

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

北京无线天利移动信息技术股份有限公司

Beijing Tianli Mobile Service Integration, INC.

(北京市西城区月坛北街2号月坛大厦B座701室)



首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

(申报稿)

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

保荐人（主承销商）



国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

(上海市浦东新区商城路618号)

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	2,000 万股
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	8,000 万股
<p>本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺</p> <p>公司控股股东、实际控制人钱永耀先生承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。同时，在上述期间内，不转让或委托他人管理其所持有的公司股东天津智汇的出资。</p> <p>公司股东钱永美女士承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。同时，在上述期间内，不转让或委托他人管理其所持有的公司股东鑫源投资的股权。</p> <p>公司股东鑫源投资、天津智汇承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>公司股东邝青先生、孙巍女士承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>除前述股份锁定承诺之外，公司董事、监事及高级管理人员在任职期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份。另外，钱永美女士在钱永耀先生担任公司董事、监事及高级管理人员期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，在钱永耀先生离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份；间接持有公司股份的袁征先生在谢清女士担任公司董事、监事及高级管理人员期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，在谢清女士离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份；间接持有公司股份的缪彤珠女士在刘及欧女士担任公司董事、监事及高级管理人员期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，在刘及欧女士离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份。</p>	
保荐机构（主承销商）	国泰君安证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2012 年 6 月 18 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

本公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本招股说明书“风险因素”章节的全部内容，并特别关注以下重要事项及风险。

一、股份锁定的承诺

公司控股股东、实际控制人钱永耀先生承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。同时，在上述期间内，也不转让或委托他人管理其所持有的公司股东天津智汇的出资。

公司股东钱永美女士承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。同时，在上述期间内，也不转让或委托他人管理其所持有的公司股东鑫源投资的股权。

公司股东鑫源投资、天津智汇承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东邝青先生、孙巍女士承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。

除前述股份锁定承诺之外，公司董事、监事及高级管理人员在任职期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份。另外，钱永美女士在钱永耀先生担任公司董事、监事及高级管理人员期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，在钱永耀先生离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份；间接持有公司股份的袁征先生在谢清女士担任公司董事、监事及高级管理人员期间，每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份

份总数的百分之二十五,在谢清女士离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份;间接持有公司股份的缪彤珠女士在刘及欧女士担任公司董事、监事及高级管理人员期间,每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五,在刘及欧女士离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份。

二、滚存利润分配方案

公司于2011年8月5日召开2011年第二次临时股东大会,审议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股股票完成前公司滚存利润处置的议案》,公司本次发行完成后,本次发行前滚存的未分配利润由发行后新老股东依其所持股份比例共同享有。

三、本次发行后的股利分配政策

本公司拟于首次公开发行股票并在创业板上市后施行的《公司章程》(上市修正草案)已经公司于2011年8月5日召开的2011年第二次临时股东大会审议通过,并经公司于2012年2月29日召开的2011年度股东大会审议通过《关于修改<公司章程>(上市修正草案)的议案》后予以修订。修订后的《公司章程》(上市修正草案)对公司股利分配政策规定如下:

1、利润分配原则

公司实行持续、稳定的利润分配政策,公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展,在考虑公司盈利情况和发展战略实际需要的前提下,建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证应当充分考虑独立董事、外部监事(不在公司担任职务的监事)和公众投资者的意见。

2、利润分配形式

公司可以采取现金、股票或者二者相结合的方式分配利润,利润分配不得超过累计可分配利润的范围,不得损害公司持续经营能力。公司当年经审计的净利润为正数且符合《公司法》规定的分红条件情况下,公司应每年至少进行一次利

利润分配。公司董事会可以根据公司的盈利及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。

3、利润分配条件及分配比例

在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可供分配利润的百分之二十。

上述“重大投资计划或重大现金支出”指下列情况之一：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%且超过 3,000 万元；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

上述重大投资计划或重大现金支出，应当由董事会审议后，按照公司章程及相关制度规定报股东大会批准。

公司累计未分配利润超过公司股本总数 120%时，公司可以采取以股票的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应充分考虑以股票方式分配利润后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保分配方案符合全体股东的整体利益。

4、利润分配应履行的审议程序

公司利润分配方案由公司董事会提出，公司董事会在利润分配方案论证过程中，需与独立董事充分讨论，在考虑对全体股东持续、稳定、科学的回报基础上，形成利润分配方案；公司董事会通过利润分配方案，需经全体董事过半数表决通过并经 1/2 以上独立董事表决通过，独立董事应当对利润分配方案发表独立意见。公司监事会应当对公司利润分配方案进行审议，并经半数以上监事表决通过，若公司有外部监事，则外部监事应当对审议的利润分配方案发表意见。董事会及监事会通过利润分配方案后，利润分配方案需提交公司股东大会审议，并由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。

5、利润分配政策的调整

公司的利润分配政策不得随意改变。如现行政策与公司生产经营情况、投资规划和长期发展的需要确实发生冲突的，可以调整利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。调整利润分配政策的相关议案需分别经监事会和 1/2 以上独立董事同意后提交董事会、股东大会批准，提交股东大会的相关提案中应详细说明修改利润分配政策的原因。

除上述规定外，公司制定了《分红回报规划（2012-2014）》并经公司 2011 年度股东大会审议通过，对本次发行上市后三年内的股利分配作了进一步安排。

关于公司股利分配政策及未来分红回报规划的具体内容，详见本招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”相关内容。

四、本公司提请投资者关注“风险因素”中的下列风险

（一）结算客户集中风险

公司主营业务为提供面向行业集团客户的移动信息应用整体解决方案以及面向个人用户的移动信息服务，需要借助于中国移动、中国联通、中国电信三大电信运营商所专有的移动通信网络资源。基于国内移动信息服务行业一般的运营结算模式，目前较大比例的业务收入仍需要通过电信运营商进行结算，导致报告期内结算客户集中度较高。但若不考虑财务结算关系，从公司实际服务的客户对象进行分析，公司服务的客户主要为各行业的集团客户且分布广泛，2011 年度公司服务的集团客户总数达 186 家，广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等诸多行业领域，具有较高的分散程度。2009 年度、2010 年度及 2011 年度，公司结算客户中中国移动及其下属公司占比较高，所对应的业务收入分别为 8,582.92 万元、10,465.64 万元及 12,158.94 万元（公司与中国移动及其下属公司分别独立签订协议并核算，上述结算金额已进行合并计算），占当期公司营业收入比例分别为 92.96%、92.90%及 83.74%。若未来公司主要结算客户发生重大不利变化，或者主要结算客户未来不再与公司续签新的合作合同，或在合作过程中降低与公司的合同结算价格，都将对公司经营造成较大影响。

报告期内，公司由单一与中国移动开展合作逐步过渡到目前的“全运营商合

作”模式。基于公司行业经验的不断积累、技术手段的不断创新、与服务客户之间的黏性不断增强，公司与电信运营商之间建立了稳定、互利、相互依赖的合作伙伴关系，对于电信运营商而言，更换合作方将产生较高的成本。但若公司后续技术创新能力、服务质量下降，可能会对公司与电信运营商之间的稳定合作关系产生影响。

(二) 服务客户行业周期波动风险

公司在行业移动信息服务业务发展的初期，主要通过 MAS 业务服务于移动信息化需求较为成熟的金融行业集团客户，并通过在金融行业持续的经验积累与营销推广，实现了公司行业移动信息服务业务在证券、保险、基金等领域的优质客户中较为全面的普及。

随着对其他行业集团客户移动信息服务需求的逐步挖掘，公司已拥有包括大唐电信、上海通用、万达院线、圆通速递、银联数据、安吉星在内的众多优质集团客户，覆盖交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等诸多行业领域。但截至目前，公司的金融行业集团客户无论在客户数量还是业务收入方面仍占有较大比重。由于金融行业受宏观经济周期性变动的较大影响，一旦宏观经济下滑，金融行业集团客户因收入下降可能加强成本控制，进而对公司业务构成影响。因此，公司行业移动信息服务业务存在一定的服务客户行业周期波动风险。

(三) 技术革新风险

移动信息服务行业的发展与信息技术和通信技术的进步紧密相关。近年来，随着信息技术和通信技术的迅速发展，移动信息服务行业呈现出技术更新速度快、产品生命周期短的特点。公司开展移动信息服务业务以来，一直高度关注技术发展的最新趋势，并依据移动信息服务市场变化，适时将最新技术成果运用于业务实践中以满足客户需求。

3G 技术的商业应用对移动信息服务行业的技术创新和产品换代提出了更高的要求，移动互联网的高速发展也对移动信息服务提供商提出了新的挑战。若公司不能根据相关技术的发展状况对公司的业务与产品进行持续的更新与升级，将对公司的市场竞争能力带来不利影响。

(四) 公司手机证券业务收入下降的风险

受中国移动对手机证券业务进行内部调整以及市场需求变化等因素影响,公司手机证券业务自 2010 年起出现下滑,2010 年度及 2011 年度,公司手机证券业务收入分别为 2,548.80 万元及 1,596.51 万元,公司手机证券业务存在收入下降的风险。

中国移动目前拥有国内最多的手机用户群体,随着其对手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位,将为手机证券业务未来发展提供良好的机遇。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一,在手机证券业务被纳入首批中国移动数据及信息业务产品提升团队管理的重点产品之后,公司该项业务将迎来新的发展机遇。同时,在外部有利因素的推动下,公司拟对现有手机证券业务平台进行全面升级和改造,推出手机证券客户端产品,并通过拓展服务内容、丰富服务形式、加大营销推广力度等方式提升公司手机证券业务的核心竞争力,增强该业务的持续盈利能力。

(五) 税收优惠政策变化风险

公司于 2010 年 12 月 24 日被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局认定为高新技术企业(证书编号:GR201011000605),有效期为三年。根据北京市西城区国家税务局第一税务所于 2011 年 5 月 26 日出具的《企业所得税减免备案登记书》(西国税备字[2011]第 40200 号),公司于 2010 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日期间按 15%的税率征收企业所得税。2010 年度、2011 年度,公司所得税优惠占归属于母公司所有者净利润的比例分别为 10.48%、11.90%。

如果上述税收优惠政策发生变化,或者公司未来不再符合享受税收优惠政策所需的条件,公司的税负将会增加,或产生已享受的税收优惠被追缴的风险,从而对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

目 录

第一节 释义	14
第二节 概览	19
一、发行人概况	19
二、公司控股股东及实际控制人简介	21
三、发行人的核心竞争优势	21
四、主要财务数据	24
五、本次发行情况	25
六、募集资金投资项目	26
第三节 本次发行概况	27
一、发行人的基本情况	27
二、信息披露及投资者关系管理机构及人员	27
三、本次发行的基本情况	27
四、本次发行股票的有关当事人	29
五、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益投资	31
六、发行上市重要日期	31
第四节 风险因素	32
一、结算客户集中风险	32
二、服务客户行业周期波动风险	33
三、技术革新风险	33
四、市场竞争风险	33
五、公司手机证券业务收入下降的风险	34
六、管理风险	34
七、税收优惠政策变化风险	35

八、募集资金投资项目市场风险	35
九、募投项目新增折旧及摊销导致公司利润下滑的风险	36
十、净资产收益率下降的风险	36
十一、控股股东控制的风险	36
十二、人力资源风险	36
第五节 发行人基本情况	38
一、发行人改制设立情况	38
二、发行人的资产重组情况	41
三、发行人股权结构及组织结构	43
四、发行人持股 5% 以上的主要股东及实际控制人的基本情况	47
五、公司股本情况	51
六、工会持股、职工持股会持股、信托持股等情况	54
七、员工及其社会保障情况	54
八、实际控制人、持有 5% 以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况	58
第六节 业务与技术	60
一、发行人主营业务情况	60
二、发行人所处行业基本情况	63
三、发行人面临的主要竞争情况	89
四、发行人主营业务具体情况	102
五、发行人主要资产情况	142
六、业务经营许可	144
七、发行人高新技术企业认证情况	145
八、发行人技术情况	145
第七节 同业竞争与关联交易	153
一、同业竞争	153

二、关联方及关联关系	156
三、关联交易情况	158
四、规范关联交易的制度安排	161
五、关联交易履行的程序及独立董事意见	164
六、规范和减少关联交易的措施	165
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	166
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介	166
二、董事、监事、高级管理人员、核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份情况	171
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况	173
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的报酬情况	174
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况	174
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的配偶关系及近亲关系	175
七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议	175
八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的重要承诺	175
九、董事、监事及高级管理人员任职资格的合规情况	176
十、公司董事、监事、高级管理人员近两年变动情况	176
第九节 公司治理	178
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度的建立健全及运行情况	178
二、发行人违法违规情况	189
三、发行人资金占用和对外担保情况	189
四、发行人内部控制制度情况	190
五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排及报告期内执行情况	191
六、发行人投资者权益保护情况	193
第十节 财务会计信息与管理层分析	196

一、财务报表	197
二、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况	210
三、会计师事务所的审计意见	210
四、主要会计政策和会计估计	211
五、主要税收情况	232
六、分部信息	233
七、非经常性损益明细表	233
八、公司主要财务指标	234
九、历次资产评估情况	235
十、历次验资情况	236
十一、财务状况分析	238
十二、盈利能力分析	252
十三、现金流量分析	279
十四、或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项	282
十五、股利分配及发行前滚存利润安排	282
第十一节 募集资金运用	289
一、募集资金运用基本情况	289
二、募集资金投资项目具体情况	296
三、募集资金投资固定资产和无形资产的必要性	324
四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响	327
第十二节 未来发展与规划	329
一、发行当年及未来三年发展规划和发展目标	329
二、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用	332
三、公司拟定发展计划所依据的假设条件	333
四、实施上述计划面临的主要困难和拟采取的措施	334
五、业务发展规划和目标与现有业务的关系	335

六、实施上述规划和目标的声明	335
第十三节 其他重要事项	336
一、信息披露和投资者关系管理	336
二、重要合同	336
三、对外担保	339
四、诉讼或仲裁	339
第十四节 有关声明	340
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	340
二、保荐机构（主承销商）的声明	342
三、发行人律师声明	343
四、会计师事务所声明	344
五、资产评估机构声明	345
六、验资机构声明	346
第十五节 附件	347
一、备查文件内容	347
二、查阅地点和时间	347

第一节 释义

除非本招股说明书中另有说明，下列词语之特定含义如下：

一、普通术语		
1	无线天利、发行人、公司、本公司	指 北京无线天利移动信息技术股份有限公司
2	天利有限	指 北京无线天利移动信息技术有限公司，系公司前身
3	鑫源投资	指 江阴鑫源投资有限公司
4	天津智汇	指 天津智汇投资合伙企业（有限合伙）
5	天彩投资	指 上海天彩投资管理有限公司
6	天彩经纪	指 上海天彩保险经纪有限公司
7	众宇信息	指 湖南众宇信息科技有限公司
8	上海报春	指 上海报春通信科技有限公司
9	上海杭信	指 上海杭信投资管理有限公司
10	中国移动	指 中国移动通信有限公司
11	中国联通	指 中国联合网络通信集团有限公司
12	中国电信	指 中国电信集团公司
13	Vodafone	指 沃达丰，是一家跨国电信运营商，世界最大的移动通信网络公司之一
14	Verizon Wireless	指 威瑞森无线，美国最大的电信运营商和移动数据供应商之一
15	AT&T	指 美国电话电报公司，美国最大的电信运营商之一
16	NTT DoCoMo	指 日本电话电报公司，日本最大的电信运营商
17	国际电联	指 International Telecom Union，国际电信联盟，是主管信息通信技术事务的联合国机构
18	易观国际	指 是一家专注于中国互联网和互联网化市场的信息产品、服务及解决方案提供商

19	艾瑞咨询	指	iResearch，艾瑞咨询集团，是一家专注于网络媒体、电子商务、网络游戏、无线增值等新经济领域，研究和了解消费者行为，并为网络行业及传统行业客户提供数据产品服务 and 研究咨询服务的专业机构
20	《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
21	《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
22	《公司章程》	指	公司现行的公司章程
23	国务院	指	中华人民共和国国务院
24	国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
25	工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
26	中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
27	深交所	指	深圳证券交易所
28	保荐机构、保荐人、主承销商、国泰君安	指	国泰君安证券股份有限公司
29	发行人律师、通力律师	指	通力律师事务所
30	发行人会计师、大华会计师	指	大华会计师事务所有限公司，原名为立信大华会计师事务所有限公司
31	资产评估机构、卓信大华	指	北京卓信大华资产评估有限公司
32	本次发行	指	公司本次公开发行 2,000 万股人民币普通股的行为
33	报告期、最近三年	指	2009 年、2010 年和 2011 年
34	元	指	人民币元
二、行业术语			
35	IT	指	Information Technology，即信息技术，包含现代计算机、网络、通讯等信息领域的技术
36	ICT	指	Information and Communication Technology，是通信技术和信息技术相融合而形成的新的技术领域
37	3G	指	第三代移动通信技术

38	智能手机	指	具有独立的操作系统，可以由用户自行安装软件、游戏等第三方服务商提供的程序，通过此类程序来不断对手机的功能进行扩充并可以通过移动通信网络实现无线网络接入的手机的总称
39	电信运营商	指	提供固话语音、移动通信和互联网接入的通信服务公司，目前国内电信运营商主要包括中国移动、中国联通和中国电信
40	SI	指	Service Integrater ，即业务集成商，是由电信运营商认证、帮助电信运营商面向集团客户提供产品和服务的合作伙伴，业务集成商在此过程中负责营销、产品开发与集成、售后服务的全部或部分环节
41	SP	指	Service Provider ，即服务提供商
42	CP	指	Content Provider ，即内容提供商
43	中国移动客户信息化产品全国甲级代理	指	符合中国移动代理商条件认可的企事业单位，通过中国移动审核及授权，在全国范围内代理中国移动基于短信、彩信、WAP、USSD、LBS 等移动信息化产品，面向集团客户进行移动信息化解决方案的销售、产品开发、推广和相关服务
44	业务运营支撑单位	指	由电信运营商认可的、帮助电信运营商提供日常业务运营服务的合作伙伴，运营支撑单位的主要工作包括提供日常运营支撑、客户服务支撑、统计分析支撑、业务优化支撑等
45	集团客户	指	Enterprise Client ，具有较高移动信息应用需求的企事业单位及政府机关
46	BOSS	指	Business & Operation Support System ，即业务运营支撑系统，是由中国移动联合多家咨询公司为传统电信企业计费系统命名的专门名称，系由电信部门计费系统发展而来，包括计费及结算系统、营业及账务系统、客户服务系统以及决策支持系统
47	移动代理服务器、MAS	指	Mobile Agent Server ，指为满足移动信息应用程度高的集团客户通过移动终端实现移动办公、生产控制、营销服务等信息化需求，在集团客户内网部署的与集团客户 ERP 、 CRM 、 OA 等应用系统进行应用耦合的网关

48	移动信息化	指	基于手机、专用终端、客户端等多种类型的移动终端，通过短信、彩信、GPRS 等多种无线接入方式，从而满足集团客户自身的移动办公和生产控制，及其用户的实时信息服务等信息化需求
49	移动信息应用解决方案	指	通过短信、彩信、WAP、LBS 等移动通信手段为集团客户日常生产、销售、流通、服务、管理等环节提供的移动信息服务
50	业务运营支撑平台	指	为实现对业务的统计分析、客户服务、业务预审核、日常维护等支撑工作而建设的 IT 支撑系统，该系统与电信运营商的计费系统、行业应用网关等网元链接，提供运营支撑功能
51	ICT 综合服务平台	指	公司对现有核心技术与业务流程进行整合后研发出的移动信息应用综合服务平台，体现了“标准化服务”和“集中管理”的整体解决方案服务理念
52	业务集成	指	业务集成商所提供的包括获取客户需求、实现产品和解决方案的提供与部署以及集团客户售后服务、运营维护等工作在内的各项服务总称
53	定制开发	指	根据客户个性化需求、结合客户具体情况为客户提供相应的设计、开发等服务
54	耦合	指	两个或两个以上的电路元件或电网络的输入与输出之间存在紧密配合与相互影响，并通过相互作用从一侧向另一侧传输能量的现象
55	网关	指	将两个使用不同协议的网络段连接在一起的设备，作用是对两个网络段中使用不同传输协议的数据进行互相的翻译转换
56	网元	指	网络中的设备，是构成网络所必需的基本元素，如交换机、传输设备、用户线、光缆、电缆、电源等
57	客户关系管理、CRM	指	Customer Relationship Management，按照客户细分情况有效的组织企业资源，培养以客户为中心的经营行为以及实施以客户为中心的业务流程，并以此为手段来提高企业的获利能力、收入以及客户满意度
58	IDC	指	Internet Data Center，即互联网数据中心，是对入驻企业、商户或网站服务器群托管的场所
59	短信	指	Short Message Service，简称 SMS，是用户通过手机或其他电信终端直接发送或接收的文字或数字信息

60	彩信	指	Multimedia Messaging Service, 简称 MMS, 其最大的特色就是支持多媒体功能, 能够传递功能全面的内容和信息, 这些信息包括文字、图像、声音、数据等各种多媒体格式的信息
61	彩铃	指	Coloring Ring Back Tone, 是一项由被叫客户为呼叫自己移动电话的其他主叫客户设定特殊音效（音乐、歌曲、故事情节、人物对话）的回铃音的业务
62	WAP	指	Wireless Application Protocol, 即无线应用协议, 是一个全球性的网络通信协议, 其目标是将 Internet 的丰富信息及先进的业务引入到移动电话等无线终端中
63	GPRS	指	General Packet Radio Service, 即通用分组无线业务, 是在现有 GSM 网络上开通的一种新型的分组数据传输技术
64	IVR	指	Interactive Voice Response, 即交互式语音应答技术
65	LBS	指	Location Bussiness Service, 是通过电信运营商的无线通讯网络或外部定位方式（如 GPS）获取移动终端用户的位置信息, 在 GIS（Geographic Information System）平台的支持下, 为用户提供相应服务的一种增值业务
66	移动商务	指	通过移动通信网络进行数据传输并且利用移动终端开展各种商业经营活动的一种新型电子商务模式
67	IM	指	Instant Messaging, 即即时通信, 指可以在线实时交流的工具

本招股说明书中若出现表格内合计数与实际所列数值总和不符的情况, 均为四舍五入所致。

第二节 概览

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

一、发行人概况

(一) 发行人基本情况

公司名称：北京无线天利移动信息技术股份有限公司

英文名称：Beijing Tianli Mobile Service Integration, INC.

注册资本：6,000 万元

法定代表人：钱永耀

成立日期：2011 年 3 月 23 日

注册地址：北京市西城区月坛北街 2 号月坛大厦 B 座 701 室

经营范围：因特网信息服务业务（除新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械以外的内容）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）。一般经营项目：技术开发、咨询、服务、转让；计算机技术培训；销售计算机软件及辅助设备；维修计算机。

(二) 发行人简介

本公司前身北京无线天利移动信息技术有限公司成立于 2006 年 1 月 18 日。2011 年 3 月 20 日，天利有限全体股东作为发起人共同签署了《关于设立北京无线天利移动信息技术股份有限公司之发起人协议》，以天利有限截至 2011 年 2 月 28 日经审计的净资产 98,142,815.61 元折合为股份有限公司的股本总额 54,000,000 元，其余 44,142,815.61 元计入资本公积，以整体变更方式发起设立股份有限公司。2011 年 3 月 23 日，公司取得了北京市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号为 110102009279884。

（三）主营业务

公司自成立以来一直专注于移动信息服务领域，是国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商，与电信运营商合作提供行业移动信息服务和个人移动信息服务。本公司是中国移动指定的业务运营支撑单位、集团业务集成商（SI）和集团信息化产品全国甲级代理，同时也是中国联通、中国电信的长期合作伙伴。

公司提供的行业移动信息服务主要是为国内大中型集团客户提供移动信息应用整体解决方案。公司根据集团客户移动信息化和客户服务等方面的需求提供整体解决方案，涵盖定制开发、业务集成、运营支撑和客户关系管理等服务，最终协助集团客户向其终端客户提供以短信、彩信应用为主的移动信息服务。目前公司服务的集团客户广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域。公司目前提供的行业移动信息服务主要包括 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务。

公司提供的个人移动信息服务主要是移动金融信息服务，即将金融信息服务延伸到移动终端，针对个人用户需求，依托电信运营商网络通过短信、彩信、WAP 等方式为用户提供及时准确的证券市场数据、财经信息等移动信息服务。公司目前提供的个人移动信息服务主要是手机证券业务。

（四）行业地位

公司作为国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商和行业移动信息服务领域的先行者，凭借突出的技术能力、丰富的行业经验、深入的客户需求和领先的服务理念，已成为国内移动信息服务市场的领先企业之一，具有较高的市场占有率。同时，公司与电信运营商持续稳定、相互依赖的合作伙伴关系体现了电信运营商对于公司服务价值的认可。公司 2011 年度行业短彩信业务量规模超过 65 亿条，服务集团客户总数达 186 家，广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域，涵盖如中国人寿、国信证券、华夏基金、交通银行、大唐电信、上海通用、中信控股、万达院线、上证所信息网络有限公司等各领域的优质集团客户。作为中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一，2011 年度在中国移动 MAS 业务 109 家总部接入的大型集团客户中公司服务的集团客户数量共 54 家，占比达 49.54%；尤其在证券行业移动信息

服务领域中，根据证券业协会的数据，证券行业 2010 年营业收入排名前二十的大型证券公司中有 19 家为公司的客户。

在个人移动信息服务领域，公司凭借领先的运维支撑技术和行业服务经验获得了合作方中国移动的认可。公司目前是中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，形成了长期稳定的合作伙伴关系，具有较高的市场地位。

二、公司控股股东及实际控制人简介

截至本招股说明书签署日，钱永耀先生直接持有本公司 3,207.06 万股股份，通过天津智汇间接持有本公司 55.08 万股股份，直接及间接持有的股份占本公司总股本的 54.37%，是本公司控股股东、实际控制人。

钱永耀先生，1965 年生，中国国籍，无境外居留权，硕士。本公司创始人，2006 年 1 月至 2011 年 3 月任天利有限执行董事。现任公司董事长。

三、发行人的核心竞争优势

（一）行业先发优势

随着移动信息服务的不断深化和发展，提供移动信息服务的过程中需要在深入了解客户行业属性的基础上满足客户的个性化需求，要求移动信息服务提供商具有深刻的行业理解和丰富的服务经验。公司作为最早涉足国内移动信息服务领域的企业之一，在近 5 年的业务实践与拓展中积累了丰富的行业经验，服务客户涉及金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等移动信息应用的重要领域，形成了一批稳定的优质客户资源并奠定了较高的行业地位，构成了公司突出的行业先发优势。行业先发优势不仅是公司的核心竞争优势，也形成了对移动信息服务行业新进入者较高的进入门槛，从而进一步保障了公司业务稳定性。

（二）客户资源优势

公司作为国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商，在业务发展过程中积累了一批以金融行业大型集团客户为主的优质客户群体。2011 年度，公司

MAS 业务服务客户包括 23 家证券公司、16 家保险公司、14 家基金公司和国务院国有资产监督管理委员会监事会工作技术研究中心；ICT 综合服务平台业务已拥有上证所信息网络有限公司、交通银行、广发银行、汇添富基金、银联数据、大唐电信、上海通用、万达院线、安吉星、圆通速递等知名客户。公司在为优质集团客户提供服务的过程中不断提高和改进自身的技术水平和服务质量，同时还根据客户的需求提供个性化的定制服务，这不仅为公司树立了良好的市场品牌，而且极大地加强了客户黏性。

优质的客户资源、较高的客户黏性和良好、双赢的合作关系构成了公司的核心竞争优势之一，不仅为公司进一步拓展新的市场空间、保持未来持续稳定的增长奠定了良好的基础，也使公司在移动信息服务价值链中具有较高的独立性。在业务合作的过程中，一方面电信运营商依赖公司进行合作业务的营销和推广工作，进而不断地提升业务规模；另一方面公司优质的客户资源、丰富的客户服务经验和深刻的行业理解也全面提升了合作业务的价值，在提高合作业务服务品质的同时拓展了应用领域。因此，公司全面参与了移动信息服务业务从营销推广到业务实施的整个流程，与电信运营商共同进行合作业务的推广和不断完善，公司在移动信息服务价值链中的价值与独立性构成了业务稳定性的核心基础。

（三）技术与服务优势

公司拥有专业的技术实施团队和强大的研发团队，特别是能够持续地在与电信运营商及集团客户的深入合作过程中发现新的客户需求、把握行业趋势，通过公司有效的创新机制，实现技术与服务的不断升级和创新。公司在 MAS 业务中形成了一套以主动响应客户需求为特点的“管家式”服务模式，构建了以“5 个核心指标、15 类控制点”为特征的完整运营体系，还在整合现有核心技术的基础上自主研发出 ICT 综合服务平台，体现了“标准化服务”和“集中式管理”的整体解决方案服务理念。目前公司平台短信业务总发送能力达 2,000 条/秒，行业短信业务发送成功率达 91%，处于行业领先水平。公司坚持自主研发的路线，在现有 21 项核心技术的基础上，结合业务实践经验，形成了由自动重发过滤、通道监控及预警、可配置多级审核、敏感词过滤、发送优先级、多级黑名单机制、透明实时接口协议、无限级组织架构管理等技术组成的行业领先的技术与服务体

系。公司还拥有突出的平台开发能力，积累了丰富的定制化移动信息服务平台开发经验；同时，ICT 综合服务平台是公司平台开发能力的集中体现。

（四）与电信运营商紧密的合作关系

移动信息服务需要移动信息服务提供商和电信运营商开展紧密的合作，而电信运营商为移动信息服务提供了通道资源，在价值链中居于重要地位。公司以优质的技术、全面周到的服务以及在定制平台开发等方面的创新能力得到了电信运营商的充分认可，通过不断深入的业务合作与电信运营商形成稳定、互利、紧密、相互依赖的合作伙伴关系。目前，公司是中国移动指定的业务运营支撑单位、集团业务集成商（SI）和集团信息化产品全国甲级代理，同时也是中国联通、中国电信的长期合作伙伴。

（五）自主创新能力

作为国内移动信息服务领域的先行者和领先企业，公司时刻保持对行业动态的关注，积极敏锐地把握最新的业务机遇并不断在现有业务基础上进行业务创新。以对移动信息服务行业的深入理解为基础，以准确把握并迅速响应集团客户需求为核心，公司通过移动信息应用整体解决方案和 ICT 综合服务平台产品实现了移动信息服务领域服务模式的创新。同时，公司的自主创新能力也得到了电信运营商、集团客户的充分认可。

（六）业务品牌服务优势

公司 MAS 业务服务客户主要为证券公司、保险公司和基金公司等大型金融集团客户，这些集团客户通过 MAS 系统向其终端客户所发送的短信和彩信，均是以“955XX”、“106579XXXX”等集团客户专属服务代码发出的，比如，招商证券的专属服务代码为“95565”，国信证券的专属服务代码为“95536”，中国人寿的专属服务代码为“95519”，华夏基金的专属服务代码为“1065798186”。集团客户通过专属服务代码向其终端客户发送短信，享有突出的品牌服务优势。

（七）人才优势

公司在多年的移动信息服务业务实践中形成了稳定的核心运营团队和优秀

的研发团队，人才优势明显。公司自成立以来，核心技术团队保持稳定且均具有丰富的行业积累、运营服务经验和技術能力，对移动信息服务的发展趋势具有深刻的理解。公司长期以来一直坚持以优秀的企业文化、人性化的管理方式吸引并留住人才，公司技术研发团队逐步壮大。截至 2011 年 12 月 31 日，公司拥有技术研发人员 120 人，占员工总数的 49.38%。

四、主要财务数据

公司报告期内的资产状况和经营业绩如下：

(一) 简要合并资产负债表数据

单位：元

项 目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
资产总计	180,279,681.74	106,078,596.26	70,450,726.49
负债合计	23,585,556.55	12,933,539.54	12,137,296.46
归属于母公司所有者 权益合计	156,694,125.19	92,126,924.65	57,831,888.42
少数股东权益	-	1,018,132.07	481,541.61
股东权益合计	156,694,125.19	93,145,056.72	58,313,430.03

(二) 简要合并利润表数据

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业收入	145,200,049.22	112,650,170.03	92,331,911.93
营业利润	63,213,851.96	41,083,238.32	35,057,096.40
利润总额	63,255,802.75	41,083,288.32	35,016,969.71
净利润	53,652,272.25	34,331,626.69	25,543,998.86
归属于母公司所有者 的净利润	53,647,200.54	34,295,036.23	25,542,836.80
扣除非经常性损益后 归属于母公司普通股 股东的净利润	52,278,551.40	33,721,484.33	25,294,565.54

(三) 简要合并现金流量表数据

单位：元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生的现金流量净额	36,195,066.03	41,214,513.55	26,149,399.35
投资活动产生的现金流量净额	-9,101,647.65	-2,135,770.56	-600,739.97
筹资活动产生的现金流量净额	9,370,000.00	500,000.00	-
现金及现金等价物净增加额	36,463,418.38	39,578,742.99	25,548,659.38

(四) 主要财务指标

财务指标	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
流动比率(倍)	6.50	7.66	5.35
速动比率(倍)	6.50	1.20	5.10
资产负债率(母公司)	13.08%	12.28%	17.35%
无形资产(土地使用权、采矿权除外)占净资产的比例	0.08%	0.22%	-
归属于发行人股东的每股净资产(元)	2.61	4.61	2.89
财务指标	2011 年度	2010 年度	2009 年度
应收账款周转率(次/年)	20.27	23.79	22.03
每股经营活动产生的净现金流量(元)	0.60	2.06	1.31
每股净现金流量(元)	0.61	1.98	1.28
基本每股收益(元)	0.93	-	-
全面摊薄净资产收益率	34.24%	37.23%	44.17%
加权平均净资产收益率	42.81%	45.74%	56.69%

注：除资产负债率外，上述指标的计算均以本公司合并财务报表的数据为基础。

五、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：2,000 万股，占发行后总股本的 25%；

发行方式：采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式；

发行对象：符合法律法规及监管机构规定条件的询价对象和在深圳证券交易所开户且开通创业板市场交易的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）；

承销方式：由保荐机构（主承销商）以余额包销方式承销。

六、募集资金投资项目

经公司 2011 年第二次临时股东大会审议通过，公司本次公开发行 2,000 万股 A 股股票，占发行后总股本的比例为 25%。实际募集资金扣除发行费用后的净额将主要投向以下四个项目，具体情况如下表：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资金额	运用募集资金	项目备案情况
1	新一代行业移动信息服务平台项目	10,373.17	10,373.17	京西城发改（备） [2011]37 号
2	个人移动金融信息服务平台项目	4,492.83	4,492.83	京西城发改（备） [2011]43 号
3	营销网络体系建设项目	4,656.19	4,656.19	京西城发改（备） [2011]39 号
4	研发中心建设项目	3,833.80	3,833.80	京西城发改（备） [2011]35 号
5	其他与主营业务相关的营运资金	【】	【】	-

如未发生重大不可预测的市场变化，本次公开发行募集资金根据项目的轻重缓急依次按顺序进行投资。若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决。本次募集资金到位前，募集资金投资项目所需资金由公司自筹资金垫付，待募集资金到位后将履行相关程序予以置换。

本次募集资金运用详细情况请参阅“第十一节 募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、发行人的基本情况

中文名称:	北京无线天利移动信息技术股份有限公司
英文名称:	Beijing Tianli Mobile Service Integration, INC.
注册资本:	6,000 万元
法定代表人:	钱永耀
成立日期:	2011 年 3 月 23 日
住 所:	北京市西城区月坛北街 2 号月坛大厦 B 座 701 室
邮政编码:	100045
电话号码:	(010) 68083772
传真号码:	(010) 68085356
互联网址:	www.ihandy.cn
电子信箱:	IRM@ihandy.cn

二、信息披露及投资者关系管理机构及人员

公司证券部负责信息披露和投资者关系管理,相关负责人为董事会秘书谢清、证券事务代表赵景凤,联系电话为(010)68083772。

三、本次发行的基本情况

(一) 股票种类

人民币普通股(A股)。

(二) 每股面值

人民币 1.00 元。

(三) 发行股数及占发行后总股本的比例

本次拟发行 2,000 万股,占发行后总股本的比例为 25%。

（四）定价方式

通过向询价对象初步询价，并由发行人和主承销商根据初步询价情况直接确定发行价格。

（五）每股发行价格

【】元。

（六）发行市盈率

【】倍（发行市盈率=每股发行价格/发行后每股收益，其中发行后每股收益按照发行前一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）。

（七）发行前每股净资产

发行前每股净资产为 2.61 元（以发行前经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）。

（八）发行后每股净资产

发行后每股净资产为【】元（以发行前经审计的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）。

（九）发行市净率

【】倍（以每股发行价格除以发行后每股净资产计算）。

（十）发行方式

采用网下向询价对象询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式。

（十一）发行对象

符合法律法规及监管机构规定条件的询价对象和在深圳证券交易所开户且

开通创业板市场交易的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

（十二）承销方式

由保荐机构（主承销商）以余额包销方式承销。

（十三）本次募集资金情况

本次募集资金总额为【】万元，募集资金净额为【】万元。

（十四）发行费用概算

项 目	金 额
发行费用合计	【】
其中：承销和保荐费用	【】
审计费用	【】
律师费用	【】
其他费用	【】

四、本次发行股票的有关当事人

（一）保荐人（主承销商）：国泰君安证券股份有限公司

法定代表人：万建华

住所：上海市浦东新区商城路 618 号

电话：（021）38676666

传真：（021）38670250

保荐代表人：水耀东、孙小中

项目协办人：李强

项目组成员：张征宇、谢晶欣、张信

（二）发行人律师：通力律师事务所

负责人：韩炯

住所：上海市银城中路 68 号时代金融中心 19 层

电话：（021）31358666

传真：（021）31358600

经办律师：陈巍、高云

（三）审计机构：大华会计师事务所有限公司

法定代表人：梁春

住所：北京市海淀区西四环中路 16 号院 7 号楼 12 层

电话：（010）58350127

传真：（010）58350006

经办会计师：弓新平、李洪仪

（四）资产评估机构：北京卓信大华资产评估有限公司

法定代表人：林梅

住所：北京市海淀区西四环中路 16 号院 7 号楼 12 层

电话：（010）58350462

传真：（010）58350099

经办评估师：赵留辉、杜天良

（五）主承销商收款银行：【】

负责人：【】

办公地址：【】

电话：【】

传真：【】

联系人：【】

(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

住所：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电话：（0755）25938000

传真：（0755）25988122

(七) 申请上市证券交易所：深圳证券交易所

住所：深圳市深南东路 5045 号

电话：（0755）82083333

传真：（0755）82083164

五、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益投资

发行人与本次发行的中介机构之间不存在直接或间接的股权关系和其他权益关系，各中介机构负责人、高级管理人员及经办人员未持有发行人股份，与发行人也不存在其他权益关系。

六、发行上市重要日期

发行安排	日期
发行公告刊登日期	【】年【】月【】日
询价推介日期	【】年【】月【】日-【】年【】月【】日
定价公告刊登日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
预计股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑以下各项风险因素。以下各风险因素依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、结算客户集中风险

公司主营业务为提供面向行业集团客户的移动信息应用整体解决方案以及面向个人用户的移动信息服务，需要借助于中国移动、中国联通、中国电信三大电信运营商所专有的移动通信网络资源。基于国内移动信息服务行业一般的运营结算模式，目前较大比例的业务收入仍需要通过电信运营商进行结算，导致报告期内结算客户集中度较高。若不考虑财务结算关系，从公司实际服务的客户对象进行分析，公司服务的客户主要为各行业的集团客户且分布广泛，2011 年度公司服务的集团客户总数达 186 家，广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等诸多行业领域，具有较高的分散程度。2009 年度、2010 年度及 2011 年度，公司结算客户中中国移动及其下属公司占比较高，所对应的业务收入分别为 8,582.92 万元、10,465.64 万元及 12,158.94 万元（公司与中国移动及其下属公司分别独立签订协议并核算，上述结算金额已进行合并计算），占当期公司营业收入比例分别为 92.96%、92.90%及 83.74%。若未来公司主要结算客户发生重大不利变化，或者主要结算客户未来不再与公司续签新的合作合同，或在合作过程中降低与公司的合同结算价格，都将对公司经营造成较大影响。

报告期内，公司由单一与中国移动开展合作逐步过渡到目前的“全运营商合作”模式。基于公司行业经验的不断积累、技术手段的创新、与服务客户之间的黏性不断增强，公司与电信运营商之间建立了稳定、互利、相互依赖的合作伙伴关系，对于电信运营商而言，更换合作方将产生较高的成本。但若公司后续技术创新能力、服务质量下降，可能会对公司与电信运营商之间的稳定合作关系产生影响。

二、服务客户行业周期波动风险

公司在行业移动信息服务业务发展的初期，主要通过 MAS 业务服务于移动信息化需求较为成熟的金融行业集团客户，并通过在金融行业持续的经验积累与营销推广，实现了公司行业移动信息服务业务在证券、保险、基金等领域的优质客户中较为全面的普及。

随着对其他行业集团客户移动信息服务需求的逐步挖掘，公司已拥有包括大唐电信、上海通用、万达院线、圆通速递、银联数据、安吉星在内的众多优质集团客户，覆盖交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等诸多行业领域。但截至目前，公司的金融行业集团客户无论在客户数量还是业务收入方面仍占有较大比重。由于金融行业受宏观经济周期性变动的较大影响，一旦宏观经济下滑，金融行业集团客户因收入下降可能加强成本控制，进而对公司业务构成影响。因此，公司行业移动信息服务业务存在一定的服务客户行业周期波动风险。

三、技术革新风险

移动信息服务行业的发展与信息技术和通信技术的进步紧密相关。近年来，随着信息技术和通信技术的迅速发展，移动信息服务行业呈现出技术更新速度快、产品生命周期短的特点。公司开展移动信息服务业务以来，一直高度关注技术发展的最新趋势，并依据移动信息服务市场变化，适时将最新技术成果运用于业务实践中以满足客户需求。

3G 技术的商业应用对移动信息服务行业的技术创新和产品换代提出了更高的要求，移动互联网的高速发展也对移动信息服务提供商提出了新的挑战。若公司不能根据相关技术的发展状况对公司的业务与产品进行持续的更新与升级，将对公司的市场竞争能力带来不利影响。

四、市场竞争风险

凭借多年运营所积累的服务、技术、品牌等方面的优势，以及与电信运营商之间稳定、互信的合作伙伴关系，公司目前在移动信息服务行业中具有较强的市场竞争力。尤其在行业移动信息服务领域，公司 MAS 业务、ICT 综合服务平台

业务处于行业内高端市场，服务客户均为优质集团客户，具有较高的服务价值。

但随着移动信息服务行业的不断发展，市场的广阔前景将逐渐吸引越来越多的市场参与者，其他服务提供商可能通过并购、整合、提升技术能力等方式在行业移动信息服务领域与公司加剧竞争，其可能针对客户需求的变化，通过技术创新为客户提供更优质的服务，并通过降低费用等方式快速提升其在行业移动信息服务市场的市场份额。若公司未来不能正确判断、把握客户需求变化以及行业的市场动态和发展趋势，不能根据市场变化及时调整经营战略并进行业务创新，公司将面临因市场竞争不断加剧而导致市场份额下降的风险。

五、公司手机证券业务收入下降的风险

受中国移动对手机证券业务进行内部调整以及市场需求变化等因素影响，公司手机证券业务自 2010 年起出现下滑，2010 年度及 2011 年度，公司手机证券业务收入分别为 2,548.80 万元及 1,596.51 万元，公司手机证券业务存在收入下降的风险。

中国移动目前拥有国内最多的手机用户群体，随着其对手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位，将为手机证券业务未来发展提供良好的机遇。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，在手机证券业务被纳入首批中国移动数据及信息业务产品提升团队管理的重点产品之后，公司该项业务将迎来新的发展机遇。同时，在外部有利因素的推动下，公司拟对现有手机证券业务平台进行全面升级和改造，推出手机证券客户端产品，并通过拓展服务内容、丰富服务形式、加大营销推广力度等方式提升公司手机证券业务的核心竞争力，增强该业务的持续盈利能力。

六、管理风险

近年来公司为适应现代化高科技企业管理需要，不断充实管理队伍、完善治理结构，逐步建立了适应公司发展要求的内部管理机制。本次发行完成后，公司在资产、业务、人员等方面的规模将进一步扩大，对公司在市场营销、技术研发、财务管理、人力资源、内部控制等方面的管理提出了更高的要求。公司需要进一步调整管理体系、管理制度，确保各部门工作的有效性、连续性及协调性，并通

过适时引入更多的优秀经营管理人才等方式提升管理水平。若公司上述管理体系、管理制度的调整不能及时匹配公司规模的增长，将对公司未来业绩的增长带来制约，并影响公司的持续稳定发展。

七、税收优惠政策变化风险

公司于2010年12月24日被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局认定为高新技术企业（证书编号：GR201011000605），有效期为三年。根据北京市西城区国家税务局第一税务所于2011年5月26日出具的《企业所得税减免备案登记书》（西国税备字[2011]第40200号），公司于2010年1月1日至2012年12月31日期间按15%的税率征收企业所得税。2010年度、2011年度，公司所得税优惠占归属于母公司所有者净利润的比例分别为10.48%、11.90%。

如果上述税收优惠政策发生变化，或者公司未来不再符合享受税收优惠政策所需的条件，公司的税负将会增加，或产生已享受的税收优惠被追缴的风险，从而对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

八、募集资金投资项目市场风险

公司本次发行的募集资金将用于新一代行业移动信息服务平台建设、个人移动金融信息服务平台建设、营销网络体系建设、研发中心建设以及其他与主营业务相关的营运资金。上述募投项目将通过对公司现有业务平台的升级拓展以及公司研发、营销网络的体系化建设，提升公司的营运能力、市场营销能力和技术产品研发能力。本次募投项目有利于公司拓展客户资源和运营商合作渠道，更好地响应市场需求及提升公司核心竞争力，并为公司未来持续稳定发展奠定良好的基础。

尽管本次募集资金投资项目均属于公司长期以来专注经营的移动信息服务领域且公司已对募集资金投资项目的市场前景进行了充分的调研和论证，但在项目实施过程中仍面临着技术替代、政策与市场环境变化、用户偏好变化、与电信运营商合作关系变化等诸多风险因素，任何一项因素向不利于公司的方向转化都有可能项目导致项目投资效益无法达到预期水平。

九、募投项目新增折旧及摊销导致公司利润下滑的风险

报告期内，公司固定资产和无形资产规模较小。本次募集资金使用计划完成后，公司预计新增固定资产和无形资产合计 9,122.00 万元，新增年均折旧摊销 1,081.24 万元。如果公司募集资金投资项目无法实现预期收益，公司将存在因固定资产折旧及无形资产摊销大幅增加而导致净利润下滑的风险。

十、净资产收益率下降的风险

2009 年度、2010 年度及 2011 年度，公司加权平均净资产收益率分别为 56.69%、45.74%及 42.81%。本次发行募集资金到位后，预计公司净资产规模将大幅提高。由于募集资金投资项目从资金投入至达到预计的收益水平需要一定时间，因此尽管预计公司未来业务规模和收入仍将保持稳步增长，但短期内公司仍存在因利润水平无法与净资产同步增长而导致净资产收益率下降的风险。

十一、控股股东控制的风险

公司实际控制人、控股股东钱永耀先生目前直接持有公司 53.45%的股权，处于绝对控股地位，在本次发行后预计仍将直接持有公司约 40.09%的股权。

尽管公司已建立了较为完善的法人治理结构和规章制度体系，在组织和制度上对控股股东的行为进行了规范，以保护公司及中小股东的利益。但公司控股股东仍可凭借其控股地位，通过行使表决权的方式对公司的决策实施重大影响，因此公司在一定程度上存在控股股东控制风险。

十二、人力资源风险

根据公司所处移动信息服务行业技术更新快、市场容量增长迅速等特点，高素质的技术人才、营销人才和管理人才对于公司保持市场竞争力、实现可持续发展至关重要。因此，公司非常重视人才的培养与引进，并通过企业文化的建设增强公司对员工的凝聚力。目前，公司拥有一支专业技能强、行业经验丰富的优秀人才团队，其对公司业务的发展做出了积极贡献。为此，公司不仅逐步提高了员工薪酬，还使部分骨干员工间接持有了公司股权，使其个人利益与公司利益得到

有机的统一。

随着移动信息服务行业竞争日趋激烈，以及公司未来发展规划的实施，公司对于高端人才的需求仍在不断增加。如未来公司不能有效保留现有骨干员工，或不能持续引进适合公司发展需求的急需人才，将对公司未来业务发展带来不利影响。

十三、人力成本上升的风险

作为知识密集型和人才密集型的移动信息服务企业，公司营业成本和期间费用构成中人工成本支出占比较大。报告期内，公司人工成本支出占营业收入的比重总体保持相对稳定，各年度人均人工支出分别约为 11.78 万元/年、14.41 万元/年和 15.14 万元/年，呈逐年上升趋势，其主要原因为：随着生活水平的提高以及业内平均工资水平的上涨，具有丰富业务经验的中高端人才薪酬呈上升趋势。同时，公司报告期内不断加强对业务开发、运营和研发等环节的投入，相应业务人员及研发人员薪酬水平有所提高。

作为高新技术企业，公司未来可能会进一步提升员工薪酬以吸引、激励优秀人才，并考虑到社会平均工资水平上涨因素，公司未来人力成本存在进一步上升的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制设立情况

(一) 设立方式

本公司系由天利有限整体变更设立的股份有限公司。2011年3月20日，天利有限全体股东作为发起人共同签署了《关于设立北京无线天利移动信息技术股份有限公司之发起人协议》，以天利有限截至2011年2月28日经审计的净资产98,142,815.61元折合为股份有限公司的股本总额54,000,000元，其余44,142,815.61元计入资本公积。各发起人在股份有限公司设立时持有的股权比例与其在天利有限原持有的股权比例保持一致。

根据大华会计师于2011年3月20日出具的立信大华验字[2011]第014号《验资报告》审验确认，截至2011年3月20日，公司注册资本54,000,000元已足额缴付。

2011年3月23日，公司取得了北京市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号为110102009279884。

(二) 发起人

本公司整体变更设立时，发起人及其持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	钱永耀	3,207.06	59.39
2	钱永美	890.19	16.485
3	鑫源投资	756.00	14.00
4	邝青	276.75	5.125
5	孙巍	270.00	5.00
	合计	5,400.00	100.00

（三）发行人改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司系由天利有限整体变更设立，改制设立前后，本公司主要发起人钱永耀先生拥有的主要资产和从事的主要业务未发生变化。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司系由天利有限整体变更设立，承继了天利有限的全部资产、负债与业务。本公司整体变更设立时拥有的资产为天利有限截至 2011 年 2 月 28 日经审计的全部资产。本公司从事的主要业务为移动信息服务。本公司拥有的主要资产和从事的主要业务在改制设立前后未发生重大变化。

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

本公司系由天利有限整体变更设立，改制前天利有限的业务流程与改制后本公司的业务流程未发生重大变化。本公司的具体业务流程参见“第六节 业务与技术 四、发行人主营业务具体情况 （二）主要业务流程”。

（六）发行人成立以来，在业务经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司自改制设立以来，在业务经营方面与主要发起人钱永耀先生及其控制的其他企业之间不存在同业竞争、关联交易等关联关系。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司系由天利有限整体变更设立，承继了天利有限的全部资产与负债，不存在发起人的出资资产需办理产权变更手续的事项，但原天利有限部分资产的权利证书（商标注册证、计算机软件著作权登记证书、机动车行驶证等）需办理权利人名称变更手续。截至本招股说明书签署日，上述商标注册证、计算机软件著作权登记证书、机动车行驶证已完成权利人名称变更手续。

（八）发行人的独立运行情况

本公司在资产、人员、财务、机构、业务方面均独立于控股股东、实际控制

人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

1、资产独立

本公司由天利有限整体变更设立，依法承继天利有限的全部资产。公司合法拥有与经营相关的商标、计算机软件、电子设备、办公用品等资产。

本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间资产关系清晰，权属明确。本公司的资产完全独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。截至本招股说明书签署日，本公司不存在以资产或信用为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形，也不存在资产、资金被控股股东、实际控制人或其控制的其他企业占用而损害本公司利益的情形。

2、人员独立

本公司建立了独立的劳动人事制度和工资管理制度，独立聘用员工，在劳动、人事、工资和社会保障管理等方面独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

本公司的董事、监事及高级管理人员均根据《公司法》和《公司章程》的规定选举或聘任产生。本公司的高级管理人员均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的职务，亦未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领取薪酬。本公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

3、财务独立

本公司设立了独立的财务会计部门，配备了独立的财务人员，建立了符合有关会计制度要求、独立的会计核算体系和财务管理制度。本公司按照《公司法》和《公司章程》的规定建立了独立的财务账簿，依法独立进行财务决策和财务核算，具有规范的会计制度和财务管理制度。

本公司依法独立设立账户，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。本公司的资金运用均按照《公司章程》的规定进行独立决策，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业超越《公司章程》的规定干预本公司资金使用的情况。本公司依法独立履行纳税申报及缴纳义务。

4、机构独立

本公司依照《公司法》和《公司章程》的有关规定设立了股东大会、董事会、监事会等机构，并在董事会下设有战略委员会、薪酬与提名委员会、审计委员会等专门委员会。本公司根据自身经营需要设置了移动应用事业部、手机应用事业部、技术中心、客户服务中心、新业务策划部、人力行政总部、财务部、证券部、审计部等部门，各部门职责明确、相互协调。

本公司内部经营管理机构健全，并独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。公司经营场所独立于公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，不存在混合经营、合署办公的情况。

5、业务独立

本公司拥有独立完整的业务体系，具有直接面向市场独立经营的能力，不存在需要依赖股东及其他关联方进行经营活动的情形。本公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争。

二、发行人的资产重组情况

（一）发行人的重大资产重组情况

本公司自设立以来不存在涉及重大资产重组的情形。

（二）发行人的其他资产重组情况

天彩经纪原为本公司全资子公司，主营保险经纪业务。为进一步专注于主营业务，本公司于 2011 年 6 月对外转让天彩经纪 100% 的股权，至此，本公司不再继续经营保险经纪业务。

1、具体内容

2011 年 5 月 26 日，本公司与上海报春签署了关于上海天彩保险经纪有限公司的《股权转让协议》，以天彩经纪截至 2010 年 12 月 31 日经审计的净资产

值 1,018.13 万元作为对价向上海报春出让天彩经纪 100%的股权。上述净资产值已经大华会计师于 2011 年 2 月 15 日出具的立信大华审字[2011]1973 号《审计报告》审验确认。

2011 年 6 月 14 日，天彩经纪就本次股权转让完成了工商变更登记手续。2011 年 6 月 17 日，上海报春向本公司支付了全部股权转让价款。

2、决策程序

本次向上海报春转让天彩经纪 100%的股权构成关联交易，本公司根据《公司章程》的规定严格履行了涉及关联交易的决策程序。

2011 年 5 月 4 日，公司召开第一届董事会第二次会议，审议通过了《关于转让上海天彩保险经纪有限公司股权的议案》，同意将天彩经纪 100%的股权转让予上海报春。关联董事邝青、钱永耀履行了回避表决程序。

2011 年 5 月 25 日，公司召开 2010 年度股东大会，审议通过了《关于转让上海天彩保险经纪有限公司股权的议案》，同意将天彩经纪 100%的股权转让予上海报春。关联股东邝青、钱永美、钱永耀及鑫源投资履行了回避表决程序。

公司独立董事对本次转让天彩经纪发表了独立意见：本次股权转让遵循了互惠互利的原则，交易定价公允、合理，没有违反公开、公平、公正的原则，未对公司未来的财务状况、经营成果及独立性产生负面影响，不存在损害公司和其他非关联方股东利益的情形。本次股权转让的内容合法有效，不存在违反现行有效的法律、法规和规范性文件强制性规定的情形。

3、对公司的影响

本次转让天彩经纪有利于公司进一步专注于主营业务，转让天彩经纪对本公司的财务状况及经营成果不构成重大影响。

本公司与天彩经纪经审计的财务数据如下：

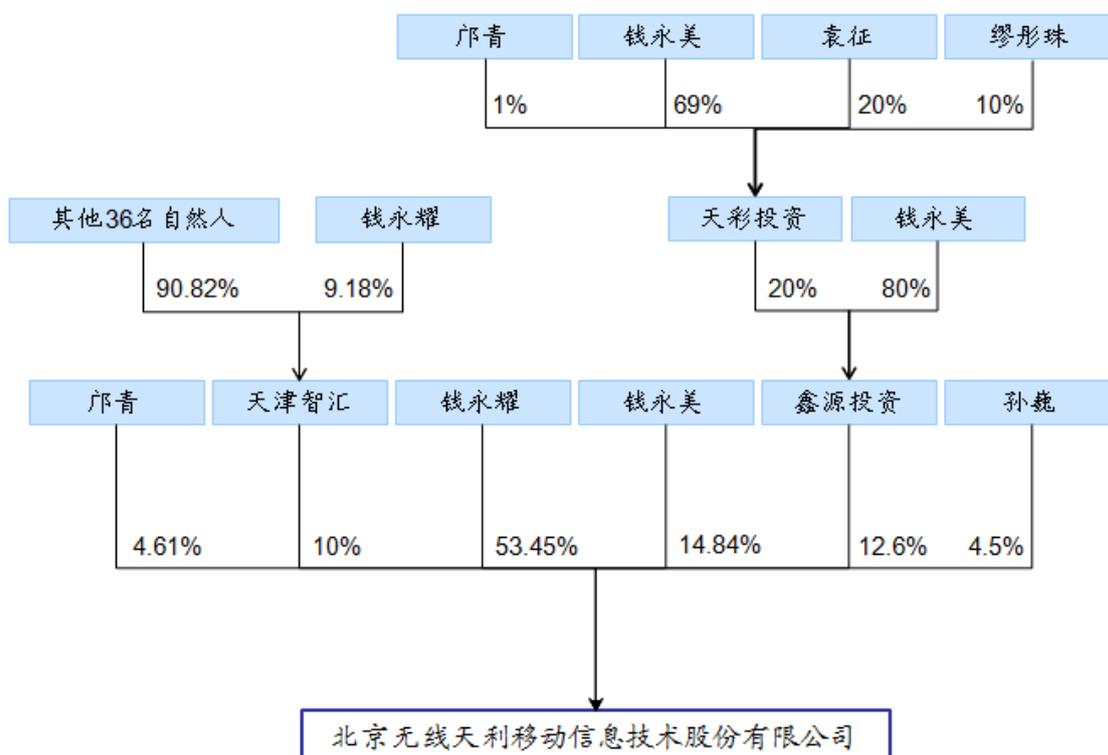
项目	总资产（元） （2010年12月31日）	营业收入（元） （2010年度）	利润总额（元） （2010年度）
天彩经纪	10,242,310.11	652,201.64	488,696.93
本公司	106,078,596.26	112,650,170.03	41,083,288.32

天彩经纪占本公司相应指标的比例	9.66%	0.58%	1.19%
-----------------	-------	-------	-------

三、发行人股权结构及组织结构

(一) 发行人股权结构

本公司的股权结构如下：

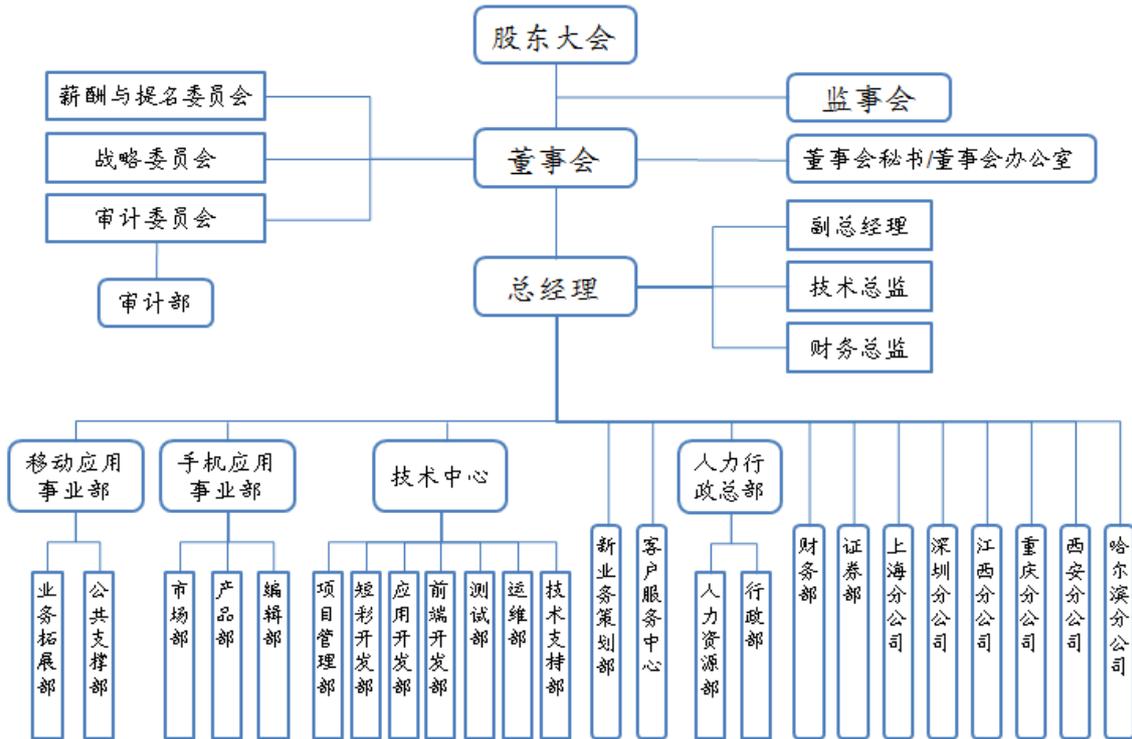


(二) 发行人内部组织结构

1、发行人组织结构

本公司根据《公司章程》的规定，设立股东大会、董事会、监事会，由董事会聘用经营管理层，并制定了相应的议事规则及工作细则，建立了较为完善的公司法人治理结构。

本公司的组织结构如下：



2、各部门职责

本公司设立了移动应用事业部、手机应用事业部、技术中心、新业务策划部、客户服务中心、人力行政总部、财务部、证券部、审计部等部门，各部门具体职能如下：

（1）移动应用事业部：负责公司行业移动信息服务业务的经营和管理，为集团客户提供移动信息应用整体解决方案。移动应用事业部下设业务拓展部和公共支撑部。

（2）手机应用事业部：负责公司个人移动信息服务业务的经营和管理，主要职责包括市场调研、产品研发、用户推广、运营管理和业务的持续优化等。手机应用事业部下设市场部、产品部和编辑部。

（3）技术中心：负责公司产品、运营平台的研发、实施和维护工作，并为公司重大研发项目提供技术支撑。技术中心下设项目管理部、短彩开发部、应用开发部、前端开发部、测试部、运维部和技术支持部。

（4）新业务策划部：负责公司业务战略规划和产品市场调研，为公司的新产品、新业务提供商业计划和初步设计。

(5) 客户服务中心：负责公司所有业务的客户服务支撑工作，受理电信运营商、集团客户和个人用户的来电咨询、投诉与建议。

(6) 人力行政总部：负责人力资源整体规划及机构设置、员工招聘、培训、人事档案、劳资福利管理以及绩效考评工作。人力行政总部下设人力资源部和行政部。

(7) 财务部：建立健全公司的会计核算及财务管理制度，制定公司财务预算并进行跟踪、分析与评价，负责公司经营过程中的资金调配、财务监督及会计核算并编制财务报告，负责公司资金管理、信贷管理、税务管理等工作。

(8) 证券部：负责公司证券事务、信息披露、股权管理、投资者关系管理及资本运作等工作。

(9) 审计部：负责公司内部审计工作及公司高级管理人员、部门负责人的离任审计工作，以及对公司内部控制制度的建立和实施、公司财务信息的真实性和完整性等情况进行检查监督。

3、分公司

本公司根据区域经济的发展状况及客户的区域分布情况，自 2006 年起先后设立了江西分公司、深圳分公司、重庆分公司、哈尔滨分公司、西安分公司、上海分公司。各分公司负责所属区域的市场开拓、技术支持和客户维护。

(1) 江西分公司成立于 2006 年 8 月 3 日，经营范围为技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；计算机软硬件及辅助设备销售；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）。

(2) 深圳分公司成立于 2007 年 4 月 4 日，经营范围为在隶属公司法定经营范围内从事经营活动。

(3) 重庆分公司成立于 2007 年 5 月 11 日，经营范围为计算机技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售计算机软硬件。

(4) 哈尔滨分公司成立于 2007 年 6 月 5 日，经营范围为接受隶属公司委托从事计算机软硬件开发。

(5) 西安分公司成立于 2007 年 6 月 7 日，经营范围为计算机软硬件及辅

助设备销售；第二类增值电信业务中的信息服务业务。

(6) 上海分公司成立于 2007 年 11 月 22 日，经营范围为移动通信专业领域内的科技经营业务；销售计算机软硬件及辅助设备；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）。

(三) 发行人控股子公司、参股公司

截至本招股说明书签署日，本公司无控股子公司及参股公司。

天彩经纪在报告期内曾为本公司的控股子公司。

天彩经纪成立于 2007 年 1 月 31 日，注册资本为 1,000 万元，住所位于上海市卢湾区徐家汇路 550 号 1002 室，经营范围为：为投保人拟定投保方案、选择保险人、办理投保手续；协助被保险人或受益人进行索赔；再保险经纪业务；为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务；中国保监会批准的其他业务。（涉及行政许可的凭许可证经营）。

2011 年 5 月 26 日，公司与上海报春签署了《股权转让协议》，将天彩经纪 100% 的股权转让至上海报春，本次股权转让完成后，本公司不再持有天彩经纪的股权。截至本招股说明书签署日，天彩经纪的股东及股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
上海报春	1,000.00	100.00

天彩经纪最近一年及一期经大华会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2011 年 5 月 31 日	2010 年 12 月 31 日
总资产	10,346,285.91	10,242,310.11
净资产	10,308,113.44	10,181,320.71
项目	2011 年 1-5 月	2010 年度
净利润	126,792.73	365,904.59

注：鉴于天彩经纪自 2011 年 6 月起不再纳入公司合并报表范围，公司未获取其 2011 年 6 月及之后的具体财务数据。

四、发行人持股 5%以上的主要股东及实际控制人的基本情况

(一) 持有发行人 5%以上股份的主要股东情况

截至本招股说明书签署日,持有本公司 5%以上股份的股东包括钱永耀先生、钱永美女士、鑫源投资及天津智汇,其具体情况如下:

1、钱永耀先生为公司的控股股东、实际控制人,直接持有公司 53.45%的股权。钱永耀先生 1965 年生,中国国籍,无永久境外居留权,身份证号为 3101061965****0359。

2、钱永美女士直接持有公司 14.84%的股权。钱永美女士 1962 年生,中国国籍,无永久境外居留权,身份证号为 3101061962****282X。

3、鑫源投资持有公司 12.6%的股权。鑫源投资成立于 2001 年 3 月 20 日,现持有注册号为 320281000057030 的《企业法人营业执照》,注册资本为 1,600 万元,住所位于江阴市芙蓉路 260 号 7 楼 717 室,法定代表人为钱永美,经营范围为高新技术及相关产品的投资、咨询服务。

截至本招股说明书签署日,鑫源投资的股东及股权结构如下:

序号	股东名称	出资额(万元)	持股比例(%)
1	钱永美	1,280.00	80.00
2	天彩投资	320.00	20.00
合计		1,600.00	100.00

鑫源投资最近一年的主要财务数据(未经审计)如下:

单位:元

项目	2011 年 12 月 31 日
总资产	11,977,292.94
净资产	11,975,422.94
项目	2011 年度
净利润	-230,402.35

鑫源投资的法人股东天彩投资成立于 2006 年 5 月 22 日,现持有注册号为 310103000172809 的《企业法人营业执照》,注册资本为 1,000 万元,住所位

于上海市卢湾区徐家汇路 550 号 1005 室，法定代表人为袁征，经营范围为企业投资咨询、企业管理咨询、商务咨询、市场营销策划、电脑图文设计、投资管理。

截至本招股说明书签署日，天彩投资的股东及股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	钱永美	690.00	69.00
2	袁征	200.00	20.00
3	缪彤珠	100.00	10.00
4	邝青	10.00	1.00
合计		1,000.00	100.00

天彩投资最近一年的主要财务数据（未经审计）如下：

单位：元

项目	2011 年 12 月 31 日
总资产	35,621,100.33
净资产	8,175,571.30
项目	2011 年度
净利润	-2,115,410.04

4、天津智汇持有公司 10% 的股权。天津智汇成立于 2011 年 4 月 12 日，现持有注册号为 120116000036614 的《合伙企业营业执照》，总出资额为 1,092 万元，住所位于天津市滨海新区塘沽水线路 2 号增 1 号于家堡金融区服务中心 397 室，普通合伙人（执行事务合伙人）为钱永耀，合伙经营范围为以自有资金对信息技术业和文化产业的投资。

天津智汇的合伙期限为 15 年，合伙协议所约定的利润分配方式为：合伙企业的利润归全体合伙人享有，由全体合伙人按照利润分配时各合伙人实缴的出资比例分配。合伙企业以现金或者其他法律法规所认可的方式进行利润分配。

天津智汇的合伙人均为公司高级管理人员、核心技术人员和业务骨干。截至本招股说明书签署日，天津智汇的合伙人共 37 人，其中，普通合伙人（执行事务合伙人）1 人，为钱永耀先生，有限合伙人 36 人，具体出资情况如下：

序号	出资人姓名	在公司所任职务	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钱永耀	董事长	100.10	9.18
2	李东	上海分公司总经理	91.00	8.33
3	张劲	深圳分公司总经理	91.00	8.33
4	戚滨宏	江西分公司总经理	91.00	8.33
5	吕彤	副总经理	91.00	8.33
6	谢清	董事 副总经理 董事会秘书	91.00	8.33
7	李克华	技术总监 技术中心总监	91.00	8.33
8	翟静	监事会主席 人力行政总监	54.60	5.00
9	郜巧玲	财务总监	27.30	2.50
10	郭志远	移动应用事业部总监	27.30	2.50
11	涂英翀	手机应用事业部副总监	27.30	2.50
12	卓青峰	技术中心副总监	27.30	2.50
13	陈向军	手机应用事业部总监	27.30	2.50
14	余伯轶	技术中心总监助理	27.30	2.50
15	贾峙	技术中心总监助理	27.30	2.50
16	李晔	上海分公司总经理助理	9.10	0.83
17	赵丹	上海分公司 技术支持部总监	9.10	0.83
18	史兰英	深圳分公司 营销中心总监	9.10	0.83
19	李荣	深圳分公司 技术支持部总监	9.10	0.83
20	毛志坚	江西分公司总经理助理	9.10	0.83
21	朱宝忠	技术中心运维部总经理	9.10	0.83
22	任勇	技术中心短彩开发部 资深工程师	9.10	0.83
23	杜旭	技术中心短彩开发部 资深工程师	9.10	0.83

序号	出资人姓名	在公司所任职务	出资额（万元）	出资比例（%）
24	杨贯非	技术中心技术支持部 总经理	9.10	0.83
25	李志宏	技术中心项目管理部 资深工程师	9.10	0.83
26	孙吉君	技术中心短彩开发部 资深工程师	9.10	0.83
27	上官星翼	移动应用事业部 业务拓展部总经理	9.10	0.83
28	文永利	移动应用事业部 总监助理	9.10	0.83
29	张冬东	移动应用事业部 公共支撑部总经理	9.10	0.83
30	纪艺	移动应用事业部 业务拓展部高级经理	9.10	0.83
31	孙兵	手机应用事业部产品部 总经理	9.10	0.83
32	闫姿	手机应用事业部市场部 总经理	9.10	0.83
33	李永翔	新业务策划部产品部 总经理	9.10	0.83
34	李焱晶	新业务策划部产品部 高级经理	9.10	0.83
35	赵楠	手机应用事业部编辑部 主编	9.10	0.83
36	简增龙	技术中心项目管理部 高级工程师	9.10	0.83
37	王文丽	客户服务中心总经理	9.10	0.83
合计			1,092.00	100.00

天津智汇最近一年的主要财务数据（未经审计）如下：

单位：元

项目	2011年12月31日
总资产	10,947,925.31

净资产	10,897,925.24
项目	2011 年度
净利润	-22,074.76

（二）控股股东及实际控制人的基本情况

本次发行前，钱永耀先生直接持有本公司 3,207.06 万股股份，通过天津智汇间接持有本公司 55.08 万股股份，直接及间接持有的股份占本公司总股本的 54.37%，是本公司的控股股东、实际控制人。

钱永耀先生为本公司法定代表人，担任本公司董事长。钱永耀先生简历参见“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、高级管理人员与核心技术人员简介”。

（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，除担任天津智汇普通合伙人（执行事务合伙人）以外，控股股东及实际控制人钱永耀先生未控股或实际控制其他企业。

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人钱永耀直接持有本公司 3,207.06 万股股份，通过天津智汇间接持有本公司 55.08 万股股份，直接及间接持有的股份占本公司总股本的 54.37%。该等股份未设置任何质押，不存在司法查封的情形，也不存在其他有争议的情况。

五、公司股本情况

（一）本次发行前后的股东及股本变化情况

本次发行前，本公司总股本为 6,000 万股。本次拟发行 2,000 万股 A 股，占发行后公司总股本的比例为 25%。本次发行前后的股本结构如下表所示：

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		股份(万股)	持股比例(%)	股份(万股)	持股比例(%)
1	钱永耀	3,207.06	53.45	3,207.06	40.09
2	钱永美	890.19	14.84	890.19	11.13
3	邝青	276.75	4.61	276.75	3.46
4	孙巍	270.00	4.50	270.00	3.38
5	鑫源投资	756.00	12.60	756.00	9.45
6	天津智汇	600.00	10.00	600.00	7.50
7	社会公众股	-	-	2,000.00	25.00
合计		6,000.00	100.00	8,000.00	100.00

(二) 自然人股东及其在发行人的任职情况

序号	股东名称	持股数量(万股)	持股比例(%)	在公司任职情况
1	钱永耀	3,207.06	53.45	董事长
2	钱永美	890.19	14.84	无
3	邝青	276.75	4.61	董事、总经理、重庆分公司、哈尔滨分公司及西安分公司总经理
4	孙巍	270.00	4.50	无

(三) 最近一年发行人新增股东情况

公司最近一年内新增的股东为天津智汇，其系以增资方式取得股份。

2011年5月25日，公司召开2010年度股东大会，同意由天津智汇向公司增资600万股。天津智汇以现金1,092万元认缴公司增加的注册资本，其中600万元作为公司的注册资本，其余492万元计入公司资本公积。

本次增资的目的在于使公司高级管理人员、核心技术人员和业务骨干间接持有公司股权，将其个人利益与公司利益有机结合，有利于公司持续稳定发展。本次增资价格为1.82元/股，系依据截至2011年2月28日经审计的公司净资产定价。天津智汇以自有资金出资，本次增资已经大华会计师于2011年5月27日

出具立信大华验字[2011]040号《验资报告》审验，并于2011年5月31日办理了工商变更登记手续。本次增资完成后，公司注册资本增加至6,000万元。

(四) 本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，本公司各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例如下：

1、控股股东及实际控制人钱永耀先生直接持有公司3,207.06万股股份，持股比例为53.45%。

2、股东钱永美女士直接持有公司890.19万股股份，持股比例为14.84%。钱永美系钱永耀的姐姐。

3、股东鑫源投资持有公司756万股股份，持股比例为12.6%。鑫源投资的控股股东及法定代表人为钱永美，钱永美直接持有鑫源投资80%的股权，通过其所控股的天彩投资间接持有鑫源投资20%的股权。邝青先生直接持有天彩投资1%的股权。

4、股东天津智汇持有公司600万股股份，持股比例为10%。天津智汇的普通合伙人（执行事务合伙人）为钱永耀，钱永耀出资占天津智汇出资总额的9.18%。

(五) 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

1、公司控股股东、实际控制人钱永耀先生承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。同时，在上述期间内，也不转让或委托他人管理其所持有的公司股东天津智汇的出资。

2、公司股东钱永美女士承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股份，也不由公司回购该部分股份。同时，在上述期间内，也不转让或委托他人管理其所持有的公司股东鑫源投资的股权。

3、公司股东鑫源投资、天津智汇承诺，自公司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公司本次发行前所持有的股

份,也不由公司回购该部分股份。

4、公司股东邝青先生、孙巍女士承诺,自公司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公司本次发行前所持有的股份,也不由公司回购该部分股份。

5、除前述股份锁定承诺之外,公司董事、监事及高级管理人员在任职期间,每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五,离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份。另外,钱永美女士在钱永耀先生担任公司董事、监事及高级管理人员期间,每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五,在钱永耀先生离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份;间接持有公司股份的袁征先生在谢清女士担任公司董事、监事及高级管理人员期间,每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五,在谢清女士离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份;间接持有公司股份的缪彤珠女士在刘及欧女士担任公司董事、监事及高级管理人员期间,每年转让的直接或间接持有的公司股份不超过其所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五,在刘及欧女士离职后半年内不转让其直接或间接持有的公司股份。

六、工会持股、职工持股会持股、信托持股等情况

本公司自设立起至本招股说明书签署日不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股或股东数量超过二百人的情形。

七、员工及其社会保障情况

(一) 员工人数及构成

截至 2011 年 12 月 31 日,公司员工具体构成情况如下:

专业构成	人数	学历构成	人数	年龄构成	人数
管理人员	53	硕士及以上	23	20-30 岁	171

技术人员	120	大学	149	30-40岁	62
销售人员	70	大专及以下	71	40岁以上	10
合计	243	合计	243	合计	243

（二）发行人执行社会保障制度、住房公积金缴纳和医疗制度情况

1、公司为员工缴纳“五险一金”的起始时间

公司（上海分公司、深圳分公司及江西分公司在当地社会保险和住房公积金管理部门单独开立账户）为员工缴纳社会保险和住房公积金的起始时间具体情况如下：

（1）公司本部自 2006 年 2 月起按照相关规定为员工缴纳各项社会保险（包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险和生育保险），自 2006 年 6 月起按照相关规定为员工缴纳住房公积金。

（2）上海分公司成立于 2007 年 11 月 22 日，自 2008 年 2 月起按照相关规定为员工缴纳各项社会保险（包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险）和综合保险（适用于不具有上海市常住户籍的员工），自 2008 年 1 月起按照相关规定为员工缴纳住房公积金。

（3）江西分公司成立于 2006 年 8 月 3 日，自 2006 年 10 月起按照相关规定为员工缴纳各项社会保险（包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险），自 2006 年 11 月起按照相关规定为员工缴纳住房公积金。

（4）深圳分公司成立于 2007 年 4 月 4 日，自 2007 年 8 月起按照相关规定为员工缴纳各项社会保险（包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险），自 2007 年 8 月起按照相关规定为具有深圳户籍的员工缴纳住房公积金，并自 2010 年 12 月起根据《深圳市住房公积金管理暂行办法》的规定为非深圳户籍的员工缴纳住房公积金。

（5）哈尔滨分公司、西安分公司、重庆分公司未单独开立社会保险及住房公积金账户，相关员工的社会保险和住房公积金均由公司统一缴纳。

2、公司缴纳社会保险和公积金的缴费比例

2009年度、2010年度及2011年度，公司员工各项社会保险和住房公积金所执行的缴费比例具体情况如下：

(1) 公司本部

险种	2011年度		2010年度		2009年度	
	缴费比例		缴费比例		缴费比例	
	单位	个人	单位	个人	单位	个人
养老保险	20%	8%	20%	8%	20%	8%
医疗保险	10%	2% +3元	10%	2% +3元	10%	2% +3元
失业保险	1%	0.2% [注]	1%	0.2%	1%	0.2%
工伤保险	0.3%	0%	0.3%	0%	0.3%	0%
生育保险	0.8%	0%	0.8%	0%	0.8%	0%
住房公积金	12%	12%	12%	12%	12%	12%

注：根据北京市失业保险政策，农村户籍员工个人不承担失业保险缴费义务。

(2) 上海分公司

险种	2011年度		2010年度		2009年度	
	缴费比例		缴费比例		缴费比例	
	单位	个人	单位	个人	单位	个人
养老保险	22%	8%	22%	8%	22%	8%
医疗保险	12%	2%	12%	2%	12%	2%
失业保险	1.7% [注 1]	1%	2%	1%	2%	1%
工伤保险	0.5%	0%	0.5%	0%	0.5%	0%
生育保险	0.8% [注 2]	0%	0.5%	0%	0.5%	0%
住房公积金	7%	7%	7%	7%	7%	7%

注 1：2011年7月前为2%；

注 2：2011年7月前为0.5%。

(3) 江西分公司

险种	2011年度	2010年度	2009年度
	缴费比例	缴费比例	缴费比例

	单位	个人	单位	个人	单位	个人
养老保险	20%	8%	20%	8%	20%	8%
医疗保险	6%	2%	6%	2%	6%	2%
失业保险	2%	1%	2%	1%	-	-
工伤保险	0.4%	0%	0.4%	0%	-	-
生育保险	0.8%	0%	0.8%	0%	-	-
住房公积金	8%	8%	8%	8%	8%	8%

(4) 深圳分公司

险种	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	缴费比例		缴费比例		缴费比例	
	单位	个人	单位	个人	单位	个人
养老保险	11% [注 1]	8%	11% [注 1]	8%	11% [注 1]	8%
医疗保险	6.5% [注 2]	2%	4.5%	2%	4.5%	2%
失业保险	0.4%	0%	0.4%	0%	0.4%	0%
工伤保险	0.5% [注 3]	0%	0.25%	0%	0.25%	0%
生育保险	0.5%	0%	0.5%	0%	0.5%	0%
住房公积金	10%	10%	10% [注 4]	10% [注 5]	13%	0

注 1: 根据深圳市养老保险政策, 单位为深圳户籍员工和非深圳户籍员工缴纳养老保险的缴费比例分别为 11% 和 10%;

注 2: 2011 年 7 月前为 4.5%;

注 3: 2011 年 7 月前为 0.25%;

注 4: 2010 年 12 月前为 13%;

注 5: 2010 年 12 月前为 0。

3、公司缴纳社会保险和公积金的缴纳人数和缴费金额

2009 年度、2010 年度及 2011 年度, 公司员工各项社会保险和住房公积金的缴纳人数和缴费金额具体情况如下:

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	人数	金额 (万元)	人数	金额 (万元)	人数	金额 (万元)
社会保险	243	630.73	242	413.85	155	214.17

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	人数	金额 (万元)	人数	金额 (万元)	人数	金额 (万元)
住房公积金	243	337.39	235	221.28	147	131.70

注：深圳分公司 2009 年度及 2010 年度非深圳户籍员工分别为 8 人和 7 人，根据深圳市关于住房公积金缴费管理的相关政策，非深圳户籍员工于上述年度无需缴纳住房公积金。

公司目前已经足额为全体员工缴纳社会保险和住房公积金，公司在报告期内曾经存在因理解偏差而未能依据相关法规规定的缴费基数足额为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，2009 年度、2010 年度及 2011 年度期间该等差额分别为 49.27 万元、102.60 万元及 36.54 万元，占公司各期利润总额的比例分别为 1.41%、2.50%及 0.58%，对公司同期业绩影响较小。

公司实际控制人钱永耀对此已出具书面承诺：若公司及其各分公司被相关主管部门要求补缴社会保险或住房公积金、或因社会保险或住房公积金事宜而遭受任何罚款，其将无条件以现金全额支付该部分需补缴的社会保险或住房公积金或相关罚款，并保证公司及其各分公司不因此遭受任何损失。

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

（一）关于股份锁定的承诺

本公司实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员已就其所持股份的流通限制作出自愿锁定股份的承诺，具体内容参见本节“五、公司股本情况（五）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”。

（二）主要股东关于避免同业竞争的承诺

为了避免损害本公司及其他股东利益，本公司控股股东及实际控制人钱永耀先生，及其他持有本公司 5%以上权益的自然人股东钱永美女士向公司及全体股

东出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容参见“第七节 同业竞争与关联交易 一、同业竞争 （二）避免同业竞争的承诺”。

（三）主要股东关于规范关联交易的承诺

本公司控股股东及实际控制人钱永耀先生，及其他持有本公司 5%以上权益的自然人股东钱永美女士向公司及全体股东出具了关于规范关联交易的《承诺函》，具体内容如下：

1、将尽量避免、减少与公司之间发生关联交易，对于能够通过市场方式与独立第三方之间发生的交易，将由公司与独立第三方进行；

2、对于与公司之间必需发生的一切交易行为，均将以签订书面合同或协议形式明确约定，严格遵守市场原则，并严格遵守有关法律、法规以及公司章程、关联交易决策制度等规定，履行各项批准程序和信息披露义务；

3、本人及本人直接或者间接控制的企业将不以借款、资金拆借、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用公司的资金，且将严格遵守上市公司法人治理的有关规定，避免与公司发生除正常业务外的一切资金往来；

4、不通过关联交易损害公司以及公司其他股东的合法权益。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务情况

（一）发行人主营业务情况

本公司是国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商，与电信运营商合作提供行业移动信息服务和个人移动信息服务。本公司是中国移动指定的业务运营支撑单位、集团业务集成商（SI）和集团信息化产品全国甲级代理，同时也是中国联通、中国电信的长期合作伙伴。

（二）发行人的主要服务

公司提供的主要服务是移动信息服务，根据服务对象的不同分为行业移动信息服务和个人移动信息服务两大类。报告期内，2009 年度、2010 年度和 2011 年度移动信息服务业务占公司总营业收入的比例分别为 99.98%、99.58%和 96.96%。

公司提供的行业移动信息服务主要是为国内大中型集团客户提供移动信息应用整体解决方案。公司根据集团客户移动信息化和客户服务等方面的需求提供整体解决方案，涵盖定制开发、业务集成、运营支撑和客户关系管理等服务，最终协助集团客户向其终端客户提供以短信、彩信应用为主的移动信息服务。目前公司服务的集团客户广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域。公司目前提供的行业移动信息服务主要包括 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务。

公司提供的个人移动信息服务主要是移动金融信息服务，即将金融信息服务延伸到移动终端，针对个人用户需求，依托电信运营商网络通过短信、彩信、WAP 等方式为用户提供及时准确的证券市场数据、财经信息等移动信息服务。公司目前提供的个人移动信息服务主要是手机证券业务。

（三）发行人主营业务发展历程

公司自 2006 年设立至今，主营业务未发生变化。公司一直专注于移动信息服务的开发、优化和创新，不断提升技术和服务质量，致力于整合移动信息技术的最新发展与客户移动信息应用的现实需求，为客户提供便捷、稳定、有价值的移动信息服务。公司的主营业务发展历程可以分为三个阶段：

1、2006 年至 2008 年，初创阶段

通信技术的进步、移动终端的普及和移动通信网络的能力提升为移动信息服务在中国的推广带来了机遇，公司根据市场对移动信息服务巨大的潜在需求，开始尝试可行的业务模式。移动信息服务的实现与电信运营商通信能力资源的支持密切相关，因此，初创阶段既是公司积累移动信息服务相关业务经验、逐步理解行业特征和客户需求的探索阶段，同时也是公司开始与电信运营商展开业务合作、积累与电信运营商合作经验和共同建立业务运营规则的磨合阶段。

在行业移动信息服务领域，公司经过反复的业务探索与调研发现了金融行业集团客户在移动信息应用方面的潜在需求。针对金融行业集团客户的需求特征，公司与中国移动合作推广 MAS 业务，并成为中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一。公司通过以证券公司为主的试点客户作为推广样本，以业务推介、标杆示范等方式在金融行业就 MAS 业务展开营销与推广。由于 MAS 业务及时、准确地满足了金融行业集团客户移动信息应用的现实需求，逐步得到集团客户的认可。在此阶段中，公司所提供的移动信息服务以 MAS 业务的集团客户推广和运营支撑为主，并开始尝试为集团客户提供更加全面的服务。

在个人移动信息服务领域，随着中国证券市场的快速发展和手机终端的普及，公司发现为投资者提供移动金融信息服务具有良好的市场前景，从而与中国移动合作推出了财信通个人业务（手机证券业务的前身）。公司一方面为财信通个人业务提供运营支撑服务和客户服务，另一方面与中国移动就财信通个人业务合作开展营销和推广工作。财信通个人业务一经推出便得到个人投资者的认可，订购用户和业务收入均呈现快速增长的态势。

2、2009 年至 2010 年，业务深化阶段

由于移动信息行业应用领域所呈现出的广阔业务机遇，公司发展的重点逐渐

向行业移动信息服务业务倾斜。在公司营销推广和服务优化等方面持续的努力下，MAS 业务在金融行业集团客户中得到了大范围的普及，服务集团客户数量和业务规模都实现了突破性地增长。公司 MAS 业务服务的集团客户数量由 2007 年度的 17 家增加到 2011 年度的 54 家，服务对象涵盖了证券、保险、基金领域最优质的集团客户。

在业务运营方面：公司从最初为 MAS 业务提供单一的运营支撑服务开始，不断深化和拓展服务，形成了一套以主动响应客户需求为特点的“管家式”服务模式，构建了涵盖业务管理平台、系统耦合、通道集成、运营支撑四大服务领域、包含“5 个核心指标、15 类控制点”的完整运营体系。

在市场推广方面：公司不断巩固在金融行业移动信息服务领域突出优势的同时，开始着手将所服务集团客户的范围拓展到交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域，尝试开拓更为广阔的市场空间。针对这类集团客户的移动信息应用需求在集中性、综合性和整体性等方面的特征，公司在 2009 年推出了 ICT 综合服务平台业务，开始推广产品化的综合移动信息服务，并以 ICT 综合服务平台业务为中心向“全运营商合作”的方向推进，全面整合通信资源。

3、2011 至今，业务提升阶段

以 MAS 业务建立起完整运营体系为标志，公司逐渐发展成为国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商。在提供整体解决方案的理念下，公司对现有核心技术与服务经验进行整合，为客户提供“一站式”综合服务。另一方面，ICT 综合服务平台业务在业务实践中也日趋成熟，“标准化”、“集中化”和“综合化”的服务理念有效地契合了集团客户需求的最新趋势，服务集团客户数量和业务规模进入了高速增长期。同时，公司还通过展业通等业务拓展行业移动信息服务的应用领域，不断在业务实践中进行探索和创新。以 MAS 业务为基础，以 ICT 综合服务平台业务为新的增长点，以技术与服务的产品化为方向，以业务模式的持续创新为目标，公司致力于在业务与资源的整合中引领行业的发展方向。

在个人移动信息服务领域，作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，随着合作伙伴中国移动手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位，以手机客户端产品的推出为契机，公司将构建全新的手机证券业务体系，进而实现服

务价值的全面提升。

二、发行人所处行业基本情况

（一）行业管理体制和有关政策

公司所处行业为移动信息服务行业。根据《上市公司行业分类指引》的行业目录及分类原则，移动信息服务行业属于通信服务业。

1、行业管理体制

移动信息服务行业的管理部门为工信部和各地通信管理局。

工信部是行业的主管部门，其主要职责包括制定并组织实施工业、通信业的行业规划、计划和产业政策；监测分析工业、通信业运行态势，负责提出工业、通信业和信息化固定资产投资规模和方向（含利用外资和境外投资）；指导行业技术创新和技术进步，以先进适用技术改造提升传统产业，推进相关科研成果产业化，推动软件业、信息服务业和新兴产业发展等。

工信部下设电信管理局，主要职责为依法对电信与信息服务实行监管，提出市场监管和开放政策；负责市场准入管理，监管服务质量；保障普遍服务，维护国家和用户利益；拟订电信网间互联互通与结算办法并监督执行；负责通信网码号、互联网域名、地址等资源的管理及国际协调；承担管理国家通信进出口局的工作；指挥协调救灾应急通信及其它重要通信，承担战备通信相关工作。

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

此外，各地的通信行业协会作为移动信息服务行业和互联网服务行业内部的管理机构，接受各省（区、市）通信管理局的指导，其职能为加强行业管理，增进行业协调，开展行业自律，维护行业、企业以及消费者的合法权益。

2、行业主要法律法规及政策

（1）主要法律法规

国务院于 2000 年 9 月发布的《中华人民共和国电信条例》(国务院令第 291 号)。

国家发改委于 2005 年发布的《移动通信系统及终端投资项目核准的若干规定》(发改高技[2005]265 号)。

工信部于 2009 年 3 月发布的《工业和信息化部行政许可实施办法》(工信部令第 2 号)。

工信部于 2009 年 3 月发布的《电信业务经营许可管理办法》(工信部令第 5 号)。

工信部于 2009 年 4 月发布的《关于印发<第三代移动通信服务规范(试行)>的通知》(工信部电管[2009]176 号)。

工信部于 2009 年 5 月发布的《电信网络运行监督管理办法》。

(2) 产业政策

中共中央办公厅和国务院办公厅于 2006 年 5 月印发的《2006-2020 年国家信息化发展战略》中,提出我国信息化发展的战略重点是:推进国民经济信息化,利用信息技术改造和提升传统产业,促进信息技术在能源、交通运输、冶金、机械和化工等行业的普及应用;推行电子政务,逐步建立以公民和企业为对象、以互联网为基础、中央与地方相配合、多种技术手段相结合的电子政务公共服务体系,协同共建,完善社会预警和应对突发事件的网络运行机制,增强对各种突发性事件的监控、决策和应急处置能力;推进社会信息化,发展多层次、交互式网络教育培训体系,加快医疗卫生信息化建设;完善综合信息基础设施,推动网络融合,从业务、网络和终端等层面推进“三网融合”,发展多种形式的宽带接入,大力推动互联网的应用普及。

信息产业部于 2006 年 5 月发布的《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》中,网络和通信技术、信息技术应用被列为要在未来 5-15 年发展的重点。

国务院于 2009 年 4 月发布了《电子信息产业调整和振兴规划》,明确指出要在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点,加速信息基础

设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长，建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系。规划还指出要加强信息技术的融合应用，以研发设计、流程控制、企业管理、市场营销等关键环节为突破口，推进信息技术与传统工业结合，提高工业自动化、智能化和管理现代化水平，加速行业解决方案的开发和推广，组织开展行业应用试点示范工程，支持信息技术企业与传统工业企业开展多层次的合作，进一步促进信息化与工业化融合。

国务院 2011 年 3 月发布的《产业结构调整指导目录[2011 年本]》中将“增值电信业务平台建设”列为信息产业中鼓励发展的业务。

第十一届全国人民代表大会第四次会议于 2011 年 3 月批准的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中将“新一代信息技术”列为“战略性新兴产业”，并指出新一代信息技术产业将重点发展新一代移动通信、下一代互联网、三网融合、物联网、云计算、集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器和信息服务。

国务院办公厅于 2011 年 11 月发布的《国务院办公厅关于加快发展高技术服务业的指导意见》（国办发[2011]58 号）中将“信息技术服务”列入要重点推进高技术服务加快发展的八个领域之一：“充分发挥现有信息网络基础设施的作用，依托宽带光纤、新一代移动通信网、下一代互联网、数字电视网等信息基础设施建设，大力发展网络信息服务和三网融合业务，着力推进网络技术和业务创新，培育基于移动互联网、云计算、物联网等新技术、新模式、新业态的信息服务。加强软件工具开发和知识库建设，提高信息系统咨询设计、集成实施、运营维护、测试评估和信息安全服务水平，面向行业应用提供系统解决方案。推动电子信息产品制造企业由单纯提供产品向提供综合解决方案和信息服务转变，完善电子信息产品售后服务。进一步增强承接软件和信息服务外包能力，着力培育有国际影响力的服务外包品牌。”

工信部于 2012 年 4 月颁布的《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》中将“新兴信息技术服务”列为发展重点之一：“依托新一代移动通信、下一代互联网、数字广播电视网、卫星导航通信系统等信息基础设施，大力发展数字互动娱乐、数字媒体、数字出版、移动支付、位置服务、社交网络服务等基于网络

的信息服务。加快培育下一代互联网、移动互联网、物联网等环境下的新兴服务业态，着力推进云计算等业务创新和服务模式创新。”

工信部于 2012 年 5 月发布的《通信业“十二五”发展规划》将“全面深化信息服务应用”列为发展重点：

“推动传统产业升级。积极推动信息通信技术与传统工业技术、生产制造、经营管理流程和企业组织模式深度融合，发展生产性信息服务。面向工、农业生产和商贸流通等重点行业和企业，以及工业园区、产业集群的发展需要，打造网络化公共信息服务平台，发展集成化行业信息化解决方案，支持和培育互联网数据中心、呼叫中心等业务发展。面向广大中小企业，大力发展经济实用、安全免维护的‘一站式’企业信息化解决方案等服务。

发展民生性信息服务。大力推进信息通信技术在教育、医疗、社会保障、社区服务等社会公共服务领域的应用，发展民生性信息服务。助力打造宽带教育网络和教育公共信息服务平台，推进远程教育和网络化终身教育体系发展。助力公共卫生信息网络与系统建设，推进医疗保健服务的信息化，推进网上远程医疗，拓展优质医疗资源的覆盖范围。推进社区信息化和数字家庭基础设施建设，构建具备行政管理、信息采集发布、便民利民服务等功能的社区综合信息公共服务网络平台。

助力政府管理水平提升。推动电子政务建设，支撑政府管理与公共服务，维护社会稳定。综合利用电信网、互联网等，不断丰富电子政务公共服务手段，支撑电子政务网络平台、业务应用平台和网络公共服务体系建设。推动统一应急信息网络系统与管理平台及社会公共安全视频监控体系建设，提高处置突发事件和保障公共安全能力。”

（二）移动信息服务概述

1、移动信息服务概述

移动信息服务是通信技术（Communication Technology）与信息技术（Information Technology）相结合所提供的服务，是将通信技术应用于信息化领域进而实现的基于无线网络的服务。随着近十年来通信技术的快速发展与移动

通信网络的推广，移动信息服务加快了通信技术和信息技术向人类社会各领域的渗透，产生出多种新型的商业模式与服务形式，满足了人们对信息服务的需求。

2、移动信息服务的产生与发展

移动信息服务是随着通信技术的进步而衍生出来的一个全新的行业，虽然发展历史较短，但是在近十年取得了飞速的发展。

第二代通信技术—GSM 技术在上世纪 90 年代的成熟应用与推广，为成熟的移动信息服务产品的出现创造了技术基础，带动了移动信息服务行业的快速成长。单一的语音业务已经不能满足时代发展的需要，短信服务（Short Message Service）成为移动信息服务的发端和第一个成熟的产品应用。1992 年，世界上第一条短信息在英国 Vodafone 的 GSM 网络上通过 PC 和移动电话发送成功。短信业务体现了移动信息服务及时、准确、交互性强、应用便捷的优势，代表了移动通信网络时代信息服务的优越性。

进入 21 世纪，随着信息技术和通信技术的发展，人们对于快速便捷的沟通交流和有效的信息传递产生了更大的需求，推动了移动信息服务市场保持高速增长，已逐渐成为和语音业务同样重要的通信服务形式。在用户需求和技术创新的推动下，移动信息服务的应用领域已从个人服务市场全面拓展至行业服务市场，服务形式从单一的短信应用扩展至短信、彩信和客户端等多种形式，功能应用也从客户服务延伸至移动办公、移动商务、移动金融等多个业务环节。目前，移动信息服务行业已经发展为一个规模庞大的市场。

3、行业移动信息服务与个人移动信息服务

根据移动信息服务中服务对象、业务逻辑以及商业模式的不同，可以将移动信息服务分为行业移动信息服务和个人移动信息服务。

行业移动信息服务是指通过电信运营商和业务集成商（SI）的紧密合作，基于移动网络为各个行业的集团客户提供移动信息服务，将移动通信网络与集团客户的信息系统相结合，进而提升集团客户的移动信息应用水平，协助集团客户通过移动信息技术的应用实现移动办公、业务管理、客户关系管理以及面向终端客户的营销资讯和提醒服务。从服务对象上分析，单个集团客户的支付能力、业务规模和业务稳定性远大于个人用户。行业移动信息服务的服务对象即集团客户具

有如下两大特点：一方面，集团客户具有较强的行业属性，不同行业的集团客户对于移动信息服务的需求具有不同的特点，需要结合行业特点提供服务；另一方面，集团客户对于移动网络的安全性、业务发展的可扩展性和通信服务的技术水平有远高于个人用户的要求。近年来，作为信息服务和通信技术整合与创新的前沿，行业移动信息服务发展迅速，代表了移动信息服务行业未来发展的重要方向。

个人移动信息服务，即通过电信运营商和业务集成商（SI）、内容提供商（CP）、服务提供商（SP）合作，基于移动通信网络为个人用户提供的综合信息服务，主要产品形式包括短信、彩信、WAP、互动式语音问答（IVR）、客户端等。从服务对象上分析，个人移动信息服务的服务对象主要是大众个人用户，其特点主要包括：客户总体规模巨大但分布分散；单个客户业务规模较小、支付能力较低；客户需求呈现个性化、多元化、差异化，对移动信息应用技术的发展进步更为敏感。

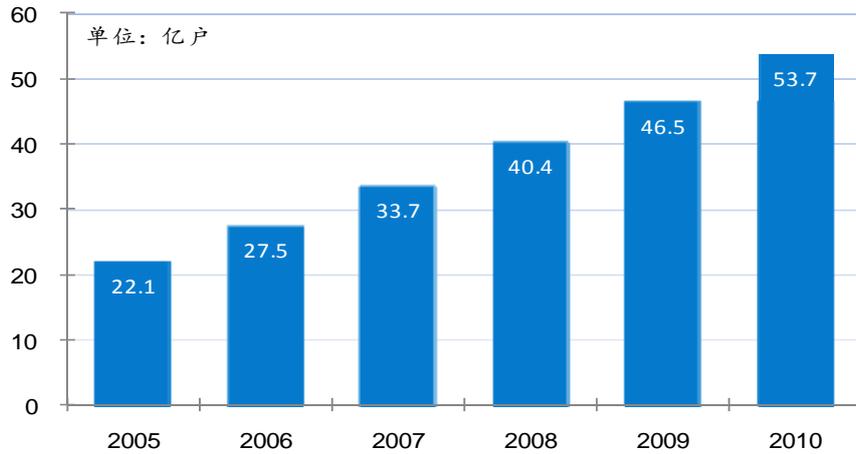
（三）移动信息服务行业概况

1、全球移动信息服务市场概况

（1）全球移动信息服务市场持续繁荣

近十年来，在技术、资本和创新三方面的驱动下，随着通信技术和信息技术在社会生活各个方面的应用与渗透，全球范围内移动信息服务市场发展迅速，已成为全球经济的重要领域。移动终端作为客户获取服务的主要媒介与载体，构成了移动信息服务市场的基础。根据国际电联的研究，截至 2010 年底全球移动电话用户数已达 53.7 亿户，2005 年至 2010 年间全球移动电话用户数复合增长率达 19.48%。巨大的移动电话用户规模体现了通信技术和信息技术在全球范围的普及，用户数量的高速增长构成了全球移动信息服务需求保持增长的强劲动力。

全球移动电话用户数增长情况

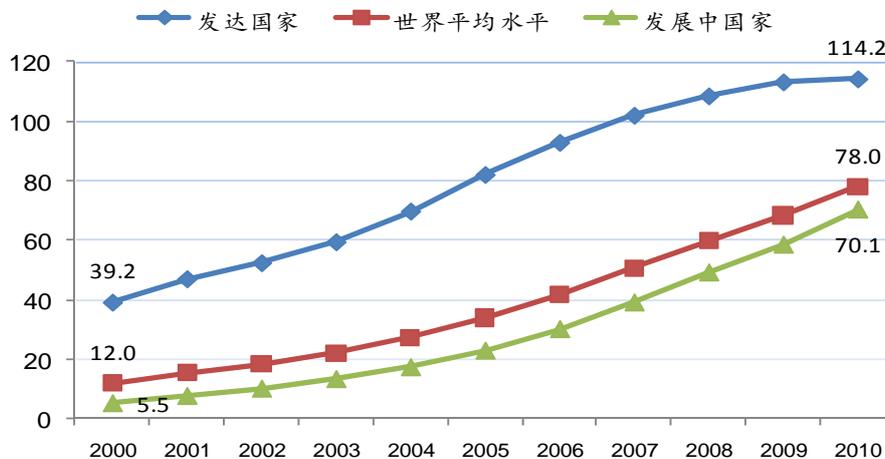


数据来源: 国际电联

(2) 发展中国家移动信息服务市场潜力巨大

随着发达国家移动终端的普及和通信技术的应用达到较高的程度,发达国家移动信息服务市场已处于相对成熟稳定的阶段,市场规模和发展程度均处于较高水平的同时,增长速度相对之前逐渐趋缓。截至2010年,发达国家每百人中移动电话用户数已达到114.2户。但另一方面,发展中国家移动信息服务市场持续保持着高速的增长势头。从2000年到2010年,发展中国家每百人中移动电话用户数从5.5户增长至70.1户,年均复合增长率达到32.8%,发展中国家的移动电话普及情况已达到较高水平,形成了移动信息服务稳定的客户基础。

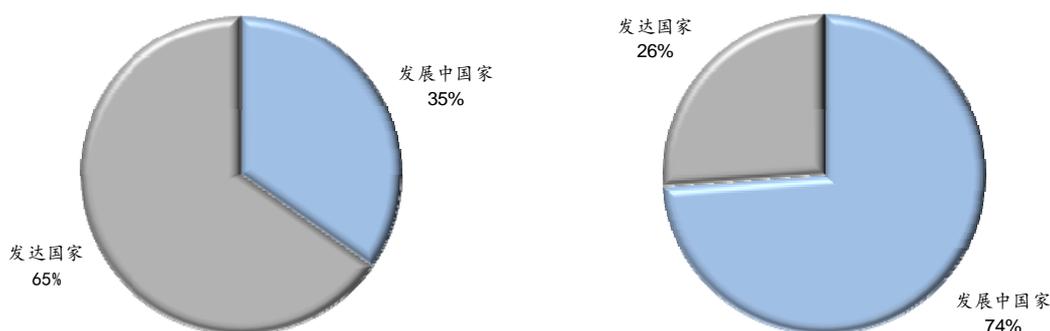
每百人中移动电话用户数情况



数据来源: 国际电联

在全球移动电话用户的分布中,发展中国家占比已由 2000 年的 35% 上升至 2010 年的 74%, 发展中国家的移动电话用户大幅超过了发达国家。考虑到发展中国家远超发达国家的人口基数,信息技术和通信技术的普及所带来的市场机遇将引领未来全球移动信息服务市场的趋势。可以预见的是,移动信息服务在发展中国家的进一步推广应用将带来广阔的市场发展机会。

2000 年全球移动电话用户分布情况 2010 年全球移动电话用户分布情况

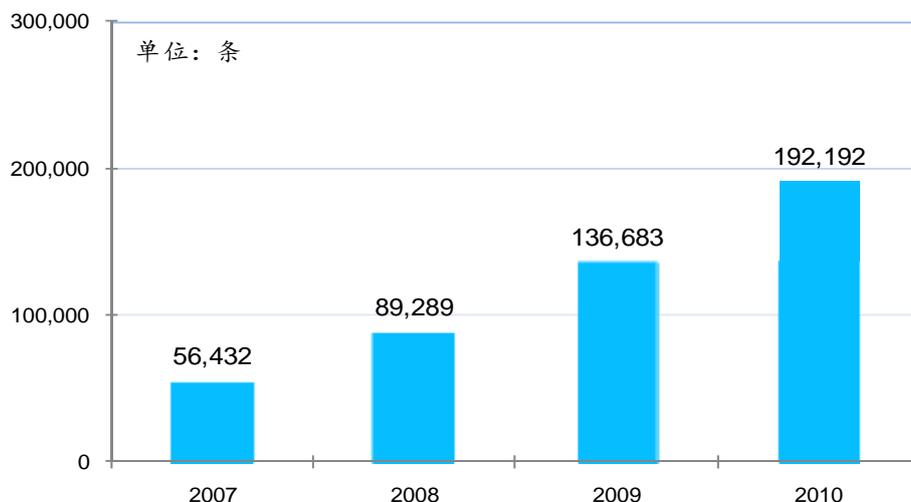


数据来源: 国际电联

(3) 短信业务为代表的移动数据业务日趋成熟

随着技术的进步和创新、客户需求的多元化,移动信息服务的产品和业务种类持续增加。短信业务凭借其便捷、稳定、及时、安全等方面的优势,在集团客户和个人用户巨大需求的推动下,仍然是目前全球移动信息服务市场主要的产品与业务。根据国际电联的研究,2007 年-2010 年,全球发送的短信数量从约 1.8 万亿条增长至 6.1 万亿条,这相当于每秒钟全球短信发送量达到近 20 万条。

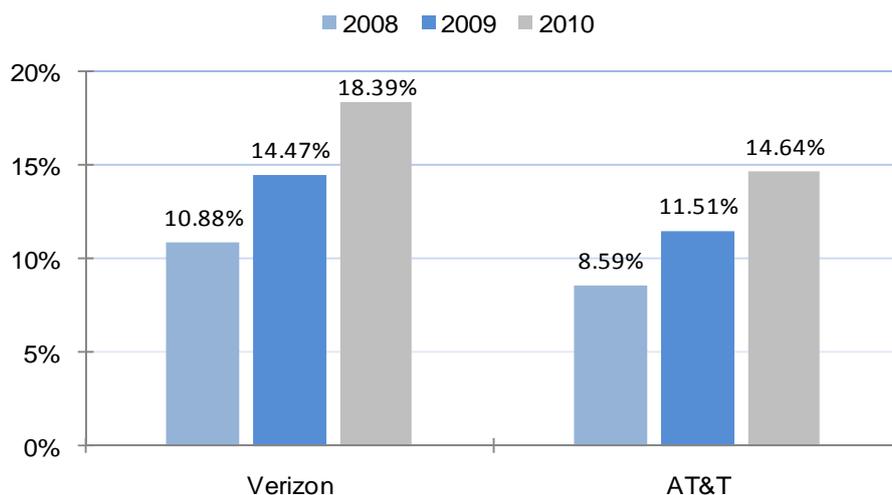
世界范围内每秒发送短信数量情况



数据来源: 国际电联《世界2010: 事实与数据》

在三网融合、移动互联网应用的推动下,以移动数据业务为核心,全球通信业也在持续地推进业务转型。不仅短信业务的市场与需求稳定、高速地增长,彩信、移动彩铃、WAP、LBS、GPRS等业务也在近年来得到了迅速的应用。事实上,近年全球主要电信运营商营业收入中移动数据业务的占比情况已经体现了全球移动信息服务未来的发展趋势。

AT&T 和 Verizon Wireless 数据业务占比增长情况如下图:

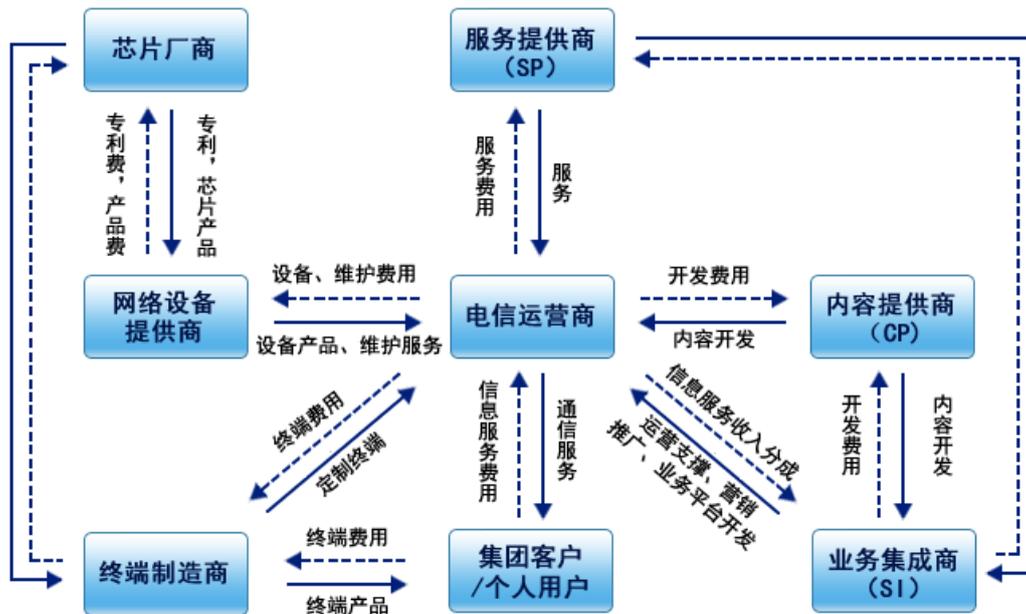


数据来源: 运营商年报

2、国内移动信息服务市场概况

（1）深度融合的产业链结构

作为通信服务业的重要分支，移动信息服务业的产业链基本沿袭了通信产业链的架构，但产业链的分工越来越细化，逐渐形成了更为复杂和丰富的网状结构关系，如下图：



在技术发展、市场变迁、用户需求演进的合力作用下，产业链各个环节不断相互渗透，上下游各参与者之间的边界日趋模糊，目前产业链呈现深度融合的趋势，并在融合的过程中持续提升运营效率和客户服务能力，不断地衍生出灵活、双赢的创新业务模式。尤其是业务集成商、内容提供商和服务提供商三者之间的相互渗透最为明显，呈现出彼此角色竞合的状态。

产业链深度融合趋势的推动下，行业的核心已经逐渐由传统的业务运营向信息服务转变，并相应地推动了移动信息服务的多元化与价值提升，移动信息化应用和行业解决方案代表了行业发展的重要趋势。

（2）全业务时代的来临助推行业发展

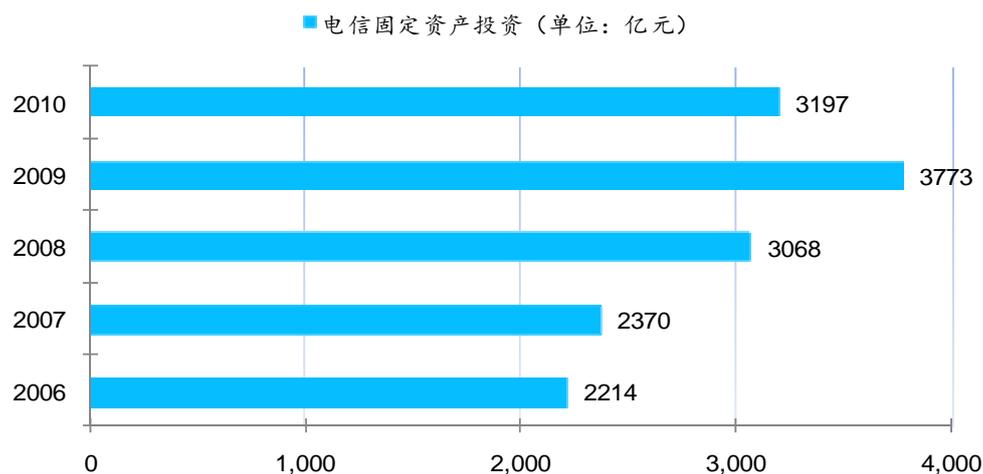
2008年10月运营商重组基本完成，原有六大运营商除中国卫通仍保有其卫星通讯业务外，其余合并为三家，并分别开展全业务运营；2009年初3G牌照的发放，又给整个行业的发展带来重大契机。

电信运营商重组情况



随着行业重组的完成和 3G 牌照的发放，包括移动信息服务业在内的整个通信服务业都迎来了全新的发展机遇。面对行业发展的机遇，电信行业不断加大基础投资力度，为行业规模 and 价值的进一步提升提供了坚实的基础和驱动因素。

2006 年-2010 年国内电信固定资产投资情况如下图：

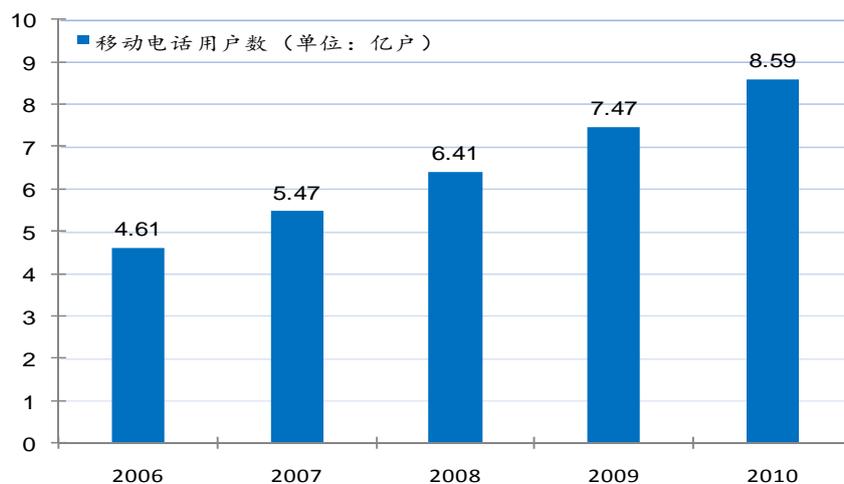


数据来源：工信部

（3）国内移动信息服务市场增长迅速

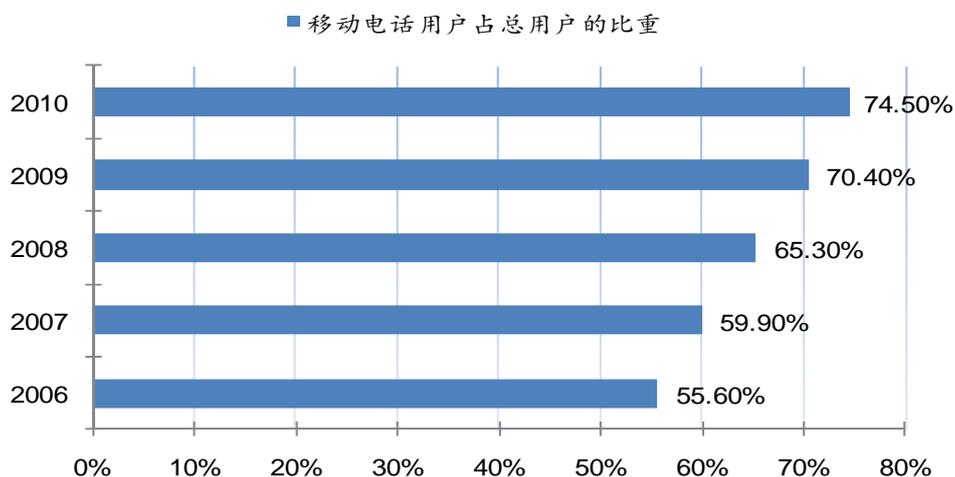
近年来，国内通信服务产业取得了快速的发展，移动通信网络的建设和服务种类的不断充实推动了国内移动信息服务市场迅速增长。移动电话用户数规模的快速增长一方面反映了客户对于移动信息服务的巨大需求，另一方面也为移动信息服务市场进一步增长奠定了重要基础。根据工信部的统计，截至 2010 年底国内移动电话用户数已达 8.59 亿户，2006 年-2010 年复合增长率达 16.85%。

国内移动电话用户增长情况



数据来源: 工信部

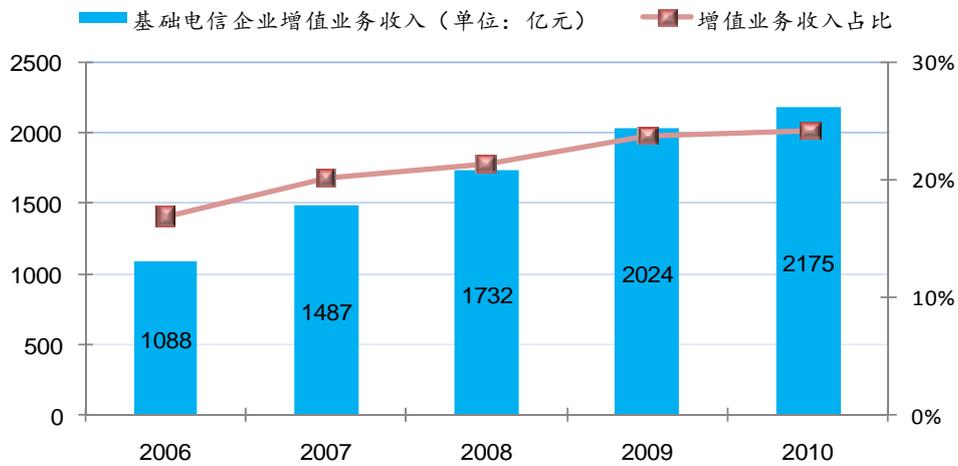
不仅移动电话用户数实现了规模的提升,移动电话用户数在电话用户总数中所占比例的变化情况也体现了移动信息服务需求的持续增长趋势以及用户使用习惯的演进过程。2010年移动电话用户占总用户的比重已达到74.5%,移动电话用户的增长代表了行业的发展方向。根据工信部的统计,2006年-2010年移动电话用户占总用户比重情况如下图:



数据来源: 工信部

随着移动电话用户规模的迅速增长、电信运营商和移动信息服务提供商的共同推广,以及移动电话用户对信息服务的认知度和消费需求的不断提高,我国移动信息服务消费的客户基础已逐渐形成,从而推动了移动信息服务市场的发展。

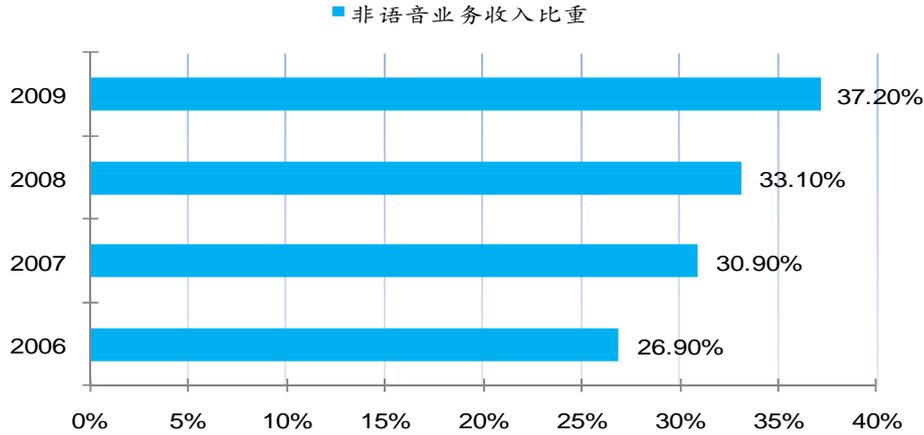
电信增值业务收入规模变化及在基础电信企业总收入中的比重充分反映了国内移动信息服务市场的增长情况和发展趋势。根据工信部的统计，2010年基础电信企业增值业务收入(包括移动增值业务收入和固定增值业务收入)达2,175亿元，增值业务占总营业收入比重上升至24.2%。随着客户对移动信息服务的认可和需求规模的持续提升，增值业务对基础电信企业收入增长的贡献日益增大，同时基础电信企业也在不断加大对增值业务的投入，这将为移动信息服务行业创造更多的业务机会。2006年-2010年我国基础电信企业年增值业务收入增长以及增值业务占总营业收入比重情况如下图：



数据来源：工信部

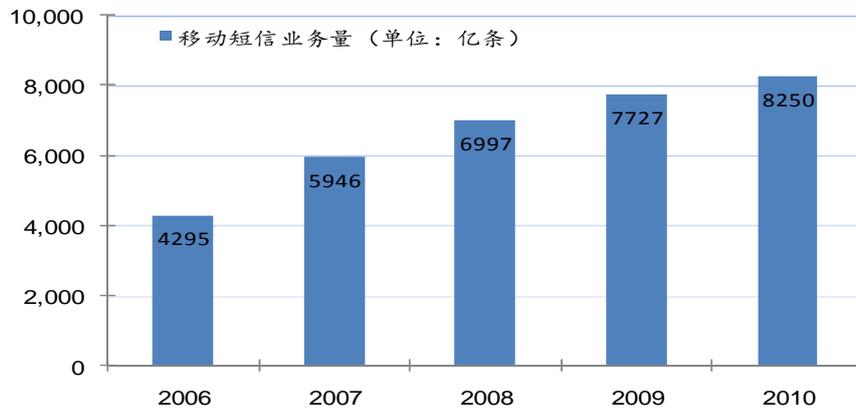
(4) 短彩信业务构成移动信息服务市场的主要增长力量

与传统语音业务相对趋缓的发展势头相比，非语音业务规模的持续增长体现了通信服务从单一的传统语音业务服务向综合信息服务转型的发展趋势。根据《2010中国通信年鉴》，2009年非语音收入达到3,135.5亿元，占到电信总营业收入的37.2%。近年来非语音收入占总营业收入比重情况如下图：



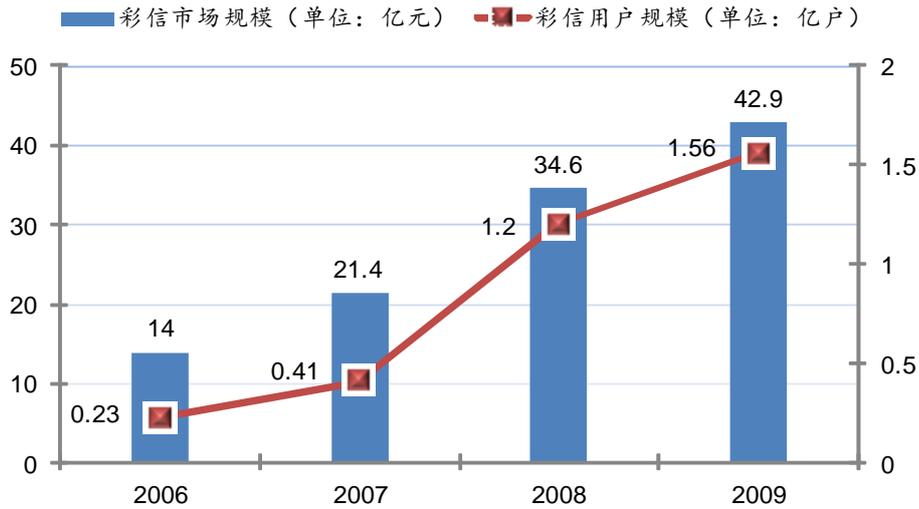
数据来源: 《2010 中国通信年鉴》

短信业务作为非语音业务第一个成熟的应用, 凭借其便捷、稳定、及时、安全和成本等方面的优势, 一经推出便得到国内市场和客户的认可, 业务规模增长迅速。作为国内移动信息服务市场最为成熟也是应用最为广泛的服务形式, 短信业务已经形成了一个规模巨大的市场, 短信业务快速发展所带来的经济效应被称为“拇指经济”, 受到业界的普遍关注。根据工信部的统计, 2006 年-2010 年移动短信业务量均保持持续增长, 2010 年移动短信业务量已达 8,250 亿条, 具体情况如下表:



数据来源: 工信部

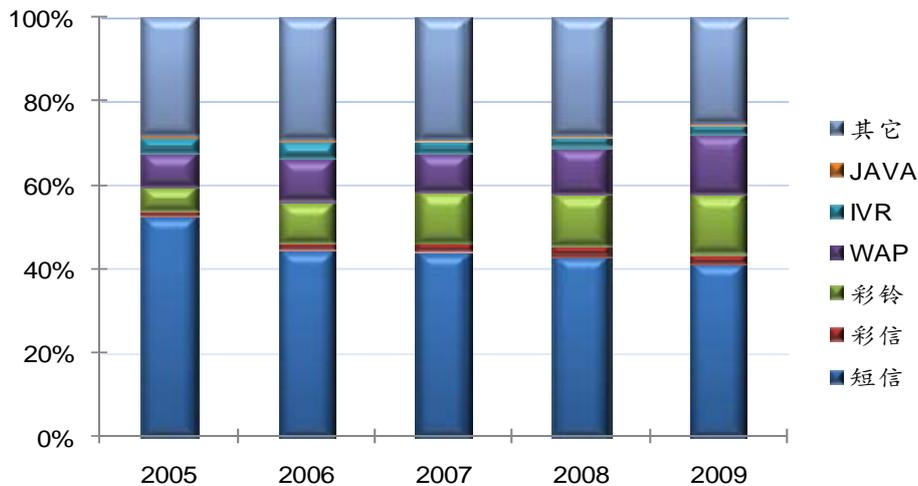
随着手机兼容性问题的逐渐解决以及资费的下降, 继短信业务成熟应用和普及后, 彩信业务也在 2007 年实现了突破性发展, 构成了移动信息服务市场的另一个增长点。根据易观国际的研究, 2009 年国内彩信市场规模达到 42.9 亿元, 用户规模达 1.56 亿户。近年来彩信市场和用户规模增长情况如下图:



数据来源: 易观国际

根据工信部的统计,截至 2010 年末彩信业务的渗透率为 21%,而短信业务的渗透率高达 81.6%,这意味着随着业务的普及、客户需求的释放以及彩信内刊、彩信账单等创新产品的推出,彩信业务还有较大的增长空间。易观国际预测到 2012 年,国内彩信市场规模将超过 100 亿元。

除了短信和彩信外,目前国内主要的移动信息服务业务种类还包括彩铃、WAP 业务、互动式语音应答业务(IVR)、客户端业务等。近年来 WAP 业务得益于移动互联网的快速扩张和智能手机的普及,业务收入规模增长迅猛,并且在未来几年仍将保持高速增长。WAP 业务的快速增长体现了移动互联网市场的发展对移动信息服务业务的推动作用。



数据来源: 易观国际

(5) 面向行业集团客户的移动信息服务市场迎来重大发展机遇

行业移动信息服务即面向行业集团客户的移动信息服务,作为国内移动信息化领域的重要分支,近年来迎来了重大的发展机遇,代表了国内移动信息服务市场发展的重要方向。随着市场化的进程,我国企业实现业务的高速增长和规模的迅速扩张的同时也面临着综合管理水平提升的压力,而移动信息化特别是移动信息服务正是针对各行业企业在业务管理过程中移动信息应用的需求提供的服务,目前在金融、公共服务及电子商务等领域信息化应用已经日趋成熟并衍生出前景广阔的市场。根据计世资讯(CCW Research)的研究,2010年政府信息化投入已达486亿元,金融行业信息化投入达465亿元,移动信息化是其中重要的投入方向,孕育了移动信息服务巨大的市场基础和发展机遇。

行业短信是当前国内行业移动信息服务的主要产品形式,充分满足了金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等行业集团客户的移动信息应用需求。行业短信能够便捷、准确、及时、安全地协助集团客户实现“一对多”信息服务,一经推出便迅速得到集团客户的认可,不仅业务量保持高速地增长,服务客户的行业分布也在不断扩张。通过向更多行业的拓展和对现有客户的服务深化,行业短信业务市场拥有较大的发展空间,行业前景良好。根据北京邮电大学的研究和预测,2010年行业短信的业务量已经达到1,160亿条左右,预计到2015年行业短信的业务量将达2,940亿条左右。随着越来越多的集团客户认识到移动信息应用的价值,除行业短信外已经衍生出更为丰富的行业移动信息服务的业务品种,如移动办公、移动商务、移动金融、移动管理等,不断地满足集团客户移动信息应用的需求。

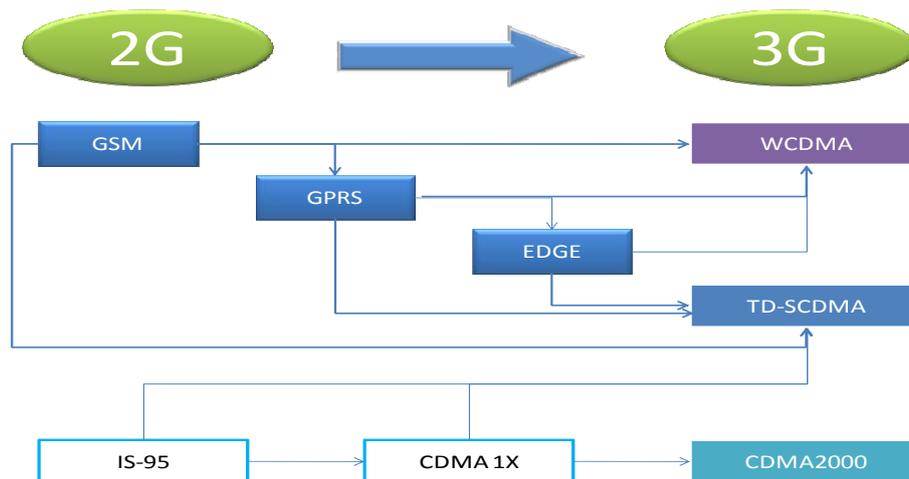
基于信息技术和通信技术的融合应用,通过移动信息服务提供商和电信运营商优势资源的整合,目前行业信息服务业务已经出现了如中国移动MAS业务等成熟的应用形式。同时,一些领先的移动信息服务提供商开始提供面向集团客户的移动信息应用整体解决方案,通过服务和平台的创新为集团客户提供更具价值的综合服务,代表了行业未来的发展方向。

(6) 3G及移动互联网技术推动移动信息服务市场进一步发展

技术是通信行业发展的核心驱动力,技术的演进将带来应用层面的进步,进

一步提供更多的服务和产品，为客户创造价值。通信技术由 2G 全面向 3G 的演进，为移动信息服务业的发展奠定了技术基础，不仅使更多服务形式和产品的出现成为可能，也为移动信息服务在稳定性、安全性、综合性等方面的全面提升提供了可靠的技术保障，有利于移动信息服务进一步满足客户全方位的移动信息应用需求，从而推动移动信息服务市场不断发展。

3G 技术演进图



根据工信部的统计，截至 2011 年 5 月末，全国共建成 3G 基站总数 71.4 万个，我国 3G 用户总数已达 7,376 万户。3G 网络的建设为移动信息服务市场的拓展创造了基础，一方面移动通信网络的提升能够支持更多种类的服务形式，另一方面单位字节成本的降低也会刺激消费需求。3G 技术的全面普及与应用有利于推动我国移动信息服务行业的持续良性发展。随着 3G 网络的成熟和智能手机终端的进一步普及，如手机邮件、可视电话尤其是基于 3G 的移动信息化应用将是重要的发展方向。

3G 时代的来临，也使基于移动互联网的移动信息服务迎来了发展的机遇。移动互联网是指用户使用移动终端通过移动网络浏览互网站点和手机网站，获取多媒体、定制信息等其他数据服务和信息服务。一方面运营商 3G 网络的建设为移动互联网的发展创造了基础条件，另一方面智能手机终端的大量普及构成了移动互联网的终端基础，我国移动互联网市场已进入快速发展的通道，根据艾瑞咨询的研究，截至 2010 年末，我国移动互联网用户规模已达 3.51 亿，较 2009 年增长 50.4%，市场规模达 226.9 亿元，同比增长 45.8%；2011-2012 年我国移

移动互联网市场规模预计将分别达到 404.5 亿元和 786.7 亿元，预计到 2012 年，中国移动互联网用户规模将达到 5.62 亿。

(四) 行业技术水平及特点

1、行业技术水平

移动信息服务行业的技术水平以信息技术和通信技术的发展程度为主要衡量标准，尤其体现在移动信息服务的综合性和稳定性上。国内领先的移动信息服务提供商从行业服务经验出发，凭借对客户需求的深入理解，根据客户标准化、个性化及综合化等方面的要求将现有核心技术与服务整合为移动信息应用的整体解决方案，并随着行业技术的进步提高技术能力并不断扩充移动信息应用整体解决方案的内容。目前，移动信息服务的综合性和稳定性不断提升，行业技术水平处于快速进步的阶段。

2、行业技术特点

(1) 接入标准差异化

移动信息服务的提供需要接入移动通信网络，而国内三大电信运营商均有自己独立的接入标准和规范。在业务实践过程中，客户的接入需求呈现多元化特征，因此要求移动信息服务提供商的技术水平能够相应地实现不同标准和规范的接入，具备多种通道的接入能力。

(2) 客户需求个性化

随着移动信息应用技术的普及，移动信息服务提供商所提供的平台和运营支撑服务逐渐得到了客户的认可，不仅服务规模和业务种类持续增长，服务客户的范围也在不断扩张。由于客户所处的行业不同，客户的移动信息应用需求呈现个性化的行业特征。在为客户提供移动信息服务的过程中，需要移动信息服务提供商的技术能力具有更高的适应性、灵活性、综合性，能够针对客户的需求提供个性化服务。

(3) 业务处理集中化

由于终端客户的数量巨大，在提供移动信息服务的过程中需要面临大量数据处理的压力，对数据处理的技术能力提出了较高的要求。目前，处理能力强大、

功能更为全面的集中式管理平台代表了行业技术发展的趋势。

（4）技术多样化

移动信息服务的业务范围广泛且产品种类众多，而且随着用户使用习惯的养成，行业技术水平仍在持续不断的提高。不同的业务形式需要不同的技术体系进行实现和支撑，进而决定了移动信息服务领域技术和框架的多样化。

（5）整合趋势化

随着信息技术和通信技术的更新变化、国内通信服务资源的重新分配、通信管理政策的变化以及业务模式的更替，国内整个通信服务行业的技术标准和方式等都将迎来新一轮整合。该整合将带来业务模式的转变、更加丰富的移动信息服务形式和技术体系的更新，对移动信息服务行业的技术水平提出了新的挑战。移动信息服务行业需要针对“三网融合”等重大行业整合趋势做出及时的调整和创新。

（五）行业进入壁垒

1、准入壁垒

2000年9月发布的《中华人民共和国电信条例》（国务院令第291号）规定国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个及两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。经营增值电信业务，应当具备下列条件：（一）经营者为依法设立的公司；（二）有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；（三）有为用户提供长期服务的信誉或者能力；（四）国家规定的其他条件。

2009年3月发布的《电信业务经营许可管理办法》（工信部令第5号）规定申请经营增值电信业务的，应当符合下列条件：（一）经营者为依法设立的公司；（二）有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；（三）有为用户提供长期服务的信誉或者能力；（四）在省、自治区、直辖市范围内经营的，注册资本

最低限度为 100 万元人民币；在全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营的，注册资本最低限额为 1,000 万元人民币；（五）有必要的场地、设施及技术方案；（六）公司及其主要出资者和主要经营管理人员三年内无违反电信监督管理制度的违法记录；（七）国家规定的其他条件。

2、行业经验与客户资源是移动信息服务领域竞争优势的重要方面

移动信息服务提供商在提供移动信息服务的过程中，需要深入把握客户的个性化需求与行业特征，通过移动信息应用整体解决方案对各种服务形态进行整合。解决方案提供商不仅需要具备专业的技术能力和服务品质，而且要在业务实践中不断积累行业经验、提炼客户的核心需求，逐渐形成一整套完整的业务体系。

移动信息服务提供商通过长期的技术服务和市场推广形成了稳定成熟的客户群，客户在移动信息应用方面的投资越大、服务周期越长，其对移动信息服务提供商的忠诚度就越高，将形成很大的客户黏性。市场新进入者短期内一方面难以通过业务实践积累丰富的行业经验，另一方面也较难获得客户足够的信任，这都为市场新进入者设置了较难克服的障碍。行业经验和客户资源是在为客户长期服务中不断总结和积累形成的，是有效开展移动信息服务的关键因素。

3、技术水平与服务能力是移动信息服务提供商竞争力的核心

移动信息服务行业是以通信技术和信息技术为基础的产业，属于技术密集型行业。虽然移动信息服务业并不存在技术垄断障碍，但随着移动信息应用的普及和快速发展，对移动信息服务提供商的技术水平提出了越来越高的标准，要求移动信息服务提供商在数据处理能力、系统稳定性、业务综合管理能力和数据安全性等方面具备较强的技术水平和快速的服务响应能力。上述技术水平和服务能力是移动信息解决方案提供商核心竞争力的重要体现。

4、合作关系更换成本较高

在提供移动信息服务的过程中，移动信息服务提供商和电信运营商需要开展紧密的合作。合作过程中移动信息服务提供商不仅为电信运营商提供包括业务集成、运营支撑等方面服务，还与电信运营商协力进行业务推广和客户营销工作，在合作的广度和深度上均较为深入，形成了互相依赖的业务模式。

目前，国内电信运营商的业务收入结构中，移动信息服务的比重在全部业务

收入结构中占比越来越高，基于对该类业务的重要性和稳定性方面的考虑，电信运营商通常会和移动信息服务提供商保持长期稳定的合作关系。移动信息服务提供商与电信运营商的合作期限越长，双方相互依赖的程度就越高；同时，在双方开展一定期限的合作后，电信运营商若更换移动信息服务提供商也将相应地产生较高的成本。另一方面，最终服务客户对移动信息服务提供商形成的依赖也会影响电信运营商关于合作伙伴的选择。因此，电信运营商通常会比较谨慎地选择合作伙伴，在公司资质、服务能力、行业经验、技术团队水平等方面对合作方进行规范和要求，并且在合作过程中不会轻易更换移动信息服务提供商合作伙伴，从而对新进入者构成了较大的壁垒。

5、市场和营销渠道门槛

移动信息服务行业的竞争程度较高，领先的服务提供商不仅需要提供专业的服务，更要构建成熟高效的营销服务体系，建立起拥有丰富移动信息服务营销经验和专业服务能力的营销队伍，能够对主要行业和地域进行覆盖，并针对相对细化的目标用户群进行营销。因此，移动信息服务行业对于营销队伍和渠道体系方面较高的要求也对新进入者构成了壁垒。

6、品牌与信誉是移动信息服务提供商长期健康发展的基础

尽管移动信息服务行业的发展历史较短，但已经出现了一批领先的移动信息服务提供商，这些企业的品牌与信誉已经得到市场和客户的充分认可，形成了较高的品牌认知度和品牌号召力。移动信息服务行业的服务客户对移动信息服务的稳定性、安全性要求较高，也非常注重移动信息服务提供商的品牌和品质。一方面服务和品牌需要较长时间才能得到客户的了解和认可，另一方面信誉优良的企业一旦被客户认可，就更容易获得相关应用领域的市场准入，并为巩固现有市场、进一步开拓新市场带来便利。受到客户消费习惯和转换成本的影响，新进入的企业需要承担很大的时间和资金成本，才能获得客户的认可。

（六）影响行业发展的因素

1、有利因素

（1）国家产业政策支持移动信息服务行业的发展

信息产业部于 2006 年 5 月发布的《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》中，网络和通信技术、信息技术应用被列为要在未来 5-15 年发展的重点。

国务院于 2009 年 4 月发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，明确指出要在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点，加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长，建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系。规划还指出要加强信息技术的融合应用，以研发设计、流程控制、企业管理、市场营销等关键环节为突破口，推进信息技术与传统工业结合，提高工业自动化、智能化和管理现代化水平，加速行业解决方案的开发和推广，组织开展行业应用试点示范工程，支持信息技术企业与传统工业企业开展多层次的合作，进一步促进信息化与工业化融合。

国务院 2011 年 3 月发布的《产业结构调整指导目录[2011 年本]》中将“增值电信业务平台建设”列为信息产业中鼓励发展的业务。

第十一届全国人民代表大会第四次会议于 2011 年 3 月批准的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中将“新一代信息技术”列为“战略性新兴产业”，并指出新一代信息技术产业将重点发展新一代移动通信、下一代互联网、三网融合、物联网、云计算、集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器和信息服务。

工信部于 2012 年 4 月颁布的《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》中将“新兴信息技术服务”列为发展重点之一：“依托新一代移动通信、下一代互联网、数字广播电视网、卫星导航通信系统等信息基础设施，大力发展数字互动娱乐、数字媒体、数字出版、移动支付、位置服务、社交网络服务等基于网络的信息服务。加快培育下一代互联网、移动互联网、物联网等环境下的新兴服务业态，着力推进云计算等业务创新和服务模式创新。”

工信部于 2012 年 5 月发布的《通信业“十二五”发展规划》将“全面深化信息服务应用”列为发展重点：

“推动传统产业升级。积极推动信息通信技术与传统工业技术、生产制造、

经营管理流程和企业组织模式深度融合，发展生产性信息服务。面向工、农业生产和商贸流通等重点行业和企业，以及工业园区、产业集群的发展需要，打造网络化公共信息服务平台，发展集成化行业信息化解决方案，支持和培育互联网数据中心、呼叫中心等业务发展。面向广大中小企业，大力发展经济实用、安全免维护的‘一站式’企业信息化解决方案等服务。

发展民生性信息服务。大力推进信息通信技术在教育、医疗、社会保障、社区服务等社会公共服务领域的应用，发展民生性信息服务。助力打造宽带教育网络和教育公共信息服务平台，推进远程教育和网络化终身教育体系发展。助力公共卫生信息网络与系统建设，推进医疗保健服务的信息化，推进网上远程医疗，拓展优质医疗资源的覆盖范围。推进社区信息化和数字家庭基础设施建设，构建具备行政管理、信息采集发布、便民利民服务等功能的社区综合信息公共服务网络平台。

助力政府管理水平提升。推动电子政务建设，支撑政府管理与公共服务，维护社会稳定。综合利用电信网、互联网等，不断丰富电子政务公共服务手段，支撑电子政务网络平台、业务应用平台和网络公共服务体系建设。推动统一应急信息网络系统与管理平台及社会公共安全视频监控体系建设，提高处置突发事件和保障公共安全能力。”

（2）行业规范程度加强

移动信息服务行业的主管部门和电信运营商不断加强行业相关的法规建设、市场监管和业务管理，行业规范程度不断提高。2006 年以来，工信部会同电信运营商加大了对移动信息服务提供商的监管力度。工信部研究出台了“关于规范当前电信市场秩序的意见”，从 10 个方向对市场监管工作提出了明确要求。

2009 年 12 月 15 日，工信部发布《关于进一步深入开展垃圾短信息专项治理活动的通知》，对垃圾信息的整治力度进一步加大。工信部 2009 年共处理违规电信增值企业 600 多家，关闭违规短信群发端口共计 1.3 万余个。

随着违规经营者的退出和行业规范的日趋成熟，将创造健康、透明、规范的行业竞争环境，有利于促进移动信息服务行业的长远健康发展。

（3）技术进步为移动信息服务业务的拓展创造了基础

移动信息服务行业的发展以信息技术和通信技术的不断进步为基础,随着电信运营商 3G 网络的建设和智能手机的普及,3G 时代为中国移动信息服务行业带来了业务拓展的重大机遇。

技术进步带来的业务机遇

	2G	2.5G-2.75G	3G	4G
标准制式	GSM CDMA	GPRS CDMA 1X EDGE	WCDMA CDMA2000 TD-SCDMA	TD-LTE
数据传输速率	9.6kbps	9.6kbps-384kbps	114kbps-2.4Mbps	50Mbps-100Mbps
业务机遇	语音、短信	语音、WAP、彩信、铃声、图片	电话会议、电子商务、流媒体、视频点播、音乐、电影、手机电视、位置服务	流媒体、视频会议、网络游戏

(4) 消费者对移动信息服务的认知度和消费意愿提高

经过移动信息服务提供商和电信运营商的共同推广,集团客户和个人用户对移动信息服务的认知度和消费意愿不断提升,国内移动信息服务客户群体的高速增长将有利于推动移动信息服务市场的稳步发展。

2、不利因素

(1) 客户需求变化迅速

满足客户需求是移动信息服务的核心,因此敏锐地把握客户需求并为客户提供可行的业务实现方案是移动信息服务提供商保持行业领先地位的基础。由于移动信息服务领域涵盖的终端客户分布非常广泛,客户需求的迅速变化将对行业现有的格局和业务模式产生不确定因素。

(2) 高端人才的缺乏

由于技术性和综合性等方面的特征,移动信息服务行业对从业人员的综合素质要求较高。高端人才不仅需要具备专业的信息技术和通信技术知识,还需要具备深入的行业积累和综合管理能力,才能不断提炼客户需求、实现业务创新。行业所需的复合型高端人才的培养,需要较长的培养周期,因此高端人才的缺乏是影响移动信息服务行业发展的一大障碍。

(七) 行业利润水平与变动趋势

考虑到目前国内专注于移动信息服务领域的上市公司较少,公司选取了与公司所处行业或所从事业务相近的5家上市公司2009年度至2011年度综合毛利率数据,对公司所处行业利润水平进行分析。

年度	神州泰岳	北纬通信	东方国信	东方财富	同花顺	平均	公司
2011	67.43%	42.62%	52.76%	78.54%	81.14%	64.50%	70.20%
2010	73.85%	46.70%	57.22%	82.64%	84.66%	69.01%	70.41%
2009	73.62%	49.07%	52.41%	86.93%	90.29%	70.46%	57.65%

目前行业利润水平较高,一方面是由于客户需求保持高速地增长,另一方面是由于信息与技术服务相关业务具有高毛利率的行业特征。

(八) 行业的周期性、区域性和季节性特征

目前,国内移动信息服务行业的下游客户主要分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等移动信息应用程度相对较高的领域。随着国内经济的快速发展、企业移动信息应用水平的提升,移动信息应用整体解决方案将被越来越多的企业或机构所认可和采用,服务客户的行业分布也将进一步扩张。移动信息服务行业的发展主要与下游客户的移动信息服务需求相关,而服务客户广泛的行业分布决定了移动信息服务业并不存在明显的周期性特征。

各地区的移动信息应用程度决定了该地区的移动信息服务市场需求。由于目前我国大多数地区均已建成较为成熟的移动通信网络,全国范围内集团客户都在加强移动信息系统的建设,移动信息服务已在全国范围内向客户提供,不存在地域性的限制,因而我国移动信息服务行业并不存在明显的区域性特征。

由于所服务客户在全年中均存在移动信息应用的需求,相应的移动信息服务行业并不存在明显的季节性特征。但是受中国传统文化和消费习惯的影响,在传统节日和法定假日期间,移动信息服务的业务量明显增加,呈现出一定程度的季节性特征。

(九) 公司所处行业与上下游行业的关系

公司所处行业的上游为软件提供商、设备提供商和内容提供商，下游为移动信息服务的服务对象即集团客户和个人用户。

移动信息服务提供商在业务过程中通常需要向软件提供商采购软件以及向设备提供商采购业务所需的硬件设备，因此上游行业中软件、硬件的升级换代将直接推动本行业的技术升级。由于软件和设备供应的发展时间较长，市场竞争较为充分且行业格局稳定，软件和设备的价格也相应地较为稳定。另一方面，移动信息服务提供商在提供个人移动信息服务的过程中通常根据业务需要向内容提供商采购服务相关的具体内容，这个过程中移动信息服务提供商具有较大的议价能力。

移动信息服务业的下游即移动信息服务的服务对象，覆盖范围非常广泛，总体可分为集团客户和个人用户。集团客户通常需要稳定和个性化的移动信息服务，因此一旦形成较为稳定、相互依赖的合作关系便不会轻易更换移动信息服务的提供商。个人用户的数量庞大且分布分散，面对的移动信息服务产品也较为丰富，客户将根据自己的需求选择所需的服务产品，因此与移动信息服务提供商的关系相对独立和灵活。

(十) 行业发展趋势

1、普及化趋势

目前国内已经出现如金融、公共服务、电子商务、零售商贸、交通运输等移动信息应用较为成熟的行业和领域，在对这些领域不断深化服务的基础上，未来移动信息服务还将向更多的行业普及和扩张，全面提升其他行业的移动信息应用水平。业务的普及不仅将进一步带来行业规模的增长，也将不断催生业务创新的机遇。

2、整体解决方案趋势

为了满足客户日益多样化、个性化和综合化的服务需求，移动信息应用整体解决方案将成为行业发展的趋势。移动信息服务提供商将在“一站式”服务理念贯穿下，通过服务和平台的不断创新为客户提供更具价值的综合服务。

3、融合化趋势

在行业发展的下一阶段，融合将是行业发展的关键因素与重要趋势。通信技术和信息技术的融合，产业链各参与者角色的融合，尤其是电信网络、互联网和广播电视网络的“三网融合”，将直接影响到行业的演进、服务形态的创新和业务模式的更替。

4、3G 应用趋势

随着 3G 应用的发展和客户规模的增长，移动信息服务业已逐渐步入 3G 时代。3G 的全面应用一方面将带来远超 2G 时代的服务能力和更为丰富的产品形式，能够满足用户对包括声音、数据、图像和视频在内的多媒体信息服务的需求，全面提升移动信息服务的价值，从根本上优化和提升客户体验；另一方面，3G 业务的不断丰富和普及也对移动信息服务平台的技术能力提出了更高的要求。

三、发行人面临的主要竞争情况

（一）行业竞争格局和市场化程度

在行业移动信息服务的主要商业模式中，移动信息服务提供商和电信运营商会建立紧密的业务合作关系。一方面电信运营商在业务中对于技术和服务有较高的要求与标准，技术能力和服务水平较低的企业将难以符合相关要求；另一方面出于稳定性和持续性的考虑，更换合作伙伴的成本较高，电信运营商会非常谨慎、严格地选择合作伙伴并保持长期、稳定的合作关系。基于这两方面的原因，虽然整个行业移动信息服务市场规模较大、参与者较多，但行业移动信息服务领域内各细分市场往往存在较高的市场集中度，国内领先的移动信息服务提供商在其所处的细分市场一般均占据着较大的市场份额。行业移动信息服务的服务对象为各个行业的集团客户，集团客户对移动信息服务的需求受到各自行业特征的影响，在服务形式及技术特征上存在较强的行业属性。因此，只有对于集团客户的行业属性和需求具有深入理解、拥有多年该行业服务经验的移动信息服务提供商才能获得该行业中集团客户的认可和信任，并处于领先地位。考虑到集团客户行业属性和服务的业务种类差异等方面的特点，行业移动信息服务市场虽然具有较大规模，但实际上存在着较多的细分市场。伴随行业移动信息服务在金融、公共服务

等领域的率先普及,出现了一批在各自服务领域及细分市场中居于领先地位的企业,比如本公司和联动优势在金融行业移动信息服务市场占有较高的市场份额,嘉创历通在医疗行业移动信息化领域居于领先地位。随着行业移动信息服务市场的进一步发展,领先的移动信息服务提供商将会不断拓展自己的服务范围,为更多行业的集团客户提供服务。

个人移动信息服务的服务对象为个人用户,具有客户数量庞大且分散的特点。虽然庞大的客户基础决定了个人移动信息服务市场的规模巨大,但是技术和服务方面的准入门槛相对较低,而且个人用户对于移动信息服务的需求呈现多元化特征,产品和业务的种类繁多。这些因素决定了提供个人移动信息服务的企业数量较多,市场份额较为分散,市场竞争程度较高且呈现差异化竞争的格局。

(二) 公司的行业地位

公司作为国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商和行业移动信息服务领域的先行者,凭借突出的技术能力、丰富的行业经验、深入的客户需求理解和领先的服务理念,已成为国内移动信息服务市场的领先企业之一,具有较高的市场占有率。公司目前是中国移动指定的业务运营支撑单位、集团业务集成商(SI)和集团信息化产品全国甲级代理,同时也是中国联通、中国电信的长期合作伙伴,与电信运营商持续稳定、互利、相互依赖的合作伙伴关系体现了电信运营商对于公司服务价值的认可。公司 2011 年度行业短彩信业务量规模超过 65 亿条,服务集团客户总数达 186 家,广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域,涵盖如中国人寿、国信证券、华夏基金、交通银行、大唐电信、上海通用、中信控股、万达院线、上证所信息网络有限公司等各行业的优质集团客户。作为中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一,2011 年度在中国移动 MAS 业务 109 家总部接入的大型集团客户中公司服务的集团客户数量共 54 家,占比达 49.54%;尤其在证券行业移动信息服务领域中,根据证券业协会的数据,证券行业 2010 年营业收入排名前二十的大型证券公司中有 19 家为公司的客户。

在个人移动信息服务领域,公司凭借领先的运维支撑技术和行业服务经验获得了合作方中国移动的认可,形成了长期稳定的合作伙伴关系和相互依赖的业务

模式，成为中国手机证券业务的运营支撑单位之一，具有较高的市场地位。

（三）行业内主要竞争对手情况

行业内主要竞争对手包括北纬通信、拓维信息、恒信移动、联动优势、嘉创历通、亿美软通、东方般若、港澳资讯、同花顺、大智慧等。主要竞争对手简要情况介绍如下：

1、北纬通信：主营业务为移动增值服务，依靠自主开发的增值服务平台、借助电信运营商的网络通道，通过短信、彩信、彩铃、WAP 和 IVR 等形式为用户提供丰富多彩的信息和娱乐服务。

2、拓维信息：主要面向国内广大企业和移动终端用户提供行业软件开发及移动生活易等便民利民服务，用户遍及各大电信运营商，以及烟草、金融、政府和制造行业，成功推出了电信行业管理支撑系统、移动支付系统、烟草 MES 系统等大型信息化软件产品，业务覆盖全国。

3、恒信移动：主要从事移动信息产品的销售与服务，涵盖个人移动信息产品销售与服务 and 行业移动信息产品销售与服务两大领域。恒信移动与中国移动集团以及 20 个省级移动公司合作建立了专业移动信息服务平台，涉及移动数据增值业务和移动行业化集团业务，是中国移动“农政通”业务唯一的全网合作伙伴，并与中国移动合作运营十几个省市的移动总机和“及时语”协同办公平台。

4、联动优势：主要服务于跨电子支付、金融信息服务和电子商务三大领域，为行业用户提供了专业的移动电子商务平台及多样化的移动信息化解决方案，为个人用户提供了安全、便捷、易用的移动电子商务服务。

5、嘉创历通：主要为零售及快消品行业、医药行业等不同行业提供无线应用信息化服务，先后与李宁公司、诺华制药公司、默克制药公司展开合作。2007 年起嘉创历通为北京市卫生局下属的 41 家社区医院提供医信通平台业务，运用无线数据服务在医院与病患之间搭建沟通交流的平台，延伸了医疗服务，为社区卫生的发展做出贡献。

6、亿美软通：主要为国内外企业提供具备国际技术水准的移动商务平台及运营服务，主要涉及行业短信、行业彩信、企业手机网站托管服务、数据空港等

业务。

7、东方般若：基于 SMS、MMS、WAP、BREW、K-JAVA、流媒体等移动通信技术，结合金融行业客户需求，主要为金融行业客户提供与其核心业务系统、CRM 系统、呼叫中心、OA 系统、电子商务网站等融合与无缝联接的统一移动商务应用平台。

8、港澳资讯：主要为企业客户和投资者提供专业的财经信息服务以及技术解决方案。港澳资讯基于多年的金融数据库开发建设与专业金融信息服务经验，并采用领先的 IT 和互联网技术，为证券、基金、期货、银行、保险等金融机构、高等院校、企业、个人投资者及媒体提供金融数据、资讯、分析研究以及金融信息管理服务。

9、同花顺：主要从事互联网炒股软件的开发、提供炒股数据和财经信息服务，旗下拥有同花顺金融服务网、同花顺爱基金投资网，并推出了一系列形式丰富、独具特色的创新增值服务，是国内领先的财经信息服务商。

10、大智慧：致力于以软件终端为载体、以互联网为平台向投资者提供及时、专业的金融数据和数据分析服务。大智慧是国内领先的互联网金融信息服务提供商，旗下大智慧软件、大智慧咨询、资讯、大智慧网站等均为行业知名品牌，同时也是首批获得上证所 Level-2 行情授权的开发商。

（资料来源：各公司网站）

（四）公司的竞争优势与劣势

1、竞争优势

（1）行业先发优势

随着移动信息服务的不断深化和发展，提供移动信息服务的过程中需要在深入了解客户行业属性的基础上满足客户的个性化需求，要求移动信息服务提供商具有深刻的行业理解和丰富的服务经验。公司作为最早涉足国内移动信息服务领域的企业之一，在近 5 年的业务实践与拓展中积累了丰富的行业经验，服务客户涉及金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等移动信息应用的重要领域，形成了一批稳定的优质客户资源并奠定了较高的行业地位，构成

了公司突出的行业先发优势。行业先发优势不仅是公司的核心竞争优势，也形成了对移动信息服务行业新进入者较高的进入门槛，从而进一步保障了公司业务的稳定性。

(2) 客户资源优势

公司作为国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商，在业务发展过程中积累了一批以金融行业大型集团客户为主的优质客户群体。2011 年度，公司 MAS 业务服务客户包括 23 家证券公司、16 家保险公司、14 家基金公司和国务院国有资产监督管理委员会监事会工作技术研究中心；ICT 综合服务平台业务已拥有上证所信息网络有限公司、交通银行、广发银行、汇添富基金、银联数据、大唐电信、上海通用、万达院线、安吉星、圆通速递等知名客户。公司在为优质集团客户提供服务的过程中不断提高和改进自身的技术水平和服务质量，同时还根据客户的需求提供个性化的定制服务，这不仅为公司树立了良好的市场品牌，而且极大地加强了客户黏性。

优质的客户资源、较高的客户黏性和良好、双赢的合作关系构成了公司的核心竞争优势之一，不仅为公司进一步拓展新的市场空间、保持未来持续稳定的增长奠定了良好的基础，也使公司在移动信息服务价值链中具有较高的独立性。在业务合作的过程中，一方面电信运营商依赖公司进行合作业务的营销和推广工作，进而不断地提升业务规模；另一方面公司优质的客户资源、丰富的客户服务经验和深刻的行业理解也全面提升了合作业务的价值，在提高合作业务服务品质的同时拓展了应用领域。因此，公司全面参与了移动信息服务业务从营销推广到业务实施的整个流程，与电信运营商共同进行合作业务的推广和不断完善，公司在移动信息服务价值链中的价值与独立性构成了业务稳定性的核心基础。

公司拥有优质的集团客户资源



(3) 技术与服务优势

公司拥有专业的技术实施团队和强大的研发团队，特别是能够持续地在与电信运营商及集团客户的深入合作过程中发现新的客户需求与行业趋势，通过公司有效的创新机制，实现技术和服务的不断升级和创新。具体分析，公司技术与服务方面的突出优势主要体现在以下几个方面：

1) 以移动信息应用整体解决方案为核心的服务体系

公司在 MAS 业务中形成了一套以主动响应客户需求为特点的“管家式”服务模式，构建了以“5 个核心指标、15 类控制点”为特征的完整运营体系，还在整合现有核心技术的基础上自主研发出 ICT 综合服务平台，体现了“标准化服务”和“集中式管理”的整体解决方案服务理念。

2) 领先的技术能力

目前公司平台短信业务总发送能力达 2,000 条/秒，行业短信业务发送成功率达 91%，处于行业领先水平。公司在技术与服务方面的优势是公司在行业内持续领先地位的基础与核心竞争力，也获得了电信运营商和集团客户的认可和信赖。公司坚持自主研发的路线，在现有 21 项核心技术的基础上，结合业务实践经验，形成了行业领先的技术与服务体系。

(a) 自动重发过滤技术

在设定的时间间隔内根据发送信息的内容和号码判断是否为重发信息,确保不影响发送效率的前提下,系统对判定为重发的信息自动过滤。

(b) 通道监控及预警技术

在通道模块中内嵌通道运行指标计数器和监控接口,定时采集通道运行数据,并根据预先设定监控阈值及告警规则自动生成预警信息。

(c) 可配置多级审核技术

根据集团客户的业务特性及对信息安全的不同要求,对各业务操作员设置不同的审核级别,降低业务风险。

(d) 敏感词过滤技术

采用中文分词搜索技术,实时分析每条信息的内容,对包含敏感词的信息予以过滤,确保信息的合法性,降低业务风险。

(e) 发送优先级技术

按照优先级对信息进行排序,并结合单条处理机制,确保高优先级的信息得到及时的优先处理。

(f) 多级黑名单机制

根据业务管理规则和业务特性,以应用、用户、通道、系统等维度分别设定黑名单,并在各级黑名单之间进行有效的交叉和协调,充分满足集团客户在各种应用场景下的黑名单处理需求。

(g) 透明实时接口协议技术

提供不区分运营商、不区分短彩信的透明接口协议,实现实时信息传递(包括上行短彩信、下行短彩信、状态报告),方便与集团客户的业务系统进行无缝耦合,简化二次开发,并满足灵活扩展的要求。

(h) 无限级组织架构管理技术

针对不同类型、不同行业集团客户的实际情况,以灵活的无限级组织架构方式,实现集团客户的集中管理、分布使用。

3) 突出的平台开发能力

(a) 丰富的定制化移动信息服务平台开发经验

在 MAS 业务中，公司根据业务实践经验和技術积累，开发了服务于集团客户的移动信息应用基础软件产品翼信通，进而以翼信通为基础为集团客户提供定制化的移动信息服务平台，作为 MAS 服务器的升级产品满足了集团客户的个性化移动信息应用需求。目前，公司已为包括中信控股、国信证券、招商证券、银华基金、国金证券、海通证券、光大证券、太平洋保险、嘉实基金等大型集团客户进行了定制化移动信息应用平台的开发、实施和升级，保证了客户更为高效、便捷、可靠地实现移动信息应用。公司在定制化平台开发方面的突出优势获得了大型集团客户的信赖和充分认可。

(b) ICT 综合服务平台是公司平台开发能力的集中体现

ICT 综合服务平台是公司对现有核心技术与业务流程进行整合后自主研发出的移动信息应用综合服务平台，体现了“标准化服务”和“集中式管理”的整体解决方案服务理念。ICT 综合服务平台整合了集团客户在移动信息应用过程中所需的全部服务功能，集团客户只需接入公司 ICT 综合服务平台，即可便捷地通过对平台所提供集中式管理界面的操作来实现短信、彩信群发等业务功能。ICT 综合服务平台凝聚了公司多年移动信息服务实践中的技术积累，集中体现了公司在移动信息服务平台开发方面的优势。

(4) 与电信运营商紧密的合作关系

移动信息服务需要移动信息服务提供商和电信运营商开展紧密的合作，而电信运营商为移动信息服务提供了通道资源，在价值链中居于重要地位。一方面，基于对该类业务的重要性和稳定性方面的考虑，电信运营商通常会和移动信息服务提供商保持稳定的合作关系；另一方面，随着移动信息服务提供商与电信运营商合作时间的增加，双方互相依赖的程度将会不断加强，开展合作后电信运营商更换移动信息服务提供商的成本会相应的越来越高。在与电信运营商形成稳定、互利、紧密、相互依赖的合作伙伴关系的过程中，公司从以下 4 个方面构建了自己的核心竞争力：

1) 公司拥有近 5 年的与电信运营商的合作经验，以优质的技术、全面周到

的服务以及在定制平台开发等方面的创新能力得到了电信运营商的充分认可。通过不断深入的业务合作，公司能够较好的把握电信运营商移动信息服务业务的发展方向和合作需求，并发挥自己的技术优势充分满足电信运营商在业务流程中各方面的合作需求，不断扩大公司在移动信息服务价值链中的覆盖面，所提供的服务由基本的业务集成服务和运营支撑服务拓展到包含软件开发换代和平台日常维护管理的整体解决方案。经过近 5 年时间的探索与磨合，公司与电信运营商的合作关系由最初的分工合作模式逐渐发展成为共同发展客户、共同经营业务、共同业务创新的相互依赖、紧密合作的双赢模式。目前，公司与电信运营商的合作关系不仅持续稳定，而且还在不断扩展合作的深度和广度，共同开拓更多的移动信息服务领域。

2) 在提供移动信息服务的过程中，移动信息服务提供商、电信运营商、客户三方之间均呈现灵活、双向的业务关系。公司深入地把握了客户的行业特性和个性化需求，针对各个客户的个性化需求提供定制化、模块化、综合化的服务。上述定制化、“一站式”的服务理念不仅为客户提供了更具价值的服务，也形成了更大的客户黏性。客户对于公司服务的依赖和对公司品牌与品质的认可也会对电信运营商业务合作伙伴的选择产生关键性的影响，从而加深电信运营商对公司专业能力的认可并进一步巩固电信运营商和公司之间长期、稳定、相互依赖的合作伙伴关系。

3) 公司与电信运营商在合作过程中均缔结了相关的业务合作协议，主要合作协议中不仅对于合作的期限进行了明确的规定，而且主要业务合作协议的期限一般均遵循稳定的惯例。因此，主要业务相关协议的稳定性从法律上对双方紧密的合作关系提供了有效保障，同时也证明了电信运营商对公司专业能力的认可与信任。

4) 公司目前是中国移动指定的业务运营支撑单位、集团业务集成商（SI）和集团信息化产品全国甲级代理，同时也是中国联通、中国电信的长期合作伙伴。公司能够同时和三大电信运营商展开合作，不仅证明了电信运营商对公司服务水平和技术能力的认可，更是公司合作价值的体现。

（5）自主创新能力

作为国内移动信息服务领域的先行者和领先企业，公司时刻保持对行业动态的关注，积极敏锐地把握最新的业务机遇并不断在现有业务基础上进行业务创新。

1) 移动信息应用整体解决方案和 ICT 综合服务平台产品实现了移动信息服务领域服务模式的创新

(a) 对移动信息服务行业的深入理解是公司自主创新的基础

通信技术的进步、移动终端的普及和移动通信网络的能力提升为移动信息服务在国内的推广带来了机遇。公司根据市场对移动信息服务巨大的需求，不断尝试可行的业务模式，并在业务实践中积累了对移动信息服务行业的深入理解。基于对移动信息服务行业的深入理解，公司经过反复的业务探索与调研发现了金融行业大型集团客户在移动信息应用方面的潜在需求，并针对该部分集团客户的需求特征与中国移动合作推广了 MAS 业务；公司还不断拓展和深化 MAS 业务的服务范围，最终形成了为大型集团客户提供移动信息应用整体解决方案的创新服务模式。因此，公司对移动信息服务行业的深入理解是公司自主创新的基础，构成了公司自主创新能力的重要组成部分。

(b) 准确把握并迅速响应客户需求是公司自主创新的核心

满足客户在移动信息应用方面的需求是移动信息服务的核心，同时，客户需求的发展与变化趋势也提供了移动信息服务领域创新与演进的方向。公司移动信息服务业务的自主创新历程充分体现了准确把握客户需求对业务创新的推动作用与核心价值。在 MAS 业务中，公司从提供单一的运营支撑服务开始，不断在积极响应客户需求的过程中深化和拓展服务，形成了一套以主动响应客户需求为特点的创新“管家式”服务模式；另一方面，针对交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒等领域集团客户移动信息应用需求在集中性、综合性和整体性等方面的特征，公司在 2009 年创新地推出了 ICT 综合服务平台业务，开始推广产品化的综合移动信息服务。因此，准确把握并迅速响应客户需求不仅是公司核心竞争力的重要构成，也是公司在业务实践中实施自主创新的根源与核心，体现了公司以客户需求为中心的服务理念。

(c) 移动信息应用整体解决方案实现了移动信息服务领域服务模式的创新

在移动信息服务领域发展的初期，提供有效地运营支撑服务以确保业务的稳定性是移动信息服务的重点。但是，随着移动信息服务的不断拓展和对各行业集团客户移动信息应用需求的深入开发，原有单一的服务模式已经不能很好的满足集团客户的需求，集团客户要求更具整体性与综合性的移动信息服务。针对集团客户的现实需求，公司对原有各种服务进行标准化的整合，以移动信息应用整体解决方案的形式实施了服务模式的创新。公司为集团客户提供的移动信息应用整体解决方案，服务范围涵盖了移动信息应用过程中业务综合管理、系统耦合、通道集成、运营支撑、客户服务、平台定制开发等各个方面，使集团客户享受到“一站式”的综合服务。

（d）ICT 综合服务平台是公司创新能力的集中体现

ICT 综合服务平台是公司对现有核心技术与业务流程进行整合后研发出的移动信息应用综合服务平台，涵盖了“标准化服务”和“集中式管理”的整体解决方案服务理念，集中体现了公司的创新能力。ICT 综合服务平台整合了集团客户在移动信息应用过程中所需的全部服务功能，包括信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警等，集团客户只需接入 ICT 综合服务平台，即可便捷地通过对平台所提供集中式管理界面的操作来实现短信、彩信群发等业务功能。通过 ICT 综合服务平台，公司实现了服务重点由业务支撑到业务运营的转变，通过自主创新推动了移动信息服务领域的发展。

2）公司自主创新能力得到电信运营商、集团客户的充分认可

移动信息服务的提供涉及移动信息服务提供商与电信运营商的紧密合作，移动信息服务提供商与电信运营商共同在业务实践中推进服务的改进与创新。在公司与电信运营商合作的初期，有效的业务推广和稳定的运营支撑是公司所提供服务重点。然而，随着业务运行进入相对稳定和成熟的阶段，针对集团客户需求进行持续的业务优化和不断的业务创新成为了保持合作业务在移动信息服务领域领先地位与竞争优势的核心。同时，电信运营商也对移动信息服务提供商的业务创新能力提出了更高的要求，自主创新能力成为了电信运营商在评价和选择业务合作伙伴的过程中着重考量的方面。公司在与电信运营商的合作过程中，尤其是在行业移动信息服务领域体现出了较强的自主创新能力。公司从最初为 MAS 业务提供单一的运营支撑服务开始，不断深化和拓展服务，形成了一套以主动响

应客户需求为特点的“管家式”服务模式，构建了涵盖业务管理平台、系统耦合、通道集成、运营支撑四大服务领域、包含“5个核心指标、15类控制点”的完整运营体系；尤其是公司针对部分集团客户移动信息服务需求在集中性、综合性和整体性方面的推出的ICT综合服务平台，集中体现了公司对移动信息服务的深入理解和领先的自主创新能力。公司的自主创新使行业移动信息服务业务的深度和广度均取得了较大的拓展，进而提升了合作业务的规模与市场占有率，实现了公司与电信运营商的双赢。因此，公司的自主创新能力赢得了电信运营商的充分认可。

公司在提供移动信息服务的过程中直接服务于集团客户，能够准确、及时的把握集团客户在移动信息应用中的现实需求。以最初的系统耦合和运营支撑服务为基础，公司不断根据集团客户的需求扩展提供服务的范围，最终经过标准化的规范过程，将各种服务整合成为统一的体系，形成了以移动信息应用整体解决方案为核心的服务理念与业务形式；同时，根据各行业集团客户的个性化特征，尤其是集团客户在平台定制开发方面的需求，公司将现有核心技术与业务流程进行整合后研发出ICT综合服务平台产品。创新的移动信息应用整体解决方案和ICT综合服务平台获得了集团客户极大的认可，公司所服务集团客户的业务规模与行业分布均实现了稳定、快速的增长。公司准确把握客户需求并及时根据客户需求深化拓展服务的自主创新能力成为了公司核心竞争力的重要构成，有效地提升了客户的满意度和黏性。

（6）业务品牌服务优势

公司MAS业务服务客户主要为证券公司、保险公司和基金公司等大型金融集团客户，这些集团客户通过MAS系统向其终端客户所发送的短信和彩信，均是以“955XX”、“106579XXXX”等集团客户专属服务代码发出的，比如，招商证券的专属服务代码为“95565”，国信证券的专属服务代码为“95536”，中国人寿的专属服务代码为“95519”，华夏基金的专属服务代码为“1065798186”。集团客户通过专属服务代码向其终端客户发送短信，享有突出的品牌服务优势。

（7）人才优势

公司在多年的移动信息服务业务实践中形成了稳定的核心运营团队和优秀的研发团队，人才优势明显。公司自成立以来，核心技术团队保持稳定且均具有丰富的行业积累、运营服务经验和技術能力，对移动信息服务的发展趋势具有深刻的理解。公司长期以来一直坚持以优秀的企业文化、人性化的管理方式吸引并留住人才，公司技术研发团队逐步壮大；截至 2011 年 12 月 31 日，公司拥有技术研发人员 120 人，占员工总数的 49.38%。

2、竞争劣势

（1）营销能力不足

随着公司业务的扩张和服务客户数量的不断增长，公司现有的营销人员配置和营销网络体系的覆盖范围已难以对公司业务的区域及行业扩张、运营商合作关系维护提供有力的营销支持，营销能力逐渐成为公司实现进一步的业务规模增长和服务品质提升的瓶颈和障碍。

（2）研发体系尚不完备

目前，公司受到场地和资源的限制，研发基础环境和研发平台建设相对薄弱，研发体系尚不完备。为了及时把握市场机遇、应对市场竞争并持续增强行业领先优势和提升创新能力，公司必须不断改善研发基础环境，建立完善的研发体系，以满足持续发展的需要。

（3）高端人才储备不足

充足的高端人才储备是移动信息服务提供商竞争力的重要体现，高端人才的储备不足将制约着企业的进一步发展。随着公司业务规模不断扩大，以及业务线、产品线的不断丰富，公司在业务创新、项目管理、技术研发方面的高端人才储备已显相对不足。公司一方面需要建立健全内部人才培养机制，通过内部培训满足公司对管理型和技术型高端人才的需求，另一方面需要加大外部人才的引进力度，以快速实现高端人才储备的进一步充实。

四、发行人主营业务具体情况

（一）主营业务情况

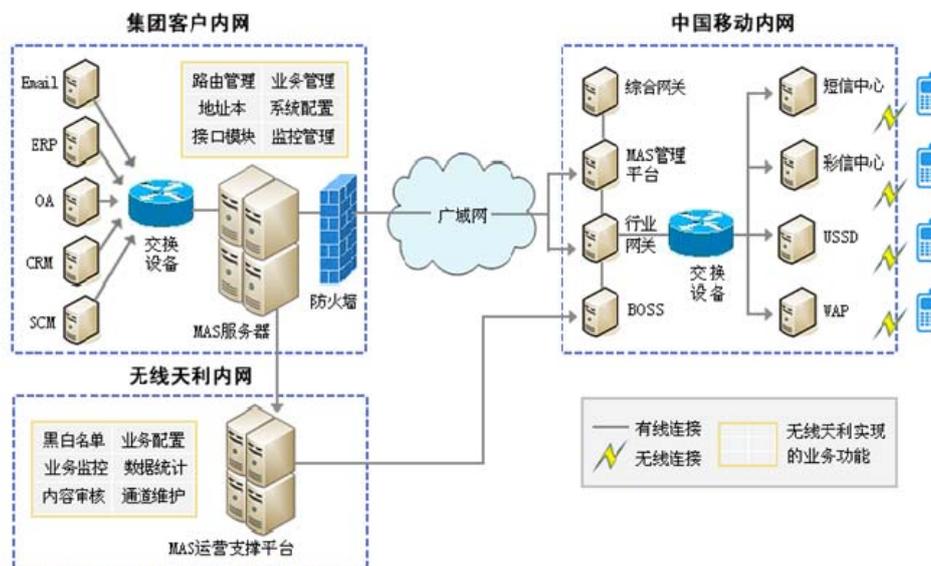
1、MAS 业务

MAS 业务即移动代理服务器（Mobile Agent Server）业务，是中国移动提供的、面向大型集团客户的行业移动信息服务。作为中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一，公司与中国移动合作运营和推广 MAS 业务。该业务通过全方位整合集团客户移动信息应用的需求和电信运营商的通信能力资源，提升集团客户在移动办公、业务管理、客户服务、客户关系管理等方面的移动信息化水平。在 MAS 业务的服务过程中，公司针对集团客户个性化需求提供移动信息应用整体解决方案，主要包括集团客户营销、个性化解决方案制定、定制化移动信息服务平台开发、日常运营支撑、客户服务、统计分析、业务优化等服务。

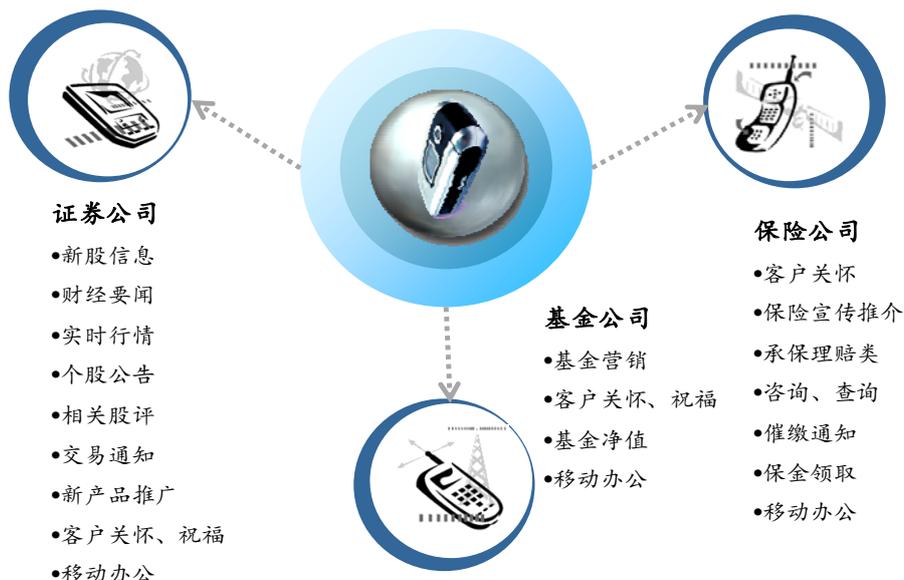
MAS 业务针对集团客户的移动信息化需求，在集团客户 IT 内网中部署移动代理服务器并与集团客户内部 ERP、CRM、OA 等系统进行应用耦合，进而提供基于移动终端的移动信息化应用，包括移动办公、生产控制、业务管理、营销服务等。MAS 系统作为连接移动网和企业网的纽带，为企业的各类 IT 应用提供移动代理服务器适配协议接口和插件及统一的数据中心。

MAS 系统的功能结构包括 MAS 服务器、MAS 管理平台、MAS 运营支撑平台和用户移动终端。MAS 服务器部署在集团客户内部，通过广域网与行业网关、MAS 管理平台、MAS 运营支撑平台进行通讯；公司侧的 MAS 运营支撑平台通过广域网与电信运营商行业网关等网元通讯，并通过广域网对各 MAS 服务器实现黑白名单管理、运营统计管理等运营支撑功能；终端客户的移动终端通过电信运营商的无线网络使用 MAS 系统所提供的移动信息服务。

MAS 业务拓扑图



MAS 业务的功能主要体现在三个方面：第一，MAS 业务有效地满足了大型集团客户移动信息应用的需求，集团客户通过 MAS 系统可以便捷有效的实现面向大量终端客户的“一对多”服务；第二，MAS 业务丰富了集团客户实现移动办公、业务管理、客户关系管理的移动信息应用途径；第三，MAS 业务可以协助集团客户进行准确地业务统计和分析，通过 MAS 管理平台的统计数据集团客户可以及时获取准确的业务信息，进而做出总结和调整。目前，公司 MAS 业务在金融行业集团客户中具体应用情况如下：



公司在 MAS 业务中提供的主要服务包括：

（1）集团客户推广和客户关系管理

公司拥有丰富的金融行业集团客户服务经验，对金融机构移动信息应用的需求具有深入的理解，因此公司可以敏锐地把握金融行业集团客户在金融信息服务、客户营销、业务管理、客户关系管理、移动办公中移动信息应用的业务机遇。根据集团客户的特点和个性化的移动信息应用需求，公司针对 MAS 业务进行有效地营销，并提供定制化的移动信息应用整体解决方案，不断拓展 MAS 业务服务的客户范围和业务规模。公司还持续地负责客户关系的维护，根据客户的需求及时调整服务方案，增加客户黏性。公司 MAS 业务服务的集团客户数由 2007 年的 17 家增加到 2011 年的 54 家；同时，2011 年度公司 MAS 业务短彩信业务量规模已达 60 亿条左右。2011 年度，公司 MAS 业务服务对象包括 23 家证券公司、16 家保险公司、14 家基金公司和国务院国有资产监督管理委员会监事会工作技术研究中心，涵盖了证券、保险、基金领域最优质的集团客户。

（2）定制化移动信息服务平台开发

大型集团客户一方面移动信息应用的需求较高，另一方面具有较强的行业属性和个性化服务需求，对移动信息服务提供商提出了定制化服务的要求。

因此，在 MAS 业务运营的初期，公司根据集团客户的个性化需求，围绕标准化的 MAS 服务器进行多元化的二次开发，为客户提供定制化的 MAS 服务器集成服务，协助客户实现更加便捷的移动信息应用。

随着集团客户移动信息应用的不断深化，标准化的 MAS 服务器已经不能满足集团客户在多运营商覆盖、并发能力以及实时监控等方面的要求。公司根据 MAS 业务的实践经验和技术积累，开发了服务于集团客户的移动信息应用基础软件产品翼信通，进而以翼信通为基础为集团客户提供定制化的移动信息服务平台，作为 MAS 服务器的升级产品，满足了集团客户的个性化移动信息应用需求。目前，公司已为包括中信控股、国信证券、招商证券、银华基金、国金证券、海通证券、光大证券、太平洋保险、嘉实基金等大型集团客户进行了定制化移动信息应用平台的开发、实施和升级，保证了客户更为高效、便捷、可靠地实现移动信息应用。

(3) 技术支撑

1) 运营支撑平台服务：**MAS** 业务运营支撑平台的建设、运营和维护工作。

(a) 硬件维护：根据设备巡检结果，如出现设备性能无法满足业务需求、影响业务正常运行等情况，对设备进行升级或更替。

(b) 软件维护：每月完成应用软件、操作系统、数据库维护工作，对系统软件进行补丁升级、配置调优、数据备份及清理等运营维护工作，同时做好维护记录。

2) 业务数据配置和维护：完成客户黑白名单维护、优先级配置以及集团客户信息维护等工作。

3) 设备巡检：采取现场或远程巡检的方式，每周、月定期完成系统巡检工作，巡检内容包括：设备、操作系统、应用软件，保障运营支撑系统的稳定性和安全性。

(4) 业务支撑

1) 业务拨测：每两小时进行业务监测工作，保证业务可靠性，同时负责突发情况的临时拨测任务，并记录每日拨测情况。

2) 业务监控：专人监测信息内容，杜绝违法、违规信息的扩散，同时对业务量异动、业务告警进行监控，并每日出具内容监控日志。

3) 运营统计与优化：针对 **MAS** 业务运营状况定期发布运营日报、周报和月报，进行运营情况的分析和总结，定期提出优化建议。

4) 通道质量保障：通过 **MAS** 通道的可用性拨测进行 **MAS** 设备的日常巡检维护、故障的及时排查解决，保障通道稳定性；通过黑白名单的有效管理、实时的日常监控和故障的及时排查以及多项事前预防工作保障发送成功率。

5) 投诉管理：通过终端客户投诉的及时处理、实时的日常监控以及大量的事前预防工作，控制投诉量和投诉率。

6) 结算对账：对业务数据进行比对，并针对差比超标及时发起预警、排查差比原因，以减少结算数据差异的概率。

（5）客服支撑

1) 7×24 小时服务热线：为 MAS 业务建立业务支撑呼叫中心，提供全年不间断的 7×24 小时热线电话专家服务，为集团客户提供专业、及时的业务咨询。

2) 故障处理：当集团客户出现远程支持无法解决的故障时，根据故障等级在规定时间内响应系统告警、客户投诉以及拨测中发现的故障，并及时定位处理。

3) 网站技术支持：集团客户可以访问业务支撑网站或其他网络途径，获得在线业务培训、业务实施指导和在线答疑服务，以及通过网站进行用户信息管理和下载相关业务资料。

4) 业务培训支撑：公司会定期对集团客户进行现场业务和技术培训。

5) 系统升级：配合中国移动和集团客户完成系统升级工作，协助集团客户进行测试，升级完成后安排技术人员保障系统的稳定性。

6) 客户需求变更：根据集团客户业务需求，协助客户完成业务变更工作。

7) 节假日及重大活动安全运营保障：协助集团客户完成节假日及重大活动的安全运营保障工作。

8) 后续现场指导：MAS 业务稳定运营后，当集团客户出现业务软件升级、系统调整、方案变更等情况时，公司技术人员将在 24 小时内为集团客户提供后续现场指导，确保业务的正常运行。

（6）业务持续优化

公司根据业务发展情况、客户投诉结果以及与集团客户定期沟通的情况，整理客户需求，就 MAS 业务向中国移动提出优化建议，与中国移动共同研究业务持续改进的方案。

与其他移动信息行业应用服务相比，经过公司持续的服务和优化，MAS 业务具有如下特点：

1) “一站式”整体解决方案：公司为大型集团客户提供移动信息应用整体解决方案，服务涵盖网络方案、系统架构、MAS 服务器及配套软件安装、定制化移动信息服务平台开发、通道接入、系统耦合以及 MAS 系统的 7×24 小时运

营支撑、通道维护、故障处理、监控预警、投诉管理。在使用 MAS 业务的过程中，集团客户享受到公司的“一站式”服务。

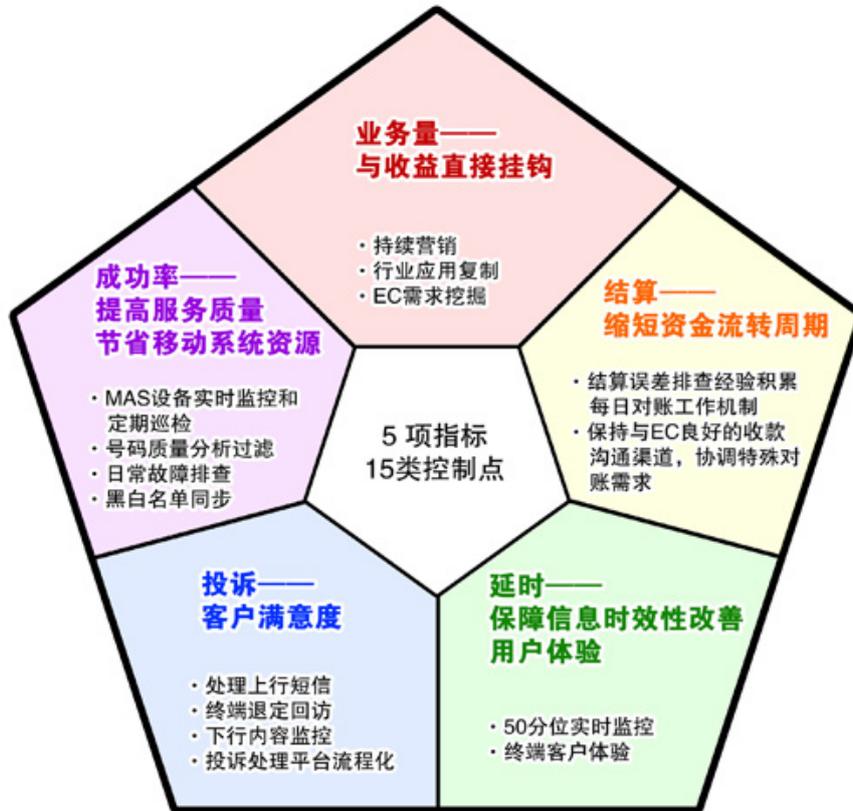
2) 定制化服务：MAS 业务服务的大型集团客户会根据其移动信息应用和客户服务、营销方面的需要向公司提出个性化的应用需求。公司针对集团客户所提出的个性化需求以翼信通软件为基础进行移动信息服务平台的定制化开发，并且还会随着行业技术的演进不断在 MAS 系统基础上叠加新技术，更好地满足集团客户移动信息应用的需求。

3) 强大的技术能力：MAS 业务最高可以为每家集团客户提供超过 500 条/秒的并发带宽，网关短信并发流量最高可达 20,000 条/秒。另一方面，凭借在发送成功率、业务监控、名单维护等方面领先的技术能力，公司通过成功率保障、终端客户投诉控制、客户名单维护等措施全面提升短信发送的成功率，保证了为集团客户提供服务的品质；目前，公司 MAS 业务短信发送成功率达 93%，处于业内领先水平。

4) 业务品牌服务优势：公司 MAS 业务主要服务于金融行业大型集团客户，如证券公司、保险公司、基金公司等。集团客户通过 MAS 系统向其终端客户发送的短信和彩信，均是以“955XX”、“106579XXXX”等集团客户专属服务代码发出的，比如，招商证券的专属服务代码为“95565”，国信证券的专属服务代码为“95536”，中国人寿的专属服务代码为“95519”，华夏基金管理有限公司的专属服务代码为“1065798186”。集团客户通过专属服务代码向其终端客户发送短信，享有突出的品牌服务优势。

5) 管家式服务模式：公司通过多年积累，针对行业移动信息服务中集团客户、电信运营商、个人用户等多个角色的特征和差异化需求，形成了一套以主动响应客户需求为特点的“管家式”服务模式，构建了以“5 个核心指标、15 类控制点”为特征的完整运营体系，实现了业务过程中涵盖接入商谈、工程实施、监控报警、维护巡检、报表统计、分析优化、故障排查、客户服务、定制开发、平台升级的全流程控制，将业务运营从“被动响应”提升到了“主动预防”层次。

MAS 业务完整的运营体系



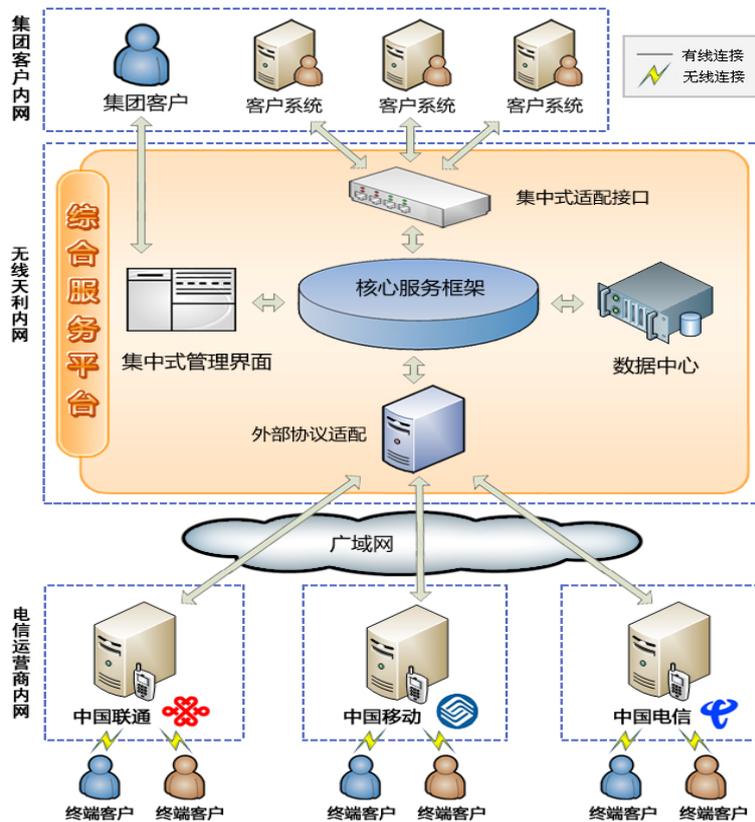
2、ICT 综合服务平台业务

在金融行业大型集团客户移动信息应用需求的推动下，MAS 业务在金融行业得到迅速的推广。与此同时，不仅其他行业的集团客户同样拥有巨大、分散、灵活的移动信息行业应用需求，而且从金融机构中也逐渐分化出与原有形式不同、更加灵活分散的行业移动信息服务需求。一方面这些集团客户的行业分布非常分散，涵盖金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等多个领域，具有相对分散的行业属性，同时具有多元化的通道资源需求；另一方面这些集团客户要求更加灵活便捷的接入实现方式、更强大的功能扩展性，尤其是在移动信息服务的集中性、综合性和整体性上提出了更高的要求。公司基于对行业移动信息服务的深入理解，延续 MAS 业务中所积累的集团客户服务经验、运营商合作经验，整合了公司现有核心技术，开发出全新的 ICT 综合服务平台，满足这部分集团客户的移动信息行业应用需求。

ICT 综合服务平台是公司对现有核心技术与业务流程进行整合后研发出的移动信息应用综合服务平台，体现了“标准化服务”和“集中式管理”的整体解

决方案服务理念。ICT 综合服务平台整合了集团客户在移动信息应用过程中所需的全部服务功能，集团客户只需接入公司 ICT 综合服务平台，即可便捷地通过对平台所提供集中式管理界面的操作来实现短彩信群发等业务功能。通过 ICT 综合服务平台业务，公司的服务重点实现了由业务支撑到业务运营的转变。

ICT 综合服务平台业务拓扑图



目前，公司 ICT 综合服务平台业务的规模和服务集团客户数量均保持稳步增长，已拥有包括上证所信息网络有限公司、交通银行、广发银行、汇添富基金、银联数据、大唐电信、上海通用、万达院线、安吉星、圆通速递在内的众多优质集团客户，覆盖金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等行业，2011 年度短彩信业务量规模超过 5 亿条。

ICT 综合服务平台作为公司在移动信息行业应用领域的创新，体现了行业发展趋势与公司服务理念，具有如下功能和特点：

（1）标准化的产品和服务

由于所服务集团客户行业分布的分散性，如果仍根据每个行业甚至每个集团

客户提供个性化产品和服务，将影响服务的效率；同时，中小集团客户移动信息应用技术能力相对薄弱，对于应用便捷的标准化产品和服务具有较高的需求。基于多年来为集团客户提供行业移动信息服务的经验，公司对各行业集团客户移动信息应用需求的核心与共性进行了总结，开发出 ICT 综合服务平台，为集团客户提供标准化的移动信息服务产品。ICT 综合服务平台极大地降低了系统二次开发与集成的成本，提升了集团客户侧的接入便捷性和整体服务的效率。

（2）集中式管理

集团客户直接接入 ICT 综合服务平台，公司通过 ICT 综合服务平台对集团客户业务功能实现以及业务运营支撑进行集中式管理。集中式管理将线下多电信运营商、多集团客户的业务管理流程与规则以平台形式进行固化，从而降低运营成本、提高运营可靠性，全面提高管理和服务的效率，将公司运营能力提升至新的高度。

（3）规范便捷的接口设计

ICT 综合服务平台提供了标准化的通信规范协议接口、文件接口、数据库接口，支持插件式的整合技术，为不同技术能力的客户提供了多套平台对接方案并提供完备的接入技术培训，简化了集成环节的业务流程。通过标准化的接口功能设计和完备的配套服务，公司确保集团客户在达成业务合作意向后 1-3 个工作日内即可稳定地应用平台各项业务功能。

（4）“一站式”综合服务

公司以 ICT 综合服务平台为核心，为客户构建了完整的业务运营体系，整合了客户功能实现所需的全部服务。ICT 综合服务平台的服务功能包括：

1) 信息管理：提供完整的信息管理服务，涵盖编辑、审核、修改、预览等功能。

2) 统计分析：对管理信息进行汇总并对核心指标的统计进行反馈。

3) 数据支撑与报表：根据时间、产品、服务等多种维度出具报表，并根据客户需求提供个性化的报表支持。

4) 通道管理：对集团客户应用的通道进行管理，根据通道的类型、性质、

核心参数、性能等关键指标为集团客户适配合适的通道资源。

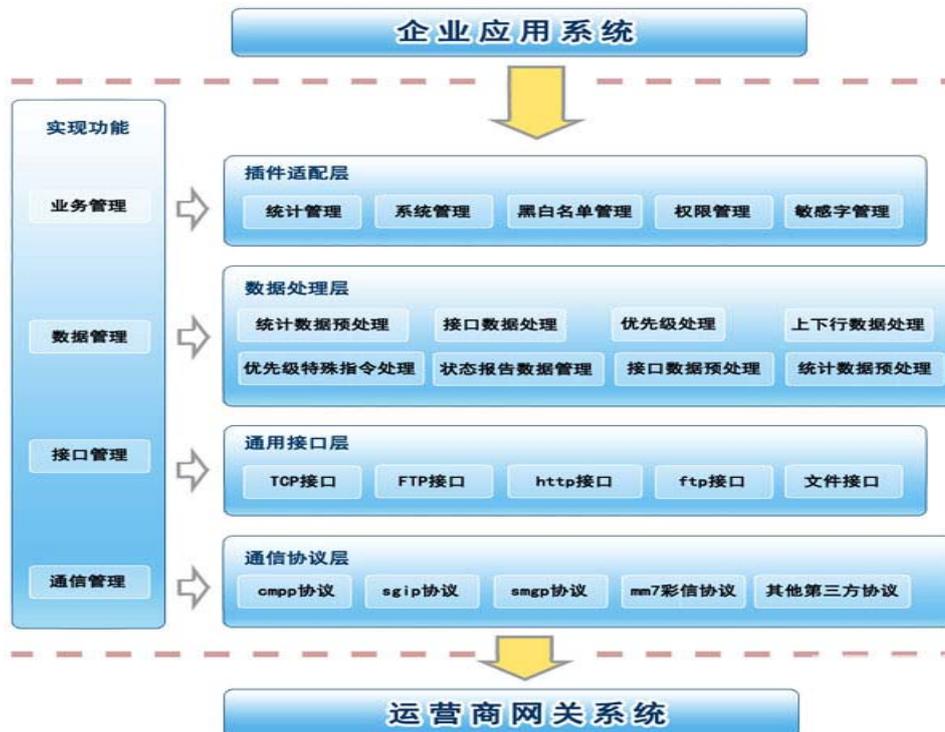
5) 客户服务：包括 7×24 小时服务热线、7×12 小时现场故障解决服务、网站技术支持和业务培训支撑。

6) 监控与预警：根据设定的策略，对通道异常、集团客户侧异常、系统异常等异常状态设定多维度的指标，并提供系统报警和定时监控报告。

（5）多元化的通道管理功能

ICT 综合服务平台应用了自主研发的适配系统，定义了完备的路由管理策略，能够全面支持中国移动、中国联通、中国电信的移动通信资源，同时还支持集团客户对使用通道进行动态调整，进而协助集团客户实时调整通道服务策略，充分满足了集团客户在通道使用多元化、灵活化方面的需求，实现了公司打造全运营商通道服务的业务理念。

ICT 综合服务平台功能结构图



在 ICT 综合服务平台业务中，公司除了为集团客户提供综合服务平台外，还提供营销和推广服务以及灵活的通道资源服务。在营销推广环节中，针对集团客户移动信息应用的需求，公司就 ICT 综合服务平台业务在集团客户中进行营销和推广，并在达成业务合作意向后，安排技术人员对 ICT 综合服务平台的功能、端

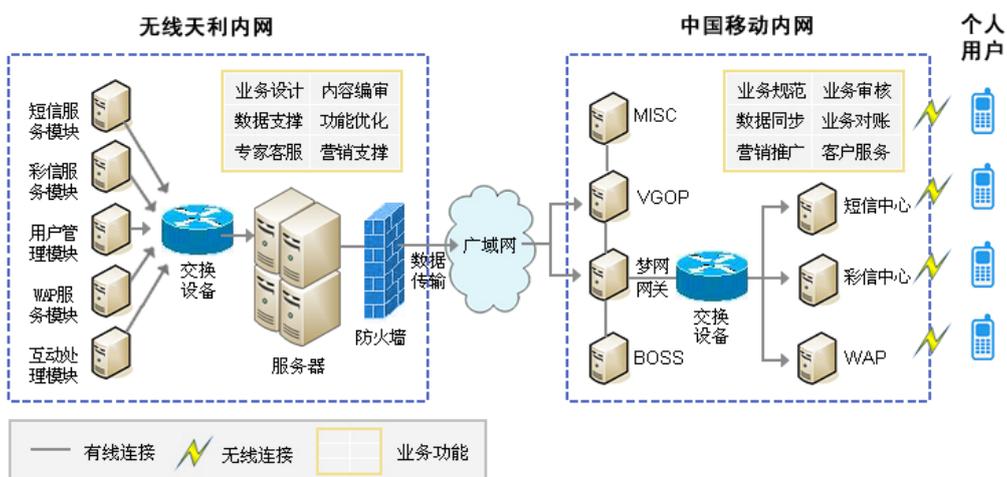
口接入以及业务操作对集团客户进行培训，迅速协助集团客户达成业务功能的实现。在通道资源服务环节中，公司通常先同电信运营商缔结标准化的通道使用协议，再根据集团客户的个性化需求为集团客户适配合适的通道资源；另一方面公司也提供定向的通道服务模式，集团客户可以选择直接同电信运营商缔结通道使用协议，就通道资源的类型、性能、价格等直接与电信运营商进行谈判，公司再根据集团客户和电信运营商商谈的结果在 ICT 综合服务平台中实现相关通道的输出。

3、手机证券业务

手机证券业务是公司与中国移动合作提供的个人移动信息服务，其前身为中国移动财信通个人业务。2007 年公司和中国移动联合推出财信通个人业务，提供面向个人用户的移动金融信息服务；2009 年起中国移动财信通个人业务与原手机证券客户端业务整合，统一归属于手机证券业务品牌。目前，公司是中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一。

手机证券业务依托中国移动的通信网络和业务承载平台，通过公司手机证券资讯服务信息平台以短信、彩信等方式为用户提供即时的行情浏览、证券市场资讯、自选股服务以及专业的股市点评等，将金融信息服务延伸到个人用户的手机终端。

手机证券业务拓扑图



手机证券业务有效地满足了移动资讯时代投资者对于金融信息服务及时、准确的要求，并且随着移动互联网技术的快速发展不断扩展所提供服务的形式和功

能。针对客户不同层次的需求，目前公司手机证券产品包括三个子产品，分别提供不同的服务，也适用不同的资费标准：

短信版：以短信形式向用户提供 A 股实时行情查询及基金净值查询等国内、外金融市场交易数据及资讯的查询和定制接收，主要有自选股或基金公告、自选股或基金异动提醒、自选股开盘与收盘报价、财经要闻等信息内容，并可以根据用户设定提供风向标、新股资讯、基金资讯、港股资讯等服务。

高端版：以短信形式向用户提供 A 股实时行情查询及基金净值查询服务，国内外金融市场最新数据及财经资讯的自主定制服务，包括 Level2 资金流向分析、活跃个股点评、行业动态、主力动向、热点追踪、大盘分析、市场策略、海外股市、外盘精选九大类别；并根据用户设定情况提供自选股/基金的全方位提醒服务，如自选股/基金公告、自选股/基金异动提醒、自选股收盘报价、自选股到价提醒等。

彩信版：以彩信形式向用户提供大容量证券市场资讯信息，服务包括彩信早报及彩信晚报，涵盖国内、国际金融市场资讯、交易数据、投资分析、理财建议等内容。

作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，公司全面负责业务信息的整合发布、业务平台运营支撑，并协助中国移动进行市场推广，有效地整合了中国移动的资源优势和公司的行业与渠道优势。公司凭借领先的运维支撑技术和行业服务经验获得了中国移动的认可，形成了长期、稳定和紧密的合作伙伴关系。

在手机证券业务的服务过程中，公司不仅提供移动信息平台的集成和运营支撑服务，还负责金融信息服务内容的组织和审核，兼具业务集成商、服务提供商和内容提供商的角色，实现移动信息服务价值链的整合，为客户提供更具价值和创新性的服务。公司在手机证券业务中提供的服务主要包括：

1) 集成和运营支撑服务：公司负责手机证券业务平台的搭建、优化升级、业务集成开发和 7×24 小时日常运营支撑工作。

2) 业务优化和拓展：根据中国移动的需求和建议，以及手机证券个人用户的反馈，公司对手机证券业务各子产品的服务功能进行持续地优化和拓展，致力于不断在手机证券业务中整合先进的通信技术和移动信息应用方案。

3) 客户服务：公司为个人用户提供手机证券业务各子产品的完整说明和客户使用手册，并负责 7×24 小时的客户服务支持及故障处理。

4) 金融资讯内容整合：公司负责手机证券业务各子产品资讯内容的组织和审核工作。公司一方面与金融信息服务内容提供商、金融数据提供商合作提供手机证券业务相关的信息内容，另一方面还要负责相关内容的审核，保证所提供信息内容的及时、准确、合法。

5) 营销推广：凭借对移动金融信息服务深刻的理解、丰富的金融行业移动信息服务经验以及突出的营销能力，公司协助中国移动进行手机证券业务营销方案的设计和策划，共同进行有效和灵活地营销。

相较于国内其他移动金融信息服务，公司和中国移动合作提供的手机证券业务具有如下特点：

1) 全面的产品功能：手机证券业务针对客户不同层次的需求，设计了短信版、彩信版及高端版 3 种子产品，涵盖了移动金融信息服务的主要服务品种，能够为客户提供全面、及时、准确的移动金融资讯。同时公司还根据客户需求的变化趋势和通信技术的发展不断扩充产品功能，致力于为客户提供更具价值的移动金融信息服务。

2) 稳定的运维支撑：公司作为国内领先的移动信息应用专家，拥有领先的移动信息应用技术和丰富的运维支撑经验，公司为手机证券资讯服务信息平台的运行提供稳定的运营支撑服务以及 7×24 小时客户服务支持及故障处理，确保相关移动金融资讯准确、及时的送达客户移动终端。公司领先的运维支撑技术和行业服务经验不仅全面提升了手机证券各子产品的品质，更获得了合作方中国移动的认可，缔结了长期、稳定的合作伙伴关系和相互依赖的业务模式，成为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一。

3) 突出的资源优势：移动金融信息服务市场属于准入门槛较高的行业，领先的移动金融信息服务提供商需要同时与电信运营商和金融机构建立稳定、双赢的长期合作关系，成为金融信息服务内容与通道资源之间的媒介，整合优质资源为投资者提供更好的服务。公司一方面拥有丰富的金融行业移动信息服务经验，和金融机构建立了良好的合作关系；另一方面是中国移动长期的紧密合作伙伴，

尤其能够将自己的营销能力与中国移动的营销网络有效地进行整合。金融机构的专业资源和中国移动的通道资源共同构成了公司手机证券业务突出的资源优势。

4、展业通业务

移动通信网络的快速发展、移动终端的普及和移动信息技术的进步，为移动信息服务在集团客户业务管理、移动办公、营销、资讯服务等环节的应用创造了基础。作为移动信息服务领域的领先企业，针对保险行业集团客户在移动展业等方面的移动信息应用需求，依托丰富的行业移动信息服务经验以及突出的技术积累和研发实力，公司于 2011 年推出了展业通业务。

展业通业务以平板电脑等移动终端为载体，基于统一的移动信息服务平台，为保险展业人员提供移动展业服务，进而协助保险行业集团客户建立基于移动通信网络的销售服务综合体系。保险展业人员通过移动终端与移动信息服务平台实现联接，可以随时随地实现保费试算、核保承保、缴费生效、产品查询、客户管理、订单查询、佣金查询等功能。

展业通业务中，公司向保险行业集团客户提供涵盖平台开发和运营维护的移动信息应用整体解决方案。该业务在报告期内仍处于试运营阶段，公司主要为集团客户提供业务平台开发相关服务。

通过报告期内的合作尝试，公司于 2012 年 5 月与中国太平洋保险（集团）股份有限公司签订了寿险在线服务及移动展业应用项目的合作协议，由公司提供项目系统平台开发及其相关服务，合同金额为 738.00 万元。

（二）主要业务流程

1、MAS 业务

MAS 业务的服务流程可以分为市场推广、业务实施和运营支撑三个环节，公司、中国移动、集团客户各自的角色与承担的工作如下图所示：

市场推广

	确定目标客户	客户需求沟通	业务评审会	合作协议签署	形成工作方案
集团客户		初步提出业务需求，填写《业务需求确认表》		缔结MAS业务合作协议	
中国移动			对集团客户需求接入方案进行评审	缔结MAS业务合作协议	
无线天利	梳理市场状况，确定目标客户并向中国移动报备	讲解MAS业务优势，编写客户需求解决方案	现场讲解答疑	负责协议签署的协调和沟通工作	根据集团客户需求和中国移动业务安排制定相应的MAS接入方案

业务实施

	设备采购及安装	调试与测试	中国移动验收	个性化开发	客户验收
集团客户		试用MAS业务	对测试报告签字确认	根据自身业务需要提出个性化需求	对个性化开发工作进行验收
中国移动	采购MAS服务器等相关设备		对MAS接入工作进行验收		
无线天利	根据集团客户需求，现场安装设备及软件	完成数据、网络的配置和测试工作，填写测试报告		根据客户需求进行定制平台开发	完成相关模块的功能测试和联合测试

运营支撑	集团客户	业务配置	业务监控	运维巡检	统计与优化	通道保障	投诉管理	结算对账
	中国移动	数据同步					及时处理投诉，并反馈投诉结果	确认结算数据并缴费，如有疑问发起对账申请
	无线天利	黑白名单维护支撑、优先级配置以及集团客户信息维护支撑工作	业务日常监控，并对发现的业务异常状况进行调查和及时处理	对系统进行定期维护与巡检，保障硬件、系统、应用软件的正常运行	定期发布运营日报、周报和月报，分析和总结运营状况并定期提出优化建议	定期检测，及时排查并解决故障，保障通道稳定	及时处理投诉，协助集团客户进行上行处理	对业务数据进行比对，针对差比起标及时发起预警并排查差比原因

2、ICT 综合服务平台业务

根据集团客户选择通道服务模式的不同，ICT 综合服务平台业务的服务流程中公司、电信运营商、集团客户各自的角色与承担的工作如下图所示：

灵活通道服务模式	集团客户	确定目标客户	客户需求沟通	合作协议签署	通道配置和部署	接入与测试	验收	业务运营和支持
	电信运营商	缔结相关业务合作协议		缔结相关业务合作协议			试用ICT综合服务平台业务，并完成验收	业务管理、通道保障、数据统计、结算对账
	无线天利	梳理市场状况，确定目标客户	讲解业务优势，编写客户需求解决方案	缔结相关业务合作协议	根据集团客户需求配置通道、带宽、优先级等	为集团客户实现ICT综合服务平台的接入，并完成相关模块的测试	对集团客户进行系统操作规则、黑白名单使用规则培训	信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警

定向通道服务模式	确定目标客户	客户需求沟通	合作协议签署	通道配置和部署	接入与测试	验收	业务运营和支撑	
	集团客户		初步提出业务需求，填写《业务需求确认表》	缔结相关业务合作协议			试用ICT综合服务平台业务，并完成验收	使用ICT综合平台业务，并提出优化需求
	电信运营商			缔结相关业务合作协议				业务管理、通道保障、数据统计、结算对账
	无线天利	梳理市场状况，确定目标客户	讲解业务优势，编写客户需求解决方案	负责协议签署的协调和沟通工作	根据集团客户需求配置通道、带宽、优先级等	为集团客户实现ICT综合服务平台的接入，并完成相关模块的测试工作	对集团客户进行系统操作规则、黑白名单使用规则培训	信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警

3、手机证券业务

手机证券业务的服务流程可以分为业务申报与上线和业务运营优化与考核结算两个环节，公司、中国移动、个人用户各自的角色与承担的工作如下图所示：

业务申报与上线	业务评审签报	业务配置准备	接入与测试	验收上线
	个人用户			反馈使用意见
	中国移动	对产品方案进行评审签报	根据需求配置数据，包括计费数据及业务数据	试用手机证券业务，完成业务测试验收并进入试商用
	无线天利	市场需求分析，提交产品设计方案	基于产品设计方案构建业务平台、采购内容及数据、招募合作伙伴	根据产品设计方案，进行产品开发与测试

业务运营优化与考核结算

	营销推广	订购数据同步	业务编审及下发	业务运营和支撑	业务考核和结算
个人用户		发送指令订购或退订业务	使用手机证券服务内容，提出改进意见		用户账户扣费
中国移动	集团及各省公司进行营销推广	下发业务订购成功短信，同步到支撑平台	向无线天利反馈状态报告	管理业务规范，并进行质量监督	对无线天利考核打分，根据用户实际缴费情况统计结算基数，经过数据核减后出具对账单
无线天利	配合中国移动进行营销推广并利用自有资源发展用户	业务日常监控，并对发现的业务异常状况进行调查和及时处理	编辑业务内容，审核发送至移动	统计分析、数据分析与报表、平台功能优化、服务内容提升、客户服务、监控与预警	提交考核材料，根据中国移动对账单进行对账

(三) 主要业务模式

1、MAS 业务

(1) 采购模式

MAS 业务中，公司采购的产品和服务主要包括业务运营管理所需的各种服务器设备和 IDC（Internet Data Center）服务器托管服务，采购方式均为直接采购。

MAS 业务中需要采购的设备包括数据库服务器、阵列柜、网络设备等。随着 MAS 业务所服务集团客户和业务规模的不断增加，业务相关数据流量也迅速地扩大，公司根据业务的需要不断扩充和更新相关设备，以确保服务的质量和系统的稳定性。

根据 MAS 业务在数据安全和稳定性方面的要求，公司需要将 MAS 业务相关的服务器托管于 IDC 服务提供商的机房中，并采购相关专线与出口带宽。IDC 服务提供商为公司提供放置服务器的标准机房环境并进行日常维护和监控，还需保障 MAS 业务相关网络系统 99.9% 的网络连通性与电力持续供应。

(2) 合作模式

MAS 业务属于公司与中国移动合作提供的、面向大型集团客户的行业移动信息服务，公司在与中国移动的合作过程中主要承载业务运营支撑服务和集团客

户营销推广两方面的工作。

1) 运营支撑服务：公司作为中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一，全面负责 MAS 业务中的技术支撑（主要包括运营支撑平台服务、业务数据配置和维护、设备巡检等工作）、业务支撑（主要包括业务拨测、业务监控、运营统计与优化、通道质量保障、投诉管理和结算对账等工作）和客服支撑（主要包括 7×24 小时服务热线、故障处理、网站技术支持、业务培训支撑、系统升级、客户需求变更、节假日及重大活动安全运营保障和后续现场指导等工作）。

公司就所承载的 MAS 业务运营支撑工作与中国移动缔结了《集团客户信息化（MAS）运营支撑服务协议》，中国移动根据协议约定向公司支付服务支撑费。

2) 集团客户营销推广：公司作为中国移动集团业务集成商（SI）和集团信息化产品全国甲级代理，在全国范围针对证券、保险、基金等行业的大型集团客户就 MAS 业务进行有效地营销，并提供定制化的移动信息行业应用整体解决方案，不断拓展 MAS 业务服务的客户范围和业务规模。

由于集团客户分布于全国各地，因此公司在面向集团客户营销和推广 MAS 业务的过程中，还需与集团客户总部属地归属的中国移动下属公司缔结集团业务委托代理协议。作为公司营销推广工作的报酬，集团客户总部属地归属的中国移动下属公司根据集团业务委托代理协议中所具体约定的业务酬金比例向公司支付 MAS 业务酬金。

（3）盈利模式

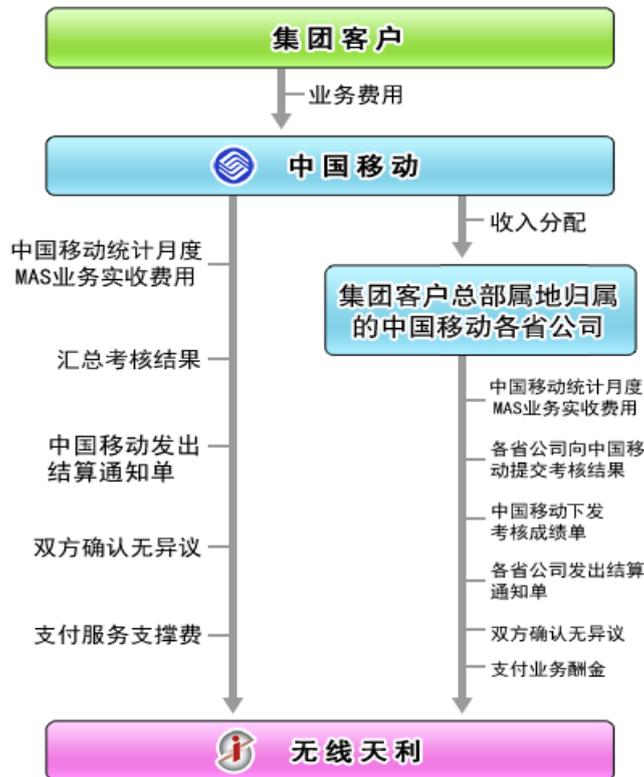
MAS 业务中，集团客户根据发送业务量向中国移动支付相应的费用，中国移动根据考核结果再与公司进行结算。公司从 MAS 业务中取得的收入分为 MAS 业务服务支撑费和业务酬金两部分。

服务支撑费为公司在 MAS 业务中所提供运营支撑服务的报酬，目前统一由中国移动根据协议约定向公司进行结算支付；业务酬金为公司在 MAS 业务中所提供营销推广工作的报酬，由各集团客户总部属地归属的中国移动各省公司根据与公司签定的酬金协议所约定的分成比例向公司进行结算支付。

MAS 业务服务支撑费和业务酬金的收入的确定均涉及中国移动对公司 MAS

业务的综合考核结果，考核打分的高低将直接影响到公司最终取得的收入金额。MAS 业务的考核由中国移动及其各省公司共同完成，中国移动就 7×24 小时专家服务热线、客户咨询及投诉回复、业务数据及分析、业务支撑、产品规划和推广、二次应用开发接口适配和应用开发指导、业务优化支持等维度进行考核；各省公司就业务申请与预受理协助、业务数据与分析、后续现场指导、客户投诉及时解决率、7×24 小时网络故障及时解决率、业务培训支撑等维度进行考核，不同维度被赋予不同的权重，最终汇总中国移动及其各省公司考核的结果后对公司的服务进行综合量化考量。

MAS 业务盈利模式



报告期内，公司 MAS 业务服务支撑费中的 80% 根据 MAS 业务月度实收费用进行月度结算，剩余 20% 于次年根据年度考核结果进行年度结算。

1) 服务支撑费的月度结算部分：中国移动根据计费系统中 MAS 业务月度实收收入、协议约定的服务支撑费比例核定公司应得的服务支撑费月度结算收入，具体公式如下：

$$\text{服务支撑费月度结算收入} = \text{MAS 业务月度实收收入} \times \text{服务支撑费比例} \times 80\%$$

2) 服务支撑费的年度结算部分：中国移动根据计费系统中 MAS 业务年度实收收入、协议约定的服务支撑费比例和年度考核分数（百分制）核定公司应得的服务支撑费年度结算收入，具体公式如下：

$$\text{服务支撑费年度结算收入} = \text{MAS 业务年度实收收入} \times \text{服务支撑费比例} \times 20\% \times (\text{年度考核分数} / 100)$$

报告期内影响 MAS 业务服务支撑费年度实收收入的业务量因素主要为 MAS 业务短彩信业务量，2009 年至 2011 年，MAS 业务短彩信业务量规模已由 25 亿条左右增长至 60 亿条左右。

公司 2009 年至 2011 年 MAS 业务服务支撑费月度结算收入和年度结算收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
MAS 业务服务支撑费月度结算收入	3,051.94	2,203.21	1,297.01
MAS 业务服务支撑费年度结算收入	631.36	335.20	159.34
合计	3,683.30	2,538.42	1,456.35

公司已与中国移动续签了 2012 年度的《集团客户信息化（MAS）运营支撑服务协议》，根据该协议约定，公司将继续负责中国移动 MAS 业务的运营支撑服务，运营支撑费结算模式由报告期内的收入分成模式调整为以实际工作量为核算基础进行结算支付。

中国移动将根据公司在运营支撑工作中投入资源情况并考虑公司的合理利润及对公司的激励效应，向公司支付相对固定金额的运营支撑费，其中 80%按月结算，剩余 20%根据每季度考核得分情况按季度结算。合作期间若公司实际服务的集团客户数量增减幅度达到或超过 15%时，由双方另行协商核定并调整运营支撑费。同时，中国移动通过工单方式向公司提出的超过运营支撑工作范围的支撑需求，经双方协商后确认每项工单结算费用。

公司 MAS 业务酬金主要根据月度考核结果进行月度结算，MAS 业务中各集团客户总部属地归属的中国移动各省公司根据中国移动收入分配结果、协议约定的业务酬金比例和中国移动下发的月度考核成绩单核定公司应得的业务酬金月

度结算收入，具体公式如下：

$$\text{业务酬金月度结算收入} = \text{MAS 业务月度实收收入} \times \text{业务酬金比例} \times (\text{月度考核分数} / 100)$$

报告期内公司 MAS 业务酬金收入保持持续、快速的增长，2010 年度和 2011 年度酬金收入增长比例分别为 110.96% 和 20.96%。

2、ICT 综合服务平台业务

（1）采购模式

ICT 综合服务平台业务中，公司一方面采购 ICT 综合服务平台业务所需的各种服务器设备和 IDC（Internet Data Center）服务器托管服务，另一方面会根据集团客户移动信息应用的需求向电信运营商采购适合的通道资源，采购方式均为直接采购。

ICT 综合服务平台业务中需要采购的设备包括服务器、阵列柜、网络设备等。根据 ICT 综合服务平台业务所服务集团客户对移动信息应用灵活、便捷的需求特征，公司有针对性地采购和更新相关设备，以确保服务的品质。

根据 ICT 综合服务平台业务在数据安全和稳定性方面的要求，公司需要将业务相关的服务器托管于 IDC 服务提供商的机房中，并采购相关专线与出口带宽。IDC 服务提供商为公司提供放置服务器的标准机房环境并进行日常维护和监控，还需保障业务相关网络系统 99.9% 的网络连通性与电力持续供应。

ICT 综合服务平台拥有兼容性的通道适配系统，能够全面支持中国移动、中国联通、中国电信的通道资源。在 ICT 综合服务平台业务中，公司通常先同电信运营商缔结标准化、集中式的通道使用协议，再根据集团客户的个性化需求为集团客户适配合适的通道资源。公司和电信运营商通过订立业务合作协议的形式采购通道的使用权，根据每月短信、彩信发送的实际业务量和协议约定的价格，公司按月向电信运营商支付通道费用。

（2）合作模式

ICT 综合服务平台业务是公司针对集团客户在“标准化服务”、“集中式管理”等方面的需求与电信运营商合作提供的行业移动信息服务。

在 ICT 综合服务平台业务中，公司一方面面向集团客户就 ICT 综合服务平台业务进行营销和推广，另一方面以 ICT 综合服务平台为核心，为集团客户提供信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警等相关综合管理服务，而电信运营商主要提供通道资源。根据收费模式和通道管理模式的不同，ICT 综合服务平台业务可分为定向通道模式和灵活通道模式两种业务模式，分别对应公司与电信运营商不同的合作模式。

在定向通道模式中，公司与电信运营商省级公司缔结相关业务合作协议，电信运营商根据协议约定的比例就 ICT 综合服务平台业务从集团客户所取得的实收收入以业务酬金等形式向公司进行分成。

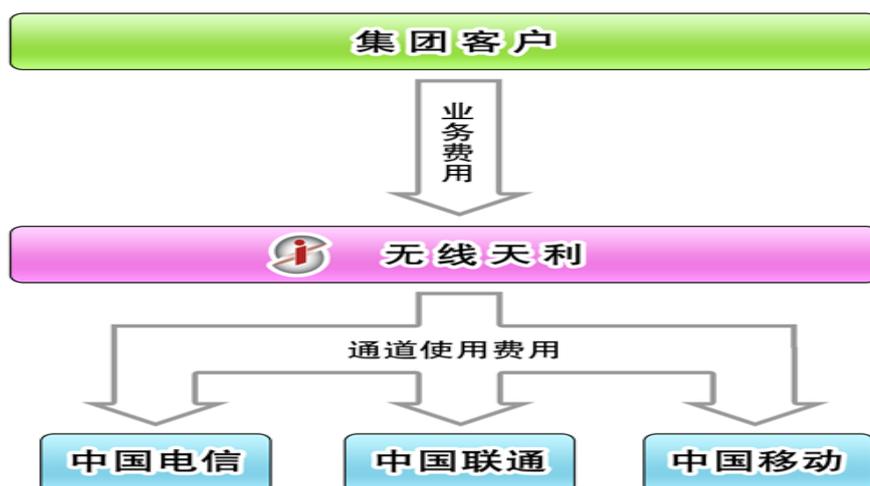
在灵活通道模式中，公司一方面与电信运营商省级公司缔结相关通道使用协议，另一方面直接与集团客户缔结业务合作协议。该种模式下，公司直接从集团客户处取得业务收入的同时，向电信运营商支付通道使用费用。

（3）盈利模式

ICT 综合服务平台业务中，公司通常先同电信运营商缔结标准化通道使用协议，再根据集团客户的个性化需求为集团客户适配合适的通道资源；另外公司也可提供定向的通道服务模式，集团客户可以选择直接同运营商缔结通道使用协议，就通道资源的类型、性能、价格等直接与运营商进行商谈，公司再根据集团客户和电信运营商商谈的结果在 ICT 综合服务平台中实现相关通道的输出。根据集团客户选择通道服务模式的不同，公司的盈利模式有如下两种：

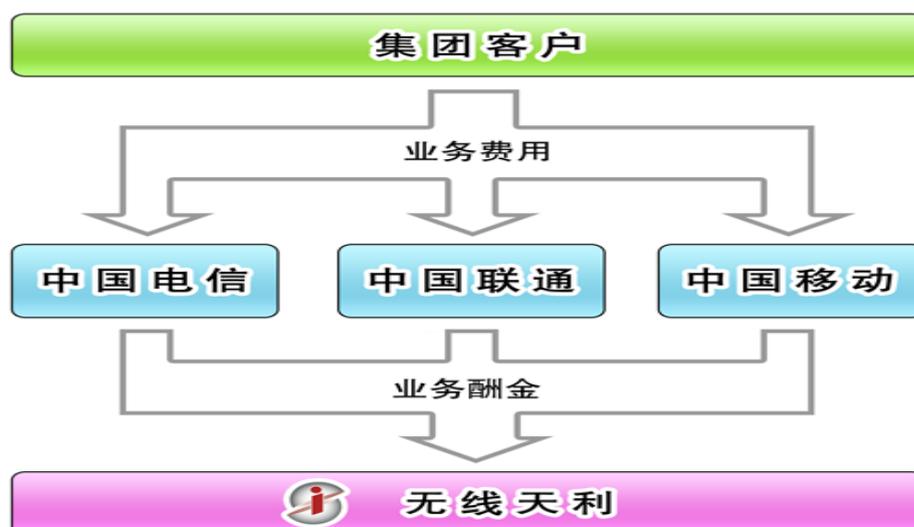
灵活通道服务模式中，公司一方面以月度为周期根据与集团客户业务合作协议中约定的短信、彩信服务价格和当月短信、彩信成功发送量直接向集团客户收取业务收入，另一方面根据与电信运营商通道使用协议中约定的通道使用价格向电信运营商支付通道使用费用。在这种业务模式中，公司直接就业务收入与集团客户进行结算，由于无须经过电信运营商内部的考核和结算流程，结算周期相对较短。

灵活通道服务下 ICT 综合服务平台业务的盈利模式



定向通道服务模式中，集团客户以月度为周期根据其与电信运营商缔结的业务合作协议中约定的短信、彩信价格和当月短信、彩信成功发送量向电信运营商支付业务费用，电信运营商再根据其与公司的业务合作协议就当月业务所得收入以酬金形式进行分成。公司获得的酬金比例由公司与各电信运营商根据业务实际情况与公司承担的业务合作分工情况协商决定。在该类模式下，公司与集团客户实际接入的电信运营商省级公司直接展开合作，结算流程由于不涉及运营商总部考核和结算流程，结算周期相对较短。

定向通道服务下 ICT 综合服务平台业务的盈利模式



报告期内 ICT 综合服务平台业务定向通道模式和灵活通道模式收入情况如下表：

单位: 万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
定向通道模式	703.90	253.77	31.09
灵活通道模式	1,592.98	236.42	-
合计	2,296.88	490.20	31.09

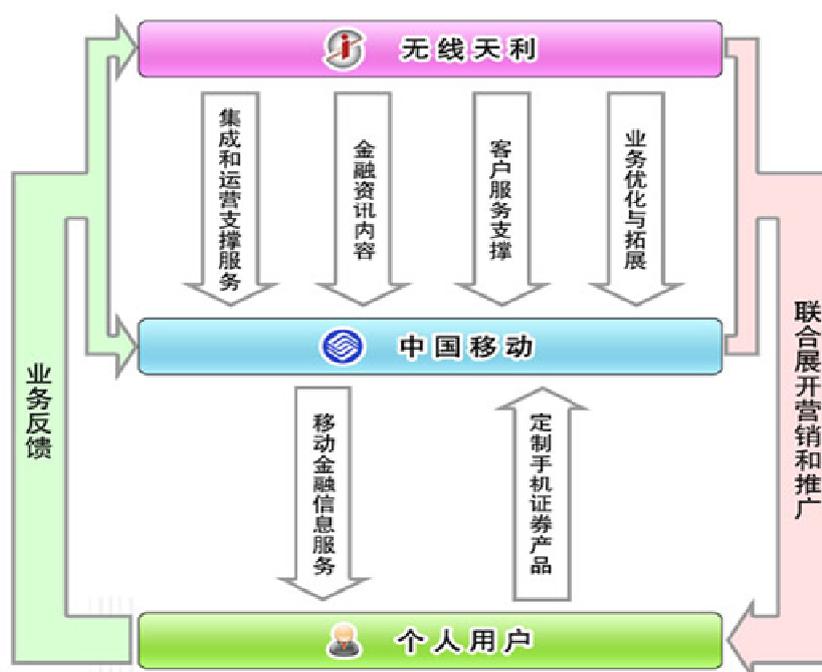
3、手机证券业务

(1) 采购模式

手机证券业务中,公司采购的产品和服务主要是金融数据库服务和内容提供商提供的金融资讯,均通过直接采购的方式实施。公司根据手机证券业务内容的需要,向专业的金融数据提供商购买合适的金融数据库,并向在金融资讯服务领域具有丰富行业经验和较高专业水平的内容提供商采购金融信息内容。

(2) 合作模式

公司在手机证券业务中主要同中国移动开展合作。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一,公司提供集成和运营支撑服务、业务优化和拓展服务、客户支持服务、金融资讯内容整合以及营销推广服务。公司在手机证券业务中与中国移动的合作模式如下图所示:



(3) 盈利模式

手机证券业务中，手机证券业务各子产品的订购用户按照所订购产品的费用标准向中国移动支付信息服务费用，中国移动再根据协议约定的分成比例就手机证券业务信息服务费收入以业务支撑费的形式与公司进行分成（注：财信通个人业务阶段中国移动以“服务支撑费+集成支撑费”的形式与公司进行分成）。

中国移动根据计费系统中用户使用手机证券资讯服务后实际支付的信息服务费用和协议约定的业务支撑费比例计算出结算基数；同时根据客户服务质量、系统维护、信息质量、业务优化、营销支撑配合、数据统计、重大客户投诉等维度对公司在手机证券业务中所提供的服务质量按百分制进行月度考核，从而以月度考核结果核定公司当月应得的月度结算收入，具体公式如下：

$$\text{手机证券业务月度结算收入} = \text{手机证券业务月度实收收入} \times \text{业务支撑费比例} \times (\text{月度考核得分}/100)$$

手机证券业务盈利模式



公司报告期内手机证券业务收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
手机证券	1,516.20	2,463.75	4,558.68

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
手机报	80.31	85.05	64.21
合计	1,596.51	2,548.80	4,622.89

注：公司在报告期内还以彩信形式为中国移动个人用户提供“掌握财富”手机报子产品。鉴于其业务规模较小，服务形式与手机证券产品相同，咨询内容亦为财经资讯，因此公司将其纳入手机证券业务范畴。

(四) 主营业务分类收入情况

公司主营业务分类收入情况如下表：

单位：万元

业务名称	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1、行业移动信息服务业务	12,482.67	85.97%	8,668.56	76.95%	4,608.05	49.91%
其中：MAS 业务	10,158.34	69.96%	8,178.36	72.60%	4,576.96	49.57%
ICT 综合服务平台业务	2,296.88	15.82%	490.20	4.35%	31.09	0.34%
展业通业务	27.45	0.19%	-	-	-	-
2、个人移动信息服务业务	1,596.51	11.00%	2,548.80	22.63%	4,622.89	50.07%
3、其他业务	440.83	3.04%	47.67	0.42%	2.25	0.02%
合计	14,520.00	100.00%	11,265.02	100.00%	9,233.19	100.00%

注：其他业务包括保险经纪业务及移动设备销售。

(五) 公司主要客户情况

1、报告期内公司结算客户情况

行业移动信息服务业务涉及移动信息服务提供商和电信运营商的紧密合作，虽然在实际业务中公司的最终服务对象为集团客户且较分散，但在业务收入的具体结算过程中，目前占比较大的业务收入还是先由集团客户向电信运营商支付相关费用，其后电信运营商再与公司进行相关业务分成的结算。因此，尽管公司所提供行业移动信息服务的服务对象为分布于各个行业的集团客户，但是从财务会计的角度分析，公司报告期内结算客户主要为电信运营商。

(1) 报告期内公司前五名结算客户情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
2011 年度	1	中国移动通信有限公司	12,158.94	83.74%
	2	中国太平洋人寿保险股份有限公司	504.33	3.47%
	3	北京创世漫道科技有限公司	460.04	3.17%
	4	二十四券（北京）科技有限公司	122.72	0.85%
	5	卓望信息技术（北京）有限公司	80.31	0.55%
	合 计		13,326.34	91.78%
2010 年度	1	中国移动通信有限公司	10,465.64	92.90%
	2	北京金山安全软件有限公司	248.10	2.20%
	3	安信证券股份有限公司	100.65	0.89%
	4	卓望信息技术（北京）有限公司	85.05	0.75%
	5	东吴证券股份有限公司	70.00	0.62%
	合 计		10,969.44	97.36%
2009 年度	1	中国移动通信有限公司	8,582.92	92.96%
	2	民生证券有限责任公司	104.39	1.13%
	3	卓望信息技术（北京）有限公司	64.21	0.70%
	4	东吴证券股份有限公司	60.00	0.65%
	5	安信证券股份有限公司	53.50	0.58%
	合 计		8,865.01	96.02%

注：中国移动通信有限公司相关数据是中国移动及其下属公司的合并数。

上述公司前五名结算客户与公司均不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员和核心人员，主要关联方及持有公司 5%以上股份的股东未在公司前五名客户持有任何权益。

公司报告期内受同一实际控制人控制的前五名结算客户的构成及占比情况如下表：

年度	序号	客户名称	占营业收入比例
2011 年度	1	中国移动通信有限公司	35.81%
	2	中国移动通信集团广东有限公司	21.47%
	3	中国移动通信集团北京有限公司	12.21%
	4	中国移动通信集团上海有限公司	10.53%
	5	中国移动通信集团江苏有限公司	1.55%
	合 计		81.57%
2010 年度	1	中国移动通信有限公司	44.40%
	2	中国移动通信集团广东有限公司	18.15%
	3	中国移动通信集团上海有限公司	17.42%
	4	中国移动通信集团北京有限公司	8.40%
	5	中国移动通信集团江苏有限公司	1.83%
	合 计		90.20%
2009 年度	1	中国移动通信有限公司	65.15%
	2	中国移动通信集团广东有限公司	15.01%
	3	中国移动通信集团上海有限公司	5.69%
	4	中国移动通信集团北京有限公司	3.99%
	5	中国移动通信集团江西有限公司	1.04%
	合 计		90.88%

注：公司向中国移动及其下属公司提供服务时，均分别与中国移动及其下属公司独立签订协议，并收取相应款项。

（2）公司各业务前五名结算客户情况

1) MAS 业务

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占 MAS 业务收入比例
2011 年度	1	中国移动通信有限公司	3,683.30	36.26%
	2	中国移动通信集团广东有限公司	3,062.50	30.15%
	3	中国移动通信集团北京有限公司	1,772.23	17.45%
	4	中国移动通信集团上海有限公司	917.31	9.03%

年度	序号	客户名称	销售金额	占 MAS 业务收入比例
	5	中国移动通信集团江苏有限公司	224.58	2.21%
	合 计		9,659.92	95.09%
2010 年度	1	中国移动通信有限公司	2,538.42	31.04%
	2	中国移动通信集团广东有限公司	2,044.90	25.00%
	3	中国移动通信集团上海有限公司	1,709.01	20.90%
	4	中国移动通信集团北京有限公司	946.30	11.57%
	5	北京金山安全软件有限公司	248.10	3.03%
	合 计		7,486.73	91.54%
2009 年度	1	中国移动通信有限公司	1,456.35	31.82%
	2	中国移动通信集团广东有限公司	1382.30	30.20%
	4	中国移动通信集团上海有限公司	490.93	10.73%
	4	中国移动通信集团北京有限公司	368.15	8.04%
	5	中国移动通信集团江西有限公司	96.41	2.11%
	合 计		3,794.15	82.90%

2) ICT 综合服务平台业务

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占 ICT 综合服务平台业务收入比例
2011 年度	1	中国移动通信集团上海有限公司	611.15	26.61%
	2	北京创世漫道科技有限公司	460.04	20.03%
	3	二十四券（北京）科技有限公司	122.72	5.34%
	4	北京红微博文化艺术有限公司	77.45	3.37%
	5	中国中投证券有限责任公司	66.68	2.90%
	合 计		1,338.05	58.26%
2010 年度	1	中国移动通信集团上海有限公司	253.77	51.77%
	2	安信证券股份有限公司	100.65	20.53%
	3	富国基金管理有限公司	17.97	3.67%
	4	中国人民财产保险股份有限公司	17.67	3.60%
	5	合众人寿保险股份有限公司	16.03	3.27%

年度	序号	客户名称	销售金额	占ICT综合服务 平台业务 收入比例
		合 计	406.10	82.84%
2009 年度	1	中国移动通信集团上海有限公司	31.09	100.00%
		合 计	31.09	100.00%

3) 手机证券业务

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占手机证券业 务收入比例
2011 年度	1	中国移动通信有限公司	1,516.20	94.97%
	2	卓望信息技术(北京)有限公司	80.31	5.03%
		合 计	1,596.51	100.00%
2010 年度	1	中国移动通信有限公司	2,463.75	96.66%
	2	卓望信息技术(北京)有限公司	85.05	3.34%
		合 计	2,548.80	100.00%
2009 年度	1	中国移动通信有限公司	4,558.68	98.61%
	2	卓望信息技术(北京)有限公司	64.21	1.39%
		合 计	4,622.89	100.00%

2、报告期内公司服务客户情况

报告期内，公司主要服务客户为各行业的集团客户。2011 年度，公司服务的集团客户总数达 186 家，广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域，涵盖如中国人寿、国信证券、华夏基金、交通银行、大唐电信、上海通用、中信控股、万达院线、上证所信息网络有限公司等各领域的优质集团客户。因此，尽管公司主要结算客户为电信运营商，但是公司主要服务客户数量众多且分布于各个行业，具有较高的分散程度。公司 2011 年度在证券、基金和保险行业的前十大服务客户情况如下表所示：

行业	序号	客户名称
证券行业	1	国信证券股份有限公司

行业	序号	客户名称
	2	招商证券股份有限公司
	3	广发证券股份有限公司
	4	海通证券股份有限公司
	5	中国中投证券有限责任公司
	6	中信建投证券有限责任公司
	7	光大证券股份有限公司
	8	国泰君安证券股份有限公司
	9	华泰证券股份有限公司
	10	中信证券股份有限公司
	基金行业	1
2		嘉实基金管理有限公司
3		银华基金管理有限公司
4		华夏基金管理有限公司
5		广发基金管理有限公司
6		泰信基金管理有限公司
7		汇添富基金管理有限公司
8		富国基金管理有限公司
9		交银施罗德基金管理有限公司
10		申万菱信基金管理有限公司
保险行业	1	中国平安保险（集团）股份有限公司
	2	中国太平洋人寿保险股份有限公司
	3	中国人寿保险股份有限公司
	4	泰康人寿保险股份有限公司
	5	中国人民财产保险股份有限公司
	6	阳光财产保险股份有限公司
	7	合众人寿保险股份有限公司
	8	中国人民人寿保险股份有限公司
	9	中国大地财产保险股份有限公司
	10	中华联合财产保险股份有限公司

（六）主要采购情况

1、报告期内公司主要采购情况

（1）主要采购情况

报告期内公司的采购主要包括通道费用、合作分成、IDC 租用托管、数据内容资源及技术服务等。2009 年度、2010 年度和 2011 年度，公司采购金额分别为 2,941.18 万元、1,499.02 万元和 2,154.63 万元。公司主营业务系移动信息服务业务，其采购主要系相关服务的采购，对应的服务提供商主要为营业税纳税人，因而相关服务的采购金额均含营业税。除此之外，2011 年公司因开展业务需要采购相关移动设备，相应的移动设备采购金额含增值税进项税。

（2）报告期内主要合作分成情况

公司报告期内的合作分成模式主要为 MAS 业务中公司与上海报春之间的合作分成（参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易 三、关联交易情况（二）偶发性关联交易 1、业务合作”）以及手机证券业务中公司与内容提供商之间的合作分成。

手机证券业务相关合作分成主要是公司与内容提供商之间就手机证券资讯内容采购而进行的合作分成。

手机证券业务中公司需要采购手机证券资讯内容资源，相关采购主要通过直接采购和合作分成两种模式进行。直接采购模式即公司直接向金融数据提供商支付固定金额的资讯费用，合作分成模式中公司对手机证券业务相关收入按协议约定的比例向内容提供商进行分成。公司报告期内向内容提供商进行合作分成的主要情况如下表：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占手机证券业务营业成本比例
2011 年度	深圳市今日投资财经资讯有限公司	230.58	26.27%
2010 年度	深圳市今日投资财经资讯有限公司	751.02	53.81%
	深圳市金慧盈通数据服务有限公司	188.15	13.48%
2009 年度	深圳市今日投资财经资讯有限公司	1,526.82	62.44%
	深圳市金慧盈通数据服务有限公司	452.05	18.49%

2、报告期内公司供应商情况

(1) 报告期内公司前五名供应商情况

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占营业成本比例
2011 年度	1	中国移动通信集团上海有限公司	507.41	11.73%
	2	上海元平电子科技有限公司	316.21	7.31%
	3	中国联合网络通信有限公司 上海市分公司	251.01	5.80%
	4	深圳市今日投资财经资讯 有限公司	230.58	5.33%
	5	中国移动通信集团北京有限公司	153.16	3.54%
			合 计	1,458.37
2010 年度	1	深圳市今日投资财经资讯 有限公司	751.02	22.53%
	2	深圳市金慧盈通数据服务 有限公司	188.15	5.64%
	3	中国移动通信集团 北京有限公司	136.38	4.09%
	4	中国联合网络通信有限公司 上海市分公司	133.29	4.00%
	5	北京越洋未来科技有限公司	119.36	3.58%
			合 计	1,328.20
2009 年度	1	深圳市今日投资财经资讯 有限公司	1,526.82	39.05%
	2	上海报春通信科技有限公司	585.20	14.97%
	3	深圳市金慧盈通数据服务 有限公司	452.05	11.56%
	4	中国移动通信集团 北京有限公司	184.71	4.72%
	5	北京实利通和科技发展	72.10	1.84%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占营业成本比例
		有限公司		
		合 计	2,820.89	72.14%

上述供应商与公司均不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方及持有发行人 5%以上股份的股东未在公司主要供应商持有任何权益。

（2）公司各业务前五名供应商情况

1) MAS 业务

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 MAS 业务营业成本比例
2011 年度	1	中国移动通信集团北京有限公司	48.04	3.11%
	2	北京光环新网科技股份有限公司	7.73	0.50%
	3	北京首科电讯有限公司	6.63	0.43%
	4	北京首都在线科技股份有限公司	6.16	0.40%
	5	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	2.54	0.16%
			合 计	71.11
2010 年度	1	中国移动通信集团北京有限公司	116.56	7.70%
	2	北京光环新网科技股份有限公司	6.22	0.41%
	3	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	2.66	0.18%
	4	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	2.40	0.16%
	5	北京首都在线科技股份有限公司	1.55	0.10%
			合 计	129.39
2009 年度	1	上海报春通信科技有限公司	585.20	41.02%
	2	中国移动通信集团北京有限公司	175.08	12.27%
	3	北京光环新网科技股份有限公司	5.07	0.36%
	4	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	2.40	0.17%
	5	中国移动通信集团上海有限公司	1.39	0.10%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 MAS 业务营业成本比例
		合 计	769.14	53.91%

2) ICT 综合服务平台业务

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 ICT 综合服务平台业务营业成本比例
2011 年度	1	中国移动通信集团上海有限公司	506.02	34.59%
	2	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	250.97	17.16%
	3	中国电信股份有限公司上海分公司	142.26	9.72%
	4	中国移动通信集团北京有限公司	93.61	6.40%
	5	中国移动通信集团广东有限公司深圳分公司	69.45	4.75%
			合 计	1,062.32
2010 年度	1	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	133.29	31.48%
	2	中国电信股份有限公司上海分公司	92.97	21.96%
	3	中国移动通信集团上海有限公司	24.04	5.68%
	4	北京光环新网科技股份有限公司	7.49	1.77%
	5	北京红树科技有限公司	6.15	1.45%
			合 计	263.94
2009 年度	1	北京光环新网科技股份有限公司	5.63	14.84%
	2	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	2.57	6.76%
	3	中国移动通信集团北京有限公司	2.35	6.19%
	4	中国电信股份有限公司上海分公司	1.17	3.09%
	5	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	1.09	2.86%
			合 计	12.80

3) 手机证券业务

单位: 万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占手机证券业务营业成本比例
2011 年度	1	深圳市今日投资财经资讯有限公司	230.58	26.27%
	2	深圳证券信息有限公司	52.23	5.95%
	3	上证所信息网络有限公司	35.00	3.99%
	4	深圳巨灵信息技术有限公司	34.85	3.97%
	5	上海国达信息科技有限公司	24.36	2.77%
		合 计		377.02
2010 年度	1	深圳市今日投资财经资讯有限公司	751.02	53.81%
	2	深圳市金慧盈通数据服务有限公司	188.15	13.48%
	3	深圳证券信息有限公司	63.33	4.54%
	4	上海成稻商务咨询有限公司	25.42	1.82%
	5	上证所信息网络有限公司	22.50	1.61%
		合 计		1,050.42
2009 年度	1	深圳市今日投资财经资讯有限公司	1,526.82	62.44%
	2	深圳市金慧盈通数据服务有限公司	452.05	18.49%
	3	北京胜龙科技股份有限公司	48.09	1.97%
	4	浙江核新同花顺网络信息股份有限公司	32.11	1.31%
	5	深圳市思锐信息技术有限公司	26.69	1.09%
		合 计		2,085.76

(七) 主要产品和服务的质量控制

公司拥有近 5 年的移动信息服务经验, 在发送成功率、业务监控、投诉处理、名单维护等方面积累了高质量的服务能力, 目前公司行业短信成功率达 91% 以上, 终端客户的投诉率在百万分之一点六以下, 处于业内领先水平。

公司通过如下措施实现高效的质量控制与保障:

(1) 成功率保障

1) 客户接入之前, 对客户进行包括平台操作培训、白名单使用规则培训在内的严格培训, 以保障客户的操作正确性。

- 2) 每天安排专人对客户通道进行拨测, 发现问题及时处理。
- 3) 制定完善的《设备巡检制度》, 定期对设备进行巡检以消除隐患。
- 4) 每日对上传网关的白名单进行文件及号码的比对, 同步失败的文件和号码, 保证客户发送的白名单质量。
- 5) 每天根据网关及反馈状态报告, 针对发送成功率低的集团客户排查原因, 并安排相关技术人员及时解决问题; 同时对号码质量情况进行分析, 协助集团客户剔除无效号码。

(2) 终端客户投诉控制

- 1) 敦促客户向终端客户下行二次确认短信, 针对反馈结果重新梳理白名单库, 严格把关以确保号码质量。
- 2) 严格施行企业签名或网关签名的机制。
- 3) 安排专人定制集团客户的业务, 每日监控业务内容, 如发现业务内容违规, 则根据《垃圾短信治理处罚规定》对集团客户做出警告、降低带宽、通道关停等处罚。
- 4) 完善客户投诉处理流程, 加强投诉治理管理工作, 针对每家集团客户落实专门责任人及时处理投诉号码; 第一时间通知集团客户将投诉客户从发送列表中去除并跟踪反馈情况以彻底解决问题。
- 5) 加强后续的分析 and 经验总结工作, 通过对客户上、下行短信的分析, 寻找客户投诉的原因并提出相应解决办法。
- 6) 对投诉号码设立专用通道进行紧急处理, 进而缩短网关生效时间。
- 7) 建立了强大的热线客服系统并配置 400 热线电话。

(3) 客户名单维护

- 1) 从入职起即对员工进行安全保密意识培训并签署保密协议。
- 2) 对白名单严格按照《集团客户白名单日常处理工作规范》和《集团客户黑、白名单操作规范》进行管理。
- 3) 对存储黑白名单列表数据的数据库表设置专用数据库访问帐号, 指定开

发团队中的维护专员进行维护。

4) 指定开发团队中的维护专员对白名单处理的程序模块源码和相关的数据库访问配置文件进行维护；开发团队其他人员需要使用或更新、修改、升级有关白名单处理程序时，需要通过电子邮件向上级经理进行申请。

（八）公司 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务的差异分析

MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务在业务流程、合作模式、服务客户以及主要供应商等五个方面的特点与差异分析如下表：

项目		MAS 业务	ICT 综合服务平台业务	手机证券业务
业务流程	营销推广	公司面向集团客户进行营销推广	公司面向集团客户进行营销推广	公司与中国移动共同进行营销推广
	业务实施	公司需要为每家集团客户部署 MAS 服务器并针对集团客户需求进行定制平台开发，集团客户通过 MAS 服务器与中国移动行业网关连接并实现短彩信群发	公司提供“标准化服务”和“集中式管理”的 ICT 综合服务平台，所有集团客户统一接入 ICT 综合服务平台，通过公司运维的 ICT 综合服务平台与电信运营商网关连接并实现短彩信群发	公司构建业务管理平台，编审金融资讯形成手机证券资讯内容并通过中国移动梦网网关向个人用户发送
	运营支撑	公司通过 MAS 运营支撑平台实现运营支撑功能	公司通过 ICT 综合服务平台全面实现运营支撑、通道保障和业务管理	公司通过手机证券资讯服务信息平台实现运营支撑功能
合作模式	合作对象	中国移动	中国移动、中国联通、中国电信	中国移动
	利益分配机制	公司从中国移动取得服务支撑费收入，就 MAS 业务实收收入从中国移动省级公司取得业务佣金分成	定向通道模式下，公司从开展合作的电信运营商省级公司就业务实收收入取得分成；灵活通道模式下，公司直接从集团客户取得业务收入的同时向开展合作的电信运营商省级公司支付通道使用费用	公司就手机证券业务实收收入从中国移动取得业务分成
	协议情况	公司与中国移动、中国移动省级公司分别缔结合作协议，公司不与服务的集团客户直接缔结协议	定向通道模式下，公司与电信运营商省级公司缔结业务合作协议；灵活通道模式下，公司与服务的集团客户直接缔结业务合作协议	公司与中国移动缔结业务合作协议

结算方式	结算对象	公司与中国移动就服务支撑费进行结算,与中国移动省级公司就酬金收入进行结算	定向通道模式下,公司与电信运营商省级公司就收入分成进行结算;灵活通道模式下,公司与服务的集团客户直接就业务收入进行结算	公司与中国移动就业务支撑费进行结算
	结算流程	<p>MAS 业务服务支撑费和业务酬金的收入确定均涉及中国移动对公司 MAS 业务的综合考核结果,考核打分的高低将直接影响到公司最终取得的收入金额。MAS 业务的考核由中国移动及其各省公司共同完成,中国移动就 7x24 小时专家服务热线、客户咨询及投诉回复、业务数据及分析、业务支撑、产品规划和推广、二次应用开发接口适配和应用开发指导、业务优化支持等维度进行考核;各省公司就业务申请与预受理协助、业务数据与分析、后续现场指导、客户投诉及时解决率、7x24 小时网络故障及时解决率、业务培训支撑等维度进行考核,不同维度被赋予不同的权重,最终汇总中国移动及其各省公司考核的结果后对公司的服务进行综合量化考量</p>	定向通道服务模式中,集团客户以月度为周期根据其与中国移动签订的短信、彩信价格和当月短信、彩信成功发送量向电信运营商支付业务费用,电信运营商再根据其与中国移动的业务合作协议就当月业务所得收入以酬金形式进行分成;灵活通道服务模式中,公司一方面以月度为周期根据与集团客户业务合作协议中约定的短信、彩信服务价格和当月短信、彩信成功发送量直接向集团客户收取业务收入,另一方面根据与电信运营商通道使用协议中约定的通道使用价格向电信运营商支付通道使用费用	中国移动根据计费系统中用户使用手机证券资讯服务后实际支付的信息服务费用和协议约定的业务支撑费比例计算出结算基数;同时根据客户服务质量、系统维护、信息质量、业务优化、营销支撑配合、数据统计、重大客户投诉等维度对公司在手机证券业务中所提供的服务质量按百分制进行月度考核,从而以月度考核结果核定公司当月应得的月度结算收入
服务客户		移动信息应用需求较高的大型集团客户,主要分布于证券、保险、基金等行业	移动信息应用需求较为灵活、移动信息技术能力相对有限的中小集团客户,广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等多个领域	订购中国移动手机证券业务各子产品以及卓望信息技术(北京)有限公司手机报产品的个人用户
采购情况		主要进行服务器等设备采购及 IDC 托管服务的采购	在采购服务器等设备和 IDC 托管服务的同时,还需在灵活通道模式下向电信运营商采购通道资源	在采购服务器设备和 IDC 托管服务的同时,还需向内容提供商采购手机证券资讯内容以及向金融数据提供商采购金融数据

五、发行人主要资产情况

(一) 主要固定资产情况

公司主要固定资产为房屋建筑物、运营设备、运输设备、电子和办公设备等。
截至2011年12月31日,公司主要固定资产情况如下:

单位:万元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
房屋建筑物	2,198.59	3.81	-	2,194.78	99.83%
运营设备	756.03	457.18	-	298.84	39.53%
运输设备	119.23	100.73	-	18.49	15.51%
电子和办公设备	137.82	99.11	-	38.70	28.08%
合计	3,211.66	660.83	-	2,550.83	79.42%

(二) 房屋建筑物

1、租赁房产情况

截至本招股说明书签署日,公司房屋租赁情况如下:

序号	房产地址	房产面积 (平方米)	承租方	出租方	租赁期
1	北京市西城区月坛北街 2号月坛大厦C座7层 C7室	985	公司	北京月坛大厦房地产 开发有限公司	2010年3月26日至 2013年3月25日
2	北京市西城区月坛北街 2号月坛大厦B座7层 B7室	1,033.09	公司	北京月坛大厦房地产 开发有限公司	2010年3月26日至 2013年3月25日
3	西安市高新区丈八三路 绿地世纪城仕嘉公寓B 区4号楼12303室	102.75	公司	贾晖	2011年7月15日至 2013年7月14日
4	哈尔滨道外区新一四道 街5号1单元1层1号	51	哈尔滨分公 司	汪玉明	2012年6月1日至 2014年5月31日
5	上海市徐家汇路550号 10楼A座部分面积 1003室B	148.80	上海分公司	老凤祥股份有限公司	2011年1月1日至 2013年12月31日
6	南昌市洪城路8号长青 国贸大厦1807号室	138.17	江西分公司	涂晓娟	2011年8月1日至 2012年7月31日

序号	房产地址	房产面积 (平方米)	承租方	出租方	租赁期
7	重庆市渝中区新华路4号附1号1802室	38.58	重庆分公司	沈鑫	2012年2月29日至 2013年2月28日

上述第1、2项房屋（为公司主要办公场所）系通过向北京月坛大厦房地产开发公司租赁取得。截至本招股说明书签署日，出租方尚未取得上述房产的产权证明。根据北京市西城区房屋管理局于2011年6月15日出具的书面证明，北京市西城区月坛北街2号的产权所有人为北京月坛大厦房地产开发有限公司，房屋产权证正在办理之中。公司自租赁上述房屋使用以来，未因此发生任何纠纷，未影响到公司的实际使用。

针对该问题，公司控股股东、实际控制人钱永耀先生已向公司出具承诺，若因上述租赁房屋产权瑕疵致使公司办公场所需要临时搬迁或影响公司经营的，其将承担搬迁成本并补偿公司因此造成的经济损失。

2、自有房产情况

截至本招股说明书签署日，公司自有房产情况如下：

房地产证号	房屋所有权人	位置	建筑面积	用途
深房地字第 2000548358号	北京无线天利 移动信息技术 股份有限公司 深圳分公司	深圳市罗湖区深 南东路118号和 平路宝平街	51.69平方米	商业酒店、 办公、住宅

此外，公司分别于2011年12月和2012年4月购入位于北京市石景山区中关村科技园区北Ⅱ区实兴大街的房产，总建筑面积为2,101.18平方米，目前相关房产证书正在办理中。

（三）无形资产情况

截至2011年12月31日，公司拥有的各类无形资产情况如下：

1、商标

序号	商标 名称	取得方式	商标注册号	有效期限	核定服务 项目
1	财信通	原始取得	第5951833号	2010年2月21日- 2020年2月20日	第38类

2	财信通	原始取得	第 5951832 号	2010 年 4 月 21 日- 2020 年 4 月 20 日	第 42 类
3	证信通	原始取得	第 5930985 号	2010 年 4 月 21 日- 2020 年 4 月 20 日	第 42 类

2、计算机软件著作权

序号	计算机软件著作权名称	证书编号	登记号码	取得方式	首次发表日期
1	无线天利信息任务处理系统软件	软著登字第 0223974 号	2010SR035701	原始取得	2009 年 09 月 30 日
2	无线天利彩信发送平台 V1.0	软著登字第 0220892 号	2010SR032619	原始取得	2009 年 09 月 30 日
3	无线天利 B-BOSS 接入系统软件	软著登字第 0227502 号	2010SR039229	原始取得	2008 年 07 月 16 日
4	无线天利展业通软件 V1.0	软著登字第 0227503 号	2010SR039230	原始取得	2008 年 05 月 12 日
5	无线天利彩信编辑管理平台软件 V1.0	软著登字第 0224030 号	2010SR035757	原始取得	2009 年 09 月 03 日
6	无线天利短彩信服务平台通用接口协议软件 V1.0	软著登字第 0224034 号	2010SR035761	原始取得	2008 年 08 月 16 日
7	无线天利通用短信平台软件 V1.0	软著登字第 0220893 号	2010SR032620	原始取得	2009 年 06 月 29 日
8	通用业务接口平台 V1.0	软著登字第 0398348 号	2012SR030312	原始取得	2010 年 10 月 12 日
9	无线天利短信发送平台系统 V1.2	软著登字第 0391147 号	2012SR023111	原始取得	2010 年 10 月 20 日
10	无线天利彩信发送平台系统 V1.2	软著登字第 0391661 号	2012SR023625	原始取得	2010 年 10 月 27 日

六、业务经营许可

(1) 增值电信业务经营许可证

公司拥有中华人民共和国工业和信息化部颁发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（经营许可证编号：B2-20070078），许可公司经营增值电信业务，有效期至 2016 年 12 月 9 日。

获准经营的增值电信业务种类为：第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）。

获准经营的业务覆盖范围：全国。

（2）电信与信息服务业务经营许可证

公司拥有北京市通信管理局颁发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》（经营许可证编号：京 ICP 证 060926 号），准许公司经营电信与信息服务业务，有效期至 2016 年 10 月 24 日。

获准经营的业务种类为：因特网信息服务业务（除新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械外的内容）。

七、发行人高新技术企业认证情况

公司于 2010 年 12 月 24 日被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局认定为高新技术企业（证书编号：GR201011000605），有效期三年。

八、发行人技术情况

（一）核心技术情况

公司核心技术均为公司自主研发获得，源自于公司在长期以来业务实践中的研发积累。公司自成立以来一直专注于移动信息服务领域，基于在行业经验方面的深入积累和对集团客户移动信息应用需求的不断总结与把握，通过项目实施和研发团队的互动机制，公司在持续创新的过程中自主研发形成了一批核心技术，并成熟、有效地应用于业务实践中，获得了客户的认可。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司拥有的主要核心技术情况如下：

所属功能模块	核心技术名称	核心技术内容	技术来源和形成过程	在产品和服务中的体现
短彩信业务发送处理模块	通用电信接口模型	在国内电信运营商常用数据接口的基础上自主设计开发出通用电信接口模型，该模型能够覆盖大多数电信运营商的通信接口类型，进而快速实现各类电信运营商网关接口的接入	在与电信运营商合作开展移动信息服务业务的过程中，根据电信运营商的技术规范和行业标准，自主研发形成	实现 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务中与电信运营商的业务接口对接
	高效的持久化队列缓存技术	以持久化队列方式，缓存系统待发的短、彩信数据，实现系统各个模块、子系统之间的高效数据传输，提高系统响应速度和发送效率	针对集团客户业务实践中高速率、高并发的数据处理需要，基于 Apache ActiveMQ 开源消息总线技术研发形成的公司核心技术，有效地满足了集团客户及时性、准确性等方面的要求	应用于 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务短彩信发送过程中的消息队列环节
	索引化文件存储系统	支持 TB 级磁盘数据文件的高效存储、管理、检索和查询功能，提高业务发送处理能力	应对移动信息服务中对数据海量存储、高速检索处理的需要，自主研发形成的公司核心技术，满足了数据检索、查询和优先级处理中的高效性要求	应用于 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务中的信息收发处理环节，实现短彩信下行和状态报告的匹配
	下行多通道路由技术	根据下行路由制定的策略或策略组合，自动将短彩信按照路由策略所选定的通道进行下发。路由策略包括：基本策略、手机号码号段策略、区域策略、主备通道策略、负载均衡策略等；在选定路由策略时，可以选择其中一种策略，也可以采用几种策略的组合	在向证券、保险、基金、银行、物流等行业集团客户提供移动信息服务的过程中，为实现多运营商通道介入而自主设计、研发的海量数据分发系统	应用于 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务中的信息发送处理环节
	中文分词搜索技术	通过字节编码结合位运算等方式进行短彩信内容的中文分词和匹配过滤，避免敏感词内容下发，解决了即时文本内容过滤的性能瓶颈	根据电信运营商和集团客户的信息安全规范要求，自主研发形成	实现了 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务中的自动过滤功能
	高速大容量号码过滤技术	以 100 万条/分钟的速度，对手机号码进行校验、去重、过滤等多重处理，避免向黑名单用户发送或向同一用户多次发送	为满足国内电信运营商和集团客户移动信息应用的安全性要求，自主设计、研发形成的手机号码过滤技术	实现了 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务中黑名单过滤、重发过滤、手机号码验证等功能

所属功能模块	核心技术名称	核心技术内容	技术来源和形成过程	在产品和服务中的体现
	职责链挂接技术	针对各种短彩信发送处理任务的组合与调度，实现对短彩信发送的各类预处理功能，包括：黑名单过滤、敏感词过滤、下行路由选择、平台签名、长短信拆分、个性化信息装配等	在 ICT 综合服务平台系统的设计过程中，自主研发形成的一套软件开发的规范、模式、环境和工具，便于各类处理模块的加载与挂接，满足不同集团客户的个性化要求	应用于 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务中的下行预处理环节
系统平台管理模块	多层次权限管理模型	特有的、可自由设定组织结构的、可自由扩展组织架构级别的权限管理模型，充分满足了不同行业集团客户的基本需要。支持多级别管理、多类别（功能权限、数据权限等）、多维度（用户组数据、通道组数据等）动态扩展	平台的服务对象涵盖了证券、保险、银行、基金、物流等多个行业，组织架构多样，为解决多行业、不同规模集团客户的组织架构要求，自主设计、研发形成的基于角色的权限管理模型	应用于 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务中组织架构的权限管理
	系统监控技术	通过内置于各个功能模块的数据采集程序，采集短信网关、彩信网关和接口客户端等模块的数据，实现系统自动监控	基于 Apache2.0 协议下的 jetty 服务器技术研发形成，实现系统业务模块工作情况的监控数据采集和分析	应用于 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务，嵌入至短信网关、彩信网关、接口客户端等模块并收集相关模块的监控指标信息，确保系统各个模块工作正常
	智能预警技术	设定监控数据的报警规则和报警阈值，自动生成报警邮件和短信	根据集团客户对移动信息服务及时性、安全性、稳定性等方面的需求，自主研发形成的智能监控与预警平台	应用于 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务，根据各个模块的监控指标信息和预警阈值，自动生成报警信息，提前预警
	多级审核控制技术	通过自定义的审核级别设置，控制不同短彩信业务或不同平台操作人员发送审核的层级要求，确保业务信息安全有效，避免客户投诉	在服务于集团客户移动信息行业应用的过程中，为满足不同集团客户对业务流程审核控制的要求而自主研发的一套基于工作流引擎的审核控制系统	应用于 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务中的短彩信发送审核环节，满足不同业务流程控制的需求
	平台客户端管理技术	集团客户不同业务系统、不同分支机构均可以通过客户端和集中管理平台实现对接，可对客户端的接入、登录、发送量控制、连接状态监控、客户端负载均衡等进行有效地管理	为解决各行业集团客户复杂多样的系统架构和业务系统耦合要求，自主研发形成的管理系统耦合接口的客户端管理平台	应用于 ICT 综合服务平台业务中业务系统耦合管理环节

所属功能模块	核心技术名称	核心技术内容	技术来源和形成过程	在产品和服务中的体现
短彩信业务逻辑实现模块	智能调度服务和任务处理框架	实现了对自定义服务的监视、控制、智能调度、动态切换、动态部署等一系列管理功能，通过处理框架设置任务的执行策略并通过任务处理框架根据策略执行任务。智能调度服务和任务处理框架有效地简化了不同业务服务的处理逻辑和业务要求带来的个性化开发的复杂程度，构成快速实现各类具体业务逻辑的技术基础	针对各行业集团客户不同业务服务的处理环节和要求不同的需要，自主设计、研发形成的具有行业个性化特征的任务管理和调度处理引擎	应用于 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务中的业务逻辑流程处理和信息发送处理
	个性化的短彩信群发技术	通过模板/变量的匹配方式，以类似群发的方式发送个性化短彩信，在每条短信（或彩信）的内容相似的情况下使不同终端客户收到不同的个性化短彩信，而且每个用户收到的信息均与系统中的记录相对应	针对集团客户向特定用户群体提供个性化服务的需求自主研发形成	应用于 ICT 综合业务服务和手机证券业务，实现客户对不同最终用户提供不同信息的点对点的服务
	可视化彩信编辑和预览技术	所见即所得的可视化彩信编辑和预览，以直观的方式将彩信内容展现给客户，方便修改和审核	为实现彩信应用过程中友好易用的人机交互界面，自主研发形成	应用于 ICT 综合服务平台业务中彩信可视化编辑和预览环节
	彩信资源存储和处理技术	统一管理、保存彩信资源，减少彩信资源传输对网络和存储资源的占用，简化传输逻辑	在彩信业务应用过程中，随着业务模式的变化和技术形态的革新，而逐渐自主积累、开发形成的一套彩信资源管理、存储和压缩技术	应用于 MAS 业务、ICT 综合服务平台业务和手机证券业务中，满足彩信资源存储和处理的需求
	大文件传输技术	为避免页面上大容量文件所造成的超时问题，以 ActiveX 控件方式提供大文件上传，支持多文件排队、文件分段续传、异步传输等功能，支持最大 2GB 的文件	为了满足特定行业集团客户大批量业务数据的页面提交和交换需求，自主设计、研发形成的海量数据传输工具，主要应用于个性化短彩信变量文件和用户信息文件等的平台导入	应用于 ICT 综合服务平台业务中短彩信群发和客户信息导入环节
	上行路由技术	通过对短信内容和目标号码的自动匹配，由平台自动向集团客户的不同业务子系统或客户端处理程序分发	在向证券、保险、基金、银行、物流等行业集团客户提供移动信息服务的过程中，为实现多运营商通道介入而自主设计、研发的海量数据分发系统	应用于 MAS 业务和 ICT 综合服务平台业务中的信息接收处理环节

所属功能模块	核心技术名称	核心技术内容	技术来源和形成过程	在产品和服务中的体现
平台架构技术	系统级联技术	基于 CBIP 协议,可将多个平台级联接起来,实现数据的分布式处理和应用	以公司自主设计和研发的 CBIP 协议为基础,为解决客户侧分布式系统的级联要求和平台架构要求,自主研发形成	应用于 ICT 综合服务平台业务,实现了集团客户移动信息应用系统的分布式网络架构
	统一数据交换格式	以统一的格式封装数据,形成标准的内部数据接口协议,标准化各个模块和子系统之间的数据交换,在降低开发成本的同时,利于系统的进一步扩展	为满足各行业集团客户在业务数据、业务模型、应用场景等方面的多元化要求,自主设计、研发形成的标准数据交换协议和规范	应用于 ICT 综合服务平台业务中各个模块之间的数据传输与交换
	可控制动态 web 开发框架	支持 web 前台布局、风格、内容的快速修改和动态发布,同时也为后续的业务逻辑模块开发提供了便捷的二次开发环境	为提高开发团队工作效率、规范开发工作流程,基于 HTML、JavaScript 等前端技术而自主设计、研发形成的前端开发框架	应用于内部研究开发流程

（二）技术储备情况

截至本招股说明书签署日,公司主要技术储备和研发项目情况如下:

项目名称	项目阶段	项目内容
翼信通 2.0 软件项目	开发阶段	现有翼信通移动信息应用基础软件产品的升级版本,将实现软件性能的全面提升、精细化监控、智能化管理、可视化配置部署、灵活快速地可裁剪部署。翼信通 2.0 软件采用可集群、分布式的部署设计,将全面提升软件系统的可靠性和安全性
手机证券客户端项目	设计阶段	针对使用中高档手机且服务品质要求高的用户,提供基于手机客户端的行情、资讯、在线交易、模拟炒股、微博、社区及投资顾问服务,并且在提供基础服务的同时,增强手机客户端综合信息服务的互动性,进一步拓展服务范围,进而全面实现综合理财的服务概念
移动 IM 项目	开发阶段	开发在多种智能终端上安装、运行的应用程序,实现基于通信录发送和接收的 IM 信息或通道短信应用,当接收方在线时发送 IM 信息,不在线时则发送通道短信。IM 信息将作为短信、彩信的重要补充,扩充公司移动信息服务的范围
运财网项目	试用阶段	为证券投资人打造的专业财经社区,提供实时行情、专业资讯、互动社区,以及投资顾问在线服务的功能;采用互联网与手机客户端、短信及彩信的业务融合与功能互通,构建综合财经资讯服务体系

(三) 报告期内研发投入情况

2009年-2011年,公司研发投入合计为3,263.88万元。报告期内公司研发投入具体情况如下表:

单位:万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
研发投入	1,127.35	1,575.28	561.26
占营业收入比例	7.76%	13.98%	6.08%

公司研发支出包括研发人员薪酬、开发及测试费用等,相关研发项目主要包括集团客户定制平台开发项目、翼信通项目、ICT 综合服务平台开发项目、手机证券客户端项目等。上述研发项目均与公司主营业务移动信息服务业务密切相关。报告期内公司对上述项目的研发投入为公司主营业务的发展提供了强大的技术支持,改进并优化了公司业务平台功能,从而提升了公司移动信息服务的质量和效率,使公司核心竞争力不断增强。

(四) 技术创新机制

1、技术发展战略

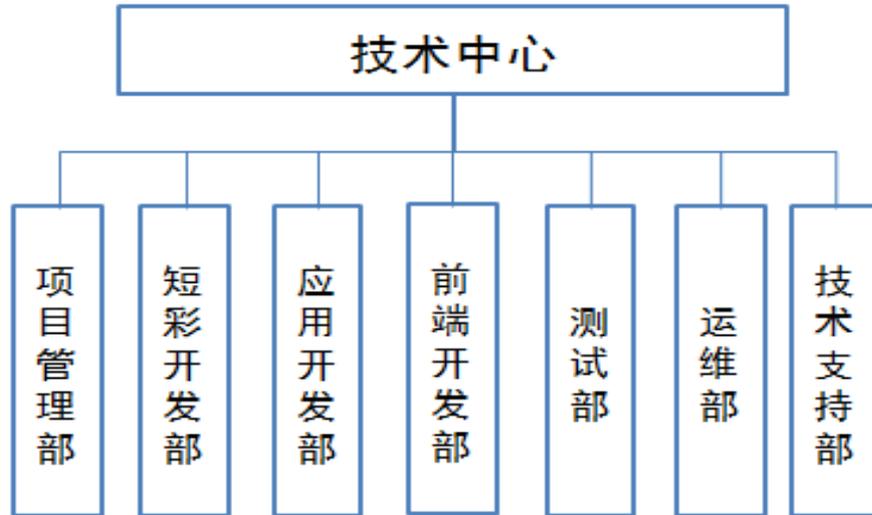
围绕公司行业移动信息服务和个人移动信息服务的业务主线,开展对现有业务中关键技术的研发,保证业务相关技术的升级和创新;为处于早期、尚需市场验证的新产品、新业务提供机动开发力量,实现公司技术开发资源有效、合理地配置;密切关注对公司主业将产生实质影响的替代技术的发展,并对关键技术进行储备,为公司可持续发展提供技术保障。

2、技术研发机构的设置

公司研究开发和技术创新的工作由技术中心负责组织,主要为公司重大研发项目提供技术支撑,技术中心不仅拥有高水平的行业技术专家,还储备了一批具备丰富业务实践经验、熟悉行业情况和客户需求特征的业务骨干;根据公司的研发规划和技术应用方向,技术中心下设项目管理部、短彩开发部、应用开发部、前端开发部、测试部、运维部和技术支持部,对技术研发人员进行了科学的调配

和组织。除技术中心外，还有部分技术人员分布于各业务线和分公司，主要负责日常业务运维工作和本地技术支持工作，满足了业务实践中快速响应客户需求的要求。

技术中心组织结构如下图：



3、研发流程

公司的研发项目主要包括以下流程：

（1）项目的筛选：公司技术中心根据移动信息服务市场的发展、公司的发展战略以及公司最终用户的需求，进行充分的了解、调查和研究，对公司今后的技术研究项目进行筛选。经过初步筛选后，对新项目进行初步资料收集、技术咨询、资料准备，形成项目可行性研究报告。

（2）项目的立项：公司技术中心将经筛选后的项目可行性研究报告提交技术专家委员会进行论证通过后，由公司技术总监审批并报公司总经理批准后正式立项，由技术中心下达研发通知书并编制研发计划，成立项目开发组。

（3）项目的研究：项目开发组根据用户需求，对研发项目的软件技术、平台技术及系统集成技术等进行研究，完成项目总体设计方案。

（4）项目的开发、测试和试运营：项目开发组将项目设计方案提交技术专家委员会进行论证通过后，项目进入开发阶段。项目开发组根据前期研究结果及总体方案进行开发形成全部详细设计文件，完成软件开发及系统集成。对新开发

的系统进行测试、模拟最终客户对系统进行试运营,或者在项目开发组的支持下交最终用户进行试运营。

(五) 技术研发人员情况

公司高度重视技术研发工作,报告期内持续加大对研发领域的投入,为公司保持领先的技术水平及持续创新能力提供了有力的支持。公司技术研发人员具体情况如下表:

项 目		2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
核心技术人员	人 数	4	4	3
	占技术研发人员比例	3.33%	3.36%	4.29%
技术研发人员	人 数	120	119	70
	占员工总数比例	49.38%	49.17%	45.16%

最近两年,公司核心技术研发人员未发生重大变化。公司不存在因核心技术研发人员变动而对研发及技术产生影响的情形。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）公司同业竞争情况

1、公司与实际控制人及其下属企业之间不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，除担任天津智汇普通合伙人（执行事务合伙人）以外，本公司的控股股东、实际控制人钱永耀先生未控股或实际控制其他企业，亦未投资其他与本公司从事相同、相似业务的企业。因此，本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争的情形。

2、公司与其他主要股东及其下属企业之间不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，持有公司 5%以上股份的其他股东包括钱永美女士、鑫源投资及天津智汇。

钱永美女士为钱永耀先生的姐姐，截至本招股说明书签署日，钱永美女士控制的企业有鑫源投资及天彩投资。鑫源投资及天彩投资的主营业务均为投资、咨询服务，不存在与本公司从事相同、相似业务的情况。同时，钱永美女士、鑫源投资及天彩投资均未投资其他与本公司从事相同、相似业务的企业。

天津智汇由钱永耀先生担任普通合伙人（执行事务合伙人），主营业务为投资，不存在与本公司从事相同、相似业务的情况。同时，天津智汇未投资其他与本公司从事相同、相似业务的企业。

因此，本公司与其他持有公司 5%以上股份的股东及其控制的其他企业之间不存在同业竞争的情形。

3、公司规范潜在同业竞争的情况

报告期内，上海报春曾为公司股东。同时，上海报春原为公司总经理邝青先生所控制的企业，其持有上海报春 90%的股权。钱永美女士、钱永耀先生原为上海报春的参股股东，分别持有上海报春 6.6%、3.4%的股权。上海报春的主营

业务为电信信息服务，与公司的主营业务存在相同、相似的情形。

为避免潜在同业竞争风险，并促使公司相关管理人员、股东专注于发展公司业务，经公司各股东协商，通过采取上海报春出让其所持有的公司股权，以及公司相关管理人员、股东对外转让上海报春股权等一系列的措施，规范了上海报春与公司之间存在的潜在同业竞争问题。上述措施的具体情况如下：

(1) 上海报春出让其所持有的公司股权

1) 上海报春原持有公司股权的情况

2008年1月29日，天利有限股东会作出决议，基于公司发展资金需求，同意天利有限注册资本由1,000万元增加至1,250万元。新增的250万元注册资本由上海报春以货币形式出资。本次增资完成后，上海报春成为公司股东，持有公司20%的股权。

2008年9月2日，天利有限股东会作出决议，基于公司发展资金需求，同意天利有限注册资本由1,250万元增加至2,000万元。其中，上海报春以货币形式增资200万元。本次增资完成后，上海报春持有公司22.5%的股权。

2) 上海报春出让公司股权的情况

2011年1月24日，上海报春分别与钱永耀先生、钱永美女士及邝青先生签署了《股权转让协议》，出让其所持有的公司22.5%的股权。其中，钱永耀先生受让19.89%的股权，对价为755.82万元；钱永美女士受让1.485%的股权，对价为56.43万元；邝青先生受让1.125%的股权，对价为42.75万元。本次股权转让完成后，上海报春不再持有公司的股权。

(2) 公司相关管理人员、股东对外转让上海报春股权

为进一步避免公司潜在同业竞争风险，彻底消除公司与上海报春之间存在的关联关系，邝青先生、钱永美女士及钱永耀先生决定对外转让上海报春的股权。

2011年5月26日，邝青先生、钱永美女士及钱永耀先生分别与北京汉辰佳业文化传播有限公司签署了《关于上海报春通信科技有限公司之股权转让协议》，分别将其所持有的上海报春90%、6.6%、3.4%的股权转让至北京汉辰佳业文化传播有限公司，对价分别为1,080万元、79.2万元、40.8万元。2011年

8月11日，上海报春就本次股权转让完成了工商变更登记。

北京汉辰佳业文化传播有限公司成立于2004年2月13日，注册资本为100万元，其经营范围为：组织文化艺术交流活动（不含演出）；影视策划；企业形象策划；经济贸易咨询；承办展览展示；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；投资咨询。北京汉辰佳业文化传播有限公司的股东为自然人刘子豪、郑磊、李彬，上述股东依次分别持有其50%、47.5%、2.5%的股权。

北京汉辰佳业文化传播有限公司近年来主要从事影视作品的创作、拍摄、制作及发行。根据北京汉辰佳业文化传播有限公司所出具的说明，其本次收购上海报春系考虑到上海报春具有第二类增值电信业务中的信息服务业务资质的情况。北京汉辰佳业文化传播有限公司计划通过进入移动网络信息服务领域，拓宽影视作品的发行渠道，延伸公司产业链。

根据北京汉辰佳业文化传播有限公司的股东刘子豪、郑磊、李彬所出具的《声明函》（该等《声明函》的签署情况已由北京市燕京公证处进行公证），确认其与公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存关联关系。

至此，公司彻底消除了与上海报春之间存在的关联关系，避免了潜在同业竞争风险。

（二）避免同业竞争的承诺

为维护公司全体股东利益，保证公司的长期稳定发展，本公司控股股东、实际控制人钱永耀先生、其他持有本公司5%以上权益的自然人股东钱永美女士已向本公司出具《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

1、于本承诺函签署之日，本人、本人直接或间接控制的除公司外的其他企业均未直接或间接生产、开发任何与公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，未直接或间接从事任何与公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动；

2、自本承诺函签署之日起，本人、本人直接或间接控制的除公司外的其他企业将不直接或间接生产、开发任何与公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争

的产品，不直接或间接从事任何与公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；

3、自本承诺函签署之日起，如公司进一步拓展其产品和业务范围，本人、本人直接或间接控制的除公司外的其他企业将不与公司拓展后的产品或业务相竞争；若与公司拓展后的产品或业务产生竞争，本人、本人直接或间接控制的除公司外的其他企业将停止生产或经营相竞争的产品或业务，或者将相竞争的产品或业务纳入到公司的生产或经营，或者将相竞争的产品或业务转让给无关联关系的第三方。

二、关联方及关联关系

根据《公司法》和企业会计准则相关规定，截至本招股说明书签署日，本公司的主要关联方如下：

（一）公司控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的股东及其控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的股东及其控制或有重大影响的企业如下：

序号	关联方	关联关系
1	钱永耀	控股股东、实际控制人
2	钱永美	持有公司 5%以上股份的股东
3	鑫源投资	持有公司 5%以上股份的股东、钱永美所控制的企业
4	天津智汇	持有公司 5%以上股份的股东
5	天彩投资	钱永美所控制的企业

（二）公司关键管理人员及其关系密切家庭成员

截至本招股说明书签署日，公司关键管理人员如下：

序号	关联方	关联关系
1	钱永耀	董事长

序号	关联方	关联关系
2	邝青	董事、总经理、重庆分公司、哈尔滨分公司及西安分公司总经理
3	谢清	董事、副总经理、董事会秘书
4	熊长青	董事
5	陈蕊	独立董事
6	闫长乐	独立董事
7	刘及欧	独立董事
8	翟静	监事会主席
9	葛智光	监事
10	白璐	监事
11	吕彤	副总经理
12	李东	上海分公司总经理
13	张劲	深圳分公司总经理
14	戚滨宏	江西分公司总经理
15	李克华	技术总监
16	郜巧玲	财务总监

上述人员及其关系密切家庭成员均为公司的关联自然人。

(三) 其他关联方

序号	关联方	关联关系
1	上海杭信	钱永耀先生为上海杭信的董事、总经理

(四) 公司在报告期内的其他关联方

除上述所列公司目前所存在的主要关联方之外，公司在报告期内与上海报春、天彩经纪之间曾存在关联关系。

1、上海报春与公司之间的具体关联关系参见本节“一、同业竞争（一）公司同业竞争情况 3、公司规范潜在同业竞争的情况”。

2、天彩经纪报告期内曾为公司全资子公司，2011年5月26日，公司与上

海报春签署了《股权转让协议》，将天彩经纪 100%的股权转让至上海报春。

三、关联交易情况

（一）经常性关联交易

公司在报告期内与关联方之间无经常性关联交易事项。

（二）偶发性关联交易

1、业务合作

作为中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一，公司与中国移动于 2007 年合作推出面向大型集团客户的 MAS 业务。根据公司与中国移动之间的合作分工，由公司负责向集团客户进行 MAS 业务的业务推广和相关服务工作。

在推出 MAS 业务伊始，公司的业务体系尚未成熟，在部分区域人员配备不足。因此，为在短时间内积累一定数量的集团客户资源，巩固与中国移动之间在 MAS 业务上的合作关系，经与上海报春进行协商，公司委托当时已具有一定业务推广和服务能力的上海报春协助其开展部分区域的业务推广和相关服务工作。

2007 年 12 月 28 日，公司与上海报春签订《关于 MAS 业务营销推广的合作协议》，约定由上海报春在部分区域协助公司进行 MAS 业务的市场推广和相关服务工作。公司根据自电信运营商处取得的由上海报春通过业务推广和相关服务所实际产生的酬金收入与上海报春进行分成。

根据上述协议，公司 2009 年向上海报春分成 5,852,026.55 元。目前上述协议已经履行完毕并终止。

公司 2009 年度向上海报春支付的业务分成占公司 2009 年度营业收入的 6.34%，对公司的财务状况和经营成果不构成重大影响。

上述公司与上海报春之间关于业务合作的关联交易系出于公司发展及经营的实际需要，关联交易价格系双方综合考虑合作分工情况、成本支出等各方面因素后协商确定的，价格公允、合理。

公司独立董事已对公司上述关联交易进行了审查，认为公司与上海报春之间

发生的 MAS 业务合作相关的关联交易符合公司发展战略及生产经营的需要。关联交易是在与关联方平等协商的基础上进行的,符合市场原则,价格公允、合理,不存在损害公司及其他股东利益的情形。

2、天彩经纪股权转让

(1) 天彩投资向公司转让天彩经纪 10%的股权

2011 年 2 月 15 日,公司与天彩投资签署了《股权转让协议》,由天彩投资将天彩经纪 10%的股权转让至公司。本次股权转让的价格为 101.81 万元,系以天彩经纪截至 2010 年 12 月 31 日经审计的净资产值为作价依据。2011 年 2 月 28 日,天彩经纪就本次股权转让完成了工商变更登记。2011 年 2 月 21 日,公司向天彩投资支付了全部股权转让价款。本次股权转让完成后,天彩经纪成为本公司的全资子公司。

(2) 公司向上海报春转让天彩经纪 100%的股权

2011 年 5 月 26 日,公司与上海报春签署了《股权转让协议》,将天彩经纪 100%的股权转让至上海报春。本次股权转让的价格为 1,018.13 万元,系以天彩经纪截至 2010 年 12 月 31 日经审计的净资产值为作价依据。2011 年 6 月 14 日,天彩经纪就本次股权转让完成了工商变更登记。2011 年 6 月 17 日,上海报春向本公司支付了全部股权转让价款。本次股权转让完成后,本公司不再持有天彩经纪的股权。

上述公司与关联方之间关于转让天彩经纪股权的关联交易系出于公司发展战略需要,出让天彩经纪 100%的股权有利于公司进一步专注于主营业务。交易是在平等协商的基础上进行的,符合市场原则。

本公司与天彩经纪经审计的财务数据对比如下:

项目	总资产(元) (2010年12月31日)	营业收入(元) (2010年度)	利润总额(元) (2010年度)
天彩经纪	10,242,310.11	652,201.64	488,696.93
本公司	106,078,596.26	112,650,170.03	41,083,288.32
天彩经纪占本公司 相应指标的比例	9.66%	0.58%	1.19%

天彩经纪的总资产、营业收入、利润总额均占公司相应指标的比例较小, 转让天彩经纪对公司的财务状况和经营成果不构成重大影响。

3、资金拆借

报告期内, 公司曾存在向关联方天彩投资提供资金拆借的情形, 明细如下:

序号	发生金额	拆借日期-还款日期
1	200 万元	2008 年 12 月 17 日-2009 年 7 月 28 日
2	2,500 万元	2009 年 9 月 30 日-2009 年 12 月 30 日
3	2,500 万元	2010 年 1 月 6 日-2010 年 12 月 23 日 [注]

注: 天彩投资于 2010 年 12 月 17 日还款 2,470 万元, 于 2010 年 12 月 23 日还款 30 万元。

上述资金拆借的原因系出于天彩投资资金周转的需求, 当时公司正好有部分闲置资金, 因此在履行公司股东会审议程序后, 同意将相关资金无偿拆借给天彩投资。

天彩投资已按协议约定及时足额向公司归还了拆借资金。同时, 出于保护公司及公司其他股东利益的考虑, 天彩投资于 2011 年 8 月 10 日按实际借款时间参考同期银行贷款利率向公司支付了资金占用费, 合计为 1,648,708.00 元。公司收到天彩投资支付的资金占用费后, 将其冲减当期财务费用, 并按照税法相关规定履行了营业税的申报、缴纳义务。该等资金占用费收入属于非经常性损益。

通力律师经核查: 公司近三年中与关联方天彩投资之间发生的借款行为, 公司已履行了相应的内部决策程序, 根据大华会计师出具的《审计报告》以及公司提供的相关资料, 天彩投资已经及时足额向公司归还相关款项, 关联方天彩投资已于 2011 年 8 月就上述借款事宜向公司支付了 1,648,708.00 元的资金占用费。公司控股股东及实际控制人钱永耀、公司股东钱永美均已出具承诺, 承诺其本人及其直接或者间接控制的企业将不以借款、资金拆借、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用公司的资金, 且将严格遵守上市公司法人治理的有关规定, 避免与公司发生除正常业务外的一切资金往来。基于上述情况, 通力律师认为, 公司近三年中与关联方天彩投资之间发生的借款行为未给公司的正常经营活动造成不利影响, 也未损害公司及其他股东的利益。

公司独立董事已对上述资金拆借的关联交易发表独立意见:公司与天彩投资之间关于资金拆借的关联交易依法履行了相应的程序,符合交易当时法律法规及公司相关制度的规定。天彩投资已根据协议约定及时足额归还拆借资金。该等关联交易未给公司的正常经营活动造成不利影响,也未实质损害公司及其他股东的利益。2011年以来,公司未再发生任何资金拆借行为,并且自公司整体变更为股份公司以来,已建立了《关联交易决策制度》等一系列管理制度,对关联交易决策权限、决策程序、关联方的回避措施及独立董事的作用等进行了严格规定,并在公司运作过程中严格执行该等制度,有效杜绝了关联方占用公司资金的行为。

四、规范关联交易的制度安排

为规范关联交易,维护本公司股东特别是中小股东的合法权益,根据有关法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件的规定,公司建立了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》等制度,对关联方及关联交易的类型、关联交易决策权限、决策程序、关联方的回避措施及独立董事的作用等进行了严格规定。具体如下:

(一) 关联交易决策权限与程序

公司对于关联交易的决策权限与程序主要如下:

1、本公司与关联自然人达成金额在 30 万元以下的关联交易,或者本公司与关联法人达成金额在 100 万元以下或占公司最近一期经审计净资产值绝对值 0.5%以下的关联交易,由公司董事长决定。但公司为关联人提供借款、资金拆借、代偿债务、代垫款项的,应由董事会、股东大会作出决议;公司为关联人提供担保的,不论金额大小,均应当在董事会审议后提交股东大会审议。

2、本公司与关联自然人达成金额在 30 万元以上(含 30 万元)低于 1,000 万元的关联交易,或者本公司与关联法人达成的关联交易金额在 100 万元人民币以上(含 100 万元人民币)低于 1,000 万元,且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上(含 0.5%)的,由董事会作出决议。

3、本公司与关联人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额

在 1,000 万元以上,且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易,应聘请具有从事证券、期货相关业务资格的中介机构,对交易标的进行评估或者审计,并将该交易提交股东大会审议。

上述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。

4、重大关联交易(指公司拟与关联人达成的金额高于 100 万元或高于公司最近经审计净资产绝对值的 5%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。

5、本公司与关联人进行与日常经营相关的关联交易事项,应当按照下述规定进行披露并履行相应审议程序:

(1) 对于首次发生的日常关联交易,本公司应当与关联人订立书面协议并及时披露,根据协议涉及的交易金额分别提交董事会或者股东大会审议;协议没有具体交易金额的,应当提交股东大会审议。

(2) 已经本公司董事会或者股东大会审议通过且正在执行的日常关联交易协议,如果执行过程中主要条款未发生重大变化的,本公司将在定期报告中按要求披露相关协议的实际履行情况,并说明是否符合协议的规定;如果协议在执行过程中主要条款发生重大变化或者协议期满需要续签的,本公司将把新修订或者续签的日常关联交易协议,根据协议涉及的交易金额分别提交董事会或者股东大会审议;协议没有具体交易金额的,应当提交股东大会审议。

(3) 对于每年发生的数量众多的日常关联交易,因需要经常订立新的日常关联交易协议而难以将每份协议提交董事会或者股东大会审议的,本公司将在披露上一年度报告之前,对本公司当年度将发生的日常关联交易总金额进行合理预计,根据预计金额分别提交董事会或者股东大会审议并披露;对于预计范围内的日常关联交易,本公司将在年度报告和中期报告中予以披露。如果在实际执行中日常关联交易金额超过预计总金额的,公司将根据超出金额分别重新提交董事会或者股东大会审议并披露。

（二）关联股东回避制度

本公司股东大会审议关联交易事项时，下列股东应当回避表决：

- 1、交易对方；
- 2、拥有交易对方直接或者间接控制权的；
- 3、被交易对方直接或者间接控制的；
- 4、与交易对方受同一法人或者自然人直接或者间接控制的；
- 5、交易对方或者其直接或者间接控制人的关系密切的家庭成员；
- 6、在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的（适用于股东为自然人的）；
- 7、因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制或者影响的；
- 8、中国证券监督管理委员会或者深圳证券交易所认定的可能造成本公司对其利益倾斜的法人或者自然人。

（三）关联董事回避制度

本公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，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非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足 3 人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

- 1、交易对方；
- 2、在交易对方任职，或者在能直接或者间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或者间接控制的法人或其他组织任职；
- 3、拥有交易对方的直接或者间接控制权的；
- 4、交易对方或者其直接或者间接控制人的关系密切的家庭成员；
- 5、交易对方或者其直接或者间接控制人的董事、监事和高级管理人员的关

系密切的家庭成员；

6、中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所或者本公司认定的因其他原因使其独立的商业判断可能受到影响的人士。

五、关联交易履行的程序及独立董事意见

（一）关联交易履行的程序

在《关联交易决策制度》建立以前，即在本公司整体变更之前，本公司在报告期内所发生的关联交易均履行了相应的审议程序，符合交易当时法律法规及公司相关制度的规定。在本公司整体变更之后，公司所发生的关联交易均严格依照《关联交易决策制度》等管理制度的规定，履行了董事会、股东大会的审议程序，关联董事、关联股东均履行了回避表决程序，由公司独立董事对关联交易事项发表独立意见。

（二）独立董事对关联交易发表的意见

本公司的独立董事已对公司报告期内的关联交易进行了审查，并发表独立意见如下：

1、公司报告期内发生的关联交易依法履行了相应的程序，符合交易当时法律法规及公司相关制度的规定，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

2、公司报告期内与关联方发生的关于业务合作以及转让天彩经纪股权的关联交易符合公司发展战略及生产经营的需要。关联交易是在与关联方平等协商的基础上进行的，符合市场原则，价格公允、合理，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

3、公司报告期内与关联方天彩投资曾发生资金拆借的关联交易。天彩投资已及时足额归还该等资金。该等关联交易未给公司的正常经营活动造成不利影响，也未实质损害公司及其他股东的利益。2011年以来，公司未再发生任何资金拆借行为，并且自公司整体变更为股份公司以来，已建立了《关联交易决策制度》等一系列管理制度，对关联交易的审议程序、回避表决程序、决策权限等进行了严格的规定，并在公司运作过程中严格执行该等制度，有效杜绝了控股股东

及关联方占用公司资金的行为。

六、规范和减少关联交易的措施

本公司建立了规范的法人治理结构，拥有独立、完整的业务体系，业务、资产、机构、人员、财务等均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

本公司在日常经营活动中将尽量避免关联交易，确保公司独立规范运作。同时，公司严格按照相关法律法规的要求，在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》等制度中对关联方及关联交易的类型、关联交易决策权限、决策程序、关联方的回避措施及独立董事的作用等进行了严格规定。公司还将通过独立董事对关联交易的监督，保障关联交易的合理、公平和透明。

同时，公司控股股东、实际控制人钱永耀先生及公司股东钱永美女士已向公司出具了书面承诺，承诺其及其直接或间接控制的企业将不以借款、资金拆借、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用公司的资金，且将严格遵守上市公司法人治理的有关规定，避免与公司发生除正常业务外的一切资金往来。

上述举措对减少和规范关联交易，保护投资者（特别是中小投资者）的合法权益具有积极作用。

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、高级管理人员与核心技术人员简介

(一) 董事会成员

1、本公司董事

根据《公司章程》规定，本公司董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名，董事会设董事长 1 人。董事由公司股东大会以普通决议选举产生，任期 3 年，任期届满可连选连任。

截至本招股说明书签署日，本公司共有董事 7 名，其中独立董事 3 名。本届董事会成员任期将于 2014 年 3 月届满。本公司现任董事简介如下：

(1) 钱永耀先生，1965 年生，中国国籍，无境外居留权，硕士。1988 年至 1992 年任职于上海国际信托有限公司；1995 年至 2004 年任上海联和投资有限公司总经理助理；2004 年至 2006 年任鑫源投资执行董事；2006 年 1 月至 2011 年 3 月任天利有限执行董事。钱永耀先生还曾兼任上海航空股份有限公司董事、上海市有线网络有限公司董事、北京鑫诺卫星通信有限公司董事、上海惠普租赁有限公司副董事长、诺基亚（苏州）电信有限公司副董事长、上海联创投资有限公司董事长、上海中科合臣股份有限公司副董事长、西安通源石油科技股份有限公司董事长和上海贝岭股份有限公司独立董事等多家公司董事职务。现任公司董事长。

(2) 邝青先生，1964 年生，中国国籍，无境外居留权，学士。1985 年 7 月至 1988 年 11 月任职于航天部第四总体设计部；1988 年 11 月至 1991 年 2 月任广东麦饭石企业有限公司副经理；1991 年 2 月至 2006 年 1 月任科技部火炬高技术产业开发中心处长；2006 年 2 月至 2011 年 3 月任天利有限总经理。现任公司董事、总经理、重庆分公司、哈尔滨分公司及西安分公司总经理。

(3) 谢清女士，1968 年生，中国国籍，拥有新加坡居留权，学士。1996 年 1 月至 1998 年 9 月任君安证券股份有限公司投资银行部董事总经理；1998

年 10 月至 2006 年 9 月任国泰君安证券股份有限公司企业融资部董事总经理；2006 年 10 月至 2008 年 10 月任职于美林国际北京办事处。2011 年 2 月至 2011 年 3 月任天利有限总经理助理。现任公司董事、董事会秘书、副总经理。

（4）熊长青先生，1966 年生，中国国籍，无境外居留权，硕士。1998 年至 2000 年任美国互联网商务信息技术公司亚太区技术产品中心经理；2000 年至 2003 年任卓越网技术总监；2003 年至 2008 年任游易网总经理；2009 年至 2010 年任易网通运营总监。现任北京游易天下航空服务有限公司董事长、北京当当网信息技术有限公司技术副总裁，公司董事。

（5）陈蕊女士，1971 年生，中国国籍，无境外居留权，学士。1994 年 7 月至 2007 年 10 月任毕马威华振会计师事务所高级经理；2008 年 1 月至今任厚朴京华（北京）投资咨询有限公司财务总监，公司独立董事。

（6）闫长乐先生，1963 年生，中国国籍，拥有加拿大居留权，博士。1990 年 8 月至 1993 年 7 月任职于国务院发展研究中心《管理世界》杂志社；1993 年 7 月至 1998 年 4 月任国家发展和改革委员会产业经济研究所研究室主任；1998 年 4 月至 2003 年 3 月任中国节能环保集团公司发展部、资本运营部部门经理；2003 年 3 月至 2004 年 6 月任国能集团（控股）股份有限公司董事、总经理。现任北京邮电大学经济管理学院副教授、中国工业节能与清洁生产协会常务副秘书长，公司独立董事。

（7）刘及欧女士，1970 年生，中国国籍，拥有香港居留权，硕士。1995 年 1 月至 1998 年 6 月任职于英国富林明（Flemings Group）投资集团；1998 年 6 月至 2000 年 4 月任花旗集团所属所罗门美邦公司投资银行部高级经理；2000 年 11 月至 2005 年 8 月任香港第一上海集团董事；2005 年 9 月至今任职于崇德基金投资有限公司，现任董事总经理、合伙人，公司独立董事。

公司独立董事陈蕊、闫长乐、刘及欧符合《公司法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所独立董事备案办法（2008 年修订）》等相关法律法规及规范性文件所规定的独立董事任职条件。

2、上述董事的选聘情况

本公司上述现任董事均系经本公司 2011 年 3 月 21 日创立大会选举产生。

(二) 监事会成员

1、本公司监事

《公司章程》规定，本公司监事会由 3 名监事组成，设监事会主席 1 人。监事会由股东代表监事和适当比例的公司职工代表监事组成，其中职工代表监事的比例不低于三分之一；监事会中的职工代表监事由本公司职工通过职工大会、职工代表大会或者其他形式民主选举产生。监事任期每届 3 年，任期届满，连选可以连任。

截至本招股说明书签署日，本公司共有监事 3 名，其中 2 名为股东代表监事，1 名为公司职工代表监事。本届监事会任期将于 2014 年 3 月届满。本公司现任监事简介如下：

(1) 翟静女士，1965 年生，中国国籍，无境外居留权，硕士。1987 年 7 月至 1994 年 3 月任中国人民解放军总后第三四零一厂工程师；1994 年 3 月至 1998 年 9 月任日恒（北京）国际商用信息技术有限公司总经理助理；1998 年 9 月至 2004 年 3 月任北京长天科技集团人力资源经理；2004 年 3 月至 2005 年 4 月任北京通联无限科技发展有限公司人力资源部经理；2006 年 4 月至 2011 年 3 月任天利有限人力行政总部总监。现任公司监事会主席（职工代表监事）、人力行政总监。

(2) 葛智光先生，1967 年生，中国国籍，无境外居留权，大专。1989 年 9 月至 1999 年 9 月任中国国际贸易中心行政主管；2000 年 7 月至 2003 年 3 月任北京东方广场有限公司行政主管；2003 年 5 月至 2007 年 3 月任信诚人寿保险有限公司北京分公司总务科长；2007 年 4 月至 2008 年 4 月任中美桥梁资本有限公司行政经理；2008 年 4 月至 2011 年 3 月任天利有限行政部总经理。现任公司监事、行政部总经理。

(3) 白璐女士，1978 年生，中国国籍，无境外居留权，学士。2002 年 6 月至 2008 年 2 月任银基担保有限公司主管会计；2008 年 3 月至 2009 年 7 月任中京信用担保有限公司独立审计师、保后监控部经理；2009 年 8 月至 2011 年 2 月任北京终端广告传媒有限公司财务部总监、北青航媒广告有限公司财务部总监。现任公司监事、财务部副总监。

2、上述监事的选聘情况

本公司上述现任监事中，翟静女士系本公司 2011 年 3 月 17 日召开的职工代表大会选举产生；葛智光先生系本公司 2011 年 3 月 21 日创立大会选举产生；白璐女士系本公司 2011 年 8 月 5 日 2011 年第二次临时股东大会选举产生。

(三) 高级管理人员

1、本公司高级管理人员

截至本招股说明书签署日，本公司高级管理人员简介如下：

(1) 邝青先生，参见“（一）董事会成员”。

(2) 谢清女士，参见“（一）董事会成员”。

(3) 吕彤先生，1967 年生，中国国籍，无境外居留权，学士。2000 年至 2002 年任联想集团 FM365 网站高级经理、内容主编；2003 年至 2005 年任中国经济网副总裁；2005 年至 2008 年任慧聪网副总裁；2009 年 9 月至 2011 年 3 月任天利有限运营总监。现任公司副总经理。

(4) 李东先生，1966 年生，中国国籍，无境外居留权，学士。1988 年至 1998 年任上海市新闻出版局学林出版社团支部书记、编辑室主任、总编办公室主任；1998 年至 2004 年任新华社上海分社上海证券报出版中心副主任、总编辑；2004 年至 2007 年任上海文广新闻传媒集团第一财经杂志主编、新生代传媒公司总经理、OK 杂志总经理、主编；2007 年 11 月至 2011 年 3 月任天利有限上海分公司总经理。现任公司上海分公司总经理。

(5) 张劲先生，1968 年生，中国国籍，无境外居留权，博士。1990 年 7 月至 1996 年 9 月任西南石油大学教师；2001 年 7 月至 2005 年 6 月任卓望数码（深圳）技术有限公司产品经理；2005 年 7 月至 2007 年 6 月任广州优扬高尔夫管理顾问有限公司运营总监；2007 年 7 月至 2011 年 3 月任天利有限深圳分公司总经理。现任公司深圳分公司总经理。

(6) 戚滨宏先生，1968 年生，中国国籍，无境外居留权，学士。1991 年 7 月至 1997 年 6 月任湖南省第六工程公司科长；1997 年 7 月至 2000 年 2 月任湖南成功投资咨询有限公司经理；2000 年 3 月至 2006 年 2 月任湖南智源信息

网络技术开发有限公司总经理；2006年8月至2011年3月任天利有限江西分公司总经理。现任公司江西分公司总经理。

(7) 李克华先生，1971年生，中国国籍，无境外居留权，硕士。1996年5月至2003年10月任装备指挥技术学院讲师；2003年10月至2005年12月任华友世纪通讯有限公司开发经理；2005年12月至2007年2月任北京阳光加信科技有限公司技术总监；2007年3月至2011年3月任天利有限技术总监。现任公司技术总监、技术中心总监。

(8) 郜巧玲女士，1971年生，中国国籍，无境外居留权，学士。1994年至2001年任职于钢铁研究总院财经处；2001年至2007年任北京恒信保险代理有限公司财务经理；2007年6月至2011年3月任天利有限财务总监。现任公司财务总监。

2、上述高级管理人员的选聘情况

本公司上述现任高级管理人员均系经本公司2011年3月21日第一届董事会第一次会议选举产生。

(四) 核心技术人员

截至本招股说明书签署日，本公司核心技术人员简介如下：

(1) 李克华先生，参见“（三）高级管理人员”。

(2) 卓青峰先生，1976年生，中国国籍，无境外居留权，硕士。1999年8月至2004年2月任原信息产业部第十五研究所军工部项目经理；2004年2月至2006年4月任中国经济网开发部部门经理；2006年4月至2007年3月任慧聪网高级技术经理；2007年10月至2009年2月就职于华夏基石管理咨询集团；2010年4月至2011年3月任天利有限技术中心副总监。现任公司技术中心副总监。

(3) 余伯轶先生，1972年生，中国国籍，无境外居留权，学士。1995年7月至1997年12月任职华仪软件系统工程有限公司开发工程师；1997年12月至2000年9月任珠海上原科技有限公司技术部经理；2000年10月至2004年1月任美国龙积公司（Logic Controls Inc.）中国技术部高级软件工程师；2004

年2月至2007年8月任北京天下亿友网络科技有限公司无线研发部经理和无线运维部经理；2007年9月至2009年4月任北京分播时代网络科技有限公司研发部经理；2009年5月至2011年3月任天利有限项目管理部总经理。现任公司技术中心总监助理。

(4) 贾峙先生，1978年生，中国国籍，无境外居留权，学士。2003年6月至2007年4月任北京阳光加信科技有限公司开发经理；2007年4月至2011年3月任天利有限开发经理。现任公司技术中心总监助理。

二、董事、监事、高级管理人员、核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份情况

(一) 直接持股情况

截至本招股说明书签署日，公司董事长钱永耀先生直接持有公司53.45%的股份，公司董事、总经理邝青先生直接持有公司4.61%的股份。

报告期内公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员直接持有公司股份情况如下表所示：

姓名	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	直接持股 (万元)	持股比例 (%)	直接持股 (万元)	持股比例 (%)	直接持股 (万元)	持股比例 (%)
钱永耀	3,207.06	53.45	760.00	38.00	760.00	38.00
邝青	276.75	4.61	80.00	4.00	80.00	4.00

截至本招股说明书签署日，公司董事长钱永耀先生的姐姐钱永美女士直接持有公司14.84%的股份。除此之外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的近亲属均未直接持有公司股份。

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属除上述持股情况外，不存在其他直接持有本公司股份的情况。

（二）间接持股情况

截至本招股说明书签署日，天津智汇持有公司 10% 的股份。公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员通过天津智汇间接持有公司股份情况如下：

序号	姓名	在天津智汇出资额（万元）	在天津智汇出资比例（%）	间接持有公司股份比例（%）
1	钱永耀	100.10	9.18%	0.92%
2	谢清	91.00	8.33%	0.83%
3	吕彤	91.00	8.33%	0.83%
4	李东	91.00	8.33%	0.83%
5	张劲	91.00	8.33%	0.83%
6	戚滨宏	91.00	8.33%	0.83%
7	李克华	91.00	8.33%	0.83%
8	翟静	54.60	5.00%	0.50%
9	郜巧玲	27.30	2.50%	0.25%
10	余伯轶	27.30	2.50%	0.25%
11	贾峙	27.30	2.50%	0.25%
12	卓青峰	27.30	2.50%	0.25%

截至本招股说明书签署日，鑫源投资持有公司 12.6% 的股份，而天彩投资持有鑫源投资 20% 的股权。公司董事、总经理邝青先生持有天彩投资 1% 的股权，因此，邝青先生通过天彩投资间接持有公司 0.03% 的股份。

截至本招股说明书签署日，鑫源投资持有公司 12.6% 的股份，而天彩投资持有鑫源投资 20% 的股权。公司董事长钱永耀先生的姐姐钱永美女士持有鑫源投资 80% 的股权，持有天彩投资 69% 的股权，因此，钱永美女士通过鑫源投资间接持有公司 10.08% 的股份，并通过天彩投资间接持有公司 1.74% 的股份，间接持有公司股份合计为 11.82%；公司董事会秘书、副总经理谢清女士的配偶袁征先生持有天彩投资 20% 的股权，因此，袁征先生通过天彩投资间接持有公司 0.50% 的股份；公司独立董事刘及欧的母亲缪彤珠女士持有天彩投资 10% 的股权，因此，缪彤珠女士通过天彩投资间接持有公司 0.25% 的股份。

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属除上述持股情况外，不存在其他间接持有本公司股份的情况。

（三）股权质押或冻结情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所持本公司的股权不存在被质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员对外投资情况如下：

序号	姓名	任职	对外投资企业名称	持股/出资比例
1	钱永耀	董事长	天津智汇	9.18%
2	邝青	董事、总经理、重庆分公司、西安分公司及哈尔滨分公司总经理	天彩投资	1.00%
3	谢清	董事、董事会秘书、副总经理	天津智汇	8.33%
4	熊长青	董事	广州易网通投资咨询服务 有限公司	3.50%
5	吕彤	副总经理	天津智汇	8.33%
6	李东	上海分公司总经理	天津智汇	8.33%
7	张劲	深圳分公司总经理	天津智汇	8.33%
8	戚滨宏	江西分公司总经理	天津智汇	8.33%
9	李克华	技术总监、 核心技术人员	天津智汇	8.33%
10	翟静	监事会主席	天津智汇	5.00%
11	郜巧玲	财务总监	天津智汇	2.50%
12	余伯轶	核心技术人员	天津智汇	2.50%
13	贾峙	核心技术人员	天津智汇	2.50%
14	卓青峰	核心技术人员	天津智汇	2.50%

截至本招股说明书签署日，除持有本公司股份及上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的报酬情况

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员2011年度从公司领取薪酬或津贴情况如下：

序号	姓名	任职	2011年度薪酬（万元）
1	钱永耀	董事长	80.00
2	邝青	董事、总经理、重庆分公司、西安分公司及哈尔滨分公司总经理	43.51
3	谢清	董事、董事会秘书、副总经理	35.17
4	熊长青	董事	-
5	陈蕊	独立董事	4.50
6	闫长乐	独立董事	4.50
7	刘及欧	独立董事	4.50
8	翟静	监事会主席	31.41
9	葛智光	监事	14.93
10	白璐	监事	13.15
11	吕彤	副总经理	41.42
12	李东	上海分公司总经理	44.23
13	张劲	深圳分公司总经理	40.10
14	戚滨宏	江西分公司总经理	28.16
15	李克华	技术总监、 核心技术人员	47.22
16	郜巧玲	财务总监	21.06
17	余伯轶	核心技术人员	30.32
18	贾峙	核心技术人员	31.33
19	卓青峰	核心技术人员	42.60

除上述披露情况外，截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均未从本公司及本公司关联方享受其他收入或退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员的兼职情况如下

表：

序号	姓名	公司职务	兼职单位名称	兼职单位职务	兼职单位与 本公司的关系
1	钱永耀	董事长	天津智汇	普通合伙人 (执行事务合伙人)	本公司股东
			上海杭信	董事、总经理	无其它关联关系
2	熊长青	董事	北京游易天下航空 服务有限公司	董事长	无关联关系
			北京当当网信息技 术有限公司	技术副总裁	无关联关系
3	陈蕊	独立董事	厚朴京华（北京） 投资咨询有限公司	财务总监	无关联关系
4	刘及欧	独立董事	崇德基金投资有限 公司	董事总经理、合伙人	无关联关系
5	闫长乐	独立董事	北京邮电大学	副教授	无关联关系
			中国工业节能与清 洁生产协会	副秘书长	无关联关系

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的配偶关系及近亲属关系

本公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在配偶关系及近亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议

本公司与董事、监事、高级管理人员、核心技术人员签订了《劳动合同》及《保密协议》。除此之外，上述人员未与公司签定借款、担保等其他任何协议。

八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的重要承诺

持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员作出的股份锁定承诺及其他重要承诺参见“第五节 发行人基本情况 五、公司股本情况（五）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”及“第五节 发行人基本情况 八、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况”。

九、董事、监事及高级管理人员任职资格的合规情况

公司董事、监事及高级管理人员均符合《公司法》、《证券法》、本公司《公司章程》规定的任职资格。

十、公司董事、监事、高级管理人员近两年变动情况

（一）公司董事近两年变化情况

时间	姓名	职位	变动原因
2011年3月之前	钱永耀	执行董事	-
2011年3月至本招股说明书签署日	钱永耀	董事长	股份公司设立后设立董事会
	邝青	董事	
	谢清	董事	
	熊长青	董事	
	陈蕊	独立董事	
	闫长乐	独立董事	
	刘及欧	独立董事	

（二）公司监事近两年变化情况

时间	姓名	职位	变动原因
2011年3月之前	赵卉	监事	-
2011年3月至2011年8月	樊泰	监事会主席	股份公司设立后设立监事会
	翟静	职工代表监事	
	葛智光	监事	
2011年8月至本招股说明书签署日	翟静	监事会主席（职工代表监事）	鉴于樊泰先生于2011年6月向公司提出辞呈，经公司2011年第二次临时股东大会审议，增选白璐女士为公司监事；经公司第一届监事会第三次会议审议通过，选举翟静女士为监事会主席
	白璐	监事	
	葛智光	监事	

(三) 公司高级管理人员近两年变化情况

时间	姓名	职位	变动原因
2011年3月之前	邝青	总经理	2006年2月入职
	吕彤	运营总监	2009年9月入职
	李东	上海分公司总经理	2007年11月入职
	张劲	深圳分公司总经理	2007年7月入职
	戚滨宏	江西分公司总经理	2006年8月入职
	李克华	技术总监	2007年3月入职
	郜巧玲	财务总监	2007年6月入职
2011年3月至本招股说明书签署日	邝青	总经理、重庆分公司、哈尔滨分公司及西安分公司总经理	股份公司设立后聘任
	谢清	董事会秘书、副总经理	
	吕彤	副总经理	
	李东	上海分公司总经理	
	张劲	深圳分公司总经理	
	戚滨宏	江西分公司总经理	
	李克华	技术总监	
	郜巧玲	财务总监	

第九节 公司治理

为维护公司、股东和债权人的合法权益，规范公司的组织和行为，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》、《上市公司治理准则》等法律、法规及规范性文件的规定，公司制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事制度》、《关联交易决策制度》、《对外担保制度》、《对外投资管理制度》、《董事会秘书工作制度》、《董事长工作细则》、《总经理工作细则》、《董事会战略委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会薪酬与提名委员会工作细则》、《募集资金管理办法》、《信息披露事务管理制度》、《投资者关系管理制度》等管理制度。本公司成立以来，股东大会、董事会、监事会等治理机构严格按照相关法律、法规和《公司章程》的规定，诚信勤勉、履职尽责、有效制衡，保证了公司依法、规范和有序运作。

2011年3月21日，公司的发起人召开创立大会，审议通过了《北京无线天利移动信息技术股份有限公司章程》。2011年8月5日，公司召开2011年第二次临时股东大会通过了《关于修改<公司章程>并形成新的<公司章程>（上市修正草案）的议案》，2012年2月29日，公司召开2011年度股东大会通过了《关于修改<公司章程>（上市修正草案）的议案》，对《公司章程》（上市修正草案）予以修订。《公司章程》（上市修正草案）待公司上市起正式生效。

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书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

1、股东的权利和义务

根据《公司章程》，公司股东享有以下权利：（1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；（2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；（3）对公司的经营进行监

督，提出建议或者质询；（4）依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；（5）查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；（6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；（8）法律、行政法规、部门规章或公司章程规定的其他权利。

根据《公司章程》，公司股东承担如下义务：（1）遵守法律、行政法规和公司章程；（2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；（3）除法律、法规规定的情形外，不得退股；（4）不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益，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；（5）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；（6）法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

2、股东大会职权

根据《公司章程》，公司的股东大会依法行使下列职权：（1）决定公司的经营方针和投资计划；（2）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（3）审议批准董事会的报告；（4）审议批准监事会报告；（5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（7）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（8）对发行公司债券作出决议；（9）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（10）修改公司章程；（11）对公司聘用、解聘或者不再续聘会计师事务所作出决议；（12）审议批准公司章程第七十条规定的担保事项；（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）审议股权激励计划；（15）审议公司年度报告；（16）审议批准设立董事会专门委员会；（17）审议批准法律、行政法规、部门规章或公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

3、股东大会的召开

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 1 次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。

有下列情形之一的，公司在事实发生之日起 2 个月以内召开临时股东大会：

(1) 董事人数不足《公司法》规定人数或者公司章程所定人数的 2/3 时；(2) 公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；(3) 单独或者合计持有公司 10% 以上股份的股东请求时；(4) 董事会认为必要时；(5) 监事会提议召开时；(6) 法律、行政法规、部门规章或公司章程规定的其他情形。

独立董事、监事会、单独或者合计持有 10% 以上股份的股东可以向董事会提议召开临时股东大会。

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

4、股东大会的提案

公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3% 以上股份的股东，有权向公司提出提案。单独或者合计持有公司 3% 以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，通知临时提案的内容。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。股东大会通知中未列明或不符合有关规定的提案，股东大会不得进行表决并作出决议。

5、股东大会的通知

召集人将在年度股东大会召开 20 日前以书面方式通知各股东，临时股东大会将于会议召开 15 日前以书面方式通知各股东。

发出股东大会通知后，无正当理由，股东大会不应延期或取消，股东大会通知中列明的提案不得取消。一旦出现延期或取消的情形，召集人应当在原定召开日前至少 2 个工作日书面通知并说明原因。股东大会通知发出后确需变更股东大

会召开时间的，不应因此而改变股权登记日。

6、股东大会的表决

股东大会就选举董事、监事进行表决时，应当实行累积投票制。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。董事会应当向股东公告候选董事、监事的简历和基本情况。

除累积投票制外，股东大会将对所有提案进行逐项表决，对同一事项有不同提案的，将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，股东大会将不会对提案进行搁置或不予表决。

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。

7、股东大会决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的1/2以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的2/3以上通过。

下列事项由股东大会以普通决议通过：（1）董事会和监事会的工作报告；（2）董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；（3）董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；（4）公司年度预算方案、决算方案；（5）公司年度报告；（6）设立董事会专门委员会；（7）除法律、行政法规规定或者公司章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：（1）公司增加或者减少注册资本；（2）公司的分立、合并、解散和清算以及变更公司形式；（3）公司章程的修改；（4）发行公司债券；（5）公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；（6）股权激励计划；（7）法律、行政法规或公司章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

8、股东大会运行情况

公司成立以来,先后召开 5 次股东大会(包括创立大会暨 2011 年第一次临时股东大会、2010 年度股东大会、2011 年第二次临时股东大会、2011 年第三次临时股东大会和 2011 年度股东大会),上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。

(1) 创立大会暨 2011 年第一次临时股东大会

公司于 2011 年 3 月 21 日召开了创立大会暨 2011 年第一次临时股东大会,会议通过了《关于北京无线天利移动信息技术股份有限公司筹办情况的报告的议案》、《关于发起人用于抵作股款的财产的作价情况报告的议案》、《关于北京无线天利移动信息技术股份有限公司章程(草案)起草报告和公司章程的议案》、《关于选举公司第一届董事会董事及独立董事津贴的议案》、《关于选举公司第一届监事会股东代表监事及监事薪酬的议案》、《关于北京无线天利移动信息技术股份有限公司设立费用的报告的议案》、《关于公司聘用会计师事务所的议案》、《关于授权董事会全权办理一切有关公司设立、登记及相关事项的议案》、《关于公司<股东大会议事规则>的议案》、《关于公司<董事会议事规则>的议案》、《关于公司<监事会议事规则>的议案》、《关于公司<独立董事制度>的议案》、《关于设立董事会专门委员会的议案》、《关于公司<关联交易决策制度>的议案》、《关于公司<对外担保制度>的议案》、《关于公司<对外投资管理制度>的议案》。

(2) 2010 年度股东大会

公司于 2011 年 5 月 25 日召开了 2010 年度股东大会,会议通过了《关于转让上海天彩保险经纪有限公司股权的议案》、《关于北京无线天利移动信息技术股份有限公司增加注册资本的议案》、《关于审议<公司章程修订案>的议案》、《关于<北京无线天利移动信息技术股份有限公司 2010 年度财务决算报告>的议案》、《关于<北京无线天利移动信息技术股份有限公司 2011 年度财务预算报告>的议案》、《关于<北京无线天利移动信息技术股份有限公司 2010 年度利润分配方案>的议案》。

(3) 2011 年第二次临时股东大会

公司于 2011 年 8 月 5 日召开了 2011 年第二次临时股东大会,会议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股股票募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股股票完成前公司滚存利润处置的议案》、《关于授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市相关事宜的议案》、《关于确认公司最近三年关联交易的议案》、《关于公司非独立董事薪酬的议案》、《关于公司<募集资金管理办法>的议案》、《关于公司<信息披露事务管理制度>的议案》、《关于修改<公司章程>并形成<公司章程(上市修正草案)>的议案》、《关于增补公司第一届监事会股东代表监事的议案》。

(4) 2011 年第三次临时股东大会

公司于 2011 年 12 月 9 日召开了 2011 年第三次临时股东大会,会议通过了《关于公司购置物业的议案》。

(5) 2011 年度股东大会

公司于 2011 年 2 月 29 日召开了 2011 年度股东大会,会议通过了《关于审议公司<2011 年度董事会报告>的议案》、《关于审议公司<2011 年度监事会报告>的议案》、《关于审议公司<2011 年度财务决算报告(草案)>的议案》、《关于审议公司<2012 年度财务预算报告(草案)>的议案》、《关于审议公司<2011 年度利润分配方案>的议案》、《关于修改<公司章程(上市修正草案)>的议案》、《关于授权董事会调整公司利润分配政策的议案》、《关于审议<分红回报规划(2012-2014)>的议案》、《关于公司董事长 2012 年度薪酬的议案》、《关于公司监事薪酬的议案》。

(二) 董事会制度的建立健全及运行情况

1、董事会的设置

公司设董事会,对股东大会负责。董事会由 7 名董事组成,其中包括 3 名独立董事,独立董事中应包括一名会计专业人士。公司设董事长 1 人,由董事会以全体董事的过半数选举产生。董事由股东大会选举或更换,任期三年。董事任期届满,可连选连任。董事在任期届满以前,股东大会不能无故解除其职务。

2、董事会的职权

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

3、董事会的召开

董事会会议包括定期会议和临时会议。董事会定期会议每年至少召开两次会议，定期会议应于会议召开 10 日以前书面通知全体董事和监事。代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事、1/2 以上独立董事或者监事会以及董事长或总经理提议时，董事会可以召开临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。公司召开董事会的会议通知，以电话、邮件方式、专人送出或传真方式进行。

董事会会议由董事长召集和主持；董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事召集和主持。

4、董事会的议案

董事会应向董事提供足够的资料，包括会议议题的相关背景材料和有助于董事理解公司业务进展的信息和数据。

5、董事会会议决议

董事会决议的表决，实行一人一票。董事会作出决议，必须经全体董事的过

半数通过。董事会决议表决采取举手表决或记名投票方式。董事会临时会议在保障董事充分表达意见的前提下,可以用传真或传阅方式进行并作出决议,并由参会董事签字。

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

6、董事会运行情况

公司第一届董事会成立于 2011 年 3 月 21 日公司创立大会召开之日,截至本招股说明书签署日,累计召开了 6 次董事会。上述会议均遵守《公司章程》及《董事会议事规则》的相关规定,运作规范。

(三) 监事会制度的建立健全及运行情况

1、监事会的设置

公司设监事会。监事会由 3 名监事组成,其中 2 名监事由股东代表担任,由股东大会选举产生或更换;1 名监事由职工代表担任,由公司职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生或更换。监事会设主席 1 人,监事会主席由全体监事过半数选举产生。

2、监事会的职权

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

3、监事会的召开

监事会会议分为定期会议和临时会议。监事会每 6 个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。召开监事会定期会议，会议通知应当在会议召开 10 日以前书面送达全体监事；召开监事会临时会议，会议通知应当在会议召开 3 日以前书面送达全体监事。

监事会会议应当以现场方式召开。紧急情况下，监事会会议可以通讯方式进行表决，但监事会召集人（会议主持人）应当向与会监事说明具体的紧急情况。

监事会会议应当有过半数的监事出席方可举行。监事会会议由监事会主席召集和主持；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持。

4、监事会会议的提案

在发出召开监事会定期会议的通知之前，监事会办公室应当向全体监事征集会议提案。在征集提案和征求意见时，监事会办公室应当说明监事会重在对公司规范运作和董事、高级管理人员职务行为的监督而非公司经营管理的决策。

5、监事会会议的决议

监事会会议的表决实行一人一票，以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。

6、监事会的运行情况

公司第一届监事会成立于 2011 年 3 月 21 日公司创立大会暨 2011 年第一次临时股东大会召开之日，截至本招股说明书签署日，累计召开 4 次监事会。监事会成立以来，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和履行自己的义务。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

公司于2011年3月21日召开的公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会选举了公司3名独立董事，并审议通过了《独立董事制度》。

根据《公司章程》和《独立董事制度》，独立董事与其他董事的任期相同，任期届满，可连选连任。独立董事连续3次未亲自出席董事会会议的，由董事会提请股东大会予以撤换。除出现上述情况及《公司法》中规定的不得担任独立董事的情形或其他不适宜履行独立董事职责的情形外，独立董事任期届满前不得无故被免职。独立董事在任期届满前可以提出辞职。独立董事辞职应向董事会提交书面辞职报告，对任何与其辞职有关或其认为有必要引起公司股东和债权人注意的情况进行说明。如因独立董事辞职，公司董事会中独立董事所占的比例低于法律法规或公司章程规定的最低要求时，该独立董事的辞职报告应当在下任独立董事填补其缺额后生效。

公司应当保证独立董事享有与其他董事同等的知情权。凡须经董事会决策的事项，公司必须按法定的时间提前通知独立董事并同时提供足够的资料，独立董事认为资料不充分的，可以要求补充。公司提供独立董事履行职责所必需的工作条件。

独立董事除应当具有公司法和其他法律、法规赋予董事的职权外，公司赋予独立董事以下特别职权：（1）重大关联交易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）在股东大会召开前公开向股东征集投票权。独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

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、解聘高级管理人员；（3）公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）关联交易（含公司向股东、实际控制人及其关联企业提供资金）；（5）变更募集资金用途；（6）公司章程及创业板上市规则中规定的对外担保事项；（7）股权激励计划；（8）独立董事认为可能损害中小

股东合法权益的事项；（9）公司章程规定的其他事项。

自建立独立董事制度以来，公司独立董事能够按照《公司章程》和《独立董事制度》的要求履行其职责。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

董事会设董事会秘书，董事会秘书是公司的高级管理人员，对董事会负责。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。

自公司设立以来，公司董事会秘书按照《公司章程》的有关规定开展工作，出席了公司历次董事会、股东大会，并亲自记载或安排其他人员记载会议记录；历次董事会、股东大会召开前，董事会秘书均按照《公司章程》的有关规定为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，履行了《公司章程》规定的相关职责。董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与中介机构的配合协调、与监管部门的沟通协调、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制定等方面亦发挥了重大作用。

（六）董事会审计委员会的建立健全及运行情况

1、公司审计委员会的设立

公司的审计委员会经由 2011 年 3 月 21 日召开的第一届董事会第一次会议审议批准设立。公司审计委员会的主要职责是：（1）提议聘请或更换外部审计机构；（2）监督公司的内部审计制度及其实施；（3）负责内部审计与外部审计之间的沟通；（4）审核公司的财务信息及其披露；（5）审查公司的内控制度，对重大关联交易进行审计；（6）公司董事会授予的其他事宜。

2、审计委员会的人员构成

公司审计委员会成员由 3 名董事组成，独立董事至少 2 名，委员中至少有 1 名独立董事为专业会计人士。审计委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。审计委员会设主任委员 1 名，由独立董事委员担任，负责主持审计委员会工作。审计委员会委员任期与董

事任期一致。委员任期届满，连选可以连任。期间如有委员不再担任公司董事职务，自动失去委员资格，并由董事会根据有关规定补足委员人数。

3、审计委员会的议事规则

审计委员会每年至少召开两次会议，并于会议召开前 3 日通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托其他一名独立董事委员主持。

审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决，临时会议可以采取通讯表决的方式召开。审计工作组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程等规定。审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。

4、审计委员会的运行情况

公司的审计委员会自设立以来按照法律法规和公司制度的要求履行职责，规范运行。

二、发行人违法违规情况

公司严格遵守国家的有关法律法规，依法开展经营活动。最近三年，公司不存在重大违法违规的情况。

三、发行人资金占用和对外担保情况

（一）资金拆借

报告期内，公司于 2008 年至 2010 年期间存在向关联方天彩投资提供资金拆借的情况，具体内容参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易 三、关联交易情况 （二）偶发性关联交易 3、资金拆借”。

自 2011 年以来，公司未发生任何资金拆借行为，并且自公司整体变更为股

份公司以来，已建立了《关联交易决策制度》等一系列管理制度，对关联交易决策权限、决策程序、关联方的回避措施及独立董事的作用等进行了严格规定，并在公司运作过程中严格执行该等制度，有效杜绝了关联方占用公司资金的行为。

截至本招股说明书签署日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况。

（二）对外担保情况

报告期内，公司不存在对外担保的情况。

截至本招股说明书签署日，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

四、发行人内部控制制度情况

（一）发行人内部控制制度的自我评估意见

公司针对自身特点，结合公司业务发展情况和公司运营管理经验，制定了适合的内部控制制度，使本公司的各项业务有章可循，并得到了有效执行，公司内部控制制度完整、合理，整体运行是有效的，不存在重大缺陷。

公司将根据公司业务发展和内部机构调整的需要，及时补充完善内部控制制度，使公司内部控制制度不断改进、充实和完善，促进公司持续、稳健发展。

（二）注册会计师对发行人内部控制制度的鉴证意见

大华会计师出具了大华核字[2012]1328号《内部制度审核报告》，其结论意见如下：“我们认为，北京无线天利移动信息技术股份有限公司按照财政部等五部委颁布的《企业内部控制基本规范》及相关具体规范于2011年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排及报告期内执行情况

（一）公司对外投资的政策及制度安排及报告期内执行情况

1、公司对外投资的政策及制度安排

为规范公司的对外投资行为，建立规范、有效、科学的投资决策体系和机制，降低对外投资风险，提高对外投资效益，避免投资决策失误，实现公司资产的保值增值，2011年3月21日召开的公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会审议通过了《对外投资管理制度》，对公司对外投资的授权批准和决策程序等事项均进行了明确规定。

公司股东大会、董事会、董事长负责公司对外投资的决策，各自在其权限范围内，依法对公司的对外投资作出决策。《对外投资管理制度》规定公司发生的对外投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过后，提交股东大会审议，并应及时披露：（1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者为计算数据；（2）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的50%以上，且绝对金额超过3,000万元人民币；（3）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以上，且绝对金额超过300万元人民币；（4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的50%以上，且绝对金额超过3,000万元人民币；（5）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以上，且绝对金额超过300万元人民币；（6）交易标的为“购买或出售资产”时，应以资产总额和成交金额中的较高者作为计算标准，并按交易事项的类型在连续12个月内累计计算，经累计计算达到公司最近一期经审计总资产30%的事项，应提交股东大会审议，并经出席会议的股东所持表决权的2/3以上通过；上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。《对外投资管理制度》还规定公司发生的对外投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过，并及时披露：（1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的10%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高

者为计算数据；（2）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；（3）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币；（4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；（5）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币。

2、报告期内上述制度执行情况

报告期内公司对外投资行为遵循各项制度规定，执行情况良好。

（二）公司担保事项的政策、制度安排及报告期内执行情况

1、公司担保事项的政策及制度安排

公司为更好地规定担保行为，有效防范公司对外担保产生的债务风险，2011年3月21日召开的公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会审议通过了《对外担保制度》，对公司对外担保的审批权限及程序、对外担保的管理及信息披露等事项均进行了明确规定。

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 2/3 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。股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供担保的议案时，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。公司独立董事应在董事会审议对外担保事项时发表独立意见，必要时可聘请会计师事务所对公司累计和当期对外担保情况进行核查。如发现异常，应及时向董事会和监管部门报告并公告。

2、报告期内上述制度执行情况

报告期内公司担保行为遵循各项制度规定，执行情况良好。

六、发行人投资者权益保护情况

（一）保障投资者的资产收益权

为保障投资者的资产收益权，公司采取了以下措施：

1、制定发行前滚存未分配利润的分配政策

2011年8月5日召开的公司2011年第二次临时股东大会审议通过了本次公开发行股票前未分配滚存利润的归属：如果本次股票发行成功，公司首次公开发行股票前未分配滚存利润由公开发行后的新老股东共同享有。

2、制定持续、稳定的利润分配政策

《公司章程》（上市修订草案）规定公司利润分配遵循以下原则：公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，在考虑公司盈利情况和发展战略实际需要的前提下，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证应当充分考虑独立董事、外部监事（不在公司担任职务的监事）和公众投资者的意见。

（二）建立投资者关系管理制度

为保障投资者权益，公司建立了《投资者关系管理制度》，对投资者权益保护事宜进行了规范。根据该制度，公司董事会秘书负责投资者关系工作，除非得到明确授权并经过培训，公司其他董事、监事、高级管理人员和其他员工不得在投资者关系活动中代表公司发言。董事会秘书应履行的投资者关系管理工作职责包括：（1）汇集公司生产、经营、财务等相关信息，根据有关法律、法规、规范性文件和公司信息披露、投资者关系管理的相关规定，及时进行披露；（2）负责对公司高级管理人员及相关人员进行投资者关系管理全面和系统的业务培训；（3）在进行投资者关系活动前，结合投资者关系管理活动有针对性地进行

业务指导；（4）汇集投资者及媒体意见、建议和报道等各类信息并及时反馈给公司董事会和管理层；（5）定期或在出现重大事件时组织分析师说明会、网络会议、路演等活动，接受分析师、投资者和媒体的咨询；（6）接受投资者来访，与机构投资者及中小投资者保持经常联系，提高投资者对公司的关注度；（7）与监管部门、行政协会、深圳证券交易所等经常保持接触，形成良好的沟通关系；（8）拟定、修改有关信息披露和投资者关系管理的规定、报公司有关部门批准实施；（9）危机处理：在重大诉讼、重大重组、关键人员变动、盈利大幅度波动、股票交易异动、自然灾害等危机发生后迅速提出有效的处理方案，及时组织协调公司有关部门处理危机；（10）其他利于改善投资者关系的工作。公司董事会办公室为公司投资者关系工作专职部门，负责公司投资者关系工作事务，其主要职责是：（1）跟踪收集国家新颁布的法律、法规以及监督管理部门最新监管动态；（2）制定投资者关系管理工作年度计划及活动方案并组织实施；（3）统计分析投资者和潜在投资者的数量、构成及变动情况；（4）审核整理公司各业务部门提供的信息资料，为参加投资者关系管理活动的相关人员提供所需资料；（5）收集并整理新闻媒体、互联网上有关本公司信息、投资者所反映的问题并及时反馈给公司董事会秘书；（6）负责公司投资者关系管理活动有关的文字、影像等资料档案的收集管理工作；（7）负责公司网站相关栏目的内容更新及网上信息披露工作，回答投资者的询问；（8）负责公司投资者咨询电话专线的接听，回复投资者的传真、信函以及邮寄投资者索取的资料。

（三）保障投资者知情权

为加强信息披露事务管理，保护投资者合法权益，公司建立了《信息披露管理制度》。该制度对信息披露的内容、信息披露的审批权限及程序、信息披露的媒体、公司信息披露的责任划分、保密和处罚、公司信息披露常设机构和联系方式等进行了规范。

（四）保障投资者参与公司重大决策和选择管理者等权利

公司从治理制度层面上有效地保障了投资者依法享有参与重大决策和选择管理者的权利。

根据《公司章程》及《股东大会议事规则》，合法有效持有公司股份的股东有权亲自出席或委托代理人出席股东大会，按《公司法》和《公司章程》的规定依法享有知情权、发言权、质询权和表决权等各项权利。公司将在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

《公司章程》及《股东大会议事规则》等的相关文件规定，股东大会就选举董事、监事进行表决时，可以实行累积投票制。上述规定有利于保障中小投资者依法选择管理者的权利。

第十节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据及有关分析说明反映了本公司最近三年经审计的财务状况和经营业绩。公司董事会提请投资者注意，本章分析与讨论应结合公司经审计的财务报表及报表附注，以及本招股说明书揭示的其他信息一并阅读。以下分析所涉及的数据及口径若无特别说明，均依据公司最近三年经大华会计师审计的财务会计资料，按合并报表口径披露。

一、财务报表

(一) 合并资产负债表

单位：元

项 目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
流动资产：			
货币资金	130,698,514.39	11,635,096.01	52,585,763.02
交易性金融资产	-	-	70,590.00
应收票据	-	-	-
应收账款	13,007,395.59	1,322,564.34	8,146,533.81
预付账款	2,539,121.03	1,336,915.63	519,701.95
应收利息	2,015,574.03	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	5,115,280.30	1,197,100.98	558,351.99
存货	3,840.00	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	83,600,000.00	3,000,000.00
流动资产合计	153,379,725.34	99,091,676.96	64,880,940.77
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	25,508,257.12	4,860,767.95	4,268,745.57
在建工程	-	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-

生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	123,533.33	208,133.33	-
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-
递延所得税资产	1,268,165.95	1,918,018.02	1,301,040.15
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	26,899,956.40	6,986,919.30	5,569,785.72
资产总计	180,279,681.74	106,078,596.26	70,450,726.49
流动负债:			
短期借款	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	14,461,269.14	2,772,499.10	2,060,726.63
预收账款	10,000.18	-	-
应付职工薪酬	7,661,734.66	12,704,829.78	4,529,810.99
应交税费	1,299,833.56	-2,874,435.23	5,382,518.71
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	152,719.01	330,645.89	164,240.13
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	23,585,556.55	12,933,539.54	12,137,296.46
非流动负债:			
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	-	-	-

预计负债	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	23,585,556.55	12,933,539.54	12,137,296.46
所有者权益:			
股本	60,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
资本公积	49,062,815.61	-	-
减:库存股	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	4,763,130.96	7,339,092.76	3,942,520.55
未分配利润	42,868,178.62	64,787,831.89	33,889,367.87
外币报表折算差额	-	-	-
归属母公司所有者权益合计	156,694,125.19	92,126,924.65	57,831,888.42
少数股东权益	-	1,018,132.07	481,541.61
所有者权益合计	156,694,125.19	93,145,056.72	58,313,430.03
负债和所有者权益总计	180,279,681.74	106,078,596.26	70,450,726.49

(二) 合并利润表

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、营业收入	145,200,049.22	112,650,170.03	92,331,911.93
减：营业成本	43,274,925.90	33,330,223.96	39,100,319.30
营业税金及附加	4,716,234.34	3,503,999.63	2,344,878.14
销售费用	9,843,714.95	8,548,899.44	1,907,302.26
管理费用	27,487,960.53	27,424,706.10	14,412,405.26
财务费用	-4,076,321.72	-219,372.61	-435,236.34
资产减值损失	710,747.96	-346,807.87	316,301.94
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	-28,935.30	674,716.94	371,155.03
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	63,213,851.96	41,083,238.32	35,057,096.40
加：营业外收入	52,281.00	50.00	25.00
减：营业外支出	10,330.21	-	40,151.69
其中：非流动资产处置损失	3,134.39	-	40,151.69
三、利润总额	63,255,802.75	41,083,288.32	35,016,969.71
减：所得税费用	9,603,530.50	6,751,661.63	9,472,970.85
四、净利润	53,652,272.25	34,331,626.69	25,543,998.86
归属母公司所有者的净利润	53,647,200.54	34,295,036.23	25,542,836.80
少数股东损益	5,071.71	36,590.46	1,162.06
五、每股收益			
基本每股收益（元/股）	0.93	-	-
稀释每股收益（元/股）	0.93	-	-
六、其他综合收益	-	-	-
七、综合收益总额	53,652,272.25	34,331,626.69	25,543,998.86
归属于母公司所有者的综合收益总额	53,647,200.54	34,295,036.23	25,542,836.80

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
归属于少数股东的综合收益 总额	5,071.71	36,590.46	1,162.06

(三) 合并现金流量表

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	133,124,247.47	119,862,919.40	83,963,901.24
收到的税费返还	4,143,133.54	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	2,202,992.46	25,247,183.45	27,456,896.28
经营活动现金流入小计	139,470,373.47	145,110,102.85	111,420,797.52
购买商品、接受劳务支付的现金	29,842,809.69	20,577,371.22	30,331,330.59
支付给职工以及为职工支付的现金	41,835,505.31	26,689,025.45	16,126,642.43
支付的各项税费	13,557,157.21	19,186,282.76	9,599,637.56
支付的其他与经营活动有关的现金	18,039,835.23	37,442,909.87	29,213,787.59
经营活动现金流出小计	103,275,307.44	103,895,589.30	85,271,398.17
经营活动产生的现金流量净额	36,195,066.03	41,214,513.55	26,149,399.35
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	92,806.43	674,716.94	371,155.03
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	481.89	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	845,876.09	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	939,164.41	674,716.94	371,155.03
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金净额	9,022,679.99	2,810,487.50	971,895.00
投资所支付的现金	1,018,132.07	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	10,040,812.06	2,810,487.50	971,895.00
投资活动产生的现金流量净额	-9,101,647.65	-2,135,770.56	-600,739.97

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	10,920,000.00	500,000.00	-
取得借款收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	10,920,000.00	500,000.00	-
偿还债务支付的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的 现金	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	1,550,000.00	-	-
筹资活动现金流出小计	1,550,000.00	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	9,370,000.00	500,000.00	-
四、汇率变动对现金及现金等价物 的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	36,463,418.38	39,578,742.99	25,548,659.38
加：期初现金及现金等价物余额	94,235,096.01	54,656,353.02	29,107,693.64
六、期末现金及现金等价物余额	130,698,514.39	94,235,096.01	54,656,353.02

(四) 母公司资产负债表

单位: 元

项 目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
流动资产:			
货币资金	130,698,514.39	1,525,371.90	47,993,130.63
交易性金融资产	-	-	70,590.00
应收票据	-	-	-
应收账款	13,007,395.59	1,322,564.34	8,146,533.81
预付账款	2,539,121.03	1,226,053.63	408,839.95
应收利息	2,015,574.03	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	5,115,280.30	1,175,376.98	547,489.99
存货	3,840.00	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	83,600,000.00	3,000,000.00
流动资产合计	153,379,725.34	88,849,366.85	60,166,584.38
非流动资产:			
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	9,000,000.00	4,500,000.00
投资性房地产	-	-	-
固定资产	25,508,257.12	4,860,767.95	4,268,745.57
在建工程	-	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	123,533.33	208,133.33	-

项 目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-
递延所得税资产	1,268,165.95	1,918,018.02	1,239,643.98
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	26,899,956.40	15,986,919.30	10,008,389.55
资产总计	180,279,681.74	104,836,286.15	70,174,973.93
流动负债:			
短期借款	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	14,461,269.14	2,772,499.10	2,102,698.66
预收账款	10,000.18	-	-
应付职工薪酬	7,661,734.66	12,704,829.78	4,529,810.99
应交税费	1,299,833.56	-2,935,424.63	5,380,210.24
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	152,719.01	330,645.89	164,240.13
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	23,585,556.55	12,872,550.14	12,176,960.02
非流动负债:			
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-

项 目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	23,585,556.55	12,872,550.14	12,176,960.02
所有者权益:			
股本	60,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
资本公积	49,062,815.61	-	-
减: 库存股	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	4,763,130.96	7,339,092.76	3,942,520.55
未分配利润	42,868,178.62	64,624,643.25	34,055,493.36
所有者权益合计	156,694,125.19	91,963,736.01	57,998,013.91
负债和所有者权益总计	180,279,681.74	104,836,286.15	70,174,973.93

(五) 母公司利润表

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、营业收入	145,001,037.12	112,173,505.36	92,309,397.49
减：营业成本	43,274,925.90	33,330,223.96	39,100,319.30
营业税金及附加	4,705,089.66	3,468,128.54	2,341,331.38
销售费用	9,843,714.95	8,548,899.44	1,907,302.26
管理费用	27,453,673.05	27,452,739.90	14,327,021.25
财务费用	-4,077,211.77	-199,503.06	-353,325.85
资产减值损失	710,747.96	-346,807.87	316,301.94
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	255,974.36	674,716.94	371,155.03
其中：对联营企业和合 营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	63,346,071.73	40,594,541.39	35,041,602.24
加：营业外收入	52,281.00	50.00	25.00
减：营业外支出	10,330.21	-	40,151.69
其中：非流动资产处置 净损失	3,134.39	-	40,151.69
三、利润总额	63,388,022.52	40,594,591.39	35,001,475.55
减：所得税费用	9,577,633.34	6,628,869.29	9,469,097.31
四、净利润	53,810,389.18	33,965,722.10	25,532,378.24
五、每股收益			
(一)基本每股收益(元/ 股)	-	-	-
(二)稀释每股收益(元/ 股)	-	-	-
六、其他综合收益	-	-	-
七、综合收益总额	53,810,389.18	33,965,722.10	25,532,378.24

(六) 母公司现金流量表

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	132,825,235.37	119,344,282.70	83,983,358.83
收到的税费返还	4,143,133.54	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	2,190,392.08	25,225,130.40	27,373,828.79
经营活动现金流入小计	139,158,760.99	144,569,413.10	111,357,187.62
购买商品、接受劳务支付的现金	29,842,809.69	20,577,371.22	30,231,330.59
支付给职工以及为职工支付的现金	41,835,505.31	26,689,025.45	16,126,642.43
支付的各项税费	13,497,198.93	19,144,849.34	9,598,388.01
支付的其他与经营活动有关的现金	18,013,880.83	37,460,745.26	29,127,257.84
经营活动现金流出小计	103,189,394.76	103,871,991.27	85,083,618.87
经营活动产生的现金流量净额	35,969,366.23	40,697,421.83	26,273,568.75
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	92,806.43	674,716.94	371,155.03
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	481.89	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	10,181,300.00	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	10,274,588.32	674,716.94	371,155.03
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金净额	9,022,679.99	2,810,487.50	971,895.00
投资所支付的现金	1,018,132.07	4,500,000.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	10,040,812.06	7,310,487.50	971,895.00
投资活动产生的现金流量净额	233,776.26	-6,635,770.56	-600,739.97

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资所收到的现金	10,920,000.00	-	-
取得借款所收到的现金	-	-	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	10,920,000.00	-	-
偿还债务所支付的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	1,550,000.00	-	-
筹资活动现金流出小计	1,550,000.00	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	9,370,000.00	-	-
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	45,573,142.49	34,061,651.27	25,672,828.78
加：期初现金及现金等价物余额	85,125,371.90	51,063,720.63	25,390,891.85
六、期末现金及现金等价物余额	130,698,514.39	85,125,371.90	51,063,720.63

二、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况

(一) 财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础,根据实际发生的交易和事项,按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则及其他相关规定进行确认和计量,在此基础上编制财务报表。

(二) 合并报表范围变化情况

1、报告期内新纳入合并范围的主体和不再纳入合并范围的主体

(1) 本公司报告期内无新纳入合并范围的子公司、特殊目的主体、通过受托经营或承租等方式形成控制权的经营实体。

(2) 报告期内不再纳入合并范围的子公司、特殊目的主体、通过受托经营或承租等方式形成控制权的经营实体如下表所示:

子公司名称	持股比例	处置日净资产(元)	期初至处置日净利润(元)
上海天彩保险经纪有限公司	100%	10,308,113.44	126,792.73

2、合并范围发生变更的说明

(1) 公司 2009 年度及 2010 年度合并范围未发生变化;

(2) 2011 年度公司合并报表范围发生变化,公司于 2011 年 5 月 26 日与上海报春签署转让协议,将所持天彩经纪 100%的股权全部转让给上海报春,因此,自 2011 年 6 月 1 日起公司对天彩经纪已经无实质控制权,不再将其纳入公司合并报表范围。

三、会计师事务所的审计意见

大华会计师对公司报告期内的财务报表进行审计,包括 2011 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日的资产负债表和合并资产负债表,2011 年度、2010 年度和 2009 年度的利润表和合并利润表、现金流量表和合并现金

流量表、股东权益变动表和合并股东权益变动表以及财务报表附注，并出具了大华审字[2012]1887号标准无保留意见的审计报告。大华会计师认为，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公司2011年12月31日、2010年12月31日和2009年12月31日的财务状况以及2011年度、2010年度和2009年度的经营成果和现金流量。

四、主要会计政策和会计估计

(一) 现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

(二) 外币业务和外币报表折算

1、外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率折合成人民币记账。

外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，由此产生的汇兑差额计入当期损益或资本公积。

2、外币财务报表的折算

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即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表所有者权益项目下单独列示。

处置境外经营时，将资产负债表中所有者权益项目下列示的、与该境外经营

相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益；部分处置境外经营的，按处置的比例计算处置部分的外币财务报表折算差额，转入处置当期损益。

（三）金融工具的确认和计量

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债（和直接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或金融负债）；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积（其他资本公积）。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）所转移金融资产的账面价值；

（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）终止确认部分的账面价值；

（2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、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，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考资产负债表日或资产负债表日前最近一个交易日活跃市场中的报价。

6、金融资产（不含应收款项）减值准备计提

（1）可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

(2) 持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

(四) 应收款项的确认和计量

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法：

单项金额重大的应收款项确认标准：金额在100万元以上。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征组合中再进行减值测试。

2、本公司对纳入合并范围内公司之间的应收款项、存出的保证金、押金、职工备用金等风险能够控制的应收款项划分为信用风险特征组合，该等应收款项不计提坏账准备。

3、本公司将不属于上述风险组合且金额不属于重大的应收款项按照账龄划分，确定为信用风险特征组合。并按照账龄分析法计提坏账准备。

账龄	应收账款（%）	其他应收款（%）
1年以内（含1年）	5.00	5.00
1年-2年	10.00	10.00
2年-3年	30.00	30.00
3年以上	100.00	100.00

(五) 存货的确认和计量

1、存货的分类

存货分类为：原材料、周转材料、库存商品、在产品、发出商品等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时按先进先出法计价。

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

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照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；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

- （1）低值易耗品采用一次转销法；
- （2）包装物采用一次转销法。

（六）长期股权投资

1、投资成本的确定

- （1）企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式

以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方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，本公司为进行企业合并而发生的各项直接相关费用，包括为进行企业合并而支付的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用于发生时计入当期损益，作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。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。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

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

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

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

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确

定。

2、后续计量及损益确认

（1）后续计量

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

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

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

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

（2）损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对

被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

（七）投资性房地产

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产，包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物。

公司对现有投资性房地产采用成本模式计量。对按照成本模式计量的投资性房地产—出租用建筑物采用与本公司固定资产相同的折旧政策，出租用土地使用权按与无形资产相同的摊销政策。

公司对存在减值迹象的，估计其可收回金额，可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。

投资性房地产减值损失一经确认，不再转回。

(八) 固定资产的核算方法

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

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

2、各类固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

资产类别	预计使用寿命 (年)	预计净残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物	20	5.00	4.75
运营设备	3-5	5.00	19.00-31.67
运输设备	4-5	5.00	19.00-23.75
电子及办公设备	3-5	5.00	19.00-31.67

3、固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相

应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

4、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

公司与租赁方所签订的租赁协议条款中规定了下列条件之一的，确认为融资租入资产：

（1）租赁期满后租赁资产的所有权归属于本公司；

（2）公司具有购买资产的选择权，购买价款远低于行使选择权时该资产的公允价值；

（3）租赁期占所租赁资产使用寿命的大部分；

（4）租赁开始日的最低租赁付款额现值，与该资产的公允价值不存在较大的差异。

公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费。

（九）在建工程

1、在建工程的类别

在建工程以立项项目分类核算。

2、在建工程结转为固定资产的标准和时点

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作

为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

3、在建工程的减值测试方法、减值准备计提方法

公司在每期末判断在建工程是否存在可能发生减值的迹象。

在建工程存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与在建工程预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当在建工程的可收回金额低于其账面价值的，将在建工程的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为在建工程减值损失，计入当期损益，同时计提相应的在建工程减值准备。

在建工程的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项在建工程可能发生减值的，企业以单项在建工程为基础估计其可收回金额。企业难以对单项在建工程的可收回金额进行估计的，以该在建工程所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（十）借款费用的核算

1、借款费用资本化的确认原则

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。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的

资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

（2）借款费用已经发生；

（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

2、借款费用资本化期间

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。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产的各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

3、暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

4、借款费用资本化金额的计算方法

专门借款的利息费用（扣除尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益）及其辅助费用在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态前，予以资本化。

根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

（十一）无形资产的核算方法

1、无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊

销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计

无形资产项目	预计使用寿命（年）	依据
办公软件	3	预计更新年限

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，本年期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

3、使用寿命不确定的无形资产

每期末，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核。

4、无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。

对于使用寿命不确定的无形资产，每期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

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

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

5、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：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、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

6、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售，在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（十二）长期待摊费用

长期待摊费用在受益期内平均摊销。

（十三）附回购条件的资产转让

公司销售产品或转让其他资产时，与购买方签订了所销售的产品或转让资产回购协议，根据协议条款判断销售商品是否满足收入确认条件。如售后回购属于融资交易，则在交付产品或资产时，本公司不确认销售收入。回购价款大于销售价款的差额，在回购期间按期计提利息，计入财务费用。

（十四）预计负债

本公司涉及诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项时，如该等事项很可能需

要未来以交付资产或提供劳务、其金额能够可靠计量的，确认为预计负债。

1、预计负债的确认标准

与或有事项相关的义务同时满足下列条件时，本公司确认为预计负债：

该义务是本公司承担的现时义务；

履行该义务很可能导致经济利益流出本公司；

该义务的金额能够可靠地计量。

2、预计负债的计量方法

本公司预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。

本公司在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

最佳估计数分别以下情况处理：

所需支出存在一个连续范围（或区间），且该范围内各种结果发生的可能性相同的，则最佳估计数按照该范围的中间值即上下限金额的平均数确定。

所需支出不存在一个连续范围（或区间），或虽然存在一个连续范围但该范围内各种结果发生的可能性不相同的，如或有事项涉及单个项目的，则最佳估计数按照最可能发生金额确定；如或有事项涉及多个项目的，则最佳估计数按各种可能结果及相关概率计算确定。

本公司清偿预计负债所需支出全部或部分预期由第三方补偿的，补偿金额在基本确定能够收到时，作为资产单独确认，确认的补偿金额不超过预计负债的账面价值。

（十五）收入

1、销售商品收入确认时间的具体判断标准

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与

所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

2、确认让渡资产使用权收入的依据

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别按下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

(1) 利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

(2) 使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

3、按完工百分比法确认提供劳务的收入时，确定合同完工进度的依据和方法

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。提供劳务交易的完工进度，依据已经发生的成本占估计总成本的比例确定。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别按下列情况处理：

(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。

4、技术服务的收入确认原则

本公司主要业务为移动信息服务业务，属于技术服务。主要包括向电信运营商提供 MAS 业务运营支撑服务、手机证券业务集成和运营支撑服务；向电信运营商、集团客户提供 ICT 综合服务平台业务集成及运营支撑服务；向集团客户提供业务平台开发服务等。

公司在根据合同约定提供了相应服务，取得电信运营商发出的结算通知（ICT 综合服务平台业务第二种结算模式下，公司向集团客户发出结算通知），相关成本能够可靠地计量时，确认收入；公司按照完工百分比法确认业务平台开发收入。

5、收入的具体确认方法

（1）MAS 业务

本公司与电信运营商签署的 MAS 业务合同一般为向电信运营商提供运营支撑服务，电信运营商收取集团客户的服务费用后，向本公司提供业务统计表并对本公司提供的服务进行考核，依据考核情况计算应向本公司结算的费用并据此向本公司发出结算通知，本公司收到结算通知并核对无误后确认收入。

（2）ICT 综合服务平台业务

本公司签署的 ICT 综合服务平台业务合同一般为向电信运营商、集团客户提供综合移动信息服务，该等合同包含两种模式：

第一种模式下，电信运营商收取集团客户的服务费用后，向本公司提供业务统计表并对本公司提供的服务进行考核，依据考核情况计算应向本公司结算的费用并据此向本公司发出结算通知，本公司收到结算通知并核对无误后确认收入；

第二种模式下，本公司向集团客户提供服务后，根据业务统计表计算应向集团客户收取的服务费用，本公司据此向集团客户发出结算通知并核对无误后确认收入。

（3）手机证券业务

本公司与电信运营商签署的手机证券业务合同一般为向电信运营商提供业务集成和运营支撑服务，本公司向电信运营商提供服务后，电信运营商向本公司发出业务统计表并对本公司提供的服务进行考核，依据考核情况计算应向本公司结算的费用并据此向本公司发出结算通知，本公司收到结算通知并核对无误后确

认收入。

(4) 业务平台开发业务

公司的业务平台开发服务采用完工百分比法确认提供劳务收入。公司提供的业务平台开发服务的完工进度依据已经发生的劳务成本占预计总成本的比例确定。按照与集团客户签署的相关合同确定提供劳务预计总收入，按照提供劳务预计总收入乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入，按照提供劳务预计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日如果本公司业务平台开发服务交易结果不能够可靠估计，对于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劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；对于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，不确认劳务收入。

(5) 保险经纪业务

本公司向客户提供保险经纪服务后，根据服务合同的约定确认收入的实现。

(6) 销售商品业务

公司将库存商品发出、集团客户验收确认后，该等库存商品所有权上的主要风险和报酬已经转移给购买方，公司确认销售收入实现。

(十六) 政府补助

1、类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

2、会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业

已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

（十七）递延所得税资产和递延所得税负债

1、确认递延所得税资产的依据

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

2、确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额所形成的暂时性差异。

（十八）经营租赁、融资租赁

1、经营租赁会计处理

（1）公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用。

资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。

（2）公司出租资产所收取的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法（提示：采用其他合理方法的，请说明）进行分摊，确认为租赁收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；如金额较大的，则予以资本化，在整个租赁期间内按照与租赁收入确认相同的基础分期计入当期收益。

公司承担了应由承租方承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金收入总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分配。

2、融资租赁会计处理

（1）融资租入资产：公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁

付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费用。

公司采用实际利率法对未确认的融资费用，在资产租赁期间内摊销，计入财务费用。

（2）融资租出资产：公司在租赁开始日，将应收融资租赁款，未担保余值之和与其现值的差额确认为未实现融资收益，在将来收到租金的各期间内确认为租赁收入，公司发生的与出租交易相关的初始直接费用，计入应收融资租赁款的初始计量中，并减少租赁期内确认的收益金额。

（十九）主要会计政策、会计估计的变更

本公司报告期内无会计政策、会计估计变更。

（二十）前期会计差错更正

本公司报告期内无前期会计差错更正。

五、主要税收情况

（一）企业所得税

报告期内，公司适用的所得税税率如下表：

单 位	2011 年度	2010 年度	2009 年度
无线天利	15%	15%	25%
天彩经纪	25%	25%	25%

注：本公司于2010年12月24日被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局认定为高新技术企业（证书编号：GR201011000605），有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》、《关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》（国税函[2009]203号）以及《企业所得税减免备案登记书》（西国税[2011]第40200号）等相关规定：本公司在2010年1月1日至2012年12月31日期间享受国家需要重点扶持的高新技术企业减税优惠，企业所得税税率为15%。

(二) 公司其他主要税收情况

报告期内，公司其他主要税收税率及计税依据情况如下：

序号	税种	税率	计税依据
1	营业税	3%、5%	营业收入
2	增值税	3%	销售收入
3	城市维护建设税	7%	流转税

注：公司经营的第二类电信增值业务营业税税率为3%；业务平台开发服务及保险经纪业务等营业税税率为5%。

六、分部信息

单位：万元

业务名称或类别	2011年度		2010年度		2009年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
1、行业移动信息服务业务	12,482.67	3,045.89	8,668.56	1,937.23	4,608.05	1,464.67
其中：MAS业务	10,158.34	1,546.40	8,178.36	1,513.83	4,576.96	1,426.74
ICT综合服务平台业务	2,296.88	1,462.94	490.20	423.40	31.09	37.94
展业通业务	27.45	36.56	-	-	-	-
2、个人移动信息服务业务	1,596.51	877.86	2,548.80	1,395.79	4,622.89	2,445.36
3、其他业务	440.83	403.74	47.67	-	2.25	-
合计	14,520.00	4,327.49	11,265.02	3,333.02	9,233.19	3,910.03

注：MAS业务收入主要由MAS业务服务支撑费收入和MAS业务佣金收入两部分构成，此外还包括少部分企信通业务等收入；企信通业务作为公司MAS业务的前身，与MAS业务服务集团客户基本相同、服务形式相似，具有业务发展的承继关系，因此公司将企信通业务相关收入统一归为MAS业务收入进行核算。

七、非经常性损益明细表

根据中国证监会《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]》的有关规定，公司报告期内非经常性损益及扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润如下：

单位: 元

非经常性损益明细	2011 年度	2010 年度	2009 年度
非流动资产处置损益	-124,876.12	-	-40,151.69
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	1,648,708.00	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	92,806.43	459,488.44	-
处置交易性金融资产取得的投资收益	-	215,228.50	371,155.03
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	45,085.18	50.00	25.00
减: 所得税影响数	-293,074.35	-101,215.04	-82,757.09
归属于母公司的非经常性损益影响数	1,368,649.14	573,551.90	248,271.26
扣除非经常性损益后归属于母公司净利润	52,278,551.40	33,721,484.33	25,294,565.54

八、公司主要财务指标

(一) 主要财务指标

财务指标	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
流动比率(倍)	6.50	7.66	5.35
速动比率(倍)	6.50	1.20	5.10
资产负债率(母公司)	13.08%	12.28%	17.35%
无形资产(土地使用权、采矿权除外)占净资产的比例	0.08%	0.22%	-
归属于公司普通股股东的每股净资产(元)	2.61	4.61	2.89
财务指标	2011 年度	2010 年度	2009 年度
应收账款周转率(次/年)	20.27	23.79	22.03
息税折旧摊销前利润(万元)	6,592.61	4,289.94	3,613.75
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.60	2.06	1.31
每股净现金流量(元)	0.61	1.98	1.28
归属于公司普通股股东的净利润(万元)	5,364.72	3,429.50	2,554.28

归属于公司普通股股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	5,227.86	3,372.15	2,529.46
-----------------------------	----------	----------	----------

（二）净资产收益率和每股收益

项目	净资产收益率		每股收益（元）	
	全面摊薄	加权平均	基本	稀释
2009 年度				
归属于公司普通股股东的净利润	44.17%	56.69%	-	-
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	43.74%	56.13%	-	-
2010 年度				
归属于公司普通股股东的净利润	37.23%	45.74%	-	-
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	36.60%	44.97%	-	-
2011 年度				
归属于公司普通股股东的净利润	34.24%	42.81%	0.93	0.93
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.36%	41.72%	0.91	0.91

九、历次资产评估情况

2011年3月，天利有限以整体变更为目的，委托卓信大华对天利有限经审计后的全部资产和负债进行了评估，评估基准日为2011年2月28日。2011年3月19日，卓信大华出具《北京无线天利移动信息技术有限公司股东全部权益价值资产评估项目资产评估报告书》（卓信大华评报字[2011]第010号），相关评估情况如下：

（一）本次资产评估的主要方法

本次评估分别运用资产基础法、收益法对天利有限截至评估基准日2011年2月28日的股东权益价值进行分析评估，并选用资产基础法评估结果作为最终的评估结果。

（二）本次资产评估的结论

根据卓信大华出具的《北京无线天利移动信息技术有限公司股东全部权益价值资产评估项目资产评估报告书》（卓信大华评报字[2011]第010号），天利有限股东全部权益在评估基准日2011年2月28日的评估价值为9,850.86万元。上述评估值仅作为折股参考，公司未根据评估结果进行账务处理。

截至本招股说明书签署日，公司在报告期内未进行其他资产评估。

十、历次验资情况

（一）2006年1月，天利有限设立

2006年1月18日，众宇信息和钱永耀共同出资设立天利有限，天利有限设立时的注册资本为1,000万元，其中众宇信息以货币资金认缴700万元，钱永耀以货币资金认缴300万元。根据北京众合德会计师事务所有限公司于2006年1月11日出具的众合德验字[2005]第2029号《验资报告》，截至2006年1月9日，天利有限全体股东以货币资金实际缴纳第一期注册资本合计200万元，其中众宇信息缴纳140万元，钱永耀缴纳60万元。

（二）2006年6月、2006年9月分别完成天利有限第二、第三期出资

根据北京众合德会计师事务所有限公司于2006年6月27日和2006年9月30日分别出具的众合德验字[2006]第2008号和众合德验字[2006]第2013号《验资报告》，天利有限股东于2006年6月26日和2006年9月30日分两次以货币资金缴纳了天利有限第二期及第三期出资共800万元，其中鑫源投资缴纳560万元，钱永耀缴纳240万元。

（三）2008年1月，天利有限注册资本增至1,250万元

2008年1月29日，天利有限股东会通过决议，同意上海报春向天利有限增资250万元，天利有限注册资本由原来的1,000万元增加至1,250万元。根据北京众合德会计师事务所有限公司于2008年1月30日出具的众合德验字[2008]第2001号《验资报告》，上海报春以货币资金缴纳出资250万元。本次增资完

成后，公司注册资本增至 1,250 万元。

（四）2008 年 12 月，天利有限注册资本增至 2,000 万元

2008 年 9 月 2 日，天利有限股东会通过决议，同意钱永美、上海报春、鑫源投资、张炜和邝青对天利有限增资合计 750 万元。其中钱永美增资 300 万元、上海报春增资 200 万元、鑫源投资增资 194 万元、张炜增资 30 万元、邝青增资 26 万元。根据北京众合德会计师事务所有限公司 2008 年 12 月 8 日出具的众合德验字[2008]第 2011 号《验资报告》，钱永美、上海报春、鑫源投资、张炜和邝青以货币资金缴纳出资 750 万元。本次增资完成后，公司注册资本增至 2,000 万元。

（五）2011 年 3 月，天利有限整体变更为股份有限公司

天利有限全体股东作为发起人，以天利有限截至 2011 年 2 月 28 日经审计净资产 98,142,815.61 元折合为股份有限公司的股本总额 54,000,000 元，其余 44,142,815.61 元计入资本公积，整体变更设立无线天利。根据大华会计师 2011 年 3 月 20 日出具的立信大华验字[2011]第 014 号《验资报告》，截至 2011 年 3 月 20 日，钱永耀、钱永美、鑫源投资、邝青、孙巍实缴注册资本合计人民币 5,400 万元。

（六）2011 年 5 月，无线天利注册资本增至 6,000 万元

2011 年 5 月 25 日，公司召开 2010 年度股东大会，同意由天津智汇向公司增资 600 万元。天津智汇以货币资金 1,092 万元认缴公司增加的注册资本，其中 600 万元作为公司的注册资本，其余 492 万元计入公司资本公积。根据大华会计师于 2011 年 5 月 27 日出具立信大华验字[2011]040 号《验资报告》，截至 2011 年 5 月 26 日，天津智汇以货币资金缴纳出资 600 万元。本次增资完成后，公司注册资本增至 6,000 万元。

截至本招股说明书签署日，公司未发生其他验资事项。

十一、财务状况分析

(一) 资产分析

1、资产构成

随着公司业务规模不断扩大及营业收入的快速增长,公司资产规模在报告期内持续快速增长,其中 2010 年末、2011 年末公司资产总额较上年末分别增长了 50.57%、69.95%。公司资产在报告期内的构成情况如下:

单位:万元

项 目	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	15,337.97	85.08%	9,909.17	93.41%	6,488.09	92.09%
非流动资产	2,690.00	14.92%	698.69	6.59%	556.98	7.91%
资产总计	18,027.97	100.00%	10,607.86	100.00%	7,045.07	100.00%

从资产结构看,公司轻资产的特点较为明显,报告期内流动资产占比较高,符合行业的共同特征,其具体原因如下:

公司属于信息技术行业,流动资产占比较高符合该行业内公司的一般特征。相对一般传统行业而言,信息技术行业内的公司对厂房、机器设备等固定资产依赖较小,因而具备轻资产的特点,流动资产占总资产比重较高。以下为国内信息技术行业内部分与公司业务相近的可比公司截至 2011 年 12 月 31 日流动资产占比情况的分析:

公司	流动资产/资产总额
神州泰岳	64.10%
北纬通信	74.48%
东方国信	90.25%
东方财富	88.81%
同花顺	89.29%
平均值	81.39%
无线天利	85.08%

数据来源:同行业部分可比公司 2011 年年报

作为创业型企业，公司运营时间相对较短，融资渠道尚不通畅；同时在经营策略上，公司将有限的资金投入到日常经营周转和扩大业务规模，报告期内经营用房主要通过租赁方式取得；报告期内公司投入的研发费用均进行了费用化处理。因此，报告期内公司固定资产等非流动资产占总资产比重较低，流动资产占总资产比重较高。

2、主要流动资产分析

报告期内，公司流动资产规模快速增长，且占总资产比重较高。公司流动资产主要由货币资金、应收账款等构成，其具体情况如下：

单位：万元

项 目	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	13,069.85	85.21%	1,163.51	11.74%	5,258.58	81.05%
交易性金融资产	-	-	-	-	7.06	0.11%
应收账款	1,300.74	8.48%	132.26	1.33%	814.65	12.56%
预付账款	253.91	1.66%	133.69	1.35%	51.97	0.80%
应收利息	201.56	1.31%	-	-	-	-
其他应收款	511.53	3.34%	119.71	1.21%	55.84	0.86%
存货	0.38	0.00%	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	8,360.00	84.37%	300.00	4.62%
流动资产合计	15,337.97	100.00%	9,909.17	100.00%	6,488.09	100.00%

(1) 货币资金

报告期内，公司 2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2011 年 12 月 31 日货币资金余额分别为 5,258.58 万元、1,163.51 万元和 13,069.85 万元，占各期期末总资产比重分别为 74.64%、10.97%和 72.50%。公司货币资金储备较高，其具体原因如下：

1) 公司需保持一定规模的货币资金储备以满足日常经营需要，主要用于技术研发、设备更新、为客户垫付系统集成资金、支付员工工资和差旅费用等。随着业务规模的不断扩大，公司日常经营对货币资金的需求还会不断增加。

2) 公司属于信息技术行业, 信息技术行业内公司普遍具有固定资产规模较小, 可抵押资产较少, 难以获得银行贷款, 融资渠道相对狭窄的特点。为了应对信息技术行业快速变化的经营环境, 根据客户需求改善商业模式, 保证公司正常稳定的运营, 及时把握信息技术行业内随着信息技术变革不断涌现的商机和兼并收购机会, 信息技术行业公司一般均持有较高的货币资金储备。以下为国内信息技术行业内部分与公司业务相近的可比公司截至 2011 年 12 月 31 日货币资金占比情况的分析:

项 目	货币资金/资产总额
神州泰岳	41.74%
北纬通信	60.84%
东方国信	73.18%
东方财富	81.23%
同花顺	81.83%
平均值	67.76%
无线天利	72.50%

数据来源: 同行业部分可比公司 2011 年年报

3) 公司报告期内经营用房以租赁方式为主, 随着公司业务扩张, 员工数量不断增长, 公司需要购置部分自有房产以减少房产租赁价格波动及房产租赁关系中中止的突发风险对公司业绩和正常经营带来的不利影响。因此, 公司需要保持一定的货币储备用于未来的资本性开支。

4) 公司作为创业型企业, 较高的货币资金储备有利于公司抵御货币市场流动性紧缩所带来的财务风险, 从而平滑经济周期波动对公司成长可能带来的不利影响。

5) 公司经营稳健, 报告期内营业收入持续增长, 应收账款回款速度较快, 因而经营性现金回收情况较好。同时, 由于公司股东为支持公司发展自公司成立以来一直未对公司利润进行现金分红, 导致公司利润不断积累。上述两方面原因导致货币资金余额不断增加。

6) 2011 年 5 月天津智汇以货币资金 1,092 万元对公司增资以及 2011 年 6

月公司转让全资子公司天彩经纪 100%股权取得转让对价 1,018.13 万元，导致公司货币资金余额进一步增加。

公司 2010 年末货币资金较 2009 年末大幅减少 77.87%，其主要原因为 2010 年公司将部分闲置货币资金用于短期财务性投资以提高闲置货币资金利用率。截至 2010 年 12 月 31 日，公司合约期内的财务性投资产品具体情况如下：

财务性投资产品		合约期限	期末余额（万元）
国债回购交易	GC001	1 天	500.00
	GC007	7 天	7,260.00
招商银行岁月流金理财产品		30 天	600.00
合计			8,360.00

由于上述尚未到期的财务性投资（合计 8,360 万元）在 2010 年期末资产负债表中计入其他流动资产，因而导致 2010 年末公司货币资金余额大幅减少。

上述财务性投资已于 2011 年年初合约到期后全部收回。

（2）应收账款与其他应收款

1) 应收账款

报告期内，公司应收账款占总资产比重相对较小，2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2011 年 12 月 31 日公司应收账款占各期期末总资产的比重分别为 11.56%、1.25%和 7.22%。2011 年 12 月 31 日公司应收账款较 2010 年 12 月 31 日大幅增加主要原因系公司客户中国太平洋人寿保险股份有限公司以及中国移动通信集团北京有限公司尚未向公司支付双方已结算并确认的收入合计 992.41 万元，占期末应收账款账面余额的 72.35%，其中中国移动通信集团北京有限公司的应收账款 479.82 万元已于 2012 年 1 月全部收回。2011 年公司期末应收款项均处于正常信用期内且已根据应收账款账龄计提了相应的减值准备。截至 2011 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为 1,371.66 万元，计提坏账准备 70.92 万元，占应收账款账面余额的 5.17%。报告期内公司应收账款账龄分析具体如下：

单位：万元

账龄	2011.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	比例
一年以内(含1年)	1,362.31	99.32%	68.12	5.00%
1年至2年(含2年)	-	-	-	-
2年至3年(含3年)	9.35	0.68%	2.81	30.00%
合计	1,371.66	100.00%	70.92	5.17%
账龄	2010.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	比例
一年以内(含1年)	116.99	83.30%	5.85	5.00%
1年至2年(含2年)	23.46	16.70%	2.35	10.00%
2年至3年(含3年)	-	-	-	-
合计	140.45	100.00%	8.20	5.84%
账龄	2009.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	比例
一年以内(含1年)	857.53	100.00%	42.88	5.00%
1年至2年(含2年)	-	-	-	-
2年至3年(含3年)	-	-	-	-
合计	857.53	100.00%	42.88	5.00%

公司应收账款账龄较短, 2009年12月31日、2010年12月31日和2011年12月31日公司账龄在1年以内(含1年)的应收账款占比分别为100.00%、83.30%和99.32%, 上述各期末公司应收账款余额中坏账准备比例分别为5.00%、5.84%和5.17%, 公司已足额计提应收账款坏账准备, 防范出现坏账可能产生的财务风险。

截至2011年12月31日, 公司应收账款前5位客户情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	占比
1	中国太平洋人寿保险股份有限公司	512.59	37.37%

序号	客户名称	期末应收账款余额	占比
2	中国移动通信集团北京有限公司	479.82	34.98%
3	二十四券(北京)科技有限公司	122.72	8.95%
4	中国移动通信集团上海有限公司	53.92	3.93%
5	申银万国证券股份有限公司	44.06	3.21%

公司截至2011年12月31日的应收账款前5大客户应收账款余额合计占公司应收账款总额的88.44%，由于公司应收账款客户主要为国内信誉良好、资金实力强的电信运营商和集团客户，因此发生坏账的可能性较小，但公司仍采取了谨慎的坏账准备计提政策，会计估计政策较为稳健。

2) 其他应收款

截至2011年12月31日，公司其他应收款账面余额为519.88万元，主要为各类押金和保证金等，且占总资产比重较低，发生坏账损失风险较小。公司报告期内其他应收款账龄分析具体如下：

单位：万元

账龄	2011.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	比例
一年以内(含1年)	411.67	79.18%	8.35	2.03%
1年至2年(含2年)	55.73	10.72%	-	-
2年至3年(含3年)	0.08	0.02%	-	-
3年以上	52.40	10.08%	-	-
合计	519.88	100.00%	8.35	1.61%
账龄	2010.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	比例
一年以内(含1年)	67.23	56.16%	-	-
1年至2年(含2年)	0.08	0.07%	-	-
2年至3年(含3年)	28.09	23.46%	-	-
3年以上	24.31	20.31%	-	-
合计	119.71	100.00%	-	-

账龄	2009.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	比例
一年以内(含1年)	3.44	6.16%	-	-
1年至2年(含2年)	28.09	50.30%	-	-
2年至3年(含3年)	16.22	29.05%	-	-
3年以上	8.09	14.49%	-	-
合计	55.84	100.00%	-	-

报告期期末公司其他应收款前5位客户情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	期末其他应收账款余额	占比
1	快钱支付清算信息有限公司	167.00	32.12%
2	北京鼎轩基业科技发展有限公司	160.20	30.82%
3	北京月坛大厦房地产开发有限公司	83.77	16.11%
4	田露	20.90	4.02%
5	中国联通股份有限公司上海分公司	20.00	3.85%

注:上表中公司对快钱支付清算信息有限公司的其他应收款系公司因开展展业通业务而支付的相关设备押金,目前已收回。

(3) 其他流动资产

公司2009年12月31日、2010年12月31日和2011年12月31日其他流动资产分别为300.00万元、8,360.00万元和0.00万元,占各期期末总资产比重分别为4.26%、78.81%和0.00%。其中2010年末其他流动资产余额较高的原因请参见本节“十一、财务状况分析(一)资产分析2、主要流动资产分析(1)货币资金”。

3、非流动资产分析

报告期内,公司非流动资产由固定资产、无形资产和递延所得税资产构成,其中固定资产占非流动资产比重较高,具体情况如下:

单位: 万元

项 目	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	2,550.83	94.83%	486.08	69.57%	426.87	76.64%
无形资产	12.35	0.46%	20.81	2.98%	-	-
递延所得税资产	126.82	4.71%	191.80	27.45%	130.10	23.36%
非流动资产合计	2,690.00	100.00%	698.69	100.00%	556.98	100.00%

(1) 固定资产分析

截至 2011 年 12 月 31 日, 公司固定资产账面价值为 2,550.83 万元。公司已按会计政策对固定资产计提折旧, 不存在固定资产减值情形。

单位: 万元

项 目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
房屋建筑物	2,198.59	3.81	-	2,194.78	99.83%
运营设备	756.03	457.18	-	298.84	39.53%
运输设备	119.23	100.73	-	18.49	15.51%
电子和办公设备	137.82	99.11	-	38.70	28.08%
合计	3,211.66	660.83	-	2,550.83	79.42%

报告期内, 公司固定资产为日常经营所需的房屋建筑物、运营设备、运输设备、电子和办公设备。2009 年-2010 年公司固定资产规模保持平稳, 2009 年 12 月 31 日和 2010 年 12 月 31 日公司固定资产占总资产的比重分别为 6.06%和 4.58%。2011 年 12 月 31 日公司固定资产账面价值为 2,550.83 万元, 占总资产的比重为 14.15%, 较 2010 年末大幅增长, 其主要原因为: 由于公司业务规模迅速扩张, 公司经营场地以租赁为主且办公面积相对不足。因此, 公司于 2011 年在北京市购置了账面价值为 2,034.34 万元的房屋建筑物, 拟作未来投资项目经营场所之用, 从而导致 2011 年末公司固定资产较 2010 年末大幅增加。

(2) 无形资产

单位: 万元

项 目	原值	累计摊销	减值准备	账面价值
办公软件	25.38	13.03	-	12.35
合计	25.38	13.03	-	12.35

公司的无形资产为办公软件,截至2011年12月31日,公司无形资产账面价值为12.35万元,占总资产比重为0.07%。

(3) 递延所得税资产

公司递延所得税资产占总资产比重较低,对公司财务状况影响较小,2009年12月31日、2010年12月31日和2011年12月31日公司递延所得税资产余额分别为130.10万元、191.80万元和126.82万元,占总资产的比重分别为1.85%、1.81%和0.70%,具体情况如下:

单位: 万元

项 目	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
资产减值准备形成的可抵扣暂时性差异	11.89	9.38%	1.23	0.64%	10.72	8.24%
已计提尚未发放的奖金形成的可抵扣暂时性差异	114.93	90.62%	190.57	99.36%	113.25	87.04%
子公司亏损形成的可抵扣暂时性差异	-	-	-	-	6.14	4.72%
合计	126.82	100.00%	191.80	100.00%	130.10	100.00%

(二) 负债分析

1、负债构成分析

报告期内,公司负债全部由流动负债构成,与公司流动资产占比较高的资产结构相适应。具体情况如下:

单位: 万元

项 目	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	2,358.56	100.00%	1,293.35	100.00%	1,213.73	100.00%
应付账款	1,446.13	61.31%	277.25	21.44%	206.07	16.98%
预收账款	1.00	0.04%	-	-	-	-
应付职工薪酬	766.17	32.48%	1,270.48	98.23%	452.98	37.32%
应交税费	129.98	5.51%	-287.44	-22.22%	538.25	44.35%
其他应付款	15.27	0.65%	33.06	2.56%	16.42	1.35%
非流动负债	-	-	-	-	-	-
负债总计	2,358.56	100.00%	1,293.35	100.00%	1,213.73	100.00%

2、主要流动负债分析

(1) 应付账款

公司应付账款主要包括分期购房款、业务合作分成款和服务器采购款。2009年12月31日、2010年12月31日和2011年12月31日公司应付账款分别为206.07万元、277.25万元和1,446.13万元，其中2011年末应付账款较2010年末大幅增加1,168.88万元，其主要原因为：公司于2011年在北京市购置了房屋建筑物拟作未来投资项目经营场地之用，购房款合计2,034.34万元，其中1,424.04万元作为分期付款在2011年期末计入公司应付账款，从而导致应付账款大幅增加。

报告期内应付账款的账龄分析情况具体如下：

单位: 万元

账龄	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
1年以内(含1年)	1,438.36	277.25	206.07
1年以上	7.77	-	-
合计	1,446.13	277.25	206.07

报告期内，公司不存在账龄超过1年的大额应付账款且各期末应付账款余额中无关联方欠款。

(2) 应付职工薪酬

2009年12月31日、2010年12月31日和2011年12月31日公司应付职工薪酬分别为452.98万元、1,270.48万元和766.17万元。其中2010年末应付职工薪酬较2009年末增加817.50万元，增幅为180.47%，主要是由于公司业务规模扩大导致员工人数和薪酬增加，应付职工薪酬亦相应增加，以及公司当期计提的年终奖金尚未支付所致；2011年末应付职工薪酬较2010年末减少504.31万元，减少幅度为39.69%，主要是由于2010年度和2011年上半年计提的奖金已于2011年支付所致。

(3) 应交税费

2009年12月31日、2010年12月31日和2011年12月31日公司应交税费账面余额分别为538.25万元、-287.44万元和129.98万元，其中2010年末、2011年末公司应交税费余额较2009年末大幅下降且2010年末公司应缴税费账面余额为负数的主要原因为：根据北京市西城区国家税务局第一税务所于2011年5月26日出具的《企业所得税减免备案登记书》，公司由于被认定为高新技术企业因而于2010年1月1日至2012年12月31日期间按15%的税率征收企业所得税。由于2010年和2011年1-4月公司仍按原先25%的所得税税率缴税，实际多缴纳所得税分别为414.31万元和350.06万元，上述实际多缴纳所得税冲回导致2010年和2011年期末应交税费较2009年期末大幅下降。

(4) 其他应付款

公司其他应付款主要包括业务押金、代扣代缴社会保险金和应付员工费用报销款等，报告期内，公司各期末其他应付款余额中无关联方欠款，其他应付款具体情况如下：

单位：万元

账龄	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
1年以内	13.27	29.22	11.09
1-2年	2.00	3.84	5.33
2年以上	-	-	-
合计	15.27	33.06	16.42

(三) 公司偿债能力分析

报告期内公司负债均为流动负债且金额较少，公司债务负担相对较轻，具有较强的偿债能力。公司主要偿债能力指标如下：

财务指标	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
流动比率（倍）	6.50	7.66	5.35
速动比率（倍）	6.50	1.20	5.10
资产负债率（母公司）	13.08%	12.28%	17.35%
财务指标	2011 年度	2010 年度	2009 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	6,592.61	4,289.94	3,613.75
利息保障倍数	不适用	不适用	不适用

注：报告期内，本公司未发生利息费用，因此利息保障倍数指标不适用。

公司属于信息技术行业中的通信服务行业，由于报告期内公司向客户提供的主要是移动信息服务而非产品，因此，报告期内各期末公司流动资产及货币资金占总资产比例较高，导致公司在报告期内基本保持较高的流动比率和速动比率。

2010年末，公司速动比率较2009年末有较大幅度下降，主要是由于2010年12月31日公司尚在合约期内的财务性投资产品计入其他流动资产，期末货币资金大幅减少，从而导致速动比率大幅下降。

报告期内公司无银行借款，其主要负债为应付账款、应付职工薪酬和应交税费，因而资产负债率较低，公司债务负担相对较轻，具有较强的偿债能力。报告期内公司与同行业部分可比上市公司合并报表资产负债率指标的比较分析如下：

资产负债率	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
神州泰岳	12.86%	6.90%	4.95%
北纬通信	2.22%	2.62%	1.78%
东方国信	8.87%	18.00%	23.25%
东方财富	6.76%	4.09%	15.06%
同花顺	10.44%	13.73%	7.43%

平均值	8.23%	9.07%	10.49%
无线天利	13.08%	12.19%	17.23%

数据来源：同行业部分可比公司首次公开发行招股说明书及年度报告

公司资产负债率处于同行业合理水平，具备良好的偿债能力。

(四) 资产周转能力分析

报告期内，公司的应收账款周转率、总资产周转率等资产周转能力指标均保持在合理水平，公司主要资产周转能力指标如下：

财务指标	2011 年度	2010 年度	2009 年度
应收账款周转率	20.27	23.79	22.03
总资产周转率	1.01	1.28	1.70

由于公司报告期内应收账款回款速度较快，因此资产周转情况良好。

(五) 股东权益变动分析

报告期内，公司股东权益快速增长，主要原因系公司业务规模持续快速增长，滚存利润不断增加，同时报告期内公司通过增资扩股进一步增加了股东权益。报告期内公司股东权益具体情况如下：

单位：万元

项目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
股本	6,000.00	2,000.00	2,000.00
资本公积	4,906.28	-	-
盈余公积	476.31	733.91	394.25
未分配利润	4,286.82	6,478.78	3,388.94
归属于母公司所有者权益	15,669.41	9,212.69	5,783.19
少数股东权益	-	101.81	48.15
股东权益合计	15,669.41	9,314.51	5,831.34

1、股本

2009年-2010年，公司股本均为2,000万元，未发生任何变化。

2011年3月21日，公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会通过决议，同意以天利有限截至2011年2月28日经审计的净资产98,142,815.61元折合为股份有限公司的股本总额54,000,000元，其余44,142,815.61元计入资本公积，整体变更设立股份公司。公司股本由2,000万元增加至5,400万元。

2011年5月25日，公司2010年度股东大会通过决议，同意天津智汇对公司增资600万元，公司股本由5,400万元增加至6,000万元。

2、资本公积

2011年12月31日公司资本公积为4,906.28万元，较2010年末大幅增加，其原因为：

(1) 2011年3月天利有限整体变更为股份有限公司时，净资产折股后其余部分4,414.28万元计入资本公积，从而资本公积增加4,414.28万元。

(2) 2011年5月天津智汇以现金1,092万元对公司增资，其中600万元作为公司新增股本，其余492万元计入资本公积，从而资本公积增加492万元。

3、盈余公积

截至2011年12月31日，公司盈余公积余额476.31万元，全部为法定盈余公积金。报告期公司各年度增加盈余公积系根据公司章程规定比例计提。

4、未分配利润

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
期初未分配利润	6,478.78	3,388.94	1,089.98
加：本期净利润	5,364.72	3,429.50	2,554.28
减：提取法定盈余公积	538.10	339.66	255.32
所有者权益内部结转	7,018.58	-	-

期末未分配利润	4,286.82	6,478.78	3,388.94
---------	----------	----------	----------

十二、盈利能力分析

(一) 营业收入分析

1、营业收入构成及变动分析

报告期内，公司主要从事移动信息服务业务，在行业移动信息服务业务快速发展的带动下，公司业务规模持续快速增长，盈利能力不断加强，从而进一步巩固了公司的核心竞争力和市场地位。

2009年-2011年，公司营业收入分别为9,233.19万元、11,265.02万元和14,520.00万元，实现了稳步增长。其中，2010年度、2011年度分别较上年增长了2,031.83万元和3,254.99万元，增幅分别为22.01%和28.89%。报告期内公司营业收入持续稳步增长的主要原因如下：

(1) MAS业务增长是公司营业收入稳步增长的重要原因

作为报告期内公司的核心业务，公司MAS业务2010年度、2011年度实现收入分别较上年增长了3,601.40万元和1,979.98万元，增幅分别为78.69%和24.21%，同时MAS业务收入占公司全部营业收入的比例也从2009年度的49.57%上升到2011年度的69.96%，公司MAS业务收入的增长是推动公司营业收入持续稳步增长的重要原因。

(2) 2011年ICT综合服务平台业务实现突破，成为公司新的盈利增长点

ICT综合服务平台业务目前已成为公司新的盈利增长点，2011年度公司ICT综合服务平台业务所服务的集团客户数量达172家，较2010年增加119家。2011年度该业务实现收入2,296.88万元，较上一年度大幅增长368.56%，是公司当年营业收入较上一年度持续增长的重要原因之一。

(3) 与服务客户合作的深度和广度不断加大有利于公司拥有稳定的客户资源

报告期内，公司拥有丰富的集团客户资源。2011年度公司服务的集团客户

总数达186家，广泛分布于金融、交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域，涵盖如中国人寿、国信证券、华夏基金、交通银行、大唐电信、上海通用、中信控股、万达院线等各领域的优质集团客户。报告期内，公司服务客户数量的增加和移动信息服务应用领域的拓宽导致公司营业收入持续稳步增长。

(4) 移动信息服务行业良好的外部发展环境是公司营业收入得以稳步增长的重要影响因素

近年来，在诸多有利发展因素的带动下，我国移动信息服务行业实现了快速发展，市场需求不断扩大，是公司营业收入得以快速增长的重要原因。随着我国经济发展水平日益提高，社会信息化水平也不断提高，市场对移动信息服务的需求不断增加。同时，移动信息应用逐渐从证券、保险、基金等金融行业向交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等其他行业领域拓展，使得市场整体对移动信息服务的认知度和消费意愿不断提升。此外，国家陆续出台的有利于移动信息服务行业发展的产业政策，为公司移动信息服务业务健康、持续发展提供了政策保证。

从营业收入构成角度分析，2009年度、2010年度和2011年度，公司移动信息服务业务收入分别占各期营业收入的99.98%、99.58%和96.96%；其他业务包括保险经纪业务及移动设备销售业务，在报告期内占公司营业收入比重很小。为专注于移动信息服务业务，公司已于2011年6月14日将天彩经纪100%股权对外转让，至此，公司不再继续经营保险经纪业务。报告期内公司收入情况具体如下：

单位：万元

业务名称或类别	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
移动信息服务业务	14,079.18	96.96%	11,217.35	99.58%	9,230.94	99.98%
其他业务	440.83	3.04%	47.67	0.42%	2.25	0.02%
合计	14,520.00	100.00%	11,265.02	100.00%	9,233.19	100.00%

2、营业收入的业务类别分析

报告期内，按不同业务类型，公司营业收入可分为行业移动信息服务收入、个人移动信息服务收入以及其他业务收入。公司营业收入具体构成情况如下：

单位：万元

业务名称或类别	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1、行业移动信息服务业务	12,482.67	85.97%	8,668.56	76.95%	4,608.05	49.91%
MAS 业务	10,158.34	69.96%	8,178.36	72.60%	4,576.96	49.57%
ICT 综合服务平台业务	2,296.88	15.82%	490.20	4.35%	31.09	0.34%
展业通业务	27.45	0.19%	-	-	-	-
2、个人移动信息服务业务	1,596.51	11.00%	2,548.80	22.63%	4,622.89	50.07%
3、其他业务	440.83	3.04%	47.67	0.42%	2.25	0.02%
合计	14,520.00	100.00%	11,265.02	100.00%	9,233.19	100.00%

(1) 行业移动信息服务业务

凭借多年运营所积累的服务、技术、品牌等方面的优势，以及与电信运营商之间稳定、互信的合作伙伴关系，报告期内公司在行业移动信息服务领域内发展迅速，行业移动信息服务的营业收入保持快速增长。2009年度、2010年度和2011年度，公司行业移动信息服务实现收入分别为4,608.05万元、8,668.56万元和12,482.67万元，其中2010年度、2011年度分别较上年增长了4,060.51万元和3,814.12万元，增幅分别为88.12%和44.00%。公司行业移动信息服务收入占公司全部营业收入的比例从2009年度的49.91%上升到2011年度的85.97%，已成为公司重点核心业务。公司行业移动信息服务业务收入快速增长的主要原因包括：

1) MAS业务持续增长

公司与中国移动合作运营的MAS业务主要服务于大型集团客户，根据集团客户移动信息化和客户服务等方面的个性化需求提供移动信息应用整体解决方案。报告期内，公司通过高品质的服务和积极的市场推广工作拓展MAS业务客户资源，同时根据客户的需求及时调整服务方案，增加客户黏性，维护客户关系。2011

年度公司MAS业务的集团客户数量为54家，其中包括23家证券公司、16家保险公司、14家基金公司和国务院国有资产监督管理委员会监事会工作技术研究中心，在证券、保险、基金等金融领域内拥有较高的市场份额。

随着国内证券、保险、基金等金融行业的不断发展，金融行业内的集团客户持续增加对其业务管理、客户服务、产品营销等方面的投入，从而对移动信息服务的需求亦不断增加。公司根据集团客户在业务管理、客户服务、产品营销等方面的个性化需求不断改进和完善业务平台功能，同时充分运用电信运营商渠道资源，向集团客户提供高效、稳定、便捷的移动信息服务。

基于集团客户在行业移动信息服务领域的不断投入以及移动信息应用的大量普及，报告期内公司MAS业务收入持续增长，2009年度、2010年度和2011年度，公司MAS业务收入分别为4,576.96万元、8,178.36万元和10,158.34万元，其中2010年度、2011年度分别较上年增长了3,601.40万元和1,979.98万元，增幅分别为78.69%和24.21%。公司MAS业务收入占公司全部营业收入的比例已从2009年度的49.57%上升到2011年度的69.96%，是公司重点发展的核心业务。

2) ICT综合服务平台业务收入实现突破

公司ICT综合服务平台业务通过设立集中式综合服务平台，利用电信运营商的通道资源向集团客户提供“一站式”移动信息应用整体解决方案。近年来，随着交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等领域对行业移动信息服务需求的不断增加，该领域的客户基础更加广泛，因此，公司在报告期内以ICT综合服务平台为核心不断拓展上述市场，并已取得良好的效果。2011年度公司ICT综合服务平台业务客户数量已达到172家，较2010年度增加119家，服务客户包括上证所信息网络有限公司、交通银行、广发银行、汇添富基金、银联数据、大唐电信、上海通用、万达院线、安吉星、圆通速递等众多优质集团客户。

报告期内，随着其他行业领域对行业移动信息服务的需求增加以及公司对ICT综合服务平台业务推广力度不断加大，公司ICT综合服务平台业务已日趋成熟且客户数量和收入均保持快速增长，2009年度、2010年度和2011年度，公司ICT综合服务平台业务收入分别为31.09万元、490.20万元和2,296.88万元，其中2010年度、2011年度分别较上年增长了459.10万元和1,806.68万元。2010年起，

公司ICT综合服务平台业务进入高速增长期，业务规模迅速扩大，该业务的收入占公司全部营业收入的比例已从2009年度的0.34%上升至2011年度的15.82%。作为公司未来重点发展业务之一，ICT综合服务平台业务已逐渐成为公司行业移动信息服务领域新的利润增长点，发展前景良好。

3) 展业通业务

2011年公司开始经营展业通业务，2011年度该业务收入均为业务平台开发收入。由于运营时间较短且报告期内处于试运营阶段，因而该业务规模较小，2011年公司展业通业务收入为27.45万元，占营业收入的比重为0.19%。

(2) 个人移动信息服务业务（手机证券业务）

公司提供的个人移动信息服务主要是移动金融信息服务，即将金融信息服务延伸到移动终端，针对个人用户需求，依托电信运营商网络通过短信、彩信等方式为用户提供及时准确的证券市场数据、财经信息等移动信息服务。公司目前提供的个人移动信息服务主要是手机证券业务，2007年，公司和中国移动合作推出了财信通个人业务（手机证券业务的前身），该业务一经推出便得到个人投资者的肯定，订购用户和业务收入均呈现快速增长的态势。

报告期内，公司手机证券业务主要服务于个人用户，通过手机证券资讯服务信息平台以短信、彩信等方式为个人用户提供证券资讯服务。2009年度、2010年度和2011年度公司手机证券业务收入分别为4,622.89万元、2,548.80万元和1,596.51万元，在报告期内收入有所下降，其主要原因为：2010年以来，中国移动对手机证券业务进行内部调整和整合以及对于相关业务发展模式的转变等因素对公司手机证券业务造成了一定的负面影响。此外，随着移动信息技术的不断发展和移动互联网的普及，传统的财经短彩信服务在用户体验、界面展示以及互动性方面有所不足，也对该项业务造成了一定的不利影响。

手机证券业务属于中国移动自有数据业务之一。随着移动数据传输网络的高速发展，移动终端的多媒体化和智能化变革，用户对移动互联网的应用已逐渐普及，移动互联网相关业务成为包括中国移动在内的各大电信运营商的战略重点。为此，中国移动成立了互联网基地及终端部专门负责移动互联网发展，并成立数据及信息业务产品提升团队及配套相应的业务发展资源，手机证券业务已获选成

为首批中国移动数据及信息业务产品提升团队管理的重点产品。中国移动目前拥有国内最多的手机用户群体,随着其对手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位,将为手机证券业务未来发展提供良好的机遇。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一,公司手机证券业务迎来了新的发展机遇。

同时,在外部有利因素的推动下,公司拟对现有手机证券业务平台进行全面升级和改造,推出手机证券客户端产品,并通过拓展服务内容、丰富服务形式、加大营销推广力度等方式提升公司手机证券业务的核心竞争力,增强该业务的持续盈利能力。

(3) 其他业务

报告期内,公司其他业务包括保险经纪业务和销售移动设备。2009年度、2010年度和2011年度公司其他业务收入分别为2.25万元、47.67万元和440.83万元,占各期营业收入的比重分别为0.02%、0.42%和3.04%。2011年度公司其他业务收入较2010年度大幅增加393.16万元,其主要原因为:2011年,公司因开展业务需要向中国太平洋人寿保险股份有限公司销售相关移动设备,取得销售收入420.92万元,从而导致2011年度其他业务收入较2010年度大幅增长。除上述销售移动设备以外,报告期内各期公司其他业务收入均来自于保险经纪业务。公司曾通过其子公司天彩经纪经营保险经纪业务,2009年度、2010年度和2011年度公司保险经纪业务收入分别为2.25万元、47.67万元和19.90万元,占各期营业收入的比重为0.02%、0.42%和0.14%。为专注于移动信息服务业务,公司已于2011年6月14日将持有的全资子公司天彩经纪100%股权对外转让,至此,公司不再继续经营保险经纪业务。

3、营业收入地区分类情况

报告期内,公司营业收入按地区分类情况如下:

单位:万元

地区	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
华北地区	4,602.69	31.70%	4,321.84	38.36%	5,517.04	59.75%
华东地区	3,978.57	27.40%	3,543.47	31.46%	1,301.09	14.09%

华南地区	5,764.08	39.70%	3,395.89	30.15%	2,314.34	25.07%
华中地区	174.66	1.20%	3.81	0.03%	100.71	1.09%
合计	14,520.00	100.00%	11,265.02	100.00%	9,233.19	100.00%

4、移动信息服务业务收入分类情况

(1) 按服务形式分类情况

公司移动信息服务业务的服务形式主要包括短信和彩信业务，报告期内公司移动信息服务业务收入按不同服务形式的分类情况如下：

单位：万元

业务	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占移动信息服务业务收入比例	金额	占移动信息服务业务收入比例	金额	占移动信息服务业务收入比例
短信业务	13,228.43	93.96%	10,774.40	96.05%	8,844.66	95.82%
彩信业务	823.30	5.85%	442.95	3.95%	386.28	4.18%
合计	14,051.73	99.81%	11,217.35	100.00%	9,230.94	100.00%

注：除短信和彩信业务外，2011 年公司开始试运营展业通业务，由于该业务规模很小且不能划归为短信业务或彩信业务，因而相关收入未在上表中体现。

2009 年度、2010 年度、2011 年度公司短信业务收入分别为 8,844.66 万元、10,774.40 万元、13,228.43 万元；与短信业务相比，公司彩信业务规模相对较小。2011 年起由于公司 ICT 综合服务平台业务的快速推广，公司彩信业务收入迅速增长，业务收入达到 823.30 万元，较上一年度有较大幅度增长。

公司短信、彩信业务在报告期内保持持续增长趋势，表明公司的持续盈利能力不断增强；同时公司业务结构基本保持稳定，体现了公司一贯稳健的经营策略。鉴于目前短彩信业务已经形成了一个规模巨大的市场且未来预计将保持良好的增长态势，因此公司未来将以短彩信业务为基础，同时继续推进展业通业务并根据市场需求的变化适时推出客户端、WAP 等其他服务形式的移动信息服务业务，通过逐步拓展和优化公司业务结构增强公司未来持续盈利能力，从而提升公司核心竞争力并巩固公司在移动信息服务行业内的领先地位。

(2) 按合作的电信运营商分类情况

公司是中国移动指定的业务运营支撑单位、集团业务集成商(SI)和集团信息化产品全国甲级代理,同时也是中国联通、中国电信的长期合作伙伴。报告期内公司移动信息服务业务收入按不同合作电信运营商的分类情况如下:

单位:万元

合作电信运营商	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	占移动信息服务业务收入比例	金额	占移动信息服务业务收入比例	金额	占移动信息服务业务收入比例
中国移动	13,494.24	95.85%	10,985.73	97.94%	9,230.94	100.00%
中国联通	373.76	2.65%	145.88	1.30%	-	-
中国电信	183.73	1.30%	85.74	0.76%	-	-
合计	14,051.73	99.81%	11,217.35	100.00%	9,230.94	100.00%

注:2011年公司开始经营展业通业务,该业务不属于公司与电信运营商的合作业务,因此由展业通业务产生的平台开发收入未在上表中体现。

报告期内,公司各期移动信息服务业务收入主要来自于同中国移动之间的业务合作,随着与中国移动合作关系的逐渐深化,其相关的移动信息服务业务收入持续增长。在中国移动合作层面,2009年度、2010年度、2011年度公司的移动信息服务业务收入分别为9,230.94万元、10,985.73万元和13,494.24万元,其中2010年度、2011年度分别较上年增长19.01%、22.83%。

在同中国移动保持密切合作关系的同时,2010年起公司逐渐加强与中国联通、中国电信之间的业务合作,成为中国联通、中国电信的长期合作伙伴。随着与中国联通、中国电信合作业务的业务规模不断增加以及基于中国联通、中国电信通道的移动信息服务需求不断增长,未来公司与中国联通、中国电信合作经营的移动信息服务业务的规模将逐渐增长,从而有助于公司进一步推进全运营商合作的业务经营模式,不断提升公司持续盈利能力。

(二) 利润来源分析及相关影响因素分析

1、主营业务是公司利润的主要来源

报告期内,公司利润主要来源于主营业务即移动信息服务业务,与公司业务规模不断扩大相匹配,公司营业利润呈现稳步增长的趋势。公司利润来源具体情

况如下:

单位: 万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业利润	6,321.39	4,108.32	3,505.71
加: 营业外收支净额	4.20	0.01	-4.01
利润总额	6,325.58	4,108.33	3,501.70
营业利润占利润总额的比例	99.93%	100.00%	100.11%
净利润	5,365.23	3,433.16	2,554.40

2009 年度、2010 年度和 2011 年度, 公司营业利润占利润总额的比例分别为 100.11%、100.00%和 99.93%, 是公司利润的主要来源。而公司营业利润主要来自于公司主营业务, 即主要来自于行业移动信息服务收入和个人移动信息服务收入。

2、报告期公司盈利持续稳定增长的影响因素分析

公司凭借对市场需求的准确把握、高品质的移动信息服务以及与电信运营商长期、紧密和长期合作伙伴关系, 公司在报告期内迅速拓展了服务客户资源并不断增强客户黏性, 持续提升和巩固核心竞争优势, 实现了主营业务的快速发展。

目前, 公司仍处于快速成长阶段, 随着公司在移动信息服务领域市场地位的进一步巩固和自身核心竞争力的进一步增强, 公司未来发展前景良好。报告期和未来公司持续稳定发展的主要影响因素如下:

(1) 移动信息服务行业的良好发展前景

随着我国经济发展水平日益提高, 社会信息化水平也不断提高, 市场对移动信息服务的需求不断增加。同时, 移动信息应用逐渐从证券、保险、基金等金融行业向交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等其他领域拓展, 使得社会整体对移动信息服务的认知度和消费意愿不断提升。此外, 国家陆续出台的有利于移动信息服务行业发展的产业政策, 推动移动信息服务行业的健康、持续发展。上述有利因素将推动移动信息服务行业持续快速发展, 为公司实现持续稳定发展提供了有利的外部环境。

（2）公司制定了较为合理的战略发展规划

公司紧密结合自身业务特点及其在移动信息服务领域的领先优势，制定了较为合理的战略发展规划：继续深化和巩固在移动信息服务领域内领先的整体解决方案提供商地位，同时通过持续地改善和优化业务体系、研发体系和营销网络体系，稳步提升其在国内移动信息服务领域的市场份额，保持在国内移动信息服务行业中的领先地位和高端优质品牌形象。

（3）客户资源优势的不断巩固和拓展

报告期内公司盈利水平的稳步提升建立在公司优质客户资源不断增加以及市场影响力不断提升的基础之上。目前，公司已拥有丰富的集团客户资源和庞大的个人用户群体，同时公司通过不断拓展服务范围和提升服务质量以满足客户的多元化需求，从而提升客户满意度并增强客户黏性。未来，公司将进一步优化业务平台，提升平台运营能力和移动信息整合能力，及时捕捉客户的个性化需求，保持并进一步扩大客户资源优势。

（4）对市场需求的准确把握

随着我国移动信息化建设速度加快，移动信息服务市场需求亦不断发生变化。报告期内，公司能够准确及时把握客户和市场需求，并针对客户的多元化需求进行业务平台开发、运营以及市场推广活动。公司与优质集团客户之间建立的密切合作关系将有助于公司深入细致的了解客户和行业的前瞻性需求，从而能够及时、准确的把握市场需求的最新动向和未来发展趋势。

（5）持续的研发投入和技术创新

2009年-2011年，公司累计研发投入为3,263.88万元，占营业收入的比重稳步增长（具体情况请参见“第六节 业务与技术 八、发行人技术情况（三）报告期内研发投入情况”）。作为高新技术企业，公司拥有专业的技术研发团队，能够通过有效的创新机制改进现有业务平台功能，同时形成了较强的移动信息服务平台技术开发能力。为保持公司技术优势，未来公司将进一步完善研发体系并加大研发投入，持续提高自主研发能力和技术创新能力，从而不断改进和完善现有业务平台功能，进一步提升移动信息应用整体解决方案的效率和质量。

（6）与电信运营商合作关系的不断深化

公司具有丰富的电信运营商合作经验，通过不断深入的业务合作，公司能够较好把握电信运营商移动信息服务业务的发展方向和合作需求，并充分发挥自己的技术优势满足运营商在业务流程中各方面的合作需求，不断扩大公司在移动信息服务价值链中的覆盖面。报告期内，公司与电信运营商之间建立了稳定的合作伙伴关系，经过多年的探索与磨合，公司与电信运营商的合作关系已由最初的分工合作模式逐渐发展成为共同发展客户、共同经营业务、共同业务创新的相互依赖、紧密合作的双赢模式。随着未来公司进一步拓展主营业务，公司与电信运营商之间的合作关系将不断深化，从而有助于公司进一步提升持续盈利能力。

（7）全运营商服务合作及相关业务的可复制性

随着 3G 的普及和推广，公司集团客户的中国联通、中国电信终端用户规模快速增长，集团客户对基于中国联通、中国电信通道的行业移动信息服务的需求也相应增长。报告期内，公司通过与中国移动多年的密切合作，积累了丰富的业务运营经验与能力，在继续保持与中国移动密切的合作伙伴关系的同时，未来公司拟通过加强与中国联通、中国电信的业务合作，形成全运营商的业务经营模式。

公司通过建设覆盖全运营商的业务平台实现全运营商业务经营模式，尽管基于不同电信运营商的移动信息服务业务在平台接口和相关插件设计方面略有不同，但由于上述相关业务在运营、日常维护、服务客户等方面的相似性，公司能够将其与中国移动合作积累的运营经验、服务标准和技术快速复制到与其他电信运营商的合作业务中，从而为未来移动信息服务业务开辟新的发展空间。

（8）募集资金投资项目的成功实施

公司本次发行的募集资金主要用于对公司现有主营业务的进一步拓展，募集资金投资项目的顺利实施将提升公司的营运能力、营销能力和技术研发能力，有助于公司拓展客户资源和运营商资源，提升服务质量和效率，从而进一步增强公司核心竞争力并使公司在未来较长时间内保持持续稳定的盈利能力，为公司持续发展奠定基础。

(三) 经营成果的主要影响因素分析

1、营业成本分析

(1) 营业成本构成分析

公司营业成本按业务分类的具体情况如下：

单位：万元

业务名称或类别	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1、行业移动信息服务业务	3,045.89	70.38%	1,937.23	58.12%	1,464.67	37.46%
MAS 业务	1,546.40	35.73%	1,513.83	45.42%	1,426.74	36.49%
ICT 综合服务平台业务	1,462.94	33.81%	423.40	12.70%	37.94	0.97%
展业通业务	36.56	0.84%	-	-	-	-
2、个人移动信息服务业务	877.86	20.29%	1,395.79	41.88%	2,445.36	62.54%
3、其他业务	403.74	9.33%	-	-	-	-
合计	4,327.49	100.00%	3,333.02	100.00%	3,910.03	100.00%

从上表可以看出，报告期内，营业成本构成发生了较大变化，其中行业移动信息服务业务的营业成本占比从2009年度的37.46%上升到2011年度的70.38%，而个人移动信息服务业务的营业成本从2009年度的62.54%下降为2011年度的20.29%。

报告期内公司主要业务的营业成本具体构成情况分别如下：

1) MAS业务营业成本具体构成

报告期内，公司MAS业务成本主要包括人工成本、合作分成、通道成本、IDC租用托管费、测试费等，其具体构成情况如下：

单位：万元

成本构成明细	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工成本	991.49	64.12%	997.78	65.91%	449.86	31.53%
合作业务分成	-	-	-	-	585.20	41.02%

通道成本、IDC租用托管费、测试费等	336.96	21.79%	328.83	21.72%	331.65	23.25%
办公、差旅、会议费用等	217.95	14.09%	187.21	12.37%	60.03	4.21%
合计	1,546.40	100.00%	1,513.83	100.00%	1,426.74	100.00%

2) ICT综合服务平台业务营业成本具体构成

报告期内，公司ICT综合服务平台业务成本主要包括人工成本、通道成本、IDC租用托管费、测试费等，其具体构成情况如下：

单位：万元

成本构成明细	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工成本	182.44	12.47%	95.78	22.62%	23.28	61.37%
通道成本、IDC租用托管费、测试费等	1,241.83	84.89%	313.00	73.92%	13.79	36.36%
办公、差旅、会议费用等	38.66	2.64%	14.63	3.45%	0.86	2.27%
合计	1,462.94	100.00%	423.40	100.00%	37.94	100.00%

3) 手机证券业务营业成本具体构成

报告期内，公司手机证券业务营业成本主要包括人工成本、合作分成、版权及信息费、IDC租用托管费等，其具体构成情况如下：

单位：万元

成本构成明细	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工成本	347.99	39.64%	258.19	18.50%	255.43	10.45%
合作业务分成	310.97	35.42%	966.00	69.21%	2,125.41	86.92%
版权及信息费用	122.08	13.91%	106.00	7.59%	18.33	0.75%
IDC租用托管费	42.11	4.80%	19.92	1.43%	14.50	0.59%
办公、差旅、会议费用等	54.70	6.23%	45.68	3.27%	31.67	1.30%

合计	877.86	100.00%	1,395.79	100.00%	2,445.36	100.00%
----	--------	---------	----------	---------	----------	---------

(2) 营业成本变动分析

报告期内公司营业成本、营业收入的增减变动及其配比情况具体如下：

单位：万元

项目	2011年度	2010年度	2009年度
营业成本	4,327.49	3,333.02	3,910.03
较上年度增幅	29.84%	-14.76%	-
营业收入	14,520.00	11,265.02	9,233.19
较上年度增幅	28.89%	22.01%	-
营业成本占营业收入的比重	29.80%	29.59%	42.35%

2010年度公司营业成本较2009年度减少14.76%，同期营业收入较2009年度增长22.01%，营业成本减少而对应的营业收入增加，其主要原因如下：

1) 营业成本减少的原因

2010年度公司手机证券业务有一定幅度下滑，手机证券业务相关成本较2009年度相应减少，且该业务的成本减少大于MAS业务和ICT综合服务平台业务的成本增加，导致当年公司营业成本较2009年度有所下降：

(a) 2009年度公司手机证券业务成本为2,445.36万元，占当年公司营业成本的比例为62.54%，占比较高。2010年，由于中国移动内部业务调整和其它外部相关因素影响，公司手机证券业务出现一定幅度的下滑，公司及时调整手机证券业务的经营策略，主要通过转变与合作伙伴的合作模式实现成本控制，公司与合作伙伴共同承担业务发展的风险和收益，从而导致2010年度手机证券业务成本较2009年度减少1,049.57万元。

(b) 公司MAS业务处于稳定发展期，在成本构成中，固定成本（如人工成本等）占MAS业务成本的比重较高，边际成本随着营业收入增加有所下降，营业成本总体保持相对稳定，从而导致2010年度MAS业务成本较2009年度仅小幅增加87.09万元。

(c) 随着行业移动信息服务在交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、

公共服务等领域需求不断增加,公司自2010年起增加对ICT综合服务平台业务的开发投入和营销推广,从而导致2010年度公司ICT综合服务平台业务成本较2009年度增加385.46万元。

公司2010年度营业成本与2009年度相比变动情况具体如下:

单位:万元

项目	2010 年度	2009 年度	成本增减变化
行业移动信息服务业务成本	1,937.23	1,464.67	472.56
其中: MAS 业务成本	1,513.83	1,426.74	87.09
ICT 综合服务平台业务成本	423.40	37.94	385.46
个人移动信息服务业务成本	1,395.79	2,445.36	-1,049.57
主营业务成本	3,333.02	3,910.03	-577.01

2) 营业收入增长的原因

2010年公司营业成本减少的同时相应营业收入却实现了稳步增长,主要是由于2010年公司手机证券业务虽然有所下滑但行业移动信息服务业务收入出现较大幅度的增长,公司MAS业务和ICT综合服务平台业务的合计收入增长远大于手机证券业务收入的减少。公司2010年度营业收入与2009年度相比变动情况如下:

单位:万元

项目	2010 年度	2009 年度	收入增减变化
行业移动信息服务业务收入	8,668.56	4,608.05	4,060.51
其中: MAS 业务收入	8,178.36	4,576.96	3,601.40
ICT 综合服务平台业务收入	490.20	31.09	459.11
个人移动信息服务业务收入	2,548.80	4,622.89	-2,074.09
主营业务收入	11,265.02	9,233.19	2,031.83

具体情况参见本节“十二、盈利能力分析 (一) 营业收入分析 2、营业收入的业务类别分析”。

2011年度公司营业成本较2010年度增长29.84%,同期营业收入较2010年度增长28.89%,营业收入增幅与营业成本增幅基本一致。

2011年公司营业成本具体构成中，MAS业务成本相对稳定，较2010年度增长2.15%；ICT综合服务平台业务成本随着业务规模增长大幅增加，较2010年度增长245.52%；手机证券业务成本随其业务规模减少亦相应下降，较2010年度减少37.11%；此外，2011年公司因开展业务需要向客户销售移动设备，当年相应新增销售成本403.74万元。公司2011年度营业成本与2010年度相比变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	成本增减变化
行业移动信息服务业务成本	3,045.89	1,937.23	1,108.66
其中：MAS 业务成本	1,546.40	1,513.83	32.58
ICT 综合服务平台业务成本	1,462.94	423.40	1,039.53
展业通业务成本	36.56	-	36.56
个人移动信息服务业务成本	877.86	1,395.79	-517.93
其他业务成本	403.74	-	403.74
主营业务成本	4,327.49	3,333.02	994.47

2、期间费用分析

报告期内，与公司业务规模扩大和营业收入稳步增长相匹配，公司期间费用总体呈上升趋势，各期期间费用及其占营业收入比重的具体情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
期间费用合计	3,325.54	3,575.42	1,588.45
占营业收入比重	22.90%	31.74%	17.20%

(1) 期间费用具体构成分析

报告期内，公司期间费用构成的具体情况如下：

单位: 万元

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	984.37	29.60%	854.89	23.91%	190.73	12.01%
管理费用	2,748.80	82.66%	2,742.47	76.70%	1,441.24	90.73%
财务费用	-407.63	-12.26%	-21.94	-0.61%	-43.52	-2.74%
合计	3,325.54	100.00%	3,575.42	100.00%	1,588.45	100.00%

1) 销售费用分析

报告期内公司销售费用具体构成如下:

单位: 万元

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营销费用	898.77	91.30%	772.77	90.39%	139.62	73.20%
客服费用	85.60	8.70%	82.12	9.61%	51.12	26.80%
合计	984.37	100.00%	854.89	100.00%	190.73	100.00%

公司销售费用包括营销费用和客服费用。2009年-2011年公司销售费用呈持续增长趋势, 其中2010年度公司销售费用较2009年度有较大幅度增长, 其主要原因为:

(a) 随着金融行业以外其他领域对移动信息服务需求的迅速增长, 公司大幅增加市场营销和推广方面的投入以开拓新客户资源, 随着潜在客户的不断涌现, 公司市场营销费用大幅增长。受益于公司市场推广力度的加大, 公司在MAS业务实现快速增长的同时, 2010年以来ICT综合服务平台业务也取得重要突破, 客户数量、收入和利润均快速增长, 将成为未来重要的盈利增长点之一。

(b) 2010年起, 公司通过向部分大型集团客户支付返佣等方式加强客户黏性, 从而巩固客户资源优势。随着公司业务规模扩大, 客户数量和需求不断增长, 公司客户维系成本亦不断增加。

2011年度公司销售费用为984.37万元, 较2010年度保持稳定增长, 增长幅

度为15.15%。

2) 管理费用分析

报告期内公司管理费用具体构成如下：

单位：万元

费用项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研究开发费用	1,127.35	41.01%	1,575.28	57.44%	561.26	38.94%
人工费用	740.94	26.95%	410.19	14.96%	428.58	29.74%
折旧及摊销费用	267.03	9.71%	181.61	6.62%	112.05	7.77%
房屋租赁及物业费	367.14	13.36%	341.33	12.45%	172.61	11.98%
其他费用	246.35	8.96%	234.06	8.53%	166.75	11.57%
合计	2,748.80	100.00%	2,742.47	100.00%	1,441.24	100.00%

公司管理费用主要由研究开发费用、人工费用、折旧及摊销费用、房屋租赁及物业费等构成。2009 年-2011 年公司管理费用持续增长，各期管理费用占营业收入的比重分别为 15.61%、24.35%和 18.93%。

2010 年度公司管理费用较 2009 年度增长幅度较大，主要原因为：为适应业务规模不断扩大的需要和进一步巩固并保持公司移动信息应用领域的技术优势、提升公司在移动信息服务领域的市场竞争地位，2010 年公司加大了研发费用的投入（主要包括集团客户定制平台开发项目、翼信通项目、手机证券客户端项目等），公司的技术研发人员队伍逐渐扩大，相应的与技术开发、系统测试、研发人员薪酬等相关的支出也不断增加，从而导致 2010 年公司管理费用同比增长幅度较大。

2011 年度管理费用较 2010 年度基本保持稳定，主要原因为：一方面，2011 年由于公司部分部门人员扩招等原因，当年管理费用中人工费用较上一年度有所增加；另一方面，由于部分研发项目已于 2010 年完成，因而导致 2011 年度研发费用相对 2010 年度有所减少。鉴于上述两方面因素，2011 年度公司管理费用与上一年度基本保持稳定。

3) 财务费用分析

报告期内，由于公司无银行贷款等利息支出，同时闲置资金产生一定的利息收入，导致公司财务费用金额较少且为负，对公司经营业绩的影响较小。2011年度公司财务费用为-407.63万元，较2010年度减少385.69万元，其主要原因为公司新增银行存款利息收入所致。

(2) 公司与同行业部分可比上市公司期间费用率的对比情况分析

公司与同行业部分可比上市公司期间费用率的对比情况如下：

公司名称	2011 年度	2010 年度	2009 年度
神州泰岳	36.25%	29.59%	32.89%
北纬通信	35.19%	22.16%	25.89%
东方国信	17.26%	22.88%	24.01%
东方财富	35.08%	36.94%	33.87%
同花顺	51.27%	38.09%	46.74%
平均值	35.01%	29.93%	32.68%
无线天利	22.90%	31.74%	17.20%

2009年-2011年公司期间费用率分别为17.20%、31.74%和22.90%。2009年，由于公司营业收入的迅速增长以及对费用的严格控制，公司期间费用率低于同行业平均水平。

2010年度公司期间费用率为31.74%，较2009年度有较大幅度增加，与同行业平均水平基本接近，其主要原因为销售费用率和管理费用率均明显增加：1) 2010年起，随着公司业务规模扩大，客户数量和需求不断增长，公司的客户维系成本不断上升。同时，公司增加对新兴市场的推广营销投入以开拓新的客户资源，从而导致当年销售费用出现较大幅度的增长，因此销售费用率同比增幅较大。2) 为适应业务规模不断扩大的需要和进一步巩固并保持公司移动信息应用领域的技术优势，2010年公司大幅增加研发费用的投入（主要包括集团客户定制平台开发项目、翼信通项目、手机证券客户端项目等），从而导致管理费用出现较大幅度的增长，因此管理费用率同比增幅较大。

2011年度公司期间费用率为22.90%，较2010年度有所下降且低于行业平均水平，其主要原因为公司2011年营业收入同比增幅大于期间费用同比增幅。

3、投资收益分析

报告期内，公司投资收益具体情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
处置股权投资收益	-12.17	-	-
新股申购取得的投资收益	-	21.52	37.12
委托理财投资收益	1.08	9.20	-
国债回购交易取得的投资收益	8.20	36.75	-
投资收益合计	-2.89	67.47	37.12

注：2011年6月14日，公司将所持全资子公司天彩经纪100%的股权对外转让，母公司对该笔长期股权投资采用成本法核算，股权转让投资收益为16.32万元；在合并报表层面，该笔长期股权投资采用权益法核算，股权转让投资收益为-12.17万元。

由于公司资产构成中货币资金所占比重较高，在满足公司日常业务运营和拓展对现金储备要求的前提下，为提高资金效率，公司在报告期内利用部分闲置资金进行新股申购、国债回购交易以及购买理财产品等短期财务性投资。

（1）新股申购情况

2009年、2010年公司为了提高货币资金的使用效率，在保证正常生产经营的情况下，将部分闲置资金用于新股申购交易，其中：2009年发生新股申购25次，投资收益合计为37.12万元；2010年发生新股申购37次，投资收益合计为21.52万元。

（2）国债回购交易情况

2010年和2011年，公司为了提高货币资金的使用效率，在保证正常生产经营的情况下，利用部分闲置资金进行了国债回购交易，2010年度、2011年度分别获取投资收益36.75万元和8.20万元，国债回购的主要品种为包括GC001和GC007。

（3）委托理财情况

2010年和2011年，公司为了提高货币资金的使用效率，在保证正常生产

经营的情况下，将部分闲置资金委托招商银行进行理财，主要投资于该行推出的委托理财产品“岁月流金”，2010年度、2011年度分别获取投资收益9.20万元和1.08万元。

为规范公司货币资金管理及运用，股份公司成立前公司已将所有财务性投资产品清理完毕。2011年3月整体变更为股份公司后，公司不断完善相应的内控制度，在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《对外投资管理制度》、《银行存款控制制度》、《现金管理控制制度》等文件中对公司货币资金管理涉及的分工、权限、运用、流程等方面作出了明确规定。自股份公司成立至报告期末，公司未发生任何财务性投资的情况。

4、主要税费分析

报告期内，公司业务规模持续扩大，营业收入快速增长，与此相一致，公司缴纳的企业所得税、营业税金及附加也相应保持了快速增长的态势，对经营成果有一定的影响。但2010年起，公司因被认定为高新技术企业享受15%的所得税优惠税率，导致2010年度所得税费用较2009年度明显下降。公司主要税费情况如下：

单位：万元

项目		2011年度	2010年度	2009年度
营业税金及附加	营业税	427.44	318.55	213.17
	城市维护建设税	30.83	22.30	14.92
	教育费附加	13.36	9.56	6.40
所得税费用	当期应缴所得税	895.37	736.86	1,008.13
	递延所得税费用	64.99	-61.70	-60.84

报告期内，公司税费与利润总额的关系如下：

单位：万元

项目	2011年度	2010年度	2009年度
利润总额	6,325.58	4,108.33	3,501.70
按法定税率计算的税额	948.84	616.25	875.42
其他子公司使用税率不同	0.76	4.89	-

对税额的影响金额			
不征税、免税收入、当期亏损等的纳税影响	-	-	-
不得扣除的成本、费用和损失的税额影响	-54.23	121.81	133.10
允许弥补以前年度亏损的税额影响	-	-6.08	-0.39
递延所得税资产的影响	64.99	-61.70	-60.84
所得税费用合计	960.35	675.17	947.30

5、税收优惠对公司经营成果的影响

报告期内，公司因被认定为高新技术企业而于2010年度和2011年度享受15%的所得税优惠税率，该所得税优惠对于公司净利润的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
归属于母公司所有者的净利润	5,364.72	3,429.50	2,554.28
税收优惠对归属于母公司所有者净利润的影响比例	11.90%	10.48%	-

由上表可见，2010年度、2011年度所得税优惠占归属于母公司所有者的净利润比例分别为10.48%、11.90%。上述高新技术企业所得税优惠对公司经营业绩影响较小，因此公司对所得税优惠政策不存在重要依赖。

(四) 毛利率分析

1、综合毛利率变动分析

公司2009年度、2010年度和2011年度综合毛利率分别为57.65%、70.41%和70.20%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业收入	14,520.00	11,265.02	9,233.19

营业成本	4,327.49	3,333.02	3,910.03
毛利	10,192.51	7,931.99	5,323.16
综合毛利率	70.20%	70.41%	57.65%

2010年度公司毛利率较上年度大幅提高了12.76个百分点，主要是2010年度公司营业收入较上年度增长了22.01%，而同期营业成本较上年度下降14.76%，导致公司毛利大幅提升49.01%。从业务结构角度分析，上述综合毛利率的变化主要由于以下两方面原因：

(1) 2010年度MAS业务毛利率较2009年度大幅提升

2010年度MAS业务收入为8,178.36万元，较2009年度增加3,601.40万元，同比增幅高达78.69%，而同期相关业务成本基本保持稳定且较上一年度有小幅增长，导致公司MAS业务毛利率从2009年度的68.83%上升至2010年度的81.49%。2010年度MAS业务毛利率的快速提升对当年公司综合毛利率的大幅增长起到了重要的作用。

(2) 2010年度MAS业务收入占营业收入的比例较2009年有所提升

2010年度，公司毛利率较高的行业移动信息服务业务的收入（特别是MAS业务的收入）大幅增长，MAS业务在营业收入中的比重从2009年度的49.57%上升至72.60%，较2009年度提高了23.03个百分点；而毛利率相对较低的手机证券业务的收入有一定幅度的下降，在营业收入中的比重由2009年度的50.07%下降至22.63%。

上述两方面因素共同作用导致2010年度公司综合毛利率较2009年度大幅提升。

2011年度公司综合毛利率较2010年度减少0.21个百分点，与2010年度基本保持稳定，主要原因是2011年度公司营业收入和营业成本分别较上一年度增长28.89%和29.84%，收入和成本增幅基本保持一致，从而导致综合毛利率基本保持稳定。

2、综合毛利率比较分析

鉴于公司毛利率较高的MAS业务在2009年度仍处于快速发展阶段，占公司

营业收入比重低于50%，因此，公司2009年度综合毛利率水平低于同行业上市公司平均水平。2010年以来，MAS业务持续快速增长导致该业务占公司营业收入比重较2009年大幅提升，导致公司综合毛利率水平和同行业上市公司平均水平基本保持一致。公司与同行业部分可比上市公司综合毛利率的比较情况如下：

同行业可比上市公司	2011 年度	2010 年度	2009 年度
神州泰岳	67.43%	73.85%	73.62%
北纬通信	42.62%	46.70%	49.07%
东方国信	52.76%	57.22%	52.41%
东方财富	78.54%	82.64%	86.93%
同花顺	81.14%	84.66%	90.29%
平均值	64.50%	69.01%	70.46%
无线天利	70.20%	70.41%	57.65%

从信息技术行业普遍情况来看，一旦企业形成稳定的商业模式及有效的盈利模式，毛利率通常会高于一般传统行业。报告期内，公司综合毛利率保持较高水平，符合行业基本特征。

3、不同业务类别的毛利率分析

报告期内，公司不同业务类别的毛利和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
行业移动信息服务业务	9,436.78	75.60%	6,731.33	77.65%	3,143.38	68.21%
MAS 业务	8,611.94	84.78%	6,664.53	81.49%	3,150.22	68.83%
ICT 综合服务平台业务	833.94	36.31%	66.79	13.63%	-6.85	-22.03%
展业通业务	-9.11	-33.17%	-	-	-	-
个人移动信息服务业务	718.65	45.01%	1,153.00	45.24%	2,177.53	47.10%
其他业务	37.09	8.41%	47.67	100.00%	2.25	100.00%

（1）行业移动信息服务业务毛利率分析

1) MAS业务毛利率分析

报告期内，公司MAS业务的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
收入	10,158.34	8,178.36	4,576.96
成本	1,546.40	1,513.83	1,426.74
毛利	8,611.94	6,664.53	3,150.22
毛利率	84.78%	81.49%	68.83%

公司MAS业务毛利率水平较高且持续增长，其主要原因为：

（a）MAS业务收入持续快速增长

由于报告期内证券、保险、基金等金融行业的集团客户数量以及对移动信息服务的需求不断增加，同时公司凭借高效、稳定、即时的定制化移动信息服务不断提升客户满意度，增加客户黏性，从而导致MAS业务收入持续快速增长（具体情况参见本节“十二、盈利能力分析（一）营业收入分析 2、营业收入的业务类别分析（1）行业移动信息服务业务 1）MAS业务持续快速增长”）。

（b）MAS业务成本保持相对稳定

公司MAS业务成本构成中固定成本占比较高，变动成本占比相对较低。随着业务量的增长边际成本逐渐下降，从而导致MAS业务成本在一定范围内维持相对稳定，不随业务量的增加而同步增加；同时，随着技术水平发展和管理能力提高，MAS业务成本得到有效控制，因而在报告期内保持相对稳定。

综上所述，MAS业务的收入和成本变化趋势并不同步。随着业务量持续增加，营业收入持续快速增长而营业成本保持相对稳定，营业收入增幅明显高于营业成本增幅，从而导致报告期内公司MAS业务的毛利率保持较快增长趋势。

2) ICT综合服务平台业务毛利率分析

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
收入	2,296.88	490.20	31.09
成本	1,462.94	423.40	37.94
毛利	833.94	66.79	-6.85
毛利率	36.31%	13.63%	-22.03%

公司ICT综合服务平台业务服务的集团客户广泛分布于金融、交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等各个领域，客户基础广泛。公司在报告期内以ICT综合服务平台为核心不断拓展上述市场，并取得良好的效果，2011年度，公司ICT综合服务平台业务客户数量已达到172家，较2010年度增加119家。

2009年，由于公司ICT综合服务平台尚在开发试运营期，平台功能和模块整合尚未成熟，因而公司2009年该业务未实现盈利。2010年以来，随着ICT综合服务平台功能逐渐成熟，客户认可度不断提高，公司ICT综合服务平台业务进入快速成长期并开始盈利，毛利率显著增长。2010年度和2011年度公司该业务毛利分别为66.79万元和833.94万元，毛利率分别为13.63%和36.31%，目前该业务已进入快速增长期，未来发展前景良好。

2011年度，ICT综合服务平台业务毛利率较2010年大幅提升了22.68个百分点，其主要原因为：

(a)随着客户数量和需求的不断增加以及公司ICT综合服务平台业务市场推广力度的不断加大，2011年该业务的业务规模迅速增长，收入较2010年增长368.56%。

(b)由于定向通道模式下ICT综合服务平台业务的成本相对稳定，因此随着业务量的增长，ICT综合服务平台业务的收入增幅大于成本增幅，从而导致2011年度ICT综合服务平台业务毛利率较2010年度大幅提升。

3) 展业通业务毛利率分析

2011年公司开始试运营展业通业务，该业务由于运营时间较短且处于试运营阶段，因而当年该业务尚未盈利。

（2）个人移动信息服务业务（手机证券业务）毛利率分析

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
收入	1,596.51	2,548.80	4,622.89
成本	877.86	1,395.79	2,445.36
毛利	718.65	1,153.00	2,177.53
毛利率	45.01%	45.24%	47.10%

2009年度、2010年度和2011年度公司手机证券业务毛利率分别为47.10%、45.24%和45.01%，报告期内基本保持稳定，其主要原因为：

受移动互联网快速发展、用户需求和投资理财渠道的多样化以及中国移动对于自有业务发展模式的转变等诸多因素的影响，公司手机证券业务因市场需求减少而开始下滑，2010年度和2011年度该业务收入分别较上一年度下降44.87%和37.36%，但由于公司及时调整业务经营策略，有效控制手机证券业务成本，使得2010年度和2011年度该业务成本较上一年度分别下降42.92%和37.11%，与收入下降幅度基本保持一致，因而该业务毛利率水平保持相对稳定。

中国移动目前拥有国内最多的手机用户群体，随着其对手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位，将为手机证券业务未来发展提供良好的机遇。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，在手机证券业务被纳入首批中国移动数据及信息业务产品提升团队管理的重点产品之后，公司该项业务将迎来新的发展机遇。同时，在外部有利因素的推动下，公司拟对现有手机证券业务平台进行全面升级和改造，推出手机证券客户端产品，并通过拓展服务内容、丰富服务形式、加大营销推广力度等方式提升公司手机证券业务的核心竞争力，增强该业务的持续盈利能力。

（3）其他业务毛利率分析

2009年度、2010年度和2011年度公司其他业务毛利率分别为100%、100%和8.41%。2009年-2010年，由于公司其他业务均为保险经纪业务且相关保险经纪业务的支出全部计入管理费用而未计入营业成本，因而2009年度和2010年度公司其他业务毛利率为100%。2011年，公司其他业务包括保险经纪业务和销售

移动设备,其中保险经纪业务毛利率为100%,移动设备销售的毛利率为4.08%。

十三、现金流量分析

报告期内,公司的现金流量情况如下:

单位:万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,619.51	4,121.45	2,614.94
投资活动产生的现金流量净额	-910.16	-213.58	-60.07
筹资活动产生的现金流量净额	937.00	50.00	-
现金及现金等价物净增加额	3,646.34	3,957.87	2,554.87

从报告期看,公司经营稳健,现金流量较为充裕,经营活动产生的现金流是公司主营业务快速发展所需资金的主要来源。

(一) 经营活动产生的现金流量分析

1、经营活动产生的现金流量变动分析

2009年-2011年,公司经营活动产生的现金流量净额分别为2,614.94万元、4,121.45万元和3,619.51万元。公司在报告期内专注于做强做大主业,移动信息服务业务规模快速扩大,营业收入持续稳步增长,因而报告期内经营活动产生的现金流量情况良好。2011年度公司经营活动产生的现金流量净额较2010年度减少12.18%,其主要原因为:2011年度公司实际支付职工薪酬增加所产生的经营活动现金流出导致2011年度公司经营活动产生的现金流量净额较2010年度有所减少。

2、净利润与经营活动产生的现金流量净额的关系

报告期内公司净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的关系具体如下:

单位:万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
净利润	5,365.23	3,433.16	2,554.40
加:资产减值准备	71.07	-34.68	31.63

固定资产折旧	258.57	177.04	112.05
无形资产摊销	8.46	4.57	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	12.49	0.00	4.02
投资损失	-9.28	-67.47	-37.12
递延所得税资产减少	64.99	-61.70	-60.84
递延所得税负债增加	0.00	0.00	0.00
存货的减少	-0.38	0.00	0.00
经营性应收项目的减少	-1,728.17	540.98	-649.54
经营性应付项目的增加	-423.46	129.54	660.34
经营活动产生的现金流量净额	3,619.51	4,121.45	2,614.94

3、销售商品、提供劳务收到的现金与资产负债表、利润表相关项目之间的变动关系分析

报告期内公司现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金与资产负债表、利润表相关项目变动关系如下表：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业收入	14,520.00	11,265.02	9,233.19
加：销项税额	12.63	0.00	0.00
应收账款的减少	-1,168.48	686.59	-795.17
预收账款的增加	1.00	0.00	0.00
减：应收账款计提的坏账准备	62.72	-34.68	41.63
计算结果	13,302.42	11,986.29	8,396.39
销售商品、提供劳务收到的现金	13,312.42	11,986.29	8,396.39
差异	10.00	-	-

2011年度营业收入调整应收预收余额变动后与现金流量表的“销售商品、提供劳务收到的现金”项目之间存在差异的原因主要为：子公司天彩经纪预付平安养老保险的保费10.00万元于本期收回，在现金流量表中计入了“销售商品、提供劳务收到的现金”。

（二）投资活动产生的现金流量分析

2009年-2011年，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-60.07万元、-213.58万元和-910.16万元。报告期内公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，是与公司正处于成长期的特点相适应，主要是用于购买房屋建筑物及运营设备等固定资产而产生一定资本性支出所致。2011年度公司投资活动产生的现金流量净额较2010年度大幅减少，其主要原因为2011年公司在北京市购置了总价为2,034.34万元的房屋建筑物，其中610.30万元为当期支付款，致使投资活动现金流出大幅增加，从而导致2011年度公司投资活动产生的现金流量净额较2010年度大幅减少。

（三）筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，除2011年度外，公司筹资活动现金流入流出均较小。2011年度公司筹资活动产生的现金流量主要系天津智汇对公司现金增资导致公司筹资活动现金流入所致。

（四）重大资本支出情况

1、报告期内的重大资本性支出情况

报告期内公司维持轻资产运营，对机器设备、经营房产等固定资产的依赖较小，目前公司经营用房主要以租赁方式为主。公司报告期内的资本性支出主要是购买了两处房产（2011年，公司在北京市和深圳市分别购买了价值为2,034.34万元和159.36万元的房屋建筑物）以及为采购日常业务经营所需的服务器等软硬件设备，除此之外报告期内公司无重大资本性支出。

2、未来可预见的重大资本性支出计划

未来，随着公司业务及人员规模进一步扩大，公司拟运用部分募集资金购置经营房产、软硬件设备等固定资产。有关募集资金投资项目的具体情况，参见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

十四、或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项

(一) 或有事项和资产负债表日后事项

本公司报告期内无需要披露的或有事项及资产负债表日后事项。

(二) 其他重要事项

本公司报告期内会计报表附注中其他重要事项如下：

1、经营租赁租入

单位：万元

序号	期间	租入资产	合同租金金额
1	2011年度	办公用房	303.43
2	2010年度	办公用房	275.51
3	2009年度	办公用房	162.67

2、其他需要披露的事项

因公司未及时缴纳2009年度、2010年度进行新股申购获得的买卖差价，按现行税法规定应缴纳的营业税金及附加，公司于2011年7月收到北京市西城区地方税务局稽查局于2011年6月24日出具的《税务处理决定书》（西地税稽处[2011]30号），公司需补缴2009年度营业税金及附加20,413.53元、2010年度营业税金及附加11,837.57万元，同时缴纳滞纳金7,195.82万元。

十五、股利分配及发行前滚存利润安排

(一) 公司报告期内的一般股利分配政策

1、股利分配政策

本公司股票种类目前全部为普通股，股利分配遵循同股同权、同股同利，按照各股东持有的股份同时派付。公司采取现金或者股票方式分配利润。每一年度的股利是否分配、采用何种形式，由董事会提出具体方案，提交股东大会以普通

决议审议批准。

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。

2、股利分配的程序及形式

根据《公司章程》的规定，董事会行使制订公司利润分配及弥补亏损方案的职权，公司召开股东大会、分配股利、清算及从事其他需要确认股东身份的行为时，由董事会或股东大会召集人确定股权登记日，股权登记日收市后登记在册的股东为享有相关权益的股东。股东大会以普通决议的方式审核董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案。公司股东享有按照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配的权利。

3、股利分配的顺序

根据相关法律、《公司章程》的规定，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，经股东大会决议，按照股东持有的股份比例分配。

（二）最近三年利润分配情况

最近三年，本公司无利润分配情况。

（三）滚存利润的分配安排

经大华会计师审计，截至2011年12月31日，本公司的未分配利润为42,868,178.62元。根据公司2011年第二次临时股东大会决议，公司截至2011年6月30日未分配的滚存利润及2011年7月1日之后实现的可分配利润均由本次发行后登记在册的新老股东共享。

（四）公司发行上市后的股利分配政策

本公司拟于首次公开发行股票并在创业板上市后施行的《公司章程》（上市修正草案）已经公司于2011年8月5日召开的2011年第二次临时股东大会审议通过，并经公司于2012年2月29日召开的2011年度股东大会审议通过《关于修改〈公司章程〉（上市修正草案）的议案》后予以修订。修订后的《公司章程》（上市修正草案）对公司股利分配政策规定如下：

1、利润分配原则

公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，在考虑公司盈利情况和发展战略实际需要的前提下，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证应当充分考虑独立董事、外部监事（不在公司担任职务的监事）和公众投资者的意见。

2、利润分配形式

公司可以采取现金、股票或者二者相结合的方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司当年经审计的净利润为正数且符合《公司法》规定的分红条件情况下，公司应每年至少进行一次利润分配。公司董事会可以根据公司的盈利及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。

3、利润分配条件及分配比例

在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如无重大投资计划或重大现金

支出等事项发生，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可供分配利润的百分之二十。

上述“重大投资计划或重大现金支出”指下列情况之一：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的50%且超过3,000万元；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的30%。

上述重大投资计划或重大现金支出，应当由董事会审议后，按照公司章程及相关制度规定报股东大会批准。

公司累计未分配利润超过公司股本总数120%时，公司可以采取以股票的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应充分考虑以股票方式分配利润后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保分配方案符合全体股东的整体利益。

4、利润分配应履行的审议程序

公司利润分配方案由公司董事会提出，公司董事会在利润分配方案论证过程中，需与独立董事充分讨论，在考虑对全体股东持续、稳定、科学的回报基础上，形成利润分配方案；公司董事会通过利润分配方案，需经全体董事过半数表决通过并经1/2以上独立董事表决通过，独立董事应当对利润分配方案发表独立意见。公司监事会应当对公司利润分配方案进行审议，并经半数以上监事表决通过，若公司有外部监事，则外部监事应当对审议的利润分配方案发表意见。董事会及监事会通过利润分配方案后，利润分配方案需提交公司股东大会审议，并由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。

5、利润分配政策的调整

公司的利润分配政策不得随意改变。如现行政策与公司生产经营情况、投资规划和长期发展的需要确实发生冲突的，可以调整利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。调整利润分配政策

的相关议案需分别经监事会和1/2以上独立董事同意后提交董事会、股东大会批准，提交股东大会的相关提案中应详细说明修改利润分配政策的原因。

（五）公司发行上市后的股利分配规划及计划

本次发行上市后，公司将作为一家公众公司，担负着为股东谋利益、为员工谋福利、为社会做贡献的多重社会责任。利润分配是体现股东利益的重要方面。为了明确本次发行后对新老股东合理权益的回报，公司2011年度股东大会审议通过了《分红回报规划（2012-2014）》，主要内容如下：

1、分红回报规划制定原则

公司分红回报规划的制定应遵循公司的利润分配原则，利润分配形式、利润分配条件和分配比例等应符合公司利润分配政策的规定。

2、分红回报规划考虑因素

公司分红回报规划应当着眼于重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，综合公司实际经营情况、未来发展目标、股东意愿和要求、社会资金成本和外部融资环境等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划和机制，从而对股利分配做出制度性安排，保证公司股利分配政策的持续性和稳定性。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应充分考虑以股票方式分配利润后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保分配方案符合全体股东的整体利益。

3、分红回报规划制定周期和相关决策程序

公司董事会应当充分考虑和听取投资者特别是公众投资者的要求和意愿，根据实际经营情况、企业发展所处阶段以及外部经济环境等因素的变化情况，对分红回报规划做出适当且必要的调整，以确保投资者获得持续、稳定、科学的回报。同时，公司董事会至少每三年重新审阅一次分红回报规划，根据投资者、独立董事和监事的意见，确定该时段的分红回报计划。

公司董事会调整分红回报规划，应经全体董事过半数以及独立董事二分之一

以上表决通过。调整后的分红回报规划应符合公司利润分配政策的相关规定。

4、2012年度-2014年度分红回报计划

在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司每年向股东现金分配股利不少于当年实现的可供分配利润的百分之二十。公司可以采取现金、股票或者两者相结合的方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司当年经审计的净利润为正数且符合《公司法》规定的分红条件情况下，公司应每年至少进行一次利润分配。公司董事会可以根据公司的盈利及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。

公司董事会应结合公司的具体经营数据、充分考虑公司的盈利规模、现金流量状况、发展阶段和当期资金需求，制定具体的利润分配方案并提交公司股东大会审议。利润分配方案的制定及审议应符合公司利润分配政策的相关规定。

公司上述分红回报计划符合公司的经营现状和发展规划。公司经营稳健，所属行业发展前景良好，拥有较强的盈利能力，为上述分红回报计划的实施提供了保障。

5、公司未分配利润的使用原则

公司留存未分配利润主要用于公司主营业务的拓展、进一步扩大公司生产经营规模以及对外投资、购买设备等重大投资及现金支出。根据公司发展规划逐步扩大公司生产经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展和经营业绩持续增长，以最终实现股东利益最大化。

6、中介机构关于利润分配的核查意见

经核查，保荐机构认为：“发行人制定的本次发行后适用的利润分配相关政策注重给予投资者稳定的分红回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人《公司章程》（上市修正草案）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露内容符合有关法律、法规以及规范性文件的规定；发行人将于本次发行后适用的利润分配决策机制的相关规定合法、有效，有利于保护投资者的合法权益。”

发行人律师认为：“发行人制定的本次发行后适用的利润分配相关政策注重给予投资者稳定的分红回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人《公司章程》（上市修正草案）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露内容符合有关法律、法规以及规范性文件的规定；发行人将于本次发行后适用的利润分配决策机制的相关规定合法、有效，有利于保护投资者的合法权益。”

申报会计师认为：“发行人制定的本次发行后适用的利润分配相关政策注重给予投资者稳定的分红回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人《公司章程》（上市修正草案）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露内容符合有关法律、法规以及规范性文件的规定；发行人将于本次发行后适用的利润分配决策机制的相关规定合法、有效，有利于保护投资者的合法权益。”

第十一节 募集资金运用

一、募集资金运用基本情况

（一）募集资金投资项目资金使用计划及备案情况

经公司 2011 年第二次临时股东大会批准，本次发行股票募集资金投资项目概况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	募集资金使用计划			项目备案情况
			第一年	第二年	第三年	
1	新一代行业移动信息服务平台项目	10,373.17	5,478.80	2,553.64	2,340.73	京西城发改(备)[2011]37号
2	个人移动金融信息服务平台项目	4,492.83	1,587.96	1,486.96	1,417.91	京西城发改(备)[2011]43号
3	营销网络体系建设项目	4,656.19	2,239.48	1,078.80	1,337.91	京西城发改(备)[2011]39号
4	研发中心建设项目	3,833.80	1,332.20	1,285.20	1,216.40	京西城发改(备)[2011]35号
5	其他与主营业务相关的营运资金	【】	-	-	-	-

如未发生重大不可预测的市场变化，本次公开发行募集资金根据项目的轻重缓急依次按顺序进行投资。若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决。本次募集资金到位前，募集资金投资项目所需资金由公司自筹资金垫付，待募集资金到位后将履行相关程序予以置换。

（二）募集资金专户存储安排

公司 2011 年第二次临时股东大会审议通过了《募集资金管理办法》，实行募集资金专户存储制度，保证募集资金的安全性和专用性。本次发行募集资金将存放于公司在银行设立的募集资金专户。

（三）募集资金投资项目具体投资构成情况

单位：万元

序号	项目	软硬件	场地	实施费用	铺底流动资金	合计	比例
1	新一代行业移动信息服务平台项目	1,954.00	3,050.00	4,369.17	1,000.00	10,373.17	44.41%
2	个人移动金融信息服务平台项目	1,390.00	212.29	2,890.54	-	4,492.83	19.24%
3	营销网络体系建设项目	220.00	1,922.43	2,513.76	-	4,656.19	19.94%
4	研发中心建设项目	983.00	326.60	2,524.20	-	3,833.80	16.41%

1、软硬件投入

本次募集资金软硬件投入具体情况参见本节“二、募集资金投资项目具体情况”。

2、场地投入

本次募集资金场地投入主要用于日常运营、业务拓展、研发等用途。项目场地投入是按照各项目配置的实施人员数量、软硬件等设备数量、项目运营和研发环境、场地装修等因素综合考虑并测算的。本次募集资金场地投入包括场地购置投入和场地租赁投入，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	场地购置面积 (平方米)	场地购置投入	场地租赁面积 (平方米)	场地租赁投入	合计
1	新一代行业移动信息服务平台项目	1,000.00	3,050.00	-	-	3,050.00
2	个人移动金融信息服务平台项目	-	-	260.00	212.29	212.29
3	营销网络体系建设项目	500.00	1,525.00	1,050.00	397.43	1,922.43
4	研发中心建设项目	-	-	400.00	326.60	326.60
合计		1,500.00	4,575.00	1,710.00	936.32	5,511.32

3、实施费用

本次募集资金投资项目实施费用主要包括项目技术开发费用、运营费用、信息源购买和编辑费用、市场推广费用及培训费等。实施费用具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	技术开发费用	运营费用	信息源购买和编辑费用	市场推广费用	培训费	合计
1	新一代行业移动信息服务平台项目	1,528.20	886.97	-	1,450.00	504.00	4,369.17
2	个人移动金融信息服务平台项目	667.56	365.04	916.94	705.00	236.00	2,890.54
3	营销网络体系建设项目	-	2,237.76	-	-	276.00	2,513.76
4	研发中心建设项目	2,104.20	-	-	-	420.00	2,524.20

4、铺底流动资金

本次募集资金投资项目中铺底流动资金总额为 1,000 万元，主要用于新一代行业移动信息服务平台项目中业务合同履行保证金、通道费用预付款、系统集成垫付款以及项目实施过程中的办公费、差旅费、会议费等，上述资金周转是公司正常业务开展的保证。

（四）募集资金投资项目实施前后的差异情况

本次募集资金投资拟用于投资新一代行业移动信息服务平台项目、个人移动金融信息服务平台项目、营销网络体系建设项目、研发中心建设项目以及其他与主营业务相关的营运资金。募集资金投资项目实施前后，公司在资产构成、业务模式、业务种类、服务内容、服务客户等方面的差异情况概述如下：

项目	现有业务	募投项目实施后
资产构成	“轻资产”的经营模式，固定资产和无形资产占比较低	资产结构更加均衡，固定资产和无形资产占比提升，抵御风险能力加强，有利于公司业务的持续发展

项目		现有业务	募投项目实施后
业务平台功能		以信息处理为主，主要包括短彩信编辑及发送，数据查询、统计及分析，黑白名单管理，敏感词过滤等	在现有平台功能的基础上，采用多点系统架构进一步提升平台信息处理能力，同时通过系统升级优化、模块整合等方式实现平台功能从信息处理向集中式管理、业务创新、应用整合等多层次覆盖的提升
业务模式	服务模式	以业务支撑为主，即在与电信运营商业务合作过程中公司主要承载市场推广、业务实施和运营支撑的工作	通过增强客户黏性提升业务的自主性，从而逐步实现服务重点由业务支撑到业务运营的拓展
	运营商合作模式	以与中国移动的业务合作为主	在保持与中国移动密切合作关系的同时进一步推进全运营商合作的业务经营模式
业务种类		短彩信业务，以短信业务为主	大力发展短彩信业务，同时根据市场需求的变化适时推出客户端、WAP等其他移动信息服务业务，拓展并优化公司业务结构
服务内容	行业移动信息服务	主要以电信运营商为导向，包括面向电信运营商的运维支持、数据统计分析	服务以集团客户为导向，在产品功能开发、客户数据统计分析等方面进行延伸
	个人移动信息服务	通过短彩信形式提供基础证券资讯服务	整合权威机构金融信息服务，通过短信、彩信、客户端、WAP等多种形式向客户提供个人移动金融信息服务，服务内容涵盖财经资讯和理财投资
服务客户	行业移动信息服务	以证券、保险、基金等金融领域内的集团客户为主	客户资源向交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等领域进一步拓展
	个人移动信息服务	以证券行业个人投资者为主	覆盖金融理财各领域的个人投资者

1、资产构成的差异

募集资金投资项目实施前，公司具有“轻资产”的经营特点，经营场地主要系以租赁方式取得，同时随着公司业务不断发展，现有服务器、交换机、开发测试软件等业务运营软硬件设备的服务能力逐渐趋于饱和，亟需进行技术升级和更新换代。

本次募集资金拟投资 9,122 万元用于购置软硬件设备和办公场所，其中 4,547 万元拟用于购置软硬件设备，用于公司移动信息应用平台架构和功能的升级与改造，保证公司移动信息服务的精准性、高效性和稳定性；4,575 万元拟用于购置办公经营场所，用于满足公司业务发展和技术研发和营销人员的规模扩张，保证未来业务经营的稳定性。预计募集资金投资项目实施后，公司固定资产和无形资产占总资产的比重有所增加，资产结构更加均衡，从而有利于公司未来

业务的稳定、持续发展。

2、业务平台功能的差异

报告期内，公司移动信息服务业务平台的功能以信息处理为主，主要包括短彩信编辑及发送，数据查询、统计及分析，黑白名单管理，敏感词过滤等。本次募集资金投资项目实施后，公司将在进一步完善现有移动信息服务业务平台功能的同时，通过系统升级优化、模块整合、产品功能及服务形式创新，实现平台功能从信息处理向集中式管理、业务创新、应用整合等多层次覆盖的提升，从而为客户提供高质量、高效率、智能化、可视化、多元化的移动信息服务。

3、业务模式的差异

（1）服务模式

公司系中国移动 MAS 业务的两家运营支撑单位之一，同时也是中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一。报告期内，公司的移动信息服务业务收入主要来源于同中国移动之间的业务合作，在与中国移动的合作过程中公司主要承载市场推广、业务实施和运营支撑的工作。

本次募集资金投资项目实施后，公司拟整合现有业务平台，在确保高效服务的同时通过挖掘客户需求、提供多元化服务等方式增强客户黏性，提升业务的自主性，从而逐步实现服务重点由业务支撑到业务运营的拓展，通过自主创新推动公司移动信息服务业务的发展。

（2）运营商合作模式

公司已与中国移动建立了稳定、互利、紧密、相互依赖的合作伙伴关系，报告期内各期收入主要来自于与中国移动的业务合作。本次募集资金投资项目实施后，公司拟灵活整合多运营商通道资源，加强与中国联通、中国电信之间的业务合作，进一步推进全运营商合作的业务经营模式。

4、业务种类的差异

报告期内，公司经营的移动信息服务业务主要包括短信业务和彩信业务，其中各期 90%以上的收入和毛利均来源于短信业务，公司的业务结构较为稳定。本次募集资金投资项目实施后，公司拟根据市场需求变化将客户端、WAP 等其

他类型的移动信息服务业务融入公司现有业务，在进一步巩固短彩信业务优势的同时逐步拓展并优化公司的业务结构。

5、服务内容的差异

报告期内，公司行业移动信息服务主要通过和电信运营商的业务合作提供平台开发、系统集成、运营维护、数据分析统计等运营支撑服务。个人移动信息服务则主要向证券行业个人投资者通过短彩信方式提供基础证券资讯服务。

本次募集资金投资项目实施后，公司拟通过升级整合现有业务平台从产品功能开发（如彩信账单、企业 DM 内刊、短信投票、二维码、工资单等）、客户数据统计分析等方面延伸行业移动信息服务内容，提升服务质量和效率。同时，公司拟通过整合权威机构金融信息服务，运用短信、彩信、客户端、WAP 等多种形式向客户提供个人移动金融信息服务，内容覆盖股票、基金、外汇、期货、黄金、保险、房产、贵金属等财经资讯和理财服务。

6、服务客户的差异

报告期内，公司行业移动信息服务业务的服务客户以证券、保险、基金等金融领域的大型集团客户为主，个人移动信息服务业务的服务客户以证券行业个人投资者为主。本次募集资金投资项目实施后，行业移动信息服务业务客户资源拟向交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等领域进一步拓展，个人移动信息服务业务则拟覆盖金融理财各领域的个人投资者。

（五）募集资金投资项目的必要性和合理性分析

本次募集资金投资项目作为对公司现有业务的延伸和拓展，有利于公司巩固行业先发优势，强化公司在移动信息服务行业内的品牌号召力和影响力，进一步提升市场份额和核心竞争力。募集资金投资项目的必要性和合理性分析如下：

1、有利于公司拓展业务结构，满足服务客户的多元化需求

公司经营的移动信息服务业务以短彩信业务为主。随着移动信息技术的不断发展和移动互联网的普及，公司有必要在现有业务平台基础上，根据市场需求的变化适时推出客户端、WAP 等其他类型的移动信息服务业务，实现多元化业务经营。

本次募集资金投资项目拟将客户端、WAP 等移动信息服务业务融入公司现有业务体系，通过产品创新、服务形式多样化等方式实现公司经营业务的多元化，从而有利于公司拓展业务结构，满足服务客户的多元化需求。

2、有利于公司拓展服务内容，提升服务质量和效率

报告期内，公司行业移动信息服务主要通过和电信运营商的业务合作提供业务运营支撑。个人移动信息服务则主要向证券行业个人投资者通过短彩信方式提供基础证券资讯服务。随着市场竞争日趋激烈，公司有必要拓宽服务范畴，通过差异化服务提升客户满意度，巩固公司的竞争优势。

本次募集资金投资项目拟通过升级优化现有业务平台从产品功能开发（如彩信账单、企业 DM 内刊、短信投票、二维码、工资单等）、客户数据统计分析等方面延伸行业移动信息服务内容；通过整合权威机构金融信息服务，运用短信、彩信、客户端、WAP 等多种形式向客户提供个人移动金融信息服务。募集资金投资项目的实施将有助于公司拓展行业移动信息服务业务和个人移动信息服务业务的服务范畴，提升服务质量和效率。

3、有利于公司调整资产配置结构，为持续发展创造有利条件

公司现有的大部分服务器、交换机、开发测试软件等运营设备的配置能力已趋于饱和，为顺利实现对移动信息应用技术的更深层次开发和延伸，有必要配置高性能的运营设备以满足业务运营、研发测试等环节的软硬件需求，从而有助于公司移动信息应用平台架构和功能的升级与改造，保证公司移动信息服务的精准性、高效性和稳定性。同时，公司自成立以来，由于受制于资本实力的不足，经营场地主要以租赁方式取得，易受房产租赁价格波动等因素的影响。随着业务规模和员工人数迅速增长，现有经营场地已经无法满足公司未来业务发展的需要，公司需要购置经营场地来保证未来业务经营的稳定性。

本次募集资金投资项目的实施将通过购置软硬件设备和办公经营场所提升公司固定资产和无形资产的比重，使得公司的资产配置结构更加均衡，从而有助于降低未来的经营风险，确保日常运营稳定高效，为公司持续发展创造有利条件。

4、有利于公司优化业务模式，进一步推进全运营商业务运营模式

作为中国移动 MAS 业务、手机证券业务的运营支撑单位之一，公司向中国

移动提供业务支撑服务，移动信息服务收入也主要来源于同中国移动之间的业务合作。一方面，随着移动信息服务行业市场竞争日趋激烈，为保持市场竞争优势，公司的业务经营已不能仅仅局限于业务支撑的范畴，有必要通过高效、多元化的移动信息服务满足客户的多元化需求，提升服务客户黏性，从而提高业务经营的自主性，进而实现服务重点由业务支撑向业务运营的拓展。另一方面，随着 3G 和智能手机终端的迅速引入和普及，中国联通、中国电信终端用户规模快速增长，基于中国联通、中国电信通道的行业移动信息服务的需求也相应快速增长，公司有必要在继续保持与中国移动密切合作的同时进一步加强与中国联通、中国电信的业务合作，为未来公司的移动信息服务业务开辟新的发展空间。

本次募集资金投资项目拟通过产品与服务创新、盈利模式调整以及电信运营商通道资源整合等多种方式逐步实现服务重点由业务支撑向业务运营的拓展，并进一步推进全运营商合作的业务运营模式，从而进一步增强公司的核心竞争力。

5、有利于公司拓展客户资源，调整客户资源结构

随着移动信息应用在金融领域外的其他行业的普及和发展，交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等领域的移动信息服务需求迅速增加，公司行业移动信息服务业务的潜在集团客户范围逐渐扩大；同时，除证券资讯服务领域外，个人移动信息服务的其他领域内的需求和发展潜力也逐渐增加。公司有必要根据市场趋势，拓展公司客户资源，调整客户资源结构。

本次募集资金投资项目的实施将有助于公司业务平台的升级优化以及营销服务体系的完善，从而有利于公司拓展客户资源，开辟新的市场空间。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）新一代行业移动信息服务平台项目

本项目是公司在现有行业移动信息服务平台的基础上全方位的改进和升级，主要通过建设新一代行业移动信息服务平台，全面提升运营服务能力。

1、项目实施必要性

- （1）对现有业务平台的升级和改造有助于提升公司盈利能力

公司有必要通过对现有业务平台的整合、升级来完善和优化平台功能，进一步提升行业移动信息服务平台的稳定性、高效性、可靠性及易用性，从而增强公司运营能力并巩固与电信运营商之间紧密的合作伙伴关系，为集团客户提供优质、高效、稳定、便捷的移动信息服务，进而确保公司盈利能力持续增长。

（2）集团客户对行业移动信息服务的个性化需求不断增加

目前集团客户对行业移动信息服务需求趋于多元化，已不仅仅局限于标准化的短彩信服务。公司需针对集团客户的个性化需求设计开发新的平台模块，通过将行业移动信息服务引入集团客户生产、管理、经营等各环节来实现与集团客户的深度耦合，提高客户满意度，从而进一步提升公司的市场份额。

（3）行业移动信息应用在金融领域外的其他行业迅速发展

随着行业移动信息应用在金融领域外的其他行业的普及和发展，公司行业移动信息服务业务的潜在集团客户范围迅速扩大，已不再局限于金融行业。行业移动信息服务需求在交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等领域的快速发展趋势为公司行业移动信息服务业务提供了新的市场空间，从而有利于公司行业移动信息服务业务保持持续快速发展趋势。

（4）全运营商合作的业务机遇为公司业务进一步增长奠定了基础

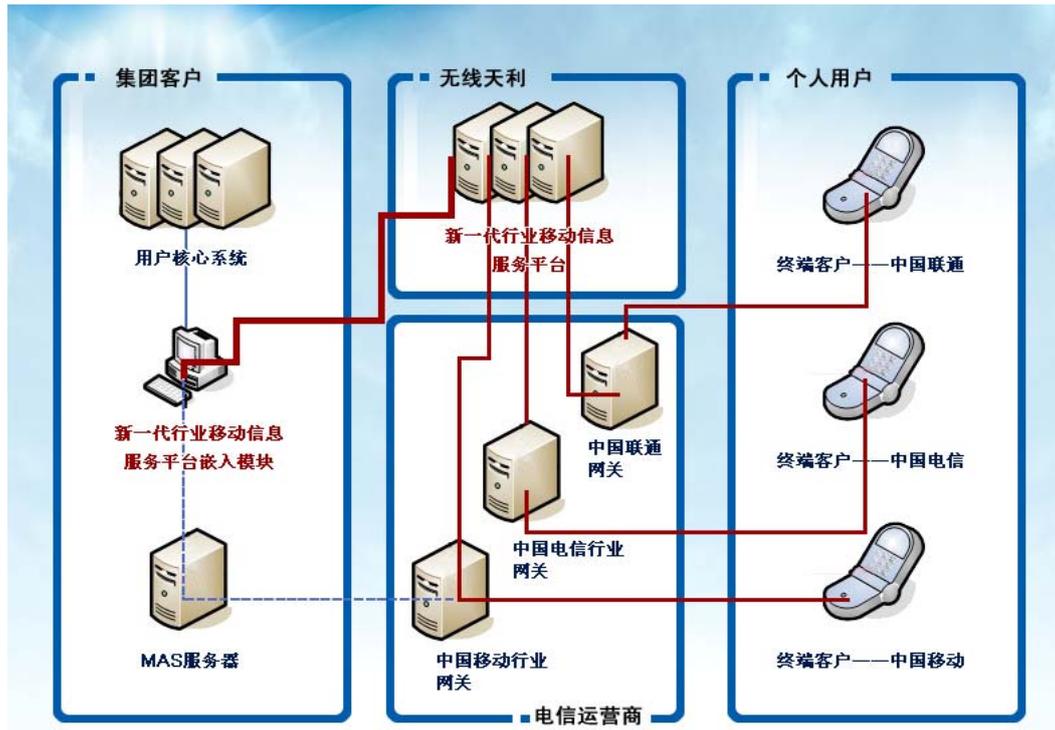
随着 3G 和智能手机终端的迅速引入和普及，中国联通、中国电信终端用户规模快速增长，集团客户对基于中国联通、中国电信通道的行业移动信息服务的需求也相应增长。公司通过与中国移动多年的密切合作，积累了丰富的业务运营经验与能力。在继续保持与中国移动密切合作伙伴关系的同时，公司将进一步加强与中国联通、中国电信的业务合作，为集团客户提供基于全运营商通道的行业移动信息服务，从而进一步提升公司的核心竞争力。

2、项目建设内容

本项目的核心内容为新一代行业移动信息服务平台的建设，该平台在现有业务平台的基础之上，通过模块整合以及平台系统功能的升级和优化，为集团客户提供高质量、高效率、智能化、可视化、多元化的移动信息服务，满足集团客户需求。

新一代行业移动信息服务平台将移动信息服务与集团客户生产、管理、经营各环节进行深度耦合,有助于满足集团客户内在需求、提升业务量。同时平台的通道管理功能,能够灵活整合多运营商通道资源,有利于对通道资源的高效利用和成本控制。新一代行业移动信息服务平台将提升集团客户移动信息应用水平,实现从单一的短彩信应用向集中管理、业务创新、应用整合等多层次覆盖的提升。

新一代行业移动信息服务平台服务模式图



(1) 平台系统架构

新一代行业移动信息服务平台系统架构如下：



该平台由通信层、运营层和应用层构成。其中通信层是平台的基础，提供基础通信功能和数据交换处理及监控功能；运营层提供面向集团客户的集中式运营服务和业务管理服务；应用层承载各个标准化的产品逻辑，能够快速耦合客户系统。以下是通信层、运营层和应用层的具体功能：

项目	功能
通信层	支持多种电信运营商协议，完全覆盖电信运营商各种网关和设备，同时为应用开发定义协议，提供多种接口
	数据处理功能，如：短信拆分、模板替换、优先级排序、黑名单过滤、敏感词过滤、携号转网等复杂处理
	数据交换功能，将不同客户来源的数据按一定规则匹配通道资源，可以实现多种复杂的分发规则，如按号码归属地选择通道、按号码号段选择通道、按负载均衡选择通道、按主备方式选择通道等
运营层	业务运营管理，主要包括客户管理、通道管理、任务审核、数据查询、统计分析、报表生成、白名单采集上传、通道组织分配、上行数据分拣、计费结算等
	集中运营管理，主要包括短彩信编辑与发送、组织机构管理、号码分组管理、用户及权限管理、数据查询与统计分析、监控预警等
	其他运营管理功能和对底层通信层的管理功能

项 目	功能
应用层	承载各个标准化的产品逻辑，能够快速耦合客户系统
	为插件化业务产品提供通用模块功能，包括内容资源管理、模板管理、用户管理

（2）平台主要核心模块

新一代行业移动信息服务平台的主要核心模块包括产品模块、全运营商接入模块等：

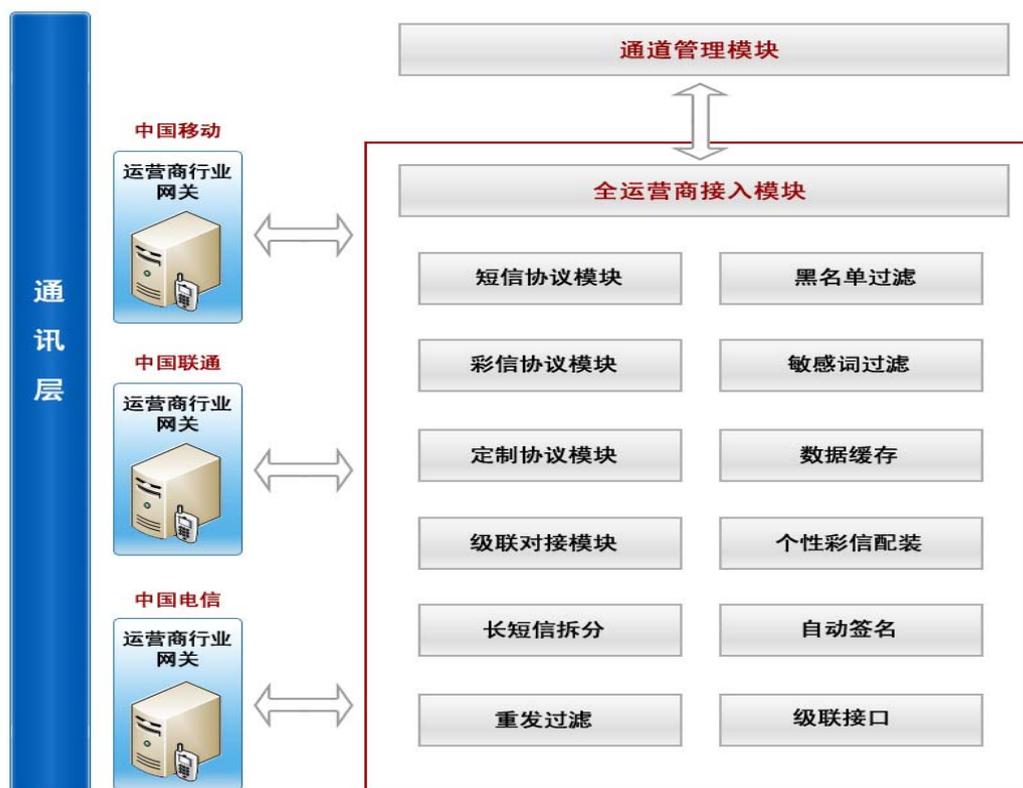
1) 产品模块

随着集团客户定制化需求的增加，公司需要根据客户的个性化需求开发插件化的产品模块。新一代行业移动信息服务平台计划开发的产品模块主要包括彩信账单、企业 DM 内刊、短信投票等，具体模块情况如下：

具体模块	模块描述
彩信账单	彩信账单面向集团客户的用户提供服务，相对于传统的账单形式具有承载信息量大、精确性高、互动界面友好、便于自动化、私密性高、成本低等特点。该模块通过将彩信通道、客户侧业务系统、CRM 系统进行整合，根据集团客户需求提供相应的彩信账单服务
企业 DM 内刊	企业 DM 内刊面向集团客户内部员工及其终端客户，主要通过彩信方式实现。彩信 DM 充分利用移动终端随身性特点，使内部员工及其终端客户可以利用碎片化时间阅读，从而提高内刊信息的传播率，进而对企业的品牌推广、内部管理和凝聚力提升发挥积极的作用
短信投票	短信投票是面向集团客户提供的一种短信互动服务，可以方便地实现集团客户与其终端客户的短信交流和沟通，如报名、投票、抽奖等，同时该模块还支持交互流程设计与配置、智能语意分析、数据统计分析等功能
其他	包括二维码、工资单、手机行业报等产品模块

2) 全运营商接入模块

全运营商接入模块位于通信层，与通道管理模块有效结合，在保障各种通道资源灵活接入的同时，通过接入模块进行通道管理，实现有效、合理的通道适配，充分满足集团客户需求，进而提升公司行业移动信息服务平台的运营能力。全运营商接入模块结构如下：

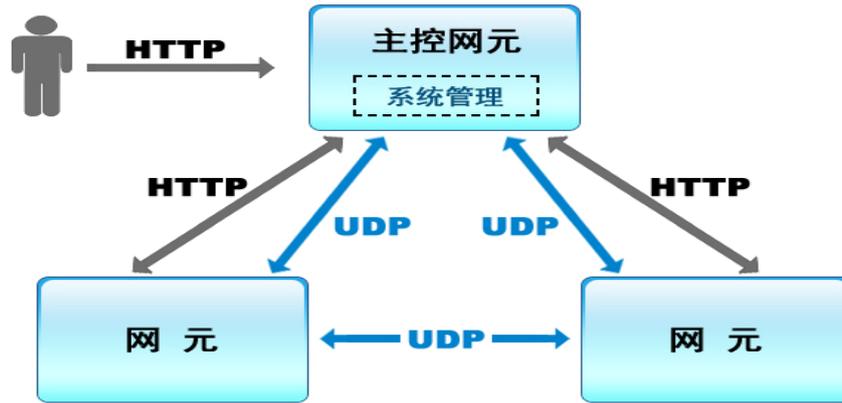


3、主要核心技术

项目相关的核心技术主要包括多网元管理技术、高速储存技术和应用开发框架等。

(1) 多网元管理技术

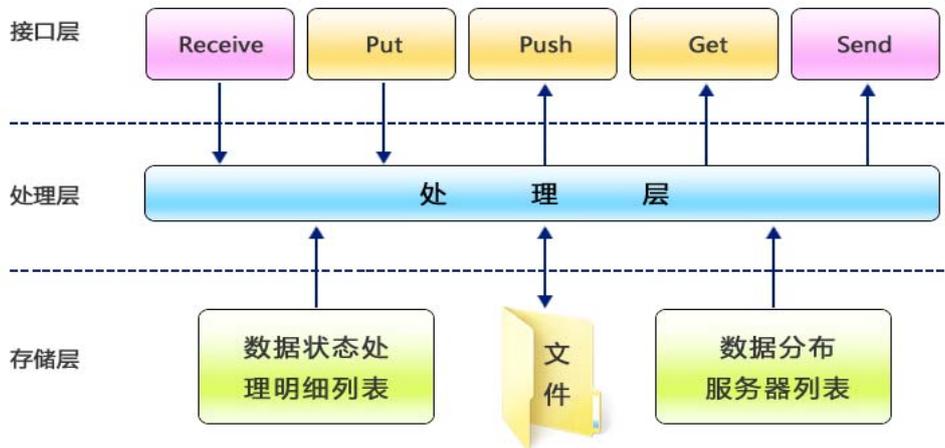
新一代行业移动信息服务平台涉及复杂的数据交换逻辑，需要建立可伸缩的分布式系统。网元是分布式系统中的信息处理节点，多网元管理技术支持各个网元模块之间通过 UDP 广播的方式共享数据、传递消息，从而实现整个系统的协调运行。主控网元是全系统的控制核心，通过 HTTP 请求的方式传递运行参数、控制指令，相关图示如下：



多网元管理技术使系统的处理能力得到扩展,从而全面提升系统性能。同时,系统可以实时监测网元及各模块的运行指标,快速判断网元及模块运行情况。

(2) 高速存储技术

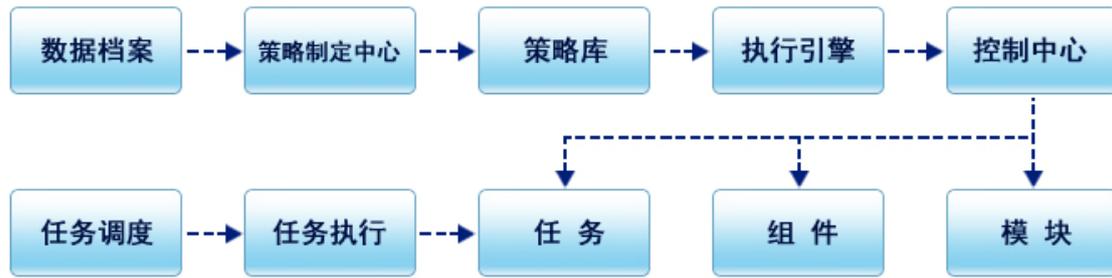
新一代行业移动信息服务平台采用索引化文件作为“存储转发”机制的存储部件,通过索引化文件的特性有效解决高速处理和数据可靠性之间的矛盾。高速存储技术采用多点存储方式,数据存放于各个节点,节点之间通过数据总线进行同步。下图为单个网元节点示例:



(3) 应用开发框架

新一代行业移动信息服务平台采用全新的应用开发框架,承载标准化产品逻辑的实现。

应用开发框架如下图所示:



产品逻辑的边界条件和业务规则通过策略制定中心生成相关的执行策略，控制中心通过执行引擎获取具体的策略内容和参数，自动执行相应策略，实现模块的启动、停止、指标采集等任务。

4、与现有业务的关系

本项目与公司现有行业移动信息服务业务之间的区别和联系如下表所示：

项目	现有业务	募投项目实施后
平台功能	短彩信的编辑发送，发送数据查询、统计和分析，黑白名单管理，敏感词过滤和客户管理等；支持 CBIP1.0 接口协议，支持 CMPP3.0、CMPP2.0、SGIP、SMGP 等	通信层对信息的处理控制粒度更为精细；全面实现系统管理智能化；通道组织管理更加多样和高效；运营管理更加规范完善；数据和分析功能更加准确完善；产品功能更加丰富，增加了一系列标准化产品；处理能力全面提升，最高可达 5,000 条/秒；采用多点系统架构，系统可用性得到提高
平台技术	支持 Java、Net、C/C++、Oracle	支持 Java、J2EE、索引化文件、C/C++、Oracle、DB2、SQLServer
服务	现有服务主要以电信运营商为导向，包括面向电信运营商的运维支持、数据统计分析	服务以集团客户为导向，在产品功能开发、客户数据统计分析、运营建议等方面进行延伸，为集团客户提供更全面、更优质的服务
客户资源	现有服务客户以证券、保险、基金等金融行业集团客户为主	客户资源向交通运输、电子商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等领域进一步拓展
运营商渠道	以中国移动及其下属公司为主	中国移动、中国联通、中国电信以及上述电信运营商下属公司

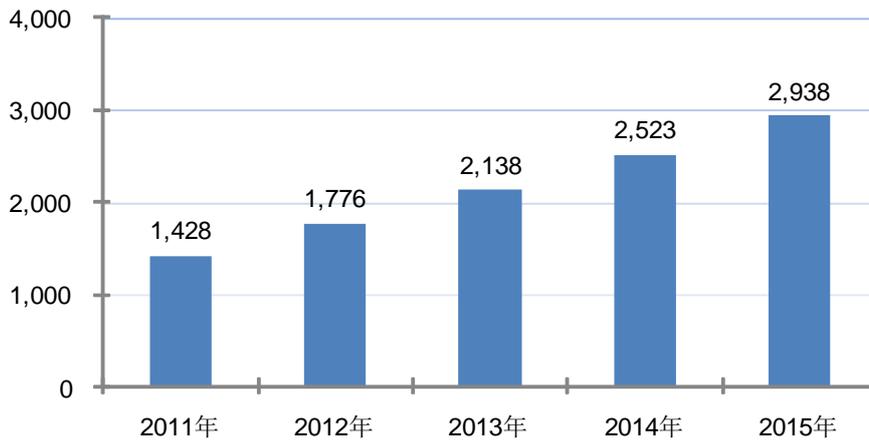
5、市场前景与可行性分析

（1）项目市场前景

行业移动信息服务由于具备即时性、准确性、推送性强等特点，目前已在金融领域内得到广泛应用。同时，除金融行业外，移动信息服务在交通运输、电子

商务、商贸零售、文化传媒、公共服务等其他行业领域的需求亦呈现出快速增长趋势。根据北京邮电大学的研究和预测,我国 2011 年行业移动信息服务市场规模预计达到 1,428 亿条,预计未来 5 年内年均复合增长率近 20%,未来市场发展空间广阔。

行业短信市场规模预测 (单位:亿条)



数据来源:北京邮电大学

随着 3G 的全面商用,行业移动信息服务在上述其他行业领域的快速普及,同时由于集团客户对移动信息服务认知的提升,对移动信息服务的需求呈现出普及化、多元化和集中化的特征,从而导致行业移动信息差异化服务的迅速增加。此外,经过多年发展,行业内的企业在经营规模和市场地位方面逐渐分化,优势企业将会利用自身的产品优势、规模优势和品牌优势不断扩大与行业内其他企业的差距,行业内的收购兼并活动亦将不断发生,行业集中度将会不断提高。

(2) 项目可行性分析

1) 公司在行业移动信息服务平台运营方面积累了丰富的经验

公司自 2006 年以来一直致力于行业移动信息服务业务,通过对行业移动信息服务业务平台的维护、升级和不断优化,提升移动信息服务质量,因而报告期内该业务收入持续大幅增长。本项目系对公司现有行业移动信息服务业务平台的升级和改造,公司多年来积累的业务平台运营经验将为该项目的顺利实施奠定坚实的基础。

2) 公司具备相关的技术和人才储备

公司在行业移动信息服务平台的开发和运营维护过程中积累了丰富的服务经验和领先的技术能力，在业内具有明显的技术优势。同时，公司拥有专业的技术实施团队和强大的研发团队，能够持续地在与运营商及企业客户的深入合作过程中发现新的客户需求与行业趋势，通过有效的创新机制，不断改进现有技术和产品，实现技术和产品的不断升级和创新。公司多年积累的技术经验和人才储备将成为本项目顺利实施的技术保证。

3) 公司具备稳定的运营商合作渠道

公司作为电信运营商的重要合作伙伴，与电信运营商建立了稳定的合作关系，拥有丰富的合作经验。通过不断深入的业务合作，公司能够很好的把握运营商移动信息服务业务的发展方向和合作需求；同时，由于公司的技术能力和服务质量得到电信运营商的充分认可，公司的服务范围不断拓展，与电信运营商的合作关系也不断深入。

4) 公司对本项目进行了充分的调研和论证

公司对本项目的需求、市场前景、技术方案等方面开展了充分的前期调研和论证工作，已完成业务平台架构初步设计和关键应用技术开发前期准备工作，能够保证该项目的顺利实施。

6、投资概算及效益分析

本项目计划总投资估算为 10,373.17 万元，其中软硬件设备投资 1,954.00 万元，场地投资 3,050.00 万元，实施费用 4,369.17 万元，铺底流动资金 1,000 万元。该项目建设期为 3 年，具体投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	占项目总投资比例
1	软硬件设备投资	1,954.00	18.84%
2	场地投入	3,050.00	29.40%
2.1	场地购置投入	3,050.00	29.40%
3	实施费用	4,369.17	42.12%
3.1	技术开发费	1,528.20	14.73%

序号	投资内容	投资金额	占项目总投资比例
3.2	运营费	886.97	8.55%
3.3	市场推广费	1,450.00	13.98%
3.4	培训费	504.00	4.86%
4	铺底流动资金	1,000.00	9.64%
合计		10,373.17	100.00%

本项目主要软硬件设备购置情况如下：

单位：万元

序号	软硬件设备	投资金额
1	数据处理群组服务器	468.00
2	实时热备群组服务器	128.00
3	交换机	99.00
4	存储设备	280.00
5	负载均衡设备及检测防护设备	248.00
6	数据库软件及应用服务器软件	403.00
7	性能测试及其他应用、开发软件	210.00
8	日常办公设备及软件	118.00
合计		1,954.00

经项目可研论证，本项目投资收益率为 68.31%，静态回收期为 3.35 年，财务内部收益率为 45.37%。

（二）个人移动金融信息服务平台项目

本项目通过建立个人移动金融信息服务平台，以手机证券业务为核心，紧随个人用户移动终端使用习惯的变化趋势，围绕用户对金融信息的多元化需求，通过业务和技术创新，为个人用户提供移动金融信息应用综合解决方案。

1、项目实施必要性

（1）国内移动金融信息服务市场快速发展

随着个人用户投资理财需求的增长以及我国资本市场的快速发展，用户对金融信息服务的广度和深度提出了更高的要求，从而推动国内移动金融信息服务市

场快速发展。在行业快速发展的趋势下，公司有必要适时改进和不断完善现有业务平台，通过向用户提供更具价值的综合金融信息服务来提升公司个人移动信息服务业务的收入和市场份额。

（2）用户多元化需求对手机证券平台功能提出了更高要求

公司现有的手机证券业务平台主要通过传统的短彩信方式为个人用户提供证券资讯服务。随着移动信息技术的不断发展和移动互联网的普及，传统的财经短彩信服务在用户体验、界面展示以及互动性方面已无法满足个人用户的多元化需求。同时，随着用户理财意识的提高和理财品种的多样化，用户对于基金、期货、房产、贵金属等理财品种的关注度也逐渐提高，仅仅局限于提供证券资讯服务已无法满足个人用户多元化的理财需求。公司亟需在现有业务平台基础上，针对用户的多元化需求，融合短彩信、客户端、WAP 等多种服务方式为用户提供个人移动金融信息综合服务，全面提升公司个人移动信息服务业务的盈利能力。

（3）中国移动数据业务的移动互联网发展战略为公司个人移动信息服务提供了新的发展机遇

手机证券业务属于中国移动自有数据业务之一。随着移动数据传输网络的高速发展，移动终端的多媒体化和智能化变革，用户对移动互联网的应用已逐渐普及，移动互联网相关业务成为包括中国移动在内的各大电信运营商的战略重点。为此，中国移动成立了互联网基地及终端部专门负责移动互联网发展，并成立数据及信息业务产品提升团队及配套相应的业务发展资源，手机证券业务已获选成为首批中国移动数据及信息业务产品提升团队管理的重点产品。中国移动目前拥有国内最多的手机用户群体，随着其对手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位，将为手机证券业务未来发展提供良好的机遇。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，公司个人移动信息服务业务迎来了新的发展机遇，公司对现有业务平台的全面升级和改造将有助于提升公司个人移动信息服务业务的核心竞争力。

2、项目建设内容

本项目的核心内容为个人移动金融信息服务平台的建设,该平台在现有手机证券业务平台的基础之上,以手机为核心服务载体,充分拓展服务形式,整合行业权威机构优质的内容资源,根据客户多元化需求提供个人移动金融信息服务。

(1) 平台系统架构及功能



个人移动金融信息服务平台系统架构如下:

该平台由系统管理层、服务接入层和功能应用层组成,具体功能如下:

项 目	功 能
系统管理层	支撑平台运营的服务系统,包括业务管理系统、用户管理系统、平台及流程管理系统、内容管理系统、数据应用集成系统、消息管理系统、计费系统等
	提供网站、邮件、终端、短彩信的内容管理服务、产品管理服务、短彩信收发逻辑定义和运行服务、微博互动的逻辑服务
	提供运营情况监控服务和终端应用的逻辑服务
	统一为逻辑服务层提供数据服务,包括行情数据服务、资讯数据服务、缓存数据服务和核心库访问服务
服务接入层	前置服务响应集群,通过网络服务器集群和邮件服务器集群来响应互联网用户的系统请求
	终端应用服务器集群响应移动互联网用户的系统请求
	短彩信服务器集群来响应短彩信用户和移动网关的系统请求

项 目	功能
功能层应用	部署业务逻辑的服务应用及相关功能，包括各类行情服务的查询和浏览、机构资讯服务和理财资讯服务、交易服务以及互动服务

（2）平台服务功能

1) 核心服务功能

个人移动金融信息服务平台的核心服务功能为机构资讯服务，平台通过整合权威机构资讯，提炼各机构研究报告、投资内参、盈利预测、投资组合、投资评级、投资策略、资讯点评的精华，为用户提供全面的、权威的、融合各机构所长的资讯信息服务。

2) 其他基础服务功能

个人移动金融信息服务平台的其他基础服务功能包括行情服务功能、在线交易功能、微博服务功能、社区服务功能、模拟炒股功能等，具体情况如下：

项 目	功能
行情服务	提供 A 股、B 股、基金、权证、三板、债券、期货等实时（历史）行情数据，以及外汇、房产、贵金属等其他理财资讯服务，用户可通过个人移动金融信息服务平台多种服务形式在线查询、浏览、分析即时行情数据和理财资讯信息
在线交易	通过手机客户端向用户提供方便、快捷的交易服务及账户查询、成交查询、银证转账等服务
微博服务	采用最新微博服务形式，为用户提供一个理财心得分享和心情分享的微博平台。用户将在理财过程中碰到的问题或者体会、心得发表在微博上，供其他用户分享和阅读
社区服务	为用户提供一个用户与用户之间、用户与在线专家之间的点对点社区交流平台，最大限度的满足用户之间、用户与专家之间的在线互动。用户之间自己可以设置讨论组和主题，形成基于个人移动金融信息服务平台的讨论群体，发挥用户之间的相互吸引力，最终吸引用户成为社区的忠实用户
模拟炒股	为用户提供专业的模拟炒股平台服务。采用证券公司专业股票交易平台，股票行情与交易所实时同步，且炒股规则与交易所完全一致，实现最真实的炒股体验，以及全面、系统的综合学习平台。用户可以通过模拟炒股提高操作技巧，掌握选股方法，提升投资技能

（3）平台服务形式

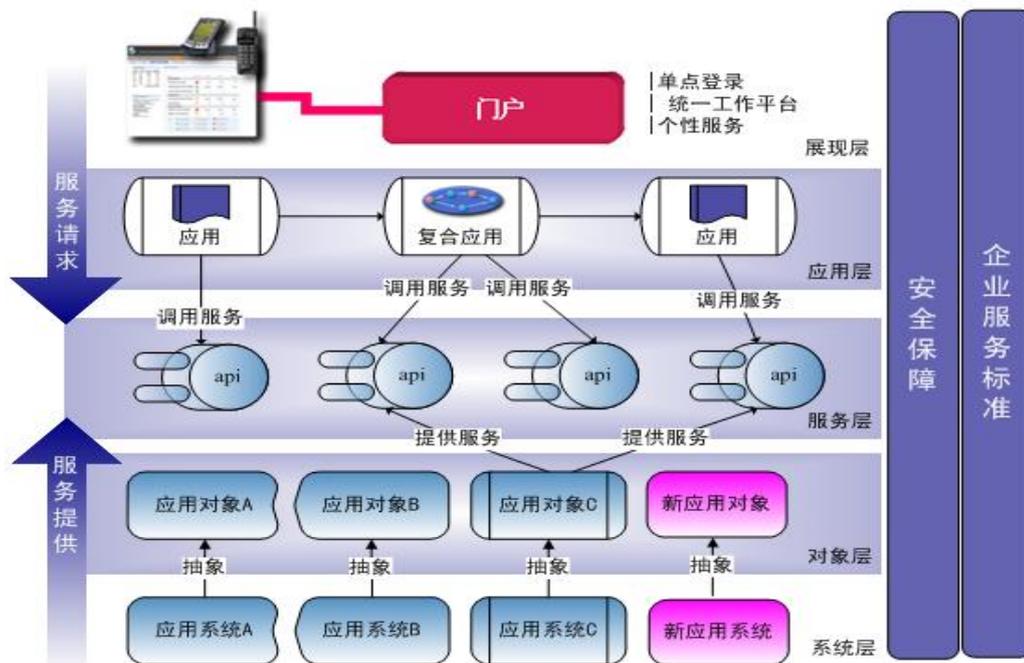
个人移动金融信息服务平台在融合多种服务形式基础上为个人用户提供移动金融信息服务，主要服务形式如下：

项 目	功能
短信提示服务	短信作为有效的接收信息方式,具有快捷、方便特点的同时,还具有主动推送的优势,基于短信可以提供有效的预警、提醒类服务。个人移动金融信息服务平台充分发挥了短信的优势,实现短信服务与券商资讯信息的相互融合,为用户提供基于移动终端的短信提示服务。用户可以通过业务订购指令选择定制不同券商的信息提示服务,同时可以在不同券商的短信信息提示服务中进行转换,实现信息提示服务的定制化、个性化、差异化
彩信资讯服务	彩信支持多媒体功能,能够传递功能全面的内容和信息,包括文字、图像、声音、数据等各种多媒体格式的信息。个人移动金融信息服务平台充分发挥了彩信的优势,实现彩信与券商资讯的相互融合,为用户提供全面的彩信资讯服务。用户可以通过业务订购指令定制不同券商的彩信资讯服务,同时可以在不同券商的彩信资讯服务中进行转换,实现彩信资讯服务的定制化、个性化、差异化
客户端平台服务	手机客户端服务是个人移动金融信息服务平台的重要服务形式,客户端服务涵盖了行情、资讯浏览、在线交易、模拟炒股、微博、社区互动等众多服务功能,同时用户可以通过手机客户端实现短彩信资讯服务的在线订购、浏览及变更定制功能

3、主要核心技术

个人移动金融信息服务平台的整体技术架构为面向服务的体系结构(SOA),该体系结构可以将应用程序的不同功能单元通过接口和契约联系起来。接口均采用中立方式进行定义,因而独立于实现服务的硬件平台、操作系统和编程语言,构建于面向服务的体系结构中的服务能够以统一化、标准化的方式实现交互。

SOA 架构图



平台核心技术具体包括安全管理技术、缓存管理技术、单点登录技术、配置管理技术、模板管理技术等，具体如下：

技术名称	技术介绍
安全管理	系统的认证与授权基础框架可对各种粒度的资源（模块、行集、列集等）进行访问权限控制，并通过配置的方式与不同的安全实现机制进行连接（如 DB, LDAP, Kerberos, MD5 等）
缓存管理	可配置的多级分布式缓存，支持对页面、对象等进行缓存以降低运行开销，提高系统效率
单点登录（SSO）	一种企业业务整合解决方案，指在多个系统中，用户只需要登录一次就可以访问所有相互信任的系统资源
配置管理	子系统间基于配置信息来相互识别和通讯，从而使子系统间达到低耦合、高内聚的状态
模板管理	对内容使用模板进行统一设置，将信息嵌入模板中并根据实时数据整合下发内容

上述核心技术均系以 Java 成熟开源项目结合自主研发的方式取得，相关技术处于国内同行业领先水平。

4、与现有产品的关系

本项目与公司现有个人移动信息服务业务之间的区别和联系如下表所示：

项目	现有业务	募投项目实施后
目标客户	以证券行业个人投资者为主	覆盖金融理财各领域的个人投资者
服务内容	基础证券资讯服务	整合权威机构金融信息服务，内容覆盖股票、基金、外汇、期货、黄金、保险、房产、贵金属等财经资讯和理财服务
服务形式	短信、彩信	融合短信、彩信、客户端、WAP 等多种服务形式的综合信息服务
技术应用	以 2G 短彩信应用技术为主	基于移动互联网及其他 3G 应用技术
推广模式	以电信运营商推广为主	整合更多资源优势，由公司和电信运营商联合推广

5、市场前景与可行性分析

（1）项目市场前景

我国居民人均可支配收入连续多年保持高速增长，尤其是伴随着我国金融市场的迅速发展，居民的理财意识不断增强，对金融市场信息和财经资讯的关注度逐渐提升，这些都推动了个人移动金融信息服务的需求水平不断提高。

随着移动信息技术的快速发展和智能移动终端的普及，近年来移动互联网市场发展迅速。根据艾瑞咨询的数据，2010年中国移动互联网的用户规模已达到3亿，预计2012年和2014年将分别达到5亿和7.5亿。移动互联网的快速发展提高了投资者在广泛性、及时性、高效性、专业性和互动性等方面对移动金融信息服务的需求，进而推动了移动金融信息服务从传统的短彩信形式向融合短彩信、客户端和WAP等多种服务形式的综合化方向发展。

受益于移动互联网应用的逐渐普及，移动互联网相关业务已成为包括中国移动在内的各大电信运营商的战略重点。为此，中国移动成立了互联网基地及终端部专门负责移动互联网发展，并成立数据及信息业务产品提升团队及配套相应的业务发展资源，手机证券业务已纳入首批数据及信息业务产品提升团队管理的重点产品。中国移动目前拥有国内最多的手机用户群体，随着其对手机证券业务内部整合和发展战略的重新定位，将为手机证券业务未来发展提供良好的机遇。作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位之一，公司个人移动信息服务业务迎来了新的发展机遇，公司对现有业务平台的全面升级和改造将有助于提升公司个人移动信息服务业务的核心竞争力。

（2）可行性分析

1）公司在个人移动信息服务业务运营和市场拓展方面积累了丰富的经验

公司自2007年以来一直致力于为投资者提供准确、及时、高效的证券资讯服务。同时公司拥有经验丰富和技术实力扎实的业务运营团队。本项目系对公司现有业务平台的升级和改造，公司多年来积累的个人移动信息服务业务运营、市场拓展等方面的经验将为该项目的顺利实施奠定基础。

2）公司具有丰富的金融机构合作资源

报告期内，公司为证券、保险、基金等金融领域内的集团客户提供高效的行业移动信息服务，在提供行业移动信息服务的过程中也与上述金融机构建立了紧密的合作关系。丰富的机构合作资源将有助于公司通过整合权威机构资讯为用户提供全面的、权威的、融合各机构所长的移动金融信息服务，提高理财资讯服务的质量，进而全面提升公司个人移动金融信息服务的核心竞争力。

3）中国移动数据业务整体发展有助于本项目的顺利实施

近年来，中国移动大力推进移动互联网战略，其移动互联网的产品应用发展迅猛，其中移动应用商场（MM）、飞信（Fetion）、139 说客、139 邮箱等移动互联网产品已积累了庞大的用户群体。本项目实施后，公司个人移动金融信息服务业务具备与中国移动上述自有业务进行交叉营销、功能融通的条件，因而中国移动数据业务整体发展有助于本项目的顺利实施。

4) 公司对本项目进行了充分的调研和论证

公司对本项目的需求、市场前景、技术方案等方面开展了充分的前期调研和论证工作，已完成业务平台架构初步设计和客户端系统开发前期准备工作，能够保证该项目的顺利实施。

6、投资概算及效益分析

本项目计划总投资 4,492.83 万元，其中软硬件设备投资 1,390.00 万元，场地投资 212.29 万元，实施费用 2,890.54 万元。该项目建设期为 3 年，具体投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	占项目总投资比例
1	软硬件设备投资	1,390.00	30.94%
2	场地投入	212.29	4.73%
2.1	场地租赁投入	212.29	4.73%
3	实施费用	2,890.54	64.34%
3.1	技术开发费	667.56	14.86%
3.2	运营费	365.04	8.12%
3.3	编辑费	226.94	5.05%
3.4	信息合作源购买	690.00	15.36%
3.5	市场推广费	705.00	15.69%
3.6	培训费	236.00	5.25%
合计		4,492.83	100.00%

本项目主要软硬件设备购置情况如下：

单位：万元

序号	软硬件设备	投资金额
1	数据处理群组服务器	346.00
2	实时热备群组服务器	128.00
3	交换机	95.00
4	存储设备	140.00
5	负载均衡设备及检测防护设备	248.00
6	数据库软件及应用服务器软件	232.00
7	性能测试及其他应用、开发软件	118.00
8	日常办公设备及软件	83.00
合计		1,390.00

经项目可研论证，本项目投资收益率为 35.28%，静态回收期为 3.99 年，财务内部收益率为 27.91%。

（三）营销网络体系建设项目

本项目是对公司现有营销网络体系的改造和升级，通过本项目的实施，公司将形成涵盖全国业务范围的营销服务网络，有助于扩大市场份额，进一步树立公司的品牌形象，增强公司核心竞争力。

本项目结合公司现有的营销服务网络，综合考虑各地经济发展程度、客户资源分布、运营商渠道资源分布等因素，建立三级营销服务网络体系：在北京建立营销服务总部，在具备良好业务基础的城市（上海、深圳、重庆、西安、哈尔滨、江西）建立区域营销服务中心，在市场潜力大并具备发展基础的城市建立营销服务分支机构。

1、项目实施必要性

（1）有助于保持并提高金融行业内行业移动信息服务的市场占有率

报告期内，公司行业移动信息服务的客户主要来源于证券、保险、基金等金融行业。随着我国金融体制改革不断深化，证券、保险、基金等金融行业发展迅速，上述行业内集团客户对移动信息服务的需求保持快速增长的趋势。随着公司行业移动信息服务业务在金融领域的不断拓展，北京、上海、深圳、广州等一线

城市金融行业集团客户的营销和维护成本日益增加；同时，在国家西部大开发及振兴东北老工业基地政策的推动下，近年来西南、东北、西北金融市场日益活跃，上述区域内金融集团客户对移动信息服务的需求亦迅速增加，未来市场发展潜力巨大。由于公司目前营销体系覆盖范围尚不广泛，且营销人员配置不足难以应对各区域行业移动信息服务业务规模的不断提升，因此需要通过在全国业务范围内建立完善的营销网络体系并扩大营销服务团队的人员规模，以维护现有集团客户资源并进一步深化和拓展业务。

（2）有助于公司开拓金融行业外的其他领域

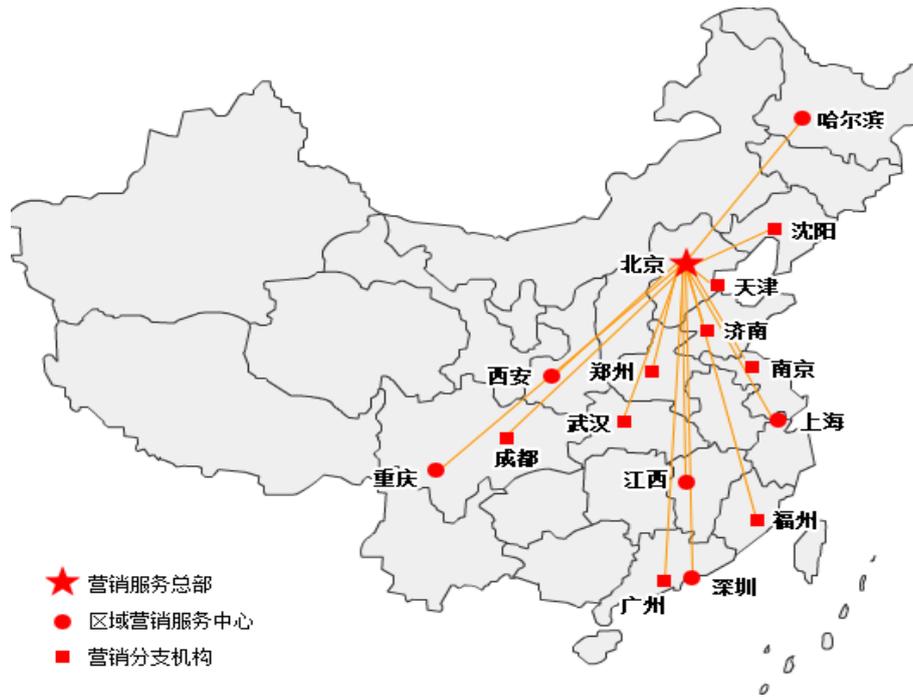
随着行业移动信息服务在证券、保险、基金等金融领域以外的其他行业的普及和发展，公司行业移动信息服务业务的潜在客户范围迅速扩大，从证券、保险、基金等金融行业逐渐延伸至交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等移动信息应用需求日益增长的其它领域。与金融行业集团公司区域集中度较高的特征不同，非金融领域内的集团客户区域分布较为分散，因此，为将公司移动信息服务业务延伸到非金融领域从而进一步提高市场占有率，公司必须建立起覆盖全国潜在业务范围的营销网络服务体系。

（3）有助于电信运营商合作渠道的维护和建设

电信运营商为移动信息服务业务提供了通信网络资源，在移动信息服务市场的价值链中居于重要地位。公司作为电信运营商的重要合作伙伴，与电信运营商建立了稳定的合作关系，拥有丰富的运营合作经验，公司技术能力和服务质量也得到了运营商的高度认可。随着公司业务的发展，公司与电信运营商重点省公司之间的合作机会也逐渐增加，公司有必要通过建立覆盖电信运营商重点省公司的营销服务网络，有效维护和整合电信运营商渠道资源。

2、项目建设内容

本项目拟在北京建立营销服务总部，依托在上海、深圳、重庆、西安、哈尔滨、江西设立的分公司，设立 6 个区域营销服务中心，同时在沈阳、济南、天津、郑州、成都、武汉、南京、福州、广州设立营销分支机构，从而建立覆盖全国业务范围的营销服务体系，不断拓展公司业务。项目实施后营销网络体系架构具体如下：



（1）营销服务总部

本项目拟在北京设立营销服务总部，在全国区域内搜集市场信息、维护客户关系、拓展客户资源，并制定公司总体营销策略，同时兼顾华北地区区域营销服务中心的职能，负责华北地区的业务拓展和业务支持工作。项目实施后，营销运营总部在原有营销人员基础上新增 7 人，人员规模扩展至 24 人。

（2）区域营销服务中心

本项目拟在上海、深圳、重庆、西安、哈尔滨、江西设立 6 个区域营销服务中心，负责相应区域的业务拓展和支持工作。项目实施后，上海、深圳营销服务中心各新增 5 名营销人员，重庆、西安、哈尔滨营销服务中心各新增 7 名营销人员，江西营销服务中心新增 4 名营销人员，各营销服务中心人员规模合计增至 55 人。

（3）营销服务分支机构

本项目拟在沈阳、济南、天津、郑州、成都、武汉、南京、福州、广州设立 9 个营销服务分支机构，负责各自所在地的业务拓展和支持工作。上述营销服务分支机构均配备 2 名营销服务人员，各营销服务分支机构人员补充至 18 人。

3、投资概算

本项目计划总投资 4,656.19 万元，其中软硬件设备投资 220.00 万元，场地投资 1,922.43 万元，实施费用 2,513.76 万元。该项目建设期为 3 年，具体投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	占项目总投资比例
1	软硬件设备投资	220.00	4.72%
2	场地投入	1,922.43	41.29%
2.1	场地购置投入	1,525.00	32.75%
2.2	场地租赁投入	397.43	8.54%
3	实施费用	2,513.76	53.99%
3.1	营销运营费用	2,237.76	48.06%
3.2	培训费	276.00	5.93%
合计		4,656.19	100.00%

本项目主要软硬件设备购置情况如下：

单位：万元

序号	软硬件设备	投资金额
1	服务器及交换机	28.00
2	日常办公设备及软件	192.00
合计		220.00

（四）研发中心建设项目

本项目在公司现有研发成果、技术优势和研发技术人员储备等方面基础之上，通过建设研发中心进一步巩固和提升公司的技术研发实力，同时不断拓展研发领域，为公司业务的发展提供强大的技术支持，进一步增强公司的核心竞争力。

1、项目实施必要性

强大的研发实力是公司适应市场快速发展、提升公司综合竞争力的重要保障。作为高新技术企业，公司拥有专业的研发团队，能够通过有效的创新机制改

进现有业务平台,全面提升移动信息服务的质量。公司拥有多项软件著作权并在报告期内多次通过参与运营商平台合作研发项目提升公司的技术研发能力,形成了在移动信息服务平台开发领域领先的技术能力。

然而,相对于移动信息服务市场的快速发展和公司业务的发展需求,公司研发基础设施的建设相对薄弱,研发管理体系还有待完善。由于公司现有办公场地面积有限,且部分研发设备、仪器和软件已不能适应部分研发课题和核心技术开发的需求,制约了公司研发能力的进一步提升。因此公司必须加大研发基础设施的投入,并通过建立完善的研发管理体系规范公司的研发流程,从而全面提升公司的技术研发能力以适应公司业务发展的需求。

2、项目实施方案

(1) 研发中心组织结构

本项目实施后,公司在技术研发方面的工作将由技术中心和研发中心共同承担,其中,技术中心侧重于业务支撑和技术支持工作,而研发中心侧重于核心应用技术的研究和开发工作。根据公司业务发展的现实需求,技术中心与研究中心的有机协作将形成合理、高效的技术研发与创新机制,全面提升公司的技术研发实力。

研发中心拟下设项目管理部、技术研发部和测试部 3 个部门,其中项目管理部主要负责综合协调、进度控制、质量控制、技术规划和发展路径设计等工作;技术研发部主要负责移动信息技术研发工作,测试部主要负责软件测试工作。

(2) 研发方向

根据公司的研发计划,公司将进一步加强对移动信息服务相关技术的研究与开发,未来研发方向主要包括:

1) 核心应用技术研发

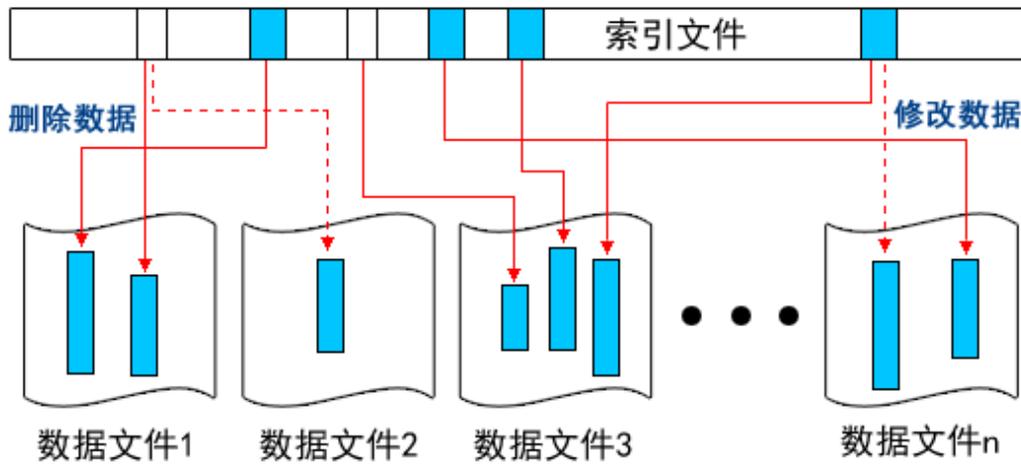
(a) 索引化文件技术

随着市场竞争日趋激烈,行业移动信息服务对业务平台性能、效率、即时性和智能化等方面的要求不断提高。短彩信处理是典型的存储转发机制,通常采用数据库或内存作为存储部件。内存作为存储部件的优点是性能高,处理粒度细,

而缺点是数据可靠性较低，一旦系统异常终止将导致数据丢失；数据库作为存储部件的优点是数据可靠性强，缺点是性能较差，处理粒度粗。公司在借鉴第三方技术的基础上，具有针对性地开发基于索引化文件、应用于短彩信发送的存储技术，进而满足集团客户大批量信息发送的现实需求。

索引化文件存储的基本原理是始终将数据以二进制形式追加到数据文件尾部，而将数据所在文件及位置记录在单独的索引文件中。因此，如果数据发生变化，则重新追加新的拷贝并修改索引即可；如果要实施数据删除，则只需要删除索引而无需修改数据文件。索引化文件存储技术提供了短彩信异步处理缓冲机制和有序的索引，有效地解决了系统性能与数据可靠性之间的矛盾。

索引化文件技术示意图



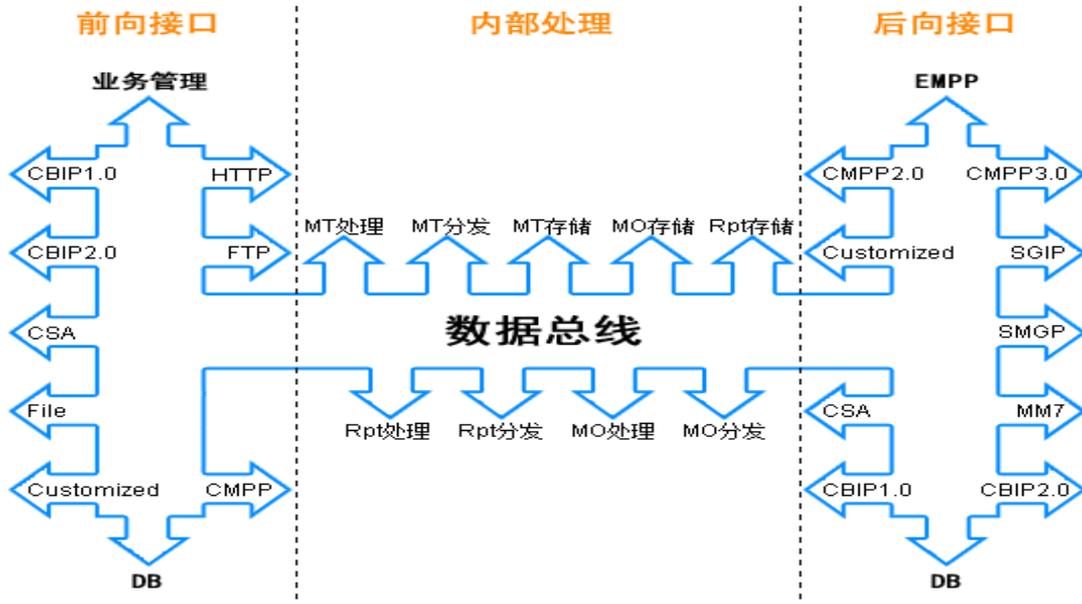
索引化文件技术已经初步应用于公司部分现有业务中并达到良好的效果。公司计划加大研发力量的投入，进一步提升该技术的性能和适应性。

(b) 数据总线技术

目前，行业移动信息服务对短彩信平台在集群化服务、智能化管理等方面提出了较高的技术要求。集群化服务是指多台设备同时服务，任何设备出现故障时其工作自动由其他设备接管，从而系统整体的服务不会出现间断；智能化管理是指系统管理的多个端口能够实现自动主备切换和流量负载均衡，这要求系统具备自动检测和智能化管理的能力。

公司计划在索引化文件的基础上，参考和借鉴云计算技术原理，根据实际应用场景的要求，自主研发数据总线技术。数据总线能够将进入系统的数据按设置智能地分发到跨网络的多台设备进行处理，进而搭建具备较强伸缩性的高性能系

统;同时还提供数据备份机制,能够确保即使出现单点故障也不会导致数据丢失,从而保障了数据的安全性。

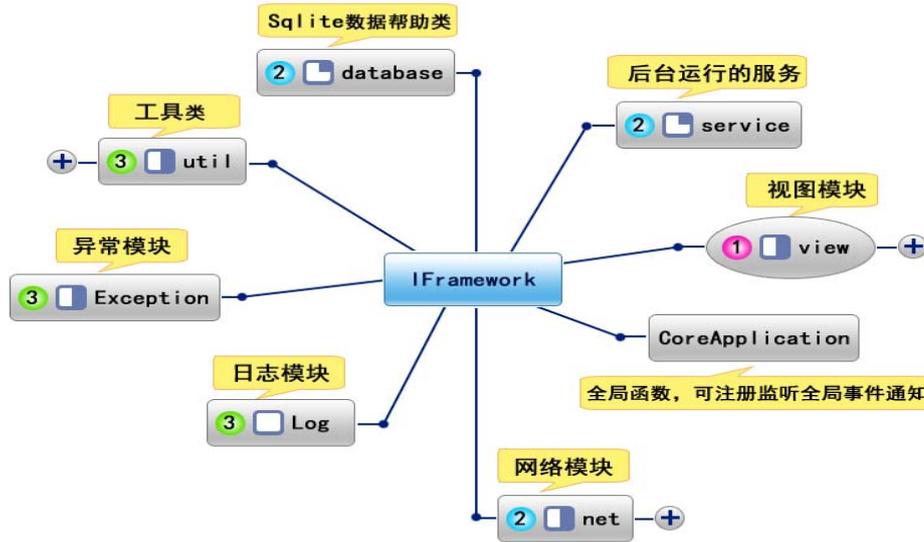


该技术已完成第一阶段的开发并成功投产运行,较好地满足部分客户可伸缩部署、智能端口管理等方面的技术要求。公司计划进一步加大数据总线技术的研发投入和力度,通过数据总线技术的成熟应用全面提升公司相关业务的技术水平。

(c) 终端应用开发框架

移动互联网是移动信息服务的重要发展方向,公司已启动手机证券客户端、展业通、移动IM等移动终端开发项目,随着用户需求多元化程度的不断提高,公司业务平台对基础框架的要求也越来越高,要求在需求页面确定后能够在既定基础框架下实现快速开发,开发人员只需关注业务需求和展示效果,而通信、数据、调用关系、异常、日志、加密、安全等方面则只需要实施相应的框架接口接入即可实现。目前终端应用开发框架已经完成了Android系统下7大类模块的封装,包括页面视图、数据库访问、后台运行服务、网络通讯、应用工具、异常捕捉、日志处理等,为集团客户的终端应用提供了二次开发的基础。

公司在多年技术研发经验积累的基础上，计划延续该架构的思路和应用经验，进一步在终端应用开发框架领域向 IOS、WP 等平台移植。



(d) 搜索技术

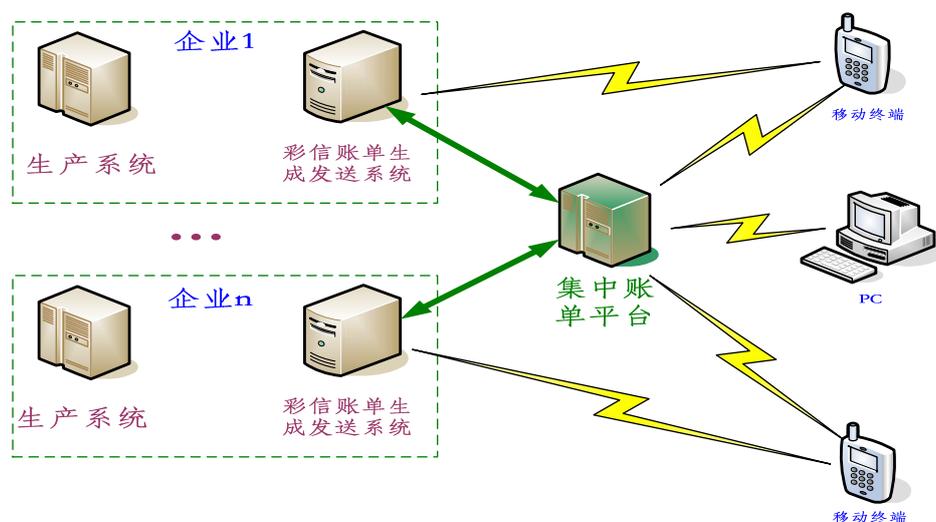
搜索技术以 Java BitSet 为基础，通过字节编码结合位运算等方式解决中文分词、内容匹配过滤的问题，运用搜索技术能够在不影响信息发送即时性的前提下有效控制短彩信内容的合法性。目前，搜索技术主要运用于手机证券业务短彩信内容的检查过滤中，大幅提高了分析的准确性和效率。公司计划针对目前普遍存在的通过特殊字符分隔、谐音字等手段逃避监管和过滤的现象，对搜索技术在如中文智能分词和词组分析等方面进行改进和完善，以达到自动分析、自主学习和智能判别等人工智能效果。

2) 产品创新研发

(a) 电子账单综合解决方案

国内银行、基金行业的集团客户具有大量的账单发送需求，而电子账单综合解决方案能够以较低的成本满足集团客户账单发送的需求。目前，鉴于彩信在信息传递综合性等方面的优势，电子账单主要通过彩信形式发送。然而由于受到技术及终端配置等方面的影响，彩信电子账单存在发送成功率较低的问题。因此，公司计划研发电子账单综合解决方案，以彩信作为电子账单主要载体的同时，在终端客户未能成功收到彩信账单的情形下以短信形式向终端客户发送电子账单摘要信息并通过电子邮件、WAP、WEB 和终端应用等方式向终端客户提供电子

账单详单,从而有效地弥补了彩信电子账单发送成功率低的问题。

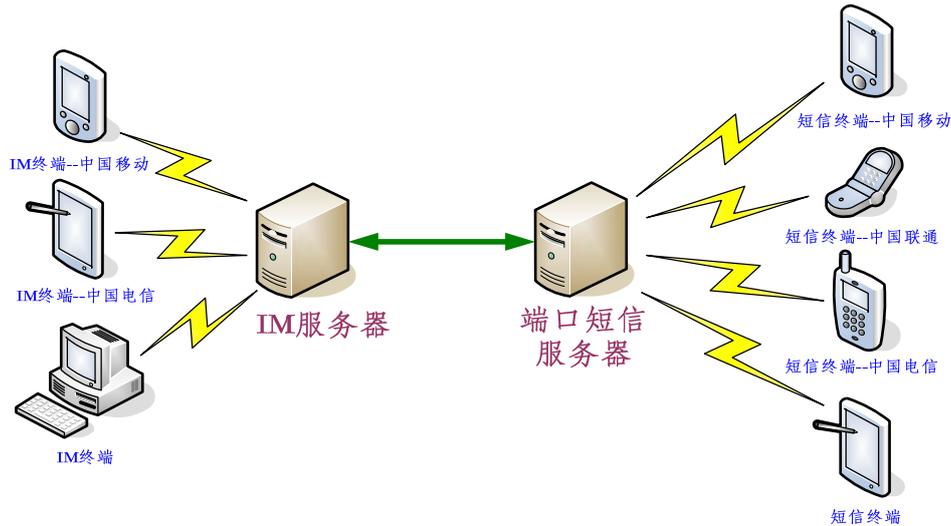


电子账单综合解决方案不仅是对现有彩信电子账单产品的补充和完善,还通过电子账单的集中存放功能,使个人用户能够集中保管各类账单并按设定条件实现搜索、查询、分析、提醒等功能。电子账单综合解决方案在数据储存、处理、传输、格式规范 and 安全性等方面均需要较高的技术支持,因此公司计划在现有彩信电子账单产品的基础上不断研发并改进相关应用技术,为客户提供更具价值的电子账单综合解决方案服务。

(b) 移动 IM

移动 IM 针对多种智能终端提供适用的应用程序,基于通信录发送和接收 IM 或端口短信,低成本、高效地满足用户的信息传递需求。随着该产品技术的不断成熟和完善,未来可能得到进一步的推广和普及。

因此,公司计划依托多年积累的服务经验和深入的集团客户需求理解开发应用于行业移动信息服务领域的移动 IM 产品,有效地延续和扩展现有行业移动信息服务。在国内 3G 全面商用的背景下,向集团客户提供基于移动 IM 技术的行业移动信息服务,丰富集团客户向其用户提供资讯服务的手段,进而增强集团客户与其用户的沟通与交流,实现业务与服务的多元化。

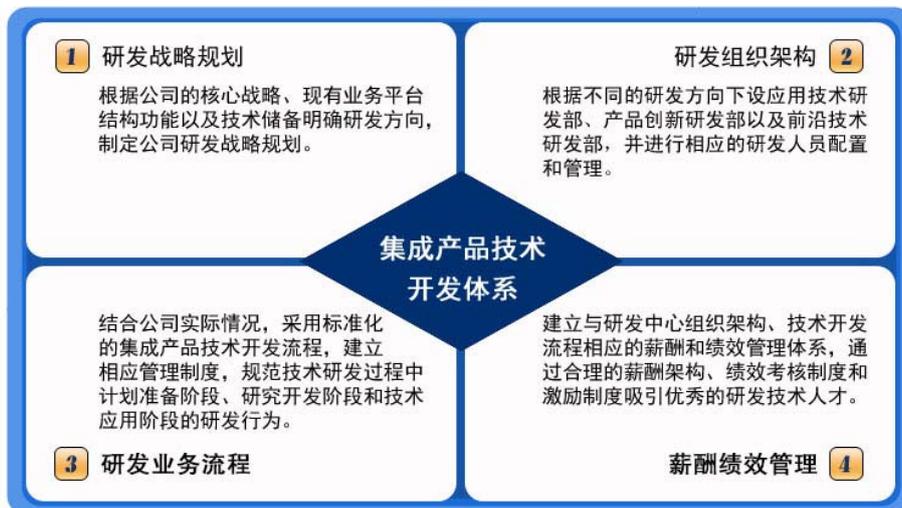


3) 前沿技术研发

随着智能移动终端的普及和处理能力的提高，以及无线网络的进一步提速和流量资费的持续下降，移动互联网将成为移动信息服务的重要发展方向之一。移动网络和终端在快速发展中相互促进，迅速衍生出多种新型应用，如位置应用、状态应用、摄像头应用、临柜服务无柜化等，上述应用形式能够有效地拓展移动信息服务的服务领域，为公司提供了实施进一步技术研发的方向。

(3) 研发管理体系

研发中心采用集成产品技术开发（IPD）体系，从研发战略及规划、研发组织结构、研发业务流程和薪酬绩效管理等方面系统地建设研发管理体系，具体构架如下：



3、投资概算

本项目计划总投资 3,833.80 万元，其中软硬件设备投资 983.00 万元，场地投资 326.60 万元，实施费用 2,524.20 万元。该项目建设期为 3 年，具体投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	占项目总投资比例
1	软硬件设备投资	983.00	25.64%
2	场地投入	326.60	8.52%
2.1	场地租赁投入	326.60	8.52%
3	实施费用	2,524.20	65.84%
3.1	技术开发费	2,104.20	54.89%
3.2	培训费	420.00	10.96%
合计		3,833.80	100.00%

本项目主要软硬件设备购置情况如下：

单位：万元

序号	软硬件设备	投资金额
1	数据处理群组服务器	204.00
2	实时热备群组服务器	48.00
3	交换机及防护设备	38.00
4	存储设备	60.00
5	数据库软件及应用服务器软件	208.00
6	性能测试及其他应用、开发软件	173.00
7	源码管理系统及开发授权费用	150.00
8	日常办公设备及软件	102.00
合计		983.00

（五）其他与主营业务相关的营运资金

本次募集资金用于新一代行业移动信息服务平台项目、个人移动金融信息服务平台项目、营销网络体系建设项目和研发中心建设项目后，其余部分将用于其

他与主营业务相关的营运资金。公司董事会根据公司发展规划以及实际经营需求统筹安排其他与主营业务相关的营运资金的使用，该等资金将全部用于公司的主营业务，具体用途由公司董事会审议后确定，必要时需经公司股东大会审议批准。

本次募集资金用于与主营业务相关的营运资金后，在优化财务结构的同时将有效提升公司业务运营能力以及把握同行业内并购机会的能力，并为公司随着经营规模的扩大从而加大研发、营销投入提供了资金保障，从而进一步增强公司的核心竞争能力。

公司将严格按照中国证监会、深交所有关募集资金的管理规定，以及本公司《募集资金管理办法》的有关规定，将募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理，并确保募集资金用于公司主营业务。

三、募集资金投资固定资产和无形资产的必要性

（一）购置经营场地的必要性

公司自成立以来，受制于资本实力的不足，公司将大部分资金用于日常运营，目前的经营场地主要仍以租赁方式取得。随着业务规模不断扩大，公司员工人数迅速增长，公司对办公场地的需求也逐步增加，现有经营场地已经无法满足公司业务发展的需要，成为公司未来业务拓展的瓶颈，公司需要更多的经营场地来保证经营的稳定性。

公司现有经营场地主要系以租赁方式取得，易受房产租赁价格波动的影响，而且一旦租赁房屋到期后无法续约，公司需要将服务器等经营设备进行搬迁并重新安装调试，有可能影响业务平台系统运行的稳定性。

本次募集资金到位后，公司员工人数和业务规模将进一步扩大，公司对办公场地的需求也将一步增加。为减少房产租赁的风险，公司拟在北京购置房产用于新一代行业移动信息服务平台项目的实施，同时在上海和深圳分别购置房产用于营销网络体系的建设，公司拟运用募集资金购置房产具体情况如下：

序号	地点	拟购置房产面积 (平方米)	拟投资金额（万元）	用途
1	北京	1000.00	3,050.00	新一代行业移动信息服务平台项目
2	上海	300.00	915.00	营销网络体系建设项目
3	深圳	200.00	610.00	营销网络体系建设项目

（二）新增软硬件设备的必要性

随着信息技术的不断发展，通信服务设备更新换代速度较快。公司目前大部分服务器、网络设备已显陈旧，服务能力趋于饱和，需要购置更高配置的设备才能满足数据处理能力与传输速度等方面的要求。同时，为顺利实现对移动信息应用技术的深层次开发和延伸，需要增加相关的日常运营、研发、测试等专业技术人员，并相应增加配套的高性能软硬件设备及开发工具。

本次募集资金投资的软硬件设备主要是服务器产品、网络设备、IDC 设备、研发用终端设备以及系统、开发、测试、管理软件和相关知识产权许可。上述软硬件投入与公司主营业务的发展密切相关，有助于公司移动信息应用平台架构和功能的升级与改造，保证公司移动信息服务的精准性、高效性和稳定性，从而进一步提升公司的核心竞争力。

（三）加大固定资产和无形资产投资符合行业上市公司的总体发展路径

随着公司业务规模的快速增长，通过增加固定资产和无形资产投入为公司业务发展创造良好的运营环境，从而进一步提升公司核心竞争力是信息技术行业上市公司的总体发展路径。比较国内同行业可比上市公司的相关数据，在首次公开发行股票时运用募集资金投资固定资产和无形资产的比例均较高，平均比例为 41.85%，具体情况如下：

单位：万元

财务指标	募集资金用于固定资产 和无形资产投入	募集资金投资 项目总额	占比
神州泰岳	29,446.80	50,252.80	58.60%

北纬通信	4,791.00	15,771.00	30.38%
东方国信	6,080.33	19,127.92	31.79%
东方财富	10,776.83	29,988.24	35.94%
同花顺	13,252.80	25,210.00	52.56%
平均值	12,869.55	28,069.99	41.85%
无线天利	9,122.00	23,355.99	39.06%

注：上表中无线天利募集资金投资项目总额不包括其他与主营业务相关的营运资金。

四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

（一）对净资产及每股净资产的影响

本次募集资金到位后，公司净资产规模和每股净资产均将大幅增加，公司资本实力和抗风险能力将进一步增强。

（二）募集资金到位后对公司财务状况的影响

相对于近年来公司业务规模迅速扩张、公司固定资产规模已明显不足，现有的软硬件设备和经营场地均对公司的业务拓展产生了一定的制约和瓶颈作用。本次募集资金投资项目将加大公司在固定资产方面的投资力度，有利于进一步改善公司资产结构，公司对外融资能力和抗风险能力均将得到提高，从而为充分利用财务杠杆提高收益率水平创造了良好的条件。

（三）募集资金到位后对公司净资产收益率和盈利能力的影响

本次发行后，由于净资产大幅增加，公司净资产收益率短期内将因净资产大幅增加而有所下降。但由于本次募集资金投资项目经济效益良好，随着各项目的成功实施和应用，公司的营业收入和利润水平将进一步提高，有助于增强公司核心竞争力和盈利能力。

（四）新增折旧摊销费用对公司经营业绩的影响

目前公司固定资产和无形资产规模相对较小，本次募集资金投资项目实施

后,公司固定资产和无形资产规模将增加 9,122.00 万元,项目实施后年均新增折旧摊销金额为 1,081.24 万元,对公司未来的经营成果不构成重大不利影响。随着募集资金投资项目投产后效益的逐步增加,募集资金投资固定资产和无形资产所产生的新增折旧摊销对公司经营业绩的影响将逐步减小。

综上所述,根据公司目前的经营状况和未来发展预期,公司具备消化上述额外的折旧摊销支出的能力,募集资金投资固定资产和无形资产所产生的新增折旧摊销不会对公司正常经营造成影响。

第十二节 未来发展与规划

一、发行当年及未来三年发展规划和发展目标

（一）发展目标

公司将以本次发行上市为契机，全面提升公司的服务价值和经营水平。公司将在保持金融行业移动信息服务领域的优势地位、持续深化现有重点业务的同时，凭借成熟的技术与产品、丰富的运营经验和创新的业务模式积极横向拓展交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域的移动信息服务市场；公司将以手机客户端产品的推出为契机，抓住移动互联网时代个人移动信息服务的重大机遇，全面提升个人移动信息服务业务；公司将通过优质的服务水平和持续的创新力延续与电信运营商稳定、双赢的业务合作伙伴关系，全面推进各项业务，实现“全运营商合作”的进程；公司将持续改善和优化现有技术研发体系、营销网络体系、服务体系和业务综合管理能力，进一步推广“一站式”整体解决方案的服务理念，巩固国内领先的移动信息应用整体解决方案提供商的地位。

（二）具体业务发展计划

1、产品计划

随着移动信息服务市场的深化和发展，将移动信息服务进行产品化整合并以综合服务平台的产品形式进行推广代表了行业发展与客户需求的趋势。公司将以综合服务平台产品为核心，紧密围绕行业移动信息服务和个人移动信息服务两大方向持续进行产品的创新与升级。在行业移动信息服务领域公司将以新一代行业移动信息服务平台产品的建设为核心，通过产品模块的扩充满足集团客户的多元化需求，通过全运营商接入模块进行跨运营商的业务拓展，整体提升平台的运营服务能力。在个人移动信息服务领域公司将建立全新的个人移动金融信息服务平台，紧随个人用户移动终端使用习惯的变化趋势，围绕用户对金融信息的多元化需求，通过业务和技术创新整合社区服务、微博服务等全新的功能模块，为个人用户提供移动金融信息服务综合解决方案。

2、服务提升计划

公司将以客户在集中化、标准化、综合化等方面的需求为核心、坚持“一站式”整体解决方案的服务理念，加强和巩固与电信运营商的紧密合作伙伴关系，一方面持续提高平台产品的功能和技术水平，另一方面不断针对客户的个性化需求深化服务内容、拓展服务范围，进而通过整合优质资源全面提升服务的价值与品质，提高客户的满意度。

3、人力资源计划

公司将继续坚持“以人为本、诚信待人”的企业文化理念，进一步完善人才的培养、引进和激励机制，以优秀的企业文化、良好的工作环境、富于竞争力的薪酬体系和广阔的发展空间吸引并留住人才，建立能够适应现代化企业发展的高水平人才队伍。公司将根据发展的需要，培养和引进高素质的技术人才，构建以行业专家为核心、兼容并蓄的高水平研发团队；加强与高校及各研究机构的合作，引进兼具实践经验与技术能力的技术带头人和专家型高级人才，建立能适应市场需求的人才队伍。同时，公司营销和管理团队建设将以内部培养和外部招聘相结合的方式进行，一方面直接从公司内部培养，另一方面从外部招聘具有丰富经验和创新意识的人才，构建健康、良性的人力资源体系，为人才的成长和发展创造健康的组织环境。

4、研发计划

公司将建立研发中心，有机地结合基础研究和应用研究两大方向，在公司现有研发成果、业务经验和技术优势的基础上，进一步巩固和提升公司研发实力，并不断拓展新的技术领域，为公司的发展提供强大的技术支持。

5、市场开拓计划

(1) 行业领域开拓

随着中国经济的飞速发展，各个行业均成长起来一批优秀企业。这些企业在实现业务规模和运营能力的全面提升后，均在生产、服务和业务管理中产生了巨大的移动信息应用需求。在巩固金融行业移动信息服务领域的优势和领先地位的同时，公司将拓展更多的行业和领域，进一步在交通运输、电子商务、零售商贸、文化传媒、公共服务等领域的集团客户中推广移动信息应用整体解决方案。

（2）运营商合作开拓

目前公司在提供移动信息服务的过程中，已经初步实现了“全运营商合作”的业务目标，同三大电信运营商均缔结了稳定的合作伙伴关系。同时，公司还将在不断深化与巩固现有合作业务的基础上，力求开拓更多的合作领域和业务形式，尤其将大力拓展与中国电信、中国联通的业务合作，进一步推进各项业务实现“全运营商合作”的进程。

6、营销网络体系计划

营销网络是本公司提高市场竞争力的重要资源，是实现利润的关键环节。结合现有服务营销网络，综合考虑各地经济发展程度、客户资源分布、运营商渠道资源分布等因素，公司将建立三级营销服务网络体系：在北京建立营销服务总部，依托上海、深圳、重庆、西安、哈尔滨、江西的分公司设立6个区域营销服务中心，同时在市场潜力较大并具备良好发展基础的城市如沈阳、济南、天津、郑州、成都、武汉、南京、福州、广州设立营销分支机构，从而建立覆盖全国业务范围的营销服务体系，不断拓展公司业务。

7、进一步完善公司治理结构计划

公司将进一步完善法人治理结构，建立适应现代企业制度要求的决策机制和用人机制。公司将以加强董事会建设为重点，充分发挥独立董事和专门委员会的作用，更好地发挥董事会在重大决策、经理人员选聘等方面的作用。公司还将建立和完善高级管理人员及核心员工的激励与约束机制，更好地吸收和利用社会各界的优秀人才。

8、收购兼并及对外扩张计划

公司将持续关注竞争对手的发展动态，在适当时机考虑通过收购消除竞争威胁，拓宽公司业务规模，进一步巩固公司在移动信息服务行业的领先优势，实现外延式的快速扩张。

9、筹资计划

公司将根据业务发展及优化资本结构的需要，选择适当的股权融资和债权融资组合，满足公司可持续发展所需要的资金，实现企业价值的最大化。一方面，

经 2011 年第二次临时股东大会审议，公司通过了首次公开发行股票并在创业板上市的决议，进行股权融资；另一方面，公司将视具体情况，未来综合利用银行贷款、公司债券等债权融资方式融资，保持公司合理的资本结构，提高资金运用效率。本公司将以持续的增长和良好的业绩给予投资者丰厚的回报。

二、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用

本次募集资金投资项目的成功实施是实现上述业务目标的基础。本次募集资金拟投资于新一代行业移动信息服务平台项目、个人移动金融信息服务平台项目、营销网络体系建设项目、研发中心建设项目以及以及其他与主营业务相关的营运资金，对实现公司上述业务目标的作用如下：

（一）有利于进一步增强公司的核心竞争力，保持领先地位

本次募集资金投资项目作为对公司现有业务的延伸和拓展，在项目顺利实施后，能够贯彻公司发展战略、持续加强移动信息服务能力，实现差异化竞争优势的同时保持行业先发优势，强化公司在移动信息服务领域的品牌和影响力，进一步提升市场份额和核心竞争力。

（二）有利于公司拓展客户，优化和丰富客户资源结构

随着区域经济不断发展，公司客户地域分布范围逐渐扩大，建设覆盖全国业务范围的营销网络体系、拓展其他区域市场已经成为公司提高市场占有率的一项长期战略。本次募集资金投资项目通过加大区域市场的业务拓展和营销推广力度，有助于公司迅速扩大服务客户的范围和数量，从而进一步优化和丰富公司客户资源的结构和布局。

（三）为实现可持续增长提供技术保障

作为技术创新型公司，公司对技术研发一直保持高度的关注与投入。通过本次募集资金投资项目中研发中心的建设，公司将加强核心应用技术、产品创新和前沿技术等方面的研发并建立完善的研发管理机制，为公司的持续高速发展提供技术保障。

（四）有助于加强公司管理和技术团队建设

公司发行上市成功后，经营规模将快速扩大，知名度也将进一步提升。本次募集资金投资项目将有利于吸引国内外优秀管理人才和高级技术人才，为公司长期发展打下良好的基础。

（五）有助于提高公司抗风险能力

本次募集资金到位后，将充实公司的资金实力，扩大公司的资产规模，改变目前融资渠道缺乏的局面，进而提高公司的综合竞争力和抗风险能力。

三、公司拟定发展计划所依据的假设条件

（一）公司本次股票发行能够成功，募集资金及时到位。

（二）国家宏观政治、经济和社会环境处于正常的发展状态，没有对公司的发展产生重大影响的不可抗力因素的出现。

（三）公司经营的移动信息服务各项业务所遵循的现行法律、法规及国家有关行业政策无重大变化。

（四）公司所处的行业领域和相关上下游行业领域处于正常的发展状态，没有出现重大的市场突变。

（五）募集资金投资项目能按计划组织实施并如期完工。

（六）公司能够持续保持现有管理层和核心技术人员的稳定性和连续性。

（七）公司未发生重大经营决策失误。

（八）未发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件。

（九）没有其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响。

四、实施上述计划面临的主要困难和拟采取的措施

（一）实施上述计划面临的主要困难

1、资金压力

上述计划的实施涉及基础研究、技术开发、人员招聘、销售网络扩张等，需要大量的资金支持。

2、人才需求

保持人才队伍的稳定对公司发展规划的顺利实施具有重要意义，公司已经建立激励、培养制度和外部人才引进机制。尽管如此，随着公司规模的不扩张及业务推广、技术研发、市场开拓等方面要求的不断提高，公司仍会不断面临对各项专业人才的需求。

3、规模扩大对管理水平的挑战

随着公司业务规模持续地快速增长，在战略规划、组织机构设置、企业文化建设、机制调整、资源配置、运营管理，特别是资金管理、人才管理、内部控制等方面都将对公司管理水平提出更大的挑战。

（二）公司确保实现发展计划拟采取的措施

1、进一步完善公司的法人治理结构

本次发行上市后，公司资产规模将大幅提升，股权结构将发生较大变化，更为复杂的股权结构对公司治理提出了更高的要求。公司将认真执行已有的公司治理制度，并在未来发展过程中不断完善法人治理结构、强化各项决策的科学性和透明度，保证中小股东的合法权益，实现公司和股东共同利益的最大化。

2、加强研发投入

为保持和增强公司在移动信息服务行业的竞争优势，本公司将持续加大技术研发项目的投入，并根据市场需求和行业发展趋势确定研发目标，通过研发促进公司技术水平提升和服务升级，确保公司在技术与服务上的竞争优势。

3、加快对优秀人才的培养和引进

公司将加快对优秀人才，特别是管理人才、技术人才和市场营销人才的培养和引进，进一步提高公司的管理创新能力、产品创新能力和市场销售能力，确保公司发展目标的实现。

五、业务发展规划和目标与现有业务的关系

（一）现有业务为实现未来业务发展目标提供了坚实的基础

现有业务的发展过程中，公司在电信运营商合作经验、品牌知名度、行业服务经验、技术创新能力等方面积累了较大的优势，为实现未来的业务发展目标打下了坚实基础。公司将坚持“一站式”整体解决方案的服务理念和“标准化”、“集中化”和“综合化”的发展方向，专注移动信息服务领域，致力于不断拓展移动信息服务的深度和广度。

（二）业务发展目标是现有业务的延伸和发展

公司业务发展目标一方面拓展了客户的行业领域和服务的范围，丰富了业务结构，另一方面大幅提升了现有业务的技术水平和服务品质，能够巩固公司的竞争优势和行业领导地位，建立持续稳定的盈利模式。

六、实施上述规划和目标的声明

为确保上述规划和目标的实现，本公司在上市后将通过定期报告的形式持续公告规划实施和目标实现的情况。

第十三节 其他重要事项

一、信息披露和投资者关系管理

本公司信息披露和投资者关系管理的日常工作由证券部负责，联系方式如下：

联系人：谢清女士（董事会秘书）

赵景凤女士（证券事务代表）

地址：北京市西城区月坛北街 2 号月坛大厦 B 座 701 室

电话：（010）68083772

传真：（010）68085356

电子信箱：IRM@ihandy.cn

二、重要合同

本节披露公司目前正在履行的重要合同，履行该等合同可能致使公司产生 500 万元以上的收入或支出，或者金额虽未达到 500 万元，但对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同。公司目前的重要合同均与公司主营业务相关（包括 MAS 业务合同、ICT 综合服务平台业务合同、手机证券业务合同），现将各类子业务具有代表性的主要合同列示如下：

（一）MAS 业务合同

公司 MAS 业务所涉及的重要合同为公司与中国移动及其下属公司所签署的合作协议。根据公司与中国移动之间的合作模式，合作协议有两种形式：业务佣金协议和运营支撑服务协议，该业务涉及的主要合同如下：

序号	合同对方	合同名称	合同约定提供服务的主要内容	分成方式	合同有效期
1	中国移动通信集团北京有限公司	集团业务委托代理合同	集团客户推广和客户关系管理、客户支撑服务和业务持续优化服务	业务佣金	2011 年 1 月 1 日-2012 年 12 月 31 日，合同期满前 30 天内双方无异议，合同延长一年

2	中国移动通信集团上海有限公司	集团业务委托代理合同	集团客户推广和客户关系管理、客户支撑服务和业务持续优化服务	业务酬金	2010年1月1日-2012年12月31日
3	中国移动通信集团江苏有限公司	全网 MAS 集团业务委托代理合同	集团客户推广和客户关系管理、客户支撑服务和业务持续优化服务	业务酬金	2010年1月1日-2012年12月31日
4	中国移动通信集团湖北有限公司	集团业务委托代理合同	集团客户推广和客户关系管理、客户支撑服务和业务持续优化服务	业务酬金	2009年11月1日-2012年12月31日
5	中国移动通信集团广东有限公司广州分公司	集团业务委托代理合同	集团客户推广和客户关系管理、客户支撑服务和业务持续优化服务	业务酬金	2012年1月1日-2012年12月31日
6	中国移动通信集团广东有限公司深圳分公司	全网 MAS 业务代理合作协议	集团客户推广和客户关系管理、客户支撑服务和业务持续优化服务	业务酬金	2012年1月1日-2012年12月31日
7	中国移动通信有限公司	集团客户信息化(MAS)运营支撑服务协议	MAS 业务的日常运营支撑, 包括 MAS 系统维护、设备巡检、故障处理、业务拨测、业务监控、业务运营数据统计、分析和客服支撑	服务支撑费	2012年1月1日-2012年12月31日

(二) ICT 综合服务平台业务合同

公司 ICT 综合服务平台业务所涉及的重要合同为公司与电信运营商所签署的相关合作协议, 其中涉及金额较大的协议如下:

序号	合同对方	合同名称	合同约定提供服务的主要内容	分成方式	合同有效期
1	中国移动通信集团江西有限公司	财信通统付业务合作合同	信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警等服务	业务酬金	2011年4月28日-2012年4月28日, 合同到期后自动延展一年
2	中国移动通信集团上海有限公司	财信通统付业务合作结算协议	信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警等服务	业务酬金	2011年7月1日-2012年12月31日
3	中国联通北京市分公司	全网无线增值业务行业短信协议	平台开发与运营支撑服务、市场推广与客户服务	灵活模式	2010年11月29日-2013年11月29日, 协议到期后如无线天利具有续

					约能力且符合协议约定的继续履约的资质,则协议自动延续,每次续延以1年为限
4	中国联通上海市分公司	企业彩信通服务集成商(SI)合作协议	信息管理、统计分析、数据支撑与报表、通道管理、客户服务、监控与预警等服务	业务酬金	2011年6月30日-2013年6月30日,协议期满后可续签合作协议
5	中国电信北京分公司	行业短信业务合作协议	平台开发与运营支撑服务、市场推广与客户服务	灵活模式	2011年11月1日-2012年10月31日

(三) 展业通业务

展业通业务在报告期内仍处于试运营阶段,公司主要为集团客户提供业务平台开发相关服务。通过报告期内的合作尝试,公司于2012年5月与中国太平洋保险(集团)股份有限公司签订了《寿险在线服务及移动展业应用项目合同》,由公司提供项目系统平台开发及其相关服务,合同金额为738.00万元,合同实施成果交付期限为2012年7月31日。

(四) 手机证券业务合同

公司作为中国移动手机证券业务的运营支撑单位,与中国移动合作推出面向个人用户的手机证券资讯服务,手机证券业务所涉及的重要合同为公司与中国移动所签署的合作协议。

2009年3月12日,公司与中国移动签署了《手机证券资讯服务合作协议》,合同约定中国移动负责提供网络资源及业务承载平台,公司负责提供信息接入平台、证券资讯内容并根据业务要求持续优化、拓展服务功能。通过双方的合作,为个人用户提供手机证券资讯服务。同时,由公司配合中国移动进行市场推广。针对公司所提供的服务工作,中国移动按照业务实收收入的一定比例向公司支付业务支撑费。该《手机证券资讯服务合作协议》的有效期为2年。

随着中国移动对手机证券业务发展战略的重新定位,中国移动对手机证券业务的管理体系、业务结构进行了调整,在上述《手机证券资讯服务合作协议》有效期届满后公司与中国移动签订了《手机证券短彩信资讯过渡阶段合作协议》,该协议有效期至2012年5月31日。目前中国移动已明确手机证券业务由中国移动互联网基地负责运营,并由互联网基地所在的中国移动通信集团广东有限公司负责相关合作协议的签订工作,公司与中国移动之间新版手机证券业务合作协

议的签订工作目前正在履行相关程序之中。

三、对外担保

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保事项。

四、诉讼或仲裁

1、截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、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。

2、截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

3、截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

4、截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

第十四节 有关声明

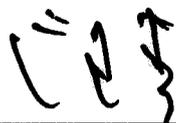
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

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

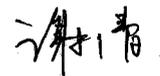
全体董事：



钱永耀



邝青



谢清



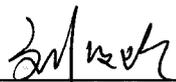
熊长青



陈蕊



闫长乐

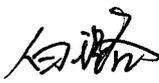


刘及欧

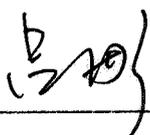
全体监事:


翟 静

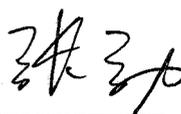

葛智光

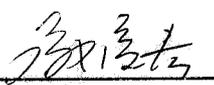

白 璐

除董事以外的全体高级管理人员:


吕 彤


李 东


张 劲


戚滨宏


李克华

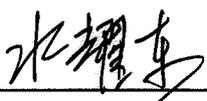

郜巧玲

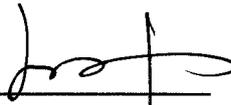
北京无线天利移动信息技术股份有限公司



二、保荐机构(主承销商)的声明

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。

保荐代表人: 
水耀东


孙小中

项目协办人: 
李强

法定代表人: 
万建华



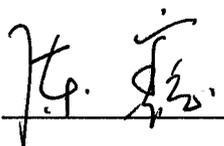
国泰君安证券股份有限公司

2012年6月18日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读北京无线天利移动信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书,确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人: 
韩 焮

经办律师: 
陈 巍


高 云



2012年6月18日

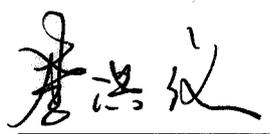
会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师:

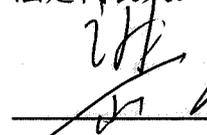

弓新平


中国
注册会计师
弓新平
110001610010


李洪仪


中国
注册会计师
李洪仪
110002590005

法定代表人:


梁春


中国注册会计师
梁春



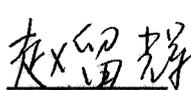
大华会计师事务所有限公司

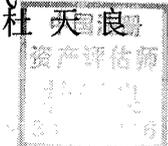
2012年6月18日

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。

签字注册资产评估师:



评估机构法定代表人:


林 梅

北京卓信大华资产评估有限公司

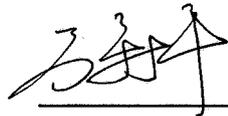


验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师:

李旭冬



弓新平



法定代表人:



梁春



第十五节 附件

一、备查文件内容

- 1、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；
- 2、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；
- 3、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- 4、财务报表及审计报告；
- 5、内部控制鉴证报告；
- 6、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- 7、法律意见书及律师工作报告；
- 8、公司章程（草案）；
- 9、中国证监会核准本次发行的文件；
- 10、其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点和时间

（一）发行人：北京无线天利移动信息技术股份有限公司

地址：	北京市西城区月坛北街2号月坛大厦B座701室
联系人：	谢清、赵景凤
电话：	（010）68083772

查阅时间:	工作日上午9:30-11:30, 下午1:30-4:30
-------	------------------------------

(二) 保荐机构: 国泰君安证券股份有限公司

地址:	上海市浦东新区银城中路168号29层
联系人:	张信
电话:	(021) 38676666
查阅时间:	工作日上午9:30-11:30, 下午1:30-4:30