

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。

北京易讯无限信息技术 股份有限公司

BEIJING EHOO LIMITLESS INFORMATION TECHNOLOGY INC.

（北京市海淀区首都体育馆南路6号12层1261号）

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书 （申报稿）

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）



招商证券股份有限公司
CHINA MERCHANTS SECURITIES CO., LTD.

（深圳市福田区益田路江苏大厦A座38-45楼）

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股
发行股数	2,400万股
每股面值	人民币1.00元
每股发行价格	【】
预计发行日期	【】
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	9,400万股
本次发行前股东所持股份的流通限制及自愿锁定的承诺	本公司实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。 本公司股东瑞景丰和承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。 本公司股东孙李铭、王兵杰、张基林、南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。 本公司董事蒲杰，董事和高级管理人员孙李铭、王兵杰、张基林，其他高级管理人员南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖还承诺：除前述锁定期外，在其任职期内每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的25%；在离职后半年内，不转让其所持有的公司股份。
保荐人（主承销商）	招商证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2010年1月19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

一、投资者需特别关注公司风险及其他重要事项，同时请投资者认真阅读招股说明书“第四节 风险因素”一节的全部内容。

（一）行业风险

1、业务模式风险

本公司属于移动互联网应用行业的服务提供商。移动互联网应用服务提供商采取与电信运营商合作经营的业务模式，向手机用户提供移动电子商务、手机游戏、移动增值服务等业务。由于需要借助电信运营商的网络通道向用户提供服务，用户支付的信息费由电信运营商代为收取，这种业务合作模式决定了电信运营商在产业链中处于主导地位，从而对移动互联网服务提供商的经营状况产生重大影响。

（1）分成模式风险

移动互联网应用服务提供商的收入来源是与移动通信运营商就用户支付的信息费进行分成，电信运营商与本公司的分成比例根据不同业务种类确定。如果电信运营商利用其在业务合作中的强势地位单方面决定降低本公司分成比例，本公司的收入将会受到影响。

（2）持续合作风险

本公司移动互联网应用业务的开展需要与各电信运营商或其省级公司签署业务合作协议，以保证网络的接入和服务的上线。在合作及协议谈判的过程中，运营商处于主导地位，本公司只能被动地接受由电信运营商制定的合作协议。根据电信运营商协议签署的惯例，上述协议多为一年一签，电信运营商在续签协议时，会根据协议要求对服务提供商进行业绩和诚信度考核，对不符合标准的服务提供商将面临受到电信运营商处罚甚至终止合作协议的风险。

电信运营商在合作协议中的标准考核条款主要包括：1）不能够达到移动通信运营商规定的业绩考核指标；2）向用户提供的服务内容包含有法律所不允许的内容；3）用户对服务提供商的投诉达到一定限度；4）开展了违反移动通信运营商相关业务管理办法所限制的其他业务。

除了合同条款的规定外，电信运营商还通过各种管理制度来规范服务提供商

的经营行为，如果服务提供商违反相关规定，将面临扣除相应积分，违规业务下线等直至停止合作的风险。

2、行业管理政策变动的风险

(1) 2009年工信部整治手机淫秽色情专项行动

近年来，存在着部分手机WAP网站制作、传播淫秽色情等有害信息的现象，严重毒害青少年的身心健康，社会反响强烈。2009年12月15日，工信部发布了《工业和信息化部关于进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》，力争通过治理活动实现对手机淫秽色情的全面消除和对手机上网环境的彻底净化。

随着整治行动的深入，监管部门可能出台更多的政策对移动互联网的经营进行净化、规范，行业监管政策的变化将对移动互联网行业的发展前景带来一定的不确定性。

(2) 行业收费政策变化带来的风险

报告期内，公司经历了两次较大的行业收费政策变化，对公司的经营产生了不同程度的影响。

2006-2007年，原信息产业部会同各电信运营商出台了一系列政策措施，对行业内企业所开展的移动增值服务加强管理。其中影响较大的为“二次确认”、“资费调整”等政策。受该政策影响，公司2007年营业收入和净利润较2006年有较大幅度的下降。

2009年11月30日，针对手机WAP网站制作、传播淫秽色情等有害信息现象，中国移动决定对所有WAP类增值服务暂停计费，以彻底斩断淫秽色情网站赖以生存的收入来源，其他基础电信运营商也随后暂停了WAP增值服务的合作收费。

由于中国移动对所有WAP类增值服务暂停计费，尽管公司的业务没有涉及淫秽色情内容，经营也受到了影响，具体有以下两个方面：1) WAP业务计费暂停后，公司正常经营的WAP服务将无法获得收入，在一定程度上降低了公司的收入。但WAP收费业务在公司收入中的占比较低，最近三年占公司主营业务收入的比例分别为25.48%、16.87%和6.46%，呈逐年下降趋势，2009年，被暂停计费的WAP计费收入只占营业收入的4.22%，因此上述影响的效果并不显著。2) 专项行动使公司与内容提供商等的合作机会增多，促进了业务发展。此次专项行动对涉黄违法经营的移动互联网应用服务商是一个致命打击，由于该等服务商的倒闭，原先与

其合作的内容提供商等必须寻找新的、信誉好、合法经营的合作伙伴来发展。由于公司的合法经营、较高的信用等级等因素，公司获得了更多的对外合作机会。目前，移动运营商尚未恢复合作伙伴WAP计费。

（二）业务风险

1、推广渠道风险

本公司与手机设计厂商及手机生产厂商的合作推广是本公司手机游戏及移动增值服务业务推广的主要渠道之一，若未来由于移动通信运营商政策限制或由于其他原因本公司与手机设计厂商及手机生产厂商不能保持紧密合作，本公司业务收入的持续增长将受到直接影响。

2、新商业模式风险

本公司开展的移动电子商务突破了传统电子商务交易周期长、推广成本高、库存风险大的缺陷，实现了购买、支付、物流以及推广等多个环节的优化，给消费者订购及支付提供了极大的方便性。2007 年以来，本公司在行业内率先与中国移动合作开展移动电子商务业务，实现了收入规模快速提升。但是作为全新的商业模式，国内手机用户对手机支付方式的熟悉和理解尚需一段过程，移动电子商务应用的配套市场环境和规范政策体系需要进一步完善，使得实施该新商业模式存在一定风险。

3、与内容提供商合作的风险

本公司较多移动互联网应用业务内容提供来源于内容提供商，公司和内容提供商良好的合作是业务稳定的基础。本公司和内容提供商的合作有多种形式，包括购买、合作分成等，在出现业务合作分歧、收入结算纠纷、所提供内容侵犯知识产权等情况下，可能产生经营风险。

4、客户投诉风险

由于移动互联网应用行业发展经历时间较短，市场各项管理制度完善需要一个渐进过程；移动互联网业务面对的广大手机用户层次多样，公司经营的移动互联网业务存在被用户投诉的风险。尽管提出业务投诉的客户占公司总体用户数量的比例低于行业标准，但投诉事项仍会给公司带来一定风险。

5、与波导股份停止手机内置合作业务

2003 年 6 月，公司与波导股份签署《移动增值服务项目战略合作协议》，

对本公司的移动增值服务以及波导品牌手机进行联合推广，具体内容为：本公司将“信息宝典”等客户端软件内置于波导品牌手机中，为波导股份推出“信息手机”。通过上述合作，一方面增加了波导手机的信息功能，促进了其手机销售；另一方面通过内置软件，拓展了本公司业务渠道，增加了移动增值服务收入。

目前，上述合作协议已经到期，双方于2009年3月签订了终止协议。该协议终止后，本公司停止了与波导股份合作进行业务推广，业务拓展渠道受到一定的影响。

（三）财务风险

毛利率下降的风险

由于推广成本或合作成本的原因，公司的移动电子商务、手机游戏等业务毛利率相对较低。随着上述业务在公司营业收入中比重增加，公司报告期内毛利率呈现逐步下降的趋势。

公司一方面将通过加强技术研发的投入，提升业务及产品自主创新能力，进一步增强技术、品牌等竞争优势；另一方面，通过拓展新的业务模式及推广渠道，降低业务及产品的推广成本，从而提高移动电子商务、手机游戏等新业务的毛利率。

二、发行前股东自愿锁定股份的承诺

本公司实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

本公司股东瑞景丰和承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

本公司股东孙李铭、王兵杰、张基林、南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

本公司董事蒲杰，董事和高级管理人员孙李铭、王兵杰、张基林，其他高级管理人员南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖还承诺：除前述锁定期外，在其任职期内每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的25%；在离职后半年内，不转让其所持有的公司股份。

三、根据本公司2009年第三次临时股东大会决议:本公司本次股票发行成功,则本次发行前的剩余可供股东分配的滚存利润将由新老股东共享。截至2009年12月31日,公司可供股东分配的利润为5,049.95万元。

目 录

第一节	释义	12
第二节	概览	15
一、	发行人基本情况	15
二、	发行人控股股东、实际控制人简介	15
三、	发行人的主要业务	16
四、	发行人的主要财务数据	17
五、	本次发行情况	19
六、	募集资金运用	19
七、	发行人的核心竞争优势	19
第三节	本次发行概况	21
一、	发行人的基本情况	21
二、	本次发行的基本情况	21
三、	本次发行的有关机构	23
四、	预计时间表	25
第四节	风险因素	26
一、	行业风险	26
二、	市场竞争风险	29
三、	业务风险	29
四、	财务风险	31
五、	技术风险	31
六、	人才流失的风险	32
七、	产品开发风险	32
八、	募集资金投资项目存在的风险	32
九、	净资产收益率下降的风险	33
十、	税收政策风险	33
十一、	实际控制人控制风险	34
第五节	发行人基本情况	35
一、	发行人设立情况	35
二、	发行人独立运行情况	37
三、	发行人自设立以来的收购情况及重大资产重组情况	38
四、	发行人组织结构	41
五、	发行人控股及参股公司基本情况	46
六、	发起人、实际控制人及持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况	48
七、	发行人股本情况	61
八、	发行人历史沿革中存在的股权代持情况的原因及对发行人的影响	65
九、	发行人员工及社会保障情况	68
十、	持有 5%以上股份的主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺与承诺履行情况	70
第六节	业务与技术	72
一、	本公司主营业务及变化情况	72
二、	本公司所处的行业基本情况	76
三、	本公司的市场竞争地位	90

四、核心竞争优势和创新性.....	92
五、与移动运营商的关系.....	99
六、本公司主营业务的具体情况.....	101
七、本公司主要固定资产及无形资产情况.....	131
八、技术与研发.....	138
九、发行人的产品和服务质量控制情况.....	147
第七节 同业竞争和关联交易.....	149
一、同业竞争.....	149
二、关联方、关联关系和关联交易.....	151
三、《公司章程》及有关制度对关联交易决策权力和程序的规定.....	154
四、发行人减少关联交易的措施.....	156
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	157
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员情况.....	157
二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况.....	161
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况.....	162
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员收入情况.....	162
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况.....	163
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系.....	164
七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议或承诺情况.....	164
八、董事、监事及高级管理人员的任职资格.....	164
九、公司董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况.....	164
第九节 公司治理.....	166
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	166
二、本公司近三年不存在违法违规行为.....	172
三、本公司近三年资金占用和对外担保情况.....	172
四、发行人内部控制制度情况.....	173
五、发行人对外投资、对外担保制度情况.....	173
六、发行人投资者权益保护制度情况.....	175
第十节 财务会计信息与管理层分析.....	177
一、审计意见.....	177
二、经审计的财务报表.....	177
三、财务报表的编制基础、合并财务报表的范围及变化情况.....	192
四、主要会计政策和会计估计.....	193
五、分部信息.....	201
六、最近一年收购兼并情况.....	201
七、非经常性损益情况.....	202
八、最近三年主要财务指标.....	203
九、资产评估情况.....	204
十、历次验资报告.....	205
十一、财务状况分析.....	206
十二、盈利能力分析.....	220
十三、现金流量分析.....	232
十四、重大资本支出情况.....	234

十五、其他重要事项.....	234
十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势.....	234
十七、股利分配情况.....	235
十八、滚存利润分配政策.....	236
第十一节 募集资金运用.....	237
一、募集资金运用概述.....	237
二、募集资金投资项目简介.....	238
三、募集资金投资项目对公司业务的影响.....	257
第十二节 未来发展与规划.....	260
一、发展战略和经营目标.....	260
二、实现上述目标的具体业务发展规划.....	261
三、拟定上述计划所依据的假设条件.....	266
四、业务发展规划与现有业务的关系.....	267
第十三节 其他重要事项.....	268
一、重要合同.....	268
二、对外担保情况.....	272
三、重大诉讼或仲裁事项.....	272
四、关联方的重大诉讼或仲裁事项.....	272
五、刑事起诉或行政处罚.....	272
第十四节 有关声明.....	273
一、董事、监事、高级管理人员声明.....	273
二、保荐人（主承销商）声明.....	274
三、发行人律师声明.....	275
四、审计机构声明.....	276
五、资产评估机构声明.....	277
六、验资机构声明.....	278
第十五节 附件.....	279
一、备查文件.....	279
二、查阅地点及时间.....	279

第一节 释义

一、普通词语		
公司、本公司、发行人、北京易讯	指	北京易讯无限信息技术股份有限公司
有限公司、易讯有限	指	北京易讯无限信息技术有限公司，本公司之前身
A 股	指	在境内上市的人民币普通股
本次发行	指	北京易讯无限信息技术股份有限公司首次向社会公开发行人人民币普通股（A股）2400万股的行为。
瑞景丰和	指	北京瑞景丰和投资管理咨询有限公司
波导集团	指	波导科技集团股份有限公司
奉化波导	指	奉化市波导通讯设备有限公司
奉化五星	指	奉化市五星投资咨询有限公司
北京讯盈	指	北京讯盈通信技术有限公司
卓然讯成	指	北京卓然讯成信息技术有限公司
长沙掌讯	指	长沙市掌讯科技有限公司
重庆仁能	指	重庆仁能软件有限公司
千娱华彩	指	北京千娱华彩影音文化传播有限公司
光宇世纪	指	北京光宇世纪科技有限公司
新华波导	指	北京新华波导通信技术有限责任公司
波导股份	指	宁波波导股份有限公司
空中网	指	空中网有限公司（NASDAQ:KONG）
腾讯公司	指	腾讯控股有限公司（00700.HK）
新浪网	指	新浪网控股有限公司（NASDAQ:SINA）
搜狐网	指	搜狐网有限公司（NASDAQ: SOHU）
北纬通信	指	北纬通信科技股份有限公司
华友世纪	指	华友世纪通讯有限公司
联动优势	指	联动优势科技有限公司
保荐人、保荐机构、主承销商、招商证券	指	招商证券股份有限公司
北京永拓、发行人会计师	指	北京永拓会计师事务所有限责任公司

北京天元、发行人律师	指	北京市天元律师事务所
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
工信部	指	中国工业与信息化部
公司法	指	《中华人民共和国公司法》
证券法	指	《中华人民共和国证券法》
最近三年、报告期	指	2007 年、2008 年及 2009 年
最近两年	指	2008 年和 2009 年
最近一年	指	2009 年
元/万元/亿元	指	人民币元/万元/亿元
《公司章程》	指	《北京易讯无限信息技术股份有限公司章程》
新会计准则	指	财政部修订后的《企业会计准则— 基本准则》及财政部（财会[2006]3 号文）印发的〈企业会计准则第 1 号— 存货〉等 38 项具体准则
募投项目	指	拟使用本次发行募集资金进行投资的项目
二、专业术语		
2G	指	Second Generation, 表示第二代移动通讯技术, 以数字语音传输技术为核心, 以 GSM 和 CDMA 为代表
2. 5G	指	介于 2G 和 3G 之间的移动通信技术
3G	指	Third Generation, 表示第三代移动通讯技术。主要技术代表分为三类, 分别为: WCDMA、CDMA2000 和 TD-SCDMA
IP	指	IP 是英文 Internet Protocol 的缩写, 意思是“网络之间互连的协议”
HTTP	指	超文本传输协议
CMPP	指	中国移动点对点协议
SGIP	指	Short Message Gateway Interface Protocol 的英文缩写, 是中国联合通信公司短消息网关系统接口协议
短信	指	短消息业务, 英文名称为 Short Message Service (SMS), 是一种可以让手机用户发送并接收的由词汇、数字或词汇与数字同时存在的文字信息服务
彩信	指	多媒体信息业务, 英文名称为 Multimedia Message Service (MMS)。中国移动推出的此项服务被称为彩信, 中国联通推出的被称为彩 E

彩铃	指	个性化回铃音业务，英文名称为 Coloring Back Tone (CRBT)。客户开通这项业务后，对方在拨打该用户手机等待接通时，听到的是客户所设置的音乐或音效等。中国移动推出的此项服务被称为彩铃，中国联通推出的被成为炫铃
ARPU 值	指	指用户平均收入 ARPU-Average Revenue Per User
WAP	指	手机互联网
IVR	指	交互式语音应答服务
BREW	指	Binary Runtime Environment for Wireless，无线二进制运行环境，是美国高通公司 2001 年推出的基于 CDMA 网络“无线互联网发射平台”上增值业务开发运行的基础平台
iResearch	指	艾瑞市场咨询有限公司，一家专注于网络媒体、电子商务、网络游戏、移动增值等新经济领域的专业市场调研机构
JAVA	指	由 Sun 公司提出的从 C++发展而来的面向对象的程序设计语言
USSD	指	Unstructured Supplementary Service Data，即非结构化补充数据，是一种交互式短信平台技术，手机用户可以在一次会话中通过多级动态菜单方式与移动通信网络进行实时信息交互。
流媒体	指	采用流式传输的方式在Internet/Intranet 播放的媒体格式，如音频、视频或多媒体文件
SP	指	Service Provider，指移动互联网应用服务提供商，负责根据用户的要求开发和提供适合手机用户使用的服务
Sale 8	指	又名“卖吧”，为本公司在与广东移动、湖南移动、北京移动等合作开展移动电子商务业务时所使用的自主品牌
中间件平台	指	手机客户端中间件平台
双网结合	指	将移动信息交换技术与传统互联网技术予以结合
我门网	指	公司主页，Internet 网站，网址为 www.woomoo.com
彩客网	指	公司主要的 WAP 和 Internet 双网互动式网站，网址为 wap.caike.com
移动冲浪	指	公司的主要 WAP 网站，网址为 wap.ehoo.cn
B2B、B2C 或 C2C	指	企业对企业、企业对个人和个人对个人的电子商务运行模式
本招股说明书中任何表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。		

第二节 概览

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

一、发行人基本情况

发行人前身为成立于 2003 年 5 月 29 日的北京易讯无限信息技术有限公司。2007 年 9 月 20 日，北京易讯无限信息技术有限公司以截至 2007 年 7 月 31 日经审计的账面净资产 9,061.53 万元按 1.29:1 的比例折为 7,000 万股，整体变更为股份有限公司。公司的发起人为徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波和北京瑞景丰和投资管理咨询有限公司。公司于 2007 年 9 月 20 日在北京市工商行政管理局完成变更登记手续并领取企业法人营业执照，注册号为 110108005729955，本次发行前公司注册资本为 7,000 万元。

自 2003 年 9 月至今，发行人是北京市科学技术委员会认定的高新技术企业。

二、发行人控股股东、实际控制人简介

截至本招股说明书签署日，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波四人合计持有公司 72% 的股份，对公司实施共同控制，为公司的实际控制人。

本公司实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波的情况如下：

徐立华，1963 年 1 月 24 日出生，中国国籍，研究生学历。现任波导股份、波导集团董事长。

蒲 杰，1964 年 7 月 4 日出生，中国国籍，研究生学历。现任本公司董事长。

徐锡广，1964 年 9 月 1 日出生，中国国籍，研究生学历。

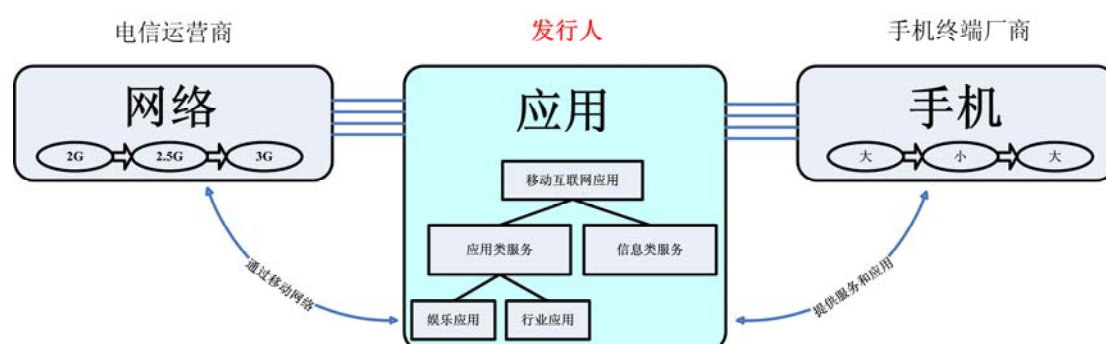
隋 波，1964 年 1 月 16 日出生，中国国籍，研究生学历。现任波导股份副总经理。

三、发行人的主要业务

本公司是移动互联网行业的应用服务商，主营业务为移动互联网应用业务，主要包括移动电子商务、手机游戏、移动增值服务业务三部分。

移动互联网应用业务是以手机为终端，以无线通信网络为接入方式，结合移动通讯技术与互联网技术，通过移动互联网应用服务平台，面向手机用户提供丰富的移动互联网产品与应用。移动互联网应用是移动互联网行业的三大组成要素之一，此外还包括手机终端和移动通信网络。本公司在移动互联网行业中，定位于“移动互联网应用服务商”的角色，和“电信运营商”以及“手机终端厂商”共同为用户提供移动互联网的应用和服务。

本公司主营业务与移动互联网产业链的关系如下图所示：



移动互联网应用是本公司业务的核心，代表业务为移动电子商务业务、手机游戏娱乐应用、移动增值服务。

(1) 在移动电子商务方面，本公司在国内创新地开展了“企业面向个人用户”的商业模式，是该领域中国内规模最大、客户数量最多的服务商。

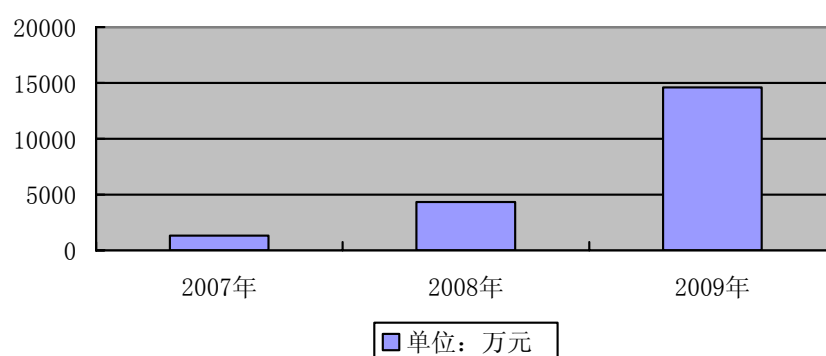
(2) 在手机游戏业务方面，本公司采用了“免费下载、分段付费”的创新计费模式，收入规模及市场份额在国内处于前列。

(3) 在移动增值服务方面，本公司形成了良好的品牌和规模优势，积累了数量众多的用户群体。在中国移动对服务商的分层评级中，本公司多次被评定为核心合作伙伴—“B”级。(注：中国移动在2009年共进行了4次分层评级，本公司共获得3次B级评级。在每次评级中，A级名额仅1-2家，B级名额为6-8家。上述4次评级中，一共只有6家SP获得过B级或以上资质达到3次以上)。

作为新型的移动互联网业务，本公司移动电子商务业务处于起步、增长阶段，

手机游戏业务则在报告期内实现了持续快速增长。2007 年、2008 年及 2009 年，移动电子商务业务收入分别为 220.53 万元、2,265.02 万元和 2,098.38 万元，手机游戏业务收入分别为 1,098.12 万元，2,052.16 万元和 12,493.79 万元。

2007 年、2008 年和 2009 年两项业务收入合计分别为：1,318.65 万元、4,317.18 万元和 14,592.17 万元，增长情况如下图：



随着 3G 商用的实现，中国 7 亿手机用户群为移动互联网行业提供了巨大市场空间，本公司移动互联网应用业务面临良好的发展机遇和市场前景。

四、发行人的主要财务数据

以下数据摘自经北京永拓会计师事务所有限责任公司以京永审字（2010）第 13001 号《审计报告》审计的申报财务报表。

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产	149,701,711.92	153,370,942.14	136,343,951.57
非流动资产	11,937,162.53	7,982,962.38	7,520,157.99
资产总计	161,638,874.45	161,353,904.52	143,864,109.56
流动负债	12,251,218.34	24,301,876.08	32,239,889.30
负债合计	12,251,218.34	24,301,876.08	32,239,889.30
归属于母公司股东权益	149,387,656.11	134,746,704.50	107,531,370.84
少数股东权益	-	2,305,323.94	4,092,849.42
股东权益	149,387,656.11	137,052,028.44	111,624,220.26

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	214,606,385.85	109,150,116.73	80,409,997.78
营业利润	57,652,198.16	51,602,098.87	38,974,198.69
利润总额	59,550,633.08	51,602,098.87	39,174,198.69
净利润	53,503,738.10	38,677,808.18	35,218,989.84
归属于母公司股东的净利润	53,206,571.93	37,943,032.39	34,936,814.67
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	51,072,488.66	36,692,122.11	22,375,520.45

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生现金流量净额	27,291,452.12	57,896,709.51	37,202,323.99
投资活动产生现金流量净额	-5,760,168.08	200,190.38	6,320,064.80
筹资活动产生现金流量净额	-47,219,047.88	-17,890,000.00	-98,980,227.57
现金及现金等价物净增加额	-25,687,763.84	40,206,899.89	-55,457,838.78

(四) 主要财务指标

财务指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率(倍)	12.22	6.31	4.23
速动比率(倍)	12.22	6.31	4.23
资产负债率(母公司)	2.06%	16.02%	22.67%
应收账款周转率(次/年)	10.56	10.19	8.80
息税折旧摊销前利润(万元)	6,039.22	5,227.31	4,010.02
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.39	0.83	0.53
每股净现金流量(元)	-0.37	0.57	-0.79
无形资产(扣除土地使用权)占净资产比率(%)	1.17	1.28	1.57

五、本次发行情况

本次发行拟采用网下向询价对象询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式向社会发行2,400万股A股普通股。

六、募集资金运用

经公司2009年第三次临时股东大会审议通过，本次募集资金扣除发行费用按轻重缓急顺序拟投资于以下项目：

单位：万元

项目名称	项目总投资金额	募集资金投资金额	项目批准文号
移动电子商务项目	3,015.00	3,015.00	京海淀发改（备） 【2009】138号
手机联网游戏项目	5,931.10	5,931.10	京海淀发改（备） 【2009】139号
手机客户端中间件平台项目	4,695.10	4,695.10	京海淀发改（备） 【2009】140号
移动互联网3G服务系统项目	2,521.00	2,521.00	京海淀发改（备） 【2009】142号
研发中心项目	6,103.00	3,703.00	京海淀发改（备） 【2009】141号
其他与主营业务相关的营运资金	-	-	-

七、发行人的核心竞争优势

发行人的核心竞争优势主要表现在持续不断的创新能力、较强的研发实力和高效的渠道策略。

（一）持续不断的创新能力

发行人是国内最早通过在手机中内置产品与应用软件的方式作为业务推广渠道的企业，这一渠道的创新使发行人更能有效的获得市场；发行人的中间件项目，更是对这一渠道创新的深化；发行人的移动电子商务项目是一个商业模式的

创新，具有精准销售、零库存、支付便捷的特点；双网结合技术体系和中间件技术是发行人技术创新的重要领域。

（二）较强的研发实力

发行人在双网结合技术、中间件技术、短消息技术、WAP 技术、USSD 技术等领域经验丰富，并拥有一系列成熟的应用软件成果。公司有几十项软件成果获得软件著作权，强大的研发能力为公司产品和应用在业界保持领先水平提供了有力的技术保障。

（三）渠道优势

通过内置手机的方式获得渠道和争取市场是发行人成功发展的重要因素，目前，该方式仍对发行人争取市场和获得收入起着一定的作用。发行人的中间件项目，将通过内置和下载的方式，创新地利用中间件软件平台获得渠道资源，争取市场。发行人具有渠道优势。

第三节 本次发行概况

一、发行人的基本情况

- 1、中文名称：北京易讯无限信息技术股份有限公司
- 2、英文名称：Beijing Ehoo Limitless Information Technology Inc.
- 3、注册资本：7,000万元
- 4、法定代表人：蒲杰
- 5、成立日期：2003年5月29日，2007年9月20日整体变更为股份有限公司
- 6、注册地址：北京市海淀区首都体育馆南路6号12层1261号
- 7、邮政编码：100044
- 8、联系电话：010-62063366
- 9、传真号码：010-62046229
- 10、互联网网址：www.woomoo.com
- 11、电子信箱：public@ehoo.cn
- 12、负责信息披露和投资者关系的部门：董事会秘书和证券部

董事会秘书：郭尚旗

联系电话：010-62046220

二、本次发行的基本情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A股）
- 2、每股面值：1.00元
- 3、发行股数：2,400万股，占发行后总股本的25.53%
- 4、每股发行价格：【】元
- 5、发行市盈率：

【】倍（按照2009年经审计的扣除非经常性损益的净利润除以本次发行前总股本计算）；

【】倍（按照2009年经审计的扣除非经常性损益的净利润除以本次发行后总股本计算）。

6、发行前后每股净资产：

发行前每股净资产为【】元（不含少数股东权益，以【】年【】月【】日经审计净资产值除以本次发行前总股本）

发行后每股净资产为【】元（不含少数股东权益，以【】年【】月【】日经审计的净资产值除以本次发行后总股本）

7、发行市净率：

【】倍（按每股发行价格除以本次发行前每股净资产计算）

【】倍（按每股发行价格除以本次发行后每股净资产计算）

8、发行方式：

（1）按照中国证监会《证券发行与承销管理办法》规定的发行方式，或（2）中国证监会核准的其他发行方式。

9、发行对象：

（1）网下发行对象：符合中国证监会《证券发行与承销管理办法》规定条件的投资者；（2）网上发行对象：符合有关规定条件的二级市场投资者；（3）参与网下发行的发行对象不得参与网上发行。（4）法律未禁止的其他投资者。

10、承销方式：由招商证券为主承销商的承销团以余额包销方式承销。

11、募集资金总额及净额：募集资金总额为【】万元；净额为【】万元。

12、发行费用概算

发行费用主要包括：（1）保荐费【】万元；（2）承销费【】万元；（3）审计费用【】万元；（4）律师费用【】万元；（5）审核费【】万元；（6）发行手续费：交易所上网手续费等【】万元。

三、本次发行的有关机构

（一）发行人：北京易讯无限信息技术股份有限公司

法定代表人：蒲杰

住所：北京市海淀区首都体育馆南路6号12层1261号

联系电话：010-62063366

传真：010-62046229

联系人：郭尚旗

互联网网址：www.woomoo.com

电子信箱：public@ehoo.cn

（二）保荐人（主承销商）：招商证券股份有限公司

法定代表人：宫少林

住所：深圳市福田区益田路江苏大厦A座38-45楼

联系电话：0755-82943666

传真：0755-82943121

保荐代表人：程洪波、刘奇

项目协办人：孔小燕

项目经办人：张维、吕映霞、赵伟、吴虹生

（三）发行人律师：北京市天元律师事务所

负责人：王立华

住所：北京市西城区金融大街35号国际企业大厦C座11层

经办律师：周世君、陈玉田、刘冬

联系电话：010-88092188

传真：010-88092150

（四）审计机构：北京永拓会计师事务所有限责任公司

法定代表人：吕江

住所：北京市朝阳区东大桥路关东店北街1号国安大厦11-13层

经办会计师：廖翠红、赵亦飞

联系电话：010-65955312 010-65950511

传真：010-65955570

（五）验资机构：北京永拓会计师事务所有限责任公司

法定代表人：吕江

住所：北京市朝阳区东大桥路关东店北街1号国安大厦11-13层

经办会计师：吕江、廖翠红

联系电话：010-65955312 010-65950511

传真：010-65955570

（六）资产评估机构：北京德祥资产评估有限责任公司

法定代表人：胡利勇

住所：北京市朝阳区东大桥国安大厦12层

经办评估师：胡利勇、任海东

联系电话：010-65951708

传真：010-65955301

（七）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

地址：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼

联系电话：0755-25938000

传真：0755-25987132

（八）保荐人（主承销商）收款银行

收款银行：招商银行深圳分行深纺大厦支行

地址：深圳市华强北路3号深纺大厦B座1楼

户名：招商证券股份有限公司

账号：【】

（九）申请上市证券交易所：深圳证券交易所

法定代表人：宋丽萍

住所：深圳市深南东路5045号

电话：0755-82083333

传真：0755-82083164

本公司与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、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。

四、预计时间表

1、刊登发行公告日期：【】年【】月【】日—【】年【】月【】日

2、开始询价推介日期：【】年【】月【】日—【】年【】月【】日

3、定价公告刊登日期：【】年【】月【】日

4、申购日期和缴款日期：【】年【】月【】日

5、预计股票上市日期：【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，本公司本次发行股票的有关风险如下。

一、行业风险

（一）业务模式风险

本公司属于移动互联网应用行业的服务提供商。移动互联网应用服务提供商采取与电信运营商合作经营的业务模式，向手机用户提供移动电子商务、手机游戏、移动增值服务等业务。由于需要借助电信运营商的网络通道向用户提供服务，用户支付的信息费由电信运营商代为收取，该等业务合作模式决定了电信运营商在产业链中处于主导地位，从而对移动互联网服务提供商的经营状况产生重大影响。

1、分成模式风险

移动互联网服务商的收入来源分为电信运营商代收和客户网上支付两部分。其中电信运营商代收部分系移动互联网服务商与电信运营商就用户支付的信息费分成后的收入，电信运营商与本公司的分成比例根据不同业务种类主要分为90：10、85：15、70：30三个档次。如果电信运营商利用其在业务合作中的强势地位单方面决定降低本公司分成比例，本公司的收入将会受到影响。

2、与电信运营商持续合作的风险

本公司移动互联网应用业务的开展需要与各电信运营商或其省级公司签署业务合作协议，以保证网络的接入和服务的上线。在合作及协议谈判的过程中，运营商处于主导地位，本公司只能被动地接受由电信运营商制定的合作协议。根据电信运营商协议签署的惯例，上述协议多为一年一签，电信运营商在续签协议时，会根据协议要求对服务提供商进行业绩和诚信度考核，符合相关标准的服务提供商将会顺利完成续约，不符合标准的服务提供商将面临受到电信运营商处罚

甚至终止合作协议的风险。

电信运营商在合作协议中的标准考核条款主要包括：1）不能够达到移动通信运营商规定的业绩考核指标；2）向用户提供的服务内容包含有法律所不允许的内容；3）用户对服务提供商的投诉达到一定限度；4）开展了违反移动通信运营商相关业务管理办法所限制的其他业务。

除了合同条款的规定外，电信运营商还通过各种管理制度来规范服务提供商的经营行为，并用信用积分来衡量服务提供商的诚信运营程度，以管理服务提供商。例如中国移动在《移动梦网SP短信业务信用积分管理办法V3.0》中就提供不健康信息服务、违约群发短信、擅自开展终端内置、服务质量较差导致用户投诉、未按管理规范设置客服帮助指令、客服电话接通率低等情况作出规定，如果服务提供商违反相关规定，将面临扣除相应积分，违规业务下线、暂停相关业务，暂停业务订购，关闭端口直至停止合作的风险。

本公司在业务发展过程中与电信运营商建立了良好的合作关系，拥有较高的业务评级。在中国移动移动增值业务的分层分级评级中，本公司多次被评定为核心合作伙伴—“B”级（注：中国移动在2009年共进行了4次分层评级，本公司共获得3次B级评级。在中国移动每次评级中，A级名额仅1-2家，B级名额为6-8家。上述4次评级中，一共只有6家SP获得过B级或以上资质达到3次以上）。本公司在技术、运营、市场等方面的优势以及良好的经营记录，保证了公司与电信运营商合作关系的稳定。

（二）行业管理政策变动的风险

工信部是国内移动互联网应用行业的主管部门，主要负责拟定产业发展战略、方针政策、总体规划和法规，制定行业内产品的技术规范，并对运营商及服务商的服务质量进行日常监管，工信部出台的各项政策往往对行业发展的方向具有指导作用，如果其管理政策出现变化，将对本公司所处的经营环境产生一定的影响。除政府主管部门外，由于移动互联网行业完全依赖与电信运营商的合作，若电信运营商对服务商的日常管理规则、与服务商的合同条款等发生变化，也会对移动互联网服务提供商的经营状况产生重大影响。

1、2009年工信部整治手机淫秽色情专项行动

2009年末由工信部发起的“整治手机淫秽色情专项行动”体现了上述行业管

理政策变动带来的影响。

近年来，存在着部分手机WAP网站制作、传播淫秽色情等有害信息的现象，严重毒害青少年的身心健康，社会反响强烈。2009年12月15日，工信部发布了《工业和信息化部关于进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》，力争通过治理活动实现对手机淫秽色情的全面消除和对手机上网环境的彻底净化。

随着整治行动的深入，监管部门可能出台更多的政策对移动互联网的经营进行净化、规范，行业监管政策的变化将对移动互联网行业的发展前景带来一定的不确定性。

有关专项行动给公司带来的影响分析请参见本招股说明书第六章“业务与技术”之“六、（五）扫黄打非专项整治行动对本公司业务的影响分析”。

2、行业收费政策变化带来的风险

报告期内，公司经历了两次较大的行业收费政策变化，对公司的经营产生了不同程度的影响。

2006-2007年，原信息产业部会同各电信运营商出台了一系列政策措施，对行业内企业所开展的移动增值服务加强管理。其中影响较大的为“二次确认”、“资费调整”等政策。受该政策影响，公司2007年营业收入和净利润较2006年有较大幅度的下降。

2009年11月30日，针对手机WAP网站制作、传播淫秽色情等有害信息现象，中国移动决定对所有WAP类增值服务暂停计费，以彻底斩断淫秽色情网站赖以生存的收入来源，其他基础电信运营商也随后暂停了WAP增值服务的合作收费。

由于中国移动对所有WAP类增值服务暂停计费，尽管公司的业务没有涉及淫秽色情内容，经营也受到了影响，具体有以下两个方面：1）WAP业务计费暂停后，公司正常经营的WAP服务将无法获得收入，在一定程度上降低了公司的收入。但WAP收费业务在公司收入中的占比较低，最近三年占公司主营业务收入的比例分别为25.48%、16.87%和6.46%，呈逐年下降趋势，2009年，被暂停计费的WAP计费收入只占营业收入的4.22%，因此上述影响的效果并不显著。2）专项行动使公司与内容提供商等的合作机会增多，促进了业务发展。此次专项行动对涉黄违法经营的移动互联网应用服务商是一个致命打击，由于该等服务商的倒闭，原先与其合作的内容提供商等必须寻找新的、信誉好、合法经营的合作伙伴来发展。由

于公司的合法经营、较高的信用等级等因素，公司获得了更多的对外合作机会。目前，移动运营商尚未恢复合作伙伴WAP计费。

二、市场竞争风险

全国共有移动互联网服务提供商约几千家，服务提供商之间的竞争一直非常激烈。除服务提供商外，移动通信运营商根据自身和行业发展特点，近年来也加大了移动互联网业务领域拓展力度，从而促使产业链由合作向竞合（竞争与合作并重）层次演进。而作为产业链中另一重要主体的内容提供商，在服务特性上与服务提供商的角色区分并不严格，内容提供商与服务提供商之间的竞合关系更加明显。产业链竞合是国内移动互联网应用行业发展的必然结果，客观上加剧了服务提供商之间的竞争。此外，中国加入WTO五年过渡期届满后，电信产业向外资开放程度加大。由于基础电信产业不允许外资控股，外资进入中国电信行业的主要渠道是移动互联网应用行业，因此本行业也将面临来自外资企业的竞争。

由于移动互联网行业面临的市场竞争较为激烈，如果本公司不能准确分析市场发展规律并保持前瞻性、加大服务创新和市场开发能力，将有可能失去目前已经拥有的市场份额。

三、业务风险

（一）推广渠道风险

本公司与手机设计厂商及手机生产厂商的合作推广是本公司手机游戏及移动增值服务业务推广的主要渠道之一，若未来由于移动通信运营商政策限制或由于其他原因本公司与手机设计厂商及手机生产厂商不能保持紧密合作，本公司业务收入将受到直接影响。

（二）新商业模式风险

本公司开展的移动电子商务业务突破了传统电子商务交易周期长、推广成本高、库存风险大的缺陷，实现了购买、支付、物流以及推广等多个环节的优化，给消费者订购及支付提供了极大的方便性。2007年以来，本公司在行业内率先与中国移动合作开展移动电子商务业务，实现了收入规模快速提升。但是作为全新

的商业模式，国内手机用户对手机支付方式的熟悉和理解尚需一段过程，移动电子商务应用的配套市场环境和规范政策体系需要进一步完善，使得实施该新商业模式存在一定风险。本公司通过先为经济较为发达、手机支付方式使用率较高的广东、北京、湖南等省市手机用户提供服务，逐渐培育其他省份用户群的策略，降低新商业模式可能带来的风险，在国内稳步推广该新商业模式。

（三）与内容提供商持续合作的风险

本公司为用户提供丰富的移动互联网应用服务，包括行业应用、娱乐应用以及其他信息类服务，上述应用、服务素材的取得主要来源于公司与内容提供商的长期合作，包括购买、合作分成、共同开发等多种形式。

由于内容提供商的数量较多，竞争较为激烈，在与一般内容提供商的合作过程中，本公司处于主导地位。公司制定了标准的合作条款，对于素材的内容、质量、知识产权以及结算方式等有严格的规定，保证公司在合作中的风险最小化。对于少数具有竞争力的内容提供商，如热门游戏的开发商、优质图铃的制作商等，本公司则通过较高价格、较高分成比例、签订长期合作合同等方式达成合作，在这种情况下，有可能出现业务合作分歧、收入结算纠纷、知识产权纠纷、甚至对方终止合同导致公司部分服务内容下线等情况，从而产生经营风险。

（四）客户投诉风险

由于移动互联网应用行业发展时间较短，市场各项管理制度完善需要一个渐进过程；移动互联网业务面对的广大手机用户层次多样，公司经营的移动互联网业务存在被用户投诉的风险。尽管提出业务投诉的客户占公司总体用户数量的比例低于行业标准，但投诉事项仍会给公司带来一定风险。

（五）与波导股份停止手机内置合作业务

2003年6月，公司与波导股份签署《移动增值服务项目战略合作协议》，对本公司的移动增值服务以及波导品牌手机进行联合推广，具体内容为：本公司将“信息宝典”等客户端软件内置于波导品牌手机中，为波导股份推出“信息手机”。通过上述合作，一方面增加了波导手机的信息功能，促进了其手机销售；另一方面通过内置软件，拓展了本公司业务渠道，增加了移动增值服务收入。

目前，上述合作协议已经到期，双方于2009年3月签订了终止协议。该协议终止后，本公司停止了与波导股份合作进行业务推广，业务拓展渠道受到一定的影响。

四、财务风险

毛利率下降的风险

由于推广成本或合作成本的原因，公司的移动电子商务、手机游戏等业务毛利率相对较低，随着上述业务在公司营业收入中比重增加，公司报告期内毛利率呈现逐步下降的趋势。

公司一方面将通过加强技术研发的投入，提升业务及产品自主创新能力，进一步增强技术、品牌等竞争优势；另一方面，通过拓展新的业务模式及推广渠道，降低业务及产品的推广成本，从而提高移动电子商务、手机游戏等新业务的毛利率。

五、技术风险

（一）核心技术和业务资料流失风险

良好的技术储备和业务创新能力是本公司拥有核心竞争力的关键。本公司在多年发展过程中，开发和积累了大量关键技术，这些技术对本公司的发展至关重要。由于公司绝大部分核心技术属于非专利技术，无法获得专利保护，如果这些核心技术被竞争对手掌握，公司将在一定程度上失去在技术方面的优势，从而给公司生产经营带来很大的负面影响。例如，本公司针对手机客户端中间件平台所作的研发和技术储备是保持未来竞争能力的重要因素之一，本公司正在积极研发基于3G技术的创新服务产品。该等创新业务对本公司在3G时代保持领先地位尤为重要。如果与本公司创新业务有关的技术或业务资料因各种原因流失，将对本公司经营和未来发展造成重大不利影响。

（二）通信系统更新换代导致的风险

近年来，我国的移动通讯系统发生了重大的变革，从以前的 2G、2.5G 发展到最新的 3G，手机的使用功能发生了巨大的变化，消费者对移动互联网服务由

原来的短信服务、简单的上网浏览等传统服务发展到手机支付、网络游戏、网络视频等新兴服务，移动互联网服务提供商需要根据通信系统的变更、消费者需求的变化更新自身的业务。本公司也在积极研究开展基于 3G 模式下的新业务和新产品，新业务和新产品能否得到消费者的认可，是否能为公司带来利润存在着一定的不确定性。

六、人才流失的风险

作为一家技术和服务并重的创新型公司，其他核心人员和关键管理人员对本公司的发展至关重要。如果他们当中的部分或全部人员离开公司，本公司将在短期内难以或无法找到合适的替代人选，从而给本公司的经营带来不利影响。

七、产品开发风险

1、移动互联网服务产品的用途是为用户提供实用信息和娱乐服务。信息和娱乐产品的最大特点在于用户追求新鲜、兴趣转变快，服务提供商必须及时掌握用户的消费心理，不断推出新的产品，满足用户的需求，才能提升用户消费意愿。

2、移动互联网服务产品具有易模仿的特点，一项具有市场吸引力的产品推出后，很快就会出现大量模仿者，形成同质化竞争，降低用户的消费意愿，导致具体服务产品的生命周期相对较短。因此，如果本公司不能紧抓消费者需求，不断推出新的信息和服务产品，就会在产品竞争中处于不利地位。

八、募集资金投资项目存在的风险

（一）募集资金投资项目实施风险

本公司的募集资金拟投资于“移动电子商务项目”、“手机联网游戏项目”、“手机客户端中间件平台项目”、“移动互联网 3G 服务系统项目”和“研发中心”和“其他与主营业务相关的营运资金”，虽然本公司对募集资金拟投资项目进行了充分的可行性论证，但由于公司本次募投项目投资金额较大，涉及网络系统、测试环境、演示环境和培训中心的建设以及研发人员的招聘等多项内容，对项目组织和管理水平要求较高。如果出现募集资金不能如期到位、募集资金拟投资项目实施的组织管理不力、项目在实施过程中未招聘到或培训出项目所需人

才，则可能对项目按时完成造成不利影响；若项目在实施过程中，技术开发升级、软件研发平台未能按预期达到设计要求或项目投产后市场拓展不理想，则可能对募集资金投资项目的效益产生不利影响。

（二）市场开发风险

公司本次募集资金拟投资的项目尽管在满足用户深层次需求、提高用户工作效率和个性化生活追求等方面具有较大优势，但用户对移动互联网应用业务认可有一个体验过程，这需要公司在电信运营商配合下，采取多种方式进行具有较强针对性的市场营销推广。公司移动互联网应用业务营销效果对募集资金项目的业务发展有着重要影响，公司移动互联网应用业务项目存在市场营销方面的风险。

（三）固定资产折旧增加的风险

本次募集资金投资项目中除研发中心项目外，新增固定资产 4,628 万元全部为电子设备。根据本公司的折旧政策，电子设备的折旧年限为 5-10 年，净残值率 5%。假设新增固定资产的折旧年限为 5 年，净残值率 5%，则募集资金投资项目建成后上述电子设备每年将给公司增加折旧 879.32 万元，占发行前（2009 年）公司利润总额（5,955.06 万元）的 14.77%。如果募集资金投资项目不能产生预期收益，将对公司未来效益造成一定压力。

九、净资产收益率下降的风险

2007 年、2008 年及 2009 年，本公司的净资产收益率（加权平均）分别为 23.53%、31.29%和 40.16%。本次发行募集资金到位后，公司净资产规模将大幅增加，由于从募集资金投入到项目产生效益需要一定的时间，因此，如果募集资金投资项目收益不能及时实现，则净资产收益率将降低。

十、税收政策风险

本公司为高新技术企业，2003年至2005年公司享受了免缴企业所得税的税收优惠，2006年、2007年企业所得税减半征收，税率为7.5%，2009年企业所得税率为15%。

本公司子公司长沙掌讯为高新技术企业，所得税率为15%，重庆仁能作为新

设立的软件企业，2009年免缴企业所得税。

如果税收优惠政策发生变化或者企业税收优惠期限届满，则公司的税负会相应提高，由此将对公司的盈利能力造成不利影响。

十一、实际控制人控制风险

公司目前股东持股比例分别为：徐立华持有1,708万股，占公司总股本的24.40%；蒲杰持有1,568万股，占公司总股本的22.40%；徐锡广持有882万股，占公司总股本的12.60%；隋波持有882万股，占公司总股本的12.60%。上述四人合计持股5,040万股，占公司总股本比例为72%，是本公司的实际控制人。上述实际控制人有能力通过投票表决的方式对发行人的重大经营决策施加影响或者实施其他控制。如果实际控制人利用其地位，从事有损于公司利益的活动，将对公司的利益产生不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人设立情况

（一）设立方式

本公司前身为成立于 2003 年 5 月 29 日的北京易讯无限信息技术有限公司，本公司系由易讯有限整体变更而来。

2007 年 9 月 20 日，易讯有限以截至 2007 年 7 月 31 日经北京永拓审计的账面净资产 9,061.53 万元按照 1.29:1 的比例折成 7,000 万股，整体变更为北京易讯无限信息技术股份有限公司。公司的发起人为徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波和瑞景丰和，整体变更设立股份公司前后各发起人持股比例保持不变。公司于 2007 年 9 月 20 日在北京市工商行政管理局完成工商变更登记手续并领取了企业法人营业执照，营业执照注册号为 110108005729955，注册资本 7,000 万元，法定代表人为蒲杰。

（二）发起人

本公司的发起人为自然人徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波以及法人瑞景丰和。

公司设立时，各发起人的持股情况如下：

股东名称	持股数量(万股)	持股比例(%)	股权性质
徐立华	2,016	28.80	自然人股
蒲 杰	1,568	22.40	自然人股
瑞景丰和	1,400	20.00	法人股
徐锡广	1,008	14.40	自然人股
隋 波	1,008	14.40	自然人股
合 计	7,000	100.00	-

（三）发行人改制设立前后，发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司改制设立前后，除本公司外，公司发起人徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波以及瑞景丰和所拥有的主要资产和从事的主要业务未发生重大变化，具体情况如下：

发起人	主要投资单位	权属关系	主要业务
徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波	波导集团	共同持股并控制的企业	投资管理业务
	奉化波导		投资管理业务
	光宇世纪		无实际生产经营活动
	波导股份	共同有重要影响的企业	电子通讯产品、通讯系统、计算机及配件、现代办公设备的研发和制造
瑞景丰和	瑞景博宏投资发展（北京）有限公司	子公司	投资咨询，企业管理咨询和投资管理等

（四）发行人成立时拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司系由易讯有限整体变更设立而来，并承继了易讯有限的全部资产与业务，包括开展移动互联网应用业务所需的软硬件设备，如业务运行平台、服务器和个人电脑等，以及软件著作权、商标等无形资产。

公司从事的主要业务为向移动终端用户提供移动互联网应用服务，包括移动电子商务业务、手机游戏业务以及传统移动增值业务等，与变更设立股份公司前从事的主要业务无重大变化。

（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关系

本公司系由易讯有限整体变更设立而来，改制设立前后发行人的业务流程未发生变化。具体业务流程详见本招股说明书“第六节 业务与技术”。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司设立后，与发起人徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波和瑞景丰和在生产经营方面发生过的关联关系，请参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、关联方、关联关系和关联交易”的相关内容。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司的发起人为整体变更前易讯有限的全体股东，经北京永拓出具的京永股验字（2007）第 002 号《验资报告》验证，截至 2007 年 7 月 31 日，发起人

出资的资产已全部到位，易讯有限的固定资产、无形资产均已转由股份公司占有使用，相关产权变更手续已全部办理完成。

二、发行人独立运行情况

本公司在业务、资产、机构、人员、财务等方面与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开、独立运作，具备完整的业务体系和面向市场独立经营的能力。

（一）业务独立

本公司主要从事移动互联网应用业务，在生产经营及管理上独立运作。公司独立拥有关键核心技术及相关计算机软件著作权，独立拥有注册商标、经营性网站及相应域名，独立采购信息和向用户提供服务，形成了独立的研发、供应、生产、销售系统，具有面向市场自主经营的能力。公司目前主要从事的经营活动在业务上与控股股东不存在同业竞争关系。

（二）资产独立

本公司由易讯有限整体变更设立而来，易讯有限的所有资产均由本公司继承，并按照国家有关规定办理了相关资产的产权变更登记手续。

本公司设立时各发起人投入的资产已足额到位，与各发起人之间产权关系明确。公司拥有的机器设备、著作权、域名、注册商标、专有技术等财产对应的产权证明取得的法律手续完备，公司资产完整，且完全独立于股东和其他关联方。

（三）机构独立

公司的股东大会、董事会、监事会等组织机构依法独立行使各自的职权；财务部、运营中心、研发中心等职能部门拥有完全独立的管理、销售和研发系统及配套设施。公司各组织机构和职能部门构成有机整体，具有独立面对市场自主经营的能力。

公司各职能机构在人员、办公场所和管理制度等方面均完全独立，不存在受公司股东及其他关联方干预公司机构设置的情形。

（四）人员独立

目前，公司已建立健全了独立的法人治理结构。公司股东大会、董事会、监事会和总经理之间分工明确、各司其职，分别承担相应的责任和义务，严格按照《公司法》和《公司章程》规范运作，不存在控股股东干预公司董事会和股东大会作出人事任免决定的情况。

本公司的高级管理人员均专职在公司工作，并在公司领取报酬，不存在在控股股东处兼任任何职务的情况。本公司在员工管理、社会保障和工薪报酬等方面均独立于股东和其他关联方。

（五）财务独立

公司具有独立做出财务决策的能力。公司重要经营活动和重大资产处置行为的财务会计处理，均以公司章程、股东大会决议、董事会决议及相关合同文本为依据，未出现股东单位干预本公司财务部门业务开展的情况。

公司设立了独立的财务部门，配备了独立的财务人员，建立了独立的财务核算体系和财务管理制度；公司在中国银行北京北太平庄支行开立基本存款账户，不存在与实际控制人共用银行账户的情况；公司作为独立纳税人，依照国家税收政策法规要求，进行纳税申报、缴纳税款，未出现偷税漏税及拖欠税款的现象；公司不存在以资产、权益或信誉为股东提供债务担保的情况。

三、发行人自设立以来的收购情况及重大资产重组情况

发行人及其前身易讯有限发生的收购行为如下：

（一）收购卓然讯成 100%股权

2006年7月11日，光宇世纪出资50万元设立独资公司卓然讯成。

2006年11月，光宇世纪与易讯有限签订《股权转让协议》，将光宇世纪持有的卓然讯成100%股权全部转让给易讯有限，转让价款为50万元。该次股权转让价款已支付完毕，相关工商变更登记手续已办理完毕。同时，易讯有限和成都华唐科技有限公司分别向卓然讯成增资275万和175万，上述收购和增资完成后，易讯有限持有卓然讯成65%的股权，成都华唐持有35%的股权。

2008年9月，成都华唐科技有限公司将其持有的卓然讯成35%的股份转让给发行人。

（二）收购北京讯盈固定资产

2008年12月31日，发行人与北京讯盈签订《资产转让协议》，约定发行人收购北京讯盈的固定资产（Dell服务器等），资产转让价款为973,034.04元，定价依据为该等资产截至2008年12月31日的账面价值。该等资产转让价款已结算完毕。

（三）收购长沙掌讯 20%股权

发行人分别于2009年3月31日和4月12日与北京讯盈签订《股权转让协议》及其补充协议，约定北京讯盈将其持有的长沙掌讯20%的股权转让给发行人，作价依据为长沙掌讯截至2009年3月31日经审计之账面净资产值，转让价款共计为2,668,110.42元。本次股权转让的股权转让价款已支付完毕，相关工商变更登记已于2009年6月11日办理完毕。

北京讯盈将20%长沙掌讯转让给发行人时的股权结构为：徐立华持股36%，蒲杰持股28%，徐锡广持股18%、隋波持股18%，为发行人关联方；2009年6月24日，徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波四人与自然人秦洪生签订了《股权转让协议》，将前述四人分别持有的北京讯盈36%、28%、18%、18%的股份转让给秦洪生，转让完成后，秦洪生持有北京讯盈100%的股份。本次股权转让的股权转让价款已支付完毕，工商变更已于2009年7月20日完成。

（四）上述收购行为对发行人的影响

1、上述收购行为对发行人业务和生产经营的影响

（1）有效扩充了公司移动增值业务。卓然讯成主要从事与中国联通合作的WAP和短信等移动增值业务，包括为联通新时讯和联通时科提供WAP社区服务以及证券信息服务等业务。公司对卓然讯成100%股权的收购，增加了公司移动增值业务的合作对象，扩展了业务范围。

（2）保证了公司的资产完整性。通过对北京讯盈Dell服务器等固定资产的收购，使得公司的资产更加完整，增强了独立经营能力。

（3）子公司股权更加完整，提升了管理和运营效率。公司收购长沙掌讯20%的股权，使持有长沙掌讯的股权达到100%，公司的子公司股权更加完整，提升

了公司的管理效率，同时亦提升了公司经营业绩。

2、上述收购行为对发行人资产、营业收入和利润总额的影响

(1) 2006 年发行人收购卓然讯成 100%的股权对发行人财务的影响

单位：万元

项目	2006 年 12 月 31 日/2006 年度		
	资产	营业收入	利润总额
卓然讯成 100%的股权 (A)	495.39	0	-4.61
北京易讯母公司报表数据 (B)	19,536.28	10,883.43	7,333.03
资产重组对北京易讯母公司的影响占比 (A/B)	2.54%	0	-0.06%

注：1、公司与卓然讯成未发生关联交易；2、卓然讯成成立于 2006 年 7 月，因此 2006 年发行人收购卓然讯成 100%的股权对发行人财务的影响采用卓然讯成和发行人 2006 年报表数据。

(2) 2008 年收购卓然讯成 35%股权和北京讯盈固定资产对发行人财务的影响

单位：万元

项目	2007 年 12 月 31 日/2007 年度		
	资产	营业收入	利润总额
卓然讯成 35%的股权 (A)	152.99	12.10	-26.92
北京讯盈固定资产 (B)	119.02	-	-
资产重组影响合计 (C=A+B)	272.01	12.1	-26.92
北京易讯母公司报表数据 (D)	13,689.58	6,441.30	3,677.77
资产重组对北京易讯母公司的影响占比 (C/D)	1.99%	0.19%	-0.73%

注：公司与卓然讯成未发生关联交易。

(3) 2009 年收购长沙掌讯 20%股权对发行人财务的影响

单位：万元

项目	2008 年 12 月 31 日/2008 年度		
	资产	营业收入	利润总额
长沙掌讯 20%的股权 (A)	320.56	1,264.88	80.16
关联交易影响金额 (B)	-	982.36	62.11
北京易讯母公司报表数据 (C)	16,208.47	9,379.41	5,306.94
资产重组对北京易讯母公司的影响占比 (未扣除关联交易) (A/C)	1.98%	13.49%	1.51%
资产重组对北京易讯母公司的影响占比 (扣除关联交易) (A/(C-B))	1.98%	15.06%	1.53%

注：关联交易影响金额根据关联交易额*20%计算而来。

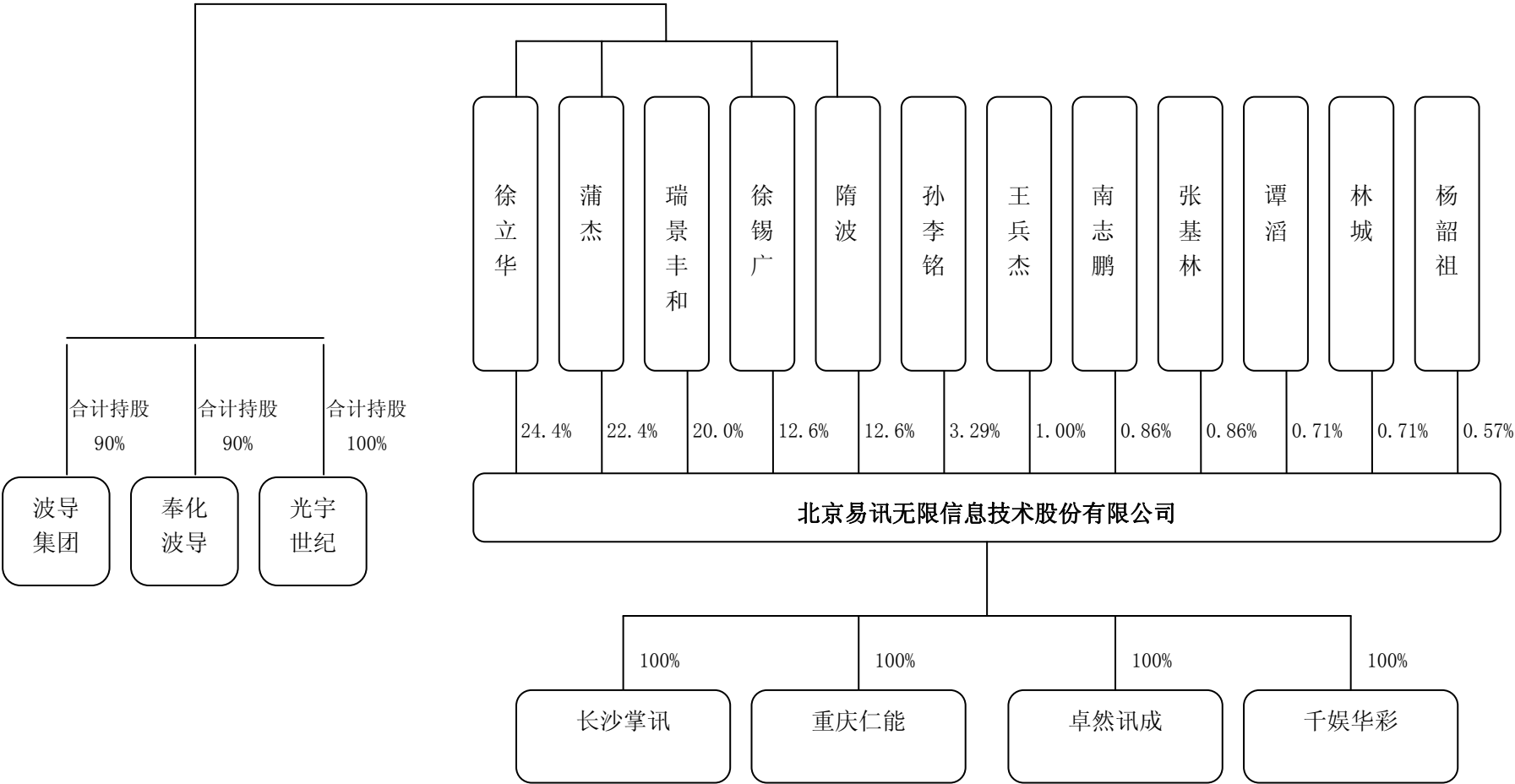
保荐机构核查后认为：报告期内，公司同一控制下的资产重组对公司资产总额、营业收入、利润总额的影响程度均未超过 20%，公司同一控制下的资产重组完成前后，主营业务、业务构成和经营模式均未发生重大变化，公司股权、资产收购行为不构成重大资产重组。

发行人律师核查后认为：易讯有限2006年收购卓然讯成100%的股权的行为不构成重大资产重组，且易讯有限收购卓然讯成100%股权的行为未发生在最近两年内，对发行人最近两年主营业务是否发生重大变化不构成影响。发行人收购卓然讯成35%的股权、北京讯盈部分固定资产和长沙掌讯20%的股权的行为也不构成重大资产重组。

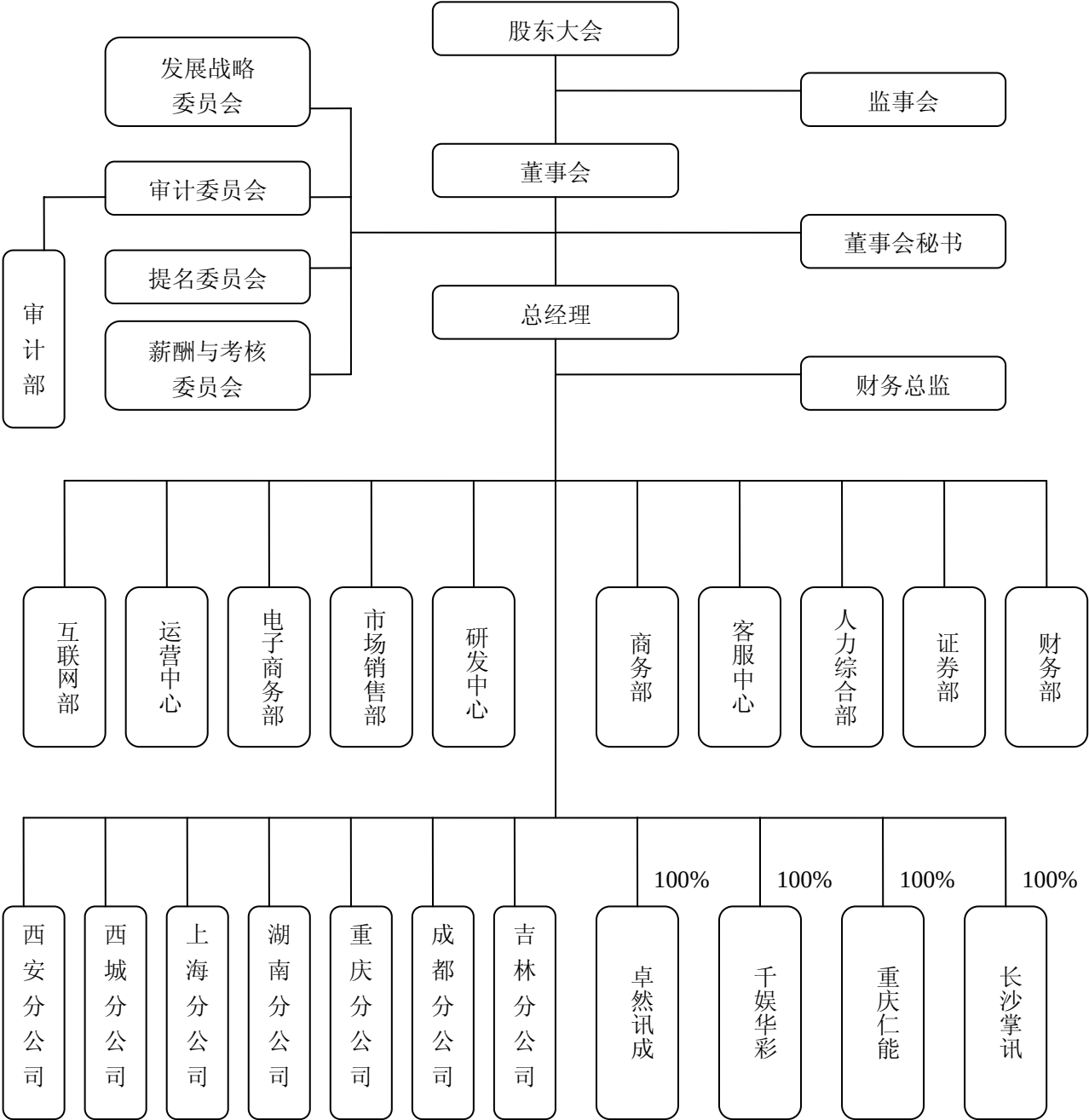
除上述股权收购及资产收购外，公司自设立以来未发生重大资产重组行为。

四、发行人组织结构

（一）发行人及其实际控制人的股权结构图



(二) 发行人的组织结构图



股东大会是公司的最高权力机构，董事会是公司的决策机构，监事会是公司的监督机构。公司实行董事会领导下的总经理负责制。股东大会、董事会、监事会和经理层按照《公司章程》的规定，严格履行各自的职权。公司各部门的主要职能如下：

部门	主要职能
研发中心	主要负责制定并协助监督执行公司软件开发和技术管理规范；参与公司主要产品的设计、开发及测试；承接公司软件开发项目的挖掘、设计、开发、维护和评测；负责公司软硬件环境的开发设计和日常运行维护；参与公司硬件产品外购决策。
市场销售部	主要负责制定实施公司销售计划；全面计划、安排、管理公司各项业务的推广、费用运作及日常工作；策划、组织、实施品牌宣传和推广；负责市场调研，制定营销战略和方案；负责销售渠道规划和管理；搜集市场数据，市场环境，为新产品开发和原有产品升级提供相应市场信息。
运营中心	主要负责组织公司新产品开发及各项产品线的原有产品的升级；负责公司日常经营资质的申办和变更；日常监测公司运营的相关数据，协调各部门处理公司日常经营出现的各种问题；负责业务结算数据的日常核对及定期与运营商、内容提供商、渠道提供商收入分成的办理；负责版权和 CP 的日常管理。
商务部	主要负责公司的运营商关系及与运营商相关的维护拓展工作；负责协调沟通公司内部工作，向运营商申请各种资源合作；对运营商资源信息收集并分析；公司所有业务平台帐号管理；配合公司组织实施制订运营商资源合作方案。
电子商务部	主要负责无线电子商务平台以及各项产品的设计和开发；负责无线电子商务业务的全国拓展、营销、推广及统一管理；负责无线电子商务业务的运营工作、客服中心及物流配送工作。
互联网部	主要负责对公司现有互联网项目进行完善和制定未来互联网开发计划；负责公司互联网社区、形象站点等项目的策划、建设和运营工作；负责设计和制作各类基于互联网的合作页面和专题；制订互联网产品阶段性运营及推广计划。
客服中心	主要负责为客户提供 7*24 小时人工服务；为客户提供咨询、业务办理、梦网订制查询、梦业退订、受理客户投诉等业务。负责相关产品服务的退订和退费管理。
人力综合部	主要负责制定、执行、监督、完善公司人事行政管理规章制度，人力资源发展和培训计划和规划，组织规划、规范各部门的组织架构、岗位职责，办理员工招聘、任免、调配、绩效考核、奖惩等。负责公司日常行政管理、部门间协调、公司的企业文化和后勤管理工作。

部门	主要职能
审计部	主要负责制定公司审计制度及审计部工作规定、工作计划报批后执行；全面审计公司财务收支及各项经营活动；审计公司财务报表的合理、合规、合法性；审计公司预算报告及经济合同；协助政府部门对公司的审计工作。
证券部	主要负责协助董事会秘书的日常事务性工作；负责组织和协调公司信息披露事务，保证公司信息披露的及时、准确、合法、真实和完整；负责做好公司与监管部门、交易所的沟通工作；投资者关系管理工作；负责公司股东大会、董事会、监事会的安排工作。
财务部	主要负责公司财务规章制度的拟定和执行、负责成本分析、成本费用核算、预算编制，负责收支财务管理款项汇总、各项税费缴纳、费用报销、经营活动财务核算、报表编制、财务状况分析、财务指标统计分析、资产财务管理等。

（三）发行人下属分公司情况

截至本招股说明书出具日，本公司已在北京、上海、长春、西安、长沙、成都和重庆设立了 7 家分公司。分公司具体情况如下：

名称	设立时间	经营所在地	负责区域
北京易讯西城分公司	2005 年 4 月 19 日	北京市西城区新街口外大街 8 号 C 座 5 层 501 室	北京、河北、天津、山西、内蒙古
北京易讯上海分公司	2004 年 12 月 27 日	上海市普陀区曹杨路 1040 弄 1 号 2604-2605 号	上海、江苏、浙江、安徽、福建、江西、山东
北京易讯吉林分公司	2007 年 12 月 11 日	长春市长江路经济开发区长江路花鸟鱼市场六楼 604 号	辽宁、吉林、黑龙江
北京易讯西安分公司	2005 年 1 月 4 日	西安市高新区高新一路枫叶苑北区 6 号楼 3 单元 401 室	陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆
北京易讯湖南分公司	2005 年 4 月 21 日	长沙市雨花区劳动东路 79 号	湖南、广东、海南、广西、河南、湖北
北京易讯成都分公司	2004 年 12 月 23 日	成都市槐树街 79 号现代大厦 515-A 室	四川、云南、贵州、西藏
北京易讯重庆分公司	2007 年 7 月 6 日	重庆市九龙坡区石桥铺渝州路 4 号附 31-2 号	重庆

五、发行人控股及参股公司基本情况

截至本招股说明书出具日，本公司控股的子公司共 4 家，分别为长沙掌讯、重庆仁能、卓然讯成和千娱华彩，本公司无参股公司。

公司各子公司的基本情况如下：

公司名称	发行人 持股比例	成立 时间	注册 资本 (万元)	实收 资本 (万元)	注册地	主要经 营地	主营业务	2009 年度/ 2009 年 12 月 31 日 主要财务数据 (万元)			是否 审计	审计 机构
								总资产	净资产	净利润		
长沙掌讯	100%	2001 年 12 月 6 日	1000	1000	长沙	长沙	移动互联网手机游戏和短信等业务	4,587.17	1,752.44	566.96	是	北京永拓
重庆仁能	100%	2009 年 1 月 19 日	1000	1000	重庆	广东	移动互联网移动电子商务业务	3,802.06	2,866.74	1,866.74	是	北京永拓
卓然讯成	100%	2006 年 7 月 11 日	500	500	北京	北京	因特网信息服务、移动增值电信业务	761.65	272.56	1.60	是	北京永拓
千娱华彩	100%	2008 年 12 月 12 日	100	100	北京	北京	音乐资源的采购、加工和无线音乐服务	237.59	112.28	12.28	是	北京永拓

发行人控股公司中，卓然讯成的股权变化情况如下：

1、2006 年 7 月设立

2006 年 7 月 11 日，光宇世纪以货币资金 50 万元出资设立北京卓然讯成信息技术有限公司，注册资本金 50 万元人民币，注册地址为北京市西城区新街口外大街 8 号金丰和写字楼 C 座 6 层 616 室。卓然讯成设立时的股权结构为：

股东名称	出资额	出资占比
光宇世纪	50 万元	100%

2、2006 年 11 月股权转让及增资

2006 年 11 月，光宇世纪将其持有的卓然讯成 50 万元出资全部转让给易讯有限；同日，易讯有限和成都华唐科技有限公司对卓然讯成增资，其中易讯有限以货币方式增资 275 万元，成都华唐科技有限公司以货币方式增资 175 万，卓然讯成注册资本变更为 500 万元。本次股权变动完成后，卓然讯成的股权结构为：

股东名称	出资额	出资占比
易讯有限	325 万元	65%
成都华唐科技有限公司	175 万元	35%

3、2008 年 9 月股权转让

2008 年 9 月，成都华唐科技有限公司将其持有的卓然讯成 175 万元出资转让给北京易讯。本次股权变动完成后，卓然讯成为北京易讯的全资子公司，其股权结构为：

股东名称	出资额	出资占比
北京易讯	500 万元	100%

六、发起人、实际控制人及持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

（一）发起人的基本情况

1、徐立华

徐立华先生，1963 年 1 月 24 日出生，中国国籍，无永久境外居留权，研究生学历。身份证号码为 511125196301244019，住址是浙江省奉化市锦屏街道春

晖居委会春晖二村。徐立华先生持有公司 24.4%的股权。

2、蒲杰

蒲杰先生，1964 年 7 月 4 日出生，中国国籍，无永久境外居留权，研究生学历。身份证号码为 519004196407044015，住址是北京市东城区新中街 18 号。蒲杰先生持有公司 22.4%的股权。

3、徐锡广

徐锡广先生，1964 年 9 月 1 日出生，中国国籍，无永久境外居留权，研究生学历。身份证号码为 519004196409013917，住址是上海市普陀区梅岭南路 320 弄。徐锡广先生持有公司 12.6%的股权。

4、隋波

隋波先生，1964 年 1 月 16 日出生，中国国籍，无永久境外居留权，研究生学历。身份证号码为 330106196401160417，住址是浙江省宁波市海曙区假山新村。隋波先生持有公司 12.6%的股权。

5、北京瑞景丰和投资管理咨询有限公司

北京瑞景丰和投资管理咨询有限公司成立于 2007 年 06 月 27 日，法定代表人为唐越，注册资本为人民币 1,000 万元（实收资本为人民币 1,000 万元），注册地址为北京市朝阳区东三环北路霞光里 18 号，主营业务为投资咨询；企业管理咨询；投资管理；市场调查；技术推广服务等业务。

瑞景丰和的股东为唐越和唐挺（二人为兄弟关系），分别持有瑞景丰和 95%和 5%的股权。本公司引入瑞景丰和为战略投资者是因为唐越在互联网领域的成功经验可以在战略上帮助公司发展，实现互惠互利。

投资本公司前，唐越成功地创立了艺龙旅行网并成功在 NASDAQ 上市。2006 年底由于行业政策的原因公司收入下滑时，在唐越的参与与协助下，公司对整个移动互联网的发展方向做了分析与预测，制定了移动互联网产品向应用类服务侧重的战略决策，并加大了对移动电子商务和手机游戏的发展力度，最终实现了公司近三年新的增长。

瑞景丰和最近一年的主要财务数据如下（未经审计）：

单位：万元

项目	2009年度/2009年12月31日
总资产	33,742.62
净资产	2,925.07
营业收入	0
净利润	2,805.18

（二）实际控制人的基本情况

本公司的实际控制人为徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波，上述四人合计持有公司72%的股份，对公司实施共同控制。

上述四人共同签署了关于实施共同控制的《协议书》，协议约定：由蒲杰在发行人实际负责经营管理工作，但在做出重大决策前，均向徐立华、徐锡广和隋波征询意见，取得一致意见后再根据法律法规和公司章程规定的程序做出正式决策，四方继续共同一致行使对公司的经营管理权和决策权等。

自易讯有限2003年5月设立以来至今，实际控制权始终归徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波所有；徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波共同构成发行人的实际控制人，且在最近两年内未发生变更，亦不存在重大不确定性情况。

本公司实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波的情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）发起人的基本情况”所述。

（三）发行人实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股说明书出具日，公司实际控制人直接控制的企业有4家，直接和间接控制的企业共有18家。具体情况如下：

1、波导科技集团股份有限公司

波导集团成立于1998年，注册资本为1亿元（实收资本为1亿元），法定代表人为徐立华，注册地址为奉化市南山路198号，主要生产经营地为奉化市大桥镇，主营业务为电子、通讯产品，通讯系统的研制、加工、安装、维修；信息服务、寻呼服务；海产品、农副产品加工；项目投资、资产经营；电子科技开发研究；物业管理；房地产开发。

波导集团的股权情况为：徐立华持股36%、蒲杰持股18%、隋波持股18%、徐锡广持股18%、王建平持股10%，其中徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波合计持股90%，共同控制波导集团。公司与波导集团为受同一实际控制人控制的企业。

波导集团最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	11,530.30
净资产	9,766.16
营业收入	56,282.18
净利润	450.76
是否审计	否

2、奉化波导通讯设备有限公司

奉化波导成立于1995年9月15日，注册资本为人民币1,000万元（实收资本为人民币1,000万元），法定代表人为蒲杰，注册地为奉化市大桥镇城山路99号，主要生产经营地为浙江省奉化市，主营业务为电子通讯产品及配件、计算机设备及配件、模具、服装批发、信息服务等业务。

奉化波导的股权情况为：徐立华持股36%、蒲杰持股18%、隋波持股18%、徐锡持股18%、王建平持股10%，其中徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波合计持股90%，共同控制奉化波导。

奉化波导最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	1,170.23
净资产	973.47
营业收入	—
净利润	—
是否审计	否

3、北京光宇世纪科技有限公司

北京光宇世纪科技有限公司成立于1998年8月24日，注册资本为2,000万元（实收资本为2,000万元），法定代表人为蒲杰，注册地址为北京市西城区新街口外大街8号C座5号（德胜园区），主要生产经营地为北京，主营业务为电子通讯产品的销售与研发。

光宇世纪的股权情况为：徐立华持股36%，蒲杰持股28%，隋波持股18%，徐锡广持股18%，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波共同控制光宇世纪。

光宇世纪的最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	694.84
净资产	675.39
营业收入	0
净利润	-3.17
是否审计	否

4、北京新华波导通信技术有限公司

北京新华波导通信技术有限公司成立于1998年8月24日，注册资本为人民币2,000万元（实收资本为人民币2,000万元），法定代表人为蒲杰，注册地为北京市西城区新街口外大街8号C座5号（德胜园区），主要生产经营地为北京市，主营业务计算机信息网络国际联网经营业务；跨省范围内无线电寻呼业务；呼叫中心信息服务；除新闻、教育、医疗保健、药品、医疗器械和BBS以外的互联网信息服务等。

北京新华波导通信技术有限公司的股权情况为：波导集团持股80%、奉化波导持股17.5%、光宇世纪持股2.5%。

北京新华波导通信技术有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	2,361.10
净资产	457.85

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
营业收入	0
净利润	-25.18
是否审计	否

5、北京数字指通软件技术有限公司

北京数字指通软件技术有限公司成立于2001年4月23日，注册资本为人民币200万元（实收资本为人民币200万元），法定代表人为金光涛，注册地为北京市海淀区中关村南一条1号东楼3层，主要生产经营地为北京市，主营业务为经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进出口业务。

波导集团持有北京数字指通软件技术有限公司51%的股权。

北京数字指通软件技术有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	187.58
净资产	-62.54
营业收入	3.87
净利润	-13.00
是否审计	否

6、奉化市绿都物业有限公司

奉化市绿都物业有限公司成立于2005年11月17日，注册资本为人民币300万元（实收资本为人民币300万元），法定代表人为张明生，注册地为浙江省奉化市绿都路1号，主要生产经营地为浙江省奉化市，主营业务为物业管理。

波导集团持有奉化市绿都物业有限公司60%的股权。

奉化市绿都物业有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	490.82

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
净资产	223.32
营业收入	118.01
净利润	-42.85
是否审计	否

7、奉化市精华投资有限责任公司

奉化市精华投资有限责任公司成立于2002年12月17日，注册资本为人民币4,000万元（实收资本为人民币4,000万元），注册地为浙江省奉化市锦屏街道广济公寓9幢503室，主要生产经地为浙江省奉化市，主营业务为项目投资、实业投资、高新技术产业投资。

波导集团持有奉化市精华投资有限责任公司100%的股权。

奉化市精华投资有限责任公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	4,815.32
净资产	3,895.35
营业收入	0
净利润	-20.38
是否审计	否

8、宁波市五州汽配有限公司

宁波市五州汽配有限公司成立于1995年9月18日，注册资本为人民币8,000万元（实收资本为人民币8,000万元），法定代表人为潘光明，注册地为浙江省奉化市南山路81号，主要生产经营地为浙江省奉化市，主营业务为汽车配件制造、销售，皮革制品制作及对汽车相关产业的投资等业务。

波导集团持有宁波市五州汽配有限公司62.5%的股权。

宁波市五州汽配有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
----	--------------------------

总资产	8,002.51
净资产	8,000.00
营业收入	0
净利润	0
是否审计	否

9、宁波神马汽车制造有限公司

宁波神马汽车制造有限公司成立于2000年6月5日，注册资本为人民币6,000万元（实收资本为人民币6,000万元），法定代表人为徐锡广，注册地为浙江省奉化市东郊开发区岳林东路499号，主要生产经营地为浙江省奉化市，主营业务为汽车、汽车底盘的制造等。

宁波市五州汽配有限公司持有宁波神马汽车制造有限公司90%的股权。

宁波神马汽车制造有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009年度/2009年12月31日
总资产	7,768.81
净资产	3,793.73
营业收入	813.67
净利润	-1,055.04
是否审计	否

10、上海精粹机电科技有限公司

上海精粹机电科技有限公司成立于2004年5月20日，注册资本为人民币100万元（实收资本为人民币100万元），法定代表人为徐锡广，注册地为上海市普陀市绥德路175弄6号北，主要生产经营地为上海市，主营业务为机电产品销售、机电专业四技服务等业务。

波导集团与奉化波导分别持有上海精粹机电科技有限公司80%与20%的股权。

上海精粹机电科技有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009年度/2009年12月31日
----	--------------------

总资产	28.46
净资产	23.17
营业收入	0
净利润	0
是否审计	否

11、随州波导科技有限公司

随州波导科技有限公司成立于2002年9月25日，注册资本为300万美元（实收资本为300万美元），法定代表人为徐立华，注册地为湖北省随州市经济技术开发区波导大道1号，主要生产经营地为湖北省随州市，主营业务为通讯电子产品和元器件的生产销售及相关基础设施建设等业务。

随州波导科技有限公司为公司第一大股东及实际控制人之一徐立华间接控制的企业——香港永和集团有限公司持有其80%的股份。

随州波导科技有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009年度/2009年12月31日
总资产	22,253.25
净资产	2,270.52
营业收入	0
净利润	-210.69
是否审计	否

12、北京阳照鼎通讯设备有限公司

北京阳照鼎通讯设备有限公司成立于2008年12月18日，注册资本为人民币50万元（实收资本为人民币50万元），法定代表人为邹洪瑶，注册地为北京市西城区新街口大街8号C座5层519室，主要生产经营地为北京市，主营业务如下：法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

本公司实际控制人之一蒲杰之妻邹洪瑶女士持有北京阳照鼎通讯设备有限

公司100%的股权。

北京阳照鼎通讯设备有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	68.94
净资产	36.12
营业收入	13.47
净利润	-63.88
是否审计	否

13、成都麦瑞可科技教育投资服务有限公司

成都麦瑞可科技教育投资服务有限公司成立于2007年8月24日，注册资本为人民币500万元（实收资本为人民币500万元），法定代表人为隋波，注册地为成都高新区天府大道中断1号，主要生产经营地为成都市，主营业务为项目投资、投资咨询服务等。

本公司实际控制人之一隋波及其妻刘小华女士分别持有成都麦瑞可科技教育投资服务有限公司90%与10%的股权。

成都麦瑞可科技教育投资服务有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	497.92
净资产	494.91
营业收入	0
净利润	-2.35
是否审计	否

14、成都西苏光信实业有限公司

成都西苏光信实业有限公司成立于1998年3月27日，注册资本为人民币1,000万元（实收资本为人民币1,000万元），法定代表人为刘小华，注册地为成都武侯区人民南路三段华西美庐B幢14K，主要生产经营地为成都市，主营业务为计算机

应用软件研制、计算机系统集成等。

本公司实际控制人之一隋波之妻刘小华女士持有成都西苏光信实业有限公司99%的股权。

成都西苏光信实业有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	1,861.88
净资产	1,002.74
营业收入	211.13
净利润	4.18
是否审计	否

15、香港萨姆希移动通讯有限公司

香港萨姆希移动通讯有限公司成立于2009年1月23日，注册资本为1万元港币（实收资本为1万元港币），法定代表人为徐锡广，注册地为香港上环永乐街87号泰达大厦14楼，主要生产经营地为香港，主营业务为对外投资业务。

本公司实际控制人之一徐锡广持有香港萨姆希移动通讯有限公司60%的股权。

香港萨姆希移动通讯有限公司2009年度的主要财务数据如下：

单位：港币万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	3,416.26
净资产	1.00
营业收入	0
净利润	0
是否审计	否

16、萨基姆移动电话（宁波）有限公司

萨基姆移动电话（宁波）有限公司成立于2002年11月19日，注册资本为为2,548万美元（实收资本为2,548万美元），法定代表人为徐锡广，注册地为浙江

省奉化市波导工业园区，主要经营地为浙江省奉化市，主营业务为开发、生产、组装移动电话和有关电子设备及零件；销售自产移动电话等产品及提供相关服务。

目前，香港萨姆希移动通讯有限公司持有萨基姆移动电话（宁波）有限公司100%的股权。

萨基姆移动电话（宁波）有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	35,169.45
净资产	16,645.70
营业收入	76,799.36
净利润	-4,216.79
是否审计	否
审计单位	-

17、香港永和集团有限公司

香港永和有限公司成立于2008年6月14日，注册资本为1万元港币（实收资本为1万元港币），注册地为香港上环永乐街87号泰达大厦14楼，主要经营地为香港，主营业务为对外投资业务。

公司第一大股东及实际控制人之一徐立华持有香港永和集团有限公司100%的股权。

香港永和集团有限公司最近一年的主要财务数据如下：

单位：港币万元

项目	2009 年度/2009 年 12 月 31 日
总资产	1,005.00
净资产	1.00
营业收入	0
净利润	0
是否审计	否

18、宁波波导股份有限公司（公司实际控制人对其有重大影响的企业）

宁波波导股份有限公司成立于1995年7月27日，注册资本为人民币7.68亿元（实收资本为人民币7.68亿元），注册地为浙江省奉化市大城东路999号，主要产地为浙江省奉化市，主营业务为电子产品、通讯及系统、计算机及配件、现代办公设备和太阳能电源的研制、生产、销售、安装、维修，信息服务等。

波导集团作为波导股份的第二大股东持有波导股份21.23%的股权，此外，徐立华在波导股份担任董事长、隋波担任董事、副总经理。波导股份为本公司实际控制人对其具有重大影响的企业。

宁波波导股份有限公司2008年及2009年1-6月份的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009年1-6月/2009年6月30日	2008年度/2008年12月31日
总资产	93,866.22	104,803.28
净资产	55,200.48	56,876.82
营业收入	21,487.48	202,477.76
净利润	-1,676.28	-16,729.46
是否审计	否	是
审计单位	-	浙江天健会计师事务所

19、北京讯盈通信技术有限公司

北京讯盈成立于2002年6月7日，注册资本为人民币1,000万元（实收资本为人民币1,000万元），法定代表人为秦洪生，注册地为北京市北京经济技术开发区宏达北路16号3号楼C区429，主要生产经营地为北京市，主营业务为第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务），互联网信息服务（不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械和电子公告服务等内容）。

北京讯盈原为徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波持股的公司，股权结构为：徐立华持股36%，蒲杰持股28%，徐锡广持股18%，隋波持股18%，为发行人实际控制人控制的企业；2009年6月24日，徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波四人与自然人秦洪生签订了《股权转让协议》，将前述四人分别持有的北京讯盈36%、28%、18%、18%的股份转让给秦洪生，转让完成后，秦洪生持有北京讯盈100%的股份。本次股权转让的股权转让价款已支付完毕，工商变更已于2009年7月20日完成。

为避免同业竞争，公司实际控制人将北京讯盈全部股权转让给第三方而未由

发行人直接收购的原因是：

(1) 北京讯盈主要从事的是 CDMA 相关的移动增值业务，目前中国联通 CDMA 业务已转让给中国电信，公司之前已和中国电信签署了合作协议，这样由多个公司同时开展同样的 CDMA 增值业务已无必要；

(2) 北京讯盈的业务规模很小，对公司的影响不大。

转让前，北京讯盈2008年和2009年1-6月份的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2009 年 1-6 月/2009 年 6 月 30 日	2008 年度/2008 年 12 月 31 日
总资产	896.23	925.77
净资产	755.78	763.46
营业收入	23.52	19.87
净利润	-37.58	-114.32
是否审计	否	是
审计单位	-	北京永拓会计师事务所有限责任公司

(四) 公司控股股东和实际控制人持有的本公司股份是否在质押或其他有争议情况

公司控股股东和实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波持有的本公司股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

(一) 本次发行前后的股本情况

本次发行前公司总股本为7,000万股，公司此次拟向社会公开发行人民币普通股2,400万股，占发行后总股本的25.53%。

发行前后公司的股本结构如下：

股东名称	发行前		发行后	
	股数（万股）	持股比例	股数（万股）	持股比例
一、发行前股东				
徐立华	1,708	24.40%	1,708	18.17%

股东名称	发行前		发行后	
	股数（万股）	持股比例	股数（万股）	持股比例
蒲杰	1,568	22.40%	1,568	16.68%
瑞景丰和	1,400	20.00%	1,400	14.89%
徐锡广	882	12.60%	882	9.38%
隋波	882	12.60%	882	9.38%
孙李铭	230	3.29%	230	2.44%
王兵杰	70	1.00%	70	0.74%
张基林	60	0.86%	60	0.63%
南志鹏	60	0.86%	60	0.63%
谭滔	50	0.71%	50	0.53%
林城	50	0.71%	50	0.53%
杨韶祖	40	0.57%	40	0.42%
合计	7,000	100%	7,000	74.47%
二、社会公众股	0	0	2,400	25.53%
合计	7,000	100%	9,400	100%

（二）发行人前十大股东持股情况

公司前十大股东的持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	徐立华	1,708	24.40%
2	蒲杰	1,568	22.40%
3	瑞景丰和	1,400	20.00%
4	徐锡广	882	12.60%
5	隋波	882	12.60%
6	孙李铭	230	3.29%
7	王兵杰	70	1.00%
8	张基林	60	0.86%
9	南志鹏	60	0.86%
10	谭滔	50	0.71%

（三）发行人前十大自然人股东及其在发行人担任的职务

截至本招股说明书签署日，公司自然人股东在公司任职的情况如下：

序号	自然人股东名称	持股数量（万股）	持股比例	任职
----	---------	----------	------	----

序号	自然人股东名称	持股数量（万股）	持股比例	任职
1	徐立华	1,708	24.40%	未任职
2	蒲杰	1,568	22.40%	董事长
3	徐锡广	882	12.60%	未任职
4	隋波	882	12.60%	未任职
5	孙李铭	230	3.29%	董事、总经理
6	王兵杰	70	1.00%	董事、副总经理
7	张基林	60	0.86%	董事、副总经理
8	南志鹏	60	0.86%	副总经理
9	谭滔	50	0.71%	副总经理
10	林城	50	0.71%	副总经理

（四）战略投资者持股及其简况

截至本招股说明书签署日，公司的战略投资者北京瑞景丰和投资管理咨询有限公司持有公司20%的股权。

瑞景丰和的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六（一）发起人的基本情况”所述。

（五）发行人最近一年新增股东情况

2009年6月13日，徐立华、徐锡广、隋波分别与公司高级管理人员孙李铭、王兵杰、张基林、南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖签订《股份转让协议》，约定徐立华、徐锡广和隋波将其持有公司的部分股份转让给上述高级管理人员，具体如下：

股权受让方	股权转让方	转让股数（万股）	转让价款（万元）	定价依据	受让方资金来源
孙李铭	徐立华、徐锡广和隋波	230	230	按每股票面价格转让	自有资金
王兵杰	徐立华、徐锡广和隋波	70	70	按每股票面价格转让	自有资金
张基林	徐立华、徐锡广和隋波	60	60	按每股票面价格转让	自有资金
南志鹏	徐立华、徐锡广和隋波	60	60	按每股票面价格转让	自有资金

谭滔	徐立华、徐锡广和隋波	50	50	按每股票面价格转让	自有资金
林城	徐立华、徐锡广和隋波	50	50	按每股票面价格转让	自有资金
杨韶祖	徐立华、徐锡广和隋波	40	40	按每股票面价格转让	自有资金

上述股份转让价格为每股1元，股份转让的工商变更登记手续已于2009年7月22日办理完成。

上述高级管理人员的履历情况，请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员情况”的相关内容。

因徐立华、徐锡广、隋波向上述受让方转让股权，系基于对高级管理人员的激励而实施，各方在《股份转让协议》中约定，受让方自协议签署之日起三十六个月内不得主动从发行人或发行人控制的企业离职。在发行人向中国证监会报送首次公开发行股票并上市的申请材料后，如受让方从发行人或发行人控制的企业离职，需按照协议的约定向转让方支付违约金。

股权转让后，公司的股权结构如下：

股东名称	国籍	身份证号	持股数（万股）	持股比例
徐立华	中国	51112519630124****	1,708	24.40%
蒲杰	中国	51900419640704****	1,568	22.40%
瑞景丰和	-	-	1,400	20.00%
徐锡广	中国	51900419640901****	882	12.60%
隋波	中国	33010619640116****	882	12.60%
孙李铭	中国	22010419630220****	230	3.29%
王兵杰	中国	51010219680706****	70	1.00%
张基林	中国	31010819700819****	60	0.86%
南志鹏	中国	13290319750902****	60	0.86%
谭滔	中国	51111119790413****	50	0.71%
林城	中国	11010619750916****	50	0.71%
杨韶祖	中国	23070519720413****	40	0.57%
合计	-	-	7,000	100.00%

以上新老自然人股东均无境外居留权。

（六）股东关联关系及关联股东的各自持股比例

在本公司股东中，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波通过共同控制协议安排而对

本公司实施共同控制，为本公司的实际控制人，合计持股比例为72%。

本公司其他股东之间不存在关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

为了避免损害公司及其他股东的合法利益，公司股东及相关董事、监事、高级管理人员已分别做出自愿锁定股份的承诺。

本公司实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

本公司股东瑞景丰和承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

本公司股东孙李铭、王兵杰、张基林、南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖承诺：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持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

本公司董事蒲杰，董事和高级管理人员孙李铭、王兵杰、张基林，其他高级管理人员南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖还承诺：除前述锁定期外，在其任职期内每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的25%；在离职后半年内，不转让其所持有的公司股份。

八、发行人历史沿革中存在的股权代持情况的原因及对发行人的影响

在2003年11月至2007年5月期间，公司实际控制人持有的易讯有限的股权分别由代持方奉化五星和北京讯盈（2003年11月20日至2004年8月4日）、奉化五星和杨韶祖（2004年8月4日至2006年11月17日）、蒲杰和杨韶祖（2006年11月17日至2007年6月1日）代持。

（一）股权代持的原因

以生产手机为主要业务的波导股份是徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波通过波导集团对其具有重大影响的企业；而易讯有限在成立初期经营移动增值业务，需要

与多家手机生产厂家合作。为在市场上保持易讯有限独立的身份，以便易讯有限能够与其他与波导股份具有竞争关系的手机生产厂家在客户终端内置方面进行合作，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波决定不直接以自己的名义持有易讯有限的股权，而由其控制的奉化五星和北京讯盈代为受让并持有易讯有限的股权。后为便于签署各种文件、提高办事效率，又于2004年8月将北京讯盈代为持有的10%的股权转让给易讯有限员工杨韶祖代为持有，于2006年11月将奉化五星代为持有的90%的股权转让给在易讯有限实际负责经营管理的蒲杰代为持有。随着波导手机市场占有率的降低，对其他手机生产厂家已不再具有明显的竞争关系，代持的必要性降低，为规范易讯有限的股权关系，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波于2007年6月决定停止股权代持，由其直接持有易讯有限的股权。

（二）股权代持对发行人的影响

上述股权代持期间，代持人完全按照徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波的委托与指示行使对易讯有限的股东权利，按照徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波的委托与指示签署各种决议及其他相关文件，并由徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波实际享有易讯有限的收益并承担相应的经营风险。在此期间，徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波通过代持人间接支配易讯有限股权的表决权，其股东权利的行使均通过代持人统一体现，股东权利的行使具有一致性，对易讯有限实施共同控制。根据各方代持人与徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波于2007年7月签署的《关于北京易讯无限信息技术有限公司股权的确认协议》，各方当事人对前述代持事实进行了确认。

上述代持期间，易讯有限经营正常、稳定，股权代持行为没有给公司带来任何负面影响。

（三）中介机构对股权代持的意见

1、发行人律师的意见

经核查，发行人律师认为：在代持阶段易讯有限历次股权转让过程中的重要事实和易讯有限利润分配情况印证了各方关于易讯有限的股权自2003年11月起实际属于徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波所有的确认的真实性；代持的股权已于发行人改制成立前返还给实际持有人，已得到规范；相关当事人已签订《易讯确认

协议》并办理公证，明确确认相关当事人曾经持有的易讯有限的股权实际属于徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波所有，说明易讯有限的股权实际属于徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波所有的事实在相关当事人之间不存在争议和纠纷；徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波委托他人代持易讯有限的股权不存在规避法律法规规定的情形。因此，虽然易讯有限历史上存在股权代持的情况，但对本次发行上市不构成法律障碍。

2、发行人保荐机构的意见

经核查，发行人保荐机构认为：

1) 股权代持期间，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波实际享有易讯有限的收益

在上述股权代持期间，易讯有限的实际收益始终全部归徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波享有。股权代持期间，易讯有限未向股东进行利润分配。2007年6月，易讯有限股权返还给实际权益持有人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波后，易讯有限当月决议向股东分配利润116,870,227.57元。

2) 代持人与徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波签署协议确认代持事实

各方签署的《关于北京易讯无限信息技术有限公司股权的确认协议》已明确确认奉化五星、北京讯盈以及后来的杨韶祖和蒲杰受让并持有的易讯有限股权系代徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波受让并代为持有，说明奉化五星、北京讯盈以及后来的杨韶祖和蒲杰受让并持有的股权实际属于徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波享有的事实在相关当事人之间不存在争议，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波共同实际控制易讯有限为客观事实。

3) 股权代持未影响易讯有限的规范运作

股权代持期间，易讯有限建立了较为健全的股东会、董事会、监事会制度，公司治理结构健全、运行良好，公司的董事、监事和高级管理人员也未因股权代持行为而发生重大变化。

4) 公司已于2007年停止股权代持行为

2007年6月，代持人将代为持有的股权返还给徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波四人。在此之后直至本招股说明书出具之日，徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波均直接持有发行人股份，合计持有发行人的股份始终在70%以上。四人为多年的合作伙伴，共同投资了波导集团、奉华波导等企业，利益密切相关；在四人直接持有

发行人股份后，在发行人的经营管理和重大事项决策方面，股东权利的行使仍具有一致性，共同控制发行人。

九、发行人员工及社会保障情况

（一）发行人员工人数及变化情况

截至2009年12月31日，公司（含子公司）共有登记在册员工220人，截至2008年12月31日和2007年12月31日公司的员工人数分别为208人和186人。

（二）发行人员工结构情况

1、员工专业结构情况

专业结构	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	人数	占员工总数比例	人数	占员工总数比例	人数	占员工总数比例
管理人员	10	4.55%	8	3.85%	7	3.76%
技术和产品开发人员	161	73.18%	165	79.33%	151	81.18%
销售人员	25	11.36%	17	8.17%	15	8.06%
财务人员	12	5.45%	10	4.81%	8	4.30%
行政及其他人员	12	5.45%	8	3.85%	5	2.69%
合计	220	-	208	-	186	-

2、员工受教育程度

专业结构	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	人数	占员工总数比例	人数	占员工总数比例	人数	占员工总数比例
硕士	9	4.09%	8	3.85%	9	4.84%
本科	120	54.55%	120	57.69%	108	58.06%
大专	76	34.55%	65	31.25%	56	30.11%
其他	15	6.82%	15	7.21%	13	6.99%
合计	220	-	208	-	186	-

3、员工年龄分布情况

专业结构	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	人数	占员工总数比例	人数	占员工总数比例	人数	占员工总数比例
40岁以上	12	5.45%	12	5.77%	9	4.84%

31--40岁	64	29.09%	64	30.77%	58	31.18%
21--30岁	143	65.00%	130	62.50%	118	63.44%
20岁以下	1	0.45%	2	0.96%	1	0.54%
合计	220	-	208	-	186	-

（三）员工社会保障和其他福利情况

本公司实行全员劳动合同制，公司与全体员工都签有劳动合同。公司的社会保险费及住房公积金缴纳情况如下：

1、公司社会保险费的缴纳情况

公司已根据《中华人民共和国劳动法》的相关规定及北京市政府关于建立、完善社会保障制度等配套文件的要求，执行统一的社会保障制度，按时缴纳基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险等基本社会保险费。

公司最近三年员工社会保险费缴纳的情况如下：

单位：元

年度	2009 年度	2008 年度	2007 年度
员工人数	220	208	186
缴纳人数	214	168	154
未缴纳人数	6	40	32
缴纳额	894,733.42	685,139.48	707,891.25

2007年和2008年，发行人未缴纳社保的人员较多，主要为试用期人员，为规范公司治理、保护员工合法权益，自2009年8月起，公司已开始为试用期人员缴纳社会保险。截至2009年12月31日，公司共有未缴纳社保的员工6人，其中1人为退休返聘员工，另外5人为新转入员工，社保仍由原单位缴纳，尚未转入本公司。

发行人律师经核查认为，发行人及其子公司对于部分人员未缴纳社会保险，不符合法律法规规定；但发行人及其子公司已为原未缴纳社保的主要人员即试用期人员开始规范缴纳社会保险，发行人的实际控制人也已出具承诺，承担全部风险，保证发行人或其子公司不会因此遭受任何损失。因此，发行人及其子公司原存在的未为少量员工缴纳社会保险的情况对发行人本次发行上市不构成法律障碍，不影响发行人本次发行上市。

2、公司住房公积金的缴纳情况

2009年6月起，本公司根据《住房公积金管理条例》为员工办理了住房公积金。截至2009年12月31日，公司共有员工220人，已为214人办理缴纳了住房公积金，尚有6人未办理缴纳住房公积金，其中1人为退休返聘员工，另外5人为新转入员工，住房公积金仍由原单位缴纳，尚未转入本公司。

发行人律师经核查认为，发行人及其子公司在2009年6月之前未为员工缴纳住房公积金以及在2009年6月份后对部分人员仍未缴纳住房公积金，不符合法律法规规定；但发行人及其子公司已开始为其员工缴纳住房公积金，进行规范，发行人的实际控制人也已出具承诺，承担全部风险，保证发行人或子公司不会因此遭受任何损失。因此，发行人及其子公司原存在的缴纳住房公积金不规范的情况对发行人本次发行上市不构成法律障碍，不影响发行人本次发行上市。

3、公司实际控制人的承诺

公司实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波已共同出具《承诺函》，承诺：对于发行人或者其子公司在发行人上市前未依法足额缴纳的任何社会保险或住房公积金，如果在任何时候有权机关要求发行人或其子公司补缴，或者对发行人或其子公司进行处罚，或者有关人员向发行人或其子公司追索，徐立华、蒲杰、徐锡广及隋波将全额承担该部分补缴、被处罚或被追索的支出及费用并相互承担连带责任，且在承担后不向发行人或其子公司追偿，保证发行人及其子公司不会因此遭受任何损失。

十、持有 5%以上股份的主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺与承诺履行情况

（一）关于避免同业竞争的承诺

本公司控股股东和实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广与隋波于2009年7月22日出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺：“本人所控制的其他企业及其子公司、分公司目前未从事任何与发行人或其所控制的子公司、分公司相同或近似的业务，未发生构成或可能构成直接或间接竞争的情形。本人承诺并保证未来亦不从

事并促使本人所控制的除发行人外的其他企业及其所控制的子公司、分公司不从事与发行人或其所控制的子公司、分公司相同或近似的业务，不会产生与发行人或其所控制的子公司、分公司构成直接或间接竞争的情形。”

（二）关于股份锁定的承诺

关于公司股东及高级管理人员对其所持公司股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

（三）其他相关承诺

公司全体股东承诺：截至本招股说明书签署之日，各方所持有本公司的股权不存在任何质押、冻结或其他权利限制的情况；各方目前不涉及任何尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

第六节 业务与技术

一、本公司主营业务及变化情况

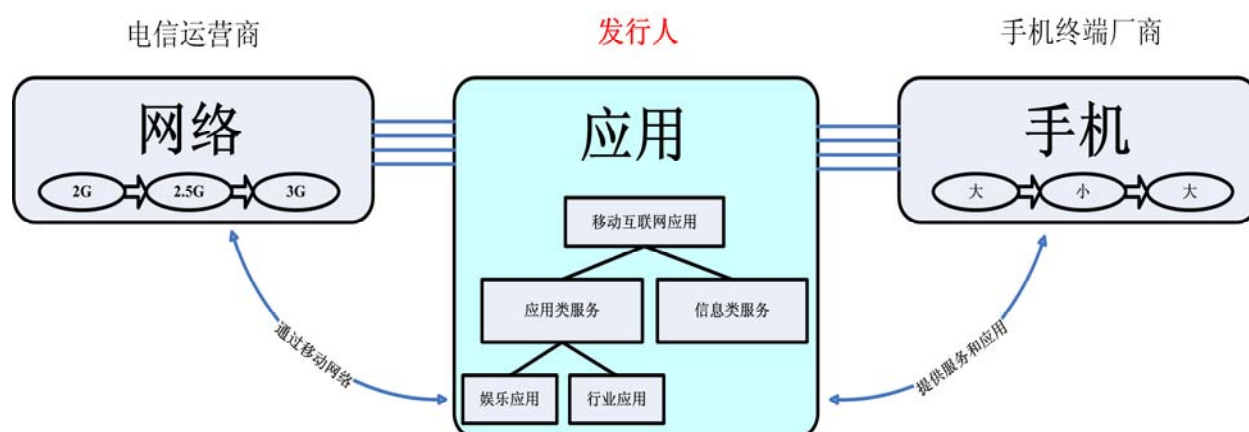
（一）主营业务

本公司是移动互联网行业的应用服务商，主营业务为移动互联网应用业务，主要包括移动电子商务业务、手机游戏业务和移动增值业务三部分。

移动互联网应用业务是以用户手机作为服务的接收终端，以移动通信网络作为传输方式，结合移动通讯技术与互联网技术，面向手机用户提供丰富的移动互联网产品与应用，包括传统的移动增值产品，如短信、彩信、彩铃、手机上网等，以及新型的产业与应用，如移动电子商务、手机游戏、手机视频、手机音乐、移动搜索、手机动漫、手机定位等。

移动互联网应用行业中有三大主体，包括“应用服务商”、“电信运营商”和“手机终端厂商”。本公司定位于“移动互联网应用服务商”的角色，在“电信运营商”提供的高速网络支持和“手机终端厂商”生产的高性能手机载体的基础上，共同为用户提供移动互联网的应用和服务。

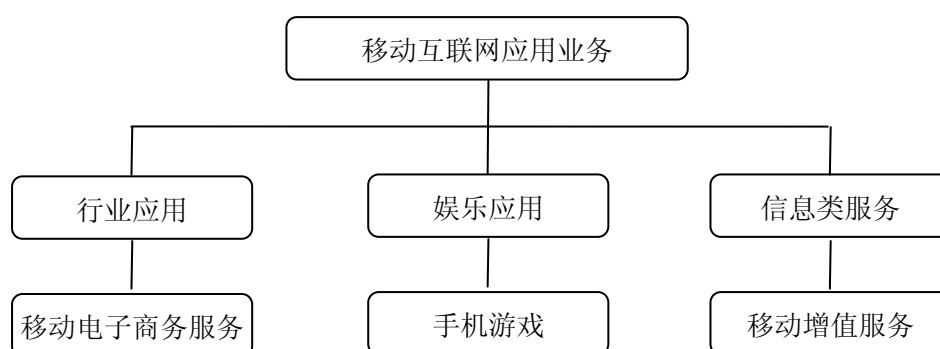
本公司主营业务与移动互联网产业链的关系如下图所示：



（二）主要产品和服务

本公司移动互联网应用业务主要包括移动电子商务、手机游戏和移动增值服务三部分，分属于移动互联网应用中的行业应用、娱乐应用和信息类服务三个类

别。

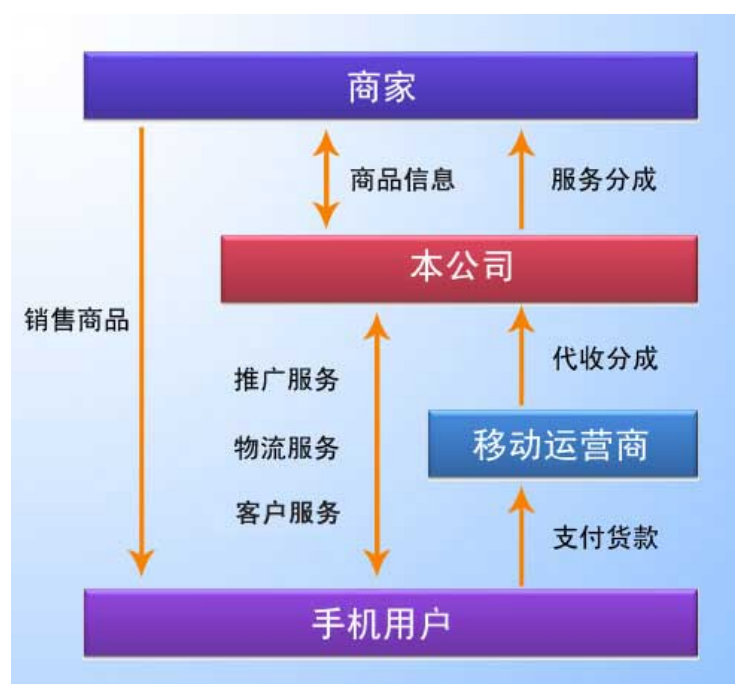


本公司上述业务的基本情况如下：

1、公司的移动电子商务业务主要是指手机用户购买商品，并通过手机话费来支付费用的手机购物活动。本公司定位于“移动电子商务运营服务提供商”，联合商家和电信运营商一起为手机用户提供手机购物服务，其中商家销售商品，电信运营商提供网络支持和代收费服务，本公司提供营销推广、物流配送、交易支付、客户服务等相关运营服务，三方按照一定的比例分配商品销售收入。此外，公司还为电信运营商提供电子商务平台的管理服务，按月收取电信运营商支付的平台管理费。

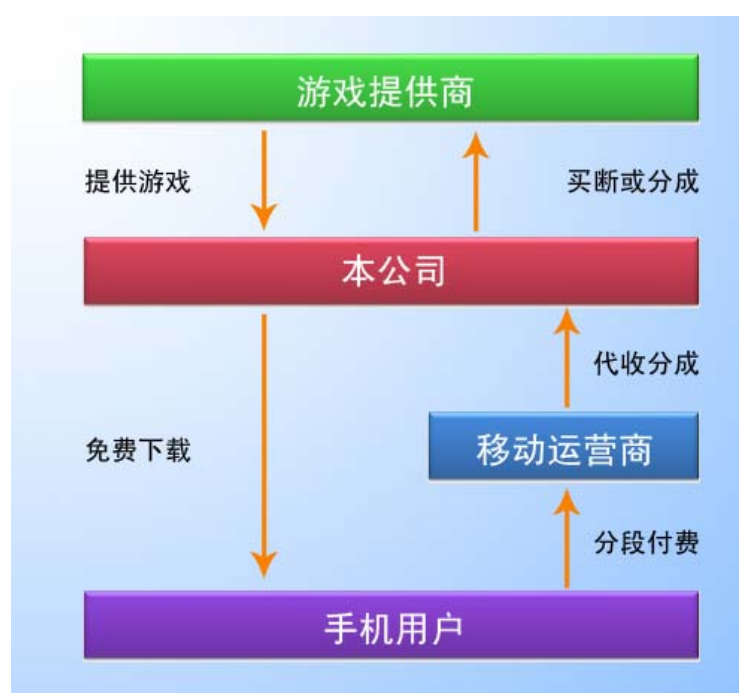
本公司的移动电子商务业务是国内创新开展的“企业面向个人用户”的移动电子商业模式。公司是该领域国内规模最大、客户数量最多的服务提供商。

本公司移动电子商务业务的运行流程如下图所示：



2、公司的手机游戏业务是指公司向玩家提供单机手机游戏，并收取费用的业务活动。公司在手机游戏的运营上率先在国内采用了“免费下载、分段付费”的创新计费模式，即玩家先免费下载公司提供的手机游戏，在游戏过程中通过购买游戏情节中的道具、装备来实现收费。公司通过买断或合作分成的方式从手机游戏开发商取得手机游戏软件，进而提供给玩家。手机游戏的收入由电信运营商代收后按一定的分成比例支付给公司。

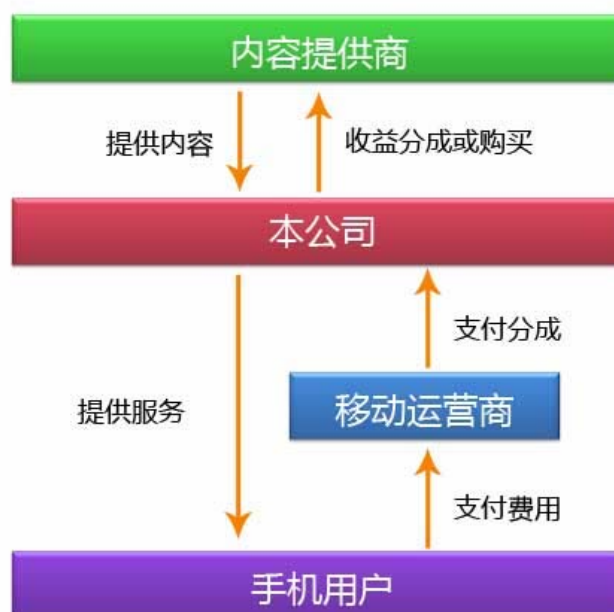
公司手机游戏业务的运行流程如下图所示：



3、公司的移动增值业务是指向手机用户提供的短信、彩信、彩铃、手机上网、IVR 等各种手机信息服务。本公司购买和采编各类信息内容，通过电信运营商的各种通道为手机用户提供这些信息服务，同时利用电信运营商的代收费服务获得收入。

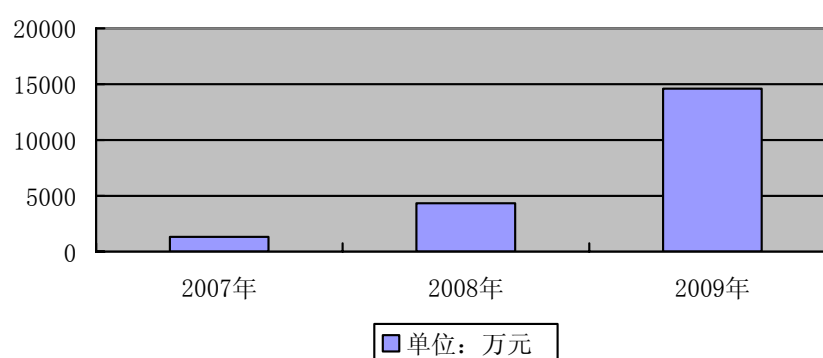
公司的移动增值业务拥有良好的品牌，并积累了数量众多的用户群体。在移动增值业务领域，公司是中国移动的核心合作伙伴，在中国移动对服务商的分层评级中，公司多次被评定为核心合作伙伴—“B”级。（注：中国移动在 2009 年共进行了 4 次分层评级，本公司共获得 3 次 B 级评级。在中国移动每次评级中，A 级名额仅 1-2 家，B 级名额为 6-8 家。上述 4 次评级中，一共只有 6 家 SP 获得过 B 级或以上资质达到 3 次以上）。

公司移动增值业务的运行流程如下图所示：



作为新型的移动互联网业务，本公司移动电子商务业务处于起步、增长阶段，手机游戏业务则在报告期内实现了持续快速增长。2007 年、2008 年及 2009 年，移动电子商务业务收入分别为 220.53 万元、2,265.02 万元和 2,098.38 万元，手机游戏业务收入分别为 1,098.12 万元，2,052.16 万元和 12,493.79 万元。

2007 年、2008 年和 2009 年两项业务收入合计分别为：1,318.65 万元、4,317.18 万元和 14,592.17 万元，增长情况如下图：



随着 3G 商用的实现，中国目前约 7 亿手机用户群为移动互联网行业提供了巨大市场空间，本公司移动互联网应用业务面临良好的发展机遇和市场前景。

(三) 主营业务变化情况

报告期内，本公司持续从事移动互联网应用业务，主营业务没有发生变化。

二、本公司所处的行业基本情况

（一）行业监管体制及产业政策

1、行业监管体制

（1）行业主管部门

国内移动互联网应用行业的主管部门是工业和信息化部，主要负责拟定产业发展战略、方针政策、总体规划和法规，制定电子信息产品的技术规范，并依法对电信与信息服务市场进行监管，实行必要的经营许可制度以及进行服务质量的监督等。

（2）行业监管体制

我国对移动互联网应用行业实行许可证制度，对进入该行业企业的主体资格进行审核。《中华人民共和国电信条例》规定：“经营电信业务，必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。”

（3）基础电信运营商对移动互联网行业的规范制度

移动互联网行业的经营模式是由移动互联网应用服务商与电信运营商合作而为客户提供服务，用于指导业务开展的合作规则由电信运营商主导制定。为规范应用服务商的服务行为，各家移动运营商均制定了相应的规范制度或在合作合同中明确规定规范服务条款，以确保服务质量。

2、行业主要法律法规及政策

移动互联网应用行业现行主要法律法规和规章制度具体如下：

颁布时间	名称	核心内容
2000 年	《中华人民共和国电信条例》（国务院令第 291 号）	规范市场秩序，维护电信用户和电信业务经营者的合法权益，保障电信网络和信息的安全
2003 年	《电信网码号资源管理办法》	保证有效利用电信网码号资源，保障公平竞争，促进电信业

颁布时间	名称	核心内容
	法》(信息产业部令第 28 号)	健康发展
2004 年	《关于规范短信息服务有关问题的通知》(信部电[2004]136 号)	针对短信息服务流程提出具体要求,对资费不透明、未订制却被收费、退订难等问题提出应对举措
	《关于规范代理电信业务行为等规定的通知》(信部电[2004]185 号)	针对电信运营商代理服务行为进行规范,包括码号资源的委托以及代理内容和资费等方面的规定
	《关于规范电信业务推广和服务宣传工作有关问题的通知》(信部电[2004]382 号)	对电信业务推广和宣传工作做了相应规范,要求明确宣传渠道和宣传方式,规范宣传用语和服务承诺
2005 年	《电信服务规范》(信息产业部令第 36 号)	提高电信服务质量,维护用户的合法权利,保证电信服务和监管工作的系统化和规范化
	《关于治理当前电信服务热点问题的指导意见》(信部电[2005]54 号)	根据电信服务业存在的问题,重点对“不对等协议”、“短信陷阱”等问题提出了治理整顿的指导意见
2006 年	《关于规范移动信息服务业务资费和收费行为的通知》(信部清[2006]574 号)	加强移动信息服务业务资费和收费行为管理,规范由基础电信企业负责向用户收费的移动信息服务业务
	《关于开展电信行业“诚信服务、放心消费”行动的通知》(信行建[2006]3 号)	要求重点排查七大问题,即收费及资费、营销管理、服务履约、技术管理、合作管理、信息内容、投诉处理,要求基础电信运营商在与增值业务商合作时,不得滥用市场支配地位,忽视增值服务提供商的正当权益
2009 年	《电信业务经营许可管理办法》(中华人民共和国工业和信息化部令第 5 号)(2001 年颁布的中华人民共和国工业和信息化部令第 19 号)《电信业务经营许可管理办法》已废止	明确规定了工信部和省、自治区、直辖市通信管理局是经营许可证的审批管理机构。对经营许可证的申请、审批、使用,运营商的经营行为进行规范,并对经营许可证的变更和注销,经营许可的监督检查进行了规定。
	第三代移动通信服务规范(试行)(工信部电管(2009)176 号)	对第三代移动通信业务服务质量和通信质量提出了规范性要求。其中,对增值业务的通信质量、WAP(无线应用协议)业务、MMS(多媒体消息)业务等具体业务提出了相应的要求。

此外,国家还制定了一系列鼓励移动互联网应用行业发展的相关政策,如:

2007 年 6 月,国家发改委印发《电子商务发展“十一五”规划》,提出要“发展小额支付服务、便民服务和商务资讯服务,探索面向不同层次消费者的新型服务模式”,明确要求建设移动电子商务试点工程;从 2007 年底开始,国务院信息化工作办公室先后授予重庆、湖南、广州“国家移动电子商务试点示范基地”称号;2008 年 2 月湖南成为首家“移动电子商务试点示范省”,标志着国家移动电子商

务的试点工程正式启动。

（二）行业及发展状况

移动互联网应用业务是以手机为终端，以无线通信网络为接入方式，结合移动通讯技术与互联网技术，通过移动互联网应用服务平台，面向手机用户提供丰富的移动互联网产品与应用。

1、移动互联网应用行业发展状况

（1）3G 背景下移动互联网应用将成为信息服务产业重头

3G 环境下移动通信带宽的大幅提高以及移动终端功能的逐渐增强，将为单一的语音服务和传统移动增值服务向多元化的移动商务活动、互动交流和多媒体服务升级奠定了基础。增长的用户规模和多元化的用户需求，形成了促进移动宽带业务发展的市场基础。伴随着网络、技术、业务和终端的逐步融合，移动互联网将呈现出快速发展的态势。

（2）应用业务成为移动运营商主要收入来源之一

近年来，随着移动通信用户规模的日益增长，用户对移动电话以及移动通讯服务的使用程度逐步提高，话音业务收入增长趋缓，移动互联网应用业务已经成为拉动移动运营商收入的主要动力。移动通信技术的进步升级，为移动互联网应用业务提供了广阔的发展空间。从国外的经验来看，在 3G 背景下移动互联网应用将成为移动运营商面向个人用户应用的主要收入来源之一。

（3）互联网企业和传统移动通信产业部门竞相进入移动互联网应用行业

由于移动互联网应用行业市场空间十分广阔，吸引了互联网企业和传统移动通信产业部门竞相进入。

互联网企业的传统经营业务主要为提供大量的免费网页浏览服务以及在此基础上发展起来的各种应用软件服务，随着移动互联网应用行业的发展，越来越多的互联网企业开始进入移动互联网应用市场。这类企业主要采取“后向”盈利模式，即向用户免费提供服务，通过广告获得收入。同时，传统移动通信产业部门如终端制造商、电信运营商也推出了一系列的服务参与移动互联网应用市场竞争，这类企业主要采取“前向”盈利模式，即向用户收费。此外，终端制造商在制造智能手机的传统业务基础上设计了手机应用程序商店。应用程序商店是指终

端制造商通过搭建一个开放的应用开发平台,让具有创意和编程技术的人能够在平台上发布自己的手机应用,使手机变成可定制的、拥有各种工具的随身设备。这种汇集众多开发者的智慧来丰富用户业务体验的模式是一种革命性的创新,是新商业巨头改变产业格局的一个重要途径。

2、移动互联网应用行业发展趋势

(1) 丰富的手机应用是移动互联网成功的关键。把优秀的移动应用互联网化是移动互联网的重要趋势。我国的移动互联网应用企业,通过创新在国内已经获得优势的竞争地位。

(2) 随着网络从 2G 时代进入 3G 时代,无线宽带速度的提升给移动互联网多种应用带来了机会。电信运营商提供的通讯网络由 2G 升级为 2.5G,又由 2.5G 升级为 3G,为移动互联网服务和应用带来了无限广阔的商机。

(3) 手机多功能信息化。由技术发展以及用户对手机由通讯终端向信息终端、娱乐终端转变的需求所推动,终端厂商生产的手机也经历了一个由大变小,再由小变大的过程,就是手机功能从简单的打电话逐步向多功能信息化演变的过程。手机多功能信息化给移动互联网应用行业提供了硬件支持和市场需求。

(三) 移动互联网行业市场状况

1、行业竞争格局

移动互联网应用主要分为信息类服务、应用类服务两大类业务,本公司的移动电子商务、手机游戏业务属于应用类服务,而移动增值服务属于信息类服务。信息类服务企业从事的业务包括资讯、手机报、手机杂志、手机小说等,主要代表性企业包括新浪、搜狐、空中网、灵通网、北纬通信等;应用类服务企业从事的业务包括手机搜索引擎、手机支付(移动电子商务)、手机游戏、手机音乐、手机定位等,主要代表性企业包括腾讯公司、空中网、掌中米格以及本公司等。

移动互联网市场中的信息类服务属于完全开放的市场,竞争日趋激烈;应用类服务竞争处于初期阶段,市场化程度高,具有独特或创新的商业模式及核心技术能力的企业在与同行业企业的竞争中具有明显的优势。

2、行业内主要企业

(1) 移动电子商务行业主要竞争对手情况

移动电子商务是一项新兴的业务，目前国内的移动电子商务可分为虚拟商品和实物商品两种。目前国内的虚拟商品移动电子商务有通过手机话费购买彩票、电影票、游戏点卡等虚拟物品的业务，上述虚拟物品的形态大多为数字或密码，采用了手机话费支付的方式。

目前在国内开展实物移动电子商务的企业只有本公司一家。在广东、湖南和北京三个地区，公司开通了手机话费购买实物商品的运营服务，除提供运营服务外，发行人还负责移动电子商务平台的全面管理工作，目前在该领域没有直接竞争者。

(2) 手机游戏行业主要竞争对手情况

手机游戏行业内主要企业包括掌中米格、新浪、空中网、四川长城、华友世纪及本公司等，上述企业基本情况如下：

公司名称	所在地	2008 年营业收入 ^{注 1}	2008 年手机游戏业务收入 ^{注 2}	手机游戏主要产品	手机游戏业务的经营特点	手机游戏市场份额 ^{注 3}
北京易讯	北京	10,915 万元	2,052 万元	JAVA 单机手机游戏	与游戏开发商合作经营手机游戏业务，通过免费下载、道具收费的模式推广手机游戏，以手机终端内置和公司 WAP 网站下载进行推广	1.50%
掌中米格	北京	不详	8,500 万元	JAVA 单机手机游戏为主，及部分联网手机游戏的运营	自主开发手机游戏，及与游戏开发商合作经营手机游戏业务，通过中国移动百宝箱进行推广	6.23%
新浪 (NASDAQ: SINA)	北京	36,958 万美元	7,000 万元	JAVA 单机手机游戏	与游戏开发商合作经营手机游戏业务，通过中国移动百宝箱和其他渠道进行推广	5.13%
空中网 (NASDAQ: KONG)	北京	9,669 万美元	753 万美元	以 JAVA 单机手机游戏为主，及部分联网手机游戏	与游戏开发商合作经营单机手机游戏、手机网游和 WAP 页面游戏，并通过中国移动百宝箱和 kong.net 门户网站进行推广，并自主开发了部分手机游戏	3.87%
四川长城	成都	不详	4,000 万元	BREW 单机手机游戏和 JAVA 单机手机游戏	自主开发手机游戏，及与游戏开发商合作经营手机游戏业务，通过运营商的平台推广获得收入，收入以 BREW 游戏为主	2.93%
华友世纪	北京	5,396	230	JAVA 单机手机	开发和合作经营 JAVA 单机游戏，通	1.15%

(NASDAQ: H RAY)		万美元	万美元	游戏	过运营商平台进行推广	
--------------------	--	-----	-----	----	------------	--

注1：各上市公司的营业收入数据均来源于公司2008年年度报告。

注2：空中网和华友世纪手机游戏的业务收入数据来源于公司年度报告，其他公司均来源于易观国际的移动互联网季度监测数据。

注3：手机游戏市场份额=2008年手机游戏业务收入/13.65亿元，根据易观国际发布的《中国手机游戏市场年度综合报告·2009》，2008年中国手机游戏市场规模为13.65亿元；美元汇率按照2008年人民币对美元平均汇率1美元=6.9444元人民币计算。

（3）移动增值业务主要竞争对手情况

移动增值行业的市场饱和程度较高，行业内企业众多、竞争较为激烈，其中市场份额较大的企业包括腾讯公司、空中网、灵通网、华友世纪、北纬通信、拓维信息、新浪、搜狐及本公司等。上述企业基本情况如下：

公司名称	所在地	2008 年 营业收入 注 ¹	2008 年移 动增值业务 收入注 ¹	移动增值主要产品	移动增值服务 的经营特点	移动增 值服务 市场份 额注 ²
北京易讯	北京	10,915 万元	6,303 万元	提供全面的短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 服务	通过手机终端内置和 WAP 网站下载等方式推广各种信息服务	0.054%
腾讯公司 (HK: 7001)	广东	715,454 万港元	139,898 万港元	提供全面的短信、彩信等移动增值服务，利用手机短信推广其手机 QQ、超级 QQ 等特色产品	利用腾讯 QQ 软件巨大的用户群推广移动增值服务，提供和之捆绑的信息服务	1.05%
新浪 (NASDAQ: SINA)	北京	36,958 万美元	10,332 万 美元	提供全面的短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 服务，疯狂铃声下载基地、手机炒股专家等音乐类和行业类服务是其主推产品	通过新浪互联网用户群推广移动增值服务，同时利用和手机终端厂商合作通过内置软件来推广产品	0.61%
华友世纪 (NASDAQ: HRY)	北京	5,396 万美元	4,267 万美元	提供全面的短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 服务，音乐服务是其主推产品	通过运营商合作渠道来推广增值业务，负责中国联通的 WAP 平台的运营，并提供平台上的主要内容	0.54%
空中网 (NASDAQ: KONG)	北京	9,669 万美元	8,691 万美元	提供全面的短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 服务，主推“互动娱乐”、“手机媒体”、和“社区交友”服务	利用运营商渠道推广 WAP 和彩信等，同时强化以 kong.net 为品牌的手机网站推广渠道	0.38%
灵通网 (NASDAQ:	上海	6,703 万美元	6,703 万美元	提供全面的短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 服务，	利用电视、广播、杂志等传统媒体推广增值服务产	0.32%

LTON)				媒体合作互动短信是其主推产品	品	
搜狐 (NASDAQ: SOHU)	北京	42,905 万美元	4,704 万美元	提供全面的短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 服务	通过搜狐互联网用户群来推广移动增值服务	0.28%
拓维信息 (深圳: 002261)	湖南	26,257 万元	18,912 万 元	提供手机动漫、手机行业类应用、平台支撑类应用等移动增值服务, 移动增值业务平台的技术开发服务是其主要特色	与电信运营商共同搭建移动增值业务运营平台, 参与平台的运营管理, 并获得运营收入	0.16%
北纬通信 (深圳: 002148)	北京	14,505 万元	14,505 万 元	与中国移动合作提供“移动168”短信服务, 以及部分其他彩信、彩铃、WAP 服务	为中国移动各省分公司建设移动 168 信息服务平台, 取得平台运营的合作分成收入	0.12%

注1: 除本公司外, 以上数据均来源于各公司2008年年度报告。

注 2: 手机游戏市场份额=2008 年移动增值业务收入/1,251.3 亿元, 根据艾瑞咨询发布的《2008—2009 年中国移动互联网行业发展报告》研究报告, 2008 年我国移动增值总体市场规模为 1,251.3 亿元; 美元汇率按按照 2008 年人民币对美元平均汇率 1 美元=6.9444 元人民币计算, 港元汇率按照 2008 年人民币对港元平均汇率 100 港元=87.511 人民币计算。

3、进入移动互联网应用行业的主要障碍

(1) 市场准入壁垒

在市场准入方面, 本行业采取许可制。取得《跨地区增值电信业务经营许可证》(全网证) 必须经过工业和信息化部审查批准, 而取得省、自治区、直辖市范围内的《增值电信业务经营许可证》(省网证) 需要经过所在省、自治区、直辖市通信管理局审查批准。行业进入许可制度构成进入本行业的主要障碍。

移动互联网应用服务提供商获得业务经营许可证, 只是为其开展相应业务提供经营许可, 具体业务开展之前还需要向电信运营商申领全网号、省网号。目前, 各大电信运营商为加强对移动互联网应用市场的管理, 对业务接入号尤其是全网号的发放日趋严格。市场上获得了经营许可证的移动互联网服务商数量较多, 但能通过电信运营商的严格审核而开通全网号的服务商数量有限。

(2) 电信网络壁垒

为规范移动互联网应用服务商的服务行为, 各家移动运营商均制定了相应的管理制度或在合作合同中明确规定规范服务条款, 以确保服务质量。以中国移动为例, 为保证移动互联网服务商的服务质量, 中国移动制定了合作规范性文件、

信用积分管理、分层分级管理等相关规定，对移动互联网服务商开展业务进行了详细的规范。在信用积分管理下，信用积分达到合格水平时，才有资格参加“中国移动增值服务商分级分层”服务，得到中国移动提供的更丰富的资源支持；对于信用度较差的增值服务商，将采取一定的业务限制措施，性质严重者将终止合作。电信运营商的强力监管，将促使行业内经营管理状况不佳的企业加速退出市场。

（3）对应用服务商的技术实力及创新能力要求高

移动互联网应用行业对服务提供商技术实力和创新能力的要求很高。服务提供商需要根据经营及业务增长开发适应的系统平台及其他应用软件等。受资金和技术水平的限制，国内大部分应用服务商一般通过购买技术的方式开展业务，自主研发能力有限，难以提供长期、持续、高效的服务。此外，移动互联网应用服务最大特点在于用户追求新鲜、兴趣转变快，因此，要求应用服务商必须具备持续的业务创新能力，以抓住稍纵即逝的业务机会。

4、市场供求状况

移动互联网应用行业具有明显的需求引导效应，用户的需求很大程度上取决于应用服务商的引导和开发。近年来，随着市场竞争的不断加剧，应用服务商充分挖掘用户需求，产品和服务的供应不断增加。总体来看，服务消费的特性决定了移动互联网市场不会出现传统产业广泛存在的供求矛盾，但对新产品开发提出了很高要求，创新不足、不能充分吸引用户的产品和服务难以得到用户的认可。随着移动终端产品的升级和电信技术的发展，用户对移动互联网应用将保持旺盛的需求，尤其对移动互联网应用的创新型业务需求日益增长。

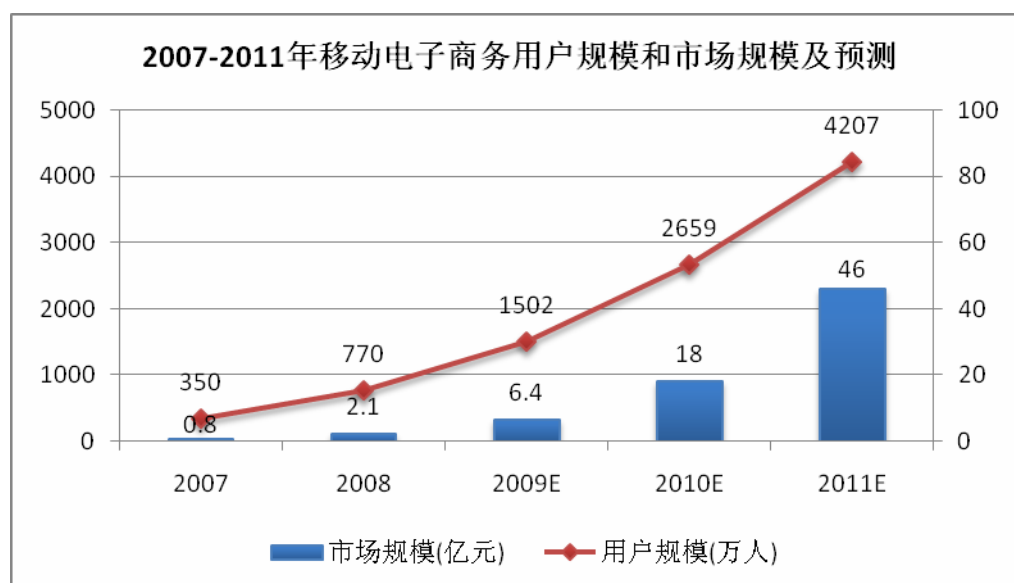
手机用户规模的增长也是移动互联网应用行业需求扩张的重要原因之一。而另一方面，对于单个手机用户，由于移动通讯网络的不断升级以及手机功能的不断完善，传统互联网信息交互应用逐渐向移动互联网转移，使手机上网成为电脑上网的扩展和延伸。同时，由于手机具有移动性强、网络覆盖广以及支付快捷等优点，使用者可以通过手机实现电脑上网所不具备的功能，更加丰富了移动互联网用户的需求结构。根据艾瑞咨询iResearch发布的《2008—2009年中国移动互联网行业发展报告》研究报告，近年来我国手机用户规模迅速增长，其变化趋势如下：

年份		2007	2008	2009E	2010E	2011E
手机用户	规模(亿户)	5.47	6.40	7.28	8.21	8.77
	较上年增长率	18.66%	17.00%	13.75%	12.77%	6.82%

(1) 移动电子商务市场情况

目前,我国移动电子商务的总体市场规模较小,表现在用户认知度较低,交易规模较小。但随着3G商用的实现,WAP资费的逐渐下调,同时商家也加大了推广力度,2009至2011年将成为我国移动电子商务快速发展的阶段,根据艾瑞咨询iResearch发布的《2008-2009年中国移动电子商务行业发展报告》,2007年至2011年我国移动电子商务的用户规模和市场规模如下:

年份		2007	2008	2009E	2010E	2011E
移动电子商务用户	规模(万人)	350	770	1,502	2,659	4,207
	较上年增长率(%)	-	120.00	95.06	77.03	58.22
移动电子商务交易市场	规模(亿元)	0.8	2.1	6.4	18.0	46.0
	较上年增长率(%)	-	162.50	204.76	181.25	155.55

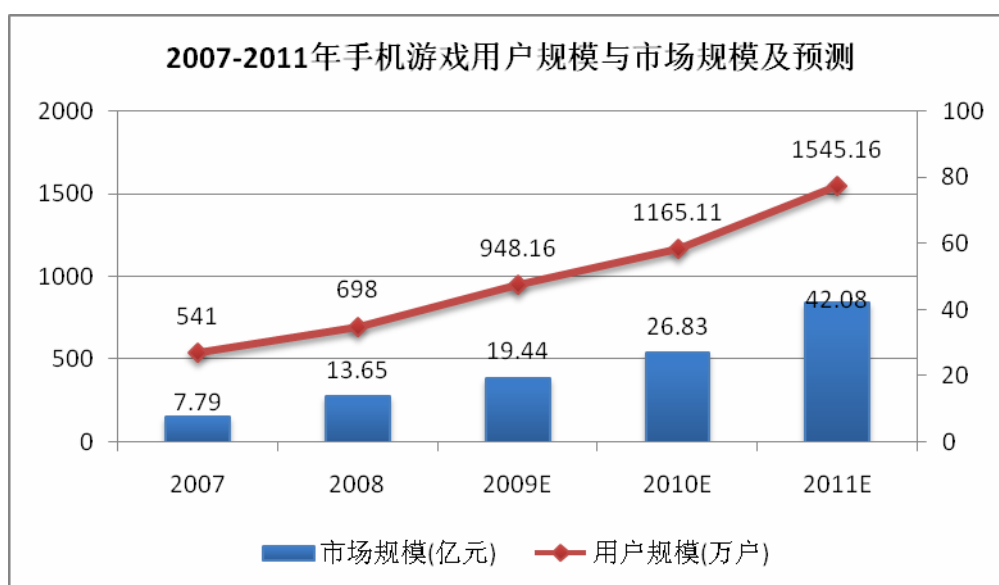


(2) 手机游戏市场情况

2007年以来,受到电信技术的提升以及手机终端在智能化和高性能化方面的升级,有力地催化了用户对于手机娱乐的需求,我国的手机游戏市场进入快速发

展期。根据易观国际发布的《中国手机游戏市场年度综合报告·2009》，2007年至2011年我国手机游戏的总体市场规模、活跃用户数量以及用户的ARPU值如下：

年份		2007	2008	2009E	2010E	2011E
手机游戏 活跃用户	规模（万户）	541.00	698.00	948.16	1,165.11	1,545.16
	较上年增长率（%）	-	29.02	35.84	22.89	32.62
手机游戏 市场	规模（亿元）	7.79	13.65	19.44	26.83	42.08
	较上年增长率（%）	-	75.22	42.42	38.01	56.82
手机游戏玩 家的 ARPU 值	ARPU 值（元）	143	196	205	230	272
	较上年增长率（%）	-	37.06	4.59	12.20	18.26

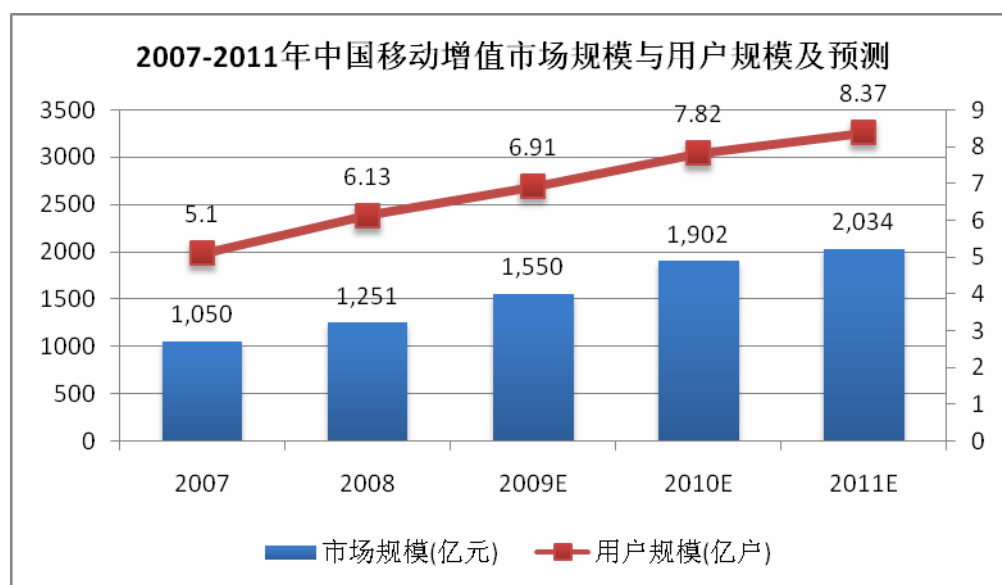


（3）移动增值市场情况

近年来，伴随着移动通讯技术的发展和手机终端的升级，我国移动增值行业在用户规模和市场容量等方面增长快速，根据艾瑞咨询 iResearch 发布的《2008—2009 年中国移动互联网行业发展报告》研究报告，预计到 2012 年我国移动增值用户将达 9.39 亿人，总体市场规模达到 2,785.3 亿元，2007 年至 2011 年情况如下：

年份	2007	2008	2009E	2010E	2011E
----	------	------	-------	-------	-------

年份		2007	2008	2009E	2010E	2011E
移动增值用户	规模(亿户)	5.10	6.13	6.91	7.82	8.37
	较上年增长率(%)	21.72	20.20	12.72	13.17	7.03
	占手机用户比例(%)	93.20	94.10	94.80	95.20	95.40
移动增值市场	规模(亿元)	1,050.00	1,251.30	1,550.40	1,902.40	2,303.80
	较上年增长率(%)	20.50	19.17	23.90	22.70	21.10



(四) 影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素分析

(1) 国内移动用户众多，移动互联网服务市场潜力大

截至2008年末，全国移动电话用户已经达到6.4亿户，根据三大电信运营商年报数据显示，2008年使用移动互联网服务的用户已接近5亿户，三大运营商来源于移动互联网服务的收入超过1,300亿元。3G商用的实现奠定了移动宽带通信的发展基础。基于移动通信带宽大幅提高和移动终端功能逐渐增强，单一的语音服务和传统的移动互联网应用已经不能满足商务活动、互动交流和多媒体服务等多元化的用户需求。由于移动通信资费下调和用户体验要求提高，越来越多的用户开始选择通过手机获取更加丰富的移动互联网应用。多元的用户需求和增长的用户规模形成了促进移动互联网应用行业发展的用户基础。

(2) 通信技术的变革以及移动互联网应用新业务不断推出

随着通信技术的演进和移动终端产品的更新换代,新的移动互联网新业务不断被推出,除了2.5G时代的电子书、手机上网以及单机手机游戏等,3G商用实现后,移动视频和手机联网游戏等新移动互联网服务将得到很好的推广。伴随着网络、技术、业务和终端的逐步融合,移动互联网服务行业将呈现出快速发展的趋势。

2、不利因素分析

通过技术实现网络、业务和终端的融合,并且面向大规模用户市场提供高效、稳定的移动互联网产品和服务需要长期复杂的实践过程。用户规模变化、产业链整合、业务模式转型、技术演进发展、应用服务创新、新竞争者进入和成本压力风险等诸多因素增加了移动互联网应用的复杂性和不确定性。

(1) 移动互联网应用服务商经营不规范对行业形成的负面影响

我国在开展移动互联网应用业务中,曾经历过移动互联网行业收费混乱、客户投诉增多的阶段,影响了消费者对移动互联网应用服务的信任,经过2006、2007年法律法规的不断完善和行业自律水平的不断提高,上述现象已得到了根本的解决。随着3G时代新型应用及服务模式的不断推出,如果应用服务企业经营不规范,并且主管部门处罚监管不及时,将会对该行业产生不利影响。

(2) 通信技术发展瓶颈制约移动互联网行业发展

移动互联网应用行业的发展依赖于通信技术的发展,在不同的数据传输速率下,移动互联网应用业务所体现的服务方式有所不同,在2.5G时代,由于数据传输效率低,手机上网、手机游戏、移动视频等移动互联网应用业务得不到大规模的发展。到了3G时代,数据传输速率成倍增长,移动视频、手机联网游戏等大量占用数据传输流量的移动互联网服务业务将得到大力发展的机会。上述业务早在通信技术更新换代之前就已经研发出来,但由于通信技术的瓶颈,只有等到新的通信技术得以大规模应用时,上述业务才可以大规模开展,因此,通信技术发展瓶颈制约移动互联网应用行业的发展。

(五) 行业技术水平和经营模式

1、行业技术水平

移动互联网应用行业的技术主要包括移动通信技术和移动互联网应用平台

技术两部分。

（1）移动通信技术

移动通信技术的发展经历了从FDMA模拟通信系统，到目前广泛应用的GSM和CDMA技术，再到TD-SCDMA、W-CDMA、CDMA-2000等3G技术，移动通信技术的更新发展速度较快。

2009年1月7日，我国正式颁发了三张3G移动运营牌照，标志着我国开始正式大力推广第三代移动通信技术。3G技术的发展和运用，将对移动互联网应用行业带来新的发展机遇。第三代移动通信系统能够兼容第二代移动通信系统，并提高系统容量，提供对多媒体服务的支持以及高速数据传输服务。3G技术与前两代移动通信技术相比的最大优势在于能够支持更高速的数据传输服务。

（2）移动互联网应用平台技术

国内移动互联网应用平台技术处于不断进步过程中。以中国移动的移动互联网平台为例，在移动互联网应用业务的发展初期，由于缺乏对移动互联网应用服务商行为以及用户业务订购关系的有效管理手段，致使用户的订购关系由移动互联网应用服务商自行管理，中国移动移动梦网平台的上线使得该种情况得到了根本的改观。MISC是中国移动为了支撑移动梦网业务发展而打造的移动信息服务中心（Mobile Information Service Center），该系统实现了开放价值链“服务提供商→网络运营商→用户”商业模式的有效支撑与业务管理，涉及移动互联网应用服务商管理、服务管理、用户管理、订购管理、计费管理、统计分析等运营的诸多领域，是运营商在新的网络环境下为客户提供数据业务服务的核心管理平台。DSMP（Data Service Management Platform）数据业务管理平台，是数据业务的核心管理平台，完成数据业务的业务管理和控制功能。移动MISC平台的应用大大规范了移动互联网应用服务商的运营和推广行为，最大程度的保护了用户的利益。

2、行业经营模式

移动互联网应用业务的经营模式是移动互联网应用服务商利用电信运营商的网络功能，与运营商对收益进行分成，从而获得收益。国内移动互联网服务领域的市场主体包括：电信运营商、设备制造商、移动互联网应用服务商、内容提供商和最终用户。电信运营商负责基础电信网络和数据网络的搭建和运营，目前

在产业链中居主导地位；设备制造商为电信运营商提供系统设备，为最终用户提供支持移动互联网应用业务的手机终端；移动互联网应用服务商整合内容提供商的内容，经由电信运营商接入移动网络，为最终用户提供移动互联网应用服务，并通过电信运营商向用户代收费，与运营商对收益进行分成。

随着新型移动互联网应用业务的推出，移动互联网服务商具有自身技术开发能力、用户群体、创新业务模式等，并不完全依赖基础电信运营商开展业务，而只是把移动通信网络作为计量及收费的通道。

（六）行业与上下游之间的关联性

1、上游行业的发展情况及其对本行业的影响

移动互联网应用行业上游行业是制作新闻、图片、游戏、音乐等内容的提供商，包括媒体、游戏开发商、唱片公司、其他内容制造商等，他们为应用服务商提供大量的内容和素材。由于所提供的内容涵盖领域较广，因此内容提供商也在朝专业化方向发展，目前市场上已形成专业于游戏和图片等内容的提供商，各大唱片公司则提供音乐素材方面的内容。

移动互联网应用服务商与内容提供商之间的关系表现为合作与竞争并存。合作关系主要体现在双方通过业务协作，共同完成产品的制作，以为手机终端客户提供移动互联网应用为最终目的；竞争关系表现为随着工信部和电信运营商的相关政策调整，内容提供商为增强其盈利能力，也在向移动互联网应用服务商的角色发展。

此外，设备制造商亦属于移动互联网行业上游产业。随着3G网络的建设以及宽带业务的普及和企业信息化步伐的加快，中国通信网络设备市场将会呈现出较快增长的趋势。通信网络的发展带来更大的市场容量、更好的通信质量以及技术上的突破，将带动移动互联网应用业务的更快发展，促进行业规模进一步扩大。

2、下游行业的发展情况及其对本行业的影响

移动互联网应用行业的下游行业是移动运营商、企事业单位和个人消费者，特别是电信运营商行业的发展情况对移动互联网应用行业起着至关重要的作用。

移动互联网应用服务商要把产品推向市场，必须借助电信运营商的通信网络，而电信运营商在国内电信网络上的绝对主导地位决定了应用服务提供商必须

十分重视与下游移动运营商的合作关系。移动运营商制定的行业合作规范影响着服务提供商的收入水平和行为方式，其提供的网络容量和速率决定了服务提供商提供移动互联网服务的质量。

随着电信运营商使用的通信技术的变革，移动互联网应用行业也不断推出新的业务，从2.5G、2.75G到3G，移动互联网应用业务也随之更新，从最初的手机上网、图铃下载发展到目前的电子书、手机搜索、移动商城等业务，下游行业的发展将极大地促进移动互联网行业业务的创新。

三、本公司的市场竞争地位

（一）本公司的市场竞争地位

移动互联网应用是本公司的核心业务，主要包括移动电子商务业务、手机游戏和移动增值服务。

1、在移动电子商务方面，本公司在国内创新地开展了“企业面向个人用户”（B2C）的商业模式，是国内该领域内规模最大、客户数量最多的服务商。本公司的移动电子商务业务是在与中国移动广东、湖南和北京分公司共建的电子商务平台上运行的，本公司负责商品推广、配送等客户服务以及移动电子商城的整体运营的业务。

2、在手机游戏业务方面，本公司采用了“免费下载、分段付费”的创新计费模式，收入规模及市场份额在国内处于前列。

3、在移动增值业务方面，本公司形成良好的品牌和规模优势，积累了数量众多的用户群体。在中国移动对服务商的分层评级中，本公司多次被评定为核心合作伙伴—“B”级。（注：中国移动在2009年共进行了4次分层评级，本公司共获得3次B级评级。在中国移动每次评级中，A级名额仅1-2家，B级名额为6-8家。上述4次评级中，一共只有6家SP获得过B级或以上资质达到3次以上）。

（二）市场占有率

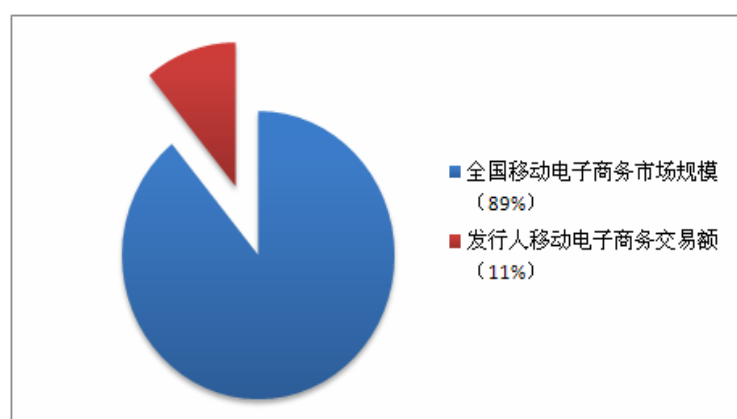
1、移动电子商务业务

本公司拥有移动电子商务的专业品牌“SALE8”，并且已经在广东、湖南、北京三省市构建了SALE8移动电子商务平台，从事移动电子商务业务。本公司的移

动电子商务业务创新地应用了“企业面向个人用户”的商业模式，是国内该领域开展最早、规模最大、客户数量最多的企业。

2008 年公司移动电子商务服务业务的总交易额为 2,265 万元，根据艾瑞咨询发布的《2008-2009 年中国移动电子商务行业发展报告》，全国移动电子商务总交易额为 2.1 亿元，本公司移动电子商务占全国总市场规模的 11%。

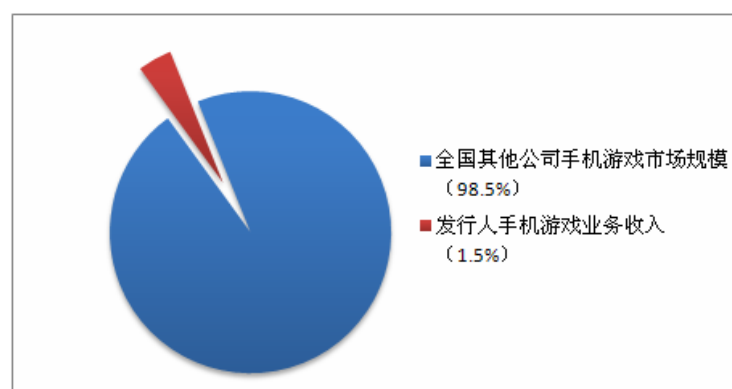
2008 年发行人移动电子商务收入在全国市场占比



2、手机游戏业务

手机游戏业务方面，本公司的JAVA单机版手机游戏在国内手机游戏行业中处于领先地位，主要表现在收入规模大、计费模式新颖、用户粘性高。根据易观国际咨询发布的《中国手机网游市场年度综合报告2009》数据显示，2008年中国手机游戏总体市场规模为13.65亿。其中JAVA游戏市场占比72%，BREW游戏市场占比28%。本公司的手机游戏基本以JAVA游戏为主，总收入规模为2,052万元，占全部市场规模的1.50%，占JAVA游戏市场规模的2.09%。

2008 年发行人手机游戏收入在全国手机游戏市场中的占比



3、移动增值服务业务

移动增值服务方面，2008 年中国移动增值市场中，各细分市场的移动增值业务收入及本公司产品的市场占有率情况如下：

单位：万元

产品线	市场整体规模	公司实现收入	公司产品市场占有率
短信(SMS)	8,859,204	4,444.04	0.05%
WAP	676,502	1,841.88	0.27%
IVR	337,851	209.94	0.06%
彩信(MMS)	387,903	84.31	0.02%
彩铃(CRBT)	1,514,073	17.16	0.001%

数据来源：艾瑞咨询《2008—2009 年中国移动增值行业发展报告》研究数据

总体地说，与移动增值服务市场饱和程度较高，市场竞争较为激烈相比，作为本公司主要创新产品的移动电子商务业务以及手机游戏业务在移动互联网市场中具有较高的市场占有率，产品的规模和品牌都形成了一定的优势，累积了较为稳定的客户群体，随着未来新型移动互联网应用市场的不断扩大，上述业务未来的发展具有广阔前景。

四、核心竞争优势和创新性

（一）核心竞争优势

1、持续创新能力

创新是企业的核心和灵魂所在，是北京易讯所秉持的核心价值观之一。公司自成立以来，一直高度重视创新，通过实施创新奖励和员工合理化建议定期评审等将创新机制化，在公司形成了良好的创新氛围。为了保证自主创新的持续进行，公司 2009 年用于研究和开发的投入占公司营业收入的比重达到 5.38%。公司凭借移动互联网应用多年的行业经验，充分发挥技术、营销、开发、创意人员的创造性，实现了移动电子商务、手机游戏业务的运营模式、营销渠道、支付模式、收费模式、系统平台软件等多方面的创新。

持续不断的创新能力是公司最为突出的竞争优势。公司发展壮大的过程就是

不断创新的过程，作为国内移动互联网应用最早的实践者，2003 年，与波导股份合作，公司第一个提出“信息手机”概念并产品化；2004 年，第一次把“信息手机”概念用于手机设计之中，这个创新设计的实现，使公司开始走上高速增长的道路；2005 年，国内第一个在手机销售渠道中，把移动互联网应用作为手机销售卖点，改变了手机传统的销售策略，成功开拓了线下和线上渠道资源；2006 年，公司把移动互联网技术与传统经济相结合，在移动电子商务领域，成功推出创新商业模式的手机构购物业务，成为目前国内最具规模的基于手机从事 B2C 业务的移动互联网企业；2007 年，推出新的运营模式的手机游戏等娱乐应用服务；这些持续的创新实践为公司带来了高速成长，也有效地抵御了外部环境变化对公司的冲击。持续不断的创新是公司成长的关键，也不断为公司的持续创新积累了更大的能力。

发行人通过在手机中内置产品与应用软件的方式作为业务推广的渠道，这一渠道的创新使发行人能更有效的获取市场；发行人的手机客户端中间件平台项目，可以实现对这一创新渠道的深化应用。公司利用自主开发的移动电子商务平台，在广东、湖南和北京与当地中国移动合作移动电子商务业务，正式运营手机购物项目，具有模式创新、技术创新的特点。该业务创新地运用了 B2C（企业直接面向个人用户）的业务模式，给个人用户提供了方便的支付渠道。发行人利用自身技术优势，自主开发了移动电子商务的客户管理系统（精准营销系统），该系统详细记录了用户的各项信息，能在用户购买记录的基础上进行统计分析，以锁定目标客户，实现精准化的营销。在手机游戏业务方面，本公司实现了“免费下载、分段付费”的创新计费模式，增强了手机游戏对手机用户的吸引力，提高了用户粘性，实现了业务收入的快速增长。

2、技术研发优势

本公司十分重视移动互联网应用业务的技术研发，形成了较强的研发能力，具备了雄厚的技术储备。公司自 2003 年起持续从事移动互联网业务，在业务发展过程中自主研发了移动通信网与互联网结合技术、短消息技术、WAP 技术、USSD 技术等领域，并拥有了一系列成熟的应用技术成果。技术研发实力为公司移动互联网应用业务在业界保持领先水平提供了有力保障。

公司一直以终端软件研发和双网互通技术为主要技术研发方向。公司成立以

来先后完成了《信息宝典》第一到第四版、《易讯无限》、《彩客》客户端等终端软件开发，积累了大量终端软件开发经验，并实现了包括资讯、股票、外汇、电子书等多种应用服务。公司研发的手机客户端中间件平台，该平台为公司提供二进制应用程序和游戏，解决了非智能手机下载运行软件的技术难题，也为公司的应用软件和游戏业务开拓了新的推广渠道。通过多项移动通信领域技术成果的应用与传统互联网技术相结合，公司搭建了移动电子商务销售和管理系统，使移动电子商务业务拥有多元化商品销售渠道、移动支付手段、精准营销能力等诸多优势，得以快速拓展和占领市场，目前已经发展为中国最大的 B2C 移动电子商务平台。

公司技术团队均拥有多年移动互联网应用行业从业背景，公司内部设立了移动互联网应用研发团队。多年的技术开发经验使得公司大部分技术开发人员成长为精通传统互联网技术与移动通信技术的新型复合人才，对行业有着深刻的理解，具有新技术研发能力。

3、高效的渠道策略

公司采用移动互联网应用产品客户端软件以及中间件平台等高效率的营销推广手段，充分整合各种渠道资源，积累了庞大的手机用户群，树立了市场竞争优势。

在行业内，公司最早采用手机客户端软件开拓渠道。公司通过客户端软件实现了对手机用户渠道的有效整合，有针对性地对用户进行移动互联网应用服务的宣传推广。公司在国内第一个倡导提出信息手机的概念，并以客户端软件——《信息宝典》推动生产厂家以手机信息化为销售卖点。以此为契机，公司与手机厂家深度合作，在手机销售渠道进行移动互联网应用的推广。为了更有效地将移动互联网应用与手机及销售渠道相结合，公司 2005 年开发完成《彩客》客户端软件。该软件实现手机照片、音频、手机文章和互联网的内容快捷互通。此外，公司还通过游戏客户端软件平台推广手机游戏应用，继续拓展渠道。

随着 3G 网络及应用的普及，公司开发了中间件平台软件，可以针对不同的操作系统，最大限度地适用于各种手机，以拥有最大的目标用户群体；同时，该平台上的各种应用和服务，按照统一的接口进行开发，最大限度地降低了不同产品与服务在不同型号手机上进行多次开发的工作量，大大降低软件的适配难度，

能够让大量的用户、在最短的时间内、享用到最新的服务。

（二）本公司的创新性

本公司的创新性主要体现在以下方面：

1、移动电子商务经营模式的创新

（1）利用手机终端信息，实现了精准销售和广泛销售

本公司利用移动互联网应用的行业经验，自主开发了客户管理系统（精准营销系统），该系统详细记录了用户的各项信息，能在用户购买记录的基础上进行统计分析，以锁定目标客户，实现精准化的营销，提高了营销成功率。

公司精准营销系统通过多种方式锁定目标客户。例如：公司根据用户过往消费行为等数据，准确定位出用户，利用电信运营商的短信群发、邮件群发、WAP PUSH 以及电话外呼等多种方式对该类用户进行精准营销；公司精准营销系统会就相似商品的促销情况提示目标用户，从而引导其消费；公司精准营销系统会向用户发送新品上线短信提醒，从而实现精准销售和广泛销售。

（2）实现零库存管理

本公司利用自身技术实力，与多家供货商建立了良好的合作关系，实现了零库存管理。本公司的零库存管理模式包括完全零库存和“准零库存”两种，具体如下：

a. 完全零库存模式

本公司的完全零库存模式为：由于本公司开发了与多家大型供货商的销售系统实时接口，用户可以通过本公司的销售平台选择商品并生成定单。生成定单后，本公司的系统会将定单分配至供货商系统，由供货商使用自身管理系统进行出库操作，交给本公司设于供货商的物流处理中心，通过本公司的物流管理系统进行处理，有效地配送到用户。本公司的物流管理系统具备多点合并功能，即用户定单中若存在多家供应商的订单，则采用多点取货，统一发送的方式，经过多个库房流转后最终完成定单合并，并发往用户。货物发送完成后，本公司与电子商务的商品提供商按照事先约定进行对帐结算。

该种模式开辟了国内电子商务运营的先例。零库存模式有效地将传统行业的优势资源与移动电子商务相结合，使得合作双方能充分发挥各自优势，实现双赢。

b. “准零库存”模式

本公司对于中小合作伙伴，采取了自建库房集中仓储、按销结算的“准零库存”模式。即合作商将商品发送至本公司统一的库房进行管理，但商品所有权不发生变化，当定单生成、商品出库之后，本公司按月进行结算。如出现商品滞销现象，则供货商实行无条件退换，从而降低了本公司的营销风险。

(3) 便捷的移动支付方式

移动支付业务属于移动互联网应用的新业务，公司充分利用多种新型移动支付手段，为用户提供了更多的支付方式选择，带来了较大的方便，吸引了更多的用户，从而促进了公司营业收入的较快增长。

2、推广渠道创新

(1) 多通信渠道创新

公司通过客户端软件实现了对手机用户渠道的有效整合，有针对性地对用户进行移动互联网服务的宣传推广。公司第一个倡导提出信息手机的概念，在手机销售渠道进行移动互联网应用的推广。经过上述创新将传统的单一通讯产品生产、销售通道培育成为具有信息服务销售能力的有效的渠道，推动了移动互联网应用业务推广渠道的一次重大变革，成功破解了行业内对移动运营商线上推广渠道过度依赖的难题，并被业界广泛学习和借鉴。

(2) 强势高效渠道创新

随着 3G 网络及应用的普及，需要在渠道上发展更强势的创新平台。公司通过中间件平台更高效地将日渐复杂、种类繁多、不断涌现的移动互联网服务及应用呈现在用户的手机上。中间件平台最大限度地适用于各种手机，以拥有最大的目标用户群体，进一步扩张了手机销售渠道创新的空间。中间件平台上的各种应用和服务，按照统一的接口进行开发，最大限度地降低了不同服务在不同手机上进行多次开发的工作量，大大降低软件的适配难度；籍此强化了对生产厂家的渠道创新力。凭借多元化的渠道创新策略，可以进一步拓宽渠道覆盖面，为公司移动互联网应用业务的继续大发展打下坚实的渠道推广基础。

3、双网结合技术体系创新

(1) 双网结合使身份识别和主动推送问题的解决成为可能

身份识别和主动推送问题是困扰传统互联网应用的与生俱来问题。只要客户不主动登录,诸如电子商务和网络游戏等传统互联网应用的计费以及用户行为记录等功能都无法实现。除非用户主动发起访问,否则传统互联网应用无法发起与用户的主动沟通。通过把移动通讯技术与传统互联技术相结合,使得通过技术手段解决用户身份的识别和主动推送问题成为可能。移动通信技术的加入,使得一些在传统互联网上无法完成的功能得以实现,比如电子商务中的精准营销和游戏运营中的精确定位。

(2) 双网结合的应用实现身份识别和主动推送的具体方式及体现

a. 身份识别

本公司通过移动通信协议获取用户手机号码,通过号段快速解析与比对算法得到用户准确归属地信息以及用户运营商归属以及客户品牌等用户身份信息,实现身份识别。身份识别技术的应用,使得本公司移动电子商务业务能够针对用户品牌发起准确计费;社区业务通过该技术实现同城交友功能;手机联网游戏通过该技术实现玩家的城际对战等。

b. 主动推送

移动通信技术的加入,使得移动互联网应用业务拥有主动发起精准到个人的联络手段。在本公司移动电子商务业务中,通过与用户数据挖掘系统相配合,实现在新品上架或缺货商品到货时,自动根据会员商品登记和用户喜好,通过短信及 WAP 推送技术实现对会员的到货通知和精准营销。用户只需回复短信便可完成扣费并实现商品销售。这种模式下推荐商品均为用户所关注和用户兴趣所在,使得营销与客户服务有机结合,大大提高推广效果和用户认同。此外,在手机联网游戏中通过推送技术可以实现玩家离线时的警报通知等应用。

本公司充分利用用户识别和推送优势自主研发了用户身份及归属地确认系统、用户过往消费行为挖掘系统、用户综合信用评估体系、用户行为监控及限制系统、商品自动精确营销系统等一系列应用软件系统,在解决用户身份识别和主动推送问题的基础上,实现一系列创新技术应用,支持了公司创新模式业务的开展。

4、中间件技术创新

针对目前市场上非智能移动终端不能动态加载应用程序的弊端,公司通过研

发的二进制应用程序动态装载系统，使非智能手机系统准智能化，从而打破中、低端手机上软件加载技术和软件下载渠道的双重屏障。该等创新具体体现如下：

（1）实现了外部软件的动态加载

公司手机中间件软件实现了外部软件的下载和动态加载技术，通过集成该中间件，实现了对非智能系统的功能扩充。完成对非智能系统的智能化升级，为移动终端提了一个应用软件运行环境，将非智能手机原本封闭的软件系统升级为一个开放的平台，使得在非智能手机终端中下载和运行新的游戏及软件成为现实。

（2）实现软件开发与系统版本无关

非智能手机的系统版本存在诸多差异，向下适配时需与该等差异匹配。基于中间件平台开发软件，则由中间件向下适配各手机系统版本差异，向上开放统一的调用接口；因此，遵照中间件平台规范而开发的软件和游戏无需关注底层系统版本，可集中精力关注自身逻辑的设计实现和质量控制，从而大大降低了上层软件的开发难度，加快了开发周期，质量更有保障。

（3）实现了扣费的剥离和统一管理

中间件软件中集成计费模块，将上层软件 and 游戏的计费进行剥离，由中间件平台进行统一实现；遵照中间件平台规范开发的上层软件和游戏只负责提起计费请求，而计费操作由中间件平台代为完成。此方式一方面改变了传统的游戏和软件计费各自为战的局面，使得软件计费可审、可控；另一方面简化了上层游戏和软件的功能和实现难度，并使计费策略的整体调整成为可能。

（4）实现了平台的自我更新

一般手机终端软件无法对自身功能进行修改，而作为支持其他软件运行的中间件软件则必须实现自我的完善和更新。中间件平台通过分层的结构设计实现自我更新功能，即中间件平台将动态加载和下载更新模块封装于平台内核；其他平台外围功能在内核外实现。通过内核的更新模块和动态加载模块实现外围功能的下载更新，从而使得在中间件的不断发展完善过程中用户始终保持获得最新、最好的中间件软件和服务。

（三）本公司的竞争劣势

与行业内其他移动互联网应用服务商相比，特别是与在境外上市的腾讯公司、空中网、搜狐网、新浪网等服务提供商相比，公司由于资本规模相对较小，

在业务挖掘的深度以及市场覆盖的广度上还存在一定的不足，体现为公司在营业收入规模水平上相对较小，在一定程度上制约了公司业务产品的扩张以及综合竞争实力的提升。因此公司在发展战略制定上采用了相对稳健的策略，着重关注于现有的稳定客户群，以发展盈利能力较强、毛利润率较高的产品和业务为主。公司主要是通过提高综合服务质量和挖掘富有特色的业务品种，保持积极而稳健的成长，稳步提升综合竞争能力。

五、与移动运营商的关系

（一）移动运营商业务管理

移动运营商对移动互联网应用服务商的经营活动实行监督管理。以中国移动为例，对移动互联网应用服务商的业务管理通常分为以下几个方面：

1、基本资质规定

移动互联网应用服务商应拥有工信部或其下属管理机构颁发的《电信增值业务经营许可证》，其中经营全网业务的移动互联网应用服务商必须取得《跨区域电信增值业务经营许可证》，确保经营范围合法；具备开发业务应用的技术实力和管理团队，完备的售前、售中、售后服务体系和合法、可靠的资讯来源；符合中华人民共和国国务院令（第292号）《互联网信息服务管理办法》等互联网信息服务行业管理规定等。

2、对移动互联网应用服务商的考核管理

电信运营商对移动互联网应用服务商开展移动增值业务的考核管理主要包括信用度管理和分层分级管理两方面。

信用度管理。电信运营商建立了信用积分管理制度，用于评估移动互联网应用服务商的诚信程度，确定移动互联网应用服务商的分级分层资格，并对不合格的移动互联网应用服务商采取一定的处罚措施。信用积分是衡量移动互联网应用服务商某一业务线诚信运营程度的指数，包括违约、客户投诉和客服满意度三方面。只有当移动互联网应用服务商的信用度达到合格水平时，才有资格参加分级分层服务，从而得到运营商提供的更丰富的资源支持。多年来，本公司坚持规范经营，在各运营商当中均具保持良好的信用度积分。

分层分级管理。分层分级管理考核的基础是移动互联网应用服务商的业务运营情况，电信运营商每月根据指定的业务运营指标情况进行统计分析并排序分类，根据考核结果进行分层分级服务，不同级别的移动互联网应用服务商可以获得不同的资源支持。本公司多次获得中国移动分层分级的核心合作伙伴“B”级资质。

3、对移动互联网应用服务商运营网络的管理

移动互联网应用服务商应依照相关规定达到指定的入网技术要求，全面理解相关技术协议，保证系统的稳定运行，建立专业的系统维护人员和技术管理队伍。电信运营商要求移动互联网应用服务商积极配合电信运营商进行各类测试，保证其业务可用性。另外，还要求移动互联网应用服务商及时排除网络故障，做好业务统计及业务保障、网络调整工作。

（二）业务接入

移动互联网应用服务商需要借助电信运营商的通讯网络来向移动终端用户提供服务，完成产品的销售。电信运营商为移动互联网应用服务商提供增值业务平台、计费 and 结算系统等，移动互联网应用服务商接入运营商的通信网络有两种方式：全网接入和本地接入。

全网接入模式可以简单描述为“一点接入、一点结算、全网服务”。首先由获得跨区域电信增值业务经营许可证的移动互联网应用服务商在某省内开展业务，业务规模达到一定程度后，服务提供商可以向移动运营商提出全网接入申请，待电信运营商对移动互联网应用服务商的业务情况进行考核合格后，发放全网接入代码，实施全网接入。

本地接入模式下，移动互联网应用服务商所提供服务的覆盖范围为电信运营商某一省（区、市）的用户。本地接入业务开通条件的审核及组织由运营商省级公司进行确认和实施，并作为业务申请的受理点、网络接入点和计费结算点。

公司具体业务种类的接入模式请参见“公司主营业务具体情况”中各业务介绍中的“接入模式”部分。

（三）合同签署情况

本公司在从事移动增值业务的过程中，与主要移动运营商保持了良好的业务合作关系，合作区域范围逐年扩大。每项移动增值服务业务上线运营之前，增值服务提供商均需要根据业务开展范围(全网/省网)与电信运营商（总/省分公司）签订业务合作协议。根据电信运营商协议签署的要求，本公司与电信运营商及其省级公司的协议多为一年一签。

通常情况下，每年年终电信运营商会集中一段时间完成与移动增值服务提供商协议的续签工作。由于电信运营商工作程序的关系，协议续签工作不能完全在年底完成，续约时间可能会有一定延缓。电信运营商在续签协议时，会对移动增值服务提供商进行业绩和诚信度考核，符合相关标准的移动增值提供商将会顺利完成续约。本公司正在运营的移动增值业务以丰富的内容安排和准确的市场定位，在赢得广大用户认可的同时，提高了用户对电信运营商的忠诚度和单位用户的 ARPU 值。公司主要移动增值业务在运营过程中得到了电信运营商的支持，公司与国内主要电信运营商之间建立了紧密业务合作关系。电信运营商与移动增值服务提供商合作协议多采用一年一签方式，对本公司的正常经营不构成影响。

本公司与中国移动、中国联通、中国电信均签署了全业务的合作协议。具体合同签署情况，详见本招股说明书“第十三节 其他重要事项”之“一（一）与运营商签订的业务合作协议”所述。

（四）分成与结算

本公司与电信运营商采用收入分成合作模式。电信运营商向使用增值服务业的终端用户收取信息服务费后，本公司与电信运营商按约定的比例进行分成获取收入。有关公司各业务种类与电信运营商的分成与结算情况请参见“本公司主营业务的具体情况”中相关部分。

六、本公司主营业务的具体情况

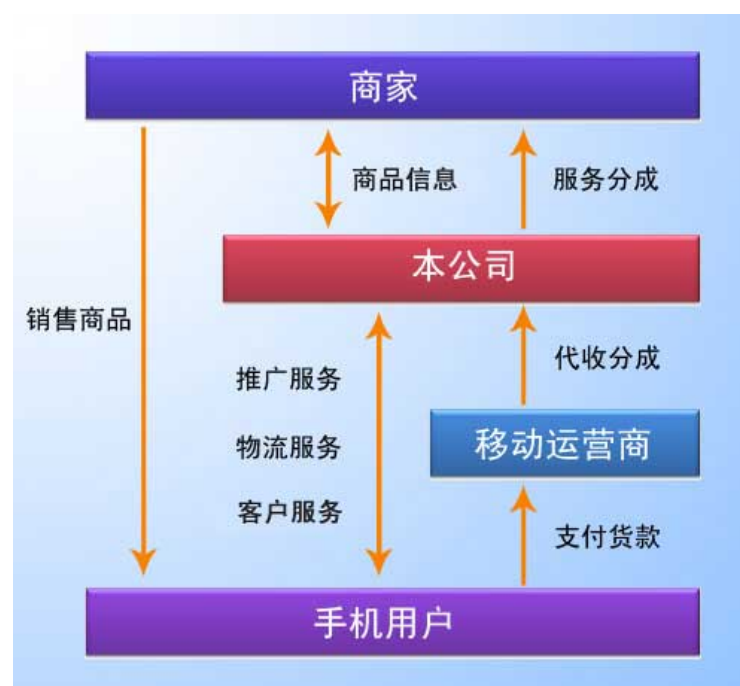
目前公司的主营业务为移动互联网应用业务，包括移动电子商务业务、手机游戏业务以及移动增值业务三部分：

（一）移动电子商务业务

1、移动电子商务的基本情况

公司的移动电子商务业务主要是指手机用户购买商品,并通过手机话费来支付费用的手机购物活动。在移动电子商务业务中,公司定位于“移动电子商务运营服务提供商”,联合商家和电信运营商一起为手机用户提供手机购物服务,其中商家销售商品,电信运营商提供网络支持和代收费服务,本公司提供营销推广、物流配送、交易支付、客户服务等相关运营服务,三方按照一定的比例分配商品销售收入。

本公司移动电子商务业务的运行流程如下图所示:



本公司使用自主开发的移动电子商务管理系统,通过商品信息采选、市场营销、物流配送、交易支付、客户服务等多个业务流程,完成移动电子商务业务。目前移动电子商务业务开展于广东、湖南和北京三省市,分别通过“广东移动商城”、湖南“SALE8 影音书刊俱乐部”和北京“SALE8 商城”三个电子商务平台运行。其中“广东移动商城”为广东移动的自有品牌,湖南“SALE8 影音书刊俱乐部”和北京“SALE8 商城”为本公司的自有品牌。上述三个业务开展地区中,广东地区业务开展最早,目前规模最大。

在广东地区,公司除提供移动电子商务运营服务外,还为广东移动提供电子商务平台的管理服务,负责“广东移动商城”的运营,并按月收取广东移动支付的平台管理费。

报告期内,本公司移动电子商务实现收入情况如下:

单位：元

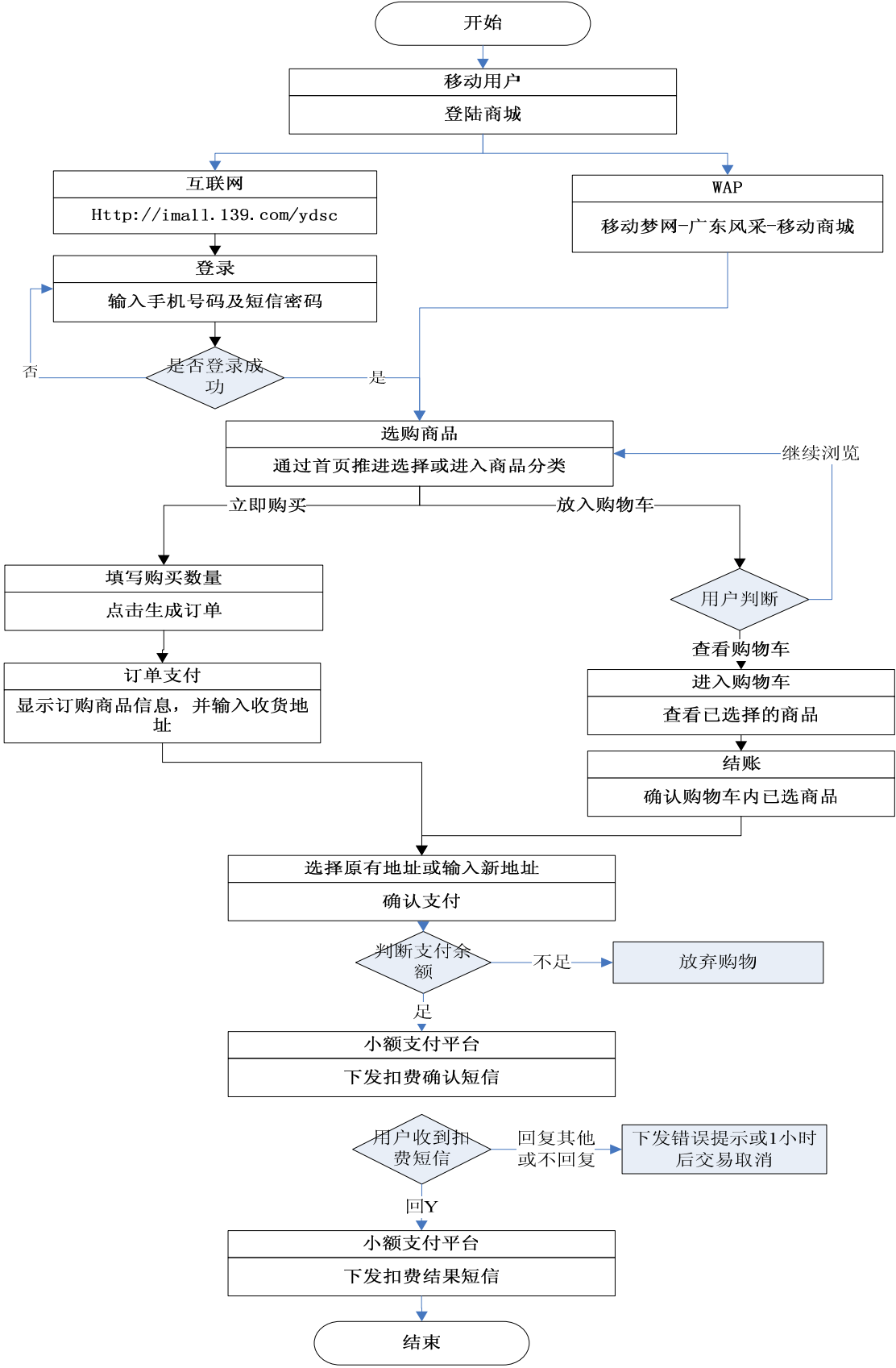
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
移动电子商务运营服务收入	19,317,015.09	21,862,935.92	2,205,268.29
移动电子商务平台管理服务收入	1,666,761.00	787,255.00	—
合计	20,983,776.09	22,650,190.92	2,205,268.29

通过公司移动电子商务平台销售的各类商品情况如下：

单位：元

商品情况	主要内容	2009 年度	2008 年度
音像制品等出版	电影、电视剧、歌曲、动画片、软件	10,854,459.54	21,242,312.51
户外用品	户外装备、旅行用品等	2,193,615.19	—
生活家居	厨具、手工艺品、塑料制品、雨伞等	5,205,951.37	620,623.41
儿童用品	儿童玩具、儿童家居用品、婴儿用品	621,556.11	—
数码家电	小家电、电脑周边	441,432.88	—
合计	—	19,317,015.09	21,862,935.92

2、移动电子商务的业务流程图



3、移动电子商务的经营模式

(1) 推广销售模式

a. 商品信息

公司设有专门的移动电子商务部,由其下属的商务组根据运营商及用户的需求、产品的销售情况、营销人员的推广情况及各专题活动的需要等方面确定采选不同种类的商品。由于电信运营商对于移动电子商务业务的用户月话费消费额有一定的限制,以全球通品牌为例,广东和北京移动月消费限额为 150 元,湖南为 100 元,因此公司通过移动电子商务业务平台推广的商品主要以小额商品为主,包括图书、音像制品、期刊杂志、户外用品、生活家居、儿童用品等。

b. 推广

移动电子商务产品的推广主要包括通过运营商电信业务平台进行推广和本公司组织营销活动两种模式。通过上述推广方式尤其是通过运营商电信平台进行推广,可以实现精准销售和广泛销售的目标。利用移动互联网应用的行业经验,并与电信运营商的推广渠道相结合,公司自主开发了客户管理系统,该系统详细记录了用户的各项信息,能在用户购买记录的基础上进行统计分析,以锁定目标客户,实现精准化的营销,提高了营销成功率。具体推广方式如下:

模式类别	主要手段	具体方式	适用范围	功能效果
通过运营商电信业务平台推广	短信宣传	提取用户的手机号码,通过 10086 短信端口向用户发送推广短信,宣传业务及使用方法。	向新用户进行单品推荐、对老用户进行商品更新及热点商品推荐	以运营商的身份向用户进行业务宣传,在业务发展初期,在新用户的拓展方面效果显著。
	WAP PUSH	提取开通 GPRS 的用户手机号码,通过移动端口向用户发送业务地址,引导用户登录 WAP 网站进行购物体验。	适用于开通 GPRS 的用户。	用户可以方便快捷地体验到 WAP 版的手机电子商务业务,直观而且便捷。
	10086 外呼	通过 10086 客服号码,使用人工座席对业务进行宣传和使用推荐,引导用户了解和使用电子商务业务。	对高端用户一般推荐价值在 20-50 元的特价商品,引导用户进行体验,低端用户则推荐 10 元以下的特价商品引导用户进行体验	通过直接交流,可以提高客户感知度,为移动电子商务推广中最有效的渠道之一。
	交叉推广	将移动电子商务业务与彩铃、12580、移动邮箱、飞信等其它运营商的主推业务	适用于已经使用其它主推的数据业务或是还未使用其它数据业务的目标客户,	可同时带动其他业务的发展,实现双赢效果

模式类别	主要手段	具体方式	适用范围	功能效果
		务联合进行推广	完成多种新业务的混合交叉推广。	
本公司组织的营销活动	节日事件营销	利用节日、纪念日等特殊日期或阶段,通过打折、买赠、双倍积分、返券等促销活动,进行在线营销	适用于电子商务老用户	提高用户 ARPU 值,并培养用户使用的消费习惯
	会员维护推广	通过 CRM 系统和 SMS 渠道的配合,对老用户进行分档管理和营销推荐	适用于电子商务老用户	提高用户粘度和 ARPU 值。
	线下营销	以直投单夹带、会员邮寄信函、礼品回馈、户外广告等渠道进行的移动电子商务业务推广。	需要发展的目标客户群体	通过传统渠道的营销推广将提高 SALE8 品牌的知名度,并不断带来新用户。

(2) 物流配送

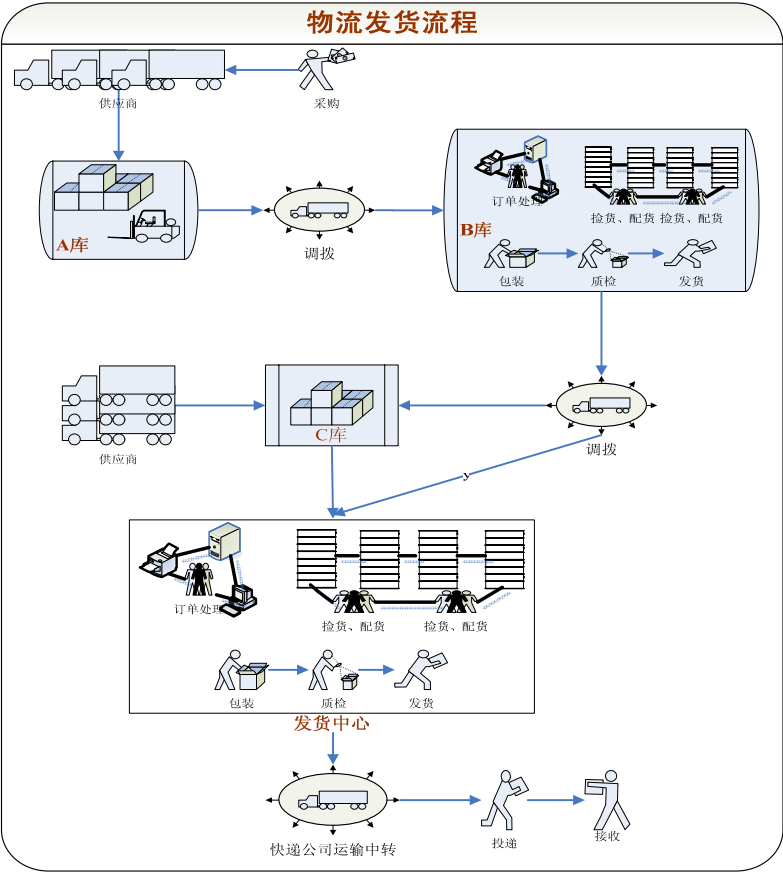
物流配送是移动电子商务业务中服务质量要求最高的运营环节。本公司通过对商城商品统一的严格高标准物流配送,实现了商品的顺畅流转以及服务质量的大幅提升。

a. 仓储配货

公司利用物流管理系统,实现了分散仓储分散取货,对同一客户不同定单进行合并,统一定点发货等功能,有效压缩了仓储和物流配送的成本,保证了物流流程的有效运转。

对于公司的大型供货商,公司利用其仓库为其所售商品的仓储配货服务。由于本公司开发了与多家大型供货商的销售系统实时接口,用户可以通过本公司的销售平台选择商品并生成定单。生成定单后,本公司的系统会将定单分配至供货商系统,由供货商使用自身管理系统进行出库操作,交给本公司设于供货商的物流处理中心,通过本公司的物流管理系统进行处理,有效地配送到用户。

对于中小合作伙伴,公司需自建库房集中仓储。即合作商将商品暂发送至本公司统一的库房进行管理,但商品所有权不发生变化,当定单生成、商品出库之后,本公司按月进行结算。如出现商品滞销现象,则供货商实行无条件退换。



b. 物流配送

目前公司移动电子商务产品的物流配送合作公司主要包括 DDS（得道快）、全日通、江丰物流和中国邮政四家，服务范围覆盖广东省和湖南省。公司的物流配送以快捷性和稳定性为目标，广东省和湖南省地区的派送时效均在 72 小时之内。以下为广东省和湖南省物流配送的基本情况：

派送范围	时效（自订单出库后计）	备注
大广州地区	24 小时	正常订单出库时间为：当日 19：00 前的订单可当日出库。当日 19：00 后的订单需次日出库。
珠三角地区	1-2 天	
广东省内其他	2-3 天	
湖南省	2-3 天	

在物流合作方服务质量管理上，公司按多项投诉率考核指标执行月度考核管理制度，在考核基础之上采取分区域分配件的管理方式，对考核成绩较高的物流公司分配更多的配送业务，以更有效的选择目标区域中最佳派件公司。

（3）支付与分成

a. 支付

移动电子商务的支付主要采用手机话费支付的方式,辅之以其他创新的移动支付手段,既方便了用户的支付操作流程,又弥补了传统互联网支付的安全漏洞。

本公司移动电子商务服务使用的支付方式及具体支付平台主要包括以下几类:

序号	支付方式	含义	具体支付平台
1	手机话费 小额支付	利用话费进行小额费用的支付	广东移动的小额话费支付平台; 湖南移动的小额话费支付平台; 北京移动的小额话费支付平台;
2	手机关联银 行卡支付	通过手机对已经关联的银行卡进 行帐户操作	联动优势的手机钱包全网话费支付 平台; 联动优势的银行卡关联支付;
3	专用帐户 支付	使用自建的第三方帐户进行支付, 第三方帐户中的资金可通过银行 划帐、充值卡充值以及营业厅存款 等多种方式完成	中国移动开发的第三方支付平台(目 前处于测试阶段)

b. 分成

本公司移动电子商务服务业务的分成结算主要包括与运营商就其代收的商品销售收入进行分成和与商家就在运营商处结算获得的收入进行分成两个环节,具体如下:

公司与电信运营商的分成方面,公司与电信运营商签订了分成合作协议,按照一定的比例对运营商代收的商品销售收入进行分成,其中运营商获得的收入主要为其所提供的网络支持和代收费服务的服务收入。

公司与运营商结算周期为一个月,每月10日运营商在OA平台出具上一个月的对账单,公司核对后开具发票,下个月初进行结算。如核对结账率较低,则采用先结款、后对账原则。

运营商	分成比例(北京易讯: 运营商)	结算周期
广东移动	90%: 10%	一个月
湖南移动	90%: 10%	一个月
北京移动	90%: 10%	一个月

公司与商家的分成方面,公司与移动电子商务的商家签订了商品的合作推广协议,根据协议,本公司通过电子商务平台为商家自产或销售的商品提供信息发布、推广和其他方面的服务,双方按照一定比例对本公司在运营商处结算获得的

收入进行分成。公司与主要商家就移动电子商务运营服务达成的分成比例如下：

商家	合作内容	分成比例（易讯：商家）
广东先行图书有限公司	图书推广协议	60：40-32：68
北京恒润四方科贸有限公司	音像制品合作协议	55：45-40：60
广东学而优书店有限公司	图书、刊物合作协议	60：40-30：70

（4）客户服务

本公司开通了全国统一客服热线“4008181328”，通过在广东、湖南和北京三地设置的客服中心为用户提供全面服务，以解决用户在商品购买前中后等各个环节出现的问题。

上述客户服务主要通过公司的客户服务管理系统实现，该系统与商家、物流公司、移动运营商等各方均建立了客服接口，可将用户提出的问题进行信息共享，以便能及时跟进处理商品查询、购物疑问、投诉等问题。

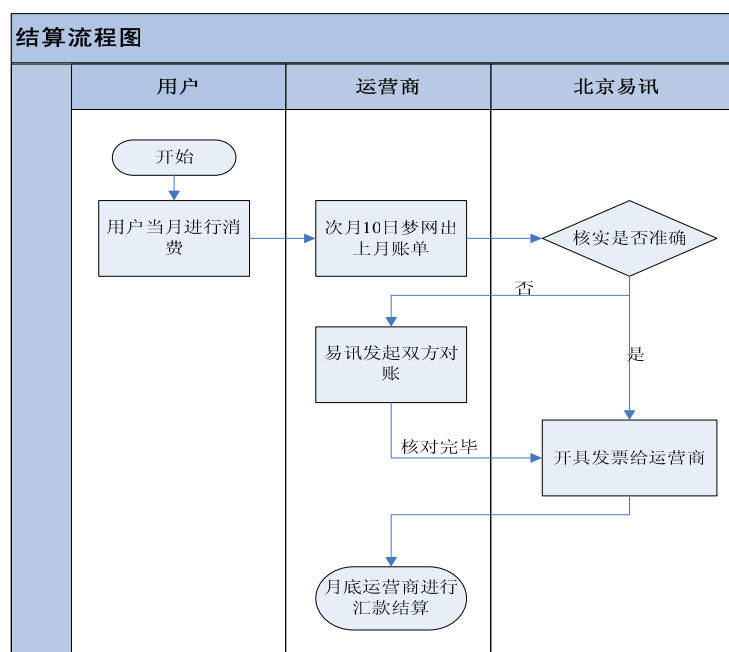
4、接入与结算

（1）接入

移动电子商务业务需要借助电信运营商的通讯网络来向移动终端用户提供服务，完成产品的销售。公司移动电子商务业务接入运营商的通信网络主要采用地网接入的方式，移动电子商务业务所覆盖的范围为运营商某一省（区、市）的用户。本地接入业务开通条件的审核及组织由运营商省级公司进行确认和实施，并作为本公司业务申请的受理点、网络接入点和计费结算点。目前公司移动电子商务业务已经开展合作的省级移动运营商包括广东移动、湖南移动和北京移动。

（2）结算

公司与广东移动的业务结算流程图如下：



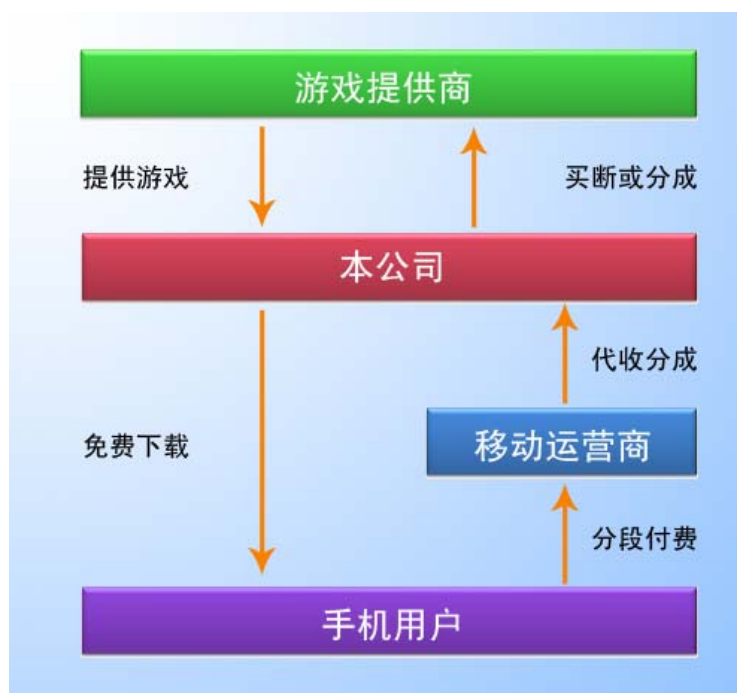
（二）手机游戏业务

1、手机游戏的基本情况

手机游戏是指手机用户利用随身携带并具有无线网络联机功能的移动终端设备随时随地进行的游戏娱乐活动。手机游戏按接入方式可分为单机游戏和网络游戏。

公司的手机游戏业务是指公司向玩家提供单机手机游戏，并收取费用的业务活动。公司在手机游戏的运营上率先在国内采用了“免费下载、分段付费”的创新计费模式，即玩家先免费下载公司提供的手机游戏，在游戏过程中通过购买游戏情节中的道具、装备来实现收费。公司通过买断和合作分成的方式从手机游戏开发商取得手机游戏软件，进而提供给玩家。手机游戏的收入由电信运营商代收后按一定的分成比例支付给公司。

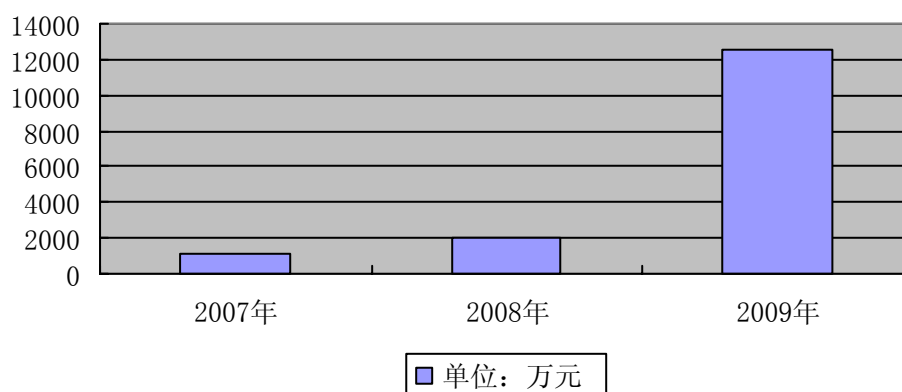
公司手机游戏业务的运行流程如下图所示：



公司的单机手机游戏主要为单机版 JAVA 类游戏。单机游戏即仅使用一台手机而不需要专门服务器也可以正常运行的游戏，模式为人机对战，互动性较强，也可以通过蓝牙、红外等连接方式进行多人对战。JAVA 游戏是基于 JAVA 编程语言和平台开发的，手机用户可从移动互联网上下载并安装到自己的手机上的游戏，由于 JAVA 游戏有丰富的开发接口，服务开发商可以开发出功能比较复杂的应用，使用户的操作更方便，界面形式更生动。报告期内，本公司手机游戏实现营业收入情况如下：

单位：元

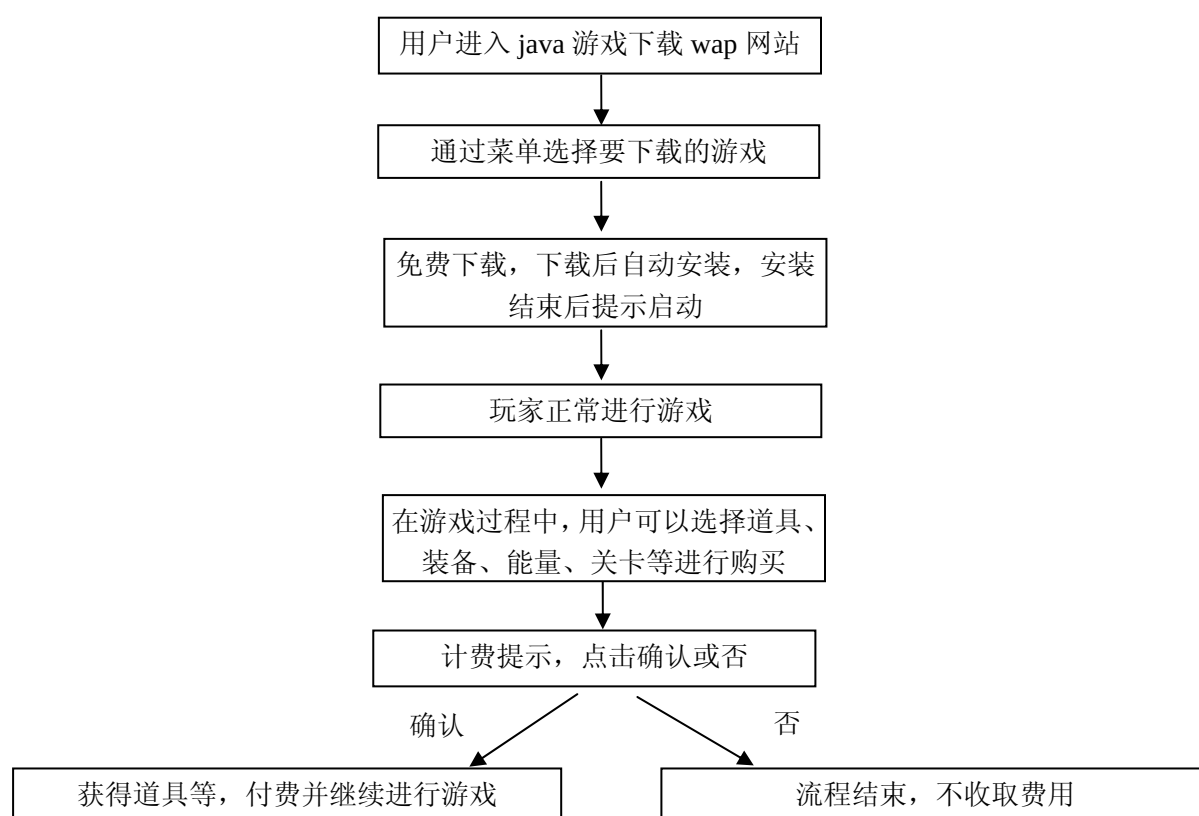
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
手机游戏	124,937,920.87	20,521,565.07	10,981,210.00



截止本招股说明书出具之日，本公司在运行的主要游戏共 191 款，包括角色扮演类游戏、动作对战类游戏、休闲益智类游戏以及策略类游戏等，报告期内公司运营手机游戏的数量及用户情况如下：

项 目（款）		2009 年度	2008 年度	2007 年度
游戏分类	角色扮演类游戏	52	38	22
	动作对战类游戏	38	23	14
	休闲益智类游戏	54	34	18
	策略类游戏	28	18	12
	其他游戏	19	14	8
合 计		191	127	74

2、手机游戏下载、运行的流程图



3、手机游戏业务的经营模式

（1）游戏软件的取得模式

a. 合作分成

公司与手机游戏提供商采取合作分成的方式，共同对手机游戏进行合作经营。手机游戏软件由合作的游戏开发商提供，本公司无需先支付费用，但需要为每个合作伙伴提供详细的合作游戏收入情况，公司在取得收入后，每月按合同约定的比例及时向合作伙伴支付分成。

报告期内公司手机游戏的主要合作方、分成比例以及收入情况如下：

2009 年，公司共有游戏合作商 29 个，其中收入前五名的游戏合作商情况如下：

手机游戏合作商	对合作方支付的分成比例	2009 年实现的收入（元）	占当期公司手机游戏收入的比例
杭州斯凯网络科技有限公司	90%	57,692,018.01	46.18%
深圳市汉风通讯技术开发有限公司	85%	32,695,650.88	26.17%
上海格锐讯通网络科技有限公司	85%	4,775,307.17	3.82%
北京哈酷那科技有限公司	85%	4,000,117.96	3.20%
上海鱼游网络科技有限公司	85%	3,223,928.86	2.58%
合计		102,387,022.88	81.95%

2008 年，公司共有游戏合作商 7 个，其中收入前五名的游戏合作商情况如下：

手机游戏合作商	分成比例 （合作方：本公司）	2008 年实现的收入（元）	占当年公司手机游戏收入的比例
上海格锐数码科技有限公司	85%	6,468,671.78	31.52%
北京哈酷那科技有限公司	80%	2,638,936.70	12.86%
盈趣信息技术（上海）有限公司	80%	527,324.88	2.57%
沃勤网络科技（上海）有限公司	80%	190,429.59	0.93%
上海积创网络科技有限公司	80%	23,482.00	0.11%
合 计	-	9,848,844.95	47.99%

2007 年，公司共有游戏合作商 4 个，情况如下：

手机游戏合作商	分成比例 （合作方：本公司）	2007 年实现的收入（元）	占当年公司手机游戏收入的比例
上海格锐数码科技有限公司	80%	3,123,722.38	28.45%
北京哈酷那科技有限公司	70%	2,542,210.43	23.15%

手机游戏合作商	分成比例 (合作方: 本公司)	2007 年实现的收入 (元)	占当年公司手机游戏收入的比例
盈趣信息技术 (上海) 有限公司	80%	1, 754, 128. 83	15. 97%
深圳市摩动时代通信技术有限公司	40%	1, 009, 273. 52	9. 19%
合 计	-	8, 429, 335. 16	76. 76%

b. 买断

除了采用合作分成的模式, 公司还采用对游戏进行买断的模式。买断后, 公司将拥有该游戏的完全自主经营权, 获得游戏的全部收益。

目前公司买断类游戏主要包括天剑奇侠、真三国无双、三国游侠、机动战甲、七星传奇、足球泡泡龙等。

(2) 销售推广模式

公司通过多种模式对手机游戏业务进行全面推广, 包括游戏的手机终端预装推广、WAP 网站下载推广以及其他线下推广模式。

游戏的手机终端预装推广, 即公司将游戏以合作推广的方式预装到手机终端中, 方便手机用户随时随地运行游戏。通过预装的方式, 用户不必再进行游戏的下载、安装等, 大大降低了用户使用游戏服务的门槛, 极大地激发了用户使用游戏的需求。

游戏的 WAP 网站下载推广, 即通过本公司的游戏 WAP 网站来推广手机游戏, 用户通过登录游戏 WAP 网站, 浏览本公司的所有手机游戏资源, 根据个人喜好选择并下载、安装手机游戏。

在其他市场营销方面, 公司充分利用各种宣传推广手段, 迅速实现手机游戏客户群体的扩大和客户粘性的提高, 主要方式如下: ①与高知名度品牌、大用户群的游戏平台合作营销。此种方法能从整体上提升本公司和所经营游戏的知名度, 有助于本公司扩大客户群体。②组织手机游戏比赛。本公司在特定时间段内针对某款热门手机游戏组织游戏比赛。用户通过短信的方式上传积分, 本公司会马上以短信的形式反馈该积分截至到当时的排名。此种方法有助于提高已有客户群的粘性, 并增强手机游戏的可玩性, 是本公司在传统游戏推广方式基础上的创新。③针对老用户的精准营销。通过分析、挖掘用户在游戏过程中行为数据, 有针对性地对不同用户群进行不同类别手机游戏的推广。④网站以及电子邮件等互联网推广。

4、接入与分成、结算模式

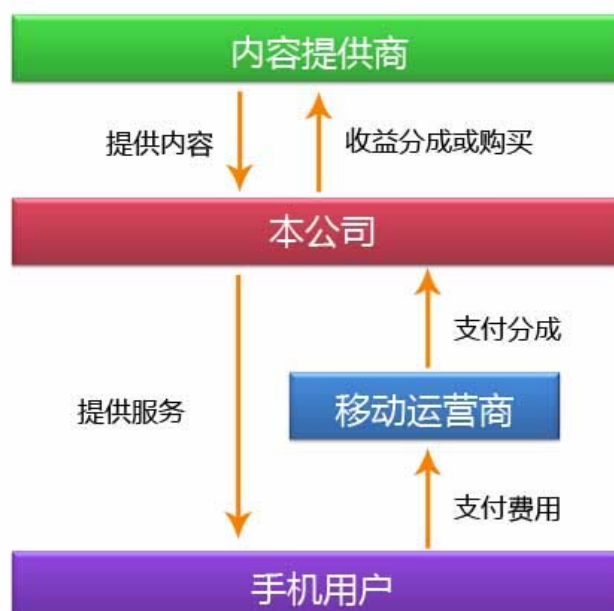
本公司游戏采用先下载、后付费的运营模式。用户下载安装游戏是免费的，在游戏的运行过程中，用户可以进行游戏中的道具、装备、能量、关卡等的购买，并采用短信的方式进行付费，实现了手机游戏与短信平台的交互。因此，本公司游戏业务的接入模式、分成结算模式为基于短信模式。短信接入模式和分成结算方式的具体情况请参见下文“移动增值业务”中相关部分。

（三）移动增值业务

1、移动增值业务的基本情况

公司的移动增值业务是指向手机用户提供的短信、彩信、彩铃、手机上网、IVR 等各种手机信息服务。本公司购买和采编各类信息内容，通过电信运营商的各种通道为手机用户提供这些信息服务，同时利用电信运营商的代收费服务获得收入。

公司移动增值业务的运行流程如下图所示：



公司移动增值业务产品的基本含义如下：

短信，即 Short Message Service(SMS)，是用户通过手机或其他移动通信终端设备直接发送或接收的由文字、数字或文字与数字同时存在的文本类信息。

彩信，即 Multimedia Messaging Service(MMS)，指多媒体信息服务，其最

大特色为支持多媒体功能，能够传递功能全面的内容和信息，包括文字、图像、声音、数据等各种多媒体格式的信息。彩信在技术上并非一种短信，而是在 GPRS 网络的支持下，以 WAP 无线应用协议为载体传送图片、声音和文字等信息。

IVR，即 Interactive Voice Response，中文全称为交互语音应答业务，是无线语音业务的增值服务，与固定电话声讯服务类似。用户通过手机拨打指定号码呼叫 IVR 平台，获取信息或参与互动，系统通过电话按键或用户语音识别完成信息输入，使用预先录制或现场语音合成向用户播放语音。

彩铃，即 Color Ring Back Tone (CRBT)，是一种个性多彩回铃音业务，是被叫用户为呼叫自己手机的主叫用户而设定的特殊音效，在一次电话呼叫过程中，被叫用户摘机应答前，主叫用户听到的将不再是单调的“嘟... 嘟...”普通回铃提示音，而是被叫用户定制的个性化特殊音效回铃音。

WAP，即 Wireless Application Protocol，中文全称为无线互联网应用协议，是一种向移动终端提供互联网内容和增值服务的全球统一的开放式协议标准。WAP 将 Internet 和移动电话技术结合起来，使用户可以通过手机 GPRS 网络接入并浏览 WAP 站点，具有接入时延短（2 秒接入）速率高、永远在线、切换方便等优点。

公司移动增值产品最近三年实现收入的情况如下：

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
短信业务	44,854,221.15	44,440,420.37	40,844,781.82
彩信业务	3,665,609.50	843,058.01	3,988,616.23
WAP 业务	13,857,651.55	18,418,766.98	20,484,882.26
彩铃业务	2,640,208.34	171,608.76	433,685.97
百宝箱业务	5,508.02	5,097.15	8,516.40
IVR 业务	3,661,490.33	2,099,409.47	1,463,036.81
合计	68,684,688.89	65,978,360.74	67,223,519.49

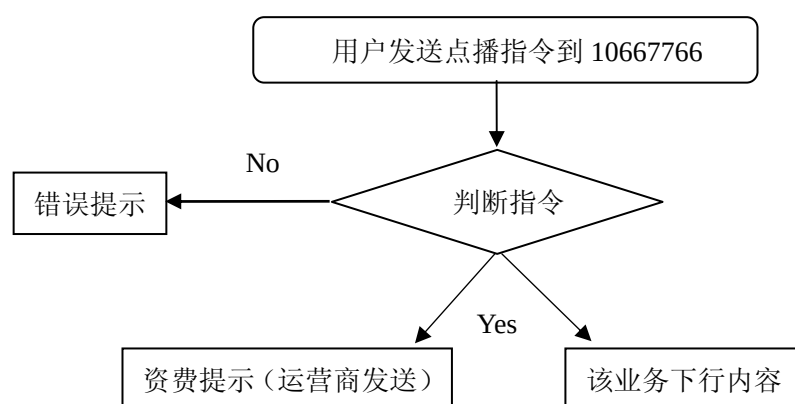
按产品分类，公司上述增值业务的产品可以分为：音乐类、图铃下载类、影视类、手机动漫类、生活资讯类、用户互动产品类及手机软件应用产品，上述产品和服务的主要内容如下：

类别	服务和产品	服务的内容特点	服务通道
音乐类服务	MP3 下载、音乐资讯、彩铃、在线听歌	手机用户通过多种方式下载歌曲到本机进行收听或设置为个人彩铃，进行在线收听，浏览音乐新闻、歌曲的最新信息。	SMS、WAP、MMS、IVR、CRBT
图片铃声下载服务	手机铃声、图片的下载	用户下载歌曲片断或整只单曲设置为振铃作为来电提示音。下载各种类型、题材的图片作为手机背景图、待机图使用。	WAP、MMS、CRBT
影视类服务	手机视频下载、影视资讯、影视插花	用户进行视频短片、节目、影视新闻、明星报道、插花花絮等的在线收看或点播下载到本机进行收看。	WAP、MMS、SMS
手机动漫服务	动漫故事连载、动漫表情、动漫资讯	在线浏览动漫故事、资讯。将动漫表情下载到手机上进行个人设置使用	WAP、MMS
生活资讯类服务	天气预报、新闻资讯、财经信息、生活常识、娱乐笑话	在线浏览上述业务内容，也可以接收或下载到本机进行查看	SMS、WAP、MMS、IVR
用户互动类服务	聊天、社区、交友等服务	用户可以通过多种方式进行聊天交流、开展社区活动、结交各地的朋友	SMS、WAP、IVR
手机软件应用类服务	电子书、手机主题变换、手机卡拉 OK 服务	通过下载、安装软件应用程序到手机端，通过软件的实现形式拓宽了产品的表现力，以获得更好的体验感	SMS、WAP

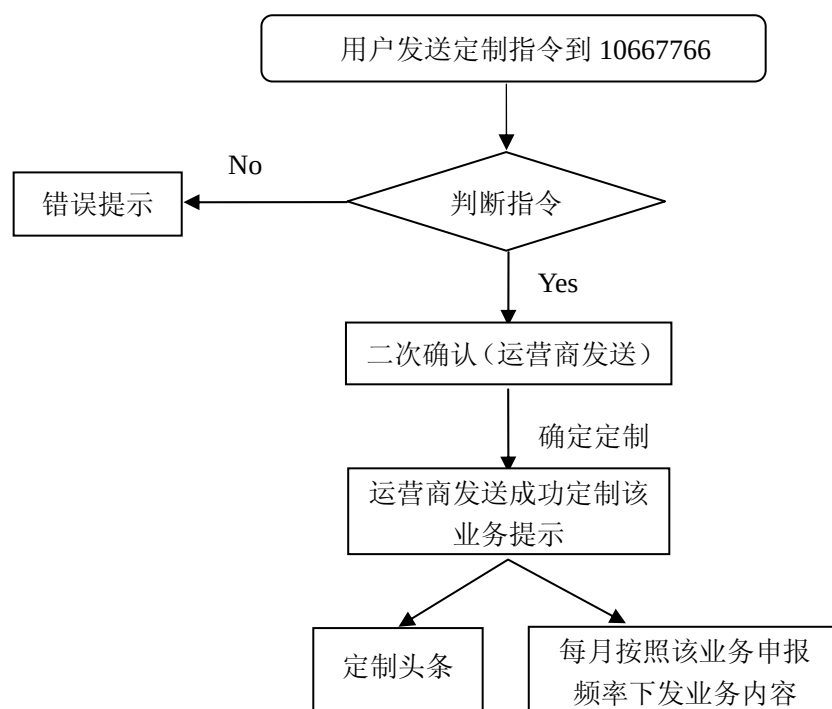
2、移动增值业务流程图

以短信为例，流程图如下

(1) 短信业务点播流程图



(2) 短信业务订制流程图



3、移动增值业务的经营模式

（1）信息取得模式

作为移动增值服务的提供商，公司向移动终端用户提供产品和服务，需要大量丰富的信息素材，如新闻线索、精美图片、商务信息、游戏及应用软件等，上述素材的主要来源包括与内容提供商进行分成合作、向其采购以及公司自制方式。

（2）销售推广模式

在移动增值业务激烈的市场竞争中，基于自身业务发展的特点，公司坚持结合不同产品的特点以多种方式建立立体的营销渠道，包括通过公司自行研发的手机应用软件通过手机内置的方式进行增值业务推广；基于社区 WAP 主站进行全方位增值业务产品的推广；基于游戏 WAP 网站的游戏、电子书和应用软件下载的推广；通过与运营商的移动梦网、联通社区合作、各地运营商合作、sale8 会员短信推广以及通过媒体合作的推广等。多种推广渠道的综合应用保证了公司的产品优势和服务优势。

a. 通过自行研发的手机应用软件在手机中内置的方式进行增值业务推广

将移动增值业务的终端适配软件与手机相结合，以方便用户下载、登陆并获得增值业务服务一直是移动增值业务服务商产品扩展和业务开发的重要手段。

2003 年至 2009 年初，本公司通过在波导股份生产的手机中内置软件的方式推广移动增值业务。内置的软件主要包括：2003 年开发的《信息宝典》1.0 版手机软件，该版本实现了手机用户对短信增值业务的快捷使用，避免用户记忆网关号码和短信指令，使本公司短信业务得以快速拓展；2003 年、2004 年、2005 年和 2006 年完成的《易讯无限》手机软件、《彩客》客户端软件、《信息宝典》4.0 版；以及随后开发的 JAVA 手机游戏、电子书下载软件等。

在波导手机中内置软件后，公司通过与波导股份、其产品经销商、卖场等线下渠道开展业务培训、现场指导、营销活动策划组织、流程管理控制、编制推广手册等多种形式，推动增值业务和移动互联网应用业务。同时，对波导股份的手机也起到了促销作用，实现双赢。

报告期内，由波导股份内置软件渠道给公司带来的收入和比例如下：

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
波导股份内置软件渠道带来的营业收入（元）	7,199,352.92	20,545,571.50	36,300,743.30
占当年营业收入比例	3.35%	18.82%	45.14%

b. 基于公司社区 WAP 主站进行全方位移动增值业务产品的推广

本公司的主要 WAP 网站包括：移动冲浪（wap.ehoo.cn）、彩客网（wap.caike.com）等。其中移动冲浪网主要为资讯和资源下载类网站，提供信息的浏览、查询以及资源的下载、订制等服务，包括新闻、天气预报、股票信息、航班信息、图铃音乐、娱乐游戏、体育消息和健康常识等；彩客网主要为 Internet 和 WAP 双网互动式社区论坛类网站，移动电话用户或互联网用户均可免费注册成为会员，通过会员交流实现资源共享，包括建群、发帖、在线交流、小纸条等方式将会员连接成一个互动式的网络社区，会员可通过手机点播或定制游戏、图铃论坛中的装备、点卡、过关、铃音等获得本公司所提供的服务。

c. 通过运营商的移动梦网、联通社区等平台进行业务推广

电信运营商的移动梦网、联通社区等平台具有覆盖范围广、入门门槛低、管理规范等优点，是移动增值业务优质的推广渠道。本公司通过加强与电信运营商在移动梦网、联通社区等平台的合作，把公司的移动增值业务产品上传或链接到这些平台中，进行业务推广。

4、接入模式

(1) 全网接入模式

公司主要移动增值业务开展均是同中国移动、中国联通、中国电信等主要电信运营商合作的全网业务。以下是全网业务接入情况统计表：

运营商	业务线	接入点	接入时间	接入代码
中国移动	短信	湖南移动	2003 年 10 月	3123/10667766
	WAP	北京移动	2004 年 6 月	900590
	彩信	北京移动	2004 年 3 月	3123/10660066
	IVR	北京移动	2004 年 5 月	1259079/1258601
	百宝箱	北京移动	2005 年 12 月	719122
	M-FLASH	北京移动	2005 年 12 月	832009
中国联通	短信	联通总部	2004 年 3 月	9909/10667766
	WAP	联通总部	2006 年 8 月	91468
	IVR	北京联通	2005 年 11 月	10159279/10155
中国电信	短信	上海电信	2006 年 12 月	9900123
	IVR	北京电信	2006 年 10 月	16839566

(2) 本地接入模式

公司目前与移动运营商省级分公司合作的家数保持在 24 家，具体接入情况如下表所示：

运营商	业务线	接入点数量
中国移动	短信	1 省
	WAP	6 省
	彩信	1 省
	IVR	7 省
中国联通	WAP	6 省
中国电信	短信	1 省
	IVR	2 省

本地化经营要求移动互联网应用服务商在深入研究本地用户需求基础上建

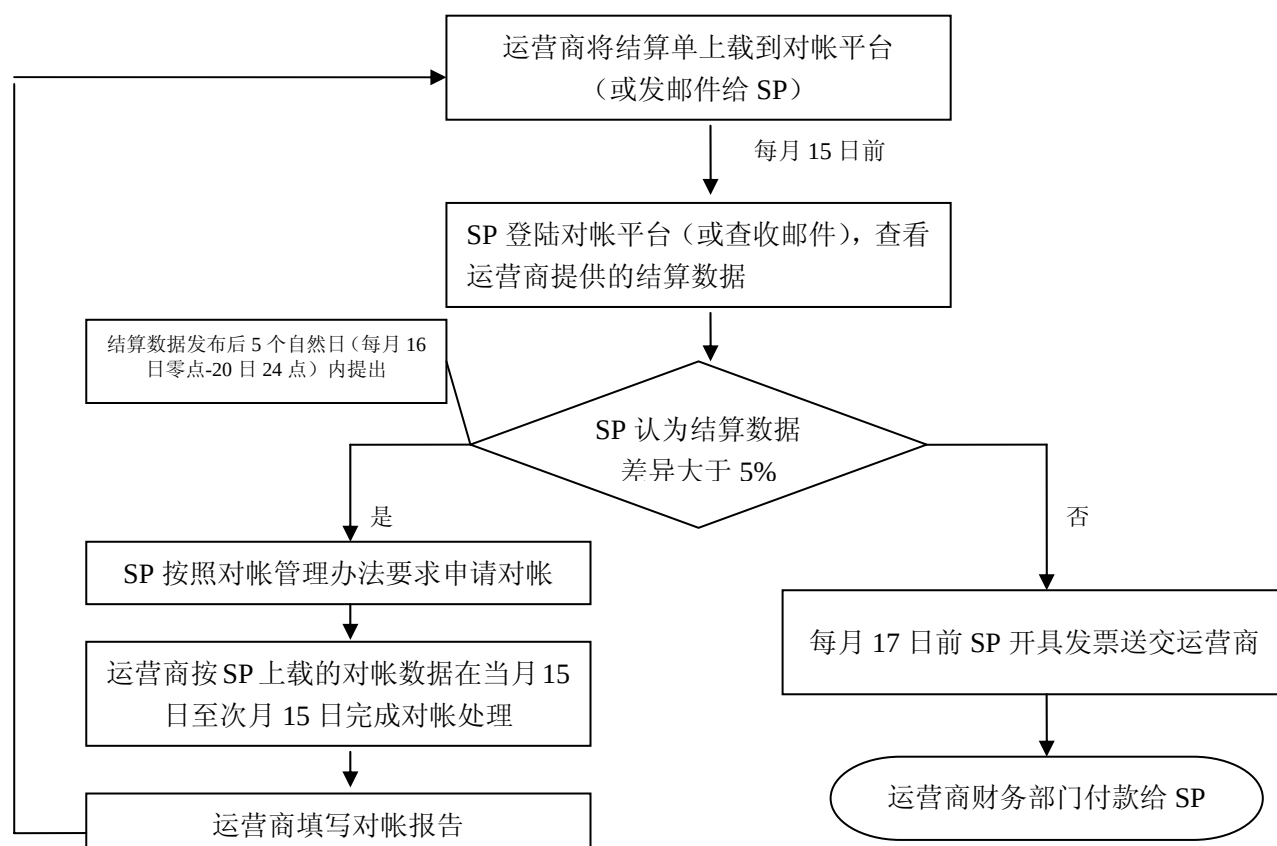
立本地化的营销和服务团队，这些要求与公司所积累和拥有的全网业务资源不符合，本地接入方式下的移动增值业务不是公司的发展方向。

5、分成与结算模式

电信运营商向使用增值服务业务的终端用户收取信息服务费后，本公司与电信运营商按约定的比例进行分成获取收入。

报告期内与本公司合作的中国移动及其各省分公司移动增值业务合作分成比例未发生变化；中国电信的增值电信业务合作分成比例未发生变化；中国联通、湖南联通、湖南电信则对本公司移动增值业务合作分成比例均不同程度的有所提高。本公司与电信运营商的信息服务费分成比例多为 85%:15%，也有部分业务分成比例为 70%:30%或 50%: 50%等，具体分成比例由本公司在正式上线运营业务之前，与电信运营商在合同中约定。除非电信运营商实施整体性的业务发展战略调整，公司与电信运营商签署的上述业务分成比例一般保持稳定。

结算方面，以中国移动为例，本公司移动增值业务结算流程具体如下：



(四) 发行人三项业务相关性与管理模式

1、发行人三项业务的相关性

发行人的移动电子商务业务、手机游戏业务及移动增值服务业务均属移动互联网应用服务，三项业务具有很强的相关性，具体如下：

（1）面向共同的用户群

发行人的移动电子商务、手机游戏和移动增值服务三项业务均为共同的用户群——手机用户提供服务。移动电子商务业务定位于具有实物商品购买需求的手机用户，手机游戏业务定位于具有娱乐类应用需求的手机用户，移动增值业务定位于中具有传统信息类服务需求的手机用户。由于手机用户需求的多样性，用户在不同的情况下会转换上述需求，发行人提供多样化的服务能够满足手机用户不同需求的变化，并通过业务间的交叉营销向使用其中某一项业务的手机用户推广发行人的其他各项业务，从而有利于发行人各项业务的整体拓展。

（2）采用共同的无线通信技术

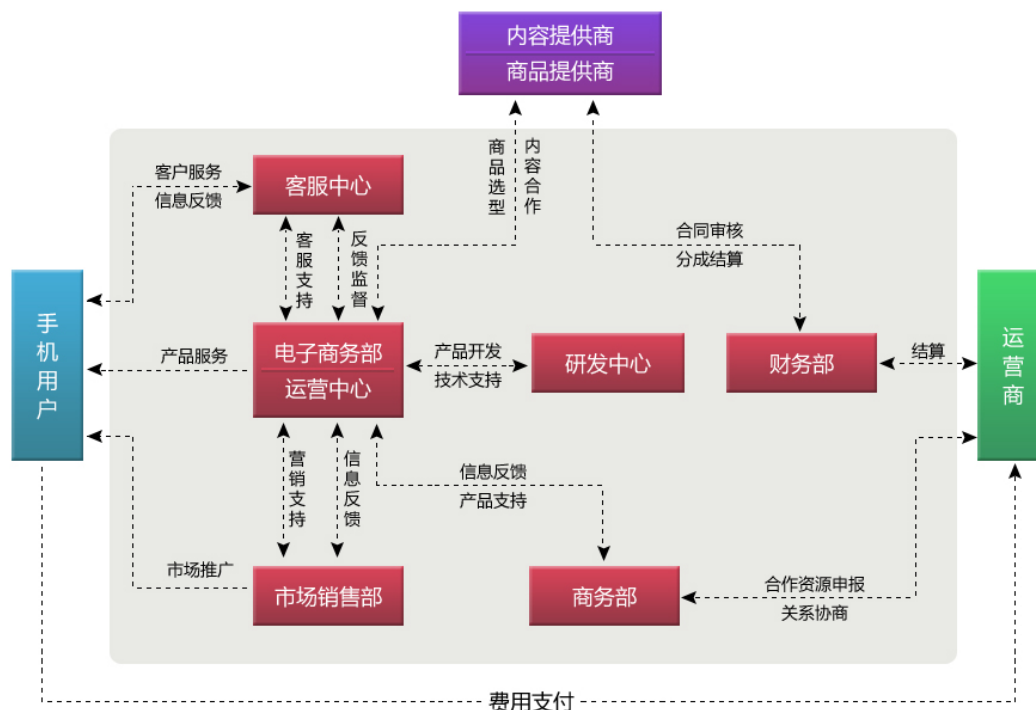
发行人的移动电子商务、手机游戏和移动增值服务三项业务均采用无线通信技术服务客户。因手机终端是获取该等服务的主要用户操作界面，移动通信网络是上述业务的主要承载方式，因此，移动互联网应用业务均采用移动互联网特有的短信、彩信、WAP 等无线通信技术开展服务。其中，移动电子商务通过 WAP、短信、USSD 和 WWW 等双网结合的方式实现购物服务，移动通信方式是其主要用户操作模式，并以传统互联网方式作为补充操作模式；手机游戏可通过 WAP 方式进行游戏的下载、通过短信方式进行用户互动；传统的移动增值业务通过采用短信、彩信、WAP、IVR 等移动通信方式提供增值服务。发行人三项主要业务的技术形态是统一的。

（3）拥有统一的收入来源和收入结算模式

发行人的移动电子商务、手机游戏和移动增值服务三项业务均通过与电信运营商的合作实现收入。具体方式为：电信运营商为发行人提供代收费服务，并在扣除一定的分成比例后将手机用户通过采用话费支付的服务费统一结算并支付给发行人。国内基础电信运营商拥有极为庞大的用户群，在其与用户进行话费结算过程中形成了较为完善且高效的收费方式，服务提供商通过与运营商的合作来实现对移动互联网应用服务费的收取在目前是成本最低、效率最高的途径。

2、发行人三项业务的管理模式

基于上述相关性，发行人目前所从事移动互联网应用服务采用统一的业务管理模式，并针对移动电子商务业务和手机游戏、移动增值服务业务产品的差异设立了电子商务部和运营中心来分别管理，具体如下图所示：



发行人的业务管理模式遵循需求导向的理念，由电子商务部和运营中心（二者共同组成发行人的产品部门）、市场销售部和客服中心等密切接触手机用户的部门随时关注手机用户使用发行人业务的信息反馈，收集到的各种需求和意见通过产品部门统一汇总分析、整理成开发需求后由研发中心进行产品的改进或服务的完善，从而使用户及时获得更为完善的服务；与此同时，发行人的产品部门、商务部和财务部在对外合作过程中亦密切关注内容供应商、商品供应商和电信运营商的需求和意见，在产品部门的统一协调下努力改善整个产业链中的良好合作关系，共同为用户提供优质的产品和服务。通过上述方式，发行人形成了以产品部门为核心纽带的业务管理模式，对上下游的需求建立了快速反应机制，为用户提供持续改进的产品和服务。

（五）扫黄打非专项整治行动对本公司业务的影响分析

1、扫黄打非专项整治行动的背景和措施

（1）背景与措施

近年来，存在着部分手机WAP网站制作、传播淫秽色情等有害信息的现象，严重毒害青少年的身心健康，社会反响强烈。

针对上述问题，中国移动从2009年11月30日起，对所有WAP类增值服务的合作伙伴暂停计费，并立即从业务名称、业务内容、推广渠道等多个方面对合作伙伴开展全面清查，禁止其利用广告联盟等第三方进行业务推广，要求其提供“信息安全责任承诺保证书”，确保其自身内容不能有任何涉黄信息，杜绝与手机淫秽色情网站产生利益关系的一切可能，以彻底斩断这些淫秽色情网站赖以生存的收入来源，其他基础电信运营商也在随后暂停了WAP增值服务的合作收费。

2009年12月15日，工信部发布了《工业和信息化部关于进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》，力争通过治理活动实现对手机淫秽色情的全面消除和对手机上网环境的彻底净化。

（2）自查

在上述政策出台后，本公司对目前及过往经营的所有业务进行了彻查，并确认本公司在经营中从未涉及过淫秽色情等违法内容的提供，亦不存在与其他可能涉黄的内容提供商和渠道推广商进行业务合作的情况，因此不存在违法违规的情况。公司提供的移动电子商务服务、手机游戏服务和移动增值服务中，没有任何内容和实物产品涉及色情和不健康的内容；同时，公司通过网站推广上述内容和产品时，系通过本公司的www.sale8.com、java.ehoo.cn、wap.ehoo.cn等自有网站及运营商的手机门户网站来推广，不存在通过广告联盟或手机色情网站投放广告来推广公司产品和服务的情况。

公司支持工信部和电信运营商对手机色情网站的联合治理，并向中国移动、中国联通和中国电信分别提交了信息安全承诺保证书，承诺本公司的业务内容符合《互联网信息服务管理办法》等国家相关法律、法规要求，绝不制作、复制、发布、传播包含淫秽色情等违法信息及有悖社会公德，损害青少年身心健康的低俗信息内容；确保本公司业务、推广渠道中无任何涉黄等违法及低俗信息内容。

2、本次专项整治对本公司业务的具体影响

（1）整治行动对营业收入的影响较小

由于公司业务含有WAP类增值服务计费业务，本次中国移动对所有WAP类增值服务的合作伙伴暂停计费，对公司的营业收入是有影响的，但影响程度较小。

WAP类增值服务是移动增值服务业务中的一种服务和计费方式，本公司和其他大型移动增值服务提供商都拥有和电信运营商的全面业务合作关系，除了WAP类增值服务外，还拥有短信、彩信、IVR、彩铃等服务和计费方式。

作为服务提供方式，短信、WAP、彩信、IVR、彩铃等移动增值服务业务起到信息内容的承载和展示的作用，例如，手机用户通过短信的形式接受天气预报信息，手机用户通过WAP手机上网的方式浏览手机游戏种类并下载等；作为计费方式，短信、WAP、彩信、IVR、彩铃又是在电信运营商的技术接口支持下用户利用话费购买服务的支付渠道。

移动互联网行业的某些产品与服务，其服务提供方式和计费方式是统一的，例如天气预报短信业务，用户通过发送短信请求天气预报服务时，天气预报内容通过短信方式返回给手机用户，同时这个短信请求也触发电信运营商的计费接口扣除手机用户相应的信息服务费；但也有某些服务或产品存在服务提供方式和计费方式不一致的情形，例如公司的手机游戏业务，除手机预置外，公司通过WAP方式来推广展示手机游戏，用户通过WAP浏览，免费下载游戏到手机上来运行，在用户使用手机游戏软件的过程中，当需要购买道具、过关等收费服务时才通过发送短信来确认扣费。因此，在计费统计上，公司的手机游戏业务是归类为短信计费收入的。

公司主要产品与服务采用的计费方式如下所示：

计费方式	计费的流程	主要服务产品和服务内容
手机话费 小额支付	系统发送包含付费金额的短信给手机用户，用户回复短信确认扣除相应金额的话费	移动电子商务中的商品购买支付
短信	用户手机发送一条短信请求内容服务或确认支付一定金额。系统回复内容后即确认扣除手机用户相应的话费。	1) 手机游戏中道具购买支付计费 2) 移动增值业务中的天气预报、新闻资讯、财经信息、生活常识、娱乐笑话等短信息内容服务计费

计费方式	计费的流程	主要服务产品和服务内容
WAP	用户在浏览手机WAP网站时,服务商在需要收费的地方设置计费关卡,用户需要确认并扣除相应话费后才能继续浏览或下载文件。	移动增值业务中的手机铃声、图片、动漫和视频等文件下载服务收费;以及资讯、社区、交友等信息内容服务收费
彩信	用户通过短信申请相关的彩信内容服务,在收到彩信时扣除电信运营商扣除手机用户相应的话费	移动增值业务中基于彩信形式发送的手机报、彩信杂志、图片、动漫等图文资讯服务收费
IVR	用户拨打一个特殊的电话号码,在听完资费提示录音后继续收听内容将按时长扣除手机用户相应的话费	移动增值业务中歌曲、音乐、相声、讲故事等语音互动声讯服务收费
彩铃	用户通过运营商的彩铃平台选择歌曲作为备选彩铃,扣除在一定期限内使用这个彩铃的相应费用	移动增值业务中各种流行歌曲,音乐和一些特殊的语音录音收费

由上表可以看出,中国移动暂停计费后,公司的移动增值业务中的手机铃声、图片、动漫和视频等文件下载服务,以及资讯、社区、交友等信息内容服务无法实现收费,该等服务与产品不属于公司的主流服务与产品,因此对营业收入影响较小。

2007年、2008年及2009年,公司各计费方式的收入情况如下:

单位 万元

计费类型	2009年		2008年		2007年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
手机话费小额支付	2,098.38	9.78%	2,265.02	20.75%	220.53	2.74%
短信计费收入	16,969.21	79.07%	6,496.20	59.52%	5,182.6	64.45%
WAP计费收入	1,385.77	6.46%	1,841.88	16.87%	2,048.49	25.48%
彩信计费收入	366.56	1.71%	84.31	0.77%	398.86	4.96%
IVR计费收入	366.15	1.71%	209.94	1.92%	146.30	1.82%
彩铃收入	264.57	1.23%	17.67	0.16%	44.22	0.55%
总收入	21,460.64	100%	10,915.01	100%	8,040.99	100%

由上表可以看出,2007年、2008年及2009年,WAP计费收入占公司营业收入的比例分别为25.48%、16.87%和6.46%,呈逐年下降趋势,2009年,被暂停计费的WAP计费收入只占营业收入的4.22%,占比较低。

本公司WAP业务收入主要来自中国移动和中国联通。公司来自中国联通的WAP计费收入是中国联通的自有业务,目前仍在正常计费,2009年该收入总额为479.90万元。如果扣除来自中国联通的WAP计费收入外,2009年,WAP计费收入占

公司主营业务收入的比例为4.22%。

（2）整治行动对公司业务推广没有影响

虽然中国移动对所有 WAP 类增值服务的合作伙伴暂停计费，但 WAP 网站的运营仍是正常的，WAP 增值服务业务的暂停计费并没有影响手机用户正常的 WAP 上网，公司利用自有 WAP 网站和运营商的 WAP 网站进行业务推广没有受到任何影响。

暂停计费后，公司原来通过 WAP 收费的图铃下载等 WAP 增值服务，目前改为向用户免费提供，以保证对用户的持续服务和其他业务的正常推广。本公司各种业务通过 WAP 推广的情况如下：

业务类型	WAP 推广渠道概述
移动电子商务服务业务	移动电子商务通过 wap 网站和互联网来进行推广，在网站上分类别详细展示各种实物商品，用户在网站上挑选并订购所需的商品。WAP 和互联网既是移动电子商务的推广渠道，还是手机用户购物的操作界面
手机游戏业务	手机游戏通过在 WAP 网站上进行游戏的内容介绍和截图展示，吸引手机用户免费下载到手机上使用
移动增值服务业务 (除 wap 计费产品外)	公司的彩信、短信、IVR 等除 wap 计费产品外的其他增值服务也在公司的 wap 主站上推广，这些服务不能在 WAP 网站上直接使用，但通过图片和文字的推介广告可以吸引用户输入短信和拨打特服号等方式来使用这些服务

（3）整治行动使公司的对外合作机会增多而受益

专项行动使公司与内容提供商等的合作机会增多，促进了业务发展。

此次专项行动对涉黄违法经营的移动互联网应用服务商是一个致命打击，由于该等服务商的倒闭，原先与其合作的内容提供商等必须寻找新的、信誉好、合法经营的合作伙伴来发展。由于公司的合法经营、较高的信用等级等因素，公司获得了更多的对外合作机会。上述新增机会弥补了公司由于 WAP 暂停计费损失的收入，并且使经营业绩保持持续增长。

（4）发行人律师核查意见

发行人律师核查后认为，WAP 业务所产生的收入占营业收入的比例呈逐年下降的趋势，且与中国移动通信有限公司合作的 WAP 业务目前占营业收入的比例很低，因此，与中国移动通信有限公司合作的 WAP 业务暂停计费对发行人的业绩不构成重大影响。

（六）主要产品或服务的定价政策

1、移动电子商务的定价政策

采购商品时的定价原则：本公司采购各类商品，首先参照行业标准，再根据不同类别商品以及不同供货商进行议价，最终确定采购价格，一般情况下，采购价格不高于 7 折。

销售商品时的定价原则：本公司销售各类商品时，一般定价不超过市场建议价或市场经验价格，也不排除在促销时降低部分商品的价格。

2、手机游戏和移动增值业务的定价政策

（1）公司的定价原则和依据

公司目前的手机游戏业务主要以短信的方式实现收费，因此，与移动增值业务的价格政策完全相同。公司移动增值业务的主要产品定价方式，采取在限价范围内由公司根据市场需求自主定价，并报经运营商审批。

各运营商之间的限价略有政策不同。其中，中国移动的限价政策如下：

业务线		收费限额
短信	单条	不高于 1 元，对高资费有特殊要求，需单独申报
	包月	不超过 15 元，对高资费有特殊要求，需单独申报
彩信	单条	不高于 2 元，对高资费有特殊要求，需单独申报
	包月	不超过 15 元，对高资费有特殊要求，需单独申报
WAP	单条	不超过 2 元，对高资费业务代码有特殊需求，需单独提出申请
	包月	不超过 8 元，对高资费业务代码有特殊需求，需单独提出申请
彩铃	单条	不超过 3 元
	包月	不超过 10 元
IVR	按时长	不高于 1 元/分钟，特殊高价值业务需单独申请
	点送类	不高于 2 元/条，特殊高价值业务需单独申请

中国联通和中国电信的限价政策如下：

业务线		收费限额	
		联通	电信
短信	点播	按次不高于 2 元	不高于 1 元（媒体互动不高与 2 元/条）
	包月	不超过 15 元/月	不超过 15 元/月
彩信	点播	按次不高于 3 元	不高于 2 元/条（单个每天的最高上限 15 元，每月上限 100 元）

	包月	包月不超过 15 元/月	不超过 15 元/月
WAP	点播	按次不高于 2 元	不超过 2 元/次
	包月	包月不超过 8 元/月	不超过 10 元/月（手机炒股不超过 15 元/月）
彩铃	单条	单首铃音 0-3 元	单首铃音 0-3 元
	包月	1-5 元（1-5 首歌曲）	1-5 元（含 5 首歌曲）
IVR	按时长	每分钟 1 元	最高 3 元/分钟
	点送类	不支持	最高 30 元

运营商各业务线信息费指导价格的变动周期不低于半年，并随着市场情况进行适时调整。通常新业务推出时手机用户的使用热情较高，会制定较高的信息费标准，在同类产品和服务大量增加的情况下，信息费定价会逐步走低。

（2）产品价格的变化

最近三年，公司各业务线的定价严格遵守各运营商的限价政策，价格无较大变化，各产品线的基本价格情况如下：

单位：元

项目	短信		彩信		WAP		彩铃 (元/条)	IVR (元/分钟)
	单条	包月	单条	包月	单条	包月		
金额	0.2-1.5	5-28	0.5-2	5-20	0.4-2	4-8	0.5-3	0.2-1

（七）报告期内前五名销售客户和采购客户

1、报告期内前五名客户销售金额及占当年营业收入的比例

年份	客户名称	销售金额（元）	占当年营业收入比例
2009 年度	中国移动通信集团广东有限公司	34,730,850.55	16.18%
	中国移动通信集团江苏有限公司	14,083,598.12	6.56%
	中国联合网络通信有限公司	12,455,023.79	5.80%
	中国移动通信集团浙江有限公司	12,061,828.71	5.62%
	中国移动通信集团山东有限公司	11,404,805.22	5.31%
	合计	84,736,106.39	39.48%
2008 年度	中国移动通信集团广东有限公司	26,047,854.18	23.86%
	中国联合网络有限公司	14,487,720.22	13.27%
	中国移动通信有限公司	12,655,569.17	11.59%
	中国移动通信集团河南有限公司	6,164,206.91	5.65%

年份	客户名称	销售金额（元）	占当年营业收入比例
	联通新时讯通信有限公司	4,130,199.43	3.78%
	合 计	63,485,549.91	58.16%
2007 年度	中国移动通信有限公司	19,781,733.08	24.60%
	中国联合网络有限公司	8,443,697.82	10.50%
	中国移动通信集团广东有限公司	7,877,339.84	9.80%
	中国移动通信集团北京有限公司	5,714,274.46	7.11%
	中国移动通信集团河南有限公司	4,342,962.35	5.40%
	合 计	46,160,007.55	57.41%

本公司向上述客户销售的内容均为移动互联网应用服务，包括移动电子商务服务、手机游戏和移动增值服务。

报告期内本公司不存在向单个客户销售比例超过年度总营业收入 50%的情况。

本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员在公司前五名销售客户中无持股、投资等情况。本公司主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在公司前五名销售客户中无持股、投资等情况。

2、报告期内前五名供应商采购金额、采购内容及占当年成本总额比例

年度	供应商名称	采购金额（元）	采购内容	占当年成本总额的比例
2009 年	广东学而优书店有限公司	3,589,269.76	影音书刊分成款	2.81%
	广东先行图书有限公司	2,373,835.37	影音书刊分成款	1.86%
	北京金丰瑞科贸有限公司	1,062,425.05	户外用品分成款	0.83%
	广东中凯文化发展有限公司	911,490.00	影音书刊分成款	0.71%
	汕头市永泰塑胶实业有限公司	835,667.32	家居用品分成款	0.65%
	合计	8,772,687.50		6.86%
2008 年	广东学而优书店有限公司	7,764,919.79	影音书刊分成款	24.90%
	广东中凯文化发展有限公司	3,729,688.69	影音书刊分成款	11.96%
	北京全景国家地理广告有限公司	1,003,120.00	影音书刊分成款	3.22%
	北京哈酷那科技有限公司	554,578.93	手机游戏	1.78%
	上海格锐数码科技有限公司	331,110.67	手机游戏	1.06%

年度	供应商名称	采购金额 (元)	采购内容	占当年成本 总额的比例
	合 计	13,383,418.08		42.92%
2007 年	广东中凯文化发展有限公司	2,364,649.00	影音书刊分成款	8.95%
	北京哈酷那科技有限公司	838,802.92	手机游戏	3.17%
	上海格锐数码科技有限公司	556,659.68	手机游戏	2.11%
	深圳市摩动时代通信技术公司	338,803.38	手机游戏	1.28%
	盈趣信息技术(上海)有限公司	277,353.79	手机游戏	1.05%
	合 计	4,376,268.77		16.56%

报告期内本公司不存在向单个采购客户采购比例超过年度采购总额 50%的情况。

本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员在公司前五名采购客户中无持股、投资等情况。本公司主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在公司前五名采购客户中无持股、投资等情况。

七、本公司主要固定资产及无形资产情况

(一) 主要固定资产情况

本公司固定资产包括电脑等电子类通用设备、服务器等通讯类专用设备、车辆等运输工具以及办公设备，上述固定资产均为购置所得，截至 2009 年 12 月 31 日，本公司固定资产状况如下表所示：

单位：元

类别	原价	累计折旧	净值	成新率
专用设备	4,779,418.20	1,765,410.68	3,014,007.52	63%
通用设备	1,746,673.20	1,281,629.17	465,044.03	27%
运输设备	1,336,156.00	1,154,415.90	181,740.10	14%
办公设备	336,657.00	87,517.43	249,139.57	74%
合计	8,198,904.40	4,288,973.18	3,909,931.22	48%

(二) 主要设备及分布

本公司经营所用专用电子设备主要是服务器，其品牌、分布及使用情况见下表：

设备名称	分布地区	净值（元）	成新率	使用状态
戴尔服务器	总部	586,248.16	54%	在用完好
彩客服务器	总部	71,096.40	49%	在用完好
惠普服务器	总部	69,930.00	53%	在用完好
防火墙	总部	132,387.94	76%	在用完好
客服呼叫中心结算	总部	86,257.32	62%	在用完好
戴尔服务器 21 台	总部	839,789.76	62%	在用完好
戴尔服务器 2950	总部	497,531.36	92%	在用完好
防火墙	总部	13,632.24	81%	在用完好

（三）发行人及其子公司存在的主要租赁房屋的情况

序号	承租方	出租方	租赁房屋位置	租金	租赁面积 (平方米)	租赁期限
1	发行人	北京新世纪饭店有限公司	北京市海淀区首都体育馆南路6号北京新世纪饭店中南侧写字楼12层1261室	租 金：11,488.59 元/月； 公 益 费：2,505.94 元/月	107	2009年4月27日至2012年5月26日
2	发行人	北京正业大成物业管理有限公司	北京市西城区新街口外大街8号金丰和大厦C座516单元	第 一 年：1,133,394.35 元/年 第 二 年：1,154,001.52 元/年	1,129	2008年9月8日至2010年9月7日
3	卓然讯成	北京正业大成物业管理有限公司	北京市西城区新街口外大街8号金丰和大厦C座506单元	第 一 年：114,975 元/年 第二年：330 元/天	120	2009年1月8日至2010年9月7日
4	千娱华彩	北京正业大成物业管理有限公司	北京市西城区新街口外大街8号金丰和大厦C座518单元	第 一 年：73,766.04 元/年 第二年：211 元/天	77	2009年1月8日至2010年9月7日
5	重庆仁能	包长华	重庆市江津区双福镇双福工业园区拆迁安置综合楼A区1幢2-2号	1,000 元/月	150	2009年1月1日至2012年1月1日

序号	承租方	出租方	租赁房屋位置	租金	租赁面积 (平方米)	租赁期限
6	重庆仁能	李亚平、叶晖友	重庆市九龙坡区石桥铺渝州路4号一城·精英国际31-5、31-6号	2,100 元/月	102	2009年2月18日至2012年2月17日
7	长沙掌讯	邓跃武	长沙高新区英才园3片1栋701房	6,600 元/年	70	2009年2月2日至2010年2月2日
8	长沙掌讯	罗菁华	长沙市芙蓉中路3段现代空间A809室	1600 元/月	141	2009年11月1日至2010年10月31日

(四) 无形资产情况

1、非专利技术

截至2009年12月31日，公司非专利技术情况如下：

单位：元

无形资产	总额	累计摊销	净额
移动证券服务系统软件	2,700,000.00	945,000.00	1,755,000.00

2、商标

序号	商标名称	注册号	核定类别	有效期
1	caike	第4370152号	第9类	2007年6月14日至2017年6月13日
2	caike	第4430739号	第28类	2009年2月21日至2019年2月20日
3	caike	第4430740号	第38类	2008年8月21日至2018年8月20日
4	caike	第4430741号	第40类	2008年8月21日至2018年8月20日
5	caike	第4430742号	第41类	2008年8月21日至2018年8月20日
6	caike	第4368533号	第42类	2008年5月7日至2018年5月6日

序号	商标名称	注册号	核定类别	有效期
7	CAIKE	第4367869号	第38类	2008年6月21日至2018年6月20日
8	彩客	第4368532号	第9类	2007年6月7日至2017年6月6日
9	彩客	第4430735号	第28类	2008年9月21日至2018年9月20日
10		第4430734号	第9类	2007年8月14日至2017年8月13日
11		第4430730号	第42类	2008年8月14日至2018年8月13日
12	我门	第4158500号	第38类	2007年9月21日至2017年9月20日
13	WooMoo.com	第4161973号	第38类	2007年12月7日至2017年12月6日

3、计算机软件著作权

序号	计算机软件著作权名称	证书编号	登记号	著作权人	权利范围	权利取得方式	登记日期
1	WAP业务综合服务系统V1.0	软著登字第114623号	2008SR27444	发行人	全部权利	原始取得	2008年10月31日
2	WAP业务资源管理系统V1.0	软著登字第116911号	2008SR29732	发行人	全部权利	原始取得	2008年11月24日
3	无线电子商务销售服务系统V1.0	软著登字第116912号	2008SR29733	发行人	全部权利	原始取得	2008年11月24日
4	手机论坛服务系统(wap)版V1.0	软著登字第116913号	2008SR29734	发行人	全部权利	原始取得	2008年11月24日
5	彩信资源和配置管理系统V1.0	软著登字第117406号	2008SR30227	发行人	全部权利	原始取得	2008年11月28日
6	无线电子商务进销存管	软著登字第117407号	2008SR30228	发行人	全部权利	原始取得	2008年11月28日

序号	计算机软件著作权名称	证书编号	登记号	著作权人	权利范围	权利取得方式	登记日期
	理系统V1.0						
7	选秀网站服务系统V1.0	软著登字第117408号	2008SR30229	发行人	全部权利	原始取得	2008年11月28日
8	波导移动证券系统服务软件V1.0	软著登字第0153323号	2009SR026324	发行人	全部权利	受让取得	2009年7月4日
9	无线社区服务平台软件V1.0	软著登字第068122号	2007SR02127	卓然讯成	全部权利	原始取得	2007年2月1日
10	虚拟社区问答服务系统V1.0	软著登字第BJ10821号	2009SRBJ0515	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
11	虚拟社区运营管理系统V1.0	软著登字第BJ10827号	2009SRBJ0521	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
12	虚拟社区交友系统V1.0	软著登字第BJ10830号	2009SRBJ0524	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
13	手机游戏wap服务系统V1.0	软著登字第BJ10834号	2009SRBJ0528	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
14	手机号码资源综合管理系统V1.0	软著登字第BJ10874号	2009SRBJ0568	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
15	电信增值业务客服支撑系统V1.0	软著登字第BJ10875号	2009SRBJ0569	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
16	掌上无线英语学习系统V1.0	软著登字第BJ10903号	2009SRBJ0597	卓然讯成	全部权利	原始取得	2009年1月20日
17	手机信息宝典JAVA版系统V1.0	软著登字第114565号	2008SR27386	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日
18	电信增值业务客户服务系统V1.0	软著登字第114566号	2008SR27387	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日
19	短信业务服务平台软件V1.0	软著登字第114567号	2008SR27388	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日
20	手机游戏业务服务平台	软著登字第114568号	2008SR27389	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日

序号	计算机软件著作权名称	证书编号	登记号	著作权人	权利范围	权利取得方式	登记日期
	软件V1.0						
21	短信综合应用服务管理系统V1.0	软著登字第114569号	2008SR27390	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日
22	客户手机号码资源管理系统V1.0	软著登字第114570号	2008SR27391	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日
23	短信第三方网关服务系统V1.0	软著登字第114571号	2008SR27392	长沙掌讯	全部权利	原始取得	2008年10月30日
24	移动增值服务系统V1.0	软著登字第134558号	2009SR08379	重庆仁能	全部权利	受让取得	2009年3月3日

计算计算机软件著作权保护期限为首次发表之日起 50 年。上述计算机软件著作权中，移动增值服务系统 V1.0 和波导移动证券系统服务软件 V1.0 为受让取得，具体情况如下：

软件著作权名称	转让人	转让的具体资源要素内容	转让方式	转让费
移动增值服务系统 V1.0	北京光宇世纪科技有限公司	全部地域范围内的全部著作权	协议转让	0
波导移动证券系统服务软件 V1.0	彩客（重庆）信息技术有限公司	全部地域范围内的全部著作权	协议转让	0

上述转让相关合同已经履行，相关软件著作权已经在国家版权局办理完毕变更登记手续。

4、互联网域名及通用网址

序号	域名名称	证书名称	注册人	到期日期
1	sale8.com	顶级国际域名证书	发行人	2012年10月8日
2	sale8.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2013年4月10日
3	sale8.net	顶级国际域名证书	发行人	2011年12月13日
4	Birdcfg.com	顶级国际域名证书	发行人	2012年10月19日
5	woomoo.com	顶级国际域名证书	发行人	2011年7月7日
6	woomoo.net	顶级国际域名证书	发行人	2011年7月7日
7	Womo.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2010年7月5日

序号	域名名称	证书名称	注册人	到期日期
8	Womo.net.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2010年7月5日
9	Womo.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2010年7月5日
10	ehoo.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2011年5月26日
11	ehoo.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2013年5月26日
12	ehoo.net.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2012年12月3日
13	4008181328.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2011年4月15日
14	4008181328.com	顶级国际域名证书	发行人	2011年4月15日
15	4008181328.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2011年4月15日
16	4008181328.net	顶级国际域名证书	发行人	2011年4月15日
17	mlog.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2010年6月17日
18	3qoo.com	顶级国际域名证书	发行人	2010年6月8日
19	cooperatecfg.com	顶级国际域名证书	发行人	2011年3月4日
20	Game9.com	顶级国际域名证书	发行人	2010年9月11日
21	95859.com	顶级国际域名证书	发行人	2011年4月5日
22	caike.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	卓然讯成	2010年8月9日
23	caike.com	顶级国际域名证书	卓然讯成	2011年3月4日
24	caike.net	顶级国际域名证书	卓然讯成	2011年9月10日
25	caike.net.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	卓然讯成	2012年11月12日
26	caike.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	卓然讯成	2011年9月28日
27	彩客	CNNIC 通用网址注册证书	卓然讯成	2010年9月23日
28	zrxc.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	卓然讯成	2012年11月23日
29	palminfo.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	长沙掌讯	2011年2月9日
30	cqrenneng.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	重庆仁能	2011年3月23日
31	Youtang.com	顶级国际域名证书	发行人	2010年6月8日
32	5lktv.com.cn	CNNIC 中国国家顶级域名注册证书	发行人	2010年6月10日

序号	域名名称	证书名称	注册人	到期日期
33	Unicaike.com	顶级国际域名证书	卓然讯成	2010年7月24日

八、技术与研发

（一）公司主要技术平台

公司自主研发的各主要业务平台是公司的关键技术成果，包括移动电子商务平台、手机游戏平台以及移动增值业务平台。公司通过自主研发的业务平台，有力地保证了公司移动互联网应用业务的正常运营，具体情况如下：

1、移动电子商务平台

移动电子商务平台是公司移动电子商务业务的运营支撑系统，具备全面支持各移动渠道的商品推介和商品进、销、存管理等商务功能，并拥有强大的统计和运营决策支撑功能。

（1）移动电子商务平台构成

移动电子商务平台是由商品推荐和选购系统、进销存管理系统、统计运营决策支撑系统、用户管理系统和各移动支付扣费接口模块组成。具体情况如下：a.商品推荐和选购系统：公司通过该系统完成商品的展示和选购，用户可以通过短信（发送代码）、WAP（WAP网址）等移动通讯手段和传统的web网站（<http://www.sale8.com>）浏览商城商品，进行下单操作及历史订单查询，用户通过上述渠道进入商城可以方便的管理个人账户，极大的方便了用户；b.进、销、存管理系统：该系统为公司内部的商品管理而服务，对商品在商城内的流转过程进行管理，方便商城管理人员调整商品货架位置，丰富商品展示形式，支持商城推广和促销活动，支持商品的分区域管理；c.统计运营决策支撑系统：该系统能实现多方位、多角度的统计功能，支持运营人员实时了解商品销售和库存状况，反映商城运营情况，通过对商城运营数据的深度分析和挖掘，支持采购和推广活动决策，考核供货商和配送商质量；d.用户管理系统：该系统用来完成用户注册和注销操作，并跟踪用户消费行为，对用户进行信用评估，为用户回馈活动和用户挖掘提供数据支持；e.各移动支付扣费接口：移动支付系统由各自独立的支付模块组成，通过网络协议完成与移动MPS、MPP、MPA等支付平台的接口，完成支付扣款并保存详细日志完成对帐操作。

（2）移动电子商务平台的主要技术优势

公司移动电子商务平台体现出的主要技术优势包括：a.大量无线接入技术的应用，使用户可以通过手机随时、随地的完成购物；b.拥有精准营销和会员服务能力；c.移动支付手段的引入，使用户支付更便捷、更安全；d.统一购物车，保证用户购物过程中的渠道可切换，方便用户购物渠道选择；e.与供货商和物流公司的完善接口，提高了商品流转效率，降低了仓储和物流成本，提高了客服质量；f.创新的库存管理模式等。

2、手机游戏平台

手机游戏平台是公司手机游戏业务的运营支撑平台，具备单机版手机游戏的资源录入和展示、游戏的机型适配、运营数据的统计分析和已上线产品的计费策略控制等功能。手机游戏平台由安装于终端的游戏软件和服务器端的管理平台组成。终端游戏是管理平台中的游戏资源，由管理人员进行资源上传和展示管理，用户可以选择下载到手机终端中运行。在游戏运行过程中游戏软件需要与管理平台进行信息的交互，实现对扣费逻辑的控制以及扣费信息的更新。最后通过上行短信的形式与公司的移动增值业务系统进行交互，完成扣费。

（1）手机游戏平台构成

手机游戏平台主要由以下几个部分组成：

a.游戏逻辑：游戏逻辑除实现游戏本身的剧情外，还实现扣费逻辑。游戏中通过用户主动发起游戏道具以及游戏主角续命及其他游戏资源的购买而触发计费，提示用户金额经用户确认后通过调用短信接口发送短信完成计费；

b.消息过滤和屏蔽：由于运营商政策的变更等情况，在需要的时候对终端软件发起的短信发送调用进行屏蔽，从根本上杜绝政策风险，避免投诉；

c.资源管理：资源管理模块是内容编辑和管理人员的工作平台。通过该模块管理人员可以上传新的游戏资源，并对老的游戏资源进行管理，完成下载推荐管理等营销策略调整；

d.计费管理：游戏运营人员可以通过该模块实现游戏中计费策略以及计费代码的调整，完成诸如调价、屏蔽、分区域控制等计费策略调整。对于比较老的和已经收回成本的游戏可以对用户进行免费设置，加强用户对整个平台的体验和粘性；

e.统计分析：统计分析模块实现对游戏的下载情况以及收入情况的实时汇总报告，为运营人员了解运营情况和调整运营策略提供决策支持；

f.用户管理：用户管理实现后台编辑人员和管理人员的身份验证和权限管理；

g.系统日志：系统日志模块如实记录用户下载和其他操作行为，为统计分析系统和事故责任判定提供数据依据；

h.数据存储：包含物理存储和维护策略，保证公司数据安全。

（2）手机游戏平台的主要技术优势

手机游戏平台的主要技术优势包括：a.计费策略的动态可调，丰富了运营人员的推广策略并保护公司代码资源；b.信息的过滤和屏蔽实现，降低了运营风险；c.扣费策略的灵活多样，使游戏通过用户需要发起与游戏剧情相关的计费模式创新成为可能；d.详尽的统计分析是灵活调整运营策略的可靠保障。

3、移动增值业务平台

公司的移动增值业务平台主要包括短信服务平台、彩信服务平台、WAP服务平台等。

（1）短信服务平台

公司自主开发的短信服务平台，通过CMPP、SGIP等协议与运营商短信中心或网关建立了稳定、可靠、吞吐量大、高并发的网络连接，拥有每天1,000万条短信上、下行负载能力。

短信服务平台逻辑上可分为三层：网络交互层、信息路由层和业务处理层。网络交互层完成与运营商的底层协议接入；信息路由层位于网络交互层与业务处理层之间，完成上、下行信息的分拣，实现业务逻辑路由选择；业务处理层由相互独立的业务处理模块组成，每个模块最终完成各自业务的信息加工处理工作，实现业务逻辑。

公司短信服务平台分层设计思想将系统逻辑功能解耦，增强了内聚性，便于维护，扩展性强，大大提高了系统鲁棒性；路由分拣和业务模块封装实现了平台业务的可配置，使新业务的开发和上线更加安全快捷。

（2）彩信服务平台

彩信服务平台是为完成彩信业务的接入管理、内容的录入以及代码的维护等功能而搭建的信息管理和业务处理平台。

公司彩信服务平台由彩信网关系统和业务管理系统两大逻辑模块组成。彩信网关系统通过中国移动MM7接口接入彩信中心，支持可配置、多网关接入，能满足多省份、多网关接入需求。彩信业务管理平台负责公司彩信业务的逻辑管理和内容维护，实现了彩信资源整合与管理，支持彩信资源组合的多接入点共享，简化了彩信上传步骤，优化了产品制作流程，降低了编辑人员工作量，提高了系统效率。

（3）WAP服务系统

公司自主研发的WAP服务系统符合MISC（移动信息服务中心）接入规范，实现了产品制作、产品管理、资源管理以及客户信息管理等业务支撑功能。系统由业务逻辑层、基础构件层和通信接口层三部分组成，其中业务逻辑层主要包括产品制作、资源管理、运营管理、客服管理等模块；基础构件层包括产品的维护和客户信息管理两大部分；通信接口层负责接入中国移动MISC系统。WAP服务系统采用缓存技术和分布技术，支持海量用户并发请求，其运行稳定、高效。

（二）公司主要核心技术及应用

1、主要核心技术简介

公司在多年的移动增值业务、手机游戏业务以及移动电子商务业务的技术实现过程中，积累了大量的研发经验，研究出多项符合行业需求和公司自身情况的软件、算法，制定了多套符合公司业务特点的实现策略。这些算法和策略的应用，使得公司技术平台更高效和稳定，使得一些以前无法完成的业务逻辑得以实现，同时也使得公司各个业务支撑系统的技术水平在行业内保持领先地位。公司的核心技术主要体现为以下方面：

（1）双网结合技术

双网结合，即将移动通讯技术与传统互联网技术予以结合。通过技术手段解决用户身份识别和主动推送等传统互联网上无法克服的问题和限制，详见本节“四、（二）3、双网结合技术体系创新”所述。

（2）动态加载技术

该技术能够实现二进制应用程序的动态加载，并通过对非智能系统的准智能化升级，为移动终端提供了一个应用软件运行环境，将非智能手机原本封闭的软

件系统升级为一个开放的平台。详见本节“四、（二）4、中间件技术创新”所述。

（3）终端适配技术

不同型号的手机除了其产品规格不同外，或者内部使用的操作系统不同，或者由于相同操作系统的不同版本而带来的调用方法不尽相同。该等情形为应用软件的开发带来了巨大的障碍，移植工作量大，开发周期较长。

中间件软件虽然需要向下适配不同操作系统版本，但是其向上能提供统一的开发接口。根据统一中间件接口规范开发的应用软件不再关注具体操作系统的差异，而是关注自身逻辑的设计和质量的提高，大大降低了上层软件的开发难度，加快了开发周期，保障了产品质量。

（4）自主独立实现的短信网关

公司舍弃了运营商提供的网关开发包，并依据 CMPP 和 SGIP 协议通过独立实现而构建了短消息网关，使得网关更适合公司业务系统架构，与短消息的路由中转系统无缝结合，提高了网关运行效率，支撑大吞吐量的短信业务。短信网关的自主实现使得公司对网关内部逻辑的调整和优化更具主动权，适应性的改造更加灵活。

（5）快速路由的实现及其核心算法

短信平台的设计容量通常要达到日处理上、下行短信一千万条以上，为大幅提高路由层效率，公司自主设计并开发了适合短信处理的快速路由实现，该系统以短信内容和长号为判断依据，区分精确和模糊匹配规则，解决了特定规则下大量、高密度数据的内存匹配和检索问题。涉及复杂数据高效比较算法、内存优化和调度、内存数据的加载和更新策略、内存索引及索引维护机制等算法实现。

（6）递送消息的暂存和比较技术

通过将已经递送的消息进行缓存，与运营商返回状态报告进行快速比较，更新已发消息的递送状态。包括消息缓存和失效算法、数据快速比较和更新算法等。

（7）信息快速中转队列及持久存储技术

该技术解决了消息的异地传递和缓存问题，涉及制定消息的压缩和传递协议、消息传递的安全及回执确认策略、中转消息的存储和异常恢复技术、以及先入先出的控制技术。通过应用该技术实现消息异地大量、快速、安全的传递。

（8）wap 代理显示方式及算法实现

该技术实现 wap 页面的代理显示，涉及对指定地址的鉴权、终端参数的读取和模拟、目标地址代理访问和内容过滤、目标地址内容的解析和显示。通过该技术，实现业务计费 URL 与业务实际逻辑的分离，方便了业务的维护和管理。

（9）移动电子商务库存管理方法及实现

移动电子商务的库存管理中引入了商品的锁定、解锁和回滚机制。通过引入实际库存和可用库存概念使得用户在进行商品购买时锁定其申购商品。同时在支付失败时锁定库存可以进行解锁以及回滚，通过修改实际库存和可用库存，保证库存数据真实反映商品数量。该方法的引入不但保证了消费者消费行为的可靠性，而且也保障了公司的库存商品的安全性。

（10）多渠道环境下的新型购物车实现

公司自主设计的购物车，通过持久化方案实现，使用用户手机号码为标识，通过将用户的购物信息通过自定义压缩格式保存于磁盘，并完成磁盘数据与内存数据的快速同步实现多渠道间的购物车信息共享。在用户切换购物渠道时保证购物车内容不会丢失，保持用户购物的连贯。

2、公司核心技术产品收入占营业收入的比例

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
核心技术产品收入（万元）	21,402.31	10,227.73	7,691.27
占同期营业收入比例	99.73%	93.07%	95.65%

（三）公司正在进行的研发项目及进展情况

序号	项目	拟达到目标	当前进度
1	手机客户端中间件平台项目	建设一个分布式服务平台，以及在主流手机操作系统上运行的手机客户端中间件软件，实现各种手机应用程序的加载执行、登录和计费，并开发几个典型的手机游戏和手机电子书等应用软件来验证中间件的性能和兼容性	基本完成技术团队组建，已完成项目技术选型并完成了 MTK 平台上部分核心技术模块的实现，初步具备产品化条件。
2	手机联网游戏项目	自主研发一套手机网游核心引擎软件，并在这个基础上针对主流手机操作系统开发3款大型手机联网游戏产品，同时建设一个双网互通的社区服务平台，供手机网游用户互动和交流	游戏技术团队积极组建中，完成项目功能定义和技术选型。互动社区服务基本成型初步具备上线条件
3	移动互	为适应移动通信 3G 网络的发展，将短信、彩	拥有成熟技术团队，各 3G

序号	项目	拟达到目标	当前进度
	联网 3G 服务系统项目	信、wap 等移动接口系统进行 3G 应用服务的改造，整合成一个统一的移动互联网 3G 应用服务平台，提供电子书、流媒体，全曲音乐，游戏下载等 3G 移动互联网应用服务	服务项目已完成独立的底层支撑技术研发。
4	移动电子商务项目	建设一个自主开发的移动电子商务服务平台，支撑本公司在全国开展移动电子商务服务，在北京、上海和成都建设 3 个辐射区域的运营中心开展移动电子商务运营。	技术团队建设基本完成，完成技术选型和项目实现方案的确定。商品销售系统和进销存管理系统实现基本设计功能，初步具备上线运营能力。

（四）公司研发经费的投入情况

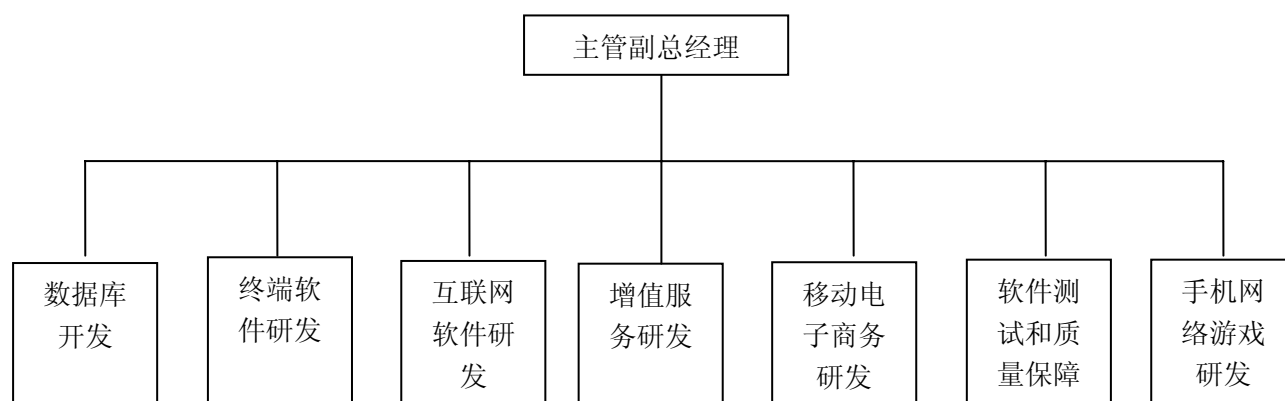
项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
金额（万元）	1,155.44	1,179.60	1,443.76
占营业收入比例	5.38%	10.81%	17.95%

（五）技术创新机制

1、研发机构的设置与研发人员情况

（1）研发机构的设置

公司设立研发中心，按照技术专业情况，以项目组形式从事具有针对性的技术研发。截至 2009 年 12 月 31 日，研发中心拥有技术人员 161 名，其中硕士研究生 5 名，大专以上学历 150 名，90%以上毕业于计算机或通讯相关专业。公司研发团队由副总经理直接领导，各项目内具体研发工作由技术经理负责，其组织结构如下所示：



(2) 研发人员情况

公司主要的研发人员情况如下：

姓名	学历	职称及专业资质	主要研发成果及获奖情况
孙李铭	硕士		1、十五国家科技攻关计划网络证券应用示范系统课题(编号：2001BA102A04) 2、短信业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27388） 3、Wap 业务综合服务系统（软件著作权 2008SR27444） 4、Wap 业务资源管理系统（软件著作权 2008SR29732） 5、手机游戏业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27389） 6、无线社区服务平台（软件著作权 2007SR02127）
郭尚旗	硕士	高级程序员	1、光栅位移测量装置 2、移动证券服务系统 3、联网寻呼服务系统 4、短信业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27388） 5、电信增值业务客服支撑系统（软件著作权 2009SRBJ0569） 6、Wap 业务综合服务系统（软件著作权 2008SR27444） 7、Wap 业务资源管理系统（软件著作权 2008SR29732） 8、掌上无线英语学习系统（软件著作权 2009SRBJ0903） 9、手机游戏业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27389） 10、虚拟社区运营管理系统（软件著作权 2009SRBJ0521）
林城	硕士		1、短信业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27388） 2、电信增值业务客服支撑系统（软件著作权 2009SRBJ0569） 3、短信综合应用服务管理系统（软件著作权 2008SR27390） 4、Wap 业务综合服务系统（软件著作权 2008SR27444） 5、无线电子商务销售服务系统（软件著作权 2008SR29733） 6、彩信资源和配置管理系统（软件著作权 2008SR30227） 7、无线电子商务进销存管理系统（软件著作权 2008SR30228） 8、虚拟社区交友系统（软件著作权 2009SRBJ0524） 9、短信第三方网关服务系统（软件著作权 2009SR27392）
张勇军	硕士		1、短信业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27388） 2、手机号码资源管理系统（软件著作权 2009SRBJ0568） 3、电信增值业务客服支撑系统（软件著作权 2009SRBJ0569） 4、短信综合应用服务管理系统（软件著作权 2008SR27390） 5、客户手机号码资源管理系统（软件著作权 2008SR27391） 6、短信第三方网关服务系统（软件著作权 2009SR27392） 7、手机游戏 WAP 服务系统（软件著作权 2009SRBJ0528）
董培宁	大专		1、短信业务服务平台软件（软件著作权 2008SR27388） 2、电信增值业务客户服务系统（软件著作权 2008SR27387）

姓名	学历	职称及专业资质	主要研发成果及获奖情况
			3、掌上无线英语学习系统（软件著作权 2009SRBJ0903） 4、手机论坛服务系统（wap 版）（软件著作权 2008SR29734） 5、选秀网站服务系统（软件著作权 2008SR30229） 6、虚拟社区问答服务系统（软件著作权 2009SRBJ0515）

2、公司技术创新的激励机制

由于研发技术人员是公司创新的核心力量和创新的技术保障，为了有效激励技术创新人员的积极性，公司区别于其他员工的考核办法，建立了技术人员绩效考核制度，在考核中对员工的创新能力进行专项考评，保持研发人员随时创新的热情。公司的奖惩制度中设立了创新奖，对于提出创新想法的员工给予一次性的奖励和公司荣誉。对研发成果获得专利、主编了行业标准、发表论文、获得科技进步奖的，除按照公司有关规定给予奖励外，在绩效考核中给予适当加分，并对年度考核优秀的研发人员，优先晋升技术职称。

（六）主要业务资质情况

发行人及其子公司目前拥有下述其业务和经营必需的资质和许可：

1、2009年9月10日，工信部向发行人换发了B2-20090332号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。该许可证许可的业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；业务覆盖范围为全国；有效期至2014年9月10日。

2、根据前述《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》附页记载，工信部批准发行人授权其子公司长沙掌讯在全国范围内经营第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）中的短信息服务。

3、2008年8月5日，北京市通信管理局向卓然讯成颁发京ICP证070134号《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》。该许可证许可的业务种类为因特网信息服务业务；服务项目为除新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械以外的内容；有效期自2008年8月5日至2012年2月28日；已经过2008年度年检。

4、2009年4月7日，北京市通信管理局向卓然讯成颁发京B2-20090038号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。该许可证许可的业务种类为第二类增值电信业务中的移动网增值电信业务；业务覆盖范围为北京地区；有效期至

2014年4月6日。

5、2009年6月1日，重庆市通信管理局向重庆仁能颁发渝B2-20090025号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。该许可证的业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅含移动网信息服务）；业务覆盖范围（服务项目）为重庆市/不包含新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械、视听、电子公告内容；有效期至2014年5月31日。

6、2009年10月12日，北京市通信管理局向发行人颁发京ICP证090552号《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》。该许可证许可的业务种类为因特网信息服务业务；服务项目为除新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械和BBS以外的内容；有效期至2014年8月13日。

7、2009年8月24日，北京市通信管理局向发行人的子公司北京千娱华彩影音文化传播有限公司（下称“千娱华彩”）颁发京B2-20090104号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。该许可证许可的业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅含移动网增值电信业务）；业务覆盖范围为北京地区；有效期至2014年8月23日。

九、发行人的产品和服务质量控制情况

本公司的质量控制体系主要包括部门协作、网络安全控制和内部测试控制系统，各部门按各自的职责范围制定相关的质量控制制度，使质量控制覆盖到基础平台设施保障、新技术研发、信息采集、用户售后服务、市场推广、运营商沟通等各个业务环节，为用户提供全面优质的服务。本公司根据业务发展的需要，严格按政府管理部门和电信运营商要求建立了覆盖全国、7×24 小时服务的本地和全国两级客服中心。由于移动增值业务的用户群庞大，保证信息的安全和健康是服务的重要环节。

（一）客户服务

本公司设有客户服务部，提供7×24小时热线服务，包括向客户提供个性化的查询、修改、取消定制业务等全方位服务。本公司客户服务响应速度快，客户提出的要求在12小时内均可得到答复，客户服务电话接通率接近100%。

（二）部门协作

本公司根据业务的发展合理设计部门的职能，由客户服务部、运营中心以及研发中心共同负责质量监控。客户服务部负责搜集客户对公司产品和服务的要求，并按不同的产品线由运营中心调整运行方案，涉及到产品设计及开发方面的问题由研发中心负责对产品和工艺进行改进。

（三）网络安全控制

由公司互联网部根据《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》、《中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例》、《计算机信息系统国际互联网保密管理规定》、《中国移动互联网CMNet网络安全管理办法》以及《信息产业部信息管理文件》等相关管理规定制定公司内部网络安全控制的相应参数，由专人对网络各个参数进行监测。

（四）内部测试控制

公司的移动互联网业务产品在接受运营商外部监管的同时，公司内部也制订了一套行之有效的测试系统。主要通过运营中心内部测试系统对公司各个业务线的产品进行定期测试检查，将各项问题按业务线汇总，由运营中心、客户服务部和技术中心综合协调解决。

（五）本公司的违规处罚记录情况

自2003年开展移动互联网业务以来，本公司遵循“诚信经营、规范服务”的理念，严格遵守工信部关于移动互联网业务规范经营的法规要求，积极接受各地通信管理局的监管，并配合移动运营商对业务合作的指导，在信息内容提供、业务素质提高和规范服务等方面加强与移动运营商的合作，不断增强规范经营的自觉性。本公司未发生重大的违规违约经营行为。

第七节 同业竞争和关联交易

一、同业竞争

（一）本公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业不存在同业竞争

本公司属于移动互联网应用行业，主营业务包括移动电子商务、手机游戏、移动增值服务。本公司经营范围包括：

1、许可经营项目

互联网信息服务业务（除新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械以外的内容）；第二类增值电信业务中的信息服务业务。

2、一般经营项目

法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

本公司的控股股东和实际控制人徐立华先生、蒲杰先生、徐锡广先生和隋波先生，分别持有本公司股份的24.40%、22.40%、12.60%、12.60%，四人合计持有本公司72.00%的股份。本公司与上述四位自然人控制的其他企业不存在同业竞争的情况，具体如下：

序号	被投资企业	股权关系	主要业务
1	波导科技集团股份有限公司	发行人实际控制人控制的企业，其中徐立华持股36%、蒲杰持股18%、徐锡广持股18%、隋波持股18%	投资管理业务
2	北京新华波导通信技术有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，其中波导集团持股80%、奉化波导持股17.5%、光宇世纪持股2.5%	无线电寻呼业务，目前无生产经营
3	北京数字指通软件技术有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，波导集团持股51%	自产产品及技术的出口业务和企业自身所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进出口业务

序号	被投资企业	股权关系	主要业务
4	奉化市精华投资有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，波导集团持股100%	投资管理业务
5	宁波市五州汽配有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，波导集团持股62.5%	汽车配件的生产与销售
6	上海精粹机电有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，其中波导集团持股80%、奉化波导持股20%	汽车产品的研发与开发
7	随州波导科技有限公司	发行人第一大股东徐立华间接控制的企业，香港永和集团有限公司持股80%	电子通讯产品的生产与销售，以及部分房地产开发业务
8	奉化市绿都物业有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，波导集团持股60%	物业管理
9	奉化波导通讯设备有限公司	发行人实际控制人控制的企业，其中徐立华持股36%，蒲杰持股18%，徐锡广持股18%，隋波持股18%，王建平 10%	投资管理业务
10	北京光宇世纪科技有限公司	徐立华 36% 蒲杰 28% 隋波 18% 徐锡广 18%	电子通讯产品的销售和研发，目前无生产经营
11	宁波波导股份有限公司	四位自然人有重要影响的公司	手机等移动通信终端产品的开发、生产、销售及维修服务业务，主要面向手机销售商市场
12	宁波神马汽车制造有限公司	发行人实际控制人间接控制的企业，宁波市五州汽配有限公司持股90%	汽车配件的生产销售
13	香港永和有限公司	发行人第一大股东徐立华持股100%，并任董事	对外投资业务
14	北京阳照鼎通讯设备有限公司	发行人第二大股东兼董事长蒲杰妻子邹洪瑶持股100%	通信设备入网检测服务业务，即为手机生产企业生产的手机产品入网检测提供服务，主要面向手机生产厂商市场
15	香港萨姆希移动通讯有限公司	发行人实际控制人之一徐锡广持股60%	对外投资业务
16	萨基姆移动电话（宁波）有限公司	发行人实际控制人之一徐锡广间接控制的企业，香港萨姆希移动通讯有限公司持股100%	开发、生产、组装移动电话和有关电子设备及零件；销售自产移动电话等产品业务，主要面向手机生产厂商和销售商市场

序号	被投资企业	股权关系	主要业务
17	成都麦瑞可科技教育投资服务有限公司	发行人实际控制人之一隋波持股90%，其妻子刘小华持股10%	对外投资业务
18	成都西苏光信实业有限公司	发行人实际控制人之一隋波的妻子刘小华持股99%	计算机应用软件研制、系统集成以及销售计算机相关设备，主要面向成都当地的企事业单位，为其提供计算机软硬件设备和开发计算机应用软件

从上表可以看出，本公司主营业务与控股股东、实际控制人控制的其他企业所从事的业务分属不同的行业，在业务种类、市场应用、客户群体等方面完全不同，不存在同业竞争的情况。

（二）控股股东和实际控制人做出的避免同业竞争承诺

本公司控股股东及实际控制人徐立华、蒲杰、徐锡广和隋波做出了书面承诺，内容如下：

“除北京易讯无限信息技术股份有限公司（以下简称“发行人”）外，本人所控制的的其他企业及其子公司、分公司目前未从事任何与发行人或其所控制的子公司、分公司相同或近似的业务，未发生构成或可能构成直接或间接竞争的情形。

本人承诺并保证未来亦不从事并促使本人所控制的除发行人外的其他企业及其所控制的子公司、分公司不从事与发行人或其所控制的子公司、分公司相同或近似的业务，不会产生与发行人或其所控制的子公司、分公司构成直接或间接竞争的情形。”

二、关联方、关联关系和关联交易

（一）关联方、关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则第36号——关联方披露》的相关规定，本公司关联方包括：

1、存在控制关系的关联方

(1) 徐立华、蒲杰、隋波、徐锡广

本次发行前，徐立华、蒲杰、隋波、徐锡广分别持有本公司 24.40%、22.40%、12.60%和 12.60%的股份，是本公司的控股股东和实际控制人。

(2) 控股子公司

本公司控股子公司包括：长沙掌讯、卓然讯成、重庆仁能、千娱华彩。上述子公司情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股及参股公司情况”。

2、不存在控制关系的关联方

(1) 持有 5%以上股份的股东

瑞景丰和持有本公司 20%的股份，是公司第三大股东。具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（一）发起人的基本情况”。

(2) 控股股东、实际控制人控制的其他企业

控股股东、实际控制人控制的其他企业具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（三）发行人实际控制人控制的企业情况”。

(3) 关联自然人

关联自然人包括本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及与其关系密切的家庭成员。与其关系密切的家庭成员指在处理与本公司的交易时有可能影响某人或受其影响的家庭成员。公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

报告期内，公司发生的经常性关联交易主要为关键管理人员从公司取得的报酬。本公司 2007 年、2008 年和 2009 年支付给关键管理人员的报酬分别为 195.51 万元、203.51 万元和 210.73 万元。

2、偶发性关联交易

(1) 收购资产

①2008 年 12 月 31 日，公司与北京讯盈签订《资产转让协议》，收购北京讯

盈的固定资产，转让价格根据固定资产的帐面价值 97.30 万元作价。

②2009 年 3 月 31 日，公司与北京讯盈签订《股权转让协议》，收购北京讯盈持有长沙掌讯 20%的股权，股权转让价款根据长沙掌讯 2009 年 3 月 31 日经审计净资产确定，转让价款为 266.81 万元。本次股权转让已办理工商变更登记，股权转让价款已支付完毕。

（2）提供资金

报告期内，公司向瑞景丰和、新华波导提供资金的具体情况如下：

借款单位	借款时间	借款金额 (万元)	年利率	还款时间	利息 (万元)	说明
瑞景丰和	2008.01	1900	8.00%	2008.05	92	借款时间两个月，逾期按日计收万分之五罚息。
新华波导	2005.04	10	-	2008.02	-	
新华波导	2005.10	40	-	2008.02	-	
新华波导	2005.11	1700	-	2008.02	-	
新华波导	2005.12	40	-	2008.02	-	

（3）其他关联交易

2003 年 6 月，公司与波导股份签署《移动增值服务项目战略合作协议》，双方同意对公司的移动增值服务内容以及波导品牌手机进行联合推广，合作期限自协议生效之日起 5 年。具体内容为：本公司将自主研发的客户端软件——“信息宝典”内置于波导品牌手机中，为波导股份推出“信息手机”。通过上述合作，一方面，以手机信息化为卖点推动了波导股份的手机销售，另一方面，通过内置软件也拓展了本公司移动增值服务的手机用户渠道。

如何有效地拓展用户渠道一直是移动增值服务提供商面临的首要问题。通过上述内置，波导手机用户可以轻松点击手机中的“信息宝典”菜单（无需记录、输入短信号码、WAP 网址等冗长信息），方便地使用本公司移动增值服务，进而为公司实现收入。

报告期内，波导股份内置软件渠道给公司带来的收入和比例如下：

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
波导股份内置软件渠道营业收入（元）	7,199,352.92	20,545,571.50	36,300,743.30

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
占当年营业收入比例	3.35%	18.82%	45.14%

该项业务对于合作双方互惠互利，双方互相没有支付价款。该合同已于 2009 年 3 月终止。

（三）关联方往来余额

单位：万元

项目	关联方名称	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
其他应收款	新华波导	-	-	1,772.76
其他应付款	北京讯盈	-	-	482.61
	新华波导	-	17.24	-

报告期内，关联方新华波导、北京讯盈与本公司之间根据业务经营需要存在资金往来的情况，对于关联方之间的资金往来均未收取利息费用。本公司对新华波导的其他应收款已经于 2008 年 2 月 29 日全部收回。截至本招股说明书签署日，本公司不存在对关联方应收及应付款项。

（四）公司独立董事对报告期内关联交易的意见

本公司独立董事对报告期内的关联交易进行了审核，认为：公司报告期内与关联方所发生的重大关联交易均为公允，不存在损害公司及公司其他股东利益的情形，且各项重大关联交易已履行法定程序或得到确认。

三、《公司章程》及有关制度对关联交易决策权力和程序的规定

（一）《公司章程》及有关制度的规定

本公司《公司章程》及《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》等都制定了关联方及关联董事回避制度和回避及表决程序。

《关联交易决策制度》第七条规定：公司应采取有效措施防止关联人以垄断采购和销售业务渠道等方式干预公司的经营，损害公司利益。关联交易活动应遵循商业原则，关联交易的价格应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准。提交公司董事会或股东大会审议的关联交易应当随附关联交易的依据，以及是否公允的意见。

《关联交易决策制度》第十条规定：公司关联交易审批的权限划分如下：

1、公司与关联自然人发生的交易金额在30万元以上的关联交易，由董事会审议决定，交易金额在30万元以下的关联交易，由总经理决定；2、公司与关联法人发生的交易金额在300万元以上，或占公司最近一期经审计的净资产绝对值0.5%以上的关联交易，由董事会审议决定，在此标准以下的关联交易，由总经理决定；3、公司与关联人发生的交易金额在3000万元以上，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，应由董事会审议通过后，提交股东大会审议；4、公司为股东、实际控制人及其关联方提供担保的关联交易，无论金额大小，均提交股东大会审议。

《关联交易决策制度》第十五条规定：公司拟与关联人达成交易金额在300万元以上，或占公司最近一期经审计净资产绝对值0.5%的关联交易(包括经董事会审议通过后还需要提交公司股东大会审议决定的关联交易)应由公司半数以上独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事认为依靠提交董事会或股东大会审议的资料难以判断关联交易条件是否公允时，有权单独或共同聘请独立专业顾问对关联交易的条件进行审核，并提供专业报告或咨询意见，费用由公司承担。

《关联交易决策制度》第十九条规定：对于需要提交股东大会审议的关联交易，首先应当按照董事会审批关联交易的程序经过董事会审议通过后，提交股东大会审议表决（对于关联董事回避后，出席会议的无关联关系董事不足3人的，则可以直接提交股东大会审议表决）。董事会应当在股东大会上对该等关联交易的公允性及是否对公司有利作详细说明，并应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计。

本制度第十一条规定的与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或评估。

（二）上市后适用的《公司章程（草案）》及有关制度的规定

经本公司2009年第3次临时股东大会审议通过，公司发行上市后适用的《公司章程（草案）》、《关联交易决策制度》对关联交易决策权力和程序也依照创业板上市的要求做了相关规定。

《公司章程（草案）》第一百一十条规定：公司与关联人发生的关联交易，达到下述标准的，应提交董事会审议批准：（1）公司与关联自然人发生的交易金额在30万元以上的关联交易；（2）公司与关联法人发生的交易金额在100万元以

上，且占公司最近一期经审计的净资产绝对值0.5%以上的关联交易。公司与关联人发生的关联交易，如果交易金额在1000万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的，由董事会审议通过后，还应提交股东大会审议。如果中国证监会和公司股票上市的证券交易所对前述事项的审批权限另有特别规定，按照中国证监会和公司股票上市的证券交易所的规定执行。

四、发行人减少关联交易的措施

本公司拥有独立、完整的业务经营体系，营销、服务、技术、财务、行政等系统均独立于股东。本公司在日常经营活动中将尽量减少关联交易，使关联交易的数量和对经营成果的影响降至最小程度。《公司章程》对关联交易的决策权力和程序，以及股东大会及董事会关联股东的回避和表决程序均作出了详尽的规定，公司将严格遵照执行。公司董事会目前聘任了三名独立董事，独立董事人数达到董事会总人数的1/3，并建立了相应的独立董事制度。这对减少和规范关联交易，保护投资者（特别是中小投资者）的合法权益具有积极的作用。

此外，本公司已通过上市后适用的《公司章程》、《关联交易决策制度》，对关联交易的决策权限和程序依照创业板企业上市的相关要求作出了严格的规定。对于不可避免的关联交易，本公司将严格执行关联交易基本原则、决策程序、回避制度以及信息披露制度，并进一步完善公司独立董事制度，加强独立董事对关联交易的监督，保证关联交易的公平、公正、公开，避免关联交易损害本公司及股东利益。

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情况

（一）董事会成员

本公司第一届董事会成员7名，其中3名为独立董事。本公司第一届董事会由2007年8月26日第一次股东大会暨创立大会选举产生，董事任期3年，任期届满可连选连任。其具体情况如下：

蒲杰先生，董事长，1964年7月出生，中国国籍，无永久境外居留权，硕士。1985年毕业于西南交通大学，获学士学位；留校任教2年后攻读本校硕士，1990年获硕士学位；1990年7月至1991年9月在北戴河航天公司任销售经理；1991年10月至1992年8月在珠海顺霸发展有限公司任销售经理；1992年9月至2006年4月在宁波波导股份有限公司任副总经理；2006年11月至今任本公司董事长。董事提名人：徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波等股东联合提名。

孙李铭先生，董事，1963年2月出生，中国国籍，无永久境外居留权，硕士。1985年毕业于哈尔滨工业大学，获学士学位；1990年毕业于吉林工业大学，获硕士学位；1990年至1991年在克瑞斯经纪事务代理公司任投资代理；1991年至1995年在郑州交易所任投资经理；1997年至1999年在盛润网络系统公司任副总经理；1999年至2003年任青海证券有限责任公司副总经理；2003年至2004年任青海证券有限责任公司总经理；2005年11月加入本公司，主持公司日常经营；2007年1月，任易讯有限的总经理；2007年8月，被选举为公司董事；现任公司董事、总经理。董事提名人：徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波等股东联合提名。

王兵杰先生，董事，1968年7月出生，中国国籍，无永久境外居留权，工商管理硕士。1990年毕业于电子科技大学，获学士学位；2001年毕业于北京中加工商学院，获MBA学位；1990年9月至1993年6月在北戴河星源电子有限公司任进出口部经理；1993年6月至1995年5月在秦皇岛中光电子有限公司任总经理助理、贸易部经理；1995年5月至1996年6月在爱尔兰NIVALIS有限责任公司任销售总监助理；1996年10月至2003年5月任北戴河远东经济贸易有限公司、秦皇岛市进出口公司北戴河分公司副总经理；2003年5月加入本公司，任副总经理；2007年8月，

被选举为董事；现任董事、副总经理。董事提名人：徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波等股东联合提名。

张基林先生，董事，1970年8月出生，中国国籍，无永久境外居留权，大专学历。1999年7月毕业于上海金融高等专科学校；1997年1月至1999年3月，在上海波导通信技术有限公司任副总经理；1999年4月至2000年7月，在上海波导通信技术有限公司任总经理；2000年8月至2002年12月，在北京新华波导通信技术有限公司任常务副总经理；2003年1月至2006年1月，在宁波波导股份有限公司任综合部经理；2006年2月至2006年5月，在本公司任华东大区总监；2006年6月至2007年7月，任总经理助理；2007年8月，被聘任为副总经理；2009年7月，被选为董事；现任公司董事、副总经理。董事提名人：公司董事会。

胡左浩先生，独立董事，1964年7月出生，中国国籍，无永久境外居留权，博士、教授。1985年毕业于华中理工大学，获学士学位；1988年在浙江大学工商管理学院任讲师；1998年毕业于浙江大学，获硕士学位；2000年毕业于日本京都大学，获经济学博士学位；2000年至今在清华大学经济管理学院工作，获得教授职称，任清华大学中国企业研究中心常务副主任；2007年8月至今任本公司独立董事。董事提名人：公司董事会。

刘姝威女士，独立董事，1952年12月出生，中国国籍，无永久境外居留权，研究员。1980年毕业于黑龙江大学，获学士学位；1986年毕业于北京大学经济学院，获硕士学位；1986年至2003年任中央财经大学财经研究所研究员；2003年至今任中央财经大学中国企业研究中心主任；2007年8月至今任本公司独立董事。董事提名人：公司董事会。

张文贤先生，独立董事，1938年11月出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历，注册会计师，教授，博士生导师。1961年8月至1970年5月任上海新建机器厂财务科会计；1970年6月至1978年12月任一机部东方锅炉厂财务科会计；1979年1月至1984年12月任四川大学经济系讲师；1985年1月至1993年10月任苏州大学财经学院副院长、教授；其中1987年-1988年在加拿大麦吉尔大学作访问学者；1993年10月至2000年2月任复旦大学管理学院会计系系主任，其中1995年2月至8月在美国伊利诺斯大学作访问学者；现任复旦大学管理学院教授、博士生导师、上海华源股份有限公司独立董事；2009年7月至今任本公司独立董事。董

事提名人：公司董事会。

（二）监事会成员

本公司第一届监事会有3名成员。本公司监事由股东大会选举产生，任期3年。监事任期届满，可以连选连任。监事会成员有1/3为职工代表，职工代表为公司职工民主选举和罢免。

彭丽萍女士，监事会主席，1962年出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历，工程师。1999年7月至2001年6月，任中商百货有限公司人事和行政部经理；2002年11月至2005年8月，任上海先导药业有限公司综合管理部经理；2006年6月加入本公司，现任人力综合部经理；2009年4月28日2009年第一次临时股东大会被选举为监事，2009年4月28日第一届监事会第五次会议被选举为监事会主席。监事提名人：徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波等股东联合提名。

张勇军先生，监事，1977年11月出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历。2001年6月毕业于太原重型机械学院，获学士学位；2001年7月至2003年8月，就职于北京四方雅龙科技有限公司；2003年8月至今任公司研发中心高级技术经理。张勇军先生主持设计和开发了电信增值业务综合统计平台，该平台作为公司业务后台支撑系统核心平台之一发挥着重要作用。2009年4月28日2009年第一次临时股东大会被选举为监事。监事提名人：徐立华、蒲杰、徐锡广、隋波等股东联合提名。

陈广庆先生，监事，1975年出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历，中级会计师，中级经济师。2006年至2008年12月担任本公司财务主管，2008年12月至今任公司高级财务经理。2009年5月9日全体职工代表大会被选举为监事。监事提名机构：职工代表大会。

（三）高级管理人员

孙李铭先生，详见本节“（一）董事会成员”。

王兵杰先生，详见本节“（一）董事会成员”

张基林先生，详见本节“（一）董事会成员”

南志鹏先生，副总经理，1975年9月出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历。2005年毕业于河北工业大学，获学士学位；1997年至2001年在中国石

油华北油田公司任秘书；2001年至2004年任北京网图计算机技术有限公司事业部经理；2004年至2005年任零度聚阵文化有限公司副总经理；2005年8月加入本公司，历任产品部（现为运营中心）总监、高级总监；2009年4月起至今任公司副总经理。

林城先生，副总经理，1975年9月16日出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历。1998年7月毕业于北京工业大学；1998年至1999年在北京金溢翰林技术开发中心工作；1999年至2000年就职于Super-R网络技术公司；2000年至2002年在中华网公司工作；2002年至2003年在北京美髯公科技发展有限公司工作；2003年7月加入本公司，历任技术部（现为研发中心）总监、高级总监；2009年4月起至今任公司副总经理。

谭滔女士，副总经理，1979年4月出生，中国国籍，无永久境外居留权，大专学历。1999年毕业于四川大学；1998年至2003年在北京新华波导通信技术有限公司任客服部经理；2003年5月加入本公司，历任客户服务部总监、商务部高级总监；2009年4月至今任公司副总经理。

杨韶祖先生，财务总监，1972年4月出生，中国国籍，无永久境外居留权，大专学历，注册会计师，注册税务师。1993年至1999年，在黑龙江省阿城钢铁股份有限公司任财务部会计、副部长；1999年至2001年在北京科利华网络股份有限公司任财务中心会计主管；2001年至2003年在北京科锐配电自动化股份有限公司任财务部会计主管；2004年1月加入本公司，任财务部经理，负责财务工作；2007年起至今担任财务总监。

郭尚旗先生，董事会秘书，1972年3月出生，中国国籍，无永久境外居留权，硕士。1997年毕业于天津大学，获得硕士学位；2000年至2003年，任北京新华波导通信技术有限公司技术总监，2003年起加入本公司，现任公司副总经理、董事会秘书。

（四）其他核心人员

公司其他核心人员主要为核心技术人员，公司其他核心人员包括孙李铭、郭尚旗、林城、张勇军、董培宁。其具体情况如下：

孙李铭先生，详见本节“（一）董事会成员”。

郭尚旗先生，详见本节“（三）高级管理人员”。

林城先生， 详见本节“（三）高级管理人员”。

张勇军先生，详见本节“（二）监事会成员”。

董培宁先生，研发中心运营维护主管，1978年出生，中国国籍，无永久境外居留权，大专学历。2001年至2004年，任北京中关村数据科技有限公司项目经理；2004年加入本公司，现任研发中心运营维护主管。

二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况

姓名	职务	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日		2006年12月31日	
		数量	比例	数量	比例	数量	比例	数量	比例
蒲杰	董事长	1,568	22.40%	1,568	22.40%	1,568	22.40%	900	90%
孙李铭	董事、总经理	230	3.29%	—	—	—	—	—	—
王兵杰	董事、副总经理	70	1.00%	—	—	—	—	—	—
张基林	董事、副总经理	60	0.86%	—	—	—	—	—	—
南志鹏	副总经理	60	0.86%	—	—	—	—	—	—
谭滔	副总经理	50	0.71%	—	—	—	—	—	—
林城	副总经理	50	0.71%	—	—	—	—	—	—
杨韶祖	财务总监	40	0.57%	—	—	—	—	100	10%

除上述直接持股外，公司的其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属不存在以任何方式直接或间接持有本公司股份的情况。上述持股均不存在质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况

本公司董事蒲杰的对外投资情况如下：

被投资公司名称	注册资本	主营业务	投资金额	持股比例
波导科技集团股份有限公司	10,000	电子产品和通讯设备的研发、生产和销售	1,800	18%
奉化波导通讯设备有限公司	1,000	电子通讯设备产品的研发、生产和销售	180	18%
北京光宇世纪科技有限公司	2,000	电子通讯产品的销售与研发	560	28%

除上表所列董事、监事及高管人员的对外投资情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在对外投资情况。公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员签署了《对外投资及无利益冲突声明》，承诺：“本人除已披露的对外投资外，无其他对外投资情况。本人现有的对外投资，不存在与北京易讯无限信息技术股份有限公司利益发生冲突的情况。”

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员收入情况

本公司的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从本公司及其关联企业领取收入的情况如下：

姓名	职务	2009年从本公司领取收入 (税前)(万元)	是否在本公司专职 领薪
蒲杰	董事长	54.00	是
孙李铭	董事、总经理	35.00	是
王兵杰	董事、副总经理	18.68	是
张基林	董事、副总经理	18.58	是
胡左浩	独立董事	5.00	否
刘姝威	独立董事	5.00	否
张文贤	独立董事	2.08	否
彭丽萍	监事会主席	5.83	是

姓名	职务	2009年从本公司领取收入 (税前)(万元)	是否在本公司专职 领薪
张勇军	监事、技术部高级技术经理	12.93	是
陈广庆	监事	8.23	是
南志鹏	副总经理	18.24	是
林城	副总经理、技术部总监	15.86	是
谭滔	副总经理	15.97	是
杨韶祖	财务总监	15.72	是
郭尚旗	副总经理 董事会秘书	18.68	是
董培宁	技术部运维主管	7.98	是

除上述收入外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未在本公司及其关联企业享受其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

姓名	在发行人担任职务	在外单位（不包括发行人子公司）担任职务	
		单位名称	职务
蒲杰	董事长	波导集团	董事
		奉化波导	董事长
		光宇世纪	执行董事
		新华波导	董事长
		中移鼎讯通信股份有限公司	董事
胡左浩	独立董事	清华大学经济管理学院	博士生导师
		清华大学中国企业研究中心	常务副主任
张文贤	独立董事	复旦大学管理学院	教授、博士生导师
		上海华源股份有限公司	独立董事
刘姝威	独立董事	中央财经大学中国企业研究中心	主任

除上述兼职外，本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员未在其他法人单位任职。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议或承诺情况

（一）公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签定的协议

本公司与上述董事、监事、高级管理人员及其他核心人员除签订劳动合同外，均未签订借款或担保等其他任何协议。

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均承诺：严格遵守《公司法》和公司章程等相关规定，不自营或者为他人经营与本公司同类的业务或者从事损害本公司利益的活动。

（二）公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签定的承诺

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员中蒲杰、孙李铭、王兵杰、张基林、南志鹏、谭滔、林城、杨韶祖所做出的重要承诺详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、持有 5%以上股份的主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺与承诺履行情况”所述。

上述协议和承诺报告期均得以良好履行。

八、董事、监事及高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

九、公司董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况

（一）董事变动情况

2009 年 7 月 3 日，公司召开 2009 年第二次临时股东大会，通过了《关于变更公司董事的议案》，同意唐越辞去董事职务，选举张基林为公司董事；通过了《关于变更公司独立董事的议案》，同意田捷辞去独立董事职务，选举张文贤为

公司独立董事。

（二）监事变动情况

2009年4月28日，公司召开2009年第一次临时股东大会，选举彭丽萍、张勇军为股东代表出任的监事，与职工民主选举产生的监事陈广庆共同组成公司监事会。2009年4月28日，公司召开第一届监事会第五次会议，选举彭丽萍为监事会主席。

（三）高级管理人员变动情况

2009年3月1日，发行人召开第一届董事会第四次会议，同意聘任郭尚旗为董事会秘书。

2009年4月28日，公司召开第一届董事会第七次会议，根据总经理提名，聘任谭滔、南志鹏、林城为公司副总经理，延琦不再担任公司副总经理。

2010年1月12日，公司召开第一届董事会第十二次会议，根据总经理提名，聘任郭尚旗为公司副总经理，兼任董事会秘书。

第九节 公司治理

本公司的公司治理结构，是依据《公司法》及本公司《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》等规章制度建立。公司目前严格按照各项规章制度规范运行，相关机构和人员均依法履行相应职责。

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

2007年8月26日，公司召开第一次股东大会暨创立大会，会议审议并一致通过了《公司章程》，选举产生公司第一届董事会和监事会。2008年3月26日，公司召开2007年度股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》和《独立董事工作制度》。2009年3月1日，公司召开第一届董事会第四次会议，审议通过了《董事会秘书工作细则》。

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

1、股东大会制度的建立健全情况

公司自成立至今，历次股东大会均按照《公司章程》规定的程序召开。公司股东大会对公司投资计划、《公司章程》修订、董事监事任免、利润分配、公司重要规章制度的建立等事项做出相关决议，切实发挥了股东大会的作用。

2、股东的权利和义务

根据《公司章程》第二十七条规定，公司股东享有以下权利：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；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；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；查阅本章程、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；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；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；法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

根据《公司章程》第三十二条的规定，公司股东承担下列义务：遵守法律、行政法规和本章程；依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；除法律、法规规定的情形外，不得退股；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。法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

3、股东大会职权

根据《公司章程》第三十五条规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：决定公司的经营方针和投资计划；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；审议批准董事会报告；审议批准监事会报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改本章程；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议批准第三十六条规定的担保事项；审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；审议股权激励计划；审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

4、股东大会议事规则

《公司章程》规定股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的2/3以上通过。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

1、董事会制度的建立健全情况

根据《公司章程》的规定，公司董事会由七名董事组成，其中独立董事三名，第一届董事会第一次会议选举出董事长一名。2007年8月26日公司第一次股东大会暨创立大会上选举产生第一届董事会，目前履行董事职责的即为该届董事会。

公司历次董事会均按照《公司章程》规定的程序召开。公司董事会除审议日常事项外，在高管人员任免、重大投资、一般性规章制度的制订等方面切实发挥了作用。

2、董事会职权

根据《公司章程》第八十九条规定董事会行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；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；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；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；决定公司内部管理机构的设置；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、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订本章程的修改方案；听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

3、董事会议事规则

《公司章程》第九十四条至一百零二条等规定董事会的议事规则，公司董事会分为定期会议和临时会议。董事会每年应当至少召开两次定期会议。董事会会议应当由董事本人出席，董事因故不能出席的，可以书面委托其他董事代为出席。董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

1、监事会制度的建立健全情况

根据《公司章程》的规定，公司监事会由三名监事组成，其中股东代表两名，职工代表一名。公司创立大会上选举产生第一届监事会，目前履行职责的为公司第一届监事会，公司现任三名监事为彭丽萍、陈广庆和张勇军，其中彭丽萍和张勇军由2009年4月28日召开的2009年第一次临时股东大会选举产生；陈广庆为职工代表监事，由职工代表大会选举产生。

公司历次监事会均按照《公司章程》规定的程序召开。公司监事会除审议日常事项外，在检查公司的财务、对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

2、监事会职权

《公司章程》第一百一十九条规定监事会行使下列职权：检查公司财务；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、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免建议；当董事、高级管理人员的行为损害公司利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；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；向股东大会提出提案；依照《公司法》第一百五十二条规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；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。

3、监事会议事规则

《公司章程》第一百二十至一百二十一条规定监事会每6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。监事会决议应当经半数以上监事通过。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事制度的建立的情况

2007年8月26日，本公司召开第一次股东大会，选举胡左浩、田捷、刘姝威为独立董事，2009年6月16日，公司会议室召开第一届董事会第八次会议，通过《关于变更公司独立董事的议案》，鉴于田捷2009年6月辞去独立董事职务，选举张文贤为公司独立董事。2009年7月3日，公司召开2009年第二次临时股

东大会通过上述独立董事变更事项。公司独立董事均严格按照《公司章程》的相关规定并参照中国证监会的有关规定行使职权并承担责任。

2、独立董事发挥作用的制度安排

根据《公司章程》等文件规定，独立董事应按照法律、行政法规、部门规章及监管机构的有关规定执行。本公司独立董事除享有《公司法》和其他相关法律、法规及《公司章程》赋予董事的职权外，还具有以下特别职权：公司重大关联交易、聘用或解聘会计师事务所，应由二分之一以上独立董事同意后，方可提交董事会讨论；经二分之一以上独立董事同意，独立董事可以向董事会提请召开临时股东大会、提议召开董事会会议和在股东大会召开前公开向股东征集投票权；经全体独立董事同意，独立董事可独立聘请外部审计机构和咨询机构，对公司的具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：提名、任免董事；聘任或解聘高级管理人员；公司董事、高级管理人员的薪酬；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0.5%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；独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；法律、法规、公司章程及规范性文件要求独立董事发表意见的事项。

结合实际情况，本公司制定了《独立董事工作制度》。

3、独立董事实际发挥作用的情况

本公司独立董事自接受聘任以来，仔细审阅了本公司年度报告、审计报告、董事会等有关文件资料，并就高管人员任免、公司规范运作等事项发表了独立意见。另外，独立董事在公司发展战略、完善公司的内部控制、决策机制等方面提出了很多建设性意见，发挥了重要作用。

（五）董事会秘书发挥作用的情况

根据《公司章程》规定，董事会设董事会秘书，董事会秘书由董事长提名，经董事会聘任或者解聘。公司董事会秘书负责筹备董事会会议和股东大会，列席董事会会议并作记录，保证记录的准确性，并在会议记录上签字，负责保管会议

文件和记录；协调和组织信息披露事宜，保证信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性；负责保管股东名册资料、董事名册及董事会印章；协助董事会依法行使职权，在董事会决议违反法律法规、公司章程时，把情况记录于会议纪要，并将会议纪要立即提交本公司全体董事和监事；为本公司重大决策提供咨询和建议。

（六）专门委员会的设置情况

1、专门委员会的总体情况

2009年3月21日，公司召开的2008年度股东大会通过了《关于设立董事会专门委员会的议案》，董事会下设审计委员会、战略委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会等四个专门委员会。2009年3月21日召开的公司第一届董事会第五次会议审议通过了《董事会审计委员会实施细则》、《董事会战略委员会实施细则》、《董事会提名委员会实施细则》和《董事会薪酬与考核委员会实施细则》。目前薪酬与考核委员会组成人员为：刘姝威、胡左浩、蒲杰，其中刘姝威任主席；审计委员会组成人员为张文贤、刘姝威、张基林，其中张文贤任主席；战略委员会组成人员为蒲杰、王兵杰、胡左浩，其中蒲杰任主席；提名委员会组成人员为胡左浩、张文贤、孙李铭，其中胡左浩任主席。报告期内公司各董事专门委员会运行情况良好。

2、审计委员会的议事规则和运行情况

（1）审计委员会议事规则

2009年3月21日召开的公司第一届董事会第五次会议审议通过了《董事会审计委员会实施细则》，主要规定如下：

审计委员会的具体职责为：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内控制度，对公司的内控制度的健全和完善提出意见和建议；对公司内部审计部门负责人的考核和变更提出意见和建议；及时处理董事会授权的其他相关事宜。

同时规定：审计委员会对董事会负责，委员会的提案提交董事会审议决定。审计委员会应配合监事会的监事审计活动；内部审计部门每季度应与审计委员会

召开一次会议，报告内部审计工作情况和发现的问题，并至少每年向审计委员会提交一次内部审计报告。审计委员会应根据内部审计部门提交的内部审计报告及相关资料，对公司内部控制有效性出具书面的评估意见，并向董事会报告。审计委员会认为公司内部控制存在重大缺陷或风险的，董事会应及时向公司股票上市的证券交易所报告并予以披露。公司应在上述公告中披露内部控制存在的缺陷、已经或可能导致的后果及采取的措施。

审计委员会根据主席提议不定期召开会议。审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。

（2）审计委员会运行情况

2009年7月10日，公司召开了第一次审计委员会会议，会议听取北京永拓对财务资料预审情况的报告，以及核查公司内控制度情况的报告。2010年1月12日，公司召开了第二次审计委员会会议，会议对北京永拓出具的公司2009年审计报告进行了核查，制定了全年审计工作计划并提议聘请2010年度审计机构。报告期内公司审计委员会运行情况良好，切实有效地履行了相应职责，保证了公司内部审计制度的有效实施以及内部审计与外部审计的有效沟通。

二、本公司近三年不存在违法违规行为

本公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度。近三年，本公司及董事、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活动，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、本公司近三年资金占用和对外担保情况

截至2007年12月31日，公司向实际控制人控制的企业新华波导提供资金17,727,648.00元，公司已于2008年全额收回该笔资金。除此之外，近三年，本公司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。本公司亦不存在为控股股东、实际控制人

及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

发行人律师认为：对于发行人与关联方的资金往来和资金提供，余额已经全部清偿。发行人已采取必要措施对其他股东的利益进行保护。

保荐机构认为：发行人向关联方提供的资金已全额收回，未对发行人生产经营构成不利影响，发行人亦已采取必要措施对其他股东的利益进行保护，对本次发行上市不构成实质性障碍。

四、发行人内部控制制度情况

（一）公司管理层的自我评估意见

本公司管理层认为公司现有内部控制制度已基本能够适应公司管理的要求，能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证，能够对公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律法规和单位内部规章制度的贯彻执行提供保证。本公司还将根据公司业务发展和内部机构调整的需要，及时完善和补充内部控制制度，提高内部控制制度的可操作性，以使内部控制制度在公司的经营管理中发挥更大的作用，促进公司持续、稳健、高速发展。

（二）注册会计师对发行人内部控制制度的鉴证意见

北京永拓会计师事务所有限责任公司接受委托，审核了公司管理层对 2009 年 12 月 31 日与会计报表相关的内部控制有效性的认定，出具了《内控制度鉴证报告》（京永专字（2010）第 31003 号），结论如下：“我们认为，根据财政部颁布的《内部会计控制基本规范》和《内部会计控制具体规范》，从整体看，贵公司已在合理的基础上建立了完整的内部控制制度，并已得到有效运行。截至 2009 年 12 月 31 日止实际运用的内部控制制度足以实现上述与防止或发现财务报表重要错误或舞弊相关的目标。”

五、发行人对外投资、对外担保制度情况

（一）发行人对外投资情况

根据《公司章程》第八十九条，董事会在股东大会授权范围内，决定公司对外投资等事项。

根据《公司章程（草案）》第一百一十条，董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。董事会对对外投资、收购或出售资产（不包括与日常经营相关的资产购买或出售行为）、资产抵押等交易的审批权限，应综合考虑下列计算标准进行确定：交易涉及的资产总额（该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的比例；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比例；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比例；交易成交的金额（含承担的债务和费用）占公司最近一期经审计的净资产的比例；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比例。

公司对外投资（含委托理财，委托贷款，对子公司、合营企业、联营企业投资，投资交易性金融资产、可供出售金融资产、持有至到期投资等），按照前款所规定的计算标准计算，所有计算标准均未达到 50%的，由董事会审批决定；收购或出售资产等其他非日常业务经营交易事项，按照前款所规定的计算标准计算，任一计算标准达到或超过 0.5%，且所有计算标准均未达到 50%的，由董事会审批决定。按照前款所规定的计算标准计算，任一计算标准达到或超过 50%，或者公司一年内购买或者出售资产的金额超过公司最近一期经审计的总资产的 30%的，应提交公司股东大会审议，但公司发生的交易仅前款第 3 项或第 5 项标准达到或超过 50%，且公司最近一个会计年度每股收益的绝对值低于 0.05 元的，公司经向公司股票上市的证券交易所申请并获得同意，可以不提交股东大会审议，而由董事会审议决定。

公司近三年对外投资情况均严格遵循《公司章程》的规定执行，对外投资程序合法合规。

（二）发行人对外担保情况

根据公司《对外担保制度》，公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；公司的对外担保总额，达到或超过最近一期

经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

除前款规定的对外担保行为外，公司其他对外担保行为，须经董事会审议通过。应由董事会审批的对外担保，必须经全体董事的三分之二以上并经全体独立董事三分之二以上审议同意并做出决议。如果董事与该审议事项存在关联关系，则该董事应当回避表决，该董事会会议由无关联关系的董事的过半数出席即可举行，董事会会议所做决议应由全体无关联关系董事的三分之二以上同意通过。出席董事会的无关联关系董事人数不足 3 人的，应将该担保事项提交股东大会审议。应由股东大会审议的对外担保事项，必须经出席会议股东所持有的有效表决权的过半数通过。公司连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%，应由出席股东大会的股东所持有的有效表决权三分之二以上通过。

报告期内，公司无对外担保情况。

六、发行人投资者权益保护制度情况

（一）保障投资者依法享有获取公司信息的制度

为切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，发行人制定了《投资者关系工作管理制度》，根据该制度，公司根据法律、法规和证券监管部门、证券交易所规定应进行披露的信息必须按照规定在公司信息披露指定报纸和指定网站公布。公司应设立专门的投资者咨询电话和传真，咨询电话由熟悉情况的专人负责，保证在工作时间线路畅通、认真接听。咨询电话号码如有变更应尽快公布。

（二）保障投资者享有资产收益的制度

根据《公司章程（草案）》第一百五十五条，公司利润分配政策为：按照股东持有的股份比例分配利润；可以采取现金或者股票方式分配利润；重视对投资者的合理投资回报，每连续三年以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十；董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

（三）保障投资者参与重大决策和选择管理者等权利的制度

根据《公司章程（草案）》第四十四条，本公司召开股东大会将设置会场，以现场会议形式召开。公司还将提供网络或证券监管机构认可或要求的其他方式为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

公司召开股东大会采用网络形式投票的，应当为股东提供安全、经济、便捷的股东大会网络投票系统，通过股东大会网络投票系统身份验证的投资者，可以确认其合法有效的股东身份，具有合法有效的表决权。公司召开股东大会采用证券监管机构认可或要求的其他方式投票的，按照相关的业务规则确认股东身份。公司股东大会审议法律、行政法规、部门规章和监管机构相关规定要求采用网络投票形式进行表决的事项时，应当提供监管机构认可的网络投票系统进行投票表决。

第十节 财务会计信息与管理层分析

一、审计意见

根据北京永拓会计师事务所有限责任公司于2010年1月12日出具的京永审字(2010)第13001号标准无保留意见的审计报告,审计机构发表审计意见如下:

“我们认为,北京易讯无限财务报表已经按照企业会计准则的规定编制,在所有重大方面公允反映了北京易讯无限2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日的财务状况以及2007年度、2008年度、2009年度的经营成果和现金流量。”

二、经审计的财务报表

本节所提供的财务会计信息,非经特别说明,均引自经北京永拓审计的2007年度、2008年度、2009年度的财务报表。

(一) 合并报表

1、合并资产负债表

单位:元

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产:			
货币资金	112,236,254.26	137,924,018.10	97,717,118.21
交易性金融资产		952,060.00	47,805.00
应收票据			
应收帐款	27,206,639.82	11,445,773.85	8,902,983.73
预付账款	7,726,387.07	1,230,000.00	980,000.00
应收利息			
应收股利			
其他应收款	2,532,430.77	1,817,617.77	28,694,572.21
存货			
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产		1,472.42	1,472.42
流动资产合计	149,701,711.92	153,370,942.14	136,343,951.57

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
非流动资产：			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资			
投资性房地产			
固定资产	3,909,931.22	4,040,395.85	3,626,218.53
在建工程			6,849.34
工程物资			
固定资产清理			
无形资产	1,755,000.00	1,755,000.00	1,755,000.00
开发支出	3,233,787.03		
商誉	1,789,342.25	1,789,342.25	1,789,342.25
长期待摊费用			
递延所得税资产	321,602.03	150,724.28	95,247.87
其他非流动资产	927,500.00	247,500.00	247,500.00
非流动资产合计	11,937,162.53	7,982,962.38	7,520,157.99
资产总计	161,638,874.45	161,353,904.52	143,864,109.56
负债和股东权益		2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款			
交易性金融负债			
应付票据			
应付账款	9,452,809.50	3,672,314.08	3,936,289.23
预收帐款		2,722.85	
应付职工薪酬	231,088.91	1,504,321.45	829,380.23
应交税费	2,306,884.43	10,223,523.19	1,968,912.87
应付利息			
应付股利		7,719,047.88	17,890,000.00
其他应付款	260,435.50	1,179,946.63	7,615,306.97
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	12,251,218.34	24,301,876.08	32,239,889.30
非流动负债			
长期借款			

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债			
非流动负债合计			
负债合计	12,251,218.34	24,301,876.08	32,239,889.30
股东权益：			
实收资本（或股本）	70,000,000.00	70,000,000.00	70,000,000.00
资本公积	20,387,630.85	20,387,630.85	20,615,329.58
减：库存股			
盈余公积	8,500,561.30	5,597,779.15	1,521,049.27
未分配利润	50,499,463.96	38,761,294.50	15,394,991.99
归属于母公司权益合计	149,387,656.11	134,746,704.50	107,531,370.84
少数股东权益		2,305,323.94	4,092,849.42
股东权益合计	149,387,656.11	137,052,028.44	111,624,220.26
负债和股东权益总计	161,638,874.45	161,353,904.52	143,864,109.56

2、合并利润表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	214,606,385.85	109,150,116.73	80,409,997.78
减：营业成本	127,916,452.81	31,185,837.73	26,424,863.93
营业税金及附加	4,238,082.87	2,930,182.18	2,416,214.91
营业费用	9,276,102.25	9,509,468.87	6,159,085.69
管理费用	16,060,025.61	16,192,829.87	13,402,856.06
财务费用	-916,565.22	-1,701,608.76	-684,264.90
资产减值损失	992,340.65	184,065.35	43,957.54
加：公允价值变动收益		51,730.00	32,520.00
投资收益	612,251.28	701,027.38	6,294,394.14
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
二、营业利润	57,652,198.16	51,602,098.87	38,974,198.69
加:营业外收入	1,898,434.92		200,000.00
减:营业外支出			
其中:非流动资产处置损失			
三、利润总额	59,550,633.08	51,602,098.87	39,174,198.69
减:所得税费用	6,046,894.98	12,924,290.69	3,955,208.85
四、净利润	53,503,738.10	38,677,808.18	35,218,989.84
归属于母公司股东的净利润	53,206,571.93	37,943,032.39	34,936,814.67
少数股东损益	297,166.17	734,775.79	282,175.17
五、每股收益			
(一)基本每股收益	0.76	0.54	0.50
(二)稀释每股收益	0.76	0.54	0.50
六、其他综合收益			
七、综合收益总额	53,503,738.10	38,677,808.18	35,218,989.84
归属于母公司股东的综合收益	53,206,571.93	37,943,032.39	34,936,814.67
归属于少数股东综合收益总额	297,166.17	734,775.79	282,175.17

3、合并现金流量表

单位: 元

项 目	2009 年	2008 年度	2007 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	197,842,899.26	106,744,867.39	80,537,169.64
收到的税费返还			
收到的其他与经营活动有关的现金	1,910,660.48	39,660,023.09	26,920,450.15
经营活动现金流入小计	199,753,559.74	146,404,890.48	107,457,619.79
购买商品、接受劳务支付的现金	123,744,133.12	31,699,812.88	24,142,114.23
支付给职工以及为职工支付的现金	11,115,037.12	11,500,149.84	12,477,012.87
支付的各项税费	18,427,898.07	7,596,876.69	6,714,496.06
支付的其他与经营活动有关的现金	19,175,039.31	37,711,341.56	26,921,672.64

项 目	2009 年	2008 年度	2007 年度
经营活动现金流出小计	172,462,107.62	88,508,180.97	70,255,295.80
经营活动产生的现金流量净额	27,291,452.12	57,896,709.51	37,202,323.99
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金	1,564,311.28	2,949,792.38	8,228,384.44
取得投资收益收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收到的现金净额			
收到的其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	1,564,311.28	2,949,792.38	8,228,384.44
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	4,643,036.67	500,837.00	126,999.64
投资所支付的现金	2,681,442.69	2,248,765.00	1,781,320.00
支付的其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	7,324,479.36	2,749,602.00	1,908,319.64
投资活动产生的现金流量净额	-5,760,168.08	200,190.38	6,320,064.80
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收权益性投资所收到的现金			
取得借款所收到的现金			
收到的其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计			
偿还债务所支付的现金			
分配股利、利润和偿付利息所支付的现金	47,219,047.88	17,890,000.00	98,980,227.57
支付的其他与筹资活动所支付的现金			
筹资活动现金流出小计	47,219,047.88	17,890,000.00	98,980,227.57
筹资活动产生的现金流量净额	-47,219,047.88	-17,890,000.00	-98,980,227.57
四、汇率变动对现金的影响额			
五、现金及现金等价物净增加额	-25,687,763.84	40,206,899.89	-55,457,838.78

4、合并所有者权益变动表

单位：元

项目	2009 年					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本(或股本)	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	70,000,000.00	20,387,630.85	5,597,779.15	38,761,294.50	2,305,323.94	137,052,028.44
加：会计政策变更						
前期差错更正						
二、本年年初余额	70,000,000.00	20,387,630.85	5,597,779.15	38,761,294.50	2,305,323.94	137,052,028.44

项目	2009 年					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本(或股本)	资本公积	盈余公积	未分配利润		
三、本年增减变动金额			2,902,782.15	11,738,169.46	-2,305,323.94	12,335,627.67
(一) 净利润				53,206,571.92		53,206,571.92
(二) 直接计入所有者权益的利得和损失				-65,620.31		-65,620.31
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额						
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动影响						
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响						
4. 其他				-65,620.31		-65,620.31
上述(一)和(二)小计				53,140,951.61		53,140,951.61
(三) 所有者投入和减少资本					-2,305,323.94	-2,305,323.94
1、所有者投入资本					-2,000,000.00	-2,000,000.00
2、股份支付计入所有者权益的金额						
3、其他					-305,323.94	-305,323.94
(四) 利润分配			2,902,782.15	-41,402,782.15		-38,500,000.00
1. 提取盈余公积			2,902,782.15	-2,902,782.15		
2. 对所有者(或股东)的分配				-38,500,000.00		-38,500,000.00
3. 其他						
(五) 所有者权益内部结转						
1. 资本公积转增资本(或股本)						
2. 盈余公积转增资本(或股本)						
3. 盈余公积弥补亏损						
4. 利润转增资本						
5. 其他						
四、本年年末余额	70,000,000.00	20,387,630.85	8,500,561.30	50,499,463.96		149,387,656.11

项目	2008 年 1-12 月金额
----	-----------------

	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	1,521,049.27	15,394,991.99	4,092,849.42	111,624,220.26
加：会计政策变更						
前期差错更正						
二、本年年年初余额	70,000,000.00	20,615,329.58	1,521,049.27	15,394,991.99	4,092,849.42	111,624,220.26
三、本年增减变动金额		-227,698.73	4,076,729.88	23,366,302.51	-1,787,525.48	25,427,808.18
（一）净利润				37,943,032.39	734,775.79	38,677,808.18
（二）直接计入所有者权益的利得和损失						
1.可供出售金融资产公允价值变动净额						
2.权益法下被投资单位其他所有者权益变动影响						
3.与计入所有者权益项目相关的所得税影响						
4.其他						
上述（一）和（二）小计	-			37,943,032.39	734,775.79	38,677,808.18
（三）所有者投入和减少资本	-	-227698.73-			-1,522,301.27	-1,750,000.00
1、所有者投入资本					-1,750,000.00	-1,750,000.00
2、股份支付计入所有者权益的金额						
3、其他		-227,698.73			227,698.73	
（四）利润分配	-	-	4,076,729.88	-14,576,729.88	-1,000,000.00	-11,500,000.00
1.提取盈余公积			4,076,729.88	-4,076,729.88		-
2.对所有者（或股东）的分配				-10,500,000.00	-1,000,000.00	-11,500,000.00
3.其他						
（五）所有者权益内部结转						
1.资本公积转增资本（或股本）						
2.盈余公积转增资本（或股本）						
3.盈余公积弥补亏						

项目	2008 年 1-12 月金额					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
损						
4. 利润转增资本						
5. 其他						-
四、本年年末余额	70,000,000.00	20,387,630.85	5,597,779.15	38,761,294.50	2,305,323.94	137,052,028.44

项目	2007 年 1-12 月金额					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	10,000,000.00	-	7,502,985.93	171,961,797.81	3,810,674.25	193,275,457.99
加：会计政策变更						-
前期差错更正						-
二、本年初余额	10,000,000.00	-	7,502,985.93	171,961,797.81	3,810,674.25	193,275,457.99
三、本年增减变动金额	60,000,000.00	20,615,329.58	-5,981,936.66	-156,566,805.82	282,175.17	-81,651,237.73
（一）净利润				34,936,814.67	282,175.17	35,218,989.84
（二）直接计入所有者权益的利得和损失						
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额						
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动影响						
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响						
4. 其他						
上述（一）和（二）小计				34,936,814.67	282,175.17	35,218,989.84
（三）所有者投入和减少资本						
1、所有者投入资本						
2、股份支付计入所有者权益的金额						
3、其他						
（四）利润分配			1,521,049.27	-118,391,276.84		-116,870,227.57
1. 提取盈余公积			1,521,049.27	1,521,049.27		3,042,098.54
2. 对所有者（或股东）				116,870,227.57		116,870,227.57

项目	2007 年 1-12 月金额					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
的分配						
3. 其他						
（五）所有者权益内部结转	60,000,000.00	20,615,329.58	-7,502,985.93	-73,112,343.65		
1. 资本公积转增资本（或股本）						
2. 盈余公积转增资本（或股本）		7,502,985.93	-7,502,985.93			
3. 盈余公积弥补亏损						
4. 利润转增资本	60,000,000.00	13,112,343.65		-73,112,343.65		
5. 其他						
四、本年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	1,521,049.27	15,394,991.99	4,092,849.42	111,624,220.26

（二）母公司报表

1、母公司资产负债表

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	58,633,757.75	123,892,187.28	85,694,662.17
交易性金融资产		952,060.00	47,805.00
应收票据			
应收帐款	23,444,003.09	8,180,258.72	2,552,052.70
预付账款	5,060,187.55	1,230,000.00	980,000.00
应收利息			
应收股利		4,000,000.00	
其他应收款	4,681,005.67	1,561,469.75	28,338,977.70
存货			
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	91,818,954.06	139,815,975.75	117,613,497.57
非流动资产：			
可供出售金融资产			

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资	29,092,750.97	16,424,640.55	13,674,640.55
投资性房地产			
固定资产	2,391,768.45	3,737,707.46	3,562,172.66
在建工程			
工程物资			
固定资产清理			
无形资产	1,755,000.00	1,755,000.00	1,755,000.00
开发支出	3,233,787.03		
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	90,390.56	103,918.87	43,034.81
其他非流动资产	927,500.00	247,500.00	247,500.00
非流动资产合计	37,491,197.01	22,268,766.88	19,282,348.02
资产总计	129,310,151.07	162,084,742.63	136,895,845.59
负债和股东权益	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款			
交易性金融负债			
应付票据			
应付账款		1,926,480.11	3,125,799.20
预收帐款		3,384,590.22	
应付职工薪酬		1,373,074.44	700,000.00
应交税费	2,101,054.80	10,648,345.97	1,990,445.00
应付利息			
应付股利		7,719,047.88	17,890,000.00
其他应付款	558,207.22	910,136.54	7,333,832.76
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	2,659,262.02	25,961,675.16	31,040,076.96
非流动负债			
长期借款			
应付债券			

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债			
非流动负债合计			
负债合计	2,659,262.02	25,961,675.16	31,040,076.96
股东权益：			
实收资本（或股本）	70,000,000.00	70,000,000.00	70,000,000.00
资本公积	20,615,329.58	20,615,329.58	20,615,329.58
减：库存股			
盈余公积	8,500,561.30	5,597,779.15	1,521,049.27
未分配利润	27,534,998.17	39,909,958.74	13,719,389.78
股东权益合计	126,650,889.05	136,123,067.47	105,855,768.63
负债和股东权益总计	129,310,151.07	162,084,742.63	136,895,845.59

2、母公司利润表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	65,557,936.52	93,794,061.42	64,412,969.07
减：营业成本	16,670,613.31	21,506,339.56	15,380,379.38
营业税金及附加	2,096,709.94	2,869,015.69	1,886,433.18
营业费用	7,113,979.18	8,025,528.86	4,508,537.94
管理费用	8,635,655.54	14,536,366.94	12,881,549.85
财务费用	-768,702.17	-1,578,795.74	-589,947.92
资产减值损失	-90,188.71	118,994.94	95,219.21
加：公允价值变动收益		51,730.00	32,520.00
投资收益	612,251.28	4,701,027.38	6,294,394.14
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
二、营业利润	32,512,120.71	53,069,368.55	36,577,711.57
加：营业外收入	1,532,133.04		200,000.00

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
减:营业外支出			
其中: 非流动资产处置损失			
三、利润总额	34,044,253.75	53,069,368.55	36,777,711.57
减:所得税费用	5,016,432.16	12,302,069.71	3,546,445.42
四、净利润	29,027,821.59	40,767,298.84	33,231,266.15
五、每股收益			
(一) 基本每股收益	0.41	0.58	0.47
(二) 稀释每股收益	0.41	0.58	0.47
六、其他综合收益			
七、综合收益总额	29,027,821.59	40,767,298.84	33,231,266.15

3、母公司现金流量表

单位: 元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
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	46,875,079.41	91,754,301.56	62,905,432.03
收到的税费返还			
收到的其他与经营活动有关的现金	5,830,583.47	39,537,178.07	30,894,000.73
经营活动现金流入小计	52,705,662.88	131,291,479.63	93,799,432.76
购买商品、接受劳务支付的现金	20,604,519.61	24,034,701.82	13,116,086.17
支付给职工以及为职工支付的现金	7,031,455.42	10,288,591.41	11,750,300.86
支付的各项税费	15,680,208.50	6,584,747.96	5,710,512.13
支付的其他与经营活动有关的现金	17,205,444.42	33,505,245.71	24,959,547.75
经营活动现金流出小计	60,521,627.95	74,413,286.90	55,536,446.91
经营活动产生的现金流量净额	-7,815,965.07	56,878,192.73	38,262,985.85
二、投资活动产生的现金流量:			
收回投资所收到的现金	1,564,311.28	2,949,792.38	8,228,384.44
取得投资收益收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收到的现金净额	253,070.50		
收到的其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	1,817,381.78	2,949,792.38	8,228,384.44
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	4,359,355.67	491,695.00	120,150.30
投资所支付的现金	12,681,442.69	3,248,765.00	1,781,320.00

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
支付的其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	17,040,798.36	3,740,460.00	1,901,470.30
投资活动产生的现金流量净额	-15,223,416.58	-790,667.62	6,326,914.14
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收权益性投资所收到的现金			
取得借款所收到的现金			
收到的其他与筹资活动有关的现金	4,000,000.00		
筹资活动现金流入小计	4,000,000.00		
偿还债务所支付的现金			
分配股利、利润和偿付利息所支付的现金	46,219,047.88	17,890,000.00	98,980,227.57
支付的其他与筹资活动所支付的现金			
筹资活动现金流出小计	46,219,047.88	17,890,000.00	98,980,227.57
筹资活动产生的现金流量净额	-42,219,047.88	-17,890,000.00	-98,980,227.57
四、汇率变动对现金的影响额			
五、现金及现金等价物净增加额	-65,258,429.53	38,197,525.11	-54,390,327.58

4、母公司所有者权益变动表

单位：元

项目	2009 年金额					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	5,597,779.15	39,909,958.74		136,123,067.47
加：会计政策变更						
前期差错更正						
二、本年初余额	70,000,000.00	20,615,329.58	5,597,779.15	39,909,958.74		136,123,067.47
三、本年增减变动金额			2,902,782.15	-12,374,960.57		-9,472,178.42
（一）净利润				29,027,821.58		29,027,821.58
（二）直接计入所有者权益的利得和损失						
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额						
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动影响						
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响						
4. 其他						
上述（一）和（二）小计				29,027,821.58		29,027,821.58

项目	2009 年金额					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
（三）所有者投入和减少资本						
1、所有者投入资本						
2、股份支付计入所有者权益的金额						
3、其他						
（四）利润分配			2,902,782.15	-41,402,782.15		-38,500,000.00
1. 提取盈余公积			2,902,782.15	-2,902,782.15		
2. 对所有者（或股东）的分配				-38,500,000.00		-38,500,000.00
3. 其他						
（五）所有者权益内部结转						
1. 资本公积转增资本（或股本）						
2. 盈余公积转增资本（或股本）						
3. 盈余公积弥补亏损						
4. 利润转增资本						
5. 其他						
四、本年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	8,500,561.30	27,534,998.17		126,650,889.05

项目	2008 年金额					
	归属于母公司股东权益				少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	1,521,049.27	13,719,389.78		105,855,768.63
加：会计政策变更						
前期差错更正						
二、本年初余额	70,000,000.00	20,615,329.58	1,521,049.27	13,719,389.78		105,855,768.63
三、本年增减变动金额			4,076,729.88	26,190,568.96		30,267,298.84
（一）净利润				40,767,298.84		40,767,298.84
（二）直接计入所有者权益的利得和损失						
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额						
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动影响						

项目	2008 年金额					
	归属于母公司股东权益				少数 股东 权益	所有者权益合计
	实收资本（或股 本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响						
4. 其他						
上述（一）和（二）小计				40,767,298.84		40,767,298.84
（三）所有者投入和减少资本						
1、所有者投入资本						
2、股份支付计入所有者权益的金额						
3、其他						
（四）利润分配			4,076,729.88	-14,576,729.88		-10,500,000.00
1. 提取盈余公积			4,076,729.88	-4,076,729.88		
2. 对所有者（或股东）的分配				-10,500,000.00		-10,500,000.00
3. 其他						
（五）所有者权益内部结转						
1. 资本公积转增资本（或股本）						
2. 盈余公积转增资本（或股本）						
3. 盈余公积弥补亏损						
4. 利润转增资本						
5. 其他						
四、本年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	5,597,779.15	39,909,958.74		136,123,067.47

项目	2007 年金额					
	归属于母公司股东权益				少数 股东 权益	所有者权益合计
	实收资本（或股 本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	10,000,000.00	-	7,502,985.93	171,961,797.81		189,464,783.74
加：会计政策变更						-
前期差错更正						-
二、本年年初余额	10,000,000.00	-	7,502,985.93	171,961,797.81		189,464,783.74
三、本年增减变动金额	60,000,000.00	20,615,329.58	-5,981,936.66	-158,242,408.03		-83,609,015.11
（一）净利润				33,231,266.15		33,231,266.15
（二）直接计入所有者权益的利得和损失				29,946.31		29,946.31
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额						
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动影响						

项目	2007 年金额					
	归属于母公司股东权益				少数 股东 权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润		
响						
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响						
4. 其他				29,946.31		29,946.31
上述（一）和（二）小计				33,261,212.46		33,261,212.46
（三）所有者投入和减少资本						
1、所有者投入资本						
2、股份支付计入所有者权益的金额						
3、其他						
（四）利润分配			1,521,049.27	-118,391,276.84		-116,870,227.57
1. 提取盈余公积			1,521,049.27	-1,521,049.27		
2. 对所有者（或股东）的分配				-116,870,227.57		-116,870,227.57
3. 其他						
（五）所有者权益内部结转	60,000,000.00	20,615,329.58	-7,502,985.93	-73,112,343.65		
1. 资本公积转增资本(或股本)						
2. 盈余公积转增资本(或股本)		7,502,985.93	-7,502,985.93			
3. 盈余公积弥补亏损						
4. 利润转增资本	60,000,000.00	13,112,343.65		-73,112,343.65		
5. 其他						
四、本年年末余额	70,000,000.00	20,615,329.58	1,521,049.27	13,719,389.78		105,855,768.63

三、财务报表的编制基础、合并财务报表的范围及变化情况

（一）会计报表编制基准

公司于2007年1月1日起开始执行财政部2006年颁布的《企业会计准则》及其应用指南。2006年度原始财务报表按照原《企业会计准则》和《企业会计制度》编制而成，本次申报按照中国证监会证监发[2006]136号《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》和证监会计字[2007]10号《公开发行证券

的公司信息披露问答第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》的相关规定，确认2007年1月1日的资产负债表期初数，并以此为基础，根据《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规定对可比期间利润表和可比期初资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，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财务报表。

（二）合并会计报表的范围及变化情况

报告期内纳入合并报表范围的控股子公司情况如下：

公司名称	注册资本	报告期末拥有的权益	经营业务	公司性质
长沙市掌讯科技有限公司	1000 万元	100%	移动互联网业务	有限公司
北京卓然讯成信息技术有限公司	500 万元	100%	移动互联网业务	有限公司
北京千娱华彩影音文化传播有限公司	100 万元	100%	移动互联网业务	有限公司
重庆仁能软件有限公司	1000 万元	100%	移动互联网业务	有限公司

报告期内发行人纳入合并范围的子公司及变化情况如下：

增加的合并子公司	变化年度	增加的原因
北京卓然讯成信息技术有限公司	2006 年度	同一控制收购
北京千娱华彩影音文化传播有限公司	2008 年度	新设立子公司
重庆仁能软件有限公司	2009 年度	新设立子公司

报告期内发行人无减少的合并子公司以及未纳入合并报表的子公司。

四、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则

1、销售商品的收入，在下列条件均能满足时予以确认：

- （1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （2）既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- （3）与交易相关的经济利益很可能流入企业；
- （4）相关的收入和成本能够可靠的计量。

2、对外提供劳务，其收入按以下方法确认：

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，按照完工百分比法确认提供劳务收入。确定完工进度，选用下列方法：已完工作的计量 / 已经提供的

劳务占应提供的劳务总量的比例 / 已发生的成本占估计总成本的比例。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

（1）已发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认收入；并按相同金额结转成本；

（2）已发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3、让渡资产使用权收入包括利息收入、使用费收入

（1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定；

（2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（二）金融资产和金融负债的核算方法

1、金融资产

本公司将持有的金融资产分成以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产；持有至到期投资；贷款及应收款项；可供出售金融资产。

金融资产在初始确认时以公允价值计量，对于不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在初始确认时还包括可直接归属于该金融资产购置的交易费用。

2、金融资产的减值

本公司在每个资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，以判断是否有证据表明金融资产已由于一项或多项事件的发生而出现减值（即减值事项）。减值事项是指在该等资产初始确认后发生的、对预期未来现金流量有影响的，且本公司能对该影响做出可靠计量的事项。

3、金融负债分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以及其他金融负债。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债包括为交易而持有的金融负债和初始确认时管理层就指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。该类金融负债公允价值的变动均计入当期损益。

(2) 其他金融负债以摊余成本计量。

4、衍生金融工具

衍生金融工具初始以衍生交易合同签订当日的公允价值进行确认，并以其公允价值进行后续计量。公允价值为正数的衍生金融工具确认为一项资产，公允价值为负数的确认为一项负债。

因公允价值变动而产生的任何不符合套期会计规定的利润或损失，直接计入当期损益。

(三) 长期股权投资的核算方法

1、长期股权投资分类

长期股权投资分为：对子公司长期股权投资、对合营企业长期股权投资、对联营企业长期股权投资、对被投资单位不具有共同控制、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（以下简称“其他股权投资”）。

2、长期股权投资的初始计量

企业合并形成的长期股权投资，按照下列原则确定其初始投资成本：同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，为进行企业合并发生的各项直接相关费用于发生时计入当期损益；非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，以为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值作为长期股权投资的初始投资成本，为进行企业合并发生的各项直接相关费用计入初始投资成本。

以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支

出,但实际支付的价款中包含的已宣告但尚未领取的现金股利,作为应收项目单独核算。

以发行权益性证券取得的长期股权投资,应当按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资,按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本,但合同或协议约定价值不公允的除外。

以非货币资产交换方式取得的长期股权投资,如果该项交换具有商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能可靠计量,则以换出资产的公允价值和相关税费作为初始投资成本,换出资产的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益;若非货币资产交换不同时具备上述两个条件,则按换出资产的账面价值和相关税费作为初始投资成本。

以债务重组方式取得的长期股权投资,按取得的股权的公允价值作为初始投资成本,初始投资成本与债权账面价值之间的差额计入当期损益。

3、长期股权投资的后续计量

本公司对子公司长期股权投资和其他股权投资采用成本法核算。在编制合并报表时按照权益法对子公司长期股权投资进行调整。

对合营企业长期股权投资、对联营企业长期股权投资采用权益法核算。

资产负债表日,若对子公司长期股权投资、对合营企业长期股权投资、对联营企业长期股权投资存在减值迹象,估计其可收回金额,可收回金额低于账面价值的,确认减值损失,计入当期损益,同时计提长期股权投资减值准备。其他股权投资发生减值时,按类似的金融资产的市场收益率对未来现金流量确定的现值与投资的账面价值之间的差额确认为减值损失,计入当期损益。同时计提长期股权投资减值准备。上述长期股权投资减值准备在以后期间均不予转回。

4、长期股权投资的收益确认方法

采用成本法核算的长期股权投资按照初始投资成本计价。追加或收回投资调整长期股权投资的成本。被投资单位宣告分派的现金股利或利润,确认为当期投资收益。确认投资收益,仅限于被投资单位接受投资后产生的累积净利润的分配

额，所获得的利润或现金股利超过上述数额的部分作为初始投资成本的收回。

采用权益法核算的长期股权投资，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额，确认投资损益并调整长期股权投资的账面价值。按照被投资单位已宣告分派的利润或现金股利计算应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值。对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，因被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动而计入所有者权益的，处置该项投资时将原计入所有者权益的部分按相应比例转入当期损益。

（四）固定资产的核算方法

1、固定资产的确认条件

固定资产是指使用寿命超过一个会计年度的为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的有形资产。固定资产在同时满足下列条件的，才能予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠计量。

2、固定资产的分类

固定资产分为：房屋建筑物、专用设备、通用设备、运输设备、其他设备。

3、固定资产的折旧方法

采用直线法分类计提折旧，固定资产分类、估计经济使用年限、年折旧率及预计净残值率如下：

固定资产类别	使用年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	30年-50年	5%	3.17%-1.9%
专用设备	10年	5%	9.5%
通用设备	5年	5%	19%
运输设备	5年	5%	19%
其他设备	5年或10年	5%	19%或9.5%

4、固定资产后续支出

固定资产后续支出在同时符合：

（1）与该支出有关的经济利益很可能流入企业；（2）该后续支出的成本能可靠地计量，计入固定资产成本，如有替换部分，应扣除其账面价值，不符合上述条件的固定资产后续支出，在发生时计入当期损益。

以经营租赁方式租入固定资产发生的改良支出，予以资本化，作为一长期待摊费用，在合理的期间内摊销。

5、固定资产减值准备

资产负债表日，固定资产存在减值迹象，应当估计其可收回金额。可收回金额按资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产未来现金流量的现值之间的高者确定。估计可收回金额，应以单项资产为基础，若难以对单项资产的可收回金额进行估计的，应以该项资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。减值准备一旦计提，在以后会计期间不予转回。

（五）无形资产的核算方法

无形资产包括使用寿命有限的无形资产和使用寿命不确定的无形资产。

1、无形资产计价

无形资产按实际成本进行初始计量。

自行开发的无形资产，其成本包括自满足一定条件后至达到预定用途前所发生的支出总额。

2、无形资产摊销

（1）使用寿命有限的无形资产，在使用寿命期限内，采用与该无形资产有关经济利益的预期实现方式一致的方法摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。

（2）使用寿命不确定的无形资产不摊销。

3、无形资产减值准备

对使用寿命不确定的无形资产，于资产负债表日一定进行减值测试。

对使用寿命有限的无形资产，于资产负债表日，存在减值迹象，估计其可收

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

无形资产减值损失确认后，减值资产的摊销费用在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（六）应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

1、坏账确认标准：

凡因债务人破产，依照法律清偿程序清偿后仍无法收回；或因债务人死亡，既无遗产可供清偿，又无义务承担人，确实无法收回；或因债务人逾期未能履行偿债义务，经法定程序审核批准，该等应收款项确认为坏账。

2、坏账损失的核算方法

坏账损失核算采用备抵法。在资产负债表日，对于单项金额 300 万元（含 300 万元）以上的应收款项，应当单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，应当根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；对于其他单项金额的应收款项若按类似信用风险特征组合不能合理确定减值损失的（除归类为其他不重大款项外），亦应单独进行减值测试，计提坏账准备；对单项测试未减值的应收款项，会同单项金额低于 300 万元的应收款项，按类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在资产负债表日余额扣除内部往来及可确定收回的关联方往来后的余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备，计提的比例列示如下：

账 龄	计提比例
1 年以内	5%
1 年至 2 年	10%
2 年至 3 年	20%
3 年以上	100%

对应收票据和预付账款，本公司单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认为减值损失，计

提坏账准备。

（七）主要税项

本公司应缴纳的各项税金及税率

税 种	计税依据	税 率
营业税	信息费收入减去支付给合作方价款	3%
城市维护建设税	应交营业税额	7%
教育费附加	应交营业税额	3%
企业所得税	应纳税所得额	15%

公司为 2003 年 9 月 30 日经北京市科学技术委员会认定的高新技术企业，企业所得税率为 15%。根据《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》第五条第二项规定：高新技术企业自开办之日起，三年内免征所得税。经北京市人民政府指定的部门批准，第四至第六年可按前项规定的税率，减半征收所得税。公司 2003 年 5 月至 2005 年 12 月免征企业所得税，已经海淀区国家税务局以“海国税批复[2004]04117”号批复，2006 年-2007 年的企业所得税税率为 7.5%。2008 年企业所得税税率为 25%，2009 年的企业所得税税率为 15%。公司 2009 年 6 月 12 日取得的高新技术企业证书（证书编号为 GR200911000395 号），根据《高新技术企业认定管理办法》以及《科学技术部 财政部 国家税务总局关于印发〈高新技术企业认定管理工作指引〉的通知》（国科发火〔2008〕362 号）的相关规定以及北京市海淀区国家税务局下发的企业所得税减免税备案登记书（编号：海国税 200906JMS0900121），公司自 2009 年 1 月 1 日起至 2011 年 12 月 31 日止按 15% 的税率缴纳企业所得税。

公司的子公司长沙市掌讯科技有限公司为 2004 年 9 月 27 日经湖南省科学技术厅认定的高新技术企业，享受高新企业优惠税率，公司的企业所得税税率为 15%。2008 年 12 月高新技术企业重新认定通过。

公司的子公司北京卓然讯成信息技术有限公司企业所得税率为 25%。

公司的子公司重庆仁能软件有限公司 2009 年 3 月 25 日经重庆市信息产业局认定为软件企业，按财税[2008]1 号规定：我国境内新办软件生产企业经认定后，自获利年度起，一年和二年免征企业所得税，三年至五年减半征收企业所得税。经重庆市江津区地方税务局“（津）地税减免备字[2009]年 1 号”备案通知，自 2009 年 1 月 1 日起执行该项税收减免税政策。

北京千娱华彩影音文化传播有限公司企业所得税税率为25%。

（八）会计政策、会计估计变更

报告期内，公司未发生过会计政策及会计估计的变更。

五、分部信息

（一）按业务的分部报告

单位：元

收入	2009 年度	2008 年度	2007 年度
移动电子商务（SALES）	20,983,776.09	22,650,190.92	2,205,268.29
手机游戏	124,937,920.87	20,521,565.07	10,981,210.00
移动增值服务	68,684,688.89	65,978,360.74	67,223,519.49
合 计	214,606,385.85	109,150,116.73	80,409,997.78

（二）按地区的分部报告

单位：元

地区	2009 年度	2008 年度	2007 年度
东北地区	10,888,434.36	2,922,559.16	2,434,757.49
华北地区	50,162,170.24	42,778,763.30	40,096,496.90
华东地区	52,319,202.66	12,710,131.11	11,413,808.60
西北地区	8,760,892.54	3,121,228.28	2,273,545.04
西南地区	27,768,276.84	7,021,492.18	5,919,829.68
中南地区	64,707,409.21	40,595,942.70	18,271,560.07
合计	214,606,385.85	109,150,116.73	80,409,997.78

六、最近一年收购兼并情况

2009年3月，公司从北京讯盈收购了长沙掌讯20%的股份，收购完成后公司持有长沙掌讯100%的股权。

2008年9月，本公司收购了成都华唐科技有限公司持有卓然讯成35%的股权，

收购完成后本公司持卓然讯成 100%的股权。

七、非经常性损益情况

最近三年的非经常性损益明细情况如下表所示：

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1. 非流动资产处置损益			
2. 越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免			3,546,445.42
3. 计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	1,898,434.92		200,000.00
4. 计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		915,123.00	
5. 企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益			
6. 非货币性资产交换损益			
7. 委托他人投资或管理资产的损益			
8. 因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备			
9. 债务重组损益			
10. 企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等			
11. 交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益			
12. 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			
13. 与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益			
14. 除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	612,251.28	752,757.38	6,326,914.14
15. 单独进行减值测试的应收款项减值准备转回			
16. 对外委托贷款取得的损益			
17. 采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益			
18. 根据税收、会计等法律、法规的要求对			

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
当期损益进行一次调整对当期损益的影响			
19. 受托经营取得的托管费收入			
20. 除上述各项之外的其他营业外收入和支出			
21. 其他符合非经常性损益定义的损益项目			3,218,868.35
22. 少数股东权益影响额			
23. 所得税影响额	-376,602.93	-416,970.10	-730,933.69
合 计	2,134,083.27	1,250,910.28	12,561,294.22
24. 归属于母公司股东的净利润	53,206,571.93	37,943,032.39	34,936,814.67
25. 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	51,072,488.66	36,692,122.11	22,375,520.45

2007 年公司非经常性损益 1,256.13 万元，主要为公司利用闲置流动资金进行新股申购收益 632.69 万元、根据新会计准则将应付福利费冲减的管理费用 321.89 万元以及公司享受的税收优惠 354.64 万元。2009 年非经常性损益主要包括公司收到的上市补助款 100 万元、个人所得税返还款 53.21 万元以及新股申购收益 61.23 万元。除上述情况外，报告期内的非经常性损益金额较小，对公司经营成果无重大影响。

上述“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”项目为公司利用部分闲置资金进行一级市场新股申购中签所得股票产生的公允价值变动损益以及出售前述股票取得的投资收益，报告期内该项目发生金额的明细如下表所示：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益	-	51,730.00	32,520.00
处置交易性金融资产、交易性金融负债取得的投资收益	612,251.28	701,027.38	6,294,394.14
小计	612,251.28	752,757.38	6,326,914.14

八、最近三年主要财务指标

（一）基本财务指标

财务指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率(倍)	12.22	6.31	4.23
速动比率(倍)	12.22	6.31	4.23
资产负债率(母公司)	2.06%	16.02%	22.67%
应收账款周转率(次/年)	10.56	10.19	8.80
息税折旧摊销前利润(万元)	6,039.22	5,227.31	4,010.02
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.39	0.83	0.53
每股净现金流量(元)	-0.37	0.57	-0.79
无形资产(扣除土地使用权)占净资产比率(%)	1.17	1.28	1.57
归属于发行人股东的每股净资产(元)	2.13	1.92	1.54

注：报告期内公司无借款利息支出。

(二) 净资产收益率和每股收益指标

报告期利润	报告期间	净资产收益率(%) (加权平均)	每股收益	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2009 年度	40.16	0.76	0.76
	2008 年度	31.29	0.54	0.54
	2007 年度	23.53	0.50	0.50
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2009 年度	38.55	0.52	0.52
	2008 年度	29.01	0.32	0.32
	2007 年度	10.81	0.76	0.76

九、资产评估情况

1、2003 年 5 月 8 日，北京方诚会计师事务所有限责任公司对易讯有限成立时宁波波导科技集团股份有限公司投入的非专利技术按照收益现值法进行了评估，评估基准日为 2003 年 4 月 18 日，并出具了“方会评报(2003)第 A004 号”资产评估报告。

2、2007 年 8 月 23 日，北京德祥对北京易讯无限信息技术有限公司的整体资产和负债进行了评估，评估基准日为 2007 年 7 月 31 日，并出具了“京德评报(2007)第 083 号”资产评估报告。该评估报告为公司整体变更提供价值参考，

公司未根据上述评估报告的内容进行账务调整。

十、历次验资报告

公司及前身易讯有限成立以来，进行了三次验资，具体情况如下：

（一）公司前身——北京易讯有限公司设立时的验资

2003年5月16日，北京方诚会计师事务所有限责任公司对易讯有限成立时的出资情况进行验证，并出具了方会验字[2003]5-034号《验资报告书》。

根据验资报告，截至2003年5月16日，易讯有限的注册资本300万元全部到位。其中，经北京方诚会计师事务所有限责任公司[方会评报（2003）第A004号]评估，股东波导集团投入“波导移动证券系统服务软件”和“寻呼台股票信息服务软件”非专利技术评估价值为270万元并作价入股；股东奉化波导投入货币资金共计30万元。

上述两项非专利技术是由波导集团自主开发实现的，权利主体属于波导集团。

上述两项非专利技术是公司移动电子信息服务平台上相关业务开发的重要手段。利用上述两项非专利技术，发行人实现了利用短信、彩信、WAP等移动增值业务通道向用户提供多种类的移动信息服务以及应用服务，例如，公司实现了通过短信、彩信、GPRS等移动通信技术开展股票行情和信息服务、证券交易服务以及新闻、天气、航班信息、彩票信息、外汇信息等信息服务。

（二）2004年6月公司前身增加注册资本的验资

2004年6月，易讯有限增加注册资本至1,000万元。2004年6月10日，北京方诚会计师事务所有限责任公司对本次增资的情况进行验证，并出具了[2004]方会验字第035号《验资报告书》。

根据验资报告，截至2004年5月31日易讯有限经审计的税后未分配利润为1,165.05万元，各股东按原出资比例将未分配利润中的700万元用以增加注册资本。其中，股东波导集团增资630万元，股东奉化波导增资70万元。

（三）2007年公司整体变更为股份公司的验资

2007年9月20日，易讯有限整体变更为北京易讯无限信息技术股份有限公司。北京永拓会计师事务所有限责任公司对整体变更时公司注册资本的情况进行了审验，并出具了京永股验字（2007）第002号《验资报告》。

根据验资报告，截至2007年7月31日，公司已收到全体股东足额缴纳的注册资本人民币7,000万元整。其中，徐立华出资2,016万元，持股比例为28.8%；蒲杰出资1,568万元，持股比例为22.4%；瑞景丰和出资1,400万元，持股比例为20%；徐锡广和隋波各出资1,008万元，持股比例均为14.4%。

十一、财务状况分析

（一）资产构成情况分析

报告期内发行人各类资产金额及占总资产的比例情况如下表：

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
货币资金	11,223.63	69.44	13,792.40	85.48	9,771.71	67.92
交易性金融资产	-	-	95.21	0.59	4.78	0.03
应收账款	2,720.66	16.83	1,144.58	7.09	890.30	6.19
预付账款	772.64	4.78	123.00	0.76	98.00	0.68
其他应收款	253.24	1.57	181.76	1.13	2,869.46	19.95
存 货	-	-	-	-	-	-
流动资产合计	14,970.17	92.61	15,337.09	95.05	13,634.40	94.77
固定资产	390.99	2.42	404.04	2.50	362.62	2.52
无形资产	175.50	1.09	175.50	1.09	175.50	1.22
开发支出	323.38	2.00	-	-	-	-
商誉	178.93	1.11	178.93	1.11	178.93	1.24
非流动资产合计	1,193.72	7.39	798.30	4.95	752.02	5.23
资产总额	16,163.89	100.00	16,135.39	100.00	14,386.41	100.00

从上表可以看出，公司资产主要由流动资产构成，报告期内流动资产占总资产的比例平均为 94.14%，公司资产具有很强的流动性。报告期内，公司经营管理水平不断提高，保持了较强的盈利能力，滚存未分配利润较多，货币资金规模较大，占流动资产的比例较高。

本公司属于移动互联网行业，行业内企业普遍具有固定资产少、流动资产较

多的特征，本公司资产结构符合行业特点。

（二）流动资产分析

本公司流动资产以货币资金和应收账款为主，报告期内公司流动资产构成如下表所示：

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
货币资金	11,223.63	74.97	13,792.40	89.93	9,771.71	71.67
交易性金融资产	-	-	95.21	0.62	4.78	0.04
应收账款	2,720.66	18.17	1144.58	7.46	890.30	6.53
预付账款	772.64	5.16	123.00	0.80	98.00	0.72
其他应收款	253.24	1.69	181.76	1.19	2,869.46	21.05
存 货	-	-	-	-	-	-
流动资产合计	14,970.17	100.00	15,337.09	100.00	13,634.40	100.00

1、货币资金分析

报告期内，本公司货币资金余额较大，主要为公司设立以来滚存未分配利润较多造成的。公司持有较多的货币资金也是扩大业务规模实现持续快速发展所需要的，具体体现在以下方面：

（1）移动互联网行业市场前景广阔，但业务机会稍纵即逝。本公司为轻资产型企业，可抵押物较少，难以及时获得足额银行贷款，因此，需要储备足够货币资金以抓住市场可能出现的任何业务机会。

（2）移动互联网行业面临的竞争日趋激烈，行业处在深度整合之中。作为一家成长型的中小企业，本公司在企业的发展过程中始终面临来自市场竞争的压力。本公司除了通过技术创新、业务模式创新而建立起来的核心竞争力以外，必须不断创造利润、持有足够的货币资金防止来自外部的并购压力，抵御市场竞争风险。

（3）3G 商用将有力地促进国内移动互联网行业的发展，但 3G 业务将对信息存储设备和传输设备的容量提出了极高要求，从而满足业务对传输速度和信息储存的需要。本公司将要投资开发的手机游戏等 3G 项目均需要大量投资，为保证在 3G 业务上继续保持竞争优势，公司需要储备足够的货币资金以备未来大规

模投资。

2、交易性金融资产

2007 年和 2008 年，公司利用部分闲置资金进行一级市场新股申购，中签所得股票上市后由公司择机卖出。2008 年 9 月，公司将资金全部转回；2009 年上半年公司卖出了剩余的全部股票。报告期内交易性金融资产的运营规模和投资收益情况如下表所示：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
累计投入的资金	-	85,000,000.00	50,000,000.00
投资收益	612,251.28	701,027.38	6,294,394.14

3、应收账款及坏账准备计提情况

公司报告期末应收账款情况如下表所示：

账龄	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
1 年以内	2,862.69	99.95	1,203.76	99.90	936.74	99.95
1-2 年	0.78	0.03	0.66	0.06	0.43	0.05
2-3 年	0.51	0.02	0.51	0.04	0.01	0.00
3 年以上	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
合计	2,863.99	100.00	1,204.94	100.00	937.18	100.00

公司从事的移动互联网业务由移动通信运营商代为收费，业务收入来自于同移动通信运营商就用户支付的信息费所进行的分成。公司与移动通信运营商之间的收入按月结算，结算方法由双方按合作协议严格执行。上述收入分成和结算模式决定了公司应收账款账龄较短，并且由于移动通信运营商的信誉水平和经营实力较高，因此，本公司应收款项发生坏账的可能性极小。

本公司坏账损失核算采用备抵法。在资产负债表日，对于单项金额 300 万元（含 300 万元）以上的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提

坏账准备；对于其他单项金额的应收款项若按类似信用风险特征组合不能合理确定减值损失的（除归类为其他不重大款项外），亦应单独进行减值测试，计提坏账准备；对单项测试未减值的应收款项，会同单项金额低于 300 万元的应收款项，按类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在资产负债表日余额扣除内部往来及可确定收回的关联方往来后的余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备，计提的比例列示如下：

账 龄	计提比例
1 年以内	5%
1 年至 2 年	10%
2 年至 3 年	20%
3 年以上	100%

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司一年以内的应收帐款比例为 99.95%，帐龄结构良好。公司按稳健性的原则对不同帐龄的应收帐款分别按一定比例计提了坏帐准备，本公司认为应收帐款计提已经相当充分。与同行业上市公司相比，本公司计提坏账准备充足，符合公司实际情况。

2009 年末，公司应收账款余额增加主要是由于 2009 年营业收入的增长而收款期未到造成的，2009 年营业收入为 21,460.64 万元，较 2008 年增长了 96.62%。2007 年末、2008 年末、2009 年末应收账款余额占营业收入的比例分别为 11.66%、11.04%、13.35%，占比较低并且基本保持稳定。

公司与各电信运营商的具体结算情况如下：

项目	业务类型	运营商	收入确认时点及依据	收款周期
移动增值服务	短信	移动	按月自中国移动对账平台和移动梦网计费平台获取结算数据并确认收入	1-3 个月，分省结算
		联通	按月自中国联通计费平台获取结算数据并确认收入	6 个月
	彩信	移动	按月自中国移动对账平台获取结算数据并确认收入	1 个月
	手机上网	移动	按月自中国移动对账平台获取结算数据并确认收入	1 个月
	IVR	移动	按月自移动梦网计费平台获取结算数据并确认收入	1 个月
手机游戏		移动	按月自中国移动对账平台和移动梦网计费平台获取结算数据并确认收入	1-3 个月，分省结算
		联通	按月自中国联通计费平台获取结算数据并确认收入	6 个月
移动电子商务		移动	按月自广东移动梦网合作服务之窗获取结算数据并确认收入或根据北京和湖南移动电子商务发送的结算单确认收入	1 个月

截至 2009 年 12 月 31 日，公司前五名客户应收账款情况如下：

客户名称	2009 年 12 月 31 日		
	金额(万元)	占总额比例	账龄
中国移动通信集团湖南有限公司	532.44	18.59%	1 年以内
中国移动通信集团山东有限公司	244.50	8.54%	1 年以内
中国联合网络通信有限公司	235.99	8.24%	1 年以内
中国移动通信集团浙江有限公司	179.90	6.28%	1 年以内
联通新时讯通信技术有限公司	171.83	6.00%	1 年以内
合 计	1364.66	47.65%	-

4、其他应收款情况

报告期公司其他应收款情况如下表所示：

账龄	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
1 年以内	242.86	75.93	153.13	65.52	82.59	2.87
1-2 年	5.53	1.73	27.21	11.64	217.36	7.55
2-3 年	21.94	6.86	14.74	6.31	1,760.13	61.16
3 年以上	49.53	15.48	38.63	16.53	817.73	28.42
合计	319.86	100.00	233.72	100.00	2,877.82	100.00

2008 年末及 2009 年末，其他应收款分别为 233.72 万元、319.86 万元，主要包括租赁办公场地押金及公司员工备用金借款。2007 年末其他应收款金额为 2,877.82 万元。其中，2007 年末其他应收款主要包括对新华波导借款 1,772.76 万元，以及对其他个人借款 800 万元。上述其他应收款已于 2008 年全部收回。

公司 2007 年末其他应收款中的个人借款为对鲁建国和刘世荣的借款。鲁建国和刘世荣为公司实际控制人的朋友，并未在公司任职，2004 年因二人资金紧张周转困难，经公司管理层批准，同意借给鲁建国 408 万元，刘世荣 392 万元，上述借款已于 2008 年收回。

5、存货情况

公司主营业务为移动互联网服务，期末无存货。

（三）非流动资产分析

1、固定资产

公司固定资产全部为公司正常经营所需之电子设备、运输设备和办公设备。最近三年末固定资产账面净值分别为 362.62 万元、404.04 万元、390.99 万元。报告期内固定资产占公司总资产的比例平均为 2.48%，占总资产的比例较低，符合移动互联网业务特点。

近年来，公司主要固定资产不存在由于市价持续下跌、技术陈旧、损坏或长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的情形，因此未计提减值准备。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司固定资产情况如下：

单位：元

固定资产类别	原值	累计折旧	减值准备	成新率	账面价值	使用状态
专用设备	4,779,418.20	1,765,410.68	—	63.06%	3,014,007.52	良好
通用设备	1,746,673.20	1,281,629.17	—	26.62%	465,044.03	良好
运输设备	1,336,156.00	1,154,415.90	—	13.60%	181,740.10	良好
其他设备 (办公设备)	336,657.00	87,517.43	—	74.00%	249,139.57	良好
合计	8,198,904.40	4,288,973.18	—	47.69%	3,909,931.22	—

公司固定资产全部为公司正常经营所需之专用设备、通用设备、运输设备和其他设备。其中，专用设备为专门用于各项业务的设备，主要包括服务器、交换机、防火墙等；通用设备为一般办公设备，包括台式电脑和笔记本电脑；运输设备为运输工具；其他设备为其他办公设备，主要包括打印机、空调、复印机、扫描仪等。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司固定资产不存在抵押、担保等情况。

2、无形资产

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产账面价值为 175.50 万元，为股东出资投入的移动证券服务系统软件。报告期内无形资产未发生可收回金额低于账面价值的情况，因此，未计提无形资产减值准备。该项无形资产是易讯有限成立时，股东出资投入的，并经北京德祥评估事务所评估，评估方法为收益法。

3、开发支出

报告期末，公司开发支出余额 323.38 万元，为募集资金投资项目——移动电子商务项目、手机联网游戏项目和手机客户端中间件平台项目的开发支出。移动互联网应用行业前景广阔，发展机会较多，与此同时市场竞争激烈，公司必须通过不断的技术创新、业务模式创新以提升竞争力。为抓住市场机遇，公司提前实施募集资金投资项目，进行项目前期的研发工作，并对不同阶段的费用分别进行会计核算。研究阶段发生的费用在技术开发费列支，在当期管理费用中核算；开发阶段发生的费用在开发支出中核算，予以资本化。2009 年上述项目累计发生研发费用 503.18 万元，其中研究阶段支出 179.79 万元，开发阶段支出 323.38 万元。

4、递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产余额分别为 9.52 万元、15.07 万元、32.16 万元，呈小幅增长趋势，是由于应收款项增加，计提坏帐准备产生的可抵扣暂时性差异也相应增加导致的。

（四）资产减值准备分析

报告期，发行人的资产减值准备计提余额如下表：

单位：万元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
坏帐准备	209.93	112.32	93.92
存货跌价准备	-	-	-
固定资产减值准备	-	-	-
合 计	209.93	112.32	93.92

发行人已按照会计政策规定的计提原则、计提比例进行资产减值准备的提取，提取情况与资产状况相符，不存在因资产减值准备提取不足而影响公司持续经营能力的情形。

（五）负债情况分析

报告期内，在公司经营规模不断扩大的同时，负债总额的增长得到有效控制，公司负债全部为流动负债。

报告期发行人主要负债构成情况如下表：

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
应付账款	945.28	77.16	367.23	15.11	393.63	12.21
预收账款	0	0	0.27	0.01	0	0
应付职工薪酬	23.11	1.89	150.43	6.19	82.94	2.57
应交税费	230.69	18.83	1,022.35	42.07	196.89	6.11
应付股利	0	0	771.90	31.76	1,789.00	55.49
其他应付款	26.04	2.13	117.99	4.86	761.53	23.62
流动负债总计	1,225.12	100	2,430.19	100	3,223.99	100
负债合计	1,225.12	100	2,430.19	100	3,223.99	100

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司负债全部为流动负债，主要包括应付账款、应交税费、应付股利等，其中应付账款 945.28 万元、应交税费 230.69 万元、所占的比例分别为 77.16%、18.83%。

1、应付账款

公司应付账款为应付各类业务合作商的分成款项。各报告期末，应付账款的主要构成情况如下：

单位：元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
应付移动电子商务合作分成款	117,153.29	1,665,229.87	495,799.20
应付手机游戏合作分成款	7,914,215.45	326,454.15	542,972.61
应付移动增值服务合作分成款	1,421,440.76	1,680,630.06	2,897,517.42
合计	9,452,809.50	3,672,314.08	3,936,289.23

2009 年 12 月 31 日，应付账款余额较上年末增加 578.05 万元，主要原因是：2009 年开始，发行人加强了手机游戏业务推广，以扩大手机游戏的用户群，为手机联网游戏奠定基础。为此，公司引入了拥有渠道资源的合作推广商以增加对外合作推广渠道，该部分合作推广商要求的分成比例较高。通过上述推广，2009 年公司手机游戏收入大幅增长，按照协议约定比例应付合作推广商的分成成本也

相应增加，从而导致应付账款增加。

报告期内，应付账款变动的原因如下：

(1) 应付移动电子商务合作分成款：移动电子商务于 2006 年末开始上线运行，经过公司大力推广，业务规模迅速提升，合作商不断增多。2008 年移动电子商务的收入较 2007 年增长 927.09%，应付合作分成款也相应增加，使得 2008 年末应付款余额较 2007 年大幅增长。2009 年公司加强了盈利能力高的移动电子商务产品的推广，需及时与合作方结算付款，故应付款余额较 2008 年下降。

(2) 应付手机游戏合作分成款：鉴于手机游戏业务发展前景广阔，自 2009 年起，公司加大了此项业务的开发和推广力度，大幅增加了合同推广渠道。合作推广商数量的增加，分成比例的提高，导致 2009 年年末应付手机游戏合作分成款较上年大幅增加。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司前五名合作方应付账款情况如下：

合作方名称	金额（元）	占总额比例（%）
杭州斯凯网络科技有限公司	6,518,731.37	68.96%
北京掌中浩阅科技有限公司	1,490,055.20	15.76%
深圳市汉风通讯技术开发有限公司	1,313,154.93	13.89%
北京数字畅想信息技术有限公司	55,321.62	0.59%
北京拉阔游戏软件开发有限公司	51,152.41	0.54%
合计	9,428,415.53	99.74%

2、应交税费

各报告期末，应交税费的主要构成情况如下：

单位：元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
营业税	241,971.36	21,132.37	224,331.63
企业所得税	1,936,219.50	10,116,045.41	1,645,168.78
个人所得税	82,766.36	67,632.12	73,995.34
城建税及教育费附加	45,321.51	18,107.59	18,427.52
其他税费	605.70	605.70	6,989.60

合计	2,306,884.43	10,223,523.19	1,968,912.87
----	--------------	---------------	--------------

报告期内，应交税费发生波动主要是公司应交企业所得税导致。应交企业所得税 2008 年末余额较上年大幅增加是由于收入的增长以及公司企业所得税税率由 7.5%变为 25%，使得计提的应交数大幅增加，而公司尚未缴纳所导致的。2009 年，公司缴纳了上期应交企业所得税，使得年末余额大幅下降。

3、其他应付款

各报告期末，其他应付款的主要构成情况如下：

单位：元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
资金往来	260,435.50	665,346.99	6,408,501.73
职工教育经费及其他	-	72,884.63	1,180,860.00
个税代扣代缴手续费返还	-	441,715.01	25,945.24
合计	260,435.50	1,179,946.63	7,615,306.97

2007 年末其他应付款较 2006 年末有较大幅度增加，主要是暂借其他公司的往来款增加导致的，该款项已于 2008 年支付，使得 2008 年末余额下降。报告期内，各项目变动的具体原因如下：

（1）资金往来：2007 年末资金往来余额较大的原因为暂借款尚未偿还，该款项已于 2008 年支付。

（2）职工教育经费及其他：2008 年末职工教育经费大幅减少，主要是按照会计制度要求转入应付职工薪酬科目核算。

（3）个税代扣代缴手续费返还：2008 年末余额较 2007 年末增加，主要为公司 2007 年自然人股东分红个人所得税代扣代缴手续费返还，2009 年将此款转入了营业外收入。

公司主要从事移动互联网服务业务，作为民营企业缺少可抵押的资产，虽然资产负债率不高，但选择进行银行借款等债务融资的难度较大。目前，公司主要依靠自有资金滚存获取业务发展资金，通过股权融资是公司未来发展的主要融资方式。

（六）偿债能力分析

财务指标	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动比率(倍)	12.22	6.31	4.23
速动比率(倍)	12.22	6.31	4.23
资产负债率(母公司)	2.06%	16.02%	22.67%
财务指标	2009年度	2008年度	2007年度
息税折旧摊销前利润(万元)	6,039.22	5,227.31	4,010.02
利息保障倍数(倍)	-	-	-

注：报告期内公司无借款利息支出。

由上表可以看出：公司的流动比率和速动比率均处于较高水平，表明本公司具有较强的短期偿债能力。

报告期内，公司资产负债比率（母公司）较低，期末平均仅为 13.58%。息税折旧摊销前利润在最近三年分别为 4,010.02 万元、5,227.31 万元、6,039.22 万元，保持了较高偿债能力水平。本公司管理层认为，报告期内基于良好的经营状况和盈利能力，公司具备极强的偿债能力。

同行业上市公司偿债能力指标如下：

（1）流动比率

公司	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
华友世纪	7.92	13.29	6.31	7.22
空中网	6.82	8.59	12.56	13.43
灵通网	8.68	8.31	5.08	8.30
TOM	0.81	0.86	0.95	1.43
北纬通信	33.21	42.25	34.17	4.28
拓维信息	14.39	7.85	3.74	3.60
平均值	11.97	13.53	10.47	6.38
本公司	6.18	6.31	4.23	27.37

注：同行业上市公司 2009 年报数据尚未公布，故仍取其 2009 年半年报数据。发行人 2009 年末的流动比率为 12.22。

（2）速动比率

公司	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
华友世纪	7.62	13.25	6.29	7.21

空中网	6.56	8.41	12.16	13.21
灵通网	8.68	8.31	5.08	8.30
TOM	0.77	0.83	0.92	1.37
北纬通信	32.88	42.04	34.12	4.20
拓维信息	14.09	7.77	3.57	3.38
平均值	11.77	13.43	10.36	6.28
本公司	6.18	6.31	4.23	27.37

注：同行业上市公司 2009 年报数据尚未公布，故仍取其 2009 年半年报数据。发行人 2009 年末的速动比率为 12.22。

（3）资产负债率（母公司）

资产负债率 （母公司）	2009 年 6 月 30 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	2006 年 12 月 31 日
华友世纪	12.63%	7.51%	14.53%	9.87%
空中网	13.97%	10.16%	6.28%	6.58%
灵通网	10.15%	10.59%	15.00%	9.17%
TOM	60.53%	59.30%	60.86%	15.59%
北纬通信	2.22%	1.21%	2.42%	28.45%
拓维信息	11.88%	13.61%	31.38%	34.62%
平均值	18.56%	17.06%	21.75%	17.38%
本公司	9.55%	16.02%	22.67%	3.02%

注：同行业上市公司 2009 年报数据尚未公布，故仍取其 2009 年半年报数据，发行人 2009 年末资产负债率（母公司）为 2.06%。

对比上表分析，报告期内公司流动比率和速动比率低于行业可比上市公司平均值，主要原因是：公司所处的行业决定了相关企业的资产结构是以流动资产为主，可比公司因上市获得募集资金，使其流动资产的比重进一步提高，因而流动比例和速动比例也相应提高。虽然公司流动比例和速动比例低于可比上市公司平均值，但结合资产负债率（母公司）、利息保障倍数等其他偿债能力指标，并考虑公司良好的经营状况和盈利能力，公司具备较强的偿债能力。

（七）资产周转能力分析

本公司具备良好的资产周转能力，报告期发行人应收账款周转率的指标数据如下表：

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率(次/年)	10.56	10.19	8.80

在移动互联网行业中，由于移动互联网服务提供商采用与移动运营商合作的经营模式，收入结算及回款比较及时，普遍存在应收账款余额低的特点。最近三年末，公司的应收账款分别为 890.29 万元、1,144.58 万元、2,720.66 万元，随着公司竞争力的增强以及在移动互联网服务业务的拓展，公司收入规模将继续增加，管理层认为公司的资产周转能力在未来会有所提高。

报告期内，公司从事移动互联网业务期末不存在存货。

（1）应收账款周转率

公司	2009 年度	2008 年度	2007 年度
华友世纪	3.90	3.78	4.21
空中网	6.58	6.20	5.57
灵通网	4.00	4.90	4.14
TOM	4.42	4.81	4.83
北纬通信	6.34	8.58	7.06
拓维信息	6.20	5.57	4.61
平均值	5.24	5.64	5.07
本公司	10.56	10.19	8.80

注：同行业上市公司 2009 年报数据尚未公布，故仍按其 2009 年半年报应收账款周转率的 2 倍计算。

（2）总资产周转率

公司	2009 年度	2008 年度	2007 年度
华友世纪	0.52	0.56	0.49
空中网	0.68	0.54	0.42
灵通网	0.46	0.57	0.53
TOM	0.42	0.38	0.38
北纬通信	0.36	0.39	0.44

拓维信息	0.44	0.62	1.09
平均值	0.48	0.51	0.56
本公司	1.33	0.72	0.47

注：同行业上市公司 2009 年报数据尚未公布，故仍按其 2009 年半年报应收账款周转率的 2 倍计算。

报告期内，公司的收入结算及回款比较及时，因此应收账款周转率高于行业可比上市公司；随着公司业务收入规模的不断扩大，总资产周转率也相应提高，公司具有良好的资产周转能力。

（八）所有者权益变动分析

单位：万元

所有者权益类别	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
股本	7,000.00	7,000.00	7,000.00
资本公积	2,038.76	2,038.76	2,061.53
盈余公积	850.06	559.78	152.10
未分配利润	5,049.95	3,876.13	1,539.50
归属于母公司股东权益	14,938.77	13,474.67	10,753.14
少数股东权益	-	230.53	409.28
股东权益合计	14,938.77	13,705.20	11,162.42

1、股本

北京易讯于 2007 年整体变更为股份有限公司，以经审计账面净资产值按照 1.29:1 的比例，折合成股份有限公司股本为 7,000 万元。截至 2009 年 12 月 31 日，公司股本未发生变动。

2、资本公积

2007 年，北京易讯整体变更为股份有限公司，以账面净资产值按照 1.29:1 的比例折合成股份有限公司股本为 7,000 万元，账面净资产值超过股本的部分 2,061.53 万元转入资本公积。2008 年 9 月，本公司收购了成都华唐科技有限公司持有卓然讯成 35% 的股权，收购完成后，公司资本公积减少至 2038.76 万元。

3、盈余公积

截至 2009 年 12 月 31 日，公司共提取法定盈余公积金 850.06 万元。

4、未分配利润

截至 2009 年 12 月 31 日，公司累计未分配利润为 5,049.95 万元。

十二、盈利能力分析

报告期内，本公司利润表主要项目见下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	21,460.64	10,915.01	8,041.00
营业成本	12,791.65	3,118.58	2,642.49
营业费用	927.61	950.95	615.91
管理费用	1,606.00	1,619.28	1,340.29
财务费用	-91.66	-170.16	-68.43
资产减值损失	99.23	18.41	4.40
投资收益	61.23	70.10	629.44
利润总额	5,955.06	5,160.21	3,917.42
所得税费用	604.69	1,292.43	395.52
净利润	5,350.37	3,867.78	3,521.90

（一）营业收入分析

本公司从事移动互联网服务业务，营业收入包括移动电子商务、手机游戏、移动增值业务收入三部分。报告期内，公司营业收入持续快速增长，呈现良好的成长性。2009 年营业收入为 21,460.64 万元，较上年同期增长了 96.62%；2008 年营业收入为 10,915.01 万元，较 2007 年增长 35.74%。公司营业收入具体情况如下表：

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
移动电子商务	2,098.38	9.78	2,265.02	20.75	220.53	2.74
手机游戏	12,493.79	58.22	2,052.16	18.80	1,098.12	13.66
移动增值业务	6,868.47	32.00	6,597.84	60.45	6,722.35	83.60
营业收入	21,460.64	100.00	10,915.01	100.00	8,041.00	100.00

2007年以来，公司营业收入实现了持续增长，一方面是由于随着移动互联网行业的快速发展，移动互联网服务业务形态和内容快速升级与更新，市场容量不断扩大；另一方面也得益于公司迅速抓住市场机遇，推出移动电子商务、手机游戏等新业务以及加强市场营销工作，提高服务质量及服务效率，在市场中取得竞争优势。报告期内，手机游戏及移动电子商务等新型移动互联网业务收入快速增长，是推动公司营业收入持续增长的主要原因。

公司需要借助中国移动等电信运营商的网络通道向手机用户提供上述服务，手机用户在获得服务后向电信运营商支付信息费，本公司再通过与电信运营商结算取得收入。因此，本公司收入的实现形式为电信运营商代为收取的手机用户信息费。公司各类业务的收入内容以及收入实现方式如下：

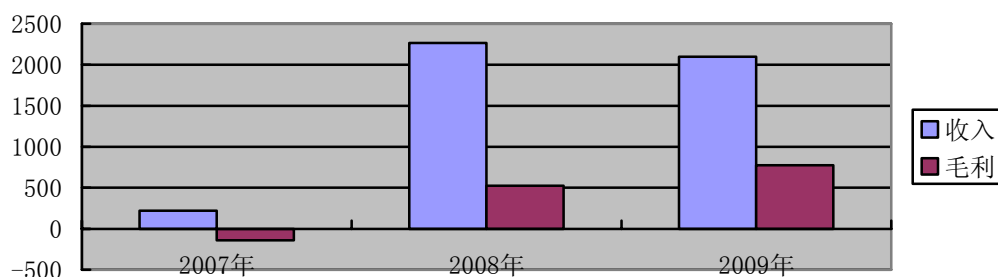
业务	收入实现方式	收入内容
手机游戏	采用“免费下载、分段付费”计费模式，由电信运营商代收后按一定的分成比例支付给本公司。	1、买断游戏收入。公司以外部购买的游戏进行独立运营实现的收入。 2、合作分成游戏收入。公司与合作方共同为手机用户提供游戏服务实现的收入。
移动增值服务	通过电信运营商的各种业务通道为手机用户提供相应信息服务，由电信运营商代收后按一定的分成比例支付给本公司。	移动增值业务（短信、彩信、彩铃、手机上网、IVR 等）收入
移动电子商务	1. 提供相关运营服务，由电信运营商代收后按一定的分成比例支付给本公司； 2. 电信运营商按月支付给本公司的平台使用费。	1、营销推广、交易支付、物流管理、客户服务等运营服务收入 2、提供电子商务平台的管理服务收入

1、移动电子商务

作为公司推出的创新移动互联网业务，移动电子商务在报告其内实现了业务收入及毛利的增长。具体情况如下：

单位：万元

移动电子商务收入及毛利



项目	2009年度	2008 年度	2007 年度	合计
移动电子商务收入 (万元)	2,098.38	2,265.02	220.53	4,593.93
营业收入 (万元)	21,460.64	10,915.01	8,041.00	40,416.65
占营业收入比例 (%)	9.78	20.75	2.74	11.37
移动电子商务毛利 (万元)	775.12	525.70	-142.27	1,168.55
全部业务毛利 (万元)	8,668.99	7,796.43	5,398.51	21,863.93
占全部业务毛利比例 (%)	8.94	6.74	-2.64	5.34

本公司开展的移动电子商务突破了传统电子商务交易周期长、推广成本高、库存风险大的缺陷，实现了购买、支付、物流以及推广等多个环节的优化，一方面给消费者订购及支付渠道提供了极大的方便性，另一方面给本公司提供了移动网和互联网交叉推广渠道。2007年以来，本公司发挥移动电子商务的技术、运营管理及市场优势，在行业内率先与中国移动广东、湖南、北京分公司紧密合作，实现了移动电子商务收入规模快速提升，成为营业收入的重要来源和增长点。2008年移动电子商务收入达到2,265.02万元，较2007年增长了927.09%；2009年以前发行人多采取打折促销的方式推广该类业务，且合作伙伴多属于价格相对较低的畅销书、影音光碟等出版物的产品提供商，业务毛利水平不高；2009年以来，随着该项业务的用户数量增加、消费习惯逐渐形成，发行人开始调整该业务合作策略，合作伙伴结构由原来的低价格产品提供方居多向产品价格相对较高的户外用品、儿童用品等产品提供方占多数转变，上述合作策略转变使发行人提高了业务的分成比例，同时由于市场逐渐成熟，发行人不再采用打折促销方式来推广该项业务，从而使得2009年收入基本保持稳定的同时，毛利迅速增长。

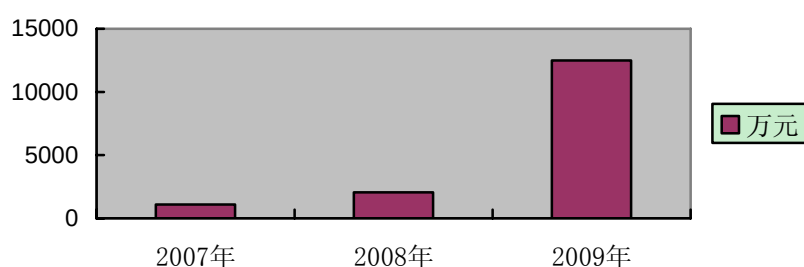
未来公司将进一步加强营销推广、完善物流配套服务体系，将成熟业务模式应用于客户的其他种类商品，并将成熟的合作模式向其他省份的移动公司推广，扩大业务收入规模，巩固提升在移动电子商务领域的先发优势。

2、手机游戏

报告期内，本公司手机游戏业务持续快速增长，具体情况如下：

项目	2009年度	2008 年度	2007 年度	合计
手机游戏收入(万元)	12,493.79	2,052.16	1,098.12	15,644.07
营业收入(万元)	21,460.64	10,915.01	8,041.00	40,416.65
占营业收入比例%	58.22	18.80	13.66	38.71

手机游戏收入



2008年手机游戏实现收入2,052.16万元，较2007年增长了86.88%；2009年实现了12,493.79万元，较上年同期增长了508.81%。在业务开展过程中，本公司对手机游戏的业务模式进行了创新，是实现收入快速增长的主要原因。本公司手机游戏的创新体现在以下方面：

- (1) 与游戏开发商、手机终端商进行分成合作推广，拓展了推广渠道；
- (2) 实现计费模式的创新，手机用户初始免费下载和后续分段计费；
- (3) 公司将单机手机游戏进行了网游化创新，提高了单机游戏的互动性，增强了手机游戏的吸引力。

本公司目前运营的游戏共191款，主要包括角色扮演类游戏、动作对战类游戏、休闲益智类游戏以及策略类游戏等，具有较强的新颖性并深受消费者喜爱。为提高客户粘性，公司还采取了以下主要营销措施，包括：组织手机游戏比赛；开展与大品牌、社区化游戏平台营销合作；针对老用户群体宣传等。

3G的商用以及手机终端智能化、高性能化，将有力的推动手机游戏业务的发

展，手机游戏面临十分广阔的市场前景，本公司将继续努力加强对该业务的研发投入和营销推广力度，实现业务规模和核心竞争力持续提升。

3、移动增值服务

移动增值服务主要包括短信、WAP、彩信、IVR等业务，移动增值服务收入是公司重要的收入来源。报告期内，移动增值业务收入呈现稳步发展的态势。具体情况如下：

项目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
短信	4,485.42	65.30	4,444.04	67.36	4,084.48	60.76
Wap	1,385.77	20.18	1,841.88	27.92	2,048.49	30.47
mms(彩信)	366.56	5.34	84.31	1.28	398.86	5.93
IVR(语音)	366.15	5.33	209.94	3.18	146.30	2.18
其他	264.57	3.85	17.67	0.27	44.22	0.66
合计	6,868.47	100.00	6,597.84	100.00	6,722.35	100.00

短信业务是公司移动增值服务收入的主要来源，最近三年短信业务收入金额分别为4,084.48万元、4,444.04万元、4,475.42万元，占移动增值服务收入的比重分别为60.76%、67.36%、65.30%。

在移动增值业务方面，公司着力加大了营销、推广力度，与合作推广商展开了紧密合作，并通过发挥积累的行业优势、技术研发优势，提高短信产品的新颖性、及时性、趣味性。通过采取以上这些措施，本公司在“二次确认”政策出台以后较短的时间内即稳定了移动增值服务收入，实现了2007年、2008年、2009年平稳发展。

由于手机网站涉黄事件，中国移动从2009年11月30日起，对所有WAP类增值服务的合作伙伴暂停计费，其他运营商也陆续暂停了合作伙伴的WAP计费。该事件对公司的营业收入是有影响的，但影响程度较小。

2007年、2008年及2009年，WAP收入占公司营业收入的比例分别为25.48%、16.87%和6.46%，呈逐年下降趋势。

本公司WAP业务收入主要来自中国移动和中国联通。公司来自中国联通的WAP计费收入是中国联通的自有业务，目前仍在正常计费，2009年该收入总额为479.90万元。如果扣除来自中国联通的WAP计费收入外，2009年，被暂停计费的WAP计费收入只占营业收入的4.22%，占比较低，因此影响较小。

WAP暂停计费对公司的整体影响分析请参考第六章“业务与技术”之“六、（五）扫黄打非专项整治行动对本公司业务的影响分析”。

（二）营业成本分析

报告期内，本公司营业成本按业务类别构成见下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
移动电子商务	1,323.25	1,739.32	362.79
手机游戏	9,712.52	666.86	389.03
移动增值服务	1,755.87	712.40	1,890.67
合计	12,791.65	3,118.58	2,642.49

各类业务的成本内容如下：

业务	手机游戏	移动增值服务	移动电子商务
成本内容	1、按合同约定支付给游戏推广商的成本； 2、按合同约定支付给游戏提供商的成本。	1、按合同约定支付给信息推广商的成本； 2、按合同约定支付给信息内容提供商的成本。	按合同约定支付给商家的分成成本。

公司移动电子商务的成本主要为合作分成成本，包括向经销商支付的图书、音像制品、家居用品等商品的销售合作分成成本。手机游戏、移动增值服务的成本主要包括采购成本及制作成本、推广成本、运营成本。采购及制作成本为向内容提供商购买游戏、信息源的采购成本、信息分成款及加工制作费用；推广成本主要是手机游戏、短信、彩信、WAP的推广费，包括与渠道商合作的分成费用；运营成本主要包括各业务部门、分公司及办事处发生的工资薪金、办公费、差旅费、房屋设备的租赁费等。

报告期内，公司2009年营业成本大幅增长，较2008全年增长了310.18%，主要原因是手机游戏采取合作渠道推广造成营业成本的增加，2009年手机游戏成本占营业成本的比例达到75.93%。2009年，公司为开拓手机游戏业务加强了合作推

厂商渠道的建设，而合作推广商分成费用比例较高。因此，随着2009年手机游戏合作推广渠道收入的快速增长，相应的推广分成成本大幅增长。

（三）期间费用分析

报告期内，本公司期间费用及占营业收入的比重情况如下表：

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	占收入 比例 (%)	金额 (万元)	占收入 比例 (%)	金额 (万元)	占收入 比例 (%)
营业费用	927.61	4.32	950.95	8.71	615.91	7.66
管理费用	1,606.00	7.48	1,619.28	14.84	1,340.29	16.67
财务费用	-91.66	-0.43	-170.16	-1.56	-68.43	-0.85
合计	2,441.95	11.38	2,400.07	21.99	1,887.77	23.48

1、营业费用

报告期内，公司营业费用的具体构成如下：

单位：元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
职工薪酬	3,440,134.70	37.09	1,979,181.62	20.81	2,500,623.33	40.60
办公费	2,254,245.26	24.30	4,685,830.37	49.28	1,139,099.15	18.49
信息通道资源费	1,193,795.74	12.87	1,751,039.27	18.41	1,633,563.90	26.52
业务招待费	713,924.70	7.70	216,910.60	2.28	364,750.99	5.92
差旅费	375,531.90	4.05	113,729.57	1.20	140,991.80	2.29
其他费用	1,298,469.95	14.00	762,777.44	8.02	380,056.52	6.17
合计	9,276,102.25	100.00	9,509,468.87	100.00	6,159,085.69	100.00

营业费用主要是公司销售部门发生的职工薪酬、信息通道资源费、业务招待费、差旅费用、其他费用。2009年与2008年相比，营业费用总额有所下降，原因是公司重视内部控制，节约挖潜，降低办公费用支出。2008年办公费用较高主要是由于邮寄费用增加所致；信息通道资源费近年来支出较为稳定，主要是公司与主机托管和信息渠道等资源的合作日趋稳定，运行态势良好，使得开支维持在较低的水平。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用的具体构成如下：

单位：元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
研发费用	8,320,661.10	51.81	8,218,596.85	50.75	8,575,678.83	63.98
职工薪酬	4,155,820.38	25.88	3,952,153.88	24.41	1,725,315.53	12.87
差旅费	1,121,116.49	6.98	1,146,356.73	7.08	1,035,381.65	7.73
业务招待费	491,886.40	3.06	551,197.50	3.40	524,659.65	3.92
办公费	1,101,786.65	6.86	947,742.32	5.85	886,447.10	6.61
其他费用	868,754.59	5.41	1,376,782.59	8.50	655,373.30	4.89
合计	16,060,025.61	100.00	16,192,829.87	100.00	13,402,856.06	100.00

管理费用主要包括研发费用、职工薪酬、差旅费、业务招待费、办公费和其他费用等。这些费用的支出相对固定，与业务收入的变化关系不大，报告期内，管理费用保持了相对稳定。其中，研发费用一直保持在较高水平，是因为公司为增强竞争能力，不断加大技术研发与产品创新的投入。

3、财务费用

报告期内，公司财务费用均为负值，主要原因是公司滚存未分配利润存放于银行所产生的利息收入。

从总体上看，公司报告期期间费用控制在合理水平，并未出现异常变动。

（四）资产减值损失分析

公司的资产减值损失全部为对应收款项计提的坏账准备。报告期各期末，公司1年以内的应收款项均超过总额的90%。公司每年实际发生的坏账损失均未超过年初计提的坏账准备金额，坏账准备计提政策符合谨慎性原则。

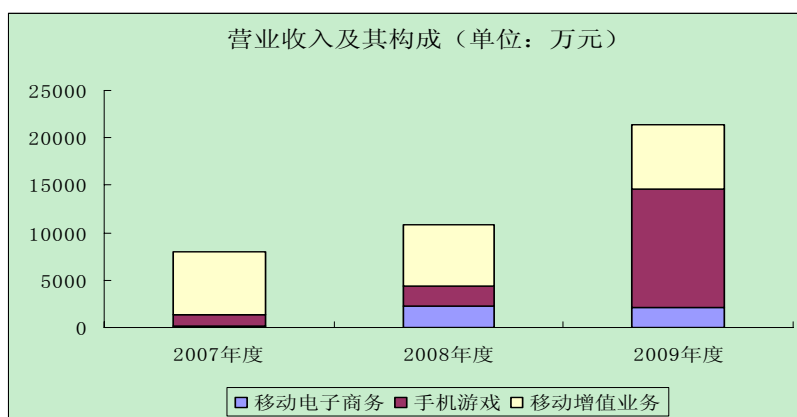
（五）毛利率分析

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
----	---------	---------	---------

	毛利 (万元)	毛利率	毛利 (万元)	毛利率	毛利 (万元)	毛利率
移动电子商务	775.12	36.94%	525.70	23.21%	-142.26	-64.51%
手机游戏	2,781.27	22.26%	1,385.30	67.50%	709.09	64.57%
移动增值服务	5,112.60	74.21%	5,885.44	89.20%	4831.68	71.87%
合计	8,668.99	40.39%	7,796.43	71.43%	5398.51	67.14%

2007年、2008年、2009年公司综合毛利率分别为67.14%、71.43%、40.39%，保持了较高的毛利率水平。2009年综合毛利率较2007年、2008年下降较多，主要是由于手机游戏业务毛利率降低造成的。

最近三年的收入构成情况如下图所示：



2009年手机游戏收入在营业收入中比重较高，达到58.22%，而毛利率明显下降。由于市场竞争激烈，通过合作推广渠道取得的收入需要付给合作推广商较大比例的分成（85%—90%），该渠道毛利率较低。因此，随着2009年合作推广渠道取得的手机游戏收入快速增长及占营业收入比重的提高，公司整体毛利率水平有较大幅度下降。

移动电子商务作为本公司创新的移动互联网业务在2008年取得了快速发展，占总收入规模增加较快，但该业务毛利率水平较低。移动电子商务的收入为扣除分成10%给移动运营商后的业务收入，成本为向经销商的商品销售合作分成成本。本公司移动电子商务主要涉及商品包括图书、音像制品、家居用品等，这些商品的毛利率水平较低。随着移动电子商务业务规模和采购规模扩大，公司对经销商的议价能力将逐步增强，合作分成成本降低，报告期内，公司移动电子商务毛利率呈现逐步提升趋势。2007年移动电子商务毛利率为负，主要是由于该项业务2007年尚处于初始推广期所致。2009年，公司移动电子商务涉及的商品品种结构得到改善，单位价值、毛利率较高的户外用品等收入占比提高，因此，移动电子

商务业务毛利率相应提升。

移动增值服务业务模式和市场较为成熟，本公司该项业务收入的毛利率在报告期内较为稳定。在行业竞争激烈的情况下，公司积极控制费用的支出，使得移动增值服务成本的增长基本上能够和收入的增长相匹配，从而使毛利率维持了较高水平。

（六）利润分析

报告期内，公司利润情况如下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利润总额	5,955.06	5,160.21	3,917.42
所得税费用	604.69	1,292.43	395.52
净利润	5,350.37	3,867.78	3,521.90
归属于母公司所有者的净利润	5,320.66	3,794.30	3,493.68

通过拓展新业务及加大市场营销力度，2008 年公司利润总额较 2007 年增长了 31.72%，2009 年较上年增长了 15.40%。公司 2008 年的所得税费用较 2007 年增加 226.77%，主要原因为 2007 年所得税费率为 7.5%，而 2008 年企业所得税率为 25%，2009 年公司通过高新技术企业的重新认定，企业所得税率为 15%。

（七）发行人利润来源及影响盈利能力连续性和稳定性的因素分析

本公司主营业务包括移动电子商务、手机游戏、移动增值服务，利润全部来源于上述三类业务。2007 年、2008 年和 2009 年分别实现净利润 3,493.68 万元、3,794.30 万元、5,320.66 万元。

本公司 2007 年开始在行业内率先拓展移动电子商务，通过与中国移动广东、湖南、北京分公司紧密合作，实现了收入规模快速提升，成为营业收入和利润的重要来源及增长点。公司通过对手机游戏业务模式的创新，拓展了推广渠道，业务收入在报告期内持续快速增长。移动增值服务是公司收入和利润的重要来源，公司所从事的移动增值服务类别比较广泛，目前业务线涵盖了 2G 和 2.5G 网络平台的主要产品，主要包括短信、手机上网、彩信等业务线，通过市场营销工作的不断加强，公司所提供服务的用户来源于国内 31 个省（市、区），形成了庞大用户群。

影响公司未来盈利能力连续性和稳定性的主要因素主要包括以下几个方面：

1、公司服务能否得到市场中消费者的接受和认可

移动互联网领域产品和服务的更新非常迅速，因此公司要想得到消费者的接受和认可，就需要加强研发和宣传推广，在保持特色服务的基础上不断推陈出新，及时推出新的服务产品或业务模式，才能保证盈利能力的稳定提升。

2、公司管理团队、技术团队的稳定

作为一家创新型的知识密集型企业，管理、技术等专业人才是公司最为宝贵的资源，公司必须用具有吸引力的薪酬体系、激励机制来留住人才、吸引人才。尤其是随着3G商用和移动互联网新业务的应用，公司保持管理、技术团队的稳定性并吸引外部优秀人才，巩固、提升公司在管理、技术创新优势，是公司未来盈利能力持续提升的重要影响因素。

3、行业管理政策的稳定

由于移动互联网行业属新行业，发展较快，为保证行业的健康发展，工信部及移动运营商出台了强化管理的政策措施，给行业内业务开展普遍造成重大影响。因此，行业管理政策的稳定是本公司未来盈利能力连续性和稳定性的影响因素。

（八）报告期内税收缴纳情况

最近三年发行人主要税种纳税情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度	小计
营业税	361.84	286.69	243.62	1,081.63
企业所得税	1440.89	445.63	396.8	2,372.33
城建税及教育附加	37.16	26.68	24.36	108.16
合计	1,839.89	757.25	664.78	3,562.13

报告期内，公司主要税种变动情况如下：

单位：元

税 种	报告期间	期初未交数	本期应交数	已交税额	期末未交数
-----	------	-------	-------	------	-------

税 种	报告期间	期初未交数	本期应交数	已交税额	期末未交数
营业税	2009 年度	21,132.37	3,839,282.26	3,618,443.27	241,971.36
	2008 年度	224,331.63	2,663,734.26	2,866,933.52	21,132.37
	2007 年度	461,212.99	2,199,330.94	2,436,212.30	224,331.63
企业所得税	2009 年度	10,116,045.41	6,229,082.99	14,408,908.91	1,936,219.49
	2008 年度	1,645,168.78	12,927,222.38	4,456,345.75	10,116,045.41
	2007 年度	1,569,371.83	4,043,846.76	3,968,049.81	1,645,168.78
城建税及教育费附加	2009 年度	18,107.59	398,800.61	371,586.69	45,321.51
	2008 年度	18,427.52	266,447.92	266,767.85	18,107.59
	2007 年度	45,062.20	216,986.57	243,621.25	18,427.52

报告期内税收优惠占净利润的比例：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
北京易讯所得税优惠	3,335,269.23	0.00	12,082,195.34
长沙掌讯所得税优惠	776,040.98	411,208.89	513,633.37
重庆仁能所得税优惠	4,666,859.22	0.00	0.00
合计	8,778,169.43	411,208.89	12,595,828.71
净利润	53,503,738.10	38,677,808.18	35,218,989.84
税收优惠占净利润的比例	16.41%	1.06%	35.76%

公司所得税费用与会计利润的关系如下表：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
会计利润总额(1)	59,550,633.08	51,602,098.87	39,174,198.69
加：应纳税所得额调整数(2)	416,896.10	-3,513,455.21	10,291,347.76
应 纳 税 所 得 额 (3)=(1)+(2)	59,967,529.18	48,088,643.66	49,465,546.45
实际所得税率(4)	0%、15%、25%	15%、25%	7.5%、15%

应 纳 所 得 税 额 (5)=(4)*(3)	6,217,772.74	12,979,767.09	3,981,614.68
递延所得税费用(6)	-170,877.75	-55,476.40	-26,405.83
所 得 税 费 用 合 计 (7)=(5)+(6)	6,046,894.98	12,924,290.69	3,955,208.85

应纳税所得额调整事项包括：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
工资及三项经费调增	0.00	319,879.25	10,079,647.54
业务招待费	688,264.06	323,914.68	598,424.18
对子公司的投资收益	0.00	-4,000,000.00	0.00
无形资产摊销	-270,000.00	-270,000.00	0.00
资产减值准备	897,619.15	82,943.90	26,674.89
公允价值变动	0.00	-51,730.00	-32,520.00
跨期成本	0.00	0.00	0.00
研发费用加计扣除	-898,987.11	-	-
其他	-	81,536.96	-380,878.85
合计	416,896.10	-3,513,455.21	10,291,347.76

2008年度的投资收益400万元主要是对子公司长沙掌讯投资取得的收益。

十三、现金流量分析

发行人报告期现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	2,729.15	5,789.67	3,720.23
投资活动产生的现金流量净额	-576.02	20.02	632.01
筹资活动产生的现金流量净额	-4,721.90	-1,789.00	-9,898.02
现金及现金等价物净增加额	-2,568.78	4,020.69	-5,545.78

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数。2007 年受公司营业收入的减少，公司的经营活动产生的现金流量净额较上年有较大幅度的降低。2008 年公司抓住市场发展机遇，大力拓展了移动电子商务及手机游戏业务，实现营业收入的快速增长，公司经营活动产生的现金流量净额也快速增长。2009 年经营活动产生的现金流量净额低于净利润主要是由于经营性应收项目增加（应

收账款、预付账款) 2,297.21 万元以及经营性应付项目减少了 447.21 万元。

2007 年投资活动产生的现金流量净额为 632.01 万元, 主要为公司以自有资金进行新股申购取的投资收益。除上述外, 报告期内公司没有发生重大资本性支出, 因此投资活动产生的现金流量很小。2009 年投资活动产生的现金流量净额为-576.02 万元, 主要为公司研发支出。

报告期内, 筹资活动产生的现金流量均为正常的利润分配, 除此之外, 公司没有其他重大筹资活动。

随着业务收入持续增长, 公司未来几年的经营活动现金流量净额仍将保持稳定增长。本次发行完成后, 随着募集资金投资项目的实施, 本公司的投资活动现金流出量将会有较大幅度的增加。由于募集资金能够充分满足投资需要, 公司在未来两年内预计不会有其他重大的筹资活动, 筹资活动产生的现金流入量将会有一定程度的下降。综合本公司近年来业务发展情况和未来资金安排, 本公司现金流量将在较长时间内保持较合理的结构。

报告期内, 公司现金流量表中“收到其他与经营活动有关的现金”和“支付其他与经营活动有关的现金”项目的明细如下:

公司“收到的其他与经营活动有关的现金”明细项目列示如下:

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利息收入	949,919.04	1,716,912.81	693,775.16
往来款	960,741.44	37,943,110.28	26,226,674.99
合 计	1,910,660.48	39,660,023.09	26,920,450.15

公司“支付其他与经营活动有关的现金”中明细项目列示如下:

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
资金往来	7,520,258.58	25,179,791.97	19,304,097.30
付现费用	11,654,780.73	12,531,549.59	7,617,575.34
合 计	19,175,039.31	37,711,341.56	26,921,672.64

(1) 2007 年和 2008 年波动较大的资金往来明细如下:

2008 年

往来单位	收到的往来款	往来单位	支付的往来款
------	--------	------	--------

北京瑞景丰和投资管理有限公司	19,000,000.00	北京瑞景丰和投资管理有限公司	19,000,000.00
北京新华波导通信技术有限公司	17,900,000.00	北京讯盈通信技术有限公司	1,810,102.80
其他往来款	1,043,110.28	其他往来款	4,369,689.17
小计	37,943,110.28	小计	25,179,791.97

2007 年

往来单位	收到的往来款	往来单位	支付的往来款
北京博华教育投资管理公司	19,000,000.00	北京博华教育投资管理公司	19,000,000.00
北京讯盈通信技术有限公司	5,000,000.00	其他往来款	304,097.30
其他往来款	2,226,674.99		
小计	26,226,674.99	小计	19,304,097.30

(2) 2008 年较 2007 年增加 490 万元，主要是公司移动电子商务规模扩大，物流费用增加所致。

十四、重大资本支出情况

报告期内本公司不存在重大资本支出情况。未来除募集资金投资项目外，不存在重大资本支出计划。

十五、其他重要事项

截至2009年12月31日，本公司不存在资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项。

十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势

报告期内，公司抓住国内移动互联网行业市场规模不断扩大的机遇，发挥自身优势，稳健经营，取得了良好的经营业绩。公司财务状况稳定，资产质量良好，保持了较强的盈利能力。本公司认为，在可预见的将来，公司仍将保持良好的财务状况和较强盈利能力。

移动互联网应用是本公司业务的核心，具有较强的市场竞争优势：1、在移动电子商务方面，本公司在国内创新的开展了“企业面向个人用户”的商业模式，是该领域中国内规模最大、客户数量最多的服务商。2、在手机游戏业务方面，

本公司采用了“免费下载、分段付费”的创新计费模式，收入规模及市场份额在国内处于前列。3、在移动增值业务方面，本公司形成良好的品牌和规模优势，积累了数量众多的用户群体。在中国移动对服务商的分层评级中，本公司多次被评定为核心合作伙伴—“B”级。

移动互联网应用市场规模和发展潜力巨大。2009年至2012年，中国手机用户规模将分别达到7.28亿户、8.21亿户、8.77亿户和9.76亿户。移动互联网市场规模巨大、且增长速度较快，公司基于移动互联网应用服务具有广泛的用户群基础及广阔的发展空间。与此同时，公司产品和应用将更加丰富，经营规模扩大。本次发行募投项目，除投资建设研发中心外，分别是移动电子商务项目、联网游戏项目、手机客户端中间件项目和移动互联网3G服务系统项目等。项目实施后，公司在移动电子商务业务上扩大了地域范围，在目前手机单机游戏的基础上新增了手机联网游戏，中间件平台也由目前的研发储备项目成为新的应用品种，公司产品与应用品种更加丰富，经营规模扩大，盈利能力进一步增强。

十七、股利分配情况

（一）最近三年的股利分配政策

本公司的股利分配遵循同股同利的原则，按各股东所持股份数额分配股利。股利分配采取现金、股票等形式。在每个会计年度结束后的六个月内，由公司董事会根据当年的经营业绩和未来的经营发展计划提出股利分配方案，经股东大会批准后实施。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司派发股利时，按照有关法律、法规的规定代扣代缴股东股利收入的应纳税金。

根据《公司法》和《公司章程（草案）》的规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序和比例分配：

- 1、弥补上一年度的亏损；
- 2、提取法定公积金10%；
- 3、提取任意公积金；
- 4、支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，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。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前注册资本的百分之二十五。

（二）上市后的股利分配政策

《公司章程(草案)》对公司发行后的股利分配政策的有关规定包括：公司股利分配按照股东持有的股份比例实施；可以采取现金或者股票方式分配利润；重视对投资者的合理投资回报，每连续三年以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十；董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

除上述外，公司股利分配政策在发行后无重大变化。

（三）最近三年股利分配情况

根据公司2006年度股东会决议，公司以2006年12月31日可供分配的累计利润165,324,362.77元为基础，共向全体股东分配现金116,870,227.57元。

根据公司2007年度股东大会决议，公司以2007年12月31日总股本7,000万元为基数，每10股派发现金股利1.5元（含税），共计派出现金1,050万元。

根据公司2008年度股东大会决议，公司以2008年12月31日总股本7,000万元为基数，每10股派发现金股利5.5元（含税），共计派出现金3,850万元。

十八、滚存利润分配政策

根据本公司2009年第三次临时股东大会决议：若本公司本次股票发行成功，则本次发行前的剩余可供股东分配的滚存利润将由新老股东共享。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金运用概述

本公司拟向社会公开发行境内上市人民币普通股（A股）2,400万股，占发行后总股本的25.53%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【 】万元，全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为【 】，账号为【 】。

本次募集资金投向经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，用于：

- （1）移动电子商务项目；
- （2）手机联网游戏项目；
- （3）手机客户端中间件平台项目；
- （4）移动互联网 3G 服务系统项目；
- （5）研发中心项目；
- （6）其他与主营业务相关的营运资金，共计【 】万元。

单位：万元

项目名称	项目总投资金额	募集资金投资金额	项目批准文号
移动电子商务项目	3,015.00	3,015.00	京海淀发改（备） 【2009】138号
手机联网游戏项目	5,931.10	5,931.10	京海淀发改（备） 【2009】139号
手机客户端中间件平台项目	4,695.10	4,695.10	京海淀发改（备） 【2009】140号
移动互联网 3G 服务系统项目	2,521.00	2,521.00	京海淀发改（备） 【2009】142号
研发中心项目	6,103.00	3,703.00	京海淀发改（备） 【2009】141号
其他与主营业务相关的营运资金	—	—	—

二、募集资金投资项目简介

（一）移动电子商务项目

1、项目产品和建设内容

发行人的移动电子商务业务，是发行人利用自主开发的移动电子商务平台，通过手机和互联网向顾客销售商品，顾客通过手机话费支付商品的购买费用的业务。发行人已经在广东、湖南和北京与当地中国移动合作开展此类业务，并计划在全国主要经济发达区域，全面推广该类业务。

本项目的^{主要建设内容}：

（1）建设 1 个移动电子商务服务平台系统。包括硬件和软件的购置、数据库和交易平台系统的自主开发，以支撑本公司在全国开展的移动电子商务业务。

（2）移动电子商务的运营体系建设，建设 3 个区域级运营中心。包括位于北京的华北区运营中心，辐射北京、天津、河北、山东及东北三省；位于上海的华东区运营中心，辐射上海、江苏、浙江三地以及位于成都的华西区运营中心，辐射四川、重庆等西南省市。

2、市场容量分析

移动电子商务项目市场容量分析参见本招股书第六节“业务与技术”之“二、（三）4、（1）移动电子商务市场情况”。

3、行业发展趋势

3G 商用的实现以及手机终端设备的不断升级为移动电子商务行业打开了广阔的发展空间，其发展趋势主要表现为以下几个方面：

（1）在运营上的大力推动下，移动电子商务行业将进入快速发展期。

做为移动互联网应用的典型代表业务，电信运营商近几年来在移动电子商务经营模式的探索上不遗余力，中国移动集团委托湖南移动开发的全网支付帐户于 2009 年 9 月份正式商用，各省也于近几年来不断投入资源，进行了大量移动电子商务方面的尝试。除中国移动外的其它两家运营商也都做了平台和组织方面的准备工作，筹划在移动电子商务方面进行大规模的市场动作。

（2）用户的购物体验将逐步完善，互联网购物模式和移动购物模式逐渐趋

于融合。

一方面，随着 3G 网络的不断完善，带宽的增加，使移动电子商务在产品展示、产品选择和购买支付等方面的数据传输更加迅速和稳定。上述变化使服务商与用户的沟通变得更加便捷，使用户获得更好的购物体验。另一方面，随着手机终端功能的不断优化和升级，用户通过手机购物和通过计算机购物所能获得的体验和服务越来越接近。

（3）移动电子商务的支付方式逐渐多样化

目前，移动电子商务的支付渠道主要为手机话费支付，由电信运营商提供；而由运营商和银联及各大银行共同推出的银联支付和手机银行支付形式也初步具备了应用于移动电子商务的条件，并在手机银行商城中进行了尝试应用；随着移动通讯技术的进步和手机终端设备的升级，更多其他支付领域企业也将逐渐进入移动电子商务行业，使移动电子商务的支付方式更加多样化。

4、主要竞争对手

移动电子商务项目竞争对手分析参见本招股书第六节“业务与技术”之“二、（三）2、行业内主要企业”中移动电子商务部分。

5、项目总体投资情况

本项目的总投资费用按固定资产投资（硬件、软件采购）、其他费用（技术开发、市场推广）、铺底流动资金三大类来划分，其投资预算如下表所示：

单位：万元

序号	投资类别	投资金额	投资额				占项目投资总额比例
			第一年	第二年	第三年	投入合计	
一	固定资产投资	717.00	390.00	207.00	120.00	717.00	
1.1	硬件设备采购	467.00	270.00	127.00	70.00	467.00	15.49%
1.2	软件工具购置	250.00	120.00	80.00	50.00	250.00	8.29%
二	其他费用	1,798.00	520.00	630.00	648.00	1,798.00	
1.1	技术开发费	1,498.00	420.00	530.00	548.00	1,498.00	49.68%
1.2	市场推广费	300.00	100.00	100.00	100.00	300.00	9.95%
三	铺底流动资金	500.00	200.00	200.00	100.00	500.00	16.58%

序号	投资类别	投资金额	投资额				占项目投资总额比例
			第一年	第二年	第三年	投入合计	
	合 计	3,015.00	1,110.00	1,037.00	868.00	3,015.00	100.00%

其中硬件采购清单如下表：

序号	设备	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	设备型号	设备用途
1	数据库服务器	2	50.00	100.00	IBM Power 570	运行数据库系统
2	应用服务器	10	10.00	100.00	IBM X3950	运行业务系统
3	千兆网络交换机	2	10.00	20.00	Cisco WS-c3750	网络连接, VPN 等
4	光纤磁盘阵列	1	50.00	50.00	IBM TotalStorsge DS4800	数据存储
5	硬件防火墙	1	20.00	20.00	JUNIPER NetScreen-ISG 1000	安全隔离
6	高性能台式机	70	1.00	70.00	DELL XPS 730X	开发用计算机
7	笔记本电脑	20	1.00	20.00	ThinkPad T400	系统开发、维护工具
8	负载均衡设备	1	0.30	46.50	F5 BIG-LTM6400	负载均衡、性能优化
9	普通台式电脑	155	40.00	40.00	-	-
10	合 计	183		467.00	-	-

软件采购清单如下表：

序号	设备	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	软件型号	软件用途
1	数据库软件	2	30.00	60.00	Oracle11g Enterprise	数据库系统
2	服务器软件	10	3.00	30.00	AIX	操作系统
3	开发工具	30	3.00	90.00		
4	中间件软件	6	10.00	60.00	WebSphere ND	企业级应用支持
5	防病毒软件	1	10.00	10.00	Symantec	病毒隔离、查杀
	合计			250.00		

6、项目效益指标

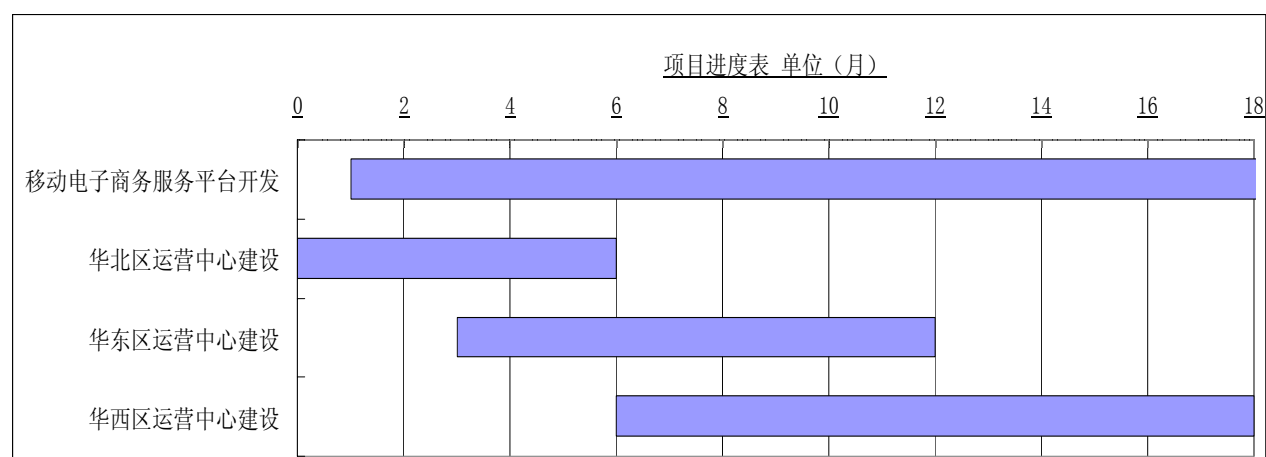
本项目的税后内部收益率为 33%；静态投资回收期为 4.05 年（含建设期）；投资净利润率为 30%，其他财务效益分析如下表：

单位：万元

项目名称	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合 计
一、主营业务收入	600.00	9,000.00	13,500.00	20,250.00	30,375.00	73,725.00
二、运营成本	1,660.10	8,592.93	12,602.66	17,644.50	25,266.13	65,766.32
三、营业税金（3.3%）	19.80	297.00	445.50	668.25	1,002.38	2,432.93
四、税前利润	-1,079.90	110.07	451.84	1,937.25	4,106.49	5,525.75
五、所得税（15%）		16.51	67.78	290.59	615.97	990.85
六、净利润	-1,079.90	93.56	384.06	1,646.66	3,490.52	4,534.90
七、年平均利润						906.98

7、项目进度安排及实施进展情况

本项目整体建设周期为 1.5 年。本项目各项任务的计划进度及完成期限，如下图所示：



截至 2009 年 12 月 31 日，公司以自有资金先期投入了 177.46 万元用于该项目，其中研究支出 95.94 万元，开发支出 81.52 万元。

8、环保影响

本项目无“三废”排放，业经北京市海淀区环境保护局审查批准，并出具了《关于对北京易讯无限信息技术股份有限公司移动电子商务项目环境影响登记表的批复》（海环保管字（2009）0976 号）。

（二）手机联网游戏项目

1、项目产品和主要建设内容

手机联网游戏（手机网游）是指手机用户利用随身携带并具有广域无线网络联机功能的移动终端设备（手机），随时随地进行的游戏娱乐活动。

本项目的主要建设内容为：建设手机联网游戏从产品开发的支持性平台、客户端软件、手机网游产品本身到玩家社区服务平台等完整的手机网游体系。主要包括：

（1）自主研发 1 套支持开发手机网游产品必备的基础核心软件，即，游戏引擎、网络引擎和逻辑引擎。

（2）分别针对当前的主流手机操作系统，开发不同版本的手机网游客户端软件。

（3）开发 3 款大型手机网游产品。

（4）建设 1 个双网互通（移动网和互联网）的社区服务平台，供手机网游用户(玩家)互动与交流。

2、市场容量分析

鉴于手机联网游戏是一项新兴的业务，其未来用户和目前手机单机游戏玩家、移动增值业务用户有较大的相关性，该项业务市场容量分析可参见本招股书第六节“业务与技术”之“二、（三）4、市场供求状况”中手机游戏和移动增值业务的市场容量分析部分。

3、行业发展趋势分析

（1）手机联网游戏将成为手机游戏的主流。

3G 的发展为手机网游行业提供了网络支持，高速的 3G 移动网络使手机网游能够实现更强的实时交互性，使游戏的登陆、数据传输、画面处理、软件更新等各个环节更加快捷和稳定。此外，进入 3G 时代后，运营成本的大幅降低为移动运营商逐渐调低移动数据业务的资费标准创造了前提条件。随着手机上网资费标准的不断下调，手机上网的人群将进入快速增长的阶段，为手机联网游戏创造更广阔的市场空间。

（2）运营商的积极推动使手机网游的运行环境更加成熟。

近年来，中国移动、中国联通和中国电信大力加强手机网游方面的建设，除传统的百宝箱平台外，相继推出了精品游戏社区、网游平台，开放了按点计费的

全新计费平台，开展了“游戏包”等推广活动，并与应用服务商、手机终端厂商合作增加了手机联网游戏的上线评审流程，鼓励各方提供更多的手机联网游戏产品，使手机网游完整而平衡的产业链逐渐形成。

4、主要竞争对手

本项目在国内手机网游市场内，主要的竞争对手包括北京摩卡世界科技有限公司、广州盈正信息技术有限公司、北京龙迹天地科技有限公司等专营手机网游的公司以及北京掌中米格信息技术有限公司、空中网等兼营单机手机游戏和手机网游的公司。上述公司手机网游业务运行的具体情况如下：

公司名称	所在地	手机网游业务内容	开发的手机网游产品	手机网游的运营特点	手机网游的推广渠道
北京摩卡世界科技有限公司	北京	手机网游的开发、运营和推广业务	以动作类和 RPG 类手机网游为主，如《摩卡三国》等	无 SP 资质，主要通过多家 SP 合作，利用 SP 的计费代码实现收入	通过与合作的游戏 WAP 网站和手机的 JAVA 内置进行推广
广州盈正信息技术有限公司	广东	手机网游的开发、运营和推广业务	开发了《赤色战略》、《文明 online》等 8 款手机网游，是国内开发手机网游最多的厂商	拥有 SP 资质，通过运营自主开发的手机网游获得收入	通过中国移动百宝箱网站中的手机网游频道进行推广
北京龙迹天地科技有限公司	北京	手机网游的开发、运营和推广业务	以混合休闲与 RPG 类手机网游为主，如《魔龙帝国》、《水晶之树》等	拥有 SP 资质，通过运营自主开发的手机网游以及与其他游戏开发商合作经营手机网游获得收入	通过中国移动百宝箱网站的手机网游频道以及合作的游戏 WAP 网站进行推广
北京掌中米格信息技术有限公司	北京	手机网游的运营与推广业务	-	拥有 SP 资质，通过与游戏开发商合作经营手机网游获得收入	通过中国移动百宝箱网站的手机网游频道以及合作的游戏 WAP 网站进行推广
空中网	北京	手机网游的开发、运营和推广业务	以即时战斗类游戏为主，如《封神 OL》和《天劫 online》等	拥有 SP 资质，通过运营自主开发的手机网游以及与其他游戏开发商合作经营手机网游获得收入	通过中国移动百宝箱网站的手机网游频道以及自有的 kong.net 门户网站进行推广

5、项目总体投资情况

本项目的总投资费用按固定资产投资、其他费用、铺底流动资金三大类来划

分，其投资预算如下表所示：

手机网游项目	手机网游项目	手机网游项目	投资额(万元)				
			第一年	第二年	第三年	投入合计	占项目投资总额比例
一	固定资产投资	1,506.00	606.00	700.00	200.00	1,506.00	
1.2	硬件设备采购	800.00	400.00	400.00	—	800.00	13.49%
1.1	软件设备采购	706.00	206.00	300.00	200.00	706.00	11.90%
二	其他费用	3,925.10	1,070.00	1,475.00	1,380.10	3,925.10	
2.1	技术开发费	2,425.10	570.00	875.00	980.10	2,425.10	40.89%
2.2	素材版权购买	1,000.00	500.00	300.00	200.00	1,000.00	16.86%
2.3	市场推广费	500.00	—	300.00	200.00	500.00	8.43%
三	铺底流动资金	500.00	300.00	200.00	—	500.00	8.43%
合 计		5,931.10	1,976.00	2,375.00	1,580.10	5,931.10	100.00%

硬件采购清单如下表：

序号	设备	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	设备型号
1	数据库服务器	4	50.00	200.00	IBM Power 570
2	应用服务器	20	10.00	200.00	IBM X3950
3	千兆网络交换机	2	10.00	20.00	Cisco WS-c3750
4	光纤磁盘阵列	2	40.00	80.00	IBM TotalStorsge DS4800
5	硬件防火墙	2	10.00	20.00	JUNIPER NetScreen-ISG 1000
6	高性能台式机	110	1.00	110.00	DELL XPS 730X
7	笔记本电脑	10	1.00	10.00	ThinkPad T400
8	负载均衡设备	2	40.00	80.00	F5 BIG-LTM6400
9	测试用手机	100	0.50	50.00	
10	高档手写板	30	1.00	30.00	
合 计		—	—	800.00	

软件采购清单如下表：

序号	设备	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	软件型号
1	数据库软件	10	30.00	300.00	Oracle11g Enterprise
2	服务器软件	50	3.00	150.00	AIX
3	开发工具	30	3.00	90.00	
4	手机终端开发授权	3	10.00	30.00	WebSphere ND
5	备份管理软件	5	20.00	100.00	IBM TSM
6	防病毒软件	2	10.00	20.00	Symantec
7	Adobe Photosho C3	30	0.30	9.00	
8	Adobe Illustrator CS3	20	0.20	4.00	
9	Autodesk 3ds Max	1	3.00	3.00	
合 计				706.00	

6、项目效益指标

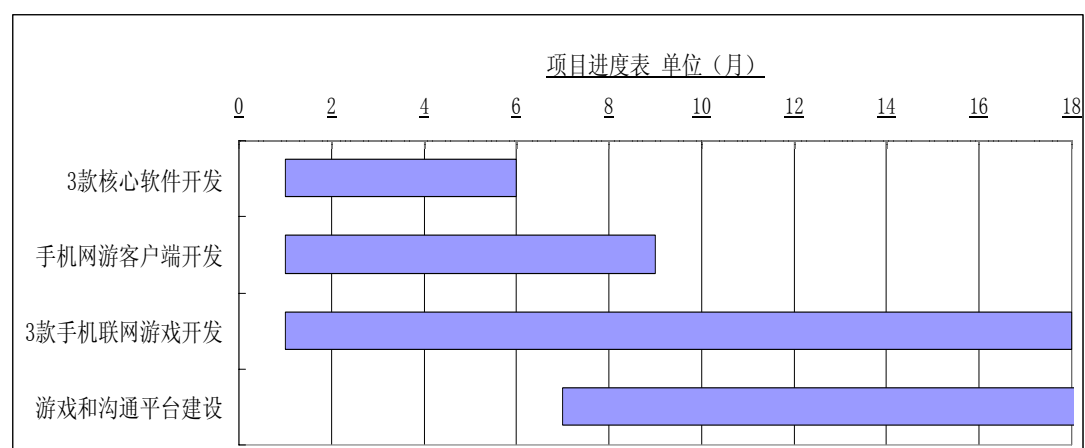
本项目的税后内部收益率为 31%；静态投资回收期为 4.00 年（含建设期）；投资净利润率为 24%。其他效益指标如下：

单位：万元

项目名称	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合计
一、主营业务收入	-	800.00	4,576.00	6,543.68	9,357.46	21,277.14
二、运营成本	1,305.14	2,132.14	2,712.46	2,584.38	2,935.45	11,669.57
三、营业税金（3.3%）	-	26.40	151.01	215.94	308.80	702.15
四、税前利润	-1,305.14	-1,358.54	1,712.53	3,743.35	6,113.22	8,905.42
五、所得税（15%）			256.88	561.50	916.98	1,735.37
六、净利润	-1,305.14	-1,358.54	1,455.65	3,181.85	5,196.24	7,170.06
七、年平均利润						1,434.01

7、项目进度安排及实施进展情况

本项目建设期开发进度计划与完成期限如下图所示：



截至 2009 年 12 月 31 日，公司以自有资金先期投入了 107.61 万元用于该项目，其中研究支出 16.96 万元，开发支出 90.65 万元。

8、环保影响

本项目无“三废”排放，业经北京市海淀区环境保护局审查批准，并出具了《关于对北京易讯无限信息技术股份有限公司手机联网游戏项目环境影响登记表的批复》（海环保管字（2009）0972 号）。

（三）手机客户端中间件平台项目

1、项目产品和主要建设内容

本项目的的主要建设内容为建设手机中间件的服务端平台和客户端软件，并开发 3 类应用软件产品。具体情况如下：

1) 服务端平台：该平台为分布式服务系统，可以支持 1000 万用户同时登录、更新内容、下载软件或其他产品；同时具备统计、计费、用户行为分析、软件上传管理等功能；分别针对联发科、展讯、Symbian、Windows Mobile、iPhone 等主流手机操作系统及其相应的不同版本，开发相应的手机客户端中间件软件，用于手机软件的产品展示、手机应用软件加载执行、登录和计费接口的执行。

2) 手机客户端中间件软件(手机中间件)：手机中间件是本项目的主要产品，该产品在手机用户端表现为基于手机的应用软件。用户可以通过手机中间件实现对常规增值业务、单机版手机游戏、电子书、手机主题、音乐、视频、动漫、社区、图铃下载管理软件(含搜索、试听、下载等)、桌面应用(桌面天气、桌面精灵、桌面宠物、桌面新闻、桌面时钟等)等各种手机应用软件和资源的发现、下

载、安装和执行。本产品是上述应用软件和资源下载的统一入口和中间平台，用于应用程序和资源的展示、搜索、下载、存储、加载、执行、计费和管理等功能，同时也是各种应用软件及资源的手机桌面门户和购买超市。

3) 开发 3 类应用软件产品：移动增值服务综合软件、手机游戏软件和电子书阅读软件。

2、市场容量分析

手机中间件为安装于手机，供手机用户下载游戏、电子书等服务和产品的应用软件，其市场容量主要取决于移动增值市场容量，移动增值业务市场容量分析参见本招股书第六节“业务与技术”之“二、（三）4、（3）移动增值市场情况”。

3、行业发展趋势分析

（1）中间件软件受中低端手机智能化需求的推动不断发展

中间件软件主要应用于为中低端手机提供智能化的移动互联网应用服务。随着智能手机的不断推出和相关应用服务功能引导，低价的中低端手机用户也迫切需要智能手机中的个性化手机应用，上述需求为中低端手机中加装中间件平台提供了市场需求保障。

（2）中间件软件的功能逐渐朝多样化方向发展

随着移动互联网应用产品的不断创新，手机中间件软件的功能也从简单的信息类增值业务如图铃下载、单机手机游戏等，发展到支持电子书、手机主题、音乐、视频、动漫、社区、桌面应用等各种手机应用软件，几乎可以实现智能手机上的大部分应用需求，为用户提供多样化的移动互联网应用服务。

（3）中间件软件的应用方式逐渐朝网络化方面发展

随着 3G 网络的发展，用户通过手机进行移动互联网信息浏览、社区登陆及其他联网服务的同时，中间件平台上的应用软件服务范围也由传统的非联网产品逐渐升级为借助移动互联网强大的数据传输能力提供社区和联网产品服务。

4、主要竞争对手

本项目在手机中间件领域的主要竞争对手有杭州斯凯网络科技有限公司、上海酷宇通讯技术有限公司、上海雪鲤鱼计算机科技有限公司和杭州掌盟软件技术

有限公司等 4 家企业，具体情况如下：

(1) 杭州斯凯网络科技有限公司：成立于 2005 年 10 月，主要从事手机中间件和手机应用软件的开发业务。

(2) 上海酷宇通讯技术有限公司：成立于 2008 年 4 月，主要从事手机游戏、手机中间件软件、手机系统软件和应用软件的开发业务。

(3) 上海雪鲤鱼计算机科技有限公司：成立于 2005 年 5 月，主要从事手机游戏和手机中间件软件的开发业务。

(4) 杭州掌盟软件技术有限公司：成立于 2006 年 10 月，主要从事手机中间件软件的开发以及移动证券和手机游戏的运营。

上述从事手机中间件软件开发业务的公司均无 SP 资质，需要与 SP 合作并借助 SP 的计费代码实现相关业务的收费，而本公司作为行业知名的 SP 企业，将中间件软件的开发推广与移动互联网的应用业务相统一，互相促进，是本项目的优势之一。

5、项目总体投资情况

本项目的总投资费用按固定资产投资、其他费用、铺底流动资金三大类来划分，其投资预算如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资额	投资额				占项目投资总额比例
			第一年	第二年	第三年	投入合计	
一	固定资产投资	1,222.00	300.00	480.00	442.00	1,222.00	
1.1	硬件设备采购	800.00	200.00	300.00	300.00	800.00	17.04%
1.2	软件采购	422.00	100.00	180.00	142.00	422.00	8.99%
二	其他费用	2,973.10	780.00	1,064.60	1,128.50	2,973.10	
2.1	技术开发费	2,373.10	480.00	864.60	1,028.50	2,373.10	50.54%
2.2	市场推广费	600.00	300.00	200.00	100.00	600.00	12.78%
三	铺底流动资金	500.00	100.00	300.00	100.00	500.00	10.65%
合计		4,695.10	1,180.00	1,844.60	1,670.50	4,695.10	100.00%

其中硬件设备采购清单如下表：

序号	设备名称	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	设备型号
1	数据库服务器	4	50.00	200.00	IBM SYSTEM P6 570
2	应用服务器	10	20.00	200.00	IBM SYSTEM X3755
3	千兆网络交换机	4	10.00	40.00	Cisco WS-c3750
4	光纤磁盘阵列	1	50.00	50.00	IBM TotalStorage DS4800 1815-88A
5	硬件防火墙	2	20.00	40.00	Juniper NetScreen-ISG 2000B
6	高性能台式机	120	1.00	120.00	DELL XPS 730X
7	笔记本电脑	20	1.00	20.00	ThinkPad X200(7458AJ9)
8	负载均衡设备	2	40.00	80.00	Radware LinkProof (904770-S/7*GB128MB)
9	测试用手机	100	0.50	50.00	
合计		-	-	800.00	

软件采购清单如下表：

序号	软件	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	软件型号
1	数据库软件	4	30.00	120.00	Oracle11g Enterprise
2	服务器软件	24	3.00	72.00	AIX
3	开发工具	30	3.00	90.00	
4	中间件软件	6	10.00	60.00	WebSphere ND
5	备份管理软件	2	30.00	60.00	IBM TSM
6	防病毒软件	2	10.00	20.00	Symantec
合计		-	-	422.00	

6、项目效益指标

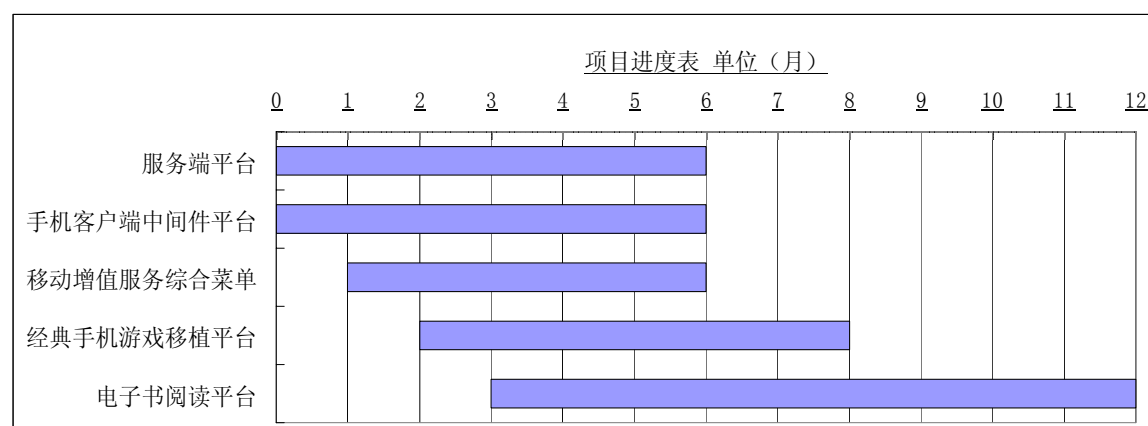
本项目税后内部收益率为 40%；静态投资回收期为 4.03 年（含建设期）；投资净利润率为 23%，其他财务效益指标如下：

项目名称	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合计
------	-----	-----	-----	-----	-----	----

一、主营业务收入	420.00	2,688.84	4,303.49	6,887.73	11,023.82	25,323.88
二、运营成本	1,098.00	2,543.28	3,592.19	4,565.90	6,199.30	17,998.67
三、营业税金（3.3%）	13.86	88.73	142.02	227.30	363.79	835.69
四、税前利润	-691.86	56.83	569.29	2,094.54	4,460.73	6,489.52
五、所得税（15%）	-	8.52	85.39	314.18	669.11	1,077.21
六、净利润	-691.86	48.30	483.89	1,780.36	3,791.62	5,412.31
七、年平均利润	1,082.46					

7、项目进度安排

本项目建设期开发进度计划及完成期限如下图所示：



截至 2009 年 12 月 31 日，公司以自有资金先期投入了 218.11 万元用于该项目，其中研究支出 66.90 万元，开发支出 151.21 万元。

8、环保影响

本项目无“三废”排放，业经北京市海淀区环境保护局审查批准，并出具了《关于对北京易讯无限信息技术股份有限公司手机客户端中间件平台项目环境影响登记表的批复》（海环保管字（2009）0974 号）。

（四）移动互联网 3G 服务系统项目

1、项目产品和主要建设内容

为适应移动通信 3G 网络的发展，将短信、彩信、WAP 等系统进行 3G 应用服务的改造，整合成一个统一的移动互联网 3G 应用服务平台，支持手机电子书、手机流媒体、WAP 2.0 网站、整曲 MP3 下载、手机游戏下载等 3G 移动互联网应

用服务。

本项目建成后，不仅能够将本公司原本相互独立的各传统移动互联网应用业务整合成一个有机的大系统，实现统一部署、统一维护管理以及统一数据库，同时，将使得公司能够为用户提供核心的 3G 应用服务，从而为本公司开辟全新的市场空间。

2、市场容量分析

移动互联网 3G 服务系统项目市场容量分析参见本招股书第六节“业务与技术”之“二、（三）4、（3）移动增值市场情况”。

3、行业发展趋势

经过 2008 年运营商竞争格局变迁和产业环境的调整治理，随着 3G 技术商用的逐渐普及，未来中国移动增值市场发展将以产业合作、业务和商业模式创新探索为主题，而降低资费及用户使用门槛则成为产业发展的关键因素。未来发展趋势将呈现如下特点：

（1）移动运营商职能扩大，产业合作加强。电信运营商重组使双寡头格局被打破，单个运营商对整体市场的控制能力下降。面对全业务竞争的压力以及传统语音业务盈利能力下滑的现状，移动运营商将把数据业务作为业绩增长的关键点，利用自身网络资源及用户优势争取更多的产业合作资源，并进一步加强自营业务的范围和内容，以获取更高的附加值。

（2）业务创新促进产业链分工更加精细。网络带宽和终端功能的不断丰富，将改善现有数据业务的用户体验，并促进新业务的创生，使手机应用更为多元化。同时，3G 应用技术的复杂性与多样性将使得市场参与者对业务的专注程度提高，产业链的分工更加细致，并给产业合作模式带来创新。

（3）第三方应用催化移动互联网商业模式的创新。成熟的网络技术及具有开放性嵌入式操作系统的终端将使第三方应用更加丰富。与目前市场上较常见的门户式手机第三方应用软件相比，3G 时代将出现更多面向细分领域的垂直应用。

4、主要竞争对手

移动互联网 3G 服务系统项目竞争对手分析参见本招股书第六节“业务与技

术”之“二、（三）2、行业内主要企业”中移动增值业务部分。

5、项目总体投资情况

本项目的总投资费用按固定资产投资、其他费用和铺底流动资金等三大类划分。其投资预算如下表所示：

序号	投资类别	投资金额 (万元)	投资额(万元)				占项目投资总额比例
			第一年	第二年	第三年	投入合计	
一	固定资产投资	1,183.00	583.00	450.00	150.00	1,183.00	
1.1	硬件设备采购	781.00	381.00	250.00	150.00	781.00	30.98%
1.2	软件采购	402.00	202.00	200.00	-	402.00	15.95%
二	其他费用	1,038.00	240.00	342.40	455.60	1,038.00	
2.1	技术开发费	938.00	190.00	312.40	435.60	938.00	37.21%
2.2	市场推广费	100.00	50.00	30.00	20.00	100.00	3.97%
三	铺底流动资金	300.00	100.00	100.00	100.00	300.00	11.90%
合 计		2,521.00	923.00	892.40	705.60	2,521.00	100.00%

其中硬件设备采购清单如下表：

序号	设备	数量 (套)	单价 (万元)	合计 (万元)	设备型号	用途
1	数据库服务器	4	50.00	200.00	IBM Power 570	运行数据库系统
2	应用服务器	20	20.00	400.00	IBM X3950	运行业务系统
3	千兆网络交换机	2	10.00	20.00	Cisco WS-c3750	网络连接, VPN 等
4	光纤磁盘阵列	1	50.00	50.00	IBM TotalStorSge D S4800	数据存储
5	硬件防火墙	1	20.00	20.00	JUNIPER NetScreen- ISG 1000	安全隔离
6	笔记本电脑	10	1.00	10.00	ThinkPad T400	系统开发、维护工具
7	普通台式机	82	0.50	41.00	F5 BIG-LTM6400	负载均衡、性能优化
8	负载均衡设备	1	40.00	40.00	IBM Power 570	运行数据库系统
9	合计(万元)	121		781.00		

软件采购清单如下表：

序号	设备	数量	单价	合计	软件型号	软件用途
----	----	----	----	----	------	------

		(套)	(万元)	(万元)		
1	数据库软件	4	30.00	120.00	Oracle11g Enterprise	数据库系统
2	服务器软件	24	3.00	72.00	AIX	操作系统
3	OLAP 数据分析软件	1	100.00	100.00	Oracle OLAP	数据分析、决策支持
4	中间件软件	5	10.00	50.00	WebSphere ND	企业级应用支持
5	备份管理软件	1	50.00	50.00	IBM TSM	安全、容灾管理
6	防病毒软件	1	10.00	10.00	Symantec	病毒隔离、查杀
合 计		36		402.00		

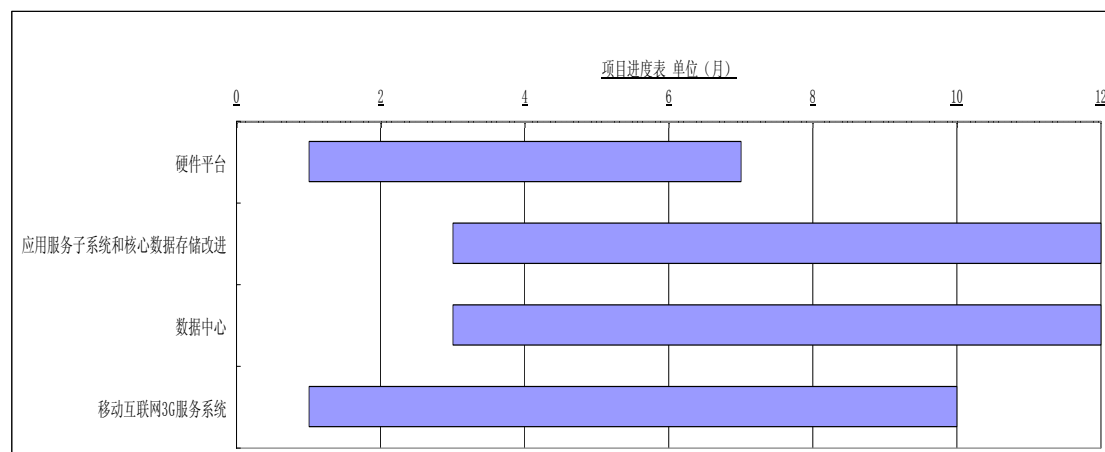
6、项目效益指标

本项目的税后内部收益率为 34%；静态投资回收期为 3.84 年（含建设期）；投资净利润率为 22%，其他效益指标如下：

项目名称	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合计
一、主营业务收入	1,237.50	3,217.50	4,182.75	5,437.58	7,068.85	21,144.17
二、运营成本	1,190.11	2,715.29	3,484.40	4,323.59	5,431.84	17,145.22
三、营业税金（3.3%）	40.84	106.18	138.03	179.44	233.27	697.76
四、税前利润	6.56	396.04	560.32	934.54	1,403.74	3,301.19
五、所得税（15%）	0.98	59.41	84.05	140.18	210.56	495.18
六、净利润	5.57	336.63	476.27	794.36	1,193.18	2,806.01
七、年平均利润						561.20

7、项目进度安排

本项目的整体建设周期为 1 年。在建设过程中，对本公司原有的移动互联网业务系统进行逐项扩容改造并开发完成移动互联网 3G 服务系统；进度计划及完成期限如下图所示：



8、环保影响

本项目无“三废”排放，业经北京市海淀区环境保护局审查批准，并出具了《关于对北京易讯无限信息技术股份有限公司移动互联网 3G 服务系统项目环境影响登记表的批复》（海环保管字（2009）0977 号）。

（五）研发中心项目

1、项目建设内容

本项目包含但不仅限于常规移动增值服务系统扩容改造、移动电子商务服务平台开发、手机联网游戏开发、手机客户端中间件软件开发等项目的技术研发活动。本项目建设完成后，将为本公司各项业务提供优质的软、硬件环境。同时，将集约化利用本公司资源，便于本公司各项技术研发活动的统一管理，避免因办公场所分散导致的沟通成本、管理成本和管理困难；便于各项目间技术人员的合理流动，以最大限度地发挥人力资源的利用效率。本项目的主要建设内容包括以下四个方面：

（1）购置不低于3000平方米建筑面积的办公楼（独栋或整层均可），并对其进行装修，购置相应的办公家具；

（2）在购置的办公楼内建设1个研发测试中心；

（3）在购置的办公楼内建设1个机房。该机房建设及其系统集成，包含如下内容：配置10个标准化机柜。用于安装网络，通信和服务器等设备。整个机房采用防静电地板装修，便于线路维护；配置1台大功率UPS电源，保障短时断电时不影响研发和客服等重要岗位；配置能支持600门内线的集团电话系统，以支持所

有员工的办公电话；安装1套大功率空调系统，以保障机房的温度恒定；接入100M光纤网络专线，保障公司外部网络畅通无阻。

（4）在购置的办公楼内建设1个客服中心（含呼叫中心），以支持分布式远程服务，覆盖本公司各项业务的全国性客户服务。

2、项目投资概算

本项目总投资概算如下表：

项目	本项目总额（万元）	募集资金投资额(万元)
写字楼购置	4800	2400
办公区(含会议室)装修和家	173	173
研发测试中心建设	722	722
机房建设及其系统集成	308	308
客服中心建设	100	100
合计	6103	3703

3、项目环保情况

本项目不产生高耗能或高污染，除了普通的生活污水，不产生影响环保的其他污水；本项目的电脑、网络设备基本不对外界产生噪声影响；本公司拟购的办公楼已办理相关环保手续。本项目业经北京市海淀区环境保护局审查批准，并出具了《关于对北京易讯无限信息技术股份有限公司研发中心项目环境影响登记表的批复》（海环保管字（2009）0998号）。

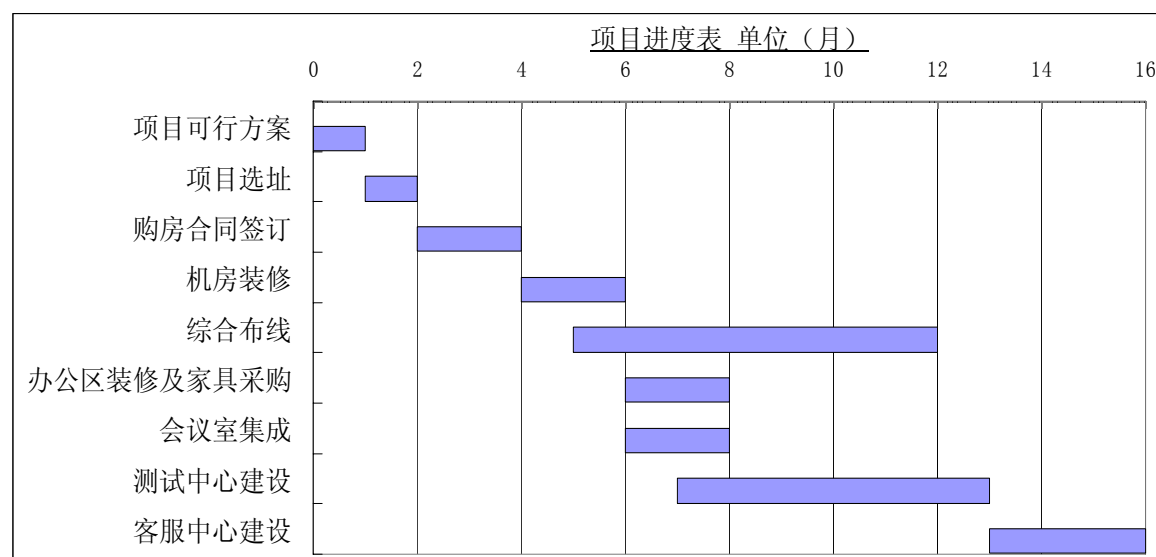
4、项目选址情况

本项目的实施地点为北京中关村科技园海淀园，靠近已经建成或最近1年内能够建成的轨道交通站点的区域。

5、项目进度与完成期限

本项目全部实施需要16个月。相关人员从第7个月起就可以入驻并开始工作。本项目从2009年4月1日启动。目前已经完成可行方案设计，需要等待项目选址、合同签署和物业移交就可以进行装修、布线和设备采购等后期工作。

6、项目进度安排



（六）其他与主营业务相关的营运资金

1、增加营运资金的必要性

公司所属行业为移动互联网应用行业，该行业的特点是用户的需求变化快，不断需要新的产品和服务吸引用户使用。公司的业绩增长依赖于集中众多的优质的信息内容和有创意的手机应用，提高公司的成长性就要首先提高内容和应用的独特性和创新能力。公司拥有足够的营运资金，可以使公司在市场上快速决策、快速行动，以保持竞争力。例如，买断内容开发商的内容和产品来保持公司业务持续增长，抓住时机进行必要的收购兼并等。

从发行人财务结构上分析：报告期内，公司主营业务收入高速增长，预计公司未来几年内仍将保持较快的增长速度，对营运资金的需求较大；另外，虽然公司的资产负债率较低，但是公司的固定资产金额较低，可抵押物少，在现行的银行信贷审核体系下，难以取得大额银行贷款，目前公司经营主要依靠自有资金。

从发行人市场拓展上分析：目前公司业务领域越来越广，市场覆盖率越来越大，提高公司的资金实力可以一定程度上提高公司的市场占有率，保持业务的持续快速增长。例如，公司的移动电子商务已进入复制期，营运资金直接关系到市场覆盖率；公司业务已很快将拓展至手机视频、手机阅读等领域，这些领域的前期研发和市场的开拓都需要资金的支持。

2、营运资金对公司经营的影响

财务状况方面，营运资金到位后，将主要增强公司的资金实力，在移动互联网应用领域，可以大大提升公司的对外扩张实力，提高综合竞争力和抗风险能力。

营运资金到位后，在公司传统业务的基础上，可以努力开拓创新业务，优化公司收益结构，培育新的利润增长点，增强公司综合实力和市场占有率，提升公司创新能力。

3、营运资金的管理

公司其他与主营业务相关的营运资金将存放于董事会决定的专户集中管理，其存放、使用、变更、管理与监督将根据公司《募集资金管理及使用制度》进行。

三、募集资金投资项目对公司业务的影响

（一）公司募集资金投资项目是围绕主营业务而进行安排

经过多年的经营和创新，本公司在移动互联网应用业务上取得了良好发展，表现在公司现有业务的经营模式已经较为成熟，市场地位较为稳固，并且伴随着移动网络系统的升级、移动通信技术与互联网技术更紧密的结合而获得大量新的业务机会，募集资金投资项目正是立足于公司的战略定位，紧密围绕上述业务机会而展开。

移动电子商务项目和手机联网游戏项目是在公司现有的移动电子商务业务和手机游戏业务的基础上，通过对移动电子商务经营模式的推广和对手机游戏网络技术的升级而提升上述业务的综合竞争能力；手机客户端中间件平台项目是公司将为移动互联网应用服务更好地推向市场而建设的新型推广渠道；移动互联网3G服务系统项目是公司现有移动互联网应用和移动增值业务平台向3G升级而进行的升级和扩容；研发中心项目则综合包括了公司各项业务的技术研究和开发，是对公司未来技术和研发实力综合提升的重要保证。

募投项目对发行人的经营成果影响方面，募集资金到位后，1-2年属于建设期，尚不能贡献大量利润；第3年以后，募投项目将逐步给公司带来利润增长。资产结构方面，募集资金到位后，发行人的资产负债率将更低。

（二）募集资金投资项目丰富了公司的产品和应用，扩大了经营规模，提高

了公司的抗风险能力

移动电子商务项目中，通过移动电子商务服务平台系统和运营体系的建设（含3个区域级运营中心），公司将广东、湖南等地区的成功经验进行复制并向华北、华东等其他经济发达地区进行推进，公司将进一步扩大在移动电子商务业务领域的市场份额，实现持续增长；手机客户端中间件平台项目是公司将中间件技术创新投入生产，并作为业务推广的重要渠道，有助于公司获得更广泛的客户群；手机网游项目是公司在现有手机游戏的基础上在3G环境下，利用双网结合技术等开发的新项目，该产品将使用户利用手机，随时随地进行联网游戏活动。上述募投项目的实现，将使公司现有品种更加丰富，经营规模扩大，提高了抗风险能力。

（三）募集资金投资项目提升了公司的产品和应用等级，扩大了市场规模，是公司未来新的利润增长点

移动互联网应用行业最大的特点是产品更新换代速度快，伴随着每次网络的升级，新产品和新服务的涌现层出不穷。在3G网络商业化应用的背景下，发行人通过上述募投项目，对公司产品和服务的等级进行全面升级，是公司开拓市场，保持利润持续增长的必要条件。

移动互联网3G服务系统项目系对公司现有业务整体向3G网络升级，建设系统容量更大、运行更加高速、产品更加齐全的服务平台，使得公司能够为用户提供核心的3G应用服务，从而为本公司开辟全新的市场；在手机联网游戏业务中，公司将对现有的基于JAVA技术的单机版手机游戏进行换代，发展为适应3G网络的速度更快，用户感受更好的基于智能手机的联网游戏和基于低端手机的中间件平台可加载游戏。

上述募投项目的实现，将为公司产品的综合升级换代并保证更好的利润增长提供有力的保障。

（四）募集资金投资项目继续大规模投入研发，将提高公司的核心竞争能力

本次研发中心募投项目除购买房产外，将投资722万元建设研发测试中心，投资308万元建设机房及系统集成，投资100万元建设客服中心。

上述投资将为现有各项业务及未来业务提供技术支持：为单机版手机游戏向手机网游升级、客户端中间件软件平台开发、移动互联网3G系统升级等技术创新

和升级提供优质的软硬件环境。技术研发实力的提升将带动公司整体业务和核心竞争力的提升。

第十二节 未来发展与规划

一、发展战略和经营目标

（一）公司发展战略

公司的发展战略为：顺应无线通讯与互联网相结合的趋势，发挥移动通信和互联网的整合优势，在追求不断自主创新的同时打造具有核心竞争力的、国内领先的移动互联网应用企业。在移动电子商务、手机游戏等创意产业相结合的移动娱乐应用方面，借助在业务领域内的先发优势和自主创新技术，注重经营模式的创新，整合互补资源，加速扩大市场份额，保持行业领先地位；在移动增值业务方面，发挥技术、运营、渠道的优势，保持与运营商的核心合作伙伴关系，争取深度运营合作地位，获得长期稳定的成长。

（二）公司经营目标

1、公司整体经营目标

公司的整体经营目标为：通过资金、技术、人才的持续投入和经营模式的不断创新，致力成为中国最优秀的具有自主创新能力的移动互联网应用服务商，为股东创造可持续增长的高额回报。

2、公司未来三至五年的主要业务经营目标

公司未来三至五年的经营目标为：通过资金的投入与人才的引进，进一步提升公司的研发实力，增强自主创新能力；通过移动电子商务的产业化扩张，巩固目前行业领导地位；完成基于 3G 平台的手机联网游戏、中间件客户端等业务的产业化推广。公司力争在未来三至五年内，成为移动电子商务、手机网游以及创意型产业等领域的移动互联网娱乐应用的领导者，从而奠定公司在中国移动互联网应用企业的领导地位。

（三）公司经营理念

公司本着诚信经商的原则，坚持贯彻“技术创新是基础、模式创新相结合、

渠道建设为核心”的经营理念，致力成为移动互联网应用行业的优秀服务提供商。

二、实现上述目标的具体业务发展规划

（一）产品或项目开发计划

1、移动电子商务平台系统开发

移动电子商务业务为创新型移动互联网应用业务，为巩固目前公司在移动电子商务业务领域内的领导地位，公司计划利用本次募集资金新建移动电子商务服务平台系统，包括硬件和软件的购置、数据库和交易平台系统的自主开发，实现商品化的解决方案；同时拟进行移动电子商务的运营体系建设，含3个区域级运营中心，包括位于北京的华北区运营中心、位于上海的华东区运营中心和位于成都的华西区运营中心。

通过该项目的实施，公司将进一步扩大在移动电子商务业务领域的市场份额，实现持续增长。

2、手机联网游戏项目开发

目前，越来越多的手机用户利用随身携带并具有广域无线网络联机功能的移动终端设备（手机），随时随地的进行游戏娱乐活动。手机游戏目前主要是单机形式，随着大型互联网网络游戏的发展，手机逐步成为宽带互联网游戏的重要外延终端，因此，手机联网游戏的项目开发则有助于公司争取更广泛的用户群。

公司计划利用本次募集资金进行手机联网游戏项目开发，涵盖从产品开发的支持性平台、客户端软件、手机网游产品本身的开发，到玩家社区服务平台等完整的手机网游体系。

手机上网的人群将进入快速增长的阶段，为手机游戏创造广阔的市场空间。随着用户需求、资费、网速及手机终端日趋成熟，手机网游将部分取代单机游戏，成为手机游戏业务的增长点。手机网游项目的开发，将给公司带来新的利润增长点。

3、手机客户端中间件平台的项目开发

手机客户端中间件平台是手机用户获得移动互联网应用服务最便捷、最有效的渠道，主要针对非智能手机操作系统而设计。

公司计划利用本次募集资金建设一个可以支持 1000 万联网用户级别的服务端平台。该平台是一个稳定的和负载可以平稳升级的分布式服务系统，针对主流的手机操作系统，特别是低端手机操作系统及其相应的不同的版本，开发相应的高性能的手机客户端中间件软件，实现内容和应用在一个统一的界面，从而可实现用一个软件来完成。该等平台软件极大方便用户的使用，改善用户的体验。

手机客户端中间件平台开发后将应用于公司渠道拓展和个性化运营控制，有利于保证公司在软件和游戏业务的领先地位，从而进一步壮大公司的客户群、获得更广泛的发展空间。

4、移动互联网 3G 服务系统扩容项目的建设

移动增值服务作为公司目前收入的重要来源之一，在扩大移动电子商务和手机网游及移动互联网娱乐应用等业务的同时，公司亦注重巩固在移动增值服务领域的市场地位。

为适应移动通信 3G 网络的发展，公司计划利用本次募集资金将短信、彩信、WAP 等移动接口系统进行 3G 应用服务的改造，整合成一个统一的移动互联网 3G 应用服务平台，支持手机电子书、手机流媒体、WAP 2.0 网站、整曲 MP3 下载、手机游戏下载等 3G 移动互联网应用服务。

该项目的实施，不仅能够将公司原本相互独立的各项传统移动互联网应用业务子系统整合成一个有机的大系统，实现统一部署、统一维护管理、统一数据库，同时，也将使得公司能够为用户提供核心的 3G 应用服务，从而为本公司开辟全新的市场。

（二）市场与业务开发计划

1、移动电子商务业务的规模化

公司在广东省范围内实验应用的新型移动电子商务业务模式，其创新性和有效性已经取得了市场的高度认同。公司计划在巩固现有市场地位的基础上，借鉴以往成功营销经验，在北京、上海、成都等地做复制性扩张，实现以点带面的跨地区经营，构建有效的销售网络，目前公司在北京的市场开拓进展顺利。由于 SALE8 系统完整，创新攻关已经完成，在本次募投资金到位后，公司 SALE8 的规模化扩展会顺利进行。

2、力争第一批推出市场化的 3G 手机网游

随着 3G 网络的商用，公司将陆续准备 3G 手机网游的产品规划。3G 手机网游的产品最终推出的时间需要参考内外因素，内部因素是游戏设计与开发的进度，外部因素是网络覆盖和 3G 终端的普及。

预计到 2010 年底，在三大电信运营商的 3G 网络完成 90%的覆盖、3G 终端的普及率达到 20%的情况下，将是公司推出市场化的手机网游的有利时机；游戏设计和开发计划中，将注重 3G 网络环境下的用户体验及新的 3G 手机的性能，其中公司尤其注重面向最大市场份额用户——中低端手机开发的游戏项目，实现精准定位，从而为公司的盈利提供保障。

3、占领非智能低端手机的高份额

公司的主要目标客户群是占多数市场份额的非智能手机市场。公司计划在本次募集资金到位并且中间件客户端的整体开发完成后的一年内，继续发挥渠道优势，力争在国内低端手机市场中，搭载公司中间件客户端的手机月出货量达到 200 万台左右。

4、寻求与高端手机厂商的深度合作

公司以往设计的各类产品中，受众对象大多为低端用户，而一些设计思路起点高、有创意的小游戏或互动产品，在高端用户群中较为受欢迎，因此不断有高端手机厂家对此表现出兴趣并与公司探讨合作意向。为进一步占领细分市场，公司计划在 2010 年内寻求与高端手机的合作机会。

5、多运营商合作

随着 3G 牌照的发放，中国电信和中国联通也将加大对移动互联网服务的投入。根据公司以往的运营经验，公司会争取将一些与某个运营商成功合作的项目在与其它运营商合作中复制、改进。手机游戏、移动电子商务均为公司与运营商的重点合作项目。除了产品方面的合作，公司的运营团队将借助双网平台等技术优势，争取获得公司在运营商核心业务中的运营地位。

6、优秀产品进入 MMarket（移动商场）

2009 年中国移动推出了移动互联网 MMarket 移动商场项目，并将在今后几

年陆续升级和扩展，作为运营商的“二次创业”的核心，该等项目为公司的产品销售提供了新的机会和渠道。公司将充分利用该等机会与渠道进行客户群的拓展。

（三）加强管理和技术团队建设计划

作为具有自主创新能力的企业，管理团队和技术团队的建设对公司未来的可持续发展至关重要。团队建设重点应为不断加强优秀的技术与运营团队的创新能力。

移动互联网应用行业作为移动通信行业与互联网行业的结合，需要实现跨网的无缝连接，并以技术支撑贯穿业务全过程。该等特点决定了移动互联网应用业务需要复合型人才，即要求精通无线通讯技术与深谙互联网应用，要求全面掌握产品设计、技术规划、双网营销推广和渠道合作等技术与业务知识。该等复合型人才素质在很大程度上影响了公司的竞争力。对于单一业务背景的专业人才，公司特别安排跨专业的交叉和培训，满足全方位成长需求，吸引和留住优秀人才。随着业务的迅速扩展和新技术的飞速发展，公司需要继续积极稳妥地吸收新的团队加入，保证“外脑”的制度性流入。

公司在为管理团队提供实际工作锻炼和完备的培训机会、保证关键管理和技术人员队伍稳定性的同时，坚持一岗多能和交叉换岗的岗位管理模式，保证核心岗位“多员配置”的备份，既为管理团队提供了丰富的学习空间和全方位发展自身能力的机会，又有效保证了公司业务在个别人员变动时的连续性，避免因过分依赖个别人员而存在的单点故障。

（四）人才培养及扩充计划

公司始终重视人才的选拔与培养。未来公司将继续强化人力资源工作，完善薪资福利体系，建立激励和约束机制，建立全员培训机制，建立完善的晋升制度，以及实现合理的岗位配置。通过员工培训、薪资福利、激励机制和员工职业发展规划等一系列人力资源的开发与管理，促使员工工作效能与岗位价值匹配，为员工提供实现价值空间，建立一支公司经营发展所需要的员工队伍，造就一种激发员工工作动力、发挥员工潜力的机制，培育和营造良好的组织氛围和文化。

本次发行的募集资金到位后，应对公司业务规模的扩大，公司计划分阶段进行研发、销售人员的扩充，确保公司的人才储备与公司的业务规模扩充和发展战略相适应，保证公司长期稳定的发展。在扩充渠道方面，公司将坚持内部培养和外部招募等多种渠道相结合，同时坚持严格的人才选择程序、延长培训时间，制定不同级别、岗位人员的升降级浮动管理机制，保证高素质人才为本公司服务。

（五）品牌塑造计划

1、做大 SALE8 品牌，成为移动电子商务的知名品牌

公司自 2010 年起，将着力进行“SALE8”品牌的建设，提升“SALE8”品牌的内在价值，将其打造成国内移动电子商务的品牌业务，进一步确立发行人在移动电子商务领域的领导地位。

（1）进一步优化“SALE8”品牌的形象设计。除加强设计优化外，还要进行推广的形象包装，如确定广告语，进行能与用户群需求吻合的广告创意等。

（2）使用无线方式进行品牌营销。立足移动互联网，发挥移动电信业务的推送优势，使用丰富的业务形式，进行品牌营销，如彩信会刊、WAP 社区等。

（3）适当的进行传统广告媒体投放。根据移动电子商务的特点，除进行无线方式营销外，适当编排传统渠道的投放。一方面可提高移动电子商务业务的公信力，提升用户信任度；另一方面可增强业务和品牌的知名度。

（4）与供应商以及异业合作伙伴开展全面合作，借势推广品牌。借助无线电子商务的信息推送、移动支付等优势，与上游资源供应商以及其它异业合作伙伴进行全面合作，通过品牌互动，提高公司品牌的社会影响力。

2、推出公司的手机网游品牌

公司将根据业务发展的情况及手机网游的开发情况，退出公司自己的手机网游品牌，并注重提高品牌的知名度。具体措施如下：

（1）通过双网互动实现品牌价值

建立用户基础信息、消费资料、个人爱好、信用等级、玩友圈、价值取向等信息的双网共用，实现一套资源双网联动，使得用户体验更加平滑，操作更为便利，达到内容同一、分发互动。

a.利用手机端随时随地的便携优势，开展服务端与用户端、用户端之间的相

互沟通，构建社区化空间，提高整体服务品质，建设手机网游的品牌价值基础。

b.建立互联网客户端，实现手机网游内容的延续和发展，如 PC 大型角色扮演类游戏、网页游戏等，打造互联网的业务接入通道。

（2）发挥双网优势传播品牌

在移动通信网络内，发挥公司在终端厂家、运营商、经销商、卖场等领域内的领先合作优势，与终端厂家合作开发主题网游品牌的手机进行直接展示推广，与运营商合作进行品牌捆绑销售，对经销商、卖场等进行培训、管理、激励。通过上述有力手段，迅速实现手机网游品牌的落地覆盖，传播品牌价值。

通过品牌所连接的互联网通道，将品牌价值的传播效应进一步放大，宣传新的双网利益点，提升网络吸引力，丰富完善手机网游品牌形象。

（六）资本运营计划

1、再融资计划

本次发行完成后，公司将视经营发展的实际情况需要筹集资金。公司将根据业务发展对资金的需求情况和公司的财务状况，比较银行利率水平的变化趋势，综合比较各融资方式的融资成本，以及公司未来业绩增长情况，选择有利于实现股东利益最大化的融资方式来筹集资金。

2、收购兼并及对外扩充计划

随着业务的发展，公司不仅通过自身积累实现规模扩张，还将通过收购兼并来加快发展步伐。公司将立足于股东利益和长远发展目标，充分考虑自身的资金、技术和管理等因素，根据自身实力和业务发展要求，在合适的契机，在手机网游业务领域寻求与公司主业发展互补的企业作为收购和兼并的对象，进行对外投资和兼并收购，达到扩大生产规模以及获取先进研发技术的目的，实现公司做大做强的市场扩张策略。

三、拟定上述计划所依据的假设条件

1、公司所遵循的我国现行法律、法规和政策及本公司所在地区的社会、政治、经济环境无重大变化；

2、公司所处行业及主营业务领域的市场保持正常发展态势，没有出现重大

的、不利的市场突变情形；

3、本公司适用的税率及国家税收制度等无重大变化；

4、本次股票发行能够顺利完成，募集资金能按时到位；以满足持续发展的需要；

5、公司所拥有的主要竞争优势继续发挥应有作用；

6、无其他不可预见和人力不可抗拒的因素造成的重大不利影响。

四、业务发展规划与现有业务的关系

（一）现有业务是业务发展规划的基础

移动互联网应用业务客户群具有延续性，伴随着无线网络宽带化（3G）和终端产品（手机）多功能化，行业内企业所提供的移动互联网应用服务，也应当以升级的方式向上提升。公司根据客户群的特点，制定了建立在现有业务的基础上拓展业务、提升服务的发展计划。在过去几年的不懈努力下，公司获得的核心技术储备，积累的丰富运营经验，拥有的优秀骨干团队，发展的大量客户基础，为下一步的发展计划奠定了扎实的基础，成为公司继续攀登的大本营。

（二）业务发展规划是对现有业务的扩充和向 3G 转移升级的安排

移动互联网在无线网络和手机终端的升级中，极大地促进了移动互联网应用向高端发展和扩充，公司的业务发展规划是对现有业务的扩充和向 3G 转移升级的安排。在 2G 和 2.5G 网络环境下公司的业务覆盖了所有无线产品线，也覆盖了宽带互联网的合作渠道，并具备了创新的能力。在 3G 网络环境下，公司将以更好的产品和服务为用户提供更丰富的体验。

五、关于对发展规划与目标未来实施持续公告的声明

公司实现在国内创业板上市后，将通过定期报告持续公告公司本节“未来发展与规划”拟定的规划实施和目标实现的情况。

第十三节 其他重要事项

一、重要合同

截至2009年12月31日，本公司及合并报表范围内的公司已签署、正在履行或即将履行的重要合同如下：

（一）与运营商签订的业务合作协议

1、与中国移动的业务合作协议

（1）移动电子商务合作协议

2009年5月30日，本公司与广东移动签署《关于移动商城运营项目的框架合同》。本公司向广州移动商城提供运营服务，广东移动负责提供部门及人员协调、政策支持及推广资源，并向本公司支付运营服务费。协议有效期为2009年1月1日至2009年12月31日。

2008年6月16日，本公司与湖南移动签署《移动电子商务业务协议》，本公司通过湖南移动的电子商务平台向其用户提供手机购买影音书刊业务，湖南移动利用其计费和业务支撑系统，向本公司提供有偿的代计费和代收费服务；本公司与湖南移动的信息费分成比例为90：10。协议有效期为2008年6月16日至2009年12月31日。协议到期，自动顺延半年。

2009年6月4日，本公司与联动优势科技有限公司（中国移动和中国银联的合资公司）签署《“手机钱包”移动支付合作框架协议》及其补充协议，联动优势以其经营的“手机钱包平台”和其与中国移动、中国银联及金融机构共同开展的“手机钱包”为基础，向本公司提供与其“手机钱包”所连通的银行卡支付和话费支付的移动电子商务服务。本公司向联动优势支付的实结金额=成功交易金额*90%-移动核减金额；联动优势收取的平台接入服务费=成功交易金额*10%。协议有效期为2009年6月4日至2010年6月4日。

（2）移动梦网短信业务合作协议

长沙掌讯与中国移动各分公司签署《移动梦网短信业务合作协议》，以分成形式向客户提供移动梦网短信息服务。截至本招股说明书签署日，本公司正在履

行的梦网短信业务合作协议如下表：

序号	合同对方 (中国移动 分公司)	分成比例 (本公司：运营商)	合同起始日期	合同到期日	备注①
1	河南移动	85：15	2009年12月1日	2010年11月30日	
2	广东移动	85：15	2009年7月1日	2010年6月30日	
3	山东移动	85：15	2009年1月1日	2009年12月31日	自动顺延
4	安徽移动	85：15	2009年5月1日	2010年4月30日	
5	山西移动	85：15	2008年9月1日	2009年12月31日	自动顺延
6	北京移动	85：15	2006年5月1日	2007年5月1日	自动顺延
7	福建移动	85：15	2008年10月1日	2009年12月31日	自动顺延
8	湖北移动	85：15	2008年7月1日	2009年6月30日	自动顺延
9	内蒙古移动	85：15	2008年1月1日	2008年12月31日	自动顺延
10	贵州移动	85：15	2009年1月1日	2010年12月31日	
11	河北移动	85：15	2008年7月1日	2009年6月30日	自动顺延
12	青海移动	85：15	2008年7月1日	2010年6月30日	
13	新疆移动	85：15	2009年4月7日	若无异议长期有效	
14	浙江移动	85：15	2008年5月1日	2009年4月30日	自动顺延
15	重庆移动	85：15	2008年10月1日	2009年9月30日	自动顺延
16	天津移动	85：15	2009年1月1日	2009年12月31日	自动顺延
17	广西移动	85：15	2009年1月1日	2009年12月31日	自动顺延
18	黑龙江移动	85：15	2009年11月1日	2010年10月31日	
19	上海移动	85：15	2009年3月1日	2010年2月28日	
20	湖南移动	85：15	2009年1月1日	2009年12月31日	自动顺延
21	陕西移动	85：15	2008年10月15日	2009年10月15日	自动顺延
22	吉林移动	85：15	2009年8月1日	2010年7月31日	
23	江苏移动	85：15	2009年2月5日	2009年12月31日	自动顺延
24	辽宁移动	85：15	2006年12月1日	2007年11月30日	自动顺延
25	宁夏移动	85：15	2006年12月31日	若无异议长期有效	自动顺延
26	西藏移动	85：15	2009年7月31日	2010年7月31日	
27	云南移动	85：15	2009年4月1日	2010年3月31日	

序号	合同对方 (中国移动 分公司)	分成比例 (本公司: 运营商)	合同起始日期	合同到期日	备注①
28	江西移动	85: 15	2007 年 11 月 9 日	2007 年 12 月 31 日	自动顺延
29	海南移动	85: 15	2008 年 2 月 1 日	2009 年 2 月 1 日	自动顺延
30	甘肃移动	85: 15	2009 年 8 月 1 日	2010 年 7 月 31 日	
31	四川移动	85: 15	2008 年 1 月 1 日	2010 年 1 月 1 日	自动顺延

①注: 针对上述部分合同, 长沙掌讯在期限届满时未收到对方的异议通知, 也未对合同的延续提出异议, 因此该等合同已自动顺延, 长沙掌讯及相应的电信运营商仍在根据原合同进行正常合作, 长沙掌讯仍按照原合同的规定按时取得合同收入, 合同仍然有效、正常履行。

2、与中国联通的业务合作协议

本公司与中国联通签署《中国联通网络通信有限公司全网增值业务协议》。根据此项协议本公司向中国联通全网用户提供联通在线、彩信业务（不含手机报）、互动视界、神奇宝典、语音信息服务（IVR）、3G业务手机上网、3G业务手机报等服务，本公司与中国联通的信息费分成比例分别为：联通在信业务80: 20，彩信业务（不含手机报）、互动视界、神奇宝典、3G业务手机上网85: 15，语音信息服务（IVR）65: 35，3G业务手机报50: 50。协议有效期为2009年7月1日至2010年6月30日。

长沙掌讯与中国联通签署《中国联通网络通信有限公司全网增值业务协议》。根据此项协议本公司向中国联通全网用户提供联通在线、彩信业务（不含手机报）、互动视界、神奇宝典、语音信息服务（IVR）、3G业务手机上网、3G业务手机报等服务，本公司与中国联通的信息费分成比例分别为：联通在信业务80: 20，彩信业务（不含手机报）、互动视界、神奇宝典、3G业务手机上网85: 15，语音信息服务（IVR）65: 35，3G业务手机报50: 50。协议有效期为2009年7月1日至2010年6月30日。

（二）内容资源合作及渠道推广合同

本公司及长沙掌讯分别与内容资源提供商签订了关于向其购买服务所需内容资源的若干合同，合同主要内容为：本公司及长沙掌讯作为增值电信服务提供商，与内容资源提供商合作、在手机中内置移动增值服务，向内容资源提供商购买手机游戏、音乐资源等内容资源，或对图书、影像制品等在移动电子商务平台

上进行合作推广；本公司以技术手段加工后用于向基础电信运营商提供增值电信服务，自基础电信运营商取得的收入由合同双方按一定的比例分成，或者由本公司直接向内容资源提供商支付费用。截至本招股说明书签署之日，本公司及长沙掌讯签署的内容资源合作或购买的主要合同如下表：

序号	签署方	合同对方	业务类型	业务内容	业务范围	分成比例 (本公司/ 或子公司： 内容商)	合同起始 日期	合同到期日
1	本公司	广东先行图书有限公司	移动电子商务	图书推广协议	内容资源合作	60: 40~32: 68	2010年1月1日	2010年12月31日
2	本公司	北京恒润四方科贸有限公司	移动电子商务	音像制品合作协议	内容资源合作	55: 45~40: 60	2010年1月1日	2010年12月31日
3	本公司	广东学而优书店有限公司	移动电子商务	图书、刊物合作协议	内容资源合作	60:40~32:68	2010年1月1日	2010年12月31日
4	本公司	上海格锐讯通网络科技有限公司	手机游戏	手机终端推广合作协议	内容资源合作及渠道推广	80: 20 或 97: 3	2009年3月23日	2012年3月23日
5	本公司	北京哈酷那科技有限公司	手机游戏	手机游戏合作协议	内容资源合作及渠道推广	每款游戏8万元	2009年4月7日	2011年4月7日
6	重庆仁能	杭州斯凯网络科技有限公司	手机游戏	手机终端推广合作协议	内容资源合作及渠道推广	15: 85 或 10: 90	2009年9月1日	2010年8月31日

(三) 本次发行上市的保荐协议和承销协议

1、2009年7月，本公司与本次发行上市的保荐机构招商证券共同签署了《北京易讯无限信息技术股份有限公司与招商证券股份有限公司之保荐协议》。根据该协议的规定，招商证券同意担任公司本次发行上市的保荐机构并依照相关规定及该协议的约定履行保荐义务，本公司向招商证券支付保荐费用。

2、2009年7月，本公司与本次发行上市的承销机构招商证券共同签署了《北京易讯无限信息技术股份有限公司（作为发行人）与招商证券股份有限公司（作

为主承销商)之承销协议》。根据该协议的规定,本公司委托招商证券作为主承销商承销发行人本次发行的股票,本公司将向招商证券支付承销费用。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署之日,本公司不存在对外担保的情形。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日,本公司不存在对财务状况、经营成果、声誉和业务活动可能产生重大影响的、尚未了结或可预见的诉讼、仲裁或被行政处罚的案件。

四、关联方的重大诉讼或仲裁事项

最近三年内,本公司控股股东或实际控制人、控股子公司以及本公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员无任何尚未了结的重大诉讼或仲裁事项。

发行人控股股东、实际控制人作出声明:最近三年内,不存在重大违法行为。

五、刑事起诉或行政处罚

截至本招股说明书签署日,本公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在涉及刑事诉讼或行政处罚的情况。

第十四节 有关声明

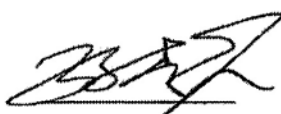
一、董事、监事、高级管理人员声明

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。

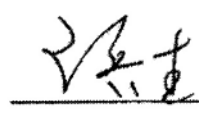
公司全体董事签名：



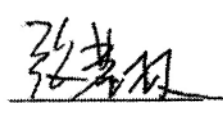
蒲杰



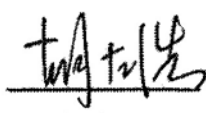
孙李铭



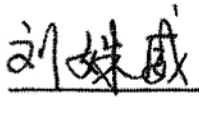
王兵杰



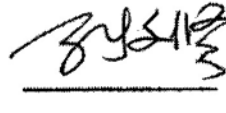
张基林



胡左浩

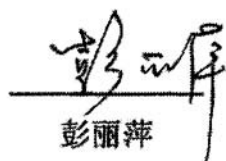


刘姝威

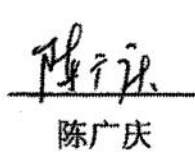


张文贤

公司全体监事签名：



彭丽萍



陈广庆

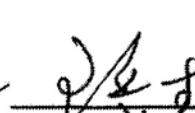


张勇军

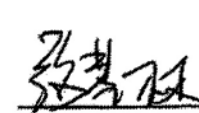
公司高级管理人员签名：



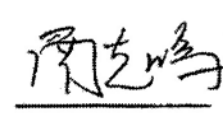
孙李铭



王兵杰



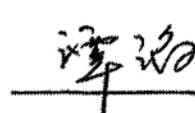
张基林



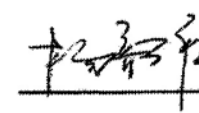
南志鹏



林城



谭滔



杨韶祖



郭尚旗

北京易讯无限信息技术股份有限公司

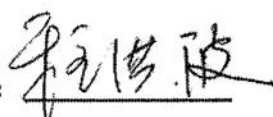
2010年1月19日

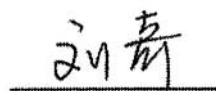


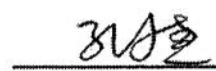
二、保荐人（主承销商）声明

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。

法定代表人： 
宫少林

保荐代表人： 
程洪波


刘 奇

项目协办人： 
孔小燕



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: 周世君 周世君

陈玉田 陈玉田

刘 冬 刘冬

负责人: 王立华 王立华

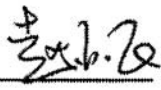


北京市天元律师事务所

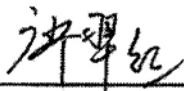
2010 年 1 月 19 日

四、担任审计业务的会计师事务所声明

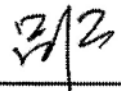
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师: 
赵亦飞

中国注册会计师
赵亦飞
370100010041


廖翠红

中国注册会计师
廖翠红
110001012002

负责人: 
吕江

北京永拓会计师事务所有限责任公司

2010年 月 19日



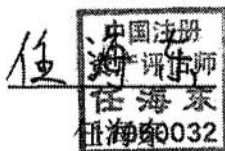
五、承担评估业务的资产评估机构声明

本机构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机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构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:



胡利勇



负责人:

胡利勇

北京德祥资产评估有限责任公司

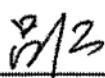


2010年1月10日

六、承担验资业务的验资机构声明

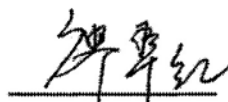
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：



吕 江

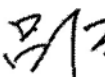
中国注册会计师
吕 江
110001021445



廖翠红

中国注册会计师
廖翠红
110001012002

负责人：



吕 江

北京永拓会计师事务所有限责任公司



第十五节 附件

一、备查文件

投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

- （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（草案）；
- （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。

二、查阅地点及时间

1、北京易讯无限信息技术股份有限公司

地址：北京市海淀区首都体育馆南路6号12层1261号

联系人：郭尚旗

电话：010-62063366

传真：010-62046229

信息披露网址：www.woomoo.com

2、招商证券股份有限公司

地址：深圳市福田区益田路江苏大厦A座41楼

电话：0755-82943666

传真：0755-82943121

3、查阅时间

本次股票发行期内工作日：上午 8:30~11:30，下午 13:30~17:00。

4、招股说明书查阅网址

深圳证券交易所指定披露网站：www.cninfo.com.cn（巨潮资讯网）