

福建星网锐捷通讯股份有限公司

(福州市马尾区快安大道 M9511 工业园)



首次公开发行股票招股说明书

保荐人 (主承销商)



(广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼)

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	4,400万股（本次发行股票的数量占本次发行后股份总数的比例为25.07%）
每股面值	人民币1.00元
每股发行价格	人民币23.20元
预计发行时间	2010年6月7日
拟上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	17,553万股
本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺	<p>公司控股股东电子信息集团承诺：自本公司股票上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的本公司股份，也不由本公司回购其持有的股份。</p> <p>公司股东维实投资、FINET、盈仁投资、MASTER SKILL承诺：自本公司股票上市交易之日起十二个月内不转让所持有的本公司股份。</p> <p>持有维实投资股份的公司董事、监事、高级管理人员承诺：其持有的维实投资股份，自本公司股票上市交易之日起十二个月内不转让；在担任本公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的维实投资股份不超过已持有维实投资股份的25%；离职后半年内，不转让所持有的维实投资股份。</p>
保荐人（主承销商）	广发证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2010年5月27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及其摘要不存在虚假记载、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及其摘要中财务会计报告真实、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，均不表明其对本发行人股票的价值或投资者收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》等的规定，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。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

一、本次发行前公司总股本为 13,153 万股，本次发行 4,400 万股，发行后公司总股本为 17,553 万股，全部股份均为流通股。

本公司控股股东福建省电子信息（集团）有限责任公司承诺：自本公司股票上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的本公司股份，也不由本公司回购其持有的股份。

公司其他股东厦门维实创业投资股份有限公司、厦门盈仁投资有限公司、FINET INVESTMENT LIMITED 以及 MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED 承诺：自本公司股票上市交易之日起十二个月内不转让所持有的本公司股份。

持有厦门维实创业投资股份有限公司股份的公司董事、监事和高级管理人员承诺：其持有的厦门维实创业投资股份有限公司股份，自本公司股票上市交易之日起十二个月内不转让；在担任本公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的厦门维实创业投资股份有限公司股份不超过已持有的厦门维实创业投资股份有限公司股份的 25%；离职后半年内，不转让所持有的厦门维实创业投资股份有限公司的股份。

二、经公司 2007 年第三次临时股东大会审议通过，公司首次公开发行股票前的滚存利润由发行后的新老股东共享。

三、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的以下风险：

（一）技术风险

1、本公司产品是基于网络技术和通讯技术在行业内的应用而研发，硬件产品受到网络技术和通讯技术进步的引领，必然面临产品技术更新换代、产品结构调整、核心技术失密等一系列的压力。如果本公司的新技术和新产品不能及时研发成功，或者对技术、产品、市场趋势把握出现偏差，将削弱公司的技术优势和竞争力。另一个方面，网络技术和通讯技术的升级，需要厂商不断投入大量资金进行技术跟踪和前沿研究，如果在研发上资金投入不足，有可能无法及时跟上技术升级换代的步伐，而丧失技术优势。

2、本公司的产品致力于行业信息化应用，把科技创新与行业经验融合到行业应用，形成“软件、硬件、服务三位一体”的行业解决方案。在不同行业，网

络解决方案存在巨大的差异；在同一行业，不同用户对解决方案也存在不同的需求。设备厂商需要在深刻理解行业、客户的各项需求的基础上，定制开发“差异化”的解决方案。解决方案的差异性越大，市场竞争者越少，价格和毛利就越高。定制化产品由于其差异性，能很好地贴近用户需求，容易在特定行业形成竞争优势和垄断利润。但是，产品的“差异性”是相对的，随着产品的大规模商用，为单个客户定制开发的最初差异化的产品会逐步变成成熟的标准化的产品，定制该类产品的成本、价格、毛利都会出现下降趋势。设备厂商、解决方案提供商如果无法持续设计、开发差异化的产品，就无法持续保持自身产品的盈利能力。

同时，如果本公司对于重点行业的研究和经验积累不够导致解决方案的开发不能保持业内先进水平，也将影响该行业解决方案的市场竞争力。

（二）人力资源不足的风险

本公司所处的行业快速成长，造成了业内巨大的人力资源需求，高端技术人员相对“稀缺”，各企业针对人力资源的竞争非常激烈，可能会引致核心技术人员的流动。如果出现核心技术人员大量流出，不仅会削弱流出企业的技术竞争能力，还会使得原有核心技术出现泄密的风险。本公司的行业解决方案的销售和推广以及售后服务还需要辅之以强大的技术支持及销售服务团队。目前，公司市场销售团队的成长还不能有效支持公司在全部行业市场的发展，因此本公司采取目标聚集战略在有限的人力资源情况下谋求核心竞争力的成长和市场地位的提升。

本公司的核心业务，不仅需要公司掌握产品的核心技术，具备自主研发能力，同时还要求公司具备突出的技术融合应用的创新能力，能够根据客户需求定制产品，这对于本公司的人力资源提出了很高的要求。对于研发团队，要求必须能够保持技术的前瞻性，保持对核心技术和应用技术的持续创新；对于供应链队伍，要求能及时供应能满足产品方案性能要求的设备系统；对于技术支持和销售服务团队，要求必须有强大的技术咨询、技术支持能力，能提供高品质的“6S”服务。任何一个团队出现短板，都可能影响到本公司的业务盈利能力。

（三）软件产品增值税返还政策变化风险

根据财政部、国家税务总局、海关总署（财税字[2000]25号）《关于〈鼓励软件企业和集成电路产业发展税收政策问题〉的有关通知》的规定，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%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。所退税款由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税。

报告期内公司之子公司星网锐捷软件、锐捷网络、升腾资讯、星网视易、上海爱伟迅、厦门锐捷软件生产的软件产品享受上述增值税即征即退的税收优惠政策。报告期内合并报表中的增值税退税款分别为 2,815.45 万元、3,259.05 万元、4,358.25 万元，扣除退税款中少数股东享有的部分，占同期归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 29.16%、30.88%、26.74%。

软件产品增值税退税政策期限届满后，若国家相关政策发生变化，致使本公司不能继续享受上述优惠政策将会对本公司的经营业绩产生影响。

（四）所得税税率风险

报告期内，本公司享受企业所得税免征额分别为 794.22 万元、225.98 万元、730.54 万元（已扣除免征额中少数股东享有部分），占同期归属于母公司所有者的净利润分别为 13.11%、3.27%、6.88%；享受的增值税、所得税优惠合计分别为 2,561.36 万元、2,361.65 万元、3,571.67 万元（已扣除少数股东享有部分），占同期归属于母公司所有者的净利润分别为 42.27%、34.15%、33.61%。

2008 年，星网锐捷、锐捷网络、星网锐捷软件、升腾资讯、星网视易均被认定为国家高新技术企业，根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172 号）、《中华人民共和国企业所得税法》，上述五家企业自 2008 年至 2010 年，可以享受 15%的低税率优惠政策，在三年期限届满前的三个月内，企业需提出复审申请，如若复审不合格，则将无法再享受 15%低税率优惠，税率将恢复至 25%，将对公司业绩产生不利影响。

此外，根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39 号）、《关于贯彻落实国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策有关问题的通知》（财税[2008]21 号）的规定，锐捷网络在 2008 年选择外商投资企业减半征收的最优惠政策纳税，实际执行 12.5%的所得税税率，自 2009 年起将执行高新技术企业 15%的企业所得税税率，实际税率将略有提高。

目 录

发行概况.....	2
发行人声明.....	3
重大事项提示.....	4
目 录.....	7
第一节 释义.....	11
第二节 概览.....	16
一、发行人简介.....	16
二、主要财务数据和主要财务指标.....	22
三、本次发行情况.....	24
四、本次募集资金用途.....	24
第三节 本次发行概况.....	25
一、本次发行基本情况.....	25
二、本次发售新股的有关当事人.....	26
三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系.....	27
四、本次发行预计时间表.....	27
第四节 风险因素.....	28
一、技术风险.....	28
二、市场风险.....	29
三、核心部件供应链风险.....	30
四、控股子公司的投资和管理风险.....	31
五、人力资源不足的风险.....	31
六、财务风险.....	32
七、税收政策风险.....	32
八、募集资金投资项目组织实施的风险.....	34
第五节 发行人基本情况.....	35
一、发行人基本情况.....	35
二、发行人改制重组情况.....	35
三、发行人设立以来股本形成及其变化和重大资产重组情况.....	39

四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性.....	52
五、发行人股东及参控股公司情况.....	54
六、发起人、持股 5%以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况.....	66
七、发行人的股本情况.....	99
八、发行人历史上存在的信托持股情况及其清理情况.....	100
九、发行人员工及社会保障情况.....	101
十、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况.....	102
第六节 业务和技术.....	104
一、发行人主营业务、主要产品以及设立以来的变化情况.....	104
二、发行人所处行业的基本情况.....	108
三、发行人主营业务的基本情况.....	155
四、发行人的主要固定资产和无形资产.....	176
五、发行人的特许经营权.....	186
六、发行人的产品认证.....	186
七、发行人的生产技术.....	192
八、发行人的研发情况.....	197
九、质量控制情况.....	203
第七节 同业竞争与关联交易.....	206
一、同业竞争.....	206
二、关联交易.....	207
三、发行人关联交易的决策程序.....	209
四、发行人律师对于关联交易的意见.....	211
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	212
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况.....	212
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况.....	218
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况.....	220
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员收入情况.....	220
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在关联企业、其他法人单位的兼职情况.....	221
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关系情况.....	222

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的协议.....	222
八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的重要承诺.....	223
九、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	223
十、董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况.....	223
第九节 公司治理	224
一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	224
二、发行人近三年违法违规行为情况.....	227
三、发行人近三年资金占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业对外担保情况.....	227
四、公司管理层及会计师对内部控制制度的评价.....	228
第十节 财务会计信息	229
一、最近三年及一期经审计的会计报表.....	229
二、会计报表编制基础、合并报表范围及变化情况.....	239
三、主要会计政策和会计估计.....	240
四、业务分部信息.....	255
五、最近一年收购兼并情况.....	255
六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	256
七、资产.....	256
八、负债.....	258
九、所有者权益变动情况.....	259
十、现金流量.....	260
十一、会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项.....	261
十二、主要财务指标.....	262
十三、本公司历次验资及资产评估情况.....	264
第十一节 管理层讨论与分析	265
一、财务状况分析.....	265
二、盈利能力分析.....	288
三、现金流量分析.....	314
四、资本性支出分析.....	317
五、担保、诉讼、其它或有事项和重大期后事项.....	318
六、主要财务优势及财务困难.....	318

七、财务状况和盈利能力的未来发展趋势分析.....	320
第十二节 业务发展目标.....	323
一、公司发展规划.....	323
二、拟定上述计划所依据的假设条件.....	331
三、实现上述计划将面临的主要困难.....	332
四、业务发展规划与现有业务联系.....	333
五、本次募集资金运用对实现上述目标的作用.....	333
第十三节 募集资金运用.....	336
一、募集资金运用一般情况.....	336
二、募集资金投资项目介绍.....	337
三、募集资金项目新增固定资产折旧对经营业绩的影响.....	367
四、募集资金运用对主要财务状况及经营成果的影响.....	368
第十四节 股利分配政策.....	370
一、发行人股利分配政策.....	370
二、发行人最近三年的股利分配情况.....	371
三、本次发行完成前滚存利润的分配情况.....	371
四、本次发行后的股利分配计划.....	371
第十五节 其他重要事项.....	372
一、信息披露制度及投资者关系管理.....	372
二、重大商务合同.....	373
三、诉讼、仲裁事项.....	377
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	379
第十七节 备查文件.....	385
一、备查文件目录.....	385
二、查阅时间.....	385

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

发行人、公司、本公司、股份公司、星网锐捷	指	福建星网锐捷通讯股份有限公司
中国、我国、国内	指	中华人民共和国
股票或 A 股	指	指发行人本次发行的每股面值为人民币 1.00 元的普通股
《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》
《公司章程》	指	福建星网锐捷通讯股份有限公司章程
《公司章程》（草案）	指	系公司于 2007 年第三次临时股东大会通过的公司章程草案
股东大会	指	发行人股东大会
董事会	指	发行人董事会
监事会	指	发行人监事会
高级管理人员、高管人员	指	发行人的高级管理人员
本次发行	指	本次公开发行 A 股的行为
近三年、报告期	指	2007、2008、2009 年度
保荐机构、广发证券、主承销商、保荐人	指	广发证券股份有限公司
承销机构	指	以广发证券股份有限公司为主承销商的承销团各成员
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所、交易所	指	深圳证券交易所
元	指	人民币元
电子信息集团、控股股东	指	公司主要发起人股东福建省电子信息（集团）有限责任公司
维实投资	指	厦门维实创业投资股份有限公司

FINET	指	FINET INVESTMENT LIMITED
MASTER SKILL	指	MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED
盈仁投资	指	厦门盈仁投资有限公司
锐捷网络	指	福建星网锐捷网络有限公司
星网锐捷软件	指	福建星网锐捷软件有限公司
升腾资讯	指	福建升腾资讯有限公司
青年网络	指	厦门青年网络通讯股份有限公司
星网视易	指	福州星网视易信息系统有限公司
上海爱伟迅	指	上海爱伟迅数码科技有限公司
厦门锐捷软件	指	厦门星网锐捷软件有限公司
北京星网	指	北京星网锐捷网络技术有限公司
福富软件	指	北京福富软件技术股份有限公司
紫光合创	指	紫光合创信息技术（北京）有限公司
VoIP	指	Voice over Internet Protocol 的缩写，语音传输协议，是建立在网络技术和通信技术基础上的语音增值业务，使用互联网而非传统电路交换语音网络来传送分组语音信息。VoIP 电话也称互联网电话、网络电话或 IP 电话。
无线固话终端、无线通	指	采用无线方式接入 PLMN 的非手持式桌面型终端，可实现语音通话、收发短信、计费、数据通讯、远程监控等功能。
无线公话终端、无线公话	指	一般由计费器、无线接入设备和电话机三部分构成。主要应用领域为传统公话投放点、IP 话吧以及部分移动载体（轮船、火车等）等。
无线商话终端、无线商话	指	一般由无线接入设备和电话机两部分构成。主要应用领域为村村通工程、企业、政府、学校等。
ADSL	指	Asymmetric Digital Subscriber Line，即非对称式数字用户线路，其采用过去未使用的频宽，利用普通电话线路，提供高速数据传输功能。它利用分频的技术把普通电话线路所传输的低频信号和高频信号分离，在同一铜线上分别传送数据和语音信号。ADSL 硬件设备一般包括用户终端设备 ADSL Modem 和局端设备 DSLAM（数字用户线路接入复用器）两部分。
ADSL Modem	指	不对称数字用户线调制解调器，是基于 ADSL 技术的目前被最为广泛使用的宽带接入终端设备。
瘦客户机	指	采用专用嵌入式处理器和精简版操作系统并留有闪存接口、基于 PC 工业标准设计的小型专用商用 PC。其标准配置包含：

		专业嵌入式低功耗、高运算性能的处理器的处理器、用于本地系统运行的内存、用于存储操作系统的不可任意移除的本地闪存、网络适配器、显卡、声卡和其它外设的标准输入/输出选件接口。
IP 机顶盒	指	一种专用计算设备，它可以充当电视机和宽带网络之间的接口，用于接收数字电视节目，同时具有广播、点播和交互式多媒体应用功能。除了对电视信号进行解码并呈现其内容外，还可以提供包括视频点播（VOD）、电子节目指南（EPG）、数字权限管理（DRM）等多媒体服务在内的功能。
固网支付	指	是一种全新的电子支付模式，固网支付终端通过 PSTN（公共电话网）、LAN（局域网）等有形的固定线路组成的专网，连接到支付平台上，用户采用在支付终端上刷卡的方式完成支付业务，因此固网支付也被称为电话刷卡支付。固网支付业务使用的银行卡包含普通借记卡及信用卡。
固网支付终端、ePOS	指	类似于传统的 POS 机，指将具备高可靠性的磁条读卡器、IC（集成电路）卡读卡器等专业金融外设嵌入到终端中，通过 PSTN（公共电话网）、LAN（局域网）等有形的固定线路组成的专网，并连接支付平台进行电子支付的一种支付终端。除刷卡支付功能外，固网支付终端还可具备电话、短消息等功能，并预留打印机、扫描枪等接口，从而极大的拓展了传统 POS 机的使用范围。
固网支付系统	指	固网支付系统可以理解成一种电子支付平台系统，固网支付系统是由固网支付终端、专用通信模块、加密模组、专用通信协议、接入访问服务器，以及应用、数据和交换服务平台构成的安全的电子支付平台。它定义了一套高效、灵活的终端通信及支付通信接口，突破现有 POS 和 ATM 受理体系的限制，为用户提供安全、快捷、可靠的信息及电子支付服务。
DMB	指	Digital Multimedia Broadcasting 的缩写，是一种以网络为平台的新型数字信息传输和视频播放系统，通过该系统，紧急信息得以实时发布、待播节目实现远程传输，比如电视新闻插播、天气预报、体育赛事、政策法规、银行外汇、航班车次等即时信息可实现同步发布。
GPS	指	全球定位系统（Global Positioning System）的缩写，是一种基于卫星的定位系统，用于获得地理位置信息以及准确的通用协调时间。该系统由美国政府放置在轨道中 24 颗卫星组成。GPS 可提供精确度在 10 米之内的导航。它可在任何天气条件下、全球任何地方工作。
IP-PBX	指	Internet Protocol - Private Branch eXchange 的缩写，是使用 TCP / IP 协议利用包交换的原理在以太网上实现计算机网与电话交换机功能的公司电话系统。该网络系统内各电话终端采用 IP 方式进行数据通信，不仅能进行通话，还能实现文本、数据、图像的传输，将电话网和计算机网统一成一个整体，实现局域网内的电子办公，从而建立能够连接分布在全球各地办公地点和员工的统一话音和数据网络。
OEM	指	Original Equipment Manufacturer，原始设备制造商，指由委托方设计或制定规格，由被委托方生产的产品，俗称“代工”。
SMC	指	常称片状元器件，是在 SMT 生产中所用的片式化、微型化的无引线或短引线的表面组装元件/器件。

SMT	指	表面贴装技术（Surfaced Mounting Technology，简称 SMT）是新一代电子组装技术，它将传统的电子元器件压缩成为体积只有几十分之一的器件，从而实现了电子产品组装的高密度、高可靠、小型化、低成本，以及生产的自动化。这种小型化的元器件称为 SMT 器件（或称 SMC、片式器件）。将元件装配到印刷板（或其它基板）上的工艺方法称为 SMT 工艺。相关的组装设备则称为 SMT 设备。
IPv4	指	IP 网络没有地址就不能工作，IP 地址是一串 32 位二进制数字，为了方便使用，网络工程师一般把 IP 地址分为 4 个 8 位字段，或者称作 8 位字节。现有的互联网是在 IPv4 协议的基础上运行。
IPv6	指	IPv6 是下一版本的互联网协议，它的提出最初是因为随着互联网的迅速发展，IPv4 定义的有限地址空间将被耗尽，地址空间的不足必将影响互联网的进一步发展。为了扩大地址空间，拟通过 IPv6 重新定义地址空间。
VOD	指	VOD（Video on Demand）是视频点播技术的简称，也称为交互式电视点播系统，意即根据用户的需要播放相应的视频节目，从根本上改变了用户过去被动式看电视的不足。
RDP	指	RDP（Remote Display Protocol）协议是 Microsoft 开发的 Windows 远程显示协议，是 Windows NT Terminal Server 的重要组成部分，它允许瘦客户端和服务端通过网络进行通信。RDP 基于 ITU T. 120 协议，而且支持数据的加密传送。
ICA	指	ICA（Independent Computing Architecture）协议是 Citrix 公司开发的 Windows 表示协议。从原理上讲，它类似于 UNIX 系统上的 X-Windows 协议。ICA 由三部分组成，在服务器端，ICA 能够把应用程序的逻辑执行和用户界面分离开，通过标准的网络传输协议 IPX、SPX、NetBEUI、TCP/IP、PPP 把用户界面传送到客户端。在客户端，用户能看到和使用应用的用户接口，但是应用的逻辑执行 100% 在服务器端。ICA 网络协议通过标准协议传递键盘、鼠标和屏幕显示更新数据，只需要 20K 的带宽，因此，ICA 保证了最新的 32 位应用能在瘦客户端被高效率的访问。
SSH	指	SSH 是指 Secure SHell，SSH 协议是建立在应用层和传输层基础上的安全协议。传统的网络服务程序，如 FTP、Pop 和 Telnet 其本质上都是不安全的；因为它们在网络上用明文传送数据、用户帐号和用户口令，很容易受到中间人（man-in-the-middle）攻击方式的攻击。SSH（Secure Shell）是目前比较可靠的为远程登录会话和其他网络服务提供安全性的协议。利用 SSH 协议可以有效防止远程管理过程中的信息泄露问题。
Telnet	指	Telnet 是进行远程登录的标准协议和主要方式，它为用户提供了在本地计算机上完成远程主机工作的能力。通过使用 Telnet，Internet 用户可以与全世界许多信息中心图书馆及其它信息资源联系。
IPTV	指	IPTV 即交互式网络电视，是一种利用宽带有线电视网，集互联网、多媒体、通讯等多种技术于一体，向家庭用户提供包括数字电视在内的多种交互式服务的崭新技术。
FTTH	指	FTTH（Fiber To The Home），顾名思义就是一根光纤直接到家庭。具体说，FTTH 是指将光网络单元（ONU）安装在住家用户或企业用户处，是光接入系列中除 FTTD（光纤到桌面）

		外最靠近用户的光接入网应用类型。FTTH 的显著技术特点是不但提供更大的带宽,而且增强了网络对数据格式、速率、波长和协议的透明性,放宽了对环境条件和供电等要求,简化了维护和安装。
NGN	指	下一代网络 (Next Generation Network) 的缩写,是以软交换为核心,能够提供语音、视频、数据等多媒体综合业务,采用开放、标准体系结构,能够提供丰富业务的网络。NGN 以分组交换为主,能够提供电信业务;利用多种宽带能力和 QoS (Quality of Service) 保证的传送技术;其业务相关功能与其传送技术相独立。NGN 使用户可以自由接入到不同的业务提供商,NGN 支持通用移动性。
USB	指	USB 是英文 Universal Serial Bus 的缩写,中文含义是“通用串行总线”,是目前电脑中的标准扩展接口,可用于连接各种外部设备,通过扩展接口,可以把打印机、外置 Modem、扫描仪、闪存盘、MP3 播放机、DC、DV、移动硬盘、手机、写字板等外部设备连接到电脑上。
Citrix	指	Citrix 是全球领先的接入架构解决方案供应商,在 22 个国家设有分支机构,在 100 多个国家和地区拥有 5000 余家渠道伙伴。作为企业级接入架构解决方案领域最知名的品牌,Citrix 公司的 MetaFrame 接入套件使用户可以采用任何设备,随时随地、轻松便捷、安全可靠地连接企业应用。
ARPU 值	指	每用户平均收入 (Average Revenue Per User), 注重的是一个时间段内运营商从每个用户所得到的利润,ARPU 值高说明运营商该时间段内的效益好、利润高。

第二节 概览

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

一、发行人简介

(一) 概况

公司名称	福建星网锐捷通讯股份有限公司
英文名称	Fujian Star-net Communication Co., Ltd.
注册资本	131,530,000 元
法定代表人	黄奕豪
公司住所	福州市马尾区快安大道 M9511 工业园
设立日期	1996 年 11 月 11 日
《企业法人营业执照》	350000400001891

本公司是我国企业级网络通讯系统设备及终端设备的主流厂商，具有突出的软件、硬件、增值服务三位一体的综合服务提供能力。公司以“科技创新，融合应用”为经营理念，持续专注于网络通讯领域的技术自主创新，坚持技术融合企业级行业应用的发展之路，及时把握教育、金融、运营商等行业应用需求进行持续的产品升级换代和新产品开发。

本公司的主营业务是研发、生产和销售企业级网络通讯系统设备及终端设备，主要产品线包括企业级网络设备、网络终端和通讯产品，其中企业级网络设备的主要产品是交换机和路由器，网络终端的主要产品是瘦客户机，通讯产品的主要产品是无线固话终端（俗称“无线通”）和宽带接入终端设备（ADSL Modem）。

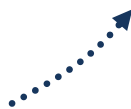
凭借突出的技术创新能力，本公司入选全国首批创新型企业，是福建省首批国家高新技术企业之一；2007 年被中华品牌战略研究院评选为年度“中华电子企业最佳创新品牌”，入选国家发改委的“国家高技术产业化示范工程”；2009

年，在第四届中华电子企业品牌价值排行榜上，公司被评为“中华电子企业十大创新品牌”。

公司持续关注于网络通讯技术的科技创新，坚持技术融合应用的发展之路，积极把握新兴应用领域的市场机遇开发新兴应用产品，近年着力开发固网支付终端（ePOS）和联网信息发布系统（DMB）。其中 ePOS 是基于电信固网的电子支付终端，满足了中国电信向用户提供更多增值业务、提高用户依赖度，中国银联向用户提供更多支付手段、提高银行卡利用效率的需求，是中国电信和中国银联大力推广的新兴支付手段；DMB 系统基于有线/无线网络，解决了传统户外媒体广告机无法实时更新、发布信息的难题，在电信及金融营业厅、户外媒体、车站、机场等交通枢纽、医院、连锁卖场、商场超市等领域有庞大的潜在需求。经过 2-3 年的技术储备和试点推广，ePOS 和 DMB 都已呈现快速增长的势头。

伴随着通信技术与网络技术在各行业的融合应用，行业信息化水平进展迅速，新的需求、新的产品、新的市场不断涌现。本公司将围绕“科技创新，融合应用”的经营理念，持续关注于网络通讯技术的科技创新，坚持技术融合应用的发展之路，以自主研发、行业应用为基础，在不断提升公司现有主导产品核心竞争力的同时，积极把握行业信息化新兴应用的市场机遇，致力于将公司建设成为网络通讯领域的技术领先者，企业级应用市场的领导者。

本公司发展历程图



2008年：☀️ 福建省 2008 年第一批高新技术企业之一；☀️ 入选国家首批创新型企业；☀️ 被认定为国家级企业技术中心；☀️ 设立国家级博士后工作站；☀️ 下一代网络工程实验室被认定为省级工程实验室；☀️ 五度入围中国软件业务收入前百家企业



2007年：☀️ 入围 2007 中国软件自主创新 100 家典型企业；☀️ 被国家发改委授予“国家高技术产业化示范工程”；☀️ “锐捷”牌以太网交换机被国家质量监督检验检疫总局授予“中国名牌”；☀️ ePOS 产品被“2007 中国固网支付应用论坛”授予“2007 最佳固网支付终端”；☀️ 被信息产业部授予“2007 年中国软件百强企业”；☀️ 被中华品牌战略研究院评选为年度“中华电子企业最佳创新品牌”



2006年：☀️ 入选全国首批创新型试点企业；☀️ 升腾资讯荣膺微软金牌认证合作伙伴，荣获微软（中国）解决方案合作伙伴最佳迁移奖；☀️ 研发成功独创的 USB 映射技术；☀️ ePOS-730 获实用新型专利证书，填补了国内相关技术上的空白；☀️ 率先发布面向 10 万兆平台设计的高端核心交换机；☀️ 成立 AMD-星网锐捷联合技术中心；被中国电子商会授予 2006—2007 年度“中国电子企业最有价值品牌”；☀️ “red-giant”牌交换机被福建省人民政府授予“福建名牌产品”；☀️ 被福建省信息产业厅授予“2005 年度福建省软件业十强企业”。



2005年：☀️ 全线三层交换机通过 IPv6 论坛全球公认的官方认证机构“IPv6 Ready”认证；☀️ 率先提出“安全可信新网络”的下一代 IP 网络理念，推出业界唯一内置硬件加密引擎的系列安全路由器；☀️ 被信息产业部授予 2006 年度中国软件 100 强。



2004年：☀️ 推出国内首款商用万兆铜缆模块，SAMII 高校校园网解决方案；☀️ 升腾瘦客户机获 CCID 评选的“优秀 Linux NC 嵌入式系统奖”；☀️ 升腾资讯荣膺微软 2004 年度金牌认证合作伙伴。

2003年：☀️ 推出业界第一台基于 SPOH 技术的第二代高密度万兆以太网交换机。

（二）发行人的业务架构

本公司以网络、通讯技术为依托，在行业应用市场这一专业领域，建立了母子公司之间既根据细分的专业领域进行业务分工，在公司经营战略层面又统一规划，逐步建立一体化经营的业务架构。

股份公司（母公司）从事通讯产品线的业务经营，并着力拓展与运营商市场相关的新兴业务与产品，目前基于电信网络的固网支付终端（ePOS）和联网信息发布系统（DMB）经过 2-3 年的培育和试推广，已经呈现出良好的增长态势。

在国家软件产业政策的扶持和引导下，股份公司（母公司）成立了全资的星网锐捷软件，从事与公司主要产品相关的嵌入式软件、行业应用软件的研发与销售；同时，通过星网锐捷软件，以自主研发，收购成熟团队、成熟业务等方式开拓新兴市场。

控股子公司——锐捷网络专注于企业级网络设备以及网络解决方案业务，以教育、金融为核心市场，定位为企业级网络设备市场排名前三位的设备厂商和解决方案提供商；控股子公司——升腾资讯专注于网络终端业务，是中国市场占有率第一的网络终端设备厂商。

（三）发行人的竞争优势

1、突出的软件、硬件、增值服务三位一体的综合服务能力

软件、硬件、增值服务三位一体的综合服务优势，是公司在企业级应用市场最重要的竞争优势之一。

①软件、硬件的技术创新优势

在核心技术领域，公司与上游芯片厂商、通讯模块厂商、操作系统供应商建立了稳定的技术协作关系，始终保持技术开发的前沿合作，新产品基本做到与国际市场同步开发、同步推出。其中，在企业级网络设备领域，公司的高端企业级交换机性能指标已达到国际先进水平；在瘦客户机领域，公司在行业技术领域处于领先地位，拥有瘦客户机的远程管理技术、无缝存储技术、USB 映射技术、跨系统应用技术、设备应用技术、SSH 客户端技术等，各项技术产品广泛应用于金

融、保险、通信、物流、教育等行业。公司独立开发的 USB 设备映射技术，彻底解决了微软 RDP 和 Citrix 的 ICA 无法支持的 USB 设备映射问题，从根本上解决了终端对 USB 外设支持不足的问题。目前，公司的 USB 映射技术、计算机外围设备共享服务器控制方法已取得发明专利。

在核心技术自主科技创新的基础上，本公司具有领先的技术融合应用的创新能力。公司的高端企业级交换机拥有自主知识产权的操作系统 RGNOS 和自主开发的各类国际标准协议栈；自主研发的 SAM 系列解决方案和 GSN®全局安全网络解决方案在国内市场率先实现大规模商用，截至 2006 年底，SAM 系列解决方案在 802.1X 认证运营管理领域，已经成功应用于全国 500 多所高校，平均每天约有 200 万学生通过 SAM 平台使用网络，是我国覆盖面最广、服务用户量最多的高校解决方案之一。

凭借在软、硬件技术领域突出的技术创新能力，以及在企业级应用市场领先的市场地位和市场竞争力，2006 年，本公司和联想、中兴通讯、华为、中国网通等企业一同入选全国 103 家首批创新型试点企业；2007 年被中华品牌战略研究院评选为年度“中华电子企业最佳创新品牌”，被国家发展和改革委员会授予“国家高技术产业化示范工程”；2008 年，入选全国首批创新型企业，并被认定为国家高新技术企业；2009 年，被评为“中华电子企业十大创新品牌”。

②持续关注的服务优势

公司提出并建立了“6S 服务”品牌，形成了业内的服务优势，建立了全方位、完善的服务渠道管理体系。

“6S 服务”体现了“关注随时随地，满意无处不在”的核心理念。“6S 服务”一方面代表：speciality（专业）、super（卓越）、speedy（快速）、smiling（微笑）、sincere（诚挚）和 satisfied（满意）；另一方面也是“3S+3S”服务基础架构体系的体现。前一个 3S 是指由公司“总部”、“各地客户服务中心”、“各地授权服务代理”组成的三级服务网络；后一个 3S 是指为客户提供产品级、方案级、应用级组成的三级技术支持。最终实现以专业的服务队伍，及时和全方位地关注客户每一个服务需求，提供持续性的技术支持与增值服务。

在企业级网络设备业务领域，为满足用户日益提高的服务需求，本公司在全国一二线城市快速形成了服务网络，从售前的解决方案设计、售中的项目实施到

售后的网络维护、系统升级、故障处理等，将厂商级专业、快捷的服务广泛应用于教育、金融、医疗、企业等行业。

在网络终端业务领域，本公司从客户前期的系统构建、设备选型开始即为客户提供价值，通过自身技术服务和多年的行业市场经验，根据客户实际需求提供产品级、方案级、应用级的三级技术服务，持续为客户的业务增值而努力。

2、品牌优势

根据赛迪顾问的调查，企业级用户在了解网络设备以及厂商信息时，最看重的前三大信息渠道依次是同行推荐、网络和展会。本公司是教育和金融行业的主要设备厂商，技术实力和综合服务能力已经得到行业客户和同行的认可，具备了较强的品牌号召力以及在行业内复制成功经验，拓展市场空间的品牌优势。

本公司是宽带接入终端设备、无线通市场的先入者，与电信运营商建立了长期的合作关系，近三年市场占有率都保持在行业前三位，具有强大的行业品牌优势。基于良好的合作关系和市场品牌，本公司积极配合电信运营商向“综合信息服务提供商”转型，把握运营商的发展策略，生产满足运营商运营需求的产品，在竞争中处于主动地位。

（四）发行人控股股东及实际控制人介绍

福建省电子信息（集团）有限责任公司（以下简称“电子信息集团”）现持有本公司 53,927,300 股，占本公司总股本的 41%，为本公司控股股东。

电子信息集团基本情况如下：

公司名称	福建省电子信息（集团）有限责任公司
企业类型	有限责任公司（国有独资）
注册资本（实收资本）	78,214 万元
法定代表人	刘捷明
公司住所	福州市五一北路 169 号福日大厦
经营范围	授权范围内的国有资产经营；产权（股权）经营管理；对网络产品、软件与电子信息服务、通信、广播电视视听、计算机和外部设备及应用，电子基础原料和元器件、家用电器、光学产品、电子测量仪器仪表、机械加工及专用设备、交通电子等产

	品及电子行业以外产品的投资、控股、参股，对房地产、物业、酒店的投资。
成立时间	2000年9月7日
《企业法人营业执照》	3500001002193

电子信息集团是福建省人民政府国有资产监督管理委员会的下属企业，主要从事产业资本经营，即通过国有资产的调控运营，重点做好福建省电子信息产业的基础性、前瞻性和引导性工作，确保国有资产的保值、增值。因此，福建省人民政府国有资产监督管理委员会是本公司实际控制人。

二、主要财务数据和主要财务指标

（一）主要财务数据

本公司最近三年的会计报表已经福建华兴会计师事务所有限公司（由福建华兴有限责任会计师事务所于2008年11月更名）审计，并出具闽华兴所（2010）审字E-002号审计报告。公司主要财务数据（单位：元）如下：

1、合并资产负债表主要数据

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资产总计	1,240,208,199.88	1,018,177,019.68	1,053,272,548.13
其中：流动资产	1,061,632,558.22	866,113,358.78	909,982,021.12
负债合计	674,027,462.85	601,486,769.36	715,490,083.80
其中：流动负债	648,906,121.93	592,362,208.59	696,913,579.70
归属于母公司所有者权益	427,825,930.99	321,568,450.05	252,403,380.89

2、合并利润表主要数据

项 目	2009年	2008年	2007年
营业收入	1,724,672,229.20	1,318,451,374.22	1,249,561,347.91
营业利润	127,913,908.43	61,755,674.90	69,661,894.61
利润总额	179,236,472.89	108,584,829.38	104,121,430.28

净利润	163,012,134.47	105,406,962.25	88,866,303.86
归属于母公司所有者的净利润	106,257,480.94	69,165,069.16	60,594,745.31

3、合并现金流量表主要数据

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生的现金流量净额	347,400,543.80	112,794,111.92	143,435,106.96
投资活动产生的现金流量净额	-44,139,948.89	-20,657,796.63	-69,729,016.98
筹资活动产生的现金流量净额	-188,858,315.71	-82,752,376.75	50,826,502.84
现金及现金等价物净增加额	114,328,772.63	9,295,345.59	124,461,148.32

(二) 主要财务指标

财务指标	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资产负债率（母公司）	50.70%	56.88%	66.35%
流动比率	1.64	1.46	1.31
速动比率	1.21	1.04	0.97
无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比例	2.23%	3.33%	3.57%
财务指标	2009 年	2008 年	2007 年
息税折旧摊销前利润（万元）	20,498.84	14,949.81	13,745.19
利息保障倍数	15.18	5.80	6.81
应收账款周转率（次）	4.60	3.32	3.41
存货周转率（次）	3.72	3.11	3.70
每股经营性现金净流量（元）	2.64	0.86	1.09
每股净现金流量（元）	0.87	0.07	0.95
基本每股收益（元）	0.8079	0.5259	0.4607
扣除非经常损益后的基本每股收益（元）	0.7668	0.4493	0.4272
净资产收益率（加权平均）	28.36%	24.10%	27.28%

三、本次发行情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00元
发行股数	4,400万股，占发行后总股本的比例为25.07%
每股发行价	23.20元
发行方式	采用网下向询价对象询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行前每股净资产	3.25元（以2009年12月31日归属于母公司所有者权益和总股本全面摊薄计算）
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
拟申请上市证券交易所	深圳证券交易所

四、本次募集资金用途

根据项目的轻重缓急排序，本次募集资金在扣除发行费用后拟投向以下三个项目：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	募集资金投入 (万元)
1	网络、通讯、终端产品马尾生产基地建设项目	24,000.00	20,000.00
2	固网支付终端和系统产业化项目	8,203.39	8,203.39
3	DMB 联网信息发布系统及其终端产品研发与生产项目	3,786.46	3,786.46
	合计	35,989.85	31,989.85

如果本次募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将自筹解决资金缺口；如果资金有剩余，将用于补充募集资金项目建设和生产所需要的流动资金，用以偿还公司银行贷款，补充公司流动资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

- 1、发行股票的种类：人民币普通股（A股）；
- 2、每股面值：1.00元；
- 3、发行股数：4,400万股（本次发行股票的数量占本次发行后股份总数的比例为25.07%）；
- 4、每股发行价：23.20元；
- 5、市盈率：40.38倍；
- 6、发行前每股净资产：3.25元（按2009年12月31日归属于母公司所有者权益和发行前总股本计算）；
- 7、发行后每股净资产：8.06元（以截至2009年12月31日归属于母公司所有者权益加上募集资金净额，按发行后的股本全面摊薄计算）；
- 8、市净率：2.88倍（以公司发行后每股净资产值计算）；
- 9、发行方式：采用网下向询价对象询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式；
- 10、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）；
- 11、承销方式：承销团余额包销；
- 12、预计募集资金总额和净额：102,080万元和98,667万元；
- 13、发行费用概算：

序号	项 目	金额（万元）
1	承销费及保荐费	1,860
2	审计验资费用	279
3	律师费用	89
4	路演推介、信息披露及其他费用	1,185
	合 计	3,413

二、本次发售新股的有关当事人

1、发行人：福建星网锐捷通讯股份有限公司

法定代表人：黄奕豪

地 址： 福州市马尾区快安大道 M9511 工业园

联系电话： 0591-83057977、83057261

传 真： 0591-83057088

联 系 人： 沐昌茵

公司网站： www.star-net.cn

电子信箱： zqsw@star-net.cn

2、保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

法定代表人：王志伟

地 址： 广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼

电 话： 020-87555888

传 真： 020-87557566

保荐代表人：杨光 付竹

项目协办人：洪如明

项目组成员：许一忠 庄勇 张每旭 李鸿 吴慧芸 刘洋

3、承销团其他成员

根据发行监管部[2004]56 号文《关于承销团协议及相关材料报送时间有关问题的函》的要求，待承销团协议签署后上报。

4、律师事务所：福建至理律师事务所

负 责 人： 刘建生

地 址： 福州市湖东路 152 号中山大厦 25 层

电 话： 0591-87855641 87855642 87818493

传 真： 0591-87855741

经办律师： 蒋方斌 王新颖

4、会计师事务所：福建华兴会计师事务所有限公司

法定代表人：林宝明

地 址： 福州市湖东路 152 号中山大厦 B 座 7-9

电 话： 0591-87852549

传 真： 0591-87840354

经办会计师： 郑丽惠 郑丹蕾

5、资产评估机构：厦门市大学资产评估有限公司

法定代表人： 梁明燊

地 址： 厦门市开元区金榜路 63 号凯旋广场写字楼六楼

电 话： 0592-5804755

传 真： 0592-5804760

签字资产评估师： 邓泽亚 黄侨抱

6、股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

地 址： 广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电 话： 0755-25938000

传 真： 0755-25988122

7、保荐人（主承销商）收款银行： 工商银行工行广州市一支行

户 名： 广发证券股份有限公司

账 号： 3602000119200018813

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

发行人与本次发行有关的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

询价推介时间	2010 年 5 月 31 日至 2010 年 6 月 2 日
定价公告刊登日期	2010 年 6 月 4 日
申购日期和缴款日期	2010 年 6 月 7 日
预计上市日期	『』 年 『』 月 『』 日

第四节 风险因素

投资者在评价本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，并不表示会依次发生。

一、技术风险

1、本公司的产品是基于网络技术和通讯技术在行业内的应用而研发，硬件产品受到网络技术和通讯技术进步的引领，必然面临产品技术更新换代、产品结构调整、核心技术失密等一系列的压力。如果本公司的新技术和新产品不能及时研发成功，或者对技术、产品、市场趋势把握出现偏差，将削弱本公司的技术优势和竞争力。另一个方面，网络技术和通讯技术的升级，需要厂商不断投入大量资金进行技术跟踪和前沿研究，如果在研发上资金投入不足，有可能无法及时跟上技术升级换代的步伐，而丧失技术优势。

目前公司与上游芯片厂商、通讯模块厂商、操作系统供应商建立了稳定的技术协作关系，始终保持在技术开发领域的前沿合作，新产品基本做到与国际市场同步开发、同步推出。本公司的高端企业级交换机拥有自主知识产权的操作系统 RGNOS 和自主开发的各类国际标准协议栈，产品性能指标已达到国际先进水平；本公司自主品牌的瘦客户机国内市场份额远超 HP、Wyse、Sun 等国际知名厂商，多项独创的关键技术处于国际领先水平；本公司的无线固话终端以及 ADSL Modem 产品的技术水平居于全国前列。

2、本公司的产品致力于行业信息化应用，把科技创新与行业经验融合于行业应用，形成“软件、硬件、服务三位一体”的行业解决方案。在不同行业，网络解决方案存在巨大的差异；在同一行业，不同用户对解决方案也存在不同的需求。设备厂商需要在深刻理解行业、客户的各项需求的基础上，定制开发“差异化”的解决方案。解决方案的差异性越大，市场竞争者越少，价格和毛利就越高。定制化产品由于其差异性，能很好地贴近用户需求，容易在特定行业形成竞争优

势和垄断利润。但是，产品的“差异性”是相对的，随着产品的大规模商用，为单个客户定制开发的最初差异化的产品会逐步变成成熟的标准化的产品，定制该类产品的成本、价格、毛利都会出现下降趋势。设备厂商、解决方案提供商如果无法持续设计、开发差异化的产品，就无法持续保持自身产品的盈利能力。

同时，如果本公司对于重点行业的研究和经验积累不够导致解决方案的开发不能保持业内先进水平，也将影响该行业解决方案的市场竞争力。

本公司采取“目标聚集战略”，对于行业信息化应用的重点行业——教育行业和金融行业投入了相对优势的研究开发力量，积累了丰富的行业经验，并积极向其他行业复制。本公司的应用技术创新能力在教育和金融行业处于领先地位，自主研发的 SAM 网络用户计费解决方案和 GSN®全局安全网络解决方案已率先实现大规模商用；金融网点解决方案获得了“网点专家”的市场声誉。在瘦客户机领域，公司掌握金融行业的相关标准，基于金融应用需求和现代软件工程方法论的基本思想，在汲取众多金融应用有效功能的同时，产品更加简洁、灵活、高效。用户可以灵活、快速、高质量地构筑金融业务系统中的前端应用部分，快速地开发前端应用系统，为金融应用提供了全新的解决方案。本公司将在体察行业应用需求的基础上，通过“6S 服务”落实“关注随时随地，满意无处不在”的核心理念，以最专业的服务队伍，及时和全方位地关注和满足客户每一个服务需求。

二、市场风险

（一）行业竞争加剧的风险

市场的主要参与者互相渗透竞争对手处于相对优势地位的市场，行业竞争存在加剧的可能。处于行业技术领先地位的公司特别是思科公司越来越重视各行业网络应用市场，伴随着行业应用市场的成熟，思科正在推出一些成熟的标准化的解决方案，与本公司的价格差距也在缩小，构成了对本公司各种行业解决方案的竞争。与此同时，公司在扩大教育行业竞争优势、拓展金融行业的业务空间的基础上，积极向其他行业，譬如政府机构行业、医疗行业复制成功经验、移植成熟方案，这一进程将面临行业对手的激烈竞争。

在行业应用市场，最好的竞争手段就是推出个性化的解决方案，公司只有更为深入地了解行业应用需求，加快研发和应用技术创新，才能不断推出差异化的行业应用解决方案，持续保持市场地位。

（二）部分业务存在客户集中度较高的现象

由于运营商采购产品的行业特征所致，公司通讯产品的销售对象较为集中。

公司无线固话终端产品的主要销售对象为中国移动和中国联通，宽带接入终端产品 ADSL Modem 的主要销售对象为中国电信、中国网通和中国铁通，这些业务在 2009 年主营业务收入中的占比分别为 8.76%和 13.14%，销售毛利占比分别为 4.59%和 6.47%。如果这些客户的业务发展战略、采购政策或者这些客户与本公司的业务关系发生重大变化，可能会对公司的该类业务构成重大影响。

本公司一直保持并加强了与运营商之间的交流和沟通，把握住运营商的发展策略，生产满足运营商运营需求的产品，在竞争中处于主动地位。

三、核心部件供应链风险

集成电路（特别是专用主芯片）、工业集成模块等是本公司设备产品的主要原材料，其中，路由器、交换机、ADSL Modem 的芯片主要是采用美国 Broadcom 和 Freescale 公司的产品，瘦客户机芯片主要采用 Intel、AMD、VIA 的产品，无线固话终端主要采用德国西门子、展讯的移动模块产品。公司设备产品的上述核心部件主要依赖于外部厂商，如果这些核心部件的供货不稳定，将影响本公司的市场供货能力。

公司采购的芯片和模块都来源于主流专业厂商，采购渠道也都是这些专业厂商的指定区域代理商，竞争较激烈、价格也较透明，一般情形下不会出现供货紧张状况。无线模块厂商因为自身从订购芯片到供货需要近 3 个月的业务周期，通常按照市场预测数量准备货源，如果运营商政策临时变化导致突发性采购，也有可能短期内供货出现紧张。

四、控股子公司的投资和管理风险

近三年，控股子公司锐捷网络为本公司的利润贡献比例较大，2007年、2008年、2009年，锐捷网络为公司贡献的利润（以归属于母公司净利润的口径计）分别为4,044.85万元、4,020.71万元、6,919.47万元，占“归属于母公司所有者的净利润”的比重分别为66.75%、58.13%、65.12%。锐捷网络的分红政策将影响本公司的分配能力，因此存在一定的投资和管理风险。

目前，本公司向锐捷网络委派的董事占其董事会的多数席位（锐捷网络是中外合资企业，未设立股东会和监事会），在锐捷网络重大事项决策包括分红决策等方面拥有主导和控制权。

五、人力资源不足的风险

本公司所处的行业快速成长，造成了业内巨大的人力资源需求，高端技术人才相对“稀缺”，各企业针对人力资源的竞争非常激烈，可能会引致核心技术人员的流动。如果出现核心技术大量流出，不仅会削弱流出企业的技术竞争能力，还会使得原有核心技术出现泄密的风险。本公司的行业解决方案的销售和推广以及售后服务还需要辅之以强大的技术支持及销售服务团队。目前，公司市场销售团队的成长还不能有效支持公司在全部行业市场的发展，因此公司采取目标聚集战略在有限的人力资源情况下谋求核心竞争力的成长和市场地位的提升。

本公司的核心业务，不仅需要掌握产品的核心技术，具备自主研发能力，同时还要求公司具备突出的技术融合应用的创新能力，能够根据客户需求定制产品，这对于本公司的人力资源提出了很高的要求。对于研发团队，要求必须能够保持技术的前瞻性，保持对核心技术和应用技术的持续创新；对于供应链队伍，要求能及时供应能满足产品方案性能要求的设备系统；对于技术支持和销售服务团队，要求必须有强大的技术咨询、技术支持能力，能提供高品质的“6S”服务。任何一个团队出现短板，都可能影响到公司的业务盈利能力。

公司制定了“以一流的薪酬，吸引一流的人才，创造一流的业绩”的人力资源政策，通过极具竞争力的薪酬体系、创新奖励基金、企业科技奖、优秀员工奖励制度等吸引和留住创新型人才，保持了核心技术人员的长期稳定。此外，公司还建立了完善的研发人员培养机制，通过从知名高校应届生培养人才，以及

在全国设立分公司、办事处及六个研发中心的方式吸引相关有经验的人才。近三年，研发人员的增长速度超过了业务增长速度，研究开发费用占主营业务收入的平均比例已超过 9%。

六、财务风险

（一）应收账款和存货的期末余额较大的风险

公司期末应收账款和存货余额较大，报告期各期末，公司应收账款占流动资产的比例分别为 44.06%、40.58%、33.91%，应收账款周转率分别为 3.41、3.32、4.60；存货占流动资产的比例分别为 25.57%、29.14%、26.20%，存货周转率分别为 3.70、3.11、3.72。应收账款和存货余额较大的特点决定了公司需投入大量的流动资金以应收账款和存货的形式来支持销售规模的增长，将增加公司的流动性风险及短期偿债风险，可能使得公司在业务快速发展期无法筹集足够的营运资金。

（二）主营业务收入在会计年度内分布不均衡的风险

受行业市场的业务特征以及客户投资习惯的影响，公司主营业务收入具有明显的季节性特征，一般而言，年度内各个季度逐季增长，第一季度较少，而后逐季递增，第四季度最大。以半年度看，下半年（7 月至 12 月）销售收入占全年销售收入的比重大约在 60%-70%之间（详见本招股说明书“第十一节 管理层讨论与分析”），2007 年、2008 年、2009 年公司每年下半年的销售收入占当年销售收入的比例分别为 63.46%、62.3%、65.2%。本公司销售收入在会计年度的不均衡分布在一定程度上增加了公司的营运成本。

七、税收政策风险

（一）软件产品增值税返还政策变化风险

根据财政部、国家税务总局、海关总署（财税字[2000]25 号）《关于〈鼓励软件企业和集成电路产业发展税收政策问题〉的有关通知》的规定，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%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。所退税款由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税。

报告期内公司之子公司星网锐捷软件、锐捷网络、升腾资讯、星网视易、上海爱伟迅、厦门锐捷软件生产的软件产品享受上述增值税即征即退的税收优惠政策。报告期内合并报表中的增值税退税款分别为2,815.45万元、3,259.05万元、4,358.25万元，扣除退税款中少数股东享有的部分，占同期归属于母公司所有者的净利润的比例分别为29.16%、30.88%、26.74%。

软件产品增值税退税政策期限届满后，若国家相关政策发生变化，致使本公司不能继续享受上述优惠政策将会对本公司的经营业绩产生影响。

（二）所得税税率风险

报告期内，本公司享受企业所得税免征额分别为794.22万元、225.98万元、730.54万元（已扣除免征额中少数股东享有部分），占同期归属于母公司所有者的净利润分别为13.11%、3.27%、6.88%；享受的增值税、所得税优惠合计分别为2,561.36万元、2,361.65万元、3,571.67万元（已扣除少数股东享有部分），占同期归属于母公司所有者的净利润分别为42.27%、34.15%、33.61%。

2008年，星网锐捷、锐捷网络、星网锐捷软件、升腾资讯、星网视易均被认定为国家高新技术企业，根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172号）、《中华人民共和国企业所得税法》，上述五家企业自2008年至2010年，可以享受15%的低税率优惠政策，在三年期限届满前的三个月内，企业需提出复审申请，如若复审不合格，则将无法再享受15%低税率优惠，税率将恢复至25%，将对公司业绩产生不利影响。

此外，根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39号）、《关于贯彻落实国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策有关问题的通知》（财税[2008]21号）的规定，锐捷网络在2008年选择外商投资企业减半征收的最优惠政策纳税，实际执行12.5%的所得税税率，自2009年起将执行高新技术企业15%的企业所得税税率，实际税率将略有提高。

八、募集资金投资项目组织实施的风险

公司本次募集资金拟投资于以下三个项目：（1）网络、通讯、终端产品马尾生产基地建设项目；（2）固网支付终端和系统产业化项目；（3）DMB 联网信息发布系统及其终端产品的研发与生产项目。

本次募集资金投资项目贯彻了公司的发展战略，与公司主营业务密切关联，项目的顺利实施能够对公司经营状况起到良好的促进作用。本次募集资金拟投资项目虽然经过科学严格的论证，在经济、技术等方面均具有良好的可行性，但由于项目投资规模较大，对生产工艺、技术储备和人才储备有较高的要求，在项目具体实施过程中仍可能存在不确定因素。本次募集资金投资项目建成后，最高将新增年折旧费用 1,107.71 万元及摊销费用 554.36 万元。如果项目不能按期达产，将对公司的盈利水平形成一定压力。

本次发行后，预计公司净资产将大幅增加，而募集资金投资项目从建设到达产、产生效益需要一段时间，因此，公司在本次发行后的一段时期内存在因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称： 福建星网锐捷通讯股份有限公司

英文名称： Fujian Star-net Communication Co.,Ltd.

注册资本： 131,530,000 元

法定代表人： 黄奕豪

成立日期： 1996 年 11 月 11 日

公司住所： 福州市马尾区快安大道 M9511 工业园

邮政编码： 350015

公司电话： 0591-83057977、83057261

公司传真： 0591-83057088

公司网址： <http://www.star-net.cn/>

电子信箱： zqsw@star-net.cn

主营业务： 研发、生产和销售企业级网络通讯系统设备及终端设备，主要产品线包括企业级网络设备（主要产品是交换机和路由器）、网络终端（主要产品是瘦客户机）和通讯产品（主要产品是无线固话终端和宽带接入终端设备）。

二、发行人改制重组情况

（一）设立方式

本公司是于 2005 年 9 月 5 日经国家商务部商资批[2005]1832 号《商务部关于同意福建星网锐捷通讯有限公司转制为外商投资股份有限公司的批复》批准，由福建星网锐捷通讯有限公司以截止 2005 年 4 月 30 日经审计的账面净资产按 1:1 的比例折股后，整体变更设立的外商投资股份有限公司。2005 年 9 月 9 日，公司依法取得商外资资审字[2005]0479《外商投资企业批准证书》；2005 年 12

月 13 日，公司依法在福建省工商行政管理局登记注册成立，领取了企合闽总字第 003439 号《企业法人营业执照》。

（二）发起人

本公司由中外合资有限责任公司整体变更方式设立，原福建星网锐捷通讯有限公司的股东即为本公司的发起人，共有五名，分别是：电子信息集团、厦门维实创业投资股份有限公司（以下简称“维实投资”）、FINET INVESTMENT LIMITED（以下简称“FINET”）、MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED（以下简称“MASTER SKILL”）和厦门盈仁投资有限公司（以下简称“盈仁投资”）。其中电子信息集团、维实投资、盈仁投资为内资股发起人股东，FINET 和 MASTER SKILL 为外资股发起人股东。电子信息集团持有本公司 41% 的股份，为本公司主要发起人。

（三）在改制设立发行人之前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

电子信息集团是本公司的主要发起人，是福建省人民政府国有资产监督管理委员会下属企业。电子信息集团本身无实体经营，经福建省人民政府国有资产监督管理委员会授权从事产业资本经营，通过国有资产的调控运营，重点做好福建省电子信息产业的基础性、前瞻性和引导性工作，确保国有资产的保值、增值。本公司改制设立前，电子信息集团除了本公司外，其控制的其他主要企业有福建福日集团公司、福建福日电子股份有限公司、闽东电机（集团）股份有限公司、福州开发区捷龙实业有限公司、福建合顺微电子有限公司、福建星海通信科技有限公司、福建计算机外部设备厂、福建飞腾人力资源有限公司、福建省东南信息港发展有限公司等。电子信息集团控制的其他主要企业的具体情况详见本节“六、发起人、持股 5% 以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况”之“（一）发行人控股股东的相关情况”。

（四）发行人成立时的主要资产和实际从事的主要业务

本公司设立采用了有限责任公司整体变更的方式，设立时拥有的主要资产是公司日常业务经营中形成的经营性资产，全部为承继福建星网锐捷通讯有限公司

的整体资产。本公司设立时实际从事的业务是企业级网络设备、网络终端、通讯产品以及企业级网络解决方案的研发、生产与销售。

（五）发行人成立后主要发起人主要资产和实际从事的主要业务

本公司整体变更设立前后，电子信息集团拥有的主要资产及实际从事的主要业务均未发生重大变化。

（六）改制前后，发行人的业务流程及其联系

本公司系有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，改制前原有限责任公司的业务流程与改制后本公司的业务流程没有发生变化。公司的主要业务流程详见本招股说明书“第六节 业务与技术”。

（七）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司系有限责任公司整体变更设立，主要发起人（也是本公司之控股股东）为电子信息集团。公司主营业务完全独立于电子信息集团及其它发起人股东，在生产经营方面不存在依赖发起人股东的情形。报告期内，本公司与控股股东之间的偶发性关联交易详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

公司整体变更设立股份公司时，公司所有的资产、债务、人员均进入股份公司，并办理了相关产权变更登记手续。

（九）发行人独立运行情况

公司在业务、资产、人员、财务和机构等方面与控股股东及其所控制的其他企业完全分开，拥有独立的产、供、销和研发体系，具有直接面向市场独立经营的能力。

1、业务独立

公司是企业级网络通讯系统设备及终端设备的主流厂商，拥有从事公司主营业务的完整、独立的原料采购体系、生产体系、销售体系和技术、研发体系，所有业务均独立于控股股东及其控制的其他企业，不存在依赖控股股东及其控制的其他企业之情形。

2、资产独立

公司系由有限责任公司整体变更而来，原福建星网锐捷通讯有限公司的资产全部进入了本公司。公司拥有与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的机器设备以及商标、专利、非专利技术、土地使用权、房产、生产许可证的所有权。截止至本招股说明书签署日，公司股东、控股股东及其所控制的其他企业不存在占用公司资金、资产和其他资源的情况。

3、人员独立

公司的董事、监事均严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，履行了合法程序；公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员专职在本公司工作，并领取薪酬，未在控股股东处担任除董事以外的任何职务；公司财务人员未在控股股东、实际控制人及其所控制的其他企业中兼职。本公司已建立独立的劳动、人事、社会保障体系及工资管理体系，与所有员工均签订了劳动合同，并按国家规定办理了社会保险。

4、机构独立

公司建立、健全了包括股东大会、董事会、监事会、经理的法人治理结构，并严格按照《公司法》、《公司章程》的规定履行各自的职责；建立了独立、适应自身发展需要的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，不受股东单位控制。

5、财务独立

公司设立了独立的财务部门，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，独立进行会计核算和财务决策。公司还具有规范、有效的对子公司及分公司的财务管理和稽核制度，保证了公司对子公司及分公司的有效控制与管理。

公司拥有独立的银行帐号，基本存款账户的开户银行为招商银行福州华林支行，开户账号为 591900008910108；公司依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，税务登记号为 350102611008511。

因此，公司作为生产经营型企业，拥有独立、完整的采购、生产、销售和研发系统，在资产、业务、人员、机构、财务方面与公司股东相互独立，具有独立完整的业务及面向市场自主经营的能力。

三、发行人设立以来股本形成及其变化和重大资产重组情况

（一）股本的形成及其变化

1、公司前身“福建实达终端设备有限公司”的成立。

公司前身福建实达终端设备有限公司，是于1996年11月6日经福建省对外经济贸易委员会闽外经贸[1996]资字0136号文批准，由福建实达电脑集团股份有限公司（600734.SH）（以下简称“实达集团”）和香港福捷国际有限公司（以下简称“福捷国际”）共同投资设立的中外合资经营企业，于1996年11月11日在福建省工商行政管理局注册登记，《中华人民共和国外商投资企业批准证书》批准号为外经贸闽府字[1996]0038号，《中华人民共和国企业法人营业执照》注册号为企合闽总字第003439号，注册资本为人民币2,000万元。福建华兴会计师事务所（于1999年更名为福建华兴有限责任会计师事务所，现已更名为“福建华兴会计师事务所有限公司”）于1997年1月20日出具闽华兴所（97）股验字第04号《验资报告》确认公司注册资本已经到位，合营各方均已缴足出资额。公司最初成立时的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建实达电脑集团股份有限公司	1,500	75%
香港福捷国际有限公司	500	25%
合计	2,000	100%

公司设立时，公司控股股东实达集团的前十大股东如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	股权比例
1	福建省富闽经济发展总公司	5,173.0500	26.53%
2	福建实达电脑集团股份有限公司工会	3,804.6750	19.51%

3	福建计算机外部设备厂	3,675.0000	18.85%
4	福州开发区科技园建设发展总公司	750.0000	3.85%
5	福建八方科技发展股份有限公司	438.0000	2.25%
6	福州市国有资产营运公司	219.0000	1.12%
7	福建兴业证券公司	120.4500	0.62%
8	电子工业部计算机与微电子发展研究中心	109.5000	0.56%
9	福建省经贸委劳动服务中心	109.5000	0.56%
10	平安保险公司	86.6055	0.44%
	合 计	14,485.7805	74.29%

2、1998年，福建实达终端设备有限公司增资到5,000万元。

1998年12月28日，经福建省对外经济贸易委员会闽外经贸[1998]资字490号文批准，公司注册资本由2,000万元增资至5,000万元，新增注册资本3,000万元由实达集团和香港敬贸投资有限公司（以下简称“敬贸投资”）以货币方式认购，其中，实达集团认购2,250万元，敬贸投资认购750万元，原股东福捷国际放弃优先认缴增资的权利。福建华兴会计师事务所于1999年1月26日出具的闽华兴所（1999）股审字37号《审计报告》审计确认，截止至1998年12月31日，公司总资产21,105.65万元，净资产4,250万元（其中实达集团增资2,250万元尚未验资，敬贸投资增资750万元尚未到资）。

福建华兴有限责任会计师事务所于1999年10月29日出具闽华兴所（1999）股验字第19号《验资报告》，确认新增注册资本已经到位。公司于1999年4月13日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。本次增资后，公司各股东的出资额及股权比例如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建实达电脑集团股份有限公司	3,750	75%
香港敬贸投资有限公司	750	15%
香港福捷国际有限公司	500	10%
合 计	5,000	100%

3、2000年7月，实达集团将所持有的公司10%股权转让给敬贸投资，同时公司更名为“福建实达网络科技有限公司”。

2000年7月26日，经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸[2000]资字259号文批准，公司股东实达集团将其所持有的公司10%股权（计出资额为500万元）转让给敬贸投资，本次股权转让价款以经福建中兴资产评估有限公司中兴评报字（2000）第023号《资产评估报告》评估确认的公司净资产值（公司评估后净资产值为4,994.11万元）为基础，经双方协商确定为500万元。福捷国际同意放弃优先购买权。2000年8月29日，敬贸投资向实达集团支付了全部股权转让款。同时，公司更名为“福建实达网络科技有限公司”。

福建华兴有限责任会计师事务所于2000年3月16日出具的闽华兴所(2000)股审字23号《审计报告》审计确认，截止至1999年12月31日，公司总资产为22,078.78万元，净资产为5,000万元。

公司于2000年8月1日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。本次转让后，公司各股东的出资额及股权比例如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建实达电脑集团股份有限公司	3,250	65%
香港敬贸投资有限公司	1,250	25%
香港福捷国际有限公司	500	10%
合计	5,000	100%

4、2000年9月，敬贸投资将所持有的公司25%股权转让给FINET。

2000年9月20日，经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸[2000]资字332号文批准，公司股东敬贸投资将其所持有的公司25%股权（计出资额为1,250万元）转让给FINET，股权转让价款以福建华兴有限责任会计师事务所闽华兴所（2000）股审字23号《审计报告》审计确认的公司净资产值为基础，经转让双方协商确定为1,250万元，公司其他股东同意放弃对上述转让股权的优先购买权。

福建华兴有限责任会计师事务所于2000年3月16日出具的闽华兴所(2000)股审字23号《审计报告》审计确认,截止至1999年12月31日,公司总资产为22,078.78万元,净资产为5,000万元。

公司于2000年9月29日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。本次股权转让后,公司各股东的出资额及股权比例如下:

股东名称	出资额(万元)	出资比例
福建实达电脑集团股份有限公司	3,250	65%
FINET INVESTMENT LIMITED	1,250	25%
香港福捷国际有限公司	500	10%
合计	5,000	100%

5、2002年,实达集团将所持有的公司41%股权转让给电子信息集团;福捷国际将所持有的公司10%股权转让给MASTER SKILL。

2002年12月26日,经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸资[2002]381号文批准,公司股东实达集团将其所持有的公司41%股权(计出资额为2,050万元)转让给电子信息集团,股权转让价款为2,869万元;福捷国际将其所持有的公司10%股权(计出资额为500万元)全部转让给MASTER SKILL,按照2002年6月28日中国人民银行公布的人民币对港币的基准利率,确定股权转让价款为659.85万港元;本次股权转让价款经转让双方协商,按福建华兴有限责任会计师事务所闽华兴所(2002)审字E-026号《审计报告》审计确认的公司净资产值溢价35.5%确定。公司其他股东同意放弃对上述转让股权的优先购买权。

福建华兴有限责任会计师事务所于2002年2月28日出具的闽华兴所(2002)审字E-026号《审计报告》审计确认,截止至2001年12月31日,公司总资产为21,587.08万元,净资产为5,164.85万元。截止至2002年11月4日,电子信息集团已向实达集团支付了全部股权转让款;截止至2002年8月30日,MASTER SKILL已向福捷国际支付了全部股权转让款。

公司于2003年1月10日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。本次股权转让后,公司股东的出资额及股权比例如下:

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建省电子信息（集团）有限责任公司	2,050	41%
FINET INVESTMENT LIMITED	1,250	25%
福建实达电脑集团股份有限公司	1,200	24%
MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED	500	10%
合 计	5,000	100%

6、2003 年，实达集团将其持有的公司 24%股权转让给福建阳光集团有限公司，同时公司增资到 10,000 万元。

2003 年 9 月 27 日，经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸资[2003]193 号文批准，实达集团将其持有的公司 24%股权（计出资额为 1,200 万元）全部转让给福建阳光集团有限公司，本次股权转让价款以福建华兴有限责任会计师事务所闽华兴所（2003）审字 E-035 号《审计报告》审计确认的公司净资产值为基础，经双方协商确定为 1,680 万元，其他股东均同意放弃上述转让股权的优先购买权。同时，公司注册资本由 5,000 万元增加至 10,000 万元，新增注册资本 5,000 万元由电子信息集团、FINET、福建阳光集团有限公司及新股东福建联华国际信托投资有限公司以现金方式按 1:1.2 比例进行认购，MASTER SKILL 放弃优先认缴增资的权利。其中，电子信息集团认缴 2,050 万元，实际投入 2,460 万元；FINET 认缴外汇折 1,250 万元，实际投入外汇折 1,500 万元；福建阳光集团有限公司认缴 1,200 万元，实际投入 1,440 万元；福建联华国际信托投资有限公司认缴 500 万元，实际投入 600 万元。

福建华兴有限责任会计师事务所于 2003 年 1 月 25 日出具的闽华兴所(2003)审字 E-035 号《审计报告》审计确认，截止至 2002 年 12 月 31 日，公司总资产为 28,100.21 万元，净资产为 5,834.27 万元。

截止至 2003 年 8 月 31 日，福建阳光集团有限公司已向实达集团支付了全部股权转让款。福建华兴有限责任会计师事务所于 2003 年 9 月 29 日出具闽华兴所（2003）验字 E-012 号《验资报告》，确认新增注册资本已经到位。公司于 2003 年 10 月 10 日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。本次股权转让及增资后，公司各股东的出资额及股权比例如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建省电子信息（集团）有限责任公司	4,100	41%
FINET INVESTMENT LIMITED	2,500	25%
福建阳光集团有限公司	2,400	24%
MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED	500	5%
福建联华国际信托投资有限公司	500	5%
合 计	10,000	100%

7、2004 年，公司更名为福建星网锐捷通讯有限公司。

2004 年 4 月 2 日，经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸资[2004]59 号文批准，公司名称变更为“福建星网锐捷通讯有限公司”，并于 2004 年 4 月 6 日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。

8、2005 年，福建阳光集团有限公司将所持有的公司 24%股权转让给维实投资；福建联华国际信托投资有限公司将所持有的公司 5%股权转让给盈仁投资；FINET 将其所持有的公司 1%的股权转让给维实投资。

2005 年 3 月 25 日，经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸资字[2005]45 号 A 文批准，公司股东福建阳光集团有限公司将其所持有的公司 24%股权（计出资额为 2,400 万元）全部转让给维实投资，转让价款为 3,360 万元；福建联华国际信托投资有限公司将其所持有的公司 5%股权（计出资额为 500 万元）全部转让给盈仁投资，转让价款为 600 万元；FINET 将其所持有的公司 1%的股权（计出资额为 100 万元）转让给维实投资，转让价款为 140 万元。上述股权转让价款均以福建华兴有限责任会计师事务所闽华兴所（2004）审字 E-015 号《审计报告》审计确认的公司净资产值为基础，经转让双方协商确定，公司其他股东均同意放弃对上述转让股权的优先购买权。

福建华兴有限责任会计师事务所于 2004 年 2 月 10 日出具的闽华兴所(2004)审字 E-015 号《审计报告》审计确认，截止至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产为 50,411.92 万元，净资产为 14,156.52 万元。

2005年3月10日，盈仁投资向福建联华国际信托投资有限公司全额支付了股权转让款；2005年3月23日，维实投资向福建阳光集团有限公司全额支付了股权转让款；2005年7月30日，维实投资向FINET全额支付了股权转让款。

公司于2005年4月25日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。本次股权转让后，公司股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建省电子信息（集团）有限责任公司	4,100	41%
厦门维实创业投资股份有限公司	2,500	25%
FINET INVESTMENT LIMITED	2,400	24%
MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED	500	5%
厦门盈仁投资有限公司	500	5%
合 计	10,000	100%

9、2005年，有限责任公司整体变更为股份有限公司

2005年9月5日，经商务部商资批[2005]1832号文批准，公司由有限责任公司整体变更为股份有限公司。公司以截止2005年4月30日经福建华兴有限责任公司会计师事务所闽华兴所（2005）审字E-095号《审计报告》确认的净资产值131,533,081.53元中的131,530,000元按1:1的比例折为等额股份131,530,000股，余额3,081.53元转为资本公积金，各股东（即发起人）原有股权比例不变。公司设立时，其股权结构如下：

股东名称	出资额（元）	出资比例
福建省电子信息（集团）有限责任公司	53,927,300	41%
厦门维实创业投资股份有限公司	32,882,500	25%
FINET INVESTMENT LIMITED	31,567,200	24%
MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED	6,576,500	5%
厦门盈仁投资有限公司	6,576,500	5%
合 计	131,530,000	100%

公司于 2005 年 9 月 9 日领取了商外资资审字[2005]0479 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。福建华兴有限责任会计师事务所于 2005 年 10 月 12 日出具了闽华兴所（2005）验字 E-012 号《验资报告》，对公司注册资本进行了审验确认。公司于 2005 年 12 月 13 日在福建省工商行政管理局办理了变更登记手续。根据福建省人民政府国有资产监督管理委员会闽国资产权[2006]213 号《关于福建星网锐捷通讯股份有限公司国有股权设置的批复》，在公司股本总额中，电子信息集团所持有的 53,927,300 股股份性质为国有法人股。

发行人律师认为：（1）在发行人设立前，其历次股权变动均符合当时有关法律、法规和规范性文件的规定，并履行了必要的法律手续，上述历次股权变动合法、合规、真实、有效；（2）发行人整体变更为股份有限公司之股本设置、股权结构合法有效，产权界定和确认不存在纠纷及风险。

（二）2002 年实达集团出让本公司股权有关事项的说明

本公司就 2002 年实达集团将所持有的本公司 65%的股权予以转让之事宜（以下简称“本次股权转让”）说明如下：

1、股权转让履行的程序

（1）实达集团履行的决策程序

为进一步对公司主营业务进行重组，集中资源发展电脑外设产品和 PC 产品，2002 年 6 月 30 日，经实达集团四届一次董事会审议通过，实达集团将所持有的本公司 65%股权以 4,549 万元转让给福建阳光投资有限公司（已更名为“福建阳光集团有限公司”，以下简称“阳光集团”）。以上决议内容披露于实达集团 2002 年 7 月 2 日的董事会决议公告中。

然而，出于支持福建省信息产业发展以及信息产业战略布局的考虑，经当时福建省国有资产管理委员会（以下简称“福建省国资委”）、实达集团、阳光集团三方协商，实达集团和阳光集团同意终止原股权转让协议，同时考虑到阳光集团已支付部分股权转让款，此次股权转让变更为由福建省国资委下属全资子公司电子信息集团受让实达集团所持有的本公司控股权，由阳光集团受让部分股权。

2002年11月1日，经实达集团四届七次董事会审议通过，实达集团终止原和阳光集团签订的股权转让协议，此次股权转让变更为由实达集团将所持有的本公司41%股权以2,869万元转让给电子信息集团，将所持有的本公司24%股权以1,680万元转让给阳光集团。鉴于转让时电子信息集团下属国有企业福建计算机外部设备厂持有实达集团16.72%的股权，实达集团将所持本公司股权转让给电子信息集团的行为构成关联交易，为此电子信息集团推荐的董事邹金仁、张建和林冰回避表决。以上决议内容披露于实达集团2002年11月2日的董事会决议公告中。

按照当时施行的《上海证券交易所股票上市规则（2002年修订）》（以下简称“《上市规则》”）规定，上市公司拟与关联人达成的关联交易总额高于3,000万元或高于上市公司最近经审计净资产值的5%以上的，须在公司股东大会批准后方可实施。按照当时施行的实达集团公司章程（经2002年6月30日实达集团2001年度股东大会修订）规定，公司与关联方的关联交易总额高于3,000万元或高于公司最近经审计净资产值的5%以上（含5%）的，应经股东大会批准。根据实达集团2001年度报告，2001年末实达集团经审计的净资产为57,842.87万元，净资产值的5%为2,892.14万元。鉴此，上述关联交易无需提交实达集团股东大会审议。

按照当时施行的《上市规则》规定，上市公司拟收购、出售资产达到以下标准之一时，须经上市公司股东大会批准，上市公司还应当聘请有证券从业资格的会计师事务所或资产评估机构对拟收购、出售的资产进行审计或评估：1、收购、出售资产的资产总额占上市公司最近一期经审计的总资产值的50%以上；2、被收购资产相关的净利润或亏损的绝对值（按上一年度经审计的财务报告）占上市公司经审计的上一年度净利润或亏损绝对值的50%以上，且绝对金额在500万元以上；3、被出售资产相关的净利润或亏损绝对值或该交易行为所产生的利润或亏损绝对额占上市公司经审计的上一年度净利润或亏损绝对值的50%以上，且绝对金额在500万元以上；4、收购、出售资产的交易金额（承担债务、费用等应当一并计算）占上市公司最近一期经审计的净资产总额50%以上。

按照当时施行的实达集团公司章程规定，公司资产处置“所涉及的资产总额占公司最近经审计的总资产的45%以上（含45%）的，或该类事项所涉及金额或

资产价值(含承担债务、费用)达到公司最近经审计的净资产的 45%以上(含 45%)的,或该类事项所涉及资产相关的净利润或亏损的绝对值占公司经审计的上一年度净利润或亏损的绝对值 45%以上(含 45%)且绝对金额在 500 万元人民币以上的,须由股东大会批准后方可实施”。

根据本公司 2001 年度审计报告(闽华兴所(2002)审字 E-026 号)、实达集团 2001 年年度报告,本公司、实达集团经审计的 2001 年末总资产、净资产、2001 年度净利润,以及相应占比指标详见下表。此外,此次股权转让(实达集团出售本公司 65%股权)的交易金额合计为 4,549 万元,占实达集团 2001 年末净资产值的 7.86%。由于相关指标均未达到《上市规则》和公司章程所规定的需要提交股东大会审议批准的界限,因此,此次股权转让事宜无需提交实达集团股东大会审议。

	总资产(元)	净资产(元)	净利润(元)
星网锐捷	215,870,761.81	51,648,484.73	9,014,873.36
实达集团	1,682,125,515.07	578,428,667.58	51,298,942.33
占比	12.83%	8.93%	17.57%

经核查,保荐人认为:对于本次股权转让,实达集团已按照当时施行的《上市规则》、公司章程及有关法律、法规、规范性文件之规定履行了内部审批程序。

发行人律师认为:对于本次股权转让,实达集团已按照当时有关法律、法规、规范性文件以及公司章程之规定履行了内部审批程序。

(2) 电子信息集团履行的决策程序

2002 年 10 月 27 日,电子信息集团召开董事会,会议同意受让实达集团所持有的本公司 41%的股权,转让价格以本公司截至 2001 年 12 月 31 日经审计的净资产值为基础溢价 35.5%,定为 2,869 万元。上述股权转让事宜已于 2002 年 11 月 23 日取得福建省国资委关于产权变动的备案确认。

经核查,保荐人及发行人律师认为:对于上述股权转让,电子信息集团已按照当时有关法律、法规、规范性文件以及公司章程之规定履行了内部审批程序。

(3) 本公司履行的决策程序

2002年11月1日，本公司召开董事会，会议同意实达集团将其所持有的本公司41%的股权转让给电子信息集团；2003年8月1日，本公司召开董事会，会议同意实达集团将其所持有的本公司24%的股权转让给阳光集团。

由于本公司当时属于中外合资经营企业（有限责任公司），根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》、《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》以及公司章程之规定，董事会系公司最高权力机构，公司股权转让之事宜需经董事会审议通过。

经核查，保荐人及发行人律师认为：对于本次股权转让，发行人已按照当时有关法律、法规、规范性文件以及公司章程之规定履行了内部审批程序。

2、在本次股权转让过程中，本公司董事、监事、高级管理人员是否存在损害实达集团及其股东利益的情形

（1）本公司董事、监事、高级管理人员均未参与本次股权转让的决策。

本次股权转让系经实达集团第四届董事会第七次会议审议通过，当时履行董事职责的实达集团第四届董事会成员为景源、蔡晓东、明德平、王琳、张卫东、张曙、杨伟平、邹金仁、张建、林冰、张建武、杨云敏，其中，张建为本公司时任董事，林冰为本公司时任董事及现任董事，其他董事均非本公司时任或现任的董事、监事、高级管理人员。张建和林冰作为当时电子信息集团推荐的董事，在审议本次股权转让事项时已回避表决，鉴此，本公司时任及现任董事、监事、高级管理人员均未参与本次股权转让的决策。

（2）在本次股权转让过程中，公司时任及现任董事、监事、高级管理人员中除当时由电子信息集团推荐担任实达集团董事的人员外，均未担任实达集团的董事、监事、高级管理人员职务。

本次股权转让过程中，在本公司时任及现任的董事、监事和高级管理人员中，除张建、林冰作为当时电子信息集团推荐的人选，曾任实达集团董事外，在本公司其他董事、监事、高级管理人员中，黄奕豪、阮加勇作为实达集团子公司高级管理人员曾兼任实达集团的董事、高级管理人员职务。

其中，黄奕豪在2002年7月前，作为实达集团的子公司（即本公司）高管曾先后兼任实达集团董事、副总裁、常务副总裁。2000年12月11日，实达集

团 2000 年第二次临时股东会审议通过《关于黄奕豪先生辞去公司董事的议案》，此后，黄奕豪未再担任实达集团董事。阮加勇在 2002 年 7 月前，作为实达集团的子公司高管（即本公司）曾先后兼任实达集团董事、副总裁。2000 年 9 月 2 日，实达集团 2000 年度第一次临时股东会审议通过《关于阮加勇先生辞去公司董事的议案》，此后，阮加勇未再担任实达集团董事。2002 年 6 月 30 日，实达集团第四届董事会第一次会议重新聘任公司高级管理人员，原高级副总裁黄奕豪、副总裁阮加勇未被聘任，此后，黄奕豪、阮加勇未再兼任实达集团职务。

公司现任财务总监杨坚平在 2000 年之前曾先后任本公司总经理助理、财务部经理，并曾兼任实达集团财务处处长、硬件产业财务总监，在 1995 年至 1996 年 9 月期间，担任实达集团监事。2000 年之后，未在实达集团任职。

公司现任董事、常务副总经理林冰曾担任电子信息集团资产运营部副部长。作为电子信息集团推荐的董事，曾任实达集团董事、党委副书记、品牌宣传处处长等职。在实达集团将所持有的本公司股权转让给电子信息集团后，受电子信息集团推荐先后任本公司副总经理、党委书记、董事。

公司现任副总经理、董事会秘书沐昌茵于 1998 年 1 月至 2001 年 9 月期间曾任实达集团董事会秘书。2001 年 9 月 19 日，经实达集团第三届董事会第十八次会议审议通过，沐昌茵辞去实达集团董事会秘书职务，在这之后任职于一家民营企业。2004 年 10 月起方任职于本公司。

除上述人员外，公司其他董事、监事、高管未曾担任过实达集团的董事、监事、高管。

(3) 阳光集团不存在为本公司董事、监事、高级管理人员代为持有发行人股份的情形

2002 年，阳光集团原计划受让实达集团所持有的本公司 65% 股权，后经福建省国资委、实达集团、阳光集团三方协商，上述股权转让变更为由电子信息集团受让实达集团所持有的本公司 41% 股权，成为本公司控股股东，由阳光集团受让本公司 24% 股权。阳光集团已按照股权转让协议的约定以自有资金向实达集团支付了全部股权转让款，不存在通过协议、信托或其他方式为本公司时任或现任董事、监事、高级管理人员代为持有本公司股权的情形。

经核查，保荐人及发行人律师认为：本次股权转让过程中，发行人董事、监事、高级管理人员与实达集团及其股东之间不存在利益纠葛，也不存在可能导致实达集团及其股东利益受损的情形。

(4) 本公司实施股权激励的过程中，公司董事、监事、高级管理人员不存在损害实达集团及其股东利益的情形。

本公司实施股权激励的过程详见本节“六、发起人、持股 5%以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况”之“(二) 发行人其他股东（非控股股东和实际控制人）的基本情况”之“1、厦门维实创业投资股份有限公司”。目前，本公司部分董事、监事、高级管理人员合计持有维实投资 36.75%的股权，相当于间接持有本公司 9.19%的股份，维实投资的其余大部分股份由公司骨干员工持有。在本公司实施股权激励的过程中，除了林冰系任本公司董事并兼任高级管理人员职务而参与设立维实投资外，实达集团第四届董事会的其他成员从未持有维实投资的股权。

经核查，保荐人认为：维实投资的设立符合当时有关法律、法规的规定，维实投资分别与阳光集团和 FINET 签订的股权转让协议合法有效；维实投资受让发行人的股权已经按照有关规定履行了必要的法律手续，不存在纠纷或潜在纠纷；发行人通过维实投资实施员工持股是在本次股权转让的两年之后，在实施过程中，发行人董事、监事、高级管理人员与实达集团及其股东之间不存在利益纠葛，也不存在损害实达集团及其股东利益的情形。

发行人律师认为：维实投资的设立符合当时有关法律、法规的规定；维实投资分别与阳光集团和 FINET 签订的股权转让协议合法有效，维实投资受让发行人的股权已经按照有关规定履行了必要的法律手续，不存在纠纷或潜在纠纷。

2009 年 7 月 30 日，福建省人民政府出具《关于福建星网锐捷通讯股份有限公司有关事项的确认函》（闽政函 2009[59]号）就本次股权转让确认如下：“2002 年实达集团转让星网锐捷股权，相关各方均履行了必要的内部决策程序，转让行为及决策程序合法合规，电子信息集团以及星网锐捷董事、监事、高管均不存在损害实达集团及其股东利益的情形。星网锐捷实施员工持股符合国有企业员工持股的相关法律、法规的规定，在实施过程中，星网锐捷董事、监事、高管亦不存在损害实达集团及其股东利益的情形。”。

（三）发行人设立以来的重大资产重组情况

本公司自设立以来，未进行过重大资产重组。

四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性

（一）发行人历次验资情况

自 1996 年 11 月 11 日设立以来，公司共经历了 4 次验资：

1、1996 年公司设立时的验资

1997 年 1 月 20 日，福建华兴会计师事务所出具闽华兴所（97）股验字第 04 号《验资报告》，对福建实达终端设备有限公司截至 1997 年 1 月 15 日止实收资本及相关资产和负债的真实性、合法性进行了审验，设立时的注册资本为 2,000 万元，其中福建实达电脑集团股份有限公司出资 1,500 万元，香港福捷国际有限公司出资 500 万元，截至 1997 年 1 月 15 日止，上述出资已全部到位。

2、1999 年增资时的验资

1999 年 10 月 29 日，福建华兴有限责任会计师事务所出具闽华兴所（1999）股验字第 19 号《验资报告》，对福建实达终端设备有限公司截至 1999 年 10 月 28 日止的注册资本、投入资本变更情况的真实性和合法性进行了审验：“福建实达终端设备有限公司变更前的注册资本为 2,000 万元，变更后的注册资本为 5,000 万元。根据我们的审验，截至 1999 年 10 月 28 日止，中方实达电脑集团股份有限公司增加投入注册资本 2,250 万元，外方香港敬贸投资公司增加投入注册资本 750 万元，双方出资均已如数到位”。

3、2003 年增资时的验资

2003 年 9 月 29 日，福建华兴有限责任会计师事务所出具闽华兴所（2003）验字 E-012 号《验资报告》，对福建实达网络科技有限公司截至 2003 年 9 月 17 日止股权结构变更及新增注册资本实收情况进行了审验：“截止 2003 年 9 月 17 日，贵公司已收到各股东以货币方式缴纳的出资额合计人民币 59,996,021.24

元，其中人民币 50,000,000 元为注册资本，人民币 9,996,021.24 元为资本公积……变更后累计注册资本实收金额为人民币 10,000 万元”。

4、2005 年整体变更时的验资

2005 年 10 月 12 日，福建华兴有限责任会计师事务所出具闽华兴所（2005）验字 E-012 号《验资报告》，对福建星网锐捷通讯股份有限公司截至 2005 年 4 月 30 日止的注册资本实收情况进行了审验：“截至 2005 年 4 月 30 日止，贵公司（筹）已收到投资各方投入的注册资本人民币 13,153 万元，与上述投入资本相关的资产总额为 361,415,242.67 元，其中货币资金 36,934,675.44 元，债权、实物资产及对外投资 322,505,583.22 元，无形资产及其他资产 1,974,984.01 元”。

（二）发起人投入资产的计量属性

2005 年 6 月 2 日，福建星网锐捷通讯有限公司召开董事会会议，一致审议通过了依法整体变更为股份有限公司的决议，以截止 2005 年 4 月 30 日经福建华兴有限责任会计师事务所闽华兴所（2005）审字 E-095 号审计报告确认的净资产值 131,533,081.53 元中的 131,530,000 元按 1:1 的比例折为等额股份 131,530,000 股，余额 3,081.53 元转为资本公积金。

福建华兴有限责任会计师事务所对公司设立时以净资产折合股本的股本总额情况进行了审验，并出具了闽华兴所（2005）验字 E-012 号《验资报告》。根据该验资报告，截至 2005 年 4 月 30 日止，公司已收到各发起人投入的注册资本 131,530,000 元，折合的股本总额为 131,530,000 股，每股面值 1 元。与各发起人投入资本相关的资产总额为 361,415,242.67 元，包括了货币资金 36,934,675.44 元，债权、实物资产及对外投资 322,505,583.22 元，无形资产和其它资产 1,974,984.01 元。

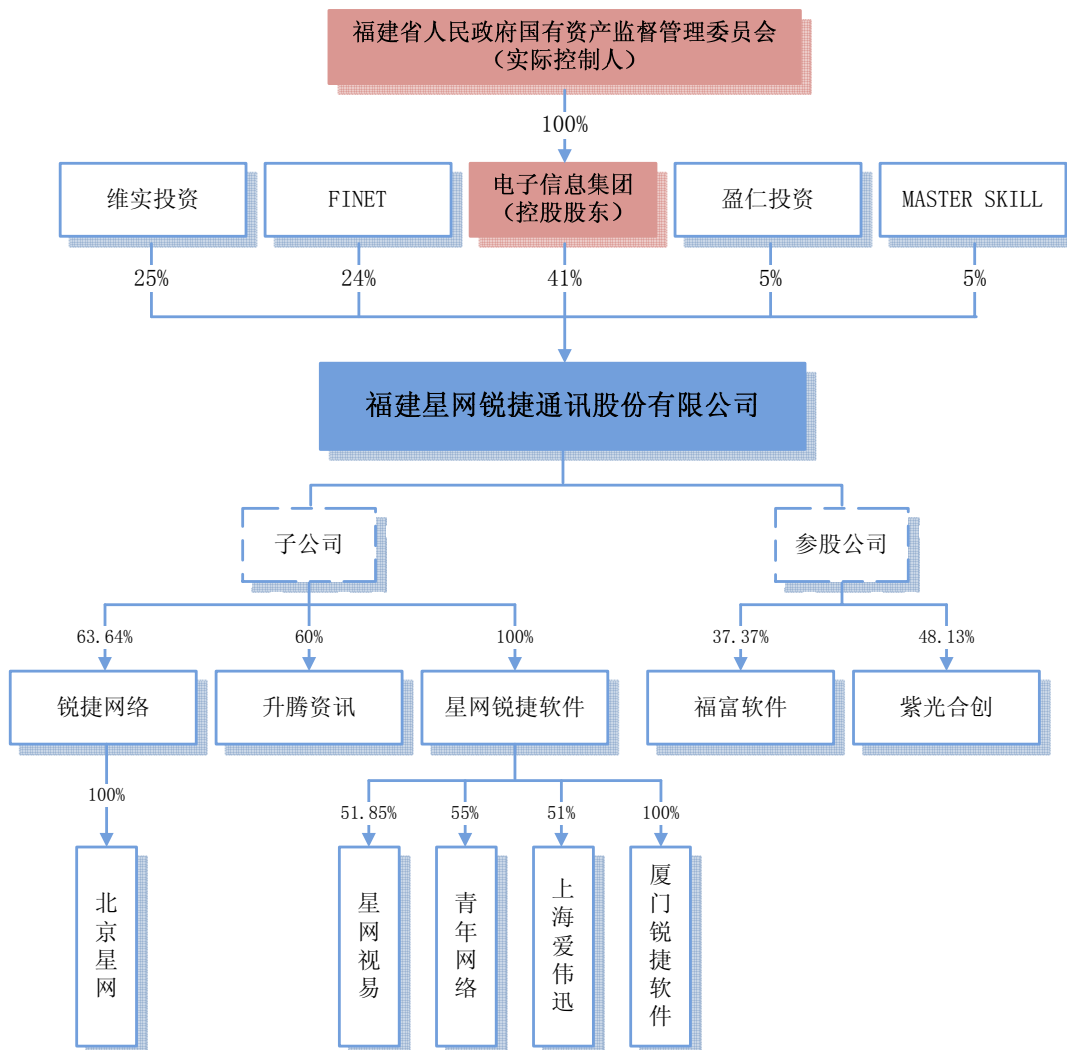
厦门市大学资产评估有限公司对公司设立时发起人投入的资产进行了评估，并出具了厦大评估评报字（2005）第 300 号《资产评估报告书》。

根据该报告，截至 2005 年 4 月 30 日止，各发起人投入资产的公允价值如下（单位：元）：

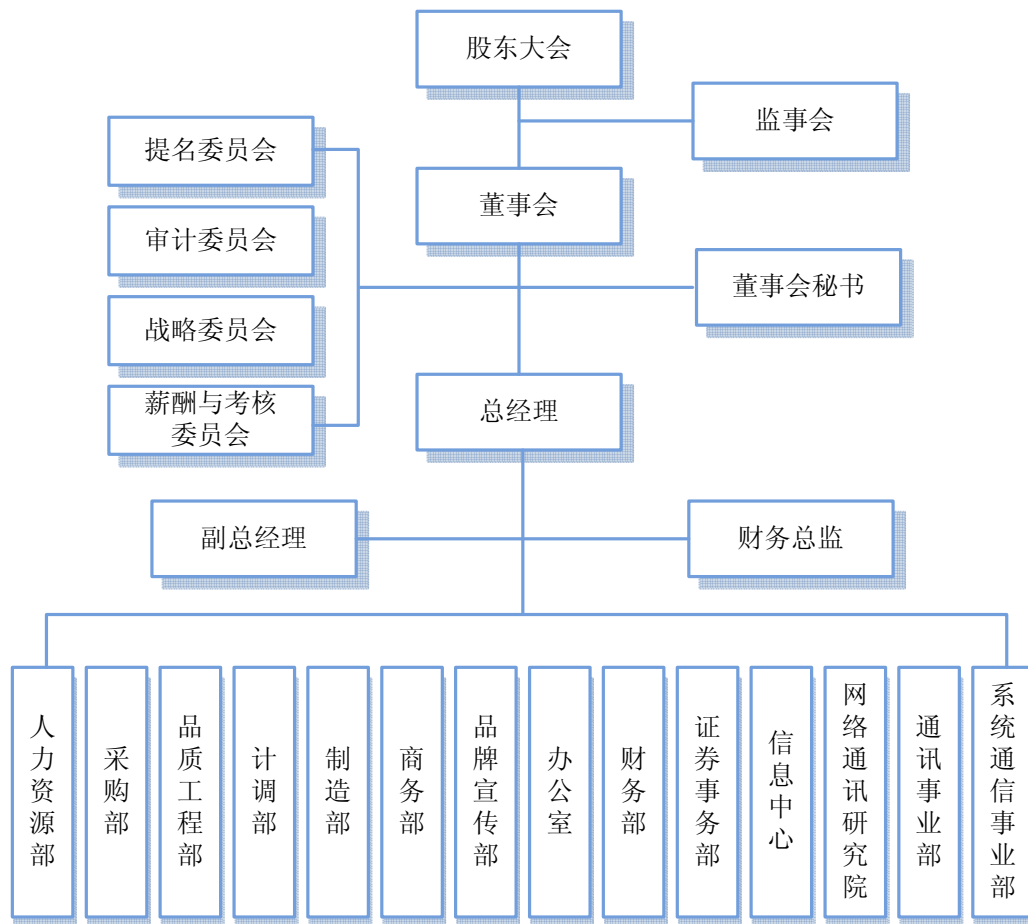
项目	账面值	清查调整值	评估值	增减值	增减率
流动资产	295,424,268	295,424,268	297,129,109	1,704,841	0.58%
长期投资	37,397,558	37,397,558	43,841,142	6,443,583	17.23%
其它长期资产	1,974,984	1,974,984	1,974,984	---	---
资产合计	361,415,242	361,415,242	374,280,108	12,864,866	3.56%
流动负债	229,882,161	229,882,161	229,882,161	---	---
负债合计	229,882,161	229,882,161	229,882,161	---	---
净资产	131,533,081	131,533,081	144,397,947	12,864,866	9.78%

五、发行人股东及参控股公司情况

(一) 发行人股东、实际控制人及子公司、参股公司结构图



（二）发行人内部组织结构图



（三）发行人内部职能部门、事业部的设置和运行情况

股东大会为本公司的权力机构。董事会是公司的决策机构，对股东大会负责。本公司监事会为股东大会领导下的公司监督机构。

本公司实行董事会领导下的总经理负责制。总经理全面负责公司日常经营管理及发展事务，督导各职能部门和事业部的工作，评估各部门、事业部的工作成效，主持公司办公会议，协调各部门关系。

公司主要职能部门的主要职责如下：

主要职能部门	主要职责
人力资源部	公司人员年度招聘计划、招聘宣传及实施；公司教育、训练的需求调查、计划及推行；人事任免、薪资、福利、奖惩、调迁、离职、人事劳动政策、绩效评估、劳动合同等业务办理。
采购部	分包商评鉴、沟通及交期、价格、协调、服务的季度考核；新部品的开发和承认；依请购单实施采购、按期交货；不合格物料的退、换货事宜；完成公司的成本控制目标。

品质工程部	负责质量体系监控和改进、产品的品质监控和改进、过程的品质监控和改进、纠正和预防措施的实施和改进、新产品试生产和试验验证。
计调部	根据市场需求向采购部提出物料需求计划；生产能力需求评估；按市场需求和产能状况合理安排生产任务；负责原材料库管理。
制造部	人员管理、教育训练；生产制造；机器设备简易保养；品质改善；制程物料控制；生产进度控制及调整；效率改善；整理整顿；生产力评估；SMT 设备维护及板卡工艺编制；负责标准工时的制订。
商务部	客户订单的接收，审查及处理；拟定生产计划；请购，收货管理；生产进度安排及控制；仓储管理；负责 ERP 中制造 BOM 的确定；产品的储运；负责驻外机构的管理；公司法律事务管理。
品牌宣传部	负责公司品牌的统一管理，并对子品牌的建立与维护进行原则性的指导；建立并维护积极向上的“I-STAR”企业文化；为公司新业务拓展及各子/孙公司和事业部的业务提供营销和市场维护的支持与专业化建议。
办公室	公司行政规划管理；行政办公费用审核管理；文档管理；对外公共关系管理；后勤事务管理；办公用固定资产管理等。
财务部	制订财务计划和财务预算；负责资产和资金的管理、核算；对各类收支实施财务监督、核算、分析；建立和执行成本分析制度，提出成本分析报告。
证券事务部	协助董事会秘书做好股东大会、董事会、监事会的会务工作及信息披露、股权管理工作、投资者关系管理工作。
信息中心	负责公司的信息化工作，包括信息网络系统的建立、运作、维护；应用软件系统的开发、实施和运行保障工作。
网络通讯研究院	负责新技术跟踪发展和新产品的研发，根据客户需要和技术的变化，对原有产品的升级换代开发，保证公司产品技术先进性和市场竞争力。
通讯事业部	负责跟踪国内及海外宽带接入设备及无线信息终端产品功能及技术的发展趋势，调研国内及海外运营商需求的变化，自主研发适应国内外客户需求的宽带接入设备及无线信息终端产品，并自行生产销售，是集研发、生产、销售、服务为一体的综合通信系统提供商。
系统通信事业部	企业级的 IP 融合通信应用系统的研发和市场调研。

（四）发行人的控股、参股公司情况

公司现有三家控股子公司：锐捷网络、星网锐捷软件、升腾资讯；并通过锐捷网络全资持有北京星网，通过星网锐捷软件全资持有厦门锐捷软件，并控股星网视易、青年网络和上海爱伟迅。此外，本公司还参股了福富软件、紫光合创。

1、发行人控股子公司

（1）福建星网锐捷网络有限公司

①基本情况

成立日期	2003 年 10 月 28 日
注册资本	9,900 万元
公司地址	福州市仓山区金山大道 618 号桔园洲工业园 19#楼
企业性质	有限责任公司（中外合资）
法定代表人	黄奕豪

锐捷网络主营业务是企业级网络设备及其网络解决方案的研发、生产与销售（详见本招股说明书“第六节 业务与技术”）。

②股权结构及发行人控制情况

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建星网锐捷通讯股份有限公司	6,300	63.64%
KASON LIMITED	3,600	36.36%
合计	9,900	100.00%

KASON LIMITED 是注册于英属维尔京岛的投资型公司，主要业务是进行各种股权投资。QIANG NING（宁强）先生是加拿大籍居民，主要从事国际商贸工作，家庭住址：398 Berryhill Drive London, ON N5X 4L4 Canada。QIANG NING（宁强）先生是 KASON LIMITED 的唯一股东、实际控制人。

英属维尔京岛 WALKERS 律师事务所于 2007 年 11 月 9 日出具法律意见书：KASON LIMITED 在英属维尔京群岛登记注册，《公司注册证书》编号：581331；法定股本为 50,000 美元，分成 50,000 股（每股面值 1 美元）；公司唯一股东系 QIANG NING 先生，QIANG NING 先生持有加拿大居民身份证（证号：6610937）。

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	478,476,208.11	归属于母公司所有者权益（元）	254,173,052.78	归属于母公司所有者的净利润（元）	108,717,419.40

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

（2）福建升腾资讯有限公司

①基本情况

成立日期	2002年9月19日
注册资本	3,000万元
公司地址	福州市马尾区快安大道 M9511 工业园
企业性质	有限责任公司（中外合资）
法定代表人	黄奕豪

升腾资讯的主营业务是网络终端的研发、生产与销售(详见本招股说明书“第六节 业务与技术”)。

②股权结构及发行人控制情况

股东名称	出资额(万元)	出资比例
福建星网锐捷通讯股份有限公司	1,800	60%
FUNRISE PACIFIC LIMITED	1,200	40%
合计	3,000	100%

FUNRISE PACIFIC LIMITED 是注册于英属维尔京岛的投资型公司, 主要业务是进行各种股权投资。JIN HUANG(黄津)女士是加拿大籍居民, 主要从事国际商贸工作, 家庭住址: 88 Corporate Drive, Suite #911 Toronto, Ontario Canada M1H3G6。JIN HUANG(黄津)女士是 FUNRISE PACIFIC LIMITED 的唯一股东、实际控制人。

英属维尔京岛 WALKERS 律师事务所于 2007 年 11 月 9 日出具的法律意见书: FUNRISE PACIFIC LIMITED 在英属维京群岛登记注册, 《公司注册证书》编号: 493409, 法定股本为 50,000 美元, 分成 50,000 股(每股面值 1 美元)。公司唯一股东系 JIN HUANG 女士; JIN HUANG 女士持有加拿大居民身份证(证号: A8796477)。

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额(元)	175,144,148.06	归属于母公司所有者权益(元)	65,131,608.02	归属于母公司所有者的净利润(元)	25,021,243.79

注: 上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(3) 福建星网锐捷软件有限公司

①基本情况

成立日期	2003年1月29日
注册资本	3,000万元
公司地址	福州市马尾区快安大道 M9511 工业园

企业性质	有限责任公司（法人独资、外商投资企业投资）
法定代表人	黄奕豪

星网锐捷软件是本公司全资子公司，主营业务是嵌入式软件和行业应用软件的开发。

②最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	148,636,327.47	归属于母公司所有者权益 (元)	61,250,327.60	归属于母公司所有者的净利润 (元)	17,823,493.78

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(4) 福州星网视易信息系统有限公司

①基本情况

成立日期	2004年6月9日
注册资本	1,436.4万元
公司地址	福州市仓山区建新镇金山大道618号桔园洲工业园19号楼一、二层
企业性质	有限责任公司
法定代表人	郑维宏

星网视易的产品与服务涉及IPTV终端设备、KTV娱乐系统、酒店多媒体发布系统、远程教育终端等各个层面。

②股权结构及发行人控制情况

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建星网锐捷软件有限公司	744.8	51.85%
唐朝新	239.4	16.67%
刘灵辉	163.4	11.38%
卓超	153.9	10.71%
陈风	134.9	9.39%
合计	1,436.4	100.00%

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	63,825,535.85	归属于母公司 所有者权益 (元)	33,253,036.33	归属于母公 司所有者的 净利润(元)	14,714,696.84

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(5) 厦门青年网络通讯股份有限公司

①基本情况

成立日期	1999年5月11日
注册资本	1,200万元
公司地址	厦门市思明区软件园二期观日路56号701单元
企业性质	股份有限公司
法定代表人	阮加勇

青年网络的主营业务是专注于通信和网络设备的研究、开发、生产、销售与服务，为通信业提供无线语音、数据通信与自动控制设备。

②股权结构及发行人控制情况

股东名称	出资额(万元)	出资比例
福建星网锐捷软件有限公司	660	55%
厦门高能投资有限公司	180	15%
林鸿程	180	15%
唐朝新	120	10%
黄晓海	60	5%
合计	1,200	100%

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	24,610,329.72	归属于母公 司所有者权 益(元)	5,201,258.43	归属于母公 司所有者的 净利润(元)	212,224.42

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(6) 上海爱伟迅数码科技有限公司**①基本情况**

成立日期	2003年1月3日
注册资本	100万元
公司地址	上海市青浦区浦仓路485号507-C
企业性质	有限责任公司（国内合资）
法定代表人	郑维宏

上海爱伟迅是一家专业研发音视频技术的开发公司，产品应用深入到教育、卫生、公安、政府、通讯、传媒各个领域。

②股权结构及发行人控制情况

股东名称	出资额（万元）	出资比例
福建星网锐捷软件有限公司	51	51%
张伟玲	49	49%
合计	100	100%

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	4,261,714.66	归属于母公司所有者权益（元）	3,110,838.10	归属于母公司所有者的净利润（元）	65,701.84

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(7) 厦门星网锐捷软件有限公司**①基本情况**

成立日期	2007年1月17日
注册资本	1,000万元
公司地址	厦门市软件园观日路56号801单元
企业性质	有限责任公司（法人独资）

法定代表人	阮加勇
-------	-----

星网锐捷软件持有厦门锐捷软件 100%股权。厦门锐捷软件的主营业务是开展面向下一代网络通讯的各种系统软件、应用软件和嵌入式软件的研究开发，软件服务和咨询。

②最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	23,282,562.53	归属于母公司所有者权 益(元)	14,102,848.09	归属于母公 司所有者的 净利润(元)	3,854,901.77

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(8) 北京星网锐捷网络技术有限公司

①基本情况

成立日期	2007年10月9日
注册资本	1,000万元
公司地址	北京市海淀区复兴路33号翠微大厦东1106
企业性质	有限责任公司(法人独资—外商企业投资)
法定代表人	曾志

锐捷网络持有北京星网 100%股权。北京星网的主营业务是从事企业级网络设备及其网络解决方案的研发与销售。

②最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	25,673,926.54	归属于母公 司所有者权 益(元)	10,455,908.53	归属于母公 司所有者的 净利润(元)	439,938.49

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

2、发行人之参股公司

(1) 北京福富软件技术股份有限公司

①基本情况

成立日期	2001年5月28日
注册资本	3,000万元
公司地址	北京海淀区学院路35号世宁大厦1211室
企业性质	股份有限公司（外商投资企业投资）
法定代表人	杨林
经营范围	计算机、网络、通信系统软件的开发、研究，通信设备，计算机及配件的销售。

②股权结构及发行人控制情况

2005年8月31日，公司以5,844,668.57元受让福建福富信息技术有限公司所持有的福富软件16.233%的股份，共计487万股；以7,608,870.37元的价格受让了杨林、陈泓、郑绪贤、周友松、卢锦琛、郑文生、钱锋、翁林勇、黄兴胜和许熙珍等10位自然人持有的福富软件21.133%的股份，共计634万股。

截止至本招股说明书签署日，福富软件的股权结构如下：

股东名称	持股数（万股）	占总股本的比例
福建富士通通信软件有限公司	1,365	45.50%
福建星网锐捷通讯股份有限公司	1,121	37.37%
福建中兴投资有限公司	235	7.83%
福州市科技园区建设发展总公司	130	4.33%
周承干	76	2.53%
陈本钦	73	2.43%
合计	3,000	100.00%

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	56,997,064.35	净资产（元）	42,961,043.67	净利润（元）	5,230,758.29

注：上述数据已经福建海峡会计师事务所有限责任公司审计。

(2) 紫光合创信息技术（北京）有限公司

①基本情况

成立日期	2005年3月17日
注册资本	1,500万元
公司地址	北京市海淀区中关村东路1号院2号楼紫光大楼3层350
企业性质	有限责任公司
法定代表人	杨坚平
经营范围	法律、行政法规、国务院决定和国家外商投资产业政策禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可和国家外商投资产业政策限制经营的项目，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可和国家外商投资产业政策未限制经营的，自主选择经营项目开展经营活动。

②股权结构及发行人控制情况

2009年3月，公司通过受让股权、参与增资，合计持有紫光合创540万股，占总股本的48.13%。截止至本招股说明书签署日，紫光合创的股权结构如下：

股东名称	持股数（万股）	占总股本的比例
福建星网锐捷通讯股份有限公司	721.93	48.13%
上海岛津信息技术有限公司	315.24	21.02%
北京同软涌莲科技有限公司	234.00	15.60%
上官步燕	228.83	15.26%
合计	1,500.00	100.00%

③最近一年的财务状况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	81,339,767.69	净资产（元）	68,110,851.83	净利润（元）	181,105.38

注：上述数据已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

3、发行人对控股子公司的管理与控制

(1) 控股子公司设置的原则

按照专业化分工的原则，根据主营业务所涉及的产品和行业应用领域不同，本公司设置了三家控股子公司，并通过全资子公司——星网锐捷软件以收购成熟团队、成熟业务等方式开拓新兴市场，形成了高增长业务与稳定业务相配比的运作高效、目标一致的公司业务架构和组织架构。

(2) 对子公司的控制

子公司设有股东会、董事会、监事会等法人治理结构（锐捷网络和升腾资讯是中外合资企业，未设立股东会和监事会），董事会是各子公司的决策机构，监事会是各子公司的监督机构，董事会、监事会向股东会负责。公司通过对各子公司所持多数股权行使股东会表决权，向各子公司委派的董事人数、监事人数均占各子公司董事会和监事会的多数席位，在各子公司重大事项决策上拥有控制权。

本公司主要通过以下途径实现对子公司的控制：

1、通过股东会，决定各子公司的经营方针和投资计划，及行使股东会的其他权利；

2、利用在子公司董事会、监事会中的人数优势，行使决策和监督的权利；

3、在日常管理方面，包括但不限于：

(1) 合同管理上，公司根据 IS09001 的要求，加强了计划管理工作，要求各子公司及时进行合同登记、统计及汇总工作，按时制定收款计划，根据合同进度落实收款催款，整理编制项目情况汇总表，定期向公司上报业务经营情况，使本公司能动态掌控各子公司经营状况，并及时做出相应决策，确保公司制定的经营目标和业务发展计划的完成。

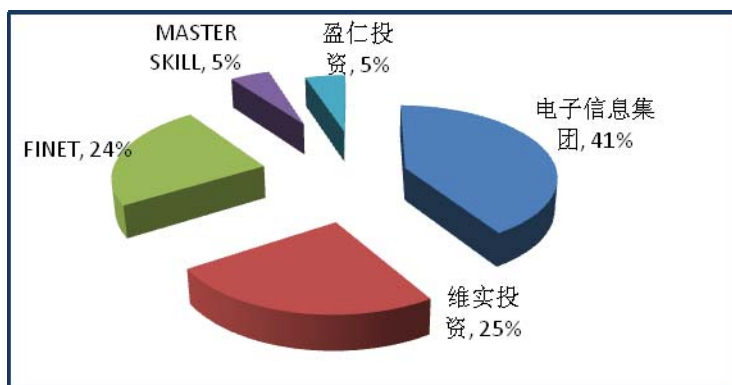
(2) 在技术质量管理上，公司编写了质量手册，使得各控股子、孙公司与公司处在统一的技术平台上。本公司还建立了符合 IS09001 标准的，涵盖公司各项主要业务的、统一的质量管理体系；公司还在组织上确定了质量管理的企业最高负责人和管理者代表，设立了技术质量委员会和专业委员会，向各子公司技术部门提供业务指导，确保各项业务项目按照质量管理体系的要求展开。

(3) 在财务管理上，公司建立了统一的财务管理与会计核算体系；制定了《内部审计制度》；统一聘请会计师事务所对子公司的财务进行定期审计。

六、发起人、持股 5%以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况

福建省人民政府国有资产监督管理委员会持有本公司控股股东——电子信息集团 100%股权，是本公司实际控制人。

公司股东分别为电子信息集团、维实投资、FINET、MASTER SKILL 和盈仁投资，其中，电子信息集团为公司控股股东。公司股权结构如下图：



(一) 发行人控股股东的相关情况

1、基本情况

名称	福建省电子信息（集团）有限责任公司
注册资本	78,214 万元
公司地址	福州市五一北路 169 号福日大厦
企业性质	有限责任公司（国有独资）
法定代表人	刘捷明
经营范围	授权范围内的国有资产经营；产权（股权）经营管理；对网络产品、软件与电子信息服务、通信、广播电视视听、计算机和外部设备及应用，电子基础原料和元器件、家用电器、光学产品、电子测量仪器仪表、机械加工及专用设备、交通电子等产品及电子行业以外产品的投资、控股、参股，对房地产、物业、酒店的投资。
成立时间	2000 年 9 月 7 日

企业法人营业执照号	3500001002193
-----------	---------------

电子信息集团是经福建省人民政府闽委办（2000）39 号文批准设立的国有独资资产经营型控股公司，是福建省人民政府国有资产监督管理委员会的下属企业。电子信息集团主要从事产业资本经营，即通过国有资产的调控运营，重点做好福建省电子信息产业的基础性、前瞻性和引导性工作，确保国有资产的保值、增值。

2、财务状况

电子信息集团主要从事产业资本经营，其本身不进行具体的生产经营，收益主要来自于对下属子公司的投资收益。电子信息集团最近一年的主要财务数据如下：

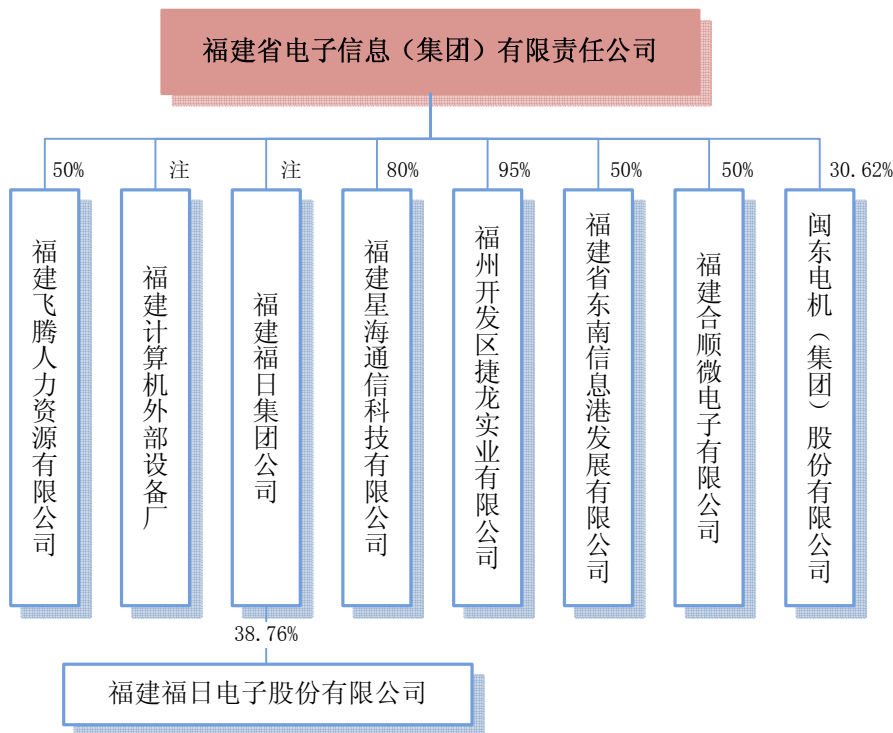
指 标	2009年12月31日	指 标	2009年1-12月
资产总额（元）	4,185,174,228.13	利润总额（元）	88,775,177.07
净资产（元）	779,214,856.83	少数股东损益（元）	26,259,847.78
---	---	净利润（元）	36,609,512.27

注：1、已经福建华茂会计师事务所有限公司审计；

2、尚未执行新会计准则。

3、控股股东控制的其他主要企业情况

除本公司外，电子信息集团直接、间接控制的其他主要企业基本情况如下：



注：福建福日集团公司、福建计算机外部设备厂是福建省电子信息（集团）有限责任公司的下属国有企业。

(1) 福建福日集团公司

福建福日集团公司是电子信息集团下属国有企业。

注册资本	100,963,000 元
公司地址	福州市鼓楼区五一北路 169 号
企业性质	国有企业
法定代表人	刘捷明
经营范围	组织集团内成员企业从事经营活动，经营集团成员生产的产品，电子计算机及配件、电子产品及通信设备，五金、交电，百货的批发、零售。
成立时间	1992 年 7 月 20 日

福建福日集团公司最近一年的主要财务指标如下：

指 标	2009年12月31日	指 标	2009年1-12月
资产总额（元）	1,960,039,192.78	利润总额（元）	-78,223,440.51
净资产（元）	592,043,278.77	少数股东损益(元)	-93,020,501.44
---	---	净利润（元）	10,536,484.19

注：1、已经福建华茂会计师事务所有限公司审计；
2、尚未执行新会计准则；

(2) 福建福日电子股份有限公司

福建福日电子股份有限公司系于 1998 年经中国证监会批准，以募集设立方式设立的股份有限公司，于 1999 年 5 月 14 日在上海证券交易所挂牌上市。

注册资本	240,544,100 元
公司地址	福州开发区科技园区快安大道创新楼
企业性质	股份有限公司（上市）
法定代表人	刘捷明
经营范围	计算机硬件及外围设备、软件及系统集成、微电子、电子产品及通讯设备、家用电器、电子元、器件的制造、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；经营进料加工和“三来一补”业务；经营对销贸易和转口贸易；工程塑料、轻工产品（待环保通过后执行）、纺织品、服装的加工、销售；五金、建材、化工、百货的销售、批发及饲料的销售（不含添加剂）。
成立时间	1999 年 5 月 7 日

福建福日电子股份有限公司最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额(元)	1,137,414,344.14	归属于母公司所有者权益(元)	78,313,501.32	归属于母公司所有者的净利润(元)	-145,336,583.79

注：已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

(3) 闽东电机（集团）股份有限公司

2002 年 12 月，通过国有资产行政划转的方式，电子信息集团无偿受让了福建省财政厅持有的闽东电机（集团）股份有限公司国家股 44,290,000 股（占股本总额的 36.32%），系闽东电机（集团）股份有限公司的第一大股东。

注册资本	121,927,193 元
公司地址	福州市五一中路 88 号平安大厦
企业性质	股份有限公司（上市）
法定代表人	刘捷明
经营范围	工业生产资料（含农业机械），电子计算机及配件，仪器仪表，五金、交电、化工；集团成员企业产品、工程承包及相关技术的出口；

	集团成员企业经营的原辅材料、设备、技术的进口；承办集团成员企业中外合作经营、合作生产业务和“三来一补”业务；咨询服务，电器机械修理。
成立时间	1993年11月26日

闽东电机（集团）股份有限公司最近一年的主要财务指标如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	85,657,087.26	归属于母公司所有者权益（元）	52,053,608.63	归属于母公司所有者的净利润（元）	8,138,962.46

注：已经福建华兴会计师事务所有限公司审计。

（4）福州开发区捷龙实业有限公司

电子信息集团直接持有福州开发区捷龙实业有限公司 95%的股权，通过福建福日集团公司间接持有其 5%的股权。

注册资本	1,900 万元
公司地址	福州市马尾区中洲村西侧
企业性质	有限责任公司
法定代表人	高锋
经营范围	电机制造，输配电及控制设备制造，电子元器件、通用仪器仪表制造，机械设备、五金交电、电子产品的批发。
成立时间	2003年9月26日

福州开发区捷龙实业有限公司最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	30,017,938.85	净资产（元）	26,410,684.15	净利润（元）	-424,188.35

注：已经德健会计师事务所有限公司审计。

（5）福建合顺微电子有限公司

电子信息集团持有福建合顺微电子有限公司 50%的股权。

注册资本	1,480 万元
公司地址	福州市城门镇城楼 260 号
企业性质	有限责任公司（台港澳与境内合资）
法定代表人	高耿辉

经营范围	生产开发半导体分立器件和集成电路。
成立时间	2001年1月18日

福建合顺微电子有限公司最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	18,802,812.75	净资产(元)	15,841,368.73	净利润(元)	-104,645.92

注：已经福建华茂会计师事务所有限公司审计。

(6) 福建星海通信科技有限公司

电子信息集团持有福建星海通信科技有限公司 80%的股权。

注册资本	700 万元
公司地址	福州市经济技术开发区星达路 16 号
企业性质	有限责任公司
法定代表人	邹金仁
经营范围	电子、机械、光电产品的制造与销售。
成立时间	2005 年 8 月 25 日

福建星海通信科技有限公司最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	43,796,604.05	净资产(元)	27,184,145.52	净利润(元)	3,185,448.74

注：已经福建华茂会计师事务所有限公司审计。

(7) 福建计算机外部设备厂

福建计算机外部设备厂是电子信息集团下属国有企业。

注册资本	703 万元
公司地址	福清市宏路镇上郑村 188 号
企业性质	国有经济
法定代表人	林升
经营范围	并入福建实达电脑公司生产、经营。
成立时间	1990 年 7 月 21 日

福建计算机外部设备厂最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	78,163,759.14	净资产(元)	70,790,240.09	净利润(元)	14,701,062.84

注：已经福建华茂会计师事务所有限公司审计。

(8) 福建飞腾人力资源有限公司

电子信息集团直接持有福建飞腾人力资源有限公司 50%的股权，并通过福建福日集团公司间接持有其 50%的股权。

注册资本	300 万元
公司地址	福州市台江区五一北路 169 号
企业性质	有限责任公司
法定代表人	刘捷明
经营范围	人才培养，人力资源开发，网络技术开发，咨询服务。
成立时间	2002 年 10 月 17 日

福建飞腾人力资源有限公司最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	2,758,714.01	净资产(元)	2,649,160.29	净利润(元)	8,313.83

注：已经福建华茂会计师事务所有限公司审计。

(9) 福建省东南信息港发展有限公司

电子信息集团持有福建省东南信息港发展有限公司 50%的股权。

注册资本	10,000 万元
公司地址	福州马尾快安延伸区创新楼三层 318 室
企业性质	有限责任公司
法定代表人	陈国忠
经营范围	招商引资，基础设施及配套项目的建设，电子信息咨询，企业管理咨询。其他法律、法规未禁止或未规定需经审批的项目，自主选择经营项目，开展经营活动。
成立时间	2002 年 5 月 13 日

福建省东南信息港发展有限公司最近一年的主要财务数据如下：

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	106,508,699.14	净资产(元)	100,000,000.00	净利润(元)	0

注：上述数据未经审计；尚未执行新会计准则。

4、发行人控股股东所持发行人股份的质押情况

截止至本招股说明书签署日，电子信息集团所持有的本公司股份未发生质押和存在其他有争议的情况。

(二) 发行人其他股东（非控股股东和实际控制人）的基本情况

1、厦门维实创业投资股份有限公司

(1) 基本情况与股权结构

名称	厦门维实创业投资股份有限公司
注册资本	3,500 万元
公司地址	厦门市湖里区禾山路 294 号园山综合楼
企业性质	股份有限公司
法定代表人	郑维宏
经营范围	高科技行业投资、工业投资、农业投资、房地产投资，除国家政策法规禁止的其他行业投资（法律法规规定必须办理审批许可才能从事的经营项目，必须在取得审批许可证明后方可营业）。
成立时间	2005 年 2 月 7 日
企业法人营业执照号	3502002006110

维实投资持有本公司发起人股 32,882,500 股，占股本总额的 25%。

①2005 年设立

维实投资是于 2005 年 1 月 6 日经厦门市经济体制改革委员会办公室厦体改办（2005）001 号文批准，由本公司及子公司的 337 名员工共同作为发起人发起设立的股份有限公司，于 2005 年 2 月 7 日在厦门市工商行政管理局注册登记，

《企业法人营业执照》注册号：3502002006110，注册资本为人民币 3,290 万元。福建华兴有限责任会计师事务所于 2005 年 1 月 20 日出具闽华兴所（2005）验字

E-001 号《验资报告》，确认公司注册资本已经到位。维实投资设立时持股数量最多的前十大股东如下：

序号	股东姓名	所持股数（股）	股份比例
1	黄奕豪	1,260,000	3.83%
2	阮加勇	1,050,000	3.19%
3	郑维宏	980,000	2.98%
4	林冰	980,000	2.98%
5	杨坚平	700,000	2.13%
6	林忠	700,000	2.13%
8	刘忠东	630,000	1.91%
7	赖国有	560,000	1.70%
9	林捷	560,000	1.70%
10	陈婷婷	539,000	1.64%
---	合计	7,959,000	24.19%

②2006年5月增资到3,500万元

2006年5月26日，维实投资注册资本由3,290万元增资至3,500万元，新增注册资本210万元全部是由原337名发起人股东中的11名股东以自有货币资金按每股1元参与增资股份的认购，其中黄奕豪以货币资金出资65.8万元，郑宏以货币资金出资18.2万元，沐昌茵、阮加勇、郑维宏、林冰、杨坚平、唐朝新、郑炜彤、赖国有、林向晖分别以货币资金出资14万元。福建华兴有限责任会计师事务所于2006年5月23日出具闽华兴所（2006）验字E-005号《验资报告》，确认新增注册资本已全部到位。维实投资于2006年5月26日向厦门市工商行政管理局办理变更登记手续。此次增资后，持股数量最多的前十大股东如下：

序号	股东姓名	所持股数（股）	股份比例
1	黄奕豪	1,918,000	5.48%
2	阮加勇	1,190,000	3.40%
3	郑维宏	1,120,000	3.20%
4	林冰	1,120,000	3.20%

5	杨坚平	840,000	2.40%
6	林忠	700,000	2.00%
7	赖国有	700,000	2.00%
8	刘忠东	630,000	1.80%
9	郑炜彤	588,000	1.68%
10	林捷	560,000	1.60%
---	合计	9,366,000	26.76%

发行人律师认为：原《公司法》第七十五条规定：“设立股份有限公司，应当有五人以上为发起人”，该规定并未对发起人人数的上限作出限制，因此，维实投资的发起人人数符合当时《公司法》的规定。

新《公司法》（2006年1月1日起施行）第七十九条规定：“设立股份有限公司，应当有二人以上二百人以下为发起人”，可见，维实投资的发起人人数不符合新《公司法》的规定。但根据“法无溯及力”的原则，维实投资的发起人人数不适用新《公司法》的规定。

经核查，保荐人及发行人律师认为：维实投资的发起人人数超过二百人并不构成违法，其设立以及2006年增资扩股行为均已履行必要的法律手续，其股东结构的形成过程符合法律法规的有关规定，是合法有效的，维实投资的股东结构并不构成本次发行上市的法律障碍。上述337名股东的姓名及其所持股数均记载于维实投资的股东名册，并已在公司登记机关厦门市工商行政管理局进行登记备案，其所持股份是真实、合法、有效的；维实投资的股东系以合法收入出资，不存在协议、信托或其他方式代持股份的情况。

③2008年4月股份转让

2008年3月-4月，为规范股东人数累计超过200人之情形，本着自愿的原则经充分协商，维实投资部分股东秦奋勇等152人（以下合称“出让方”）分别与维实投资其他股东黄奕豪等26人（以下合称“受让方”）签订了《股份转让协议》，出让方将其所持维实投资之股份合计639.8万股（占维实投资股本总额3,500万股的18.28%）分别转让给受让方。本次股份转让价格由双方协商，参照风险资本投资拟上市公司的平均市盈率水平，确定为每股4.1元（相当于本公司

2007 年度每股收益的 8.91 倍)。维实投资根据上述股份转让情况修改了公司股东名册，并于 2008 年 4 月 11 日在公司登记机关厦门市工商行政管理局备案。

由于此次股权转让经维实投资股东充分协商，价格的确定参照了市场平均定价水平，得到了转让各方的认可。此外，通过本次股权转让，维实投资的股权向本公司管理层和核心技术人员进一步集中，有利于稳定公司管理团队和骨干员工，因此本次股权转让不会对本公司员工队伍的稳定构成重大不利影响。

经过上述股份转让，维实投资的股东人数由 337 人减少至 185 人，185 名股东均是本公司及子公司员工，不存在电子信息集团高级管理人员及员工持有维实投资股份之情形。

本次股份转让前维实投资的股东持股情况如下：

序号	姓名	股数（股）	持股比例
1	黄奕豪	1,918,000	5.48%
2	阮加勇	1,190,000	3.40%
3	郑维宏	1,120,000	3.20%
4	林冰	1,120,000	3.20%
5	杨坚平	840,000	2.40%
6	赖国有	700,000	2.00%
7	林忠	700,000	2.00%
8	刘忠东	630,000	1.80%
9	郑炜彤	588,000	1.68%
10	林捷	560,000	1.60%
11	陈婷婷	539,000	1.54%
12	林向晖	420,000	1.20%
13	陈艳玉	408,800	1.17%
14	陈宏涛	392,000	1.12%
15	肖常青	364,000	1.04%
16	唐朝新	350,000	1.00%
17	潘长华	336,000	0.96%

18	郭文进	322,000	0.92%
19	王政	308,000	0.88%
20	杨格	294,000	0.84%
21	张建	280,000	0.80%
22	谢诚正	280,000	0.80%
23	赵嵘	280,000	0.80%
24	张大湘	280,000	0.80%
25	林明云	280,000	0.80%
26	郑宏	280,000	0.80%
27	林善和	259,000	0.74%
28	田中敏	252,000	0.72%
29	洪张扬	252,000	0.72%
30	张力	252,000	0.72%
31	全远顺	252,000	0.72%
32	沐昌茵	210,000	0.60%
33	林伟俊	210,000	0.60%
34	秦奋勇	210,000	0.60%
35	林华	196,000	0.56%
36	邱信淮	196,000	0.56%
37	魏和文	188,000	0.54%
38	翁晨曦	168,000	0.48%
39	张芳霖	168,000	0.48%
40	方文军	168,000	0.48%
41	陈勇	168,000	0.48%
42	肖群	168,000	0.48%
43	张旭东	168,000	0.48%
44	蔡胜	168,000	0.48%
45	任东华	168,000	0.48%
46	黄祖海	162,400	0.46%

47	朱春春	154,000	0.44%
48	夏玲	154,000	0.44%
49	陈希彰	140,000	0.40%
50	洪达思	140,000	0.40%
51	曾易	140,000	0.40%
52	周捍章	140,000	0.40%
53	杨小榕	140,000	0.40%
54	陈兴荣	140,000	0.40%
55	刘华	140,000	0.40%
56	陈晓冬	140,000	0.40%
57	黄啸	140,000	0.40%
58	刘寿峰	140,000	0.40%
59	胡林锋	140,000	0.40%
60	刘灵辉	140,000	0.40%
61	胡向东	140,000	0.40%
62	朱育良	140,000	0.40%
63	诸益平	140,000	0.40%
64	何俊杰	140,000	0.40%
65	陈晓辉	140,000	0.40%
66	詹延青	140,000	0.40%
67	张登峰	140,000	0.40%
68	郑淼	140,000	0.40%
69	辛伟	128,000	0.37%
70	张著长	126,000	0.36%
71	黄钦鸿	126,000	0.36%
72	熊永招	126,000	0.36%
73	王锦星	126,000	0.36%
74	江智彦	126,000	0.36%
75	陈晓莹	119,000	0.34%

76	林仁光	112,000	0.32%
77	王腾江	112,000	0.32%
78	陈斌	112,000	0.32%
79	陈灵蝉	112,000	0.32%
80	吴晟	112,000	0.32%
81	高金旺	112,000	0.32%
82	陈风	112,000	0.32%
83	蓝永杰	112,000	0.32%
84	任谦	112,000	0.32%
85	官亚雄	112,000	0.32%
86	刘浩	112,000	0.32%
87	陈新	112,000	0.32%
88	张辉	112,000	0.32%
89	谢兵	103,600	0.30%
90	周建德	98,000	0.28%
91	曾琪	98,000	0.28%
92	杨颖	98,000	0.28%
93	王文平	98,000	0.28%
94	潘智强	98,000	0.28%
95	龚俊	98,000	0.28%
96	罗自灵	98,000	0.28%
97	吴龚斌	98,000	0.28%
98	张小欢	98,000	0.28%
99	郭美娃	98,000	0.28%
100	陈铭	86,800	0.25%
101	陈明祖	84,000	0.24%
102	张波	84,000	0.24%
103	刘锦鹏	84,000	0.24%
104	韩勇生	84,000	0.24%

105	陈键	84,000	0.24%
106	余涛	84,000	0.24%
107	沈翀	84,000	0.24%
108	余杭军	84,000	0.24%
109	陈斌	84,000	0.24%
110	柳秀娟	84,000	0.24%
111	陆丹	78,000	0.22%
112	杨芦	78,000	0.22%
113	元涛	78,000	0.22%
114	林捷	77,000	0.22%
115	曾海洪	77,000	0.22%
116	江正梁	75,000	0.21%
117	林海堤	74,200	0.21%
118	徐洋	72,800	0.21%
119	蔡宏	70,000	0.20%
120	陈威	70,000	0.20%
121	吴声勇	70,000	0.20%
122	陈建峰	70,000	0.20%
123	韩国华	70,000	0.20%
124	韩文建	70,000	0.20%
125	陈宗华	70,000	0.20%
126	刘建文	70,000	0.20%
127	徐诚宗	70,000	0.20%
128	卓超	70,000	0.20%
129	徐继勇	70,000	0.20%
130	陈东辉	70,000	0.20%
131	李国辉	70,000	0.20%
132	陈恩科	70,000	0.20%
133	林东豪	70,000	0.20%

134	马云莺	70,000	0.20%
135	黄建清	70,000	0.20%
136	吴吉朋	70,000	0.20%
137	尹晓杰	68,600	0.20%
138	徐丹	64,400	0.18%
139	盛放	63,000	0.18%
140	李辄	63,000	0.18%
141	林鸿程	58,000	0.17%
142	吴庆	56,000	0.16%
143	张宇	56,000	0.16%
144	郑熙	56,000	0.16%
145	郑云峰	56,000	0.16%
146	侯忠惠	56,000	0.16%
147	陈颖斌	56,000	0.16%
148	王召	56,000	0.16%
149	陈嗣文	56,000	0.16%
150	陈春强	56,000	0.16%
151	王晨燕	56,000	0.16%
152	邹应双	56,000	0.16%
153	王喜英	56,000	0.16%
154	潘华斌	56,000	0.16%
155	吴雨俊	56,000	0.16%
156	邱根生	56,000	0.16%
157	吴治国	56,000	0.16%
158	王晓峰	56,000	0.16%
159	倪宏	56,000	0.16%
160	陈浩	56,000	0.16%
161	刘茗	56,000	0.16%
162	陈婉萍	56,000	0.16%

163	卢俊凤	49,000	0.14%
164	陈健青	48,000	0.14%
165	陈立志	48,000	0.14%
166	何东武	48,000	0.14%
167	姚奶平	48,000	0.14%
168	朱小葵	42,000	0.12%
169	罗如芳	42,000	0.12%
170	刘燕玲	42,000	0.12%
171	张晓美	42,000	0.12%
172	龙光红	42,000	0.12%
173	林莉	42,000	0.12%
174	黄凯	42,000	0.12%
175	许伟	42,000	0.12%
176	吴秋华	42,000	0.12%
177	唐琦	42,000	0.12%
178	胡五顺	42,000	0.12%
179	陈小仙	42,000	0.12%
180	杨励	42,000	0.12%
181	刘华斌	42,000	0.12%
182	沈洋	42,000	0.12%
183	陈木土	42,000	0.12%
184	曾清祺	42,000	0.12%
185	翁友崑	42,000	0.12%
186	张湘锐	42,000	0.12%
187	涂宝华	42,000	0.12%
188	郭峰	42,000	0.12%
189	刘弘瑜	42,000	0.12%
190	林雪莲	42,000	0.12%
191	叶芳	42,000	0.12%

192	王琳	42,000	0.12%
193	陈育锋	42,000	0.12%
194	王湧	42,000	0.12%
195	陈锋	42,000	0.12%
196	卓志强	42,000	0.12%
197	邹希勇	42,000	0.12%
198	马晓靖	42,000	0.12%
199	赵敏	42,000	0.12%
200	江乃敏	42,000	0.12%
201	黄怡	42,000	0.12%
202	林榕	42,000	0.12%
203	叶赛花	42,000	0.12%
204	陈琳	38,000	0.11%
205	陈元春	38,000	0.11%
206	陈志雄	38,000	0.11%
207	葛运忠	38,000	0.11%
208	谷继炜	38,000	0.11%
209	汪艳	38,000	0.11%
210	翁齐强	38,000	0.11%
211	吴汉卿	38,000	0.11%
212	吴建鋆	38,000	0.11%
213	薛小荣	38,000	0.11%
214	杨波	38,000	0.11%
215	杨新春	38,000	0.11%
216	张利	38,000	0.11%
217	郑春城	38,000	0.11%
218	钟添华	38,000	0.11%
219	朱潇	38,000	0.11%
220	方丹熔	36,400	0.10%

221	叶永新	36,400	0.10%
222	冯峰	36,000	0.10%
223	刘硕	36,000	0.10%
224	陶渊	36,000	0.10%
225	张荣秀	35,000	0.10%
226	陈宪彬	35,000	0.10%
227	周永森	35,000	0.10%
228	陈荣观	33,000	0.09%
229	罗钦林	33,000	0.09%
230	宋红权	33,000	0.09%
231	何威	33,000	0.09%
232	吕鹏前	33,000	0.09%
233	朱立永	33,000	0.09%
234	禹海涛	33,000	0.09%
235	陈亨荣	31,000	0.09%
236	陈铮	31,000	0.09%
237	高刚强	31,000	0.09%
238	汪汇	31,000	0.09%
239	金海翔	29,400	0.08%
240	郭芸	28,000	0.08%
241	陈进	28,000	0.08%
242	贺小锋	28,000	0.08%
243	曹小玲	28,000	0.08%
244	李广宇	28,000	0.08%
245	赵欣	28,000	0.08%
246	张楠	28,000	0.08%
247	王昌照	28,000	0.08%
248	梁丹琳	28,000	0.08%
249	黄祥旺	28,000	0.08%

250	宁斌	28,000	0.08%
251	林霄	28,000	0.08%
252	黄聿红	28,000	0.08%
253	许永力	28,000	0.08%
254	陈风华	28,000	0.08%
255	王万凤	28,000	0.08%
256	李和贵	28,000	0.08%
257	陈才东	28,000	0.08%
258	张哲明	28,000	0.08%
259	吴贤东	28,000	0.08%
260	陈满姬	28,000	0.08%
261	陈志涵	28,000	0.08%
262	黄志松	28,000	0.08%
263	林奇	28,000	0.08%
264	杨德菊	28,000	0.08%
265	阮家财	28,000	0.08%
266	陈芳华	28,000	0.08%
267	曹顺光	28,000	0.08%
268	张奇伟	28,000	0.08%
269	陆海东	28,000	0.08%
270	庄铿	28,000	0.08%
271	郑本忠	28,000	0.08%
272	陈洲	28,000	0.08%
273	张宏胜	28,000	0.08%
274	翁熹微	28,000	0.08%
275	谭雪江	28,000	0.08%
276	李泓	28,000	0.08%
277	金晨辉	28,000	0.08%
278	朱银刚	28,000	0.08%

279	黄继鹏	28,000	0.08%
280	倪政明	28,000	0.08%
281	陈冰	28,000	0.08%
282	倪慧晓	28,000	0.08%
283	张高明	28,000	0.08%
284	陈学芹	28,000	0.08%
285	王元强	28,000	0.08%
286	严德辉	28,000	0.08%
287	卢向军	28,000	0.08%
288	欧继福	28,000	0.08%
289	林剑宇	28,000	0.08%
290	林鑒娟	28,000	0.08%
291	马雪怀	28,000	0.08%
292	朱惠	28,000	0.08%
293	张弘达	28,000	0.08%
294	郭杰	28,000	0.08%
295	张瑛	28,000	0.08%
296	陈亚	28,000	0.08%
297	王志忠	28,000	0.08%
298	邓卫松	28,000	0.08%
299	周晓月	28,000	0.08%
300	姚元华	28,000	0.08%
301	张晓敏	28,000	0.08%
302	林启铃	28,000	0.08%
303	丁金生	28,000	0.08%
304	黄钢	28,000	0.08%
305	陈继东	28,000	0.08%
306	林尧禹	28,000	0.08%
307	郑武智	28,000	0.08%

308	严小敏	28,000	0.08%
309	陈雪花	28,000	0.08%
310	胡鹏举	28,000	0.08%
311	李宗宇	28,000	0.08%
312	林美娟	28,000	0.08%
313	陈宇	21,000	0.06%
314	徐伟青	19,600	0.06%
315	顾桂荣	14,000	0.04%
316	蔡金春	14,000	0.04%
317	徐勇	14,000	0.04%
318	林岚	14,000	0.04%
319	方玲	14,000	0.04%
320	朱爱凤	14,000	0.04%
321	石光	14,000	0.04%
322	王健	14,000	0.04%
323	陈钦海	14,000	0.04%
324	高炳贤	14,000	0.04%
325	叶彦鼎	14,000	0.04%
326	陈赞	14,000	0.04%
327	陈翀熹	14,000	0.04%
328	黄育辉	14,000	0.04%
329	叶良华	14,000	0.04%
330	陈婧	14,000	0.04%
331	郑旭	14,000	0.04%
332	张焯平	14,000	0.04%
333	黄静敏	14,000	0.04%
334	林光春	14,000	0.04%
335	曾志	12,600	0.04%
336	陈兴斌	7,000	0.02%

337	黄崇滨	7,000	0.02%
---	合计	35,000,000	100.00%

本次股权转让后，前十大股东合计持有股份 1,223.08 万股，占维实投资现有股本总额的 34.95%。本次转让后，维实投资的股东持股情况见下表：

序号	姓名	股数（股）	持股比例
1	黄奕豪	2,105,000	6.01%
2	阮加勇	1,456,000	4.16%
3	林冰	1,444,000	4.13%
4	郑维宏	1,316,000	3.76%
5	杨坚平	1,231,000	3.52%
6	郑炜彤	1,183,000	3.38%
7	赖国有	950,000	2.71%
8	陈艳玉	942,800	2.69%
9	沐昌茵	840,000	2.40%
10	林忠	763,000	2.18%
11	林捷	700,000	2.00%
12	刘忠东	630,000	1.80%
13	潘长华	602,000	1.72%
14	林向晖	567,000	1.62%
15	陈婷婷	539,000	1.54%
16	唐朝新	526,000	1.50%
17	林海堤	501,200	1.43%
18	郭文进	456,400	1.30%
19	陈希彰	453,600	1.30%
20	詹延青	448,000	1.28%
21	刘灵辉	441,000	1.26%
22	杨小榕	392,000	1.12%
23	陈宏涛	392,000	1.12%

24	谢诚正	371,000	1.06%
25	肖常青	364,000	1.04%
26	张大湘	364,000	1.04%
27	赵嵘	336,000	0.96%
28	王政	308,000	0.88%
29	杨格	294,000	0.84%
30	张建	280,000	0.80%
31	曾易	280,000	0.80%
32	林明云	280,000	0.80%
33	郑宏	280,000	0.80%
34	翁震曦	266,000	0.76%
35	林善和	259,000	0.74%
36	田中敏	252,000	0.72%
37	洪张扬	252,000	0.72%
38	张力	252,000	0.72%
39	全远顺	252,000	0.72%
40	林伟俊	210,000	0.60%
41	林华	196,000	0.56%
42	邱信淮	196,000	0.56%
43	张芳霖	168,000	0.48%
44	方文军	168,000	0.48%
45	陈勇	168,000	0.48%
46	肖群	168,000	0.48%
47	张旭东	168,000	0.48%
48	蔡胜	168,000	0.48%
49	任东华	168,000	0.48%
50	黄祖海	162,400	0.46%
51	朱春春	154,000	0.44%
52	洪达思	140,000	0.40%

53	周捍章	140,000	0.40%
54	陈兴荣	140,000	0.40%
55	刘华	140,000	0.40%
56	陈晓冬	140,000	0.40%
57	黄啸	140,000	0.40%
58	刘寿峰	140,000	0.40%
59	胡林锋	140,000	0.40%
60	胡向东	140,000	0.40%
61	朱育良	140,000	0.40%
62	诸益平	140,000	0.40%
63	何俊杰	140,000	0.40%
64	陈晓辉	140,000	0.40%
65	张登峰	140,000	0.40%
66	郑淼	140,000	0.40%
67	张著长	126,000	0.36%
68	黄钦鸿	126,000	0.36%
69	熊永招	126,000	0.36%
70	王锦星	126,000	0.36%
71	江智彦	126,000	0.36%
72	林仁光	112,000	0.32%
73	王腾江	112,000	0.32%
74	陈斌	112,000	0.32%
75	陈键	112,000	0.32%
76	陈灵蝉	112,000	0.32%
77	吴晟	112,000	0.32%
78	高金旺	112,000	0.32%
79	陈风	112,000	0.32%
80	蓝永杰	112,000	0.32%
81	任谦	112,000	0.32%

82	官亚雄	112,000	0.32%
83	刘浩	112,000	0.32%
84	陈新	112,000	0.32%
85	张辉	112,000	0.32%
86	谢兵	103,600	0.30%
87	周建德	98,000	0.28%
88	曾琪	98,000	0.28%
89	王文平	98,000	0.28%
90	潘智强	98,000	0.28%
91	龚俊	98,000	0.28%
92	罗自灵	98,000	0.28%
93	吴龚斌	98,000	0.28%
94	张小欢	98,000	0.28%
95	陈铭	86,800	0.25%
96	陈明祖	84,000	0.24%
97	张波	84,000	0.24%
98	刘锦鹏	84,000	0.24%
99	韩勇生	84,000	0.24%
100	余涛	84,000	0.24%
101	沈翀	84,000	0.24%
102	余杭军	84,000	0.24%
103	林捷	77,000	0.22%
104	曾海洪	77,000	0.22%
105	徐洋	72,800	0.21%
106	陈威	70,000	0.20%
107	韩国华	70,000	0.20%
108	韩文建	70,000	0.20%
109	刘建文	70,000	0.20%
110	徐诚宗	70,000	0.20%

111	卓超	70,000	0.20%
112	徐继勇	70,000	0.20%
113	陈东辉	70,000	0.20%
114	李国辉	70,000	0.20%
115	陈恩科	70,000	0.20%
116	林东豪	70,000	0.20%
117	马云莺	70,000	0.20%
118	黄建清	70,000	0.20%
119	尹晓杰	68,600	0.20%
120	徐丹	64,400	0.18%
121	李辄	63,000	0.18%
122	郑云峰	56,000	0.16%
123	侯忠惠	56,000	0.16%
124	王喜英	56,000	0.16%
125	潘华斌	56,000	0.16%
126	吴雨俊	56,000	0.16%
127	邱根生	56,000	0.16%
128	吴治国	56,000	0.16%
129	王晓峰	56,000	0.16%
130	倪宏	56,000	0.16%
131	陈浩	56,000	0.16%
132	刘茗	56,000	0.16%
133	胡五顺	42,000	0.12%
134	刘华斌	42,000	0.12%
135	沈洋	42,000	0.12%
136	刘弘瑜	42,000	0.12%
137	林雪莲	42,000	0.12%
138	叶芳	42,000	0.12%
139	王琳	42,000	0.12%

140	陈育锋	42,000	0.12%
141	王湧	42,000	0.12%
142	陈锋	42,000	0.12%
143	卓志强	42,000	0.12%
144	邹希勇	42,000	0.12%
145	马晓靖	42,000	0.12%
146	赵敏	42,000	0.12%
147	叶永新	36,400	0.10%
148	陈宪彬	35,000	0.10%
149	金海翔	29,400	0.08%
150	郭芸	28,000	0.08%
151	陈风华	28,000	0.08%
152	阮家财	28,000	0.08%
153	张宏胜	28,000	0.08%
154	翁熹微	28,000	0.08%
155	谭雪江	28,000	0.08%
156	金晨辉	28,000	0.08%
157	朱银刚	28,000	0.08%
158	黄继鹏	28,000	0.08%
159	倪慧晓	28,000	0.08%
160	严德辉	28,000	0.08%
161	卢向军	28,000	0.08%
162	朱惠	28,000	0.08%
163	张弘达	28,000	0.08%
164	郭杰	28,000	0.08%
165	张瑛	28,000	0.08%
166	陈亚	28,000	0.08%
167	王志忠	28,000	0.08%
168	邓卫松	28,000	0.08%

169	周晓月	28,000	0.08%
170	姚元华	28,000	0.08%
171	张晓敏	28,000	0.08%
172	林启铃	28,000	0.08%
173	丁金生	28,000	0.08%
174	石光	14,000	0.04%
175	王健	14,000	0.04%
176	叶彦鼎	14,000	0.04%
177	陈赟	14,000	0.04%
178	陈翀熹	14,000	0.04%
179	黄育辉	14,000	0.04%
180	叶良华	14,000	0.04%
181	陈婧	14,000	0.04%
182	张烨平	14,000	0.04%
183	黄静敏	14,000	0.04%
184	林光春	14,000	0.04%
185	曾志	12,600	0.04%
---	合计	35,000,000	100.00%

经核查，保荐人认为，转让双方在发行人律师见证下签署股份转让协议，各受让方均为维实投资原股东，且均已按照协议约定向出让方付清了全部股份转让价款，维实投资本次股份转让是真实、合法、有效的；维实投资已根据本次股份转让情况相应修改了股东名册，并在公司登记机关厦门市工商行政管理局备案，本次股份转让不存在纠纷或潜在纠纷；本次股份转让的受让方均系以自有资金受让股份，不存在以代理、信托等方式替他人受让股份的情形。

发行人律师认为，维实投资本次股份转让行为是真实、合法、有效的；本次股份转让的受让方均已按照协议约定向出让方付清了全部股份转让价款；维实投资已根据本次股份转让情况相应修改了股东名册，并已将修改后的股东名册在公司登记机关厦门市工商行政管理局备案，本次股份转让不存在纠纷或潜在纠纷；

本次股份转让的受让方均系以自有资金受让股份，不存在以代理、信托等方式替他人受让股份的情形。

(2) 最近一年的财务情况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额 (元)	108,160,858.06	净资产(元)	108,158,358.07	净利润(元)	26,352,150.73

注：上述数据未经审计；尚未执行新会计准则。

(3) 持有发行人股份的质押情况

截止至本招股说明书签署日，维实投资所持有的本公司股份未发生质押和存在其他有争议的情况。

2、FINET INVESTMENT LIMITED

(1) 基本情况与股东情况

名称	FINET INVESTMENT LIMITED
注册资本	50,000 美元
公司地址	Pasea Estate, Road Town, Tortola, British Virgin Islands.
成立时间	2000 年 1 月 20 日
《公司注册证书》编号	364998

FINET 是注册于英属维尔京岛的投资型公司，主要业务是进行各种股权投资，现持有本公司发起人股 31,567,200 股，占股本总额的 24%。

FINET 是作为财务投资者入股本公司，不参与本公司的日常生产经营管理，为维持本公司管理团队及经营管理的稳定，FINET 承诺除根据本公司管理团队之建议推荐或派遣董事及管理人员之外，不单独向本公司推荐或派遣董事及管理人员。FINET 除投资于本公司外，不存在其他对外投资事项。

Yu Hoi Yin (余海燕) 女士是香港居民，身份证号：P686145 (1)，家庭住址：香港新界屯门屯兴路 9 号怡丰园二座 6D，现任香港新科投资集团执行董事；Yu Hoi Yin (余海燕) 女士是 FINET 的唯一股东，实际控制人。

英属维尔京岛 WALKERS 律师事务所于 2007 年 9 月 13 日出具《法律意见书》：FINET 是有效存在于英属维尔京岛的 BVI 商业公司；公司在押记登记名单中无任何记录，在英属维尔京岛任何法院均无针对公司的诉讼、指控和未决诉讼过程，并在英属维尔京岛无任何因公司的终结、解散、重建和改组等原因而已经或正在由委托管理人或清盘人采取的措施。公司法定股本为 50,000 美元，已发行股份为 7 股（每股面值 1 美元）；公司唯一股东为 Yu Hoi Yin（余海燕）女士，余海燕女士持有香港永久性居民身份证（证号：P686145（1））。

（2）最近一年的财务情况

指标	2010年3月31日	指标	2010年3月31日	指标	2009年度
资产总额 (港元)	32,245,769.47	净资产 (港元)	8,139,343.23	净利润(港元)	-166,657.81

注：上述数据未经审计；FINET 的会计年度是从 4 月 1 日至次年的 3 月 31 日。

（3）持有发行人股份的质押情况

截止至本招股说明书签署日，FINET 所持有的本公司股份未发生质押和存在其他有争议的情况。

3、MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED

（1）基本情况与股东情况

名称	MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED
注册资本	50,000 美元
公司地址	Offshore Incorporations Centre, P.O.Box 957, Road Town, Tortola, British Virgin Islands.
成立时间	2001 年 9 月 6 日
《公司注册证书》编号	461818

MASTER SKILL 是在英属维尔京群岛登记注册的投资型公司，主要业务是从事各种股权投资，现持有本公司发起人股 6,576,500 股，占股本总额的 5%。

MASTER SKILL 是作为财务投资者入股本公司，不参与本公司的日常生产经营管理，为维持本公司管理团队及经营管理的稳定，MASTER SKILL 承诺除根据

本公司管理团队之建议推荐或派遣董事及管理人员之外，不单独向本公司推荐或派遣董事及管理人员。

CHAU Fei（邹飞）先生是香港居民，身份证号：证号：P444431（4）；生于1967年7月，硕士学历；现任香港商骏发展有限公司、香港永达集团控股有限公司董事长；家庭住址：G, 52/F, 2 BLK, Seaview Crescent, Tung Chung, Hong Kong。CHAU Fei（邹飞）是 MASTER SKILL 的唯一股东，实际控制人。

英属维尔京岛 HARNEY WESTWOOD & RIEGELS 律师事务所于 2007 年 9 月 19 日出具《法律意见书》：MASTER SKILL 是有效存在并在英属维尔京岛法律下有良好声誉的 BVI 商业公司；目前没有关于公司解散的有效命令和决议并且目前没有任命委托管理人监管公司；目前，不存在针对公司的未决诉讼。公司法定股本为 50,000 美元，已发行股份为 2 股（每股面值 1 美元）；公司唯一股东是 CHAU Fei（邹飞）先生。

（2）最近一年的财务情况

指标	2010年3月31日	指标	2010年3月31日	指标	2009年度
资产总额 (港元)	7,151,165.92	净资产 (港元)	2,425,700.13	净利润(港元)	-14,607.46

注：上述数据未经审计；MASTER SKILL 的会计年度是从4月1日至次年的3月31日。

（3）持有发行人股份的质押情况

截止至本招股说明书签署日，MASTER SKILL 所持有的本公司股份未发生质押和存在其他有争议的情况。

4、厦门盈仁投资有限公司

（1）基本情况

名称	厦门盈仁投资有限公司
注册资本	1,000 万元
公司地址	厦门市湖里区禾山路 294 号园山综合楼 5 层 B 座
企业性质	有限公司
法定代表人	林巧

经营范围	不从事任何法律、法规禁止或需经审批的项目，自主选择经营项目，开展经营活动（法律法规规定必须办理审批许可才能从事的经营项目，必须在取得审批许可证明后方可营业）。
成立时间	2005年1月21日
企业法人营业执照号	3502001007107

盈仁投资持有本公司发起人股 6,576,500 股，占股本总额的 5%。

(2) 股东情况

股东名称	所持股数（万股）	股份比例
林巧	600	60%
林敏	400	40%
合计	1,000	100%

林巧、林敏所持盈仁投资股份均系其本人实际持有，不存在通过代理、信托等方式替他人持有或其他相关协议、安排的情形。林巧是盈仁投资的实际控制人。

(3) 最近一年的财务情况

指标	2009年12月31日	指标	2009年12月31日	指标	2009年1-12月
资产总额（元）	10,116,379.03	净资产（元）	10,021,226.03	净利润（元）	283,471.03

注：上述数据未经审计；尚未执行新会计准则。

(4) 持有发行人股份的质押情况

截止至本招股说明书签署日，盈仁投资所持有的本公司股份未发生质押和存在其他有争议的情况。

(三) 现有股东关系及其控制、参股和实际控制的其他企业情况

本公司现有股东之间不存在关联关系，电子信息集团控制的其他企业详见本节“六、发起人、持股 5%以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况”之“（一）发行人控股股东和实际控制人的相关情况”，维实投资、FINET、MASTER SKILL、盈仁投资除了本公司外，没有控制、参股其他企业。

七、发行人的股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

公司本次计划向社会公众公开发行人民币普通股 4,400 万股，发行前后公司股本结构及股份类型如下表：

股份类别	发行前		发行后		股权性质
	股数（股）	持股比例	股数（股）	持股比例	
一、发起人股	131,530,000	100%	131,530,000	74.93%	---
1、电子信息集团	53,927,300	41%	49,527,300	28.22%	SLS
2、维实投资	32,882,500	25%	32,882,500	18.73%	---
3、FINET	31,567,200	24%	31,567,200	17.98%	外资股
4、MASTER SKILL	6,576,500	5%	6,576,500	3.75%	外资股
5、盈仁投资	6,576,500	5%	6,576,500	3.75%	---
6、全国社会保障基金理事会	0	0	4,400,000	2.51%	---
二、社会公众股	0	0	44,000,000	25.07%	---
三、股本总额	131,530,000	100%	175,530,000	100.00%	---

注：SLS 为 State-own Legal-person Shareholder 的缩写，表示其为国有法人股。

2005 年 9 月 5 日，经国家商务部商资批[2005]1832 号《商务部关于同意福建星网锐捷通讯有限公司转制为外商投资股份有限公司的批复》批准，公司发起人股东 FINET 和 MASTER SKILL 所持有股份的性质界定为外资股。

2006 年 11 月 25 日，经福建省人民政府国有资产监督管理委员会闽国资产权[2006]213 号《福建省人民政府国有资产监督管理委员会关于福建星网锐捷通讯股份有限公司国有股权设置的批复》，电子信息集团所持有股份的性质界定为国有法人股。

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》的规定，本公司首次公开发行股票并上市时，需按实际发行股份数量的 10%，将部分国有股转由全国社会保障基金理事会持有。福建省人民政府国有资产监督管理委员会已于 2009 年 7 月 14 日出具国有股转持批复（闽国资函产权[2009]201 号）。

（二）本次发行前前 10 名股东名单、持股比例

本次发行前，公司共有五名股东。股东中无战略投资者，详见上表。

（三）本次公开发行前股东关联关系

本次发行前，各股东间不存在关联关系。

（三）股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本公司控股股东电子信息集团承诺：自本公司股票上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的本公司股份，也不由本公司回购其持有的股份。

本公司股东维实投资、FINET、MASTER SKILL 和盈仁投资承诺：自本公司股票上市交易之日起十二个月内不转让所持有的本公司股份。

本公司董事、监事、高级管理人员——黄奕豪、阮加勇、郑维宏、林冰、杨坚平、林忠、赖国有、刘忠东、郑炜彤、陈艳玉、沐昌茵承诺：其持有的维实投资股份，自本公司股票上市交易之日起十二个月内不转让；在担任本公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的维实投资股份不超过已持有维实投资股份的 25%；离职后半年内，不转让所持有的维实投资股份。

八、发行人历史上存在的信托持股情况及其清理情况

2003 年 9 月 27 日，经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸资[2003]193 号《关于福建实达网络科技有限公司股权转让及增加投资等事项的批复》批准，本公司注册资本由 5,000 万元增加至 10,000 万元，新增注册资本 5,000 万元，其中，福建联华国际信托投资有限公司（以下简称“联华信托”）受福建福日集团公司工会委员会（以下简称“福日集团工会”）之委托以现金认缴 500 万元，占本次增资后注册资本的 5%。此次信托受益人为宿利南等 30 名自然人，均为福日集团工会成员，该 30 名自然人即是上述出资额的实际出资人。

2005 年 2 月 22 日，经福日集团工会同意，联华信托将其所持本公司 5% 的股权全部转让给盈仁投资，转让价款为 600 万元。上述股权转让已于 2005 年 3 月 25 日经福建省对外贸易经济合作厅闽外经贸资[2005]45 号 A《关于同意福建星

网锐捷通讯有限公司股权转让等事项的批复》批准，并于 2005 年 4 月 25 日在福建省工商行政管理局办理了股权变更登记手续。2005 年 3 月 18 日，联华信托已将盈仁投资支付的股权转让价款 600 万元转至福日集团工会账户，并于当日出具了《“实达网络代持股信托业务”清算报告》，确认本次资金信托关系已经终止。根据福日集团工会提供的《福建福日集团工会收款确认表》，福日集团工会已将上述股权转让价款 600 万元按照原出资比例全部返还给宿利南等 30 名自然人，该 30 名自然人对上述股权转让事项没有异议。

本公司目前已不存在信托、工会直接或间接持股之情形。

九、发行人员工及社会保障情况

（一）员工情况

截止至 2009 年 12 月 31 日，公司在册员工总数 4,028 人（2008 年末、2007 年末在册员工总数分别为 3,916 人、3,295 人），具体结构分布如下：

1、专业构成

分 工	人 数	占员工总数比例
生产人员	992	24.63%
销售人员	746	18.52%
财务人员	46	1.14%
研发人员	1,039	25.79%
技术支持人员	536	13.31%
售后服务人员	186	4.62%
管理人员	483	11.99%
合 计	4,028	100.00%

2、学历程度构成

学历程度	人 数	占员工总数比例
大学及以上学历	2,113	52.46%

大 专	772	19.17%
中专技校及高中	1,143	28.38%
合 计	4,028	100.00%

3、年龄构成

年龄区间	人数	占员工总数比例
30岁及以下	2,978	73.93%
31-40岁	912	22.64%
41-50岁	116	2.88%
51岁以上	22	0.55%
合 计	4,028	100.00%

(二) 执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革的情况

公司实行劳动合同制，员工的聘用及解聘均依据《中华人民共和国劳动法》的规定办理。公司按照国家的相关规定，为员工办理了基本养老、失业保险、综合医疗保险。

(三) 劳动与社会保障部门出具的相关证明

根据福建省人力资源和社会保障厅出具的证明，公司已按照国家及地方有关社会保险方面的法律、法规和规章的要求参加社会保险，并按时足额缴纳保险费，最近三年以来不存在因违反社会保险方面的法律、法规和规章而受到行政处罚的情形。

十、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况

1、公司控股股东电子信息集团于 2007 年 3 月 31 日出具了《避免非经营性占用资金承诺函》，于 2007 年 9 月 22 日出具了《关于避免同业竞争的承诺函》（详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”）；电子信息集团的持股承诺，详见本节“七、发行人的股本情况”之“(三) 股东所持股份的流通限制和

自愿锁定股份的承诺”；电子信息集团于 2009 年 7 月 15 日出具关于国有股转持的承诺函，承诺在本公司首次公开发行股票并上市前，按实际发行股份数量的 10%，将所持有的本公司部分国有股转由全国社会保障基金理事会持有。

2、公司股东维实投资、FINET、MASTER SKILL 和盈仁投资的持股承诺，详见本节“七、发行人的股本情况”之“（三）股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

3、持有维实投资股份的公司董事、监事、高级管理人员——黄奕豪、阮加勇、郑维宏、林冰、杨坚平、林忠、赖国有、刘忠东、郑炜彤、陈艳玉、沐昌茵的持股承诺，详见本节“七、发行人的股本情况”之“（三）股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

截止至本招股说明书签署日，上述承诺人均严格履行上述相关承诺。

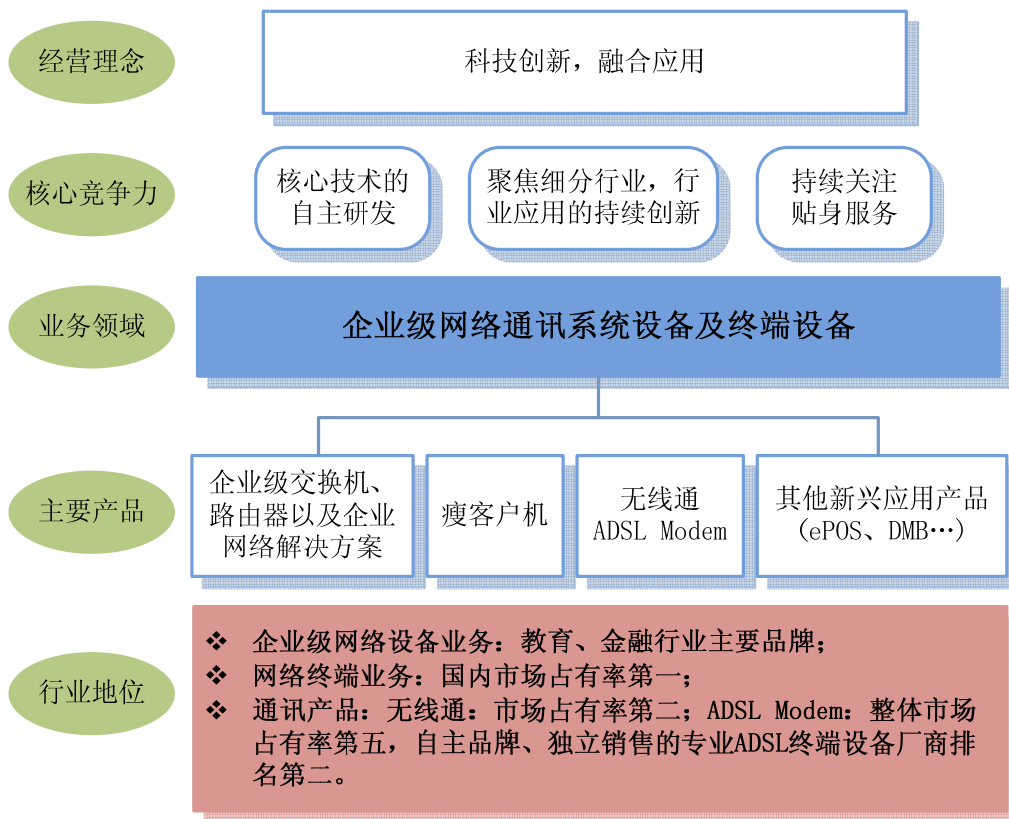
第六节 业务和技术

一、发行人主营业务、主要产品以及设立以来的变化情况

（一）发行人的主营业务

本公司是企业级网络通讯系统设备及终端设备的主流厂商，具有突出的软件、硬件、增值服务三位一体的综合服务提供能力。公司以“科技创新，融合应用”为经营理念，持续专注于网络通讯领域的技术自主创新，坚持技术融合企业级行业应用的发展之路，及时把握教育、金融、运营商等行业应用需求进行持续的产品升级换代和新产品开发。

本公司的主营业务是研发、生产和销售企业级网络通讯系统设备及终端设备，主要产品线包括企业级网络设备、网络终端和通讯产品，其中企业级网络设备的主要产品是交换机和路由器，网络终端主要产品是瘦客户机，通讯产品包括无线固话终端（俗称无线通）和宽带接入终端设备（ADSL Modem）。



在企业级网络设备业务领域，本公司自主研发的高端交换机性能指标已达到国际先进水平，并成为教育和金融行业位居前列的网络设备厂商和解决方案提供商。依托突出的应用技术创新能力，本公司自主研发的 SAM 网络用户计费解决方案和 GSN®全局安全网络解决方案已在国内率先实现大规模商用。

在网络终端业务领域，本公司是中国最早从事瘦客户机研发、生产和销售的企业之一，独立掌握了图形网络终端的关键应用技术，依托持续创新，公司已经成为中国瘦客户机第一品牌。凭借自身的技术实力和市场实力，本公司成为 Intel 公司在瘦客户机领域的唯一一家国内技术合作伙伴、AMD 公司在瘦客户机领域的 2 家国内技术合作伙伴之一、微软公司金牌认证合作伙伴。

在通讯产品业务领域，本公司的无线通业务积极把握国家推进农村信息化和行业信息化的业务机遇，取得了突出的经营成果和市场地位，市场占有率位居国内市场第二位。本公司的 ADSL Modem 技术成熟度高，质量稳定，入选中国电信、中国网通、中国铁通等固网运营商的指定供应商，并为其他部分供应商提供 OEM 业务，目前本公司的 ADSL Modem 市场占有率居全国第五位，在自主品牌、独立销售的专业 ADSL 终端设备厂商中市场占有率排名全国第二。

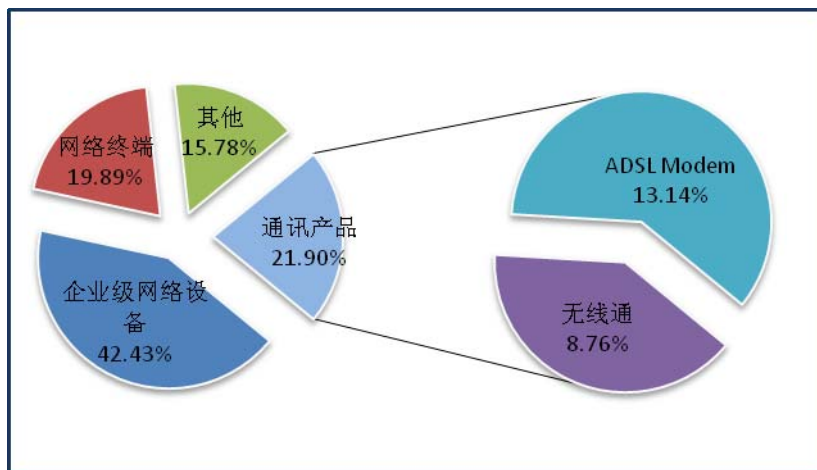
2006 年，本公司凭借强大的技术创新能力、创新的企业发展战略和文化，以及在企业级应用市场领先的市场地位和市场竞争力，和联想、中兴通讯、华为、中国网通等企业一同被科技部、国资委和中华全国总工会选定为全国 103 家首批创新型试点企业。2007 年，被中华品牌战略研究院评选为年度“中华电子企业最佳创新品牌”；入选国家发改委的“国家高技术产业化示范工程”。2008 年，入选全国首批创新型企业，被认定为国家高新技术企业。

伴随着网络技术与通信技术在各行业的融合应用，行业信息化应用水平进展迅速，新的需求、新的产品、新的市场不断涌现。本公司持续专注于网络通讯技术的科技创新，坚持技术融合应用的发展之路，积极把握新兴应用领域的市场机遇开发新兴应用产品，致力于将公司建设成为网络通讯领域的技术领先者，企业级应用市场的领导者。其中，固网支付终端（ePOS）、联网信息发布系统（DMB）等业务正在快速成长。

（二）发行人的主要产品

本公司的主要产品包括：企业级网络设备（主要产品是路由器和交换机）；网络终端（主要产品是瘦客户机）；通讯产品（主要产品是无线通和 ADSL Modem）。其他新兴应用产品有：ePOS、DMB、IP 机顶盒、GPS 等。

2009 年度公司主营业务收入结构如下：



（三）发行人的业务架构

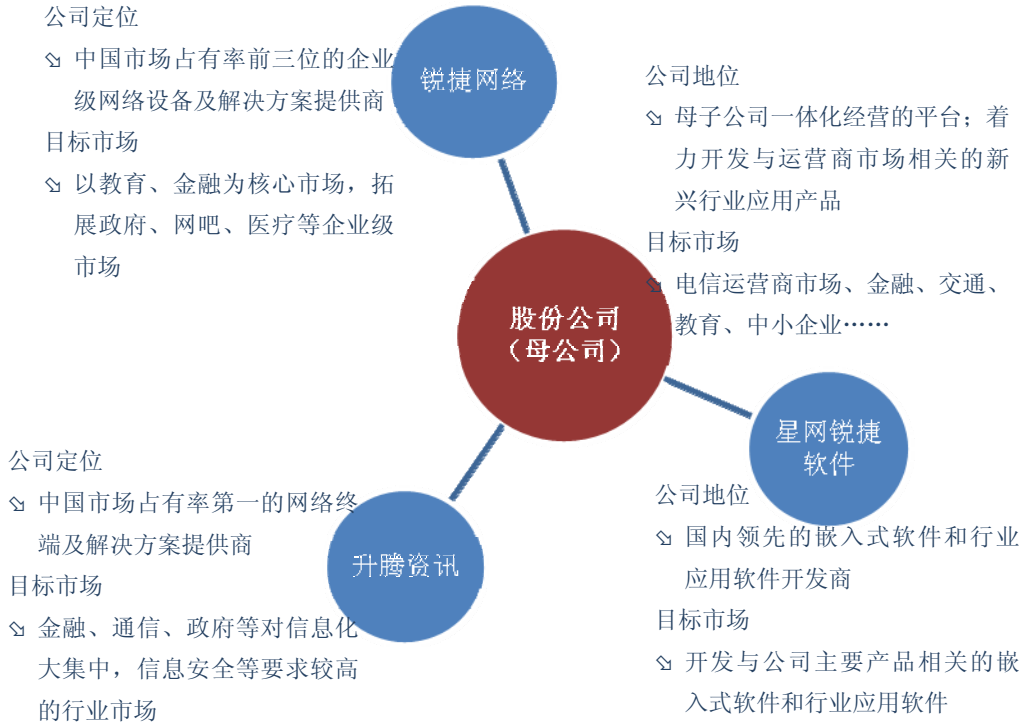
本公司以网络、通讯技术为依托，在行业应用市场这一专业领域，建立了母子公司之间既根据细分的专业领域进行业务分工，在公司经营战略层面又统一规划，逐步建立一体化经营的业务架构。

股份公司（母公司）从事通讯产品线的业务经营，并着力拓展与运营商市场相关的新兴业务与产品，目前基于电信网络的固网支付终端（ePOS）和联网信息发布系统（DMB）经过 2-3 年的培育和试推广，已经呈现出良好的增长态势。

在国家软件产业政策的扶持和引导下，股份公司（母公司）成立了全资的星网锐捷软件，从事与公司主要产品相关的嵌入式软件、行业应用软件的研发与销售；同时，通过星网锐捷软件，以自主研发，收购成熟团队、成熟业务等方式开拓新兴市场。

控股子公司——锐捷网络专注于企业级网络设备以及网络解决方案业务，以教育、金融为核心市场，定位为企业级网络设备市场排名前三位的设备厂商和解

决方案提供商；控股子公司——升腾资讯专注于网络终端业务，是中国市场占有率第一的网络终端设备厂商。



在网络通讯主芯片等主要原材料的采购环节，本公司采用由股份公司（母公司）与供应商统一谈判，由各业务经营主体分别与供应商签订采购合同的“统谈分签”的模式，以形成采购规模，降低采购成本。

在生产、销售环节，目前公司产品主要是由各经营主体独立生产、独立销售。公司主要生产设备是贴片机、丝网印刷机、回流焊机等，可通用于公司主要生产产品的生产，属“柔性”生产设备。受行业客户采购、投资习惯的影响，企业级网络设备、瘦客户机有明显的季节性销售的特征，而且由于定制化程度高，网络设备和瘦客户机需自主生产，因而为满足销售需要，需根据销售的波峰值配置设备。通讯产品则不同，年度内的生产和销售较为平稳，且技术较为成熟，标准化程度较高，可通过将部分标准化产品委外加工来缓解产能不足。随着业务的快速发展，目前的生产模式将难以适应公司生产管理和成本控制之需要，公司计划建立生产基地，采用柔性生产模式和集约化的生产架构。

（四）发行人主营业务的变化情况

公司自创立以来就制定了“科技创新，融合应用”的经营理念，坚持走自主创新、创自有品牌的发展之路，并采取了低端切入、高端突破的市场策略，主营业务取得了良好的发展态势：

（1）主营业务的产品结构从以中低端产品为主向以中高端产品为主转变。目前公司在万兆、十万兆以太网交换机，Windows 终端、XPe 终端等高端产品领域的业务收入已成为相关产品线业务收入的主要组成部分。

（2）主营业务产品的自主研发从外围技术向核心技术渗透。经过多年持续的自主创新，公司在相关产品领域已经拥有了一大批国内领先的核心技术，其中十万兆 IPv6 核心路由交换机、USB 映射技术、终端管理软件、外设共享服务器等核心技术已与国际同步甚至位居国际前列。

（3）主营业务的销售模式从单纯的硬件销售向为客户提供整体解决方案转变。近年来，公司在经营中坚持贯彻“以硬件、软件、服务三位一体构筑公司的核心竞争力”的经营策略，通过为客户提供一揽子的整体解决方案，向行业纵深发展，既有效提高了主营业务的竞争壁垒，也有效提升了主营业务的利润率。

二、发行人所处行业的基本情况

（一）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，本公司所属的细分行业为信息技术业中的通信设备制造业（代码 G8101）。

1、行业主管部门

本行业的行政主管部门是国家工业和信息化部、各地的信息产业厅（局），负责各类通信设备和涉及网间互联设备的产品技术标准的制定、产品进网的认证、产业政策的拟定、产品应用的推动等等，对软件企业的认定、软件产品的登记实行行业管理和监督。

2、行业监管体制

国家工业和信息化部或其授权监管机关对列入《实行进网许可制度的电信设备目录》的包括系统设备和终端设备在内的所有设备，在中国境内销售及正式使用，实施进网许可证管理。

国家质量监督检验检疫总局对于国家实行强制认证的产品（3C 认证），由国家公布统一的目录，确定统一适用的国家标准、技术规则和实施程序，制定统一的标志，规定统一的收费标准。凡列入强制性产品认证目录内的产品，必须经国家指定的认证机构认证合格，取得相关证书并加施认证标志后，方能出厂销售、进口和在经营性活动中使用。信息产业部 2004 年出台《电子信息产品污染防治管理办法》，内容与欧盟的 RoHS 类似，规定产品的有毒有害物质的含量不得超出上述规定的指标。

本行业的出口商品还需接受出口对象国的各项产品认证管理，主要项目有：

CE 认证：“CE”标志是一种安全认证标志，被视为制造商打开并进入欧洲市场的护照。凡是贴有“CE”标志的产品就可在欧盟各成员国内销售，无须符合每个成员国的要求，从而实现了商品在欧盟成员国范围内的自由流通。UL 认证：是美国最权威的，也是世界上从事安全试验和鉴定的较大的民间机构 UL 安全试验所提供的产品的安全认证和经营安全证明。FCC 认证：又称为美国联邦通信认证，无线电应用产品、通讯产品和数字产品要进入美国市场，都要求 FCC 的认可。RoHS 认证：欧盟于 2006 年 7 月 1 日实施 RoHS，使用或含有重金属以及多溴二苯醚 PBDE，多溴联苯 PBB 等阻燃剂的电气电子产品不允许进入欧盟市场。

3、行业主要法律法规及政策

与本行业相关的主要法律法规及政策包括：《中华人民共和国电信条例》、《电信设备进网管理办法》、《电信服务规范》、《电信业务经营许可证管理办法》、《电信新设备进网试验管理暂行办法》、《电子信息产品污染控制管理办法》、《强制性产品认证管理规定》、《中华人民共和国无线电管理条例》等，这些法规就网络设备行业的行业准入、电信资源的分配、价格和技术标准、进网许可、电信业务经营许可、设备进网试验和检测、因特网数据通信业务的服务质量指标和通信质量

指标、无线电设备管理、废弃电子产品的污染控制、产业发展规划等方面提供了政策和法律依据。

（二）发行人细分行业——企业级网络设备产品行业简介

1、企业级网络设备简介

网络设备是指构建整个网络所需的各种数据传输、交换设备，其中最主要的是交换机和路由器。交换机是一种基于网卡硬件地址识别的可以完成封装转发数据包功能的网络设备，交换机的功能是在给定区域内将数据发送到特定的地址，根据性能用途，交换机可以分为接入层交换机、汇聚层交换机和核心层交换机。此外按照功能扩展的方式，交换机可以细分为模组交换机（通过插入新模块实现更多的功能）和可堆叠式交换机（可以通过交换机堆叠升级性能）。

路由器是一种连接多个网络或网段的网络设备，它能将不同网络或网段之间的数据信息进行“翻译”，以使它们能够相互“读”懂对方的数据，从而构成一个更大的网络。路由器的功能是在一个较大范围内管理网络的传输，根据性能用途可以分为核心路由器（远距离高速路由器）、边缘路由器（给定区域内管理网络传输）和接入路由器（将本地传输接入互联网）。

按照行业惯常的划分，网络设备又可以分为电信级和企业级。电信级网络设备市场，指应用于电信运营商领域的网络设备市场；企业级网络设备市场，指应用于非电信的各种类型企业的网络设备市场，主要包括政府、金融、电力、医疗、教育、制造业、中小企业等市场。

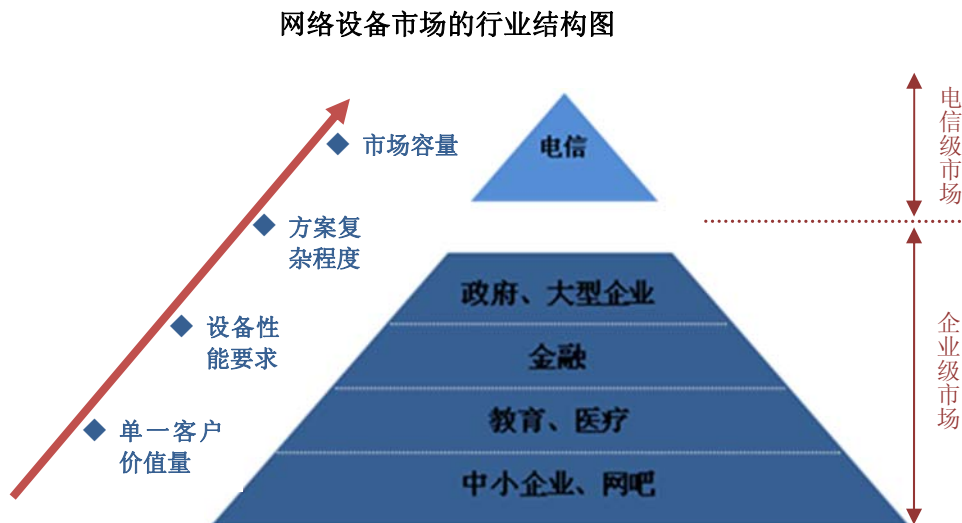
有别于其他行业，电信行业使用网络设备的目的是提供社会公共网络通信服务，电信运营商对于所采用的设备不仅附带有极高的设备技术性能要求，更需要保证整个复杂的通信网络系统的稳定性以及设备之间的匹配性。受到技术全面性和技术先进性的约束，电信级设备一直为实力强大的少数行业巨头所垄断：思科、华为、Juniper、北电、朗讯-阿尔卡特等。本公司现阶段定位为专业的企业级网络设备提供商，专注于产品的行业应用，暂未进入电信级产品市场。

2、企业级网络设备市场的行业结构

行业用户部署网络，目的是借助简单、安全、高效的信息网络平台，助力自身的成功，实际上购买的是带有行业应用软件的“行业解决方案”。根据方案的需求，用户购买相应数量的网络设备组成设备系统，在这些系统中，嵌入量身打造的应用软件和特殊功能模块，让这个设备系统具备所需的功能。

因此，网络设备市场是受到“行业解决方案”引领的市场。“行业解决方案”是否具有竞争力既要取决于所采用的全部设备组件的性能与价格，更要取决于方案中所嵌入的应用软件能否为使用者带来效益和效率。

基于上述原因，网络设备市场存在明显的行业结构，每一个行业都形成了相对独立的细分市场，市场竞争格局各自不同。行业信息化建设需求较为突出的有六类行业用户：政府行业（包括大型企业）用户、金融行业用户、教育行业用户、医疗行业用户、网吧行业用户、中小企业用户。其中，政府行业、金融行业、教育行业的网络设备市场容量较大，市场成熟度较高。医疗行业、中小企业、网吧行业的网络设备市场正处于快速发展阶段。



3、企业级网络设备市场的行业竞争格局与市场化程度，主要企业及其市场份额

(1) 政府行业（包括大型企业）

政府机构以及大型的企业机构拥有的分支机构地域分布较广，分支机构数量特别多，各种信息沟通和管理需求较为复杂，网络设备市场需求旺盛。按照出厂

价格口径估算，政府行业的单纯网络设备市场容量约为每年 15 亿元人民币。政府行业（包括大企业）市场是本公司重要的目标市场。

为了利用互联网提高运行效率并改进服务，政府的网络基础设施较为强调可管理性、安全性、无线性能和可靠性，面向公众、企业、政府和公务员提供信息技术支持，通过实现政务系统的电子化，提升政府的智能、效能。

大型企业为了提升公司运营效率并不断加强其市场竞争力，也需要部署安全可靠、高可用、可扩展、灵活的强大网络平台，将企业各个分支机构现有的多种业务应用系统，包括财务系统、企业资源管理（ERP）系统、客户关系管理（CRM）系统、销售系统等整合在一个网络平台上。针对企业的特殊需求，采用内置网络安全模块、身份认证访问、无线移动办公、IP 网络通信平台等特殊创新设计，更好地支持企业统一管控、安全数据访问、跨域通信等全球业务需要。

该行业市场的主要特征是：政府行业用户特别注重网络设备的品牌，对于价格较不敏感，新的市场进入者需要通过积累成功的案例，逐步建立行业内的品牌。

该行业市场的集中度较高，思科、华三通信（原华为 3Com）是国内这一市场的主要供应商，思科主要占据国家部委市场，华三通信占据了绝大部分的政府行业市场，特别是中低端市场，包括一部分部委，大部分省级机关的局域网和广域网，绝大部分的地市级政府市场。其他网络设备厂商包括中兴通讯、神州数码以及本公司目前的市场份额都还比较小。

本公司通过深入地了解政务系统网络建设的特点，准确地把握政务系统网络建设的需求，合理的网络系统设计，有能力为政务行业的局域网建设提供高稳定、高可靠、全局安全的网络系统解决方案，同时，为政务系统未来多业务的融合奠定了坚实的网络传输平台。针对该行业市场，公司制定了“农村包围城市”的市场拓展策略，重点投入竞争对手力量投入相对薄弱的二级城市市场，建立行业品牌，逐步向中心城市渗透。2008 年，公司网络设备入围了 2008 年政府协议采购项目。

（2）金融行业市场

金融业是最需要信息化的行业之一，因为金融行业有两个显著的本质特征：首先是整个金融服务过程可以数字化，整个金融服务业属于数字密集型行业。其

次是金融服务内容有极高的“时间价值”。由于利率、汇率和股价的频繁变动，有关金融产品的信息与交易具有极强的时效性。如何加强互联网在新的运营架构中的作用，如何应用网络进行创新提高金融行业竞争力，提升客户体验，已经成为金融企业关注的核心问题。金融业网络建设的最终目的是怎样更快地应对市场变化，尽快推出新业务，从而获得更高的市场占有率。银行要开拓中间业务作为收入来源，服务种类繁多，必须拥有能够支持上千种服务和应用的融合网络平台，将各种新的应用通过统一集中的网络平台加以实现。依靠健全的沟通平台，金融企业可以在瞬息万变的市场中准确了解客户信息，把握业务创新和转型机遇，提高客户满意度，抓住终端客户。

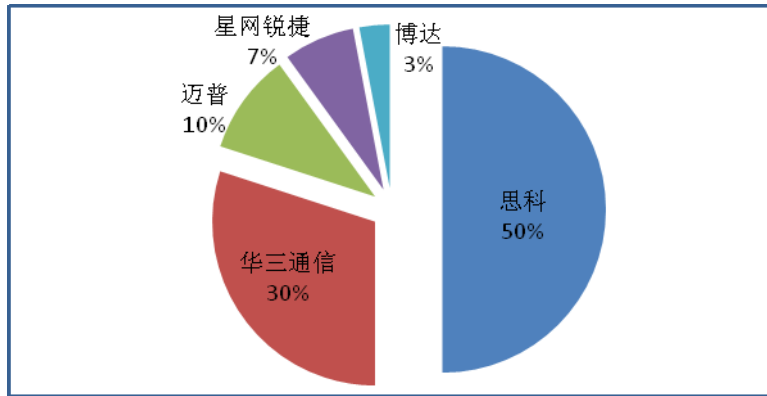
金融行业市场最为关注的是网络设备提供商能否提出创新的解决方案，协助自己提升行业竞争力，提高客户满意度。出于对设备系统性能稳定性的要求，金融行业市场倾向于采用成熟品牌的设备系统，品牌门槛相对较高。

本公司在对金融行业的业务实践中注意到，众多的金融网点是金融行业服务于终端客户的基础单元界面，金融行业要提高客户满意度应该从提升金融网点的服务能力着手。为了满足这一行业应用需求，公司推出了专门面向银行、保险、证券、邮政等行业，融合了路由、交换、安全、语音技术为一体的多业务路由器等产品，其包含的异步口终端、网络终端、PC、视频监控等集数据安全、语音通信、业务定制、路由交换等应用都是针对金融行业客户量身定制的。本公司针对金融行业还推出了一系列量身打造的行业解决方案：

-
- | | |
|--------------------|-------------------|
| ◆ 金融企业 GSN®全局安全方案 | ◆ 金融 VoIP 语音解决方案 |
| ◆ 人保财险地市公司存储解决方案 | ◆ 金融三级网解决方案 |
| ◆ “精品网点主义”银行网点解决方案 | ◆ “网警”金融局域网安全改造方案 |
| ◆ 银行“安全办公局域网”解决方案 | |
-

在这些行业解决方案的带动下，本公司已经成为金融行业位列第四的主流设备厂商。按照出厂价格口径估算，金融行业的单纯网络设备市场容量约为每年 10 亿元人民币。2005 年以来，金融行业市场近三年的主要市场份额大致分布如下：

金融行业市场份额分布图



由于采取了成功的市场竞争策略，从金融行业最基础的网点入手，本公司对于金融网点的定制化解决方案取得了较为突出的市场份额，覆盖了工行、农行、建行、中国人寿、中国人保市场，正在逐步形成“网点专家”的行业品牌定位，未来逐步朝金融行业局域网专家方向发展。

（3）教育行业市场

受到国家对教育行业信息化政策的驱动，教育行业市场需求持续旺盛。按照出厂价格口径估算，教育行业的单纯网络设备市场容量达到了每年约 8 亿元人民币。本公司以大约 30% 的市场占有率，位列教育行业第一品牌。

近十年来，受国家“211 工程”、“985 工程”对教育投入增长的驱动，教育行业市场持续增长。教育信息化建设分为三类：高校校园网、校校通和教育骨干网。

高校校园网是国内教育信息化建设的领头羊，它采用融合了最先进技术的信息化解决方案，将学校的教学、科研、管理和服务等各项活动全面移植到信息化、数字化的环境中，为学校培养高素质人才、开展高水平科学研究和知识创新、以及高技术产业化提供重要支撑，建设“研究型、综合型、创新型”大学。在不到 20 年的时间里，从引入 PC 开始，到建设初级校园局域网、中型百兆校园网，乃至大型千兆校园网和互联网数据中心（IDC），高校信息化建设每隔几年就会跨上一个新台阶。目前，越来越多的高校正在搭建带宽达每秒 1 万兆比特的网络基础设施，校园网核心升级万兆已成为校园网的主流发展趋势。截止至 2005 年底，我国约 90% 的高校，60% 的中小学，35% 的中职学校已基本建成了校园网络。截至

2006 年底，全国范围内已有 97 所高校建设了真正部署万兆链路的万兆校园网，其他高校的校园网，也已经陆续进入升级换代阶段。

本公司是最早进入教育行业信息化市场的网络设备提供商之一，在其他竞争对手集中力量于电信、政府、金融等核心市场，仅仅向教育行业推销设备的阶段，公司就看到了教育行业市场的可持续发展机遇，投入了优势的研发力量，开发教育行业定制化解决方案，解决了该行业困扰多年的计费和管理难题。积累至今，本公司在教育行业已经形成了强大的行业品牌优势和突出的性价比优势。在 2005 年第三届中国电脑教育年会上，本公司被授予教育行业“网络产品首选品牌”的荣誉称号。该行业市场近年的主要市场份额结构大致为：星网锐捷 30%、华三通信 25%、思科 20%，后二者是公司的主要竞争对手。其余部份的市场被神州数码、中兴通讯等公司所占有，他们是潜在的竞争对手。

据赛迪研究的统计，行业客户在网络解决方案的选择过程中有 21%是基于同行业其他用户的经验推广，本公司的网络设备市场覆盖率在 211 工程学校里占的比例是最高的，211 高校是整个教育市场最具有示范意义的客户群，因此本公司不仅目前在教育市场占有率领先，而且在未来的成长潜力和市场影响力也超过其他厂商。

(4) 网吧行业市场和医疗行业市场简况

网吧行业设备市场目前被 TP-Link、D-Link、华三通信、星网锐捷、侠诺、飞鱼星等品牌瓜分，在这些厂商中，只有星网锐捷和华三通信因为拥有提供整网解决方案的能力而占据了中高端市场，中低端市场则由其他品牌占据。近三年，公司在该行业市场的年平均销售额超过 3,600 万元。目前网吧行业市场的特点是：小、散、杂，今后网吧行业的政策导向是大力发展、规范管理。行业将逐步向规模化、品牌化、连锁化、集团化的方向发展，同时乡镇网吧将得到较快发展。目前，本公司网吧整体解决方案已成为文化部“示范性网吧”唯一指定品牌，并于 2006 年和 2007 年被《天下网吧》评选为“网络解决方案金奖”；针对网吧网络应用需求推出的全千兆安全智能接入交换机被 2008 中国网吧产业创新发展论坛评为“2007 年度网吧行业明星产品奖”。

医疗行业的市场尚处于成长期，目前总体规模约 3 亿元，还比较小。市场份额的结构还不稳定，目前思科约占 55%，华三通信约占 30%，本公司约占 5%。医

疗行业由于其特殊性，对于医院的各种系统的稳定和可靠都有非常高的要求，在稳定可靠的基础上，以实用为先，应用各种网络技术，提高网络数据传输可靠性、安全性和高效率是目前医疗行业应用的发展趋势。未来伴随着医疗行业各种解决方案和数字化医疗设备的研发和推广，市场容量将进一步扩大。

4、市场供求状况及其原因，行业利润水平的变动趋势与原因

由于行业技术门槛较高，不同行业的网络解决方案差异较大，因而每一个行业的主流网络设备以及网络解决方案供应商并不多，市场集中度较高。由于产品都是差异化的行业解决方案，行业利润水平较高。

影响市场供求状况的另一方面原因是市场的核心驱动因素正在发生变化。网络设备厂商作为技术领导者驱动市场的状况正在逐步转变为由企业业务应用需求、竞争需求与设备厂商共同驱动市场。

市场本身具有持续性和成长性。受到网络技术升级换代的引领和影响，行业信息化设备存在持续升级换代的市场需求，信息化应用尚不充分的行业正在加速扩大市场的空间。

以上双重需求的拉动，同时有竞争力的、能够为企业提升核心竞争力带来帮助的个性化行业解决方案相对“稀缺”，造成行业利润水平保持较高并且较稳定。

5、企业级网络设备行业的进入壁垒

(1) 综合技术壁垒

作为网络设备制造商，参与市场竞争的基础是必须具有自主知识产权的高性能的产品。网络设备产业受到上游芯片技术更新换代的引领，技术驱动现象较为显著，主流网络设备性能每 3-5 年就全面升级换代，市场自身具备持续成长性，设备厂商必须持续保持硬件技术研发的先进性才能把握持续发展的市场。本公司拥有全系列自主知识产权的产品，拥有从接入产品到高端核心设备的一站式软硬件提供能力，拥有较强的成本管理能力和建立了完善的质量保证体系，拥有突出的性能价格比优势。行业新入者很难突破高端网络设备的技术瓶颈。

除此之外，设备制造商需要在深刻理解行业应用各项需求的基础上，开发出具有竞争力的功能强大的应用软件，才能成为“解决方案提供商”。针对不同行

业，这些应用软件存在巨大差异。以校园网解决方案为例，方案中的核心的应用软件有：安全计费系统、流量管理系统、综合网络管理平台、网络实验室管理平台等等。对于不同行业，网络解决方案市场是一个差异化的市场；对于同一个行业的不同用户，网络解决方案也是个性化的，存在差异的一面。“差异”越大，竞争越小，价格和毛利率越高。随着较长时间的推移，一些最初差异化的技术解决方案逐步变成成熟的标准化的方案，定制该类方案的成本、价格都会出现下降趋势，毛利率也会下降，“解决方案提供商”通过不断研究开发新的方案，可以持续保持在自身产品的市场竞争力。行业经验的积累对于行业新进入者是一个同时需要机遇、时间、技术的难题。

(2) 行业品牌壁垒与客户依存度

据赛迪统计，行业客户在网络解决方案的选择过程中有 21%是基于同行业其他用户的经验推广，行业市场的新进入者面临的另一个重要的壁垒就是行业品牌壁垒。

不同供应商的网络设备存在各自的参数差异和操作界面，本公司与思科、华三通信这些公司都设有“网络大学”，用于解决用户对自身产品的使用过程中的疑难问题。同等性能价格条件下，行业用户一般都继续采购原有设备厂家的新一代设备，用于网络的升级改造。这样可以减少培训和维护成本，还可以避免多厂商设备混杂在一起难以确定网络故障责任的情形。客观上，行业客户对原有设备供应商存在一定的依存度，对行业新进入者构成了进入壁垒。

(3) 强大的渠道合作伙伴队伍

网络设备以及网络解决方案需要建立强大的销售和推广体系，因而每个厂商都非常重视自己的渠道合作伙伴队伍建设。

本行业的业务核心是协助核心客户建设网络提高处理复杂问题的能力，销售的产品主要是定制化的解决方案，营销手段是一对一的个性化服务。业务价值链涉及建网之前的规划和咨询→网络系统设备的制造→网络搭建→应用软件开发→技术培训→全网调试，并一直延伸到网络运行维护与升级，供应商必须具有较强的综合实力，配备强大的渠道队伍和研发团队，协同在特定地区、特定行业拥有丰富经验的渠道合作伙伴，共同做到售前能及时发现客户需求，售中能在准确

把握客户需求的基础上开发定制的解决方案，售后能提供持续关注的伴随服务。为此，本公司、思科、华三通信等业内主要公司无一例外地建立了自己稳定的渠道伙伴体系，其中一些属于排他性合作渠道伙伴。

行业新进入者难以迅速获得实力伙伴的支持，难以迅速建立强大的渠道合作伙伴队伍。

(4) 完善的个性化专业服务能力

随着社会信息化、行业信息化的深入，行业对网络的依赖日益加深。面对网络故障、网络安全威胁、以及层出不穷的新问题，企业级网络设备用户对于所需的服务提出了非常高的要求。无论是服务理念、还是服务的技术经验、以及服务网点的分布，行业新入者都面临巨大的差距和壁垒。行业用户关注的服务要求至少包括了以下几点：

- ◆ 在网络规划、建设、管理和支持方面得到专业服务
- ◆ 在网络故障方面得到 7×24 小时无间断的快速处理
- ◆ 将资源和精力集中于自身的核心业务
- ◆ 实现网络投资利益的最大化

为此，作为业界领先的网络设备及解决方案供应商，本公司视服务为客户价值之延续，为企业发展之命脉，矢志于服务模式的完善和创新，专注于实现“专业、快捷”的服务。公司集方便可靠的服务模式、广泛专业的服务渠道、迅速响应的呼叫中心、高速流畅的备件供应、规范稳定的服务质量管理 and 高效的服务团队于一身，建立了自身独特的“6S 服务”品牌。

“6S 服务”体现了“关注随时随地，满意无处不在”的核心理念。即要求以最专业的服务队伍，及时和全方位地关注客户每一个服务需求；通过提供广泛、全面和快捷的服务，使客户体验到无处不在的满意和可信赖的贴心感受。“6S 服务”提出对坚持服务质量和满意度上的 6 个标准，即要以 smiling（微笑）和 sincere（诚挚）的服务态度，客户的服务需求在第一时间得到响应，得到充分的重视；要以 speciality（专业）和 speedy（快速）的服务水准，建构规范和专业的服务体系，第一时间解决客户应用中的问题，为客户提供量身定制的专

业化服务；通过长期不懈、坚持永续的服务，持续提升客户服务价值，达到客户的 satisfied（满意）和 super（卓越）的服务效果。

6、影响行业发展的主要因素

（1）影响行业发展的有利因素

①良好的政策环境：国家实施创新型国家战略、信息化战略，为信息产业、创新型企业的发展，创造了前所未有的发展机遇和良好的宏观政策环境。

《2006-2020 年国家信息化发展战略》提出：广泛应用信息技术，改造和提升传统产业，发展信息服务业，推动经济结构战略性调整；同时全国科学技术大会还提出：要建设以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系。为此从中央到各级政府都将信息产业作为重要的战略产业加以扶持，制定了一系列鼓励信息产业发展的政策，科学技术部、国务院国资委、中华全国总工会还联合开展创新型试点企业试点工作，加大对企业自主创新的支持，着力培育一批拥有自主知识产权、知名品牌和持续创新能力的创新型企业，这些举措从宏观上为未来信息产业的加速发展和创新型企业的脱颖而出提供了强有力支撑。

②快速成长的行业应用需求：行业信息化建设进程的加快，为相关行业的 IT 设备及解决方案供应商开辟了越来越广阔的市场空间。随着国家信息化发展战略的实施，国民经济和社会信息化将不断走向深入，“十二金工程”、“校校通工程”、“百亿工程（农村中小学现代远程教育工程）”，以及电信运营商的战略转型、邮政体制改革、电子政务、数字城市等等一系列重大行业发展项目的实施，必将产生新一轮的 IT 设备采购浪潮，为相关网络、通信、终端设备厂商带来巨大的新增市场容量。

③网络技术的进步将极大地推动新的投资需求：以 NGN（Next Generation Network，下一代网络）为代表的技术革命，将催生更为丰富的应用创新和商业模式创新，为网络通信产业的发展带来强大的推动力。NGN 是指以 IP 技术为核心，融合语音、数据、视频和多媒体业务的综合开放的网络架构，它可以承载语音、数据、多媒体等种类丰富的业务，汇聚了固定、移动、宽带等多种网络，可实现与 PSTN 及移动网的完美沟通，代表了未来通信网络发展的方向。目前 NGN 在全球已进入商用部署阶段，预计到 2009 年中国的 NGN 市场规模将达到 100 亿

元，随着 NGN 进入大规模商用阶段和 NGN 产业链的形成，将极大地拓展网络通信产业市场空间。

④国际分工的发展机遇：全球 IT 产业转移和电信产业转型浪潮，为中国厂商参与全球竞争、提升国际竞争力提供了难得的发展契机。目前，全球 IT 产业分工向中国市场迁移已成大势所趋，而全球电信产业的转型浪潮方兴未艾，为中国的网络通信产业发展提供了广阔的国际市场；产业“群聚效应”和中国厂商独特的成本优势、制造优势，为国内厂商拓展国际市场，积极参与全球竞争、做大做强提供了难得的历史发展机遇。

(2) 影响行业发展的不利因素

①面对来自国际厂商的市场竞争压力加剧。国际巨头在华投入不断加大，部分厂商开始从电信、金融等核心市场向外围行业市场渗透，开始重视研究外围行业的行业解决方案，这些都将使行业市场竞争进一步加剧。

②全行业人才结构不尽合理，高端人才稀缺，人才的流动性高，人才瓶颈已成为制约行业发展一个重要因素。

③国内厂商在研发资金投入上与国际厂商形成了巨大的落差，与行业相关的基础技术及其专利大都掌握在国外厂商手里，国内厂商亟需加大资本投入力度和产业扶持力度。

④国内的行业信息化程度依然较低，尤其是传统行业的信息化步伐有待提速，国内厂商在高端产品领域的品牌建立、客户教育工作任重道远。

⑤缺乏大规模参与网络通信产业国际化竞争的经验，国内产品在国际市场的品牌知名度和影响力较低，厂商的议价能力较弱，出口产品中自有知识产权的比重偏低，对国内企业“走出去”形成了一定阻碍；同时中国加入 WTO 之后，电子信息产业已成为国家贸易摩擦的焦点领域，国外运用反倾销、技术壁垒阻碍我国产品出口的趋势日益明显，跨国公司频频利用专利收费和知识产权诉讼打压国内企业，这些都对厂商开拓海外业务构成了潜在威胁。

7、行业技术水平及技术特点，行业特有经营模式，周期性、区域性和季节性

（1）行业技术水平

企业级网络的发展历程大致可以划分为三个阶段：

第一阶段是简单的数据共享时期，时间大约从 1994 年到 2000 年。为了达到数据共享的目的，企业级网络的建设主要关注网络的连通性和兼容性，即如何保证网络的连通和各种不同网络技术的兼容和融合。

第二阶段是技术驱动应用时期，时间大约是从 2000 年到 2005 年。这一期间网络技术——特别是以太网技术迅猛发展，1000M 以太网得到广泛应用，网络建设需要兼顾数据、语音、视讯等多种业务的承载，这个阶段主要关注：带宽和应用。

第三阶段借助网络解决方案提升企业竞争力成为了驱动网络建设的主要动力，网络建设主要关注智能性、安全性、灵活性和管理控制能力，这一阶段网络设备提供商转型为网络解决方案提供商，提供端到端的高度融合的数据、语音、视频等网络解决方案成为网络建设的主要业务内容。

（2）经营模式

本行业经营模式的最大的特点是通过定制化的解决方案引领设备销售。设备制造商必须从能够生产少数设备发展到能够提供完整的设备系统，再发展到能够提供附带了大量定制化应用程序的解决方案，才有进入行业市场的竞争能力，才有可能获得越来越高的行业利润水平。这一模式的价值链从建网之前的规划和咨询→网络系统设备的制造→网络搭建→应用软件开发→技术培训→全网调试，并一直延伸到网络运行维护与升级，通过个性化的差异化服务形成相对垄断的细分市场，也保障了较高的毛利水平。

区别于一般的商品销售，本行业的经营模式被硅谷策略大师杰弗里·摩尔（Geoffrey Moore）定义为“复杂产品”销售模式，“复杂产品”业务的核心是提供综合服务，业务目标是协助核心客户处理复杂问题，销售的产品主要是定制化的解决方案，营销手段是一对一的个性化服务。“复杂产品”供应商必须具有较强的综合实力，配备强大的渠道队伍和研发团队，做到售前能及时发

求，售中能在准确把握客户需求的基础上开发定制的解决方案，售后能提供持续关注伴随服务，争取更新改造的商业机会。规模化、标准化生产的一般商品则称为“简单产品”。

当一个解决方案在同一行业得到大规模应用，应用技术趋于成熟和稳定，原来为单个客户定制开发的解决方案就演变成了一定意义上的标准化、批量化产品。因此在本行业，定制化的解决方案也是一个动态概念，定制化方案因为融合了行业共同的需求而被广泛采用，会逐步演变为标准化方案；而为了满足客户个性化新需求，解决方案不断被创新，又使得方案变得个性化和差异化。

以本行业为例，行业领导者思科公司主要聚焦于电信行业、政府行业、大型企业这块最高端、份额最大的市场，为每个大客户都提供定制化的产品；对于其他市场规模相对较小的行业，思科的战略是提供一定数量的标准化的简单方案，供行业客户自行选择，做不到真正定制化。本公司迅速捕捉到了市场的竞争切入点，投入相对优势的人力资源深入教育行业，体察教育行业客户对于网络应用的特殊要求，自行开发设备、软件、协议，提供出了超越对手的个性化行业解决方案，取得了教育行业市场成功。在金融行业，本公司注意到行业的领导者思科对于金融网点这个最基层单位的特殊需求未充分挖掘，迅速切入市场，成功定位成“网点专家”，并获得了相应的市场份额。

(3) 行业的周期性、区域性和季节性

影响本行业的周期性因素主要是网络设备核心技术的更新换代周期。Intel 公司名誉董事长戈登·摩尔（Gordon Moore）经过长期观察发现了计算机第一定律——摩尔定律，该定律指出：IC 上可容纳的晶体管数目，约每隔 18 个月便会增加一倍，性能也将提升一倍。在网络设备行业，受到芯片技术性能升级换代的驱动，每 3-5 年就有 50%-80% 的主流网络设备需要升级换代，由此既带来了市场的持续发展，也带来了一定的业务周期性影响。

本行业不存在明显的区域性，但是经济较发达地区的网络建设基础较好，投资力度大，网络全面升级改造的业务较多；较不发达的西部地区网络建设起点较低，网络设施投入的力度也较小。

受行业客户投资习惯以及企业网市场业务特点的影响,本公司的网络设备业务收入具有明显的季节性特征,上下半年的销售比约为 3:7。公司网络设备业务收入的季节性波动分析详见本招股说明书“第十一节 管理层讨论与分析”。

8、发行人行业竞争地位之补充说明

(1) 发行人在教育行业竞争地位较为突出

截至 2006 年底,本公司的 SAM 系列解决方案在 802.1X 认证运营管理领域,已经成功应用于全国 500 多所高校;平均每天约有 200 万学生通过 SAM 平台使用网络,是我国覆盖面最广、服务用户量最多的高校解决方案之一。截至 2007 年底,SAM 在教育行业的终端客户已超过五百万。2004 年,公司推出了集自动、主动、联动特征于一身的 GSN®全局安全网络解决方案,并率先在教育行业实现大规模商用。2006 年底,本公司建成了当时全国唯一一个万人规模下的全局安全网络真实应用案例。

2005 年 12 月,在由中国电子信息产业发展研究院(CCID)和中国信息化推进联盟主办,赛迪顾问和《中国计算机用户》杂志社承办的“中国 IT 用户年会”上,本公司的 SAM 高校安全计费管理解决方案和 GSN®全局安全网络解决方案,双双获得“2005 年中国行业信息化优秀解决方案奖”。在 2005 年第三届中国电脑教育年会上,本公司被授予教育行业“网络产品首选品牌”的荣誉称号。2009 年,在中国质量协会用户委员会及计世资讯主办的 2009 年中国 IT 用户满意度年会上,本公司荣膺“教育行业用户满意度第一”殊荣。

目前,本公司的网络设备以及个性化解决方案已经广泛应用于全国 1,000 余所高校、10,000 多所中小学校,范围覆盖全国 31 个省、市、自治区。其中在高教行业,107 所 211 高校中有 92 所,38 所 985 高校中有 32 所采用本公司的产品;在普教行业,本公司在北京、天津、山东、上海、江苏、广东等普教“校校通工程”建设最快的省市的市场占有率分别为:84%、80%、60%、70%、70%和 70%。在高端交换机领域,截至 2006 年底,在 107 所 211 高校中有 47 所大学采用了本公司的高端交换机,覆盖率达 43.9%,比 2005 年同期增长了 56.7%;在 38 所 985 工程高校中有 17 所使用了本公司的高端交换机,覆盖率达 44.7%。

本公司是万兆校园网的领先承建商，截至 2006 年底，全国范围内已有 97 所高校建设了真正部署万兆链路的万兆校园网，公司承建了其中的 65 所。在 20 所建设超大规模万兆校园网（超 10 个万兆模块）中，公司参与承建了其中的 13 所（见下表）。

本公司承建的全国高校超大型万兆校园网

单 位	项 目	应用万兆端口数
暨南大学校园网	华南最大、全国最大规模的万兆校园网	22
湖南农业大学校园网	华中地区最大规模的万兆校园网	20
东北财经大学校园网	东北地区最大规模的万兆校园网	19
对外经贸大学校园网	华北地区第二大规模的万兆校园网	16
福州大学校园网	东南地区最大规模的万兆校园网	17
信阳师范学院校园网	西北地区最大规模的万兆校园网	16
中国药科大学校园网	华东地区最大规模的万兆校园网	14
大连海事学院校园网	东北地区第二大规模的万兆校园网	16
大连轻工学院校园网	东北地区第二大规模的万兆校园网	16
东北林业大学校园网	东北地区第三大规模的万兆校园网	14
天津广播电视大学校园网	华北地区第三大规模的万兆校园网	12
江苏工业学院校园网	华东地区第二大规模的万兆校园网	10
集美大学校园网	华南地区第二大规模的万兆校园网	10

(2) 发行人在金融行业市场也位居前列

在金融领域，本公司市场占有率位居第四位，是中国金融、保险行业的主流网络设备供应商，金融系统用户超过 600 家，其产品已经成功应用于包括中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行、中国银行、交通银行、招商银行、民生银行、中国人寿保险公司、中国人民财产保险公司和中华联合保险公司在内的各大金融机构，其中包括了 15 家工商银行一级分行、8 家建设银行一级分行、4 家中国银行一级分行、5 家农业银行一级分行、23 家人寿保险省级分公司、18 家人民财产保险省级分公司和中华联保全国各省级分公司。在中国人寿保险公司、中国人民财产保险公司和中华联合财产保险公司的市场覆盖率分别为 80%、

60%和 100%。2008 年，在由中国电子信息产业发展研究院（CCID）和中国信息化推进联盟共同主办的中国 IT 服务年会上，本公司荣获金融行业专业服务满意奖。2009 年，在中国质量协会用户委员会及计世资讯主办的 2009 年中国 IT 用户满意度年会上，本公司荣膺“金融行业服务满意度第一”殊荣。

（3）发行人的网络设备业务在行业市场的竞争优劣势

优势	自主创新优势	本公司拥有突出的创新能力，系全国首批创新型企业，福建省首批国家高新技术企业之一，有能力自主研发，自主生产，“一站式”提供全网所需的硬件、软件以及解决方案。
	行业经验和品牌客户优势	本公司具有丰富的行业经验、优势的行业品牌，以及优势的客户服务覆盖面，在教育行业拥有先发优势。2007 年本公司荣获“中华电子企业最佳创新品牌”品牌价值 31.03 亿元，“锐捷”牌以太网交换机获“中国名牌”称号。2008 年本公司荣获“中华电子企业最有价值品牌”，品牌价值 33.5 亿元。
	“6S”服务优势	本公司建立了业内先进的服务体系：本公司集方便可靠的服务模式、广泛专业的服务渠道、迅速响应的呼叫中心、高速流畅的备件供应、规范稳定的服务质量和高效的服务团队于一身，建立了自身独特的“6S 服务”品牌。
劣势	技术积累还不够	相对于国外网络通信巨头，本公司还不能自主研制芯片、生产芯片，本公司的技术积累主要是应用技术的积累。
	资金实力相对不足	相对于国内外网络通信巨头，本公司的资金实力、研发投入、销售投入、服务投入较为有限，只能采取“目标聚集”战略，集中有限资源，在几个行业形成竞争优势，逐步积累实力向其他行业扩展。

9、主要竞争对手

◆ 思科

思科公司是全球网络和通信领域公认的领先厂商，提供业界范围最广的网络硬件产品、互联网操作系统（IOS）软件、网络设计和实施等专业技术支持，并与合作伙伴合作提供网络维护、优化等方面的技术支持和专业化培训服务。

思科公司是网络设备市场的领导者，主导着网络设备和解决方案的技术导向，拥有从数通解决方案到统一通信解决方案等全面的产品线和解决方案，目前互联网上近 80%的信息流量经由思科系统公司的产品传递。思科以电信级网络设备市场为核心市场，以电信运营商和大型行业客户为核心客户群，在电信级网络设备市场占有率排名第一。在企业级网络设备市场，思科公司是政府行业用户（主要占据国家部委市场）以及金融行业用户的主要供应商，市场占有率排名第一；

在教育行业市场，思科公司市场占有率排名第三，是本公司主要竞争对手之一。2006年，思科在中国交换机、路由器的全行业（包括电信级市场和企业级市场）市场占有率分别为第二、第一。

◆ 华三通信（H3C）

前身是华为 3COM，由华为公司和 3Com 公司于 2003 年合资成立，2006 年成为 3Com 的全资公司，更名为华三通信。公司致力于数据通信产品的研究、开发、生产、销售与服务，为所有规模的企业、公共机构和家庭用户提供从核心骨干网到桌面终端的全系列 IP 产品和解决方案。

华三通信的主营业务为数据通信产品的研究、开发、生产、销售与服务。华三通信的产品线是以原华为的中低端数通设备为基础建立起来的，目前已经包括了全线的交换路由设备，并开始建立安全、存储等网络产品线。华三通信的优势在于继承了华为的人员和产品线，并在过去几年的发展中，得到了华为和 3COM 的鼎力支持。在企业级网络市场，华三通信占据了绝大部分的政府行业市场，特别是中低端市场，包括一部分部委，大部分省级机关的局域网和广域网，绝大部分的地市级政府市场；华三通信也是金融行业市场的主要供应商，市场占有率排名第二；在教育行业市场，华三通信的市场占有率排名第二，是本公司的主要竞争对手。

◆ 神州数码

神州数码的主营业务为电信和互联网设备研究、生产与销售。神州数码起步较晚，产品线较全，有成系列的中低端交换、路由设备和部分高端交换、路由设备，安全、存储等相关产品线不足。神州数码的优势在于联想系企业集团的支持、神州数码集团在分销渠道方面的支持。神州数码以企业级网络设备市场为主要目标市场，涉足了较多的细分行业市场。神州数码网络在教育行业的部分细分市场，如普教行业市场、职教行业市场、高教实验室市场等与本公司形成竞争关系，是非主要竞争对手；在金融市场，神州数码是本公司的潜在竞争对手。

◆ 中兴通讯（000063.SZ）

成立于 1985 年，1997 年在深圳证券交易所上市，2004 年 12 月在香港上市。主要产品领域：有线产品、无线产品、业务产品、终端产品，是中国电信市场最

主要的设备提供商之一，并为全球 120 多个国家的 500 多家运营商提供产品与服务。

中兴通讯的数通事业部起步于 2004 年前后，主营业务为网络设备的研发、生产与销售。中兴通讯数通事业部的产品线较全，借助于中兴通讯原有的电信级网络设备产品线逐步介入企业级网络设备领域。中兴通讯数通事业部的优势在于中兴通讯公司的人员、资金、研发等方面的支持，其主要市场是电信运营商市场、企业级网络设备市场，其中，电信运营商市场是主要的销售来源，企业级网络设备市场是新开拓的市场，正致力于渠道建设、客户关系等基础工作。

◆ 迈普通信

迈普通信技术有限公司成立于 1993 年，是一家专业从事数据通信、网络及安全设备的研制、生产、销售和服务的国家重点高新技术企业，产品涵盖路由器、综合接入、IP 语音、网络安全、交换机五大产品线。

迈普通信的主营业务为企业级网络设备的研发、生产与销售。迈普通信的路由产品线较强，其主要优势在于多年来扎根于金融市场，拥有丰富的客户资源和较强的品牌号召力。迈普通信的主要目标市场是金融行业市场，是这一市场的主流厂商之一，市场占有率排名第三。在金融市场，迈普通信与本公司形成直接竞争关系，是本公司的主要竞争对手之一。

◆ 博达通信

上海博达数据通信有限公司成立于 1994 年，专注于数据网络产品的研发、生产和销售，产品系列包括：路由器产品系列、路由交换机产品系列、IP 语音产品系列、传输产品系列、安全产品系列以及网管产品系列。

博达通信的主要产品是中低端的交换路由设备，在企业级网络设备市场主要是集中在金融行业市场，是本公司在金融行业市场的潜在竞争者。

（三）发行人细分行业——瘦客户机产品行业简介

1、瘦客户机行业简介

所谓瘦客户机是指采用专用嵌入式处理器、精简版操作系统和本地闪存接口的，基于 PC 工业标准设计的小型专用商用 PC。瘦客户机一般没有硬盘、CD-ROM

和扩展槽,通过网络服务器获取大部分资源,应用程序和数据都存储在服务器上,其处理能力和应用程序加载都依靠服务器完成,是一种无噪音、微型、高性价比的网络终端设备。与传统 PC 相比,瘦客户机具有突出的应用优势:

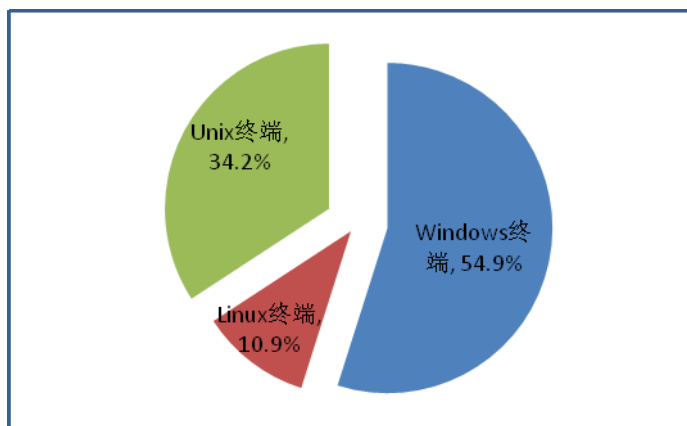
信息化大集中	面对行业信息化应用呈现出的“大集中”发展态势,瘦客户机/服务器(Thin Client/Server)模式因其信息共享、性能共享、节约 IT 资源和成本等特点很好地满足了信息化大集中的需求。
系统安全、稳定	瘦客户机没有光驱、软驱、硬盘,数据仅保存在服务器上,不在网络中流动,没有被截获的危险。用户不能随意为系统添加新软件,也不能随意复制和带走企业内部的重要软件和保密数据,便于保障信息安全。
管理高效、节约	系统的安装、调试、管理、维护、升级可以集中完成而无需在单个客户端 PC 上进行,因此与标准 PC 部署相比,可以显著提高管理效率,并大量节约管理成本。此外,瘦客户机运行功耗远远低于普通 PC,可以直接节省电力成本。
拥有强大资源	瘦客户机与高性能的服务器相连,利用服务器上的 CPU 和资源完成运算,理论上可以达到服务器的运算能力。
高可靠性	无移动部件赋予了瘦客户机超越传统 PC 的可靠性,减少了维护次数并缩短了停机时间,尤其适合在农村等有灰尘和温度问题的环境中使用。

按照操作系统以及功能特点的不同,瘦客户机可以分为 Windows 终端、Linux 终端、Unix 终端:

分类	主要性能特征和应用领域
Windows 终端	Windows 系列终端产品是专门为具有网络办公需求的行业客户量身定制的系列高性价比商用终端设备。该产品采用高速低功耗 CPU,嵌入式操作系统,兼顾了 Unix 应用系统、Windows 应用和网络计算对客户机设备的要求,具有实用性强、稳定可靠、维护便捷、安全性高等优点。升腾 Windows 终端以其独特的本地与无盘引导双启动模式,有效地满足了各种不同网络应用环境的实际需求。
Unix 终端	Unix 终端是专门针对金融、电信、保险等行业的 Unix 应用需求而推出的字符终端,它基于嵌入式 ARM 的硬件平台,配合嵌入式操作系统和 Telnet 模块,以及多外设接口的特性,能够高效率地满足客户在 Unix 系统上的各种应用(农信、邮政、中小商业银行目前仍然大量使用 Unix 终端)。
Linux 终端	Linux 系列终端产品是针对大型商业客户量身定制的系列专用终端设备。该产品采用高速低功耗 CPU,内嵌专用 Linux 操作系统,兼顾了 Linux 应用、Windows 应用和网络计算对客户机设备的要求,可以很好地实现多媒体应用,整机具有实用性强、稳定可靠、维护便捷、安全性高等优点。未来随着基于 Linux 的终端仿真技术的不断完善,Linux 终端的市场应用份额将逐步扩大。

2007 年中国瘦客户机市场产品结构中，Windows 终端销量达到 21.8 万台，占据整体的 54.9%。主要原因为：一方面越来越多的客户需要在图形终端进行办公，而诸如 Unix 终端的字符终端，逐渐减少所在的份额；另一方面也因为科技进步迅速，图形终端的优势越来越明显所致。

2007 年中国瘦客户机产品结构



数据来源：赛迪顾问 2008.3

2、行业竞争格局和市场化程度，行业内主要企业及份额

自 2003 年起，全球瘦客户机销售高速增长，在经济高速发展的中国，瘦客户机的应用也在迅速普及，终端应用模式的黄金时代已经到来。

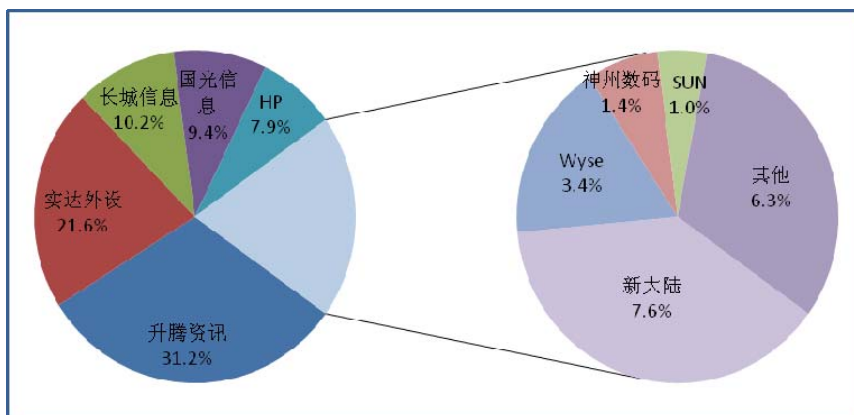
中国瘦客户机市场是中国 IT 市场中为数不多的由民族品牌占据主导地位的市场。在行业发展的初期，国内厂商就领先国外厂商开发出汉字显示终端，迅速抢占了市场，现在随着国内厂商研发的深入，很多核心技术已经达到或者领先于国际水平。近年来，在行业信息化应用的“大集中”趋势下，瘦客户机市场需求增势迅猛，市场前景广阔，吸引了不少国际实力厂商加入市场竞争。但是，民族厂商经过近十年的发展，市场沉淀较深，依托个性化的行业解决方案、突出的性价比和及时的本地化服务，仍然占据了主要的市场份额。

目前我国瘦客户机厂商主要生产 Windows、Linux、Unix 等终端产品，在“第一梯队”中，升腾资讯、国光信息 2007 年所销售的产品中分别有 86.4%、62.3% 的份额是 Windows 终端，而实达外设、长城信息则有 51.9%、60% 份额是 Unix 终端。总体来看，在 2007 年中国瘦客户机市场产品结构中，Windows 终端占据了过半数的市场，销量达到 21.8 万台，占据整体销量的 54.9%。专业人士分析认

为，这一方面是因为越来越多的客户需要在图形终端进行办公，因而诸如 Unix 终端的字符终端，逐渐减少其份额；另一方面也因为科技进步迅速，图形终端的优势越来越明显所致。

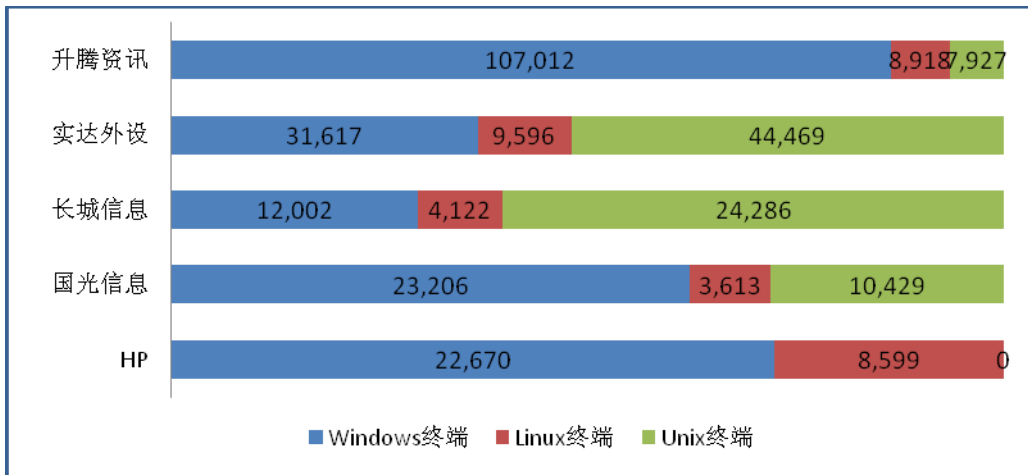
本公司的控股子公司升腾资讯是中国最早从事瘦客户机研发、生产和销售的企业之一，是国内领先的瘦客户机制造商，是微软、Intel、AMD 等国际知名公司在中国嵌入式终端市场最重要的合作伙伴。根据赛迪顾问研究，2007 年升腾资讯以 31.2% 的市场占有率高居中国瘦客户机市场的第一品牌。在瘦客户机应用最为广泛的金融行业，2007 年升腾资讯的市场份额为 30%，位居业内第一。近年来，基于 Windows 系统的服务器份额上升很快，自 2005 年开始超过 Unix 服务器，由此也带动了 Windows 终端的快速成长。公司自 2005 年开始，在 Windows 终端市场一直保持了近 50% 的市场占有率。

2007 年中国瘦客户机品牌销量结构



数据来源：赛迪顾问 2008.3

2007 年中国瘦客户机品牌产品结构



数据来源：赛迪顾问 2008.3

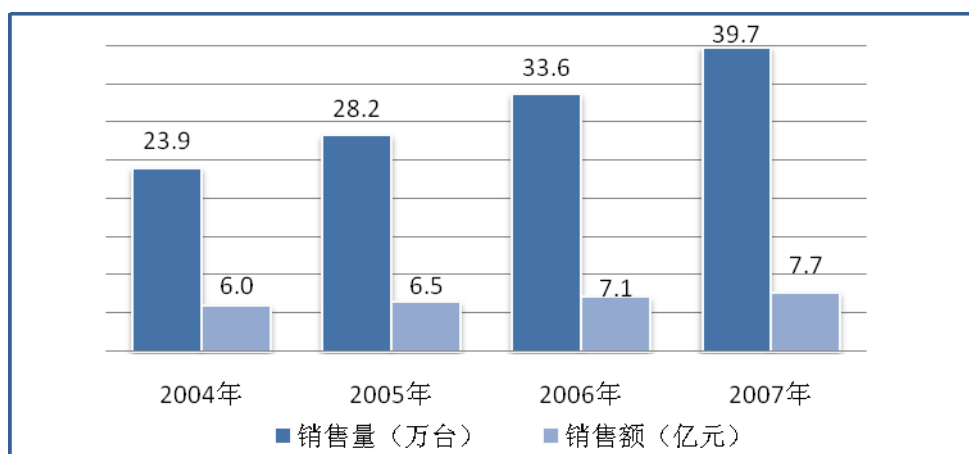
3、市场供求状况及其原因，行业利润水平的变动趋势与原因

自 2003 年起，全球瘦客户机销售高速增长，中国的瘦客户机应用也在迅速普及。赛迪顾问研究结果表明，2006 年销量为 33.6 万台，与 2005 年相比增幅为 19.1%，销售额达到 7.1 亿元，同比增长 9.2%；2007 年中国瘦客户机销售量为 39.7 万台，同比增长 18.15%，销售额达到 7.7 亿元，同比增长 8.45%。随着瘦客户机低成本、安全、可靠、好管理的优良特性被逐步接受，瘦客户机正以高于 IT 市场整体增长率的速度快速发展，销量逐年增长。作为一个容量相对较小的成熟的细分行业，瘦客户机领域的竞争格局相对稳定，产品毛利率趋于稳定，近三年行业平均毛利率基本维持在大约 25%，公司的该类产品毛利水平略高于行业平均水平。受到核心零部件成本与价格缓慢走低的影响，产品的平均价格将保持同步降低。

根据赛迪顾问预测，到 2010 年，我国瘦客户机市场销量将达到 67.5 万台，销售额也将达到 11.1 亿元。预计到 2012 年，瘦客户机总体销量达到 93.2 万台。

瘦客户机作为网络终端的代表产品，目标市场在于对末端设备的管理性、安全性、可靠性要求较高，应用相对固定，对末端设备的运算存储能力及多媒体属性要求不高的行业用户，如银行、保险、证券、邮政、电信等，其中金融、电信、政府等行业占了主流。特别是金融行业，在 2007 年瘦客户机市场销售中，银行、证券、保险占了整体市场份额的 45.8%，成为瘦客户机市场的最大输出行业。电信、政府则分别以 15.1%和 7.8%的市场份额分列第二、第三。随着现代社会信息的爆炸性增长，信息的共享和有效利用问题越发凸现，越来越多的行业如邮政储蓄、医疗卫生等对终端产品的需求将会加速我国瘦客户机行业的“行业扩张”。

2004-2007 年中国瘦客户机市场规模



数据来源：赛迪顾问 2008.3

2007 年中国瘦客户机市场结构

细分行业	销量 (万台)	百分比	细分行业	销量 (万台)	百分比
金融	18.2	45.8%	邮政	3.3	8.3%
电信	6.0	15.1%	卫生	0.8	2.0%
政府	3.1	7.8%	交通	0.6	1.5%
教育	2.0	5.0%	其他	2.4	6.0%
制造	3.3	8.3%	合计	39.7	100.0%

数据来源：赛迪顾问 2008.3

根据赛迪顾问预测，2008-2012 年瘦客户机在金融、电信、政府、制造等行业的应用依然是主体，随着行业的发展，卫生、军工、流通等行业也会逐渐加大对瘦客户机的需求量。此外，瘦客户机理念的逐步接受、主力瘦客户机厂商不断加大市场投入等综合原因也促进了瘦客户机市场持续快速发展。

2008-2012 年中国瘦客户机行业应用市场规模预测

单位：万台

销售量	金融	电信	政府	教育	制造	其它	合计
2008年	21.7	7.2	3.7	2.4	3.7	8.9	47.6
2009年	25.9	8.8	4.5	2.8	4.5	10	56.5
2010年	30.9	10.7	5.3	3.2	5.0	12.4	67.5

2011年	35.9	12.7	6.2	3.7	6.8	14.2	79.5
2012年	42.7	14.8	7.3	4.4	6.9	17.1	93.2

数据来源：赛迪顾问 2008.3

4、行业进入壁垒

（1）行业技术

瘦客户机是融合了行业应用特殊需求的网络终端产品，相比较一般 IT 终端产品，网络终端的技术壁垒较高，厂商需要具备较强的创新能力和长期的技术积淀。由于网络终端的上游厂商提供零部件的集成化较低，主流厂商的硬件体系都需要自行设计；此外，网络终端需要在标准操作系统之上进行大量的二次开发，这些都对厂商技术与创新能力提出了较高的要求。

（2）行业经验壁垒

网络终端产品属于专用计算设备，目标客户主要是行业用户。不同的行业用户有不同的个性化需求，目前瘦客户机市场尚缺乏统一的行业标准，因此准确把握、适应用户需求成了立足于行业并保持领先的重要因素。但是，快速响应用户的个性化需求的重要前提是大量的市场经验积累，这也是不少国外厂商的终端产品在国外市场占有率较高但却始终无法成功打入国内市场的重要原因。

（3）行业品牌与市场存量壁垒

网络终端的主要客户，金融、电信等，由于行业的个性化需求较多、对业务稳定性、连续性和设备的兼容性的要求较高、对产品的后续服务的要求较高，因此如果某个终端厂商在行业中建立了行业品牌，已经拥有大量的存量设备，那么在未来的采购中就会占据更有利的地位。此外，同等条件下用户继续沿用市场存量规模大的品牌设备，也有助于节约维护的成本。本公司作为未来最主流的终端产品——Windows 终端的市场领先者和占有率第一的厂商，所拥有的巨大的 Windows 终端市场存量具有很强的壁垒效应。

（4）战略合作伙伴关系壁垒

本公司作为主流终端制造商，与微软、AMD、Intel 等公司结成了紧密的战略合作伙伴关系，获得其产品的嵌入式技术授权。公司凭借自身领先的高级基础

架构解决方案能力和网络基础架构解决方案能力，荣获了微软合作伙伴计划的金牌认证合作伙伴，并于 2006 年荣膺微软（中国）解决方案合作伙伴最佳迁移奖。作为中国瘦客户机市场的领军企业，本公司是 Intel 公司在中国瘦客户机行业唯一的战略合作伙伴，是 AMD 公司在中国瘦客户机行业仅有的两家战略合作伙伴之一（另一家为长城信息），本公司不仅获得基于最新一代微处理器的瘦客户机开发之技术合作，还可以获得比同行业竞争者更加优惠的微处理器订货条件。行业新入者与本公司相比，难以得到优先的技术合作，且采购微处理器的商务条件相对较苛刻，采购成本也较高。

5、影响行业发展的主要因素

（1）影响行业发展的有利因素

①行业信息化需求的机遇：行业信息化升级、行业“大集中”带来巨大的市场机遇，终端产品的市场需求正在快速释放：四大国有商业银行业务系统所使用的终端正在向图形化转型，图形终端成为主流；农信、商行信息化建设、邮政银行的成立将带动巨大的端末设备需求；电信行业正在由支撑型 IT 向服务型 IT 转变，营业网点和代办点的建设将带来新的采购机会；随着大型保险行业的上市，服务质量和信息安全要求越来越高；高校、企业、政府等新兴行业对安全管理的重视。

②瘦客户机自身的技术进步，使其在功能、应用范围上得到扩展，已经有能力取代部分商用 PC 的传统市场。

③国际市场的分工向中国转移，北美、欧洲、日本等国际市场对图形终端有巨大的需求，国有品牌的瘦客户机不仅具有成本优势，更重要的是还具有较为完善的自主知识产权，性能已经具备国际竞争力。中国瘦客户机市场的快速增长也会增强国内品牌在国际市场的影响力，加速本土企业的国际化进程。

④网络安全问题越来越受到关注，信息系统的可管理性、维护性以及总体拥有成本（TCO）也越来越受到关注。以瘦客户机为末端设备的信息系统，具有明显的“高安全、低成本、小维护、易管理”优势。

(2) 影响行业发展的不利因素

①瘦客户机传统上只是功能单一的终端设备，许多行业用户对新一代瘦客户机的功能以及应用优势认识不足，瘦客户机在新行业市场的推广需要一个普及和示范的过程。

②低端 PC 的价格下降，在 PC 与瘦客户机之间交叉的市场领域构成了更加激烈的竞争。

③市场规模的扩大也引来了众多老牌终端厂家及国外大牌供应商，HP 等外资品牌凭借其庞大的销售网络和品牌知名度冲击着国内市场，行业市场可能由集中走向分散，瘦客户机市场的竞争将会变得更为激烈。

6、行业技术水平及技术特点，行业特有经营模式，周期性、区域性和季节性

(1) 行业技术水平及技术特点

瘦客户机的产业链包括：以 Intel 为代表的嵌入式高效能微处理器提供商、以微软为代表的操作系统平台软件提供商、以本公司为代表的应用软件暨产品系统提供商。行业主要技术包括了嵌入式处理器技术、嵌入式操作系统技术、以及其他应用技术：远程访问技术（RDP、ICA）、Telnet 及 SSH、设备驱动及管理技术、远程引导技术、端口映射技术、集中管理技术、跨系统计算（Cross-Computing）、虚拟计算技术（Virtual Computing）等。本公司始终站在瘦客户机应用技术的前沿，开发出了国际领先的 USB 端口映射技术和计算机外围设备共享服务器控制技术。

新一代嵌入式终端在本地的处理能力已经能够完全满足 WEB 应用的硬件环境需求，内嵌了功能强大的浏览器和附加组件，对浏览器和 WEB 的支持大幅增强，其完善全面的多种嵌入式系统选择，更是为不同的 WEB 应用技术提供了支撑平台。因此新一代的终端具备了 PC 所有的功能，能够满足行业用户对于本地化应用的需求，同时又让它保留了传统嵌入式终端易管理、易维护、高安全性的特点。此外，新一代嵌入式终端更节能环保。相对于 WEB 应用中传统客户端高达 400W

的功耗，新一代嵌入式终端小于 40W 的功耗为客户节省了大量的能耗成本，完全适应目前终端市场无风扇、静音的设计要求，实现了节能环保的功能。

（2）行业经营模式

瘦客户机主要应用于商用环境，用户都是行业、企事业单位用户。针对银行、保险、通信等几大行业用户，设备提供商不仅仅是提供各行业各自需求的差异化的硬件产品，还需要提供瘦客户机应用系统的整体解决方案以及相关嵌入式软件。行业经营模式主要为“行业解决方案引导的行业直销”。公司基于对行业客户和应用的深入理解，从客户系统构建规划开始，就与客户的规划和技术部门密切合作，提供产品专业定制化的服务和支持，同时帮助客户解决在应用中遇到的系统和设备问题。

银行、保险等行业，通常由总公司选型确定入围厂商，各省市根据自身的情况采购合适型号的产品。通信、物流运输、连锁零售（房产连锁）由各省地市或用户根据测试情况自主选购，或者通过代理商销售。

证券、大中型制造企业、跨国公司、农村信息化、酒店宽带、教育、政府等领域，瘦客户机厂商还需要联合当地的代理商或者系统集成商，采用分销的模式，以保证产品的日常销售。本公司重点发展具有行业应用背景的系统集成商，以及在当地具有行业影响力的代理商和经销商，从产品和技术，给经销商进行培训，致力于实现长期稳定双赢的合作局面。

（3）行业周期性、区域性和季节性

根据赛迪顾问的报告，2007 年中国瘦客户机区域市场之间的差别并不是十分明显，由于中国经济政策、产品政策等向东北、西北、西南等地的倾斜，带动了该地区相关产业的升级，同时也促进了瘦客户机在这些地区的销售。

瘦客户机最大的行业客户是金融机构、电信运营商、邮政、政府、教育机构，受到这些行业客户采购习惯的影响，网络终端设备呈现出类似于网络设备行业的季节性特征，每年的下半年市场出货量大于上半年。

2007年中国瘦客户机区域结构

区域	销量（万台）	比例
华北	7.6	19.1%
华东	8.7	21.9%
华南	9.1	22.9%
华中	4.4	11.1%
西北	3.4	8.6%
西南	3.3	8.3%
东北	3.1	7.8%
总计	39.7	100.0%

数据来源：赛迪顾问 2008.3

7、行业竞争地位

本公司之瘦客户机行业竞争地位可以概括为“技术领先、市场领先”。

本公司是国内最早从事瘦客户机研制的厂商，在该行业技术领域处于领先地位。本公司拥有瘦客户机的远程管理技术、无缝存储技术、USB 映射技术、跨系统应用技术、设备应用技术、SSH 客户端技术等，各项技术产品广泛应用于银行、保险、证券、通信、物流、教育等行业。

接口映射技术是关系到瘦客户机能否得到广泛应用的瓶颈技术难题，是瘦客户机主要核心技术之一。本公司曾经成功地自主开发了串并口映射技术，由于认识不足当时未申请专利保护。随着 USB 接口在各种计算机外部设备中应用越来越广泛，本公司在多年的技术沉淀和充分的客户需求体验基础上又独立开发出了领先的设备映射技术，彻底解决了微软 RDP 和 Citrix 的 ICA 无法支持的 USB 设备映射问题，从根本上解决了终端对 USB 外设支持不足的问题。USB 映射技术极大的减轻了研发人员在终端嵌入式系统上的 USB 设备驱动的开发工作及开发后客户终端软件版本的升级工作，采用该技术，客户只需要在服务器端安装设备供应商提供的驱动程序，终端接上相应的 USB 设备即可使用。目前，USB 映射技术已取得发明专利。此外，本公司另一项重要技术——计算机外围设备共享服务器控制方法也已取得发明专利。

本公司拥有突出的市场领先地位，是中国瘦客户机第一品牌，国内最大的瘦客户机厂商，是金融行业主要的瘦客户机设备供应商，用户涵盖工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、农信、邮政银行，以及中小型商业零售银行，用户数量超过 300 家。在金融行业，本公司提出的“跨系统计算”的概念，很好地在 Windows 终端上解决了访问 Unix 应用的问题，提出的“一台清”的应用理念，解决了银行不同业务存在 Unix 和 Windows 两种系统同时应用的问题。本公司获得了 2006 年中国国际金融（银行）技术博览会“优秀实用设备奖”、2004 年“中国金融行业解决方案用户满意奖”、2003 年“一台清”解决方案获中国电子信息产业发展研究院“NC 应用方案评测推荐”活动的“金融行业前台应用最佳解决方案奖”。

8、主要竞争对手

◆ 长城信息（000748.SZ）

长城信息的主要产品与服务包括：专业化的计算机硬件产品及软件与系统集成业务。硬件产品主要包括各类终端、存折打印机、税控产品、金融机具等，软件与系统集成业务服务的领域主要侧重于金融、财税、公安、外交等行业，为其提供全面的应用解决方案。

长城信息瘦客户机产品线主要采取跟随策略，瘦客户机业务主要集中在华北和华南地区，其主要竞争优势：①可充分利用上市公司点融资平台，融资手段多，对银行贷款依赖性小；②产品主要占据财税、公安、外交等细分行业市场。

◆ 实达外设

实达电脑设备有限公司（实达外设）主要从事实达集团的外设产业，是实达集团的基础产业和稳步发展的核心企业，形成了集商用输入、商用输出、商用支付、商用税控、商用通讯、软件与系统集成六大产品群。实达外设是老牌瘦客户机厂商，市场介入早，在某些领域的市场积累以及技术积累较好。近年来实达外设在瘦客户机的产品结构以 Unix 终端为主，目前，实达外设的主要精力放在维持传统金融行业的市场份额。

◆ 国光信息

江苏国光信息产业股份有限公司是在常州国光电子总公司基础上组建的高科技企业，形成软件开发与系统集成、计算机外设、网络通信设备、金融机具设备、电磁屏蔽设备的经营格局，以金融电子化、办公自动化为主要服务对象。

在瘦客户机市场，国光信息的业务涵盖金融电子设备、高新电子产品、现金处理设备和电子产品制造等板块，由于市场介入早，在部分行业建立了良好的客户关系。

（四）发行人细分行业——无线固话终端产品行业简介

1、无线固话终端产品简介

无线固话终端俗称无线通，是基于移动网络（GSM/CDMA）的无线接入设备系统，本公司的无线固话终端产品主要包括无线商话、无线公话和行业移动应用终端三大类，产品简要描述如下：

无线商话是基于 GSM/CDMA 网络的无线电话机，无需布线，安装迅速、方便，在移动网络覆盖的范围内即可开通，可支持语音、短信功能，主要应用于企业集团用户和特定行业用户。无线商话在整个无线通业务中的比例较大，约为 2/3。

无线公话是基于 GSM/CDMA 网络的固定无线公用电话机，它无需布线，安装迅速、方便，同时提供计费、运营功能，主要应用于公共场所公话、IP 超市话吧、小商户有人值守公话业务以及其他不方便布线的公用电话场所。

行业移动应用终端是针对不同行业提供相应的应用型定制的移动应用终端，如针对烟草信息化的烟务通、服务农村信息化的农信通、应用于农村供销社的供销通等，这类产品属于行业信息化应用的中高端产品，可以与企业的后台服务器系统联系，解决行业信息化沟通问题，产品呈现一定的个性化，价格和毛利较高。

2、影响行业发展的有利因素和不利因素

（1）影响行业发展的有利因素

①运营商加强了对农村信息平台的建设力度以及农村信息机的运营力度。2004 年至 2006 年，中央连续出台的三个以“三农”为主题的“一号文件”，均对农村信息化问题做出了明确规定。其中，2006 年出台的题为《建设社会主义

新农村》的“一号文件”提出，“要积极推进农业信息化建设，充分利用和整合涉农信息资源，强化面向农村的信息服务，重点抓好农业综合信息服务平台建设工程”。农村信息化建设在“十一五”期间获得了国家重点支持，信息产业部要求全国 500 万个自然村村村通电话，“村通工程”拉动了强劲的市场需求。

②除了农村市场外，行业市场也是无线固话终端厂商的重大发展机遇。全社会的信息化程度越来越高，行业的繁荣和高效发展离不开行业内部各部门之间的信息交流和沟通。无线固话终端通过移动通讯网络进行信息交流，具有可移动性，交互性强，信息播报等功能，比较适合行业应用，超过 1,000 万家对绑定多种业务及企业信息化高要求的中小企业将成为行业信息机的潜在应用市场。另一方面行业应用的 ARPU 值比较高，对运营商有很大的吸引力，行业市场的潜力很大。厂商要想开拓行业应用市场就必须认真调研，要能清楚认识到行业存在的突出问题，行业的需求，基于这些需求设计终端的功能，生产出能够满足行业要求，可以提高行业效率的终端产品。厂商、行业、运营商协力推进企业无线固话产品的市场应用。

③随着我国电信行业的优化重组，以及 3G 牌照的发放，电信运营商正逐步转型为全网运营商。无线固话作为原移动运营商切入固定电话市场的最有效手段，将会得到原移动运营商更积极的发展。

④中国成为世界无线通产品的中心，中国产品开始在印度、巴基斯坦等国家大规模使用，未来东南亚、南美、非洲等市场的需求将进一步拉动国内本行业的发展。由于发展中国家没有覆盖广泛的固网网络，出于网络架设成本的考虑，发展中国家发展本国通信业多采用移动通信的方式，这就为中国的无线固话终端厂商提供了机会。

(2) 影响行业发展的不利因素

无线固话终端产品主要采用较为成熟的手机模块技术，而且依托的移动通信网络技术也相当成熟，所以新厂商的进入门槛比较低。手机价格不断降低，资费水平不断调低，手机在农村的逐渐普及，对简单实现语音通话和短信功能的低端无线固话产品构成了较强的替代效应。这样也迫使无线通厂家积极开发能够满足行业要求，可以提高行业效率的个性化终端产品，这类产品的市场附加值较高。

3、行业利润水平及变动原因

无线固话终端通常由运营商统购，厂商议价能力较弱。功能简单的无线语音产品属于低端产品，产品同质性竞争非常激烈，产品利润水平较低。无线语音产品的替代品很多，销量很容易受运营商政策，终端价格水平，应用资费的高低的影响而发生改变，产品抗市场风险的能力较弱。普通的以农村为主要使用区域的无线通产品现阶段已经进入微利阶段（毛利率低于 10%），由于市场份额小、单位经营成本高，新进入者基本上无利可图。

随着中国移动从移动通信专家向移动信息专家的战略调整以及国家推动社会信息化进程的宏观政策的促进，无线固话厂商纷纷调整企业策略，研发生产多功能的高端信息终端产品。主流厂商以市场需求为导向，细分行业市场，针对特定使用群体设计出满足需求的产品功能，不断推出个性化产品。个性化产品在特定行业具有竞争优势，可以形成垄断利润，这些产品的利润水平大约在 25%-30%，随着个性化产品的增多，同质竞争趋势下降，市场逐渐走上了健康发展道路。

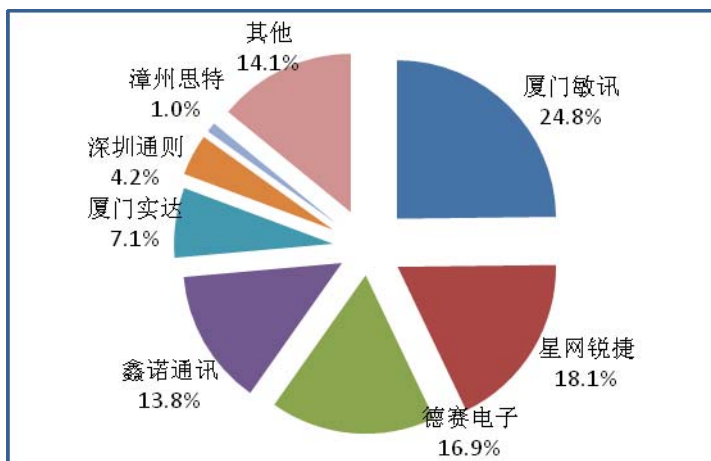
农村信息机、行业信息机就属于高端信息终端产品，产品利润水平较高。新一代农村信息化终端——农村信息机是基于中国移动农村信息化业务定制开发的终端，提供面向农业信息化的信息及语音通信服务，可以和移动网络农村信息平台业务对接，在农村信息机终端上实现平台数据业务的定制、发布、远程检索、点播、远程控制、定制业务菜单更新，可将收到的农信通平台信息进行转发和本地管理，可实现农村信息化节点（村委、协会等）与农村信息化平台的信息互动，有助将中国移动农村信息化平台打造成一个信息互动、交易平台的电子商务平台。农村信息机的目标客户群包括：农户、村委会、信息服务站、农村信息员、涉农企业、种养运销大户等。

4、行业竞争状况格局和主要竞争对手

经过市场竞争、优胜劣汰，市场份额逐步向积极介入的厂商中技术实力较强，产品质量稳定，具有一定规模优势的实体厂商集中，形成了较为集中的市场竞争格局。2006 年，无线固话终端前五名厂商为厦门敏讯、星网锐捷、德赛电子、鑫诺通讯和厦门实达，合计占据了 80.7% 的市场份额。目前几家厂商基本垄断市场的局面，主要在于无线固话产品和市场的特殊性。第一，无线固话属于移动和

固定电话的边缘性业务,历史上受移动运营商的政策、业务发展策略影响比较大,多数无线通信设备厂商参与积极性不是太高。第二,无线固话市场总体规模还较小,使得多数厂商采取了相对谨慎的态度,参与厂商数量有限和参与力度较小。第三,由于行业的特殊性,使得第一批进入者具有很强的先发优势,比如与运营商的良好商务关系、规模优势等等,从而使得后进入者存在较大的进入壁垒。

2006年中国无线通市场竞争格局



数据来源：赛迪顾问 2006.11

总体来讲,处于市场领先地位的厂商,由于其行业介入时间长,与运营商建立了稳定的合作关系,形成了行业品牌壁垒,具有市场先入优势;同时很强的专业性和技术优势进一步巩固了目前市场竞争格局。

◆ 厦门敏讯

厦门敏讯信息技术股份有限公司成立于2004年3月,是海外投资者投资创办的高科技企业。公司致力于专业提供无线、VoIP语音、宽带数据、多媒体等综合接入设备及增值业务的通讯解决方案,主要产品是Wig系列,定位于移动运营商,提供针对集团客户全方位需要的全系列的语音、数据接入网关。无线商话是厦门敏讯主要产品,其主要销售地区是四川、甘肃、江西等省份,其主要竞争优势是产品需求跟进速度较快,成本具备一定优势。

◆ 德赛电子

德赛电子(惠州)有限公司主要从事系列无绳电话、数字无绳电话、智能卡电话、对讲机等通讯终端及数字设备的开发、生产和销售,近年相继研发出CDMA无线商话,GSM无线商话等通讯产品。凭借在电话机领域的创新研发能力,德赛

电子在无线通市场成长较快，2006 年占有率排名第三，是本公司主要竞争对手之一。

◆ 厦门实达

厦门实达电子信息有限公司目前主要产品有：GSM/PSTN/CDMA 等系列无线通讯产品：START-GT/CT 无线商话系列、START-GW/CW 无线接入设备系列、START-GIP 超市、START-CH 无人值守公话系列、START-NW 管理系统。厦门实达亦是无线通市场的主力厂商之一，专业化程度较高，产品具有一定的成本优势，根据赛迪顾问研究，厦门实达的无线通业务规模和市场占有率目前与前四大厂商相比还有一定程度的差距。

◆ 鑫诺通讯

福建鑫诺通讯技术有限公司成立于 2001 年 8 月，面向企业信息化、农村信息化、行业信息化三个领域，提供从终端到应用平台、客户渠道、产品集成和服务运营的整体解决策略。2006 年，鑫诺通讯响应中国移动从通信专家向信息专家的战略跨越，积极参与中国移动的“蓝海领航”计划，其产品的主要特点是产品功能较为完善，系统应用基础较。

5、行业进入壁垒

本细分行业存在较为明显的技术和市场壁垒：

(1) 虽然普通无线通产品的技术门槛较低，但行业信息终端是基于自主开发的核心技术的差异化产品，需要积累丰富的行业应用经验；厂商要想开拓行业应用市场就必须要认真调研，要能清楚认识到行业存在的突出问题，行业的需求，基于这些需求设计终端的功能，生产出能够满足行业要求，可以提高行业效率的终端产品。

(2) 行业信息机往往是小批量、多品种、个性化产品，较难达到经济规模，因而通信业的国内外大厂不愿意进入这一市场。目前位列市场前几名的厂商都占据了较大份额的市场比例，产品规模化生产，质量可靠，功能先进，价格竞争优势也非常明显，性价比非常高。

(3) 无线固话市场目前主要采用直销的方式，运营商对产品的功能、性价比、服务网络要求很高，与运营商有良好合作关系的厂商在竞争中具有优势。运

营商在选取产品时，主要考虑产品的性价比和售后服务体系。产品性价比高，售前售后服务体系完善，与运营商有良好合作关系的厂商在运营商的招标活动中优势明显。

6、行业技术水平及技术特点，行业经营模式，行业周期性、地域性和季节性

（1）行业技术水平及技术特点

①本行业的产品正在从简单的语音通信产品向各种行业应用解决方案过渡。

无线通刚推出时主要以功能简单的语音通信产品为主，随着进入厂商的增多，竞争越来越激烈。为了降低经营风险，增强竞争力，各厂商根据市场需求和运营商的运营策略纷纷推出自己的创新产品，丰富产品线。应用领域包括“村村通”工程、企业用桌面电话、行业应用、农村信息机等。由于可移动、无线传输、交互性强等优点，这些创新产品可以广泛应用于金融交易、教育、烟草等行业，行业应用前景广阔。谁能够最大限度地满足个性化市场的需求，推出创新型的行业应用“半定制化”产品，谁就能赢得用户。未来业内的厂商在行业应用领域会更加重视产品的针对性与个性化创新，通过细分市场，推出使行业，运营商双赢的解决方案。本公司以庞大市场空间为依托，以自主应用创新为驱动，结合客户需求和适用技术，推动了农村信息机、烟务通、寿险通、空中营业厅等产品的行业应用。

②新一代的无线通不再主要使用手机技术，还包括了其他的产品技术。

无线通应用的技术包括：无线通讯、嵌入式处理器、操作系统技术、图形用户界面技术和网管技术等，目前国内厂商大部分关键技术已达到国际先进水平，技术成熟度高。产品从简单的纯语音（如：固定无线电话、无线接入台、移动公用电话等）向语音通讯和移动数据相结合的综合信息终端（如：农村信息机、空中营业厅、多业务信息终端等）方向发展，未来的技术方向在于个性化应用。

（2）行业经营模式

无线通产品主要受各地移动运营商的政策和业务发展策略的影响。近年来，对于无线通产品，中国移动和中国联通两大运营商主要侧重发展企业集团用户、“村村通”工程用户、特定行业用户、农村信息机以及分散/IP 话吧公话，而限制个人用户或零售市场的销售。受移动运营商发展策略的影响，无线固话终端厂商基本上采取直销、代理二种销售模式。

直销方式主要指终端厂商将产品直接销售给移动运营商。直销方式是近年无线固话终端厂商采取的主流销售方式，主要原因在于移动运营商是这一市场的主要推动者和规则的制定者。随着移动运营商运营模式多样化和代理商渠道的发展完善，直销的比例呈现下降趋势。目前国内运营商的采购体制，一般是由省一级移动运营商统一谈判确定入围产品，然后由各地市级运营商根据市场需要和商务条件向入围厂商下单。

代理方式主要指终端厂商将产品委托给各地的经销商或分销商来销售产品，代理方式是厂商在直销销售网络不能覆盖的范围内采取的补充销售方式。代理商比较了解一个地区的用户需求，对市场的变化把握能力强，更容易与客户进行沟通，所以在销售体系中占有一定的优势。除与运营商有良好合作关系的厂商外，大部分厂商都很注意代理方式的发展。

针对行业客户开发的行业信息终端面对的是行业市场，更加需要建立代理合作渠道，共同拓展市场。

（3）行业周期性、区域性和季节性

无线通的直接销售对象是电信运营商，受电信运营商采购习惯和招投标周期的影响，但由于其最终用户是个人消费者以及行业客户，这些最终用户的消费需求没有明显的季节性，因此运营商对这类产品主要是在年度内平稳采购，因此无线通业务年度内虽有波动，但没有明显的季节性。

无线通、农村信息机产品应用的主要区域是固网通信较不发达的广大的农村，特别是中西部地区。其他行业信息终端产品没有明显的地域性。

7、公司的竞争优势

(1) 竞争优势

相对于行业内的竞争对手，公司的竞争优势主要体现在两个方面：

①本公司具有自主创新的技术开发能力，积累了丰富的行业应用经验，能够针对不同行业开发、生产应用型定制化的移动应用终端，产品质量可靠，功能设计比较合理。从总体来看，产品性价比较高。无线固话终端产品目前已经从功能简单的无线语音产品向无线信息终端方向发展，这对产品的功能设计和个性化提出了更高的要求。要想满足不断变化的市场需求，就要求企业具有专业的研发队伍，具备快速的市场反应能力和较强的自主创新能力。

②本公司是无线通市场先入者，与移动运营商建立了良好的合作关系，近三年市场占有率都保持在行业前三位，具有良好的市场品牌。由于本行业的市场需求主要受到运营商的主导，厂商的绝大部分产品都是通过移动运营商相关产品的招标活动中，竞标成功直销出去的。本公司积极配合移动运营商向“移动信息专家”转型，成为移动运营商的发展伙伴，把握运营商的发展策略，生产满足运营商运营需求的产品，在竞争中处于主动地位。

(2) 竞争劣势

①公司对于海外市场的开发力度不够，主要依赖国内市场。

②公司的销售力量和销售渠道分布不均，导致一些省份市场排名与公司的行业地位不相称。

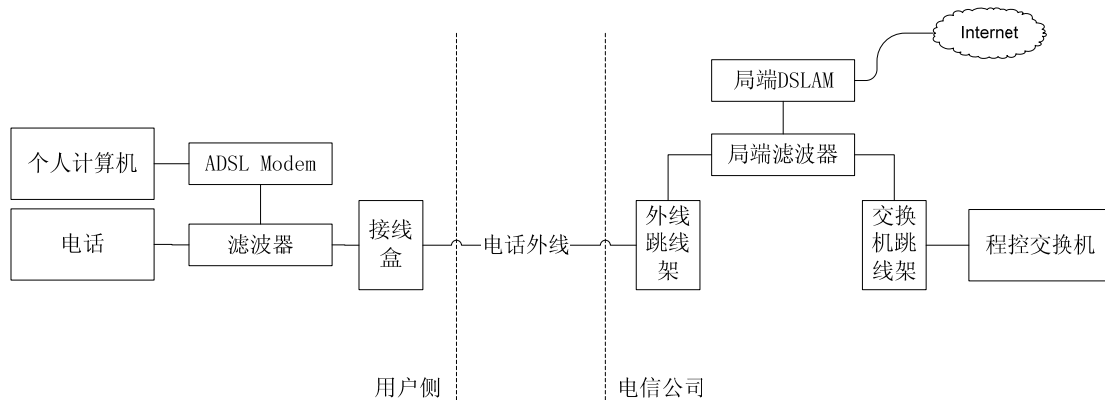
(五) 发行人细分行业——ADSL Modem 产品行业简介

1、ADSL Modem（不对称数字用户线调制解调器）产品简介

用户接入宽带网存在多种技术，包括光纤接入、有线电视线路接入、电力线接入、专用电缆线接入、电话线接入等等，其中 ADSL 技术以其速率高、实装率高、能够充分利用电话双绞线资源且不影响话音业务等优点成为 Internet 接入的主流技术。ADSL 技术的高下行速率和相对而言较慢的上行速率非常适于 Internet 浏览使用。随着全球宽带用户迅猛增长，ADSL 市场也进一步扩大。

ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line), 即非对称式数字用户线路, 其采用过去未使用的频宽, 利用普通电话线路, 提供高速数据传输功能。它是利用分频的技术把普通电话线路所传输的低频信号和低频信号分离, 在同一铜线上分别传送数据和语音信号, 数据信号并不通过电话交换机设备。这样既可以提供高速传输而且在上网的同时不影响电话的正常使用。ADSL 硬件设备一般包括用户终端设备 ADSL Modem 和局端设备 DSLAM (数字用户线路接入复用器) 两部分。ADSL Modem (不对称数字用户线调制解调器) 是基于 ADSL 技术的被最为广泛使用的宽带接入终端设备。本公司在这一领域专注于终端设备也就是 ADSL Modem 的研发和制造。

宽带接入局端和终端设备的分布



2、细分行业竞争格局和市场化程度、业内主要企业及其市场份额

ADSL Modem 的最终使用者是以家庭为代表的宽带用户, 因此宽带用户数的增长数量决定了 ADSL Modem 市场需求。2006 年中国市场新增 ADSL 用户约 1,000 万户, 也就意味着 ADSL Modem 市场新增 1,000 万线。该细分市场受到运营商统购统谈以及限定入围厂家数之采购政策的影响, 其竞争格局呈现寡头垄断局面, 前五名供应商所占的市场比重高达 80%以上。

由于宽带接入设备除了包括 ADSL Modem 这类的终端设备之外, 还包括安装在运营商节点的局端设备。运营商为了尽量减少两类设备兼容问题, 往往把大部分的终端设备打包给入围了的局端设备供应商, 华为、中兴通讯以及 ASB (上海贝尔阿尔卡特) 凭借在局端设备领域的市场优势在终端市场也取得了很好的份

额，2006 年度市场份额分别为 29.6%、17.2%以及 16.6%。相对于终端设备，局端设备技术含量较高、市场规模也较大、毛利较高，是局端设备厂商之间的主要竞争区域，为了将资源集中于局端设备市场，这三家的 ADSL Modem 都以 OEM 模式外协生产。上海大亚和星网锐捷则属于专业的，较早进入宽带接入终端行业的设备制造商，自主知识产权、自主品牌、独立销售，分别位列宽带接入终端市场第二位和第五位，2006 年市场份额分别为 20%和 8.3%。神州数码以 2.4%的份额位居第六位。星网锐捷除了自主品牌产品的生产和销售之外，2006 年以来凭借优异的产品性价比，开始获得局端设备厂商的大规模 OEM 合作，产品的实际市场份额迅速上升。

自 2003 年以来，运营商采取免初装费、送 ADSL Modem 等价格优惠方案来扩大 ADSL 用户基础，并开始利用统购统谈来压缩设备厂商的价格空间，把价格优惠的压力转嫁给设备厂商。成本压力迫使一批不具备规模经济的厂商退出了市场竞争，市场集中度大大提高。与此同时，为了应对运营商设备系统中的“七国八制”互不兼容的问题，客观上运营商需要尽量减少供应商家数，把大部分终端设备的采购捆绑给局端设备供应商，逐渐形成了行业集中度较高的局面。设备厂商尽管议价能力处于弱势，通过降低成本，仍然保持了基本的利润水平。

3、进入本细分行业的主要障碍

由上述市场竞争格局形成的原因分析中可以看出，进入本行业的主要障碍首先是行业品牌障碍。运营商的局端设备基本上都是采购自品牌大厂，大部分的终端设备捆绑在局端设备之一揽子采购合同中。上海大亚、星网锐捷作为较早进入该行业的专业终端设备制造商获得了其余之大部分订单。行业新进入者要想获得运营商直接采购难度很大，只能成为局端设备厂商的 OEM/ODM 厂商。

进入本行业的另一个关键障碍是成本控制能力。本行业年出货量超过 100 万线才具备经济规模。新入之厂商很难在较短时间内达到经济规模所需的市场占有率。提高厂商的综合成本控制能力需要拥有良好的上下游供应链关系、低廉的生产要素价格、低廉的服务成本以及足够的生产规模。

此外，产品性价比压力、服务能力要求都对新进入本行业的厂商构成了一定的障碍。

4、市场供求状况及变动原因、行业利润水平及变动原因

按照国家工业和信息化部“十一五”规划，到2010年，我国互联网网民数有望达到2亿，年均增长8%，普及率为15%。就整体市场需求而言，未来几年内ADSL宽带用户将继续保持强劲增长，中国电信宽带极速之旅、中国网通宽带e线生活等市场推广活动加速了宽带的普及进程。作为业内的主流供应商，星网锐捷具备分享行业成长红利的全部条件。

为了积极准备新一代的宽带技术设备的大规模应用，局端设备厂商之间的竞争更加激烈，终端设备外包给专业终端设备厂商成为行业大趋势。星网锐捷作为自主品牌、自主知识产权的核心厂商之一，还可以分享局端设备厂商外包的终端业务。

由于运营商处于较为强势的商业谈判地位，一般性的宽带接入终端产品价格压力较大，近三年来产品毛利率处于低位稳定状态。从2005年开始，每年每家电信运营商都要进行1-2轮的招标，进一步压低价格，但由于成本已经接近底部，基本上没有太多的降价空间，这几年的价格基本上都是微调。因此，尽管厂商处于价格接受者的地位，但市场格局相对固定，行业利润水平也相对稳定。运营商为了既维持充分竞争，又保障充足的供给以及稳定的质量，也必须保证本行业的一定利润水平。宽带接入终端厂商通过推出新的功能性产品，进而获得更高的毛利水平。未来的宽带需要更多地承载网络视频、网络游戏、IPTV等全新业务，对于接入设备还提出了管理功能、安全功能方面全新的要求，这些方向的技术进步都能有效地提高产品盈利能力。

5、影响本细分行业的有利和不利因素

（1）影响行业发展的有利因素

①在政策环境方面，我国“以信息化带动工业化”的发展道路和“电信强国”的产业战略，昭示着我国宽带产业和市场的发展将会得到政府强有力的政策支持。目前世界电信业的技术发展进入了新的发展阶段，出现融合、调整、变革的新趋势。其中，3G、NGN和宽带技术的发展和运用，已经成为今后一段时期的全球发展热点。可以预见，“十一五”期间，我国电信市场规模还将继续稳步扩大，用户对通信的依赖和需求程度也将不断提高。

②宽带增值服务诱人的市场前景驱动了本行业的技术升级和改造。随着传统语言业务增长乏力，ADSL 宽带接入服务在电信运营商收入比重逐渐增大，IPTV 增值服务未来前景诱人，促使运营商加大对该领域投入和进行现有宽带网络升级，有利于推动整个宽带接入行业的发展。

③目前宽带普及率仍然有大幅提升的空间，尤其是在中西部欠发达地区，ADSL Modem 未来仍然有较为充裕的成长空间。由于在功能上不断更新，充分满足新的应用需求，ADSL 作为宽带接入的主流手段仍然可以在未来相当长一段时间内保持旺盛的发展势头。

(2) 影响行业发展的不利因素

①宽带技术的替代效应。在日本等发达国家，光纤宽带接入 FTTH 应用的比例越来越高，其他多种宽带接入技术（电视电缆上网、电力线上网等等）也在争夺本行业的潜在市场。“光进铜退”的趋势已经得到包括运营商在内的业界的广泛认同，光接入将成为下一代接入网的采用的主要技术之一。

但是 ADSL 技术也在向 ADSL2、ADSL2+技术演进，在未来较长的时间段内，ADSL 相关技术仍将是宽带上网的主流接入技术。对于以铜线作为海量存量资产的固网运营商来说，如何结合网上既有的铜缆资源，获得最优的投入产出比仍是当前中国电信、中国网通等固网运营商最关心的问题。

②固定电话用户市场饱和率进一步提高，新增用户速度下降，根据赛迪顾问 2007 年的统计，我国固定电话家庭普及率为 85%左右；另外一方面固定通信也面临着移动通信的替代。这在一定程度上会影响 ADSL 宽带接入市场的发展空间。

6、行业技术水平及技术特点，行业特有经营模式、行业周期性、地域性和季节性

(1) 行业技术水平及技术特点

ADSL 采用在现有的较长的铜制双绞线（普通电话线）上传送数据，现有电话线对信号的衰减十分严重，ADSL 在如此恶劣的环境下实现了大的动态范围，分离的通道，以及保持低噪声干扰，技术实用性最高，成为国内发展最快和应用最广的宽带接入方式。

ADSL2+技术经过近几年的发展,已发展成熟并逐步取代了传统的 ADSL 技术,成为目前国内运营商主流的宽带接入技术。ADSL2+在 2km 范围内可提供 10M 以上的下行带宽,目前可以满足多数宽带业务的需要。在未来几年内仍是主流的宽带接入技术。

ADSL 技术与路由技术、无线局域网技术、USB 技术相互融合,市场上出现了一系列拥有路由功能、拥有无线网功能、可以使用 USB 接口等功能特性的 ADSL Modem 产品,为用户带来更大的便利。

(2) 行业特有经营模式

中国宽带接入终端设备由电信运营商集中招标采购为主,少数终端设备则采取集成及分销方式进行销售,另外有少量产品通过维修、备件服务等其它渠道流通。自 2004 年开始,国内三大宽带运营商中国电信、中国网通、中国铁通纷纷开始进行 ADSL 设备的集中采购或统谈分签,经过优胜劣汰,品牌和销量都已慢慢集中到了一些大的较知名国内厂商身上。中国电信保留了 13 家 ADSL Modem 供应商,中国网通保留了 11 家供货商,中国铁通保留了 5 家供货商。运营商为了尽量减少两类设备兼容问题,往往把大部分的终端设备打包给入围了的局端设备供应商,局端设备厂商将大部分终端设备以 OEM 模式外协生产。成为主流局端厂商的合作伙伴,获得其 OEM/ODM 业务,也是终端设备行业的重要经营模式。

(3) 行业周期性、地域性和季节性

宽带用户的增长不存在明显的周期性,因而本行业也没有明显的周期性。

经济发展水平是影响宽带业务发展的重要因素。从用户增长的地域分布来看,东部地区宽带业务发展情况总体好于中、西部地区。2006 年中国宽带新增用户数主要集中于广东、浙江、江苏、山东等省份。东部地区接入用户数及普及率水平较高,中西部地区宽带业务发展速度及宽带接入设备投资规模也在逐步扩大。

与无线通行业类似,ADSL Modem 的最终用户是宽带用户,这些最终用户的宽带开户需求没有明显的季节性,因而 ADSL Modem 业务也没有明显的季节性。

7、公司的行业竞争地位以及主要竞争对手的简要情况

公司的 ADSL Modem 全线入围中国电信集团 ADSL 用户端设备招标选型，是中国网通宽带应用联盟的核心成员，中国铁通指定的 ADSL 用户端设备供应商。除自主品牌以外，本公司还承接了部分局端设备厂商的 OEM 订单。根据赛迪研究，2006 年公司在国内 ADSL Modem 产品市场，以 8.3% 的市场占有率，综合排名列国内国际厂商第五位，列自主知识产权、自主品牌、独立销售的厂商第二位。公司拥有强大的自主技术创新能力，通过自主研发和全方位的国际合作，实现第一时间为中国国内用户提供最新技术和最优性价比的网络通讯产品。

强大的产品定制能力是本公司的重要的竞争优势。虽然 ADSL 产品已经非常成熟、应用广泛，但是在具体的应用环境、线路条件、局端设备下，还需要做大量的定制化开发，以使 ADSL 实现最佳的数据传输状态，这对供应商的研发能力是一个很大的考验。

公司的主要竞争对手是上海大亚科技有限公司。上海大亚科技有限公司是由大亚集团投资成立的高新技术企业，主要从事网络通信技术和产品的研发、生产及销售，其在宽带接入领域的主力产品是 DB 120-WL、DB 108-WL、DB 120、DB 108-E、DB 202 系列 DSL 终端设备。上海大亚的产品在技术、规模上均处于国内领先地位，是中国电信、中国网通等电信运营商的主流局端设备供应商，2006 年 1 月，上海大亚荣获“中国网通（集团）有限公司河南分公司 2005 年度 ADSL 终端优秀供应商”；2006 年 6 月，大亚科技“ADSL Modem”荣获“2005 年度上海名牌产品”称号。

8、公司的竞争优势

（1）竞争优势

①公司作为一家较早进入市场的专业接入终端设备制造商，拥有强大的行业品牌优势，与中国电信、中国网通、中国铁通都建立了长期的合作关系。

②公司作为国家首批科技创新型企业之一，福建省首批国家高新技术企业之一，拥有优秀的技术研发队伍，产品的技术性能始终保持在行业先进水平，拥有持续的技术优势。

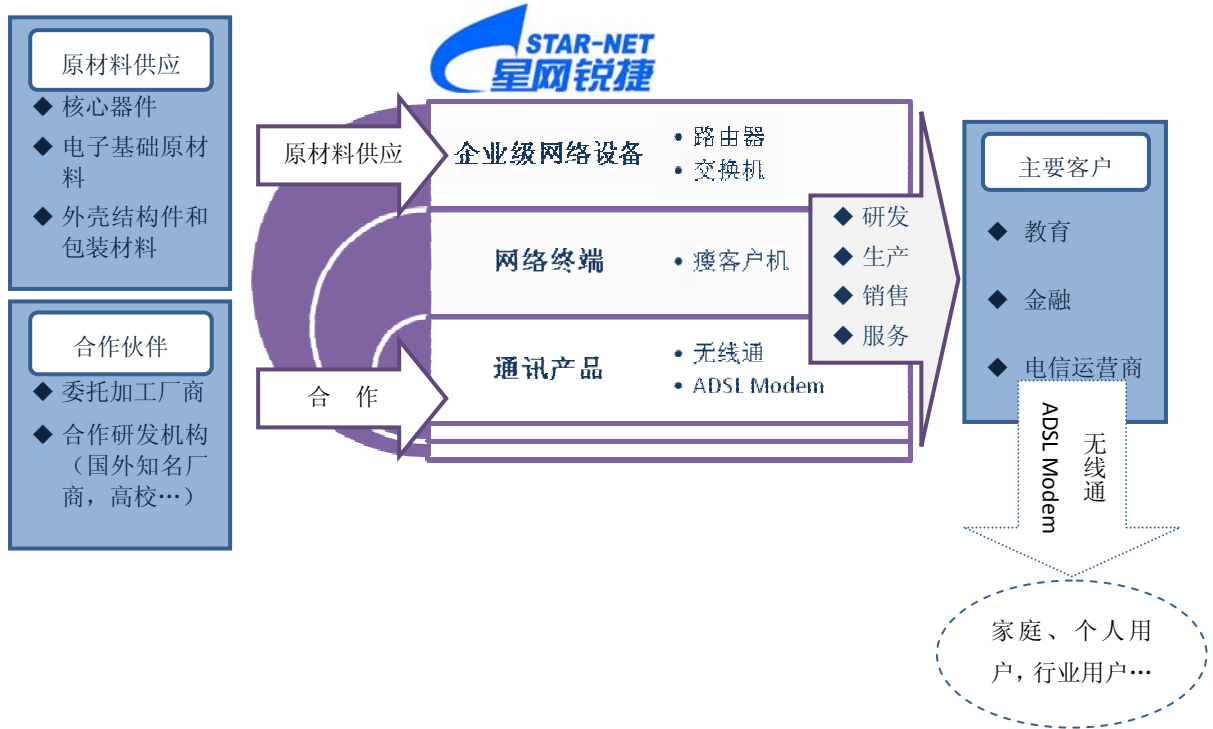
③公司拥有突出的质量和成本管理优势以及产品性价比优势。公司顺利通过 ISO9001-2000 版质量体系 2005 年度的监督复评及新扩业务评审工作，该次评审覆盖了三个子公司及软件、硬件、服务三大产业领域，是历年来质量体系认证范围最广、难度最大的一次，它标志着公司的整体品质管理水平迈上了一个新的台阶。公司产品还以出众的质量获得了位居市场前列的局端厂商之 OEM 业务。

④公司提出并建立了“6S 服务”品牌，形成了业内的服务优势。“6S 服务”体现了“关注随时随地，满意无处不在”的核心理念。即要求以最专业的服务队伍，及时和全方位地关注客户每一个服务需求；通过提供广泛、全面和快捷的服务，使客户体验到无处不在的满意和可信赖的贴心感受。“6S 服务”提出对坚持服务质量和客户满意度上的 6 个标准，即要以 smiling（微笑）和 sincere（诚挚）的服务态度，客户的服务需求在第一时间得到响应，得到充分的重视；要以 speciality（专业）和 speedy（快速）的服务水准，建构规范和专业的服务体系，第一时间解决客户应用中的问题，为客户提供量身定做的专业性服务；通过长期不懈、坚持永续的服务，持续提升客户服务价值，达到客户的 satisfied（满意）和 super（卓越）的服务效果。

（2）竞争劣势

现阶段，公司面临的主要竞争劣势在于：公司没有局端设备研发和制造业务，产业链的发展受到一定的局限性，在局端厂商以局端产品利润为支撑，低价倾销终端产品的竞争模式下，具有一定的市场压力。

(六) 发行人上下游行业之间的关联性，上下游行业发展状况对本行业及其发展的有利和不利影响



本公司的上游行业是电子元器件行业、半导体行业、材料供应商等，下游是有信息化建设需求的各个行业。

本公司与上游行业的关联性主要体现为：核心器件的 CPU、主芯片、以及通讯协议、驱动程序的技术升级将直接推动行业的产品方案。这些核心器件市场竞争充分，价格透明，新技术、新产品在新推出时一般价格、毛利较高，而后因技术升级逐步降价，直至被新产品替代。由于核心器件的研发成本高，厂商为保护利润水平，主要通过软件（协议与驱动）升级方式提升器件的性能以延长芯片的生命周期，因此一般来说，器件的协议、驱动程序等升级较快，而器件本身的生命周期则相对较长，一般需 3-5 年后才会逐步退出市场。

本公司的下游行业是具有信息化建设需求的企事业单位等组织机构，其需求变化直接推动了本公司所处行业的快速发展。但是，随着行业信息化建设的深入，各行业应用市场对设备先进性、可靠性、经济性的要求，以及对产品解决方案个性化需求都在逐年增高，使得设备厂商和方案提供商必须不断加大在技术创新方面的投入。

三、发行人主营业务的基本情况

（一）发行人的主要产品

1、企业级网络设备产品线

本公司的网络设备产品主要有交换机、路由器，以及行业应用软件，是本公司营业利润的主要来源之一，该业务由控股子公司——锐捷网络经营。

（1）交换机

本公司的交换机产品涵盖了高端、中端、低端的全系列产品，能为各类型的用户提供构建整个网络所需的全套交换机设备。其中：高端产品是指构建网络核心层的骨干交换机，背板转发速度在万兆以上，主要有：RG-S96、RG-S86、RG-S76、RG-S68 等产品系列。中端产品是指构建网络汇聚层的交换机，转发速度在千兆以上，主要有：RG-S3760、RG-S3750、RG-S3250 等产品系列。低端产品是指构建网络接入层的交换机，转发速度在千兆以下，主要指智能网管型交换机，有：RG-S29、RG-S26、RG-S23、RG-S21 等产品系列。

（2）路由器

本公司的路由器产品同样涵盖了高端、中端、低端的全系列产品，能为各类型的用户提供构建整个网络所需的全套路由器设备。一般来说，背板交换能力大于 40Gbps 的路由器称为高端路由器，背板交换能力在 25Gbps—40Gbps 之间的路由器称为中端路由器，低于 25Gbps 的属于低端路由器。通常中、高端路由器为模块化结构，用于搭建骨干汇聚路由器和核心层网络；低端路由器为非模块化结构，主要作为接入层产品应用。本公司的高端路由器主要有 RSR-16E、RSR50、RSR-08E、RSR-04E 等产品系列；中端路由器主要有 RGR-37、RGR-36、RGR-26 等产品系列；低端路由器主要有 STAR-R25 系列。

（3）行业应用软件

本公司的企业级网络建设解决方案的应用软件主要有两类：一是网络安全软件，应用于接入互联网时，在核心层的交换机、路由器设备上加载第一道的网络安全软件，主要有 RG-WALL 系列、RG-IDS 系列和 RG-SMP 系列软件。二是设备管

理软件，应用于对网络系统中的 IP 设备进行管理，主要有：StarView 网络管理系统、RG-SAM 安全计费管理系统和 RG-NTD 流量管理系统等等。

（4）解决方案

本公司基于自主研发的企业级网络设备，以及网络安全管理软件、设备管理软件等行业信息化应用软件，提供企业级网络整体解决方案，应用领域包括了教育、金融、医疗、中小企业、网吧、政府、电信等行业。

在校园网市场，本公司 2003 年集成当时有线网络中前沿的 802.1X 认证技术，针对国内高校校园网建设的安全、管理、应用和管理这四大核心需求，定制了“高校 SAM 系统”整体解决方案，针对性地满足了应用需求，从而以一个一体化整体解决方案，提升新一代校园网的整体应用价值。2004 年，通过不断跟踪用户的实际需求和应用过程中碰到的实际问题，本公司在 SAM 的基础上推出了的第二代校园网解决方案——SAM II。在校园网建设过程中，本公司在 SAM II 的基础上结合各所学校客观条件和具体要求，分别进行了个性化的量身定制，形成了各具特点的整体解决方案以充分满足高教用户当前以及未来网络发展的应用需求。2008 年，公司在 SAM II 基础上推出了以“融合”为理念的新一代解决方案——iSAM。

2004 年，本公司根据行业信息化应用推进过程中日趋严峻的网络安全问题，在业界率先推出了集自动、主动、联动特征于一身的 GSN®全局安全网络解决方案。GSN®是一套软硬件联动、网络和计算机联动的解决方案，它由 RS-SAM、RG-SMP、RG-SU、RG-IDS 和 RG-S2100 五部分构成。

通过以上五部分软件或硬件的联动，GSN®将身份认证、主机安全和网络安全三大部分联动起来，实现同一网络环境下的全局联动，使网络中的每个设备都在发挥着安全防护的作用，实现了真正的全局安全（Global Security Network）。GSN®通过将用户入网强制安全、统一安全策略管理、动态网络带宽分配、嵌入式安全机制集成到一个网络安全解决方案中，达到对网络安全威胁的自动防御，网络受损系统的自动修复，同时可针对网络环境的变化和新的网络行为自动学习，从而达到对未知网络安全事件的防范。

本公司的 GSN®全局安全网络解决方案推出后，率先在教育行业实现大规模商用。2006 年底，本公司在厦门集美大学建成了当时全国唯一一个万人规模下的全局安全网络真实应用案例。

2005 年 12 月，在由中国电子信息产业发展研究院（CCID）和中国信息化推进联盟主办，赛迪顾问和《中国计算机用户》杂志社承办的“中国 IT 用户年会”上，本公司的 SAM 高校安全计费管理解决方案和 GSN®全局安全网络解决方案，双双获得“2005 年中国行业信息化优秀解决方案奖”。2007 年 4 月，本公司的 GSN®全局安全网络解决方案获得《中国计算机报》颁发的“2007 中国信息安全教育行业优秀解决方案奖”。2007 年，GSN®全局安全解决方案的新增客户端数量达到 30 万，用户覆盖高教、军队、医疗、企业、运营商等多个领域，其中，最终用户数超过一万人的大规模应用案例达到 5 个，已实现全局安全的大规模应用。2008 年，GSN®通过了国家工业和信息化部软件与集成电路促进中心的严格测试和评估，被认定为“博望计划 2008 年度网络安全类的优秀产品”；凭借在电子政务建设中的影响力，GSN®被授予“国家电子政务网络安全解决方案”称号。

在金融行业，本公司推出了“精品网点主义”银行网点解决方案、金融企业 GSN®全局安全解决方案、银行“安全办公局域网”解决方案等解决方案。通过复制教育、金融行业的成功经验，本公司正大力开发医疗、网吧、中小企业、政府等细分行业市场。

2、瘦客户机产品线

本公司的瘦客户机业务由控股子公司——升腾资讯经营。

（1）瘦客户机产品

本公司的瘦客户机产品涵盖了图形终端、Linux 终端、Unix 终端等产品，能为各类型的用户提供构建信息系统所需的瘦客户机设备。其中：图形终端采用高速低功耗 CPU，可支持 Windows CE.net 版操作系统、Windows XP Embedded 操作系统、Linux 操作系统，主要产品系列有：升腾 D、E、M、N 系列。Linux 终端产品内嵌 Centerm 专用 Linux 操作系统，主要有：升腾 E、F 系列。Unix 终端产品

是专门针对金融、电信、保险等行业的 UNIX 应用需求而推出，主要有：L67 系列。

（2）行业应用软件

本公司瘦客户机的行业应用软件主要有两类：一是升腾终端管理系统，为客户供了一个全面的服务器和客户机管理解决方案，简化了系统的管理工作、提高管理效率。二是 USB 设备映射管理软件，解决了微软 RDP 和 Citrix 的 ICA 无法支持的 USB 设备映射问题，实现了 USB 设备在升腾瘦客户机上的无驱使用，支持 PnP 技术，支持复合设备，支持多 CPU 服务器，支持完善的设备访问权限控制，采用认证机制和通信加密机制，具有较高的安全性。

（3）解决方案

本公司掌握金融行业的相关标准，基于金融应用需求和现代软件工程方法论的基本思想，为金融应用提供了全新的解决方案，应用领域包括了银行、保险、通信、政府、教育、企业等行业。

在全球经济和金融一体化进程中，面对国内同业竞争和国外金融机构的挑战，传统商业银行正逐步向综合化、全能化的金融服务方向发展。金融业务进入了面向客户需要、面向管理效益、以信息技术发展支持业务发展、金融创新为主要特征的新阶段。各大商业银行提出了以区域为中心、建立大集中数据处理模式、实现全球信息资源的“集中、统一、高效”的科技发展战略。金融业面临的最突出问题就是综合业务系统的统一，OA 办公平台的管理以及培训系统等等，特别是营业网点柜台前端平台的管理和维护的统一。

本公司的金融行业综合前端解决方案真正做到集中管理，全部的数据和应用程序都放在服务器上，应用程序的安装和版本升级只需要在服务器上进行即可；具有丰富的远程管理特性，可以控制终端用户运行的各种软件；控制用户是否能够使用服务器上的资源；控制用户能否使用外部设备等；支持跨平台操作，可以同时进行多项业务；具有丰富的连接协议，可同时连接到多台具有不同系统平台的服务器，保证不同平台下的业务系统、办公系统同时使用，实现真正“一台清”的要求。

2003年12月，在由中国电子信息产业发展研究院（CCID）和中国软件评测中心主办，赛迪顾问和《开放系统世界》杂志社承办的“NC应用方案评测推荐”活动中获“金融行业前台应用最佳解决方案奖”。2004年12月，本公司的金融行业解决方案在“2004年中国IT用户年会”上，获得“中国金融行业解决方案用户满意奖”。2006年8月，荣膺微软（中国）解决方案合作伙伴最佳迁移奖。

3、通讯产品线

（1）无线通产品

本公司主要的无线通产品有：固定无线电话机（商用型）：HR8100TG（N）、HR8100TG（F）系列；固定无线公用电话机（计费型）：HR8100（7）TG系列；IP超市（计费型）：H1900/HR8100（15）TG系列；行业移动应用终端：烟草信息终端——HR9000系列、农村信息终端——HR8100TG（NXT）系列以及多业务移动信息终端等。

（2）ADSL Modem 产品

本公司的ADSL Modem产品包括了以太网接口、USB接口、4口SWITCH、WLAN等ADSL系列终端，主要型号有路由型ADSL Modem：2110EHR、2110EHR+，桥接ADSL Modem：2110EH、2110EH+，无线ADSL路由器：ADSLS4W，ADSL USB系列：5800UB，ADSL路由器：AR8000，多用户ADSL：EH-S5以及ADSL PCI 2110PA/B适配卡系列等。行业应用软件主要是在Linux系统上开发，提供Web-based友好图形配置界面，简单的操作流程，网页直观的显示系统配置及状态，并支持SNMP、TFTP、Telnet、SSH，软件升级（自动或手动），TR-068 WAN访问等。

4、发行人的其他新兴行业应用产品线

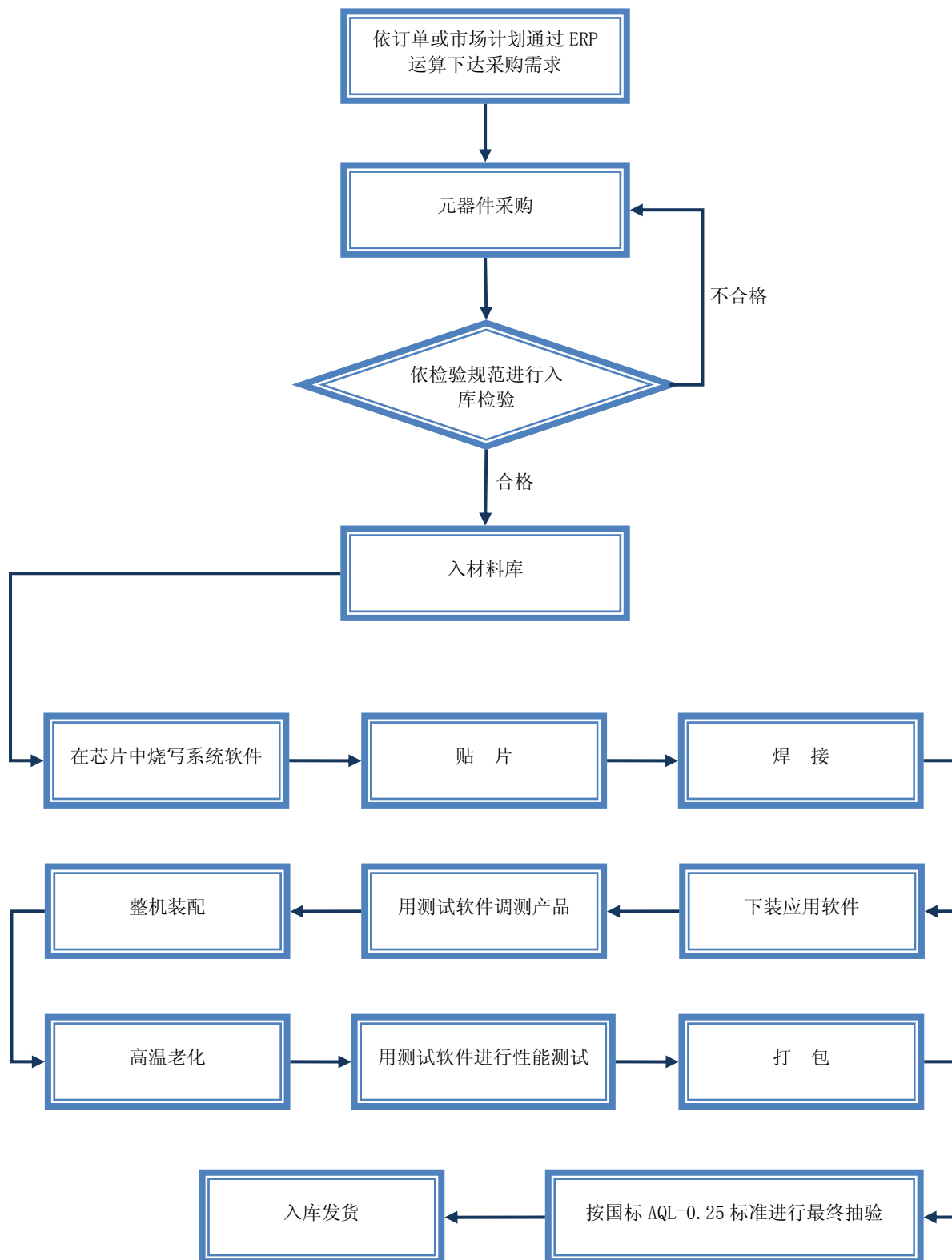
除了以上三个产品线之外，本公司融合通讯技术、网络技术以及行业新的应用需求开发出了大量新兴产品，产品涵盖了支付、视频传播、统一通信、餐饮娱乐业管理升级等业务领域，其中一些产品的市场已经进入快速培育和成长阶段。

新兴产品	业务描述	市场前景
固网支付终端系统	解决了现有银行卡支付终端的普及率低，应用门槛高的问题，电子支付的应用领域将得	固网支付业务的发展受到了来自银联/商业银行以及电信运营商的大力支持和推

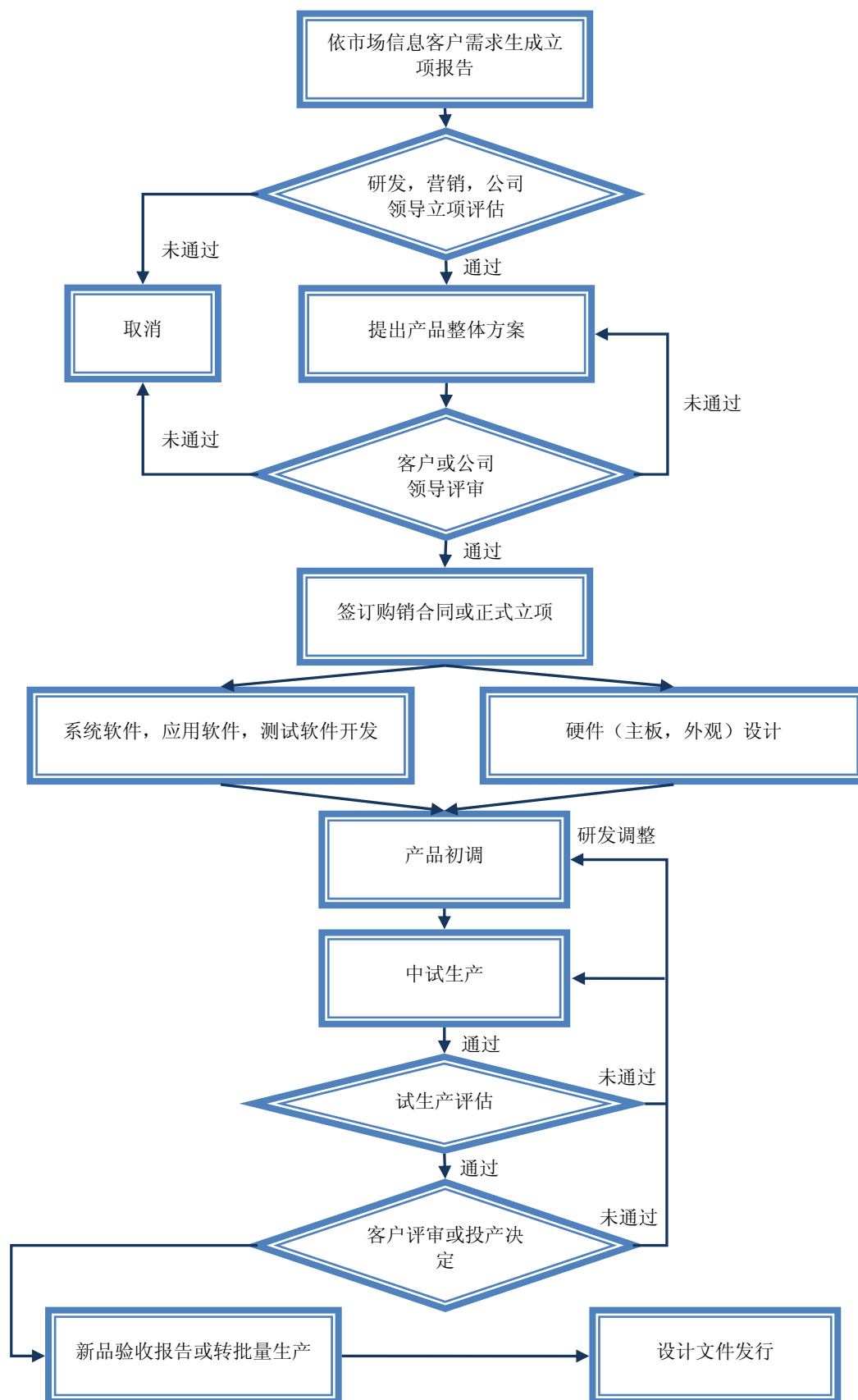
(ePOS)	到极大的延伸；目前，固网支付终端的主要销售对象是银联、电信和商业银行，其中银联和电信是固网支付业务最主要的推动者，市场影响力大。本公司主要是与银联卡友公司合作，提供固网支付终端及解决方案。	动。2007 年市场开始进入爆发期。2006 年本公司成为当时全国唯一一家通过了中国银联总公司《支付易终端金融功能技术规范 V1.7》和《支付易终端金融功能技术规范 V2.0》认证的企业，处于行业领先地位。
联网信息发布系统 (DMB)	DMB 联网信息发布系统是一种以网络为平台的新型数字信息传输和视频播放系统，通过网络使紧急信息得以实时发布、待播节目实现远程管理。本公司的 DMB 系统已经被上海电信成功应用于电信营业厅、银行营业厅、上海市中心的电话亭等项目。	相对于传统视频广告系统，节目具有明显的信息针对性、信息可管理性优势，与电信宽带相结合，还可以发挥电信宽带的资源优势，提供丰富的综合信息服务，市场应用前景广阔，产品进入全国推广阶段。公司处于该新兴子行业的先发优势地位。
KTV 新型娱乐平台系统机顶盒	帮助 KTV 系统全面升级为融合唱歌、跳舞、体育、电影、电视、酒吧、交友等众多主流娱乐方式的新型娱乐平台，解决困扰行业的版权问题、设备发热安全隐患问题。	适应新的消费潮流，适应新的法律环境，目前处于市场推广阶段。
VoIP 统一通信系统	基于 IP 通讯技术，提供融合语音和数据通信于一体的企业级通信应用解决方案，并为用户提供通信增值服务。产品主要包括 NGN 相关的接入及终端产品、软交换系统、企业通信增值应用系统等。	VoIP 代表了未来通信业的方向，目前已经在海外大规模商用。未来随着电信运营商业务范围的扩大，VoIP 将获得巨大的国内市场空间，目前技术已经较为成熟。
“久旺”餐饮行业客户关系管理系统	为餐饮企业量身定制的，集呼叫中心 (Call Center) 和客户关系管理 (CRM) 于一体的应用系统，有效提升餐饮企业的服务、营销和客户关系维护水平，功能有：来电主动称呼，提升顾客满意度和订餐效率，短信发送预定信息，既方便顾客，又可针对酒楼进行免费宣传；完善客户资料，加强顾客关系维护和主动营销能力。	切合餐饮行业提升管理效率的需求，已在知名餐饮企业杭州张生记大酒店成功应用，目前正处于市场宣传和推广阶段。

（二）主要流程图

1、设备产品制造流程图



2、新产品开发设计流程图



（三）主营业务的经营模式

1、采购模式

本公司生产所需主要原材料的采购采用由股份公司（母公司）与供应商统一谈判，由各业务经营主体分别与供应商签订采购合同的“统谈分签”的模式，根据主要原材料的不同，采购的具体模式也有所不同：

第一类是 CPU、通讯网络的主芯片、存储器芯片、周边控制芯片、高端光纤模块等，这些是设备的核心器件，占产品成本的比重最大。其中，路由器、交换机、ADSL Modem 的核心器件主要是采用美国 Broadcom 和 Freescale 公司的产品，瘦客户机主要采用 Intel、AMD、VIA 等国际知名厂商的产品，无线通主要是采用德国西门子、展讯的产品。这些核心器件多由国际知名品牌提供，同等技术水平的替代品种少。根据核心器件不同的采购周期，本公司主要采用三种采购模式：

（1）CPU、主芯片等采购周期长的器件（6 周以上），公司每季度通过厂家代理商直接向厂商谈价，代理商按季度预测量提前下单备货，由公司按需要通知送货；

（2）采购周期一般在 3-6 周的核心器件，公司参考规模、行情向代理商询价，按需求下单采购，供应商按订单日期送货；

（3）存储器芯片等通用产品基本都有现货，采购周期很短；随市场行情波动的器件，公司按实际需求向多家供应商询价、比价，再下单采购进货。

第二类是通用的电子元器件、接插件、印制板等电子基础原材料，这些原材料的通用性较强，可选余地也比较大，因此公司根据不同的需求，以及市场行情，通过多个渠道（有业界的知名品牌、也有价格较优的一般品牌）采购，这部分原材料在产品成本中的比重仅次于第一类的核心器件。由于单价较低、市场行情波动较为频繁，公司主要采用招投标方式选择供应商以控制材料成本。

第三类是产品的外壳结构件和包装材料等，这些物料由于体积较大，技术含量低，因此一般是本地化采购。由于这些原材料的供货周期短，成本构成中基础原料（例如塑料、钢材、纸）所占的比重较大，价格随基础原料的价格变化而变化，因此，公司是根据成品装配需求下订单，实行零库存采购的管理方式。

公司制定了严格的供应商管理制度。

对于核心器件，公司在与直接厂商商定的基础上，委托进口代理商进口。为保证供货的及时性，对代理商的甄选上要求：

(1) 资质：专业的进出口公司，从事外贸业务三年以上；

(2) 通关速度：人员结构配置合理，报关通关效率快捷，业务全程时间 1-3 天内；

(3) 实力：注册资本 1 亿元以上。

对于一般器件，国内有充足的货源，对境内直接供应商的甄选上要求：

(1) 质量水平，包括：物料来件的优良品率，质量保证体系，样品质量，对质量问题的处理；

(2) 交货能力，包括：交货的及时性，扩大供货的弹性，样品的及时性，增、减订货的批量应变能力；

(3) 价格水平，包括：优惠程度，消化涨价的能力，成本下降空间；

(4) 技术能力，包括：工艺技术的先进性，后续研发能力，产品设计能力，技术问题的反应能力；

(5) 后援服务，包括：零星订货保证，配套售后服务能力；

(6) 人力资源，包括：经营团队，员工素质；

(7) 现有合作状况，包括：合同履约率，年均供货额外负担和所占比例，合作年限，合作融洽关系。

同时，为了保证货源的充足，公司采取了如下措施：

(1) 对代理进口供应商：选择广东、福建口岸电子类产品进出口贸易企业、与公司有过多年业务关系的大中型企业三至五家作为候选；

(2) 对境内采购的每类物料，由采购部每年发出公开采购招标文件后，各甄选三至五家作为候选供应商名单；

(3) 公司成立一个由采购、计调、品管等部门组成的供应商评选小组；

(4) 评选小组初审候选厂家后，由采购部实地调查厂家，双方填写调查表；

(5) 经对各候选厂家逐条对照打分，并计算出总分排序后决定取舍；

(6) 对选定的供应商，公司与之签订供应协议，在该协议中具体规定双方的权利与义务、双方互惠条件；同时公司选择三至五家供应商作为应急采购备选，也可减少对个别供应商大户的过分依赖，分散采购风险；

(7) 公司对境内重要配套物料供应商可派遣人员，对供应商进行质量检查，公司采购部应当定期或不定期地对供应商品进行质量检测或现场检查；

(8) 每年对供应商予以重新评估，不合要求的予以淘汰，从候选队伍中再行补充合格供应商；

(9) 对最高信用的供应商，公司可提供物料免检、优先支付货款等优惠待遇。

2、生产模式

本公司采取的是核心产品和整机整合由本公司自主生产，部分标准化产品（主要是无线通和 ADSL Modem）及其装配工序委外加工，在标准化产品的基础上为客户大量提供定制化服务的生产模式。这一生产模式主要由本公司的市场特点、产品特点以及自身的生产能力所决定的：

(1) 本公司所处的企业级网络市场，以及银行、保险等网络终端的核心市场具有显著的定制化特征，用户购买的大多是带有行业应用程序的“行业解决方案”。在不同行业，网络解决方案存在巨大的差异；在同一行业，不同用户对解决方案也存在不同的需求。无线通、ADSL Modem 产品的技术成熟，产品同质化程度高，厂商竞争的是规模经济，是产品的性价比。在激烈的市场竞争下，低端的，同质化的产品毛利被大幅压缩，自主研发能力较强的厂商都开始针对特定使用群体定制开发个性化的产品。

定制化产品具有两个主要特点：①小批量、多批次、定制化、高速度的特点。所谓小批量、多批次指的是客户的产品需求在单个订单的批量上不如电信级客户那样规模巨大，但订单的批次繁多、订单的个性化需求千变万化、产品交货期紧迫，这要求厂商必须具备强大的自主生产能力与快速定制、快速交货的反应能力。②企业级网络设备和网络终端的核心技术大部分都是以嵌入式软件的形式固化于产品硬件之中，客户需求的多样性，要求厂商可随时根据客户需求对产品进行

软件升级、功能开发和新品测试，这就要求供应商必须具备极强的“研发——生产一体化”的能力，实现生产与研发的紧密结合，才能在中长期市场中长久立足。

(2) 本公司的主营业务产品技术更新较快，甚至同一客户、同一产品的不同交货批次之间的产品功能与性能都存在巨大差异，无法像消费类电子产品那样大规模制造同质化产品进行库存备货；而只有通过自主研发与核心部件的自主生产来有效控制供货的灵活性和适用性，同时这种生产模式也有助于最大限度地保护企业级客户的信息安全和制造商的自主知识产权。

(3) 本公司主营业务产品的市场特点，对软件总装、整机性能测试、应用环境测试等生产制造后道环节的总装工序要求极高。一方面制造商必须具有符合各种应用环境和特殊性能测试所需的专业检测、调试设备，必须通过行业客户特有的各种专业认证和规范标准；同时，制造商还必须能够根据客户的应用需求，快速搭建相关的仿真应用环境，进行虚拟业务运营和环境测试，而这些要求是纯粹的 OEM 制造商所无法满足的，只有对行业客户需求有深刻理解的原厂商才能够实现，这就决定本公司在生产制造的核心环节中必须立足于自主生产体系。

(4) 本公司不同产品线的高低端差异极为显著，而且行业销售的波峰波谷极不均衡，通过采取以自主生产为主、委外加工为辅的生产模式，既可以最大限度地利用企业的自有产能、及时响应客户需求，又可以充分优化供应链各环节的资源调配，强化本公司“既差异化又成本领先”的独特竞争优势。

3、销售模式

本公司的主要产品系列之销售对象都是运营商和行业信息化应用客户，因而在营销模式上注重解决方案营销、注重售前咨询和售后服务。在对产品的选择上，品牌、服务、价格是行业用户一直以来较为关注的几个要素。随着客户不断成熟和应用水平的不断提高，客户对产品的应用功能提出了更高的要求。行业间应用范围和应用水平的差异，导致了用户需求的个性化发展。通用化的产品在实现了用户基本需求后，无法完美地满足用户个性化需求。厂商不能仅局限于给行业用户提供产品的使用，更重要的是要能提供满足行业用户的实际应用方案，应该以用户的需求为导向，细分市场，不断推出适用的解决方案。只有准确把握和充分满足用户的需求，才能成为市场竞争中的强者。

对于大额采购、政府采购，如教育行业的政府采购，由本公司直接参与客户需求分析、招投标、产品开发、生产，以及后续的供货、设备安装调试以及售后的技术服务等各个环节。对于一般性采购项目，为充分利用渠道商的客户关系和本地化的服务优势，本公司与经本公司认证的渠道商互相配合，采用间接直销的模式。即，本公司根据采购规模，以及解决方案复杂程度，不同程度地参与对客户需求的分析和项目招投标，本公司负责产品研发、方案设计和产品制造，而后通过渠道商实现销售，由渠道商提供设备安装调试、后续的技术支持等服务。

公司对渠道商实行动态管理。渠道商分为行业代理商与区域代理商，行业代理商是指公司为了将产品进入某一特定行业、特定客户群体，选择该行业或特定客户现有合作稳定的供应商作为本公司代理商；区域代理商是指在指定的区域范围从事本公司商品推广与销售的合作商家。根据资信状况、财务状况、经营状况、个人资料及销售业务往来记录、信誉状况（付款是否及时、执行代理政策是否存在违规）等公司将代理商进一步区分为：总代理商、二级代理商、中小代理商、个体工商户四类。

代理商的申请加盟与选择：不论是公司主动选择行业代理商，还是接受产品在某一区域代理商加盟申请，确定代理商至少应当具备以下条件：

- （1）具有独立的法人资格，注册资金不低于年代理（销售）额度的 1/3，且最低不得小于 50 万元；
- （2）能履行《产品的代理协议》所规定的基本义务；
- （3）有专人和专门部门从事本公司产品的各项市场推广与销售工作；
- （4）较强的分销能力和项目集成能力，具有较强的渠道管理能力；
- （5）建立固定、相对完整的公司产品展示演示环境，并通过公司授牌；
- （6）不得代理和出售其他公司同类产品。

付款条件：产品付款方式为汇款、汇票或支票。代理商依照合同约定的价额、约定方式付款。目前公司对总代理级企业及二级代理企业销售时预收 30% 货款，其余 70% 货款的信用期在 60-90 天；对中小代理商销售时预收 70% 货款，其余 30% 货款信用期为 30 天；对个体户销售则是现款现货。同时，公司对代理商按其获得的信用额度的 30% 收取押金。

业务开展过程中，公司对代理商的信用管理采取动态的管理办法，每半年根据前期合作情况，对代理商的信用情况重新评定。

（四）主要原材料和能源的采购情况

1、原材料采购情况

本公司 2007 年采购金额为 90,065 万元，2008 年采购金额为 81,624 万元，2009 年采购金额为 112,234 万元。

2009 年前五名供应商名单及采购情况：

序号	供应商	材料	终极供应商	采购金额 (万元)	占当期的 比重
1	深圳市蔚天科技开发有限公司	通讯网络主芯片	美国 Broadcom、Intel、AMD	16,181.66	14.42%
2	深圳市商润贸易有限公司	通讯网络主芯片	美国 TI、Marvell、Intel、AMD	8,522.98	7.59%
3	深圳市九立商贸有限公司	通讯网络主芯片	美国 Conexant、台湾 VIA	7,974.71	7.11%
4	厦门建益达有限公司	电子元器件及组件	厦门建益达有限公司	3,973.36	3.54%
5	深圳市华域科技有限公司	通讯网络主芯片	Intel、AMD	2344.53	2.09%
	合计	---	---	38,997.24	34.75%

2008 年前五名供应商名单及采购情况：

序号	供应商	材料	终极供应商	采购金额 (万元)	占当年的 比重
1	深圳市蔚天科技开发有限公司	通讯网络主芯片	美国 Broadcom	9,976.24	12.22%
2	深圳市商润贸易有限公司	通讯网络主芯片	美国 TI、Marvell、AMD	8,740.60	10.71%
3	深圳九立商贸有限公司	通讯网络主芯片	美国 Conexant、台湾 VIA	6,667.79	8.17%
4	福州大地数码有限公司	显示器	冠捷电子(福建)有限公司	2,121.55	2.60%
5	深圳市东辰科技有限公司	电源	深圳市东辰科技有限公司	1,437.47	1.76%
	合计	---	---	28,943.65	35.46%

2007 年前五名供应商名单及采购情况：

序号	供应商	材料	终极供应商	采购金额 (万元)	占当年的 比重
1	深圳市蔚天科技开发有限公司	通讯网络主芯片	美国 Broadcom	14,388.39	15.98%

2	深圳市商润贸易有限公司	通讯网络主芯片	美国 TI、Marvell、AMD	10,593.33	11.76%
3	深圳九立商贸有限公司	通讯网络主芯片	美国 Conexant、台湾 VIA	9,638.80	10.70%
4	展讯通信（上海）有限公司	无线通讯模块	展讯通信（上海）有限公司	4,862.40	5.40%
5	福建福强线路板有限公司	通讯网络线路板	福建福强线路板有限公司	2,325.87	2.58%
	合 计	---	---	41,808.79	46.42%

2、主要能源供应

本公司产品生产的主要能源消耗为水和电，由于生产产品性质，消耗量均较少。生产厂房用电由工业园区内变电站供给，自来水由工业园区自来水给水管网供给。2007年、2008年、2009年园区内发生的水电费分别为：367.51万元、365.37万元和396.90万元。

（五）主要产品和服务的销售情况

1、主要产品的产能、产量及销售情况

（1）报告期公司主要产品的产销情况

近几年，公司持续保持快速发展势头，产品销售情况良好。报告期，公司总产能、总产量以及销售情况见下表，其中总产量含委外加工产量。

报告期本公司主要产品的产能、产量及销售情况

行业	主要产品	总产能（台）	2009年		
			总产量（台）	销量（台）	产销率
企业级网络设备	交换机	160,000	143,932	139,259	96.75%
	路由器	50,000	44,389	43,537	98.08%
网络终端	瘦客户机	170,000	158,451	157,710	99.53%
通讯产品	ADSL Modem	1,200,000	2,730,300	2,616,467	95.83%
	无线通	600,000	852,249	750,587	88.07%
合 计		2,180,000	3,929,321	3,707,560	94.36%

行业	主要产品	总产能（台）	2008年		
			总产量（台）	销量（台）	产销率
企业级网络设备	交换机	170,000	118,287	112,240	94.89%
	路由器	50,000	48,805	44,198	90.56%
网络终端	瘦客户机	120,000	114,438	115,487	100.92%
通讯产品	ADSL Modem	750,000	1,677,255	1,708,411	101.86%
	无线通	100,000	251,146	238,273	94.87%
合计		1,190,000	2,209,931	2,219,653	100.39%

行业	主要产品	总产能（台）	2007年		
			总产量（台）	销量（台）	产销率
企业级网络设备	交换机	163,000	161,998	160,965	99.36%
	路由器	40,000	38,909	38,356	98.58%
网络终端	瘦客户机	120,000	115,085	109,150	94.84%
通讯产品	ADSL Modem	730,000	2,126,941	1,843,895	86.69%
	无线通	200,000	510,225	511,448	100.24%
合计		1,253,000	2,953,158	2,663,814	90.20%

（2）报告期公司委外加工情况

公司生产所需主要设备属“柔性”生产设备，可通用于公司主要生产产品的生产。因定制化程度高，表贴精度要求高，贴装工序复杂，以及客户对产品的品质要求较高等原因，公司企业级网络设备、瘦客户机需自主生产，且对主要生产设备的性能也有较高的要求。由于企业级网络设备和瘦客户机销售的季节性特征明显，产能亦有明显的波峰与波谷，因此公司为满足自主生产，需根据销售的波峰值配套设备产能。ADSL Modem 和无线通等通讯产品则不同，年度内的生产和销售较为平稳，且技术较为成熟，标准化程度较高，因此可以按照平均值配套产能，在销售高峰时则可通过委外加工来弥补产能不足。

报告期内，本公司委外加工企业主要为福州新光塑料模具有限公司（以下简称“新光模具”），双翔（福建）电子有限公司（以下简称“双翔电子”）和福州威耐特电子有限公司（以下简称“威耐特电子”）。其中，新光模具主要是为公司

的 ADSL Modem、无线通等产品提供成品（整机）加工服务。双翔电子和威耐特电子主要是为公司的 ADSL Modem、无线通等产品提供板卡加工服务（包括 SMT 加工和插件、成板加工服务），委托加工费用根据行业惯例按 SMT、插件、补焊的点数结算，合同一年一签，加工费用参照本地区同类加工业务的平均毛利水平确定。

①成品委外加工

根据《委托加工合同》，公司于 2006 年 5 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日委托新光模具进行 ADSL Modem、无线通、车载无线终端等产品的成品加工，加工内容包括装配、检验、打包；加工费以 9.5 元/小时（含税）计算。报告期内，公司成品委外加工的情况见下表：

年度	产品类型	委托加工企业	整机委托加工数量(台)	委托加工费用(万元)	占当期产品成本的比例
2009 年	ADSL Modem	新光模具	1,310,535	117.37	0.66%
	无线通	新光模具	88,866	30.78	0.26%
	车载无线终端	新光模具	45,003	15.88	0.95%
	小计	---	1,444,404	164.04	---
2008 年	ADSL Modem	新光模具	1,077,598	99.60	0.68%
	无线通	新光模具	228,798	88.37	1.32%
	车载无线终端	新光模具	45,895	43.58	2.13%
	小计	---	1,352,291	231.55	---
2007 年	ADSL Modem	新光模具	1,246,103	93.17	0.56%
	无线通	新光模具	403,164	122.99	0.91%
	小计	---	1,649,267	216.16	---

②板卡委外加工

2007 年、2008 年、2009 年公司与双翔电子签订的《委托加工合作协议》约定：1) SMT 的基准加工单价为 0.015 元/点（无铅单价为 0.016 元/点、全 ROHS 单价为 0.0192 元/点）。当月 SMT 加工订单金额在 20 万元以下（含 20 万元）的，按基价执行；当月订单金额在 20 万元以上 30 万元以下（含 30 万元）的，按总价下降 2%；当月订单金额在 30 万元以上 40 万元以下（含 40 万元）的，按总价

下降 3%；当月订单金额在 40 万元以上 50 万元以下（含 50 万元）的，按总价下降 4%；当月订单金额在 50 万元以上的，按总价下降 5%。2）插件、成板单价：人工插件：有铅为 0.02 元/点，无铅和全 ROHS 为 0.022 元/点；手工焊接：有铅 0.03 元/点，无铅和全 ROHS 为 0.035 元/点。

2007 年 1 月 15 日，公司与威耐特电子签订的 2007 年《委托加工合作协议》约定：1）SMT 的基准加工单价为 0.0165 元/点（无铅为 0.017 元/点，全 ROHS 为 0.02 元/点）。当 SMT 月加工费小于 15 万元（含 15 万元）时，按实际值计算；每超 15 万元，则按 SMT 加工费用总额降 3% 计算。2）插件、成板单价为，人工插件：有铅为 0.0234 元/点，无铅和全 ROHS 为 0.025 元/点；手工焊接：有铅为 0.0351 元/点，无铅和全 ROHS 为 0.04 元/点。

2008 年、2009 年《委托加工合作协议》约定：1）SMT 的基准加工单价为 0.0148 元/点（无铅为 0.0153 元/点，全 ROHS 为 0.0183 元/点）。2）插件、成板单价与 2007 年保持不变。

报告期内，本公司板卡委外加工的情况见下表：

年度	产品类型	委托加工企业	板卡委托加工数量(板)	委托加工费用(万元)	占当期产品成本的比例	
2009 年	ADSL Modem	双翔电子	59,348	25.02	0.14%	
		威耐特电子	649,376	328.99	1.84%	
		小 计	708,724	354.01	1.98%	
	无线通	双翔电子	4,896	3.41	0.03%	
		威耐特电子	311,796	49.78	0.42%	
		小 计	316,692	53.19	0.45%	
	ePOS	双翔电子	21,323	13.97	0.43%	
		威耐特电子	103,838	44.41	1.35%	
		小 计	125,161	58.38	1.78%	
	合 计			1,150,577	465.58	---
	2008 年	ADSL Modem	双翔电子	168,137	69.90	0.48%
			威耐特电子	299,899	103.45	0.71%
小 计			468,036	173.35	1.19%	

	无线通	双翔电子	52,292	15.84	0.24%	
		威耐特电子	43,448	11.56	0.17%	
		小 计	95,740	27.41	0.41%	
	ePOS	双翔电子	76,716	77.84	0.81%	
		威耐特电子	13,762	6.24	0.06%	
		小 计	90,478	84.07	0.87%	
	合 计		654,254	284.83	---	
	2007 年	ADSL Modem	双翔电子	481,613	193.12	1.17%
			威耐特电子	958,954	453.10	2.74%
小 计			1,440,567	646.21	3.91%	
无线通		双翔电子	153,263	65.12	0.48%	
		威耐特电子	141,687	54.87	0.40%	
		小 计	294,950	119.99	0.88%	
合 计		1,735,517	766.20	---		

原材料是公司产品的主要成本，报告期内，原材料成本占产品总成本的 93% 以上，委托加工费用占产品成本的比例不高。

本公司委外加工企业新光模具、威耐特电子以及双翔电子均与本公司股东及公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

2、主要业务最近三年的销售收入

主要产品	2009 年	2008 年	2007 年
主营业务收入（元）	1,709,822,678.62	1,298,510,035.95	1,237,426,757.78
其中：企业级网络设备	725,465,173.43	504,348,013.15	518,238,879.80
瘦客户机	340,077,203.29	254,003,929.01	223,576,431.41
ADSL Modem	224,696,784.06	182,255,191.57	206,087,570.46
无线通	149,717,924.69	85,542,499.18	169,049,885.18
其它	269,865,593.15	272,360,403.04	120,473,990.93

3、主要产品的定价政策及近年来的波动情况

由于本公司各项产品的销售对象以运营商和行业客户为主，细分行业市场都比较集中，公司通常是根据项目的竞争情况确定价格。

企业级网络设备定制化程度高，以“解决方案”实现销售，售价较高，报告期内，公司企业级网络设备的平均售价较为稳定。瘦客户机、无线通、ADSL Modem市场竞争和行业毛利率都已趋于稳定，厂商主要根据原材料的价格波动相应调整产品售价。

单位：元

主要产品	2009年	2008年	2007年
企业级网络设备	3,173.18	3,113.95	2,600.02
瘦客户机	1,855.69	1,999.42	1,876.71
无线通	253.46	399.01	374.33
ADSL Modem	89.10	106.68	111.77

4、主要产品的销售对象

报告期内，本公司前五名客户名称、销售金额以及所占比重情况见下表：

年 度	单位名称	销售金额（元） （不含税）	占年度销售 收入的比重
2009年	深圳市中兴康讯电子有限公司	83,504,248.88	4.88%
	明朗国际贸易（上海）有限公司	55,265,030.97	3.23%
	北京神州泰岳计算机技术有限责任公司	37,189,369.38	2.18%
	江苏天技科技实业有限公司	23,664,286.03	1.38%
	黑龙江国脉通信经贸有限公司	18,709,622.34	1.09%
	小 计	218,332,557.61	12.77%
2008年	中国邮政集团公司	56,334,376.07	4.34%
	深圳市中兴康讯电子有限公司	42,347,259.40	3.26%
	北京神州泰岳计算机技术有限责任公司	38,395,454.30	2.96%
	中国网通（集团）有限公司河南省分公司	27,617,314.53	2.13%

	江苏天技科技实业有限公司	24,536,709.55	1.89%
	小 计	189,231,113.85	14.57%
2007 年	深圳市中兴康讯电子有限公司	66,955,725.08	5.41%
	中国人民财产保险股份有限公司	36,685,282.05	2.96%
	中国电子进出口福建公司	31,044,425.07	2.51%
	中国移动通信集团四川有限公司	24,654,589.74	1.99%
	中国网通（集团）有限公司河南省分公司	20,947,015.38	1.69%
	小 计	180,287,037.32	14.56%

5、公司董事、管理人员在上述供应商、客户中的权益情况

本公司及其子公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在在前五名供应商和销售客户中持有权益的情况，亦不存在持有本公司 5%以上股份的股东或主要关联方在前五名供应商和销售客户中持有权益的情况。

6、环保和安全生产的情况

本公司生产过程中基本无污染环境的“三废”产生。福州市环境保护局于 2007 年 9 月 18 日出具《环境保护核查意见》，认为：本公司“能遵守建设项目‘环境影响评价’、‘三同时’和排污许可证制度，污染治理设施正常运行，已领取排污许可证，近三年未发生环境污染事件，未因违法环境保护法律法规受到环保行政处罚”。

2005 年 12 月，本公司顺利通过 ISO9001-2000 版质量体系 2005 年度的监督复评及新扩业务评审工作。这次评审覆盖了全部子公司及软件、硬件、服务三大产业领域，是历年来质量体系认证范围最广、难度最大的一次，它标志着公司的整体品质管理水平迈上了一个新的台阶，为确保公司业务发展，打造软件、硬件、服务三位一体的核心竞争力提供了更高的管理保障。

2006 年 9 月，星网锐捷及锐捷网络、升腾资讯、星网锐捷软件等子公司全部通过 ISO14001 体系审核。通过 ISO14001 认证这一科学规范的体系管理，一方面提高了公司的环境保护意识，在产品研发、采购、制造、销售、物流等各流程

中导入环保理念；同时，也为本公司产品突破贸易壁垒，进一步打开国际市场取得了“绿色通行证”。

2007年度，本公司把全面推行 RoHS 的控制标准、以满足国内和国外对无铅产品的要求列为年度工作重要任务。

四、发行人的主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产

本公司的固定资产主要包括：房屋及建筑物、通用设备、专用设备、运输设备、其他设备和固定资产装修等。截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司固定资产净值为 10,632.51 万元（详见下表），总体成新度为 62.55%。报告期内，公司生产设备运转良好，没有出现因生产设备原因导致的生产不正常波动情况。

项 目	固定资产原值（元）	累计折旧（元）	固定资产净值（元）	财务成新率
房屋、建筑物	53,591,660.19	9,011,312.23	44,580,347.96	83.19%
交通运输设备	8,276,970.32	4,667,875.42	3,609,094.90	43.60%
机器设备	42,981,181.72	16,141,938.67	26,839,243.05	62.44%
计算机设备	37,090,842.74	21,083,116.89	16,007,725.85	43.16%
邮电交换设备	11,597,015.87	2,839,868.12	8,757,147.75	75.51%
其 他	16,451,030.44	9,919,449.80	6,531,580.64	39.70%
合 计	169,988,701.28	63,663,561.13	106,325,140.15	62.55%

1、主要生产、检测设备

截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司的主要生产、检测设备情况如下：

设备名称	数量（台套）	原值（元）	净值（元）	财务成新率
贴片机	20	14,192,005.8	10,848,681.9	76.44%
丝网印刷机	5	2,366,769.9	1,835,938.3	77.57%
宽带示波器 86100C	1	614,430.0	605,213.6	98.50%
大话务量呼叫测试系统	1	1,053,199.0	421,279.4	40.00%

SMB 网络性能分析测试仪	1	608,949.6	264,846.2	43.49%
IXIA 性能测试仪 1600T	6	5,027,672.0	3,861,305.6	76.80%
性能测试仪 SMB600	1	853,211.4	498,495.0	58.43%
可控气氛热处理炉	1	405,563.5	359,937.6	88.75%
检测设备 MV-2HTL	1	314,396.7	281,385.1	89.50%
软件系统 smartbit6000	1	904,439.6	131,144.0	14.50%
频谱分析仪 N9010A	1	279,907.0	275,708.4	98.50%
示波器	1	569,377.1	432,726.6	76.00%
检测设备 MV-2HTL	1	314,396.7	281,385.1	89.50%
合计	---	27,504,318.4	20,098,046.5	73.07%

2、房屋建筑物

截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司拥有的房地产权证如下：

所有权人	房地产权证号	建筑面积 ^{M²}	处所	取得方式
股份公司 (母公司)	R字第0702551号	6,147.23	仓山区建新镇金山大道618号橘园洲工业园19号楼	购入
	R字第0702550号	6,148.13	仓山区建新镇金山大道618号橘园洲工业园21号楼	购入
	R字第0702552号	6,150.39	仓山区建新镇金山大道618号橘园洲工业园20号楼	购入
星网锐捷软件	R字第0754666号	6,148.13	仓山区建新镇金山大道618号橘园洲工业园22号楼	购入

除上述自有资产外，截止至本招股说明书签署日，本公司及其子公司存在以下房屋租赁的情况：

序号	承租方	出租方	房屋坐落	房屋用途	租赁到期日
1	股份公司 (母公司)	刘忠生	沈阳市铁西区兴工街 64 号甲海韵广场 B 座 23 层 02、03 单元房	日常办公	2011.12.31
2		胡晓静	武汉市武昌区武珞路 628 号亚贸广场 A 座 写字楼 2406-07 室	日常办公	2010.07.31
3		刘婷	武汉市武昌区武珞路 628 号亚贸广场 A 座 写字楼 2408 室	日常办公	2010.07.31
4		山西金广实业有限公司	山西省太原市双塔西街 38 号金广大厦 7 楼 727 房	日常办公	2010.08.05
5		新疆鹏远实业有限公司	新疆乌鲁木齐市解放路 261 号银盛大厦 9 层 C 座	日常办公	2010.07.31
6		福州壹番贸易有限公司	福州金山工业区金山大道 618 号路的 3 期 55 号标准厂房 1-4 层	工业生产及仓库用	2010.10.31

7		福州马尾工业建设总公司	马尾区快安大道 M9511 工业园 4 幢三层	生产经营	2012.01.05
8		陈洁	济南市解放路 112 号历东花园 2 号楼 1 单元 202 室	日常办公	2010.06.09
9		周天顺	济南市解放路 112 号历东花园 3 号楼 3 单元 102 室	日常办公	2010.06.09
10		福州科瑞特纸品有限公司	仓山区金山大道 618 号金山工业园 62#楼	工业生产	2012.03.30
11		彭春盛	新城区民族大道 38-2 号泰安大厦写字楼 28 层部位的 12、13 号房屋	日常办公	2011.11.06
12	升腾资讯	福州马尾工业建设总公司	马尾区快安大道 M9511 工业园 4 幢三层	生产经营	2012.01.05
13	锐捷网络	北京中意鹏奥酒店管理有限责任公司	北京机电产品交易市场东塔楼第 11 层整层、第 13 层部分区域	日常办公	2014.11.23
14	星网锐捷软件	福州马尾工业建设总公司	马尾区快安大道 M9511 工业园 4 幢三层	生产经营	2012.01.05
15	上海爱伟迅	陈剑雄、陈楚贤	上海市普陀区中山北路 2911 号 2301、2302、2303、2304、2305 和 2306 室	日常办公	2011.03.19

在上表中，第 4、5、13 项出租方已取得房屋所有权人的合法授权；其余 12 项是由本公司或其控制公司向房屋所有权人租赁。上述房产租赁合同均未办理登记备案手续。

发行人律师对发行人房产租赁情况进行了核查并认为：“上述房产租赁行为合法有效。

根据《城市房地产管理法》、《城市房屋租赁管理办法》（建设部第 42 号文），房产租赁应当办理备案登记，但根据最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（一）》第九条规定：“……法律、行政法规规定合同应当办理登记手续，但未规定登记后生效的，当事人未办理登记手续不影响合同的效力”，而我国有关法律、行政法规并未规定房屋租赁合同登记后生效，因此，上述房屋租赁合同未办理登记备案手续不会影响合同效力。并且，根据《城市房屋租赁管理办法》第三条规定：“房屋所有权人将房屋出租给承租人居住或提供给他人从事经营活动及以合作方式与他人从事经营活动的，均应遵守本办法”，房产租赁备案登记应由出租人负责办理，作为承租方，发行人及其控制公司不会因未办理房产租赁备案登记而承担法律责任。上述房屋租赁合同未办理登记备案手续不会对本次发行上市造成重大不利影响。”

（二）主要无形资产

1、土地使用权

截止至本招股说明书签署日，本公司拥有的土地使用权如下：

土地使用证号	土地使用权人	面积M ²	坐落位置	终止日期	取得方式	使用权类型
榕国用(2007)第MD000780号	股份公司(母公司)	66,500.00	马尾区快安科技园65号	2056.12.30	购买	出让
榕国用(2006)第29735400325号	股份公司(母公司)	3,607.00	仓山区市级工业园金山橘园洲6地块19#楼	2056.09.19	购买	出让
榕国用(2006)字第29735400326号	股份公司(母公司)	8,183.40	仓山区市级工业园金山橘园洲6地块20#、21#楼	2056.09.19	购买	出让
榕国用(2006)字第29735400327号	星网锐捷软件	4,756.00	仓山区市级工业园金山橘园洲6地块22#楼	2055.03.07	购买	出让

2、专利、非专利技术、商标和计算机软件著作权等知识产权

（1）专利

截止至本招股说明书签署日，本公司依法申请取得的主要实用新型专利及发明专利见下表：

序号	专利号	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利权人
1	ZL200420150380.9	一体化液晶终端显示设备	实用新型	2004-8-11	2006-10-18	股份公司(母公司)
2	ZL200520200412.6	智能电话	实用新型	2005-6-8	2006-10-18	股份公司(母公司)
3	ZL200710009398.5	嵌入式外设统一接入方法	发明专利	2007-8-22	2010-3-24	股份公司(母公司)
4	ZL200620087408.8	卡拉OK原伴唱控制装置	实用新型	2006-7-28	2007-9-5	星网视易
5	ZL200720008140.9	一种KTV点歌设备中的双路画中画显示装置	实用新型	2007-9-5	2008-9-10	股份公司(母公司)
6	ZL200720008317.5	红外学习系统	实用新型	2007-9-25	2008-9-10	股份公司(母公司)
7	ZL200720008010.5	电视机开机锁屏系统架构	实用新型	2007-8-22	2008-9-17	股份公司(母公司)
8	ZL200720008008.8	新型KTV原伴唱控制电路	实用新型	2007-8-22	2008-9-17	股份公司(母公司)
9	ZL200820101155.4	简易串口控制装置	实用新型	2008-1-15	2008-11-12	股份公司(母公司)
10	ZL200710178400.1	堆叠交换机系统及堆叠交换机系统的保活方法	发明专利	2007-8-22	2010-1-13	锐捷网络

11	ZL200820101480.0	一种油量传感系统架构	实用新型	2008-2-25	2008-12-24	股份公司 (母公司)
12	ZL200820101507.6	音视频集中控制装置	实用新型	2008-2-28	2008-12-24	股份公司 (母公司)
13	ZL200820101513.1	家用点歌机话筒音效处理电路	实用新型	2008-2-28	2009-1-21	股份公司 (母公司)
14	ZL200820101705.2	可脱机扫描的有线扫描装置	实用新型	2008-3-21	2009-1-21	股份公司 (母公司)
15	ZL200820101837.5	具有六串口的多串口设备	实用新型	2008-4-2	2009-1-21	升腾资讯
16	ZL200820101836.0	网口切换设备	实用新型	2008-4-2	2009-1-21	升腾资讯
17	ZL200820101887.3	计算机主板自动测试板	实用新型	2008-4-10	2009-1-21	升腾资讯
18	ZL200720310668.1	网板	实用新型	2007-12-13	2008-9-24	锐捷网络
19	ZL200720310874.2	一种连接器组件及其定位装置	实用新型	2007-12-29	2008-10-29	锐捷网络
20	ZL200720310138.7	电路板	实用新型	2007-12-14	2008-10-15	锐捷网络
21	ZL200720310139.1	插槽	实用新型	2007-12-14	2008-11-5	锐捷网络
22	ZL200720310667.7	电源变换装置	实用新型	2007-12-13	2008-11-5	锐捷网络
23	ZL200710175928.3	差分对兼容电路板	发明专利	2007-10-16	2010-2-17	锐捷网络
24	ZL200720190820.7	热插上电系统	实用新型	2007-12-14	2008-10-1	锐捷网络
25	ZL200720190819.4	单板结构	实用新型	2007-12-14	2008-10-29	锐捷网络
26	ZL200720190822.6	导轨和基体装置	实用新型	2007-12-14	2008-10-29	锐捷网络
27	ZL200820103241.9	通讯设备用户线路雷击保护电路	实用新型	2008-7-29	2009-5-20	股份公司 (母公司)
28	ZL200820103240.4	通讯设备网口隔离变压器的供电电路	实用新型	2008-7-29	2009-6-10	股份公司 (母公司)
29	ZL200820103227.9	一种使用电子邮件协议收发短信的系统	实用新型	2008-7-29	2009-5-20	股份公司 (母公司)
30	ZL200820103027.3	使用短信进行回拨建立通话的系统	实用新型	2008-7-10	2009-5-20	股份公司 (母公司)
31	ZL200710008858.2	USB 映射方法	发明专利	2007-4-20	2009-5-6	升腾资讯
32	ZL200710163151.9	PCI-E 通道扩展装置、系统及其配置方法	发明专利	2007-10-10	2009-4-15	锐捷网络
33	ZL200820145346.0	一种外部交换站接口测试系统	实用新型	2008-8-26	2009-8-26	股份公司 (母公司)
34	ZL200820145970.0	一种融合 2G、PSTN、VOIP 接入的 IPPBX	实用新型	2008-10-23	2009-8-26	股份公司 (母公司)
35	ZL200820229110.5	具备内置后备电池的综合接入设备	实用新型	2008-11-24	2009-9-23	股份公司 (母公司)
36	ZL200710008477.4	计算机外围设备共享服务器控制方法	发明专利	2007-1-23	2009-12-9	升腾资讯
37	ZL200820123352.6	以太网供电系统中的供电设备及受电设备	实用新型	2008-11-3	2009-8-19	锐捷网络

38	ZL200820175280.X	一种单板	实用新型	2008-11-17	2009-9-9	锐捷网络
39	ZL200710112657.7	一种焊盘设计方法、焊盘结构、印刷电路板及设备	发明专利	2007-6-26	2009-9-16	锐捷网络
40	ZL200710178612.X	一种共享链表错误检测方法和系统	发明专利	2007-12-3	2009-10-7	锐捷网络
41	ZL200710120127.7	在 FDB 表中添加下一跳 MAC 地址的方法及 FDB 设备	发明专利	2007-8-9	2009-10-21	锐捷网络
42	ZL200710120438.3	获取设备运行状态的方法、装置及系统	发明专利	2007-8-17	2009-11-25	锐捷网络
43	ZL200710166547.9	一种报文路由交换装置及其方法	发明专利	2007-11-5	2009-11-25	锐捷网络

除上述专利外，本公司还拥有的主要外观专利如下：

序号	专利号	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利权人
1	ZL200630152949.X	语音网关（VIOP）	外观	2006-5-18	2007-3-7	股份公司（母公司）
2	ZL200530009766.8	智能支付电话机	外观	2005-4-15	2006-2-8	升腾资讯
3	ZL200830112267.5	液晶触控一体信息交互终端	外观	2008-8-5	2009-9-9	升腾资讯

根据《中华人民共和国专利法》等有关规定，上述专利权自授权公告之日起生效，实用新型专利、外观设计专利的专利期限期限为十年，发明专利的专利期限期限为二十年，自申请日起算。

（2）非专利技术

截止至本招股说明书签署日，本公司自行开发取得的重要专有技术见下表：





名称	性质	成果登记号	颁发单位	颁发日期
锐捷中高端路由器	国内先进	9352006Y0241	福州市科学技术局	2005年9月23日
“锐捷”S6800 系列核心万兆骨干路由交换机	国际先进水平	9352006Y0462	福建省科技厅	2006年3月23日
锐捷 S2126G 千兆智能多层交换机	国内领先水平	9352006Y0461	福建省科技厅	2006年3月23日

（3）注册商标

截止至本招股说明书签署日，本公司拥有的主要注册商标如下：

序号	商标图样	注册号	类别	有效期终止日	取得方式
1		1646268	0907	2011年10月6日	受让

2		1767553	0901、0907、0908	2012年5月13日	受让
3		3365891	0901、0907、0908	2014年2月6日	原始取得
4		4049320	0901、0903、0907、0908、0909	2016年7月13日	原始取得
5		4049321	3802	2017年4月13日	原始取得
6		4049322	4220	2017年4月13日	原始取得
7		3399112	0901、0907	2014年3月13日	原始取得
8		3399113	0901、0907	2014年3月13日	原始取得
9		3676457	4220	2015年12月13日	原始取得
10		3768317	0901、0903、0907、0908	2015年9月20日	原始取得
11		3768316	3802	2016年2月20日	原始取得
12		3768315	4209、4216、4220	2016年2月27日	原始取得
13		4035772	0901、0903、0907、0908	2016年5月27日	原始取得
14		4197687	0901、0907	2016年11月20日	原始取得
15		4049325	0901、0903、0907、0908、0909	2016年7月13日	原始取得
16		4049323	4220	2017年4月13日	原始取得
17		4049324	3802	2017年4月13日	原始取得
18		4049326	3706、3718	2017年4月13日	原始取得
19		4716806	3802	2019年3月27日	原始取得
20		4716811	0901、0902、0907	2019年5月13日	原始取得
21		2021911	0901、0907、0908	2018年1月13日	原始取得
22		5494879	4209、4216、4220	2019年9月27日	原始取得
23		5494882	4101、4102、4103、4104、4105	2019年9月27日	原始取得
24		5494883	3801、3802	2019年11月20日	原始取得
25		5494886	3701、3706、3710、3718	2019年11月20日	原始取得
26		5494887	0901、0903、0906、0907、0908、0909、0913	2019年7月6日	原始取得
27		5494880	4209、4216、4220	2019年9月27日	原始取得
28		5494884	3801、3802	2019年11月20日	原始取得
29		5494885	3701、3706、3710、3718	2019年11月20日	原始取得

30		5494888	0901、0903、0906、0907、0908、0909、0913	2019年7月13日	原始取得
31		5513398	0901、0903、0906、0907、0908、0909、0910、0913	2019年7月13日	原始取得
32		5494889	0901、0906、0907、0908、0909	2019年11月13日	原始取得
33		5494891	3701、3706、3710、3718	2019年11月20日	原始取得
34		5858092	0901、0906、0907、0913	2019年10月27日	原始取得
35		5794345	0901、0908	2019年10月6日	原始取得

根据《中华人民共和国商标法》规定，注册商标有效期满，可以在期满前6个月申请续展注册，每次续展注册的有效期为10年，续展次数无限制。本公司以下商标已于2009年12月申请续展注册，目前续展程序正在办理过程中。

序号	商标图样	注册号	类别	有效期终止日	取得方式
1		1384319	0901	2010年4月13日	受让

(4) 软件著作权

截止至本招股说明书签署日，本公司依法申请取得的软件著作权见下表：

序号	登记号	软件名称	首次发表日期	著作权人
1	2006SR00089	星网(STARNET)以太网交换机管理软件 V2.0	2002-4-1	星网锐捷软件
2	2006SR00090	SuperStar 通讯软件 V3.0	1999-11-1	星网锐捷软件
3	2006SR00091	视易网络点播软件 V2.1	2003-3-1	星网锐捷软件
4	2006SR00092	升腾 DRP 分销管理系统 V1.0	2002-3-20	星网锐捷软件
5	2006SR00093	升腾(Centerm)网络终端软件系统 V1.0	2000-5-5	星网锐捷软件
6	2006SR00094	锐捷网络操作系统 RGNOS V1.0	2000-10-18	星网锐捷软件
7	2006SR00095	网上之星 ADSL 固化软件 V1.6	2002-3-1	星网锐捷软件
8	2006SR00096	梦网之星固定无线公用电话软件 V1.34	2002-3-1	星网锐捷软件
9	2006SR01620	星网 S6 系统 V1.0	2005-5-20	星网锐捷软件
10	2006SR03441	星网 S3 系统 V1.0	2005-10-1	星网锐捷软件
11	2007SR10082	星网 GPS 车载终端软件 V2.0	2007-3-6	星网锐捷软件
12	2008SR01579	升腾固网支付终端软件 V1.00	2006-10-25	升腾资讯
13	2007SR05713	星网锐捷联网信息发布系统客户端版软件 V1.0	2006-12-22	星网锐捷软件

14	2007SR05714	星网锐捷联网信息发布系统运营基本版软件 V1.0	2006-12-22	星网锐捷软件
15	2007SR04542	星网锐捷联网信息发布系统企业基本版软件 V1.0	2006-12-22	星网锐捷软件
16	2007SR04543	星网锐捷联网信息发布系统企业标准版软件 V1.0	2006-12-22	星网锐捷软件
17	2007SR04544	星网锐捷联网信息发布系统运营标准版软件 V1.0	2006-12-22	星网锐捷软件
18	2006SR00103	视易捷辰酒店多媒体系统 V3.0	2005-3-28	星网视易
19	2006SR00419	视易神通收银系统软件 V1.01	2005-9-9	星网视易
20	2006SR02913	视易星云 KTV 娱乐系统星锐版 4.0.3	2005-9-20	星网视易
21	2006SR04084	视易 7000KTV 娱乐系统 V1.0	2005-10-10	星网视易
22	2006SR04085	视易 8000KTV 娱乐系统 V1.0	2006-1-20	星网视易
23	2006SR04086	视易 4200KTV 娱乐系统 V1.0	2005-5-15	星网视易
24	2006SR12271	视易 9000KTV 娱乐系统 V1.0	2006-7-1	星网视易
25	2007SR03938	星网视易星云系统机顶盒集中管理 II 代软件 V2.58	2006-12-1	星网视易
26	2007SR03939	视易赢通管理系统（专业版）V2.0	2006-12-24	星网视易
27	2007SR03940	视易赢通管理系统（旗舰版）V2.0	2006-12-24	星网视易
28	2007SR06960	AVSuper 联网信息发布系统企业通用版软件 V1.0	2006-11-22	上海爱伟迅
29	2007SR06910	升腾网络计算机系统软件 V1.00	2007-1-5	厦门锐捷软件
30	2007SR06913	星网锐捷烟草信息终端软件 V1.0	2006-9-20	厦门锐捷软件
31	2007SR06914	星网锐捷短信猫软件 V1.0	2007-2-5	厦门锐捷软件
32	2007SR06915	星网锐捷 SV_LAMS 融合通信实验室管理系统 V1.0	2007-2-5	厦门锐捷软件
33	2007SR06916	久旺客户关系管理软件 V1.0	2007-2-10	厦门锐捷软件
34	2007SR07157	星网锐捷 SVG VoIP 语音网关软件 V2.0.2	2006-12-20	厦门锐捷软件
35	2007SR07271	锐捷 RG-LIMP 实验室综合管理平台软件 V2.0	2007-1-8	锐捷网络
36	2007SR08781	锐捷 RGOS 网络操作系统 V10.1	2007-4-15	锐捷网络
37	2008SR07568	久旺客户关系管理系统 V1.2	2008-2-11	厦门锐捷软件
38	2008SR09222	升腾图形终端系统软件 V1.00	2008-1-5	厦门锐捷软件
39	2008SR09591	星网锐捷 SVG VoIP 语音网关软件 V2.8.0	2007-12-24	厦门锐捷软件
40	2008SR09592	星网锐捷 SV_LAMS 融合通信实验室管理系统 V1.0	2007-1-31	厦门锐捷软件
41	2008SR12041	星网 SG2000 车载智能终端固化软件 V2.98	2008-1-8	厦门锐捷软件

42	2008SR14420	融合通信实验室 API 函数包软件单用户版 V1.0	2007-8-12	厦门锐捷软件
43	2008SR14419	融合通信实验室管理系统 V1.0	2007-8-12	厦门锐捷软件
44	2008SR15286	融合通信实验室 API 函数包软件 V1.0	2007-8-12	厦门锐捷软件
45	2009SR02628	ePOS 转账终端软件 V1.0	2008-3-16	股份公司(母公司)
46	2008SR16861	RGOS 网络操作系统 V10.2	2008-1-30	锐捷网络
47	2008SR13999	RG-SAM 安全计费管理系统 V3.0	2008-5-1	锐捷网络
48	2008SR16938	RG-SMP 安全管理平台软件 V1.65	2008-3-15	锐捷网络
49	2008SR16939	RG-SU 安全客户端软件 V3.30	2008-3-10	锐捷网络
50	2008SR32728	基于 WEB 的嵌入式平台开发系统 V1.0	2008-10-15	升腾资讯
51	2008SR29033	升腾 PC 版 TELNET 仿真软件 V1.0	2004-9-20	升腾资讯
52	2008SR29034	升腾终端 CE 版 TELNET 仿真软件 V1.0	2004-9-20	升腾资讯
53	2008SR21143	星网视易联网信息发布系统行业专业版软件 V1.70.3.0	2008-2-29	星网视易
54	2009SR022781	API 函数包 RG-VComDLL 1 V1.0	2007-8-12	星网锐捷软件
55	2009SR022783	API 函数包 RG-VComDLL 50 V1.0	2007-8-12	星网锐捷软件
56	2009SR022784	API 函数包 RG-VXTAPI 50 V1.0	2007-8-12	星网锐捷软件
57	2009SR022785	星网锐捷 IP 语音处理引擎 V1.0	2007-8-12	星网锐捷软件
58	2009SR022787	星网锐捷 SVA 软件话务台 V1.0	2007-8-12	星网锐捷软件
59	2009SR022788	星网锐捷 SVC 系列 IP 通信软件 V1.0	2007-8-18	星网锐捷软件
60	2009SR022513	RG-SNC 智能网络指挥官 V1.0	2009-2-23	锐捷网络
61	2009SR027906	星网锐捷中端口 IP 语音软件 V1.0	2009-1-12	星网锐捷软件
62	2009SR027907	星网锐捷 IP 通信网管系统 V1.0	2009-3-16	星网锐捷软件
63	2009SR027908	星网锐捷 SVX 系列 IP 通信软件 V1.0	2009-2-20	星网锐捷软件
64	2009SR027909	星网锐捷低端口 IP 语音软件 V1.0	2009-2-11	星网锐捷软件
65	2009SR058738	星网锐捷 IAD 和 MDU 产品平台软件 V1.0	2009-7-31	星网锐捷软件
66	2009SR058737	星网锐捷车载多媒体智能监控系统 V1.0	2009-5-28	星网锐捷软件
67	2009SR058813	星网锐捷车载文字广告业务管理系统 V1.0	2009-3-11	星网锐捷软件
68	2009SR058741	星网锐捷 GPS 网上查车系统 V1.0	2009-2-20	星网锐捷软件
69	2009SR038251	升腾桌面管理系统 V1.00	2009-4-8	升腾资讯
70	2009SR038237	升腾服务器管理系统 V1.00	2009-4-1	升腾资讯

71	2009SR038240	升腾远程引导系统 V1.00	2009-4-1	升腾资讯
72	2009SR036631	星网视易 KTV 多媒体移动播放器 V1.0	未发表	星网视易
73	2009SR038590	星网视易魔界单机版 KTV 娱乐系统 V1.0	未发表	星网视易
74	2009SR038572	星网视易手持点歌系统 V1.0	未发表	星网视易
75	2009SR040691	星网视易网络媒体播放器软件 V1.0	2009-3-18	星网视易
76	2009SR037188	星网视易乐彩销售系统客户端 V1.1	未发表	星网视易
77	2009SR029582	锐捷网络防火墙软件 V5.0	2008-12-10	锐捷网络
78	2009SR022948	RGOS 网络操作系统 V10.3 (3)	2008-6-30	锐捷网络
79	2009SR028868	RG-IPC 身份策略中心 V1.0	2008-6-30	锐捷网络
80	2009SR029584	RG-SMP 安全管理平台软件 V2.20	2008-6-10	锐捷网络
81	2009SR022512	锐捷网络入侵检测系统 V7.0	2008-3-15	锐捷网络

五、发行人的特许经营权

截止至本招股说明书签署日，公司取得的《商用密码产品销售许可证》如下：

序号	证书号	有效期截止日	生产、销售范围
1	国密局销字 SXS1053 号	2012 年 8 月 28 日	销售经国家密码管理局审批并通过指定检测机构产品质量检测的商用密码产品。

本公司于 2009 年 6 月 15 日获得国家密码管理局颁发的《商用密码产品型号证书》（编号：SXH2009036 号），公司申报的锐捷 IPsec VPN 已通过国家密码管理局的审查、测试，产品型号、名称命名为 SJJ0907 IPsec VPN 安全网关。

六、发行人的产品认证

根据《电信条例》、《电信设备进网管理办法》、《强制性产品认证管理规定》等法规和规范性文件的有关规定，对接入公用电信网的电信终端设备、无线电通信设备和涉及网间互联的电信设备实行进网许可制度；对列入《实施强制性产品认证的产品目录》的产品实行强制性产品认证制度；生产无线电发射设备实行依法核准制。截止至本招股说明书签署日，本公司及子公司生产、销售的相关产品已获得的主要许可和认证如下。

（一）电信设备进网许可证

本公司及子公司主要产品已取得的国家工业和信息化部《电信设备进网许可证》如下：

序号	设备名称	设备型号	许可证编号	获证时间	有效期截至日
1	ADSL 用户端设备	ADSL 5800UB	19-7448-072740	2007. 10. 16	2010. 10. 16
2	短信电话机	HSM8100 (2) TSD	01-7448-072090	2007. 08. 15	2010. 08. 15
3	低端路由器	RG-R2700	12-7394-072111	2007. 08. 15	2010. 08. 15
4	低端路由器	RG-RSR10	12-7394-072238	2007. 09. 05	2010. 09. 05
5	低端路由器	RG-RSR20	12-7394-072237	2007. 09. 05	2010. 09. 05
6	低端路由器	RG-RSR50	12-7394-072239	2007. 09. 05	2010. 09. 05
7	以太网交换机	RG-S2724G	12-7394-072236	2007. 09. 05	2010. 09. 05
8	以太网交换机	RG-S2052G	12-7394-072370	2007. 09. 20	2010. 09. 20
9	以太网交换机	RG-S2300	12-7394-072976	2007. 11. 12	2010. 11. 12
10	三层交换机	RG-S3250	12-7394-071890	2007. 07. 25	2010. 07. 25
11	三层交换机	RG-S8606	12-7394-071954	2007. 07. 26	2010. 07. 26
12	三层交换机	RG-S8610	12-7394-071955	2007. 07. 26	2010. 07. 26
13	三层交换机	RG-S8610	12-7394-802650	2008. 10. 16	2011. 10. 16
14	三层交换机	RG-S8606	12-7394-802651	2008. 10. 16	2011. 10. 16
15	低端路由器	NPE50-20	12-7394-802507	2008. 09. 24	2011. 09. 24
16	低端路由器	NPE20	12-7394-802506	2008. 09. 24	2011. 09. 24
17	低端路由器	NPE10	12-7394-802505	2008. 09. 24	2011. 09. 24
18	有线 POS 终端	C830	12-7448-802857	2008. 10. 29	2011. 10. 29
19	有线 POS 终端	C730E	12-7448-802858	2008. 10. 29	2011. 10. 29
20	GSM 双频 GPRS 功能无线数据终端 (台式)	HR9000	17-7448-802578	2008. 09. 27	2011. 09. 27
21	GSM 固定无线电话机	FP1X	01-7448-803440	2008. 12. 11	2011. 12. 11
22	车载无线终端	SG2000	17-7448-900315	2009. 01. 21	2012. 01. 21
23	CDMA 固定无线电话机	FP1X-C	01-7448-901934	2009. 05. 14	2012. 05. 14
24	三层交换机	RG-S3760	12-7394-901897	2009. 05. 11	2012. 05. 11

25	主叫号码显示电话机	HCD8100TSD 系列	01-7448-903222	2009. 07. 31	2012. 07. 31
26	数字程控用户交换机	SVX8032	04-7448-904234	2009. 09. 24	2012. 09. 24
27	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EHII	19-7448-904416	2009. 10. 20	2012. 10. 20
28	GSM 双频数字移动电话机	FP2X-G	02-7448-904583	2009. 11. 03	2012. 11. 03
29	TD-SCDMA/GSM 双模数字移动电话机	FP2X-T	02-7448-904645	2009. 11. 09	2010. 11. 09
30	TD-SCDMA 固定无线终端	FP1X-T1	17-7448-905341	2009. 12. 15	2010. 12. 15
31	有线 POS 终端	C860	12-7448-903069	2009. 07. 24	2012. 07. 24
32	有线 POS 终端	C770	12-7448-905029	2009. 12. 01	2012. 12. 01
33	GSM 固定无线电话机	C730EG	01-7448-903932	2009. 09. 15	2012. 09. 15
34	CDMA 固定无线电话机	C730EC	01-7448-904596	2009. 11. 03	2012. 11. 03
35	低端路由器	RG-RSR30	12-7394-904417	2009. 10. 20	2012. 10. 20
36	以太网交换机	RG-S2026	12-7394-905026	2009. 12. 01	2012. 12. 01
37	以太网交换机	RG-S2900	12-7394-905027	2009. 12. 01	2012. 12. 01
38	三层交换机	RG-S5750	12-7394-905028	2009. 12. 01	2012. 12. 01
39	三层交换机	RG-S5760	12-7394-904168	2009. 09. 23	2012. 09. 23
40	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EH	19-7448-100848	2010. 03. 02	2013. 03. 02
41	GSM 固定无线电话机	HR8100TG (N)	01-7448-101964	2010. 05. 06	2013. 05. 06
42	低端路由器	RG-NPE	12-7394-101983	2010. 05. 06	2013. 05. 06
43	低端路由器	RG-EG	12-7394-101982	2010. 05. 06	2013. 05. 06
44	高端路由器	RG-RSR7708	12-7394-101991	2010. 05. 06	2013. 05. 06
45	高端路由器	RG-RSR50E	12-7394-101992	2010. 05. 06	2013. 05. 06
46	三层交换机	RG-S3760E	12-7394-100816	2010. 03. 02	2013. 03. 02
47	三层交换机	RG-S3250E	12-7394-100817	2010. 03. 02	2013. 03. 02
48	TD-SCDMA/GSM 双模数字移动电话机	FP2X-T1	02-7448-101048	2010. 03. 17	2011. 03. 17

(二) 强制性产品认证证书

本公司及子公司的主要产品已取得的中国强制认证（3C）证书如下：

序号	产品名称	型号	获证日期	证书编号
1	固定无线公用电话机	HR8100 (7) TG	2006.08.22	2006011606186419
2	固定无线公用电话机	HR8100 (7) TG (Z)	2007.04.13	2006011606182444
3	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EH	2007.11.07	2006011601197860
4	计费管理终端	H1900	2006.09.06	2006011608200008
5	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EHII	2007.03.23	2006011601202468
6	GSM 固定无线电话机	HR8100TG (F)	2007.03.05	2007011606223869
7	GSM 固定无线电话机	HR8100TG (NXT)	2007.04.25	2007011606230372
8	GSM 固定无线电话机	HR8100TG (NXT)	2007.07.25	2007011606235602
9	无线信息终端	HR9000	2007.07.17	2007011606240234
10	VOIP 语音网关	SVG6000A	2007.07.17	2007011608240232
11	视易数字机顶盒	eVideo7000K, 7008, 8000, 8008, 双面伊人	2009.04.22	2006010805210101
12	网络计算机	56XXX, 86XXX	2008.07.22	2005010901159243
13	网络计算机	3XXX 系列	2008.07.22	2005010901146492
14	网络计算机	2XXX 系列	2008.07.22	2005010901161746
15	UNIX 终端	升腾 L6XXXX 系列	2008.07.22	2006010901198432
16	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EHII, ADSL2110-EH, AD3000	2009.06.19	2008011601294966
17	数字程控用户交换机	SVG6016S、SVG6116	2008.10.28	2008011605300591
18	综合接入设备	SVG6024、SVG6032、SVX8032、 SVX8016	2008.11.24	2008011608306119
19	网络计算机	升腾 D91XXX	2008.12.08	2008010901307922
20	智能支付终端	C830	2008.10.28	2008011608301183
21	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EHII, ADSL2110-EH	2009.05.20	2009011601341384
22	网络计算机	升腾 N91XXX	2009.02.16	2009010901323283
23	网络计算机	升腾 DA69XX	2009.05.06	2009010901341563
24	以太网交换机	RG-S2026G、RG-S2026F	2009.05.20	2009011608339096
25	TD-SCDMA 固定无线终端	FP1X-T2	2009.07.20	2009011606355201
26	语音网关	SVG6000R、SVG6000C、SVG6000B	2010.04.14	2009011608357097
27	ADSL 用户端设备	ADSL2110-EH、ADSL2110-EHII、 AD3000	2010.02.02	2009011601360925

28	GSM 固定无线电话机	FP1X	2009. 09. 08	2009011606364117
29	GSM 双频数字移动电话机	FP2X-G	2010. 03. 16	2009011606374884
30	TD-SCDMA/GSM 双模数字移动电话机	FP2X-T	2010. 03. 10	2009011606375567
31	车载无线终端	SG2000	2009. 12. 01	2009011606378374
32	TD-SCDMA 固定无线终端	FP1X-T1	2009. 12. 22	2009011606382159
33	有线 POS 终端	C860 (由 USB 接口供电)	2009. 08. 10	2009011608357684
34	网络计算机	升腾 FI94XXX 系列	2009. 08. 12	2009010901359357
35	网络计算机	升腾 MI945XX 系列	2009. 08. 27	2009010901359405
36	电话打印一体机	C730E	2009. 09. 08	2008011603284081
37	GSM 固定无线电话机	C730EG	2009. 09. 29	2009011606368173
38	网络计算机	升腾 M91XXX	2009. 10. 12	2009010901326547
39	网络计算机	升腾 M38XXX 系列	2009. 11. 05	2009010901369756
40	E 动终端(自助终端)	升腾 TI94XXX	2009. 11. 10	2009010901374725
41	信息交互终端(电脑一体机)	i7XXX	2009. 11. 13	2009010901374611
42	网络计算机	升腾 F3XXX	2009. 11. 13	2009010901374145
43	网络计算机	升腾 FX9XXX 系列	2009. 11. 23	2009010901336999
44	网络计算机	升腾 E2XXX 系列	2009. 11. 23	2009010901374961
45	网络计算机	升腾 F1XXX 系列	2009. 11. 26	2009010901377433
46	升腾多媒体自助终端	升腾 C-WY805C、C-WY805B、 C-WY805、C-WY806、C-WY807、 C-WY501、C-WY507、C-WY901	2009. 12. 07	2009010901379296
47	CDMA 固定无线电话机	C730EC	2009. 12. 07	2009011606378227
48	有线 POS 终端	C760	2009. 12. 17	2009011608353366
49	网络计算机	升腾 N3XXX 系列	2009. 12. 23	2009010901382820
50	有线 POS 终端	C770	2009. 12. 28	2009011608383995
51	行业专用终端(网络计算机)	STXXX 系列	2009. 12. 30	2009010901384013
52	网络计算机	升腾 E91XXX 系列	2009. 06. 24	2008010901282892
53	ADSL 用户端设备	AR800	2009. 06. 19	2008011601266139
54	网络计算机	升腾 DI94XXX	2009. 07. 02	2009010901352166
55	网络计算机	升腾 NI94XXX 系列	2009. 07. 06	2009010901352785

56	路由器	RG-NBR1100G、RG-NBR1200G	2010.02.03	2010011608389003
57	网络计算机	升腾“HA69XXX”系列	2010.02.22	2010010901387313
58	综合接入设备	SV8100、SV8100-G96、 SV8100-G72、SV8100-G64、 SV8100-G48	2010.02.22	2010011608393244
59	微型热敏打印机	CP80	2010.03.02	2010010904391707
60	车载无线终端	SG2000C	2010.03.16	2010011606396050
61	以太网交换机	RG-S1824GT-E	2010.04.29	2010011608404087
62	网络计算机	升腾“NA69XXX”系列	2010.05.11	2010010901401600

（三）无线电发射设备型号核准证

本公司及子公司的主要产品已取得的国家无线电管理局颁发的《无线电发射设备型号核准证》如下：

序号	设备名称	设备型号	核准证编号	获证日期	有效期截至日
1	GSM 固定电话机	HR8100TG (F)	2007-0788	2007.03.22	2012.03.22
2	GSM 固定电话机	HR8100TG (NXT)	2007-1233	2007.04.18	2012.04.18
3	GSM 网卡	ME1000P	2007-2861	2007.08.31	2012.08.31
4	GSM 数据终端	SG2000	2008-3970	2008.11.10	2013.11.10
5	GSM 固定电话机	FP1X	2008-4145	2008.11.13	2013.11.13
6	GSM/TD-SCDMA 网卡	TD2000	2009-0947	2009.03.23	2014.03.23
7	TD-SCDMA 固定电话机	FP1X-T2	2009-1999	2009.05.07	2014.05.07
8	CDMA 固定无线电话机	FP1X-C	2009-1464	2009.04.14	2014.04.14
9	CDMA 固定电话机	C730EC	2009-3136	2009.07.10	2014.07.10
10	GSM 固定电话机	C730EG	2009-3163	2009.07.14	2014.07.14
11	GSM 移动电话机	FX2X-G	2009-4670	2009.10.12	2014.10.12
12	GSM/TD-SCDMA 移动电话机	FP2X-T	2009-4719	2009.10.16	2014.10.16
13	TD-SCDMA 固定电话机	FP1X-T1	2009-5521	2009.12.08	2014.12.08
14	GSM 数据终端	HR9000	2008-2931	2008.08.20	2013.08.20
15	cdma2000 网卡	EV2000	2009-2492	2009.06.10	2014.06.10
16	GSM 固定电话机	HR8100TG (N)	2010-1897	2010.04.19	2015.04.19

七、发行人的生产技术

（一）核心技术、技术水平及来源

1、核心技术的内容及其应用

序号	名称	技术来源	应用	先进性	技术所处阶段
1	ADSL2+ 技术	自主研发	ADSL类	国际先进	大批量生产
2	ADSL Bridge软件瘦身技术	自主研发	ADSL类	国际先进	大批量生产
3	ADSL +WLAN +VoIP融合应用技术	自主研发	ADSL类	国际先进	大批量生产
4	8KV高抗雷击技术	自主研发	ADSL类	国际领先	大批量生产
5	加密网管接口	自主研发	无线通	国内领先	大批量生产
6	号码规则脚本	自主研发	无线通	国内领先	大批量生产
7	基于嵌入式平台的WAP浏览器技术	自主研发	无线通	国内先进	大批量生产
8	智能路由技术	自主研发	VoIP	国际先进	小批量生产
9	嵌入式IPPBX平台技术	自主研发	VoIP	国际先进	小批量生产
10	智能孵化技术	自主研发	VoIP	国内领先	小批量生产
11	千兆堆叠设计技术	自主研发	交换机	国内先进	大批量生产
12	急速交换（EF）技术	自主研发	路由器	国内先进	大批量生产
13	高速无源背板	自主研发	高端硬件技术	国内先进	大批量生产
14	热插拔技术	自主研发	高端硬件技术	国内领先	大批量生产
15	USB设备映射技术	自主研发	网络终端	国际领先	大批量生产
16	手写笔重定向技术	自主研发	网络终端	国际先进	大批量生产
17	虚拟端口转接技术	自主研发	网络终端	国际先进	大批量生产
18	计算机外围设备共享服务器控制方法	自主研发	网络终端	国际先进	大批量生产

2、核心技术的具体情况

（1）企业级网络设备的核心技术

◆ 热插拔技术

系统在不掉电的工作环境下，任意插入拔出功能模块，不会破坏原有系统的正常工作的一种技术。它很好地解决添加新的模块需要关闭当前正在进行的业务的矛盾。经过多年的技术攻关和积累，本公司的热插拔技术可靠性能达到 99.999% 以上，将热插拔技术等级做到了三级以上。这种技术已经广泛应用于本公司的高端路由器和交换机当中，在业界处于领先地位。

◆ 高速无源背板

背板技术是现今电信系统的基础，背板结构的发展已经将电信系统的频宽从每秒几 Mb 推向了每秒几 Terabit。路由器、以太网交换机及存储子系统等基于模块化机箱的系统中，高速背板要求有高等级的信号完整性及更高的系统吞吐量。高带宽业务需求的快速增加以及满足高速度和性能的新系统开发的增多，这些互连中的信号完整性变成了高速通信链路和业务中的基本要求。在追求终极数据串流量的过程中，应用密集的高速链路引入了噪声、串扰和信号劣化，尤其是当跨在背板或者电缆环境下采用更长的链路时长走线带来的信号完整性问题更为严重，目前本公司的高速背板设计技术已经成功应用于各系列高端交换机中，使本公司的高端交换机实现了跨越式发展，背板在部分技术的应用上已经走在了业界的前列。

◆ 千兆堆叠设计技术

通过千兆堆叠技术可以提高交换机的端口密度，满足高密度接入用户的需求，同时堆叠设备作为一台设备来管理，方便了用户对交换机的配置和管理。千兆堆叠技术克服了百兆堆叠技术的性能瓶颈，极大的提高了堆叠设备之间的交换性能，通过采用 SerDes 技术使堆叠距离扩展到几米，方便了设备的部署，通过交换芯片的支持和堆叠软件的设计，堆叠设计技术使跨交换机的功能，如跨交换机的端口汇聚，跨交换机的端口镜像功等成为可能。本公司在设计千兆堆叠产品时，通过采用标准的 SerDes 技术和降低电路噪声的方式扩展了堆叠距离。

◆ 急速交换（EF）技术

路由器快转就是一个执行高速路由查找算法的、在一个收包中断内完成的标准 IP 转发过程的、省略了复杂操作的（如 IPSEC）、可拆卸的转发模块。该算法基于多叉树算法，采用空间换时间的思想。内存访问的速度远远低于 CPU 运算的

速度，高速路由查找算法的速度最主要的制约就在于内存访问的次数。本公司设计的快转采用先进的数据结构和算法，其性能处于业界领先水平。

(2) 网络终端设备的核心技术

◆ USB 映射技术

USB 映射技术把连接在嵌入式操作系统上的 USB 设备映射到服务器上，解决了目前的嵌入式操作系统，如 Linux，WinCE 等对 USB 设备的支持不够完备，大量的 USB 设备不能在嵌入式系统上使用的问题，极大的方便了客户，同时也大大减轻了研发人员在嵌入式操作系统上的 USB 设备驱动的开发工作。该技术已经应用在本公司的网络终端产品中，属于世界领先技术水平，目前已取得发明专利。

◆ 计算机外围设备共享服务器控制方法

这一技术通过端口转接，利用统一的虚拟端口，可以通过软件配置此端口指向实际的串口、并口、USB 口、文件、网络等，减少了用户和开发人员操作、配置的复杂度和开发工作量。该技术是本公司在国内 IT 行业内首次提出，属于世界领先水平，具有良好的经济效益和应用前景，已应用在本公司瘦客户机产品中。

◆ 端口转接技术

端口转接技术利用统一的虚拟端口，可以通过软件配置此端口指向实际的串口、并口、USB 口、文件、网络等，减少了用户和开发人员操作、配置的复杂度和开发工作量。该技术是本公司在国内 IT 行业内首次提出，属于世界领先水平，具有良好的经济效益和应用前景，已经应用在本公司的网络终端产品中。

◆ 远程手写板技术

远程手写板技术解决了微软 RDP (Remote Desktop Protocol) /ICA 协议对手写笔支持不好，在快速书写存在严重的丢点问题，完善了微软终端服务对鼠标、手写笔等 HID 类设备的支持，使得用户能在 WinCE 终端下的较好地使用手写笔（有线/无线）。此技术填补了微软、Citrix 等世界大公司的技术空白，属于世界领先地位，具有非常广泛的利用前景和经济效益。该技术已经应用在本公司的网络终端产品中。

(3) 通讯产品的核心技术

◆ 加密网管接口

主要用于无线公话产品的远程管理。可管理性会带来安全性问题，如何兼顾两者就必须有巧妙的加密接口设计。采用极小型加密算法的特点是加密速度极快，高速高效，算法极为简单明了，但有很强的抗差分分析能力。本公司于 2001 年研究该接口，已经用于实际批量产品，运行良好。

◆ 号码规则脚本

可以使无线通灵活满足各种复杂的实际需要。本公司于 2001 年起即开始收集各地运营商实际号码转换规则和各地五花八门的费率需求，经分析设计出一套规则结构，2004 年在此基础上设计出广谱的脚本，可以满足绝大多数的实际应用。

◆ 基于嵌入式平台的 WAP 浏览器技术

主要用于移动增值业务领域，如烟草信息终端、邮政的当代驿站终端，小商品的订购终端，移动空中充值终端等。利用该技术，在业务内容或业务流程升级时只需要更新 WAP 服务器，不需要升级终端，因此可以迅速推广无线订购、无线交易等增值业务，维护也非常方便。

◆ ADSL2+技术

ADSL2+技术将显著提高传输性能，可以减少 CO（中心局）与 RT（远程终端）之间的线路串扰和 ADSL2+环路距离进一步延长。ADSL2+技术在距离较长、有桥接头、受射频干扰等情况下，传输性能有了进一步改善。本公司从 2004 年初开始跟进 ADSL2+的相关技术，与国际 ADSL 方案提供商 TI、Broadcom、Conexant 进行紧密合作，通过降低电路噪声处理方式优化电路设计，并在 2005 年第二季度中取得了技术突破，在 2005 年 6 月份并开发出符合要求的产品，开始广泛应用。

◆ ADSL Bridge 软件瘦身技术

为适应国内只要 Bridge 应用的需求，本公司经过一年多的攻关，在 2004 年中取得了技术突破，开发出自主设计了 Bridge 瘦身软件，压缩了软件使用空间，使得产品所需的内存空间最小，大大的降低产品成本；率先成为国内能够自

主完成 ADSL 软件设计的公司；该软件结合本公司的产品通过合理的结构设计和硬件设计在保持最好的成本优势，在国内各大运营商中广泛应用。

◆ ADSL +WLAN +VoIP 融合应用技术

采用 TI（Texas Instrument）的 AR7VW 芯片 Chipset 解决方案，支持 1 个 LAN 口、一个 WAN 的 ADSL 应用，同时配合 SiliconLab 的 FXS、FXO 口前端芯片支持 VoADSL 的 VoIP 应用，并通过 miniPCI 物理接口扩展一个支持 802.11G 无线网卡增加了 AP Router 功能；可以实现无线高速上网，无线 IP PHONE 等功能，满足信息时代的 SOHO 一族的应用。在 VoIP 项目开发的经验积累和 TI 方案 ADSL Bridge 软件自主开发经验积累的基础上，本公司开发出了自主知识产权的 VoIP SIP 协议软件，解决了 VoIP 互通的问题，并集成了 IP PBX 的功能。

（二）核心技术获奖情况

核心技术	获奖日期	评奖单位
升腾 3000	2001 年	福建省 2001 年科技进步三等奖
升腾 3300	2002 年	福建省 2002 年优秀新产品二等奖
实达网管型交换机	2002 年	国家重点新产品
“天籁之星”掌上电脑 PDA-7000	2003 年	国家重点新产品
实达“视易”数字 IP 机顶盒	2003 年	福建省重点新产品
升腾 3500	2004 年	福州市 2004 优秀新产品三等奖
“天籁之星”掌上电脑 PDA-7000	2004 年	福建省重点新产品
“星网数码”固定无线公用电话机 HR8100	2004 年	国家重点新产品
“星网数码”固定无线公用电话机 HR8100	2005 年	福建省重点新产品
锐捷核心万兆路由交换机 S6800	2005 年	福建省重点新产品
灵通之星 LT4800 PHS 基站智能远供电源系统	2006 年	福建省重点新产品
“锐捷”S6800 系列核心万兆骨干路由交换机	2006 年	2006 年度福建省优秀新产品二等奖
锐捷中高端路由器	2006 年	2006 年度福州市科技进步奖三等奖
锐捷 S2126G 千兆智能多层交换机	2006 年	2006 年度福建省科技进步奖三等奖
ADSL2/2+用户终端设备	2007 年	2007 年福建省优秀新产品二等奖
“锐捷”S6800 系列核心万兆骨干路由交换机	2007 年	2007 年度福建省科技进步

八、发行人的研发情况

（一）研究开发机构的设置

本公司拥有独立的研发机构——福建星网锐捷网络通讯研究院，建立了完整的研发体系，研究院下设网络产品研究部、通讯产品研究部、视讯产品研究部、智能产品研究部、瘦客户机产品研究部、企业信息化产品开发部、工业设计部和综合办公室。建立了福州研究院、华中科技大学研究中心、北京研究中心、上海研究中心、成都研究中心和厦门研究中心六个网络通讯研究中心所组成的网络通讯研发体系，拥有 900 多人的高素质研发团队，多次承接国家火炬计划、国家和省级技术创新项目、国家 863 计划项目，并多次获得国家、省级及权威评测机构等第三方科技奖励。

在坚持自主研发、自主制造、创自有品牌的同时，公司与 TI、Intel、Microsoft、Motorola、AMD、Siemens、Broadcom、Marvell 等国际著名厂商广泛开展多层次、全方位的技术合作，以为客户提供最新技术、最优性价比的网络通讯产品。星网锐捷研究院先后与 TI、Motorola、Microsoft、世宏科技、AMD 携手创立了 DSPS 联合实验室、通讯网络联合实验室、Windows 终端实验室、通讯数码联合实验室、AMD-星网锐捷联合技术中心等五个联合实验室。

2008 年，公司下一代网络工程实验室入选福建省省级工程实验室，系福建省在网络通信领域唯一一个省级工程实验室；国家级企业技术中心、博士后可研工作站亦先后落户本公司；2008 年 7 月，本公司被国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合确定为全国首批创新型企业，是入选的福建省唯一一家从事网络通讯设备制造的企业和福州市唯一一家入选的企业；2008 年 11 月，本公司被认定为国家高新技术企业。

本公司研究院下设的研究部的主要研发方向如下：

1、网络产品研究部。研发的主攻方向是交换机和路由器。在交换机产品方面，已经形成从接入层、汇聚层、核心层网管交换机全线产品；在路由器产品方面，开发出中高端模块化路由器、模块化边缘接入路由器等产品。

2、通讯产品研究部。研发的主攻方向是个人综合通讯系统（PUCS），主要集中在通信接入设备、固定通信终端、无线通信终端三大领域设备及应用系统开发，

重点产品是通讯接入产品和无线接入两大系列产品，目前研发的两大方向是企业级综合通信系统(EUCS)和个人综合通讯系统(PUCS)。企业级综合通信系统(EUCS)是基于宽带 IP 网的跨地域多业务混和通信平台，具备多种宽带接入的情况下，企业中所有的通信需求（语音、数据和视频）都可通过该平台实现。

3、瘦客户机产品研究部。依靠在嵌入式的硬件系统等终端技术等方面丰富的积累和经验，特别是在网络终端领域掌握关键的产品和应用技术，本公司一直以来在网络终端产品和应用领域处于国内领先地位，具有多项技术创新，如跨系统计算能力、无缝数据存储机制、内外网络物理隔离、USB 映射技术、计算机外围设备共享服务器控制方法等，已开发了完整的 Windows 终端产品线，从卡式、立式、卧式、液晶、一体化等，多项产品都是国内最早推出的，并在市场中处于优势地位，成为其他公司产品模仿的标准。

4、视讯产品研究部。立足于 IP 多媒体数字机顶盒产品研发，提供网络视频点播的完整方案，掌握了 MPEG1/2/4 编解码技术，网络启动、集中管理技术，高并发视频服务技术等核心技术，应用于酒店、宾馆、KTV、学校、小区等各个场所的全系列产品，其品牌“视易”已经在业界拥有了相当高的知名度。

5、智能产品研究部。主要致力于智能手持设备、商业金融设备及其应用系统的研发，产品包括行业 PDA、IC 卡 PDA、智能家加 e 终端、智能支付话机等，积累了丰富的嵌入式智能设备的开发经验，掌握了嵌入式操作系统、功耗控制等关键技术，并在产品的应用系统开发和实施方面具有一定的经验。

（二）研发人员的构成

截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司研究人员的构成如下表：

学历	人数（总计）	年龄分布情况			
		大于 50（含）	40（含）-50	30（含）-40	小于 30
博士	6	0	0	3	3
硕士	172	0	3	55	114
本科	755	0	12	158	585
专科	83	1	4	19	59
专科以下	23	0	0	8	15

合 计	1,039	1	19	243	776
-----	-------	---	----	-----	-----

（三）研发费用的情况

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
管理费用总额（万元）	23,986.02	19,190.79	14,191.35
研究开发费（万元）	16,107.71	12,522.70	10,141.60
其中：研究人员工资	11,553.03	8,930.65	6,395.39
研究设备折旧费	605.93	541.24	360.12
研发试制费	1,792.86	1,606.53	1,663.15
新产品设计及鉴定费	131.27	82.28	238.70
其他	2,024.62	1,362.00	1,484.24
研究开发费占主营业务收入的比重	9.42%	9.64%	8.20%

（四）研发交流与合作

报告期内，本公司的研发交流与合作如下表：

序号	项目名称	合作方名称	合作时间	合作目的内容简要说明
1	移动农村信息机	展讯通信（上海）有限公司	2007 年 4 月	基于展讯 GSM/GPRS 模块的硬件平台，按中国移动农信通规范，开发带手写输入屏的移动信息机。
2	移动空中充值终端	明基电通股份有限公司	2007 年 2 月	基于 BenQM25 模块的硬件平台，开发带热敏打印的移动空中充值终端。
3	SVG6116	TI	2005 年 8 月	基于 TI Titan 平台开发的 4-16 路模块化 VoIP 语音网关。
4	N3820/8820	Intel	2007 年 1 月	以 ULV600Mhz+852+ICH4 开发高性能行业网络终端设备。
5	M3930/3950	AMD	2006 年 12 月	以 LX+5536 开发行业网络终端设备。

上述第 1-3 项合作开发的主要模式是由本公司根据客户、市场对产品的需求反馈，以及开发新产品的需要，向上游的模块、芯片厂商提出技术或产品需求，并与模块、芯片厂商在研发、设计过程中开展交流与合作，然后由模块、芯片厂商提供定制化模块、芯片。双方较少签订正式的合作协议，合作开发成果由模块、芯片厂商享有，独家供应给本公司。

上述第 4 项合作开发是基于 2007 年 4 月本公司之子公司升腾资讯与英特尔中国有限公司（以下简称“Intel”）签署的谅解备忘录，以在嵌入式终端市场中建立战略合作框架。备忘录双方同意在升腾资讯建立基于 Intel 架构产品的研发力量，包括 Intel 内建式 IA roadmap 刀片式解决方案；双方同意在国际市场中以合作营销和品牌联合共同推广升腾资讯的 EST 产品。关于研发成果，双方一致承认被包含在备忘录预期的项目中的任一方的知识产权应作为该方的财产。……任何双方在此预期的项目中共同开发的知识产权的分配，包括但不限于任何该产权的使用、转让、认证等，应在正式文件中明确规定和声明。关于保密义务，双方同意保持在备忘录期间交换和被交换信息的机密性。

上述第 5 项是 AMD-星网锐捷联合技术中心的合作开发项目之一。2006 年 6 月，星网锐捷与美国 AMD 公司（以下简称“AMD”）签订了《关于 AMD-星网锐捷联合技术中心及联合推广活动合作协议》。关于研发成果的归属，协议约定联合技术中心可以用 AMD 提供的技术进行研发，或是在 AMD 的技术支持下进行研发，研发成果及其附属权力归属于星网锐捷；关于技术保密，协议约定，自披露方第一次将“秘密信息”提供给接收方开始，接收方不得将该秘密信息披露给任何第三方，除非是清楚地、明白地依据本协议的规定或者其他补充协议的许可而披露的。……在本协议因任何原因终止后 3 年内，协议双方仍负有保密义务。

（五）研发人员的激励机制

科技创新离不开优秀的人才，本公司制定了“以一流的薪酬，吸引一流的人才，创造一流的业绩”的人力资源政策，通过极具竞争力的薪酬体系、创新奖励基金、企业科技奖、优秀员工奖励制度等吸引和留住创新型人才。公司定期对企业的薪酬体系进行诊断和咨询，采用国际通行的因素评估法从知识水平、研究与分析、经验要求、管理复杂度、决策影响度等因素对各个岗位进行评估、分级；在保证大部分员工的薪酬高于市场平均水平的基础上，确保研发、营销等岗位的薪酬水平在行业内具有较高的竞争力，以使公司的分配制度对高素质创新型人才具有足够的吸引力，不断提升公司的核心竞争力。科学的市场化的薪酬体系，使星网锐捷在人才引进上形成了一定“洼地效应”，各类高素质人才尤其是研发人才队伍不断得到充实，有力地保证了公司新技术开发的需要，但有经验的研发人才还是有缺口。

(六) 正在从事的研发项目

序号	项目名称	项目启动时间	项目内容简要说明
1	网络信息终端公共资源建设及应用	2006年	旨在对网络信息终端产业链进行深入研究,提出网络信息终端公共资源库的框架体系,开发网络信息终端组件库和可视化的集成开发平台,通过桌面网络终端产品的开发和应用示范,推广网络信息终端公共资源库的成果应用,降低网络信息终端产品开发难度,提升福建省网络信息终端产业整体的竞争力。
2	SVX8004	2006年8月	基于 TI Petra 平台开发的支持 4 个模拟分机以及 12 路 IP 分机的小型 IPPBX。
3	SVX8016	2006年9月	基于 Freescale 平台开发的支持 16 路模拟分机、50 路 IP 分机、编码转换以及会议电话的中小型 IPPBX。
4	企业级 IP-PBX 及其融合通讯组网系统	2006年9月	充分利用公司在通讯接入技术、IP 通信技术以及嵌入式软硬件平台技术的积累,在一体化的软硬件系统内开发企业所需要的各种通信功能,集成了集团电话业务、分支机构组网、网络电话、即时通讯、一号通、点击拨号、传真以及其它的增值服务功能,实现“All-in-One”
5	视易 DMB 终端系列	2006年10月	根据联网信息发布系统的需求变化,开发出的一系列机顶盒或一体机形式的产品,从技术上说是融合了单机媒体播放与 IPVOD 的产物。
6	C730EePOS 一体机项目	2007年11月	ePOS 一体化终端,整合打印功能,具备防攻击检测等更强的安全特性,为用户提供更加安全、方便支付产品。可应用于批发市场、小商户等商业应用场合。
7	移动多业务终端	2007年2月	集成热敏打印机、无线通讯模块和普通电话接口等,支持磁卡、IC 卡和 RF 卡,并内置大容量锂电池;采用开放式 Linux 平台,便于进行二次开发。
8	C830 升腾固网支付终端	2007年4月	C830 固网支付终端是一款多功能且易扩展的智能支付终端产品,成功地将具备高可靠性的磁条读卡器、IC 卡读卡器等专业金融外设以及高性能的打印设备嵌入到机器中,通过金融支付技术与固网通信技术的紧密结合,使其成为一款具备银行卡和行业卡自助支付功能的创新电子产品。
9	网付宝	2007年5月	实现 SOAP 网络通讯的一体机。网付宝实现客户端 service application,通过 SOAP 协议连接到远程提供 web service 的服务器端进行通讯,实现支付功能,具有多种入网方式,部署方便。
10	AR800 系列家庭网关	2007年6月	ADSL2+用户终端,带 4 口 switch 和 WLAN 功能,支持数据、路由、语音以及 TR069 网管等功能。
11	EFP3.1 固网支付系统	2008年6月	达到电信级应用的固网支付平台产品,包括接入平台,密钥系统,核心支撑引擎,业务管理系统和 SP 帐单业务系统等五大子系统,目前已经在国内银行、电信运营商、银联等行业数十个项目中得到了成功商用。新一代产品 V3.1 正在研发过程中。
12	联网信息发布系统二代	2007年6月	联网信息发布系统是一个强大的后台管理系统,新一代产品和老一代相比,在交互性、稳定性、管理性、易用性上有质的突破。
13	C730-G 基于无线通信网络的支付终端	2008年5月	在目前已被推广的固网支付 ePOS 项目基础上,采用无线通信技术设计 ePOS 支付终端,弥补固网支付网络铺设盲区。
14	E9110V	2008年4月	开发基于 Intel ULV600、910 和 ICH6 为核心的中小企业网络计算机设备。
15	F2950	2008年5月	开发基于 AMD LX800 和 CS5536 为核心的海外市场专用网络计算机设备。
16	DI945	2009年1月	开发基于 Intel Atom、945GSE 和 ICH7 为核心的金融行

			业网络计算机设备
--	--	--	----------

（七）已受理的专利申请

截止至本招股说明书签署日，本公司已受理的主要发明专利申请见下表：

序号	专利名称	申请号	专利类型	申请人	申请日	审理阶段
1	嵌入式视频点播系统的人机交互方法	200710009456.4	发明专利	股份公司 (母公司)	2007-8-28	实审
2	一种联动对抗地址解析攻击的方法、系统及路由器	200710128168.0	发明专利	锐捷网络	2007-7-9	注 1
3	防止利用地址解析协议进行网络攻击的方法及其系统	200710128167.6	发明专利	锐捷网络	2007-7-9	实审
4	模块化交换机	200710120862.8	发明专利	锐捷网络	2007-8-28	实审
5	网络安全防御系统、方法和安全管理服务器	200710163125.6	发明专利	锐捷网络	2007-10-8	实审
6	家庭网络播放器 IP 地址自动分配方法	200910111725.7	发明专利	星网视易	2009-5-4	实审
7	一种多路解码的方法	200910111724.2	发明专利	星网视易	2009-5-4	受理
8	音乐播放器中实现歌曲播放时歌词同步的方法	200910111842.3	发明专利	星网视易	2009-5-25	实审
9	基于 OSD 的数字快捷键快速切换歌曲的方法	200910111841.9	发明专利	星网视易	2009-5-25	实审
10	便携式卡拉 OK 多媒体播放器	200910111984.X	发明专利	星网视易	2009-6-15	实审

注 1：2010 年 5 月 14 日，国家知识产权局已出具该项专利的《办理登记手续通知书》、《授予发明专利权通知书》；

（八）技术创新与研发成果的保密机制

1、知识产权保护

本公司建立了较为完善的知识产权管理体系，设有专职岗位进行知识产权管理，对企业专利、商业秘密、商标、著作权、计算机软件、域名和其他科技成果权的进行全面管理。

2、保密机制

为有效防止技术和商业秘密外泄，公司采用了如下措施：

①通过申请专利、软件著作权等方式对公司的核心技术进行法律保护；

②在员工入司伊始就加强知识产权保护的教育，增强员工保密意识，在与员工签署的劳动合同中，也包含了知识产权保护的相关条款；

③与研发、技术人员专门签署《保密协议》，明确保密义务和责任；

④在研发部门中采用分区管理和门禁制度，与研发无关的人员不能进入研发区域；在研发设备上进行技术设置，限制研发、技术人员复制相关技术信息和研发成果；

⑤核心技术实行模块化开发，除少数核心管理人员外，研发、技术人员只能了解到其负责开发的模块的技术信息；

⑥通过提供高于行业平均水平的薪酬，建立有效的激励机制，为研发、技术人员提供了有利于其个人发展的职业平台，以吸引、凝聚研发、技术人才；在成功发行上市后，公司亦计划实施针对研发、技术人员等公司骨干员工的股权激励。

九、质量控制情况

（一）产品质量控制概况

本公司所处行业对产品的质量要求较高。公司按照 ISO 组织颁布的质量管理体系要求，建立了严格的产品质量控制体系，从产品设计、生产、服务等各个方面加强产品质量控制，不断提高公司产品的质量水平。公司制定了严格的质量管理目标和行之有效的品质保障体系，涵盖了研发、生产、服务等所有运行环节，并于 2002 年 12 月通过了质量认证体系 ISO9001 认证。2005 年 12 月，星网锐捷顺利通过 ISO9001-2000 版质量体系 2005 年度的监督复评及新扩业务评审工作。这次评审覆盖了三个子公司及软、硬件、服务三大产业领域，是历年来质量体系认证范围最广、难度最大的一次，它标志着公司的整体品质管理水平迈上了一个新的台阶，为确保公司成功转型，打造软件、硬件、服务三位一体的核心竞争力提供了更高的管理保障。2009 年，本公司被福建省质量技术监督局授予“2008 年质量管理先进企业”的称号。

（二）质量控制措施

1、质量控制标准

产品质量控制标准为 GB/T19001-2000 质量管理标准。

2、公司自主生产产品的质量管理和控制措施

（1）研发质量管理：通过研发过程质量监控，对研发样机、试制产品进行一系列例行试验如振动试验、高低温循环试验、跌落试验、淋水试验、盐雾实验、电磁干扰试验等验证产品可靠性，早期发现产品质量隐患，确保研发产品质量。

（2）采购物料的质量管理和控制：严格按公司《供应商评估程序》、《部品认定规范》、《采购管理程序》、《进料检验程序》进行供应商选择、考核，同时通过教育、培训等多种手段，推动供应商采取有效的改善对策和措施，实现进料的高品质。

（3）生产过程质量管理和控制：严格按照工艺文件执行，按照公司 ISO9001 程序文件和作业指导书，加强制程、成品、服务质量管理，根据预防为主宗旨，对生产过程进行监督，巡检，对成品进行检验，确保产品质量符合要求。

（4）对稳定生产的各类产品系列，每年定期进行一系列例行试验如振动试验、高低温循环试验、跌落试验及其相关试验，确保公司制造产品满足设计要求，保证制造、设计一致性。

3、公司委托加工产品的质量管理和控制措施

为有效管理和控制公司委托加工产品的质量，公司要求受托加工企业必须建立起符合 ISO9000 质量管理体系，并主要采取以下措施以确保产品制造过程质量稳定受控。

（1）由公司对加工产品的质量指标、产品的生产、检测流程做出具体规定，受托加工企业需按照公司的要求投产、设置相关的质量控制点，由公司负责监督；

（2）受托加工企业的生产设备在投入使用前及生产方式、工艺标准变化，应通知本公司确认后方可加工本公司产品；

(3) 公司有权对受托加工企业加工本公司产品时的工艺执行情况、品质管理情况、物料贮运使用状况等进行定期、不定期的检查（含书面笔录、拍摄等），并要求整改；

(4) 由公司负责对受托加工企业的生产全过程的物料控制、作业要求等的质量进行全程的辅导；

(5) 公司参与对受托加工企业的在线操作员、品质控制人员、物料管理人员的上岗前的培训与考核；

(6) 由公司派专人驻厂，参与对受托加工企业在线管理人员（如组长、线段长等）的日常作业绩考核。

（三）质量控制效果

本公司通过实施质量控制体系，保证产品质量达到预期目标，近三年来未出现与客户发生产品和服务质量纠纷情况，在客户中享有良好的信誉。

福建省质量协会授予本公司“2005-2006 年度质量管理优秀单位”、“2006 年度福建省用户满意企业”等荣誉奖项，2007 年 9 月本公司的“锐捷”牌以太网交换机被国家质量检验检疫总局授予“中国名牌”，标志着公司的产品质量管理水平上升到一个新的台阶。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）发行人与控股股东、实际控制人及下属企业之间同业竞争情况

公司控股股东为电子信息集团，其经营范围为：授权范围内的国有资产经营；产权（股权）经营；对网络产品、软件与电子信息服务、通信、广播电视视听、计算机和外部设备及应用，电子基础原料和元器件、家用电器、光学产品、电子测量仪器仪表、机械加工及专用设备、交通电子等产品及电子行业以外产品的投资、控股、参股，对房地产、物业、酒店的投资。电子信息集团是福建省人民政府国有资产监督管理委员会下属企业，福建省人民政府国有资产监督管理委员会是本公司实际控制人；电子信息集团本身无实体经营，与本公司不存在同业竞争。

除本公司外，电子信息集团直接控制、间接控制的其他主要企业有 9 家，均未从事与本公司相同或类似的业务，与本公司之间不存在同业竞争。电子信息集团直接控制、间接控制的其他主要企业及其从事的业务详见本招股说明书“第五节 发起人基本情况”。

（二）控股股东作出的避免同业竞争的承诺

电子信息集团已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

为了避免电子信息集团及其下属的其他全资或控股企业与本公司之间将来发生同业竞争，电子信息集团承诺：“在本公司为贵公司的控股股东期间，本公司及本公司下属的其他全资或控股企业将不在中国境内外以任何形式从事与贵公司主营业务或者主要产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括在中国境内外投资、收购、兼并或受托经营管理与贵公司主营业务或者主要产品相同或相似的公司、企业或者其他经济组织；若贵公司将来开拓新的业务领域，贵公司享有优先权，本公司及本公司下属的其他全资或控股企业将不再发展同类业务”。

二、关联交易

（一）关联方与关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则》的有关规定，本公司的关联方及关联关系如下：

1、控股股东

电子信息集团是与本公司存在控制关系的关联方。

2、持有发行人 5%以上股权的其他股东

股东名称	所持股份数（股）	持股比例
厦门维实创业投资股份有限公司	32,882,500	25%
FINET INVESTMENT LIMITED	31,567,200	24%
MASTER SKILL INDUSTRIES LIMITED	6,576,500	5%
厦门盈仁投资有限公司	6,576,500	5%

3、发行人的参控股公司

序号	名称	与发行人的关系
1	福建星网锐捷网络有限公司	控股子公司
2	福建升腾资讯有限公司	控股子公司
3	福建星网锐捷软件有限公司	全资子公司
4	福州星网视易信息系统有限公司	控股孙公司
5	上海爱伟迅数码科技有限公司	控股孙公司
6	厦门青年网络通讯股份有限公司	控股孙公司
7	厦门星网锐捷软件有限公司	控股孙公司
8	北京星网锐捷网络技术有限公司	控股孙公司
8	北京福富软件技术股份有限公司	参股公司
9	紫光合创信息技术（北京）有限公司	参股公司

4、不存在控制关系的主要关联方

名 称	与发行人的关系
闽东电机（集团）股份有限公司	同一控股股东
福建飞腾人力资源有限公司	同一控股股东
福建计算机外部设备厂	同一控股股东
福建福日集团公司	同一控股股东
福建合顺微电子有限公司	同一控股股东
福建星海通信科技有限公司	同一控股股东
福州开发区捷龙实业有限公司	同一控股股东
福建福日电子股份有限公司	同一控股股东
福建省东南信息港发展有限公司	同一控股股东
福建阳光集团有限公司	本公司董事担任高级管理人员的企业
阳光城股份有限公司	本公司董事担任董事的企业

5、发行人的董事、监事与高级管理人员

本公司的董事、监事、高级管理人员情况，详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

报告期内，公司不存在经常性关联交易。

2、偶发性关联交易

（1）关联方为发行人提供担保

①截止至 2007 年 12 月 31 日，电子信息集团为本公司贷款余额 12,000 万元和开具承兑汇票 2,703 万元提供保证担保。

②截止至 2008 年 12 月 31 日,电子信息集团为本公司贷款余额 10,500 万元和开具承兑汇票 3,406.72 万元以及为子公司锐捷网络具承兑汇票 996.92 万元提供保证担保。

③截止至 2009 年 12 月 31 日,电子信息集团为本公司提供担保之事项不存在余额。

(2) 发行人为关联方提供担保

报告期内,公司为关联方提供担保的情况见下表:

担保期限	被担保人	担保金额 (万元)	关联方性质	目前状态
06/9/27— 07/9/27	电子信息集团	2,500	控股股东	已解除

保荐人认为:

报告期内,存在发行人为控股股东提供担保的情况。截止至 2007 年 9 月 30 日,上述担保均已解除,发行人已不存在对关联方提供担保的情况。经核查,2006 年 9 月发行人为电子信息集团提供担保之事项,系于 2006 年 9 月 26 日经发行人 2006 年第三次临时股东大会在电子信息集团回避表决的情况下审议通过。发行人为关联方提供担保,决策程序合法合规。

三、发行人关联交易的决策程序

(一) 公司章程及有关制度中关于关联交易的规定

1、《公司章程》对关联交易的规定

公司章程对规范和减少关联交易进行了制度性的安排,对关联交易决策权力与程序作出了明确规定,对关联股东或有利益冲突的董事在关联交易表决中的回避或做必要的公允声明均有规定。包括第 38 条、76 条、116 条等条款,对关联交易的回避要求、表决程序等进行了详细的制度性安排,以保证关联交易的公允,保护本公司及中小股东的利益不受侵害。

2、《关联交易准则》的规定

公司制订了《关联交易准则》，对关联方、关联关系、关联交易的批准权限、关联交易的回避与决策程序、关联交易的信息披露作出了明确的规定，其中对关联交易的批准权限规定如下：

1、公司与关联自然人发生的交易金额低于人民币 30 万元的关联交易事项，以及与关联法人发生的交易金额低于人民币 300 万元且低于公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%的关联交易事项，由公司经理办公会议审议批准并报董事会备案。作出该等决定的有关会议董事会秘书必须列席参加。

2、公司与关联自然人发生的交易金额达到人民币 30 万元以上（含 30 万元）的关联交易事项，由公司董事会审议批准。公司与关联法人发生的交易金额在人民币 300 万元以上（含 300 万元）或占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上（含 0.5%），并低于人民币 3,000 万元或低于公司最近一期经审计净资产绝对值 5%的关联交易，由公司董事会审议批准。

3、公司与关联自然人、关联法人发生的交易（公司获赠现金资产除外）金额在人民币 3,000 万元以上（含 3,000 万元），且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上（含 5%）的关联交易，由公司股东大会审议批准。

4、公司与关联方就同一标的或者公司与同一关联方在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额达到上述第 1、2、3 款所述标准的，公司应当按照本准则规定的程序作出决策。

5、由公司控制或持有 50%以上股权的子公司发生的关联交易，视同本公司行为，其决策程序适用本准则规定；公司的参股公司发生的关联交易，以其交易标的乘以参股比例或协议分红比例后的数额，其决策程序适用本准则规定。

6、公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。公司为持有本公司 5%以下股份的股东提供担保的，参照前款的规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。”

此外，公司《股东大会议事规则》第 49 条、第 57 条，《董事会议事规则》第 58 条、第 67 条，以及《独立董事制度》第 16 条、第 17 条、第 20 条也对关联交易的相关决策程序做了明确规定。

（二）减少关联交易的主要措施

电子信息集团于 2007 年 3 月 21 日向本公司出具承诺函，承诺：“本公司和本公司直接及间接控制的下属公司将不以任何方式占用福建星网锐捷通讯股份有限公司的资产和资金，亦不要求福建星网锐捷通讯股份有限公司为本公司和本公司直接及间接控制的下属公司提供担保”。

（三）公司关联交易履行程序的情况及独立董事意见

报告期内公司的关联交易均按照相关制度的规定履行决策程序。

公司独立董事邱文溢先生、魏书松先生、洪波先生和黄舒先生于 2008 年 2 月 20 日出具《福建星网锐捷通讯股份有限公司独立董事对关联交易的意见》，对公司在报告期内所发生的关联交易发表了如下独立意见：

1、公司在报告期内与关联方签订的关联交易协议遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，符合有关法律法规、公司章程及公司关联交易制度的规定，是合法有效的。

2、公司对于关联交易的决策程序符合国家有关法律法规、公司章程及公司关联交易制度的规定。在公司变更为股份有限公司后，公司股东大会、董事会在对关联交易事项进行表决时，关联股东、关联董事均依法进行了回避。

3、关联交易的价格均按照市场定价原则定价，体现了公平、公正、合理的原则，在交易中不存在损害公司和其他股东合法利益的情形。

四、发行人律师对于关联交易的意见

发行人律师认为：发行人关联交易公允，不存在损害发行人及其他股东利益的情况；自发行人设立后，发行人股东大会在对关联交易事项进行表决时，关联股东均依法进行了回避；关联交易决策程序合法有效；对于发行人与其股东之间发生的关联交易，发行人已采取必要措施对本公司及其他股东的利益进行保护。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术 技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况

本公司有 12 名董事（含 4 名独立董事），3 名监事，9 名高级管理人员和 4 名核心技术人员。本届董事、监事由公司 2008 年第三次临时股东会选举产生；1 名职工代表监事由公司职工代表大会选举产生。其中，12 名董事由公司董事会提名委员会提名，2 名股东代表监事由公司控股股东提名。本届董事、监事、高级管理人员的任期自 2008 年 10 月 27 日至 2011 年 10 月 27 日。

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况如下：

（一）董事

1、黄奕豪 先生

董事长，中国国籍，无境外居留权，1961 年出生，文化程度：本科，高级工程师。曾任福建省电子计算机研究所技术人员，福建实达电脑股份有限公司开发部主管、副总裁，福建实达电脑集团股份有限公司董事、高级副总裁兼福建实达终端设备有限公司董事长，福建实达网络科技有限公司董事长等职。现任福建星网锐捷通讯股份有限公司董事长、福建星网锐捷网络有限公司董事长、福建升腾资讯有限公司董事长、福建星网锐捷软件有限公司董事长。曾先后荣获福州市科技进步三等奖、福建省电子厅科技成果奖、福建省科技进步二等奖、福建省青年科技奖及省、市“优秀青年企业家”、“首届福州市杰出科技人员”等荣誉称号，是享受政府特殊津贴的专家，并于 2003 年当选“全国信息产业系统劳动模范”。黄奕豪先生自本公司成立以来一直担任公司董事长职务。

2、阮加勇 先生

副董事长兼总经理，中国国籍，无境外居留权，1966 年出生，文化程度：博士，高级工程师。曾任福建实达电脑股份有限公司科研中心主任、副总工程师、终端事业部副总经理，福建实达终端设备有限公司常务副总经理、总经理，福建

实达电脑集团股份有限公司董事、副总裁兼福建实达网络科技有限公司总经理等职。现任福建星网锐捷通讯股份有限公司总经理、厦门青年网络通讯股份有限公司董事长。曾先后荣获省优新产品二等奖、省科技进步三等奖、省优秀产品二等奖、国家电子部科技进步三等奖、国家火炬优秀项目二等奖、省“电子行业优秀经营者”、“中国 IT 十大风云人物”及福建省“优秀青年企业家”等荣誉称号。

3、林腾蛟 先生

副董事长，中国国籍，无境外居留权，1968 年出生，文化程度：博士。曾任阳光国际集团有限公司董事长，福建阳光科教股份有限公司董事长。现任福建阳光集团有限公司总裁，阳光城集团股份有限公司董事长，全国青联常委，北京大学福建校友会副会长。

4、林 冰 女士

董事兼常务副总经理，中国国籍，无境外居留权，1968 年出生，文化程度：硕士（MBA），经济师。曾任福建省电子工业厅外经处副主任科员、主任科员，福建省电子信息（集团）有限责任公司资产运营部副部长，福建实达电脑集团股份有限公司董事、党委副书记、品牌宣传处处长，福建实达网络科技有限公司副总经理等职。现任福建星网锐捷通讯股份有限公司常务副总经理。

5、黄爱武 先生

董事，中国国籍，无境外居留权，1973 年出生，文化程度：本科。曾任福建省人民政府发展研究中心产业处科员，福建省电子信息（集团）有限责任公司企业管理处职员、综合办公室党务干事、董事会干事。现任福建省电子信息（集团）有限责任公司综合办公室副主任、董事会干事。

6、刘忠东 先生

董事兼副总经理，中国国籍，无境外居留权，1968 年出生，文化程度：本科，高级工程师。曾任福建实达电脑集团股份有限公司北京分公司总经理兼 EPSON 产品部总经理，实达打印机公司总经理兼实达集团代理产品事业部总经理，福建实达网络科技有限公司市场总监兼副总经理。现任福建星网锐捷通讯股份有限公司副总经理、福建星网锐捷网络有限公司总经理。

7、郑维宏 先生

董事兼网络通讯研究院院长，中国国籍，无境外居留权，1967 年出生，文化程度：本科，高级工程师。曾任福建实达电脑集团股份有限公司终端事业部工程师，福建实达终端设备有限公司终端产品部经理、产品总监，福建实达网络科技有限公司研究院院长等职。现任福建星网锐捷通讯股份有限公司研究院院长、厦门维实创业投资股份有限公司董事长、福州星网视易信息系统有限公司董事长、上海爱伟迅数码科技有限公司董事长。曾获科技部火炬项目奖二等奖、省科技进步三等奖和省优秀新产品二等奖，并于 1995 年荣获“全国电子工业系统劳动模范”称号，是“数字福建”专家委员会成员。著有《Windows 终端与瘦客户机/服务器技术》一书（人民邮电出版社，2001 年 4 月出版，第一作者）。

8、林贻辉 先生

董事，中国国籍，无境外居留权，1965 年出生，文化程度：大专，助理会计师。曾任职于福建省中福集团公司财务处、香港合建工程发展有限公司、福建阳光集团有限公司。现任福建阳光集团有限公司董事会投资与审计委员会主任，阳光城集团股份有限公司董事。

9、邱文溢 先生

独立董事，中国国籍，无境外居留权，1945 年出生，文化程度：本科，高级经济师。曾任国营 8460 厂办公室主任、研制车间负责人，福建计算机研究所负责人，福建省电子工业总公司总经理助理兼处长，党组副书记、副总经理，福建省电子工业厅党组副书记、副厅长，福建省信息产业厅巡视员等职。

10、魏书松 先生

独立董事，中国国籍，无境外居留权，1944 年出生，文化程度：硕士，高级会计师。曾任哈尔滨飞机制造公司财务处副处长、哈尔滨市政府财政局副局长，审计局局长，体改委主任兼哈尔滨市证券办主任等职。1999 年 6 月调往中国证监会任福州特派办主任，2004 年初任巡视员，2004 年 9 月退休。

11、洪 波 先生

独立董事，中国国籍，无境外居留权，1959 年出生，文化程度：硕士。曾任福建省司法厅干部、福建对外经济律师事务所主任、福建新世通律师事务所主任、福建省律师协会副会长、秘书长。现任福建省律师协会会长。

12、黄 舒 先生

独立董事，中国国籍，无境外居留权，1976 年出生，文化程度：本科。曾任职于中科院软件所，现任宏远信息科技有限公司副总裁。

（二）监事

1、王忠伟 先生

监事会主席，中国国籍，无境外居留权，1963 年出生，文化程度：本科，高级经济师。曾任中国人民银行双城市支行资金计划科科长、人事劳资科科长、总稽核，福州经济技术开发区、福州市马尾区管委会体改委副主任（主持工作），区管委会、区政府副秘书长，中国开发协会秘书处副处长，福建省电子信息（集团）有限责任公司综合办公室副主任兼人力资源部副部长等职。现任福建省电子信息（集团）有限责任公司综合办公室主任。

2、李 震 先生

监事，中国国籍，无境外居留权，1963 年出生，文化程度：本科，高级会计师。曾任福建省电子工业厅经济管理处主任科员，福建省电子信息（集团）有限责任公司财务审计部副部长、资产运营部副部长、审计监察部副部长。现任闽东电机（集团）股份有限公司董事，福建省电子信息（集团）有限责任公司审计监察部部长。

3、陈艳玉 女士

监事，中国国籍，无境外居留权，1957 出生，文化程度：中专。曾就职于福建计算机外部设备厂，福建实达网络科技有限公司财务部主办会计，现任福建星网锐捷通讯股份有限公司财务部经理助理。

（三）高级管理人员

1、阮加勇 先生

简历参见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况”之“（一）董事”。

2、林 冰 女士

简历参见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况”之“(一) 董事”。

3、刘忠东 先生

简历参见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况”之“(一) 董事”。

4、郑维宏 先生

简历参见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况”之“(一) 董事”。

5、郑炜彤 先生

副总经理，中国国籍，无境外居留权，1969 年出生，文化程度：硕士。曾任福建实达电脑厂副厂长、福建实达终端设备有限公司技术部经理、原福建实达网络科技有限公司副总经理。

6、林 忠 先生

副总经理，中国国籍，无境外居留权，1970 年出生，文化程度：本科，工程师。曾任福建实达电脑集团股份有限公司市场技术部工程师，南宁办事处主任，金融事业部副总经理，营销事业部高级产品经理，福建实达网络科技有限公司助理市场总监，总经理助理等职。

7、赖国有 先生

副总经理，中国国籍，无境外居留权，1965 年出生，文化程度：本科，高级工程师。曾任福建实达终端设备有限公司研发工程师、研发主管、总工程师，福建实达网络科技有限公司副总经理。

8、杨坚平 先生

财务总监，中国国籍，无境外居留权，1960 年出生，文化程度：大专，助理会计师。曾任福州市丝绸印染联合厂财务科副科长，福建实达电脑集团股份有限公司财务处主办会计、处长，福建实达电脑集团股份有限公司硬件产业财务总监，福建实达网络科技有限公司财务总监等职。

9、沐昌茵 女士

副总经理兼董事会秘书，中国国籍，无境外居留权，1957 年出生，文化程度：大专。曾任福州通用电气股份有限公司团委书记、人事科长、党办主任，福建实达电脑集团股份有限公司综合处副处长、股证投资处副处长、处长、董事会秘书，福建国脉科技股份有限公司副总裁兼董事会秘书，福建众智生物科技有限公司总经理等职。

（四）核心技术人员

1、郑维宏 先生

简历参见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况”之“（一）董事”。

2、陈宏涛 先生

网络通讯研究院副院长，中国国籍，无境外居留权，1970 年出生，文化程度：本科，高级工程师。曾任福建实达电脑有限公司开发部初级主办、福建实达金融设备公司开发部经理、福建实达终端设备有限公司产品副总监。其设计的 START-495/290 子母 POS 机曾荣获电子工业部科技进步三等奖；主持开发的 START-590/590E 系列 POS 终端及相关 730/750/760 密码键盘获 96 年度福建省优秀新产品一等奖；主持设计的 START-1808/16/24 以太网交换机荣获“2000 年度计算机世界年度产品奖”。

3、张 辉 先生

网络图形终端技术主管，中国国籍，无境外居留权，1970 年出生，文化程度：博士，高级工程师。曾主持开发了国内第一台 Windows 网络终端机 Centerm-2000、国内第一台基于嵌入式系统的网络终端 Centerm-3000（该项目被列为国家火炬计划项目）、Centerm-3000/3100/2100 系列产品、Centerm-3200/3000II/3000L 系列 NC，Centerm-3300 系列 NC。曾发表文章 20 多篇，其中一级学报 4 篇，编写出版《Windows 终端与瘦客户机/服务器技术》。曾获浙江省自然科学进步三等奖、福建省科技进步三等奖、福建省优秀新产品二等奖。

4、魏和文 先生

中国国籍，无境外居留权，1968 年出生，文化程度：硕士，高级工程师。现任福建星网锐捷通讯股份有限公司总经理助理兼系统通信事业部总经理，福州市科协委员，福建省标准化协会常务理事，福建省科技厅、信息产业厅注册专家，曾连续六年担任福建实达电脑设备有限公司总工程师，先后领导或参加过 10 多项国家级、省级以上科研项目。2005 年获得北京市科技进步一等奖，2004 年获得“福建省首届软件杰出人才”，2003 年获得《中国计算机报》评选的“2003 年度中国信息技术创新人物暨年度 CTO”等荣誉。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况

（一）直接持股

截止至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属均不存在直接持有公司股份的情况。

（二）间接持股

截止至本招股说明书签署日，公司部分董事、监事、高级管理人员、核心技术人员持有公司第二大股东——维实投资的股份，从而间接持有本公司股份。目前维实投资持有本公司 25%的股权，截止至本招股说明书签署日，上述人员持有维实投资的股权情况如下：

姓 名	现任职务	所持股数（股）	占维实投资股本总额的比例	股权冻结或质押情况
黄奕豪	董事长	2,105,000	6.01%	无
阮加勇	董事、总经理	1,456,000	4.16%	无
郑维宏	董事、技术负责人	1,316,000	3.76%	无
林 冰	董事、常务副总经理	1,444,000	4.13%	无
杨坚平	财务总监	1,231,000	3.52%	无
林 忠	副总经理	763,000	2.18%	无

赖国有	副总经理	950,000	2.71%	无
刘忠东	董事、副总经理	630,000	1.80%	无
郑炜彤	副总经理	1,183,000	3.38%	无
陈艳玉	职工监事	942,800	2.69%	无
沐昌茵	副总经理、董事会秘书	840,000	2.40%	无
陈宏涛	网络通讯研究院副院长	392,000	1.12%	无
张 辉	网络图形终端技术主管	112,000	0.32%	无
合 计	---	13,364,800	38.18%	---

2006年5月，维实投资注册资本从3,290万元增加至3,500万元，新增注册资本210万元由黄奕豪以货币资金出资65.8万元，郑宏以货币资金出资18.2万元，沐昌茵、阮加勇、郑维宏、林冰、杨坚平、唐朝新、郑炜彤、赖国有、林向晖分别以货币资金出资14万元。福建华兴有限责任会计师事务所于2006年5月23日出具闽华兴所（2006）验字E-005号《验资报告》，确认新增注册资本已到位。维实投资于2006年5月26日向厦门市工商行政管理局办理变更登记手续。

2008年3-4月，维实投资部分股东秦奋勇等152人（以下合称“出让方”）分别与维实投资其他主要股东黄奕豪等26人（以下合称“受让方”）签订了《股份转让协议》，出让方将其所持维实投资之股份合计639.8万股分别转让给受让方（详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发起人、持股5%以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况”）。其中，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员受让股份的情况见下表：

姓 名	现任职务	受让的股数 (股)	受让股份占维实投资股本总额的比例
黄奕豪	董事长	187,000	0.53%
阮加勇	董事、总经理	266,000	0.76%
郑维宏	董事、技术负责人	196,000	0.56%
林 冰	董事、常务副总经理	324,000	0.93%
杨坚平	财务总监	391,000	1.12%
林 忠	副总经理	63,000	0.18%
赖国有	副总经理	250,000	0.71%

刘忠东	董事、副总经理	0	0.00%
郑炜彤	副总经理	595,000	1.70%
陈艳玉	职工监事	534,000	1.53%
沐昌茵	副总经理、董事会秘书	630,000	1.80%
陈宏涛	网络通讯研究院副院长	0	0.00%
张 辉	网络图形终端技术主管	0	0.00%
合 计	---	3,436,000	9.82%

除 2006 年的增资行为以及 2008 年 4 月的股份转让外，上述公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员持有维实投资的股份在近三年内未发生增减变动。

除上述情况外，公司所有董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在其他间接持有本公司股权的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况

除了上述通过维实投资间接持有本公司股份外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未进行对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的收入情况

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年从本公司及其关联企业领取收入的具体情况如下：

姓 名	职 务	从发行人领取的收入（含税）（元）
黄奕豪	董事长	660,500
阮加勇	副董事长、总经理	585,700
林腾蛟	副董事长	无
林 冰	董事、常务副总经理	515,700
黄爱武	董事	无
刘忠东	董事、副总经理	560,750
郑维宏	董事、技术负责人	536,244

林贻辉	董事	无
邱文溢	独立董事	36,000
魏书松	独立董事	36,000
洪波	独立董事	36,000
黄舒	独立董事	36,000
王忠伟	监事会主席	无
李震	监事	无
陈艳玉	监事	80,540
郑炜彤	副总经理	431,701
林忠	副总经理	312,500
赖国有	副总经理	340,100
杨坚平	财务总监	490,500
沐昌茵	副总经理、董事会秘书	750,500
陈宏涛	核心技术人员	583,000
张辉	核心技术人员	272,798
魏和文	核心技术人员	229,278

公司董事林腾蛟、黄爱武、林贻辉，监事王忠伟、李震均未在本公司领取薪酬，其中黄爱武、王忠伟、李震系在股东单位领取薪酬。

除上述收入外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员没有在本公司及其关联企业享受其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在关联企业、其他法人单位的兼职情况

姓名	兼职单位	职务	兼职单位与本公司的关联关系
黄奕豪	福建升腾资讯有限公司	董事长	子公司
	福建星网锐捷软件有限公司	董事长	子公司
	福建星网锐捷网络有限公司	董事长	子公司
阮加勇	厦门青年网络通讯股份有限公司	董事长	子公司
	厦门星网锐捷软件有限公司	董事长	子公司
林腾蛟	福建阳光集团有限公司	总裁	关联方

	阳光城股份有限公司	董事长	关联方
黄爱武	福建省电子信息（集团）有限责任公司	综合办公室副主任、 董事会干事	控股股东
刘忠东	福建星网锐捷网络有限公司	总经理	子公司
郑维宏	厦门维实创业投资股份有限公司	董事长	参股股东
	福州星网视易信息系统有限公司	董事长	子公司
	上海爱伟迅数码科技有限公司	董事长	子公司
林贻辉	福建阳光集团有限公司	董事会投资与审计 委员会主任	关联方
	阳光城股份有限公司	董事	关联方
王忠伟	福建省电子信息（集团）有限责任公司	综合办公室主任	控股股东
李 震	福建省电子信息（集团）有限责任公司	审计监察部部长	控股股东
	闽东电机（集团）股份有限公司	董事	控股股东的控股子公司
杨坚平	紫光合创信息技术（北京）有限公司	董事长	参股公司

独立董事的兼职情况请参见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简要情况”之“（一）董事”中独立董事的简历。除上述人员外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在在关联企业、其他法人单位兼职的情况。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关系情况

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的协议

公司未与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订借款、担保等协议。

公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员分别签订了《劳动合同》。

八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的重要承诺

通过维实投资间接持有公司股份的公司董事、监事、高级管理人员承诺，其持有的维实投资股份，自本公司股票上市交易之日起 12 个月内不转让；在担任本公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的维实投资股份不超过已持有维实投资股份的 25%；离职后半年内，不转让所持有的维实投资股份。

除此之外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未作出其他承诺。

九、董事、监事、高级管理人员的任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员均符合法律法规规定的任职资格。

十、董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况

2008 年 10 月 27 日，公司 2008 年第三次临时股东会选举黄奕豪、阮加勇、林冰、黄爱武、刘忠东、郑维宏、林腾蛟、林贻辉、邱文溢、魏书松、洪波和黄舒等十二人为第二届董事会成员（其中邱文溢、魏书松、洪波和黄舒为独立董事），选举王忠伟和李震为第二届监事会成员（职工代表监事为陈艳玉，由职工代表大会民主选举产生）。同日，公司召开第二届董事会第一次会议，选举黄奕豪为董事长，选举阮加勇和林腾蛟为副董事长，聘任阮加勇为总经理，聘任林冰、刘忠东、郑伟彤、林忠、赖国有、沐昌茵为副总经理，聘任杨坚平为财务总监，聘任郑维宏为公司网络通讯研究院院长，聘任沐昌茵为董事会秘书。董事、监事及高级管理人员中，除增选沐昌茵为副总经理外，其他人员未发生变动。

除上述变动外，近三年公司董事、监事和高级管理人员未曾发生变动。

第九节 公司治理

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

2008年10月27日，公司2008年第三次临时股东会选举产生了公司第二届董事会和第二届监事会。

（一）股东大会的建立健全及运行情况

截止至本招股说明书签署日，公司自创立大会以来共召开16次股东大会，各次股东大会均按照《公司章程》及《股东大会议事规则》（规则制订后）规定的程序召开，公司的股东大会对《公司章程》修订，董事、监事任免，利润分配、公司重要规章制度的建立等事项作出相关决议，切实发挥了股东的作用。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

根据《公司章程》及《董事会议事规则》（规则制订后）的规定，公司董事会由十二名董事组成，其中独立董事四名，设董事长一名。目前履行董事职责的为公司第二届董事会成员，任职期限为2008年10月27日至2011年10月27日。

截止至本招股说明书签署日，公司自创立大会以来共召开29次董事会，均按照《公司章程》及《董事会议事规则》（规则制订后）规定的程序召开。公司董事会除审议日常事项外，在高管人员任免、重大投资、一般性规章制度的制订等方面切实发挥了董事的作用。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

根据《公司章程》及《监事会议事规则》（规则制订后）的规定，公司监事会由三名监事组成，其中股东代表监事两名，职工代表监事一名。目前履行监事职责的为公司第二届监事会成员，任职期限为2008年10月27日至2011年10月27日，其中股东代表监事由2008年第三次临时股东会选举产生的，职工代表监事由2008年10月26日召开的公司职工代表大会选举产生。

截止至本招股说明书签署日，公司自创立大会以来共召开 16 次监事会，均按照《公司章程》及《监事会议事规则》（规则制订后）规定的程序召开。公司监事会除审议日常事项外，在检查公司的财务，对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事制度的建立情况

本公司在创立之初就重视发挥独立董事的作用。2008 年公司第三次临时股东大会选举邱文溢、魏书松、洪波、黄舒为公司独立董事，其中魏书松为会计专业人士。四名独立董事的任期为 2008 年 10 月 27 日至 2011 年 10 月 27 日。

在制度方面，公司 2007 年 1 月 22 日召开的 2007 年第一次临时股东大会通过了《独立董事制度》，明确规定独立董事将严格按照《公司章程》的相关规定并参照中国证监会的有关规定行使职权并承担责任。

2、独立董事实际发挥作用情况

公司独立董事自接受聘任以来，依据有关法律、法规及《公司章程》的规定，仔细审阅公司年度报告、审计报告、董事会决议等有关文件资料，并就关联交易等事项发表了独立意见。此外，独立董事在公司发展战略，完善公司的内部控制、决策机制等方面提出了很多建设性意见，发挥了重要作用。

（五）董事会秘书制度的建立及运行

根据《公司章程》规定，公司设董事会秘书。董事会秘书是公司的高级管理人员，由董事会聘任或解聘。公司董事会秘书按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》（规则制订后）的有关规定，负责筹备董事会会议和股东大会，列席董事会会议并作记录，保证记录的准确性，并在会议记录上签字，负责保管会议文件和记录；协调和组织信息披露事宜，保证信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性；负责保管股东名册资料、董事名册及董事会印章；协助董事会依法行使职权，在董事会决议违反法律法规、公司章程时，把情况记录在会议纪要上，

并将会议纪要立即提交本公司全体董事和监事；为本公司重大决策提供咨询和建议；以及法律法规以及《公司章程》规定的其他职责。

（六）董事会专门委员会的设置情况

2007年3月6日，公司第一届董事会第十次会议审议通过了《战略委员会工作细则》、《审计委员会工作细则》、《薪酬与考核委员会工作细则》、《提名委员会工作细则》，对人员组成、职责权限、决策程序、议事规则进行了规定，以保证专门委员会发挥其应有的作用，促进公司完善法人治理结构。

2008年10月27日，经公司第二届董事会第一次会议选举产生，本届董事会战略委员会由黄奕豪、阮加勇、邱文溢组成，其中黄奕豪任主任委员；董事会审计委员会由魏书松、黄舒、郑维宏组成，其中魏书松任主任委员；董事会提名委员会由洪波、邱文溢、黄奕豪组成，其中洪波任主任委员；董事会薪酬与考核委员会由邱文溢、黄舒、林冰组成，其中邱文溢任主任委员。

（七）保荐人及发行人律师对发行人独立运作的意见

1、保荐人意见

（1）经核查发行人自股份公司设立以来的历次股东大会、董事会、监事会的会议资料，并列席了其中部分会议，保荐人认为，发行人在股权结构上形成了国有控股股东，公司管理层及员工，财务投资者三方相互制衡的格局，各股东依据其持股比例在股东大会上行使表决权，股东大会召开及审议程序合法合规。

（2）经核查发行人的独立董事制度建立、运行，以及独立董事发表独立意见等工作记录，保荐人认为，发行人独立董事自接受聘任以来，均能依据有关法律、法规及《公司章程》的规定，履行独立董事职责，仔细审阅公司年度报告、审计报告、董事会决议等有关文件资料，并就关联交易等事项发表了独立意见。

（3）经核查发行人审议关联交易的董事会、监事会及股东大会的会议资料，发行人董事会、股东大会在审议关联交易事项时，依据《公司章程》以及《关联交易准则》的规定，关联董事或关联股东均回避表决，发行人独立董事、监事会

均对关联交易的公允性发表了意见，保荐人认为，发行人关联交易公允，决策程序合法合规，不存在损害发行人及其他股东利益的情况。

(4) 经核查发行人人员、资产、机构、财务和业务的独立运作的情况，保荐人认为：发行人的业务、资产、人员、财务和机构等方面独立于控股股东及其所控制的其他企业，拥有独立的产、供、销和研发体系，具有直接面向市场独立经营的能力。

2、发行人律师意见

经核查，发行人律师认为：发行人在资产、人员、财务、机构和业务等方面均独立于控股股东及其所控制的其他企业，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

二、发行人近三年违法违规行为情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，严格按照《公司法》及相关法律法规、《公司章程》规范运作、依法经营，报告期内不存在重大违法违规行为。

三、发行人近三年资金占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业对外担保情况

(一) 资金占用情况

近三年，公司不存在公司股东及其关联方非经营性占用公司资金之情形。

(二) 为控股股东、实际控制人及其控制的其它企业提供担保的情况

报告期内，公司为控股股东、实际控制人及其控制的其它企业提供担保的情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”。截止至本招股说明书签署日，公司已不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

四、公司管理层及会计师对内部控制制度的评价

（一）公司管理层的自我评估意见

公司管理层认为：“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，本公司按照已制定的内部控制制度标准于 2009 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

（二）注册会计师意见

福建华兴会计师事务所有限公司出具了《内部控制鉴证报告》（闽华兴所（2010）审核字 E-001 号），认为：“贵公司管理层作出的‘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，公司按照已制定的内部控制制度标准于 2009 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制’这一认定是公允的。”。

第十节 财务会计信息

一、最近三年及一期经审计的会计报表

（一）审计意见

福建华兴会计师事务所有限公司审计了本公司最近三年的母公司及合并资产负债表、利润表、现金流量表、股东权益变动表以及财务报表附注，并出具了闽华兴所（2010）审字 E-002 号标准无保留意见的《审计报告》，认为本公司财务报表已经按照企业会计准则和中国证监会的相关文件规定编制，在所有重大方面公允反映了本公司 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的财务状况以及 2007 年度、2008 年度、2009 年度的经营成果和现金流量。

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报告。投资人欲对本公司的财务状况、经营成果和会计政策等进行更详细的了解，应当认真阅读备查文件——《财务报表及审计报告》。

（二）合并报表

1、资产负债表

合并资产负债表（一）

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

资 产	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：			
货币资金	364,035,160.31	231,928,454.47	237,518,401.69
应收票据	3,800,000.00	4,756,304.80	11,108,258.40
应收账款	359,970,290.04	351,432,274.21	400,955,729.77
预付款项	36,943,994.19	8,540,896.63	8,309,565.53
其他应收款	18,729,838.70	17,070,312.70	19,421,339.06
存货	278,153,274.98	252,385,115.97	232,668,726.67
流动资产合计	1,061,632,558.22	866,113,358.78	909,982,021.12
非流动资产：			
长期股权投资	42,998,602.70	17,466,476.35	16,508,077.39
固定资产	106,325,140.15	105,131,557.09	97,699,090.57
在建工程	2,348,722.01	1,036,511.61	309,262.00
无形资产	19,055,157.72	20,462,441.81	13,055,152.84
开发支出	-	-	5,955,402.83
商誉	2,295,142.29	2,295,142.29	2,295,142.29
长期待摊费用	718,769.71	937,593.18	1,105,060.70
递延所得税资产	4,615,674.82	3,972,962.42	3,857,082.39
其他非流动资产	218,432.26	760,976.15	2,506,256.00
非流动资产合计	178,575,641.66	152,063,660.90	143,290,527.01
资产总计	1,240,208,199.88	1,018,177,019.68	1,053,272,548.13

合并资产负债表（二）

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

负债与所有者权益	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：			
短期借款	64,694,344.00	212,952,000.00	259,625,000.00
应付票据	141,099,142.98	94,857,616.40	96,249,016.58
应付账款	219,158,505.75	130,265,813.16	200,445,734.44
预收款项	22,643,955.36	15,163,862.98	6,695,861.24
应付职工薪酬	109,550,489.48	59,138,965.35	62,786,276.63
应交税费	57,283,960.29	38,157,077.09	41,065,409.94
应付利息	208,157.80	—	—
应付股利	—	16,920,000.00	—
其他应付款	34,267,566.27	24,906,873.61	30,046,280.87
流动负债合计	648,906,121.93	592,362,208.59	696,913,579.70
非流动负债：			
长期借款	8,321,340.92	9,124,560.77	9,856,504.10
其他非流动负债	16,800,000.00	—	8,720,000.00
非流动负债合计	25,121,340.92	9,124,560.77	18,576,504.10
负债合计	674,027,462.85	601,486,769.36	715,490,083.80
所有者权益：			
股本	131,530,000.00	131,530,000.00	131,530,000.00
资本公积	548,964.00	548,964.00	548,964.00
盈余公积	15,402,309.65	9,885,027.74	4,740,827.84
未分配利润	280,344,657.34	179,604,458.31	115,583,589.05
归属于母公司所有者权益合计	427,825,930.99	321,568,450.05	252,403,380.89
少数股东权益	138,354,806.04	95,121,800.27	85,379,083.44
所有者权益合计	566,180,737.03	416,690,250.32	337,782,464.33
负债和所有者权益总计	1,240,208,199.88	1,018,177,019.68	1,053,272,548.13

2、利润表

合并利润表

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
一、营业总收入	1,724,672,229.20	1,318,451,374.22	1,249,561,347.91
其中：营业收入	1,724,672,229.20	1,318,451,374.22	1,249,561,347.91
二、营业总成本	1,599,114,576.66	1,258,966,015.91	1,181,405,207.02
其中：营业成本	1,013,016,580.82	775,640,461.81	782,801,277.45
营业税金及附加	2,856,342.26	2,962,709.21	1,305,060.42
销售费用	326,867,718.18	258,027,842.91	229,284,201.28
管理费用	239,860,153.14	191,907,868.20	141,913,489.64
财务费用	13,500,262.69	26,989,521.47	20,961,116.71
资产减值损失	3,013,519.57	3,437,612.31	5,140,061.52
投资收益（损失以“-”号填列）	2,356,255.89	2,270,316.59	1,505,753.72
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	2,177,391.55	2,270,316.59	1,505,753.72
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	127,913,908.43	61,755,674.90	69,661,894.61
加：营业外收入	53,277,370.94	48,349,855.10	34,842,218.31
减：营业外支出	1,954,806.48	1,520,700.62	382,682.64
其中：非流动资产处置损失	1,272,058.98	—	325,673.40
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	179,236,472.89	108,584,829.38	104,121,430.28
减：所得税费用	16,224,338.42	3,177,867.13	15,255,126.42
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	163,012,134.47	105,406,962.25	88,866,303.86
归属于母公司所有者的净利润	106,257,480.94	69,165,069.16	60,594,745.31
少数股东损益	56,754,653.53	36,241,893.09	28,271,558.55
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.8079	0.5259	0.4607
（二）稀释每股收益	0.8079	0.5259	0.4607

3、现金流量表

合并现金流量表

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	2,073,043,954.41	1,575,832,949.93	1,426,273,593.51
收到的税费返还	43,582,451.05	36,490,261.32	28,183,435.66
收到其他与经营活动有关的现金	33,968,120.96	11,946,915.19	17,897,808.79
经营活动现金流入小计	2,150,594,526.42	1,624,270,126.44	1,472,354,837.96
购买商品、接受劳务支付的现金	1,195,458,682.26	991,941,900.00	1,004,989,053.94
支付给职工以及为职工支付的现金	273,113,282.07	247,041,452.81	143,017,298.67
支付的各项税费	155,801,278.96	118,309,743.26	90,854,669.63
支付的其他与经营活动有关的现金	178,820,739.33	154,182,918.45	90,058,708.76
经营活动现金流出小计	1,803,193,982.62	1,511,476,014.52	1,328,919,731.00
经营活动产生的现金流量净额	347,400,543.80	112,794,111.92	143,435,106.96
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	—	—	20,000.00
取得投资收益收到的现金	1,690,529.54	1,311,917.63	1,121,000.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	108,722.52	992,371.44	96,302.34
投资活动现金流入小计	1,799,252.06	2,304,289.07	1,237,302.34
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	21,072,800.95	22,962,085.70	70,266,319.32
投资支付的现金	24,866,400.00	—	—
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	—	—	700,000.00
投资活动产生的现金流出小计	45,939,200.95	22,962,085.70	70,966,319.32
投资活动产生的现金流量净额	-44,139,948.89	-20,657,796.63	-69,729,016.98
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金		—	14,742,065.20
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金		—	14,742,065.20

取得借款收到的现金	312,644,344.00	412,154,449.00	433,133,790.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	—	—	28,000,000.00
筹资活动现金流入小计	312,644,344.00	412,154,449.00	475,875,855.20
偿还债务支付的现金	461,705,219.85	459,559,392.33	398,708,745.90
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	39,797,439.86	35,347,433.42	26,340,606.46
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	27,670,482.98	9,579,176.26	5,460,000.00
支付的其他与筹资活动有关的现金	—	—	—
筹资活动现金流出小计	501,502,659.71	494,906,825.75	425,049,352.36
筹资活动产生的现金流量净额	-188,858,315.71	-82,752,376.75	50,826,502.84
四、汇率变动对现金的影响	-73,506.57	-88,592.95	-71,444.50
五、现金及现金等价物净增加额	114,328,772.63	9,295,345.59	124,461,148.32
加：期初现金及现金等价物余额	195,937,262.10	186,641,916.51	62,180,768.19
六、期末现金及现金等价物余额	310,266,034.73	195,937,262.10	186,641,916.51

合并现金流量表（附表）

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
1、将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	163,012,134.47	105,406,962.25	88,866,303.86
加：资产减值准备	3,013,519.57	3,437,612.31	5,140,061.52
固定资产折旧	13,354,031.19	15,145,001.23	13,154,530.72
无形资产摊销	3,685,243.95	1,219,496.95	93,369.30
长期待摊费用摊销	894,673.95	503,169.77	428,960.01
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	1,218,618.74	121,155.08	321,515.90
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	—	—	—
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	—	—	—
财务费用（收益以“-”号填列）	12,397,912.32	25,768,257.16	19,045,757.61
投资损失（收益以“-”号填列）	-2,356,255.89	-2,270,316.59	-1,505,753.72
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-642,712.40	-115,880.03	1,688,386.72

递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-24,441,283.05	-21,852,751.13	-49,161,732.52
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-38,403,231.76	80,567,696.36	-113,054,870.23
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	215,667,892.71	-95,136,291.44	178,418,577.79
经营活动产生的现金流量净额	347,400,543.80	112,794,111.92	143,435,106.96

（三）母公司报表

1、资产负债表

母公司资产负债表（一）

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

资 产	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：			
货币资金	58,567,154.25	97,465,626.81	104,064,214.44
应收票据	3,300,000.00	3,311,304.80	9,984,841.40
应收账款	144,219,226.45	148,195,958.65	116,156,308.26
预付款项	24,762,730.54	6,081,316.01	863,498.00
其他应收款	5,966,316.58	5,308,814.78	21,427,518.75
存货	89,651,251.25	70,751,902.54	63,407,268.04
流动资产合计	326,466,679.07	331,114,923.59	315,903,648.89
非流动资产：			
长期股权投资	141,608,602.70	86,466,476.35	85,508,077.39
固定资产	51,073,465.04	52,235,707.14	53,228,578.29
在建工程	1,273,033.61	1,036,511.61	309,262.00
无形资产	14,297,949.81	13,249,546.12	12,297,432.99
递延所得税资产	2,127,959.46	1,693,654.54	2,200,841.96
其他非流动资产	-	-	178,474.39
非流动资产合计	210,381,010.62	154,681,895.76	153,722,667.02
资产总计	536,847,689.69	485,796,819.35	469,626,315.91

母公司资产负债表（二）

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

负债和所有者权益	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：			
短期借款	52,694,344.00	142,952,000.00	199,625,000.00
应付票据	70,550,906.01	38,637,704.50	52,006,721.43
应付账款	96,191,210.61	61,615,023.39	42,564,709.95
预收款项	3,311,163.55	974,807.40	1,084,219.70
应付职工薪酬	21,867,224.46	15,976,079.74	7,000,000.00
应交税费	10,133,307.24	12,713,462.34	5,035,783.19
应付利息	203,951.91	—	—
其他应付款	4,849,257.98	3,454,237.18	2,758,375.80
流动负债合计	259,801,365.76	276,323,314.55	310,074,810.07
非流动负债：			
其他非流动负债	12,400,000.00	—	1,520,000.00
非流动负债合计	12,400,000.00	—	1,520,000.00
负债合计	272,201,365.76	276,323,314.55	311,594,810.07
所有者权益（或股东权益）：			
股本	131,530,000.00	131,530,000.00	131,530,000.00
资本公积	3,081.53	3,081.53	3,081.53
盈余公积	15,402,309.65	9,885,027.74	4,740,827.84
未分配利润	117,710,932.75	68,055,395.53	21,757,596.47
归属于母公司所有者权益合计	264,646,323.93	209,473,504.80	158,031,505.84
所有者权益合计	264,646,323.93	209,473,504.80	158,031,505.84
负债和所有者权益总计	536,847,689.69	485,796,819.35	469,626,315.91

2、利润表

母公司利润表

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
一、营业总收入	677,912,760.50	507,412,218.88	514,977,344.79
其中：营业收入	677,912,760.50	507,412,218.88	514,977,344.79
二、营业总成本	680,976,234.46	504,953,010.42	512,557,433.19
其中：营业成本	541,558,530.04	376,881,630.22	413,641,849.49
营业税金及附加	458,830.27	552,650.45	181,046.48
销售费用	79,417,195.62	57,934,206.39	56,459,374.37
管理费用	49,111,197.94	49,838,893.16	26,786,981.86
财务费用	7,535,114.51	17,555,684.75	13,578,520.36
资产减值损失	2,895,366.08	2,189,945.45	1,909,660.63
投资收益（损失以“-”号填列）	55,844,830.26	43,969,422.83	20,301,207.04
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	2,177,391.55	2,270,316.59	1,505,753.72
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	52,781,356.30	46,428,631.29	22,721,118.64
加：营业外收入	5,216,697.60	7,981,192.17	4,860,032.50
减：营业外支出	1,265,414.06	1,116,825.36	308,838.39
其中：非流动资产处置损失	1,245,354.05	—	308,838.39
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	56,732,639.84	53,292,998.10	27,272,312.75
减：所得税费用	1,559,820.71	1,850,999.14	2,082,535.10
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	55,172,819.13	51,441,998.96	25,189,777.65
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.4195	0.3911	0.1915
（二）稀释每股收益	0.4195	0.3911	0.1915

3、现金流量表

母公司现金流量表

编制单位：福建星网锐捷通讯股份有限公司

单位：元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	754,392,326.17	566,022,813.21	566,974,295.83
收到其他与经营活动有关的现金	17,803,908.05	23,829,866.59	14,635,095.28
经营活动现金流入小计	772,196,234.22	589,852,679.80	581,609,391.11
购买商品、接受劳务支付的现金	557,941,439.39	423,967,104.63	398,633,520.31
支付给职工以及为职工支付的现金	65,584,770.39	55,318,822.77	23,768,727.16
支付的各项税费	35,903,980.15	25,594,512.46	20,060,785.03
支付的其他与经营活动有关的现金	51,084,077.76	37,638,000.40	121,840,028.30
经营活动现金流出小计	710,514,267.69	542,518,440.26	564,303,060.80
经营活动产生的现金流量净额	61,681,966.53	47,334,239.54	17,306,330.31
二、投资活动产生的现金流量：			
取得投资收益收到的现金	55,179,103.91	43,011,023.87	19,410,276.42
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	2,289,253.05	554,688.86	54,759.02
投资活动现金流入小计	57,468,356.96	43,565,712.73	19,465,035.44
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	12,112,299.94	8,734,522.94	31,639,331.58
投资所支付的现金	54,476,400.00	—	12,000,000.00
投资活动产生的现金流出小计	66,588,699.94	8,734,522.94	43,639,331.58
投资活动产生的现金流量净额	-9,120,342.98	34,831,189.79	-24,174,296.14
三、筹资活动产生的现金流量：			
取得借款收到的现金	169,394,344.00	277,707,400.00	266,235,540.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	—	—	28,000,000.00
筹资活动现金流入小计	169,394,344.00	277,707,400.00	294,235,540.00
偿还债务支付的现金	259,652,000.00	334,380,400.00	226,667,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	6,864,570.74	17,296,224.13	14,074,748.28

支付的其他与筹资活动有关的现金	—	—	—
筹资活动现金流出小计	266,516,570.74	351,676,624.13	240,741,748.28
筹资活动产生的现金流量净额	-97,122,226.74	-73,969,224.13	53,493,791.72
四、汇率变动对现金的影响	-54,445.87	—	—
五、现金及现金等价物净增加额	-44,615,049.06	8,196,205.20	46,625,825.89
加：期初现金及现金等价物余额	77,262,614.75	69,066,409.55	22,440,583.66
六、期末现金及现金等价物余额	32,647,565.69	77,262,614.75	69,066,409.55

二、会计报表编制基础、合并报表范围及变化情况

（一）财务报表编制基础

公司自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则》及其相关规定。

合并财务报表系根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，以母公司和纳入合并范围的子公司的个别财务报表及其它资料为依据，根据其它有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，将其相互之间的权益性资本投资与所有者权益中所持份额、往来、存货购销等公司内部之间重大交易及其未实现利润抵销后编制而成。

母公司与子公司采用的会计政策和会计处理方法无重大差异。

（二）合并报表范围及变化情况

截止至 2009 年 12 月 31 日，纳入本公司合并报表范围的子公司情况如下：

企业名称	注册地址	性质	注册资本 (万元)	经营范围	持股比例	进入合并报表的时间
福建升腾资讯有限公司	福州市	外商投资企业	3,000.00	网络终端	60.00%	2002 年
福建星网锐捷软件有限公司	福州市	内资企业	3,000.00	软件	100.00%	2003 年
福建星网锐捷网络有限公司	福州市	外商投资企业	9,900.00	企业级网络设备	63.64%	2003 年
厦门星网锐捷软件有限公司	厦门市	内资企业	1,000.00	软件	100.00%	2007 年
北京星网锐捷网络技术有限公司	北京市	内资企业	1,000.00	网络产品	100.00%	2007 年

福州星网视易信息系统有限公司	福州市	内资企业	1,436.40	视频通讯产品	51.85%	2006年
上海爱伟迅数码科技有限公司	上海市	内资企业	100.00	计算机软硬件开发及销售	51.00%	2006年
厦门青年网络通讯股份有限公司	厦门市	内资企业	1,200.00	通讯产品等软硬件开发销售	55.00%	2006年

三、主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认原则

(1) 销售商品

在公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售商品收入的实现。

公司具体业务收入确认原则如下：

①公司销售硬件商品主要采用直销和间接直销两种销售模式。直销模式根据与客户签订的合同，公司在货物已发出并收到收货回执及系统初验合格报告后开具发票并确认收入；间接直销模式根据与经销商签订的合同，公司在货物发出并取得收货回执单后开具发票并确认收入。随同硬件商品一起销售的嵌入式软件，在确认硬件收入的同时确认收入。（大型采购、政府采购一般由公司直销，一般性采购通常通过经销商间接直销）

②公司非嵌入式的单独销售的应用软件、管理软件业务及受托软件开发服务业务，根据以下条件确认收入：

A、软件产品销售：软件注册码被客户启用或软件安装、系统验收合格后开票确认收入；

B、软件开发服务：在软件开发完成、软件源代码移交客户、系统运行验收合格后开票确认收入。

③系统集成业务即通过定制开发与不同种类的硬件和数据源相集成的业务，根据公司客户签订的合同，在相关的硬件软件均已安装，经过系统运行验收合格后开票确认收入。

（二）存货的确认和计量

1、公司存货包括各类原材料、包装物、低值易耗品、在产品、自制半成品、产成品（库存商品）等。

2、存货取得时的计价方法：按照实际成本进行初始计量。

3、发出存货的计价方法：加权平均法。

4、存货的盘存制度：永续盘存制。

5、低值易耗品及包装物的摊销方法：“一次摊销法”核算。

6、存货跌价准备的确认标准、计提方法：期末存货按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按单个存货项目的成本与可变现净值孰低法计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提存货跌价准备。

（三）长期股权投资的确认和计量

1、初始成本的确认

长期股权投资按取得时的实际成本作为初始投资成本，初始投资成本按以下原则确定：

（1）企业合并形成的长期股权投资

①同一控制下的企业合并，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；②非同一控制下的企业合并，购买方在购买日应当按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。

（2）以企业合并外的其他方式取得的长期股权投资，按照下列规定确定其初始投资成本：①以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出；②以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本；③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，但合同或协议价值不公允的除外；④通过非货币性资产交换取得的长期股权投资，其初始投资成本按照《企业会计准则第

7号——非货币性资产交换》确定；⑤通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照《企业会计准则第12号——债务重组》确定。

2、长期股权投资的后续计量

(1) 成本法核算：能够对被投资单位实施控制的长期股权投资以及对被投资单位不具有共同控制或重大影响，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。采用成本法核算时，追加或收回投资调整长期股权投资的成本。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。该确认的投资收益，仅限于被投资单位接受投资后产生的累积净利润的分配额，所获得的利润或现金股利超过上述数额的部分作为初始投资成本的收回。

(2) 权益法核算：对被投资单位共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。采用权益法核算时，公司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。公司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，公司负有承担额外损失义务的除外。被投资单位以后实现净利润的，公司在收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。公司在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。如果被投资单位采用的会计政策及会计期间与公司不一致的，按照公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资损益。

3、长期股权投资的减值准备

期末，公司按长期股权投资的减值迹象判断是否应当计提减值准备，当长期股权投资可收回金额低于账面价值时，则按其差额计提长期投资减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间均不再转回。

(四) 固定资产的确认和计量

1、固定资产的确认标准：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、出租或经营管理而持有的；(2) 使用寿命超过一个会计年度。

2、固定资产按照成本进行初始计量，除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地外，公司对所有固定资产计提折旧。固定资产从其达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法提取折旧。但对已计提减值准备的固定资产在计提折旧时，按该项固定资产的账面价值，即固定资产原值减去累计折旧和已计提的减值准备以及尚可使用年限重新计算确定折旧率和折旧额。各类固定资产的估计残值率、折旧年限和年折旧率如下：

类 别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
机器设备	5/10	3/10	19.4/9
房屋和建筑物	20	3/10	4.85/4.5
交通运输设备	5	3/10	19.4/18
通讯交换设备	3/5	3/10	32.33/18
计算机设备	3/5	3/10	32.33/18
其 他	5	3/10	19.4/18

注：上表中固定资产使用年限较短、残值率较小的系星网锐捷软件采用。

公司于每年年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值；与固定资产有关的经济利益预期实现方式有重大改变的，改变固定资产折旧方法。

3、固定资产减值准备

期末，公司按固定资产的减值迹象判断是否应当计提减值准备，当固定资产可收回金额低于账面价值时，则按单项固定资产可收回金额低于账面价值的差额计提固定资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间均不再转回。

（五）无形资产的确认和计量

1、计价方法：无形资产按取得时的实际成本计量。购入的无形资产，其实际成本按实际支付的价款确定。公司内部自行开发的无形资产，在研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益，在研究开发项目开发阶段的支出，只有同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：①完成该无形资产以使其能够使

用或出售在技术上具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售无形资产；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

2、后续计量：公司于取得无形资产时分析判断其使用寿命。

①对于公司内部开发取得的使用寿命有限的并且其经济利益是通过销售所生产的产品实现的无形资产，公司判断预计其使用寿命和相关产品的销量，在无形资产使用寿命期内的每个会计年度，以按使用寿命直线法累计摊销额和按销量平均累计摊销额二者孰高者作为无形资产的摊销额，计入损益。

②对于公司其他的使用寿命有限的无形资产，自无形资产可供使用时起，至不再作为无形资产确认时止，采用直线法分期平均摊销，计入损益或相关资产的成本。

③对于使用寿命不确定的无形资产不进行摊销。

公司于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。如果无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计不同的，改变摊销期限和摊销方法。公司在每个会计期间对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核。如果有证据表明无形资产的使用寿命是有限的，估计其使用寿命，并按上述规定处理。

3、无形资产减值准备

期末，公司按无形资产的减值迹象判断是否应当计提减值准备，当无形资产可收回金额低于账面价值时，则按其差额提取无形资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间均不再转回。

4、研发费用的管理办法

(1) 研发费用定义与范畴：研究与开发费用是指企业在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，包括从事研究和开发活动人员的薪金、工资和其他有关的人工费用、研究和开发过程中所消耗的材料和劳务费

用、所使用的不动产、厂房和设备的折旧及间接费用、使用的专利权和许可证费用的摊销费用等。

(2) 研发费用的管理、核算：公司研究开发费用按照研发项目或者承担研发任务的单位进行预算，并按项目和单位设立台账归集核算研发费用（即实行项目核算和部门核算，以便从项目维度和部门维度考核其使用状况）。

项目首席研发主管（项目负责人或部门负责人）要对预算的研究与开发费用支出预算负责，严格按照项目进度进行开支与审批，除薪酬外的支出要经研发机构的直接经办人二人或二人以上共同鉴证。研发费用，由研究院院长审批或分管领导审批。

(3) 关于项目费用的研究与开发阶段的区分与认定：研究阶段，是指为了证实项目可行而获取相关科学技术、加深或提高认识所从事的创造性的、有计划的调查、分析和实验活动。开发阶段，是指为了创造新的或有实质性改进的产品、材料、设备或工艺，在开始商业生产或使用之前，将研究成果或其它知识付诸应用的系列活动，开发阶段是建立在研究阶段的基础上，已具有实质的针对性，形成的成果可能性较大。本公司的开发阶段以研究试制的产品样品或研究的应用成果提出首次中试（试验）为界限。

(4) 开发阶段的有关支出是否资本化的条件：公司对提出首次中试的新产品、新材料、新的软件产品、新的应用方案等项目，后续费用是否资本化，采取谨慎原则。判断是否资本化计入无形资产的条件如下：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（提报首次中试鉴定意见）

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（公司立项或科技部门立项书）

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明其生产的产品或无形资产自身存在市场，或无形资产在公司内使用，证明其有用性；（由相应产品事业部市场部或制造部提交市场预测报告或使用证明）

④有足够的物力、财力资源支持，完成该无形资产的开发，并有能力出售该无形资产。即该项开发并非无休止的投入、在某个阶段区间能够有成果可供应用或出售；（验收计划）

⑤归属于开发阶段的支出能够可靠地归集与计量。

⑥如项目开发支出无法满足上述条件，或虽满足上述条件，但市场容量较小（如专门客户的定制化产品），则均不作为资本化处理。

（六）其他主要资产的资产减值准备的确定方法

1、应收账款坏账核算办法

（1）坏账确认的标准：因债务人破产，依照法律程序清偿后，确定无法收回的应收款项；因债务人死亡，既无遗产可供清偿，又无义务承担人，确定无法收回的应收款项；因债务人逾期三年未履行偿债义务，并且有确凿证据表明无法收回或收回的可能性不大的应收款项。

（2）坏账损失的核算方法

公司对应收款项的坏账损失采用备抵法核算。

对于单项金额重大的应收款项（指单项金额超过期末应收款项余额的 10%，且单项金额超过 300 万元人民币）单独进行减值测试。如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

对于单项金额不重大但按信用风险特征组合后风险较大的应收款项，按账龄分析法计提坏账准备，如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

对于单项金额非重大的应收款项（指单项金额未超过期末应收款项余额的 10%，或者单项金额未超过 300 万元人民币），可以单独进行减值测试，或与经单独测试后未发现减值的应收款项一起包括在具有类似信用风险特征的组合中再进行减值测试。公司对应收款项采用组合方式进行减值测试时，按应收款项的账龄段这一信用风险特征进行组合，对其未来现金流量的预计是以同一账龄段的应收款项组合的历史损失率为基础确定的坏账准备计提比例计算的，对于已包括在某组合中的某项特定应收款项，一旦有客观证据表明其发生了减值，则将其从该组合中分离出来，单独确认减值损失。公司根据历史损失率确定的坏账准备计提比例如下：

应收账款及其他应收款账龄	计提比例
1 年内	1.5%
1 至 2 年	10%
2 至 3 年	50%
3 年以上	100%

下列三类应收款项不计提坏账准备：

①应收控股子公司（合并报表范围）款项；

②应收职工个人备用金借款；

③有确凿证据表明该项应收款项能全额收回的，如欠款单位以价值相当的可变现资产作抵押的。

公司收回应收款项时，将取得的价款和应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

2、在建工程减值准备的计提

期末，公司按在建工程的减值迹象判断是否应当计提减值准备，当在建工程可收回金额低于账面价值时，则按单项工程可收回金额低于账面价值的差额计提减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间均不再转回。

（七）借款费用的确认和计量

1、借款费用资本化的确认原则

借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，包括需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件，开始资本化：

（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

(2) 借款费用已发生；

(3) 为使资产达到预计可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

2、借款费用资本化的期间

为购建或者生产符合资本化条件的资产发生的借款费用，满足上述资本化条件的，在该资产达到预定可使用或者可销售状态前所发生的，计入该资产的成本；若资产的购建或者生产活动发生非正常中断，并且中断时间连续超过3个月，暂停借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建或者生产活动重新开始；当所购建或生产的资产达到预定可使用或者可销售状态时，停止其借款费用的资本化。

3、借款费用资本化金额的计算方法

在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，按照下列规定确定：

(1) 为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

(2) 为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。

(八) 政府补助的确认与计量

1、确认原则：公司从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产，当同时满足下列条件时，予以确认：

①企业能够满足政府补助所附条件；

②企业能够收到政府补助。

2、计量：政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

3、会计处理：与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。与收益相关的政府补助，分别下列情况处理：

①用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；

②用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

（九）金融工具的确认与计量

1、金融工具分为下列五类：

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或交易性金融负债、指定为公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；

（2）持有至到期投资；

（3）贷款和应收款项；

（4）可供出售金融资产；

（5）其他金融负债。

2、初始确认和后续计量

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债：按照取得时的公允价值作为初始确认金额，相关的交易费用在发生时计入当期损益。支付的价款中包含了已宣告尚未发放的现金股利或债券利息的，单独确认为应收项目。持有期间取得的利息或现金股利，确认为投资收益。资产负债表日，将其公允价值变动计入当期损益。

（2）持有至到期投资：按取得时的公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。支付的价款中包含了已宣告尚未发放的债券利息的，单独确认为应收项目。持有期间按照实际利率法确认利息收入，计入投资收益。处置持有至到期投资时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项：按从购货方应收的合同或协议价款作为初始入账金额。单项金额重大的应收款项持有期间采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量。

(4) 可供出售金融资产：按取得该金融资产的公允价值和相关费用之和作为初始确认金额。支付的价款中包含了已宣告尚未发放的债券利息或现金股利的，单独确认为应收项目。持有期间取得的利息或现金股利，计入投资收益。期末，可供出售金融资产以公允价值计量，且公允价值变动计入资本公积（其他资本公积）。

处置可供出售金融资产时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

(5) 其他金融负债：按其公允价值和相关交易费用之和作为初始入账金额，除《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》第三十三条规定的三种情况外，按摊余成本进行后续计量。

3、金融工具的公允价值确定方法

(1) 对存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价作为其公允价值，活跃市场的报价包括易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了在公平交易中实际发生的市场交易的价格。

(2) 对不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值，估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融资产或金融负债的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

(3) 初始取得或源生的金融资产或承担的金融负债，应当以市场交易价格作为确定其公允价值的基础。

(4) 企业采用未来现金流量折现法确定金融工具公允价值的，应当使用合同条款和特征在实质上相同的其他金融工具的市场收益率作为折现率。没有标明利率的短期应收款项和应付款项的现值与实际交易价格相差很小的，可以按照实际交易价格计量。

4、金融资产减值的处理

期末，对于持有至到期投资和应收款项，有客观证据表明其发生了减值的，根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间的差额计算确认减值损失。

(1) 对于单项金额重大的持有至到期投资和应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提减值准备。

(2) 对于单项金额非重大的持有至到期投资和应收款项以及经单项测试后未减值的单项金额重大的持有至到期投资和应收款项，按类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些组合在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提减值准备。

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

(十) 税项及享受的税收优惠政策

1、增值税

根据国家税收法规，按应税销售收入的 17% 计提销项税额，以销项税额扣除允许抵扣的进项税额后的差额计算缴纳增值税。有软件产品开发销售的公司执行软件产品超税负 3% 即征即退的优惠政策，所退税款用于研究开发软件产品和扩大再生产的，不作为所得税应税收入。

2、营业税

根据国家税收法规，按照营业税征缴范围的营业收入的 3% 或 5% 计提缴纳。

3、城市维护建设税

根据国家税收法规，按应纳流转税额的 7% 计提缴纳。其中上海爱伟迅数码科技有限公司按应纳流转税额的 1% 的税率计缴。

4、教育费附加

根据国家税收法规，按应纳流转税额的 3% 缴纳，地方教育费附加按 1% 缴纳。其中上海爱伟迅数码科技有限公司按营业额的 0.2% 计缴。

5、企业所得税

(1) 福建星网锐捷通讯股份有限公司为 1996 年设立的生产性外商投资企业，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》第七条，设在沿海经济开放区和经济特区、经济技术开发区所在城市的老城区的生产性外商投资企业，减按 24% 的税率征收外商投资企业和外国企业所得税。2007 年公司的所得税率为 24%（地方所得税 3% 全免）。

根据《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的规定，对国家重点扶持的高新技术企业，减按 15% 的税率征收企业所得税。福建星网锐捷通讯股份有限公司 2008 年已取得“高新技术企业证书”[证书编号：GR200835000057]，2008 年-2010 年公司执行的所得税率为 15%。

(2) 福建星网锐捷软件有限公司属软件企业，根据国务院《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》及财政部、国家税务总局、海关总署《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》（财税[2000]25 号）相关规定，软件企业自获利年度起，企业所得税享受免二减三的优惠政策。经福建省国家税务局审批，福建星网锐捷软件有限公司 2007 年减半征收企业所得税，减半后实际执行的所得税率为 16.5%。

根据《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的规定，对国家重点扶持的高新技术企业，减按 15% 的税率征收企业所得税。福建星网锐捷软件有限公司 2008 年已取得“高新技术企业证书”[证书编号：GR200835000056]，2008 年-2010 年公司执行的所得税率为 15%。

(3) 福建升腾资讯有限公司为 2002 年设立的生产性外商投资企业，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》第八条及实施细则第七十二条和国家税务总局《关于外商投资企业兼营生产性和非生产性如何享受税收优惠问题的通知》（国税发[1994]209 号）的规定，减按 24% 的税率征收外商投资企业和外国企业所得税。同时，企业从获利年度起享受“免二减三”的税收优惠政策（榕开国税政[2003]130 号）。经福建省国家税务局审批，福建升腾资讯有限公司 2007 年减半征收外商投资企业和外国企业所得税（榕开国税函[2004]102 号），减半后实际执行的所得税率为 12%（地方所得税 3% 全免）。

根据《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的规定，对国家重点扶持的高新技术企业，减按 15% 的税率征收企业所

得税。福建升腾资讯有限公司 2008 年已取得“高新技术企业证书”[证书编号：GR200835000034]，2008 年-2010 年公司执行的所得税率为 15%。

(4) 福建星网锐捷网络有限公司为 2003 年设立的生产性外商投资企业，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》第八条及实施细则第七十二条和国家税务总局《关于外商投资企业兼营生产性和非生产性如何享受税收优惠问题的通知》(国税发[1994]209 号)以及国家税务局《关于外商投资企业和外国企业所得税法若干执行问题的通知》(国税发[2000]152 号)的规定，减按 24%的税率征收外商投资企业和外国企业所得税。同时，企业从获利年度起享受“免二减三”的税收优惠政策。经福建省国家税务局审批，福建星网锐捷网络有限公司 2006-2008 年减半征收外商投资企业和外国企业所得税(榕开国税函[2005]77 号)。2007 年度实际执行的所得税率为 12% (地方所得税 3%全免)。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及《关于贯彻落实国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策有关》问题的通知(财税[2008]21 号)的规定，企业原享受定期减免税优惠的，可以在本法施行后继续享受到期满为止，对原适用 24%企业所得税率并享受国发[2007]39 号文件规定企业所得税定期减半优惠过渡的企业，2008 年及以后年度一律按 25%税率计算的应纳税额实行减半征税。因此，福建星网锐捷网络有限公司 2008 年实际执行的所得税率为 12.5%。

根据《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的规定，对国家重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税。福建星网锐捷网络有限公司 2008 年已取得“高新技术企业证书”[证书编号：GR200835000058]，2009-2010 年公司执行的所得税率为 15%。(2008 年按最优惠税率执行)

(5) 福州星网视易信息系统有限公司属软件企业(2005 年 7 月 4 日由福建省信息产业厅认定)，根据财政部、国家税务总局、海关总署《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》(财税[2000]25 号)规定，对我国境内新办软件生产企业经认定后，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。2007 年 1 月 24 日经福建省福州市鼓楼区国家税务局批复，福州星网视易信息系统有限公司 2006-2007 年度

全额免征企业所得税，2008-2010年减半征收企业所得税。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及《关于贯彻落实国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策有关问题的通知》（财税[2008]21号）的规定，企业原享受定期减免税优惠的，可以在本法施行后继续享受到期满为止，对原适用33%企业所得税率并享受国发[2007]39号文件规定企业所得税定期减半优惠过渡的企业，2008年及以后年度一律按25%税率计算的应纳税额实行减半征税。因此，福州星网视易信息系统有限公司2008年-2010年实际执行的所得税率为12.5%。

(6) 厦门青年网络通讯股份有限公司系注册于厦门经济特区的企业，执行经济特区的所得税优惠政策，2007年度实际执行的所得税率为15%；根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及《关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发〔2007〕39号）的规定，公司2008年执行所得税率为18%，2009年执行的所得税税率为20%。

(7) 上海爱伟迅数码科技有限公司为注册在上海青浦工业区的创新型中小企业，企业所得税实行核定计征办法，公司2006-2007年系根据《关于转发〈国家税务总局关于印发〈企业所得税分类管理指导意见〉的通知〉的通知》（沪国税所-[2006]227号）和《关于转发国家税务总局企业所得税纳税申报有关文件的通知》（沪国税所-[2006]228号），按营业额的7%作为应纳税所得额，年应纳税所得额3万元以下，适用税率18%；年应纳税所得额3-10万元，适用税率27%；年应纳税所得额10万元以上，适用税率33%。2008-2009年根据《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的规定和主管税务部门的相关规定，按营业额的4%作为应纳税所得额，适用税率25%。

(8) 厦门星网锐捷软件有限公司系注册于厦门经济特区的企业，执行经济特区的所得税优惠政策，2007年度实际执行的所得税率为15%；根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》、《关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号）及《关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发〔2007〕39号）的规定，厦门星网锐捷软件有限公司于2007年12月被认定为软件企业，经主管税务部门审核确认2008-2009年免征企业所得税。

(9) 北京星网锐捷网络技术有限公司系注册于北京市的企业, 2007 年度执行《中华人民共和国企业所得税暂行条例》, 2008 年 1 月 1 日起执行《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》。2007 年度实际执行的所得税率为 33%, 2008 年、2009 年执行的所得税税率为 25%。

(十一) 重要会计政策和会计估计变更说明

报告期内, 公司不存在重要会计政策和会计估计变更。

四、业务分部信息

主营业务收入分业务情况如下 (单位: 元):

分类	主要产品	2009 年	2008 年	2007 年
网络终端	瘦客户机	340,077,203.29	254,003,929.01	223,576,431.41
企业级网络设备		725,465,173.43	504,348,013.15	518,238,879.80
其中: 软件		240,137,880.63	171,583,061.11	151,568,531.81
路由器		79,142,959.73	68,069,058.90	56,705,557.64
交换机		293,229,753.37	233,407,747.02	244,821,435.01
其他		112,954,579.70	31,288,146.12	65,143,355.34
通讯产品	ADSL Modem	224,696,784.06	182,255,191.57	206,087,570.46
	无线通	149,717,924.69	85,542,499.18	169,049,885.18
	小计	374,414,708.75	267,797,690.75	375,137,455.64
其他		269,865,593.15	272,360,403.04	120,473,990.93
合计		1,709,822,678.62	1,298,510,035.95	1,237,426,757.78

五、最近一年收购兼并情况

本公司最近一年未发生收购兼并情况。

六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

本公司近三年非经常性损益明细表(经福建华兴会计师事务所有限公司闽华兴所(2010)审核字E-003号审核鉴证)如下(单位:元):

非经常性损益项目	2009年度	2008年度	2007年度
非流动资产处置损益	-1,209,261.11	-121,155.08	-321,515.90
计入当期损益政府补助收入	8,569,364.92	15,368,604.29	5,945,000.00
计入当期损益的非金融企业收取的资金占用费	---	---	---
同一控制下企业合并产生的净损益	---	---	---
盘盈收入	---	---	---
捐赠收入	341,000.00	---	---
捐赠支出	-358,790.88	-1,252,112.44	---
其他	397,800.48	243,283.30	681,595.91
小计	7,740,113.41	14,238,620.07	6,305,080.01
减: 所得税影响数	1,158,724.17	1,964,863.88	1,316,086.94
归属于少数股东权益的非经常性损益数	1,184,564.56	2,200,492.21	578,589.38
合 计	5,396,824.68	10,073,263.98	4,410,403.69
上述影响额占当年归属于母公司净利润比例	5.08%	14.56%	7.28%
归属于母公司所有者的净利润	106,257,490.94	69,165,069.16	60,594,745.31
扣除非经常性损益后的归属于母公司净利润	100,681,791.92	59,091,805.18	56,184,341.62

七、资产

(一) 固定资产

截止至2009年12月31日,公司合并报表固定资产情况如下:

项 目	折旧年限 (年)	原值(元)	累计折旧(元)	减值准备 (元)	净额(元)
房屋建筑物	20	53,591,660.19	9,011,312.23	---	44,580,347.96
交通运输设备	5	8,276,970.32	4,667,875.42	---	3,609,094.90

机器设备	5-10	42,981,181.72	16,141,938.67	---	26,839,243.05
计算机设备	3-5	37,090,842.74	21,083,116.89	---	16,007,725.85
邮电交换设备	3-5	11,597,015.87	2,839,868.12	---	8,757,147.75
其他	5	16,451,030.44	9,919,449.80	---	6,531,580.64
合计	---	169,988,701.28	63,663,561.13	---	106,325,140.15

注：上表中固定资产使用年限较短、残值率较小的系星网锐捷软件采用。

（二）对外投资

截止至 2009 年 12 月 31 日，公司合并报表长期股权投资如下：

被投资公司	投资期限	初始投资额(元)	期末投资额(元)	股权比例	核算方法	合并报表时的调整方法
北京福富软件技术股份有限公司	长期	13,453,538.94	17,730,681.18	37.37%	权益法	不合并
紫光合创信息技术(北京)有限公司	长期	24,866,400.00	25,267,921.52	48.13%	权益法	不合并

（三）无形资产

截止至 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产情况如下：

项目	取得方式	原始金额	2009 年 12 月 31 日	剩余摊销期限
1、马尾土地使用权	外购	12,360,175.00	11,795,496.99	47 年
2、视易 8088 项目	自主开发	788,347.14	114,389.15	(注)
3、C830 升腾固网支付终端	自主开发	2,506,988.77	1,462,091.62	21 个月
4、联网信息发布系统二代	自主开发	2,173,435.18	1,267,257.58	21 个月
5、企业级 IP-PBX 及其融合通讯组网系统	自主开发	3,946,361.97	2,300,992.14	21 个月
6、用友 ERP-NC 财务软件	外购	646,153.87	516,923.11	48 个月
7、比邻制造系统管理软件	外购	178,538.46	175,562.82	59 个月
8、神州数码人力资源管理软件	外购	53,914.53	53,015.95	59 个月
9、神州数码易拓 ERP 管理软件	外购	1,008,156.42	991,353.81	59 个月
10、顶点管理软件	外购	81,196.58	76,685.66	34 个月
11、Mainsoft 软件	外购	310,000.00	301,388.89	35 个月
合计	---	24,053,267.92	19,055,157.72	---

注：土地使用权的摊销年限为其使用年限。本公司于 2007 年 10 月 26 日购得坐落于马尾区快安科技园 65 号的国有土地使用权，使用终止日期为 2056 年 12 月 30 日；该土地使用权摊销年限为 49.25 年。

视易 8088 项目、C830 升腾固网支付终端、联网信息发布系统二代、企业级 IP-PBX 及其融合通讯组网系统是本公司自行开发取得的无形资产，根据本公司无形资产确认与计量准则，对于公司内部开发取得的使用寿命有限的并且其经济利益是通过销售所生产的产品实现的无形资产，公司判断预计其使用寿命和相关产品的销量，在无形资产使用寿命期内的每个会计年度，以按使用寿命直线法累计摊销额和按销量平均累计摊销额二者孰高者作为无形资产的摊销额，计入损益。根据上述准则，视易 8088 项目按预计销售量进行摊销，C830 升腾固网支付终端、联网信息发布系统二代、企业级 IP-PBX 及其融合通讯组网系统按使用寿命 36 个月平均摊销。

用友 ERP-NC 财务软件按照其预计使用年限 5 年按直线法分期平均摊销；比邻制造系统管理软件、神州数码人力资源管理软件、神州数码易拓 ERP 管理软件按照使用授权时间 5 年按直线法分期平均摊销；顶点管理软件、Mainsoft 软件按照使用授权时间 3 年按直线法分期平均摊销。

八、负债

（一）银行借款

截止至 2009 年 12 月 31 日，公司无逾期银行借款，具体如下（单位：元）：

项 目	2009 年 12 月 31 日	期限
信用借款	40,890,344.00	一年以内
保证借款	12,000,000.00	一年以内
质押借款	11,804,000.00	一年以内
长期借款	8,321,340.92	2007.6.18-2017.6.17
合 计	73,015,684.92	---

长期借款余额为子公司厦门锐捷软件购房按揭贷款余额。

（二）对内部人员和关联方的负债

截止至 2009 年 12 月 31 日，公司无对关联方的负债。对内部人员的负债主要是员工便携电脑押金 401.82 万元，以及尚未支付的职工薪酬 10,955.05 万元。

（三）或有负债

详见本节“十一、会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）或有事项”。

九、所有者权益变动情况

（一）股本

单位：元

股 东	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
电子信息集团	53,927,300	53,927,300	53,927,300
维实投资	32,882,500	32,882,500	32,882,500
FINET	31,567,200	31,567,200	31,567,200
MASTER SKILL	6,576,500	6,576,500	6,576,500
盈仁投资	6,576,500	6,576,500	6,576,500
合 计	131,530,000	131,530,000	131,530,000

（二）资本公积

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
期初余额	548,964.00	548,964.00	548,964.00
资本公积转增股本	---	---	---
权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响	---	---	---
期末余额	548,964.00	548,964.00	548,964.00

（三）盈余公积

单位：元

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
期初余额	9,885,027.74	4,740,827.84	2,221,850.07
盈余公积转增股本	---	---	---
提取盈余公积	5,517,281.91	5,144,199.90	2,518,977.77
期末余额	15,402,309.65	9,885,027.74	4,740,827.84

（四）未分配利润

单位：元

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
期初余额	179,604,458.31	115,583,589.05	57,507,821.51
净利润	106,257,480.94	69,165,069.16	60,594,745.31
提取盈余公积	5,517,281.91	5,144,199.90	-2,518,977.77
分配股利	---	---	---
转增股本	---	---	---
期末余额	280,344,657.34	179,604,458.31	115,583,589.05

十、现金流量

报告期内，本公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动，现金流量基本情况如下表所示（单位：元）：

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	347,400,543.80	112,794,111.92	143,435,106.96
投资活动产生的现金流量净额	-44,139,948.89	-20,657,796.63	-69,729,016.98
筹资活动产生的现金流量净额	-188,858,315.71	-82,752,376.75	50,826,502.84
汇率变动对现金的影响	-73,506.57	-88,592.95	-71,444.50
现金及现金等价物净增加额	114,328,772.63	9,295,345.59	124,461,148.32

十一、会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）或有事项

1、截止至 2009 年 12 月 31 日，未到期已贴现的应收票据为 57,435,569.57 元，未到期已背书转让的应收票据为 3,500,000 元。

2、截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司应收账款保理业务产生的质押借款余额为 11,804,000 元。

（二）承诺事项

截止审计报告日止，公司无需要披露的重大承诺事项。

（三）其他重要事项

1、增值税返还

根据财政部、国家税务总局、海关总署（财税字[2000]25号）《关于〈鼓励软件企业和集成电路产业发展税收政策问题〉的有关通知》的规定，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%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。报告期内，公司收到的增值税返还如下（单位：元）：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
收到的增值税返还	43,582,451.05	32,590,534.41	28,154,455.66
其中：星网锐捷软件	3,441,193.03	2,849,941.77	6,344,870.32
锐捷网络	28,671,971.09	23,898,576.29	19,943,421.82
星网视易	5,012,466.57	2,493,935.66	1,613,573.55
上海爱伟迅	381,806.04	46,749.06	25,326.93
升腾资讯	5,356,386.33	3,301,331.63	227,263.04
厦门锐捷软件	718,627.99	---	---

2、其他政府补助

报告期内，公司收到多项福建省各级政府部门对公司科研项目的资金支持以及对公司科研成果的奖励等政府补助。2007-2009年，公司其他政府补助分别为594.5万元、1,536.86万元、856.94万元。

3、保荐人及发行人律师意见

(1) 经核查发行人及其控制公司报告期内收到的财政补贴的收款凭证，并与相关主管部门的批准文件进行逐一核对，保荐人及发行人律师认为，发行人及其控制公司获得的财政补贴均经过相关主管部门批准并具有相应的文件依据，是合法、合规、真实、有效的。

(2) 经核查发行人及其控制公司提供的所得税、增值税、营业税等主要税种的纳税申报资料以及发行人及其控制公司的税务主管部门分别出具的完税凭证，保荐人及发行人律师认为，发行人及其控制公司在报告期内能够依法纳税，不存在因违反税收方面的法律、法规而受到行政处罚且情节严重的情形。

十二、主要财务指标

(一) 主要变现能力、资产管理能力及负债率等指标

财务指标	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.64	1.46	1.31
速动比率	1.21	1.04	0.97
资产负债率（母公司）	50.70%	56.88%	66.35%
资产负债率（合并报表）	54.35%	59.07%	67.93%
每股净资产（元）	3.25	2.44	1.92
无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比例	2.23%	3.33%	3.57%
财务指标	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率（次）	4.60	3.32	3.41
存货周转率（次）	3.72	3.11	3.70

每股经营活动现金流量净额（元）	2.64	0.86	1.09
每股净现金流量（元）	0.87	0.07	0.95
息税折旧摊销前利润（万元）	20,498.84	14,949.81	13,745.19
利息保障倍数	15.18	5.80	6.81

注：上述主要财务指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产 / 流动负债

速动比率=（流动资产-存货） / 流动负债

应收账款周转率（次）=主营业务收入 / 应收账款平均余额

存货周转率（次）=主营业务成本 / 存货平均余额

资产负债率=负债总额 / 资产总额×100%

每股净资产=期末归属于母公司所有者权益/期末股本总额

每股经营活动现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额 / 期末股本总额

每股净现金流量=净现金流量 / 期末股本总额

息税折旧摊销前利润=净利润+利息费用+所得税+固定资产折旧+长期待摊和无形资产摊销

利息保障倍数=息税前利润 / 利息费用（息为利息支出、税为所得税）

无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比例=（无形资产-土地使用权+商誉+开发支出） / 期末归属于母公司所有者权益

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010年修订）》的规定，本公司近三年净资产收益率和每股收益计算列示如下：

年度	财务指标	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本	稀释
2009年	归属于母公司所有者的净利润	28.36%	0.8079	0.8079
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	26.92%	0.7668	0.7668
2008年	归属于母公司所有者的净利润	24.10%	0.5259	0.5259
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	20.59%	0.4493	0.4493
2007年	归属于母公司所有者的净利润	27.28%	0.4607	0.4607
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	25.30%	0.4272	0.4272

1、净资产收益率的计算公式

加权平均净资产收益率= $P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

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

属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

2、每股收益的计算公式

(1) 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普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

(2) 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，应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。

十三、本公司历次验资及资产评估情况

(一) 历次验资情况

历次验资情况参见本招股说明书第五节“发起人基本情况”之“四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性”。

(二) 历次资产评估情况

为完成股份制改造，福建星网锐捷通讯有限公司委托具有国有资产评估资格及证券从业资格的厦门市大学资产评估有限公司，以 2005 年 4 月 30 日为评估基准日，对公司因股份制改造事宜所涉及的各项资产及相关负债进行评估，提供市场价值参考依据。2005 年 6 月 1 日，厦门市大学资产评估有限公司出具厦大评估评报字（2005）第 300 号《福建星网锐捷通讯有限公司资产评估报告书》，以 2005 年 4 月 30 日为基准日对福建星网锐捷通讯有限公司的全部资产和负债进行评估。评估情况如下：

项 目	评估前账面净值（元）	评估值（元）	评估增值率	评估基准日	评估方法
总资产	361,415,242.67	374,280,108.82	3.56%	2005年4月30日	重置成本法
总负债	229,882,161.14	229,882,161.14	0.00%		
净资产	131,533,081.53	144,397,947.7	9.78%		

第十一节 管理层讨论与分析

一、财务状况分析

(一) 资产情况

1、资产结构及其规模

报告期内，公司资产结构如下表所示：

项 目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
流动资产	106,163.26	85.60%	86,611.34	85.07%	90,998.20	86.40%
非流动资产	17,857.56	14.40%	15,206.37	14.93%	14,329.05	13.60%
合 计	124,020.82	100.00%	101,817.70	100.00%	105,327.25	100.00%

报告期内，公司资产规模快速增长。2009年末比2008年末增长21.81%，主要是由于销售规模的扩大而导致流动资产增加。

报告期内，公司资产结构保持稳定。流动资产占公司资产总额的比重较大，资产保持较高流动性，主要原因是：①公司近年业务高速发展，但受厂房面积的限制，生产线无法相应扩充；②房屋建筑物等由于取得时间较早，且地处郊区，原值相对较低；③本公司主要面向行业客户提供包括硬件、软件、服务在内的行业应用整体解决方案，公司产品服务流程较长，收入确认的周期也较长，公司在整个销售流程中需要在货币资金、应收账款、存货等流动资产上投入大量资金以支持业务的发展。

公司本次募集资金大部分将用于扩充产能的马尾生产基地项目，项目建成投产后将有效缓解公司产能压力，同时固定资产所占比重也将提高。

2、流动资产的构成及质量分析

报告期内，公司流动资产构成情况如下表所示：

项 目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
货币资金	36,403.52	34.29%	23,192.85	26.78%	23,751.84	26.10%
应收票据	380.00	0.36%	475.63	0.55%	1,110.83	1.22%
应收账款	35,997.03	33.91%	35,143.23	40.58%	40,095.57	44.06%
预付款项	3,694.40	3.48%	854.09	0.99%	830.96	0.91%
其他应收款	1,872.98	1.76%	1,707.03	1.97%	1,942.13	2.13%
存 货	27,815.33	26.20%	25,238.51	29.14%	23,266.87	25.57%
合 计	106,163.26	100.00%	86,611.34	100.00%	90,998.20	100.00%

流动资产以货币资金、应收账款和存货为主，三者合计所占比重超过 90%。

(1) 货币资金

报告期内，公司货币资金情况如下（单位：万元）：

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
现 金	16.33	54.28	32.42
银行存款	31,010.27	10,839.45	13,651.77
其他货币资金	5,376.91	12,299.12	10,067.65
合 计	36,403.52	23,192.85	23,751.84

2009 年末货币资金余额较 2008 年末增长了 56.96%，主要是因为公司 2009 年度销售规模扩大（营业收入同比增长 30.81%），且货款回收及时；另一方面，随着公司与供应商谈判地位的提升，2009 年公司以票据方式与供应商结算采购款的金额亦有较大幅度的增加。

其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金、保函保证金。2009 年末其他货币资金余额包括开具银行承兑汇票保证金 4,345.51 万元、保函保证金 960.16 万元、信用证保证金 71.24 万元。

(2) 应收账款

公司应收账款的增长与公司主营业务收入的增加相匹配；应收账款期末余额较大是同类型企业的基本特征；本公司应收账款账龄较短，大部分账龄在三

个月以内；应收账款客户实力较强，信誉较好，变现能力较高，应收账款安全性良好。

①期末余额较大的原因

公司期末应收账款余额较大，主要由两方面的因素造成：

A、信用政策

公司网络设备及瘦客户机主要面向教育、金融、政府、保险、证券等大型行业客户销售，通讯产品主要面向电信运营商客户，根据对客户品质、资本等情况的综合评价，给予客户的信用政策为：合同金额的 80%-90%信用期在 60-180 天之间，剩下 10%-20%的合同金额信用期间在 180-360 天或者产品终验合格后。为了加快应收款的回笼，对合同尾款公司一般在为客户提供银行保函的前提下，在一年内回收。此外，公司产品还大量通过渠道商间接直销，公司对代理商按总代理级企业（业务联盟企业）、二级代理企业、中小代理级企业、个体户四类别分类管理，对总代理级企业及二级代理企业销售时预收 30%货款，其余 70%货款的信用期在 60-90 天；对中小代理商销售时预收 70%货款，其余 30%货款信用期为 30 天；对个体户销售则是现款现货。

B、季节性销售

本公司的主营业务收入具有明显的季节性特征，每年下半年销售明显高于上半年，第四季度销售尤其突出，占全年销售的 40%以上。而这部分销售大部分处于信用期，造成年末应收账款余额较大。年末应收账款余额绝大部分为第四季度销售产生。

公司 2007 年、2008 年、2009 年第四季度主营业务收入及其产生的应收账款对比情况如下：

项目	2009 年末	2008 年末	2007 年末
账龄三个月以内应收账款 (A) (万元)	28,288.20	25,532.87	32,221.49
项目	2009 年	2008 年	2007 年
第四季度主营业务收入 (B) (万元)	68,754.70	50,432.01	50,118.92
A/B	41.11%	50.63%	64.29%

②应收账款期末余额较大是同类型企业的基本特征

现有上市公司中，与本公司具有类似销售对象的有三维通信、新大陆、证通电子、中兴通讯、烽火通信等，其中，三维通信、中兴通讯、烽火通信的主要销售对象是电信行业客户；新大陆的主要销售对象是电信、金融、高速公路、政府等行业客户；证通电子的主要销售对象是银行。这五家上市公司的期末应收账款的特征与本公司类似（见下表）。

公司名称	项 目	2009 年	2008 年	2007 年
本 公 司	应收账款/主营业务收入	22.05%	28.24%	33.50%
三维通信	应收账款/主营业务收入	34.46%	34.21%	45.29%
烽火通信	应收账款/主营业务收入	30.15%	39.92%	47.25%
新 大 陆	应收账款/主营业务收入	28.81%	30.68%	36.68%
证通电子	应收账款/主营业务收入	36.72%	21.12%	48.68%
中兴通讯	应收账款/主营业务收入	28.40%	26.11%	25.72%

数据来源：上市公司年报，下同。

③报告期内趋势分析

公司的应收账款账龄较短，可收回性良好。报告期内公司应收账款的账龄分布如下：

账龄	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
0-3 个月	28,288.20	75.02%	25,532.87	69.62%	32,221.49	77.73%
3 个月-1 年	6,484.15	17.20%	7,484.76	20.41%	7,175.74	17.31%
1 年以内小计	34,772.35	92.22%	33,017.63	90.03%	39,397.23	95.04%
1-2 年	1,694.96	4.49%	2,880.68	7.85%	1,287.68	3.11%
2-3 年	441.60	1.17%	56.51	0.15%	260.80	0.63%
3 年以上	798.92	2.12%	720.38	1.96%	505.21	1.22%
合 计	37,707.83	100.00%	36,675.19	100.00%	41,450.92	100.00%

公司一年期以内应收账款所占比例很高，其中大部分账龄在三个月以内，2007年末、2008年末、2009年末三个月内应收账款比例分别为77.73%、69.62%、75.02%。应收账款账龄结构合理，不存在账龄较长的大额应收账款。

报告期内，公司呈现良好的收入增长质量。2008年，在主营业务收入增长的情况下，公司应收账款同比下降12.35%；2009年，公司主营收入同比增长了31.68%，应收账款仅同比增长2.82%。

2008年账龄1-2年的应收账款同比增加1,593万元，主要原因是：锐捷网络2007年12月销售于农业银行各分支行的网络设备合同（总金额4,506万元）系由农业银行总行统购分签，货款由各分支行支付。截至2008年底，该销售合同的标的货物已全部发出，但由于部分分支行尚未安装使用，由此产生1,623万元的应收账款。

④安全性分析

报告期内，公司应收账款分行业分布情况如下表所示：

A、客户主要为大行业客户，回款具有充分保障

行业	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
电信运营商	9,045.19	23.99%	10,867.14	29.63%	13,613.30	32.84%
渠道经销商	5,312.33	14.09%	7,142.56	19.48%	2,187.96	5.28%
金融行业	13,476.12	35.74%	13,419.65	36.59%	14,971.31	36.12%
政府	3,191.10	8.46%	963.73	2.63%	3,206.15	7.73%
教育行业	3,743.85	9.93%	1,869.03	5.10%	4,617.63	11.14%
其他	2,939.24	7.79%	2,413.08	6.58%	2,854.58	6.89%
合计	37,707.83	100.00%	36,675.19	100.00%	41,450.92	100.00%

从上表可见，公司应收账款主要分布在运营商、金融、政府、教育等行业，整体上受2008年金融危机及全球经济衰退的影响较小，这些行业客户实力强、信誉好，发生坏账的可能性极小。渠道商的最终付款方仍为教育、金融、电信等行业客户，应收账款回收亦有充分的保障。对于一般性的采购，本公司与经公司认证的渠道商互相配合，采用间接直销的模式，因此，渠道代理商期末应收款占

有一定的比重。在间接直销模式下，本公司仍然直接面向客户，参与对客户需求的分析和项目招投标，负责产品研发、方案设计和产品制造，而后通过渠道商实现销售，由渠道商提供设备安装调试、后续的技术支持等服务，最终客户仍为教育、金融、电信等行业客户，因此，对于渠道商和本公司而言，货款回收均有充分的保障。

为了保证渠道代理商应收账款的质量，公司建立了严格的渠道代理商评估体系，选择前进行包括资信状况、财务状况、经营状况、个人资料等在内的充分、科学的评估，对不同的经销商给予不同的信用额度和期限，并预收一定的押金，以最大限度地保障公司应收账款的安全。业务开展过程中，对渠道商的信用管理采取动态的管理办法，每半年根据前期合作情况，对渠道商的信用情况重新评定。

2007 年公司加大对渠道商货款的催收力度，当年渠道商货款回收及时，因此渠道商应收款比上年末大幅下降。2008 年末，渠道商应收款回升至历史正常水平(2004 年、2005 年、2006 年渠道商应收款占全部应收款的比重分别为 25.42%、33.40%、26.84%)，渠道商回款情况正常。

2009 年末，教育行业应收账款较 2008 年末增加 1,874.82 万元，增长 100.31%，政府行业应收账款较 2008 年末增加 2,227.37 万元，增长 231.12%，主要是因为公司网络设备在上述两个细分行业的销售实现较快增长（详见本节“二、盈利能力分析”之“(一) 主营业务收入变动趋势及构成分析”）。其中，教育行业应收账款余额中，公司 2009 年中标的“教育科研基础设施 IPV6 技术升级和应用示范项目”产生的余额为 2,009.42 万元；政府行业应收账款余额中，公司当年中标的“国家审计署专网项目”、“中共中央办公厅到副省级城市党委办公厅业务网络项目”、“成都市温江区新大楼网络建设项目”等均是在第四季度实现销售，由此产生正常信用期内的应收账款余额 1,042.57 万元。

B、总体销售回款良好

得益于良好的客户质量和客户信用，2008 年公司的销售回款未受到金融危机的影响，没有违约的情况发生。从销售商品、提供劳务所收到的现金来看，2008 年第三季度为 40,604.72 万元，同比增长 10.66%，第四季度为 56,068.66 万元，同比增长 8.23%。回款情况正常。

C、主要客户回款情况良好

2007年末、2008年末、2009年末，公司应收账款前五名单位的欠款金额分别为7,344.19万元、7,156.87万元、5,382.11万元，账龄均在一年以内，分别占当期末应收账款的17.72%、20.36%、14.95%，应收账款的客户集中度合理，前五名客户大部分是行业内知名企业，发生坏账的可能性非常小。

2007年度以来，公司前五名客户应收账款的回收情况如下（单位：万元）：

年度	公司名称	期末余额	2008年收款	2009年收款	截止至2010年4月30日收款
2007年	中国移动通信集团四川有限公司	1,016.21	1,016.21	---	---
	中国移动通信集团湖南有限公司	1,714.50	1,714.50	---	---
	中国网通（集团）有限公司河南省分公司	1,829.58	1,829.58	---	---
	中国人民财产保险股份有限公司	2,139.89	2,139.89	---	---
	深圳市中兴康讯电子有限公司	644.00	644.00	---	---
	合计	7,344.18	7,344.18	---	---
2008年	中国网通（集团）有限公司河南省分公司	2,613.67	---	2,415.08	198.59
	中国邮政集团公司	1,393.31	---	1,393.31	---
	黑龙江国脉通信经贸有限公司	1,339.80	---	1,339.80	---
	深圳市中兴康讯电子有限公司	1,050.07	---	1,050.07	---
	上海卡友信息服务有限公司	760.02	---	760.02	---
	合计	7,156.87	---	6,958.28	198.59
2009年	深圳市中兴康讯电子有限公司	1,541.93	---	---	1,541.93
	江苏天技科技实业有限公司	1,175.38	---	---	1,175.38
	中国网通（集团）有限公司河南省分公司	1,116.84	---	---	867.38
	中国网通（集团）有限公司山东省分公司	825.43	---	---	789.44
	环宇邮电国际租赁有限公司	722.53	---	---	430.69
	合计	5,382.11	---	---	4,804.82

从上表可以看出，2007年末前五名客户应收账款业已全部在下一年度回笼，2008年末前五名客户应收账款大部分业已在2009年回笼，表明主要客户的回款情况良好。从总体上看，不管是直接销售还是间接直销，大部分都在一年之内回款，显示了应收账款质量较高。

报告期内新增主要客户实力较强，信誉较好，回款情况良好。2007 年度以来，新增主要客户回款情况如下表所示（单位：万元）：

年 度	客 户 名 称	期 末 余 额	2008 年 收 款	2009 年 收 款	截 止 至 2010 年 4 月 30 日 收 款
2007 年	农行河北省分行	653.69	623.94	29.75	---
	北京网通	300.80	300.80	---	---
	中国移动福建公司福州分公司	299.96	299.96	---	---
	农行河南省分行	296.96	296.96	---	---
	中国移动福建公司漳州分公司	289.50	289.50	---	---
	合 计	1,840.91	1,811.16	29.75	---
2008 年	中国移动通信集团辽宁有限公司	580.50	---	580.50	---
	河北融星监控技术有限公司	508.21	---	508.21	---
	山东三仁科贸有限公司	354.00	---	295.65	---
	广州华南资讯科技有限公司	330.50	---	330.50	---
	太极计算机股份有限公司	279.66	---	279.66	---
	合 计	2,052.87	---	1,994.52	---
2009 年	环宇邮电国际租赁有限公司	722.53	---	---	430.69
	中移鼎讯通信股份有限公司辽宁分公司	520.66	---	---	520.66
	中国联合网络通信有限公司郑州市分公司	494.73	---	---	241.40
	中国电信集团系统集成有限责任公司	337.35	---	---	337.35
	中国人寿养老保险股份有限公司	297.24	---	---	---
	合 计	2,372.51	---	---	1,530.10

(3) 存货

公司报告期内存货的构成如下：

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金 额（万元）	比 例	金 额（万元）	比 例	金 额（万元）	比 例
库存商品	13,826.70	48.87%	12,303.43	47.96%	9,177.63	38.97%
原材料	5,268.35	18.62%	5,448.41	21.24%	6,883.33	29.23%

在产品	5,003.85	17.69%	3,866.36	15.07%	3,879.16	16.47%
自制半成品	1,781.98	6.30%	884.25	3.45%	413.15	1.75%
委托加工	15.10	0.05%	37.89	0.15%	30.81	0.13%
发出商品	2,398.35	8.48%	3,111.44	12.13%	3,164.15	13.44%
合计	28,294.32	100.00%	25,651.78	100.00%	23,548.24	100.00%

报告期内，公司期末存货主要是库存商品、原材料和在产品。

①库存商品较大的原因

库存商品较大与公司采取面向订单生产和市场预测备货相结合的方法进行库存管理有关。

库存商品中约 44%系定制化产品。公司企业级网络设备及部分瘦客户机产品以“解决方案”的形式实现销售，个性化程度较高，属于“定制化”产品。由于年底接到的订单较多，而公司目前的生产能力有限，生产需要一定的周期，许多订单尚未完工而形成公司的暂时库存。

库存商品中约 45%系标准化产品。公司无线通、ADSL Modem、非定制化的瘦客户机产品以大批量销售为特征，根据以往的销售经验，这部分产品的客户一般在年内平稳采购，产品平均 1.5 个月周转一次，因此公司一般为这部分产品准备 1-1.5 个月的库存以满足客户的大批量采购需求。必要的库存有利于公司缩短交货期，提高客户满意度，最大程度降低需求变动对生产的影响。

其余约 11%的库存为客服周转的备品，系各个销售网点的样品以及公司为了履行合同的保修承诺而储备的库存。

②原材料及在产品较大的原因

原材料及在产品金额较大，系由公司的采购及销售模式决定的。

公司产品所需的原材料包括 CPU、通讯网络主芯片等核心器件，由于缺乏核心技术，目前国内尚没有厂商能提供此类核心器件，国内同行业所需的该等核心器件大都向国际知名品牌厂商如 Broadcom、Freescale、Siemens、Intel、AMD、VIA 等采购。由于核心器件需要从国外进口或者委托国内代理商进口，采购周期较长，通常在 3 周-6 周甚至更长，因此，为了尽可能降低缺货对生产、销售的

影响，同行业公司大都会根据自身情况及市场情况进行合理备货，导致期末原材料金额都较大。

公司产品销售具有明显的季节性，使得销售在下半年呈现订单集中、订单多、单个订单大的特点。这些特点导致公司在下半年亦是生产的高峰，需要大量的原材料及车间不间断的生产才能满足订单需求，从而呈现期末原材料及在产品较大的特征。

③与同行业上市公司相比，本公司存货余额合理

可比上市公司存货占比情况如下表：

公司名称	项 目	2009 年	2008 年	2007 年
本 公 司	存货/主营业务收入	16.55%	19.75%	19.03%
烽火通信	存货/主营业务收入	60.23%	66.69%	77.28%
三维通信	存货/主营业务收入	69.92%	59.73%	78.35%
新 大 陆	存货/主营业务收入	36.95%	25.17%	18.33%
中兴通讯	存货/主营业务收入	16.78%	21.45%	15.42%
证通电子	存货/主营业务收入	25.12%	34.48%	36.10%

从上表可以看出，同行业上市公司存货期末余额一般较大，与同行业公司相比，本公司存货余额合理。

④存货质量高，不存在大幅贬值的情形

报告期内，公司原材料价格未出现大幅波动，主要产品的销售价格亦保持相对稳定，因此，公司存货受 2008 年大宗商品价格波动的影响很小。此外，公司存货主要是按订单排产，部分标准化产品库存一般也仅为 1-1.5 个月，销售的确定性很高，存货质量良好，不存在大幅贬值的情形。

⑤存货的增长与销售规模的增长相适应，存货变现能力强

2008 年末存货余额同比增长 8.93%，与公司的生产经营规模相适应。存货的增长，主要来自于库存商品的增长，其原因是：（1）电信业重组结束后，电信业投资需求开始释放，2008 年底以来通讯产品订单大幅增加，导致库存相应增加；

(2) ePOS、DMB 等新兴产品发展势头良好, 订单量持续增加, 也导致库存有所增长。

2009 年末存货余额同比增长了 10.3%, 小于主营业务收入的增长幅度, 公司存货周转情况良好。存货余额的增长主要缘自于库存商品和在产品的增长, 2009 年公司销售量较 2008 年实现较大幅度的增长, 加之公司销售具有明显的季节性, 为此公司下半年签订的需在年末以及下一年初交货的订单较多, 由此导致了年末公司库存商品及在产品余额同比增加。

公司以“面向订单”和“以销定产”相结合的模式安排采购及生产, 根据市场的需求, 及时调整采购、生产计划, 期末存货的销售确定性很高, 不存在积压滞销的风险。

(4) 应收票据

截止至 2009 年 12 月 31 日, 公司应收票据情况如下 (单位: 万元):

票据种类	2009 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	380.00
合计	380.00

截止至 2009 年 12 月 31 日, 应收票据的余额中无应收持公司 5% (含 5%) 以上股份的股东的票据。

(5) 预付款项

截止至 2009 年 12 月 31 日, 公司预付款项余额为 3,694.40 万元, 比 2008 年末余额增加 332.55%, 主要是由于 2009 年末公司获得追加订单较多, 临时向供应商追加采购部分原材料的预付款增加所致。2009 年期末余额中, 预付原材料采购款 2,881.83 万元, 招标押金保证 552.68 万元, 预付厂房、各分公司和办事处房租 212.65 万元。

(6) 其他应收款

公司其他应收款主要由职工个人备用金及合同履行保证金构成。2009 年末公司其他应收款余额为 1,954.04 万元, 其中职工个人备用金 1,298.44 万元, 合同履行保证金 475 万元。

(7) 资产周转能力分析

2006-2008 年公司应收账款周转率、存货周转率以及同行业比较参见下表：

应收账款周转率、存货周转率同行业比较表

公司名称	应收账款周转率			存货周转率		
	2009 年	2008 年	2007 年	2009 年	2008 年	2007 年
本公司	4.60	3.32	3.41	3.72	3.11	3.70
中兴通讯	4.21	5.19	5.60	4.16	3.59	5.66
证通电子	3.79	5.13	4.05	2.79	2.55	3.57
新大陆	3.55	3.38	2.96	2.44	4.00	4.32
烽火通信	3.39	3.22	2.34	1.33	1.37	1.24
三维通信	3.76	3.50	3.35	1.27	1.19	0.99
平均数	3.74	4.08	3.66	2.40	2.54	3.16

由于行业的共同特征，整个行业应收账款周转率和存货周转率绝对值并不高。与同行业公司相比，本公司应收账款及存货周转水平处于合理位置。

综上所述，公司管理层认为：本公司流动资产质量较高，具有良好的流动性和可变现能力。

3、非流动资产的构成及其分析

报告期内，公司非流动资产的构成如下：

项目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
长期股权投资	4,299.86	24.08%	1,746.65	11.49%	1,650.81	11.52%
固定资产	10,632.51	59.54%	10,513.16	69.14%	9,769.91	68.18%
在建工程	234.87	1.32%	103.65	0.68%	30.93	0.22%
无形资产	1,905.52	10.67%	2,046.24	13.46%	1,305.52	9.11%
开发支出	---	---	---	---	595.54	4.16%
商誉	229.51	1.29%	229.51	1.51%	229.51	1.60%
其他资产	555.29	3.11%	567.15	3.73%	746.84	5.21%

非流动资产总计	17,857.56	100.00%	15,206.37	100.00%	14,329.05	100.00%
---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

2009 年长期股权投资大幅增加主要是因为当期以 2,486.64 万元投资紫光合创，占该公司总出资额的 48.13%，按权益法核算。

公司商誉产生于控股合并星网视易和上海爱伟迅，其中星网视易股权投资差额为 89.53 万元，按 120 个月摊销，截止 2006 年 12 月 31 日尚有余额 83.56 万元；上海爱伟迅股权投资差额 152.30 万元，按 120 个月摊销，截止 2006 年 12 月 31 日尚有余额 145.95 万元。由于公司现无法可靠确定购买日被购买方可辨认净资产的公允价值，将上述长期股权投资差额合计 229.51 万元以商誉列示。

公司无形资产主要系募投项目的土地使用权。2007 年 10 月 26 日，公司取得坐落于马尾区快安科技园 65 号的中华人民共和国国有土地使用证，证号：榕国用（2007）第 MD000780 号，土地面积 66,500 平方米，使用终止日期为 2056 年 12 月 30 日。2008 年末无形资产同比增长 740.72 万元，主要是 2008 年新开发的用于 ePOS、DMB、企业级 IP-PBX 及其融合通讯组网系统三个软件系统完工转入所致。

报告期内，公司固定资产原值的构成情况如下：

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
房屋、建筑物	5,359.17	31.53%	5,336.66	31.69%	4,737.18	32.37%
交通运输设备	827.70	4.87%	799.05	4.75%	692.43	4.73%
机器设备	4,298.12	25.28%	4,465.56	26.52%	4,495.84	30.72%
计算机设备	3,709.08	21.82%	3,663.79	21.76%	3,130.22	21.39%
邮电交换设备	1,159.70	6.82%	856.67	5.09%	656.29	4.48%
其 他	1,645.10	9.68%	1,716.25	10.19%	921.95	6.30%
合 计	16,998.87	100.00%	16,837.97	100.00%	14,633.91	100.00%

公司固定资产主要为用于生产经营的房屋建筑物、机器设备和计算机设备。机器设备主要为生产设备，计算机设备主要为日常办公用设备及各项研发用设备。报告期内，随着人员规模不断增加，办公设备也相应增长。固定资产结构合理，与公司业务特征相吻合。2008 年末房屋建筑物增长了 599.48 万元，系厦门

锐捷软件原购买的研发楼最后一套交付，由预付账款转入固定资产，其他项目增加了 801.41 万元，主要系新增的办事处购买办公设备及部分办公设备更新。（详见本节“四、资本性支出分析”）

4、资产减值准备提取情况

公司计提减值准备的资产主要为应收款项及存货。报告期内，公司资产减值准备计提情况如下表（单位：万元）：

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
一、坏账准备	1,791.86	1,557.35	1,373.32
其中：应收账款	1,710.80	1,531.96	1,355.34
其他应收款	81.06	25.38	17.97
二、存货跌价准备	478.99	413.27	281.36
其中：库存商品	229.50	201.90	150.66
原材料	249.49	211.37	130.70
合 计	2,270.85	1,970.61	1,654.68

(1) 应收账款坏账准备计提情况

公司坏账准备计提比例符合业务实际，与同类型公司相比，计提政策稳健。

项 目	账 龄	计提比例
应收账款及其他应收款	1 年内	1.5%
	1 至 2 年	10%
	2 至 3 年	50%
	3 年以上	100%

本公司坏账损失核算采用备抵法。在资产负债表日，本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，经测试发生了减值的，按其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确定减值损失，计提坏账准备；对单项测试未减值的应收款项，汇同对单项金额非重大的应收款项，按应收款项在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。应收款项具体计提比例为：

与本公司具有类似销售对象的上市公司（新大陆、证通电子、三维通信）同样是在个别认定法的基础上，按账龄计提坏账准备，具体会计政策如下表：

账 龄	新大陆	证通电子	三维通信	本公司
1 年以内	0%	5%	5%	1.5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%
2-3 年	15%	20%	30%	50%
3-4 年	50%	50%	80%	100%
4-5 年		80%		
5 年以上		100%	100%	

注：资料来源为上述上市公司招股意向书、年度财务报告。

从上表可见，公司对一年以上应收账款计提的坏账比例合理，坏账计提政策稳健。对一年以内应收账款计提的坏账比例较同行业略低，主要原因是公司的应收账款质量极高，发生坏账的可能性极小，具体为：

①公司应收账款账龄较短，大部分在三个月以内，尚处于公司给予客户的信用期内。报告期各期末账龄在 3 个月以内的应收账款的比例分别为 77.73%、69.62%、75.02%，账龄在一年以内的比例分别为 95.04%、90.03%、92.22%。

②应收账款客户实力强，信誉好。公司应收账款客户主要分布在电信、金融、教育等行业，包括中国电信、中国网通、中国移动、中国铁通、中国银联、工商银行、农业银行、建设银行、中信银行、交通银行、中国人寿保险、中国联合财产保险、太平洋保险、中国人民财产保险等总公司或各地级公司以及全国各高、中等院校，这些行业客户实力较强，与公司有较长的合作经历，资金状况及信用优良，具有较强的支付能力，上述企业还款一般在 1 年以内，极小部分在 1-2 年还款，应收账款发生坏账的可能性极小。

③公司应收账款客户群分散，应收账款风险小。报告期各期末，公司应收账款前五名单位的欠款占当期末应收账款总额的比例分别为 17.72%、20.36%、14.95%，应收账款的客户集中度合理，发生坏账的风险小。

④从历史上看，公司应收账款回款情况良好，回款率高，也说明公司应收账款质量较高。

⑤公司制定了完善的应收账款管理制度，确保应收账款的安全。公司制定了客户资信管理、产品赊销管理、应收账款监控、坏账管理、应收账款交接等完善且科学的管理制度，充分保障应收账款的安全性。

因此公司管理层认为，对 1 年期以内应收账款按 1.5%计提坏账准备是符合公司实际且是充分的。

此外，本公司管理层在对以下三类应收款项谨慎分析的基础上，认为：以下三类应收款项的可收回性与其他各项应收款项存在明显的差别，以下三类应收款项发生坏账损失的可能性极小，如果该等应收款项按照与其他应收款项同样的方法计提坏账准备，将无法真实地反映其性质。因此，公司借鉴其他已上市公司的做法，对以下三类应收款项不计提坏账准备：

①应收控股子公司（合并报表范围）款项；

②应收职工个人备用金借款；

③有确凿证据表明该项应收款项能全额收回的，如欠款单位以价值相当的可变现资产作抵押的。

这三类应收款项主要是针对其他应收款科目或是报告期内尚未实际发生，因此对这三类应收款项不计提坏账准备不会对本公司应收账款坏账计提政策的稳健性造成影响。其中，上述第一类情况主要核算短期流动资金周转往来、代垫款结算等业务，第二类情况主要核算职工个人暂借的各项业务费，第三类情况主要核算有确凿证据表明该项应收款项能全额收回的，如欠款单位以价值相当的可变现资产作抵押的资产，目前公司尚未出现此类业务。2007 年、2008 年、2009 年对其他应收款科目，因符合上述条件而少计提的坏账分别为：17.55 万元、16.11 万元、6.49 万元，占当年的净利润比例极小。报告期内，本公司应收账款坏账准备严格按照对应的账龄计提比例计提坏账。

对上述三类应收款项，许多上市公司均不计提坏账准备，具体如下：

公司名称	不计提坏账准备的情形
新大陆	职工借款和保证金
建发股份	应收出口退税、应收关联方的款项、员工暂借款及存放其他单位的押金、保证金
中国海诚	关联方应收款项、未逾期银行保函保证金

中国服装	关联方应收款项
国栋建设	关联方应收款项

因此，本公司管理层认为，本公司对应收账款及其他应收款的坏账计提比例符合公司的具体情况，坏账准备的计提充分、合理。

(2) 存货跌价准备

报告期内，公司最主要的存货是库存商品、原材料和在产品。为降低库存商品和在产品的跌价风险，公司根据不同产品的业务特点采用不同的生产模式。企业级网络设备，以及部分瘦客户机（主要是面向银行、保险、通信等传统核心客户提供的定制化的产品）是以“解决方案”的形式实现销售，业务链较长，生产周期较长，一般在方案定稿之后开始安排生产，属于“面向订单生产”，销售的确定性很高，滞销并发生跌价的可能性很小。

非定制化的瘦客户机产品，以及无线通、ADSL Modem 一般采用销售预测与“面向订单装配”相结合的生产模式，这类产品以大批量销售为特征，从快速满足客户需求的角度出发，这些产品从设计开始就最大限度地对其进行标准化、模块化，生产部门再根据销售部门每 10-14 天的市场预测生产标准化模块，由于预测周期短，而且库存的是标准化的、通用的模块，因此预测的准确性较高，库存发生滞销的风险小，报告期内很少出现跌价的情形。

公司每年年中、年底对仓库进行盘点，对部分确实无法销售出去的呆品，其通用的核心部件由生产部门领取用于新产品生产；另有部分呆品因尚有维修价值而移库至客服库存，作为客服周转备品。

根据以上分类认定，报告期内存货综合跌价准备分别为 281.36 万元、413.27 万元、478.99 万元。

(3) 其他主要资产减值准备

公司根据企业会计准则和有关会计制度的规定，制订了资产减值准备计提政策并遵照执行。报告期内，根据资产实际质量情况，未对长期投资、固定资产、商誉、在建工程等计提减值准备。

公司管理层认为，公司制定了稳健的会计估计政策，主要资产的减值准备充分、合理，与资产质量实际状况相符，公司未来不会因为资产突发减值导致财务风险。

（二）负债情况

1、负债结构

报告期内公司负债结构如下：

项 目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
流动负债	64,890.61	96.27%	59,236.22	98.48%	69,691.36	97.40%
长期借款	832.13	1.23%	912.46	1.52%	985.65	1.38%
其他非流动负债	1,680.00	2.49%	---	0.00%	872.00	1.22%
合 计	67,402.75	100.00%	60,148.68	100.00%	71,549.01	100.00%

公司负债总额随业务的扩张呈上升趋势。结构上，以流动负债为主并保持稳定。公司负债结构与公司资产以流动资产为主的特点相匹配：公司的固定资产投入较小，因而购建固定资产而产生的长期负债也较少。公司的业务特点决定了需在生产销售环节投入大量营运资金，与此对应的流动负债的需求也比较大。

2008年流动负债期末余额下降了10,455.14万元，主要是偿还了部分银行借款，导致短期借款下降4,667.30万元，以及为稳定供应商的生产经营而提前支付了供应商货款，导致应付账款、应付票据下降7,157.13万元。

2009年流动负债期末余额增加5,654.39万元，增长9.55%，主要原因是公司销售量大幅增长，材料采购增加，由此导致应付账款增加8,889.27万元，应付票据增加4,624.15万元；由于2009年公司主营业务较2008年实现大幅增长，公司根据各项业务超额完成情况予以计提的绩效考核工资增加，由此导致应付职工薪酬增加5,041.15万元。

2009年末长期借款余额为厦门锐捷软件购买办公楼按揭贷款余额。

2007 年末、2009 年末其他非流动负债均系收到的政府补助，因项目尚未完工，暂计入递延收益。2007 年末的这部分递延收益已于 2008 年项目完工后转入营业外收入。

2、流动负债的构成

公司流动负债主要以短期借款、应付票据和应付账款为主，报告期内公司流动负债构成情况如下：

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
短期借款	6,469.43	9.97%	21,295.20	35.95%	25,962.50	37.25%
应付票据	14,109.91	21.74%	9,485.76	16.01%	9,624.90	13.81%
应付账款	21,915.85	33.77%	13,026.58	21.99%	20,044.57	28.76%
预收款项	2,264.40	3.49%	1,516.39	2.56%	669.59	0.96%
应付职工薪酬	10,955.05	16.88%	5,913.90	9.98%	6,278.63	9.01%
应交税费	5,728.40	8.83%	3,815.71	6.44%	4,106.54	5.89%
应付利息	20.82	0.03%	---	0.00%	---	0.00%
应付股利	---	0.00%	1,692.00	2.86%	---	0.00%
其他应付款	3,426.76	5.28%	2,490.69	4.20%	3,004.63	4.31%
流动负债合计	64,890.61	100.00%	59,236.22	100.00%	69,691.36	100.00%

（1）短期借款

公司短期借款主要为银行借款，无逾期借款。短期借款规模与公司的业务规模相适应。2009 年末短期借款余额较 2008 年末减少 69.62%，主要是因为 2009 年公司以票据方式与供应商结算采购款的金额增加，减少了贷款需求；另一方面，由于当年度货款回收情况良好，公司偿还了部分银行借款以减少财务费用。

（2）应付账款及应付票据

公司应付账款和应付票据金额呈上升趋势，主要原因是：随着公司业务规模不断扩大，公司采购金额不断增长，公司同供应商的谈判地位也不断提高，来自供应商的信用额度和账期由此逐年增加。应付账款的账龄全部为一年以内，应付

票据全部为银行承兑汇票，期限三个月或者六个月，无长期应付票据。公司不存在恶意占用供应商货款的情况。

目前公司的付款政策为：公司原材料中的核心器件一般委托代理商向国外厂商进口，目前付款期限为货到后 30-45 天；一般材料则主要向国内厂商采购，目前付款期限一般为货到后 60-180 天付 50%-70%价款，剩下 30%-50%价款在到期提示后 30 天内付清。委外加工费用一般按月结算，目前付款期限为结算后 30-45 天付清。此外，受 2008 年金融危机的影响，部分供应商信用政策趋于谨慎，对于公司因临时增加的订单而导致的核心器件的追加采购，因该部分器件需要供应商以现款组织货源，因此一般会要求公司预付部分货款。

2009 年，公司以票据方式结算采购款的金额较 2008 年末有较大幅度的增长，由此导致年末应收票据余额同比增长 48.75%；公司应付账款年末余额为 21,915.85 万元，其中供应商结算发票未到但材料已按合同价格暂估入库的暂估应付账款为 14,165.45 万元，占当年应付账款的比例为 64.63%，其余 7,750.40 万元为信用账期内的实际应付账款。

2009 年末，除暂估应付账款外，应付账款前 10 名主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	期末余额（万元）
1	常州富能电子有限公司	210.87
2	汕头超声印制板公司	184.59
3	福建福强精密印制线路板公司	175.92
4	深南电路有限公司	155.06
5	中电科技（南京）电子信息发展有限公司	141.86
6	景旺电子（深圳）有限公司	141.78
7	广州市信尚安信息技术有限公司	137.56
8	广东东莞生益电子有限公司	128.65
9	深圳市龙光电子有限公司	120.80
10	福建骏鹏五金有限公司	106.30
合计		1,503.39

（3）预收款项

2008 年末预收款项同比增加 846.80 万元，增长 126.47%；2009 年末预收账款同比增加 748.01 万元，同比增长 49.33%。预收款项主要系预收的经销商货款，预收款项的增长原因系：

①公司销售范围扩大，客户数量增加，2007 年底预收款的客户数为 214 家，比 2006 年底的 141 家增加了 73 家；2008 年底预收款的客户数为 231 家，同比增加 17 家；2009 年末预收款的客户数为 257 家，同比增加 26 家；

②随着公司品牌知名度的提高，销售收入大幅增加，经销商的订单规模也不断扩大，因此单个客户的预收货款额也大幅增加。2007 年底预收款 10 万元以上的客户为 13 家，合计金额达 429.84 万元；2008 年底预收款 10 万元以上的客户增加到 30 家，合计金额达 1,143.41 万元；2009 年底预收款 10 万元以上的客户增加到 49 家，合计金额达 1,886.68 万元。

2009 年 12 月 31 日，公司预收款项主要客户如下：

序号	客户名称	期末余额（万元）
1	广东亿迅科技有限公司	301.10
2	中国工商银行股份有限公司山东省分行	137.66
3	石家庄运通通讯设备有限公司	136.50
4	厦门市维域进出口有限公司	116.98
5	江西奥通信息产业有限公司	112.87
6	上海安肯计算机科技有限公司	86.69
7	新疆浦汇信息技术有限公司	67.27
8	德州市邮政储蓄银行	56.04
9	中国地质大学（武汉）	50.01
10	广州华南资讯科技有限公司	41.69
合 计		1,106.81

（4）应付职工薪酬

公司应付职工薪酬系年度末根据公司业绩、员工绩效及考核情况计提了奖金，公司报告期内各期末无拖欠职工工资的情况。2009 年末应付职工薪酬较 2008 年末增加 5,041.15 万元，增长了 85.24%，主要是因为 2009 年公司主营业务实

现了超年初预算的大幅增长,公司根据各项业务的超额完成情况计提的绩效考核工资亦相应大幅增加。

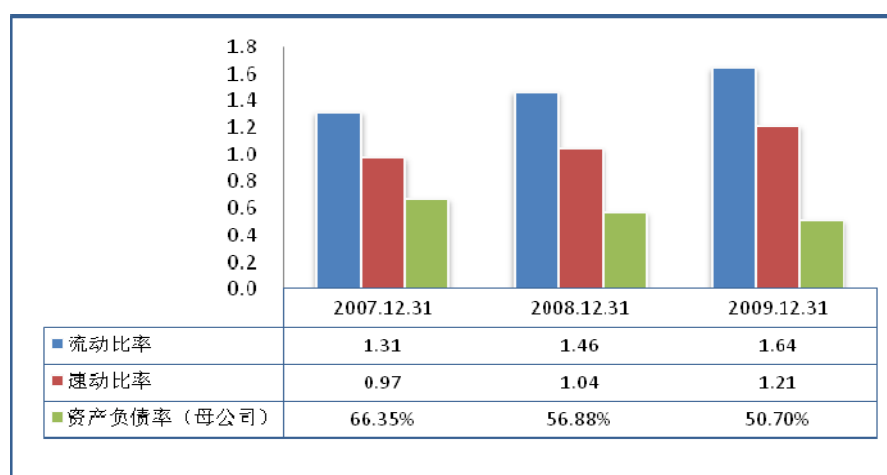
(5) 其他应付款

其他应付款主要是向渠道经销商收取的押金和员工便携电脑押金,2009年末二者合计为1,959.41万元,其中代理商押金1,557.59万元,员工便携电脑押金401.82万元。报告期内,其他应付款余额主要随代理商押金变化而变化。公司根据代理商的资信状况、财务状况、经营状况等核定其信用额度,预收其信用额度30%的押金,每半年根据前期合作情况,对渠道经销商的信用情况重新评定,并相应调整其押金。

公司管理层认为:公司负债结构与公司生产经营情况相适应,与资产结构状况相配比,负债结构较为合理。

(三) 偿债能力分析

公司偿债能力主要指标



1、资产负债结构分析

报告期内,公司资产负债率(母公司报表口径)逐年下降,显示了公司较强的长期偿债能力。资产负债率逐年下降主要原因是母公司盈利能力增强,资产规模扩大。

公司拥有优良的信用声誉及筹资环境,长期被联合资信评估有限公司福建省分公司评为AAA级信用企业。截止至2009年12月31日,公司享有的银行授信

额度总计为 95,300 万元，是公司注册资本额的 7.25 倍，显示了公司具有较佳的间接融资渠道和良好的银行信用。2007 年、2008 年、2009 年，本公司息税折旧摊销前利润分别为 13,745.19 万元、14,949.81 万元、20,498.84 万元，利息保障倍数分别为 6.81 倍、5.80 倍、15.18 倍。公司盈利能力能充分保障利息偿付，公司长期偿债能力良好。

本次募集资金到位后，公司资产负债率将有较大幅度降低。公司将在控制财务风险的原则下，合理利用财务杠杆，使公司资产负债率保持在合理水平，以满足公司业务拓展和销售收入增长的需要。

2、短期偿债能力分析

报告期内，公司流动比率、速动比率保持在合理水平。从经营活动现金净流量看，报告期内公司盈利能力持续提升，公司经营活动产生的现金流充沛；从流动资产来看，应收账款质量优良，资金回收可靠，回款率高，回收期短，变现能力强，存货销售的确定性较高，滞压风险小，流动资产变现能力较强，因此公司短期偿债能力良好。

公司管理层认为，报告期内公司流动比率、速动比率均处于合理水平，资产负债率随着公司盈利能力的提高而逐年下降。公司经营活动现金流充沛、息税折旧摊销前利润、利息保障倍数较高，公司具有较强的短期及长期偿债能力。

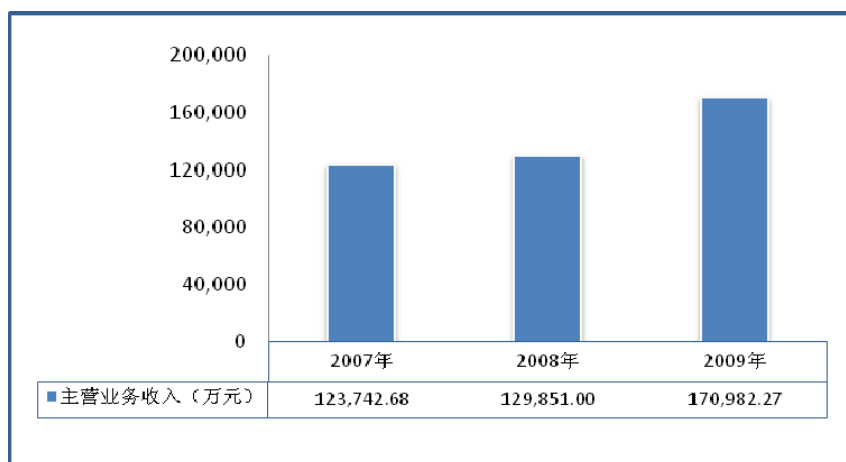
二、盈利能力分析

（一）主营业务收入变动趋势及构成分析

1、主营业务收入变动趋势

（1）主营业务收入逐年增长

公司主营业务收入趋势图



报告期内，公司主营业务收入快速增长。2008年，在全球经济、金融环境以及我国电信业重组等因素的影响下，公司通讯业务受到较大的影响，网络设备同比略有下降，但瘦客户机及新兴产品从全年来看，仍保持了旺盛的市场需求，推动公司销售持续增长，全年实现主营业务收入129,851万元，同比增长4.94%，显示了公司较强的抗风险能力和市场竞争力。2009年，随着行业信息化的进一步发展，以及宏观经济的逐步好转，客户在2008年延缓的需求开始快速释放，推动公司三大主要业务保持快速增长。全年实现主营业务收入170,982.27万元，同比增长31.68%。

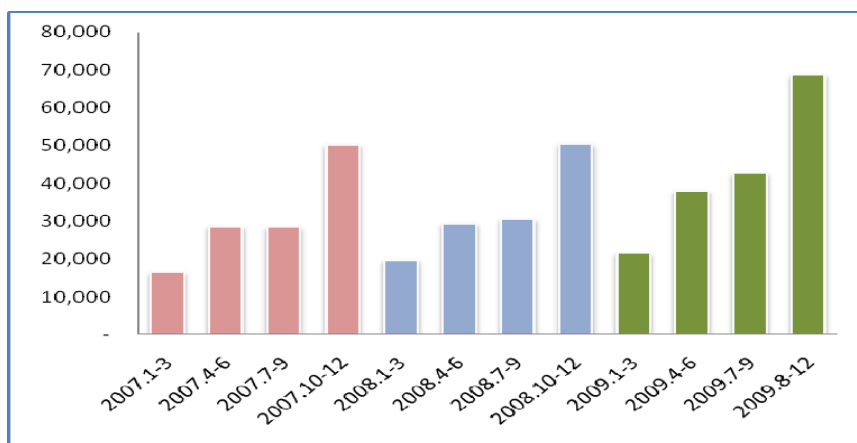
（2）季节性特征

受行业客户投资习惯的影响，公司销售具有明显的季节性，这也是同类型公司的基本特征。

① 总体分析

本公司的主营业务收入具有明显的季节性特征，一般而言，年度内各个季度逐季增长，第一季度较少，而后逐季递增，第四季度最大。以半年度看，下半年销售收入占全年销售收入的比重大约在 60%-70%之间。2007 年、2008 年、2009 年公司每年下半年的销售收入占当年销售收入的比例分别为 63.46%、62.3%、65.2%。具体情况如下：

主营业务收入的季节性特征（单位：万元）



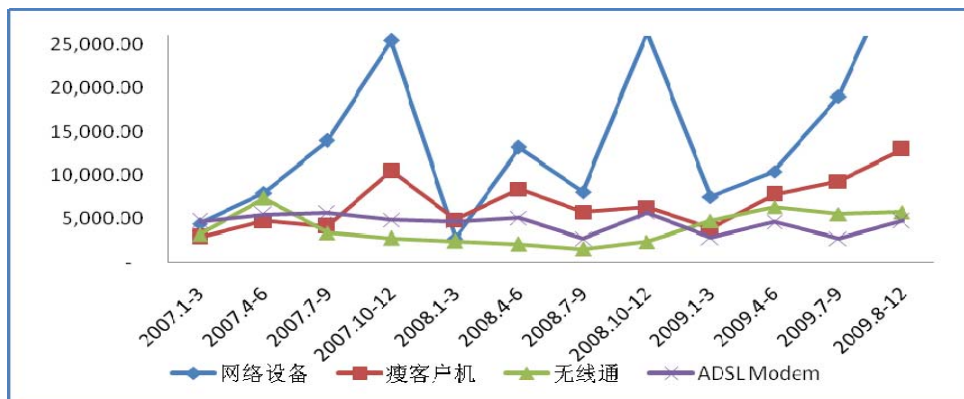
		销售收入（合并数） （万元）	占当年销售收入的比重
2007 年	上半年	45,215.30	36.54%
	下半年	78,527.38	63.46%
	合 计	123,742.68	100.00%
2008 年	上半年	48,952.86	37.70%
	下半年	80,898.14	62.30%
	合 计	129,851.00	100.00%
2009 年	上半年	59,493.52	34.80%
	下半年	111,488.75	65.20%
	合 计	170,982.27	100.00%

②具体分析

公司三大业务中企业级网络设备和瘦客户机两类业务具有明显的季节性特征（见下图表），企业级网络设备上下半年的销售比约为 1：3，瘦客户机上下半年的销售比约为 3：7，这主要缘于行业客户的投资习惯。此外由于企业级网络

设备市场所处教育行业有寒暑假的原因,企业级网络设备业务的季节性特征尤为明显,而且在第四季度的收入往往大幅高于前三季度。

主要产品的主营收入季节性特征(单位:万元)



主要产品	占本产品全年收入比重	2009年	2008年	2007年
企业级网络设备	上半年	24.82%	31.64%	23.99%
	下半年	75.18%	68.36%	76.01%
网络终端	上半年	34.46%	52.41%	34.19%
	下半年	65.54%	47.58%	65.81%
无线通	上半年	49.98%	53.73%	63.11%
	下半年	50.02%	46.27%	36.89%
ADSL Modem	上半年	49.69%	53.67%	49.15%
	下半年	50.31%	46.33%	50.85%

A、企业级网络设备和瘦客户机季节性波动的原因

I、销售模式决定了销售周期较长

企业级网络设备市场是受到网络解决方案引领的市场,行业客户希望设备厂商为其设计、开发能提供其所需功能的整体解决方案,而不仅是单纯的设备。因此从客户提出需求,到签订合同,到最终厂商确认收入,需经历客户需求分析、方案讨论与开发、产品设计,以及后续的产品制造、销售、安装调试等环节,销售链条较长,时间周期较长。从行业经验来看,网络解决方案的服务流程大致需经历2-6个月。在教育行业,如果遇到寒暑假,周期还将相应延长,导致大部分大额采购需到下半年才能实施。

企业级网络设备和瘦客户机主要销售对象为教育、金融行业客户。目前金融行业产品采购大多采用招标方式以控制采购成本，教育行业中属于大型采购、政府采购的也已普遍采用招标方式。因此从年初制定投资计划开始，投资计划的实施需历经设备选型推荐、方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等较长的流程，也导致大部分大额采购需到下半年才能实施。

II、行业客户投资习惯的影响

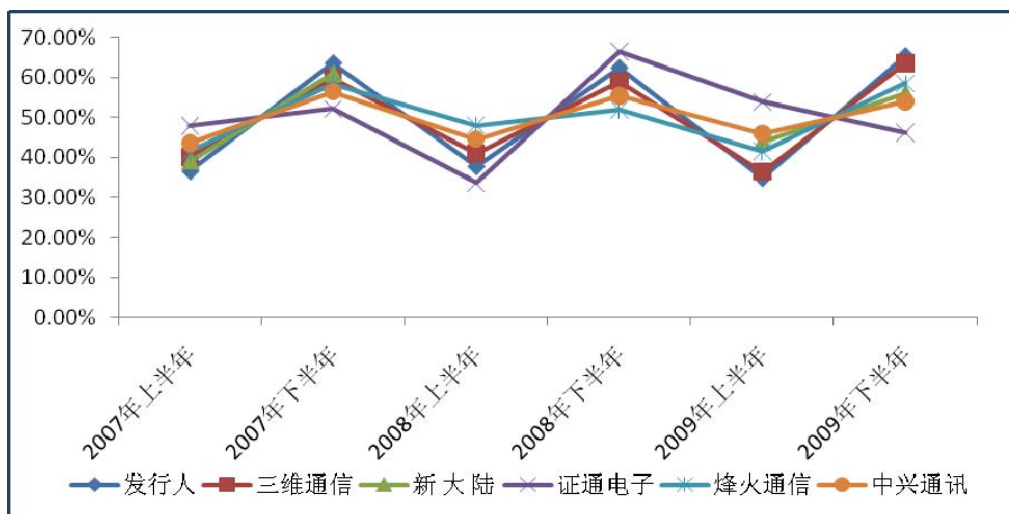
教育、金融行业客户的投资习惯呈现相当程度的相似性，通常在年底或第二年年初做第二年的投资概预算，而后在第二年根据建设需求逐步实施。出于控制年度投资总额，以及充分利用当年度预算之目的，上述行业客户在执行年度投资计划时一般是前紧后松，相应的采购也是上半年较少，下半年较多，导致本公司销售呈现明显的季节性。

B、通讯产品季节性特征不明显的原因

无线通和 ADSL Modem 较为特殊，尽管直接销售对象是电信运营商，亦受电信运营商采购习惯和招投标周期的影响，但由于最终用户是个人消费者以及部分中小企业，这些最终用户的消费需求没有明显的季节性，因此运营商对这类产品主要是在年度内平稳采购，没有明显的季节性。

③与具有类似销售对象的上市公司的比较

与本公司具有类似销售对象的上市公司呈现同样的季节性特征（如下图）。



注：图中数据为上半年、下半年主营业务收入占全年主营业务收入的比重。新大陆 2008 年下半年发生亏损，数据不具可比性，此处不再列示。

2、主营业务收入的构成

(1) 产品类别分部情况

报告期内，公司主营业务收入按产品类别分部的情况如下：

主要产品	2009年		2008年		2007年	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
企业级网络设备	72,546.52	42.43%	50,434.80	38.84%	51,823.89	41.88%
瘦客户机	34,007.72	19.89%	25,400.39	19.56%	22,357.64	18.07%
无线通	14,971.79	8.76%	8,554.25	6.59%	16,904.99	13.66%
ADSL Modem	22,469.68	13.14%	18,225.52	14.04%	20,608.76	16.65%
其他	26,986.56	15.78%	27,236.04	20.97%	12,047.40	9.74%
合计	170,982.27	100.00%	129,851.00	100.00%	123,742.68	100.00%

①收入来源于网络设备、网络终端、通讯产品三大业务模块，新兴应用业务比重逐年上升，成为公司新的利润增长点

2007-2009年，企业级网络设备、网络终端和通讯产品的合计收入占当年主营业务收入的比例分别为90.26%、79.03%、84.22%。同时，新兴应用业务保持了良好的上升势头，是公司未来高速增长的有效动力。

②企业级网络设备发展迅速，产品趋向高端化

企业级网络设备业务销售的产品主要是定制化的解决方案，具体产品有交换机和路由器，技术含量较高，属于公司毛利率较高的产品。报告期内，企业级网络设备业务总体呈现快速增长。2008年比2007年略微下降2.68%，主要是受到金融危机及外部经济环境的影响，教育、金融等网络设备的主要行业客户，不同程度地减少或延缓了部分新增需求，部分客户的采购趋于谨慎，采购习惯由原来的大订单少批次变成小订单多批次，许多订单滞后，部分新增需求、软性订单缩减。由于教育、金融等主要行业客户受金融危机和经济周期的影响相对较小，且下一代互联网的构建、升级改造需求相对刚性，在经历了外部环境的短期影响后，延缓的需求在2009年快速释放，由此推动公司网络设备业务较2008年大幅增长43.84%。

从趋势上看，受行业信息化及信息大集中趋势的推动，以及网络技术升级换代的引领，网络设备的市场需求将保持持续增长。公司主要客户所处的教育、金融、电信、政府等行业受经济周期的影响较小，亦是网络依赖度最高、信息化建设需求最为迫切的行业，因此仍将保持对网络设备的强劲需求。公司的网络设备产品在教育、金融、政府等行业领域拥有良好的口碑，是教育行业的第一品牌，金融行业的主要供应商，凭借公司自身的综合优势及行业客户对原有设备供应商存在的依存度，未来网络设备的销售有望保持持续增长。

报告期内，网络设备分行业销售情况如下：

行 业	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
教 育	35,215.76	48.54%	26,809.61	53.26%	26,975.12	52.05%
金融行业	12,463.47	17.18%	9,536.30	18.75%	10,633.56	20.52%
工商业	8,500.13	11.72%	7,393.12	14.69%	6,809.74	13.14%
政 府	10,976.16	15.13%	3,478.62	6.91%	4,403.61	8.50%
电 信	1,744.12	2.40%	936.62	1.86%	957.3	1.85%
其 他	3,646.88	5.03%	2,280.53	4.53%	2,044.56	3.95%
合 计	72,546.52	100.00%	50,434.80	100.00%	51,823.89	100.00%

报告期内，企业级网络设备在电信、政府及金融等高端行业领域的销售比重呈上升趋势，同时软件收入所占比重亦逐年上升，从 2006 年的 9.68% 上升到 2009 年上半年的 36.65%，表明解决方案技术含量提高，产品附加值增长迅速，产品趋向高端化，产品结构实现了优化升级，与公司近年加大研发投入，加快产品研发，努力向高端行业领域渗透的战略相一致。

2009 年，企业级网络设备在教育行业的销售收入较 2008 年增加 8,406.15，增长 31.35%，主要是因为当年公司中标“教育科研基础设施 IPv6 技术升级和应用示范项目”、“2008 年中央职业教育实训基地建设项目”等项目，其中，“教育科研基础设施 IPv6 技术升级和应用示范项目”系由清华大学、北京大学等国内 100 所大学共同实施，于 2009 年 2 月正式启动，是 2009 年全球 IPv6 全面启动的第一个总投资额上亿元的项目。

2009年，受政府投资的拉动，政府行业的网络建设需求快速增长，公司相继中标“国家审计署专网项目”、“中共中央办公厅到副省级城市党委办公厅业务网络项目”以及广州、天津、成都等地市政府的网络建设项目，由此推动公司网络设备在政府行业的销售收入亦实现了较大幅度的增长，较2008年增加7,497.54万元，增幅为215.53%。

网络设备其他细分行业收入较2008年增加1,366.35万元，主要是受医保及收费对接系统改造等需求的推动，2009年公司网络设备在医药行业的销售取得较大增长，实现销售收入1,755.84万元。

③网络终端（瘦客户机）稳步增长

报告期内，瘦客户机销售逐年快速增长。2008年比2007年增长3,042.75万元，增长幅度13.61%，主要原因是2008年公司瘦客户机成功入围邮政总局、建行总行选型，并成为邮政总局的推荐首选产品，继续保持着国内领先的地位，同时，公司还与Intel建立了战略合作关系，并在业内首家连续四年获得“微软金牌合作伙伴”称号，在产业链中的核心地位不断提升，推动该业务的快速成长；2009年比2008年增长8,607.33万元，增长幅度为33.89%，主要原因：（1）金融行业的采购需求在2008年下半年受金融危机的影响有所延滞，这部分需求随着金融及经济环境的改善在2009年集中释放；（2）公司中标“中共中央直属机关2009年第二期信息类产品政府采购项目”中的终端项目，该项目的成功入围不仅推动了公司瘦客户机的销售增长，同时也意味着年采购额近10亿元的政府信息类采购大门已经向公司敞开，是公司瘦客户机产品在政府行业应用方面的又一次成功突破。

瘦客户机相对于传统PC所具有的突出的应用优势已被行业客户广泛接受和认可，在信息化大集中过程中蕴含着巨大的市场机遇，如，全国农信社的股份制改革、商行信息化建设、邮政银行的成立将带动巨大的端末设备需求，电信行业由支撑型IT向服务型IT转变，营业网点和代办点的建设亦将带来新的采购机会等，都将为瘦客户机的持续增长提供需求保障。本公司是中国最早从事瘦客户机研发、生产和销售的企业之一，独立掌握了图形网络终端的关键应用技术，已发展成为中国瘦客户机第一品牌。目前，瘦客户机行业发展状况良好，行业成长性高，凭借公司在行业内的龙头地位，公司瘦客户机业务有望持续快速增长。

④通讯产品需求恢复增长势头

2008 年受电信行业重组所造成的行业整合和较长的采购停滞期的影响，公司无线通及 ADSL Modem 销售下滑。具体来看，无线通业务 2008 年同比下降了 49.40%，ADSL Modem 2008 年同比下降了 11.56%。随着电信重组结束及 3G 牌照发放，原停滞的采购需求以及新一轮的投资需求快速释放，公司通讯产品业务从 2008 年底随之复苏并同比大幅度增长，2009 年通讯业务同比增长 39.81%，其中，无线通增长 75.02%，ADSL Modem 增长 23.29%。

⑤新兴产品业务高速增长

新兴产品既是为满足客户需求而开发，同时又能通过自身独特的功能引导并扩大市场需求。2007 年新兴产品实现销售收入 12,047.40 万元，主要为 GPS、VOD 等产品；2008 年为 27,236.04 万元，主要为 ePOS、VOIP、DMB、GPS、VOD 等；2009 年为 26,986.56 万元，主要为 ePOS、VOIP、DMB、GPS、VOD、智能睿话机等。2006 年以来，公司及时把握应用领域的市场机遇，积极介入 ePOS、DMB（ePOS、DMB 均为本次募投项目）等新兴行业应用产品。2008 年 ePOS 业务发展迅猛，在银行、电信、邮政等行业销售良好，先发优势进一步凸显。DMB 业务业已完成银行市场的推广工作，发展势头良好。随着市场需求的大幅放大，ePOS、DMB 业务正处于一轮快速成长期。受尚处于市场推广期的智能睿话机等新产品的影响，2009 年新兴产品业务的增长势头放缓。

(2) 行业类别分部情况

行业分部	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
教育行业	36,543.59	21.37%	26,884.06	20.70%	32,226.71	26.04%
电信运营商	42,715.04	24.98%	33,411.07	25.73%	35,586.74	28.76%
金融行业	50,804.91	29.71%	32,445.87	24.99%	23,677.52	19.13%
娱乐业	5,304.90	3.10%	6,816.22	5.25%	7,586.46	6.13%
工商业企业	16,699.31	9.77%	16,424.68	12.65%	14,529.11	11.74%
政府	13,758.21	8.05%	9,015.34	6.94%	6,863.35	5.55%
其他	5,156.31	3.02%	4,853.76	3.74%	3,272.79	2.65%

合 计	170,982.27	100.00%	129,851.00	100.00%	123,742.68	100.00%
-----	------------	---------	------------	---------	------------	---------

公司的产品应用跨越多个行业领域，为公司提供了广阔的市场空间。其中主要产品的行业应用集中在教育行业、金融行业和电信运营商三大领域。公司的企业级网络解决方案名列教育市场之首，并通过成功案例以及同行推荐逐年巩固，进一步扩大在教育市场的占有率；公司是运营商无线通产品和宽带接入产品招标入围的重要厂商之一，多年来与运营商保持良好的合作关系，从而保证了这两类产品销售的稳定增长；公司瘦客户机业务的市场占有率位居金融行业之首，同时，公司是金融行业企业级网络设备的主流厂商之一，产品正不断向金融行业的中高端领域拓展，2007 年公司企业级网络设备金融行业市场份额取得巨大突破，市场份额大幅提升。

除了上述三大行业应用外，公司在娱乐业、工商业企业、政府等领域的业务应用均呈现出不同程度的增长。销售范围的扩大进一步提升了公司的品牌影响力，拓宽了公司的销售渠道，扩大了公司的销售规模。

(3) 税收优惠及非经常性损益对公司盈利能力的影响

2007-2009 年，本公司享受软件产品增值税返还和外商投资企业所得税减免、软件企业所得税减免等多项税收优惠政策，具体如下：

年度	归属于母公司所有者净利润 (万元)	增值税		所得税		合计		扣除税收优惠后归属于母公司所有者净利润 (万元)
		返还额 (万元)	比重	免征额 (万元)	比重	数额 (万元)	比重	
2007	6,059.47	1,767.14	29.16%	794.22	13.11%	2,561.36	42.27%	3,498.11
2008	6,916.51	2,135.67	30.88%	225.98	3.27%	2,361.65	34.15%	4,554.86
2009	10,625.75	2,841.13	26.74%	730.54	6.88%	3,571.67	33.61%	7,054.08
平均	7,867.24	2,247.98	28.57%	583.58	7.42%	2,831.56	35.99%	5,035.68

注：增值税返还额以当年实际收到退税款为依据，所得税免征额以年度所得税汇算数据为依据，2007 年以税率 33%为基础计算免征额，2008、2009 年以税率 25%为基础计算免征额；返还或免征额以归属于母公司所有者的口径计，比重指占当年归属于母公司所有者的净利润比重。

假设报告期内本公司不享受增值税返还、税收优惠及非经常性损益，则近三年盈利能力主要情况如下（单位：万元）：

项 目	2009 年模拟	2008 年模拟	2007 年模拟
营业利润	12,791.39	6,175.57	6,966.19
营业外收入	969.49	1,575.94	668.77
利润总额	13,565.40	7,599.43	7,596.69
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,068.18	5,909.18	5,618.43
扣除非经常性损益及增值税返还后归属于母公司所有者的净利润	7,227.05	3,773.51	3,851.29
扣除非经常性损益、增值税返还及所得税优惠后归属于母公司所有者的净利润	6,496.51	3,547.53	3,106.02

从上表数据可以看出，在剔除掉非经常性损益、增值税返还、所得税减免之影响后，公司仍然具有较高的盈利水平，符合首次公开发行的基本财务条件，对税收优惠不存在严重依赖。

（二）主营业务利润结构分析

公司主营业务利润主要来自于企业级网络设备及其整体解决方案业务，报告期内，公司该项业务的利润占同期主营业务利润总额的比例分别为 56.66%、49.82%、58.99%。瘦客户机、无线通和 ADSL Modem 是公司主营业务利润的另一主要来源，报告期内三者实现的利润占同期主营业务利润总额的比例分别为 29.05%、22.29%、23.18%。报告期内，上述四大产品实现的利润总和占同期主营业务利润总额的比重分别为 85.71%、72.11%、82.16%。其他新兴行业应用产品的利润贡献比重快速增长，与公司坚持走技术融合应用的发展之路，积极开发新兴应用产品的战略规划相一致。报告期内，公司主要产品的主营业务利润结构见下表。

报告期主要产品的主营业务利润结构

主要产品	2009 年	2008 年	2007 年
企业级网络设备	58.99%	49.82%	56.66%
瘦客户机	12.12%	12.06%	12.89%
ADSL Modem	6.47%	6.78%	8.91%
无线通	4.59%	3.45%	7.25%
其 他	17.84%	27.89%	14.29%

（三）毛利及毛利率水平变动分析

1、毛利率差异分析

主要产品企业级网络设备、瘦客户机、无线通、ADSL Modem 的毛利率差异较大，2009 年分别为 57.50%、25.20%、21.67%、20.36%，存在差异的原因为：

1、企业级网络设备市场是受到“行业解决方案”引领的市场，需求旺盛但呈现多样化、个性化的特征，对产品定制化要求很高。在各个细分市场，不同行业的网络解决方案差异较大，在同一行业，不同用户对解决方案也存在不同的需求，解决方案的差异性越大，市场竞争者越少，价格和毛利就越高。设备厂商要想参与市场竞争，不但需要具有硬件核心技术的自主研发能力，还需要在深刻理解行业、客户的各项需求的基础上，定制开发“差异化”的解决方案，较好的软硬件、服务的综合技术门槛使得网络设备市场的每一个细分行业的主流网络设备以及网络解决方案供应商并不多，市场集中度较高，而且由于产品都是差异化的行业解决方案，行业利润水平较高。

在企业级网络设备市场，本公司的控股子公司锐捷网络是教育、金融行业的主流供应商，拥有全系列自主知识产权的产品，以及从接入产品到高端核心设备的一站式软硬件提供能力。其中，在高端设备领域，公司高端企业级交换机拥有自主知识产权的操作系统 RGNOS 和自主开发的各类国际标准协议栈，产品性能指标已达到国际先进水平。因此，公司拥有分享行业高毛利的全部软硬件条件。

2、瘦客户机市场是一个容量相对较小而成熟的细分行业，经过多年的发展，目前中国瘦客户机领域的竞争格局相对稳定，产品毛利率趋于稳定，近年来行业平均毛利率基本维持在 25%左右。随着行业信息化大集中的推进，各细分市场对瘦客户机的个性化需求也日趋旺盛，尤其是在银行、保险等传统的瘦客户机核心市场，目前大多是以解决方案实现产品的销售。定制化产品销售比重的增大，有望提升行业平均毛利水平，也有利于技术实力较强的主流厂商获取较高的毛利。

本公司的控股子公司升腾资讯是中国最早从事瘦客户机研发、生产和销售的企业之一，独立掌握了图形网络终端的关键应用技术，是国内领先的瘦客户机制造商，2007 年以 31.20%的市场占有率高居中国瘦客户机市场的第一品牌，以 30%

的市场占有率在瘦客户机的核心市场——金融市场位居第一位。作为瘦客户机市场的领导者，公司瘦客户机毛利率略高于行业平均水平。

3、无线通和 ADSL Modem 属于技术较为成熟，标准化程度较高的产品，同时这两类产品的主要销售对象是电信运营商，厂商议价能力较弱，运营商通常采用统购方式来压缩设备厂商的价格空间，因而行业平均毛利水平不高。但成本压力也迫使一批不具备规模经济的厂商退出了市场竞争，从而导致市场集中度大大提高，市场占有率排名前五位的都是成本控制能力强，产品性价比高的厂商，尽管议价能力处于弱势，但通过降低成本，仍可获取基本的利润水平。

本公司的无线通和 ADSL Modem 具有分享行业平均利润水平的条件，其中，无线通市场占有率位居国内市场第二位；ADSL Modem 技术成熟度高，质量稳定，入选中国电信、中国网通、中国铁通等固网运营商的指定供应商，并为其他部分供应商提供 OEM 业务，目前公司的 ADSL Modem 市场占有率居全国第五位，在自主品牌、独立销售的专业 ADSL 终端设备厂商中市场占有率排名全国第二。

公司通讯产品业务近年增长较快，通过提供 OEM 业务，以及扩充自身产能和委外加工相结合的方式，得以进一步扩大通讯产品的规模经济。另一方面，公司正积极调整竞争策略，通过推出差异化程度较大的新兴行业应用产品，以提升传统无线通业务的毛利水平，推动业务的发展。

2、毛利率波动分析

总体上看，报告期内，各产品毛利率较为平稳，没有出现大幅波动情况。各产品及综合毛利率见下表：

主要产品	2009 年	2008 年	2007 年
企业级网络设备	57.50%	52.80%	49.94%
瘦客户机	25.20%	25.39%	26.33%
无线通	21.67%	21.51%	19.60%
ADSL Modem	20.36%	19.90%	19.75%
综合	41.36%	41.16%	36.91%

①综合毛利率变动分析

报告期内，公司综合毛利率呈上升趋势，主要与产品结构变化有关，是公司坚持科技创新、融合应用及差异化竞争策略的结果。2008 年综合毛利率同比增长 4.25 个百分点，主要是因为毛利率较高的新兴产品业务（产品品种较多，各自暂未形成规模，在报表上体现为其他业务）近年快速增长，其收入比重由 2007 年的 9.74% 上升到 2008 年的 20.97%。新兴产品由于具有功能上的独特性和市场上的首创性，容易受到市场的追捧，公司具有较强的自主定价能力，因而毛利率较高，2008 年新兴产品的平均毛利率达到 54.73%。

②各产品毛利率变动分析

报告期内，主要产品平均价格情况如下：

主要产品	2009 年		2008 年		2007 年
	平均价格（元）	变动率	平均价格（元）	变动率	平均价格（元）
企业级网络设备	3,173.18	1.90%	3,113.95	19.77%	2,600.02
瘦客户机	1,855.69	-7.19%	1,999.42	6.54%	1,876.71
无线通	253.46	-36.48%	399.01	6.59%	374.33
ADSL Modem	89.10	-16.48%	106.68	-4.55%	111.77

报告期内，主要产品平均成本情况如下：

主要产品	2009 年		2008 年		2007 年
	平均成本（元）	变动率	平均成本（元）	变动率	平均成本（元）
企业级网络设备	1,460.74	-4.01%	1,521.77	16.91%	1,301.65
瘦客户机	1,513.60	-7.77%	1,641.07	8.75%	1,509.03
无线通	179.24	-36.39%	281.78	6.03%	265.75
ADSL Modem	70.28	-17.76%	85.46	-4.72%	89.69

报告期内，网络设备毛利率相对稳定，网络设备高毛利的维持主要依托新产品及高端产品的研发。2008 年毛利率提升，一方面是由于网络设备高附加值的产品增多，软件销售比重增大，向政府、电信、金融等高端领域的销售比重提高，产品日趋高端化，价格提高；另一方面，高端产品的成本虽相应提升，但因规模化效应逐步显现，产品成本上升幅度较小。2009 年，在 IPV6 等一系列高端产品的推动下，产品毛利率较 2008 年提升了 4.7 个百分点，维持在高位。

报告期内，瘦客户机价格波动与成本变动基本一致，产品毛利率保持稳定。2008年，瘦客户机价格及成本均有所回升，主要是因为产品结构的变化，销售的各系列产品性能更优，价格及成本均有提高，但二者上升幅度相当，因而毛利率相对平稳。瘦客户机目前正处于快速成长期，市场需求强劲，短期内价格不会出现大幅波动。作为中国瘦客户机第一品牌，公司具有较强的产品定价能力，能够维持毛利率的相对稳定。

报告期内，公司通讯产品——无线通和 ADSL Modem 的销售价格主要是随着原材料价格的波动而波动，毛利率保持相对稳定，基本维持在 20% 左右。无线通和 ADSL Modem 的市场格局都相对固定，行业平均利润水平也相对稳定。本公司作为行业内的主要厂商之一，能够获得行业平均利润水平。

2009年，无线通和 ADSL Modem 的销售价格、成本均较 2008 年有较大幅度的下降，主要原因：（1）2009 年上半年，运营商的需求快速释放，对价格较低的标准化通讯产品（成本也较低）采购量突增，由此导致公司无线通、ADSL Modem 的平均价格、平均成本都有较大幅度的下降，但产品毛利率未出现大幅波动。（2）2009 年，公司在无线通、ADSL Modem 的芯片模块设计上的研发取得进展，通过对芯片模块的更新、改造，可较大幅度的降低通讯产品的成本，公司亦相应调整了产品价格以进一步突出成本优势。

（四）利润表项目对净利润的影响分析及利润的主要来源

报告期内，公司利润表各项目占营业收入的比例如下：

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
一、营业收入	172,467.22	100.00%	131,845.14	100.00%	124,956.13	100.00%
减：营业成本	101,301.66	58.74%	77,564.05	58.83%	78,280.13	62.65%
营业税金及附加	285.63	0.17%	296.27	0.22%	130.51	0.10%
销售费用	32,686.77	18.95%	25,802.78	19.57%	22,928.42	18.35%
管理费用	23,986.02	13.91%	19,190.79	14.56%	14,191.35	11.36%
财务费用	1,350.03	0.78%	2,698.95	2.05%	2,096.11	1.68%
资产减值损失	301.35	0.17%	343.76	0.26%	514.01	0.41%

加：投资收益	235.63	0.14%	227.03	0.17%	150.58	0.12%
二、营业利润	12,791.39	7.42%	6,175.57	4.68%	6,966.19	5.57%
加：营业外收入	5,327.74	3.09%	4,834.99	3.67%	3,484.22	2.79%
减：营业外支出	195.48	0.11%	152.07	0.12%	38.27	0.03%
其中：非流动资产处置净损失	127.21	0.07%	109.03	0.08%	32.57	0.03%
三、利润总额	17,923.65	10.39%	10,858.48	8.24%	10,412.14	8.33%
减：所得税费用	1,622.43	0.94%	317.79	0.24%	1,525.51	1.22%
四、净利润	16,301.21	9.45%	10,540.70	7.99%	8,886.63	7.11%
五、归属于母公司所有者的净利润	10,625.75	6.16%	6,916.51	5.25%	6,059.47	4.85%
少数股东损益	5,675.47	3.29%	3,624.19	2.75%	2,827.16	2.26%

公司的利润来源主要是主营业务收入，公司主营业务突出。报告期内，公司营业外收入主要为软件收入的增值税返还，该项收入与公司的软件业务密切相关，其性质属于主营业务收入的一部分，属于公司的经常性损益。报告期内，营业利润加上增值税返还的金额分别为 9,781.64 万元、9,434.62 万元、17,149.64 万元，占同期利润总额的 93.94%、86.89%、95.68%。

报告期内，公司净利润增长势头良好，2008 比 2007 年增长了 14.14%，增速有所放缓，主要原因是：（1）电信业重组、金融危机、宏观经济环境等对公司各业务分部产生了不同程度的影响；（2）公司在保持管理团队和核心技术人员的相对稳定的基础上，充分利用危机所蕴含的机遇，招募高素质的人才加盟，由此导致人员费用增加。公司管理层相信，高素质的研发及销售队伍是公司的重要竞争优势，在保持生产经营稳定的前提下，加强研发及销售队伍的建设，有利于夯实公司的业务基础，在经济复苏后将推动公司进入新一轮的快速增长期。

2009 年，公司取得了历史上最好业绩，主要是受益于相关行业，尤其是企业级网络设备业务需求的快速释放，由此推动归属于母公司所有者的净利润实现同比增长 53.63%。

2008 年所得税费用同比减少了 79.17%，主要是应纳税所得额减少，具体原因：（1）根据税收法规的相关规定，符合一定条件的研发费用在据实扣除的基础上，可按照研究开发费用的 50%加计扣除。2008 年，符合税法规定的研究开发费

用加计扣除数同比增加 47.08%；（2）计入补贴收入的增值税返还同比增加 15.76%。

2009 年所得税费用较 2008 年增加 1,304.64 万元，主要是因为子公司锐捷网络当年度所得税费用增加 1,042.8 万元，具体原因：（1）锐捷网络营业利润较 2008 年增加约 5,557 万元，同比增长 88.14%，由此导致计提的当期所得税增加约 830 万元；（2）锐捷网络 2008 年实际执行的所得税率为 12.5%，2009 年为 15%，税率提升增加公司 2009 年的所得税费用 178.38 万元。

（五）期间费用的构成及变动分析

报告期内，公司期间费用情况如下：

项 目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
销售费用	32,686.77	56.33%	25,802.78	54.10%	22,928.42	58.47%
管理费用	23,986.02	41.34%	19,190.79	40.24%	14,191.35	36.19%
其中：研发费用	16,107.71	27.76%	12,522.70	26.26%	10,141.60	25.86%
财务费用	1,350.03	2.33%	2,698.95	5.66%	2,096.11	5.35%
合 计	58,022.81	100.00%	47,692.52	100.00%	39,215.88	100.00%
期间费用/主营业务收入	33.93%		36.73%		31.69%	

报告期内，期间费用占主营业务收入的比例分别为 31.69%、36.73%、33.93%。2008 年期间费用率较高，主要是因为受宏观经济环境的影响，销售规模的增长速度低于预期，而公司从长远发展的角度考虑，不仅没有缩减研发及营销支出，相反还积极吸收业内优秀人才，充实研发及销售队伍，为公司的进一步发展做好人才储备，2008 年公司人员增加 450 人，人力成本增加。

2009 年，受益于下游行业需求的快速释放，公司主营业务收入大幅增长 31.68%，销售费用、管理费用尽管仍分别较 2008 年增长 26.68%、24.99%，但增幅均低于主营业务收入的增幅，此外，两者合计占主营业务收入的比重为 33.15%，较 2008 年下降了 1.5 个百分点。随着经营规模的增长，公司销售费用、管理费用的规模效益日趋显著。另一方面，2009 年公司进一步加大了货款回收的力度，随着公司与供应商谈判地位的提升，公司以票据方式与供应商结算采购

款的金额亦有较大幅度的增加，由此 2009 年公司现金流较 2008 年充沛，为节约财务费用，公司偿还了部分银行借款，由此导致当年度公司财务费用较 2008 年减少了 1,348.92 万元，降幅近 50%。在上述因素的作用下，公司 2009 年期间费用率较 2008 年下降了 2.8 个百分点。

1、销售费用

(1) 销售费用的构成分析

报告期内，销售费用的具体构成情况如下：

项 目	2009 年		2008 年		2007 年		内容及构成
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	
员工薪酬	14,121.71	43.20%	10,301.58	39.92%	10,104.82	44.07%	员工工资、奖金及社保
业务招待费	3,432.70	10.50%	2,682.68	10.40%	2,484.59	10.84%	业务招待费用
营销费用	4,220.49	12.91%	2,871.43	11.13%	2,564.89	11.19%	产品市场推广、展销展示等
差旅费	3,540.08	10.83%	3,111.34	12.06%	2,551.75	11.13%	员工出差费用
售后服务费用	3,432.69	10.50%	2,705.06	10.48%	2,469.86	10.77%	售后维修、维护等费用
其他	3,939.00	12.05%	4,130.69	16.01%	2,752.51	12.00%	销售人员通讯费、办公费；销售部门租金、水电费、物业费；产品储运费用等
合 计	32,686.67	100.00%	25,802.78	100.00%	22,928.42	100.00%	---

从上表可以看出，公司的销售费用主要是人员费用，其次是营销费用、差旅费、业务招待费等，这与公司的销售模式及多行业销售的特点密切相关。

第一，销售人员、技术支持人员及售后服务人员队伍较大，总共达 1,400 多人，发生的人员费用较多。其原因是：本公司坚持差异化竞争策略，为客户提供有针对性功能需求的差异化产品以获得较高利润。要做到这一点，公司必须围绕重要客户搭建庞大的营销网络，使得公司能够对客户不断变化的需求作出既准确又及时的反应，并开发出相应产品满足需求。比如网络设备解决方案的销售，销售的过程涉及到建网之前的规划和咨询以及方案的开发和论证，建网过程中的网络系统设备的制造、网络搭建、应用软件开发、技术培训、全网调试，并一直

延伸到建网之后的网络运行维护与升级,因而在客户所在区域建立直销队伍是十分必要的。此外,公司三大产品线面向不同行业,网络设备主要面向教育行业,瘦客户机主要面向金融行业,通讯产品则主要面向电信运营商,不同的产品及不同的市场特点决定了公司必须建立相互独立的销售团队。公司目前在全国各地建立了32个直销办事处,在北京、上海、沈阳、西安建立了4家分公司共36个直销网点,销售队伍较大。销售人员同时充当着技术人员的角色,薪酬相对一般的销售人员高。而且,在为客户提供解决方案的过程中,因为方案的复杂性,还必需有专业的技术支持人员为客户提供售前、售中技术支持以及售后的系统升级、维护等,需要在客户原有的网络基础上,开发设计出与原有设备兼容的解决方案,因而技术支持人员较多。在公司目前较大的销售规模下,售后服务人员也较多。

第二,信息技术产品更新换代较快,近年来,公司加大研发力度,不断推出新产品,为了迅速向市场推广新品,提高产品知名度,公司注重利用各种媒介和各个展销平台推广,积极参加全国金融巡展、通讯产品展、全国高校巡展、工业产品展等以提高产品知名度,每年发生的营销推介费用较大。

第三,公司的销售范围遍布全国各地,销售触角伸至乡村,遍布各个有现实需求或潜在需求的市场,包括广大发达地区及中西部较不发达地区,因此在销售过程中发生的业务招待费、员工差旅费等较大。

第四,本公司为客户一般提供一年至三年的免费售后服务,同时,对于银行等对系统稳定性有极高要求的客户,在公司人员紧张的情况下,经与客户充分协商,将系统的日常维护工作外包于客户所在地独立第三方。公司的产品遍布全国各地,销售规模较大,每年发生的售后服务费用较大。

(2) 销售费用同行业比较分析

同行业上市公司销售费用占营业收入的比重情况如下:

同行业上市公司销售费用占营业收入比重比较表

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
本 公 司	18.95%	19.57%	18.35%
中兴通讯	11.69%	11.99%	12.64%
烽火通信	7.99%	10.26%	13.99%

三维通信	9.45%	9.68%	10.44%
石基信息	8.32%	8.81%	10.39%
北纬通信	10.08%	11.93%	10.14%
新大陆	7.24%	7.50%	6.22%
证通电子	11.07%	9.08%	6.40%

公司销售费用占营业收入的比例比同行业高，主要是因为子公司锐捷网络的销售费用占营业收入的比例较高，子公司升腾资讯及母公司星网锐捷的销售费用占营业收入的比例与同行业相比无重大差异。2007-2009年锐捷网络、升腾资讯、星网锐捷的销售费用占营业收入的比例具体列示如下：

公司名称	2009年	2008年	2007年
锐捷网络	28.65%	30.59%	25.54%
升腾资讯	5.09%	7.26%	9.45%
星网锐捷	11.71%	11.42%	10.96%

报告期内，锐捷网络销售费用的结构保持稳定，其中主要为销售人员的工资及社保、业务招待费、营销费用、差旅费等，2009年锐捷网络销售费用的具体构成见下表。

项目	金额（万元）	占锐捷网络销售费用总额的比例	内容及构成
员工薪酬	11,456.53	55.13%	员工工资、奖金及社保
业务招待费	2,190.97	10.54%	业务招待费用
营销费用	1,928.89	9.28%	产品市场推广、展销展示等
差旅费	1,612.19	7.76%	员工出差费用
售后服务费用	1,941.20	9.34%	售后维修、维护等费用
其他	1,652.39	7.95%	销售人员通讯费、办公费；销售部门租金、水电费、物业费产品储运费用等
合计	20,782.16	100.00%	---

公司管理层认为，锐捷网络的销售费用率比同行业高的主要原因是：

①销售部门职能及规模的差异

2009年销售费用中55.13%是销售人员的工资、奖金及相关社保费用。员工薪酬占的比重最高，与网络设备的销售特点密切相关。

首先，锐捷网络的产品主要以解决方案的形式实现销售，销售过程涉及建网之前的规划和咨询以及方案的开发和论证，建网过程中的网络系统设备的制造、网络搭建、应用软件开发、技术培训、全网调试，并一直延伸到建网之后的网络运行维护与升级。销售过程与技术服务过程相互交叉融合，销售人员同时也是专业的技术人员，由于销售模式的原因，销售部门的职能比通常意义上的销售部门职能更为宽泛，因此在销售部门核算的人员包括销售人员、售前售中及售后技术支持人员。与同行业同岗位人员相比，销售人员因为拥有专业技术，且网络设备的技术相对复杂性，市场上该领域人才相对稀缺，销售人员具有较强的不可替代性，因此薪酬较高。

其次，锐捷网络销售队伍比其他公司庞大，导致销售人员的费用较高。截止至2009年12月31日，锐捷网络销售人员752人（含销售人员、销售部门的技术支持及售后服务人员），占锐捷网络总人数的51.8%。而同时点上，烽火通信业务人员比例为19.23%，三维通信为10.09%，石基信息为13.04%，新大陆为9.28%，北纬通信为41.81%，证通电子为13.77%。（数据来源：上市公司2009年年度报告。）

锐捷网络销售队伍较大的主要原因是：

A、解决方案较复杂。解决方案的复杂程度越高，相应的销售人员需求也越多。锐捷网络主要从事企业级网络设备整体解决方案业务，参与这一领域竞争的企业有思科、华三通信、神州数码等，解决方案的复杂程度高。而烽火通信主要从事光网络、光纤光缆及相关解决方案的销售，三维通信主要从事移动通信网络优化覆盖解决方案业务，复杂程度相对较低。其他几家公司则以产品的销售为主，解决方案提供为辅。

B、销售范围多行业。锐捷网络主要面向教育、金融、政府等行业提供定制化、个性化的整体解决方案，各行业信息化应用的专业化程度不同，用户对产品功能的个性化需求存在较大区别，因而需要针对各个行业各个客户提供一对一的全程服务，销售人员需求较大。而烽火通信、三维通信等主要集中于移动运营商这一单一行业。

C、锐捷网络目前正处于快速成长期，处于极力打造品牌及扩张市场阶段，处于不断强化教育行业优势，积极开拓金融、政府、医疗行业、中小企业、网吧等行业市场时期，因而销售队伍较大。

②接待规模与营销手段

锐捷网络的产品为客户定制产品，在出厂交付前，客户经常会派专门人员到公司进行参观检查；同时公司在开展各地产品展示、市场推广等活动时，亦会邀请并组织客户到场参观或实地参观；为了扩大产品的影响力，公司每年还会组织各行业的负责人实地参观指导，为此公司需提供住宿、餐饮、培训等接待服务，需要支出较多业务招待费。此外，公司加大研发力度，不断推出新产品，为了迅速向市场推广新品，提高产品知名度，公司积极参加全国金融巡展、通讯产品展、全国高校巡展、工业产品展等业界影响比较大的论坛和展会，并组织特定行业客户进行有效的面对面交流和传播，以提高产品知名度，发生的营销费用较大。

③销售过程差异

锐捷网络的产品销售过程涉及售前的方案设计、方案咨询，售中的方案实施，以及售后的技术维护技术培训支持等，销售链相对同行业公司要长，销售范围遍布全国各地，因此在销售过程中发生的员工差旅费较大。

④销售收入以较快的速度增长，也加大了销售费用的投入

锐捷网络 2007-2009 年销售收入的增长情况如下表所示：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
主营业务收入（万元）	72,546.52	50,434.80	51,823.89
同比增长率	43.84%	-2.78%	49.96%

锐捷网络近年的销售收入保持了较快的增长速度。随着销售的增长，客户规模的扩大，为了做好市场开拓、客户维护及售后服务工作，锐捷网络必须在营销方面保持较大的资金投入。目前，网络产品主要销售对象为教育行业，并正加大投入，力争提高金融行业的市场份额，同时积极向电信、政府等高端行业渗透，新行业的开拓费用相对较高，而其投入产生效益具有一定的滞后性，也使得锐捷网络的销售费用率相对较高。

综上所述，锐捷网络的销售费用率虽高于同行业上市公司以及升腾资讯、星网锐捷，但仍符合其业务特征及其销售收入的增长状况，属于正常范围。

(3) 销售费用率呈下降趋势

2007年、2008年、2009年，销售费用占主营业务收入的比重分别为18.67%、19.87%、19.12%。业务规模迅速增长为公司带来了规模经济，销售费用率呈下降趋势。公司将进一步完善营销服务管理体系，重点提高客户关系管理水平，在市场规划、设计、服务、信息反馈等各个环节为客户提供优秀的解决方案和专业化、标准化服务，赢得客户长期信赖，力争使销售费用率进一步下降。

2、管理费用

报告期内公司研发费用的构成及占管理费用的比例如下：

项 目	2009年		2008年		2007年	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
管理费用总额	23,986.02	100.00%	19,190.79	100.00%	14,191.35	100.00%
研究开发费	16,107.71	67.15%	12,522.70	64.50%	10,141.60	71.46%
其中：研究人员工资	11,553.03	48.16%	8,930.65	45.78%	6,395.39	45.07%
研究设备折旧费	605.93	2.53%	541.24	2.82%	360.12	2.54%
研发试制费	1,792.86	7.47%	1,606.53	8.37%	1,663.15	11.72%
新产品设计及鉴定费	131.27	0.55%	82.28	0.43%	238.70	1.68%
其他	2,024.62	8.44%	1,362.00	7.10%	1,484.24	10.46%

公司的管理费用主要为研究开发费用。管理费用呈逐年上升趋势，且年增长速度较大，主要是因为公司坚持“科技创新、融合应用”经营理念，注重对基础技术的研究创新，注重对已有技术的行业应用，逐步加大研究开发投入所致。具体来看：

(1) 研发人员数量增加，研发人员从2007年末的923人增加到2008年末的1,170人、2009年末的1,039人，研发人员规模不断扩大。同时，为了更好地留住人才，提升公司的研发能力，2006年底公司对研发人员的薪酬制度进行改革，制定了更有市场竞争力的薪酬体系，研发人员的薪酬大幅增长，2007年、

2008年、2009年研发人员的年平均工资分别为6.93万元、7.63万元、11.12万元。

(2) 信息产品的更新换代速度较快，为迎合市场需求，公司加大产品的研发力度，不断开发出新产品，在研产品众多，因此研发试制费用不断增加，从2007年的1,663.15万元增加到2008年的1,792.86万元。

(3) 此外，与研发活动相关的配套费用，包括研发中心房租及物业费、通信费、修理费、差旅费、水电费、办公费等费用（表中其他项目）也有所增加。

3、财务费用

报告期内公司财务费用的情况如下（单位：万元）：

项 目	2009年	2008年	2007年
财务费用	1,350.03	2,698.95	2,096.11
其中：利息支出	1,239.79	2,576.83	2,017.72
减：利息收入	98.48	100.11	113.15

2008年，随着业务的拓展，公司贷款规模也逐渐增加，导致财务费用较2007年有所增加。2009年，公司财务费用同比有较大幅度的下降，主要原因是公司营业收入同比增长30.81%，且货款回收情况良好（应收账款周转次数由2008年的3.32次提升到4.60次），公司偿还了部分银行借款以减少财务费用。

（六）营业外收入

单位：万元

项 目	2009年	2008年	2007年
1、非流动资产处置利得合计	5.34	3.57	0.42
其中：固定资产处置利得	5.34	3.57	0.42
2、盘盈收入	---	---	---
3、政府补助	5,215.18	4,795.91	3,409.95
其中：增值税返还	4,358.25	3,259.05	2,815.45
其他政府补助	856.94	1,536.86	594.50

4、捐赠收入	34.10	---	---
5、其他收入	73.11	35.51	73.86
合 计	5,327.74	4,834.99	3,484.22

报告期内公司营业外收入主要系增值税返还。根据财政部《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》（财税[2000]25号）中关于对增值税一般纳税人实际税负超过3%的部分实行即征即退政策，公司所有含有软件的业务均执行其中软件产品超税负3%即征即退的优惠政策。在会计处理上，公司在实际收到款项时予以确认。报告期内，公司增值税返还的增长幅度较大，与报告期内软件产品的收入增长一致。

2007-2009年，其他政府补助为594.50万元、1,536.86万元、856.94万元，系科技三项费用，是福建省各级政府部门给当地产业龙头企业的支持，性质上属于非经常性损益。2008年其他政府补助同比增加942.36万元，其中872万元是2007年收到的项目扶持资金，因项目未完工而暂计入递延收益，2008年项目完工后全部从递延收益转入营业外收入。

（七）合并报表范围之外的投资收益和非经常性损益

公司合并报表范围之外的投资收益主要是对福富软件及紫光合创投资所产生的投资收益。报告期内，投资收益占公司归属于母公司所有者的净利润的比例分别为2.49%、3.28%、2.22%，比例较小。

报告期内，公司归属于母公司的非经常性损益的金额分别是441.04万元、1,007.33万元、539.68万元，占归属于母公司所有者的净利润比例分别为7.28%、14.56%、5.08%，其中主要为科技三项费用，为福建省各级政府对当地龙头企业的支持。

公司合并财务报表以外的投资收益和非经常性损益的数额均较小，对公司经营成果的影响很小，对公司盈利能力不构成重大影响。

（八）少数股东损益

报告期内，公司少数股东损益及占净利润的比例情况如下：

项 目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
净利润	16,301.21	100.00%	10,540.70	100.00%	8,886.63	100.00%
其中：归属于母公司所有者的净利润	10,625.75	65.18%	6,916.51	65.62%	6,059.47	68.19%
少数股东损益	5,675.47	34.82%	3,624.19	34.38%	2,827.16	31.81%
其中：来自锐捷网络	3,953.36	24.25%	2,297.19	21.79%	2,310.98	26.01%
来自升腾资讯	1,000.85	6.14%	1,001.52	9.50%	281.62	3.17%
来自星网锐捷软件	721.25	4.42%	325.48	3.09%	234.56	2.63%

2007-2009 年公司少数股东损益的金额较大，主要原因是公司控股子公司在报告期内取得了较好的经营业绩。从少数股东损益的构成上看，来自锐捷网络的少数股东损益所占比例最高，这与锐捷网络的净利润水平较高相一致。

公司除了母公司的业务之外，按照不同的产品序列设立了两家控股子公司（锐捷网络、升腾资讯）和一家全资子公司（星网锐捷软件）。本公司不仅拥有对各控股子公司的多数股权，而且在经营决策、财务控制、人事安排等方面均拥有实质控制，具体内容详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人股东及子公司情况”。随着募投项目的完工，母公司业务盈利能力将有较大提升，少数股东损益占净利润的比重将逐步下降。

（九）发行人盈利能力的核心要素

本公司是国家高新技术企业，以及全国首批创新型企业之一，入选国家发改委的“国家高技术产业化示范工程”、福建省高新技术企业、中国软件百强企业、2007 中国软件自主创新 100 家典型企业。自创立以来，公司以“科技创新，融合应用”为经营理念，紧密围绕行业信息化领域的市场需求进行坚持不懈的自主研发、技术积累，以及产品的升级换代和新产品的开发，在核心技术、产品方面均实现了跨越式的发展，主营业务盈利能力较强，其核心要素在于公司在产品的应用技术和核心技术两个层面上都具有突出的自主创新能力。

1、公司在企业级网络设备、网络终端的核心技术领域具有突出的技术创新能力。

目前，在企业级网络设备领域，本公司拥有全系列自主知识产权的产品，能自行开发企业级网络设备的操作系统 RGNOS，并在这个操作系统上，依据 IEEE、ITU-T、IETF 等国际标准开发相关的各类协议栈，如：STP、ACL、VLAN、OSPF、BGP 等实现各类软件功能，持续研制出新一代的路由器和交换机，其中高端交换机的性能指标已达到国际先进水平。本公司针对网络出口的应用需求推出了 NPE50 网络出口引擎，成功解决了 IP 资源匮乏、网络出口带宽不足、以及网络病毒的问题，其优越性能弥补了其他厂商的同类产品的不足。

在瘦客户机的核心技术领域，本公司处于领先地位。公司是中国最早从事瘦客户机研发、生产和销售的企业之一，独立掌握了图形网络终端的关键应用技术，拥有瘦客户机的远程管理技术、无缝存储技术、USB 映射技术、跨系统应用技术、设备应用技术、SSH 客户端技术等核心技术。其中，本公司独立开发的 USB 映射技术，彻底解决了微软 RDP 和 Citrix 的 ICA 无法支持的 USB 设备映射问题，从根本上解决了瘦客户机对 USB 外设支持不足的问题。

公司在网络终端领域强大的核心技术创新能力，获得了世界知名 IT 厂商的认可，本公司是微软金牌认证合作伙伴，是 Intel 在中国瘦客户机行业唯一的战略合作伙伴，是 AMD 公司在中国瘦客户机行业仅有的两家战略合作伙伴之一。与 CPU 厂商的战略合作，本公司不仅能获得基于最新一代微处理器的瘦客户机开发之技术合作，还可以获得比同行业竞争者更加优惠的微处理器订货条件。

2、公司具有突出的应用技术的持续创新能力，产品定制能力强。

网络设备市场是受到“行业解决方案”引领的市场，用户购买的大多是带有行业应用软件的“行业解决方案”。在不同行业，网络解决方案存在巨大的差异；在同一行业，不同用户对解决方案也存在不同的需求。设备厂商需要在深刻理解行业、客户的各项需求的基础上，定制开发“差异化”的解决方案。解决方案的差异性越大，市场竞争者越少，价格和毛利就越高。

在银行、保险、通信等瘦客户机的传统核心市场，设备厂商为了保持在这些市场的竞争力，同样需要提供定制化的瘦客户机应用系统的整体解决方案以及相关嵌入式软件。无线通、ADSL Modem 产品的技术成熟，产品同质化程度高，厂商竞争的是规模经济，是产品的性价比。在激烈的市场竞争下，低端、同质化的

产品毛利被大幅压缩，自主研发能力较强的厂商都开始针对特定使用群体设计开发个性化的产品。

公司自主创新能力突出，定制化产品在公司所处的行业领域都占据了重要的市场地位。在企业级网络设备市场，本公司针对教育、金融等各细分市场在网络的管理、应用、安全、计费等方面的差异性需求，定制开发的 SAM 系列、GSN® 等网络解决方案率先在国内实现大规模商用。其中，SAM 系列解决方案是我国覆盖面最广、服务用户量最多的高校解决方案之一；GSN® 解决方案拥有全国首个万人规模下的全局安全网络成功应用案例。在网络终端市场，公司目前主要是针对金融机构等核心客户开发定制化的产品，在金融市场，公司定制化产品的市场占有率第一。

本公司的无线通产品在“村通工程”过程中表现突出，市场占有率第二。近年，中国移动正处从移动通信专家向移动信息专家的战略调整中，本公司及时把握行业需求的变化，无线通产品正从简单的语音产品向农村信息机、行业信息机等高附加值的行业信息终端过渡，其中，农村信息机有望成为无线通产品线下一个高速增长点。

三、现金流量分析

（一）经营活动现金流量

报告期内，公司经营活动现金流量与损益之间的关系如下：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
销售商品提供劳务所收到的现金（万元）	207,304.40	157,583.29	142,627.36
主营业务收入（万元）	170,982.27	129,851.00	123,742.68
收现率	121.24%	121.36%	115.26%
购买商品、接受劳务支付的现金（万元）	119,545.87	99,194.19	100,498.91
主营业务成本（万元）	100,267.13	76,401.21	78,067.65
付现率	119.23%	129.83%	128.73%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	34,740.05	11,279.41	14,343.51

净利润（万元）	16,301.21	10,540.70	8,886.63
---------	-----------	-----------	----------

受会计分期的影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，如果剔除掉收入结算的跨期因素，2007-2009年合计后的经营活动现金流量净额为60,362.97万元，合计后的净利润为35,728.54万元，表明公司经营活动现金流充沛，反映了公司良好的盈利能力和收入质量。

从上表可见，公司收现率一般比付现率要低。这主要是因为公司原材料中的核心主芯片多由国际知名品牌（例如Broadcom、Freescale、西门子等）提供，具有不可替代性，产地都在国外，核心主芯片采购金额一般占芯片采购金额的90%左右，占公司总采购金额的50%左右，目前核心主芯片一般有30天或45天的期票付款方式，但对于随行情波动的存储器等芯片按惯例都没有账期，而应收账款平均收款时间约100天，导致公司每年的付现率较高。报告期内，收现率都在100%以上，表明公司经营良好，货款回收及时。

2008年经营活动现金净流量良好，收现率较2007年有所提升，主要原因是：
（1）客户结构发生变化，回款周期缩短。当年面向电信运营商的销售比重减少，而面向邮政、金融等回款周期较短的行业客户销售比重增加，回款时间缩短；（2）行业客户习惯上在农历年底前集中付款，2009年春节较上个春节要早，相应的集中回款期也提前，由此导致收现率有所提升；（3）产品结构发生变化，综合毛利率提升。毛利率较低的通讯产品销售下降，而毛利率较高的新兴产品销售大幅上涨，因此成本降低，在付现率基本稳定的情况下，采购支出下降。

2009年，公司货款回收情况良好，收现率与2008年基本持平。随着业务规模及采购金额的不断增长，公司同供应商的谈判地位也不断提高，来自供应商的信用额度和账期，以及公司以票据方式结算供应商货款的金额均逐年增加。在上述因素影响下，2009年公司付现率较2008年下降了10.6个百分点，进一步改善了公司的经营活动现金流。

（二）投资活动现金流量

报告期内，公司投资活动现金净流量分别为-6,972.90万元、-2,065.78万元、-4,413.99万元，主要体现为购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金流出。（详见本节“五、资本性支出分析”）。

报告期内投资活动的现金流出情况如下：

项 目	2009年	2008年	2007年
投资活动现金流出合计（万元）	4,593.92	2,296.21	7,096.63
其中：购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金（万元）	2,107.28	2,296.21	7,026.63
所占比例	45.87%（注）	100%	99.01%

注：2009年上半年投资紫光合创支出2,486.64万元。

（三）筹资活动现金流量

报告期内公司筹资活动现金流量的情况如下：

项 目	2009年		2008年		2007年	
	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比
吸收投资收到的现金	---	---	---	---	1,474.21	3.10%
取得借款收到的现金	31,264.43	100.00%	41,215.44	100.00%	43,313.38	91.02%
收到其他与筹资活动有关的现金	---	---	---	---	2,800.00	5.88%
筹资活动现金流入小计	31,264.43	100.00%	41,215.44	100.00%	47,587.59	100.00%
偿还债务支付的现金	46,170.52	92.06%	45,955.94	92.86%	39,870.87	93.80%
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	3,979.74	7.94%	3,534.74	7.14%	2,634.06	6.20%
筹资活动现金流出小计	50,150.27	100.00%	49,490.68	100.00%	42,504.94	100.00%
筹资活动产生的现金流量净额	-18,885.83	---	-8,275.24	---	5,082.65	---

从筹资活动的现金流入上看，公司筹资主要依靠借款融资，融资结构较单一。报告期内，公司借款融资的规模较大，且几乎都是短期借款，主要用于补充公司的营运资金。

从筹资活动的现金流出上看，主要是偿还债务支付的现金，随着公司的发展，报告期内公司偿还借款的金额也在上升，表明公司资金实力增强。

综上分析，公司目前现金流量能够有效保证公司生产经营的正常开展，确保公司短期债务及时偿还，为营造健康而稳定的公司财务环境创造坚实的基础。此

外，公司将力争通过本次公开发行股票，进行直接融资，进一步优化资产负债结构，增强公司资本实力，进一步提高公司偿债和抗风险能力。

四、资本性支出分析

（一）最近三年的主要资本性支出情况

公司报告期内主要资本性支出情况如下（单位：万元）：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
一、购置土地、建造厂房	23.65	127.82	3,484.01
二、购置设备	2,105.25	1,327.94	2,655.93
三、无形资产开发	---	862.68	---
合 计	2,128.90	2,318.44	6,139.94

报告期内公司资本性支出均属于围绕主营业务展开的投资，主要用于购置土地、建造厂房和购置生产、研发设备，以扩大生产规模和提高公司的研发力量。

1、购置土地和建造房屋

2008 年、2009 年购置土地建造房屋支出系为本次募投项目马尾生产基地建设发生的项目勘察设计、土地平整等费用。

2007 年 7 月，厦门星网锐捷软件有限公司购置位于厦门软件园二期观日路 56 号 4—11#701、801、901 单元共计 4,991.66 平方米的办公用房产，购房总价 1,452.26 万元，装修支出 193.82 万元，其中 70%房款向建设银行厦门高科技支行按揭贷款支付。

2007 年 9 月，厦门星网锐捷软件有限公司继续向厦门市土地开发公司申购厦门软件园二期观日路 56 号 4—11#1001 单元（顶层）1,832.92 平方米办公用房，总价 544.38 万元，款项已付清。

2007 年公司对位于福州市仓山区建新镇金山大道 618 号桔园洲工业园 19 号楼的自有厂房进行装修改造，共计 63.81 万元。

2、购置机器设备和电子计算机设备

2009年，购置设备金额2,105.25万元，其中机器设备959.98万元，计算机及外设586.91万元，邮电交换设备318.01万元。

2008年，购置的设备金额达1,327.94万元，其中机器设备359.17万元，计算机及外设712.90万元，通讯交换设备255.87万元。

2007年，购置的设备金额达2,655.93万元，其中机器设备1,385.63万元，计算机及外设865.14万元，通讯交换设备405.16万元。

3、无形资产开发

2008年完成C830固网支付终端、联网信息发布系统二代、企业级IP-PBX及其融合通讯组网系统开发，分别用于ePOS、DMB、企业级IP-PBX产品，这些产品销售良好，相关开发支出符合无形资产确认条件，将其确认为无形资产。

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划

目前，除本次发行募集资金投资项目外，公司无可预见性的重大资本性支出计划。本次发行对公司财务状况和经营成果的影响参见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”。

五、担保、诉讼、其它或有事项和重大期后事项

截止至2009年12月31日，本公司将部分应收票据进行了贴现、背书转让，有关情况参见本招股说明书“第十节 财务会计信息”。

本公司认为，票据贴现、背书转让是为了满足公司正常经营的资金需求。本公司报告期内业务发展正常，销售收入持续增长，上述票据贴现、背书转让对公司的持续经营无不利影响。

六、主要财务优势及财务困难

(一) 财务优势

本公司董事会成员及管理层经过讨论与分析认为，公司拥有如下财务优势：

1、资产质量良好

本公司资产质量整体良好，计提的各项资产减值准备充分、合理。

占资产比例较大的应收账款质量良好，本公司应收账款的账龄大多为三个月期限，回款情况良好，发生坏账的风险较小；存货资产中产成品存货比例较大，大多属于尚未确认销售收入的发出存货和未完工订单的暂时库存，计提的减值准备充分；本公司固定资产中，生产设备运转良好，研发设备先进，无需计提减值准备。

2、整体毛利率水平较高

报告期内，本公司的企业级网络设备及网络解决方案的毛利率水平保持在50%左右；瘦客户机毛利率保持在25%左右，无线通和ADSL Modem毛利率水平也稳定在20%左右。整体上看，报告期内本公司的产品的综合毛利率分别为：36.91%、41.16%、41.36%，本公司的盈利能力较强。

3、公司主要客户为行业应用客户

由于本公司主营业务主要服务于有信息化需求的行业应用客户，目前最主要的客户有电信运营商、金融机构、学校、政府及广大工商业企业，这些客户均为实力较强、信誉良好、注重形象的单位或部门，因销售形成的应收账款坏账损失的可能性较小，销售回款能力强。

（二）财务困难

1、资本实力不足

截止至2009年12月31日，本公司的股本总额为13,153万股，净资产为42,782.59万元，相对于公司的业务规模来说，资本实力明显不足。2009年，公司用13,153万股的股本总额，实现了17.25亿元的营业收入，导致公司通过银行的间接融资方式大额融入资金，以支持销售增长。随着未来业务的增长，迫切需要扩张公司的资本实力。

2、资金来源的结构不尽合理

本公司自2006年以来，进入了新一轮快速增长期，对资金需求日益增大。从资金来源的结构上看，目前本公司的所需资金主要来自于银行的短期借款和短

期的商业信用, 负债绝大部分是流动负债, 资本结构不尽合理, 造成短期偿债压力较大。因此, 公司急需扩充长期资金来源, 优化资本结构。

3、加大研发投入需要大量的长期资金来源

在过往的历史中, 本公司依靠自主的创新能力取得了业内优异的成绩, 但随着信息产业的飞速发展, 企业级网络设备、网络终端行业应用领域的扩大, 本公司深刻感受到: 进一步发挥现有公司的研发力量, 加大研发投入, 是保持公司持续增长的重要前提。而研发投入具有明显的持续性和其成果产业化需要一定的周期等特点, 目前公司的资本结构中长期资金来源极为有限, 不能与大规模的研发资金投入的性质相匹配。因此, 公司迫切需要通过资本市场的融资方式解决长期研发投入的资金来源。

七、财务状况和盈利能力的未来发展趋势分析

公司管理层认为, 公司现有主营业务竞争优势明显, 盈利能力较强, 财务状况良好, 预计公司财务状况将持续向好, 未来盈利亦具有可靠保障, 主要体现于:

1、行业信息化蕴含的巨大市场需求, 是公司业务持续增长的重要推动力。

从大行业背景来看, 已获通过的《电子信息产业调整振兴规划》明确提及, 要推进第三代移动通信网络、下一代互联网、数字电视网络建设, 形成 6, 000 亿元以上的投资规模, 带动国内产业发展。

从细分市场来看, 受行业信息化及信息大集中趋势的推动, 以及网络技术升级换代的引领, 网络设备、网络终端的市场需求将保持持续增长。随着信息化建设的不断推进, 各行业的业务开展对信息化的依赖越来越高, 网络规模也越来越大。信息化建设的需求, 加上存量设备的升级改造需求, 将推动网路设备、网络终端的市场容量进一步扩大。此外, 随着电信业重组的完成, 以及政策导向的明朗化, 电信运营商的设备采购能力将在未来几年得到有效释放, 亦将推动公司通讯产品业务的持续增长。

2、主要产品业务的突出市场地位将是公司持续增长的重要保障。

得益于持续、大量的研发投入, 公司企业级网络设备的核心技术的跟随能力处于国内领先地位, 拥有自主知识产权的全系列产品, 产品保持较高毛利率。未

来年度，公司将始终贯彻“科技创新，融合应用”发展思路，积极加大对高端网络设备的技术开发力度，力争保持目前教育、金融行业的领先地位，同时积极开拓政府、医疗、网吧等企业级市场。

在瘦客户机领域，本公司是中国最早从事瘦客户机研发、生产和销售的企业之一，独立掌握了图形网络终端的关键应用技术，拥有瘦客户机的远程管理技术、无缝存储技术、USB 映射技术、计算机外围设备共享服务器控制方法等多项核心技术，已发展成为中国瘦客户机第一品牌。近年来，在行业信息化应用的“大集中”趋势下，瘦客户机市场需求增势迅猛，应用迅速普及。随着行业的快速发展，公司将凭借在核心技术、市场地位的领先优势，以及与行业客户稳定的合作关系，逐步拉大与竞争对手的差距。

无线通、ADSL Modem 产品的技术成熟，产品同质化程度高，厂商竞争的是规模经济，是产品的性价比。在激烈的市场竞争下，低端、同质化的产品毛利被大幅压缩，自主研发能力较强的厂商都开始针对特定使用群体设计开发个性化的产品。本公司是无线通市场的先入者，无线通产品在“村通工程”过程中表现突出，与移动运营商建立了长期、良好的合作关系，近几年市场占有率都保持在行业前三位。近年，公司凭借自主创新的技术开发能力，以及在无线通市场的行业应用经验，积极开发毛利率较高的定制化行业信息终端产品，公司无线通产品正从简单的语音产品向农村信息机、行业信息机等高附加值的行业信息终端过渡，其中，农村信息机有望成为无线通产品线下一个高速增长点。

经过前几年的市场竞争，目前 ADSL Modem 市场竞争格局和毛利率都已较为稳定，市场占有率排名前五位的厂商都具有出色的成本控制能力和良好的产品知名度。就整体市场需求而言，未来几年内 ADSL 宽带用户将继续保持强劲增长，中国电信宽带极速之旅、中国网通宽带 e 线生活等市场推广活动加速了宽带的普及进程，业内主流供应商都将分享行业成长红利。2006 年，本公司 ADSL Modem 的市场占有率排名第五，在自主品牌、独立销售的专业终端设备厂商中排名第二；凭借突出的产品性价比和品牌形象，本公司从 2006 年开始获得部分局端设备厂商的大规模 OEM 合作，产品的实际市场份额迅速上升。

3、新兴产品的快速成长将助推公司的持续增长，提高公司盈利能力。

在“科技创新，融合应用”的指导思想下，本公司正积极把握新兴应用领域的市场机遇，根据客户的需求及时开发出针对性极强的产品，力争在自身的专业技术领域内实现产品的多元化。本次募投项目的产品固网支付终端（ePOS）、联网信息发布系统（DMB）等新兴产品正呈现快速增长。

4、马尾基地的建设完工将大大提高公司的生产能力，有利于公司建立集约化的生产架构，更好地控制生产成本，提升公司的盈利空间。

本次募集资金投资的马尾生产基地建设项目属于扩大产能项目。当前制约公司发展的一个重要因素是生产能力不足，生产厂房偏小，生产车间分散，生产无法满足市场需求，限制市场份额迅速扩大，因此公司本次募集资金很大一部分用于为扩大现有核心产品产能进行的生产线建设。本项目的实施将有利于公司建立集约化的生产架构，更好地控制成本；同时，对于公司扩大订单承接能力，加强生产计划管理，稳定产品质量以及降低成本都将有极大的促进作用，有利于增强公司产品的市场竞争力，提升公司的盈利空间。

本公司董事会及管理层认为：随着本公司募集资金投资项目的建设完成，公司生产能力、研发能力的进一步提升，凭借行业良好的发展前景，本公司将继续保持快速、稳定的业绩增长。

第十二节 业务发展目标

本业务发展目标是公司基于当前宏观经济发展形势和企业级网络设备、网络终端、通讯产品行业发展状况，对未来两年公司业务发展做出的合理预期、计划与安排。由于行业竞争较为激烈、行业发展变化快，本业务发展目标的实现程度存在一定的不确定性。投资者不应排除公司根据国民经济和行业发展变化及公司实际经营状况对本业务发展目标进行及时修正、调整和完善的可能性。

一、公司发展规划

本公司将围绕“科技创新，融合应用”的经营理念，持续专注于网络通讯核心技术领域的自主创新，坚持技术融合企业级行业应用的发展之路，紧密把握国民经济信息化的市场机遇，不断巩固和加强公司现有产品的市场地位，积极开拓潜在的行业应用市场。

公司未来的战略定位：技术领先、市场领先的优秀民族品牌厂商，企业级行业应用市场的领导者。“技术领先”指坚持自主创新，始终站在企业级行业应用的技术前沿；“市场领先”指主要产品在企业级市场全部进入行业前三名。

（一）公司发展战略

1、创新战略：作为本公司快速可持续发展的基础战略，创新战略的主要目标是建立和完善在技术、市场应用、管理、商务模式四个维度创新的有效模式；并以技术创新为坚固根基，带动市场应用创新，管理创新和商务模式创新共同发展，全面提升以软件、硬件和服务三位一体的全方位解决能力，为股东、客户、员工和社会创造更多价值。

2、品牌战略：该战略目标是完成“星网锐捷”品牌从行业领先品牌到全国知名品牌的飞跃，在企业级网络设备，网络终端，通讯产品以及其他与公司主营业务相关的行业应用设备领域形成一批具有国内和国际影响力的行业名牌、福建名牌和中国名牌，实现公司品牌和效益的同步成长。

3、市场战略：紧密围绕以市场应用、商务模式创新为基础“既差异化又成本领先”的市场战略，高度把握市场发展趋势与行业应用需求，将产品创新与应

用相融合，通过深入挖掘客户需求，高度灵活、按需应变的定制化产品策略，从硬件产品到系统构建完整的应用解决方案，使得各项产品的开发更加适应行业应用的实际需要。在提供差异化的产品和服务的同时，又能保持公司成本领先的相对优势，从而确保公司朝着“有效益的规模”方向健康发展。

4、服务战略：通过强化品质管理，实施以用户为中心的“6S服务”战略，贯彻“关注随时随地，满意无处不在”的服务理念，为客户提供快捷而不失其细心，专业而不失其亲切，持续而不失其稳定的高质量服务。从而在提高客户忠诚度，为客户的关键价值做出贡献的同时，增强企业核心竞争力。

5、人才战略：以“创新、服务、团队、成功、高效”的核心价值观作为企业人才战略基石，树立“以一流的薪酬，吸引一流的人才，创造一流的业绩”的“三个一流”人力资源理念，建立并完善人才吸引、培养与创新激励机制，为企业快速可持续发展提供人力保障。

6、国际化战略：国际化战略是公司为了拓展生存空间，提高国际竞争力，适应全球经济一体化发展趋势的关键战略，以期获得更多的市场份额，实现公司既定的战略目标。

（二）整体经营目标及主营业务经营目标

公司凭借所具有的技术、人才、市场优势和管理基础，在未来3年内的具体经营目标是实现销售规模年平均增长30%以上：

1、在企业级网络设备领域：在“专注和目标集聚”的基础上，实施“三层面均衡发展的利基战略”，持续不断地提高运营效率和人均产出。业务层面则继续扩大在教育行业的领先优势，提高金融行业市场占有率，减少与市场领导者的差距，同时积极拓展政府、医疗、网吧、中小企业等新行业应用领域，并保持3-4个细分市场占有率第一，力争成为国内企业级网络设备领域的领导厂商。

2、在网络终端行业：保持瘦客户机市场第一品牌优势，积极提高市场占有率，精耕传统金融市场的同时，不断加强保险、邮政、通信行业客户开发。不断提升与微软、Intel、AMD等国际公司合作层次。牵手国际市场合作伙伴，积极拓展海外市场。

3、在通讯产品领域，不断完善产品功能，降低生产成本。加大无线通产品参与国际市场的力度，开拓无线信息终端行业应用新领域，并在1-2年内取得国内市场占有率第一的领先地位。宽带接入终端方面，加强与运营商的战略合作与技术开发，开发满足需求的xDSL系列终端、FTTH系列终端以及家庭网关等产品，保持产品稳定增长的同时努力提高产品毛利率。

4、在重点新产品方面：加强与银联、银行、固网运营商等多方合作，培育新兴的固网支付产品——ePOS终端市场，积极完善产品以满足行业应用需求，巩固国内固网支付终端领域第一品牌的行业地位，引领行业发展；整合电子信息、网络技术，不断深入理解客户需求，拓展联网信息发布系统——DMB的行业应用，以开发重点项目为依托，扩大应用规模与影响力，力求在1-2年内促使该应用市场的成熟，并占据行业制高点。

5、在其他行业应用设备领域：通过不断挖掘和培育新技术的行业应用，把握新兴应用产品的市场机遇，力争在未来2-3年培育基于IP的视频信息系统、无线信息终端、以IP-PBX应用为核心的企业级融合通讯应用解决方案等多个新产品应用领域。

（三）主要产品的开发计划

公司围绕网络通讯领域的核心技术进行科技创新，在技术上时刻关注网络通讯产品的发展动向，用户新的产品需求，以及国际相关技术的最新成果，争取在第一时间实现高科技成果的产业化。具体产品计划主要为：

1、企业级网络设备

在未来几年内，企业级路由器和交换机产品发展趋势仍然是接口高速化、交换能力海量、关注业务开展、关注安全、关注服务质量等方面，基于这一发展趋势，公司继续加大在高性能QoS、可靠性、网络安全性、扩展性以及网络管理能力等关键网络技术研发力度，特别是防病毒、安全能力、100G接口技术、集群技术等方面研究，使公司目前T比特级交换能力核心路由交换机设备提升到具有几十T比特级集群交换能力，满足下一代互联网对“大容量、可扩展、高可用、可管控”的网络设备需求。在产品同质化现象愈加严重的发展趋势下，网络设备的功耗已成为了用户采购网络设备的关键因素之一，争取研发出更高效、更节能

的绿色环保网络产品。同时通过将公司掌握网络技术整合，将企业最常用的路由功能、高速交换、VPN 虚拟专用网、语音电话、防火墙、防病毒/垃圾邮件功能整合在一台设备之中，推出整合型网络设备。

2、瘦客户机

提升产品性能，将以低功耗高性能的 X86 处理器和芯片组为核心，开发更高处理能力的瘦客户机方案，特别是基于 Intel 和 AMD 的技术方案正在研究中，分别为“965 系列”和“690 系列”，支持双核处理器。研发基于国产 CPU 和嵌入式 Linux 系统的低成本产品，将有利于公司开拓教育、农村信息化等市场领域。基于网络计算的应用部署技术，以瘦客户机应用为核心，研究应用分发部署技术。同时积极研究瘦客户机虚拟化技术，提升瘦客户机性能，拓展应用领域。

3、无线固话终端设备

无线固话终端设备把握融合移动化、宽带化的趋势，紧跟 3G 通信技术发展，以满足运营商、企事业单位和个人等对电子商务、行业信息化以及语音、数据通讯等的需求，开发数据卡、无线 Modem、无线信息终端、移动支付终端、彩信眼等行业信息终端产品，为客户提供多样化的通讯终端产品，为客户带来潜在的业务增长。

4、宽带接入终端设备

光通信在核心网部分的使用已经较为成熟，传输速率也在稳步提升，而在接入网部分还有很大的发展空间，所以也是各厂商发展的重点。从长远发展的角度来看，用户对信息需求量逐步增长的最终结果是，其他接入技术（包括所采用的物理传输媒介）均不能满足带宽的要求，而具有巨大带宽能力的光纤在宽带接入中的作用就显得更加突出。国际电联等组织一直致力于开发光接入网方面的标准，特别是基于无源光网络（PON）的宽带接入标准，可以明显地看出这一趋势。基于这一趋势，FTTx 系列终端的市场将在未来的 3-5 年内逐步成为增量宽带用户的主流选择，xDSL 产品的需求则保持相对稳定，公司在完善基于 xDSL 技术系列终端及家庭网关等产品同时，将加大对 FTTx 系列终端以及家庭网关等产品开发力度。

5、支付产品及系统

加强与银联、银行、固网运营商等多方合作，积极参与固网支付产品和移动支付产品标准制定，采用最新技术，研发出低成本支付产品，降低用户使用成本，扩大应用面，同时针对不同应用场合和客户需求丰富固网支付产品和移动支付产品。同时完善 ePOS 支付系统，为客户提供低成本电子支付安全解决方案。

6、DMB 联网信息发布系统及其端末产品

通过对传媒行业、电信运营商、金融行业和政府等对电子信息发布需求研究，整合电子信息、网络技术，开发出下一代联网多媒体电子信息发布系统。基于低功耗高性能的 X86 处理器开发出高性能媒体播放机，同时采用最新低成本嵌入式多媒体处理器，研发出低成本媒体播放机，以适应不同应用场合不同媒体播放终端需求。

7、统一通信产品

公司将专注基于 IP 通讯技术，提供融合语音和数据通信于一体的企业级通信应用解决方案，并为用户提供通信增值服务。公司的产品主要包括 NGN 相关的接入及终端产品、软交换系统、企业通信增值应用系统，核心技术和产品将围绕企业级 IP PBX 产品及应用。

下表列出了公司目前在推广和研发主要产品：

序号	研发项目	研发进程
1	RG-ASIS网络主动安全集成系统	推广阶段
2	“锐捷” IPv6/IPv4双协议栈多层交换机研发项目	推广阶段
3	DMB联网信息发布系统及其端末产品	推广阶段
4	固网支付业务系统	推广阶段
5	企业级 IP-PBX 及其融合通讯组网系统	推广阶段
6	移动空中营业厅终端	正在研发
7	FTTH 系列终端	试生产阶段
8	无线信息终端	推广阶段
9	彩信眼	推广阶段
10	“91系列”瘦客户机	推广阶段

11	“690 系列”瘦客户机	试生产阶段
12	“CTMS 2009”软件系统	推广阶段
13	“965 系列”瘦客户机	试生产阶段
14	“945 系列”瘦客户机	研发阶段
15	系统部署及软件分发系统	研发阶段
16	3G 接入家庭网关	正在研发
17	AR800 系列家庭网关	推广阶段
18	联网信息发布系统二代	正在研发

（四）技术创新体系发展计划

目前，公司已经建立起了较为完善的技术创新体系，在主营业务领域形成较强的自主创新能力和一批具有国际、国内领先水平的核心技术。未来三年，公司将采取“以我为主，开放合作，核心突破，三位一体”的策略，进一步打造企业的技术创新体系，增强企业的核心竞争力：

1、加强以企业研究院为核心的自主创新体系建设。公司计划三年内将研发投入逐步提升到销售收入的 10%以上，以每年 15%的速度扩大研发人员规模。

2、深化产学研合作、国际合作，加强与国内重点高校、国际著名厂商的合作研发力度，增强企业的集成创新和消化吸收再创新能力。

3、加强前沿技术领域的技术跟踪，在网络、终端产品的核心技术领域实现重点突破。缩小与国际领先厂商的技术差距，形成一批具有国际领先水平的自主核心技术，并尝试技术许可输出的新的商业模式。

4、紧密结合行业需求，加大融合软件、硬件、服务三位一体的中高端产品的研发投入，为客户提供高价值的产品，拓展企业基于应用创新的产品行业应用领域，保持公司在细分行业的技术领先优势。

（五）融资计划

本次募股资金拟投资项目按预定计划顺利投入后，公司董事会将结合公司业务发展状况和中长期战略发展规划，结合市场情况拟定相应的融资计划。

（六）市场开发与销售网络建设计划

1、加大营销队伍建设力度，拓展营销渠道，加强以客户为中心，能够快速响应客户需要的全国市场销售体系的建设，充分发挥本公司目前由全国 32 个直销办事处，4 家分公司，120 余家大城市核心分销商，1,500 多家二级代理、零售商和集成商构建的销售网络的市场辐射作用。

2、加大现有营销网络的延伸力度，持续向行业纵深发展，将现有成熟产品的销售模式快速向新兴的行业市场复制，不断拓展公司的行业客户群，提高公司的市场覆盖率。根据各类不同业务的特点，整合现有的营销资源，使其发挥最大的效果。

3、完善营销服务管理体系，重点提高客户关系管理水平，在市场规划、设计、服务、信息反馈等各个环节为客户提供优秀的设备产品及其解决方案，以及专业化、标准化的服务，赢得客户长期信赖。

4、不断丰富在原有“3S+3S”服务基础架构体系上整合、提炼的新服务品牌——“6S 服务”内涵，以最专业的服务队伍，及时和全方位地关注客户每一个服务需求。通过提供广泛、全面和快捷的服务，使客户体验到无处不在的满意和可信赖的贴心感受，保证客户在任何时间、任何地点、最轻易便捷地获得到星网锐捷的产品及服务。

5、加强品牌建设，提升公司的品牌竞争力和产品的品牌溢价。

6、探索建立新型战略联盟关系。在互惠互利基础上，积极建立与行业客户和运营商的战略伙伴关系，当前重点开展与运营商等建立新型战略伙伴关系，促进销售增长。

（七）人员扩充计划

1、进一步壮大技术团队。目前，公司共有研发人员 1,039 人，其中本科及以上学历占 89.8%。未来两年，公司将继续加大人才引进，尤其是行业技术专家、专业领域技术带头人等高端技术人才的引进步伐，进一步提升公司的自主创新能力，优化人才体系结构。

2、加强营销队伍建设。公司主营业务领域的市场营销具有很强的行业性和综合性，营销人员必须通晓行业技术、熟悉目标客户的需求、具备丰富的行业经验和较高的行业推广技能，才能为客户提供差异化的服务。未来两年，公司将在金融、教育、电信、邮政等传统的优势行业的基础上，增强面向中小企业、政府、医疗、制造、交通等新兴行业市场的营销队伍建设，提升公司的渠道营销能力。

3、完善内部人才培育、激励机制。未来两年，公司将在现有基础上继续完善内部培训、激励机制，设立专门的培训发展部门，对中层管理人员和骨干员工进行轮训，不断提升核心团队的综合能力；同时完善岗位责任制和绩效评价体系，为员工提供广阔的价值成长和职业发展空间，降低优秀人才的流失率，提高企业自身的人才造血能力。

4、强化创新型企业文化建设。公司将不断完善管理创新、技术创新奖励制度、专利奖励制度以及线上明星评选制度等制度建设，并持续开展以“创新”为核心的企业文化活动，促进企业内部技术创新、管理创新的可持续实施，营造良好的创新型企业文化氛围，提高团队的综合创新能力。

（八）收购兼并及对外扩充计划

公司计划在未来的五年内，在公司产品与行业应用发展的相关领域，适度通过收购、兼并、控股、参股等多种资本经营方式，一方面将公司现有的各项业务做大、做强；另一方面，把握信息产业高速发展对传统产业改造的巨大机遇，进一步扩大公司业务行业应用领域。

（九）深化改革和组织结构调整的规划

公司将进一步完善预算管理、成本控制、商务采购和质量控制等方面的公司内部管理制度和内部控制制度，深化公司内部组织机构和人力资源改革，强化公司内部激励和约束机制、实施目标管理和绩效考评体系、加强人力资源评估体系、完善公司招聘和培训体系、规范后续人员培养计划、改进公司薪酬福利体系等手段来提高公司经营管理水平，提升公司人员整体素质，吸引并留住高水平人才，确保公司持续快速的发展。

（十）国际化经营的计划

实施国际化经营，打造国内、国际两大市场同步发展、相互推动、互为补充的产业格局是公司实现快速可持续发展的重要保证，也是公司未来几年重要的战略任务。公司将牢牢抓住全球产业转移和电信运营商转型的重大机遇，充分发挥公司在自主研发、成本及产品差异化上的优势，积极参与国际化竞争，实现海外业务的快速成长。具体计划如下：

1、重点开发 ADSL Modem、无线通、传真接入盒、交换机、图形终端等具有比较优势的成熟产品的海外市场，力争在 2-3 年内实现规模销售。

2、建立和完善专业的海外市场营销、研发、技术支持团队，完善与海外销售相匹配的商务、物流流程。

3、大力开展面向电信级网络、通信服务商的 OEM、ODM 业务，通过其全球扩张实现间接海外销售。

4、积极参与环球资源电子展、CommunicAsia、Futurex 等全球及地区性的网络、通信展览会，提升公司品牌知名度，主动发展海外分销渠道，力争在 2-3 年内在全球发展 20-30 家的长期渠道合作伙伴。

二、拟定上述计划所依据的假设条件

本公司所拟定的业务发展目标与规划是在以下基本性假设条件存在并有效的基础上制定的，如果其中某些假设条件有所变化，公司将及时快速应对，调整自身的发展目标与发展方式。

（一）国家宏观经济形式整体继续向好；

（二）国家产业政策无重大变化，没有对公司发展将会产生重大影响的不可抗力现象发生；

（三）本次股票发行能够顺利完成并募集到预期的资金，本次募集资金投资项目可以有效地实施；

（四）本公司所遵循的现行法律、法规无重大变化；

（五）本公司适用的各种税收、税率政策无重大变化；

(六) 公司研究及发展新产品时不会遭遇重大困难，业务所依赖的技术也不会面临重大替代；

(七) 无其他人力不可抗拒及不可预见因素对公司经营成果和重大决策等造成重大损害和影响。

三、实现上述计划将面临的主要困难

(一) 资金瓶颈

上述发展计划的如期实施，需要大量的资金投入新技术的储备、新产品开发、新产品的市场推广以及扩大现有产品的产能。现阶段，公司的融资渠道主要依靠自身的利润滚存积累和银行贷款，跟不上市场需求的增长速度，很可能丧失重要的市场先机；并且过于依靠银行贷款支撑庞大的业务营运资金需求，不利于保证公司经营的财务稳健。因此，如果能够通过公开发行人股票筹集发展资金，对于公司发展计划顺利实施至为关键。

(二) 管理水平制约

现阶段，本公司净资产规模相对较小，管理架构相对简单。随着公司业务和规模的快速成长，公司的管理水平将面临挑战。如果公司本次股票发行成功，随着募集资金的大规模运用和企业经营规模的大幅扩展，本公司的资产规模将发生巨大变化，公司在机制建立、战略规划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。

(三) 人力资源约束

随着公司的快速成长，公司规模将会迅速扩大，公司对核心技术人员和管理人才的需求将大量增加。为保持企业的持续发展能力，持续的市场创新与技术创新能力，巩固与保持在行业中的优势地位，公司需要引进与储备大量的人才，因此本公司面临着人力资源保障压力。

四、业务发展规划与现有业务联系

前述业务发展规划是在公司现有业务的基础上，基于公司的核心技术平台和业务战略布局，按照规模化、产业化等发展策略制定的。公司发展计划从纵向上增加了业务深度，扩大了生产规模，巩固规模化生产的成本优势，提高了产品的技术含量和附加值，加快了产品结构调整的速度，实现了销售市场的多元化；从横向上使公司产品在专业领域向有限多元化方向发展，能够把握行业应用市场的市场机遇，降低了产品单一的风险，开辟了新的利润来源。因此，公司现有业务是发展规划的基石，发展规划是现有业务的深化、完善和提高，将使公司跨上更高的发展层次。

五、本次募集资金运用对实现上述目标的作用

公司本次募集资金投资于对新建产品生产基地，以及 ePOS 固网支付终端和系统、DMB 联网信息发布系统及其终端产品的研发与产业化项目中。

马尾生产基地建成后，公司将建立集约化的生产架构和柔性生产模式，其中基地新增产能将全部用于生产网络设备和瘦客户机，现有产能全部用于生产通讯产品及其他新兴应用产品。由于企业级网络设备和瘦客户机销售的季节性特征明显，因而产能亦有明显的波峰与波谷，而通讯产品全年生产、销售都较为平稳，因此，为充分利用设备产能，统一管理产能之分配，更好地控制生产成本，在网络设备和瘦客户机的生产波谷时，马尾基地的富余产能将用于生产通讯产品。

ePOS 全面满足了现有支付手段所不能完全解决的支付安全、使用便利、设备价格不高等需求，是一项不仅应用于商家，更会被推广到千家万户的市场空间极其广泛的产品，现在银联、银行、电信运营商都已积极加入到应用的推广活动中。该产品主要承继了现今公司优势的终端产品研发技术以及加密通讯技术，把这些技术融合到支付技术领域，产品的主要销售对象也是银联、电信、银行这些公司固有的传统客户。公司产品符合中国银联、建设银行、农业银行、交通银行、邮政储蓄银行、中国电信等机构的终端规范，通过银行卡检测中心认证、3C 认证、国家工业和信息化部入网认证等，是所有竞争产品中资质最齐全的。

DMB 则全面满足了各行业现有营业网点信息发布的最新需求。信息的发布变得更加智能化、实时化，还能通过网络对信息的发布进行个性化的安排。该类产

品未来将广泛应用于电信营业厅网点、金融机构网点、电话亭、视频广告网点以及其他形形色色的具有信息发布需求的地方。该项产品主要承继了公司优势的网络产品技术、视频应用软件开发技术和通讯技术，融合到视频信息发布领域。公司的 DMB 产品现在已经在上海电信、一批银行网点、移动营业厅获得了成功应用，正在向全国推广。与 ePOS 项目一样，该项目的销售对象也都是公司已经建立的行业品牌的电信行业、金融行业这些老客户，市场推广较为便利。

目前，经公司的持续培育与推广，ePOS、DMB 项目进入快速发展阶段。本次股票发行募集资金，将解决公司新兴业务快速发展过程中面临的资金短缺瓶颈，为上述业务目标提供有效的资金支持。

作为满足原有产品迅速增长的市场需求、以及通过集约化生产实现“有效益的规模”的重要举措，公司拟将主要募集资金投入公司核心产品——网络设备和网络终端的产能扩充，建成投产后将形成年产约 36 万台网络设备、26 万台网络终端的生产能力，使核心产品的制造技术达到或接近国外先进水平，为企业的快速扩张提供强有力的产能保障，进一步提高综合竞争能力，为公司的可持续发展提供服务支持。

本次募股对于实现前述业务发展目标具有关键性作用，主要体现在：

①建立资本市场融资渠道，为实现公司业务目标提供资金来源，满足公司扩大生产规模的资金需求；

②本次股票公开发行将有效地巩固公司的行业竞争地位，改善公司参与国际竞争与合作的力量对比，有力地拓展公司发展空间，增强公司中长期发展后劲，提高公司的社会知名度和市场影响力；

③本次发行将对改善公司的法人治理结构起到积极作用。公司变更为股份公司以来，一直致力于建立完善的法人治理结构，公司股票的公开发行上市将对公司的治理结构提出更加严格的要求，对公司法人治理结构的完善具有极大的促进作用；

④本次发行将极大地增强公司对优秀人才的吸引力，增强公司的人力资源优势，从而为公司创造更大的经济效益和社会效益奠定基础。

总之，本公司业务发展计划既坚持了公司历年来的主营业务发展方向，又充分利用公司的核心技术和资源优势，为公司的持续盈利提供了可靠的保障。公司股票的公开发行人并成功上市，将进一步推动公司的健康发展，为公司未来在全方位竞争中取得竞争优势，提供坚强后盾，最终实现公司企业级行业应用市场的领导者的战略定位，把公司建设成为在企业级应用市场技术领先、市场领先、品牌领先的网络通讯系统设备和终端设备主流厂商。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金运用一般情况

(一) 募集资金总量及拟投资项目

公司本次计划向社会公众公开发行 4,400 万股人民币普通股,募集资金总量将由实际发行股数和根据询价结果确定的发行价格确定。

经公司 2007 年第三次临时股东大会审议通过,本次公开发行股票募集资金将投资于以下三个项目:

- 1、网络、通讯、终端产品马尾生产基地建设项目;
- 2、固网支付终端和系统产业化项目;
- 3、DMB 联网信息发布系统及其终端产品的研发与生产项目。

根据项目的轻重缓急排序,本次公开发行股票募集资金投资计划及审批情况如下表所示(单位:万元):

序号	项目名称	投资总额	募集资金投入	募集资金运用计划			项目核准情况
				第一年	第二年	第三年	
1	网络、通讯、终端产品马尾生产基地建设项目	24,000.00	20,000.00	6,145.73	3,854.27	10,000.00	福建省发展和改革委员会闽发改高技[2007]927号文核准
2	固网支付终端和系统产业化项目	8,203.39	8,203.39	3,253.18	4,950.21	---	福建省发展和改革委员会闽发改高技[2007]879号文核准
3	DMB 联网信息发布系统及其终端产品研发与生产项目	3,786.46	3,786.46	2,569.34	1,217.12	---	福建省发展和改革委员会闽发改高技[2007]878号文核准
合计		35,989.85	31,989.85	11,968.25	10,021.16	10,000.00	---

本次募集资金运用项目全部围绕公司主营业务展开。其中,马尾生产基地建设项目为扩大公司产能项目,固网支付终端和系统产业化项目、DMB 联网信息发布系统及其终端产品研发与生产项目为公司依托自身强大的技术实力,根据客户的需求而有针对性地开发的行业应用新兴产品。

（二）实际募集资金超出募集资金投资项目需求或不足时的安排

以上三个项目共需要资金总额 31,989.85 万元。若本次募集资金不能满足拟投资项目所需资金，公司将通过申请银行贷款等途径自筹资金来解决资金缺口问题，从而保证项目的实施。公司一直和银行等金融机构保持良好的合作关系，本次发行后公司的资产负债率进一步降低，可确保银行融资渠道畅通。

如本次发行实际募集资金超出以上项目投资所需，本公司拟将富余资金首先用于补充募集资金项目建设和生产所需要的流动资金。除马尾生产基地建设项目外，本次募集资金投资项目的资金需求量是根据固定资产投资和项目流动资金测算。马尾生产基地建设项目总投资 24,000 万元，其中固定资产投资 10,000 万元，流动资金投入 14,000 万元，本次募集资金计划投入 20,000 万元，因此尚可补充项目流动资金 4,000 万元。

在补充完项目流动资金后若募集资金仍有富余，本公司将用以偿还银行贷款，补充公司营运资金。截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司尚有短期银行贷款 6,469 万元，偿还部分银行贷款将有利于降低公司财务成本。

在募集资金使用过程中，如出现暂时性的资金闲置情况，公司承诺：该部分募集资金不作为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，不直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，不将募集资金用于质押、委托贷款或其他变相改变募集资金用途的投资。在使用募集资金时，公司将严格按照募集资金专项管理制度和公司章程的规定存放于募集资金专户，根据募集资金项目建设进展及公司发展需要，履行必要的法律程序后适时投入使用。

公司全体董事均认真阅读了公司编制的募集资金运用可行性分析报告，并确信本次募集资金投资项目符合国家产业政策及公司的发展战略，是切实可行的。

二、募集资金投资项目介绍

本次募集资金投资于三个项目，全部由本公司安排实施。

（一）马尾生产基地建设项目

1、项目介绍

马尾生产基地建设项目将新增高性能的贴片机、丝网印刷机、回流焊机、检测设备等新品开发生产设备 57 台（套），其中进口设备 29 台（套）；征地 7.5113 公顷，新增建筑面积 44,867 平方米，其中厂房及配套 35,570 平方米，中试及实验基地 9,297 平方米，新增配套的水、电等公用设施。

本基地产能全部用于生产企业级网络设备和网络终端，形成年产约 36 万台网络设备、26 万台网络终端的生产能力。

2、公司产能的变动情况

公司生产所需主要设备属“柔性”生产设备，可通用于企业级网络设备、瘦客户机、无线通、ADSL Modem 等产品的生产。因定制化程度高，表贴精度要求高，贴装工序复杂，以及客户对产品的品质要求较高等原因，企业级网络设备、瘦客户机需自主生产，且对主要生产设备的性能也有较高的要求。此外，由于企业级网络设备和瘦客户机销售的季节性特征明显，产能亦有明显的波峰与波谷，需根据销售的波峰值配套设备产能，因此在销售低谷时会有部分产能闲置。通讯产品则不同，生产和销售较为平稳，且技术较为成熟，标准化程度较高，因此可以按照平均值配套产能，在销售高峰时可通过委外加工来缓解产能不足。

基地建成后，公司将建立集约化的生产架构和柔性生产模式，其中基地新增产能将全部用于生产网络设备和瘦客户机，现有产能全部用于生产通讯产品及其他新兴应用产品。为充分利用设备产能，在网络设备和瘦客户机的生产波谷时，马尾基地的富余产能将用于生产通讯产品。

基地建成后，公司现有主要产品的产能变化情况见下表：

主要产品	2009 年总产能（台）	基地达产后	
		基地设计产能（台）	公司总产能（台）
企业级网络设备	210,000	360,000	360,000
瘦客户机	170,000	260,000	260,000
无线通	600,000	---	750,000

ADSL Modem	1, 200, 000	---	2, 200, 000
合 计	2, 180, 000	620, 000	3, 570, 000

3、项目建设的必要性

(1) 随着公司业务的快速发展，集约化的生产架构和柔性生产模式更有利于公司的生产管理。

公司主要生产设备是丝网印刷机、贴片机、回流焊机等，属“柔性”生产设备，可通用于企业级网络设备、瘦客户机、无线通、ADSL Modem 等产品的生产。网络设备、瘦客户机由于定制化程度高，器件表贴密度大，精度要求高，贴装工序复杂，以及客户对产品的品质要求较高等原因，对设备的性能要求较高。集约化的生产架构和柔性生产模式，有利于公司统一调节设备产能分配，确保高性能设备优先用以核心产品的生产，提高产品的定制化程度和产品品质，支持核心业务的发展。另一方面，受行业客户投资习惯的影响，公司企业级网络设备、瘦客户机业务具有明显的季节性特征，而通讯产品的最终用户是个人消费者以及部分中小企业，其消费需求没有明显的季节性，因此，公司不同产品线之间生产的波峰波谷极不均衡，采用柔性生产模式有利于公司根据不同产品的生产峰谷之情况进行生产管理，高效地利用设备产能。

(2) 公司现有厂房面积有限，产能已达到极限，目前通过租赁厂房，委外加工等方式缓解产能不足的问题，使得公司的产品生产、检测、仓储、生产管理等多方面受到发展的限制，缺乏进一步扩大生产规模的前提条件。

公司位于福州金山橘园洲工业园，现有四栋楼房（每栋四层，每层 1,500 平方米）共 24,000 平方米。目前生产面积是 13,000 平方米，具体为车间（板卡+整机装配）8,000 平方米、仓库（材料+成品）5,000 平方米。现有厂房面积已充分利用，无法增添新的生产线。而且，现有厂房单层面积较小，只有 1,500 平方米，且分布在不同楼栋，对公司物流和产品品质管理影响较大。现有成品库分设在 6 个地方，对 5S 管理和品保工作也带来严重影响。

目前，公司承租了工业区内 8 层标准厂房（建筑面积 17,232.98 平方米）用以公司通讯产品的生产。此外，公司将部分标准化产品（无线通和 ADSL Modem）成品加工服务（主要加工内容包括装配、检验、打包）和 SMT 加工服务委外加工。

报告期内，公司委外加工情况参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“主要产品的产能、产量及销售情况”。

4、投资概算及资金用项

项目规模总投资 24,000 万元，其中固定资产投资 10,000 万元，流动资金投入 14,000 万元。总投资估算如下：

序号	名称	投资额（万元）
一	固定资产总投资	10,000
(一)	工程费用	7,322.11
1	土建工程	4,849.61
2	设备	2,472.50
(二)	其它费用	1,768.80
1	土地征用费	1,197.00
2	其他	571.80
(三)	预备费	909.09
二	全部流动资金	14,000
三	项目总投资	24,000

5、主要设备选择

本项目建设所需要的主要设备见下表：

序号	设备名称	数量	单位	单价（万元）	总价（万元）
(一)	进口设备	29	---	---	2,195.0
1	丝网印刷机	4	台	60.0	180.0
2	高速贴片机	4	台	180.0	720.0
3	多功能贴片机	4	台	100.0	400.0
4	回流焊机	4	台	60.0	240.0
5	局部焊接机	3	台	45.0	135.0
6	BGA 检测仪	1	台	100.0	100.0

7	AOI 检测仪	4	台	20.0	80.0
8	无线射频综合测试仪	3	台	20.0	60.0
9	网络测试系统	2	套	140.0	280.0
(二)	国产设备	28	---	---	277.5
1	波峰焊机	3	台	20.0	60.0
2	烧片机	10	台	2.0	20.0
3	高温房	2	座	20.0	40.0
4	空压机	1	台	15.0	15.0
5	装配流水线	4	条	12.5	50.0
6	打包流水线	2	条	12.5	25.0
7	插件线	3	条	10.0	30.0
8	成板线	3	条	12.5	37.5
(三)	合计	57	---	---	2,472.5

6、行业的发展趋势与产品市场容量分析

本公司现有三大产品线都服务于行业信息化（ePOS、DMB 等新兴产品也是根据企业级应用市场的新兴应用需求而研制开发）。中国现阶段正在进行大规模的信息化建设，电子政务、电子商务、行业信息化、企业信息化、城市信息化、社区信息化以及传统产业的升级改造、老工业基地的振兴等多方面都为信息技术的应用及信息产业提供了巨大的市场潜力和发展空间。

根据市场分析和公司现有业务状况，本项目主要生产企业级网络设备（主要产品是交换机和路由器）、网络终端（主要产品是瘦客户机）。

（1）企业级网络设备

作为国家重要的战略产业，网络设备行业未来仍将持续增长。

第一，随着国家信息化发展战略的实施，国民经济和社会信息化将不断走向深入，“十二金工程”、“校校通工程”、“百亿工程（农村中小学现代远程教育工程）”，以及电信运营商的战略转型、邮政体制改革、电子政务、数字城市等等一

系列重大行业发展项目的实施，必将产生新一轮的 IT 设备采购浪潮，为相关网络、通信、终端设备厂商带来巨大的新增市场容量。

第二，网络技术的进步将极大地推动新的投资需求。以 NGN 为代表的技术革命将催生更为丰富的应用创新和商业模式创新，为网络通信产业的发展带来强大的推动力。目前 NGN 在全球已进入商用部署阶段，预计到 2009 年中国的 NGN 市场规模将达到 100 亿元，随着 NGN 进入大规模商用阶段和 NGN 产业链的形成，将极大地拓展网络通信产业市场空间。

第三，网络设备市场本身具有持续性和成长性。网络设备产业受到上游芯片技术更新换代的引领，技术驱动现象较为显著，主流网络设备性能每 3-5 年就全面升级换代，市场自身具备持续成长性，由此也将推动市场的持续发展。

本公司的企业级网络设备及网络解决方案广泛应用于金融、教育等行业，以政府、大型企业机构作为重点目标市场，同时大力拓展医疗、网吧等行业市场。

金融行业客户最为关注的是企业级网络设备提供商能否提出创新的解决方案，协助自己提升行业竞争力，提高客户满意度。出于对设备系统性能稳定性的要求，金融行业市场倾向于采用成熟品牌的设备系统，品牌门槛相对较高。按照出厂价格口径估算，金融行业的单纯企业级网络设备市场容量约为每年 10 亿元。

受到国家教育行业信息化政策的驱动，教育行业市场的需求持续旺盛。按照出厂价格口径估算，教育行业的单纯企业级网络设备市场容量目前达到了每年约 8 亿元。本公司以大约 30% 的市场占有率，位列教育行业市场第一品牌。

政府以及大型企业拥有的分支机构地域分布广泛、数量较多，各种信息沟通和管理需求较为复杂，企业级网络设备市场需求旺盛。按照出厂价格口径估算，政府机构的单纯网络设备市场容量约为每年 15 亿元（详见本招股说明书“第六节 业务和技术”的相关内容）。

（2）网络终端

自 2003 年起，全球网络终端（瘦客户机）销售高速增长，中国的瘦客户机应用也在迅速普及。赛迪顾问研究结果表明，2006 年中国瘦客户机销量为 33.6 万台，与 2005 年相比增幅为 19.1%，销售额达到 7.1 亿元，同比增长 9.2%；2007 年中国瘦客户机销售量为 39.7 万台，同比增长 18.15%，销售额达到 7.7 亿元，

同比增长 8.45%。随着瘦客户机低成本、安全、可靠、好管理的优良特性被逐步接受，瘦客户机市场正以高于 IT 市场整体增长率的速度快速发展，销量逐年增长。根据赛迪顾问预测，到 2010 年，我国瘦客户机市场销量将达到 67.5 万台，销售额也将达到 11.1 亿元。预计到 2012 年，瘦客户机总体销量达到 93.2 万台。

7、主要竞争对手

在网络设备领域，公司的竞争对手主要有思科、华三通信、神州数码等，目前本公司主要专注于企业级网络设备（思科、华三通信主要专注于电信级网络设备，神州数码主要专注于企业级网络设备兼顾电信级网络设备），在教育、金融等行业里地位突出。

在网络终端领域，公司的竞争对手主要有长城信息、实达电脑、江苏国光等，本公司是国内最早从事瘦客户机研制的厂商，在该行业技术领域处于领先地位，是中国瘦客户机第一品牌，国内最大的瘦客户机厂商。

8、产品的质量标准和技术水平、生产情况

本项目产品质量控制标准为 GB/T19001-2000 质量管理标准。

本项目采用国际先进的网络通讯终端产品设计系统及制造技术，引进国外先进工艺和关键设备，选用国内高效、实用的机电一体化装备，增添必要的先进检验仪器设备，新增贴片机、丝网印刷机、回流焊机、检测等高性能生产设备，通过本期建设，形成年产约 36 万台网络设备、26 万台网络终端的生产能力，使本公司核心产品制造技术达到或接近国外先进水平。

本项目产品生产工艺采用本公司目前的生产工艺，工艺流程详见本招股说明书“第六节 业务与技术”的相关内容。

9、主要原材料、辅料及动力供应情况

项目所需原材料主要包括芯片、元器件及各类外壳结构和包装材料。

原材料中，芯片、工业模块等是产品的核心部件，占产品成本的比重最大，采购周期也相对最长，供应商的支持作用也相对最大，本公司已与这些供应商及有关代理商建立了长期、稳定的伙伴关系；元器件等材料的通用性较强，可选余

地也比较大,公司有多个渠道来应对不同产品的需求;外壳结构件和包装材料等,基本采取本地化采购。随着公司规模的发展壮大,相关原材料的采购优势也日趋明显,不存在原材料供应不足的缺货风险。

10、项目的竣工时间、产量、产品销售模式

项目的竣工时间为投资到位两年内。本项目达产后形成年产约 36 万台网络设备、26 万台网络终端的生产能力。

本项目产品销售将纳入公司现有的销售体系,采用本公司现有的销售模式,针对不同类型的客户和不同类型的需求制定相应的营销策略和措施。

11、项目经济效益情况

项目计算期按 7 年计算,项目主要技术经济指标如下:

序号	项 目	单 位	数 量
1	年平均销售收入(含税)	万元	63,987.61
2	年平均总成本(含税)	万元	57,879.61
3	年平均销售税金	万元	1,577.38
4	年平均利润总额	万元	4,530.39
5	动态投资回收期(全投资)税前	年	6.11
6	总投资收益率	%	25.45
7	项目资本金利润率	%	14.35
8	内部收益率(全投资)税前	%	21.77
9	盈亏平衡点(生产能力利用率)	%	30.67

注:财务基准折现率=12%

12、环境保护

本项目属轻污染项目,项目建成运行后,主要污染源是贴片、波峰焊接和修焊产生的废气,生活污水和生活垃圾等固体废弃物。

贴片、波峰焊机、手工焊接产生的废气,采取的治理措施为选用进口贴片机、波峰焊机,减少烟气排放;同时在贴片机、波峰焊机周围设置局部封闭式工作间,

一方面防止有害气体在车间内扩散，另一方面有利于通风排气。对手工焊接工位产生的焊接烟气，采用小型工位抽风罩，通过机械排风系统，集中排放。采用局部排风系统和废气净化器过滤后，可达到国家规定的排放标准。

生活污水经化粪池处理后，达到 GB8978—1996《污水综合排放标准》表 4 中三级标准后，进入城市污水处理厂，年排放量 1.62 万吨。

本项目产生的生产性固体废物主要是包装袋、纸箱、废塑料壳以及金属下脚料等，年产生量约 80t，均可回收利用。生活垃圾年产生量 180t，由环卫部门每日统一收集、清运，不会对周围环境产生二次污染。

本项目生产过程无高噪声设备，车间噪声在 70—75dB(A) 范围之间，对其采取的控制措施为：一方面在厂房布置上采取降噪措施，将产生噪声设备布置在离厂界较远的位置，采取一定的隔声、消声、减震措施；另一方面首先选用低噪声设备。对于空压机、水泵、空调设备产生的噪声，采取的措施为：动力站房独立设置，采取一定的隔声、消声、减震措施，经过治理后，噪声控制在厂界外 1 米处，昼间≤60dB，夜间≤50dB。

本项目环境影响报告书已经福州市环境保护局审批同意。

13、项目选址

项目建设地点位于福州经济技术开发区内，基础设施完备，社会经济环境良好，有利于投资兴业。福州经济技术开发区 1985 年经国务院批准设立，是第一批国家级 14 个经济技术开发区之一。目前，区内已初步形成了电子信息技术、生化工程、冶金机械等支柱产业，其中华映光电、JVC 电器、EPSON 打印机、飞毛腿电子、南海岸生物工程、NEG、新大陆、LG 等重点项目发展良好。

公司已取得福州市马尾区人民政府榕国用（2007）第 MD000780 号土地证。

14、项目的实施方式及项目进度

本募集资金项目的实施主体为股份公司（母公司）。项目根据生产需要，需新增工作人员 1,200 人，其中工人 800 人，管理人员 70 人，技术人员 330 人。用人原则为由社会公开招聘和公司内部自行调配相结合。

本项目设计进度为：投资资金到位后第一年、第二年为建设期，第三年建成投产并达到生产能力的 70%，第四年达产。

（二）固网支付终端和系统产业化项目

1、项目介绍

近年来，随着我国电信网络的日趋完善以及各种增值业务的涌现，固网运营商开始把目光瞄向支付业务领域，力图通过对传统电话终端的变革，让普通话机在语音通信之外发挥新的应用功能，即把传统电话终端与 POS 终端结合起来，成为新型固网信息终端，从而在现有综合信息平台上提供各类支付业务。这种全新的支付方式自 2003 年提出以来，在中国电信、中国银联的大力推动下发展迅速，根据赛迪顾问研究，到 2006 年年底，全国固网支付终端的投放数量已经达到 10 万台，覆盖用户群体 50 万以上；进入 2007 年，固网支付业务开始进入培育期，运营商继续加大终端的投入，全年终端投放量大幅增加到 40.12 万台。未来，固网支付终端将保持快速增长态势，根据赛迪顾问的预测，到 2012 年，固网支付终端投放总量将超过 1,000 万台，覆盖超过 3 亿的用户。

本项目在现有产品基础上开发全系列固网支付系统，达产后将实现年产固网支付终端产品 30 万台、固网支付平台系统 EFPS10 套。

项目建设内容：

1、利用福州市金山大道 618 号橘园洲星网锐捷科技园现有 22 号楼第一层装修改造研发、测试中心用房，建筑面积 800 平方米；

2、购置用于固网支付产品项目的研发、测试软硬件设备；

3、完成包括易支付固网支付系统 EFPS3.0 接入平台、业务管理系统、核心支撑系统、密钥管理系统、业务管理系统、SP 账单业务系统六大子系统产品的优化设计、功能完善和产品化工作；

4、不同外观、不同通讯方式，适合不同细分市场的全系列 ePOS 固网支付终端产品的开发和生产；

5、购置 ePOS 固网支付终端产品生产能力迅速扩大而需要的生产线设备；

6、行销渠道的扩充与市场营销模式的重构。

2、投资概算及资金用项

本项目共需投资 8,203.39 万元，其中，建设投资 5,421.97 万元，流动资金 2,781.41 万元（其中铺底流动资金 834.42 万元）。投资概算如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	建筑工程	设备购置	安装集成	其他	合计
一	建设投资	163.88	2,755.40	220.43	2,282.26	5,421.97
(一)	工程费用	163.88	2,755.40	220.43	---	3,139.71
1	厂房改造装修工程	91.88	---	---	---	91.88
2	公用工程改造	72.00	---	---	---	72.00
3	固网支付系统研发、测试设备	---	1,722.40	108.75	---	1,831.15
4	固网支付终端生产线扩充设备	---	1,033.00	111.68	---	1,144.68
(二)	其他费用	---	---	---	1,789.35	1,789.35
1	产品开发费用	---	---	---	1,000.40	1,000.40
2	渠道建设	---	---	---	581.00	581.00
3	其他	---	---	---	207.95	207.95
(三)	基本预备费	---	---	---	492.91	492.91
二	流动资金	---	---	---	2,781.41	2,781.41
	其中：铺底流动资金	---	---	---	834.42	834.42
三	项目总投资	163.88	2,755.40	220.43	5,063.67	8,203.39

3、主要设备选择

本项目所需的研发及测试设备情况如下：

固网支付系统研发、测试设备一览表

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	合价（万元）
一	研发类设备及软件	---	88	---	1,182.4
1	开发用 PC 机	台	50	0.7	35.0

2	服务器	台	8	4.3	34.4
3	调试器	套	20	3	60.0
4	EDA 设计及仿真分析工具	套	2	100	200.0
5	高带宽串行数据分析仪	台	3	80	240.0
6	硬件开发软件	套	1	39	39.0
7	18G 带宽实时示波器	台	2	113	226
8	矢量网络分析仪 (VNA)	台	2	174	348.0
二	测试类设备	---	42	---	540
1	测试设备	---	4	74	296
2	LAN-3101E	套	3	5	15
3	电话短信测试仪 (生产型和研发型)	台	10	3.5	35
4	电话分析仪	台	10	1.6	16
5	电话电声测试仪	台	5	1.4	7
6	无线通讯分析仪	台	5	32	160
7	语音卡	张	5	2.2	11
	合 计	---	130	---	1,722.4

项目所需生产线设备如下：

固网支付系统生产线扩充设备一览表

序号	设备名称	单位	数量	单价 (万元)	合价 (万元)
1	全自动丝网印刷机	台	1	90	90
2	高速贴片机	台	1	110	110
3	多功能贴片机	台	1	150	150
4	回流炉	台	1	50	50
5	AOI 检测设备	台	1	30	30
6	BGA 维修台	台	1	25	25
7	调试设备	套	1	20	20
8	无铅材料测试仪	套	1	75	75
9	装配线	套	1	20	20
10	打包线	套	1	20	20
11	烤机房	---	1	17	17

12	防静电周转工具	套	1	20	20
13	高端示波器	台	2	8	16
14	语音测试仪	台	7	3	21
15	短信测试仪	台	4	8	32
16	雷击测试仪	台	1	80	80
17	货架	套	1	20	20
18	耐压仪	---	2	6	12
19	频谱仪	---	1	80	80
20	搬运设备	套	1	15	15
21	生产工具类	套	1	20	20
22	办公用品	套	1	10	10
23	其他	---	1	100	100
	合 计	---	34	---	1,033

4、渠道建设情况

与固网支付行业的特点相适应，固网支付产品目前以行业大客户直销的销售模式为主，在某些市场已经成熟的区域，需通过具有实力和行业背景的产品代理商，借助于他们的渠道和服务网点进行销售。目前公司已经和银联卡友、交通银行、各地省电信、上海电信研究院、农业银行、网通、各地银联、建设银行、以广东天讯为代表的独立运营商等形成了良好的合作或者业务关系，在业内树立了领先的固网支付整体方案提供商的形象。为了配合合作伙伴的市场推广，目前公司在依靠各地分公司平台资源的基础上，专门在华北、华东和华南设立了固网支付产品技术中心，随着固网支付业务逐步进入快速发展阶段，还需根据业务推广情况在成熟区域设立类似专项产品体验中心、售后服务中心，培养、组建专业营销队伍，通过各种营销渠道，专力打造“固网支付专家”的市场形象。

渠道建设投资估算表

序号	内容	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	专项营销队伍预算	---	---	215

2	客户体验中心年投入预算	6	21.0	126
3	客户体验专柜年投入预算	15	7.0	105
4	售后服务中心年投入预算	6	22.5	135
	合计	---	---	581

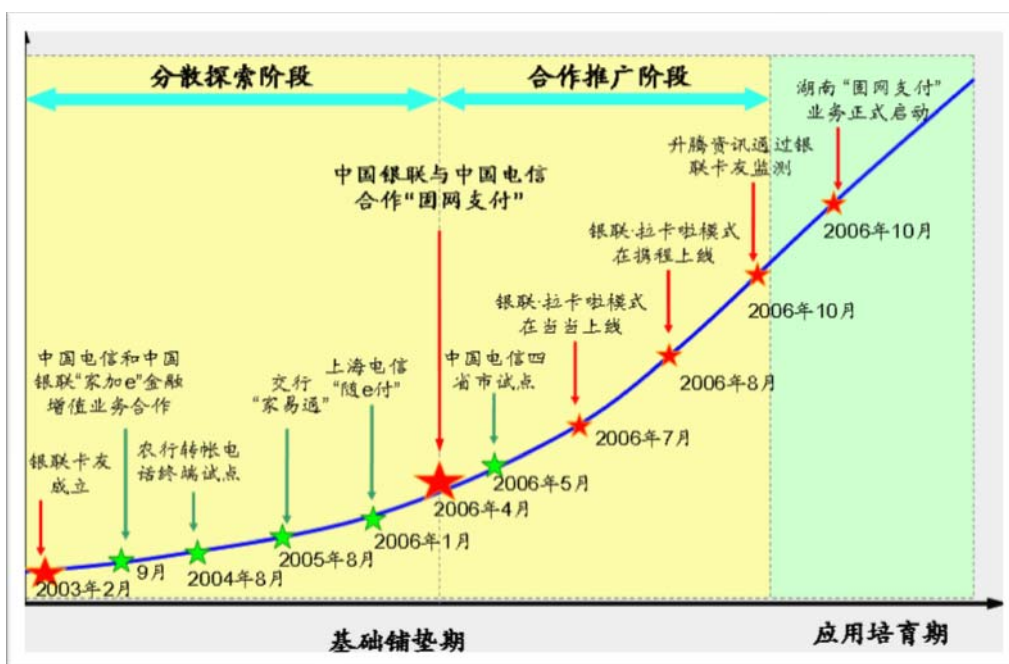
5、项目市场现状和发展前景

(1) 市场现状

中国固网支付起步于 2003 年，以银联卡友信息服务有限公司的成立为标志，在经历了 2003-2005 年两年的筹备和探索之后，以 2006 年 4 月中国银联和中国电信宣布就“固网支付”开展战略合作为标志，开始进入实质性的推广阶段。

中国固网支付发展至今经历了几个重要的阶段，如下图所示：

中国固网支付发展历程



数据来源：赛迪顾问2007.06

①第一个阶段是“分散探索阶段”，以 2003 年 2 月银联卡友信息服务有限公司成立为标志。

在这一阶段，中国电信推出了“家加 e”服务。“家加 e”服务是对电信现有业务资源的整合和提升，通过聚合大量丰富的内容和应用，向固网用户提供增值业务，提高用户的依赖程度。“家加 e”服务的推出，带来了中国电信对电话增

值业务终端变革的探索，也由此产生了中国电信和中国银联基于“家加e”金融增值业务的第一合作。2004年8月，江苏农行开始试点和推广转账电话终端；2004年11月，上海电信研究院与电信平台开发厂商及电话终端厂商共同制定了《“家加e”统一行业终端及平台的技术方案》；2005年8月，交通银行总行推出“家易通”固网电话支付项目；2006年1月，上海电信、付费通公司和深发展合作推出“随e付”电话支付终端。在这一阶段，银联、电信、银行等诸多机构纷纷开始了对固网支付的研发和探索，基本明确了固网支付的概念、发展模式和业务模式。

②第二个阶段是合作推广阶段，以2006年4月中国银联和中国电信宣布就“固网支付”业务开展战略合作作为标志。

在这一阶段，固网支付取得了实质性进展。由中国银联和中国电信两大机构主导固网支付业务的推广，且都积极参与到固网支付的运营层面中来。2006年5月，中国电信确定湖南、上海、湖北等省市作为试点；2006年7月和8月，银联携手拉卡拉公司分别在当当网和携程网上推出了“银联·拉卡拉”支付模式。

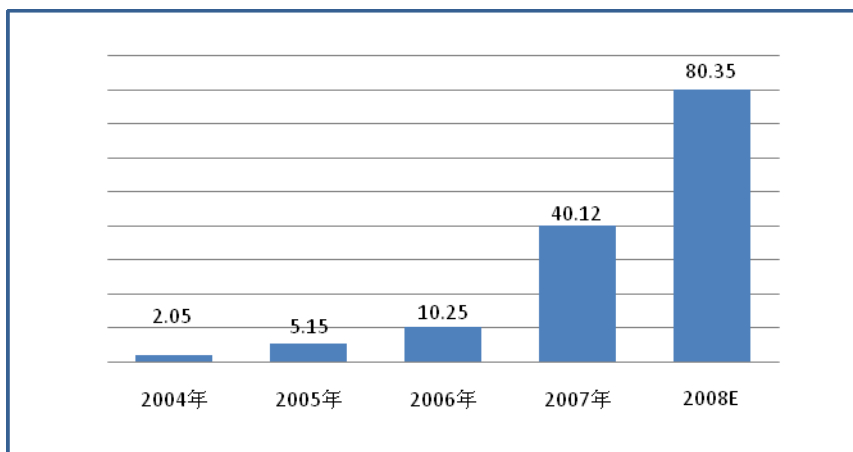
作为固网支付业务的运营主体，银联和电信都具有推动产业发展的动力。对于中国电信来说，固话用户ARPU值日益降低已经是不争的事实，由基础网络运营商向现代综合信息服务商的转型压力日益严峻，固网支付系统为中国电信进入支付领域提供了技术支持。对于中国银联来说，固网支付终端为银联提供了一种低成本的金融终端解决方案，使得支付终端能够借助电信固网延伸到数量庞大的固网用户，分享电信用户资源，拓宽银行卡交易渠道，提高用卡频率。

③分散探索阶段和合作推广阶段构成了中国固网支付业务生命周期中的“基础铺垫期”。2006年10月，湖南电信与湖南银联正式启动固网支付业务，标志着中国固网支付业务进入了下一个生命周期——“应用培育期”。

经过基础铺垫期的建设和探索，行业主要利益主体形成了合作联盟，共同推进固网支付业务的发展，产业链架构基本完成，基础设施铺设到位，设备终端在全国范围内逐渐普及。赛迪顾问认为，在应用培育期（2006-2008年），中国固网支付在产业链各主体的协力推动下，其应用业务体系和应用服务内容将进一步得到增加和完善，从而吸引更多用户使用固网支付业务，用户数量开始呈现规模化快速增长，市场盈利空间逐步显现。

截至到 2007 年底，固网支付终端投放数量已经累计达 40 万台左右，中国固网支付覆盖的用户量已达到 50 万左右。随着固网支付应用逐步深入，运营商继续加大终端投放力度，2008 年固网支付终端超过 80 万台。

2004-2008 年中国固网支付终端投放规模（单位：万台）



数据来源：赛迪顾问 2008.05

(2) 市场发展前景

①固网支付与其他支付方式相比具有明显优势，市场前景看好

固网支付与传统的 POS 支付以及电话支付和网上支付相比，具有自身的一些特点，同时在某些方面，具有相对明显的优势。

从安全角度来看，固网支付的数据传输渠道是电话专用网络，相对于互联网公网较为封闭，从而具有较高的安全性；此外，由于固网支付终端可以安装在家庭当中，因此较网上支付和电话支付多在公共场合，操作安全性也相对较高。

从便捷性角度而言，固网支付类似于传统 POS 机刷卡，不需要特别熟悉网络和计算机操作，因此也具备一定的便捷性，从而更容易在更广的范围内普及。

从增值服务整合能力来看，由于固网支付运营商主要是银联/商业银行、电信运营商以及拥有较多优势资源的独立运营商，他们的影响力和整合能力相对较强，这将为固网支付提供更多的增值服务内容，让该种支付方式更加具备吸引力。

在终端限制方面，固网支付和传统 POS 支付都需要一台支付终端，但是固网支付终端相对价格便宜，因此将更容易得到普及。

从潜在用户群体及其接受程度来讲，传统 POS 支付已经为广大居民所接受，但是电话支付和网上支付由于存在安全性误区，尤其网上支付只限于网民群体，因此潜在用户数量较为局限，潜在用户的接受程度也相对偏低；但固网支付可以覆盖更广泛的用户群，由于采用刷卡方式，用户对其接受过程也会相对较快。

从技术角度，不管是固网支付、传统 POS、还是电话支付和网上支付，其技术都已经相对成熟，随着应用的拓展，技术还在不断升级过程中。

固网支付与其他支付方式的比较

	固网支付	传统 POS 支付	电话支付	网上支付
安全性	★★★★★	★★★★★	★★★	★★★
便捷性	★★★★★	★★★	★★★★★	★★★
增值服务整合能力	★★★★★	★	★★★	★★★
终端限制	★★★	★	★★★★★	★★★
潜在用户群	★★★★★	★★★	★★★★★	★★★
用户认知度	★★	★★★★★	★★★	★★★
潜在用户接受程度	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★
技术成熟度	★★★	★★★★★	★★★	★★★

数据来源：赛迪顾问 2007，06

（注：★某支付方式表示在该项指标的程度，★越多，表示该项指标越好）

②固网支付终端的便捷性及低成本优势为其带来巨大的市场空间

固网支付终端能实现比其他支付工具更多的功能，而且更为安全。固网支付终端主要安装在室内，可以悬挂在墙壁上或置于办公桌上，从而在家中或办公室办理除现金存取之外的其它全部银行柜台业务，给用户带来较大的便利。固网支付终端不需要特别熟悉网络和计算机即可操作，具备较强的便捷性，从而容易在更广的范围内普及。由于固网支付终端目前的售价不高，而且随着市场的推广，终端用户的增加，有望形成规模效应，再加上技术的不断成熟，固网支付终端的总体成本将进一步降低，因此固网支付终端最终可以走向千家万户，具备广泛的市场前景。

③电信运营商、银联、商业银行具备推广 ePOS 固网支付的强大动力

以中国电信为代表的固网运营商正面临转型时期，固网支付业务的兴起正为电信运营商的转型创造了一个有力的契机，电信运营商可以通过开展真正实用的、和百姓生活工作紧密相关的支付业务，吸引百姓提高使用固话的频度，提高固话用户的 ARPU 值；通过开展多项增值业务应用，提高固话用户满意度，进而提升用户忠诚度；通过整合产业链资源和业务创新，以支付应用为核心，介入商业银行或银联等金融机构业务领域；通过提供固网支付业务，凝聚更多中小型商户，提升中国电信的品牌辐射力；通过开展支付业务和其他固网增值业务，从单纯的基础网络运营商转型为信息和内容服务提供商。固网支付业务有助于电信运营商留住固话用户，提供增值服务，创造更多的收入来源。

对于银联及商业银行来讲，固网支付业务可以为其创造如下价值：

- ◆ 拓展金融终端，改善用卡环境。固网支付终端让银联找到了一种低成本的金融终端解决方案，使得金融终端进入了数量巨大的中小商户、企业和家庭，拓宽了银行卡交易渠道，改善了银行卡用卡环境，提高用卡频度，为银行卡注入了新的生命力，提升了其使用价值；
- ◆ 银联/商业银行介入收单商户市场。固网支付业务让银联搭建了一个具有重要意义的中间业务平台，介入特定收单商户市场。如果是商业银行运营这一业务，排它性的网点建设将提高银行的竞争力，同时还具有战略性布局的意义；
- ◆ 固网支付终端的金融自助功能将有效降低柜面业务的压力，降低运营成本，提高客户满意度和忠诚度；
- ◆ 固网支付业务将增加每张银行卡里的资金沉淀量；
- ◆ 私人金融自助终端进入家庭，将为商业银行对不同层次的客户进行个性化和差异化营销提供更广阔的空间。

④ePOS 的市场容量

经过应用培育期，固网支付已经积累了较大规模的用户群，同时用户对固网支付业务已经达到一定熟悉程度，使用习惯和消费依赖性已经形成。赛迪顾问认为，中国固网支付将在 2008-2012 年进入快速发展期，固网支付终端投放数量将继续保持翻番式的高速增长，到 2012 年，终端投放数量有望超过 1,000 万台。

2008-2012 年中国固网支付终端投放规模和用户覆盖规模



数据来源：赛迪顾问 2008.05

随着固网支付业务应用逐渐深入，未来终端投放将不局限于某些高端个人客户家中，普通家庭用户、批发市场、超市、零售商、饭馆、报亭、银行及电信营业网点等都将作为终端投放的主要地点，而终端所能覆盖的用户群体也将大大提升。赛迪顾问预测，2008年固网支付终端覆盖用户群预计将达到1,200万人，而到2012年，该数字有望超过3亿人。

6、市场竞争状况与竞争对手分析

作为一项新兴业务，固网支付产业目前尚处于应用培育阶段，市场上的竞争者数量不多，市场主体之间还谈不上竞争关系。无论是终端制造商、解决方案提供商还是运营商都力图通过紧密合作尽快提高该项业务模式的用户认可度和普及程度，从而为其他增值业务的发展奠定良好基础。

在核心运营主体层面，中国电信与中国银联也签署了战略合作协议，合力开拓市场，产生了银联卡友这样的核心运营商；而广东天讯、北京拉卡拉等第三方运营商也加入到银联与电信的合作之中，在产业链中负责相关系统的运营或终端投放等工作，对固网支付业务发展起到了很大的推动作用。

在终端制造商层面，目前主要市场参与者是星网锐捷、深圳证通和江苏东大等为数不多的几家公司。其中，星网锐捷的固网支付终端在2006年10月通过了银联卡友公司的检测，符合中国银联、建设银行、农业银行、交通银行、邮政储

蓄银行、中国电信等机构的终端规范，通过银行卡检测中心认证、3C 认证、国家工业和信息化部入网认证等，是所有竞争产品中资质最齐全的。星网锐捷还参与了固网支付的行业标准的制订，目前已制订形成的行业标准有：YD/T1248.1-2003《固定电话网短消息业务第一部分——短消息终端测技术要求和测试方法》、YD/T1248.2-2003《固定电话网短消息业务第一部分——短消息终端和短小新中心之间的传送协议技术要求》和《中国电信固网支付终端规范 V2.0》。2007 年星网锐捷凭借在金融、通信行业丰富的市场经验以及技术水平领先的 ePOS 固网支付终端产品，在 2007 中国固网支付论坛应用论坛上被评为“2007 中国最佳固网支付终端”。

星网锐捷在提供整体解决方案方面亦具有明显的优势，除了提供固网支付终端硬件之外，星网锐捷“易支付”系统还为固网支付运营商提供不同程度的支付系统平台解决方案，以帮助运营商更顺利的搭建固网支付平台。该系统按照中国电信和中国银联共同制定的技术架构进行设计和开发，可支撑的用户规模、稳定性、可维护性、可管理性以及安全性等可以满足电信、金融系统的应用需求。“易支付”固网支付系统，由接入平台、业务核心引擎、业务管理平台、SP 账单业务平台、密钥管理系统、支付网关等六大子系统组成。根据与固网运营商的合作模式，星网锐捷固网支付可以仅仅提供支付终端，接入到合作伙伴的系统平台中；也可以提供终端产品和“易支付”固网支付接入平台，后台和合作伙伴的固网支付业务系统对接；还可以提供包括终端、接入平台以及业务系统的完整解决方案，后台和银联卡友/当地银联/商业银行核心系统进行对接。

主要竞争对手简介：

◆ 深圳证通金信科技有限公司

深圳市证通金信科技有限公司，是在深圳特区内注册的高科技企业，主要从事金融商业电子终端产品（含 POS）、固网短信电话终端、自动识别技术产品、商用数据加密设备和公共通讯终端产品等开发、生产、销售。

◆ 江苏东大集成电路系统工程技术有限公司

江苏东大集成电路系统工程技术有限公司是由东南大学、南京苏厦科技有限公司等单位共同投资组建的有限责任公司，主要业务是为金融通信行业提供完整的解决方案和服务。

目前深圳证通的客户群主要集中于商业银行，江苏东大的主要客户群是一些非公开招标的银行客户，与星网锐捷的客户群（主要集中于电信运营商、银联及商业银行）相比有一定差异。星网锐捷借助于长期以来与电信运营商、银联等金融客户的良好合作，较为稳固地取得了在该细分市场的龙头地位。

7、公司一期产品的产业化案例

由于电信运营商、银联/商业银行等合作用户的积极推动，公司一期产品已经成功实现产业化，已有项目成功案例，部分已实施项目情况如下：

序号	项目名称	客户名称	累计合同量（台）
1	银联卡友信付通电话	银联卡友	83,800
2	交通银行家易通项目	交通银行	14,400
3	福建电信固网支付项目	福建电信	2,500
4	广州电信天讯公司财富 e	广州电信天讯公司	2,000
5	湖北电信固网支付项目	湖北电信	2,000
6	上海电信固网支付终端	上海电信	63,200
7	中国银联福建分公司固网支付	福建银联	10,650
8	中国邮政储蓄银行“商易通”项目	中国邮政储蓄银行	202,500
9	建设银行转帐电话项目	建设银行	52,000
10	农业银行转帐电话项目	农业银行	32,000
11	建设银行电话支付终端采购项目	建设银行	80,000
12	中行电话转账业务系统及终端机具入围采购项目	中国银行	11,500
13	农行金穗支付通设备采购项目	农业银行	3,000
14	中国邮政储蓄银行“商易通”固话转账终端采购项目	中国邮政储蓄银行	126,000
	合 计	---	685,550

8、产品质量标准

项目产品设计执行中国电信和中国银联共同制定的《固网支付终端规范》的技术要求。

9、项目经济效益情况

项目计算期按 4.5 年计算，则项目主要技术经济指标如下：

序号	项目	单位	数量
1	年平均销售收入（含税）	万元	13,173.33
2	年平均总成本（含税）	万元	9,335.24
3	年平均销售税金	万元	1,006.01
4	年平均利润总额	万元	2,832.08
5	动态投资回收期（全投资）税前	年	4.15
6	总投资收益率	%	46.79
7	项目资本金利润率	%	26.24
8	内部收益率（全投资）税前	%	30.74
9	盈亏平衡点（生产能力利用率）	%	28.00

注：财务基准折现率=12%

10、项目的实施方式及项目进度

本项目实施主体为股份公司（母公司）。按计划建设期为资金到位后一年半，第三年达到生产能力的 70%，第四年达产。项目产品的生产纳入公司现有的生产体系，流动资金根据生产的需要于项目建成后第一年投入，后期的流动资金由项目本身运转产生，不足部分由公司自筹解决。

（三）DMB 联网信息发布系统及其终端产品的研发与生产项目

1、项目简介

联网信息发布系统（Digital Multimedia Broadcasting, DMB）是一种以网络为平台的新型数字信息传输和视频播放系统。通过网络，信息得以实时发布，待播节目能实现远程传播。

以分众传媒为代表的户外媒体目前主要是采用单体广告机的方式，其内容的更新需要通过技术工人手动更新存储在广告机闪存卡中的广告内容，更新费时费力，周期长，难以长时间吸引受众的关注。而且，由于更新的成本较高，单体广

告机主要播放相对固定的广告信息，容易引起受众的视觉疲劳和心理排斥，广告效力衰减的速度很快。与单体广告机相比，DMB 具有“联网管理”和“实时发布”的优势。该系统以网络为平台，通过网络实现播放内容的实时管理和更新，可以根据客户的需求以及不同的时间和地点管理播放的信息，播放的形式多样，信息量大。

本公司已经完成了第一代联网信息发布系统（包括终端产品）的原型研发，并在上海、江苏、山西、陕西、福建等地区进行了试点运行。本项目是在第一代系统的基础上，根据不同行业的不同需求，开发新一代软件版本。同时，为适应市场的需求，本项目将在目前单一的 Sigma 芯片方案基础上，投入资源研发二代的芯片升级方案，另外还将继续开发 ST、博通等的芯片方案。

本项目建设规模为：年产 DMB 软件系统 170 套及 DMB 终端 45,000 台。项目建设内容包括：

1、改造装修研发、测试中心，按照研发、测试环境要求进行装修改造项目用房：拟利用福州市金山大道 618 号橘园洲星网锐捷科技园现有 22 号楼第二层装修改造研发、测试中心用房，建筑面积 600 平方米；

2、购置设备仪器：根据建设目标和先进、适用、经济的原则进行装备选型，本项目需要设备仪器 165 台套；

3、开发软件：自行开发项目软件 4 套；

4、公共辅助工程：根据项目要求，从园区内接入水、电、通讯、信息化等基础设施。

2、投资概算及资金用项

本项目总投资 3,786.46 万元，其中建设投资 2,569.34 万元，产业化流动资金 1,217.12 万元（其中铺底流动资金 365.14 万元）。建设投资中，新增设备（工作站、服务器、测试仪等）投资 1,618.51 万元（含集成安装费 119.89 万元）、新增软件（操作系统、嵌入式系统、协议栈、中间件、数据库、开发工具包等）投资 500 万元，研发、测试中心（600 平方米）的环境设施投入 97.31 万元，工程建设其他费用和预备费用分别为 119.95 万元和 233.58 万元。具体估算如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	建筑工程	设备购置	集成安装	其他	合计
一	建设投资	97.31	1,498.62	119.89	853.53	2,569.34
(一)	工程费用	97.31	1,498.62	119.89	500.00	2,215.82
1	实验室环境改造工程费用	97.31	---	---	---	97.31
2	设备购置	---	1,498.62	119.89	---	1,618.51
3	软件开发费	---	---	---	500.00	500.00
(二)	工程建设其他费用	---	---	---	119.95	119.95
(三)	预备费	---	---	---	233.58	233.58
二	流动资金	---	---	---	1,217.12	1,217.12
	其中：铺底流动资金	---	---	---	365.14	365.14
三	总投资	97.31	1,498.62	119.89	2,070.65	3,786.46

3、研发及生产设备情况

根据技术要求和经济、先进、适用的原则进行设备配置。本项目需要配备主要设备仪器 188 台套，相关软件 4 套。

主要设备仪器情况

序号	仪器名称	型号	生产厂家	单价(元)	数量	总价(元)
1	万用表	GDM-396	台湾固纬	2,000	10	20,000
2	频率计	GFC-8131H	台湾固纬	3,000	2	6,000
3	功率计	GPM-8212	台湾固纬	5,000	2	10,000
4	频谱分析仪	GSP-827	台湾固纬	53,000	2	106,000
5	钳流表	LH41	美国福禄克 FLUKE	5,000	2	10,000
6	网络分析仪	DSP-4000	美国福禄克 FLUKE	45,000	2	90,000
7	电子负载	N3302A	美国安捷伦	25,000	2	50,000
8	漏电流测试仪	YD2611	常州扬子仪器	4,000	2	8,000
9	耐压测试仪	GPI-735A	台湾固纬	15,000	2	30,000
10	接地电阻测试仪	2668-4B	常州扬子仪器	3,000	2	6,000

11	红外测温仪	F66	美国福禄克 FLUKE	4,200	4	16,800
12	恒温电烙铁	936	日本白光 HAKKO	2,000	10	20,000
13	示波器	TDS3032B	美国泰克 Tektronix	53,950	4	215,800
14	示波器	WaveMaster 8620A	美国力科 Lecory	975,200	3	2,925,600
15	音频分析仪	VA-2230A	健伍 KENWOOD	29,000	4	116,000
16	视频信号分析仪	VM6000	美国泰克 Tektronix	640,000	4	2,560,000
17	逻辑分析仪	TLA5203	美国泰克 Tektronix	220,000	5	1,100,000
18	电视信号发生器	54200M01	美国福禄克 FLUKE	200,000	5	1,000,000
19	MPEG 分析仪	MTS400	美国泰克 Tektronix	750,000	2	1,500,000
20	图像质量分析系统	PQA300	美国泰克 Tektronix	900,000	2	1,800,000
21	MPEG/RF 码流发生器	RTX130B	美国泰克 Tektronix	30,000	3	90,000
22	多格式波形监视器	WFM7100	美国泰克 Tektronix	35,000	2	70,000
23	MPEG 监视器	MTM400	美国泰克 Tektronix	25,000	6	150,000
24	服务器	惠普	进口	35,000	5	175,000
25	台式计算机	DELL	国产	6,000	31	186,000
26	笔记本计算机	联想	国产	14,000	11	154,000
27	打印机	惠普	国产	4,000.00	4	16,000
28	500W UPS	山特	国产	3,000.00	35	105,000
29	42 寸平板电视	厦华	国产	11,000	10	110,000
30	高温烤机房	---	---	110,000	1	110,000
31	电磁辐射实验室	---	---	2,000,000	1	2,000,000
32	FPGA 开发板	Stratix GX EP1SGX40	美国 ALTERA	100,000	2	200,000
33	编程器	SmartPRO 5000U	致远电子	5,000	3	15,000
34	仿真器（含仿真头）	伟福 V8/L	南京伟福	5,000	3	15,000
合 计					188	14,986,200

本项目所需的主要软件系统有：

软件名称	主要特点
DMB 营业厅运营版	用于运营商营业场所的业务介绍、品牌宣传、信息发布，需要与营业厅的排队叫号系统实现对接，需要支持用户参与的双向互动游戏功能。主要用于电

	信，网通，移动等运营商的营业场所。
DMB 户外 LED 运营版	用于户外电话 LED 屏幕的信息发布、广告运营，需要支持监控 LED 屏工作状态，可通过外接中控设备，可以实现超温，振动，水位报警等功能。
DMB 银行运营版	能动态显示基金、外汇、国债等信息，需要与营业厅的原有的 LED 屏实现统一联网管理，主要用于各大商业银行。
DMB 企业版	适合在终端数量相对较少的企业使用，不用架设运营服务器，管理平台可以直接对某一个终端进行直接操作，可以用在酒店、宾馆、餐厅等场所。

4、项目市场现状和发展前景

(1) 市场现状

目前国内 DMB 系统尚处于试点推广阶段。DMB 是一种通过网络进行信息实时发布、实时管理的信息发布系统，而电信拥有国内最大的有线宽带网络，电信借助于 DMB 系统可以将视频广告与宽带网络相结合，从而提升网络的增值服务，因此 DMB 推出后，得到了电信的积极响应。上海电信从 2005 年 3 月开始率先将其用于营业厅的业务信息发布和广告投放，现已经在超过 160 个电信营业厅网点安装。2006 年初开始，上海电信携手上海市政府，从上海市中心主要路段开始电话亭的改造工程，将上海环线内的部分老式公用电话亭更换为全新红色系列电话亭，并在电话亭内安装 DMB 系统（LED 屏），现上海市中心繁华地段的 1,000 个网点已基本安装完毕。

借助于 DMB 系统，上海电信还推出了一种联合促销的全新销售模式，即与银行营业厅进行战略合作，银行和电信可以将自己的业务广告在对方营业厅投放。目前，上海电信已与中信银行、交通银行、招商银行在内的多家银行上海分行就联网信息发布业务结成战略合作伙伴，其中已在招商银行营业网点安装 100 点、中信银行营业网点完成安装 100 点。

上海电信对联网信息发布业务的成功推广起到了很好的示范效应，DMB 系统已开始在电信及金融营业厅、户外媒体、车站、机场等交通枢纽、医院、连锁卖场、商场超市等具有联网信息发布需求的行业领域试点应用。

目前，星网锐捷的 DMB 系统已经试点应用于上海火车南站候车广场（48 点）、沪宁高速公路服务区（56 点）、泰州科普画廊 LED 联网项目（15 点）、沈阳电力新华大屏北方区 LED 联网项目（20 点）、上海社区信息联网发布系统（96 点）、上海松江大学城联网信息发布系统（70 点）等。

(2) 市场发展前景

随着流媒体技术的不断发展,以及电信基础网络的更新换代、无线技术的成熟,DMB 将迅速走向现在的无网地带,系统规模将越来越庞大,系统功能将越来越丰富,在电信、金融营业厅,户外媒体,医院,机场、车站等交通枢纽等领域有着庞大的潜在需求。

①电信、金融营业厅

DMB 联网信息发布系统的“联网管理”和“实时发布”优势已通过本公司的试推广在电信运营商市场得到了验证。电信运营商具有庞大的广告发布需求,在运营商的营业厅建设 DMB 系统之后,运营商即可实时管理、定点发布内部业务广告和服务项目介绍,而且来营业厅的客户几乎都是现实的目标客户,广告受众的有效到达率比任何媒体都要高。

根据本项目可行性研究报告,目前四大运营商的营业厅总数量为 69,302 个(根据运营商的网站介绍及有关统计资料),以每个营业厅平均需要 2 台 DMB 终端为标准进行测算,则现有的四大运营商营业厅的需求数量为 138,604 台。以信息产业部 2007 年 4 月统计月报公布的城市固定电话数量为测算依据,全国户外电话亭对 DMB 需求数量为 184,733 台。DMB 系统软件方面,假设运营商按地级行政区划或地级分公司采购 1 套 DMB 系统软件,则四大运营商营业厅对 DMB 软件的总需求量为 832 套,户外电话亭对 DMB 系统软件的需求为 333 套。

银行等金融机构营业厅亦具有大量的业务广告和服务项目发布需求,通过 DMB 系统,银行可以将基金、外汇牌价、保险产品、股票承销业务、利率、金融政策等信息在 DMB 终端上播放出来,同时可以根据不同的客户人群对播放的信息进行动态管理和发布,有利于客户更多地了解银行的最新业务和流程,促进银行业务的推广。

目前,上海电信已借助于 DMB 系统推出了一种联合促销的全新销售模式,即与银行营业厅进行战略合作,利用联网信息发布系统的优势和电信宽带网络的资源,将液晶屏铺入银行营业厅,银行和电信可以通过 DMB 将自己的业务广告在对方营业厅投放。目前,上海电信已与中信银行、交通银行、招商银行在内的多家银行上海分行就联网信息发布业务结成战略合作伙伴。

根据各商业银行的网站介绍以及国家统计局 2005 年统计年报（不考虑近年商业银行的网点扩张因素），目前各商业银行共有营业厅的数量估算为 91,443 个，同样以每个营业厅平均需要 2 台 DMB 终端为标准进行测算，则全国各类银行营业厅对 DMB 终端的需求量为 182,886 台；假设四大国有商业银行按地市级采购 1 套 DMB 系统软件，则共需 DMB 软件 1,332 套，其他商业银行按省辖二级分行或城市分行为单位采购 DMB 系统软件，则需 275 套，两者合计需要 1,607 套 DMB 软件。

②户外媒体

DMB 系统在户外媒体领域亦具有较大的市场需求。以分众传媒为代表的户外媒体目前主要是采用单体广告机的方式，其内容的更新需要通过技术工人手动更新存储在广告机闪存卡中的广告内容，更新费时费力，周期长，难以长时间吸引受众的关注。而且，由于更新的成本较高，单体广告机主要播放相对固定的广告信息，容易引起受众的视觉疲劳和心理排斥，广告效力衰减的速度很快。与单体广告机相比，DMB 具有“联网管理”和“实时发布”的优势，能有效解决单体机更新、维护成本高，不易管理等难题，随着 DMB 的推广，传媒公司采用 DMB 系统取代目前的单体广告机将是必然的趋势。目前，星网锐捷的 DMB 系统在技术和管理上的优势已得到了传媒公司普遍的认可。

除户外媒体、电信及银行营业厅外，医院、机场及车站等交通枢纽、会展、卖场超市等由于具有庞大的“网点”布局和信息发布需求，对 DMB 系统的潜在需求也是不可忽视的。

5、公司第一代产品的试推广案例

上海电信所采用的 DMB 系统是公司开发的第一代联网信息发布系统（包括终端产品），目前包括江苏移动、江西电信、四川移动、湖北移动、广东移动、福建移动、福建电信、山西移动、山东网通、湖南移动、浙江电信等在内的全国各地大多数电信运营商都已经接受并认可了上海电信 DMB 项目的运作模式，部分地区已经在试点。公司已实施的部分典型 DMB 项目概括如下：

序号	项目名称	销售数量 (台)	客户名称	时间
1	上海电信营业厅网点联网信息发布系统	448	上海市电信有限公司信息网络部	2005.8

2	上海松江大学城联网信息发布系统	70	上海杰华科技发展有限公司	2006.2
3	上海社区信息联网发布系统	96	上海有线电视实业有限公司	2006.3
4	沪宁高速路服务区	56	上海纵驰电子有限公司	2006.4
5	泰州科普画廊LED联网项目	15	江苏永广传媒科技有限公司	2006.4
6	上海火车南站候车广场	48	上海铁路文化广告有限公司	2006.6
7	沈阳电力新华大屏北方区LED联网项目	20	沈阳电力工程技术研究所	2006.8
8	招商银行营业网点联网信息发布系统	1	上海市电信有限公司信息网络部	2007.3
9	交通银行营业网点项目	88	上海市电信有限公司信息网络部	2007.3
10	中信实业银行营业网点联网信息发布系统	29	上海市电信有限公司信息网络部	2007.3
11	上海中原物业	67	上海市电信有限公司信息网络部	2007.3
12	电话亭LED联网广告项目	300	上海信息产业(集团)有限公司	2007.3
13	苏州移动营业厅联网信息发布系统	120	中国移动苏州分公司	2007.7
14	无锡移动营业厅联网信息发布系统	9	中国移动无锡分公司	2007.9
15	延安移动营业厅联网信息发布系统	18	中国移动延安分公司	2007.9
16	长治移动营业厅联网信息发布系统	28	中国移动长治分公司	2007.9
17	交通银行苏州分行营业厅信息发布系统	55	交通银行苏州分行	2007.9
18	泰州移动营业厅联网信息发布系统	20	中国移动泰州分公司	2007.11
19	苏州移动营业厅联网信息发布系统	83	中国移动苏州分公司	2007.11
20	福州市第五传媒文化传播有限公司联网信息发布系统	43	福州市第五传媒文化传播有限公司	2007.11
21	德阳移动营业厅联网信息发布系统	100	中国移动德阳分公司	2007.12
22	佛山移动营业厅联网信息发布系统	71	中国移动佛山分公司	2007.12
23	福州保税区康联信息技术有限公司联网信息发布系统	127	福州保税区康联信息技术有限公司	2007.12
24	中信银行济南分行联网信息发布系统	22	中信银行济南分行	2007.12
25	中信银行郑州分行联网信息发布系统	16	中信银行郑州分行	2007.12
26	福州东方华艺电子系统工程有限公司联网信息发布系统	26	福州东方华艺电子系统工程有限公司	2007.12
27	三明移动营业厅联网信息发布系统	18	中国移动三明分公司	2008.01
28	福州电信营业厅联网信息发布系统	180	中国电信福州分公司	2008.01
29	中国工商银行四川省分行营业网点联网信息发布系统	800	中国工商银行四川省分行	2008.11
30	中国农业银行四川省分行营业网点联网信息发布系统	700	中国农业银行四川省分行	2008.11

31	中国建设银行内蒙古区分行 营业网点联网信息发布系统	276	中国建设银行内蒙古区分行	2008.10
32	北京知金乐业教育科技有限公司 远程联网教育系统	2,000	北京知金乐业教育科技有限公司	2008.7
	合计	5,950	---	---

6、竞争对手分析

目前国内 DMB 联网信息发布系统尚处于试点推广阶段,星网锐捷、九华互联、上海大亚、上海清鹤、上海国宽等是主要的 DMB 厂商。星网锐捷在 2004 年就已 在上海试点推广 DMB,积累了不少成功案例,而其他厂商并没有进行规模跟进。 星网锐捷具有的软件、硬件、服务三位一体的综合服务优势是现有 DMB 厂商所无 法比拟的。

7、产品、产量、产品销售模式

本项目建设规模确定为:年产 DMB 软件系统 170 套,DMB 终端 45,000 台。

产品销售模式:本项目产品销售将纳入现有销售体系,利用本公司在遍布全 国的专门销售机构,建立面向传媒、电信、银行、医院、车站、机场、酒店、商 超、连锁专营店等行业市场的专业销售队伍,构建完整而成熟的销售渠道,提高 产品销售能力。

8、项目经济效益情况

项目计算期按 6 年计算,项目主要技术经济指标如下:

序号	项目	单位	数量
1	年平均销售收入(含税)	万元	7,836.60
2	年平均总成本(含税)	万元	5,411.46
3	年平均销售税金	万元	658.80
4	年平均利润总额	万元	1,766.34
5	动态投资回收期(全投资)税前	年	3.13
6	总投资收益率	%	64.05
7	项目资本金利润率	%	52.25
8	内部收益率(全投资)税前	%	54.56

9	盈亏平衡点（生产能力利用率）	%	45.00
---	----------------	---	-------

注：财务基准折现率=12%

9、项目的实施方式及项目进度

本项目实施主体为股份公司（母公司）。按计划，建设期为资金到位后一年，第二年达到生产能力的60%，第三年达到生产能力的80%，第四年达产。项目产品的生产纳入公司现有的生产体系，流动资金根据生产的需要于项目建成后第一年投入，后期的流动资金由项目本身运转产生，不足部分由公司自筹解决。

三、募集资金项目新增固定资产折旧对经营业绩的影响

本次募集资金投资项目主要投资于建设生产基地、购置生产设备以及实验室装修改造等，按照公司现行折旧政策，三个项目建成投产后每年新增固定资产折旧费用如下：

序号	项目	原值		年计提折旧		
		房屋建筑物	生产设备	房屋建筑物	生产设备	小计
1	马尾生产基地建设项目	5,334.57	2,719.75	240.06	244.77	484.83
2	固网支付终端和系统产业化项目	819.37	3,273.42	144.63	294.61	441.24
3	DMB 联网信息发布系统及其终端产品的研发与生产项目	107.04	1,780.36	21.41	160.23	181.64
	合计	6,260.98	7,773.53	406.10	699.62	1,107.71

注：1、固网支付终端和系统产业化项目的房屋建筑物系指房屋装修、公用工程改造、渠道建设工程等项目费用；

2、DMB 联网信息发布系统及其终端产品的研发与生产项目的房屋建筑物系指房屋装修项目费用。

三个募集资金项目全部建成投产后，公司每年增加的折旧费用合计为1,107.71万元。近三年，公司主营业务利润率平均为37.88%，在公司生产经营环境不发生重大变化的情况下，按该平均利润率计算，项目建成投产后只要新增主营业务收入约2,924万元即可消化新增折旧费用的影响，确保公司主营业务利润水平不下降。

近三年，公司主营业务收入快速增长。2007年、2008年、2009年公司主营业务收入分别为123,742.68万元、129,851万元、170,982.27万元。从增长率

看，近三年主营业务收入年复合增长率为 17.55%；从绝对金额看，2008 年在金融危机、全球经济陷入衰退等外部环境影响下，公司主营业务收入仍较 2007 年增加 6,108.32 万元，2009 年则较 2008 年大幅增加 41,131.27 万元。因此，在公司生产经营环境不发生重大不利变化的情况下，公司现有主营业务的成长就足以承受募集资金项目新增折旧费用。

根据项目可行性研究报告，本次募集资金项目的主要经济效益指标见下表：

	指标	项目一	项目二	项目三
项目达产年	销售收入	66,963.78	15,200.00	9,031.5
	利润总额	4,859.15	3,589.31	1,903.7
项目计算期内	平均销售收入	63,987.61	13,173.33	7,836.60
	平均利润总额	4,530.39	2,832.08	1,766.34

本次募集资金项目经济效益较好，具有较强的盈利能力；项目的盈亏平衡点较低，其中最高为 45%（项目三），最低为 28%（项目二），项目投资的安全边际较高；项目产品市场前景良好，其中 ePOS 和 DMB 作为公司近年着力开发的新产品，经过 2-3 年的技术储备和试点推广均已积累了产业化的成功案例，呈现快速增长的势头。因此，本次募集资金项目投产后有利于提高公司生产能力、盈利能力与竞争优势，如果项目顺利实施，折旧费用的增加不会对公司经营业绩产生重大影响。

四、募集资金运用对主要财务状况及经营成果的影响

1、本次募集资金投资项目均基于公司核心技术和核心目标市场，围绕现有主营业务展开，其中马尾生产基地建成后，公司将建立集约化的生产架构和柔性生产模式，有利于主要子公司集中人、财、物资源于产品研发与市场销售，更好地实施“目标聚集战略”，在保持技术、产品、解决方案、服务在行业内的领先水平的同时，加强新产品和新应用领域的产品研发和市场开拓。

2、募集资金项目财务内部收益率均高于行业平均水平；财务净现值均大于零；投资回收期较短；盈亏平衡点较低，项目抗风险能力较强。因此，项目财务效益较好，从财务角度评价是可行的。

3、本次募集资金到位后，本公司的总资产和净资产规模都将有较大幅度的增加，资产负债率大幅度下降，同时其它指标也将会大幅度变化，如短期内流动资产（现金）大幅度增加，流动比率和速动比率大幅度升高，企业的长期偿债能力和短期偿债能力都大大增强，公司的财务结构得到优化，债务融资能力将得到增强。

4、本次募集资金投资项目具备良好的盈利前景。但是，在募集资金投入初期，由于项目建设周期的影响，项目在短期内对公司利润贡献较小，加之新增固定资产折旧及无形资产摊销等因素的影响，本公司加权和摊薄的净资产收益率将因净资产的扩大而降低；但由于三个项目均具有较高的投资回报率，只要募集资金项目能够正常运营，本公司的主营业务收入和利润水平将保持增长，净资产收益率也将随之提高。

2007-2009 年，公司主营业务快速成长，主营业务收入年复合增长率为 17.55%，利润总额年复合增长率为 31.2%，预计未来几年公司主营业务仍将保持较高的增长速度。因此，在本次募集资金投资项目的投入初期，公司自身的增长足以消化新增加的固定资产折旧和无形资产摊销费用。

第十四节 股利分配政策

一、发行人股利分配政策

本公司本次发行的股票为记名式人民币普通股，在股利分配方面实行同股同权同利政策，按各股东持有的股份比例分配股利。

本公司的公司章程对股利分配的有关规定如下：

第一百四十九条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

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。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

第一百五十条 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

第一百五十一条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

第一百五十二条 公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

《公司章程（草案）》对公司利润分配规定如下：

第一百五十五条 公司可以采取现金或者股票方式分配股利。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围。

公司分配现金股利须满足以下条件：

- （一）分配当期实现盈利；
- （二）分配当期不存在未弥补的以前年度亏损。

公司连续两个会计年度满足上述条件时必须至少进行一次现金股利分配，公司每次以现金方式分配的利润不得低于当期实现的可分配利润的 10%。

二、发行人最近三年的股利分配情况

近三年，公司未进行股利分配。

三、本次发行完成前滚存利润的分配情况

根据公司于 2007 年 9 月 22 日召开的 2007 年度第三次临时股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行股票前的滚存利润由新老股东共享的议案》，公司首次公开发行股票前的滚存利润由发行后的新老股东共享。

四、本次发行后的股利分配计划

公司本次发行后的股利分配一般政策与发行前将保持一致。公司将在发行后第一个会计年度派发一次股利，预计采用现金股利或股票股利的派发方式。派发对象为本公司全体股东，按照同股同利的原则进行分配。详细的股利派发计划将由董事会制定，并报请股东大会批准。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度及投资者关系管理

（一）信息披露制度

本公司已按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市规则》等相关法规制定了《信息披露制度》。本次公开发行股票上市后，本公司将严格按照上述法律、法规、规则、信息披露制度以及公司章程的规定，认真履行公司的信息披露义务，及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重大财务决策等方面的事项，包括公布公司年报、中报、临时公告等。

（二）信息披露部门及人员

本公司董事会负责公司信息披露和承担相应的责任；公司董事会秘书全面负责公司日常信息披露，加强与证券监管部门及证券交易所的联系，解答投资者的有关问题；公司证券事务代表配合公司董事会秘书接受投资者咨询，向外提供公司有关信息披露文件。

公司董事会秘书：沐昌茵

电话：0591-83057977、83057261

（三）投资者服务计划

1、对投资者提出的获取公司资料的要求，在符合法律法规和公司章程的前提下，公司将尽力给予满足；

2、投资者对公司经营情况和其他情况的咨询，在符合法律法规和公司章程并且不涉及公司商业秘密的前提下，董事会秘书负责以书面形式尽快给予答复；

3、对有意参观本公司的投资者，公司董事会秘书和证券事务代表将负责统一安排和接待。

二、重大商务合同

截止至 2009 年 12 月 31 日，本公司已订立将要履行、或正在履行的重大商务合同如下所示：

（一）销售合同

1、中国人寿的终端设备销售合同（2009 年 9 月）

买方	中国人寿保险股份有限公司	卖方	福建星网锐捷通讯股份有限公司
标的	终端设备	合同编号	---
价款	1358.43 万元	签订时间	2009 年 9 月 28 日
付款方式	1、合同生效 15 个工作日内（可顺延 10 个工作日），卖方应发出付款通知及收据，买方在收到后的 15 个工作日内（可顺延 10 个工作日）支付合同总金额的 40%； 2、设备运至指定地点后，买方在收到相关单据后 15 个工作日内（可顺延 10 个工作日）支付合同总金额的 40%； 3、买方在收到卖方提交的全部货物验收合格凭证等相关单据后 15 个工作日内（可顺延 10 个工作日）支付合同总金额的 20%。		

2、中国农行的智能客户终端销售合同（2009 年 12 月）

买方 (甲方)	中国农行四川省分行	卖方 (乙方)	福建升腾资讯有限公司
标的	智能客户终端	合同编号	川农采 20092008
价款	876 万元	签订时间	2009 年 12 月 1 日
供货及付款方式	1、乙方在接到甲方书面发货通知之日起 30 天内按照甲方指定的交货地点完成供货； 2、货物到货、安装运行验收合格，买方收到卖方相关单据之日起 30 日内，支付合同总价款的 95%； 3、设备三年保修期满，甲方根据乙方履约情况支付尾款。		

（二）借款合同

1、招商银行授信协议及借款合同

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	招商银行福州华林支行
授信额度	5000 万元	授信额度的使用期限	2009 年 5 月 22 日至 2010 年 5 月 21 日
授信协议编号	2009 年信字第 55-0007 号		
借款合同（一）编号	2009 年流字第 55-0064 号	借款时间	2009 年 10 月 21 日
借款金额	500 万元	借款期限	2009 年 10 月 21 日至 2010 年 4 月 21 日
借款用途	流动资金周转	借款利率	以定价日适用的 6 个月金融机构贷款基准利率为基准利率进行浮动
借款合同（二）编号	2009 年流字第 55-0069 号	借款时间	2009 年 11 月 9 日

借款金额	500 万元	借款期限	2009 年 11 月 9 日至 2010 年 8 月 9 日
借款用途	流动资金周转	借款利率	以定价日适用的 1 年金融机构贷款基准利率为基准利率进行浮动

2、交通银行授信协议及借款合同

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	交通银行福建省分行
授信额度	5400 万元	授信额度的使用期限	2009 年 11 月 9 日至 2010 年 9 月 28 日
授信协议编号	3512202009C000000800	签订日期	2009 年 11 月 20 日
借款合同编号	3512202009C100000500	借款时间	2009 年 11 月 30 日
借款金额	1000 万元	借款期限	2009 年 11 月 30 日至 2010 年 11 月 30 日
借款用途	流动资金周转	借款利率	以授信人签署额度使用申请书之日的基准利率进行浮动

3、中国银行授信协议及其补充协议

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	中国银行福州市鼓楼分行
授信额度	12000 万元	授信额度的使用期限	2009 年 11 月 30 日至 2010 年 6 月 3 日
授信协议编号	FJ11120096	补充协议编号	FJ111200982
担保方式	由福建星网锐捷通讯股份有限公司提供保证金质押		

4、民生银行借款合同

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	民生银行福州分行
借款金额	1000 万元	借款利率	5.0445%
签订日期	2009 年 6 月 30 日	借款期限	2009 年 6 月 30 日至 2010 年 6 月 30 日
借款用途	资金周转	借款合同编号	99152009298723

5、平安银行授信协议、借款及保证合同

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	平安银行福州分行
借款担保方	福建省电子信息（集团）有限责任公司	担保方式	连带责任保证
授信额度	4000 万元（3000 万元由担保方担保）	授信额度的使用期限	2009 年 3 月 9 日至 2010 年 3 月 9 日
授信协议编号	平银授信字（2009）第 A1001300510900011 号	最高额保证合同编号	平银保字（2009）第 A1001300510900011 号

6、中信银行授信协议

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	中信银行福州分行
授信额度	2500 万元	授信额度的使用期限	2009 年 9 月 30 日至 2010 年 9 月 30 日

授信协议编号	2009 信银榕华贷字第 2009747 号	签订日期	2009 年 9 月 30 日
--------	---------------------------	------	-----------------

7、福州市商业银行授信协议

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	福州市商业银行六一支行
授信额度	1000 万元	授信额度的使用期限	2009 年 8 月 11 日至 2010 年 8 月 11 日
授信协议编号	1700100020090003	签订日期	2009 年 8 月 11 日

8、华夏银行法人账户透支协议及借款合同

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人（授信人）	华夏银行福州闽都支行
授信额度	5000 万元	透支额度的有效期限	2009 年 11 月 18 日至 2010 年 10 月 28 日
授信协议编号	FZ045012090182	签订日期	2009 年 11 月 18 日
借款合同编号	闽都（到）090182	借款期限	2010 年 1 月 1 日至 2010 年 2 月 22 日
借款金额	1089.0344 万元	透支借款利率	自第 1-90 日的日利率为 0.0135%，第 90 日起按照日利率 0.02025%计收逾期利率。

9、建设银行保证合同

借款人	福建星网锐捷通讯股份有限公司	贷款人	建设银行福州城南支行
借款担保方	福建省电子信息（集团）有限责任公司	担保方式	连带责任保证
保证责任的最高限额	2200 万元	保证期限	2009 年 3 月 2 日至 2010 年 3 月 2 日
担保合同编号	2009 年建闽南国高保字 1 号		

10、招商银行授信协议、借款及其保证合同

借款人（授信申请人）	福建星网锐捷网络有限公司	贷款人（授信人）	招商银行福州华林支行
借款担保方	福建星网锐捷通讯股份有限公司	担保方式	连带责任保证
授信额度	6000 万元	授信额度的使用期限	2009 年 5 月 22 日至 2010 年 5 月 21 日
授信协议编号	2009 年信字第 55-0008 号	最高额保证合同编号	2009 年信保字第 55-0008 号

11、招商银行授信协议、借款及其保证合同

借款人（授信申请人）	福建升腾资讯有限公司	贷款人（授信人）	招商银行福州华林支行
借款担保方	福建星网锐捷通讯股份有限公司	担保方式	连带保证责任
授信额度	7000 万元	授信额度的使用期限	2009 年 5 月 27 日至 2010 年 5 月 26 日
授信协议编号	2009 年信字第 55-0009 号	最高额保证合同编号	2009 年信保字第 55-0009 号
借款合同编号	2010 年流字第 55-0002 号	借款期限	2010 年 1 月 6 日至 2010 年 10 月 6 日

借款金额	1000 万元	借款用途	流动资金周转
借款利率	以定价日适用的 1 年金融机构贷款基准利率为基准利率上浮 10%		

12、招商银行授信协议、借款及其保证合同

借款人（授信申请人）	福建星网视易信息系统有限公司	贷款人（授信人）	招商银行福州华林支行
借款担保方	福建星网锐捷通讯股份有限公司	担保方式	连带保证责任
授信额度	1500 万元	授信额度的使用期限	2009 年 5 月 22 日至 2010 年 5 月 21 日
授信协议编号	2009 年信字第 55-0011 号	最高额保证合同编号	2009 年信保字第 55-0011 号
借款合同（一）编号	2009 年流字第 55-0033 号	借款期限	2009 年 6 月 4 日至 2010 年 3 月 4 日
借款金额	500 万元	借款利率	定价日适用的 1 年金融机构贷款基准利率上浮 10%
借款合同（二）编号	2009 年流字第 55-0056 号	借款期限	2009 年 9 月 25 日至 2010 年 6 月 25 日
借款金额	500 万元	借款利率	定价日适用的 1 年金融机构贷款基准利率上浮 10%

（三）关联交易合同

1、2009 年 3 月 9 日，电子信息集团为本公司在平安银行的 3,000 万元短期流动资金贷款额度提供连带责任保证（详见本节之“二、重大商务合同”之“（二）借款合同”之“5、平安银行授信协议、借款及保证合同”）。

2、2009 年 3 月 2 日，电子信息集团为本公司在建设银行的短期流动资金贷款额度提供连带责任保证（详见本节之“二、重大商务合同”之“（二）借款合同”之“9、建设银行保证合同”）。

（四）商业发票贴现合同

卖方	福建星网锐捷通讯股份有限公司	保理商	中国银行福州市鼓楼支行
协议编号	FJ111200910	核准贴现额度	4000 万元
业务费率	按保理商规定执行	额度有效期	2009 年 6 月 22 日至 2010 年 6 月 3 日
贴现率	贴现日保理商适用的贴现利率	签订时间	2009 年 6 月 22 日

（五）合作协议

合作方	甲方：中兴通讯股份有限公司 乙方：福建星网锐捷通讯股份有限公司 丙方：深圳市中兴康讯电子有限公司		
标的	DSL 用户终端和 PON 用户终端 具体成交量以实际订单为准	合同有效期	一年；除非协议一方于履行期限届满 1 个月前向另一方正式书面提出终止本协议，否则一年有效期届满后，本协议有效期自动延长一年。
价格	按照每次投标所确定的价格	签署日期	2008 年 9 月 2 日

三、诉讼、仲裁事项

截止至本招股说明书签署日，本公司不存在对本公司的财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁等事项；本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在尚未了结的或者可以预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件；本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员近三年没有涉及刑事诉讼的情况。

本公司之控股股东电子信息集团存在 1 宗尚未了结的民事诉讼案件，具体情况如下：

电子信息集团于 2003 年 6 月 27 日为福州南电经济发展有限公司（简称“南电公司”）向中国农业银行福州市福新支行（简称“农行福新支行”）借款 2,000 万元提供连带责任保证，借款期限自 2003 年 6 月 27 日起至 2004 年 6 月 15 日止，保证期间为债务期限届满之日起两年，担保范围包括主合同项下的本金、利息及实现债权的费用等。

由于南电公司未按约偿还借款本金，农行福新支行于 2005 年 8 月 19 日向福建省福州市中级人民法院提起诉讼，请求法院判令南电公司偿还借款本金及利息，并判令电子信息集团对上述债务承担连带责任。福建省福州市中级人民法院于 2005 年 12 月 19 日以（2005）榕民初字第 449 号《民事判决书》作出如下判决：（1）南电公司于判决生效之日起十日内向农行福新支行给付所欠借款本金 2,000 万元及其至 2005 年 8 月 20 日止的利息 1,789,200 元，并支付该借款本金自 2005 年 8 月 21 日起至还清之日止按照中国人民银行规定的同期金融机构计收逾期贷款利息的利率标准计算的利息；（2）电子信息集团对南电公司清偿上述债

务以及所应负担的诉讼费承担连带责任；(3) 电子信息集团实际承担连带清偿责任后，依法有权向南电公司追偿。

电子信息集团不服上述一审判决，于 2006 年 2 月 19 日向福建省高级人民法院提起上诉。福建省高级人民法院于 2006 年 8 月 30 日作出 (2006) 闽民终字第 164 号《民事判决书》，判决驳回上诉，维持原判。福建省福州市中级人民法院分别于 2006 年 10 月 16 日、2007 年 3 月 19 日向电子信息集团发出 (2006) 榕执行字第 191 号《执行通知书》，要求电子信息集团向农行福新支行偿付 2,357.1356 万元。截止至本招股说明书签署日，电子信息集团尚未履行上述偿付义务。

发行人律师认为：根据福建华兴有限责任会计师事务所闽华兴所 (2007) 审字 C-076 号《审计报告》，截止 2006 年 12 月 31 日，电子信息集团的总资产为 1,415,149,330.32 元，净资产为 681,168,807.80 元 (均按母公司财务报表计算)。上述案件所涉及的金额占电子信息集团截止 2006 年 12 月 31 日的总资产和净资产的比例分别为 1.67% 和 3.46%；并且，电子信息集团在承担连带清偿责任后，还有权向南电公司追偿。因此，上述案件对电子信息集团的生产经营和财务状况不会产生重大不利影响，也不会导致电子信息集团所持有的发行人股份发生变动。

除上述事项外，截止至本招股说明书签署日，公司主要股东、子公司不存在尚未了结的或者可以预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

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及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签字：

黄奕豪

阮加勇

林冰

郑维宏

刘忠东

黄爱武

林腾蛟

林贻辉

邱文溢

魏书松

洪波

黄舒

全体监事签字：

王忠伟

李震

陈艳玉

高级管理人员签字：

郑炜彤

赖国有

林忠

杨坚平

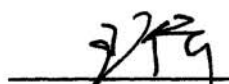
沐昌茵



保荐人（主承销商）声明

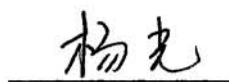
本公司已对招股意向书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人签字：



王志伟

保荐代表人签字：



杨光



付竹

项目协办人签字：



洪如明



2010年 5月 27日

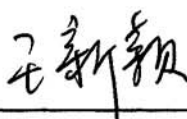
发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要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意向书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师签字：

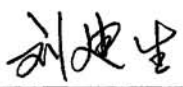


蒋方斌



王新颖

律师事务所负责人签字：



刘建生



2010年5月27日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要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意向书及其摘要中引用的审计报告、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，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师签字：



郑丽惠



郑丹蔷

会计师事务所负责人签字：



林宝明

福建华兴会计师事务所有限公司
FUJIAN HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS CO., LTD.
2010年 5月 27日



评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师签字：

邓泽亚

黄侨抱

资产评估机构负责人签字：

梁明彦




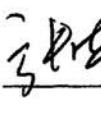
厦门市天学资产评估有限公司

2010年5月27日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要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意向书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师签字：

   
刘久芳 张世珍

会计师事务所负责人签字：

 
林宝明

福建华兴会计师事务所有限公司



第十七节 备查文件

一、备查文件目录

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式文件，该等文件也在指定网站上披露。备查文件目录如下：

- （一）发行保荐书；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间

查阅时间：工作日上午 9：00-12：00，下午 2：00-5：00

查阅地点：发行人及主承销商（保荐人）的法定住所