元、视频会议终端和录播服务器及其他视频会议相关系

统。合同双方因合同而发生争议时，首先应争取友好协商解决，如果在协商开始之日起十五日内不能解决的，应通过同方股份有限公司所在地人民法院诉讼解决。

15、2009年6月22日，立思辰新技术公司与广东海大集团股份有限公司签订《商务合同书》，由立思辰新技术公司向广东海大集团股份有限公司提供视频会议系统项目所需的视频终端及录制点播软件等，并负责安装及服务。双方在履约中发生争执和分歧，应通过友好协商解决，协商不成的，由有管辖权的人民法院管辖，诉讼期间，双方应继续执行合同其余部分。

16、2009年6月30日，立思辰新技术公司与中国民生银行股份有限公司签订《中国民生银行（视频会议系统）项目产品/设备买卖合同》，立思辰新技术公司负责按照有关法律、法规的规定及本合同规定的条款和条件为中国民生银行股份有限公司提供所需的挪威腾博视通公司的各种视频通讯产品及与产品相关的安装和维护服务。本合同履行中双方发生任何争议，首先协商解决，协商不成，双方商定，采取提交北京仲裁委员会仲裁或向中国民生银行股份有限公司所在地人民法院提起诉讼。

（三）综合授信与借款合同

截至本招股说明书签署之日，公司及全资子公司正在履行的授信与借款合同如下：

1、2008年4月28日，公司与北京银行股份有限公司大钟寺支行签署《综合授信合同》，北京银行股份有限公司大钟寺支行在综合授信有效期内向本公司提供的最高授信额度为1,200万元，综合授信有效期自2008年5月27日至2010年5月27日。公司与北京银行股份有限公司大钟寺支行签署《最高额抵押合同》，以其位于海淀区学清路8号科技财富中心B座的土地使用权和房屋所有权为上述《综合授信合同》提供担保。公司实际控制人、控股股东池燕明与北京银行股份有限公司大钟寺支行签署了《保证合同》，为本公司与北京银行股份有限公司上述《综合授信合同》提供连带责任保证担保。

根据上述合同，2009年5月22日，本公司与北京银行股份有限公司大钟寺支行签署《借款合同》，由北京银行股份有限公司大钟寺支行向本公司提供200

万元的贷款，贷款期限为 2009 年 5 月 25 日至 2009 年 11 月 25 日。2009 年 5 月 22 日，本公司与北京银行股份有限公司大钟寺支行签署《借款合同》，由北京银行股份有限公司大钟寺支行向本公司提供 400 万元的贷款，贷款期限为 2009 年 5 月 26 日至 2009 年 11 月 26 日。

2、2009 年 6 月 11 日，立思辰新技术公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签订《融资额度协议》，上海浦东发展银行股份有限公司北京分行向北京立思辰新技术有限公司提供 900 万元的额度，具体包括短期贷款（固定期限）400 万元、开立银行承兑汇票 500 万元，额度期限为 2009 年 6 月 11 日至 2010 年 6 月 10 日。立思辰新技术公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签订《房地产最高额抵押合同》，以其位于北京市海淀区学清路 8 号（科技财富中心）B 座的房屋所有权和土地使用权为上述《融资额度协议》提供担保。本公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签订《最高额保证合同》，由本公司为上述《融资额度协议》提供连带责任保证。

二、对外担保情况

公司对全资子公司的担保情况见本招股说明书“第七节/三/（二）偶发性关联交易”。

截至本招股说明书签署之日，除为本公司的全资子公司担保外，本公司不存在其他对外担保的情形。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，本公司无任何对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署之日，公司的控股股东或实际控制人、控股子公司，以及公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。


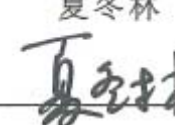
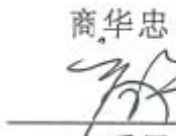
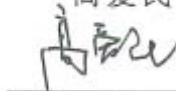
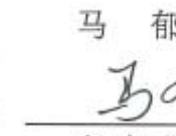
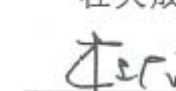
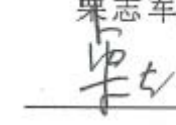
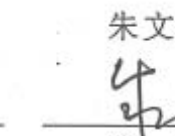
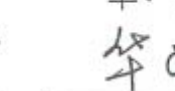

公司声明：公司控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

第十四节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、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。


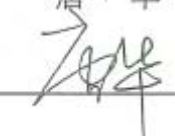
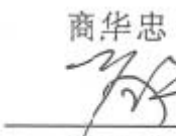

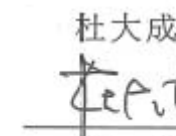
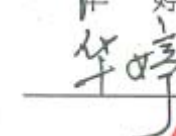


全体董事签名：

池燕明  张 昱  夏冬林 	商华忠  高爱民  陈绍鹏 	马 郁  杜大成  栗志军 	朱文兰  华 婷  潘建岳 
---	---	---	---

全体监事签名：

乔 坤 	张旭光 	梁 皓 
--	--	--

全体高级管理人员签名：

池燕明  唐 华 	商华忠  林开涛 	杜大成  华 婷 	Marty Sommer  张 昱 
--	--	--	---

北京立思辰科技股份有限公司

2009年9月12日

二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人： 张志国

张志国

保荐代表人：

常青

常青

周宏章

周宏章

法定代表人：

张雅锋

张雅锋



三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：

查扬



张明远



单位负责人：

王玲



四、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

中国注册会计师
汪泳
32000002084

孔祥勇
孔祥勇
32000002084

单位负责人：

邱伟
邱伟

山东天恒信有限责任会计师事务所
2009年9月12日

本公司及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本公司出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本公司核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本公司及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本公司核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

黄志斌



李惠琦



单位负责人：

徐华



北京京都天华会计师事务所有限责任公司

2009年9月12日



五、资产评估机构声明

本所及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的资产评估报告无矛盾之处。本所及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：

孙丕贵




37001113

李光辉




37001114

单位负责人：

张利江




张利江印

山东博会有限责任会计师事务所

2009年9月12日

六、验资机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的验资报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

汪泳
汪泳
320900910084

孔祥勇
孔祥勇
320900910088

单位负责人：

邱伟
邱伟

山东天恒信有限责任会计师事务所

2009年9月12日



本公司及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本公司出具的验资报告无矛盾之处。本公司及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

中国注册会计师 黄志斌
黄志斌
110200140149

中国注册会计师 李惠琦
李惠琦
110200140172

单位负责人：

中国注册会计师 徐华
徐华
110200150152

北京京都天华会计师事务所有限责任公司

2009年9月12日

第十五节 附件

一、查阅地点

本招股说明书及下列附件可通过深圳证券交易所指定网站（www.cninfo.com.cn）查阅。

二、附件目录

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （七）法律意见书及律师工作报告；
- （八）公司章程；
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。