

## 创业板风险提示

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

# 武汉力源信息技术股份有限公司

Wuhan P&S Information Technology Co., Ltd.

(武汉市洪山区珞瑜路 424 号洪山创业大厦)



## 首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

保荐机构(主承销商)



(深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16~26 层)

## 本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股(A股)
发行股数	1,670万股
每股面值	人民币1.00元
每股发行价格	人民币20.00元
预计发行日期	2011年2月10日
拟上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	6,670万股
本次发行前股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>公司实际控制人及董事长赵马克(Mark Zhao)承诺：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p> <p>公司股东融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润、上海博润、吴伟钢、宁波博润、上海博丰承诺：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p> <p>公司董事长兼总经理赵马克、董事兼副总经理胡戎、董事胡斌、董事胡志斌、监事胡涛、副总经理兼财务总监吴伟钢、副总经理易国平、副总经理骆敏健、副总经理戴大盛、副总经理兼董事会秘书王晓东承诺：上述承诺的限售期届满后，其本人在公司担任董事、监事、高级管理人员期间，每年转让其本人直接或间接持有的公司股份不超过其本人所持公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其本人直接或间接持有的公司股份。</p>
保荐机构(主承销商)	国信证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2010年12月23日

## 发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

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

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

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

## 重大事项提示

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

二、本次发行前公司总股本 5,000 万股，本次拟发行 1,670 万股流通股，发行后总股本为 6,670 万股，均为流通股。

本次发行前公司股东及董事、监事、高级管理人员对所持股份的限售承诺如下：

公司实际控制人及董事长赵马克(Mark Zhao)承诺：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司股东融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润、上海博润、吴伟钢、宁波博润、上海博丰承诺：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司董事长兼总经理赵马克、董事兼副总经理胡戎、董事胡斌、董事胡志斌、监事胡涛、副总经理兼财务总监吴伟钢、副总经理易国平、副总经理骆敏健、副总经理戴大盛、副总经理兼董事会秘书王晓东承诺：上述承诺的限售期届满后，其本人在公司担任董事、监事、高级管理人员期间，每年转让其本人直接或间接持有的公司股份不超过其本人所持公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其本人直接或间接持有的公司股份。

三、经本公司 2009 年年度股东大会决议通过，本公司本次股票发行前滚存的未分配利润全部由本次股票发行后的新老股东共享。

四、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

#### 1、市场风险

IC 产品是现代电子工业的基础，广泛应用于包括家用电器、通讯设备、计算机、工业控制、汽车、军工等在内的国民经济各领域。如果未来宏观经济出现较大波动，包括本公司在内的 IC 销售商均会受到不利影响。

在未来的业务发展中，如果本公司在市场发展趋势的判断方面出现失误，没有能够在快速成长的应用领域推出适合的产品和服务，或者重点研发推广的应用领域没有给公司带来足够的订单，本公司的经营业绩均会受到不利影响。

#### 2、存货的风险

受 IC 生产厂商的产能及营销策略等诸多因素影响，IC 产品的市场供求关系经常发生变化，价格也会出现波动。如果本公司无法及时地采购到足够数量的 IC 产品以满足客户的需求，本公司客户将转向其他 IC 销售商采购，本公司的经营业绩也会受到不利影响。

如果本公司所采购的 IC 产品在运输、仓储过程中保管不善，会存在损坏、遗失的风险，给本公司造成损失。

如果由于本公司没有预料到的原因导致报告期末存货价格低于采购成本，将需要计提跌价准备。

上述风险都将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注“风险因素”一节中的全部内容。

## 目 录

第一节 释 义.....	9
第二节 概 览.....	14
一、发行人简介 .....	14
二、控股股东及实际控制人 .....	20
三、发行人主要财务数据及财务指标 .....	20
四、本次发行情况 .....	21
五、募集资金用途 .....	21
第三节 本次发行概况.....	22
一、发行人的基本情况 .....	22
二、本次发行的基本情况 .....	23
三、本次发行的有关当事人 .....	24
四、发行人与本次发行的中介机构的关系 .....	26
五、本次发行上市的重要日期 .....	26
第四节 风险因素.....	27
一、市场风险 .....	27
二、存货风险 .....	27
三、市场竞争风险 .....	28
四、人力资源风险 .....	28
五、财务风险 .....	29
六、募集资金投资项目风险 .....	29
七、净资产收益率下降风险 .....	30
八、租赁经营及搬迁的风险 .....	30
九、税收风险 .....	30
十、实际控制人控制的风险 .....	32
第五节 发行人基本情况.....	33
一、发行人改制设立情况 .....	33
二、发行人在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性 .....	35

三、发行人重大资产重组情况 .....	36
四、发行人组织结构 .....	36
五、发行人控股子公司和参股公司情况 .....	41
六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况 .....	44
七、发行人的股本情况 .....	53
八、发行人员工及社会保障情况 .....	60
九、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况 .....	63
第六节 业务和技术 .....	64
一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况 .....	64
二、发行人所处行业的情况 .....	67
三、发行人主营业务的竞争分析 .....	88
四、发行人的主要业务情况 .....	102
五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产 .....	142
六、特许经营权 .....	146
七、主要产品的核心技术情况 .....	147
八、公司技术研发情况 .....	149
九、核心技术人员和研发人员 .....	153
十、公司境外经营情况 .....	153
第七节 同业竞争与关联交易 .....	155
一、同业竞争情况 .....	155
二、关联方及关联交易 .....	156
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 .....	172
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介 .....	172
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况 .....	176
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况 .....	180
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况 .....	181
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况 .....	182
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系 .....	184
七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员做出的重要承诺及与发行	

人签订的协议及其履行情况 .....	185
八、董事、监事、高级管理人员任职资格情况 .....	185
九、董事、监事、高级管理人员在近两年及一期变动情况 .....	185
第九节 公司治理.....	187
一、发行人治理结构概况 .....	187
二、发行人三会制度及相关制度的建立健全及运行情况 .....	187
三、发行人近三年及一期违法违规行情况 .....	197
四、发行人近三年及一期资金占用和对外担保情况 .....	197
五、发行人内部控制制度情况 .....	197
六、发行人对外投资和对外担保制度情况 .....	198
七、发行人投资者权益保护情况 .....	201
第十节 财务会计信息与管理层分析.....	202
一、财务报表及其审计意见 .....	202
二、财务报表的编制基础及合并财务报表范围 .....	219
三、主要会计政策和会计估计 .....	219
四、执行的主要税收政策、缴纳的主要税种 .....	242
五、分部信息 .....	243
六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表 .....	245
七、最近三年及一期的主要财务指标 .....	247
八、盈利预测 .....	249
九、发行人资产评估情况 .....	249
十、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性 .....	250
十一、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项 .....	253
十二、财务状况分析 .....	253
十三、盈利能力分析 .....	275
十四、发行人现金流量分析 .....	296
十五、重大资本性支出分析 .....	300
十六、关于对外担保情况的说明 .....	300
十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析 .....	300
十八、发行人最近三年及一期股利分配政策和实际股利分配情况 .....	301
十九、发行后的股利分配政策 .....	303



二十、滚存利润的分配安排 .....	304
第十一节 募集资金运用.....	305
一、本次募集资金运用方案 .....	305
二、募投项目的背景 .....	306
三、募投项目的必要性 .....	307
四、募投项目的前景和可行性 .....	311
五、固定资产投资项目简介 .....	320
六、非固定资产投资项目情况 .....	326
七、募集资金投资项目对发行人财务状况和经营成果的影响 .....	328
第十二节 未来发展与规划.....	330
一、公司发展规划及发展目标 .....	330
二、公司增强成长性、自主创新能力，提升核心竞争优势的措施 .....	330
三、公司拟定计划的假设条件和实现计划的主要困难 .....	334
四、公司发展计划与现有业务的关系 .....	335
第十三节 其他重要事项.....	337
一、信息披露制度相关情况 .....	337
二、发行人重大合同情况 .....	337
三、发行人对外担保的有关情况 .....	341
四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项 .....	341
五、涉及重要关联方的重大诉讼或仲裁事项 .....	341
六、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况 .....	341
第十四节 有关声明.....	342
一、发行人全体董事、监事及高级管理人员声明 .....	342
二、保荐机构(主承销商)声明 .....	344
三、发行人律师声明 .....	345
四、会计师事务所声明 .....	346
五、资产评估机构声明 .....	347
六、验资机构声明 .....	348
第十五节 附件.....	349

## 第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下特定含义：

### 一、常用词语

本公司、公司、 发行人、力源信息	指	武汉力源信息技术股份有限公司
公司股东大会	指	武汉力源信息技术股份有限公司股东大会
公司董事会	指	武汉力源信息技术股份有限公司董事会
公司监事会	指	武汉力源信息技术股份有限公司监事会
本次发行 股票、A股、新股	指	本公司本次拟向社会公开发行 1,670 万股 A 股的行为 本公司本次发行的人民币普通股股票
国信证券、 保荐机构、主承销商	指	国信证券股份有限公司
大信所、审计机构	指	大信会计师事务所有限公司
国浩所、发行人律师	指	国浩律师集团(上海)事务所
中京民信、评估机构	指	中京民信(北京)资产评估有限公司
《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	《武汉力源信息技术股份有限公司章程》
力源有限	指	武汉力源信息技术有限公司，本公司前身
力源服务	指	武汉力源信息技术服务有限公司，力源有限前身
融冰投资	指	武汉融冰投资有限公司，本公司股东
听音投资	指	武汉听音投资有限公司，本公司股东
联众聚源	指	武汉联众聚源投资有限公司，本公司股东
武汉博润	指	武汉博润投资有限公司，本公司股东
上海博润	指	上海博润投资管理有限公司，本公司股东

博润投资	指	上海博润投资有限公司，为上海博润投资管理有限公司关联方，与本公司无股权关系
宁波博润	指	宁波博润创业投资股份有限公司，本公司股东
上海博丰	指	上海博丰创业投资有限公司，本公司股东
发起人	指	赵马克、融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润、上海博润、吴伟钢、宁波博润和上海博丰
香港力源	指	武汉力源(香港)信息技术有限公司，公司全资子公司
力源贸易	指	力源电子贸易香港有限公司，本公司关联方
上海分公司	指	武汉力源信息技术股份有限公司上海分公司
普芯达	指	上海普芯达电子有限公司，本公司关联方
武汉经发	指	武汉经济技术开发区经发进出口有限公司
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展与改革委员会
商务部	指	中华人民共和国商务部
信息产业部	指	原中华人民共和国信息产业部
工业和信息化部	指	中华人民共和国工业和信息化部
交易所、深交所	指	深圳证券交易所
登记公司	指	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
赛普拉斯、Cypress	指	Cypress Semiconductor Corporation，美国 IC 生产商
飞思卡尔、Freescale	指	Freescale Semiconductor Inc.，美国 IC 生产商
英特矽尔、Intersil	指	Intersil Corporation，美国 IC 生产商
立迪斯、Leadis	指	Leadis Technology Inc.，美国 IC 生产商
微芯、Microchip	指	Microchip Technology Inc.，美国 IC 生产商
安森美、ON	指	ON Semiconductor Corp.，美国 IC 生产商
三星电子、Samsung	指	Samsung Electronics Ltd.，韩国电子元器件生产商
意法、ST	指	ST Microelectronics，欧洲 IC 生产商
德州仪器、TI	指	Texas Instruments Inc.，美国 IC 生产商
光宝科技	指	光宝科技股份有限公司，台湾光电半导体供应商
ROHM	指	ROHM 株式会社，日本电子元件制造商

威世集团、Vishay	指	Vishay Intertechnology, Inc. 美国 IC 生产商
香港晶体	指	Hong Kong X' tals Limited, 电子元器件生产商
创达特科技	指	创达特(苏州)科技有限责任公司, 芯片生产商
芯唐电子	指	芯唐电子科技(香港)有限公司, 芯片生产商
Arrow	指	Arrow Electronics Inc., 美国电子元器件销售商
Avnet	指	Avnet Inc., 美国电子元器件销售商
Digi-Key	指	Digi-Key Corporation, 美国电子元器件目录销售商
Farnell	指	Premier Farnell Plc., 英国电子元器件目录销售商
Future	指	Future Electronics, 美国电子元器件销售商
Mouser	指	Mouser Electronics Inc., 美国电子元器件目录销售商
RS	指	RS Components Ltd., 美国电子元器件目录销售商
Serial	指	Serial System Ltd., 新晔科技有限公司, 台湾电子元器件销售商
Yosun	指	友尚股份有限公司, 台湾电子元器件销售商
Wintec	指	WT Microelectronics Co. Ltd., 文晔科技股份有限公司, 台湾电子元器件销售商
WPI	指	World Peace Industrial Group, 台湾电子元器件销售商
报告期	指	2007 年度、2008 年度、2009 年度、2010 年 1-6 月的会计期间
元	指	人民币元

## 二、专用词语

IC	指	半导体集成电路(Integrated Circuit), 一种微型电子器件或部件, 通过一定的工艺把一个电路中所需的晶体管、二极管、电阻、电容和电感等元件及布线互连在一起, 制作在一小块或几小块半导体晶片或介质基片上, 然后封装在一个管壳内, 成为具有所需电路功能的微型结构。
芯片	指	内含集成电路的硅片, 体积很小, 常常是计算机或其他设备的一部分。
半导体	指	常温下导电性能介于导体与绝缘体之间的材料。

半导体器件	指	利用半导体材料特殊电特性完成特定功能的电子器件
电子元件	指	工厂生产加工时不改变分子成分的成品，如电阻器、电容器、电感器。因为它本身不产生电子，它对电压、电流无控制和变换作用，所以又称无源器件。
电子器件	指	在工厂生产加工时改变了分子结构的成品，例如晶体管、电子管、集成电路。因为它本身能产生电子，对电压、电流有控制、变换作用(放大、开关、整流、检波、振荡和调制等)，所以又称有源器件。
模拟集成电路	指	由电容、电阻、晶体管等组成的模拟电路集成在一起用来处理模拟信号的集成电路。
数字集成电路	指	将元器件和连线集成于同一半导体芯片上而制成的数字逻辑电路或系统。
工业控制	指	以各种参数为控制目标的各种过程控制
目录销售	指	以产品目录作为传播信息载体，并通过网络、邮寄、当面派发等多种渠道向目标市场成员发布，从而获得对方直接反应的营销活动。
3C	指	电脑(Computer)、通讯(Communication)、消费电子产品(Consumer Electronics)
Design House	指	独立的 IC 设计公司
OEM	指	Original Equipment Manufacturer，俗称代工，即品牌生产者不直接生产产品，而是利用自己掌握的关键的核心技术负责设计和开发新产品，控制销售渠道，具体的加工任务通过合同订购的方式委托同类产品的其他厂家生产。
SQS	指	Small Quantity Selling，即小批量销售
CCID	指	中国电子信息产业发展研究院
赛迪顾问	指	赛迪顾问股份有限公司
国际电子商情	指	环球资源属下的一本专业性杂志，以网站和月刊的形式为中国电子行业企业管理人、采购及生产经理传递市场和产品信息及技术情报。

中国半导体行业协会 指 由全国半导体界从事集成电路、半导体分立器件、半导体材料和相关单位自愿参加的、非营利性的、行业自律的全国性社会团体。

## 第二节 概 览

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

### 一、发行人简介

#### (一)公司概况

- 1、公司名称：武汉力源信息技术股份有限公司
- 2、英文名称：Wuhan P&S Information Technology Co., Ltd.
- 3、注册资本：人民币 5,000 万元
- 4、法定代表人：赵马克
- 5、公司住所：武汉市洪山区珞瑜路 424 号洪山创业大厦
- 6、经营范围：电子产品、电子元器件、信息技术及相关成套产品方案的开发、研制、生产、销售及技术服务。
- 7、主营业务：半导体集成电路(Integrated Circuit, 简称“IC”)等电子元器件的推广、销售及应用服务。
- 8、公司网址：<http://www.icbase.com>
- 9、业务热线：800-880-8051

#### (二)设立情况

本公司是由力源有限整体变更设立的股份有限公司。本次变更以 2009 年 8 月 31 日为审计基准日，将经大信审字[2009]第 3-0382 号《审计报告》确认的公司净资产 8,475.48 万元中的 5,000 万元折为股本 5,000 万股，剩余 3,475.48 万元计入资本公积。本公司设立时的注册资本已经大信验字[2009]3-0019 号《验资报告》验证。2009 年 12 月 8 日，本公司取得了湖北省武汉市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号 420100400001659。

### (三) 发行人业务概况

本公司是国内著名的 IC 目录销售商，主要从事 IC 等电子元器件的推广、销售及应用服务，是推广 IC 新产品、传递 IC 新技术、整合 IC 市场供求信息的重要平台，是 IC 产业链中联接上游生产商和下游用户的重要纽带。

本公司以定期发布的《力源产品目录》为信息载体，以工业控制应用领域(应用电子元器件对电子信号进行处理的控制性应用，包括金融电子、电力电子、医疗电子、智能电表、仪器仪表、工业控制、安防监控等领域)的广大中小电子工业企业为主要目标客户，针对客户在产品的设计、产品定型及批量生产等各个阶段对 IC 等电子元器件的不同需求，向客户提供包括产品资料、产品选型、免费样品、小量销售、参考设计、技术支持、供应保障等一揽子服务。



经过多年的发展，本公司目前拥有 10 多个产品类别和超过 15,000 个品种的现货产品，建有专业的 IC 网上交易网站和庞大的 IC 产品资料库，通过由 6 个销售处、26 家合作零售网点和 1 个电话及网络销售中心组成的销售网络，服务于 100,000 多个注册客户和 7,400 多个交易客户。本公司销售的产品来自于英特矽尔(Intersil)、安森美(ON)、意法(ST)、德州仪器(TI)、塞普拉斯(Cypress)、富士通(Fujitsu)、微芯(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、立迪斯(Leadis)、禾伸堂、风华高科、普芯达、ROHM、光宝科技、芯唐科技、创达特科技、香港晶体、圣邦微电子等 18 家国内外著名半导体生产商。目前，本公司已成为在行业内享有一定声誉的 IC 新产品推广服务平台、IC 应用技术支持中心和 IC 产品销售中心。

本公司的市场定位、运营体系和业务模式，均是为了满足工业控制应用领域广大中小电子工业企业客户在 IC 采购及 IC 应用方面的需要。工业控制应用领域的中小电子工业企业中，绝大多数是每年 IC 采购需求小于 1,000 万元的企业，其生产的最终产品有上千种，IC 应用方案有上百种，在其方案设计、产品选型、



设计原型、小量试产、批量生产等各个生产阶段形成的 IC 需求超过 10 万种。这一市场领域中，IC 需求种类众多，对单品种 IC 的需求量较小，客户极为分散，因此芯片生产商及国际大型授权代理商无法直接提供服务。此外，由于 IC 产品种类繁多、新产品不断涌现，大多数中小电子工业企业专注于最终产品的生产制造，在 IC 的选择及应用方面缺乏足够的专业经验和专业信息，需要及时获得专业机构关于 IC 应用的咨询建议和技术支持，而国内电子市场中的大多数独立分销商因缺乏技术服务能力无法满足客户的全面需求。与生产厂商、国际大型授权分销商、国内独立分销商相比，本公司的业务模式在服务工业控制领域中小电子工业企业方面具备明显优势。

目前，本公司所面对的工业控制应用领域中小客户市场，是一个庞大并迅速增长的市场。随着中国经济的强劲增长，中国已经成为电子产品的“世界工厂”，IC 作为电子产品的基础，其需求量不断扩大。据 CCID 统计，2008 年，中国 IC 市场需求为 5,973.3 亿元，约为全球 IC 市场的 1/3，已成为全球第一大 IC 市场；预计 2011 年中国 IC 市场需求将达到 7,485.8 亿元；工业控制应用领域中小客户市场约占总市场规模的 7%，2008 年其市场需求为 448 亿元，2011 年将达到 569 亿元。

#### **(四) 发行人的行业地位**

自 2003 年度至今，本公司连续多年入选《国际电子商情》“读者最满意 IC 分销商”。

在全球 IC 分销行业中，主要有针对大批量需求的授权分销商、较难取得原厂授权、按照产品的市场供需关系独立经营的独立分销商、针对中小电子工业客户的目录销售商三种业态。在目前中国 IC 市场中，授权分销及独立分销均已有较大规模，而目录销售则刚刚兴起。由于我国存在数量极为庞大、单体规模都非常小的独立分销商，我国面向中小电子工业客户的 IC 销售市场极为分散。凭借规范的经营模式、完善的服务架构、持续稳定的业绩成长，本公司在行业内的地位将不断提升。

#### **(五) 发行人的竞争优势**

##### **1、业务模式优势**

在 IC 分销行业中，有针对大批量需求的授权分销、按照产品市场供需关系以卖产品为主的独立分销、针对中小客户市场的目录销售等多种业务模式。

目录销售业务模式具有系统性、可选择性、可执行性、便利性、品质可靠性等优势，是针对大批量客户以及大批量产品的市场特性而形成的一种专业化营销模式，特别迎合工业控制应用行业客户数量大，单次采购量小，需要产品种类广，销售服务需求强的特点。在 IC 销售服务业，目录销售业务模式是经过国外实践验证后形成的、符合中小客户市场特点的一种先进营销业务模式。

在欧洲和北美等成熟的电子元器件分销市场，目录型、授权及独立分销商已经形成“三分天下”的局面。这一趋势也将同样出现在中国市场上。

中国工业控制领域的中小企业最终产品有上千种，应用有上百种，对 IC 的需求超过 10 万种。迫于市场竞争的压力，最终产品的更新不断加快，而电子产品的设计必须经过一个方案设计、产品选型、设计原型、小量试产、批量生产的过程。同时 IC 技术和工艺不断发展，上游半导体公司不断推出性价比更好的新产品。受半导体产能、供求关系、营销策略等诸多因素影响，如何及时获得 IC 产品资料、参考设计、技术支持、免费样品、小量支持、供应保障、更高的品质保证和价格支持，对中小企业至关重要。

由于大型授权分销商客户定位不是广大的中小客户群，本土授权分销商更侧重于某特定领域的行业应用和重点客户，本土独立分销商没有厂家授权无法系统地给客户提供服务和保障，因此，目录销售是目前更契合工业控制领域中小客户的营销模式。

相比传统的目录销售商，力源信息的优势在于将“卖场式”的被动销售与主动的顾问式营销相结合，即不仅拥有数量庞大、品种齐全的现货库存，定期向客户提供产品目录，支持网上产品查询、下单、付款，以便客户随时选择合适的产品，而且为客户提供包括信息资料、选型、参考方案等一系列技术支持服务，能够更好地满足客户需求。这一优势在面对自身规模较小，技术力量薄弱的中小客户时尤为突出。

综上，本公司的服务模式是针对中国工业控制领域的客户需求特点而设计，在满足其 IC 采购及服务需求的能力方面显著领先于市场中的大型授权分销商、本土授权分销商，本土独立分销商以及其他国外目录销售商。

## 2、客户资源优势

经过多年的辛勤耕耘与积累，本公司目前已拥有 100,000 多个注册客户和超过 7,400 个活跃交易客户，广泛分布于各地及多个电子工业领域。庞大的客户数量能够有效的提高本公司的产品销售推广能力及把握市场的能力，也是令本公司长期保持市场竞争优势的重要壁垒。

本公司销售收入中单个客户占公司销售额的比例很小，单个客户经营情况的波动及采购金额的波动对本公司影响很小。

本公司客户广泛分布于通信、医疗、电力、安防、汽车等工业控制领域，行业跨度较广，其中重点客户均为细分行业龙头企业。健康完善的客户结构有助于公司有效降低行业周期波动对本公司经营的影响。

## 3、品牌优势

自 2003 年度起，本公司连续多年入选《国际电子商情》“读者最满意 IC 分销商”，拥有较高的市场知名度和品牌美誉度。2009 年，本公司与 Farnell、Mouser、RS 三家大型跨国 IC 目录销售商一起被《国际电子商情》评为“读者最满意目录销售商”。

## 4、销售及服务网络优势

针对国内 IC 产品应用市场及目录销售模式的特点，本公司服务网络由设在武汉的电话及网络销售中心以及遍布全国的 6 个销售处、26 家合作零售网点组成，形成多维度、全方位的销售及服务网络，市场推广能力及技术服务能力处于行业领先地位。

## 5、产品的优势

目前，本公司经销英特矽尔(Intersil)、安森美(ON)、意法(ST)、德州仪器(TI)、塞普拉斯(Cypress)、富士通(Fujitsu)、微芯(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、立迪斯(Leadis)、禾伸堂、风华高科、普芯达、ROHM、光宝科技、

芯唐科技、创达特科技、香港晶体、圣邦微电子等 18 家国内外著名半导体生产商的产品，与供应商关系密切，货源稳定。目前，本公司拥有包括 MCU、系统管理器件、接口器件、数据转换等 10 多个产品类别和超过 15,000 个品种的现货产品，可以满足各类电子工业客户的需求。

目前，本公司仍在稳步增加所销售产品品牌及种类，并不断与 IC 生产商探索新的业务领域及新的业务合作模式。

## 6、技术优势

本公司定位于技术服务型 IC 目录销售商，拥有经验丰富的资深 IC 工程师团队，拥有数十项针对电力、通讯、金融、医疗、视频监控等多个领域的解决方案和评估套件，在微处理器技术、电源技术和模拟技术等方面居行业领先地位，受到电子工程师的广泛好评。2008 年，本公司被认定为“高新技术企业”。目前，本公司已经取得五项实用新型专利，并有两项实用新型专利的申请正在受理之中。

## 7、团队优势

本公司的核心团队由赵马克(Mark Zhao)、胡戎、骆敏健等具有多年国内外 IC 行业工作经验的专家组成。本公司拥有设计工程师(DAE)、产品工程师(PAE)、现场应用工程师(FAE)三个层面的技术服务团队，为客户提供设计选型咨询、售前售后技术服务、参考设计方案等服务。本公司现有员工中，65%以上具有电子专业本科以上学历，并具有专业工作经验或经过专业技能培训。

## 8、地理位置优势

本公司位于武汉市，地处华中地区，地理位置优越，至全国主要城市的水、陆、空交通均十分便利。目前，本公司在武汉拥有两座面积分别为 500 平方米和 512.80 平方米的防静电仓库，拥有产品再包装能力，每年可处理超过 3 万笔业务和 10 万个订单。通过与 EMS 等物流单位的合作，本公司可在 24 小时内将产品送抵国内主要城市，48 小时内送抵国内二线城市。

## 二、控股股东及实际控制人

截至本招股说明书签署日，赵马克(Mark Zhao)先生持有本公司股份2,117.70万股，占本公司总股本的42.35%，为本公司控股股东及实际控制人。

赵马克(Mark Zhao)，美国籍，护照号码057343261。赵马克(Mark Zhao)简历请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”。

## 三、发行人主要财务数据及财务指标

### (一) 资产负债表主要数据

(单位：元)

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产	147,346,914.80	136,742,643.93	106,683,434.64	81,577,059.60
非流动资产	9,312,942.74	8,875,846.18	3,788,637.93	2,722,291.51
<b>资产合计</b>	<b>156,659,857.54</b>	<b>145,618,490.11</b>	<b>110,472,072.57</b>	<b>84,299,351.11</b>
流动负债	46,652,646.32	48,175,005.65	32,025,850.30	20,542,976.62
非流动负债	1,110,000.00	1,160,000.00	1,160,000.00	1,150,000.00
<b>负债合计</b>	<b>47,762,646.32</b>	<b>49,335,005.65</b>	<b>33,185,850.30</b>	<b>21,692,976.62</b>
<b>股东权益合计</b>	<b>108,897,211.22</b>	<b>96,283,484.46</b>	<b>77,286,222.27</b>	<b>62,606,374.49</b>

### (二) 利润表主要数据

(单位：元)

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	114,569,948.43	170,552,894.14	135,734,454.31	90,580,709.45
营业利润	15,300,092.60	23,186,211.30	18,177,016.01	13,929,607.62
利润总额	15,300,092.60	23,186,447.30	18,188,752.33	13,972,481.80
净利润	12,761,956.63	19,613,706.49	15,318,107.96	14,172,708.20

### (三) 现金流量表主要数据

(单位：元)

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	37,925,340.50	18,908,428.63	-16,054,767.86	-6,812,056.05
投资活动产生的现金流量净额	-1,055,323.58	-4,389,371.88	5,371,446.39	-10,315,399.34
筹资活动产生的现金流量净额	2,532,521.80	-2,512,273.81	8,761,335.67	26,796,615.88
现金及现金等价物净增加额	39,531,227.97	11,977,582.98	-1,985,380.67	9,669,160.49

### (四) 主要财务指标

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率(倍)	3.16	2.84	3.33	3.97
速动比率(倍)	1.74	1.44	1.81	2.01
母公司资产负债率(%)	33.72	33.82	30.38	25.73

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
总资产周转率(次)	0.76	1.33	1.39	1.28
应收账款周转率(次)	8.18	8.64	7.73	9.17
存货周转率(次)	1.32	2.23	2.31	1.57
销售毛利率(%)	23.25	24.23	24.45	28.26
加权平均净资产收益率(%)	12.43	22.52	21.80	49.33

#### 四、本次发行情况

股票种类	人民币普通股(A股)
每股面值	人民币1.00元
发行股数	1,670万股,占发行后总股本的比例为25.04%
每股发行价格	通过向询价对象询价确定,或采用中国证监会认可的其他定价方式
承销方式	余额包销

#### 五、募集资金用途

本次募集资金拟投资以下项目:

序号	项目名称	计划总投资(万元)
1	仓储及物流中心	3,393.40
2	研发中心	1,526.38
3	电子商务平台	2,492.78
4	扩充产品种类和数量	9,000.00
5	其他与主营业务相关的营运资金	[ ◆ ]

本次股票发行所募集资金净额在投资于上述项目时,若出现资金缺口,缺口部分将由本公司自筹资金解决,以确保项目实施。

### 第三节 本次发行概况

#### 一、发行人的基本情况

- 1、公司名称：武汉力源信息技术股份有限公司
- 2、英文名称：Wuhan P&S Information Technology Co.,Ltd.
- 3、注册资本：人民币 5,000 万元
- 4、法定代表人：赵马克
- 5、公司成立日期：2001 年 8 月 9 日
- 6、整体变更为股份有限公司日期：2009 年 12 月 8 日
- 7、住所：武汉市洪山区珞瑜路 424 号洪山创业大厦
- 8、邮政编码：430079
- 9、电话号码：027-87526752
- 10、传真号码：027-87526551
- 11、公司网址：<http://www.icbase.com>
- 12、信息披露和投资者关系负责部门：证券部  
    负责人：王晓东  
    联系电话：027-87526790  
    电子信箱：[zqb@icbase.com](mailto:zqb@icbase.com)
- 13、经营范围：电子产品、电子元器件、信息技术及相关成套产品方案的开发、研制、生产、销售及技术服务。

## 二、本次发行的基本情况

### (一) 发行基本情况

股票种类	人民币普通股(A股)
每股面值	人民币1.00元
发行股数及占发行后总股本比例	1,670万股,占发行后总股本的比例为25.04%
每股发行价格	通过向询价对象询价或中国证监会认可的其他定价方式确定
发行前每股净资产	2.18元(按截至2010年6月30日经审计净资产除以发行前总股本计算)
发行后每股净资产	6.19元(按截至2010年6月30日经审计的净资产加上本次募集资金净额除以发行后总股本计算)
发行前市盈率	51.28倍(每股收益按照2009年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算)
发行后市盈率	68.97倍(每股收益按照2009年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算)
发行前市净率	9.17倍(按截至2010年6月30日经审计的净资产计算)
发行后市净率	3.23倍(按截至2010年6月30日经审计的净资产加上本次募集资金净额计算)
发行方式	采用网下向配售对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或中国证监会核准的其他方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户并开通创业板市场交易的自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式	余额包销
募集资金总额	33,400万元
募集资金净额	30,373万元

### (二) 发行费用概算

项目	金额(万元)
承销费和保荐费	2,020
审计费	290
评估费	27
律师费	90
发行手续费及其他发行费用	600
发行费用合计	3,027



### 三、本次发行的有关当事人

#### (一) 发行人：武汉力源信息技术股份有限公司

- 1、法定代表人：赵马克
- 2、办公地址：武汉市洪山区珞瑜路 424 号洪山创业大厦
- 3、联系人：王晓东、廖莉华
- 4、电话：027-87526790
- 5、传真：027-87526551

#### (二) 保荐机构(主承销商)：国信证券股份有限公司

- 1、法定代表人：何如
- 2、办公地址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16~26 层
- 3、保荐代表人：刘兴华、王英娜
- 4、项目协办人：王平
- 5、联系人：刘兴华、王英娜、王平、王亮亮、杨济云
- 6、电话：021-60933181
- 7、传真：021-60933172

#### (三) 律师事务所：国浩律师集团(上海)事务所

- 1、负责人：管建军
- 2、办公地址：上海市南京西路 580 号南证大厦 30-31 层
- 3、经办律师：方祥勇、陈枫
- 4、电话：021-52341668
- 5、传真：021-52341670

#### (四) 会计师事务所：大信会计师事务所有限公司

- 1、负责人：吴卫星
- 2、办公地址：北京市海淀区知春路 1 号学院国际大厦 15 层

3、经办注册会计师：何政、刘昌柏

4、电话：010-82330558

5、传真：027-82327668

**(五)资产评估机构：中京民信(北京)资产评估有限公司**

1、负责人：周国章

2、办公地址：北京市海淀区知春路1号学院国际大厦15层

3、经办资产评估师：王建春、沈发兵

4、电话：027-82787963

5、传真：027-82771642

**(六)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**

1、住所：深圳市深南中路1093号中信大厦18层

2、电话：0755-25938000

3、传真：0755-25988122

**(七)保荐机构(主承销商)收款银行：中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行**

1、户名：国信证券股份有限公司

2、账户：4000029119200021817

**(六)申请上市证券交易所：深圳证券交易所**

法定代表人：宋丽萍

住所：深圳市深南东路5045号

电话：0755-82083333

传真：0755-82083164

#### 四、发行人与本次发行的中介机构的关系

本公司与本次发行有关的保荐机构、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

#### 五、本次发行上市的重要日期

初步询价公告刊登日期	2011年1月26日
询价推介时间	2011年1月27日—2011年1月31日
定价公告刊登日期	2011年2月9日
申购日期和缴款日期	2011年2月10日
上市日期	2011年2月22日

## 第四节 风险因素

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

### 一、市场风险

#### (一) 市场需求波动风险

IC 产品是现代电子工业的基础，广泛应用于包括家用电器、通讯设备、计算机、工业控制、汽车、军工等在内的国民经济各领域，IC 产品的市场需求不可避免地会受到宏观经济波动的影响。如果未来宏观经济出现较大波动，包括本公司在内的 IC 销售商均会受到不利影响。

#### (二) 市场开发风险

本公司是一家面向工业控制应用领域客户的技术型 IC 目录销售商，通过向客户提供参考设计、技术支持开拓新客户和新市场。在未来的业务发展中，如果本公司在市场发展趋势的判断方面出现失误，没有能够在快速成长的应用领域推出适合的产品和服务，或者重点研发推广的应用领域没有给公司带来足够的订单，本公司的经营业绩均会受到不利影响。

### 二、存货风险

#### (一) 存货采购风险

受 IC 生产厂商的产能及营销策略等诸多因素影响，IC 产品的市场供求关系经常发生变化，价格也会出现波动。如果本公司无法及时地采购到足够数量的 IC 产品以满足客户的需求，本公司客户将转向其他 IC 销售商采购，本公司的经营业绩也会受到不利影响。

## (二) 存货保管风险

本公司主要从事的业务是 IC 产品的推广、销售及应用服务，本公司的主要资产为库存的 IC 产品现货。截至 2010 年 6 月 30 日，本公司存货余额 6,623.35 万元，占本公司资产总额的 42.28%。如果本公司所采购的 IC 产品在运输、仓储过程中保管不善，会存在损坏、遗失的风险，给本公司造成损失。

## (三) 存货跌价风险

本公司在 IC 产品的选择上十分慎重，基本是在客户形成明确需求的情况下才组织采购。本公司存货存在多品种、小批量的特点，单个品种库存量较小，且存货周转率常年保持在较高的水平。报告期内各会计期末，经过严格的存货盘点及减值测试，本公司存货并未出现贬值的情况，未计提跌价准备。

如果由于本公司没有预料到的原因导致报告期末存货价格低于采购成本，将需要计提跌价准备。

## 三、市场竞争风险

随着中国 IC 市场在全球范围内变得越来越重要，国外各主要 IC 目录销售商均在积极谋求进入中国市场。尽管本公司已经在国内 IC 目录销售领域取得了领先地位，且在本土客户服务能力方面具有显著的优势，但与国外竞争者相比，本公司在资金实力、库存产品数量、信息化水平等方面还存在一定差距，面临一定的竞争压力。此外，本公司还面临着其他国内 IC 销售商的竞争。

## 四、人力资源风险

基于 IC 目录销售业务的特点，本公司需要拥有大量既熟悉 IC 技术原理，又熟悉各 IC 工业控制应用领域的发展现状、发展趋势、行业规则、企业状况的运营人才、技术人才和市场营销人才。如果上述人才团队出现流失，将会导致公司服务能力、研发能力和销售能力等的下降。

虽然本公司和核心员工签订了《保密协议》，并通过企业文化、激励机制等措施来稳定核心员工团队，但如果因人才流失导致公司业务机密泄漏，本公司经营与发展将会受到不利影响。

## 五、财务风险

### (一)应收账款风险

本公司已建立起成熟完善的应收账款以及客户信用管理体系并严格执行。2007年末、2008年末、2009年末及2010年6月30日，本公司应收账款余额分别为1,038.10万元、2,474.00万元、1,472.25万元及1,330.39万元，占当期营业收入的比例分别为11.46%、18.23%、8.63%及11.61%。随着公司业务规模的持续扩大，本公司应收账款余额可能逐步增加。如果出现客户违约或公司信用管理不到位的情形，则存在发生坏账的风险。

### (二)汇率风险

公司的外汇收支主要涉及IC及电子元器件的进口和境外销售，涉及币种包括美元、港币等。我国目前实行有管理的浮动汇率制度，尽管目前人民币汇率较为稳定，且公司的定价策略是以外汇进价为基础来确定销售价格，但汇率的变化受国内外政治、经济等各种因素的影响较大，具有不确定性，因而会给公司的经营及收益带来风险。

## 六、募集资金投资项目风险

### (一)募集资金投资项目无法产生预期收益的风险

公司本次发行募集资金拟投资的项目分别为“仓储及物流中心”、“研发中心”、“电子商务平台”、“扩充产品种类和数量”、“其他与主营业务相关的营运资金”。若公司管理能力无法相应提高，或公司对新增产品线的判断出现重大方向性失误，公司募集资金投资项目将无法达到预期目标，甚至对原有管理体系造成负面影响，公司将面临较大的经营风险。

## (二) 固定资产折旧费用增加导致利润下滑的风险

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司固定资产为 322.63 万元。本次募集资金投资项目中，固定资产投资总额为 7,412.56 万元。项目建设完毕后，公司固定资产将大幅上升，固定资产折旧也将大幅上升。因此，如果本次募集资金投资项目不能实现预期效益，本公司经营业绩将受到不利影响。

## 七、净资产收益率下降风险

本次发行完成后，本公司净资产将在短期内有较大幅度的增长，但募集资金投资项目有一定的建设周期，募集资金全部发挥效益尚需一段时间。因此，本次发行后，本公司全面摊薄净资产收益率与发行前相比可能出现短期下降。

## 八、租赁经营及搬迁的风险

目前，公司租赁房产作为办公场所，相关房产尚未取得产权证书，亦未办理房屋租赁备案手续，对公司来说存在一定风险。但是，自本公司 2001 年租赁该房屋以来，该房屋并没有因为未取得产权证书而影响本公司的使用，且没有可预见的拆除、搬迁的风险，预计未来也不会对本公司造成影响。本公司已取得自有土地，并已开始筹备自建办公场所，预计将在 2010 年底动工。

公司实际控制人赵马克先生承诺：“如因租赁厂房产权不被确认的原因而不能被公司继续租用，给公司生产、经营造成损失的，本人愿意承担公司因此而受到的全部损失。”

## 九、税收风险

### (一) 原力源股份自然人股东补缴个人所得税的风险

2004 年 11 月，本公司前身力源服务由有限责任公司整体变更为股份有限公司(力源股份)，以 2004 年 8 月 31 日为审计基准日，将大信审字(2004)第 0490 号《审计报告》审计确认的公司净资产 1,367.51 万元中的 1,360 万元折为股本，

剩余 7.51 万元计入资本公积，公司总股本由 300 万元增至 1,360 万元，原股东持股比例不变。本次改制实施时，原股东均为自然人，均未缴纳个人所得税，合计 213.50 万元，存在被追缴的风险。

针对该风险，原力源股份自然人股东赵马克(当时名字为赵依东)、易国平、李庆堂、吴伟钢、陈新、朱华均已出具承诺函，承诺：“就力源服务 2004 年整体变更为股份有限公司时涉及的个人所得税，若税务机关追缴本人以未分配利润、盈余公积转增注册资本所应缴纳的个人所得税，本人将无条件、全额缴纳。就力源服务未履行个人所得税代扣代缴义务，由此可能给武汉力源信息技术股份有限公司造成的处罚或损失，本人将承担连带赔偿责任，并确保武汉力源信息技术股份有限公司不会因此遭受任何经济损失”。

## (二) 本公司补缴企业所得税的风险

本公司控股股东及实际控制人赵马克原名赵依东，原为中国公民。2004 年 1 月，赵依东加入美国国籍，取得美国公民身份，其英文名字为“Mark Zhao”（中文译名“赵马克”）。2005 年 9 月 12 日，赵依东将其当时持有的力源有限的 340 万元股权(占公司当时股本总额的 25%)转让给赵马克，力源有限于 2005 年 12 月变更为外商投资企业。本次股权转让在法律主体上存在瑕疵，但不构成本公司本次发行上市的实质性法律障碍。本次股权转让的详细过程详见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》。

力源有限于 2005 年变更为中外合资企业后，根据国务院令[1991]85 号《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法实施细则》规定，2006 年度和 2007 年度免征企业所得税；根据 2002 年第二次修正的《武汉市外商投资企业管理条例》的规定，2006 年度和 2007 年度免征地方所得税。针对公司上述免征所得税事宜，赵马克已出具承诺函，承诺：

“若出现因政策变化或其他原因导致力源信息被相关税务主管部门要求其补缴因享受外商投资企业所得税优惠政策而免征或减征的企业所得税税款的情况，本人将在相关税务主管部门发出的缴款通知书要求的期限内，无条件以现金方式向力源信息支付应补缴的税款以及由此产生的相关费用。”



## 十、实际控制人控制的风险

赵马克直接持有本公司股份 2,117.70 万股，占公司总股本的 42.35%，为本公司控股股东、实际控制人。本次发行完成后，赵马克持有公司 31.75%的股份，仍然处于相对控股地位。公司已通过《公司章程》规定了控股股东的诚信义务，建立了关联股东和关联董事的回避表决及独立董事等一系列制度，使公司的法人治理得到了进一步规范；同时，公司控股股东及实际控制人作出了避免同业竞争的承诺，承诺不从事与公司相同或相似的业务或者构成竞争的业务活动，但是，仍不能排除实际控制人可能利用其控制地位，通过行使表决权对公司发展战略、经营决策、人事安排、关联交易和利润分配等重大事宜实施影响，从而影响公司决策的科学性和合理性，并损害公司及公司其他股东利益的风险。

## 第五节 发行人基本情况

### 一、发行人改制设立情况

#### (一) 发行人的设立方式

力源信息是由力源有限整体变更设立的股份有限公司。本次变更以 2009 年 8 月 31 日为审计基准日，将经大信审字[2009]第 3-0382 号《审计报告》确认的公司净资产 8,475.48 万元中的 5,000 万元折为股本，剩余 3,475.48 万元计入资本公积。本公司设立时的注册资本经大信验字[2009]3-0019 号《验资报告》验证。2009 年 12 月 8 日，公司取得了湖北省武汉市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号为 420100400001659。2010 年 6 月，本公司已完成 2009 年度外商投资企业联合年检。

#### (二) 发起人

由力源有限整体变更设立股份公司时，本公司共有 9 位发起人，包括 7 名法人股东和 2 名自然人股东，各发起人持股数量及持股比例如下：

股东名称/姓名	持股数量(万股)	持股比例(%)
赵马克(Mark Zhao)	2,117.70	42.35
融冰投资	609.50	12.19
听音投资	529.53	10.59
联众聚源	426.00	8.52
上海博润	400.00	8.00
武汉博润	400.00	8.00
吴伟钢	187.27	3.75
宁波博润	165.00	3.30
上海博丰	165.00	3.30
合计	5,000.00	100.00

本公司发起人中，赵马克(Mark Zhao)为本公司实际控制人，现任本公司董事长及总经理；吴伟钢为本公司副总经理兼财务总监；融冰投资是为规范外商投资企业出资结构由本公司董事胡戎、胡斌设立的公司；听音投资是为规范本公司委托持股情况而设立的持股公司，其股东为公司现任及前任核心管理人员；联众聚源是为规范本公司委托持股情况而设立的持股公司，其股东为公司核心员工及

外部投资者；上海博润、武汉博润、宁波博润为专业从事股权投资的机构，上海博润为武汉博润、宁波博润提供投资管理咨询，三者之间无产权关系；上海博丰为专业从事股权投资的机构。

### **(三) 发行人改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务**

本公司主要发起人为赵马克(Mark Zhao)先生。在本公司改制设立前，赵马克(Mark Zhao)拥有的主要资产为对力源有限的投资。在本公司改制设立后，赵马克(Mark Zhao)拥有的主要资产为持有的本公司股份。

### **(四) 发行人设立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务**

本公司由力源有限整体变更设立，承继了力源有限的全部资产和负债。本公司成立时拥有的主要资产为：货币资金和存货等流动资产、办公设备和运输设备等固定资产、土地使用权和专利等无形资产。

本公司设立前后从事的主要业务均为 IC 等电子元器件的推广、销售及应用服务。

本公司设立前后的主要资产和实际从事的主要业务均未发生变化。

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

本公司改制设立前后，业务流程没有发生变化，公司的业务流程参见本招股说明书“第六节 业务和技术”部分相关内容。

### **(六) 公司成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况**

本公司整体变更为股份公司以来，与主要发起人在生产经营方面不存在关联关系。

整体变更为股份公司之前，本公司与主要发起人赵马克(Mark Zhao)控制的力源贸易存在关联交易，具体情况请参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”。

## **(七)发起人出资资产的产权变更手续办理情况**

本公司由力源有限整体变更为股份有限公司后，所有资产、债务、人员均由本公司继承。截至本招股说明书签署日，除部分商标权属证书的更名手续正在办理之中外，本公司其他出资资产的产权变更手续已办理完毕。

本公司生产经营所需的各项资产具体情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产”。

## **二、发行人在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性**

公司自成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作。公司资产完整，在资产、业务、人员、财务、机构等方面与控股股东、实际控制人之间完全分开，具备完整的业务体系和面向市场自主独立经营的能力。

### **(一)资产独立**

本公司是由力源有限整体变更设立的股份公司，拥有独立完整的资产结构。设立时即拥有为开展业务所必需的流动资产、固定资产、无形资产等。

截至招股说明书签署日，本公司不存在以公司有形资产或无形资产为公司股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形，也不存在公司的资产或资源被公司股东、实际控制人及其控制的其他企业使用或占用的情形。

### **(二)业务独立**

本公司拥有独立的业务经营体系和直接面向市场独立经营的能力，包括拥有独立的采购体系、技术研发支持体系、客户服务体系与市场营销体系，与股东之间不存在竞争关系或业务上相互依赖的情况。

### **(三)人员独立**

本公司成立后，建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》相关规定产生，不存在控股股东指派或干预高管人员任免的情形，不存在有关法律、法规禁止的兼职情况。本公司人事及工资管理体系与控股股东完全严格分离，本公司总经理、副总经理、财务负责人、董

事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬。本公司制定了《员工守则》等一系列人力资源管理制度，建立了完善的薪酬福利体系，与全体员工均签订了《劳动合同》，公司劳动、人事与工资管理独立完整。

#### **(四) 财务独立**

本公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了内部财务管理制度等内控制度，本公司已开立了单独的银行基本账户。本公司独立进行财务决策，不存在控股股东干预股份公司资金使用的情形。本公司办理了《税务登记证》，依法独立纳税。本公司独立对外签订合同，不存在大股东占用公司资金、资源及干预公司资金使用的情况。

#### **(五) 机构独立**

本公司建立了适应其业务发展的组织机构，机构独立于控股股东。公司根据《公司法》与《公司章程》的要求建立了较完善的法人治理结构，股东大会、董事会、监事会严格按照《公司章程》规范运作，并建立了独立董事制度。本公司在采购、技术、财务、销售等方面，设立了8个职能部门。本公司办公场所与控股股东及其控制的关联企业完全分开，不存在混合经营、合署办公的情况。

综上所述，本公司在资产、业务、人员、财务、机构等均与控股股东完全分开，独立开展业务，具有独立面向市场的竞争力。

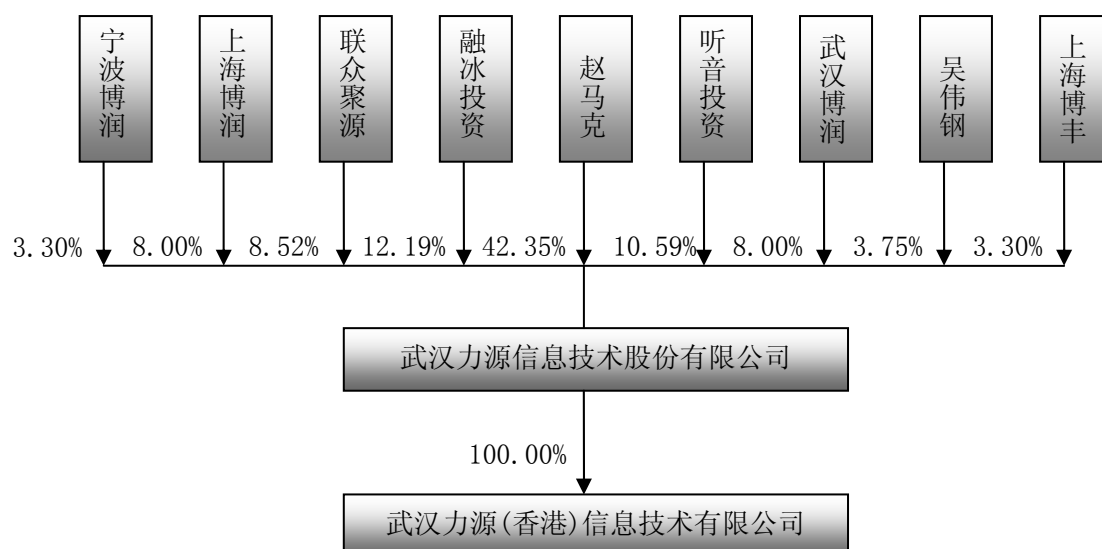
### **三、发行人重大资产重组情况**

本公司自设立以来无重大资产重组情况。

### **四、发行人组织结构**

#### **(一) 发行人股权结构图**

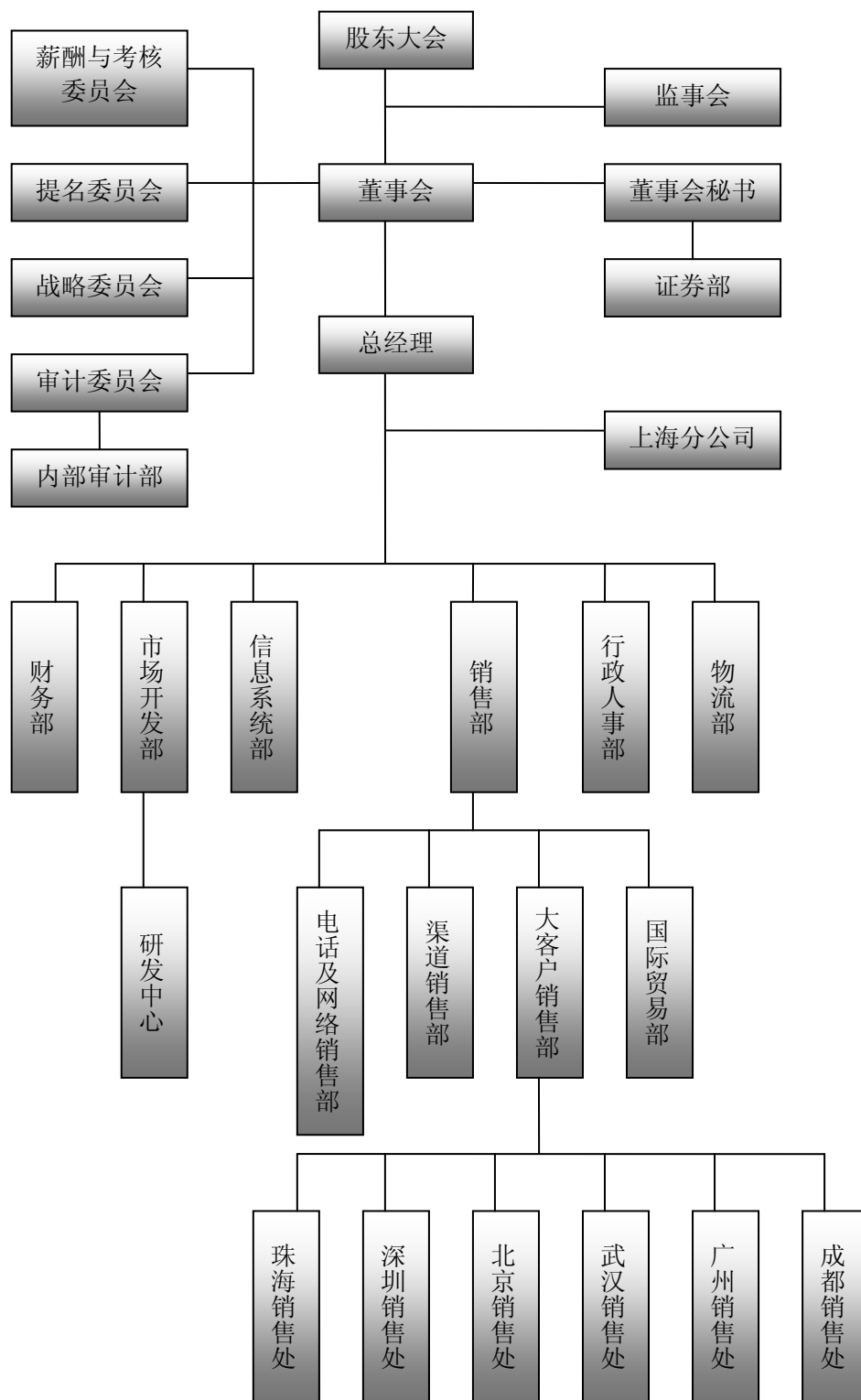
截至本招股说明书签署日，公司股权结构如下图：



## (二) 发行人内部组织结构图

### 1、公司组织结构图

截至本招股说明书签署日，本公司内部组织结构如下图：



## 2、公司内部职能部门、分公司简介

### (1) 内部职能部门

①市场开发部：负责编制采购计划、选择合格供应商、签订供货合同，负责产品的采购、管理，负责公司技术开发、技术研究，具体负责技术市场信息调查与分析、技术资料编制、新产品新工艺的研发，落实公司重大课题的研究任务，对销售进行技术支持。

市场开发部下设研发中心，负责选择与公司资源和市场需求相结合的研发项目，负责开发或与客户合作开发产品方案，负责方案推广的技术支持，负责项目管理、技术、成果和专利、研发成果等工作及相关资料管理，达成公司项目效益管理目标。

②销售部：销售部下设渠道销售部、电话及网络销售部、大客户销售部和国际贸易部。

渠道销售部：负责对全国各分销渠道的销售管理和市场管理，负责渠道经销商的选定、考核、协议和管理，负责与渠道经销商共同策划区域市场宣传和开发，负责协调区域市场秩序管理，负责协调公司产品方案的区域市场开发，负责组织对渠道经销商的技术支持、商务支持，完成公司计划的销售任务。

电话及网络销售部：负责对大众市场客户提供直接支持和销售，负责收集客户资料并登记入公司客户资料库，负责回复客户技术、商务相关咨询，负责接洽客户需求并进行询价、订单、合同、付款等操作，负责向目标客户进行产品和产品方案推广，完成公司计划的销售任务指标。

大客户销售部：负责对锁定客户的全面支持和销售，负责选定区域大客户或行业大客户，负责跟踪客户生产需求和研发信息，负责协调公司与大客户之间的产品方案项目研发，负责对目标客户进行产品推广和产品方案推广，负责客户信用额度管理和应收账款管理，完成公司计划的销售任务。本公司的客户均为工业控制应用领域的中小电子工业企业，本公司大客户指的是向本公司采购金额较大的中小电子工业企业，一般为各细分领域的龙头企业。



国际贸易部：负责处理境外客户的采购需求，负责收集境外客户在公司网站、行业网站、专业平台上的采购信息，负责客户需求跟单并与客户建立合作信赖的关系，负责处理发货、收款各环节的具体安排，完成公司计划的销售任务。

③物流部：按合同或订单的要求，对入库产品进行检验；负责各类商品的管理工作，负责随时核查和掌握各仓库的库存情况，产品出入库准确、及时反馈，确保在库产品标识准确，合理放置，保持账、物的一致；负责订单发货处理配送管理，根据客户不同要求制定运输方案。

④信息系统部：负责公司的信息化建设，开发或采购所需的信息系统，确保信息系统安全正常地运行，维护公司网络的安全通畅，电子邮箱管理，电脑及外设采购，电脑软硬件维修维护。

⑤财务部：拟定并执行公司各项财务管理制度，财务预算和各项财务计划的制定、分解、落实，内部控制制度的制定与实施，资金的筹措及运用，成本控制与管理，会计核算制度的拟定和执行，会计核算、报表编制和报表分析等。

⑥证券部：负责筹备股东大会、董事会、监事会会议，制作会议资料并归档保管，跟踪和掌握股东大会、董事会、监事会有关决议的执行情况，负责处理公司证券事务相关工作，负责与相关部门和机构的联系沟通等。

⑦行政人事部：负责人力资源发展、劳动用工、劳动力利用程度指标计划的拟订、检查、修订及执行，制定公司人事管理制度，设计人事管理工作程序，研究、分析并提出改进工作意见和建议，负责人事考核、考查工作，建立人事档案资料库，规范人才培养、考查工作程序，组织定期或不定期的人事考核工作。

⑧内部审计部：负责公司内部审计及公司高级管理人员及子公司、部门负责人的离任审计工作，对公司及所属子公司的财务收支及经营活动进行监督，参与公司内部制度的制定与修改等。

## (2) 上海分公司简介

成立日期：2009年7月7日

营业场所：上海市浦东新区北张家浜路128号

负责人：胡戎

经营范围：电子产品、电子元器件、信息技术及相关成套产品方案的开发、研制、销售隶属企业生产的产品及技术服务(涉及行政许可的,凭行政许可经营)。

本公司在上海设立分公司,主要是为了更好的吸纳高端技术人才,更好的与国外著名半导体公司在华分支机构保持密切的沟通关系。

## 五、发行人控股子公司和参股公司情况

截至本招股说明书签署日,本公司除全资子公司香港力源外,未控股或和参股其他公司。香港力源基本情况如下:

### (一)基本情况

成立日期:2008年4月30日

地址:FLAT/RM 4-7, 7/F, MEGA TRADE CENTRE, 1-6 MEI WAN STREET,  
TSUEN WAN, NT

股本结构:力源信息持有100%股权

注册资本:10万美元

### (二)设立情况

2008年4月2日,湖北省商务厅出具鄂商经[2008]13号《湖北省商务厅关于同意武汉力源信息技术有限公司在香港设立武汉力源(香港)信息技术有限公司的批复》,批准力源有限在香港设立香港力源,总投资和注册资本均为10万美元,经营期限二十年,经营范围为“从事电子产品、电子元器件、信息技术及相关成套产品的开发与研制、生产、销售及技术服务业务”。

2008年4月3日,力源有限取得了[2008]商合境外投资证字第000637号《境外投资批准证书》。

2008年4月9日,武汉市商务局出具了武商务[2008]127号《市商务局关于同意武汉力源信息技术有限公司在香港设立武汉力源(香港)信息技术有限公司的批复》。2008年4月30日,香港力源在香港注册成立,赵马克任执行董事。

2010年8月2日，本公司召开董事会，增派胡戎、戴大盛为香港力源董事，同时同意赵马克辞去香港力源执行董事职务，改由胡戎担任香港力源执行董事。

### (三) 业务情况

香港力源设立之前，本公司由力源贸易协助在香港接收自海外供应商处采购的货物，对其进行分类管理，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。为避免同业竞争，减少关联交易，本公司于2008年4月设立香港力源，由香港力源逐步承接了力源贸易的采购业务，即负责协助本公司接收自海外供应商处采购的货物，并将所采购的IC产品进行分类整理及再包装后，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。2009年9月，力源贸易在海外供应商处的历史订单全部执行完毕，海外供应商已在客户信息系统中将本公司订单的收货方由力源贸易全部替换为香港力源，力源贸易停止经营活动。目前，力源贸易正在办理相关注销手续。自2009年9月起，本公司接收海外供应商的发货并对其分类管理、报关进口全部由香港力源承担。

### (四) 财务状况

2008年度、2009年度及2010年1~6月，香港力源的主要财务指标如下：

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日
总资产(元)	30,187,177.49	18,056,490.45	9,450,153.33
净资产(元)	18,510,260.07	11,807,502.98	4,277,270.56
项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度
营业收入(元)	82,744,862.20	115,877,048.49	52,558,873.02
净利润(元)	6,850,986.96	7,543,148.83	3,630,016.15

以上财务数据均经大信所审计。

### (五) 香港力源与力源贸易在人员、资产、财务、机构、业务方面的独立性

力源贸易于2002年在香港成立，股东为赵马克(持股74%)、陈新(持股25%)、区国雄(持股1%)，赵马克为其实际控制人。香港力源和力源贸易在人员、资产、财务、机构、业务方面的关系如下：

#### 1、人员方面

目前，香港力源员工均专职在香港力源工作，与力源贸易不存在人员交叉关系。目前，力源贸易已停止经营活动并已进入清算注销程序。

## 2、资产方面

2009年1月1日，香港力源与力源贸易签订《资产买卖合同》，收购力源贸易经营性资产，包括客户管理系统、机器设备、办公设备等。前述资产买卖合同履行完毕后，力源贸易全部经营性资产已转入香港力源。目前，香港力源资产独立完整，不存在与他人共同使用机器设备、办公设备等经营性资产的情况。香港力源的资产与力源贸易之间产权界定清楚、划分明确，具备独立完整性。

## 3、财务方面

香港力源独立开立存款账户，不存在与力源贸易共用银行账户的情形；香港力源目前不存在资金被力源贸易以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形；香港力源独立进行纳税申报和履行税款缴纳义务。香港力源的财务人员独立于力源贸易。

## 4、机构方面

目前，香港力源通过租赁取得独立的办公场所，不存在与力源贸易机构混同的情形。

## 5、业务方面

香港力源设立之前，力源贸易协助本公司在香港接收自海外供应商处采购的货物，对其进行分类管理，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。为避免同业竞争，减少关联交易，本公司于2008年4月设立香港力源，由香港力源逐步承接了力源贸易的采购业务，即负责协助本公司接收自海外供应商处采购的货物，并将所采购的IC产品进行分类整理及再包装后，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。2009年9月，力源贸易在海外供应商处的历史订单全部执行完毕，海外供应商已在客户信息系统中将本公司订单的收货方由力源贸易全部替换为香港力源，力源贸易停止经营活动。目前，力源贸易正在办理相关注销手续。自2009年9月起，本公司接收海外供应商的发货并对其分类管理、报关进口全部由香港力源承担。

综上，目前力源贸易与香港力源之间在人员、资产、财务、机构、业务等方面均是独立的。

## 六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

持有本公司 5%以上股份的股东共 6 名，分别为赵马克、融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润和上海博润。具体情况如下：

### (一) 本公司控股股东、实际控制人情况

赵马克直接持有本公司股份 2,117.70 万股，占公司总股本的 42.35%，为本公司控股股东、实际控制人。

赵马克，美国籍，护照号码 05734XXXX，现住所地为武汉市洪山区丽岛花园枫园。赵马克(Mark Zhao)详细简历请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”。

截至本招股说明书签署日，赵马克持有的本公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

赵马克原名赵依东，原为中国公民。2004 年 1 月，赵依东加入美国国籍，取得美国公民身份，其英文名字为“Mark Zhao”（中文译名“赵马克”）。2005 年 9 月 12 日，赵依东与赵马克签订《股权转让合同》。赵依东同意将其当时持有的力源有限的 340 万元股权（占公司当时股本总额的 25%）以 340 万元人民币转让给赵马克。同日，力源有限 2005 年第四次股东会审议通过了上述事项。

2005 年 12 月 2 日，力源有限取得商外资鄂审字[2005]4652 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。2005 年 12 月 16 日，力源有限取得变更后的《企业法人营业执照》，注册号为企合鄂武总字第 006265 号。2005 年 12 月 29 日，赵马克取得了国家外汇管理局湖北省分局编号为（鄂）汇资核字第 420000200500390 号国家外汇管理局资本项目外汇业务核准件，获准结汇用于向赵依东支付股权收购款。2006 年 11 月 13 日，力源有限在国家外汇管理局湖北省分局进行了外方收购中方股权转让收汇外资外汇登记。

本次股权转让在法律主体上存在瑕疵，不符合《中华人民共和国国籍法》、《中华人民共和国合同法》的相关规定。但赵马克为赵依东在力源有限全部权利与义务的承继主体，有权受让力源有限股权，因此前述瑕疵并不影响赵马克成为

力源有限股东的真实性。力源有限转为中外合资企业不违反我国当时有效的外资管理法律、法规及规范性文件的规定；在经武汉市对外贸易经济合作局、湖北省商务厅批准，并经国家外汇管理局湖北省分局依法核准后，赵马克将转让资金从境外打入境内并结汇，该事项没有损害本公司及本公司股东的合法权益，不构成本公司本次发行上市的实质性法律障碍。

2010年5月31日，湖北省商务厅出具鄂商务文[2010]60号文件，确认其对武汉力源变更中外合资企业的审批“系依据《中华人民共和国中外合资经营企业法》、《外国投资者并购境内企业暂行规定》等法律法规作出，符合国家法律规定。”

2010年6月24日，湖北省工商行政管理局出具《确认意见函》，认为“赵依东因加入美国国籍更名为赵马克，从而产生股权转让及企业性质变更，市工商局东湖分局依据省商务厅批准，于2005年12月16日核准该公司变更登记的行为，是符合当时的《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国中外合资经营企业法》、《中华人民共和国登记管理条例》和2003年颁布的《外国投资者并购境内企业暂行规定》等有关规定的。我局认为，此次变更登记企业所提交的申请材料齐全，符合法律形式，现予以确认。”

2010年6月24日，国家外汇管理局湖北省分局出具鄂汇发[2010]36号文件，确认武汉力源股权转让过程中的外汇业务“依据《中华人民共和国外汇管理条例》、《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》及相关配套的法律法规作出，符合国家法律规定。”

本次股权转让的详细过程，以及本次股权转让前后，赵依东(赵马克)所持本公司股权其他历次演变过程详见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》。

## **(二) 本公司控股股东、实际控制人控制的其他企业**

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人赵马克(Mark Zhao)除持有本公司42.35%的股份外，还持有力源贸易74.00%的股权。力源贸易基本情况如下：

成立日期：2002年4月10日

地址：香港新界葵涌兴芳路 223 号新都会广场

董事：赵马克、陈新

注册资本：50 万港元

实收资本：10 万港元

股本结构：赵马克出资 74,000 港元，占实收资本的 74.00%；陈新出资 25,000 港元，占实收资本的 25.00%；区国雄出资 1,000 港元，占实收资本的 1.00%。

力源贸易设立后，主要从事的业务是，协助本公司在香港接收自海外供应商处采购的货物，对其进行分类管理，通过专业外贸公司报关进口，转运至本公司。为避免潜在同业竞争，逐步消除关联交易，本公司在 2008 年 4 月 30 日设立了全资子公司香港力源，逐步承接了力源贸易的采购业务。香港力源设立后，力源贸易逐步停止与国外 IC 生产商的业务联系，转由香港力源进行采购。自 2009 年 9 月起，力源贸易与国外 IC 生产商的业务联系全部终止，本公司与力源贸易之间不再发生关联交易。

2009 年 9 月之后，力源贸易已停止全部经营活动，将向海外供应商采购的业务全部转移至香港力源。目前，力源贸易正在办理清算注销手续。

大信所对力源贸易 2007 年度、2008 年度、2009 年度、2010 年 1~6 月的财务报表及财务报表附注进行了审计，并出具了“大信审字[2010]第 3-0263 号”标准无保留意见审计报告。

报告期内，力源贸易经审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
总资产	4,332,260.60	4,544,708.59	14,057,358.90	22,801,897.04
净资产	4,175,258.05	4,214,088.35	4,442,094.70	4,107,228.56
项目	2010 年 1~6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业收入	—	53,444,062.41	79,475,268.26	56,369,369.80
净利润	-111.19	-221,082.30	580,369.07	-581,370.62

### (三) 持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

除赵马克先生(Mark Zhao)外, 持有本公司 5%以上股份的主要股东为融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润和上海博润。

#### 1、融冰投资

2009 年 10 月 16 日成立, 注册资本 6,095,100 元, 法定代表人胡戎, 住所: 洪山区珞瑜路 424 号洪山科技创业大厦 9068 号, 经营范围为“对企业的投资, 投资管理咨询”。

融冰投资是为了规范本公司的外商投资企业股东结构, 由本公司董事胡戎、胡斌出资设立的持股公司。2005 年 12 月 16 日, 力源有限变更为外商投资企业, 2007 年 1 月 23 日, 胡戎和胡斌通过受让力源有限股权成为力源有限出资人。虽然本次股权转让取得了武汉市外商投资办公室下发的武外资办[2006]124 号《关于武汉力源信息技术有限公司变更事项的批复》, 但依据我国《中外合资经营企业法》的规定, 合资企业的国内投资者只能是中国的企业或者其他经济组织, 而不包括中国的自然人。为规范外商投资企业股东出资资格问题, 2009 年 10 月 16 日, 胡戎、胡斌出资设立融冰投资。融冰投资的股权结构如下:

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
胡 斌	327.50	53.73
胡 戎	282.01	46.27
合 计	609.51	100.00

2009 年 10 月 18 日, 胡戎、胡斌分别与融冰投资签署了《股权转让协议》, 将其直接持有的力源有限出资转让给了融冰投资。股权转让后, 胡戎、胡斌不再直接持有本公司股份, 转为通过融冰投资间接持有。融冰投资持有公司 609.50 万股股份, 持股比例为 12.19%。

融冰投资简要财务数据如下:

(单位: 元)

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日
资产	6,095,505.73	6,095,297.51
股东权益	6,078,174.63	1,820,516.21
项目	2010 年 1-6 月	2009 年度
营业收入	--	--
净利润	-8,911.58	-8,013.79



以上 2009 年财务数据已经武汉华莱士会计师事务所审计，2010 年 1~6 月财务数据未经审计。

## 2、听音投资

2009 年 6 月 23 日成立，注册资本 530 万元，法定代表人张小莉，住所“武汉市洪山区 424 号洪山科技创业大厦”，经营范围“对企业的投资，投资管理咨询”。

听音投资是为了规范本公司股权结构，由原通过委托持股方式持有力源有限股权的部分核心管理层共同出资设立的持股公司。听音投资的股权结构如下：

序号	股东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	李庆堂	179.06	33.79
2	易国平	64.18	12.11
3	任建芳	42.79	8.07
4	王晓东	42.79	8.07
5	戴大盛	42.79	8.07
6	骆敏健	42.79	8.07
7	朱 华	42.79	8.07
8	张小莉	42.79	8.07
9	陈 新	30.03	5.67
合 计		530.00	100.00

2009 年 7 月 2 日，原受托出资人胡戎等与听音投资签署了《股权转让协议》，将上述 9 位股东通过委托持股方式间接持有的本公司股权转让给听音投资。股权转让后，听音投资持有本公司 529.53 万股股份，持股比例为 10.59%，上述 9 位股东间接持有本公司股权的比例不变。

关于本公司历史上委托持股具体情况请参见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》相关内容。

听音投资简要财务数据如下：

(单位：元)

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日
总资产	5,299,971.77	5,296,797.93
净资产	5,287,079.27	1,582,153.93
项目	2010 年 1-6 月	2009 年度
营业收入	--	--
净利润	-5,074.66	-7,846.07

以上 2009 年财务数据已经武汉华莱士会计师事务所审计，2010 年 1~6 月财务数据未经审计。

### 3、联众聚源

2009 年 6 月 24 日成立，注册资本 426 万元，法定代表人胡涛，住所“武汉市洪山区 424 号洪山科技创业中心”，经营范围“对企业的投资，投资管理咨询”。

联众聚源是为了规范公司股权结构，由原通过委托持股方式持有力源有限股权的公司核心骨干员工及部分外部投资者共同出资设立的持股公司。联众聚源的出资情况如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	张 焱	100.00	23.47
2	李红珍	50.00	11.74
3	白 艳	50.00	11.74
4	刘 冰	50.00	11.74
5	姚 琳	50.00	11.74
6	陈慧丽	50.00	11.74
7	夏 霓	40.00	9.39
8	谢宝华	10.00	2.35
9	江 涛	2.00	0.47
10	翟立华	2.00	0.47
11	詹继军	2.00	0.47
12	吴建刚	2.00	0.47
13	廖莉华	2.00	0.47
14	曾 醇	1.00	0.23
15	曾祥明	1.00	0.23
16	张 兰	1.00	0.23
17	程 晨	1.00	0.23
18	胡 涛	1.00	0.23
19	刘莹辉	1.00	0.23
20	吴小文	1.00	0.23
21	易 敏	1.00	0.23
22	许祖涛	1.00	0.23
23	陈 巧	1.00	0.23
24	孙秀艳	1.00	0.23
25	戴立群	1.00	0.23
26	张春静	1.00	0.23
27	刘征勇	1.00	0.23
28	马峥嵘	1.00	0.23
29	沈志健	1.00	0.23
合 计		426.00	100.00

2009 年 7 月 2 日，原受托出资人胡戎等与联众聚源签署了《股权转让协议》，将上述 29 位股东通过委托持股方式持有力源有限股权全部转让给联众聚源。股

权转让后，联众聚源持有本公司股份 426.00 万股，持股比例为 8.52%，上述 29 位股东间接持有的力源有限股权比例不变。

关于本公司历史上委托持股具体情况请参见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》相关内容。

联众聚源简要财务数据如下：

(单位：元)

项目	2010年6月30日	2009年12月31日
总资产	4,260,000.00	4,260,068.70
净资产	4,248,010.00	1,270,943.70
项目	2010年1-6月	2009年度
营业收入	---	---
净利润	-4,933.70	-7,056.30

以上 2009 年财务数据已经武汉华莱士会计师事务所审计，2010 年 1~6 月财务数据未经审计。

#### 4、上海博润

2007 年 8 月 6 日成立，注册资本 1,000 万元，法定代表人胡志斌，住所为“浦东新区曹路镇金丰路 6 号 6 幢 102 室”，经营范围为“实业投资、投资管理，以上相关业务的咨询服务”。

上海博润的出资结构如下：

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
胡志斌	795.00	79.50
程仁璋	100.00	10.00
叶惠玲	100.00	10.00
华昕怡	5.00	0.50
合计	1,000.00	100.00

目前，上海博润主要从事的业务为证券及股权投资、投资咨询。除持有本公司的股权外，上海博润其他主要对外投资如下：

公司名称	持股比例(%)
湖北午时药业股份有限公司	14.28
瑞达信息安全产业股份有限公司	1.47
四维-约翰逊实业股份有限公司	0.60
北京博润华策投资管理有限公司	50.00
上海吉润置业有限公司	50.00
民生能源(集团)股份有限公司	1.088

上海博润简要财务数据如下：

(单位：元)

项目	2010年6月30日	2009年12月31日
总资产	62,505,097.29	57,950,000
净资产	2,054,082.29	3,500,000
项目	2010年1-6月	2009年度
营业收入	850,000.00	-
净利润	-1,455,917.71	-

以上财务数据未经审计。

上海博润自2007年8月成立至2009年12月31日，无日常经营业务，仅作为投资者投资于其他企业，持有数家被投资企业股权，也没有出售所持企业股权，故2009年收入、净利润为空。

#### 5、武汉博润

2006年12月18日成立，注册资本2,000万元，法定代表人胡桃荣，住所为“武汉市江岸区解放公园路83号金色华府11栋1单元7层2室”。经营范围为“对房地产投资；企业管理咨询”。

武汉博润为湖北佳信物贸股份有限公司的全资子公司。湖北佳信物贸股份有限公司成立于2003年7月28日，注册资本为2,000万元，为吴祖新等5名自然人投资设立的公司，法定代表人为吴祖新，住所为“武汉市东西湖区银湖科技产业开发园”，经营范围为“销售金属及其制品；化工原料及其制品(不含化学危险品)、包装材料的制造、销售；对外投资(以上不含黄金及稀有金属)”。

湖北佳信物贸股份有限公司的股权结构如下：

序号	股东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	吴祖新	600	30
2	吴志安	500	25
3	庚铁柱	300	15
4	王志勇	300	15
5	刘正清	300	15
合计		2,000	100

目前，武汉博润主要从事的业务为实业及股权投资。除持有本公司股权外，武汉博润其他主要对外投资如下：

公司名称	持股比例(%)
江通动画股份有限公司	4.8

四维-约翰逊实业股份有限公司	1.5
----------------	-----

武汉博润简要财务数据如下：

(单位：元)

项目	2010年6月30日	2009年12月31日
总资产	53,737,672.94	53,743,870.01
净资产	16,866,644.94	16,872,842.01
项目	2010年1-6月	2009年度
营业收入	--	--
净利润	-5,765.93	365,608.50

以上财务数据未经审计。

#### 6、上海博润、博润投资、武汉博润、宁波博润之间的关系

博润投资情况详见本招股书“第八节 五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

经本公司查阅上海博润与武汉博润、宁波博润分别签署的协议，并向上海博润、博润投资、武汉博润和宁波博润了解，以及根据该四家公司分别出具的声明，该四家公司之间，以及其与本公司之间的关系现状如下：

(1) 股权关系：上海博润、武汉博润、宁波博润目前为本公司股东，除此之外，本公司与上海博润、博润投资、武汉博润、宁波博润及其股东之间不存在其他股权关系，本公司其他股东与该四家公司及其股东之间不存在股权关系，博润投资目前非本公司股东。该四家公司之间，除胡志斌同时持有上海博润和博润投资股权外，不存在其他股权关系。

(2) 董事关系：上海博润董事长胡志斌目前兼任本公司董事及博润投资董事，除此之外，本公司与上海博润、博润投资、武汉博润、宁波博润不存在其他董事相同的情形，该四家公司之间不存在其他董事相同的情形。

(3) 武汉博润、上海博润、宁波博润均以自有资金对本公司进行投资。

(4) 目前上海博润仅向武汉博润、宁波博润提供投资建议，但上海博润、武汉博润、宁波博润互相均不参与对方的投资、经营决策。

(5) 上海博润、博润投资、武汉博润、宁波博润不存在一致行动的协议或其他安排。

(6)根据上海博润分别与武汉博润、宁波博润签订的协议，“博润”投资品牌之知识产权归上海博润所有。上海博润与武汉博润、宁波博润合作期满或协议因故解除或终止后，如武汉博润和宁波博润需继续使用“博润”投资品牌，双方将另行书面约定。“博润”投资品牌的归属和使用不存在纠纷和潜在纠纷。

(7)截至本招股说明书签署日，博润投资、武汉博润、宁波博润相互之间未委托管理资产。

(8)武汉博润、宁波博润虽与上海博润签署了相关资产管理合同，但截至本招股说明书签署日，上海博润仅向武汉博润、宁波博润推荐投资项目，未实际管理武汉博润、宁波博润资产。

截至本招股说明书签署之日，融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润和上海博润持有的本公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

## 七、发行人的股本情况

### (一)本次发行前后发行人股本情况

本次发行前，本公司总股本为 5,000 万股，本次拟发行 1,670 万股，占发行后总股本的 25.04%。本次发行前后本公司股本结构如下：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数(万股)	持股比例(%)	持股数(万股)	持股比例(%)
有限售条件流通股	5,000.00	100.00	5,000.00	74.96
其中：				
赵马克	2,117.70	42.35	2,117.70	31.75
融冰投资	609.50	12.19	609.50	9.14
听音投资	529.53	10.59	529.53	7.94
联众聚源	426.00	8.52	426.00	6.39
武汉博润	400.00	8.00	400.00	6.00
上海博润	400.00	8.00	400.00	6.00
吴伟钢	187.27	3.75	187.27	2.81
宁波博润	165.00	3.30	165.00	2.47
上海博丰	165.00	3.30	165.00	2.47
无限售条件流通股	0.00	0.00	1,670.00	25.04
总股本	5,000.00	100.00	6,670.00	100.00

### (二)前十名股东

本次发行前，本公司共有 9 名股东，持股情况如下表：

序号	股东名称/姓名	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	赵马克	2,117.70	42.35

2	融冰投资	609.50	12.19
3	听音投资	529.53	10.59
4	联众聚源	426.00	8.52
5	武汉博润	400.00	8.00
6	上海博润	400.00	8.00
7	吴伟钢	187.27	3.75
8	宁波博润	165.00	3.30
9	上海博丰	165.00	3.30
合计		5,000.00	100.00

### (三)前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，本公司自然人股东为赵马克(Mark Zhao)和吴伟钢。

目前，赵马克(Mark Zhao)在本公司担任董事长兼总经理，吴伟钢在本公司担任副总经理兼财务总监。

### (四)外资股份

2009年11月23日，武汉市商务局出具武商务[2009]435号《市商务局关于武汉力源信息技术有限公司整体改制变更为外商投资股份有限公司的批复》，批准力源有限整体变更为力源信息，注册资本5,000万元，其中：赵马克(Mark Zhao)持有本公司股份2,117.70万股，占本次发行前公司总股本的42.35%。因赵马克(Mark Zhao)为美籍华人，其所持本公司股份为外资股份。

### (五)股东中的战略投资者持股及其情况

目前，本公司无战略投资者持股的情况。

### (六)最近一年及一期发行人新增股东的持股数量及相关情况

最近一年及一期，本公司新增股东为听音投资、联众聚源、宁波博润、上海博丰和融冰投资，新增股东持股情况如下：

股东名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
融冰投资	609.50	12.19
听音投资	529.53	10.59
联众聚源	426.00	8.52
宁波博润	165.00	3.30
上海博丰	165.00	3.30

#### 1、融冰投资

融冰投资基本情况请参见本招股说明书本节“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况(三)持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”相关内容。

为规范外商投资企业股东结构，2009年10月16日，胡戎、胡斌出资设立融冰投资。2009年10月18日，胡戎、胡斌分别与融冰投资签署了《股权转让协议》。胡戎将其持有的282.01万元出资，胡斌将其持有的327.50万元出资，分别转让予融冰投资，股权转让价格为每元注册资本1元。融冰投资不设董事会，设执行董事一人，现任执行董事为胡戎。

目前，胡戎、胡斌均为本公司董事，简历请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”相关内容。

## 2、听音投资

听音投资基本情况请参见本招股说明书本节“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况(三)持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”相关内容。

听音投资是为了规范本公司股权结构，由原通过委托持股方式持有股权的力源有限部分核心管理层共同出资设立的持股公司。2009年6月23日，原委托出资人李庆堂等9人共同出资设立听音投资。2009年7月2日，原受托出资人胡戎等与听音投资签署了《股权转让协议》，将李庆堂等9人委托出资的股权全部转让给听音投资，股权转让价格为每元注册资本1元。

听音投资的股东结构及其股东在本公司任职情况如下：

序号	股东	出资额 (万元)	出资比例(%)	在本公司任职情况
1	李庆堂	179.06	33.79	行政人事部经理
2	易国平	64.18	12.11	副总经理
3	任建芳	42.79	8.07	财务部副经理
4	王晓东	42.79	8.07	副总经理兼董事会秘书
5	戴大盛	42.79	8.07	副总经理
6	骆敏健	42.79	8.07	副总经理兼技术总监
7	朱 华	42.79	8.07	曾任本公司副总经理，现未在公司任职
8	张小莉	42.79	8.07	物流部经理
9	陈 新	30.03	5.67	曾任本公司副总经理，现未在公司任职
合 计		530.00	100.00	



听音投资不设董事会，设执行董事一人，现任执行董事为张小莉。

上述股东委托持股的形成及变化过程请参见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》相关内容。

### 3、联众聚源

联众聚源基本情况请参见本招股说明书本节“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况(三)持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”相关内容。

联众聚源是为了规范公司股权结构，由原通过委托持股方式持有力源有限股权的公司核心骨干员工及部分外部投资者共同出资设立的持股公司。2009 年 7 月 2 日，原受托出资人胡戎等与联众聚源签署了《股权转让协议》，将上述 29 位股东通过委托持股方式持有的力源有限股权全部转让给联众聚源，股权转让价格为每元注册资本 1 元。股权转让完成后，联众聚源持有本公司股份 426.00 万股，持股比例为 8.52%。

联众聚源股东基本情况如下：

序号	股 东	身份证号	在本公司任职情况
1	张 焱	42070019781024XXXX	未在本公司任职
2	李红珍	34012319780210XXXX	未在本公司任职
3	白 艳	62010219781102XXXX	未在本公司任职
4	刘 冰	35021119730302XXXX	未在本公司任职
5	姚 琳	37230119761028XXXX	未在本公司任职
6	陈慧丽	42010319631219XXXX	未在本公司任职
7	夏 霓	31010519710609XXXX	未在本公司任职
8	谢宝华	42060119511029XXXX	未在本公司任职
9	江 涛	42240319790923XXXX	深圳销售处经理
10	翟立华	42010665022XXXX	产品运作经理
11	詹继军	42011119740728XXXX	渠道销售部经理
12	吴建刚	42011164062XXXX	系统部经理
13	廖莉华	42010319791211XXXX	证券事务代表
14	曾 醇	43252419831012XXXX	未在本公司任职
15	曾祥明	42240319790925XXXX	销售经理
16	张 兰	51052419740131XXXX	成都销售处经理
17	程 晨	31011019730103XXXX	未在本公司任职
18	胡 涛	42011119720924XXXX	电话及网络销售部经理
19	刘莹辉	42010619730619XXXX	上海分公司系统部主管
20	吴小文	36252219770712XXXX	上海分公司产品经理
21	易 敏	42010219780813XXXX	产品经理

22	许祖涛	42080219820420XXXX	产品经理
23	陈巧	51028219800812XXXX	上海分公司产品经理
24	孙秀艳	22062119820807XXXX	上海分公司产品经理
25	戴立群	42011119760103XXXX	市场传播经理
26	张春静	14272919770709XXXX	网络主管
27	刘征勇	31010219520806XXXX	未在本公司任职
28	马峥嵘	31011519780403XXXX	上海分公司人力行政部主管
29	沈志健	32021919680423XXXX	上海分公司财务主管

联众聚源不设董事会，设执行董事一人，现任执行董事为胡涛。

上述股东的出资情况请参见本招股说明书本节“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况(三)持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”相关内容。

上述股东委托持股的形成及变化过程请参见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》相关内容。

上述股东中，未在公司任职的人员为本公司及本公司控股股东赵马克(Mark Zhao)的业务合作伙伴，因看好本公司未来发展潜力，其在 2006 年 10 月、2007 年 12 月本公司两次增资时，积极参与对本公司出资。有关股东的基本情况如下：

张焱，男，1978 年出生，现任职于武汉龙德外贸公司。

李红珍，女，1978 年出生，现任职于北京亿嘉律师事务所。

白艳，女，1978 年出生，现任职于上海市铭格文化传播有限公司。

刘冰，男，1973 年出生，现任职于海风联投资有限公司。

姚琳，女，1976 年出生，现任职于海华方达科技控股有限公司。

陈慧丽，女，1963 年出生，现任职于武汉勘察设计研究院。

夏霓，男，1971 年出生，现任职于河北四方通信设备有限公司。

谢宝华，女，1951 年出生，目前自由职业。

程晨，男，1973 年出生，现任职于上海盈硅电子有限公司。

刘征勇，男，1952 年出生，现任职于上海大众汽车有限公司。

曾醇，男，1983 年出生，2010 年 3 月从本公司辞职，目前自由职业。

上述未在本公司任职的人员与本公司董事、监事、高级管理人员，与本次发行的中介机构及经办人员均不存在关联关系。

#### 4、宁波博润

2009年8月10日，胡戎和宁波博润签署《股权转让协议》，将其持有的165万元出资转让给宁波博润，转让价格为每单位注册资本3.20元。

宁波博润于2007年9月26日成立，注册资本为1亿元，实收资本5千万元，法定代表人为罗森鹤，住所为浙江省慈溪经济开发区(杭州湾新区)滨海大道南侧商贸街3号楼2-64号，经营范围：创业投资业务实业项目投资及咨询；企业管理咨询咨询服务。

宁波博润为宁波东方琴业有限公司、宁波市塞纳电热电器有限公司、宁波威盛化纤有限公司等7家民营企业和5位自然人所有的创业投资企业。

股东名称/姓名	出资额(万元)	出资比例(%)
宁波东方琴业有限公司	2,000	20
宁波市塞纳电热电器有限公司	1,500	15
陈志校	1,200	12
宁波威盛化纤有限公司	1,000	10
慈溪市恒利化纤有限公司	800	8
宁波德圣工贸有限公司	800	8
慈溪市三野电子有限公司	700	7
宁波新海塑料实业有限公司	500	5
励文杰	500	5
王卫忠	500	5
杨月尔	250	2.5
华承天	250	2.5
合计	10,000	100

罗森鹤为宁波博润法定代表人，持有宁波博润主要股东宁波东方琴业有限公司55%的股权，为宁波东方琴业有限公司执行董事。宁波东方琴业有限公司注册资本3,218万元，实收资本3,218万元，住所为慈溪市胜山镇沙滩路，经营范围：乐器配件、电子元器件、塑料制品、仪器仪表配件制造；项目投资；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。

截至本招股书签署日，除持有本公司股权外，宁波博润其他主要对外投资如下：

公司名称	持股比例(%)
------	---------

四维-约翰逊实业股份有限公司	2.00
东蓝数码科技有限公司	4.00
上海英硕聚合物材料有限公司	3.86

### 5、上海博丰

2009年8月11日，胡戎和上海博丰签署《股权转让协议》，将其持有的165万元出资转让予上海博丰，转让价格为每单位注册资本3.20元。

上海博丰于2007年4月27日成立，注册资本为5千万元，实收资本为5千万元，法定代表人为杨文才，住所为上海市浦东新区浦东大道2123号3119室，经营范围：创业投资业务，高新技术产业、科研项目投资，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，创业投资咨询业务，参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构(涉及许可经营的凭许可经营)。

上海博丰出资结构如下：

股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)
郑向阳	4,500	90.00
杨文才	500	10.00
合计	5,000	100.00

郑向阳持有上海博丰出资的比例为90.00%，为上海博丰的实际控制人。

截至本招股书签署日，除持有本公司股权外，上海博丰其他主要对外投资如下：

公司名称	持股比例(%)
上海同济同捷科技股份有限公司	1.57
厦门立思科技有限公司	23.80
上海昊博投资有限公司	100.00

### (七)本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

公司实际控制人及董事长赵马克(Mark Zhao)承诺：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司股东融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润、上海博润、吴伟钢、宁波博润、上海博丰承诺：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司董事长兼总经理赵马克、董事兼副总经理胡戎、董事胡斌、董事胡志斌、监事胡涛、副总经理兼财务总监吴伟钢、副总经理易国平、副总经理骆敏健、副总经理戴大盛、副总经理兼董事会秘书王晓东承诺：上述承诺的限售期届满后，本人在公司担任董事、监事、高级管理人员期间，每年转让本人直接或间接持有的公司股份不超过本人所持公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的公司股份。

#### (八) 发行人内部职工股、职工持股会等情况

自设立以来，本公司未发行过内部职工股，不存在工会持股、职工持股会持股或股东数量超过 200 人等情况。

本公司历史上曾存在委托持股的情况，截至 2009 年 8 月已全部清理完毕(具体请参见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》相关内容)。目前，本公司不存在委托持股的情况。

### 八、发行人员工及社会保障情况

#### (一) 员工人数及变化情况

随着公司业务的发展，报告期内本公司人员逐年增长，2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日及 2010 年 6 月 30 日，本公司共有在岗员工 82 人、93 人、117 人及 118 人。

#### (二) 人员结构

截至 2010 年 6 月 30 日，公司人员结构如下：

##### 1、专业结构

类别	数量(人)	占员工总数比例(%)
管理人员	5	4.24
物流人员	16	13.56
财务人员	8	6.78
网站及行政人员	9	7.63
技术人员	26	22.03
销售人员	48	40.68
采购人员	6	5.08

<b>合计</b>	<b>118</b>	<b>100.00</b>
-----------	------------	---------------

## 2、学历结构

类别	数量(人)	占员工总数比例(%)
硕士	2	1.69
本科	81	68.64
专科	33	27.97
其他	2	1.69
<b>合计</b>	<b>118</b>	<b>100.00</b>

## 3、年龄分布

类别	数量(人)	占员工总数比例(%)
51岁以上	1	0.85
41-50岁	19	16.10
31-40岁	34	28.81
30岁以下	64	54.24
<b>合计</b>	<b>118</b>	<b>100.00</b>

### (三) 员工社会保障情况

本公司按照《中华人民共和国劳动法》和国家及地方政府的有关规定，与员工签订《劳动合同》，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。

2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日及2010年6月30日，本公司在岗员工分别为82人、93人、117人及118人。本公司已按国家有关法律法规的规定，为员工办理了基本养老保险、工伤保险、失业保险、医疗保险、生育保险等各项社会保险和住房公积金，并足额缴纳了员工的各项社会保障资金。

本公司自成立后即按照有关规定为员工缴纳各项社会保险及住房公积金。因本公司在多个城市拥有员工及分支机构，本公司社会保险、住房公积金缴纳方式为：在武汉员工的社会保险及住房公积金由本公司在武汉缴纳；在北京、深圳、成都销售处员工的社会保险及住房公积金由本公司委托北京市人才服务中心、中国国际技术智力合作公司、深圳市人力资源服务有限公司、成都人才有限责任公司等当地人才服务公司在当地交纳；上海分公司成立之前，本公司没有员工需要在上海缴纳社会保险及住房公积金，上海分公司成立后，由本公司上海分公司为所聘任员工在上海缴纳社会保险及住房公积金。

报告期内，本公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况如下：

## 1、本公司在武汉、北京、深圳、成都缴纳社会保险及住房公积金的情况

单位：元

	2010年1~6月	2009年	2008年	2007年	合计
养老保险、失业保险	632,009.72	1,195,706.12	922,843.28	683,952.43	3,434,511.55
工伤保险	10,752.98	20,731.50	27,830.64	16,709.39	76,024.51
生育保险	14,281.80	25,519.72	19,228.07	14,126.82	73,156.41
医疗保险	211,303.46	395,087.88	352,363.71	195,744.90	1,154,499.95
<b>合计</b>	<b>868,347.96</b>	<b>1,637,045.22</b>	<b>1,322,265.70</b>	<b>910,533.54</b>	<b>4,738,192.42</b>
住房公积金	236,606.46	663,745.71	449,356.75	185,871.80	1,535,580.72

2、上海分公司于2009年7月成立，自2009年9月起为员工缴纳社会保险及住房公积金，情况如下：

单位：元

	2010年1~6月	2009年9~12月	合计
养老保险	125,150.00	77,503.50	202,653.50
失业保险	12,392.70	7,672.80	20,065.50
工伤保险	2,086.00	1,291.70	3,377.70
生育保险	2,086.00	1,291.70	3,377.70
医疗保险	58,404.40	36,169.70	94,574.10
<b>合计</b>	<b>200,119.10</b>	<b>123,929.40</b>	<b>324,048.50</b>
住房公积金	55,822.00	36,028.00	91,850.00

2010年7月1日，武汉市劳动和社会保障局东湖新技术开发区分局劳动保障监察科出具了《证明》，证明本公司从2007年1月1日至2010年6月30日能够依法遵守劳动保障法律法规，按时缴纳社会保险费，没有因违法违规而被分局处罚的情况。

2010年7月22日，武汉住房公积金管理中心出具《证明》，证明本公司自2001年10月至2010年6月一直在该中心缴存住房公积金。

2010年8月26日，深圳市人力资源服务有限公司出具《证明》，证明本公司依法、按时为员工缴纳社会保险及住房公积金，缴纳的比例符合相关法律、法规及规章制度的要求，未因违法违规受到相关部门的处罚。

2010年8月26日，成都人才有限责任公司出具《证明》，证明本公司依法、按时为员工缴纳社会保险及住房公积金，缴纳的比例符合相关法律、法规及规章制度的要求，未因违法违规受到相关部门的处罚。

2010年9月2日、9日，北京市人才服务中心代理部及中国国际技术智力合作公司分别出具《证明》，证明本公司依法、按时为员工缴纳社会保险及住房公

积金，缴纳的比例符合相关法律、法规及规章制度的要求，未因违法违规受到相关部门的处罚。

2010年9月8日，上海浦东社会保险事业管理中心出具证明，证明本公司上海分公司缴费状态正常。2010年9月10日，上海市住房公积金管理中心出具《证明》，证明本公司上海分公司自开户缴存以来未受到该中心的行政处罚。

## 九、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况

### (一) 避免同业竞争的承诺

为了避免潜在的同业竞争，公司控股股东及实际控制人赵马克(Mark Zhao)及持有 5%以上股份的股东融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润、上海博润均出具了《避免同业竞争的承诺函》。

### (二) 自愿锁定股份的承诺

公司董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上主要股东作出了自愿锁定股份的承诺，具体内容请参见本节“七、发行人的股本情况 (七) 本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”相关内容。

### (三) 控股股东、实际控制人无违法违规的承诺

本公司控股股东、实际控制人赵马克(Mark Zhao)承诺：“本人近三年能够遵守中华人民共和国相关法律法规的规定，不存在重大违法违规行为。”



## 第六节 业务和技术

### 一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况

#### (一) 主营业务

本公司是国内著名的 IC 目录销售商,自设立以来主要从事 IC 等电子元器件的推广、销售及应用服务,是推广 IC 新产品、传递 IC 新技术、整合 IC 市场供求信息的重要平台,是 IC 产业链中联接上游生产商和下游用户的重要纽带。

本公司以定期发布的《力源产品目录》为信息载体,以工业控制应用领域(包括金融电子、电力电子、医疗电子、智能电表、仪器仪表、工业控制、安防监控等)的广大中小电子工业企业为主要目标客户,针对客户在产品的设计、产品定型及批量生产等各个阶段对 IC 等电子元器件的不同需求,向客户提供包括产品资料、产品选型、免费样品、小量销售、参考设计、技术支持、供应保障等一揽子服务。

#### (二) 主要销售的产品及面对的市场

本公司向客户销售的主要产品是以 IC 为主的电子元器件。目前,本公司拥有 10 多个产品类别和超过 15,000 种现货产品,拥有专业的 IC 网上交易网站和庞大的 IC 产品资料库。本公司主要面对的市场是工业控制应用领域中小电子企业的 IC 需求市场。

随着中国经济的强劲增长,中国电子行业迅猛发展,已经成为电子产品的“世界工厂”,作为电子产品基础的 IC 产品需求量不断扩大。据 CCID 统计,2008 年,中国 IC 市场规模为 5,973.3 亿元,约为全球 IC 市场的 1/3,已成为全球第一大 IC 市场;预计 2011 年中国 IC 市场规模将达到 7,485.8 亿元。

按 IC 消费去向划分,中国 IC 应用市场行业可划分为:3C 行业(指电脑 Computer、通讯 Communication、消费电子产品 Consumer Electronics),手机行业(简称 M, Mobile Phone),汽车电子行业(简称 A, Automobile),工业控制行业(简称 I, Industry)。其中工业控制行业(I)泛指应用电子元器件对电子信

号进行处理的控制性应用，包括传统划分金融电子、电力电子、医疗电子、智能电表、仪器仪表、工业控制、安防监控等行业。这种划分方法很大程度上是根据消费特性而形成的，3C+M+A 行业的消费特性是 IC 产品“相对固定的应用+大批量采购”，而工业控制应用的消费特性是 IC 产品“大量不同的应用+小批量采购”。

工业控制应用行业的特点是企业数量多，企业规模相比于适合大批量生产 3C+M+A 行业的企业均为中小型企业，其单次采购规模小(市场总体容量大)，对 IC 价格敏感度低，对技术及服务要求高，客户希望并愿意采用 IC 新产品；工业控制应用以外的其他行业在研发、试生产阶段也具有与工业应用行业市场相似的特征。因此，本公司的目标客户市场是工业控制应用领域电子企业的采购市场及 IC 零售市场。

工业控制应用领域的中小客户市场，是一个庞大并增长迅速的市场。在工业控制应用为主的中小电子工业企业中，绝大多数是年 IC 产品采购需求小于 1 千万元的企业，其最终产品有上千种，应用方案有上百种，对 IC 的需求超过 10 万种。据 CCID 统计，工业控制应用领域的中小客户市场约占国内 IC 市场总规模的 7%，2008 年其市场规模为 448 亿元，2011 年将达到 569 亿元。

这一市场领域特征为：在采购需求上，客户 IC 需求种类众多，对单品种 IC 的需求量较小，客户极为分散，因此客户无法得到芯片生产商及国际大型授权代理商的直接服务；在服务需求上，由于 IC 产品种类繁多、新产品不断涌现，大多数中小电子工业企业专注于最终产品的生产制造，在 IC 的选择及应用方面缺乏足够的专业经验和专业信息，需要及时获得专业机构关于 IC 应用的咨询建议和技术支持。

目前工业控制应用行业的客户主要由目录销售商、部分本土授权分销商及数量庞大的独立分销商提供服务，随着产品更新换代的加速，客户逐渐倾向于与具有一定技术服务能力的分销商合作。针对中小客户市场，目录销售是目前更贴近于客户需求的一种新型营销模式。

### **(三)主要销售工具与销售方式**

本公司的销售以定期发布的免费产品目录《力源产品目录》为主要信息载体，以电话销售、网络销售、大客户销售、渠道销售为主要销售手段，通过设在武汉

的 1 个电话及网络销售中心和遍布全国的 6 家销售处、26 家合作零售网点，为客户提供服务。目前，本公司是国内著名的本土 IC 目录销售商。

所谓目录销售，是指以产品目录作为传播信息载体，并通过网络、邮寄、当面派发等多种渠道向目标市场成员发布，从而获得对方直接反应的营销活动。相比传统销售渠道，目录销售有利于销售商减少销售层级，降低流通成本，使客户以较低的价格获得高质量的产品，并直接获得客户的信息反馈。

目录销售通常用于标准化、体积小、易保存和运输的产品，如图书、化妆品、衣服、配饰等。IC 也具备这些特点，产品规格型号庞大(多达几十万)，但技术性更强，即使相同类型的 IC，也存在参数、封装、等级、包装、品牌等差异，需要具有专业知识的人员进行有序归类并以目录的方式提供给使用者，便于他们快速查找、比较，选取最适合的产品。

目前，IC 目录销售在欧美是一种非常成功的业务模式。2008 年，世界最主要的四家电子元器件目录销售商 Digi-key、Mouser、RS、Farnell，其销售总额已超过 20 亿美元，且仍处于持续增长中。

针对中国本土中小电子生产企业规模较小、数量庞大、信息化程度差异较大、IC 专业人才不足的特点，本公司以产品目录为信息载体，运用包括网络销售、电话销售、渠道销售、面向重点客户的技术顾问式销售在内的多种销售手段向客户销售 IC 产品。

本公司的销售处销售是指通过在重点客户市场设立销售处的形式，直接服务于公司重点企业客户，由公司派出有电子工程师背景的客户经理对客户跟踪服务，结合对广大中小客户需求以及国际 IC 芯片最新发展动态的了解，参与客户的初期研发，为客户提供芯片选型建议、参考设计资料、参考设计评估等服务。

本公司的电话及网络销售主要是指公司通过网上交易平台及定期印刷并寄送产品目录的方式，向客户提供产品信息，客户通过邮购的方式完成芯片的销售，其突出特点是便捷的采购流程与海量的产品型号储备。

本公司的渠道销售是指通过在重点城市发展二级经销商的销售模式，目前共发展了 26 个二级合作销售网点，其目的主要是为了扩大本公司的品牌影响力，覆盖更广泛的市场需求。

## 二、发行人所处行业的情况

### (一)行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策

#### 1、行业主管部门与监管体制

目前，我国工业和信息化部负责制定并实施关于 IC 行业的政策与规划，对产业布局与产业发展方向进行宏观调控，推进产业结构战略性调整和优化升级，起草相关法律法规草案，制定规章，拟订行业技术规范和标准并组织实施，指导行业质量管理工作。

中国半导体行业协会(CSIA)是由全国半导体业从事集成电路、半导体分立器件、半导体材料和设备的生产、设计、科研、开发、经营、应用、教学的单位及其他相关的企、事业单位自愿参加的、非营利性的、行业自律的全国性社会团体，下设集成电路分会、半导体分立器件分会、封装分会、集成电路设计分会和支撑业分会共 5 个分会。

#### 2、行业主要法规政策

IC 产业是关系经济发展及国防安全的高科技支柱产业，一直受到国家的高度重视和大力支持。

2000 年 6 月，国务院发布了《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》(国发 18 号文)，成为支持集成电路产业发展的核心政策。

2002 年，财政部、国家税务总局发布《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展税收政策的通知》(财税[2002]70 号)，出台了针对集成电路产业更多的税收优惠政策。

2005 年 3 月，财政部、信息产业部、国家发改委共同制定了《集成电路产业研究与开发专项资金管理暂行办法》(财建[2005]132 号)，支持集成电路产业发展。

2006 年 5 月，信息产业部正式发布《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》，指出要重点发展集成电路产业。

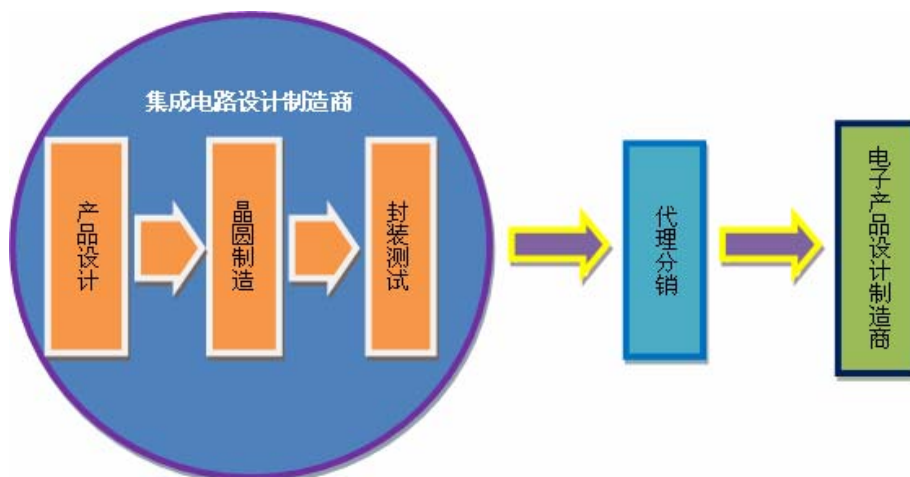
2008年1月，信息产业部发布了《集成电路产业“十一五”专项规划》，提出要继续落实和完善产业政策，着力提高自主创新能力，推进集成电路产业链各环节协调发展。

2009年4月，国务院发布《电子信息产业调整和振兴规划》，提出要完善集成电路产业体系，形成较为先进完整的集成电路产业链。

## (二) IC 产业链基本情况

IC 是现代化国家国民经济的基础行业。IC 产业链通常由 IC 制造、IC 销售以及电子产品设计制造商三个环节组成。

IC 制造可以进一步细分为 IC 产品设计、晶圆制造、封装测试三个环节，IC 制造企业相应的分为三类：第一类企业拥有集成电路设计、晶圆制造、封装测试的技术和制造工厂，如英特尔(Intel)、德州仪器(TI)、意法(ST)、飞思卡尔(Freescale)、安森美(ON)等，业内称为 IDM(Integrated Device Manufacturer)；第二类企业主要从事晶圆制造生产，为专业的晶圆加工生产代工厂，业内称为 Foundry，如我国台湾的台积电、联电等，都是全球最大的 Foundry 之一；第三类企业专注于半导体产品设计，没有自己的晶圆厂，最终产品都是委托晶圆加工生产商代工生产，此类企业通称为 Fabless，比如美国的 Qualcomm、Broadcom。



IC 作为一种商品具有四大特点：其一是原厂数量少，市场份额集中，目前产品的设计制造主要集中于英特尔(Intel)、德州仪器(TI)、意法(ST)、英特矽尔(Intersil)、微芯(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、安森美(ON)、三星电子(Samsung)等少数公司，根据 isuppli 发布的数据，2009 年，全球前 20 大 IC

原厂的市场份额合计为 62.8%，其中前 10 大 IC 原厂的份额合计为 47%；其二是产品型号众多，通常大型原厂的产品型号至少有 1 万种以上；其三是使用的行业非常广泛，客户众多，从计算机、通信、工业控制、汽车、医疗、电力、直到普通家用电器等无处不在；其四是产品技术性很强，供应商(包括 IC 原厂和销售商)必需具备专业的知识和技术才能够为最终客户提供良好的服务。

上述特点决定了 IC 原厂对其产品不可能全部直销，有限的销售力量只能集中服务于少数战略性大客户，其余的销售必须依靠专业 IC 销售商来完成。以业内知名的原厂安森美(ON)为例，其 2008 年的销售收入中，49%通过直销完成，40%通过专业销售商完成。《国际电子商情》的调查显示，电子产品制造商向销售商采购的比例在 2009 年已达 54%。因此，IC 销售商是 IC 产业链中重要、不可或缺的角色，是上下游产业的联系纽带。

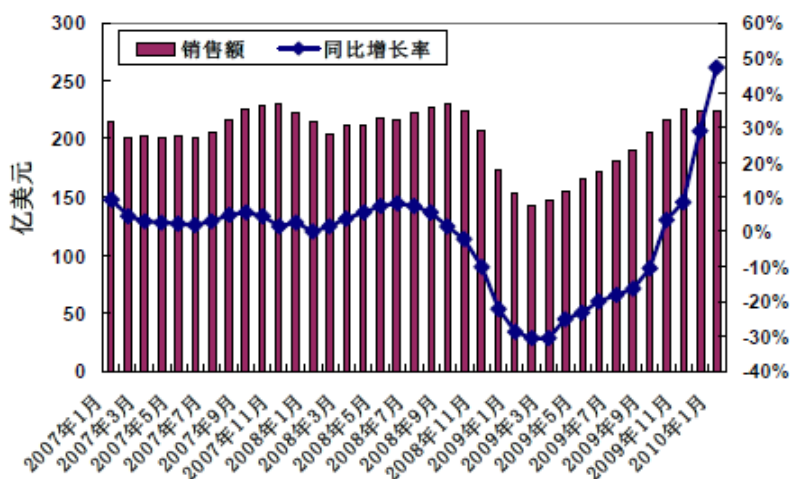
在 IC 产业链中，作为 IC 目录销售商，本公司所处的业务环节是：为上游 IC 原厂销售其 IC 产品，节省其市场推广成本，并利用自身贴近电子产品制造商、了解其实际需求的优势，为 IC 原厂提供新产品推广服务，反馈市场信息，帮助其了解市场需求、加快新产品推广速度。向下游电子产品制造商销售 IC，并提供产品选型、参考设计方案等应用增值服务，降低客户产品开发成本和生产制造成本，支持其加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力。

### (三)中国 IC 市场容量及消费结构

#### 1、总体市场容量

IC 是现代电子制造产业的基础，几乎所有电子产品的基本功能都是以 IC 为基础实现的。在全球市场，根据 SIA(半导体行业协会)的统计，2010 年 1 月份，全球半导体销售额达 225 亿美元，比 2009 年同期增长了 47.2%。在经历了 2008 年金融危机的影响后，全球半导体销售额在 2009 年 1 季度达到最低点，但随即迅速上升，目前已恢复至接近历史最高水平。而根据 SICAS(世界半导体产能协会)的统计数据，2009 年 4 季度，全球 IC 产能利用率已达到 89.2%，接近历史最高水平。WSTS(世界半导体贸易协会)预测，全球半导体市场总量在 2010 年将达到约 2,469 亿美元，2011 年将达到约 2,698 亿美元。

全球半导体销售额



数据来源：SIA，齐鲁证券研究所

目前，中国已成为全球最主要的电子产品制造基地和电子产品出口大国。此外，中国国民经济增长强劲，工业现代化程度加深及居民消费水平的升级也形成了庞大的 IC 内需市场。

据 CCID 统计，2008 年，中国 IC 市场规模为 5,973.30 亿元，约为全球 IC 市场的 1/3，是全球第一大 IC 市场；预计 2011 年中国 IC 市场规模将达到 7,485.80 亿元。根据市场调研公司 IC Insights 发表的报告，中国 IC 市场预计到 2013 年将达到 1,001 亿美元，占全球 IC 市场的三分之一以上。

## 2、消费结构及特点

按行业划分，中国 IC 应用市场的基本结构为“3C+A+M+I”。其中，3C 是指计算机 (Computer)、通讯 (Communication)、消费电子产品 (Consumer Electronics)，A 是指汽车电子产品 (Automobile)，M 是指手机 (Mobile Phone)，I 是指工业控制产品 (Industry)。

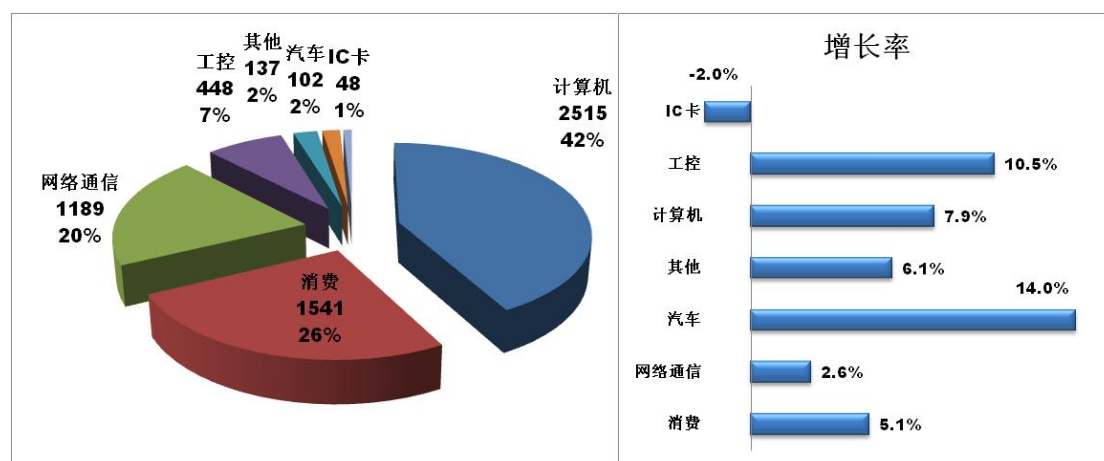
3C+A+M 的市场容量大，占 IC 需求总量的 90% 以上。但是这一领域技术方案较为成熟，生产厂商竞争激烈，对原材料价格极为敏感，IC 产品分销业务毛利率低。在这一领域，大部分 IC 分销的份额由国外原厂及 Arrow、Avnet、Future、WPI、Yosun、Wintec、Serial 等大型跨国授权分销商占有。

工业控制领域的 IC 需求占 IC 总需求量的 7% 左右。这一领域的特点是：企业数量庞大，客户极为分散，采购订单规模较小，所需 IC 品种极其多样，对 IC

价格敏感度较低。这一市场服务主要由目录销售商、部分本土授权分销商及数量庞大的独立分销商提供服务，其中，国外大型目录销售商主要服务于跨国企业的采购需求，产品价格昂贵；广泛分布于各大电子市场的数量庞大的独立分销商产品价格低廉，占据主要市场份额，但单个分销商规模很小，库存产品种类有限，且缺乏技术服务能力；部分本土授权分销商侧重于某些重点应用市场和少量客户。本公司产品种类丰富，价格合理，服务本土企业的能力优于国外目录销售商，技术服务能力优于独立分销商，服务面广于本土授权分销商和独立分销商，在这一市场中具有明显的竞争优势和较大的发展潜力。

根据赛迪顾问发布的《2008 年中国集成电路市场回顾与展望》，2008 年，国内 IC 市场中，工业控制领域所占的比例虽然仅为 7%，但其增长率达 10.5%，在所有应用行业中位列第二，仅次于汽车电子。

2008 年中国 IC 市场应用结构与增长(亿元)



资料来源：赛迪顾问《2008 年中国集成电路市场回顾与展望》

#### (四) 国内电子产品制造商的采购特点

电子元器件的客户主要是电子产品制造商、研究机构或团体、维修维护机构、教育机构、以及众多的电子技术爱好者，其中电子产品制造商占绝对主体，既包括年产值数百亿的跨国 OEM 制造商，也包括年产值几十万元的小公司、小企业。

电子产品都要经过研发、试制、小批量到大批量的过程，不同的过程中对电子元器件的需求都不同。研发阶段需要对电子元器件学习、了解的支持，特别是针对其应用的产品方案或产品参考方案的支持，以便迅速确定产品设计、器件选型、软件设计、功能面板定型等工作；试制和小批量阶段需要得到小批量采购的



支持，并对未来的元器件产品采购保障有一定的保证；大批量阶段主要的需求是在保证产品质量的前提下，尽量节省制造成本，包括产品价格、无库存供货、供应商提供采购财务支持等。

目前，在对于供应商的选择标准方面，除与成本密切相关的进货价格以外，电子产品制造商主要看重产品质量、服务、供货能力。

### 1、产品质量

供应商在出现质量事故后的反应速度及协助解决问题的能力 and 效率十分重要。尽管质量问题由原厂来控制，但对于制造商而言，问题出现之后供应商积极的处理态度，以及快速进行坏片更换和质量事故分析的能力，不仅节约时间和精力成本，还能避免延误产品交付给终端客户。

### 2、服务能力

制造商尤为注重供应商的销售及技术人员的实力，这直接影响到其提供的技术支持，好的技术人员能让技术支持服务实现增值。对制造商而言，供应商的技术能力不仅表现在设计开发方案以及解决后期维护和调试问题，还要能够从市场整体角度推荐最有竞争力和前瞻性的方案，而非只是帮助原厂推广方案。

面对越来越庞大的供应商群体，制造商将倾向于选择那些能够提供多品质选择、价格服务的供应商，这样可以使采购沟通成本、采购总金额有所下降，从而使双方合作更加顺畅长久。

此外，对于研发性质的制造型企业，能够提供样品及小批量采购服务是其选择合作方的要素之一。

### 3、供货能力

交货期对于电子产品制造商至关重要，也是体现供应商价值的重要部分，而在供应和备货方面，制造商对供应商的要求更加讲究稳定与灵活性。稳定供货是制造商对供应商的最基本要求，而供应的灵活性则是更高要求，因此制造商非常希望供应商能帮其预留部分库存，或是在计划急剧变化的时候给予调货的支持。

## (五)国内 IC 分销行业情况

IC 是电子元器件的一个重要分支，国内 IC 分销行业的发展历程与中国电子产业近 20 年来的高速成长紧密相连。

80 年代中到 90 年代初，电子元器件由国家按照计划统一调配。80 年代末，珠江三角洲地区的电子产业开始起步，电子产品的产量大幅增长，在这一背景下，广东开始出现以深圳赛格电子市场为代表的电子配套市场，标志着元器件销售开始走向市场化。

1992 年之后，随着中国加快从计划经济体制向市场经济体制的转变，元器件分销在中国的发展开始加速。同时，中国电子产业在这一阶段迅速发展，1993 年，大批香港、台湾分销商和部分著名国际分销商进入大陆市场，部分本土公司也正式进入分销领域，但相比之下规模还较小。

1998 年起，全球电子产业开始向中国转移，随着大量台湾地区工厂和欧美公司将生产转入中国大陆，中国元器件分销市场进一步扩大，香港、台湾、国际和大陆分销商四大阵营的竞争格局初步形成。

加入 WTO 之后，中国电子元器件分销行业的秩序大为改善，香港、台湾、国际的分销商利用其传统优势进一步加大在中国内地市场的开拓力度，本地分销商也在这一时期逐步得到国际电子元器件原厂的认可，获得越来越多原厂的授权，凭借其灵活的经营和对中国国情的了解快速成长。

随着竞争者的日趋激烈，分销商开始提供越来越多的增值服务，加大在供应链环节中的价值，并通过并购整合资源，获得规模效应，提高运作效率，以期在中国这个越来越重要的电子元器件市场中获得尽可能多的市场份额。

## **(六) IC 分销行业的市场格局**

### **1、市场格局**

#### **(1) 大客户市场：授权分销商为主，国际性独立分销商为辅**

在大客户市场中，对电子产品制造商提供支持的，除存在部分原厂直销外，授权分销商占据着主要的份额。由于采购量大，大型授权分销商往往与 IC 原厂保持较为紧密的合作关系，通过签署协议的方式拥有原厂的分销授权，可以得到 IC 原厂在信息、技术、供货等方面的直接支持。

独立分销商是指那些能够供应任意品牌的电子元器件，而无须与任何特定 IC 制造商结成固定联盟或其他关系，按照产品的市场供需关系独立经营的供应商。独立分销商的采购渠道包括原厂、其他授权或独立分销商、电子产品制造商多余库存。由于大型独立分销商也有资金和服务的资源 and 实力，虽然没有被原厂制造商授权，但可以综合多家原厂制造商产品资源的集合优势，因此大型独立分销商也是大客户市场的重要组成部分。

### ①授权分销商

授权分销商与原厂的关系紧密，许多原厂网站可以直接链接到其授权分销商的网站。授权分销商的产品直接来自原厂，产品的质量和价格可以得到保证，而大型电子产品制造企业由于其生产规模大、产品数量多、电子产品最终用户广泛等特点，对 IC 的价格和供应的稳定性有着比其他行业更高的要求，这一特点决定了授权分销商必然成为大客户的主要 IC 供货渠道。

授权分销商的客户所考虑的因素

	排名 (2009)		排名 (2008)	回复比例 (2009)
产品价格	1	▲	3	57%
供应能力	2	▶	2	54%
付款能力	3	▲	8	48%
公司声誉	4	▶	4-5	46%
技术支持能力	5	▼	1	43%
反应速度	6	▶	6	18%
物流服务	7-8	▶	7	8%
产品品质	7-8	▼	4-5	8%
电子商务能力	9	▶	9	3%

资料来源：2009 年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

授权分销商由于自身优势而成为大型制造商采购的主要渠道，但同时，由于其物流、仓储、交易系统主要为大型客户的大批量需求所设计，缺乏灵活性，也存在一定不足：

其一，无法完全契合客户由于订单变动而产生的需求变动。大型电子产品制造商中，订单制企业占很大比重，订单制企业的特点之一是很难保证预测的准确性。业内通常认为，订单制企业在四个月的预测中，首月的准确性若能达到 80% 已较为不易，第四个月的准确度往往会下降至 50%。由于预测与实际需求差异较

大，常常会发生授权分销商供货不及时或者备货太多的问题，造成对制造商和授权分销商双方都不利的局面。

其二，坏片(存在瑕疵的元器件)的分析和更换周期非常长。在发现坏片的情况下，若由授权分销商拿到原厂进行分析和更换，周期一般都非常漫长，在2周以上，而订单制企业从接单到交货往往只有15~20天的时间，若等待时间太长则必然遭受极大损失。

此外，授权分销商通常也不为客户的研发、试生产、维修服务等小批量应用提供服务。这些因素决定了授权分销商必然与其他类型的分销商形成互补的关系，共同为市场中的各类客户提供服务。

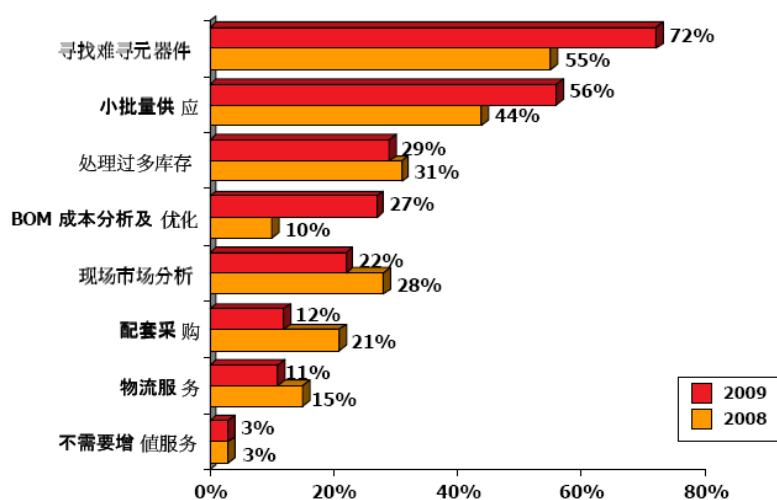
## ②独立分销商

独立分销商不受原厂授权限制，可以提供各种供货服务，独立分销商可以有效避免授权分销商所存在的上述不足之处，形成对授权分销商的重要补充。

独立分销商所起的重要作用之一在于平衡整个市场的供应链，即当市场上的不同制造商分别处于库存盈余与库存短缺，而由于信息不对称又无法自行调剂平衡时，独立分销商通过信息优势在二者之间进行库存元器件的买卖而获利，同时使整个市场恢复均衡状态。

从实际运营情况来看，为客户寻找难寻元器件、小批量供应、帮助客户处理由于生产计划变更而形成的过多库存等仍是制造商希望独立分销商提供的主要增值服务。

制造商希望独立分销商提供的增值服务



资料来源：2009 年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

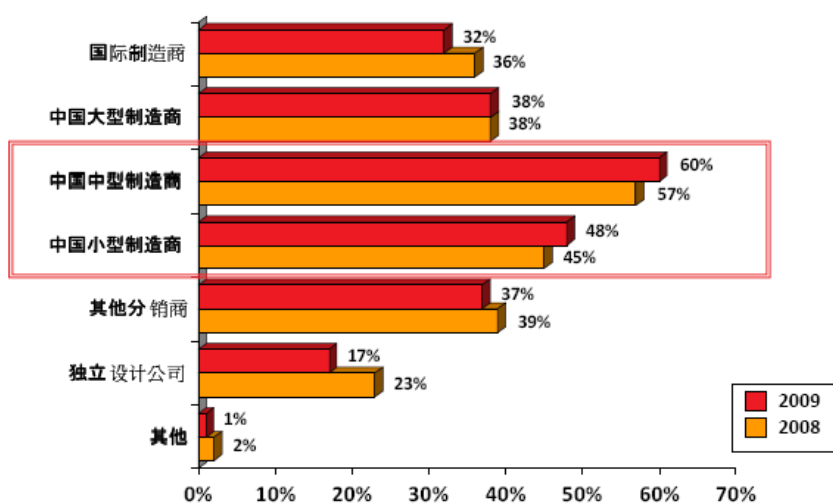
## (2) 中小客户市场：市场极为分散，目录销售商逐渐崛起

由于 IC 用途极为广泛，存在大量的中小电子产品制造商，这些制造商构成 IC 中小客户市场的基本需求。随着中国成为世界工厂，中国本土 OEM/ODM 的设计活动增加以及设计内容的自主性增强，加上欧美制造商将更多设计项目转移到中国，这两大趋势正激发出许多设计、试制阶段对于小批量、多品种电子元器件的采购需求。不仅如此，生产过程中不合格品的返工与产品生命周期后端的返修问题，也产生了快速满足中小批量物料供应的迫切需求。

中小客户市场需求的特点客户数量多，单个客户规模小，行业庞杂，其需求以小批量为主。为国内中小客户市场服务的主要是目录销售商、部分本土授权分销商及数量庞大的独立分销商。

由于中小客户市场毛利率较高，且成长迅速，面向中小客户的销售日益受到分销商的重视。根据《国际电子商情》对电子元器件分销商的调查结果，2008 年，57%的分销商将中型制造商列为重点合作对象，45%的分销商将小型制造商列为重点合作对象，2009 年，这一比例上升至 60%和 48%。

## 分销商的合作对象



资料来源：2009年《国际电子商情》电子元器件分销商调查  
中小客户市场对分销商的需求分为两个层面。

其一，在中小客户市场中，由于采购量小，相对大客户而言对采购价格的敏感度较低，同时，由于中小客户市场中的制造商以工业控制领域为主，其产品对稳定性的要求远高于消费品，相应地，其对IC等原材料的品质也具有比大客户更高的关注度。

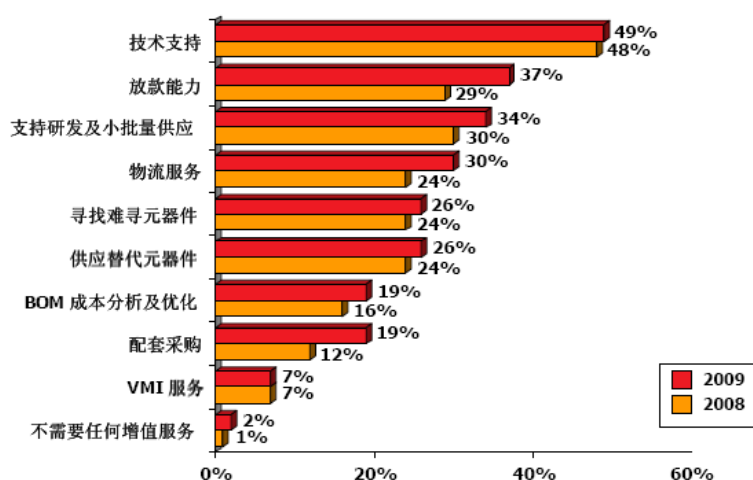
## 制造商小批量采购时注重的因素

	排名 (2009)	回复比例 (2009)
产品品质	1	34%
交货速度	2	30%
最小订单量	3	29%
产品型号数量	4	27%
产品价格	5	18%
付款能力	6	12%
电子商务能力	7	9%
公司声誉	8	3%

资料来源：2009年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

其二，随着各种电子产品市场的竞争日趋激烈，对产品的研发要求日益提高，包括大客户和中小客户在内的各类客户都希望得到技术支持和应用方案支持。大客户由于其规模大，受原厂重视，往往能够直接从原厂获得技术支持，而中小客户受自身规模所限，难以得到上述直接支持，更加依赖于分销商。

制造商希望分销商提供的服务



资料来源：2009 年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

数量庞大的独立分销商有价格灵活、网点众多、服务便利的特点，但是也存在部分局限性：

①独立分销商的产品来源于授权分销商、电子制造企业的剩余库存、市场其他独立分销商，环节复杂，质量缺乏保障，产品一旦出现问题制造商会面临困境；

②独立分销商的库存产品种类及数量有限，产品供应能力不够全面。

③独立分销商主要从事商务操作，缺乏技术团队配备及技术服务经验，更不具备获得原厂的技术支持条件，无法满足客户对技术咨询及应用服务的需求。

除数量庞大的独立分销商外，服务于国内中小批量采购市场的目录销售商主要包括国际上著名的几家目录销售商，如 Digi-Key、Mouser、RS、Farnell 以及国内的力源信息。目录销售商具有以下特点：

①库存产品齐全

小批量业务的经营重点之一在于库存管理。小批量业务单笔业务的数量和金额小，并不意味着客户对产品质量的要求会有所降低，客户对于品质因素包括无毒、无铅及年份料号等的要求与一般批量交易一样严苛。为保证供货数量和质量，种类齐全、数量庞大的产品库存已成为目录销售商重点发展的竞争能力之一。以国外的著名目录销售商为例，Digi-Key 的仓库面积达 5.57 万平方米，代理超过 400 家原厂的产品，库存产品种类超过 45 万种；Farnell 能够提供逾 3,000 家原

厂的产品，拥有 50 万余种现货库存；RS 能够提供约 45 万种产品；Mouser 拥有约 4 万平方米的仓库，拥有约 400 家原厂的产品。

### ②产品供应灵活快速

在目录的基础上，灵活、快速的供货既是客户需求，也是目录销售商的服务理念。目录销售商不设最小订购量和订购金额限制，通常情况下，在接到订单的 24 小时内从仓库给予出货，并通过特快专递、空运等方式加速供货周期，提供送货上门服务。

### ③基于互联网的业务系统日益完善

传统上，目录销售基于纸质目录和电话销售，随着互联网技术的不断进步，以及网上支付系统的不断完善，目录销售日益向基于互联网的网络销售方向发展。网站不仅成为客户查询产品的重要渠道，在线进行产品的搜寻选择以及查询产品价格和是否备有库存，也是网上订购的重要平台。在客户方面，客户可以输入品牌、产品型号搜寻，也可以利用技术参数和应用方向进行器件的分类选择，在短时间内从数十万种器件中搜索到需要的产品；在销售人员方面，销售人员可以随时登录网站查询到每一个产品的库存状态与供货的状态，及时给予客户信息反馈；此外，客户还可以查询到自己在过去一段时间内的所有交易记录，便于在物料短缺及时进行补充。

### ④产品品质保证

目录销售商所销售产品通常具备原厂授权，或来自其他大型授权分销商，产品的价格、技术、质量、供货能够得到更好的保证。同时，在目前的市场环境下，制造商对于供应商的技术支持能力的要求日益提高，目录销售商能够获得原厂的技术支持。

综上，与独立分销商相比，目录销售商在技术支持能力、产品品质保证、产品品种丰富等方面具有明显的竞争优势。

## 2、目录销售商在国内的成长空间广阔

由于电子产品市场的竞争日趋激烈，制造商的研发项目日益增多，研发周期不断缩短，对现货供应和配齐供应的要求也日益提高，目录销售商将越来越显现



出其价值。原厂也逐渐意识到中小客户市场的重要性，中小客户市场将在提升原厂产品专业声誉、成长为未来潜在大型客户方面起到现有大型客户所无法起到的作用，原厂对目录销售商的支持将越来越有力。

在欧洲和北美等成熟的电子元器件分销市场，目录销售商、授权分销商及独立分销商已基本形成“三分天下”的局面。虽然从销售额来看，目录销售商的份额并不高，但由于目录销售商在小批量供货方面不可替代的作用，制造商对于其仍保持相当高的认知度。

### 3、行业内的主要企业

目前，国际上最大的 IC 目录销售商是美国的 Digi-key。根据《国际电子商情》公布的调查结果，2009 年中国读者最满意分销商中，目录销售商为 Farnell、力源信息、Mouser、RS。其中，力源信息为国内目录销售商，其余三家为国外目录销售商。上述主要同行业企业基本情况请参见“主要竞争对手情况”。

### 4、进入本行业的主要障碍

#### (1) 品牌知名度

分销商作为原厂和电子产品制造商之间的桥梁，必须具备一定的品牌知名度才能赢得双方的信任，这一点在分销商进行跨地域经营，尤其是跨国经营时尤为重要。品牌的建立和维系需要分销商长时间持之以恒地保持有竞争力的产品质量和价格，并对市场后来者构成一定的进入障碍。

#### (2) 客户数量的积累

对 IC 分销商，尤其是以中小客户为主的分销商而言，数量庞大的客户是其企业运营的基础。这首先是由于客户结构决定了其每一笔业务的数量和金额都较小，只有大量客户才能使其覆盖成本并获取利润，其次是由于客户数量的庞大可以帮助其有效避免由于单个客户的采购情况变动所带来的业务风险。客户数量的积累需要长时间的市场耕耘，这也同时决定了一旦其在客户数量上获得优势就很难被追赶和超越。

#### (3) 发达完善的服务网络

在地域上，中国是一个面积广阔的市场，在市场层次上，表现为典型的多元化结构，各地发展水平和客户心态差异较大，而 IC 产品的复杂性决定了分销商与制造商之间不是简单的买卖关系，必须与客户进行充分有效的沟通。因此，分销商必须建立与中国市场特征相适应的营销体系，方可将 IC 产品成功地销售给目标客户。

#### (4) 技术和人才力量

随着电子产品制造商的不断成熟，其对 IC 分销商的要求不仅仅是提供产品，技术支持的重要性日益显现，制造商对参考设计方案的要求更加强了这一趋势。从 IC 原厂的角度而言，其对分销商的要求也不再仅仅是简单的销售渠道，而是希望分销商能够同自身一道进行新市场的开拓、新产品的推广，这一切都需要以分销商的技术实力和人才队伍为基础，技术和人才力量也成为决定分销商实力的决定性因素之一。

#### (5) 物流、信息系统

IC 产品种类繁多，应用行业数量多且变化快，IC 产品必须及时有效地配送至客户处。这一切都离不开强大的物流、信息系统的支持，这也成为分销商扩大自身竞争优势的重要发展方向之一。

#### (6) 稳定优质的货源供应

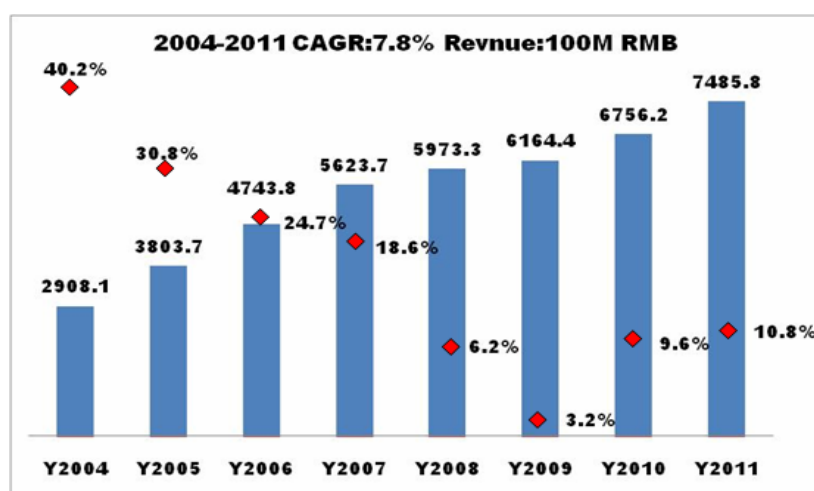
对电子产品制造商而言，IC 的质量和价格是其采购时重点关注的因素，前者直接关系到其生产的电子产品质量，后者则决定了其产品的成本是否有竞争力。因此，对分销商而言，能够获得原厂授权，从而在 IC 的进货价格和质量方面获得原厂的直接支持至关重要。由于 IC 原厂数量少，而分销商的数量众多，IC 原厂通常都有严格的授权管理体系，只有具备一定行业地位和业务能力的分销商才能获得原厂的授权，这也成为分销商能否做大做强的重要因素。

### 5、市场供求状况及变动原因

2000 年以来，由于电子工业制造厂大量迁移到中国，中国已成为全球最大的 IC 消费国之一。据市场调研公司 IC Insights 发表的报告，中国 IC 市场预计到 2013 年将占全球 IC 市场的 35%左右。

2004~2007年，中国IC市场呈现高速发展态势，每年增长率都保持在两位数以上。2008~2009年，受源自美国的国际金融危机影响，增长率有所下降，但总规模仍保持上升趋势。随着世界经济逐渐恢复，预计2010年和2011年增长率将提高至10%左右，高于同期国内GDP增长率。

2004~2011年中国集成电路市场规模(单位：亿元)

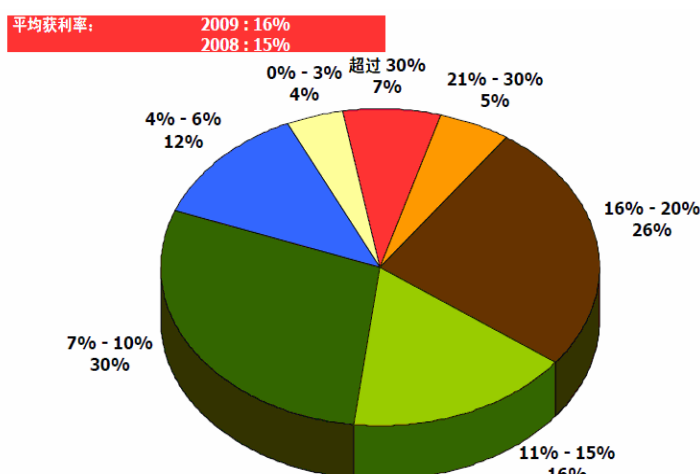


数据来源：赛迪顾问《2008年中国集成电路市场回顾与展望》

## 6、行业利润的变动趋势和变动原因

2008年下半年以来，受全球金融危机影响，包括我国在内的世界经济经受了严峻考验。但是，在我国政府实施的包括财政政策和货币政策在内的一系列经济刺激政策作用下，我国经济已走出低谷并开始回升。反映在IC分销领域，大多数分销商对未来的发展趋势呈乐观态度。根据《国际电子商情》的调查，包括IC分销商在内的国内电子元器件分销商预计其2009年的平均获利率将由2008年的15%增长至2009年的16%。

电子元器件分销商 2008 年和 2009 年获利率



资料来源：2009 年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

## (七) 影响行业发展的有利和不利因素

### 1、有利因素

#### (1) 产业政策支持 IC 行业的发展

集成电路产业作为国防安全和经济发展的支柱产业，国家给予了高度重视和大力支持。2000 年 6 月，国务院发布了《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发 18 号文），成为支持集成电路产业发展的核心政策；2006 年 5 月，信息产业部正式发布《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》，指出要重点发展集成电路；2008 年 1 月，信息产业部发布了《集成电路产业“十一五”专项规划》，推进集成电路产业链各环节协调发展；2009 年 4 月，国务院发布《电子信息产业调整和振兴规划》，提出要形成较为先进完整的集成电路产业链。

#### (2) 产业升级将促进 IC 应用

加快进行产业结构调整，促进产业升级已经是我国各方面的共识。我国产业结构调整的基本思路是，运用信息技术改造和提升传统产业，以信息化带动工业化和现代化。2007 年 12 月 23 日，有关部门联合发布《关于印发关于支持中小企业技术创新若干政策的通知》，规定了若干鼓励自主创新型中小企业的政策。IC 是现代工业，尤其是信息产业的基础，因此，在上述背景下，IC 应用以及相

应的 IC 分销行业也将随之获得巨大发展空间，其中，以中小企业为目标市场的分销商将获得更大的发展机遇。

### (3) 国外原厂对中国市场日益重视

2000 年以来，由于电子工业制造厂大量迁移到中国，中国已成为全球最大的 IC 消费国之一。随着这一趋势的继续发展，主要 IC 原厂将逐渐加大其在中国拓展业务的力度，进而促进我国 IC 分销行业的发展。

### (4) 行业将进一步规范

随着电子产品制造商的不断发展壮大，其对 IC 分销商的正规化、技术支持力量等的要求也逐渐提高，同时，IC 原厂对其分销商的要求也在不断提高。在此背景下，正规的分销商将获得越来越大的市场份额。

## 2、不利因素

由于发展时间较短、市场尚不规范等原因，国内分销商的整体实力仍然存在不足。这种不足，既表现为技术水平有待提高，也表现为业务体系，尤其是仓储系统、物流系统、信息系统不完善，无法及时、准确、全面地满足客户需求，这些都有赖于分销商在内在需求和外在市场压力的双重促进下不断提高。

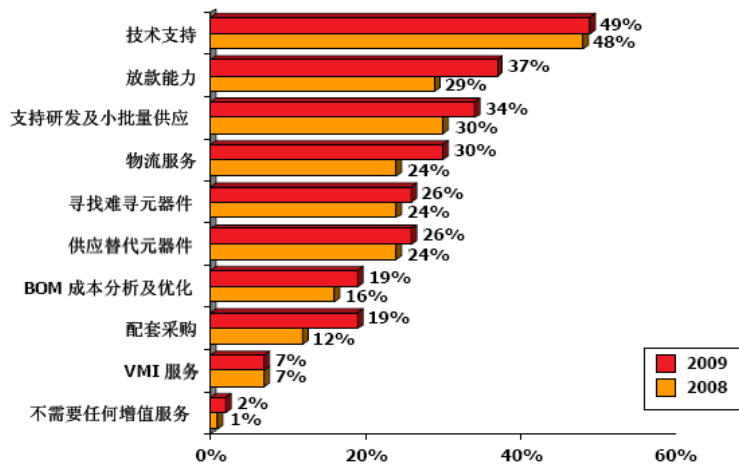
## (八) 行业技术水平及技术特点、行业特有的经营模式、行业的周期性、区域性和季节性特征

### 1、行业技术水平及特点

IC 是一种技术密集型产品，这也是目前 IC 设计制造主要集中于少数几家原厂的主要原因之一。作为 IC 原厂的下游行业，IC 分销商所需要的技术水平与 IC 原厂之间存在一定差别，其技术实力更多地体现在对市场上不同原厂、不同种类的 IC 产品特性的了解上。

对 IC 原厂，IC 分销商的技术实力表现为帮助原厂进行产品定位，寻找潜在客户，开发潜在市场，将新产品快速导入市场的能力；对电子产品制造商，IC 分销商的实力体现在帮助制造商选择合适的 IC 产品，提供经济实用的参考设计方案，帮助制造商降低研发成本和制造成本的能力。根据《国际电子商情》的调查，在电子产品制造商希望分销商提供的服务中，“技术支持”列在首位。

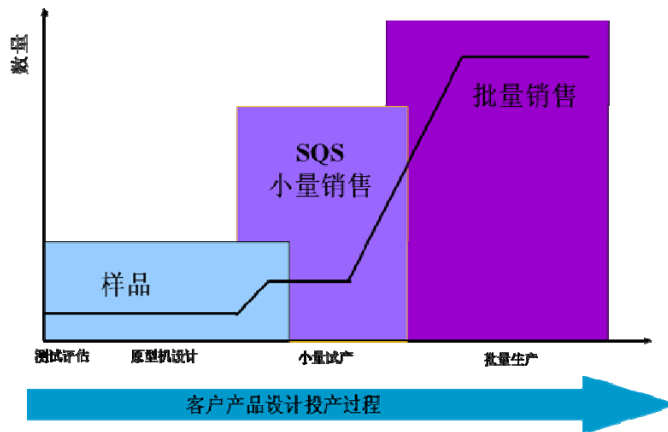
制造商希望分销商提供的服务



资料来源：2009 年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

### 2、行业特有的经营模式

电子产品的典型研发、生产过程如下：



#### (1) 针对测试评估、原型机设计阶段需求的销售

客户在评估、设计、样机阶段，最需要的是资讯、资料、咨询、样品、方案等技术性、培养性服务，其中除了样品是有形有价的物品外，其余都难以用商品销售来衡量。也就是说，从分销商的角度来看，这是一个盈利空间有限的市场。但是，IC 产品的特殊性在于，一旦设计定型后，选用的 IC 基本上不会再做出变化，因为每个 IC 在方案中，都和其他的 IC 或器件有着各种关联，除非具备完全替代性的产品，更换任何其他的 IC 都需要重新经过评估、设计、测试的过程。换言之，分销商在设计阶段的介入有利于获得客户的批量需求。

原厂、授权分销商、目录销售商和增值服务商介入市场及服务客户的对象、方式和内容各有不同，原厂、授权分销商主要服务的是超大批量的 OEM 客户和行业大客户；目录销售商服务的主要是广大的中小客户；增值服务商则服务于其所熟悉的特定行业及其客户。从面向的客户群体和服务的量来说，目录销售商更加广泛。

## (2) 针对试生产阶段需求的销售

客户产品设计定型后，即进入小批量试制阶段，产生了订货需求。客户在这个阶段的需求是：要求能够小批量订货；要求能及时获得现货并对未来批量生产阶段的供货情况和趋势有所了解；对价格的敏感度较低，但要求供应商提供持续服务或供货。

目录销售商较为贴合客户在小批量生产阶段的需求。目录销售商的特点是：供应链系统有保障、产品种类齐全、现货库存支持、增值服务贴近客户要求。目录销售商的产品种类齐全，客户有选择的空间；目录销售是植根于系统的销售，因而提供的服务比较全面，从资料管理、资讯管理到产品管理、客户管理等一应俱全。更进一步，有些服务实际上还是目录销售商和原厂共同提供的，如产品推介、产品替代、样片、评估套件、测试板等，可以极大地为电子产品制造提供便利。基本上，得到了产品前期的各种服务后，客户很少会在小批量阶段将采购需求转向其他渠道。并且，经过小批量阶段后，在客户大批量需求上，目录销售商也有一定的先发优势。

## 3、行业的周期性、区域性和季节性特征

就周期性而言，IC 生产制造在很大程度上基于预测，各大原厂基本上依据全球汇总的预测需求量来安排生产，从下单到生产交付，行业内通常的时间是 8~12 周。从最近十余年来看，IC 制造行业基本上呈现出“市场过热 → 产能不足 → 扩大生产 → 市场变化 → 产能过剩 → 减少生产 → 新的需求或经济转好 → 市场过热”的周期循环，属于螺旋式上升。这种周期性也不可避免的会影响到 IC 分销行业。

在地域性方面，目前我国电子产品制造业主要集中在长三角、珠三角、环渤海地区，集中的原因是这些地区工业化进程开始的时间较早，在物流运输、上

下游产业配套、政策支持、人力资源方面具有一定的先发优势。相应的，IC 分销企业也集中在这些地区，还出现了各种“电子大市场”，如深圳的“华强北电子市场”、北京的“中关村电子市场”、上海的“外滩电子市场”等。随着我国电子产业逐渐向内地转移，IC 分销企业也出现了逐渐向内地转移的趋势。

就季节性而言，虽然部分消费类电子产品受节假日影响较大，但整体上 IC 制造及分销行业的季节性特征并不明显。

上述周期性和地域性对不同类型的 IC 分销商影响各不相同。大型授权分销商以大客户为主，受电子产品制造企业周期性和区域性的影响较大，但以中小客户为主的分销商，尤其是目录销售商，由于其客户在产业周期上和地域上高度分散，不同客户的经营周期性和地域性可以相互抵消，可以在一定程度上避免周期性和区域性的影响。

### **(九) 行业与上下游行业之间的关联性及其上下游行业发展状况对本行业及其发展前景的影响**

IC 行业的特点是原厂少、品种多、电子产品制造商多，这一特点决定了原厂和电子产品制造企业必须以分销行业为桥梁，原厂和电子产品制造商的经营状况也不可避免地会对分销行业产生影响。

#### **1、上游行业**

IC 分销行业的上游企业是 IC 原厂，该行业属于资金密集型和技术密集型行业，其主要特点之一是市场份额高度集中。根据 isuppli 发布的数据，2009 年，前 20 大 IC 原厂的市场份额合计为 62.8%，其中前 10 大 IC 原厂的合计为 47%。因此，原厂的支持力度对分销商能够以具有吸引力的价格和技术服务争取到优质客户具有重要意义，原厂的产量、质量稳定性也对分销商的业务有决定性作用。

同时，IC 分销商相对而言，更加贴近电子产品制造商，其对原厂的支持是原厂获取市场信息、加快新产品推广速度不可或缺的重要一环。尤其是在中小企业市场，该市场中的企业虽然单笔订单量小，但产品更新速度快、需求多样化、对元器件价格敏感度低、比大企业具有更大的成长潜力，日益受到原厂的重视。但是，原厂很难直接面对数量庞大的中小企业，必须通过分销商开拓这部分市场。



因此，IC 分销商与原厂是相互依存的关系。

## 2、下游行业

IC 分销行业的下游行业是电子产品制造行业，呈现典型的二元结构，即“少数大型电子产品制造企业(如 3C 生产企业)+大量的电子产品中小企业”。这些电子产品制造商的经营状况将直接影响 IC 分销商的经营业绩。

以 3C 为代表的大客户对大型授权分销商具有重大影响，某个客户的得失会较大地影响企业的经营业绩，这些客户具备较强的议价能力，但大型授权分销商与原厂关系紧密，掌握货源，能够提供有竞争力的价格，因此双方存在较大的博弈空间。对以中小客户为目标市场的分销商而言，中小企业的缺点在于单笔业务量不大、经营不稳定，但其数量众多，需求多样化，可以在产业周期和地域上相互抵消风险，单个客户对分销商的影响较小，而且，中小企业无法直接向原厂采购，必须通过分销商采购，因而分销商能够获得较大的谈判优势。

随着行业的发展，电子产品制造商的需求也日益提高，其中对技术支持的要求尤为突出。在《国际电子商情》2009 年的调查中，所有参与调查的制造商中，49%希望分销商提供技术支持服务。对于提供技术支持的分销商而言，其所提供的技术支持，如参考方案等必须考虑到下游企业的实际需要和未来发展方向，必须具有实用性和前瞻性。

因此，IC 分销商与电子产品制造商之间也是互相依存的关系。

## 三、发行人主营业务的竞争分析

### (一)发行人的市场地位

目前，中国已成为全球最主要的电子产品制造基地和电子产品出口大国。据 CCID 统计，2008 年，中国 IC 市场规模为 5,973.30 亿元，约为全球 IC 市场的 1/3，是全球第一大 IC 市场；预计 2011 年中国 IC 市场规模将达到 7,485.80 亿元。相应地，本公司所面对的工业控制应用领域中小客户市场，也已成为一个庞大且增长迅速的市场，估计 2008 年工业控制领域 IC 需求为 448 亿元，2011 年将达到 569 亿元。

IC 市场的重要特点之一在于上下游的极端不对称性。在 IC 生产端，原厂数量少，市场份额集中，根据 isuppli 发布的数据，2009 年，全球前 20 大 IC 原厂的份额合计为 62.8%，其中前 10 大 IC 原厂的份额合计为 47%；在 IC 应用端，行业广泛，客户众多，从计算机、通信、工业控制、汽车、医疗、电力、直到普通家用电器等无处不在。这一特点决定了 IC 原厂对其产品不可能全部直销，有限的销售力量只能集中服务于少数战略性大客户，其余的销售必须依靠专业 IC 销售商来完成。

电子产品制造商的产品种类繁多，其采购需求也各不相同，由此催生出包括针对大批量需求的授权分销商、按照产品的市场供需关系独立经营的独立分销商、针对中小电子工业客户的目录销售商三种业态。在目前中国 IC 市场中，授权分销及独立分销均已较大规模，而目录销售则刚刚兴起，本公司目前是为国际原厂和国内广大客户认可的知名目录销售商。

电子产品制造商的特点也相应决定了 IC 销售商的业务模式和竞争态势。计算机、通讯等产品市场本身较为集中，市场份额由惠普、联想、诺基亚等少数几家电子产品制造商所掌握，相应地，为这些制造商供应 IC 的业务也逐渐集中于 ARROW、AVNET 等少数几家授权分销商手中。

工业控制领域是中国经济中最为多样化的领域，包括医疗电子、制造自动化、半导体生产、测试与测量、安防系统、军事和民用航空应用等，这些产品本身不属于大众消费品，行业庞杂，厂家众多，市场高度分散，相应地，也就形成了数量庞大的、以这些行业为目标客户的 IC 销售商，其中大多数是单体规模非常小的独立分销商，目前尚无企业在其中占据主导地位。

本公司以成功结合多种销售手段的模式，以 10 多个产品类别和超过 15,000 个品种现货产品的产品规模，逐步取得客户的信赖和认可，在市场竞争中已经逐步显现领先优势，在行业内的地位不断提升。目前，本公司已拥有 10 万个注册客户和 7,400 个交易客户，经营业绩持续稳定增长，未来成长空间较大。自 2003 年度至今，本公司连续多年入选《国际电子商情》“读者最满意 IC 分销商”，具体称号包括：“读者最满意目录销售商”、“读者最满意大陆分销商”、“最值得关注成长型分销商”、“最值得关注的中小型分销商”。

但是，由于工业控制领域的市场整体较为分散，因此包括本公司在内，目前尚无 IC 销售商在该市场中取得较为可观的市场占有率。

## (二) 发行人的竞争优势

### 1、业务模式的优势

在 IC 分销行业中，有针对大批量需求的授权分销、按照产品市场供需关系以卖产品为主的独立分销、针对中小客户市场的目录销售等多种业务模式。

目录销售是针对大批量客户以及大批量产品的市场特性，而形成的一种专业化营销模式。在 IC 销售服务业，则是经过国外实践验证后形成的、符合中小客户市场特点的一种先进营销业务模式。

分销的概念形成于对厂家销售渠道的补充，IC 制造商在无法直接服务所有客户的情况下，依赖从事销售的专业化公司来扩大市场占有率和规模。因此便有了服务于大宗采购的授权分销商、服务于零星采购的独立分销商。授权分销商的产品资源来自于厂家，独立分销商的产品资源来自于授权分销商或市场调剂，这两种模式主要在于产品销售，是一种面向产品的销售，只能销售或服务于限定的产品，在客户需要更多的选择时，较难满足。与之相比，目录销售有如下特点：

#### (1) 系统性

目录销售商借助产品目录，可以给客户 IC 产品的整体概念，产品目录将市场上的同类产品进行了归纳，客户不仅可以从产品类型途径找到需要的产品，还可以在相同的归类下找到不同厂家的产品、不同年代的产品(产品升级)等，可以获得采购服务的清晰概念。产品目录列有产品参考价格，有利于客户评估选择。

#### (2) 可选择性

客户在产品目录上，可以选择已定型的厂商产品，也可以选择其他厂商产品，或者选择可替代产品。

#### (3) 可执行性

客户选择确定了 IC 产品型号后，希望市场一定能满足其采购需求，但 IC 市场千变万化，经常会出现某个 IC 产品停止生产等现象。若设计好的方案 IC 无法

供货，则客户产品将无法生产。目录销售商向市场推出产品目录，均意味着其中产品供应有其供应链后续执行保障。

#### (4) 便利性

目录销售不设最小起订量限制，单片也可以供应。而授权分销商和独立分销商则基本不拆包销售。目录销售保证有现货库存，可以按照客户需求及时发货。

#### (5) 品质可靠性

目录销售是一种授权分销，产品资源来自于厂商和厂商指定的可靠进货渠道，品质能得到保证。

成为目录销售商也需要有一定的进入门槛，首先需要有相当的产品管理能力，必须对 IC 产品有全面的认识；其次需要一定规模的上游厂商认可，否则无法保证向客户提供持久的支持；第三，需要有长期服务、与客户共同成长的经营理念，不追求简单盈利的短期经营行为；第四需要积累相当数量的客户基础。因此，目录销售虽然模式比较先进，但也不是任意的授权分销商或独立分销商能够从事的。

目前，在中国市场中，授权分销和独立分销均已形成较大规模，目录销售业态刚形成，本公司是国内采用这一业务模式的领先企业。国际知名目录销售商中，IC 产品定价普遍较高，Digi-key 和 Mouser 尚未直接进入中国，Farnell 和 RS 偏重工业电子成品和办公器材的目录销售。大量本土分销商客户群狭小，技术力量弱。

在欧洲和北美等成熟的电子元器件分销市场，目录型、授权及独立分销商已经形成“三分天下”的局面。虽然从收入方面来看，目录型分销商并不占据非常大的份额，但是，由于目录型分销商所针对的客户群体较为独特，客户对于目录销售服务已有相当高的认知度。随着电话、互联网、物流网络覆盖面更加完善，目录型分销商的销售收入和市场份额正在迅速提高。这一趋势也将同样出现在中国市场上。

中国工业控制领域的中小企业最终产品有上千种，应用有上百种，对 IC 的需求超过 10 万种。迫于市场竞争的压力，最终产品的更新不断加快，而电子产品的设计必须经过一个方案设计、产品选型、设计原型、小量试产、批量生产的

过程。同时 IC 技术和工艺不断发展，上游半导体公司不断推出性价比更好的新产品。受半导体产能、供求关系、营销策略等诸多因素影响，如何及时获得 IC 产品资料、参考设计、技术支持、免费样品、小量支持、供应保障、更高的品质保证和价格支持，对中小企业至关重要。

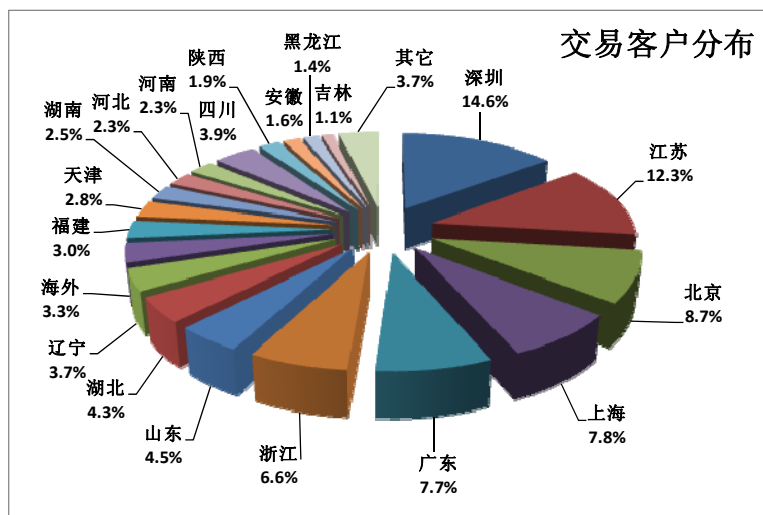
由于大型授权分销商客户定位不是广大的中小客户群，本土授权分销商更侧重于某特定领域的行业应用和重点客户，本土独立分销商没有厂家授权无法系统的给客户提供服务 and 保障，因此，目录销售是目前更契合工业控制领域中小客户的营销模式。市场普遍预计：在 IC 中小客户及零售市场上，本土独立分销商的市场将逐步萎缩，目录销售商的市场份额将越来越大。

相比传统的目录销售商，力源信息的优势在于将“卖场式”的被动销售与主动的顾问式营销相结合，即不仅拥有数量庞大、品种齐全的现货库存，定期向客户提供产品目录，支持网上产品查询、下单、付款，以便客户随时选择合适的产品，而且为客户提供包括信息资料、选型、参考方案等一系列技术支持服务，能够更好地满足客户需求。这一优势在面对自身规模较小，技术力量薄弱的中小客户时尤为突出。

综上，本公司的服务模式是针对中国工业控制领域的客户需求特点而设计，在满足其 IC 采购及服务需求的能力方面显著领先于市场中的大型授权分销商、本土授权分销商，本土独立分销商以及其他国外目录销售商。

## 2、客户资源优势

经过多年的辛勤耕耘与积累，本公司目前已拥有 100,000 多个注册客户和超过 7,400 多个活跃交易客户，广泛分布于各地及多个电子工业领域。庞大的客户数量能够有效地提高本公司的产品销售推广能力及把握市场的能力，也是令本公司长期保持市场竞争优势的重要壁垒。



资料来源：力源信息

本公司销售收入中单个客户占公司销售额的比例很小，单个客户经营情况的波动及金额的波动对本公司影响很小。

本公司客户广泛分布于金融电子、电力电子、医疗电子、智能电表、仪器仪表、工业控制、安防监控等工业控制领域，行业跨度较广，其中重点客户均为细分行业龙头企业。健康完善的客户结构有助于公司有效降低行业周期波动对本公司经营的影响。

### 3、品牌优势

目录销售商的业务特点决定了其客户群体的下单和付款往往通过电话、互联网、网上银行等渠道完成，在这一模式下，为避免由于交易对方的信用问题所带来的风险，客户比在传统销售渠道中购买产品时更加看重分销商的信誉和品牌。力源信息拥有较高的市场知名度和品牌美誉度，为公司未来发展打下了良好基础。

自 2003 年度起，本公司连续多年入选《国际电子商情》“读者最满意 IC 分销商”，拥有较高的市场知名度和品牌美誉度。2009 年，本公司与 Farnell、Mouser、RS 三家大型跨国 IC 目录销售商一起被《国际电子商情》评为“读者最满意目录销售商”。

### 4、销售及网络优势

针对国内 IC 产品应用市场及目录销售模式的特点，本公司服务网络由设在武汉的电话及网络销售中心以及遍布全国的 6 个销售处、26 家合作零售网点组成，形成多维度、全方位的销售及服务网络，市场推广能力及技术服务能力处于行业领先地位。

## 5、产品优势

随着国内客户本身不断正规化，其对于产品质量的要求越来越高。根据《国际电子商情》调查，客户在小批量采购时，最为关注的是产品品质。目前，本公司经销英特矽尔(Intersil)、安森美(ON)、意法(ST)、德州仪器(TI)、塞普拉斯(Cypress)、富士通(Fujitsu)、微芯(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、立迪斯(Leadis)、禾伸堂、风华高科、普芯达、ROHM、光宝科技、芯唐科技、创达特科技、香港晶体、圣邦微电子等 18 家国内外著名半导体生产商的产品，拥有 15,000 个型号的现货产品，包括微控制器、系统管理器件、接口器件、数据转换等 10 多个大类，基本涵盖了所有传统的通用类别，可以满足各类客户的需求。

目前，本公司仍在稳步增加所销售产品品牌及种类，并不断与 IC 生产商探索新的业务领域及新的业务合作模式。

## 6、技术优势

本公司拥有经验丰富的资深设计工程师团队，定位于技术型服务商。经过十年的积累，在微处理器、电源和模拟等应用技术方面具有优势。目前，本公司拥有多功能三相电表，电力负控终端，电力采集器，2.5G/3G 基站监控系统，指夹式血氧仪(SpO<sub>2</sub>)，多参数医疗监护仪，银行 POS 机/税控 POS 机，车载 GPS，球型摄像机，键盘视频监视器(KVM)，Cat-5 长线图像差分传输，HDMI 延长切换器，小功率开关电源，矿灯、VGA 分配器等几十个针对多个行业的参考设计和评估套件，广受电子工程师的好评。

2008 年，本公司被认定为“高新技术企业”。目前，本公司已经成功申请了五项实用新型专利，并有两项实用新型专利正在申请和受理当中。

## 7、团队优势

电子器件特别是集成电路，都属于技术性很强的产品，需要专业的技术人员和长期的技术积累才能够为客户提供最好的服务。力源拥有设计工程师(DAE)，

产品工程师(PAE)，现场应用工程师(FAE)三个层面的技术服务团队，可以为客户提供设计选型咨询，售前售后技术服务，参考设计方案等一揽子技术服务，目前累计为客户提供几十个电子产品或应用的参考设计方案。

力源信息的管理团队由赵马克(Mark Zhao)、胡戎等一批具有多年 IC 行业经验的专家组成。公司现有员工 110 多名，65%以上具有本科以上学历，并具有专业工作经验或经过专业技能培训，拥有一大批长期从事 IC 行业技术、销售、服务的业务骨干。

### 8、地理位置的优势

在目录的基础上，快速的供货既是客户需求，也是目录销售商的服务理念。通常情况下，目录销售商在接到订单的 24 小时内从仓库给予出货，并通过 EMS、空运等快递方式加速供货周期，提供送货上门服务。

力源信息在武汉拥有两座面积分别为 500 平方米和 512.8 平方米的防静电仓库，拥有产品再包装能力，每年可处理超过 3 万笔业务和 10 万个订单，可在 24 小时内将产品送抵国内主要城市，48 小时内送抵国内二线城市。此外，武汉地处我国中部，自古以来属于“九省通衢”的交通枢纽，这一地理位置也为力源信息物流系统的快速运转创造了良好条件。

### (三) 发行人面临的挑战

#### 1、与国外同类企业相比，在规模上仍存在差距

目录销售自身特点决定了其业务具有跨国界性，目录销售商往往在全球范围内展开竞争。从规模上看，力源信息与国外目录销售商尚有较大差距，这种差距，不仅体现在销售额上，也体现在产品线的丰富程度上。以国外的著名目录销售商为例，Digi-Key 的仓库面积达 5.57 万平方米，代理超过 400 家原厂的产品，库存产品种类超过 45 万种；Farnell 能够提供逾 3,000 家原厂的产品，拥有 50 万余种现货库存；RS 能够提供约 45 万种产品；Mouser 拥有约 4 万平方米的仓库，拥有约 400 家原厂的产品。

#### 2、资本实力不足，融资渠道单一



目录销售商的销售以小批量、多品种为特征，备货是否齐全、仓储系统是否完备、订单处理系统是否准确快速等均构成其核心竞争力，而这些都需要资金支持。虽然经过多年的发展，力源信息已经积累起一定的实力，但公司的进一步发展壮大还需大量的资金支持。由于力源信息属于典型的“轻资产”企业，在目前国内的信贷环境下，取得银行贷款存在一定难度，融资渠道较为有限。因此，公司迫切需要通过公开发行人上市来筹集资金，为自身发展奠定坚实的基础。

#### (四)主要竞争对手情况

目前，IC 目录销售在我国尚处于起步阶段，本公司在 IC 目录销售领域处于领先地位，大多数国内 IC 销售商尚未在 IC 目录销售领域与本公司构成直接竞争。但是，在具体的销售业务上，其他 IC 销售商与本公司之间存在竞争关系。

具体而言，在目录销售业务上，国外目录销售商与本公司存在竞争关系；在某些规模较大的工业控制领域客户上，国内授权分销商及部分规模较大的独立分销商与本公司存在竞争关系；在客户的临时或小批量采购业务上，国内独立分销商与本公司存在竞争关系。

本公司主要竞争对手如下：

##### 1、目录销售商

###### (1)Digi-Key 公司

Digi-Key 是全球著名的目录销售商，由 Ronald A. Stordahl 博士在美国明尼苏达创立，于 1972 年开始销售电子元件，在最初的十年里，营销活动主要是针对电子爱好者。1982 年，公司开始转向向商业市场邮寄产品目录。

目前，Digi-Key 的员工数已超过 2000 人，供货商 440 家，产品型号多达 45 万个，在 2008 年的销售额为 9.83 亿美元，其中超过 30%的业务外销到全球各地，是北美第 5 大电子元器件经销商，同时也是全球第 9 大电子元器件经销商。

Digi-Key 一直专注于销售电子元器件，通过邮寄产品目录与网购形式，满足电子设计工程师和专业电子元器件采购者的购买需要。公司不借助于任何外部销售机构或人员，没有远程仓库或销售办事处，销售给全球客户的所有产品全都是由在美国明尼苏达州 Thief River Falls 市的唯一发货中心运送。

## (2)Farnell

Farnell 隶属于英国 Premier Farnell 集团。Premier Farnell 成立于 1996 年，是全球领先的多渠道、高效服务分销商，服务于全球范围内数百万的工程师和采购人员，业务范围涵盖了英国、欧洲大陆、北美及亚太地区。Premier Farnell 在 21 个国家设有分支机构，产品营销范围超过 100 个国家，客户数量超过 200 万户，全球员工 4100 余人。Premier Farnell 能够提供逾 3000 家制造商品牌，拥有 50 万余种现货库存，并能给客户id提供 400 多万种产品。

Premier Farnell 集团的多渠道营运包括专业化的网站、客服中心、区域销售、交易柜台、分支机构、目录以及直邮等。Premier Farnell 旗下拥有 Farnell、Newark、CPC、派睿电子、Farnell-Newark、MCM、Akron Brass、TPC 以及 Cadillac 等公司。Premier Farnell 总部位于伦敦，为伦敦交易所上市公司。

## (3)Mouser

Mouser 成立于 1964 年，2000 年成为无源元件分销商 TTI 的子公司，Mouser 的商业模式重点在于推广最新的产品和最新的设计，目前拥有大约 1 亿美元的库存和 400 多家供应商，正在重点发展亚洲和欧洲市场。Mouser 已在上海、香港、新加坡、慕尼黑以及伦敦等地建立了销售处。

## (4)RS

RS Components(RS)是 Electro Components Plc. 旗下一员，是全球大型电子、机电及工业元件目录及网络分销商之一。RS Components、Radiospares、Radionics 和 Allied Electronics 是集团在美国注册的四个运营品牌，为全球超过 80 个国家近 160 万客户提供服务。通过遍布 27 个国家的运营网络和 16 个仓库，RS 分销来自 2,500 多家供货商的 45 万种产品。

## 2、本土授权分销商

### (1)广州周立功单片机发展有限公司

该公司成立于 1999 年，是专业从事单片机及其外围元器件的应用推广、技术服务、嵌入式产品的开发和生产的公司，是国际 ODVA 现场总线 CAN-bus 协会成员、NXP(原 PHILIPS)半导体分销商、LuminaryMicro 半导体中国经销商、Actel

半导体中国经销商、德国 Keil 软件及仿真器中国经销商、Ramtron 半导体中国经销商、Sipex 半导体全线产品有价值的分销商、Catalyst 半导体增值分销商、ARM 中国合作伙伴、Microsoft 和 Intel 嵌入式系统合作伙伴、广州致远电子有限公司战略合作伙伴。该公司连续六年销售 NXP 单片机获得亚洲第一名，荣获 NXP 半导体“卓越贡献”奖等，多次被环球资源旗下的《国际电子商情》评为“读者最满意大陆分销商”等，荣获 EDNChina 颁发的“本土创新公司”奖等。

## (2) 北高智科技有限公司

该公司成立于 2000 年，现有员工 180 多人，总部设在深圳，销售网络涵盖整个中国，在北京、上海、南京、成都、厦门、青岛及香港设有分公司或办事处。基于所代理的产品，针对不同的客户和市场，公司推出多种应用方案，提供相关支持，加快客户的产品化进程。北高智先后获得诸多国际著名芯片厂商在中国的授权代理商，如 Mstar、Spansion、Power Integrations、Cirrus Logic、Amlogic、SMSC 等。

## 3、独立分销商

### (1) 深圳市驰创电子有限公司

该公司成立于 1996 年，总部位于深圳，在美国、香港、绵阳等地设有子公司，在西安、成都、深圳、上海等电子市场设有办事处，员工人数超过 200 人。驰创电子早在 1998 年就开通了免费电话，并建立了全球分支机构一体化的呼叫中心，极大地便利了全球客户的沟通交流。该公司为 ISO9001:2001 认证的企业，是 TBF 12 年会员，于 2006-2009 年连续 4 年被《国际电子商情》选入中国十大读者最满意的元器件独立分销商。

### (2) 捷扬讯科国际有限公司

该公司是一家在市场中处于领先地位的 IC 独立分销商，经营团队拥有多年独立分销行业从业经验，为千余家世界级电子产品制造商提供长期和可靠的服务，主营 SAMSUNG、NEC、AMD、VISHAY 等厂商产品，产品应用领域已广泛覆盖通信、消费类电子、笔记本电脑、工业专用设备。

### (3) 康博电子亚洲有限公司

该公司是一家电子元器件独立分销商，主要在香港、深圳、苏州等地设有办事处，员工人数达到 80 多人，已于 2005 年初通过了 ISO9001:2000 认证，经营品牌包括 AMD、Analog Devices、Atmel、Broadcom、Conexant、Fairchild、Hynix、Intel、IR、Linear Technology、Maxim/Dallas、Murata、Motorola、NS、Onsemi、Panasonic、Philips、Renesas、Rohm、Samsung、ST、Sharp、TDK、TI、Toshiba、Vishay 等。目前，康博面向全球各大 OEM、EMS 工厂提供的服务包括：急缺电子零件查询、帮助客户降低高端主芯片的采购成本、料单配套采购服务、帮助客户将呆滞库存变现、为中小企业优化供应链等。

### (五) 本公司与竞争对手的差异

本公司所处的行业为电子元器件销售行业，公司是以向客户提供技术支持为特色、具备较强增值服务能力的 IC 目录销售商。公司的核心竞争力表现为公司的产品定位能力、推广能力、先进的业务平台以及技术支持能力。

本公司与竞争对手的主要差异如下：

	产品种类	产品价格	产品质量	交货速度	最小起订量	营销体系	技术支持
力源信息	15,000 种 现货	贴近国内 市场价格 水平	高	可做到当天 接单，当天发 货。	可低至 1 片	电话/网络 销售、渠道 销售、大客 户销售相 结合	提供包括 参考设计 方案在内 的一系列 技术支持
国外目录 销售商	数十万种 现货	高于国内 市场价格 水平	高	可做到当天 接单，当天发 货，但有可能 需要从国外 调货。	可低至 1 片	被动销售	较少
授权分销 商	通常集中 精力于少 数销售量 大的产品	贴近国内 市场价格 水平	高	大多数需提 前预定	通常不提供 零卖服务	主要服务 于少数大 客户	通常只向 少数大客 户提供技 术支持
独立分销 商	可以通过 在市场上 配货满足 客户要求	贴近国内 市场价格 水平	部分规模 较小的分 销商产品 质量不稳 定	常常需要在 市场上临时 配货	视库存情况 而定	主要服务 于上门客 户	愿意提供 技术支持， 但技术支 持能力有 待提高

具体而言，本公司与竞争对手的差异表现在以下方面：

#### 1、产品种类

与授权分销商和独立分销商相比，本公司的产品种类更加齐全。授权分销商

由于其客户以大型 3C 企业为主，通常集中精力于少数销售量大的产品，产品种类较为有限；独立分销商自身现货库存往往较少，主要是通过市场上临时配货满足客户的采购需求；而本公司目前代理 18 家国内外著名半导体生产商的产品，拥有 15,000 个型号的现货产品，包括微控制器、系统管理器件、接口器件、数据转换等 10 多个大类，基本涵盖了所有传统的通用类别，可以满足各类客户的需求。

与国外目录销售商相比，本公司由于发展时间尚短，产品种类相对而言仍有差距，例如，业内最为知名的目录销售商 Digi-Key 代理超过 400 家原厂的产品，库存产品种类超过 45 万种。但是，随着自身的不断发展，本公司与国外领先企业的差距将逐步缩小。

## 2、产品价格

本公司以国内客户为主要目标市场，根据国内客户的实际情况以及市场的价格水平制定产品价格，贴合国内市场的实际需求。授权分销商的产品主要销售给大型 3C 企业，价格主要取决于其与大型 3C 企业的谈判结果。独立分销商的产品以满足客户的临时采购需求为主，价格随行就市。国外目录分销商由于运营成本较高，且针对全球市场，尤其是发达国家市场统一定价，其产品价格较高，与国内客户的承受能力差距较大。

## 3、产品质量

大型授权分销商的产品主要向原厂直接采购，以本公司为代表的国内目录销售商和国外目录销售商，产品主要向原厂直接采购或来自其他大型授权分销商，因此三者的产品质量都较高。而部分规模较小的独立分销商由于往往从市场上临时配货，产品质量难以得到保证。

## 4、交货速度

本公司和国外目录销售商都建有规模庞大的现货仓库，可以做到当天接单，当天发货。本公司每年可处理超过 3 万笔业务和 10 万个订单，可在 24 小时内将产品送抵国内主要城市，48 小时内送抵国内二线城市。国外目录销售商的仓库系统和物流配送系统更为强大，但由于其仓库往往设在国外，满足国内客户需求的能力有所欠缺。

授权分销商以满足大批量需求为主，客户向其采购产品需要较长的预订期。独立分销商有时需要临时在市场上配货，偶然性较大，交货速度具有不确定性。

#### 5、最小起订量

本公司和国外目录销售商都拥有完善灵活的仓储管理体系和物流配送系统，以及强大的产品“拆包 → 再包装”能力，能够满足客户各种数量级的采购需求，客户的采购数量可低至 1 片。授权分销商由于业务模式的限制，通常不进行小批量销售，而独立分销商则通常视某一型号产品的库存情况而决定是否提供小批量零卖服务。

#### 6、营销体系

本公司拥有包括 1 个设在武汉的电话/网络销售中心以及遍布全国的 6 个销售处、26 个合作零售网点的完整销售体系，以主动销售和被动销售相结合的各种营销手段全面服务于中国这一庞大而多元化市场中的各类客户。国外目录销售商通常以“大卖场式”的被动销售为主，授权分销商主要面向少数大型 3C 企业建立自身的营销队伍，小型独立分销商主要集中于各类“电子大市场”，以等待顾客上门为主，部分规模较大的独立分销商目前也逐渐开始主动寻找客户进行营销活动。

#### 7、技术支持

目前，各类销售商都已逐渐认识到技术支持的重要作用。相比而言，本公司和国外目录分销商、授权分销商在分销层级上更加贴近原厂，更容易获得最新的产品信息，提供技术支持的能力更强。但是，国外目录分销商受其“大卖场式”被动销售的经营模式所限，提供技术支持的意愿不高，授权分销商主要服务于大型 3C 企业，其技术支持也主要针对这些企业。独立分销商由于自身规模和技术实力的限制，技术支持能力尚有待提高。本公司充分利用自身既贴近原厂，又了解众多行业客户需求的双向优势，提供包括参考设计方案在内的一系列技术支持服务。

综上所述，本公司在多方面综合了国外目录销售商、授权分销商、独立分销商的优点，同时也充分认识到其他类型销售商的竞争优势，与其针对不同层面的市场和不同类型的客户展开差异化竞争。

## 四、发行人的主要业务情况

### (一)主要业务概述

本公司所从事的主要业务是 IC 产品的推广、销售及应用服务。

IC 产业链主要由 IC 设计制造商(业内通常称为“IC 原厂”)、分销商、电子产品制造商三个环节组成。对电子产品制造商，力源信息向其销售 IC，并提供应用增值服务，如产品选型、参考设计方案等，有利于其加快研发进程、优化产品和降低成本；对 IC 原厂，力源信息除代理其 IC 产品外，还利用自身贴近电子产品制造商、了解其实际需求的优势，为 IC 原厂提供产品推广服务，帮助其了解市场实际情况、加快新产品推广速度。本公司是推广 IC 新产品、传递 IC 新技术、整合 IC 市场供求信息的重要平台，是 IC 产业链中联接上游生产商和下游用户的重要纽带。

力源信息是国内著名的本土 IC 目录销售商，主要的销售手段包括电话/网络销售、渠道销售、销售处销售。电话/网络销售主要是以电话、网络销售为主要销售手段，以 EMS 等快递服务作为发货手段，面向全国，特别是当地无销售处或合作零售渠道的区域开展销售；渠道销售主要通过地区性零售商合作，充分利用公司产品品种多，质量有保证等优势，面向当地客户开展销售；销售处主要面向公司重点客户，以技术咨询、应用服务为主要销售手段开展销售。

### (二)主要产品或服务的用途

目前，本公司销售的主要产品为 IC、分立半导体器件、被动无源器件，有 20,000 多个品种，现货库存有 15,000 多个品种，主要类别构成如下：

序号	产品类别	原厂	用途
1	微控制器器件	ST、Freescale、TI、Fujitsu、普芯达	嵌入式电子产品主控芯片
2	电源管理器件	ON、Intersil、TI、ST、Microchip、普芯达	电子产品系统供电和管理
3	系统管理器件	Intersil、ST、Microchip、ON、普芯达	系统电压监控、异常管理
4	通信接口器件	Intersil、TI、ON、ST、Cypress	有线和无线通信收发器
5	信号放大调理器件	TI、Intersil、ON、ST、Microchip	模拟信号放大、调理
6	分立半导体器件	ON、ST	信号放大、整流、电子开关、信号箝位、静电防护
7	数字电位器器件	Intersil、ON、Microchip	电压分配调节
8	数据变换器件	TI、Intersil	模拟和数字信号的相互转换

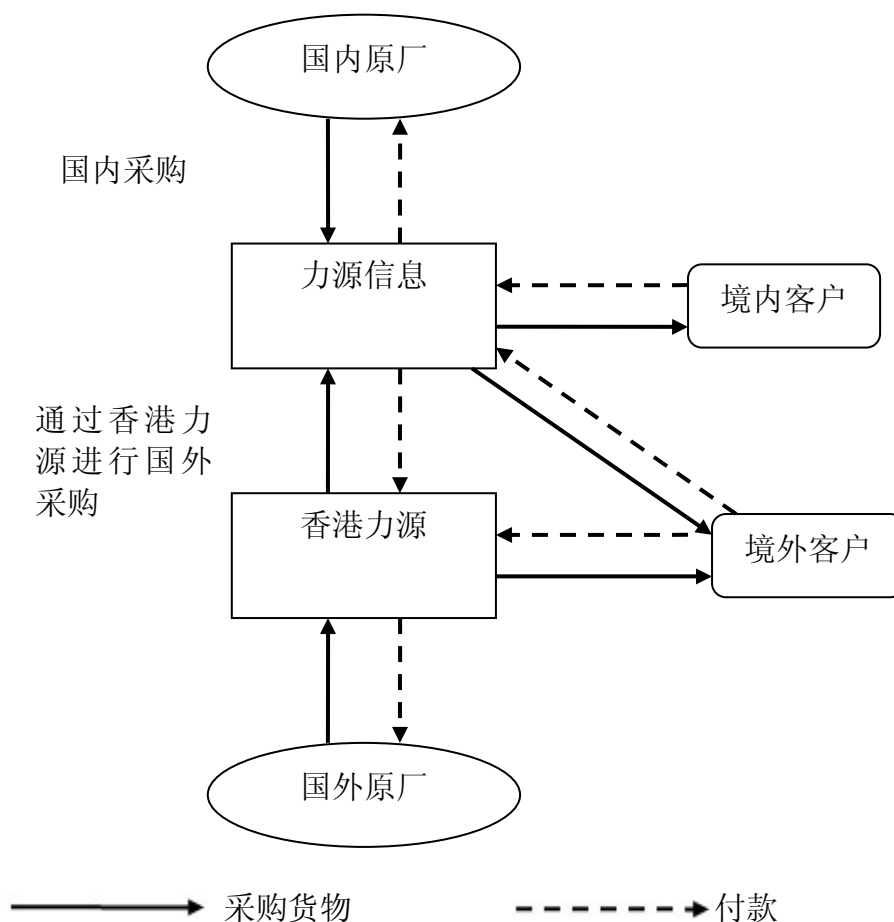
9	时钟管理器件	Intersil、ST	为电子系统提供实时时钟
10	模拟开关器件	Intersil、ON、TI、ST	模拟信号分配切换
11	数字逻辑器件	TI、ON	数字信号逻辑变换、电平转换
12	存储器器件	ST、ON、Microchip、普芯达	数据存储
13	功率驱动器件	ON、ST、TI、Intersil	信号功率放大驱动
14	无源被动器件	风华高科、禾伸堂	电阻、电容、电感等电子系统配套分立器件
15	开发工具	ST、ON、Intersil、TI	MCU 等复杂器件开发、评估

### (三) 主要业务模式及流程图

目前，本公司主要业务流程为：本公司市场部基于客户的订单情况及市场需求的判断，向电子元器件原厂下订单进行采购，电子元器件原厂在完成生产后将货物发至香港力源，香港力源在收到多个批次的货物后，根据本公司市场部、销售部的指令，按照客户订单对货物进行分类整理，一部分货物直接由香港力源销售给在香港的客户，一部分货物则销售给本公司，由武汉力源用于在国内市场的销售。香港力源在收到本公司及香港客户的付款后，根据海外采购订单约定的付款时间向海外供应商付款。

本公司整体业务流程如下图所示：





### 1、本公司采购模式

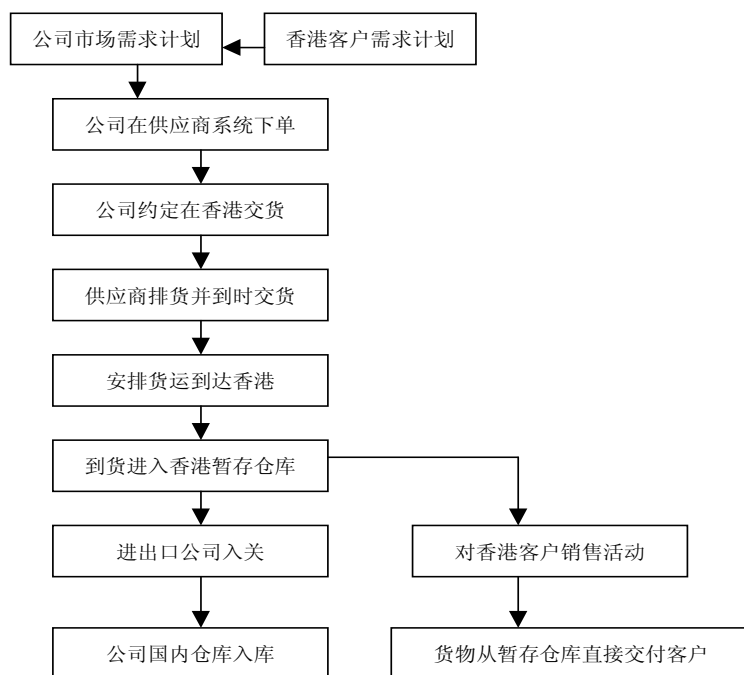
力源信息的采购分为两部分，向国内原厂采购的部分，由力源信息直接在国内采购，需要进口的部分通过香港力源进行。对进口部分通过香港力源进行的主要原因为：其一，目前主要的 IC 原厂都位于国外，香港是传统的电子产品国际集散地，IC 原厂习惯于在香港交货；其二，香港地区商业环境成熟，物流系统发达，运输条件便利。

香港力源收到产品后，除留下自行在香港销售的部分外，其余产品由力源信息通过向香港力源采购的方式进口至国内，并按规定缴纳各种相关税费。

由于公司采用多种销售渠道拓展业务，并且利用参考设计方案带动公司的销售(详见后“2、本公司销售模式”)，因此公司对 IC 采购量的管理也采取多种方式：对于由参考设计方案驱动，或者由规模较大的客户产生的需求，公司采取按单订货的采购方式，即根据客户的需求量决定采购数量；对于由分销渠道所产生

的购买需求，公司按照分销网点上报的需求量决定采购数量；对于上述两种方式以外的其他小批量需求，公司根据市场需求情况对每一型号产品设定最小库存量，并根据库存情况及时补充。

公司的进口采购流程及香港力源业务流程如下：



## 2、本公司销售模式

公司为国内著名的 IC 目录销售商，公司的目录销售业务分为电话/网络销售、渠道销售、大客户销售三个部分。目录发放是公司业务的起点，公司通过各种渠道将产品目录发放至客户手中，客户根据需要选择合适的产品，并通过电话、网络、力源信息分销网点、力源信息销售处等各种渠道与公司取得联系，提出采购需求，公司再通过相应的渠道处理发货、收款等各项业务流程。

在销售过程中，公司会根据客户的实际情况，向客户推荐现有的参考设计方案，或者按照客户的要求开发新的参考设计方案，并为客户选择与参考设计方案相适应的 IC 产品。

上述业务的具体模式及流程图如下：

### (1) 目录发放

目录是公司销售业务的基础和起点，公司现有的产品目录包括 16 大类，超过 20,000 个型号的产品，并且包含公司计划推广的部分参考设计方案。同时，公司产品目录也逐渐成为与公司有合作关系的 IC 原厂的产品推广平台，IC 原厂可以利用公司的产品目录，以广告的形式推广其部分产品。

根据市场需求变化和 IC 原厂的生產情况，公司随时对产品库存进行调整，定期根据库存情况调整产品目录，并向客户发放，具体流程如下：

①公司内部技术人员、市场人员、销售人员根据现有库存情况确定产品目录的产品种类、产品价格、公司计划推广的产品解决方案等内容。

②制作产品目录并印刷。

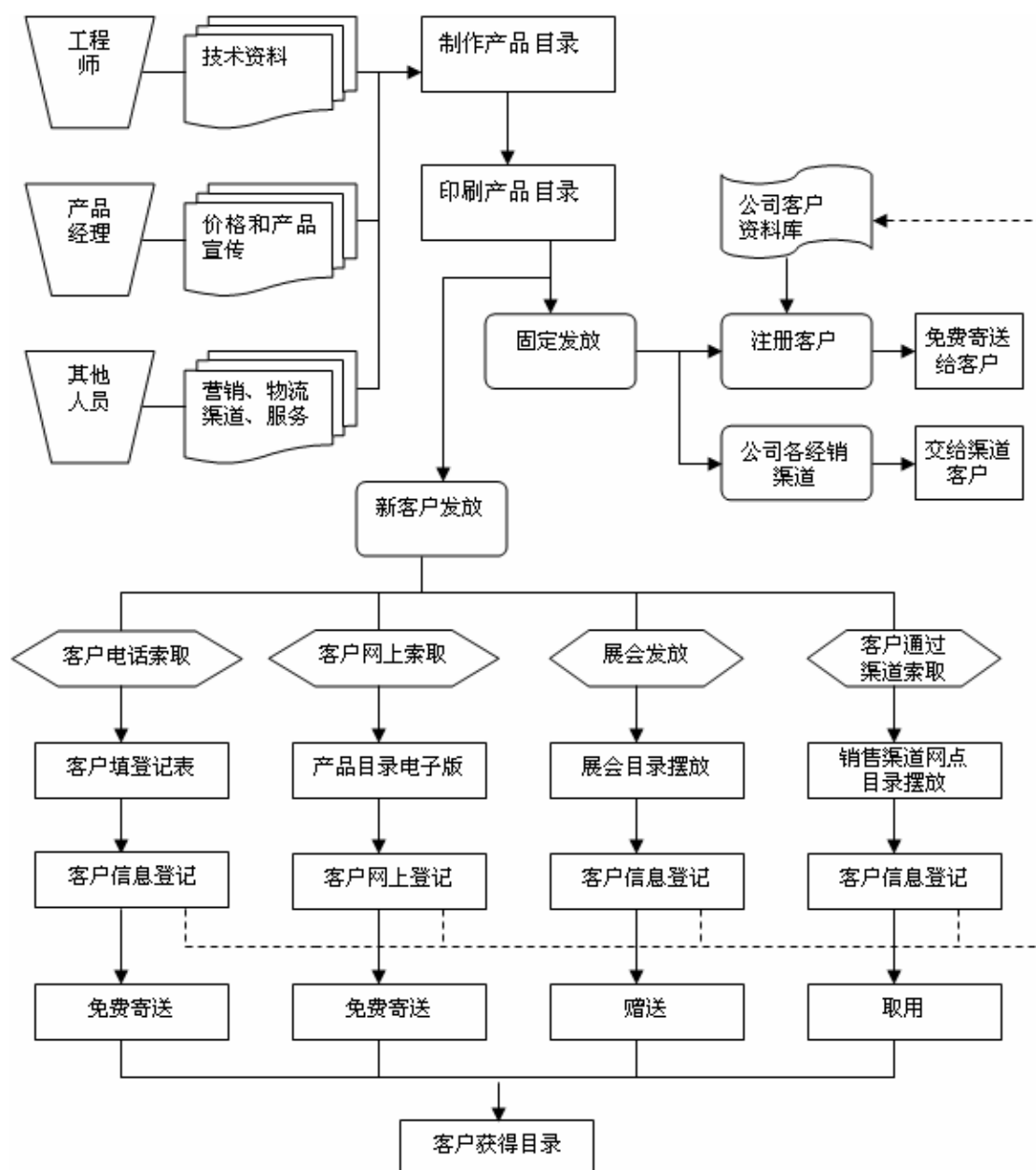
③将产品目录发放给现有客户。

A、对公司客户资料库中已经存在的注册客户(包括电话/网络销售客户，以及通过销售处进行维护和销售的客户)，通过 EMS(邮政特快专递)等方式由公司直接发放；对分销渠道客户，公司将目录发放给分销网点，并通过分销网点发放给客户。

B、对通过电话、网络等方式向公司索取目录的新客户，公司将对其进行登记，将其信息录入公司客户资料库，并通过 EMS 等方式向客户发放。

C、对在展会上向公司现场索取目录的新客户，公司将向其现场发放，对其信息进行登记并录入公司客户资料库。

上述过程的流程图如下：



(2) 电话/网络销售

电话/网络销售是通过电话、传真、邮件等远程服务方式，服务于不见面客户的一种业务模式。电话/网络销售客户来源于公司的各种宣传，包括广告、展会、发放产品目录，也包括由现有客户介绍而来的新客户。

电话/网络销售业务的一个重要特点是产品和客户作为销售业务的两端，其数量都非常庞大，这意味着进行该类业务需要处理大量的信息，因此，该业务必然要建立在完善的仓储、物流及信息系统的基础上。公司销售代表对客户的服务都基于网络和系统，销售代表可以即时通过公司内部网络查询产品的各项技术资料 and 参数、产品价位、产品库存和到货信息，结合客户的购买背景，对客户进行

产品选型指导、产品应用咨询、产品交易沟通，最终实现销售。若客户可能应用公司的参考设计方案，则会转由公司的应用工程师与客户进行沟通，帮助客户选择适当的参考设计方案，以及相应的 IC 产品。

电话/网络销售业务是公司掌握市场动态和行业信息的重要渠道，由于电话/网络销售业务的客户很多都是处于研发和小批量生产阶段，而研发和小批量生产往往代表了电子产品行业的发展方向，因此，掌握了研发和小批量生产阶段的客户信息和产品信息，也就意味着掌握了市场的发展方向，公司可以利用这些信息进行市场研究，确定相应的备货策略、价格策略和销售策略。同时，公司研发项目的立项基础，也来自于对广泛客户需求和研发信息进行综合分析后的提炼，只有在充分掌握市场和客户需求后，才能结合上游资源，确定公司研发方向和目标。

电话/网络销售的具体流程如下：

①尚未成为公司注册客户的潜在客户根据自身需求，通过翻阅公司的产品目录，或通过在公司网站上查询，发现合适的产品。

②潜在客户通过与公司的电话联系，或通过公司网站的客户注册系统，注册成为公司的注册客户，其资料进入公司的客户资料库，开始享受公司所提供的系统化服务。

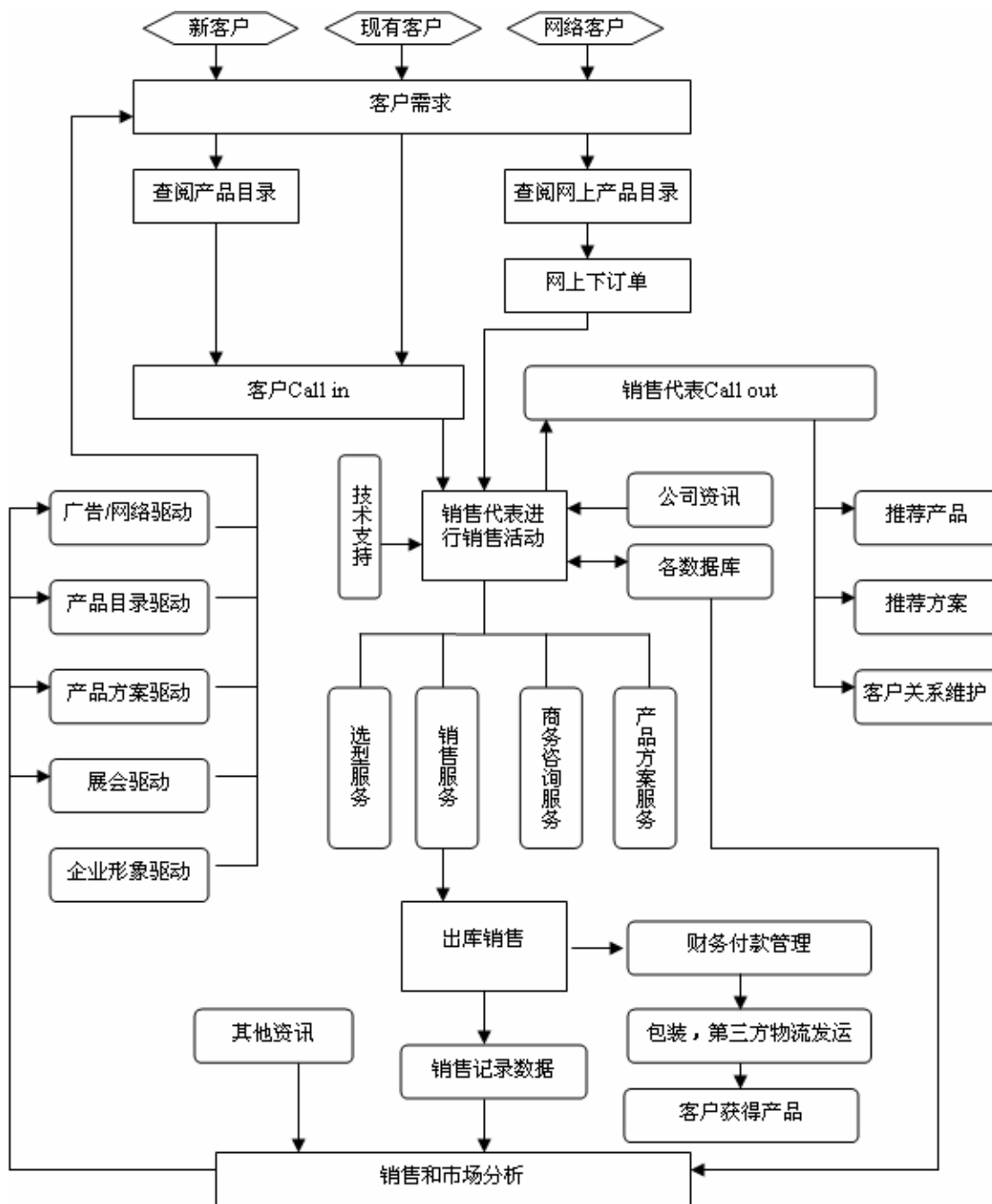
③注册客户直接通过网络下订单，或通过电话与销售代表联系，销售代表向其提供选型服务、商务咨询服务、产品方案服务以及销售服务。

④若客户确定购买公司产品，则网络系统或销售代表通知客户付款，待客户款项到账后通知仓库发货。

⑤无论客户是否购买公司产品，客户资料都进入公司客户资料库，并对现有客户资料进行更新。

原有注册客户通过翻阅产品目录，或通过公司网站发现合适产品后，其购买流程与上述步骤③～⑤相同。

上述过程的流程图如下：



### (3) 渠道销售

中国的 IC 市场较为复杂，从供应的角度来看，目前以及未来相当长一段时间，原厂直销、授权分销商、独立分销商、目录销售商以及电子市场等供应渠道将维持共存的局面。由于 IC 分销行业的整合需要时间，在小批量市场上，电子市场中的柜台经销商、小规模贸易商等仍将占据较大的比例。从客户角度来看，受传统采购习惯的影响，以及出于成本因素的考虑，许多客户，尤其是中小客户，仍将主要从与其关系较为密切的中小型分销商处采购。

而在地域上，由于中国的地域辽阔，虽然目前中国的 IC 产品集散地主要集中在深圳、北京、上海三地，但并非所有的需求客户都会长途采购，更多的则希望就近采购，所以以货物集散的角度来看，在武汉、天津、南京、杭州、成都等二线城市，合肥、长沙、南昌、石家庄、太原等三线城市，中小型分销商仍将占据一定的市场。他们既是力源信息的潜在竞争对手，也是力源信息的潜在辅助力量。

力源信息目前在全国拥有 26 个合作零售网点，基本覆盖了上述一、二、三线城市，其业务作为渠道销售在公司进行统一管理。渠道销售的主要是公司热门产品和具有资源优势的产品，这有利于公司扩大产品的市场占有率、提升产品销量以及向原厂争取具有竞争力的价格。此外，部分分销网点还利用自身熟悉当地市场，了解客户需求的优势，向客户提供各种增值服务，从而间接帮助力源信息进一步扩大市场。

本公司的合作零售网点，主要是在电子市场集中的区域开设零售柜台，面向零散客户销售本公司代理的产品。本公司的合作零售网点均与本公司无产权关系。

由于电子产品零售业务极为分散，零售渠道维护成本较高，业务量较低，本公司没有自己建设零售渠道，而是与这些合作零售网点建立供货关系，通过这些零售网点保持在零售市场的影响力。同一零售网点可能在不同城市或同一城市内拥有多个营业机构，根据这些营业机构向本公司采购规模的不同，本公司授予这些营业机构不同称号，享受不同的信用政策和价格支持。

根据业务规模的不同，本公司的合作零售网点所拥有的营业机构划分为旗舰店、专卖店、连锁店、代理零售店、连锁专柜等 5 大类，在签订合作协议之前，本公司还需要对合作者进行各方面的考察，包括合作者是否为依法纳税、合法经营的经济实体，在当地电子市场的影响力，技术支持能力，门店位置等。

除上述合作方式外，本公司还有一类商业合作伙伴，称为“增值代理商”。本公司对增值代理商的定义为：资金实力较强，与本地客户有密切的合作关系，但是缺乏产品的代理权和技术支持能力的代理商。本公司在技术、产品等方面给

予增值代理商有力支持，增值代理商则给予客户资金方面的支持，最终实现三方共赢。

目前，本公司共拥有 6 家增值代理商，这些增值代理商若本身兼营零售业务或拥有零售营业机构，则本公司将其归入合作零售网点，若不兼营零售业务且不拥有零售营业机构，则本公司不将其归入零售网点，而仅作为增值代理商。目前本公司有 4 家增值代理商归入零售合作网点，2 家未归入零售合作网点。

包括上述归入合作零售网点的 4 家增值代理商，目前，本公司合作零售网点为 26 家，共拥有 31 家营业机构，与 2 家未归入零售合作网点的增值服务商合计共 33 家。

在渠道销售模式下，分销网点直接接待客户并向客户出售产品，销售价格按照力源信息产品目录的标准执行，分销网点自身的采购全部来自力源信息，采购价格则低于力源信息产品目录的标价，以此来保证分销网点的盈利。

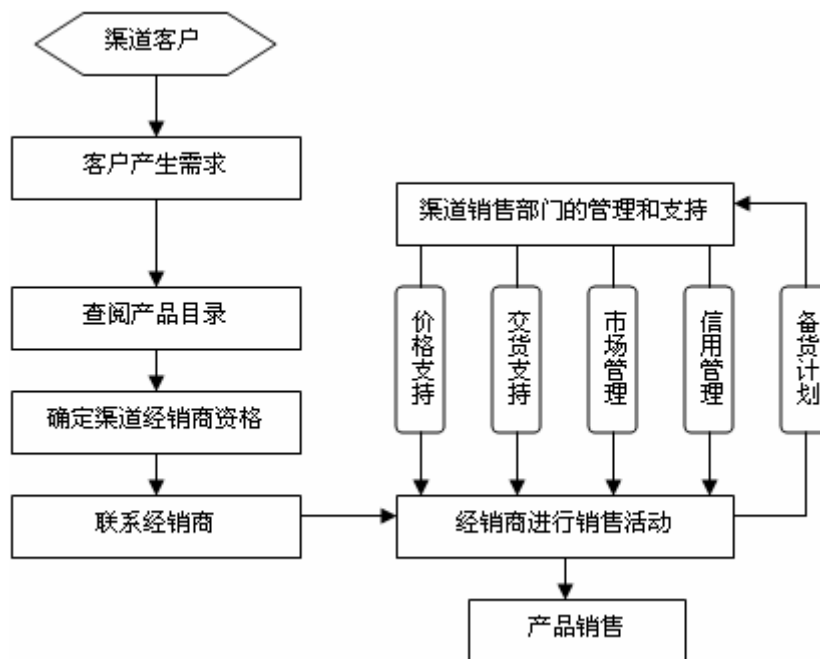
渠道销售的具体流程如下：

①客户根据自身的 product 需求，通过查阅力源信息的印刷目录或网站获取产品信息，发现自身想要购买的产品。

②客户按照产品目录中印刷的地址，就近选择力源信息的产品目录中印刷的地址，就近选择力源信息的产品目录中印刷的地址，就近选择力源信息的分销网点购买产品，之前已与某些分销网点建立了联系的客户则直接前往自己熟悉的网点购买产品。

渠道销售的流程图如下：





#### (4) 大客户销售

力源信息是以中小企业为主要目标市场的目录销售商，业务以满足中小客户的研发、试生产等小批量采购需求为主。但是，当客户的产品生产完成从小批量生产到大批量生产的转变之后，其对 IC 产品的需求也将随之上升，也有部分在中小企业中相对而言需求规模较大的客户直接向力源信息提出采购需求，此时，力源信息内部就将这部分客户归由大客户销售部门负责。

需要指出的是，由于力源信息的目标市场是以中小客户为主的小批量市场，因此，这部分相对而言规模较大的客户在 IC 市场中仍然属于中小企业。力源信息的策略是服务于中小客户，而不主动涉足 3C 等典型意义上的大客户。

公司对大客户采取设立分公司和销售处就近服务的模式，公司目前在上海设立有 1 家分公司，在北京、广州、成都、深圳、武汉、珠海各设有 1 家销售处。这些机构靠近我国 IC 相关产业较为集中的地域，潜在市场巨大。

大客户的特点之一是其对于包括参考设计方案在内的技术支持的要求比其他客户更高。因此，力源信息在分公司和销售处配备具有一定技术基础的销售工程师，负责对大客户的研发、采购、财务等相关人员进行跟踪服务，及时处理问题并定期拜访。销售处还配备资深的应用技术工程师 (FAE) 负责对客户进行技术服务，主要服务内容包括：产品方案的研发合作、产品方案推荐、产品选型推荐或产品替换建议、解决产品应用中的各种技术问题等。

公司针对大客户的销售工作流程如下：

①大客户的确定：

A、潜在客户通过电话或网络注册成为力源信息的注册客户，通过查阅力源信息的纸质或网络产品目录发现自己所需要的产品，并就自身的需求与公司进行交流。公司根据该客户的行业、规模、需求量、信用记录等确定是否将其归为大客户。

B、现有注册客户在其规模达到一定级别后，力源信息通过公司内部评估体系确定是否将其归为大客户。

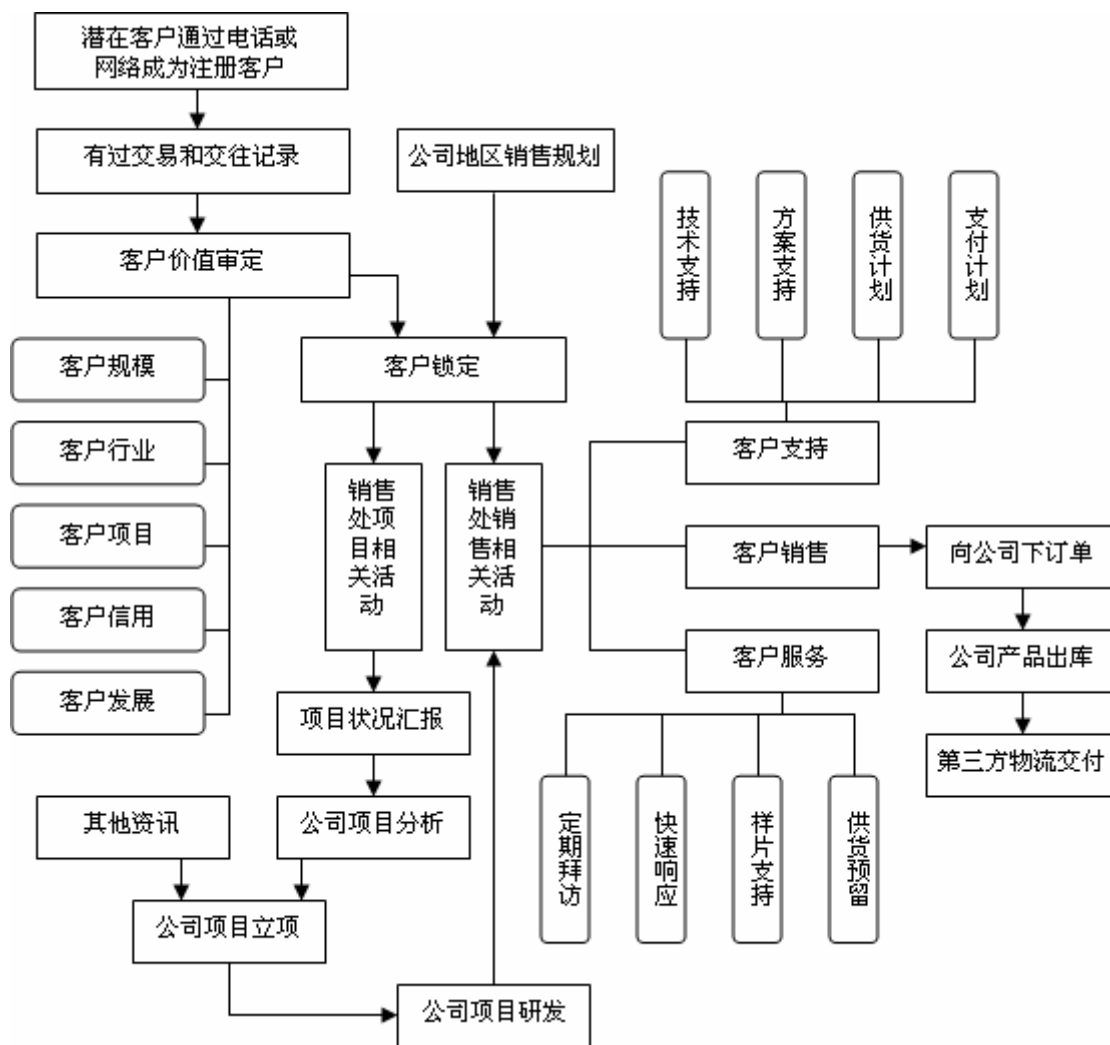
②确定大客户后，力源信息根据公司内部的地区销售规划，确定具体负责对该客户提供服务的分公司或销售处。

③对大客户销售及相关服务：

A、若客户仅向公司购买 IC 等电子元器件，则分公司或销售处根据客户需求向公司发出产品订单，由公司将产品调拨出库，并交付第三方物流公司向客户运送。分公司或销售处自身不维持库存，不直接向客户发货。

B、若客户向公司提出希望获得技术支持，如参考设计方案，则公司内部经过对客户需求的评估之后进行研发立项，并通过研发方案推动客户向公司采购产品，进而达成销售。

大客户销售的流程图如下：



(5) 参考设计

力源信息经营模式的特点之一在于，公司并非仅仅依靠产品目录和现货库存进行被动式销售，而是基于客户的实际情况，主动为客户提供各种参考设计方案，帮助客户降低研发成本。这既是国内电子产品制造商，尤其是中小企业的需求，也与全球范围内 IC 销售商的发展趋势相一致。

力源信息所提供的参考设计方案本身并不向客户收取费用，公司的收益来源于通过参考方案所带来的 IC 产品的销售收入。这一模式的优点在于，IC 作为现代电子产品的核心和基础，对整个电子产品的性能和稳定性起着决定性的作用。对客户而言，采用一个参考方案，产品定型之后，若更换 IC，则需要重新进行一轮完整的设计、测试、试生产过程，公司将面临一系列风险。因此，在电子产品制造业，产品定型之后，很少会对 IC 等核心部件进行更换。工业控制领域的

客户，由于其产品对稳定性的要求比其他行业更高，同时由于其产品本身毛利率较高，IC 在其产品成本中所占的比例较低，这一点表现得尤为突出。

公司参考设计的主要流程如下：

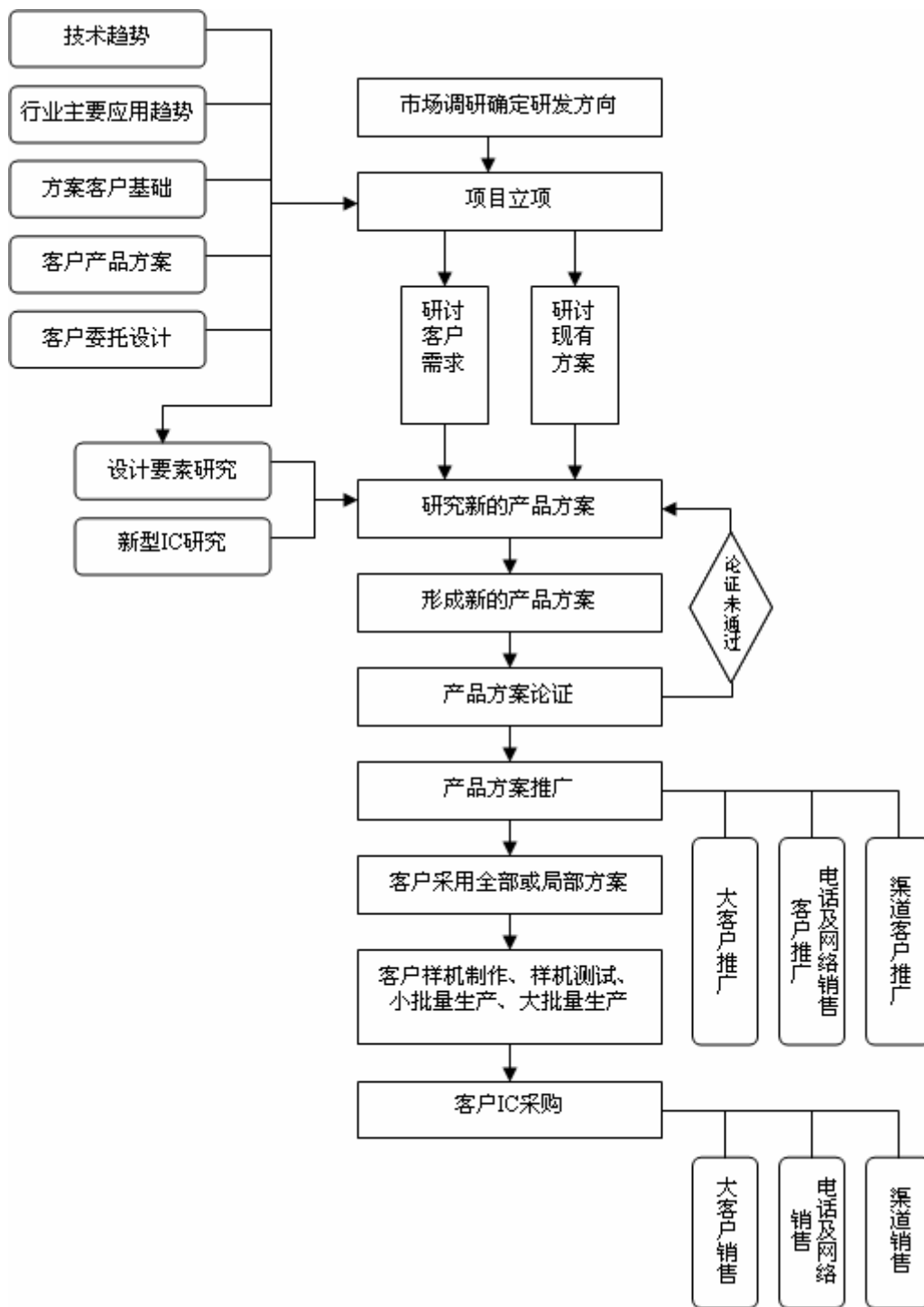
①公司根据市场调研情况确定研发方向，然后结合行业技术趋势、应用趋势、客户要求等进行项目立项。

②根据对客户需求进一步深入分析的结果，并结合公司现有的参考设计方案，研究新的参考设计方案。

③形成新的方案并进行论证，论证通过后通过各种销售渠道进行推广。

④客户采纳参考设计方案后，公司向客户销售该方案所采用的 IC 产品并获取利润。

公司参考设计的流程图如下：



(6) 各种销售渠道之间的协调运作

电话/网络销售、渠道销售、大客户销售都是基于产品目录和公司丰富的现货库存，这三种方式构成相互补充的有机整体。其中，电话/网络销售有助于公司扩大客户基础，发掘潜在商业机会，这些客户在发展到一定规模后可以转化为大客户，为公司带来更高的收入和利润；渠道销售适应中国国情和市场现实情况，

可以充分利用现有各种市场资源；分公司和销售处面向大客户，可以促使公司提高技术水平，帮助公司提升业务量，进而增加对原厂的议价能力。

### 3、香港力源在本公司业务模式中的作用

#### (1) 香港力源的作用

香港力源是应本公司业务运作必须涉及香港相关操作的特点，依照国内法律和香港法律成立的一家在本公司控制下运作的、对公司业务起辅助支持作用的全资子公司。香港力源的主要作用为自海外原厂收货、存货管理、向本公司发货、根据本公司要求向香港客户销售。香港力源财务由公司总部监督和控制，收货、存货、发货接受公司市场部监督管理。

#### ① IC 采购

本公司与海外 IC 供应商直接签署产品代理合同，具备其授权分销商资格。本公司市场部根据市场需求情况在供应商系统下单，约定价格、交货时间、付款时间，交货地点为香港；市场部收到厂商到货通知后，将其转至香港力源；香港力源负责收货，将到货清单反馈给市场部，将货物进入库存管理。香港力源根据本公司与供应商约定的付款周期向供应商付款。

#### ② 国内销售

香港力源库存清单实时与本公司市场部同步，本公司市场部根据订单情况对本公司仓库及香港力源仓库中的存货进行统一管理。市场部根据国内市场及销售状况，拟定发货清单，香港子公司按需要包装后，以本公司向香港力源采购的形式，由专业进出口公司协助报关并运至武汉仓库，力源信息、香港力源、进出口公司签署三方采购合同，本公司按照与进出口公司的约定向其支付相关费用。

#### ③ 香港销售

本公司销售部将香港客户订单报告给市场部，市场部将收款和发货指令下达给香港子公司，香港客户向香港力源付款，香港力源按照发货指令清单包货，客户自提或交货运公司发货；香港力源负责对客户开具发票，并按照香港法律缴纳 16.5% 的利得税。

综上，在上述模式下，香港力源在本公司采购及销售环节中，仅负责货物的中转，采购及销售、产品定价均由本公司市场部、销售部完成，本公司母公司拥有定价、销售的决定权和独立性。

## (2) 本公司对香港力源的管理

香港力源为本公司全资子公司，本公司自海外供应商的采购均通过香港力源进行。本公司已建立《子公司内部控制制度》、《市场部运作规范》、《武汉力源(香港)信息技术有限公司财务管理办法》，香港力源的经营决策、机构及人员设置、财务管理均在本公司内部控制体系内，香港力源的采购、销售受本公司市场部统一管理，其财务及资金运作受本公司财务部统一管理。

公司的内控制度能够有效执行，大信所对公司内部控制制度进行了审核，出具了大信专审字[2010]第 3-0167 号《内部控制鉴证报告》，其评价如下：

“我们认为，贵公司按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的内部控制于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的。”

## (四) 销售情况

### 1、销售概况

#### (1) 主营业务收入产品分部

按照产品类型划分，本公司销售收入可划分为微控制器器件、电源管理器件、系统管理器件、通信接口器件等 15 种类型。近三年一期，公司按产品类型划分的销售收入情况如下：

产品类别	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)
微控制器器件	2,317.18	20.25	3,112.70	18.25	3,001.81	22.12	1,459.18	16.11
电源管理器件	1,892.17	16.54	3,192.71	18.72	1,529.04	11.27	896.54	9.90
系统管理器件	1,395.76	12.20	2,167.22	12.71	2,139.56	15.77	1,545.14	17.06
通信接口器件	1,634.67	14.28	2,120.42	12.43	1,676.84	12.36	1,052.88	11.63
信号放大调理器件	1,169.12	10.22	1,869.76	10.96	1,421.79	10.48	1,007.31	11.12
分立半导体器件	850.79	7.43	1,363.19	7.99	694.49	5.12	540.40	5.97
数字电位器器件	636.11	5.56	802.43	4.70	813.55	5.99	668.66	7.38
数据变换器件	428.82	3.75	589.15	3.45	721.07	5.31	763.42	8.43

时钟管理器件	303.91	2.66	605.95	3.55	542.94	4.00	388.43	4.29
模拟开关器件	315.31	2.76	430.11	2.52	382.84	2.82	169.24	1.87
数字逻辑器件	172.13	1.50	360.11	2.11	248.33	1.83	214.14	2.36
存储器器件	157.65	1.38	133.41	0.78	123.85	0.91	187.58	2.07
功率驱动器件	110.23	0.96	192.09	1.13	153.03	1.13	80.03	0.88
无源被动元器件	42.26	0.37	80.48	0.47	71.26	0.53	35.86	0.40
开发工具	17.19	0.15	35.57	0.21	51.08	0.38	46.01	0.51
<b>合 计</b>	<b>11,443.31</b>	<b>100.00</b>	<b>17,055.29</b>	<b>100.00</b>	<b>13,571.49</b>	<b>100.00</b>	<b>9,054.83</b>	<b>100.00</b>

## (2) 主营业务收入地区分部

报告期内，本公司母公司销售及境外子公司销售收入情况如下：

地区分布	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)
母公司销售	6,901.20	60.31	11,205.48	65.70	10,779.82	79.43	9,054.83	100.00
境外子公司销售	4,542.11	39.69	5,849.81	34.30	2,791.67	20.57	--	--
<b>合 计</b>	<b>11,443.31</b>	<b>100.00</b>	<b>17,055.29</b>	<b>100.00</b>	<b>13,571.49</b>	<b>100.00</b>	<b>9,054.83</b>	<b>100.00</b>

2007年，本公司尚未在境外设立子公司。2008年以来，本公司境外销售比例迅速上升，主要是因为：受全球金融危机影响，境内电子工业企业整体产能利用率有所下降，其采购规模也受到影响；此外，部分在香港设有分支机构的境内电子企业转为在香港采购，香港力源的业务增长较快。

## (3) 其他业务收入情况

报告期内，公司其他业务收入明细情况如下：

类别	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
技术服务费	136,804.57	--	19,523.16	32,396.40
<b>合计</b>	<b>136,804.57</b>	<b>--</b>	<b>19,523.16</b>	<b>32,396.40</b>

## (4) 主要销售模式销售情况

报告期内，本公司电话/网络销售、渠道销售、大客户销售三种销售模式在本公司主营业务收入中的占比如下：

销售模式	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)
电话/网络销售	3,606.52	31.52	4,965.01	29.11	3,871.90	28.53	2,619.03	28.92
渠道销售	3,280.56	28.67	5,209.79	30.55	4,158.27	30.64	2,686.02	29.66
大客户销售	4,556.23	39.82	6,880.49	40.34	5,541.32	40.83	3,749.78	41.41



合计	11,443.31	100.00	17,055.29	100.00	13,571.49	100.00	9,054.83	100.00
----	-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------	----------	--------

## 2、最近三年及一期向前五名客户销售的情况

报告期内，公司向前五名客户销售额占销售总额的比例如下：

年度	客户	销售金额(元)	占销售总额比例(%)
2010年 1-6月	百富计算机技术(深圳)有限公司	2,683,434.61	2.34
	京信通信技术(广州)有限公司	2,078,558.59	1.81
	浙江大华技术股份有限公司	1,716,239.32	1.50
	四川启明星蜀达电气有限公司	1,229,931.62	1.07
	广州数控设备有限公司	1,181,009.92	1.03
	<b>合计</b>	<b>8,889,174.06</b>	<b>7.76</b>
2009年	京信通信技术(广州)有限公司	7,720,292.86	4.53
	成都威特电喷有限责任公司	4,182,088.65	2.45
	广州迪圣通信设备有限公司	3,139,636.96	1.84
	百富计算机技术(深圳)有限公司	3,577,463.88	2.10
	北京航兴达技贸公司	2,794,657.59	1.64
	<b>合计</b>	<b>21,414,139.94</b>	<b>12.56</b>
2008年	上海佰力电子有限公司	5,256,519.10	3.87
	百富计算机技术(深圳)有限公司	4,890,007.21	3.60
	成都威特电喷有限责任公司	3,591,579.15	2.65
	四川启明星蜀达电气有限公司	3,374,400.10	2.49
	广州迪圣通信设备有限公司	2,282,587.27	1.68
	<b>合计</b>	<b>19,395,092.83</b>	<b>14.29</b>
2007年	上海佰力电子有限公司	10,765,603.18	11.89
	上海盈硅电子有限公司	3,221,223.37	3.56
	广州迪圣通信设备有限公司	2,611,985.46	2.88
	百富计算机技术(深圳)有限公司	1,285,310.26	1.42
	四川启明星蜀达电气有限公司	1,054,905.98	1.17
	<b>合计</b>	<b>18,939,028.25</b>	<b>20.92</b>

由上表可见，本公司主要客户为各电子产品细分领域的龙头企业，有多家为境内外已上市公司。本公司销售客户较为分散，报告期内向前五名客户销售的金额占产品销售总额的比例较低且呈逐步下降趋势，不存在销售收入依赖于少数客户的情况。

### (五)采购情况

2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，本公司对外采购金额分别为6,243.84万元、11,050.29万元、14,841.45万元及10,203.35万元。

香港力源设立之前，本公司由力源贸易协助在香港接收自海外供应商处采购的货物，对其进行分类管理，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。为避免同业竞争，减少关联交易，本公司于2008年4月设立香港力源，由香港力源逐

步承接了力源贸易的采购业务，即负责协助本公司接收自海外供应商处采购的货物，并将所采购的 IC 产品进行分类整理及再包装后，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。2009 年 9 月，力源贸易在海外供应商处的历史订单全部执行完毕，海外供应商已在客户信息系统中将本公司订单的收货方由力源贸易全部替换为香港力源，力源贸易停止经营活动。目前，力源贸易正在办理相关注销手续。自 2009 年 9 月起，本公司接收海外供应商的发货并对其分类管理、报关进口全部由香港力源承担。

2007 年，本公司通过力源贸易向 IC 原厂采购 5,690.64 万元(通过武汉经发自香港进口，占当年采购金额的 91.14%)，自其他分销商或境内生产厂家处采购 553.20 万元(占当年采购金额的 8.86%)。

2008 年，本公司通过力源贸易向 IC 原厂采购 7,782.72 万元(占当年采购金额的 70.43%)，通过香港力源向 IC 原厂采购 200.10 万元(占当年采购金额的 1.81%)，向其他分销商或境内生产厂家采购 3,067.47 万元(占当年采购金额的 27.76%)。

2009 年，本公司通过力源贸易向 IC 原厂采购 5,365.18 万元(占当年采购金额的 36.15%)，通过香港力源向 IC 原厂采购 6,769.01 万元(占当年采购金额的 45.61%)，自其他分销商或境内生产厂家处采购 2,707.26 万元(占当年采购金额的 18.24%)。自 2009 年 9 月起，力源贸易与国外 IC 原厂的业务联系终止，本公司也不再通过力源贸易进行采购。

2010 年 1-6 月，本公司未再通过力源贸易向 IC 原厂采购，目前公司通过香港力源向 IC 原厂采购 9,070.23 万元(占当年采购金额的 88.89%)，自其他分销商或境内生产厂家处采购 1,133.12 万元(占当年采购金额的 11.11%)。

2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月，本公司所采购的 IC 中，来自前五名 IC 原厂的 IC 采购金额分别为 5,731.71 万元、9,804.58 万元、14,154.82 万元及 8,405.74 万元，占同期采购总额的比例分别为 91.80%、88.73%、95.37% 及 82.38%。

本公司所采购的 IC 主要来自于以下原厂：英特矽尔(Intersil)、安森美(ON)、意法(ST)、德州仪器(TI)、塞普拉斯(Cypress)、富士通(Fujitsu)、微芯

(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、立迪斯(Leadis)、禾伸堂、风华高科、普芯达、ROHM、光宝科技、芯唐科技、创达特科技、香港晶体、圣邦微电子等。

本公司所采购的产品中，占比列前五位的原厂品牌如下：

年度	原厂品牌	采购金额(万元)	占采购总额比例(%)
2010年 1-6月	英特矽尔(Intersil)	3,185.97	31.22
	安森美(ON)	1,785.30	17.50
	意法(ST)	1,612.77	15.81
	德州仪器(TI)	1,251.98	12.27
	普芯达(CW)	569.72	5.58
	合计	8,405.74	82.38
2009年	英特矽尔(Intersil)	4,971.95	33.50
	安森美(ON)	3,526.28	23.76
	意法(ST)	2,604.77	17.55
	德州仪器(TI)	2,590.26	17.45
	飞思卡尔(Freescale)	461.56	3.11
	合计	14,154.82	95.37
2008年	英特矽尔(Intersil)	3,416.71	30.92
	安森美(ON)	2,183.73	19.76
	德州仪器(TI)	1,953.76	17.68
	意法(ST)	1,845.65	16.70
	飞思卡尔(Freescale)	404.73	3.66
	合计	9,804.58	88.73
2007年	英特矽尔(Intersil)	2,079.05	33.30
	德州仪器(TI)	1,695.76	27.16
	意法(ST)	1,261.13	20.20
	安森美(ON)	537.50	8.61
	塞普拉斯(Cypress)	158.27	2.53
	合计	5,731.71	91.80

本公司不存在所采购 IC 中来自单个 IC 原厂的的比例超过采购总额 50%或严重依赖少数 IC 原厂的情况，也不存在本公司严重依赖某一外部采购渠道的情况。

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

本公司供应商普芯达为本公司实际控制人赵马克(Mark Zhao)之兄赵依军创办的企业，赵依军持有普芯达 68%的股权。截至本招股书签署日，本公司董事胡斌持有普芯达 20%的股权，本公司副总经理兼董事会秘书王晓东持有普芯达 2%的股权。

除上述情况外，截至本招股书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心人员、主要关联方以及持有发行人 5%以上股份股东在上述客户及供应商中不占有权益。

## (七)产品和服务的质量控制情况

### 1、流动资产价值管理

以仓储商品存货为主的流动资产占公司资产的绝大部分份额，资产是否会因遗失、积压而造成资产流失和贬值，是企业经营管理的重大内容。但公司在这个问题上矛盾并不突出，主要是 IC 行业及 IC 产品的一些特性和公司管理措施到位能对此提供保证。

全球 IC 的供应，是一种按照预测确定生产量的供应链系统，只有按照预测下订单，才能在通常 8~12 周以后拿到货。交货期的长短制造商依据产能和需求的关系进行适时调整，目前的交货期，已经达到了 12~16 周才能交付。

公司向供应商下的订单，都是根据有需求背景的预测而下达，预测包括三个方面，一是客户已经向公司下的订单或签订的合同，到货后可以马上实现销售；二是有广泛需求的热门产品，这些产品是肯定有客户需要的，对此，公司主要控制的是适当的进货量以及具有一定市场竞争力的价格，就可以保证商品在一定的时间内实现销售；三是公司主推的推广产品，公司根据项目推广的客户数据和市场数据，确定一些 IC 为公司推广产品，这些 IC 都是有客户基础和技术基础作为支撑的，也具有最终销售的很大可信度。

有着各种应用方向的工业控制类 IC 产品具有特殊的价值特性，对价格产生最大影响的不是原材料和生产成本，而是供求关系。在 IC 的价格生命周期中，价格一般呈现 U 型曲线：IC 刚推出时需求量有限，价格较高；IC 被大量采用时价格由于竞争而下降到一个稍低的价位；产品停产后由于市场供应难求，往往需要较高的价格才能买到(IC 销售行业中甚至有专门经销停产产品的商家)。正是由于上述价值特性，公司根据预测订货后，若因意外(如客户取消合同)产生的库存短期积压，在公司有广泛客户和长期经营的基础上，产品最终都能实现销售。

### 2、产品库存管理

公司的业务特点决定了存货在公司的经营中占有重要地位，存货管理一直是公司管理的重点，已经脱离了单纯的仓库管理层面，而上升到公司整体运营的高度。经过多年的经营实践，公司逐渐建立了一套科学有效的，涵盖了进、销、存等各个环节的管理体系，存货管理水平不断提高。

首先，就进货而言，公司现有存货均是在现有资金规模下逐步优选出来的，而非简单地将各种产品罗列在产品目录上或堆放在仓库中。在采购产品时，本公司会参考业内知名目录销售商，如 Digi-Key、Mouser、Farnell、RS 等的产品目录，以及各个原厂的产品清单，结合自身的业务特点，从这些目录销售商和原厂所提供的几十万个产品中择优选取适合公司业务的产品，最终确定目前约 15,000 个品种的产品。这也是 Digi-Key 等国外目录销售商的库存产品种类达几十万种，而本公司库存产品种类为 15,000 种的原因之一。

由于本公司所采用的目录销售模式具有更高的技术含量，并非单纯向客户出售产品，而是向客户提供包括产品资料、产品选型、免费样品、小量销售、参考设计、技术支持、供应保障等在内的一揽子服务，因此本公司采购产品时也相应关注以下几点：

(1) 流动性，即在进货时就充分考虑产品未来的销路问题，挑选时侧重热门的、年周转次数高的产品型号，尽量避免冷门、偏僻的型号，不采购可能导致库存积压、造成一年以上存货库龄的产品；

(2) 针对性，本公司拥有庞大的客户群，对各个行业客户的技术特点有深刻的理解，产品采购也相应针对这些客户的技术特点来进行；

(3) 系统性，本公司的技术服务基于对 IC 技术的熟悉和对 IC 产品的了解，是对 IC 功能的进一步开发和应用，相应地，本公司在采购产品时也充分注意各种产品之间功能、规格、价格的匹配性，以尽量满足客户的成套采购需求为导向；

(4) 适用性，本公司向客户提供的技术支持服务中，参考设计方案是较为重要的一环，因此本公司在采购时充分注意所采购的产品适用于本公司推出的参考设计方案，即以参考设计方案带动元器件销售，以元器件销售推广参考设计方案，二者形成良好互动；

(5)前瞻性，针对上游原厂，本公司利用自身在产业链上更加贴近这些原厂的的优势，根据原厂的支持和侧重点来挑选产品，对原厂能够提供较有力技术支持和服务的，或原厂希望开拓的新的应用领域方向的产品型号，优先选择，针对下游电子产品制造商，本公司利用自身对诸多 IC 应用行业需求的认识，以及对整个电子产品市场发展方向的理解来选择产品，从而从上下游、供给与需求两个角度来完善产品采购计划。

其次，在存货的日常管理方面，公司建立了完善的仓储系统。公司的库存商品主要为可以直接用于出售的电子元器件，电子元器件的特点是种类繁多、无产品保质期，但对保管条件要求较高，如果保管不当，芯片引脚容易氧化而导致产品无法使用，出现价值减损。为保证库存商品的质量和安​​全，不致因保管不善而发生价值减损，公司建立了适合电子元器件保管要求的专门仓库，仓库做到了防潮、防静电、防尘的特殊要求。

公司建立了完善的内控制度，定期对库内存货进行库龄分析、检查，及时整理，防止库房贮存管理混乱，杜绝材料变质、偷盗丢失、私自挪用等不良现象的发生。公司对发现的毁损存货，均及时进行了报损的处理。公司对仓库存货的管理采用了 ERP 管理系统，对每批商品的收发均有详细的记录，包括产品的批号、数量、单价、采购来源、收发时间等，对实物的收发采用先进先出法进行管理。

第三，就销售而言，在本公司业务模式下，公司的库存 IC 产品和新引进的 IC 产品都有明确的市场定位和客户定位，有能力既保证满足客户需要，又不产生库存积压。本公司是 IC 产业链中联接上游原厂和下游用户的重要纽带，公司的产品定位能力和推广能力是公司销售的有力保证：

(1)产品定位能力：IC 销售行业属于技术密集型和市场敏感型行业，本公司拥有专业的 IC 工程师团队，与国外主要 IC 原厂保持着密切合作关系，能够及时接触到原厂的最新技术和产品；本公司长期从事中小企业市场的产品销售和技术应用服务，中小企业市场的灵活多变使公司有机会接触各种跨行业的客户需求。二者相结合，使公司具备从技术的角度出发，对产品进行市场定位的能力，能够适时调整产品，特别是引进新产品、淘汰落后产品和控制合理的产品库存。

(2)产品推广能力：本公司拥有较强的推广能力，能够制定优良的价格策略和产品推广策略，并通过参考设计方案、专业杂志广告、半导体行业展会、产品目录、重点产品推广手册、重点城市业务研讨会等方式将各种产品充分推广至尽可能多的行业和客户，从而增强产品的销售量。与行业内的某些大型授权分销商相比，本公司的产品销售量虽然较小，但仍然能获得一些 IC 原厂的授权，其原因就在于公司的产品推广能力已经得到了这些原厂的认可。

上述市场销售能力表现在具体数据上，近三年一期，各期末本公司库存商品 80%以上的库龄均在 6 个月以内，库龄超过 12 个月的比例均在 5%以下，比例很小。

第四，电子元器件的价格走势与手机、电脑等消费类电子产品不同。消费类电子产品，由于其本身受外观、颜色等流行趋势的影响较大，往往在推向市场后即面临降价的压力，而电子元器件作为电子产品的原材料，其生产、销售更加接近于其他工业原材料，推向市场的时间与价格之间并不存在必然联系。

在电子元器件领域，由于各个原厂的产品型号往往数以万计，每年随着大量新产品的上市，也有大量产品停产，而应用这些停产元器件的电子设备在面临更换、维修需求时，就必须向原厂以外的供应商采购。以业内知名的罗彻斯特 (Rochester) 公司为例，该公司的主要业务为制造和销售各大原厂已经停产的半导体产品，目前拥有超过 50 家知名原厂的授权，为这些原厂的客户提供原厂已经停产，而客户仍有采购需求的产品。例如，如果客户需要采购安森美的 MC33362DWG 这一已停产的产品，那么当客户在安森美的网站上查询时，网站就会自动链接至罗彻斯特公司的网站。

因此，目前市场上规模较大的电子元器件分销商往往会储备一些市场需求不大，甚至是原厂已经停产的产品，以满足客户的多样化需求。这一点，在工业或军用领域(这些领域产品更新换代更慢，对产品的稳定性要求更高，轻易不会对其内部各种电子元器件的型号作出更改)的电子产品中表现得尤为明显。相应地，这些存放时间较长的电子元器件也拥有自身独特的价值，其价格并不必然随着存放时间的延长而有所下降。

在具体操作层面，公司通过信息系统保证库存商品的真实可靠，通过商业保险来保证库存商品的成本价值保障。

公司全部商品都纳入数据库管理，产品到货后要办理商品入库手续，入库不单单是实物上架操作，更主要的是录入库存数据库，保证与商品订货清单保持一致。公司的销售直接在库存数据库上实现，每销售一个产品，库存数据库中该产品数量自动减少，出库记录中自动反映销售数据。由于每个商品都处在每天的运转中，因此，产品数量如有误，数据库马上就可以反映出来，公司就可以及时稽查问题。

公司每年安排一次整体库存盘存，每月对库存数量做一次随机抽查，保证仓库商品与数据库一致。

公司除了加强仓库防火、防盗、防湿、防静电管理外，对库存安全还附加购买商业保险。

### 3、进货与仓储控制措施

IC 通常不能够拆封检验，行业内通常将管理进货渠道作为保证产品质量的第一道关。公司主要产品均来自业界知名的原厂，这些原厂都长期委托固定的专业物流公司处理货物的运输，产品质量和运输质量可以得到保证。

在货物报关运输环节，公司长期与专业物流公司合作，确保运输途中的货物安全和产品质量不受影响。

在仓储环节，公司建立了完善的仓库管理制度，科学、规范地摆放产品，严格按三防标准(防静电、防潮湿、防灰尘)管理仓库；定期对库存产品进行盘存，不定期抽查部分热门产品的库存；及时、准确按出库单发放产品，并反馈货运信息，关注市场承运价位，监控承运方的货运质量、价位、服务等方面；仓储部门积极配合销售部门及公司其他部门，处理突发性货运工作。

### 4、对产品质量纠纷的处理措施

IC 产品的生产，依照的是原厂的出厂标准，每个芯片的应用都有着比较复杂的环境因素要求，如电压、电流、环境温度，湿度等，并且根据不同的分级(商业级、工业级、军品级)这些要求均不相同，因此，每个芯片的产品数据手册就

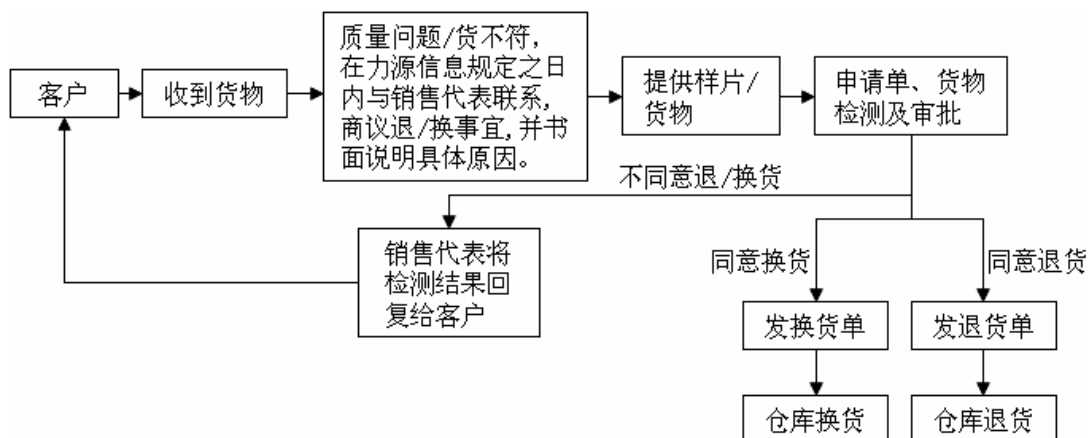


是其质量评判的标准，在规定的参数范围内使用，所出现的问题将由原厂负责，厂商有责任调换或退货。

如果出现质量纠纷，公司将与原厂、用户一起，共同调查产品使用状况，如果属于制造责任，由原厂负责调换，如果属于公司责任，如保管不善静电击穿、管脚氧化等，则由公司负责赔偿，如果属于使用者责任，一般的情况下，公司会与原厂积极协助解决后续问题。

## 5、退换货处理措施

公司建立了完善的退换货流程，若客户在收到产品后发现质量问题或实际到货与订单不符，公司将按照以下流程处理客户的退/换货要求：



## (八) 公司业务的独特性和创新性

### 1、本公司业务模式是对我国 IC 销售模式的创新

本公司属于高科技服务行业，创新性主要体现为业务模式的创新。

#### (1) 传统 IC 分销模式的特点

目前，我国 IC 销售领域的分销商主要为少数几家大型授权分销商和数量庞大的独立分销商。大型授权分销商主要以 3C 领域的电子工业企业及大量二、三级分销商为客户，主要从事量产阶段 3C 电子产品所需 IC 产品的代理及销售；独立分销商则主要从事大宗通用 IC 产品的分销，其产品主要来自于授权分销商以及其他多样化渠道，大多数独立分销商销售的产品种类有限，产品信誉度不一，面对的主要是不特定的客户。除此之外，市场上还有部分技术服务型 IC 销售商，主要专注于特定产品领域的技术方案开发，集中销售围绕该产品方案的 IC 产品。

在授权分销商和独立分销商主导的传统 IC 分销模式下，由于 IC 的设计、生产集中于少数原厂，而 IC 的应用行业和企业数量庞杂，原厂除直接服务于诺基亚、苹果等少数几家世界级公司外，大部分产品通过 ARROW、AVNET 等大型授权分销商进行销售。而大型授权分销商除直接服务于长虹、富士康、联想等大型 3C 企业外，对其余客户往往通过其他较小的分销商，包括数量庞大的独立分销商逐层分销，最终销售给电子产品制造企业，即：

原厂 → 分销 → 再分销 …… → 电子产品制造商

该模式下，产品供需双方都面临较高的机会成本，主要表现在两个方面：其一，由于该模式下的物流和信息流的传导环节众多，加之 IC 的种类庞杂，应用广泛，客户往往需要花费大量时间咨询众多分销商，寻找合适的产品，而且产品质量无法保证；其二，该模式下，原厂与客户之间缺乏直接的沟通渠道，市场对 IC 的最新需求信息无法直接到达原厂，原厂的新产品信息也无法及时传达到客户。工业控制领域的中小企业客户由于其单笔采购量小，产品又不属于市场上的大众消费电子产品，这一特征表现得尤为明显。

## (2) 本公司的目录销售模式的创新性

### ① 对我国现有 IC 分销模式的创新

近年来，传统分销方式之外的国外目录销售商已开始逐步在我国开展业务。所谓目录销售，是指以产品目录（印刷成册或以电子方式在网上发布）作为传播信息载体，并通过网络、邮寄、当面派发等多种渠道向目标市场成员发布，从而获得对方直接反应的营销活动。

目录销售通常用于标准化、体积小、易保存和运输的产品，如图书、化妆品、衣服、配饰等。IC 也具备这些特点，产品规格型号庞大（多达几十万），但技术性更强，即使相同类型的 IC，也存在参数、封装、等级、包装、品牌等差异，需要具有专业知识的人员进行有序归类并以目录的方式提供给使用者，便于他们快速查找、比较，选取最适合的产品。

在目录销售模式下，传统的分销层级被简化为：

原厂（或大型授权分销商）→ 目录销售商 → 电子产品制造商

上述模式减少了由于市场信息不对称所造成的对供需双方的资源浪费，提高了整个市场的供应效率：

其一，目录销售模式以产品目录作为信息载体，方便客户迅速搜索到自身所需要的产品，且产品目录所列产品多为现货，客户的采购需求可以迅速得到满足。全球最大的电子元器件目录销售商 Digi-Key 的仓库面积达 5.57 万平方米，代理超过 400 家原厂的产品，库存产品种类超过 45 万种。本公司作为国内目录销售商的领先企业，规模虽尚难与 Digi-Key 相比，但仍代理 18 家国内外知名原厂的产品，拥有包括微处理器、系统管理器件、接口器件、数据转换等 10 多个产品类别和超过 15,000 个品种的现货产品，拥有超过 10 万个注册客户和 7,400 个交易客户。

其二，以齐全的产品和庞大的客户群为基础，目录销售商充分起到了 IC 产业链上下游沟通桥梁的作用。在下游客户端，由于有着长期的合作关系，客户的产品存在不断地升级换代的需求，因而需要目录销售商不断地将市场最新的技术、IC 介绍给他们。在上游原厂方面，目录销售商帮助原厂推广新产品、新技术，搜集市场信息、客户反映后反馈至原厂的设计部门。

## ②对国外现有目录销售模式的创新

目录销售在我国正在赢得越来越多的市场份额。国外目录销售商主要采用“大卖场式”的纯被动销售模式，即提供多达数十万种的产品供客户自行选择，客户通过目录销售商的纸质目录或网站查询到所需要的产品后，利用电话或网络向销售商下订单，销售商自仓库中将产品调出包装后寄往客户处，客户的购物体验类似于虚拟的家乐福、沃尔玛等大型超市。这一销售模式的优势在于可提供产品的种类庞大齐全，客户可以“一站式”购齐自身所需的各种元器件，这在缺乏类似于中国的华强北、中关村等“电子大市场”的发达国家尤为适用。但是，国外目录销售模式在中国市场也存在明显的不足：

首先，在这种纯被动销售模式下，销售商单纯等待客户上门，并不主动拜访客户、开拓市场，客户与销售商之间缺乏沟通和互动。在目前的中国，由于包括 IC 在内的电子元器件市场尚处于发展的初级阶段，市场尚不规范，IC 分销商的

经营业态较为庞杂，大部分国内客户的采购理念和采购流程亦不完善，销售商单纯依靠“坐等上门”的被动销售方式很难获得大量的客户。

其次，这种纯被动销售模式无法向客户提供技术支持服务。在“大卖场式”的纯被动销售模式下，销售商与客户之间是一种简单的买卖关系，客户完全基于自身对产品和技术的理解进行采购，销售商则被动等待顾客上门，单纯出售商品，并不提供各种技术支持服务。若客户技术实力有限，无法准确判断自身的采购需求，则其所购买的将可能不是适合自身的产品，进而降低了整个市场的产品流动效率。这一点，在研发能力整体偏弱的中国电子产品制造企业，特别是中小企业中表现得尤为明显。

因此，国外现有目录销售模式在满足需求和创造供给两方面都存在不足，加之国外目录销售商的采购成本及运营成本较高，销售价格远高于我国本土 IC 销售商，目前国外目录分销商的客户仅局限于部分外资 IT 企业。

本公司将国外已经较为成功的 IC 目录销售这一模式引入中国，克服了国内 IC 市场原有分销模式下，分销层级过多、信息流和物流不畅的缺点，提升了市场的整体效率。在此过程中，本公司将目录销售模式进一步与中国市场的实际情况相结合，使目录销售更加适应中国的国情：

首先，突破了单纯的“大卖场式”被动销售，以产品目录作为向客户传达产品信息的载体，方便客户快速、准确地检索到自身所需要的产品，在此基础上，建立了包括 1 个设在武汉的电话/网络销售中心以及遍布全国的 6 个销售处、26 个合作零售网点的完整销售体系。本公司以电话/网络销售服务于远程不见面客户，以销售处主动向大客户提供更加贴身的服务，以渠道销售充分利用中国庞大的 IC 分销商体系将产品渗透至市场各个角落，全面服务于中国这一庞大而复杂的多元化市场。

其次，大幅提升目录销售模式的技术含量，使之更好地服务于国内中小企业，尤其是工业控制领域客户的研发需求。本公司的销售模式突破了国外现有目录销售的单纯“卖产品”模式，针对客户在产品的设计、产品定型及批量生产等各个阶段对 IC 等电子元器件的不同需求，向客户提供包括产品资料、产品选型、免费样品、小量销售、参考设计、技术支持、供应保障等在内的一揽子服务。

除上述特点外，本公司所采用的目录销售模式的独特性还表现在，目录销售需要以数量庞大的产品型号服务于庞大且稳定的客户群，这使得本公司的业务模式具有稳固而持久的竞争力和成长性。这一销售模式在初期难以出现暴发式的业绩增长速度，但是却回避了其他销售模式的弱点，使公司成长较为稳健。

## 2、专业化技术服务能力是本公司自主创新能力的直接体现

如上所述，本公司所采用的目录销售模式具有更高的技术含量。普通产品，如百货、服装、化妆品、图书、手机等产品的销售共同特点是：所销售的是终端产品，销售对象是终端使用者，产品的使用也较为简单。相应地，代理商或分销商创造的附加价值不高，在整个产业链中的角色更偏重于物流成分。

IC 销售则具有不同的特点。IC 产品具有高技术特征，它是最终产品的构建细胞，销售针对的是研发设计、小批量生产阶段的产品研发工程师，销售商需要为他们提供设计选型、样品、评估，甚至最终产品的原型参考设计方案，一个产品从推荐最新的、最具性价比优势的 IC 型号，到根据客户要求提供由不同 IC 构建的最终产品的局部或全部原型参考设计方案，到小批量试产，直至量产，时间周期很长，其过程意味着大量技术支持服务，且渗透到客户设计、生产的整个过程。

本公司的技术服务具有三个特点：其一，针对性，本公司拥有庞大的客户群，对各个行业客户的技术支持需求有深刻的理解，能够针对这些客户的要求提供相应的技术支持服务；其二，原创性，本公司的技术服务不同于简单的维修、更换等售后服务，而是基于对 IC 技术的熟悉和对 IC 产品的了解，是对 IC 功能的进一步开发和应用；其三，前瞻性，本公司利用自身对诸多行业的认识和了解，能够开发出更加契合市场未来发展方向的参考设计方案。

目前，本公司拥有 7400 多个交易客户，行业覆盖了工业应用领域的各个细分行业或市场。对于客户端而言，原厂每年有大量的新产品型号推出，本公司掌握着最新的技术资讯，在客户进行新产品的设计选型时，能够提供最新的技术支持服务；对于原厂供应端而言，由于本公司的客户均是本土化的工业应用领域的制造商，本公司更加了解国内产业发展方向，可以向原厂提供市场及客户的反馈，帮助原厂提供针对性更强、更有竞争优势的产品。

本公司这种通过技术服务连接 IC 生产商和电子工业企业的能力是基于长年的经验积累、客户积累、技术资料积累而取得的，是长期投入的结果，无法在短期内被他人所简单复制和模仿，从而形成本公司独有的市场竞争力。

目前，本公司是国家高新技术企业，已经成功申请了五项实用新型专利，并有两项实用新型专利正在申请和受理当中。公司已建立起一套行之有效、适合国内客户需要的研发管理体系，并已建立起一支包括设计工程师(DAE)、产品工程师(PAE)、现场应用工程师(FAE)三个层面的技术服务团队，可以为客户提供设计选型咨询，售前售后技术服务，参考设计方案等一揽子技术服务。公司目前拥有超过 50 个参考设计方案，涵盖了医疗电子、金融电子、智能电表等诸多领域，能够为多个行业的客户提供研发支持，帮助其降低研发成本。

### 3、本公司直接服务于我国科研领域及工业领域的自主创新

IC 是现代工业的粮食，现代化的科研及工业生产无法离开 IC 产品。但是，目前全球 IC 产品的生产主要集中在少数几家公司手中，而中国则是全球最大的 IC 消费市场。中国制造业向高端升级的战略目标有赖于产品设计方案的升级及相应 IC 产品的支持。本公司持续从国外引进先进的 IC 产品，并将其推广应用于国内广大工业控制领域的中小企业及科研机构，不断提升我国科研及工业制造水平，推动我国制造业不断发展。

此外，本公司还利用长期积累的客户网络，着力推广和销售我国本土 IC 产品，扶持本土 IC 产业的发展，加快我国 IC 产业追赶欧美强国的步伐。IC 产业的发展不但决定了国家科技及工业的发达程度，还关乎国家安全。IC 产业的发展代表着我国原始创新能力的提高。本公司将切实为中国本土 IC 产业的发展助力。

### 4、独特的客户结构是公司业务发展的有力保证

在 IC 分销业务中，客户的规模越大，其议价能力也越高，IC 销售商的销售毛利率也越低；客户会要求 IC 销售商投入更多的支持服务成本，IC 销售商也将面对越来越多同行业公司对客户竞争，客户的忠诚度也随之下落；客户会要求更大的信用额度和更长的付款账期，这些因素都可能导致 IC 销售商的经营风险

和财务风险上升。实际上，这也正是半导体销售代理业界通常需要面对和解决的主要问题。

相比传统的大型授权分销商和独立分销商，包括本公司在内的目录销售商对客户的评估标准是完全不同的。本公司对客户的评判标准不是以规模大小而论，典型意义上的所谓大客户，如电脑领域的联想、戴尔，消费电子领域的海尔、长虹、康佳，手机领域的诺基亚等大型生产制造商并非本公司所希望获得的优质客户，反之，工业控制领域的客户才是本公司的目标优质客户。

工业控制领域划分较细，行业本身较为分散，且生产的不是像电脑、手机、电视这样的大众消费品，因此工业控制领域的电子产品制造商绝对规模无法与联想、海尔等公司相比，但每个细分行业内部都存在领先企业。本公司选择这些企业作为自己的目标客户，既是出于业务发展的考虑，也是出于控制财务风险的需要。具体情况如下：

(1) 工业电子领域的中小企业更加有利于本公司的业务发展

① 工业控制领域的中小企业相对于 3C 领域的中小企业的优势

工业控制领域的中小型企业，虽然绝对规模有限，但其基本业务模式为“研发+生产”，技术含量较高，且往往在各自所专注的领域中有自身的独到之处，产品难以被竞争对手所替代，而 3C 领域中的小型客户，产品以大众消费品为主，各厂商之间的替代性较强，经营模式往往为订单驱动型业务，因而工业控制领域的中小企业的生存和发展能力更强。

② 选择中小型企业有利于提高公司的盈利能力和运营效率

中小型企业，由于其绝对规模较小，议价能力不强，因而本公司可以获得更高的销售毛利率。同时，中小型企业因为其自身规模小，对本公司的依赖性更强、忠诚度更高。

对本公司的业务运营而言，由于客户规模小，本公司针对每一个客户所投入的技术支持服务也相应较少，同样的技术支持力量可以服务更多的客户。而且由于客户绝对规模小，IC 销售行业的竞争对手对这些客户的争夺力度也相应较小，本公司对客户的掌控力度也更高，客户管理成本更低。

### ③中小型企业更有利于本公司了解行业发展趋势

本公司的中小型企业客户中有多家在各自的细分市场占据领先地位，而细分市场往往是一个行业技术、商业模式等的创新之处。在与这些客户的合作中，本公司能够更好地了解各个行业的发展趋势，为本公司未来的业务和研发规划打下良好的基础。

#### (2)中小客户更加有利于本公司的财务风险管理

从财务部门对应收账款的管理要求来分析，中小型企业也是本公司的优质客户。在本公司的客户群体中，最小的客户是个人客户和进行基础研发工作的客户，这类销售订单的毛利率最高，客户需要提前支付货款，因而也就不存在信用额度和应收账款账期问题，本公司付出的支持服务成本也最低；本公司对中型客户的销售毛利率相对小型客户较低，而且这些客户会向本公司要求信用额度和付款账期；而对大型客户，本公司需要付出的技术支持和服务成本最高，这些客户要求的信用额度和付款账期也最高。

因此，本公司在与中小客户开展业务的过程中能更好地控制财务风险，而且，本公司的中小客户只是绝对规模小，但由于其往往在某一细分领域占据优势地位，商业信誉依然较好，有利于本公司的财务风险管理。

在本公司的目录销售模式中，客户群呈金字塔结构，其底层由大量的小型客户构成，近三年一期，公司对前五大客户销售额合计占公司销售总额的最高比例为 20.92%(2007 年)，此后均未超过 15%。本公司拥有大量商业价值较高的小客户群，并在逐年稳定增长，这正是本公司有别于业界其他销售模式的独特优势。

### 5、国外相似商业模式的成功范例

在电子元器件目录销售领域，国外较为成功的公司包括 Digi-Key、RS、Mouser、Farnell 等，其中，Digi-Key 与本公司的商业模式更为接近，也更具代表性。

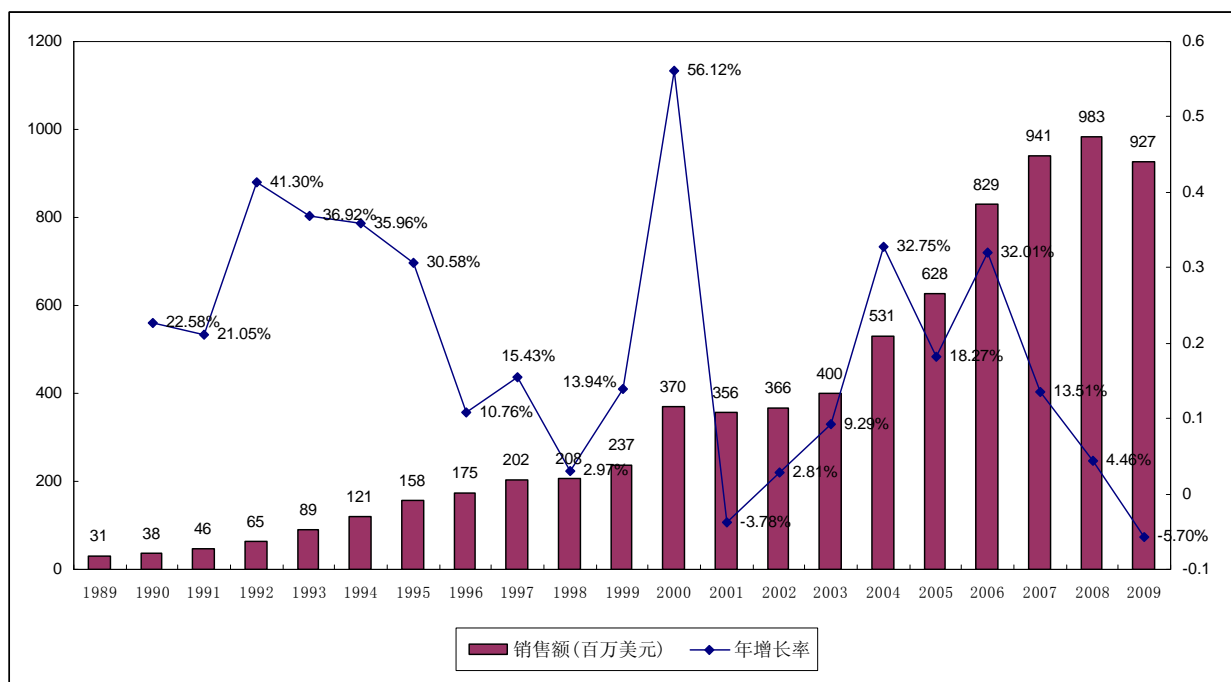
#### (1)Digi-Key 公司简介



Digi-Key 是全球著名的电子元器件目录销售商，在 2009 年的销售额为 9.27 亿美元，是北美第 5 大电子元器件经销商，同时也是全球第 9 大电子元器件经销商，供货商约为 440 家，现货产品型号多达 45 万个。

Digi-Key 一直专注于销售电子元器件，通过邮寄产品目录与网购形式满足电子设计工程师和专业电子元器件采购者的购买需要。Digi-Key 的第一份目录只是一张用打字机打出并油印的薄纸，如今，Digi-Key 每年为北美、欧洲、日本和亚洲的客户印制 25 个版本、超过 2,500 页的目录。除采用英语印刷外，Digi-Key 的目录还翻译为德语、法语、意大利语、日语、韩语、简体中文以及繁体中文。

在过去 20 年中，Digi-Key 的销售额逐渐由 1989 年的 3,100 万美元，发展至 2009 年的 9.27 亿美元，具体情况如下：



数据来源：Digi-Key 官方网站新闻发布和 EDN 公开发布文章和数据

据 Digi-Key 官方网站最新公布的数据，其 2010 年 1~10 月销售额已经突破 10 亿美元。

Digi-Key 的优异销售业绩表明，针对 IC 研发市场和小批量市场的 IC 目录销售商，不会因为单笔业务销售额和销售数量远不及授权分销商甚至贸易型的独立分销商而出现业绩停留在高位无法突破的“天花板”现象。只要维持一定的客

户基础特别是产品供货能力，目录分销商一样可以做到大批量销售模式相同级别的销售规模，同时赢取更高的利润。

## (2) Digi-Key 公司成长要素

Digi-Key 在过去 20 年中，复合年销售增长率接近 22%，这一增长率并非由类似并购等跳跃性因素促成，而主要依靠其自身所代理产品种类和数量的不断扩张，以及其客户数量的同步增长。Digi-Key 的产品广度和服务质量是其区别于其他电子元件销售商的关键因素，也是其在国际上发展和成功的重要原因，这主要体现在以下方面：

①强大的产品供货能力和产品配套能力：这已成为 Digi-Key 相对于其他电子元件销售商最重要的优势之一。从相关数据来看，2005 年，当 Digi-Key 可供产品数为 55 万个时，其销售收入为 6.28 亿美元；2006 年，其可供产品数达到 80 万个后，销售收入跃升到 8.29 亿美元，增长率为 32.01%。而 2007~2008 年，Digi-Key 的可供产品数维持在 100 万个时，其销售规模在 2007 年为 9.41 亿美元，2008 年为 9.83 亿美元。

②业务布局合理：在公司业务布局方面，Digi-Key 提供给客户的全部产品都由设在美国明尼苏达州 Thief River Falls 市的唯一发货中心运送。由于拥有全球的单一发货中心，因此在元器件产品供应的库存调控能力上，Digi-Key 比其他经销商为单一市场或单一区域而设的发货中心效率更高。同时，客户的订单可以从单一渠道出货，而不是从多重经销中心的多重渠道出货，这使得 Digi-Key 成为一家卓越的“一站式”供货商，节省了客户的时间与成本。

③市场定位和客户定位准确：Digi-Key 的市场定位在于以研发市场需求为代表的 IC 小批量需求市场，其主要客户是电子设计工程师，这一群体就商业角度而言是高端客户群，因为工程师在设计阶段采购时关心的不是价格而是服务，包括供货能力、技术支持能力和服务响应速度等。

## (3) 力源信息与 Digi-Key 的相似性

### ①商业模式类似

力源信息和 Digi-Key 一样，都专注于半导体产品的销售，采用的都是目录销售形式，并且都将目标客户的重点定位于电子工程师，因为工程师对产品选型

的确定意味着今后的商业机会。力源信息和 Digi-Key 的最大差距在于产品种类规模，力源信息拥有 15,000 个型号产品的现货库存，而 Digi-Key 的现货库存产品型号为 45 万个；力源信息可以提供的产品型号约为 20,000 个，而 Digi-Key 目前可以提供的产品型号已达 150 万个。目前力源信息所处的发展阶段相当于 Digi-Key 的早期阶段。

## ②市场环境和条件相似

Digi-Key 所处的美国，是半导体产品消费的主要市场之一，同时也是重要的研发市场。相同的情况也在中国逐渐呈现，目前中国已经超越美国成为了全世界最大的半导体消费市场。同时，全世界的电子产品研发机构正在快速向中国转移，加上中国本土的研发力量，力源信息目前所面临的中国市场中的研发及小批量市场，有着比 20 年前 Digi-Key 在美国所面临的更好的市场环境和条件。

## ③企业发展规划一致

力源信息发展的具体思路，就是逐步缩小和 Digi-Key 的差距。目前力源信息和 Digi-Key 的差距首先在于产品资源规模有接近 100 倍的差距，其次在于仓库存储条件和面积差距较大，第三在于处理大批量订单的系统能力。

力源信息本次发行募集资金的用途就是力求针对以上差距做出改进。力源信息募集资金投向分别为：建设 6,000 平方米的现代化货仓、建设产品应用研发中心、建设基于全球领先的 SAP-ERP 的信息系统、增加产品型号规模、增加与主营业务相关的营运资金。五项相结合，公司的可供产品将达到 9 万~15 万个，大幅提高公司的“一站式”供货能力。

## (4)力源信息相比 Digi-Key 的优势

### ①价格优势

Digi-Key 的整个运营团队，包括发货工人都在美国，其劳动力成本远超中国，平均工资差距约为 8 倍，这意味着力源信息若在中国维持和 Digi-Key 一样的人员规模，仅需花费 1/8 的劳动力成本，这使得力源信息可以大幅降低自身的运营成本，进而取得较大的产品价格优势。

### ②区位优势

力源信息身处中国的地理中心——武汉市，这对于服务中国地区的客户更有优势。Digi-Key 目前对中国地区客户的承诺是 57 小时交货，而力源信息可以做到每天下午 3 点钟之前收到的订单当天即安排发货，可在 24 小时内将产品送抵国内主要城市，48 小时内送抵国内二线城市。

### ③技术支持能力

Digi-Key 的销售模式，是大卖场式的一站式供货，但这种模式不完全符合中国客户的要求。中国的中小企业由于产品竞争激烈，更需要缩短研发周期以及提高研发水平，这就需要其 IC 供应服务商能够提供更多的技术支持，力源信息通过参考设计方案驱动销售的营销方式，是相对于 Digi-Key 等国外目录销售商的基本优势之一。

因此，借鉴以 Digi-Key 为代表的国外目录销售商的成功商业模式，并与中国的实际情况相结合，力源信息将创造出更加适合中国市场的商业模式，进而取得企业发展的成功。

## (九)公司成长性的影响因素

### 1、业务发展模式

本公司成功结合了网络及电话销售、大客户销售、渠道销售等多种销售手段，以产品目录为信息载体，主要面向国内广大工业控制领域客户，从事 IC 芯片的推广、销售及服务业务。

本公司的业务模式决定了公司客户及产品品种均十分分散，数量较多。这一方面大幅增加了管理和维护的成本，但另一方面也带来了公司持续稳定的增长趋势，没有过分依赖单一大客户或单一产品领域，使公司避免了业绩的大幅波动，降低了公司的经营风险。

### 2、产品与客户数的积累

如前所述，本公司目前拥有活跃交易客户 7400 多个，广泛分布在工业控制领域各个行业。目前，本公司经销英特矽尔(Intersil)、安森美(ON)、意法(ST)、德州仪器(TI)、塞普拉斯(Cypress)、富士通(Fujitsu)、微芯(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、立迪斯(Leadis)、禾伸堂、风华高科、普芯达、ROHM、光

宝科技、芯唐科技、创达特科技、香港晶体、圣邦微电子等 18 家国内外著名半导体生产商的产品，拥有稳定紧密的供应商资源，拥有包括微处理器、系统管理器件、接口器件、数据转换等 10 多个产品类别和超过 15,000 个品种的现货产品，涵盖所有传统的通用类别，可以满足各类客户的需求。目录销售的突出特点之一是所销售的产品数量和所面对的客户数量都很庞大，而每一笔业务的金额相对较小。这一特点决定了目录销售商的产品数量和客户数量积累需要较长的时间，并非短时间内可以一蹴而就。而当目录销售商所拥有的代理产品和客户达到一定数量，公司业绩将可以取得跳跃式的增长。这也构成了领先的目录销售商对后来者的先发优势。

从近年来本公司的业务演变情况可以看到，目录销售业务在发展初期，需要较长时间的导入期。当公司完成产品和客户的初期积累后，将呈现加速度增长的趋势。

### 3、研发能力

公司与国外目录销售商的重要区别之一在于，公司不仅向客户销售产品，而且以参考设计方案等技术支持服务作为竞争手段之一，向客户提供基于产品的各项增值服务，帮助客户降低研发成本，并利用参考设计方案的排他性锁定客户。对于客户端而言，原厂每年有大量的新产品型号推出，力源信息是这些技术的推广商，掌握着最新的技术资讯，在客户进行新产品的的设计选型时，需要公司提供最新的技术支持服务；对于原厂供应端而言，公司的客户均是本土化的工业应用领域的制造商，相比国外的原厂，公司更加了解国内产业发展方向，或可能潜在得到茁壮发展的应用和市场。因此，公司推出的参考设计方案必须具有原创性和前瞻性。

### 4、存货管理能力

公司的基本业务模式是目录销售，这一模式的特点决定了公司必须拥有完善的仓储及物流系统。目前国际上知名的电子元器件目录销售商有 Digi-Key、派睿电子、RS、Mouser 等，其共同的特点是仓储物流系统发达，运营平台电子化程度高，产品种类齐全。举例而言，Digi-Key 的仓库面积达 5.57 万平方米，代理超过 400 家原厂的产品，库存产品种类超过 45 万种；派睿电子能够提供逾 3,000

多家原厂的产品，拥有 50 万余种现货库存；RS 能够提供约 45 万种产品；Mouser 拥有约 4 万平方米的仓库，拥有约 400 家原厂的产品。

力源信息在武汉拥有两座面积分别为 500 平方米和 512.80 平方米的防静电仓库，经过多年的运营，公司已摸索出一套科学有效的库存、物流管理方法，建立了完善的仓库管理制度。公司所在地武汉自古以来属于“九省通衢”的交通枢纽，这一地理位置为公司物流系统的快速运转创造了良好条件。公司拥有产品再包装能力，每年可处理超过 3 万笔业务和 10 万个订单，可在 24 小时内将产品送抵国内主要城市，48 小时内送抵国内二线城市。与国际知名公司相比，公司的仓储物流系统虽然尚欠发达，但已初步形成可以支撑公司目前及未来一段时期内发展的业务平台，随着公司本次募投项目的顺利建设完工，公司的业务平台将取得巨大飞跃，进而带动公司的业绩增长。

## 5、营销体系

中国作为一个典型的多元结构市场，客户的发展阶段和需求层次各不相同，单一的销售方式难以满足客户的多元化需求。目录销售商的业务体系不能仅着眼于国外目录销售商的现有模式，必须相应地多元化发展。

力源信息突破了传统目录销售单纯的“卖场式”被动销售，在以产品目录作为载体的信息传播平台上，建立了由 6 个销售处、26 家合作零售网点和 1 个电话及网络销售中心组成的销售网络，综合利用包括电话/网络销售、渠道销售、大客户销售等在内的多种销售方式，充分适应中国国情，为中国这一庞大的多元化市场中的各类客户提供及时有效的供货服务。

本次募集资金投资项目中，“仓储及物流中心项目”建成后，可储备约 3 万个型号的待售商品，可以支撑公司达到 6 亿元左右的销售规模；“研发中心项目”计划建设 5 个研究室，每个研究室拟每年研发所在领域最新最先进的 IC 应用产品方案或参考设计方案 3~5 个；“电子商务平台项目”可以对公司的整个资源进行集中的、科学化管理，包括有物料管理(MM)，销售与分销(SD)，财务会计(FI)，管理会计模块，仓库管理子模块，客户关系管理子系统(CRM)等系统，配套设施包括大约 150 个坐席的企业呼叫中心，支持公司的目录销售、客户服务和技术咨询。

以上述固定资产投资项目为运营基础，公司将在 3~5 年内将公司的供应商规模扩大到 20~25 家左右，产品种类增加到 28~35 种，重点增加中国市场上知名的国际品牌产品，技术成熟、质量稳定、具有价格竞争力的本土品牌产品，以及目前还没有的 IC 产品类型，电阻电容、连接器、继电器等被动器件；将公司每年的交易客户数扩大到 20,000 个以上；将公司的产品覆盖率提升到大部分客户 BOM 的 40% 满足率左右；将年销售规模扩大到 3 年以后 2012 年的 3.8 亿元、5 年后的 6.17 亿元，在整体上提升公司的影响力、竞争力和市场占有率。

## 五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产

### (一) 主要固定资产

本公司主要的固定资产为机器设备、办公设备、运输设备等。截至 2010 年 6 月 30 日，本公司主要设备情况如下：

序号	设备名称	账面原值(元)	账面净值(元)	成新率(%)
1	机器设备	1,281,791.18	408,319.52	31.86
2	办公设备	3,008,080.16	1,519,284.31	50.51
3	运输设备	1,983,704.75	1,205,070.50	60.75
4	其他设备	235,098.13	93,602.70	39.81

注：成新率 = 固定资产账面净值 / 固定资产账面原值。

本公司固定资产成新率较低，主要是因为本公司固定资产主要为办公设备，更新换代较快，折旧年限较短。

### (二) 主要无形资产

#### 1、土地使用权

土地使用权证号	核发时间	地址	土地用途	面积(m <sup>2</sup> )	到期期限
武新国用(2009)第 034 号	2009 年 5 月 31 日	东湖开发区光谷大道以西、湿地公园以北	工业用地	7679.58	2059 年 3 月 4 日

截至 2010 年 6 月 30 日，上述土地使用权原值 1,828,596.00 元，账面价值 1,779,833.44 元。

2009 年 5 月 31 日，本公司取得了武新国用(2009)第 034 号土地使用权证，宗地面积为 7,679.58 平方米，宗地位于东湖开发区光谷大道以西，湿地公园以北，宗地用途为工业用地，使用权出让年限为 50 年。

本公司拟在该宗地处建设综合大楼，作为本公司新的办公场所。本次募集资金投资建设的仓储及物流中心、研发中心、及电子商务平台均位于公司拟建的综合大楼内。

截至目前，本公司已完成该土地使用的规划方案审批，正在进行施工图审批和土地表面附着物的清理。

公司共支付购买土地款 182.86 万元，资金来源为公司自有资金，购买土地款项未包含在募集资金项目所需资金之内。本公司以自有资金先期投入部分，在募集资金到位后予以置换，购买土地款不包含在募集资金置换范围内。

## 2、商标

### (1) 力源信息目前拥有的商标

编号	注册商标	商标号	类别	注册人	有效期限
1		3069999	第 35 类	力源服务	2003 年 12 月 28 日~ 2013 年 12 月 27 日
2		3070000	第 35 类	力源服务	2003 年 05 月 21 日~ 2013 年 05 月 20 日
3		3070001	第 9 类	力源服务	2003 年 05 月 07 日~ 2013 年 05 月 06 日

上述商标目前由力源信息前身力源服务持有。力源信息已于 2010 年 1 月 18 日向国家工商行政管理总局商标局(以下简称“国家商标局”)申请将商标注册人更名为“力源信息”，国家商标局已于 2010 年 2 月 9 日出具了《受理通知书》。

### (2) 正在办理转让手续的商标

编号	注册商标	商标号	类别	注册人	有效期限
1		3338401	第 35 类	赵依东	2004 年 07 月 28 日~ 2014 年 07 月 27 日
2		3338402	第 9 类	赵依东	2003 年 11 月 07 日~ 2013 年 11 月 06 日

上述商标原由自然人赵依东(取得美国国籍后更名为“赵马克”[Mark Zhao]，目前为力源信息控股股东、实际控制人)持有。2009 年 10 月 21 日，赵马克与力源有限签署《商标转让协议》，将其拥有的上述商标无偿转让予力源有限。力源有限已向国家商标局申请办理转让手续，并于 2010 年 3 月 5 日获得了国家商标局的受理。力源信息已于 2010 年 1 月 18 日向国家商标局申请将商标注册人更名



为“力源信息”，并于2010年2月9日获得了《受理通知书》。

### (3) 正在申请的商标

编号	注册商标	申请号	类别	注册人	受理日期
1		7803263	第9类	力源有限	2009年11月13日
2		7803287	第35类	力源有限	2009年11月13日
3		7803274	第42类	力源有限	2009年11月13日
4	<b>力源产品目录</b>	7803299	第16类	力源有限	2009年11月13日

力源有限已向国家工商行政管理总局商标局提交了上述商标的注册申请，并于2009年11月13日获得了受理。力源信息已于2010年1月18日申请将相关权利人直接办理至“力源信息”名下，并已于2010年2月9日取得了国家商标局的《受理通知书》，力源信息拥有上述商标的申请权。如申请获得核准，力源信息将取得上述商标的所有权。

本公司于2010年9月8日收到通知，国家商标局已初步审定在“期刊”上使用上表中第4项商标。

除上述情况外，力源信息目前拥有的其他商标、正在办理转让手续的商标、正在申请的商标的持有人名称变更、转让、注册等均正在履行正常程序，但由于办理相关手续需要一定时间，因此尚未办理完毕。上述商标的相关权利不存在纠纷或潜在纠纷。

### 3、专利权

序号	权利人	专利号	专利名称	专利类型	申请日期	有效期至
1	力源信息	ZL 2008 2 0190374.4	新型GPS信号处理装置	实用新型	2008年8月19日	2018年8月18日
2	力源信息	ZL 2008 2 0190373.X	音视频数字压缩录像及回放装置	实用新型	2008年8月19日	2018年8月18日
3	力源信息	ZL 2009 2 0228335.3	指夹式血氧仪的电源软开关电路	实用新型	2009年9月22日	2019年9月21日
4	力源信息	ZL 2009 2 0228336.8	智能充电器	实用新型	2009年9月22日	2019年9月21日
5	力源信息	ZL 2009 2 0228337.2	基于电力线载波通信的电能采集装置	实用新型	2009年9月22日	2019年9月21日

### 4、专利权申请

序号	申请人	申请号	专利名称	专利类型	申请日期
1	力源信息	201020208179.7	一种血糖仪	实用新型	2010年5月25日
2	力源信息	201020208178.2	一种用于电器节能的测量显示装置	实用新型	2010年5月25日

力源信息已向国家知识产权局提交了上述专利申请，并得到了受理，力源信息拥有上述专利的申请权。由于截至目前，专利权尚未通过审核，因此尚未公告。

如上述专利权通过审核，力源信息将拥有上述专利权，该等专利申请权不存在纠纷或潜在纠纷。

### 5、软件著作权

序号	申请人	登记号	软件名称	权利范围	开发完成日期
1	力源有限	2010SR007416	基于 STM32 查表傅立叶变换算法及应用软件	全部权利	2009年03月06日
2	力源有限	2010SR015551	基于 STM32 的快速数学进鉴频算法软件 V1.01	全部权利	2009年03月06日
3	力源有限	2010SR007603	基于 STM32 平台的基 2 蝶形 FFT 算法及应用软件	全部权利	2009年03月30日

力源有限已向国家知识产权局提交了上述软件著作权的申请，并得到了受理，力源信息拥有上述软件著作权的权利。分别于 2010 年 2 月 9 日，2 月 10 日，4 月 9 日获得《计算机软件著作权登记证书》。由于截至目前，上述著作权还未完成申请人的名称变更，因此尚未公告。

### 6、其他无形资产

序号	名称	账面原值(元)	账面净值(元)
1	ERP 系统	3,463,380.12	3,145,903.62
2	ALL-IN-ONE 软件 ECCS6.0	490,619.52	474,265.52
3	Win2008Server	23,700.00	23,107.50

### (三) 房产租赁

公司未购买房屋建筑物，办公场所均通过租赁获得。公司与武汉市洪山区高新技术创业服务有限责任公司(以下简称“创业服务”)就武汉市洪山区珞瑜路 424 号洪山科技创业大厦(以下简称“创业大厦”)的多处房屋签订了房屋租赁合同，具体情况如下：

签订日期	出租人	承租人	创业大厦室号	租赁期限
2010年6月18日	创业服务	力源信息	13018 室 13048 室 13088 室	2010年6月18日至 2011年6月30日

2010年7月15日	创业服务	力源信息	9088室	2010年7月15日至 2011年6月30日
2010年10月8日	创业服务	力源信息	9098室	2010年10月8日至 2011年6月30日
2010年12月1日	创业服务	力源信息	2028室 3028室 3068室	2010年12月1日至 2011年6月30日

创业服务成立于2000年12月25日，注册资本500万元，武汉市洪山区国有资产经营公司为控股股东。该公司与本公司不存在关联关系。

本公司租赁的房屋位于武汉市洪山区珞瑜路424号洪山科技创业大厦，该大厦归武汉市洪山区洪山乡卓刀泉村所有，该房屋已划红线图，产权证书正在办理之中。2002年5月17日，武汉市城市规划管理局、武汉市土地管理局出具《武规土地字[1992]099号关于卓刀泉村使用土地的批复》，批准卓刀泉村用地申请，同意兴建卓刀泉科技大楼项目用地，用地地点位于洪山区洪山乡卓刀泉村，土地类型其他地。2007年6月，卓刀泉村签署委托书，将卓刀泉科技大楼全权委托创业服务进行管理。

本公司现有房屋的租赁协议分别于2010年6月18日、2010年7月15日、2010年10月8日、2010年12月1日签署，租赁面积共计2144.60平方米，租赁价格均为每平方米20元，相关房产租赁并未办理备案手续。

根据洪山区人民政府洪山街道办事处于2007年6月18日出具的证明，创业大厦属武汉市洪山区洪山乡卓刀泉村所有并于2007年6月委托创业服务进行管理，但产权证目前尚正在办理当中。赵马克(Mark Zhao)已承诺，如果因公司办公场所没有取得产权证而给公司带来任何损失，由赵马克(Mark Zhao)承担。

#### (四) 发行人允许他人使用的资产及作为被许可方使用他人的资产

截至本招股说明书签署日，本公司不存在允许他人使用的资产及作为被许可方使用他人的资产。

## 六、特许经营权

本公司无特许经营权。

## 七、主要产品的核心技术情况

本公司主要从事 IC 等电子元器件的推广、销售及应用服务,是推广 IC 新产品、传递 IC 新技术、整合 IC 市场供求信息的重要平台,是 IC 产业链中联接上游生产商和下游用户的重要纽带,公司的核心技术表现为产品定位能力、推广能力,以及销售服务平台和系统:

### (一)产品定位能力

IC 销售行业属于技术密集型和市场敏感型行业。IC 销售商需要具备从技术的角度出发,对产品进行市场定位的能力,有能力确定不同产品的市场需求,并在销售过程中向客户提供适当的技术服务。同时,IC 销售商也需要有能力适时调整产品,特别是引进新产品、淘汰落后产品和控制合理的产品库存。

在本公司业务模式下,公司的库存 IC 产品和新引进的 IC 产品都有明确的市场定位和客户定位,有能力既保证满足客户需要,又不产生库存积压。对于客户端而言,原厂每年有大量的新产品型号推出,本公司拥有专业的 IC 工程师团队,与国外主要 IC 原厂保持着密切合作关系,能够及时接触到原厂的最新技术和产品,掌握着最新的技术资讯,在客户进行新产品的设计选型时,能够提供最新的技术支持服务;对于原厂供应端而言,本公司长期从事中小企业市场的产品销售和技术应用服务,中小企业市场的灵活多变使公司有机会接触各种跨行业的客户需求,本公司更加了解国内产业发展方向,可以向原厂提供市场及客户的反馈,帮助原厂提供针对性更足、更有竞争优势的产品。二者相结合,使公司拥有了杰出的产品定位能力。

本公司的产品定位能力体现在公司的产品特性中:其一,本公司拥有庞大的客户群,对各个行业客户的技术特点有深刻的理解,本公司针对这些客户的特点引进和销售产品;其二,本公司的技术服务基于对 IC 技术的熟悉和对 IC 产品的了解,是对 IC 功能的进一步开发和应用,相应地,本公司在引进和销售产品时既注意各种产品之间功能、规格、价格的匹配性,也注意使这些产品适用于公司的参考设计方案,尽量满足客户的成套采购需求;其三,本公司利用自身对诸多 IC 应用行业需求的认识,对各个原厂研发方向的掌握,以及对整个电子产品市场发展方向的理解来选择产品,从整个 IC 产业链的角度来完善产品结构。

## (二)产品推广能力

目前，公司拥有约 10 万个注册客户，7,400 个交易客户。本公司庞大的客户群分布在国民经济的诸多行业，IC 原厂借助力源信息的销售平台可以将其产品迅速推广至众多客户，并在其中发掘出具有较大成长潜力的客户及市场。

对 IC 分销商而言，要成为行业内的领先企业，推广能力是至关重要的，否则，分销商就只能成为 IC 原厂的缓冲仓库，进行类似于物流的服务销售行为，相应地，也就难以获得较高的利润。本公司与行业内的某些大型授权分销商相比，虽然产品销售量较小，但仍然能获得多家国际知名 IC 原厂的授权，其原因就在于公司所拥有的产品推广能力。

目前，本公司是国家高新技术企业，已经成功申请了五项实用新型专利，并有两项实用新型专利正在申请和受理当中。公司已建立起一套行之有效、适合国内客户需要的研发管理体系，并已建立起一支包括设计工程师(DAE)、产品工程师(PAE)、现场应用工程师(FAE)三个层面的技术服务团队，可以为客户提供设计选型咨询，售前售后技术服务，参考设计方案等一揽子技术服务。公司目前拥有超过 50 个参考设计方案，涵盖了医疗电子、金融电子、智能电表等诸多领域，能够为多个行业的客户提供研发支持，帮助其降低研发成本。

本公司能够根据产品和客户两方面的实际情况制定价格策略和产品推广策略，并通过参考设计方案、专业杂志广告、半导体行业展会、产品目录、重点产品推广手册、重点城市业务研讨会等方式将各种产品充分推广至尽可能多的行业和客户，从而增强产品的销售量。

## (三)先进的销售服务平台和系统

目前，公司拥有包括 1 个设在武汉的电话/网络销售中心以及遍布全国的 6 个销售处、26 个合作零售网点的完整销售体系。本公司以电话/网络销售服务于远程不见面客户，以销售处主动向大客户提供更加贴身的服务，以渠道销售充分利用中国庞大的 IC 分销商体系将产品渗透至市场各个角落，全面服务于中国这一庞大而复杂的多元化市场。

公司建有支持销售过程和销售数据处理的信息系统，用以处理库存、订单、销售等业务环节的海量数据，并计划利用本次公开发行融资的机会，建设以 SAP

的 ERP 系统为内核的、拥有网络电子商务前端的、支持数百个客户端(销售网点)的电子商务平台系统。

公司的参考设计方案是上述核心竞争力的集中体现之一。参考设计方案是公司推广产品的独特方式，即以参考设计方案带动销售增长。产品推广的过程也是服务逐步加深的过程，借助于公司的参考设计方案，客户可以更加深入地了解如何采用原厂的产品充分合理地满足自身需求，并且成为产品的长期用户。公司的参考设计方案具有以下特点：

其一，庞大客户基础所带来的方案适用性。本公司的业务模式决定了本公司的客户群不会限于某几个行业或某几家公司，而是广泛分布于各个行业。在与这些客户的长期合作过程中，本公司逐渐积累起对于这些行业需求特点的深刻了解。因此，本公司能够针对不同行业、不同客户提供有针对性和适用性的参考设计方案，帮助其简化研发流程，减少研发时间。

其二，参考设计方案模式本身所具有的创新性。本公司的参考设计方案不同于一般售前、售后服务中简单的咨询、维修、更换等服务，而是基于对 IC 技术的熟悉和对 IC 产品的了解，对包括 IC 在内的多种电子元器件功能的融会贯通，是对这些电子元器件的二次开发，是对原厂所设定的 IC 功能的进一步发掘和利用。

其三，长期技术积累所带来的参考设计方案的前瞻性。本公司在推出参考设计方案时，不仅仅着眼于目前市场上流行的各种技术和产品，也不仅仅为了满足目前市场上存在的各种应用需求，而是充分利用自身对诸多 IC 应用行业的认识，结合公司对原厂研发方向的了解，综合上下游的各种信息开发出更加契合市场未来发展方向的参考设计方案。

## 八、公司技术研发情况

### (一)公司正在研发的主要项目

技术领域	正在研发的项目	效果和适用领域	拟达到的效果	进展情况
电子信息技术	支持射频卡付费的高性能用电支付终端控制主板方案	电力公司用电领域	方便收费及用电管理	开发阶段
金融信息化设备	基于STM32的新一代	金融信息领域	新型网络支付标准，解决电子	开发阶段

	高性能固话E-POS支付终端方案		支付的安全问题。	
高新技术改造传统产业	高性能抗干扰AC-DC开关电源系列模块项目方案	通讯设备、交通设施、LED显示屏、仪器仪表、自动化控制、家用电器、机电设备、医疗仪器、电池充电器	电磁兼容符合国际IEC61000标准，安全规程满足国际UL60950标准，符合ROHS检测的要求，待机功耗低至100mW，符合能源之星2.0标准。	开发阶段
生物与新医药技术	高性价比家用手持血糖仪控制主板方案	适用于糖尿病人的血糖监测和糖尿病筛选。	能准确测量血糖含量，并自动保存测量数据；技术指标达到行业/国家标准。	正在进行电气原理图设计
生物与新医药技术	基于STM32的新一代高性能多参数生理监护仪控制主板方案	可广泛应用于医院手术、麻醉、用药观察、航天、体育、社区医疗等场合	同时监护病人心电、血氧、心率、无创血压、呼吸、体温、S-T段分析等重要生理参数，数值同屏显示在彩色LCD显示屏；技术指标达到行业/国家标准。	正在进行样机硬件调试
智能交通电子收费系统	基于STM32的新一代高性能不停车收费系统(ETC)控制主板方案	智能交通管理系统	真正做到迅速、快捷、安全。大大降低收费站车道建设投入和人员工作投入，提高收费通行效率，节约运行时间，减少车辆减、怠速燃油消耗。	开发阶段
电子信息技术	基于高性能Cortex-m3 32位ARM核的通讯基站功放监控系统控制主板方案	通讯领域	提供多种通讯方式，对基站内的温度、触发开关、功放运行状态等信息进行实时监控，并通过远程后台实时监视，远程报警。	开发阶段
远程模拟数字视频监控	新一代多输入、高带宽视频矩阵切换器方案	可传输标清1024×768VGA视频信号，应用于视频传输领域。	传输50米，1024×768VGA视频信号，图像不拖尾，没有雪花点等瑕疵。	开发阶段

## (二) 已完成研发的主要参考设计方案

产品名称	采用的主要技术名称	先进程度	技术来源	所处阶段
基于32位ARM MCU的高性能数字便携指夹式脉搏血氧仪方案	采用STM32作为硬件核心	国内领先	自创	批量生产
	屏幕内容自动旋转			
	血氧饱和度算法			
高性价比H.264数字视频信号记录器控制主板方案	采用i.MX27作为硬件核心	国内领先	自创	试生产
	Linux OS			
	H.264视频编解码算法			
高性能车载GPS卫星定位服务系统控制主板方案	RF信号放大技术	国内领先	自创	批量生产
	GPS射频接收链路			
	GPS定位算法			
基于STM32 MCU芯片的高性价比税控收款机控制主板方案	IC卡数据加密技术	国内领先	自创	批量生产
	网络数据传输椭圆曲线密码算法加密技术			
单芯片32×32 MCU智能控制视频矩阵切换器方案	INTERSIL公司全球首颗32×32视频矩阵器件	国内领先	自创	批量生产
	通过MCU控制实现6×6VGA视频矩阵切换			
高性价比双绞线视频信号收发器方案	差分平衡传输的技术原理	国内领先	自创	批量生产
基于差分平衡传输技术的CAT-5网线VGA视频传输系统方案	差分平衡传输的技术原理	国内领先	自创	批量生产
基于STM32 MCU芯片的高性价比三相多功能电表方案	计量及谐波分析算法	国内领先	自创	批量生产
	小功率开关电源技术			
	RS485通信技术			

基于 Cortex-M3 的高性能载波电表集抄系统方案	电力线载波通信技术	国内领先	自创	批量生产
	自动路由算法			
	RS485 通信技术			
	GPRS 通信技术			
符合国家电网新标准要求 的低功耗新一代单相 载波表方案	电力线载波通信技术	国内领先	自创	试生产
	低功耗技术			
基于 UPSD 的高性价比税 控打印机控制主板方案	单芯片解决方案	国内领先	自创	批量生产
	USB 供电技术			
	多智能卡/存储卡兼容			
	USB 供电技术			
基于全新 Cortex-M3 芯 片嵌入式低成本负荷控 制终端控制主板方案	GPRS 通信技术	国内领先	自创	试生产
	RS485 通信技术			
	谐波分析算法			
基于 STM32 的新一代高 性能手持血氧心电仪方 案	一机两用，可同时测量血氧和心电图	国内领先	自创	试生产
	血氧心电数据分析算法			

### (三) 研发投入

报告期内，本公司的研发投入情况如下表：

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
母公司研发投入(万元)	289.20	538.57	433.41	362.05
母公司营业收入(万元)	6,901.20	11,205.48	10,781.78	9,058.07
占母公司营业收入比例(%)	4.19	4.81	4.02	4.00
合并报表研发投入(万元)	289.20	538.57	433.41	362.05
合并报表营业收入(万元)	11,456.99	17,055.29	13,573.45	9,058.07
占合并报表营业收入比例(%)	2.52	3.16	3.19	4.00

### (四) 公司研发的创新机制

公司研发的参考设计方案，由于属于应用范畴，因此其核心技术不在于技术本身，而在于研发思路，这集中体现在产品方案的实用性、行业可拓展性、经济性和全面性上。

#### 1、实用性和可拓展性

关于产品方案的实用性和可拓展性，公司对产品方案项目立项有明确的规定：

- (1) 项目必须是公司有所了解的领域；
- (2) 公司对项目的历史及进程有一定的掌握；
- (3) 公司对项目研发或市场开发的进度有一定的横向比较优势。

#### 2、经济性



关于产品方案研发的经济性，体现在对公司和对客户两个方面。

公司立项的项目都属于应用领域，在公司能力范围内，公司具有项目研发的外部环境，换言之，公司了解存在大量客户可能运用公司的研发成果，还了解有新的 IC 器件可以用到方案之中(客户由于信息滞后,对新的 IC 尚不了解)。这样，公司的研发就能不需要庞杂低效率的市场调查、寻求客户合作等组织费用，使项目顺利展开。

公司提供的是参考产品方案，客户可以全部接受、采纳，相当于公司事先为客户完成了产品研发的大部分工作，客户只需要配置外围器件就可以成为产品；客户也可以局部接受，将公司产品方案的局部配置和设计，应用到客户自己的方案之中，这样就可以加速和优化客户的方案。对客户而言，这节省了研发时间，提高了研发效率。尤为突出的是，公司的参考设计方案都为客户免费提供，从而受到客户的广泛欢迎。

### 3、全面性

针对不同领域，公司对不同的研发成果设置了不同的标准，并在实践中加以执行：

(1)完整设计方案：直接形成最终电子应用产品的方案，目标市场是新行业、新应用，如税控产品、网络监控产品、无人值守安保产品等。

(2)参考设计方案：客户采纳该设计方案后，可以应用最先进的 IC 产品，大幅提高产品性能和性价比，目标市场是传统产品改造，可以涉及所有采用 IC 的行业。

(3)芯片产品应用方案：针对某项应用而研发独有的应用程序或应用软件，确保其安全性，目标市场是金融领域电子产品、收费系统电子产品等。

(4)新技术应用方案：采用新的技术或新的产品，取代原有技术或产品的应用方案，目标市场是节能领域，包括新型电源产品、新型照明产品(与发光材料配合的电子元器件及其方案)等。

## 九、核心技术人员和研发人员

### (一)核心技术人员

公司核心技术人员为胡戎、骆敏健。

胡戎先生：男，出生于 1961 年，中国国籍，本科学历；曾就职于武汉空军雷达学院、力源有限，现任融冰投资执行董事、本公司副董事长兼副总经理；1998 年获军队科学技术进步三等奖；著有《单片微机接口技术》（人民邮电出版社出版）、《8098 单片微机原理及应用》（华中理工大学出版社出版）、《Maxim 热门集成电路使用手册》（人民邮电出版社出版），公开发表论文十几篇；主持或参与 BAS98 工业控制单板机、PC104 工控机接口板、ELAN 系列嵌入式网络芯片、PS 系列模块电源、MEP 系列编程卡等十多个产品的研制和开发。

骆敏健先生：男，出生于 1966 年，中国国籍，本科学历；曾就职于力源有限，现任本公司副总经理、技术总监；1988 年 6 月毕业于成都电子科技大学自动化系无线电测量专业；2001 年起任力源有限北京区域客户经理，2004 年起任技术总监，负责公司项目开发，技术支持工作；主要从事过的应用领域有税控收款机、金融 POS、电力电表、医疗电子、通讯基站等；为公司现有两项专利“新型 GPS 信号处理装置”和“音视频数字压缩录像及回放装置”的发明人。

### (二)核心技术人员、研发人员占比

报告期内，公司核心技术人员、研发人员占员工总数比例情况如下表：

项 目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
核心技术人员(人)	2	2	2	2
占员工总数比例(%)	1.69	1.71	2.15	2.44
研发人员(人)	27	27	23	21
占员工总数比例(%)	22.88	23.08	24.73	25.61
员工总数(人)	118	117	93	82

## 十、公司境外经营情况

目前，本公司在香港拥有一家全资子公司香港力源，其基本情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司和参股公司情况”。

目前，香港力源在公司的整体业务及管理架构中起到两个作用：其一，作为公司在海外采购进货渠道；其二，作为公司的海外业务经营机构。香港力源在本公司经营模式中的作用详见本节“四、(三)1、本公司采购模式”。

## 第七节 同业竞争与关联交易

### 一、同业竞争情况

#### (一) 本公司和控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争

本公司控股股东及实际控制人为赵马克(Mark Zhao)，持有本公司 42.35%的股份。截至本招股说明书签署日，除持有本公司股份外，赵马克(Mark Zhao)还持有力源贸易 74%股权，为该公司控股股东及实际控制人。

香港力源设立之前，力源贸易协助本公司在香港接收自海外供应商处采购的货物，对其进行分类管理，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。为避免同业竞争，减少关联交易，本公司于 2008 年 4 月设立香港力源，由香港力源逐步承接了力源贸易的采购业务，即负责协助本公司接收自海外供应商处采购的货物，并将所采购的 IC 产品进行分类整理及再包装后，通过专业外贸公司报关进口销售给本公司。2009 年 9 月，力源贸易在海外供应商处的历史订单全部执行完毕，海外供应商已在客户信息系统中将本公司订单的收货方由力源贸易全部替换为香港力源，力源贸易停止经营活动。目前，力源贸易正在办理相关注销手续。自 2009 年 9 月起，本公司接收海外供应商的发货并对其分类管理、报关进口全部由香港力源承担。

#### (二) 关于避免同业竞争的承诺

为确保与本公司不发生同业竞争，本公司控股股东实际控制人赵马克先生向本公司出具了《避免同业竞争与利益冲突承诺函》。承诺如下：

1、本人确认及保证目前与股份公司之间不存在直接或间接的同业竞争，将来也不直接或间接从事与股份公司经营范围所含业务相同或相类似的业务或项目，以避免与股份公司的生产经营构成直接或间接的竞争；

2、本人保证将努力促使与本人关系密切的家庭成员不直接或间接从事、参与或投资与股份公司的生产、经营相竞争的任何经营活动；

3、本人保证将不利用对股份公司的控股关系进行损害或可能损害股份公司及股份公司其他股东利益的经营活 动；本人将不利用对股份公司的了解和知悉的信息协助第三方从事、参与或投资与股份公司相竞争的业务或项目。

4、本人保证将赔偿股份公司因本人违反本承诺而遭受或产生的任何损失或开支。

为避免同业竞争，保障公司的利益，持有公司股份 5%以上股东融冰投资、听音投资、联众聚源、武汉博润和上海博润分别向本公司出具了《避免同业竞争与利益冲突承诺函》，承诺如下：

“1、本公司未投资与股份公司产品相同或相类似的其他企业。

“2、本公司在持有股份公司 5%以上股份期间将不对任何与股份公司从事相同或相近业务的其他企业进行投资或进行控制。

“3、本公司不会利用股份公司的股东身份从事任何有损于股份公司利益的行为。

“4、本公司赔偿股份公司因本公司违反本承诺而遭受或产生的任何损失或开支。”

## 二、关联方及关联交易

### (一) 关联方及关联关系

#### 1、存在控制关系的关联方

关联方名称	持股比例	与本公司关系
赵马克	42.35%	公司控股股东

#### 2、不存在控制关系的关联方

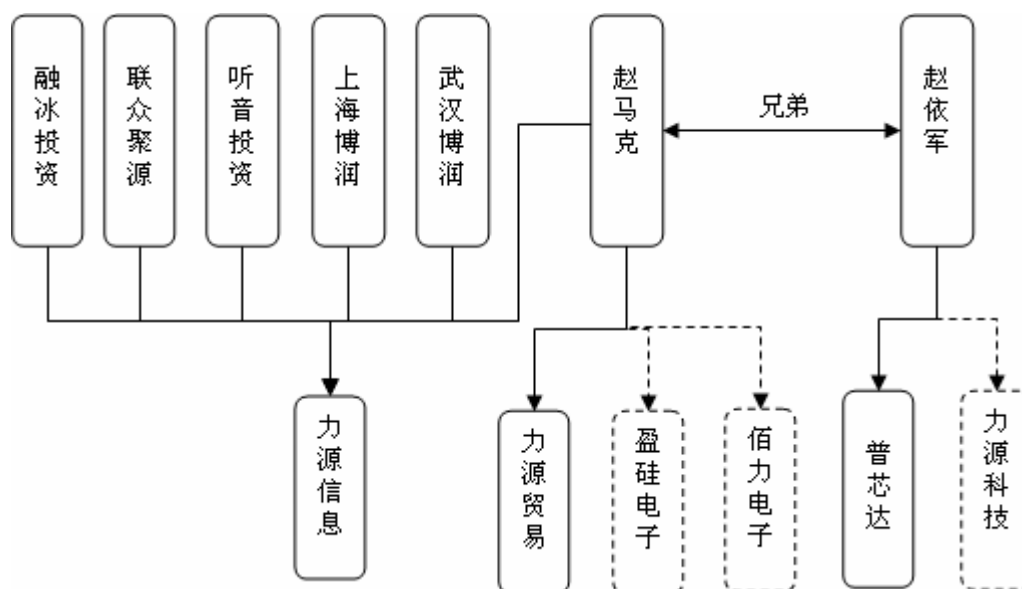
企业名称	与本公司关系
融冰投资	持有公司股份 5%以上的股东
武汉博润	持有公司股份 5%以上的股东
上海博润	持有公司股份 5%以上的股东
听音投资	持有公司股份 5%以上的股东
联众聚源	持有公司股份 5%以上的股东
力源贸易	同一实际控制人控制的企业
普芯达	实际控制人近亲属控制的公司

## 3、报告期内曾为关联方但目前已不存在关联关系的公司

企业名称	与本公司关系
佰力电子	原为同一实际控制人控制的企业，2008 年对外转让
盈硅电子	原为同一实际控制人控制的企业，2008 年对外转让

## 4、公司的关联方关系图示

公司关联方关系如下图示：



注：上图中用虚线表示的相关企业为曾为关联方但目前已不存在关联关系的公司，其中：盈硅电子与佰力电子已于 2008 年对外转让；自 2001 年起，力源科技停止经营活动，且持续未参加工商年检，2005 年 4 月 29 日，武汉市工商局核准吊销其营业执照。

报告期内，赵依军控制的法人或组织为普芯达和力源科技。

## (1) 普芯达

普芯达成立于 2005 年 4 月 29 日，注册资本 500 万元，注册地址“上海市张江高科技园区郭守敬路 351 号 2 号楼”，经营范围“集成电路芯片、嵌入式系统及电子产品开发、设计、销售，提供相关技术咨询、技术服务、技术转让，系统集成，从事货物与技术进出口业务”。赵依军持有该公司 68% 的股权，为该公司控股股东。

目前，普芯达股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额(万元)	持股比例(%)
1	赵依军	340.00	68.00
2	胡斌	100.00	20.00

3	李一丹	10.00	2.00
4	刘强	10.00	2.00
5	王晓东	10.00	2.00
6	赵大年	5.00	1.00
7	孙晓薇	5.00	1.00
8	欧宏勇	5.00	1.00
9	吴疆	5.00	1.00
10	房晨	5.00	1.00
11	武汉经发	5.00	1.00
合计		500.00	100.00

普芯达上述股东中，赵大年为赵依军的父亲，刘强与孙晓薇系夫妻关系。除此之外，普芯达股东间不存在其他关联关系。

普芯达主要从事集成电路芯片和嵌入式系统设计、生产、销售，具有多项自主知识产权。公司产品包括单片机、电源管理器件、系统管理器件、通信接口器件、信号调理器件、功率驱动器件、数字逻辑器件、存储器、专用标准器件和系统级封装芯片等十大系列，共两百多个品种，产品主要应用于中国商务及金融电子行业。

发行人董事胡斌持有普芯达 20%股权、副总经理兼董事会秘书王晓东持有普芯达 2%股权，持有普芯达 1%股权的武汉经发与发行人存在业务往来，报告期内发行人存在向普芯达采购电子元器件的情况。

除上述情况外，报告期内普芯达与发行人在人员、资产、业务、机构、财务等方面不存在相关性。

## (2) 力源科技

力源科技成立于 1990 年 12 月 21 日，注册资本 3,500 万元，注册地址“武昌区珞瑜路 182 号”，经营范围“电子、通信、软件等领域的科技投资；电子、通信、计算机软、硬件技术及产品的开发、研制、技术服务；电子产品、通信器材的零售兼批发”。赵依军持有该公司 57.87%的股权，为该公司控股股东。

自 2001 年起，力源科技停止经营活动，且持续未参加工商年检，2005 年 4 月 29 日，武汉市工商局核准吊销其营业执照。因此，报告期内，力源科技未从事经营活动，与本公司在人员、资产、业务、机构、财务等方面不存在相关性。

## (二) 关联交易情况

## 1、经常性关联交易

### (1)向佰力电子及盈硅电子的销售

#### ①关联方基本情况

佰力电子成立于2002年12月23日，主要从事的业务为IC等电子元器件的零售，赵马克(Mark Zhao)持有90万元出资额，占注册资本的90%，为该公司控股股东。为专心做好力源信息的目录销售业务，赵马克(Mark Zhao)退出对IC零售渠道的直接经营，2008年3月20日，赵马克将佰力电子控股权转让给段永盛，转让价款为90万元，佰力电子不再为公司的关联方。由于按照注册资本面值转让，按相关规定未缴纳个人所得税。截至本招股书签署日，佰力电子注册资本100万元，段永盛出资100万元，占注册资本的100%。

上海盈硅电子有限公司(以下简称“盈硅电子”)成立于2002年11月28日，主要从事的业务为IC等电子元器件的零售，赵马克持有45万元出资额，占注册资本的90%，为该公司控股股东。为专心做好力源信息的目录销售业务，赵马克(Mark Zhao)退出对零售渠道的直接经营，2008年3月20日，赵马克将盈硅电子对外转让给段永盛，转让价款为45万元，盈硅电子不再为公司的关联方。由于按照注册资本面值转让，按相关规定未缴纳个人所得税。2010年2月3日，段永盛与高辛签署协议，将盈硅电子转让给高辛。截至本招股书签署日，盈硅电子注册资本50万元，高辛出资50万元，占注册资本的100%。

佰力电子、盈硅电子股权受让人高辛、段永盛已出具声明，本次购买佰力电子、盈硅电子股权资金来源均为其自有资金，均与赵马克先生不存在关联关系。

根据工商部门所记载的资料及佰力电子、盈硅电子出具的声明，最近三年佰力电子和盈硅电子没有受到过处罚的记录，不存在重大违法行为，不构成本次发行上市实质性障碍。

赵马克已针对佰力电子、盈硅电子的经营情况出具《承诺函》如下：

“佰力电子、盈硅电子及力源贸易在受本人实际控制期间不存在任何重大违法违规行为。”



“如佰力电子、盈硅电子因受本人实际控制期间的事实或行为被相关主管部门处罚、被追缴税收、被债务人追索，或发生其他任何形式的或有负债，将由本人妥善解决，与力源信息无涉；如因该等事实或行为给力源信息造成任何损失的，将由本人向力源信息予以赔偿。”

### ②关联交易金额

报告期内，2007年、2008年1-3月，本公司与佰力电子、盈硅电子的交易构成的关联交易，金额如下：

公司名称	2008年1-3月		2007年度	
	金额(元)	占销售收入的比例	金额(元)	占销售收入的比例
佰力电子	1,042,064.67	0.77%	10,765,603.18	11.89%
盈硅电子	460,398.17	0.34%	3,221,223.37	3.56%
合计	1,502,462.84	1.11%	13,986,826.55	15.45%

2008年3月之后，本公司与佰力电子、盈硅电子之间仍存在部分交易，但不构成关联交易，具体金额如下：

公司名称	2010年1-6月		2009年度		2008年4-12月	
	金额(元)	占销售收入的比例	金额(元)	占销售收入的比例	金额(元)	占销售收入的比例
佰力电子	--	--	880,973.36	0.52%	4,214,454.42	3.10%
盈硅电子	924,346.13	0.81%	1,761,574.86	1.03%	1,632,632.91	1.20%
合计	924,346.13	0.81%	2,642,548.22	1.55%	5,847,087.33	4.31%

### ③关联交易公允性说明

2008年3月之前，本公司与佰力电子、盈硅电子之间的交易为关联交易。佰力电子与盈硅电子一直是本公司渠道销售的客户，归渠道销售部门管理。

本公司对具体器件型号制定标准定价，分别从数量和销售渠道两方面制定价格标准：从数量上，具体分为1-24片、25-99片、100-499片、500-999片、1000-2999片、3000-9999片、10000片及以上七个参考标准，且随着订购量的增加价格逐步降低，当订购量达到或超过10000片时，价格不再降低，仍执行10000片的价格；从销售渠道上来讲，分为旗舰店定价、专卖店定价、零售店定价、连锁店定价和连锁专柜定价。同时，在对客户采购数量的界定上，对于同一客户一次采购不同品种时，按照所采购品种的数量总额来确定每一个品种相应数量的参考标准价格，对于同一客户一次订购后分次交货的，按照订购量来确定单一品种相应

数量的参考标准价格。

本公司制订了《客户信用管理规范》对客户的信用额度及信用期限做出了规定，本公司按照《客户信用管理规范》对客户进行评分后确定相应的信用等级，按照信用等级给予相应的信用额度和账期。

2007 年度、2008 年 1-3 月，本公司对佰力电子、盈硅电子按照合作零售网点进行管理，和其他合作零售网点一起执行合作零售网点定价，同时根据《客户信用管理规范》来确定佰力电子、盈硅电子的账期，不存在损害发行人利益的情形。

会计师核查意见：

发行人产品种类涵盖 15 个类别，15000 余个品种，我们根据 2007 年、2008 年 1-3 月销售给佰力电子、盈硅电子的销售订单，根据产品型号筛选出销售给其他客户的同类商品，对销售价格进行了抽查比较。经比较，发行人销售给佰力电子、盈硅电子的产品价格同销售给其他非关联方客户的产品价格，均根据发行人的产品定价原则来确定。

通过比较发行人给予佰力电子和盈硅电子的信用政策，以及发行人给予其他大客户的信用政策，均按照《客户信用管理规范》的标准来确认相应的应收账款账期发行人对佰力电子和盈硅电子的应收账款，按照其信用政策规定的收款期回收了货款。

## (2) 向力源贸易的采购

### ① 关联方基本情况

力源贸易基本情况请参见本招股书“第五节 发行人基本情况”中“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况（二）本公司控股股东、实际控制人控制的其他企业”。

### ② 交易的必要性及公允性

2007 年~2008 年 5 月，本公司尚未取得进出口经营权，本公司进口 IC 芯片的模式为：力源贸易协助本公司在香港接收自海外供应商处采购的货物，产品到货后，武汉经发向力源贸易采购并办理进口，本公司向武汉经发采购。

本公司选择这种采购方式，主要原因为：其一，香港作为国际电子产品集散地，拥有较为便利的商务、物流条件，而且力源贸易可以将一定时期内分批到货的产品整理、包装后统一销售给公司，免去了多次运输、报关的繁琐事务，有利于降低公司营运成本；其二，武汉经发曾连续多年被武汉市委、武汉市政府授予“武汉市出口创汇先进企业”称号，并于2005年10月取得了ISO9001:2000质量管理体系认证证书，在海关有着优良的信誉和良好的业务关系，拥有专门的报关部门和专业的报关员，通关速度较快。

该种采购模式下，力源贸易将收到海外厂商的货物进行打包、整理后由武汉经发提供报关进口物流服务，因此力源贸易销售给武汉经发的产品价格为力源贸易向海外供应商采购价格的基础上加价2%，武汉经发销售给本公司的价格为武汉经发向力源贸易采购价格的基础上加价1.8%。本公司与力源贸易之间的交易，严格按照上述约定执行。按照上述安排，报告期内每年力源贸易通过协助公司采购获得的收益金额不大，且在逐年下降，对公司的实质影响较小。

2008年，本公司取得进出口经营权，并成立了香港力源。2008年5月以后，本公司逐家与海外供应商协商更改对本公司的客户系统设置，要求其将发货对方由力源贸易更改为香港力源。虽然本公司已取得进出口经营权，但是由于本公司进口产品批次多，单笔金额小，报关手续的工作量较大，为降低物流成本，提高报关效率，本公司仍需要武汉经发提供货物报关及物流运输专业化服务。为进一步规范采购流程，本公司自香港力源的进口采购模式调整为“武汉力源、香港力源、武汉经发签署三方采购合同，武汉经发提供物流及报关服务”的模式，武汉力源直接向香港力源采购芯片，香港力源向武汉力源开具发票，武汉经发仅作为进口物流服务商为本公司提供报关及物流服务。由于海外供应商的客户管理系统尚未全部调整完成，这期间香港力源的货物来源有向海外供应商采购、向力源贸易采购两部分，其中香港力源向力源贸易采购后通过武汉经发报关进口的采购构成关联交易，这部分交易，力源贸易仅提供收货、开具发票后将货物直接交给香港力源，不再提供拆包、打包、整理等服务，相关工作由香港力源完成，武汉经发仍提供报关进口及物流服务。因此，此部分采用“力源贸易 → 香港力源 → 武汉经发 → 武汉力源”进货模式的商品，力源贸易在向海外采购厂商采购价格的基础上加价0.5%后销售给香港力源，香港力源在海外厂商销售给力源贸易价格

的基础上加价 1.5%后销售给武汉经发，武汉经发则在香港力源销售价格的基础上加价 1.8%后销售给本公司。

此外，2008 年末，公司有部分订单已通过武汉经发换汇并向力源贸易预付货款，但由于受金融危机影响尚未执行完毕。2009 年，该部分订单执行时，仍通过武汉经发向力源贸易进行采购。

为解决公司与力源贸易的关联交易以及潜在的同业竞争问题，本公司于 2008 年 4 月在香港设立了全资子公司香港力源，逐步承接了力源贸易的采购业务。2009 年 9 月之后，本公司海外供应商客户管理系统全部调整完毕，本公司向海外供应商的采购全部通过香港力源直接进行，不再存在关联采购，力源贸易停止经营活动，目前正处于清算注销程序中。

2010 年 1-6 月，本公司进口采购全部为“武汉力源、香港力源、武汉经发签署三方采购合同，武汉经发提供物流及报关服务”，不存在关联采购。

### ③关联交易金额

报告期内，本公司关联采购金额汇总表：

年度	通过武汉经发从力源贸易采购金额(元)	通过香港力源从力源贸易采购金额(元)	合计采购金额(元)	占同类采购的比例(%)
2007 年度	56,906,393.54	—	56,906,393.54	91.14
2008 年度	31,436,887.32	46,390,294.33	77,827,181.65	70.43
2009 年度	7,798,922.38	45,852,919.60	53,651,841.98	36.15
2010 年 1-6 月	—	—	—	—
合计	96,142,203.24	92,243,213.93	188,385,417.17	

### ④会计师核查意见

针对发行人报告期内的关联采购情况，会计师核查意见如下：

通过抽查，我们发现力源贸易从海外厂商采购后销售给武汉经发的产品销售价格，在其采购价格的基础上加价幅度均为 2%。

通过抽查，我们发现力源贸易从海外厂商采购后销售给香港力源的产品销售价格，在其采购价格的基础上加价幅度均为 0.5%。

经对交易价格的核查，发行人自力源贸易的每笔采购中，根据力源贸易提供服务的不同，对于提供收货、拆包、整理、打包、报关及结算等服务的，力源贸易在海外供应商销售价格的基础上，加价 2%销售给发行人；只提供收货后将货

物移交香港力源服务的，力源贸易在海外供应商销售价格的基础上，加价 0.5% 销售给发行人，上述定价政策得到了一贯执行。

综上，我们认为在报告期内发行人与力源贸易的关联交易遵循了等价有偿公平交易的原则，其交易价格是公允的。

### ⑤武汉经发基本情况

武汉经发成立于 2003 年 1 月 21 日，注册资本 2,000 万元，法定代表人为李荣汉，注册地址为武汉经济技术开发区创业一路 2 号，经营范围为“法律、法规禁止的，不得经营；须经审批的，在批准后方可经营；法律法规未规定审批的，企业可自行开展经营活动”，主要从事的业务为进出口贸易。

武汉经发与本公司不存在组织机构一致、人员重合等相关情况；其资产与本公司资产没有相关性，不存在资产或资源被本公司使用或占用的情形，也不存在使用或占用本公司资产或资源的情形。武汉经发持有本公司关联方普芯达 1% 的股权，普芯达的实际控制人赵依军与本公司实际控制人赵马克为兄弟关系，本公司董事胡斌持有普芯达 20% 股权、副总经理兼董事会秘书王晓东持有普芯达 2% 股权。本公司与武汉经发不存在关联关系。

### (3) 向普芯达的采购

#### ①普芯达基本情况

参见本节“二、关联方及关联交易”之“(一)关联方及关联关系”之“4、公司的关联方关系图示”之“(1)普芯达”。

#### ②关联交易金额

采购项目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额(元)	占同类采购的比例	金额(元)	占同类采购的比例	金额(元)	占同类采购的比例	金额(元)	占同类采购的比例
电子元器件	5,697,205.80	5.58%	969,218.42	0.65%	0.00	0.00%	149,000.87	0.24%

本公司向普芯达采购电子元器件，2007 年度全部是直接向普芯达采购，2009 年度有 24,789.36 元是直接向其采购，有 944,429.06 元是通过武汉市艾斯电子有限公司向其采购，2010 年 1~6 月均为直接向普芯达采购。

武汉市艾斯电子有限公司成立于 2002 年 11 月 8 日，住所为洪山区珞瑜路 158 号华中电脑数码城 3 楼 3128，法定代表人及控股股东为徐作涛(持股 76%)。

注册资本为 50 万元。业务范围为电子产品的研制开发，集成电路，电子元器件，计算机及软件，办公设备及耗材的销售，计算机网络工程及技术服务。该公司主要代理经销 ON、Intersil(Xicor)、TI、ST、PS、Freescale 等产品及“中国风”(CW)国产 IC 产品。

目前，武汉艾斯与本公司之间存在业务合作关系。武汉艾斯为本公司的渠道合作伙伴之一，目前在武汉设有 1 家力源专卖店，在深圳设有 1 家力源连锁专柜，销售本公司提供的电子元器件及其配套产品。除此之外，武汉艾斯与本公司不存在关联关系。

2009 年本公司通过武汉艾斯采购了部分普芯达生产的芯片，主要原因为，本公司主要代理国际、国内一线品牌的产品，而普芯达只是处于起步阶段的国产品牌，IC 产品通常存在一定时间的导入期，当时本公司尚未对普芯达产品进行全面评估，无法对普芯达产品的市场前景进行准确判断，因而未决定对其进行大规模推广，因此未与普芯达签署产品代理协议，只是在本公司客户有采购需求时才临时采购普芯达产品。当时本公司尚不希望与普芯达建立直接的业务关系，而武汉艾斯是普芯达代理商之一，因此本公司销售中所需要的部分型号的产品需向通过普芯达的代理商武汉艾斯采购。

武汉艾斯向本公司销售普芯达所生产芯片的定价原则，与其向其他经销商客户销售芯片的定价原则一致，交易价格公允，不存在损害本公司利益的情形。

2009 年下半年以来，随着本公司对普芯达产品的性能及市场前景的逐渐了解，本公司决定推广普芯达产品。2009 年 12 月 9 日，本公司与普芯达签署了代理协议，本公司成为普芯达的代理商，可以直接向普芯达采购产品，不再需要通过武汉艾斯采购。

由本公司与普芯达的交易情况可见，2009 年之前本公司向普芯达采购金额很小，2009 年及 2010 年 1~6 月采购金额开始增长，主要原因是：2009 年之前普芯达产品市场尚未完全培育成熟，市场需求量较小；2009 年以来，普芯达产品已经形成较为稳定的市场需求，本公司经过慎重的市场调研后决定加大对普芯达产品的推广力度。

经董事会审议批准，2009年11月25日，本公司与普芯达签署《产品采购合同》，计划向普芯达采购电子元器件一批，合计含税金额780.67万元(不含税金额667.24万元)。由于2009年末全球IC产能较为紧张，缺货较为严重。为保证公司的货源稳定，同时又提高公司资金使用效率，2009年12月17日，除已支付的现金50.00万元之外，本公司向普芯达开出银行承兑汇票，金额为7,306,747.00元，作为预付账款，普芯达向本公司交货的时间和产品类型以本公司根据客户需求情况向普芯达提交的订单为准。

2009年12月9日，本公司与普芯达签订了代理商协议。公司在与普芯达签订代理协议前，通过普芯达获取了普芯达同类产品报价单，对交易价格进行了比较，同时还对市场上同类国产芯片的价格进行了询价，经过比较，普芯达销售给本公司的产品与销售给其他客户的产品交易价格基本一致，本公司与普芯达的关联交易价格公允。

截至2010年7月15日，上述订单已执行完毕。该订单执行完毕后，本公司根据客户需求适当新增采购了部分普芯达产品。截至2010年11月16日，本公司向普芯达新增采购金额合计56.23万元(不含税金额48.06万元)。2010年11月16日之后，本公司未再与普芯达发生关联交易。截至2010年11月30日，本公司所采购的普芯达产品绝大部分已实现对外销售，尚余普芯达产品库存金额为96.15万元(不含税)，即将向客户发货。

2010年12月22日，本公司第一届董事会第六次会议作出决议，决定自通过决议之日起，不再与普芯达发生关联交易。

## 2、偶发性关联交易

### (1) 商标转让

2009年10月21日，赵马克与力源有限签订了《商标转让协议》，赵马克将其拥有的注册号为第3338401号以及第3338402号的商标无偿转让给力源有限。

### (2) 担保

2009年9月22日，赵马克与中国民生银行股份有限公司武汉分行签订了编号为个高保字第99052009295671号《个人最高额保证合同》，为2009年9月

22 日公司与 中国民生银行股份有限公司武汉分行签订的编号为公授信字第 99052009295674 号《综合授信合同》提供担保。该综合授信合同的最高授信额度为 2,000 万元，授信期间为 2009 年 9 月 23 日至 2010 年 9 月 23 日。由湖北省种子集团有限公司和赵马克共同担保，保证方式为连带责任保证。

### (3) 收购固定资产

2008 年 12 月 23 日，本公司召开董事会，审议批准了香港力源收购力源贸易 34 项经营性资产，交易价格为截至 2008 年 12 月 31 日该部分资产账面值，关联董事赵马克回避表决。

2008 年 12 月 30 日，力源贸易召开股东会，批准了将相关资产出售给香港力源，交易价格为截至 2008 年 12 月 31 日该部分资产账面值。

2009 年 1 月 1 日，香港力源与力源贸易签署《资产买卖合同》，收购力源贸易包括客户管理系统、机器设备、办公设备以及同电子设备一同购进的软件等经营性资产，参考截至 2008 年 12 月 31 日该部分资产账面值确定交易价格为 1,333,029.25 元。

2009 年 8 月 31 日，本公司进行整体改制，香港力源作为本公司全资子公司，纳入改制范围，本公司聘请中京民信(北京)资产评估有限公司对本公司整体资产进行了评估，并出具了京信评报字(2009)第 006 号评估报告。按照重置成本法评估，从力源贸易购进的 34 项固定资产评估价值 851,808.96 元。根据公司折旧政策，从力源贸易收购的 34 项经营性资产在 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 8 月 31 日之间应计提折旧为 174,416.75 元，则以 2009 年 8 月 31 日的评估价值为基础，推算出 2009 年 1 月 1 日上述 34 项经营性资产的评估价值为 1,026,225.71 元，与交易价格 1,333,029.25 之间差异 306,803.54 元，金额不大，且主要系操作系统和办公软件的减值。从实际情况来看，上述操作系统和办公软件系统在预计剩余使用年限内仍能满足公司正常的使用需求，不存在实际计提减值准备的必要性。此外，上述软件资产在购入时包含力源贸易的业务数据库及商务信息管理系统，无法用新购置办公软件简单代替。因此，上述软件资产按照重置成本法评估导致的减值不影响本次资产收购价格的公允性，本次收购未损害本公司及本公司其他股东利益。



## 3、关联方应收应付款项余额

(单位：元)

项目名称	关联方名称	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应收账款	佰力电子	--	--	--	1,360,235.29
应收账款	盈硅电子	--	--	--	3,778,814.75
预付款项	力源贸易	--	--	7,263,987.71	--
预付款项	普芯达	1,141,490.32	7,777,743.45	--	--
其他应收款	佰力电子	--	--	--	53,940.05
其他应收款	武汉博润	--	--	--	10,000,000.00
其他应收款	普芯达	--	--	3,000,000.00	--
应付票据	普芯达	--	7,306,747.00	--	--
其他应付款	赵马克	--	642,260.44	940,438.83	40,183.47

2007年12月31日应收武汉博润投资有限公司款项系股东周转借款。

2008年，普芯达因自身资金周转需要拟向本公司借款300万元。2008年1月8日，本公司召开董事会，审议批准了上述事项，关联董事赵马克、胡斌回避表决。2008年1月8日和2月1日，本公司分别与普芯达签署《借款协议》，借款额为200万元和100万元，借款期限为一年。两份协议期满后，普芯达提出将借款协议延期。2009年3月2日，本公司召开董事会，审议批准了将上述两笔借款偿还时间延长至2009年8月31日。同日，本公司与普芯达针对上述两笔借款分别签订了《借款合同补充协议》。截至2009年8月24日，普芯达偿还了上述全部借款。上述300万元借款属于非经营性资金占用，除上述借款300万元之外，报告期内，本公司与普芯达没有其他非经营性资金往来。

2009年12月31日预付普芯达款项为对普芯达的预付账款。

## 4、关联交易对公司财务状况、经营成果的影响

报告期内，本公司存在经常性关联交易和偶发性关联交易，关联交易价格与市场价格基本一致，对公司经营状况没有构成实质性影响。

## (三)关联交易公允性、合理性的保障机制

为规范公司关联交易行为，根据《公司法》、《证券法》等法律法规和公司章程，公司制订了《关联交易决策制度》，明确了关联方的界定，关联交易的定价、审批、执行和披露等内容，公司能较严格地控制关联交易的发生，与关联方之间订立的交易合同符合公平、公正、公开的原则，确保公司的关联交易行为不

损害公司和全体股东的利益，切实做到与公司控股股东的“五独立”，保证了关联交易公允。

#### 1、公司的关联交易应遵循的基本原则

(1)符合诚实信用的原则；

(2)关联方如享有公司股东大会表决权，除特殊情况外，应当回避表决；

(3)与关联方有任何利害关系的董事，在董事会就该事项进行表决时，应当回避；

(4)公司董事会应当根据客观标准判断该关联交易是否对公司有利。必要时应当聘请专业评估师或独立财务顾问。

2、公司的资产属于公司所有。公司应采取有效措施防止股东及其关联方以各种形式占用或转移公司的资金、资产及其他资源。

#### 3、关联方与公司签署涉及关联交易的协议，应当采取必要的回避措施

《公司章程》规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。”《公司章程》规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东大会审议。”

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

《董事会议事规则》规定：“在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。”

#### 4、关联交易决策权限

公司《公司章程》和《关联交易决策制度》对关联交易决策权限的规定如下：

(1) 公司单笔关联交易金额或者同类关联交易的连续十二个月累计交易金额在 1000 万元以上且占最近一期经审计净资产 5%以上的关联交易，在公司股东大会批准后方可实施，任何与该关联交易有利害关系的关联人在股东大会上应当放弃对该议案的投票权。对于前述关联交易，公司董事会必须作出决议并对该交易是否对公司有利发表意见，同时公司可以聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计。与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或者评估。

(2) 未达到前述标准的关联交易，授权公司董事会决定；具体按照公司章程相关条款规定执行。

(3) 对于公司拟与关联人达成的金额较小的关联交易事项(指单笔关联交易金额或者同类关联交易的连续十二个月累计交易金额在 100 万元以下且占最近一期经审计净资产 0.5%以下的关联交易)，董事会授权总经理批准后执行。

(4) 公司拟与关联人达成的总额高于 100 万元或高于公司最近经审计净资产值 0.5%的关联交易，应由公司全体独立董事的二分之一以上认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断并发表意见前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

(5) 公司监事会有权对关联交易的披露、审议、表决、履行情况进行监督并发表意见。

公司在日常关联交易行为中，均严格按照《公司章程》、《关联交易决策制度》对关联交易予以了规范，相关的制度得到了有效执行。

#### **(四) 资金管理制度、内控制度有效性**

公司制定了《资金内部控制制度》，对货币资金内部控制采取的主要措施：岗位设置要合理、科学，确保不相容岗位的分离；职责分工、权限范围和审批程序要明确；现金、银行存款的使用管理合法、合规；银行账户的开立、审批、核对、清理符合有关法律法规；现金盘点、银行对账定期进行，盘点、对账资料保存完整；银行结算票据的保管与支取货币资金的财务专用章和负责人名章的保管分离。与货币资金有关的票据的购买、保管、使用、销毁合法，并记录完整；网上银行使用应有章可循、符合规定。货币资金的预算要编制及时、执行严格。公

司规定下属企业严禁进行期货交易、严禁擅自向外单位出借多余资金、严禁向职工集资、严禁私设银行账户等。

公司的内控制度能够有效执行，大信所对公司内部控制制度进行了审核，出具了大信专审字[2010]第 3-0167 号《内部控制鉴证报告》，其评价如下：

“我们认为，贵公司按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的内部控制于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的。”

本公司控股股东及实际控制人赵马克已出具《承诺函》，承诺：

“若发生关联方非经营性资金占用致使发行人因此受到任何损失的，本人将无条件全额承担该等损失。”

#### **(五)独立董事对公司关联交易的独立意见**

本公司全体独立董事对报告期内关联交易履行程序的合法性及交易价格的公允性发表了如下意见：

公司 2007 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日期间与关联方之间所发生的各项关联交易决策程序符合《公司法》等有关法律、法规和规范性文件以及公司章程的规定，关联交易的定价原则合理、公允，遵守了自愿、等价、有偿的原则，关联交易内容符合公司经营发展的需要，不存在损害公司及其他股东合法权益的情形，符合公司的整体利益。

## 第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

### 一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

#### (一)董事、监事、高级管理人员的提名和选聘情况

##### 1、董事提名和选聘情况

2009年11月28日，公司创立大会暨第一次股东大会审议通过《关于选举武汉力源信息技术股份有限公司董事会董事的议案》，选举赵马克、胡斌、胡戎、胡志斌、邹明春、张兆国和王芹生为公司第一届董事会成员，其中邹明春、张兆国和王芹生为独立董事，任期三年。赵马克、胡斌、胡戎、邹明春、张兆国和王芹生由赵马克提名，胡志斌由上海博润提名。同日，本公司第一届董事会第一次会议通过决议，选举赵马克为公司第一届董事会董事长，胡戎为公司副董事长。

##### 2、监事提名和选聘情况

2009年11月28日，公司创立大会暨第一次股东大会审议通过了《关于选举武汉力源信息技术股份有限公司监事会监事的议案》，选举胡涛、王国强为公司第一届监事会成员，同时与职工代表大会民主选举的监事余晓露组成公司第一届监事会，任期三年。胡涛由股东联众聚源提名，王国强由股东上海博丰提名。同日，公司第一届监事会第一次会议通过决议，选举胡涛为公司第一届监事会主席。

##### 3、高级管理人员的提名和选聘情况

2009年11月28日，公司第一届董事会第一次会议通过决议，聘任赵马克为公司总经理、王晓东为第一届董事会秘书、聘任胡戎、吴伟钢、戴大盛、骆敏健、易国平和王晓东为公司副总经理、聘任吴伟钢为公司财务总监。

#### (二)董事会成员简介

本公司董事会共有董事7名，全部由股东大会选举产生，董事简历如下：

##### 1、赵马克(Mark Zhao)

男，出生于1969年，2004年1月加入美国国籍，护照号码05734XXXX，毕业于美国亚利桑那大学，电子工程硕士学位。曾任职于美国Microlink International Company。2003年11月至2009年12月任力源有限董事长兼总经理。现任力源贸易执行董事、香港力源执行董事、本公司董事长兼总经理。

## 2、胡戎

男，出生于1961年，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号42010219610331XXXX，住址杭州市上城区南山路200号，毕业于武汉空军雷达学院，本科学历，曾任职于武汉空军雷达学院。2003年至2009年12月，任力源有限董事、副总经理。现任融冰投资执行董事、本公司副董事长兼副总经理。

## 3、胡斌

男，出生于1957年，中国国籍，拥有美国永久居留权，身份证号11010319570925XXXX，住址北京市朝阳区民族路11号院，毕业于美国Western Carolina University，工业工程学硕士。曾任职于北京市建筑工程局、中国城乡建设与环境保护部建筑设计院、美国Lee Wan & Associates, Inc.、美国Wan Enterprises, Inc.、美国ARCON Manufacturing, Inc.、美国ICCI Telecom, Inc.、深圳长缨智能卡有限公司、北京彩练信息技术有限公司、北京华深慧正系统工程有限公司。现任融冰投资监事、本公司董事。

## 4、胡志斌

男，出生于1967年，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号42098419670406XXXX，住址上海市浦东新区锦绣路666弄20号，毕业于加拿大Simon Fraser University，经济学和金融学硕士。曾任职于广东佛山无线电八厂、加拿大皇家银行财务金融集团、加拿大汇丰银行汇丰证券。现任上海博润董事长兼总裁、博润投资董事总经理、河南黄河实业集团股份有限公司董事、江通动画股份有限公司董事、民生能源(集团)股份有限公司董事、武汉禾元生物科技有限公司董事、本公司董事。

## 5、王芹生

女，出生于1942年，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号11010142062XXXX，住址北京顺义区万科城市花园，毕业于北京航空学院，本科

学历。曾担任国家“八五”、“九五”、“十五”集成电路 CAD 技术研究项目的主要负责人，主持多项国家重点集成电路品种开发和应用项目(47 个专题)。曾任职于 704 所、738 厂、830 厂、电子部 15 所、国家计算机总局、机械电子部计算机司、中国华大集成电路设计中心、北京中电华大电子设计有限责任公司、中国华大集成电路设计集团公司、北京中电华大电子设计有限责任公司。现任中国半导体行业协会副理事长、中国半导体行业协会集成电路设计分会理事长、北京华大信安科技有限公司董事长、北京君正集成电路股份有限公司独立董事、江苏银河电子股份有限公司独立董事、芯邦科技(深圳)有限公司独立董事、天水华天科技股份有限公司独立董事、本公司独立董事。

#### 6、张兆国

男，出生于 1955 年，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号 42050019551213XXXX，住址湖北省武汉市洪山区珞桂小区，毕业于华中科技大学，管理学博士。曾任职于宜昌财贸学校、武汉大学商学院。现任华中科技大学管理学院会计系主任、教授、中国会计学会理事、中国会计学会财务管理专家委员会委员、中国会计学会理工科高等会计学会副会长、并兼任中国地质大学、华中农业大学、华中科技大学武昌分校、哈尔滨商业大学等高校兼职教授、本公司独立董事。

#### 7、邹明春

男，出生于 1965 年，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号 51021219651220XXXX，住址武汉市汉阳区鹦鹉花园，毕业于 California Western School of Law，法学硕士。曾任职于新加坡艾伦格禧律师事务所(Allen & Gledhill)、湖北得伟君尚律师事务所。现任中伦律师事务所合伙人、湖北回天胶业股份有限公司独立董事、本公司独立董事。

### (三) 监事会成员简介

#### 1、胡涛先生

男，出生于 1972 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾就职于力源有限。现任联众聚源执行董事、本公司电话及网络销售部经理、监事会主席。

#### 2、王国强先生

男，出生于 1970 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾就职于烟台氨纶股份有限公司。现任上海博丰监事、上海银禾投资管理有限公司监事、厦门立思科技有限公司董事、上海昊博投资有限公司监事、本公司监事。

### 3、余晓露女士

女，出生于 1978 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾就职于力源有限。现任公司行政人事部主管、职工监事。

## (四) 高级管理人员简介

### 1、总经理：赵马克先生

见前述董事简历。

### 2、副总经理：胡戎先生

见前述董事简历。

### 3、副总经理、财务总监：吴伟钢先生

男，出生于 1967 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2001 年至 2009 年 12 月任力源有限副总经理、财务总监。现任本公司副总经理、财务总监。

### 4、副总经理：易国平先生

男，出生于 1963 年，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2001 年至 2009 年 12 月任力源有限副总经理。现任本公司副总经理。

### 5、副总经理、技术总监：骆敏健先生

男，出生于 1966 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2001 年至 2003 年任力源有限北京区域客户经理，2004 年至今任本公司副总经理、技术总监。

### 6、副总经理：戴大盛先生

男，出生于 1967 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2001 年至 2003 年任力源有限北京区域销售总经理，2003 年 10 月至今任本公司副总经理。

### 7、副总经理、董事会秘书：王晓东先生



男，出生于 1968 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾任职于国际科技发展(香港)有限公司。2003 年至 2009 年 12 月任力源有限副总经理。现任本公司副总经理、董事会秘书。

### (五)其他核心人员简介

#### 1、物流部经理：张小莉女士

女，出生于 1962 年，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。曾就职于力源有限。现任公司物流部经理、听音投资执行董事。

#### 2、深圳销售处经理：江涛先生

男，出生于 1979 年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾就职于力源有限。现任公司深圳销售处经理。

## 二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况

### (一)董事、监事、高级管理人员、其他核心人员持股情况

#### 1、直接持股情况

本公司董事长兼总经理赵马克(Mark Zhao)、副总经理兼财务总监吴伟钢直接持有本公司股权，具体情况如下：

股东名称/姓名	在公司任职情况	持股数量(万股)	持股比例
赵马克	董事长、总经理	2,117.70	42.35%
吴伟钢	副总经理、财务总监	187.27	3.75%

#### 2、间接持股情况

本公司副董事长兼副总经理胡戎及董事胡斌通过融冰投资，董事胡志斌通过上海博润，副总经理易国平、副总经理王晓东、副总经理戴大盛、副总经理兼技术总监骆敏健及其他核心人员张小莉通过听音投资，其他核心人员江涛及监事胡涛通过联众聚源，间接持有本公司股权，具体情况如下：

## (1) 胡戎、胡斌通过融冰投资间接持股情况

股东姓名	在公司任职情况	间接持有公司股份数 (万股)	间接持股比例
胡戎	副董事长、副总经理	282.01	5.64%
胡斌	董事	327.50	6.55%

## (2) 胡志斌通过上海博润间接持股情况

股东姓名	在公司任职情况	间接持有公司股份数 (万股)	间接持股比例
胡志斌	董事	318	6.36%

## (3) 易国平等通过听音投资间接持股情况

股东姓名	在公司任职情况	间接持有公司股份数 (万股)	间接持股比例
易国平	副总经理	64.13	1.28%
王晓东	副总经理、董事会秘书	42.75	0.86%
戴大盛	副总经理	42.75	0.86%
骆敏健	副总经理、技术总监	42.75	0.86%
张小莉	物流部经理	42.75	0.86%

## (4) 江涛和胡涛通过联众聚源间接持股情况

股东姓名	在公司任职情况	间接持有公司股份数 (万股)	间接持股比例
江涛	深圳销售处经理	2.00	0.04%
胡涛	电话及网络销售部经理、监事会主席	1.00	0.02%

## (二) 董事、监事、高管及其他核心人员近亲属持股情况

本公司董事、监事、高管及其他核心人员亲属或其近亲属未直接或间接持有公司股份。

## (三) 近三年及一期董事、监事、高管及其他核心人员持有股份变化情况

## 1、赵马克先生持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本 (金额/股数)	持股比例	持有方式
2007年1月1日 -2007年12月24日	-	960.02万元	70.59%	直接持有
2007年12月25日 -2007年12月27日	2007年12月力源有限转增股本及增资,赵马克未增资。	2,117.70万元	47.06%	直接持有
2007年12月28日 -2009年12月7日	2007年12月力源有限第二次增资,赵马克未增资。	2,117.70万元	42.35%	直接持有
2009年12月8日至今	2009年12月力源有限整体变更为股份公司。	2,117.70万股	42.35%	直接持有

## 2、吴伟钢先生持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本 (金额/股数)	持股比例	持有方式
2007年1月1日 -2007年1月22日	-	50万元	3.67%	直接持有
2007年1月23日 -2007年12月24日	2007年1月转让部分股权 给胡戎	30.80万元	2.26%	直接持有
2007年12月25日 -2009年12月7日	2007年12月力源有限转增 资本及增资,认购新增出资	187.27万元	3.75%	直接持有
2009年12月8日至 今	2009年12月力源有限整体 变更为股份公司	187.27万股	3.75%	直接持有

## 3、胡戎先生持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本 (金额/股数)	所持股本占总 股本的比例	持有方式
2007年1月23日 -2007年12月24日	通过受让股权,首次持有 力源有限股份	60.18万元	4.43%	直接持有
2007年12月25日 -2007年12月27日	2007年12月力源有限转 增资本及认购新增出资	912万元	20.27%	直接持有
2007年12月28日 -2008年6月29日	2007年12月第二次增资	912万元	18.24%	直接持有
2008年6月30日 -2009年8月23日	2008年6月胡戎转让300 万元出资	612万元	12.24%	直接持有
2009年8月24日 -2009年10月20日	2009年8月胡戎转让330 万元出资	282万元	5.64%	直接持有
2009年10月21日 -2009年12月7日	为规范外商投资企业出资 人,持股平移至融冰投资	282万元	5.64%	通过融冰投资 间接持有
2009年12月8日- 至今	力源有限整体变更为股份 公司	282万股	5.64%	通过融冰投资 间接持有

## 4、胡斌先生持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本 (金额/股数)	所持股本占总 股本的比例	持有方式
2007年1月23日 -2007年12月24日	通过受让股权,首次持有 力源有限股份	131万元	9.63%	直接持有
2007年12月25日 -2007年12月27日	2007年12月力源有限转 增资本及认购新增出资	327.50万元	7.28%	直接持有
2007年12月28日 -2009年10月20日	2007年12月第二次增资	327.50万元	6.55%	直接持有
2009年10月21日 -2009年12月7日	为规范外商投资企业出资 人,持股平移至融冰投资	327.50万元	6.55%	通过融冰投资 间接持有
2009年12月8日-至 今	力源有限整体变更为股份 公司	327.50万股	6.55%	通过融冰投资 间接持有

## 5、胡志斌先生持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本 (金额/股数)	所持股本占总 股本的比例	持有方式
------	------	-----------------	-----------------	------

2007年12月28日-2008年6月29日	通过受让股权,首次持有力源有限股份	79万元	1.76%	通过上海博润间接持有
2008年6月30日-2009年12月7日	2008年6月,上海博润受让胡戎300万元出资	316万元	6.32%	通过上海博润间接持有
2009年12月8日-2010年8月24日	力源有限改制为股份公司	316万股	6.32%	通过上海博润间接持有
2010年8月25日-至今	受让上海博润其他股东所持上海博润股权	318万股	6.36%	通过上海博润间接持有

#### 6、易国平先生等5人持有公司股份变化

项目	股东姓名	直接持有公司股份数(金额/股数)	委托胡戎代为持有公司股份数(金额/股数)		通过听音投资间接持有公司股份数(金额/股数)		间接持股比例
		2007年1月1日-2007年1月22日	2007年1月23日-2007年12月24日	2007年12月25日-2007年12月27日	2007年12月28日-2009年12月7日	2009年12月8日-至今	
1	易国平	60万元	20.40万元	64.13万元	64.13万元	64.13万股	1.28%
2	王晓东	0万元	13.60万元	42.75万元	42.75万元	42.75万股	0.86%
3	戴大盛	0万元	13.60万元	42.75万元	42.75万元	42.75万股	0.86%
4	骆敏健	0万元	13.60万元	42.75万元	42.75万元	42.75万股	0.86%
5	张小莉	0万元	13.60万元	42.75万元	42.75万元	42.75万股	0.86%

2007年1月23日前,易国平曾直接持有力源有限股权。2007年1月23日后,易国平将一部分股权转让给胡戎,价格为每元注册资本1元,另一部分委托胡戎代为持有。同时,王晓东等4人委托胡戎购买力源有限股权,价格为每元注册资本1元,并通过胡戎代持。

2007年12月25日,易国平等5人所持股权增加,主要是力源有限转增资本及参与认购新增出资导致。

具体持股变化过程请参见《武汉力源信息技术股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》相关内容。

#### 7、江涛持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本(金额/股数)	所持股本占总股本的比例	持有方式
2007年12月25日-2007年12月27日	2007年12月,通过委托胡戎认购新增出资	2万元	0.04%	由胡戎代持
2007年12月28日-2009年10月20日	2007年12月第二次增资	2万元	0.04%	由胡戎代持
2009年10月21日-2009年12月7日	为规范委托持股,持股平移至联众聚源	2万元	0.04%	通过联众聚源间接持有
2009年12月8日-至今	力源有限整体变更为股份公司	2万股	0.04%	通过联众聚源间接持有

## 8、胡涛先生持有公司股份变化

持股期间	变动原因	所持股本 (金额/股数)	所持股本占总 股本的比例	持有方式
2007年12月25日 -2007年12月27日	2007年12月,通过委托胡戎认购新增出资	1万元	0.02%	由胡戎代持
2007年12月28日 -2009年10月20日	2007年12月第二次增资	1万元	0.02%	由胡戎代持
2009年10月21日 -2009年12月7日	为规范委托持股,持股平移至联众聚源	1万元	0.02%	通过联众聚源间接持有
2009年12月8日-至今	力源有限整体变更为股份公司	1万股	0.02%	通过联众聚源间接持有

股份公司设立以来,公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持有本公司股份未发生变化。

截至2010年6月30日,公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有本公司股份不存在质押或冻结情况。

## 三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况

除赵马克和吴伟钢直接持有公司股权外,公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况如下表:

姓名	在本公司任职	所持股份的公司	出资额 (万元)	所占比例(%)
赵马克	董事长、总经理	力源贸易	7.40万港元	74.00
胡戎	副董事长、副总经理	融冰投资	282.01	46.27
胡斌	董事	融冰投资	327.50	53.73
		普芯达	100.00	20.00
胡志斌	董事	上海博润	795.00	79.50
		博润投资	600.00	20.00
王芹生	独立董事	无	-	-
张兆国	独立董事	无	-	-
邹明春	独立董事	无	-	-
胡涛	电话及网络销售部经理、监事会主席	联众聚源	1.00	0.23
王国强	监事	无	-	-
余晓露	行政人事部主管、职工监事	无	-	-
吴伟钢	财务总监、副总经理	无	-	-
易国平	副总经理	听音投资	64.18	12.11
骆敏健	副总经理、技术总监	听音投资	42.79	8.07
戴大盛	副总经理	听音投资	42.79	8.07
王晓东	副总经理、董事会秘书	听音投资	42.79	8.07

		普芯达	10.00	2.00
张小莉	物流部经理	听音投资	42.79	8.07
江涛	深圳销售处经理	联众聚源	2.00	0.47

截至本招股说明书签署日，除持上述投资外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他对外投资情况。

#### 四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

##### (一) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司领取年薪情况

董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2009 年从公司领取收入的情况如下：

姓名	在本公司任职	薪酬情况 (税前)	是否在本公司领薪	备注
赵马克	董事长、总经理	23.45 万元	是	-
胡戎	副董事长、副总经理	20.33 万元	是	-
胡斌	董事	0 万元	否	-
胡志斌	董事	0 万元	否	-
王芹生	独立董事	0 万元	否	公司独立董事津贴 2 万/年，2009 年未在公司领薪。
张兆国	独立董事	0 万元	否	
邹明春	独立董事	0 万元	否	
胡涛	电话及网络销售部经理、监事会主席	11.18 万元	是	-
王国强	监事	0 万元	否	-
余晓露	行政人事部主管、职工监事	4.12 万元	是	-
吴伟钢	财务总监、副总经理	19.5 万元	是	-
易国平	副总经理	15.6 万元	是	-
骆敏健	副总经理、技术总监	14.97 万元	是	
戴大盛	副总经理	16.65 万元	是	
王晓东	副总经理、董事会秘书	11.73 万元	是	
张小莉	物流部经理	11.82 万元	是	
江涛	深圳销售处经理	18.95 万元	是	

##### (二) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在本公司关联企业领薪情况

未在公司担任管理职务的董事、监事还在其担任管理职务的单位领取薪酬。

报告期内在公司担任管理职务的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在从公司之外的其他关联企业领取薪酬的情况。

### (三) 独立董事津贴政策

本公司根据中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》以及《公司章程》的有关规定并结合本公司实际情况，制定《独立董事工作制度》，并经 2009 年年度股东大会审议通过，给予独立董事每人每年津贴为 2 万元(含税)。此外，独立董事出席本公司董事会和股东大会的差旅费及按《公司章程》行使职权所需的合理费用据实报销。

### 五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

截至本招股书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况如下：

姓名	在本公司任职	兼职单位	兼职职位	兼职单位与公司的关联关系
赵马克	董事长、总经理	力源贸易	执行董事	实际控制人控制的企业
		香港力源	执行董事	公司全资子公司
胡戎	副董事长、副总经理	融冰投资	执行董事	公司持股 5%以上股东
胡斌	董事	融冰投资	监事	公司持股 5%以上股东
胡志斌	董事	上海博润	董事长兼总裁	公司持股 5%以上股东
		博润投资	董事总经理	无关联关系
		江通动画股份有限公司	董事	无关联关系
		河南黄河集团实业股份有限公司	董事	无关联关系
		民生能源(集团)股份有限公司	董事	无关联关系
		武汉禾元生物科技有限公司	董事	无关联关系
王芹生	独立董事	中国半导体行业协会	副理事长	无关联关系
		中国半导体行业协会集成电路设计分会	理事长	无关联关系
		北京华大信安科技有限公司	董事长	无关联关系
		北京君正集成电路股份有限公司	独立董事	无关联关系
		江苏银河电子股份有限公司	独立董事	无关联关系
		芯邦科技(深圳)有限公司	独立董事	无关联关系
		天水华天科技股份有限公司	独立董事	无关联关系
张兆国	独立董事	华中科技大学管理学院	会计系主任	无关联关系

		中国会计学会	理事	无关联关系
		中国会计学会财务管理专家委员会	委员	无关联关系
		中国会计学会理工科高等会计学会	副会长	无关联关系
		中国地质大学、华中农业大学、华中科技大学武昌分校、哈尔滨商业大学等高校	兼职教授	无关联关系
邹明春	独立董事	中伦律师事务所	合伙人	无关联关系
		湖北回天胶业股份有限公司	独立董事	无关联关系
胡涛	电话及网络销售部经理、监事会主席	联众聚源	执行董事	公司持股 5%以上股东
王国强	监事	上海银禾投资管理有限公司	监事	无关联关系
		厦门立思科技有限公司	董事	无关联关系
		上海博丰	监事	本公司股东
		上海昊博投资有限公司	监事	无关联关系
余晓露	行政人事部主管、职工监事	无	无	-
吴伟钢	财务总监、副总经理	无	无	-
易国平	副总经理	无	无	-
骆敏健	副总经理、技术总监	无	无	-
戴大盛	副总经理	无	无	-
王晓东	副总经理、董事会秘书	无	无	-
张小莉	物流部经理	听音投资	执行董事	公司持股 5%以上股东
江涛	深圳销售处经理	无	无	-

本公司董事兼职的部分公司情况如下：

### (一)北京华大信安科技有限公司

本公司独立董事王芹生为北京华大信安科技有限公司董事长，除此之外，公司在人员、资产、业务、机构、财务方面与北京华大信安科技有限公司相互独立。

北京华大信安科技有限公司成立于 2000 年 5 月 23 日，注册资本为 1,670 万元，法定代表人为王芹生，住所为北京市朝阳区高家园 1 号 2 层，经营范围为：法律、行政法规，国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。华大信安主要从事信息安全芯片设计及安全软件产品的开发。

### (二)博润投资



本公司董事胡志斌目前持有博润投资 20%股权，任博润投资董事总经理，且持有本公司股东上海博润 79.5%股权。除此之外，博润投资与本公司在人员、资产、业务、机构、财务等方面不存在其他关联关系。

博润投资成立于 2001 年 6 月 11 日，注册资本为 3000 万元，实收资本为 3000 万元。住所为上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号 2702-2703 室。法定代表人为乔秋生。经营范围为实业投资、高科技项目投资、企业资产委托管理、企业购并、代客理财、重组、策划、企业管理咨询，财务咨询，投资咨询，及其以上相关业务的咨询服务(以上涉及许可经营的凭许可经营证经营)。

### (三)江通动画

本公司董事胡志斌目前兼任江通动画董事，除此之外，江通动画与本公司在人员、资产、业务、机构、财务等方面不存在其他关联关系。

江通动画成立于 2000 年 1 月 4 日，注册资本为 14,200 万元，实收资本为 14,200 万元。法定代表人为朱佑兰。住所为武汉东湖开发区关山一路华中曙光软件园二期。经营范围为电视片制作、复制、发行；公开发行的国内版图书、报刊、电子出版物(新华书店包销类除外)；利用互联网经营音像制品、游戏产品、动漫画等其他文化产品；动画形象授权及衍生产品开发和销售；电视音像技术及产品的开发、技术服务、技术咨询。(国家有专项规定的项目，需经审批后或凭有效证件经营)

江通动画主要从事原创动漫版权内容的投资出品、品牌推广、品牌授权、动漫及少儿图书的策划发行及动漫外包制作服务等业务。

## 六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

公司董事、监事、高管及其他核心人员相互之间不存在配偶关系、直系和三代以内旁系亲属关系。

## 七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员做出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况

### (一) 与公司签订的协议或合同

在公司任职并领薪的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员与公司签有《劳动合同》，合同对上述人员的诚信义务，特别是商业秘密方面的义务进行了详细规定。截至本招股说明书签署之日，以上协议或合同的履行情况良好。

截至招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未与本公司签署任何借款、担保协议。

### (二) 重要承诺

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员有关股份锁定的承诺详见“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人的股本情况 (七) 本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”。

## 八、董事、监事、高级管理人员任职资格情况

公司董事、监事、高级管理人员的任职资格符合《公司法》及国家相关法律法规规定。不存在下列情形：

- 1、被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；
- 2、最近 36 个月内受到中国证监会行政处罚，或者最近 12 个月内受到证券交易所公开谴责；
- 3、因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

## 九、董事、监事、高级管理人员在近两年及一期变动情况

自设立以来，本公司管理层基本稳定，未发生重大变化。近两年及一期董事、监事及高级管理人员变化情况如下表所示：

### (一)董事的变化及其原因

最近两年及一期，本公司董事变动情况如下：

时间	董事长	其他董事					
2008年1月- 2009年10月	赵马克	胡戎	胡斌	胡志斌	-	-	-
2009年11月 至今	赵马克	胡戎	胡斌	胡志斌	王芹生	张兆国	邹明春

2007年12月18日，力源有限召开临时股东会，审议批准新增股东上海博润提名的胡志斌为董事，董事会成员由3名增加为4名。

2009年11月28日，本公司召开由力源有限整体变更为股份公司创立大会暨第一次股东大会，增选王芹生、张兆国、邹明春为独立董事。

### (二)监事变动情况

自2005年12月16日变更为外商投资企业至2009年11月27日，力源有限未设监事或监事会。2009年11月28日，本公司召开整体变更为股份有限公司的创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《关于选举武汉力源信息技术股份有限公司监事会监事的议案》，选举胡涛、王国强为公司第一届监事会成员，与职工代表民主选举的监事余晓露组成公司第一届监事会。

### (三)其他高管变动情况

最近两年，公司总经理和副总经理均未发生变动，为赵马克、胡戎、吴伟钢、戴大盛、骆敏健、易国平和王晓东。

经2009年本公司第一届董事会第一次会议审议通过，聘任公司副总经理王晓东担任董事会秘书。

## 第九节 公司治理

### 一、发行人治理结构概况

发行人严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》和《上市公司股东大会规则》、《上市公司章程指引》等法律法规的要求，修订了《公司章程》(草案)，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《独立董事工作规则》、《关联交易管理制度》、《信息披露管理制度》等规则和制度；设立了股东大会、董事会、监事会和相关生产经营管理机构，建立健全了符合股份公司上市要求的法人治理结构；完善了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制，为公司高效经营提供了制度保证；发行人聘任了三名专业人士担任公司独立董事，参与决策和监督，增强董事会决策的客观性、公正性、科学性。

### 二、发行人三会制度及相关制度的建立健全及运行情况

#### (一)股东大会制度的建立健全及运行情况

公司制定了健全的《股东大会议事规则》，股东大会运作规范，股东依法履行各种权利和义务。

#### 1、股东的权利与义务

根据《公司章程》规定，公司股东享有下列权利：

(1) 依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；(2) 依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；(3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；(4) 依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；(5) 查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；(6) 公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

- (7)对股东大会做出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；  
(8)法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

同时，公司股东承担下列义务：

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

## 2、股东大会的职权

根据股份公司《公司章程》规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

(1)决定公司的经营方针和投资计划；(2)选举和更换董事、非由职工代表担任的监事，决定有关董事、监事的报酬事项；(3)审议批准董事会的报告；(4)审议批准监事会报告；(5)审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；(6)审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(7)对公司增加或者减少注册资本作出决议；(8)对发行公司债券作出决议；(9)对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；(10)修改本章程；(11)对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；(12)审议批准第四十一条规定的担保事项；(13)审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；(14)审议批准变更募集资金用途事项；(15)审议股权激励计划；(16)审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。

《公司章程》四十一条规定下述对外担保事项须经公司股东大会审议通过：

(1)单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；(2)公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；(3)为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；(4)连续十二个月内担

保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；(5)连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元；(6)对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；(7)根据国家法律、行政法规、部门规章、交易所规则规定须股东大会审议通过的其他对外担保事项。

### 3、股东大会议事规则

#### (1)会议的召开

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。临时股东大会不定期召开，出现《公司法》第一百零一条规定的应当召开临时股东大会的情形时，临时股东大会应当在 2 个月内召开。

《公司法》第一百零一条规定有下列情形之一的，公司在事实发生之日起 2 个月以内召开临时股东大会：①董事人数不足《公司法》规定人数或者本章程所定人数的 2/3 时；②公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；③单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东请求时；④董事会认为必要时；⑤监事会提议召开时；⑥法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他情形。

#### (2)会议的提案与通知

提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和本章程的有关规定。

单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，公告临时提案的内容。除前款规定外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。

召集人应当在年度股东大会召开 20 日前以公告方式通知各股东，临时股东大会应当于会议召开 15 日前以公告方式通知各股东。

#### (3)股东大会的表决和决议

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

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据公司章程的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

除累积投票制外，股东大会对所有提案应当逐项表决。对同一事项有不同提案的，应当按提案提出的时间顺序进行表决。除因不可抗力等特殊原因导致股东大会中止或不能作出决议外，股东大会不得对提案进行搁置或不予表决。

#### 4、股东大会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司共召开过 3 次股东大会，历次股东大会会议通知、召开方式、表决方式均符合《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定，会议记录完整规范，股东大会依法履行了《公司法》、《公司章程》赋予的职责。

### (二) 董事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《董事会议事规则》，董事会规范运行，公司董事严格按照公司章程和董事会议事规则的规定行使权利。

#### 1、董事会构成

董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名。董事会设董事长 1 人，副董事长 1 人。

#### 2、董事会的职权

董事会行使下列职权：

(1) 召集股东大会，并向股东大会报告工作；(2) 执行股东大会的决议；(3) 决定公司的经营计划和投资方案；(4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；(5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；(7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票

或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；(8)在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、关联交易等事项；(9)决定公司内部管理机构的设置；(10)聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；(11)制订公司的基本管理制度；(12)制订本章程的修改方案；(13)管理公司信息披露事项；(14)向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；(15)听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；(16)法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

### 3、董事会议事规则

#### (1)会议的召开

董事会会议分为定期会议和临时会议。

董事会每年应当至少在上下两个半年度各召开一次定期会议。

有下列情形之一的，董事会应当召开临时会议：①代表十分之一以上表决权的股东提议时；②三分之一以上董事联名提议时；③监事会提议时；④董事长认为必要时；⑤二分之一以上独立董事提议时；⑥经理提议时；⑦本公司《公司章程》规定的其他情形。

#### (2)董事会的表决和决议

每项提案经过充分讨论后，主持人应当适时提请与会董事进行表决。会议表决实行一人一票，以举手、计名和书面等方式进行。董事的表决意向分为同意、反对和弃权。与会董事应当从上述意向中选择其一，未做选择或者同时选择两个以上意向的，会议主持人应当要求有关董事重新选择，拒不选择的，视为弃权；中途离开会场不回而未做选择的，视为弃权。

出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：①董事本人认为应当回避的情形；②本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。



除上述情形外，董事会审议通过会议提案并形成相关决议，必须有超过公司全体董事人数之半数的董事对该提案投赞成票。法律、行政法规和本公司《公司章程》规定董事会形成决议应当取得更多董事同意的，从其规定。董事会根据本公司《公司章程》的规定，在其权限范围内对担保事项作出决议，除公司全体董事过半数同意外，还必须经出席会议的三分之二以上董事的同意。不同决议在内容和含义上出现矛盾的，以形成时间在后的决议为准。

#### 4、 董事会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司共召开过 6 次董事会，历次董事会会议通知方式、召开方式、表决方式均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法履行了《公司法》和《公司章程》赋予的权利和并承担了相应的义务。

### (三) 监事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《监事会议事规则》，监事会规范运行，公司监事严格按照公司章程和监事会议事规则的规定行使自己的权利。

#### 1、 监事会构成

根据《公司章程》，本公司监事会由三名监事组成，其中职工监事一名，设监事会主席一名。

#### 2、 监事会的职权

监事会行使下列职权：

(1)检查公司财务；(2)对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；(3)当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；(4)提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；(5)向股东大会提出提案；(6)依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；(7)发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

### 3、监事会议事规则

监事会定期会议应当每六个月召开一次。出现下列情况之一的，监事会应当在十日内召开临时会议：(1)任何监事提议召开时；(2)股东大会、董事会会议通过了违反法律、法规、规章、监管部门的各种规定和要求、公司章程、公司股东大会决议和其他有关规定的决议时；(3)董事和高级管理人员的不当行为可能给公司造成重大损害或者在市场中造成恶劣影响时；(4)公司、董事、监事、高级管理人员被股东提起诉讼时；(5)本公司《章程》规定的其他情形。监事可以提议召开临时监事会会议。

监事会会议的表决实行一人一票，以举手、记名和书面等方式进行。监事的表决意向分为同意、反对和弃权。与会监事应当从上述意向中选择其一，未做选择或者同时选择两个以上意向的，会议主持人应当要求该监事重新选择，拒不选择的，视为弃权；中途离开会场不回而未做选择的，视为弃权。监事会形成决议应当全体监事过半数同意。

### 4、监事会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司共召开过3次监事会会议，本公司历次监事会严格按照《公司章程》规定的职权范围对公司重大事项进行了审议监督，会议通知方式、召开方式、表决方式符合相关规定，会议记录完整规范。

## (四)独立董事制度的建立健全及运行情况

### 1、独立董事情况

为进一步完善公司法人治理结构，保护中小股东利益，公司聘请了独立董事，建立了独立董事制度。目前公司共有3名独立董事，分别是来自于行业、法律、会计专业方面的教授、专家，独立董事人数占公司全体董事人数的比例超过三分之一。

### 2、关于独立董事的制度安排

公司根据有关法律法规和《公司章程》的规定，制定了《独立董事工作制度》，为保证独立董事履行职责、促进公司规范运作进行了制度上的安排。

为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除应当具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，公司还赋予独立董事以下特别职权：(1)重大关联交易(指公司拟与关联人员达成的总额高于100万元或高于公司最近经审计净资产值的0.5%以上的关联交易)应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；(2)向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；(3)向董事会提请召开临时股东大会；(4)提议召开董事会；(5)独立聘请外部审计机构和咨询机构；(6)可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权；(7)独立聘请外部审计机构和咨询机构。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：(1)提名、任免董事；(2)聘任或解聘高级管理人员；(3)公司董事、高级管理人员的薪酬；(4)独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；(5)公司章程规定的其他事项。

### 3、独立董事制度运行情况

公司引入独立董事，健全独立董事制度后，对完善公司治理结构起了良好的促进作用。独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务，并能按照相关法律法规和《公司章程》的要求，认真履行职责，维护公司整体利益。因此公司董事会做出重大决策前，向独立董事提供足够的材料，充分听取独立董事的意见，独立董事能够从公司的法人治理、投资决策、战略定位等方面对公司进言献策，对于促进公司规范运作，谨慎把握募集资金投资项目、经营管理、发展方向及发展战略的选择上起到了良好的作用。

## (五)董事会秘书制度的建立健全及运行情况

### 1、董事会秘书制度的建立健全情况

公司董事会聘请了董事会秘书，制定了《董事会秘书工作制度》。董事会秘书是公司的高级管理人员，享有《公司法》和《公司章程》规定的权利，承担相应的义务。

公司设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。

### 2、董事会秘书制度的运行情况

公司设立董事会秘书制度以来，公司董事会秘书筹备了董事会会议和股东大会，确保了公司董事会会议和股东大会依法召开、依法行使职权，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

## （六）专门委员会的设置及运行情况

本公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会等四个专业委员会。各委员会的成员为公司的董事，其中审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会中独立董事占多数并担任召集人，审计委员会中有一名独立董事为会计专业人士。

### 1、战略委员会的设置情况

公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于选举董事会专门委员会委员的议案》及《关于制定〈董事会战略委员会工作细则〉的议案》，并选举了战略委员会的委员及召集人。公司董事会战略委员会由赵马克、王芹生和张兆国等 3 位委员组成，由赵马克任召集人并负责主持工作。

董事会战略委员会的主要职责为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对公司章程规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对公司章程规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

经董事会战略委员会研究并提出建议，公司董事会通过了《关于公司申请首次公开发行股票并上市的议案》、《关于公司首次公开发行股票募集资金投资项目的议案》，并于公司 2010 年第二次临时股东大会审议通过。

### 2、审计委员会的设置情况

公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于选举董事会专门委员会委员的议案》及《关于制定〈董事会审计委员会工作细则〉的议案》，并选举了审计委员会委员及召集人。公司董事会审计委员会由张兆国、邹明春和赵马克等 3 位委员组成，由张兆国任主任委员并负责主持工作。

董事会审计委员会的主要职责为：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息；审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；提名公司内部审计部门的负责人；公司董事会授予的其他事宜。

董事会审计委员会设立后，严格按照有关法律法规及《公司章程》等规定履行其职责。经公司董事会审计委员会提议，公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于公司聘任会计师事务所的议案》，并经公司 2010 年度第二次临时股东大会审议批准。审计委员会自设立以来，在监督公司的内部审计制度及其实施、与内部审计、外部审计之间的沟通、审核公司的财务信息及其披露、审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计等方面起到了重要的独特的作用。

### 3、提名委员会的设置情况

公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于选举董事会专门委员会委员的议案》及《关于制定〈董事会提名委员会工作细则〉的议案》，并选举了提名委员会委员及召集人。公司董事会提名委员会由王芹生、邹明春和赵马克等 3 位委员组成，由王芹生任主任委员并负责主持工作。

董事会提名委员会的主要职责为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、总经理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事和总经理人员的人选；对董事候选人和总经理人选进行审查并提出建议；对副总经理、董事会秘书、财务负责人等需要董事会决议的其他高级管理人员人选进行审查并提出建议；董事会授权的其他事宜。

### 4、薪酬与考核委员会的设置情况

公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于选举董事会专门委员会委员的议案》及《关于制定〈董事会薪酬与考核委员会工作细则〉的议案》，并选举了薪酬与考核委员会委员及召集人。公司董事会薪酬与考核委员会由张兆国、邹明春和胡戎等 3 位委员组成，由张兆国任主任委员并负责主持工作。

董事会薪酬与考核委员会的主要职责为：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划

或方案；审查公司董事及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；董事会授权的其他事宜。

#### 5、专门委员会的运行情况

公司各专门委员会自设立以来，严格按照《公司章程》和各专门委员会实施细则的有关规定开展工作，较好地履行了其职责。

### 三、发行人近三年及一期违法违规行为情况

发行人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，自成立至今，发行人及其董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

### 四、发行人近三年及一期资金占用和对外担保情况

最近三年及一期本公司与实际控制人及其控制的企业之间发生的资金往来情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、关联方及关联交易”部分相关内容。

截至2010年6月30日，本公司资金不存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形。

本公司已在公司章程中明确对外担保的审批权限和审议程序，最近三年及一期不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以及其他企业进行违规担保的情形。

### 五、发行人内部控制制度情况

公司一直致力于规范并完善内部控制，根据《公司法》、《证券法》、《会计法》及《企业内部控制基本规范》等相关法律法规的要求，并针对自身特点，逐步建立并完善了一系列内控制度。通过有效的内部控制，合理保证了公司经营管理的合法合规与资产安全，确保了公司财务报告及相关信息的真实完整，提高了公司的经营效率与效果，促进了公司发展战略的稳步实现。

### (一) 公司管理层的自我评估意见

公司管理层认为：“本公司认为建立健全内部控制并保证其有效性是公司管理层的责任，公司业已建立各项制度，其目的在于合理保证业务活动的有效进行，保护资产的安全和完整，防止或及时发现、纠正错误及舞弊行为，以及保证会计资料的真实性、合法性、完整性。

根据审计部及其他有关部门从内部控制的几个要素出发对公司 2010 年 6 月 30 日与财务报表相关的内部控制制度进行的评估结果，公司认为，公司于 2010 年 6 月 30 日业已按照财政部颁发的《企业内部控制基本规范》(财会[2008]7 号)及具体规范，建立了与财务报表相关的内部控制，这些内部控制的设计是合理的，执行是有效的。”

### (二) 注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

大信所对公司内部控制制度进行了审核，出具了大信专审字[2010]第 3-0167 号《内部控制鉴证报告》，其评价如下：

“我们认为，贵公司按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的内部控制于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的。”

## 六、 发行人对外投资和对外担保制度情况

### (一) 发行人对外投资管理制度情况

公司为加强对外投资的管理，规范对外投资行为，提高资金运作效率，保障对外投资的保值、增值，依据有关法律法规以及《公司章程》，并结合本公司具体情况制定《对外投资管理制度》。

#### 1、《公司章程》中关于对外投资等权限的规定

公司下述对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、关联交易事项，授权董事会进行审批：(1) 审议批准公司拟与关联人达成的金额低于 1000 万元或占公司最近一期经审计净资产值绝对值低于 5%的关联交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)；(2) 审议批准公司章程第四十一条规定的需由股东大会审议的担保行为之外的其他担保；(3) 审议批准符合下列标准之一的购买或

出售资产、对外投资(含委托理财、委托贷款等)、提供财务资助、租入或租出资产、签订管理方面的合同(含委托经营、受托经营等)、赠与或受赠资产、债权或债务重组、研究与开发项目的转移、签订许可协议等交易事项(章程另有规定的除外): ①交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以下(不包含 50%), 该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的, 以较高者作为计算数据; ②交易标的(如股权)在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以下(不包含 50%), 或绝对金额不超过 3000 万元; ③交易标的(如股权)在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以下(不包含 50%), 或绝对金额不超过 300 万元; ④交易的成交金额(含承担债务和费用)占公司最近一期经审计净资产的 50%以下(不包含 50%), 或绝对金额不超过 3000 万元; ⑤交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以下(不包含 50%), 或绝对金额不超过 300 万元。

交易标的为公司股权, 且购买或者出售该股权将导致公司合并报表范围发生变更的, 该股权所对应的公司的资产总额和主营业务收入, 视为上述交易涉及的资产总额和与交易标的相关的主营业务收入。

公司在连续十二个月内发生的交易标的相关的同类交易, 应当按照累计计算的原则, 经累计计算的发生额超过上述权限, 应当根据本章程相关规定提交股东大会审议, 已经按照相关条款履行相关义务的, 不再纳入相关的累计计算范围。

上述指标涉及的数据如为负值, 取其绝对值计算。超过上述数额的, 属重大投资项目, 提交股东大会审议。

对于上述行为, 董事会将建立严格的审查和决策程序; 对于需报股东大会批准的重大投资项目, 应当组织有关专家、专业人员进行评审。

## 2、执行情况

本公司对外投资的审批应严格按照有关法律、法规及《公司章程》、《对外投资管理制度》等规定的权限履行审批程序。



## (二) 发行人对外担保制度情况

公司为保护投资者的合法权益，规范对外担保行为，有效防范公司对外担保风险，确保公司资产安全，根据相关法律、法规、规范性文件以及本公司章程的有关规定，结合公司的实际情况，制定了《对外担保制度》。

### 1、公司对外担保的审批

公司对外担保的最高决策机构为公司股东大会，董事会根据公司章程有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。超过公司章程规定的董事会的审批权限的，董事会应当提出预案，并报股东大会批准。董事会组织管理和实施经股东大会通过的对外担保事项。

对于董事会权限范围内的担保事项，除应当经全体董事的过半数通过外，还应当经出席董事会会议的三分之二以上董事同意。

应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。须经股东大会审批的对外担保，包括但不限于下列情形：(1) 本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50% 以后提供的任何担保；(2) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；(3) 为资产负债率超过 70% 的担保对象提供的担保；(4) 单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10% 的担保；(5) 连续十二个月内担保金额超过本公司最近一期经审计净资产的 50% 且绝对金额超过 3,000 万元人民币；(6) 对股东、实际控制人及其关联人提供的担保。股东大会审议前款第(2)项担保事项时，应经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

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

除上述第(1)项至第(6)项所列的须由股东大会审批的对外担保以外的其他对外担保事项，由董事会根据公司章程对董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。

### 2、执行情况

本公司已在公司章程及《对外担保制度》中明确对外担保的审批权限和审议程序，最近三年及一期不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以及其他企业进行违规担保的情形。

## 七、发行人投资者权益保护情况

### (一)完善法人治理制度

报告期内，发行人根据《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，建立了较为完善的内部决策及管理制度，包括《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外担保管理办法》等。

### (二)规范信息披露

发行人根据《公司法》、《证券法》等法律法规及《公司章程》的有关要求，制定了《信息披露管理制度》，规范发行人信息披露、维护投资者合法权益。

发行人《信息披露管理制度》规定：公司信息披露要体现公开、公正、公平对待所有股东的原则，保证所有股东有平等的机会获得信息。

## 第十节 财务会计信息与管理层分析

### 一、财务报表及其审计意见

#### (一) 财务报表审计意见

大信会计师事务所有限公司接受公司全体股东的委托, 对公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度、2010 年 1~6 月的财务报表及财务报表附注进行了审计, 并出具了“大信审字[2010]第 3-0261 号”标准无保留意见审计报告。审计意见如下:

“我们认为, 贵公司财务报表已经按照企业会计准则的规定编制, 在所有重大方面公允反映了贵公司 2010 年 6 月 30 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日的财务状况以及 2010 年 1~6 月、2009 年度、2008 年度、2007 年度的经营成果和现金流量。”

#### (二) 财务报表

本节的财务会计数据及有关分析引用的财务数据, 非经特别说明, 均引自经审计的合并财务报表(本节所引用的财务数据除非另有说明, 单位均为人民币元)。投资人如欲进一步了解本公司, 应当认真阅读本招股说明书备查文件之财务报表及审计报告。

#### 1、合并资产负债表、利润表、现金流量表和股东权益变动表

## 合并资产负债表

(单位：元)

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>流动资产：</b>				
货币资金	61,512,873.75	29,288,392.78	10,004,062.80	11,989,443.47
交易性金融资产	--	--	--	--
应收票据	2,322,514.06	2,485,913.00	1,112,363.20	1,164,800.00
应收账款	13,303,888.88	14,722,530.70	24,740,048.79	10,381,003.07
预付款项	3,710,229.36	22,418,645.94	13,829,701.46	2,773,193.46
应收利息	--	--	--	--
应收股利	--	--	--	--
其他应收款	263,875.08	635,513.79	8,269,847.68	15,043,745.64
存货	66,233,533.67	67,191,647.72	48,727,410.71	40,224,873.96
一年内到期的非流动资产	--	--	--	--
其他流动资产	--	--	--	--
<b>流动资产合计</b>	<b>147,346,914.80</b>	<b>136,742,643.93</b>	<b>106,683,434.64</b>	<b>81,577,059.60</b>
<b>非流动资产：</b>				
长期应收款	--	--	--	--
长期股权投资	--	--	--	--
固定资产	3,226,277.03	3,521,339.45	1,651,343.65	1,164,069.84
在建工程	363,490.72	40,267.73	1,667,852.30	1,135,326.31
无形资产	5,423,110.08	5,117,192.02	--	--
开发支出	--	--	--	--
长期待摊费用	--	--	180,438.64	222,668.96
递延所得税资产	300,064.91	197,046.98	289,003.34	200,226.40
其他非流动资产	--	--	--	--
<b>非流动资产合计</b>	<b>9,312,942.74</b>	<b>8,875,846.18</b>	<b>3,788,637.93</b>	<b>2,722,291.51</b>
<b>资产总计</b>	<b>156,659,857.54</b>	<b>145,618,490.11</b>	<b>110,472,072.57</b>	<b>84,299,351.11</b>

## 合并资产负债表(续)

(单位: 元)

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>流动负债:</b>				
短期借款	30,559,050.00	26,944,504.00	27,251,900.00	17,000,000.00
应付票据	--	11,306,747.00	--	--
应付账款	10,846,956.07	4,112,687.40	1,626,358.40	981,378.95
预收款项	495,436.50	395,101.37	338.60	5,155.00
应付职工薪酬	3,049,831.70	2,868,247.16	1,936,991.96	1,597,301.58
应交税费	1,419,326.89	1,613,851.96	-309,459.34	435,283.68
应付利息	24,793.38	27,303.87	78,211.11	33,078.02
其他应付款	257,251.78	906,562.89	1,441,509.57	490,779.39
<b>流动负债合计</b>	<b>46,652,646.32</b>	<b>48,175,005.65</b>	<b>32,025,850.30</b>	<b>20,542,976.62</b>
<b>非流动负债:</b>				
长期借款	--	--	--	--
应付债券	--	--	--	--
专项应付款	--	--	--	--
长期应付款	1,110,000.00	1,160,000.00	1,160,000.00	1,150,000.00
预计负债	--	--	--	--
递延所得税负债	--	--	--	--
其他非流动负债	--	--	--	--
<b>非流动负债合计</b>	<b>1,110,000.00</b>	<b>1,160,000.00</b>	<b>1,160,000.00</b>	<b>1,150,000.00</b>
<b>负债合计</b>	<b>47,762,646.32</b>	<b>49,335,005.65</b>	<b>33,185,850.30</b>	<b>21,692,976.62</b>
<b>所有者权益:</b>				
股本	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00
资本公积	34,754,829.32	34,754,829.32	7,500,000.00	7,500,000.00
盈余公积	66,672.97	66,672.97	4,841,678.13	3,088,464.36
未分配利润	24,290,710.80	11,528,754.17	14,998,399.73	2,017,910.13
外币报表折算差额	-215,001.87	-66,772.00	-53,855.59	
归属于母公司所有者权益合计	108,897,211.22	96,283,484.46	77,286,222.27	62,606,374.49
少数股东权益				
<b>所有者权益合计</b>	<b>108,897,211.22</b>	<b>96,283,484.46</b>	<b>77,286,222.27</b>	<b>62,606,374.49</b>
<b>负债和所有者权益合计</b>	<b>156,659,857.54</b>	<b>145,618,490.11</b>	<b>110,472,072.57</b>	<b>84,299,351.11</b>

## 合并利润表

(单位：元)

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
<b>一、营业总收入</b>	<b>114,569,948.43</b>	<b>170,552,894.14</b>	<b>135,734,454.31</b>	<b>90,580,709.45</b>
其中：营业收入	114,569,948.43	170,552,894.14	135,734,454.31	90,580,709.45
<b>二、营业总成本</b>	<b>99,269,855.83</b>	<b>147,366,682.84</b>	<b>117,557,438.30</b>	<b>76,651,101.83</b>
其中：营业成本	87,927,898.70	129,223,383.10	102,547,298.89	64,984,984.41
营业税金及附加	92,839.88	150,002.44	147,361.98	143,411.54
销售费用	3,722,783.52	7,105,112.25	6,460,522.99	3,702,730.36
管理费用	6,930,271.87	9,498,687.60	6,281,153.28	5,273,053.88
财务费用	689,674.74	2,208,684.57	1,535,962.68	1,712,315.27
资产减值损失	-93,612.88	-819,187.12	585,138.48	834,606.37
投资收益	--	--	--	--
<b>三、营业利润</b>	<b>15,300,092.60</b>	<b>23,186,211.30</b>	<b>18,177,016.01</b>	<b>13,929,607.62</b>
加：营业外收入	--	1,000.00	42,632.00	42,874.18
减：营业外支出	--	764.00	30,895.68	--
<b>四、利润总额</b>	<b>15,300,092.60</b>	<b>23,186,447.30</b>	<b>18,188,752.33</b>	<b>13,972,481.80</b>
减：所得税费用	2,538,135.97	3,572,740.81	2,870,644.37	-200,226.40
<b>五、净利润</b>	<b>12,761,956.63</b>	<b>19,613,706.49</b>	<b>15,318,107.96</b>	<b>14,172,708.20</b>
归属于母公司所有者的净利润	12,761,956.63	19,613,706.49	15,318,107.96	14,172,708.20
少数股东损益	--	--	--	--
<b>六、每股收益：</b>				
(一)基本每股收益	0.26	0.39	0.31	0.47
(二)稀释每股收益	0.26	0.39	0.31	0.47
<b>七、其他综合收益</b>	<b>-148,229.87</b>	<b>-12,916.41</b>	<b>-53,855.59</b>	<b>--</b>
<b>八、综合收益总额</b>	<b>12,613,726.76</b>	<b>19,600,790.08</b>	<b>15,264,252.37</b>	<b>14,172,708.20</b>
归属于母公司所有者的综合收益总额	12,613,726.76	19,600,790.08	15,264,252.37	14,172,708.20
少数股东的综合收益总额	--	--	--	--

## 合并现金流量表

(单位：元)

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
<b>一、经营活动产生的现金流量：</b>				
销售商品、提供劳务收到的现金	128,118,420.84	199,190,229.42	138,815,148.84	104,467,302.58
收到的税费返还	--	--	--	--
收到的其他与经营活动有关的现金	549,768.16	4,798,810.47	156,507.90	20,536.97
经营活动现金流入小计	128,668,189.00	203,989,039.89	138,971,656.74	104,487,839.55
购买商品、接受劳务支付的现金	73,009,313.70	165,061,783.84	130,486,915.10	83,747,208.74
支付给职工以及为职工支付的现金	3,028,374.04	6,751,385.99	5,519,431.25	5,871,684.05
支付的各项税费	7,086,169.82	6,179,413.25	8,032,656.53	5,146,271.16
支付的其他与经营活动有关的现金	7,618,990.94	7,088,028.18	10,987,421.72	16,534,731.65
经营活动现金流出小计	90,742,848.50	185,080,611.26	155,026,424.60	111,299,895.60
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>37,925,340.50</b>	<b>18,908,428.63</b>	<b>-16,054,767.86</b>	<b>-6,812,056.05</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>				
收回投资所收到的现金	--	--	--	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	--	--	57,050.00	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	3,000,000.00	10,000,000.00	--
投资活动现金流入小计	--	3,000,000.00	10,057,050.00	--
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,055,323.58	7,389,371.88	1,685,603.61	315,399.34
投资支付的现金	--	--	--	--
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	3,000,000.00	10,000,000.00
投资活动现金流出小计	1,055,323.58	7,389,371.88	4,685,603.61	10,315,399.34
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-1,055,323.58</b>	<b>-4,389,371.88</b>	<b>5,371,446.39</b>	<b>-10,315,399.34</b>
<b>三、筹资活动产生的现金流量：</b>				
吸收投资收到的现金	--	--	--	27,500,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	--	--	--	--
取得借款收到的现金	53,744,594.00	52,386,855.00	31,251,899.99	29,000,000.00
筹资活动现金流入小计	53,744,594.00	52,386,855.00	31,251,899.99	56,500,000.00
偿还债务支付的现金	50,130,048.00	52,694,251.00	20,999,999.99	28,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,082,024.20	2,204,877.81	1,490,564.33	1,703,384.12
筹资活动现金流出小计	51,212,072.20	54,899,128.81	22,490,564.32	29,703,384.12
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>2,532,521.80</b>	<b>-2,512,273.81</b>	<b>8,761,335.67</b>	<b>26,796,615.88</b>
<b>四、汇率变动对现金及现金等价物的影响</b>	<b>128,689.25</b>	<b>-29,199.96</b>	<b>-63,394.87</b>	<b>--</b>
<b>五、现金及现金等价物净增加额</b>	<b>39,531,227.97</b>	<b>11,977,582.98</b>	<b>-1,985,380.67</b>	<b>9,669,160.49</b>
加：期初现金及现金等价物余额	21,981,645.78	10,004,062.80	11,989,443.47	2,320,282.98
<b>六、期末现金及现金等价物余额</b>	<b>61,512,873.75</b>	<b>21,981,645.78</b>	<b>10,004,062.80</b>	<b>11,989,443.47</b>

## 2010年1~6月合并股东权益变动表

(单位：元)

项 目	归属于母公司所有者权益						所有者 权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	外币报表折算 差额	小计	
一、上年年末余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	11,528,754.17	-66,772.00	96,283,484.46	96,283,484.46
加：会计政策变更							
二、本年初余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	11,528,754.17	-66,772.00	96,283,484.46	96,283,484.46
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)				12,761,956.63	-148,229.87	12,613,726.76	12,613,726.76
(一)净利润				12,761,956.63		12,761,956.63	12,761,956.63
(二)其他综合收益					-148,229.87	-148,229.87	-148,229.87
上述(一)和(二)小计				12,761,956.63	-148,229.87	12,613,726.76	12,613,726.76
(三)所有者投入和减少资本							
1.所有者投入资本							
2.股份支付计入所有者权益的金额							
3.其他							
(四)利润分配							
1.提取盈余公积							
2.提取职工奖励及福利基金							
3.对股东的分配							
4.其他							
(五)所有者权益内部结转							
1.资本公积转增股本							
2.盈余公积转增股本							
3.盈余公积弥补亏损							
4.其他							
(六)专项储备							
1.本期提取							
2.本期使用							
四、本期期末余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	24,290,710.80	-215,001.87	108,897,211.22	108,897,211.22



## 2009 年度合并股东权益变动表

(单位：元)

项 目	归属于母公司所有者权益						所有者 权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	外币报表 折算差额	小计	
一、上年年末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	4,841,678.13	14,998,399.73	-53,855.59	77,286,222.27	77,286,222.27
加：会计政策变更							
二、本年初余额	50,000,000.00	7,500,000.00	4,841,678.13	14,998,399.73	-53,855.59	77,286,222.27	77,286,222.27
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)		27,254,829.32	-4,775,005.16	-3,469,645.56	-12,916.41	18,997,262.19	18,997,262.19
(一)净利润				19,613,706.49		19,613,706.49	19,613,706.49
(二)其他综合收益					-12,916.41	-12,916.41	-12,916.41
上述(一)和(二)小计				19,613,706.49	-12,916.41	19,600,790.08	19,600,790.08
(三)所有者投入和减少资本							
1.所有者投入资本							
2.股份支付计入所有者权益的金额							
3.其他							
(四)利润分配			1,810,583.65	-2,414,111.54		-603,527.89	-603,527.89
1.提取盈余公积			1,810,583.65	-1,810,583.65			
2.提取职工奖励及福利基金				-603,527.89		-603,527.89	-603,527.89
3.对股东的分配							
4.其他							
(五)所有者权益内部结转		27,254,829.32	-6,585,588.81	-20,669,240.51			
1.资本公积转增股本							
2.盈余公积转增股本							
3.盈余公积弥补亏损							
4.其他		27,254,829.32	-6,585,588.81	-20,669,240.51			
(六)专项储备							
1.本期提取							
2.本期使用							
四、本期末余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	11,528,754.17	-66,772.00	96,283,484.46	96,283,484.46

## 2008 年度合并所有者权益变动表

(单位：元)

项 目	归属于母公司所有者权益						所有者 权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	外币报表 折算差额	小计	
一、上年年末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	3,088,464.36	2,017,910.13		62,606,374.49	62,606,374.49
加：会计政策变更							
二、本年初余额	50,000,000.00	7,500,000.00	3,088,464.36	2,017,910.13		62,606,374.49	62,606,374.49
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)			1,753,213.77	12,980,489.60	-53,855.59	14,679,847.78	14,679,847.78
(一)净利润				15,318,107.96		15,318,107.96	15,318,107.96
(二)其他综合收益					-53,855.59	-53,855.59	-53,855.59
上述(一)和(二)小计				15,318,107.96	-53,855.59	15,264,252.37	15,264,252.37
(三)所有者投入和减少资本							
1.所有者投入资本							
2.股份支付计入所有者权益的金额							
3.其他							
(四)利润分配			1,753,213.77	-2,337,618.36		-584,404.59	-584,404.59
1.提取盈余公积			1,753,213.77	-1,753,213.77			
2.提取职工奖励及福利基金				-584,404.59		-584,404.59	-584,404.59
3.对股东的分配							
4.其他							
(五)所有者权益内部结转							
1.资本公积转增股本							
2.盈余公积转增股本							
3.盈余公积弥补亏损							
4.其他							
(六)专项储备							
1.本期提取							
2.本期使用							
四、本期期末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	4,841,678.13	14,998,399.73	-53,855.59	77,286,222.27	77,286,222.27

## 2007年度合并所有者权益变动表

(单位：元)

项 目	归属于母公司所有者权益					所有者权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	其他	
一、上年年末余额	13,600,000.00	1,946,100.18	962,558.13	5,133,643.39		21,642,301.70
加：会计政策变更						
二、本年期初余额	13,600,000.00	1,946,100.18	962,558.13	5,133,643.39		21,642,301.70
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)	36,400,000.00	5,553,899.82	2,125,906.23	-3,115,733.26		40,964,072.79
(一)净利润				14,172,708.20		14,172,708.20
(二)其他综合收益						
上述(一)和(二)小计				14,172,708.20		14,172,708.20
(三)所有者投入和减少资本	20,000,000.00	7,500,000.00				27,500,000.00
1.所有者投入资本	20,000,000.00	7,500,000.00				27,500,000.00
2.股份支付计入所有者权益的金额						
3.其他						
(四)利润分配			2,125,906.23	-2,834,541.64		-708,635.41
1.提取盈余公积			2,125,906.23	-2,125,906.23		
2.提取职工奖励及福利基金				-708,635.41		-708,635.41
3.对股东的分配						
4.其他						
(五)所有者权益内部结转	16,400,000.00	-1,946,100.18		-14,453,899.82		
1.资本公积转增股本	1,946,100.18	-1,946,100.18				
2.盈余公积转增股本						
3.盈余公积弥补亏损						
4.未分配利润转增股本	14,453,899.82			-14,453,899.82		
(六)专项储备						
1.本期提取						
2.本期使用						
四、本期期末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	3,088,464.36	2,017,910.13		62,606,374.49

## 2、母公司资产负债表、利润表、现金流量表和股东权益变动表

## 母公司资产负债表

(单位：元)

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>流动资产：</b>				
货币资金	56,607,014.30	26,715,383.04	8,542,011.76	11,989,443.47
交易性金融资产	--	--	--	--
应收票据	2,322,514.06	2,485,913.00	1,112,363.20	1,164,800.00
应收账款	12,126,084.01	13,480,232.04	24,309,861.97	10,381,003.07
预付款项	3,518,638.60	18,061,440.50	10,716,673.62	2,773,193.46
应收利息		--	--	--
应收股利		--	--	--
其他应收款	180,966.94	621,700.96	8,269,847.68	15,043,745.64
存货	54,787,606.63	58,851,067.48	48,433,482.95	40,224,873.96
一年内到期的非流动资产	--	--	--	--
其他流动资产	--	--	--	--
<b>流动资产合计</b>	<b>129,542,824.54</b>	<b>120,215,737.02</b>	<b>101,384,241.18</b>	<b>81,577,059.60</b>
<b>非流动资产：</b>				
长期应收款	--	--	--	--
长期股权投资	701,110.00	701,110.00	701,110.00	--
固定资产	2,232,963.18	2,451,111.77	1,651,343.65	1,164,069.84
在建工程	363,490.72	40,267.73	1,667,852.30	1,135,326.31
无形资产	5,423,110.08	5,117,192.02	--	--
开发支出	--	--	--	--
长期待摊费用	--	--	180,438.64	222,668.96
递延所得税资产	171,943.52	186,138.64	289,003.34	200,226.40
其他非流动资产	--	--	--	--
<b>非流动资产合计</b>	<b>8,892,617.50</b>	<b>8,495,820.16</b>	<b>4,489,747.93</b>	<b>2,722,291.51</b>
<b>资产总计</b>	<b>138,435,442.04</b>	<b>128,711,557.18</b>	<b>105,873,989.11</b>	<b>84,299,351.11</b>

## 母公司资产负债表(续)

(单位: 元)

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>流动负债:</b>				
短期借款	30,559,050.00	26,944,504.00	27,251,900.00	17,000,000.00
应付票据	--	11,306,747.00	--	--
应付账款	11,986,189.30	777,013.59	1,519,561.52	981,378.95
预收款项	1,526.00	--	338.60	5,155.00
应付职工薪酬	3,045,687.85	2,864,989.38	1,936,991.96	1,597,301.58
应交税费	-274,419.20	-416,573.20	-1,014,481.01	435,283.68
应付利息	24,793.38	27,303.87	78,211.11	33,078.02
其他应付款	230,572.65	870,481.06	1,231,405.22	490,779.39
<b>流动负债合计</b>	<b>45,573,399.98</b>	<b>42,374,465.70</b>	<b>31,003,927.40</b>	<b>20,542,976.62</b>
<b>非流动负债:</b>				
长期借款	--	--	--	--
应付债券	--	--	--	--
长期应付款	1,110,000.00	1,160,000.00	1,160,000.00	1,150,000.00
专项应付款	--	--	--	--
预计负债	--	--	--	--
递延所得税负债	--	--	--	--
其他非流动负债	--	--	--	--
<b>非流动负债合计</b>	<b>1,110,000.00</b>	<b>1,160,000.00</b>	<b>1,160,000.00</b>	<b>1,150,000.00</b>
<b>负债合计</b>	<b>46,683,399.98</b>	<b>43,534,465.70</b>	<b>32,163,927.40</b>	<b>21,692,976.62</b>
<b>所有者权益:</b>				
股本	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00
资本公积	34,754,829.32	34,754,829.32	7,500,000.00	7,500,000.00
盈余公积	66,672.97	66,672.97	4,841,678.13	3,088,464.36
未分配利润	6,930,539.77	355,589.19	11,368,383.58	2,017,910.13
<b>所有者权益合计</b>	<b>91,752,042.06</b>	<b>85,177,091.48</b>	<b>73,710,061.71</b>	<b>62,606,374.49</b>
<b>负债和所有者权益合计</b>	<b>138,435,442.04</b>	<b>128,711,557.18</b>	<b>105,873,989.11</b>	<b>84,299,351.11</b>

## 母公司利润表

(单位: 元)

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
<b>一、营业收入</b>	<b>69,012,025.08</b>	<b>112,054,813.03</b>	<b>107,817,790.35</b>	<b>90,580,709.45</b>
减: 营业成本	50,705,736.13	81,105,977.89	79,092,187.85	64,984,984.41
营业税金及附加	92,839.88	150,002.44	147,361.98	143,411.54
销售费用	3,722,783.52	7,105,112.25	6,460,522.99	3,702,730.36
管理费用	5,909,324.45	8,047,503.68	6,162,413.28	5,273,053.88
财务费用	810,290.82	2,205,189.12	1,536,166.03	1,712,315.27
资产减值损失	-94,467.47	-885,351.56	585,138.48	834,606.37
投资收益	--	--	--	--
<b>二、营业利润</b>	<b>7,865,517.75</b>	<b>14,326,379.21</b>	<b>13,833,999.74</b>	<b>13,929,607.62</b>
加: 营业外收入		1,000.00	42,632.00	42,874.18
减: 营业外支出		764.00	30,895.68	--
<b>三、利润总额</b>	<b>7,865,517.75</b>	<b>14,326,615.21</b>	<b>13,845,736.06</b>	<b>13,972,481.80</b>
减: 所得税费用	1,290,567.17	2,256,057.55	2,157,644.25	-200,226.40
<b>四、净利润</b>	<b>6,574,950.58</b>	<b>12,070,557.66</b>	<b>11,688,091.81</b>	<b>14,172,708.20</b>
<b>五、每股收益:</b>				
(一) 基本每股收益	0.13	0.24	0.23	0.47
(二) 稀释每股收益	0.13	0.24	0.23	0.47
<b>六、其他综合收益</b>	--	--	--	--
<b>七、综合收益总额</b>	<b>6,574,950.58</b>	<b>12,070,557.66</b>	<b>11,688,091.81</b>	<b>14,172,708.20</b>

## 母公司现金流量表

(单位: 元)

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
<b>一、经营活动产生的现金流量:</b>				
销售商品、提供劳务收到的现金	82,393,800.16	141,348,565.44	111,328,671.70	104,467,302.58
收到的税费返还		--	--	--
收到的其他与经营活动有关的现金	549,727.14	4,798,794.76	156,304.55	20,536.97
经营活动现金流入小计	82,943,527.30	146,147,360.20	111,484,976.25	104,487,839.55
购买商品、接受劳务支付的现金	32,372,511.97	110,882,425.48	103,831,645.34	83,747,208.74
支付给职工以及为职工支付的现金	2,733,549.35	6,535,448.27	5,519,431.25	5,871,684.05
支付的各项税费	5,384,708.90	6,179,413.25	8,032,656.53	5,146,271.16
支付的其他与经营活动有关的现金	6,791,643.20	6,084,905.02	10,916,952.03	16,534,731.65
经营活动现金流出小计	47,282,413.42	129,682,192.02	128,300,685.15	111,299,895.60
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>35,661,113.88</b>	<b>16,465,168.18</b>	<b>-16,815,708.90</b>	<b>-6,812,056.05</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量:</b>				
收回投资所收到的现金	--	--	--	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	--	--	57,050.00	--
收到其他与投资活动有关的现金		3,000,000.00	10,000,000.00	
投资活动现金流入小计	--	3,000,000.00	10,057,050.00	--
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	995,257.42	6,052,935.78	1,685,603.61	315,399.34
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	--	--	701,110.00	--
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	3,000,000.00	10,000,000.00
投资活动现金流出小计	995,257.42	6,052,935.78	5,386,713.61	10,315,399.34
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-995,257.42</b>	<b>-3,052,935.78</b>	<b>4,670,336.39</b>	<b>-10,315,399.34</b>
<b>三、筹资活动产生的现金流量:</b>				
吸收投资收到的现金		--	--	27,500,000.00
取得借款收到的现金	53,744,594.00	52,386,855.00	31,251,899.99	29,000,000.00
筹资活动现金流入小计	53,744,594.00	52,386,855.00	31,251,899.99	56,500,000.00
偿还债务支付的现金	50,130,048.00	52,694,251.00	20,999,999.99	28,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,082,024.20	2,204,877.81	1,490,564.33	1,703,384.12
筹资活动现金流出小计	51,212,072.20	54,899,128.81	22,490,564.32	29,703,384.12
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>2,532,521.80</b>	<b>-2,512,273.81</b>	<b>8,761,335.67</b>	<b>26,796,615.88</b>
<b>四、汇率变动对现金及现金等价物的影响</b>	<b>--</b>	<b>-33,334.31</b>	<b>-63,394.87</b>	<b>--</b>
<b>五、现金及现金等价物净增加额</b>	<b>37,198,378.26</b>	<b>10,866,624.28</b>	<b>-3,447,431.71</b>	<b>9,669,160.49</b>
加: 期初现金及现金等价物余额	19,408,636.04	8,542,011.76	11,989,443.47	2,320,282.98
<b>六、期末现金及现金等价物余额</b>	<b>56,607,014.30</b>	<b>19,408,636.04</b>	<b>8,542,011.76</b>	<b>11,989,443.47</b>

## 2010年1~6月母公司所有者权益变动表

(单位：元)

项 目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	355,589.19	85,177,091.48
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年初余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	355,589.19	85,177,091.48
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)				6,574,950.58	6,574,950.58
(一)净利润				6,574,950.58	6,574,950.58
(二)直接计入所有者权益的利得和损失					
上述(一)和(二)小计				6,574,950.58	6,574,950.58
(三)所有者投入和减少资本					
1.所有者投入资本					
2.股份支付计入所有者权益的金额					
3.其他					
(四)利润分配					
1.提取盈余公积					
2.提取职工奖励及福利基金					
3.对股东的分配					
4.其他					
(五)所有者权益内部结转					
1.资本公积转增股本					
2.盈余公积转增股本					
3.盈余公积弥补亏损					
4.其他					
(六)专项储备					
1.本期提取					
2.本期使用					
四、本期期末余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	6,930,539.77	91,752,042.06



## 2009年度母公司所有者权益变动表

(单位:元)

项 目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	4,841,678.13	11,368,383.58	73,710,061.71
加: 会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年年初余额	50,000,000.00	7,500,000.00	4,841,678.13	11,368,383.58	73,710,061.71
三、本期增减变动金额(减少以“—”号填列)		27,254,829.32	-4,775,005.16	-11,012,794.39	11,467,029.77
(一)净利润				12,070,557.66	12,070,557.66
(二)直接计入所有者权益的利得和损失					
上述(一)和(二)小计				12,070,557.66	12,070,557.66
(三)所有者投入和减少资本					
1.所有者投入资本					
2.股份支付计入所有者权益的金额					
3.其他					
(四)利润分配			1,810,583.65	-2,414,111.54	-603,527.89
1.提取盈余公积			1,810,583.65	-1,810,583.65	
2.提取职工奖励及福利基金				-603,527.89	-603,527.89
3.对股东的分配					
4.其他					
(五)所有者权益内部结转		27,254,829.32	-6,585,588.81	-20,669,240.51	
1.资本公积转增股本					
2.盈余公积转增股本					
3.盈余公积弥补亏损					
4.其他		27,254,829.32	-6,585,588.81	-20,669,240.51	
(六)专项储备					
1.本期提取					
2.本期使用					
四、本期期末余额	50,000,000.00	34,754,829.32	66,672.97	355,589.19	85,177,091.48

## 2008年度母公司所有者权益变动表

(单位：元)

项 目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	3,088,464.36	2,017,910.13	62,606,374.49
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年初余额	50,000,000.00	7,500,000.00	3,088,464.36	2,017,910.13	62,606,374.49
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)			1,753,213.77	9,350,473.45	11,103,687.22
(一)净利润				11,688,091.81	11,688,091.81
(二)直接计入所有者权益的利得和损失					
上述(一)和(二)小计				11,688,091.81	11,688,091.81
(三)所有者投入和减少资本					
1.所有者投入资本					
2.股份支付计入所有者权益的金额					
3.其他					
(四)利润分配			1,753,213.77	-2,337,618.36	-584,404.59
1.提取盈余公积			1,753,213.77	-1,753,213.77	
2.提取职工奖励及福利基金				-584,404.59	-584,404.59
3.对股东的分配					
4.其他					
(五)所有者权益内部结转					
1.资本公积转增股本					
2.盈余公积转增股本					
3.盈余公积弥补亏损					
4.其他					
(六)专项储备					
1.本期提取					
2.本期使用					
四、本期期末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	4,841,678.13	11,368,383.58	73,710,061.71

## 2007年度母公司所有者权益变动表

(单位：元)

项 目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	13,600,000.00	1,946,100.18	962,558.13	5,133,643.39	21,642,301.70
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年年初余额	13,600,000.00	1,946,100.18	962,558.13	5,133,643.39	21,642,301.70
三、本期增减变动金额(减少以“－”号填列)	36,400,000.00	5,553,899.82	2,125,906.23	-3,115,733.26	40,964,072.79
(一)净利润				14,172,708.20	14,172,708.20
(二)直接计入所有者权益的利得和损失					
上述(一)和(二)小计				14,172,708.20	14,172,708.20
(三)所有者投入和减少资本	20,000,000.00	7,500,000.00			27,500,000.00
1.所有者投入资本	20,000,000.00	7,500,000.00			27,500,000.00
2.股份支付计入所有者权益的金额					
3.其他					
(四)利润分配			2,125,906.23	-2,834,541.64	-708,635.41
1.提取盈余公积			2,125,906.23	-2,125,906.23	
2.提取职工奖励及福利基金				-708,635.41	-708,635.41
3.对股东的分配					
4.其他					
(五)所有者权益内部结转	16,400,000.00	-1,946,100.18		-14,453,899.82	
1.资本公积转增股本	1,946,100.18	-1,946,100.18			
2.盈余公积转增股本					
3.盈余公积弥补亏损					
4.未分配利润转增股本	14,453,899.82			-14,453,899.82	
(六)专项储备					
1.本期提取					
2.本期使用					
四、本期期末余额	50,000,000.00	7,500,000.00	3,088,464.36	2,017,910.13	62,606,374.49

## 二、财务报表的编制基础及合并财务报表范围

### (一) 财务报表的编制基础

本公司财务报表以权责发生制为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》及其应用指南的有关规定，并基于以下所述重要会计政策、会计估计进行编制。

### (二) 合并财务报表范围及变化情况

#### 1、纳入合并报表范围的子公司基本情况

控股子公司名称	注册地	实际投资额	持股比例	合并期间
香港力源	香港	10 万美元	100%	2008 年度、2009 年度、2010 年 1~6 月

#### 2、合并报表范围的变化情况

中国商务部于 2008 年 4 月 3 日下发[2008]商合境外投资证字第 000637 号证书，批准公司在香港设立全资子公司香港力源，2008 年度、2009 年度及 2010 年 1~6 月公司按 100%股权比例合并香港力源报表。

## 三、主要会计政策和会计估计

### (一) 遵循企业会计准则的声明

本公司编制的财务报表符合《企业会计准则》的要求，真实、完整地反映了本公司的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。

### (二) 会计期间

本公司会计年度为公历年度，即每年 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。

### (三) 记账本位币

本公司以人民币为记账本位币。

### (四) 同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

#### 1、同一控制下的企业合并

对于同一控制下的企业合并，合并方在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值(或发行股份面值总额)的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

## 2、非同一控制下的企业合并

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。购买方为进行企业合并发生的各项直接相关费用计入企业合并成本。

购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

### (五) 合并财务报表的编制方法

本公司将拥有实际控制权的子公司和特殊目的主体纳入合并财务报表范围。

本公司合并财务报表按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关规定的要求编制，合并时抵消合并范围内的所有重大内部交易和往来。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，在编制合并财务报表时，按照本公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

对于非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整；对于同一控制下企业合并取得的子公司，视同该企业合并于合并当期的年初已经发生，从合并当期的年初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表。

### (六) 现金及现金等价物的确定标准

本公司在编制现金流量表时所确定的现金等价物，是指本公司持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

## **(七)外币交易及外币财务报表折算**

### **1、外币交易**

本公司对发生的外币交易，采用与交易发生日即期汇率折合本位币入账。资产负债表日，外币货币性项目按资产负债表日即期汇率折算，以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用原记账汇率折算，不改变其记账本位币金额。

外币汇兑损益，除与购建或者生产符合资本化条件的资产有关的外币借款产生的汇兑差额，在资产达到预定可使用或者可销售状态前计入符合资本化条件的资产成本，其余均计入当期损益。

### **2、外币财务报表折算**

本公司对控股子公司、合营企业、联营企业等，采用与本公司不同的记账本位币对外币财务报表折算后，进行会计核算及合并财务报表的编报。

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表中所有者权益项目下单独列示。

外币现金流量采用现金流量发生日即期汇率近似的汇率折算。汇率变动对现金的影响额，在现金流量表中单独列示。

处置境外经营时，与该境外经营有关的外币报表折算差额，按比例转入处置当期损益。

## **(八)金融工具**

### **1、金融工具的分类、确认和计量**

金融工具划分为金融资产和金融负债。

金融资产于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、应收款项、可供出售金融资产。除应收款项以外的金融资产的分类取决于本公司及其子公司对金融资产的持有意图和持有能力等。

金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、其他金融负债。

本公司成为金融工具合同的一方时，确认为一项金融资产或金融负债。

本公司金融资产或金融负债初始确认按公允价值计量；后续计量按公允价值计量，除持有到期投资以及应收款项按摊余成本计量或当公允价值无法取得并可靠计量仍采用历史成本外。

## 2、金融资产转移的确认依据和计量方法

本公司金融资产转移的确认依据：金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但放弃了对该金融资产控制的，应当终止确认该项金融资产。

本公司金融资产转移的计量：金融资产满足终止确认条件，应进行金融资产转移的计量，即将所转移金融资产的账面价值与因转移而收到的对价和原直接计入资本公积的公允价值变动累计额之和的差额部分，计入当期损益。

## 3、金融负债终止确认条件

本公司金融负债终止确认条件：金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则应终止确认该金融负债或其一部分。

## 4、金融资产和金融负债的公允价值确认方法

本公司对金融资产和金融负债的公允价值的确认方法：如存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值；如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的当前公允价值、现金流量折现法等。采用估值技术时，优先最大程度使用市场参数，减少使用与本公司及其子公司特定相关的参数。

## 5、金融资产减值

本公司在资产负债日对除以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行减值检查，当客观证据表明金融资产发生减值，则应当对该金融资产进行减值测试，以根据测试结果计提减值准备。

金融资产减值准备计提与测试方法：金融资产账面价值减至预计未来现金流量现值部分计提减值准备。

预计未来现金流量现值根据预计未来现金流量，确定折现率对其进行折现后的金额确定。

预计未来现金流量根据金融资产不同类型合理估计，应当按照资产在持续持有过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量；折现率是根据当前市场货币时间价值和金融资产特定风险的税前利率，是持有资产所要求的必要报酬率。

## 6、金融资产重分类

尚未到期的持有至到期投资重分类为可供出售金融资产主要判断依据：

(1)没有可利用的财务资源持续地为该金融资产投资提供资金支持，以使该金融资产投资持有至到期；

(2)管理层没有意图持有至到期；

(3)受法律、行政法规的限制或其他原因，难以将该金融资产持有至到期；

(4)其他表明本公司没有能力持有至到期。

尚未到期的持有至到期投资重分类为可供出售金融资产需经董事会审批后决定。



## (九) 应收款项

本公司应收款项主要包括应收账款、长期应收款和其他应收款。在资产负债表日有客观证据表明其发生了减值的,应当根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间差额确认减值损失。

坏账准备的计提方法及计提比例:根据公司实际情况,将期末金额在 50 万元以上(含 50 万)的应收款项列为单项金额重大的应收款项,将期末账龄在五年以上且金额在 50 万元以下的应收款项列为单项金额不重大但组合信用风险较大的应收款项,其他列为单项金额不重大的应收款项;对于单项金额重大且有客观证据表明发生了减值的应收款项(包括应收账款和其他应收款),根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备;对于单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项,根据相同账龄应收款项组合的实际损失率为基础,结合现时情况确定报告期各项组合计提坏账准备的比例,具体计提比例如下:

类别	风险特征组合	计提比例
1 年以内(含 1 年)的应收账款	账龄	5%
1—2 年(含 2 年)的应收账款	账龄	10%
2—3 年(含 3 年)的应收账款	账龄	20%
3—4 年(含 4 年)的应收账款	账龄	40%
4—5 年(含 5 年)的应收账款	账龄	80%
5 年以上的应收账款	账龄	100%

纳入合并会计报表范围内的关联公司之间的应收款项一般不计提坏账准备,但有确凿证据表明发生坏账的情形除外。

## (十) 存货

### 1、 存货的分类

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。主要包括库存商品、包装物、低值易耗品等。

### 2、 发出存货的计价方法

存货发出时，采取加权平均法确定其发出的实际成本。

### 3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则以原计提的存货跌价准备金额为限予以转回，计入当期损益。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

根据本公司的经营性质，本公司储备的存货，系为满足客户随时订购的需要而储备，而不是根据客户的订单采购后尚未执行的部分。因此本公司不是以产品的市场价格来作为预计售价。

本公司在选取预计售价时，以本公司制定的价格体系中最低订购量达到10000片时的价格作为预计售价，原因为：

(1) 本公司各期期末存货品种繁多，2007年年末为8148种，2008年年末为9358种、2009年年末为10027种、2010年6月末为10927种，尽管这些品种在市场上也有参考价格，但本公司在销售产品时，并不参考市场价格，而是执行自身的价格体系，因此采用市场价格作为预计售价不符合本公司的实际情况。

(2) 本公司作为目录销售商，与其他市场上芯片零售商的客户群体定位不同，相同的产品，本公司制定的价格体系在高于其他零售商的情形下，仍能实现销售。2007年、2008年、2009年、2010年1-6月，本公司的存货周转率分别为1.57次、2.31次、2.23次、1.32次，各期期末库龄在1年以上的产品，占期末库存余额的比例均在5%以下(4.75%、4.69%、4.70%、3.56%)，且公司不存在库龄在2年以上的产品，因此公司的产品在现有价格体系下均能顺利实现销售。

(3) 本公司严格执行价格体系。本公司制定的价格体系中，包括 1 片-24 片、25-99 片、100-499 片、500-999 片、1000-2999 片、3000-9999 片、10000 片及以上七个参考标准价，上述标准价随着订购数量的逐步增加而降低，但超过 10000 片后，价格不再降低，执行 10000 片的销售价格。实际在与客户进行交易时，根据客户订购数量，依据该订购数量的价格标准，在不低于该标准的前提下确定实际销售价格。

(4) 本公司产品价格稳定，2007~2009 年波动较小，价格稳定。

#### 4、存货的盘存制度

本公司的存货盘存制度为永续盘存制。

根据公司内部控制制度，每半年公司对存货进行一次全面的盘点。盘点工作由仓储物流部牵头，市场部产品经理、财务部人员同时参与。年中进行盘点时，存货不停止流动，年末盘点时，则停止存货发出，收到的货物验收后单独进行存放，盘点工作结束后再办理入库。公司年末盘点时间一般安排在每年 12 月 31 日至次年 1 月 3 日。

盘点前，仓储物流部将所有盘点开始前的出、入库单据递交财务部门，财务部门记账后，将公司财务账面存货金额与仓储物流部结存金额进行核对，核对无误后开始清点实物。

仓储物流部首先从仓库管理系统中导出截至盘点日止库存商品明细清单至电子表格，由于公司仓库管理系统中对产品是按照批号进行录入的，因此同一产品可能有多条库存记录，在对明细清单按照产品名称进行排序后，打印出盘点清单，清单包括了产品批号、名称、数量、采购来源、存放货架号。然后根据产品线进行分组，每组两人，其中一人为仓储物流部员工。盘点时，仓储物流部员工负责清点数量，市场部或财务部人员负责核对并记录，每盘点完一批存货，便贴上表示已经盘点的标签。全部盘点结束后，汇总盘点情况，对出现盘盈盘亏的存货，查明细原因后经管理层批准，进行会计处理。

#### 5、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品、包装物采用一次转销法摊销。

## (十一) 长期股权投资

### 1、初始投资成本确定

(1) 企业合并取得的长期股权投资，初始投资成本：同一控制下的企业合并，应当按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额确认为初始成本；非同一控制下的企业合并，应当按购买日确定的合并成本确认为初始成本。

(2) 以支付现金取得的长期股权投资，初始投资成本为实际支付的购买价款；

(3) 以发行权益性证券取得的长期股权投资，初始投资成本为发行权益性证券的公允价值；

(4) 投资者投入的长期股权投资，初始投资成本为合同或协议约定的价值；

(5) 非货币性资产交换取得或债务重组取得的，初始投资成本根据准则相关规定确定。

### 2、后续计量及损益确认方法

长期股权投资后续计量分别采用权益法或成本法。采用权益法核算的长期股权投资，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额，确认投资收益，当宣告分派的利润或现金股利计算应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值。

采用成本法核算的长期股权投资，2009年1月1日之前被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。确认的投资收益，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。2009年1月1日之后按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。

长期股权投资具有共同控制、重大影响的采用权益法核算，其他采用成本法核算。

### 3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

(1)确定对被投资单位具有共同控制的依据：两个或多个合营方通过合同或协议约定被投资单位的财务和经营政策必须由投资双方或若干方共同决定的共同控制情形。

(2)确定对被投资单位具有重大影响的依据：符合下列条件之一：

- ①在被投资单位的董事会或类似的权力机构中派有代表；
- ②参与被投资单位的政策制定过程
- ③向被投资单位派出管理人员
- ④依赖投资本公司的技术或技术资料
- ⑤其他能足以证明对被投资单位具有重大影响的情形。

#### 4、减值测试方法及减值准备计提方法

资产负债表日，本公司对长期股权投资检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备，减值损失一经计提，在以后会计期间不再转回。

减值测试方法：对存在减值迹象的长期股权投资应当测试其可收回金额。

可收回金额按照长期股权投资出售的公允价值净额与预计未来现金流量的现值之间孰高确定。

长期股权投资出售的公允价值净额，如存在公平交易的协议价格，则按照协议价格减去相关税费；或不存在公平交易协议但存在资产相似活跃市场，按照市场价格减去相关税费；或无法可靠估计出售的公允价值净额，则以该长期股权投资持有期间和最终处置时预计未来现金流量现值作为其可收回金额。

## (十二)投资性房地产

### 1、投资性房地产的种类和计量模式

本公司投资性房地产的种类：出租的土地使用权、出租的建筑物、持有并准备增值后转让的土地使用权。

本公司投资性房地产采用成本模式计量

## 2、采用成本模式核算政策

本公司投资性房地产中出租的建筑物采用年限平均法计提折旧。具体核算政策与固定资产部分相同。

本公司投资性房地产中出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权采用直线法摊销。具体核算政策与无形资产部分相同。

## (十三) 固定资产

### 1、固定资产确认条件

为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产确认为固定资产。

### 2、固定资产分类和折旧方法

本公司固定资产主要分为：机器设备、运输设备、办公设备等；折旧方法采用年限平均法。根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。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之外，本公司对所有固定资产计提折旧。

资产类别	预计使用寿命(年)	预计净残值率	年折旧率
机器设备	5年	5%	19.00%
运输设备	5年	5%	19.00%
办公设备	5年	5%	19.00%
其他设备	5年	5%	19.00%

### 3、固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

资产负债表日，本公司对固定资产检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备，减值损失一经计提，在以后会计期间不再转回。

减值测试方法：对存在减值迹象的固定资产应当测试其可收回金额。

固定资产可收回金额根据资产公允价值减去处置费用后净额与资产预计未来现金流量的现值两者孰高确定。

#### 4、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

融资租入固定资产的认定依据：实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁。具体认定依据为符合下列一项或数项条件的：①在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人；②承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定承租人会行使这种选择权；③即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分；④承租人在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；⑤租赁资产性质特殊，如不作较大改造只有承租人才能使用。

融资租入固定资产的计价方法：融资租入固定资产初始计价为租赁期开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值较低者作为入账价值；

融资租入固定资产后续计价采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提折旧及减值准备。

### (十四) 在建工程

#### 1、在建工程的类别

本公司在建工程分为自营方式建造和出包方式建造两种。

#### 2、在建工程结转固定资产的标准和时点

工程完工达到预定可使用状态时点，结转固定资产。预定可使用状态的判断标准：符合下列情况之一：

(1) 固定资产实体建造(包括安装)工作已经全部完成或实质上已经全部完成；

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

(3) 该项建造的固定资产上的支出金额很少或者几乎不再发生；

(4) 所购建固定资产已达到设计或合同要求，或与设计或合同要求基本相符。

### 3、在建工程减值测试方法、减值准备计提方法

资产负债表日，本公司对在建工程检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备，减值损失一经计提，在以后会计期间不再转回。

在建工程减值测试方法：对存在减值迹象的在建工程应当测试其可收回金额。

在建工程可收回金额根据资产公允价值减去处置费用后净额与资产预计未来现金流量的现值两者孰高确定。

## (十五) 借款费用

### 1、借款费用资本化的确认原则

本公司发生的借款费用，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，是指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。

### 2、资本化金额确认方法

资本化期间：指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间。借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

暂停资本化期间：在购建或生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，应当暂停借款费用的资本化期间。

资本化金额计算：①借入专门借款，按照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金额确定；②占用一般借款按照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。资本化率为一般借款加权平均利率计算确定。③借款存在折价或溢价，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或溢价金额，调整每期利息金额。

实际利率法是根据借款实际利率计算其摊余折价或溢价或利息费用的方法。其中实际利率是借款在预期存续期间的未来现金流量，折现为该借款当前账面价值所使用的利率。

## (十六)无形资产

### 1、无形资产的计价方法

按照成本进行初始计量。购入的无形资产，按实际支付的价款和相关支出作为实际成本。投资者投入的无形资产，按投资合同或协议约定的价值确定实际成本，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本。自行开发的无形资产，其成本为达到预定用途前所发生的支出总额。

### 2、使用寿命有限的无形资产

使用寿命有限的无形资产，为可以预见带来经济利益期限，其使用寿命估计按该资产使用寿命的年限确定；或者其使用寿命估计按该资产生产产量等类似计量单位数量确定；

使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内采用直线法摊销，并在年度终了，对无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

### 3、使用寿命不确定的判断依据

无法预见该资产为公司带来经济利益期限，或使用期限不确定等。

使用寿命不确定的无形资产不予摊销。但在年度终了，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，当有确凿证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，按直线法进行摊销。其复核程序为重新估计该资产为公司带来经济利益期限，估计情况是否发生变化、是否有证据表明使用寿命是有限等。

### 4、无形资产的减值测试方法及减值准备计提方法

资产负债表日，本公司对无形资产检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备，减值损失一经计提，在以后会计期间不再转回。

无形资产减值测试方法：对存在减值迹象的无形资产应当测试其可收回金额。

无形资产可收回金额根据资产公允价值减去处置费用后净额与资产预计未来现金流量的现值两者孰高确定。

5、内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准，以及开发阶段支出符合资本化条件的具体标准

#### (1) 研究阶段和开发阶段的标准

本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段支出是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查而发生的支出，具体包括方案论证、器件选型等，该阶段支出于发生时计入当期损益。

开发阶段支出是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等发生的支出，具体包括原理设计、电路设计、PCB制作、程序设计、样机装配、样机调试、功能测试、性能测试、方案评审等，当研发项目形成成果的可能性较大时才能进入项目的开发阶段。

#### (2) 研究阶段和开发阶段划分的会计政策

研发项目在研究立项申请经研发中心负责人、总经理审核批准后，进入研究阶段，此阶段发生的费用全部予以费用化。

研发项目在研究完成，研究阶段研究报告及转开发申请报告经研发中心负责人、市场部负责人、财务部负责人、总经理审核批准后，进入开发阶段，此阶段发生的费用，符合开发阶段支出资本化条件的，予以资本化。

#### (3) 开发阶段支出资本化的会计政策

公司根据实际情况，开发阶段的支出在满足以下五个条件时才能资本化：

①发行人对该项目方案所采用技术的分析，从技术的角度讲是完全能够完成此项目的设计的，且发行人已经对该项目方案所需采用的技术和选用的芯片进行了充分的分析论证和测试，即该项目从技术的角度来讲完全是可行的。

②发行人在完成项目方案的开发，取得技术成功并形成设计方案后，通过免费提供该项目设计方案，来带动该方案所使用芯片的销售，并带来稳定的经济效益。对于经济效益的评价，发行人制订了专门的《项目开发运作管理规范》，满足“项目期间(项目市场化开发阶段)销售额达到或超过 300 万元；项目直接经济效益达到或超过项目投入(包括项目研发阶段和项目市场化开发阶段的所有成本)的 3 倍以上”两项标准中一项时，认为该项目的市场化开发达到预定的经济效益。

③发行人市场部门通过市场调研，确认该项目方案进入市场化开发阶段后五年内，能够持续为发行人带来稳定的收益。

④发行人研发中心、市场开发部配备专业人员来完成开发和推广，同时发行人财务部门在年度的预算中也为项目技术方案开发及市场化开发阶段提供了资金预算，从人、财、物上保证项目的顺利开发。

⑤发行人对各个研发项目方案，已经按照直接人工、直接材料投入、设计费、试制费、折旧摊销、调试费等费用明细进行归集，在核算过程中，如果发生的某笔费用系为多个项目而发生，能够按照一定比例分摊的，分摊后归集到该项目中，不能够按照一定比例分摊的，则直接计入当期管理费用。

只有同时符合以上五个条件，发行人才将开发阶段的支出资本化，不满足上述条件的开发支出，计入当期损益。

### **(十七) 长期待摊费用**

本公司长期待摊费用是指已经支出，但受益期限在一年以上(不含一年)的各项费用，主要包括车位使用费、房屋装修费等。长期待摊费用按费用项目的受益期限分期摊销。

### **(十八) 预计负债**

### 1、预计负债的确认标准

该义务是公司承担的现实义务，且履行该义务很可能导致经济利益流出，该义务的金额能够可靠地计量时确认该义务为预计负债。

### 2、预计负债的计量方法

按照履行相关现实义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，如所需支出存在一个连续范围，且该范围内各种结果发生的可能性相同，最佳估计数为该范围内中间值确定；如涉及多个项目，按照各种可能结果及相关概率计算确定最佳估计数。

资产负债表日应当对预计负债账面价值进行复核，有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

## (十九)收入

### 1、销售商品

本公司销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：①已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

#### (1) 发行人对电话/网络销售收入的确认

客户通过电话/网络向发行人提出购买请求后，由销售代表与客户进行确认，在确认客户提交的订单后，公司通过网络系统或销售代表电话通知客户付款。

发行人财务部门每个工作日对收到的货款编制到款清单，提交电话/网络销售部门，电话/网络销售部门对已收到货款的订单，填制一式五联的产品出库单，经财务确认款到后交由仓库发货。发行人的仓储物流部门通过物流公司快递服务

向客户发货，并在货物发出后通过物流公司网站查询货物签收情况并将查询结果反映货物已签收的予以记录；此外，网络销售代表在货物发出 48 小时后对客户进行电话回访，对客户收货情况进行确认并记录，月末编制当月销售情况明细表并提交财务部门，该明细表中详细记录每笔货物的规格型号、客户名称、销售数量和价格、客户收货情况和收货时间等信息。

每月月末，物流快递公司会根据当月承运的货物情况，向发行人提交当月发货明细表，发行人仓库经办人员逐笔与物流公司进行核对，经双方核对完全一致，且客户确已收到货物的，发行人与物流公司共同确认，作为物流公司向发行人收取代垫物流公司费用(根据电话/网络销售的约定，采用物流公司发货的，由购买方支付运费，与货款一并支付给发行人，由发行人再支付给物流公司)的依据。

财务部门每月将收到销售部门填制的出库单进行统计并编制出库单汇总表，在收到电话/网络销售部月末编制的当月销售情况明细表后，将二者进行核对，并与仓库物流部报送的网络查询结果核对，同时查看仓库物流部与物流公司核对的当月发货明细表，再通过财务的收款记录核对已收款金额情况，均核对无误后，对当月已出库且收货反馈情况为客户已收到货物的订单确认销售收入，进行会计处理。

此外公司的出口业务全部通过电话/网络销售进行，出口业务的收入确认原则如下：

国外客户通过网络下单，销售代表与客户通过传真或邮件方式签订合同，合同中明确指定公司通过联邦快递、DHL、UPS 三家快递公司对客户进行发货，交易价格为离岸价格，运输费用由客户承担。销售代表与客户确认订单后通知客户付款。财务部门对每日收到的货款编制到款清单，交电话/网络销售部，销售代表对已收到货款的订单，填制一式五联的出库单，经财务确认款到后交由仓库发货。仓库根据出库单进行配货，并填制装运清单，将发票、合同与装运清单和货物一并交给快递公司，快递公司清点后签收。公司的出口业务由上述三家快递公司代理报关出口，报关时间一般为签收货物后的第二天。货物报关出口后，快递公司即将报关单返回给公司。

公司物流部收到快递公司的报关单后,将报关单和快递公司货物签收单返回给电话/网络销售部门,由其登记销售统计表。财务部门月末根据销售部门提供的出口产品统计表及相应的报关单和快递公司签收单,确认出口业务销售收入。

### (2) 发行人对渠道销售方式销售收入的确入

发行人与合作零售网点每年会签订年度代理协议,此协议中明确,发行人与合作零售网店建立的是一种稳定的购销关系,发行人根据订单将货物发送给合作零售网点后,即取得向合作零售网点收取货款的权力,而不是等到合作零售网点将货物销售后再收取货款,同时发行人也不承担合作零售网点货物销售不出去的风险,因此发行人与合作零售网点之间是一种购销关系而不是委托销售关系。

发行人对渠道销售收入确认的方式如下:

合作零售网点根据自身销售的需要,向发行人提出采购申请,发行人审核合作零售网点的信用额度,确认有足够的信用额度后安排发货,发行人仓库物流部根据审核后的出库单配货后,填制装运清单,每个工作日下午集中交付物流公司(一般为中国邮政 EMS)发货,同时物流部在货物发出后通过物流公司网站查询货物签收情况并记录,渠道销售经理在货物发出 48 小时后对合作零售网点进行电话回访,对收货情况进行确认并记录,月末编制当月销售情况明细表并提交财务部门,该明细表中详细记录每笔货物的规格型号、合作零售网点名称、销售数量和价格、收货情况和收货时间等信息。

每月月末,物流快递公司会根据当月承运的货物情况,向发行人提交当月发货明细表,发行人仓库经办人员逐笔与物流公司进行核对,经双方核对完全一致,且客户确已收到货物的,发行人与物流公司共同确认,作为物流公司向发行人收取物流费用的依据。

财务部门月末将出库单汇总表与销售部提交的销售明细单核对,并与仓库报送的网络查询收货结果核对一致后,同时查看仓库物流部与物流公司核对的当月发货明细表,对已出库且收货情况为客户已收到货物的订单确认销售收入,进行会计处理。

### (3) 发行人对大客户销售收入的确认

大客户直接与发行人的大客户部销售代表联系，确认订购事宜，并签订销售合同。

销售代表根据销售合同，填制一式五联的出库单，提交财务部门应收账款管理员审核。

财务部门应收账款管理员根据应收账款管理系统查询该客户的信用额度，确认有足够的信用额度后，在出库单上签字确认，并将出库单留下一联，月末编制出库单汇总表。销售代表将财务审核的出库单提交给仓库物流部。

大客户的交货方式，根据订单金额的大小和客户重要程度，分为两种。对于重要客户和金额较大的订单，公司采用直接送货的方式，由公司仓库通过物流公司将货物发给销售处后(公司销售处位于北京、上海、深圳等一线城市，物流 24 小时即可送到)，由销售处销售代表直接送货上门，并由客户签收。

对于金额较小的订单或客户距离销售处较远，采用直接送货方式不经济的，通过物流公司从公司仓库直接发货。其发货流程、网络查询客户收货、销售部电话回访客户收货、月末编制销售情况明细表、发行人经办人员与物流公司核对当月发货明细并确认等情况与电话/网络销售采用物流公司交货方式的流程等完全一致。

对于销售收入确认方面，财务部门将编制的出库单汇总表与大客户销售部提交的销售明细表进行核对，再核对收款状态，同时查看仓库物流部与物流公司核对的当月发货明细表，对已出库且客户签收(送货)或通过物流公司发货客户确已收到货物的订单确认销售收入，进行会计处理。

#### (4) 香港力源销售收入确认

香港力源销售收入从销售对象区域分布可分为对中国大陆销售、香港境外销售(不含中国大陆)、香港本地客户销售。

①对中国大陆销售收入的确认：香港力源对中国大陆的销售，主要是内部销售，即武汉力源通过香港力源采购货物，香港力源对这部分销售，均采用物流公司发货，并由物流公司代理报关。

对武汉力源的销售,采用应收账款结算,香港力源在收到武汉力源的订单后,通知物流公司提货,并将合同、发票和装运清单交物流公司,物流公司签收后,由物流公司代理报关,物流公司在报关完成后将报关单返回香港力源,月末香港力源根据装运清单、报关单和发票确认收入实现。

②对香港境外销售收入确认:对香港境外销售,采用预收货款的方式。销售代表在收到客户的订单后,与客户签订合同,销售价格为离岸价,采用快递方式发货并由客户承担运输费用,同时通知对方付款。财务收到货款后,通知销售代表,销售代表通知香港力源发货。香港力源根据销售代表出库单进行配货并填制装运清单,通知物流公司提货,并将合同、发票和装运清单交物流公司,物流公司签收后,由物流公司代理报关。物流公司在报关完成后将报关单返回香港力源,月末香港力源根据装运清单、报关单和发票确认收入实现。

③对香港本地客户销售收入确认:对香港本地客户销售,根据客户类别,采用预收款或给予一定信用额度的结算方式,均由客户采用上门自提的交货方式。销售代表在收到客户的订单后,根据公司信用政策,确定结算方式。对于采用预收货款方式的,通知客户付款。财务部门每日编制到款清单,并通知销售部门,销售代表根据到款清单,填制出库单和提货单交仓库,同时通知客户提货并将其一联提货单传真至客户。客户凭银行付款凭证和提货单到香港力源仓库提货,仓库核对付款凭证、客户提交提货单与销售部门提供的提货单无误后,将货物交给客户,并由客户在发货清单上签收。

采用给予客户信用额度结算方式的,客户下单后,销售代表将订单和出库单转财务部门,财务部门审核客户信用额度后,对出库单进行确认。销售代表根据财务部门确认的订单和出库单,通知客户提货并开出提货单将其中一联传真至客户,同时将出库单和提货单交仓库。客户凭提货单到香港力源仓库提货,仓库核对客户提交提货单和销售部门提供的提货单无误后,将货物交给客户,由客户在发货清单上签收。

财务部门月末核对仓库当月出库统计表,并根据销售部门统计的货物签收清单,确认销售收入的实现。

## 2、提供劳务



在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的,采用完工百分比法确认提供劳务收入。本公司根据已完工作的测量确定提供劳务交易的完工进度(完工百分比)。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的,分别下列情况处理:①已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的,按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入,并按相同金额结转劳务成本。②已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的,将已经发生的劳务成本计入当期损益,不确认提供劳务收入。

### 3、让渡资产使用权

本公司在与让渡资产使用权相关的经济利益能够流入和收入的金额能够可靠的计量时确认让渡资产使用权收入。

## (二十)政府补助

### 1、政府补助类型

财政拨款、财政贴息、税收返还、无偿划拨非货币性资产。

### 2、政府补助会计处理

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。

## (二十一)递延所得税资产和递延所得税负债

本公司的所得税采用资产负债表债务法核算。资产、负债的账面价值与其计税基础存在暂时性差异,按照暂时性差异对未来期间应税金额的影响,分为应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异。存在应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异按照规定确认递延所得税负债和递延所得税资产。

## (二十二)租赁

如果租赁条款在实质上将与租赁资产所有权有关的全部风险和报酬转移给承租人，该租赁为融资租赁，其他租赁则为经营租赁。

### **(二十三) 持有待售资产**

#### **1、持有待售资产的确认标准**

同时满足下列条件：公司已经就处置该资产作出决议；公司已经与受让方签订了不可撤销的转让协议；该项资产转让将在一年内完成。

#### **2、持有待售资产的会计处理**

对于持有待售的固定资产，应当调整该项固定资产的预计净残值，使该固定资产的预计净残值反映其公允价值减去处置费用后的金额，但不得超过符合持有待售条件时该项固定资产的原账面价值，原账面价值高于调整后预计净残值的差额，应作为资产减值损失计入当期损益。

对于持有待售其他非流动资产，比照上述原则处理，持有待售的非流动资产包括单项资产和处置组，处置组是指作为整体出售或其他方式一并处置的一组资产。

### **(二十四) 会计政策变更、会计估计变更的说明**

#### **1、财务报告会计政策变更**

根据《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》和中国证监会证监会会计字[2007]10 号文《关于发布〈公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露〉的通知》(以下简称“7 号问答”)的规定，本公司董事会通过了执行新企业会计准则的议案，本公司自 2007 年 1 月 1 日执行新的《企业会计准则》，并按照 7 号问答的规定，以证监发[2006]136 号文规定的原则确定 2007 年 1 月 1 日的资产负债表期初数，由于公司 2006 年度和 2007 年度处于企业所得税免税期，此项会计政策变更未影响 2007 年初所有者权益事项。

#### **2、财务报告会计估计变更**

公司无会计估计变更。

## (二十五) 会计差错更正

公司无会计差错更正。

## 四、执行的主要税收政策、缴纳的主要税种

### (一) 公司适用的主要税种、税率

税种	计税依据	税率
增值税	产品销售收入	17%
企业所得税	应纳税所得额	2007 年度力源信息享受免税优惠，税率为 0；
		2008 年度、2009 年度及 2010 年 1-6 月，税率为 15%
		报告期内，香港力源税率均为 16.5%
地方教育附加	缴纳的增值税、消费税、营业税	1.5%
地方教育发展费	销售收入	0.1%

注：根据湖北省人民政府《关于征收地方教育附加的通知》（鄂政发[2009]14号文件）规定，自2009年1月1日起在全省范围内停止征收“地方教育发展费”，改为征收“地方教育附加”。

### (二) 公司享受的税收优惠政策

2005年12月16日，经湖北省商务厅批准，力源有限变更为中外合资企业。根据国家税务总局国税发[2003]60号《关于外国投资者并购境内企业股权有关税收问题的通知》，外国投资者通过股权并购变更设立的外商投资企业，符合《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》及其实施细则等有关规定条件的，可享受税法及有关规定所制定的各项企业所得税税收优惠政策。公司系设立在国家级经济技术开发区武汉东湖高新技术开发区的外商投资企业，被武汉东湖高新技术开发区管理委员会认定为高新技术企业，根据国务院令[1991]85号《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法实施细则》规定，从获利年度起，二年内免征企业所得税，因此公司2006年度和2007年度免征企业所得税。

根据2002年第二次修正的《武汉市外商投资企业管理条例》的规定，公司2006年度和2007年度免征地方所得税。

因本公司被认定为高新技术企业，根据中华人民共和国主席令第 63 号《中华人民共和国企业所得税法》的规定，2008 年度、2009 年度、2010 年 1~6 月公司的企业所得税税率为 15%。

## 五、分部信息

### (一) 2010 年 1~6 月分部信息

(单位：元)

分部情况	项 目	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
业务分部	微控制器器件	23,171,794.73	18,815,395.00	4,356,399.73
	电源管理器件	18,921,702.69	14,273,324.33	4,648,378.36
	系统管理器件	13,957,622.83	10,569,996.69	3,387,626.14
	通信接口器件	16,346,709.79	12,701,338.47	3,645,371.32
	信号放大调理器件	11,691,241.40	9,485,641.08	2,205,600.32
	分立半导体器件	8,507,898.67	5,612,230.25	2,895,668.42
	数字电位器器件	6,361,124.16	4,675,803.67	1,685,320.49
	数据变换器件	4,288,179.07	3,454,546.77	833,632.30
	时钟管理器件	3,039,122.84	2,125,277.97	913,844.87
	模拟开关器件	3,153,135.45	2,523,509.21	629,626.24
	数字逻辑器件	1,721,348.09	1,248,613.12	472,734.97
	存储器器件	1,576,535.32	1,243,637.82	332,897.50
	功率驱动器件	1,102,250.53	814,143.37	288,107.16
	无源被动元器件	422,566.56	268,432.19	154,134.37
	开发工具	171,911.73	116,008.76	55,902.97
		<b>合 计</b>	<b>114,433,143.86</b>	<b>87,927,898.70</b>
地区分部	母公司销售	69,012,025.08	50,705,736.13	18,306,288.95
	境外子公司销售	45,421,118.78	37,222,162.57	8,198,956.21
	<b>合 计</b>	<b>114,433,143.86</b>	<b>87,927,898.70</b>	<b>26,505,245.16</b>
其他业务收入	技术服务费	136,804.57	—	136,804.57
	<b>合 计</b>	<b>136,804.57</b>	<b>—</b>	<b>136,804.57</b>
<b>总 计</b>		<b>114,569,948.43</b>	<b>87,927,898.70</b>	<b>26,642,049.73</b>

### (二) 2009 年度分部信息

(单位：元)

分部情况	项 目	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
业务分部	微控制器器件	31,126,968.21	25,429,968.59	5,696,999.62
	电源管理器件	31,927,148.89	22,696,643.81	9,230,505.08
	系统管理器件	21,672,179.98	16,521,164.89	5,151,015.09
	通信接口器件	21,204,166.68	17,187,383.77	4,016,782.91
	信号放大调理器件	18,697,601.64	14,778,079.00	3,919,522.64

	分立半导体器件	13,631,944.37	8,372,843.95	5,259,100.42
	数字电位器器件	8,024,250.65	5,971,613.35	2,052,637.30
	数据变换器件	5,891,516.05	4,857,642.50	1,033,873.55
	时钟管理器件	6,059,473.44	4,540,497.38	1,518,976.06
	模拟开关器件	4,301,103.14	3,318,796.06	982,307.08
	数字逻辑器件	3,601,072.32	2,443,290.70	1,157,781.62
	存储器器件	1,334,007.26	1,062,898.64	271,108.62
	功率驱动器件	1,920,937.74	1,309,203.91	611,733.83
	无源被动元器件	804,789.39	515,730.05	289,059.34
	开发工具	355,734.38	217,626.50	138,107.88
	<b>合 计</b>	<b>170,552,894.14</b>	<b>129,223,383.10</b>	<b>41,329,511.04</b>
地区分部	母公司销售	112,054,813.03	81,105,977.89	30,948,835.14
	境外子公司销售	58,498,081.11	48,117,405.21	10,380,675.90
	<b>合 计</b>	<b>170,552,894.14</b>	<b>129,223,383.10</b>	<b>41,329,511.04</b>
其他业务收入	技术服务费	--	--	--
	<b>合 计</b>	--	--	--
<b>总 计</b>		<b>170,552,894.14</b>	<b>129,223,383.10</b>	<b>41,329,511.04</b>

## (三) 2008 年度分部信息

(单位：元)

分部情况	项 目	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
业务分部	微控制器器件	30,018,109.18	24,620,291.53	5,397,817.65
	电源管理器件	15,290,406.89	10,323,814.43	4,966,592.46
	系统管理器件	21,395,647.07	16,710,674.65	4,684,972.42
	通信接口器件	16,768,379.71	13,209,715.91	3,558,663.80
	信号放大调理器件	14,217,931.47	10,691,286.19	3,526,645.28
	分立半导体器件	6,944,928.85	4,336,800.33	2,608,128.52
	数字电位器器件	8,135,491.63	5,807,337.58	2,328,154.05
	数据变换器件	7,210,741.91	5,724,867.37	1,485,874.54
	时钟管理器件	5,429,389.92	3,681,660.73	1,747,729.19
	模拟开关器件	3,828,365.23	3,069,052.80	759,312.43
	数字逻辑器件	2,483,345.22	1,557,938.95	925,406.27
	存储器器件	1,238,536.90	976,537.17	261,999.73
	功率驱动器件	1,530,337.82	1,025,626.34	504,711.48
	无源被动元器件	712,568.77	467,989.92	244,578.85
	开发工具	510,750.58	343,684.99	167,065.59
	<b>合 计</b>	<b>135,714,931.15</b>	<b>102,547,278.89</b>	<b>33,167,652.26</b>
地区分部	母公司销售	107,798,267.19	79,092,167.85	28,706,099.34
	境外子公司销售	27,916,663.96	23,455,111.04	4,461,552.92
	<b>合 计</b>	<b>135,714,931.15</b>	<b>102,547,278.89</b>	<b>33,167,652.26</b>
其他业务	技术服务费	19,523.16	20.00	19,503.16

收入	合 计	19,523.16	20.00	19,503.16
总 计		135,734,454.31	102,547,298.89	33,187,155.42

## (四) 2007 年度分部信息

(单位: 元)

分部情况	项 目	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
业务分部	微控制器器件	14,591,818.23	11,235,258.51	3,356,559.72
	电源管理器件	8,965,426.63	5,961,693.13	3,003,733.50
	系统管理器件	15,451,422.63	11,150,424.76	4,300,997.87
	通信接口器件	10,528,770.90	7,589,537.41	2,939,233.49
	信号放大调理器件	10,073,142.66	7,531,520.62	2,541,622.04
	分立半导体器件	5,404,012.64	3,287,117.50	2,116,895.14
	数字电位器器件	6,686,610.69	4,716,873.24	1,969,737.45
	数据变换器件	7,634,234.86	5,902,847.16	1,731,387.70
	时钟管理器件	3,884,309.11	2,514,183.72	1,370,125.39
	模拟开关器件	1,692,370.31	1,220,932.79	471,437.52
	数字逻辑器件	2,141,427.95	1,375,510.92	765,917.03
	存储器器件	1,875,812.80	1,463,465.28	412,347.52
	功率驱动器件	800,270.18	490,793.65	309,476.53
	无源被动元器件	358,568.49	234,335.35	124,233.14
	开发工具	460,114.97	307,848.37	152,266.60
	合 计	90,548,313.05	64,982,342.41	25,565,970.64
地区分部	母公司销售	90,548,313.05	64,982,342.41	25,565,970.64
	境外子公司销售	--	--	--
	合 计	90,548,313.05	64,982,342.41	25,565,970.64
其他业务收入	技术服务费	32,396.40	2,642.00	29,754.40
	合 计	32,396.40	2,642.00	29,754.40
总 计		90,580,709.45	64,984,984.41	25,595,725.04

## 六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2008)》的规定,经大信所审核的公司最近三年及一期非经常性损益情况如下:

(单位: 元)

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
(一)非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	--	-764.00	11,106.32	--

(二)越权审批,或无正式批准文件,或偶发性的税收返还、减免	--	--	--	2,838,669.28
(三)计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	--	--	--	--
(四)计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	--	--	--	--
(五)企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	--	--	--	--
(六)非货币性资产交换损益	--	--	--	--
(七)委托投资损益	--	--	--	--
(八)因不可抗力因素,如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	--	--	--	--
(九)债务重组损益	--	--	--	--
(十)企业重组费用,如安置职工的支出、整合费用等	--	--	--	--
(十一)交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	--	--	--	--
(十二)同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	--	--	--	--
(十三)与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	--	--	--	--
(十四)除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	--	--	--	--
(十五)单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	--	--	--	--
(十六)对外委托贷款取得的损益	--	--	--	--
(十七)采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	--	--	--	--
(十八)根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	--	--	--	--
(十九)受托经营取得的托管费收入	--	--	--	--
(二十)除上述各项之外的其他营业外收入和支出	--	1,000.00	630.00	42,874.18
(二十一)其他符合非经常性损益定义的损益项目	--	--	--	--
非经营性损益对利润总额的影响的合计	--	236.00	11,736.32	2,881,543.46

上述事项的所得税影响金额	--	35.40	1,760.45	--
少数股东影响数	--	--	--	--
归属于公司普通股股东的非经常性损益	--	200.60	9,975.87	2,881,543.46
归属于公司普通股股东的净利润	12,761,956.63	19,613,706.49	15,318,107.96	14,172,708.20
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	12,761,956.63	19,613,505.89	15,308,132.09	11,291,164.74

## 七、最近三年及一期的主要财务指标

### (一)主要财务指标

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率(倍)	3.16	2.84	3.33	3.97
速动比率(倍)	1.74	1.44	1.81	2.01
母公司资产负债率(%)	33.72	33.82	30.38	25.73
项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款周转率(次/年,次/期)	8.18	8.64	7.73	9.17
存货周转率(次/年,次/期)	1.32	2.23	2.31	1.57
息税折旧摊销前利润(万元)	1,710.09	2,659.02	2,027.72	1,615.40
归属于发行人股东的净利润(万元)	1,276.20	1,961.37	1,531.81	1,417.27
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	1,276.20	1,961.35	1,530.81	1,129.12
利息保障倍数(倍)	15.17	11.76	12.84	9.09
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.76	0.38	-0.32	-0.14
每股净现金流量(元/股)	0.79	0.24	-0.04	0.19
归属于发行人股东的每股净资产(元/股)	2.18	1.93	1.55	1.25
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例(%)	3.33	3.47	0.00	0.00

注：上述指标的计算公式如下：

- ① 流动比率=流动资产/流动负债
- ② 速动比率=速动资产/流动负债
- ③ 资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%
- ④ 应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额
- ⑤ 存货周转率=营业成本/存货平均余额
- ⑥ 息税折旧摊销前利润=税前利润+利息支出+计提折旧+待摊费用摊销额+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销
- ⑦ 利息保障倍数=(税前利润+利息费用)/利息费用



- ⑧ 每股经营活动现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额
- ⑨ 每股净现金流量=现金流量净额/期末股本总额
- ⑩ 归属于发行人股东的每股净资产=期末归属于母公司股东的净资产/期末股本总额
- ⑪ 无形资产(扣除土地使用权)占净资产比例=无形资产(扣除土地使用权)/期末净资产

## (二)净资产收益率及每股收益

按照中国证监会《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)》要求计算如下:

报告期利润	年度	加权平均净资产收益率(%)	每股收益(元)	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2007年度	49.33	0.47	0.47
	2008年度	21.80	0.31	0.31
	2009年度	22.52	0.39	0.39
	2010年1-6月	12.43	0.26	0.26
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2007年度	39.30	0.38	0.38
	2008年度	21.79	0.31	0.31
	2009年度	22.52	0.39	0.39
	2010年1-6月	12.43	0.26	0.26

注:上述指标的计算公式如下:

①加权平均净资产收益率的计算公式如下:

$$\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中:  $P_0$  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;  $E_0$  为归属于公司普通股股东的期初净资产;  $E_i$  为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产;  $E_j$  为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产;  $M_0$  为报告期月份数;  $M_i$  为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数;  $M_j$  为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数;  $E_k$  为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动;  $M_k$  为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

②基本每股收益可参照如下公式计算:

$$\text{基本每股收益} = P_0 \div S$$

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

其中:  $P_0$  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；S<sub>0</sub>为期初股份总数；S<sub>1</sub>为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S<sub>i</sub>为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S<sub>j</sub>为报告期因回购等减少股份数；S<sub>k</sub>为报告期缩股数；M<sub>0</sub>为报告期月份数；M<sub>i</sub>为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；M<sub>j</sub>为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

### ③稀释每股收益

在发行可转换债券、股份期权、认股权证等稀释性潜在普通股情况下，稀释每股收益可参照如下公式计算：

稀释每股收益= $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中，P<sub>1</sub>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，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。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对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和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

## 八、盈利预测

本公司未编制盈利预测报告。

## 九、发行人资产评估情况

在股份公司设立时，中京民信对力源有限截至 2009 年 8 月 31 日的资产负债情况进行了评估，并出具了京信评报字(2009)第 006 号《资产评估报告》。

本次资产评估的目的是为力源有限改制为股份公司提供价值参考依据，采用收益法进行。根据评估结果，力源有限股东全部权益于评估基准日的公允价值为 10,134.10 万元，较账面净资产值增值 1,658.62 万元，增值率为 19.57%。

## 十、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性

### (一) 本公司历次验资情况

有限公司设立以来，共进行过六次验资，具体情况如下：

#### 1、2001年8月力源服务设立验资

2001年8月7日，湖北光明会计师事务所有限责任公司出具了鄂光明验字(2001)第06号《验资报告》，对拟设立的力源服务截至2001年8月7日的注册资本及投入资本的真实性和合法性进行了审验。该验资报告认为：

“湖北力源信息技术服务有限公司申请的注册资本为300万元。根据我们的审验，截至2001年8月7日止，湖北力源信息技术服务有限公司已收到其股东投入资本叁佰万元，其中货币资金225万元，无形资产(人力资源)75万元。与上述投入资本相关的资产总额为300万元，其中货币资金225万元，无形资产75万元。”

#### 2、2004年11月股东以现金方式充实原人力资源出资的验资

2004年11月1日，大信所出具大信验字(2004)第036号《验资报告》，对力源服务截至2004年10月29日变更注册资本实收情况进行了审验。该验资报告认为：

“贵公司原注册资本为人民币3,000,000.00元，根据贵公司2004年9月28日股东会决议和修改后章程的规定，将易国平、吴伟钢、朱华、陈新原以人力资源认缴的出资变更为货币出资，并于2004年10月29日之前缴足，变更后的注册资本为人民币3,000,000.00元。经我们审验，截至2004年10月29日，贵公司已收到易国平、吴伟钢、朱华、陈新缴纳的注册资本人民币750,000.00元。”

#### 3、2004年12月力源服务整体变更为股份公司时的验资

2004年12月10日，大信所出具了大信验字(2004)第041号《验资报告》，对力源股份(筹)截至2004年12月10日申请设立登记的注册资本实收情况进行了审验。该验资报告认为：

“根据有关协议、章程的规定和武汉力源信息技术服务有限公司股东会 2004 年 11 月 18 日决议，贵公司(筹)申请登记的注册资本为人民币 1360 万元，由发起人赵依东、李庆堂、易国平、吴伟钢、朱华、陈新以武汉力源信息技术服务有限公司 2004 年 8 月 31 日经审计的净资产 13,675,084.09 元出资，其中 1360 万元折合为拟变更后股份公司的注册资本，剩余 75,084.09 元转为拟变更后股份公司的资本公积，并于 2004 年 12 月 10 日之前缴足。经我们审验，截至 2004 年 12 月 10 日止，贵公司(筹)发起人赵依东、李庆堂、易国平、吴伟钢、朱华、陈新已将武汉力源信息技术服务有限公司 2004 年 8 月 31 日经审计的净资产 13,675,084.09 元折合为注册资本 1360 万元，资本公积 75,084.09 元。

截至 2004 年 12 月 10 日止，上述发行人尚未与贵公司(筹)办妥实物的财产权转移手续，但已承诺在公司成立后 6 个月内办妥有关手续，并报公司登记机关备案。”

#### 4、2007 年 12 月力源有限第一次增资时的验资

2007 年 12 月 26 日，大信所出具了大信验字(2007)第 0075 号《验资报告》，对力源有限截至 2007 年 12 月 26 日新增注册资本实收情况进行了审验。该验资报告认为：

“贵公司原注册资本为人民币 1,360 万元，实收资本 1,360 万元，根据贵公司董事会决议和修改后章程的规定，申请增加注册资本人民币 3,140 万元，其中由未分配利润向全体股东转增注册资本 14,453,899.82 元，由资本公积向全体股东转增注册资本 1,946,100.18 元，由股东胡戎、胡斌、吴伟钢分别以现金增资 11,192,300.00 元、1,275,000.00 元、2,532,700.00 元，变更后的注册资本为人民币 4,500 万元。经我们审验，截至 2007 年 12 月 26 日止，贵公司已将未分配利润 14,453,899.82 元(大写：壹仟肆佰肆拾伍万叁仟捌佰玖拾玖元捌角贰分)、资本公积 1,946,100.18 元(大写：壹佰玖拾肆万陆仟壹佰元壹角捌分)转增注册资本，已收到股东胡戎、胡斌、吴伟钢现金增资款合计 15,000,000.00 元(大写：壹仟伍佰万元整)。上述增资事项贵公司尚未进行相应账务处理。”

#### 5、2007 年 12 月力源有限第二次增资时的验资

2007年12月27日，大信所出具了大信验字(2007)第0085号《验资报告》，对力源有限截至2007年12月27日的新增注册资本实收情况进行了审验。该验资报告认为：

“贵公司原注册资本为人民币4,500万元，实收资本为人民币4,500万元，根据贵公司董事会决议和修改后章程的规定，申请增加注册资本人民币500万元，其中由股东武汉博润投资有限公司以现金增资400万元、由股东上海博润投资管理有限公司以现金增资100万元，变更后的注册资本为人民币5,000万元。经我们审验，截至2007年12月27日止，贵公司已收到股东武汉博润投资有限公司现金增资款400万元(大写：肆佰万元整)、上海博润投资管理有限公司现金增资款100万元(大写：壹佰万元整)，合计500万元(大写：伍佰万元整)。上述增值事项贵公司尚未进行相应的账务处理。”

#### 6、2009年11月力源信息设立验资

2009年11月27日，大信所出具了大信验字[2009]3-0019号《验资报告》，对由力源有限改制为股份公司申请登记的注册资本实收情况进行了审验。该验资报告认为：

“经我们审验，截至2009年11月27日止，贵公司(筹)已收到全体股东以其拥有的武汉力源信息技术有限公司的净资产折合的实收资本50,000,000.00元(大写人民币伍仟万元整)，各股东以武汉力源信息技术有限公司截至2009年8月31日止经审计的净资产84,754,829.32元以1.6951:1的比例折股投入，实际出资额超过认缴注册资本的部分34,754,829.32元(人民币叁仟肆佰柒拾伍万肆仟捌佰贰拾玖元叁角贰分)计入资本公积”。

#### (二)公司设立时投入资本的计量属性

2009年11月13日，力源有限召开董事会，全体董事一致同意并通过将力源有限整体变更为股份公司的决议。力源有限全体股东作为发起人，以其持有的力源有限股权所对应的截至2009年8月31日经大信所审计的净资产人民币8,475.48万元，折成5,000万股，其余3,475.48万元计入变更后股份公司的资本公积。

2009年11月27日，大信所出具了大信验字[2009]3-0019号《验资报告》对前述整体变更的注册资本实收情况进行了审验。根据该验资报告，截至2009年11月27日，本公司已收到全体股东缴纳的注册资本人民币50,000,000.00元，各股东以力源有限截至2009年8月31日经审计的净资产作为出资，实际出资金额超过认缴注册资本的部分计入资本公积。

## 十一、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

### (一) 日后事项

截至财务报告批准日，公司无需要披露的资产负债表日后事项。

### (二) 或有事项

截至财务报告批准日，公司无需要披露的或有事项。

### (三) 其他重要事项

截至财务报告批准日，公司无需要披露的其他重要事项。

## 十二、财务状况分析

### (一) 资产结构分析

#### 1、资产构成及变化分析

报告期内，公司资产结构如下：

项 目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>流动资产(%)</b>	<b>94.06</b>	<b>93.90</b>	<b>96.57</b>	<b>96.77</b>
其中：货币资金(%)	39.27	20.11	9.06	14.22
应收账款(%)	8.49	10.11	22.39	12.31
预付款项(%)	2.37	15.40	12.52	3.29
其他应收款(%)	0.17	0.44	7.49	17.85
存货(%)	42.28	46.14	44.11	47.72
其他(%)	1.48	1.71	1.01	1.38
<b>非流动资产(%)</b>	<b>5.94</b>	<b>6.10</b>	<b>3.43</b>	<b>3.23</b>
其中：固定资产(%)	2.06	2.42	1.49	1.38

在建工程(%)	0.23	0.03	1.51	1.35
无形资产(%)	3.46	3.51	0.00	0.00
其他(%)	0.19	0.14	0.42	0.50
<b>资产总计(%)</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

本公司主要从事的业务为 IC 的推广、销售及应用服务，属于“轻资产”行业，需要保存较大数量的 IC 现货库存以满足客户需求，同时必须保持充足的货币资金用于采购新的存货，因此本公司的主要资产是存货及货币资金等流动资产。

报告期内，本公司资产总额随主营业务的扩张而快速增长。2007 年末、2008 年末、2009 年末及 2010 年 6 月 30 日，本公司资产总额分别为 8,429.94 万元、11,047.21 万元、14,561.85 万元及 15,665.99 万元，2008 年末、2009 年末资产规模分别较上年末增长 31.05%、31.81%，主要是由于随着本公司销售规模的扩张、资金实力的增强，本公司储备的库存持续增加，保有的流动资金也在增加。2010 年 6 月 30 日，公司资产规模较 2009 年末增长了 7.58%，主要是公司货币资金增长较快所致。

## 2、流动资产分析

### (1) 货币资金

2007 年末、2008 年末、2009 年末及 2010 年 6 月 30 日，公司的货币资金分别为 1,198.94 万元、1,000.41 万元、2,928.84 万元及 6,151.29 万元。

2009 年末货币资金大幅增加，较 2008 年末增加 1,928.43 万元，增幅为 192.76%，2010 年 6 月 30 日较 2009 年末增长 3,222.45 万元，增幅为 110.02%，主要原因是公司营业收入增长较快，且加强了应收账款的回收力度，因而公司经营现金流入增加较多。

### (2) 应收票据

截至 2009 年 12 月 31 日，公司应收票据金额为 248.59 万元，较 2008 年末增加 137.35 万元，增幅为 123.48%，主要原因是随着公司业务规模的增长以及与客户合作的不断深入，部分客户增加了票据结算方式。

截至2010年6月30日，公司应收票据金额为232.25万元，较2009年末减少16.34万元，降幅为6.57%，主要原因是应收票据到期兑付金额较大。

### (3) 应收账款

#### ① 按账龄分析

应收账款主要采用账龄分析法计提坏账准备，具体政策为：

账龄	计提比例(%)
1年以内	5
1-2年	10
2-3年	20
3-4年	40
4-5年	80
5年以上	100

截至2010年6月30日，公司的应收账款账龄情况如下：

账龄	2010年6月30日			2009年12月31日		
	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)
1年以内	14,004,093.56	100.00	700,204.68	15,497,400.74	100.00	774,870.04
1-2年	—	—	—	—	—	—
合计	14,004,093.56	100.00	700,204.68	15,497,400.74	100.00	774,870.04
应收账款净额	13,303,888.88			14,722,530.70		
账龄	2008年12月31日			2007年12月31日		
	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)
1年以内	22,204,822.11	84.65	1,088,731.76	10,866,067.72	99.41	543,303.39
1-2年	4,026,620.49	15.35	402,662.05	64,709.71	0.59	6,470.97
合计	26,231,442.60	100.00	1,491,393.81	10,930,777.43	100.00	549,774.36
应收账款净额	24,740,048.79			10,381,003.07		

公司应收账款的账龄基本在1年以内，不存在应收账款长期未收回的情形，公司应收账款不存在坏账准备计提不足的风险。

2010年6月30日、2009年12月31日、2008年12月31日、2007年12月31日按照信用风险特征计提坏账准备情况如下：

项目	2010年6月30日			2009年12月31日		
	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)
单项金额重大	5,424,278.09	38.73	271,213.91	9,006,078.34	58.11	450,303.92
单项金额不重大但组合信用风险较大	—	—	—	—	—	—
其他不重大	8,579,815.47	61.27	428,990.77	6,491,322.40	41.89	324,566.12
合计	14,004,093.56	100.00	700,204.68	15,497,400.74	100.00	774,870.04



项 目	2008年12月31日			2007年12月31日		
	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)
单项金额重大	21,267,373.67	81.08	1,264,699.70	9,663,498.38	88.41	483,174.92
单项金额不重大但组合信用风险较大	---	---	---	---	---	---
其他不重大	4,964,068.93	18.92	226,694.11	1,267,279.05	11.59	66,599.44
合 计	26,231,442.60	100.00	1,491,393.81	10,930,777.43	100.00	549,774.36

截至2010年6月30日，应收账款期末余额中无持有本公司5%(含5%)以上股东及关联单位欠款。

截至2009年12月31日公司应收账款余额为15,497,400.74元，截至本招股书签署日已经全部收回。

截至2010年6月30日公司应收账款余额为14,004,093.56元。截至2010年10月31日，尚有1,332.70万元处于信用期内未收到回款。

### ②公司信用政策

公司制订了《客户信用管理规范》，对客户的信用额度及信用期限做出了规定，通过对企业状况、企业性质、企业年销售额、企业实力、历史交易年限、交易金额、合同完成率、客户信誉、预计销售额、法人信用、纳税情况进行评分，并按照分数将客户分为BBB、A、AA、AAA等四个等级，按不同等级给予不同的信用额度及信用期限。

### ③变动原因分析

报告期内，公司应收账款净额与总资产、销售收入的比例如下：

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应收账款净额(元)	13,303,888.88	14,722,530.70	24,740,048.79	10,381,003.07
占总资产的比例(%)	8.49	10.11	22.39	12.31
占销售收入的比例(%)	11.61	8.63	18.23	11.46

截至2008年12月31日，公司应收账款净额为2,474.00万元，比2007年末增加了1,435.90万元，增长了138.32%，主要原因为：其一，国际金融危机爆发并影响到包括中国在内的全球经济形势，公司客户资金压力增大，结算时间相对延长，表现为应收账款周转率由9.17次降低为7.73次；其二，公司2008年营业收入同比增长了49.85%，营业收入的大幅增长也导致了应收账款的上升。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司应收账款净额为 1,472.25 万元，比 2008 年末减少了 1,001.75 万元，降幅为 40.49%，主要原因为：公司在保持营业收入快速增长的同时，加强了应收账款回收力度。公司 2009 年营业收入较 2008 年增长了 25.65%，而应收账款周转率则由 7.73 次上升至 8.64 次，因而应收账款降幅较大。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司应收账款净额为 1,330.39 万元，比 2009 年末减少了 141.86 万元，降幅为 9.64%，应收账款规模趋于稳定。

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司应收账款前五名客户明细情况如下：

名称	金额(元)	账龄	占应收账款总额比例(%)
百富计算机技术(深圳)有限公司	1,086,965.00	1 年以内	7.76
Comba Telecom Systems Ltd	1,008,928.30	1 年以内	7.20
浙江大华技术股份有限公司	960,350.00	1 年以内	6.86
四川启明星蜀达电气有限公司	732,484.27	1 年以内	5.23
成都威特电喷有限责任公司	598,077.72	1 年以内	4.27
合计	4,386,805.29	—	31.32

上述客户均为本公司重点客户，信用良好，应收账款回收不存在风险。

#### (4) 预付款项

2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日及 2010 年 6 月 30 日，公司的预付款项余额分别为 277.32 万元、1,382.97 万元、2,241.86 万元及 371.02 万元，主要为预付供应商货款，占当期期末总资产的比例分别为 3.29%、12.52%、15.40%及 2.37%。

2008 年末和 2009 年末，公司预付款项金额分别增加 1,105.65 万元、858.89 万元，增幅分别为 398.69%、62.11%，主要原因为：2008~2009 年，受国际金融危机及其后各国政府大规模刺激政策的影响，包括中国在内的全球经济起伏较大，各 IC 原厂亦对其生产计划进行了大幅调整，为保证货源，适应公司业务快速增长的需要，公司增加了对供应商的预付金额。进入 2010 年，随着经济形势的逐步稳定，公司相应调整了采购策略，大幅降低了预付款项。截至 2010 年 6 月 30 日，公司预付款项余额较 2009 年末减少 1,870.84 万元，降幅为 83.45%。

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司预付款项主要明细单位如下：

单位名称	金额(元)	占预付款项 总额比例(%)	与本公司关系
国信证券股份有限公司	500,000.00	13.48	服务商
富洋进出口有限公司	339,545.00	9.15	供应商
大信会计师事务所有限公司	200,000.00	5.39	服务商
国浩律师集团(上海)事务所	200,000.00	5.39	服务商
联创国际广告有限公司	180,480.00	4.86	服务商
<b>合计</b>	<b>1,420,025.00</b>	<b>38.27%</b>	--

2007年末、2008年末、2009年末、2010年6月30日预付款项的账龄情况如下：

账龄	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额(元)	比例(%)	金额(元)	比例(%)	金额(元)	比例(%)	金额(元)	比例(%)
1年以内	3,710,229.36	100.00	22,418,645.94	100.00	13,829,701.46	100.00	2,773,193.46	100.00
<b>合计</b>	<b>3,710,229.36</b>	<b>100.00</b>	<b>22,418,645.94</b>	<b>100.00</b>	<b>13,829,701.46</b>	<b>100.00</b>	<b>2,773,193.46</b>	<b>100.00</b>

#### (5) 其他应收款

##### ① 其他应收款账龄情况

截至2010年6月30日，本公司的其他应收款账龄情况如下：

账龄	2010年6月30日			2009年12月31日		
	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)
1年以内	277,763.25	100.00	13,888.17	668,961.88	100.00	33,448.09
1-2年	--	--	--	--	--	--
<b>合计</b>	<b>277,763.25</b>	<b>100.00</b>	<b>13,888.17</b>	<b>668,961.88</b>	<b>100.00</b>	<b>33,448.09</b>
其他应收款 净额	263,875.08			635,513.79		

公司的其他应收款主要为员工备用金，账龄基本在1年以内，形成坏账的可能性较小，且公司计提坏账准备充分。

##### ② 其他应收款变动原因

截至2009年12月31日，公司其他应收款净额为63.55万元，比2008年末减少了763.43万元，降幅为92.32%，主要原因是公司加大了往来款的回收力度，且加强了员工备用金的管理。截至2010年6月30日，公司的其他应收款净额进一步降低为26.39万元，较2009年末减少了37.16万元。

#### (6) 存货

## ①存货变动原因

2010年6月30日、2009年12月31日、2008年12月31日及2007年12月31日，公司存货账面余额的具体结构如下：

(单位：元)

项目	2010年 6月30日	增幅 (%)	2009年 12月31日	增幅 (%)	2008年 12月31日	增幅 (%)	2007年 12月31日
库存商品	66,198,001.80	-1.37	67,120,190.00	37.84	48,694,758.19	21.12	40,204,867.16
包装物	27,824.06	-44.76	50,373.08	101.73	24,970.43	94.68	12,826.27
低值易耗品	7,707.81	-63.44	21,084.64	174.46	7,682.09	6.98	7,180.53
<b>合计</b>	<b>66,233,533.67</b>	<b>-1.43</b>	<b>67,191,647.72</b>	<b>37.89</b>	<b>48,727,410.71</b>	<b>21.14</b>	<b>40,224,873.96</b>

本公司主要从事的业务为 IC 芯片的推广、销售和应用服务，IC 现货库存的多少决定了公司的市场份额、销售规模和服务能力。目前，本公司 IC 现货库存超过 15,000 个品种，涵盖 10 多个产品类别。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司存货余额较 2008 年末增加了 1,846.42 万元，增幅为 37.89%，其中库存商品增加 1,842.54 万元，增幅为 37.84%。公司存货增长较快的原因是：作为目录销售商，产品储备是公司核心竞争力的重要组成部分，公司业务的快速扩张需要产品的支持。此外，在 2008 年，受全球金融危机的影响，各 IC 原厂均削减了一定的产量，随着 2009 年以来经济的快速回升，IC 市场出现供应紧张的趋势。为保证自身的货源充足，公司有选择地增加了部分产品的储备。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司存货余额较 2009 年末减少了 95.81 万元，降幅为 1.43%，主要原因为公司 2010 年 1~6 月公司销售情况较好，库存消耗较快所致。

## ②存货结构分析

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司存货库龄情况如下：

库龄	余额(元)	比例(%)
1-3 月	44,971,552.89	67.15
3-6 月	11,744,268.35	17.53
6-9 月	4,403,474.06	6.57
9-12 月	3,478,330.90	5.19
12 月以上	2,381,529.61	3.56

合计	66,979,155.81	100.00
----	---------------	--------

注：上表合计数中含有内部交易形成的未实现利润-781,154.01元。

本公司 84.68%的库存商品的库龄在 6 个月以内，库龄超过 12 个月的比例仅为 3.56%，比例很小。库龄在 12 个月以上的库存商品一部分系随着后续产品的跟进、需求量下降而沉淀下来的产品，此外还有一些是发行人为丰富产品类别而专门储备的市场需求不大但有特殊需求的品种。

### ③存货减值准备

公司的减值测试方法为：存货可变现净值=预计售价-预计税金-预计销售费用。

根据本公司的经营性质，本公司储备的存货，系为满足客户随时订购的需要而储备，而不是根据客户的订单采购后尚未执行的部分。因此本公司不是以产品的市场价格来作为预计售价。

本公司在选取预计售价时，以本公司制定的价格体系中最低订购量达到 10000 片时的价格作为预计售价，原因为：

A、本公司各期期末存货品种繁多，2007 年年末为 8148 种，2008 年年末为 9358 种、2009 年年末为 10027 种、2010 年 6 月末为 10927 种，尽管这些品种在市场上也有参考价格，但本公司在销售产品时，并不参考市场价格，而是执行自身的价格体系，因此采用市场价格作为预计售价不符合本公司的实际情况。

B、本公司作为目录销售商，与其他市场上芯片零售商的客户群体定位不同，相同的产品，本公司制定的价格体系在高于其他零售商的情形下，仍能实现销售。2007 年、2008 年、2009 年、2010 年 1-6 月，本公司的存货周转率分别为 1.57 次、2.31 次、2.23 次、1.32 次，各期期末库龄在 1 年以上的产品，占期末库存余额的比例均在 5%以下(4.75%、4.69%、4.70%、3.56%)，且公司不存在库龄在 2 年以上的产品，因此公司的产品在现有价格体系下均能顺利实现销售。

C、本公司严格执行价格体系。本公司制定的价格体系中，包括 1 片-24 片、25-99 片、100-499 片、500-999 片、1000-2999 片、3000-9999 片、10000 片及以上七个参考标准价，上述标准价随着订购数量的逐步增加而降低，但超过

10000 片后，价格不再降低，执行 10000 片的销售价格。实际在与客户进行交易时，根据客户订购数量，依据该订购数量的价格标准，在不低于该标准的前提下确定实际销售价格。

D、本公司产品价格稳定，2007~2009 年波动较小，价格稳定。

本公司各期期末存货在将来实现销售时，仍将会使用本公司价格体系中的价格作为实际销售价格。

申报期内，对 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2010 年 6 月 30 日的存货，本公司已对所有的品种按明细进行了详细的减值测试。减值测试方法按照期末存货成本与可变现净值孰低的原则来确认期末存货是否减值，经详细测试后，本公司申报期内各期期末存货不存在减值情形。

会计师核查意见：

发行人制定的存货跌价准备政策中对资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低进行计量，产成品的可变现净值为预计售价减去相关税费后的金额来进行确定，符合企业会计准则的规定。

发行人各期期末存货在将来实现销售时，仍将会使用发行人价格体系中的价格作为实际销售价格，同时，由于将来每笔销售的量无法预计，采用价格体系中最低的 10000 片及以上的销售价格作为预计售价，是最谨慎的。发行人在考虑预计税金和销售费用时，根据发行人当期实际发生的营业税金及附加、销售费用占主营业务收入的比例来确定，已经考虑了库存商品销售所需要全部税金及费用，确定的方法合理。

发行人各期期末存货，其可变现净值计算正确，且预计可变现净值均高于期末账面成本，不存在减值情形。

经测试，抽查商品在期后的实际变现净值均高于期末结存成本，且实际售价均高于各期期末进行减值测试时所选取的 10000 片的标准售价。

### 3、非流动资产分析

#### (1) 固定资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司的固定资产主要为办公设备及运输设备，具体情况如下表：

(单位：元)

类别	使用年限	原值	折旧	减值	净值	成新率
机器设备	5年	1,281,791.18	852,036.66	21,435.00	408,319.52	31.86%
办公设备	5年	3,008,080.16	1,211,100.48	277,695.37	1,519,284.31	50.51%
运输设备	5年	1,983,704.75	778,634.25	--	1,205,070.50	60.75%
其他设备	5年	235,098.13	141,495.43	--	93,602.70	39.81%
合计	--	6,508,674.22	2,983,266.82	299,130.37	3,226,277.03	49.57%

公司业务具有“轻资产”特征，固定资产规模较小，在公司总资产中所占比例较低。公司固定资产中，办公设备及运输设备是公司的主要固定资产类型，无房屋建筑物，公司办公用房通过租赁获得。

2008 年末公司固定资产净值为 165.13 万元，较 2007 年末增长 41.86%；2009 年末公司固定资产净值为 352.13 万元，较 2008 年末增长 113.24%，主要系为适应公司的发展相应采购了办公设备及运输设备。

2010 年 6 月 30 日公司固定资产净值为 322.63 万元，较 2009 年末减少 8.38%，主要系固定资产计提折旧所致。

报告期内，公司固定资产整体使用情况良好，部分办公设备及运输设备由于产品更新较快，其价值已低于市场价值，因而提取了减值准备。

## (2) 在建工程

截至 2010 年 6 月 30 日，公司在建工程明细如下：

(单位：元)

工程名称	2009 年 12 月 31 日	本期增加	转入无形 资产	2010 年 6 月 30 日
研发中心建设工程项目	16,934.40	153,822.97	--	170,757.37
仓储及物流中心建设工程项目	11,666.67	116,539.52	--	128,206.19
电子商务平台建设工程项目	11,666.66	52,860.5	--	64,527.16
合计	40,267.73	323,222.99	--	363,490.72

2007 年末、2008 年末、2009 年末及 2010 年 6 月 30 日，在建工程分别为 113.53 万元、166.79 万元、4.03 万元、36.35 万元。2008 年末在建工程较 2007 年末增加 53.25 万元，主要原因系公司为了提高管理水平而建设 ERP 系统，2008 年公

司继续投入资金推进该系统的建设；2009年末公司在建工程余额较2008年末减少162.76万元，主要系公司ERP系统完工转入无形资产所致。2010年6月30日公司在建工程余额较2009年末增加32.32万元，主要是因为公司开始逐步对募集资金投资项目进行前期投入。

### (3) 无形资产

本公司的无形资产主要为土地使用权、计算机软件等，具体情况如下表：

(单位：元)

类别	2009年 12月31日	本期增加	累计摊销	2010年 6月30日	剩余摊销 期限(月)
土地使用权	1,798,119.40	--	48,762.56	1,779,833.44	584
ERP系统	3,319,072.62	--	317,476.50	3,145,903.62	109
ALL-IN-ONE软件 ECCS6.0	--	490,619.52	16,354.00	474,265.52	116
Win2008Server	--	23,700.00	592.50	23,107.50	117
合计	5,117,192.02	514,319.52	383,185.56	5,423,110.08	--

截至2010年6月30日，公司拥有一宗土地使用权、一套ERP系统、两套软件，其中：2010年购买了两套软件，支付成本51.43万元；2009年取得土地使用权一宗，支付成本182.86万元；建成ERP系统共投资346.34万元。

2009年末，公司无形资产较2008年末增加511.72万元，增幅较大，主要原因是公司本期购买了土地、公司ERP系统完工转入所致。2010年6月30日，公司无形资产净额较2009年末增加30.59万元，主要原因是公司购买了两套软件。

报告期内，本公司无形资产使用情况良好，不存在无形资产账面价值低于可收回金额的情况，未计提无形资产减值准备。

### (4) 长期待摊费用

2007年末、2008年末，公司长期待摊费用分别为22.27万元、18.04万元，主要为公司租用的保税仓库的装修费用。公司2009年停止租用保税仓库，将摊余价值转入损益，因而2009年末及2010年6月30日公司长期待摊费用为0万元。

### (5) 递延所得税资产



截至 2010 年 6 月 30 日，本公司递延所得税资产明细情况如下：

(单位：元)

项 目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
坏账准备影响	108,109.22	122,264.39	289,003.34	200,226.40
固定资产减值准备影响	74,782.59	74,782.59	--	--
内部未销售未实现利润	117,173.10	--	--	--
合 计	<b>300,064.91</b>	<b>197,046.98</b>	<b>289,003.34</b>	<b>200,226.40</b>

2007 年末、2008 年末、2009 年末及 2010 年 6 月 30 日，公司递延所得税资产分别为 20.02 万元、28.90 万元、19.70 万元及 30.01 万元。2008 年末递延所得税资产较 2007 年末增加 8.88 万元，增长 44.33%，主要是坏账准备增加所致；2009 年末递延所得税资产较 2008 年末减少 9.20 万元，降低了 31.82%，2010 年 6 月 30 日递延所得税较 2009 年增长了 52.28%，主要是公司存在部分未实现内部销售抵消所致。

递延所得税资产系本公司按照会计政策规定计提坏账准备与税法之间形成的可抵扣暂时性差异。

#### 4、公司资产减值准备提取情况

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司资产减值准备明细情况如下：

(单位：元)

项目	2009 年 12 月 31 日	本期计提额	本期减少额		2010 年 6 月 30 日
			转回	转销	
坏账准备	808,318.13	--	94,225.28	--	714,092.85
固定资产 减值准备	299,130.37	--	--	--	299,130.37
合计	<b>1,107,448.50</b>	--	<b>94,225.28</b>	--	<b>1,013,223.22</b>

公司应收账款与其他应收款的实际坏账率较低；固定资产中的部分办公设备及运输设备由于更新较快，其价值已低于市场价值，因而提取了资产减值准备；存货和其他资产发生减值的可能性极小，且由于公司账款回收状况良好，部分坏账准备本期转回。公司严格执行会计准则，会计政策遵循严谨性和一贯性原则，其资产减值准备计提合理、充分。

在对存货价值进行评估时，本公司采取了严格的库龄分析及抽查方法。经评估，本公司期末存货均不存在需要计提跌价准备的情况。

## (二) 负债结构分析

### 1、 负债构成及变化分析

项 目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>流动负债(%)</b>	<b>97.68</b>	<b>97.65</b>	<b>96.50</b>	<b>94.70</b>
其中：短期借款(%)	63.98	54.62	82.12	78.37
应付票据(%)	--	22.92	--	--
应付账款(%)	22.71	8.34	4.90	4.52
应付职工薪酬(%)	6.39	5.81	5.84	7.36
应交税费(%)	2.97	3.27	-0.93	2.01
其他应付款(%)	0.54	1.84	4.34	2.26
其他(%)	1.09	0.86	0.24	0.17
<b>非流动负债(%)</b>	<b>2.32</b>	<b>2.35</b>	<b>3.50</b>	<b>5.30</b>
其中：长期应付款(%)	2.32	2.35	3.50	5.30
<b>负债合计(%)</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

本公司总体负债规模较小，负债结构相对稳定，流动负债在公司负债结构中占比一直较高，其中短期借款所占比重较高。

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司的负债总额为 4,776.26 万元，其中 97.68% 为流动负债，流动负债主要是短期借款、应付账款、应付职工薪酬、应交税费、其他应付款等。

由于本公司资产规模较小，且主要为流动资产，银行融资难度较大，公司自成立以来一直以自有资金滚动发展为主，资产负债率一直比较低，在一定程度上影响了发展速度。随着公司业务规模的扩大，盈利能力的增强，且公司的银行信用记录良好，为加快发展速度，本公司适当增加了银行借款，短期借款从 2007 年末的 1,700 万元增加到了 2010 年 6 月末的 3,055.91 万元。

### 2、 主要负债分析

#### (1) 银行借款

(单位：元)

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
短期借款	30,559,050.00	26,944,504.00	27,251,900.00	17,000,000.00
一年内到期的非流动负债	--	--	--	--
长期借款	--	--	--	--
<b>合 计</b>	<b>30,559,050.00</b>	<b>26,944,504.00</b>	<b>27,251,900.00</b>	<b>17,000,000.00</b>

报告期内，公司银行借款均为短期借款，除 2009 年银行短期借款保持稳定外，2008 年末和 2010 年 6 月末，短期借款分别比期初增加 1,025.19 万元和 361.45 万元，增幅分别为 60.31%和 13.41%，主要原因系公司在此期间业绩增长较快，对流动资金的需求相应提高。

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司外币借款情况如下：

借款金额	外币币种	借款利率	借款期限	担保方式
3,000,000.00	美元	3.38%	2010 年 4 月 8 日-2010 年 10 月 8 日	抵押
1,500,000.00	美元	3.33719%	2010 年 6 月 25 日-2010 年 9 月 27 日	质押

本公司资产周转较快，资产流动性较高，盈利能力较强，短期偿债风险较小。

## (2) 应付账款

2007 年末、2008 年末、2009 年末及 2010 年 6 月 30 日，公司应付账款余额分别为 98.14 万元、162.64 万元、411.27 万元及 1,084.70 万元。公司应付账款主要是应付供应商的货款。由于公司在采购方面均有长期合作单位，而且公司商业信用良好，目前应付账款均是合约未到付款期的正常负债。2008 年公司应付账款较 2007 年增长 64.50 万元，增幅为 65.72%；2009 年末应付账款余额较 2008 年末增长 248.63 万元，增幅为 152.88%；2010 年 6 月 30 日应付账款余额较 2009 年末增长 673.43 万元，增幅为 163.74%；应付账款报告期内不断增长主要是由于公司商业信用良好，随着公司与供应商合作的深入，供应商给予公司更大的信用额度。

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司的应付账款账龄情况如下：

项 目	2010 年 6 月 30 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额(元)	比例(%)	金额(元)	比例(%)
1 年以内	10,846,956.07	100.00	3,961,886.42	96.33
1-2 年	--	--	150,800.98	3.67
合 计	10,846,956.07	100.00	4,112,687.40	100.00

截至 2010 年 6 月 30 日，应付账款期末余额中无应付持本公司 5%(含 5%)以上表决权股份的股东单位及关联方的款项，且应付账款账龄均在 1 年以内。

## (3) 应付职工薪酬

报告期内，公司应付职工薪酬具体情况如下：

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应付职工薪酬(元)	3,049,831.70	2,868,247.16	1,936,991.96	1,597,301.58
增长率	6.33%	48.08%	21.27%	--

公司实行当月工资次月发放的政策，期末应付职工薪酬是当期最后1个月的工资、奖金、津贴和补贴以及职工福利及奖励基金。2008年和2009年，公司应付职工薪酬增长较快，除公司员工人数增加所带来的工资增长外，主要原因系公司按规定每年提取净利润的5%作为职工福利及奖励基金并计入职工薪酬，而公司2008年和2009年净利润增长较快，提取的职工福利及奖励基金也相应较高，其中，2008年提取了58.44万元，2009年提取了60.35万元，从而导致应付职工薪酬增长较快。

#### (4) 应交税费

(单位：元)

项 目	2010年 6月30日	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
增值税	-250,092.41	-593,876.46	-130,440.22	554,819.40
营业税	--	--	--	1,604.60
企业所得税	1,621,939.54	2,089,345.70	-267,739.84	-193,756.11
个人所得税	40,802.74	72,789.34	52,990.88	24,886.80
印花税	--	30,697.66	27,203.39	31,686.14
地方教育发展费	--	10,727.03	8,526.45	10,325.53
地方教育费附加	550.39	--	--	--
堤防费	366.93	4,168.69	--	5,717.32
土地使用税	5,759.70	--	--	--
合 计	1,419,326.89	1,613,851.96	-309,459.34	435,283.68

2008年末公司应交税费余额较2007年年末余额减少74.47万元，主要是公司2008年度缴纳增值税及所得税所致。2009年末公司应交税费余额较2008年末增加192.33万元，主要原因是公司于2008年在香港设立了全资子公司香港力源，其所得税纳税所在地为香港，财政年度结算日为3月31日，征税时间晚于内地，且2009年香港子公司的业务量较大，导致公司2009年末应交所得税较2008年末大幅增加。

#### (5) 其他应付款

2007年末、2008年末、2009年末及2010年6月30日，公司其他应付款余额分别为49.08万元、144.15万元、90.66万元及25.73万元。2010年6月30日，其他应收款余额较2009年末减少64.93万元，降幅为71.62%；2009年末其他应付款余额较2008年末减少53.49万元，降幅为37.11%，主要系归还了应付公司股东赵马克的款项所致。

截至2010年6月30日，期末其他应付款中无应付持有本公司5%(含5%)以上表决权股份的股东单位及关联方款项。

#### (6) 长期应付款

公司长期应付款主要为收取的合作零售网点保证金，共111万元，目的是增强对零售网点的管理力度，减少公司的经营风险。

#### (7) 应付票据

2007年末及2008年末，公司应付票据余额为0万元。2009年末，公司应付票据余额为1,130.67万元，主要原因是公司为了充分利用商业信用，降低财务费用，公司部分采购采用票据方式进行结算。

2009年12月31日，公司应付票据明细如下表示：

单位：元

出票人	收款人	票据号	票据类型	票据金额	出票日期	票据到期日
力源有限	武汉经发	GA/01 01812540	银行承兑汇票	4,000,000.00	2009.12.25	2010.06.25
力源有限	普芯达	GA/01 01702098	银行承兑汇票	7,306,747.00	2009.12.17	2010.06.17

以上票据，公司均已按期偿付完毕。截止2010年6月30日，公司应付票据期末余额为0万元。

2009年以来，普芯达生产的IC产品性能逐步稳定，技术不断提升，市场空间逐步扩大，本公司部分客户均有采购其芯片的意向，为占领这一部分市场份额，提升满足客户需求的能力，本公司拟开始经销普芯达生产的IC产品。

2009年11月20日，力源有限召开董事会，审议通过了向普芯达采购IC的关联交易，计划在2009年11月至12月及2010年向普芯达采购金额合计不超过人民币800万元。关联董事赵马克、胡斌进行了回避表决。

由于 2009 年末全球 IC 产能较为紧张，缺货较为严重，为保证公司的货源稳定，本公司采取开出银行承兑汇票的方式向普芯达支付预付款。

上述行为属于经营性资金占用，其目的是为了保证本公司的货源稳定，是出于经营活动需要，不存在侵害本公司利益的情形。

自《采购合同》签署至 2010 年 6 月 30 日，普芯达已根据《采购合同》，向本公司累计发货 569.72 万元。本公司 2010 年 1-6 月已销售从普芯达采购的相关产品形成营业收入 514.32 万元，

### (三) 权益变动情况

报告期内，公司所有者权益科目的具体情况如下：

项目	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31
	金额(元)	增幅(%)	金额(元)	增幅(%)	金额(元)	增幅(%)	金额(元)
股本	50,000,000.00	0.00	50,000,000.00	0.00	50,000,000.00	0.00	50,000,000.00
资本公积	34,754,829.32	0.00	34,754,829.32	363.40	7,500,000.00	0.00	7,500,000.00
盈余公积	66,672.97	0.00	66,672.97	-98.62	4,841,678.13	56.77	3,088,464.36
未分配利润	24,290,710.80	110.70	11,528,754.17	-23.13	14,998,399.73	643.26	2,017,910.13
外币报表折算 差额	-215,001.87	221.99	-66,772.00	23.98	-53,855.59	--	--
归属于母公司 所有者权益合计	108,897,211.22	13.10	96,283,484.46	24.58	77,286,222.27	23.45	62,606,374.49
少数股东权益	--	--	--	--	--	--	--
<b>所有者权益合计</b>	<b>108,897,211.22</b>	<b>13.10</b>	<b>96,283,484.46</b>	<b>24.58</b>	<b>77,286,222.27</b>	<b>23.45</b>	<b>62,606,374.49</b>

公司所有者权益科目主要包括股本、资本公积、盈余公积和未分配利润。2007 年~2010 年 6 月 30 日，所有者权益呈逐年上升趋势，主要是由于公司报告期内营业规模不断扩大，盈利能力不断增强，净利润逐年增长，2007 年~2010 年 6 月 30 日，公司净利润分别为 1,417.27 万元、1,531.81 万元、1,961.37 万元和 1,276.20 万元。

#### 1、股本

(单位：元)

股东名称	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
赵马克	21,177,000.00	21,177,000.00	21,177,000.00	21,177,000.00
吴伟钢	1,872,700.00	1,872,700.00	3,432,700.00	3,432,700.00

股东名称	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
胡 戎	--	--	13,115,300.00	16,115,300.00
胡 斌	--	--	4,275,000.00	4,275,000.00
武汉博润	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00
上海博润	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00	1,000,000.00
武汉融冰	6,095,025.00	6,095,025.00	--	--
武汉听音	5,295,275.00	5,295,275.00	--	--
联众聚源	4,260,000.00	4,260,000.00	--	--
宁波博润	1,650,000.00	1,650,000.00	--	--
上海博丰	1,650,000.00	1,650,000.00	--	--
合 计	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00

## 2、资本公积

(单位：元)

项 目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资本溢价	34,754,829.32	34,754,829.32	7,500,000.00	7,500,000.00
合 计	34,754,829.32	34,754,829.32	7,500,000.00	7,500,000.00

2007 年末公司资本公积有所增长，系上海博润、武汉博润分别以现金 250 万元和 1,000 万元向公司增资认缴注册资本 100 万元和 400 万元，超出部分列为资本公积所致。

2009 年末公司资本公积有所增长，系公司以截至 2009 年 8 月 31 日经审计的净资产 84,754,829.32 元折合为股本 50,000,000.00 元，整体变更设立股份公司，净资产超过股本的金额 34,754,829.32 元计入资本公积所致。

## 3、盈余公积

报告期内，公司盈余公积的具体情况如下：

(单位：元)

项 目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
企业储备基金	44,448.64	44,448.64	3,227,785.42	2,058,976.24
企业发展基金	22,224.33	22,224.33	1,613,892.71	1,029,488.12
合 计	66,672.97	66,672.97	4,841,678.13	3,088,464.36

按照财政部有关外商投资企业的财务管理规定，企业应从税后利润中提取储备基金、企业发展基金，公司储备基金按税后利润的 10% 计提，企业发展基金按税后利润的 5% 计提。

2009 年公司盈余公积较 2008 年大幅减少，主要是 2009 年公司整体改制将净资产超过股本的金额 3,475.48 万元计入资本公积，其中盈余公积 658.56 万元计入资本公积所致。

#### 4、未分配利润

报告期内，公司未分配利润的具体情况如下：

(单位：元)

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
调整前上年末未分配利润	11,528,754.17	14,998,399.73	2,017,910.13	5,133,643.39
调整年初未分配利润合计数				
调整后年初未分配利润	11,528,754.17	14,998,399.73	2,017,910.13	5,133,643.39
加：本期归属于母公司所有者的净利润	12,761,956.63	19,613,706.49	15,318,107.96	14,172,708.20
减：提取企业储备基金		1,207,055.76	1,168,809.18	1,417,270.82
提取企业发展基金		603,527.89	584,404.59	708,635.41
提取职工奖励及福利基金		603,527.89	584,404.59	708,635.41
应付普通股股利				
未分配利润转增股本		20,669,240.51		14,453,899.82
期末未分配利润	24,290,710.80	11,528,754.17	14,998,399.73	2,017,910.13

2007 年，公司未分配利润较少，主要是因为 2007 年 12 月，公司进行了资本转增，将 194.61 万元的资本公积及 1,445.39 万元的未分配利润转增为注册资本。

2009 年，公司未分配利润较 2008 年减少 346.96 万元，主要是因为 2009 年 12 月，公司进行了整体改制，将未分配利润 2,066.92 万元计入资本公积。

#### (四)偿债能力分析

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

主要财务指标	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动比率	3.16	2.84	3.33	3.97
速动比率	1.74	1.44	1.81	2.01
资产负债率(%)	30.49	33.88	30.04	25.73
主要财务指标	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度



息税折旧摊销前利润(万元)	1,710.09	2,659.02	2,027.72	1,615.40
利息保障倍数(倍)	15.17	11.76	12.84	9.09

报告期内，公司息税折旧摊销前利润及利息保障倍数均较高，可以足额偿还借款利息。且报告期内，公司银行借款规模较小，利息支出较低，公司还债能力较强，偿债风险较小。

同时，本公司在开户的主要银行中信誉度较高，可以根据经营需要增减银行贷款额。公司不存在对正常生产经营活动有重大影响的需特别披露的或有负债，亦不存在表外融资的情况。

本公司董事会和管理层认为：公司在采取积极经营策略的同时，采取了稳健的筹资政策，公司负债水平合理，资产流动性较强，且经营性现金流量充足，银行资信状况良好，具有较强的偿债能力。

#### 1、关于流动比率、速动比率的分析

目前，尚无与本公司可比的公司在国内上市，在国外已上市的目录销售商也较少。本公司只选取两家已上市的跨国大型目录销售商 Premier Farnell (Farnell 的母公司)、Electrocomponents plc (RS Components 的母公司) 与自身进行比较。由于本公司与 Premier Farnell、Electrocomponents plc 两家公司面临的市场、所采取的业务模式均有所不同，本公司与两家公司在财务指标上存在较大差异。该两家公司 2010 年中报尚未披露，所以本招股说明书仅对 2007 年度、2008 年度及 2009 年度的数据进行了对比。

Premier Farnell 成立于 1996 年，总部位于伦敦，在伦敦交易所上市，是全球领先的多渠道、高效服务分销商，服务于全球范围内数百万的工程师和采购人员，业务范围涵盖了英国、欧洲大陆、北美及亚太地区。Premier Farnell 在 21 个国家设有分支机构，产品营销范围超过 100 个国家，客户数量超过 200 万，全球员工 4100 余人。Premier Farnell 能够提供逾 3000 多家制造品牌，拥有 50 万余种现货库存，并能给客户提供 400 多万种产品，其多渠道营运包括专业化的网站、客服中心、区域销售、交易柜台、分支机构、目录以及直邮等。2007 财年，总销售额为 8.231 亿英镑，营运利润为 0.823 亿英镑。

Electrocomponents plc 是国际领先的电子、电气及工业用品高服务分销商，总部在英国，在伦敦交易所上市，为 FTSE250 指数的成员公司。目前，该公司约 150 万用户，大约 50 万种产品，6,000 名员工，分销网点遍布于 27 个国家和地区，主要销售手段有目录销售、电子商务和贸易柜台。2009 年，该公司 43% 的销售通过网络完成。

### (1) 与同行业上市公司对比

#### ① 流动比率

公司名称	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
Premier Farnell	1.92	3.10	2.86
Electrocomponents plc	1.96	2.19	2.16
<b>同行业上市公司平均</b>	<b>1.94</b>	<b>2.65</b>	<b>2.51</b>
本公司	2.84	3.33	3.97

(资料来源: Premier Farnell、Electrocomponents plc 公司网站)

#### ② 速动比率

公司名称	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
Premier Farnell	0.90	1.44	1.45
Electrocomponents plc	1.00	1.06	1.20
<b>相似行业上市公司平均</b>	<b>0.95</b>	<b>1.25</b>	<b>1.33</b>
本公司	1.44	1.81	2.01

(资料来源: Premier Farnell、Electrocomponents plc 公司网站)

报告期内，公司流动比率和速动比率在相似行业中均处于较高水平，公司短期偿债能力较强，主要是因为公司的资产总额中流动资产占比较高，流动资产较多，而公司的整体负债规模较小。

### (2) 趋势分析

2007 年、2008 年及 2009 年公司流动比率、速动比率逐年下降，主要是因为：为有效利用财务杠杆提升运营效率，扩充产品储备，增强竞争力，公司通过借款、票据或者利用商业信用等方式筹措资金以增加库存，导致公司流动负债增幅较大，而流动资产及速动资产增长的幅度较小。

## 2、关于资产负债率的分析

公司资产负债率情况与同行业上市公司比较如下表所示：

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
Premier Farnell (%)	74.60	101.16	95.75
Electrocomponents plc (%)	58.02	58.03	58.88
<b>相似行业上市公司平均 (%)</b>	<b>66.31</b>	<b>79.60</b>	<b>77.32</b>
本公司(合并报表) (%)	33.88	30.04	25.73

(资料来源：Premier Farnell 、Electrocomponents plc 公司网站)

2007 年、2008 年及 2009 年，公司资产负债率逐年提高，主要是因为随着公司的迅速发展，业务规模不断扩张，资金需求不断增大，公司通过借款、票据等方式筹措资金，导致公司负债增长较快。但是公司资产负债率水平仍远低于相似行业上市公司水平，具有较强的偿债能力。

### (五) 资产周转效率分析

报告期内，本公司应收账款周转率和存货周转率情况如下：

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率(次)	8.18	8.64	7.73	9.17
存货周转率(次)	1.32	2.23	2.31	1.57

#### (1) 应收账款周转率

本公司与同行业上市公司应收账款周转率的比较如下表所示：

(单位：次)

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
Premier Farnell	7.27	7.51	6.93
Electrocomponents plc	5.88	6.07	5.78
<b>相似行业上市公司平均</b>	<b>6.58</b>	<b>6.79</b>	<b>6.36</b>
本公司	8.64	7.73	9.17

(资料来源：Premier Farnell 、Electrocomponents plc 公司网站)

2007 年、2008 年及 2009 年，公司的应收账款周转率均高于相似行业上市公司，显示公司具有较强的应收账款管理能力。公司制定了《客户信用管理规范》，对每一个客户的信用都进行严格审查并进行信用评级，对不同等级的客户给予了不同的信用额度及信用期限，确保客户具有偿还账款的能力。

#### (2) 存货周转率

本公司与同行业上市公司存货周转率水平的对比如下表所示：

(单位：次)

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
Premier Farnell	2.59	2.78	2.83
Electrocomponents plc	2.78	2.88	2.86
<b>相似行业上市公司平均</b>	<b>2.69</b>	<b>2.83</b>	<b>2.85</b>
本公司	2.23	2.31	1.57

(资料来源：Premier Farnell 、Electrocomponents plc 公司网站)

公司的存货周转率略低于同行业上市公司的平均水平，但基本处于同一区间。2007~2009 年，本公司存货周转率总体呈上升趋势。

### 十三、盈利能力分析

#### (一)公司利润来源的分析

##### 1、主要利润来源

从公司最近三年及一期的利润表可以看出，公司的投资收益、营业外收支对公司利润影响很小，公司的利润主要来源于公司主营业务，即目录销售。公司盈利模式请参见本招股说明书“第六节 业务和技术”部分相关内容。

##### 2、影响公司盈利水平的主要因素

###### (1)产品储备

公司客户无论是研发需求还是批量需求，均会产生一个 BOM 采购单，包括芯片、被动元器件、接插件、辅料等，所以公司必须着力提高公司在核心器件上的供应能力及相关产品的配套能力，这就要求公司必须增加公司产品线，以增加对客户的吸引力，提高客户的忠诚度，从而提高公司盈利能力。

###### (2)客户资源的规模和质量

公司作为目录销售商，主要以满足多规格、小批量的采购需求为主，这一特点决定了目录型分销商不可能依靠某几家大型客户实现其销售收入，而必须拥有较为庞大的客户数量以保证其销量，所以持续拓展新客户保持客户规模才能持续增强公司竞争力。

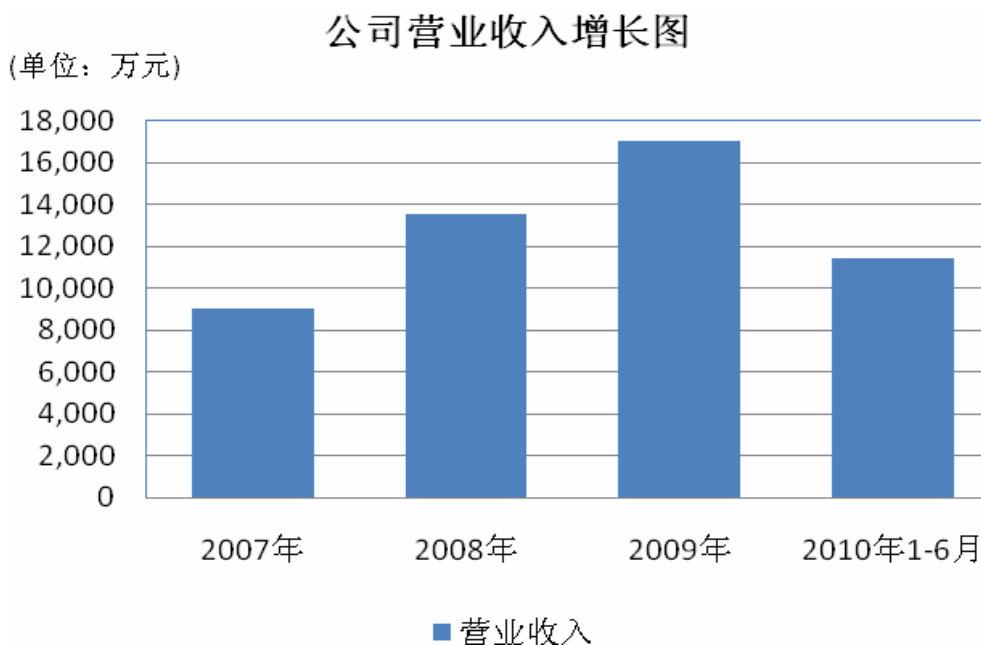
### (3) 芯片价格的波动

公司作为目录销售商，芯片的采购价格将直接影响到公司的盈利状况，虽然公司产品种类较多，单个产品变动对公司盈利的影响有限，但当整个行业情况发生变化，影响到多种芯片价格时，将可能对公司盈利产生一定程度的影响。

## (二) 营业收入分析

### 1、营业收入变动趋势

2007年、2008年、2009年及2010年1~6月，本公司分别实现营业收入9,058.07万元、13,573.45万元、17,055.29万元及11,456.99万元。报告期内，公司营业收入保持了持续、快速增长，公司营业收入增长趋势如下图：



2008年度，公司营业收入比2007年增加4,515.37万元，增幅为49.85%，主要是因为公司于2008年在香港设立了子公司香港力源，加大开拓境外市场的力度，2008年境外子公司销售收入为2,791.67万元，占2008年营业收入增长额的61.83%，同时，公司的国内销售收入也取得了一定增长。

2009年度，公司营业收入比2008年增加3,481.84万元，增幅为25.65%，主要原因是：①2009年，公司境外子公司业务增长迅速，2009年境外子公司销

售收入为 5,849.81 万元, 较 2008 年增长 109.55%; ②2009 年, 国内宏观经济形势迅速好转, 国内市场稳定增长。

2010 年 1-6 月, 公司营业收入达 11,456.99 万元, 已达到 2009 年全年营业收入的 67.18%, 且一季度通常为公司的销售淡季, 本公司预计 2010 年全年营业收入较 2009 年仍将保持显著增长。

## 2、主营业务收入产品分布

产品类别	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)
微控制器器件	2,317.18	20.25	3,112.70	18.25	3,001.81	22.12	1,459.18	16.11
电源管理器件	1,892.17	16.54	3,192.71	18.72	1,529.04	11.27	896.54	9.90
系统管理器件	1,395.76	12.20	2,167.22	12.71	2,139.56	15.77	1,545.14	17.06
通信接口器件	1,634.67	14.28	2,120.42	12.43	1,676.84	12.36	1,052.88	11.63
信号放大调理器件	1,169.12	10.22	1,869.76	10.96	1,421.79	10.48	1,007.31	11.12
分立半导体器件	850.79	7.43	1,363.19	7.99	694.49	5.12	540.40	5.97
数字电位器器件	636.11	5.56	802.43	4.70	813.55	5.99	668.66	7.38
数据变换器件	428.82	3.75	589.15	3.45	721.07	5.31	763.42	8.43
时钟管理器件	303.91	2.66	605.95	3.55	542.94	4.00	388.43	4.29
模拟开关器件	315.31	2.76	430.11	2.52	382.84	2.82	169.24	1.87
数字逻辑器件	172.13	1.50	360.11	2.11	248.33	1.83	214.14	2.36
存储器器件	157.65	1.38	133.41	0.78	123.85	0.91	187.58	2.07
功率驱动器件	110.23	0.96	192.09	1.13	153.03	1.13	80.03	0.88
无源被动元器件	42.26	0.37	80.48	0.47	71.26	0.53	35.86	0.40
开发工具	17.19	0.15	35.57	0.21	51.08	0.38	46.01	0.51
<b>合 计</b>	<b>11,443.31</b>	<b>100.00</b>	<b>17,055.29</b>	<b>100.00</b>	<b>13,571.49</b>	<b>100.00</b>	<b>9,054.83</b>	<b>100.00</b>

由上表可以看出, 公司的收入主要来自于微控制器器件、电源管理器件、系统管理器件、通信接口器件以及信号放大调理器件。报告期内, 以上五类产品销售额占主营业务收入的比例在持续上升, 2007 年~2010 年 1-6 月, 该比例分别为 65.83%、71.98%、73.07%及 73.48%, 显示公司的产品结构逐步集中, 但产品结构在不断调整并适应市场的变化趋势。微控制器器件、电源管理器件、系统管理器件、通信接口器件以及信号放大调理器件等五大类产品为公司的优势产品, 产品销售额增长较快, 2009 年及 2008 年, 以上五类产品的增长率分别为 27.57%及 63.88%, 均高于公司主营业务收入增速。

### 3、主营业务收入地区分布

报告期内，按地区划分的销售收入情况如下：

地区分布	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)
母公司销售	6,901.20	60.31	11,205.48	65.70	10,779.83	79.43	9,054.83	100.00
境外子公司销售	4,542.11	39.69	5,849.81	34.30	2,791.67	20.57	--	--
合计	11,443.31	100.00	17,055.29	100.00	13,571.49	100.00	9,054.83	100.00

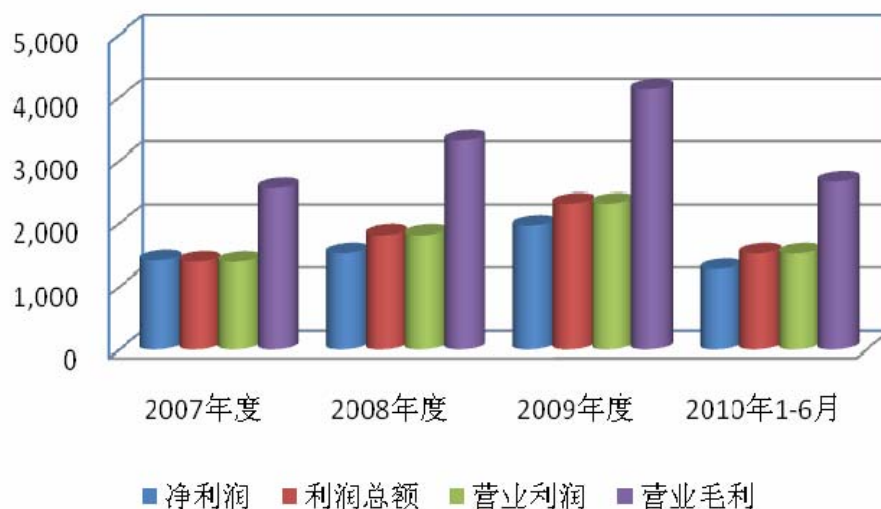
从销售的地区分布看，公司销售收入主要来源于境内母公司的销售。2008年以来，本公司境外子公司销售比例迅速上升，主要是因为：受全球金融危机影响，境内电子产品制造企业整体产能利用率有所下降，其采购规模也受到影响；此外，部分在香港设有分支机构的境内电子企业转为在香港采购，香港力源的业务增长较快。

### (三)公司经营成果的分析

报告期内，公司经营成果变化情况如下：

#### 公司经营成果变动

(单位：万元)



#### 1、经营成果变化情况

2007~2009年，公司营业毛利逐年增长，体现出较强的成长性。

2008年，公司实现净利润1,531.81万元，较2007年增长114.54万元，增幅为8.08%，低于2009年增长率，主要原因是公司2007年享受了免所得税的优惠政策，所得税费用仅为-20.02万元，若剔除免税政策的影响，2007年公司的净利润为1,113.38万元，2008年的净利润为1,376.07万元，净利润增幅为23.59%，与2009年基本持平。

2009年，公司实现净利润1,961.37万元，较2008年增长429.56万元，增幅为28.04%，与公司营业收入的增长基本同步，2009年公司营业收入较2008年增长25.65%。

2010年1~6月，公司已实现净利润1,276.20万元，已达到2009年全年水平的65.07%，预计2010年全年，公司盈利水平将实现稳步增长。

## 2、期间费用分析

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
销售费用(元)	3,722,783.52	7,105,112.25	6,460,522.99	3,702,730.36
管理费用(元)	6,930,271.87	9,498,687.60	6,281,153.28	5,273,053.88
财务费用(元)	689,674.74	2,208,684.57	1,535,962.68	1,712,315.27
<b>期间费用合计(元)</b>	<b>11,342,730.13</b>	<b>18,812,484.42</b>	<b>14,277,638.95</b>	<b>10,688,099.51</b>
销售费用/营业收入	3.25%	4.17%	4.76%	4.09%
管理费用/营业收入	6.05%	5.57%	4.63%	5.82%
财务费用/营业收入	0.60%	1.30%	1.13%	1.89%
<b>期间费用合计/营业收入</b>	<b>9.90%</b>	<b>11.03%</b>	<b>10.52%</b>	<b>11.80%</b>

报告期内，期间费用中销售费用和管理费用金额较大，财务费用较小，各项费用占营业收入的比率基本稳定，公司费用控制情况良好，期间费用不存在重大变化。2007年、2008年，由于业务规模较小，费用控制严格，公司管理费用与财务费用有所下降。2009年，由于公司业务规模扩大，且公司增加了银行借款规模，公司管理费用及财务费用有所上升。

### (1) 销售费用

近三年一期公司销售费用分别为3,702,730.36元、6,460,522.99元、7,105,112.25元、3,722,783.52元，同期公司销售收入为90,580,709.45元，135,734,454.31元，170,552,894.14元、114,569,948.43元，销售费用占销售收入的比例分别为4.09%、4.76%、4.17%、3.25%。销售费用明细如下：



项目名称	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
工资	1,823,972.10	3,251,682.20	2,020,048.84	1,111,099.19
房租费	372,442.24	656,273.04	581,718.90	175,649.24
差旅费	167,936.22	286,932.43	512,336.36	234,348.90
运输保险费	532,673.66	1,214,671.59	1,063,021.97	666,441.03
电话费	124,184.06	216,724.46	229,336.50	130,878.74
折旧费	146,965.52	300,653.47	124,940.40	72,668.90
市场推广费	253,570.02	540,028.54	1,088,878.82	888,632.82
其他	301,039.70	638,146.52	840,241.20	423,011.54
<b>合计</b>	<b>3,722,783.52</b>	<b>7,105,112.25</b>	<b>6,460,522.99</b>	<b>3,702,730.36</b>

销售费用 2008 年较 2007 年增加 2,757,792.63 元，增长 74.48%，主要增长原因分析如下：

①人工费用的增长：2008 年公司销售人员人工费用共计 2,093,548.54 元，较 2007 年 1,174,085.32 增加 919,463.22 元，增长 78.31%。人工费用增长的主要原因系公司 2008 年销售人员有所增加，同时由于销售额的增长 49.85%，相应销售人员提成增加。

②市场推广费的增长：2008 年公司市场推广费 1,088,878.82 元，较 2007 年 888,632.82 元增加 200,246.00 元，增长 22.36%。公司的市场推广主要系产品广告费用、参展费用、印刷后免费发给客户的产品指南以及在各大专业网站上进行的宣传费用。2008 年公司为进一步扩大市场影响力，加大了宣传力度，同时参与各种规模电子产品展览的次数较 2007 年有所增加，导致相关的市场推广费用增加。

③房屋租赁费用的增长：2008 年公司房屋租赁费 581,718.90 元，较 2007 年 175,649.24 元增加 406,069.66 元，增长 231.18%，主要系：公司深圳销售处的办公室和宿舍分别从 2007 年 9 月和 2007 年 11 月开始租赁，2008 年度则为全年租赁，且办公室租金在 2008 年度上涨，并在 2008 年 8 月新增租赁一间职工宿舍；武汉力源 2007 年 6 月份开始租赁保税区仓库，2008 年为全年租赁。

④运输保险费的增长：2008 年公司运输保险费 1,063,021.97 元，较 2007 年 666,441.03 元增加 396,580.94 元，增长 59.51%，主要系本期销售收入增长，相应的物流费用增加。

⑤差旅费的增长：2008 年公司差旅费 512,336.36 元，较 2007 年 234,348.90

元增加 277,987.46 元, 增长 118.62%, 主要系本期公司参加各种电子展览次数较 2007 年增加, 相应的差旅费支出增加。

销售费用 2009 年较 2008 年增加 644,589.26 元, 增长 9.98%, 主要增长原因分析如下:

①人工费用的增长: 2009 年公司人工费用共计 3,354,727.74 元, 较 2008 年 2,093,548.54 元增加 1,261,179.20 元, 增长 60.24%, 人工费用增加的主要原因系本期销售人员有所增加, 同时, 2009 年销售收入较 2008 年增长 26.85%, 相应销售人员提成增加。

②房屋租赁费的增长: 2009 年公司房屋租赁费 656,273.04 元, 较 2008 年 581,718.90 元增加 74,554.14 元, 增长 12.82%, 主要系: 成都销售处从 2009 年 1 月起, 新增加办公室租赁, 武汉力源由于销售规模的为扩大, 从 2009 年 6 月起新增加租赁仓库一间。

③运输保险费的增长: 2009 年公司运输保险费 1,214,671.59 元, 较 2008 年 1,063,021.97 元增加 151,649.62 元, 增长 14.27%, 主要系本期销售收入增长, 相应的物流费用增加。

④市场推广费的降低: 2009 年公司市场推广费用 540,028.54 元, 较 2008 年 1,088,878.82 元减少 548,850.28 元, 降低 50.41%, 主要系本期公司参加各类展会减少, 相应费用减少。

## (2)管理费用

近三年及一期公司的管理费用分别为 5,273,053.88 元、6,281,153.28 元、9,498,687.60 元、6,930,271.87 元, 2008 年较 2007 年增加 1,008,099.40 元, 增长 19.12%, 2009 年较 2008 年增加 3,217,534.30 元, 增长 51.23%。管理费用明细如下:

单位: 元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
工资	1,077,881.96	1,120,983.49	1,059,895.74	685,142.10
社会保险及住房公积金	680,944.16	1,066,546.59	873,281.61	537,667.81
房租费	351,761.81	299,970.16	79,468.76	65,687.34
差旅费	105,125.52	172,143.63	159,054.70	64,401.00

业务招待费	151,157.46	233,606.23	153,703.30	71,955.40
无形资产摊销费	208,401.46	174,784.10	0.00	0.00
折旧费	293,777.95	496,062.88	157,389.92	134,040.25
低值易耗品摊销	100,221.63	67,209.14	51,239.41	14,700.60
研发费用	2,891,955.24	4,522,546.50	2,855,307.80	2,290,134.81
审计费	182,405.26	134,464.81	131,830.91	48,000.00
其他	886,639.42	1,210,370.07	759,981.13	1,361,324.57
管理费用合计	6,930,271.87	9,498,687.60	6,281,153.28	5,273,053.88

2008 年较 2007 年管理费用升高的原因:

①人工费用的增加: 2008 年人工费用(含工资、社会保险、住房公积金)合计支出 1,933,177.35 元,较 2007 年 1,222,809.91 元增加 710,367.44 元,增长 58.09%,主要系主要系管理人员工资水平调增所致。

②研发费用的增加: 2008 年研发费用 2,855,307.80 元,较 2007 年 2,290,134.81 元增加 565,172.99 元,增长 24.68%,主要系公司加大研发力度所致。

2009 年较 2008 年管理费用增长的原因:

①人工费用的增加: 2009 年人工费用(含工资、社会保险、住房公积金)合计支出 2,187,530.08 元,较 2008 年 1,933,177.35 元增加 254,352.73 元,增长 13.16%,主要系主要系管理人员工资水平调增所致。

②房屋租赁费的增加: 2009 年房屋租赁费用 299,970.16 元,较 2008 年 79,468.76 元增加 220,501.40 元,增长 277.47%,主要系公司及子公司香港力源增加房屋租赁面积及房租上涨所致。

③无形资产摊销的增加: 2009 年无形资产摊销 174,784.10 元,较 2008 年 0 元增加 174,784.10 元,主要系本期购入 1 项土地使用权,导致无形资产摊销加。

④研发费用的增加: 2009 年研发费用为 4,522,546.50 元,较 2008 年 2,855,307.80 元增加 1,667,238.70 元,增幅为 58.39%,主要系本期公司研发力度有所加大。

### (3) 财务费用

近三年一期公司的财务费用分别为 1,712,315.27 元、1,535,962.68 元、

2,208,684.57元、689,674.74元,2008年较2007年下降10.30%,2009年较2008年增长43.80%,具体分析如下:

报告期内财务费用具体支出构成如下:

单位:元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
利息支出	1,079,513.71	2,153,970.57	1,535,697.42	1,727,010.14
减:利息收入	85,837.62	42,805.04	105,877.90	20,546.97
汇兑损失		33,334.31	63,394.87	
减:汇兑收益	322,909.82	4,134.35		
手续费支出	18,908.47	68,319.08	42,748.29	5,852.10
<b>合 计</b>	<b>689,674.74</b>	<b>2,208,684.57</b>	<b>1,535,962.68</b>	<b>1,712,315.27</b>

从上表中可以看出,公司财务费用主要为利息支出,具体如下:

①2007年公司期初借款余额1,600.00万元,2007年2月-9月,公司发生了多笔短期借款和还款业务,2007年全年平均借款余额在2,350.00万元,全年借款利息支出1,727,010.14元,平均借款利率7.35%。

②2008年公司期末借款余额1,700.00万元,2008年1月公司归还借款500.00万元后借款余额降至1,200.00万元,2008年4月借款500.00万元后借款余额1,700.00万元,一直维持到2008年10月,公司借款上升至2,725.19万元,全年平均银行借款余额2,212.60万元,银行借款利息支出1,535,697.42元,平均借款利率6.94%。

③2009年公司期初借款余额2,725.19万元,2009年4月借款1,244.11万元,2009年6月借款491.94万元,2009年10月借款800.00万元,2009年12月公司归还借款2,324.24万元,公司期末借款余额下降到2,694.45万元,全年平均借款余额3,428.19万元,银行借款利息支出2,153,970.57元,平均借款利率6.28%。

④2010年1-6月,公司汇兑收益大幅增长,主要原因是子公司香港力源与客户结算采用美元结算,记账采用港币,由于美元对港币的汇率在2010年1-6月期间呈上升趋势,由2009年12月31日的1:7.7551上升到1:7.7847,导致2010年1-6月,香港力源产生较大折算汇兑收益。

### 3、投资收益和营业外收支分析

(单位：元)

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
投资收益	--	--	--	--
营业外收入	--	1,000.00	42,632.00	42,874.18
减：营业外支出	--	764.00	30,895.68	
合 计	--	236.00	11,736.32	42,874.18

从上表可见，公司投资收益和营业外收支净额金额不大，对公司的盈利能力不构成重大影响。

营业外收入及营业外支出主要是公司处理已报废的固定资产所得。

#### (四)综合毛利率、分行业毛利率及其变动趋势

##### 1、综合毛利率的变动分析

2007年、2008年、2009年、2010年1~6月，公司的综合毛利率分别为28.23%、24.44%、24.23%、23.16%，有所下降，主要原因如下：

其一，2008年，随着国际金融危机引起的全球经济不景气，IC市场也受到较大的负面影响，包括发行人在内的全球IC分销商的毛利率都出现了不同程度的下降，其后市场虽有所恢复，但仍未完全摆脱宏观环境的负面影响。

其二，香港力源于2008年设立后，销售收入增长较快，而香港地区作为传统的国际电子产品集散地，市场竞争较为激烈，销售毛利率低于内地市场。报告期内，母公司和香港力源的销售毛利率情况如下：

	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
母公司	26.53%	27.62%	26.63%	28.23%
香港力源	18.05%	17.75%	15.98%	--
综合毛利率	23.16%	24.23%	24.44%	28.23%

2007年~2010年6月，母公司和香港力源的主营业务收入情况如下：

	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)	主营业务收入(万元)	比例(%)
母公司	6,901.20	60.31	11,205.48	65.70	10,779.82	79.43	9,054.83	100.00
香港力源	4,542.11	39.69	5,849.81	34.30	2,791.67	20.57	--	--
合计	11,443.31	100.00	17,055.29	100.00	13,571.49	100.00	9,054.83	100.00

从近三年一期的情况来看，母公司的毛利率基本稳定，除 2008 年下降 1.6% 之外，波动幅度保持在 1% 左右；香港力源自 2008 年设立以来，毛利率呈不断上升趋势，但是，由于香港力源毛利率整体上低于母公司，且香港力源销售收入占公司总体销售收入的比例不断提高，因而发行人的综合毛利率虽然基本稳定，但略有下降。

其三，从 2008 年开始，一方面为了应对国际金融危机所引起的经济不景气，另一方面为了加快公司发展速度，公司对销售策略进行了调整，改变了过去较为强调利润率的策略，改为利润率和市场占有率并重。反映在公司的财务数据上，2008 年和 2009 年，公司营业收入增长率分别为 49.85% 和 25.65%，2010 年 1~6 月，公司营业收入达 11,456.99 万元，已达到 2009 年全年营业收入的 67.18%，且一季度通常为公司的销售淡季，公司预计 2010 年全年营业收入较 2009 年仍将保持显著增长。公司业务的快速扩张使公司面临更大的竞争压力，因而公司对部分产品价格进行了调整，其毛利率有所下降。

## 2、分产品毛利率对比分析

报告期内，按照产品类别，公司销售的产品可分为微控制器器件、电源管理器件、系统管理器件、通信接口器件、信号放大调理器件、分立半导体器件等共 15 大类。按照产品类别分类的公司毛利率情况如下：

产品类别	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
微控制器器件	18.80%	18.30%	17.98%	23.00%
电源管理器件	24.57%	28.91%	32.48%	33.50%
系统管理器件	24.27%	23.77%	21.90%	27.84%
通信接口器件	22.30%	18.94%	21.22%	27.92%
信号放大调理器件	18.87%	20.96%	24.80%	25.23%
分立半导体器件	34.04%	38.58%	37.55%	39.17%
数字电位器器件	26.49%	25.58%	28.62%	29.46%
数据变换器件	19.44%	17.55%	20.61%	22.68%
时钟管理器件	30.07%	25.07%	32.19%	35.27%
模拟开关器件	19.97%	22.84%	19.83%	27.86%
数字逻辑器件	27.46%	32.15%	37.26%	35.77%
存储器器件	21.12%	20.32%	21.15%	21.98%
功率驱动器件	26.14%	31.85%	32.98%	38.67%
无源被动元器件	36.48%	35.92%	34.32%	34.65%
开发工具	32.52%	38.82%	32.71%	33.09%

综合毛利率	23.16%	24.23%	24.44%	28.23%
-------	--------	--------	--------	--------

从各产品类别的毛利率变化来看,报告期内,国际金融危机的影响较为显著。2008年,公司所销售的15大类产品中,除数字逻辑器件的毛利率略有上升外,其余产品的销售毛利率均出现不同程度的下降。

2009年及2010年上半年,随着经济形势的好转,公司所销售的部分产品毛利率出现了上升,其中,2009年微控制器器件、系统管理器件、分立半导体器件、模拟开关器件、无源被动元器件、开发工具等6类产品的毛利率有所上升;2010年1~6月微控制器器件、系统管理器件、通信接口器件、数字电位器器件、数据变换器件、时钟管理器件、存储器器件、无源被动元器件等8类产品的毛利率有所上升。

报告期内,公司销售收入和销售毛利最大的6类产品如下(以2010年1~6月的数据为序):

销售收入最大的6类产品:

单位:万元

序号	产品类别	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
		销售收入	比例(%)	销售收入	比例(%)	销售收入	比例(%)	销售收入	比例(%)
1	微控制器器件	2,317.18	20.25	3,112.70	18.25	3,001.81	22.12	1,459.18	16.11
2	电源管理器件	1,892.17	16.54	3,192.71	18.72	1,529.04	11.27	896.54	9.90
3	通信接口器件	1,634.67	14.28	2,120.42	12.43	1,676.84	12.36	1,052.88	11.63
4	系统管理器件	1,395.76	12.20	2,167.22	12.71	2,139.56	15.77	1,545.14	17.06
5	信号放大调理器件	1,169.12	10.22	1,869.76	10.96	1,421.79	10.48	1,007.31	11.12
6	分立半导体器件	850.79	7.43	1,363.19	7.99	694.49	5.12	540.40	5.97
	合计	9,259.70	80.92	13,826.00	81.07	10,463.54	77.10	6,501.46	71.80

销售毛利最大的6类产品:

单位:万元

序号	产品类别	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
		销售毛利	比例(%)	销售毛利	比例(%)	销售毛利	比例(%)	销售毛利	比例(%)
1	电源管理器件	464.84	17.54	923.05	22.33	496.66	14.97	300.37	11.75
2	微控制器器件	435.64	16.44	569.70	13.78	539.78	16.27	335.66	13.13
3	通信接口器件	364.54	13.75	401.68	9.72	355.87	10.73	293.92	11.50
4	系统管理器件	338.76	12.78	515.10	12.46	468.50	14.13	430.10	16.82
5	分立半导体器件	289.57	10.92	525.91	12.72	260.81	7.86	211.69	8.28
6	信号放大调理器件	220.56	8.32	391.95	9.48	352.66	10.63	254.16	9.94
	合计	2,113.90	79.75	3,327.39	80.51	2,474.28	74.60	1,825.90	71.42

报告期内，列销售收入和销售毛利前 6 位的产品始终为微控制器器件、电源管理器件、系统管理器件、通信接口器件、信号放大调理器件、分立半导体器件。2007 年、2008 年、2009 年、2010 年 1~6 月，上述 6 类产品合计占公司销售收入的比例分别为 71.80%、77.10%、81.07%、80.92%，占公司销售毛利的比例分别为 71.42%、74.60%、80.51%、79.75%，平均毛利率为 28.08%、23.65%、24.07%、22.83%，对公司的综合毛利率影响较大。这 6 类产品的基本情况如下：

#### (1) 微控制器器件

微控制器是各种电子产品的核心器件，是应用最广泛的电子器件之一，应用领域包括消费电子中的黑白家电，通信电子中的手机，汽车电子中的灯光、车窗、座椅、发动机控制系统，医疗电子中的各种仪器和家用保健产品，工业控制系统中的控制装置，各种仪器仪表等。

近几年，以 ARM 公司 Cortex 为内核的新一代 32 位微控制器迅速崛起，公司自 2007 年开始与 ST 同步推广其基于 Cortex 的 STM32 系列产品，目前在推广应用和产品销售上处于领先水平。2007 年之前，公司所销售的微控制器主要是 ST 的高端 8 位 UPD 系列产品，价格较高，从 2008 年起，公司的销售重点转向性价比更高的 ST 产品，公司的销售毛利率从 2007 年的 23.00% 降至 2008 年的 17.98%，但之后基本保持稳定，2009 年、2010 年 1~6 月的销售毛利率分别为 18.30%、18.80%。

同时，由于 ST 的产品性价比更高，公司的销售收入和销售毛利都保持了较高的增长速度，2007 年，微控制器为公司带来的销售收入为 1,459.18 万元，2008 年微控制器销售收入大幅增加至 3,001.81 万元，增长幅度为 105.72%，2009 年销售收入为 3,112.70 万元，2010 年 1~6 月为 2,317.18 万元，已达到 2009 年全年销售收入的 74.44%。近三年一期，微控制器所带来的销售毛利分别为 335.66 万元、539.78 万元、569.70 万元、435.64 万元。

#### (2) 电源管理器件

几乎所有的电子产品或装置都以电源为动力，这些电能或来自交流市电，或来自各种电池，而系统中各种集成电路可能需要多种电压，并且电流大小不等，



这就需要电源管理类集成电路来变换产生，因此，电源管理器件也是应用最广泛的器件之一。

公司所代理的 ON、Intersil、TI、ST 是电源管理产品的知名制造商，产品涵盖了交流-直流，直流-直流，直流-交流变换，电池管理、LED 驱动等。随着电源管理器件业务的不断发展，公司赢得了多家规模较大的客户。公司对这些客户的销售毛利率虽然比小型客户低，但这些客户能够为公司带来更大的业务量。近三年一期，公司电源管理器件的销售毛利率分别为 33.50%、32.48%、28.91%、24.57%，有所下降，但同时，销售收入和销售毛利金额增长较快，近三年一期销售收入分别为 896.54 万元、1,529.04 万元、3,192.71 万元、1,892.17 万元，销售毛利分别为 300.37 万元、496.66 万元、923.05 万元、464.84 万元。

### (3) 系统管理器件

系统管理器件包括电压上电和掉电复位，运行看门狗，防信息盗取监视保护等器件。公司是最早倡导和推广系统监控产品的代理商之一，在业内具有很高的知名度和服务水平，并且上游资源好，产品规格齐全。

2007 年之前，公司的系统管理器件业务以小客户为主，2008 年起，大中型客户有所增加，这些客户的单笔采购量较大，公司对其的销售价格较小客户优惠，因而毛利率有所下降，从 2007 年的 27.84% 降至 2008 年的 21.90%。随着公司业务的发展，该类产品的销售毛利率逐渐上升至 2009 年的 23.77%、2010 年 1~6 月的 24.27%。同时，客户结构的变化带来了销售收入和销售毛利的稳步增长，近三年一期的销售收入分别为 1,545.14 万元、2,139.56 万元、2,167.22 万元、1,395.76 万元，销售毛利分别为 430.10 万元、468.50 万元、515.10 万元、338.76 万元。

### (4) 通信接口器件

近几年，无论是民用消费类电子产品还是工业类电子产品，提供丰富的互联接口已成为一种趋势。公司代理的 Intersil、TI、ON、ST 都是通信接口器件的知名制造商，为公司业务稳定增长提供了重要的上游资源保障。

2008年，由于公司该类产品的客户结构调整，大中型客户有所增加，公司对大中型客户的价格较为优惠，因而该类产品的毛利率由2007年的27.92%降至2008年的21.22%，之后受国际金融危机的影响，2009年毛利率进一步降低至18.94%，进入2010年以来，随着市场的好转，毛利率有所上升，2010年上半年为22.30%。

同时，该类产品的销售收入和销售毛利增长较快，近三年一期的销售收入分别为1,052.88万元、1,676.84万元、2,120.42万元、1,634.67万元，销售毛利分别为293.92万元、355.87万元、401.68万元、364.54万元。

#### (5) 信号放大调理器件

信号放大调理器件主要用于对各种模拟信号的放大变换，对于工业控制是非常重要的器件。

工业控制、仪器仪表、医疗电子是该类产品的重点应用行业。近年来，随着这些行业的快速发展，信号放大调理器件市场的竞争也日趋激烈，反应到公司的销售数据上，近三年一期，公司该类产品的销售毛利率分别为25.23%、24.80%、20.96%、18.87%。

该类产品应用行业的快速发展也带来了该类产品销售规模的快速增长。近三年一期，该类产品产生的销售收入分别为1,007.31万元、1,421.79万元、1,869.76万元、1,169.12万元，销售毛利分别为254.16万元、352.66万元、391.95万元、220.56万元。

#### (6) 分立半导体器件

分立半导体器件使电子元器件的一个重要分支，广泛应用于消费电子、计算机及外设、网络通信，汽车电子、LED显示屏等领域。

公司所销售的该类产品种类繁多，而且客户分散度较大，因此该类产品的销售毛利率较为稳定，近三年一期分别为39.17%、37.55%、38.58%、34.04%。在保持毛利率稳定的基础上，公司实现了该类产品销售的快速增长。近三年一期，销售收入分别为540.40万元、694.49万元、1,363.19万元、850.79万元，销售毛利分别为211.69万元、260.81万元、525.91万元、289.57万元。

除上述 6 类产品外, 近三年一期, 公司其他 9 类产品合计占公司收入的比例分别为 28.20%、22.90%、18.93%、19.08%, 占公司销售毛利的比例分别为 28.58%、25.40%、19.49%、20.25%, 其平均毛利率分别为 28.62%、27.11%、24.95%、24.57%, 对公司综合毛利率的影响较小, 与公司综合毛利率的变化趋势相一致。

### 3、内外销毛利率情况

#### (1) 内外销毛利率概况

(单位: 万元)

项目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
母公司销售	1,830.63	26.53%	3,094.88	27.62%	2,870.61	26.63%	2,556.60	28.23%
境外子公司销售	819.90	18.05%	1,038.07	17.75%	446.16	15.98%	--	--
合计	2,650.52	23.16%	4,132.95	24.23%	3,316.77	24.44%	2,556.60	28.23%

#### (2) 内外销毛利率变动的原因

报告期内, 本公司母公司销售和境外子公司销售的毛利率基本稳定, 母公司销售的毛利率高于境外子公司销售的毛利率, 主要由于香港是传统的全球电子元器件集散地之一, 市场竞争较为充分, 电子元器件产品的毛利率低于其他地区。

### 4、毛利率对产品价格的敏感性分析

在成本不变的情况下, 公司产品价格变动导致公司毛利率变化的分析如下:

项目	增加 1%	2010 年 1-6 月	减少 1%
主营业务收入(元)	115,577,475.30	114,433,143.86	113,288,812.42
主营业务成本(元)	87,927,898.70	87,927,898.70	87,927,898.70
主营业务毛利(元)	27,649,576.60	26,505,245.16	25,360,913.72
主营业务毛利率	23.92%	23.16%	22.39%
主营业务毛利率变动	0.76%	--	-0.78%

### 5、同行业比较情况

本公司毛利率与相类似上市公司比较如下:

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
Premier Farnell	27.21%	39.63%	39.68%
Electrocomponents plc	58.02%	49.47%	50.25%
相似行业上市公司平均	42.62%	44.55%	44.96%
本公司	24.23%	24.45%	28.26%

(资料来源: Premier Farnell 、 Electrocomponents plc 公司网站)

本公司销售净利率与相类似上市公司比较如下:

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
Premier Farnell	4.72%	6.43%	4.87%
Electrocomponents plc	5.41%	6.79%	6.91%
<b>相似行业上市公司平均</b>	<b>5.07%</b>	<b>6.61%</b>	<b>5.89%</b>
本公司	11.50%	11.29%	15.65%

(资料来源: Premier Farnell 、 Electrocomponents plc 公司网站)

国外公司的人工成本等经营费用较高,为了取得合理净利水平,其产品售价较高,因而其整体毛利水平较高。本公司充分利用地处武汉的人力成本优势和区位优势,降低总体运营成本,从而取得了远高于国外相似上市公司的净利率水平。

### (五) 税收优惠政策的影响

#### 1、发行人近三年及一期缴纳的税额

报告期内,公司应缴税额情况如下:

(单位:元)

项 目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
增值税	-250,092.41	-593,876.46	-130,440.22	554,819.40
营业税	--	--	--	1,604.60
企业所得税	1,621,939.54	2,089,345.70	-267,739.84	-193,756.11
个人所得税	40,802.74	72,789.34	52,990.88	24,886.80
印花税	--	30,697.66	27,203.39	31,686.14
地方教育发展费	--	10,727.03	8,526.45	10,325.53
地方教育费附加	550.39	--	--	--
堤防费	366.93	4,168.69	--	5,717.32
土地使用税	5,759.70	--	--	--
<b>合 计</b>	<b>1,419,326.89</b>	<b>1,613,851.96</b>	<b>-309,459.34</b>	<b>435,283.68</b>

#### 2、发行人所得税费用与利润总额的关系

报告期内,公司所得税费用与利润总额的关系如下:

项 目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
所得税费用(元)	2,538,135.97	3,572,740.81	2,870,644.37	-200,226.40
所得税费用/利润总额(%)	16.59	15.41	15.78	-1.43

### 3、税收优惠政策对净利润的影响

报告期内，税收优惠对公司净利润的影响情况如下：

(单位：元)

年份	母公司 应纳税所得额	税种	税法规定税率	实际税率	影响净利润
2007 年度	15,770,384.87	企业所得税	15%	0%	-2,365,557.73
		地方所得税	3%	0%	-473,111.55
2008 年度	14,685,815.72	企业所得税	25%	15%	-1,468,581.57
2009 年度	13,964,934.15	企业所得税	25%	15%	-1,396,493.42
2010 年 1-6 月	8,534,821.12	企业所得税	25%	15%	-853,482.11
合 计	<b>52,955,955.86</b>	—	—	—	<b>-6,557,226.38</b>

假设不存在各项税收优惠政策，力源信息 2007 年、2008 年、2009 年的利润增长情况如下：

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额(元)	增幅(%)	金额(元)	增幅(%)	金额(元)
税收优惠金额合计	1,396,493.42	-4.91	1,468,581.57	-48.27	2,838,669.28
若不存在税收优惠公司的所得税金额	4,877,277.87	10.15	4,428,002.88	55.99	2,838,669.28
若不存在税收优惠公司的净利润	18,309,169.43	33.05	13,760,749.45	23.59	11,133,812.52

如上表所示，假如不存在各项税收优惠政策，报告期内公司的净利润仍能够保持快速增长。公司 2008 年及 2009 年在不存在税收优惠的情况下净利润金额分别为 1,376.07 万元及 1,830.92 万元，分别较上年增长 23.59%及 33.05%。因此，本公司资产盈利能力较强，不存在经营业绩严重依赖税收优惠政策的情形。

### 4、税收优惠政策的可持续性

从国家促进高科技企业特别是外资企业、民营企业的科技创新，推动高科技产业化角度来看，国家对高科技企业减免 15%所得税的税收优惠政策是稳定的、可持续的，在短期内出现税率提高或者取消优惠政策的可能性不大。

### (六)非经常性损益对公司经营成果的影响

(单位：元)

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	--	-764.00	11,106.32	--
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	--	--	--	2,838,669.28
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	--	1,000.00	630.00	42,874.18
非经营性损益对利润总额的影响的合计	--	236.00	11,736.32	2,881,543.46
上述事项的所得税影响金额	--	35.40	1,760.45	--
少数股东影响数	--	--	--	--
归属于公司普通股股东的非经常性损益	--	200.60	9,975.87	2,881,543.46
归属于公司普通股股东的净利润	12,761,956.63	19,613,706.49	15,318,107.96	14,172,708.20
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	12,761,956.63	19,613,505.89	15,308,132.09	11,291,164.74

由上表可见，非经常性损益对本公司盈利能力影响较小。

## (七)公司的纳税情况

### 1、报告期内缴纳的税项

报告期内，公司增值税纳税情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007年度	165,464.58	5,100,164.26	4,710,809.44	554,819.40
2008年度	554,819.40	3,735,980.50	4,421,240.12	-130,440.22
2009年度	-130,440.22	3,904,567.13	4,368,003.37	-593,876.46
2010年1-6月	-593,876.46	3,803,196.26	3,459,412.21	-250,092.41

报告期内，公司所得税的纳税情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007年度	-193,756.11	--	--	-193,756.11
2008年度	-193,756.11	2,951,442.86	3,025,426.59	-267,739.84
2009年度	-267,739.84	3,478,596.34	1,121,510.80	2,089,345.70
2010年1-6月	2,089,345.70	2,645,215.43	3,112,621.59	1,621,939.54

根据国务院令[1991]85号《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税实施细则》文件规定，公司2006年度和2007年度免征企业所得税。

报告期内，公司个人所得税纳税情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	12,508.80	300,294.30	287,916.30	24,886.80
2008 年度	24,886.80	425,924.78	397,820.70	52,990.88
2009 年度	52,990.88	521,318.78	501,520.32	72,789.34
2010 年 1-6 月	72,789.34	329,307.78	361,294.38	40,802.74

报告期内，公司营业税缴纳情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	0.00	1,619.82	15.22	1,604.60
2008 年度	1,604.60	976.16	2,580.76	0.00
2009 年度	--	--	--	--
2010 年 1-6 月	--	--	--	--

由于公司 2009 年度及 2010 年 1-6 月不存在缴纳营业税的事项，故未缴纳营业税。

报告期内，公司印花税缴纳情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	--	31,686.14	--	31,686.14
2008 年度	31,686.14	27,203.39	31,686.14	27,203.39
2009 年度	27,203.39	40,943.76	37,449.49	30,697.66
2010 年 1-6 月	30,697.66	13,627.54	44,325.20	--

报告期内，堤防费缴纳情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	0.00	5,717.32	0.00	5,717.32
2008 年度	5,717.32	38,520.77	44,238.09	--
2009 年度	0.00	37,907.71	33,739.02	4,168.69
2010 年 1-6 月	4,168.69	34,961.05	38,762.81	366.93

报告期内，公司土地使用税缴纳情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	--	--	--	--
2008 年度	--	--	--	--

2009 年度	0.00	24,320.32	24,320.32	0.00
2010 年 1-6 月	0.00	11,519.39	5,759.69	5,759.70

公司土地使用权系 2009 年公司以出让方式取得的工业用地，该宗土地面积为 7,679.58 平方米。2009 年以前公司无土地使用权，故未缴纳土地使用税。

报告期内，公司地方教育发展费缴纳情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	0.00	10,325.53	0.00	10,325.53
2008 年度	10,325.53	107,865.05	109,664.13	8,526.45
2009 年度	8,526.45	112,094.73	109,894.15	10,727.03
2010 年 1-6 月	10,727.03	18,712.75	29,439.78	0.00

报告期内，公司地方教育附加缴纳情况如下：

(单位：元)

期 间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2007 年度	--	--	--	--
2008 年度	--	--	--	--
2009 年度	--	--	--	--
2010 年 1-6 月	0.00	39,166.08	38,615.69	550.39

根据湖北省人民政府《关于征收地方教育附加的通知》(鄂政发[2009]14号文件)规定，自 2009 年 1 月 1 日起在全省范围内停止征收“地方教育发展费”，改为征收“地方教育附加”。根据地方税务局的相关要求，公司从 2010 年 3 月起停止缴纳地方教育发展费，改为缴纳地方教育附加。根据省地方税务局《关于征收地方教育附加有关事项的通知》(鄂地税发[2010]56 号)，地方税务局将在本年度进行地方教育发展费的结算清缴，清算时间从 2009 年元月 1 日起计算，以前的按地方教育发展费的规定执行；以后的按地方教育附加的规定执行。从 2009 年元月 1 日起原地方教育发展费与现行地方教育附加的清算差额，原则上实行多抵少补。但截至 2010 年 6 月 30 日，尚未进行结算清缴。

## 2、所得税费用与会计利润的关系

(单位：元)

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
会计利润总额	15,300,092.60	23,186,447.30	18,188,752.33	13,972,481.80
应纳税所得额调整数	130,624.41	-1,887,344.17	1,108,601.81	1,284,790.63



应纳税所得额	15,430,717.01	21,299,103.13	19,297,354.14	15,257,272.43
适用税率	25%, 16.5%	25%, 16.5%	25%, 16.5%	33%
实际执行税率	15%, 16.5%	15%, 16.5%	15%, 16.5%	0%
当期所得税费用	2,641,153.90	3,480,784.45	2,959,421.31	--
递延所得税费用	-103,017.93	91,956.36	-88,776.94	-200,226.40
所得税费用合计	2,538,135.97	3,572,740.81	2,870,644.37	-200,226.40

#### 十四、发行人现金流量分析

##### (一) 现金流量的基本情况

本公司在报告期内的合并现金流量基本情况如下：

(单位：元)

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	37,925,340.50	18,908,428.63	-16,054,767.86	-6,812,056.05
投资活动产生的现金流量净额	-1,055,323.58	-4,389,371.88	5,371,446.39	-10,315,399.34
筹资活动产生的现金流量净额	2,532,521.80	-2,512,273.81	8,761,335.67	26,796,615.88
汇率变动对现金及现金等价物的影响	128,689.25	-29,199.96	-63,394.87	--
现金及现金等价物净增加额	39,531,227.97	11,977,582.98	-1,985,380.67	9,669,160.49
期末现金及现金等价物余额	61,512,873.75	21,981,645.78	10,004,062.80	11,989,443.47

报告期内不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资事项。

##### (二) 现金流量的变动分析

本公司在报告期内的合并现金流量基本情况如下：

###### 1、经营活动产生的现金流量

报告期内，在直接法编制口径下，公司经营活动产生的现金流量如下表示：

###### (1) 2007年度现金流量编制情况：

(单位：元)

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
销售商品、提供劳务收到的现金	128,118,420.84	199,190,229.42	138,815,148.84	104,467,302.58
收到其他与经营活动有关的现金	549,768.16	4,798,810.47	156,507.90	20,536.97
经营活动现金流入小计	128,668,189.00	203,989,039.89	138,971,656.74	104,487,839.55
购买商品、接受劳务支付的现金	73,009,313.70	165,061,783.84	130,486,915.10	83,747,208.74
支付给职工以及为职工支付的现金	3,028,374.04	6,751,385.99	5,519,431.25	5,871,684.05
支付的各项税费	7,086,169.82	6,179,413.25	8,032,656.53	5,146,271.16
支付其他与经营活动有关的现金	7,618,990.94	7,088,028.18	10,987,421.72	16,534,731.65

经营活动现金流出小计	90,742,848.50	185,080,611.26	155,026,424.60	111,299,895.60
经营活动产生的现金流量净额	37,925,340.50	18,908,428.63	-16,054,767.86	-6,812,056.05

2007 年度发行人实现净利润 1,417.27 万元，同期经营活动产生的现金流量为-681.21 万元，经营活动现金流量为负数的主要原因系：

2007 年度发行人因为存货采购的需要，预付款项较期初增加 261.65 万元，同时支付了供应商货款 1,091.46 万元，导致购买商品支付的现金流出 1,353.11 万元。

2007 年发行人销售收入较上年增长 1,540.69 万元，处在信用期内的应收账款增加 106.17 万元，该部分款项实现利润但未收到现金。

上述因素的共同影响使发行人 2007 年度在实现 1,417.27 万元净利润的情况下，经营活动产生的现金流量为-681.21 万元。

#### (2) 2008 年度现金流量表编制情况

2008 年度，发行实现净利润 1,531.81 万元，同期经营活动产生的现金流量为-1,605.48 万元，经营活动现金流量为负数的主要原因系：

2008 年度发行人随着销售规模的扩大，存货的储备也相应增加，因存货增加导致现金流出增加 785.76 万元。

2008 年度发行人销售收入增加较快，但由于部分客户受金融危机的影响，货款回笼的时间较前期有所延长，导致应收账款年末较年初增加 1,530.07 万元，该部分收入未实现收现；此外由于受金融危机的影响，各 IC 芯片原厂减少了芯片的产量，并要求各经销商增加预付款项的比例，发行人为保证能及时采购到存货，预付款项与年初相比增加 1,105.5 万元。

上述因素的共同影响，导致发行人 2008 年度在实现净利润 1,531.81 万元净利润的情况下，经营活动产生的现金净流量为-1,605.48 万元。

#### (3) 2009 年度现金流量表编制情况

2009 年度发行人经营活动产生的现金流量为 1,890.84 万元，较 2008 年度经营活动产生的现金流量-1,605.48 万元增加 3,496.32 万元，分项分析如下：

销售商品提供劳务收到的现金 2009 年度较 2008 年度增加 6,037.51 万元，主要系 2009 年度营业收入较 2008 年度增加 3,553.87 万元(含税)，同时随着经济形势的好转，客户支付货款情况较好，应收账款余额较 2008 年期末减少 1,090.92 万元，而 2008 年年末时应收账款则增加了 1,530.07 万元，应收账款的变化使得现金流量增加 2,620.99 万元，另外，应收票据本期增加 137.35 万元，因营业收入增长、应收账款减少、应收票据增加使得销售商品提供劳务产生的现金流量增加 6,037.51 万元。

收到的其他与经营活动有关的现金 2009 年度较 2008 年度增加 464.23 万元，主要系公司加强对职工备用金的管理，其他应收款减少所致。

购买商品接受劳务支付的现金 2009 年度较 2008 年度增加 3,457.49 万元，主要系随着销售收入的增长，相应商品成本增加从而采购付款增加 2,676.65 万元；期末公司扩大库存相应增加现金支出(扣除银行承兑汇票增加以及应付账款增加从而未付现款的部分)780.84 万元。

支付给职工以及为职工支付的现金 2009 年度较 2008 年度增加 123.20 万元，主要系本期职工薪酬上涨所致。

支付的各项税费 2009 年度较 2008 年度减少 185.32 万元，主要系公司 2008 年的所得税采用预缴的方式，而 2009 年的所得税先计提，然后在 2010 年支付所致。

通过分析，2009 年度经营活动产生的现金净流量较 2008 年度大幅增加的主要原因系产品销售收入增加、应收账款回款较好增加以及采用应付票据支付货款减少了现金流出所致。

#### (4)2010 年 1-6 月现金流量表编制情况

2010 年 1-6 月，发行人实现净利润 1,276.20 万元，经营活动产生的现金净流量 3,792.53 万元，主要原因系：

2010 年 1-6 月销售收入增长，但发行人加强了对应收账款的管理，销售收入基本实现货款回笼，应收账款还较期初减少 149.33 万元，销售收现率提高。

发行人前期预付给供应商的购货款项，本期收到货物进行结算，金额 1,870.84 万元，该部分存货的增加实际上在前期已付现，减少了本期购买商品的现金流出。

发行人本期向供应商采购货物，有部分货款尚在信用期内，未支付货款，应付账款增加 673.43 万元，减缓了购买商品的现金流出。

## 2、投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下表：

(单位：元)

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	--	--	57,050.00	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	3,000,000.00	10,000,000.00	--
投资活动现金流入小计	--	3,000,000.00	10,057,050.00	--
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,055,323.58	7,389,371.88	1,685,603.61	315,399.34
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	3,000,000.00	10,000,000.00
投资活动现金流出小计	1,055,323.58	7,389,371.88	4,685,603.61	10,315,399.34
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-1,055,323.58</b>	<b>-4,389,371.88</b>	<b>5,371,446.39</b>	<b>-10,315,399.34</b>

2008 年公司投资活动现金流量为正，主要是公司收回股东武汉博润的借款所致。

## 3、筹资活动产生的现金流量

2007 年筹资活动产生的现金流量净额为 2,679.66 万元，主要因为 2007 年公司进行了两次增资，获得股东投资 2,750 万元。2008 年筹资活动产生的现金流量净额为 876.13 万元。2009 年，公司新增借款和归还银行借款的规模都增加较多，且幅度相当，但由于借款规模增大，支付利息金额也相应增加，因而筹资活动产生的现金流量净额为-251.23 万元。

报告期内，本公司生产经营规模迅速扩大，对资金的需求也相应地不断增加，除经营活动产生的现金流入外，公司还依靠股权融资和银行借款方式筹集营运资金。

## 十五、重大资本性支出分析

### (一) 报告期重大资本性支出

报告期内，公司重大的资本性支出主要为各种购置设备、购置土地的支出，具体情况如下：

(单位：元)

支出项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
购置设备	217,781.07	2,704,029.28	1,043,736.41	315,399.34
购置土地	--	1,828,596.00	--	--
ERP系统开发	--	1,750,000.00	524,929.99	--
购置软件	514,319.52	--	--	--
合计	732,100.59	6,282,625.28	1,568,666.40	315,399.34

2009年公司资本性支出总金额增幅较大，主要是由于购买了土地、公司ERP系统及购置办公设备投入较大所致。

### (二) 未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股书签署日，本公司可以预见的资本性支出主要为募集资金投资项目。

本次募集资金投资项目的实施对公司主营业务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”中的有关内容。

## 十六、关于对外担保情况的说明

报告期内，公司不存在担保事项。

## 十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

### (一) 财务状况趋势

1、资产流动性将持续保持良好状况。

基于业务模式的特点，未来本公司将继续保持以货币资金、存货等流动资产为主的资产结构。本公司管理层将努力使流动比率以及资产周转水平继续保持在较高水平。

2、资产负债率将保持在较低水平

2007年末、2008年末、2009年末、2010年6月末，本公司资产负债率分别为25.73%、30.04%、33.88%、30.49%，基本保持稳定。本公司属于“轻资产”行业，预计未来资产负债率仍将保持在较低水平，这一特点在本次募集资金到位后将更为明显。但随着本公司的业务发展，本公司有可能增加债权融资在公司资产结构中的比例，从而提高本公司的资产负债率。

## **(二) 盈利能力趋势**

公司的长期目标是成为国际电子元器件分销行业中的领先企业。公司将在未来三年期间，借助上市募集资金发展壮大的契机，先确立和巩固自身在国内IC目录销售商中的优势地位。公司将通过3~5年的努力，建成具有一定规模和自动化程度的仓储物流基地、具有一定行业影响力的研发中心、能够支撑公司未来业务大规模扩张的电子商务平台，从而奠定自身的发展基础，并在此基础上进一步扩充公司的产品线。未来，随着公司发展计划的逐步落实，公司的盈利能力将进一步增强。

## **十八、 发行人最近三年及一期股利分配政策和实际股利分配情况**

### **(一) 利润分配政策**

近三年及一期，公司根据2006年1月1日起正式施行的新公司法的规定，执行如下股利分配政策：

#### **1、力源有限的股利分配政策如下：**

公司从缴纳所得税后的利润中提取储备基金、企业发展基金和职工奖励及福利基金。具体比例由董事会决定。

在每个会计年度结束后四个月内，董事会可以根据企业实际情况，对缴纳各项税费及提取各项基金后的利润决定是否分红，红利应按合营各方出资比例分配。

以往年度亏损弥补前，不得分红。以往会计年度分配的利润，可与本会计年度可供分配的利润一并分配。

公司督促中外籍职工按照《中华人民共和国个人所得税法》缴纳个人所得税。

投资者从公司获得的合法利润、其他合法收入和清算后的资金，可以汇往国外。

公司的外籍职工的工资收入和其他正当收入，依法缴纳个人所得税，可以汇往国外。

## 2、股份公司的股利分配政策如下：

公司从税后利润中提取储备基金、企业发展基金和职工奖励及福利基金。具体比例由董事会决定。

公司分配当年税后利润时，应当提取不低于税后利润的 10%列入公司储备基金。公司储备基金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

税后利润在公司弥补亏损和提取储备基金、企业发展基金以及职工奖励及福利基金后，其余部分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储备基金、企业发展基金和职工奖励及福利基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。

公司的储备基金可以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。

储备基金转为资本时，所留存的储备基金与企业发展基金总额应不少于转增前公司注册资本的 25%。

职工奖励及福利基金不得用于弥补公司的亏损。

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。

公司利润分配可以采取以下方式：①现金；②股票。

## (二)最近三年及一期实际股利分配情况

2007年12月26日，公司董事会通过决议，以2007年10月31日的资本公积和未分配利润转增实收资本，其中以未分配利润转增实收资本14,453,899.82元。

### 十九、发行后的股利分配政策

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，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

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。

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%。

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。

公司利润分配政策为：公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

公司现金分红政策为：

(一)重视对投资者的合理投资回报。



(二) 公司可以采取现金或者股票方式分配股利, 可以进行中期现金分红, 公司的利润分配政策应保持连续性和稳定性。

(三) 最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

(四) 利润分配不得超过累计可分配利润的范围。

## 二十、滚存利润的分配安排

2010年2月6日, 经本公司2009年年度股东大会决议通过, 本公司本次股票发行前滚存的未分配利润全部由本次股票发行后的新老股东共享。

## 第十一节 募集资金运用

### 一、本次募集资金运用方案

#### (一)募集资金数额及专户存储安排

经公司第一届董事会第三次会议及 2009 年年度股东大会审议通过，公司本次拟向社会公开发行股票 1,670 万股，占发行后总股本的 25.04%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为[ ◆ ]万元，将全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的募集资金专户集中管理，做到专款专用。开户银行为[ ◆ ]，账号为[ ◆ ]。

#### (二)募集资金运用计划及项目核准情况

本次募集资金投向经公司 2009 年年度股东大会审议通过，由董事会负责实施，将按轻重缓急投资于以下项目：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	项目核准情况	项目环保核查情况
1	仓储及物流中心	3,393.40	武发改核新字[2010]02号	武环新审[2010]2号
2	研发中心	1,526.38	武发改核新字[2010]03号	武环新审[2010]1号
3	电子商务平台	2,492.78	武发改核新字[2010]04号	武汉市环保局已对该项目《建设项目环境影响登记表》出具了表示同意的审批意见
4	扩充产品种类和数量	9,000.00	不属于固定资产投资	
5	其他与主营业务相关的营运资金	[ ◆ ]	不属于固定资产投资	

若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口将通过自筹资金予以解决。

在募集资金到位前，公司将依据募集资金投资项目的建设进度和资金需求，先行以自筹资金投入并实施上述项目，待募集资金到位后，按募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

## 二、募投项目的背景

### (一)我国 IC 产业的巨大发展

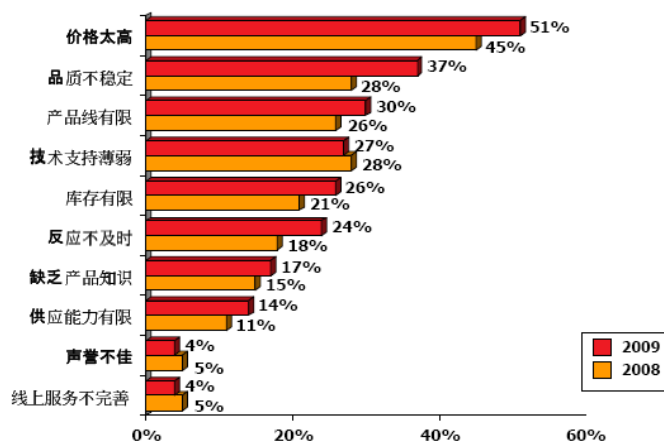
经过 40 多年的发展，我国的 IC 产业已经形成了一定的产业规模。2000 年以来，由于电子工业制造厂大量迁移到中国，中国已成为全球最大的 IC 消费国之一。据市场调研公司 IC Insights 发表的报告，中国 IC 市场预计到 2013 年将占全球 IC 市场的 35%左右。

### (二)电子产品制造商对供应商的要求日益提高

IC 分销企业的下游行业是电子产品制造行业，随着电子产品制造商自身的不断成熟和正规化，其对于 IC 分销商的要求也日益提高，在对于供应商的选择标准方面，除价格以外，电子产品制造商考虑的主要因素为：①产品质量，这直接决定了电子产品的最终质量，供应商在出现质量事故后的反应速度及协助解决问题的能力及效率也十分重要；②服务能力，制造商尤为注重 IC 分销商的技术支持能力，包括提供参考设计、现场工程支持、技术培训等方面；③供货能力，包括供货的稳定性与灵活性；④客户响应及交货的速度；⑤提供样品及小批量供货的能力，对于研发性质的制造型企业而言，这一点尤为重要；⑥多品种选择与采购支持能力。

根据《国际电子商情》的调查，在电子产品制造商与包括 IC 在内的电子元器件分销商合作的过程中，普遍遇到价格高昂、品质不稳定、产品线有限、技术支持薄弱等问题。

电子产品制造商与分销商合作所面临的挑战



资料来源：2009年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

上述调查反映了包括力源信息在内的国内电子元器件分销商所面临的共同问题。就力源信息而言，公司目前所销售的产品主要来自 IC 原厂或与原厂关系密切的授权分销商，产品品质和价格优势可以得到保证，所面临的问题主要体现在，相对客户需求而言，产品线有待扩大，技术支持力量有待加强，库存备货也有待提高，这些都需要通过相关平台的建设来加以完善。

### 三、募投项目的必要性

#### (一)与国外知名目录销售商相比，力源信息尚有差距

目前国际上知名的电子元器件目录销售商有 Digi-Key、Farnell、RS、Mouser 等，其共同的特点是仓储物流系统发达，运营平台电子化程度高，产品种类齐全。

举例而言，Digi-Key 的仓库面积达 5.57 万平方米，代理超过 400 家原厂的产品，库存产品种类超过 45 万种；Farnell 能够提供逾 3,000 多家原厂的产品，拥有 50 万余种现货库存；RS 能够提供约 45 万种产品；Mouser 拥有约 4 万平方米的仓库，拥有约 400 家原厂的产品。

以下为 Mouser 的货仓内景：



资料来源：Mouser 网站

相比之下，力源信息目前销售 18 家原厂的产品，拥有 10 多个产品类别和超过 15,000 个型号的现货产品，在武汉拥有两座面积分别为 500 平方米和 512 平方米的货仓，拥有约 10 万名注册客户，7,400 名交易客户。尽管力源信息凭借自身规模已经取得了国内领先的目录销售商地位，但与国外公司相比尚存在较大差距。

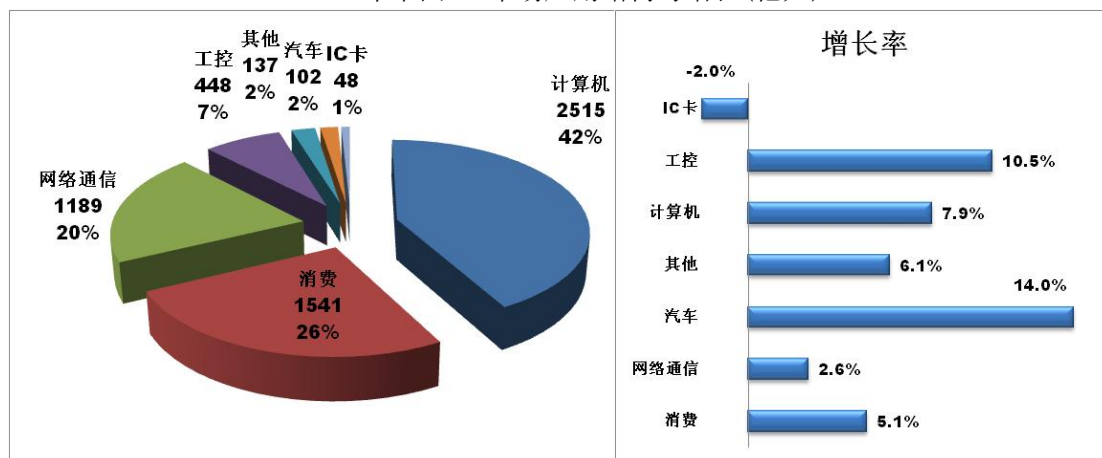
## （二）公司的业务现状与公司的业务潜力不相匹配

公司所处的武汉市位于我国中部，自古以来属于“九省通衢”的交通枢纽，这一地理位置为力源信息物流系统的快速运转创造了良好条件。同时，武汉市是我国传统的教育中心之一，高校云集，每年培养出大批各类人才，而相比国内其他同级别城市，武汉市的物价水平和工资水平较低，这些外在条件有利于公司以较低的成本、较高的质量扩充人力资源，进而更好地为客户提供服务。

在业务模式方面，力源信息突破传统目录销售的被动式销售模式，以产品目录作为向客户传递信息的载体，并且结合中国电子产品市场的实际情况建立了灵活的营销体系。力源信息的销售团队划分为电话/网络销售、渠道销售、大客户销售三个部分，目前拥有设在武汉的目录销售中心以及遍布全国的 1 家子公司、1 家分公司、6 个销售处、26 个合作零售网点，为各类客户提供服务。

就市场空间而言，力源信息所面对的是以工业控制为主的中小客户市场，根据赛迪顾问发布的《2008 年中国集成电路市场回顾与展望》，2008 年，国内 IC 市场中，工业控制领域所占的比例虽然仅为 7%，但其增长率达 10.5%，在所有应用行业中位列第二，仅次于汽车电子。

2008 年中国 IC 市场应用结构与增长(亿元)



资料来源：赛迪顾问《2008 年中国集成电路市场回顾与展望》

在《国际电子商情》举办的 2009 年读者最满意分销商评选中，力源信息与国际知名的派睿电子、Mouser、RS Components 一起被评为读者最满意目录销售商。因此，从外部市场空间和内在业务能力来看，力源信息已经具备了较强的实力，并具有进一步发展的潜力。

但是，这一发展潜力与公司当前的业务条件形成了强烈反差。公司目前拥有的仓库面积较小，研发人员数量尚有待增加，公司内各部门所使用的信息管理系统尚未整合，所代理的产品种类和型号与国外同行业公司相比也较少，公司迫切需要在研发、信息系统、仓储物流、产品线等方面改善自身条件，并在此基础上进一步扩充产品种类和数量，从而提升自身的市场份额和经营业绩。

### (三)对现有业务平台进行升级是公司业务模式的内在要求

#### 1、目录销售的业务模式要求完善的仓储和物流系统

目录销售面向的是零售市场和中小客户、研发客户，必须提供现货销售，因此需要一定规模的现货仓库，在业务量和产品品种数达到一定程度后，对仓储系统的处理能力和自动化程度，也有一定要求。国际目录销售商的共同特点是拥有庞大而完善的仓储和物流系统，力源信息要快速发展，就必须对自身的仓储和物流系统进行升级。

#### 2、技术支持服务必须以研发平台为基础

在市场高度竞争的环境下，本土企业的批量需求，基本上建立在 IC 分销商深度技术服务的基础上。在这种服务模式下，分销商和客户之间形成了一种 IC 供应链传递合作关系，其中也包括了对新产品、新技术的传递合作关系。而顺利将新产品、新技术传递给适合的客户，并为客户设计适合其实际需求的参考设计方案和提供相应的技术支持，则必须建立在公司自身的技术实力基础上。同时，由参考设计方案带动的销售在公司经营中占据重要的地位，因此，公司需要建立研发中心，进一步增强自身的技术实力。

### 3、电子化、网络化是行业发展的大势所趋

从发展来看，电子产品的销售平台将是一种电子化、网络化的平台。电子产品特别是 IC 产品，不仅是单纯的产品供应，而需要众多资料、技术、供应链保障的支持，在前期选型、评估、试用上存在大量工作，在后期则需要更多的保障，如长期供货(IC 型号的改变会影响整个产品的性能)和及时供货(任何元器件的缺乏都将导致产品无法顺利下线)。因此，只有结合了能满足客户所有需求的服务的平台，才会有强大的生命力。

### 4、型号齐全的产品线是满足客户需求的基本前提

无论是研发需求还是批量需求，都会产生一个 BOM 采购单，包括芯片、被动元器件、接插件、辅料等，客户按单采购时，一般遵循几个规律：一是指定产品原厂(因为产品独有或有保障等)，二是以核心器件(MCU 或 ARM)为主采购，三是寻找集中供应商(一站式)采购。

因此，在把握客户需求时需要从以下角度入手：其一，提高公司产品资源的市场地位，这实际上要求公司具备推广新产品的能力，这也是公司重视研发市场和研发需求的原因；其二，提高公司在核心器件上的供应能力，包括产品的类型齐全和价格具有竞争力；其三，提高公司产品配套能力，一般而言，对客户 BOM 单的配套满足率达到 40%以上时，分销商就对客户具有了较大吸引力，并且能有效提高客户的忠诚度，目前公司对 BOM 单的配套能力在 5%~10%之间，因此需要更进一步地扩充产品种类和数量。

## 四、募投项目的前景和可行性

### (一) 顺应中国 IC 产业发展，充分利用区位优势

中国 IC 行业基本上呈现东、北、南三个集散基地的格局。东部为上海市，覆盖整个长三角地区，并影响到山东、安徽及中原地区；北部为北京市，覆盖整个华北地区和东北地区，并辐射到整个大西北地区；南部为深圳市，覆盖整个珠三角地区，并对湖南、湖北、云贵川以及整个大西南地区都有所影响。

自 2008 年世界金融危机以来，中国正在慢慢进行产业内迁，长三角地区、珠三角地区的很多制造业，将逐步内迁到安徽、江西、湖南、湖北一带。伴随着制造基地的内迁，除了相对应的大量采购订单在内地实现以外，从研发的角度看，各类研发机构、部门等都将随之转移到中国中部。

本次募集资金投资项目的建设，契合了这一历史性的产业转移机遇，项目的建成，将有利于各类研发机构、部门及时了解、获得并运用最新 IC 产品，有利于及时针对各种新技术环境创造新的应用产品。对传统产业升级改造、对新技术新产品的运用都将产生积极的作用。

国家《电子信息产业调整和振兴规划》提出，要通过采取“落实扩大内需、加大国家投入、加强政策扶持、完善投融资环境、支持优势企业并购重组、进一步开拓国际市场、强化自主创新能力建设”等措施积极支持国内电子信息产业的发展。力源信息所处的武汉东湖新技术开发区，通过产业项目建设，已初步形成了包括光通信、新一代移动通信、集成电路、半导体照明、消费电子等在内的电子信息产业的集聚，电子信息产业已成为东湖开发区的支柱产业。力源信息所从事的业务符合国家及地方的产业政策。

### (二) 固定资产投资项目具备良好的实施基础

力源信息是国内著名的 IC 目录销售商，在与目录销售相关的仓储管理、技术研发、信息平台运用等方面拥有丰富的经验，“仓储及物流中心项目”、“研发中心项目”、“电子商务平台项目”具备良好的实施基础。

#### 1、仓储及物流中心



力源信息在武汉拥有两座面积分别为 500 平方米和 512.80 平方米的防静电仓库，经过多年的运营，公司已摸索出一套科学有效的库存、物流管理方法，建立了完善的仓库管理制度，科学、规范地摆放产品，严格按三防标准(防静电、防潮湿、防灰尘)管理仓库；定期对库存产品进行盘存，不定期抽查部分热门产品的库存；及时、准确按出库单发放产品，并反馈货运信息，关注市场承运价位，监控承运方的货运质量、价位、服务等方面；仓储部门积极配合销售部门及公司其他部门，处理突发性货运工作。

从 IC 市场的消费空间及趋势来看，中国是半导体产品消费大国，并且逐年稳步增长，力源信息所关注的主要是以工业控制为主的小批量市场，增长速度领先于行业的整体增长速度。随着我国产业升级逐渐由沿海地区转向内陆地区，以及满足中国内需市场的产品越来越多，力源信息的客户数量会进一步上升，从而为公司仓储、物流系统的升级打下坚实的客户基础。

从 IC 产品的存储及物流条件来看，目前国内很多企业对 IC 产品的保管和管理缺乏专业的存放处理(屏蔽、防静电、温湿度管理等)，而力源信息拟投资的是一个符合专业条件的，与世界上同类型企业要求和标准相一致的专业化仓库。这一条件使得 IC 原厂在中国中部地区选择合作伙伴时，力源信息成为有力的候选者。力源信息有望获得比目前更多的商业机会，也保证了仓储运作的业务量来源。

武汉处于中国的地理中心，也是传统上的交通中心和物流中转中心，从武汉发货到中国主要经济城市，综合而言平均速度是最高的。IC 分销的竞争，某种程度上是物流速度的竞争，尤其对于小批量市场而言，客户若能在最短的时间内获得某型 IC，则其在设计、测试、试制等环节采用该型 IC 的可能性大为提高。由于电子产品各部件之间的关联性较高，某型 IC 一旦为客户所采用，将很难被其他型号的 IC 替代，这也同样成为原厂在选择合作伙伴时所重点考虑的因素。因此，公司地处武汉也是保证公司拟建设的仓储、物流中心顺利运转的有利条件之一。

## 2、研发中心

力源信息是国家高新技术企业，目前已经成功申请了五项实用新型专利，并有两项实用新型专利正在申请和受理当中。公司已建立起一套行之有效、适合国内客户需要的研发管理体系。

力源信息的研发工作以参考设计方案为主，属于技术应用范畴，公司对研发工作的要求是参考设计方案必须具有实用性、行业可拓展性、先进性和经济性。公司对产品方案项目立项有明确的规定，即：①项目必须是公司有所了解的领域；②公司对项目的历史及进程有一定的掌握；③公司对项目目前研发或市场开发的横向进度有一定的比较优势。这一规定保证了公司立项的产品方案研发，都是以客户需求为导向，每个项目都是在公司深度跟踪客户新产品研发过程、服务其研发需求后，挖掘客户的项目需求，再经过公司汇总后横向行业比较，筛选出行业带共性的产品方案研发需求后，最终进入公司立项程序。

目前，公司已拥有 GPS、视频信号存储与远程传输、电力电子、税控、指夹式血氧仪等领域的核心技术，并且正在研发用电支付终端、固话 E-POS 支付终端、AC-DC 小功率开关电源模块、手持血氧心电图仪、手持血糖仪、多参数生理监护仪等电力电子、金融信息化、医疗电子领域的核心技术。公司核心技术的详细内容参见本招股书“第六节 业务和技术”之“七、主要产品的核心技术情况”及“八、（一）公司正在研发的主要项目”。

公司副董事长兼副总经理胡戎先生曾就职于武汉空军雷达学院，98 年获军队科学技术进步三等奖，著有《单片微机接口技术》（人民邮电出版社）、《8098 单片微机原理及应用》（华中理工大学出版社）、《Maxim 热门集成电路使用手册》（人民邮电出版社），公开发表论文十几篇，主持或参与过 BAS98 工业控制单板机、PC104 工控机接口板、ELAN 系列嵌入式网络芯片、PS 系列模块电源、MEP 系列编程卡等十多个产品的研制和开发。

公司副总经理兼技术总监骆敏健先生毕业于电子科技大学自动化系无线电测量专业，为公司现有两项专利“新型 GPS 信号处理装置”（专利号：ZL 2008 2 0190374. 4）和“音视频数字压缩录像及回放装置”（专利号：ZL 2008 2 0190373. 3）的发明人，从事过的应用领域有税控收款机、金融 POS、电力电表、医疗电子、通讯基站等，具有丰富的行业经验。

公司已建立了一支包括设计工程师(DAE),产品工程师(PAE),现场应用工程师(FAE)三个层面的技术服务团队,可以为客户提供设计选型咨询,售前售后服务,参考设计方案等一揽子技术服务。

上述技术、人才力量为公司建设研发中心奠定了良好的物质和人力基础。

### 3、电子商务平台

公司拟建设的电子商务平台,不仅仅是购买一套软件,并在某个或某几个部门应用,而是对公司整个业务流程乃至管理架构的改造和重组。公司目前已经建立了较为完善的经营决策制度、采购制度、仓储管理制度、财务管理制度,拥有行之有效的研发体系和市场营销体系,初步建立了满足企业日常运营所需的信息系统,具备建设电子商务平台的良好基础。

公司在2003年就已经开始了ERP的实施,依靠的是最了解公司状况的公司各级主管和公司内部的计算机资深工程师,经过几年的研究开发,目前ERP系统的主要模块都已实现,并通过了模拟实验,目前正在数据库数据整理阶段,只要有资金投入,公司添加相应的硬件和软件(实际使用的SAP R/3系统,要按照客户端数量重新购买软件)后,经过技术含量已经很成熟的系统连接和调试后,就可以在公司全面展开。

### (三)扩充产品种类和数量具备较好的盈利前景

#### 1、扩充产品种类和数量具备坚实的基础

目前,本公司经销英特矽尔(Intersil)、安森美(ON)、意法(ST)、德州仪器(TI)、塞普拉斯(Cypress)、富士通(Fujitsu)、微芯(Microchip)、飞思卡尔(Freescale)、立迪斯(Leadis)、禾伸堂、风华高科、普芯达、ROHM、光宝科技、芯唐科技、创达特科技、香港晶体、圣邦微电子等国内外著名半导体生产商的产品,拥有15,000个型号的现货产品,包括微控制器、系统管理器件、接口器件、数据转换等10多个大类,基本涵盖了所有传统的通用类别,已积累起了较为丰富的多原厂、多产品线、多产品型号的业务管理经验和能力。

根据《国际电子商情》的调查，电子产品制造商在向分销商小批量采购时，所注重的因素中，排在前4位的依次为：产品品质、交货速度、最小订单量、产品型号数量。

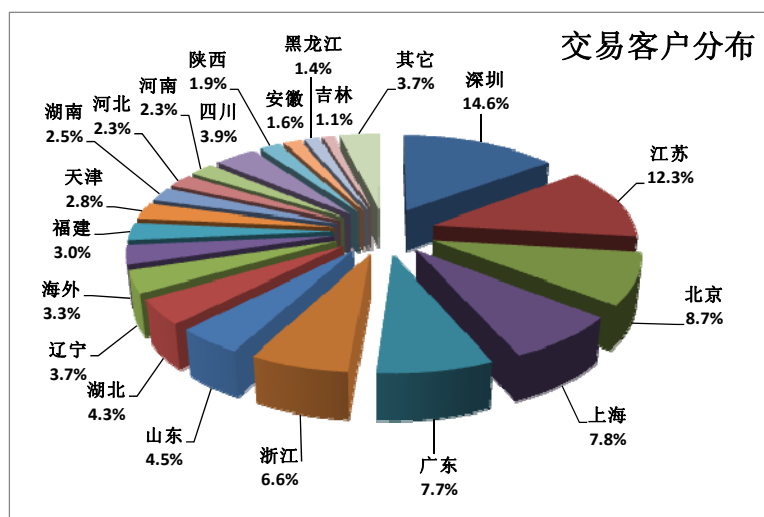
制造商小批量采购时注重的因素

	排名 (2009)	回复比例 (2009)
产品品质	1	34%
交货速度	2	30%
最小订单量	3	29%
产品型号数量	4	27%
产品价格	5	18%
付款能力	6	12%
电子商务能力	7	9%
公司声誉	8	3%

资料来源：2009年《国际电子商情》电子元器件分销商调查

在这些因素中，除“最小订单量”取决于分销商内部的业务系统对订单的支持能力外，其余三者都与分销商所代理的产品种类相关。其中，“产品型号数量”直接取决于分销商所拥有的产品线是否齐全，产品型号是否丰富；“产品品质”和“交货速度”则间接取决于分销商所拥有的产品线，若分销商的产品线不够齐全，当接到客户订单时必须临时向原厂采购或在市场上寻找，其交货速度必然受到影响，产品品质也无法保证。因此，客户的采购需求是公司扩充产品种类和数量计划可行性的外在保障。

力源信息目前拥有约10万个注册客户和约7,400个交易客户，这些客户遍布全国，分散于各个行业，是公司历经多年的发展逐步积累起来的，具有一定的稳定性，保证了公司在产品线扩充之后将能够顺利实现销售目标。



资料来源：力源信息内部统计

## 2、扩充产品种类和数量具备良好的市场前景

公司利用本次募集资金扩充产品种类和数量，除一些目前市场上比较热门的通用产品外，还将重点扩充用于以下产品领域的 IC 及电子元器件。由于公司采用提供免费参考设计方案带动 IC 等电子元器件销售的策略，这些产品领域的良好发展前景将直接带动公司经营业绩的稳步提升。

产品领域	主要产品	涉及的基础电子器件
便携医疗电子产品	血糖仪、血氧仪、心电远程测量仪、胎音仪	MCU、可编程器件、系统监控器、电源管理、数据变换器、信号放大器、存储器、传感器、数字逻辑、时钟管理、通信收发器、视频信号处理器、显示驱动、模拟开关、功率电子开关、滤波保护器件、各种被动器件
电力电子产品	智能电表、计量仪表、负荷监控、远程数据收集	MCU、系统监控器、电源管理、计量芯片、数据变换器、信号放大器、存储器、数字逻辑、时钟管理、通信收发器、电子开关、滤波保护器件、各种被动器件
视频及监控产品	监控摄像机、视频信号压缩存储器、视频信号传输系统	MCU、可编程器件、系统监控器、电源管理、数据变换器、信号放大器、存储器、数字逻辑、时钟管理、通信收发器、视频信号处理器、视频模拟开关、滤波保护器件、各种被动器件
金融电子产品	收款机、点钞机、税控机、支付易	MCU、系统监控器、电源管理、存储器、数字逻辑、时钟管理、通信收发器、显示驱动、模拟开关、功率电子开关、滤波保护器件、各种被动器件
LED 照明及开关电源	LED 照明灯、LED 景观灯、LED 指示灯、LED 驱动电源、模块电源	功率 LED，电源管理、MCU、功率电子开关、数字逻辑、时钟管理、通信收发器、整流滤波、保护器件、各种被动器件
其他项目	视未来发展而定	

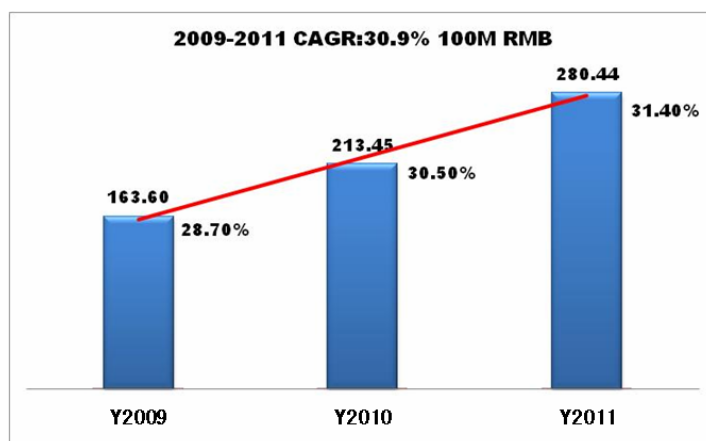
上述各个领域的市场前景如下：

### (1) 便携医疗电子产品

随着中国居民健康需求及健康支出日益提高，社区医疗以及农村医疗建设逐步启动，医疗机构基础设备及急救设备配备需求快速释放，中国便携医疗电子市场正在迅速发展。

2008 年底，国家推出的最新医改政策重点加强农村医疗体系以及社区医疗体系建设，国家“十一五”规划、2010 年底“新农村合作医疗”将实现基本覆盖农村居民的目标，农村医疗和社区医疗市场的兴起将成为未来三年中国医用便携医疗电子市场发展的重要推动因素。此外，便携医疗电子产品需求较为特殊，未来这一市场发展受经济波动影响较小。

中国便携医疗电子市场规模



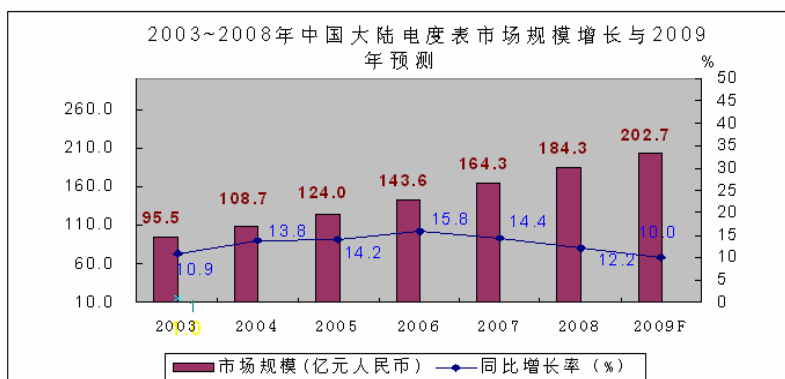
资料来源：CCID《中国便携医疗电子市场分析与预测》

### (2) 电力电子产品

公司在电力电子产品行业重点发展的是智能电表和远程抄表系统。

#### ① 智能电表

2008 年，我国电度表行业产量达到 9,096 万台，比 2007 年增长 10.7%，行业继续保持平稳发展势头。市场需求规模从 95.5 亿元增长到 184.3 亿元，年复合增长率达 14.0%。2009 年，虽然受国际金融危机影响出口下降，但受拉动内需政策推动，国内市场需求总规模仍会继续有所增长，超过 200 亿元。



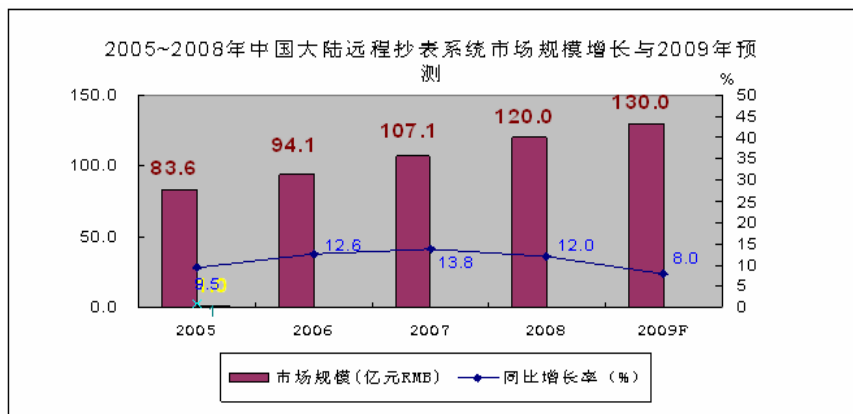
资料来源：EETC/ESMC/EDC Market Research 《2008~2009 中国大陆电能表与远程抄表系统》

在节能的大背景下，电子表将越来越受到青睐。电子表能有效控制负荷运行的情况、用电量等，有效节约电能，使用年限也更长。目前，机械表与电能表的比例已经达到了 3:7，新开的楼盘基本都使用电子表，对于那些已经使用机械表的老楼盘，在更新时基本考虑采用电子表。

## ②远程抄表系统

最常见的远程自动抄表系统是采用分线制集中抄表方式。通过系统管理软件功能，管理中心可以查询管理网络中用户各月用量及应缴的费用；查询某一栋楼当月各表的数码及总费用；修改各户各表底数和修改户主的姓名；在已经创建的数据库文件上增加新用户的各表数据；借助互联网技术，将管理中心的计算机与电力、水、煤气或其他代收费部门的网络相连接实现网上抄收，上网用户可以在线查询自己的费用情况，方便实用，并可扩展到电子商务，实现网上付费。

2008 年，中国大陆远程抄表系统市场进入平稳发展期，市场规模达 120 亿元人民币。2009 年预计比 2008 年增长 8%左右，达到 130 亿元。



资料来源：EETC/ESMC/EDC Market Research 《2008~2009 中国大陆电能表与远程抄表系统》

### (3) 视频及监控产品

近年来，中国视频监控市场受到“平安城市”项目、奥运安防项目以及各地、各行业安防项目需求加速增长等因素的强劲刺激和拉动，取得了快速的发展，整体市场规模迅速扩大。根据 IDC 的预测，2012 年，中国的视频监控市场规模将达到 652 亿美元。

视频监控市场的发展将为产业链上下游企业带来重要发展机遇。视频监控的产业链主要参与者包括芯片厂商、设备制造商、软件提供商、系统集成商、电信运营商以及终端用户。视频监控中需要用到大量各种芯片，这将为包括 IC 分销商在内的整个 IC 产业链提供广阔的市场空间。

### (4) 金融电子产品

近年来，在经济快速发展，国家金卡、金税工程不断推进、金融系统改革不断深入以及人们经济活动日益频繁等推动力的作用下，中国金融电子市场规模不断扩大、增长速率不断加快。

而随着中国零售行业以及商业发展步伐不断加快，中国电子收款机、POS 机、点钞机、票据打印机等金融电子产品需求猛增。此外，国家税收政策的深入改革以及金税工程的积极实施也推动了中国税控收款机市场的发展。在积极并且强劲的推动因素作用下，中国金融电子市场高速发展，市场前景值得期待。



#### (5) LED 照明及开关电源

LED 照明设备具有节能、环保、寿命长等特点，广泛应用于背光源、显示屏、汽车市场以及交通信息、照明等领域。目前美国、日、韩、欧洲、中国大陆及台湾在 LED 科技攻关方面都已启动专项国家规划，如果用于通用照明的技术一旦成熟，照明升级工程产业机会将十分巨大。

近几年来，我国 LED 产业发展强劲。《国家中长期科学和技术发展规划纲要》将半导体照明产品明确列为“重点领域及优先主题”，提出“重点研究高效节能、长寿命的半导体照明产品”。2006 年 10 月，科技部启动“十一五”半导体照明工程“863”计划，高亮度 LED 产业进入加速发展的新阶段，为 LED 产业发展提供了良好的契机。

#### (四) 其它与主营业务相关的营运资金有助于进一步提高公司的业务能力

本次募集资金中，用于与主营业务相关的营运资金可打破融资渠道瓶颈给公司经营发展造成的制约，使公司在优化财务结构的同时实现经营快速发展，公司的企业核心竞争力将进一步增强。

### 五、固定资产投资项目简介

#### (一) 仓储及物流中心

##### 1、项目内容

本项目总建筑面积为 6,000 平方米，拟建设 IC 目录销售储备仓库、IC 样品物流服务周转仓库、上游商品暂存仓库。

##### (1) IC 目录销售储备仓库

面积为 4,000 平方米，主要面向中小批量客户的采购市场，建成后可储备约 3 万个品种的待售商品，可以支撑公司达到 6 亿元左右的销售规模。

##### (2) IC 样品物流服务周转仓库

面积为 1,000 平方米,主要处理国际性半导体公司在国内及亚太地区样片发放的外包业务。即货物和发放对象都是半导体公司所有,力源信息主要负责货物存放仓储和按要求向目标客户发货。

### (3) IC 上游商品暂存仓库

面积为 1,000 平方米,是公司扩大产品线的一种试验性仓储,即对于暂时还难以预计市场前景的 IC 新产品或对市场需求量预测还不明确的成熟产品,经过力源信息和上游供应商共同探讨后,由供应商出资将货物先进口到武汉,力源信息可以先销售后再与供应商结账,对于销售有前景的产品,力源信息再转为经销产品,入目录销售储备仓库。

## 2、投资概算情况

(单位:万元)

序号	投资计划	第一年	第二年	第三年	合计
1	土地费用	91.16			91.16
2	前期费用	154.46			154.46
3	建安工程费		1,236.91	666.03	1,902.94
4	设备购置及安装费			802.00	802.00
5	其他费用		265.70	177.13	442.84
合计		245.63	1,502.61	1,645.16	3,393.40

## 3、主要设备选择及其取得方式

仓储和物流服务设备选择可靠性高、检修方便、保养有保证的产品,有国家标准的均参照国家标准选配,无正式标准的参照国外相同性质公司的仓储设备选配。

## 4、电力、能源、用水等的供应情况

### (1) 供电

本项目电力主要来源于 110KV 变电所和 10KV 开闭所,采用双高压进线引入项目配电房;经与供电部门沟通,可以满足本项目施工和运营用电需求。

### (2) 给排水

本项目场址区域内具备完善的市政给水管网，区内供水主要由城市水厂供给，可提供充足的水量，输水干管服务压力能够满足本项目用水需要。

项目建设区域内排水采用雨、污水分流制。项目所在地污水由市政污水管网截流至城市污水厂，污水经处理达标后排至长江武汉段。区域附近设有排水泵站，已有接至项目建设地附近的排水管网，排水能力可满足本项目排水需要。

### (3) 燃气

本项目天然气气源由市政管道供给，具体方案由武汉市天然气有限公司负责引入本项目管网系统(包括室内)，市天然气管道输送来的中压天然气经壁挂式调压箱或埋地式调压柜调压后送至用户。气源充足，能满足新增用户需求。

### (4) 通讯

项目区域内电信服务商有中国电信、中国网通、中国联通，其通讯网覆盖全区，交换机容量充足宽带信息网络完善，基本上实现了网络数字化、传输光纤化、业务信息化，本项目可方便接入；同时临近设有邮局。因此，本项目通讯、邮政条件较为方便。

## 5、项目竣工时间

本项目竣工时间预计为 2011 年。

## 6、环保措施

为了减少项目对环境的影响，针对本项目产生的污染源，拟采取以下措施：

### (1) 施工期

遵照国家关于建筑施工现场噪声的要求进行施工，并尽量分散噪声源，减少对周围环境区域的影响。

出现 4 级以上风力天气时，不进行土方施工，并做好遮掩工作。对运输施工垃圾等易产生扬尘的物料，采取密闭措施，逐步实行密闭车辆运输，并实行运输准运证和许可证制度，防止运输过程发生泄露情况。

施工期间产生的大量泥浆水和雨水含有大量的泥沙,将在工地建设废水沉淀池,一切外排水先经过沉淀后排放,以避免城市下水道堵塞。生活废水经化粪池处理达到排放标准后集中排放。

## (2)运营期

公共设施尽可能布置在噪音非敏感区域,对空调设备、机房等,采取消音、隔音措施进行处理,使噪音降低到最小水平,符合噪音规定标准。

在管辖区域内建集中绿化区,种植各类花卉及草坪,以美化环境,减少项目对环境的污染。

## 7、投资项目的选址及土地情况

2009年5月31日,本公司取得了武新国用(2009)第034号土地使用权证,宗地面积为7,679.58平方米,位于东湖开发区光谷大道以西,湿地公园以北,宗地用途为工业用地,使用权出让年期为50年。本公司拟在该宗地处建设综合大楼,作为本公司新的办公场所。本项目与本次募集资金投资建设的“研发中心”及“电子商务平台”均位于公司拟建的综合大楼内。

## 8、项目的组织方式和实施进展情况

公司已经组织有专人负责的项目领导小组和实施小组,负责该项目的论证、谈判、筹建实施等工作。

本项目建设期预计为24个月,其中前期工作5个月,建设工期19个月。

## 9、投资效益分析

本项目与“研发中心”、“电子商务平台”构成公司未来的业务发展平台,共同支撑公司现有业务的发展以及未来扩充产品种类和数量所带来的新业务。根据公司的测算,若包括本项目在内的三个固定资产投资项目能够顺利按期完成,同时公司扩充产品种类和数量的计划得以顺利实施,则本次发行募集资金所产生的效果将在募集资金到位后第5年完全体现,同时公司目前已有的业务也将继续平稳发展。二者相结合,至本次募集资金到位后第五年,公司营业收入预计将达

到 6.17 亿元。根据公司的经验估算，届时本项目对公司营业收入的贡献度约为 17%，即可为公司带来约 10,500 万元收入。

以此为基础测算，本项目投资财务内部收益率为 24.47%，财务净现值为 2,992.72 万元，全部投资静态回收期为 6.36 年。

## (二)研发中心

### 1、项目内容

本项目总建筑面积为 2,800 平方米，拟建设 5 个研究室，主要包括：

(1) 医疗电子产品研究室：研发血糖仪、血氧仪、心电远程测量仪等产品参考设计方案。

(2) 电力电子产品研究室：研发集抄型计量仪器仪表、远程监测职能电力电子设备等参考设计方案。

(3) 视频及监控产品研究室：研发安保类、监控类电子产品参考设计方案。

(4) 金融电子产品研究室：研发点钞机、POS 机、税控仪器等参考设计方案。

(5) LED 照明及开关电源研究室：研发节能产品及新型电源产品等参考设计方案。

### 2、投资概算情况

(单位：万元)

序号	投资计划	第一年	第二年	第三年	合计
1	土地费用	42.54			42.54
2	前期费用	77.46			77.46
3	建安工程费		637.09	273.04	910.12
4	设备购置及安装费			300.00	300.00
5	其他费用		117.76	78.51	196.26
合计		120.00	754.84	651.54	1,526.38

### 3、主要设备选择及其取得方式

实验室设备选择高精度设备，研发室设备选择可靠性高的设备，测试室设备选择满足环境模拟要求的设备。

#### 4、本项目其他主要建设情况

本项目与本次募集资金投资建设的“仓储及物流中心”及“电子商务平台”均位于公司拟建的综合大楼内。相关情况参见“仓储及物流中心”。

#### 5、投资效益分析

本项目与“仓储及物流中心”、“电子商务平台”构成公司未来的业务发展平台，若能按期完成，且公司扩充产品种类和数量的计划得以顺利实施，至本次募集资金到位后第五年，公司营业收入预计将达到 6.17 亿元。根据公司的经验估算，届时本项目对公司营业收入的贡献度约为 14%，即可为公司带来约 8,646 万元收入。

以此为基础测算，本项目投资财务内部收益率为 29.61%，财务净现值为 1,989.04 万元，全部投资静态回收期为 5.87 年。

### (三) 电子商务平台

#### 1、项目内容

本项目拟建设一个基于网络的电子商务平台，具体包括 SAP 公司的 ERP 系统一套及其他配套软、硬件。该系统可以对公司的整个资源进行集中的、科学化管理，包括物料管理(MM)，销售与分销(SD)，财务会计(FI)，管理会计模块，仓库管理子模块，客户关系管理子系统(CRM)等系统。在此基础上，再开发企业经营门户前端，即面向客户和商业伙伴的网上办公、销售平台。与此相配套，再建设大约有 150 个坐席的力源信息公司企业呼叫中心，支持公司的目录销售、海外销售、客户服务和技术咨询。

本项目建成后，电子商务平台可以同时服务 150 个“人—人交流”的客户，网络容量达到同时服务 1000 个“人—机交流”客户，整个信息系统可支撑 50 万个产品管理，支持 300 个连接系统的系统终端(即系统客席数)。

#### 2、投资概算情况

(单位：万元)

序号	投资计划	第一年	第二年	第三年	合计
1	土地费用	30.39			30.39

2	前期费用	117.91			<b>117.91</b>
3	建安工程费		464.76	250.26	<b>715.02</b>
4	设备购置及安装费			1,315.48	<b>1,315.48</b>
5	其他费用		188.39	125.60	<b>313.99</b>
合 计		<b>148.29</b>	<b>653.15</b>	<b>1,691.33</b>	<b>2,492.78</b>

### 3、主要设备选择及其取得方式

系统硬件设备选型的原则是，选择专业设备，对于主要设备采用热备份设置，以保证其可靠性。系统软件的选型原则是，选择专业软件，并使用正版，保证其性能和便于升级，同时也避免法律风险。

### 4、本项目其他主要建设情况

本项目与本次募集资金投资建设的“仓储及物流中心”及“研发中心”均位于公司拟建的综合大楼内。相关情况参见“仓储及物流中心”。

### 5、投资效益分析

本项目与“仓储及物流中心”、“研发中心”构成公司未来的业务发展平台，若能按期完成，同时公司扩充产品种类和数量的计划得以顺利实施，则至本次募集资金到位后第五年，公司营业收入预计将达到 6.17 亿元。根据公司的经验估算，届时本项目对公司营业收入的贡献度约为 16%，即可为公司带来约 9,881 万元收入。

以此为基础测算，本项目投资财务内部收益率为 23.45%，财务净现值为 1,834.04 万元，全部投资静态回收期为 6.59 年。

## 六、非固定资产投资项目情况

### (一)扩充产品种类和数量

#### 1、拟扩充产品种类

IC、被动无源器件(电阻、电位器、电容、电感、变压器、晶体振荡器、滤波器、继电器、连接器、接插器、开关、线材、保险丝、电池)、存储器、传感器、信号放大器、数据变换器、无线收发器、可编程器件、MCU 等。

#### 2、产品生产厂家

(1) IC: ADI、NXP、MAXIM、NS、Atmel、Samsung、Altera、Xilinx、Ramtron、Avago、Infineon、FAIRCHILD、IR、Linear、EXAR、Numonyx、ISSI、BSI、MXIC、Renesas、NEC、MPS、RF、Zetex、杭州友旺电子有限公司、炬力集成电路设计有限公司、圣邦微电子有限公司、深圳市天下明科技有限公司、武汉昊宏微电子有限公司、成都国腾电子技术股份有限公司等。

(2) 被动器件: Sharp、Toshiba、PANASONIC、Murata、TDK、OMRON、Vishay、Rubycon、Nichicon、Kemet、AVX、Yageo、Tyco、Taiyo Yuden、ROHM、LITEON、DIODES、OSRAM、Cree、Lumex、Lumileds、EPCOS、EYANG、BOURNS、WEILIA、OTAX、FUZETEC、HOLLYLAND 等。

(3) 连接器接插件: Tyco、Molex、FCI、JST、ECE、Yazaki、FOXCONN、COXOC、DECA 等。

### 3、扩充产品种类及数量的时间表

时间	产品线增加	产品种类增加	主要策略
第一年	3-5 个	5-8 种	增加现有代理产品线中没有或较弱的品种类, 适度引入数个新的品牌以及部分被动器件。
第二年	10-12 个	18-20 种	重点新增一线品牌和产品, 包括国内品牌, 全面增加被动器件。
第三年	5-6 个	6-7 种	依据新增客户和新拓展市场需求, 有针对性地增加品牌和产品。
第四年	视情况而定	视情况而定	视情况而定
第五年	视情况而定	视情况而定	视情况而定

## (二) 其他与主营业务相关的营运资金

### 1、补充与主营业务相关的营运资金的必要性

报告期内, 本公司营业收入增长迅速, 预计未来几年内仍将持续较快增长, 对营运资金的需求较大, 使公司有必要通过募集资金补充其他与主营业务相关的营运资金, 以满足公司业务规模不断扩大的需要。此外, 虽然公司的资产负债率较低, 但由于公司规模较小, 通过银行融资获取贷款难度较大, 目前公司经营主要依靠自有资金积累, 相关营运资金的补充将为实现公司业务发展目标提供了有力的资金保障。

### 2、营运资金的管理安排



对于补充与主营业务相关的营运资金，本公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所有关规定及公司募集资金管理制度进行管理，根据公司业务发展需要合理运用。公司已建立募集资金专项存储制度，上述营运资金将存放于董事会决定的专项账户。公司使用上述营运资金时，将严格按照公司募集资金管理制度履行必要的审批程序。

## 七、募集资金投资项目对发行人财务状况和经营成果的影响

### (一)对公司经营成果的影响

本次募集资金投资项目中，“仓储及物流中心项目”建成后，可储备约 3 万个型号的待售商品，可以支撑公司达到 6 亿元左右的销售规模；“研发中心项目”计划建设 5 个研究室，每个研究室拟每年研发所在领域最新最先进的 IC 应用产品方案或参考设计方案 3~5 个；“电子商务平台项目”可以对公司的整个资源进行集中的、科学化管理，包括有物料管理(MM)，销售与分销(SD)，财务会计(FI)，管理会计模块，仓库管理子模块，客户关系管理子系统(CRM)等系统，配套设施包括大约 150 个坐席的企业呼叫中心，支持公司的目录销售、客户服务和技术咨询。

以上述固定资产投资项目为运营基础，公司将利用募集资金投入“扩充产品种类及数量”，在 3~5 年内将公司的供应商规模扩大到 20~25 家左右，产品种类增加到 28~35 种，重点增加中国市场上知名的国际品牌产品，技术成熟、质量稳定、具有价格竞争力的本土品牌产品，目前还没有的 IC 产品类型，电阻电容、连接器、继电器等被动器件；将公司每年的交易客户数扩大到 20,000 个以上；将公司的产品覆盖率提升到大部分客户 BOM 的 40%满足率左右；将年销售规模扩大到 3 年以后 2012 年的 3.8 亿元、5 年后的 6.17 亿元，在整体上提升公司的影响力、竞争力和市场占有率。

本次以募集资金补充“与主营业务相关的营运资金”，有利于公司加大研发投入、品牌建设等支出，进一步推动公司主营业务的发展，提升公司的盈利能力。

### (二)对公司财务状况的影响

本次公开发行股票成功后，公司净资产总额和每股净资产将有较大幅度增加，资产负债率水平将大幅下降，这将进一步增强公司的后续持续融资能力和抗风险能力。由于募集资金投资项目有一定的建设期，难以在短时间内产生较大效益，因此短期内公司的净资产收益率将会因为财务摊薄而有所降低。不过随着募集资金投资项目的逐步投产以及效益的实现，新产品的销售收入将以较快速度增长，盈利能力和净资产收益率水平也将回升至较高水平。

参照公司现有的固定资产折旧政策，固定资产折旧采用年限平均法分类计提。结合公司以往的经营经验，对募集资金投资项目中新增建筑物的折旧年限为20年，年折旧率为5%，净残值率为2%；对新增设备的折旧年限为5年，年折旧率为20%，净残值率为3%。

据此计算，本次募集资金固定资产投资项目的**新增折旧金额为：**

固定资产投资项目	年平均折旧(万元)	
	达到折旧标准后第1~5年	达到折旧标准后第6~20年
仓储及物流中心	308.56	152.97
研发中心	130.17	71.97
电子商务平台	333.43	78.23
<b>合计</b>	<b>772.16</b>	<b>303.17</b>

尽管项目投产后固定资产折旧将会增加，但项目投产后公司主营业务收入会增长，主营业务利润将随之增加，预计能够消化折旧费用的增加，公司未来经营成果因此受到不利影响的可能性较低。

## 第十二节 未来发展与规划

### 一、公司发展规划及发展目标

公司的近期目标是成为中国 IC 目录销售商中最有影响力的企业，公司中期目标是成为国内电子元器件分销行业中的领先企业，公司的长期目标是成为国际电子元器件分销行业中的领先企业。公司在未来三年期间，将借助上市募集资金发展壮大的契机，达成近期发展目标规划。

中国 IC 目录销售业态目前尚无有绝对影响力的公司，国际电子元器件领先企业如 Digi-Key、Farnell、MOUSER、RS 等，尽管在国外和全球市场占据相当大的市场份额，但其产品成份比较复杂、机电产品、零配件产品占很大比例，同时在中国市场目前基本尚不具备大幅扩张的条件，原因是中国市场的盈利幅度还不足以支撑国外营运体系的费用，并且国内对目录销售的接受程度尚在提高中，中国市场目前目录销售的规模不足以在近年内成长至其以规模赢取利润抵消费用而盈利的程度，所以，近 3~5 年是国内目录销售企业的市场机会。

公司希望通过 3~5 年的努力，基本建成可供长期发展的目录销售营运体系（主要是电子商务支撑平台），建成具有一定规模和自动化程度的仓储物流基地，基本建成可支撑公司长期发展的、具有一定行业影响力的研发中心，在广大原厂中形成公司是中国目录销售最成型企业印象和概念，从而将公司的供应商规模扩大到 20~25 家左右；在广大客户中形成公司是中国 IC 产品最全、最集中、最迅捷的供应基地的企业印象和概念，从而将公司每年的交易客户数扩大到 20,000 个以上；将年销售规模扩大到 3 年以后 2012 年的 3.8 亿元、5 年后的 6.17 亿元，真正从规模上和国际目录销售商在中国的 IC 零售额拉开差距，从而奠定最有影响力的企业形象。

### 二、公司增强成长性、自主创新能力，提升核心竞争优势的措施

#### （一）建成具有一定规模和自动化货物处理能力的仓储及物流中心

目录销售面向的是零售市场和中小客户、研发客户，必须提供现货销售，因此需要一定规模的现货仓库，在业务量和产品品种数达到一定程度后，对仓储系统的处理能力和自动化程度，也有一定要求。公司计划建设仓储及物流中心，总建筑面积为 6,000 平方米，主要包括：IC 目录销售储备仓库 4,000 平方米、IC 样品物流服务周转仓库 1,000 平方米、IC 上游商品暂存仓库 1,000 平方米。

目录销售仓库主要存放日常目录销售商品，销售通过数据库管理自动更新，到货也进入数据库管理；对大批量客户的销售，大都是有针对性的期货订单，其销售的操作从下单到发货和目录销售的流程一样，到货后也会存放于本仓库。

样品仓库主要存放所有权属于半导体厂家的样品库存，库存信息和半导体厂家即时共享，将样片发给客户，然后根据一定时间内的服务量，与半导体厂家结算服务费。

代销仓库主要存放属于同公司签约的半导体厂家的缓冲库存。公司实现销售后，再与半导体厂家结算，或据此增加日常备货品种充实商品库。

预计项目建成后可形成：IC 目录销售储备仓库能支持每年销售额人民币 6 亿元规模；IC 样品物流服务仓库支持每年样片发放规模达到 2~3 万行；IC 上游商品暂存仓库能支持每年 0.8~1.2 亿元销售规模。

## **(二)建立 IC 应用研发中心**

力源信息将自身定位于技术型、以应用服务为特色的 IC 目录销售商，原因在于：首先，在于在中国市场的本土企业中的大部分客户，尚未成为纯粹加工代工生产的 OEM 客户，力源信息有能力服务于这种基于企业批量需求的、建立在项目基础上的客户。其次，在中国，本土客户的大批量需求和小批量需求之间的界限尚不明显，小批量需求可能是为大批量生产进行研发准备，大批量需求需要由小批量研发需求作为前置准备。第三，力源信息在广泛海量的小批量客户支持基础上，依靠交互式服务和系统信息的管理，已经掌握了大量的客户产品信息和研发信息，有条件进一步扩大公司在客户批量生产阶段的业务量。

但在市场高度竞争的环境下，本土企业的批量需求，基本上建立在 IC 供应商深度技术服务的基础上。在这种服务模式下，力源信息和客户之间形成了一种 IC 供应链传递合作关系，其中也包括了对新产品、新技术的传递合作关系。

力源信息基于对最新 IC 产品的了解，针对不同电子产品的特性及其对 IC 的要求，开发出 IC 应用解决方案，帮助电子产品生产商选择合适的 IC 产品，优化其产品中与 IC 相关部分的设计和性能，降低该部分成本，从而充分发挥 IC 产品的性能。在某些情况下，力源信息可以与电子产品生产商一起对电子产品进行整体开发，设计出最适合市场需求的电子产品。与此同时，力源信息还提供包括参考设计、技术支持、供应保障、供应链管理以及物流服务等在内的一揽子配套服务。

力源信息在产品方案服务模式上有着独特的优势，即同时掌握多家 IC 原厂资源，以及同时了解某个电子产品行业多家主要企业的实际情况，这就意味着可以将上下游方案进行综合，从而推出更优化、更实际的方案。从实际情况来看，只有经过以上种种深度技术服务和供应链准备，才能满足客户的最终需求从而掌握商机。

公司计划建设 5 个研究室，包括医疗电子产品研究室(血糖仪、血氧仪、心电远程测量仪等产品参考设计方案)、电力电子产品研究室(集抄型计量仪器仪表、远程监测等职能电力电子设备等产品参考设计方案)、视频及监控产品研究室(安保类、监控类电子产品等产品参考设计方案)、金融电子产品研究室(点钞机、POS 机、税控仪器等产品参考设计方案)、LED 照明及开关电源研究室(节能产品及新型电源产品等产品参考设计方案)，每个研究室拟每年研发所在领域最新最先进的 IC 应用产品方案或参考设计方案 3~5 个，在未来为公司贡献更多的营业收入和利润。

### **(三) 建立基于网络和 ERP 系统的电子商务平台**

中小客户的采购需要平台支撑，现在中国的平台主要有形的电子市场，其代表是深圳华强北电子市场、北京中关村电子市场、上海外滩电子市场。这些市场分别辐射了北中国、南中国、长三角的广大市场，每年的营业总额均在 50 亿人民币以上，到市场采购的客户以国内广大中小企业和零售用户为主。

从市场发展趋势来看,电子产品的零售销售平台将是一种电子化网络化的平台。电子产品特别是 IC 产品,不仅是单纯的产品供应,而是需要众多资料、技术、供应链保障的支持,在前期选型、评估、试用上存在大量工作,在后期则需要更多的保障,如长期供货(IC 型号的改变会影响整个产品的性能)和及时供货(任何元器件的缺乏都将导致产品无法顺利下线)。因此,只有结合了能满足客户所有需求的服务平台,才会有强大的生命力。

力源信息计划建设的电子商务平台,是基于 SAP 公司 ERP 系统的信息处理系统。SAP 公司是全球最大的企业管理和协同化商务解决方案供应商、全球第三大独立软件供应商。全球众多企业利用该系统改善与客户、伙伴的关系,精细管理企业的运作,并在企业供应链管理中获得显著效益。

此外,力源信息还计划在 ERP 系统的基础上,建立网上交易系统并配合广大客户的服务需求,建设坐席数在 150 人规模的呼叫中心,让客户享受周全的“人——人”服务体验,避免大企业普遍存在的“人——机”交流的陌生感,进一步提高对客户的吸引力和客户忠诚度。建设有力源信息特色的、符合中国客户需求的电子商务平台。

#### **(四)扩充公司产品线**

无论是研发需求还是批量需求,都会产生一个 BOM 采购单,包括芯片、被动元器件、接插件、辅料等,客户按单采购时,一般遵循几个规律:一是指定产品原厂(因为产品独有或有保障等),二是以核心器件(MCU 或 ARM)为主采购,三是寻找集中供应商(一站式)采购,四是市场临时采购。

因此,在把握客户需求时需要从以下角度入手:其一,提高公司产品资源的市场地位,这实际上要求公司具备推广新产品的能力,这也是公司重视研发市场和研发需求的原因;其二,提高公司在核心器件上的供应能力,包括产品的类型齐全和价格具有竞争力;其三,提高公司产品配套能力,一般而言,对客户 BOM 单的配套满足率达到 40%以上时,分销商就对客户具有了较大吸引力,并且能有效提高客户的忠诚度,目前公司对 BOM 单的配套能力在 5%~10%之间,因此需要更进一步的扩充产品种类和数量。

公司计划利用上市募集资金的机会,将公司的产品线从目前的 8 家原厂扩大到 20~25 家原厂,在产品类型上,除进一步提高公司在核心器件上的供应能力和竞争能力外,还计划扩充和 IC 相关的,包含在 BOM 单中的电阻电容、继电器、连接器、电子工具等被动元器件,将公司的产品覆盖率提升到大部分客户 BOM 的 40%满足率左右,从而形成较大的客户影响力,提高公司的市场占有率和客户拥有率。

公司拥有较强的产品资源和配套能力后,对于那些习惯市场临时采购的客户而言,也将具有更大的向心力,使公司能够吸引更多的客户,形成更大规模的销售。

### 三、公司拟定计划的假设条件和实现计划的主要困难

#### (一)假设条件

公司拟定上述业务发展计划和目标,主要是基于以下假设条件:

1、本次股票发行上市工作进展顺利,募集资金能够按时足额到位,募投项目如期实施;

2、公司的上游行业即 IC 设计制造行业,和公司的下游行业即电子产品制造行业,均处于正常发展状态,没有出现影响产业链发展的重大不利情形;

3、国家对本行业的扶持政策无重大改变,或政策改变对本公司经营管理无重大不利影响;

4、公司发展计划期内,关税、税率、汇率无重大波动;

5、本公司所处的政治、法律和社会环境稳定,宏观经济运行处于正常发展状态,不存在其他对公司产生重大不利影响的不可抗力事件。

#### (二)可能面临的主要困难

1、小批量销售的特点是产品型号多,涉及的行业宽,客户产品种类多,业务的覆盖地域广阔,交易的客户众多,需要处理的笔数多,业务运作管理效能是

成功和持续发展的关键，而这需要尽快建设和升级公司的应用研发中心、电子商务平台、仓储及物流中心、销售网络。若不能及时建立和完善这些基础平台，整个市场开拓和服务拓展计划将较难实施。

2、业务规模扩张，产品线扩展，市场拓展都需要引进电子信息技术等方面的专业人才，建立相配套的管理制度，这些“软建设”对公司计划的实施起着关键作用，如果不能配套建设，发展目标同样较难实现。

3、技术支持能力是公司核心竞争力之一，也是公司能够持续发展的重要保证，如何及时掌握行业技术和产品发展趋势，及时推出符合市场要求的产品设计方案是公司面临的一项挑战。

### **(三) 实现规划和目标拟采用的途径**

1、本次发行股票将为公司实现前述发展规划和目标提供资金支持，公司将认真组织募投项目的实施，保证募投项目如期完成以及产生预期的效益，促进公司业务质量的优化升级，提高市场开发能力和自主创新能力，充分发挥现有优势，进一步增强公司在国内目录销售领域的领先地位。

2、公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步加强公司治理、风险管理和财务管理的能力。

3、以本次发行为契机，公司将按照人员扩充计划，加快对优秀人才尤其是专业技术人才和管理人才的引进，提高公司的人才竞争优势。

4、提高公司的社会知名度和市场影响力，进一步提升公司的品牌，充分利用公司的现有资源，积极开拓国内外市场，提高公司的市场占有率。

### **四、公司发展计划与现有业务的关系**

公司经过多年努力，在技术研发、客户积累、市场营销、物流管理、品牌知名度和美誉度塑造、管理经验积累以及信息运作系统建设等方面已有长足发展，并基本确立了细分市场上本土企业领先地位，这为公司实现上述业务发展计划打下了良好的基础。



前述业务发展规划和拟采取的措施是在现有业务的基础上,公司发展战略的延续和扩展,符合公司经营战略的需要,也有利于扩大市场份额和加强公司竞争力。上述计划和措施的实施,尤其是募集资金的运用,将极大提高公司现有业务规模和竞争力,有利于公司在市场影响力、研发能力、技术应用创新等方面再上一个新台阶,对保证公司的成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争力等具有重要意义。

## 第十三节 其他重要事项

### 一、信息披露制度相关情况

发行人为完善信息披露制度，按照中国证监会的有关规定，建立了信息披露制度。制度规定发行人须严格按照法律、法规和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。发行人信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。按照发挥投资者的监督职能，设置了证券部，接受投资者意见。

证券部电话：027-87526790

董事会秘书：王晓东

证券事务代表：廖莉华

### 二、发行人重大合同情况

截止本招股书签署日，尚在履行中的交易金额在 500 万元以上的或对公司生产经营、未来发展及财务状况有重大影响的合同情况如下：

#### (一)关联交易合同

1、2009 年 11 月 25 日，力源有限与普芯达签订了合同编号为 CIPS09112501 的产品采购合同，力源有限向普芯达采购品牌为 Chipwinner 的元器件一批，含税价格为 780.67 万元，50 万元为立即支付，余款为 6 个月银行承兑汇票。

2、2009 年 12 月 9 日，公司与普芯达签订了代理商协议，普芯达授权公司为其集成电路产品在中国地区的非独家代理商。协议的初始阶段将被定为自协议有效期开始的一年，除非合同任意一方在初始协议或者下一协议阶段到期日至少三个月之前以书面形式告知不再续约，否则该协议将在协议初始阶段或者任一新协议阶段到期日开始，自动续约一年，自动续约时间暂定为三年。

## (二)代理合同

1、2008年7月31日，力源有限与立迪斯科技有限公司(leadis technology, inc.)签订了协议，立迪斯委托力源有限作为当前标准生产产品的非独家代理商，协议确定力源有限代理区域为中国大陆以及中国香港地区。协议的最初有效期于开始生效日期后持续一年。此后，本协议将自动更新，延续一年，除非任何一方在最初协议期限或任何续签期限过期前的三十天以书面形式通知对方其意图不再续签这一协议。

2、2008年8月1日，力源有限与富士通微电子亚洲私人有限公司(FUJITSU MICROELECTRONICS ASIA PTE LTD. ) (以下简称“富士通”)富士通委任力源有限作为富士通的目录或网页的非独家分销商，销售区域为中国。分销产品的品种为：微电子控制器(micro-controllers)、模拟芯片(analog ICs)以及专用标准(ASSPs)。协议有效期5年。

3、2009年1月1日，力源有限与意法半导体亚太私人有限公司(STMicroelectronics Asia Pacific Pte Ltd.) 和文晔科技股份有限公司(WT Microelectronics Co., Ltd.)签订了三方协议。意法半导体委任力源有限作为其部分产品的分销商。该协议自生效之日起，有效期为一年，并自动延续，除非遇该协议第3条规定情况和条件。

4、2009年5月6日，力源有限与安森美半导体香港有限公司(SCG Hong Kong SAR Limited) (“ON Semiconductor”)签订了《全球分销协议》，安森美委任力源有限作为其中国大陆以及中国香港地区的非独家代理商。该协议有效期两年。

5、2009年7月22日，力源有限与英特矽尔公司(Intersil Corporation)签订了经销协议。英特矽尔委任力源有限作为其中国的非独家代理商。根据该协议补充协议，该协议有效期自2009年12月31日至2010年12月31日。

6、2010年6月18日，力源信息与创达特签订了经销合约。创达特委任力源信息作为其在中国地区VDSL2专线项目领域的主要经销商。该合约有效期为3年，双方得于有效期届满前30日议定续约事宜。

7、2010年7月13日，力源信息与芯唐电子签订了经销契约。芯唐电子委任力源信息作为其在中国香港及中国内地的非独家代理商。该契约的生效日为2010年7月1日，合约有效期为6个月。

8、2010年6月28日，力源信息与香港晶体签订了产品代理协议。香港晶体委托力源信息作为其在中国的非独家代理商。本协议自2010年6月14日起生效，有效期为两年。

### (三) 借款合同和抵押合同

1、2010年4月8日，公司与汉口银行股份有限公司武珞路支行签订编号为D01900100082-01的《最高额融资协议》。根据该协议：公司可在2010年4月2日至2011年4月2日期间在4,000万的最高融资额度内向汉口银行借款。公司与汉口银行签订了编号为D01900100082的《最高额动产抵押合同》为该融资协议提供担保。

该《最高额融资协议》项下具体借款合同为：

2010年4月8日，公司与汉口银行股份有限公司武珞路支行签订编号为B01900100062的《借款合同》。根据该合同：公司向汉口银行借款300万美元用于补充流动资金，贷款期限为2010年4月8日至2010年10月8日，贷款年利率为固定利率3.38%。

2010年10月29日，公司与汉口银行股份有限公司洪山支行签订编号为B019001000N1的《流动资金借款合同》。根据该合同：公司向汉口银行借款300万美元，用于采购芯片，贷款期限为6个月，自该贷款的贷款发放日起计算，贷款利率以借款凭证为准。

2、2010年6月25日，公司与中国民生银行股份有限公司武汉分行签订编号为公外贷字第99052010295481号的《外币借款合同》。根据该合同：公司向民生银行借款150万美元，用于借新还旧，贷款期限为2010年6月25日至2010年9月27日，贷款年利率为固定利率3.33719%。公司与民生银行签订了编号为公担质字第99052010295407号的《质押合同》为该贷款提供担保。

3、2010年8月4日，公司与中信银行股份有限公司武汉分行签订编号为(2010)鄂银贷字第0007号《外币借款合同》。根据该合同，公司向中信银行借款100万美元，用于流动资金，贷款期限为2010年8月4日至2011年8月4日，贷款年利率为4.02975%。

4、2010年9月7日，公司与中信银行股份有限公司武汉分行签订编号为(2010)鄂银贷字第0011号《外币借款合同》。根据该合同，公司向中信银行借款150万美元，用于周转，贷款期限为2010年9月8日至2011年9月7日，贷款年利率为3.83006%。

5、2010年9月16日，公司与中信银行股份有限公司武汉分行签订编号为(2010)鄂银贷字第1438号《人民币借款合同》。根据该合同，公司向中信银行借款280万元人民币，用于周转，贷款期限为2010年9月16日至2011年9月15日，贷款年利率为5.841%。

#### **(四)销售合同**

1、2009年12月22日，百富计算机技术(深圳)有限公司与力源信息签订了《采购订单》，向力源信息采购一批集成电路产品，订单价格合计为50.50万元(含税)。

2、2010年2月4日，百富计算机技术(深圳)有限公司与力源信息签订了《采购订单》，向力源信息采购了一批集成电路，订单价格合计为42.20万元(含税)。

3、2010年4月9日，武汉虹信通信技术有限责任公司与力源信息签订了《订货合同》，向力源信息采购了一批集成电路，订单价格合计为69.38万元(含税)。

#### **(五)进出口代理合同**

2010年2月11日，本公司、香港力源与武汉经发签署了协议书。根据该协议，本公司根据业务需要，与香港力源确定所需电子器件后，向武汉经发发出“购货清单”，武汉经发收到公司购货清单后24小时内与公司、香港力源签订三方进口货物合同，并在48小时内付货款给香港力源。公司向武汉经发按照合同标的的1.8%支付代理费用。合同标的不包括货物到公司仓库的运输费用、货物保

险费用、银行结算费用、海关仓租费、进口报关费用等，该费用由武汉经发自行承担。

### 三、发行人对外担保的有关情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保情况。

### 四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

### 五、涉及重要关联方的重大诉讼或仲裁事项

经本公司征询，截至本招股说明书签署日，本公司第一大股东及实际控制人、全资子公司，目前无正在进行的重大诉讼、仲裁或行政处罚事项。

根据公司全体董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的声明，上述人员目前均无涉及作为一方当事人的重大诉讼或重大仲裁事项。

### 六、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署日，未发生发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况。

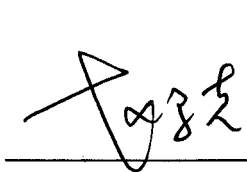
公司控股股东及实际控制人赵马克先生最近三年内无重大违法行为。

## 第十四节 有关声明

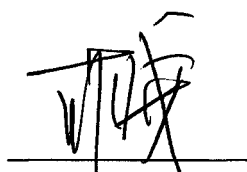
### 一、发行人全体董事、监事及高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

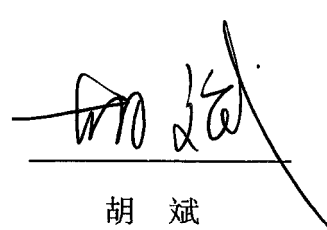
全体董事签名：



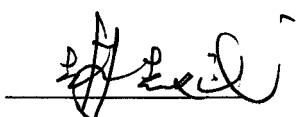
赵马克



胡 戎



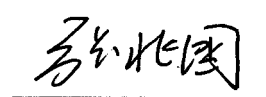
胡 斌



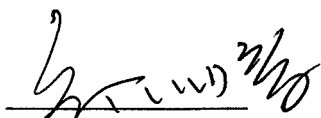
胡志斌



王芹生

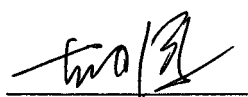


张兆国

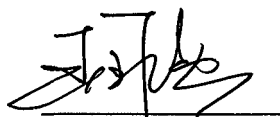


邹明春

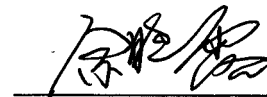
全体监事签名：



胡 涛

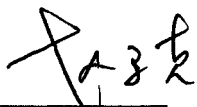


王国强



余晓露

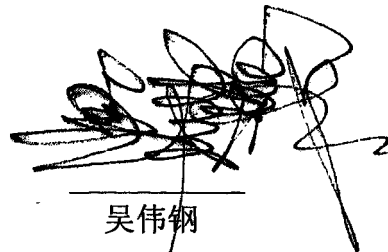
全体高级管理人员签名：



赵马克



胡 捷



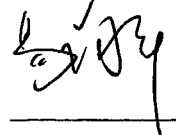
吴伟钢



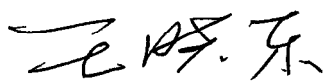
戴大盛



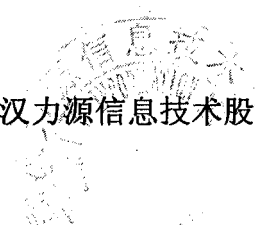
骆敏健



易国平



王晓东



武汉力源信息技术股份有限公司

2010年12月23日



## 二、保荐机构(主承销商)声明

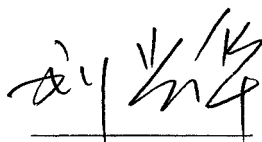
本公司已对招股说明书进行了核查,确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人:

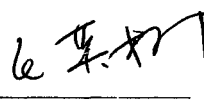


王 平

保荐代表人:

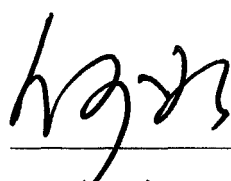


刘兴华



王英娜

法定代表人:



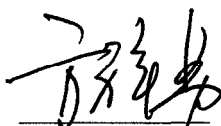
何 如

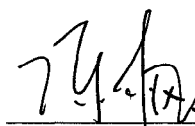


### 三、发行人律师声明

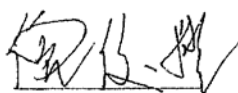
本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：

  
方祥勇

  
陈树

律师事务所负责人：

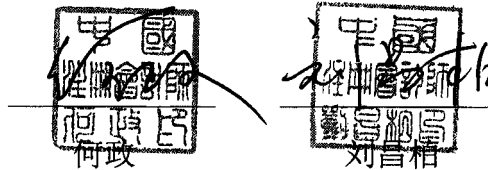
  
倪俊骥



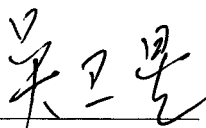
### 四、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：



会计师事务所负责人：

  
 吴卫星



2010年12月23日

### 五、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师：

中国注册  
资产评估师  
王建春

王建春

中国注册  
资产评估师  
沈发兵  
45000218

沈发兵

资产评估机构负责人：

周国章

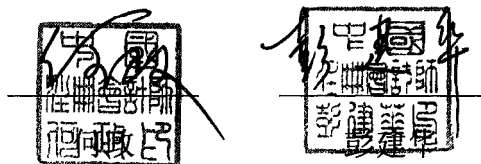
周国章



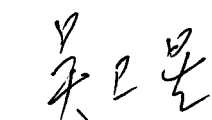
## 六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：



验资机构负责人：



吴卫星



## 第十五节 附件

- (一)发行保荐书(附：发行人成长性专项意见)及发行保荐工作报告；
- (二)发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- (三)发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- (四)财务报表及审计报告；
- (五)内部控制鉴证报告；
- (六)经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- (七)法律意见书及律师工作报告；
- (八)公司章程(草案)；
- (九)中国证监会核准本次发行的文件；
- (十)其他与本次发行有关的重要文件。

投资者可在发行期间每周一至周五上午 9:00~11:00, 下午 13:00~15:00, 于下列地点查询上述备查文件:

### 1、发行人：武汉力源信息技术股份有限公司

联系地址：武汉市洪山区珞瑜路 424 号洪山创业大厦

邮政编码：430079

联系人：王晓东、廖莉华

电 话：027-87526790                      传 真：027-87526551

### 2、保荐机构(主承销商)：国信证券股份有限公司

联系地址：上海浦东民生路 1199 弄证大五道口广场 1 号楼 15 层

邮政编码：200135

联系人：刘兴华、王英娜、王平、王亮亮、杨济云

电 话：021-60933181                      传 真：021-60933172