

创业板投资风险提示

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。



杭州顺网科技股份有限公司

(注册地址: 杭州市西湖区文一西路 75 号 5 号楼)

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

(申报稿)



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

保荐人(主承销商): 瑞信方正证券有限责任公司

CREDIT SUISSE FOUNDER
瑞信方正

(办公地址: 北京市西城区金融大街甲 9 号金融街中心南楼 15 层)

发行概览

发行股票类型：人民币普通股	每股面值：1.00 元
发行股数：1,500 万股	每股发行价格：[.]元
发行后总股本：6,000 万股	预计发行日期：2010 年[.]月[.]日
拟上市证券交易所：深圳证券交易所	
本次发行前股东所持股份的流通限制及自愿锁定股份的承诺	1、发行人控股股东华勇承诺：“本人自股份公司在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份”。 2、发行人法人股东杭州顺德科技信息咨询有限公司承诺：“自股份公司的前身杭州顺网信息技术有限公司完成增资工商变更登记之日（2009 年 9 月 27 日）起三十六个月内，不转让或者委托他人管理于本次发行前持有的股份公司股份，也不由股份公司回购”。 3、发行人其他法人股东深圳盛凯投资有限公司及自然人股东寿建明、许冬、程琛承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内不转让或委托他人管理本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份”。 4、除前述股份锁定承诺外，直接或间接持有公司股份的公司董事、监事或高级管理人员华勇、寿建明、许冬、程琛、戚亚红、李晴、徐钧、王浩、李德宏、张健在担任公司董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让所持有的公司股份；申报离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌出售公司股份数量不超过本人所持有公司股份总数的百分之五十。
保荐人(主承销商)	瑞信方正证券有限责任公司
招股说明书签署日期	2010 年[.]月[.]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

由于公司运营及发展存在诸多不确定因素及风险。本公司特别提醒投资者在作出投资决策前务必仔细阅读本招股说明书“第三章 风险因素”的全部内容，并特别关注以下重要事项及风险。

一、本次发行前股东所持股份的流通限制及自愿锁定股份的承诺

本次发行前，公司总股本为4,500万股，本次拟发行1,500万股，发行完成后公司总股本为6,000万股。

发行人控股股东华勇承诺：“本人自股份公司在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份”。

发行人法人股东杭州顺德科技信息咨询有限公司承诺：“自股份公司的前身杭州顺网信息技术有限公司完成增资工商变更登记之日（2009年9月27日）起三十六个月内，不转让或者委托他人管理于本次发行前持有的股份公司股份，也不由股份公司回购”。

发行人其他法人股东深圳盛凯投资有限公司及自然人股东寿建明、许冬、程琛承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内不转让或委托他人管理本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份”。

除前述股份锁定承诺外，直接或间接持有公司股份的公司董事、监事或高级管理人员华勇、寿建明、许冬、程琛、戚亚红、李晴、徐钧、王浩、李德宏、张健在担任公司董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让所持有的公司股份；申报离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌出售公司股份数量不超过本人所持有公司股份总数的百分之五十。

二、滚存利润分配方案

公司于2010年4月9日召开2009年度股东大会决议，审议通过了本次发行前滚存利润分配的方案。根据该方案，首次公开发行后，以前年度滚存的未分

配利润及 2010 年 1 月 1 日以后至发行前新增的可分配利润，由公司公开发行股票后登记在册的所有股东（包括现有股东和将来持有公开发行股份的股东）按届时持有公司股份比例共享。

三、特别风险提示

本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险：

（一）谷歌公司退出中国市场的潜在风险

2010 年 3 月 22 日，谷歌正式宣布将其搜索服务的服务器从中国内地转移至香港，谷歌目前通过其设置在香港的服务器向中国用户提供搜索服务，搜索服务的网址从 www.google.cn 变更为 www.google.com.hk。目前谷歌方面就是否同包括本公司在内的搜索业务合作伙伴终止业务合作没有明确表明态度。

公司 2008 年开始同谷歌公司开展业务往来。经过两年的发展，谷歌已成为公司主要的互联网增值服务客户之一。2008 年和 2009 年，公司来自于谷歌公司的营业收入分别为 597.85 万元和 851.23 万元，占公司当年主营业务收入的比比例分别为 16.91%和 10.17%。

公司与谷歌之间的合作同其他互联网增值客户一样，系基于公司网维大师平台带给谷歌的搜索流量。根据双方合作协议，谷歌就来自公司网维大师平台的搜索流量按照一定的计价原则计算并支付费用。合作协议对来自公司搜索流量的多少没有限制，谷歌根据实际发生的流量向公司支付费用。公司通过 IE 首页和谷歌地址栏插件两种模式向谷歌引导流量。

公司与谷歌的合同原则上一年一签，公司与谷歌的上一份合同系于 2009 年 2 月 27 日，由发行人前身顺网信息与谷歌爱尔兰公司（Google Ireland Limited）签署的《合作协议》，双方就通过上述方式合作推广和引导用户使用谷歌搜索产品的相关事宜作出了安排。根据由此带来的搜索流量，谷歌爱尔兰公司将依照合同约定向发行人支付相关费用，合同有效期自 2009 年 2 月 27 日至 2010 年 2 月 28 日。考虑到谷歌在中国的策略尚不明确，谷歌和本公司经友好协商后，签署补充协议将原合同有效期延长至 2010 年 6 月 30 日。2010 年 6 月 30 日后本公司和谷歌之间的合作还有待进一步协商，存在一定的不确定性。

在谷歌于 2010 年 1 月 13 日宣布考虑退出中国市场后，公司立即展开积极应对。一方面，公司同谷歌保持密切联系，关注事态发展并努力推进继续与谷歌之间的业务合作，并将原合同有效期延长到 2010 年 6 月 30 日；另一方面，公司已就可能无法同谷歌继续合作而开始着手流量转换的准备工作。由于发行人同所有增值服务客户的协议均完全基于流量且对流量不设限制，公司可自行决定将特定数量网维大师所覆盖网吧的客户端流量引导至特定客户。因此，如果最终谷歌无法同发行人继续业务合作，则公司可将目前使用的谷歌计费地址和地址栏插件的网吧流量引导至其他增值服务客户，从而增加来自其他客户的收入以部分或全部抵消由于谷歌退出中国对发行人业绩可能造成的影响。

基于公司 2009 年度同谷歌合作情况的敏感性分析显示，即使在流量切换后导致整体搜索量下降 30%，且平均单价下降 10% 的情况下，公司 2009 年全年收入仅下降 3.8%。如果发行人进行流量切换后效果不如预期，则可能对发行人业绩造成更大的影响。

（二）未能取得相关经营资质的风险

公司所处的互联网娱乐行业属互联网信息服务行业，受到政府的严格监管，包括工信部、文化部、国家新闻出版总署及国家版权局均有权颁布及实施监管行业的规例。

本公司目前已就业务合法经营取得了所有应取得的批准、许可及相关备案登记手续，包括：中华人民共和国增值电信业务经营许可证、网络文化经营许可。若本公司未能维持目前已取得的相关批准和许可、或者未能取得相关主管部门未来要求的新的经营资质，则可能面临罚款甚至限制或终止运营的处罚，可能对公司业务产生不利影响。

（三）与娱乐内容相关的版权风险

公司所处互联网娱乐行业涉及大量影视、音乐及游戏等多种形式的娱乐内容。互联网的开放性特征使得用户有机会在未经许可的情况下通过公司的互联网娱乐平台使用或传播受版权保护的娱乐内容资源，给公司带来潜在的版权风险。由版权所引起的纠纷可能会对公司的业务和经营产生一定影响。

2009年11月，发行人前身顺网信息因音乐版权纠纷被金牌大风音乐文化股份有限公司起诉。接到起诉后，顺网信息立即关闭了旗下音乐网站并和对方进行了充分的沟通，最终达成庭外和解并向对方及其关联企业上海步升大风音乐文化传播有限公司赔偿人民币13万元。发行人与金牌大风音乐文化股份有限公司的上述著作权侵权诉讼已于2009年12月18日经杭州市西湖区人民法院裁定结案。经过此次版权纠纷后，公司对音乐网站策略进行调整，积极同正版厂商展开合作，以消除类似风险。2010年5月24日，发行人与巨鲸公司正式签署正版音乐合作协议，双方明确就合作开展正版音乐服务推广事宜达成战略合作伙伴关系。合作期限自2010年6月1日起至2011年5月31日止。

为预防版权纠纷，公司已经并将采取措施对通过网维大师平台接入及传播的互联网娱乐内容进行核查并积极同版权商展开合作，减少或避免无版权娱乐内容给公司带来的潜在风险。

（四）对大客户依赖的潜在风险

报告期内，发行人按客户划分的销售收入相对集中。2007年、2008年和2009年，发行人前五大客户占全部主营业务收入的比例分别为95.71%，57.09%和50.29%。尽管比例逐年下降，但依然高于50%，发行人仍面临着对大客户依赖的风险。如果前五大客户中有部分或全部中止同公司的业务往来，则将对公司业绩产生不利影响。为降低对大客户的依赖，公司近年来努力扩展新产品及服务，并积极进入新的市场领域，以创造更多元化的业务及收入来源。

（五）税收优惠政策变化的风险

1、不再享受所得税优惠的风险

据财政部、国家税务总局和海关总署财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》及财政部和国家税务总局财税[2008]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》，2010年底前，新办软件企业所得税享受以下优惠政策，公司自开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。公司于2007年11月1日被认定为软件企业，经西湖区国家税务总局杭国通[2007]33396号和杭国减[2008]4号文批

复，公司享受新办软件企业所得税税收优惠。公司成立于2005年7月，2006年为第一个获利年度，2006年和2007年免征企业所得税；2008年、2009年和2010年减半征收企业所得税，执行12.5%的税率。本公司2007年度、2008年度及2009年度享受所得税优惠对公司净利润的影响额分别为82.27万元、263.10万元及396.45万元，占当期归属于母公司股东的净利润的比例分别为35.49%、14.52%及12.65%。2011年起，公司将不再享受减半征收所得税的优惠政策，会对公司的税后利润产生一定的影响。

此外，根据财政部、国家税务总局财税字[1994]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》的规定，高新科技企业享受15%的企业所得税率的税收优惠。本公司2008年9月19日被浙江省科技厅等四部门认定为高新技术企业（证书编号：GR200833000398），有效期三年，因此公司可享受15%的优惠税率至2010年。如果公司在2010年后无法重新被认定为高新技术企业，则将无法继续享受优惠税率。

2、软件产品增值税即征即退的税收优惠取消的风险

本公司按销售商品或提供劳务的增值额计缴增值税，主要商品和劳务的增值税税率为17%。根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》，自2000年6月24日起至2010年底以前，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策，即公司目前的增值税实际税负不超过3%。本公司2007年度、2008年度及2009年度收到的增值税返还金额分别为0元、91.80万元及135.54万元，占当期归属于母公司股东的净利润的比例分别为0%、5.06%及4.32%。若2010年后上述国家税收优惠政策发生变化，将对发行人未来的经营业绩产生一定影响。

（六）本次募集资金项目投产后固定资产折旧、摊销费用及研发费用变化影响未来经营成果的风险

募集资金到位后五年内，发行人拟新增的固定资产、无形资产等资产进行折旧和摊销的金额分别为1,210.08万元，1,503.21万元，1,997.23万元，1,770.90万元及1,770.90万元，并进入当期损益。

募集资金到位后三年内，发行人拟投入研发费用分别为 1,317.10 万元、1,359.10 万元、954.80 万元。在该等项目建设期，开发人员工资及研发费用投入较大，会计准则允许符合条件的项目开发阶段的人工成本和相关费用资本化，但是仍然有部分费用可能并不符合资本化条件，需计入费用发生当期的损益，有可能影响发行人的净利润。

本次募集资金项目将随着项目建成投产后陆续产生效益，发行人销售收入和盈利水平将大幅提高，新增折旧、无形资产摊销和研发费用所增加的生产成本将会被本次募集资金投资项目新增的销售收入消化。虽然发行人在对项目进行可行性研究时，已经充分考虑了折旧、摊销和研发费用等因素，但是如果募投项目完成后，不能如期产生效益或实际收益低于盈亏平衡点的收益，则新增的固定资产折旧、摊销和研发费用将导致发行人利润下滑。

（七）实际控制人、主要股东占用发行人资金的潜在风险

发行人前身顺网信息建立初期，经营规模较小，关联交易及重大事项审批决策流程较为简单。在资金使用方面主要采用项目负责人提出申请、财务部经理复核、总经理批示及董事长（执行董事）审批的决策机制。实际控制人及主要股东在报告期内对发行人及其前身顺网信息的资金占用金额较小，并已在股份公司设立前全部归还。尽管报告期内的资金占用履行了当时的公司内部程序，但程序简单，且无防范关联交易和大股东资金占用的相关制度。

在股份公司设立后，发行人逐步建立了完善的法人治理结构，建立了有效的内控管理体系。通过规范财务管理，已形成防范控股股东及其他关联方占用发行人资金的监管机制，并在制度上和日常经营中规范了关联交易行为。此外，发行人实际控制人华勇承诺：不利用大股东的地位将公司资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用。如果上述制度和实际控制人的承诺不能得到有效执行，未来继续出现发行人实际控制人和主要股东占用公司资金的情况，则可能对发行人利益造成损害。

请投资者仔细阅读“风险因素”章节全文，并特别关注上述风险。

目录

目录.....	9
释义.....	12
第一章 概览.....	16
一、发行人概况.....	16
二、本次发行情况.....	19
三、募集资金主要用途.....	19
四、发行人的核心竞争优势.....	20
第二章 本次发行概况.....	23
一、发行人基本情况.....	23
二、本次发行的基本情况.....	23
三、本次发行新股有关当事人.....	24
四、本次发行预计时间表.....	26
第三章 风险因素.....	27
一、行业风险.....	27
二、经营风险.....	30
三、其他风险.....	34
第四章 发行人基本情况.....	38
一、发行人改制重组及设立情况.....	38
二、发行人独立运行情况.....	44
三、发行人重大资产重组情况.....	46
四、发行人组织架构.....	46
五、发行人子公司简要情况.....	48
六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人的情况.....	49
七、发行人股本情况.....	52
八、发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况.....	55
九、发行人员工及其社会保障情况.....	55
十、实际控制人、持有发行人 5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事及高级管理人员的重要承诺.....	57
第五章 业务与技术.....	59
一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况.....	59
二、发行人所处行业的基本情况.....	60
三、发行人的竞争地位.....	79
四、发行人主营业务的具体情况.....	84

五、与发行人主营业务相关的固定资产和无形资产	100
六、经营业务许可情况	107
七、发行人所传播互联网娱乐内容版权情况	111
八、发行人的核心技术、技术储备及技术创新机制	118
九、发行人产品质量控制情况	129
第六章 同业竞争与关联交易	130
一、同业竞争	130
二、关联方与关联关系	131
三、关联交易	132
四、《公司章程》中有关关联交易的制度安排	137
五、公司独立董事对关联交易事项的意见	138
第七章 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员	139
一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介	139
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况	143
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况	145
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在发行人及其关联企业领取收入的情况	146
五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员相互之间的亲属关系及兼职情况	147
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议、所作承诺及其履行情况	148
七、董事、监事与高级管理人员的任职资格	148
八、近两年内董事、监事与高级管理人员变动情况	149
第八章 公司治理	151
一、公司法人治理制度建立健全情况	151
二、公司“三会”、独立董事和董事会秘书制度的建立健全及规范运作情况	152
三、公司近三年违法违规行为的情况	155
四、公司近三年资金占用和对外担保的情况	156
五、管理层对内部控制制度的自我评估意见及注册会计师鉴证意见	156
六、对外投资、担保事项的政策及制度安排及执行情况	157
七、投资者权益保护的情况	160
第九章 财务会计信息与管理层分析	162
一、最近三年经审计的财务报表	162
二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况	166
三、公司采用的重要会计政策和会计估计	167
四、最近一年的收购兼并情况	180
五、非经常性损益明细表	180
六、最近三年的主要财务指标	180
七、资产评估情况	182
八、发行人历次验资情况	184
九、财务状况分析	185
十、现金流量分析	223

十一、公司财务状况和盈利能力未来趋势分析	226
十二、最近三年股利分配政策、实际股利分配情况以及发行后的股利分配政策	229
十三、本次发行完成前滚存利润的分配安排	230
第十章 募集资金运用	231
一、募集资金运用计划	231
二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系	232
三、本次募集资金投资项目之间的关系	233
四、募集资金项目投资前景及可行性分析	234
五、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响分析	259
第十一章 未来发展与规划	262
一、公司未来发展规划及发展目标	262
二、发行人拟采取的措施	262
三、募集资金投资项目对发行人的未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响	265
四、发行人拟定上述计划所依据的假设条件	267
五、发行人实施上述计划将面临的主要困难	267
六、发行人确保实现上述计划拟采用的方式、方法或途径	268
七、发行人业务发展计划与现有业务的联系	268
第十二章 其他重要事项	269
一、信息披露制度	269
二、重要合同	269
三、对外担保有关情况	272
四、重大诉讼及仲裁事项	272
第十三章 相关人员与机构声明	274
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	274
二、保荐人（主承销商）声明	275
三、发行人律师声明	276
四、审计机构声明	277
五、验资机构声明	278
六、资产评估机构声明	279
第十四章 附件	280

释义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下意义：

一、普通术语		
本公司、公司、股份公司、发行人、顺网科技	指	杭州顺网科技股份有限公司
顺网信息	指	杭州顺网信息技术有限公司
公司章程	指	杭州顺网科技股份有限公司章程草案
股东大会	指	杭州顺网科技股份有限公司股东大会
董事会	指	杭州顺网科技股份有限公司董事会
监事会	指	杭州顺网科技股份有限公司监事会
深圳盛凯	指	深圳盛凯投资有限公司
沃美投资	指	沃美投资管理有限公司
顺德科技	指	杭州顺德科技信息咨询有限公司
鸿大网络	指	杭州鸿大网络发展有限公司
雨虹网吧	指	杭州雨虹网吧有限公司
宇酷信息	指	杭州宇酷信息技术有限公司
如网科技	指	杭州如网科技有限公司
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
《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》
深交所	指	深圳证券交易所
本次发行	指	发行人本次发行不超过[1,500]万股 A 股的行为
A股	指	每股面值 1.00 元人民币之普通股
元	指	人民币元
近三年、报告期	指	2007 年、2008 年、2009 年
保荐人(主承销商)、保荐机构	指	瑞信方正证券有限责任公司
国富浩华所、会计师	指	国富浩华会计师事务所有限公司
发行人律师	指	国浩律师集团(上海)事务所
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
艾瑞咨询	指	艾瑞咨询集团（英文简称：iResearch）是一家专注于网络媒体、电子商务、网络游戏、无线增值等新经济领域，并为网络行业及传统行业客户提供数据产品和服务和研究咨询服务的专业机构
易观国际	指	易观国际（英文简称：Analysys International）是中国信息技术、互联网以及电信领域内颇具规模的资讯工具，产品和咨询服务提供商。易观国际成立于 2000 年，总部设于北京，并在上海、

		广州、香港设有分公司或办事处，专注于 TMT（科技、媒体、电信）行业的分析研究。作为中国互联网和互联网化市场卓越的信息产品、服务及解决方案提供商，先后有 8 家上市公司（包括 TOM、掌上灵通等）在上市时将易观的市场数据提交给美国 SEC。2005 年至今，易观国际的研究观点被 200 多家基金引用。易观观点已经成为投资机构研究中国投资机会和市场的重要支撑，其权威性、客观性和独立性受到广泛认可
CCID	指	赛迪顾问（英文简称：CCID Consulting），是目前中国具有影响力的现代化咨询顾问之一
CNNIC	指	中国互联网信息中心，是经国家主管部门批准，于 1997 年 6 月 3 日组建的管理和服务机构，主要行使互联网地址资源注册管理、互联网调查与相关信息服务、目录数据库服务、互联网寻址技术研发、国际交流与政策调研等职责
巨鲸公司	指	北京巨鲸音乐网络科技有限责任公司
快钱	指	由上海快钱信息服务有限公司创办的第三方网上支付平台
支付宝	指	由阿里巴巴集团创办的第三方网上支付平台
盛大	指	盛大游戏有限公司
金山	指	金山软件有限公司
腾讯	指	深圳市腾讯计算机系统有限公司
完美时空	指	北京完美时空网络技术有限公司
百度	指	百度时代网络技术(北京)有限公司
谷歌	指	谷歌信息技术(中国)有限公司
二、专业术语		
穿透还原	指	部署在终端电脑的操作系统内的一种磁盘过滤驱动，保证操作系统在使用过程中的磁盘内容的完整性和安全性，同时在游戏和软件内容更新时，对内容进行针对性筛选，将需要更新的内容更新到磁盘上，而不需要更新的内容，在系统重启后不产生任何影响
三层更新	指	针对网吧行业的游戏更新和软件更新，通过内容差异对比技术和P2P网络分发技术，从IDC集群到网吧服务器最终到网吧终端，进行游戏和软件的内容更新过程
底层驱动	指	相对于上层应用程序而言，通过访问底层硬件以及对应用程序提供接口的方式实现人机交互的驱动程序
云计算	指	通过服务器集群部署，基于分布式存储和分布式计算提供各种服务应用，使得用户无论在何时何地，通过互联网都可以实时的使用这些服务应用

分布式系统设计	指	在软件开发过程中的系统设计阶段，对高并发性的复杂互联网应用，考虑通过分布在不同地点的多台服务器集群，在高内聚和低耦合的设计思想指导下，将一个复杂应用，分解成多个单机的简单应用的设计过程
负载均衡	指	在软件开发过程中的系统设计阶段，对高并发性的复杂互联网应用，考虑通过分布在不同地点的多台服务器集群，在高内聚和低耦合的设计思想指导下，将一个复杂应用，分解成多个单机的简单应用的设计过程
服务器集群	指	至少两台以上的一组服务器为同一应用服务，这一组服务器成为服务器集群
数据仓库	指	决策支持系统和联机分析应用数据源的结构化数据环境成为数据仓库
虚拟盘	指	一种虚拟存储技术，将服务器上的镜像文件或者磁盘，映射到客户端机器上的一个磁盘的技术
防火墙	指	防火墙是位于两个(或多个)网络间，实施网络之间访问控制的一组组件集合
驱动防火墙	指	一种具有智能判断能力防火墙软件系统，检测通过软件驱动加载达到破坏系统的行为特性
无盘系统	指	通过磁盘虚拟化技术和Intel PXE规范，对于没有任何外存（软驱、硬盘、光盘等）的无盘工作站，支持的各种操作系统启动运行的网络架构和软件解决方案
增值电信业务	指	利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务
3G	指	第三代数字通信（3rd Generation），我国目前执行的3G标准有：WCDMA、CDMA2000 和 TD-SCDMA
3DMMORPG	指	大型3D多人在线角色扮演游戏
API	指	Application Programming Interface，应用程序编程接口
Appstore	指	美国苹果公司网上应用程序商店
ARP	指	ARP（Address Resolution Protocol，地址解析协议）是一个位于TCP/IP协议栈中的低层协议，负责将某个IP地址解析成对应的MAC地址
ARPU	指	英文Average Revenue Per User 的缩写，即一个时间段内运营商从每个用户所得到的收入
BT	指	BitTorrent（中文全称比特流，简称BT）是一个多点下载的P2P软件
CP/SP	指	CP（Content Provider）内容提供商的简称；SP（Service Provider）服务提供商的简称
C++	指	一种流行的开发语言，广泛的用于系统应用级别

		的软件开发
GUI	指	图形用户界面（ Graphical User Interface ），简称 GUI ，又称图形用户接口
ICP	指	互联网内容提供商（ Internet Content Provider ）
IDC	指	互联网数据中心（ Internet Data Center ），是伴随着互联网发展而兴起的服务器托管、租用、运维以及网络接入等服务
IE	指	Internet Explorer ，由美国微软公司开发的网络浏览器产品
Java	指	一种流行的开发语言，广泛的用于 WEB 应用级别的软件开发
Linux	指	一种流行的开放源代码的操作系统
TCP/IP	指	Internet 网络中广泛使用的网络通信协议
SSL数字认证协议	指	SSL 英文全称是“ Secure Sockets Layer ”，中文名为安全套接层协议，是基于 WEB 应用的安全协议。它为 TCP/IP 链接提供数据加密、服务器认证、消息完整以及可选的客户机认证
SSO	指	SSO （ Single Sign-On ，单点登录）是身份认证的一部分， SSO 的一种较为通俗的定义是： SSO 是指访问同一服务器不同应用中的受保护资源的同一用户，只需要登录一次，即通过一个应用中的安全认证后，在访问其他应用中的受保护资源时，不再需要重新登录验证
Open id	指	Open id 是一种开放、离散式的用于用户数字标识的标准框架，是一套以用户为中心的分布式身份验证系统
P2P	指	对等网络（ Peer to Peer ），主要应用在网络上人的交流、文件交换、分布计算等方面。 P2P 直接将人们联系起来，让人们通过互联网直接交流
Passport	指	指通行证。用户使用同一通行证号可以进入不同的电脑应用程序
PC	指	个人电脑
QQ	指	由腾讯推出的一款即时通讯软件

第一章 概览

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

一、发行人概况

（一）发行人简要情况

公司前身杭州顺网信息技术有限公司成立于2005年7月11日。2009年11月2日，顺网信息召开股东会审议通过，以截至2009年9月30日经审计的净资产46,027,893.75元，按1.0228:1比例折为4,500万股，整体变更设立为股份有限公司。2009年12月3日，公司在杭州市工商行政管理局注册登记并领取了《企业法人营业执照》。截至本招股说明书签署之日，公司注册资本为4,500万元，法定代表人为华勇。

（二）发行人的主营业务

公司主要从事互联网娱乐平台的设计、推广、网络广告推广及互联网增值服务相关业务。

公司针对网吧渠道设计推出的互联网娱乐平台产品“网维大师”，凭借业内领先的穿透还原和三层更新技术为网吧在系统维护和娱乐内容更新管理方面提供了卓越的解决方案，积累了8万余家网吧和5,000多万网民用户资源，成为目前国内网吧渠道内最为强大及成熟的互联网娱乐平台。

利用网维大师平台所形成的媒体传播效应，公司推出星传媒产品，通过遍布全国的网吧计算机终端向客户提供精准及时的互联网广告投放及客户端安装服务。除网络广告外，公司还利用网维大师平台庞大的用户规模和流量开展其他形式的互联网增值服务，通过联合运营等方式同国内领先的互联网搜索、娱乐及门户等网站展开广泛的合作。

在稳固网吧渠道互联网娱乐平台市场的同时，公司还积极拓展个人互联网娱

乐平台市场。通过新产品及服务为网民提供更为全面和个性化的互联网娱乐体验。

（三）发行人股东及股权结构

公司发行前总股本为**4,500**万股，本次拟发行**1,500**万股，本次发行股份占发行后总股本的**25%**。本次发行前后公司股本结构如下表：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数量(万股)	持股比例(%)	持股数量(万股)	持股比例(%)
华勇	2,712.15	60.27	2,712.15	45.20
寿建明	856.35	19.03	856.35	14.27
深圳盛凯	440.55	9.79	440.55	7.34
许冬	198.45	4.41	198.45	3.31
程琛	198.45	4.41	198.45	3.31
顺德科技	94.05	2.09	94.05	1.57
其他流通股股东	-	-	1,500.00	25.00
合计	4,500.00	100.00	6,000.00	100.00

公司控股股东和实际控制人为华勇。截至本招股说明书签署之日，华勇先生持有公司**60.27%**的股权。华勇先生，中国国籍，现年**46**岁，曾在浙江省杭州电信局工作十年，从事新技术开发，曾分别获得国家科委科技进步三等奖，邮电部科技进步一等奖，浙江省科技进步一等奖、三等奖等。**2005**年**7**月创立杭州顺网信息技术有限公司以来一直担任公司法定代表人。

（四）发行人的主要财务数据

根据经国富浩华会计师事务所审计的财务报表，本公司近三年的主要财务数据如下：

1、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	55,622,543.45	33,650,784.43	3,584,762.86
资产总计	72,453,008.54	37,081,287.05	4,169,548.77
流动负债	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
归属于母公司股东权益合计	53,522,817.42	30,294,380.31	3,168,057.69
股东权益合计	53,522,817.42	30,294,380.31	3,168,057.69

负债及股东权益合计	72,453,008.54	37,081,287.05	4,169,548.77
-----------	---------------	---------------	--------------

2、合并利润表主要数据

单位：元

项目	2009年	2008年	2007年
营业收入	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91
营业利润	33,683,785.89	19,777,009.71	2,311,870.05
利润总额	35,317,560.77	20,757,347.96	2,307,405.97
净利润	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
归属于母公司股东的净利润	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69

3、合并现金流量表主要数据

单位：元

项目	2009年	2008年	2007年
经营活动产生的现金流量净额	36,802,863.67	19,610,728.01	1,799,435.85
投资活动产生的现金流量净额	-14,311,336.02	-3,257,884.00	-429,503.00
筹资活动产生的现金流量净额	-6,758,681.40	9,000,000.00	490,000.00
现金及现金等价物净增加额	15,732,846.25	25,352,844.01	1,859,932.85

（五）发行人的主要财务指标

以下发行人主要财务指标已根据《企业会计准则—每股收益》，按照调整后股本重新计算2007年至2009年的每股收益、每股经营活动产生的现金净流量、每股净现金流量及归属于发行人股东的每股净资产。

项目	2009年	2008年	2007年
流动比率(倍)	2.94	4.96	3.58
速动比率(倍)	2.94	4.96	3.58
母公司资产负债率(%)	26.15	18.30	24.02
应收账款周转率(次/年或期)	10.81	12.92	5.61
息税折旧摊销前利润(元)	37,234,908.85	21,102,044.36	2,375,813.76
利息保障倍数(倍)	-	-	-
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.83	1.37	0.54
每股净现金流量(元)	0.36	1.77	0.56
加权平均净资产收益率(以归属于公司普通股股东的净利润计算, %)	72.59	125.17	131.41
基本每股收益(以归属于公司普通股股东的净利润计算, 元/股)	0.71	1.27	0.70
稀释每股收益(以归属于公司普通	0.71	1.27	0.70

股股东的净利润计算，元/股)			
无形资产(土地使用权除外)占净资产的比例(%)	-	-	-

二、本次发行情况

（一）本次发行概况

股票种类	人民币普通股(A股)
每股面值	1.00元
发行股数	1,500万股，占发行后总股本的25%
每股发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格区间，并根据初步询价结果和市场情况确定发行价格
发行前每股净资产	1.19元(按照2009年12月31日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算)
发行方式	采用向参与网下配售的询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
发行对象	符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）
承销方式	主承销商余额包销
预计募集资金	约[]亿元(扣除发行费用后)

（二）本次发行前后的股本结构

公司本次拟发行人民币普通股1,500万股，发行前后的股本结构如下：

	发行前		发行后	
	股数(万股)	股份比例(%)	股数(万股)	股份比例(%)
有限售条件的股份	4,500.00	100.00	4,500.00	75.00
其中:限售自然人股份	3,965.34	88.12	3,965.34	66.09
其中:限售社会法人股	534.66	11.88	534.66	8.91
本次发行的股份	-	-	1,500.00	25.00
合计	4,500.00	100.00	6,000.00	100.00

三、募集资金主要用途

项目	募集资金投入总额(万元)	项目备案情况
网维大师升级优化项目	8,031	西发改技备案[2009]8号
PC 保鲜盒项目	5,507	西发改技备案[2009]9号

用户中心系统项目	7,071	西发改技备案[2009]10 号
其他与主营业务相关的 营运资金项目	-	-

若本次发行实际募集资金不能满足上述全部项目投资需要，资金缺口将通过公司自筹解决。

四、发行人的核心竞争优势

与行业内竞争对手相比，公司核心竞争优势主要表现在以下几个方面：

（一）在网吧渠道具有绝对领先的市场份额，平台优势明显

根据易观国际 2010 年 1 月 15 日发布的研究报告¹，公司的网维大师产品在全国约 16.8 万家网吧中的市场占有率高达 47.6%，领先第二名 29.7 个百分点，具有绝对领先的市场优势。网吧客户资源的丰富进一步加强了公司产品的平台优势，使其增值服务和应用的规模效应远大于竞争对手。目前每天在网吧客户端通过网维大师进行互联网娱乐的用户数达 2,500 万人次，其潜在的媒体效应获得了众多内容厂商和品牌商的广泛认可。包括盛大、腾讯、金山、完美时空等在内的国内知名网络游戏厂商均已通过公司的星传媒产品进行广告宣传，并逐渐开始利用星传媒高效的宣传推广效果取代其过去所广泛使用的地面推广方式。随着网维大师平台市场占有率及终端用户数的增加，其作为网络媒体的传播价值将进一步提升，成为内容提供商接触终端用户群体一个不可或缺的重要渠道。

（二）产品性能领先

公司针对网吧渠道设计推出“网维大师”产品，凭借业内领先的“穿透还原”和“三层更新”技术为网吧在安全管理、系统维护和娱乐内容更新管理方面提供

¹易观国际于 2010 年 1 月 15 日通过易观国际 Enfodesk 产业数据库发布《中国网吧娱乐平台专题研究报告 2010》，（详情请见以下链接 <http://www.analysys.com.cn/web2007/index.php?module=ygfx&action=showone&id=6855&wid=>），对国内网吧内互联网娱乐平台行业规模、竞争态势、商业模式及发展趋势进行了深入细致的分析。该报告系易观国际独立完成的行业研究报告，可通过易观国际网站付费购买获得。

了卓越的解决方案。发行人网维大师产品目前市场上的主要竞争对手包括上海新浩艺软件有限公司开发的迅闪及武汉盛天信息技术有限公司开发的易游网娱平台。网维大师与迅闪及易游网娱平台的技术差异主要体现在安全性、易用性及三层更新等方面。根据易观国际和天下网盟等机构对目前市场上主流网吧娱乐平台的评测分析，发行人网维大师产品在安全性、资源数量、更新及时性、稳定性和易用性等关键技术指标方面均处于行业领先地位。

（三）品牌影响力强，受到用户广泛认可

由于互联网娱乐平台的功能和服务同用户的使用习惯息息相关，用户对某种平台使用习惯之后往往会形成一定的依赖性，这种黏性使得用户不会轻易更换所使用的平台。因此只有平台本身具有强大的品牌，广泛的市场知名度和美誉度，方能取得用户的信任。公司的网维大师平台经过多年发展，已在网吧渠道建立起卓越的品牌形象，深受网吧和网民的喜爱。公司的网络广告产品星传媒也凭借出色的传播效果赢得了众多互联网娱乐内容厂商的认可。公司强大的品牌影响力不仅有利于公司保持现有用户，同时能够帮助公司以更低的成本争取新用户、推广新产品、进入新的市场领域。

（四）技术人才储备充足，研发实力雄厚

公司技术人才储备充足，为自主研发奠定了坚实的基础。在系统安全防护关键的底层驱动技术开发方面，公司拥有业内为数不多的顶尖技术人员，使得公司产品在穿透还原及防火墙保护方面的安全性及稳定性在业内一直处于领先水平。此外，同其他公司广泛使用开源 BT 作为 P2P 技术基础不同，公司技术人员针对网吧特有的网络环境及下载更新需求，独自开发出差异化文件更新下载 P2P 技术，使数据能够更快更高效地从 IDC 下载更新到网吧服务器，极大地提高了公司产品在网吧内容更新方面的效率。

（五）业绩增长迅速，财务稳健

公司近年来业务发展迅速，2008 年和 2009 年的销售收入分别比前一年同期增长 692.00%和 136.80%，净利润分别比前一年增长 681.96%和 72.97%。公

司在高速发展的同时，现金流保持健康增长。截至 2009 年 12 月 31 日，公司没有任何金融负债，账面现金及现金等价物余额达 4,303.83 万元。稳健的盈利能力及现金流有助于公司更好地抵御竞争，把握市场机会，投入新产品的研发设计，实现公司的长期发展战略。

第二章 本次发行概况

一、发行人基本情况

- 1、中文名称：杭州顺网科技股份有限公司
 - 2、注册资本：人民币4,500万元
 - 3、实收资本：人民币4,500万元
 - 4、法定代表人：华勇
 - 5、成立日期：2005年7月11日
 - 6、股份公司设立日期：2009年12月3日
 - 7、公司住所：杭州市西湖区文一西路75号3号楼
 - 8、邮政编码：310012
 - 9、联系电话：0571-88852727
 - 10、传真号码：0571-88853737
 - 11、互联网地址：<http://www.icafe8.com>
 - 12、电子信箱：dsh@icafe8.com
 - 13、负责信息披露和投资者关系的部门：董事会办公室
- 董事会秘书：张健
- 证券事务代表：李晓日
- 联系电话：0571-87205808
- 传真电话：0571-87397837

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	1,500万股，占发行后总股本的25%
4、每股发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格区间，并根据初步询价结果和市场情况确定发行价格
5、市盈率	[]倍(每股收益按照2009年12月31日经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算)

6、发行前每股净资产	1.19元(按照2009年12月31日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算)	
7、发行后每股净资产	[·]元(按照2009年12月31日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算)	
8、市净率	[·]倍(按照发行价格除以发行后每股净资产计算)	
9、发行方式	采用向参与网下配售的询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式	
10、发行对象	符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）	
11、承销方式	主承销商余额包销	
12、预计募集资金总额	约[·]亿元	
13、预计募集资金净额	约[·]亿元	
14、发行费用概算	承销保荐费用	[·]万元
	律师费用	[·]万元
	审计费用	[·]万元
	发行手续费	[·]万元
	其他费用	[·]万元

三、本次发行新股有关当事人

（一）保荐人（主承销商）：瑞信方正证券有限责任公司

法定代表人：雷杰

住所：北京市昌平区回龙观镇金燕龙大厦19层1903、1905号

办公地址：北京市西城区金融大街甲9号金融街中心南楼15层

电话：010-66538689

传真：010-66538589

保荐代表人：雷杰、张涛

项目协办人：宁京涛

项目组其他成员：马建军、张丹芸、肖楠

（二）发行人律师：国浩律师集团（上海）事务所

负责人：管建军

住所：上海市南京西路580号南证大厦31层

电话：021-52341668

传真：021-52341670

经办律师：孙立、黄艳

（三）承销商律师：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

电话：010-88092188

传真：010-88092150

经办律师：刘艳、王薇、李秀娟

（四）会计师事务所：国富浩华会计师事务所有限公司

法定代表人：杨剑涛

住所：北京市海淀区西四环中路16号院2号楼4层

电话：0571-56844100

传真：0571-56893292

经办注册会计师：颜如寿、陈晓华

（五）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

住所：深圳市深南中路 1093 号中信大厦18 楼

电话：0755-25938000

传真：0755-25988122

（六）保荐人（主承销商）收款银行：[·]

（七）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

（八）发行人与中介机构关系

发行人与本次发行有关的保荐人（主承销商）、其他中介机构及其负责人、高级管理人员及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、本次发行预计时间表

- 1、发行公告的刊登日期：2010年[·]月[·]日
- 2、开始询价推介的日期：2010年[·]月[·]日
- 3、定价公告的刊登日期：2010年[·]月[·]日
- 4、申购日期和缴款日期：2010年[·]月[·]日
- 5、股票上市日期：2010年[·]月[·]日

第三章 风险因素

投资者在评价发行人此次公开发售的股票时，除本招股说明书提供的各项资料外，还应认真地考虑下述各项风险因素。

一、行业风险

（一）未能取得相关经营资质的风险

公司所处的互联网娱乐行业属互联网信息服务行业，受到政府的严格监管，包括工信部、文化部、国家新闻出版总署及国家版权局均有权颁布及实施监管行业的规例。

本公司目前已就业务合法经营取得了所有应取得的批准、许可及相关备案登记手续，包括：中华人民共和国增值电信业务经营许可、网络文化经营许可。若本公司未能维持目前已取得的相关批准和许可、或者未能取得相关主管部门未来要求的新的经营资质，则可能面临罚款甚至限制或终止运营的处罚，可能对公司业务产生不利影响。

（二）与娱乐内容相关的版权风险

公司所处互联网娱乐行业涉及大量影视、音乐及游戏等多种形式的娱乐内容。互联网的开放性特征使得用户有机会在未经许可的情况下通过公司的互联网娱乐平台使用或传播受版权保护的娱乐内容资源，给公司带来潜在的版权风险。由版权所引起的纠纷可能会对公司的业务和经营产生一定影响。

2009年11月，发行人前身顺网信息因音乐版权纠纷被金牌大风音乐文化股份有限公司起诉。接到起诉后，顺网信息立即关闭了旗下音乐网站并和对方进行了充分的沟通，最终达成庭外和解并向对方及其关联企业上海步升大风音乐文化传播有限公司赔偿人民币13万元。发行人与金牌大风音乐文化股份有限公司的上述著作权侵权诉讼已于2009年12月18日经杭州市西湖区人民法院裁定结案。经过此次版权纠纷后，公司对音乐网站策略进行调整，积极同正版厂商展开合作，以消除类似风险。2010年5月24日，发行人与巨鲸公司正式签署正版音乐合作协

议，双方明确就合作开展正版音乐服务推广事宜达成战略合作伙伴关系。合作期限自2010年6月1日起至2011年5月31日止。

为预防版权纠纷，公司已经并将采取措施对通过网维大师平台接入及传播的互联网娱乐内容进行核查并积极同版权商展开合作，减少或避免无版权娱乐内容给公司带来的潜在风险。

（三）知识产权风险

作为一家软件企业，公司产品开发涉及大量新技术的开发和应用。尽管公司目前技术储备主要来自于自主研发，但未来可能会对国际国内相关成熟技术进行参考、借鉴和改良，并加以应用。虽然截至本招股说明书签署日，公司尚未因技术知识产权遭受法律诉讼，但公司在上述过程中所借鉴或使用的技术可能已被其他企业或个人申请知识产权保护，并因此存在由于知识产权纠纷而遭受法律诉讼、产品延缓上市的潜在风险。作为业内领先的互联网娱乐平台企业，公司未来仍将以自主研发作为获取技术的主要手段，依靠自身人才积累实现技术进步。

（四）市场竞争风险

公司致力于打造国内领先的互联网娱乐平台，为网民提供全方位、个性化的网上娱乐体验。经过多年来的发展，公司目前已成为网吧内互联网娱乐平台市场的领导者。同竞争对手相比，公司目前在产品技术、服务及市场拓展等方面均处于领先地位。但是随着互联网娱乐平台的快速发展，可能会有越来越多的企业进入到该市场领域同公司展开竞争。此外，目前公司针对个人的互联网娱乐运营平台应用尚处于起步阶段，在技术、产品和市场开发方面尚未建立起绝对的领先优势。随着进入企业的增加及相关投入的增大，将带给公司技术、资金、营销服务等几个层面的竞争压力，如未来公司技术、资金、营销等不能适应市场竞争的要求，公司将面临被竞争对手赶超的风险。

（五）技术更新风险

互联网相关技术发展迅速，具有技术升级快，产品生命周期短，升级频繁等特点。随着业内其他优势企业的崛起，领先企业技术特点将有可能被借鉴、复制。公司必须时时跟踪国内外先进技术和应用领域的需求发展趋势，持续创新，不断

推出新的产品和服务，以满足市场需求。从现在的技术先进性及未来的技术储备来看，目前公司的技术还领先于主要竞争对手。但如果公司决策层对市场需求的把握出现偏差、不能及时调整新技术和新产品的开发方向，或开发的新技术、新产品不能被迅速推广应用，将会导致公司失去技术优势，在未来市场竞争中处于劣势。

（六）下游行业的风险

公司的下游渠道主要包括网吧、家庭计算机和移动终端。报告期内，网吧是公司最主要的下游渠道，网吧行业近年来发展迅速，已成为国内网民仅次于家庭的第二大上网渠道。根据易观国际最新研究报告，截至 2009 年底，中国网吧总数为 16.8 万家，较 2008 年同比增长 14.3%。但由于部分网吧管理不善及接纳未成年人上网，引发了一系列社会问题。为实现对网吧行业的规范化及规模化管理，国家相关部门从 2002 年起针对网吧行业发展各个阶段的特性颁布实施了一系列政策法规。从国家相关监管部门近年来推出的《网吧连锁企业认定管理办法》及相关配套规定可以看出，国家相关部门的监管重点在于网吧行业的规范化管理及规模化发展，鼓励地区级连锁网吧及单体网吧间的自发合并，进一步推进网吧的规模化发展，积极培育和扶持若干经营规范、业绩明显、声誉良好、品牌价值高、核心竞争力强、市场影响力大的网吧连锁经营企业，努力通过市场机制和政策激励扶持改善、优化网吧市场结构，提高连锁网吧的市场占有率，改造和提升网吧产业，为网民提供更为规范便捷的上网服务。

总体而言，网吧行业监管政策的总体趋势就是要进一步发挥市场机制作用，引导优势资本进入，推动网吧规模化及连锁化发展，进一步规范市场并促进行业的健康发展。由于公司网维大师产品目前主要针对网吧渠道，因此网吧行业的健康发展对公司当前业务发展具有重要意义。如果对网吧的监管政策发生变化，可能会对公司的业务发展产生不利影响。

（七）上游行业的风险

公司的上游为互联网娱乐内容提供商，包括网络游戏、数字音乐、数字视频、电子书等内容提供商。作为最主要的娱乐内容之一，网络游戏在整个互联网行业中占据重要地位。经过近 10 年的发展，网络游戏已成为中国互联网最重要的支

柱产业之一。据艾瑞咨询分析，2008 年中国网络游戏市场规模为 207.8 亿元人民币，占中国互联网产业规模的 27%。预计到 2012 年中国网络游戏市场规模将达到 686.2 亿元，2009 年至 2012 年年均增长率高达 30.1%。

网络游戏行业近年来的快速发展引发了一些社会问题，特别是未成年人由于过分沉迷游戏而影响学习及身心健康等问题。为进一步规范网络游戏行业，国家相关部门自2000年起相继出台了一系列政策及法规，加强对网络游戏的审批和监管，对网络游戏运营商的资质及游戏内容等多方面进行了更严格的限制，从而给网络游戏行业的外部经营环境带来一定的不确定性。

尽管如此，游戏产业作为国家文化产业发展纲要中重点发展的产业地位将持续不变，国家支持和鼓励优质网络游戏的开发、推广及拓展海外市场，未来将进一步扶植和鼓励内容健康且文化价值含量高的网络游戏的发展，以促进和保障网游产业和市场的健康发展与繁荣。

鉴于网络游戏是目前最主要的一种互联网娱乐形式，网络游戏厂商是公司网络广告及推广业务的主要客户，政府相关部门对网络游戏行业加强审批监管有可能在一定时期内导致网络游戏企业暂缓开发新的游戏节目，使网络游戏内容减少，从而在一定程度上对公司的业务产生影响。

二、经营风险

（一）谷歌公司退出中国市场的潜在风险

2010 年 3 月 22 日，谷歌正式宣布将其搜索服务的服务器从中国内地转移至香港，谷歌目前通过其设置在香港的服务器向中国用户提供搜索服务，搜索服务的网址从 www.google.cn 变更为 www.google.com.hk。目前谷歌方面就是否同包括本公司在内的搜索业务合作伙伴终止业务合作没有明确表明态度。

公司 2008 年开始同谷歌公司开展业务往来，经过两年的发展，谷歌已成为公司主要的互联网增值服务客户之一。2008 年和 2009 年，公司来自于谷歌公司的营业收入分别为 597.85 万元和 851.23 万元，占公司当年主营业务收入的 16.91%和 10.17%。

公司与谷歌之间的合作同其他互联网增值客户一样，系基于公司网维大师平台带给谷歌的搜索流量。根据双方合作协议，谷歌就来自公司网维大师平台的搜

索流量按照一定的计价原则计算并支付费用。合作协议对来自公司搜索流量的多少没有限制，谷歌根据实际发生的流量向公司支付费用。公司通过 IE 首页和谷歌地址栏插件两种模式向谷歌引导流量。

公司与谷歌的合同原则上一年一签，公司与谷歌的上一份合同系于 2009 年 2 月 27 日，由发行人前身顺网信息与谷歌爱尔兰公司（Google Ireland Limited）签署的《合作协议》，双方就通过上述方式合作推广和引导用户使用谷歌搜索产品的相关事宜作出了安排。根据由此带来的搜索流量，谷歌爱尔兰公司将依照合同约定向发行人支付相关费用，合同有效期自 2009 年 2 月 27 日至 2010 年 2 月 28 日。考虑到谷歌在中国的策略尚不明确，谷歌和本公司经友好协商后，签署补充协议将原合同有效期延长至 2010 年 6 月 30 日。2010 年 6 月 30 日后本公司和谷歌之间的合作还有待进一步协商，存在一定的不确定性。

在谷歌于 2010 年 1 月 13 日宣布考虑退出中国市场后，公司立即展开积极应对。一方面，公司同谷歌保持密切联系，关注事态发展并努力推进继续与谷歌之间的业务合作，并将原合同有效期延长到 2010 年 6 月 30 日；另一方面，公司已就可能无法继续同谷歌继续合作而开始着手流量转换的准备工作。由于发行人同所有增值服务客户的协议均完全基于流量且对流量不设限制，公司可自行决定将特定数量网维大师所覆盖网吧的客户端流量引导至特定客户。因此，如果最终谷歌无法同发行人继续业务合作，则公司可将目前使用的谷歌计费地址和地址栏插件的网吧流量引导至其他增值服务客户，从而增加来自其他客户的收入以部分或全部抵消由于谷歌退出中国对发行人业绩可能造成的影响。

基于公司 2009 年度同谷歌合作情况的敏感性分析显示，即使在流量切换后导致整体搜索量下降 30%，且平均单价下降 10%的情况下，公司 2009 年全年收入仅下降 3.8%。

		转换后搜索流量占原谷歌搜索流量百分比			
		70%	80%	90%	100%
转换后平均单价相对谷歌平均单价的变化百分比	-10%	-3.8%	-2.9%	-2.0%	-1.0%
	-5%	-3.5%	-2.5%	-1.5%	-0.5%
	0	-3.1%	-2.1%	-1.0%	0.0%
	5%	-2.7%	-1.7%	-0.6%	0.5%
	10%	-2.4%	-1.2%	-0.1%	1.0%

如果发行人进行流量切换后效果不如预期，则可能对发行人业绩造成更大的

影响。

（二）核心技术人员流失及自主技术泄密的风险

本公司是一家典型的知识和技术密集型企业。公司自主开发的网维大师产品拥有业内领先的穿透还原及三层更新技术，产品性能稳定，技术领先，是公司领先竞争对手占领市场的核心竞争力之一。截至2009年12月31日，公司已获得五项计算机软件著作权，在核心技术上拥有自主知识产权。目前，包括研发人员在内的技术人员总数为186人，占公司总人数的67.15%，公司的核心技术研发不可避免地依赖专业人才，特别是核心技术人员，故公司面临依赖核心技术人员的风险，同时也面临核心技术人员流失的风险。核心技术人员的流失可能导致以专有技术为主的核心技术流失或泄密，以及不能及时根据互联网行业涌现的新业务、新应用领域而革新技术，将使公司主营业务丧失竞争优势而对公司的生产经营造成一定影响。

为加强对核心技术的保密工作，公司与核心技术人员签订了《保密协议》。此外，公司对高级管理人员及部分核心技术人员实施了股权激励机制，也有利于留住核心技术人员和对公司核心技术的保密。

（三）公司规模迅速扩大可能导致的管理风险

公司近年来业务增长迅速。为适应经营规模的扩张需要，近几年公司在册员工数量快速增长，2009年末比2008年末增长了61.05%。本次股票发行后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，公司总体经营规模将进一步扩大。资产规模的扩大、人员增加、新分公司网点的设立都会使得公司组织架构、管理体系趋于复杂。这对公司已有的战略规划、制度建设、组织设置、营运管理、财务管理、内部控制等方面带来较大的挑战。如果公司管理层不能适时调整公司管理体制、健全并完善内部控制，则公司未来可能存在组织模式和管理制度不完善、内部控制有效性不足、内部约束不健全引致的风险。公司正积极加强组织架构、管理制度和 workflows 的健全和完善，以应对未来发展所带来的管理上的挑战。

（四）黑客攻击导致公司服务中断的风险

公司的网维大师产品具有业内领先的防火墙及还原保护技术，能够对互联网

上广泛流传的病毒及木马等破坏性程序形成有效防护，避免对用户系统造成损害。网维大师产品在系统防护方面的卓越性能使其容易成为黑客攻击的对象和目标。一旦黑客攻击成功，则可能对用户系统造成损害，并导致公司部分增值服务无法提供，给用户和公司造成损失。

（五）对大客户依赖的风险

报告期内，公司按客户划分的销售收入相对集中。2007年、2008年和2009年，公司前五大客户占全部主营业务收入的比例分别为95.71%，57.09%和50.29%。尽管比例逐年下降，公司仍面临着对大客户依赖的风险。如果前五大客户中有部分或全部中止同公司的业务往来，则将对公司业绩产生不利影响。为降低对大客户的依赖，公司近年来努力扩展新产品及服务，并积极进入新的市场领域，以创造更多元化的业务及收入来源。

（六）应收账款风险

随着业务规模的持续扩大和销售收入的大幅增加，公司应收账款余额呈逐年增加趋势。此外，为进一步加强客户管理，公司于2009年初按照信誉等级对客户进行分级，并对部分信誉良好的客户适当放宽账期，也导致公司应收账款余额的增长。公司2007年末、2008年末、2009年末应收账款净额分别139.94万元，407.19万元，1,141.90万元。尽管报告期末公司绝大部分应收账款帐期在一年以内，尚未出现大额坏账，但如果公司未来不能保持对应收账款的有效管理，则有发生坏账的风险，并因此对公司的经营业绩产生影响。

（七）净资产收益率下降的风险

2007年、2008年、2009年公司净利润分别为231.81万元、1,812.63万元、3,135.31万元，同比分别增长682.96%、72.97%，扣除非经常损益后的加权平均净资产收益率分别为131.41%、121.56%、71.68%。假设未来公司不能进一步推广现有产品和服务，由于技术等原因导致新产品上市及推广延后，或不能有效控制成本及费用，将对本公司经营业绩产生不利影响。另外，上市发行募集资金到位后，公司净资产将会大幅增加，但募集资金项目为公司创造直接盈利或间接盈利需要一个过程，因此公司短时间内还存在净资产规模迅速扩大导致净资产

收益率下降的风险。

三、其他风险

（一）募集资金投资项目相关风险

公司本次募集资金投资项目主要包括三个项目：网维大师升级优化项目、PC保鲜盒项目、用户中心系统项目。上述项目的选择充分考虑了今后互联网娱乐平台应用市场中最具发展潜力的领域及公司自身技术、市场、管理等方面的实际能力，经过了深入调研、论证和比较，而最终确定的优选募集资金投资项目方案。虽然公司目前已经为即将启动的募集资金投资项目做了全面而充分的准备，但是仍不可避免在将来实施过程中可能产生市场前景不明、技术保障不足、融资安排不合理等风险。特别是涉及到新产品和新市场的PC保鲜盒项目，由于项目针对以个人终端用户为主的新的市场领域，因此存在较高的不确定性。

（二）实际募集资金超过募投项目所需数额的资金运用风险

公司拟公开发行股票并在创业板上市，创业板企业的高成长性引发发行的高市盈率可能导致实际募集资金超过预计数额及募投项目所需数额。公司上市超额募集资金仍将用于公司主营业务，不会用于证券投资、委托理财、衍生品投资、创业投资等高风险投资以及为他人提供财务资助。因此，实际募集资金超过预计数额的部分资金在缺乏良好分析论证的项目情况下可能会置放在银行，资金运用受到一定的制约，将会影响资金产生效益的能力，拖累公司净资产收益率等资产盈利能力指标。

（三）本次募集资金项目投产后固定资产折旧、摊销费用及研发费用变化影响未来经营成果的风险

募集资金到位后五年内，发行人拟新增的固定资产、无形资产等资产进行折旧和摊销为 1,210.08 万元，1,503.21 万元，1,997.23 万元，1,770.90 万元及 1,770.90 万元，并进入当期损益。

募集资金到位后三年内，发行人拟投入研发费用分别为 1,317.10 万元、1,359.10 万元、954.80 万元。在该等项目建设期，开发人员工资及研发费用投

入较大，会计准则允许符合条件的项目开发阶段的人工成本和相关费用资本化，但是仍然有部分费用可能并不符合资本化条件，需计入费用发生当期的损益，有可能影响发行人的净利润。

本次募集资金项目将随着项目建成投产后陆续产生效益，发行人销售收入和盈利水平将大幅提高，新增折旧、无形资产摊销和研发费用所增加的生产成本将会被本次募集资金投资项目新增的销售收入消化。虽然发行人在对项目进行可行性研究时，已经充分考虑了折旧、摊销和研发费用等因素，但是如果募投项目完成后，不能如期产生效益或实际收益低于盈亏平衡点的收益，则新增的固定资产折旧、摊销和研发费用将导致发行人利润下滑。

（四）实际控制人、主要股东占用发行人资金的潜在风险

发行人前身顺网信息建立初期，经营规模较小，关联交易及重大事项审批决策流程较为简单。在资金使用方面主要采用项目负责人提出申请、财务部经理复核、总经理批示及董事长（执行董事）审批的决策机制。实际控制人及主要股东在报告期内对发行人及其前身顺网信息的资金占用金额较小，并已在股份公司设立前全部归还。尽管报告期内的资金占用履行了当时的公司内部程序，但程序简单，且无防范关联交易和大股东资金占用的相关制度。

在股份公司设立后，发行人逐步建立了完善的法人治理结构，建立了有效的内控管理体系。通过规范财务管理，已形成防范控股股东及其他关联方占用发行人资金的监管机制，并在制度上和日常经营中规范了关联交易行为。此外，发行人实际控制人华勇承诺：不利用大股东的地位将公司资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用。如果上述制度和实际控制人的承诺不能得到有效执行，未来继续出现发行人实际控制人和主要股东占用公司资金的情况，则可能对发行人利益造成损害。

（五）控制权风险

本次发行前，公司实际控制人华勇直接持有公司60.27%的股份，本次公开发行后，华勇仍为公司实际控制人。尽管本公司建立了较为完善的法人治理结构，通过公司章程对股东，特别是控股股东的行为进行了相关的约束，建立了关联交易回避表决制度、独立董事制度及其他相关制度，防止和杜绝实际控制人作出

利于公司和其他股东利益的决策和行为，但实际控制人仍可能通过行使表决权对公司的人事任免、经营决策等方面产生重大影响，从而在一定程度上影响到公司的实际经营。

（六）税收优惠政策变化的风险

1、 不再享受所得税优惠的风险

据财政部、国家税务总局和海关总署财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》及财政部和国家税务总局财税[2008]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》，2010年底前，新办软件企业所得税享受以下优惠政策，公司自开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。公司于2007年11月1日被认定为软件企业，经西湖区国家税务总局杭国通[2007]33396号和杭国减[2008]4号文批复，公司享受新办软件企业所得税税收优惠。公司成立于2005年7月，2006年为第一个获利年度，2006年和2007年免征企业所得税；2008年、2009年和2010年减半征收企业所得税，执行12.5%的税率。本公司2007年度、2008年度及2009年度享受所得税优惠对公司净利润的影响额分别为82.27万元、263.10万元及396.45万元，占当期归属于母公司股东的净利润的比例分别为35.49%、14.52%及12.65%。2011年起，公司将不再享受减半征收所得税的优惠政策，会对公司的税后利润产生一定的影响。

此外，根据财政部、国家税务总局财税字[1994]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》的规定，高新技术企业享受15%的企业所得税率的税收优惠。本公司 2008年9月19日被浙江省科技厅等四部门认定为高新技术企业（证书编号：GR200833000398），有效期三年，因此公司可享受15%的优惠税率至2010年。如果公司在2010年后无法重新被认定为高新技术企业，则将无法继续享受优惠税率。

2、 软件产品增值税即征即退的税收优惠取消的风险

本公司按销售商品或提供劳务的增值额计缴增值税，主要商品和劳务的增值税税率为17%。根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》，自2000年6月24日起至2010年底以前，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，

按17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策，即公司目前的增值税实际税负不超过3%。本公司2007年度、2008年度及2009年度收到的增值税返还金额分别为0元、91.80万元及135.54万元，占当期归属于母公司股东的净利润的比例分别为0%、5.06%及4.32%。若2010年后上述国家税收优惠政策发生变化，将对发行人未来的经营业绩产生一定影响。

第四章 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

（一）发行人设立方式及发起人

发行人前身杭州顺网信息技术有限公司成立于 2005 年 7 月 11 日。2005 年 7 月 4 日，华勇、王兰珍、寿建明三名自然人股东共同签署了《杭州顺网信息技术有限公司章程》，约定由三人共同出资设立顺网信息。根据浙江中浩华天会计师事务所“华天会验[2005]第 079 号”《验资报告》，截至 2005 年 7 月 7 日，顺网信息注册资本人民币 51 万元，股东华勇、寿建明和王兰珍分别以货币出资 26.01 万元、12.24 万元和 12.75 万元。顺网信息于 2005 年 7 月 11 日取得杭州市工商行政管理局西湖分局核发的注册号为 3301062010591 的《企业法人营业执照》。

顺网信息设立后，曾先后三次增加注册资本，并发生过两次股权转让。

1、第一次股权转让

2006 年 2 月 5 日，鉴于公司当时尚未盈利，股东王兰珍与华勇签订《股东转让出资协议》，约定将其持有的顺网信息 25% 的股权转让给华勇，转让价款为 12.75 万元，等同于上述股权对应的出资额。2006 年 2 月 15 日，顺网信息通过股东会决议，同意上述股权转让事项并通过了相应的章程修正案。此次转让完成后，华勇和寿建明分别持有顺网信息 76% 和 24% 的股权。

2006 年 3 月 6 日，顺网信息就上述股权转让事项向杭州市工商行政管理局西湖分局申请办理变更登记手续。此次股权转让完成后，顺网信息的股权结构及出资情况如下：

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
华勇	38.76	76.00	现金
寿建明	12.24	24.00	现金
合计	51.00	100.00	

2、第一次增资

2007年6月13日，顺网信息通过股东会决议，同意增加注册资本49万元用于扩大公司业务规模，由股东双方按照各自的持股比例认缴相应的出资额。其中，华勇以现金形式认缴37.24万元；寿建明以现金形式认缴其余的11.76万元。此次增资后，公司注册资本由51万元增加至100万元，股东持股比例保持不变。

2007年6月14日，杭州中业联合会计师事务所出具了杭中业验字[2007]第184号《验资报告》，验证了截至2007年6月13日止，股东华勇、寿建明分别以货币形式各增加出资37.24万元和11.76万元，增资后顺网信息的注册资本为100万元。此次增资完成后，顺网信息的股权结构及出资情况如下：

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
华勇	76.00	76.00	现金
寿建明	24.00	24.00	现金
合计	100.00	100.00	

3、第二次增资

2008年8月22日，鉴于公司业务快速发展对资金的需求，顺网信息通过股东会决议，同意增加注册资本900万元用于业务扩展，由股东双方按照各自的持股比例认缴相应的增资额。其中，华勇以现金形式认缴684万元；寿建明以现金形式认缴其余的216万元。华勇先生用于认缴增资的货币资金全部为其自有资金，包括其多年的经营所得、投资收益及薪酬收入、其他家庭收入等；寿建明先生用于认缴增资的货币资金亦全部为其自有资金，包括其过往投资、经营所得及薪酬收入等。

此次增资后，公司注册资本由100万元增加至1,000万元，股东持股比例保持不变。同日，公司股东会通过了相应的章程修正案。

2008年8月29日，浙江耀信会计师事务所出具了浙耀信验字[2008]第57号《验资报告》，验证了截至2008年8月29日止，股东华勇、寿建明分别以货币形式各增加出资684万元和216万元，增资后顺网信息注册资本为1,000万元。此次增资完成后，顺网信息的股权结构及出资情况如下：

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
华勇	760.00	76.00	现金
寿建明	240.00	24.00	现金
合计	1,000.00	100.00	

4、 第二次股权转让

2008年9月28日，为完善公司治理结构及激励公司关键员工，股东华勇、寿建明分别与许冬、程琛以及深圳盛凯等三名新增投资者签署了《股权转让协议》，将二位股东持有的顺网信息股权部分转让给上述三方。其中，华勇向许冬、程琛二位自然人各转让顺网信息 3.42%的股权，另向深圳盛凯转让顺网信息 7.60%的股权；寿建明向许冬、程琛二位自然人各转让顺网信息 1.08%的股权，另向深圳盛凯转让顺网信息 2.40%的股权。转让价款均等同于上述股权对应的出资额。此次股权转让完成后，顺网信息的股权结构及出资情况如下：

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
华勇	615.60	61.56	现金
寿建明	194.40	19.44	现金
许冬	45.00	4.50	现金
程琛	45.00	4.50	现金
深圳盛凯	100.00	10.00	现金
合计	1,000.00	100.00	

5、 第三次增资

2009年9月24日，为实现对公司重要管理人员和关键员工的激励，顺网信息通过股东会决议，同意增加注册资本21.35万元，由新增投资者杭州顺德科技信息咨询有限公司认缴。顺德科技由三十六名自然人股东出资设立，均为公司重要管理人员或关键员工。此次增资以顺网信息截至2009年6月30日的账面每股净资产3.78元为定价基础并适当溢价，最终确定为4.10元。增资后，公司注册资本由1,000万元增加至1,021.35万元。同日，公司股东会通过了相应的章程修正案。

2009年9月27日，杭州同华会计师事务所出具了杭同会验字[2009]第1066号《验资报告》，验证了截至2009年9月27日止，新股东顺德科技以货币形式缴纳出资额875,350元，以1:4.1 的价格缴足注册资本213,500万元，溢价部分661,850元转作资本公积，增资后的注册资本为1,021.35万元。

此次增资完成后，顺网信息的股权结构及出资情况如下：

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
华勇	615.60	60.27	现金
寿建明	194.40	19.03	现金

深圳盛凯	100.00	9.79	现金
许冬	45.00	4.41	现金
程琛	45.00	4.41	现金
顺德科技	21.35	2.09	现金
合计	1,021.35	100.00	

6、整体变更

2009年11月2日，经顺网信息股东会决议通过，以截止2009年9月30日经审计的母公司净资产额46,027,893.75元人民币为基础，折为股份公司的股本45,000,000股股本，整体变更为股份有限公司，每股面值1元人民币，股本总额45,000,000元人民币，其余净资产1,027,893.75元计入资本公积。2009年11月11日国富浩华所出具浩华会验字[2009]第2724号《验资报告》，验证了截至2009年11月10日止，公司注册资本45,000,000元已缴足。

2009年12月3日，杭州市工商行政管理局换发了注册号为330106000026928的《企业法人营业执照》，公司法定代表人为华勇，注册资本及实收资本皆为4,500万元，公司设立时各发起人认购股份情况如下：

股东名称	认购股份数(股)	持股比例(%)
华勇	27,122,926	60.27
寿建明	8,565,134	19.03
深圳盛凯	4,405,933	9.79
许冬	1,982,670	4.41
程琛	1,982,670	4.41
顺德科技	940,667	2.09
合计	45,000,000	100.00

2009年12月18日，发行人召开2009年第一次临时股东大会并通过决议，决定将经营范围增加“设计、制作、发布：国内广告”内容。根据股东大会决议，发行人相应修订了公司章程。

2009年12月29日，发行人完成相应的工商变更登记手续，并取得了由杭州市工商行政管理局颁发的变更后的《企业法人营业执照》。

（二）发行人改制设立前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人改制设立时，持股5%以上的主要发起人为华勇、寿建明、深圳盛凯。

发行人改制设立前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务如下：

1、华勇

发行人改制设立前，华勇除拥有顺网信息**60.27%**股权外，还持有杭州鸿大网络发展有限公司**70.86%**的权益。鸿大网络成立于**2003年9月18日**，注册资本为**1,050万元**，经营范围为：服务、设计、制作网络广告，利用鸿大网站（www.hodanet.com）发布国内网络广告，计算机系统集成的技术开发、技术咨询、技术服务及成果转让，增值电信业务（详见许可证）（有效期至**2011年2月28日**），经济信息咨询（除证券、期货），承办会展，电子计算机维修；批发、零售：五金交电、机械设备、电器设备、计算机及软件。根据鸿大网络未经审计的财务报告，截止**2009年12月31日**，公司总资产为**1,174.89万元**，净资产**1,089.40万元**。

由于近年来华勇先生致力于发展顺网科技，为避免分散精力及潜在同业竞争，华勇先生于**2009年9月**与无关联关系的第三方签订了《股权转让协议书》，转让其所持有的鸿大网络的股权。杭州市工商行政管理局西湖分局于**2009年9月21日**核准了此次股权变更。股权转让完成后，鸿大网络主营业务未发生变化，处于正常经营状态。

此外，发行人改制设立前，华勇还持有杭州如网科技有限公司**100%**的权益。如网科技成立于**2009年7月24日**。如网科技经营范围包括：服务：计算机软硬件、网络技术开发、技术服务，投资管理，投资咨询（除证券、期货）；其他无需报经审批的一切合法项目。由于如网科技自设立后一直未对外开展经营活动，**2009年10月**，华勇与无关联关系的第三方签订了《股权转让协议书》，转让其所持有的如网科技的股权。杭州市工商行政管理局西湖分局于**2009年10月28日**核准了此次股权变更。

完成上述转让后，截至本招股说明书签署日，华勇除投资本公司外，没有其他对外投资。股权转让完成后，华勇先生不再持有上述两家公司的任何股权，且不在两家公司担任任何职务，上述两家公司与发行人在人员、资产、业务、销售方面均完全独立，不存在相关性。

2、寿建明

发行人改制设立前，寿建明除持有顺网信息 19.03%股权外，还持有杭州雨虹网吧有限公司 80%的权益，认缴其出资额 24 万元。雨虹网吧成立于 2004 年 6 月 25 日，经营范围为服务：互联网上网服务；批发、零售：定型包装食品（含冷冻冷藏食品）；冷热饮品供应；其他无需报经审批的一切合法项目。

3、深圳盛凯

发行人改制设立前，深圳盛凯除拥有顺网信息股权外，参股、控股的其他三家公司情况如下：

投资的公司名称	注册资本（万元）	投资比例（%）	经营范围
深圳华润能源有限公司	100	33	清洁能源产品、天然气、燃气设备、燃气器具的批发
深圳美谷佳科技有限公司	1,000	51	计算机软件开发、销售、批发、硬件零售、批发
深圳市长城科美科技有限公司	10,000	65	计量类仪器仪表、用电管理系统嵌入式软件的研发与销售

注：2010年3月，深圳盛凯将其所持51%深圳美谷佳科技股份有限公司股份全部转让给无关联第三方

（三）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人系采用有限责任公司整体变更而设立，承继了顺网信息的全部资产、负债和权益，全部业务及开展业务所需资质也全部进入股份有限公司。发行人成立前后一直从事互联网娱乐平台的开发与推广，以及基于互联网娱乐平台的网络广告和互联网增值服务业务。

（四）发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人成立后主要发起人华勇、寿建明、深圳盛凯拥有的主要资产和实际从事的主要业务没有发生变化。

（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之间的联系

发行人系采用有限责任公司整体变更而设立，改制为股份公司后，发行人的业务流程没有发生本质变化，具体业务流程参见“第五章 业务与技术”的有关内容。

（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

自发行人成立截至本招股说明书签署日，发行人与主要发起人在生产经营方面不存在关联关系。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司由杭州顺网信息技术有限公司依法整体变更设立，承继了有限公司的全部资产、负债、权益，除部分无形资产正在办理申请人或持有人由顺网信息变更为发行人的过程中外，公司已完成了其他所有资产的产权变更手续。

二、发行人独立运行情况

本公司自成立以来，按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、人员、机构、财务等方面与现有股东完全分开，具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力。

（一）业务独立

本公司主要从事互联网娱乐平台的开发与推广，以及基于互联网娱乐平台的增值服务业务。公司控股股东、实际控制人及其控制的企业目前均未从事与本公司相关的业务。公司具有完全独立的业务运作系统，主营业务收入和营业利润也不存在依赖于股东及其他关联方的关联交易，同时也不存在受制于公司股东及其他关联方的情况。

（二）资产独立完整

公司拥有完整的服务流程、完整的生产经营性资产、相关生产技术和配套设

施、独立完整的采购、研发、销售系统。公司对与生产经营相关的房屋、设备等资产均合法拥有所有权或使用权。与公司生产经营相关的商标、软件著作权由公司独立、合法拥有。公司与股东之间的资产产权界定清晰，生产经营场所独立，不存在依靠股东的生产经营场所而进行生产经营的情况。目前公司没有以资产或信用为各股东的债务提供担保，公司对所有资产拥有完全的控制支配权。

（三）人员独立

公司拥有自己独立的人事管理部门，独立负责员工劳动、人事和工资管理，与公司控股股东、实际控制人的相关管理体系完全分离；公司依照国家及本地区的企业劳动、人事和工资管理规定，制定了一整套完整独立的劳动、人事及工资管理制度。发行人的董事、总经理及其他高级管理人员均通过合法程序产生，不存在控股股东、其他任何部门、单位或人士违反公司章程规定干预公司人事任免的情况。公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。公司的财务人员也没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（四）机构独立

根据《公司法》和《公司章程》，公司设有股东大会、董事会、监事会以及公司各级管理部门等机构，各机构独立于股东运作，依法行使各自职权。公司建立了较为高效完善的组织结构，拥有完整的采购、研发、销售系统及配套服务部门，独立行使经营管理权，不存在与股东单位混合经营、合署办公的情形，不存在股东单位和其他关联单位或个人干预公司机构设置的情况。

（五）财务独立

公司设立后，已按照《企业会计准则》的要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，并实施严格的财务监督管理。公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员；公司在银行单独开立账户，拥有独立的银行账号；公司作为独立的纳税人，依法独立纳税；公司独立作出财务决策，独

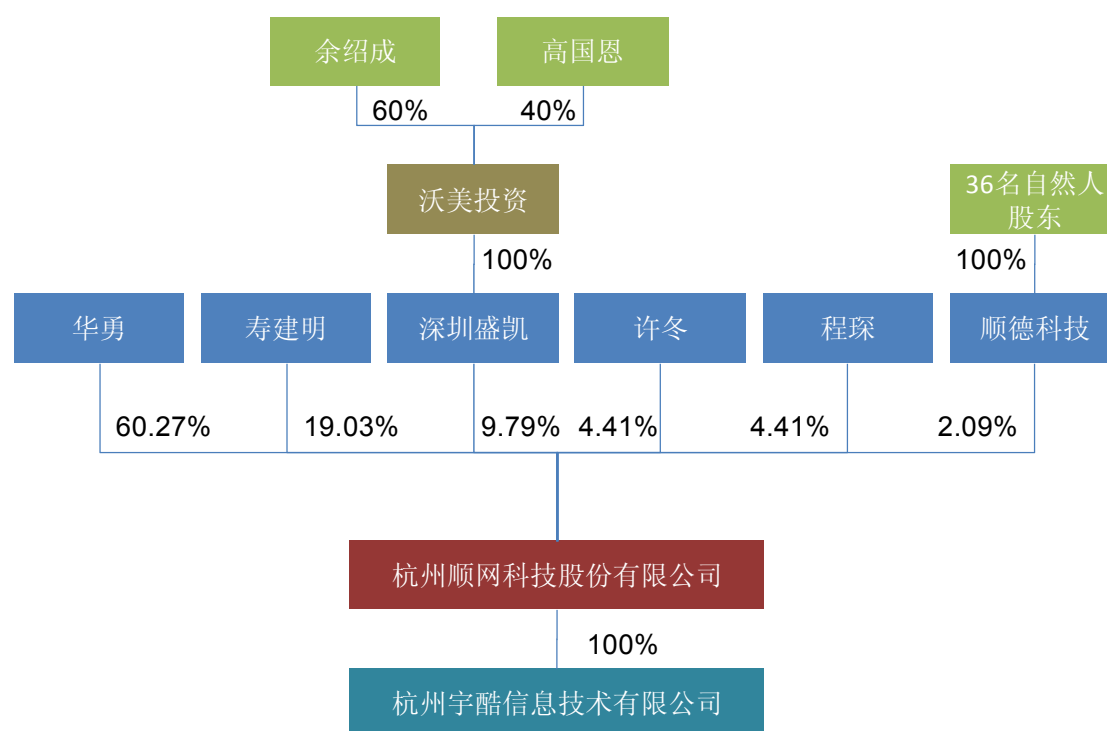
立对外签订合同，不受股东或其他单位干预或控制；公司未为股东提供担保，公司对所有的资产拥有完全的控制支配权，不存在资产、资金被股东占用或其它损害公司利益的情况。

三、发行人重大资产重组情况

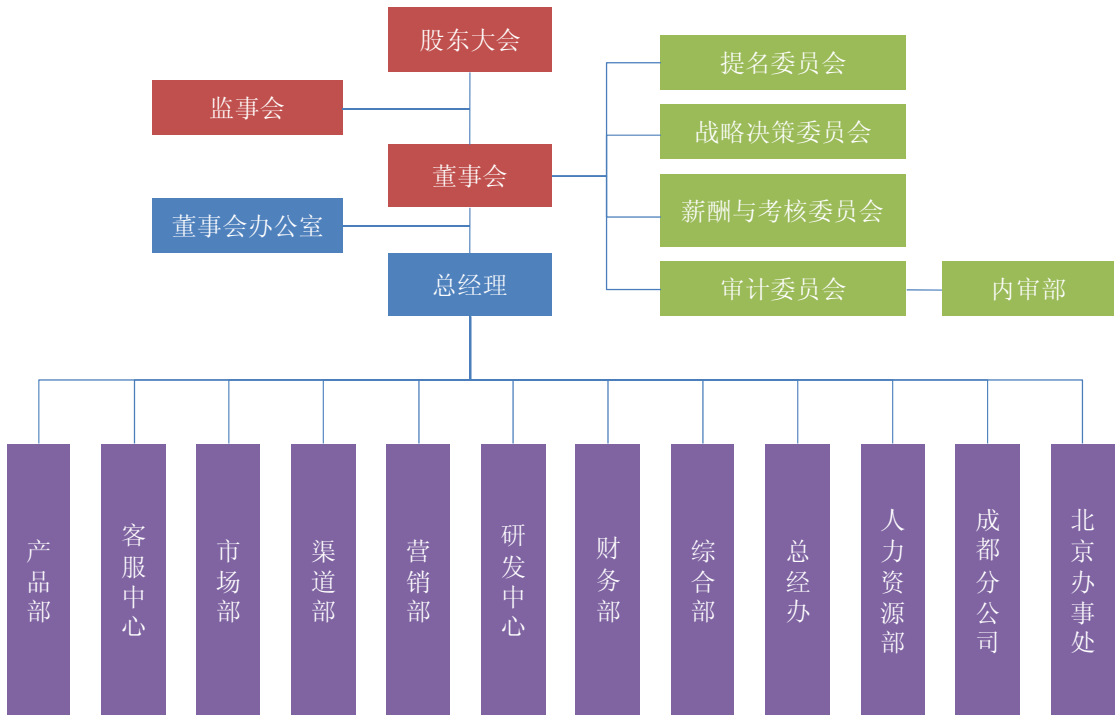
公司设立以来未发生过重大资产重组行为。

四、发行人组织架构

（一）股权结构图



（二）内部组织架构图



（三）主要职能部门的工作职责

公司按照现代企业制度的要求建立了各个职能部门，各职能部门的主要职责如下：

部门	主要职责
董事会办公室	负责公司股东大会、董事会日常事务管理的筹备；负责公司信息披露、投资者关系管理；负责公司股份登记，股权管理，证券事务等
产品部	负责公司产品线的管理，组织并配置公司各职能部门资源，推进产品发展和进步
客服中心	按照公司战略建立客户服务体系，确保客户服务工作正常有序进行；为公司产品提供业务咨询、技术支持等服务工作；制定并实施客户服务规划及流程；收集用户反馈，为公司决策提供客户信息依据
市场部	参与公司品牌及市场战略的制定，并细化出对应的市场定位和品牌目标；确定品牌个性，制定和执行品牌推广及管理的策略和规划；依据公司各产品线整体规划，确定各产品推广方向和目标，制定和执行产品市场推广计划
渠道部	参与公司销售策略制定，并依据其做出销售预测，及对未来市场的走向进行分析，编制销售计划；负责行业情况、竞争对手情况调查和分析，根据公司的产品优势制定销售方案，并根据市场变化适时调整
营销部	负责根据公司的经营方针，制定市场策划方案并组织实施，完成公司下达的销售计划；签订项目合同并协助项目执行部进行项目实施；督促客户完成付款手续；搜集客户信息，建立客户档案；搜集行业信息，分析市场需求，为相关决策提供建议和意见
研发中心	根据产品规划，参与产品开发，根据开发计划负责具体的系统实现工作；负责在产品开发过程的质量控制工作，提供技术方面的支持；长期进行新技术的研究工作，并将新的技术应用到具体的工作中

财务部	根据国家财务政策、会计制度，负责会计核算、会计档案保管等工作；组织实施财务计划，编制财务报表；保证公司资金运作稳健、有序；建立健全公司内部会计控制制度；监测和监督公司的资金运用，提高资金使用效率
总经办	负责文件及档案管理、会议的组织及会议纪要、公司内部的沟通与综合协调、对外联络与协调、交流，政府事务，公共关系事务、公司行政管理制度的制定、审核和推行、法律事务、协调各分子公司的行政事务工作
综合部	负责物资采购计划的编制、报批及实施采购；物资仓库的收发管理；设备管理；组织公司规章制度的制订与修改；印鉴管理；办公场地的安全管理；对外联系、接待、会议安排；办公设备及办公用品的采购、发放和管理；组织车辆管理以及公务车辆的使用调度
人力资源部	全面统筹规划公司的人力资源战略，完善公司组织机构设置；建立完善公司全面人力资源管理体系，制定和完善人力资源管理制度及员工手册；向公司决策者提供有关人力资源战略建议；全面领导分公司的人力资源规划及管理工作；管理与实施招聘、培训、薪酬福利体系及企业文化建立等工作

公司设有北京办事处及成都分公司，负责开拓当地及周边市场，进行客户跟踪、技术交流、业务推广等。

五、发行人子公司简要情况

截至本招股说明书签署日，发行人共拥有一家全资子公司和一家分公司，即杭州宇酷信息技术有限公司及成都分公司，子、分公司基本情况如下：

（一）杭州宇酷信息技术有限公司

公司名称:	杭州宇酷信息技术有限公司
注册资本:	200 万元
法定代表人:	华勇
成立日期:	2009 年 7 月 28 日
注册地:	杭州西湖区文一西路 75 号 2 号楼 4 楼
股东构成及控制情况:	顺网科技持有 100%股权
主要经营范围:	服务:计算机软硬件、网络信息技术开发、技术服务、成果转让，设计、制作、代理国内广告；批发、零售；计算机及配件，网络设备；其他无需申报经审批的一切合法项目；公司类型为有限责任公司
实际从事的主要业务:	互联网娱乐平台个人市场相关产品的设计和推广，无线娱乐相关软件的开发、销售

主要财务数据(万元):	2009 年 12 月 31 日	
	总资产	349.21
	净资产	199.21
	净利润	-0.79
	审计师	国富浩华

根据发行人 2010 年第一届董事会第七次会议决议，宇酷信息将其拥有的与 PC 保鲜盒产品相关的软件著作权、专利申请权及域名等财产权利全部无偿转让给发行人；其中，涉及登记生效的权利转让，在相关权利转让变更登记完成之前，由宇酷信息许可发行人无偿使用相关权利。发行人与宇酷信息已就上述财产权利转让事宜签署相关协议。在募投项目由发行人实施的情况下，除了在软件著作权等相关权利转让变更完成之前，由宇酷信息许可发行人无偿使用相关权利外，发行人与宇酷信息之间不存在更多的业务关系，宇酷信息将根据其业务定位，从事无线娱乐相关软件的开发、销售。

（二）分公司

截至本招股说明书签署日，本公司共有一家分公司，具体情况如下：

分公司名称	成立日期	负责人	注册地址	经营范围
成都分公司	2009 年 5 月 21 日	华勇	成都市武侯区二环路南四段 66 号 1-2 幢 4 楼 A	服务：计算机软件的技术开发、咨询、成果转让、计算机系统集成、成年人的非文化教育培 训（涉及前置审批项目除外）；批发、零售：通信设备（除专控）、电子元器件、计算机及配件、网络设备

六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人的情况

（一）持股 5%以上股份的主要股东的基本情况

截至本招股说明书签署日，公司共有六名股东，其中华勇、寿建明、深圳盛凯分别持有本公司 5%以上的股份，其具体情况如下：

（1）华勇

华勇先生，男，46岁，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为33010319640322XXXX，住址为杭州市下城区朝晖五区。华勇先生持有顺网科技60.27%的股权，是公司的控股股东及实际控制人。华勇先生曾在浙江省杭州电信局工作十年，从事新技术开发，曾分别获得国家科委科技进步三等奖，邮电部科技进步一等奖，浙江省科技进步一等奖、三等奖等。2005年7月创立杭州顺网信息技术有限公司以来一直为公司法定代表人。

（2）寿建明

寿建明先生，男，39岁，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为33010319711211XXXX，住址为杭州市西湖区翠苑新村一区。毕业于浙江科技学院。寿建明先生1996年9月-1998年9月任杭州肯德基有限公司开发主管；1999年3月至2003年9月开设小虫连锁网吧；2003年9月-2005年11月进入浙江电信下属沸蓝信息技术有限公司任市场总监；2005年7月投资创立杭州顺网信息技术有限公司，现任公司董事及总经理。

（3）深圳盛凯

深圳盛凯成立于2008年6月10日，目前持有深圳市工商行政管理局核发的、经[2008]年年检的注册号为“440301103411101”的《企业法人营业执照》，注册资本为5,000万元；住所：深圳市罗湖区深南东路4003号世界金融中心A座36层C1单元；法定代表人：余绍成；经营范围：投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资管理、投资咨询（不含限制项目）；企业管理策划；承办展览展示；国内商业、物资供销业（不含专营、专控和专卖商品）；企业性质为有限责任公司。

深圳盛凯系专业从事资本投资、资产管理、兼并收购、私募融资、战略咨询及财务顾问的投资机构，以投资为主，未参与实业经营。截止2009年12月31日，深圳盛凯总资产16,230万元，净资产5,002万元，利润总额2.1万元（未经审计）。

截至本招股说明书签署日，深圳盛凯的控（参）股公司基本情况如下：

控（参）股公司	持股比	注册资本	法定代	经营范围
---------	-----	------	-----	------

名称	例(%)	(万元)	表人	
深圳市长城科美科技有限公司	65	10,000	秦存良	计量类仪器仪表、用电管理系统嵌入式软件的研发与销售
深圳华润能源有限公司	33	100	程洁	清洁能源产品、天然气、燃气设备、燃气器具的批发

深圳盛凯的股东为沃美投资管理有限公司，出资 5,000 万元，占深圳盛凯注册资本的 100%。沃美投资于 2008 年 1 月 14 日在北京市工商行政管理局登记设立，持有注册号为“110000010754779”的《企业法人营业执照》，注册资本 10,000 万元，经营范围为投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资管理、投资咨询（不含限制项目）；企业管理策划；承办展览展示；国内商业、物资供销业（不含专营、专控和专卖商品）。

沃美投资股权结构

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
余绍成	6,000	60
高国恩	4,000	40
合 计	10,000	100

沃美投资的股东为余绍成和高国恩两名自然人。根据余绍成和高国恩的书面承诺，上述两名自然人承诺不存在受他人委托持股的情形，不存在与他人签署股权转让协议或承诺将该等股权转让给他人的情形，其持有沃美投资的股权不存在争议或纠纷。

沃美投资为投资管理公司，其通过深圳盛凯等投资公司间接或直接作为财务投资者，主要通过参股方式投资于金融、能源、高新技术等行业，但不参与被投资企业的经营决策。

深圳盛凯及其控股股东、控（参）股公司的业务与发行人在人员、采购、生产、销售等方面均各自独立，相互之间无任何相关性，不存在同业竞争或关联交易的情形。

深圳盛凯及其股东沃美投资、实际控制人余绍成、沃美投资股东高国恩与发行人的控股股东（实际控制人）、其他股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，亦不存在为上述人员代持股权或信托持股的情形，也不存在其他类似安排。

（二）实际控制人

华勇为公司的实际控制人，持有杭州顺网 60.27%的股份，详细情况见“第四章六（一）持股 5%以上股份的主要股东的基本情况”。

（三）发行人实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，发行人实际控制人华勇除投资本公司外，无其他对外投资。

（四）股票质押及其他争议情况

截至本招股说明书签署日，本公司股东持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后股本变化情况

本次发行前总股本为 4,500 万股，本次发行股份 1,500 万股，本次发行股份占发行后总股本的 25%。

（二）前十名股东情况

序号	股东名称	持股数(股)	持股比例(%)
1	华勇	27,122,926	60.27
2	寿建明	8,565,134	19.03
3	深圳盛凯	4,405,933	9.79
4	许冬	1,982,670	4.41
5	程琛	1,982,670	4.41
6	顺德科技	940,667	2.09
	合计	45,000,000	100.00

（三）自然人股东及其任职情况

截至本招股说明书签署日，发行人自然人股东在发行人处持股及担任职务情况如下：

序号	股东姓名	持股数量(股)	持股比例(%)	在公司任职情况
----	------	---------	---------	---------

1	华勇	27,122,926	60.27%	董事长
2	寿建明	8,565,134	19.03%	董事及总经理
3	许冬	1,982,670	4.41%	董事及副总经理
4	程琛	1,982,670	4.41%	董事及研发中心经理

（四）发行人股份性质及依据

本公司本次发行前的股份为社会法人股或自然人股，不存在国有股、国有法人股及外资股。

（五）最近一年发行人新增股东的情况

2009年9月24日，为实现对公司重要管理人员和关键员工的激励，顺网信息通过股东会决议，同意增加注册资本21.35万元，由新增投资者顺德科技认缴。

顺德科技成立于2009年9月22日，由三十六名自然人出资设立，法定代表人戚亚红，注册资本90万元，实收资本90万元。顺德科技董事会由戚亚红女士、毛利昆先生和付国印先生组成。戚亚红女士为董事长，张健先生为监事。

顺德科技的股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额(元)	出资比例(%)
1	戚亚红	75,956	8.4396
2	蒋关平	63,232	7.0258
3	王颖	63,232	7.0258
4	林景莉	63,232	7.0258
5	付国印	42,154	4.6838
6	李晴	42,154	4.6838
7	曹轶	42,154	4.6838
8	张健	42,154	4.6838
9	徐钧	42,154	4.6838
10	毛利昆	42,154	4.6838
11	管敏杰	42,154	4.6838
12	王振	21,077	2.3419
13	黄振宇	21,077	2.3419
14	张苏洋	21,077	2.3419
15	施小泉	21,077	2.3419
16	董克静	21,077	2.3419
17	周宏杰	16,830	1.8700
18	鹿立轩	16,830	1.8700
19	吴建华	16,830	1.8700
20	薛松	16,830	1.8700

21	邓静芝	16,830	1.8700
22	王晓妹	16,830	1.8700
23	李德宏	16,830	1.8700
24	王浩	16,830	1.8700
25	张凯峰	12,700	1.4111
26	沈嘉	12,700	1.4111
27	涂春银	12,700	1.4111
28	王进荣	10,385	1.1538
29	郭月丰	8,460	0.9400
30	黎亮	8,460	0.9400
31	赵良	8,460	0.9400
32	曹静	8,460	0.9400
33	钟亚青	4,230	0.4700
34	顾晓惠	4,230	0.4700
35	张敏	4,230	0.4700
36	冯旭亦	4,230	0.4700
合计		900,000	100.00

作为一家为实现公司管理层和骨干员工激励目的而设立的公司，顺德科技的股东全部为发行人的在职员工，通过增资引入顺德科技成为发行人股东有利于将中高层管理人员的利益同发行人长期利益保持一致，对发行人未来战略实施及发展具有积极的促进作用。

上述顺德科技的自然人股东之间，除管敏杰与王进荣、薛松与王颖为夫妻关系外，其他自然人股东之间均不存在关联关系。

顺德科技的股东均为发行人的在职员工。其中，李晴为发行人董事兼副总经理，王浩为发行人副总经理，李德宏为发行人财务总监，张健为发行人董事会秘书，戚亚红、徐钧为发行人监事。除此之外，顺德科技其他自然人股东与发行人的实际控制人（控股股东）、董事、监事、高级管理人员之间均不存在其他关联关系。

此外，顺德科技的全体自然人股东承诺与发行人的实际控制人（控股股东）以及本次发行有关的中介机构及其签字人员之间均不存在关联关系。顺德科技的全体自然人股东不存在为他人代持股权或信托持股的情形，也不存在其他类似安排。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

经保荐人及发行人律师核查，本次发行前各股东间不存在关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

发行人控股股东华勇承诺：“本人自股份公司在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份”。

发行人法人股东杭州顺德科技信息咨询有限公司承诺：“自股份公司的前身杭州顺网信息技术有限公司完成增资工商变更登记之日（2009年9月27日）起三十六个月内，不转让或者委托他人管理于本次发行前持有的发行人股份，也不由股份公司回购”。

发行人其他法人股东深圳盛凯投资有限公司及自然人股东寿建明、许冬、程琛承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内不转让或委托他人管理本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份”。

除前述股份锁定承诺外，直接或间接持有公司股份的公司董事、监事或高级管理人员华勇、寿建明、许冬、程琛、戚亚红、李晴、徐钧、王浩、李德宏、张健在担任公司董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让所持有的发行人股份；申报离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌出售公司股份数量不超过本人所持有公司股份总数的百分之五十。

八、发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况

发行人不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

九、发行人员工及其社会保障情况

（一）员工人员与结构情况

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司拥有职工 277 名，其分类情况如下：

1、按年龄划分

年龄	50 岁以上	41-50 岁	31-40 岁	30 岁以下	合计
人数	-	5	26	246	277
比例（%）	-	1.81	9.39	88.80	100.00

2、按学历划分

年龄	硕士及以上	本科	大专	中专及以下	合计
人数	7	116	118	36	277
比例（%）	2.52	41.88	42.60	13.00	100.00

3、按专业结构（岗位）划分

年龄	技术人员	管理人员	营销人员	合计
人数	186	28	63	277
比例（%）	67.15	10.11	22.74	100.00

（二）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

本公司根据《中华人民共和国劳动法》及国家有关规定，实行全体员工劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同享受相应的权利和承担相应的义务。本公司及下属子公司均按照国家有关规定执行社会保障制度，为员工办理了养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险、住房公积金等社会保障。

发行人前身顺网信息于 2005 年 12 月开始为员工办理并缴纳各项社会保险，其缴交情况如下：

单位：元

年度	社会保险缴费金额					
	养老保险	医疗保险	失业保险	生育保险	工伤保险	合计
2005 年度	950.00	427.50	95.00	28.50	38.00	1,539.00
2006 年度	33,897.99	15,254.09	3,389.80	1,016.92	1,355.92	54,914.72
2007 年度	95,631.90	54,988.36	9,563.19	2,868.97	3,825.27	166,877.69
2008 年度	689,671.52	417,432.76	72,597.00	21,779.10	29,038.80	1,230,519.18

2009 年度	1,587,670.93	1,217,214.38	211,689.46	63,506.84	74,091.31	3,154,172.92
合计	2,407,822.34	1,705,317.09	297,334.45	89,200.33	108,349.30	4,608,023.51

发行人前身顺网信息于 2008 年 1 月在杭州市住房公积金管理中心注册登记，为员工办理并缴纳住房公积金，其缴交情况如下：

单位：元

	2008 年度	2009 年度	合计
住房公积金	55,656	384,052	439,708

2010 年 3 月 29 日，杭州市西湖区劳动和社会保障局出具《证明》，证明发行人（及其前身顺网信息）最近三年来严格遵守国家劳动及劳动保障管理法律法规，按照相关规定缴纳各项社会保险，保护职工的合法权益，每年社会保险资料、社会保险登记的年检均获合格通过，不存在违反国家劳动及劳动保障法律法规而受到处罚的情形。

由于各地推行住房公积金制度的进度不一，发行人及其前身顺网信息过往未曾被主管机关要求限期办理住房公积金账户开户及缴费，发行人自 2008 年 1 月开立住房公积金账户后，亦未被要求补缴以往年度的住房公积金。2010 年 4 月 9 日，杭州住房公积金管理中心出具《证明》，证明发行人截至证明出具日共计为 262 名职工正常缴存住房公积金，在该中心无涉及违反住房公积金相关法律、法规的行政处罚记录。发行人股东华勇先生、寿建明先生已向发行人出具书面承诺函，承诺如发行人今后被要求补缴住房公积金，或被要求缴纳滞纳金、罚款而给发行人造成损失的，该等人士将对发行人进行及时、足额的补偿，使发行人不会因此遭受损失。

十、实际控制人、持有发行人 5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事及高级管理人员的重要承诺

（一）关于股份限售安排和自愿锁定的承诺

发行人实际控制人华勇、股东寿建明、许冬、程琛、深圳盛凯和顺德科技六名股东作出了关于股份限售安排和自愿锁定的承诺。上述承诺详见本章七（七）“本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”相关内容。

（二）发行人实际控制人关于不占用公司资金的承诺

发行人实际控制人华勇承诺：不利用大股东的地位通过以下方式将公司资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用：

- 1、有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及其他关联方使用；
- 2、通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；
- 3、委托控股股东及其他关联方进行投资活动；
- 4、为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- 5、代控股股东及其他关联方偿还债务。

（三）本公司实际控制人关于避免同业竞争的承诺

本公司实际控制人华勇已向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺“截止本承诺函出具之日，本人及本人控制的除股份公司外的企业从未从事任何在商业上对股份公司构成直接或间接同业竞争的业务或活动，并保证将来不会从事或促使本人所控制的公司及其他任何类型的企业从事任何在商业上对股份公司或其控制的子公司、分公司、合营或联营公司构成直接或间接同业竞争的业务或活动。如果出现因本人及本人控制的其他企业违反上述承诺而导致公司及其控股子公司的权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。”

（四）承诺的履行情况

截至本招股说明书签署日，上述承诺人均严格遵守并履行了上述承诺，未出现违反承诺的情形。

第五章 业务与技术

一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况

（一）主营业务及主要产品

公司致力于打造国内领先的互联网娱乐平台，为网民提供全方位、个性化的网上娱乐体验，并充分利用公司在互联网娱乐领域的平台优势开发并提供多种形式的增值服务。

公司针对网吧渠道设计推出的“网维大师”产品，凭借业内领先的“穿透还原”和“三层更新”技术为网吧在安全管理、系统维护和娱乐内容更新管理方面提供了卓越的解决方案，积累了大量的网吧及网民用户资源，成为网吧渠道内领先的互联网娱乐平台。据易观国际统计，截至 2009 年底，公司网维大师产品已成功应用于中国 8 万余家网吧，覆盖 500 多万台网吧终端及 5,000 多万网民，市场占有率达 47.6%。

利用网维大师平台所形成的媒体传播效应，公司推出星传媒产品，通过遍布全国的网吧计算机终端向客户提供精准及时的互联网广告投放及客户端安装服务。同传统的地面推广方式相比，星传媒具备贴近用户，高效，高性价比等众多优点，能够在进行网络广告宣传的同时通过客户端安装将互联网娱乐等产品推送给目标受众，为包括游戏厂商在内的广告客户进行产品推广及品牌宣传相结合的营销推广服务，自推出后备受欢迎。

在推广星传媒的同时，公司还充分利用所覆盖的网民用户资源，积极开展增值服务业务，通过联合运营等方式同国内领先的互联网搜索、娱乐及门户等企业展开合作，在公司的互联网娱乐平台上引入更为丰富的互联网增值应用及娱乐服务。

此外，为进一步增加用户对公司互联网娱乐平台的使用黏度，公司开发了一系列针对网民用户的产品和功能，在为用户提供更为便捷的个性化娱乐体验的同时，也为公司未来向其他渠道内互联网娱乐平台的拓展做好准备。

（二）主营业务及主要产品的变化情况

本公司自 2005 年成立以来就紧紧围绕互联网娱乐平台进行技术研发，销售互联网娱乐平台相关产品并提供网络广告和互联网增值服务，公司主营业务在报告期内未发生变化。

二、发行人所处行业的基本情况

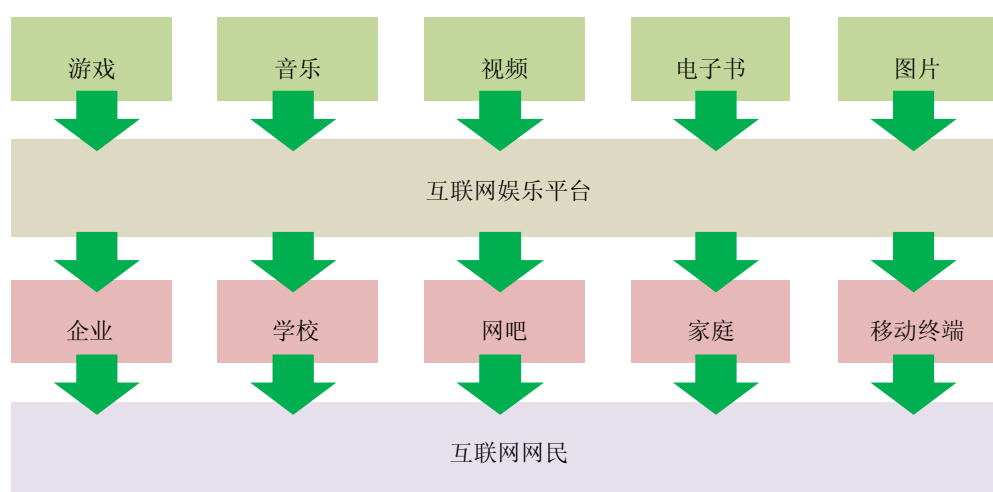
本公司所经营的产品和服务属于互联网信息服务业务。根据《上市公司行业分类指引》，归类为“G87 计算机应用服务业”。

根据《中华人民共和国电信条例》，电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。其中，基础电信业务是指提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本话音通信服务的业务；增值电信业务，是指利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务业务。依据《电信业务分类目录》，本公司经营所涉增值电信业务为第二类增值电信业务中的互联网信息服务业务（ICP）。

（一）行业概况

互联网娱乐平台是指通过网吧、酒店等公共上网场所的计算机终端、个人家庭电脑或移动终端，对海量互联网娱乐内容进行组织、管理、分发、更新，为网民提供安全、便捷、个性化互联网娱乐服务的平台产品。

互联网娱乐平台行业价值链如下图所示：



互联网娱乐平台行业的上游主要是互联网娱乐内容供应商，下游主要包括网吧、家庭及移动终端等在内的互联网上网渠道以及网民这一互联网娱乐平台的最

终用户。

1、与上游行业之间的关联性

互联网娱乐内容供应商处于互联网娱乐平台行业的上游。内容提供商向娱乐平台商提供包括游戏、音乐、图片、小说、电影、电视等在内的娱乐内容，并通过互联网娱乐平台以适当的形式提供给最终用户。

互联网娱乐平台作为衔接上游内容供应商及下游用户的桥梁和门户，对双方都具有重要的价值和意义。对于内容供应商而言，互联网娱乐平台提供了一个能够对内容进行有效组织管理和更新的平台，使得内容能够以有效方式呈现在最终用户面前。同时，互联网娱乐平台庞大的用户基础也是内容供应商迅速获取用户资源的最有效渠道之一。

2、与下游行业之间的关联性

互联网娱乐平台的下游行业主要包括网吧、家庭等互联网应用渠道以及最终用户群体的互联网网民。

（1）网吧、家庭等互联网应用渠道

网吧、家庭等互联网上网渠道是互联网娱乐平台最直接的用户群体。对上述渠道而言，互联网娱乐平台提供了一个能够对内容进行有效组织管理、分发和更新的平台，同时对系统进行安全防护，避免网民在通过上述渠道使用互联网应用及娱乐过程中由于病毒、木马等破坏性程序对客户端系统造成损害，确保上述渠道能够从繁琐的系统维护和内容管理中抽身出来，实现更有效率的经营和管理。

（2）互联网网民

互联网网民通过网吧、家庭等渠道终端上的互联网娱乐平台，可以享受一站式的个性化的互联网娱乐体验，轻松便捷地接触并使用包括网络游戏、影视、音乐等在内的各种娱乐内容与应用。

（二）行业主管部门、行业管理体制及主要政策法规

1、行业主管部门及监管体制

（1）互联网信息服务

公司所属行业为互联网信息服务行业。

行业规划管理部门为工业和信息化部（原信息产业部）和各地的通信管理局。工业和信息化部主要负责拟定产业发展战略、方针政策、总体规划和法律法规，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。国家新闻、公安、证券监管、出版、教育、文化等相关部门在各自职责范围内对互联网信息内容实施监督管理，与工业和信息化部协同配合，共同做好互联网内容服务的监管工作。

各地通信管理局贯彻执行国家工业和信息化部关于电信行业管理的方针政策和有关法律法规，依法管理电信和信息服务业务市场，规范市场经营行为，维护市场的公平竞争。

中国互联网协会以及各地互联网协会是行业的自律性组织，主要作用是组织制定行约、行规，维护行业整体利益，实现行业自律；协调行业与政府主管部门的交流与沟通；提高我国互联网技术的应用水平和服务质量，保障国家利益和用户利益；普及网络知识，引导用户健康上网；参与国际交流和有关技术标准的研究；促进我国互联网产业的发展，发挥互联网对我国社会、经济、文化发展和社会主义精神文明建设的积极推动作用。

公司部分产品以软件的形式提供给客户，因此软件行业的法律法规也适用于本公司。软件行业的行政主管部门是工业和信息化部。软件行业的管理体制与我国互联网行业类似，采用法律约束、行政管理和行业自律相结合的管理模式。

（2）互联网文化经营

根据文化部 2003 年 5 月 10 日颁布的《互联网文化管理暂行规定》，经营性互联网文化活动，是指“以赢利为目的，通过向上网用户收费或者电子商务、广告、赞助等方式获取利益，提供互联网文化产品及其服务的活动”。

国家对经营性互联网文化活动实行许可制度，由国家文化部主要负责拟定产业发展战略、方针政策、总体规划和法律法规，制定技术规范，并依法对互联网文化活动进行监管，实行必要的经营许可制度以及进行服务质量的监督。

2、行业的主要法律法规和政策

本公司所在行业主要依据的国家法律法规、行业标准与规范包括：

① 互联网信息服务业务的法律法规

2000 年 9 月 25 日国务院颁布了《中华人民共和国电信条例》（国务院令 291 号）和《互联网信息服务管理办法》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，规范增值电信业务经营者准入条件，保障电信网络和信息安全。《互联网信息服务管理办法》是中国互联网内容管理的“根本大法”，主要规范互联网信息服务相关主体和行为。2000 年 12 月 28 日，第九届全国人民代表大会常务委员会第十九次会议通过《全国人民代表大会常务委员会关于维护互联网安全的决定》。2001 年 12 月 26 日原信产部颁布了《电信业务经营许可证管理办法》（信息产业部令 19 号）规范了电信业务经营许可证的管理，明确规定经营电信业务须取得的许可证种类及申领手续。2009 年 3 月 12 日，工信部颁布《电信业务经营许可管理办法》，自 2009 年 4 月 10 日起施行，原办法同时废止。

2006 年 5 月 18 日，国务院颁布《信息网络传播权保护条例》（国务院令 468 号），条例规定每个机构或每位个别人士，透过信息网络向公众传播第三者的著作、作品、录音或录像产品，须向该等产品的合法版权拥有人取得许可，并向其支付赔偿，相关法例或法规另有规定者除外。合法版权拥有人可采取技术性措施，以保护其透过信息网络进行传播的权利，任何机构或个别人士不能有意逃避、破坏或以其他方法协助他人逃避该保护措施，惟法例许可者除外。

② 互联网文化经营的法律法规

根据《互联网信息服务管理办法》和相关文件的精神，2003 年 5 月 10 日国家文化部颁布了《互联网文化管理暂行规定》，并于 2004 年 7 月 1 日进行了修订。该规定对互联网文化活动实行许可制度，首次明确互联网文化产品的定义、行政许可期限、经营性互联网文化单位的审批增加文件以及相应的罚则。原信息产业部在 2005 年 2 月制定了《非经营性互联网信息服务备案管理办法》，对非经营性互联网信息服务备案及备案管理进行规范。

2009 年 6 月 16 日，文化部、商务部联合发布《关于加强网络游戏虚拟货币管理工作的通知》，规定“网络游戏虚拟货币发行企业”是指发行并提供虚拟

货币使用服务的网络游戏运营企业，“网络游戏虚拟货币交易服务企业”是指为用户间交易网络游戏虚拟货币提供平台化服务的企业，同一企业不得同时经营以上两项业务。从事“网络游戏虚拟货币发行服务”或“网络游戏虚拟货币交易服务”业务的企业，须符合设立经营性互联网文化单位的有关条件，向企业所在地省级文化行政部门提出申请，省级文化行政部门初审后报文化部审批。

③ 软件行业的主要法律法规

2000 年 6 月，国务院发布了《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18 号），在投融资政策、税收政策、产业技术政策、软件出口政策、收入分配政策、人才政策、知识产权保护等方面对软件行业进行大力扶持。2000 年 10 月 27 日，原信息产业部发布《软件企业认定标准及管理办法（试行）》和《软件产品管理办法》。《软件企业认定标准及管理办法（试行）》确定了软件企业和软件产品的认证、登记办法，建立了以软件行业协会为执行单位，信息产业主管部门和税务部门为监督审批单位的双软认定机制。《软件产品管理办法》规定任何单位和个人不得开发、生产、销售、进出口含有侵犯他人知识产权、含有计算机病毒、可能危害计算机系统安全、含有国家规定禁止传播的内容、不符合中国软件标准规范的软件产品。该办法明确了信息产业部负责全国软件产品的管理。软件产品实行登记和备案制度，未经软件产品登记和备案或被撤销登记的软件产品，不得在中国境内经营或者销售。

④ 互联网广告方面的主要法律法规

1994 年 10 月 27 日全国人大发布了《中华人民共和国广告法》，规范了广告主、广告经营者、广告发布者在中华人民共和国境内从事广告活动，同时规定了县级以上人民政府工商行政管理部门是广告监督管理机关；国务院 1987 年 10 月颁布的《广告管理条例》及其实施细则对广告经营者的行为进行了规范。

⑤ 网吧行业的主要政策法规

序号	主要监管规定	颁布机构	发布时间	主要内容摘要
----	--------	------	------	--------

1	《互联网上网服务营业场所管理条例》	国务院	2002.9.29	文化行政部门负责网吧的设立审批，并负责对依法设立的网吧经营活动的监督管理；公安机关负责对网吧的信息网络安全、治安及消防安全的监督管理；工商行政管理部门负责对网吧登记注册和营业执照的管理，并依法查处无照经营活动；电信管理等其他有关部门在各自职责范围内，对网吧分别实施有关监督管理。对网吧的经营活动实行许可制度；设立网吧应当具备条例规定的条件，向文化行政部门提出申请，取得同意筹建的批准文件后，到同级公安机关申请信息网络安全和消防安全审核。申请人取得公安机关批准文件后向文化行政部门申请最终审核，申请颁发《网络文化经营许可证》。最后，申请人持《网络文化经营许可证》到工商行政管理部门申请登记注册，依法领取营业执照后，方可开业
2	《文化部关于加强互联网上网服务营业场所连锁经营管理的通知》	文化部	2003.04.22	该通知进一步明确了互联网上网服务营业场所连锁经营的概念、组织形式，设立的条件及审批权限，文化行政部门对连锁经营企业的管理及处罚措施
3	《国务院办公厅转发文化部等部门关于开展网吧等互联网上网服务营业场所专项整治意见的通知》	文化部、工商总局、公安部、信息产业部、教育部、财政部、法制办、中央文明办、团中央	2004.2.25	该通知要求加快网吧等互联网上网服务营业场所管理信息化建设步伐，尽快建成全国联网、分级监管、标准统一、功能完备的远程计算机监管体系，认真实施互联网上网服务营业场所经营管理技术措施，实现对网吧和互联网文化活动的全程实时监控
4	《关于进一步加强网吧及网络游戏关联工作的通知》	文化部、国家工商行政管理总局、公安部、信息产业部、教育部等 14 个部门	2007.2.15	文化行政部门要以禁止网吧接纳未成年人为工作重点，坚决取缔黑网吧，根治黑网吧生存的条件和环境。广泛发动社会监督，积极引导行业自律

5	《关于网吧管理工作有关问题的通知》	文化部、国家工商行政管理总局、公安部	2008.7.7	综合运用市场准入、执法监管等手段促进网吧市场秩序规范,强化日常监管。建立和完善网吧市场信用监管体系,科学调配监管力量,实施分级分类监管,激励与约束并重。稳步推进网吧连锁化、规模化、专业化、品牌化,积极培育和扶持若干经营规范、业绩明显、声誉良好、品牌价值高、核心竞争力强、市场影响力大的网吧连锁经营企业,努力通过市场机制和政策激励扶持改善、优化网吧市场结构,提高连锁网吧的市场占有率,改造和提升网吧产业
6	《关于进一步净化网吧市场有关工作的通知》	文化部	2009.3.28	严厉查处网吧违规接纳未成年人;坚决取缔黑网吧;严格网吧市场准入审核关;抵制低俗暴力内容在网吧传播;完善网吧及网络游戏管理工作协调机制建设
7	《网吧内网络文化内容产品经营资质申报及产品备案指南》	文化部	2009.7.20	该指南明确了网吧内网络文化内容产品经营企业的概念及资质申报要求;规定网吧内网络文化内容产品经营单位应每半年向将企业经营的网络文化产品向信息文化部备案,备案的产品信息将成为文化执法部门行政执法的参照
8	《网吧连锁企业认定管理办法》	文化部	2009.9.23	申报全国网吧连锁企业应具备“注册资金不少于 5000 万元,全资或控股的直营门店数不少于 30 家”等条件
9	《关于开展 2009 年净化网吧市场、查处取缔黑网吧督查工作的通知》	文化部、中央文明办、工商总局、公安部、工业和信息化部、中国关心下一代工作委员会	2009.11.12	文化部、中央文明办、工商总局、公安部、工业和信息化部、中国关心下一代工作委员会等 6 部门将组成联合督查组,开展净化网吧市场、查处取缔黑网吧专项行动联合督查。此项工作也作为净化社会文化环境督查工作重要组成部分,互为重点,同时进行
10	《全国网吧连锁企业认定工作申报指南》	文化部	2010.2.12	旨在落实《网吧连锁企业认定管理办法》,明确全国网吧连锁企业认定工作申报程序及相关事项

⑥ 网络游戏行业的主要政策法规

序号	主要监管规定	颁布机构	发布时间	主要内容摘要
----	--------	------	------	--------

1	《中民共和国互联网信息服务管理办法》	国务院	2000.9.25	互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。国家对经营性互联网信息服务实行许可制度；对非经营性互联网信息服务实行备案制度。互联网信息服务提供者应当按照经许可或者备案的项目提供服务，不得超出经许可或者备案的项目提供服务。互联网信息服务提供者应当向上网用户提供良好的服务，并保证所提供的信息内容合法
2	《互联网出版管理暂行规定》	新闻出版总署、信息产业部	2002.6.27	新闻出版总署负责监督管理全国互联网出版工作，包括制定全国互联网出版规划、制定互联网出版管理的方针、政策和规章、对互联网出版机构实行前置审批等
3	《关于加强网络游戏产品内容审查工作的通知》	文化部	2004.5.14	文化部设立进口游戏产品内容审查委员会，负责审查进口网络游戏产品的内容。该通知明确了提出报审申请的要求，审查的流程等程序性规定
4	《互联网文化管理暂行规定》	文化部	2004.7.1	文化部对经营性互联网文化单位实行许可制度，对非经营性互联网文化单位实行备案制度；对互联网文化内容实施监管。该规定将网络游戏产品列入互联网文化产品。网络游戏运营商属于该规定所称的“互联网文化单位”，应当取得《网络文化经营许可证》
5	《关于保护未成年人身心健康实施网络游戏防沉迷系统的通知》	新闻出版总署、中央文明办、教育部、公安部、信息产业部、团中央、全国妇联、中国关心下一代工作委员会	2007.4.15	要求在全国网络游戏中推行网络游戏防沉迷系统，要求所有网络游戏运营企业必须严格按照《网络游戏防沉迷系统开发标准》和《网络游戏防沉迷系统实名认证方案》进行开发、运营
6	《关于规范进口网络游戏产品内容审查申报工作的公告》	文化部	2009.4.24	该公告重申了由文化部负责对进口网络游戏产品进行前置审查，并明确了进口游戏产品在未获得文化部进口网络游戏产品批准文件前的要求
7	《关于加强网络游戏虚拟货币管理工作的通知》	文化部、商务部	2009.6.4	该通知明确了网络游戏虚拟货币的定义；对从事网络游戏虚拟货币发行和交易服务的企业都明确了一系列规定，提出了严格的要求。该通知在用户权益保障方面明确了企业责任。该通知充分利用现有的管理手段，提出建立网络游戏虚拟货币管理工作协调机制，加强部门沟通协调，规范市场秩序、保障网络游戏产业的健康发展，防范金融风险，防止和打击利用网络游戏虚拟货币的违

				法犯罪行为
8	《文化部关于改进和加强网络游戏内容管理工作的通知》	文化部	2009.11.13	建立网络游戏经营单位自我约束机制、完善网络游戏内容监管制度、对进口和国产网络游戏内容要审查备案、制订网络游戏研发技术标准、网络游戏经营主体进行属地管理

除以上政策外，文化部还计划于近期出台政策奖励国产网络游戏出口，对在网游出口方面成效突出的企业给予奖励，并计划颁布实施《网络游戏管理办法》，进一步规范市场秩序、调整产业结构、提高游戏产业的文化价值含量。

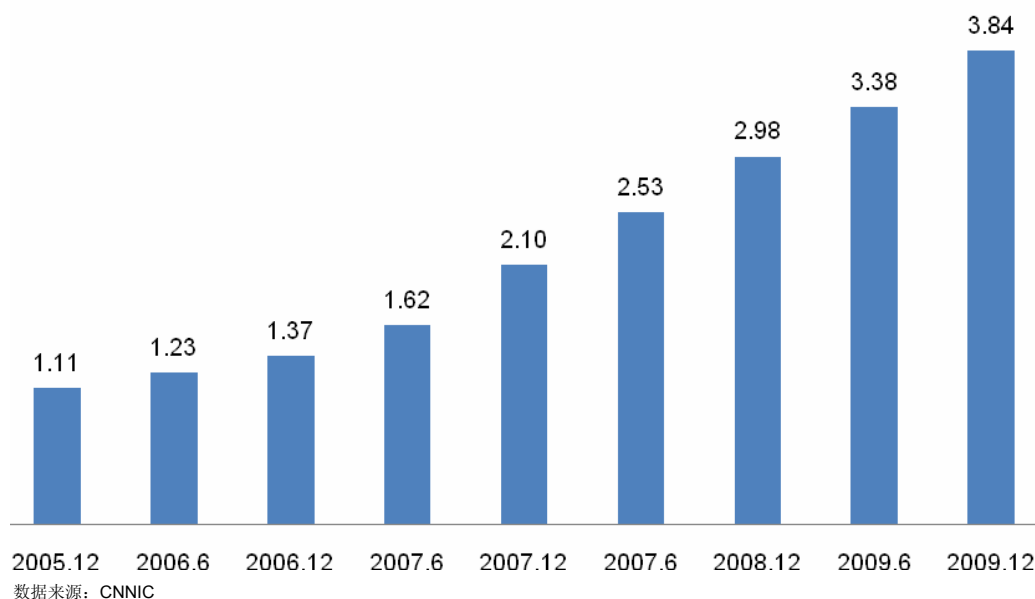
（三）发行人所处行业市场情况

1、 互联网娱乐行业发展概况

互联网自 20 世纪 60 年代诞生以来以几何级增速覆盖全球，目前已被全世界 240 多个国家和地区的 10 多亿的用户使用。CNNIC 最新数据显示，截至 2009 年底，中国网民规模已达到 3.84 亿，较 2008 年底增长 28.9%，网络普及率达 28.9%，超过全球平均水平 25.6%。继 2008 年中国网民规模超过美国成为全球第一之后，中国的互联网普及再次实现飞跃，赶超全球平均水平。预计中国经济在今后的几年仍将保持较高的增长率，居民的收入水平及消费水平将日趋改善，越来越多的居民开始使用互联网，因此我国互联网行业仍然拥有广阔的用户市场和发展空间。

中国网民规模

单位：亿人



随着互联网的普及以及技术的进步，各种形式的网络应用产品不断涌现，互联网应用的领域不断拓宽。互联网应用由早期的信息浏览发展到网络娱乐、信息获取、交流沟通、商务交易等多元化应用。截至 2009 年 12 月底，国内网民主要的网络应用行为如下：

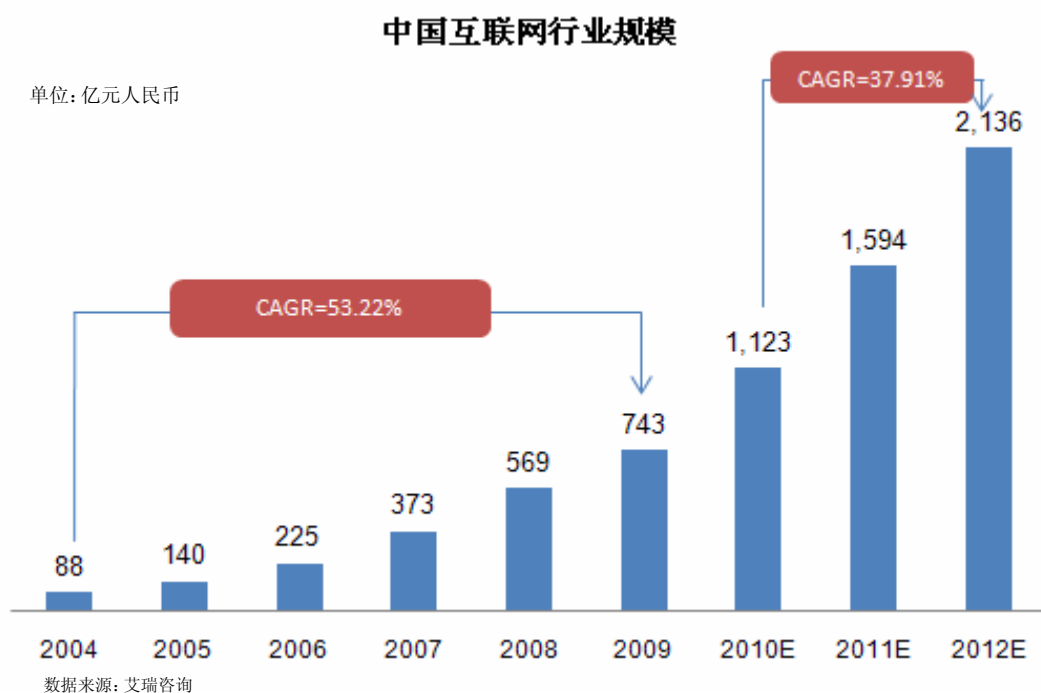
排名	应用	使用率	类别
1	网络音乐	83.5%	网络娱乐类
2	网络新闻	80.1%	信息获取类
3	搜索引擎	73.3%	信息获取类
4	即时通信	70.9%	交流沟通类
5	网络游戏	68.9%	网络娱乐类
6	网络视频	62.6%	网络娱乐类
7	博客应用	57.7%	交流沟通类
8	电子邮件	56.8%	交流沟通类
9	社交网站	45.8%	交流沟通类
10	网络文学	42.3%	网络娱乐类
11	论坛/BBS	30.5%	交流沟通类
12	网络购物	28.1%	商务交易类
13	网上银行	24.5%	商务交易类
14	网上支付	24.5%	商务交易类
15	网络炒股	14.8%	商务交易类
16	旅行预订	7.9%	商务交易类

数据来源：CNNIC 于 2010 年 1 月发布的第 25 次《中国互联网络发展状况统计报告》

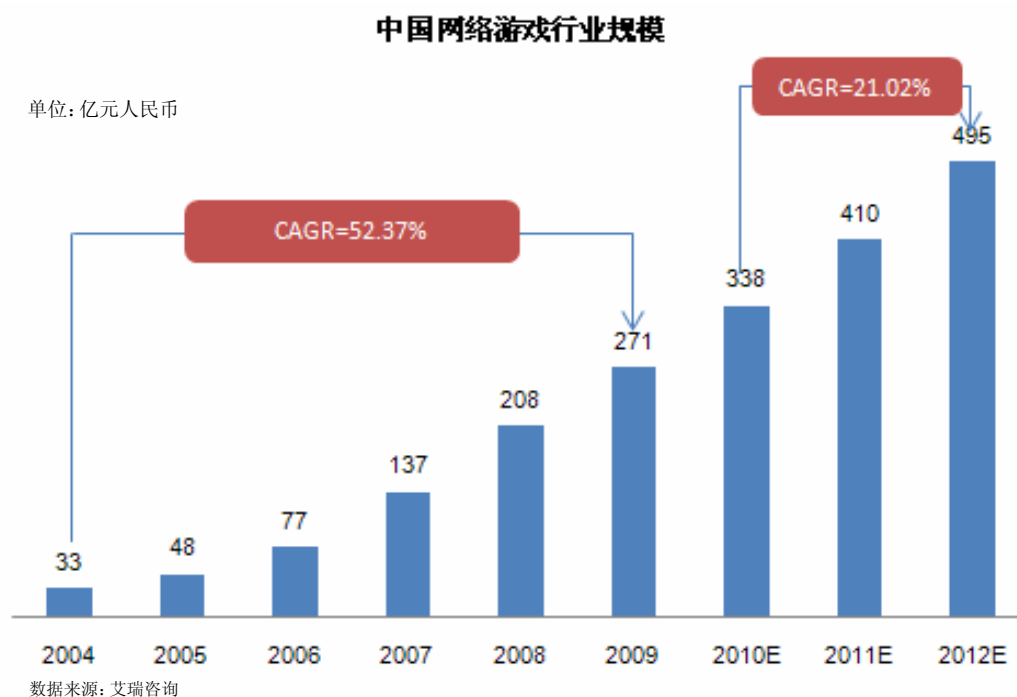
从以上的统计数据可以看出，网络音乐、网络视频和网络游戏三项网络娱乐

应用的使用率均达到 60%以上。网络娱乐已成为中国互联网用户的主要应用之一。

互联网的快速普及和网络应用的丰富推动了中国互联网行业的高速发展。根据艾瑞咨询统计，2009 年中国互联网行业市场规模达 743 亿元人民币，预计 2012 年达到 2,136 亿元人民币，2010 年至 2012 年年均增长率达 37.91%。



网络娱乐作为主要的互联网应用，在整个互联网行业中占据重要地位。特别是网络游戏，经过近 10 年的发展，网络游戏已成为中国互联网最重要的支柱产业之一。据艾瑞咨询分析，2009 年中国网络游戏市场规模为 271 亿元人民币，占中国互联网产业规模的 36.5%。预计到 2012 年中国网络游戏市场规模将达到 495 亿元，2010 年至 2012 年年均增长率高达 21.02%。



与现实生活中的娱乐相比，包括网络游戏在内的互联网娱乐具有低成本的显著优势，经济周期对网络娱乐业影响不大。

网络娱乐应用	2008年底		2009年底		变化	
	使用率 (%)	网民规模 (万人)	使用率 (%)	网民规模 (万人)	增长量 (万人)	增长率 (%)
网络游戏	62.8%	18,700	68.9%	26,454	7,754	41.5%
网络音乐	83.7%	24,900	83.5%	32,074	7,174	28.8%
网络视频	67.7%	20,200	62.6%	24,044	3,844	19.0%

数据来源：CNNIC 于 2010 年 1 月发布的第 25 次《中国互联网络发展状况统计报告》

根据 CNNIC 统计，截至 2009 年底国内网民网络游戏服务使用率为 68.9%，用户规模达到 2.65 亿人，较 2008 年底增长 7,754 万人，使用率提升了 6.1 个百分点。网络游戏用户的稳定增长主要由于网络游戏作为投入小、体验丰富的一种娱乐类型具有使用门槛低、黏性较高的特点，可以使用户以较少的花费获得较大的娱乐体验。

网络游戏类型和产品的日渐丰富是推动网络游戏发展的另外一个重要因素。目前国内已有超过 130 家网络游戏运营商，300 多款游戏，每年新推出游戏达 40-50 款。游戏种类从最初的大型多人在线游戏逐渐拓展到休闲游戏和网页游戏等多种类型。游戏内容的丰富多样对吸引和保留网络游戏用户，促进行业发展起到了重要作用。

随着互联网娱乐的迅速发展，娱乐内容日渐丰富，更新频繁。互联网用户往往需要通过多种不同渠道获取娱乐内容，不仅费时费力且难以及时对内容进行更新，因此亟需一个能够对多种形式的娱乐内容进行分类汇总并及时更新的渠道，以方便用户迅速便捷地一站式地接触使用包括网络游戏、影视及音乐等在内的互联网娱乐内容。在这种情况下，互联网娱乐平台应运而生。

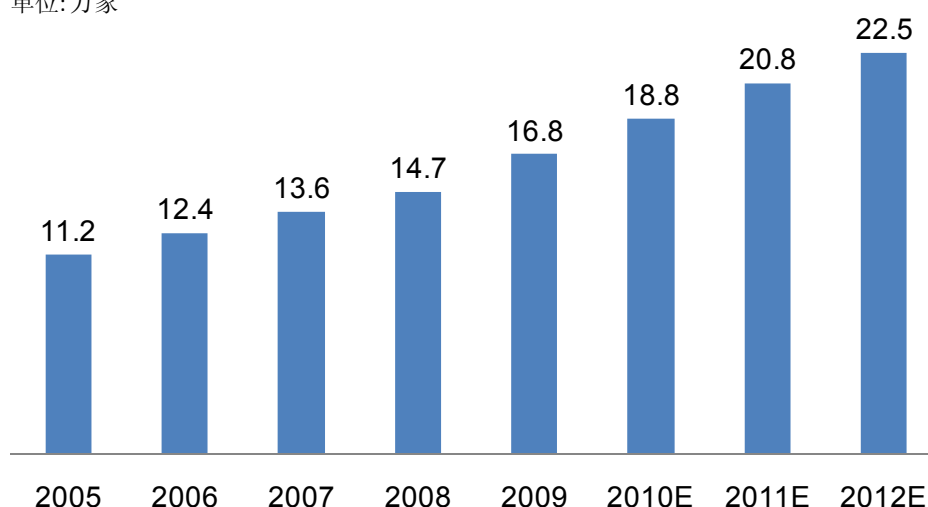
2、 网吧行业的发展促进了对网吧内互联网娱乐平台的需求

网吧作为国内网民最主要的上网渠道之一，近年来发展迅速。根据CNNIC2010年1月公布的中国互联网络发展状况统计报告，中国网民在网吧上网的比例达35.1%，是仅次于家庭网民上网的第二大场所。

据易观国际统计，截至2009年底，中国网吧总数达16.8万家，终端数超过1,200万台，汇聚国内近1.5亿的常规网民。

2005-2012年中国网吧总数

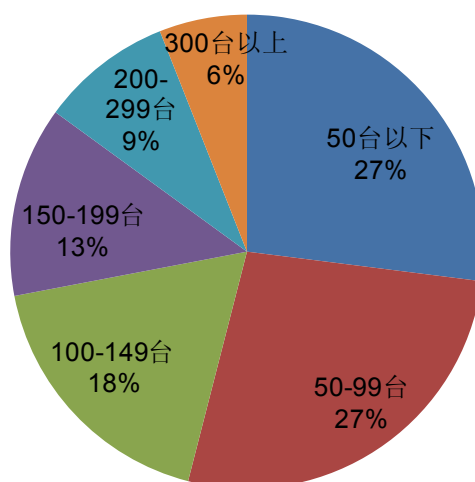
单位: 万家



数据来源: 易观国际

网吧作为目前国内最主要的上网渠道，近年来大型化发展趋势明显。据易观国际统计，目前国内网吧中100-150台机器的中型网吧与150台机器以上的大型网吧已经成为主流，合计占到全部网吧数量的46%。随着政府相关部门对网吧连锁化、规模化的进一步鼓励和引导，预计未来中大型网吧所占比例将进一步上升。

网吧规模分布

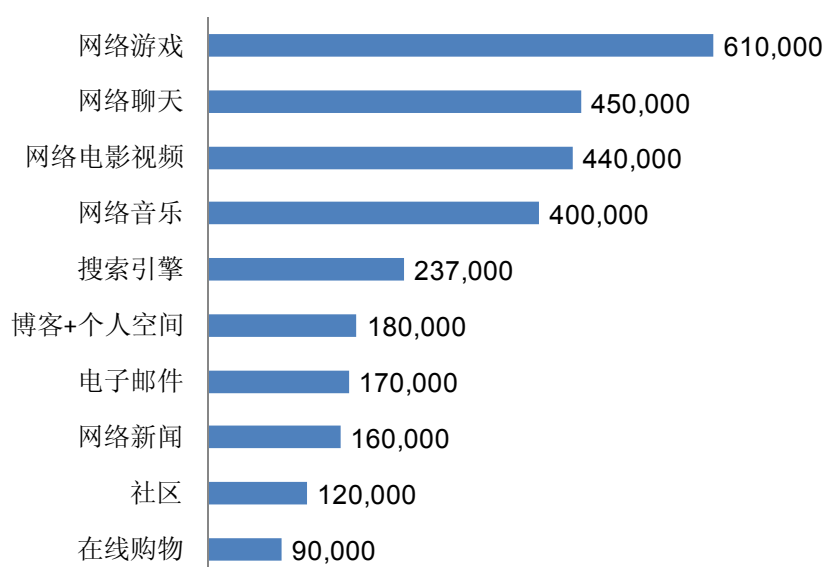


数据来源: 易观国际

与欧美等国将网吧作为上网渠道补充不同，中国网吧具有大众性及娱乐性的特点，是网民娱乐休闲的主要场所，用户在网吧的消费以娱乐为主。根据易观国际统计，网民在网吧内玩网络游戏、听音乐和看电影等视频的比例分别占到61%、44%和40%。网民在网吧的消费已逐渐成为一种娱乐性的习惯消费及文化生活方式。

网吧内网民主要应用分布

单位: 人次/百万人



数据来源: 易观国际

网吧的娱乐休闲性质决定了其对大量应用及娱乐内容的需求。为满足网民的需求,网吧终端上通常安装有多种应用及娱乐内容,并需要频繁更新以跟上内容发展的速度和步伐,满足用户需求。而网吧大型化的发展趋势加重了网吧对内容进行组织、整理、分发和更新的工作量。

此外,在互联网应用及娱乐内容快速发展的同时,通过网络进行传播的病毒和木马日益泛滥,成为影响网吧正常运营的关键因素。为了能正常营业,避免网民在使用互联网应用及娱乐过程中客户端遭受木马和病毒等的破坏性入侵,需要通过防火墙及还原保护等手段对系统进行安全防护。传统还原方式主要依赖网吧技术人员,以手动方式通过克隆盘技术对网吧内客户端系统进行还原处理,费时费力、效率低下,无法适应日益扩大的网吧规模。

在网吧大型化发展的今天,面对日益丰富、更新频繁的互联网娱乐内容以及日益重要的系统安全防护需求,网吧亟需能够对内容进行有效组织、管理、分发和更新并同时能对系统进行有效防护的互联网娱乐平台,从而提升网吧的运营效率,更好地满足网吧内网民的互联网娱乐需求。

针对这一需求,公司经过自主开发推出拥有自主知识产权的网维大师平台,通过业内领先的“穿透还原”及“三层更新”技术,将系统安全防护及娱乐内容更新管理有机结合在一起,不仅解决了网吧安全管理和系统维护的技术难点,同时提

升了网吧内互联网娱乐用户的体验和满意度。

3、 发展趋势

（1） 网吧内互联网娱乐平台将成为娱乐内容厂商推广的主要渠道之一

在游戏、影视及音乐等网络娱乐产品不断丰富的前提下，网民用户的选择也更为分散，如何捕捉到网民的关注，并进而发展成为自身的用户，是网络娱乐厂商面临的重要问题。网吧内互联网娱乐平台承载了为网吧进行网络娱乐更新的功能，也成为网吧用户进入并使用互联网娱乐的重要入口。同时，伴随网吧娱乐平台用户规模的扩大，以及业务数据的积累，也为网络娱乐产品的推广提供了重要的数据库资源。网吧娱乐平台对于网络娱乐产品的推广价值正在获得认可，并将逐步成为网络娱乐营销方案当中的重要环节。

（2） 互联网娱乐平台终端多样化

个人电脑和手机等移动终端近年来发展迅速。根据IDC（此处IDC指IDG，即国际数据集团，旗下子公司）的数据，中国目前PC整体保有量约在2.6亿台左右，预计2009年中国PC市场销售量为4,061万台左右，增长率为3%。其中台式机销售量为2,480万台左右，笔记本产品2009年市场销售量为1,580万台，年增长率达19%。而据CCID统计，手机为终端的无线接入，发展非常迅速，用户已经达到1.176 亿人，占网民总数的39.5%。随着宽带和3G等高速无线网络的进一步普及，资费的降低，互联网娱乐在个人电脑及手机等移动终端的应用将呈快速发展趋势，未来互联网娱乐平台也将逐渐向个人电脑、手机等终端延伸，成为继网吧后又一潜力巨大的市场。

（3） 跨平台认证及支付体系的建立

随着互联网娱乐平台终端的多样化发展，用户接触和使用互联网娱乐内容及应用的机会和渠道也越来越多，往往需要面对不同的认证及支付体系，增加了用户使用的难度和成本，在某种程度上降低了用户的娱乐体验。随着技术的发展，通过建立跨平台认证和支付，实现全网内便捷的个性化互联网娱乐服务将是整个互联网娱乐平台发展的大势所趋。

（四）发行人所处行业进入壁垒

1、 技术壁垒

互联网娱乐平台开发属于高新技术行业，技术的发展与更新速度较快，行业技术门槛越来越高。互联网娱乐平台本身是一个复杂的系统，其核心技术以及配套增值服务应用的开发都需要开发商具备较强的研发能力与技术积累。此外，随着互联网应用技术的不断更新，开发商应当具备持续研发能力，需要不断更新、优化其技术，才能满足市场的需求。

2、 用户资源壁垒

互联网娱乐平台产品的终端用户越多，其规模效应就越显著，增值服务和应用价值就越大。同时，由于互联网娱乐平台的品牌依赖度较大，需要建立起一定的市场知名度和美誉度，方能取得用户的信任。产品功能和服务与客户的操作习惯相关，客户往往会形成一定的依赖性，这种用户黏性使得客户不会轻易更换所用的产品和服务，市场新进入者难以在短期内获得用户足够的信任，以改变其使用习惯，这为市场新进入者设置了用户资源壁垒。

3、 人才壁垒

互联网娱乐平台核心技术和增值服务应用的开发和管理等工作都要求从业人员具有高水平的计算机科学知识、硬件知识、软件知识以及网络知识。我国互联网络应用专业方面的教育起步较晚，网络应用方面的专业技术人员缺乏，高端技术人员的稀缺构成进入本行业的人才壁垒。

4、 资金壁垒

互联网娱乐平台的开发和运营需要大量的资金投入，企业在软硬件、研发团队建设、IDC服务器及带宽租赁以及市场营销推广等方面均需要千万级以上的资金投入水平以实现平台的规模化。由于互联网公司普遍具有轻资产的特性，除自有资金以外的融资渠道较受限制，因此对市场新进入者形成了较高的资金壁垒。

（五）行业利润水平的变化

公司所从事互联网娱乐平台业务属互联网信息服务行业，具有高附加值的特点，行业利润水平相对较高。目前互联网信息服务行业内已上市主要企业 2007 年、2008 年和 2009 年的平均毛利率分别达到 81.05%、77.35%和 80.91%。

指标	公司简称	2009年	2008年	2007年
毛利率（%）	拓维信息	56.29	56.42	57.68
	同花顺	90.29	78.00	89.26
	生意宝	92.86	90.20	90.49
	焦点科技	84.20	84.79	86.76
	平均	80.91	77.35	81.05
	顺网科技	92.42	92.93	93.52

本公司业务近三年销售毛利率水平分别为 93.52%、92.93%、92.42%，毛利率水平始终保持在较高水平，这主要得益于公司基于互联网娱乐平台的增值服务及网络广告业务发展迅速，以及技术优势及高效管理带来的成本优势。

（六）影响行业发展的有利因素及不利因素

1、 有利因素

（1） 互联网娱乐平台需求将不断增长

中国互联网网民的规模处于高速增长的态势，而包括游戏、影视及音乐等在内的互联网娱乐服务市场规模也在不断提升。随着网民娱乐需求的个性化及娱乐内容的丰富，能够提供个性化娱乐内容筛选，传输和推广并提供一站式娱乐服务的互联网娱乐平台将更受市场认可。

（2） 资本市场保持对于互联网娱乐产业的关注热度

中国互联网市场正处于高速增长的过程中，而互联网娱乐产业是其重要的推动力量。这吸引了国内外资本对于中国互联网娱乐产业的关注。资本的注入，将进一步丰富娱乐内容资源，促进互联网娱乐平台相关产品和服务的开发及推广，有利于整个行业的长期健康发展。

（3） 政府对于网吧行业的管控将进一步引导其正规化发展

作为网民使用互联网娱乐的重要场所之一，互联网娱乐平台在网吧渠道应用广泛。自 2002 年蓝极速网吧火灾事件之后，文化部、公安部等相关部门对网吧的管理与重视程度与日俱增，加大了对网吧行业的监管力度，并出台了一系列政策引导网吧市场朝着健康、正规的方向发展，鼓励网吧行业实现规模化、连锁化经营。网吧行业的健康发展将使其成为网民更为重要的消费与娱乐场所，从而进一步促进互联网娱乐平台的发展。

（4） 3G 的发展将促进移动终端上互联网娱乐需求的发展

作为新一代的数字通信标准，3G 技术极大地提高了移动终端的数据传输速度，使图像、音乐、视频等娱乐内容的无线高速传输成为可能，为互联网用户在移动终端上从事互联网娱乐创造了条件。随着 3G 技术的大规模商用和普及，移动终端将成为与网吧内计算机终端、家庭个人电脑等一样重要的互联网娱乐终端，未来通过移动终端的互联网娱乐需求亦将大幅增长。

2、 不利因素

（1） 过度竞争的可能性进一步增强

随着互联网娱乐平台市场的快速发展，预计越来越多的企业会进入该领域，企业间竞争将愈演愈烈，存在过度竞争导致娱乐平台产品及增值服务收费水平下降的可能。此外，由于进入市场的厂商良莠不齐，产品服务质量水平低下，有可能导致行业整体信誉受损，影响行业的良性发展。

（2） 带宽资源的寡头垄断

互联网娱乐平台需要使用大量的带宽资源实现网络娱乐内容的高速更新和传输，以满足网民用户的互联网娱乐需求。随着娱乐内容资源的日益丰富及容量的快速增长，对带宽需求亦越来越大。互联网娱乐平台企业需要不断地扩容带宽以跟上内容发展的速度。带宽租赁费用也因此成为互联网娱乐平台厂商最主要的支出项目之一。由于目前国内带宽资源主要由少数几家电信运营商所控制，用户议价能力较弱，带宽租赁使用价格的逐年上升可能会增加互联网娱乐平台企业的投入水平同时降低企业的盈利能力。

（七）行业技术水平和技术特点

互联网娱乐平台的主要技术特点为：能承载海量用户的访问与交互；能提供基于海量用户的、稳定的大容量存储服务；能提供统一认证的多样性娱乐内容；能提供及时的内容更新服务；能提供可靠的娱乐终端安全防护体系。

近年来，随着互联网娱乐行业的快速发展，技术水平也处于迅速发展阶段。通过分布式系统设计、负载均衡和服务器集群技术，可以支持上亿用户同时在线，并通过动态云存储为每个用户提供 2-10G 不等的存储空间，支持支付和统一账号登陆；通过数据块差异比较和 P2P 传输技术满足海量内容的分发；通过对用户行为的挖掘和分析，改善产品及娱乐内容体验。

（八）行业的周期性、区域性和季节性特征

本公司所从事互联网娱乐平台业务无明显的周期性、区域性及季节性特征。

三、发行人的竞争地位

（一）主要竞争对手

目前国内针对网吧渠道开发互联网娱乐平台的主要公司包括：上海新浩艺软件有限公司（以下简称“新浩艺”）和武汉盛天信息技术有限公司（以下简称“武汉盛天”）。

（1）上海新浩艺软件有限公司

上海新浩艺软件有限公司前身为上海浩艺软件技术有限公司，成立于 1998 年 11 月。

新浩艺主要专注于网吧软件系统和广告业务的开展，同时依托 Pubwin 和迅闪系统为广告主提供针对网吧用户的广告服务。

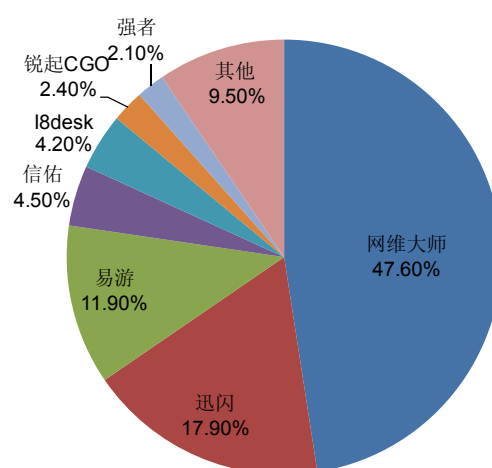
（2）武汉盛天信息技术有限公司

武汉盛天信息技术有限公司成立于 1998 年，以提供网吧网络游戏更新管理服务为主，同时还包括整合娱乐影音、病毒防护、为广告主提供广告代理等其他服务。其主要产品为易游网娱平台。

（二）发行人竞争地位

公司的竞争对手目前主要来自针对网吧渠道的互联网娱乐平台厂商。在公司网维大师产品推出之前的 2006 年，国内针对网吧渠道的互联网娱乐平台厂商主要有上海新浩艺和武汉盛天。公司自 2006 年 12 月 17 日推出网维大师产品后，市场份额迅速增长，推出半年内覆盖网吧数即超过一万家，并在 2007 年年底实现两万家网吧的覆盖，超过竞争对手成为业内市场份额最高的企业。截至 2009 年底，公司网维大师产品已覆盖全国 8 万余家网吧，市场占有率达 47.6%，占据绝对领先的市场地位。

2009 年主要网吧内互联网娱乐平台产品覆盖网吧数量市场份额



数据来源: 易观国际

（三）发行人竞争优势与劣势

1、 竞争优势

（1） 在网吧渠道具有绝对领先的市场份额，平台优势明显

根据易观国际2010年1月15日发布的研究报告，公司的网维大师产品在全国约16.8万家网吧中的市场占有率高达47.6%，领先第二名29.7个百分点，具有绝对领先的市场优势。网吧客户资源的丰富进一步加强了公司产品的平台优势，使其增值服务和应用的规模效应远大于竞争对手。目前每天在网吧客户端通过网维大师进行互联网娱乐的用户数达2,500万人次，其潜在的媒体效应获得了众多内

容厂商和品牌商的广泛认可。包括盛大、腾讯、金山、完美时空等在内的国内知名网络游戏厂商均已通过公司的星传媒进行广告宣传，并逐渐开始利用星传媒高效的宣传推广效果取代其过去所广泛使用的地面推广方式。随着网维大师平台市场占有率及终端用户数的增加，其作为网络媒体的传播价值将进一步得到提升，成为内容提供商接触终端用户群体一个不可或缺的重要渠道。

（2）产品性能领先

公司针对网吧渠道设计推出“网维大师”产品，凭借业内领先的“穿透还原”和“三层更新”技术为网吧在安全管理、系统维护和娱乐内容更新管理方面提供了卓越的解决方案。发行人网维大师产品目前在市场上的主要竞争对手包括上海新浩艺软件有限公司开发的迅闪及武汉盛天信息技术有限公司开发的易游网娱平台。网维大师与迅闪及易游网娱平台的技术差异主要体现在安全性、易用性及三层更新等方面。根据易观国际和天下网盟等机构对目前市场上主流网吧娱乐平台的评测分析，发行人网维大师产品在安全性、资源数量、更新及时性、稳定性和易用性等关键技术指标方面均处于行业领先地位。

（3）品牌影响力强，受到用户广泛认可

由于互联网娱乐平台的功能和服务同用户的使用习惯息息相关。用户对某种平台使用习惯之后往往会形成一定的依赖性，这种黏性使得用户不会轻易更换所使用的平台。因此只有平台本身具有强大的品牌，广泛的市场知名度和美誉度，方能取得用户的信任。公司的网维大师平台经过多年发展，已在网吧渠道建立起卓越的品牌形象，深受网吧和网民的喜爱。公司的网络广告产品星传媒也凭借出色的传播效果赢得了众多互联网娱乐内容厂商的认可。公司强大的品牌影响力不仅有利于公司保持现有用户，同时能够帮助公司以更低的成本争取新用户、推广新产品、进入新的市场领域。

（4）技术人才储备充足，研发实力雄厚

公司技术人才储备充足，为自主研发奠定了坚实的基础。在系统安全防护关键的底层驱动技术开发方面，公司拥有业内为数不多的顶尖技术人员，使得公司产品在穿透还原及防火墙保护方面的安全性及稳定性在业内一直处于领先水平。

此外，同其他公司广泛使用开源 BT 作为 P2P 技术基础不同，公司技术人员针对网吧特有的网络环境及下载更新需求，独自开发出差异化文件更新下载 P2P 技术，使数据能够更快更高效地从 IDC 下载更新到网吧服务器，极大地提高了公司产品在网吧内容更新方面的效率。

（5）业绩增长迅速，财务稳健

公司近年来业务发展迅速，2008 年和 2009 年的销售收入分别比前一年同期增长 691.70%和 136.80%，净利润分别比前一年增长 681.96%和 72.97%。公司在高速发展的同时，现金流保持健康增长。截至 2009 年 12 月 31 日，公司没有任何金融负债，账面现金及现金等价物余额达 4,303.83 万元。稳健的盈利能力及现金流有助于公司更好地抵御竞争，把握市场机会，投入新产品研发设计，实现公司的长期发展战略。

（6）创新意识强、创新机制完善

在互联网娱乐行业，创新永远是主题。只有持续不断的推陈出新，才能使公司获得源源不断的发展动力。公司在短短几年之内发展成为网吧渠道内互联网娱乐平台的领先企业除了网维大师产品本身卓越的技术性能之外，还归功于公司在服务和商业模式上的创新。服务方面，公司在业内率先推出针对网吧的娱乐内容更新服务，通过丰富网吧娱乐内容、提高网吧娱乐内容管理效率等方式提升网维大师产品对网吧的附加价值和吸引力。在服务创新的基础上，公司又率先以免费方式向网吧提供网维大师产品，通过卓越的产品性能吸引网吧客户，同时针对网吧的特点提供包括内容更新在内的增值付费服务，改变以往业内以软件产品销售为核心的盈利模式，将基于软件产品的付费增值服务作为新的利润来源，从而在迅速取得行业领先地位的同时，实现盈利性增长。

（7）以服务为导向，为客户提供全方位支持

公司坚持以服务为导向，在内首次提出了“360 度全面服务”的概念，拥有业内最大的客服团队，并通过坐席客服、全面的 IT 互动平台（论坛，问吧，在线客服系统等）、上门技术支持等为用户提供全方位服务。此外，公司还在业内首推代理商认证体系，目前已有 1,500 多家经认证的代理商团队，能够向全国各地

的网吧客户提供及时高效的本地化技术支持。公司还组织代理商和网吧客户进行免费的专业技术培训，组织相关的主题会议，对代理商和网吧客户进行管理和不定时拜访，以便即时发现问题和解决问题，提高了代理商和网吧客户的满意度。不仅如此，公司还通过与网吧客户进行合作，开展其他增值活动，使得代理商和网吧客户也能够在这类合作中获得利润。这些合作也将公司与代理商和网吧客户的利益捆绑在一起，增加了竞争对手从公司抢夺客户的成本。此外，针对网络游戏在当前互联网娱乐中的重要地位，公司投巨资构建全国游戏更新网络，组建游戏更新团队为网吧提供自动化的远程专家管理服务。良好全面的客户服务为公司产品进一步开拓市场打下了坚实的基础。

2、 竞争劣势

（1） 融资渠道相对单一

从企业的生命周期和现金流量的关系来看，几乎所有快速成长型企业均会面临资金紧张的局面，公司也面临着同样的挑战。在互联网行业，技术发展日新月异，企业必须持续投入研发资金进行新技术开发，确保产品技术保持领先水平，而随着行业整体技术水平的不断提高，为获取新技术所投入的研发资金也比以往有了较大幅度的增长。此外，公司规模扩大，需要以相对有竞争性的薪酬吸引更多优秀人才的加入，相应的管理费用和市场推广所需的费用也会大幅增加，这些都需要公司有充足的资金支持。目前公司的办公场所是通过租赁的方式获得，随着公司规模扩大，未来固定资产的购置也需要有一定的资金，以保证公司员工有合适稳定的工作场所开展业务和进行研发。由于互联网公司普遍具有轻资产的特性，除自有资金以外的融资渠道较受限制，因此公司也面临着进一步扩展融资渠道以满足未来业务发展的需求。

（2） 公司规模有限，易受外部环境变化影响

公司虽然在网吧渠道的互联网娱乐平台领域市场占有率排名第一，但从整个互联网行业来看，公司的规模依然很小。如果网吧行业未来发展有所放缓或其在互联网娱乐中的渠道作用有所减弱，则会使公司的竞争优势无法得到很好的体现。另外，对于一个快速成长的中小企业，也往往会成为其他公司的收购目标。

针对上述情况，公司正积极进入网吧渠道以外的互联网娱乐平台市场，通过扩展新的市场领域进一步扩大规模，分散业务风险。

四、发行人主营业务的具体情况

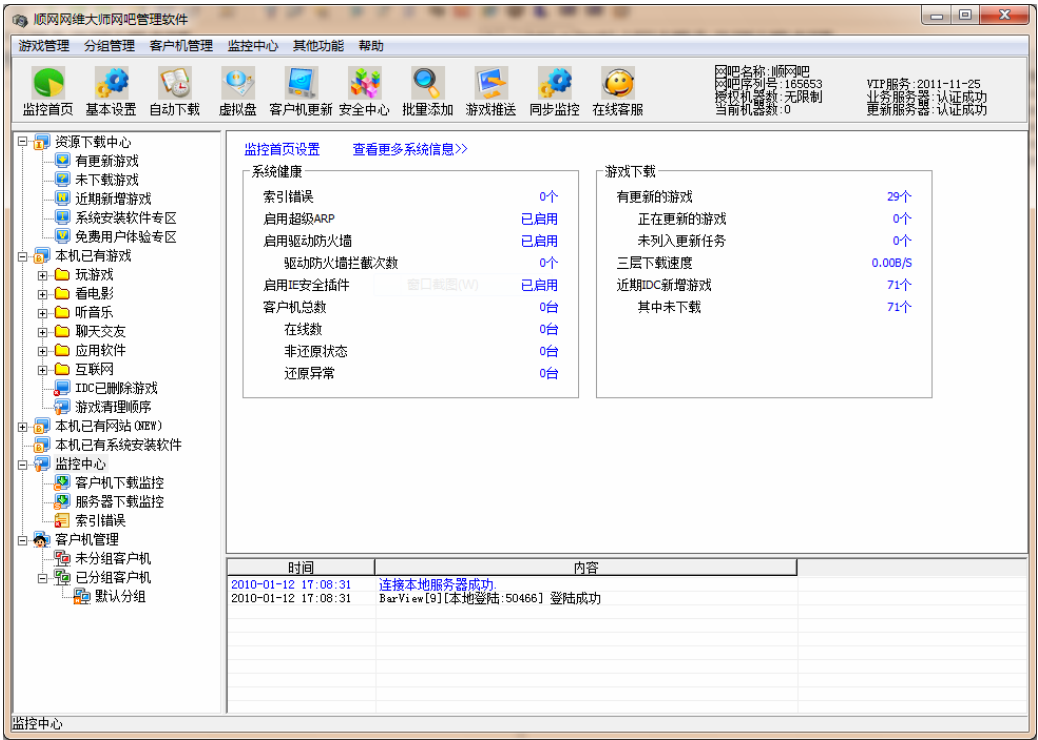
（一）主要产品或服务用途

公司目前所提供的主要产品和服务包括：针对网吧渠道的互联网娱乐平台产品“网维大师”、基于网维大师平台的网络广告和推广产品星传媒，互联网增值服务以及面向网民的互联网认证和支付产品蝌蚪通行证和蝌蚪币。

1、网维大师平台

网维大师是公司针对网吧渠道设计推出的互联网娱乐平台产品。通过网维大师，网吧可以实现对网络娱乐内容的整合、分发和管理，网吧内网民用户通过网维大师所提供的统一娱乐平台界面可以轻松获取包括游戏、视频及音频等在内的多种形式的互联网娱乐内容。网维大师在提供一站式网络娱乐服务的同时，通过防火墙技术和 ARP 技术等对网吧客户端系统进行安全保护，防止病毒、木马等破坏性程序对客户端系统进行攻击并造成影响，确保娱乐平台的顺畅运行和使用。

网维大师服务端界面



网维大师客户端界面



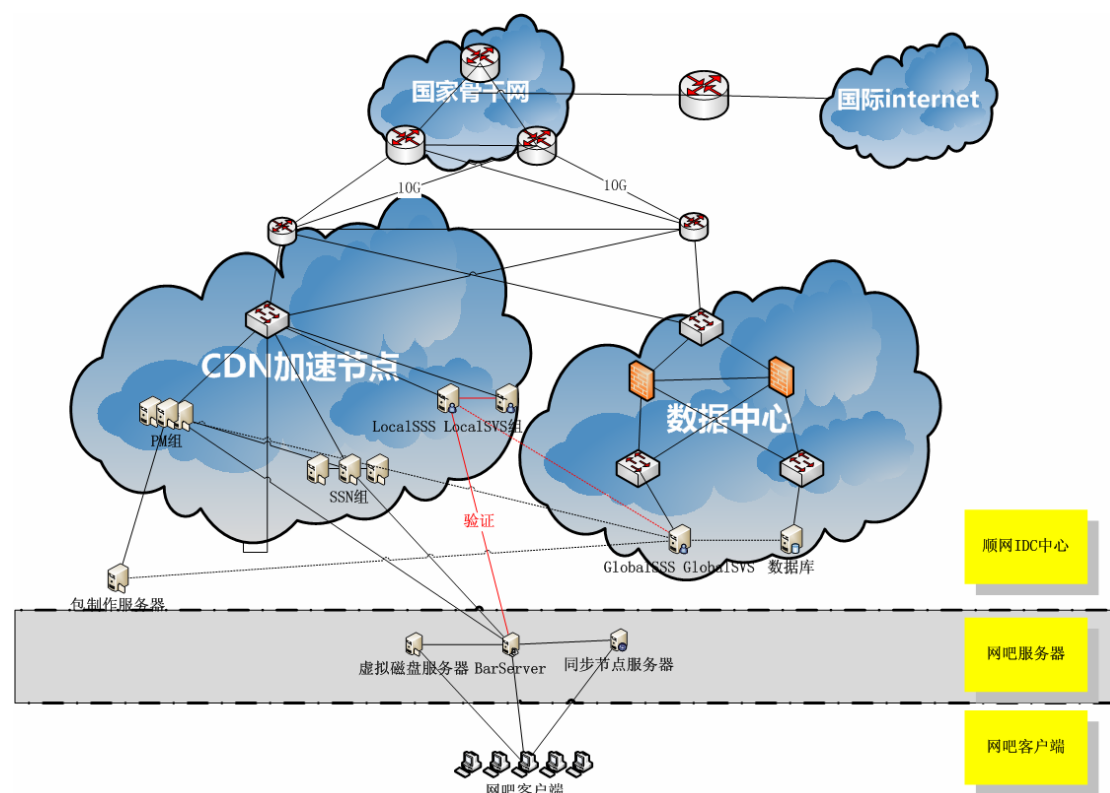
网维大师产品的核心基础功能包括：

主要功能	功能描述
穿透还原	该功能可实现通过网维大师客户端写入到客户机硬盘的实时数据

	保留，而顾客上网过程所下载的数据，安装的程序重启后都可以恢复原始状态。不仅解决了游戏更新问题，也有效保护了顾客隐私不被泄露
安全管理	安全中心提供了诸多与安全相关的功能，例如 ARP 绑定、流量控制、网站禁止、窗口禁止、进程禁止、进程保护、驱动防火墙、IE 安全等功能。通过还原、驱动防火墙，IE 安全功能可为网吧提供坚如磐石的安全防护堡垒。更为强大的是除 ARP 绑定、流量控制之外的所有安全管理功能均支持三层更新，当网维大师有安全策略更新 1 小时之内可将策略分发到全国 8 万余家网吧，500 多万台终端上，让所有网吧内的客户机实时得到最新的安全防护
网吧资产管理	该功能可以帮助网吧业主实时了解网吧内客户机硬件变动情况，当客户机硬件有变化时，出现硬件变更的客户机资产信息就会变为红色来提示业主，从而有效避免硬件被盗问题
虚拟盘管理	虚拟化技术可以有效解决客户机硬盘空间较小，游戏数量有限的问题，虚拟化技术可以将服务器上任意一个磁盘空间虚拟至客户机，目前网维大师虚拟化技术可支持单分区 2T 容量，最多支持 8 个虚拟分区，同时拥有极其优秀的缓存技术，从而彻底解决硬盘读取速度过慢而导致客户机进入游戏慢，玩游戏时卡的问题
远程集中管理	远程集中管理彻底解放了网管逐台检查客户机的烦恼，有了远程集中管理功能之后网管可以在任何有互联网的地方管理网吧内任何一台客户机
个人磁盘及游戏存档	个人磁盘有效解决网民个人资料在网吧内的存储问题，网民可见个人数据保存在网吧服务器上，同时数据是经过安全加密的，因此网民无需担心隐私资料外泄问题。游戏存档功能可实时保存单机游戏进度，与个人磁盘一样彻底解决“还原与保存”之间的冲突

网维大师产品上述功能相关技术均来自公司内部研发，属于职务成果。除上述基础功能外，针对互联网娱乐内容更新频繁的特点，公司设计了业内领先的三层更新系统，通过遍布全国的 IDC 中心，将海量的互联网娱乐内容通过 IDC 中心与网吧服务器自动更新到网吧的客户端电脑，免去了网吧对娱乐内容进行手动更新的麻烦，极大提高了网吧内娱乐平台内容的丰富性和及时性。

三层更新的技术示意图



三层更新中的第一层为公司的顺网 IDC 中心、第二层为网吧服务器、第三层为网吧客户端。三层更新技术可以有效解决网吧内网络娱乐内容更新不及时，以及娱乐内容资源匮乏等问题。目前公司通过 IDC 可向所覆盖的 8 万余家网吧提供 3000G 以上的娱乐内容。通过三层更新技术，网吧不再需要每天去关注哪些娱乐内容更新了，只需要提供一台安装有网维大师服务端的电脑，即可轻松完成娱乐内容的添加、管理和更新等一系列复杂的工作。

为进一步提升用户的互联网娱乐体验，公司还在三层更新的基础上，结合业内领先的数据处理及挖掘技术，通过强大的终端软件产品以及专门设计的驱动和信令及传输协议，对网维大师平台所有的网吧终端进行综合分析，推出的热门游戏指数 DP 值。根据网络游戏的受欢迎程度用以指导程序调度网络游戏的下载、存储及更新，最大效率地发挥客户端硬件功能。同时配合公司推出的“虚拟磁盘技术”，确保用户获得最佳的网络游戏娱乐体验。

游戏 DP 值排行榜(2010 年 6 月 19 日)

排名	走势	游戏ID	游戏名称	公司	DP值
1	—	11004	穿越火线	腾讯	12469 (-32)
2	—	11256	地下城与勇士	腾讯	7954 (-17)
3	—	11151	QQ炫舞	腾讯	2608 (-14)
4	—	10861	QQ飞车	腾讯	1480 (-1)
5	—	10036	劲舞团	久游网	1434 (-12)
6	—	12957	穿越火线体验版	腾讯	1186 (+17)
7	—	11994	战地之王	腾讯	881 (-5)
8	—	10040	梦幻西游	网易	824 (-2)
9	—	11815	反恐精英Online	世纪天成	675 (-8)
10	—	10115	问道	光宇	630 (-4)
11	—	10011	大话西游	网易	575 (-1)
12	—	10085	天龙八部	搜狐	487 (-5)
13	—	10032	街头篮球	天游	460 (-1)
14	—	10001	跑跑卡丁车	世纪天成	406 (-4)
15	—	10043	魔兽世界	网易	382 (-1)
16	—	12355	梦三国	电魂网络	289 (+4)
17	—	10529	诛仙2	完美时空	267 (-1)
18	—	10044	魔域	天晴数码	255 (-1)
19	—	13150	天龙八部2	搜狐	245 (-1)
20	↑	12351	QQ幻想世界	腾讯	242 (+11)

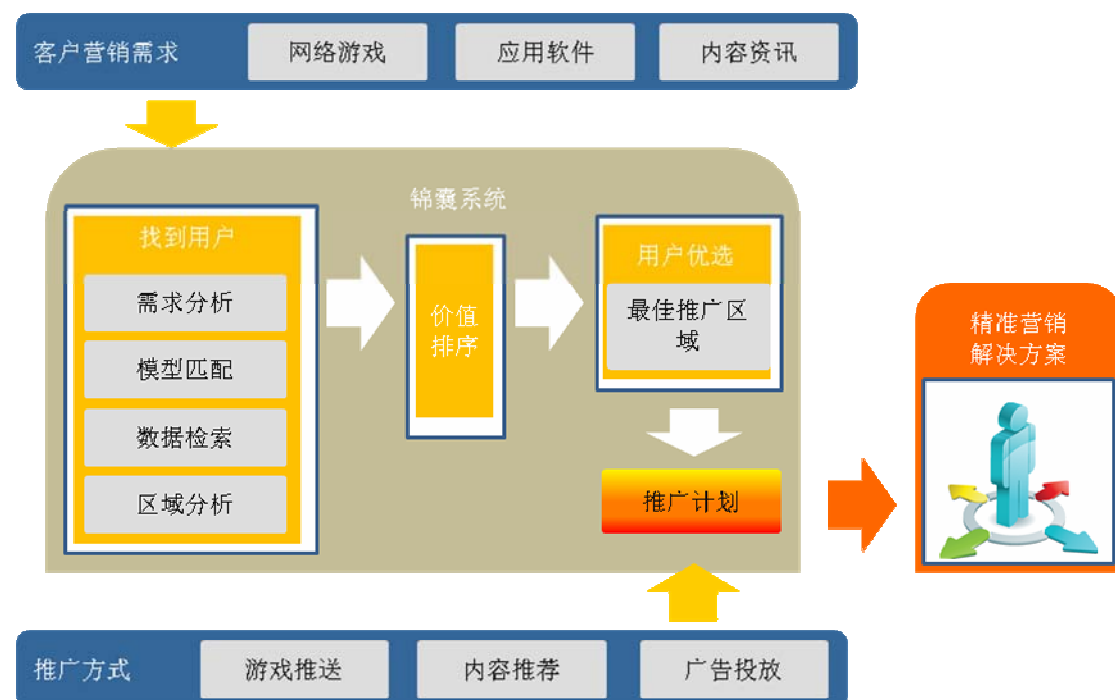
2、基于网维大师的互联网增值服务

公司网维大师平台所覆盖的 5,000 余万网吧网民具有巨大的经济和商业价值。公司在推广网维大师平台的同时，充分利用其所掌握的用户资源通过联合运营或合作等方式与国内领先的门户网站、搜索引擎以及娱乐内容厂商开展增值业务合作。以搜索引擎为例，公司通过与百度、谷歌等领先搜索引擎合作，将其搜索框置于网维大师平台的客户端界面，引导网维大师用户的搜索流量，从而与搜索引擎分享由搜索流量所产生的广告等收入。

3、星传媒

网吧作为国内互联网娱乐的主要消费和使用渠道，其庞大的用户基础使网吧渠道具备极佳的媒体属性，吸引了大量希望针对网吧网民宣传并推广其产品和服务的企业。针对网吧的媒体特性，公司推出了星传媒产品，向客户提供网络广告及推广服务，通过其独特的锦囊系统对网维大师用户进行分析，并结合客户的营销需求，制定精准的网吧营销解决方案。同时，对通过星传媒的广告投放与监测方案可精准到达客户指定的任意网吧，数据库整体数据反馈方案亦可精准呈现推广效果。

星传媒锦囊系统示意图



星传媒的主要广告形式



公司的星传媒除提供网络广告服务外，还面向内容厂商提供高效的客户端安装服务。通过网维大师的三层更新平台将客户希望推广的娱乐内容迅速安装到网维大师所覆盖的近 500 万网吧终端上，一改过去内容厂商耗费大量时间和人工，逐家网吧进行推广的地面推广方式，成为内容厂商针对网吧渠道进行推广的最主要方式。

公司星传媒产品主要功能的相关技术均来自内部研发，属于职务成果。

4、 互联网娱乐平台用户中心系统

公司于 2009 年开始用户中心系统建设，主要包括蝌蚪通行证及蝌蚪币两个部分，通过为用户提供的统一的 Passport 账户，关联各种互联网应用和服务，用户通过蝌蚪币支付个性化应用增值服务和付费娱乐内容，发行人从而实现收入和赢利。www.kedou.com 是互联网娱乐平台用户中心系统面向个人蝌蚪用户的网站。用户所有和账号、蝌蚪币账户相关的操作以及蝌蚪币充值，都是通过该网站来完成的。其中蝌蚪通行证功能于 2009 年 3 月开始立项研发，于 2009 年 7 月上线试运行；蝌蚪币功能于 2009 年 7 月开始立项研发，于 2010 年 1 月上线试运行。

（1） 蝌蚪通行证

现有蝌蚪通行证业务是用户中心系统中会员系统的其中一部分，目前主要支持 PC 端用户注册、登录、认证和账号管理。个人用户通过注册蝌蚪通行证，可以实现在网吧和个人终端通过同一账号登录互联网娱乐平台，提取包括桌面、输入法、菜单、游戏存档、个人资料存档等在内的个性化设置，在不同终端上享受相同的个性化娱乐体验。同时，随着公司的互联网娱乐平台与越来越多的网络娱乐应用实现对接，用户还可通过蝌蚪通行证登录不同的网络娱乐应用，省去为每一种应用设置账号、密码并分别进行认证的繁琐步骤，真正实现简单、便捷的互联网娱乐。

（2） 蝌蚪币

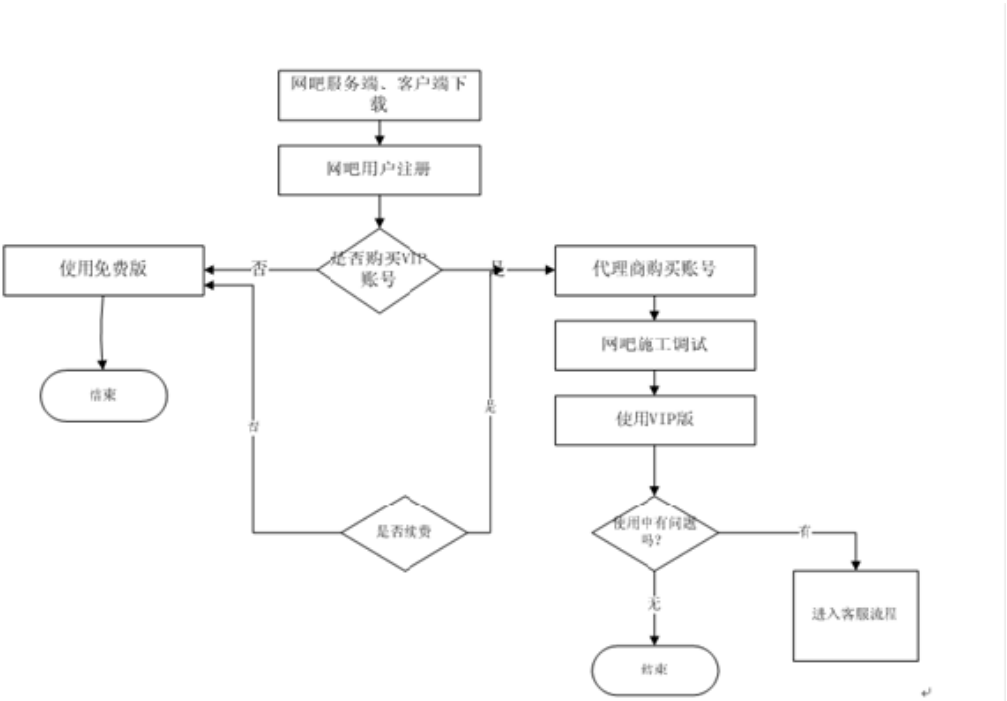
蝌蚪币是公司针对其所运营游戏及客户服务所发行的虚拟货币，是用户中心系统中支付系统的一部分，主要目的是为方便蝌蚪用户针对多种娱乐功能及会员

服务实现统一支付，其现有功能包括蝌蚪币发行、充值、支付及账务管理。用户可通过现金、充值卡、第三方支付等多种方式购买蝌蚪币，并用以支付蝌蚪娱乐平台中包括游戏道具、包月服务等在内的所有虚拟物品及会员服务。目前公司的蝌蚪币产品可通过快钱、支付宝、神州行充值等多种方式购买。

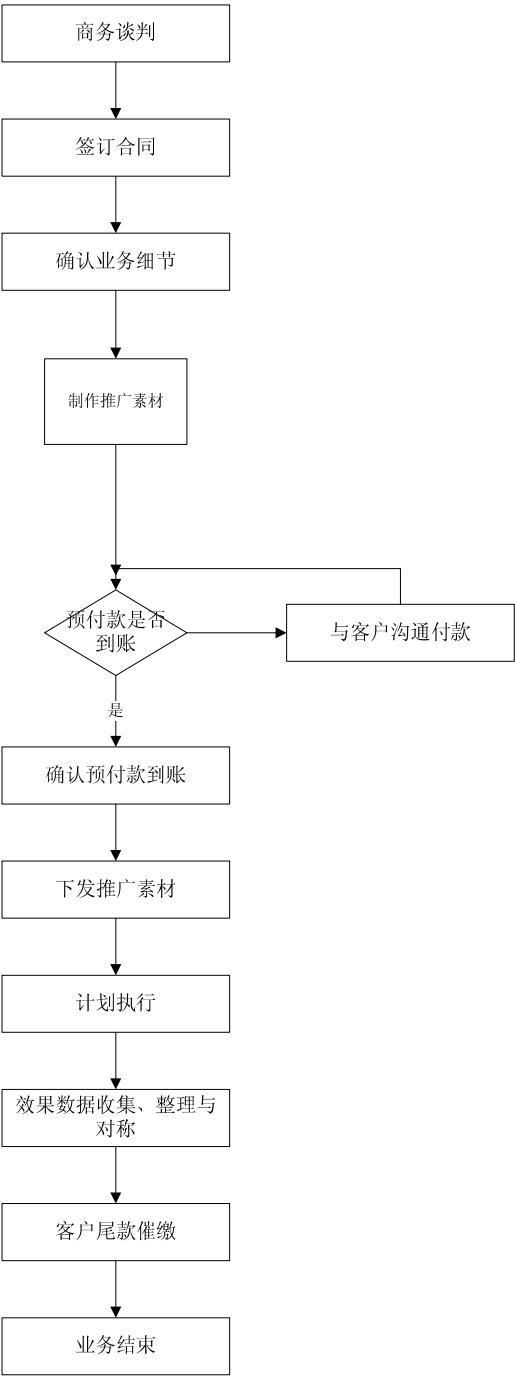
公司现有的蝌蚪用户系统只支持发行虚拟货币并只允许用户通过该虚拟货币购买发行人所提供的相关产品和服务，不支持蝌蚪币在用户账户之间的转移及交易行为。

（二）提供产品或服务的流程

1、网维大师产品提供流程



2、星传媒产品提供流程



（三）主要经营模式

（1）销售模式

① 软件销售

公司网维大师产品由基础功能和付费服务两个部分组成。对于基础功能，网吧客户可以直接从公司网站免费下载并使用。如果客户希望使用包括三层更新在

内的增值服务，则需购买使用增值服务的时间。除少量直销外，公司目前主要通过 1,500 多家遍布全国的代理商销售网维大师付费服务使用时间。公司网维大师代理商基本情况如下表所示：

选择代理商的标准	代理商的种类	佣金比例	权利义务
有网吧资源的自然人、有网吧维护技术实力的自然人或授权区域内，能在规定时间内服务网吧数量达到一定占有率标准的自然人	独家代理：区域范围内向发行人购买了网维大师的公司法人或自然人，并且买卖双方互为唯一；一般为地区级代理。2009 年开始逐步在一些省份发展省级总代理； 一般代理：在地区级范围内向发行人购买了网维大师的公司法人或自然人。双方不是互为唯一	根据代理商的软件销售量、开发的网吧规模及回款情况，与其协商给予一定比例的佣金返利，返利金额不固定，每半年评估一次	权利：要求发行人支付返利，优先享有在合作区域推广发行人产品等； 义务：支付货款，保证服务质量，与终端客户的纠纷、争议、损失、侵权、违约等均由代理商自行解决，与发行人无关等

公司软件销售收入系销售网维大师一年的使用权。自网维大师授予代理商之日起，开始计算一年的使用期限，无论代理商是否实现对终端网吧的销售；同时，自网维大师授予代理商之日起，代理商无权退货；另外，公司只能取得按照与代理商事先约定价格结算的软件销售收益，而代理商从终端网吧处取得的网维大师软件销售收益与公司无关，代理商与终端网吧发生纠纷时，由代理商自行解决，与公司无关。故自网维大师授予代理商之日起，与网维大师有关的风险和报酬已完全转移给代理商，相关的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

② 互联网增值服务

公司互联网增值服务主要通过联合运营方式与各种类型的互联网企业建立业务合作关系，充分利用公司网维大师平台在网吧渠道庞大的市场覆盖，向其他互联网企业的产品和服务输送用户资源，并分享由公司用户为联合运营互联网企业所创造的经济效益。

目前公司互联网增值服务收入主要来自同主流搜索引擎百度和谷歌的合作。在该合作模式下，公司同百度及谷歌分别签订流量分成协议，通过在网维大师平台下加入百度或谷歌的搜索链接框等方式引导网吧用户的搜索行为，从而为百度

和谷歌带去搜索流量，并产生相应的广告收入，其中一部分由百度及谷歌按照协议规定的分成方式和比例分成给公司。流量计算方法情况如下：

① 将 IE 首页默认设置指定页面带来流量，流量计算以每个自然月日均 IE 主页合作所产生的流量，按照差额定率分档累进制计算收益。即，按照不同的流量等级划定不同的分成比率，并以该流量累进产生的收入划分各方收益；

② 将客户产品捆绑到指定功能区所产生的流量，流量计算以每个自然月日均产品合作所产生的流量，按照差额定率分档累进制计算收益；

③ 将 IE 首页默认设置指定页面带来流量，流量计算以每个自然月日均 IE 主页合作所产生的流量，按照差额定值分档累进制计算收益。即，按照不同的流量等级划定不同的售价，以该流量累进值确定最终收益。

公司一般给予互联网增值服务客户一个月信用期，一般于下个月的下旬支付上一个月的服务款。

③ 网络广告及推广

公司网络广告及推广服务的销售主要通过广告代理商进行。公司广告代理商基本情况如下表所示：

选择代理商的标准	代理商的种类	佣金比例	权利义务
通常选择在相应行业（主要是在网络游戏行业）有客户资源，具有较强的营销策划能力和专业经验，能为最终的广告主提供咨询服务和专业建议的广告代理商。此外，发行人也在向终端广告主推销本公司的服务，这种情况下就没有代理	只有全国范围内的一级代理，不设二级代理，每个代理商都可以代理发行人在全国范围内的广告投放或推广业务。双方不互为唯一	一般视其在发行人的累计投放金额及回款情况，与其协商后，给予 10-22% 比例的佣金返利。双方每年年初签署框架合同，约定全年在发行人的网吧终端广告投放及推送金额。佣金支付与回款进度挂钩，按季预结算；年终根据代理商全年实际执行金额确定最终的返点比例	权利：要求发行人支付返利，代理发行人全国范围内的广告销售； 义务：支付服务款，提供广告或推广素材，保证广告或推广业务内容符合广告法的规定等

广告代理商通常会与公司签订年度广告业务合作的框架协议，约定总的投放

金额，投放价格，返利等条款。具体执行时，公司根据最终客户的需要制定详细的广告推广方案及投放排期，并在此基础上计算实际的投放金额，在获得广告代理商及最终客户的认可后进行投放，并向客户提供投放后的效果跟踪报告。

公司以广告推广方案及排期表或推广计划表得到客户认可、有关内容已在约定地区和客户终端发布或推广后确认收入，确认金额为经双方确认的排期表或推广计划表中约定的广告或推广金额。公司一般要求新客户先支付 30% 的预付款，对其余款项及老客户一般根据其信用情况给予一至六个月的信用期。

网络广告及推广服务提供的是一项服务，自服务提供后，代理商就需要按约定支付服务款；公司只能取得按照与代理商事先约定价格结算的服务款收益，而代理商从广告投放业主处取得的服务款收益与公司无关，代理商与广告投放业主发生纠纷时，由代理商自行解决，与公司无关。在这种情况下，公司网络广告及推广服务有关的风险和报酬已完全转移给代理商，相关的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

④ 蝌蚪币

报告期内蝌蚪币产品还在测试阶段，未产生销售收入，公司未来蝌蚪币销售将采取如下两种方式：

销售方式	结算方式
通过点卡代理商销售	代理商支付一定数额的预付款，按合同约定的价格从发行人提取一定数量的蝌蚪币，其中蝌蚪币总额必须小于预付款余额，然后加价卖给蝌蚪用户；当预付款余额不足时，代理商须再次支付充足的预付款才能提取下一批蝌蚪币
用户在蝌蚪网上通过网银、支付宝、神州行充值卡等多种方式自主充值蝌蚪币	网银、支付宝、神州行充值卡等支付渠道的合作商在结算周期到时，扣除其中充值手续费，返还给发行人剩余的充值金额

蝌蚪币销售按照对外提供劳务的收入确认方法确认，卖出时不确认收入，作预收款项，待蝌蚪币终端用户在合作方的娱乐平台中实际消耗蝌蚪币后才确认收入的实现，收入确认金额以实际消耗的蝌蚪币额为确认数据。

（2）收入确认方式及定价机制

根据公司提供产品和服务方式的不同，可以将收入类型分为三类，各业务类别的收入确认方式及定价机制如下表所示：

业务类别	具体内容	用户量	主要客户	收入确认方法	结算方式	定价机制
软件销售	销售的是网维大师软件一年的使用权。发行人销售网维大师通过代理商进行，对合作时间较长、信用较高的客户，发行人会根据其销售额给予比例不等的返利	8.3 万	云南德厚传媒有限公司、山东爱书人网苑文化有限公司、中国电信股份有限公司四川分公司、河北新星伟业计算机有限公司、山西未来通信技术有限公司等	按照商品销售的收入确认方法确认。在授予网维大师使用权之日，确认为软件销售收入	无信用期，客户在购买软件前，一般需要先预付款	综合考虑市场的竞争情况及与客户的协商结果
互联网增值服务	充分利用发行人网维大师平台在网吧渠道庞大的市场覆盖，向其他互联网企业的产品和服务输送用户资源，并分享由此所创造的经济效益	4 个	百度时代网络技术（北京）有限公司、Google Ireland Limited Inc.,等	按照对外提供劳务的收入确认方法确认。合作方一般根据发行人为其带来的流量，按照约定的计价方式，定期对账一次，发行人据双方确认无误的数据确认收入	1 个月信用期，一般下个月的下旬支付本月的服务款	综合考虑市场的竞争情况及与客户的协商结果
网络广告及推广服务收入	网络广告：发行人提供多种形式的互联网广告形式，通过对网维大师网民用户的系统分析，并结合客户的营销需求，制定精准的网吧营销推广解决方案。推广服务业务：发行人面向内容厂商提供高效的客户端安装服务，通过网维大师独特的三层更新平台将客户希望推广的娱乐内容迅速安装到客户指定的网吧终端。按行业惯例，此类业务主要通过广告代理商进行	70 个左右	北京史努克广告有限公司、上海誉洋网络科技有限公司、北京腾信互动广告有限责任公司、成都吉胜科技有限责任公司及北京创世奇迹广告有限公司等	按照对外提供劳务的收入确认方法确认。发行人以广告推广方案及排期表或推广计划表得到客户认可、有关内容已在约定地区和客户终端发布或推广作为确认收入的标准，发行人根据排期表或推广计划表约定的广告或推广金额确认收入金额	新客户一般需要先支付 30% 的预付款，其余款项及老客户根据其信用情况一般给予 1 个至 6 月不等的信用期	综合考虑市场的竞争情况及与客户的协商结果

保荐机构及申报会计师认为发行人各类业务的收入确认方法与上述描述一致；发行人提供的产品和服务有关的风险和报酬已完全转移给客户，发行人的收

入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）采购模式

在经营过程中，本公司带宽、服务器和办公电子设备的采购渠道相对较为分散。

在电信资源采购方面，本公司实施“按需采购、分区报价、择优选取、集中管理”的采购模式。公司拥有固定的全国性和区域性的电信代理商。当公司在某一区域有带宽需求时，相应区域的代理商以及全国性的代理商会给出相应的方案及报价，公司根据质量、价格等因素确定最终选取的电信资源。

在设备采购方面，本公司与杭州森蓝网御科技有限公司、上海迪鑫艾企业管理咨询有限公司、杭州擎力电子技术有限公司等厂商建立了长期合作的关系，向其采购电子设备、服务器等设备，保证了设备的质量，降低了设备的采购成本。

（四）公司产品和服务的产销情况

1、报告期内主要产品的销售情况

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额(元)	比例 (%)	金额(元)	比例 (%)	金额(元)	比例 (%)
软件销售	11,832,784.01	14.13	4,082,839.87	11.55	3,011,043.79	67.50
互联网增值服务	23,207,222.42	27.72	15,478,263.95	43.78	1,453,041.12	32.50
网络广告及推广	48,678,733.44	58.15	15,794,292.52	44.67	-	-
合计	83,718,739.87	100.00	35,355,396.34	100.00	4,464,084.91	100.00

报告期内，公司各项主营业务均保持较快增长，2007-2009 年主营业务收入年均复合增长率为 333.06%。其中，软件销售收入业务年均复合增长率为 98.24%，互联网增值服务的年均复合增长率为 299.64%，网络广告及推广的年均复合增长率为 208.20%。主营业务的快速发展主要得益于公司市场开发力度的增加以及互联网娱乐行业的快速发展。在公司主营业务中，互联网增值服务和网络广告及推广业务增长迅速，比重逐年增加，主要原因为：①互联网娱乐发展迅速；②市场对公司互联网娱乐平台规模效应和价值的认可。

2、服务的主要消费群体

网吧是目前应用公司互联网娱乐平台的主要客户。公司网吧星传媒产品的主

要客户为互联网娱乐内容厂商及广告代理商。互联网增值服务客户主要包括搜索引擎、娱乐内容厂商等互联网企业。随着个人娱乐平台的发展，个人用户将成为公司互联网娱乐平台的主要消费群体之一。

3、 报告期内主要服务的价格变化情况

2007 年、2008 年和 2009 年公司网维大师产品付费服务使用时间的平均销售价格为 500.00 元/年、495.69 元/年和 318.99 元/年。2009 年的销售价格较 2008 年和 2007 年出现了较大幅度下降，主要是由于公司在激烈的市场竞争中为进一步吸引网吧使用包括三层更新在内的付费服务，迅速扩大并巩固所覆盖的网吧客户资源，增加代理商渠道返利进行促销的结果。

报告期内公司互联网增值服务和网络广告及推广服务价格没有发生显著变化。

4、 报告期内公司前五名客户销售情况

年度	序号	客户名称	销售收入	销售占比（%）
2009 年	1	百度时代网络技术（北京）有限公司	13,852,389.68	16.55
	2	Google Ireland Limited Inc.,	8,512,344.53	10.17
	3	北京史努克广告有限公司	7,080,230.00	8.46
	4	上海誉洋网络科技有限公司	6,223,697.00	7.43
	5	北京腾信互动广告有限责任公司	6,433,532.00	7.68
		合计	42,102,193.21	50.29
2008 年	1	百度时代网络技术(北京)有限公司	9,499,729.49	26.87
	2	Google Ireland Limited Inc.,	5,978,534.46	16.91
	3	深圳腾讯计算机系统有限公司	1,991,210.00	5.63
	4	上海悦维计算机信息技术有限公司	1,705,365.00	4.82
	5	北京搜狗科技发展有限公司	1,010,714.26	2.86
		合计	20,185,553.21	57.09
2007 年	1	杭州鸿大网络发展有限公司	2,649,572.79	59.35
	2	百度时代网络技术(北京)有限公司	1,453,041.12	32.55
	3	笨鸟科技发展有限公司	70,000.00	1.57
	4	陕西蓝志计算机网络有限公司	59,994.00	1.34
	5	荆州友佳网络有限公司	40,000.00	0.90
		合计	4,272,607.91	95.71

（五）主要服务的原材料及其供应情况

1、 报告期内公司成本构成情况

项目	2009 年	占比 (%)	2008 年	占比 (%)	2007 年	占比 (%)
客服员工薪酬支出	2,093,632.59	32.97	859,484.42	34.40	113,763.85	40.41
带宽及服务器租赁托管支出	3,254,498.00	51.25	1,481,396.00	59.30	150,000.00	51.12
办公楼宇租金支出	491,869.26	7.75	70,350.01	2.81	19,828.24	6.50
折旧及装修摊销支出	510,132.23	8.03	51,965.79	2.09	5,630.34	1.97
其他支出	-	-	34,947.85	1.40	-	-
合计	6,350,132.08	100.00	2,498,144.07	100.00	289,222.43	100.00

报告期内公司主要产品及服务成本包括客服员工薪酬和带宽及服务器租赁托管支出。2007 年、2008 年和 2009 年，上述两项成本占公司总成本的比例分别为 91.53%、93.70%和 84.22%。随着公司网维大师平台用户规模不断扩大，预计公司客服人员数量仍将继续保持增长。此外，随着公司加速 IDC 中心的布点及带宽扩容，以进一步提升产品及服务表现，带宽及服务器租赁托管支出预计也将继续上涨。

2、 主要原材料采购价格变动情况

公司的主要产品为互联网娱乐平台，与传统的生产型企业需要采购原材料有一定的区别，即不存在一般意义上的“原材料供应商”。公司的对外采购主要为购置用于互联网娱乐平台开发及运营所需的带宽、服务器、电脑等硬件设备，发行人根据产品价格是否合理、服务是否优良选择最适当的供应商。

报告期内公司带宽采购的平均价格维持在270,000元/G/年-370,000元/G/年的范围内，平均采购价格的变化主要是由于不同区域带宽价格差距较大所造成的。

服务器采购方面，价格则基本维持在24,000元/台左右，没有显著变化。

3、 报告期内公司前五名供应商情况

报告期内前五名供应商名称及占采购总额的比重情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	比重
----	----	-------	------	------	----

2009	1	杭州雄剑装饰工程有限公司	装修采购	3,000,000.00	18.48%
	2	杭州创业装饰工程有限公司	装修采购	2,000,000.00	12.32%
	3	杭州益乐股份经济合作社	房租	1,644,772.11	10.13%
	4	杭州华林建装饰工程有限公司	装修采购	1,500,000.00	9.24%
	5	杭州富春家私有限公司	家具采购	655,791.00	4.04%
	合计			8,800,563.11	54.21%
2008	1	杭州颐高数码科技市场恒进电脑商行	电脑采购	1,111,931.00	21.84%
	2	武汉都市在线信息技术有限公司	IDC 采购	521,400.00	10.24%
	3	杭州益乐股份经济合作社	房租采购	392,902.05	7.72%
	4	杭州普好计算机科技有限公司	电脑采购	322,100.00	6.33%
	5	杭州森蓝网御科技有限公司	IDC 采购	275,600.00	5.41%
	合计			2,623,933.05	51.54%
2007	1	杭州颐高数码科技市场恒进电脑商行	电脑采购	134,270.00	17.72%
	2	杭州益乐股份经济合作社	房租采购	120,480.65	15.90%
	3	武汉都市在线信息技术有限公司	IDC 采购	105,000.00	13.86%
	4	杭州新拓信息技术有限公司	电脑采购	98,300.00	12.97%
	5	浙江省电信有限公司丽水市分公司	IDC 采购	70,000.00	9.24%
	合计			528,050.65	69.69%

（六）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在客户或供应商中占有权益情况

除公司实际控制人及董事长华勇先生曾经是2007年度前五大客户鸿大网络的实际控制人外，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东在上述客户及供应商中未拥有权益，前五大客户和供应商中不存在受同一控制人控制的情形。

五、与发行人主营业务相关的固定资产和无形资产

（一）主要固定资产

截至 2009 年 12 月 31 日，公司的固定资产情况如下：

单位：元

项目	账面原值	累计折旧	净值	成新率（%）
电子设备	5,197,529.38	956,003.60	4,241,525.78	81.61
运输设备	265,723.00	92,560.17	173,162.83	65.17
其他设备	2,494,495.49	403,136.76	2,091,358.73	83.84
合计	7,957,747.87	1,451,700.53	6,506,047.34	81.76

（二）主要房产

截止本招股说明书签署日，本公司无自有房产。公司租赁的主要房产情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁房屋地址	面积 (平方米)	房屋租金 (元/月)	租赁期间
1	发行人	杭州益乐股份经济合作社	文一西路 75 号 3 号楼四楼西侧	263.50	7,905.00	2007 年 7 月 1 日至 2012 年 6 月底
2			文一西路 75 号 3 号楼四楼中侧	597.00	2008 年 9 月 8 日至 2009 年 9 月 8 日期间，月租金 17,910 元；2009 年 9 月 8 日至 2009 年 12 月底，租金递增 5%；2010 年 1 月 1 日至 2013 年 9 月 7 日期间的租金由双方另行协商确定	2008 年 9 月 8 日至 2013 年 9 月 7 日
3			文一西路 98 号数娱大厦五层	3,474.59	2010 年 1 月 1 日至 2011 年 4 月 30 日期间，月租金 187,627.86 元；2011 年 5 月 1 日至 2014 年 4 月 30 日期间的租金由双方另行协商确定	2009 年 2 月 15 日至 2014 年 4 月 30 日
4			文一西路 75 号 2 号楼四楼整层	1,552.00	2009 年 8 月 5 日至 2012 年 8 月 4 日期间，月租金 55,872 元；2012 年 8 月 5 日至 2014 年 8 月 4 日期间的租金由双方另行协商确定	2010 年 1 月 1 日至 2014 年 8 月 4 日
5	发行人北京办事处	北京方诚物业经营管理有限公司	北四环西路 52 号中芯大厦七层 705 室	454.93	40,128.62	2009 年 5 月 1 日至 2011 年 4 月 30 日
6	发行人成都分公司	罗瑞、董毅	成都市二环路南四段 66#蓉建司综合楼二单元四楼	284.00	12,000.00	2009 年 5 月 10 日至 2010 年 12 月 9 日

公司全资子公司宇酷信息租赁的房产情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁房屋地址	面积 (平方米)	房屋租金 (元/月)	租赁期间
1	宇酷信息	杭州益乐股份	文一西路 75 号	1,343.00	2010 年 1 月 1 日至	2010 年 1 月 1

		经济合作社	3 号楼三楼南侧		2011 年 12 月 31 日期间，月租金 49,019.5 元；2012 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日期间的租金由双方另行协商确定	日至 2014 年 12 月 31 日
--	--	-------	----------	--	--	---------------------

经发行人律师核查，上述房产租赁的出租人持有房屋所有权证，可依法出租房产，发行人有权根据房屋租赁合同享有租赁房产的使用权。

（三）商标

1、注册商标

截至本招股说明书签署日，发行人拥有下列注册商标：

序号	商标	类别	持证人	注册证号	有效期限
1		9	顺网信息	第 5884307 号	自 2009 年 11 月 28 日至 2019 年 11 月 27 日止

本公司正在就名称变更为“杭州顺网科技股份有限公司”办理上述商标注册的相关变更手续。

2、商标注册申请

本公司改制设立前已就下列图文商标向国家工商行政管理总局商标局申请注册，并取得相应的注册申请受理通知书，截至本招股说明书签署日，所有商标注册申请均处于审查期内：

序号	商标	类别	申请人	申请号	申请日期
1		35	顺网信息	7124671	2008 年 12 月 22 日
2		41	顺网信息	7124667	2008 年 12 月 22 日
3		35	顺网信息	7124672	2008 年 12 月 22 日
4		41	顺网信息	7124668	2008 年 12 月 22 日

5	 顺网科技	9	顺网信息	7124674	2008 年 12 月 22 日
6	 顺网科技	35	顺网信息	7124673	2008 年 12 月 22 日
7	 顺网科技	38	顺网信息	7124670	2008 年 12 月 22 日
8	 顺网科技	41	顺网信息	7124669	2008 年 12 月 22 日
9	 顺网科技	42	顺网信息	7124666	2008 年 12 月 22 日
10	顺网	9	顺网信息	7373795	2009 年 5 月 5 日
11	顺网	38	顺网信息	7376678	2009 年 5 月 6 日
12	顺网	41	顺网信息	7376704	2009 年 5 月 6 日
13	i-Cafe	38	顺网信息	7376671	2009 年 5 月 6 日
14	i-Cafe	41	顺网信息	7376715	2009 年 5 月 6 日
15	i-Cafe	42	顺网信息	7376740	2009 年 5 月 6 日
16		9	顺网信息	7373789	2009 年 5 月 5 日
17		35	顺网信息	7373811	2009 年 5 月 5 日
18		38	顺网信息	7376630	2009 年 5 月 6 日
19		41	顺网信息	7376689	2009 年 5 月 6 日
20		42	顺网信息	7376729	2009 年 5 月 6 日
21	kedou.com	9	顺网信息	7582198	2009 年 7 月 30 日
22	kedou.com	35	顺网信息	7582386	2009 年 7 月 30 日

23	kedou.com	41	顺网信息	7582605	2009年7月30日
24		9	顺网信息	7582245	2009年7月30日
25		35	顺网信息	7582419	2009年7月30日
26		38	顺网信息	7582571	2009年7月30日
27		41	顺网信息	7582660	2009年7月30日
28		42	顺网信息	7582843	2009年7月30日
29		38	顺网信息	7582514	2009年7月30日
30		42	顺网信息	7582789	2009年7月30日

（四）专利

发行人目前已就下列发明向国家知识产权局申请专利，并取得相应的专利申请受理通知书，所有专利申请均处于审查期内：

序号	发明名称	申请人	申请号	申请日期
1	一种可保留更新数据的系统还原方法	顺网科技	201010040009.7	2010年1月18日
2	一种基于数据块比较的数据更新方法	顺网科技	201010040010.X	2010年1月18日

发行人全资子公司宇酷信息目前已就下列发明向国家知识产权局申请专利，并取得相应的专利申请受理通知书，该项专利申请尚处于审查期内：

序号	发明名称	申请人	申请号	申请日期
----	------	-----	-----	------

1	一种基于虚拟化的软件运行方法	宇酷信息	201010040008.2	2010 年 1 月 18 日
---	----------------	------	----------------	-----------------

（五）计算机软件著作权

截至本招股说明书签署日，本公司拥有计算机软件著作权的具体情况如下：

序号	软件名称	持证人	证书签发日期	发证机关	证书编号
1	网告天下计算机桌面广告发布系统 V1.0	顺网科技	2010 年 2 月 4 日	国家版权局	软著变字第 20100401 号
2	网维之星计算机游戏及软件管理系统 V5.0（简称网维之星）	顺网科技	2010 年 2 月 4 日	国家版权局	软著变字第 20100402 号
3	顺网网维大师网吧管理软件 V6.0（简称网维大师）	顺网科技	2010 年 2 月 4 日	国家版权局	软著变字第 20100403 号
4	顺网中小型局域网安全管理平台软件 V1.0（简称中小型局域网安全管理）	顺网科技	2010 年 2 月 4 日	国家版权局	软著变字第 20100404 号
5	顺网游戏推广平台软件 V1.0（简称游戏推广平台）	顺网科技	2010 年 2 月 4 日	国家版权局	软著变字第 20100405 号

截至本招股说明书签署日，发行人全资子公司宇酷信息拥有以下计算机软件著作权：

序号	软件名称	持证人	证书签发日期	发证机关	证书编号
1	宇酷个人电脑保鲜盒应用软件 V1.0（简称 PC 保鲜盒）	宇酷信息	2009 年 11 月 5 日	国家版权局	软著登字第 0178536 号
2	宇酷 P2P 游戏更新软件 V1.0（简称 P2P 游戏更新）	宇酷信息	2009 年 11 月 5 日	国家版权局	软著登字第 0178545 号
3	宇酷游戏菜单应用软件 V1.0（简称游戏菜单）	宇酷信息	2009 年 11 月 5 日	国家版权局	软著登字第 0178546 号

（六）软件产品证书

截至本招股说明书签署日，本公司拥有的《软件产品登记证书》的具体情况如下：

序号	产品名称	持证人	证书编号	有效期	登记日期	发证机关
1	顺网网维大师网吧管理软件 V6.0	顺网科技	浙 DGY-2007-0234	五年	2010 年 1 月 29 日	浙江省信息产业厅
2	顺网中小型局域网安全管理平台软件 V1.0	顺网科技	浙 DGY-2009-0303	五年	2010 年 1 月 29 日	浙江省经济和信息化委员会

（七）域名

截至本招股说明书签署日，发行人拥有经 ICANN 注册登记的域名包括：

序号	域名	持证人	注册时间	到期时间
1	i8.cn	顺网科技	2003 年 3 月 28 日	2011 年 3 月 28 日
2	Kedou.com	顺网科技	2004 年 2 月 28 日	2011 年 2 月 28 日
3	icafemavin.com	顺网科技	2005 年 9 月 30 日	2013 年 9 月 30 日
4	sunnetinfo.net	顺网科技	2005 年 9 月 30 日	2014 年 9 月 30 日
5	icafe8.net	顺网科技	2005 年 10 月 24 日	2013 年 10 月 24 日
6	icafe8.com	顺网科技	2005 年 10 月 24 日	2014 年 10 月 24 日
7	Ntwangba.com	顺网科技	2006 年 3 月 13 日	2012 年 3 月 13 日
8	icloud.cn	顺网科技	2007 年 3 月 9 日	2013 年 3 月 9 日
9	icafe28.net	顺网科技	2008 年 1 月 16 日	2012 年 1 月 16 日
10	icafe28.com	顺网科技	2008 年 1 月 16 日	2012 年 1 月 16 日
11	icafe28.cn	顺网科技	2008 年 1 月 16 日	2012 年 1 月 16 日
12	52daohang.com	顺网科技	2007 年 6 月 19 日	2011 年 6 月 19 日
13	syoogame.com	顺网科技	2008 年 9 月 19 日	2012 年 9 月 19 日
14	syoogame.net	顺网科技	2008 年 9 月 19 日	2012 年 9 月 19 日
15	syoogame.cn	顺网科技	2008 年 9 月 19 日	2012 年 9 月 19 日

截至本招股说明书签署日，发行人全资控股子公司宇酷信息拥有下列经 ICANN 注册登记的域名：

序号	域名	持证人	到期时间
1	icebox.cn	宇酷信息	2013 年 4 月 27 日

上述发行人的商标、软件著作权等知识产权是发行人依法注册取得；域名等

无形资产是发行人依法注册登记取得，主要经营设备是由发行人购买取得。上述财产均为发行人合法取得，除了商标注册证正在办理持有人由顺网信息变更为发行人的过程之外，发行人已取得完备的权属证书，不存在产权纠纷或潜在纠纷，发行人取得原属顺网信息的上述无形资产不存在法律障碍。上述财产权属明确，发行人合法拥有该等财产的所有权或使用权。

此外，根据发行人 2010 年第一届董事会第七次会议决议，宇酷信息将其拥有的相关软件著作权、专利申请权及域名等财产权利全部无偿转让给发行人；其中，涉及登记生效的权利转让，在相关权利转让变更登记完成之前，由宇酷信息许可发行人无偿使用相关权利。发行人与宇酷信息已就上述财产权利转让事宜签署相关协议。

六、经营业务许可情况

（一）特许经营权

截至本招股说明书签署日，本公司不涉及特许经营情况。

（二）主要经营许可

（1）增值电信业务经营许可证

根据《中华人民共和国电信条例》第十三条和《电信业务经营许可证管理办法》第六条的有关规定，申请经营增值电信业务的企业，应当具备下列条件：

- ①经营者为依法设立的公司；
- ②有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；
- ③有为用户提供长期服务的信誉或者能力；
- ④在省、自治区、直辖市范围内经营的，其注册资本最低限额为 100 万元人民币；在全国或跨省、自治区、直辖市范围内经营的，其注册资本最低限额为 1,000 万元人民币；
- ⑤有可行性研究报告和相关技术方案；
- ⑥有必要的场地和设施；
- ⑦最近三年内未发生过重大违法行为。

经保荐机构和发行人律师核查，2007 年 12 月 20 日，发行人前身顺网信息获得浙江省通信管理局颁发的增值电信业务经营许可证，许可证编号为浙 B2-20070211。此后，由于工作人员的疏忽导致顺网信息于 2009 年未在规定的期限内递交部分书面材料，浙江省通信管理局于 2009 年 6 月 25 日公告顺网信息未通过 2008 年度浙江省增值电信业务经营许可证年检。

2009 年 10 月 23 日，顺网信息重新取得了浙江省通信管理局颁发的证书编号为“浙 B2-20090265”的《增值电信业务经营许可证》。此后，随着顺网信息整体变更为股份有限公司，发行人于 2009 年 12 月 18 日取得了主体更名后的《增值电信业务经营许可证》。

发行人的前身顺网信息未能通过 2008 年度增值电信业务经营许可证年检的原因系由于工作人员疏忽、未能在规定时间内递交部分书面材料所致，并非由于公司获取经营许可的资格条件发生实质性不利改变等原因所致，且随后即采取了补救措施；浙江省通信管理局已就发行人的增值电信业务经营活动出具合法性证明，确认发行人及其前身顺网信息最近三年来严格遵守《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管理办法》及其他各项互联网信息服务管理的相关规定，能依法开展经营性互联网信息服务业务，无违法经营的现象，无违法经营受罚的记录。

根据上述情况，保荐机构和发行人律师认为，发行人前身顺网信息未通过 2008 年度增值电信业务经营许可证年检并未导致发行人失去继续经营增值电信业务的资质，主管部门浙江省通信管理局未对此课以处罚，且已书面确认发行人报告期内经营行为的合法性，因此该事宜不构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

发行人子公司宇酷信息尚未正式对外营业，但已取得浙江省通信管理局颁发的证书编号为浙 B2-20090323 的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。获准经营增值电信业务种类：第二类增值电信业务中的互联网信息服务业务。业务覆盖范围（服务项目）：不包含新闻、教育、出版、医疗保健、药品和医疗器械、文化和广播电影电视节目等内容的信息服务业务；含电子公告业务；有效期至 2014 年 12 月 17 日。宇酷信息具备开展相关业务的条件。

（2）跨地区增值电信业务许可

根据《中华人民共和国电信条例》及《电信业务经营许可管理办法》的相关规定，经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国家工业和信息化部审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》。但是，根据本所律师向国家工业和信息化部相关人员的电话咨询，对于互联网信息服务业务（归属于第二类增值电信业务中的信息服务业务），国家工业和信息化部实行属地管理的原则，由企业所在地省级通信管理局负责管理，其不再另行受理并颁发《跨地区增值电信业务经营许可证》。因此，鉴于发行人已取得的《增值电信业务经营许可证》记载的业务种类属于互联网信息服务业务，国家工业和信息化部将不另行受理发行人关于《跨地区增值电信业务经营许可证》的申请。

目前，发行人已就上述情况向浙江省通信管理局请示，浙江省通信管理局已于 2010 年 4 月 15 日书面确认对第二类增值电信业务中的信息服务业务目前不需要办理《跨地区增值电信业务经营许可证》。

根据发行人持有的《增值电信业务经营许可证》、发行人提供的说明、浙江省通信管理出具的合法性证明并经保荐机构和发行人律师核查，发行人现有实际从事的增值电信业务为“浙 B2- 20090265”的《增值电信业务经营许可证》明确的第二类增值电信业务中的信息服务业务（限互联网信息服务业务），发行人的业务经营未超出《增值电信业务经营许可证》许可的范围，发行人在报告期内能够依法经营经批准的增值电信业务。

（3）网络文化经营许可

根据现行《互联网信息服务管理办法》、《互联网文化管理暂行规定》等有关规定，设立经营性互联网文化单位，应具备以下条件：

- ①有单位的名称、住所、组织机构和章程；
- ②有确定的互联网文化活动范围；
- ③具有合法的互联网文化产品来源渠道或互联网文化产品生产能力；
- ④有适应互联网文化活动需要并取得相应从业资格的 8 名以上业务管理人员和专业技术人员；
- ⑤有 100 万元以上的注册资金、适应互联网文化活动需要的设备、工作场所以及相应的经营管理技术措施；申请游戏产品业务的，除上述条件外，

注册资金须达到 1,000 万元以上；

⑥符合文化部关于互联网文化单位总量、结构和布局的规划；

⑦法律、法规规定的其他条件。

发行人符合获取网络文化经营许可的资格条件。顺网信息于 2009 年 3 月 17 日获得中国文化部颁发的《网络文化经营许可证》（编号：文网文【2009】028 号），许可顺网信息利用互联网经营游戏产品，有效期为 2009 年 3 月至 2012 年 3 月。2009 年 12 月 25 日，公司获得经营范围变更后的《网络文化经营许可证》（编号：文网文【2009】028 号），许可公司利用互联网经营游戏产品及发行网络游戏虚拟货币。

公司已于 2010 年 1 月 20 日取得持有人名称变更为股份公司的《网络文化经营许可证》。

（4）广告经营许可

根据我国现行《广告管理条例》第六条第四项的规定，“兼营广告业务的企业，应当办理经营范围变更登记。”发行人主要从事互联网娱乐平台的设计、推广、网络广告推广及互联网增值服务相关业务，鉴于发行人的网络广告业务系基于发行人主要产品“网维大师”平台所衍生的增值服务，因此，发行人作为兼营广告业务的企业，其从事广告业务仅需向主管工商行政管理机关申请办理经营范围变更登记即可。

为开展国内网络广告业务，根据已取得的《增值电信业务经营许可证》，发行人的前身顺网信息于 2007 年 12 月 21 日通过股东会决议，决议在原有经营范围中增加“利用自有网站（52daohang.com）发布国内网络广告”的相关内容，并相应修订了公司章程。

2008 年 1 月 8 日，顺网信息就上述事项向杭州市工商行政管理局西湖分局申请办理变更登记，随后取得了变更后的《企业法人营业执照》。据此，顺网信息开始经营并拓展网络广告经营业务。

此后，由于工作人员的疏忽，顺网信息因未在规定的期限内递交部分书面材料而未能通过 2008 年度增值电信业务经营许可证年检。2009 年 9 月，顺网信息根据股东会决议，删减原经营范围中涉及网络广告业务的相关内容，并办理了相

应的工商变更登记。

2009年12月，发行人根据重新取得的《增值电信业务经营许可证》，即于2009年12月18日召开2009年第一次临时股东大会通过决议，在经营范围中增加“设计、制作、发布：国内广告”的相关内容，并相应修订了公司章程。2009年12月29日，发行人完成相应的工商变更登记手续，并取得了由杭州市工商行政管理局颁发的变更后的《企业法人营业执照》。

根据《中华人民共和国广告法》第六条的规定，县级以上人民政府工商行政管理部门是广告监督管理机关。因此，杭州市工商行政管理局作为发行人广告业务经营活动的主管机关，已于2010年4月6日出具书面证明，证明发行人（及其前身顺网信息）自成立以来至今，无违反工商（包括广告监督管理）法律、法规的行为，也未受到该机关的行政处罚，确认其报告期内经营行为的合法性。根据杭州市工商行政管理局出具的上述证明，浙江省工商行政管理局于2010年5月21日出具书面证明，对于发行人（及其前身顺网信息）自成立以来经营行为（包括广告经营）的合法性予以进一步确认，并证明“经查询浙江省经济户口信息，未发现杭州顺网科技股份有限公司违法行为及处罚记录”。

综上，保荐机构和发行人律师认为，发行人于2009年变更经营范围并未导致其实质性失去广告经营资质，工商主管部门未对此课以处罚，且已书面确认发行人报告期内经营行为的合法性，因此该事宜不构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

未来发行人将继续拓展公司现有业务经营，保障公司持续符合取得上述许可证照的资格条件，按照相关规定及时履行年检等其他要求，并在许可证照的有效期届满前及时申请换发新证。

七、发行人所传播互联网娱乐内容版权情况

1、通过网维大师平台接入并传播娱乐内容

发行人通过同内容厂商合作、或提供内容链接等多种方式为网民用户提供丰富多样的互联网娱乐内容符合其互联网娱乐平台的业务定位，有助于发行人提升用户使用其产品和服务的满意度，巩固行业地位，并进一步促进其业务的持续发展。在采取有效防范措施消除提供上述内容或内容链接时有关版权侵权法律风险

的情况下，发行人通过网维大师平台接入并传播的互联网娱乐内容对发行人未来成长具有积极的影响。

网维大师平台接入并传播的互联网娱乐内容主要包括以下三类：

(1) 与发行人已建立合作关系合作方提供的互联网娱乐内容

发行人通过游戏推送、联合运营等多种方式与第三方建立合作关系，根据协议约定，将合作方合法拥有著作权或已取得合法授权的游戏产品、工具软件等内容上传到 IDC 上，供网吧用户自动下载到当地服务器，并安装到客户端。

其中，发行人及其前身顺网信息与上海盛大网络发展有限公司、北京金山软件有限公司、北京完美时空网络技术有限公司等 70 余家游戏产品的开发商或经合法授权的运营商/代理商等签订游戏产品推送协议，协议主要内容如下：

① 合作方式

在合作方指定的区域范围内，利用按照合作方提供的内容，利用网维大师平台及发行人及其前身顺网信息自有网站进行游戏客户端推送，合作方则按照协议约定，以推送时间或推广效果为标准支付相应的费用。

② 主要权利与义务

发行人有权要求合作方按照约定支付相应的价款，同时根据排期表或推送计划的安排完成相关游戏产品的推送工作。

合作方在保证游戏产品符合法律、法规规定的情况下，有权要求发行人按照约定完成推送工作，并应支付相应的价款。

③ 收费原则

合作方按照协议约定，以推送时间或推广效果为标准向发行人支付相应的费用，不存在双方收入分成的约定。

2009 年度，发行人及其前身顺网信息游戏产品推送业务的前十大客户及合作情况如下：

序号	合作方	游戏产品
----	-----	------

1	上海盛大网络发展有限公司	预言、永恒之塔、吞食 2、千年 3、传奇归来
2	北京金山软件有限公司	天元、魔域
3	北京完美时空网络技术有限公司	梦诛
4	竞技世界（北京）网络技术有限公司	JJ 斗地主
5	北京麒麟网信息科技有限公司	成吉思汗
6	中华网游戏集团	指环王
7	上海大承网络技术有限公司	龙
8	网龙网络有限公司	天元、魔域
9	上海暴雨信息科技有限公司	盛世 0L
10	上海第九城市信息技术有限公司	名将三国

注:上述推送合作方系通过广告代理商同发行人进行业务合作。发行人不直接同上述合作方签署业务合同

此外，发行人及其前身顺网信息与杭州启天科技有限公司、杭州趣玩数码科技有限公司、上海派讯网络科技发展有限公司、深圳市中青宝网网络科技股份有限公司、广州左右软件技术有限公司、北京联众网络技术有限公司、广州仙海网络科技有限公司、上海起凡数字技术有限公司、上海维莱信息科技有限公司等网游产品的开发商或合法授权运营商签订网游产品联合运营的相关协议，协议主要内容如下：

① 合作方式

在合同有效期内，发行人及其前身顺网信息利用其网站、用户管理系统和支付系统与网游产品的开发商或合法授权运营商合作推广网游产品，并向用户提供相关服务，合作双方按照协议约定分享由此带来的收益。

② 主要权利与义务

发行人作为平台方通过其网站及软件向用户宣传推广联合运营的游戏产品，并向用户提供访问、登陆游戏产品客户端的通道及充值兑换虚拟道具等服务。

合作方作为游戏产品的接入方负责游戏产品的运营、研发、技术支持与客户服务。

③ 收入分成原则

双方对合作产生的运营收入按照约定的比例进行分成。

发行人及其前身顺网信息网游产品联合运营的主要合作方及合作情况如下：

序号	合作方	网游产品	签署日期	合作期限
1	杭州启天科技有限公司	《家家游休闲世界游戏》	2009-9-15	自《家家游休闲世界游戏》正式在蝌蚪平台运营之日起 24 个月止
2	杭州趣玩数码科技有限公司	《桌游世界》	2009-9-27	自《桌游世界》正式在蝌蚪平台运营之日起 24 个月止
3	上海派讯网络科技发展有限公司	《龙骑士 online》	2009-9-28	自《龙骑士 online》正式在蝌蚪平台运营之日起 24 个月止
4	深圳市中青宝网网络科技股份有限公司	《亮剑》	2009-10-16	自《亮剑》正式在蝌蚪平台运营之日起 24 个月止
5	广州左右软件技术有限公司	《第 6 大陆》	2009-11-2	自《第 6 大陆》正式在蝌蚪平台运营之日起 24 个月止
6	北京联众网络技术有限公司	《精武世界》	2009-12-2	自双方合作产生收入之日起两年止
7	广州仙海网络科技有限公司	《武易》	2009-12-2	自双方合作产生收入之日起 18 个月止
8	上海起凡数字技术有限公司	《起凡游戏平台》	2009-12-8	自《起凡游戏平台》正式在蝌蚪平台运营之日起 12 个月止
9	上海维莱信息科技有限公司	《云之秘境》	2009-12-10	自 2009 年 12 月 10 日起至 2010 年 12 月 10 日止

(2) 由发行人提供链接的互联网娱乐内容

除上述与发行人已建立合作关系合作方提供的互联网娱乐内容外，为满足用户的需求，网维大师平台还为用户提供部分娱乐网站的链接服务。用户通过网维大师提供的链接将转至娱乐网站的主页并访问相关的娱乐资源。

(3) 用户自行上传/下载的互联网娱乐内容

除上述与发行人已建立合作关系合作方提供的互联网娱乐内容外，基于互联网的开放性特征使得用户有机会在未经许可的情况下在网吧的网维大师平台上接入及传播受版权保护的娱乐内容资源。对于该部分互联网娱乐内容，发行人对其不具有可预见性、识别性或控制性。

网维大师平台接入并传播的互联网娱乐内容尚不存在版权和知识产权侵权行为。其中，对于发行人已与之建立合作关系合作方提供的互联网娱乐内容，发行人已就游戏产品、工具软件的使用和传播取得合作方的合法授权；对于发行人仅提供链接或由用户自行上传/下载的互联网娱乐内容，由于发行人对于该等娱乐内容不具有可预见性、识别性或控制性，因此，根据《信息网络传播权保护条例》第二十三条的规定，发行人作为网络服务提供者服务对象提供链接服务的，

在接到权利人的通知书后，根据规定断开与侵权的作品、表演、录音录像制品的链接的，不承担赔偿责任。但是，由于互联网的开放性特征使得用户有机会在未经许可的情况下通过公司的互联网娱乐平台使用或传播受版权保护的娱乐内容资源，尽管公司已采取相应的防范措施，但发行人无法杜绝第三方侵权给公司带来潜在的版权风险。

根据《中华人民共和国著作权法》及《信息网络传播权保护条例》的相关规定，合作各方严格遵守协议约定，发行人严格遵守我国法律、法规关于著作权保护相关规定的情况下，网维大师平台目前接入并传播的互联网娱乐内容不存在版权侵权法律风险。除网维大师软件在安装时已明确告知用户使用时应予以注意的事项，并作出了明确的免责声明提示外，发行人已建立知识产权风险防范制度，其《网络知识产权保护管理制度》、《网维大师内容管理制度》等制度中明确规定发行人关于网维大师平台目前接入并传播的互联网娱乐内容及合作方经营资质合法性的审查，以及上述关于“权利通知”及“反通知”的相关流程和措施。

2、通过蝌蚪听听音乐网站传播音乐内容

作为主要的互联网娱乐形式之一，互联网音乐已成为广大网民使用最为广泛的互联网应用。根据 2010 年 1 月 CNNIC 的统计，网络音乐在所有互联网应用中的使用率高达 83.5%，排名第一。

排名	应用	使用率	类别
1	网络音乐	83.5%	网络娱乐类
2	网络新闻	80.1%	信息获取类
3	搜索引擎	73.3%	信息获取类
4	即时通信	70.9%	交流沟通类
5	网络游戏	68.9%	网络娱乐类
6	网络视频	62.6%	网络娱乐类
7	博客应用	57.7%	交流沟通类
8	电子邮件	56.8%	交流沟通类
9	社交网站	45.8%	交流沟通类
10	网络文学	42.3%	网络娱乐类
11	论坛/BBS	30.5%	交流沟通类
12	网络购物	28.1%	商务交易类
13	网上银行	24.5%	商务交易类
14	网上支付	24.5%	商务交易类
15	网络炒股	14.8%	商务交易类
16	旅行预订	7.9%	商务交易类

数据来源：CNNIC 于 2010 年 1 月发布的第 25 次《中国互联网络发展状况统计报告》

作为国内领先的互联网娱乐平台运营企业，发行人通过拓展音乐网站业务，能够方便用户接触和使用丰富多彩的音乐内容，从而满足其互联网音乐娱乐需求，并借此提高用户的娱乐体验及使用发行人娱乐平台的黏度。因此，发行人拓展音乐网站业务对其未来成长有利。

发行人目前拥有的音乐网站 - 蝌蚪听听是为蝌蚪会员提供一站式娱乐体验而建设的，该网站目前的合作伙伴仅有 Google 音乐，即网站仅为用户提供歌曲链接，用户对音乐资源的访问将通过链接转至 Google 音乐网站，发行人不在其服务器内存放任何相关音乐资源。

截至本招股说明书出具日，蝌蚪听听仍处于试运行阶段。根据 Google 音乐网（<http://www.google.cn/music/html/faq.html>）的网页说明，Google 音乐确认巨鲸网（www.top100.cn）为其合作伙伴，由巨鲸网为谷歌音乐服务编辑提供所有的歌手、专辑、歌曲、歌词信息以及音乐专题内容。根据该公司网站披露的信息，巨鲸公司与 RCA 访问者唱片、RLG-纳什维尔唱片、百代唱片、新索音乐、BMG 古典唱片、海螺唱片等众多知名唱片公司均已建立合作关系，公司系为中国消费者提供合法音乐服务的正版网站。同时，该公司在其网站特别作版权声明，表示公司网站（www.top100.cn）上所有音乐作品系经过版权人的合法授权。

巨鲸网（www.top100.cn）的拥有者为巨鲸公司，目前合法存续，并持有“京 ICP 证 050750 号”《电信与信息服务业务经营许可证》、“B2-20060045”《增值电信业务经营许可证》、“文网文[2006]058 号”《网络文化经营许可证》及“0110538”《信息网络传播视听节目许可证》。

保荐机构和发行人律师认为，在双方正式签署书面合作协议之前，尽管发行人与巨鲸公司并未正式签订书面合作协议，但根据我国现行《合同法》第三十六条“当事人未采用书面形式但一方已经履行主要义务，对方接受的，该合同成立”的规定，鉴于发行人与 Google 音乐的合作伙伴巨鲸公司已实际履行双方之间达成的合作安排，且双方均具有与经营合作业务相关的资质许可，因此，发行人通过巨鲸公司与 Google 音乐已构成事实上的合作关系，合作合同基于合作事项的实际履行而成立并合法有效。

2010 年 5 月 24 日，发行人与巨鲸公司正式签署正版音乐合作协议，双方明确就合作开展正版音乐服务推广事宜达成战略合作伙伴关系。合作期限自 2010 年 6 月 1 日起至 2011 年 5 月 31 日止。

根据协议，Google 音乐合作伙伴巨鲸公司负责向发行人提供正版音乐内容，由发行人在其运营的网站蝌蚪听听网（<http://tt.kedou.com/>）推广上述正版音乐服务，双方本着平等、互利的原则，合作经营数字音乐业务。具体合作安排为：发行人在蝌蚪听听网上将巨鲸公司提供内容的音乐资源标注文字说明以及 logo 等，巨鲸公司则为发行人提供弹出式 Google 音乐播放器，相关音乐资源均链接自 Google 音乐，且 Google 音乐亦在其播放器界面的登录平台为蝌蚪网用户提供专门的账号登录接口。

除上述合作安排外，该协议进一步明确约定蝌蚪听听网上由巨鲸公司提供的正版音乐资源，其实际内容的试听和下载均来源于巨鲸公司，必须使用巨鲸公司的 URL。其中，涉及音乐资源下载的，下载页面将连接到巨鲸公司的相关页面。同时，巨鲸公司保证其所提供的全部音乐服务内容享有完整的版权，独立承担一切因其提供的内容所引起的纠纷和损失。倘若发行人因履行该协议而受到著作权人或其他相关权利人的侵权指控或者诉讼等索赔，巨鲸公司将对发行人因此遭受的全部损失承担赔偿责任。

蝌蚪听听在为用户提供服务的过程中处于连接用户与 Google 音乐的桥梁地位，其作为网络服务提供者，未向用户提供任何在线播放或下载服务，亦未在其服务器上上载或存储任何相关音乐资源，即音频数据格式文件本身来源并受控于上载作品的网站，发行人提供的仅为转至 Google 音乐的链接，其对于用户通过 Google 音乐所搜索或访问内容的合法性不具有可预见性、识别性或控制性。

根据我国《信息网络传播权保护条例》第二十三条的规定，发行人作为网络服务提供者，为服务对象提供链接服务的，在接到权利人的通知书后，根据规定断开与侵权的作品、表演、录音录像制品的链接的，不承担赔偿责任。发行人已建立知识产权风险防范制度，其《网络知识产权保护管理制度》、《著作权保护声明》等制度中明确规定：当著作权人和/或依法可以行使著作权的权利人（权利人）发现在发行人生成的链接所指向的第三方网页的内容侵犯其著作权时，权利人应事先向发行人发出“权利通知”，发行人将根据中国法律法规和政府规范性文件采取措施移除相关内容或屏蔽相关链接。同时，上述制度还规定，发行人根据前述通知移除相关内容或链接的，被移除内容的内容提供者或被移除链接的网站的所有人/管理人可以依法向发行人发出关于被移除内容不侵犯著作权的反通知。反通知发出后，发行人可以恢复被移除的内容或链接，且依法对该恢复行为不承

担法律责任。

综上所述，巨鲸公司为发行人蝌蚪听听网提供的弹出式 Google 音乐播放器及网页链接，其音乐服务内容均来源于巨鲸公司，并使用该公司的 URL。根据该公司与发行人签订的书面合作协议以及谷歌音乐和巨鲸网的明确声明，巨鲸公司提供的音乐作品均为正版音乐，已取得权利人的合法授权。巨鲸公司将独立承担一切因其提供的内容所引起的版权纠纷和损失。倘若发行人因履行该协议而受到著作权人或其他相关权利人的侵权指控或者诉讼等索赔，巨鲸公司将对发行人因此遭受的全部损失承担赔偿责任。

因此，保荐机构和发行人律师认为，发行人经营的蝌蚪听听业务已采取有效措施防范版权侵权法律风险，目前不存在版权和知识产权侵权行为，在发行人严格遵守我国法律、法规关于著作权保护相关规定的情况下，其音乐网站的现有业务不存在纠纷和诉讼。但是，由于互联网的开放性特征使得用户有机会在未经许可的情况下通过公司的互联网娱乐平台使用或传播受版权保护的娱乐内容资源，尽管公司已采取相应的防范措施，但发行人无法杜绝第三方侵权给公司带来潜在的版权风险。

八、发行人的核心技术、技术储备及技术创新机制

（一）公司核心技术

公司从创立之初就十分重视对核心技术的发展，目前拥有的核心技术如下：

核心技术	功能特点	来源	技术水平
穿透还原技术	采用磁盘层驱动技术，偏移用户、系统的磁盘读写，让这些写入磁盘的数据偏移到其他地方，在机器重启后对偏移的数据自动删除，达到对磁盘数据进行保护的目的，但对于指定程序写入磁盘的数据不作偏移，从而达到统一更新磁盘数据的目的	自主研发	国内领先
三层更新技术	采用 IDC 层、网吧服务器层、网吧客户机层部署程序，数据逐级更新的架构方案，并采用 P2P 技术，达到数据从 IDC 快速分发到所有客户机上，在分发的过程中再采用数据的切片索引技术，达到数据更新量的最小化，以节约网吧的外网带宽资源，同	自主研发	国内领先

	时可以减少数据更新的时间		
虚拟磁盘技术	通过网络磁盘驱动，将虚拟磁盘服务器上的磁盘影射到客户机上，服务端再对用户数据的读写作缓存，并对缓存进行命中率的优化，以达到在客户机的使用者来看该影射磁盘与本地磁盘没有任何区别的目的	自主研发	国内领先
驱动防火墙技术	采用驱动加载阻塞的技术，防止病毒驱动的加载，以阻止病毒穿透还原体系，且通过还原体系本身的识别能力，形成适当的本地安全的策略让合法的驱动可以正常的加载，以保证用户的正常使用	自主研发	国内领先
超级 ARP 技术	在系统内核层拦截外部 ARP 攻击数据包，保障系统不受 ARP 欺骗、ARP 攻击影响，保持网络畅通及通讯安全；采用内核拦截技术，本机运行速度不受任何影响。自动检测攻击行为，在发现攻击行为后，自动定位到攻击者 IP 地址和攻击机器名，以协助网络管理员排查攻击源	自主研发	国内领先

上述核心技术主要用于公司网维大师平台及基于网维大师的增值服务中，报告期内，网维大师产品及增值服务占公司营业收入的比例为 100%，各年收入情况请见本章四（四）中相关内容。

上述核心技术在公司募投项目中的应用如下表所示：

核心技术	网维升级优化项目	PC 保鲜盒项目	用户中心系统项目
穿透还原技术	●	●	
三层更新技术	●	●	
虚拟磁盘技术	●		
驱动防火墙技术	●	●	
超级 ARP 技术	●		

注：核心技术若应用于募投项目中，则相关栏中显示“●”

上述核心技术均由公司研发团队通过自主研发获得：

2006 年 3 月，公司研发团队对网吧维护管理系统进行了全面的升级改造，并创造性地开发了穿透还原系统，实现了对系统进行有选择还原，以保留更新数据的全新功能。

2008 年，公司研发团队对穿透还原技术进行了改进，实现了基于磁盘层的穿透还原，进一步优化了穿透还原的磁盘性能。目前公司已就相关技术“一种可保留更新数据的系统还原方法”申请专利。

在开发穿透还原功能的同时，公司研发团队还针对三层更新中的数据更新方法和原理进行了全新设计研发，于 2007 年 2 月成功在业内率先实现从文件对比到文件中数据块对比的转换，并增加了 P2P 下载功能，极大减少了数据更新量及更新所需时间。目前公司已就相关技术“一种基于数据块比较的数据更新方法”申请专利。

公司已申请专利列表

序号	发明名称	申请人	申请号	申请日期
1	一种可保留更新数据的系统还原方法	顺网科技	201010040009.7	2010 年 1 月 18 日
2	一种基于数据块比较的数据更新方法	顺网科技	201010040010.X	2010 年 1 月 18 日

除上述技术外，公司研发团队还针对虚拟磁盘技术进行了优化改进，实现了服务器端数据更新和客户端数据缓存内容的一致，减少及避免了用户访问虚拟盘数据出错的问题，极大地提升了用户体验。

2007 年 7 月，为解决网吧网络环境中的 ARP 攻击问题，公司研发团队推出“超级 ARP”功能，有效解决网络中的 ARP 攻击问题，并运用在网维大师 6.0.5.0 版本中。

2008 年 8 月，为解决网吧中机器狗及其类似病毒木马对系统的破坏及针对穿透还原所设计的破坏性程序，公司研发团队通过在系统内核对加载驱动、创建进程、访问物理内存等病毒常用的破坏系统的行为进行监控，并根据一定的策略进行认证，达到主动防御的目的，并在此基础上推出“驱动防火墙”功能，发布于网维大师 6.2.0.0 版本。

以上核心技术均为公司在职研发人员根据发行人的工作任务所创作，属于职务成果，公司已取得相应的《计算机软件著作权登记证》和《软件产品登记证书》，独立享有软件著作权。此外，公司已就上述技术成果向国家知识产权局申请发明专利，本公司独立享有专利申请权。

（二）技术储备情况

本公司所处的互联网娱乐平台市场竞争激烈，对互联网平台提供商的技术能力及研发能力有较高要求，只有具有强大自主创新能力的企业才能生存下来并发

展壮大。公司为了适应未来的发展规划和产品技术竞争的要求，在技术研究和产品创新方面积极进行理论研究和储备。公司通过各种渠道已完成大量资源的整合、授权等资源储备工作。

公司未来产品技术储备主要集中在虚拟化存储、海量数据仓库、沙盒技术、基于 SSL 协议的高安全性 Open id 分布式认证技术以及基于云计算的用户个性化应用技术这五个方面。

技术名称	技术说明及特点
虚拟化存储	虚拟化存储主要为解决在系统还原的前提下网吧上网用户个性化存储的问题。虚拟化存储主要依赖于文件目录重定向技术，涉及穿透还原技术下的原有目录结构的保存，用户目录变动记录追踪，注册表技术，磁盘层驱动技术等关键环节。公司在此项领域有较为强大的开发实力和多年的经验积累，技术研究目前已经成熟
海量数据仓库技术	随着市场的不断扩大，海量的客户端以及复杂的业务模式要求对用户进行全面的精准的数据管理和全生命周期的数据分析。为此，公司及时展开了数据仓库技术的研究。此项技术的研究和发展将直接服务于用户个性化服务、渠道管理、互联网广告、以及蝌蚪通行证的运营分析系统，是全公司业务分析的基础技术支撑
沙盒技术	沙盒技术用于对一些来源不可信、具备破坏力或无法判定程序意图的程序提供试验环境。在该环境下，沙盒中的所有改动对操作系统不会造成任何损失。为系统提供理想的安全保护。公司于 2009 年开始进行了一系列的创新研究，在 PC 保鲜盒项目中对沙盒技术展开了实质性的应用和测试，取得了阶段性成果
基于 SSL 协议的高安全性 Open id 分布式认证技术	相比较而言，Open id 是一种开放、离散式的用于用户数字标识的标准框架，是一套以用户为中心的分布式身份验证系统。通过该技术可实现个人用户中心的通行证系统与娱乐应用账户体系实现互通，并为网民提供 SSO 单点登录服务。在 Open id 认证基础上增加 SSL 数字认证协议，可以确保用户账户的安全性。公司与谷歌中国在音乐欣赏网站蝌蚪听听项目中成功地引入了 Open id 认证，由此积累了大量技术经验
基于云计算的用户个性化应用技术	云计算是并行计算、分布式计算和网络计算的发展，通过云计算技术应用实现基于 Open id 的网民互联网个性化应用场景，势必将为国内网民带来更为顺畅的互联网体验。通过把分散在各地的服务器集群用高速网络连接起来，用专门设计的中间件软件有机地粘合在一起，以 Web 界面接受个人用户提出的计算请求，并将之分配到合适的结点上运行，能大大提高资源的服务质量和利用率，同时避免跨结点划分应用程序所带来的低效性和复杂性

公司技术储备在募投项目中的应用如下表所示：

技术储备	网维升级优化项目	PC 保鲜盒项目	用户中心系统项目
虚拟化存储	●		
海量数据仓库技术			●
沙盒技术		●	
基于 SSL 协议的高			●

安全性 Open id 分布式认证技术			
基于云计算的用户个性化应用技术			●

注：技术储备若应用于募投项目中，则相关栏中显示“●”

（三）操作系统最新发展趋势、下一代互联网（IPV6）及三网融合对发行人技术发展的影响

公司“网维大师”产品与操作系统底层结合紧密，公司需密切跟踪操作系统的更新换代并对产品进行升级优化。目前操作系统主要以微软的 Windows 为主，Google 以及 Linux 操作系统目前在娱乐领域还没有成为主流操作系统的可能。公司主要产品网维大师依托于 Windows 开发。

公司近期受微软之邀参加了 Windows7 中国市场发布会，并于 2009 年底启动了兼容 Windows7 的程序开发准备工作。同时，为全面兼容 Windows7 技术标准和架构，公司将 Windows7 相关兼容工作列为募投项目“网维大师升级优化项目”中非常重要的项目内容予以重点投入，以确保公司网维大师及相关产品能够紧跟操作系统的发展趋势。鉴于公司提早所作准备工作，操作系统升级对公司未来成长发展不会构成实质障碍。

下一代互联网（IPV6）主要解决 IP 地址资源不足和利用新的网络协议方式进行网络通讯，由于 IPV6 的组件是标准化的，公司的产品在 IPV6 的标准化组件基础上开发没有技术障碍，公司的未来产品升级将支持 IPV6。

操作系统和 IPV6 作为操作系统和互联网应用的基础和标准，适用于所有互联网相关产品和服务，对发行人不构成技术挑战和替代。

三网融合将为家庭应用、传感技术、传输应用、游戏应用、娱乐、移动服务以及各种端到端的服务创造创新的可能，并制造巨大的商业机会。公司可以开发新的界面应用于电视机形式的人机界面，将业务渠道将从网吧和家庭计算机扩展到有线电视领域。从长期而言，三网融合将成为发行人未来一个新的业务增长点。

（四）研发机构、研发人员及研发费用

作为一家科技型企业，本公司非常重视新技术的研究和新产品的开发。公司现拥有近70人的专业研发团队，在C++，Java 等开发平台，以及Windows 和

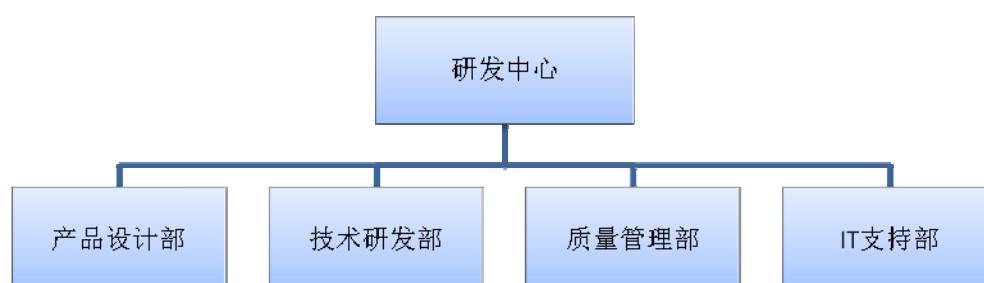
Linux系统上均拥有充足的高级研发人员，多体系的研发能力使本公司可从市场需要和产品策略出发，选择合适的技术体系，使得本公司的技术决策更加科学、自主灵活，增强了应对技术风险的能力。

公司研发中心下设产品设计部、技术研发部、质量管理部、IT支持部等部门，各部门人员按照产品线组成产品开发项目组，形成项目管理和行政管理相结合的矩阵式管理模式，由项目经理负责产品研发项目的质量、成本及进度控制，由产品经理负责产品需求、产品运营。此外，还设有三个重要的常设委员会，即产品评委会、技术评委会和过程评委会。产品评委会成员以公司内部产品专家、业务专家、部门经理为主，是产品规划和产品需求的最高决策机构；技术评委会成员以技术总监、技术专家为主，关注整体技术解决方案，是研发产品的技术解决方案的最高决策机构；过程评委会成员以中心各部门经理和主要业务负责人为主，是研发管理体系流程的制定者及过程改进的執行者。

公司管理团队非常重视企业研发体系和能力建设，不断借鉴国内外软件企业先进的管理方法，持续关注内部研发体系的改进，完善适合公司产品特点的软件研发管理模型，以保证本公司的持续创新能力。公司依据软件工程理论、项目管理体系，采用业界标准之一的软件成熟度模型为依据，结合公司人力、资源等情况，自主研发了顺网研发中心研发管理体系，将公司产品的开发纳入了规范化、流程化管理的轨道中，确保了产品研发的成功性。

1、 研发机构

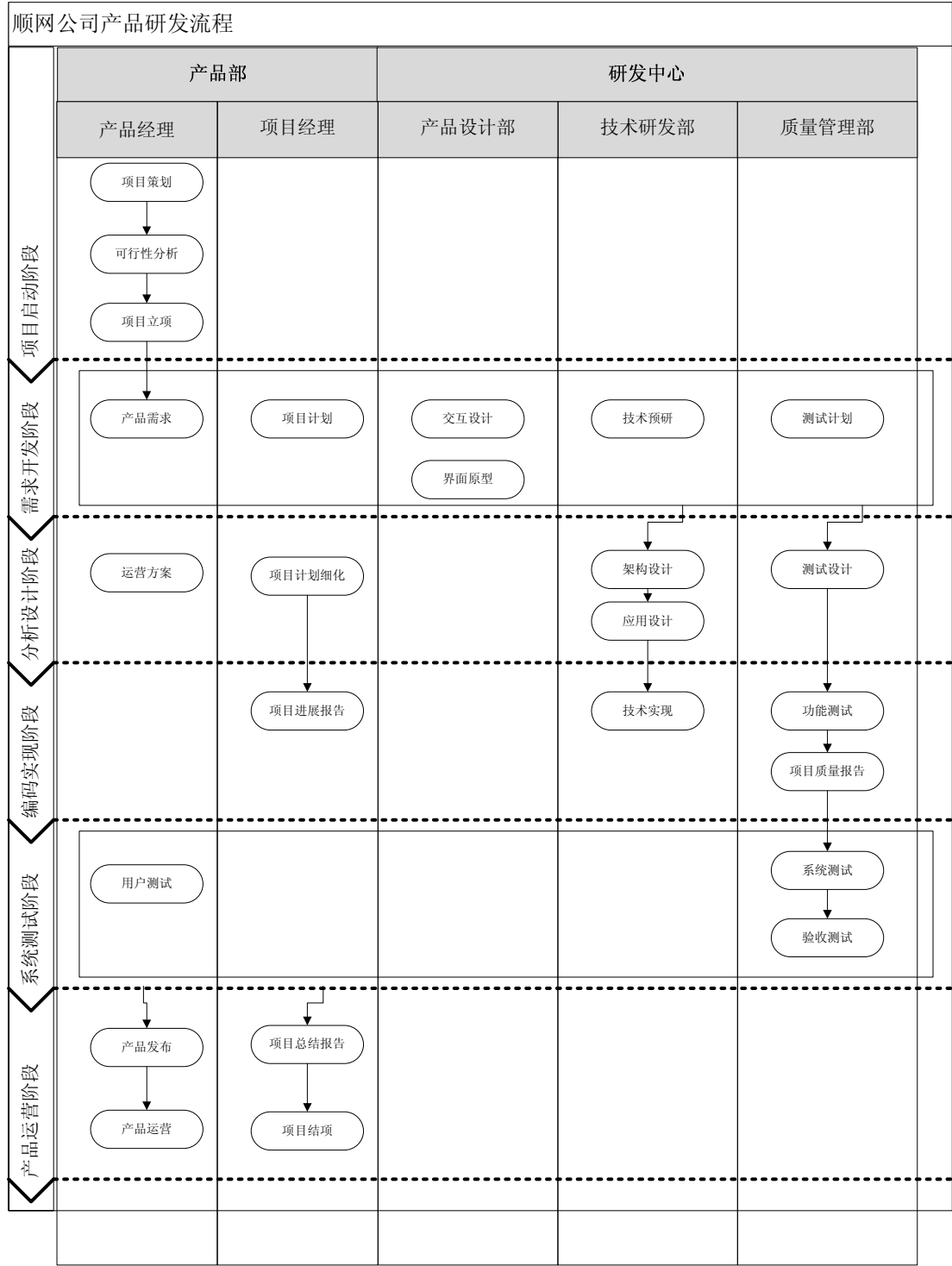
公司研发中心的机构设置图如下：



各主要部门职责如下：

机构	主要职责
产品设计部	产品需求分析、交互设计以及视觉设计
技术研发部	产品架构设计、详细设计以及编码
质量管理部	产品测试计划、测试用例以及测试执行
IT支持部	监控公司运营系统的日常运行状况，保证运营系统正常运行；搭建IDC测试环境

公司研发流程如下图所示：



公司遵循上述流程，在产品研发过程中，研发前期、后期及产品发布等各阶段针对各工作产品进行严格的质量控制，以确保产品的研发质量。

2、研发团队及核心技术人员

(1) 研发团队

本公司现有专业研发人员 70 名，占公司员工总数的 25.27%，组成了专业功底深厚、经验丰富、专业互补的研发团队，致力于各种互联网娱乐平台软件的研发工作。公司大部分研发人员毕业于国内专业院校计算机科学与技术专业、计算机软件专业、互联网专业以及通信工程专业等，其中具有多年科研工作经验高级技术人员，也有刚毕业一两年的技术新秀，新老组合的配合，丰富经验和新思维的相互碰撞，使得公司的研究开发团队充满活力和自信。

（2）核心技术人员

许冬，男，32 岁，中国国籍，毕业于浙江大学计算机系。许冬先生 2001 年 7 月-2002 年 10 月任深圳市中兴通讯股份有限公司第三营销事业部技术支持工程师；2002 年 11 月-2004 年 2 月任浙江浙大网新易盛科技有限公司研发部开发工程师；2004 年 3 月-2005 年 5 月任 UTStarcom GEPON 产品部测试工程师；2006 年加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司董事及副总经理。

程琛，男，32 岁，中国国籍，毕业于浙江宁波大学。程琛先生 2000 年 10 月-2002 年 6 月任杭州核新软件开发部开发工程师；2002 年 6 月 - 2004 年 8 月任浙大网新易盛科技有限公司研发部部门经理；2004 年 11 月 - 2005 年 3 月任杭州 UTStarCom 公司 VAS 部门开发工程师；2005 年 3 月-2006 年 3 月任杭州普博科技有限公司技术总监；2006 年加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司董事及研发中心经理。

公司自 2008 年以来核心技术人员保持稳定，没有发生变动，对公司业务和技术研发没有产生影响。

3、 研发费用投入

为了保证公司能够不断进行技术创新，保持产品和服务的技术领先水平，维持公司的市场竞争优势，公司研发投入水平逐年提高。报告期内，公司研发费用占营业收入比例如下表：

项目	2009年	2008年	2007年
研发费用（元）	8,365,401.63	2,995,993.33	274,992.97
营业收入（元）	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91

占营业收入比例（%）	9.99	8.47	6.16
------------	------	------	------

报告期内公司研发费用构成如下：

项目	2009年度	2008年度	2007年度
人员人工	7,762,835.04	2,313,169.34	195,376.55
直接投入	57,701.00	479,198.83	-
设备折旧与摊销	492,418.62	62,711.01	43,925.59
与研发活动有关的其他费用	52,446.97	140,914.15	35,690.83
合计	8,365,401.63	2,995,993.33	274,992.97

公司报告期内无研发费用资本化的情况。

（五）科技创新体系

现代企业的竞争在很大程度上取决于依靠科技进步进行产品开发和创新能力。本公司重视新技术的研究和新产品的开发。公司自设立以来，就非常重视自主技术创新，在研发机构设立、研发队伍建设、研发资金投入、激励机制和企业文化建设等多方面建立了保持技术创新的长效机制，为公司具备持续技术创新能力提供了制度保障。

1、完善企业技术创新战略

公司将继续完善已建立的技术创新运行机制和发展战略，着眼于重大产品和技术的研发、人才培养及人才引进等方面，以培育公司持续发展的核心竞争力。公司将继续坚持产学研相结合的技术发展道路，巩固并发展与微软等一系列国内外知名技术企业等的合作关系，在吸收、消化国内外最先进的技术基础上进行创新和改善。

2、建立专门的研究开发机构和研发管理过程，并持续改善

公司根据主营业务相关技术的发展趋势、结合市场发展的需求，在公司主营业务的核心方向上设立了研发中心，从事公司主要产品和技术的研发工作。建立了一支以高学历、高技能人才为骨干的专业研发团队，研发人员共约70人。公司将在保持核心技术人员稳定的基础上，不断吸收引进优秀人才，保持研发机构人员结构与技术创新能力的活力，使之成为创造公司持续核心竞争力的“技术

引擎”。在研发管理过程方面，公司采用多种手段营造技术创新的环境，促进技术创新能力的提高。

3、持续的研发经费投入

公司的管理层已形成共识，持续的研发经费投入是保障自主创新的重要条件。经过多年积累和连续的研发投入，公司目前掌握了一批国内领先的核心技术。公司未来将加大投入力度，保持并持续加大研发投入，持续改善科研条件以提高研发人员的科研创新效率。

4、建立积极的激励机制

公司为优秀员工提供良好的发展空间，以良好的工作环境与发展机遇吸引并留住人才。同时建立和完善科学的考评体系和激励机制，建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制，激励研发人员的积极性，增强公司的整体凝聚力。公司在薪酬激励上向科技人员倾斜，对有特殊贡献的技术人员给予重奖。加大对科技带头人、关键技能带头人的考核和奖励；加快人才队伍建设，不断完善人才选拔、培养机制。公司对中层管理人员、核心技术人员均进行了股权激励，提高科技人才尤其是核心技术人员的薪酬、福利待遇水平和对公司的归宿感，从而稳定了公司的核心技术人员和关键人员，提高公司竞争力。

5、倡导鼓励创新的企业文化

公司积极推进鼓励创新的企业文化建设，在公司内部形成倡导创新的良好组织结构和人文氛围。公司组织经常性的企业内部技术交流活动，同时保持员工与国际先进技术接触交流的信息渠道畅通，使员工能不断跟踪国际先进技术；鼓励知识产权保护和专利申请，对专利的主要贡献人以及主要的著作权人给予表彰和一定的物质奖励；鼓励公司员工提出创新的技术或产品建议，对表现突出的创新型人才破格提拔，使公司对员工保持持续的凝集力和向心力，增强核心技术人才队伍对公司的归属感。

通过实施上述保持技术创新能力的机制，为公司在国内市场上保持技术和产品的领先优势提供了有效的制度保障，促进了公司的持续、快速、健康发展。

九、发行人产品质量控制情况

（一）质量控制体系

根据公司的经营模式及运营特点，本公司将产品质量控制体系分为基于里程碑的软件开发质量控制体系及阶段审核制。

1、基于里程碑的软件开发质量控制体系

公司软件开发按照基于里程碑的软件开发质量控制体系执行，每个里程碑都是一个质量控制结点，这些质量控制结点贯穿于整个软件开发全过程，从而构成软件开发的质量控制体系。

2、阶段审核制

软件开发阶段审核制是采用基于里程碑管理模式的必然产物。在每个里程碑结束时公司质量控制机构（QA）根据相应的软件开发管理规范及应用要求对阶段性成果进行评议控制，确保应用开发的顺利进行，及交付的应用系统能够满足用户的使用需要，确保交付的系统能够代表公司的整体技术水平。同时也有利于规避软件开发风险。

（二）产品质量纠纷

由于公司较完善的质量管理体系及对每一个过程均严格按技术标准实施，各种服务均符合国家和行业颁布的有关服务技术质量标准，未出现因违反有关服务质量和技术监督方面的法律、法规而被处罚的情况，也未出现过重大质量纠纷。

公司服务质量稳定可靠，依法经营，守法履约，报告期内不存在因服务的质量而引起的重大诉讼、仲裁或行政处罚。截至本招股说明书签署之日，公司未发生因服务质量问题而导致的重大纠纷。

第六章 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）本公司目前不存在同业竞争情况

公司主要从事互联网娱乐平台的设计、推广和相关网络广告及互联网增值服务业务。公司控股股东及实际控制人为华勇先生。截至本招股说明书签署日，华勇先生持有本公司 60.27% 的股份。除持有上述股权以外，华勇无控股、参股其他公司，没有经营除发行人以外的其他公司和业务。因此，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均不从事与发行人相同、相似或构成竞争的业务，不存在同业竞争的情况。

（二）拟投资项目的同业竞争情况

本次募集资金投资的项目均围绕本公司现有主营业务开展，用于提升产品和服务能力，而本公司控股股东、实际控制人均不从事与本公司拟投资项目相同或相近的业务。因此，本公司拟投资项目与控股股东、实际控制人不存在潜在的同业竞争关系。

（三）控股股东和实际控制人作出的避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人华勇先生向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》，华勇作为承诺方，承诺：“截止本承诺函出具之日，本人及本人控制的除股份公司外的企业从未从事任何在商业上对股份公司构成直接或间接同业竞争的业务或活动，并保证将来不会从事或促进本人所控制的公司及其他任何类型的企业从事任何在商业上对股份公司或其控制的子公司、分公司、合营或联营公司构成直接或间接同业竞争的业务或活动。如果出现因本人及本人控制的其他企业违反上述承诺而导致公司及其控股子公司的权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。”

二、关联方与关联关系

1、控股股东和实际控制人

序号	关联方名称	关联关系
1	华勇	公司控股股东、实际控制人，持有公司60.27%的股份

2、其他持有发行人5%以上股份的股东

序号	关联方名称	关联关系
1	寿建明	公司股东，持有公司19.03%的股份
2	深圳盛凯投资有限公司	公司股东，持有公司9.79%的股份

3、发行人的控股、参股公司

序号	关联方名称	关联关系
1	杭州宇酷信息技术有限公司	发行人全资子公司

4、控股股东和实际控制人控制的企业

公司控股股东及实际控制人华勇先生除60.27%股份外，目前未投资任何其他企业。

5、控股股东和实际控制人曾控制的企业

序号	关联方名称	关联关系
1	杭州鸿大网络发展有限公司	公司控股股东、实际控制人华勇持有70.86%的股份
2	杭州如网科技有限公司	公司控股股东、实际控制人华勇持有100.00%的股份

- ① 2009年9月，华勇将其所持有的鸿大网络全部股权转让给无关联关系的第三方，杭州市工商行政管理局西湖分局于2009年9月21日核准了此次股权变更。自2009年9月21日起，鸿大网络与公司不再存在关联关系。
- ② 2009年10月，华勇将其所持有的如网科技全部股权转让给无关联关系的第三方，杭州市工商行政管理局西湖分局于2009年10月28日核准了此次股权变更。自2009年10月28日起，如网与公司不再存在关联关系。

6、其他持有发行人5%以上股份的股东控制的企业

序号	关联方名称	关联关系
1	杭州雨虹网吧有限公司	公司董事、主要股东寿建明持有80.00%的股份 公司监事威亚红持有20.00%的股份
2	深圳华润能源有限公司	公司主要股东深圳盛凯持有33.00%的股份 公司主要股东深圳盛凯控股股东沃美投资持有

		32.00%的股权
3	深圳市美谷佳科技有限公司	公司主要股东深圳盛凯持有51.00%的股份
4	深圳市长城科美科技有限公司	公司主要股东深圳盛凯持有65.00%的股份

注：2010年3月，深圳盛凯将其所持51%深圳美谷佳科技有限公司股份全部转让给无关联第三方

7、其他关联方

- (1) 发行人董事、监事和高级管理人员。发行人董事、监事和高级管理人员的具体情况详见本招股说明书第七章“五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的关系及兼职情况”的相关内容
- (2) 与直接或者间接持有公司 5%以上股份的自然人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；在报告期内存在关联交易的有华燕，女，中国国籍，无境外居留权，为发行人控股股东（实际控制人）华勇先生之妹；
- (3) 与本公司董事、监事及高级管理人员关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；
- (4) 直接或者间接地控制本公司的法人的董事、监事及高级管理人员；
- (5) 直接或者间接持有公司 5%以上股份的自然人以及上述第（1）、（2）、（3）、（4）项所述人士直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除本公司及其控股子公司以外的法人。

三、关联交易

（一）经常性关联交易

报告期内，公司与关联方无经常性关联交易。

（二）偶发性关联交易

1. 产品销售

发行人前身顺网信息成立于2005年7月，成立初期由于发行人资金有限，主

要人手和精力放在技术研发上。开发出网维大师软件后，在市场拓展方面与成立较早的关联公司鸿大网络进行合作，利用鸿大网络较为丰富的销售资源推广公司的网维大师软件。

2007年，顺网信息召开了专题股东会，就通过鸿大网络销售网维大师软件及其战略意义进行了审议，形成了股东会决议，最终同意顺网信息与鸿大网络签订《“网维大师”网吧管理软件代理销售协议》。顺网信息随后与鸿大网络签订了为期1年的合作协议，约定由鸿大网络代理销售网维大师软件，对于出售的每一套网维大师软件，顺网信息与鸿大网络按500元的价格（含税）结算。2007年度，根据合作期间鸿大网络销售网维大师的数量，顺网信息与鸿大网络结算销售价款共计3,100,000.00元（含税）。

2007年顺网信息销售给鸿大网络的网维大师软件单价为500元（含税），比2008年（2007年非关联方销售金额较小，无可比性）销售给非关联方平均单价495.69元（含税）高4.31元，但若考虑2008年的售价是扣除返利冲抵价款后的单价及为了扩大市场份额略微调低售价等因素后，二者价格是基本一致的。2007年后，随着公司自身销售体系的逐渐完善和成熟，公司不再通过鸿大网络销售产品和服务。

经保荐机构和申报会计师核查，顺网信息与关联方上述重大关联交易系本着平等自愿、互惠互利的原则协商一致而达成的，其定价和公司与网维大师其他代理商的定价基本一致，并签署了相关协议，协议条款公允、合理；上述关联交易没有损害公司及其他股东利益。

2. 实际控制人及主要股东资金占用

发行人前身顺网信息建立初期，经营规模较小，关联交易及重大事项审批决策流程较为简单。在资金使用方面主要采用项目负责人提出申请、财务部经理复核、总经理批示及董事长（执行董事）审批的决策机制。

报告期内发行人实际控制人及主要股东存在如下占用发行人资金的情况及所履行审批决策程序如下：

① 2007年发行人控股股东、实际控制人华勇先生向公司借款20万元及2009年主要股东寿建明向公司借款14,026.00元；

2007年由顺网信息总经理办公室根据当时经营环境的客观需要，提出申请，授予执行董事华勇先生一定数量的日常经营所需的备用金，额度为20万元；授予寿建明先生一定数量的日常经营所需的备用金，额度为20万元。经上报财务部经理复核后递交总经理批示，并在其明确同意后，由执行董事审批通过；

② 2008年华勇先生控制的鸿大网络向公司借款80万元

2008年董事长华勇先生的关联公司鸿大网络向顺网信息短期借贷流动资金80万元用于鸿大网络的生产经营周转，鉴于顺网信息当时流动资金充裕，经上报财务部经理复核后递交总经理批示，并在其明确同意后，由执行董事审批通过；

③ 发行人主要股东寿建明先生控制的雨虹网吧于2008年向公司借款17,857.78元

雨虹网吧为降低采购成本，曾通过顺网信息先行垫付并代购了部分硬件设备，金额为17,857.78元。经上报财务部经理复核后递交总经理批示，并在其明确同意后，由执行董事审批通过。除雨虹网吧与顺网信息偶发性关联交易（代购设备）外，报告期内发行人与雨虹网吧无其它关联交易，雨虹网吧使用的网维大师软件系通过代理商购买。

上述实际控制人及主要股东在报告期内对发行人前身顺网信息的资金占用金额较小，并已在股份公司设立前全部归还。尽管报告期内的资金占用履行了当时的内部程序，但程序简单，且无防范关联交易和大股东资金占用的相关制度。在股份公司设立后，发行人逐步建立了完善的法人治理结构，建立了有效的内控管理体系，通过规范财务管理，已形成防范控股股东及其他关联方占用发行人资金的监管机制，并已在制度上和日常经营中规范了关联交易行为。

3. 股东借款

从发行人前身顺网信息2005年7月成立至2007年11月份的28个月中，发行人致力于研发和寻找商业模式，各方面投入较大，原始投资已显不足。同时，由于网络广告及推广业务的快速发展，发行人存在流动资金紧缺的情况。期间，由于发行人尚处于创业期、资产较少，发展资金完全来自于自身累积资金，并未能获

得银行贷款。为了保证业务的持续发展，主要股东寿建明及实际控制人华勇先生的妹妹华燕女士在2006年7月至2007年4月临时无偿拆借给发行人156,310.00元和300,000.00元以缓解营运资金的不足。上述借款于2007年期末的余额分别为156,310.00和300,000.00元。2008年随着发行人各项业务快速发展，营运资金不足状况得到改善，发行人分别于2008年底和2009年8月归还上述临时拆借款。

截至本招股说明书签署日，上述关联方资金往来已全部结清。

经保荐机构、发行人律师及申报会计师核查，发行人及其关联方之间于过往年度发生的资金拆借行为，不符合《贷款通则》的规定，但鉴于系发生在发行人整体变更为股份公司前，上述资金拆借金额较小且未支付利息或收取资金占用费，经清理规范，顺网信息与关联方的上述资金拆借已结清，并未发生损害发行人及其他股东利益的情况。股份公司成立后，发行人已形成防范控股股东及其他关联方占用公司资金的监管机制，未再发生类似情况。具体的制度和措施如下：

① 发行人的《公司章程》第四十三条、第八十一条、第一百零九条、第一百一十三条和第一百二十二条规定了有关关联交易的特殊决策程序，其中，包括了关联股东及有利害关系董事在进行关联交易表决时的回避程序和独立董事在关联交易中的特别职权。

② 2009年11月18日，发行人创立大会审议通过了《独立董事工作制度》；2009年12月18日，发行人2009年第一次临时股东大会审议通过了《关联交易管理办法》，对公司的关联交易行为进行了规范。2010年1月12日，发行人2010年第一次临时股东大会审议通过了修订《独立董事工作制度》、《关联交易管理办法》的议案，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》调低了须及时披露的关联交易以及提交股东大会审议的关联交易的触发金额，修订稿将于上市后生效。

此外，发行人实际控制人华勇承诺：不利用大股东的地位通过以下列方式将公司资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用：

- A. 有偿或无偿地拆借发行人的资金给控股股东及其他关联方使用；
- B. 通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；
- C. 委托控股股东及其他关联方进行投资活动；

D. 为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

E. 代控股股东及其他关联方偿还债务。

4. 关联方应收应付账款余额

根据国富浩华所出具的审计报告，本公司关联方应收应付账款余额如下：

项目及关联方名称	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	余额(元)	坏账准备	余额(元)	坏账准备	余额(元)	坏账准备
1、应收账款						
杭州鸿大网络发展有限公司					1,000,000.00	50,000.00
小计					1,000,000.00	50,000.00
2、其他应收款						
华勇			200,000.00	20,000.00	200,000.00	10,000.00
寿建明						
杭州鸿大网络发展有限公司			800,000.00	40,000.00		
杭州雨虹网吧有限公司			17,857.78	892.89		
小计			1,017,857.78	60,892.89	200,000.00	10,000.00
3、其他应付款						
华燕					300,000.00	
寿建明			36,310.00		156,310.00	
小计			36,310.00		456,310.00	

注：华燕为公司控股股东及实际控制人华勇妹妹

除上述已披露报告期内关联交易外，发行人与主要投资个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员以及其控制、共同控制或施加重大影响的其他企业间无其他关联交易。

5. 关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

本公司具有独立的采购、研发、销售系统。报告期内，本公司与关联方发生的关联交易不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况。除2007年度关联销售占比较高外，最近两年关联销售、关联采购和关联往来的金额较小，对公司的财务状况和经营成果影响较小。

四、《公司章程》中有关关联交易的制度安排

《公司章程》中有关关联交易的制度安排如下：

第三十九条 公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

董事会建立对控股股东所持股份“占用即冻结”的机制，即发现控股股东侵占公司资产的应立即申请司法冻结，凡不能以现金清偿的，通过变现股权偿还侵占资产。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务。控股股东应当严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

第七十九条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

关联股东在股东大会审议有关关联交易事项时，应当主动向股东大会说明情况，并明确表示不参与投票表决。股东没有主动说明关联关系并回避的，其他股东可以要求其说明情况并回避；该股东坚持要求参与投票表决的，由出席股东大会的其他股东以特别决议程序投票表决是否构成关联交易以及应否回避。表决前，其他股东有权要求该股东对有关情况作出说明。

股东大会结束后，其他股东发现存在关联股东参与关联交易事项投票情形的，或者股东对是否应适用回避有异议的，有权就相关决议根据规定，请求人民法院裁定无效或撤销。

第一百一十九条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该等董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。

报告期内，本公司发生的关联交易遵循了公正、公平、公开的原则，关联交

易决策均履行了公司章程规定的程序。

五、公司独立董事对关联交易事项的意见

公司独立董事对公司的关联交易决策程序及前述关联交易事项进行了核查，认为：“杭州顺网科技股份有限公司（及其前身杭州顺网信息技术有限公司）在2007年、2008年及2009年发生的重大关联交易是正常生产经营的需要，遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况；该等关联交易已按照公司当时有效的章程及决策程序履行了相关审批程序，符合《公司法》、《证券法》等法律法规及该公司《公司章程》、《关联交易管理办法》的规定。”

第七章 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介

（一）董事会成员

公司董事会由九名董事组成，其中独立董事三名，独立董事人数不少于董事会人数的三分之一；董事由股东大会选举或更换，任期三年，任期届满可连选连任。独立董事每届任期与公司其他董事相同，任期届满，连选可以连任，但是连任时间不得超过六年。

2009年11月18日，公司召开创立大会，选举产生公司第一届董事会，共选举出董事九名，包括三名独立董事，分别为虞群娥、翁南道、陈世敏。

姓名	年龄	国籍	职位	任职期间
华勇	46	中国	董事长	2009.11-2012.11
寿建明	39	中国	董事、总经理	2009.11-2012.11
许冬	32	中国	董事、副总经理	2009.11-2012.11
程琛	32	中国	董事、研发中心经理	2009.11-2012.11
李晴	45	中国	董事、副总经理	2009.11-2012.11
廖颖	38	中国	董事	2009.11-2012.11
虞群娥	46	中国	独立董事	2009.11-2012.11
翁南道	45	中国	独立董事	2009.11-2012.11
陈世敏	52	美国	独立董事	2009.11-2012.11

各董事的简历如下：

华勇，男，46岁，中国国籍，毕业于浙江广播电视学院。华勇先生曾在浙江省杭州电信局工作十年，从事新技术开发，曾分别获得国家科委科技进步三等奖，邮电部科技进步一等奖，浙江省科技进步一等奖、三等奖等。2005年7月创立杭州顺网信息技术有限公司以来一直担任公司法定代表人。

寿建明，男，39岁，中国国籍，毕业于浙江科技学院。寿建明先生1996年9月-1998年9月任杭州肯德基有限公司开发主管；1999年3月至2003年9月开设小虫连锁网吧；2003年9月-2005年11月进入浙江电信下属沸蓝信息技术有限公司任市场总监；2005年7月创立杭州顺网信息技术有限公司，现任公司

董事及总经理。

许冬，男，32岁，中国国籍，毕业于浙江大学计算机系。许冬先生2001年7月-2002年10月任深圳市中兴通讯股份有限公司第三营销事业部技术支持工程师；2002年11月-2004年2月任浙江浙大网新易盛科技有限公司研发部开发工程师；2004年3月-2005年5月任UTStarcom GEPON产品部测试工程师；2006年加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司董事及副总经理。

程琛，男，32岁，中国国籍，毕业于浙江宁波大学。程琛先生2000年10月-2002年6月任杭州核新软件开发部开发工程师；2002年6月-2004年8月任浙大网新易盛科技有限公司研发部部门经理；2004年11月-2005年3月任杭州UTStarCom公司VAS部门开发工程师；2006年加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司董事及研发中心经理。

李晴，女，45岁，中国国籍，毕业于浙江大学，获企业管理专业学士学位。李晴女士1987年8月-1989年6月在浙江科技学院任教；1989年6月-1999年1月在杭州五交化公司任电脑室主任；1999年1月-2000年8月任杭州华商集团任信息部主任；2000年8月-2009年5月任中国计算机软件与技术服务杭州公司副总经理；2009年5月加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司董事及副总经理。

廖颖，女，38岁，中国国籍，毕业于美国Clarkson University，获化学工程博士学位。廖颖女士2000年6月-2001年7月于北电网络任工程师；2001年7月-2002年11月任美国Kesler Engineering公司经理；2003年1月-2007年11月任UTStarcom无线增值业务部高级经理；2009年7月开始，担任中国移动美国研究所应用服务副总监。现任公司董事。

虞群娥，女，46岁，中国国籍，毕业于西南财经大学，获博士学位。现任浙江财经学院金融分院院长，系浙江省高校中青年学科带头人、浙江省高校重点学科（金融学科）负责人、浙江省高校重点建设专业（金融学专业）负责人、中国金融学会理事、中国金融工程专业委员会常务委员、浙江省金融学会理事、浙江省国际金融学会理事、浙江省农村金融学会理事。现任公司独立董事。

翁南道，男，45岁，中国国籍，毕业于浙江大学，获得计算机系学士学位。翁南道先生1992年3月，创办浙大灵峰科技开发公司；1996年年初，与浙大快威公司合作成立浙江灵威电子科技实业有限公司；1998年，创办高新电脑城；2001年，组建颐高集团，任颐高集团董事长；2002年，当选杭州市人大代表。现任公司独立董事。

陈世敏，男，52岁，美国国籍，毕业于上海财经大学、美国乔治亚大学 (University of Georgia)。陈世敏先生1991年8月-1998年7月任教于美国宾州克莱瑞恩大学 (Clarion University of Pennsylvania)；1998年8月-2002年7月任教于香港岭南大学；2002年8月-2005年7月任教于美国路易斯安那大学拉斐亚分校 (University of Louisiana at Lafayette)；2005年8月-2008年7月任教于香港理工大学；2008年8月至今任教于中欧国际工商学院。现任公司独立董事。

（二）监事会成员

本公司监事会由三名监事组成。职工监事由本公司职工代表大会选举产生。本公司监事任期三年，可连选连任。

姓名	年龄	国籍	职位	任职期间
徐钧	34	中国	监事会主席、产品经理	2009.11-2012.11
威亚红	45	中国	监事、综合部经理	2009.11-2012.11
王锦铭	47	中国	监事	2009.11-2012.11

各监事会成员简历如下：

徐钧，男，34岁，中国国籍，毕业于浙江大学。徐钧先生1998年9月-2004年12月任职于浙江大学；2004年12月-2005年12月任职于上海沃联信息技术有限公司。2006年加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司产品经理及监事会主席。

威亚红，女，45岁，中国国籍。威亚红女士1983-2005年于杭州轴承试验研究中心工作；2005年7月加入杭州顺网信息技术有限公司。现担任公司监事兼综合部经理。

王锦铭，男，47岁，中国国籍。王锦铭先生1996-2000年任杭州慧华搬家公

司经理；2000年-2008年任杭州欣羽体育有限公司总经理；2008年加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司监事。

（三）高级管理人员

姓名	年龄	国籍	职位
寿建明	39	中国	董事、总经理
许冬	32	中国	董事、副总经理
李晴	45	中国	董事、副总经理
王浩	34	中国	副总经理
李德宏	42	中国	财务总监
张健	31	中国	董事会秘书

各高级管理人员简历如下：

寿建明，总经理，详见第七章一（一）“董事会成员”。

许冬，副总经理，详见第七章一（一）“董事会成员”。

李晴，副总经理，详见第七章一（一）“董事会成员”。

王浩，副总经理，男，34岁，中国国籍，毕业于上海交通大学，博士学位。王浩先生2003-2004年于英特尔中国软件研发中心任技术工程师；2004-2009年于微软（中国）有限公司（上海）任咨询顾问。2010年1月加入公司任副总经理。

李德宏，财务总监，男，42岁，中国国籍，毕业于浙江大学，获经济学硕士学位，香港中文大学在职会计学硕士，注册会计师。李德宏先生1989-1992年于江苏省东台市五中任教；1995-2000年中信实业银行无锡分行工作；2000-2004年任职横店集团有限公司，后期担任财务总监；2004-2008年任浙江浙大网新兰德科技股份有限公司副总裁、财务总监；2008年3月-2009年4月任杭州三六五电子商务股份有限公司副总经理、董秘、财务总监；2009年5-11月任浙江卡森实业有限公司内控审计部经理；2009年12月加入公司任财务总监。

张健，董事会秘书，男，31岁，中国国籍，毕业于浙江财经学院。张健先生2001年5月-2002年5月进入浙江广厦股份有限公司董事会办公室从事上市公司信息披露工作；2002年6月-2005年5月进入广厦控股创业投资有限公司战略发展

部从事战略投资及兼并收购工作；2006年2月-2007年3月进入传化集团有限公司投资发展部工作，任投资发展部部长助理；2007年3月-2008年7月进入浙江传化股份有限公司工作，任总经理助理、董事会秘书、证券部部长、投资发展部部长；2009年5月加入杭州顺网信息技术有限公司。现任公司董事会秘书。

（四）董事、监事、高级管理人员的提名及选聘情况

1、 董事的提名及选聘情况

2009年11月18日，公司召开创立大会，由本公司发起人股东提名，共选举出董事六名，分别为华勇、寿建明、许冬、程琛、李晴、廖颖，提名人分别为华勇、寿建明和深圳盛凯投资有限公司。2009年11月18日，公司召开2009年第一次股东大会，由公司董事会提名，选举出三名独立董事，分别为虞群娥、翁南道、陈世敏。

2、 监事的提名及选聘情况

2009年11月18日，公司召开创立大会，由股东华勇、寿建明提名，选举徐钧、戚亚红为监事，与公司职工代表大会民主选举出的监事王锦铭组成第一届监事会。

3、 高级管理人员的提名及选聘情况

2009年11月18日，公司召开第一届第一次董事会，经董事长华勇提名，聘任寿建明为公司总经理，聘任张健为董事会秘书。经总经理寿建明提名，聘任许冬、李晴为公司副总经理。

2009年12月18日，公司召开第一届第三次董事会，经公司总经理寿建明提名，聘任李德宏为公司财务总监。

2009年12月28日，公司召开第一届第四次董事会，经公司总经理寿建明提名，聘任王浩为公司副总经理。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况

（一）直接持股情况

现任董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属近三年直接持有本公司的股份情况如下表：

股东名称	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	持股数 (股)	比例 (%)	出资额 (万元)	比例 (%)	出资额 (万元)	比例 (%)
华勇	2,7122,926	60.27%	615.60	61.56%	76.00	76.00%
寿建明	8,565,134	19.03%	194.40	19.44%	24.00	24.00%
许冬	1,982,670	4.41%	45.00	4.50%	-	-
程琛	1,982,670	4.41%	45.00	4.50%	-	-

上述人员直接持股变化的原因如下：

1、2008年9月28日，股东华勇、寿建明分别与许冬、程琛以及深圳盛凯等三名新增投资者签署了《股权转让协议》，将二位股东持有的顺网信息股权部分转让给上述三方。其中，华勇向许冬、程琛二位自然人各转让顺网信息3.42%的股权，另向深圳盛凯转让顺网信息7.60%的股权；寿建明向许冬、程琛二位自然人各转让顺网信息1.08%的股权，另向深圳盛凯转让顺网信息2.40%的股权。转让价款均等同于上述股权对应的出资额。

2、2009年9月24日，顺网信息通过股东会决议，同意增加注册资本21.35万元，由新增投资者杭州顺德科技信息咨询有限公司认缴。此次增资后，顺网信息的注册资本由1,000万元增加至1,021.35万元。

3、2009年11月2日，经顺网信息股东会决议通过，以截止2009年9月30日经审计的母公司净资产额46,027,893.75元人民币为基础，折为股份公司45,000,000股股本，整体变更为股份有限公司，每股面值1元人民币，股本总额45,000,000元人民币。

本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属直接持有本公司的股份，不存在质押或冻结情况，亦不存在其他有争议的情况。

（二）间接持股情况

1、间接持有公司股份情况

顺德科技持有本公司2.09%的股份，李晴、王浩、李德宏、徐钧、戚亚红、张健分别持有顺德科技不同数量的股份，因此间接持有发行人股份。截至本招股

说明书签署日，上述人员持有公司股份的情况如下表：

序号	姓名	职务	股份所属公司	出资额(元)	间接持有发行人股数(万股)	占发行人股份比例(%)
1	戚亚红	监事、综合部经理	顺德科技	75,956	7.94	0.176
2	徐钧	监事长、产品经理	顺德科技	42,154	4.41	0.098
3	李晴	董事、副总经理	顺德科技	42,154	4.41	0.098
5	张健	董事会秘书	顺德科技	42,154	4.41	0.098
4	王浩	副总经理	顺德科技	16,830	1.76	0.039
6	李德宏	财务总监	顺德科技	16,830	1.76	0.039
合计				236,078	24.69	0.548

2、间接持有公司股份近三年变动情况

李晴、徐钧、张健三人间接持有公司股份自顺德科技通过对发行人增资取得上述股权后没有发生变动。

2009年12月，顺德科技原股东郭俊、胡静波由于个人原因离职，遂拟将其持有的顺德科技股权全部转让。2009年12月18日，顺德科技通过股东会决议，同意郭俊将其持有的顺德科技4.6838%的股权分别转让给李德宏、王浩、戚亚红三人，其中李德宏受让1.8700%的股权，王浩受让1.8700%的股权，戚亚红受让0.9438%的股权；胡静波将其持有的0.4700%的股权转让给戚亚红。上述股权转让价格均等同于转让股权对应的出资额。顺德科技的其他股东均自愿放弃对新增股东李德宏、王浩所受让股权的优先受让权。

上述转让完成后，郭俊和胡静波不再持有顺德科技股份，戚亚红、李德宏和王浩分别持有顺德科技8.4396%、1.8700%、1.8700%的股份。

本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属间接持有本公司的股份，不存在质押或冻结情况，亦不存在其他有争议的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况如下：

序号	姓名	职务	对外投资企业	对外投资企业与发行人关系
1	华勇	董事长	-	-
2	寿建明	董事、总经理	雨虹网吧	发行人关联方

3	许冬	董事、副总经理	-	-
4	程琛	董事、研发中心经理	-	-
5	李晴	董事、副总经理	顺德科技 浙江中软信息 工程有限公司	发行人股东 无
6	廖颖	董事	-	-
7	戚亚红	监事、综合部经理	顺德科技 雨虹网吧	发行人股东 发行人关联方
8	徐钧	监事会主席、产品经理	顺德科技	发行人股东
9	王锦铭	监事	-	-
10	王浩	副总经理	顺德科技	发行人股东
11	李德宏	财务总监	顺德科技	发行人股东
12	张健	董事会秘书	顺德科技	发行人股东
13	虞群娥	独立董事	-	-
14	翁南道	独立董事	颐高集团	无
15	陈世敏	独立董事	-	-

除上述披露外，截至本招股说明书签署日，现任董事、监事、高级管理人员、其他核心人员均无其他对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在发行人及其关联企业领取收入的情况

2009年度，本公司的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况如下：

序号	姓名	职务	2009年领薪(元)	领薪单位
1	华勇	董事长	144,792.00	顺网科技
2	寿建明	董事、总经理	161,534.58	顺网科技
3	许冬	董事、副总经理	150,472.67	顺网科技
4	李晴	董事、副总经理	103,381.65	顺网科技
5	程琛	董事、研发中心经理	145,880.14	顺网科技
6	廖颖	董事	-	顺网科技
7	徐钧	监事长、产品经理	139,032.01	顺网科技
8	戚亚红	监事、综合部经理	96,102.44	顺网科技
9	王锦铭	监事	39,929.89	顺网科技
10	张健	董事会秘书	112,706.92	顺网科技
11	王浩	副总经理	-	顺网科技
12	李德宏	财务总监	14,862.17	顺网科技
13	虞群娥	独立董事	8,333.33	顺网科技
14	翁南道	独立董事	8,333.33	顺网科技
15	陈世敏	独立董事	8,333.33	顺网科技
合计			1,133,694.46	

发行人董事、监事、高级管理人员2009年在公司领取的薪酬合计1,133,694.46元人民币。

截至本招股说明书签署日，本公司未向董事、监事、高管人员及其他核心人员提供其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员相互之间的亲属关系及兼职情况

（一）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员相互之间的亲属关系

截至本招股说明书签署日，本公司现任董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间均不存在配偶关系、三代以内直系或旁系亲属关系。

（二）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的兼职情况及所兼职单位与发行人的关联关系

截至本招股说明书签署日，公司现任董事、监事、高级管理人员和其他核心人员在其他单位的任职情况如下表所示：

序号	姓名	现任本公司职务	兼职单位	兼职职位	兼职单位与本公司关系
1	华勇	董事长	-	-	-
2	寿建明	董事、总经理	-	-	-
3	许冬	董事、副总经理	-	-	-
4	李晴	董事、副总经理	浙江中软信息工程有限公司	董事	无
5	程琛	董事、研发中心经理	-	-	-
6	廖颖	董事	中国移动美国研究所	副总监	无
7	徐钧	监事长、产品经理	-	-	-
8	戚亚红	监事、综合部经理	-	-	-
9	王锦铭	监事	-	-	-
10	张健	董事会秘书	-	-	-
11	王浩	副总经理	-	-	-
12	李德宏	财务总监	-	-	-
13	虞群娥	独立董事	浙江财经学院金融分院 湖州市商业银行 嘉善农村合作银行 杭州银行	院长 独立董事 独立董事 监事会顾问	无 无 无 无

14	陈世敏	独立董事	中欧国际工商学院 上海财经大学 南京大学 中国高速传动设备集团 有限公司 上海东方明珠股份有限 公司	教授 教授 教授 独立董事 独立董事	无 无 无 无 无
15	翁南道	独立董事	颐高集团	董事长	无

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议、所作承诺及其履行情况

高级管理人员与其他核心人员均在本公司或本公司的控股子公司任职，均与公司签订了《劳动合同书》，其任职责任与义务、辞职规定及离职后持续义务等均按照《公司章程》的有关规定执行。另外，公司与其他核心人员签订了《保密协议》。除此之外，上述人员没有与本公司签署其他协议。

发行人实际控制人华勇、股东寿建明、许冬、程琛作出了关于股份流通限制和自愿锁定的承诺。

发行人实际控制人华勇作出了关于不占用公司资金的承诺及不同业竞争的承诺。

上述承诺详见本招股说明书第四章“十、实际控制人、持有发行人5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事及高级管理人员的重要承诺”的相关内容。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均向公司郑重承诺，在职期间忠于公司，为公司利益尽最大努力，不组织、参加任何与本公司有直接竞争关系的竞争单位，或从事任何不正当使用公司商业秘密的行为。在劳动合同终止后三年内，公司对上述人员使用公司商业秘密的知识产权的行为仍有约束。

截至本招股书签署日，上述人员均严格遵守并履行了上述协议和承诺。

七、董事、监事与高级管理人员的任职资格

截至本说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员任职符合法律、法规、规范性文件的规定和现行《公司章程》，不存在违反《公司法》和《证券法》及其他法律、法规和规范性文件有关规定的情形，董事、监事及高管人员具备法

律、法规或规章规定的任职资格。

八、近两年内董事、监事与高级管理人员变动情况

近两年，公司董事会、核心管理层成员较稳定，有利于公司的日常管理和持续经营。

近两年内公司董事、监事和高级管理人员变动情况如下：

（一）董事及监事变动情况

发行人及其前身顺网信息最近两年以来，董事会、监事会成员发生过以下变动：

- 1、 2008 年 1 月 1 日时，顺网信息不设董事会，仅设执行董事一名，由华勇先生担任，徐钧先生为公司监事。
- 2、 2008 年 10 月 10 日，顺网信息通过股东会决议，一致同意免去华勇先生执行董事之职，公司不再设执行董事，改为设立董事会，并选举华勇先生、寿建明先生、许冬先生、程琛先生、廖颖女士等五人共同组成公司第一届董事会。
- 3、 2009 年 11 月 18 日，发行人创立大会选举华勇先生、寿建明先生、许冬先生、程琛先生、李晴女士、廖颖女士、虞群娥女士、翁南道先生、陈世敏先生等九人为公司董事，并组成发行人第一届董事会；选举徐钧先生、戚亚红女士二人为股东代表监事，与职工民主选举产生的王锦铭先生共同组成发行人第一届监事会。

最近两年来，除由于公司法人治理需要改设董事会及增加独立董事外，华勇先生一直担任发行人及其前身顺网信息的执行董事、董事长之职，对公司经营决策起主导作用；且自顺网信息设立董事会以来，发行人及其前身顺网信息的非独立董事成员基本保持稳定。发行人在顺网信息存续期间，由于公司法人治理需要所产生的董事会成员变动已履行了必要的法律程序，符合《公司法》和《公司章程》的规定，合法有效。

（二）高级管理人员变动情况

发行人及其前身顺网信息最近两年以来，高级管理人员发生过以下变动：

- 1、于 2008 年 1 月 1 日时，寿建明先生担任顺网信息的总经理。
- 2、2008 年 3 月 25 日，经顺网信息任命，许冬先生担任顺网信息的副总经理职务。
- 3、2009 年 11 月 18 日，发行人第一届董事会第一次会议通过决议，聘任寿建明先生为公司总经理，许冬先生、李晴女士为公司副总经理，张健先生为公司董事会秘书。
- 4、2009 年 12 月 18 日，发行人第一届董事会第三次会议通过决议，聘任李德宏先生为公司财务总监。
- 5、2009 年 12 月 28 日，发行人第一届董事会第四次会议通过决议，聘任王浩先生为公司副总经理。

上述公司高级管理人员的任职条件、提名及选举程序，符合《公司法》及公司章程的规定。

发行人上述董事、高级管理人员的变化主要是为了规范公司治理、加强公司管理、提高决策的科学性，从而为其长远发展提供良好的保障。发行人的核心管理人员华勇先生于报告期内担任公司执行董事、董事长、法定代表人；发行人的另一名核心管理人员寿建明先生于报告期内始终为公司总经理，且自公司于 2008 年 10 月设立董事会以来一直担任公司董事；发行人的另一名高级管理人员及核心技术人员许冬先生 2006 年即加入公司，自 2008 年 3 月以来，一直担任公司的副总经理职务，且自公司设立董事会以来一直担任公司董事。公司另一核心技术人员程琛先生 2006 年即加入公司，负责研发中心，且为发行人第一届董事会董事。因此，以华勇先生、寿建明先生、许冬先生、程琛先生四人为核心的发行人团队在最近两年内没有发生变化。发行人引进独立董事，以及引进副总经理、财务总监、董事会秘书等职业经理人，其目的在于完善公司治理结构、提高管理水平，并未导致发行人的管理团队发生重大变化。

第八章 公司治理

一、公司法人治理制度建立健全情况

根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规及规范性文件的要求，本公司已建立了由股东大会、董事会、监事会组成的治理结构，公司股东大会、董事会、监事会分别为公司的最高权力机构、主要决策机构和监督机构，三者与公司高级管理层共同构建了分工明确、相互配合、相互制衡的运行机制。

公司的股东大会由全体股东组成。公司董事会由九名董事组成，其中独立董事三名；董事会下设战略决策委员会、审计委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会四个专门委员会。公司监事会由三名监事组成，其中职工代表监事一名，监事会设监事会主席一名。公司总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书为公司高级管理人员，由董事会聘任或解聘。

近三年以来，公司股东大会（股东会）、董事会、监事会按照《公司法》及《公司章程》的要求履行各自的权利和义务，公司重大生产经营决策、投资决策及重要财务决策严格按照公司章程规定的程序与规则进行，未出现违法违规现象，功能不断得到完善。

为更好地维护股东权益，确保股东、董事、监事职权的有效履行，规范股东大会、董事会及监事会的组织和行为，提高决策效率，根据《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，公司召开董事会、股东大会，审议通过了有关内部制度，具体如下：

日期	名称	通过的议案
2009年11月18日	创立大会暨第一次股东大会	《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《公司章程》等议案
2009年11月18日	第一届董事会第一次会议	《关于选举公司第一届董事会董事长的提案》、《关于聘任公司总经理的提案》、《关于聘任公司其他高级管理人员的提案》、《关于聘任公司董事会秘书的提案》、《总经理工作细则》等议案
2009年11月18日	第一届监事会第一次会议	《关于选举监事会主席的议案》等议案
2009年12月3日	第一届董事会第二次会议	《对外担保管理办法》、《对外投资管理办法》、《关联交易管理办法》、董事会各专门委员会工作细则等议案

2009年12月18日	2009年第一次临时股东大会	《对外担保管理办法》、《对外投资管理办法》、《关联交易管理办法》、董事会各专门委员会工作细则等议案
2009年12月18日	第一届董事会第三次会议	《专项治理自查报告和整改计划》、《关于聘任公司财务总监的提案》等议案
2009年12月28日	第一届第四次董事会	《关于公司申请公开发行股票并在创业板上市方案的议案》、《关于授权董事会办理申请公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案》、《关于本次公开发行股票募集资金运用项目的议案》、《关于本次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于就本次发行股票事宜相应修改公司章程的议案》等议案
2010年1月12日	2010年第一次临时股东大会	《关于公司申请公开发行股票并在创业板上市方案的议案》、《关于授权董事会办理申请公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案》、《关于本次公开发行股票募集资金运用项目的议案》、《关于本次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于就本次发行股票事宜相应修改公司章程的议案》等议案
2010年1月12日	第一届董事会第五次会议	《关于公司2007至2009年度财务报告的议案》、《独立董事工作制度(修订稿)》等议案

二、公司“三会”、独立董事和董事会秘书制度的建立健全及规范运作情况

（一）股东大会

自设立以来，公司股东大会一直严格按照有关法律、行政法规、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定规范运作。

公司于2009年11月18日召开整体变更设立股份有限公司的创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》。截至本招股说明书签署日，共召开三次股东大会。公司历次股东大会的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。

（二）董事会

2009年11月18日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，会议选举产生了公司第一届董事会。公司自2009年整体变更设立至本招股说明书签署日，共召

开五次董事会会议。公司制定了《董事会议事规则》，董事会会议的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。

2009年12月18日，公司召开2009年第一次临时股东大会审议通过了《董事会战略决策委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》以及关于设立董事会各专门委员会及组成人员的议案。

（1）提名委员会

公司董事会提名委员会由三名董事组成，分别为陈世敏、虞群娥和华勇，其中虞群娥为召集人。

（2）战略决策委员会

公司董事会战略决策委员会由三名董事组成，分别为翁南道、华勇、寿建明，其中华勇为召集人。

（3）薪酬与考核委员会

公司董事会薪酬与考核委员会由三名董事组成，分别为翁南道、虞群娥、华勇，其中翁南道为召集人。

（4）审计委员会

公司董事会审计委员会由三名董事组成，分别为陈世敏、虞群娥、华勇，其中陈世敏任召集人。

审计委员会的议事规则如下：（1）审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开四次，每季度召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开。会议召开前七天须通知全体委员，会议由召集人主持，召集人不能出席时可委托其他一名委员（独立董事）主持。（2）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。（3）审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取通讯表决的方式召开。（4）审计工作组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。（5）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。

（6）审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程及本办法的规定。（7）审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。（8）审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。（9）出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务，不得擅自披露有关信息。

为进一步加强内部控制，公司还成立了内部审计部门，直接向审计委员会汇报。

（三）监事会

公司自 2009 年整体变更设立至本招股说明书签署日，共召开一次监事会会议。公司制定了《监事会议事规则》，监事会会议的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。公司监事会由三名监事组成，包括二名股东代表和一名职工代表。

（四）独立董事

根据《公司法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《公司章程》等的规定，2009 年 11 月 18 日，公司召开的 2009 年第一次股东大会审议通过虞群娥、翁南道、陈世敏为独立董事，公司独立董事达到三名，占董事会人数的三分之一，其中陈世敏为会计专业人士。

为了充分发挥独立董事的作用，公司在《独立董事工作制度》中规定：除《公司法》、其他相关法律及《公司章程》赋予董事的职权外，独立董事还有以下特别职权：

- 1、 重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 100 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事审议后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；
- 2、 向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；
- 3、 向董事会提请召开临时股东大会；

- 4、 提议召开董事会；
- 5、 独立聘请外部审计机构和咨询机构；
- 6、 可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立书面意见：

- 1、 提名、任免董事；
- 2、 聘任或解聘高级管理人员；
- 3、 公司董事、高级管理人员的薪酬；
- 4、 公司的股东、实际控制人及其关联企业对本公司现有或新发生的总额高于 100 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；
- 5、 公司累计和当期对外担保情况以及有关对外担保法律、法规、公司制度的执行情况；
- 6、 独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；
- 7、 公司章程规定的其他事项。

独立董事应当就上述事项发表以下四类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

（五）董事会秘书

公司设董事会秘书一名。董事会秘书为公司的高级管理人员，为公司与深圳证券交易所之间的指定联络人，对董事会和公司负责。本公司董事会秘书自被聘任以来，严格按照《公司法》、《公司章程》和《董事会秘书工作细则》的规定，认真履行了各项职责。

三、公司近三年违法违规行为的情况

截至本招股说明书签署日，公司及现任董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

四、公司近三年资金占用和对外担保的情况

（一）公司近三年资金占用情况

2007年公司控股股东、实际控制人华勇先生向公司借款20万元。2008年华勇先生控制的鸿大网络向公司借款80万元。此外，公司主要股东寿建明先生及其控制的雨虹网吧分别于2009和2008年向公司借款14,026.00元和17,857.78元。上述关联借款已于2009年12月31日前全部归还。报告期间，关联资金占用的金额较小，对公司的财务状况和经营成果影响较小。

会计师经核查后认为，截至2009年12月31日，发行人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、代垫款项或者其他方式占用的情形，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》第二十二条的规定。

（二）公司近三年对外担保情况

公司近三年不存在对外担保的情况。

五、管理层对内部控制制度的自我评估意见及注册会计师鉴证意见

（一）公司管理层的自我评价

本公司管理层认为：公司已按照现代企业管理制度的要求并针对自身的特点建立了一整套规范合理的内部控制制度。公司现有主要内部控制制度涵盖了公司战略决策、技术研发、销售管理、人力资源管理、财务会计等公司营运活动的所有环节，并在公司各个层面得到了有效执行。公司的内部控制制度在公司经营活动中发挥了良好的作用，在完整性、合理性和有效性等方面不存在重大缺陷。根据财政部《内部会计控制规范——基本规范（试行）》及相关具体规范，本公司内部控制于2009年12月31日在所有重大方面是有效的。今后，公司将根据自身发展的需要，进一步完善和健全内部控制制度，使其在公司的经营管理中发挥更大的作用，以保证和促进公司持续、稳健、高速发展。

（二）注册会计师对内控制度的评价

国富浩华会计师事务所接受本公司委托，对本公司的内部控制制度进行了审核，并于2010年1月12日出具了浩华核字[2010]第9号《内部控制鉴证报告》，其评价意见为：“顺网科技管理层作出的“根据财政部《内部会计控制规范——基本规范（试行）》及相关具体规范，本公司内部控制于2009年12月31日在所有重大方面是有效的”这一认定是公允的。”

六、对外投资、担保事项的政策及制度安排及执行情况

（一）《公司章程》中关于担保的制度安排

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

- 1、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；
- 2、公司及其控股子公司的对外担保总额达到或者超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；
- 3、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- 4、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%；
- 5、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元；
- 6、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；
- 7、深圳证券交易所规定的其他担保情形。

董事会审议担保事项时，必须经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意并经三分之二以上独立董事同意。股东大会审议前款第 4 项担保事项时，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

（二）《董事会议事规则》中关于投资和担保的规定

董事会在股东大会授权范围内，决定公司的对外投资、收购出售资产、资产抵押、委托理财、关联交易及其它担保事项。

公司对外担保事项必须经董事会审议，由三分之二以上董事同意通过。达到公司章程第四十一条所述标准的，还须提交股东大会审议。重大投资项目必须经过股东大会批准。

（三）《对外担保管理办法》的有关规定

2010年1月12日，公司2010年第一次临时股东大会会议审议通过了《对外担保管理办法（修订稿）》，主要包括：

第九条 公司对外担保事项必须经董事会审议，由三分之二以上董事同意通过。达到第十条所述标准的，还须提交股东大会审议。未经上述审议程序进行对外担保的，公司将对相关责任人给予处分。

公司独立董事应在董事会审议对外担保事项时发表独立意见，必要时可聘请会计师事务所对公司累计和当期对外担保情况进行核查。如发现异常，应及时向董事会和监管部门报告并公告。

第十条 应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。 公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。

- 1、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；
- 2、公司及其控股子公司的对外担保总额达到或者超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；
- 3、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- 4、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%；
- 5、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元；
- 6、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；
- 7、深圳证券交易所规定的其他担保情形。

股东大会审议前款第 4 项担保事项时，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

第十一条 公司接到被担保方提出的担保申请后，公司总经理指定有关部门对被担保方的资信情况进行严格审查和评估，并将有关材料上报公司经理层审定后提交公司董事会审议。董事会根据有关资料，认真审查申请担保人的情况，对不符合公司对外担保条件的，不得为其提供担保。

第十二条 申请担保人提供的反担保或其他有效防范风险的措施，必须与公司担保的数额相对应。申请担保人设定反担保的财产为法律、法规禁止流通或者不可转让的财产的，不得为其担保。

（四）《对外投资管理办法》的有关规定

2009年12月18日，公司2009年第一次临时股东大会审议通过了《对外投资管理办法》，其中对对外投资审批权限设置如下规定：

第六条 公司对外投资实行专业管理和逐级审批制度。

第七条 公司对外投资的审批应严格按照《公司法》及其他相关法律、法规和《公司章程》、《总经理工作细则》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》等规定的权限履行审批程序。

- 1、 对外进行短期投资，应确定其可行性。经论证投资必要且可行后，按照董事会、股东大会的权限逐层进行审批。期末应对短期投资进行全面检查，并根据谨慎性原则，合理的预计各项短期投资可能发生的损失并按会计制度的规定计提跌价准备。
- 2、 公司进行长期投资，须严格执行有关规定，对投资的必要性、可行性、收益率进行切实有效的论证研究。对确信为可以投资的，应按董事会、股东大会的权限逐层进行审批。公司投资后，应对被投资单位按照新会计准则要求进行成本法或权益法核算，并按规定计提减值准备。

第八条 子公司不得自行对其对外（长期股权）投资做出决定，应报股份公司依其董事会、股东大会的权限逐层进行审批。

（五）投资和担保的制度执行情况

截至本招股说明书签署日，发行人上述投资和担保的制度执行情况良好。

七、投资者权益保护的情况

（一）《公司章程》规定

公司股东享有下列权利：

- 1、依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；
- 2、依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；
- 3、对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；
- 4、依法转让、赠与或者质押其所持有的股份；
- 5、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；
- 6、公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；
- 7、对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；
- 8、法律、行政法规或者本章程规定的其他权利。

股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

- 1、决定公司的经营方针和投资计划；
- 2、选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- 3、审议批准董事会的报告；
- 4、审议批准监事会的报告；
- 5、审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- 6、审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- 7、对公司增加或者减少注册资本做出决议；
- 8、对发行公司债券做出决议；
- 9、对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式做出决议；
- 10、修改本章程；
- 11、对公司聘用、解聘会计师事务所做出决议；

- 12、审议批准本章六（一）规定的担保事项；
- 13、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；
- 14、审议批准变更募集资金用途事项；
- 15、审议股权激励计划；
- 16、审议法律、行政法规、部门规章或者本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

（二）《董事会秘书工作细则》规定

为保护投资者合法权益，公司制订了《董事会秘书工作细则》，规定董事会秘书的职责是负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按规定向深圳证券交易所办理定期报告和临时报告的披露工作；协调公司与投资者关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料，以及法律、《上市规则》、《公司章程》和深圳证券交易所要求履行的其他职责。

（三）《信息披露制度》的规定

为规范公司信息披露行为，保证公司真实、及时、准确、合法、完整地披露信息，保护公司股东、债权人及其他利益相关人员的合法权益，公司制定了《信息披露制度》，对信息披露的内容及披露标准、信息披露的权限及常设机构、信息披露事务的管理、信息披露的媒体等进行了规定。

董事会秘书办公室负责本公司的信息披露和投资者关系事宜。

第九章 财务会计信息与管理层分析

本公司2007年1月1日至2009年12月31日期间财务报表已经国富浩华所审计，并由国富浩华所出具了标准无保留意见的浩华审字[2010]第6号审计报告。本节的财务会计数据及有关分析引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的合并财务报表（注：本节所引用的财务数据除非另有说明，单位均为人民币元）。投资人欲对本公司进行更详细的了解，应当认真阅读财务报表的审计报告全文。

一、最近三年经审计的财务报表

（一）合并资产负债表

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产			
货币资金	43,038,256.01	27,305,409.76	1,952,565.75
应收账款	11,419,040.04	4,071,905.79	1,399,360.09
预付款项	158,747.00	176,940.00	15,885.00
其他应收款	619,751.22	1,986,429.24	216,952.02
其他流动资产	386,749.18	110,099.64	-
流动资产合计	55,622,543.45	33,650,784.43	3,584,762.86
固定资产	6,506,047.34	3,134,900.81	574,138.19
在建工程	1,500,000.00	-	-
长期待摊费用	7,998,188.04	19,874.98	-
递延所得税资产	826,229.71	275,726.83	10,647.72
非流动资产合计	16,830,465.09	3,430,502.62	584,785.91
资产合计	72,453,008.54	37,081,287.05	4,169,548.77
负债和股东权益			
应付账款	435,253.49	-	-
预收款项	4,471,970.59	1,778,045.01	10,000.00
应付职工薪酬	2,673,291.78	1,296,074.72	126,722.11
应交税费	3,044,007.69	1,788,313.79	332,163.35
应付股利	1,365,968.60	-	-
其他应付款	6,939,698.97	1,924,473.22	532,605.62
流动负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
股本	45,000,000.00	10,000,000.00	1,000,000.00
资本公积	1,027,893.75	-	-
盈余公积	743,720.18	2,029,438.03	216,805.77
未分配利润	6,751,203.49	18,264,942.28	1,951,251.92
归属于母公司股东权益合计	53,522,817.42	30,294,380.31	3,168,057.69

股东权益合计	53,522,817.42	30,294,380.31	3,168,057.69
负债和股东权益合计	72,453,008.54	37,081,287.05	4,169,548.77

（二）合并利润表

项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业总收入	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91
其中：营业收入	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91
营业总成本	50,123,505.63	15,578,386.63	2,152,214.86
其中：营业成本	6,350,132.08	2,498,144.07	289,222.43
营业税金及附加	5,353,625.19	2,155,424.25	155,887.94
销售费用	18,145,271.95	5,597,203.87	546,930.63
管理费用	20,019,151.67	5,614,104.66	1,110,298.81
财务费用	-82,668.57	-535,063.06	-1,557.17
资产减值损失	337,993.31	248,572.84	51,432.22
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
投资收益（损失以“-”号填列）	86,551.65	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
营业利润（亏损以“-”号填列）	33,683,785.89	19,777,009.71	2,311,870.05
加：营业外收入	1,847,645.07	1,018,038.80	-
减：营业外支出	213,870.19	37,700.55	4,464.08
其中：非流动资产处置损失	-	-	-
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	35,317,560.77	20,757,347.96	2,307,405.97
减：所得税费用	3,964,473.66	2,631,025.34	-10,647.72
净利润（净亏损以“-”号填列）	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
归属于母公司股东的净利润	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
少数股东损益	-	-	-
每股收益	-	-	-
（一）基本每股收益	0.71	1.27	0.70
（二）稀释每股收益	0.71	1.27	0.70
其他综合收益	-	-	-
综合收益总额	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
其中：归属于母公司股东的综合收益总额	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-

（三）合并现金流量表

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	80,673,382.94	35,001,054.97	3,653,501.66

收到的税费返还	1,355,399.81	918,038.80	-
收到其他与经营活动有关的现金	2,847,541.90	637,006.67	402,014.17
经营活动现金流入小计	84,876,324.65	36,556,100.44	4,055,515.83
购买商品、接受劳务支付的现金	3,742,873.74	1,600,104.84	211,371.91
支付给职工以及为职工支付的现金	17,617,604.63	4,266,011.79	660,200.11
支付的各项税费	11,326,539.52	4,272,567.67	280,708.32
支付其他与经营活动有关的现金	15,386,443.09	6,806,688.13	1,103,799.64
经营活动现金流出小计	48,073,460.98	16,945,372.43	2,256,079.98
经营活动产生的现金流量净额	36,802,863.67	19,610,728.01	1,799,435.85
投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	183,050.34	-	-
取得投资收益收到的现金	86,551.65	-	-
投资活动现金流入小计	269,601.99	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	14,397,887.67	3,257,884.00	429,503.00
投资支付的现金	183,050.34	-	-
投资活动现金流出小计	14,580,938.01	3,257,884.00	429,503.00
投资活动产生的现金流量净额	-14,311,336.02	-3,257,884.00	-429,503.00
筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	875,350.00	9,000,000.00	490,000.00
筹资活动现金流入小计	875,350.00	9,000,000.00	490,000.00
偿还债务支付的现金		-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	7,634,031.40	-	-
筹资活动现金流出小计	7,634,031.40	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-6,758,681.40	9,000,000.00	490,000.00
现金及现金等价物净增加额	15,732,846.25	25,352,844.01	1,859,932.85
加：期初现金及现金等价物余额	27,305,409.76	1,952,565.75	92,632.90
期末现金及现金等价物余额	43,038,256.01	27,305,409.76	1,952,565.75

（四）母公司资产负债表

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产			
货币资金	41,050,909.16	27,305,409.76	1,952,565.75
应收账款	11,419,040.04	4,071,905.79	1,399,360.09
预付款项	158,747.00	176,940.00	15,885.00
其他应收款	2,040,001.22	1,986,429.24	216,952.02
其他流动资产	386,749.18	110,099.64	-
流动资产合计	55,055,446.60	33,650,784.43	3,584,762.86
长期股权投资	2,000,000.00	-	-
固定资产	6,506,047.34	3,134,900.81	574,138.19
长期待摊费用	7,998,188.04	19,874.98	-
递延所得税资产	835,604.71	275,726.83	10,647.72
非流动资产合计	17,339,840.09	3,430,502.62	584,785.91
资产合计	72,395,286.69	37,081,287.05	4,169,548.77

负债和股东权益			
应付账款	435,253.49	-	-
预收款项	4,471,970.59	1,778,045.01	10,000.00
应付职工薪酬	2,673,291.78	1,296,074.72	126,722.11
应交税费	3,044,007.69	1,788,313.79	332,163.35
应付股利	1,365,968.60	-	-
其他应付款	6,939,698.97	1,924,473.22	532,605.62
流动负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
股本	45,000,000.00	10,000,000.00	1,000,000.00
资本公积	1,027,893.75	-	-
盈余公积	743,720.18	2,029,438.03	216,805.77
未分配利润	6,693,481.64	18,264,942.28	1,951,251.92
股东权益合计	53,465,095.57	30,294,380.31	3,168,057.69
负债和股东权益合计	72,395,286.69	37,081,287.05	4,169,548.77

（五）母公司利润表

项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91
减：营业成本	6,350,132.08	2,498,144.07	289,222.43
营业税金及附加	5,353,625.19	2,155,424.25	155,887.94
销售费用	18,145,271.95	5,597,203.87	546,930.63
管理费用	20,008,571.67	5,614,104.66	1,110,298.81
财务费用	-79,741.72	-535,063.06	-1,557.17
资产减值损失	412,743.31	248,572.84	51,432.22
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
投资收益（损失以“-”号填列）	86,551.65	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
营业利润（亏损以“-”号填列）	33,616,689.04	19,777,009.71	2,311,870.05
加：营业外收入	1,847,645.07	1,018,038.80	
减：营业外支出	213,870.19	37,700.55	4,464.08
其中：非流动资产处置损失	-	-	-
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	35,250,463.92	20,757,347.96	2,307,405.97
减：所得税费用	3,955,098.66	2,631,025.34	-10,647.72
净利润（净亏损以“-”号填列）	31,295,365.26	18,126,322.62	2,318,053.69
每股收益			
（一）基本每股收益	0.71	1.27	0.70
（二）稀释每股收益	0.71	1.27	0.70
其他综合收益	-	-	-
综合收益总额	31,295,365.26	18,126,322.62	2,318,053.69

（六）母公司现金流量表

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	80,673,382.94	35,001,054.97	3,653,501.66
收到的税费返还	1,355,399.81	918,038.80	-
收到其他与经营活动有关的现金	2,844,615.05	637,006.67	402,014.17
经营活动现金流入小计	84,873,397.80	36,556,100.44	4,055,515.83
购买商品、接受劳务支付的现金	3,742,873.74	1,600,104.84	211,371.91
支付给职工以及为职工支付的现金	17,617,604.63	4,266,011.79	660,200.11
支付的各项税费	11,325,539.52	4,272,567.67	280,708.32
支付其他与经营活动有关的现金	16,871,863.09	6,806,688.13	1,103,799.64
经营活动现金流出小计	49,557,880.98	16,945,372.43	2,256,079.98
经营活动产生的现金流量净额	35,315,516.82	19,610,728.01	1,799,435.85
投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	183,050.34	-	-
取得投资收益收到的现金	86,551.65	-	-
投资活动现金流入小计	269,601.99	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	12,897,887.67	3,257,884.00	429,503.00
投资支付的现金	2,183,050.34	-	-
投资活动现金流出小计	15,080,938.01	3,257,884.00	429,503.00
投资活动产生的现金流量净额	-14,811,336.02	-3,257,884.00	-429,503.00
筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	875,350.00	9,000,000.00	490,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	875,350.00	9,000,000.00	490,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	7,634,031.40	-	-
筹资活动现金流出小计	7,634,031.40	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-6,758,681.40	9,000,000.00	490,000.00
现金及现金等价物净增加额	13,745,499.40	25,352,844.01	1,859,932.85
加：期初现金及现金等价物余额	27,305,409.76	1,952,565.75	92,632.90
期末现金及现金等价物余额	41,050,909.16	27,305,409.76	1,952,565.75

二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况

（一）合并财务报表的编制基础

本公司自2007年1月1日起执行财政部2006年2月公布的《企业会计准则》。

（二）合并财务报表范围及变化情况

母公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并财务报表以母公司和其子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对

子公司的长期股权投资后，由母公司按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》编制。

报告期内，公司合并子公司情况如下：

公司名称	注册地址	注册资本	法定代表人	经营范围	持股比例
杭州宇酷信息技术有限公司	西湖区文一西路 75 号 2 号楼 4 楼	200 万元人民币	华勇	服务：计算机软硬件、网络信息技术开发、技术服务、成果转让，设计、制作、代理国内广告；批发、零售：计算机及配件，网络设备；其他无需申报经审批的一切合法项目	100%

上述公司自 2009 年 7 月起将其纳入合并范围。

三、公司采用的重要会计政策和会计估计

（一）遵循企业会计准则的声明

本公司编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了公司 2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日及 2007 年 12 月 31 日的财务状况、2009 年度、2008 年度及 2007 年度的经营成果、股东权益变动和现金流量等有关信息。

（二）财务报表的编制基础

本公司自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》（“财会[2006]3 号”）及其后续规定。

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照企业会计准则的规定进行确认、计量和编制财务报表。

（三）会计期间

本公司以公历年度为会计期间，即每年从 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。

（四）记账本位币

本公司采用人民币为记账本位币。

（五）会计计量属性

财务报表项目以历史成本计量为主。以公允价值计量且其变动记入当期损益的金融资产和金融负债、可供出售金融资产、衍生金融工具等以公允价值计量；采购时超过正常信用条件延期支付的存货、固定资产、无形资产等，以购买价款的现值计量；发生减值损失的存货以可变现净值计量，其他减值资产按可收回金额（公允价值与现值孰高）计量；盘盈资产等按重置成本计量。

（六）现金等价物的确定标准

本公司在编制现金流量表时，将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小等四个条件的投资确定为现金等价物；权益性投资不作为现金等价物。

（七）收入确认原则

1. 软件销售收入

软件产品在同时满足商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认软件产品销售收入的实现。

2. 互联网增值服务收入

互联网增值服务收入在服务已经提供，收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认互联网增值服务收入的实现。

3. 网络广告及推广服务收入

在服务已经提供，收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认网络广告及推广服务收入

的实现。

4. 让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（八）应收款项坏账准备的计提方法

1. 单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法：

单项金额重大的应收款项的确认标准	单项金额重大是指单项金额占期末应收款项余额 10% （包括 10% ）以上的应收款项。
单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计提坏账准备；经单独测试未发生减值的，以账龄为信用风险特征根据账龄分析法计提坏账准备。

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

本公司将单项金额占期末应收款项余额 **10%**以下且账龄在 **3** 年以下（包括 **3** 年）的应收款项划分单项金额不重大。

信用风险特征组合的确定依据	单项金额不重大且账龄 3 年以上的应收款项。
根据信用风险特征组合确定的计提方法	同单项金额重大应收款坏账准备计提方法。

3. 以账龄为信用风险特征的应收款项坏账准备的确认标准和计提方法：

账龄分析法		
账 龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内	5%	5%
1 至 2 年	10%	10%
2 至 3 年	30%	30%
3 至 4 年	50%	50%
4 至 5 年	80%	80%
5 年以上	100%	100%
计提坏账准备说明	单独测试未发生减值的应收款项（包括单项金额重大和不重大的应收款项），以账龄为信用风险特征进行组合并结合现实的	

	实际损失率确定各组合计提坏账准备的比例。
其他计提方法说明	对有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，单独进行减值测试，并根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；对于其他应收款项（包括应收票据、预付款项、应收利息、长期应收款等），根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（九）长期股权投资的确认和计量

1、长期股权投资初始投资成本的确定：

（1）同一控制下的企业合并取得的长期股权投资

本公司对同一控制下企业合并采用权益结合法确定企业合并成本。

本公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日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。长期股权投资的初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产或承担债务账面价值以及所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积（资本溢价或股本溢价）；资本公积（资本溢价或股本溢价）不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

同一控制下企业合并形成的长期股权投资，如子公司按照改制时确定的资产、负债评估价值调整账面价值的，本公司应当按照取得子公司经评估确认净资产的份额作为长期股权投资的成本，该成本与支付对价账面价值的差额调整所有者权益。

（2）非同一控制下的企业合并取得的长期股权投资

本公司对非同一控制下的控股合并采用购买法确定企业合并成本，并按照确定的企业合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。企业合并成本包括购买日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以及为进行企业合并发生的各项直接相关费用之和。通过多次交易分布实现的企业合并，其企业合并成本为每一单项交易的成本之和。采用吸收合并时，企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，在个别财务报表中确认为商誉；采用控股合并时，合并成本大于在合并中取得的各项可辨认资产、负债公允价值份额的差额，在编制合并财务报表时确认

为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入合并当期损益。

（3）其他方式取得的长期股权投资

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。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照所发行权益性证券的公允价值（不包括自被投资单位收取的已宣告但未发放的现金股利或利润）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，但合同或协议约定的价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

2、后续计量及损益确认方法

本公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。按权益法核算长期股权投资时：

（1）长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额应当计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

（2）取得长期股权投资后，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。在确认应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产的公允价值为基础，按照本公司的会计政策及会计期间，并抵消与联营企业及合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照持股比例计算归属于本公司的部分（但未实现内部交易损失属于资产减值损失的，应全额确认），对被投资单位的净利润进行调整后确认。

（3）确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，但合同或协议约定负有承担额外损失义务的除外。

（4）被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应分得的部分，相应冲减长期股权投资的账面价值。

（5）对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，本公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积。

3、 确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

（1） 共同控制的判断依据：

共同控制是指，按照合同约定对某项经济活动共有的控制。一般在合营企业设立时，合营各方在投资合同或协议中约定在所设立合营企业的重要财务和生产经营决策制定过程中，必须由合营各方均同意才能通过。在确定是否构成共同控制时，一般以以下三种情况作为确定基础：

- ① 任何一个合营方均不能单独控制合营企业的生产经营活动；
- ② 涉及合营企业基本经营活动的决策需要各合营方一致同意；
- ③ 各合营方可能通过合同或协议的形式任命其中的一个合营方涉对合营企业的日常活动进行管理。但其必须在各合营方已经一致同意的财务和经营政策范围内形式管理权。

（2） 重大影响的判断依据：

重大影响是指对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权利，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定是否构成重大影响时，一般以以下五种情况作为判断依据：

- ① 在被投资单位的董事会或类似权利机构中派有代表；
- ② 参与被投资单位的政策制定过程，包括股利分配政策等的制定；
- ③ 与被投资单位之间发生重要交易，进而一定程度上可以影响到被投资单位的生产经营决策；
- ④ 向被投资单位派出管理人员；
- ⑤ 向被投资单位提供关键技术。

4、 减值测试方法及减值准备计提方法

按本章三(十三)所述方法计提减值准备。

（十）固定资产的确认和计量

1、 固定资产是指同时具有下列特征的有形资产：(1) 为生产商品、提供劳务、出租或经营管理持有的；(2) 使用寿命超过一个会计年度；

2、 固定资产同时满足下列条件的予以确认：(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地计量。与固定资产有关的后续支出，符合上述确认条件的，计入固定资产成本；不符合上述确认条件的，发生时计入当期损益；

3、 固定资产按照成本进行初始计量；

4、 固定资产折旧采用年限平均法。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

类别	预计使用年限（年）	净残值率	年折旧率
电子设备	5	5%	19%
运输工具	5	5%	19%
其他设备	5	5%	19%

5、 因开工不足、自然灾害等导致连续 3 个月停用的固定资产确认为闲置固定资产（季节性停用除外）。闲置固定资产采用和其他同类别固定资产一致的折旧方法。

6、 资产负债表日，有迹象表明固定资产发生减值的，按本章三(十三)所述方法计提固定资产减值准备。

（十一） 在建工程的确认和计量

1、 在建工程核算方法

本公司在建工程按实际成本计量，按立项项目分类核算。

2、 在建工程结转为固定资产的时点

在建工程达到预定可使用状态时，按实际发生的全部支出转入固定资产核算。若在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

上述“达到预定可使用状态”，是指固定资产已达到本公司预定的可使用状态。当存在下列情况之一时，则认为所购建的固定资产已达到预定可使用状态：

（1）固定资产的实体建造(包括安装)工作已经全部完成或者实质上已经全部完成；

（2）已经过试生产或试运行，并且其结果表明资产能够正常运行或者能够稳定地生产出合格产品时，或者试运行结果表明能够正常运转或营业时；

（3）该项建造的固定资产上的支出金额很少或者几乎不再发生；

（4）所购建的固定资产已经达到设计或合同要求，或与设计或合同要求相符或基本相符，即使有极个别地方与设计或合同要求不相符，也不足以影响其正常使用。

3、 在建工程减值准备

按本章三(十三)所述方法计提在建工程减值准备。

（十二） 无形资产的确认和计量

1、 无形资产的初始计量

本公司无形资产按照实际成本进行初始计量。

购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本为购买价款的现值。

通过债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益；在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产通常以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

2、无形资产的后继计量

（1） 无形资产的使用寿命

本公司于取得无形资产时分析判断其使用寿命。无形资产的使用寿命如为有限的，本公司估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量，无法预见无形资产为本公司带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

对使用寿命有限的无形资产，估计其使用寿命时通常考虑以下因素：**A** 运用该资产生产的产品通常的寿命周期、可获得的类似资产使用寿命的信息；**B** 技术、工艺等方面的现阶段情况及对未来发展趋势的估计；**C** 以该资产生产的产品或提供劳务的市场需求情况；**D** 现在或潜在的竞争者预期采取的行动；**E** 为维持该资产带来经济利益能力的预期维护支出，以及公司预计支付有关支出的能力；**F** 对该资产控制期限的相关法律规定或类似限制，如特许使用期、租赁期等；**G** 与公司持有其他资产使用寿命的关联性等。

（2） 无形资产的摊销

使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。使用寿命不确定的无形资产不摊销，但每年均对该无形资产的使用寿命进行复核，并进行减值测试。

本公司至少于每年年度终了时，对无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，必要时进行调整。

（3） 无形资产的减值

按本章三（十三）所述方法计提无形资产减值准备。

3、 研究开发费用

本公司内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出与开发阶段支出。

划分本公司内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准为：

研究阶段支出是指本公司为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的、探索性的有计划调查所发生的支出，是为进一步开发活动进行资料及相关方面的准备，已进行的研究活动将来是否会转入开发、开发后是否会形成无形资产等均具有较大的不确定性，因此，本公司对研究阶段的支出全部予以费用化，计入当期损益。

开发阶段支出是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等所发生的支出。相对于研究阶段而言，开发阶段是已完成研究阶段的工作，在很大程度上具备了形成一项新产品或新技术的基本条件，故本公司将满足资本化条件的开发阶段支出，确认为无形资产；即在满足资本化条件的时点至无形资产达到预定用途前发生的支出总额予以资本化，对于同一项无形资产在开发过程中达到资本化条件前已经费用化计入损益的支出不再进行调整。

（十三） 资产减值

1、 在资产负债表日判断资产（除存货、采用成本法核算的在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的长期股权投资、采用公允价值模式计量的投资性房地产、消耗性生物资产、建造合同形成的资产、递延所得税资产、融资租赁中出租人未担保余值和金融资产（不含长期股权投资）以外的资产）是否存在可能发生减值的迹象。有迹象表明一项资产可能发生减值的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组或资产组组合为基础确定其可收回金额，但因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

2、 可收回金额根据单项资产、资产组或资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与该单项资产、资产组或资产组组合的预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

3、 单项资产的可收回金额低于其账面价值的，按单项资产的账面价值与

可收回金额的差额计提相应的资产减值准备。资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认其相应的减值损失，减值损失金额先抵减分摊至资产组或资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值；以上资产账面价值的抵减，作为各单项资产（包括商誉）的减值损失，计提各单项资产的减值准备。

4、上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（十四）递延所得税资产/递延所得税负债

递延所得税资产递延所得税负债根据资产和负债暂时性差异与其适用的所得税税率，计算确认递延所得税资产和递延所得税负债。暂时性差异分为应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异。

1、确认递延所得税资产时，对于可抵扣的暂时性差异、能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认由此产生的递延所得税资产。但以下交易产生的可抵扣暂时性差异不确认相关的递延所得税资产：

- ① 该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额；
- ② 对与子公司、合营企业及联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，在可预见的未来很可能不会转回。

2、在确认递延所得税负债时，对于各种应纳税暂时性差异均据以确认递延所得税负债，但以下交易产生的应纳税暂时性差异不确认相关的递延所得税负债：

- ① 商誉的初始确认；
- ② 具有以下特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额；
- ③ 对与子公司、合营企业及联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，该暂时性差异转回的时间能够控制并且该暂时性差异在可预见的未来很可能

能不会转回。

递延所得税资产或递延所得税负债按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用所得税税率计算。

3、递延所得税资产减值

按本章三(十三)所述方法计提递延所得税资产减值准备。

（十五） 税（费） 项

1、 增值税

据财政部、国家税务总局和海关总署财税[2000]25 号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》，2010 年底前，软件企业销售自行开发软件产品，按照 17%税率计缴增值税，对实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

公司本部于 2007 年 11 月 1 日被认定为软件企业，经杭州市西湖区国家税务局杭国通[2007]33396 号文批复，公司自 2007 年 11 月 1 日起享受软件企业增值税税收优惠，故 2007 年 11 月 1 日以前，公司本部按软件销售收入的 17%计缴增值税；2007 年 11 月 1 日后，按软件销售收入的 17%计缴增值税，对实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

成都分公司报告期内无增值税纳税事项。

子公司宇酷信息报告期内无增值税纳税事项。

2、 营业税

公司本部按互联网增值服务收入和网络广告及推广服务收入的 5%计缴。

成都分公司报告期内无营业税纳税事项。

子公司宇酷信息报告期内无营业税纳税事项。

3、 城市维护建设税

公司本部按应缴流转税税额的 7%计缴。

成都分公司报告期内无城市维护建设税纳税事项。

子公司宇酷信息报告期内无城市维护建设税纳税事项。

4、教育费附加

公司本部按应缴流转税税额的 3% 计缴。

成都分公司报告期内无教育费附加纳税事项。

子公司宇酷信息报告期内无教育费附加纳税事项。

5、地方教育附加

公司本部按应缴流转税税额的 2% 计缴。

成都分公司报告期内无地方教育附加税纳税事项。

子公司宇酷信息报告期内无地方教育附加纳税事项。

6、文化事业建设费

公司本部按广告发布收入的 3% 计缴。

成都分公司报告期内无文化事业建设费纳税事项。

子公司宇酷信息报告期内无文化事业建设费纳税事项。

7、企业所得税

据财政部、国家税务总局和海关总署财税[2000]25 号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》及财政部和国家税务总局财税[2008]1 号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》，2010 年底前，新办软件企业所得税享受以下优惠政策，公司自开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。

公司于 2007 年 11 月 1 日被认定为软件企业，经杭州市西湖区国家税务总局杭国通[2007]33396 号和杭国减[2008]4 号文批复，公司享受新办软件企业所得税税收优惠。公司成立于 2005 年 7 月，2006 年度为第一个获利年度，2007 年度免征企业所得税；2008 年度减半征收企业所得税，执行 12.50% 的税率；2009 年度减半征收企业所得税，执行 12.50% 的税率。同时公司 2008 年被认定为高新技术企业，所得税可按 15% 的税率计缴，公司选择最优惠的税率 12.50% 计缴企业所得税。

子公司宇酷信息报告期内应纳税所得额为负数，无需缴纳企业所得税。

保荐机构、发行人律师和申报会计师认为，发行人报告期内所享受的税收优惠符合国家税收法规的相关规定。

四、最近一年的收购兼并情况

最近一年，公司并未发生收购兼并情况。

五、非经常性损益明细表

最近三年注册会计师核验的非经常性损益具体情况如下：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	488,945.26	100,000.00	-
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	500,000.00	-
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	86,551.65	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-126,850.00	-2,000.00	-
非经常性损益小计	448,646.91	598,000.00	-
减：所得税影响额	56,080.86	74,750.00	-
减：少数股东损益影响金额	-	-	-
归属于母公司股东非经常损益合计	392,566.05	523,250.00	-

六、最近三年的主要财务指标

（一）主要财务指标

项目	2009 年末/2009 年度	2008 年末/2008 年度	2007 年末/2007 年度
流动比率	2.94	4.96	3.58
速动比率	2.94	4.96	3.58
母公司资产负债率（%）	26.15	18.30	24.02
应收账款周转率（次/年或期）	10.81	12.92	5.61
息税折旧摊销前利润（元）	37,234,908.85	21,102,044.36	2,375,813.76
归属于发行人股东的净利润（元）	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
每股经营活动产生的现金净流	0.83	1.37	0.54

量（元/股）			
每股净现金流量（元/股）	0.36	1.77	0.56
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	1.21	2.12	0.95

主要财务指标计算说明：

- 1) 流动比率=流动资产/流动负债
- 2) 速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
- 3) 资产负债率=(负债总额/资产总额)×100% (以母公司数据为基础)
- 4) 应收账款周转率=产品销售收入/应收账款平均余额
- 5) 息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+计提折旧+摊销
- 6) 每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额
- 7) 每股净现金流量=现金流量净额/期末股本总额
- 8) 归属于发行人股东的每股净资产=归属于母公司股东权益数/加权期末股本总额
- 9) 上述指标除资产负债率以母公司财务报表的数据为基础计算外，其余指标均以合并财务报表的数据为基础计算

（二）净资产收益率及每股收益

根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券公司信息编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 修订）的规定，本公司加权平均计算的净资产收益率及基本每股收益和稀释每股收益如下：

1. 净资产收益率

报告期利润	报告期间	加权平均净资产收益率（%）	每股收益（元/股）	
			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	72.59	0.71	0.71
	2008年度	125.17	1.27	1.27
	2007年度	131.41	0.70	0.70
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	71.68	0.70	0.70
	2008年度	121.56	1.23	1.23
	2007年度	131.41	0.70	0.70

计算公式如下：

（1）加权平均净资产收益率

$$\text{加 权 平 均 净 资 产 收 益 率} = P / \left(E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0 \right)$$

其中：P分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP为归属于公司普通股股东的净利润；E₀为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i为报告期发行新股或债转股等新增的、

归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数； M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数； E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

（2）基本每股收益

基本每股收益= $P \div S$

$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$

其中： P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润； S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数； M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

（3）稀释每股收益

稀释每股收益= $[P + (\text{已确认为费用的稀释性潜在普通股利息} - \text{转换费用}) \times (1 - \text{所得税率})] / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润。公司在计算稀释每股收益时，已考虑所有稀释性潜在普通股的影响，直至稀释每股收益达到最小。

七、 资产评估情况

受发行人委托，中联资产评估有限公司对发行人组建股份有限公司所涉及的全部资产和负债进行了评估，并于2009年10月31日出具了中联评报字[2009]第572号资产评估报告。

本次评估对象为2009年9月30日发行人的股东全部权益价值；分别采用市场法、收益法和资产基础法三种评估方式对发行人的股东全部权益价值进行评估，并最终确定发行人的股东全部权益的评估值。

经评估，截至2009年9月30日，在持续使用前提下，评估后的发行人组建股份有限公司所涉及的股东全部权益价值为4,633.24万元，评估价值和调整后的账面净资产4,602.80万元相比增值30.44万元，增值率0.66%。

各项资产和负债的具体评估结果如下：

项 目	账面价值	调整后账面值	评估价值	增减值	增值率（%）
流动资产	4,905.40	4,905.40	4,991.66	86.26	1.76
长期投资	200.00	200.00	199.61	-0.39	-0.20
固定资产	582.73	582.73	527.30	-55.43	-9.51
其中：在建工程	-	-	-	-	-
建筑物	-	-	-	-	-
设备	582.73	582.73	527.30	-55.43	-9.51
无形资产	-	-	-	-	-
其中：土地使用权	-	-	-	-	-
其他资产	888.91	888.91	888.91	-	-
资产总计	6,577.04	6,577.04	6,607.48	30.44	0.46
流动负债	1,974.24	1,974.24	1,974.24	-	-
非流动负债	-	-	-	-	-
负债总计	1,974.24	1,974.24	1,974.24	-	-
净资产	4,602.80	4,602.80	4,633.24	30.44	0.66

评估报告书中长期股权投资和固定资产账面价值已低于评估值，其中长期投资评估价值 199.61 万元比账面价值 200 万元低 0.39 万元，固定资产评估值 527.30 万元比账面价值 582.73 万元低 55.43 万元，未计提减值准备的原因如下：

（1） 长期股权投资

长期股权投资系发行人对子公司宇酷信息的投资，评估价值 199.61 万元低于账面价值 200 万元 0.39 万元，主要系由于母公司财务报表按照《企业会计准则》规定采用成本法核算对子公司的投资，期末长期股权投资不包含子公司宇酷信息截至 2009 年 9 月 30 日累计亏损 0.39 万元，评估报告书中考虑了该亏损；同时该 0.39 万元的亏损已经在合并报表中反映。故无需对长期股权投资计提减值

准备。

（2） 固定资产

① 发行人的固定资产主要系电脑、服务器等电子设备，发行人持有这些设备均系日常经营使用而非用于出售，且均处于正常使用状态。

② 鉴于自 2009 年 1 月 1 日，与生产相关的固定资产进项税可以抵扣，评估报告书在确定电子设备评估价值时，以市场价扣除相应的进项税后的金额确定，导致评估价值较低。

综合考虑上述两个方面因素后，发行人没有对固定资产计提减值准备。保荐机构及申报会计师认为发行人没有对长期股权投资和固定资产计提减值准备的理由是合理的，符合《企业会计准则》的相关规定。

除上述资产评估事项外，本公司报告期无其他整体资产评估事项。

八、 发行人历次验资情况

公司成立以来，共进行了五次验资，具体情况如下：

（一）2005 年 7 月顺网信息成立时验资（注册资本 51 万元）

2005 年 7 月 7 日，浙江中浩华天会计师事务所出具了华天会验[2005]第 79 号《验资报告》，验证了截至 2005 年 7 月 7 日止，股东华勇、寿建明和王兰珍分别以货币各出资了 26.01 万元、12.24 万元和 12.75 万元，注册资本 51 万元。

（二）2007 年顺网信息第一次增资时验资（注册资本变更为 100 万元）

2007 年 6 月 14 日，杭州中业联合会计师事务所出具了杭中业验字[2007]第 184 号《验资报告》，验证了截至 2007 年 6 月 13 日止，股东华勇、寿建明分别以货币形式各出资 37.24 万元和 11.76 万元，增资后的注册资本为 100 万元。

（三）2008 年顺网信息第二次增资时验资（注册资本变更为 1,000 万元）

2008 年 8 月 29 日，浙江耀信会计师事务所出具了浙耀信验字[2008]第 57 号《验资报告》，验证了截至 2008 年 8 月 29 日止，股东华勇、寿建明分别以货

币形式各出资 684 万元和 216 万元，增资后的注册资本为 1,000 万元。

（四）2009 年顺网信息第三次增资时验资（注册资本变更为 1,021.35 万元）

2009 年 9 月 27 日，杭州同华会计师事务所出具了杭同会验字[2009]第 1066 号《验资报告》，验证了截至 2009 年 9 月 27 日止，新股东顺德科技以货币形式缴纳注册资本 21.35 万元，增资后的注册资本为 1,021.35 万元。

（五）2009 年顺网信息变更为股份有限公司时验资（注册资本变更为 4,500 万元）

2009 年 11 月 1 日，国富浩华会计师事务所出具了浩华会验字[2009]第 2724 号《验资报告》，验证了公司以 2009 年 9 月 30 日的净资产 46,027,893.75 元为基数，按各股东出资比例折为股份公司的股份总额，股份总额为 4,500 万股，每股面值为人民币 1 元，注册资本为 4,500 万元。

九、财务状况分析

（一）资产结构分析

资产	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
货币资金	43,038,256.01	59.40	27,305,409.76	73.64	1,952,565.75	46.83
应收账款	11,419,040.04	15.76	4,071,905.79	10.98	1,399,360.09	33.56
预付款项	158,747.00	0.22	176,940.00	0.48	15,885.00	0.38
其他应收款	619,751.22	0.86	1,986,429.24	5.36	216,952.02	5.20
其他流动资产	386,749.18	0.53	110,099.64	0.30	-	-
流动资产合计	55,622,543.45	76.77	33,650,784.43	90.75	3,584,762.86	85.97
固定资产	6,506,047.34	8.98	3,134,900.81	8.45	574,138.19	13.77
在建工程	1,500,000.00	2.07	-	-	-	-
长期待摊费用	7,998,188.04	11.04	19,874.98	0.05	-	-
递延所得税资产	826,229.71	1.14	275,726.83	0.74	10,647.72	0.26
非流动资产合计	16,830,465.09	23.23	3,430,502.62	9.25	584,785.91	14.03
资产合计	72,453,008.54	100.00	37,081,287.05	100.00	4,169,548.77	100.00

1、资产规模增长较快

公司2007年末、2008年末、2009年末资产总额分别为416.95万元、3,708.13万元、7,245.30万元。2008年末和2009年末资产规模分别较上年末增长789.34%、95.39%。

报告期内资产总额增长较快的主要原因是公司业务规模的不断扩张，带来净利润的快速增长及2007年、2008年、2009年公司增资扩股分别收到投资款49万元、900万元和87.54万元所致。

2、资产结构相对稳定，资产流动性良好

公司为互联网信息服务企业，具有互联网行业“轻资产”的特性。公司资产结构中流动资产占比较高，2007年末、2008年末、2009年末流动资产占全部资产比重分别达到85.97%，90.75%和76.77%。其中货币资金占绝大部分，2007年末、2008年末、2009年末货币资金占全部资产比重分别为46.83%，73.64%，59.40%。公司的资产结构与可比互联网信息服务企业类似，具有流动资产占比高、货币资金占比高的特点。

2008年末，公司与可比互联网信息服务公司的资产结构如下：

项目	拓维信息		同花顺		生意宝		焦点科技		顺网科技	
	金额 (万元)	占总资产 比例 (%)	金额 (万元)	占总资产 比例 (%)	金额 (万元)	占总资产 比例 (%)	金额 (万元)	占总资产 比例 (%)	金额 (万元)	占总资产 比例 (%)
流动资产	10,473.62	91.91	9,992.02	74.73	34,509.33	79.90	21,192.34	75.69	3,365.08	90.75
其中：货币资金	8,773.56	76.99	9,027.04	67.51	33,536.94	77.65	20,257.47	72.01	2,730.54	73.64
非流动资产	921.86	8.09	3,378.55	25.27	8,683.28	20.10	6,938.96	24.67	343.05	9.25
其中：固定资产	781.84	6.86	3,300.88	24.69	5,415.45	12.54	3,944.38	14.02	313.49	8.45
资产合计	11,395.48	100.00	13,370.57	100.00	43,192.62	100.00	28,131.30	100.00	3,708.13	100.00

报告期内，公司应收账款余额增长迅速，2008年末比2007年末应收账款余额增长190.98%，2009年末比2008年末增长180.43%。应收账款余额的快速增长主要是由于公司报告期内销售收入的快速增长。另外，公司网络广告及推广业务增长迅速，占公司收入比例提高及公司对部分信誉优良的广告客户适当放宽账期也推动了应收账款余额的增长。

公司非流动资产主要包括长期待摊费用、固定资产、在建工程等，其中以长期待摊费用和固定资产为主，固定资产主要包括与生产经营密切相关的电子设备

和办公设备等。

报告期内，公司固定资产余额也呈持续上升趋势，主要系公司为满足由于业务持续增长所带来的各方面需求而购入的电子设备和办公设备所致。此外，公司长期待摊费用在2009年有显著的增加，主要是因为公司在2009年扩大办公面积后所产生的装修费用摊销。除此之外，资产的其他科目保持了相对的稳定。

3、 公司资产减值准备提取情况符合公司资产实际状况

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
坏账准备：			
应收账款：	623,294.74	217,573.99	73,650.53
单项金额重大	273,442.90	159,289.74	66,050.98
其他不重大	349,851.84	58,284.25	7,599.55
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收账款	-	-	-
其他应收款：	48,453.10	116,180.54	11,531.16
单项金额重大的应收账款	16,983.41	79,452.50	200,000.00
其他不重大的应收账款	31,469.69	36,728.04	28,483.18
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收账款	-	-	-
合计	671,747.84	333,754.53	85,181.69

本公司制定了具体可行的资产减值准备计提政策，并按照资产减值准备政策的规定以及各项资产的实际情况，足额地计提了各项资产减值准备。

对有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，单独进行减值测试，并根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。对于其他应收款项（包括应收票据、预付款项、应收利息、长期应收款等），根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

报告期内，公司根据期末应收账款余额和期末其它应收款余额主要按照账龄分析法计提坏账准备，本公司的存货、固定资产、在建工程、无形资产、长期投资等都不存在资产减值情况，未计提减值准备。本公司的资产减值准备计提政策稳健，能够保障公司的资本安全和持续经营能力。

（二）负债结构分析

报告期内负债结构如下表所示：

负债	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
流动负债：						
应付账款	435,253.49	2.30	-	-	-	-
预收款项	4,471,970.59	23.62	1,778,045.01	26.20	10,000.00	1.00
应付职工薪酬	2,673,291.78	14.12	1,296,074.72	19.10	126,722.11	12.65
应交税费	3,044,007.69	16.08	1,788,313.79	26.35	332,163.35	33.17
应付股利	1,365,968.60	7.22	-	-	-	-
其他应付款	6,939,698.97	36.66	1,924,473.22	28.36	532,605.62	53.18
流动负债合计	18,930,191.12	100.00	6,786,906.74	100.00	1,001,491.08	100.00
非流动负债合计	-	-	-	-	-	-
负债合计	18,930,191.12	100.00	6,786,906.74	100.00	1,001,491.08	100.00

报告期内，公司负债全部为流动负债，主要包括应付账款、预收款项、应交税费、应付股利和其他应付款等。公司2008年末负债总额较2007年末增长577.70%，2009年末负债总额较2008年末增长178.92%，主要是由于公司业务发展迅速导致预收款项、其他应付款、应付职工薪酬及应交税费等的大幅增长。其中，其他应付款的大幅增长主要是由于公司网络广告及推广业务的大幅增长及公司广告客户结构由直接广告客户向广告代理商转变后公司增加广告代理返利所致。

报告期内，公司主要依靠自我积累和增资的方式进行业务扩张，因此整体负债规模较小，资产负债率一直比较低。2007年末、2008年末及2009年末，母公司的资产负债率分别为24.02%、18.30%、26.15%。

（三）偿债能力分析

1、 本公司偿债能力分析

报告期内，公司的流动比率、速动比率、资产负债率、息税折旧摊销前利润及利息保障倍数有关数据如下：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
流动比率	2.94	4.96	3.58
速动比率	2.94	4.96	3.58
母公司资产负债率（%）	26.15	18.30	24.02
息税折旧摊销前利润（元）	37,234,908.85	21,102,044.36	2,375,813.76
利息保障倍数(倍)	-	-	-

① 流动比率=流动资产/流动负债

② 速动比率=速动资产/流动负债

③ 资产负债率=总负债/总资产

④ 息税折旧摊销前利润=税前利润+利息+折旧支出+待摊费用摊销额+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销

⑤ 利息保障倍数=（税前利润+利息费用）/利息费用

⑥ 公司报告期内财务费用均为负值，利息保障倍数无可比意义

报告期内，公司的流动比率较高，短期偿债能力较强，主要因为公司资产总额中流动资产占比较高，且增长迅速；同时公司流动负债总额较低；较多的流动资产及较低的流动负债使得公司流动比例较高。

此外，公司为服务型企业的性质导致其存货规模为零，进而使得公司的速动比率等于流动比率，保持在一个较高的水平。

报告期内，公司资产负债率一直保持较低水平，说明公司的长期偿债能力也较强，这也是互联网信息服务行业的特点所决定的。

报告期内，公司息税折旧摊销前利润较高，不存在银行贷款情况及借款利息。此外，公司不存在对正常生产经营活动有重大影响的需特别披露的或有负债，也不存在表外融资的情况。

2、 偿债能力的相近行业比较

主要财务指标		拓维信息	同花顺	生意宝	焦点科技	同行业平均	顺网科技
流动比率	2009 年末	9.12	13.18	5.71	13.14	10.29	2.94
	2008 年末	7.85	2.73	6.47	2.64	4.92	4.96
	2007 年末	3.74	3.83	7.07	2.38	4.26	3.58
速动比率	2009 年末	8.86	13.14	5.71	13.14	10.21	2.94
	2008 年末	7.80	2.62	6.47	2.64	4.88	4.96
	2007 年末	3.58	3.72	7.07	2.38	4.19	3.58

母公司资产负债率（%）	2009 年末	9.74	2.55	12.11	7.58	8.00	26.15
	2008 年末	11.88	28.06	13.38	30.35	20.92	18.30
	2007 年末	18.81	23.45	11.70	38.60	23.14	24.02

数据来源：公司年报及招股说明书

公司与其他可比互联网信息服务企业同样具有偿债能力强，流动比率、速动比率高，资产负债率低的特点。

（四）报告期各期末，公司不存在交易性金融资产、可供出售金融资产、借予他人款项和委托理财等财务性投资

（五）资产周转能力分析

本公司资产流动性较好、资产周转能力较强，具体表现在以下几个方面：

主要财务指标	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款周转率（次/年或期）	10.81	12.92	5.61
流动资产周转率（次/年或期）	1.51	1.05	1.25
总资产周转率（次/年或期）	1.16	0.95	1.07

① 应收账款周转率=销售收入/应收账款账面余额

② 流动资产周转率=销售收入/流动资产

③ 总资产周转率=销售收入/总资产

1、应收账款周转能力分析

公司应收账款主要来自于及网络广告及推广业务和互联网增值业务。在网络广告及推广方面，公司同直接客户或广告代理签订协议，提供互联网广告服务。广告及推广费用的结算通常在广告发布完成后进行。公司根据广告客户信誉度的高低给予一至六个月的账期。在互联网增值业务方面，公司通过联合运营等方式同合作网站达成协议，合作网站以规定时间内来自于公司的访问流量等指标为基础向公司按月提供收入分成。由于对每个月的指标统计在下个月初完成，其结算通常比服务提供滞后一个月。

报告期内，公司应收账款余额相对销售收入规模较小，导致公司应收账款周转率较高。

2、资产运营效率分析

报告期内，公司流动资产周转率保持在1.27次/年上下，总资产周转率保持在1.06次/年以上，说明公司资产的整体运营效率较高，随着公司规模不断扩大，资产的周转速度有所下降，但基本趋稳。

3、资产周转能力同可比公司比较分析

主要财务指标		拓维信息	同花顺	生意宝	焦点科技	顺网科技
应收账款周转率（次/年或期）	2009 年	7.97	38.01	31.99	-	10.81
	2008 年	5.21	23.38	33.17	-	12.92
	2007 年	4.31	26.14	37.82	-	5.61
总资产周转率（次/年或期）	2009 年	0.47	0.17	0.30	0.25	1.16
	2008 年	0.62	0.88	0.25	0.72	0.95
	2007 年	1.09	1.00	0.21	1.01	1.07

数据来源：公司年报及招股说明书

报告期内发行人应收账款周转率低于同行业平均水平，主要系由于发行人与上述可比上市公司的业务结构不同所致，发行人的主要业务系网络广告和推广服务业务，2009年度及2008年度，发行人的网络广告和推广服务占营业收入的比重达58.15%和44.67%，而此类业务的账期一般较长，若与同样以广告营销业务为主的同行业上市公司（拟上市公司）比较，发行人的应收账款周转率系较高的，具体如下：

年度	华宜嘉信	分众传媒	新浪	平均值	发行人
2009 年	4.82	1.01	4.65	3.49	10.81
2008 年	4.04	2.17	5.44	3.88	12.92
2007 年	3.93	1.22	4.84	3.33	5.61

数据来源：公司年报及招股说明书

（六）资产主要科目分析

1、货币资金

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
货币资金	43,038,256.01	27,305,409.76	1,952,565.75

2007年末、2008年末、2009年末，公司的货币资金分别为195.26万元、2,730.54万元、4,303.83万元，占总资产的比例分别为46.83%、73.64%、59.40%，

占比较高。2008年末、2009年末货币资金大幅增加的原因：一方面，公司营业收入的大幅增加使公司的货币资金积累逐年增长；另一方面，公司于2008年、2009年第3季度进行增资扩股，分别增加募集资金900万元、87.54万元，也使公司货币资金有所增加。

公司保留较多现金主要是基于互联网信息服务企业共同的特性。在目前国内的融资环境下，互联网企业由于固定资产较少而较难取得银行贷款，且互联网行业存在新技术层出不穷、商业模式和市场热点变化不断的特点，都需要公司储备大量的现金，加强研发投入和市场开拓、吸引并留住优秀人才、提升公司核心竞争力，以便在新的行业投资机会出现时迅速进入，抢占市场先机。同时在财务上保持良好的流动性、提高资产质量，以增强公司市场应变能力和抗风险能力。

2、 应收账款

① 应收账款余额

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应收账款账面余额	12,042,334.78	4,289,479.78	1,473,010.62
坏账准备	623,294.74	217,573.99	73,650.53
应收账款账面价值	11,419,040.04	4,071,905.79	1,399,360.09
应收账款占销售收入比例（%）	14.38	12.13	33.00

报告期内，公司应收账款账面价值增长迅速，2008年末比2007年末应收账款账面价值增长190.98%，2009年末比2008年末增长180.43%。

报告期内发行人应收账款余额呈逐年上升趋势，主要系由于以下方面原因：销售规模的快速扩大，带动处于正常信用期的应收账款相应增加所致。报告期内营业收入的增长与应收账款余额的增长情况如下：

项目	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款余额增长率	180.74%	191.20%	-
应收账款余额增加额（元）	7,752,855.00	2,816,469.16	-
营业收入增长率	136.80%	692.00%	-
营业收入增加额（元）	48,365,343.53	30,891,311.43	-

在发行人不同类别业务所执行的信用政策和应收账款结算方式下，发行人业务结构的变化导致发行人的应收账款余额呈逐年上升趋势和2009年度应收账款

增长幅度高于营业收入的增长幅度。

发行人业务类别包括软件销售业务、互联网增值服务业务和网络广告和推广服务业务。软件销售业务一般无信用期，客户在购买软件前，需要先预付款；互联网增值服务业务一般一个月信用期，于下个月的下句结算上一个月的服务款；网络广告和推广服务业务一般系通过广告代理商承揽，一般要先等广告代理商与终端客户（内容厂商）结算服务款后，广告发布商才能与广告代理商结算服务款，故发行人对此类业务的新客户一般需要先支付 30%的预付款，其余款项及老客户一般据其信用情况给予 1 至 6 个月不等的信用期。故非软件销售收入特别是网络广告和推广服务收入在营业收入比重增加，应收账款则会相应增加。具体情况见下表：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款增长率	180.74%	191.20%	-
应收账款增加额（元）	7,752,855.00	2,816,469.16	-
互联网增值服务业务占营业收入比重	27.72%	43.78%	32.55%
网络广告和推广服务业务占营业收入比重	58.15%	44.67%	-
互联网增值服务业务占营业收入比重增长率	-36.68%	34.50%	-
网络广告和推广服务业务占营业收入比重增长率	30.16%	-	-

若以发行人的互联网增值服务业务和网络广告和推广服务业务的信用期（其中网络广告和推广服务业务 1-6 个月信用期以 3 个月计算）计算报告期末应收账款余额，余额均系小于报告期末应收账款余额。具体情况如下：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
A: 互联网增值服务收入（元）	23,207,222.42	15,478,263.95	-
B: 按照 12 个月平均计算月平均互联网增值服务收入（元， $B=A/12$ ）	1,933,935.20	1,289,855.33	-
C: 网络广告和推广服务收入（元）	48,678,733.44	15,794,292.52	-
D: 按照 12 个月平均计算月平均网络广告和推广服务收入（元， $D=C/12$ ）	4,056,561.12	1,316,191.04	-
E: 按照互联网增值服务业务和网络广告和推广服务业务信用期计算报告期末应收账款余额（元， $E=B+D \times 3$ ）	14,103,618.56	5,238,428.45	-
报告期末应收账款余额	12,042,334.78	4,289,479.78	-

非软件销售收入特别是网络广告和推广服务收入在营业收入比重逐年增加，导致了报告期末应收账款余额逐年增加。

保荐机构和申报会计师认为业务规模的迅速扩大和业务结构变动是发行人应收账款逐年上升的主要原因。

② 应收账款坏账准备计提

发行人从谨慎性原则，在参照了同行业上市公司及发行人各类业务的信用政策后，制定了以下的坏账准备计提政策。

单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法：

单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准	单项金额重大是指单项金额占期末应收款余额 10%（含 10%）以上的应收款项。
单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	发行人对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计提坏账准备；经单独测试未发生减值的，以账龄为信用风险特征根据账龄分析法计提坏账准备。

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

发行人将单项金额占期末应收款项余额 10% 以下且账龄在 3 年以下（包括 3 年）的应收款项划分单项金额不重大。

信用风险特征组合的确定依据	单项金额不重大且账龄 3 年以上的应收款项。
根据信用风险特征组合确定的计提方法	同单项金额重大应收款坏账准备计提方法。

以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

账龄分析法		
账 龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内	5%	5%
1 至 2 年	10%	10%
2 至 3 年	30%	30%
3 至 4 年	50%	50%
4 至 5 年	80%	80%
5 年以上	100%	100%
计提坏账准备说明	单独测试未发生减值的应收款项（包括单项金额重大和不重大的应收款项），以账龄为信用风险特征进行组合并结合现实的实际损失率确定各组合计提坏账准备的比例。	
其他计提方法说明	对有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，单独进行减值测试，并根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；对于其他应收款项（包括应收票据、预付款项、应收利息、长期应收款等），根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	

发行人已经按照上述政策足额计提了坏账准备，同时，报告期内未发现发行人发生坏账的情形。

发行人与同行业上市公司坏账准备计提比例如下：

项目	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
拓维信息	5%	10%	20%	50%	80%	100%
同花顺	5%	10%	20%	80%	80%	100%
生意宝	5%	20%	50%	100%	100%	100%
焦点科技	0%	10%	50%	100%	100%	100%
平均值	3.75%	12.50%	35%	82.50%	90%	100%
发行人	5%	10%	30%	50%	80%	100%

数据来源：公司年报及招股说明书

发行人1年以上的应收账款坏账计提比例略低于同行业平均水平，而1年以内的应收账款坏账计提比例高于同行业平均水平，而发行人报告期末应收账款基本属于1年以内的，故保荐机构和申报会计师认为发行人应收账款坏账准备计提比例是谨慎的。

帐龄	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1年以内	11,626,774.78	96.55	4,227,479.78	98.55	1,473,010.62	100.00
1-2年	413,560.00	3.43	62,000.00	1.45	-	-
2-3年	2,000.00	0.02	-	-	-	-
3-4年	-	-	-	-	-	-
4-5年	-	-	-	-	-	-
5年以外	-	-	-	-	-	-
合计	12,042,334.78	100.00	4,289,479.78	100.00	1,473,010.62	100.00

如上表所示，报告期内，尽管公司应收账款余额逐年提高，但绝大多数帐龄均在一年以内，回款情况良好，应收账款没有发生大额坏账的情况。公司客户主要是国内知名的互联网企业、网络游戏企业及广告代理商，信誉良好，回款及时，应收账款风险较小。报告期末，公司应收账款中无应收关联方账款，无持有公司

5%以上（含5%）表决权股份的股东账款。截至2009年12月31日，公司应收账款前五大客户为：

客户	应收账款余额	帐龄（年）	坏账准备
上海誉洋网络科技有限公司	2,273,210.00	一年以内	113,661.00
北京史努克广告有限公司	1,720,586.00	一年以内	86,029.00
百度时代网络技术（北京）有限公司	1,475,062.00	一年以内	73,753.00
上海安趣广告有限公司	1,018,030.00	一年以内	50,902.00
北京维然互动广告有限公司	1,000,000.00	一年以内	50,000.00

3、预付款项

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
预付款项	158,747.00	176,940.00	15,885.00

报告期内公司预付款规模较小，主要为固定资产购置款，待实物资产交付后预付款余额将转记为固定资产。

4、其他应收款

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
其他应收款账面余额	668,204.32	2,102,609.78	228,483.18
坏账准备	48,453.10	116,180.54	11,531.16
其他应收款账面价值	619,751.22	1,986,429.24	216,952.02

公司2008年末其他应收款账面价值较2007年末大幅度提高815.60%，达198.6万元，其中100万元为公司关联人借款，包括鸿大网络80万元、公司董事长华勇20万元，其余部分为公司职工备用金借款。经保荐机构和申报会计师核查，上述关联人已全额归还对公司的欠款。随着公司2009年内控体系的逐步完善，公司对于关联人借款进行严格控制及审批，避免关联人士占用公司资金。公司2009年末其他应收款余额较2008年末下降68.80%，并且54.98%以上款项的帐龄在一年以内。

5、其他流动资产

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
其他流动资产	386,749.18	110,099.64	-

公司 2008 年和 2009 年其他流动资产主要由公司扩大办公面积所产生的预付数娱大厦和数字娱乐园的房租及物业费用构成。除此之外，还包括法律顾问、软件费用及宽带使用费等其他预付款。

6、固定资产

项目		2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
电子设备	原值	5,197,529.38	2,499,919.00	423,730.00
	累计折旧	956,003.60	273,399.15	67,846.91
	净值	4,241,525.78	2,226,519.85	355,883.09
其他设备	原值	2,494,495.49	828,204.00	271,282.00
	累计折旧	403,136.76	143,473.23	53,026.90
	净值	2,091,358.73	684,730.77	218,255.10
运输工具	原值	265,723.00	265,723.00	-
	累计折旧	92,560.17	42,072.81	-
	净值	173,162.83	223,650.19	-
合计	原值	7,957,747.87	3,593,846.00	695,012.00
	累计折旧	1,451,700.53	458,945.19	120,873.81
	净值	6,506,047.34	3,134,900.81	574,138.19

公司的固定资产主要包括电子设备、其他设备及运输设备。电子设备主要包括公司提供服务用的电脑设备和服务器等。其他设备主要包括办公设备。

报告期内，固定资产规模逐年增长。2008年末，公司固定资产净值较2007年末增长446.02%，2009年末，公司固定资产净值较2008年末增长107.54%，主要是由于网维大师产品线的IDC扩容所致。其中，2008年IDC扩容导致服务器较2007年增加28台，2009年IDC扩容导致服务器较2008年增加56台。报告期内未发现固定资产存在明显减值迹象，故未计提减值准备。

7、长期待摊费用

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
----	-------------	-------------	-------------

长期待摊费用	7,998,188.04	19,874.98	-
--------	--------------	-----------	---

2007年末、2008年末、2009年末，长期待摊费用分别为0、1.99万元、799.82万元。2009年末长期待摊费用的大幅上涨主要是因为公司杭州总部、北京办事处、成都分公司等的办公场所装修产生大量费用。其中，公司在杭州办公室的总租赁面积由2008年的860平方米增长至2009年的7,230平方米，增长近9倍，导致装修费用大幅提高。公司对于长期待摊费用按照相应租赁合同上的年限进行摊销。

8、递延所得税资产

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
递延所得税资产	826,229.71	275,726.83	10,647.72

报告期内，公司的递延所得税主要系由坏账准备和预提应付返利产生的可抵扣暂时性差异，按照《企业会计准则第18号——所得税》及未来转回税率12.5%确认的递延所得税资产。具体的可抵扣暂时性差异如下：

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
资产减值损失（坏账准备）	671,747.84	333,754.53	85,181.69
预提应付返利	5,938,339.95	1,872,060.09	-
合计	6,610,087.79	2,205,814.62	85,181.69

从上表可以看出，报告期内，随着资产减值损失和预提应付返利的增加，递延所得税资产也相应增加。资产减值损失增加主要系应收款项增加导致按照账龄分析法计提的资产减值损失增加所致；预提应付返利主要是公司为奖励广告代理商而根据合同金额给予广告代理商的返利，其增加主要是因为公司网络广告及推广业务的推出和迅速发展。同时公司为了迅速扩大市场份额，放宽对部分信誉良好广告客户的赊销额度，导致赊销额增加，而合同一般约定收到货款才予以结算返利，故预提应付返利相应增加较多。

保荐机构和申报会计师认为发行人递延所得税资产的计算依据及预提应付返利形成递延所得税资产的原因的说明系合理的，符合《企业会计准则》的相关

规定。

（七）负债主要科目分析

负债	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应付账款	435,253.49	-	-
预收款项	4,471,970.59	1,778,045.01	10,000.00
应付职工薪酬	2,673,291.78	1,296,074.72	126,722.11
应交税费	3,044,007.69	1,788,313.79	332,163.35
应付股利	1,365,968.60	-	-
其他应付款	6,939,698.97	1,924,473.22	532,605.62
流动负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	18,930,191.12	6,786,906.74	1,001,491.08

1、应付账款

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应付账款	435,253.49	-	-

截至2009年12月31日，公司的应付账款余额为43.53万元，主要系应付给杭州益乐股份经济合作社房租款26万及部分应付电子设备采购款。

报告期末，应付账款余额中无持有本公司5%（含5%）以上股份的股东单位及关联公司的欠款，且无账龄超过一年的大额应付未付款项。

2、预收款项

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
预收款项	4,471,970.59	1,778,045.01	10,000.00

公司的预收款项主要来自于网络广告及推广业务及网维大师销售。公司通常在与网络广告客户签订合同后根据合同金额按一定比例向客户预收部分款项。报告期内，公司预收款余额较小，2007年末、2008年末、2009年末，预收款余额

分别为1.00万元、177.80万元、447.20万元，占公司当年销售收入比例分别为0.22%、5.03%、5.34%。另外，公司2009年底为答谢广大用户对于网维大师软件三年以来的使用，对该软件进行促销活动，导致公司预收款项数额较去年底大幅提高。报告期末无持有本公司5%（含5%）以上股份的股东单位及关联公司的预收款项，且无账龄超过一年的大额预收款项。

3、 应付职工薪酬

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应付职工薪酬	2,673,291.78	1,296,074.72	126,722.11

公司实行当月工资次月发放的政策，年末的应付职工薪酬当年12月份的工资和预提的年终奖金。应付职工薪酬2009年12月31日账面余额比2008年12月31日账面余额增加137.72万元，增长106.26%。主要原因系2009年公司随着业务规模的扩大员工人数不断增加，导致应付12月的工资和年终奖增加所致；应付职工薪酬2008年12月31日账面余额比2007年12月31日账面余额增加116.94万元，增长922.77%。主要原因系2008年公司随着业务规模的扩大员工人数不断增加，导致应付12月的工资和年终奖增加所致。

4、 应交税费

报告期内，公司应交税费的具体情况如下：

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
增值税	-281,335.03	-37,508.15	232,478.56
营业税	830,901.52	434,150.16	37,705.26
城市维护建设税	101,102.98	48,187.50	34,169.25
企业所得税	1,933,459.19	1,151,841.08	-
代扣代缴个人所得税	83,529.42	1,644.27	-
文化事业建设费	278,777.33	141,402.42	-
印花税	3,402.79	2,002.15	-
教育费附加	43,254.00	20,180.50	14,643.97
地方教育附加	28,836.00	13,453.66	9,762.64

水利建设专项资金	22,079.49	12,960.20	3,403.67
应交税费合计	3,044,007.69	1,788,313.79	332,163.35

2009 年末应交税费较 2008 年末应交税费余额增加 70.22%，绝对额增加 1,255,693.90 元，主要系企业所得税和营业税增加所致。其中，企业所得税增加 781,618.11 元系由于随着发行人的盈利水平不断加强，发行人应纳税所得额由 2008 年度的 23,168,835.62 元增加到 2009 年度的 36,119,812.33 元，增加了 155.90%，使得 2009 年末应交所得税相应增加所致；营业税增加 396,751.36 元系由于缴纳的营业税的互联网增值服务收入和网络广告及推广服务收入由 2008 年度的 31,272,556.47 元增加到 2009 年度的 71,885,955.86 元增加了 129.87%，使得 2009 年末应交营业税相应增加所致。

2008 年末应交税费较 2007 年末应交税费余额增加 438.38%，绝对额增加 1,456,150.44 元，主要系企业所得税、营业税和文化事业建设费增加所致。其中，企业所得税增加 1,151,841.08 元系由于 2007 年发行人处于免税期发行人无需缴纳企业所得税，2008 年度发行人盈利水平的提高，同时开始执行减半税率征收所得税政策，使得 2008 年末应交所得税增加所致；营业税增加 396,444.90 元系由于互联网增值服务收入快速发展，同时 2008 年发行人新推出缴纳营业税的网络广告及推广服务业务，使得缴纳营业税收入由 2008 年度的 1,453,041.12 元增加到 2008 年度的 31,272,556.47 元，增加了 2,052.21%，使得 2008 年末应交营业税相应增加所致；2008 年新推出的网络广告及推广服务业务中网络广告业务需要交纳文化事业建设费的，使得 2008 年末的应交文化事业建设费新增 141,402.42 元。

5、 应付股利

报告期内，公司应付股利具体情况如下：

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
应付股利	1,365,968.60	-	-

截止 2009 年 12 月 31 日，公司的应付股利余额为 1,365,968.60 元，系根据 2009 年 8 月 31 日股东会审议通过 2008 年度利润分配方案，按股东出资比例分配现金股利 9,000,000.00 元，截止 2009 年 12 月 31 日，累计已支付 7,634,031.40

元，剩余的 1,365,968.60 元，已在 2010 年 1 月 21 日至 2010 年 1 月 25 日分次支付完毕。

6、其他应付款

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
其他应付款	6,939,698.97	1,924,473.22	532,605.62

报告期内，公司其他应付款余额的大幅增长主要来自于公司应付返利的增长。2008年末公司应付返利余额为1,872,060.09元，占其他应付款余额的97.27%，其中应付渠道代理商返利余额为1,684,299.83元，占全部应付返利的89.97%，应付广告代理商返利为187,760.26元，占全部应付返利的10.03%。2009年，应付返利占全部其他应付款余额的95.80%。由于网络广告及推广业务的迅速发展，公司2009年应付广告代理商返利大幅增长，余额为3,896,999.80元，占全部应付返利的58.62%，应付渠道代理商返利为2,751,340.15元，占全部应付返利的41.38%。

（八）股东权益分析

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
股东权益			
股本	45,000,000.00	10,000,000.00	1,000,000.00
资本公积	1,027,893.75	-	-
减：库存股	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	743,720.18	2,029,438.03	216,805.77
未分配利润	6,751,203.49	18,264,942.28	1,951,251.92
归属于母公司股东权益合计	53,522,817.42	30,294,380.31	3,168,057.69
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	53,522,817.42	30,294,380.31	3,168,057.69

公司股东权益科目主要包括股本、资本公积、盈余公积和未分配利润。2007年12月31日、2008年12月31日和2009年12月31日，归属于母公司股东权益数

分别为316.81万元、3,029.44万元、5,352.28万元，呈逐年上升趋势，主要系公司三次增资增加股本、资本公积及历年股东分配完成后留存在公司的未分配利润所致。

1、 股本

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
华勇	27,122,926.00	6,156,000.00	760,000.00
寿建明	8,565,134.00	1,944,000.00	240,000.00
许冬	1,982,670.00	450,000.00	-
程琛	1,982,670.00	450,000.00	-
深圳盛凯	4,405,933.00	1,000,000.00	-
顺德科技	940,667.00	-	-
合计	45,000,000.00	10,000,000.00	1,000,000.00

2007 年 6 月，顺网信息经股东会决议，同意将注册资本由 51.00 万元增加到 100.00 万元，增加的 49.00 万元由原股东同比例缴足，原股东华勇及寿建明分别以货币形式缴纳出资额 37.24 万元和 11.76 万元。

2008 年 8 月，经顺网信息股东会决议，同意将注册资本由 100.00 万元增加到 1,000.00 万元，增加的 900.00 万元由原股东同比例缴足，原股东华勇及寿建明分别以货币形式缴纳出资额 684.00 万元和 216.00 万元。

2008 年 9 月，自然人许冬、程琛和法人深圳盛凯分别与股东华勇签订《股权转让协议》，约定以 1:1 的价格受让华勇持有的顺网信息的部分股权，其中许冬受让 34.20 万元，程琛受让 34.20 万元，深圳盛凯受让 76.00 万元。与股东寿建明签订《股权转让协议》，约定以 1:1 的价格受让寿建明持有的顺网信息部分股权，其中许冬受让 10.80 万元，程琛受让 10.80 万元，深圳盛凯受让 24.00 万元。

2009 年 9 月，顺网信息通过股东会决议，同意增加注册资本 21.35 万元，由新增投资者顺德科技认缴。此次增资以顺网信息截至 2009 年 6 月 30 日每股净资产为定价基础。增资后，顺网信息注册资本由 1,000.00 万元增加至 1,021.35 万元。新股东顺德科技以货币形式缴纳出资额 87.535 万元，以 1:4.1 的价格缴

足注册资本 213,500 万元，溢价部分 66.185 元转作资本公积，增资后的注册资本为 1,021.35 万元。

2009 年 11 月，经顺网信息通过股东会决议，同意将顺网信息整体变更为股份有限公司，以净资产 46,027,893.75 元为基数，按各股东出资比例折为股份公司的股份总额，股份总额为 4,500 万股，每股面值为人民币 1 元，注册资本为 4,500 万元整，其余 1,027,893.75 元作为股本溢价，计入资本公积。

2、资本公积

报告期内，公司资本公积的具体情况如下：

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
资本公积	1,027,893.75	-	-
合 计	1,027,893.75	-	-

2009 年 12 月 31 日 1,027,893.75 元的资本公积余额系顺网信息整体变更为股份有限公司时的股本溢价计入资本公积。

3、盈余公积

报告期内，公司盈余公积的具体情况如下：

盈余公积	2009 年 12 月 30 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
法定盈余公积	743,720.18	2,029,438.03	216,805.77
合 计	743,720.18	2,029,438.03	216,805.77

2007 年末，公司按当期实现净利润提取 10% 的法定盈余公积 216,805.77 元。
2008 年末，公司按当期实现净利润提取 10% 的法定盈余公积 1,812,632.26 元。
2009 年末，公司按 10-12 月实现净利润提取 10% 的法定盈余公积 743,720.18 元。
2009 年度减少的 2,029,438.03 元系据股东会决议，公司股东以截至 2009 年 9 月 30 日的净资产折股而转出所致。

4、未分配利润

报告期内，公司未分配利润的具体情况如下：

未分配利润	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
期初数	18,264,942.28	1,951,251.92	-149,996.00
加：本期净利润	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
减：提取盈余公积	743,720.18	1,812,632.26	216,805.77
提取任意公积金	-	-	-
应付普通股股利	9,000,000.00	-	-
转作股本的股利	33,123,105.72	-	-
期末未分配利润	6,751,203.49	18,264,942.28	1,951,251.92

2009年应付普通股股利900万元系根据2009年8月顺网信息股东会决议，将2008年12月31日累计未分配利润，向全体股东分配现金股利900.00万元(含税)。2009年转作股本的股利系根据股东会决议，公司股东以截至2009年9月30日的净资产折股而转出所致，2007年度、2008年度、2009年度提取盈余公积说明如上文所示。

（九）盈利能力分析

1、营业收入构成和变化情况分析

（1）按业务划分营业收入

报告期内，本公司营业收入按业务分类如下：

项目	2009年12月 31日	占比 (%)	2008年12月 31日	占比 (%)	2007年12月 31日	占比 (%)
软件销售收入	11,832,784.01	14.13	4,082,839.87	11.55	3,011,043.79	67.45
增长率(%)	189.82	-	35.60	-	-	-
互联网增值服务收入	23,207,222.42	27.72	15,478,263.95	43.78	1,453,041.12	32.55
增长率(%)	49.93	-	965.23	-	-	-
网络广告及推广服务收入	48,678,733.44	58.15	15,794,292.52	44.67	-	-
增长率(%)	208.20	-	-	-	-	-
合计	83,718,739.87	100.00	35,355,396.34	100.00	4,464,084.91	100.00

增长率	136.79%	-	692.00%	-	-	-
-----	---------	---	---------	---	---	---

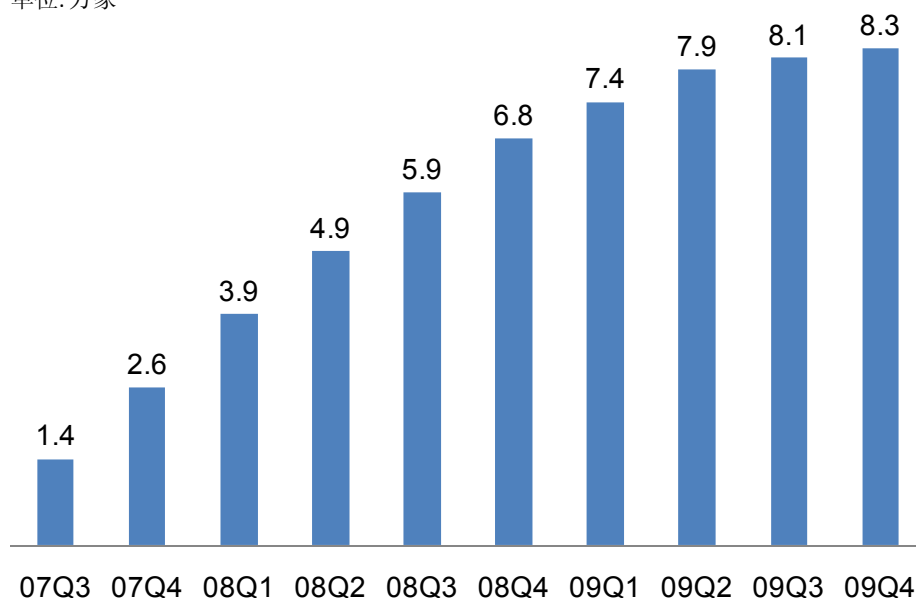
报告期内公司的主营业务收入主要来自于软件销售（即网维大师付费服务使用时间的销售）、互联网增值服务和网络广告及推广服务三部分。公司主要主营业务收入变化趋势及原因分析如下：

① 软件销售收入

公司软件销售收入主要来自于向代理商和网吧销售网维大师产品所产生的收入。2008 年公司软件销售收入 408.28 万元，较 2007 年的 301.10 万元增长了 35.60%，2009 年软件销售收入 1,183.28 万元，较 2008 年增长了 189.82%。公司软件销售收入的增长主要来自于使用网维大师产品网吧数量的上升。2007 年 9 月 30 日至 2009 年 12 月 31 日，公司所覆盖的网吧数从 14,000 多家增长到近 83,000 家，增长了近 5 倍，市场占有率达 47.6%

公司网维大师产品所覆盖网吧数

单位：万家



数据来源：公司

报告期内网维大师产品的软件销售收入虽保持上升趋势，但其占主营业务收入比重却逐年下降。2007 年、2008 年和 2009 年的软件销售收入占总收入比例分别为 67.45%、11.55%和 14.13%。随着网维大师产品在网吧市场占有率的不

断提高，其所积累下的终端用户数为公司开展其它业务打下了良好的用户群基础。在此基础上，公司开发了基于网维大师的网络广告和互联网增值服务业务。网络广告和互联网增值业务正逐渐取代软件销售业务成为公司收入的主要来源和增长点。

② 互联网增值服务

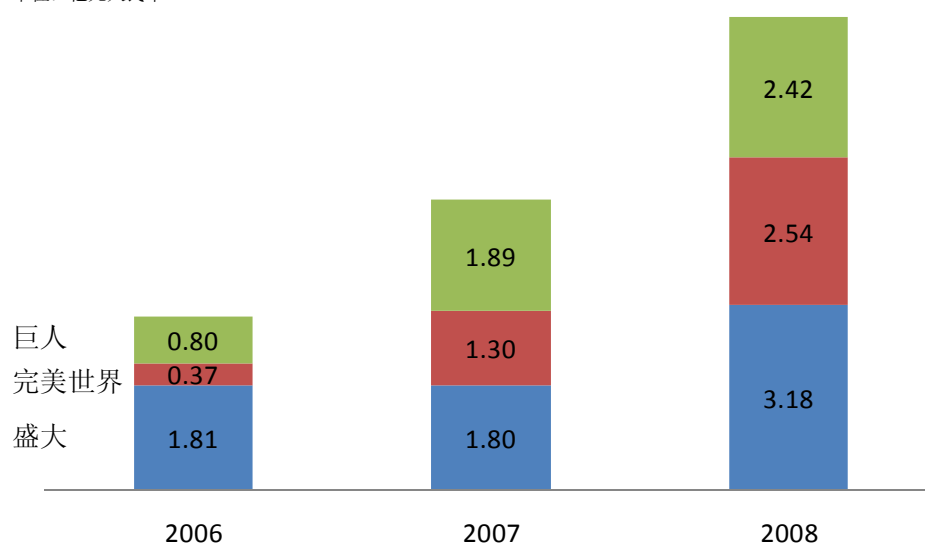
公司的互联网增值服务主要是利用网维大师产品所覆盖的庞大用户群，通过联合运营等方式与领先的搜索引擎、门户网站和游戏运营商合作，为其带来潜在用户、创造价值并获取收益。2007年、2008年和2009年的该业务收入占总收入比例分别为32.55%、43.78%和27.72%，已成为公司主要的收入来源之一。2007年公司的网维大师产品刚刚投入市场，市场占有率不高，覆盖用户群较小，导致增值服务收入总额相对较低。但随着2008年网维大师在网吧市场的迅速扩张，终端用户数激增，该业务收入增长至1,547.83万元，同比增长965.20%。2009年，增值业务收入进一步增长为2,320.72万元，较2008年增长49.93%。整体来看，增值业务的发展与公司网维大师产品在国内网吧市场的占有率及覆盖终端用户数呈高度的正相关性，即覆盖率越高，公司增值服务收入就越高。

③ 网络广告及推广服务

公司于2008年推出基于网维大师的星传媒产品，开始进入网络广告及推广业务，基于公司庞大的网吧覆盖数量和网吧终端用户数，当年便取得了1,579.43万元的收入。2009年随着公司在全国范围内市场占有率的进一步提升以及客户对星传媒宣传推广效果的接受和认可，公司实现网络广告和推广收入4,867.87万元，较2008年增长208.20%，占总收入比例也由2008年的44.67%增长到58.15%。公司网络广告及推广业务的增长一方面是因为国内各主要互联网娱乐内容提供商，特别是游戏厂商，在激烈市场竞争环境下不断增加市场推广费用。另一方面，公司网络广告能够有效取代传统针对网吧渠道的地面推广活动，在提高宣传推广效果的同时降低广告成本，获得了广告主的广泛接受和认可。

主流网络游戏企业广告支出（2006年—2008年）

单位：亿元人民币



数据来源：公司年报

（2）按客户划分营业收入

公司的主要客户为国内领先的互联网企业、网络游戏厂商及互联网广告代理公司。报告期内，公司营业收入前五大客户构成明细如下：

年度	序号	客户名称	销售收入	销售占比（%）
2009 年	1	百度时代网络技术（北京）有限公司	13,852,389.68	16.55
	2	Google Ireland Limited Inc.,	8,512,344.53	10.17
	3	北京史努克广告有限公司	7,080,230.00	8.46
	4	上海誉洋网络科技有限公司	6,223,697.00	7.43
	5	北京腾信互动广告有限责任公司	6,433,532.00	7.68
		合计	42,102,193.21	50.29
2008 年	1	百度时代网络技术(北京)有限公司	9,499,729.49	26.87
	2	Google Ireland Limited Inc.,	5,978,534.46	16.91
	3	深圳腾讯计算机系统有限公司	1,991,210.00	5.63
	4	上海悦维计算机信息技术有限公司	1,705,365.00	4.82
	5	北京搜狗科技发展有限公司	1,010,714.26	2.86
		合计	20,185,553.21	57.09
2007 年	1	杭州鸿大网络发展有限公司	2,649,572.79	59.35
	2	百度时代网络技术(北京)有限公司	1,453,041.12	32.55
	3	笨鸟科技发展有限公司	70,000.00	1.57
	4	陕西蓝志计算机网络有限公司	59,994.00	1.34

	5	荆州友佳网络有限公司	40,000.00	0.90
		合计	4,272,607.91	95.71

经过多年来的经营，公司逐渐发展和积累了一批知名企业成为公司核心客户，未来公司还将通过募投项目的建设不断提升技术水平和增强服务能力，进一步稳固和发展与核心客户的合作关系，并不断开拓新客户，进一步提升公司服务质量和销售收入水平。

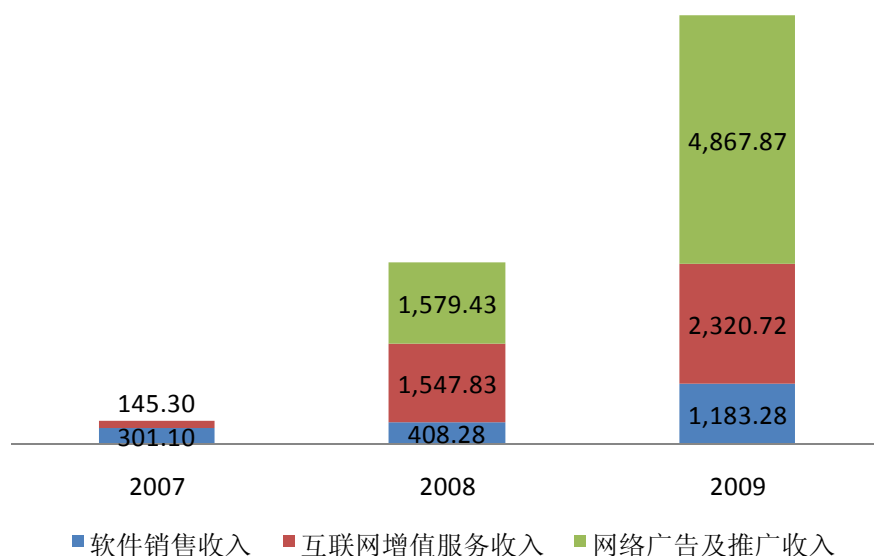
报告期内，公司按客户划分的营业收入相对集中，但比例逐年下降，2007年、2008年和2009年公司来自前五大客户收入占总营业收入的比例分别为95.71%、57.09%和50.29%。随着公司客户数量的增加及新业务不断开发，公司对大客户的依赖将进一步下降。

（3）营业收入变化情况分析

2007年、2008年、2009年，本公司分别实现主营业务收入464.41万元、3,535.54万元、8,372.07万元。2008年公司主营业务收入较2007年增长692.00%，2009年较2008年增长136.79%。营业收入呈现快速增长态势。报告期内，公司营业收入增长趋势如下图：

公司主营业务收入构成（2007—2009年）

单位：万元



数据来源：公司财务报告

报告期内公司各项主营业务收入快速增长的主要原因如下：

① 软件销售收入增长原因

发行人2007、2008和2009年分别实现软件销售收入301.10万元、408.28万元和1,183.28万元。2008和2009年同比增长率分别达到35.60%和189.82%。

报告期内发行人的网维大师产品收费用户数量、销售单价及其敏感性分析如下：

项目	2007 年度	2008 年度	2009 年度
A、收费用户数量	7,049	9,637	43,400
B、每套平均销售价格（含税，元）	499.78	495.69	318.99
C、收入同比增加额（含税，万元）	-	125.40	906.74
敏感性分析：			
D、因收费用户数量增加带来的收入（万元，含税， $D = \text{本期收费用户数量增加数} \times \text{上期每套平均销售价格}$ ）	-	129.34	1,673.60
E、因价格降低带来的收入（万元，含税， $E = \text{本期收费用户数量} \times \text{本期每套平均销售价格减少额}$ ）	-	-3.94	-766.88

从上表可以看出，报告期内发行人网维大师产品收费用户数量大幅增长是推动软件销售收入高速增长的主要原因。2008年和2009年发行人网维大师收费用户数量分别实现同比增长36.71%和350.35%。虽然为了进一步扩大市场份额，每套软件的销售单价逐步调低，其中2009年价格同比下浮35.65%，但调低软件销售价格进一步推动软件销售数量的增加，并取得了良好的效果，从而最终带动软件销售收入的上升。

② 网络广告及推广收入增长原因

发行人自2008年推出网络广告及推广业务以来，2008和2009年分别实现网络广告及推广销售收入1,579.43万元和4,867.87万元。2009年同比增长率达到208.20%。

报告期内发行人的网络广告及推广客户数量、平均投放金额及其敏感性分析

如下：

项目	2008 年度	2009 年度
A、代理商客户数量	8	18
B、终端广告客户数量	47	55
C、客户数量合计	55	73
D、客户平均投放广告额（万元）	28.72	66.68
E、其中：代理商平均投放广告额（万元）	39.85	209.37
F、广告资源的利用率	15.00%	48.00%
H、收入同比增加额（万元）	1,579.43	3,288.44
敏感性分析		
I、因客户量增加带来的收入（万元，I=客户数量增加数×上期客户平均投放广告额）	-	516.96
J、因客户平均投放广告额上涨带来的收入（万元，J=本期客户数量×本期客户平均投放广告额上涨额）	-	2,771.08

从上表可以看出，报告期内发行人网络广告及推广业务的客户数量的增加及平均投放广告金额的上涨，特别是代理商客户数量的增加及其平均投放金额的上涨是推动网络广告及推广业务高速增长的主要原因。2009年发行人网络广告及推广业务的客户数量由2008年的55家增长到2009年的73家，同比增长率达32.73%，其中代理商客户数量由2008年的8家增长到2009年的18家；与此同时，客户平均投放金额也不断上涨，由2008年的28.72万元增加到2009年的66.68万元，同比增长率达132.17%，其中代理商客户平均广告投放金额由2008年的39.85万元增长到2009年的209.37万元。客户数量的增加和平均投放金额的上涨使得广告资源利用率由2008年的15.00%增加到2009年的48.00%。

③ 互联网增值服务收入增长原因

发行人2007、2008和2009年分别实现互联网增值服务收入145.30万元、1,547.83万元和2,320.72万元。2008和2009年同比增长率分别达到965.23%和49.93%。

报告期内发行人的搜索流量、平均流量计费单价及其敏感性分析如下：

项目	2007 年	2008 年	2009 年
----	--------	--------	--------

A、搜索流量(千次)	311,684	2,676,850	3,169,578
B、单价(元/每千次)	4.66	5.78	7.07
C、收入同比增加额（万元）	-	1,402.52	772.90
敏感性分析：			
D、因搜索量增加带来的收入（万元， D=本期搜索流量增加数×上期单价）	-	1,102.17	284.80
E、因价格上涨带来的收入（万元，E= 本期搜索流量×本期单价上涨额）	-	299.81	408.88

从上表可以看出，报告期内用户搜索流量和流量计费单价增长是发行人互联网增值服务收入高速增长的主要原因。2008年和2009年通过发行人网维大师平台进行的搜索流量分别实现同比增长758.83%和18.41%。流量计费单价由2007年的4.66元/千次增长到2008年的5.78元/千次和2009年的7.06元/千次。

保荐机构和申报会计师认为：报告期内用户数量大幅增长是发行人软件销售收入快速增长的主要原因；网络广告及推广业务客户数量的增加及平均投放金额的增长是发行人网络广告及推广收入增长的主要原因；用户搜索流量和平均流量计费单价的增长是发行人互联网增值服务收入高速增长的主要原因。

2、 营业成本分析

2007年、2008年、2009年，本公司的营业成本分别为28.92万元、249.81万元、635.01万元，营业成本增加的主要原因是公司服务规模的扩大带动成本的相应增加。报告期内，公司主营业务成本构成如下表所示：

项目	2009 年	占比 (%)	2008 年	占比 (%)	2007 年	占比 (%)
客服员工薪酬支出	2,093,632.59	32.97	859,484.42	34.40	113,763.85	40.41
带宽及服务器租赁托管支出	3,254,498.00	51.25	1,481,396.00	59.30	150,000.00	51.12
办公楼宇租金支出	491,869.26	7.75	70,350.01	2.81	19,828.24	6.50
折旧及装修摊销支出	510,132.23	8.03	51,965.79	2.09	5,630.34	1.97
其他支出	-	-	34,947.85	1.40	-	-
合计	6,350,132.08	100.00	2,498,144.07	100.00	289,222.43	100.00

报告期内，公司的主营业务成本主要由客服员工薪酬和带宽及服务器租赁托

管构成。2007年、2008年和2009年上述两项成本合计占公司总成本91.53%、93.70%和84.22%。

由于公司规模及业务的扩张，员工数量和待遇的全方位提高使得公司在薪酬支付方面的支出大幅提升。尽管如此，公司薪酬支出占总成本的比例却呈逐年下降的趋势。2007年、2008年和2009年，公司客服员工薪酬支出占总成本的比例分别为40.41%、34.40%和32.97%。这一现象说明公司在保证持续公司业务快速增长的情况下很好的控制了人工成本，加大了单位员工的产出，从整体上提高了公司的运作效率。

此外，随着增值业务的开展，公司在带宽及服务器租赁托管支出持续增加。2008年相比2007年该部分费用增加887.60%，2009年相比2008年该部分费用增加119.69%。尽管该项支出增长迅速，但报告期内其占公司总成本的比例相对稳定，保持在在50-60%之间。

除上述两项成本外，公司约10%的主营业务成本来自于如办公楼的租金、折旧及装修摊销支出和其他支出等费用。

3、 主营业务毛利分析

（1） 综合毛利率的变动趋势分析

报告期内，公司综合毛利率的具体情况如下：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
主营业务收入	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91
主营业务成本	6,350,132.08	2,498,144.07	289,222.43
主营业务毛利	77,370,607.79	32,857,252.27	4,174,862.48
营业税金及附加	5,353,625.19	2,155,424.25	155,887.94
综合毛利率（%）	92.42	92.93	93.52

2007年、2008年和2009年，本公司的综合毛利率分别为93.52%、92.93%和92.42%，报告期内公司综合毛利率相对稳定，略有下降，主要是由于：

① 公司主营业务成本以人工及带宽和服务器租赁成本为主，由于公司的整体业务收入成长和相应的成本成长基本保持一致，因此综合毛利率在三年内基本保持在一个相对稳定的水平；

② 公司2008年和2009年毛利率小幅下降主要由于公司扩大办公面积新增办公场所的租金费用和装修费用所致。

（2）与可比互联网信息服务企业毛利率的比较

目前国内尚无与公司所从事网吧娱乐平台业务完全相似的上市公司。鉴于公司所从事业务属互联网信息服务行业，同时考虑到互联网平台类产品的特性，因此选择国内互联网信息服务行业内上市公司中产品具有平台特性的拓维信息（002261）、同花顺（300033）、生意宝（002095）、焦点科技（002315）作为公司的可比公司。上述上市公司主营业务或行业地位情况如下：

区域	公司简称	主营业务/行业地位
国内	拓维信息	提供行业软件开发及无线增值服务
	同花顺	提供证券信息平台软件及增值服务
	生意宝	提供化工行业、纺织行业的商务资讯服务、网站建设和维护服务以及广告服务
	焦点科技	本土领先的综合型第三方 B2B 电子商务平台运营商

资料来源：可比公司招股说明书、可比公司网站

近两年，本公司与上述可比上市公司的盈利能力指标对比如下：

指标	公司简称	2009 年	2008 年	2007 年
毛利率（%）	拓维信息	56.29	56.42	57.68
	同花顺	90.29	78.00	89.26
	生意宝	92.86	90.20	90.49
	焦点科技	84.20	84.79	86.76
	平均	80.91	77.35	81.05
	顺网科技	92.42	92.93	93.52

数据来源：可比公司招股说明书

由上表可知，公司毛利率同主要的互联网信息服务企业相比处在较高的水平。这一方面反映了互联网信息服务行业高毛利的特性，另一方面体现了公司基于网吧娱乐平台的增值业务的规模效应及其低成本的特性。发行人的销售毛利率高于同行业平均水平，主要系由于以下两个方面原因：

① 收入和成本结构的差异。发行人收入的主要系服务类业务收入，相应发行人营业成本主要系运营该类服务业务的人员工资、办公楼租金、电脑折旧及IDC等支出；同时与发行人业务不直接相关的研发支出、营销支出、行政管理支出及返利额均在费用类科目核算。而可比同行业上市公司中的拓维信息的有毛利率较低的系统集成业务收入。若剔除拓维信息，则发行人2009年度、2008年度和2007年度的毛利率只比同行业上市公司高4.40个百分点、8.60个百分点和4.68个百分点；

② 较强的议价能力。发行人领先的产品性能、广阔的网吧渠道、广泛的市场知名度和美誉度，特别是较高的行业地位，使得发行人在与各类客户议价时处于优势地位，进而使得发行人销售毛利率相对高于同行业平均水平。

保荐机构和申报会计师认为：互联网信息服务行业整体毛利率较高，收入和成本结构差异以及较强的议价能力是报告期内发行人毛利率较高的主要原因。

4、 期间费用分析

报告期内，公司的期间费用明细如下：

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额 (万元)	增长率 (%)	金额 (万元)	增长率 (%)	金额 (万元)	增长率 (%)
营业费用	1,814.53	224.19	559.72	923.39	54.69	-
管理费用	2,001.92	256.59	561.41	405.64	111.03	-
财务费用	-8.27	-	-53.51	-	-0.16	-
合计	3,808.18	256.70	1,067.62	544.81	165.57	-
主营业务收入	8,372.07	136.80	3,535.54	692.00	446.41	-

注：由于财务费用金额较小，按年增长率过大，不具比较的实际意义，因此此处不予表述

报告期内，公司的销售费用、管理费用、财务费用占营业收入比重如下表：

项目	占主营营业收入比重 (%)		
	2009 年	2008 年	2007 年
销售费用	21.67	15.83	12.25
管理费用	23.91	15.88	24.87

财务费用	-0.10	-1.51	-0.03
合计	45.49	30.20	37.09

本公司的销售费用、管理费用、财务费用与营业收入基本上保持同步增长趋势。各项费用具体分析如下：

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用构成如下表所示：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
返利	7,456,903.09	1,872,060.09	-
差旅费	2,378,158.12	1,298,127.54	324,255.55
员工薪酬	5,390,419.09	1,770,424.83	176,833.50
房租	1,172,327.37	154,770.02	35,690.83
业务招待费	8,391.00	-	-
办公费	75,982.57	-	-
电话费	68,751.17	-	-
折旧费	73,992.18	48,577.39	10,150.75
通讯费	126,812.98	-	-
水电费	7,540.17	-	-
广告费	562,173.00	273,132.00	-
装修费摊销	358,311.99	-	-
宣传费	489,029.50	180,112.00	-
其他	53,621.89	-	-
合 计	18,145,271.95	5,597,203.87	546,930.63

公司销售费用主要包括销售人员的工资、社保费用、福利费、差旅费、交通费、应酬费、办公费用及返利等。2007 年、2008 年、2009 年的销售费用分别是 54.69 万元、559.72 万元、1,814.53 万元。尽管公司销售费用的大幅增长与公司主营业务收入增长趋势相匹配，但销售费用占公司主营业务收入的比重逐年增长，2007 年、2008 年和 2009 年，公司销售费用占主营业务收入比例分别为 12.25%、15.83%和 21.67%，销售费用占比的逐年升高主要是由于公司为进一步扩展市场，发展增值业务，加大销售环节力度，增加销售费用的支出所致。

报告期内，返利、员工薪酬和差旅费是构成公司销售费用的主要部分。2007 年、2008 年和 2009 年，上述三项费用合计占到公司当年销售费用的比例分别为 91.62%、88.27%和 83.91%。其中，返利占比最高。报告期内，公司返利占当年营业收入情况如下表所示：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
返利额	7,456,903.09	1,872,060.09	-
营业收入	83,720,739.87	35,355,396.34	4,464,084.91
所占比重	8.91%	5.29%	-

2007 年度公司无返利系由于下面两个原因：2007 年发行人尚未推出网络广告及推广服务业务，故无应付广告代理商（客户）的返利；公司一般对合作时间较长、信用较高的软件代理商（客户）根据其销售额给予比例不等，发行人 2007 年度与软件代理商合作时间不长，尚未给予软件代理商（客户）返利。

2009 年度返利额比 2008 年度增加 5,584,843.00 元，返利额占营业收入比例上升了 3.62 个百分点，主要系基于以下两方面因素：营业收入的增加，特别是网络广告及推广服务收入增加，使得应付的返利额相应增加所致；公司的网络广告及推广服务业务由两种类型的客户，即终端客户（内容厂商）和广告代理商。发行人在与广告代理商的协议中一般有返利条款，而与终端客户（内容厂商）直接签订的协议一般无返利条款，2008 年度终端客户（内容厂商）直接投放的广告及推广业务居多，相应的应支付的返利额较小，2009 年度广告代理商投放的广告及推广业务较多，相应的应支付的返利额较大。

2008 年公司销售费用比 2007 年增长了 923.38%，2009 年比 2008 年增长了 224.18%。报告期内公司营业费用增加的主要原因包括：（1）随着业务规模增加，公司增加招聘了一些营销骨干与一线业务员工，同时，公司不断完善薪酬制度、员工福利，以提高企业人才竞争力，导致员工薪酬的增加；（2）随着公司业务地域覆盖的不断扩大，销售人员和客户技术人员去异地做销售及持续了解市场动向及提供后期服务愈发频繁，导致差旅费用的快速上升；（3）公司网络广告及推广业务的快速发展导致提供给广告代理公司的返利水平大幅上升。

（2）管理费用

公司管理费用主要包括管理人员的工资、社保费用、福利费、房租及管理费、办公费、差旅费、交通费、水电费、折旧费、研发费用、中介机构费用等。2007 年、2008 年、2009 年公司的管理费用支出为 111.03 万元，561.41 万元，2,001.92 万元。2007 年、2008 年和 2009 年，公司管理费用占主营业务收入比例分别

为 24.87%、15.88%和 23.91%，管理费用保持在一个合理的水平主要原因是相关员工薪酬费用的增长低于主营业务收入的增加，反映了公司在发展到一定规模以后其运营效率的提升，2008 年管理费用比例降低主要由于当期公司的主营业务收入相对较低导致该比例整体较低。报告期内，研发费用是公司管理费用的主要构成部分，2007 年、2008 年和 2009 年，公司用于研发的费用分别为 27.50 万元、299.60 万元和 836.54 万元，占到公司当年管理费用的比例分别为 24.77%、53.37%和 41.79%。2008 年公司管理费用比 2007 年增长了 405.64%，2009 年比 2008 年增长了 256.59%。管理费用的增长主要由于公司持续增加研发投入、公司业务和人员的扩张及房租费用的增加所致。其中，公司 2007 年、2008 年和 2009 年在研发方面的投入分别为 274,992.97 元、2,995,993.33 元和 8,365,401.63 元，研发费用的大幅增加反映了公司为进一步巩固和加强自身在行业内领先的地位所进行的技术开发投入，同时公司在研发方面的技术人员数量也由 2007 年的 8 人提高到 2009 年的 70 人，公司研发实力得到了显著的提高；公司 2007 年、2008 年和 2009 年的管理费用中的员工薪酬分别为 181,158.38 元、691,229.91 元和 3,838,670.63 元，截止 2007 年、2008 年和 2009 年年底公司管理人员人数分别为 3 人、10 人和 28 人，随着公司的规模扩大，2009 年的管理人员数量和薪酬较 2008 年均有很大增加；公司 2007 年、2008 年和 2009 年的房租费用分别为 126,067.02 元、182,910.01 元和 1,474,042.25 元，2009 年房租大幅提高主要由于公司业务和人员的扩张导致公司租用的办公场所的面积的提高所致。除上述费用外，管理费用中还主要包括办公费、业务招待费和会务费等，随着业务规模的扩大，也有较大幅度的增长。

（3）财务费用

报告期内，公司的财务费用均为负的，主要是因为公司没有有息负债，所有财务费用均为公司自有资金的利息收入。

5、 所得税费用

报告期内，公司所得税费用如下表所示：

项目	2009年度	2008年度	2007年度
所得税费用	3,964,473.66	2,631,025.34	-10,647.72

公司的所得税采用资产负债表债务法，其所得税费用包括当期所得税费用和递延所得税费用。2007年公司享受新办软件企业的所得税优惠政策，处于免税期，无需计缴所得税，故2007年度无当期所得税费用；但由于公司2007年末计提的85,181.69元坏账准备税前不得列支，导致在2007年末应收账款的账面价值比其计税基础少，产生了可以抵扣的暂时性差异，同时公司未来的盈利水平较好，公司能取得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，故按照其未来可转回的税率12.5%确认了递延所得税资产10,647.72元及所得税费用—递延所得税费用-10,647.72元，从而导致公司2007年度所得税为负数。

报告期内，依据国家税收法规的相关规定，本公司依法享受如下所得税优惠政策：

据财政部、国家税务总局和海关总署财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》及财政部和国家税务总局财税[2008]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》，2010年底前，新办软件企业所得税享受以下优惠政策，公司自开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。

公司于2007年11月1日被认定为软件企业，经西湖区国家税务总局杭国通[2007]33396号和杭国减[2008]4号文批复，公司享受新办软件企业所得税税收优惠。公司成立于2005年7月，2006年度为第一个获利年度，2006年和2007年度免征企业所得税；2008年度减半征收企业所得税，执行12.50%的税率；2009年度减半征收企业所得税，执行12.50%的税率。同时公司2008年被认定为高新技术企业，所得税可按15%的税率计缴，公司选择最优惠的税率12.50%计缴企业所得税。

所得税优惠政策对报告期内公司经营业绩的影响数如下表所示：

项目	2009年	2008年	2007年
所得税优惠影响数	3,964,473.63	2,631,025.34	822,734.73

归属于母公司股东净利润	31,353,087.11	18,126,322.62	2,318,053.69
所得税优惠影响数/净利润（%）	12.64	14.52	35.49

6、非经常性损益分析

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	488,945.26	100,000.00	-
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	500,000.00	-
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	86,551.65	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-126,850.00	-2,000.00	-
非经常性损益小计	448,646.91	598,000.00	-
减：所得税影响额	56,080.86	74,750.00	-
减：少数股东损益影响金额	-	-	-
归属于母公司股东非经常损益合计	392,566.05	523,250.00	-

报告期内，公司非经常性损益主要包括政府补助、投资收益及其他各项营业外收入和支出。

尽管公司2007年有软件销售收入，但并未取得超负退税的政府补贴，导致公司2007年无非经常性损益。公司未获得超负退税主要系增值税退税需要税务部门审核后才能退税，同时按照《企业会计准则》规定，政府补助一般按收付实现制确认。2007年软件销售收入对应的增值税在2007年度尚未经税务部门审核完毕公司尚未收到退税，故2007年度无政府补助。

公司2008年的非经常损益主要包括：

- ① 杭州西湖区政府相关部门向公司2008年度西湖区十大重点科技创新项目资助的100,000.00元资金；
- ② 2008年度公司临时拆借给南通第五建筑工程有限公司10,000,000.00元资金，收取资金使用费500,000.00元。

2008年，为增加收益，获得将来再发展所必须的累积资金，在风险可控的情况下，经发行人前身顺网信息股东会决议后一致同意并授权发行人管理层短期拆借给南通第五建筑工程有限公司10,000,000.00元资金，并收取资金使用费

500,000.00元。

此为发行人与其他非关联公司发生的资金拆借行为，不符合《贷款通则》规定，但发行人与非关联方的上述资金拆借已结清，并无任何其他关联关系。自2009年改制设立后，发行人建立了相应的资金管理制度，已明令禁止针对此类的资金拆借行为。

公司2009年非经常性损益主要包括：

- ① 根据杭州市信息化办公室、杭州市财政局杭信办[2008]115 号文和杭财企[2008]1324 号文收到的杭州市“信息港”产业项目资助资金 48,000.00 元；
- ② 根据杭州市人民政府办公厅杭政办函[2009]170 号文收到的杭州市科技创新“十佳”单位（项目）的奖励资金 100,000.00 元；
- ③ 根据杭州市劳动和社会保障局、杭州市人事局、杭州市财政局杭劳社就[2009]175 号文收到的大学生见习训练基地资助资金 28,545.26 元；
- ④ 因公司在 2008 年被认定为省级高新技术企业，西湖区财政局根据西委办发[2007]89 号给予公司的奖励资金 200,000.00 元；
- ⑤ 杭州市人民政府为响应国家有关扩大内需政策而发放的减负解困扶持资金消费券 112,400.00 元。

除上述非经常性损益外，2009年鉴于发行人前身顺网信息经营情况良好，财务状况稳健，现金流量充裕，为防止资金闲置，同时考虑申购新股是一种风险较小的投资途径，有利于提高顺网信息自有资金使用效率，顺网信息决定以部分闲置自有资金从事新股申购活动。经顺网信息股东会审议通过，授权经营管理层运用不超过5,000,000元的公司暂时闲置自有资金进行新股申购。上述新股申购的证券投资活动至2009年12月下旬终止。在此期间，发行人共获利8万余元。顺网信息的新股申购活动已依法履行内部决策程序。上述申购新股未损害发行人及股东的合法利益。

上述资金使用已经终结，不存在任何潜在纠纷。为进一步规范现金使用，发行人制定了现金管理制度，以提升对现金的管理和使用效率。

2008年及2009年，公司非经常性损益净额占同期归属于母公司净利润的比例分别为2.89%和1.25%，非经常性损益对公司的经营成果无重大影响。

7、 净利润分析

2007 年、2008 年、2009 年，公司净利润分别为231.81万元、1,812.63万元、3,135.31万元。2008 年、2009年公司净利润同比增长率分别为681.95%、72.97%。报告期内，公司净利润的大幅增长的主要原因是公司主营业务收入持续高速增长以及公司毛利率及费用水平保持在相对稳定的水平。报告期内，公司净利润主要来自软件销售、互联网增值服务和网络广告及推广服务三项主营业务。此外，报告期内公司享受软件企业税收优惠，即所得税享受自开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征的优惠政策；增值税享受实际税负率超过3%的部分实行即征即退的优惠。同时按照有关政策取得少量政府补助。

上述税收优惠和政府补助对发行人的收入无影响，对发行人的净利润有一定影响，具体的影响情况如下：

项目		2009年度	2008年度	2007年度
所得税优惠影响额	A、不享受税收优惠应计所得税费用（元）	7,928,947.29	5,262,050.68	812,087.01
	B、享受税收优惠账面已计所得税费用（元）	3,964,473.66	2,631,025.34	-10,647.72
	C：不享受所得税优惠对净利润的影响额（元，C =B-A，减少净利润以“-”反映）	-3,964,473.63	-2,631,025.34	-822,734.73
增值税优惠影响额	D、不享受税收优惠下营业外收入-超税负返还（元）	-	-	-
	E、享受税收优惠下账面已计营业外收入-超税负返还（元）	1,355,399.81	918,038.80	-
	F：不享受税增值税优惠对净利润的影响额（元，F =D-E，减少净利润以“-”反映）	-1,355,399.81	-918,038.80	-
政府补助影响额	G：取得政府补助金额（元）	488,945.26	100,000.00	-
	H：未取得政府补助对净利润影响额（元，H=（G x （1-12.5%）），减少净利润以“-”反映）	-427,827.10	-87,500.00	-
I：不享受税收优惠和政府补助，对净利润合计影响额（元，I=C+F+H，减少净利润以“-”反映）		-5,747,700.54	-3,636,564.14	-822,734.73
占同期净利润比例		18.33%	20.06%	35.49%

十、现金流量分析

报告期内，本公司现金流量简表如下：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生的现金流量净额	36,802,863.67	19,610,728.01	1,799,435.85
投资活动产生的现金流量净额	-14,311,336.02	-3,257,884.00	-429,503.00
筹资活动产生的现金流量净额	-6,758,681.40	9,000,000.00	490,000.00
现金及现金等价物净增加额	15,732,846.25	25,352,844.01	1,859,932.85
期末现金及现金等价物余额	43,038,256.01	27,305,409.76	1,952,565.75

（一）经营活动产生的现金流量分析

项目	2009 年	2008 年	2007 年
销售商品、提供劳务收到的现金	80,673,382.94	35,001,054.97	3,653,501.66
收到的税费返还	1,355,399.81	918,038.80	-
收到其他与经营活动有关的现金	2,847,541.90	637,006.67	402,014.17
经营活动现金流入小计	84,876,324.65	36,556,100.44	4,055,515.83
购买商品、接受劳务支付的现金	3,742,873.74	1,600,104.84	211,371.91
支付给职工以及为职工支付的现金	17,617,604.63	4,266,011.79	660,200.11
支付的各项税费	11,326,539.52	4,272,567.67	280,708.32
支付其他与经营活动有关的现金	15,386,443.09	6,806,688.13	1,103,799.64
经营活动现金流出小计	48,073,460.98	16,945,372.43	2,256,079.98
经营活动产生的现金流量净额	36,802,863.67	19,610,728.01	1,799,435.85

报告期内，2007年、2008年和2009年公司经营活动产生的现金流量净额分别是179.94万元、1,961.07万元和3,680.29万元，分别占公司当年所实现净利润的77.63%、108.19%和117.38%。

其中2007年至2009年度公司“支付给职工以及为职工支付的现金”金额分别为660,200.11元、4,266,011.79元和17,617,604.63元，变动较大，主要系由于以下两个方面原因：

公司业务规模的迅速扩大，为满足不断扩大业务规模，公司的员工人数迅速增加，年平均员工人数由2007年度的35人增加到2009年度 277人；

公司为了不断提高的创新能力、技术水平、管理水平和营销能力，同时为了保持现有研发技术人员、管理人员和营销人员稳定和吸引更多优秀的研发技术人员、管理人员和营销人员为发行人服务，报告期内公司持续提高研发技术人员、管理人员和营销人员的工资水平。

此外，公司报告期内支付其他与经营活动有关的现金的具体情况如下表所示：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
支付办公用房租赁费	3,032,239.38	504,848.04	138,797.69
支付办公费、水电费、通讯电话费、业务招待	3,977,652.59	1,170,621.13	301,181.75
支付差旅费、交通费、车辆使用费等	3,570,944.83	1,386,094.53	323,380.20
支付广告宣传费、会务费、服务费、返利等	3,998,370.78	1,165,534.50	40,467.00
研发直接投入支出	-	203,562.70	-
杭州鸿大网络发展有限公司借款	-	800,000.00	-
支付办公用房租赁押金	339,668.25	-	-
支付赔款	130,000.00	-	-
归还装修押金（杭州华智建设项目管理公司）	200,000.00	-	-
华勇备用金借款	-	-	200,000.00
戚亚红、王国立备用金借款	-	601,050.00	-
归还华燕、寿建明借款	-	420,000.00	86,000.00
支付的其他往来净额及费用	137,567.26	554,977.23	13,973.00
合计	15,386,443.09	6,806,688.13	1,103,799.64

报告期内，公司经营活动产生的现金流量充足，公司的盈利质量较好。

（二）投资活动产生的现金流量分析

报告期内，本公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，主要是公司增加投资，不断扩张经营规模所致。

项目	2009 年	2008 年	2007 年
收回投资收到的现金	183,050.34	-	-
取得投资收益收到的现金	86,551.65	-	-

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	14,397,887.67	3,257,884.00	429,503.00
投资支付的现金	183,050.34	-	-
投资活动产生的现金流量净额	-14,311,336.02	-3,257,884.00	-429,503.00

2007年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金429,503.00元。2008年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金3,257,884.00元，主要原因系公司当期业务量增加，同时对现有的固定资产升级换代，形成对服务器及相关设施的需求增加。2009年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金14,397,888.67元，主要原因系公司装修成本的上升所致。2009年发行人申购新股累计支付现金183,050.34元，支付时在“投资支付的现金”列示，后将申购取得股票卖掉后收回相应成本183,050.34元，列示在“收回投资收到的现金”；申购新股取得的投资收益86,551.65元，在“取得投资收益收到的现金”中列示。

（三）筹资活动产生的现金流量分析

项目	2009 年	2008 年	2007 年
吸收投资收到的现金	875,350.00	9,000,000.00	490,000.00
筹资活动现金流入小计	875,350.00	9,000,000.00	490,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	7,634,031.40	-	-
筹资活动现金流出小计	7,634,031.40	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-6,758,681.40	9,000,000.00	490,000.00

2007 年公司筹资活动产生的现金流量净额为 49.00 万元，全部来自于华勇和寿建明对公司的新增投资。2008 年公司筹资活动产生的现金流量净额为 900.00 万元，全部来自于华勇和寿建明对公司的新增投资。2009 年公司筹资活动产生的现金净流出额为 675.87 万元，其中包括现金流入 87.54 万元，全部来自于顺德科技对公司的新增投资，以及公司向股东分配的股利所产生的现金流出 763.40 万元。

（四）重大资本性支出情况

资本性支出类别	2009 年度	2008 年度
---------	---------	---------

固定资产	3,371,146.53	2,560,762.62
长期待摊费用	7,978,313.06	-

自2008年起公司资本性支出规模快速扩大，这与公司2008年营业规模快速扩张相关，一方面是为满足业务增长的需要，另一方面是公司加大研发方面投入所致。固定资产投资主要是由于营业规模快速增长，公司加大了对服务器的采购投入。长期待摊费用主要为公司对于多处新增办公场所的装修费用，公司将按照相应的合同租赁期限进行摊销。

公司近年来的资本性支出均围绕主业进行，不存在跨行业投资的情况，未来亦不计划进行跨行业投资。

除以上支出外，公司在报告期内无其他重大资本性支出情况。

（五）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

在未来两到三年，公司重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资的项目，项目新增投资约 2.06 亿元人民币，其中资本性支出约 1.09 亿元。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划分期进行投资，具体情况详见本招股说明书“第十章 募集资金运用”。

十一、 公司财务状况和盈利能力未来趋势分析

公司目前的主营业务基础扎实，市场份额逐步扩大，盈利能力较强，财务状况良好。公司预计，在可预见的将来，公司的财务状况和盈利能力将保持持续向好的趋势。

（一）基于网吧内互联网娱乐平台的网络广告及互联网增值业务仍将高速增长

网吧在可预见的将来仍将是国内最主要的上网渠道之一，是国内广大网民接触和使用互联网娱乐的重要场所。预计中国网吧未来几年将保持 10.2% 的年均复合增长率，到 2012 年国内网吧总数将达到 22.5 万家。

根据易观国际分析，当前中国网吧行业发展呈现以下几大趋势：

1、网吧的渠道色彩日益浓厚。网吧的市场价值逐渐得到认可，其渠道功能日益受到各行各业、PC 产业链和游戏运营商的青睐与重视。自 2005 年以来，包括国际 PC 巨头戴尔、芯片巨擘英特尔和 AMD 在内，以及联想、清华同方和 TCL 等，纷纷加入了网吧市场的争夺战中。而可口可乐、百事可乐也纷纷与网吧、游戏运营商牵手，开始把网吧作为重点公关对象和市场推广的重要渠道。

2、向大型休闲娱乐场所转化。网吧消费群体的特色注定其与娱乐的关联性，年轻化的消费群体正是娱乐项目的主要受众。鉴于此，许多有远见的业主开始拓展网吧的娱乐项目。目前，部分大型网吧敷设了卡拉 OK、咖啡厅、茶吧等，希望借以整合成一个较为全面的娱乐场所。

3、网吧功能不断扩展。上网、点卡销售和餐饮，是网吧的基本功能。然而，随着竞争的加剧，网吧不仅被推到市场推广的前沿，而且也日益成为电子竞技的主要场所和远程教育终端的首选。同时，像英特尔等 IT 厂家对主题网吧的推广，也逐渐丰富了网吧的功能。功能的扩展，为网吧经营带来了更多的选择。

综上所述，网吧行业在逐渐规范化、连锁化发展的同时，其自身也在不断调整定位，以适应消费者需求并不断提升自身在产业链当中的价值。从目前的发展趋势看，网吧将由主要提供上网服务的场所转变为集网络教育、数码服务、商务洽谈、音响娱乐、游戏娱乐、综合活动、电子商务、网吧通讯等各种功能的数字生活集合地。在为网吧用户提供更丰富多彩的服务的同时，也为网吧自身提供更广阔的赢利方式。因此，网吧行业自身定位、所提供的产品和服务都将有所提升和转变，未来仍具有很大的发展空间。

与此同时网吧也成为国内众多互联网企业，网络游戏厂商等争取并扩大用户基础的必争之地。作为众多网吧用户接触和使用互联网娱乐的主要平台，公司产品拥有庞大稳定的网吧用户群，公司在此基础上开发的互联网增值服务和网络广告服务价值显著，获得了客户的广泛认可，市场潜力巨大。尽管报告期内公司基于网吧娱乐平台的互联网增值服务和广告业务增长迅速，但整体上仍处在发展的初期阶段。以网络广告投放为例，目前主要网络游戏厂商通过公司星传媒的广告投放占到其全部网络广告投放的比例还不高。随着公司网络广告及推广产品的不断丰富优化，客户认知的不断深入，以及公司服务水平的进一步提高，有理由相信公司未来在互联网增值及网络广告业务方面仍将保持高速的业务增长。

（二）公司将继续维持现有客户资源并大力开发新的客户资源

公司的盈利增长取决于公司对现有客户资源的维护及新客户资源的开拓。公司经过多年的经营，积累了一批数量可观的优质客户和合作伙伴，为未来公司保持稳定且可持续的收入增长打下了坚实的基础。此外，公司近几年不断加大市场推广和内部研发方面的投入，使得公司的品牌在市场上得到了充分的认可。同时公司在研发方面的投入也使得公司的核心竞争力不断加强并始终处于国内领先地位。公司在市场和研发上的持续投入有助于其不断推出新的能够为客户带来价值的产品和服务，使其对客户的吸引力进一步提高，使得公司的客户基础和单客户收入水平稳步提高，提升公司的盈利能力。

（三）募集资金投资项目的影 响

1、对营业收入的影响

若募集资金项目能按时顺利实施，将有助于完善公司的产品线，进一步提升公司在互联网娱乐平台领域的核心竞争优势，同时公司的研发实力、服务水平、市场竞争能力、市场开拓能力都将得到大幅提高，从而进一步提高公司的销售收入，扩大公司互联网娱乐平台领域的市场份额。

2、对于资产收益率的影响

公司完成本次发行后，将进一步提升公司的盈利能力，虽然公司的净利润水平在近几年一直保持较快的速度增长，但由于募集资金投资项目有一定的建设周期，募集资金投资项目难以在短期内全部产生效益，因此公司本次发行后净资产收益率在项目建设期内可能会有所下降。

但从公司目前的市场份额、技术研发实力、运营体系来看，公司有足够的能力将募投资金快速转化为业务收入。由于公司募集资金项目在投入的第一年即可开始运营，新增的收入可以抵消部分由于募集资金投资项目而增加的支出。从第二年开始，募集资金投资项目将进入快速发展期，随着新产品的成熟、运营平台的稳定、客户服务水平的提高以及市场推广范围的不断扩大，公司营业收入和净利润将持续增长，净资产收益率水平也将逐渐提升。

募集资金投资项目对公司未来财务状况和盈利趋势影响的具体情况详见本

招股说明书“第十章 募集资金运用”。

十二、最近三年股利分配政策、实际股利分配情况以及发行后的股利分配政策

（一）最近三年股利分配政策

公司近三年每年度的具体股利分配方案，由董事会根据会计年度内公司的经营业绩和未来的生产经营计划提出，报股东大会审议批准后予以执行。

根据有关法律法规和《公司章程》所规定的利润分配政策，公司税后利润按下列顺序和比例分配：（1）公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，弥补上一年度的亏损；（2）提取利润的百分之十列入法定公积金；（3）经股东大会决议，根据公司发展需要提取任意公积金；（4）公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，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。

（二）最近三年实际股利分配情况

2007 年度顺网信息利润未进行分配。

2009 年 8 月 31 日顺网信息股东会审议通过 2008 年度利润分配方案，按股东出资比例分配现金股利 9,000,000 元。各自然人股东应缴纳的个人所得税情况如下：

股东名称	持股比例	分得股利（元）	应缴个人所得税额（元）
华勇	61.56%	5,540,400.00	1,108,080.00
寿建明	19.44%	1,749,600.00	349,920.00
许冬	4.50%	405,000.00	81,000.00
程琛	4.50%	405,000.00	81,000.00
深圳盛凯	10.00%	900,000.00	-
合 计	100.00%	9,000,000.00	1,620,000.00

公司应代扣代缴的个人所得税 1,620,000.00 元与 2009 年 11 月以净资产折股应代扣代缴个人所得税 6,014,031.40 元，共计 7,634,031.40 元，已于 2009 年 11 月 23 日一并缴纳至杭州市地税局西湖税务分局，并取得相应完税证明。

根据 2010 年 4 月 9 日审议通过的 2009 年度股东大会决议，发行人 2009 年年度利润不分配。截至 2009 年 12 月 31 日，发行人滚存利润为 6,693,481.64 元。

（三）发行后的股利分配政策

公司本次发行后的股利分配政策除保持与《公司法》有关条款的一致性外，还约定公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持一定的连续性和稳定性。公司可以采取现金或股票形式进行利润分配。在保证正常生产经营及发展所需资金的前提下，公司应当进行适当比例的现金分红。

十三、本次发行完成前滚存利润的分配安排

公司于 2010 年 4 月 9 日召开 2009 年年度股东大会决议，审议通过了本次发行前滚存利润分配的方案。根据该方案，首次公开发行后，以前年度滚存的未分配利润及 2010 年 1 月 1 日以后至发行前新增的可分配利润，由公司公开发行股票后登记在册的所有股东（包括现有股东和将来持有公开发行股份的股东）按届时持有公司股份比例共享。

第十章 募集资金运用

一、募集资金运用计划

（一）本次发行募集资金总额

本公司本次拟向社会公开发行1,500万股新股，预计募集资金总额【】万元，扣除发行费用后的净额约【】万元。

（二）董事会及股东大会对本次募集资金运用的意见

2010年12月28日，公司第一届董事会第四次会议审议并通过了本次募集资金投资项目的议案，全体董事一致认为项目市场前景广阔，具有实施可行性。

2010年1月12日，公司2010年度第一次临时股东大会审议通过了本次募集资金投资项目的议案，并授权董事会组织实施以上投资项目。

（三）募集资金的专户存储安排

根据《杭州顺网科技股份有限公司募集资金使用管理制度》的规定，募集资金要集中存放，包括尚未投入使用的资金、按计划分批投入暂时闲置的资金、项目剩余资金等，均须存放在公司董事会决定的专项账户（以下称“专户”），以确保募集资金的安全。募集资金专户数量（包括公司的子公司或公司控制的其他企业设置的专户）原则上不得超过募集资金投资项目的个数。

（四）募集资金具体用途

本次发行股票募集的资金将投资于以下三个项目，按轻重缓急排列如下：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	募集资金投资额 (万元)	项目备案情况
1	网维大师升级优化项目	8,031	8,031	西发改技备案[2009]8号
2	PC 保鲜盒项目	5,507	5,507	西发改技备案[2009]9号

3	用户中心系统项目	7,071	7,071	西发改技备案[2009]10号
4	其他与主营业务相关的营运资金项目	-	-	-

若本次发行实际募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，将由公司通过自筹或银行贷款的方式予以解决。

（五）募集资金投资进度

本次募集资金投资项目投资进度情况如下：

序号	项目名称	募集资金投资 (万元)	第一年		第二年		第三年	
			投资额 (万元)	比例 (%)	投资额 (万元)	比例 (%)	投资额 (万元)	比例 (%)
1	网维大师升级优化项目	8,031	3,595	44.76%	2,414	30.06%	2,022	25.18%
2	PC 保鲜盒项目	5,507	2,438	44.27%	1,541	27.98%	1,528	27.75%
3	用户中心系统项目	7,071	2,729	38.59%	2,532	35.81%	1,810	25.60%
合计		20,609	8,762	42.52%	6,487	31.48%	5,360	26.00%

募集资金的实际投入时间将按募集资金到位时间和项目的进展情况作相应的调整。

经杭州市环境保护局西湖分局核查，本次募集资金投资的三个项目符合环境保护法律、法规和规范性文件的要求。

二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系

本公司本次发行募集资金拟投入的网维大师升级优化项目、PC保鲜盒项目、用户中心系统项目均为本公司主要业务的延伸、拓展及加强。

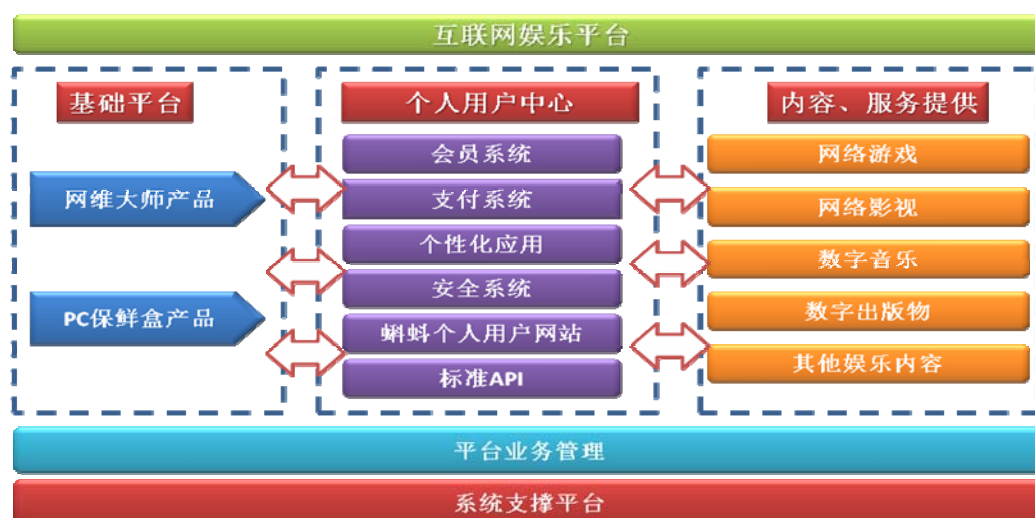
网维大师作为公司面向网吧娱乐平台市场的核心产品，是公司建立用户群体，开展互联网增值服务及网络广告和推广服务的基础。对网维大师进行优化升级，使其能够更好地适应新的细分市场、技术发展、用户需求及内部管理等各方面的需求，将有利于公司进一步巩固其在网吧互联网娱乐平台市场的优势地位。

PC保鲜盒产品作为针对家庭及个人终端的互联网娱乐平台产品，是公司基于网维大师向个人市场的自然延伸。随着个人电脑及宽带的普及，个人终端将逐渐发展成为互联网娱乐的中心。同网吧终端一样，个人终端同样面临着安全维护管理与内容管理相结合的互联网娱乐需求。借助网维大师产品的成熟技术，可以利用现有庞大的网吧终端用户，把部分网吧终端用户转换成为公司的个人互联网终端用户，实现产品和服务的自然延伸和拓展，在此基础上公司将继续利用既有的代理商推广模式和其他市场推广手段拓展新客户。

用户中心系统项目基于公司现有网维大师产品、规划中的PC保鲜盒产品两个项目的用户群体，通过会员认证、支付、安全管理等中间业务系统实现对网维大师所面对的网吧终端用户以及PC保鲜盒所面对的个人终端用户的整合，使用户无论通过何种终端进入公司的互联网娱乐平台，都能通过统一的帐号享受到个性化的互联网娱乐体验。

三、本次募集资金投资项目之间的关系

网维大师升级优化项目和PC保鲜盒项目主要针对网吧终端和个人互联网用户终端两个市场提供的娱乐平台产品。用户中心系统项目则基于网维大师产品现有用户群体及上述两个项目的新增群体，通过个性化应用、安全系统、蝌蚪个人用户网、标准API、会员系统和支付系统等中间业务系统实现对网维大师所面对的网吧终端用户以及PC保鲜盒所面对的个人互联网终端用户的整合，为用户提供包括桌面、输入法、菜单、游戏存档、个人资料存档等在内的个性化设置，在不同平台上享受相同的个性化娱乐体验。本次募集资金投资项目之间的关系如下图所示：



四、募集资金项目投资前景及可行性分析

（一）网维大师升级优化项目

1、项目实施主体

本项目由公司实施。

2、项目背景

本项目立足于已经广泛应用于中国网吧娱乐平台市场的网维大师软件产品。该产品目前已经取得了**47.6%**的网吧市场份额。为应对新的细分市场需求、网络技术进步的需求、用户更多更广的娱乐需求及网吧维护管理需求，确保公司的竞争优势并进一步拓展市场，网维大师产品需要进行升级优化。具体而言，网维大师面临着由以下主要因素所推动的升级优化需求：

（1）细分市场的需求

①无盘系统市场

中国网吧市场总容量大约为 **16.8** 万家，其中无盘系统市场大约占到总体市场份额的 **25%**，其主要分布在湖南，江西，东北三省等地区。目前公司在这些地区市场占有率偏低，主要的发展瓶颈就是在无盘技术上难以与竞争对手竞争。

本项目实施后将填补此项技术空白，将有助于公司产品在网吧市场的市场份额进一步扩大。此外，无盘技术一直在学校、酒店等领域广泛应用，本项目的实施将使广大采用无盘技术的学校和酒店市场成为公司新的用户群体。

② 其他中小局域网用户市场

网维大师平台能够适应网吧环境，同时可广泛应用于其他中小局域网用户市场，如企业、公共图书馆、学校、酒店等中小局域网领域。目前网维大师系统已经有少量用户分布在这些领域中，这说明中小局域网管理员对网维大师这样的安全管理系统具有很强的需求。公司针对这些新领域定制开发一些功能来满足用户需求，能够将产品延伸至中小局域网市场。

（2）技术进步的需求

随着近期微软新一代视窗操作系统 Windows7 的发布，预计未来 3 年内，国内大多数 PC 用户将逐渐升级至 Windows7 操作系统。基于 Windows 系统的网维大师系统也需要适应 Windows7 的技术架构和特性，随之进行升级。

（3）内部管理的需求

网维大师目前在全国拥有 1,500 家以上的代理商，以及 8 万家以上的网吧用户，一直以来都是依赖于目前的业务管理平台来进行管理和业务拓展。由于市场的快速发展和用户需求的日益增多，网维大师软件平台同时需要满足不同类型用户的各种需求，在系统架构、硬件、数据库、安全性等方面尚存在不足。

（4）互联网用户的需求

① 更快的更新速度

网维大师平台目前仅向网吧行业约 500 万终端提供稳定到 1MB/S 的更新速度，并且仅布局了少量几个数据中心，从区域平衡以及传输速度上面均没有很好地满足用户的需求。经过全国网吧流量的分析和运营客户服务人员的反馈，公司目前的带宽仍只能满足部分用户的需求。随着网络游戏大型 3DMMORPG 游戏单体容量的日益增大，用户对带宽的要求将持续加大。

② 更丰富的应用资源

网维大师已经成为一个日平均在线终端数达到 500 万的大型互联网平台，为互联网用户提供丰富的互联网娱乐应用。随着网维大师平台规模的不断扩大，用户对平台功能提出了新的需求。据统计，目前公司运营人员平均每天会接收到 4-6 个来自用户的产品功能建议，而公司市场部门每年至少要对 20 款以上的应用软件进行合作谈判。面对大量的用户应用需求，公司有必要通过开发 API，借助全社会的开发资源来开发软件以满足各种各样的需求，并为广大的开发者提供一个平台来展示他们的成果。

3、项目必要性和可行性分析

（1）无盘版本

网维大师产品主要是面向有盘客户端（指网吧电脑均装有本地硬盘）和有盘+虚拟盘结合的系统环境。随着网吧经营要求的提高，无盘将成为一种趋势，同时对系统的功能和性能要求都提出了很高的要求。相对此前的产品升级，无盘版本为全新开发的产品。

（2）全面兼容 Windows7 技术标准和架构

Windows7 发布后，预计将迅速成为新的主流个人 PC 操作系统。由于 Windows 7 产品与以往版本有划代的区别，这就意味着网维大师产品必须在各方面标准上适应新的操作系统，以保持持续的市场占有率，主要工作包括针对 Windows 7 底层驱动、文件系统、GUI 界面、新设备和虚拟化技术对产品作出大幅度的修改。

（3）扩大运营网络带宽

网维大师产品的核心功能之一是三层更新，此功能主要体现为向全国网吧用户分发娱乐资源。此项服务要求持续且不断追加的网络带宽建设，以满足用户快速下载的需求。目前公司一年的带宽投入仅仅是基本满足需求。随着用户数的不断上升，相应的投入会不断增加。目标是能够满足千万用户同时在线，每用户平均下载速度达到 2MB/S，对带宽投入要求较大。

（4） 市场容量分析

中国网吧市场总容量大约在**16.8**万家左右，其中无盘系统市场大约占到**25%**。

在网吧市场中，公司通过扩大网络带宽及丰富互联网娱乐应用内容等手段对网维大师进行优化，从而进一步扩大现有网吧的用户基础。

公司在本项目中将尽可能地扩充目前的运营网络带宽，向用户提供高速的内容下载和内容更新。本项目实施后将把现有平均 **1MB/S** 的速度提升到平均 **2MB/S**，解决目前更新速度在全国范围内不均匀的现象，同时解决互联互通性不好而产生的不同地区更新速度的差异。由于服务质量的改善和区域间差异的平衡，将拉大与竞争对手的运营能力差距，有利于公司用户数的进一步增长。

除无盘网吧外，本项目主要面对的新市场还包括：

- ① 学校机房和电子阅览室
- ② 提供上网电脑的各类酒店宾馆
- ③ 其他各种公共上网场所

保守估计，国内应用无盘技术的学校电教室以及酒店数量至少在**20**万家左右，加上其他中小局域网市场，预计本项目可覆盖的市场容量为**45**万家左右。此外，随着网维大师平台在企业及中小学市场的铺开，办公室类的中小局域网市场容量将会更大。按照平均每用户拥有**50**台终端，每终端覆盖用户**5**名计算，上述市场预计将覆盖到**2,250**万终端，**1.125**亿人群。

（5） 市场开拓策略

在原有的网吧市场，公司将继续采用代理商模式进行市场开拓，同时公司将通过市场规模的优势及现有网吧网民对产品的使用习惯和黏性获得进一步的市场份额。

在新的细分市场领域将继续采用原有的代理商模式进行市场开拓，与新市场的合作伙伴形成合作关系。

（6） 技术水平及储备状况

本项目的核心技术均为公司自有知识产权。

公司已对本项目涉及的技术作了大量储备，例如和微软合作开发 Windows7 适配版本，参加英特尔的开发合作伙伴计划。此外公司拥有各类无盘、虚拟盘的资深开发人员，和驱动程序及传输协议的开发人员，并为将来大规模运营储备了相当数量的数据库及数据挖掘技术开发人员、网站应用开发工程师和架构师。

4、 项目内容

本项目针对公司目前的网吧娱乐平台维护管理软件网维大师进行升级，主要包括以下内容：

项目	实施的核心技术内容
优化升级网维大师无盘技术	本项目实施的主要内容是解决无硬盘终端对无盘系统的需求（PC 机不带硬盘，依靠本身的网卡协议进行启动，连接服务器载入操作系统和内容的模式）。主要的技术包括了： ① 组播 及 P2P ② 网卡驱动开发 ③ 基于 TCP/ IP 协议开发的传输协议 ④ 回写技术 ⑤ 本地和服务端缓存技术 ⑥ 数据验证 ⑦ 数据压缩及加解密
全面兼容 Windows7 技术标准 and 架构	① 对 Windows7 操作系统底层驱动的更新和调试 ② 对 Windows7 新特性的 GUI 界面的适配和改进 ③ 支持 Windows7 新的文件系统 ④ 针对 Windows7 新设备驱动修改穿透还原技术和本地缓存技术 ⑤ 针对 Windows7 虚拟化计划，研究虚拟化启动，以及配套的还原组件修改 ⑥ 针对 Windows7 系统补丁及更新机制适配穿透还原技术以及本地化 C 盘保护技术
开放网维大师应用程序接口（API）	① 开放数据存储过程 ② 开放应用程序标准开发技术接口 ③ 开放 Web 应用插件开发接口 ④ 创建应用程序及插件中心 ⑤ 创建开发者社区及开发者分账系统
扩大运营网络带宽	通过增加带宽和相应的服务器，在全国部署一张平衡的，性能良好的基础运营网络。IDC 端存储的各类娱乐内容达到 40T，能够满足千万用户同时在线，每用户平均下载速度达到 2MB/S（不同带宽情况会有不同的下载性能指标）： ① 对目前下载更新速度不好的地区直接增加带宽 ② 改善重点区域的带宽情况 ③ 为将来酒店版和学校版进行带宽布局
开发酒店、学校等使用中小局域网的行业版本	① 开发快捷酒店数码房专用版本 ② 开发学校电子阅览室及电教室

全面升级目前的业务管理平台，加强用户统计分析以及彻底更新目前的后台技术架构	网维大师现有业务管理平台一直只针对网维大师全国的代理商业务管理以及现有网维大师 VIP 授权 ID 管理两大需求而开发。本项目将针对现有的代理商模式进行变革，要支持单独授权以及集团授权等功能，并对电信合作业务和行业特殊版本进行管理，并在之前的业务平台基础上全面优化平台技术架构和代码效率。主要涉及的内容包括： ① 现有业务平台数据库的重构 ② 现有业务平台用户及权限系统重构 ③ 现有业务平台存储过程以及标准控件的整理和标准化 ④ 现有业务平台管理流程以及业务序列的重建 ⑤ 在架构上进行革新，拆分出业务逻辑层和业务层，并优化现有的表示层和数据层
---------------------------------------	---

5、 竞争优势

（1）强大的服务能力

公司目前拥有专业内容更新团队，向用户提供 24 小时实时稳定的游戏更新和优化服务。在客户服务方面，公司目前已经拥有近百人的技术支持和客户服务团队为全国的客户提供服务一周七天，每天 16 小时的标准化服务。相关的技术与运营人员均已积累了三年以上的丰富经验。

（2）在行业中拥有强有力的合作伙伴资源

公司在发展过程中和中国电信等运营商在市场推广以及产品推广上均进行过深度合作，并和微软、谷歌、百度等业内第一流的互联网及软件企业在产品开发、合作推广等领域内积累了大量的合作经验。

（3）运营体系成熟，不易被复制

公司通过几年的成功运营，形成了具有特色的运营体系，包括开发体系、产品体系、销售体系、客服体系，内容运营体系。短时间内不容易被竞争对手所复制和超越。

6、 项目投资安排

本项目总投资预计为 8,031 万元，其中建设资金 7,391 万元、流动资金 640 万元。

本项目经费预算方法是根据本项目已发生的费用比例情况按阶段和预期费

用发生可能进行分摊和测算。

（1）办公场所购置及装修费用

项目拟新购置办公场地 1,300 平方米，按 1.3 万元/平方米，需投入资金 1,690 万元。拟投入装修费用 176 万元。

（2）固定资产投入

固定资产投入是指在本项目中，涉及到本项目的开发环境、测试环境、运营环境及相关的 IT 基础设施及硬件投入。

序号	设备名称	总价（万元）
1	IDC 机房服务器系统	702.00
2	网络设备及存储	233.00
3	办公设备、设施	165.00
	总计	1,100.00

（3）系统软件购买

系统软件指项目建设期间所需开发、测试、运营所需的系统软件环境，包括数据库、开发工具、测试工具、操作系统、网管软件和第三方应用软件。

序号	软件名称	总价（万元）
1	数据库软件	160.00
2	开发设计工具	134.00
3	测试工具	30.00
4	网管软件	8.00
5	操作系统	18.00
6	办公软件	30.00
7	第三方应用软件	100.00
	总计	480.00

（4）研发及其他费用投入

研发投入是指本项目中涉及到产品研发需要投入的人力资源产生的工资及福利支出。

类别	总额（万元）
产品运营	75.00
产品设计	328.00
技术开发	285.00
测试	162.00
IT 支持	90.00
客户服务	405.00
总计	1,345.00

（5）带宽投入

带宽投入按照每千兆独享 50 万元/年计算。

带宽投入			
	单价（万元/G）	数量（G）	小计
第一年全国带宽补缺布点	50	10	500.00
第二年布点：（增加带宽）	50	16	800.00
第三年布点（全国稳定增加）	50	26	1,300.00
合计			2,600.00

（6）流动资金

流动资金是指项目建设过程涉及到的办公场所房租、市场销售费用及办公费用等日常开支，估算为 640 万元。

7、项目经济效益分析

网维大师升级优化项目的主要收益来自项目投产后由网吧、学校以及酒店等新增用户所带来 ARPU 值收入。

该项目的财务内部收益率为 31.82%，投资回收期约为 5 年，计算期为 10 年。

8、项目风险分析

（1）本项目涉及的酒店、教育行业具有一定的行业准入门槛，存在用户数发展速度不如预期的风险。

（2）本项目在原有的网维大师平台上进行升级和扩容，需要面临多版本管理和多行业适配的难题，从而可能导致研发资源和市场投入超过预期。

（3）本项目涉及的带宽投入部分可能面临带宽涨价以及为解决互联互通问题需要在同一机房接入中国电信和中国联通的线路而导致成本过高的问题，从

而面临一定的追加投资的风险。

（二）PC保鲜盒项目

1、项目实施主体

本项目由公司实施。

2、项目背景

据CNNIC统计，截至2009年12月末，我国互联网用户已达3.84亿，普及率达到28.9%。根据IDC的数据，中国目前PC整体保有量约在2.6亿台左右，预计2009年中国PC市场销售量为4,060万台左右，增长率为3%，其中台式机销售量为2,480万台左右，笔记本产品销售量为1,580万台。

在我国互联网用户和PC用户迅速增长的同时，也面临着互联网带来的各种各样的使用问题：如上网后遭受病毒、木马、后门程序等恶意软件带来的安全风险；另一方面，国内用户在接触电脑和互联网的初期，往往会遇到使用障碍，无法在浩如烟海的互联网中准确、方便地找到自己喜爱的软件、游戏、网站等内容。这样普遍存在的需求就为互联网用户个人电脑终端的安全管理和内容管理带来了商机。

PC保鲜盒是公司基于其成功的网维大师产品所推出的面向互联网个人用户的创新产品。本产品主要面向个人互联网用户市场，以穿透还原和内容下载技术为基础，可以保证用户客户端在安全和稳定运行的基础上获得最新的娱乐内容，能显著提升用户的互连网娱乐使用体验。并可以在未来提供开放接口，与第三方合作伙伴相结合，实现客户端内容运营服务的平台开放。

PC保鲜盒的功能主要涉及两个领域：一是PC机安全管理和维护，为用户解决上网后遭受病毒、木马、后门程序等恶意软件带来的安全问题；二是娱乐内容下载更新与管理，解决用户对软件、游戏、网站等内容的查找以及管理的便利性问题。PC保鲜盒产品的愿景是成为中国互联网用户首选的装机必备软件和互联网内容、应用的承载平台。

3、项目必要性及可行性

（1）全新的产品开发应用了大量新技术，增加了研发投入

本项目设计最终用户数将达到上亿以上，在开发中应用了大量全新的技术，包括基于虚拟化运行技术的安全模块设计、全面将企业级的还原及穿透还原技术应用到个人 PC 领域、将企业级的传输和更新架构服务于个人市场、创新对内容及磁盘的管理，将自动化管理引入 PC 维护领域，对研发要求进一步提高。

（2）新的产品用户群，增加对资源的需求，和运维体系建设的需求

PC 保鲜盒产品的核心功能是 PC 机安全管理与维护 and 娱乐内容下载更新与管理。虽然可以借鉴网维大师的产品成功经验和部分运营资源，也具备了扎实的技术积累。但产品需要面对广大个人电脑终端用户，意味着产品的需求、技术要求、性能要求都会发生变化，无法完全共享原网维大师的技术、运营资源，需要重新建设整个运维体系，对办公场地和固定资产也需要较大的投入。

（3）市场容量分析

PC保鲜盒所针对的目标市场是中国2.6亿的个人电脑用户，特别是其中使用互联网娱乐内容的用户，推广应用领域主要包括家庭、学校、农村市场等。

（4）市场开拓策略

PC保鲜盒产品将从以下方面进行产品市场开拓工作：

① 利用网维大师的产品优势，对网吧用户进行用户转化。通过利用蝌蚪通行证，为网吧用户在个人终端环境提供统一账户服务、游戏设置和进度同步等服务，吸引8万多家网吧的5,000多万网民部分转化成PC保鲜盒用户；

② 利用网维大师的代理渠道进行推广。网维大师在运营过程中，已经建立起一个辐射全国各地的产品代理渠道，PC保鲜盒产品将利用已有的产品代理渠道，与当地电信、政府、企业、学校等机构进行合作，进行产品推广；

③ 通过线上和线下结合的方式进行产品推广。一方面PC保鲜盒产品将使用互联网产品推广模式，与各大网站、论坛、网盟进行产品推广合作，另一方面PC保鲜盒产品将与各地的PC大卖场、电脑服务商进行产品推广合作，以结合两

种推广渠道的长处，实现高效的市场推广和品牌渗透；

④ 通过与电信运营商捆绑宽带预装和品牌PC、笔记本厂商预装。由于PC保鲜盒项目主要面向个人用户，通过电信运营商个人宽带接入业务捆绑以及品牌PC，笔记本厂商的合作，可以非常自然快速地打开市场局面，从而为PC保鲜盒带来大量的用户；

⑤ 配合政府农村市场和家电下乡政策进行产品推广：PC保鲜盒的推出将大大简化用户对电脑的维护工作，改变目前电脑维护难，使用难的局面。由于这种特性，PC保鲜盒还可配合电脑下乡项目，为广大农村用户提供最简单的PC使用体验。农村市场的巨大潜力和政策的支持将为此产品在农村市场的拓展提供良好的支撑。

在内容提供方面，公司计划采取与内容提供商的广泛合作，并选择部分产品进行联合运营，作为第三方平台接入各类互联网娱乐内容，避免与内容厂商的直接竞争，以较低的投入快速扩充娱乐内容，丰富产品和服务，更有效地吸引互联网用户。

（5） 技术水平及储备情况

本项目涉及的核心技术均为公司自有知识产权，公司对本项目涉及到的技术已作了大量技术储备，如自主研发的P2P内容分发技术目前支持8万多家网吧的游戏更新下载。通过共享现有的网维大师平台三层内容服务架构，沿用目前网维大师产品的底层穿透还原技术和安全管理技术，将专业软件系统延伸到个人软件领域，产品的稳定性、可靠性和产品技术发展体系均得以保证。

（6） 拥有大量内容资源和厂商资源

公司积累了大量的互联网娱乐内容资源和与互联网娱乐内容提供商的广泛合作关系。公司与业内主流游戏厂商、音乐视频运营公司形成了长期的固定合作关系，有利于下一步本项目的运营。

（7） 运营体系成熟，不容易被复制

公司通过网维大师产品的成功运营，形成了具有特色的运营体系，包括开发体系、产品体系、销售体系、客服体系和内容运营团队，形成了系统合力，短

时间内不容易被竞争对手所复制和超越。

4、 项目内容

（1）PC 保鲜盒由客户端组件和运营平台两部分组成：

① 客户端组件将安装在客户端，为用户提供还原保护、内容下载和更新、内容使用和个性化服务等最终用户主要使用功能；

② 运营平台是后台产品运营维护和管理人员用于内容管理、运营数据分析、用户服务的主要业务管理平台，并通过接口与客户端进行信息互动。

（2）客户端主要功能：

① 面向终端用户，利用还原保护功能保持客户端磁盘不会被木马、病毒、误操作等轻易破坏，提升用户电脑使用体验，让用户更方便、更有效地使用电脑；

② 为用户提供游戏、软件等内容的下载、更新和管理服务；

③ 为第三方合作伙伴提供标准接口，使得合作伙伴在将来可以利用PC保鲜盒进行标准化的接入和用户服务。

（3）运营平台主要功能：

① 运营内容的管理，包括内容打包制作、内容上传、内容标注和发布、内容菜单维护；

② 产品运营的支持，包括客户服务、业务经营数据分析和系统监控维护；

③ 系统接口，包括与PC保鲜盒客户端、与其他应用系统及第三方合作伙伴接口。

（4）技术特点：

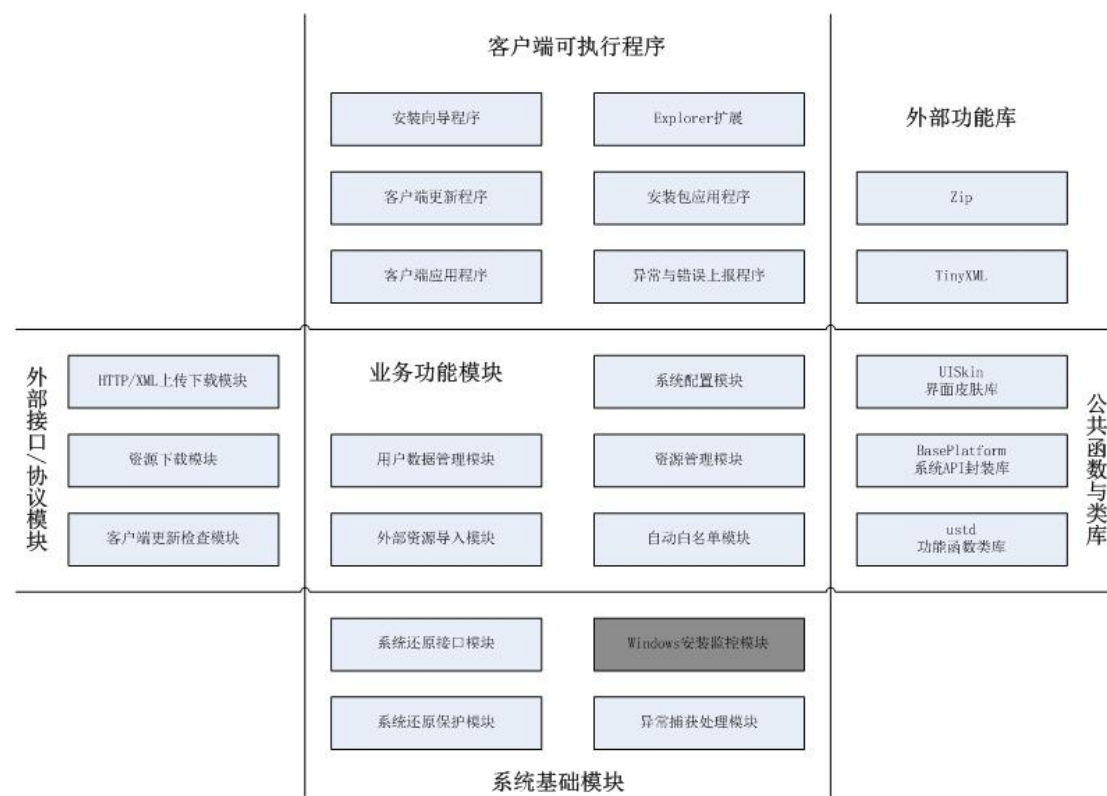
① 基于虚拟化运行技术的安全模块设计；

② 全面将企业级的还原及穿透还原技术应用到个人PC领域；

③ 提供企业级的传输和更新架构，为个人互联网市场提供服务；

④ 创新对内容及磁盘的管理，将自动化管理引入PC维护领域。

PC 保鲜盒功能组成图



5、 竞争优势分析

PC 保鲜盒的功能主要涉及两个领域：一是 PC 机安全管理和维护；二是娱乐内容下载更新与管理。尽管国际国内市场上尚无同时具备这两项功能的产品，但在个人互联网娱乐领域内均存在较为优秀的产品，如 QQ，MSN，盛大“盒子”和 CMMB 等。

PC 保鲜盒及其他个人互联网娱乐产品介绍

产品名称	产品介绍
PC 保鲜盒	面向个人用户的互联网娱乐运营平台。通过对娱乐内容下载管理，以及对 PC 的安全管理和维护，成为用户首选的互联网内容、应用的承载平台
QQ	用户量最大的即时聊天软件，为用户提供一站式在线生活服务
MSN	与 QQ 类似，国内市场份额低于 QQ
盛大“盒子”	将电视升级为网络终端，使用户能通过电视享受互动娱乐和资讯；
CMMB	CMMB（中国移动数字多媒体广播）是一个技术标准体系，最典型的应用就是移动电视和手机电视

QQ 是腾讯公司开发的基于及时通讯客户端为基础的社区化平台，提供了腾

讯公司自身运营的各类娱乐产品和服务，与 PC 保鲜盒可以在一个 PC 机共存；PC 保鲜盒提供了互联网上大多数热门流行的软件、游戏、网站等内容，是一个内容管理的基础平台，QQ 属于 PC 保鲜盒需要提供的內容部分。MSN 和 QQ 类似，只是用户更加集中于办公白领。

盛大“盒子”主要是通过机顶盒方式连接电视提供互联网娱乐内容，和目前的互联网电视的功能类似，PC 保鲜盒本身并不涉及电视领域，和盛大“盒子”在渠道上没有竞争关系，在用户的分布上也是有所差异的。

CMMB 是一种移动电视和手机电视的技术标准，主要应用于移动电视和手机电视领域，PC 保鲜盒主要应用于电脑，两者之间没有渠道竞争关系。

综上所述，PC 保鲜盒目前与 QQ、MSN、盛大盒子、CMMB 等产品（服务）之间不存在直接的竞争关系。尽管如此，不排除未来上述厂商或其他厂商进入发行人 PC 保鲜盒产品所涉及领域，并因此形成竞争。与现有及未来可能进入该产品领域的潜在竞争对手进行比较，公司具备以下优势：

（1）用户资源优势

本公司的网维大师产品，已拥有 8 万多家网吧客户，可以直接辐射 5,000 万网吧用户，截至 2009 年 12 月 31 日 Passport 平台已具有 120 万个人注册会员，并以每天 5,000 人的速度增加。随着基础业务产品的继续发展，用户资源将继续快速增加，形成用户资源优势。

（2）市场先发优势

PC 保鲜盒的推出将顺网自有的已经成熟的穿透还原技术和三层更新技术移植到个人 PC 机上，直接为个人用户提供内容及软件更新服务和 PC 安全维护服务。PC 保鲜盒将在 P2P 内容下载及更新技术上和目前行业内领先的下载软件保持一致，在娱乐社区和内容分享领域超越下载软件，在 PC 安全维护领域内采用创新的还原更新技术，在易用性以及可靠性方面均达到国内领先水平。由于目前市场上竞争对手的同类产品尚未问世，这就形成了公司的先发优势。

（3）运营服务平台优势

公司目前拥有完整的技术研发体系、完整的销售体系、完整的运营体系，建

立了近百人的客服和技术支持团队，建立了完善的综合业务处理平台以满足业务需要。

（4）技术领先优势

公司成功地开发多款软件产品，并在市场上获得成功。其中多项关键技术在国内处于领先地位，为本项目的开展奠定了坚实的技术基础。公司目前拥有多名相关开发经验的技术人员，可以提供本项目研发的技术支撑。

鉴于公司具备以上竞争优势，预计新进厂商难以在短期内对发行人 PC 保鲜盒业务的收益和成长性产生影响。同时公司自身也将通过不断的研发投入，逐步完善 PC 保鲜盒相关产品，进一步巩固竞争优势和市场地位，确保该业务的健康发展。

6、项目投资概算

本项目根据公司的市场调研，以及项目计划，对项目整体费用进行系统的财务测算，本项目总投资预计为 5,507 万元。其中建设资金 4,997 万元，流动资金 510 万元。

本项目经费预算方法是根据本项目已发生的费用比例情况按阶段和预期费用发生可能进行分摊和测算。

（1）办公场所购置及装修费用

项目拟新购置办公场地 1,100 平方米，按 1.3 万元/平方米，需投入资金 1,430 万元。拟投入装修费用 121 万元。

（2）固定资产投入

固定资产投入包括开发环境、测试环境、运营环境及相关的 IT 基础设施及硬件投入。

序号	设备名称	总价（万元）
1	主机系统	420.00
2	网络设备及存储	617.00
3	办公设备、设施	225.00

总计	1,262.00
----	----------

（3）系统软件购买

系统软件指项目建设期间开发、测试、运营所需的系统软件环境，包括数据库、开发工具、测试工具、操作系统、网管软件、第三方应用软件。

序号	软件名称	总价（万元）
1	数据库软件	80.00
2	开发设计工具	58.80
3	测试工具	12.00
4	网管软件	5.00
5	操作系统	12.00
6	办公软件	19.20
7	第三方应用软件	60.00
	总计	247.00

（4）研发及其他费用投入

研发投入是指本项目中涉及到产品研发需要投入的人力资源产生的工资及福利支出。

类别	总额（万元）
产品运营	90.00
产品设计	256.00
技术开发	237.00
测试	84.00
IT 支持	36.00
客户服务	234.00
总计	937.00

（5）带宽费用及流动资金

本项目带宽使用费 1,000 万元，流动资金估算为 510 万元。

7、项目经济效益分析

PC 保鲜盒项目的主要收益来自项目投产后由新增用户所带来的软件销售费

用以及随着用户数量增加所带来的广告及增值业务收入。

该项目的财务内部收益率为 **34.68%**，投资回收期约为 **5** 年，计算期为 **10** 年。

8、项目风险分析

（1）互联网产品竞争激烈，产品更新换代快，虽然本产品定位的领域目前尚无直接竞争对手，但在打开市场局面后，可以预计到其他厂商将采用跟随策略进行产品竞争；

（2）虽然本项目已具有大量技术积累，但是本项目是最终面向上亿用户的平台系统，技术性能要求高，存在一定的技术风险。

（三）用户中心系统项目

1、项目实施主体

本项目由公司实施。

2、项目背景

本项目在公司现有产品以网吧为主要用户基础的业务模式出发，进一步挖掘市场潜力，从提供网民标准化服务向以个人用户为中心、提供个性化服务转变，所提供的服务从松散型向高用户黏着型转变，以实现“为网民提供更为舒适、便利、快捷的上网应用体验”为企业使命。建设发展该项目主要出于以下因素：

（1）提供服务向以个人用户为中心，服务更趋个性化演进的需要

作为目前国内网吧互联网娱乐平台行业的领先者，公司一直致力于为网民提供安全便捷的互联网娱乐体验。凭借在网吧行业的市场优势，以及在家庭 **PC** 领域的市场开拓，公司将进一步向服务个人用户的方向迈进。通过现有的网维大师、**PC** 保鲜盒等基础产品为载体建设互联网娱乐平台，向网民提供以用户为中心的、个性化的、方便快捷的互联网娱乐体验。这种业务的发展趋势要求必须建立完善的用户中心体系。通过完善的会员系统、通行证系统、支付系统、账户安全系统

以及客户服务系统等，使用户无论通过何种终端进入公司的互联网娱乐平台，都能通过统一的帐号享受到个性化的互联网娱乐体验。

（2）改善用户互联网娱乐体验，满足用户个性化服务和安全保障的需要

2008 年我国互联网产业规模已接近 1,500 亿元，游戏等互联网娱乐已成为最具影响力的互联网产业应用。在行业总体规模上升的同时，用户体验的提升却相对滞后。面对海量娱乐内容和服务，互联网用户在每体验一个新的应用时都需要重复注册和认证，不同的认证流程、支付流程纷繁复杂；在更换不同个人电脑后，原有的配置环境和个性化设置需要用户花费大量时间重新调整。以上情况都极大地违背了互联网娱乐应用简单、快乐、便捷的体验宗旨，同时在复杂的交互过程中个人电脑也面临病毒、木马、攻击等风险。

公司迎合用户的需求，建立高效的用户中心体系，为用户提供从内容引导到资讯获得、内容聚合、支付、认证等一站式聚合服务且希望获得较高的安全感，通过用户身份绑定，实现用户在不同计算机间的个性化配置漫游。

（3）积累业务数据，优化产品，更好地服务于个人用户的需要

互联网娱乐平台的演进需要不断挖掘用户需求，不断优化更新，以维持用户的高黏着性，这依赖于海量的业务数据分析，通过一整套从数据采集、数据分析、数据挖掘、报表展现等一体化的解决方案作为产品改进的依据。完备的用户中心体系建设，将有利于实现精准数据分析和挖掘，为决策提供依据。

3、项目必要性及可行性

公司现有互联网娱乐平台用户中心系统是募集资金项目“用户中心系统项目”的最初级阶段，仅完成了募集资金项目“用户中心系统”中 PC 端最基本的两个功能点，后期用户中心系统将从个性化应用、安全系统、蝌蚪个人用户网站、标准 API、会员系统和支付系统这六个方面进行全面建设和运营。届时，系统通过记录会员上网行为及使用习惯，将推出各种个性化的应用服务，形成平台对于用户的吸引。对于平台将要接入的各种娱乐内容，如游戏、音乐、影视、电子阅读等，发行人将开发各种 API（应用接口），形成统一的接入标准。同时会员系统中将包含用户等级系统、用户积分体系、积分奖励体系和 VIP 会员体系；此

外还将建立强大的安全系统，以保证支付体系及会员账号的安全，并将用户中心系统延展到 PC 保鲜盒等产品。

由于新功能的持续开发、支付系统的频繁使用、会员数量的快速上升，将引入包括 SSL、Open id、云计算、海量数据网络存储等在内的大量新技术。发行人还需要大量的研发投入。此外，目前的用户中心系统刚刚起步，设备与带宽尚未真正投入，当达到上千万会员后，其行为数据的采集、记录和传输，各项功能使用的支持，都将需要具备处理海量数据能力的设备及带宽来保证，因此这部分的投入将是持续而巨大的。

具体而言，用户中心系统项目建设必要性包括以下几个方面：

（1） 娱乐平台会员系统设计用户数上亿，对系统提出高投入高性能的要求

会员系统具体包括基于 open id 的会员跨平台认证功能、会员成长与积分体系、VIP 会员体系，会员互动社区系统、基于 IP、手机的定位服务和社交服务等。参考同类型互联网会员系统的建设投入，要达到服务于上亿用户的会员中心，加大项目投入是必要的。

（2） 会员个性化应用形成海量数据，对数据处理要求高

会员个性化应用功能是通过会员帐户实现以下内容在不同电脑间漫游。

- ① 互联网浏览记录漫游；
- ② 个性化的桌面包括图标、背景、输入法、鼠标、分辨率、搜索引擎、QQ 聊天记录漫游；
- ③ 游戏存档，游戏配置自动同步，游戏和软件的个性化内容漫游；
- ④ 统一认证，分级存储管理的个人网盘漫游；
- ⑤ 个人音乐、影视欣赏偏好漫游。

应用到的新技术包括：SSL 技术、Open id 技术、云计算技术、海量数据网络存储技术。上亿会员的用户行为数据被记录、传输，将应用到大量新技术，构建坚实的系统架构，具备处理海量数据的能力。

（3） 个人用户规模持续增长，个性化服务诉求高涨

互联网娱乐当前市场发展迅速，个人用户数持续增长，对互联网易用性和以用户为中心的个性化服务需求越来越高。

（4）市场容量持续增长

根据 CNNIC 统计，中国互联网用户中使用娱乐内容服务的用户占全部互联网用户的 60% 以上。以年 ARPU 值 100 元计，互联网娱乐内容服务的产值可达 240 亿元。

公司目前拥有 8 万多家网吧客户，辐盖 5,000 万网民，约有 120 万注册会员。预计项目建成后，活跃用户规模将大大增加。本项目为用户提供统一的 Passport 账户，关联各种应用和服务，通过为网民提供个性化应用增值服务和付费娱乐内容来实现收入。

（5）市场开拓策略

用户中心系统项目将依托公司现有的网维大师产品、规划中的 PC 保鲜盒产品，推广会员体系及相关服务，引导用户从注册到使用、付费的一系列业务流程。随着两大基础产品的装机量不断提高，娱乐平台辐盖的网民用户会从网吧延伸到家庭和个人用户，提升用户使用用户中心系统产品的可能性。

（6）技术水平及储备情况

本项目的核心技术均为公司自有知识产权，对本项目涉及到的技术已作了大量技术储备，如 open id 技术实现了与谷歌音乐的合作，支付平台打通了网银、点卡平台和手机卡充值等渠道。本项目将依托公司现有经验丰富的研发团队，充分利用公司已建立的高效规范的产品开发管理流程和研发管理体系。

（7）运营体系成熟

公司通过几年的成功运营，形成了具有特色的运营体系，包括开发体系、产品体系、销售体系、客服体系和内容运营团队，形成了系统合力，这种系统合力为公司开展用户中心系统项目建设提供了可靠的运营保证，使开发时间更短，推广更顺畅，与基础平台及内容提供商整合更迅速。

4、 项目内容

本项目的宗旨在于建设面向全网网民的用户中心系统，包括会员系统、充值支付系统、会员个性化应用、用户安全体系以及标准 API。

本项目的核心建设内容为：

项目内容	实施的核心技术内容
完善娱乐平台会员系统，新增及升级会员系统功能	建设功能系统包括： 1、 基于 Open id 的会员跨平台认证功能； 2、 会员成长与积分体系、VIP 会员体系； 3、 会员互动社区系统； 4、 基于 IP、手机的定位服务和社交服务等；
围绕会员开发一系列会员个性化应用，加强用户黏着	通过一个会员帐户实现以下内容在不同电脑间漫游： 1、 我的互联网浏览记录漫游； 2、 个性化的桌面包括图标，背景、输入法、鼠标、分辨率、搜索引擎、QQ 聊天记录漫游； 3、 游戏存档，游戏配置自动同步，游戏和软件的个性化内容漫游； 4、 统一认证，分级存储管理的个人网盘漫游； 5、 个人音乐、影视欣赏偏好漫游。
丰富、健全会员支付体系	在现有支付平台基础上增加完善第三方支付入口、建设独立的覆盖全国市场的虚拟与实物相结合的点卡系统，开发标准的支付 API，支持会员无障碍快速支付以及与第三方支付平台的业务快速部署。
强化会员体系与支付体系的安全措施和策略	开发动态密保系统、数字认证系统等安全系统； 应用 SSL 协议对 internet 关键业务数据进行加密；
接入丰富的第三方娱乐内容	重点接入游戏、音乐、影视、电子阅读等，引入各项互联网微支付业务，形成统一标准的应用接入 API，并实现海量娱乐资源的管理与快速分发。
建设高效的业务后台管理系统	建设的功能系统包括会员后台管理、内容后台管理、资源后台管理、客服管理、CP/SP 业务管理等，支持业务高效运行。
大幅度提高平台产品的性能	优化系统架构，提高平台访问和应用的响应速度和稳定性，有效支撑千万级会员应用。扩容、升级 IT 基础设施架构，增强服务器集群处理能力，提升系统承载能力，提高灾备水平。

本项目针对核心网民群体的核心需求，开发相关应用，为用户提供最佳的互联网畅游体验。技术研发应用了目前最新的行业技术：

（1） 基于 SSL 协议的高安全性 Open id 分布式认证技术

Open id 是一种开放、离散式的用于用户数字标识的标准框架，是一套以用户为中心的分布式身份验证系统。微软、谷歌、Virgin、IBM、雅虎等公司均是 Open id 组织成员。本项目还在 Open id 认证基础上增加 SSL 数字认证协议，

可以确保用户帐户的安全性。

（2）云计算应用技术

云计算是并行计算、分布式计算和网格计算的发展，通过云计算技术应用实现基于 Open id 的互联网个性化应用场景，将为国内网民带来更为顺畅的互联网体验。把分散在各地的服务器集群用高速网络连接起来，用专门设计的中间件软件有机地粘合在一起，以 Web 界面接受个人用户提出的计算请求，并将之分配到合适的结点上运行。计算池能大大提高资源的服务质量和利用率，同时避免跨结点划分应用程序所带来的低效性和复杂性。

（3）海量数据网络存储技术

个人化应用普及后，网民存储的个性化数据量将会剧增，特别是预计本项目会员用户数达到千万以上后，对数据网络存储将是巨大的挑战。网络存储结构大致分为三种：直连式存储（DAS: Direct Attached Storage）、网络存储设备（NAS: Network Attached Storage）和存储网络（SAN: Storage Area Network）。本项目采用 NAS 结构，是专门针对文件级数据存储应用而设计的，将存储设备与服务器完全分离，从而将服务器端数据 I/O 瓶颈彻底消除。服务器不用再承担向用户传送数据的任务，更专注于网络中的其它应用，也提高了网络的整体性能。

5、竞争优势分析

在本项目建设中，公司除拥有运营平台优势及技术开发优势以外，公司还具备以下优势：

（1）市场先发优势

公司现有通行证产品已经上线，并初步形成了从会员注册、会员认证、统一支付帐户、游戏等娱乐内容体验一条龙的体系。目前市场上竞争对手的同类产品基本还未问世，形成了市场的先发优势。

（2）已有用户优势

公司已成功地开发出多款软件产品，并在市场上获得互联网用户特别是网吧

用户的青睐。在本项目的市场拓展中，将充分利用原有庞大的用户群。

6、项目投资概算

本项目根据公司广泛而深入的市场调研，对项目整体费用进行了系统的财务测算，预计本项目共需投入经费 7,071 万元，其中建设资金 6,441.2 万元，流动资金 630 万元。

本项目经费预算方法是根据本项目已发生的费用比例情况，按阶段和预期费用发生可能进行分摊和测算。

（1）办公场所购置费用及装修费用

项目拟新购置办公场地 1,100 平方米，按 1.3 万元/平方米，需投入资金 1,430 万元。拟投入装修费用 121 万元。

（2）固定资产投入

固定资产投入包括开发环境、测试环境、运营环境及相关的 IT 基础设施及硬件投入。

序号	设备名称	总价（万元）
1	主机系统	1078.20
2	网络设备及存储	976.00
3	办公设备、设施	355.00
	总计	2409.20

（3）系统软件购买

系统软件指项目建设期间开发、测试、运营所需的系统软件环境，包括数据库、开发工具、测试工具、操作系统、网管软件、第三方应用软件。

序号	软件名称	总价（万元）
1	数据库软件	160.00
2	开发设计工具	100.80
3	测试工具	19.20

4	网管软件	8.00
5	操作系统	18.00
6	办公软件	26.00
7	第三方应用软件	100.00
	总计	432.00

（4）研发及其他费用投入

研发投入是指本项目中涉及到产品研发需要投入的人力资源产生的工资及福利支出。

类别	总额（万元）
产品运营	90.00
产品设计	362.00
技术开发	237.00
测试	156.00
IT 支持	90.00
客户服务	414.00
总计	1,349.00

（5）带宽费用及流动资金

本项目需要投入带宽费用 700 万元，流动资金估算为 630 万元。流动资金指项目建设过程涉及到的推广、运营等日常开支。

7、项目经济效益分析

用户中心系统项目的主要通过为网民提供个性化应用增值服务和付费娱乐内容来实现收入。

该项目的财务内部收益率为 41.17%，投资回收期约为 5 年，计算期为 10 年。

8、项目风险分析

（1）本项目的用户数增加依赖于基础业务产品网维大师和 PC 保鲜盒的推广力度，如果两大基础业务产品市场情况不理想，可能会影响到本项目经营情况；

（2）虽然本项目已具有大量技术积累，但是本项目开发的平台系统最终需要面向上亿用户，在安全性和稳定性上要求很高，存在一定技术上的风险。

（四）其他与主营业务相关的营运资金项目

1、补充与其他主营业务相关的营运资金的必要性

公司此次募集资金中用于补充流动资金部分将主要用于营销网络的建设。

公司的主要业务为互联网娱乐平台产品开发，但是营销体系、网络建设全部为线下资源。传统营销网络资源对发行人推广业务同样具有决定性的作用。营销网络是公司提高市场竞争力的重要资源，是实现利润持续高速增长的关键环节。当前互联网产品内容繁多、功能和用户体验趋同倾向严重，线下营销能力已成为发行人的核心竞争力之一，建立营销体系、加快营销网络建设、重视营销推广宣传已经成为公司未来几年发展的战略目标之一。

公司管理层会根据公司发展战略以及募集资金项目的实际经营需求时间、规模进行统筹安排，将流动资金全部用于募集资金项目。

2、补充营运资金的管理安排

对于本次用于公司主营业务发展所需的营运资金部分，公司将实行以下管理安排：

- ① 专户管理。公司将严格按照深交所有关募集资金管理规定，将该部分资金存储在董事会决定的专门账户。
- ② 严格将营运资金用于公司主营业务。公司将紧紧围绕主营业务进行资金安排，预先做好资金预算，合理安排资金投放时间，提高资金使用效率，实现效益最大化。
- ③ 建立科学的计划体系，通过制定采购计划、资金使用计划、费用预算计划等方式平滑资金使用强度，并通过完善供应商管理制度和采购价格预警机制减少带宽、设备、人工等价格波动对公司成本的影响，降低经营风险。
- ④ 建立供应商信用档案，对供应商的产品（服务）和作业质量进行考评和

建档，进行信用等级设置，对考评不合格的供应商进行淘汰，减少因供应商质量不合格导致的产品质量风险。

- ⑤ 加强对应收账款的管理及催收制度，完善付款制度，建立并完善资金预警机制，提高公司资金管控能力。

3、对公司财务状况及经营成果的影响

本次募集资金补充营运资金的安排，公司资产流动性进一步提高，有利于推动公司抓住市场机遇，快速扩张业务，充分发挥优势，达到业务发展目标；本次募集资金补充营运资金后，不可能在短期内产生经济效益，因此补充营运资金后公司在短期内面临净资产收益率下降的风险。但随着公司募投项目的达产以及公司经营规模的扩大，公司的盈利能力将不断得到增强。

4、对提升公司核心竞争力的作用

本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，为公司实现业务发展目标提供了必要的资金来源，有利于公司加大项目市场推广力度、加快项目人才储备、引进力度，加快项目研发进程，从而增强公司的技术领先优势、市场规模优势，强化公司在个人版及其他中小局域网领域互联网娱乐平台产品销售，推动公司扩大业务规模，优化财务结构，从而提高公司的市场竞争力。

五、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响分析

（一）对净资产和资本结构的影响

本次募集资金到位后，将迅速解决项目投资对资金的需求，公司净资产将会有较大幅度的增加，资产负债率将从 2009 年底的 26.13% 下降到 6.70%，从而使公司抗风险能力进一步增强。

项目	2009 年 12 月 31 日	调整（募集资金净额）	模拟结果
总资产（万元）	7,245.30	21,000.00	28,245.30
总负债（万元）	1,893.02	-	1,893.02
净资产（万元）	5,352.28	21,000.00	26,352.28

资产负债率（%）	26.13	-	6.70
----------	-------	---	------

（二）对经营成果的影响

1、对销售收入的影响

若募集资金项目能按时顺利实施，将有助于完善公司的产品线，不仅进一步提升公司在网吧领域内互联网娱乐平台产品的核心竞争优势，还可以为公司产品在家庭和个人用户领域的应用打好基础，同时公司的研发实力、服务水平、市场竞争能力、市场开拓能力都将得到大幅提高，从而进一步提高公司的销售收入，扩大公司在主营业务领域的市场份额和应用领域。

2、折旧及开发费用资本化的影响

募集资金投资项目投产后固定资产折旧费将相应增加，无形资产和其他资产（主要是系统开发及软件系统等）的摊销亦将相应增加。募集资金投资项目的建设期为两到三年，募集资金到位后三年内，公司拟投入研发费用分别为 1,317.10 万元、1,359.10 万元、954.80 万元。其中，费用化的研发费用分别为 848.90 万元、680.70 万元、954.80 万元，资本化的研发费用从第三年开始分三年全部转入当期损益。从第三年开始，新增的固定资产、无形资产等资产进行折旧和摊销为 1,997.23 万元，并进入当期损益；第四年、第五年，新增的固定资产、无形资产等资产进行折旧和摊销均为 1,770.90 万元，皆进入当期损益。

在该等项目建设期，开发人员工资及研发费用投入较大，会计准则允许符合条件的项目开发阶段的人工成本和相关费用资本化，但是仍然有部分费用可能并不符合资本化条件，需计入费用发生当期的损益，有可能影响公司的净利润。

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
办公场所等固定资产折旧	108.06	108.06	108.06	108.06	108.06
设备等其他固定资产折旧	555.42	1,008.68	1,280.64	1,280.64	1,280.64
无形资产及其他摊销	546.60	386.47	608.53	382.20	382.20
折旧及摊销合计	1,210.08	1,503.21	1,997.23	1,770.90	1,770.90
研发投入	1,317.10	1,359.10	954.80	-	-

其中：费用化	848.90	680.70	954.80	-	-
其中：资本化	468.20	678.40	0.00	-	-

从中长期看，公司本次募集资金投资项目将进一步提升公司产品的功能，丰富公司产品结构，完善公司的营销网络，进一步提高公司研发能力和对市场的抗风险能力。

本次募集资金项目将随着项目建成投产后陆续产生效益，公司销售收入和盈利水平将大幅提高，新增折旧、无形资产摊销和研发费用所增加的生产成本将会被本次募集资金投资项目新增的销售收入消化。

虽然公司在对项目进行可行性研究时，已经充分考虑了折旧、摊销和研发费用等因素，但是如果募投项目完成后，不能如期产生效益或实际收益低于盈亏平衡点的收益，则新增的固定资产折旧、摊销和研发费用等将导致公司利润下滑。

3、对净资产收益率的影响

公司完成本次发行后，将进一步提升公司的盈利能力，虽然公司的净利润水平在近几年一直保持较快的速度增长，但由于募集资金投资项目有一定的建设周期，募集资金投资项目难以在短期内全部产生效益，因此公司本次发行后净资产收益率在项目建设期内会有所下降。

但从公司目前的研发实力和市场开拓能力来看，公司有足够的能力消化以上额外支出，不会对公司正常经营造成影响。由于公司募集资金项目在投入的第二年即可进行部分模块的试销和升级，新增的收入可以抵消部分由于募集资金投资项目而增加的支出。从第三年开始，募集资金投资项目将进入收获期，随着新开发软件产品的成熟、服务水平的提高以及市场销售范围的不断扩大，公司营业收入和净利润预计将持续增长，净资产收益率水平也将逐渐提升。

第十一章 未来发展与规划

发行人声明：发行人承诺在上市后将通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

一、公司未来发展规划及发展目标

（一）公司未来三年发展规划

公司发展总体规划是在未来的三年内，把公司发展成为国内领先的互联网娱乐平台运营商。公司计划从目前以网吧渠道为主的互联网娱乐平台业务逐步发展成包括酒店、学校、会所等所有涉及公共互联网应用场所的娱乐平台运营，并以目前互联网经营场所为主的业务模式，逐步发展成互联网经营场所市场和家庭个人互联网市场两者并重、相辅相成的业务模式，并通过会员认证、支付、安全管理等中间业务系统实现对网维大师所面对的网吧终端用户以及 PC 保鲜盒所面对的个人终端用户的整合，使用户无论通过何种终端进入公司的互联网娱乐平台，都能通过统一的帐号享受到个性化的互联网娱乐体验。

不断提升公司的核心竞争力，完善全国性的营销服务网络体系，建立适应企业发展的高效运营体系，从而提高网民在简单、快捷、安全的网络环境中，体验畅游互联网的乐趣。

（二）公司未来三年发展目标

公司将致力于在未来三年发展成为国内领先的互联网娱乐平台运营商，公司将坚持产品和服务共同促进、共同发展的战略，通过三年持续的技术创新和业务领域的不断扩展，不断加强公司的核心竞争力，实现业务收入和盈利能力的持续增长。将“网维大师”、“蝌蚪”等品牌打造成为一流的互联网娱乐平台品牌。

二、发行人拟采取的措施

围绕未来三年发展规划和发展目标，公司在提高成长性、加强自主创新能力、

提升核心竞争优势等方面拟采取以下措施：

1、 业务深挖和开拓计划

经过几年的发展，公司的互联网娱乐平台业务在网吧渠道已经具备了显著的技术优势、市场规模优势。公司将围绕网吧渠道互联网娱乐平台的需求继续进行深度开发和创新，进一步实现行业产品系列化、多样化，并在此基础上将业务延伸到酒店、学校等其他公共互联网及个人互联网用户应用场所，实现业务模式的多元化。

（1） 产品升级与开发

公司推进的技术创新，将着力于最新的平台技术和用户潜在需求的完美结合，实现产品的系列化，以带动网维大师产品的不断升级和完善。在满足网吧业主经营需求的同时，开发针对网吧用户的蝌蚪用户系统，引入大量来自第三方的互联网游戏、音乐、影视等丰富娱乐内容，通过统一用户认证和支付手段，创造新的盈利增长点。

（2） 业务开拓

公司目前在网吧市场积累了庞大而活跃的用户群体，为公司进一步开拓新的市场奠定了基础。公司将充分利用现有每天 2,500 万活跃网民流量的优势，拓展到网吧以外的如学校、酒店等新兴市场。此外，公司将为家庭个人互联网用户提供安全快捷上网体验的互联网娱乐平台产品，在不断满足网民的各种需求的同时，增强了公司的盈利空间。

2、 市场开发和品牌计划

（1） 市场体系建设

随着业务的深入发展和竞争态势的日趋激烈，公司将重点抓好营销队伍的建设，在全国重点地区陆续建立分公司或办事处，及时掌握市场信息和竞争动态，把市场开发、市场营销和客户服务有效结合，提高企业的运作效率。另外，公司目前的代理商服务模式需要更加稳定和牢固，以共赢和利益共享为合作原则，建立更加直接、扁平的覆盖全国的市场营销服务体系和网络，创造代理商与公司紧密合作共同发展成长的业务模式。

（2）品牌提升

公司将以“领先的互联网娱乐平台”为核心，将企业打造成为创新、卓越、开放的企业品牌形象。在网吧市场，网维大师“让一切变得简单”的品牌形象已经深入人心，公司将继续丰富品牌内涵，营造“经营专家”的品牌认知形象。在营销领域，公司将进一步打造推广精准的媒体品牌。在个人娱乐应用领域，公司将围绕已经推出的蝌蚪产品建立快乐、健康、时尚、新锐的品牌形象。

3、 人力资源发展计划

互联网行业是一个知识密集性的行业，公司自成立伊始，就一贯坚持“以人为本”的管理理念，强调没有等级差异的企业文化氛围，并以共同的企业发展愿景鼓舞士气，形成了强有力的凝聚力和向心力。公司努力向国际先进互联网企业学习，将企业的长期发展目标和员工个人职业规划相结合，来营造不断创新和易于沟通的工作氛围，并通过开展各种培训活动，努力提升员工的职业素养。上述举措的实施，使得公司发展成为一个具有活跃、开放、具备不断创新能力的企业，以此为基础，公司将逐步建设发展成为一家以优秀企业文化为支撑、富有创新精神、开放融洽的互联网企业，对优秀人才形成了良好的吸引力。

在未来三年里，公司将通过在经营体制上的不断创新，在积极引入高新人才的同时，进一步提升原有核心人员的素质，优化对人员的“选、育、用、留”工作，打造富有创新精神与执行力的学习型团队。公司将采取如下人力资源开发计划，继续加强和营造“客户至上、精益求精、团队精神、无等级差异”的企业文化氛围：

（1）建立和完善科学的考评体系和有效的激励措施。建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制，为优秀员工提供良好的发展空间，增强公司的整体凝聚力；为高级管理人员和核心人员提供有竞争力的薪酬，稳定公司核心团队；在符合国家有关法律法规的前提下，逐步建立高管人员、核心技术人员及骨干业务人员的股权激励机制；

（2）持续加强员工培训，通过技术知识的学习、管理技能的提升和企业价值观的深刻理解，完善员工的职业规划设计；

（3）持续引入符合公司文化，富有开拓精神、创新力和专业能力的高级人才。

4、 组织机构完善计划

目前公司已经基本具备了建立矩阵式的现代企业制度的基础,但为了更好地发挥运营机制的作用,公司仍将投入较大的精力对现有的企业体制机制进行完善,具体措施如下:

(1) 完善组织结构,使董事会决策、经营层管理、独立董事和监事会监督制衡的运行机制更为有效和谐,实现客户、员工、股东价值最大化;

(2) 以绩效为导向,不断优化企业管理流程,建立高绩效学习型组织;

(3) 不断创新,进一步激发员工的积极性和创造性,以持续的创新能力和不断地为客户创造价值,赢得客户的信任和尊重,增强公司竞争力。

5、 收购兼并及对外扩张计划

本次发行后,公司为巩固和提高公司的市场竞争力和市场地位,在综合考虑资本、技术和市场因素后,不排除在适当时机通过收购、兼并等方式来扩大企业规模,加快发展速度。但目前公司尚未有明确的并购对象,也未签署任何与收并购相关的实质性协议。

三、募集资金投资项目对发行人的未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响

本次募集资金投资项目的实施,将促进公司技术创新和商业模式的完善,大幅提升产品功能、丰富产品结构,进一步提高公司的市场竞争力和抗风险能力,巩固并强化公司在互联网娱乐平台领域的领先地位。

1、通过募投项目的实施,加快现有产品和服务的升级

通过募投项目的实施,将大幅提升公司现有网维大师产品的性能和功能,适应日益进步的技术及不断变化的用户需求。按计划,公司将同微软合作,对网维大师产品进行技术升级,使其能够适应微软最新版操作系统 Windows7。同时,公司将加快在全国的 IDC 中心布点,进一步扩充带宽,平衡不同地区用户娱乐内容更新速度不同的问题,将内容更新速度从目前的 1MB/S 提升到 2MB/S。此外,公司还将开发 API,创建类似于苹果 Appstore 一样的应用程序共享平台,

利用全社会的应用程序开发资源，为网维大师打造更加丰富的应用，以满足用户日益多样化的需求，提升用户的娱乐体验。

2、通过募投项目的实施，丰富公司产品结构，扩大市场规模

目前公司的网维大师产品主要是面对有盘系统的网吧客户。通过募投项目的实施，公司将开发针对采用无盘系统网吧用户的网维大师产品，使其能够进入并扩展无盘系统市场。同时，公司还将利用网维大师产品的中小局域网特性，开发适用于酒店、学校等中小局域网环境的产品，进入并占领新的细分市场，获取新的业务增长来源。

3、通过募投项目的实施，加快高端技术人才的引进，提升公司创新能力

公司历来重视团队的建设，本次募集资金到位将有助于公司进一步招募产品运营、设计及高端技术人员等，扩充产品及研发团队，为公司的创新发展提供充足的人力支持。募投项目未来三年具体招聘技术人员的计划如下：

人员类别	网维大师升级优化项目	PC保鲜盒项目	用户中心系统项目
产品运营（人·年）	5	6	6
产品设计（人·年）	32	23	38
技术开发（人·年）	33	27	27
测试（人·年）	24	11	23
IT支持（人·年）	15	6	15
客户服务（人·年）	115	57	113

（1）募集资金到位后将提高公司的抗风险能力

募投资金到位后，将大大充实公司的资金实力，扩大公司的资产规模，改变目前融资渠道缺乏的局面，有利于提升公司业务升级和新业务拓展的能力，提高公司的综合竞争力和抗风险能力。

（2）公司的上市有利于管理能力的加强和团队的建设

公司上市成为公众公司后，将有利于公司进一步改善法人治理结构，全面提高自身的管理能力，公司上市后良好的社会声誉以及富有吸引力的工作前景，将

更容易吸引一流的人才，从而进一步增强公司的整体竞争力。

四、发行人拟定上述计划所依据的假设条件

- 1、中国的宏观经济持续稳定的增长，不出现大规模的经济衰退；
- 2、公司所遵循的国家现行的法律、法规、方针、政策无重大变化；
- 3、网吧行业处于正常发展状态，没有出现由于政策监管等原因所造成的停滞不前或倒退；
- 4、公司所在地区的社会经济环境没有重大不利变动；
- 5、公司的经营管理层和核心技术人员不会发生重大变化；
- 6、公司本次股票发行成功，募集资金及时到位；
- 7、无不可抗拒因素或不可预见因素对本公司造成重大不利影响。

五、发行人实施上述计划将面临的主要困难

从目前的实际情况看，实施上述计划面临的主要困难是：

1、可能面临的管理瓶颈

公司自成立以来一直以较快的速度发展。特别是最近两年，公司经营规模和业务范围不断扩大，组织结构日益复杂，对公司管理的要求越来越高，公司的人员也有较大规模的扩充。这些变化对公司的管理将提出新的和更高的要求。虽然公司的管理层在经营和管理快速成长的企业方面有着丰富的经验，但是仍需不断调整，以适应资本市场要求和公司业务发展需要。

针对管理风险，公司管理层从以下几个方面采取了措施：第一，完善法人治理结构，规范公司运作体系，加强内部控制；第二，提高公司管理层特别是核心团队的管理素质和决策能力。公司也在不断完善激励机制，以吸引高素质的职业管理人才加盟；第三，管理层将积极探索有效的经营管理模式，并聘请专业的管理咨询公司和行业专家，协助公司完善管理体系。

2、可能面临资金不足

本公司未来发展计划的实现，需要大量的资金投入作为保障。如果为维持公

司快速发展所需的资金来源得不到充分保障，将影响到上述目标的实现。若公司能够上市融资，将科学、合理地使用资金，提高资金使用效率，实现资源的优化配置，有效的实施上述计划。

六、发行人确保实现上述计划拟采用的方式、方法或途径

1、本次公开发行股票为公司实现上述业务目标提供了资金支持，公司将认真组织募集资金投资项目的实施，进一步巩固公司在网吧娱乐平台领域的竞争优势，同时进入其他个人娱乐平台市场以及与网吧环境类似的其他中小局域网市场，为公司发展提供新的增长点；

2、严格按照上市公司的要求规范运作，完善公司的法人治理结构，强化各项决策的科学性和透明度，促进公司的机制创新和管理升级；

3、加快对优秀人才特别是技术研发人员、高级管理人员和市场营销人员的引进，进一步提高公司的技术水平、管理水平和销售能力，确保公司业务发展目标实现；

4、逐步提高公司的知名度、品牌影响力和营销渗透力，积极拓展市场，提高市场占有率。

七、发行人业务发展计划与现有业务的联系

在网吧娱乐平台领域，公司已形成明显的市场优势、品牌优势和技术优势。公司的发展计划基于公司的现有业务、技术和商业模式之上，符合公司长远的发展战略。公司计划发展的各种业务和现有业务相互支持，相互促进，共同发展。同时计划发展的新业务的成功实施，对现有业务起到丰富与提升作用，并拓展新的利润增长点，产生更大的经济效益与社会效益，推动现有业务以更高速度向更高层次发展和进步，全面实现公司的主要业务目标。

第十二章 其他重要事项

一、信息披露制度

公司已按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规建立了《信息披露管理制度（草案）》，发行上市后，公司将严格履行信息披露义务，及时、准确、完整地公告应予披露的重要事项，保证投资者能够公开、公正、公平地获取公开披露的信息。

二、重要合同

截至本招股说明书签署日，本公司已签署的、对公司的生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同如下：

（一）业务合同

（1）2009年4月1日，顺网信息与上海誉洋网络科技有限公司签订了《网吧星传媒代理合同》，双方就网络广告及推广业务的合作事宜作出了安排。其中，上海誉洋网络科技有限公司作为广告代理商负责接洽网络广告及推广业务，相关服务则由顺网信息负责完成，双方按照合同约定相应结算价款。该合同项下结算金额不低于420万元，合同有效期自2009年4月1日至2010年3月31日。

（2）2009年5月1日，顺网信息与北京史努克广告有限公司签订了《网吧星传媒广告代理公司》，双方就网络广告及推广业务的合作事宜作出了安排。其中，北京史努克广告有限公司作为广告代理商负责接洽网络广告及推广业务，相关服务则由顺网信息负责完成，双方按照合同约定相应结算价款。该合同项下结算金额不低于300万元，合同有效期自2009年5月1日至2010年4月30日。

（3）2009年8月15日，顺网信息与广州市极度广告有限公司签订了《网吧星传媒广告代理合同》，双方就合作推广网吧星传媒的广告产品的相关事宜作出了安排。其中，广州市极度广告有限公司作为广告代理商负责接洽网络广告及推广业务，相关服务则由顺网信息负责完成，双方按照合同约定相应结算价款。

该合同项下结算金额不低于 300 万元，合同有效期自 2009 年 8 月 15 日至 2010 年 8 月 14 日。

（4） 2009 年 6 月 1 日，顺网信息与百度时代网络技术（北京）有限公司签订了《合作合同》，双方就合作推广和引导网吧用户使用百度搜索产品的相关事宜作出了安排，并根据由此带来的访问流量由百度时代网络技术（北京）有限公司依照合同约定与顺网信息结算并支付相应分成，合同有效期自 2009 年 6 月 1 日至 2010 年 6 月 1 日。

（5） 2009 年 2 月 27 日，顺网信息与谷歌爱尔兰公司（Google Ireland Limited Inc.）续签了《合作协议》，双方就合作推广和引导用户使用谷歌搜索产品的相关事宜作出了安排，并根据由此带来的访问流量由谷歌爱尔兰公司依照合同约定向发行人支付相关费用，合同有效期自 2009 年 2 月 27 日至 2010 年 2 月 28 日。

（6） 2010 年 3 月 2 日，发行人与谷歌爱尔兰公司（Google Ireland Limited Inc.）签署补充协议将 2009 年 2 月 27 日签署的《合作协议》合同有效期延长至 2010 年 4 月 30 日

（7） 2010 年 5 月 7 日，发行人与谷歌爱尔兰公司（Google Ireland Limited Inc.）签署补充协议将 2009 年 2 月 27 日签署的《合作协议》合同有效期延长至 2010 年 6 月 30 日

（8） 2010 年 5 月 24 日，发行人与巨鲸公司正式签署正版音乐合作协议，明确双方就合作开展正版音乐服务推广事宜达成战略合作伙伴关系。合作期限自 2010 年 6 月 1 日起至 2011 年 5 月 31 日止

（9） 发行人与上海派讯网络科技发展有限公司、杭州趣玩数码科技有限公司、杭州启天科技有限公司、深圳市中青宝网网络科技股份有限公司、广州左右软件技术有限公司、广州仙海网络科技有限公司、上海维莱信息科技有限公司、上海起凡数字技术有限公司、北京联众网络技术有限公司等网游产品的开发商或合法授权运营商签订网游产品联合运营的相关协议，即在合同有效期内，发行人作为运营商利用其网站、用户管理系统和支付系统与网游产品的开发商或合法授权运营商合作推广网游产品，并向用户提供相关服务，合作双方按照协议约定分享由此带来的收益。

序号	合作方	网游产品	签署日期	合作期限
----	-----	------	------	------

1	杭州启天科技有限公司	《家家游休闲世界游戏》	2009年9月15日	自《家家游休闲世界游戏》正式在蝌蚪平台运营之日起24个月止
2	杭州趣玩数码科技有限公司	《桌游世界》	2009年9月27日	自《桌游世界》正式在蝌蚪平台运营之日起24个月止
3	上海派讯网络科技有限公司	《龙骑士 online》	2009年9月28日	自《龙骑士 online》正式在蝌蚪平台运营之日起24个月止
4	深圳市中青宝网网络科技股份有限公司	《亮剑》	2009年10月16日	自《亮剑》正式在蝌蚪平台运营之日起24个月止
5	广州左右软件技术有限公司	《第6大陆》	2009年11月2日	自《第6大陆》正式在蝌蚪平台运营之日起24个月止
6	北京联众网络技术有限公司	《精武世界》	2009年12月2日	自双方合作产生收入之日起两年止
7	广州仙海网络科技有限公司	《武易》	2009年12月2日	自双方合作产生收入之日起18个月止
8	上海起凡数字技术有限公司	《起凡游戏平台》	2009年12月8日	自《起凡游戏平台》正式在蝌蚪平台运营之日起12个月止
9	上海维莱信息科技有限公司	《云之秘境》	2009年12月10日	自2009年12月10日起至2010年12月10日止

（二）房屋租赁协议

（1）2009年12月31日，发行人与杭州益乐股份经济合作社签订了《综合写字楼租赁合同》，租用杭州益乐股份经济合作社拥有的位于文一西路98号数娱大厦五层的房屋，租赁期限自2010年1月1日至2014年4月30日。其中，2010年1月1日至2011年4月30日期间，月租金187,627.86元，2011年5月1日至2014年4月30日期间的租金由双方另行协商确定。截至2009年末发行人应付账款中有26万元系应付杭州益乐的2009年房租款；其他应收款19.02万元系2009年发行人向杭州益乐的新租数娱大厦5楼办公楼，按照合同约定向其支付的租房押金。发行人除向杭州益乐股份经济合作社租赁办公楼外，在其他方面与其无相关性。

（2）2010年1月1日，发行人与杭州益乐股份经济合作社签订了《房屋租赁合同》，租用杭州益乐股份经济合作社拥有的位于文一西路75号2号楼四楼整层的房屋，租赁期限自2010年1月1日至2014年8月4日。其中，2010年1月1日至2012年8月4日期间，月租金55,872元，2012年8月5日至2014年8月4日期间的租金由双方另行协商确定。

（3）2010年1月12日，发行人子公司宇酷信息与杭州益乐股份经济合作社签订了《房屋租赁合同》，租用杭州益乐股份经济合作社拥有的位于文一西路75号3号楼三层南侧的房屋，租赁期限自2010年1月1日至2014年12月31日。其中，2010年1月1日至2011年12月31日期间，月租金49,019.5元，2012年1月1日至2014年12月31日期间的租金由双方另行协商确定。

三、对外担保有关情况

公司近三年不存在对外担保的情况。

四、重大诉讼及仲裁事项

2009年11月，金牌大风音乐文化股份有限公司以发行人未经其许可，擅自在其经营的网站上向公众传播由原告拥有录音制作者权的曲目39首为由，向杭州市西湖区人民法院起诉，请求法院判令发行人承担停止侵害和赔偿经济损失的民事责任，并由杭州市西湖区人民法院立案受理。随后，金牌大风音乐文化股份有限公司的关联企业上海步升大风音乐文化传播有限公司也向发行人寄送起诉状文本，表示其将就101首曲目涉及的侵权行为向杭州市西湖区人民法院提起诉讼。

2009年12月14日，发行人分别与金牌大风音乐文化股份有限公司、上海步升大风音乐文化传播有限公司签署《和解协议书》，同意向两者支付每首900元的赔偿金，合计126,000元；此外，发行人另行向金牌大风音乐文化股份有限公司支付合理费用4,000元，以上金额共计130,000元。金牌大风音乐文化股份有限公司及上海步升大风音乐文化传播有限公司同意在发行人保证不再未经其授权擅自传播任何侵犯原告录音制作者权作品的情况下，于上述赔偿款项支付之日，向法院申请撤回对其著作权侵权行为的所有起诉，并不再就上述侵权行为追究发行人的任何责任。

根据《和解协议书》的约定，发行人已于2009年12月15日通过法院支付赔偿款项130,000元。发行人与金牌大风音乐文化股份有限公司和上海步升大风音乐文化传播有限公司的上述著作权侵权诉讼已于2009年12月18日经杭州市西湖区人民法院裁定结案。

经过此次版权纠纷后，公司对音乐网站策略进行调整，积极同正版厂商展开合作，以消除类似风险。同时，为预防版权纠纷，公司已采取如下一系列措施对通过网维大师平台接入及传播的互联网娱乐内容进行核查并积极同版权商展开合作，减少或避免无版权娱乐内容给公司带来的潜在风险。

- 1、进一步规范了相关业务操作流程，制订了《网络知识产权保护管理制度》，就发行人业务经营活动中涉及的知识产权保护事项作出明确规定；
- 2、针对音乐网站及网维大师平台的运营，专门制订了《著作权保护声明》、《网维大师内容管理制度》等规范，并就著作权人和/或依法可以行使著作权的权利人合法权益的保护实行“权利通知”及“反通知”制度；
- 3、在网维大师等软件安装时已明确告知用户使用时应予以注意的事项，并作出了明确的免责声明提示；
- 4、除上述免责声明及风险防范和控制制度外，为杜绝和预防版权纠纷，已着手采取措施对通过网维大师平台接入及传播的互联网娱乐内容进行核查并积极同版权商展开合作，避免和杜绝无版权娱乐内容给公司带来的潜在风险。

除上述已和解诉讼外，截至本招股说明书签署之日，本公司无任何对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署之日，本公司控股股东及控股子公司、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，均没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署之日，控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未曾有受到刑事诉讼的情况。

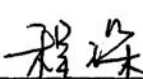
第十三章 相关人员与机构声明

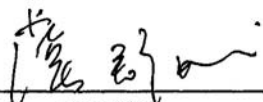
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事：


华 勇


程 琛

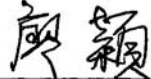

虞群娥

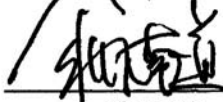

寿建明


李 晴

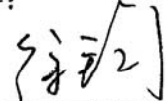

陈世敏

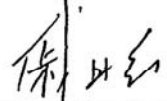

许 冬

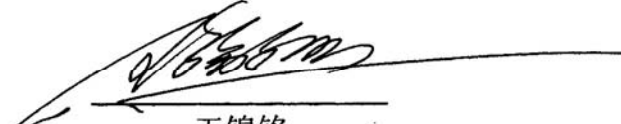

廖 颖


翁南道

监事：

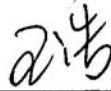

徐 钧


戚亚红

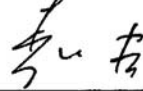

王锦铭

高级管理人员：


寿建明


王 浩


许 冬


李德宏

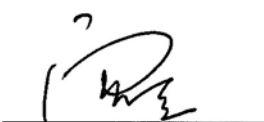

李 晴

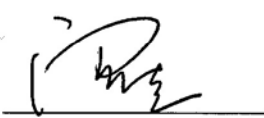

李 晴

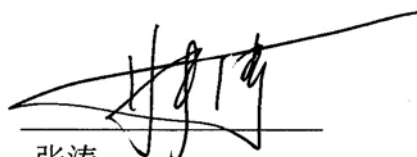


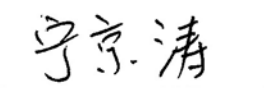
二、保荐人（主承销商）声明

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： 
雷杰

保荐代表人： 
雷杰


张涛

项目协办人： 
宁京涛



瑞信方正证券股份有限公司

2010年6月11日

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。

律师事务所负责人签名：

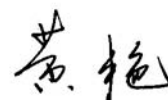


管建军

经办律师签名：



孙立



黄艳



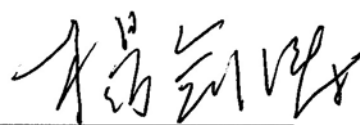
国浩律师集团（上海）事务所

二〇一〇年6月17日

四、 审计机构声明

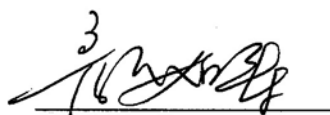
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人签名：

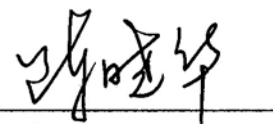


杨剑涛

经办注册会计师签名：



颜如寿



陈晓华

国富浩华会计师事务所有限公司

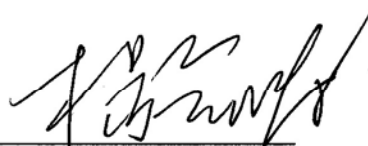
2010年 6 月 11 日



五、验资机构声明

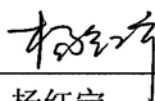
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人签名：

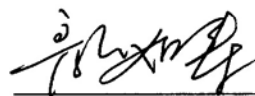


杨剑涛

经办注册会计师签名：



杨红宁



颜如寿

国富浩华会计师事务所有限公司

2010年6月19日



六、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读杭州顺网科技股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与原资产评估机构中联资产评估有限公司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。

资产评估机构负责人签名：

沈 琦

注册资产评估师签名：

杨沈斌

骆丁辉



第十四章 附件

- （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。