

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。

厦门亿联网络技术股份有限公司

(厦门市湖里区云顶路16号三楼309)

Yealink

首次公开发行股票 并在创业板上市招股说明书

(申报稿)

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

保荐机构(主承销商)

中国国际金融股份有限公司



(北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层)

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、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的实际控制人以及保荐机构、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐机构承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

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。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对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；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行概况

（一）发行股票类型：	人民币普通股（A股）
（二）发行股数：	本次公开发行的新股及公司股东公开发售的股份合计不超过 1,867 万股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%。其中公司公开发行新股不超过 1,867 万股；公司股东公开发售股份的数量不超过 600 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股份的数量，且公司股东之厦门亿网联信息技术服务有限公司不会参与前述公开发售股份。 公司股东公开发售股份所得资金不归公司所有。
（三）每股面值：	1.00 元
（四）每股发行价格：	【】元
（五）预计发行日期：	【】年【】月【】日
（六）拟上市的证券交易所：	深圳证券交易所
（七）发行后总股本：	不超过 7,467 万股
（八）保荐机构、主承销商：	中国国际金融股份有限公司
（九）招股说明书签署日期：	【】年【】月【】日

重大事项提示

公司特别提请投资者注意以下重大事项及风险，并认真阅读“第四节 风险因素”的全文。

一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份及延长锁定期的承诺

公司实际控制人、董事长、总经理陈智松承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人、副董事长吴仲毅承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公

司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人、董事、副总经理卢荣富承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人、董事、副总经理周继伟承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数

的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司法人股东厦门亿网联承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本公司在公司首次公开发行前已直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不由公司回购该部分股份。本公司所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。

公司主要股东、董事、副总经理、核心技术人员张联昌承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的

基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人陈智松的胞弟陈建荣承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月。

公司财务总监叶文辉承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司监事艾志敏承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十

一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。

公司监事赖志豪承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。

公司董事会秘书、副总经理张惠荣承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六

个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

二、股东持股及减持意向的承诺

公司实际控制人陈智松、吴仲毅、卢荣富、周继伟分别承诺：本人直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内，累计减持不超过本次发行前其持有公司股份总额的 10%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本人在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本人方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本人向投资者进行赔偿的情形，本人已经全额承担赔偿责任。本人将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。锁定期届满后，本人若转让股份将不会导致公司实际控制人发生变更。

公司持股 5%以上的股东陈建荣承诺：本人直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内，累计减持不超过本次发行前其持有公司股份总额的 10%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本人在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本人

直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本人方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本人向投资者进行赔偿的情形，本人已经全额承担赔偿责任。本人将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

公司持股 5%以上的股东张联昌承诺：本人直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内，累计减持不超过本次发行前持有公司股份总额的 10%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本人在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本人方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本人向投资者进行赔偿的情形，本人已经全额承担赔偿责任。本人将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证

券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

公司法人股东厦门亿网承诺：本公司直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内，累计减持不超过本次发行前持有公司股份总额的 25%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本公司在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本公司直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本公司方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本公司向投资者进行赔偿的情形，本公司已经全额承担赔偿责任。本公司将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本公司减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本公司同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

三、相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺

（一）发行人关于招股说明书信息披露的承诺

发行人已仔细审阅了公司首次公开发行股票申请文件，确信其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。若因招股书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失，发行人将回购首次公开发行的全部新股，并依法赔偿投资者损失。

（二）实际控制人关于招股说明书信息披露的承诺

公司实际控制人已仔细审阅了公司首次公开发行股票申请文件，确信其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。若因招股书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失，实际控制人将以不低于本次发行价格回购已转让的原限售股份，并依法赔偿投资者损失。

（三）发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺

公司全体董事、监事、高级管理人员已仔细审阅了公司首次公开发行股票申请文件，确信其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。若因招股书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失，发行人全体董事、监事、高级管理人员将依法赔偿投资者损失。

（四）本次发行的保荐机构、律师事务所、申报会计师就招股说明书信息披露的承诺

中国国际金融股份有限公司为本次发行之目的特此承诺：“如因本公司为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成实际损失的，将依法赔偿投资者损失。”

中国国际金融股份有限公司同时承诺：“本公司为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。”

致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本次发行之目的特此承诺：“为发行人本次发行制作并出具的文件具备真实性、准确性及完整性。如因本所制作并出具的文件有虚

虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。”

北京懋德律师事务所为本次发行之目的特此承诺：“本所为发行人本次发行制作、出具的法律文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如因法律文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成直接损失的，本所将依法向投资者承担赔偿责任。”

四、公司及其股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相关承诺的约束措施

为维护公司及其股东的合法权益，在遵守有关法律、法规及《厦门亿联网络技术股份有限公司章程》规定的前提下，公司、股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出如下承诺：

本人(本公司)在公司首次公开发行股票并在创业板上市过程中所作出的各项承诺，如未能履行已做出的各项承诺（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人（本公司）同意采取以下措施：（1）及时、充分披露未能履行或无法履行承诺的具体原因；（2）向投资者提出补充承诺或者替代承诺，以尽最大程度保护投资者的权益；（3）就补充承诺或者代替承诺向公司董事会、股东大会提出审议申请，并承诺在董事会、股东大会审议该项议案时投赞成票（如有投票权）。如因未履行上述承诺，造成投资者损失的，本人（本公司）将依法承担赔偿责任。

五、关于稳定股价的预案

（一）启动股价稳定措施的具体条件

1、预警条件

当公司股票连续 5 个交易日的收盘价低于每股净资产的 120%时，在 10 个工作日内召开投资者见面会，与投资者就上市公司经营状况、财务指标、发展战略进行深入沟通。

2、启动条件

当公司股票连续 20 个交易日的收盘价低于公司上一会计年度未经审计的每股净资产（每股净资产=合并财务报表中归属于母公司普通股股东权益合计数/年末公司股份总数，下同）情形时。若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整。

3、停止条件

在下述第（二）项稳定股价具体方案的实施期间内，如公司股票连续 20 个交易日收盘价高于每股净资产时，将停止实施稳定股价措施。

下述第（二）项稳定股价具体方案实施期满后，如再次发生上述第 2 项的启动条件，则再次启动稳定股价措施。

（二）启动稳定股价的具体措施

当上述第 2 项启动股价稳定措施的条件成就时，公司将按下列顺序及时采取部分或全部措施稳定公司股价：

1、由公司回购股票

公司在满足以下条件的情形履行公司回购股票的义务：

- （1）回购结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。
- （2）回购价格不超过公司上一会计年度未经审计的每股净资产的价格。
- （3）单次用于回购的资金金额不超过上一年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 20%。

公司将依据法律、法规及公司章程的规定，在上述条件成立之日起 10 个工作日内启动董事会会议程序讨论具体的回购方案，并提交股东大会审议。具体实施方案将在公司依法召开董事会、股东大会做出股份回购决议后公告。在股东大会审议通过股份回购方案后，公司将依法通知债权人，并向证券监督管理部门、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续。如果回购方案实施前公司股价已经不满足启动稳定公司股价措施条件的，可不再继续实施该方案。

若某一会计年度内公司股价多次触发上述需采取股价稳定措施条件的（不包括公司实施稳定股价措施期间及实施完毕当次稳定股价措施并公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度未经审计的每股净资产的情形），公司将继续

按照上述稳定股价预案执行，但单一会计年度累计用于回购的资金金额不超过上一年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 50%。超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

2、实际控制人增持

实际控制人将根据法律、法规及公司章程的规定启动稳定公司股价的措施，增持公司股份，至消除连续 20 个交易日收盘价低于每股净资产的情形为止。若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整。

实际控制人在满足以下条件的情形履行上述增持义务：

- (1) 增持结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。
- (2) 增持价格不超过公司上一会计年度未经审计的每股净资产的价格。
- (3) 单次用于增持的资金金额不超过公司上市后实际控制人及其控制的企业累计从公司所获得现金分红金额的 20%。
- (4) 累计用于增持的资金金额不超过公司上市后实际控制人及其控制的企业累计从公司所获得现金分红金额的 50%。
- (5) 公司以回购公众股作为稳定股价的措施未实施，或者公司已采取回购公众股措施但公司股票收盘价仍低于上一会计年度未经审计的每股净资产。

超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，实际控制人将继续按照上述原则执行稳定股价预案。下一年度触发股价稳定措施时，以前年度已经用于稳定股价的增持资金额不再计入累计现金分红金额。

实际控制人将依据法律、法规及公司章程的规定，在上述条件成立之日起 10 个交易日内向公司提交增持计划并公告。实际控制人将在公司公告的 10 个交易日后，按照增持计划开始实施买入公司股份的计划。

如果公司公告实际控制人增持计划后 10 个交易日内其股价已经不满足启动稳定公司股价措施的条件，或者继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件时，或者继续

增持股票将导致将迫使公司实际控制人履行要约收购义务，实际控制人可不再实施上述增持公司股份的计划。

3、董事、高级管理人员增持

公司董事、高级管理人员将根据法律、法规及公司章程的规定启动稳定公司股价的措施，增持公司股份，至消除连续 20 个交易日收盘价低于每股净资产的情形为止。若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整。

董事、高级管理人员在满足以下条件的情形履行上述增持义务：

- (1) 增持结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。
- (2) 增持价格不超过公司上一会计年度未经审计的每股净资产的价格。
- (3) 单次用于增持的资金金额不超过董事、高级管理人员上一年度自公司领取税后薪酬及津贴总和的 20%。
- (4) 单一会计年度累计用于增持的资金金额不超过上一年度自公司领取税后薪酬及津贴总和的 50%。
- (5) 如公司已采取回购公众股措施且实际控制人已采取增持股份措施但公司股票收盘价仍低于上一会计年度未经审计的每股净资产。

超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，董事、高级管理人员将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

董事、高级管理人员将依据法律、法规及公司章程的规定，在上述条件成立之日起 10 个工作日内向公司提交增持计划并公告。董事、高级管理人员将在公司公告的 10 个交易日后，按照增持计划开始实施买入公司股份的计划。

如果公司公告董事、高级管理人员增持计划后 10 个工作日内其股价已经不满足启动稳定公司股价措施的条件，董事、高级管理人员可不再实施上述增持公司股份的计划。

六、本次发行老股转让的具体方案

（一）老股转让数量

公司股东公开发售股份的数量不超过 600 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股份的数量，且公司股东之厦门亿网联信息技术服务有限公司不会参与前述公开发售股份。

（二）公司股东各自公开发售股份数量的确定原则

公司股东将遵循平等自愿的原则协商确定本次发行时各自公开发售股份的数量。经协商，除股东厦门亿网联之外的其余股东均按其原持股数量进行等比例发售，且其发售股份的数量应满足不得超过其所持公司股份 25% 的规定。

（三）承销费用的分摊原则

本次公开发行新股及公开发售股份为公司首次公开发行股票并上市方案的组成部分，公司与公司参与老股转让的各股东按照发行新股数量与公开发售股份数量的比例，确定各方应承担的承销费用。

七、发行前滚存利润分配方案

发行人 2015 年 8 月 6 日召开的 2015 年第二次临时股东大会审议通过，本次公开发行股票前形成的滚存利润全部由首次公开发行后的新老股东按持股比例共同享有。

八、本次发行上市后的股利分配政策和未来三年分红规划

（一）股利分配政策

发行人于 2015 年 8 月 6 日召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过《关于厦门亿联网络技术股份有限公司上市后分红回报规划的议案》，根据上述决议，公司本次发行上市后的利润分配制度如下：

公司实施连续、稳定的利润分配政策，公司在盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下应重视对投资者的合理回报。公司董事会制定的利润分配政策为：

1、利润分配原则

(1) 公司利润分配政策将充分考虑投资者的合理回报，利润分配政策将保持连续性和稳定性。

(2) 公司利润分配政策主要兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

(3) 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过程将充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

2、利润分配方式

公司利润分配可以采取现金、股票、现金与股票相结合或法律、法规允许的其他方式，并积极推行以现金方式分配股利。在具备现金分红的条件下，公司应当采用现金分红进行利润分配。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

3、实施现金分红时应同时满足的条件：

(1) 公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

(2) 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

(3) 当年每股收益不低于 0.1 元，当年每股累计可供分配利润不低于 0.2 元；

(4) 公司未来 12 个月内无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）。重大投资计划或重大现金支出事项指未来 12 个月内公司拟对外投资、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 30%，且超过 5,000 万元人民币。

4、现金分红的比例及时间间隔

在符合利润分配原则、满足现金分红的条件的前提下，公司每年度以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 20%。董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。当年未分配的可分配利润可留待以后年度进行分配。

股东大会授权公司董事会每年在综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%。

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%。

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

5、股票股利分配的条件

根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，在保证足额现金分红及公司股本规模合理的前提下，公司可以采用发放股票股利的方式进行利润分配，具体分配比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

6、存在股东违规占用公司资金情况的，公司须扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

7、利润分配的决策程序与机制

(1) 董事会审议利润分配需履行的程序和要求：公司董事会结合公司具体经营数据、盈利规模、现金流量状况、发展规划及下阶段资金需求，并结合股东（特别是中小股东）、独立董事的意见，在符合公司章程既定的利润分配政策的前提下，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。提出年度或中期利润分配预案，提交股东大会审议，经股东大会审议通过后实施。利润分配预案经董事会过半数以上董事表决通过，方可提交股东大会审议。

独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见，并对现金分红具体方案发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

(2) 股东大会审议利润分配方案需履行的程序和要求：股东大会对现金分红具体方案进行审议时，须通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听

取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。股东大会应依法依规对董事会提出的利润分配预案进行表决。公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

（3）监事会须对以上利润分配的决策程序及执行情况进行监督，并应对年度内盈利但未提出利润分配的预案，就相关政策、规划执行情况发表专项说明和意见。

8、利润分配政策的调整机制

（1）公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展需要，或者外部经营环境发生变化，确需调整利润分配政策的，须以股东权益保护为出发点，调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规、规范性文件的规定。

（2）公司董事会在充分研究论证后提出有关调整利润分配政策的议案，由独立董事、监事会发表意见，经公司董事会审议通过后提交股东大会批准，公司将视情况安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。股东大会审议调整利润分配政策的议案须经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

9、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对外投资、收购资产、购买设备等重大投资，以及日常运营所需的流动资金，扩大生产经营规模，优化企业资产结构和财务结构、促进公司高效的可持续发展，落实公司发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

10、有关利润分配的信息披露

（1）公司将在定期报告中披露利润分配方案、公积金转增股本方案，独立董事对此发表独立意见。

（2）公司将在定期报告中披露报告期实施的利润分配方案、公积金转增股本方案或发行新股方案的执行情况。

（3）公司上一会计年度实现盈利，董事会未制订现金利润分配预案或者按低于公司章程规定的现金分红比例进行利润分配的，须在定期报告中详细说明不分配或者按低于公司章程规定的现金分红比例进行分配的原因、未用于分红的未分配利润留存公司的用途和使用计划，独立董事对此发表独立意见。

（二）未来三年分红规划

未来三年分红规划的制定应符合公司章程及相关利润分配规定，综合考虑公司的发展战略、近期经营计划、行业环境、社会资金成本以及外部融资环境等各种因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

1、分配方式

公司可以采取现金方式、股票方式分配股利。在符合相关法律法规及保证公司现金流能够满足正常经营和长期发展的前提下，公司积极推行现金分配方式。

2、最低分红比例

在满足相关分红条件的前提下，同时保持利润分配政策的连续性与稳定性的情况下，每年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。如果未来三年内公司净利润保持持续稳定增长，公司可提高现金分红比例或实施股票股利分配，加大对股东的回报力度。

3、分配期间

公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况建议公司进行年度分配或中期分配。

关于公司利润分配政策及股东未来分红回报规划的具体内容，请参见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、报告期内实际股利分配情况、本次发行上市后的利润分配政策及分红汇报规划”相关内容。

九、发行人股东公开发售股份的影响

公司本次公开发行采用新股发行与公司股东将其持有的股份以公开发行方式一并向投资者发售的方式。根据届时询价情况，部分现有股东可能会转让部分公司股份。

本次公开发售股份不会导致发行人实际控制人的变更，不会导致发行人股权结构出现重大变化，不会导致发行人法人治理结构出现不利影响，不会对发行人正常生产经营、经营秩序产生不利影响。

保荐机构及发行人律师认为：本次公开发售股份已经履行了必要的程序，符合法律、法规及公司章程的规定；股东拟公开发售股份不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让的情形；股东公开发售股份不会导致公司股权结构发生重大变化和实际控制人发生变更，不会对公司治理结构及生产经营产生不良影响，符合《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》的要求。

十、发行人关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司实际控制人、董事、高级管理人员应当忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。

为了保障对公司填补被摊薄即期回报相关措施能够得到切实履行，公司实际控制人、董事、高级管理人员就有关公司首次公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施的事宜作出如下承诺：

- 1、本人不会无偿或以不公平条件向其他单位或个人进行利益输送，亦不会采用其他方式损害公司利益；
- 2、本人对自身日常的职务消费行为进行约束；
- 3、本人不会动用公司资产从事与自身履行职责无关的投资、消费活动；
- 4、本人将行使自身职权以促使公司董事会、薪酬委员会制订的薪酬制度与公司填补被摊薄即期回报保障措施的执行情况相挂钩；
- 5、若未来公司拟实施股权激励计划，本人将行使自身职权以保障股权激励计划的行权条件与公司填补被摊薄即期回报保障措施的执行情况相挂钩；
- 6、本人将根据未来中国证监会、深圳证券交易所等监管机构出台的相关规定，积极采取一切必要、合理措施，使上述公司填补回报措施能够得到有效的实施。

此外，公司实际控制人还承诺：将不会越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

尽管公司实际控制人、董事、高级管理人员已做出上述承诺，公司提示投资者，制定填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。公司填补被摊薄即期回报措施事宜，

详见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、本次发行摊薄即期回报有关事项及填补回报措施”。

上述本次发行摊薄即期回报有关事项及填补回报措施已经公司第二届董事会第四次会议、第二届董事会第六次会议、2016年第一次临时股东大会以及2016年第二次临时股东大会审议通过。

经核查，保荐机构认为：发行人所预计的即期回报摊薄情况合理，填补即期回报措施和相关承诺主体的承诺事项符合《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的相关规定，亦符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作意见》中关于保护中小投资者合法权益的精神。

十一、对发行人持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对发行人持续盈利能力的核查结论意见

对发行人持续盈利能力产生重大不利影响的因素包括但不限于：市场竞争风险、技术风险、经营风险、税收政策变动风险、财务风险、募集资金投资项目实施风险和固定资产大幅增加导致摊薄公司经营业绩的风险等。本公司已在“第四节 风险因素”中进行了分析并完整披露。

经核查，保荐机构认为：报告期内公司具有良好的财务状况和盈利能力，根据行业目前的发展趋势以及公司的业务状况，发行人具备持续盈利能力。

本公司特别提醒投资者仔细阅读本招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容。

十二、发行人成长性风险

发行人在未来发展过程中将面临成长性风险。保荐机构出具的发行人成长性专项意见系基于对发行人生产经营的内部环境和外部环境审慎核查后，通过分析发行人的历史成长性和现有发展状况作出的判断。发行人未来的成长受统一通信行业环境及终端市场需求、企业研发及自主创新能力等因素综合影响。如果上述因素出现不利变化，将可能导致公司盈利能力出现波动，从而公司无法顺利实现预期的成长性。

目录

第一节 释义	28
一、普通术语	28
二、专业术语	29
第二节 概览	31
一、发行人概况	31
二、发行人实际控制人概况	31
三、发行人的主要财务数据及主要财务指标	32
四、募集资金主要用途	33
第三节 本次发行概况	35
一、本次发行的基本情况	35
二、本次发行有关机构	36
三、发行人与中介机构关系的说明	38
四、与本次发行上市有关的重要日期	38
第四节 风险因素	40
一、市场竞争风险	40
二、技术风险	40
三、经营风险	42
四、税收政策变动风险	43
五、财务风险	44
六、募集资金投资项目实施风险	45
七、固定资产大幅增加导致摊薄公司经营业绩的风险	45
第五节 发行人基本情况	47
一、发行人基本情况	47
二、发行人设立情况及设立方式	47
三、发行人重大资产重组	49
四、发行人股权结构	49
五、发行人控股子公司、分公司情况	50
六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	51

七、发行人股本情况	55
八、发行人的股权激励及其他制度安排和执行情况	58
九、发行人员工情况	58
十、发行人、发行人股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员和本次发行的保荐机构及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施	59
第六节 业务和技术	78
一、发行人主营业务和主要产品及其变化情况	78
二、发行人所处行业的基本情况	103
三、发行人在行业中的竞争地位	140
四、发行人主营业务具体情况	146
五、发行人拥有的与业务相关的经营性资源要素情况	172
六、发行人拥有的经营资质情况	187
七、发行人的核心技术、技术储备、技术人员和创新机制情况	188
八、发行人境外生产经营情况	195
九、未来发展与规划	196
第七节 同业竞争与关联交易	204
一、公司独立运营情况	204
二、同业竞争	205
三、关联交易	207
四、报告期内关联交易决策程序的执行情况	210
第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理	212
一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况	212
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况	216
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况	218
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬	219
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况	220
六、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、重要承诺及履行情况	221
七、董事、监事、高级管理人员的任职资格	221

八、公司董事、监事、高级管理人员的变动情况	221
九、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及各专业委员会和人员的运行和履职情况	223
十、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见	227
十一、发行人最近三年内违法违规情况	228
十二、发行人最近三年内资金占用和对外担保情况	228
十三、发行人资金管理、对外投资、担保事项的政策、制度安排和执行情况	228
十四、发行人投资者权益保护情况	231
第九节 财务会计信息与管理层分析	236
一、经审计的财务报表	236
二、审计意见	241
三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标	242
四、财务报表的编制基础	246
五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	246
六、适用的主要税种、税率及享受的主要税收优惠政策	265
七、分部信息	267
八、非经常性损益情况	267
九、重要财务指标	268
十、或有事项、承诺事项及资产负债表日后事项的非调整事项	269
十一、盈利能力分析	270
十二、财务状况分析	294
十三、现金使用分析	320
十四、资本性支出分析	322
十五、本次发行摊薄即期回报等有关事项及填补回报措施	323
十六、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势分析	329
十七、报告期内实际股利分配情况、本次发行上市后的利润分配政策及分红汇报规划	331
十八、滚存利润分配安排	336
十九、保荐机构关于利润分配的核查意见	336

二十、财务报告审计截止日后主要经营状况	336
第十节 募集资金运用	338
一、本次募集资金运用概述	338
二、募集资金投资项目情况介绍	339
三、募集资金运用对公司财务和经营状况的影响	363
四、董事会募集资金投资项目可行性的分析意见以及募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应的依据	365
第十一节 其他重要事项	366
一、重要合同	366
二、对外担保事项	370
三、重大诉讼或仲裁事项	371
四、实际控制人最近三年重大违法事项	371
第十二节 有关声明	372
一、发行人全体董事、监事和高级管理人员声明	372
二、保荐机构（主承销商）声明	375
三、发行人律师声明	376
四、会计师事务所声明	377
五、资产评估机构声明	378
六、验资机构声明	379
第十三节 附件	380
一、本招股说明书的附件	380
二、查阅地点	380
三、查询时间	380

第一节 释义

本招股说明书中，除文意另有所指，下列简称或名词具有如下含义：

一、普通术语

公司、本公司、股份公司、发行人、亿联网络、亿联、Yealink	指	厦门亿联网络技术股份有限公司
公司章程	指	厦门亿联网络技术股份有限公司章程
公司章程（草案）	指	发行人上市后适用的《厦门亿联网络技术股份有限公司章程（草案）》
股东大会	指	厦门亿联网络技术股份有限公司股东大会
董事会	指	厦门亿联网络技术股份有限公司董事会
监事会	指	厦门亿联网络技术股份有限公司监事会
亿联有限	指	厦门亿联网络技术有限公司，为本公司前身
厦门亿网联	指	厦门亿网联信息技术服务有限公司
亿联香港	指	亿联（香港）网络技术有限公司
Yealink USA	指	Yealink (USA) Network Technology Co., Limited
中科大辰信	指	厦门中科大辰信通讯产业有限公司
中科大微电子	指	厦门中科大微电子软件股份有限公司
华联电子	指	厦门华联电子有限公司及其全资子公司厦门华联电子科技有限公司
上进电子	指	厦门市上进电子科技有限公司
威思朗光电	指	厦门市威思朗光电科技有限公司
万利达科技	指	南靖万利达科技有限公司
德州仪器	指	德州仪器公司，一家上市公司（NASDAQ:TXN），总部位于美国德克萨斯州，从事半导体设计、生产及销售，为独立第三方
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
财政部	指	中华人民共和国财政部
科技部	指	中华人民共和国科学技术部
商务部	指	中华人民共和国商务部
公司法	指	中华人民共和国公司法
证券法	指	中华人民共和国证券法
会计准则	指	财政部颁布的企业会计准则

本次发行	指	公司本次发行不超过 1,867 万股 A 股的行为
A 股	指	每股面值 1.00 元人民币之普通股
元	指	人民币元
港元	指	港元，香港法定货币
最近三年及一期、报告期	指	2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月
保荐机构（主承销商）	指	中国国际金融股份有限公司
发行人律师	指	北京懋德律师事务所
致同会计师	指	致同会计师事务所（特殊普通合伙）
香港	指	中国香港特别行政区
中国	指	中华人民共和国，但就本招股说明书而言该简称不适用于台湾、澳门特别行政区及香港，除非文意另有所指
美国	指	美利坚合众国、其领土、属地及受其司法管辖的所有地区
欧盟	指	欧洲联盟

二、专业术语

CE 认证	指	就安全、人体健康及环境保护表明遵守欧盟立法要求的标记
云	指	允许中央资料储存及线上接入计算机服务或资源的远程服务器系统
编/解码器	指	一个能够对数码资料流或讯号作编码或解码的装置或计算机程式，通常使用于视讯会议、串流媒体及视频编辑应用
SIP 协议	指	透过建立、修改及终止 IP 网络上参与者间实时会话的一个通讯协议，实现 VoIP，可支援任何种类单媒体或多媒体会话，包括电话会议
SIP 桌面电话终端	指	SIP 桌面电话终端、SIP 统一通信桌面终端、SIP 终端
DECT	指	数字增强无线通讯技术，是一种由欧洲电信标准协会制定的主要用于增强型数字无绳电话系统的标准
DECT 无线电话终端	指	DECT 无线电话终端、DECT 统一通信无线终端、DECT 终端
VCS 高清视频会议系统	指	Video Conferencing System、VCS 系统
设计年产能	指	生产设施每年能生产产品的最大数目
ODM	指	原始设计制造商，即根据客户委托进行设计研发，并组织生产以客户品牌为标识的产品
自主品牌	指	外包装和产品外观印刷有发行人 Yealink 品牌商标的产品
PSTN	指	公共交换电话网络，为一种常用旧式电话系统，即日常生活中常用的电话网。公共交换电话网络是一种全球语音通信电路交换网络
以太网	指	局部区域及较大型网络的一组计算机组网技术
FCC 认证	指	证明装置的电磁干扰低于美国联邦通信委员会批准限度的标记
千兆	指	电子信息或计算机储存单位比特的倍数
	指	（1 千兆= 10 ⁹ 比特= 1,000,000,000 比特）
高新技术企业	指	符合国家税务局、财政部及科技部于 2008 年 4 月 14 日颁布的高新技术企业认定管理办法及其附录国家重点支持的高新技术领域（于 2008 年 1 月 1 日生效）所载列条件的高新技术企业

寸	指	长度单位（1 寸= 25.4 毫米）
IP	指	网际网络协议，互联网协议组中的主要沟通协议，用于跨网络边界数据包传输，使网络互连并建立互联网
ISO 14000	指	一组国际标准化组织发展及公布的环境管理系统及标准，予公司及组织识别及控制彼等之环境影响，并改善彼等之环境表现，包括 ISO 14001
ISO 9000	指	一组国际标准化组织发展及公布的质量管理系统及标准，包括 ISO 9001 : 2008
ISO 9001:2008	指	国际标准化组织发展及公布的一套准则，予所有组织（无论种类、规模及所提供产品）建立及维持有效质量管理体系
国际信息技术博览会	指	TMC 举办的活动，其中电讯行业内买家、卖家、分销商及制造商接触并建立关系及完成交易，亦展出新产品及方案及提供教育课程
运营商	指	电信运营商、因特网电话业务提供商（ITSP）
电信运营商	指	提供固定电话、移动电话和互联网接入的通信服务公司
ITSP	指	Internet Telephony Service Provider，通常提供软件辅助设计与兼容性测试解决方案，其相比电信运营商仅提供部分专业技术通信服务
平台商	指	统一通信平台制造商，简称“平台商”，具备一定终端整合及系统服务能力的互联网电话业务集成商或服务提供商
国家规划布局内重点软件企业	指	符合国家税务局、财政部、商务部、发改委及工信部于 2012 年 8 月 9 日颁布的国家规划布局内重点软件企业及集成电路设计企业认定管理试行办法所载列条件的国家规划布局内重点软件企业
交换机	指	私人机构适用的电话交换机或交换系统，提供于机构内大量电话站间的通信
像素	指	为屏幕上出现图画的最小可控制元素，像素越多通常呈现越准确原图
销售网点	指	销售网点，顾客向商家作出付款以换取货品或服务的点（按硬件或软件形式）
质量合格率	指	就公司的操作而言，质量合格率计算如下：每 200 组批次产品抽 32 组作首次检测，然后从已通过首次检测的产品中的每 200 组批次抽 20 组作第二次检测。倘在第二次检测中的 20 组之中有任何 1 组为有缺陷，则该批次将被视为有缺陷，而批次通过质量检测的比率为质量合格率
RCM 认证	指	表明遵守澳大利亚通讯及媒体管理局强制性标准及要求的标记
REACH 法规	指	欧盟于 2006 年 12 月 18 日采纳的条例，有关化学物登记、评估、授权及管制
RoHS 指令	指	欧盟于 2003 年 1 月 27 日就管制于电器与电子设备上使用若干有害物质所采纳的指令
集成商、系统集成商	指	专注结合子系统零部件并使其成一整体及确保该等子系统共同发挥作用的业务
系统芯片	指	系统芯片，就一系统（例如行动电话或数码相机）而整合所有所需电子线路及零件的集成电路
UC	指	统一通信，实时通信服务与非实时通信服务的结合（例如语音、视频、留言信箱、即时讯息及远程协作），于多个装置及媒体上提供一致的统一用户界面及用户体验
VoIP	指	网络电话，透过 IP 网络提供的通信服务

特别说明：本招股说明书部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

第二节 概览

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

一、发行人概况

（一）基本情况

本公司系由亿联有限公司于 2012 年 6 月 7 日整体变更设立的股份有限公司，注册资本和实收资本均为 5,600 万元，法定代表人为陈智松，公司住所为厦门市湖里区云顶北路 16 号三楼 309。

（二）主营业务

本公司是专业的企业统一通信终端解决方案提供商，集研发、销售及服务于一体，并通过外协加工的方式，为全球企业客户提供智能、高效的企业通信终端设备。公司生产的终端产品销售量及销售收入均居行业前列，并保持快速增长。

随着互联网技术及基础设施的不断完善，互联网通信技术及其应用得到了长足的发展。公司自成立之初，即明确了以 IP 通信终端的研发、销售及服务为发展方向，致力于为企业提供智能、高效的通信终端。经过多年的发展，公司建立了 227 人的研发团队及覆盖全球的渠道体系，与 BroadSoft、微软、华为等国际知名的通信系统提供商建立了良好的合作关系，服务于香港电讯盈科、英国电信、西班牙电信等全球知名客户。公司产品遍布欧洲、北美、亚洲、南美、非洲、大洋洲等全球市场。

二、发行人实际控制人概况

公司实际控制人为吴仲毅、陈智松、卢荣富及周继伟四人，报告期内上述四人所持公司股份比例未发生变化，四人分别持有公司 28.57%、23.22%、14.29%、10.71% 的股份。

报告期内，吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟四人合计持有发行人 76.79%股份；上述四人都一直担任公司董事和高级管理人员等重要职务，对公司股东大会、董事会的重大决策和公司经营活动能够产生重大影响；同时，根据历史上的合作关系、公司实际运作情况以及吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟四人共同签署的《一致行动人协议》，认定吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟四人为公司的实际控制人，报告期内未发生变化，且在本次发行后的可预期期限内将继续保持稳定、有效存在。

公司股权结构分散，不存在单一控股股东。公司董事长、总经理陈智松目前持有公司 23.22%股份，同时持有亿网联 45.66%股权，并不能单独对公司形成控制。因此，并无任何股东能够单独支配公司。

三、发行人的主要财务数据及主要财务指标

根据致同会计师出具的编号为“致同审字（2016）第 350ZA0223 号”的审计报告，本公司主要财务数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产	55,604.16	44,326.55	29,540.92	24,057.29
资产总计	64,137.03	52,232.23	35,502.90	29,444.77
流动负债	8,313.06	8,016.38	10,354.92	8,279.36
负债合计	8,313.06	8,016.38	10,452.92	8,363.79
所有者权益合计	55,823.98	44,215.86	25,049.98	21,080.98
负债及所有者权益总计	64,137.03	52,232.23	35,502.90	29,444.77

（二）利润表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	43,262.37	66,191.26	48,836.11	33,531.95
营业利润	20,939.35	27,854.28	16,376.58	10,627.58
利润总额	21,681.98	28,832.89	16,554.82	11,018.04
净利润	18,607.21	24,762.05	15,057.00	10,009.34

(三) 现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	15,419.19	23,014.69	13,030.27	9,108.02
投资活动产生的现金流量净额	-1,142.03	-1,813.40	-982.17	-3,552.03
筹资活动产生的现金流量净额	-7,139.76	-11,991.34	-9,581.07	-2,143.00
汇率变动对现金的影响额	642.48	1,327.29	4.97	-339.31
现金及现金等价物净增加额	7,779.89	10,537.24	2,472.00	3,073.68

(四) 主要财务指标

财务指标	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动比率	6.69	5.53	2.85	2.91
速动比率	5.91	4.61	2.30	2.30
资产负债率（母公司）	12.96%	15.35%	29.44%	28.41%
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.10%	0.16%	0.40%	0.23%
归属于发行人股东的每股净资产（元）	9.97	7.90	4.47	3.76
财务指标	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
应收账款周转率（次）	6.96	7.42	7.89	7.23
存货周转率（次）	4.66	4.15	4.03	3.72
息税折旧摊销前利润（万元）	21,932.41	29,335.93	17,031.92	11,411.33
利息保障倍数（倍）	不适用	不适用	不适用	不适用
归属于发行人股东的净利润（万元）	18,607.21	24,762.05	15,057.00	10,009.34
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	17,975.98	23,793.55	14,838.23	9,453.61
每股经营活动产生的现金流量（元）	2.75	4.11	2.33	1.63
每股净现金流量（元）	1.39	1.88	0.44	0.55

注：应收账款周转率、存货周转率经年化处理。

四、募集资金主要用途

本公司本次拟公开发行不超过 1,867 万股 A 股，发行募集资金（不含原股东公开发售股份募集资金部分）扣除发行费用后，将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	预计投资总额	拟投入募集资金金额	占比	备案情况	环评情况
1	统一通信终端的升级和产业化项目	42,883.28	42,883.28	27.0%	厦湖发改产备【2015】函 2 号	获豁免
2	高清视频会议系统的研发及产业化项目	37,355.80	37,355.80	23.5%	厦湖发改产备【2015】函 3 号	获豁免
3	研发及云计算中心建设项目	24,826.31	24,826.31	15.6%	厦湖发改产备【2015】函 1 号	获豁免
4	云通信运营平台建设项目	43,908.00	43,908.00	27.6%	厦湖发改产备【2016】函 8 号	获豁免
5	补充流动资金	10,000.00	10,000.00	6.3%	不适用	不适用
合计		158,973.39	158,973.39	100%	-	-

募集资金到位前，公司将根据项目实际进度需要，通过银行借款或自有资金等方式筹集资金支付相关投资款项，募集资金到位后，用募集资金置换项目前期投入的银行借款或自有资金。如本次发行的实际募集资金量少于项目资金需求量，则差额部分公司将通过银行贷款或自有资金解决。

2015 年 6 月 24 日，本公司 2014 年度股东大会审议通过了《募集资金管理制度》。本次募集资金到位后，公司将根据《募集资金管理制度》安排专户存储，并依据项目实施资金需求计划支取使用。本次募集资金运用详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

(一) 本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）	
每股面值	1.00元	
发行股数	本次公开发行的新股及公司股东公开发售的股份合计不超过 1,867 万股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%。其中公司公开发行新股不超过 1,867 万股；公司股东公开发售股份的数量不超过 600 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股份的数量，且公司股东之厦门亿网联信息技术服务有限公司不会参与前述公开发售股份。 公司股东公开发售股份所得资金不归公司所有。	
每股发行价格	【】元	
市盈率	【】倍（每股收益按照【】年【】月【】日经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）	
发行前每股净资产	9.97元（按照 2016 年 6 月 30 日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）	
发行后每股净资产	【】元（按照【】年【】月【】日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）	
市净率	【】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）	
发行方式	采取网下向网下投资者询价配售与网上资金申购定价相结合的方式，或中国证监会认可的其他发行方式	
发行对象	符合资格的网下投资者和证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（中国法律、行政法规、所适用的其他规范性文件及公司须遵守的其他监管者要求所禁止者除外）或中国证监会规定的其他对象	
预计募集资金总额	【】元	
预计募集资金净额	【】元，扣除发行费用后，募集资金净额【】元	
承销方式	主承销商余额包销	
发行费用概算	保荐和承销费用	【】万元
	律师费用	【】万元
	审计费用	【】万元
	发行手续费用	【】万元

(二) 本次原股东公开发售老股的情况

根据公司第二届董事会第六次会议及 2016 年第二次临时股东大会审议通过的发行方案，本次公开发行采用新股发行与公司股东将其持有的股份以公开发行方式一并向投资者发售（以下简称“老股转让”）的方式，本次公司股东公开发售股份的数量不超过

600 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股份的数量，公司股东公开发售的股份，其已持有时间应当在 36 个月以上。

老股转让的调整机制：根据届时询价结果，若预计新股发行募集资金超过募投项目所需资金总额的，公司将减少新股发行数量，同时将提高公司股东公开发售股份的数量，但不超过本发行方案载明的公司股东公开发售股份的数量上限，且新股与公司股东公开发售股份的实际发行总量不超过本发行方案载明的本次公开发行股票的数量。本次老股转让所得资金不归公司所有，归出售股份的公司股东所有。本次公开发售股份不会导致发行人实际控制人的变更，不会导致发行人股权结构出现重大变化，不会导致发行人法人治理结构出现不利影响，不会对发行人正常生产经营、经营秩序产生不利影响。

保荐机构及发行人律师认为：本次公开发售股份已经履行了必要的程序，符合法律、法规及公司章程的规定；股东拟公开发售股份不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让的情形；股东公开发售股份不会导致公司股权结构发生重大变化和实际控制人发生变更，不会对公司治理结构及生产经营产生不良影响，符合《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》的要求。

二、本次发行有关机构

（一）发行人

发行人：	厦门亿联网络技术股份有限公司
法定代表人：	陈智松
注册地址：	厦门市湖里区云顶北路 16 号三楼 309
联系电话：	0592-5702000-3210
传真：	0592-5702455
联系人：	张惠荣
电子邮箱：	zhengquan@yealink.com
公司网址：	www.yealink.com.cn

（二）保荐机构（主承销商）

机构名称：	中国国际金融股份有限公司
法定代表人：	丁学东

住所:	北京市建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层
联系电话:	010-6505 1166
传真:	010-6505 1156
保荐代表人:	许佳、刘之阳
项目协办人:	吴占宇
项目经办人:	张剑震、张帅、陈婷婷、李丹、庄劫

(三) 发行人律师事务所

机构名称:	北京懋德律师事务所
负责人:	李裕国
住所:	北京市朝阳区建国路77号华贸中心3号写字楼33层
联系电话:	010-5809 1200
传真:	010-5809 1251
经办律师:	李裕国、焦晓昆

(四) 保荐机构（主承销商）律师事务所

机构名称:	北京市金杜律师事务所
负责人:	王玲
住所:	北京市朝阳区东三环中路7号北京财富中心写字楼A座40层
联系电话:	010-5878 5588
传真:	010-5878 5566/5599
签字律师:	周蕊、牟蓬
联系人（经办人员）	李青林、骆霄

(五) 会计师事务所

机构名称:	致同会计师事务所（特殊普通合伙）
法定代表人:	徐华
住所:	北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层
联系电话:	010-85665588
传真:	010-85665120
经办注册会计师:	周俊超、林炎临

（六）资产评估机构

机构名称:	厦门市大学资产评估土地房地产估价有限责任公司
法定代表人:	王健青
住所:	厦门市湖滨南路 609 号夏商置业大厦 9 层
联系电话:	0592-5173990
传真:	0592-5804760
经办注册评估师:	王健青、丘开浪

（七）收款银行

开户行:	中国建设银行北京市分行国贸支行
户名:	中国国际金融股份有限公司
账号:	11001085100056000400
住所:	北京市朝阳区呼家楼新苑 4 号楼锐创大厦一楼东三环中路
联系电话:	010-6505 8510
联系人:	王小飞

（八）股票登记机构

机构名称:	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
联系电话:	0755-25938000
传真:	0755-25988122

三、发行人与中介机构关系的说明

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

四、与本次发行上市有关的重要日期

1、刊登发行公告日期：【】年【】月【】日

- 2、询价推介时间：【】年【】月【】日-【】年【】月【】日
- 3、定价公告刊登日期：【】年【】月【】日
- 4、申购日期和缴款日期：【】年【】月【】日
- 5、预计股票上市日期：【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则和可能影响投资者决策的程度大小排序，但并不表示风险因素会依次发生。

一、市场竞争风险

公司经过多年的努力与积累，已成为我国统一通信终端领域内的领先企业，具有较强的自主创新能力和研究开发实力，具有成熟的经营模式和稳定的客户群体，具有较强的竞争优势。但国内外市场竞争正在加剧，公司同时面临来自国际国内企业的竞争。目前，公司主要的竞争对手主要有 Polycom、Cisco 等国际巨头，也有亿景、方位等国内企业。Polycom、Cisco 等企业在技术、品牌、系统支持等方面具有明显优势，而国内企业在价格方面具有一定优势。如果公司不能正确判断和把握市场动态及行业发展趋势，不能根据技术发展、行业标准和客户需求及时进行技术创新和业务模式创新，则存在因竞争优势减弱而导致经营业绩不能达到预期目标的风险。

二、技术风险

（一）新产品开发的风险

自成立以来，公司根据市场需求不断进行新产品的开发，由早期的 USB 产品发展到桌面产品，由百兆产品发展到千兆产品，由音频产品发展到视频产品，产品的不断升级也形成了公司的核心竞争力。但是，新产品研发存在较大的不确定性，具有核心竞争力的产品研发难度高，研发投入大，研发周期长，且存在研发失败的风险；另一方面，即使新产品顺利开发完成并推向市场，也存在得不到市场认可的风险，导致新产品推出后的经济效益与预期收益存在较大差距。如果公司不能保持持续创新能力，及时准确地把握产品的发展趋势，或新产品研发决策失误，不能有效地推广运用，将可能造成公司研发投入较大、新产品经济效益低于预期、丧失发展契机等不利影响，进而削弱公司已有的竞争优势。

（二）现有产品被替代的风险

发行人现有产品主要是统一通信终端产品，重点是服务于企业客户，与主要服务于个人用户通信需求的即时聊天软件、在线视频会议软件等基于移动终端的虚拟产品有明显区别，短期内被替代的可能性较小。但随着通信技术的进步及通信基础设施的不断发展，移动终端的虚拟产品不断推出，用户使用习惯可能会逐渐改变，发行人所经营的统一通信终端产品可能存在被减少使用或被虚拟产品替代的风险。

（三）人才流失和核心技术失密的风险

公司的市场竞争优势较大程度上依赖于公司掌握的核心技术以及多年来培养、集聚的一批行业技术专业人才，截至 2016 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 227 人，占比 41.50%。目前，公司具备通过激励及约束机制保持现有人员稳定并通过业务培训不断扩充人才队伍的能力，但仍面临人才流失和核心技术失密的风险。如果核心技术骨干较多地流失，将影响公司组织架构稳定性、产品研发进度以及销售目标的实现，进而影响公司整体发展。

（四）使用第三方拥有的专有技术及软件的风险

报告期间，公司存在被授权使用第三方拥有的技术及软件的情况。公司可能与授权方发生纠纷或仲裁，且如果该等授权被终止，公司有可能无法推出含有相关技术及软件的新产品或服务，或将终止提供现有产品及服务。公司将承担由此产生的任何保修、召回、产品责任及客户索赔风险，若发生上述事件，公司的业务及经营业绩可能受到不利影响。

（五）知识产权保护的风险

截至本招股说明书签署日，公司持有 94 个国际注册“Yealink”商标，包括根据马德里议定书作出的国际注册；公司在中国、欧盟及美国合计拥有 71 项专利，同时在中国正在审查的专利申请有 20 项；公司在中国亦拥有 31 项软件著作权及 8 个其他作品著作权

权。公司未来拟持续递交申请以保护公司的知识产权，但公司无法保证其所提交的任何知识产权申请将会成功获批，亦无法保证其已拥有的知识产权不会受到任何质疑及失效的风险。

除上述外，公司亦无法保证其拥有的知识产权不被第三方侵权。公司在日常业务经营过程中会向第三方提供部分保密资料，且该等保密资料受双方签署的保密协议或保密条款所约束，但是仍然存在第三方无视遵守该等保密责任的风险。此外，公司授权个别授权经销商使用公司的品牌名称、商标及标志，如果公司无法控制保密信息的披露或公司品牌名称及商标的使用，或出现任何未经授权使用公司的品牌名称及商标的情况，公司的声誉及品牌可能会受到不利影响。

此外，由于公司自成立以来在 106 个国家和地区销售产品，公司在保护知识产权方面可能会遇到困难。公司可能不熟悉当地知识产权保护相关的法律法规，或未能及时在当地注册相关知识产权并按照当地法律法规的要求进行知识产权维护。此外，公司需要投入大量成本注册并维护其在全球范围内的知识产权。公司有可能存在无意侵犯第三方知识产权或相关知识产权被第三方抢先注册的风险，从而使公司在销售区域内缺失相关知识产权保护。如果公司未能有效保护其知识产权，公司在经营国家和地区的竞争能力将被削弱，公司的声誉及品牌亦可能受损，继而对公司的业务经营及财务状况造成不利影响。

三、经营风险

（一）主要原材料价格波动的风险

公司产品生产所需的主要原材料包括芯片、液晶显示器材、塑胶外壳、PCB 板、电源、包材和其他元器件等。2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度和 2013 年度，公司的原材料成本分别占公司营业成本的总销售成本 84.16%、83.29%、83.99%和 84.56%。报告期内，公司大部分原材料及零部件均采购自国内供应商。除此之外，产品的重要零部件——系统芯片主要来自海外供应商，并由一名第三方代理报关公司协助处理报关业务。芯片价格报告期内轻微下降，未出现大幅波动，其他原材料则受需求影响，价格存在一定的波动。公司拥有较强的成本转移能力和基于规模优势的原材料采购议价能力，

能够消化原材料价格波动带来的大部分风险。但如果未来主要原材料价格出现大幅波动，公司仍将面临着主要原材料价格波动对公司经营业绩带来不利影响的风险。

（二）海外市场占比较高的风险

发行人产品主要销往海外。2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，发行人境外销售收入分别为31,025.98万元、45,892.36万元、62,704.75万元和41,493.02万元，占主营业务收入的比例分别为92.54%、94.04%、94.76%和95.92%。公司在国际市场拥有较多优质稳定的客户，具备较强的市场竞争力。目前，随着国际市场竞争日趋激烈，发达国家利用安全标准、质量标准、环境标准等非关税壁垒，压制包括中国在内的发展中国家相关产业，贸易摩擦日益增多。一旦未来我国出口政策发生重大变化，或者主要出口国和地区出现政治经济形势恶化、贸易政策发生重大变化、与我国发生重大贸易争端等影响这些国家和地区产品需求的情况，都将影响公司的产品出口，使公司面临销售收入及盈利水平下降的风险。

公司的运营受公司产品销售地所属的城市、州郡、国家及司法权区的各项法律及法规所监管。该等法律及法规监管公司营运的多个范畴，包括但不限于环保法、产品质量法、知识产权法、海关法、劳工法、客户保障法及反垄断法等法律法规。尽管公司当前尽力遵守所适用的全部法律及法规，但仍无法保证公司所采取的措施足以使得公司持续遵守该等法律及法规及任何于日后颁布的有关法律及法规。如果公司未能遵守任何该等法律及法规，可能须缴纳行政罚款及接受处罚、承担民事及/或刑事责任，并会妨碍公司的业务活动及经营。此外，为遵守该等法律法规，公司或将承担额外的成本，而公司未必能将该等成本转嫁至客户，从而导致公司的盈利能力下降，经营业绩下滑。

四、税收政策变动风险

（一）出口退税率下调的风险

公司产品当前执行的出口退税率为17%。如果未来国家下调跟公司产品相关的出口退税率，公司主营业务成本将相应上升。由于公司向下游转嫁成本存在一定滞后性，短期内出口退税率下降将会导致公司产品毛利率下降，进而影响公司的盈利能力，因此，公司存在出口退税率下降而影响盈利能力的风险。

（二）不能继续享受税收优惠政策的风险

根据企业所得税法，受鼓励行业的公司及被认定为高新技术企业的公司可享受税收优惠待遇。公司自 2009 年 7 月起即被厦门市科学技术局、厦门市财政局、厦门市国家税务局、厦门市地方税务局认定为高新技术企业，高新技术企业所得税减按 15% 的税率缴纳。厦门市科学技术局、厦门市财政局、厦门市国家税务局及厦门市地方税务局于 2012 年 7 月 11 日向发行人颁发《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201235100142，有效期为三年。此份高新技术企业资格证已于 2015 年 7 月 11 日到期，公司于 2015 年 7 月 28 日申请了复审。2015 年 10 月 12 日，厦门市科学技术局、厦门市财政局、厦门市国家税务局及厦门市地方税务局向发行人颁发《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201535100238，有效期为三年。

此外，公司于 2013 年 12 月获认证为国家规划布局内重点软件企业，于 2013 及 2014 财政年度的企业所得税减按 10% 的税率缴纳。此项政策已于 2015 年 5 月国务院以国发【2015】27 号《国务院关于取消非行政许可审批事项的决定》予以取消审批。此外，公司的产品出口获中国政府认定为受鼓励出口产品，公司符合资格的产品可享受 17% 的增值税退税率。在报告期内，公司的研发项目、出口业务、税收贡献等得到中国政府的补助。2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，公司收取的政府补助分别为 343.98 万元、223.93 万元、955.21 万元和 657.55 万元，分别占公司同期的营业利润的 3.24%、1.37%、3.43% 和 3.14%。

公司不保证可继续享受公司目前享受的税务优惠待遇及政府补助。如果公司未能继续获得享有优惠税率的资格，公司的税负则可能增加，因而将对公司的财务状况及经营业绩构成重大不利影响。另外，如果相关政府主管部门决定终止向公司提供政府补助或调低补助金额，亦可能对公司的财务状况及经营业绩构成重大不利影响。

五、财务风险

（一）汇率波动风险

随着汇率制度改革不断深入，人民币汇率波动日趋市场化，同时国内外政治、经济环境也影响着人民币汇率的走势。2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，发行人

境外销售收入分别为 31,025.98 万元、45,892.36 万元、62,704.75 万元及 41,493.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 92.54%、94.04%、94.76%及 95.92%。公司出口业务主要采用美元结算，受汇率波动影响较为明显，主要体现在两个方面：一是影响产品出口的价格竞争力，如果人民币升值将在一定程度削弱公司产品在国际市场的价格优势；另一方面汇兑损益造成公司业绩波动。

如果公司未能通过加快回款和结汇速度，减少汇兑损失，或通过金融工具保值避险，可能会对公司的财务状况及经营业绩构成不利影响。

（二）净资产收益率下降的风险

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，本公司的加权平均净资产收益率分别为 51.13%、59.41%、74.51%和 37.20%。若本次发行成功，公司净资产将大幅增长，而募集资金投资项目需在达产后才能达到预计的收益水平，故短期内本公司存在净资产收益率下降的风险。

六、募集资金投资项目实施风险

本次募集资金拟投资于“统一通信终端的升级和产业化项目”、“高清视频会议系统的研发及产业化项目”、“研发及云计算中心建设项目”、“云通信运营平台建设项目”和“补充流动资金”。项目建成投产后，将对本公司经营规模的扩大、技术水平的提升、盈利能力的增强以及发展战略的实现产生积极影响。虽然本公司对本次募集资金投资项目均进行了审慎的可行性论证和充分的市场调查，认为项目能取得较好的经济效益，但在项目实施过程中仍然存在因工程进度放缓、投资成本上升、市场环境变化等各种不确定因素对项目实际收益产生不利影响的风险。

七、固定资产大幅增加导致摊薄公司经营业绩的风险

在本公司的过往经营中，公司将主要精力集中在技术研发和市场开拓环节，过往固定资产投资较少。为进一步提升整体竞争力，公司拟运用募集资金中的 40,937.34 万元

用于固定资产投资，每年将新增折旧或摊销金额约 3,321.99 万元。如果募投项目未能达到预期收益水平，则公司存在因固定资产折旧大幅增加而导致利润下滑的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称：厦门亿联网络技术股份有限公司

英文名称：YEALINK NETWORK TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED

注册资本：5,600 万元

实收资本：5,600 万元

法定代表人：陈智松

成立日期：2001 年 11 月 5 日

股份公司设立日期：2012 年 6 月 7 日

住所：厦门市湖里区云顶北路 16 号三楼 309

邮政编码：361015

联系电话：0592-5702000

传真号码：0592-5702455

互联网网址：www.yealink.com.cn

电子信箱：zhengquan@yealink.com

信息披露和投资者关系部门：证券法务部

信息披露和投资者关系部门负责人：张惠荣

信息披露和投资者关系部门联系电话：0592-5702000-3210

二、发行人设立情况及设立方式

发行人是由亿联有限整体变更设立的股份有限公司。

（一）亿联有限

亿联有限成立于 2001 年 11 月 5 日，由吴仲毅、陈智松、周继伟、卢荣富共同出资设立，设立时的注册资本为 180 万元。2001 年 10 月 29 日，吴仲毅、陈智松、周继伟、卢荣富签署了《厦门亿联网络技术有限公司章程》。2001 年 10 月 29 日，中磊会计师事务所所有限责任公司福建分公司出具《验资报告》（中磊闽验字（2001）第 4062 号），截至 2001 年 10 月 29 日，亿联有限已收到股东以货币出资的 180 万元。2001 年 11 月 5 日，厦门工商局核发了注册号为 3502002062147 的《企业法人营业执照》，亿联有限注册成立。

亿联有限设立时的股东、出资额及持股比例如下：

序号	股东名称/姓名	出资（万元）	持股比例（%）
1	吴仲毅	100	55.56
2	陈智松	40	22.22
3	周继伟	25	13.89
4	卢荣富	15	8.33
总计		180	100.00

（二）股份公司

2012 年 5 月 2 日，亿联有限股东会做出决议，决议由亿联有限的全体股东作为发起人，将亿联有限整体变更设立为股份有限公司，以截至 2011 年 12 月 31 日经审计的净资产 80,809,233.89 元中 5,600 万元作为股份公司注册资本 5,600 万元，经审计的净资产超过股份有限公司注册资本的部分按规定计入股份公司的资本公积金。

根据天健正信会计师事务所出具的天健正信验（2012）综字第 020068 号《验资报告》，截止 2012 年 5 月 9 日，发行人已收到各发起人缴纳的注册资本（股本）合计 5,600 万元，每股面值 1 元，净资产折合股本后的余额转为资本公积。

2012 年 6 月 7 日，发行人依法在厦门市工商局完成工商登记，并取得注册号为 350298200000890 的《企业法人营业执照》。

发行人设立时各发起人的持股数量及持股比例如下：

序号	发起人名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴仲毅	1,600	28.57%
2	陈智松	1,300	23.22%

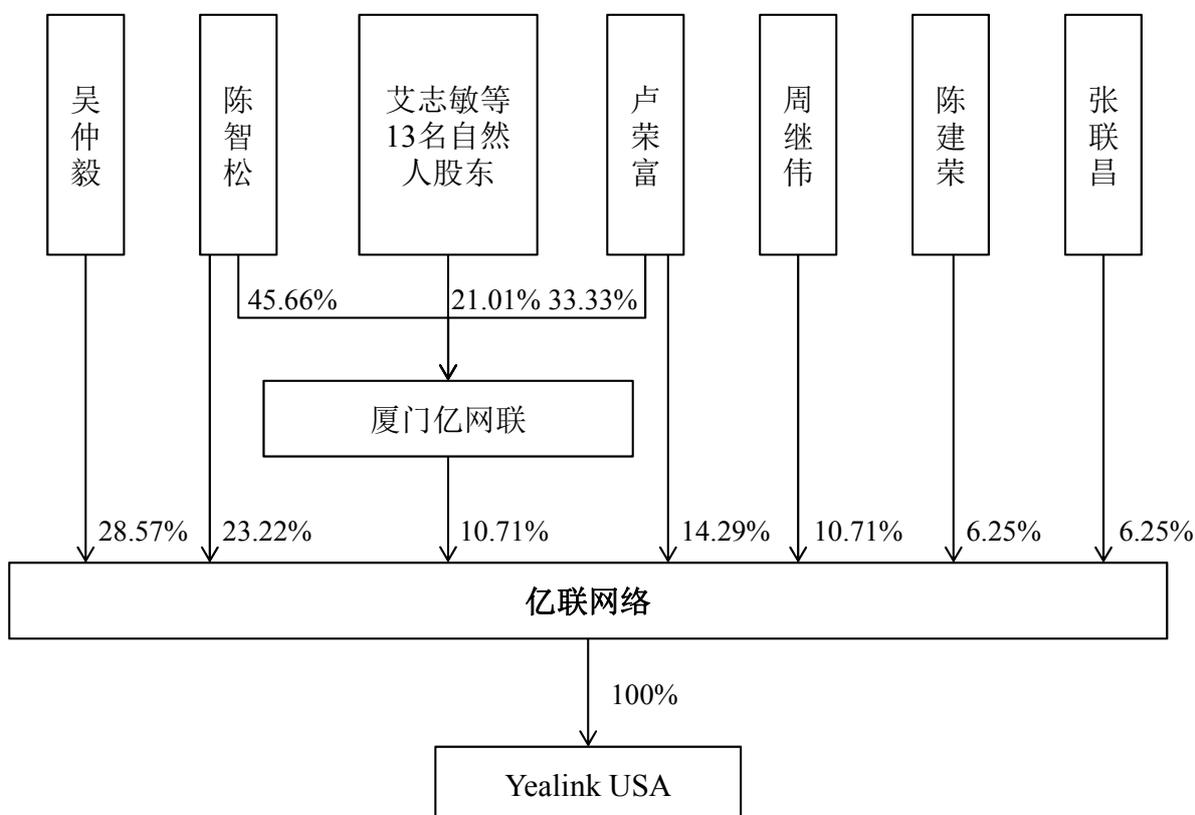
序号	发起人名称	持股数量（万股）	持股比例
3	卢荣富	800	14.29%
4	周继伟	600	10.71%
5	厦门亿网联	600	10.71%
6	陈建荣	350	6.25%
7	张联昌	350	6.25%
	合计	5,600	100.00%

三、发行人重大资产重组

发行人自设立以来至本招股说明书签署日未发生重大资产重组。

四、发行人股权结构

截至本招股说明书签署之日，发行人股权结构、子公司情况图示如下：



注：亿联香港已完成注销。

五、发行人控股子公司、分公司情况

截至本招股说明书签署之日，本公司拥有一家全资子公司和一家分公司，以及报告期内注销了一家子公司。具体情况如下：

（一）亿联香港

1、概况

亿联香港于 2014 年 9 月 12 日根据香港法律在香港注册成立，地址为 Room 301-2, Hang Seng Wanchai Building, 3rd Floor, No.200 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong。亿联香港为本公司的全资子公司。根据《注册非香港公司不再在香港设有营业地点通知书》，本公司自 2016 年 2 月 23 日不再在香港设有营业地点，亿联香港已于 2016 年 12 月 23 日完成注销。

2、主要财务数据

报告期内，本公司尚未对亿联香港注资，亿联香港尚未开展经营业务，亦无财务数据。

（二）Yealink USA

1、概况

Yealink USA 于 2014 年 11 月 25 日根据美国乔治亚州法律在美国乔治亚州亚特兰大注册成立，初始注册地址为 999 Peachtree Street NE, Atlanta, GA 30309-3996, Fulton County, Georgia, USA。Yealink USA 为本公司的全资子公司，主要拟从事美国相关销售业务。

2、主要财务数据

公司于 2015 年 6 月对 Yealink USA 注资 10 万美元，除此之外，Yealink USA 尚未开展经营业务，亦无财务数据。

（三）杭州分公司

名称：厦门亿联网络技术股份有限公司杭州分公司

营业场所：杭州市西湖区文三路 478 号华星时代广场 A 座 14 层 1407 号

负责人：艾志敏

成立日期：2012 年 1 月 19 日

经营范围：开发：网络产品、通讯产品（依法须经批准的项目，经相关部门批准后
方可开展经营活动）

六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东

持有本公司 5%以上股份的股东为吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟、陈建荣、张联昌及厦门亿网联，为本公司的全部股东，具体情况如下：

1、自然人

持有本公司 5%以上股份的股东中，共 6 名自然人，其基本情况及截至本招股说明书签署日的持股情况如下：

序号	股东姓名	持股数量（万股）	持股比例	国籍
1	吴仲毅	1,600	28.57%	中国
2	陈智松	1,300	23.22%	中国
3	卢荣富	800	14.29%	中国
4	周继伟	600	10.71%	中国
5	陈建荣	350	6.25%	中国
6	张联昌	350	6.25%	中国

上述自然人均没有永久境外居留权。

2、厦门亿网联

厦门亿网联是由公司管理层及业务骨干出资设立的公司，成立于 2011 年 6 月 21 日，注册资本为 650 万元，实收资本为 650 万元，注册地址与主要经营地均为厦门市湖里区嘉禾路 582 号 104 室，经营范围为互联网信息服务（不含药品信息服务和网吧）；信息系统集成服务。该公司除投资本公司外，无其他经营业务。

厦门亿网联的股东及出资情况如下：

序号	股东名称	加入公司时间	任公司职务	出资金额 (万元)	持股比例
1	陈智松	2001.11.5	董事长、总经理	296.790	45.66%
2	卢荣富	2001.11.5	董事、副总经理	216.645	33.33%
3	张惠荣	2003.3.11	副总经理、董事会秘书	27.105	4.17%
4	王伟廷	2004.7.7	产品总监	27.105	4.17%
5	艾志敏	2004.6.29	监事会主席兼人力资源总监	27.105	4.17%
6	黄桂生	2005.2.16	销售总监	18.395	2.83%
7	叶文辉	2010.10.11	财务总监	10.790	1.66%
8	赖志豪	2007.7.16	监事、软件总监	5.395	0.83%
9	张建程	2004.9.17	设计总监	5.395	0.83%
10	廖昀	2006.7.31	硬件总监	4.355	0.67%
11	柯剑峰	2008.7.3	软件经理	4.355	0.67%
12	冯万健	2008.6.23	技术总监	3.250	0.50%
13	卢嘉红	2004.5.10	采购经理	1.105	0.17%
14	黄龙星	2008.6.27	高级工程师	1.105	0.17%
15	姜祥周	2008.4.24	高级工程师	1.105	0.17%
合计				650.000	100.00%

厦门亿网联最近两年一期末总资产、净资产数据如下：

单位：元

	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
总资产	13,306,527.23	12,790,907.43	17,360,335.59
净资产	13,277,779.65	12,737,493.68	17,323,058.91

其中，截至2015年末、2014年末总资产及净资产为经审计数据，审计报告由厦门方华会计师事务所出具。截至2016年6月30日总资产及净资产为未经审计数据。

厦门亿网联最近两年一期净利润数据如下：

单位：元

	2016年1-6月	2015年度	2014年度
净利润	7,530,285.97	6,106,434.77	11,972,667.31

其中，2015年度、2014年度净利润为经审计数据，审计报告由厦门方华会计师事务所出具。2016年1-6月净利润为未经审计数据。

（二）发行人实际控制人

吴仲毅、陈智松、卢荣富及周继伟为本公司的实际控制人。截至本招股说明书签署之日，该四人各持有公司 28.57%、23.22%、14.29%、10.71%的股份，分列公司第一、二、三、四大股东，合计持有公司 76.78%的股份。报告期内不存在持股数量及比例超越该四人的股东。该四人为公司创始人，一直担任公司董事、管理层重要职务，对公司经营决策具有重大影响，且该四人在报告期内公司共计召开的 13 次董事会会议及 11 次股东大会上的表决结果均完全一致，即四人在公司运营、董事和高级管理人员的选任等重大事项上始终保持一致意见。该四人已于 2015 年 7 月 10 日签订《一致行动人协议》，主要包括以下内容：（1）四人在公司股东大会中，在决策与公司的经营相关的一切事项的会议中采取相同意思表示，并保证在公司董事会中，在决策与公司的经营相关的一切事项的会议中采取相同意思表示；（2）各方作为公司及其前身厦门亿联网络技术有限公司的股东，自 2012 年 1 月 1 日至本协议签订之日一直遵循在公司及其前身的股东会/股东大会上一致行动的口头约定，在公司及其前身的历次股东会/股东大会上，各方一直遵循事前沟通协商的原则，并按照协商一致的表决意向来进行表决；（3）各方在公司股东大会对会议议案表决之前，各方在公司董事会对会议议案表决之前，应就拟表决议案进行充分协商，并遵循以下原则最终形成统一意见：就拟表决议案持不同意见时，应当按照少数服从多数原则形成统一意见并一致行使表决权；如就该等拟表决议案意见各不相同，无法按照少数服从多数原则形成统一意见，则各方应以陈智松的意见为准在股东大会上行使表决权，吴仲毅、卢荣富、周继伟应以陈智松的意见为准在董事会上行使表决权。各方将对公司股东大会、董事会决议承担相应责任，不得采取任何方式、以任何理由对上述表决结果提出异议。该等“一致行动”事项包括涉及决策与目标公司的经营相关的一切事项；（4）协议自各方签署之日起生效，且只要各方仍持有公司股份或各方中任何一方仍担任公司的董事，则协议应无限制地持续有效，且该期限不少于公司公开发行 A 股股票并上市之日起三十六个月。此外，该四人已分别出具了有利于发行人控制权稳定的股份锁定的承诺函，承诺内容详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人、发行人股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员和本次发行的保荐机构及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份及延长锁定期以及股东持股及减持意向的承诺”。本公司的 4 位实际控制人具体情况如下：

陈智松先生，公司创始人，现任本公司董事长、总经理，生于 1966 年，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 11010819660107****。

吴仲毅先生，公司创始人，现任本公司副董事长，生于 1973 年，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 44030119731028****。

卢荣富先生，公司创始人，现任本公司董事、副总经理，生于 1971 年，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 31011019710118****。

周继伟先生，公司创始人，现任本公司董事、副总经理，生于 1962 年，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 51010219621119****。

陈智松、吴仲毅、卢荣富及周继伟简历详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（一）董事”。

（三）实际控制人控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，发行人实际控制人曾经控制或控制的其他企业的基本情况如下：

1、厦门亿网联

该公司基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东”。

2、深圳市凌泰电子开发有限公司

深圳市凌泰电子开发有限公司系本公司实际控制人之一吴仲毅曾经控制的企业，该公司成立于 2000 年 11 月 30 日，注册资本为 50 万元，实收资本为 50 万元，注册地为广东省深圳市，主要经营场所地位于深圳市福田区庆安航空大厦 302。深圳市凌泰电子开发有限公司的主营业务为集成电路产品销售，与发行人的主营业务无关联关系。截至本招股说明书签署日，深圳市凌泰电子开发有限公司已于 2005 年 2 月 1 日被吊销。

3、香港凌泰科技有限公司

香港凌泰科技有限公司系本公司实际控制人之一吴仲毅曾经控制的企业，该公司成立于 2004 年 6 月 4 日，注册地为香港，主要经营场所位于 FLAT/RM 20, 11/F INTERNATIONAL PLAZA, 20 SHEUNG YUET ROAD, KOWLOON BAY, HK。香港凌泰科技有限公司主营业务为代理销售韩国和台湾的集成电路以及与 DVD 影音器材，与发行人的主营业务无关联关系。截至本招股说明书签署日，香港凌泰科技有限公司已于 2013 年 7 月 26 日解散。

（四）股票质押及其他争议情况

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

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

本次发行前公司总股本 5,600 万股，本次拟发行 1,867 万股流通股，发行后总股本 7,467 万股。公司本次发行前后的股本结构如下：

股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
	持股数（万股）	持股比例	持股数（万股）	持股比例
吴仲毅	1,600	28.57%	1,600	21.43%
陈智松	1,300	23.22%	1,300	17.41%
卢荣富	800	14.29%	800	10.71%
周继伟	600	10.71%	600	8.04%
厦门亿网联	600	10.71%	600	8.04%
陈建荣	350	6.25%	350	4.69%
张联昌	350	6.25%	350	4.69%
本次发行的股份	-	-	1,867	25.00%
合计	5,600	100.00%	7,467	100.00%

注：假设本次发行公司股东公开发售股份的数量为 0 股，即本次拟发行的 1,867 万股流通股全部为新股发行。

（二）本次发行前后公司前十名股东持股情况

1、本次发行前，发行人前十名股东持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴仲毅	1,600	28.57%
2	陈智松	1,300	23.22%
3	卢荣富	800	14.29%
4	周继伟	600	10.71%
5	厦门亿网联	600	10.71%
6	陈建荣	350	6.25%
7	张联昌	350	6.25%
合计		5,600	100.00%

2、本次发行后，发行人前十名股东持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴仲毅	1,600	21.43%
2	陈智松	1,300	17.41%
3	卢荣富	800	10.71%
4	周继伟	600	8.04%
5	厦门亿网联	600	8.04%
6	陈建荣	350	4.69%
7	张联昌	350	4.69%
合计		5,600	75.00%

注：假设本次发行公司股东公开发售股份的数量为 0 股，即本次拟发行的 1,867 万股流通股全部为新股发行。

（三）本次发行前公司自然人股东及其在公司所担任的主要职务

本次发行前，公司自然人股东在本公司任职情况如下：

序号	名称	所任职务
1	陈智松	董事长、总经理
2	吴仲毅	副董事长
3	卢荣富	董事、副总经理
4	周继伟	董事、副总经理
5	陈建荣	无
6	张联昌	董事、副总经理

（四）发行人股本中国有股份和外资股份的情况

本公司本次发行前的股本中无国有股份及外资股份。

（五）最近一年发行人新增股东情况

截至本招股说明书签署之日，公司最近一年无新增股东。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

截至本招股书签署日，吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟四人合计持有发行人 76.79% 股份，该四人共同签署的《一致行动人协议》认定吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟四人为公司的实际控制人。其中，吴仲毅持有本公司 28.57% 的股份、陈智松持有本公司 23.22% 的股份、卢荣富持有本公司 14.29% 的股份、周继伟持有本公司 10.71% 的股份。

自然人股东陈智松和卢荣富为公司法人股东厦门亿网联的持股 5% 以上重要股东（陈智松持有厦门亿网联 45.66% 的股份，卢荣富持有厦门亿网联 33.33% 的股份），且陈智松为厦门亿网联的执行董事；陈建荣与陈智松是兄弟关系；周继伟为厦门亿网联的监事。其中，陈智松持有本公司 23.22% 的股份、卢荣富持有本公司 14.29% 的股份、厦门亿网联持有本公司 10.71% 的股份、陈建荣持有本公司 6.25% 的股份、周继伟持有公司 10.71% 的股份。

除此以外，本公司其他各股东之间不存在关联关系。

（七）发行人股东公开发售股份对发行人的控制权、治理结构及生产经营产生的影响

本次公开发行的股份数量不超过 1,867 万股（包括公开发行的新股及公司股东公开发售的股份合计不超过 1,867 万股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%），公司公开发售新股不超过 1,867 万股，公司股东公开发售股份的数量不超过 600 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股份的数量。

本次公开发售股份不会导致发行人实际控制人的变更，不会导致发行人股权结构出现重大变化，不会导致发行人法人治理结构出现不利影响，不会对发行人正常生产经营、经营秩序产生不利影响。

保荐机构及发行人律师认为：本次公开发售股份已经履行了必要的程序，符合法律、法规及公司章程的规定；股东拟公开发售股份不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让的情形；股东公开发售股份不会导致公司股权结构发生重大变化和实际控制人发生变更，不会对公司治理结构及生产经营产生不良影响，符合《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》的要求。

八、发行人的股权激励及其他制度安排和执行情况

截至招股说明书签署日，发行人没有正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励（如员工持股计划、限制性股票、股票期权）及其他制度安排和执行情况。

九、发行人员工情况

（一）员工人数及变化

报告期各期末，本公司的员工人数如下表所示：

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
员工总人数	547	493	434	368

（二）员工专业结构

截至2016年6月30日，本公司的员工专业结构如下：

岗位类别	员工人数	所占比例
研发人员	227	41.50%
销售及营销人员	138	25.23%
营运人员	90	16.45%
行政人员	43	7.86%
产品中心人员	30	5.48%
管理人员	19	3.47%
合计	547	100.00%

（三）社保、住房公积金缴纳情况

报告期内，发行人及其杭州分公司已为全部符合缴纳条件的在职员工缴纳社会保险和住房公积金，关于社会保险和住房公积金的企业和个人的缴费比例符合当地社会保险和住房公积金主管部门的缴纳要求，但发行人及其杭州分公司对部分员工存在未按相关法律法规规定的基数缴纳社会保险和住房公积金的不规范情况。

经发行人测算，2013年、2014年、2015年和2016年1-9月，发行人及其杭州分公司未来可能需为员工补缴社会保险和住房公积金的金额及占发行人当期利润总额的比例如下表所示：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年	2014年	2013年
应缴未缴金额	2,572,396.76	1,430,893.74	1,124,114.29	1,252,461.84
发行人利润总额	365,838,704.48	288,328,860.30	165,548,213.65	110,180,384.82
应缴未缴金额占利润总额比例	0.70%	0.50%	0.68%	1.14%

注：发行人2016年1-9月利润总额为未经审计数据。

根据测算结果，2013年、2014年、2015年和2016年1-9月发行人及其杭州分公司未来可能需为员工补缴社会保险和住房公积金的金额及占发行人当期利润总额的比例较小，不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。此外，发行人已补缴自2015年7月至2016年12月未足额缴纳的社会保险和住房公积金共计422.94万元。

此外，发行人及其杭州分公司已取得当地社会保障和住房公积金主管部门的合规函，确认报告期发行人及其杭州分公司不存在社会保险和住房公积金方面的行政处罚或纠纷争议，且发行人实际控制人已出具承诺承担发行人可能应有关部门要求补缴社会保险、住房公积金及任何罚款或损失赔偿责任。

十、发行人、发行人股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员和本次发行的保荐机构及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份及延长锁定期以及股东持股及减持意向的承诺

1、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份及延长锁定期的承诺

公司实际控制人、董事长、总经理陈智松承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人副董事长吴仲毅承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个

月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人、董事、副总经理卢荣富承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人、董事、副总经理周继伟承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后

六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司法人股东厦门亿网联承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本公司在公司首次公开发行前已直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不由公司回购该部分股份。本公司所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。

公司主要股东、董事、副总经理、核心技术人员张联昌承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司实际控制人陈智松的胞弟陈建荣承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。公司上市六个月内，

若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月。

公司财务总监叶文辉承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内，若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月，且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

公司监事艾志敏承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后，只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起，本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内，本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。

公司监事赖志豪承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公

积金转增等),也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后,只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务,本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起,本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内,本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。

公司董事会秘书、副总经理张惠荣承诺:自公司股票上市之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的公司股份(包括由该部分派生的股份,如送红股、资本公积金转增等),也不要求公司回购该部分股份。对本人直接或间接所持公司股份的锁定期限届满后,只要本人或本人近亲属仍然担任公司董事、监事或高级管理人员职务,本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五。本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》第一百四十一条和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他规范性文件的相关规定。自公司向深圳证券交易所申报本人离职信息之日起,本人所持股份将按《关于进一步规范创业板上市公司董事、监事和高级管理人员买卖本公司股票行为的通知》及相关法规规定予以锁定。自本人的离职信息申报之日起六个月内,本人增持本公司股份也将予以锁定。本人离职后半年内不会转让本人直接或间接持有的公司股份。公司上市六个月内,若公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价,或者上市后六个月期末收盘价低于发行价,本人持有公司股票的锁定期在前述锁定期的基础上自动延长六个月,且不因本人在公司担任的职务发生变更、因离职等原因不担任相关职务而放弃履行本项承诺。

2、股东持股及减持意向的承诺

公司实际控制人陈智松、吴仲毅、卢荣富、周继伟分别承诺:本人直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内,累计减持不超过本次发行前其持有公司股份总额的10%,减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价;前述两年期限届满后,本人在减持直接或间接持有的公司股份时,将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资

产价格进行减持。本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本人方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本人向投资者进行赔偿的情形，本人已经全额承担赔偿责任。本人将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。锁定期届满后，本人若转让股份将不会导致公司实际控制人发生变更。

公司持股 5%以上的股东陈建荣承诺：本人直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内，累计减持不超过本次发行前其持有公司股份总额的 10%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本人在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本人方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本人向投资者进行赔偿的情形，本人已经全额承担赔偿责任。本人将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交

易所允许的其他转让方式转让公司股份。本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

公司持股 5%以上的股东张联昌承诺：本人直接或间接持有的股票在锁定期满后两年内，累计减持不超过本次发行前持有公司股份总额的 10%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本人在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本人方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本人向投资者进行赔偿的情形，本人已经全额承担赔偿责任。本人将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

公司法人股东厦门亿网联承诺：本公司直接或间接持有的股票在锁定期满后两年

内，累计减持不超过本次发行前持有公司股份总额的 25%，减持价格将不低于公司首次公开发行股票时的发行价；前述两年期限届满后，本公司在减持直接或间接持有的公司股份时，将按市价且不低于发行人最近一期经审计的每股净资产价格进行减持。本公司直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。如自公司首次公开发行股票至前述减持公告之日，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，发行价格和减持数量将相应进行调整。锁定期届满后，且在满足以下条件的前提下，本公司方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有发生承诺的延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）若发生需本公司向投资者进行赔偿的情形，本公司已经全额承担赔偿责任。本公司将通过深圳证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台或深圳市证券交易所允许的其他转让方式转让公司股份。本公司减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的相关规定执行。如违反前述承诺，本公司同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

（二）关于稳定股价的预案

1、启动股价稳定措施的具体条件

（1）预警条件

当公司股票连续 5 个交易日的收盘价低于每股净资产的 120%时，在 10 个工作日内召开投资者见面会，与投资者就上市公司经营状况、财务指标、发展战略进行深入沟通。

（2）启动条件

当公司股票连续 20 个交易日的收盘价低于公司上一会计年度末经审计的每股净资产（每股净资产=合并财务报表中归属于母公司普通股股东权益合计数/年末公司股份总

数，下同）情形时。若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整。

（3）停止条件

在下述第 2 项稳定股价具体方案的实施期间内，如公司股票连续 20 个交易日收盘价高于每股净资产时，将停止实施稳定股价措施。

下述第 2 项稳定股价具体方案实施期满后，如再次发生上述第 2 项的启动条件，则再次启动稳定股价措施。

2、启动稳定股价的具体措施

当上述第 2 项启动股价稳定措施的条件成就时，公司将按下列顺序及时采取部分或全部措施稳定公司股价：

（1）由公司回购股票

公司在满足以下条件的情形履行公司回购股票的义务：

① 回购结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。

② 回购价格不超过公司上一会计年度未经审计的每股净资产的价格。

③ 单次用于回购的资金金额不超过上一年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 20%。

公司将依据法律、法规及公司章程的规定，在上述条件成立之日起 10 个工作日内启动董事会会议程序讨论具体的回购方案，并提交股东大会审议。具体实施方案将在公司依法召开董事会、股东大会做出股份回购决议后公告。在股东大会审议通过股份回购方案后，公司将依法通知债权人，并向证券监督管理部门、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续。如果回购方案实施前公司股价已经不满足启动稳定公司股价措施条件的，可不再继续实施该方案。

若某一会计年度内公司股价多次触发上述需采取股价稳定措施条件的（不包括公司实施稳定股价措施期间及实施完毕当次稳定股价措施并公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度未经审计的每股净资产的情形），公司将继续按照上述稳定股价预案执行，但单一会计年度累计用于回购的资金金额不超过上一年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 50%。超过上述标准的，有关稳定股价措施在当

年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

（2）实际控制人增持

实际控制人将根据法律、法规及公司章程的规定启动稳定公司股价的措施，增持公司股份，至消除连续 20 个交易日收盘价低于每股净资产的情形为止。若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整。

实际控制人在满足以下条件的情形履行上述增持义务：

- ① 增持结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。
- ② 增持价格不超过公司上一会计年度未经审计的每股净资产的价格。
- ③ 单次用于增持的资金金额不超过公司上市后实际控制人及其控制的企业累计从公司所获得现金分红金额的 20%。
- ④ 累计用于增持的资金金额不超过公司上市后实际控制人及其控制的企业累计从公司所获得现金分红金额的 50%。
- ⑤ 公司以回购公众股作为稳定股价的措施未实施，或者公司已采取回购公众股措施但公司股票收盘价仍低于上一会计年度未经审计的每股净资产。

超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，实际控制人将继续按照上述原则执行稳定股价预案。下一年度触发股价稳定措施时，以前年度已经用于稳定股价的增持资金额不再计入累计现金分红金额。

实际控制人将依据法律、法规及公司章程的规定，在上述条件成立之日起 10 个交易日内向公司提交增持计划并公告。实际控制人将在公司公告的 10 个交易日后，按照增持计划开始实施买入公司股份的计划。

如果公司公告实际控制人增持计划后 10 个交易日内其股价已经不满足启动稳定公司股价措施的条件，或者继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件时，或者继续增持股票将导致将迫使公司实际控制人履行要约收购义务，实际控制人可不再实施上述增持公司股份的计划。

(3) 董事、高级管理人员增持

公司董事、高级管理人员将根据法律、法规及公司章程的规定启动稳定公司股价的措施，增持公司股份，至消除连续 20 个交易日收盘价低于每股净资产的情形为止。若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整。

董事、高级管理人员在满足以下条件的情形履行上述增持义务：

- ① 增持结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。
- ② 增持价格不超过公司上一会计年度未经审计的每股净资产的价格。
- ③ 单次用于增持的资金金额不超过董事、高级管理人员上一年度自公司领取税后薪酬及津贴总和的 20%。
- ④ 单一会计年度累计用于增持的资金金额不超过上一年度自公司领取税后薪酬及津贴总和的 50%。
- ⑤ 如公司已采取回购公众股措施且实际控制人已采取增持股份措施但公司股票收盘价仍低于上一会计年度未经审计的每股净资产。

超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，董事、高级管理人员将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

董事、高级管理人员将依据法律、法规及公司章程的规定，在上述条件成立之日起 10 个交易日内向公司提交增持计划并公告。董事、高级管理人员将在公司公告的 10 个交易日后，按照增持计划开始实施买入公司股份的计划。

如果公司公告董事、高级管理人员增持计划后 10 个交易日内其股价已经不满足启动稳定公司股价措施的条件，董事、高级管理人员可不再实施上述增持公司股份的计划。

(三) 关于依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺

1、发行人关于招股说明书信息披露的承诺

发行人已仔细审阅了公司首次公开发行股票申请文件，确信其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。若因招股书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失，发行人将回购首次公开发行的全部新股，并依法赔偿投资者损失。

2、实际控制人关于招股说明书信息披露的承诺

公司实际控制人已仔细审阅了公司首次公开发行股票申请文件，确信其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。若因招股书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失，实际控制人将以不低于本次发行价格回购已转让的原限售股份，并依法赔偿投资者损失

3、发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺

公司全体董事、监事、高级管理人员已仔细审阅了公司首次公开发行股票申请文件，确信其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。若因招股书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失，发行人全体董事、监事、高级管理人员将依法赔偿投资者损失。

4、本次发行的保荐机构、律师事务所、申报会计师就招股说明书信息披露的承诺

中国国际金融股份有限公司接受发行人的委托，作为本次发行的保荐机构（主承销商），为本次发行之目的特此承诺：如因本公司为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成实际损失的，将依法赔偿投资者损失。

中国国际金融股份有限公司同时承诺：“本公司为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。”

致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本次发行之目的特此承诺：“为发行人本次发行制作并出具的文件具备真实性、准确性及完整性。若因本所在本次发行工作期间未

勤勉尽责，导致本所制作并出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。”

北京懋德律师事务所为本次发行之目的特此承诺：“本所为发行人本次发行制作、出具的法律文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如因法律文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成直接损失的，本所将依法向投资者承担赔偿责任。”

（四）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

有关发行人实际控制人、董事、高级管理人员就公司填补即期回报措施作出的承诺，详见本招股说明书“重大事项提示”之“十、发行人关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺”。

（五）利润分配政策的承诺

1、股利分配政策

公司实施连续、稳定的利润分配政策，公司在盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下应重视对投资者的合理回报。公司董事会制定的利润分配政策为：

（1）利润分配原则

① 公司利润分配政策将充分考虑投资者的合理回报，利润分配政策将保持连续性和稳定性。

② 公司利润分配政策主要兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

③ 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过程将充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

（2）利润分配方式

公司利润分配可以采取现金、股票、现金与股票相结合或法律、法规允许的其他方式，并积极推行以现金方式分配股利。在具备现金分红的条件下，公司应当采用现金分

红进行利润分配。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

(3) 实施现金分红时应同时满足的条件：

① 公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

② 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

③ 当年每股收益不低于 0.1 元，当年每股累计可供分配利润不低于 0.2 元；

④ 公司未来 12 个月内无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）。重大投资计划或重大现金支出事项指未来 12 个月内公司拟对外投资、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 30%，且超过 5,000 万元人民币。

(4) 现金分红的比例及时间间隔

在符合利润分配原则、满足现金分红的条件的前提下，公司每年度以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 20%。董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。当年未分配的可分配利润可留待以后年度进行分配。

股东大会授权公司董事会每年在综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

① 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%。

② 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%。

③ 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

（5）股票股利分配的条件

根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，在保证足额现金分红及公司股本规模合理的前提下，公司可以采用发放股票股利的方式进行利润分配，具体分配比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

（6）存在股东违规占用公司资金情况的，公司须扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（7）利润分配的决策程序与机制

① 董事会审议利润分配需履行的程序和要求：公司董事会结合公司具体经营数据、盈利规模、现金流量状况、发展规划及下阶段资金需求，并结合股东（特别是中小股东）、独立董事的意见，在符合公司章程既定的利润分配政策的前提下，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。提出年度或中期利润分配预案，提交股东大会审议，经股东大会审议通过后实施。利润分配预案经董事会过半数以上董事表决通过，方可提交股东大会审议。

独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见，并对现金分红具体方案发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

② 股东大会审议利润分配方案需履行的程序和要求：股东大会对现金分红具体方案进行审议时，须通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。股东大会应依法依规对董事会提出的利润分配预案进行表决。公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

③ 监事会须对以上利润分配的决策程序及执行情况进行监督，并应对年度内盈利但未提出利润分配的预案，就相关政策、规划执行情况发表专项说明和意见。

（8）利润分配政策的调整机制

① 公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展需要，或者外部经营环境发生变化，确需调整利润分配政策的，须以股东权益保护为出发点，调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规、规范性文件的规定。

② 公司董事会在充分研究论证后提出有关调整利润分配政策的议案，由独立董事、监事会发表意见，经公司董事会审议通过后提交股东大会批准，公司将视情况安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。股东大会审议调整利润分配政策的议案须经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过。

（9）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对外投资、收购资产、购买设备等重大投资，以及日常运营所需的流动资金，扩大生产经营规模，优化企业资产结构和财务结构、促进公司高效的可持续发展，落实公司发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（10）有关利润分配的信息披露

① 公司将在定期报告中披露利润分配方案、公积金转增股本方案，独立董事对此发表独立意见。

② 公司将在定期报告中披露报告期实施的利润分配方案、公积金转增股本方案或发行新股方案的执行情况。

③ 公司上一会计年度实现盈利，董事会未制订现金利润分配预案或者按低于公司章程规定的现金分红比例进行利润分配的，须在定期报告中详细说明不分配或者按低于公司章程规定的现金分红比例进行分配的原因、未用于分红的未分配利润留存公司的用途和使用计划，独立董事对此发表独立意见。

2、未来三年分红规划

未来三年分红规划的制定应符合公司章程及相关利润分配规定，综合考虑公司的发展战略、近期经营计划、行业环境、社会资金成本以及外部融资环境等各种因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

（1）分配方式

公司可以采取现金方式、股票方式分配股利。在符合相关法律法规及保证公司现金流能够满足正常经营和长期发展的前提下，公司积极推行现金分配方式。

（2）最低分红比例

在满足相关分红条件的前提下，同时保持利润分配政策的连续性与稳定性的情况下，每年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。如果未来三年内公司净利润保持持续稳定增长，公司可提高现金分红比例或实施股票股利分配，加大对股东的回报力度。

（3）分配期间

公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况建议公司进行年度分配或中期分配。

关于公司利润分配政策及股东未来分红回报规划的具体内容，请参见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、股利分配政策及滚存利润分配安排”相关内容。

（六）其他承诺事项

1、关于避免同业竞争的承诺

为避免同业竞争，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，本公司法人股东厦门亿网联向本公司出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：“1、本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业目前没有直接或间接地从事任何与亿联的主营业务及其它业务相同或相似的业务（以下称“竞争业务”）。2、本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，于本公司作为亿联主要股东期间，不会直接或间接地以任何方式从事竞争业务或可能构成竞争业务的业务。3、本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，将来面临或可能取得任何与竞争业务有关的投资机会或其它商业机会，在同等条件下赋予亿联该等投资机会或商业机会之优先选择权。4、自本承诺函出具日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的，且持续有效，直至本公司不再直接或间接持有任何亿联股份之日起三年后为止。5、本公司或本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业如违反上述任何承诺，本公司将赔偿亿联及亿联股东因此遭受的一切经济损失，该等责任是连带责任，若因违反上述任何承诺致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。”

本公司自然人股东吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟、陈建荣及张联昌向本公司出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：“1、本人及本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业目前没有直接或间接地从事任何与亿联的主营业务及其它业务相同或相似的业务（以下称“竞争业务”）。2、本人及本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，于本人作为亿联主要股东期间，不会直接或间接地以任何方式从事竞争业务或可能构成竞争业务的业务。3、本人及本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，将来面临或可能取得任何与竞争业务有关的投资机会或其它商业机会，在同等条件下赋予亿联该等投资机会或商业机会之优先选择权。4、自本承诺函出具日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的，且持续有效，直至本人不再直接或间接持有任何亿联股份之日起三年后为止。5、本人和/或本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业如违反上述任何承诺，本人将赔偿亿联及亿联股东因此遭受的一切经济损失，该等责任是连带责任，若因违反上述任何承诺致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。6、本人将督促并确保本人的配偶、父母、子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，本人配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，遵守本承诺函之承诺。”

2、关于补缴社会保险基金、住房公积金的承诺

发行人实际控制人吴仲毅、陈智松、卢荣富及周继伟承诺：截至目前，公司已按照相关法律、法规及规章所规定的社会保险及住房公积金制度为员工缴纳社会保险及住房公积金。若应有关部门要求或决定，公司需要为员工补缴住房公积金、社会保险费或公司因未为员工缴纳住房公积金、社会保险费而承担任何罚款或损失的，本人愿承担因此而产生的所有补缴金额、承担任何罚款或损失赔偿责任，保证不因该事项致使公司及公司上市后的公众股东遭受任何经济损失。若因违反上述任何承诺致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务和主要产品及其变化情况

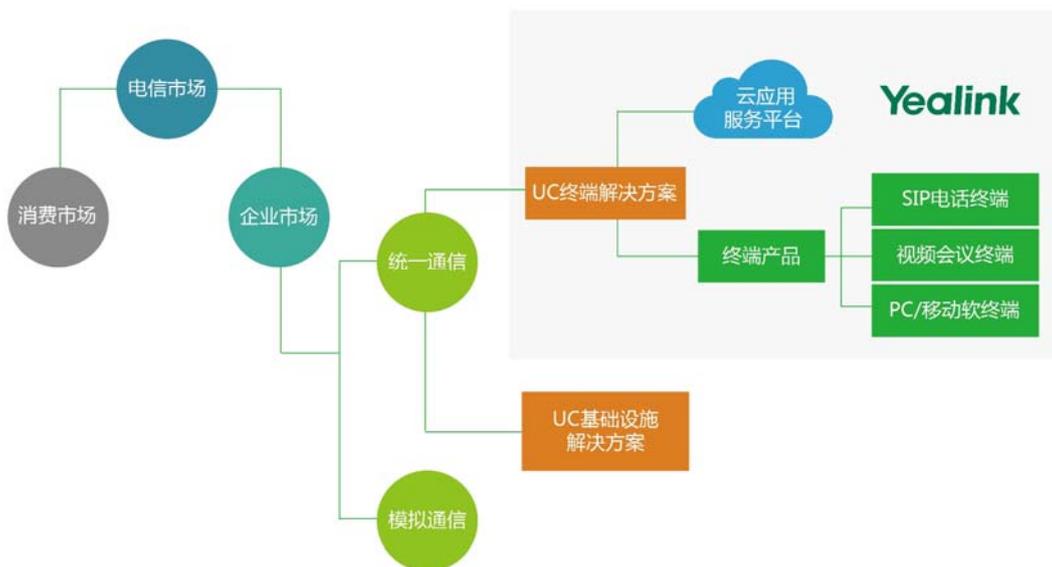
（一）经营范围和主营业务

根据厦门市市场监督管理局颁发的《营业执照》（统一社会信用代码：91350200705487306K），本公司的经营范围为：“设计、开发、生产、销售网络产品、通讯产品、电子产品、计算机软硬件、单片机软件及相关技术咨询服务；网络工程；经营各类商品和技术的进出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）”。

公司是全球领先的以互联网为基础的统一通信终端解决方案提供商，集研发、销售及服务于一体，并通过外协加工的方式，为全球企业客户提供智能、高效的企业通信终端解决方案。公司自成立以来，一直专注于向中小型企业提供产品和服务。统一通信使企业用户无论何时何地都能以任何设备进行音频、视频及数据通讯，并通过桌面电话、视频会议系统和手机通讯软件等统一通信技术设备及软件，达到互联互通的通信目的。

公司设计、研发并在全世界范围内以自主品牌“Yealink”销售 SIP 电话终端和 VCS 产品，提供相关的统一通信解决方案及服务。

下表列示公司在电信行业的大致市场定位：



（二）主要产品和服务

1、现有产品

报告期内，公司主要为中小型企业用户提供多款先进的统一通信终端，包括 SIP 桌面电话终端、DECT 无线电话终端、VCS 高清视频会议系统以及其他相关配件。

公司产品基于 SIP 协议，通过互联网方式建立两个或以上终端之间的通讯。SIP 协议是一种开放标准协议，从而可以使公司的产品能够与目前市面上绝大部分的主流通讯协议兼容。尽管 SIP 桌面电话终端并非市场上首个推出的 IP 电话终端类别，但 SIP 的高效性及灵活性使 SIP 桌面电话终端成为基于互联网协议通话技术（VoIP）的最优 IP 电话终端类别。同时，因为易部署及使用成本低等优势，开放式 SIP 解决方案正逐步取代传统的封闭式 IP 解决方案。

报告期内，公司根据客户的需求销售各类硬件终端及提供统一通信解决方案服务。公司将继续根据市场需求优化和调整产品组合，提升产品功能性和技术规格，以满足不断提升的统一通信市场需求。

下表按类别划分列示公司主要产品：

产品类别	产品图片	产品描述
------	------	------

产品类别	产品图片	产品描述
SIP 桌面电话终端		公司的 SIP 桌面电话终端支持高清语音以及为中小企业专门设计的自动配置、升级以及交互功能，具有高兼容性、方便使用及易部署的特点。产品本身符合全球电信行业最高音质标准 TIA920。
DECT 无线电话终端		DECT 无线电话终端主要满足固定场所特定范围内的无线通信需求。公司的 DECT 无线电话终端支持高清语音、PoE、企业通讯录、会议及企业的其他特定需求，且易于部署。公司的 DECT 无线电话终端可远程升级及维护手柄，从而减少设备管理及现场维护成本。
VCS 高清视频会议系统		公司 VCS 高清视频会议系统具有网络适用性强、易部署、维护简单及兼容性强的特点。此外，该产品亦具备以下关键功能： （1）在 8% 的网络丢包率情况下，产品仍可进行优质视频通信；（2）产品可支持前向纠错及智能带宽调整的功能，可在微弱的网络连接环境下快速作出调整，确保正常通信；（3）产品支持每秒一兆比特（Mbps）的 1080P 全高清视频。

2、产品和技术研发奖项

经过不断的研发努力，近年来公司产品获得国际范围内行业组织及具影响力的刊物颁发的多个奖项及荣誉。下表列示公司近年来获得的主要奖项：

奖项	获奖年份	颁奖机构
中国年度创新软件产品	2013 年	中国软件行业协会
国家规划布局内重点软件企业	2013 年	国家发展与改革委员会、工业与信息化部、财政部、商务部、国家税务总局
国家火炬计划重点高新技术企业	2014 年	科技部火炬高技术产业开发中心
厦门市科学技术进步奖	2015 年	厦门市人民政府

（三）公司主营业务收入构成

报告期内，公司的业务收入主要来自于基于 SIP 协议的统一通信终端产品，具体构成如下：

单位：万元

产品大类	二级分类	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SIP 桌面	T2	13,166.08	30.43%	26,080.84	39.40%	23,315.52	47.74%	20,649.34	61.58%

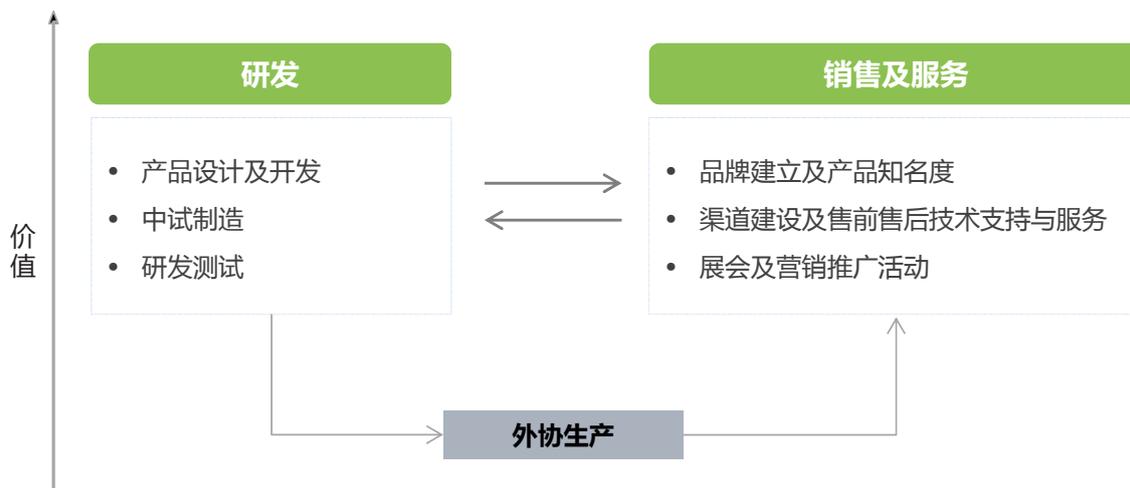
产品大 类	二级分 类	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端	T3	117.59	0.27%	633.59	0.96%	2,199.94	4.50%	3,379.93	10.08%
	T4	20,247.60	46.80%	24,587.44	37.15%	13,217.56	27.07%	3,803.16	11.34%
	T6	1,157.75	2.68%	2,574.37	3.89%	2,581.49	5.29%	1,570.50	4.68%
	VP	14.9	0.03%	578.17	0.87%	800.53	1.64%	841.26	2.51%
	小计	34,703.93	80.22%	54,454.40	82.27%	42,115.04	86.24%	30,244.18	90.20%
DECT 无线终端		4,732.52	10.94%	6,096.36	9.21%	3,902.24	7.99%	1,716.72	5.12%
VCS 高清视频会议系统		2,014.45	4.66%	2,509.85	3.79%	-	-	-	-
配件及 其他 ^注	扩展台	664.75	1.54%	1,016.85	1.54%	740.35	1.52%	573.82	1.71%
	耳机	302.2	0.70%	575.21	0.87%	535.78	1.10%	474.53	1.42%
	其他配件	455.27	1.05%	660.87	1.00%	453.17	0.93%	189.15	0.56%
	小计	1,805.49	4.17%	3,114.97	4.71%	2,783.25	5.70%	1,567.09	4.67%
主营业务收入小计		43,256.38	99.99%	66,175.58	99.98%	48,800.53	99.93%	33,527.99	99.99%
其他业务收入		5.98	0.01%	15.68	0.02%	35.58	0.07%	3.96	0.01%
合计		43,262.37	100.00%	66,191.26	100.00%	48,836.11	100.00%	33,531.95	100.00%

注：配件及其他包括扩充模组、转换器、耳麦、蓝牙USB适配器等。

本公司营业收入按产品、运营模式及区域划分情况及分析参见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“营业收入构成及变动分析”。

（四）主要经营模式

公司主要从事统一通信终端产品的研发、销售及服务。公司将所有产品外包给独立第三方外协厂商进行生产，并主要通过授权经销商渠道销售终端产品。该等轻资产业务模式有助于公司专注发展其产品及技术、有效建立公司品牌和产品知名度、提升公司运营效率及盈利能力。下图列示公司主要经营模式：



公司已建立多层次的研发体系，分别负责开发统一通信音视频核心技术、统一通信产品应用技术和行业解决方案。公司的研发团队在执行产品策略时，首先进行广泛的产品设计和技术开发；若项目的设计和开发工序进入成熟阶段，公司开始委托第三方进行产品样本制造及开模，确认产品设计方案是否可行、产品性能是否符合行业标准和公司的特定规格。公司的研发团队与质管团队、销售和营销团队在产品策略制定和产品开发阶段会紧密合作。

在将生产工序外包给外协厂商前，公司会安排产品测试及小规模的生产，用以改善生产效益和提升产品质量，后按照试生产结果，修改公司的产品设计方案，直至产品可满足商业化规模生产为止。外包生产有助于公司降低人工成本及固定资产投资，提升企业整体的运营效率。

公司销售及营销团队按照国家及地域特性进行市场研究，制定产品策略，以了解技术发展、市场趋势以及不断改变的客户需求。公司的销售及营销团队向客户提供完备的售前和售后服务，以获取宝贵的客户反馈和行业资讯。此外，公司也会参与国际信息技术博览会、德国汉诺威消费电子信息及通信博览会等行业相关的国内外展览会，向全球客户展示公司优质创新的产品，提升公司的品牌知名度，同时借此机会与潜在客户及分销商互动，以了解不断改变的客户需求及市场趋势，拓展海内外业务。

1、生产及采购模式

(1) 生产模式

公司采用“外协加工”的生产模式，即由公司负责产品设计、软件开发及产品检验，自行采购所有原材料，提供生产流程和生产工艺文件，委托第三方外协厂商按照公

司的技术标准和质量要求进行生产加工，并向外协厂商支付加工费。

以上生产模式与公司的经营战略相匹配，公司将主要资源投入到技术研发、产品销售、客户服务、品牌建设等核心业务环节，储备了较多的核心技术和新产品，提升了产品知名度和满意度，在较短时间内树立了公司品牌，迅速提升了公司的市场份额和盈利能力。

① 公司和外协厂商的合作分工

项目	公司	外协厂商
生产计划	下达下月的月预计划生产通知单	安排下月生产准备
	下达下周的实际生产计划生产通知单	完成预生产准备，可提前加工生产
	临时生产计划，下达生产通知单	配合公司安排生产
物料管理	拥有公司提供物料的所有权	专用场地和货架存放和保管
	下发生产通知单、生产配置单	按公司的生产通知单、生产配置单领料；半成品、部件、组件分类存放，数量受控
工艺管理	公司提供生产工艺流程文件、作业指导书	根据工艺文件，制定实际的操作手册，安排生产；根据产品技术标准，负责生产线的优化
质量管理	负责原材料采购检验、测试	配合公司对原材料进行测试
	配合外协厂商进行产品出厂检验	对产品进行出厂检验

② 公司报告期内外协加工情况及主要外协厂商

公司报告期内外协加工情况如下表所示：

期间	主要外协厂商	外协加工金额（万元）	占当年外协加工总金额的比例
2016年1-6月	华联电子	1,074.26	46.90%
	上进电子	594.16	25.94%
	万利达科技	368.53	16.09%
	威思朗光电	253.65	11.07%
	合计	2,290.60	100.00%
2015年度	华联电子	2,727.43	65.30%
	上进电子	1,336.65	32.00%
	万利达科技	84.61	2.03%
	威思朗光电	28.25	0.68%
	合计	4,176.94	100.00%
2014年度	华联电子	2,208.64	68.80%
	上进电子	1,001.38	31.20%

期间	主要外协厂商	外协加工金额（万元）	占当年外协加工总金额的比例
	合计	3,210.02	100.00%
2013 年度	华联电子	1,407.17	63.52%
	上进电子	808.20	36.48%
	合计	2,215.38	100.00%

公司与外协厂商每 1-2 年签订框架性外协加工合同，外协加工费用定价的主要考虑因素包括：① 根据加工工艺复杂程度，按照一定的制造费用率确定加工费用；② 公司的年度计划外包生产量；③ 货款的结算方式及交货周期。公司另于每年度结束后评估外协厂商表现，并制定其下一年度的外包任务。公司的框架外包协议包括以下重要条款：

① 交付

公司的外协厂商需按时交付产品，如拖延交付，则按日缴纳罚款。若其拖延交付的时间超过框架外包协议上列示的最终日期，则公司有权利终止框架外包协议，由此造成的违约责任及损失全部由该外协厂商承担。

② 付款

公司按月为上一个月所下达的订单支付外包生产费用。

③ 知识产权

公司的外协厂商在公司的产品及包装以外，未经公司批准不得使用公司的商标。框架外包协议中并无将知识产权授权外协厂商使用的相关条款。

④ 保密

公司的外协厂商应为所有公司在框架外包协议期间至协议终止后的一段指定时间内为公司披露的商业秘密及其他知识产权保密。

⑤ 忠诚

公司的外协厂商在框架外包协议期间至协议终止后五年内不得从事开发、生产及销售类似产品。

⑥ 证书及遵规

公司的外协厂商必须根据公司的规定及标准保养其生产设施及器材，且必须遵守

ISO9001: 2008 质量管理标准、ISO14000 环境管理标准、ISO18000 职业健康安全管理体系认证, 以及适用法律、法规及行业标准, 包括 RoHS 指令及 REACH 法规。

⑦ 终止

公司的框架外包协议可在双方同意、一方无力偿债, 或一方违约且无法补救的情况时终止。

公司每月底根据订单获得情况和月度预测向外协厂商下达下月的预计划生产通知单, 每周根据具体订单情况下达下周的具体生产通知单, 加工费的具体报价至少每半年根据加工总量以及市场供求状况双方协商调整。

公司根据销售预测, 在销售行为实际发生前的三个月预先通知外协厂商公司的总体生产计划以及未来 20 天的生产进度表。公司产品订单的预备时间一般为 20 天, 主要包括备料、确定生产工艺流程和生产人员排班。为确保产品质量、生产流程及生产效率, 公司会提前安排外协厂商进行小规模试生产, 以发现在批量生产前的一些工艺流程方面的问题。

批量生产开始后, 公司密切监控外协厂商的生产活动。公司会派驻人员现场监督外协厂商的生产设施内的生产活动及质量控制。公司派驻人员每两小时会现场巡视生产设施, 确保生产过程可以按照公司的规定及要求进行, 及时提供技术支持及发现解决生产过程中的相关问题。

批量生产结束后, 公司会进行产品批次抽样检查, 并规定公司的外协厂商需维持 98% 以上的批次合格率, 不合格批次将由工厂返工直至检验再次合格。为确保产品质量及外观, 公司规定外协厂商需严格遵守公司设计的生产规程、生产手册及质量保证计划, 包括一系列重点生产节点的质量控制流程。为确保产品质量, 公司严格要求外协厂商使用公司采购的原材料及零部件。此外, 公司设有奖惩制度, 鼓励外协厂商遵守公司的生产时间表, 以及严格遵守公司的质量标准。公司与外协厂商每周开会讨论及解决任何在生产过程中遇到的质量及生产问题。

公司报告期内使用的外协厂商为厦门华联电子有限公司及其全资子公司厦门华联电子科技有限公司、厦门市上进电子科技有限公司、南靖万利达科技有限公司及厦门市威思朗光电科技有限公司, 其基本情况如下:

i 厦门华联电子有限公司及厦门华联电子科技有限公司

厦门华联电子有限公司成立于 1997 年，是福建省 20 家重点电子企业，拥有丰富的电子元器件生产加工经验。其经营范围包括：生产半导体光电子器件、LED 照明应用产品、智能控制显示模块。华联电子股东为江西联创光电科技股份有限公司（股票简称：联创光电，600363.SH）、联发集团有限公司、厦门市华鼎泰投资合伙企业（有限合伙）、黎洪、胡晓华，实际控制人为邓凯元。厦门华联电子有限公司与公司无关联关系。

厦门华联电子科技有限公司目前系厦门华联电子有限公司全资子公司，成立于 1989 年，其经营范围包括：生产半导体光电子器件、LED 照明应用产品、智能控制显示模块。自 2014 年末由厦门华联电子科技有限公司为发行人提供加工服务，厦门华联电子科技有限公司与公司无关联关系。

ii 厦门市上进电子科技有限公司

上进电子成立于 2003 年，拥有丰富的电子元器件生产加工经验。其主要从事各种电路板的表面贴装（SMT）和提供外协加工服务，是一家民营企业。上进电子与公司无关联关系。

iii 南靖万利达科技有限公司

万利达科技成立于 2003 年，是以研发、制造及销售电子信息产品为主的国家重点高新技术企业和全国创新示范企业。其自主研发生产平板电脑、微型投影仪、跑步机等各类产品，年产量近千万台，并通过中国 CCC、美国 UL、FDA 和 FCC、欧洲 CE 以及德国 GS 等认证，产品销往世界 70 多个国家和地区。万利达科技与公司无关联关系。

iv 厦门市威思朗光电科技有限公司

厦门市威思朗光电科技有限公司成立于 2013 年，主要从事 LED 灯具的研发、生产、销售以及电子部件的外协加工服务，具有较强的生产制造能力和丰富的电子产品生产经验。威思朗光电与公司无关联关系。

（2）采购模式

公司采用集中采购制度，依据原材料需求计划，结合原材料安全库存，制订采购计划。采购计划制定完成后，公司即开始进行询价、议价、下单、跟踪、验收等采购行为。为有效保证产品质量，公司选择有竞争力的供应商建立长期合作关系，按市场状况决定交易价格。公司原材料采购的具体情况见本章节“四、发行人主营业务具体情况”之“（四）

公司的采购情况及主要供应商”。

公司并未向外协厂商直接采购成品，而是以支付加工费的形式完成产品权属的转移。

2、研发模式

(1) 研发模式

公司在研发领域持续进行大量投入，以扩展公司的产品组合，同时开发完整且方便使用的统一通信解决方案。2016年1-6月、2015年度、2014年度及2013年度，公司的研发支出分别为2,426.30万元、3,875.27万元、3,439.55万元及2,631.61万元，分别占公司同期销售收入的5.61%、5.85%、7.04%和7.85%。公司通过其综合性研发平台，其中包括厦门研究中心及杭州研究中心，开发及推出创新产品及技术，并将现有产品及技术升级，以满足不断变化的市场需求及消费者偏好。截至2016年6月30日，公司的研发团队共有227名技术人员。公司利用其在统一通信行业积累的经验及研究优势，开发关键技术及核心原代码，不断提升公司产品在市场上的竞争优势。

公司厦门研究中心的研发体系按照职责分工，分为研发管理部、硬件研发部、软件研发部、测试部，另外公司在杭州亦设有研究中心。公司的研发团队由副总经理张联昌带领。公司现已经搭建以研发管理为核心，包括嵌入式软件、平台软件、硬件开发、功能及性能测试等多个职能部门配合的研发体系，采用项目制的方式，持续性地开发适用于满足不同市场需求的技术及产品。公司各研发部门的职责列示如下：

职能部门	主要职责
研发管理部	负责研发项目的计划制订和过程管理，对研发工作流程进行跟踪审核并进行持续改进，提升研发中心的项目运作效率；对中心员工进行任职资格管理，建立公平公正的研发晋升体系和评价体系
软件研发部（一、二、三、四、五、六部）	负责公司终端产品嵌入式软件和平台软件的设计和开发工作。其中： <ul style="list-style-type: none"> （1）软件一部 按照软件设计规范进行底层和音频软件部分的详细设计和测试，参与各阶段评审和交付件的评审；制定公司嵌入式软件技术平台化、模块化计划，并根据计划进行软件技术平台化、模块化的设计和实现，对技术成果进行验收和保存，并推广应用到产品开发过程中 （2）软件二部 按照软件设计规范进行软件详细设计和测试，参与各阶段评审和交付件的评审；制定公司网络和SIP模块的开发技术平台化、模块化计划，并根据计划进行软件技术平台化、模块化的设计和实现，同时对技术成果进行验收和保存，并推广应用到产品开发过程中 （3）软件三部 制定公司应用软件技术平台化、模块化计划，负责安排资源完成技术平台

职能部门	主要职责
	化、模块化，并根据计划进行软件技术平台化、模块化的设计和实现，同时对技术成果进行验收和保存，并推广应用到产品开发过程中
	(4) 软件四部 制定公司服务端产品的规划、设计和开发。通过服务端产品与终端产品的有机结合，形成适用于企业市场的整体解决方案，从而进一步提高终端产品的附加值及竞争力
	(5) 软件五部 制定公司应用软件技术平台化、模块化计划，负责安排资源完成技术平台化、模块化，并根据计划进行软件技术平台化、模块化的设计和实现，同时支撑市场对研发的定制修改需求，保证公司对客户的服务及时性
	(6) 软件六部 深入把握研发内部的运行效率，对研发工作环节的自动化进行规划，设计、开发和推广；通过自动化程度的提高来提升研发整体的工作效率和工作质量
硬件研发部（一、二、三部）	负责硬件方案的总体设计、概要设计，产品的结构和外观设计，并按照硬件设计规范进行硬件详细开发、测试；建立起硬件标准控制流程，建立硬件测试规范。其中：
	(1) 硬件一部 进行硬件方案的总体设计、概要设计，并按照硬件设计规范进行硬件详细设计、测试，同时参与各阶段的评审和交付件评审，建立起硬件标准控制流程，提高开发质量和效率建立硬件测试规范，不断提高硬件开发、测试水平
	(2) 硬件二部 对公司产品外观、结构等进行详细设计；建立外观、结构的标准控制流程，提高开发质量和效率并总结出部门的设计规范，提高设计水平，开展新技术、新标准的应用和推广
(3) 硬件三部 作为研发与生产的接口单位，承担起工程样机制作、试生产过程跟踪及现场协调、首次量产过程跟踪及现场协调，同时整理好文档的交接，及时解决生产问题，做好生产的技术支持工作，负责试产和器件的试流、验证工作，加快研发产品的批量投产进度	
测试部（一、二、三部）	按照公司产品质量方针和质量要求，进行测试方案的总体规划和设计；建立起产品测试流程和测试规范，不断提高测试水平，保证发布产品的质量；建立高完善的产品配套文档。其中：
	(1) 测试一部 深入把握产品的质量状况，按照公司产品质量方针，进行测试方案的总体规划和设计，并建立起产品测试流程和测试规范，不断提高测试水平，保证发布产品的质量
	(2) 测试二部 通过高质量、完善的产品文档配套，降低产品的学习成本，促进产品的价值体现，提升产品的综合竞争力
(3) 测试三部 快速响应市场对研发的定制和修改需求，保证这些需求能以比较高的质量水准进行发布，保证市场对公司服务的满意度	

杭州研究中心（即杭州分公司），主要负责音频、视频等核心技术的研发，以及承担部分软件开发工作。

公司的技术和产品研发分为两种方式：一是自主研发，公司已建立了厦门和杭州两个研发平台，共有 227 名技术人员研发工程开展技术和产品研发，自主研发是公司最为核心的研发模式；二是授权合作开发，公司目前已取得德州仪器、DSP Group, Inc、Broadcom Corporation 等芯片厂商的技术授权。

(2) SIP 桌面电话终端、DECT 无线电话终端、VCS 高清视频会议系统的主要的软硬件构成情况及发行人自主研发或生产的情况

目前，SIP 桌面电话终端、DECT 无线电话终端、VCS 高清视频会议系统的主要的软硬件构成情况及发行人自主研发或生产的情况如下：

产品类型	主要的软硬件构成情况	自主研发或生产情况
SIP 桌面电话终端	硬件：ARM+DSP 的统一通信终端主控芯片 (SoC)、内存、闪存、以太网网络接口，液晶显示屏、输入键盘、音频输入输出：免提 MIC/SPK、手柄、耳麦、摄像头	整机自主设计，外协加工厂生产
	软件：硬件驱动程序、音视频算法，应用软件，协议	硬件驱动与音频编解码为授权使用。协议、应用、编解码以外的音频处理为自主研发
DECT 无线电话终端	硬件： 基础硬件：ARM+DSP 的 SoC，内存、闪存、以太网网络接口、无线 话机硬件：ARM、闪存、液晶显示屏、电池、无线	整机自主设计，外协加工厂生产
	软件：硬件驱动程序、音频算法，应用软件，协议	硬件驱动与音频编解码为授权使用。协议、应用、编解码以外的音频处理为自主研发
VCS 高清视频会议系统	硬件：ARM+DSP 的多核 SoC、内存、闪存、以太网网络接口，视频输入输出端子、音频输入输出设备（免提拾音和播放设备、无线的拾音设备）、摄像机、遥控器	整机自主设计，外协加工厂生产
	软件： 硬件驱动程序、音视频算法，应用软件，协议	除操作系统 Linux 以外全部自主研发，包括：硬件驱动，音视频编解码，应用软件，协议

3、销售及营销模式

公司利用全球授权经销商网络在全球六大洲 106 个国家及地区销售产品。公司通过持续的业务发展及市场营销工作，与授权经销商建立并维持着长期稳定的业务关系。对授权经销商的有效管理使公司可以有效控制、拓展及巩固公司的全球销售渠道，为公司的业务发展及销售收入的提升做出贡献。北美和欧洲是全球最为发达的通信市场，市场需求旺盛，过去几年公司持续加大这两个区域的销售力度，北美及欧洲的合计销售收入由 2013 年度的人民币 2.30 亿元增加到 2015 年度的人民币 4.73 亿元。2016 年 1-6 月，

公司从北美及欧洲取得的销售收入占公司销售收入的比例超过 70%。随着业务的增长，公司致力于与知名的授权经销商保持长期的合作关系，同时扩展更多不同细分市场领域的授权经销商，以扩大公司全球销售网络，争取更大的市场机遇。

（1）销售及营销团队

公司的销售团队主要负责拓展销售网络、甄选业务机会、商务合作谈判及与公司客户及经销商直接沟通。公司将员工按地区划分负责与经销商、运营商及平台商建立及维护合作关系。同一区域内，公司的销售及技术服务人员共同组成业务团队，与公司关键客户维护关系。

公司的营销团队主要负责提供授权经销商的营销活动支持及高质素的技术服务，使公司与客户建立长远合作关系。截至 2016 年 6 月 30 日，公司的销售及营销团队共有 138 名员工，全部位于中国。随着公司国际销售网络的拓展，公司未来几年将布局并发展其在美国、德国及澳大利亚等地区的销售力量。

公司的销售及营销团队会与授权经销商一同参加行业贸易展览会及路演，以推广公司品牌及提升知名度。公司也会在国际及中国的各类媒体(包括网上及实体杂志和期刊)发布广告。除此之外，公司的营销人员亦会为新产品制定推广计划，甄选具备渠道影响力的分销商，并按分销商的表现向他们提供赠品、折扣及其他营销支持。公司的营销人员亦会与运营商及平台商及其他潜在合作对象进行策略业务合作，寻找未来商机。

（2）销售模式及客户类型

公司主要通过经销商销售其产品。2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度及 2013 年度，公司向经销商销售的金额占公司主营业务收入的比例分别为 93.50%、93.19%、89.79%和 88.59%。采用分销模式为统一通信终端行业的惯常做法，有助于企业更有效率的进行业务扩张和区域覆盖，风险及成本相对较低。除此之外，公司亦向运营商及平台商客户直接销售产品。公司的经销商、运营商及平台商客户按需采购公司的产品，然后将产品通过其销售渠道向最终用户销售。

发行人的销售模式按照渠道类型划分为分销和直销两种模式；销售模式按照客户类型划分为经销商、运营商和平台商三类，其中经销商包括签订授权经销协议的授权经销商以及少部分非授权经销商，其中授权经销商的销售金额占经销商整体的 90%以上；销售产品类型划分为自主品牌和 ODM 产品两类，目前 ODM 产品全部销售予运营商和平

台商客户。

目前，分销模式是发行人最为核心的渠道销售模式。在该模式下，授权经销商从发行人处直接采购产品，授权经销商付款给发行人，由授权经销商通过下游分销渠道分销，最终将产品销售给企业用户。通常，发行人在将货物运送到港口并完成报关手续后，即视为将货物的风险和报酬进行了转移，发行人依会计准则确认收入。授权经销商的购货即对货物的买断并独自承担货物的二次销售风险，授权经销商自主开展销售活动并承担销售成本，根据市场需求及销售预测提前储备足够的库存，并对本地库存的充足性负责。发行人负责监督、指导授权经销商的销售活动并给授权经销商提供市场宣传材料支持、品牌宣传和营销活动支持、产品功能介绍与使用的培训与技术支持。

报告期内公司销售收入按地区划分列示如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	18,767.85	43.4%	25,714.24	38.9%	18,245.05	37.4%	12,189.59	36.3%
北美洲	13,636.67	31.5%	21,620.05	32.7%	14,662.13	30.0%	10,817.66	32.3%
南美及非洲	3,767.07	8.7%	5,879.25	8.9%	6,138.29	12.6%	3,642.49	10.9%
亚太区	2,654.77	6.1%	5,021.71	7.6%	4,849.36	9.9%	3,455.42	10.3%
大洋洲	2,666.67	6.2%	4,469.50	6.8%	1,997.54	4.1%	920.82	2.7%
海外小计	41,493.02	95.9%	62,704.75	94.8%	45,892.36	94.0%	31,025.98	92.5%
中国	1,763.37	4.1%	3,470.83	5.2%	2,908.17	6.0%	2,502.00	7.5%
合计	43,256.38	100%	66,175.58	100%	48,800.53	100%	33,527.99	100%

注：亚太区包括亚洲及中东，但不含中国大陆。

① 国际销售

2016年1-6月、2015年度、2014年度及2013年度，公司来自中国以外的销售收入占公司营业收入的比例分别为95.9%、94.8%、94.0%和92.5%。为增加公司于国际市场的市场份额，进一步巩固作为全球领先统一通信终端解决方案提供商的地位，公司在业务发展及国际市场的销售及营销活动中投放大量资源。公司于美国成立子公司，以增加与区域运营商及平台商的直接沟通，使其国际销售管理更加有效。

下表列示公司在报告期内于中国境外的 Yealink 自主品牌及 ODM 产品销售情况：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主品牌	38,856.06	93.64%	58,458.81	93.23%	41,326.94	90.05%	28,334.06	91.32%
ODM产品	2,636.96	6.36%	4,245.94	6.77%	4,565.42	9.95%	2,691.92	8.68%
合计	41,493.02	100.00%	62,704.75	100%	45,892.36	100%	31,025.98	100%

公司中国境外销售的销售收入以美元计价，而公司的成本以人民币计价。为降低汇率波动的影响，公司订有远期结售汇合约，以在需要时对冲货币风险，应付短期的失衡。根据远期结售汇合约，公司会视其对冲需要与银行进行直接交易。根据公司现行的内部控制制度，如业务期内的结售汇业务额度均小于近一期净资产的50%，只需要通过董事会审批，并查阅结售汇业务申请单。

2016年1-6月汇兑收益为920.42万元，占当年税后净利润的比例为4.95%；2015年度、2014年度及2013年度，公司的年度汇兑收益分别为1,940.85万元、-13.77万元及-446.27万元，占当年税后净利润的比例分别为7.84%、-0.09%及-4.46%。

② 国内销售

2016年1-6月、2015年度、2014年度及2013年度，公司来自中国的销售收入占公司营业收入的比例分别为4.1%、5.2%、6.0%和7.5%。公司向中国地区的授权经销商及少数定制客户销售产品。截至本招股书签署日，公司已在国内拥有相对完善的销售渠道体系，合作的11家核心授权经销商覆盖全国重点省份城市。该销售渠道体系基本保障了现有产品、新产品及未来产品的市场需求。公司计划继续增加授权经销商数量、扩展分销渠道，捕捉中国未来不断提升的统一通信市场机遇，增加产品在中国的市场份额。

下表列示公司在报告期内于中国境内的Yealink自主品牌及ODM产品销售情况：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主品牌	1,590.09	90.17%	3,207.59	92.42%	2,491.20	85.66%	1,368.97	54.72%
ODM产品	173.28	9.83%	263.24	7.58%	416.96	14.34%	1,133.03	45.28%
合计	1,763.37	100.00%	3,470.83	100%	2,908.17	100%	2,502.00	100%

③ 对经销商的销售

报告期内，公司主要向授权经销商直接销售公司的产品，公司与授权经销商签署授

权经销协议。为了在区域市场建立稳定的销售渠道，公司可能在公司认为适合的每个区域挑选多家授权经销商。公司可能给予个别授权经销商独家区域销售权利。

公司的授权经销商经过严格的筛选，公司每年均会评估授权经销商的表现。公司的评估标准包括其技术知识水平、销售表现及增长、合作意愿、市场推广能力和服务能力等。报告期内，公司未发生授权经销商转换率大幅波动的情况。下表列示报告期内公司授权经销商的变动情况：

	2016年6月末	2015年末	2014年末	2013年末
期初授权经销商数量	97	91	67	57
新增授权经销商数量	9	21	29	18
终止授权经销商数量	17	15	5	8
续约授权经销商数量	80	76	62	49
授权经销商存续比例	82.47%	83.52%	92.54%	85.96%
期末授权经销商数量	89	97	91	67
期末授权经销商增幅	-8.25%	6.59%	35.82%	17.54%

报告期内不同地区授权经销商数量如下表所示：

地区	授权经销商数量			
	2016年1-6月	2015年	2014年	2013年
欧洲	31	31	29	22
北美洲	7	7	7	7
亚洲注	18	22	20	15
南美洲	12	13	12	8
非洲	7	7	5	3
大洋洲	3	2	2	2
中国大陆	11	15	16	10
合计	89	97	91	67

注：亚洲包括中东及中国港澳台地区（不含中国大陆地区），下同。

报告期内不同地区经销商收入的变化情况如下表所示：

单位：万元

地区	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	18,601.11	45.99%	25,079.68	40.67%	17,160.64	39.16%	11,403.22	38.39%
北美洲	12,505.13	30.92%	20,021.04	32.47%	13,414.30	30.61%	9,846.49	33.15%

亚洲注	2,035.92	5.03%	3,946.40	6.40%	3,745.88	8.55%	2,770.19	9.33%
南美洲	1,752.68	4.33%	2,954.31	4.79%	2,814.19	6.42%	1,633.65	5.50%
非洲	1,802.68	4.46%	2,779.55	4.51%	2,206.72	5.04%	1,759.69	5.92%
大洋洲	2,158.53	5.34%	3,677.83	5.96%	1,985.20	4.53%	920.82	3.10%
中国大陆	1,590.09	3.93%	3,207.59	5.20%	2,491.20	5.69%	1,368.97	4.61%
合计	40,446.14	100.00%	61,666.40	100.00%	43,818.14	100.00%	29,703.04	100.00%

授权经销商的增加主要由于公司不断开发新销售区域及做深做透现有销售区域。公司与授权经销商终止合作关系的情况较为有限，主要是由于该等授权经销商的过往表现未能达到公司的预期。公司所有授权经销商均为独立第三方，公司和授权经销商之间并未相互持有权益。

i. 框架分销协议的一般性条款

公司与授权经销商一般签订为期一年的框架分销协议。框架分销协议的主要条款一般包括：

a. 地理限制

公司将特定地区的产品分销权授予授权。

b. 最低销售承诺

公司一般要求授权经销商在协议期间承诺最低销售量，以便公司对其进行考核。若授权经销商没有达到协议规定的承诺最低销售量，公司保留终止协议的权利。

c. 保密

公司的授权经销商同意不会披露公司提供的保密资料，尤其是在产品定价方面，并防止该等数据未经授权而使用和传播。

d. 知识产权

公司的授权经销商未取得公司事先书面同意，不可擅自使用公司的相关知识产权，且只可从事框架分销协议中约定的销售活动。公司的授权经销商未取得公司事先书面同意，不得注册与公司品牌有关的域名，且必须无条件归还有关域名。

ii. 管理授权经销商

为管理授权经销商并避免授权经销商之间出现相互的恶性竞争，公司通过授权经销

商的销售情况报告分析其销售行为，通过其提交的库存报告实时监控渠道库存状况，以便公司及时安排销售策略及预先安排相应的采购及生产活动。若公司认为授权经销商的存货超出合理水平，公司会建议该授权经销商相应调整其下次采购量。通过该等程序以及实施无退货政策（次品或破损产品除外），公司能确保向授权经销商的销售真实反映产品的市场需求。

此外，公司借助销售情况报告以及公司销售及营销人员的监控，确保公司的授权经销商经营业务符合框架分销协议的条款及要求，追踪公司区域授权经销商之间的竞争状况。公司如发现任何违规活动，将通知有关的授权经销商，要求授权经销商于特定时限内终止违规活动。

公司授权与公司有长期合作关系的授权经销商在其贸易名称、网站、域名及销售推广活动中使用公司的品牌名称。除公司的框架分销协议中已经约束的知识产权授权使用许可外，在公司视为恰当的情况下，公司或与该等授权经销商额外订立相关保障协议（包括保密协议），以进一步保障公司免受任何未经授权使用公司品牌名称、商标所带来的负面影响。此外，公司会定期监督授权经销商使用公司的品牌名称、商标的情况，包括审阅授权经销商的网站内容。此外，有关授权经销商会在网站显眼处标明其为公司的授权经销商。报告期内，公司并未发现任何授权经销商未经授权使用公司知识产权的情况，亦未收到任何由于未经授权使用公司知识产权导致的投诉、诉讼及纠纷。

综上，发行人已建立了完善的经销商管理内部控制制度，内控制度得到有效执行。

④ 对运营商及平台商客户的销售

公司重视发展与运营商及平台商客户的长期业务合作关系。平台商作为大客户销售潜力较大，产品定制化需求较多。平台商客户在某些特定区域或细分市场具有较好的市场占有率和品牌影响力，公司通过直销模式能更好地掌握平台商的产品需求与销量变化，建立与平台商持久的合作关系；平台商具有综合的技术服务能力，通过集成不同的通信产品设备，以统一的品牌为企业用户提供通信解决方案，公司产品为其中的重要组成部分。因此，公司向平台商客户直接销售产品并提供服务，报告期内平台商从公司处直接采购的产品均 ODM 产品。

针对运营商客户，早期发行人通过授权经销商向其供货，运营商客户采购的产品多以发行人自主品牌为主；后期随着运营商市场的进一步开拓，发行人逐步与规模更大的

运营商客户直接建立合作关系。该等运营商客户所在区域通常有较高的市场占有率、良好的品牌美誉度、较强的产品与市场规划能力以及采购能力，其内部政策通常要求直接向原厂商采购定制产品。对于有明确此类需求的运营商客户，发行人通常会满足其需求，与该等运营商客户直接签订框架采购协议或战略合作协议，并直接向其供货。因此，体现在发行人销售收入经审计财务数据上，发行人与运营商直接交易所产生的销售收入定义为运营商销售收入；目前仍有部分运营商客户要求通过其所在国家的授权经销商供货，该部分通过授权经销商所产生的销售收入定义为授权经销商销售收入。

报告期内，在直销模式下运营商客户采购的统一通信终端产品主要以 SIP 桌面电话终端的 T4 系列为主、T2 系列为辅，同时有少量 DECT 无线电话终端产品及其他配件。

由于运营商客户并未向发行人提供向最终用户的销售产品的具体情况，发行人无法准确统计通过运营商将产品销售给最终用户的具体名称和销售金额。但是发行人通过与运营商日常沟通以及销售人员和技术服务人员最终用户的拜访和现场服务的过程中，了解了最终用户的行业特征、产品需求和技术要求等信息，发行人产品最终用户主要为呼叫中心以及规模从几名员工到几千名员工不等的数以万计的中小企业客户，这些最终用户广泛分布于各个行业，如医院、教育、餐饮、电力、银行、政府事业单位等行业，小的如餐厅、超市等，大的如花旗银行、卡塔尔航空、京东、58 同城、中国平安等知名企业。据发行人初步统计，2015 年来自运营商客户的销售收入占发行人总销售收入的比重约 25%-30%，其中不乏包括 British Telecom（英国电信）、Telefonica（西班牙电信）、KPN（荷兰电信）、PCCW（香港电讯盈科）和 Telstra（澳大利亚电信公司）等在内的大型电信运营商。

公司一般与上述平台商和运营商两类 ODM 客户签订为期 1-5 年的框架采购协议，协议的主要条款包括价格、付款安排、保密、终止、售后服务以及其他权利及责任，运营商和平台商的采购订单载有销售主要条款，包括价格、付款方式、交付方式、信贷期、质量标准及产品规格等。

（3）技术服务

公司的技术服务人员与销售人员的紧密合作，为客户提供一系列增值服务，一是售前支持，包含统一通信产品需求及规格定制、解决方案提供；二是培训服务，用于培养渠道分销商或是部分大客户的销售和服务能力，包含产品，销售，技术相关培训；三是客

户售后服务，包含安装及部署产品的技术咨询和问题解决，亿联技术服务中心为重点区域用户提供 7*24 小时诊断和维修服务，公司亦对个别情况提供现场技术支持。

（4）其他与销售相关的政策及事项

① 付款及信贷政策

公司与授权经销商及客户签署的框架协议中会约束付款及信贷政策。对于境内销售，公司通常要求授权经销商及客户在公司产品运输前预缴全部款项；对于国际销售，在大多情况下，公司会要求授权经销商及客户预缴全数款项或以信用证方式作担保。公司向个别合作时间长、信誉良好的客户提供信贷期，一般为 30-60 天。如考虑货物运输在途时间，公司的应收账款自出货日期起计 30-120 天内到期。公司会根据需要每年评估授权经销商及客户的信贷情况，并根据其信贷情况进行评估打分。就公司提供信贷期的客户，公司会向中国出口信用保险公司购买出口信贷保险以减低信贷风险。就公司报告期内购买的出口信贷保险具体信息，详见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（五）保险合同”。报告期内，未发生任何重大违反或延长信贷期的情况。

② 定价政策

公司根据区域市场及其竞争态势、船上交货价（FOB）或到岸价（CIF）为产品定价。公司亦会不时调整产品销售价格，主要根据市场情况及相关市场类似产品的平均售价。报告期内，公司的主要产品价格呈小幅下降趋势。

③ 质量保证

公司产品的质保期一般为自产品生产日期后 12-18 个月。针对公司的授权经销商及其他客户，公司一般会提供每张产品订单额外 1%出货量以覆盖运输损耗或产品质量缺陷，该 1%产品为附赠产品，公司并未就该等产品向授权经销商及其他客户收取费用。除上述安排外，公司只会就产品质保期内出现的重大故障或损坏安排换货或接受退货。公司并不接纳授权经销商退回未出售的货品。若质量问题因原材料、故障或零部件所致，公司可能根据框架供应协议向供应商寻求赔偿。报告期内，公司的产品未出现重大质量问题，客户亦未出现大量退货的情况，公司也未因为有关产品质量问题导致任何重大产品责任或其他法律诉讼。

④ 交付方式

公司国际销售的产品一般为海运或空运，而中国销售的产品则一般以快递运送。公司按照客户要求发货并报关出口后即将产品相关的所有重大风险报酬及所有权转让予客户，并确认销售收入。公司大部分境外客户会指定物流安排并负责运输成本。

4、盈利模式

公司的盈利模式为向授权经销商及其他客户销售统一通信终端产品并提供解决方案服务。统一通信授权经销商及其他客户收到产品并向公司支付产品和服务价格，是公司的核心收入来源。

5、经营模式形成原因、影响因素及变动趋势

(1) 经营模式的形成原因

统一通信行业产品主要包括系统级产品及终端级产品。公司定位于终端产品的研发及销售，主要采用“产品销售为主、配套服务为辅”的盈利模式。由于系统产品需要大量的资源及前期投入，国内外系统级产品主要被进入行业较早的 Cisco、Avaya 等大型企业所垄断。系统产品厂商的战略定位主要在系统和平台产品，其对终端产品的采购具有一定的开放性，本公司正是抓住这一机会进入统一通信行业终端市场。随着统一通信行业的发展，对行业整合能力的要求越来越高，对终端产品提供商的专业化能力要求也越来越高，系统厂商自行生产所有的终端产品已无法与其自身的成本效益相匹配；另一方面，技术创新和改革已迫使终端产品提供商不断升级产品线及研发创新产品，以满足新的技术和市场需求。公司明确“统一通信终端解决方案提供商”这一企业定位，且目标市场客户主要定位于中小企业，帮助企业实现互联互通，提高办公沟通效率。公司从成立至今一直沿袭现有的经营模式。

从采购模式来看，公司高度重视产品质量及客户服务，故对原材料及零部件实施源头控制，所有原材料及零部件均由公司统一采购，此举一方面保障了产品性能，另一方面保证了产品的质量稳定性；从生产模式来看，外协生产有效降低了企业的经营风险及成本，使公司可以在研发、销售及客户服务方面投入更多的资源，强化公司的核心竞争力；从研发模式来看，自主研发对于科技型企业尤为重要，企业技术水平的高低直接决定了产品及服务能力、市场推广能力和客户认可度，特别是在日新月异的通信行业，技术水平的高低直接决定了企业的成败；从管理模式来看，公司拥有清晰的组织架构及职

责分工，管理机构健全有效，可以满足企业发展的需求；从营销模式来看，分销体系是统一通信终端行业的惯常做法，其主要取决于产品特点、产品销售区域的分散性、针对目标用户群等因素，鉴于公司产品向全球范围内的中小企业客户销售，综合考虑销售规模、产品推广效率、营销成本和服务模式等因素，分销模式为企业营销提供了一种高效的解决方案，与此同时，随着企业规模的扩大及区域销售的深入，公司未来有可能尝试其他销售模式，以满足特点区域市场的销售特点。

（2）影响公司经营模式的关键因素及变动趋势

影响公司经营模式的主要因素包括：统一通信终端行业的变化趋势、统一通信终端产品的技术更新换代、境内外客户对于统一终端产品的功能及服务需求、发行人销售模式的转变。随着统一通信终端解决方案的更新换代，公司将持续改进现有产品功能并积极探索与软件终端产品的结合，不断提升售前售后的客户服务能力及及时响应能力。

随着统一通信市场的培育及发展，全球范围内对统一通信终端产品的需求不断提升，通信终端销售仍然是未来统一通信市场的主要经营模式，行业整体需求带动了公司主打 SIP 产品的销量不断提升。随着企业对视频通讯需求的提升及统一通信技术逐步多样化，VCS 产品需求不断提升；办公多元化需求使软件终端随着互联网的发展趋势，逐步变为一种重要的统一通信工具；云技术的发展也带动了整个统一通信行业技术水平、产品功能及服务能力的跨越式提升。随着通信服务低成本化及使用门槛的不断降低，企业未来将不再需要自行建设内部通讯系统，即可通过购买服务商提供的系统解决方案来满足通信需求，该等系统解决方案包运维成本低、无设备购置费用，且可以更好地实现跨屏或跨企业之间的协作。

（五）主要业务创新模式

1、主营业务的独特性与创新性

不管是早期的程控交换机还是近年来的 IP 通信系统，最为昂贵的始终是硬件设备，要建一套企业内部的通信系统，只有少数大型企业用户才能够负担起高昂的设备开支。因此，统一通信从一开始即定位于高端市场，Cisco、Avaya、Polycom、华为等概莫能外。公司敏感捕捉到中小企业的市场机会，将主营业务定位于为国际上的中小企业提供统一通信终端产品，此定位与 Cisco 等形成了一个严格的市场区分；而国内，参与到国

际统一通信终端行业竞争的企业更少。因此，这一独特定位既找到了细分市场空间，又能充分发挥中国制造性价比的优势。

在众多通信协议中，公司选择了最具开放性与扩展性的 SIP 协议，陆续推出基于开放 SIP 协议的统一通信终端，并积极推动与行业内 80 多个主流的 IP-PBX、Gateway、Hosted-PBX/Centrex 厂商的产品互联互通、兼容集成，并与各细分领域的统一通信厂商建立了战略合作关系，一起构建行业内基于中小企业市场的生态圈解决方案。此举为亿联未来发展云通信构建了良好的技术和资源基础。

2、发行人的持续创新机制

持续创新能力的建设首先需要一个好的研发运作体系做保障。亿联从 2012 年开始导入集成产品开发（Integrated Product Development，简称“IPD”）的开发理念和流程。将新产品开发视作一项投资决策，一是极其重视市场需求和竞争分析的创新，通过逐步摸索建立了一套产品需求分析的流程和操作规范；其次，通过 IPD 对产品开发进行有效的投资组合分析，在开发过程设置检查点，通过阶段性评审来决定项目的开发节奏和需求变动；三是采用跨部门的项目开发团队，通过异步开发模式，将项目计划和接口设计有效实施，尽量缩短产品的上市时间。

统一通信最为核心的技术是音视频技术。目前 VoIP 终端通常是采用上游主芯片厂家或第三方提供的音视频引擎开发包，继承性和可扩展性差。本公司投入大量资金成功研发出自己的音频引擎和视频引擎，为便捷实现软件移植和平台切换打下良好基础，同时省去了不菲的向第三方购买音视频引擎的授权费用，音视频引擎的成功开发成为亿联进行差异化竞争的一个关键点。

同时，本公司极其重视和鼓励技术的微创新，采用高价值创造、多层激励的方法激发员工创新的积极性。引导研发人员在实现产品功能的同时，时刻去感知和关注用户体验，提高用户对公司产品的认同度。

（六）公司自设立以来主营业务的发展变化进程

报告期内，公司所从事的统一通信终端主营业务未发生重大变化。随着统一通信行业的技术革新，公司不断加强产品和技术实力，并于 2015 年年初推出 VCS 产品，进一步完善了统一通信终端产品线。自设立以来，公司以“创造 IP 通信价值，享受 IP 通信

乐趣”为使命，始终专注于技术创新与服务优化。按公司业务拓展及演变时间、产品线变化趋势、产品技术及服务能力的提升，公司业务发展经历了以下四个阶段：

时间	第一阶段 (2001-2004年)	第二阶段 (2005-2009年)	第三阶段 (2010-2014年)	第四阶段 (2015年至今)
阶段描述	业务初创阶段，明确定位于企业 VoIP 终端市场，从基于 USB 的 Skype 电话切入国际市场	业务成长阶段，明确定位于基于 SIP 协议的终端市场，初步建立自主品牌	业务发展阶段，随着近年来的技术革新，公司主动推动以技术创新为主的发展模式，初步完成全球销售渠道的建设，并在国内外市场建立领先的市场地位	业务转型阶段，随着办公通信方式的多元化，公司开始构建 VCS、软件终端及云服务平台，打造统一通信生态链
主要产品	USB 通信终端 (Skype 电话)	百兆 SIP 通信终端、USB 通信终端	百兆及千兆 SIP 通信终端、视频终端、DECT 终端	VCS 产品 正在开发产品：软件终端、云服务器、VCS 服务器
市场开拓	产品成功进入国际市场	产品在国内外受到好评，初步确立全球市场地位	产品在国内外知名度进一步提升，公司整体品牌价值不断提升	不断优化产品线，满足客户日益变化的功能需求；进一步提升服务质量及响应速度；积极拓展新的运营商及平台商

2001-2004 年，公司处于业务初创期，在明确定位于企业 VoIP 终端市场同时，于 2004 年成功研发基于 USB 的 Skype 电话终端并成功进入国际市场，奠定了公司后续发展的基础，同时更坚定了网络通信终端的研发方向。

2005-2009 年，公司步入业务成长期，明确定位于基于 SIP 协议的终端市场，初步建立了自主品牌。在基于 USB 的 Skype 电话终端获得成功的同时，公司提前布局基于 SIP 通信协议的 VoIP 终端的研发及市场拓展，后获得国际市场的认可。在此阶段，公司在专注产品本身、建立技术服务体系的同时，逐步加强与上游芯片供应商、下游运营商及平台商的沟通与协作。

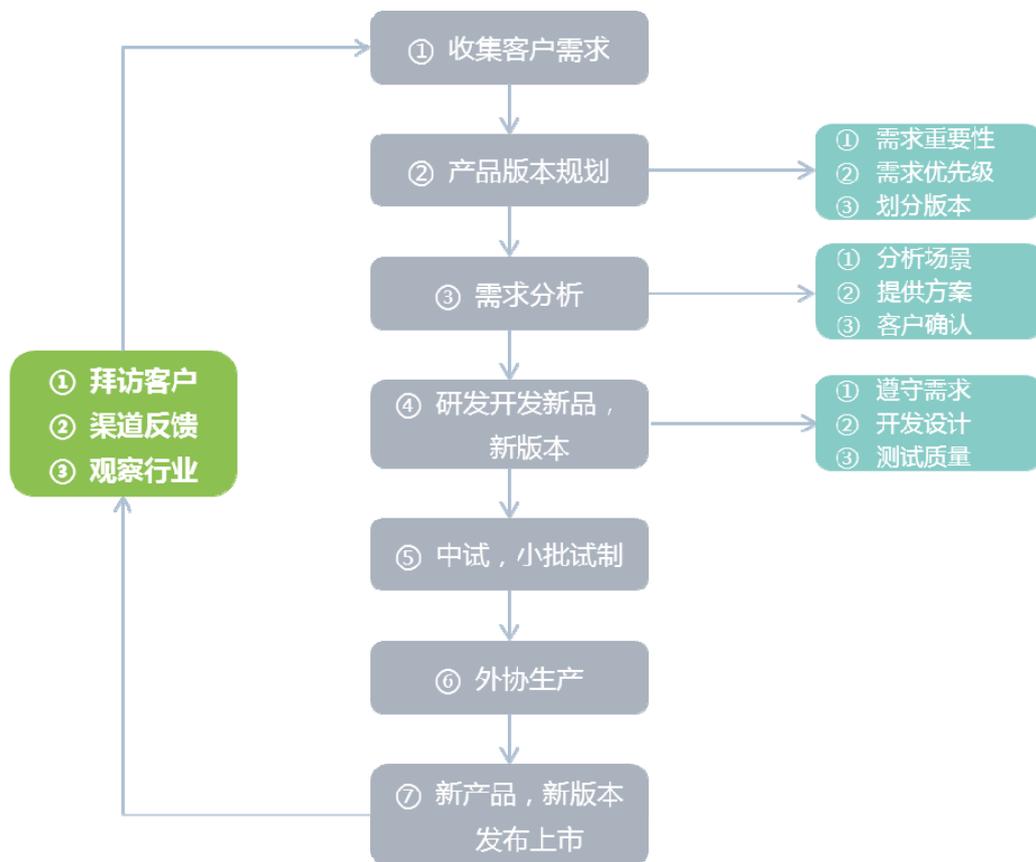
2010-2014 年，公司业务进一步发展，公司主动推动以技术创新为主的发展模式，初步完成全球销售渠道的建设。公司在继续丰富百兆系列产品线的基础上，顺应全球基础网络的发展变化趋势，积极研发千兆系列产品，并适时推出了视频电话终端和 DECT 无线终端，研发实力的提升保障了产品的市场竞争力，公司 VoIP 终端设备的市场份额得到进一步巩固和扩大。

2015 年至今，随着办公通信方式的多元化，公司步入业务转型阶段，公司在不断加强现有产品的技术创新基础上，成功研发并推出 VCS 视频会议系统、CP 会议终端等其他统一通信产品，并开始构建基于 VCS、软件终端及云服务平台的统一通信生态链。

同时，随着企业品牌效应的显现，公司将积极拓展新的运营商及平台商客户。

(七) 报告期内公司提供主要产品及服务的流程图

1、产品开发及生产流程图



2、技术服务流程图



3、公司主要产品的工艺流程图



二、发行人所处行业的基本情况

(一) 行业主管部门、行业监管体制和主要法规政策

1、行业主管部门

根据中国证监会 2012 年 12 月发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于计算机、通信和其他电子设备制造业（代码“C39”）。

公司所在的通信设备制造行业由我国通信行业管理部门进行管理和监督，主管部门为国家工业和信息化部以及各省市信息产业厅（局），其主要职能包括：研究制定行业总体发展战略和方针政策；订立行业技术体制和技术标准；会同国家发展和改革委员会、财政部、商务部、国家税务总局等有关部门制定软件企业认证标准并负责软

件企业及产品的认证和管理；行业统计及行业信息发布；对行业进行宏观调控，指导行业协会对业内企业进行引导和服务等。

公司是厦门市软件行业协会的会员企业，该协会是厦门软件企业的团体组织，成立于 1999 年，其主要职能包括：根据工业和信息化部授权，负责本地区软件产品登记认证和软件企业资质认证工作；宣传、贯彻、落实政府的软件产业政策；开展行业调查，提出本行业区域性发展规划及技术经济政策的咨询建议；订立行规行约，提高行业自律；开展技术交流和对外合作交流等。中国实施软件企业认定和软件产品登记备案的双软认定制度。软件企业认定和软件产品登记的业务主管部门是国家工业和信息化部，软件著作权登记的业务主管部门是国家版权局中国版权保护中心。

2、行业监管体制

公司研发生产的统一通信产品畅销六大洲 106 个国家和地区，产品的研发、生产需要符合行业权威国际组织制定的基础标准，如国际电信组织联盟（ITU-T）推出的基于分组的多媒体通信系统标准（H.323）以及国际互联网组织（IETF）发布的信号初始化协议（SIP）；除此之外，还需通过目标市场所在国的认证体系（如美国的 FCC 认证、欧盟的 CE 认证、澳洲 A/C-Tick 认证及埃及 NTRA 认证等）以及兼容各地区不同通信系统的接口要求。

3、主要法规政策

中国把包括通信技术在内的信息产业列为鼓励发展的战略性产业，为此国务院连续颁布了鼓励扶持该产业发展的若干政策性文件。与通信行业、通信设备制造业、通信终端设备制造业相关的现行主要政策如下表：

序号	发布部门及时间	文件名称	主要相关内容
1	国务院 2015 年	《国务院关于印发〈中国制造 2025〉的通知》	提出坚持走中国特色新型工业化道路，以促进制造业创新发展为主题，以提质增效为中心，以加快新一代信息技术与制造业深度融合为主线，以推进智能制造为主攻方向，以满足经济社会发展和国防建设对重大技术装备的需求为目标，强化工业基础能力；鼓励推动核心信息通信设备体系化发展及规模化应用。
2	国务院 2013 年	《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》	提出实施“宽带中国”战略，加快宽带网络升级改造，持续推进电信基础设施共建共享；鼓励整机企业与芯片、器件、软件企业协作，研发各类新型信息消费电子产品；支持民间资本在互联网领域投资，鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。完善电信、互联网监管制度和技术手段，保障企业实现平等接入，用户实现自主

序号	发布部门及时间	文件名称	主要相关内容
			选择。
3	国务院 2013年	《国务院关于印发“宽带中国”战略及实施方案的通知》	提出促进网络建设、应用普及、服务创新和产业支撑的协同，综合利用有线、无线技术推动电信网、广播电视网和互联网融合发展，加快构建宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施。
4	国务院 2012年	《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》	提出实施宽带中国工程，支持适应物联网、云计算和下一代网络架构的信息产品的研制和应用，带动新型网络设备、智能终端产业的创新发展；加快 IPv4/IPv6 网络互通设备，以及支持 IPv6 的高速、高性能网络和终端设备的研发和产业化。
5	国务院 2011年	《国民经济和社会发展规划第十二个五年规划纲要》	将新一代信息技术列为国家重点扶持的七大战略性新兴产业之一，指出要“实现电信网、广播电视网、互联网‘三网融合’，构建宽带、融合、安全的下一代国家信息基础设施”；提出要“加大财税金融政策支持”，未来新一代信息技术产业相关企业将能够享受一定的财政金融优惠政策。
6	国务院 2010年	《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	提出“加快建设宽带、泛在、融合、安全的信息网络基础设施，推动新一代移动通信、下一代互联网核心设备和智能终端的研发及产业化，加快推进三网融合，促进物联网、云计算的研发和示范应用。”
7	国务院 2009年	《电子信息产业调整和振兴规划》	将计算机、通信设备列入电子信息产业调整和振兴的九大重点领域，明确指出要“加速通信设备制造业大发展；以新一代网络建设为契机，加强设备制造企业 with 电信运营商的互动，推进产品和服务的融合创新，以规模应用促进通信设备制造业发展”。
8	工信部 2013年	《移动通信转售业务试点方案》	定义移动通信转售业务进，明确试点业务的审批条件和程序；对基础电信业务经营者和参与试点的转售企业提出了服务质量、号码资源、批发价格、长期服务保障措施、退出机制等多项试点保障要求，为转售企业预留了巨大的业务创新空间。
9	工信部 2012年	《电子信息制造业“十二五”发展规划》	提出以新一代移动通信、下一代互联网、物联网、云计算等领域自主技术为基础，推动计算机、通信设备及视听产品升级换代，支持 IPv6/v4 双栈网络设备和终端等关键配套产业体系，支持数字视听、计算机和通信设备制造企业建设自主品牌，提升国产设备及终端的国际竞争力。
10	工信部 2012年	《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》	鼓励民间资本通过多种方式进入电信业，如开展移动通信转售业务试点、接入网及用户驻地网业务、网络托管业务、增值电信业务，申请通信建设相关资质，参与通信基础设施的投资、建设和运营维护，以参股方式进入基础电信运营市场等。
11	发改委等五部委 2012年	《关于下一代互联网“十二五”发展建设的意见》	提出要在“十二五期间”实现互联网普及率达到45%以上，推动实现三网融合，IPv6 宽带接入用户数超过 2,500 万，实现 IPv4 和 IPv6 主流业务互通，IPv6 地址获取量充分满足用户需求。
12	发改委等五部委 2011年	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011年度）》	鼓励发展适用于下一代高速宽带信息网和三网融合应用的网络产品，能够提供端到端服务质量、支持多功能多业务、安全的网络技术及设备，IP 多媒体子系统设备，

序号	发布部门及时间	文件名称	主要相关内容
			流媒体系统设备，新一代移动通信系统（含移动互联网）的网络设备、智能终端、专用芯片、操作系统、业务平台及应用软件。
13	发改委 2011年	《产业结构调整指导目录（2011年本）》	鼓励物联网（传感网）、智能网等新业务网设备制造与建设，数据通信网设备制造及建设，IP业务网络建设，下一代互联网网络设备、芯片、系统以及相关测试设备的研发和生产，增值电信业务平台建设。
14	科技部 2009年	《国家火炬计划优先发展技术领域（2010）》	将新一代移动通信设备、宽带无线接入设备、智能终端、宽带多媒体网络设备和数字内容作为重点支持产业；支持的网络技术及产品包括IP多媒体子系统设备，面向特定行业和企业应用、集成VoIP功能的呼叫中心系统及设备。

（二）行业发展概览

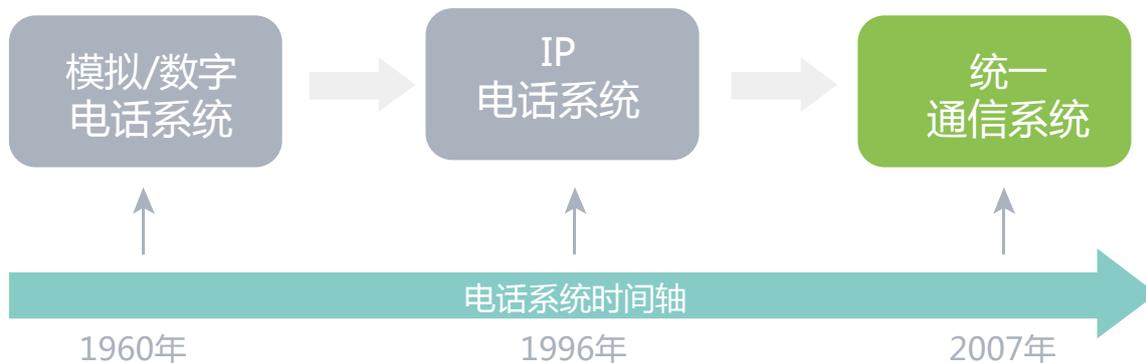
信息的传递与沟通是人类社会的基本需求，随着人类文明的不断演进，人类解决信息交换问题的探索和努力推动了通信手段和技术的革新，信息传播速度与数量提升的同时，人类的视觉听觉也逐渐突破了空间的限制。在网络技术日新月异的现代通信环境下，人类的通信需求得到极大释放，不仅通信方式（文字、语音、图像、视频等）日益丰富，而且不断追求通信的质量与体验。

与家庭市场相比，企业通信市场具有如下三个主要特点：（1）多使用者。企业员工规模通常在几十人以上，多的甚至有成千上万人，如何使所有企业员工能够实时、便捷地实现内部通信成为企业提升效率的关键。（2）角色差异。企业中的角色形形色色，有管理层、各业务人员、后台人员等，每个人的通信频繁程度及通信需求也不尽相同，通过建立统一通信平台将最大程度上满足不同人群的通信需求，使内部业务协作和外部沟通变得更加顺畅。（3）跨区域。很多企业跨国及地区运营，如何使不同地域的员工更加快捷、低成本的建立联络，则成为企业降本增效的关键。

由于企业通信市场的上述特点，催生了企业用户的特殊通信需求，这些需求又在技术不断进步的过程中逐步得以满足，如内部分机号、短号互拨、转接电话、通话保留、遇忙转移、无应答转移、免打扰、多方会议、经理秘书功能、群组广播、自动语音台、批量部署、企业通讯录、系统集成功能等。

按照技术实现方式的演进进行划分，企业电话系统大致经过了三个发展阶段：从模拟电话系统到IP电话系统再到统一通信。

企业电话系统发展历史



1、模拟/数字电话系统

这一阶段以20世纪60年代PBX的出现为标志。PBX（Private Branch Exchange），区别于电信级的程控交换机，PBX是企业级的电话交换机，也称为集团电话。PBX第一次把内部电话跟外部电话区分开来，实现了内部通话免费，并提供了短号呼叫、呼叫转移、语音信箱、单路广播、群组广播等企业应用功能。

PBX一端连接着企业外线（Trunk），一端连接着内部的数字电话或模拟电话。每个电话用户都分配一个内部分机号，用户呼叫外部电话的时候，系统自动分配一条空闲的外线呼出。当外部电话呼入时，先接入到自动语音总机，然后再通过输出分机号接入到你要找的人。

但随着全球化的深入，企业规模不断扩大，开始出现了跨省甚至跨国企业。而这种本地的PBX越来越不能满足多分支公司的需求。随着互联网的出现及快速发展，一种新型的电话系统—IP电话系统应运而生。

2、IP电话系统

1996年，ITU发布了基于分组交换网络（IP网络）的语音通信协议H.323；同年，SIP协议也宣告诞生，随后IETF于2001年发布了SIP规范RFC3261。VoIP技术从此诞生并开始蓬勃发展。VoIP，即网络电话，不同于传统的语音在电话线上传输，VoIP的语音是在网络线路上传输。

IP电话系统把原来模拟电话系统中的PBX升级为IP-PBX，把原来的数字或模拟电话机终端升格为IP电话，并接入内部计算机网络或互联网。

IP 通信的基本原理为：通过语音压缩算法对语音信号进行压缩编码处理，然后把这些语音数据按 TCP/IP 标准进行打包，经过网络把数据包发送到接收地；接收端把这些语音数据包串联起来，经过解码解压缩处理后恢复成原来的语音信号，从而达到由互联网传输语音的目的。

IP 企业通信是传统企业通信技术与计算机网络技术的交叉应用，其核心是 VoIP。

IP 通信协议体系早期分为两大阵营：H.323 协议阵营和 SIP 协议阵营，前者侧重于电信标准，后者侧重于互联网标准。SIP 协议由于开放性和扩展性更好，后来居上。Cisco、Avaya、Siemens 等大厂商也都宣告支持 SIP 协议，但是也仍然保持了一些封闭功能。

IP 电话与 SIP 电话的差异在于，IP 电话指的是所有采用 VoIP 技术的话机，VoIP 网络协议包括 H.323、SIP、MGCP 以及厂商私有协议；而 SIP 电话则专指采用标准 SIP 协议，并可兼容行业大多数电话服务系统的 IP 话机。可以说，IP 电话包括 SIP 电话，而 SIP 电话是 IP 电话的一种。IP 电话主要厂商包括 Cisco、Avaya、Siemens、Alcatel-Lucent 等，其中 Cisco 采用的是私有的 SCCP 协议，Avaya 早期话机也只支持 H.323 协议。SIP 电话主要厂商包括 Polycom、Yealink、Snom、Grandstream 等。

IP 通信是伴随国际互联网技术的发展所产生的一种全新的通信手段，最早发端于以色列 VocalTec 公司在 1995 年研制的可以通过因特网拨打长途电话的软件产品“Internet Phone”。1997 年 VoIP 技术开始商用，美国公司 Selsius 基于私有的 SCCP 协议发布了第一套企业级 IP 电话系统及 IP 电话机。次年，该公司被 Cisco 收购，该系统也正式改名，成为后来著名的 Cisco Call Manager IP 电话系统。随后 Avaya、Siemens、Alcatel-Lucent 等公司也发布了基于 H.323 或 SIP 的 IP 电话系统。

由于利用互联网代替传统的长途电话线路可以大幅降低通信成本，因此逐渐引起了电信运营商及终端制造商的重视，专门适用于互联网通信软件的 USB 电话、可接入传统 PSTN 网络的 IP 电话纷纷面世，通话的语音质量也得到显著提高。2000 年以后，网络基础设施、互联协议与技术、终端设备的发展日新月异，使得基于传统 PSTN 网络通信手段的表现形式丰富多样，用户体验也得到极大提升，同时也为 IP 通信普及应用奠定了基础。至 2005 年，IP 电话系统销量首次超过模拟电话系统。

IP 通信第一次帮助企业实现了对所有跨区域的分支机构进行统一的内部电话编号，并实现了跨区域内部通话免费。



随着计算机应用的不断发展及智能手持设备的普及，通信手段开始多样化。有公司座机、手机、家庭电话；有 IM（如 QQ/RTX）、电子邮箱、传真；有电话会议系统、视频会议系统；企业内部还有 ERP 信息系统、CRM 客户管理系统。随着人们对互联互通的需求，统一通信系统开始浮出水面。

3、统一通信系统

统一通信是指把互联网技术与传统通信技术融为一体的新通信模式，即在互联网与传统通信网络相融合的基础上实现电话、传真、数据传输、音视频会议、呼叫中心、即时通信等众多应用服务，其核心内容是：让人们在任何时间、任何地点，都可以通过任何设备、任何网络，获得数据、图像和声音的自由通信方式。如统一通信可以实现办公室座机、手机、家庭电话的无缝衔接；可以实现在家中通过公司设备发送传真的功能。

也就是说，统一通信系统将语音、传真、电子邮件、移动短消息、多媒体和数据等所有信息类型合为一体，从而为人们带来选择的自由和效率的提升。它区别于网络层面的互联互通，而是以人为本的应用层面的融合与协同，是一个更高层次的理念，新一代通信与 IT 产业开始融合。



4、统一通信发展概述

1996 年，ITU 发布了基于分组交换网络（IP 网络）的语音通信协议 H.323；同年，SIP 协议也宣告诞生，随后 IETF 于 2001 年发布了 SIP 规范 RFC3261。VoIP 技术从此诞生并开始蓬勃发展。VoIP 不同于传统的语音在电话线上传输，VoIP 的语音是在网络线路上传输。

统一通信的真正价值在于，其总体拥有成本低于建设多个不同的独立系统，并且可以有效改善员工的效率和企业的业务流程。因此，统一通信是技术和应用发展的必然趋势，其为各行业信息化的困境带来合理的解决方案。

2007 年，Cisco 将 Call Manager 升级为 6.0，并改名为 Cisco Unified Communications Manager（CUCM），标志着企业电话系统正式进入统一通信时代。次年，Microsoft 发布了 Office Communication Server R2（OCS），并于 2010 年升级并改名为 Microsoft Lync Server。随后，Avaya、Siemens、IBM、NEC、华为、Alcatel-Lucent 等通信公司也都陆续发布了各自的统一通信产品。

作为更高一级的企业通信形式，统一通信在全球各国的发展水平也不尽相同。当前，北美作为统一通信的发源地，发展水平最高，欧洲次之，亚太国家相对滞后。

统一通信的基础是 IP 通信。在中国 IP 通信系统集成及 IP 通信运营是有严格区分的。企业 IP 通信系统集成是指企业自建内部 IP 通信系统，该行为是允许的；而向大众

提供 IP 通信运营服务，根据《中华人民共和国电信管理条例》的规定，IP 通信运营属于基础电信业务，目前只有少数企业如中国三大基础电信运营商（中国电信、中国联通、中国移动）拥有相关牌照，这在一定程度上限制了统一通信的发展。除此之外，中国三大基础电信运营商并未实质性经营 IP 业务。

统一通信包含以下几个显著特征：

- （1）主要针对的是企业用户；
- （2）必须要具备所传输的数据在电信网和互联网两个网络转换的过程；
- （3）实现同步沟通方式和异步沟通方式的融合；
- （4）具有状态感知的功能。

5、统一通信的价值链构成

当前统一通信具有两种存在形态：

第一种是“管一端”模式，也称为统一通信系统企业自建式。该模式需要企业一次性投入购买统一通信系统，成本较高，而且维护成本也高。该模式主要面向大企业市场。

第二种是“云一端”模式，也称为 UCaaS（UC as a Service），由统一通信运营商在云端搭建统一通信系统，企业购买统一通信服务。该模式下，企业不需要一次性投入购买统一通信系统，而只需要跟统一通信运营商签订合约，按月支付费用。该模式主要适用于中小企业。

不管是“云一端”模式还是“管一端”模式，端（即通信终端）都是统一通信系统中不可或缺的。当前统一通信终端主要有如下几种产品形态：

- （1）IP/SIP 桌面终端：桌面场景
- （2）视频会议终端：会议场景
- （3）移动终端（基于平板或智能手机平台）：移动场景
- （4）基于 PC 的统一通信软件终端：移动场景
- （5）基于 Web 的客户端：非常用设备

这几种终端适用于不同的场景，他们之间相互补充，使得用户在任何地方都有相应的设备可以进行企业通信。

6、统一通信主要产品发展情况及趋势、优劣势对比

发行人现有产品为统一通信终端产品，重点服务于企业客户。随着通信技术及通信基础设施的不断发展，类似于即时聊天软件、在线视频会议软件等基于移动终端的虚拟产品不断推出，以智能手机和平板电脑等终端为载体的虚拟产品，为人们提供了一种新的沟通途径，使得人们的日常通信手段更加丰富和多样化，沟通更加便捷；而沟通的便捷性也推动了虚拟产品的快速传播。

不同于发行人的产品主要聚焦于企业办公用户群体，目前虚拟类产品的主要用户群体为个人，以及部分需要长时间外出、企业属性较弱的移动办公用户。

发行人的主要产品与虚拟产品对比，主要有以下区别：

(1) 产品的核心功能有所不同。虚拟产品更多的关注文本和图形通信，具备移动性和文本化等主要特点，多用于简单的信息交互，分享的诉求与沟通的诉求并存，对语音和视频性能等方面没有特别高的要求。而发行人的产品以语音和视频的通信为核心，目的是帮助办公用户在无法面对面沟通的情况下，一对一、一对多或多对多地将较为复杂的事情及时通知或充分沟通，确保工作效率和沟通充分是核心诉求。

(2) 用户核心诉求不同，对品质性能的要求不同。办公用户的首要诉求是沟通效率，因此对音频和视频通信的质量要求高；其次企业用户十分关注企业内部信息安全；会议室场景是企业用户的重要场景，需要多人和多方共同参与，需要专业的多终端设备。基于虚拟在线产品的沟通，多发生在一对一的个人用户之间，沟通形式以文本信息居多，对沟通的效率及音视频的品质要求相对较低，对信息安全没有较高诉求，较少在多方会议场景下使用。

(3) 发行人的产品在音频和视频的质量和信息安全保密方面有较明显的优势，在文本沟通和移动性方面不具备优势。发行人的多项核心技术均与音频和视频质量的提升及信息安全保密性相关，但在移动性方面仅能满足办公室范围内的移动需求，无法满足移动外出办公的需求，无法传输文本信息。

随着通信技术的进步及使用习惯的不断演变，发行人所经营的统一通信终端产品理论上存在可能被减少使用或被虚拟产品替代的风险。但与此同时，统一通信终端产品已经长期存在，将来亦有其持续存在的必然性和必要性，且在办公环境下，统一通信终端产品的应用范围及接受度较虚拟通讯产品更广，用户亦会根据自己的使用偏好、使用环

境、使用习惯和使用目的来判断采用何种产品作为可选通信方式。据判断，通信产品发展形态的不确定性在可预见的将来不会导致颠覆性的用户使用习惯的转变，亦不会对发行人业务持续性产生重大不利影响。

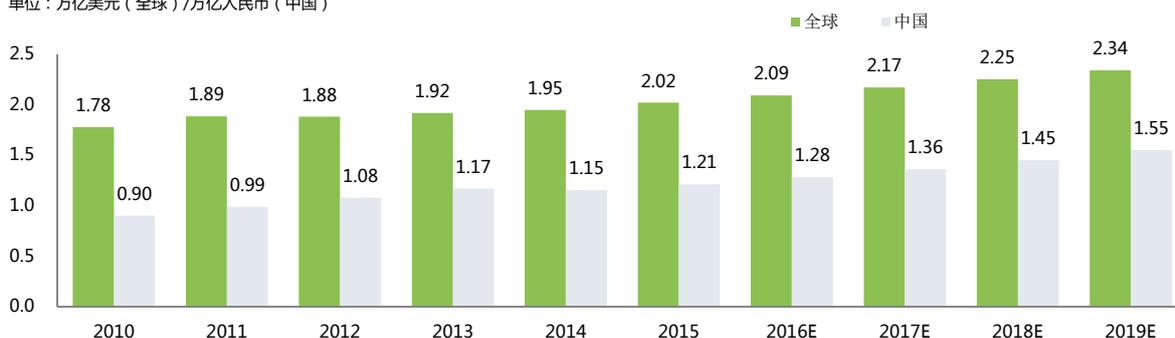
（三）全球及中国电信行业环境

过去十年，全球电信行业从传统的有线电话发展到各种先进的技术，包括互联网、无线通信、卫星通讯及光纤。此外，全球电信行业正在经历着由消费电子设备日新月异带来的迅速的技术发展。由于电信行业的增长及发展，2015 年全球电信行业的总销售收入达到 2.0 万亿美元，且预期 2015-2019 年将保持 3.7% 的年复合增长率，于 2019 年达到 2.3 万亿美元的销售规模。

按销售收入计算，中国 2015 年电信行业的市场规模达到人民币 1.2 万亿元，自 2010 年以来年复合增长率为 6.1%。据 Frost & Sullivan 预计，由于电信行业的客户层逐渐饱和，再加上其他相关行业如信息技术行业的快速发展，中国电信行业将步入稳定增长阶段。中国电信行业总销售收入自 2015 年起将以 6.4% 的年复合增长率增长，并预计于 2019 年达到人民币 1.6 万亿元。下图列示 2010-2019 年全球及中国电信行业的总销售收入：

2010-2019E全球及中国电信行业的总销售收入

单位：万亿美元（全球）/万亿人民币（中国）



年复合增长率	2010-2015	2015-2019E
全球	2.6%	3.7%
中国	6.1%	6.4%

资料来源：Frost & Sullivan

受经济增长带动，全球互联网用户的数目在 2015-2019 年间将以年复合增长率 7.3% 增长。预计中国的互联网用户的增幅将更为显著，2015-2019 年复合增长率达到 8.7%。2015 年，全球及中国互联网用户的渗透率分别达到 43.8% 及 50.1%，且预计于 2019 年

分别达到 55.5%及 68.4%。

近年来，全球云计算市场增长迅速，且云电话分部预计会在信息技术行业的升级及转型中扮演重要角色。此外，不同行业之间数据流量的增加，刺激了虚拟网络云储存的发展以及对商业信息及综合解决方案的需求，进而促进了统一通信终端行业的发展。

（四）统一通信解决方案市场

1、UC 解决方案市场概览

统一通信为应用于企业内部及与外部各合作方就业务通信所用的应用程序，集语音、数据与视频通信于一身。在个人电脑及手机普及之前，UC 最初为话音信箱技术，UC 技术现可延伸配置到广泛的应用中。目前，UC 解决方案市场大致分为六大主要应用，即企业电话平台、电邮、短消息、移动电话、联络中心以及会议协作。UC 是对传统通信平台的一次技术性突破，并整合多种通信平台。

UC 解决方案市场包括以互联网为基础的 UC 服务市场及 UC 终端解决方案市场。UC 服务市场包括就 UC 应用而提供的所有形式服务，例如云端、托管服务及管理服务以及包括支持应用操作的专业服务。UC 终端解决方案市场包括桌面终端、会议终端、视频会议终端及软件终端等。

UC 解决方案大多由提供多项 UC 配件及相关服务的一体化解决方案提供商提供。UC 解决方案市场的发展将受限于多种因素，包括有限的提供商互操作性、整合及维持不同应用程序的成本高昂，及所需专业服务技能供应有限等。在中小型企业市场里，提供商提供 UC 应用预先集成包，该等集成包的费用较低廉且更为方便。Aastra、Alcatel-Lucent、Cisco、Siemens 及其他公司亦为企业用户提供类似的一体化解决方案包。另外，一体化解决方案包的优势在于可以提供技术支持及增强不同设备组件之间的互操作性。

（1）UC 解决方案市场价值链

UC 解决方案市场包含各类市场参与者。一般而言，UC 终端解决方案包括运营商及平台商的服务，用户可以根据其行业属性选择不同的 UC 服务类型购买，同时，也可能通过购买由平台商提供的全面配套服务使 UC 发挥作用。该配套服务与 UC 终端解决方案及网络相关服务合并构成 UC 解决方案。

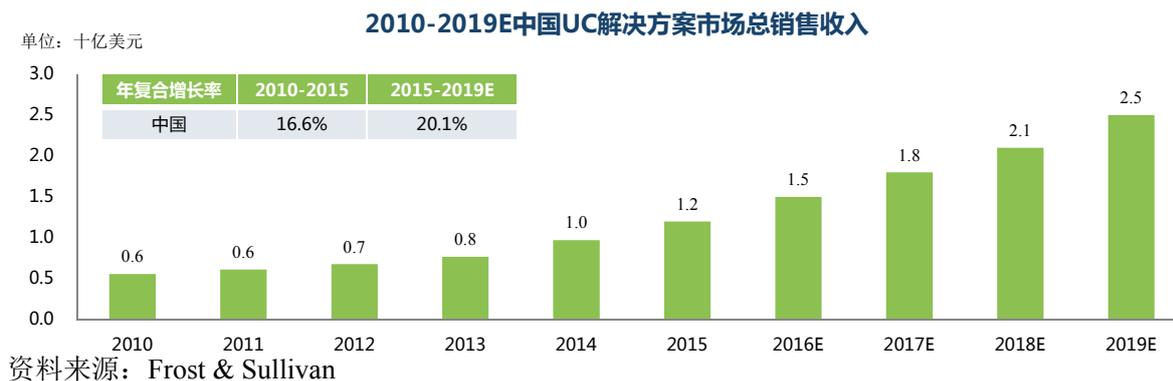


资料来源：Frost & Sullivan

(2) 全球及中国市场

2010年，全球UC解决方案市场规模达到122亿美元，2015年达到199亿美元，年复合增长率为10.3%。根据Frost & Sullivan预测，UC解决方案市场规模将于2019年达到351亿美元，2015-2019年复合增长率将达到15.2%。受益于中国国内经济发展及对企业通信的私人和公共开支有所增加，中国UC解决方案市场进入迅速发展期。2015年，中国UC解决方案市场规模达到12亿美元，2010-2015年复合增长率达到16.6%，预计将于2019年达到25亿美元，2015-2019年复合增长率预计将达到20.1%。在中国，用于商业通信的消费迅速增长，其中以银行及金融服务机构以及电信业用于UC服务的消费最高。由于国家及地方政府正推行商业通信计划，政府消费亦将迅速增长。此趋势于未来五年将会持续。下图分别列示2010-2019E全球及中国UC解决方案市场总销售收入：





2、UC 解决方案市场的发展趋势

(1) 视频会议

全球范围内使用 UC 平台（尤其是移动平台）的机构数目日增，特别是对远程会议服务的需求不断提升，远程会议服务可以使用户简化决策过程及节省决策时间。根据 Frost & Sullivan 的数据，全球视频会议市场由 2010 年的 20.9 亿美元以 16.6% 的年复合增长率增长至 2015 年的 45.0 亿美元。新兴的云服务（尤其在成熟市场）刺激客户对各种通信解决方案整合至云平台的需求，因此作为云产品组合的一部分，客户对视频会议服务的需求将会日益增加。预计全球视频会议市场将于 2019 年达到 79.0 亿美元，2015-2019 年保持 15.1% 的年复合增长率。

在中国，视频会议在提升生产力及改善跨地域通信方面担当越来越重要的角色。2010-2015 年间，中国的视频会议市场稳步增长，从 2010 年的 2.1 亿美元上升至 2015 年的 5.0 亿美元，年复合增长率达到 19.2%。同时，受快速增长的经济所带动，中国与世界各地维持紧密联系的需求显著增加。因此，视频会议的应用将会更加频繁，其 2019 年预计市场将达到 10.0 亿美元，2015-2019 年保持 18.9% 的年复合增长率。

(2) 基于软件终端的通信

2015 年，全球基于软件终端的通信市场的总销售收入为 37.0 亿美元，自 2010 年以来的年复合增长率为 7.5%。受同步与异步协作共同带动，以及持续从纯粹音频过渡至集音频、网站及视频协作于一身，全球基于软件终端的通信市场销售收入 2019 年预计达到 53.0 亿美元，2015-2019 年预计将保持 9.4% 的年复合增长率增长。

由于中国全国范围内的网络质量持续改善，中国基于软件终端的通信市场 2015 年的总销售收入为 2.0 亿美元，自 2010 年以来的年复合增长率为 10.7%。预计中国政府会持续投资带宽质量以及中国电信运营商的电信互联互通，上述投资将会刺激二线及三线

城市中小型企业的需求。因此，中国基于软件终端的通信市场总销售收入将于 2019 年达到 3.8 亿美元，2015-2019 年复合增长率为 17.4%。

（3）托管电话服务市场

托管电话属云通信服务。大部分自建通信平台对中小企业而言过于昂贵。购置安装该系统除了需要庞大资本开支外，预置解决方案也需要由熟练信息技术的员工进行持续管理，而中小企业一般缺乏此类员工，或因成本考虑不会选择招聘此类员工。托管电话服务提供更好的灵活性、成本效益及可扩展性，大企业及中小企业正在逐步迁移至托管服务。

受日益普及、技术进步及客户对托管及云解决方案的需求日益增加所推动，全球托管电话服务市场经历高速增长，销售收入由 2010 年的 23 亿美元增至 2015 年的 46 亿美元，年复合增长率为 15.4%。预期全球托管电话服务市场的总销售收入将于 2019 年达到 91 亿美元，2015-2019 年复合增长率为 18.4%。

中国托管电话服务市场规模虽小，但过去几年仍经历快速发展，市场规模从 2010 年的 0.5 亿美元增长至 2015 年的 1.2 亿美元，年复合增长率为 19.9%。较小的技术开支预算及云服务的发展很可能推动中国的中小企业在未来几年持续采用托管电话服务，使托管电话服务在中小企业之间更加普及。托管电话服务的预计市场规模将于 2019 年达到 2.8 亿美元，2015-2019 年复合增长率为 23.4%。

（五）UC 终端解决方案市场

统一通信所带来的整体效益、生产力及竞争力的提升，将带动企业对先进 UC 终端解决方案的需求。因此，得益于 UC 解决方案市场的发展及降低通信成本的需求日益增加，预计 UC 终端解决方案市场的销售收入将会进一步增长。以销售收入计算，全球 UC 终端解决方案市场规模 2010 年为 38 亿美元，2015 年达到 64 亿美元，年复合增长率为 11.0%。UC 终端解决方案的市场规模预计将于 2019 年达到 100 亿美元，2015-2019 年复合增长率为 11.8%。

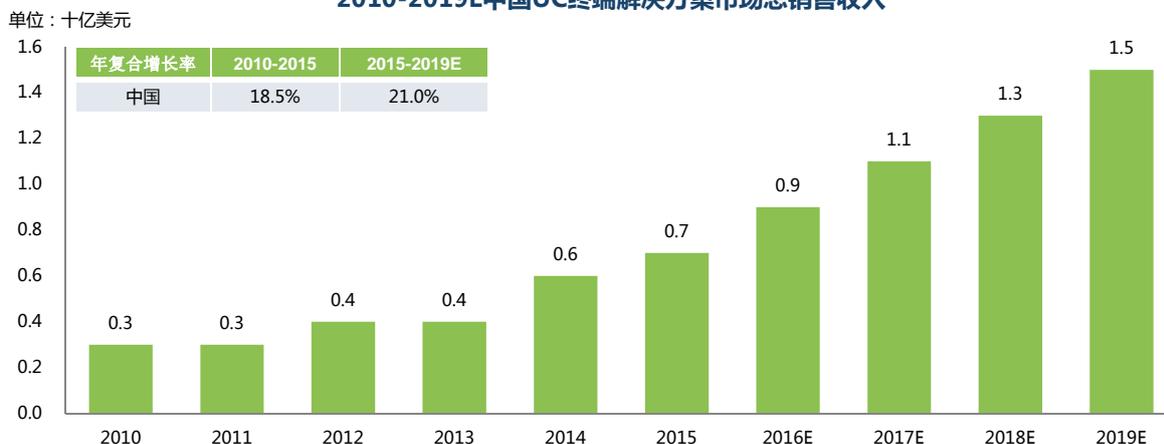
中国 UC 终端解决方案市场一直保持高速增长，得益于国内经济的发展及私人、公众企业通信消费的增加。中国 UC 终端解决方案市场规模于 2015 年达到 7 亿美元，2010-2015 年复合增长率为 18.5%，并预计于 2019 年达到 15 亿美元，2015-2019 年复合

增长率为 21.0%。除国内经济持续增长外，中国 UC 终端解决方案市场快速增长的主要推动因素来自于中小企业不断增长的通信需求、更多行业参与者的加入、技术革新、终端及服务成本的下降。下表分别列示 2010-2019 年全球及中国 UC 终端解决方案市场总销售收入：

2010-2019E全球UC终端解决方案市场总销售收入



2010-2019E中国UC终端解决方案市场总销售收入



资料来源：Frost & Sullivan

2015 年，按销售量计算，中小企业占全球 UC 终端用户的 44.1%；按销售收入计算，该比例则为 38.9%。由于大型企业在购买技术的决策程序有所改变，预计中小企业的贡献会持续攀升。亚太地区是最具潜力的地区，主要因为服务提供商提供的高速网络及大型产品组合的增加。根据 Frost & Sullivan，亚太地区 UC 终端解决方案市场规模由 2010 年的 9 亿美元增加到 2015 年的 15 亿美元，年增长率为 10.8%。亚太地区 UC 终端解决方案市场规模预计于 2019 年达到 26 亿美元，2015-2019 年复合增长率为 14.7%。

相比而言，欧洲、中东及非洲（EMEA）及北美地区于 2015-2019 年期间增长速度稍慢。EMEA 及北美地区在经历了全球金融危机后更愿意安装 UC 应用，以降低运营成本及提高工作效率。根据 Frost & Sullivan，北美及 EMEA 的 UC 终端解决方案市场规模分别由 2010 年 17 亿美元及 11 亿美元增长至 2015 年的 27 亿美元及 20 亿美元，年复合增长率分别为 9.7%及 12.7%。北美及 EMEA 的 UC 终端解决方案市场规模预计将于 2019 年分别达到 38 亿美元及 32 亿美元，2015-2019 年复合增长率分别为 8.9%及 12.5%。

（六）SIP 电话终端市场

1、SIP 电话终端简介

UC 应用最终通过 UC 终端解决方案交付，而 UC 终端解决方案或与其他服务相捆绑，用户可向多个服务提供商采购。UC 终端解决方案经互联网协议（IP）运营，IP 可以是公开标准协议（如 SIP），或者专有 IP 协议。较早以前在市场推出的专有 IP 终端解决方案一般成本较高且功能有限。而基于 SIP 协议的终端解决方案在各项创新应用及服务上均有相当大的进步。SIP 电话终端与广泛的 UC 系统兼容，但以专有 IP 操作的终端解决方案则只能与相同协议操作终端解决方案兼容。尽管 SIP 电话终端并非市场上首个 IP 电话终端，但 SIP 的规模性及灵活性已经使 SIP 电话终端成为实施网际协议通信技术（VoIP）的首选类别。

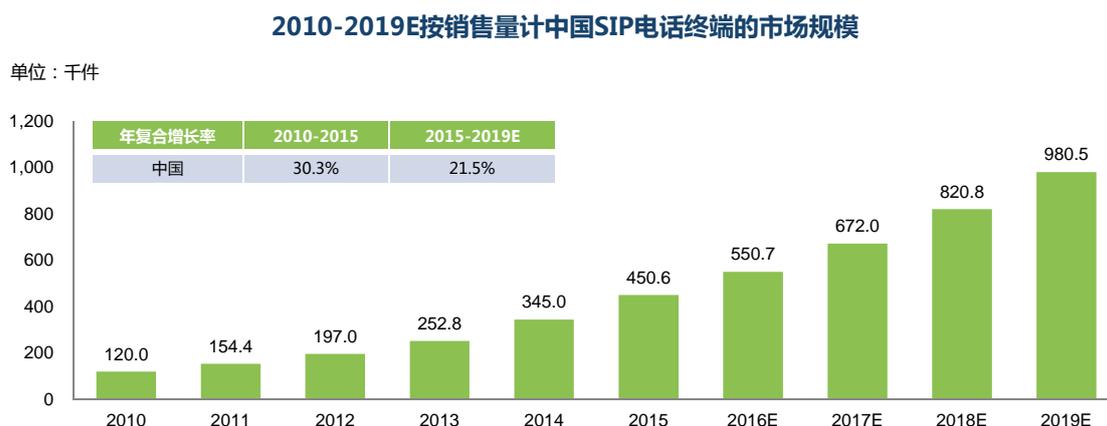
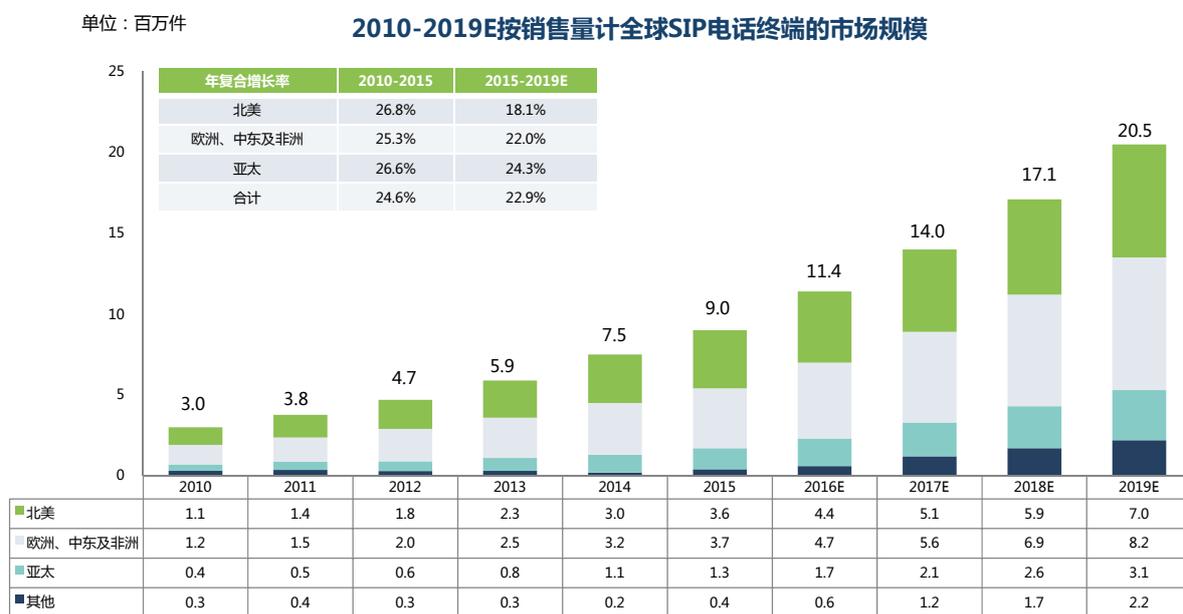
得益于 SIP 的规模性及灵活性，及将 UC 特征及功能集于一身的 SIP 电话终端及快速发展的托管电话服务市场，预计越来越多的企业会采用 SIP 电话终端作为提升成本效益的业务通信方式。专有 IP 电话终端于过去几年呈下降趋势，SIP 电话终端的使用率一直上升。SIP 电话终端市场持续快速发展，不断的吸引新客户，为各行各业不同客户的业务提供更多的功能。预计未来，随着传统通信方式向统一通信的转型、采用托管电话平台数目的上升以及市场对多媒体 SIP 电话终端与日俱增的需求，SIP 电话终端市场将迎来更好的发展前景。根据 Frost & Sullivan，全球及中国 SIP 电话终端渗透率分别由 2010 年的 8.7%及 6.7%上升到 2015 年的 27.5%及 29.8%，且预计于 2019 年分别达到 66.3%及 64.5%。

2、全球及地区市场

全球 SIP 电话终端市场增长强劲。根据 Frost & Sullivan 的统计，按销售量计算，

全球 SIP 电话终端市场规模于 2015 年达到 900 万件,2010-2015 年复合增长率为 24.6%, 2019 年预计进一步增至 2,050 万件, 2015-2019 年复合增长率为 22.9%; 按销售量计算, 中国 SIP 电话终端市场规模于 2015 年增长到 45.1 万件, 2010-2015 年复合增长率为 20.3%, 2019 年预计进一步增至 98.1 万件, 2015-2019 年复合增长率为 21.5%。其中中小企业的贡献预计会增加, 中小企业已迅速成为 SIP 电话终端的主要消费群体, 尤其是中东及非洲 (EMEA) 及亚太地区市场。2015 年按销售量计算, 中小企业占全球 SIP 电话终端市场用户份额的 47.2%, 同时其销售收入贡献为 43.4%。

下图分别列示 2010-2019 年按销售量计全球及中国 SIP 电话终端的市场规模:

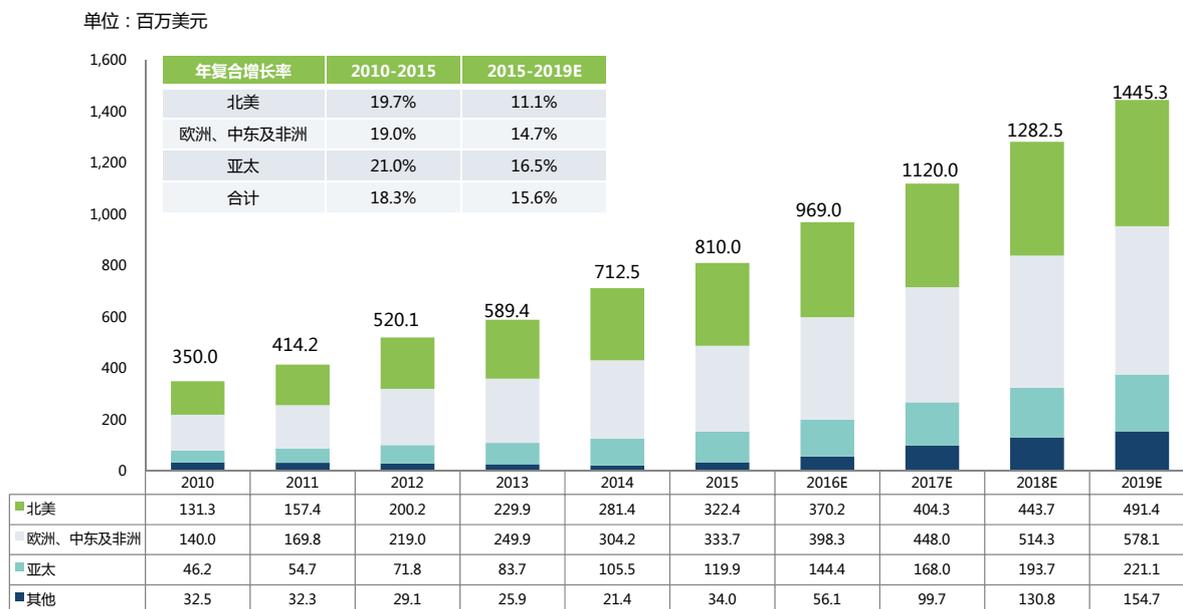


资料来源: Frost & Sullivan

2015 年按销售收入计算, SIP 电话终端全球市场规模达到 8.1 亿美元, 2010-2015 年复合增长率为 18.3%。2019 年按销售收入计算, 预计 SIP 电话终端全球市场规模达到 14.5 亿美元, 2015-2019 年复合增长率为 15.6%。中国 SIP 电话终端市场于 2019 年的总

销售收入预计将达到 0.7 亿美元，2015-2019 年复合增长率为 14.3%。下图分别列示 2010-2019 年按销售收入计全球及中国 SIP 电话终端的市场规模：

2010-2019E按销售收入计全球SIP电话终端的市场规模



2010-2019E按销售收入计中国SIP电话终端的市场规模



资料来源：Frost & Sullivan

按 SIP 电话终端销售量及销售收入计算，欧洲、中东及非洲（EMEA）为占有量最大的地区，2015 年 SIP 电话终端销售量达 370 万件，2015 年销售收入为 3.3 亿美元。由于托管电话平台持续健康发展、未开发地区（例如东欧及中东地区）带来的新的市场机遇，以及越来越多不同类型的 SIP 电话终端的出现，预计均会刺激该地区的 SIP 终端电话销售。在欧洲，中小型企业占欧洲企业电话用户相当大的份额，企业通信系统的更新换代，亦会刺激潜在 SIP 电话终端采购额。EMEA 的市场领导者为 Yealink 及 Aastra。

按 SIP 电话终端销售量及销售收入计，北美为 SIP 电话终端第二大市场，2015 年

SIP 电话终端的销售量为 360 万件，销售收入为 3.2 亿美元。托管电话平台的高增长率、媒体电话的需求增长，以及 Microsoft Lync（已改名为 Skype for Business）的应用日益增加，推动了北美地区 SIP 电话终端的增长。软件终端正在逐步渗透至托管电话平台，但大部分企业终端机仍为桌面电话。北美的市场领先企业为 Polycom、Cisco 及 Yealink。

亚太地区 2015 年 SIP 电话终端销售量为 130 万件，销售收入为 1.2 亿美元。SIP 电话终端在中国等发展中国家及地区存在日益增长的业务机会，主要使因为地区需求及提供商推广能力提升。同时，快速发展的云服务及托管电话平台服务市场将驱使越来越多的中小型企业采用 SIP 电话终端，作为更具成本效益的企业通讯方式。亚太的市场领先企业为 Polycom 及 Yealink。

3、准入门槛

SIP 电话终端市场的主要准入门槛包括：

（1）品牌认知度及忠诚度

现有及潜在 SIP 电话终端客户会选择富有经验及知名度的品牌商，而非新进入者，主要是因为新进入者的产品及服务质量尚未经市场考验及获得客户的广泛认知。此外，用户由于对产品及其牌照业务的熟悉程度导致其对品牌产品附有一定的忠诚度，且用户已经熟悉各现有厂商适合他们的产品规格，因此品牌认知度及忠诚度将成为新进入者的固有门槛；

（2）成本效率与竞争

SIP 电话终端提供商之间的持续价格竞争将压低整个行业的利润率水平，降低新进入者的进入意愿，因此对新进入者来说投资回收期过长、利润率较低及增加市场份额的难度将成为其主要面临的门槛及挑战。另外，由于缺乏流动资金，新进入者在进行规模生产时也会遇到资金困难；

（3）准入资质

不同国家及地区的行业监管环境和相关产品准入认证需求，将会极大程度上增加新进入者的财务及时间成本，使其前期投入增加，除此之外，通信行业在不同的运营地对运营模式和股权结构亦有相应的要求。

4、市场驱动因素

全球及中国 SIP 电话终端市场预计将在未来几年稳步增长，主要是由于：

(1) 传统通信方式将持续向 IP 通信及 UC 转型；

(2) 托管电话服务及云通信技术的成熟，将带动兼容托管业务及云解决方案的 SIP 电话终端的增长；

(3) 随着通信应用场景的需求升级，对视频会议及软件终端的需求将不断上升；

(4) SIP 协议的普及将替换专用 IP 及其他协议，带动 SIP 终端的增长。

5、价格走势

2015 年 SIP 电话终端全球平均零售价为 90-100 美元/件。由于现有及潜在供应商之间的竞争激烈，且全球范围内生产成本有所缓和，再加上技术升级及原材料价格下降，预测 SIP 电话终端全球平均零售价在未来 3-5 年将持续下降。

SIP 电话终端由超过 200 个原材料及零部件组成，主要由芯片、液晶屏、外壳、电源、PCB 板、电子元器件及其他配件组成。芯片平均占 SIP 电话终端原材料成本的 30%-40%。芯片的价格受多项因素的影响，主要包括硅（芯片主要零部件）的价格波动、芯片技术更新周期及芯片制造工艺流程的改进等。SIP 电话终端的显示模块主要由液晶显示屏（LCD）构成，LCD 的价格因市场供应过剩于过去几年一直下跌，预计未来几年价格将处于稳步下降趋势。除此之外，SIP 电话终端较多原材料及零部件为塑料材料，如聚氯乙烯（PVC）、聚苯乙烯（PS）、聚丙烯（PP）及聚乙烯（PE）。2012-2015 年，PS、PP 及 PE 的价格在每吨人民币 10,000-14,000 元之间波动；PVC 的价格则基本稳定在每吨约人民币 7,000 元。

（七）行业竞争状况

1、行业主要参与者

全球 SIP 电话终端市场由少数主要企业主导，竞争较为激烈。全球 SIP 电话终端市场 2015 年前五大参与者为 Polycom、Yealink、Cisco、Grandstream 及 Aastra。

全球 SIP 电话终端行业主要竞争对手包括：

(1) Polycom

Polycom（宝利通）成立于1990年，为美国纳斯达克上市公司，是一家提供端到端语音、视频、数据和多媒体协作应用的跨国企业。Polycom产品线丰富，主要包括：远真视讯系统和视频会议系统、会议室电话、IP语音桌面终端等。Polycom的业务重心在视频会议系统，IP电话占其销售收入的比例约为20%。

根据Polycom公开披露的资料，其营业收入按照不同的统一通信业务类别进行分类，包括：统一通信集团设备、统一通信个人设备和统一通信平台。其各类统一通信业务类别包括的产品类型列示如下：

业务类别	产品类型
统一通信集团设备（UC group systems）	会议电话：模拟会议电话、VoIP会议电话、Microsoft会议电话、USB免提扩音电话； 办公视频会议解决方案：RealPresence套装解决方案、RealPresence Group系列、RealPresence Group Convene、RealPresence Trio、RealPresence Debut、RealPresence Centro、HDX系列； 全景式远程视频解决方案：RealPresence Immersive Studio 新一代全景式远真、融入式远真视频会议系统
统一通信个人设备（UC personal devices）	桌面解决方案（VoIP桌面电话）：VVX商务多媒体电话、SoundPoint IP桌面电话、用于Microsoft的Polycom CX系列桌面IP电话、UC软件 and 应用程序； 移动和个人解决方案：基于浏览器、个人办公桌面和移动环境下的软件终端产品
统一通信平台（UC platform）	固定式音频解决方案：SoundStructure C系列、SoundStructure SR12； 基础设施解决方案：RealPresence协作服务器、管理应用程序、防火墙穿越和安全性、部署选项

注：Polycom从业务角度将“微软融合通信产品（包括会议电话、VoIP桌面电话和固定式音频）”单独分类。从财务数据上，其微软融合通信产品及服务销售收入分布在不同业务类别中。

② Polycom报告期的财务状况

报告期内，Polycom主要财务数据及比率情况如下：

单位：千美元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	577,854	1,267,225	1,345,154	1,368,389
同比增长率	-10.73%	-5.79%	-1.70%	-1.74%
其中：				
统一通信集团设备	350,315	772,744	868,311	904,923
统一通信个人设备	136,584	267,249	236,781	219,103
统一通信平台	90,955	227,232	240,062	244,363
营业成本	252,753	528,472	560,145	575,618

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
毛利润	325,101	738,753	785,009	792,771
毛利率	56.26%	58.30%	58.36%	57.93%
销售费用	161,968	349,732	388,761	435,047
占营业收入比例	28.03%	27.60%	28.90%	31.79%
管理费用	127,452	280,082	296,381	312,634
占营业收入比例	22.06%	22.10%	22.03%	22.85%
重组费用	13,509	11,096	40,347	48,470
占营业收入比例	2.34%	0.88%	3.00%	3.54%
交易相关费用	12,131	574	156	3,424
占营业收入比例	2.10%	0.05%	0.01%	0.25%
营业利润	5,824	87,774	46,453	-17,193
净利润	-6,662	69,975	42,059	-18,076
净利率	-1.15%	5.52%	3.13%	-1.32%
同比增长率	-116.31%	66.37%	332.68%	-316.63%

报告期内，Polycom 营业收入总体略有下滑，Polycom 的“统一通信集团设备”和“统一通信平台”业务收入不断下滑，但“统一通信个人设备”业务近年来收入不断提升。前两块业务下滑的主要原因是集团客户视频产品的销售收入下滑，及其 RealPresence 平台的硬件及软件销售下滑。Polycom 营业成本随着销售收入小幅波动，但毛利率变化较小，报告期内基本保持稳定。

2013 年利润水平大幅下滑主要由于：i 当期市场推广活动、销售人员薪酬及股权激励费用等投入较多，导致销售费用较高；ii 管理费用中研发投入、薪酬费用及股权激励等费用较高；iii 当期合并、淘汰的办公场所较多产生的相关费用，如裁员费用等较多，导致当期重组费用较高；iv 剥离企业无线解决方案业务产生的相关费用及中介机构服务费用较高，导致当期交易相关费用较高。

2014 年利润水平大幅提升主要由于：i Polycom 降低了当期市场推广活动、销售人员薪酬及股权激励费用等投入，导致销售费用同比降低；ii Polycom 降低了管理费用中研发投入、薪酬费用及股权激励等费用投入；iii 当期合并、淘汰办公场所产生的相关重组费用有所降低；iv 交易相关费用较少。

2015 年利润水平进一步提升主要由于：i Polycom 降低了当期市场推广活动、销售人员薪酬及股权激励费用等投入，导致销售费用同比降低；ii 重组费用较少。

2016年1-6月利润水平大幅下滑主要由于：i 当期市场推广活动、销售人员薪酬及股权激励费用等投入较多，导致销售费用率略有提升；ii Polycom 宣布全球裁员约 11% 的计划及淘汰的办公场所产生相关费用，导致当期重组费用较高；iii Polycom 与 Mitel 中止的合并交易及 Polycom 与 Siris 子公司当期进行中的合并交易产生的中介机构服务费用较高，导致当期交易相关费用较高。

③ Polycom 的业务发展趋势

i. 统一通信个人设备业务重要性提升

2015 年度，Polycom 在全球 SIP 电话终端市场销售量份额为 21.7%，销售收入份额为 30.6%，均位列全球第一。报告期内，Polycom 营业收入总体略有下滑，由于 Polycom 的传统客户以运营商及大型企业客户为主，市场占有率较高，未来进一步提升空间有限，Polycom 的“统一通信集团设备”和“统一通信平台”业务收入自 2012 年一季度后不断下滑；但“统一通信个人设备”业务近年来受益于用户对于桌面音频通讯产品需求提升，收入不断提高。随着全球范围内的中小企业对高性价比和易部署的统一通信终端解决方案需求增长，预计统一通信个人设备业务销售收入占比将进一步提高，其中高性价比机型将更受市场欢迎，在巩固传统优势运营商及大型企业客户市场的前提下，进一步开拓中小企业桌面通讯产品市场将成为公司未来业务拓展方向。

ii. 继续加强增值服务

统一通信终端解决方案属于技术门槛高、知识和人才密集型细分行业，整个统一通信终端解决方案早已跨越了纯粹的产品销售阶段，为客户提供定制化的高附加值服务成为衡量行业内企业核心竞争力的重要标准之一，行业内的主要参与者均已通过长期的技术积累具备了提供高附加值服务和向客户提供解决问题的能力，这也是行业的核心竞争力所在。目前，Polycom 在技术及服务领域走在行业前端。Polycom 早已把附加服务单独定价并独立销售，报告期内服务提供收入占比已达到约 30% 左右。Polycom 成立至今已有 25 年历史，其在全球范围内均享有显著的市场影响力和品牌溢价，Polycom 未来将继续采用高售价、高成本、专注于技术解决方案和附加增值服务的业务模式，进一步为其传统运营商及大型企业客户在现有产品销售基础上提供增值服务，进一步提升服务业务的收入贡献水平。

iii. 继续挖掘个性化解决方案服务

Polycom 在统一通信解决方案领域处于行业领先地位，能够针对各类行业、客户类型、办公场景针对性地提供产品及配套服务。Polycom 目前已基于行业、工作场所、工作职能和商务情景等方面开发出个性化解决方案，用户可以基于其自身统一通信需求，按需定制配套解决方案服务。例如：针对会议场景解决方案，Polycom 根据参会人数及会议需求，会议场景的环境情况，对应提供产品和配套服务，Polycom 还可以通过其云平台，远程为客户提供统一通信服务支持。未来，Polycom 拟进一步研发相关细分领域解决方案，使其解决方案可以覆盖更多的用户及应用场景，同时细化各类场景对应的产品及配套服务，并针对不同用户需求，提高定制化服务能力，进一步提升用户体验。

(2) Cisco

Cisco（思科）为美国纳斯达克上市公司。其经营路由器、防火墙、交换机、IOS 软件、宽带有线产品、网络管理、光纤平台、网络安全产品与 VPN 设备、网络存储产品、视频系统、IP 通信系统、无线产品等各类通讯产品，为全球领先的通信设备制造及服务商。

Cisco 于 2003 年收购 Linksys 后，整合 Linksys 原有的 SIP 电话终端产品线，重新命名为 Cisco SPA 系列，其在 SIP 市场占有较大的市场份额，也是亿联网络在欧美市场的主要竞争者。

(3) Grandstream

Grandstream（潮流网络）于 2002 年创立于美国，是 IP 音视频通信和数字监控产品的设计和制造商。Grandstream 总部为美国波士顿，分别在美国达拉斯、美国洛杉矶、中国深圳、中国杭州、中国香港、委内瑞拉、印度、摩洛哥设立分部。Grandstream 产品包括 IP 语音电话、IP 多媒体电话、IP 语音网关、IP 视频监控、IPPBX 等产品。

(4) Aastra

Aastra 于 1983 年成立于加拿大。最初为航空及防务市场提供工程技术服务，从 1992 年开始，Aastra 开始专注于通信领域，研发和销售可接入到公众电话通信网络和企业专业通信网络的产品和系统。Aastra 产品包括大中小型 IP 通信平台、视频会议平台、IP 桌面电话、融合应用以及无线电话（DECT 及 WiFi）等产品。

(5) Snom

Snom 成立于 1996 年，总部位于德国，是一家主营 IP 桌面终端的企业。Snom 产品包括 IP 桌面电话、DECT 移动电话、会议电话和语音控制系统。Snom 的市场主要集中在德国、英国、意大利等少数国家。

中国 SIP 电话终端行业主要竞争对手包括：

(1) 广州市亿景通信技术有限公司

广州市亿景通信技术有限公司创于 2001 年，致力于 IP 语音、3G-IMS、NGN 的接入层面及融合通信领域，现已经成为国内领先的具备一体化 IPPBX、模拟数字网关、IP 话机全系列 IP 语音产品的生产商

(2) 深圳方位通讯科技有限公司

深圳方位通讯科技有限公司成立于 2002 年，一直致力于 IP 通信产品的开发与升级，产品涵盖 IP 语音电话、多媒体视频电话以及网关等。

(3) 大唐高鸿数据网络技术股份有限公司

大唐高鸿数据网络技术股份有限公司（“大唐高鸿”）是由大唐电信科技产业集团整合了集团内多年积累的数据产业技术、产品和资源组建的高新技术企业。大唐高鸿于 2003 年成功上市，在通信产业领域主要从事数据通信领域产品、业务和整体解决方案的提供、行业信息化客户信息系统解决方案的提供。公司主要的产品体系包括 VoIP 平台系列、VoIP 中继网关、VoIP 终端产品、3G 产品系列、ATM 产品系列、IP 呼叫中心、IP 呼叫中心体验、IP 调度系统、RFID 产品系列。IP 电话终端产品主要有 EP300-H IP 电话、EP300-ST 软电话、EP300-V IP 可视电话等。

2、行业主要竞争状况

行业内主要竞争范围包括声誉及品牌知名度、销售渠道及覆盖、产品质量、客户服务及价格。公司专注中小型企业市场，而中小型企业采用 SIP 电话终端的数量不断上升。公司的产品获得全球用户的肯定，其产品获得多个国内外具影响力的奖项。此外，公司多年来与客户已建立了稳固的业务合作关系。

(1) 统一通信终端产品之间的竞争

目前，统一通信终端厂商从产品定位上主要分为两大类：一类是定位于大集团及行业（Enterprise）市场的国际一线品牌，以 Cisco、Avaya、Polycom 等为代表，其产品特

点为高品质、高价格。该类厂商在统一通信行业处于龙头地位，具有极高的品牌知名度，产品高端，品质优良，但其价格相比其他厂商的同类产品高出 30%以上；另一类是定位于中小企业市场的统一通信终端厂商，其典型代表为亿联、Snom、Aastra 等。这些厂商在品牌上也已经具备一定的知名度，产品品质已逐步接近 Polycom、Cisco 等一线品牌的水平，但其价格具有较明显的优势。

随着行业整体技术水平的逐步提升，第二类终端厂商在深耕对价格相对敏感的中小企业市场的同时，开始建立发展运营商、大集团市场的渠道和能力，不断蚕食高端市场。

（2）统一通信终端服务之间的竞争

统一通信正处在高速发展的阶段，企业用户对统一通信的需求存在较大的差异，如何快速响应和满足客户个性化及多样化的需求，成为统一通信终端厂商服务客户的竞争着力点。

首先是如何在较短时间内满足客户的定制化功能需求，特别是运营商及平台商市场，对定制化服务的要求特别高。这一点相对于 Cisco、Avaya 等核心战略定位于系统产品的厂商相比，主要定位于终端产品的 Polycom、亿联等厂商则更愿意去感知和满足客户需求的变化，操作更具灵活性。

其次，统一通信的核心价值在于帮助客户简化业务流程，提高沟通和协作效率，因此，如何通过售前服务来设计适用特定客户的解决方案，如何通过售后服务定位问题加快客户的决策过程，也同样重要。这一点对于采用 SIP 开放协议、全面兼容全球主流通信平台的终端厂商来说会更具优势。

（3）市场竞争特点和发展趋势

① 统一通信产品将由封闭走向开放

统一通信系统体系庞大，模块众多且不同领域均充分竞争；而统一通信行业要发展壮大，也必然要走向开放，形成生态系统。行业的不同细分领域企业各有分工，分别专注于服务端、终端及第三方应用，而各企业产品之间要做到相互兼容、互联互通，就必须实现标准化。标准化的核心是通信协议的标准化，而统一通信的标准化进程就是以“SIP 协议”为基础连结所有终端组件。

当前，不仅 Microsoft Lync 支持 SIP 协议，连原本完全封闭的 Cisco 系统都开始宣

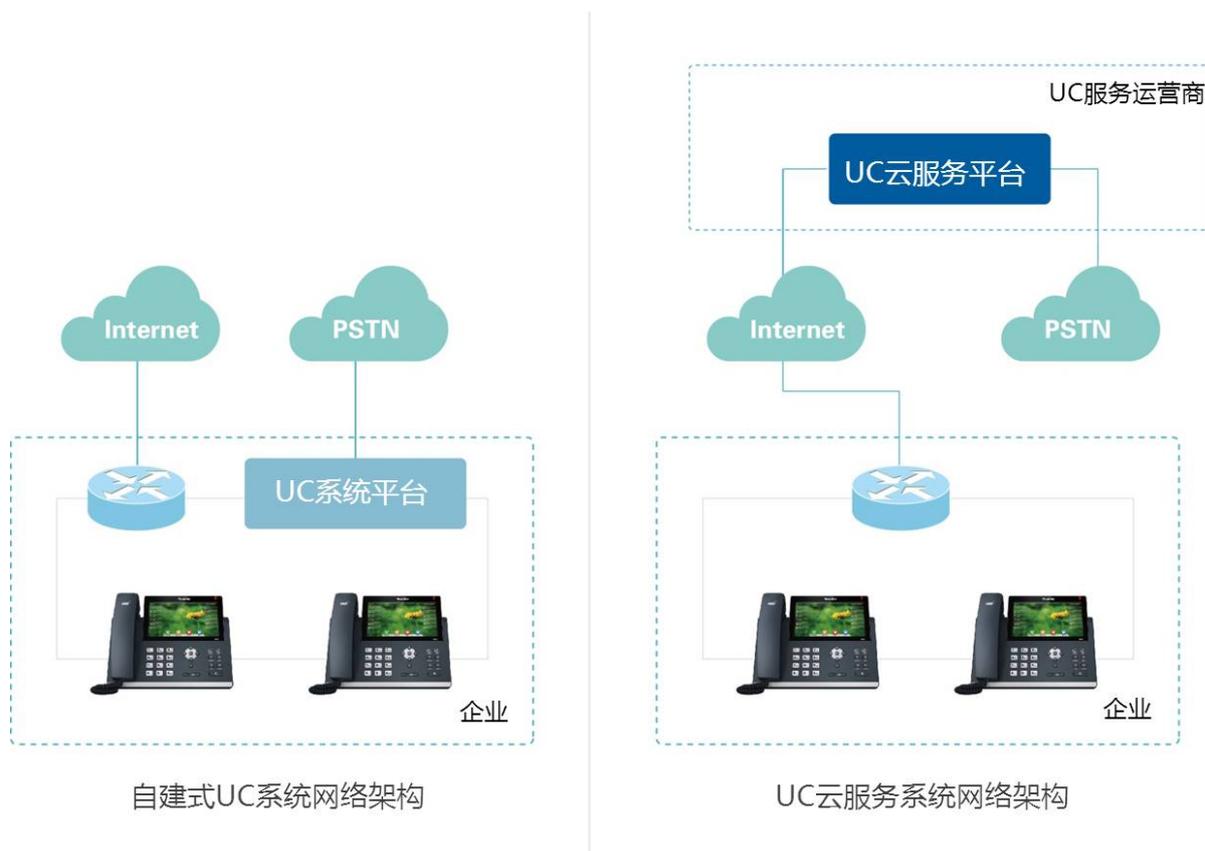
布支持 SIP 协议。Avaya 更是在 2009 年就已经推出了基于 SIP 架构的 Aura 统一通信开放式平台，由于 Aura 采用了 SIP 开放标准（而不再是 H.323 专有协议），使得更多有应用化需求的企业使用 Java 开发应用并共享给其他人应用，免去学习各种应用协议的苦恼。此外，电信运营商（含 4G 运营商）广泛采用的 IMS 系统，也是以 SIP 协议作为其标准通信协议。

统一通信市场分工协作以来，越来越多的统一通信方案提供商将逐步退出传统的终端业务，转而专注于平台的开发。此举为行业内专业终端企业留出市场空间，因为这些平台厂商将通过 ODM 方式或与终端厂商合作的方式推出统一通信整体解决方案，由此，IP 电话将整体向 SIP 电话迁移。

② 云计算将改变统一通信的自建模式

自 2006 年 Google 提出“云计算”（Cloud Computing）概念以来，云计算行业获得突飞猛进的发展。云计算实现了虚拟化、自动负载平衡、按需分配，从而使得大容量统一通信服务（UC as a Service）成为可能。在云计算技术的推动下，北美及欧洲等发达地区开始涌现出了一批统一通信云服务提供商，其中包括 AT&T、Verizon 等电信运营商，也有如 8x8 Inc、Ringcentral 等虚拟运营商。他们为企业，特别是中小企业，提供基于云端的统一通信服务（Hosted UC Service）。

不同于传统的企业自建式的统一通信系统，基于云端的模式下，企业不再需要购买昂贵的管理系统设备，而只需要与统一通信服务提供商签订合约，按月支付使用费即可享受统一通信服务。该模式也使得企业从过去的购买产品，转变为购买服务。这种云服务模式，在前期投入成本、维护费用、扩展性等方面均具有显著优势，帮助企业大幅削减开支，该等模式深受用户的欢迎。



	自建式	托管式
系统模式	管-端模式 服务平台及终端都在企业内部	云-端模式 服务平台在云端，只有终端在企业内
采购方式	自己采购，自己搭建	采用合约租赁的方式
前期投入	高，需要一次性购买服务平台及终端设备	低，只需购买终端及按月付费
维护费用	高，不仅需要有专门的机房，还需要有专门的系统管理人员	低，整体系统由服务提供商维护
扩展性	差，当企业规模扩大时，需要继续购买甚至替换成高容量设备	好，当企业规模扩大时，只需要再增加购买服务即可
目标市场	大企业及行业客户	主要是中小企业客户； 也有部分大企业及行业客户

由此，云计算催生一种新的业态，即诞生一些专门提供云服务平台厂商和虚拟运营商，全球以 Broadsoft、Metaswitch、Genband 等为主要代表，其共同点就是均不生产终端设备，而是与开放性的统一通信终端厂商合作。

由于云模式是通过公网连接云端与通信终端，这一模式对终端产品的性能提出了更高的要求，包括稳定性及可靠性；具有很高的安全性要求，包括账号安全、配置安全、通话安全等；易部署性，可即插即用；易远程维护等。因此，在云模式的带动下，终端智能化也将成为一种趋势，即要求在强大的中央处理器和开放的操作系统的基礎上，可以运行各种应用程序，接入至云端服务。

③ 中小企业市场将迅猛发展

目前，采购统一通信产品的企业中，有近 80% 是大型企业，中小企业占比较低，大型企业依然是统一通信的主要用户群体。但实际上，中小企业对统一通信的需求日趋强劲。

中小企业因其规模小且资金有限，因此对统一通信的需求特征与大型企业显著不同。第一，其对价格较为敏感，成本压力较大；第二，其并无或仅有很少的 IT 专业技术支持人员，维护和管理能力有限；第三，其普遍要求易部署，减少设备安装及调试时间；第四，要求易扩展，规模扩大时系统可以轻易增加服务能力。

基于云模式的统一通信无论从技术难度上，还是从费用上都可以极大降低使用门槛，中小企业只需购买终端产品，定制云服务，即可实现统一通信。

④ 简便的视频通信普及是一种趋势

视频通信是统一通信的一大亮点，由语音通信向更友好、更高效的视频通信转变，也是统一通信发展的必然趋势。但受限于视频通信成本高、网络带宽环境要求高、视频通信设备单一且价格昂贵、设备兼容性差等几个不利因素，视频通信发展受限，只能以视频会议这种昂贵的形态出现。但近几年来，随着视频技术、网络技术、芯片技术的革新，视频通信迎来几大行业利好：

i. 视频压缩技术的成熟，特别是 H.264 编解码技术的广泛应用，使视频方案成本日益降低；H.264 特别是 H.264 High Profile 技术，大大减少了视频通信所需的带宽，实现 720p 高清视频效果，甚至只需要不到 1Mbps。

ii. 移动 4G 网络及固网的带宽近几年取得突飞猛进的提升，网络成本较过去已大幅降低。

iii. 智能移动设备开始广泛应用，使视频通信又增加了移动应用场景，用户可以随时随地通过自己的移动设备，与企业内员工进行视频通信。

统一通信对视频通信的需求，触发了基于桌面的视频终端这类产品的快速发展。Cisco、Polycom 都纷纷在不断推出新的视频通信终端。新一代的视频通信终端的发展方向包括：（i）支持高清，甚至是全高清 HD Video；（ii）支持 H.264 High Profile，甚至是 H.264 SVC 等高端算法；（iii）不仅可以与同类的视频终端连接，还可以与智能手

机、平板电脑，甚至是会议室视频会议系统实现互联互通；（iv）具有较好的网络适应性及抗网络丢包能力。

3、行业壁垒

（1）产品技术壁垒

统一通信是计算机技术和通信技术融合，实现互联互通并协同应用，将语音、视频、电子邮件、传真、短消息、多媒体和数据等所有信息类型合为一体，让人们无论任何时间、任何地点，都可以通过任何设备、任何网络，获得数据、图像和声音的自由通信。随着通信技术的飞速发展，各种新的通信应用不断发展和创新，人们的通信方式越来越丰富，统一通信系统和设备因此面临着越来越复杂的通信环境，以及越来越多的用户需求，这就要求统一通信系统和设备厂商要站在通信行业市场发展潮流的前端，不断地进行技术积累和创新，不断优化互联互通和协同应用的解决方案，才能满足用户更高效更便捷的通信需求。

公司在研发领域进行了大量投入，构建起在统一通信设备领域的技术壁垒，并成为公司重要的竞争优势。

（2）资金壁垒

SIP 电话终端提供商之间持续的价格竞争会降低新加入竞争者的利润率，因此对新进入者回收初始成本、获取利润及抢占市场份额而言有巨大的挑战。再者，由于缺乏资金，新加入者进行规模生产时会遇到困难，使其增加市场份额的能力受到限制。

（3）市场及品牌壁垒

现有及潜在的 SIP 电话终端客户对选择富有经验及知名度的制造商拥有更高意愿，而非新进入者，主要由于新进入者的产品及服务质量尚待市场检验。此外，用户由于对产品及牌照业务的熟悉程度导致其对品牌产品附有一定的忠诚度，且用户已经熟识各现有厂商适合他们的产品规格，因此品牌认知度及忠诚度将成为新进入者的固有门槛。

发行人主要以自主品牌方式开拓海外市场，经过 10 余年的品牌建设，在行业内及企业消费群体中已形成较好的品牌知名度。越来越多的电信运营商如英国电信、德国电信、意大利电信等，以及统一通信 ITSP 如 Avaya、Broadsoft、Lync 等均认可公司品牌并提供合作机会。在国际通信市场，如果没有较好的品牌知名度，很难与对服务要求较

高的电信运营商合作。

（4）产品认证和市场进入壁垒

通信产品认证需要较长的时间，一方面产品性能必须要符合行业内通用的技术标准，另一方面，还必须要具备客户的个性化服务能力，供应商需要深入用户现场掌握第一手资料，并经过较强的管理经验积累才能准确把握客户的个性化需求，获得客户的供应权。当产品销往至相关国家或地区，都需要经过繁复的准入认证，难度较高且认证周期较长。截至本招股书签署日，公司各系列产品已获得欧盟 CE、美国 FCC、澳洲 RCM、巴西 Anatel 以及埃及 NTRA 认证等多项产品准入强制认证，其中拥有欧盟 CE 认证 35 项、美国 FCC 认证 35 项、澳洲 RCM 认证 30 项、巴西 Anatel 认证 14 项、埃及 NTRA 认证 7 项、加拿大 IC/ICES 认证 27 项。

针对通信设备行业而言，运营商和行业用户采购定制产品需要经过层层选型，最终确定几家相对固定的供应商。产品能够进入选型的企业多限于一些有一定销售规模、质量稳定、品牌知名度高的企业，不能入围的企业的产品就无法销售，因而实力不强的企业无法轻易进入本行业。

4、市场供求状况和变动原因

（1）市场供求状况

目前统一通信行业正处于发展阶段，市场需求较为旺盛。随着行业技术水平的不断提升，现有客户不断对其统一通信系统进行升级改造。除此之外，得益于通信产品的价格下降及使用门槛的降低，越来越多的专业化系统集成商进入该行业，以满足新增统一通信市场需求。市场供给方面，全球主流统一通信终端厂商均拥有充足产能满足市场需求，行业内可选择的外协厂商亦数量较多，基本不会产生行业范围内的产品短缺情况。基于上述供求状况，统一通信终端企业通常按照订单模式按需生产，报告期内整体市场需求稳步提升。

（2）影响供求变动因素

影响行业需求变动的主要因素包括国家及地区政治及经济环境、统一通信市场状况、行业技术水平及监管变化、传统通信方式的替代性、客户对通信终端喜好的变化等。影响行业供给变动的主要因素包括统一通信终端厂商的战略调整、行业新进入者的增多、生产成本及原材料价格的剧烈波动等，报告期内行业供给较为稳定。

5、行业利润水平的变动趋势及变动原因

统一通信终端行业目前处于成长期，在国外企业需求日趋稳定、国内企业需求初步显现的背景下，中小企业对企业运营效率提升的需求不断增加，市场规模持续增长。优势企业凭借品牌知名度、广泛的销售渠道赚取优于行业平均的利润水平。发行人产品在同行业中定价相对较低，产品性价比较高，可与主流外国品牌有效竞争。报告期内，得益于公司品牌及知名度不断提升，高端产品占比增加且产品结构不断优化，公司整体毛利率呈上升趋势。

未来，随着统一通信终端行业监管日益规范，互联网行业的持续发展及技术升级，产品及服务类别的增加特别是软件终端的出现，预计规模效应将逐渐体现，企业运营成本将进一步降低；其次，统一通信终端企业会通过不断的产品及服务升级实现盈利增长，因此行业产品及服务价格预计不会出现大幅下降，行业的整体利润水平将保持稳定。

（八）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）传统电话终端正在逐步退出市场

据《通信世界周刊》报道，美国自 2003 年到 2011 年，固定电话平均每年下降 7.3%（年均下降 660 万回线），预计到 2014 年美国固定电话用户总数将少于 4,200 万户，其中 VoIP 电话到 2014 年将达到 3,160 万户，它将占到固定电话用户总数的 75.24%。在美欧等国家，这种发展趋势非常明显，VoIP 通信替代传统电话网将是一种必然结果。在这一替代过程中，市场将大量释放对 VoIP 通信终端的需求，企业通信市场也是如此。

（2）产业政策支持

在美国，由于大量用户已经转向使用基于网络的电话通信，美国联邦通信委员会（FCC）于 2014 年起草进行 IP 转换的规定，要求将通信系统转移到互联网协议中，并将此称为“第四次网络革命”，预计在未来四年后，美国将弃用旧式的电话网；澳大利亚政府也宣布于 2018 年停止传统电话网的服务；日本也在进行相关计划的制订。

各国政府有关 VoIP 的产业引导政策将加速 IP 通信技术和市场的发展。

（3）国际产业分工的发展机遇

从宏观来看，中国 IT 技术的发展水平已经基本实现与国际接轨，国内大型企业在通信领域的标准制订方面已有充分的话语权；华为、中兴通讯、腾讯等企业都已逐步走向国门，在国际高新技术产业占领一席之地，这将带动更多的国内企业参与到国际分工与协作中。

从统一通信行业来看，Cisco、Avaya、华为等大型设备厂商关注云计算和大数据，逐步对终端市场进行开放；部分厂商在逐步退出终端业务而专注于平台业务；Microsoft、IBM 进入统一通信领域则完全定位于软件平台。这些变化都将给终端厂商提供新的发展机遇。

（4）科技进步对行业的促进作用

云计算作为一种新技术方向将极大改变统一通信行业的商业模式及用户习惯，其成本低和易于部署的特点，给中小企业使用这一服务提供便利。

互联网宽带技术和视频技术的进步将刺激企业多媒体通信的需求。单纯的一对一语音通信已完全不能满足企业办公的需求，以视频通信为基础的多媒体应用将有利于企业改善对用户的 service，减少差旅支出等，或基于跨设备、多场景的商务沟通可提升企业运营效率。

2、不利因素

（1）各国行业管制政策的多样性

政策对 VoIP 产业的影响是决定性的，目前政策对此产业的影响表现为较为严格的管制，特别是在中国，政策规定 VoIP 运营需要取得基础电信业务经营许可证。

（2）各类终端设备具有一定的替代性

统一通信的概念就是“任何时点、任何网络、任何设备、自由通信”，随着桌面终端、手机、平板电脑、家庭电话等各类终端设备逐步接入统一通信系统，相互具有一定的替代性。如果企业对通话安全、信息安全、通讯质量等要求比较低的情况下，手机在一定程度上可以替代桌面终端。

（九）行业主要技术特点

统一通信终端的核心体验是音视频效果，技术上主要体现在音频处理技术和视频处

理技术，以及嵌入式技术和网络通信技术几个方面。

1、音频处理技术

音频技术主要包括以下三个方面，噪声消除和宽频语音回声消除处理技术、语音编解码技术、音频硬件设计技术。目前统一通信终端通常是上游主芯片厂家提供配套的音频处理开发包，或者由第三方音频处理技术提供商定制开发相应的音频处理软件，采用的都是私有的音频处理技术，基于特定的 DSP 芯片或 DSP 内核，对终端厂商来说，继承性和可移植性差。由于主芯片和 VoIP 音频处理的这种关联性，使得终端厂商在选择方案时受到这方面的制约，可选的方案很少，需要方案厂商提供比较完善的软件开发包和深度的技术支持，并且最终产品性能几乎直接取决于芯片方案本身的性能，终端厂商之间的产品逐渐同质化。

亿联针对适合于 VoIP 终端的音频处理技术进行研究，对音频处理的算法及性能进行优化，突破了技术难点，研发掌握了支持宽频的回音消除算法、噪声消除算法、音频硬件设计等音频处理技术，最终将该技术用于公司的终端产品中，支持回音尾音长达 320ms，使得公司的产品音质效果达到了行业领先水平。

2、视频处理技术

图像是视频电话、视频会议系统的关键元素之一，其呈现效果直接影响着视频沟通的效率和品质。1080p 全高清已经在视频通信应用中得到普及，相比以往的非高清视频应用，高清视频可以提供更高的视频分辨率，更清晰的图像，从而为客户带来更好的通信体验。但是从原有的非高清视频升级到高清视频存在较大的技术难度，从前端到后端全部需要升级，无论是视频采集的摄像机、视频编解码、视频传输、视频图像增强等，但凡涉及视频处理的模块，都面临着视频数据量的成倍扩大，例如 1080p 的数据量是常见的 D1（4CIF）视频的五倍，这就要求性能更高的视频处理器，码率更低的编解码器，不同于以往通常在通用处理器上进行非高清视频的处理，在全高清时代视频处理的数据量巨大，通用处理器往往难以承担，或者不具有性价比，通常需要配合硬件协处理器或视频加速器来进行全高清视频的处理。

由于高清音视频的数据量非常大的特点，对于视频电话或视频会议系统，保证媒体流在拥塞的公用互联网中实时可靠的传输是关键，而且实时视频流传输在带宽时延、丢包率方面有着特殊的要求，必须按照特定的视频质量要求提供最小的带宽保证，时延要

在一定的动态范围内，确保视频流的连续性，涉及到的相关视频处理技术有视频编解码技术、网络适应性技术、高清视频双流技术、高清视频增强处理技术，这些都是统一通信终端视频处理的关键技术。视频编解码技术具有行业标准，目前主流的视频编解码技术包括 H.263、H.264、H.265 和 M-JPEG 以及 MPEG4 等几种标准，其中以 H.264 应用最为广泛。而针对网络适应性技术、高清视频双流技术、高清视频增强处理技术等，业内各厂商在技术实现上不尽相同，效果也良莠不齐。

亿联针对视频电话、视频会议的应用，研发了支持 1080p 的高清视频引擎，其中包括 H.263、H.264 High Profile 等编解码技术、2D 和基于运动估计的 3D 图像降噪技术、IP 视频服务质量（QoS）保证技术、基于人脸检测的自动跟踪和自动曝光等技术等。

3、嵌入式技术

目前绝大部分的统一通信终端采用的都是嵌入式系统平台，有 DSP、ARM、MIPS 等单核或多核组合架构的嵌入式处理器，为了满足性能和功耗的要求，可能还集成了视频编解码协处理器、2D/3D 图形加速器等硬件模块，相比通用的 X86 平台，采用嵌入式技术的统一通信终端在系统稳定性、安全性、能效比方面都具有巨大的优势。随着消费类电子产品的蓬勃发展，高频、多核 ARM 处理器应用越来越广泛，越来越具有性价比，多核 ARM 处理器在统一通信终端产品中也逐渐得到应用，结合近年来蓬勃发展的 Android 系统，可以提供更丰富的功能，具有更灵活的可扩展性。

4、通讯控制协议技术

通信协议栈是统一通信终端和系统的关键技术，它直接影响着统一通信终端和系统的兼容性，体现为与不同平台或系统的对接能力。当前，网络通信领域的主流通信协议是 SIP 和 H.323，由于 SIP 协议具有很强的灵活性和扩展性，不同厂家对 SIP 协议都进行了扩展，SIP 终端在不同平台上的兼容性就成为一个挑战，同时是一项非常重要的指标，并且需要不断的更新完善。作为开放的统一通信终端，为了方便用户部署和管理，通常需要支持 TR-069、TR-104、TR-106、TR-111 等标准协议，支持主流的 ACS 平台，比如：Alcatel Motive ACS、AVSystem ACS、Friendly ACS、Workssys ACS、Huawei ACS 等平台。

通过在网络通信行业十多年的积累，亿联开发了具有自主知识产权的多协议融合的协议栈，支持各种扩展的 SIP 协议和 H.323 协议，实现了与常见的 SIP 服务器、IP PBX

和统一通信平台的无缝兼容,在兼容性上做到了业界领先,通过了包括主流的 Broadsoft、Metaswitch、Huawei、3CX、Genesys、Microsoft Lync 等平台的认证。

5、行业的周期性、区域性和季节性特点

(1) 行业地域性

统一通信终端行业不具备明显的地域性特征,通讯产品和服务的适用对象为全球范围内的企业及个人。由于统一通信终端产品对网络及数据传输的依赖,目前主要产品销售区域为欧美发达国家和部分发展中国家。随着全球范围内网络互通及数据传输硬件条件的改善,统一通信终端产品将不断渗透至其他发展中国家和欠发达地区。

(2) 行业季节性

统一通信终端行业不存在明显的季节性特征,但受国内外节假日因素的影响,节假日期间销售数量会出现一定幅度的波动,但由于产品为滚动下单生产及按期交付,对行业内企业的整年业绩不会造成影响。

(3) 行业周期性

统一通信终端行业经历初创期与发展期两个阶段,目前处在发展期,尚未形成明显的周期性。行业周期性的形成主要与技术更新、基础建设升级、监管政策导向演变、企业及个人的互联互通需求等因素相关。这一市场由于初期需投入大量的互联网和基础通信建设,全球或所在国家经济景气与否会在一定程度上影响整个行业的发展速度,但从整体上行业还在不断增长。

6、所处行业与上、下游行业之间的关联性,上下游行业发展状况对本行业及其发展前景的有利和不利影响

(1) 统一通信终端行业与上下游行业之间的关联性

统一通信终端行业的上游包括芯片行业、电子元器件制造、模块设计与制造等行业,下游包括授权经销商、运营商、平台商、行业客户及最终用户等。

原材料采购后经生产组装后,将成品销售给授权经销商及企业用户,全球范围内企业及个人用户对统一通信终端产品不断提升的需求为行业创造了较为有利的发展环境。

(2) 上下游行业发展状况对统一通信终端行业及其发展前景的影响

统一通信终端使用的基础原材料包括：芯片、液晶屏、外壳、电源、PCB 板、电子元器件及其他配件等，这些原材料所在行业都是已充分竞争的成熟产业，价格在缓慢持续走低，这对统一通信终端厂商成本改善较为有利。

（3）关键原材料芯片的影响

统一通信终端主控芯片（SoC）的供应商主要有德州仪器、DSPG、Broadcom 等少数几家厂商，这些厂商的产品规划、价格调整等对整个终端行业都会造成影响。为尽量减少影响，发行人已掌握基于这三种芯片的开发技术，不会受制于某一个芯片提供商。

（4）下游统一通信市场需求的影响

统一通信产业尚处于发展的初期阶段，随着 VoIP 技术的成熟及传统通信厂商的参与，这一产业有望快速发展，巨大的市场需求将给统一通信行业包括系统、终端和服务领域企业带来机会。

三、发行人在行业中的竞争地位

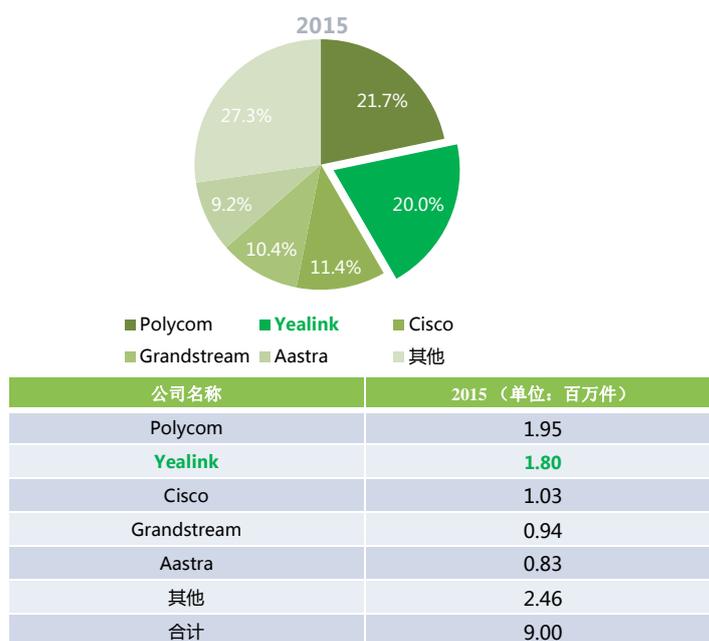
（一）发行人的行业地位

根据 Frost & Sullivan 的数据，以销售量计算，公司于 2015 年全球及中国的 SIP 电话终端的市场份额分别为 20.0%及 29.2%，为全球第二大及中国最大的 SIP 电话终端供应商。公司还于 2015 年 3 月推出 VCS 视频会议系统，其为公司最新的统一通信终端产品。公司拟借助公司于统一通信终端解决方案的领先地位和全球品牌，在不断增长的统一通信终端解决方案市场争取业务机会。

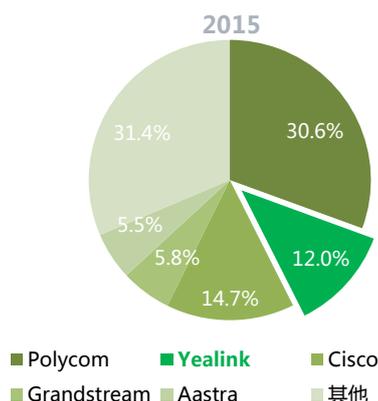
（二）行业竞争环境

SIP 电话终端的全球市场由数名主要参与者主导。2015 年全球 SIP 电话终端市场的五大参与者为 Polycom、Yealink、Cisco、Grandstream 及 Aastra，其销售量计合计占总市场份额约 72.7%。2015 年按销售量计算，公司全球排名第二，市场份额约为 20.0%。按照销售金额计，2015 年公司 SIP 电话终端收入占全球市场份额 12.0%，排名全球第三，位居前两名的分别是 Polycom 和 Cisco，市场份额分别是 30.6%和 14.7%。下图按销售量和销售金额计算分别列示 2015 年全球 SIP 电话终端市场五大参与者的排名分析：

2015年按销售量计全球SIP电话终端市场五大参与者排名



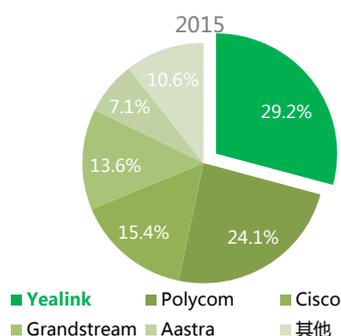
2015年按销售金额计全球SIP电话终端市场五大参与者排名



资料来源: Frost & Sullivan

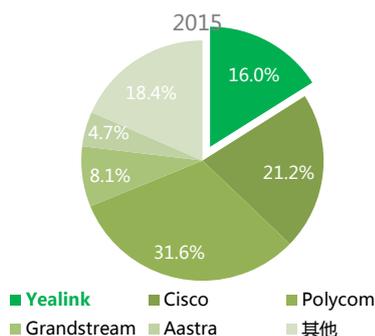
中国 SIP 电话终端市场拥有国内外众多参与者,市场竞争较为激烈。按销售量计算,2015 年中国 SIP 电话终端市场的五大参与者分别为 Polycom、Yealink、Cisco、Grandstream 及 Aastra, 占总市场份额约 89.4%。2015 年按销售量计算,公司于中国排名第一,市场份额约为 29.2%。按照销售金额计,2015 年公司 SIP 电话终端收入占中国市场份额 16.0%,排名中国第三,位居前两名的分别是 Polycom 和 Cisco,市场份额分别是 31.6%和 21.2%。下图按销售量和销售金额计算分别列示 2015 年中国 SIP 电话终端市场五大参与者的排名分析:

2015年按销售量计中国SIP电话终端市场五大参与者排名



公司名称	2015 (单位: 千件)
Yealink	131.6
Polycom	108.6
Cisco	69.4
Grandstream	61.3
Aastra	32.0
其他	47.8
合计	450.6

2015年按销售金额计中国SIP电话终端市场五大参与者排名



资料来源: Frost & Sullivan

(三) 竞争优势

公司的以下竞争优势使其区别于竞争对手:

1、公司是全球领先的以互联网为基础的统一通信终端解决方案提供商, 享有高度认可的品牌和良好声誉

公司是全球领先的以互联网为基础的统一通信终端解决方案提供商。公司自成立以来, 一直专注向中小型企业市场提供服务。公司的统一通信终端解决方案旨在协助企业及个人更有效地进行实时协作及沟通。在报告期内及自公司成立以来, 公司主要从事多类先进 SIP 电话终端的设计、开发与销售。公司于 2015 年 3 月推出 VCS 产品, 进一步完善了公司的产品组合。

自公司成立至今,公司致力于为中小企业客户提供高质量、高性价比的产品和高效、优质的服务。近年来,经过公司研发和质管部门的不断努力,公司的产品质量已达到了低至 1%的返修率。同时,公司将技术服务人员配置于全球各区域营销团队之中,为客户提供了售前调试和售后技术支持等服务。公司也成立了 7*24 小时的服务中心,为用户提供全方位的诊断及维修服务。基于公司优秀的产品质量和高效的技术服务,公司的品牌已经跻身成为世界知名的统一通信终端品牌,赢得用户信赖。

公司始终将品牌建设视为企业的核心竞争力和最重要的资产。公司品牌的认可度直接决定了其客户结构。报告期内,使用公司优质创新产品的客户不乏全球知名企业,包括 British Telecom、Telefonica、KPN、PCCW 和 Telstra 等在内的大型电信运营商以及包括花旗银行、卡塔尔航空、京东、搜狐等在内的知名企业。近年来,公司获行业组织及具影响力的刊物颁发多个奖项及殊荣,提升了公司的品牌知名度及声誉。知名用户群不断扩大和产品在国际范围内屡获殊荣,进一步提升了公司品牌在全球的知名度,有效帮助公司拓展市场份额。

2、公司的强大研发实力使公司能够维持作为全球领先统一通信终端解决方案提供商的地位

公司在研发领域持续进行大量的投入,并将其视为公司重要的竞争优势。公司的研发工作主要专注于开发及推出专有创新产品及技术,同时将现有产品及技术升级,以适应快速发展的技术、满足日新月异的市场需求及客户不断变化的偏好。2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度和 2013 年度,公司的研发开支分别为 2,426.30 万元、3,875.27 万元、3,439.55 万元和 2,631.61 万元,公司 2013-2015 年的研发开支保持约 21.35%的年复合增长率。

为进行公司的研发活动,公司建立了一个由厦门研究中心和杭州研究中心组成的综合性研发平台,截至 2016 年 6 月 30 日,公司的两个研究中心的研发团队包括 227 名技术人员。公司的研发活动以集成产品开发模式为导向,以确保公司的产品在市场需求和成熟的产品理念基础之上得到全面分析,并始终符合公司整体产品定位。公司已经构建了包括基础研究、应用研究、产品开发及解决方案开发在内的多层次研发体系。

自公司成立以来,通过在通信行业多年的钻研和积累,公司拥有多项关键技术,涉及 VoIP 网络通信、音频及视频处理、硬件可靠性及用户交互体验设计等高技术领域。

公司也拥有自主知识产权和核心原代码，构建了相对完整的统一通信终端技术体系。公司的技术创新和技术突破，最终在产品性能、功能和成本上产生优于竞争对手的竞争优势。由于公司开发的关键技术，公司的产品能够在与全球各种主协议和多类主要 SIP 服务器、IPPBX 和 UC 平台的兼容性上做到业界领先。此外，该等关键技术使公司的产品稳定性经过各企业安装的各类防火墙和防御的验证，并使公司的产品成为最安全的 UC 终端之一，从而保障企业免受黑客攻击、信息泄露、被监听和未经授权而遭受远程控制等安全威胁。另外，公司的创新工业设计和用户接口设计屡获殊荣。截至本招股书签署日，公司在技术和产品方面已拥有多项知识产权组合，包括在中国、欧盟和美国拥有 71 项专利以及在中国拥有 31 项软件著作权。

公司强大的研发实力助力产品先后获得 Avaya、BroadSoft、Asterisk、Genesys、3CX 等 80 多家全球知名系统平台商的认证和深度合作，公司产品与其系统平台实现了技术对接，并共同形成整体的统一通信解决方案推向市场。全球各个国家或地区普遍要求电子电气产品须被证明符合相关法规、标准后方可在该国或地区市场销售，这是一项既费力又费时的工作。截至本招股书签署日，发行人产品已获得欧盟、美国、巴西、澳洲等多达 200 项的产品准入和环保认证。

3、公司通过成功的产品定位获得业绩回报，并通过极具成本效益的业务模式创造附加价值

公司相信公司业绩持续提升主要归功于公司成功的产品定位和极具成本效益的业务模式。自公司成立以来，公司专注开发以中小型企业用户为目标的产品，中小型企业用户重视成本效益、易部署、低使用门槛，他们已成为公司的重要客户。公司一方面满足中小型企业的基础通信需求，另一方面积极推动中高端 UC 终端解决方案在中小企业的推广。由于中高端产品的知名度日益提升，产品结构不断优化，公司业绩持续增长。

公司业务重点为技术研发、品牌及知名度提升、产品销售及客户服务等。公司策略性将公司产品外包给可靠的外协厂商进行生产，从而可让公司专注发展产品、技术以及销售渠道建设。此外，外包生产可以让公司采取轻资产策略，该策略可显著降低包括人工成本和固定资产投资成本在内的间接成本。为了确保公司产品质量符合行业和公司标准，公司设有完善的质量控制体系，外协厂商必须遵从该等体系。公司亦要求外协厂商遵守由公司设计并不断改良的生产工序，从而极大改善产品质量、提高生产效率。此外，公司向合格供应商采购原材料及零部件，公司会定期评估该等供应商，从而有效控制原

材料质量、采购成本及订单交付期。

4、公司在全球拥有成熟且广泛的分销网络

公司相信分销模式是公司成功的关键因素。公司凭借其拥有的分销模式以低风险及低成本的方式进入新市场，有效拓展公司业务的地理覆盖区域。公司利用其全球经销商网络在全球六大洲 106 个国家及地区销售产品。公司的经销商将产品转售给各类分销商、运营商及终端用户。由于公司熟悉北美及欧洲的市场潜力，公司通过持续的业务发展及营销工作，与当地的经销商一直维系着长期稳定的关系。公司与主要经销商的合作至少长达五年。随着业务增长，公司致力于与知名经销商发展长期业务合作关系，以拓展公司全球销售网络。截至 2016 年 6 月末、2015 年末、2014 年末和 2013 年末，公司全球范围内授权经销商数目分别为 89 个、97 个、91 个及 67 个。

公司充分利用广阔的销售网络和授权经销商的地域覆盖优势。公司会开放与授权经销商联系的渠道，以获取宝贵的客户反馈和行业资讯。公司有效对授权经销商进行管理，包括监督其存货、地域限制、提供战略性广告策略，使公司可有效控制、拓展及加强公司的全球性销售渠道。经过不懈的努力，公司在北美及欧洲的总销售收入由 2013 年的人民币 2.30 亿元增加至 2015 年的人民币 4.73 亿元。2016 年 1-6 月，公司来自北美及欧洲的销售收入占公司总销售收入的比例超过 70%。

公司建立了三层产品销售体系：（1）针对全球中小企业市场，通过分销模式铺设较为成熟的销售网络；（2）针对电信运营商市场，公司已与英国电信、意大利电信、荷兰皇家电信、西班牙电信等建立合作；（3）针对大型企业客户，与 Broadsoft、Avaya、Genband、Microsoft、Metaswitch 等平台商合作，该等平台商将公司的产品打包进其综合解决方案并推荐给企业客户。

5、公司拥有一个兢兢业业、经验丰富的高管团队，能够确保公司的业务持续健康发展

公司的高管团队由富有经验的专业人士组成，他们具备深厚的技术和行业经验，使公司能够成为行业中的全球领军者。公司的高管团队包括四名共同创办人的其中三名。其中总经理陈智松是电信高级工程师，于 2013 年获得厦门市拔尖人才称号，负责本公司的业务和策略发展；卢荣富负责监督公司业务销售与市场营销；周继伟负责监督公司业务的营运与生产。副总经理张联昌于 2002 年加入本公司，主管公司的研发团队。此

外，副总经理兼董事会秘书张惠荣于 2003 年加入公司，其主要负责企业内部管理和外部沟通。创始团队在通信行业拥有超过 20 年的专业技术知识和丰富的行业经验。

（四）竞争劣势

1、发展资金不足

随着统一通信行业的快速发展以及公司经营规模的逐步扩大，仅仅靠公司内部积累已难以支撑公司跟上统一通信行业的发展节奏。一是公司需要投入大量的资金进行相关技术的研究和适应各类通信模式的产品开发；二是公司急需提升营销网络以增强其对运营商市场的开拓能力和大客户的服务能力。

2、关键原材料的对外依赖

用于公司产品的主控芯片（SoC）仍然掌握在德州仪器、DSPG 等国外厂商手中，这些厂家的发展战略及价格调整将对公司的技术研发和产品价格产生影响。

四、发行人主营业务具体情况

（一）主要产品和服务及其用途和业务体系

公司的统一通信终端主要分为三条产品线：SIP 桌面电话终端、DECT 无线电话终端，VCS 高清视频会议系统。主要产品又可进一步细分为：T2 系列、T3 系列、T4 系列、T6 系列、VP 系列、DECT 系列、VCS 系列等。

1、SIP 桌面电话终端

（1）T2 系列

T2 系列终端主要定位中小企业市场，针对公司内部不同职责人员需求专门设计解决方案。



T2 系列采用强大的网络语音处理算法，能够提供 150~7KHZ 超宽音质频带，为用户提供如真实人声体验的高清语音质量。使用 RISC/DSP 处理器支持语音处理和网络协议，综合集成了先进的宽带语音编解码 G.722、QoS、AEC（回音消除）、PLC（丢包补偿）、AJB（自适应抖动缓冲器）、AGC（自动增益控制）等语音处理技术，保证超清晰的通话语音效果，结合 VAD（语音活动检测）、CNG（舒适背景音生成）等关键技术，在网络丢包率高达 30%的情况下，仍然能够为用户提供几乎无损的音质体验。

此系列产品为方便中小企业用户，可帮助企业自建通讯录服务器，通过 LDAP、XML 远程地址本等功能快速查找联系人并进行通信，提高办公效率。此外，还提供了丰富的可编程按键，用户可以根据自己的实际需求自定义为一键速拨、一键转接、话机状态呈现等功能，方便使用者提高办公效率。

（2）T3 系列

T3 系列终端定位中小企业市场，主要为彩屏市场。



欧美市场网络比较发达，对彩屏的认知度高，但普通百兆网络通信终端已经无法很好地满足企业需求，公司敏锐地捕捉到这一市场需求，在业界较快地设计并推出 T3 系列彩屏千兆通信终端，领先市场同类产品。

在欧美企业中，内部网络基本普及了千兆网络，T3 系列通信终端使用双千兆网口

设计，用户办公座位上只需要 1 个网口，用户电脑端连接 T3 系列通信终端的 PC 口即可使用户的电脑也享受到千兆网络带来的飞速体验，为用户节省基础网络投资。T3 系列采用了高清的 TFT 彩色显示屏，支持来电彩色大头像显示，为用户提供了更便捷、友好的操作界面，同时，高端商务人士也可以进行个性化的页面定制，可以自定义屏保、主题等，更符合欧美企业个性化的需求。

(3) T4 系列

T4 系列终端主要定位大型企业、集团的高端需求。



通过连接 BT40 USB 蓝牙适配器，可以方便的使用蓝牙耳机连接到 T46、T48 等通信终端，享受畅通无阻的移动通话体验。T4 系列可以通过远程配置，在话机液晶屏幕上即可直接显示可编程按键对应的人员，不再需要用纸质标签标识，节约纸张，低碳环保，提升效率。同时，T4 系列话机达到行业顶级音质 TIA920 标准，拥有超高清、完美的音质体验。

企业用户对安全性更为敏感，T4 系列通过出厂预制 SSL 证书，在认证方面，保障了终端与服务器或其他终端通信的安全。在信令传输方面，采用了 SIPS 和基于 TLS 加密传输等技术，保证了用户的通信信息，如来去电的记录，通话时长等信息的安全。在语音处理方面，支持 SRTP 语音加密技术，防止非法窃听。在数据传输方面，将 OpenVPN 引入到 VoIP 产品里面，从第三层直接就实现了对用户数据的保护；同时，由于 OpenVPN 是纯粹基于软件的 VPN 系统，大大降低了用户部署的成本。在一些关键数据操作，如配置传递等方面，加入了 HTTPS 的加密传输方式，保证了数据传递中的安全性。

先进的设计理念和创新外观设计，使 T4 系列通信终端成为广受高端市场欢迎的产品，在欧美市场获得巨大成功。并获得 2013 年度德国 Funkschau 年度读者最受欢迎奖以及美国 2013 年 TMCnet 实验室创新奖。

(4) VP 系列

VP 系列定位于有多媒体沟通需求的高端及行业客户。



VP 系列拥有 200W 可旋转摄像头，可提供 4CIF（480i）的画面，在 7 寸彩色屏幕上完全能够满足面对面视频沟通的需求。另外，还可以在终端上直接发起三方视频会议，不需要额外的 MCU 服务器支持；同时拥有开放的 XML 接口，可以满足用户个性化应用需求，通过灵活的设计 XML 服务，可以随时查看天气预报、股票信息、行业资讯等。此外，还具有虚拟按键、用户习惯记忆、远程地址本、智能搜索等丰富的功能特性，帮助企业用户提升工作效率和通信体验。

(5) T6 系列

T6 系列主要为大客户提供 ODM 产品。公司凭借国际首屈一指的技术实力和领先业界的工业设计以及卓越的话机品质成为 PCCW、Zultys 等国际知名企业的合作伙伴。

2、DECT 无线电话终端

DECT 系列主要定位中小型企业、商场、仓库等特定场所对移动通信需求较高的应用场景。



无线 IP 通话在欧美市场开始普及，但是同类产品普遍是采用 CAT-iq1.0 或者更低的技术，公司采用了业界最先进的 CAT-iq2.0 技术，能够提供更安全并且更高清的无线通话解决方案。

DECT 系列每个端可支持多达 5 个手柄，5 个账号并支持 4 路并发，可自由分配接收权限，用户扩容更简单，成本更低。在欧美市场，这类小型用户大多由运营商提供服务，并由运营商管理设备，如账号注册、配置变更、固件升级等将比有线设备更为困难。公司则巧妙使用强推式空中升级方法，完美的解决了这一问题，用户无需任何操作即可实现版本更新、配置管理等动作，提升用户体验。DECT 系列还配备了全双工高清音质、1.8 寸彩屏、内置 POE、具备节能环保模式，信号覆盖面积大，室内信号最大可覆盖半径 50M 区域、室外信号最大可覆盖半径达 300M 区域，让用户充分享受自由移动的通信体验。

3、VCS 高清视频会议系统

VCS 系列主要定位于有跨地域办公或差旅频繁的中小企业。



视频会议在欧美大型企业和大型集团已经比较普及和流行，但是设备和系统费用非常昂贵，部署复杂，并且需要专业性强的 IT 人员进行管理。在全球范围内，视频会议还没有普及到中小企业，实际上中小企业需要在分支机构之间进行高质量的，高安全性，高稳定性的视频通话，同时又缺少专业的 IT 管理人员，希望节约出差成本和设备投入成本，快速取得回报。

本公司开发的 VCS 系列产品主要包括以下关键功能：（1）在 8% 的网络丢包率情况下，产品仍可进行优质视频通信；（2）产品可支持前向纠错及智能带宽调整的功能，可在微弱的网络连接环境下快速作出调整，确保正常通信；（3）产品在每秒 1 兆比特（Mbps）低带宽支持 1080P 全高清视频。此外，公司的 VCS 系列产品具有网络适用性强、部署及维护简单以及广泛兼容性的特点，以及设有智能穿透、支持远程维护的设备接口，能够适应中小企业网络多样化。普通人员可以做到开箱即插即用，无需雇佣特别专业的 IT 人员专门维护视频会议设备，大大降低了中小企业投入成本。

4、配件

配件主要是配合上述终端产品使用的一些外设设备，主要包括扩展台（EXP38、EXP39、EXP40）、蓝牙适配器（BT40）、DECT 适配器（RT10）、耳麦（YHS）等。



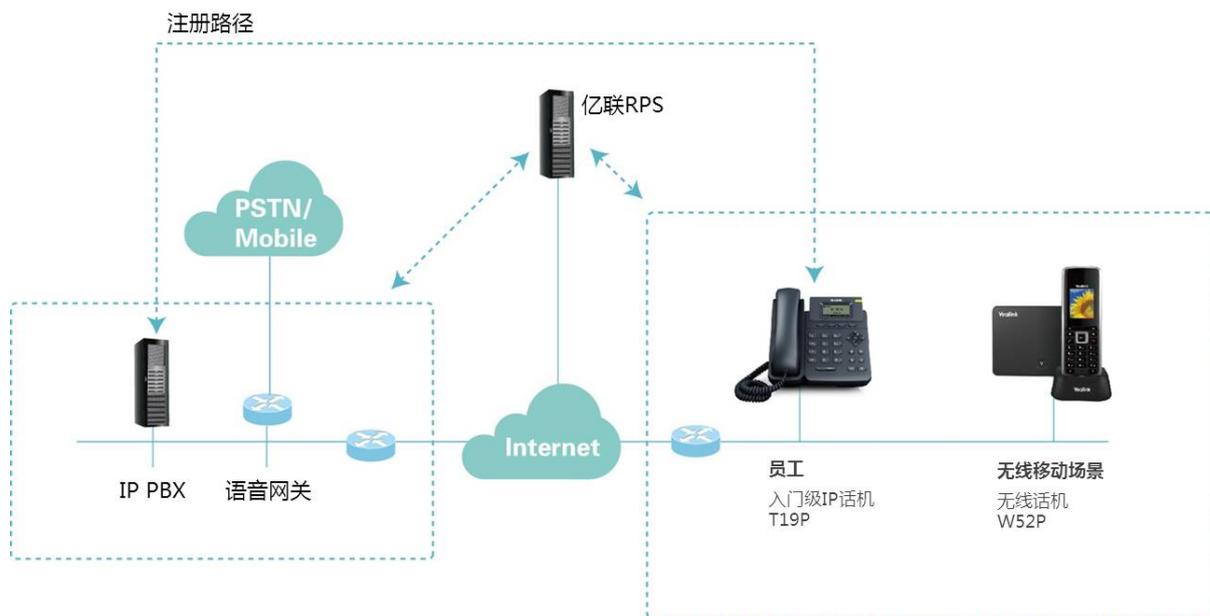
EXP38、EXP39、EXP40 扩展台系列，支持多台串联，通过扩展台的可编程按键可以将快速拨号、截答、对讲机、话机状态呈现、电话转接等高级功能一键实现，帮助用户提升工作效率；BT40 蓝牙适配器，配合 T4 系列通信终端使用，可实现通过蓝牙耳机接听、挂断 IP 电话；YHS 系列耳机佩戴舒适，拥有 330°可旋转麦克风，同时具备杂音消除功能；RT10 配合 DECT 系列通信终端使用，可将 DECT 的无线信号覆盖范围扩展一倍，室内信号覆盖可从原来的 50 米扩展至 100 米范围。

5、行业终端解决方案

经过与 Broadsoft、3CX 等系统平台商的合作，公司逐步由标准的终端产品销售发展为终端解决方案的提供，包括电信运营商统一通信解决方案、中小企业统一通信解决方案、IP 联络中心解决方案等。

（1）电信运营商统一通信解决方案

越来越多的企业基于成本、维护能力或者便利性考虑，选择电信运营商提供的产品套餐，用户只需要向电信运营商申请一个账号即可享受完善的通信体验与服务。本公司基于这类用户的需求，为电信运营商提供了功能完善的电信运营商统一通信解决方案，使电信运营商的业务模式更丰富，管理更方便。



电信运营商统一通信解决方案

本公司提供的电信运营商一站式解决方案可支持重定向服务（RPS），实现批量自动部署，减少部署配置时间，提高工作效率。中小企业向电信运营商定制后，终端产品可自动完成与 Alcatel、Broadsoft、MetaSwitch、Ericsson、华为等系统的无缝兼容。由于采用业界标准的 XMPP 协议，能够实现状态呈现，即在话机上可以看到联系人在线、忙线、离线等状态，并实现各种终端的状态同步，基于此解决方案下，可实现短号互拨、来电共振、线路共享、状态同步等功能，提高用户的使用体验。

（2）中小企业解决方案

目前中小企业必须面对日益复杂的通信环境，员工、业务合作伙伴和客户通过电话、语音、短信、电子邮件等各种手段进行沟通，然而，这些工具各自独立、效率低下，并最终导致信息过载延误决策制订、减缓流程执行和降低运营效率。发行人利用广泛的产品线，针对中小企业设计和优化了一套通信解决方案，为中小企业客户提供增进企业内部、合作伙伴、外部客户沟通协作的能力。

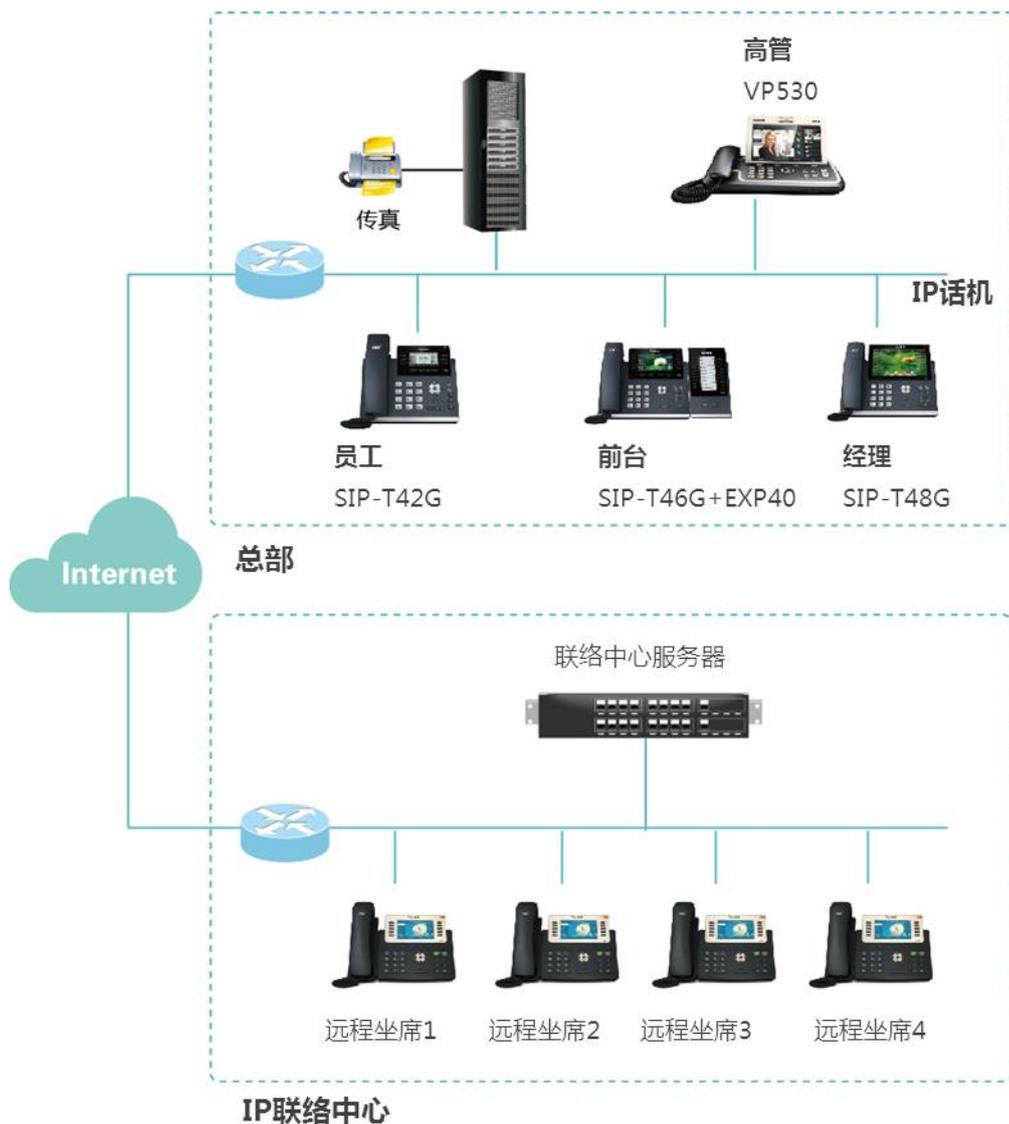
这一方案利用 LDAP（轻量目录访问协议）通讯录以及开放的 XML 远程地址本帮助用户方便查找和管理企业内外部的联系人，并引入智能搜索，智能匹配搜索对象。针对企业高层的需求，设计了共享线路，并可随时随地发起三方会议，无需 PBX 支持即可完成；通过 OpenVPN 方式可快速注册至企业总部服务器，实现家庭、出差等随时随地办公。



(3) IP 联络中心解决方案

IP 联络中心应用场景较为特殊，高强度的话务量以及全年无休的工作状态对通信终端的稳定性和好用性提出了更高层次的要求，因此需要建立庞大的备份机制，如备份服务器、备份电源，甚至备份网络来维护不间断的服务需求。本公司开发的 IP 联络中心解决方案可支持 DNS SRV 备份服务器、备份账号，当主 PBX 服务器出现问题时，可自动切换到备用 PBX 服务器中继续工作；当用户个人电脑出现问题时，可通过终端机进行自动通话分配，从而实现呼叫中心的稳定持续运行。

联络中心坐席话务量大，对音质要求高，方案终端综合集成了先进的宽带语音编解码器 G.722、AEC（回音消除）、PLC（丢包补偿）、AJB（自适应抖动缓冲器）、AGC（自动增益控制）等语音处理技术，保证超清晰的通话语音效果，满足坐席人员大话务量环境下的舒适通话体验。此外，还支持双耳麦模式，可以解决用户在坐席培训以及监听时的双重需求；与电脑 CTI 软件同步操作，支持多达 16 方呼叫等待、通话保留、三方会议、自动应答等，提供 Action URL 和 CTI 二次开发接口，实现 PC 端电话和 IP 电话机同步操作等。



IP 联络中心解决方案

6、公司主要产品线产量、销量与产销率情况

报告期内，公司主要产品产量、销量与产销率情况如下：

单位：台/只

类别	2016年1-6月			2015年度			
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率	
SIP 终端	T2	523,080	523,489	100.08%	1,085,730	1,064,052	98.00%
	T3	2,841	2,840	99.96%	10,677	12,513	117.20%
	T4	340,568	352,751	103.58%	487,649	466,583	95.68%
	T6	36,276	34,635	95.48%	65,053	73,847	113.52%
	VP	-	143	-	6,652	5,651	84.95%
	小计	902,765	913,858	101.23%	1,655,761	1,622,646	98.00%

类别	2016年1-6月			2015年度		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
DECT终端	105,316	108,746	103.26%	148,756	140,903	94.72%
VCS系统	1,555	1,404	90.29%	2,043	1,705	83.46%
配件	84,604	80,542	95.20%	122,529	135,007	110.18%
合计	1,094,240	1,104,550	100.94%	1,929,089	1,900,261	98.51%

单位：台/只

类别		2014年度			2013年度		
		产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
SIP终端	T2	924,442	910,037	98.44%	737,861	722,878	97.97%
	T3	42,428	41,114	96.90%	55,740	57,494	103.15%
	T4	252,071	241,450	95.79%	95,375	71,520	74.99%
	T6	89,334	91,143	102.02%	54,081	52,096	96.33%
	VP	8,705	7,817	89.80%	6,104	8,082	132.40%
	小计	1,316,980	1,291,561	98.07%	949,161	912,070	96.09%
DECT终端		92,255	87,441	94.78%	41,958	37,200	88.66%
VCS系统		-	-	-	-	-	-
配件		111,433	108,565	97.43%	87,101	78,842	90.52%
合计		1,520,668	1,487,567	97.82%	1,078,220	1,028,112	95.35%

报告期内，公司主要配件产品产量、销量与产销率情况如下：

单位：万台/万只

类别	2016年1-6月			2015年度		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
扩展台	1.63	1.91	116.94%	3.30	3.05	92.42%
耳机	3.30	2.98	90.40%	5.58	5.95	106.63%
其他	3.53	3.16	89.65%	3.38	4.51	133.41%
合计	8.46	8.05	95.20%	12.25	13.50	110.20%

单位：万台/万只

类别	2014年度			2013年度		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
扩展台	2.33	2.33	100.00%	1.87	1.76	94.12%
耳机	5.64	5.64	100.00%	5.29	4.88	92.25%
其他	3.18	2.89	90.98%	1.55	1.24	80.00%

类别	2014 年度			2013 年度		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
合计	11.14	10.86	97.43%	8.71	7.88	90.47%

（二）发行人产品和业务的演变过程

1、主要产品、主营业务及主要盈利模式的演变情况

本公司多年专注于统一通信技术的自主研发和应用，坚持以高性价比统一通信产品为主的原则，不断探索发展路径。自成立以来，公司以相对较少的累计资金投入，建立了大规模的用户基础；通过技术手段，一方面提升用户使用体验，一方面努力降低成本耗用，在创造价值的同时，实现了稳定的资产收益率及企业的可持续发展。同时，力求准确把握国内外客户的应用特征，在用户体验、企业盈利、渠道价值提升等方面实现平衡发展。公司的业务和产品主要根据市场需求变化以及通信技术的发展不断演进。演变过程如下：

（1）从百兆向千兆发展

欧美市场网络比较发达，普通百兆网络通信终端已经无法很好地满足企业需求，公司敏锐识别出这个需求，从 T2 百兆产品，逐渐发展出 T3、T4 等千兆产品系列。

（2）从有线向无线发展

欧美市场对无绳电话的普及非常高，但普遍是用模拟 DECT，公司基于对企业市场通信需求的了解，结合无绳电话和 VoIP，领先设计出支持 CAT-iq 2.0 和 SIP 结合的 DECT 终端系列。

（3）从语音向视频协作发展

文字通信向语音通信发展，语音通信向视频通信发展，这个大趋势是显而易见的，公司在占据语音通话市场领先定位后，开发 VCS 视频会议系统以充分满足用户视频协作的需要。

公司产品及服务的演变过程如下表所示：

序号	主要产品版本名称	发布时间	业务演变	新增功能	实现的技术	所申请专利
一、SIP 桌面电话终端						

序号	主要产品版本名称	发布时间	业务演变	新增功能	实现的技术	所申请专利
1	T2 系列	2008 年	适用全球 VoIP 市场	企业通话功能	百兆技术	1、 高音质电话机（专利号 200920139189.7）； 2、可提升免提发送音质的 IP 电话（专利号 201220669906.9）
2	T3 系列	2011 年	彩屏体验	彩屏	千兆技术	1、一种提升音质并具助听器兼容性的电话机宽频手柄喇叭（专利号 201220084707.1）； 2、一种复合两种模式的 VoIP 话机（专利号 201320032770.5）
3	T4 系列	2013 年	企业高端市场	有线、无线双选择	蓝牙、Wifi 技术	1、一种通过线程池防止 VoIP 话机中任务阻塞的方法（专利号 201310077961.8）； 2、VoIP 话机中各应用模块统一信令通信的方法（专利号 201310077961.8）； 3、一种实现多种通话模式的信号转换装置（专利号 201310042894.6）
4	VP 系列	2011 年	企业高端及行业市场	视频通话	视频技术	1、 video implementation method for three-party video conference（美国专利，专利号 US8649487B2）； 2、一种具有断电逃生功能且可组建三方会议的双模电话（专利号 201420075658.4）
二、 DECT 无线电话终端						
1	DECT	2013 年	满足移动场景需求	无线升级	无线通话	一种基于 VoIP 系统的多路通话快速切换方法（专利号 201310037870.1）
三、 VCS 高清视频会议系统						
1	VCS	2014 年	满足视频协作	视频通话	智能穿透，全向麦克风拾音	一种三方视频会议的视频实现方法（专利号 201210075934.2）

随着本公司的产品及服务的演变，本公司报告期内业务收入结构如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
SIP 统一通信桌面终端	34,703.93	54,454.40	42,115.04	30,244.18
DECT 统一通信无线终端	4,732.52	6,096.36	3,902.24	1,716.72
VCS 高清视频会议系统	2,014.45	2,509.85	-	-
配件及其他	1,805.49	3,114.97	2,783.25	1,567.09
其他业务收入	5.98	15.68	35.58	3.96
合计	43,262.37	66,191.26	48,836.11	33,531.95

（三）公司的销售情况及主要客户

1、产品的主要消费群体

公司向全球范围内的企业客户提供统一通信终端产品及解决方案。

公司通过分销模式和直销模式进行产品销售，其直接客户为诸如 American Technologies, LLC、ALLNET (Germany+Italy)等授权经销商，Zultys、INTELBRAS S/A 等平台商，Telstra、Verizon 等运营商；最终用户为诸如平安保险、汇丰银行、卡塔尔航空等企业用户。

经销商、平台商和运营商客户选择公司产品主要是基于公司的产品技术优势、服务优势及成本优势；最终用户选择公司产品主要是基于提高办公效率、节约办公成本等方面的因素。

2、公司产品的定价原则

公司主要依据竞争产品可比市场价格、产品功能及质量情况，根据成本加成原则制定不同产品的销售价格。报告期内，公司按行业惯例制定产品销售价格，并根据具体产品及市场情况与客户协商最终销售价格。

3、报告期内向主要客户销售的情况

（1）报告期内向前五大客户销售的情况

报告期内，公司的前五大客户（按同一控制下合并计算）如下：

单位：万元

时间	排名	客户名称	销售额	占营业收入比重
2016年1-6月	1	American Technologies, LLC.	3,583.99	8.29%
	2	ALLNET (Germany+Italy)	3,336.10	7.71%
	3	YEALINK (UK) LTD.	3,283.62	7.59%
	4	NETXUSA, LLC	2,693.52	6.23%
	5	Lydis B.V.	2,283.02	5.28%
			合计	15,180.26
2015年度	1	American Technologies, LLC.	5,738.47	8.67%
	2	ALLNET (Germany+Italy)	5,120.14	7.74%

时间	排名	客户名称	销售额	占营业收入比重
	3	TeleDynamics	4,789.93	7.24%
	4	YEALINK (UK) LTD.	4,151.43	6.27%
	5	Lydis B.V.	3,222.21	4.87%
	合计		23,022.17	34.79%
2014 年度	1	American Technologies, LLC.	3,840.38	7.86%
	2	TeleDynamics	3,228.21	6.61%
	3	ALLNET (Germany+Italy)	3,061.82	6.27%
	4	ALLOY COMPUTER PRODUCTS (USA+Australia)	2,512.03	5.14%
	5	IPMATIKA, LLC	2,375.55	4.86%
	合计		15,017.99	30.75%
2013 年度	1	American Technologies, LLC.	3,355.12	10.01%
	2	ALLNET (Germany+Italy)	2,302.83	6.87%
	3	ALLOY COMPUTER PRODUCTS (USA+Australia)	1,885.87	5.62%
	4	TeleDynamics	1,733.35	5.17%
	5	YEALINK (UK) LTD.	1,652.41	4.93%
	合计		10,929.59	32.59%

2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度和 2013 年度，公司来自前五大客户的营业收入合计分别占当期公司营业收入的 35.09%、34.79%、30.75%和 32.59%，基本保持稳定。公司的前五大客户集中度较低。

报告期内公司不存在向单个客户的销售比例超过总额 50%的情况。报告期内，公司不存在严重依赖少数客户的情形。

本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在上述客户中不占有权益、与上述客户不存在关联关系、股份代持或其他利益安排。

4、报告期内产品销售收入及毛利情况按客户类型划分

单位：万元

客户类型	2016 年 1-6 月			2015 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
经销商	40,446.14	93.50%	62.65%	61,666.40	93.19%	58.68%
平台商	1,704.65	3.94%	58.75%	3,453.60	5.22%	56.40%

客户类型	2016年1-6月			2015年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
运营商	1,105.59	2.56%	61.59%	1,055.58	1.60%	62.73%
合计	43,256.38	100.00%	62.47%	66,175.58	100.00%	58.62%

单位：万元

客户类型	2014年度			2013年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
经销商	43,818.14	89.79%	55.72%	29,703.04	88.59%	53.76%
平台商	4,680.45	9.59%	51.20%	3,619.61	10.80%	52.51%
运营商	301.94	0.62%	46.02%	205.34	0.61%	47.55%
合计	48,800.53	100.00%	55.23%	33,527.99	100.00%	53.59%

注：经销模式下，发行人的客户包括签订授权经销协议的授权经销商以及少部分非授权经销商。

5、报告期内产品销售收入及毛利情况按品牌类型划分

单位：万元

品牌类型	2016年1-6月			2015年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
自主品牌	40,446.14	93.50%	62.65%	61,666.40	93.19%	58.68%
ODM产品	2,810.24	6.50%	59.86%	4,509.18	6.81%	57.88%
合计	43,256.38	100.00%	62.47%	66,175.58	100.00%	58.62%

单位：万元

品牌类型	2014年度			2013年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
自主品牌	43,818.14	89.79%	55.72%	29,703.04	88.59%	53.76%
ODM产品	4,982.39	10.21%	50.89%	3,824.95	11.41%	52.24%
合计	48,800.53	100.00%	55.23%	33,527.99	100.00%	53.59%

6、报告期内主要产品销售价格变动趋势

报告期内，公司主要产品的价格变化如下表所示：

单位：元/台

类别	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	平均售价	增长率	平均售价	增长率	平均售价	增长率	平均售价	增长率
SIP终端 T2	251.51	2.61%	245.11	-4.33%	256.20	-10.31%	285.65	-6.76%

类别	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	平均售价	增长率	平均售价	增长率	平均售价	增长率	平均售价	增长率
T3	338.79	-33.09%	506.35	-5.37%	535.08	-8.98%	587.87	-6.11%
T4	563.68	6.97%	526.97	-3.74%	547.42	2.94%	531.76	-
T6	334.27	-4.11%	348.61	23.08%	283.23	-6.05%	301.46	10.25%
V P	1,041.70	1.82%	1,023.13	-0.09%	1,024.09	-1.61%	1,040.90	-2.07%
DECT 终端	435.19	0.58%	432.66	-3.05%	446.27	-3.30%	461.48	-
VCS 系统	14,318.47	-2.75%	14,723.17	-	-	-	-	-
配件	176.58	5.81%	166.88	4.76%	159.29	1.48%	156.96	-7.00%

配件类产品的价格变化趋势如下：

单位：元/台

类别	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	平均售价	增长率	平均售价	增长率	平均售价	增长率	平均售价	增长率
扩展台	348.71	4.46%	333.83	4.85%	318.40	-2.35%	326.05	-12.20%
耳机	101.30	4.71%	96.75	1.80%	95.04	-2.21%	97.19	-2.79%
其他	143.86	-1.84%	146.55	-6.41%	156.58	2.80%	152.32	-4.48%
合计	176.58	5.81%	166.88	4.76%	159.29	1.48%	156.96	-7.00%

（四）公司的采购情况及主要供应商

1、主要原材料及零部件采购情况

报告期内主要原材料的采购内容、数量、单价、金额及占比情况如下：

原材料	主要内容	2016年1-6月				2015年度			
		数量 (万个)	均价 (元)	金额 (万元)	占比	数量 (万个)	均价 (元)	金额 (万元)	占比
芯片	TI 和 BROADCOM 等公司生产的系统主芯片、存储、音频等芯片	1,044	3.95	4,124.56	31.84%	1,958	3.73	7,304.83	29.61%
液晶显示器材	1.77 寸、2.4 寸等不同规模的黑白及彩色显示屏	97	19.31	1,876.54	14.49%	188	19.23	3,616.62	14.66%
塑胶类	面壳、底壳、按键等结构件	2,049	0.82	1,680.29	12.97%	4,045	0.82	3,316.59	13.44%
PCB 板	主板、按键板等	80	11.14	894.97	6.91%	153	11.17	1,710.32	6.93%

电源	3W/6W/10W 等供电适配器	101	8.52	864.65	6.67%	170	8.89	1,515.34	6.14%
包装材料	彩盒、说明书、外箱等包装材料	1,842	0.18	331.60	2.56%	3,305	0.20	660.97	2.68%
其他元器件	阻容件、二三极管、晶体等器件	45,449	0.07	3,181.46	24.56%	93,500	0.07	6,545.02	26.53%
合计		50,664	-	12,954.07	100.00%	103,320	-	24,669.69	100.00%

原材料	主要内容	2014 年度				2013 年度			
		数量 (万个)	均价 (元)	金额 (万元)	占比	数量 (万个)	均价 (元)	金额 (万元)	占比
芯片	TI 和 BROADCOM 等公司生产的系统主芯片、存储、音频等芯片	1,545	4.09	6,321.04	33.12%	1,178	4.20	4,949.66	33.32%
液晶显示器材	1.77 寸、2.4 寸等不同规模的黑白及彩色显示屏	145	19.11	2,772.19	14.53%	118	18.39	2,166.98	14.59%
塑胶类	面壳、底壳、按键等结构件	3,333	0.72	2,399.95	12.58%	2,479	0.68	1,685.69	11.35%
PCB 板	主板、按键板等	113	11.64	1,313.64	6.88%	102	11.55	1,176.55	7.92%
电源	3W/6W/10W 等供电适配器	138	9.47	1,308.10	6.85%	112	10.44	1,173.13	7.90%
包装材料	彩盒、说明书、外箱等包装材料	2,694	0.19	511.89	2.68%	2,215	0.20	442.98	2.98%
其他元器件	阻容件、二三极管、晶体等器件	63,658	0.07	4,456.08	23.35%	54,312	0.06	3,258.73	21.94%
合计		71,627	-	19,082.91	100.00%	60,517	-	14,853.72	100.00%

公司的产品利用超过 200 种原材料及零部件生产组装而成，主要包括芯片、液晶显示器材、塑胶外壳、PCB 板、电源、包材及其他元器件等。2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度和 2013 年度，公司的原材料成本分别占营业成本的 84.16%、83.29%、83.99% 和 84.56%。

报告期内，公司大部分原材料及零部件均采购自国内供应商。除此之外，产品的重要零部件系统芯片，公司直接与供应商确认价格、交货期限等采购细节，再委托一名第三方代理报关公司进行报关及采购。该第三方代理主要提供物流、清关及质量初步验收服务。报告期内，公司未发生主要原材料及零部件出现任何重大供应中断或任何大幅价格波动的情况。公司的芯片供应，特别是系统芯片供应商选择范围相对较小，因此，公司可能受到芯片供应短缺及价格波动的潜在风险影响。

单位：元/张、件、个

原材料	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	均价	变动比例	均价	变动比例	均价	变动比例	均价	变动比例
芯片	3.95	5.91%	3.73	-8.80%	4.09	-2.61%	4.20	-16.96%
液晶显示器材	19.31	0.43%	19.23	0.63%	19.11	3.92%	18.39	-4.31%
塑胶类	0.82	0.14%	0.82	13.89%	0.72	6.32%	0.68	7.30%
PCB板	11.14	-0.22%	11.17	-4.04%	11.64	0.78%	11.55	-9.04%
电源	8.52	-4.15%	8.89	-6.12%	9.47	-9.29%	10.44	-20.07%
包材	0.18	-9.48%	0.20	5.26%	0.19	-6.14%	0.20	-17.35%
其他元器件	0.07	-4.54%	0.07	7.61%	0.07	20.60%	0.06	-0.62%

公司2013年度至2016年1-6月，主要原材料受市场价格变化影响有一定波动，公司为应对原材料大幅波动采取的措施主要包括：

- (1) 与主要原材料供应商建立长期合作关系，并签订长期的供货协议，尽量锁定价格。
- (2) 尽量选择两家以上供应商，可以相互比价。
- (3) 频繁且小批下发原材料及零部件订单。

2、公司的供应商管理

公司拥有合格供应商名录，并会每季度评估合格供应商的表现。公司挑选及评估合格供应商的标准相当严格，主要内容包括产品质量、价格、交付时间及其是否具备提供持续、稳定的供应能力。公司对部分主要原材料及零部件的供应商亦会进行实地评估，考察其生产设施及工艺流程。公司与包括芯片供应商在内的许多主要供应商均已建立长达五年以上的合作关系。

为降低对个别单一供应商的依赖度，公司通常会为每种原材料及零部件与至少两家供应商订立一年期框架供应协议。为确保公司的芯片供应，公司一般会与供应商签署三年期框架供应协议。公司原材料及零部件的价格一般根据届时市场价格。公司原材料及零部件的采购一般在下个月向供应商付款。

公司的原材料及零部件质保期一般为一年。若原材料及零部件出现质量问题，公司可以无条件退回有关供应品，供应商会负担所有因问题供应品引起的损失。根据公司采购芯片的框架供应协议，公司的供应商必须保证已取得必要的第三方芯片销售许可证，

同时授权公司使用芯片以及连带技术。此外，公司的供应商须为一切由公司采购及使用其供应的芯片及连带技术引起的任何知识产权纠纷或诉讼对公司所造成的损失做出弥补。

公司非常重视确保原材料及零部件质量达到公司的标准及规格，因此公司与各家供应商订立质量保证协议，列明原材料及零部件的技术规格及质量水平以及公司的质检步骤。公司的供应商必须对有关技术规格及质量水平负有保密责任。此外，公司规定供应商要取得 ISO9000 证书，并遵守适用法律、法规及行业标准。公司规定供应商须提供由公司认可的第三方检验机构出具的 RoHS 指令检查报告，以及提供其符合 REACH 法规标准及规定的确认。原材料及零部件必须先通过公司的质量检定，方可入库。报告期内，公司未发现原材料及零部件存在任何重大缺陷。

3、报告期内向前五大供应商采购的情况

报告期内，公司前五大供应商（同一控制下合并计算）如下：

时间	排名	供应商名称	采购金额	占营业成本比重
2016年1-6月	1	深圳华富洋-安富利科技香港有限公司	1,285.42	7.92%
		深圳华富洋--RTI Holdings Limited	1,327.85	8.18%
		深圳华富洋-Avnet sunrise limited(安富利)	1.39	0.01%
		小计	2,614.67	16.10%
	2	信利半导体有限公司	1,132.60	6.98%
		小计	1,132.60	6.98%
	3	深圳华富洋-友尚香港有限公司	437.01	2.69%
		深圳华富洋--品佳股份有限公司	567.03	3.49%
		小计	1,004.04	6.18%
	4	厦门晟业工贸有限公司	750.24	4.62%
		小计	750.24	4.62%
	5	漳州永裕隆塑胶制品有限公司	645.06	3.97%
		漳州永裕隆精密五金有限公司	1.12	0.01%
		小计	646.18	3.98%
	合计			6,147.73
2015年度	1	深圳华富洋-安富利科技香港有限公司	1,823.36	6.66%
		深圳华富洋-RTI Holdings Limited	1,253.79	4.58%
		深圳华富洋-RTI Technology China Ltd	1,193.90	4.36%

时间	排名	供应商名称	采购金额	占营业成本比重	
		深圳华富洋-Avnet sunrise limited(安富利)	9.91	0.04%	
		小计	4,280.96	15.63%	
	2	信利半导体有限公司	2,800.49	10.23%	
		小计	2,800.49	10.23%	
	3	深圳华富洋-友尚香港有限公司	1,024.69	3.74%	
		深圳华富洋-品佳股份有限公司	566.92	2.07%	
		大联大商贸(深圳)有限公司	0.07	0.00%	
		小计	1,591.68	5.81%	
	4	漳州永裕隆塑胶制品有限公司	1,444.29	5.27%	
		漳州永裕隆精密五金有限公司	5.47	0.02%	
		小计	1,449.76	5.29%	
	5	厦门晟业工贸有限公司	1,375.37	5.02%	
	合计			11,498.27	41.99%
	2014 年度	1	深圳华富洋-RTI Technology China Ltd	1,616.50	7.40%
深圳华富洋-安富利科技香港有限公司			1,103.36	5.05%	
深圳华富洋-Avnet sunrise limited(安富利)			32.04	0.15%	
小计			2,751.89	12.59%	
2		深圳华富洋-友尚香港有限公司	2,142.46	9.81%	
		深圳华富洋-品佳电子有限公司	136.43	0.62%	
		深圳华富洋-品佳股份有限公司	196.23	0.90%	
		大联大商贸(深圳)有限公司	13.41	0.06%	
		深圳华富洋-世平国际(香港)有限公司	1.73	0.01%	
		小计	2,490.26	11.40%	
3		信利半导体有限公司	2,012.71	9.21%	
		信利光电股份有限公司	9.69	0.04%	
		小计	2,022.40	9.26%	
4		厦门晟业工贸有限公司	977.93	4.48%	
5		新特(厦门)电子有限公司	969.01	4.43%	
合计			9,211.49	42.16%	
2013 年度		1	深圳华富洋-友尚香港有限公司	2,503.45	16.09%
			深圳华富洋-品佳电子有限公司	321.51	2.07%
			大联大商贸(深圳)有限公司	36.05	0.23%

时间	排名	供应商名称	采购金额	占营业成本比重
		小计	2,861.01	18.38%
	2	信利半导体有限公司	1,649.23	10.60%
		信利光电股份有限公司	5.57	0.04%
		小计	1,654.81	10.63%
	3	深圳华富洋-RTI Technology China Ltd	791.73	5.09%
		深圳华富洋-安富利科技香港有限公司	549.89	3.53%
		深圳华富洋-Avnet sunrise limited (安富利)	67.55	0.43%
		小计	1,409.17	9.06%
	4	厦门晟业工贸有限公司	931.58	5.99%
	5	宏泰集团(厦门)有限公司	445.37	2.86%
		合计	7,301.94	46.92%

发行人报告期内前五大供应商中“深圳华富洋-安富利科技香港有限公司”、“深圳华富洋-品佳电子有限公司”等类似表述的含义是深圳华富洋替安富利科技香港有限公司和品佳电子有限公司等公司办理清关和报关手续。

以“深圳华富洋-安富利科技香港有限公司”为例，深圳华富洋的合作模式如下：

- (1) 发行人向安富利下达采购订单，就芯片的采购价格、数量、交货期达成一致意见；
- (2) 安富利按合同约定，在约定的时间内将芯片运抵香港；
- (3) 发行人和安富利一致同意委托深圳华富洋办理芯片的进口清关手续，并要求深圳华富洋在规定的时间内将货物配送至发行人厦门仓库；
- (4) 公司收到货物后，与安富利核算本次交易的付款金额及付款时间；
- (5) 公司与安富利一致同意由深圳华富洋代收本次交易货款。

公司与上述供应商的交易价格是在综合考虑了市场价格、供求关系、双方合作情况等因素的基础上，经双方协商确定，交易价格公允。

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额 50%的情形。公司不存在严重依赖于少数供应商的情况。上述供应商与公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持有本公司 5%以上股份的股东之间不存在关联关系、股份代持或其他利益安排。

4、报告期内向外协厂商支付外包费用的情况

为降低营运成本，使公司在业务运营、研发和营销方面可以投入更多的资源，报告期内公司将所有产品的生产外包给厦门市当地的三家独立外协厂商及万利达科技。公司通过考察其质量、价格、产能等因素确定合作，一般而言，公司要求外协厂商需保证其总设计年度产能超出公司年度下达任务量的 120%。

2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度和 2013 年度，公司的外包成本分别为 2,290.60 万元、4,176.94 万元、3,210.02 万元及 2,215.38 万元，占营业成本的比例分别为 14.11%、15.25%、14.69%及 14.24%。

报告期内，公司向外协厂商支付加工费用的情况列示如下：

单位：万元

时间	排名	供应商名称	采购金额	占营业成本比重
2016 年 1-6 月	1	华联电子	1,074.26	6.62%
	2	上进电子	594.16	3.66%
	3	万利达科技	368.53	2.27%
	4	威思朗光电	253.65	1.56%
	合计		2,290.60	14.11%
2015 年度	1	华联电子	2,727.43	9.96%
	2	上进电子	1,336.65	4.88%
	3	万利达科技	84.61	0.31%
	4	威思朗光电	28.25	0.10%
	合计		4,176.94	15.25%
2014 年度	1	华联电子	2,208.64	10.11%
	2	上进电子	1,001.38	4.58%
	合计		3,210.02	14.69%
2013 年度	1	华联电子	1,407.17	9.04%
	2	上进电子	808.20	5.19%
	合计		2,215.38	14.24%

5、存货管理

公司的存货包括原材料、半成品及产成品。截至 2016 年 6 月末、2015 年末、2014 年末及 2013 年末，公司的存货余额分别为人民币 6,435.11 万元、7,332.82 万元、5,737.05 万元及 4,982.08 万元，而公司同期平均存货周转天数分别为 78 天、87 天、89 天及 97

天。公司根据存货水平及生产计划，按周制定原材料及零部件采购计划，使公司原材料及零部件供应能保证至少三周的无间断生产需要。为评估存货质量，确保公司有足够的存货量，把积压库存的风险减至最低，公司对产成品及重要原材料及零部件（如芯片）存货每季度进行实物检查，其他种类存货则每年进行不少于一次全面盘点。

（五）发行人质量控制情况

1、质量控制措施

质量控制贯穿于公司运营的各个领域，包括研发及试生产、原材料采购、外协生产及存货管理，每个领域均由相应的部门负责。截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有 30 人的质量控制小组，小组成员均具备电子工程相关背景，并负责监督、统筹及管理每个部门所进行的质量控制工作。此外，公司的质量控制小组负责确保公司质量措施及程序可以被有效执行，以及管理公司与产品质量相关的证书。

公司根据 ISO9000 及 ISO9001: 2008 质量管理标准严格实施质量控制程序及措施。公司的质量控制程序及措施主要包括如下内容：

（1）研发及试生产

公司研发严格按产品项目管理展开，充分利用质量功能展开（QFD）、可靠性设计模式与影响分析（DFEMA）等的方法来确保产品特性满足顾客的需求。以实验设计法（DOE），对原材料及零部件进行选材分析和风险验证，确保原材料的可靠性；专业的试制车间对工艺流程和关键控制点进行评估及实验验证，确保在整个开发及试制过程实现防呆、可制造性的方案设计，使产品符合内部标准，以满足客户要求和市场需求。

在研发质量管理方面，公司订制了产品各开发阶段的风险管控、生产关键质量控制点、实验策划、变更管理、阶段评审等内容的详细质量控制计划，并且配置了较为完整的系列实验设备，以支持产品研发的设计质量评估，如抗雷击试验、群脉冲试验、振动试验、高低温循环试验、跌落试验、盐雾试验、静电阻抗（ESD）试验、电磁干扰试验、湿热试验、老化试验等，同时也开发多家外部实验室合作商共用实验设备，如瑞士通用公证行（SGS），以确保产品可靠性得到充分验证，早期发现产品质量隐患。公司还特别针对客户的使用场景，订制完善的产品测试场景用例，以客户需求的角度充分评估产品的质量特性需求，来提升研发产品期望质量。

（2）原材料采购

公司对挑选合格供应商拥有严格的标准，以确保原材料及零部件的质量。

公司新供应商导入流程为首先公司的资源开发人员先做充分的市场分析，选择在行业内口碑较好、性价比高的供应商进行沟通，并安排送样确认，确认合格后，公司的质量管理工程师、资源开发人员、研发人员等进行现场考察，符合要求的进入公司的供应商备选目录；第二步，公司把相关质量标准、生产要求、实验要求等要求提交给供应商，供应商按照要求小批量生产提供到公司进行试流，试流合格后方正式导入供应商目录。

在采购物料的质量管理和控制方面，公司严格按照《供应商管理程序》、《材料承认程序》、《采购管理程序》、《检验管理程序》等对供应商进行年度评估和认定，对供应商进行打分和评级。同时对质量预防管理前移，定期对供应商进行稽核、辅导及材料可靠性监控，确保供应商体系有效运行。

（3）供应链竞争力提升

公司将供应商分为普通供应商和战略供应商，公司会根据不同材料类别制定不同的关键管控点，并要求普通供应商达到公司的质量交付标准，除此之外，公司会定期对普通供应商进行检查以确保其供应体系正常稳定；公司对战略供应商除满足正常的质量交付标准外，还对其过程质量管理、降本增效能力制定长期提升目标及阶段计划。

（4）外协生产

公司将所有产品的生产外包给外协厂商，为确保产品质量，公司制定了一系列质量控制程序及措施，确保外协厂商生产过程的质量水平。主要包括：

流程控制方面，公司优化了内部与外协间生产和质量控制流程，在过程控制、设备仪器仪表管理、纠正与预防、质量检验、质量追溯等制订完善的外协生产合作体系，如《生产管理程序》、《不合格品管理程序》、《纠正与预防措施管理程序》、《质量记录管理程序》等，并且设立 13 个关键质量过程控制点及最终出货检验要求，依据国标 GB/T2828.1-2003 验收步骤对产成品进行严格质量检验，确保产品出货质量，并且制定了产品周期实验定期监控外协生产的产品质量水平，确保产品质量稳定及受控。

自动化防呆方面，公司为确保产品的质量一致性，搭建了音频模块方面的隔音环境和电声仪器测试，采用自动锁附设备、称重扫描、彩盒扫描、软件版本等防呆测试工具

软件、工序漏测试防呆软件等设备和工具，增加制程作业的自动化管理水平，减少人员主观判断因素。

持续改进方面，对产品直通率每天进行分析改善，坚持 PDCA 循环原则持续提升；同时内部建立小概率异常报警机制，对低概率异常点进行改善，减少质量风险。

产品可靠性，对稳定生产的各类产品系列，定期进行老化验证，控制材料及制程风险，同时定期安排一系列例行试验如振动试验、高低温循环试验、跌落试验及其相关试验，确保公司制造产品满足设计要求，保证制造、设计的一致性。

同时，为有效管理和控制公司外协加工产品的质量，公司要求外协厂商必须拥有符合 ISO9000 质量管理体系的资质，并主要采取以下措施以确保产品制造过程质量稳定受控：

① 由公司对加工产品的质量指标、产品的生产及检测流程做出具体规定，外协厂商需按照公司的要求投产、设置相关的质量控制点，由公司负责监督；

② 外协厂商的生产设备在投入使用前应通知公司进行检查确认，生产方式、工艺标准如要进行更改，需与公司协商验证；

③ 公司有权对外协厂商的工艺执行情况、品质管理情况、物料贮运、设备使用状况等进行定期、不定期的检查（含书面笔录、拍摄等），并要求整改；

④ 由公司负责对外协厂商生产全过程的物料控制、作业要求等质量控制过程进行全程辅导；

⑤ 公司参与对外协厂商的在线操作员、品质控制人员、物料管理人员的上岗前培训与考核；

⑥ 由公司派专人驻厂，负责对生产线生产情况进行巡检及监督。

（5）存货管理

公司对原材料及产成品制定了质量管理要求，特别是温湿度敏感器件控制、存储超期管理、成品出货质量追溯管理。公司规范了防火系统及保安措施，以确保公司的存货可以得到妥善存放。

（6）质量控制文件

公司质量管理体系文件包括质量手册、程序文件、工作指导书、执行表单和外来文件等，各类文件均设有专人依照建立的《文件和资料管理程序》负责维护，及时更新文件，以免旧版本文件的错误使用。在所有与质量运作有关的作业场所，均配备相应文件，确保在使用处可获得有关版本的适用文件。

公司制定《质量记录管理程序》并依此执行，确保质量记录的标识、贮存、保护、检索、保存期限和处置符合要求。

2、质量、安全及行业标准

为有效保障公司产品可以在全球范围内销售，公司需要保障其产品销售可以符合不同国家及地区的质量、安全及行业标准。FCC 认证、CE 认证及 UL 认证对公司的业务运营相当重要，该三项认证保障公司有能力和达到全球最为严格的质量及安全标准，包括 RoHS 指令及 REACH 法规。下表简要列示公司需遵守的主要质量、安全及行业标准：

质量、安全及行业标准	国家/地区	描述
FCC 认证	美国	肯定器材发出的电磁波干扰低于美国联邦通讯局许可的限额的标记
CE 认证	欧盟	标记符合欧盟安全、人类健康及环保法定要求的标志
UL 认证	美国	UL 认证在美国属于非强制性认证，主要是产品安全性能方面的检测和认证
RCM 认证	澳洲	标记符合澳洲通讯及媒体局的强制性标准及规定的标志
RoHS 指令	欧盟	欧盟限制电器及电子器材中使用部份有害物质而采纳的指令
REACH 法规	欧盟	欧盟就注册、评核、授权及限制化学品所采纳的规定

3、产品质量纠纷

在加强公司产品质量控制的同时，公司也注重对产品质量问题的处理。公司制定了《客户投诉及退货管理程序》，规定了出现产品质量问题时的处理方法及程序，确保了客户的投诉或退货能得到及时有效的妥善处理，有利于公司产品质量的持续改进。报告期内，除正常产品质量投诉外，公司无产品质量纠纷。

（六）环保及用工安全

公司的业务运营受中国国家及地区环保及职工安全法律法规管辖。公司委任外协厂商进行产品生产，故公司的日常业务并不涉及生产工序，但是公司仍然要求外协厂商业务经营必须符合 ISO 14000 环境管理标准以及中国关于监控废水、空气污染物及

噪音污染的法律法规。公司成立了安全小组，并实施多项措施以确保其营运安全。公司按国家相关规定严格开展落实员工的各类安全教育培训工作，坚持落实从事作业的必要劳动防护用品的配发，严格执行从业人员持证上岗制度。报告期内，公司未发生任何重大工伤事故。

五、发行人拥有的与业务相关的经营性资源要素情况

（一）固定资产

1、固定资产总体状况

截至2016年6月30日，公司固定资产账面原值为2,810.92万元，累计折旧1,492.03万元，账面净值1,318.89万元，综合成新率为48.07%。发行人固定资产及其累计折旧明细项目和增减变动情况如下：

单位：元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面净值
房屋及建筑物	10,140,714.64	4,460,784.92	-	5,679,929.72
运输设备	1,334,308.35	691,187.37	-	643,120.98
生产器具	7,741,240.17	4,019,298.70	-	3,721,941.47
办公设备	5,843,426.39	4,021,891.92	-	1,821,534.47
研发设备	3,049,469.08	1,727,123.79	-	1,322,345.29
合计	28,109,158.63	14,920,286.70	-	13,188,871.93

2、房产情况

截至2016年6月30日，公司拥有2处房产，建筑面积3,119.88平方米，具体情况如下表所示：

序号	房屋位置	建筑面积（平方米）	房屋所有权证	取得方式
1	思明区望海路63号502室	1,560.3	厦国土房证第01050002号	购买
2	思明区望海路63号402室	1,559.58	厦国土房证第01050003号	购买

上述两处房产系通过受让取得，已取得完备的权属证书。上述房屋所有权已经设立抵押，抵押权人为招商银行股份有限公司厦门分行，最高额抵押合同编号为2014年厦松字第081478002521号。

3、土地使用权情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有的土地使用权的情况如下：

序号	权属证书号	土地使用权人	总用地面积 (平方米)	坐落	终止日期	使用权类型	土地用途
1	厦国土房证第地 00020345 号	发行人	6,684.96	湖里区岭下北路与护安路交叉口东北侧“2013P04”地块	2063 年 3 月 17 日	出让	商业办公

根据上述土地使用权对应的土地房屋产权证备注事项一栏所载内容，该宗地及其地上建筑物若转让、抵押或租赁，须按 35020020130318CG012 号《厦门市国有建设用地使用权出让合同》的有关条款执行。

4、租赁房产情况

截至 2016 年 6 月 30 日，发行人及其杭州分公司在境内拥有 14 处租赁房产，建筑面积 18,573.30 平方米；发行人子公司在境外拥有 1 处租赁房产，具体情况如下表所示：

(1) 公司及其杭州分公司境内租赁房产的情况如下：

序号	承租方	出租方	物业地址	面积 (平方米)	期限	用途
1	发行人	厦门信息集团有限公司	厦门市软件园望海路 51 号 401 室	1,455.76	2012 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日	办公
2	发行人	厦门联发同安置业有限公司	同安区洪塘头一路 122 号 6#厂房第四层北侧	2,096.33	2013 年 12 月 1 日至 2017 年 6 月 30 日	办公、库房
3	发行人	厦门联发同安置业有限公司	同安区洪塘头一路 148 号 13#楼 505-506、603-604、614-619、621、629-633 室	808.80	2015 年 7 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日	员工宿舍
4	发行人	厦门联发同安置业有限公司	同安区洪塘头一路 120 号 15#厂房第五、六层	3,660.10	2014 年 3 月 1 日至 2017 年 6 月 30 日	办公、库房
5	发行人	厦门地丰置业有限公司	厦门市软件园望海路 5 号公寓楼 1507-1508、2101-2110	505.92	2016 年 6 月 1 日至 2017 年 5 月 31 日	员工宿舍
6	发行人	厦门信息集团有限公司	厦门市观日路 50 号公寓 B901-B908	655.08	2016 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日	员工宿舍
7	发行人	厦门信息集团有限公司	厦门市望海路 71 号公寓 1101-1110、2303、1306、2403、2105	771.67	2016 年 7 月 1 日至 2017 年 6 月 30 日	员工宿舍
8	发行人	厦门信息集团有限公司	厦门市望海路 73 号公寓楼 2001-2005、1101-1110、906、2206 单元	1,051.07	2016 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日	员工宿舍
9	发行人	杭州古荡湾股份经济合作社	杭州市文三路 478 号华星时代广场 A 座(A、B、C) 14 层 1407 室	264.22	2016 年 8 月 31 日至 2017 年 8 月 30 日	办公
10	发行人	杭州古荡湾股份经济合作社	杭州市文三路 478 号华星时代广场 A 座 14 层	162.11	2016 年 8 月 31 日至 2017 年 8 月 30 日	办公

序号	承租方	出租方	物业地址	面积 (平方米)	期限	用途
			1406 室			
11	发行人	厦门联发同安置业有限公司	同安区洪塘头一路 122 号 6#厂房第五层南侧	2,116.75	2015 年 7 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日	办公、库房
12	发行人	厦门地丰置业有限公司	厦门市软件园望海路 7 号公寓 2301-2310 号	558.80	2016 年 6 月 1 日至 2017 年 5 月 31 日	员工宿舍
13	发行人	厦门联发同安置业有限公司	同安区洪塘头一路 130 号第四层北侧	2,261.94	2015 年 11 月 16 日至 2018 年 12 月 31 日	办公、库房
14	发行人	厦门联发同安置业有限公司	同安区洪塘头一路 122 号 6#厂房第四层南侧	2,204.75	2014 年 7 月 16 日至 2017 年 6 月 30 日	办公、库房

对于上述第 6-8 处租赁房产，其出租方厦门信息集团有限公司尚未提供该等租赁房产的土地房屋权属证书。对于上述租赁房产，厦门市人民政府于 2011 年 7 月 5 日下发了《厦门市人民政府关于设立厦门信息集团有限公司的通知》（厦府[2011]265 号），把软件园二期未销售的 9 幢公寓楼及其地下建筑 14.91 万 m²（其中有望海路 71 号和 73 号，观日路 50 号）按建设成本有偿划转给厦门信息集团有限公司，以上资产以 2010 年 12 月 31 日为划拨基准日，在 2011 年内将资产分期到位。

上述第 6-8 处租赁房产目前作为发行人员工宿舍使用，符合《厦门市人民政府关于设立厦门信息集团有限公司的通知》一文中“公寓楼”的用途；由于出租方尚未提供房产权属证明，可能导致发行人存在无法正常使用该等租赁房产并需要搬迁的风险。但由于上述第 6-8 处出租房产面积较小，并非发行人主要生产经营活动所在地，且在同等条件的房产在当地供应较为充分，因此即使未来需搬迁更换相关房产，发行人亦可在短期内找到适合的房产，不会对发行人未来的生产经营活动产生重大不利影响。

(2) 对于上述第 5、12 处租赁房产，出租方厦门地丰置业有限公司尚未提供该等租赁房产的土地房屋权属证书。厦门市人民政府办公厅于 2007 年 11 月 12 日下发了《厦门市人民政府办公厅关于厦门市软件园公寓楼资产移交和购买事项的通知》（厦府办[2007]256 号），将园区公寓楼的望海路 5 号及其地下建筑、望海路 7 号及其地下建筑由厦门市土地开发总公司购买，厦门市土地开发总公司购买的望海路 5 号公寓及地下建筑、望海路 7 号及其地下建筑由厦门市土地开发总公司授权厦门地丰置业有限公司出资装修及经营管理。

上述第 5、12 处租赁房产目前作为发行人员工宿舍使用，符合《厦门市人民政府办公厅关于厦门市软件园公寓楼资产移交和购买事项的通知》（厦府办[2007]256 号）一文中“公寓楼”的用途。上述第 5、12 处租赁房产由于出租方尚未提供房产权属证明，可

能导致发行人存在无法正常使用该等租赁房产并需要搬迁的风险。由于上述第 5、12 处出租房产面积较小，并非发行人主要生产经营活动所在地，且在同等条件的房产在当地供应较为充分，因此即使搬迁更换相关房产，发行人亦可在短期内找到适合的房产，不会对发行人未来的生产经营活动产生重大不利影响。

(3) 对于上述第 9、10 处租赁房产，该租赁房屋为发行人杭州分公司办公所用，符合其相应土地证《国有土地使用证》（杭西国用[2004]字第 000045 号）载明的“综合”用途。上述第 9、10 处租赁房产由于出租方尚未提供房屋所有权证，可能导致发行人存在无法正常使用该等租赁房产并需要搬迁的风险。尽管如此，此两处租赁房产已办理房屋租赁登记备案，且由于出租房产面积较小，并非发行人主要生产经营活动所在地，在同等条件的房产在当地供应较为充分，因此即使搬迁更换相关房产，发行人亦可在短期内找到适合的房产，不会对发行人未来的生产经营活动产生重大不利影响。

同时，针对上述情况，发行人实际控制人出具了有关承诺函：“若因出租方无房产证等相关原因，导致公司无法继续承租上述物业，给公司正常经营造成障碍，致使公司遭受任何损失。本人愿承担因此而产生的所有损失、承担任何罚款或损失赔偿责任，保证不因该事项致使公司及公司上市后的公众股东遭受任何经济损失。若因违反上述任何承诺致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。”

综上所述，发行人租赁的上述 7 处瑕疵房产虽未具备完整的权属证明，但该类型房产在当地供应较为充分，同时该等租赁房屋并非发行人的主要经营场所，具有很强的替代性。故发行人因租用前述房产而面临的搬迁风险不会对发行人生产经营的稳定性造成重大不利影响，且发行人实际控制人出具了有关承诺函，故不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

同时，发行人律师出具了如下意见：“发行人租赁的上述 7 处瑕疵房产符合其相应政府批文证明或土地证所规定的用途，且上述瑕疵房产面积较小，其中 5 处用于发行人员工宿舍。此外，该类型房产在当地供应较为充分，具有很强的替代性。发行人因租用前述房产而面临的搬迁风险不会对发行人生产经营的稳定性造成重大不利影响，且发行人的实际控制人出具了有关承诺函，承诺将承担发行人因此可能造成的损失。因此，本所律师认为，发行人租赁上述 7 处瑕疵物业不构成本次发行上市的实质性法律障碍。”

(2) 公司子公司境外租赁房产的情况如下：

序号	承租方	出租方	物业地址	期限
1	美国子公司	AMERICAN FUND US INVESTMENT LP	Building 100 of Breckinridge Place, 3100 Breckinridge Boulevard, Duluth, Georgia 30096	2015年3月1日至2018 年6月1日

5、在建工程情况

公司有一处研发大楼项目正在建设中，情况如下：

厦门市规划局于2014年4月23日向发行人颁发《建设用地规划许可证》（地字第350206201306907号），显示发行人用地项目符合城乡规划要求。厦门市湖里区建设局于2014年8月22日向发行人颁发《建设工程施工许可证》（编号：350206201408220101），显示发行人建筑工程符合施工条件，准予对亿联研发大楼土方开挖和基坑支护工程进行施工。厦门市规划局于2014年11月14日向发行人颁发《建设工程规划许可证》（建字第350206201406092号），显示发行人建设工程符合城乡规划要求。厦门市环境保护局于2014年9月15日向发行人颁发了《区级环境保护行政主管部门审批意见》（厦环湖审[2014]0903号），显示同意研发大楼项目按环境影响报告表所列的性质、地点、规模 and 环境保护措施进行建设。厦门市湖里区建设局于2015年4月3日向发行人颁发《建设工程施工许可证》（编号：350206201504030101），显示发行人建筑工程符合施工条件，准予对亿联研发大楼进行施工。截至本招股说明书签署日，亿联研发大楼处于正常施工阶段。

2014年10月30日，发行人因上述建设项目延迟动工被厦门市国土资源与房产管理局要求缴纳605,140元违约金，发行人已按时缴足该等违约金。根据厦门市国土资源与房产管理局于2015年7月1日出具的《证明》，发行人除2014年10月因延期开工行为而缴违约金605,140元的情况（该行为属违反合同约定行为）外，自2012年1月1日至2016年7月19日，该局没有发现发行人因违反土地房产法律、法规、规章规定而受到厦门市国土房产管理部门行政处罚的情况。

（二）无形资产

公司拥有一系列专利、版权、商标、技术秘密及其他知识产权。公司制定了各项措施保护公司的知识产权，辨识及监控潜在知识产权风险，包括通过注册专利、软件著作权、商标、制定保密政策、订立禁止披露安排及其他合约安排。截至本招股书签署日，

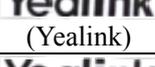
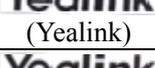
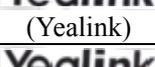
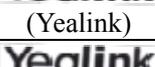
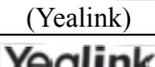
公司持有 94 个国际注册商标，其中包括根据马德里议定书做出的国际注册；公司于中国、欧盟及美国总共拥有 71 项专利，另已在中国提交办理 20 项正在审理的专利申请。公司注册的专利包括就其产品的工业设计和用户接口设计注册的实用新型专利和外观设计专利。公司的工业设计和用户接口设计团队致力于改善产品的人体工学结构、美学设计和用户体验。截至本招股书签署日，公司在中国拥有 31 项软件著作权及 8 项其他著作权。公司的专利及著作权主要与公司的 UC 终端解决方案及其连带技术有关。报告期内，公司存在被许可使用第三方拥有的专有技术、软件及平台的情况。

1、注册商标

(1) 国内商标

序号	商标	注册号/申请号	类型	注册有效期限	取得方式
1		3731982	第 9 类	2005 年 8 月 21 日至 2025 年 8 月 20 日(续 期一次)	原始取得
2		5057524	第 9 类	2008 年 12 月 28 日至 2018 年 12 月 27 日	原始取得
3		15963368	第 35 类	2016 年 2 月 21 日至 2026 年 2 月 20 日	原始取得
4		15963485	第 36 类	2016 年 2 月 21 日至 2026 年 2 月 20 日	原始取得

(2) 国际商标

序号	商标	注册地点	类型	注册编号	注册有效期限
1.		英国	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
2.		法国	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
3.		德国	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
4.		意大利	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
5.		荷兰	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
6.		比利时	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
7.		卢森堡	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
8.		丹麦	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
9.		爱尔兰	9	890814	2016 年 4 月 12 日至 2026 年 4 月 12 日
10.		希腊	9	890814	2016 年 4 月 12 日至

序号	商标	注册地点	类型	注册编号	注册有效期限
	(Yealink)				2026年4月12日
11.	Yealink (Yealink)	葡萄牙	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
12.	Yealink (Yealink)	西班牙	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
13.	Yealink (Yealink)	奥地利	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
14.	Yealink (Yealink)	瑞典	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
15.	Yealink (Yealink)	芬兰	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
16.	Yealink (Yealink)	马耳他	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
17.	Yealink (Yealink)	塞浦路斯	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
18.	Yealink (Yealink)	波兰	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
19.	Yealink (Yealink)	匈牙利	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
20.	Yealink (Yealink)	捷克共和国	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
21.	Yealink (Yealink)	斯洛伐克	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
22.	Yealink (Yealink)	斯洛文尼亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
23.	Yealink (Yealink)	爱沙尼亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
24.	Yealink (Yealink)	拉脱维亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
25.	Yealink (Yealink)	立陶宛	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
26.	Yealink (Yealink)	罗马尼亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
27.	Yealink (Yealink)	保加利亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
28.	Yealink (Yealink)	克罗地亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
29.	Yealink (Yealink)	俄罗斯	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
30.	Yealink (Yealink)	澳大利亚	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
31.	Yealink (Yealink)	瑞士	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
32.	Yealink (Yealink)	越南	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
33.	Yealink (Yealink)	挪威	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日

序号	商标	注册地点	类型	注册编号	注册有效期限
34.	Yealink (Yealink)	土耳其	9	890814	2016年4月12日至 2026年4月12日
35.	Yealink (Yealink)	美国	9	3468886	2008年7月15日至 2018年7月14日
36.	Yealink (Yealink)	哥伦比亚	9	411982	2010年11月9日至 2020年11月9日
37.	Yealink (Yealink)	香港	9	301559700	2010年3月10日至 2020年3月9日
38.	Yealink (Yealink)	台湾	9	01439187	2010年11月16日至 2020年11月15日
39.	Yealink (Yealink)	新加坡	9	T1004442J	2010年4月13日至 2020年4月12日
40.	Yealink (Yealink)	印度	9	1945971	2010年4月5日至 2020年4月5日
41.	Yealink (Yealink)	墨西哥	9	1202602	2010年7月28日至 2020年7月28日
42.	Yealink (Yealink)	新西兰	9	821895	2010年3月31日至 2020年3月31日
43.	Yealink (Yealink)	秘鲁	9	00178516	2011年8月12日至 2021年8月12日
44.	Yealink (Yealink)	摩洛哥	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
45.	Yealink (Yealink)	蒙古	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
46.	Yealink (Yealink)	澳大利亚	-	1401257	2011年8月11日至 2021年8月11日
47.	Yealink (Yealink)	冰岛	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
48.	Yealink (Yealink)	阿尔及利亚	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
49.	Yealink (Yealink)	以色列	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
50.	Yealink (Yealink)	波斯尼亚和黑 塞哥维那	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
51.	Yealink (Yealink)	朝鲜民主主义 人民共和国	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
52.	Yealink (Yealink)	哈萨克斯坦	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
53.	Yealink (Yealink)	吉尔吉斯斯坦	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
54.	Yealink (Yealink)	阿曼苏丹国	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
55.	Yealink (Yealink)	塔吉克斯坦	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
56.	Yealink (Yealink)	克罗地亚	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
57.	Yealink (Yealink)	土库曼斯坦	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日

序号	商标	注册地点	类型	注册编号	注册有效期限
58.	Yealink (Yealink)	塞尔维亚	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
59.	Yealink (Yealink)	乌兹别克斯坦	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
60.	Yealink (Yealink)	马其顿共和国	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
61.	Yealink (Yealink)	阿尔巴尼亚	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
62.	Yealink (Yealink)	利比亚	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
63.	Yealink (Yealink)	巴林	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
64.	Yealink (Yealink)	苏丹	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
65.	Yealink (Yealink)	埃及	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
66.	Yealink (Yealink)	伊朗伊斯兰共和国	9	1085934	2011年6月28日至 2021年6月27日
67.	Yealink (Yealink)	马来西亚	9	2010005704	2010年4月2日至 2020年4月2日
68.	Yealink (Yealink)	韩国	9	40-0872723	2011年7月13日至 2021年7月13日
69.	Yealink (Yealink)	喀麦隆	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
70.	Yealink (Yealink)	贝宁	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
71.	Yealink (Yealink)	布基纳法索	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
72.	Yealink (Yealink)	中非共和国	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
73.	Yealink (Yealink)	刚果	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
74.	Yealink (Yealink)	乍得	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
75.	Yealink (Yealink)	加蓬	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
76.	Yealink (Yealink)	几内亚	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
77.	Yealink (Yealink)	几内亚比绍	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
78.	Yealink (Yealink)	科特迪瓦	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
79.	Yealink (Yealink)	马里	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
80.	Yealink (Yealink)	毛里塔尼亚	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
81.	Yealink (Yealink)	尼日尔	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日

序号	商标	注册地点	类型	注册编号	注册有效期限
82.	Yealink (Yealink)	塞内加尔	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
83.	Yealink (Yealink)	多哥	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
84.	Yealink (Yealink)	赤道几内亚	9	67038	2011年2月22日至 2021年2月22日
85.	Yealink (Yealink)	阿根廷	9	2433756	2011年4月15日至 2021年4月15日
86.	Yealink (Yealink)	菲律宾	9	4-2011-004146	2011年11月17日至 2021年11月17日
87.	Yealink (Yealink)	加拿大	9	TMA846317	2013年3月15日至 2028年3月15日
88.	Yealink (Yealink)	南非	9	2010/07937	2010年4月15日至 2020年4月15日
89.	Yealink (Yealink)	巴西	9	830654070	2010年6月14日至 2020年6月14日
90.	Yealink (Yealink)	智利	9	961119	2012年9月4日至 2022年9月4日
91.	Yealink (Yealink)	沙特阿拉伯	9	47/1419	2013年3月18日至 2021年6月18日
92.	Yealink (Yealink)	阿拉伯联合酋 长国	9	182675	2012年11月28日至 2022年11月28日
93.	Yealink (Yealink)	印度尼西亚	9	IDM00310701	2011年6月17日至 2019年12月23日
94.	Yealink (Yealink)	日本	9	5355422	2010年9月24日至 2020年9月24日

2、著作权

(1) 软件著作权

序号	软件名称	首次发表日期/ 开发完成日期	授权日期	证书编号	登记号	取得方式
1	亿联 USB ACR 网络电话软件 V1.0	2002.08.20	2003.04.18	软著登字第 007808 号	2003SR2717	原始取得
2	亿联 GSM 移动接入设备软件 V1.0	2002.09.15	2003.04.18	软著登字第 007807 号	2003SR2716	原始取得
3	亿联无线商务电话软件[简称: 无线商务电话软件]V1.0	2003.06.06	2003.09.16	软著登字第 014855 号	2003SR9764	原始取得
4	亿联 USB 电话软件 V1.0	2003.06.18	2004.06.25	软著登字第 024492 号	2004SR06091	原始取得
5	亿联无线公共电话软件[简称: 无线公话软件]V1.0	2003.07.15	2003.09.09	软著登字第 014646 号	2003SR9555	原始取得
6	USB 电话伴侣软件[简称: SkypeMate]V1.0	2004.04.10	2005.06.07	软著登字第 037479 号	2005SR05978	原始取得

序号	软件名称	首次发表日期/ 开发完成日期	授权日期	证书编号	登记号	取得方式
7	亿联多路无线接入设备软件 V1.0	2004.03.12	2004.06.25	软著登字第 024493 号	2004SR06092	原始取得
8	USB 电话伴侣软件[简称: SkypeMate]V2.0	2005.12.01	2006.03.21	软著登字第 050942 号	2006SR03276	原始取得
9	亿联 USB-P1KH 网络电话软件 V1.0	2006.07.18	2006.10.27	软著登字第 062581 号	2006SR14915	原始取得
10	亿联 USB-P8DH 网络电话软件 V1.0	2006.07.18	2006.10.27	软著登字第 062582 号	2006SR14916	原始取得
11	亿联 SIP-T10 网络电话软件 V1.0	2008.07.12	2009.05.06	软著登字第 0143717 号	2009SR016718	原始取得
12	亿联 SIP-T10T 网络电话软件 V1.0	2008.10.15	2009.05.06	软著登字第 0143709 号	2009SR016710	原始取得
13	亿联 SIP-T28 网络电话软件 V1.0	2008.12.08	2009.05.06	软著登字第 0143719 号	2009SR016720	原始取得
14	亿联 SIP-T26 网络电话软件 V1.0	2008.12.10	2009.05.06	软著登字第 0143720 号	2009SR016721	原始取得
15	亿联 VP2008 可视网络电话软件 V1.0	2008.12.15	2009.05.06	软著登字第 0143708 号	2009SR016709	原始取得
16	亿联 VP2009 可视网络电话软件 V1.0	2008.12.20	2009.05.06	软著登字第 0143707 号	2009SR016708	原始取得
17	Yealink EXP39 SIP 电话扩展台软件 [简称: EXP39]V1.0	2010.06.03	2011.01.20	软著登字第 0266459 号	2011SR002785	原始取得
18	Yealink VP-2009-V3.0 网络电话软件[简称: VP2009-V3.0]V1.0	2010.09.30	2011.02.12	软著登字第 0270004 号	2011SR006330	原始取得
19	Yealink SIP-T65 网络电话软件[简称: SIP-T65]V1.0	2010.08.25	2011.05.17	软著登字第 0293088 号	2011SR029414	原始取得
20	Yealink SIP-V60 网络电话软件[简称: SIP-V60]V60	2011.02.08	2011.05.25	软著登字第 0295255 号	2011SR031581	原始取得
21	Yealink CM69 SIP 电话扩展台软件 [简称: CM69]V1.0	2011.08.15	2012.03.22	软著登字第 0390289 号	2012SR022253	原始取得
22	Redirection&Provisioning Server software [简称: 重定向服务器]V1.0	2011.12.12	2012.03.22	软著登字第 0390386 号	2012SR022350	原始取得
23	Yealink VP2009-V4.0 网络电话软件[简称: VP2009-V4.0]V1.0	2011.04.25	2012.03.22	软著登字第 0390495 号	2012SR022459	原始取得

序号	软件名称	首次发表日期/ 开发完成日期	授权日期	证书编号	登记号	取得方式
24	Yealink SIP-T65-V61 网络电话软件[简称: SIP-T65-V61]V1.0	2011.11.19	2012.03.22	软著登字第0390417号	2012SR022381	原始取得
25	Yealink SIP-T28P-V61 网络电话软件[简称: SIP T28P-V61]V1.0	2011.11.22	2012.03.23	软著登字第0390489号	2012SR022453	原始取得
26	UME 企业通信伴侣软件[简称: UME]2.0	2012.12.01	2013.05.16	软著登字第0551235号	2013SR045473	原始取得
27	Yealink SIP T22P-V70 网络电话软件[简称: SIP T22P]V1.0	2012.10.15	2013.05.31	软著登字第00238293号	2013SR052560	原始取得
28	Yealink SIP-T42G 网络电话软件[简称: T42G]V71	2013.6.29	2013.12.23	软著登字第0659866号	2013SR154104	原始取得
29	Yealink SIP-T19P 网络电话软件[简称: T19]V71	2013.8.14	2013.12.23	软著登字第0659877号	2013SR154115	原始取得
30	Yealink Dect W52P 网络电话软件[简称: Dect W52P]V1.0	2013.8.22	2014.1.22	软著登字第0678410号	2014SR009166	原始取得
31	Yealink SIP-T21P 网络电话软件[简称: T21]V71	2013.8.14	2014.3.7	软著登字第0697342号	2014SR028098	原始取得

(2) 作品著作权

序号	作品/制品名称	登记号	作品类别	首次发表日期	登记日期	取得方式
1	SIP-T21MV13A_第一层	闽作登字-2013-J-00010603	工程设计图、产品设计图	2013.1.1	2013.8.2	原始取得
2	SIP-T21MV13A_第二层	闽作登字-2013-J-00010604	工程设计图、产品设计图	2013.1.1	2013.8.2	原始取得
3	SIP-T21MV13A_第三层	闽作登字-2013-J-00010605	工程设计图、产品设计图	2013.1.1	2013.8.2	原始取得
4	SIP-T21MV13A_第四层	闽作登字-2013-J-00010606	工程设计图、产品设计图	2013.1.1	2013.8.2	原始取得
5	SIP-T22MV13A_第一层	闽作登字-2013-J-00010607	工程设计图、产品设计图	2009.4.1	2013.8.2	原始取得
6	SIP-T22MV13A_第二层	闽作登字-2013-J-00010608	工程设计图、产品设计图	2009.4.1	2013.8.2	原始取得
7	SIP-T22MV13A_第三层	闽作登字-2013-J-00010609	工程设计图、产品设计图	2009.4.1	2013.8.2	原始取得
8	SIP-T22MV13A_第四层	闽作登字-2013-J-00010610	工程设计图、产品设计图	2009.4.1	2013.8.2	原始取得

3、专利

截至本招股说明书签署之日，公司拥有的境内专利如下：

序号	专利名称	专利号	专利类型	专利申请日	取得方式
1	一种适用于 2.4GHz ISM 频段无线语音通信的跳频方法及装置	ZL201110022190.3	发明专利	2011.01.17	原始取得
2	一种三方视频会议的视频实现方法	ZL201210075934.2	发明专利	2012.03.21	原始取得
3	一种基于 VoIP 系统的多路通话快速切换方法	ZL201310037870.1	发明专利	2013.01.31	原始取得
4	一种实现多种通话模式的信号转换装置	ZL201310042894.6	发明专利	2013.02.04	原始取得
5	VOIP 网络电话中各应用模块间统一信令通信的方法	ZL201310340967.X	发明专利	2013.08.07	原始取得
6	一种通过线程池防止 VOIP 话机中任务阻塞的方法	ZL201310077961.8	发明专利	2013.03.12	原始取得
7	高音质电话机	ZL200920139189.7	实用新型	2009.06.23	原始取得
8	一种提升音质并具助听器兼容性的电话机宽频手柄喇叭	ZL201220084707.1	实用新型	2012.03.08	原始取得
9	一种多功能电话机支架	ZL201220316657.5	实用新型	2012.07.03	原始取得
10	一种座机支撑角度调节结构	ZL201220316658.X	实用新型	2012.07.03	原始取得
11	可提升免提发送音质的 IP 电话	ZL201220669906.9	实用新型	2012.12.07	原始取得
12	一种简易可拆的电话机座套喷结构	ZL201220705469.1	实用新型	2012.12.19	原始取得
13	一种复合两种模式的 VoIP 话机	ZL201320032770.5	实用新型	2013.01.22	原始取得
14	一种扩展 Sip 话机按键的多用途扩展台	ZL201320211352.2	实用新型	2013.04.24	原始取得
15	一种利用 VOIP 话机实现呼叫中心培训模式的装置	ZL201320469364.5	实用新型	2013.08.02	原始取得
16	一种新型多功能液晶定位结构	ZL201320619764.X	实用新型	2013.10.09	原始取得
17	一种线材装配防拉防转结构	ZL201320872025.1	实用新型	2013.12.27	原始取得
18	一种具有助听功能的 IP 电话	ZL201420055184.7	实用新型	2014.01.28	原始取得
19	一种高效检测 IP 电话音频性能的测试设备	ZL201420060602.1	实用新型	2014.02.10	原始取得
20	一种摄像头	ZL201520788412.6	实用新型	2015.10.13	原始取得
21	一种具有静音功能的扩	ZL201420069554.2	实用新型	2014.02.18	原始取得

序号	专利名称	专利号	专利类型	专利申请日	取得方式
	展拾音器				
22	一种具有断电逃生功能且可组建三方会议的双模电话	ZL201410059514.4	发明专利	2014.02.21	原始取得
23	一种能对按键上的字符进行均匀出光的装置	ZL201420373913.3	实用新型	2014.07.08	原始取得
24	电话机	ZL200830110448.4	外观设计	2008.02.21	原始取得
25	电话机	ZL200830157221.5	外观设计	2008.12.19	原始取得
26	电话机扩展台 (EX39)	ZL201030244992.5	外观设计	2010.07.14	原始取得
27	电话机扩展台 (EX38)	ZL201030245001.5	外观设计	2010.07.14	原始取得
28	电话机机座 (T18-19)	ZL201030245017.6	外观设计	2010.07.14	原始取得
29	电话机机座 (T160-65)	ZL201030245004.9	外观设计	2010.07.14	原始取得
30	一种枢接结构及一种电子通讯装置	ZL201520802256.4	实用新型	2015.10.13	原始取得
31	电话机 (W52)	ZL201030576979.X	外观设计	2010.10.27	原始取得
32	电话机扩展台 (CM69)	ZL201130367735.5	外观设计	2011.10.17	原始取得
33	网络电话机 (A580)	ZL201130367714.3	外观设计	2011.10.17	原始取得
34	网络电话机 (YL120)	ZL201130367778.3	外观设计	2011.10.17	原始取得
35	网络电话机 (VP550)	ZL201130367776.4	外观设计	2011.10.17	原始取得
36	电话机 (T42、T46 系列)	ZL201230419349.0	外观设计	2012.09.03	原始取得
37	麦克风 (扩展型 micpod)	ZL201330060356.0	外观设计	2013.03.12	原始取得
38	麦克风 (阵列型 microphone arrays)	ZL201330060319.X	外观设计	2013.03.12	原始取得
39	遥控器	ZL201330059837.X	外观设计	2013.03.11	原始取得
40	视频会议摄像机	ZL201330059635.5	外观设计	2013.03.11	原始取得
41	网络电话主机	ZL201330059619.6	外观设计	2013.03.11	原始取得
42	网络会议电话机	ZL201330486752.X	外观设计	2013.10.15	原始取得
43	视频会议终端 (VC110)	ZL201430178884.0	外观设计	2014.06.12	原始取得
44	网络视频电话机 (T49)	ZL201430384293.9	外观设计	2014.10.13	原始取得
45	一种可调支架结构	ZL201520014241.1	实用新型	2015.01.09	原始取得
46	无线麦克风 (Dect)	ZL201530106964.X	外观设计	2015.04.21	原始取得
47	接线盒	ZL201530107178.1	外观设计	2015.04.21	原始取得
48	一种实现即时通讯 IM 客户端自动绑定 SIP 话机的方法	ZL201310069149.0	发明专利	2013.03.05	原始取得
49	一种实现 SIP 话机可分组进行自动部署和升级的	ZL201310073664.6	发明专利	2013.03.08	原始取得

序号	专利名称	专利号	专利类型	专利申请日	取得方式
	方法				
50	无线手柄网络电话 (DECT)	ZL201530107568.9	外观设计	2015.04.21	原始取得
51	麦克风 (YLZLVCS0001)	ZL201530264302.5	外观设计	2015.07.21	原始取得
52	麦克风 (YLZLVCS0002)	ZL201530264538.9	外观设计	2015.07.21	原始取得
53	麦克风 (YLZLVCS0003)	ZL201530263493.3	外观设计	2015.07.21	原始取得
54	网络电话机 (YLZLIP0001)	ZL201530263911.9	外观设计	2015.07.21	原始取得
55	网络电话机 (YLZLIP0002)	ZL201530263595.5	外观设计	2015.07.21	原始取得
56	网络电话机 (YLZLIP0003)	ZL201530263548.0	外观设计	2015.07.21	原始取得
57	网络电话机 (YLZLIP0004)	ZL201530264045.5	外观设计	2015.07.21	原始取得
58	一种实现嵌入式设备上界面快速显示的方法	ZL201210252778.2	发明专利	2012.07.20	原始取得
59	基于 FastCGI 和 HTML 模板的嵌入式 WEBMVC 开发框架	ZL201210350593.5	发明专利	2012.09.19	原始取得
60	通过控件池实现系统的用户界面 UI 与控件库分离的方法	ZL201310107053.9	发明专利	2013.03.29	原始取得
61	一种通过芯片实现硬件兼容的方法	ZL 201310129114.1	发明专利	2013.04.15	原始取得
62	大规模函数功能的测试方法	ZL201310297166.X	发明专利	2013.07.15	原始取得
63	基于双模式 voip 无线通信网中通信设备进行通信的方法	ZL201310343486.4	发明专利	2013.08.08	原始取得
64	一种具有助听功能的 IP 电话	ZL201410041564.X	发明专利	2014.01.28	原始取得
65	一种简易可靠的以太网供电装置	ZL201410047436.6	发明专利	2014.02.11	原始取得
66	一种支持多关键字快速访问方法和装置	ZL201310129044.X	发明专利	2013.04.15	原始取得
67	麦克风阵列拾音器 (3-Mic)	ZL201530106688.7	外观设计	2015.04.21	原始取得
68	高端视频会议摄像机	ZL201530106920.7	外观设计	2015.04.21	原始取得

截至本招股说明书签署之日，公司所拥有的境外专利情况如下：

编号	专利名称	注册地点	注册编号	专利类型	专利注册日/申请日
1	电话机(P9K)机柄	欧盟	No.000721444-0001	外观设计	2007.05.11
2	电话机(P9K)机座	欧盟	No.000721444-0002	外观设计	2007.05.11
3	一种三方视频会议的视	美国	8649487	发明	2012.04.05

编号	专利名称	注册地点	注册编号	专利类型	专利注册日/申请日
	频实现方法				

4、域名

序号	域名	注册人	域名类型	到期时间
1	yealink.net	发行人	顶级国际域名	2018年5月25日
2	yealink.cc	发行人	顶级国际域名	2016年11月17日
3	yealink.com	发行人	顶级国际域名	2019年11月30日
4	yealink.hk	发行人	顶级国际域名	2018年6月19日
5	iume.cn	发行人	中国国家顶级域名	2018年2月16日
6	yealink.cn	发行人	中国国家顶级域名	2017年1月29日
7	yealink.com.cn	发行人	中国国家顶级域名	2016年12月3日
8	yealinkdemo.com	发行人	顶级国际域名	2018年6月1日
9	yealinkvc.com	发行人	顶级国际域名	2019年1月19日

5、技术授权许可使用情况

公司开发产品部分基于外部的芯片或平台，因此需要取得合作方的技术授权。主要如下：

序号	项目名称	授权方	授权时间	授权目的
1	SIP 终端	德州仪器	自 2008 年 1 月生效，在双方合作期间持续有效	基于德州仪器芯片开发产品
2	DECT 终端	DSP Group, Inc	自 2014 年 2 月生效，在双方合作期间持续有效	基于 DSP 平台开发产品
3	T4 终端	Broadcom Corporation	自 2014 年 6 月生效，在双方合作期间持续有效	基于 Broadcom 的 SoC 芯片开发新一代 SIP 终端产品
4	VCS 系统	MPEGLA	自 2002 年 8 月生效，在双方合作期间持续有效	基于 H.264 视频编解码开发视频会议产品
5	VP 终端	Ittiam	自 2007 年 7 月生效，在双方合作期间持续有效	基于 Ittiam 的视频电话媒体解决方案
6	音频技术	Adaptive Digital Technologies Inc.	自 2013 年 6 月生效，在双方合作期间持续有效	某音频技术的终端产品应用

六、发行人拥有的经营资质情况

发行人所从事的业务不涉及特许经营，发行人不拥有特许经营权。截至本招股书签署日，本公司获得经营所需的经营资质的具体情况如下：

序号	证照名称	到期日
1	进出口货物收发货人报关注册登记证书	2021年11月04日

序号	证照名称	到期日
2	自理报检企业备案登记证明书	2017年6月28日
3	报关单位注册登记证书	长期

七、发行人的核心技术、技术储备、技术人员和创新机制情况

公司投入大量资源开展研发活动，并将研发作为企业的核心竞争优势之一。公司致力于开发及推出专有创新产品及技术，并持续升级公司现有产品及技术，以满足不断变化的市场需求。2016年1-6月、2015年度、2014年度及2013年度，公司的研发开支占公司总收入的比例分别为5.61%、5.85%、7.04%和7.85%。

（一）发行人拥有的主要核心技术

1、主要核心技术与产品的对应关系

公司的主要技术应用如下表列示：

产品领域	核心技术	技术来源	成熟程度	主要优势
SIP 桌面终端	SIP 协议栈	自主研发	大规模量产	软件上支持各大运营商进行深度定制，结合自动部署解决方案，保证易用性 可提升免提发送音质的 IP 电话专利申请已获得证书
	固件压缩加密算法	自主研发		
	Enhanced HD 音质	自主研发		
DECT 无线终端	DECT 语音和数据通信技术	采用 DSPG 平台，其他自主研发	已上市	支持 CAT-IQ 2.0 的 SIP DECT PHONE，硬件上与 DSPG 合作，在软件上支持无线通讯，无线升级，并能结合服务器环境，保证兼容性
	支持 repeater 扩展无线覆盖区域	自主研发		
	无线升级技术	自主研发		
	降低主机与无线终端同步数据量技术	自主研发		
VCS 高清视频会议系统	多路高清视频处理技术	自主研发	已上市	满足中小企业快速部署 VCS 的需求，网络适应性强，兼容性好，简单易用
	多方视频会议技术	自主研发		

2、主要产品或服务的核心技术及来源方式

截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有的主要核心技术如下表所示：

类别	技术名称	技术价值和优势	核心指标或参数	来源
音频技术	AEC、AGC 算法	在常规的音频技术的基础上，特别针对 VoIP 的应用场景进行针对性优化，能够使 VoIP 环境下的音质效果更逼真，占用更少网络资源并适应更恶劣的网络环境。	拾音距离：6 米	自主研发
	基于 VoIP 应用的 Jitter Buffer 算法		丢包率：60%以下可实现正常通话	自主研发
	基于 VoIP 应用的音频引擎		自主开发程度：发行人拥有完整代码，不依赖	自主研发

类别	技术名称	技术价值和优势	核心指标或参数	来源
			第三方授权并可实现完全自主研发	
	基于 VoIP 应用的 USB 蓝牙免提技术		独有技术	自主研发
	Enhanced HD 音质技术		频响范围: 32K 赫兹	自主研发
	多核间高效的通信方法	提高通用处理器与音频处理器之前的通信效率, 加强设备的音频处理能力, 以适应高音质的需求。	独有技术	自主研发
	HAC 助听技术	针对听力障碍特别是老年人的听力特征, 对音质做相应的处理, 增加用户对声音的辨析力。	独有技术, 符合 HAC 标准	自主研发
视频技术	高清视频编解码应用技术	能够处理 1080p 的高清晰图像视频, 保证了图像的质量。	图像清晰度: 1080P	第三方授权及自主研发
	抗网络抖动及丢包处理技术	能够在较糟糕的网络环境下达到较好的视频质量效果, 提升了对网络环境的适应性。	自主开发程度: 发行人拥有完整代码, 不依赖第三方授权并可实现完全自主研发	自主研发
	多路高清视频处理技术	支持多路高清, 能够实现多方的视频会议及辅流共享。	多路高清视频处理: 24 路	自主研发
	多方视频会议技术		独有技术	自主研发
嵌入式技术	固件升级技术	特有的固件升级技术使得产品软件的升级简单可靠快速。	升级方式种类: 支持多种升级方式 (如 WEB 方式、自动软件更新方式及 TR069 方式)	自主研发
	固件压缩加密算法	独有的加密保护机制保证了产品信息的安全性。	独有技术	自主研发
	基于 HT MCU 实现的设备加密保护机制		独有技术	自主研发
	Linux 下实现高效低延迟的 IPC 方法	提升设备在处理多任务间信息传递的效率, 提升嵌入式设备的处理能力。	独有技术	自主研发
通讯控制协议技术	自主开发的高兼容性 SIP 协议栈	SIP 协议栈与 H.323 协议栈具有广泛的兼容性, 能够与市面上绝大部分的服务端及产品实现兼容。	可兼容平台数量: 100 个以上	自主研发
	自主开发的高兼容性 H.323 协议栈		可兼容性: 主流设备	自主研发
	SIP 与 H.323 双协议栈共存互通技术	独有的双协议互通技术能够支持两种协议的互联互通。极大的增强了设备的兼容性。	独有技术 设备兼容性: 协议栈拥有双协议互通技术可支持 SIP 与 H.323 两种协议的互联互通	自主研发
	主备服务器切换技术	主备切换技术提供了在服务端遇到异常时的解决方案, 增强了设备在异常环境中的可靠性。	同时可支持服务器数量: 4 个	自主研发
无线技术	无线终端实现远程地址	领先应用 CAT-IQ 2.0 协议实现	独有技术	自主研发

类别	技术名称	技术价值和优势	核心指标或参数	来源
	簿技术	语音及信令数据的传输。使无线数据的传输具有延迟小稳定性高的特点。	升级失败后是否可恢复：可恢复	自主研发
	DECT 手机无线升级技术			
	降低主机与无线终端同步数据量技术			
	2.4G ISM 无线语音通信的调频技术			
设备管理技术	VoIP 的多用途扩展台	多种批量部署/配置技术使产品能够针对不同的场景极大的简化部署环节的工作量，使得产品能够很容易的批量安装，让用户无需操作即可直接使用。	所支持扩展台数量：6个	自主研发
	远程控制技术		是否可实现远程控制及安全性：实现远程控制、安全性高	自主研发
	批量配置部署技术		是否完整支持所有协议：完整支持 HTTP、HTTPS、FTP、FTPS、TFTP	自主研发
	ZeroTouch 及 AutoP 技术		独有技术 服务器承载范围内，同时部署话机数量：1 万部	自主研发

3、研发投入情况

报告期内，公司研发投入具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
人员人工	1,910.41	3,246.18	2,659.23	1,973.39
直接投入	425.50	431.98	527.06	413.07
其他费用	35.85	70.72	93.38	91.94
折旧费	37.65	71.24	70.75	72.06
长期费用摊销	4.37	34.10	64.96	64.72
无形资产摊销	7.89	15.77	12.79	11.14
设计费	4.64	5.27	11.38	5.29
合计	2,426.31	3,875.27	3,439.55	2,631.61
研发支出占营业收入比例	5.61%	5.85%	7.04%	7.85%

(二) 发行人的研发人员情况

1、核心技术人员和研发人员比重

自成立之初，公司便设立研发中心，随着市场状况及公司规模不断发展，研发中心机构设置不断完善。目前，公司研发中心下设研发管理部、硬件部、软件部及测试部。

截至2016年6月30日，公司共有专业科研人员227人，全部为大专以上学历。报告期内，公司研发人员稳定，研发人员数量稳定增长，具体情况见下表：

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
研发人员数量	227	195	172	152
占总人数比重	41.5%	39.6%	39.6%	41.3%

2、核心技术人员

公司核心技术人员为张联昌、赖志豪、廖昀，其简历如下：

张联昌先生，中国国籍，无境外居留权，1975年生，本科学历，工程师，毕业于西安理工大学自动控制专业。1998年至2001年先后任职于厦门中科大辰信通讯产业有限公司、厦门信息港建设发展股份有限公司；2002年至2012年5月任亿联有限副总经理；2012年6月至今任本公司副总经理。2015年3月起任公司董事。

赖志豪先生，中国国籍，无境外居留权，1981年出生，硕士学历，毕业于西北大学计算机软件与理论专业。2007年至2012年5月任职于亿联有限软件研发部；2012年6月至2015年1月任公司研发中心软件二部主管，2015年1月起至今担任公司软件总监。

廖昀先生，中国国籍，无境外居留权，1982年出生，研发工程师，2006年毕业于华侨大学电子信息工程专业，学士学位。2006年7月加入亿联有限，担任硬件工程师，2010年2月至2012年12月担任硬件部主管，2013年1月至今担任硬件总监。

3、近两年核心技术人员变动情况

公司通过采取有效的激励机制和人才保护措施，加强了核心技术人员的稳定性，近两年来公司的核心技术人员未出现重大变动。

（三）发行人的研发平台

公司已建立综合性研发平台，其中包括厦门研究中心及杭州研究中心。厦门研究中心建立于本公司成立之初，其专注于现有产品的研发及改进，即SIP桌面电话终端、DECT无线电话终端及其他SIP电话终端和相关配件。2012年，公司成立杭州研究中心，

专门进行音视频技术及 VCS 产品的软件研发。

截至 2016 年 6 月 30 日，上述两个研究中心的研发团队包括 227 名技术人员。公司的研发人员大多持有科技类、工程类及相关领域的学士或更高学位。公司的研发团队由公司的副总经理张联昌带领，其在电信行业拥有超过 15 年经验。

报告期内，公司的研发策略侧重于开发高附加值的创新产品及升级现有产品。公司的 VCS 产品采用了包括高清 MCU 技术及专业语音处理技术等一系列先进技术。MCU 技术为视频会议系统的关键技术，公司掌握该技术后，使得 VCS 产品具有更高的性价比。

此外，公司持续开发各种技术，将现有产品升级，以改善产品的兼容性、系统可靠性、用户交互体验、音频及视频质量以及网络安全。公司的协议栈技术在各种扩展 SIP 和 H.323 协议兼容的基础上，同时兼容各类主流 SIP 服务器、IP PBX 及 UC 平台，包括由 BroadSoft、Metaswitch、Huawei、3CX、Genesys 及 Microsoft Lync 开发的系统平台，使公司产品兼容性业界领先；另外，公司开发出自动适应技术，能与多种企业安装的防火墙和防御系统兼容互通，使得公司产品的可靠性得到进一步提升；公司开发的自动部署技术增强了产品自动配置以及部署升级的功能，使用户在产品使用方面更为便利；公司开发的先进音频和视频处理技术，大幅降低丢包率、时延、抖动等问题，即使在网络信号较弱的情况下，公司产品也可进行不间断音频和视频传输；除此之外，公司亦积极研发网络安全技术，有效保障中小型企业用户免受黑客攻击、信息泄露、被监听和被非授权远程控制等安全威胁的影响，增加用户对公司产品的信心。

除开发应用于本公司产品的创新技术外，公司亦在综合研发领域进行了大量投入，提升整体产品的可靠性、耐用性及安全性，并在多个方面超越多项行业标准。例如，公司的电磁兼容性技术改善产品抗电磁干扰的能力，确保产品电源和信号的完整性，该技术使产品符合国际一般采纳的标准和美国、欧盟以及若干其他国家和地区的特定标准；公司的环境可靠性技术可延长产品寿命，与市面上其他同类产品相比，公司的产品在多变和极端的环境下表现更为可靠；公司制定并实施高于国际惯常标准的安全及防雷企业标准，以确保产品的安全性；此外，公司利用其专业知识及行业积累不断改善制造技术，以提升产品的可制造性，确保产品质量的一贯性，从而降低生产成本、提升生产效率。

（四）研发项目进展

截至本招股书签署日，发行人的技术研发项目列示如下：

序号	项目名称	启动时间	进展情况	项目意义及目标
1	视频引擎处理技术	2012/2/24	研发中	在项目过程中重点突破视频引擎技术预研成果在实际产品中的应用，提升公司终端产品在视频解决方案上的竞争力
2	Venus 音频处理技术	2014/1/25	研发中	针对 VoIP 在企业应用场景进行音频引擎的针对性优化处理，使得产品在实际使用场景中有更优异的品质表现
3	会议音频处理技术	2013/8/14	研发中	在项目过程中重点突破音频会议技术预研成果在实际产品中的应用和 VCS 终端形成会议室产品解决方案，提升公司终端产品在解决方案上的竞争力

公司高度重视科技创新，在不断改进和提高现有产品技术的同时，通过加强对新产品的研发投入，使公司具备了持续的技术创新能力。截至本招股书签署日，发行人的产品研发项目列示如下：

序号	项目名称	启动时间	进展情况	项目意义及目标
1	V81	2015 年 10 月	研发中	由于话机当前功能满足不了欧美市场,为了满足市场需求，抢占欧美市场，需要增加话机功能，提高产品竞争力
2	VCC20	2015 年 6 月	研发中	提升 VCS 产品线的竞争力，同时也为了在 VCS 摄像头方面增强技术积累，逐渐形成技术优势
3	T57	2015 年 7 月	研发中	T57 定位于中端市场，采用 Android 平台，增强相对竞品的竞争力
4	软终端 (Android)	2015 年 5 月	研发中	随着移动设备的发展和处理能力提高，视频会议的终端也逐渐分布在笔记本电脑、手机等产品上。本项目着重于 Android 平台的软终端开发
5	软终端 (IOS)	2015 年 8 月	研发中	随着移动设备的发展和处理能力提高，视频会议的终端也逐渐分布在笔记本电脑、手机等产品上。本项目着重于 IOS 平台的软终端开发
6	Lync V80	2015 年 1 月	研发中	通过该项目，升级 T19、T23、T46、CP860 等型号产品，通过微软 Lync V4 的认证
7	W56	2015 年 5 月	研发中	W56 定位为 DECT 高端产品，并与现有的 W52 形成高低配置组合，丰富 DECT 产品线，该产品力求在外观设计及续航上做出竞争力
8	VC Cloud	2015 年 12 月	研发中	VC Cloud 项目解决中小企业视频会议系统网络部署难、互联互通难的痛点，使得 Yealink VCS 终端可实现即插即用，零配置部署，大大提高了用户体验
9	VC400 V20	2015 年 10 月	研发中	满足市场需求，能使产品在中小企业等市场提高产品竞争力

截至本招股书签署日，发行人的技术合作研发项目列示如下：

序号	项目名称	合作方	合作时间	合作目的	成果分配
1	微软 UC 终端解决方案	Microsoft Corporation	自 2014 年 5 月生效，在双方合作期间持续有效	联合开发实现亿联终端与 Microsoft UC 融合，形成整体解决方案	平台成果归属 Microsoft，终端成果归属亿联

（五）公司保持技术不断创新的制度安排

公司自成立起，一直将技术创新和新产品开发作为公司发展战略的核心，在技术、研发环节持续加大投资，建立了完善的技术创新机制。

1、技术创新的指导思想

公司采取“市场导向+技术驱动”的技术创新思路，通过参加国内外高端的新产品展会或交流会，密切跟踪国内外最新产品技术动向以及用户需求的变化，瞄准市场需求加大技术开发和创新力度，确保公司技术水平的先进性。

2、技术创新投入的保障

自成立以来，公司便设立研发中心，通过不断地加大技术创新所涉及的人才、软件及硬件的投入来保障公司的研究与开发工作。通过在研发领域的持续投入，公司建立了一个由厦门研究中心和杭州研究中心组成的综合性研发平台，构建了包括前瞻性技术研究、基础平台技术开发、产品及解决方案开发的多层次研发管理体系，采用 IPD（Integrated Product Development）集成产品开发模式，将市场需求的调查研究、产品概念和产品需求的设计作为产品开发的基础和前提，并贯穿产品开发全过程，保障产品开发能始终紧跟市场变化，紧贴用户需求。同时公司产品开发过程中运用投资价值和风险分析模型，组建跨中心、多部门的矩阵式研发团队进行异步开发，建设并应用基础平台和共用模块库，大幅提升了技术研发及产业化速度，保证了极高的产品开发成功率和研发资金使用效率。公司相信，公司构建的研发平台和研发管理体系是引领网络通信行业发展潮流的强大动力，能够不断推出满足用户需求并极具创新的产品及解决方案，这是公司能够维持作为全球领先统一通信终端解决方案提供商地位的有力保障。

3、技术创新的人才积累

经过多年的自主研发和实践，公司已经培养了一批年轻、专业、敬业的研发人才。此外，公司每年还从国内各高校招聘 30-50 名优秀毕业生，作为技术创新的储备人才，这些措施将为公司未来的技术创新活动提供支持。

4、技术创新的激励机制

公司在研发活动中有效地引入了激励和约束机制，对技术创新进行系统管理，鼓励研发人员开展技术攻关，发挥专业特长，对业绩突出的研发人员进行激励，充分调动研发人员的工作积极性；同时引入任职资格体系，在人才发展路径方面建立清晰的技术能力建设标准，每年组织两次任职资格答辩，对工程师的技术能力和技术水平进行评定，并予以相应的薪资待遇激励，从而引导研发人员不断的深入技术并进行技术创新。

八、发行人境外生产经营情况

（一）境外经营环境

报告期内，公司的产品出口至六大洲 106 个国家和地区。上述各个进口国和地区中，没有产品配额和许可证等方面的限制，公司未曾与上述进口国家和地区发生与 IP 通信产品相关的贸易摩擦。

统一通信始发于 Cisco、Avaya 等巨头，从一开始就是国际化的竞争，在全球经济一体化的趋势下，竞争程度日趋激烈，但由于各国经济及通信的发达程度不同，竞争格局还是稍有差异：在发达国家市场，由于这些国家的企业用户更关注产品品牌以及企业沟通效率提升，因此价格敏感度相对较低。集团和大企业市场基本被 Cisco、Polycom、Avaya 等主流高端厂家所占据；Grandstream、Snom 和亿联等厂商则更关注中小企业市场。

（二）境外业务经营模式及业务规模

截至本招股书签署日，由于美国子公司及香港子公司成立时间较短，暂未开展境外经营业务，且香港子公司已完成注销。

（三）境外分支机构情况

关于境外分支机构具体情况，详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、分公司情况”。

九、未来发展与规划

（一）公司发展目标与未来三年的发展规划

1、发展战略

公司以“创造网络通信价值，享受网络通信乐趣”为使命，以实现“任何时点、任何网络、任何设备、自由通信”为愿景，始终坚持以统一通信技术持续创新的发展道路，提高以音视频技术、网络通信融合技术等核心技术的竞争优势；坚持以“企业统一通信终端解决方案”为主要产品的研发方向；继续保持在全球中小企业市场领先地位的同时，积极拓展大企业、运营商及平台商等高端市场，提高欧洲及美洲等区域市场的产品覆盖率及品牌影响力。用 3-5 年时间，将公司发展成为一家在全球统一通信领域受人尊敬、有较大影响力的国际品牌企业。

2、未来三年发展规划

（1）开发中产品

公司正在开发软件终端，其可同时在个人电脑、笔记本电脑、平板电脑和智能手机上使用，实现电话通话、收发短信以及举行视频会议等功能。公司已于 2016 年陆续推出基于 Windows、IOS、Android 等操作系统的相关产品。此外，作为公司统一通信解决方案战略的一部分，公司正在研发统一通信云服务器及 VCS 服务器。该等服务器将组成整体云服务平台，将与公司的统一通信终端解决方案整合，方便用户于公司的统一通信终端之间进行无缝转换和整体协同。基于此，通过 SIP、DECT、VCS 等硬件终端、各类软件终端及云服务平台的统一部署，帮助企业建立内部的统一通信生态系统。

（2）未来三年发展规划

未来三年，公司计划继续执行既定的发展目标，以产品创新为核心，拟构建的高效办公、会议与移动工作环境的产品组合和云服务平台架构。



如上图所示，公司拟构建的统一通信解决方案包含终端解决方案和云服务平台解决方案，其中硬件终端（包括 SIP 电话终端和 VCS 产品）主要用来满足统一通信的基础需求；软件终端旨在解决移动办公通信需求的专业化和高效化问题；云服务平台旨在解决多设备通信不断提升的繁复性和多元化问题。公司的统一通信终端解决方案由公司现有 SIP 产品、DECT 产品、VCS 产品及正在开发中的软件终端及云服务平台组成。公司的 SIP 桌面电话终端包括高性价比的 T2、T3 系列，以及向对技术规格及先进性要求较高的用户提供的 T4、T6、VP 系列。公司的 DECT 电话终端使用户能够在办公室或家庭享有无线环境，使通讯更为便捷，VCS 产品能够满足办公环境下高效视频会议协作及通信需求。公司正在开发可用于跨设备（如平板电脑及智能手机）的软件终端，该软件终端可通过云服务平台整合所有其他设备，共同建立基于云服务的统一通信生态系统。

公司在 VCS 产品和软件终端、云通信服务平台、销售网络建设和中国市场开拓等方面制定了较为具体的业务发展规划：

① 通过打造 VCS 产品和软件终端，持续升级并优化产品组合

公司计划持续开发和推出新产品以优化其产品组合，提升市场地位。除了继续推出具有创新功能的 SIP 电话系列产品和对 VCS 产品进一步系列化之外，凭借着在开发 SIP 电话和 VCS 产品所积累的技术和行业经验，公司计划进一步开发全新的软件终端通信产品，以扩展及优化产品组合，顺应由移动统一通信所主导的市场趋势。近年来，移动设备发展迅速，大大的提升了企业通信对移动统一通信的需求。移动设备在功能及效能

上的不断提升，带动了软件创新，有效地克服了办公室与移动通信之间的障碍，使用户能够利用任何装置随时随地进行有效协作及通信。公司的软件终端可作为手机及桌面应用程序，令更多种类的装置兼容统一通信能力，协助用户在手机、平板电脑及笔记本电脑之间切换协作及沟通，创造高效的办公室外及移动工作环境。公司计划于 2016 年推出可于个人电脑及移动设备使用的软件终端产品。用户使用该软件终端即可进行跨屏的电话通话、收发短信以及举行视频会议。同时，结合现有的 SIP 通信终端及 VCS 产品，公司计划将统一通信电话软件终端融入到现有的产品组合，构建完整的统一通信终端解决方案，涵盖企业所需的主要通信模式。

② 建设云通信平台

随着通信技术的发展，通信设备数量及多样性大幅提升，使统一通信应用场景更为丰富，如何将复杂的多种应用程序和终端整合，既能实现跨屏协作，又能便捷有效、简单易用的统一通信终端解决方案成为各统一通信厂商的共同目标。要实现这一目标，最为核心的是发展云服务技术。

根据 Frost & Sullivan 的行业研究，云服务及相关技术的发展将在 2015 年达到相对成熟的阶段。公司把握该市场趋势，计划开发云通信平台，配合一系列正在持续开发的统一通信终端，建立一套完整的基于云计算的统一通信生态系统。云平台的建设将极大提升现有产品的用户体验，提高整体统一通信终端解决方案的产品价值。同时，公司还计划在适当的机会点切入云服务。公司相信这一战略投入将进一步巩固在行业内的领先地位，增加“Yealink”的品牌价值。

③ 继续提升研发投入，增强企业核心竞争力

公司将利用自身的专业知识及技术水平实现现有产品及技术的升级换代，同时开发新产品及技术，以增强企业的核心竞争力。为提升 VCS 产品的竞争力，公司计划开发行业领先的尖端技术并将其应用于 VCS 产品上，从而优化音频、视频、麦克风拾音技术和 MCU 扩容升级等功能；公司也计划进一步丰富无线 UC 终端并扩展无线应用，通过将现有 DECT 无线电话终端升级和开发新 DECT 无线电话终端，以满足不同的市场需求；公司还计划通过研发新产品和新功能扩大 SIP 电话产品线，并重点投入于视频终端的开发。此外，公司计划与微软合作，进一步开发及改进兼容 Microsoft Lync 的产品。

公司将进一步加大基础研究的投入，包括音频引擎技术、视频引擎技术、DECT 集群技术、MCU 技术等研发，这些研究将有利于公司核心技术的积累，进一步提升公司技术的应用能力和产品的可扩展性；同时，随着统一通信终端的多样化和复杂化，公司也将持续关注通信类消费电子产品、移动互联网以及云技术的发展，希望通过云通信平台、IOS 平台、Android 平台等的研究与开发，突破动画、图形加速、音视频处理等技术，创造更好的用户体验，满足中小企业统一通信多样化的业务需要。

为了提高研发效率，公司拟购置高级研究设施及设备，包括全新的专业音频实验室、视频实验室、硬件测试实验室、电磁兼容实验室及网络实验室，此举将有助公司开展软件终端、云技术、音频和视频技术以及通信技术的研发工作，并提升统一通信解决方案的质量及可靠性。公司的高级研究设施及设备将设于全新的研发大楼中，该研发大楼预计于 2017 年投入使用。

④ 继续发展及巩固销售网络

公司拟采取多重销售策略，以巩固其作为全球领先的统一通信终端解决方案提供商的地位。首先，公司计划进一步加大销售投入力度及销售网络的拓展，以提高公司产品市场覆盖率和销售渠道能力。随着 VCS 产品的成功研发，公司将利用现有 SIP 电话销售的渠道及发展新的 VCS 专业销售代理，以构建 VCS 产品的完整销售渠道。同时，公司计划建立和完善经销商分级制度，以拓展和优化现有销售渠道。公司的营销目标是与授权经销商建立长期的业务合作关系，通过授权经销商在运营地的资源和渠道优势扩大公司产品在当地的市场份额，并通过品牌营销和推广开发新的经销商。尤其是，公司拟进一步建立在新兴市场（如印度及巴西）的销售渠道，捕捉该等具备庞大市场潜力的业务机会。

近几年，随着全球范围内互联网行业的快速发展，公司部分美国授权经销商已经开始将产品在网上销售平台进行销售。2016 年 1-6 月，网上销售已经占美国整体销售收入约 12%。基于电子商务销售渠道的效率和影响力，公司计划持续拓展电子商务销售网络，发掘具备电子商务销售网络的授权经销商来进一步提升产品的市场渗透。公司目前计划在全球范围内推行电子商务销售策略，尤其侧重在欧洲、北美等技术先进的市场增加具备电子商务销售网络的授权经销商。公司认为，如果统一通信终端产品的品牌宣传和优质服务可以成功配套，预计在未来 5 年内，全球的电子商务销售将逐渐成为公司重要的销售渠道。

其次，公司的竞争优势体现在能够为中小企业客户提供一种基于云计算和存储的语音和视频服务，即托管业务模式（Hosted），以使中小企业能够以较低的成本实现强大的统一通信功能。根据 Frost & Sullivan 的预测，全球托管业务市场 2015-2019 年的年复合增长率将达到 18.4%，市场规模将增长到 2019 年的 91 亿美元，其中中国托管业务市场也将于 2019 年达到 2.8 亿美元的规模，年复合增长率为 23.4%，超过全球平均增速。由于公司托管业务模式主要是通过与所在地运营商和平台商合作来实现，未来数年，公司计划持续加大在欧洲、美国、澳洲和中国等主要市场的团队建设，构建当地的销售和服务能力，为中小企业客户提供高成本效益的托管业务。

公司同时也希望通过各种手段提升公司品牌和产品的知名度和美誉度。其中，除了持续参加展会和利用专业媒体等渠道，公司也积极着手与全球知名的系统厂商建立新型战略联盟关系，希望在互惠互利的基础上，通过他们的品牌提升公司的行业地位，同时利用其服务和行业经验持续推广公司的产品。目前公司重点开发的战略联盟客户包括微软、Brosoft、Genband 和 3CX 等。

⑤ 抓住国内中小企业迅速发展的机遇，加大对中国市场的投入

作为面向全球市场的统一通信终端解决方案提供商，公司报告期内的销售收入和利润主要来自于中国以外的其他国家和地区，如美国和欧盟国家等，而来自中国内地的销售收入仅占公司总销售额很小比例。随着近年来中国境内中小企业的快速发展，对统一通信终端产品的需求也在逐年提升。根据 Frost & Sullivan 的预测，未来 5 年，中国统一通信终端市场的规模将由 2015 年的 7 亿美元增长到 2019 年的 15 亿美元，年复合增长率达到 21.0%。此外，随着云服务的普及以及中小企业对办公效率期望值的提高，中国的统一通信终端解决方案市场将迎来巨大的市场机遇，预期将超越全球统一通信终端解决方案市场的整体增速。

基于公司对国内统一通信终端行业的判断，公司计划进一步加大对中国市场的投入和开拓力度。公司现计划从以下几方面入手：（1）依靠公司“Yealink”品牌产品在全球范围内的知名度，进一步拓展销售渠道，将较为成熟的 SIP 终端产品的渠道下沉，发掘潜在市场机遇；（2）公司将针对 VCS 市场进行销售渠道的拓展建设，一是通过已有的授权经销商渠道销售 VCS 及配套产品，二是在各省发展 VCS 专业代理商，初步搭建起 VCS 产品的销售网络；（3）公司计划把海外成熟的托管业务模式引进中国，并利用现有运营商和平台商业务伙伴成熟的海外运营经验，推动国内托管业务模式的

发展和统一通信市场的转型，进一步促进统一通信产品在中国市场的认知和销售。

3、实现发展目标和规划的具体措施

为实现所设立的发展目标与业务规划，公司在研发投入及机制创新、合作共赢、人力资源扩充、市场推广策略与营销网络建设四个方面设立了如下具体措施：

(1) 持续增强研发投入、创新研发机制

强大的技术研发能力是公司实现业务创新重要的基本保障，公司将围绕多样化统一通信终端的音视频、DECT 集群、网络通信等核心技术持续增强研发投入，不断增强运营系统的稳定性、完善新兴技术的产品化转换，不断巩固公司统一通信技术的领先地位。

鼓励创新是公司得以始终处于统一通信技术领先地位的源动力。公司设立了完善的研发创新机制，采用项目管理方式进行产品研发，设立音频实验室、视频实验室、硬件测试实验室、电磁兼容实验室及网络实验室等一系列实验室对统一通信领域的前沿技术进行深入研究，并将其转化为产品功能。公司将严格执行所设定的研发创新机制，为用户提供更加完善的音频及视频会议体验。

(2) 加大与其他专业厂商的技术与市场合作

公司与统一通信系统平台商的合作也将是持续性的，由于公司在国际上行业地位的提升，更多的系统商有兴趣与公司建立合作关系。因此，公司将加强与系统商进行技术合作的研发和商务团队建设。除深化 Broadsoft、3CX、Asterisk、Genesys 等外，将加强力量与 Microsoft Lync、Alcatel-Lucent、Avaya 等进行技术接入和解决方案的合作，如有可能，也将积极与 Cisco 展开对话，实现其平台的接入。

(3) 稳步扩充人力资源

创新以人为本，人才是公司最重要的资产。公司将在现有人员的基础上，根据业务发展需要稳步扩充技术人才与管理人才，加强文化建设，完善用人机制与激励机制，为公司发展打下坚实的人才基础。

(4) 日益完善市场推广策略与营销网络建设

公司将不仅通过各类传统媒体进行宣传推广，而且将采取新媒体及互联网渠道进行推广，从而进一步提高亿联的品牌知名度和在用户心目中的可信赖度。

公司将不断提高现有营销人员业务能力，引进高端营销人才，形成一支以市场为导

向、以结果为衡量标准、精干高效的营销队伍。公司将完善营销网络建设，着力加强对传统品牌广告主的营销力度，发掘潜在客户，实现客户数量不断增长。

目前公司主要是通过分销模式构建面对中小企业的销售能力，与电信运营商的合作还处于中低端产品合作阶段，主要原因在于本地化程度不够，难以支撑高端市场的个性化需要。为此，公司将加大营销的投入力度，在全球主要市场设立商务沟通、技术支持的分支机构，实现销售、仓储、服务等本地化。公司从 2013 年开始建立大客户部，下一步将整体提升大客户部的运作能力，通过高端的技术团队及商务运作，与合作伙伴形成统一通信行业解决方案和消费增值方案，大规模实现电信运营商和系统平台商的闭环连接。

（二）实施发展目标和规划的基本假设条件和面临的主要困难

公司上述的发展计划是基于公司现有业务规模、市场地位及本行业的发展趋势等各方面因素综合制定的，上述计划的拟定依据了一定的假设条件并可能面临一些困难。

1、拟定发展目标和规划所依据的假设条件

（1）国内的宏观经济形势不发生重大变化，且公司遵循的有关国家现行法律、法规、政策等会对公司持续发展产生重大影响的因素无重大变化；

（2）公司能顺利实现股票发行上市，募集资金及时到位；

（3）公司现有的核心管理、研发人员不出现重大的变动，且公司在产品研发上无重大决策错误；

（4）没有其他不可抗力因素的重大不利影响。

2、实施发展目标和规划所面临的困难

（1）公司的业务扩张和技术产品化过程都有赖于资金的支持，特别是国内外销售渠道的有效扩张已经成为公司快速发展的瓶颈因素；

（2）随着募集资金的到位，公司的资产规模、业务规模、资金运用规模都将迅速扩大，这将对公司的经营管理、组织设计、财务规划以及人力资源配置等提出了更高的要求，公司在战略规划、运营管理和内部控制等方面的管理能力将面临更大的挑战；

（3）人力资源是公司所在行业的最重要的生产要素，公司为保持较高的成长性和

持续的技术创新能力，需要引进、培养更多高素质的管理人员、技术研发人员以及销售人员。

（三）发行人持续公告发展规划实施和目标实现的声明

若公司本次成功实现国内创业板上市，将在上市后当年及其后三个完整会计年度公告的定期报告中持续披露规划实施和目标实现的情况。

第七节 同业竞争与关联交易

一、公司独立运营情况

公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，在资产、人员、财务、机构和业务等方面与现有股东、实际控制人完全分开，具有完整的资产、研发和销售业务体系，具备面向市场独立自主经营的能力。

（一）资产独立情况

公司拥有独立完整的采购、销售系统和配套设施，与业务经营相关的房产等固定资产、土地使用权、商标、专利、域名以及专有技术等无形资产的权属均为公司所有。目前不存在关联方违规占用公司资金、资产和其他资源的情形，不存在依赖关联方进行生产经营的情况，具有开展生产经营所必备的独立完整的资产。

（二）人员独立情况

公司与全体在册职工分别签订了劳动合同，员工的劳动、人事、工资关系与关联方完全分离。公司总经理、副总经理、财务负责人及董事会秘书均专职在公司工作并领取薪酬，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务；没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司董事、监事及高级管理人员的任职，均严格按照《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、公司章程规定的程序推选和任免，不存在股东超越公司股东大会和董事会作出人事任免决定的情况。

（三）财务独立情况

公司按照企业会计准则的要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，并建立了相应的内部控制制度，能够根据法律法规及《公司章程》的相关规定并结合自身的情况独立作出财务决策。公司设立了独立的财务部门，配备了专职

财务人员；公司在银行单独开立账户，拥有独立的银行账号，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。公司作为独立的纳税人，依法独立纳税。

（四）机构独立情况

公司建立健全了股东大会、董事会、监事会及总经理负责的经理层等机构及相应的三会议事规则和总经理工作细则，形成了完善的法人治理结构和规范化的运作体系。根据经营发展需要，发行人建立了符合公司实际情况的各级管理部门等机构，独立行使经营管理职权。发行人的生产经营和办公场所与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业严格分开，不存在混合经营、合署办公的情形，不存在受控股股东、实际控制人及其他任何单位或个人干预的情形。

（五）业务独立情况

公司主营业务突出，拥有独立完整的研发、采购和销售业务体系，不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的情况。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或者显失公平的关联交易。

（六）保荐机构意见

保荐机构认为，公司在资产、人员、财务、机构和业务独立性方面的内容描述真实、准确、完整。

二、同业竞争

（一）实际控制人与本公司的同业竞争情况

截至本招股说明书签署日，本公司的实际控制人陈智松、吴仲毅、卢荣富及周继伟控制的除发行人及其全资子公司以外的其他企业均未以任何形式经营与公司相同或相似的业务，与本公司不存在同业竞争的情况。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免同业竞争，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，本公司法人股东厦门亿网联向本公司出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：“

1、本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业目前没有直接或间接地从事任何与亿联的主营业务及其它业务相同或相似的业务（以下称“竞争业务”）。

2、本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，于本公司作为亿联主要股东期间，不会直接或间接地以任何方式从事竞争业务或可能构成竞争业务的业务。

3、本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，将来面临或可能取得任何与竞争业务有关的投资机会或其它商业机会，在同等条件下赋予亿联该等投资机会或商业机会之优先选择权。

4、自本承诺函出具日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的，且持续有效，直至本公司不再直接或间接持有任何亿联股份之日起三年后为止。

5、本公司或本公司直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业如违反上述任何承诺，本公司将赔偿亿联及亿联股东因此遭受的一切经济损失，该等责任是连带责任，若因违反上述任何承诺致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。”

本公司自然人股东吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟、陈建荣及张联昌向本公司出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：“

1、本人及本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业目前没有直接或间接地从事任何与亿联的主营业务及其它业务相同或相似的业务（以下称“竞争业务”）。

2、本人及本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，于本人作为亿联主要股东期间，不会直接或间接地以任何方式从事竞争业务或可能构成竞争业务的业务。

3、本人及本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，将来面临或可能取得任何与竞争业务有关的投资机会或其它商业机会，在同等条件下赋予亿联该等投资机会或商业机会之优先选择权。

4、自本承诺函出具日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的，且持续有效，直至本人不再直接或间接持有任何亿联股份之日起三年后为止。

5、本人和/或本人直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业如违反上述任何承诺，本人将赔偿亿联及亿联股东因此遭受的一切经济损失，该等责任是连带责任，若因违反上述任何承诺致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

6、本人将督促并确保本人的配偶、父母、子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，本人配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，遵守本承诺函之承诺。”

三、关联交易

（一）关联方与关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》和相关业务规则的有关规定，报告期内本公司存在的关联方及关联关系如下：

1、持有发行人股份 5%以上的股东

截至本招股说明书签署日，发行人的股东全部系持有发行人股份 5%以上的股东，详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东”。

2、发行人实际控制人及其控制的其他企业

（1）如本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）发行人实际控制人”部分所述，发行人实际控制人为陈智松、吴仲毅、卢荣富及周继伟。

（2）截至本招股说明书签署日，发行人实际控制人控制的其他企业的情况如本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）实际控制人控制的其他企业”。

3、发行人控股子公司

截至本招股说明书签署日，发行人共有 2 家控股子公司，具体如下：

(1) 亿联香港，系发行人注册于香港的公司，发行人现持有其全部已发行股份，亿联香港目前正在办理注销手续。

(2) Yealink USA，系发行人注册于美国的公司，发行人现持有其全部已发行股份。

4、发行人现任董事、监事、高级管理人员及其控制、共同控制或施加重大影响（包括担任董事、高级管理人员）的其他企业

(1) 发行人现任董事、监事及高级管理人员构成发行人的关联方，具体情况如下：

职务	姓名
董事长兼总经理	陈智松
副董事长	吴仲毅
董事、副总经理	卢荣富
董事、副总经理	周继伟
董事、副总经理	张联昌
独立董事	孙贞寿
独立董事	李常青
独立董事	叶丽荣
独立董事	何旭晖
监事会主席	艾志敏
监事	林再昀
监事	赖志豪
副总经理兼董事会秘书	张惠荣
财务总监	叶文辉

(2) 发行人现任董事、监事及高级管理人员控制或施加重大影响（包括担任董事、高级管理人员）的企业构成发行人的关联方，具体情况如下：

关联方名称	关联关系
厦门中科大微电子软件股份有限公司	发行人董事长兼总经理陈智松持股 3.5%并担任董事、发行人董事、副总经理卢荣富持股 2.5%并担任董事、发行人董事、副总经理周继伟持股 1.25%并担任董事的企业
深圳市凌泰电子开发有限公司（已吊销）	发行人副董事长吴仲毅持股 65%并担任总经理的企业（未担任法定代表人）
厦门中科大辰信通讯产业有限公司（已吊销）	发行人董事长兼总经理陈智松持股 1.48%、发行人董事、副总经理卢荣富持股 1.15%、

关联方名称	关联关系
	发行人董事、副总经理周继伟持股 1.13%的企业
厦门市亮点科技有限公司	发行人监事林再昀曾经担任执行董事、持股 50%的企业
厦门润尚电子科技有限公司	发行人监事林再昀曾经担任执行董事、持股 95%的企业
华润三九医药股份有限公司	发行人独立董事李常青担任独立董事的企业
深圳赤湾港航股份有限公司	发行人独立董事李常青担任独立董事的企业
福建志远律师事务所	发行人独立董事叶丽荣担任律师（合伙人）的企业
厦门瑞元进出口有限公司	发行人独立董事叶丽荣担任董事、持股 33.33%的企业
无锡优创生物科技有限公司	发行人独立董事孙贞寿曾经持股 5%的企业

5、与发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员及其控制、共同控制或施加重大影响（包括担任董事、高级管理人员）的企业

（1）与发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员构成发行人的关联方，其中直接或者间接持有发行人股份或在发行人任职的家庭成员如下：

关联方	关联关系
陈建荣	陈智松胞弟

（2）与发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响（包括担任董事、高级管理人员）的其他企业构成发行人的关联方，具体情况如下：

关联方	关联关系
深圳市鸥迅电子有限公司	与发行人股东吴仲毅关系密切的家庭成员担任董事、持股 40%的企业

6、其他关联方

关联方	关联关系
福建蓝海怡建设有限公司	发行人财务总监叶文辉曾经担任财务顾问
谭志明	报告期内曾经担任发行人独立董事
厦门脉视数字技术有限公司	报告期内发行人股东陈建荣担任副总经理

本公司其他关联自然人包括本公司的实际控制人、公司现任及过去十二个月内任公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

本公司其他关联法人包括本公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的企业，或在本公司及其控股子公司以外担任董事、高级管理人员

的企业界定为本公司的关联方。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

报告期内，公司的经常性关联交易为公司支付关键管理人员薪酬，具体情况请详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况”。

2、偶发性关联交易

报告期内，本公司实际控制人陈智松及其配偶陈颖、卢荣富及其配偶李英为招商银行股份有限公司厦门分行向本公司提供的授信额度提供连带责任保证，具体情况如下：

担保方	被担保方	担保金额 (万元)	担保起始日	担保终止日	担保是否已经 履行完毕
陈智松、陈颖	本公司	3,000.00	2014-6-2	2015-2-15	是
卢荣富、李英	本公司	3,000.00	2014-6-2	2015-2-15	是
陈智松、陈颖	本公司	3,000.00	2013-3-18	2014-3-17	是
卢荣富、李英	本公司	3,000.00	2013-3-18	2014-3-17	是

3、关联交易简要汇总表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
1、经常性关联交易				
1.1 关键管理人员薪酬	2,531,090.62	7,683,900.00	7,246,757.00	4,539,464.00
2、偶发性关联交易				
2.1 关联担保	-	30,000,000	30,000,000	30,000,000

4、关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

公司上述经常性关联交易为公司日常经营活动所发生的合理的、必要的经营支出，对本公司的财务状况和经营成果未产生重大影响；上述偶发性关联交易，系关联担保，属于发行人单方受益事项，不存在损害发行人及非关联股东利益的情形。

四、报告期内关联交易决策程序的执行情况

公司上述关联交易均履行了必要的审议程序，符合公司章程规定的有关规定。公司

董事会及股东大会均通过决议，对上述关联交易进行了审议确认。

公司独立董事已对本公司报告期的上述关联交易履行的审议程序及交易价格进行审核，并发表意见如下：

本公司四名独立董事全面、客观、独立地核查厦门亿联网络技术股份有限公司 2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月与关联方之关联交易的相关资料后认为：

公司与其关联方发生的关联交易均遵循了平等、自愿的原则，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，不存在损害公司及其他股东利益的情况，对公司的财务状况、经营业绩和生产经营独立性没有产生不利影响。

第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况

(一) 董事

公司董事会由9名董事组成，其中独立董事4名。董事由公司股东提名并经股东大会选举产生或更换，每届任期三年，任期届满可以连选连任。

公司现任董事提名及选聘情况如下：

序号	姓名	在公司任职	选聘情况	任期
1	陈智松	董事长、总经理	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
2	吴仲毅	副董事长	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
3	卢荣富	董事、副总经理	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
4	周继伟	董事、副总经理	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
5	张联昌	董事、副总经理	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
6	孙贞寿	独立董事	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
7	李常青	独立董事	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
8	叶丽荣	独立董事	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
9	何旭晖	独立董事	2014年度股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23

上述董事简历如下：

1、陈智松先生，中国国籍，无境外居留权，1966年生，本科学历，工程师，毕业于厦门大学物理系，从事通讯技术行业多年。1984年至1992年任职于北京市第三机械工业部计量测试研究所；1993年至2000年任职于厦门中科大辰信通讯产业有限公司，历任董事、副总经理；作为公司的创始人之一，2001年至2012年5月任亿联有限执行董事、总经理。2012年6月至今任本公司董事长、总经理。

2、吴仲毅先生，中国国籍，无境外居留权，1973年生，专科学历，毕业于深圳大学家用电器专业。1994年任职于中国软件公司深圳分公司业务部业务员；1995年任职于深圳市鸥迅电子有限公司业务部经理；2003年至今任深圳市领创电子技术开发有限公司业务部经理；2004年至2011年任（香港）凌泰科技有限公司董事；2010年至2011年任（香港）领域科技有限公司董事；2001年至2012年，任亿联有限监事。2012年6

月至今任本公司副董事长。

3、卢荣富先生，中国国籍，无境外居留权，1971年生，本科学历，工程师，毕业于复旦大学电子工程系。1992年至2001年先后任职于厦华电子公司研究所、厦门中科大辰信通讯产业有限公司；2002年至2012年5月任亿联有限副总经理；2012年6月至今任本公司董事、副总经理。

4、周继伟先生，中国国籍，无境外居留权，1962年生，硕士学历，工程师，本科和硕士分别毕业于西安交通大学信息与控制工程系、成都电讯工程学院电子工程系。曾任职于贵州省遵义市电子仪器厂、贵州省黔南州计划委员会信息中心、厦门中科大辰信通讯产业有限公司；2003年至2012年5月任亿联有限副总经理；2012年6月至今任本公司董事、副总经理。

5、张联昌先生，中国国籍，无境外居留权，1975年生，本科学历，工程师，毕业于西安理工大学自动控制专业。1998年至2001年先后任职于厦门中科大辰信通讯产业有限公司、厦门信息港建设发展股份有限公司；2002年至2012年5月任亿联有限副总经理；2012年6月至今任本公司副总经理。2015年3月起任公司董事。

6、孙贞寿先生，中国国籍，无境外居留权，1946年生，大学学历，教授，1970年毕业于中国科技大学无线电电子学系。历任中国科技大学无线电系无线电技术实验室主任、图像处理中心主任、信息处理中心主任、电子工程与信息科学系副主任、教授；厦华电子研究所所长，厦华移动通信设备有限公司总工程师，厦华电子技术中心总工程师，厦华三宝计算机公司总工程师；厦门大学、集美大学兼职教授；厦门特易通科技有限公司总经理、总工程师；联想移动通信科技有限公司执行副总经理兼联想移动通信研究开发中心主任；上海龙旗控股有限公司副总裁。现已退休。兼任厦门市信息化专家委员会委员。2013年6月至今任本公司独立董事。

7、李常青先生，中国国籍，无境外居留权，1968年出生，厦门大学管理学院教授，博士生导师，管理学（会计学）博士，中国注册会计师，教育部新世纪优秀人才计划入选者，厦门大学工商管理教育中心主任，毕业于厦门大学会计系。2001年6月至2002年2月任职于上海证券交易所，负责信息披露监管；2002年3月至2005年7月任厦门大学MBA中心副主任；2005年8月至2014年5月任厦门大学MBA中心主任，2014年5月至今任厦门大学管理学院财务学系主任。曾任漳州片仔癀药业股份有限公司、福

建七匹狼服装股份有限公司、福建福日电子股份有限公司、福耀玻璃工业集团股份有限公司、厦门建发股份有限公司独立董事、厦门三五互联科技股份有限公司独立董事。现任华润三九医药股份有限公司及深圳赤湾港航股份有限公司独立董事，自 2012 年 6 月任本公司独立董事。

8、叶丽荣先生，中国国籍，无境外居留权，1966 年出生，毕业于厦门大学法学院，福建志远律师事务所合伙人、专职律师。1989 年 8 月至 1995 年 5 月任厦门嘉华进出口有限公司业务员、公司法律事务主办。1995 年 5 月至 2001 年 12 月任厦门华运实业有限公司助理总经理。2001 年 12 月至今任福建志远律师事务所专职律师。2013 年 12 月至今任本公司独立董事。

9、何旭晖先生，中国国籍，无境外居留权，1973 年生，厦门大学理学学士、经济学硕士、经济学博士，1997 年 7 月至 2000 年 5 月任中国银行厦门分行客户经理；2000 年 5 月至 2005 年 12 月任华夏证券厦门大同路营业部副总经理；2005 年 12 月至 2008 年 5 月任中信建投证券厦门大同路营业部销售主管。2008 年 5 月至今任中信建投证券厦门大同路营业部总经理。2015 年 2 月至 2015 年 6 月担任本公司监事；2015 年 6 月至今担任本公司独立董事。

（二）监事

公司监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名。职工代表监事由职工代表大会选举产生，其余监事由公司股东提名并经股东大会选举或更换，每届任期三年，任期届满可以连选连任。

序号	姓名	在公司任职	选聘情况	任期
1	艾志敏	监事会主席兼人力资源总监	职工代表大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
2	林再昀	监事	2014 年股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23
3	赖志豪	监事	2014 年股东大会选聘	2015.6.24-2018.6.23

上述监事简历如下：

1、艾志敏先生，中国国籍，无境外居留权，1982 年出生，本科学历，毕业于湖南科技大学计算机科学与技术专业；2004 年至 2012 年 5 月任职于亿联有限；2012 年 6 月至 2015 年 3 月任公司研发中心总监；2015 年 3 月至今担任本公司人力资源总监；自

2012年6月至今起任公司监事。

2、林再昀先生，中国国籍，无境外居留权，1977年出生，本科学历，毕业于厦门大学机电工程系精密仪器专业。1997年至2002年3月任职于松下电子厦门（音响）有限公司；2002年4月至2004年4月任职于厦门恒信网元通信技术有限公司；2005年1月至2006年7月任职于世健系统（香港）有限公司；2006年7月到2009年7月任职于美国德州仪器公司；2010年9月至2016年3月担任厦门市亮点科技有限公司执行董事，2016年4月至今任职于艾睿（中国）电子贸易有限公司，自2015年2月至今任本公司监事。

3、赖志豪先生，简历请见第六节之“七（二）发行人研发人员情况”。

（三）高级管理人员

本公司高级管理人员为陈智松、卢荣富、周继伟、张联昌、张惠荣、叶文辉。

序号	姓名	在公司任职	选聘情况	任期
1	陈智松	董事长、总经理	经第二届董事会第一次会议	2015.6.24-2018.6.23
2	卢荣富	董事、副总经理	经第二届董事会第一次会议	2015.6.24-2018.6.23
3	周继伟	董事、副总经理	经第二届董事会第一次会议	2015.6.24-2018.6.23
4	张联昌	董事、副总经理	经第二届董事会第一次会议	2015.6.24-2018.6.23
5	张惠荣	副总经理、董事会秘书	经第二届董事会第六次会议	2016.8.15-2019.8.14
6	叶文辉	财务总监	经第二届董事会第一次会议	2015.6.24-2018.6.23

陈智松、卢荣富、周继伟、张联昌简历请见本节之“（一）董事”，其他人员简历如下：

1、张惠荣女士，中国国籍，无境外居留权，1978年生，本科学历。2000年毕业于重庆大学电子工程系。2000年至2001年任厦门雅迅网络股份有限公司硬件工程师；2001年至2003年任辰信通讯任软件工程师；2003年至2007年任厦门亿联网络技术有限公司软件工程师、项目经理、研发部经理；2007年至2013年任厦门亿联网络技术有限公司 EMEA（欧洲、非洲及中东）渠道总监；2012年5月至2015年3月兼任本公司监事；2013年至2016年6月任本公司全球大客户及业务拓展部总监；2016年8月至今任本公司副总经理兼任董事会秘书。

2、叶文辉先生，中国国籍，无境外居留权，1977年生，硕士学历，注册会计师，注册税务师，高级会计师。1995年毕业于上海财经大学财务金融学院，获得学士学位；2008年毕业于厦门大学管理学院，获得硕士学位；2003年至2008年任职于联想移动通信科技有限公司；2008年至2010年任七匹狼控股股份有限公司财务经理，2010年至2012年5月任厦门亿联网络技术有限公司财务总监；2012年6月至今任本公司财务总监。

（四）其他核心人员

本公司的其他核心人员主要为核心技术人员，包括张联昌、赖志豪、廖昀，简历如下：

- 1、张联昌先生，简历请见第六节之“七（二）发行人研发人员情况”。
- 2、赖志豪先生，简历请见第六节之“七（二）发行人研发人员情况”。
- 3、廖昀先生，简历请见第六节之“七（二）发行人研发人员情况”。

（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

（六）董事、监事、高级管理人员了解发行上市等相关法律法规及其法定义务责任的情况

公司董事、监事、高级管理人员知悉股票发行上市的相关法律法规，并充分了解其应履行的法定义务和责任。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况

（一）报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接持有发行人股份变动情况

姓名	2016年 6月30日		2015年 12月31日		2014年 12月31日		2013年 12月31日	
	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
吴仲毅	1,600	28.57	1,600	28.57	1,600	28.57	1,600	28.57
陈智松	1,300	23.22	1,300	23.22	1,300	23.22	1,300	23.22
卢荣富	800	14.29	800	14.29	800	14.29	800	14.29
周继伟	600	10.71	600	10.71	600	10.71	600	10.71
张联昌	350	6.25	350	6.25	350	6.25	350	6.25
陈建荣	350	6.25	350	6.25	350	6.25	350	6.25
合计	5,000	89.29	5,000	89.29	5,000	89.29	5,000	89.29

注：陈建荣为公司董事长兼总经理陈智松的弟弟，目前并未在公司担任任何职务。

（二）报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属间接持有发行人股份变动情况

姓名	2016年 6月30日		2015年 12月31日		2014年 12月31日		2013年 12月31日		间接持 股单位
	间接持 股数量 (万股)	间接持 股比例	间接持 股数量 (万股)	间接持 股比例	间接持 股数量 (万股)	间接持 股比例	间接持 股数量 (万股)	间接持 股比例	
陈智松	274	4.89%	274	4.89%	274	4.89%	274	4.89%	厦门亿 网联
卢荣富	200	3.57%	200	3.57%	200	3.57%	200	3.57%	
艾志敏	25	0.45%	25	0.45%	25	0.45%	25	0.45%	
张惠荣	25	0.45%	25	0.45%	25	0.45%	25	0.45%	
叶文辉	10	0.18%	10	0.18%	10	0.18%	10	0.18%	
赖志豪	5	0.09%	5	0.09%	5	0.09%	5	0.09%	
廖昀	4	0.07%	4	0.07%	4	0.07%	4	0.07%	
合计	543	9.7%	543	9.7%	543	9.7%	543	9.7%	-

（三）截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接、间接持股情况

序号	姓名	本公司职务	直接持股数量(万 股)	间接持股数量(万 股)	合计持股比例
1	吴仲毅	副董事长	1,600	-	28.57%
2	陈智松	董事长、总经理	1,300	274	28.11%
3	卢荣富	董事、副总经理	800	200	17.86%
4	周继伟	董事、副总经理	600	-	10.71%

序号	姓名	本公司职务	直接持股数量(万股)	间接持股数量(万股)	合计持股比例
5	张联昌	董事、副总经理	350	-	6.25%
6	陈建荣	无	350	-	6.25%
7	艾志敏	监事会主席兼人力资源总监	-	25	0.45%
8	张惠荣	副总经理兼董事会秘书	-	25	0.45%
9	叶文辉	财务总监	-	10	0.18%
10	赖志豪	监事、软件总监	-	5	0.09%
11	廖昀	硬件总监	-	4	0.07%
合计			5,000	543	98.98%

(四) 公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属所持发行人股份质押或冻结情况

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属所直接或间接持有的发行人股份不存在质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

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

姓名	在本公司职务	直接投资的企业名称	注册资本(万元)	投资金额(万元)	持股比例	与发行人关系
陈智松	董事长、总经理	厦门亿网联	650	296.79	45.66%	发行人主要股东
		中科大辰信(已吊销)	4,000	59.50	1.48%	发行人关联方
		厦门中科大微电子	1,000	35	3.50%	发行人关联方
吴仲毅	副董事长	深圳市凌泰电子开发有限公司(已吊销)	50	32.5	65%	发行人关联方
卢荣富	董事、副总经理	厦门亿网联	650	216.65	33.33%	发行人主要股东
		中科大辰信(已吊销)	4,000	45.90	1.15%	发行人关联方
		厦门中科大微电子	1,000	25	2.50%	发行人关联方
周继伟	董事、副总经理	中科大辰信(已吊销)	4,000	45.05	1.13%	发行人关联方

姓名	在本公司职务	直接投资的企业名称	注册资本(万元)	投资金额(万元)	持股比例	与发行人关系
		厦门中科大微电子	1,000	12.50	1.25%	发行人关联方
叶丽荣	独立董事	厦门瑞元进出口有限公司	300	100	33.33%	发行人关联方

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的上述对外投资情况与本公司不存在利益冲突。除上述列明的投资情况外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬

(一) 公司董事、监事、高级管理人员及其它核心技术人员在本公司领薪情况

发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由基本工资、岗位工资、绩效工资、交通补贴、出差补贴组成；独立董事在公司只领取独立董事津贴，标准为每人每年 5.00 万元（税前）。董事、监事、高级管理人员的薪酬标准由公司薪酬与考核委员会、董事会及监事会依据公司的薪酬制度审议评定，最后经公司股东大会审议通过；其他核心人员的薪酬由公司依据薪酬制度评定并每年考核。

在本公司领取薪酬的董事（不含独立董事）、监事、高管人员及其他核心人员，除依法享有的养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金外，不存在其他特殊的福利待遇和退休金计划。

发行人最近三年及一期董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬总额及占利润总额比例情况如下：

年份	薪酬总额(万元)	利润总额(万元)	比重
2016年1-6月	216.44	21,681.98	1.00%
2015年度	644.97	28,832.89	2.24%
2014年度	614.50	16,554.82	3.71%
2013年度	396.22	11,018.04	3.60%

(二) 最近一年领取薪酬情况

2015年度，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员领取税前薪酬的情况如下：

单位：万元

序号	姓名	本公司职务	本公司领薪（税前）
1	陈智松	董事长、总经理	94.30
2	吴仲毅	副董事长	-
3	卢荣富	董事、副总经理	83.01
4	周继伟	董事、副总经理	68.20
5	张联昌	董事、副总经理	73.14
6	孙贞寿	独立董事	5.00
7	李常青	独立董事	5.00
8	叶丽荣	独立董事	5.00
9	何旭晖	独立董事	2.40
10	艾志敏	监事会主席兼人力资源总监	62.71
11	林再昀	监事	2.40
12	赖志豪	监事、软件总监	36.05
13	杨爱国	原副总经理、原董事会秘书	57.65
14	叶文辉	财务总监	29.27
15	张惠荣	副总经理、董事会秘书，原销售总监，原监事	62.37
16	廖昀	硬件总监	58.47
合计			644.97

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，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况如下：

姓名	本公司职务	兼职情况		兼职企业与发行人关联关系
		单位名称	职务	
陈智松	董事长、总经理	厦门亿网联	法定代表人、执行董事	发行人主要股东
		厦门中科大微电子	董事	发行人关联方
卢荣富	董事、副总经理	厦门中科大微电子	董事	发行人关联方
		厦门亿网联	监事	发行人主要股东
周继伟	董事、副总经理	厦门中科大微电子	董事	发行人关联方
李常青	独立董事	华润三九医药股份有限公司	独立董事	发行人关联方
		深圳赤湾港航股份有限公司	独立董事	发行人关联方

姓名	本公司职务	兼职情况		兼职企业与发行人关联关系
		单位名称	职务	
叶丽荣	独立董事	福建志远律师事务所	律师（合伙人）	发行人关联方
		厦门瑞元进出口有限公司	董事	发行人关联方

除上述情形外，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他兼职情况。

六、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、重要承诺及履行情况

除吴仲毅、四名独立董事及监事林再昀外，其他董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均与本公司签订了《劳动合同》及《保密与竞业限制协议》。

截至本招股说明书签署日，发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员间不存在借款或担保方面的协议。

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的有关承诺情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人、发行人股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员和本次发行的保荐机构及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施”部分。

截至本招股说明书签署日，上述承诺均在正常履行，不存在违约情况。

七、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员由公司董事会、股东大会和职工代表大会依法定程序产生，不存在违反《公司法》和《公司章程》规定的任职资格的情形。

八、公司董事、监事、高级管理人员的变动情况

（一）董事变动情况

日期	会议	董事变动情况	变动原因
2012年5月28日	创立大会暨第一次股东大会	选举陈智松、吴仲毅、卢荣富、周继伟、孙贞寿、李常青为公司第一届董事会董事	设立董事会，选举董事，包括2名独立董事
2013年12月5日	2013年第一次临时股东大会	选举叶丽荣为公司独立董事	增补独立董事
2015年3月10日	2015年第一次临时股东大会	选举张联昌为董事	增补董事
		选举谭志明为独立董事	增补独立董事
2015年6月24日	2014年度股东大会	选举陈智松、吴仲毅、卢荣富、周继伟、张联昌为公司第二届董事会董事，选举孙贞寿、李常青、叶丽荣、何旭晖为公司第二届董事会独立董事	换届选举

(二) 监事变动情况

日期	会议	监事变动情况	变动原因
2012年5月28日	创立大会暨第一次股东大会	选举艾志敏、张惠荣、赖志豪为公司第一届监事会监事	设立监事会，选举监事
	2012年职工代表大会	选举艾志敏为公司职工代表监事	选举职工代表监事
2015年3月10日	2015年第一次临时股东大会	改选林再昀、何旭晖为公司监事	改选
2015年6月24日	2014年度股东大会	选举林再昀、赖志豪为公司第二届监事会监事	换届选举
	2015年职工代表大会	选举艾志敏为公司职工代表监事	换届选举

(三) 高级管理人员变动情况

日期	会议	高级管理人员变动情况	变动原因
2012年5月28日	第一届董事会第一次会议	聘任陈智松为总经理； 聘任卢荣富、周继伟、张联昌、杨爱国为副总经理； 聘任杨爱国为董事会秘书； 聘任叶文辉为财务总监	成立委任
2015年6月24日	第二届董事会第一次会议	聘任陈智松为总经理； 聘任卢荣富、周继伟、张联昌、杨爱国为副总经理； 聘任杨爱国为董事会秘书； 聘任叶文辉为财务总监	换届委任
2016年8月15日	第二届董事会第六次会议	聘任张惠荣为副总经理兼董事会秘书	原副总经理、董事会秘书杨爱国因个人原因离职

公司董事、监事、高级管理人员的上述变动履行了必要的法律程序，符合相关法律、

法规和公司章程的规定。公司近三年董事会、监事会及高级管理人员相对稳定，未发生重大变化。

九、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及各专业委员会和人员的运行和履职情况

根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规及规范性文件的要求，本公司已建立由股东大会、董事会、监事会组成的法人治理结构，股东大会为公司最高权力机构。报告期内，公司各项规章制度已基本建立健全，并得到有效执行。

公司于2012年5月28日召开创立大会暨第一次股东大会、第一届董事会第一次会议和第一届监事会第一次会议，选举产生了第一届董事会、监事会成员，审议通过了《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》，审议通过设立了董事会专门委员会的议案；董事会选举了董事长，聘请了总经理、副总经理、董事会秘书及其他高级管理人员，通过了《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》；监事会选举了监事会主席。

报告期内，公司股东大会、董事会、监事会按照《公司法》及《公司章程》的要求履行各自的权利和义务，公司重大生产经营决策、投资决策及重要财务决策严格按照《公司章程》规定的程序与规则进行，未出现违法违规现象。

（一）股东大会运行情况

股东大会是公司的最高权力机构。截至本招股说明书签署日，公司共召开股东大会12次，公司股东大会严格按照有关法律法规、《股东大会议事规则》及《公司章程》的规定规范运作，股东依法履行股东义务、行使股东权利，股东大会的召集、召开及表决程序合法，决议合法有效。

（二）董事会运行情况

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。董事会由九名董事组成，包括五名非独立董事，四名独立董事。董事会设董事长一人，由董事会以

全体董事的过半数选举产生。截至本招股说明书签署日，公司共召开董事会 16 次，按照《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等相关制度的规定运作，历次董事会会议的召集、召开和决议内容合法有效，不存在违反相关法律、法规行使职权的行为。

（三）监事会运行情况

按照现行有效的《公司章程》和《监事会议事规则》的规定，公司设监事会。监事会由三名监事组成，其中，股东代表监事二名，职工代表监事一名。首届监事会中的股东代表监事人选经公司创立大会选举产生，此后历届监事会中股东代表监事由公司股东大会选举产生。职工代表监事由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。监事会设主席一人。监事会主席由全体监事过半数选举产生。监事的任期每届为三年。监事任期届满，连选可以连任。截至本招股说明书签署日，公司共召开监事会 13 次。经发行人律师核查，除第一届监事会第二次会议、第一届监事会第四次会议及第一届监事会第六次会议距各自上一次监事会召开时间超过 6 个月外，公司历次监事会均按照《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》等相关制度的规定运作，根据《公司法》等有关法律法规的规定，上述监事会未按时召开不影响有关决议的效力，历次监事会会议的召集、召开和决议内容合法、合规、真实、有效。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事 4 人，独立董事人数占董事会人数三分之一以上，符合有关规定。公司独立董事自聘任以来均能勤勉尽责，独立董事按期出席董事会，会前审阅董事会材料，董事会会议期间认真审议各项议案，对议案中的具体内容提出相应质询，按照本人独立意愿对董事会议案进行表决，对表决结果和会议记录核对后签名。独立董事自接受聘任以来，忠实履行职权，独立董事依据有关法律法规、《公司章程》和有关上市的规则谨慎、认真、勤勉地履行了权利和义务，积极参与公司重大事项决策，可有效维护公司利益及股东合法权益。独立董事仔细审阅了本公司报告期内关联交易事项的内容，并就上述事项发表了独立意见。

（五）董事会秘书履职情况

根据《公司章程》规定，公司设董事会秘书一名。2012年5月28日，公司第一届董事会第一次会议决议聘任杨爱国任董事会秘书；2015年6月24日，公司召开第二届董事会第一次会议，公司董事会聘任杨爱国任董事会秘书；2016年8月15日，公司召开第二届董事会第六次会议，公司董事会聘任张惠荣任副总经理、董事会秘书。

公司整体变更以来，公司董事会秘书筹备了董事会会议和股东大会，确保了公司董事会会议和股东大会依法召开、依法行使职权，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，与股东建立了良好的关系，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。自公司董事会委任董事会秘书以来，董事会秘书严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》以及其他相关法律法规的规定筹备董事会、股东大会并积极配合独立董事履行职责。

（六）董事会专门委员会设置及运行情况

2012年5月28日，公司召开第一届董事会第一次会议，审议通过了《董事会审计委员会工作细则》，并于2015年6月1日审议通过现行有效的工作细则。

根据《董事会审计委员会工作细则》，审计委员会由3名董事组成，独立董事2名，其中至少有1名独立董事为专业会计人士。审计委员会的主要职责权限为：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上市后的财务信息披露；5. 审查公司内控制度，履行对各部门内部审计制度的评估和执行情况的检查，负责检查公司的财务政策、财务状况、财务报告程序，对重大关联交易、重大投资等进行审计。审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开四次，每季度召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开。审计委员会需在会议召开前五天须通知全体委员，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委员（独立董事）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。报告期内，审计委员会在公司年度审计过程中就审计计划、审计过程与审计机构进行了面对面的讨论和沟通，并通过电话或邮件形式进行跟踪、督促、审核；对公司定期报告、业绩快报进行认真审核；对公司内部控制制度建设情况严格把关。

根据《董事会薪酬与考核委员会工作细则》，薪酬与考核委员会由3名董事组成，独立董事2名。薪酬与考核委员会的主要职责权限为：1. 研究董事与经理人员考核的标准，进行考核并提出建议；2. 研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。薪酬与考核委员会每年至少召开一次会议，并于会议召开前五天前通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席可委托其他一名委员（独立董事）主持。薪酬与考核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。

根据《董事会战略委员会工作细则》，战略委员会由3名董事组成，独立董事1名。战略决策委员会的主要职责权限是对公司长期发展战略规划以及技术和产品的发展方向进行研究并提出建议。战略决策委员会召开需于会议召开前五天前通知全体委员，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委员（独立董事）主持。战略决策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。战略委员会对行业相关政策进行认真分析，对公司发展战略提出意见和建议，确定了公司发展规划和方向。

根据《董事会提名委员会工作细则》，提名委员会由3名董事组成，独立董事2名。提名委员会的主要职责权限为：1. 研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议；2. 广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选；3. 广泛搜寻合格的董事和高级管理人员的人选；4. 对董事候选人和经理人员进行审查并提出建议。提名委员会召开需于会议召开前五天前通知全体委员，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委员（独立董事）主持。提名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。提名委员会就公司在报告期选举高级管理人员候选人履历、任职资格等进行严格审查，并向董事会提名了合格人选，确保了公司管理团队人员的专业素质。

公司于2012年5月28日召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过关于设立董事会审计、薪酬与考核、战略、提名四大委员会的议案，同日召开的公司第一届董事会第一次审议通过了董事会审计、薪酬与考核、战略、提名四大委员会实施细则。2013年12月5日召开的第一届董事会第五次会议，选举了各专门委员会成员，其中独立董事在审计、薪酬与考核、提名专门委员会中人数占半数以上。公司于2015年6月24日召开第二届董事会第一次会议，选举了各专门委员会成员，其中独立董事在审计、薪酬与

考核、提名专门委员会中人数占半数以上。

委员会名称	建立时间	目前人员构成	报告期内召开次数
董事会审计委员会	2015年6月24日	李常青、何旭辉、周继伟	6
董事会提名委员会	2015年6月24日	孙贞寿、叶丽荣、陈智松	4
董事会战略委员会	2015年6月24日	陈智松、张联昌、孙贞寿	5
董事会薪酬与考核委员会	2015年6月24日	叶丽荣、李常青、卢荣富	2

十、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见

（一）公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见

1、公司董事会及管理层十分重视内部控制体系的建立健全工作，通过公司治理的完善，内部组织架构的健全，内控制度的制订，已初步建立了一个科学合理的内部控制体系，并根据不断提高的管理需求及内控环境的变化，适时地对内控制度进行了修订和完善。

2、公司按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》及中国证监会有关法规的要求建立了股东大会、董事会、监事会和经理层等治理机制、“三会”议事规则、决策程序，法人治理结构健全。

3、为合理保证各项目标的实现，公司建立了相关的控制程序，主要包括：不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制、财产保护控制、独立稽核控制、信息控制等。

董事会内部控制自我评价认为：公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（二）注册会计师对本公司内部控制的鉴证意见

致同会计师于2016年8月15日出具的编号为致同专字（2016）第350ZA0286号《内部控制鉴证报告》认为，发行人于2016年6月30日在所有重大方面按照《企业内部控制基本规范》已建立与财务报表相关的有效的内部控制。

十一、发行人最近三年及一期内违法违规情况

公司严格遵守国家的有关法律和法规，报告期内不存在违反工商、税收、土地、海关以及其他法律、行政法规而受到行政处罚且情节严重的情况。

十二、发行人最近三年及一期内资金占用和对外担保情况

公司不存在资金被实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用的情况，不存在为实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

十三、发行人资金管理、对外投资、担保事项的政策、制度安排和执行情况

（一）资金管理制度及其执行情况

为确保现金及银行存款管理符合国家法律、法规和公司内部规章制度的要求，完善资金管理制度、加强资金业务管理，保证公司资金安全，提高资金管理的效率，满足公司日常运营的需求，公司依据《现金管理办法》等法律、规章及公司章程的有关规定，并结合公司的实际情况，制定了《公司资金管理制度》。

公司的资金管理制度包括现金管理制度及银行管理制度两个部分。现金管理制度规定，公司现金的使用范围应符合国家《现金管理办法》的规定，严格控制现金结算，超出结算起点的付款应通过银行结算；特殊情况下需要现金结算的，必须取得对方的收款收据。核定库存现金限额，库存现金的限额以企业、单位 3-5 天的日常用量为准，凡超过库存现金限额的部分必须及时送存银行。现金管理制度对现金的收入及现金的支出分别作出了规定。银行管理制度对银行账户的开立、变更、注销的管理，银行账户资金的收入、支出管理及银行存款的核算及管理做出了相应规定。

报告期内，公司严格执行制定的《资金管理制度》，股东大会、董事会和总经理在其职权范围内决定资金管理事项，并履行相应的决策程序。不存在股东占用公司资金或公司资金违规使用的情形，不存在已经或者潜在的对股东的利益造成损害的对外投资，不存在违规或者可能对公司持续经营产生影响的情形。

（二）对外投资制度及其执行情况

为规范公司对外投资，提高公司对外投资的合理性和科学性，规避投资风险，实现公司资产保值增值及股东利益最大化的目标，依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国担保法》、《中华人民共和国物权法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律、规章及公司章程的有关规定，并结合公司的实际情况，制定了《重大投资、重大经营及财务决策程序与规则》。

公司的对外投资包括了但不限于对外的股权投资，对外收购、兼并企业（包括股权或资产），也包括股票、期货在内的风险投资及委托理财等。公司的对外投资不能超越有关法律法规的限制，投资项目必须保证应有的资金使用效率，以保证公司利益最大化，不能影响公司自身所需的正常资金周转的需要量，必须充分估计项目的风险，并选择风险——收益比最小的投资方案。

根据公司的对外投资制度，投资额在公司最近一期经审计总资产值的 10%以下的投资决策程序：由总经理提出投资方案，并组织专家委员会对投资方案进行评审（如需）——总经理办公会审议通过；投资额超过公司最近一期经审计总资产值的 10%、且在公司最近一期经审计总资产值的 50%以下的投资决策程序：由总经理负责投资方案的前期拟订、调研工作——向董事会提交投资方案及方案的建议说明——董事会组织专家委员会对投资方案进行评审（如需）——董事会会议审议通过（监事列席会议实施监督）；投资额超过公司最近一期经审计总资产值的 50%的投资决策程序：由总经理负责投资方案的前期拟订、调研工作——向董事会提交投资方案及方案的建议说明——董事会组织专家委员会对投资方案进行评审（如需）——董事会会议决定是否提交股东大会通过（监事列席会议实施监督）——股东大会审议通过；总经理的重大投资决策权限及决策程序由董事会通过授权方式授予。

对外投资项目由总经理负责实施。总经理认为必要时应及时将项目实施进展情况向董事会、监事会及股东大会汇报。

报告期内，公司严格执行制定的《对外投资制度》，股东大会、董事会和总经理在其职权范围内决定对外投资事项，并履行相应的决策程序。不存在股东占用公司资金或公司资金违规使用的情形，不存在已经或者潜在的对股东的利益造成损害的对外投资，不存在违规或者可能对公司持续经营产生影响的对外投资。

（三）对外担保制度及其执行情况

为加公司对外担保行为的管理，控制和降低担保风险，保障公司资产安全，依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国担保法》、《中华人民共和国物权法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律、规章及公司章程的有关规定，结合公司的实际情况，制定了《对外担保制度》。

公司对外担保实行统一管理，未经公司董事会或股东大会批准，公司不得对外提供任何担保。公司的分支机构不得对外提供担保。未经子公司董事会或股东大会批准，子公司不得对外提供担保，不得相互提供担保，也不得请外单位为其提供担保。公司财务部是公司对外担保的日常管理部门，负责被担保人资信调查、评估、担保合同的审批、反担保合同的签订、后续管理及对外担保档案的管理等工作。财务部应根据被担保人提供的基本资料，对被担保人的经营状况、财务状况、项目情况、信用情况及行业前景进行调查和核实，对对外担保出具书面明确的同意或反对意见，并将相关担保事项报公司董事会或股东大会审批。

根据公司的《对外担保制度》，公司对外担保事项由公司股东大会或董事会审议批准。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。股东大会在审议为关联方提供的担保议案时，有关股东应当在股东大会上回避表决，该项表决由出席股东大会的其他非关联股东所持表决权的半数以上通过。应由董事会审批的对外担保，应经出席董事会会议的三分之二以上董事审议通过；涉及为关联方提供担保的，须经非关联董事三分之二以上通过。以下对外担保行为，在经董事会审议通过后，必须提请股东大会审议通过：

- 1、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；
- 2、公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 50%以后提供的任何担保；
- 3、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- 4、公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；
- 5、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超

过人民币 5000 万元；

6、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；

7、公司章程规定的其他担保情形。

其中股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决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。董事会审议担保事项时，必须经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意。股东大会审议前款第（四）项担保事项时，应经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

公司董事会或股东大会对对外担保事项进行审议、表决。对于被担保人有下列情形之一的或提供资料不充分的，不得为其提供担保：“1、资金投向不符合国家法律法规或国家产业政策的；2、在最近 3 年内财务会计文件有虚假记载或提供虚假资料的；3、公司曾为其担保，发生过银行借款逾期、拖欠利息等情况，至本次担保申请时尚未偿还或不能落实有效的处理措施的；4、经营状况已经恶化、信誉不良，且没有改善迹象的；5、未能落实用于反担保的有效财产的；6、不能提供担保的其他情形。”

报告期内，公司严格执行制定的《对外担保制度》，股东大会、董事会和总经理在其职权范围内决定对外担保事项，并履行相应的决策程序。不存在股东占用公司资金或公司资金违规使用的情形，不存在已经或者潜在的对股东的利益造成损害的对外投资，不存在违规或者可能对公司持续经营产生影响的对外担保。

十四、发行人投资者权益保护情况

为加强公司与投资者之间的信息沟通，完善公司治理结构，增进投资者对公司的了解，切实保护投资者的合法权益，促进公司与投资者之间建立长期、稳定的良性关系，实现公司诚信自律、规范运作，提升公司的内在价值，公司董事会依据《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等有关规定，结合公司具体情况制定并通过了《信息披露事务管理制度》、《投资者关系管理制度》、《独立董事工作细则》等相关公司治理文件，并通过《公司章程》的相关规定完善股东投票机制，有力的保障了投资者的信息获取、收益享有、参与公司重大决策和选择管理者的权利。

（一）投资者知情权保护

根据《公司法》、《证券法》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关规定，本公司已制定了《信息披露事务管理制度》和较为完备的投资者服务计划。公司将依法披露信息，将公告文稿和相关备查文件报送证券交易所审核、登记，并在中国证监会指定的媒体发布。本公司负责信息披露和投资者关系的部门是公司董事会秘书办公室，主管负责人为副总经理、董事会秘书张惠荣女士，对外咨询电话为0592-5702000-8006。

公司已建立了严格的信息披露制度及为投资者服务的详细计划，主要包括：

1、《公司章程》对董事会秘书主要职责的规定和有关信息披露内容程序的规定。

2、公司根据实际情况制订了《董事会秘书工作制度》，规定董事会秘书的主要职责是负责公司和相关当事人与交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络，负责处理公司信息披露事务，协调公司与投资者之间的关系，按照法定程序筹备股东大会和董事会会议等，以及《公司法》和交易所要求履行的其他职责。

3、公司制订了《信息披露事务管理制度》，对需要披露的信息、信息披露的具体要求、信息披露的程序、信息披露的管理等内容进行了详细的规定。规定董事长为公司信息披露的第一责任人；董事会秘书负责管理公司信息披露事务；董事会办公室负责组织具体的信息披露事宜。公司严格按照《公司法》、《证券法》、《创业板上市规则》等法律、行政法规的规定披露有关信息。公司除按照有关规则明确要求需要披露的信息外，在不涉及经营机密的基础上，应主动、及时的披露所有可能对股东和其他利益相关者决策产生实质性影响的信息。董事会办公室负责公开信息披露的信息文稿的撰稿和初审，而后交董事会秘书审核。公司信息披露的义务人对于某事项是否涉及信息披露有疑问时，应及时向董事会秘书咨询。除监事会公告外，公司披露的信息应当以董事会公告的形式发布。董事、监事、高级管理人员非经董事会书面授权，不得对外发布公司未披露信息。除董事长、董事会秘书和证券事务代表外，任何人不得随意回答他人的咨询、采访或以其他方式披露信息，否则将承担由此造成的法律责任。

4、公司还制定了《投资者关系管理制度》，通过充分的信息披露，加强与投资者的沟通，增加信息披露透明度，改善公司治理。该规定明确表明董事会是公司投资者关系管理的决策机构，负责审核通过公司有关投资者关系管理的制度，并负责监督、核查

有关制度的实施情况及投资者关系管理事务的日常运作情况。董事会秘书为公司投资者关系管理直接负责人；公司董事会办公室是公司投资者关系管理的职能部门，在董事会秘书的领导下开展有关投资者关系的事务。公司董事会秘书全权负责公司投资者关系管理工作，在全面深入了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动。董事会秘书负责组织拟订并落实投资者关系管理的相关制度。董事会秘书应持续关注新闻媒体及互联网上的有关公司的各类信息，并及时反馈给公司董事会及管理层。

（二）投资者享有资产收益权保护

《公司章程》对公司的利润分配政策和分红规划做了明确规定，2015年第二次临时股东大会审议并通过了《关于厦门亿联网络技术股份有限公司上市后分红回报规划的议案》。详见本招股书“重大事项提示”之“八、本次发行上市后的股利分配政策和未来三年分红规划”。

（三）投资者参与重大决策和选择管理者权利保护

《公司章程》和《股东大会议事规则》等制度充分保障了投资者依法享有的股东大会召集权、提案权和表决权。

（1）《公司章程》及《股东大会议事规则》对召集权的规定为：“单独或者合计持有公司10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和公司章程的规定，在收到请求后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的5日内发出召开股东大会的通知，通知中对原请求的变更，应当征得相关股东的同意。董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后10日内未作出反馈的，单独或者合计持有公司10%以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向监事会提出请求。监事会同意召开临时股东大会的，应在收到请求5日内发出召开股东大会的通知，通知中对原提案的变更，应当征得相关股东的同意。监事会未在规定期限内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续90日以上单独或者合计持有公司10%以上股份的股东可以自行召

集和主持。”

(2) 《公司章程》及《股东大会议事规则》对提案权的规定为：“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，公告临时提案的内容。除前款规定的情形外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。股东大会通知中未列明或不符合本规则第十六条规定的提案，股东大会不得进行表决并作出决议。”

(3) 详见以下本节之“（四）完善股东投票机制情况”有关股东投票机制表决权制度。

（四）完善股东投票机制的情况

《股东大会议事规则》第四十一条规定：“股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司持有的本公司股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。”

《股东大会议事规则》第四十八条规定：“股东大会采取记名方式投票表决。同一表决权只能选择现场、网络或其他表决方式中的一种。同一表决权出现重复表决的以第一次投票结果为准。公司股东大会采用网络或其他方式的，应当在股东大会通知中明确载明网络或其他方式的表决时间以及表决程序。股东大会网络或其他方式投票的开始时间，不得早于现场股东大会召开前一日下午 3:00，并不得迟于现场股东大会召开当日上午 9:30，其结束时间不得早于现场股东大会结束当日下午 3:00。”

为完善公司法人治理结构，规范公司选举董事、监事的行为，维护公司中小股东的利益，切实保障社会公众股东选择董事、监事的权利，公司制定了《累积投票制实施细则》，根据细节规定董事、监事的提名、选举，若采用累积投票制，具体程序为：

公司董事会、单独或者合并持有公司股份 3%以上的股东有权提名非独立董事候选人选和非由职工代表担任的监事候选人选。公司董事会、监事会、单独或者合并持有公司已发行股份 1%以上的股东可以提出独立董事候选人选。

股东大会采用累积投票制选举董事、监事时，公司非独立董事、独立董事和监事的选举应分开选举，按照下列方式进行：

（1）选举非独立董事时，出席股东所拥有的投票表决权数等于其所持有的公司股份总数乘以该次股东大会应选非独立董事人数之积，该部分投票表决权数只能投向该次股东大会的非独立董事候选人。

（2）选举独立董事时，出席股东所拥有的投票表决权数等于其所持有的公司股份总数乘以该次股东大会应选独立董事人数之积，该部分投票表决权数只能投向该次股东大会的独立董事候选人。

（3）选举监事时，出席股东所拥有的投票表决权数等于其所持有的公司股份总数乘以该次股东大会应选监事人数之积，该部分投票表决权数只能投向该次股东大会的监事候选人。

第九节 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公司最近三年及一期经审计的财务状况、经营业绩及现金流量。除特别说明，本节引用的公司财务数据均引用自致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计的财务报表及附注的主要内容。非经特别说明，本节数据均按合并报表口径披露。

公司建议投资者应结合阅读本节及备查文件审计报告相关内容，以对公司的会计政策、财务状况、经营成果及现金流量有更详细的了解。

一、经审计的财务报表

（一）合并资产负债表

单位:元

资产	2016年 6月30日	2015年 12月31日	2014年 12月31日	2013年 12月31日
流动资产:				
货币资金	339,527,428.85	261,728,556.11	156,848,823.39	131,036,160.09
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-	442,500.00
衍生金融资产	-	-	-	-
应收票据	-	-	-	53,860.50
应收账款	138,473,950.06	96,864,488.08	72,159,073.66	45,261,594.84
预付款项	1,605,354.56	2,645,329.69	589,276.10	2,328,691.93
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	6,922,249.17	4,475,709.19	5,757,682.67	3,495,763.49
存货	64,351,091.88	73,328,154.99	57,370,523.31	49,820,794.35
划分为持有待售的资产	-	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	5,161,511.01	4,223,232.22	2,683,774.13	8,133,506.68
流动资产合计	556,041,585.53	443,265,470.28	295,409,153.26	240,572,871.88
非流动资产:				

资产	2016年 6月30日	2015年 12月31日	2014年 12月31日	2013年 12月31日
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	13,188,871.93	13,804,208.18	13,337,136.35	12,749,045.15
在建工程	31,981,470.89	24,449,731.55	5,073,077.34	111,479.40
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	37,459,587.97	37,976,465.89	39,061,011.41	39,338,053.12
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	638,484.34	878,044.89	1,576,050.47	1,351,345.64
递延所得税资产	1,420,144.84	978,601.74	572,523.65	324,882.66
其他非流动资产	640,199.34	969,820.00	-	-
非流动资产合计	85,328,759.31	79,056,872.25	59,619,799.22	53,874,805.97
资产总计	641,370,344.84	522,322,342.53	355,028,952.48	294,447,677.85

单位：元

负债和股东权益	2016年 6月30日	2015年 12月31日	2014年 12月31日	2013年 12月31日
流动负债：				
短期借款	-	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	657,000.00	-
衍生金融负债	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	50,252,892.84	43,347,130.28	25,910,072.04	32,792,480.12
预收款项	6,535,197.52	5,118,861.23	2,797,039.10	4,953,928.75
应付职工薪酬	9,173,209.47	18,792,675.74	14,911,277.07	7,351,661.88
应交税费	16,118,691.37	10,324,356.96	1,137,515.00	995,014.54
应付利息	-	-	-	-
应付股利	-	-	54,880,000.00	35,000,000.00

负债和股东权益	2016年 6月30日	2015年 12月31日	2014年 12月31日	2013年 12月31日
其他应付款	1,050,589.69	2,400,760.66	2,756,265.67	1,400,557.42
划分为持有待售的负债	-	-	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	180,000.00	500,000.00	300,000.00
流动负债合计	83,130,580.89	80,163,784.87	103,549,168.88	82,793,642.71
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
长期应付职工薪酬	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延收益	-	-	980,000.00	800,000.00
递延所得税负债	-	-	-	44,250.00
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	980,000.00	844,250.00
负债合计	83,130,580.89	80,163,784.87	104,529,168.88	83,637,892.71
股东权益：				
股本	56,000,000.00	56,000,000.00	56,000,000.00	56,000,000.00
资本公积	24,809,233.89	24,809,233.89	24,809,233.89	24,809,233.89
减：库存股	-	-	-	-
其他综合收益	47,424.19	38,307.86	-	-
专项储备	-	-	-	-
盈余公积	28,000,000.00	28,000,000.00	28,000,000.00	18,600,055.13
未分配利润	449,383,105.87	333,311,015.91	141,690,549.71	111,400,496.12
归属于母公司股东权益合计	558,239,763.95	442,158,557.66	250,499,783.60	210,809,785.14
少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	558,239,763.95	442,158,557.66	250,499,783.60	210,809,785.14
负债和股东权益总计	641,370,344.84	522,322,342.53	355,028,952.48	294,447,677.85

(二) 合并利润表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
一、营业收入	432,623,668.34	661,912,625.18	488,361,118.24	335,319,473.46
减：营业成本	162,357,343.30	273,814,792.31	218,497,117.10	155,618,450.39
营业税金及附加	3,839,097.21	5,644,011.60	5,235,676.30	2,741,670.82
销售费用	26,866,928.17	49,174,355.04	39,628,407.37	25,283,903.34
管理费用	36,662,468.13	74,413,959.75	61,288,238.13	43,557,847.42
财务费用	-9,870,993.10	-20,373,812.25	-1,727,652.23	3,402,744.57
资产减值损失	3,375,330.19	2,304,552.02	2,321,855.78	709,240.79
加：公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	-	657,000.00	-1,099,500.00	442,500.00
投资收益（损失以“－”号填列）	-	951,000.00	1,747,800.00	1,827,650.00
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润（损失以“－”号填列）	209,393,494.44	278,542,766.71	163,765,775.79	106,275,766.13
加：营业外收入	7,464,402.56	9,801,789.59	2,398,794.45	3,964,358.46
其中：非流动资产处置利得	-	-	16,213.87	-
减：营业外支出	38,139.90	15,696.00	616,356.59	59,739.77
其中：非流动资产处置损失	37,814.81	15,493.03	10,042.79	14,555.03
三、利润总额（损失以“－”号填列）	216,819,757.10	288,328,860.30	165,548,213.65	110,180,384.82
减：所得税费用	30,747,667.14	40,708,394.10	14,978,215.19	10,086,973.93
四、净利润（损失以“－”号填列）	186,072,089.96	247,620,466.20	150,569,998.46	100,093,410.89
归属于母公司股东的净利润	186,072,089.96	247,620,466.20	150,569,998.46	100,093,410.89
少数股东损益	-	-	-	-
五、其他综合收益的税后净额	9,116.33	38,307.86	-	-
归属于母公司股东的其他综合收益的税后净额	9,116.33	38,307.86	-	-
（一）以后不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-	-
（二）以后将重分类进损益的其他综合收益	9,116.33	38,307.86	-	-
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
六、综合收益总额	186,081,206.29	247,658,774.06	150,569,998.46	100,093,410.89
归属于母公司股东的综合收益总额	186,081,206.29	247,658,774.06	150,569,998.46	100,093,410.89
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-
七、每股收益				
（一）基本每股收益	3.32	4.42	2.69	1.79

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
(二) 稀释每股收益	-	-	-	-

(三) 合并现金流量表

单位:元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013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	395,981,586.42	649,599,747.52	462,764,992.63	337,977,197.71
收到的税费返还	19,508,213.09	45,013,271.50	34,659,805.94	19,297,391.58
收到其他与经营活动有关的现金	7,379,435.22	10,101,501.95	5,317,564.00	5,813,761.22
经营活动现金流入小计	422,869,234.73	704,714,520.97	502,742,362.57	363,088,350.51
购买商品、接受劳务支付的现金	166,388,335.35	327,478,214.17	268,730,471.65	188,269,638.98
支付给职工以及为职工支付的现金	47,804,385.69	69,353,268.38	51,633,679.41	40,464,022.76
支付的各项税费	29,366,588.61	38,070,711.78	17,252,064.31	18,221,873.79
支付其他与经营活动有关的现金	25,117,986.12	39,665,416.73	34,823,472.00	25,052,583.49
经营活动现金流出小计	268,677,295.77	474,567,611.06	372,439,687.37	272,008,119.02
经营活动产生的现金流量净额	154,191,938.96	230,146,909.91	130,302,675.20	91,080,231.49
二、投资活动产生的现金流量:				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	951,000.00	1,747,800.00	1,827,650.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	4,000.00	30,223.07	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	734,046.00	-	5,030,197.24
投资活动现金流入小计	-	1,689,046.00	1,778,023.07	6,857,847.24
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	11,420,269.76	19,581,639.74	10,507,086.60	42,378,192.30
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	241,379.00	1,092,667.00	-
投资活动现金流出小计	11,420,269.76	19,823,018.74	11,599,753.60	42,378,192.30
投资活动产生的现金流量净额	-11,420,269.76	-18,133,972.74	-9,821,730.53	-35,520,345.06
三、筹资活动产生的现金流量:				

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东权益性投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-	-
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-	-
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	70,000,000.00	110,880,000.00	91,000,000.00	21,000,000.00
其中：子公司支付少数股东的现金股利	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	1,397,588.76	9,033,437.64	4,810,692.60	430,000.00
其中：子公司减资支付给少数股东的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流出小计	71,397,588.76	119,913,437.64	95,810,692.60	21,430,000.00
筹资活动产生的现金流量净额	-71,397,588.76	-119,913,437.64	-95,810,692.60	-21,430,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	6,424,792.30	13,272,900.19	49,744.23	-3,393,134.76
五、现金及现金等价物净增加额	77,798,872.74	105,372,399.72	24,719,996.30	30,736,751.67
加：期初现金及现金等价物余额	261,128,556.11	155,756,156.39	131,036,160.09	100,299,408.42
六、期末现金及现金等价物余额	338,927,428.85	261,128,556.11	155,756,156.39	131,036,160.09

二、审计意见

公司聘请致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日的合并资产负债表及资产负债表，2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月的合并利润表及利润表、合并现金流量表及现金流量表、合并所有者权益变动表及所有者权益变动表，以及财务报表附注进行了审计，致同会计师事务所（特殊普通合伙）对上述报表发表了标准无保留意见的审计意见并出具了“致同审字(2016)第350ZA0223号”《审计报告》，认为“亿联网络公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了亿联网络公司2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日、2016年6月30日的合并及公司财务状况以及2013年度、2014年度、2015年度、2016年1-6月的合并及公司

经营成果和合并及公司现金流量。”

三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

（一）影响收入、成本、费用和利润的主要因素

1、影响本公司收入的主要因素

公司主要从事统一通信终端产品的研发、销售及服务。影响本公司收入的主要因素包括：科技进步、客户需求、销售模式变化及拓展经销商网络的能力等。

（1）科技进步及客户需求

公司所在的行业科技发展迅速、新产品不断涌现、客户需求多样化。公司能否发展并研发出新产品及新技术，决定了公司能否跟上新兴市场的发展趋势以确保销售收入的持续增长。为保持并提升公司现有的竞争地位，公司需要不断致力于新产品及新技术的研发，对现有产品进行优化升级，以应对新市场趋势或预期未来趋势。

开放式 SIP 解决方案正逐步取代传统的封闭式 IP 解决方案，主要因为后者的功能有限且使用成本较高。公司的统一通信终端解决方案采用 SIP 为主的技术，该技术采用开放式标准协议，可支多种统一通信系统的兼容，已经逐渐成为市场发展的主流方向。本公司研发生产的统一通信终端能够与全球主要协议及多种主要 SIP 服务器、IP PBX 及统一通信平台兼容互通，近年来在国内外的市场需求稳步提升。

根据 Frost & Sullivan 统计数据，按销售量计，全球 SIP 电话终端市场规模 2015 年达到 900 万套，自 2010 年以来的年复合增长率约为 24.6%，到 2019 年预计将达到 2,050 万套。用户需求持续向统一通信转变，市场对多媒体 SIP 电话终端的需求不断上升，将进一步促进 SIP 电话终端市场的发展。为把握市场机会并解决多装置通信的繁复性，公司正在开发云服务平台，届时可帮助企业各类统一通信终端进行无缝转换。为配合移动统一通信市场发展趋势，公司还将进一步丰富产品组合，加入全新软件终端。产品成功掌握科技发展的趋势及客户需求的升级，将带动公司的发展和收入的增长。

（2）销售模式及拓展经销商网络的能力

本公司将产品销售给国内及海外的经销商、运营商及平台商。在分销模式下，发行

人将产品直接销售给授权经销商，由授权经销商通过下游分销渠道分销，最终将产品销售给企业用户。2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月，来自经销商的销售收入分别占公司主营业务收入的 88.59%、89.79%、93.19%及 93.50%。公司所在的细分行业中，授权经销模式被广泛采用，该模式更具成本效益，且可以快速、有效扩展市场覆盖。

2、影响本公司成本的主要因素

报告期内，公司营业成本主要由原材料采购成本及外包生产成本构成。其中，原材料成本在报告期间占营业成本的比重较高，2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，公司的原材料成本占总营业成本的比重分别为 84.56%、83.99%、83.29%和 84.16%。芯片和液晶类显示器件是公司采购的最主要的原材料，芯片类的采购成本在 2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月占同期总原材料采购成本的 33.32%、33.12%、29.61%和 31.84%，液晶类显示器件采购成本在 2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月占同期总原材料采购成本的比例分别为 14.59%、14.53%、14.66%和 14.49%。报告期内，公司所采购的主要原材料价格未发生大幅波动，其中芯片、液晶等核心部分原材料的采购价格呈现出缓慢下降趋势，符合电子产品的价格变化趋势。

公司通过多年的积累，已经形成原材料合格供货商名单，并每年审查合格供货商的表现。原材料价格一般按照下达采购订单时的市价而定。由于电子类产品技术更新换代快，因此产品价格通常处于稳定或小幅下降的趋势，公司通过频繁但小批量订购原材料及零部件，以管控所面临的价格波动风险。

尽管公司已经采取了相应的措施控制原材料价格变动可能带来的风险，但由于原材料采购成本占营业成本的比重较高，如主要原材料（如芯片、液晶类显示器件）的采购价格出现大幅波动，可能对公司的营业成本产生较大影响。

（2）外包生产的模式及管理效率的提升

根据公司的定位，为了更好地专注于产品研发、销售及营销活动，同时提升成本效率，报告期内公司将所有产品的生产外包给厦门当地的三家独立外协厂商及漳州万利达科技。公司在筛选外协厂商时，通常要求第三方外协厂商确保其总设计年产能超过公司预估年销售量的 120%。随着公司业务规模的拓展及市场份额的提升，为了确保产能充足，公司计划选聘新的第三方生产商，以策略性地扩充产能。通过此种具成本效益的外

包生产工序，同时辅以对原材料和生产过程的监督管理，公司能确保产品质量的同时，提升生产效率与提升成本效率。

3、影响本公司期间费用的主要因素

本公司期间费用主要包括销售费用、管理费用、财务费用。2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月，公司期间费用占营业收入的比例分别为 21.54%、20.31%、15.59%和 12.40%。报告期内，期间费用的增长主要来自于营销与研发投入的增加。影响本公司报告期内期间费用的具体因素请见本节“十一、盈利能力分析”之“五、期间费用分析”。

4、影响本公司利润的主要因素

除上述提到的收入、营业成本、期间费用的影响因素，影响公司利润的主要因素还包括：

(1) 毛利率

报告期内，公司毛利率保持在较高水平，并持续上升，主要与公司产品组合相关。本公司专注于中高端市场，报告期内，公司拥有 SIP 统一通信桌面终端、DECT 统一通信无线终端、VCS 高清视频会议系统等主要产品系列，并不断推出新的产品。根据市场情况、客户需求、客户群体的转变以及市场策略等多种因素，公司不同类型产品的盈利能力各不相同，并对公司毛利率有一定的影响。2013 年公司新推出的两个中高端产品系列：SIP 电话终端 T4 系列以及 DECT 电话终端，产品毛利率较其他产品高，且市场认可度较高，因此公司整体毛利率有所提升。2015 年公司进一步推出 VCS 视频会议系统，毛利率更高。

此外，报告期内，公司主要通过授权经销商销售 Yealink 自主品牌产品并有选择、有策略性地向平台商和运营商客户销售 ODM 产品。2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月，公司 ODM 产品销售贡献占比分别为 11.41%、10.21%、6.81%和 6.50%。

(2) 所得税水平及税务优惠

2012 年，根据厦门市科技局、厦门市财政局、厦门市国税局和厦门市地税局联合发文《关于确认厦门市 2012 年第二批复审合格高新技术企业的通知》（厦科联【2013】7 号），公司取得高新技术企业资格，按照 15%的优惠税率缴纳企业所得税，有效期为

三年。2013 年，根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部、商务部、国家税务总局联合颁发的 R-2013-271 号《国家规划布局内重点软件企业证书》，公司被认定为国家规划布局内重点软件企业，2013 年度、2014 年度享受所得税优惠税率 10%。故本公司 2012 年、2013 年及 2014 年适用的企业所得税税率分别为 15%、10%、10%。2015 年，根据国务院《关于取消非行政许可审批事项的决定》（国发〔2015〕27 号），取消《享受税收优惠政策的集成电路企业和国家规划布局内重点软件企业的认定》的非行政许可审批事项，因此本公司 2015 年度不再享受国家规划布局内重点软件企业的企业所得税优惠政策。发行人于 2012 年 7 月 11 日取得的《高新技术企业证书》已于 2015 年 7 月 11 日到期，公司于 2015 年 7 月 28 日申请了复审。2015 年 10 月 12 日，厦门市科学技术局、厦门市财政局、厦门市国家税务局及厦门市地方税务局向发行人颁发《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201535100238，有效期为三年。此外，公司出口的产品为受鼓励出口产品，按照出口销售增值税“免、抵、退”政策，公司可享受最高 17% 的增值税退税率。公司由于所从事的业务以及产品的特点，享受多项税收优惠。若税收政策发生变化，将导致公司适用税率发生变化，进而会对公司净利润产生影响。

上述各主要因素共同影响公司的收入、成本、费用和利润的变动趋势，若未来行业环境、公司经营状况出现不利变化，公司未来的营业收入增速可能放缓或成本费用的增速超过营业收入的增速，从而导致公司的营业利润、净利润（扣除非经常性损益前后孰低）存在下降甚至出现亏损的风险，关于公司利润下滑甚至出现亏损的风险，请详见本招股说明书“第四节 风险因素”相关内容。

（二）对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

1、营业收入增长率

营业收入的增长率是判断本公司业务发展状况、业绩变动最直接的指标。2013 年度、2014 年度及 2015 年度，公司营业收入较同期的增长率分别为 15.54%、45.64%及 35.54%，说明公司产品销售不断提升，市场销售渠道不断拓展和深化，产品得到市场和客户的认可，业务前景良好，公司整体竞争能力较强，市场开拓不断发展，市场占有率有望不断提升。

2、毛利率及净利率

在销售收入持续增长的同时，报告期内公司毛利率及净利率处于较高水平且持续稳步提升，2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司综合毛利率分别为53.59%、55.26%、58.63%和62.47%，表明了公司具有较强的产品竞争力及突出的盈利能力。同期，公司净利率分别为29.85%、30.83%、37.41%和43.01%，进一步体现出公司在费用管控和企业运营方面具有较强的管理能力。

通过上述关键财务或非财务指标的分析可以看出，公司目前业务发展状况较为良好，收入规模及业务指标不断提升，处于快速发展阶段，为未来的持续发展提供了良好的基础。

四、财务报表的编制基础

本公司财务报表按照财政部颁布的企业会计准则及其应用指南、解释及其他有关规定（统称“企业会计准则”）编制。此外，本公司还按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号—财务报告的一般规定》（2014年修订）披露有关财务信息。

本公司财务报表以持续经营为基础列报。

本公司会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，本公司财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）遵循企业会计准则的声明

本公司申报财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日、2016年6月30日的合并及公司财务状况以及2013年度、2014年度、2015年度、2016年1-6月的合并及公司经营成果和合并及公司现金流量等有关信息。

（二）会计期间

本公司会计期间采用公历年度，即每年自1月1日起至12月31日止。

（三）营业周期

本公司的营业周期为12个月。

（四）记账本位币

本公司及境内子公司以人民币为记账本位币。本公司之美国子公司及香港子公司根据其经营所处的主要经济环境中的货币分别确定美元及港元为其记账本位币。本公司编制申报财务报表时所采用的货币为人民币。

（五）合并财务报表编制方法

1、合并范围

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制是指本公司拥有对被投资单位的权力，通过参与被投资单位的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资单位的权力影响其回报金额。子公司，是指被本公司控制的主体（含企业、被投资单位中可分割的部分，以及企业所控制的结构化主体等）。

2、合并财务报表的编制方法

合并财务报表以本公司和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由本公司编制。在编制合并财务报表时，本公司和子公司的会计政策和会计期间要求保持一致，公司间的重大交易和往来余额予以抵销。

3、丧失子公司控制权的处理

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的，剩余股权按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量；处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。

与原有子公司的股权投资相关的其他综合收益、其他所有者权益变动，应当在丧失控制权时转入当期损益，由于被投资方重新计量设定收益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（六）现金及现金等价物的确定标准

现金是指库存现金以及可以随时用于支付的存款。现金等价物，是指本公司持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

（七）外币业务和外币报表折算

1、外币业务

本公司发生外币业务，按采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算为记账本位币金额。

资产负债表日，对外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益；对以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算；对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，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，计入当期损益。

2、外币财务报表的折算

资产负债表日，对境外子公司外币财务报表进行折算时，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，股东权益项目除“未分配利润”外，其他项目采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

利润表中的收入和费用项目，采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

现金流量表所有项目均按照系统合理的方法确定的、与现金流量发生日即期汇率近似的汇率折算。汇率变动对现金的影响额作为调节项目，在现金流量表中单独列示“汇率变动对现金及现金等价物的影响”项目反映。

由于财务报表折算而产生的差额，在资产负债表股东权益项目下的“其他综合收益”项目反映。

处置境外经营并丧失控制权时，将资产负债表中股东权益项目下列示的、与该境外经营相关的外币报表折算差额，全部或按处置该境外经营的比例转入处置当期损益。

（八）金融工具

金融工具是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权益工具的合同。

1、金融工具的确认和终止确认

本公司于成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的，终止确认：

- （1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；
- （2）该金融资产已转移，且符合下述金融资产转移的终止确认条件。

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，终止确认该金融负债或其一部分。本公司（债务人）与债权人之间签订协议，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，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

以常规方式买卖金融资产，按交易日进行会计确认和终止确认。

2、金融资产分类和计量

本公司的金融资产于初始确认时分为以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益，其他类别的金融资产相关交易费用计入其初始确认金额。

- （1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，包括交易性金融资产和初始确

认时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。对于此类金融资产，采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

(2) 持有至到期投资

持有至到期投资，是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且本公司有明确意图和能力持有至到期的非衍生金融资产。持有至到期投资采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其终止确认、发生减值或摊销产生的利得或损失，均计入当期损益。

(3) 应收款项

应收款项，是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产，包括应收账款和其他应收款等。应收款项采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

(4) 可供出售金融资产

可供出售金融资产，是指初始确认时即指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除上述金融资产类别以外的金融资产。可供出售金融资产采用公允价值进行后续计量，其折溢价采用实际利率法摊销并确认为利息收入。除减值损失及外币货币性金融资产的汇兑差额确认为当期损益外，可供出售金融资产的公允价值变动确认为其他综合收益，在该金融资产终止确认时转出，计入当期损益。与可供出售金融资产相关的股利或利息收入，计入当期损益。

3、金融负债分类和计量

本公司的金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、其他金融负债。对于未划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的，相关交易费用计入其初始确认金额。

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债，按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融负债相关的股利和利息支出计入当期损益。

（2）其他金融负债

与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本进行后续计量。其他金融负债采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

4、衍生金融工具及嵌入衍生工具

本公司衍生金融工具包括远期外汇合约等。初始以衍生交易合同签订当日的公允价值进行计量，并以其公允价值进行后续计量。公允价值为正数的衍生金融工具确认为一项资产，公允价值为负数的确认为一项负债。因公允价值变动而产生的任何不符合套期会计规定的利得或损失，直接计入当期损益。

对包含嵌入衍生工具的混合工具，如未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，嵌入衍生工具与该主合同在经济特征及风险方面不存在紧密关系，且与嵌入衍生工具条件相同，单独存在的工具符合衍生工具定义的，嵌入衍生工具从混合工具中分拆，作为单独的衍生金融工具处理。如果无法在取得时或后续的资产负债表日对嵌入衍生工具进行单独计量，则将混合工具整体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。

5、金融工具的公允价值

金融资产和金融负债的公允价值确定方法见下文“（九）公允价值计量”。

6、金融资产减值

除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对其他金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。表明金融资产发生减值的客观证据，是指金融资产初始确认后实际发生的、对该金融资产的预计未来现金流量有影响，且企业能够对该影响进行可靠计量的事项。

金融资产发生减值的客观证据，包括下列可观察到的情形：

- （1）发行方或债务人发生严重财务困难；
- （2）债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；
- （3）本公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；

(4) 债务人很可能倒闭或者进行其他财务重组；

(5) 因发行方发生重大财务困难，导致金融资产无法在活跃市场继续交易；

(6) 无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量，包括：

- 该组金融资产的债务人支付能力逐步恶化；
- 债务人所在国家或地区经济出现了可能导致该组金融资产无法支付的状况；

(7) 债务人经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；

(8) 权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌，如权益工具投资于资产负债表日的公允价值低于其初始投资成本超过 50%（含 50%）或低于其初始投资成本持续时间超过 12 个月（含 12 个月）。

低于其初始投资成本持续时间超过 12 个月（含 12 个月）是指，权益工具投资公允价值月度均值连续 12 个月均低于其初始投资成本。

(9) 其他表明金融资产发生减值的客观证据。

以摊余成本计量的金融资产如果有客观证据表明该金融资产发生减值，则将该金融资产的账面价值减记至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值，减记金额计入当期损益。预计未来现金流量现值，按照该金融资产原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值。

对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计入当期损益。对单项金额不重大的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。已单项确认减值损失的金融资产，不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

本公司对以摊余成本计量的金融资产确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，

计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

7、金融资产转移

金融资产转移，是指将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方（转入方）。

本公司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的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产。

本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产并确认产生的资产和负债；未放弃对该金融资产控制的，按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

8、金融资产和金融负债的抵销

当本公司具有抵销已确认金融资产和金融负债的法定权利，且目前可执行该种法定权利，同时本公司计划以净额结算或同时变现该金融资产和清偿该金融负债时，金融资产和金融负债以相互抵销后的金额在资产负债表内列示。除此以外，金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不予相互抵销。

（九）公允价值计量

公允价值是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。

本公司以公允价值计量相关资产或负债，假定出售资产或者转移负债的有序交易在相关资产或负债的主要市场进行；不存在主要市场的，本公司假定该交易在相关资产或负债的最有利市场进行。主要市场（或最有利市场）是本公司在计量日能够进入的交易市场。本公司采用市场参与者在对该资产或负债定价时为实现其经济利益最大化所使用的假设。

存在活跃市场的金融资产或金融负债，本公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。金融工具不存在活跃市场的，本公司采用估值技术确定其公允价值。

以公允价值计量非金融资产的，考虑市场参与者将该资产用于最佳用途产生经济利益的能力，或者将该资产出售给能够用于最佳用途的其他市场参与者产生经济利益的能力。

本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，优先使用相关可观察输入值，只有在可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

在财务报表中以公允价值计量或披露的资产和负债，根据对公允价值计量整体而言具有重要意义的最低层次输入值，确定所属的公允价值层次：第一层次输入值，是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；第二层次输入值，是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值；第三层次输入值，是相关资产或负债的不可观察输入值。

每个资产负债表日，本公司对在财务报表中确认的持续以公允价值计量的资产和负债进行重新评估，以确定是否在公允价值计量层次之间发生转换。

（十）应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款。

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：期末余额达到 100 万元（含 100 万元）以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明发生了减值，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项，再按组合计提坏账准备。

2、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

3、按组合计提坏账准备应收款项

经单独测试后未减值的应收款项（包括单项金额重大和不重大的应收款项）以及未单独测试的单项金额不重大的应收款项，按以下信用风险特征组合计提坏账准备：

组合类型	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	账龄状态	账龄分析法

对账龄组合，采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

账龄	应收账款计提比例%	其他应收款计提比例%
1年以内（含1年）	5%	5%
1-2年	25%	25%
2-3年	50%	50%
3年以上	100%	100%

（十一）存货

1、存货的分类

本公司存货分为原材料、库存商品、委托加工物资、发出商品等。

2、发出存货的计价方法

本公司存货取得时按实际成本计价。原材料、库存商品、委托加工物资、发出商品等发出时采用移动加权平均法计价。

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

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

4、存货的盘存制度

本公司存货盘存制度采用永续盘存制。

（十二）长期股权投资

本公司长期股权投资包括对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对合营企业的权益性投资。本公司能够对被投资单位施加重大影响的，为本公司的联营企业。

1、投资成本确定

对于企业合并形成的长期股权投资：同一控制下企业合并取得的长期股权投资，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值份额作为投资成本；非同一控制下企业合并取得的长期股权投资，按照合并成本作为长期股权投资的投资成本。

对于以企业合并以外的其他方式取得的长期股权投资：支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本；发行权益性证券取得的长期股权投资，以发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

2、后续计量及损益确认方法

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算。

采用成本法核算的长期股权投资，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，被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为投资收益计入当期损益。

3、减值测试方法及减值准备计提方法

对子公司的投资，本公司计提资产减值的方法见下文“（十七）资产减值”。

（十三）固定资产

1、固定资产确认条件

本公司固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且该固定资产的成本能够可靠地计量时，固定资产才能予以确认。

本公司固定资产按照取得时的实际成本进行初始计量。

2、各类固定资产的折旧方法

本公司采用年限平均法计提折旧。固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。在不考虑减值准备的情况下，按固定资产类别、预计使用寿命和预计残值，本公司确定各类固定资产的年折旧率如下：

类别	使用年限（年）	残值率%	年折旧率%
房屋建筑物	20 年	5%	4.75%
运输设备	5 年	5%	19%
生产器具	2-5 年	5%	19%~47.5%
办公设备	3-5 年	5%	19%~31.7%
研发设备	2-5 年	5%	19%~47.5%

其中，已计提减值准备的固定资产，还应扣除已计提的固定资产减值准备累计金额计算确定折旧率。

3、固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法见下文“（十七）资产减值”。

4、每年年度终了，本公司对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。

使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值。

5、大修理费用

本公司对固定资产进行定期检查发生的大修理费用，有确凿证据表明符合固定资产确认条件的部分，计入固定资产成本，不符合固定资产确认条件的计入当期损益。固定资产在定期大修理间隔期间，照提折旧。

（十四）在建工程

本公司在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项必要工程支出、工程达到预定可使用状态前的应予资本化的借款费用以及其他相关费用等。

在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产。

在建工程计提资产减值方法见下文“（十七）资产减值”。

（十五）无形资产

本公司无形资产包括土地使用权、外购计算机软件等。

无形资产按照成本进行初始计量，并于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命为有限的，自无形资产可供使用时起，采用能反映与该资产有关的经济利益的预期实现方式的摊销方法，在预计使用年限内摊销；无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销；使用寿命不确定的无形资产，不作摊销。

使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：

类别	使用寿命	摊销方法	备注
计算机软件	5-10 年	平均年限法	—
土地使用权	50 年	平均年限法	—

本公司于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理。

资产负债表日预计某项无形资产已经不能给企业带来未来经济利益的，将该项无形资产的账面价值全部转入当期损益。

无形资产计提资产减值方法见下文“（十七）资产减值”。

（十六）研究开发支出

本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：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；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；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；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；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出计入当

期损益。

本公司研究开发项目在满足上述条件，通过技术可行性及经济可行性研究，形成项目立项后，进入开发阶段。

已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定可使用状态之日转为无形资产。

（十七）资产减值

对子公司的长期股权投资、采用成本模式进行后续计量的固定资产、在建工程、无形资产等（存货、按公允价值模式计量的递延所得税资产、金融资产除外）的资产减值，按以下方法确定：

于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，本公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对因企业合并所形成的商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。本公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（十八）长期待摊费用

本公司发生的长期待摊费用按实际成本计价，并按预计受益期限平均摊销。对不能使以后会计期间受益的长期待摊费用项目，其摊余价值全部计入当期损益。

（十九）职工薪酬

1、职工薪酬的范围

职工薪酬，是指企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。企业提供给职工配偶、子女、受赡养人、已故员工遗属及其他受益人等的福利，也属于职工薪酬。

根据流动性，职工薪酬分别列示于资产负债表的“应付职工薪酬”项目和“长期应付职工薪酬”项目。

2、短期薪酬

本公司在职工提供服务的会计期间，将实际发生的职工工资、奖金、按规定的基准和比例为职工缴纳的医疗保险费、工伤保险费和生育保险费等社会保险费和住房公积金，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。如果该负债预期在职工提供相关服务的年度报告期结束后十二个月内不能完全支付，且财务影响重大的，则该负债将以折现后的金额计量。

3、离职后福利

离职后福利计划包括设定提存计划和设定受益计划。其中，设定提存计划，是指向独立的基金缴存固定费用后，企业不再承担进一步支付义务的离职后福利计划；设定受益计划，是指除设定提存计划以外的离职后福利计划。

（1）设定提存计划

设定提存计划包括基本养老保险、失业保险等。

在职工提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2）设定受益计划

对于设定受益计划，在年度资产负债表日由独立精算师进行精算估值，以预期累积福利单位法确定提供福利的成本。本公司设定受益计划导致的职工薪酬成本包括下列组成部分：

① 服务成本，包括当期服务成本、过去服务成本和结算利得或损失。其中，当期服务成本，是指职工当期提供服务所导致的设定受益计划义务现值的增加额；过去服务成本，是指设定受益计划修改所导致的与以前期间职工服务相关的设定受益计划义务现值的增加或减少。

② 设定受益计划净负债或净资产的利息净额，包括计划资产的利息收益、设定受益计划义务的利息费用以及资产上限影响的利息。

③ 重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动。

除非其他会计准则要求或允许职工福利成本计入资产成本，本公司将上述第①和②项计入当期损益；第③项计入其他综合收益且不会在后续会计期间转回至损益，但可以在权益范围内转移这些在其他综合收益中确认的金额。

4、辞退福利

本公司向职工提供辞退福利的，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：本公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；本公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

实行职工内部退休计划的，在正式退休日之前的经济补偿，属于辞退福利，自职工停止提供服务日至正常退休日期间，拟支付的内退职工工资和缴纳的社会保险费等一次性计入当期损益。正式退休日期之后的经济补偿（如正常养老退休金），按照离职后福利处理。

5、其他长期福利

本公司向职工提供的其他长期职工福利，符合设定提存计划条件的，按照上述关于设定提存计划的有关规定进行处理。符合设定受益计划的，按照上述关于设定受益计划的有关规定进行处理，但相关职工薪酬成本中“重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动”部分计入当期损益或相关资产成本。

（二十）预计负债

如果与或有事项相关的义务同时符合以下条件，本公司将其确认为预计负债：

（1）该义务是本公司承担的现时义务；

(2) 该义务的履行很可能导致经济利益流出本公司；

(3) 该义务的金额能够可靠地计量。

预计负债按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，并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。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。本公司于资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核，并对账面价值进行调整以反映当前最佳估计数。

如果清偿已确认预计负债所需支出全部或部分预期由第三方或其他方补偿，则补偿金额只能在基本确定能收到时，作为资产单独确认。确认的补偿金额不超过所确认负债的账面价值。

(二十一) 收入

1、一般原则

(1) 销售商品

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，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，确认商品销售收入的实现。

(2) 提供劳务

对在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，本集团于资产负债表日按完工百分比法确认收入。

劳务交易的完工进度按已经发生的劳务成本占估计总成本的比例确定。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：A、收入的金额能够可靠地计量；B、相关的经济利益很可能流入企业；C、交易的完工程度能够可靠地确定；D、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

2、收入确认的具体方法

本公司收入确认的具体方法如下：

(1) 外销业务：本公司按照客户要求发货并报关出口后，于取得收取货款的权利时，确认外销业务的收入。

(2) 内销业务：本公司按照客户要求发货，货物已发出并经客户书面签收或电子系统确认时确认收入；或按照客户要求发货至指定地点，且相关货款已经收到或取得收款的权利时确认收入。

(二十二) 政府补助

政府补助在满足政府补助所附条件并能够收到时确认。

对于货币性资产的政府补助，按照收到或应收的金额计量。其中，对期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金时，按应收金额计量；否则，按照实际收到的金额计量。对于非货币性资产的政府补助，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额 1 元计量。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；除此之外，作为与收益相关的政府补助。

对于政府文件未明确规定补助对象的，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以区分的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用期限内平均分配，计入当期损益。与收益相关的政府补助，如果用于补偿已发生的相关费用或损失，则计入当期损益；如果用于补偿以后期间的相关费用或损失，则计入递延收益，于费用确认期间计入当期损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

(二十三) 递延所得税资产及递延所得税负债

所得税包括当期所得税和递延所得税。除由于企业合并产生的调整商誉，或与直接计入所有者权益的交易或者事项相关的递延所得税计入所有者权益外，均作为所得税费用计入当期损益。

本公司根据资产、负债于资产负债表日的账面价值与计税基础之间的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税。

各项应纳税暂时性差异均确认相关的递延所得税负债，除非该应纳税暂时性差异是在以下交易中产生的：

(1) 商誉的初始确认，或者具有以下特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额；

(2) 对于与子公司、合营企业及联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，该暂时性差异转回的时间能够控制并且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

对于可抵扣暂时性差异、能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认由此产生的递延所得税资产，除非该可抵扣暂时性差异是在以下交易中产生的：

(1) 该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额；

(2) 对于与子公司、合营企业及联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：暂时性差异在可预见的未来很可能转回，且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

于资产负债表日，本公司对递延所得税资产和递延所得税负债，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量，并反映资产负债表日预期收回资产或清偿负债方式的所得税影响。

于资产负债表日，本公司对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。

(二十四) 经营租赁

本公司将实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁确认为融资租赁，除融资租赁之外的其他租赁确认为经营租赁。

1、本公司作为出租人

经营租赁中的租金，本公司在租赁期内各个期间按照直线法确认当期损益。发生的初始直接费用，计入当期损益。

2、本公司作为承租人

经营租赁中的租金，本公司在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益；发生的初始直接费用，计入当期损益。

（二十五）重要会计政策、会计估计的变更

1、重要会计政策变更

2014年1月至7月，财政部发布了《企业会计准则第39号——公允价值计量》（简称企业会计准则第39号）、《企业会计准则第40号——合营安排》（简称企业会计准则第40号）和《企业会计准则第41号——在其他主体中权益的披露》（简称企业会计准则第41号），修订了《企业会计准则第2号——长期股权投资》（简称企业会计准则第2号）、《企业会计准则第9号——职工薪酬》（简称企业会计准则第9号）、《企业会计准则第30号——财务报表列报》（简称企业会计准则第30号）、《企业会计准则第33号——合并财务报表》（简称企业会计准则第33号）和《企业会计准则第37号——金融工具列报》（简称企业会计准则第37号），除企业会计准则第37号在2014年年度及以后期间的财务报告中使用外，上述其他准则于2014年7月1日起施行。

上述会计政策变更对本公司的影响不重大。

2、重要会计估计变更

本报告期重要会计估计未发生变更。

六、适用的主要税种、税率及享受的主要税收优惠政策

（一）报告期内公司适用的主要税种及税率

税种	法定税率(%)	计税依据
增值税	17	应税收入
城市维护建设税	7	应纳流转税额
教育费附加	3	应纳流转税额
地方教育费附加	2	应纳流转税额
企业所得税	10、15	应纳税所得额

(二) 税收优惠及批文

2003年10月15日,本公司取得厦门市信息产业局颁发的厦R-2003-0020号《软件企业认定证书》,被认定为软件企业。根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》(财税【2011】100号),从2011年1月1日起,增值税一般纳税人销售嵌入式软件产品也与单独销售软件产品一样,就其增值税实际税负超过3%部分享受即征即退优惠政策。

根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部、商务部、国家税务总局联合颁发的R-2013-271号《国家规划布局内重点软件企业证书》,本公司被认定为2013-2014年度国家规划布局内重点软件企业。根据国家税务总局《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》(财税[2012]27号),公司可享受所得税优惠税率10%,有效期为2013-2014年度。故本公司2013年度、2014年度的企业所得税适用税率为10%。

根据国务院《关于取消非行政许可审批事项的决定》(国发〔2015〕27号),取消《享受税收优惠政策的集成电路企业和国家规划布局内重点软件企业的认定》的非行政许可审批事项,本公司2015年度不再享受国家规划布局内重点软件企业的企业所得税优惠政策。厦门市科学技术局、厦门市财政局、厦门市国家税务局及厦门市地方税务局于2012年7月11日向发行人颁发《高新技术企业证书》,证书编号为GR201235100142,有效期为三年。2015年10月12日,厦门市科学技术局、厦门市财政局、厦门市国家税务局及厦门市地方税务局向发行人颁发《高新技术企业证书》,证书编号为GR201535100238,有效期为三年。本公司2015年度、2016年1-6月的企业所得税适用税率为15%。

七、分部信息

公司于2014年9月12日在香港申请成立亿联（香港）网络技术有限公司，公司尚未对该公司注资，截至2016年6月30日该公司尚无经营业务且香港子公司已完成注销。

公司于2014年11月在美国申请成立Yealink (USA) Network Technology Co., Ltd，公司于2015年6月对Yealink USA注资10万美元，截至2016年6月30日该公司尚无经营业务。

八、非经常性损益情况

按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—非经常性损益（2008）》（证监会公告[2008]43号）的要求，本公司编制了最近三年及一期的非经常性损益明细表，并由致同会计师事务所出具了致同专字（2016）第350ZA0284号非经常性损益报告。报告期内公司非经常性损益具体情况如下：

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
非流动性资产处置损益	-37,814.81	-15,493.03	6,171.08	-14,555.03
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	6,575,481.80	9,552,143.07	2,239,256.46	3,439,846.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动损益	-	657,000.00	-1,099,500.00	442,500.00
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	951,000.00	1,747,800.00	1,827,650.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	888,595.67	249,443.55	-462,989.68	479,327.72
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-
非经常性损益总额	7,426,262.66	11,394,093.59	2,430,737.86	6,174,768.69
减：非经常性损益的所得税影响数	1,113,939.40	1,709,114.04	243,073.79	617,476.87
非经常性损益净额	6,312,323.26	9,684,979.55	2,187,664.07	5,557,291.82
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）	-	-	-	-
归属于公司普通股股东的非经常性损	6,312,323.26	9,684,979.55	2,187,664.07	5,557,291.82

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
益				

关于非经常性损益对当期经营成果的影响,及其中计入当期损益的政府补助的具体内容,详见本招股说明书本节之“十一、盈利能力分析”之“(六)营业外收支”的相关内容。

九、重要财务指标

(一) 主要变现能力、资产管理能力及负债率等指标

财务指标	2016年 6月30日	2015年 12月31日	2014年 12月31日	2013年 12月31日
流动比率	6.69	5.53	2.85	2.91
速动比率	5.91	4.61	2.30	2.30
资产负债率(母公司)	12.96%	15.35%	29.44%	28.41%
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例	0.10%	0.16%	0.40%	0.23%
归属于发行人股东的每股净资产(元)	9.97	7.90	4.47	3.76
财务指标	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
应收账款周转率(次)	6.96	7.42	7.89	7.23
存货周转率(次)	4.66	4.15	4.03	3.72
息税折旧摊销前利润(万元)	21,932.41	29,335.93	17,031.92	11,411.33
利息保障倍数(倍) ¹	不适用	不适用	不适用	不适用
归属于发行人股东的净利润(万元)	18,607.21	24,762.05	15,057.00	10,009.34
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	17,975.98	23,793.55	14,838.23	9,453.61
每股经营活动产生的现金流量(元)	2.75	4.11	2.33	1.63
每股净现金流量(元)	1.39	1.88	0.44	0.55

注1:报告期内各期公司净财务支出均为负,利息保障倍数不适用。

注2:应收账款周转率、存货周转率经年化处理。

上述各指标计算公式如下:

- (1) 流动比率=流动资产/流动负债
- (2) 速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
- (3) 资产负债率=总负债/总资产
- (4) 无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例=无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)/期末净资产数
- (5) 归属于发行人股东的每股净资产=当期期末归属于发行人股东的净资产/当期期末股本或股
- (6) 应收账款周转率=营业收入/应收账款账面原值期初期末平均值
- (7) 存货周转率=营业成本/存货账面原值期初期末平均值
- (8) 息税折旧摊销前利润=利润总额+计入财务费用的利息支出+折旧+摊销

(9) 每股经营活动产生的现金流量=当期经营现金流量净额/当期期末股本或股数

(10) 每股净现金流量=当期净现金流量/当期期末股本或股数

(二) 净资产收益率和每股收益

报告期利润		净资产收益率	每股收益 (元/股)	
		加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2016年1-6月	37.20%	3.32	3.32
	2015年度	74.51%	4.42	4.42
	2014年度	59.41%	2.69	2.69
	2013年度	51.13%	1.79	1.79
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2016年1-6月	35.94%	3.21	3.21
	2015年度	71.60%	4.25	4.25
	2014年度	58.55%	2.65	2.65
	2013年度	48.29%	1.69	1.69

注：报告期内，本公司不存在稀释性潜在普通股，稀释每股收益与基本每股收益相同。

十、或有事项、承诺事项及资产负债表日后事项的非调整事项

(一) 或有事项

截至2016年6月30日，本公司不存在应披露的未决诉讼、对外担保等或有事项。

(二) 承诺事项

1、资本承诺

截至2016年6月30日，公司资本承诺事项包括：

单位：元

已签约但尚未于财务报表中确认的资本承诺	2016年6月30日
大额发包合同	12,632,594.32

注：2014年12月31日，本公司与厦门思总建设有限公司（以下简称思总建设公司）签订《建设工程施工合同》，合同约定由思总建设公司为本公司建造位于厦门湖里区高新工业园区304地块的亿联研发大楼。

2、经营租赁承诺

截至2016年6月30日，公司对外签订的不可撤销的经营租赁合约情况如下：

单位：元

不可撤销经营租赁的最低租赁付款额	2016年6月30日
资产负债表日后第1年	3,025,122.37
资产负债表日后第2年	478,125.36
资产负债表日后第3年	162,859.68
合计	3,666,107.41

（三）资产负债表日后事项

截至审计报告签署日，本公司不存在其他应披露的资产负债表日后事项。

十一、盈利能力分析

（一）利润表结构分析

报告期内，公司的利润表结构如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、营业收入	43,262.37	100.00%	66,191.26	100.00%	48,836.11	100.00%	33,531.95	100.00%
减：营业成本	16,235.73	37.53%	27,381.48	41.37%	21,849.71	44.74%	15,561.85	46.41%
营业税金及附加	383.91	0.89%	564.40	0.85%	523.57	1.07%	274.17	0.82%
销售费用	2,686.69	6.21%	4,917.44	7.43%	3,962.84	8.11%	2,528.39	7.54%
管理费用	3,666.25	8.47%	7,441.40	11.24%	6,128.82	12.55%	4,355.78	12.99%
财务费用	-987.10	-2.28%	-2,037.38	-3.08%	-172.77	-0.35%	340.27	1.01%
资产减值损失	337.53	0.78%	230.46	0.35%	232.19	0.48%	70.92	0.21%
加：公允价值变动收益 （损失以“-”号填列）	-	-	65.70	0.10%	-109.95	-0.23%	44.25	0.13%
投资收益	-	-	95.10	0.14%	174.78	0.36%	182.77	0.55%
二、营业利润	20,939.35	48.40%	27,854.28	42.08%	16,376.58	33.53%	10,627.58	31.69%
加：营业外收入	746.44	1.73%	980.18	1.48%	239.88	0.49%	396.44	1.18%
减：营业外支出	3.81	0.01%	1.57	0.00%	61.64	0.13%	5.97	0.02%
三、利润总额	21,681.98	50.12%	28,832.89	43.56%	16,554.82	33.90%	11,018.04	32.86%

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
减：所得税费用	3,074.77	7.11%	4,070.84	6.15%	1,497.82	3.07%	1,008.70	3.01%
四、净利润	18,607.21	43.01%	24,762.05	37.41%	15,057.00	30.83%	10,009.34	29.85%

（二）营业收入构成及变动分析

1、营业收入的结构变动分析

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	43,256.38	99.99%	66,175.58	99.98%	48,800.53	99.93%	33,527.99	99.99%
其他业务收入	5.98	0.01%	15.68	0.02%	35.58	0.07%	3.96	0.01%
总营业收入	43,262.37	100.00%	66,191.26	100.00%	48,836.11	100.00%	33,531.95	100.00%

报告期内，公司收入主要来自与销售 SIP 电话有关的主营业务收入。2013 年度、2014 年度、2015 年度以及 2016 年 1-6 月，公司的营业收入分别为 33,531.95 万元、48,836.11 万元、66,191.26 万元以及 43,262.37 万元。其中，主营业务收入占比分别高达 99.99%、99.93%、99.98% 以及 99.99%。

报告期内，公司主营业务收入呈现较大幅度上涨，其中，2014 年较 2013 年增加 15,272.55 万元，增幅 45.55%。2015 年，公司主营业务收入较 2014 年增加 17,375.05 万元，增幅 35.60%。

报告期内公司营业收入持续上涨的原因主要有：（1）公司所处的统一通信行业尚处于发展初期，特别是 SIP 通信市场发展较为快速，公司作为行业中的领先企业之一，销售收入随之增长；（2）公司一直致力于全球销售渠道的拓展，授权经销商由 2013 年的 67 家发展到目前的 89 余家，产品已能销售 106 个国家及地区，特别是跟国际上一些著名的电信运营商实现战略合作，这对公司产品销售的帮助极大；（3）公司市场分析能力及研发能力逐步提升，报告期内，公司产品组合更为多样化，先后开发的 T4 系列、DECT 系列及 VCS 系列等产品广泛受到全球市场的欢迎。

2、主营业务收入按产品分部的情况

报告期内，公司主营业务收入按产品分类的具体构成如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SIP 统一通信桌面终端	34,703.93	80.23%	54,454.40	82.29%	42,115.04	86.30%	30,244.18	90.21%
DECT 统一通信无线终端	4,732.52	10.94%	6,096.36	9.21%	3,902.24	8.00%	1,716.72	5.12%
VCS 高清视频会议系统	2,014.45	4.66%	2,509.85	3.79%	-	-	-	-
配件及其他	1,805.49	4.17%	3,114.97	4.71%	2,783.25	5.70%	1,567.09	4.67%
合计	43,256.38	100.00%	66,175.58	100.00%	48,800.53	100.00%	33,527.99	100.00%

公司产品按照技术规格及功能分类，主要可以分为 SIP 统一通信桌面终端、DECT 统一通信无线终端和 VCS 高清视频会议系统等三大类，以及相关配件等其他产品。其中，SIP 终端为公司目前最核心的产品类别，2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，SIP 终端的销售收入占主营业务收入的比例分别为 90.21%、86.30%、82.29% 和 80.23%，总体占比较高。公司于 2013 年推出 DECT 终端产品，市场反映良好，销售量逐渐提高，2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，其销售收入占主营业务收入的比例分别为 5.12%、8.00%、9.21% 和 10.94%。公司于 2015 年初推出 VCS 高清视频会议系统，进一步丰富了公司的产品线，2016 年 1-6 月其销售收入占比达到 4.66%，销售呈现向好趋势，公司未来计划进一步拓展 VCS 产品的销售渠道。

3、主营业务收入按地区分部的情况

报告期内，公司主营业务收入按地区分部的具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	18,767.85	43.39%	25,714.24	38.86%	18,245.05	37.39%	12,189.59	36.36%
北美洲	13,636.67	31.53%	21,620.05	32.67%	14,662.13	30.05%	10,817.66	32.26%
亚洲 ^注	2,654.77	6.14%	5,021.71	7.59%	4,849.36	9.94%	3,455.42	10.31%
南美洲	1,964.39	4.54%	3,099.70	4.68%	3,931.56	8.06%	1,882.80	5.62%
非洲	1,802.68	4.17%	2,779.55	4.20%	2,206.72	4.52%	1,759.69	5.25%
大洋洲	2,666.67	6.16%	4,469.50	6.75%	1,997.54	4.09%	920.82	2.75%
小计	41,493.02	95.92%	62,704.75	94.76%	45,892.36	94.04%	31,025.98	92.54%
中国大陆	1,763.37	4.08%	3,470.83	5.24%	2,908.17	5.96%	2,502.00	7.46%
合计	43,256.38	100.00%	66,175.58	100.00%	48,800.53	100.00%	33,527.99	100.00%

注：亚洲包括中东及中国港澳台地区（不含中国大陆地区）。

截止 2016 年 6 月 30 日，公司产品销售遍布全球六大洲 106 个国家及地区。欧洲和北美地区，经济较为发达，统一通信技术发展较快，市场应用基础较好，因此这两个区域是公司销售收入的主要来源。2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，欧洲市场的销售收入占比分别为 36.36%、37.39%、38.86%及 43.39%，北美市场同期销售收入占比分别为 32.26%、30.05%、32.67%和 31.53%，欧洲市场报告期内销售占比持续提升主要因为西欧渠道销售及运营商销售占比均大幅提升。

2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，中国大陆的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为 7.46%、5.96%、5.24%和 4.08%，之所以中国大陆整体占比较少，原因为：（1）中国目前暂没有社会性的 IP 运营网络，IP 通信市场还处于起步阶段；（2）公司更为积极地开拓海外市场。

4、公司主要产品的销售价格及销量的变化情况

报告期内，公司各类产品的销售数量及平均销售价格及其变化情况如下表所示：

产品大类	二级分类	2016年1-6月			2015年度			2014年度			2013年度		
		销售数量 (件)	销售均价 (元)	销售金额 (万元)	销售数量 (件)	销售均价 (元)	销售金额 (万元)	销售数量 (件)	销售均价 (元)	销售金额 (万元)	销售数量 (件)	销售均价 (元)	销售金额 (万元)
SIP 统一通信桌面终端	T2	523,489	251.51	13,166.08	1,064,052	245.11	26,080.84	910,037	256.20	23,315.52	722,878	285.65	20,649.34
	T3	2,840	338.79	117.59	12,513	506.35	633.59	41,114	535.08	2,199.94	57,494	587.87	3,379.93
	T4	352,751	563.68	20,247.60	466,583	526.97	24,587.44	241,450	547.42	13,217.56	71,520	531.76	3,803.16
	T6	34,635	334.27	1,157.75	73,847	348.61	2,574.37	91,143	283.23	2,581.49	52,096	301.46	1,570.50
	VP	143	1,041.70	14.90	5,651	1,023.13	578.17	7,817	1,024.09	800.53	8,082	1,040.90	841.26
	小计	913,858	379.75	34,703.93	1,622,646	335.59	54,454.40	1,291,561	326.08	42,115.04	912,070	331.60	30,244.18
DECT 统一通信无线终端	DECT	108,746	435.19	4,732.52	140,903	432.66	6,096.36	87,441	446.27	3,902.24	37,200	461.48	1,716.72
VCS 高清视频会议系统	VCS	1,404	14,318.47	2,014.45	1,705	14,723.17	2,509.85	-	-	-	-	-	-
产品小计		1,024,008	404.79	41,450.89	1,765,254	357.23	63,060.62	1,379,002	333.70	46,017.29	949,270	336.69	31,960.90
配件	扩展台	19,063	348.71	664.75	30,460	333.83	1,016.85	23,252	318.40	740.35	17,599	326.05	573.82
	耳机	29,831	101.30	302.20	59,453	96.75	575.21	56,372	95.04	535.78	48,825	97.19	474.53
	其他配件	31,648	143.86	455.27	45,094	146.55	660.87	28,941	156.58	453.17	12,418	152.32	189.15
配件小计		80,542	176.58	1,422.22	135,007	166.88	2,252.94	108,565	159.29	1,729.30	78,842	156.96	1,237.50
其他		199,197	19.24	383.27	402,456	21.42	862.03	304,898	34.57	1,053.94	229,957	14.33	329.59

产品大类	二级分类	2016年1-6月			2015年度			2014年度			2013年度		
		销售数量 (件)	销售均价 (元)	销售金额 (万元)									
总计		1,303,747	331.79	43,256.38	2,302,717	287.38	66,175.58	1,792,465	272.25	48,800.53	1,258,069	266.50	33,527.99

SIP 统一通信桌面终端是公司最主要的产品类别，报告期内，该产品类别主要包括 T2、T3、T4、T6、VP 五大产品线。其中：T2 系列主要面向中低端市场，报告期内，T2 产品的销量在报告期内稳步提升，平均销售单价有小幅下降，与电子类产品的一般性价格变化趋势一致；T3 属中高端机型，在推出时，受到了市场的欢迎，但目前已逐步退出市场；T4 系列属于 T3 的升级版，外观、性能均做了全面升级，性价比更高，更符合中高端客户的需求，因此销售收入提升很快，在市场上逐步替代 T3，因此导致 T3 系列的平均销售单价和销售数量在 2016 年上半年有明显的下降。T4 系列产品在报告期内机型不断丰富，占比不断提升，是公司平均毛利率不断上升的重要原因；T6 系列主要针对 ODM 客户，随着公司 T6 系列产品高端机型的推出，其单位销售价格提升，由于公司品牌影响力的提升，部分 ODM 客户转而使用公司品牌话机，且剩余 ODM 客户需求比较稳定，无大幅增长，导致 2015 年起 T6 系列销售略微下跌；VP 系列为视频电话终端，支持多方视频通话，从 2015 年起销量持续下降，主要是公司对视频电话进行了重新规划，将研发投入由 VP 系列转向 VCS 高清视频会议系统，以推动视频系列产品的升级换代，以更好满足市场需求。

DECT 统一通信无线终端是公司于 2013 年下半年推出的无线终端产品类别，报告期内，销售价格基本保持平稳，小幅波动，上市后销量稳步提升。

VCS 高清视频会议系统是公司于 2015 年推出的新产品系列，产品定位于满足中小企业应用于各种设备、各种场景的视频会议需求。产品包含高倍数光学变焦摄像头及多点视频会议服务器，整体价值较高。目前产品尚处于渠道建设和机型完善过程中，市场反应良好，市场需求广阔。

综合来看，公司产品上市后的售价持续下降，总体符合电子类产品的价格变化趋势，报告期内，公司在各系列产品（T2、T4、T6、VCS）均不断推出定位更为高端或高性价比的产品，因此各系列的产品加权售价总体保持稳定。

（三）营业成本分析

1、营业成本的构成及变化分析

按照成本类型细分，公司营业成本主要包括材料费、加工费以及制造管理费。报告期内公司营业成本的具体构成如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料费	13,664.57	84.16%	22,806.03	83.29%	18,351.15	83.99%	13,158.77	84.56%
加工费	2,329.28	14.35%	4,176.94	15.25%	3,310.23	15.15%	2,237.79	14.38%
制造管理费	241.89	1.49%	398.51	1.46%	188.33	0.86%	165.28	1.06%
营业成本	16,235.73	100.00%	27,381.48	100.00%	21,849.71	100.00%	15,561.85	100.00%

2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司的营业成本分别为15,561.85万元、21,849.71万元、27,381.48万元和16,235.73万元。

公司专注于技术研发、产品销售两端，采用轻资产的运营方式，将所有产品的生产外包给无关联第三方生产商。由于原材料采购成本是公司主营业务成本最重要的组成部分，为降低采购成本并保证外包生产的产品质量，公司直接采购所有原材料并按照销售订单和生产计划向外协厂商调配原材料。公司通过多年的积累，已经形成了采购、生产、检测、仓储、运输等制度规范，建立了规范的供应商管理体系。关于公司原材料采购的更详细信息，请参见本招股说明书“第六节 业务与技术”章节的相关介绍。

(1) 材料费

2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司材料费占营业成本的比例分别达到84.56%、83.99%、83.29%和84.16%，是报告期内最主要的营业成本构成项目，随着公司销售规模的增长而上升，占比基本保持稳定。

报告期内原材料采购的明细情况如下：

单位：万元

类别	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
芯片	4,124.56	31.84%	7,304.83	29.61%	6,321.04	33.12%	4,949.66	33.32%
液晶显示器材	1,876.54	14.49%	3,616.62	14.66%	2,772.19	14.53%	2,166.98	14.59%
塑胶类	1,680.29	12.97%	3,316.59	13.44%	2,399.95	12.58%	1,685.69	11.35%
PCB板	894.97	6.91%	1,710.32	6.93%	1,313.64	6.88%	1,176.55	7.92%
电源	864.65	6.67%	1,515.34	6.14%	1,308.10	6.85%	1,173.13	7.90%
包材	331.60	2.56%	660.97	2.68%	511.89	2.68%	442.98	2.98%
其他元器件	3,181.46	24.56%	6,545.02	26.53%	4,456.08	23.35%	3,258.73	21.94%
合计	12,954.07	100.00%	24,669.69	100.00%	19,082.91	100.00%	14,853.72	100.00%

如上表所示，芯片和液晶显示器材是报告期内公司采购的最主要的原材料，采购金额较高，2013年、2014年、2015年及2016年1-6月的合计采购金额占总采购金额的比例分别达到47.91%、47.65%、44.27%和46.33%。此外，原材料中的塑胶类主要为终端壳料，包括座机面壳、座机底壳、手柄上壳、手柄下壳、数字及各类功能按钮、显示框架等，由于种类繁多，虽然塑胶类整体采购总金额较高，但单个产品的单价相对较低，单位售价一般与壳料面积相关。

报告期内，公司主要原材料的平均采购单价如下：

单位：元/张、件、个

类别	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
芯片	3.95	3.73	4.09	4.20
液晶显示器材	19.31	19.23	19.11	18.39
塑胶类	0.82	0.82	0.72	0.68
PCB板	11.14	11.17	11.64	11.55
电源	8.52	8.89	9.47	10.44
包材	0.18	0.20	0.19	0.20

报告期内公司主要原材料中的芯片、PCB板、电源类原材料的采购平均单价呈现出缓慢下降的趋势，这种价格变化趋势基本符合电子行业的特有属性和变化规律；公司原有采购的液晶显示器件的采购单价在报告期内亦小幅下降，但由于公司不断推出的中高端价位的新产品采用更大尺寸的液晶显示器，因此整体液晶显示器材的加权平均单价报告期间出现小幅提升。塑胶类原材料总采购金额较高但种类数量较多，单位价值并不大，报告期内塑胶类材料的采购单价有所上升，主要是因为公司致力于提升产品设计工艺，改善用户体验，所推出的新产品在材料质量方面的要求更高所致；包材的采购均价基本保持稳定。为保证芯片、液晶屏等核心原材料产品质量、供应时效，并有效控制采购成本，公司通常同时采用2-3家供应商的材料。2016年1-6月公司芯片采购价格小幅提升，主要原因为：（1）美元兑人民币汇率升值，公司芯片采购合同以美元计价，导致芯片的人民币采购单价有所上升；（2）公司高端产品销售占比提升，导致中高端价位的芯片采购权重上升，进而影响了芯片类的平均采购单价。

（2）加工费

营业成本中的加工费主要系委托第三方外协厂商加工制造公司产品的成本，按照机型及数量计价。2013年、2014年、2015年以及2016年1-6月，加工费占比分别为14.38%、

15.15%、15.25%和 14.35%，占比基本保持稳定。

(3) 制造管理费

制造管理费主要是公司派驻加工厂，对加工厂进行技术培训、生产指导、质量验收的人员产生的相关成本。

2、主营业务成本按产品分类

报告期内，公司主营业务成本按产品分类的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	SIP 统一通信桌面终端	13,159.74	81.05%	22,368.87	81.69%	19,022.47	87.07%	14,199.70	91.25%
2	DECT 统一通信无线终端	1,882.39	11.59%	2,556.20	9.34%	1,619.30	7.41%	718.63	4.62%
3	VCS 高清视频会议系统	525.01	3.23%	876.24	3.20%	-	-	-	-
4	配件及其他	668.59	4.12%	1,580.17	5.77%	1,206.63	5.52%	643.52	4.13%
	合计	16,235.73	100.00%	27,381.48	100.00%	21,848.41	100.00%	15,561.85	100.00%

注：2014年公司主营业务成本 21,848.41 万元与当年营业成本 21,849.71 万元之间的差额 1.30 万元系公司当年发生的少量其他业务成本。

关于主营业务分产品的情况及变化分析，请参见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”的毛利率分析部分。

(四) 毛利率分析

1、综合毛利率

报告期内，公司产品综合毛利率的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	43,262.37	66,191.26	48,836.11	33,531.95
营业成本	16,235.73	27,381.48	21,849.71	15,561.85
综合毛利	27,026.63	38,809.78	26,986.40	17,970.10

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
综合毛利率	62.47%	58.63%	55.26%	53.59%

2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司综合毛利率分别为53.59%、55.26%、58.63%以及62.47%，在通过持续优化产品结构的同时，公司不断加强原材料采购和外包生产的管控，成本控制效果明显，公司综合毛利率也呈小幅上升趋势。

具体来讲，报告期内，公司综合毛利率持续提升的主要原因是：（1）公司品牌在全球市场逐步得以建立，并有效地为客户提供技术服务，品牌价值和附加价值在产品上开始显现；（2）随着T4系列、DECT终端和VCS系统等高端产品的推出及销售量的增加，公司产品销售结构持续优化，高毛利率的高端产品销售占比逐年提升，相对高端的T4系列的销售占比从2013年的11.90%提升至2016年1-6月的48.85%（配件除外），相对低端的T2系列的销售占比从2013年的64.61%下降至2016年1-6月的31.76%（配件除外）；（3）由于规模效应，原材料单位成本持续小幅下降。

2、分产品的毛利率

报告期内，公司的分产品的毛利和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
SIP统一通信桌面终端	21,544.18	62.08%	32,085.54	58.92%	23,092.57	54.83%	16,044.49	53.05%
DECT统一通信无线终端	2,850.13	60.22%	3,540.16	58.07%	2,282.94	58.50%	998.09	58.14%
VCS高清视频会议系统	1,489.44	73.94%	1,633.05	65.07%	-	-	-	-
配件及其他	960.89	62.97%	1,344.61	49.27%	1,087.62	56.65%	817.93	58.94%
合计	26,844.63	62.47%	38,603.35	58.63%	26,463.12	55.26%	17,860.51	53.59%

报告期内，SIP终端是公司的主打产品，销售额占各期主营业务收入比例均在80%以上，近年来公司不断推出T4系列等高端产品，带动了该产品整体毛利率的提高；DECT无线终端，是公司2013年新推出的系列，上市至今产品维持较高的毛利率至今；VCS系统是公司2015年初推向市场的新产品，产品毛利率显著高于其他产品系列，2016年1-6月的平均产品毛利率达到73.94%，增长的主要原因是：（1）经过试产后，VCS系统产品原材料于2016年开始大规模批量采购，原材料采购成本较去年下降明显；（2）对于VCS的核心原器件-摄像头（约占VCS整机成本的40%），公司变更了采购方式（即由原来的成品采购，改为公司自行采购光学镜片等原材料，再委托现有的外协厂商

华联电子生产成品摄像头），再加上光学镜片的物料成本在 2016 年进一步下降，因此摄像头的成本下降了约 20%-30%；（3）公司丰富了 VCS 产品线，增加了部分 VCS 的配件，此部分新产品毛利率较高，也提升了整体的毛利率。2016 年 1-6 月配件及其他产品的平均产品毛利率达到 62.97%，主要原因是：（1）2016 年 1-6 月新上市的配件产品 EXP40 毛利率较高，占当期配件销售额的 46.11%，导致当期配件整体毛利率提升明显。（2）受规模效应影响，配件原材料采购成本有所下降。

3、可比公司综合毛利率比较

证券代码	公司简称	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
600198.SH	大唐电信	11.39%	12.89%	20.04%	17.87%
600498.SH	烽火通信	24.04%	26.54%	26.48%	27.49%
000063.SZ	中兴通讯	24.04%	31.03%	31.56%	29.39%
002396.SZ	星网锐捷	33.36%	45.69%	44.99%	47.04%
亿联网络		62.47%	58.62%	55.26%	53.59%
可比公司平均		27.36%	29.04%	30.77%	30.45%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得。

报告期内，本公司综合毛利率始终高于同行业可比公司平均水平，主要是由于：（1）公司产品所在的统一通信领域是通信设备制造业中相对细分的子行业，进入门槛较高，市场参与者相对较少，该细分行业的毛利率整体处于相对较高的水平；（2）公司产品和技术处于统一通信行业领先水平，公司高端产品拥有较高的市场份额，因此公司毛利率在细分行业亦处于较好水平；（3）公司的产品销售以自有品牌为主，产品具有较高的品牌溢价；（4）公司始终致力于优化内部管理，更专注于研发和销售能力的提升，通过外协加工的方式提高了公司的运营效率。

公司在国内市场没有完全可比的同行业公司，上述所选的四家可比公司从产品类型和业务模式都与公司存在一定差异，因此毛利率与公司并不完全可比。其中星网锐捷的业务模式和公司最为接近，但仍然存在产品类型、产品结构以及细分市场情况的差异。

但相对于国外同行业可比公司，如 Polycom、Cisco 等，公司毛利率基本处于同等水平。Polycom 和 Cisco 均为美国上市公司（有关 Polycom 和 Cisco 的具体介绍，详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“（七）行业竞争状况”之“1、行业主要参与者”），根据其公开披露的年报信息，2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月的毛利率分别

如下：

股票代码	公司名称	2016年1-6月	2015年	2014年	2013年
PLCM US	POLYCOM INC	56.04%	58.30%	58.36%	57.93%
CSCO US	CISCO SYSTEMS INC	62.87%	60.38%	58.91%	60.57%

由此可以看出，公司毛利率水平符合全球统一通信行业的整体情况。

（五）期间费用分析

报告期内公司期间费用如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	2,686.69	6.21%	4,917.44	7.43%	3,962.84	8.11%	2,528.39	7.54%
管理费用	3,666.25	8.47%	7,441.40	11.24%	6,128.82	12.55%	4,355.78	12.99%
财务费用	-987.10	-2.28%	-2,037.38	-3.08%	-172.77	-0.35%	340.27	1.01%
合计	5,365.84	12.40%	10,321.45	15.59%	9,918.90	20.31%	7,224.45	21.54%

注：上述费用率是指相关当期费用占当期营业收入的比率。

公司期间费用包括销售费用、管理费用和财务费用。2013年度、2014年度、2015年以及2016年1-6月，公司期间费用合计为分别为7,224.45万元、9,918.90万元、10,321.45万元和5,365.84万元，占营业收入的比例分别为21.54%、20.31%、15.59%及12.40%，总体费用率较低。

1、销售费用分析

报告期内公司各期销售费用主要项目及所占比例如下表所示：

单位：万元

序号	销售费用项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	职工薪酬	975.82	36.32%	2,088.49	42.47%	1,593.09	40.20%	1,075.49	42.54%
2	差旅、交通费	489.10	18.20%	1,147.59	23.34%	787.35	19.87%	340.63	13.47%
3	市场推广费	503.83	18.75%	403.16	8.20%	657.26	16.59%	525.52	20.78%
4	运杂费	215.28	8.01%	350.11	7.12%	277.41	7.00%	186.35	7.37%
5	广告宣传费	65.43	2.44%	213.68	4.35%	157.33	3.97%	159.40	6.30%

序号	销售费用项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
6	保险费	192.28	7.16%	295.76	6.01%	213.34	5.38%	31.70	1.25%
7	其他费用	244.95	9.12%	418.64	8.51%	277.07	6.99%	209.31	8.28%
	合计	2,686.69	100.00%	4,917.44	100.00%	3,962.84	100.00%	2,528.39	100.00%

公司的销售费用主要包括销售相关的职工薪酬、差旅交通费、市场推广费和其他费用等。2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司销售费用分别为2,528.39万元、3,962.84万元、4,917.44万元和2,686.69万元，占营业收入的比例分别为7.54%、8.11%、7.43%和6.21%。

2014年，公司销售费用较2013年增加1,434.45万元，增幅56.73%，主要是由于：
（1）为加大电信运营商及平台商客户的开发，公司当年新增了部分销售人员，当年销售人员相关的职工薪酬增加约517.60万元；（2）公司积极开拓海外市场，销售人员出差人数及频次增长较快，因此，差旅交通费较2013年增加约446.72万元；（3）海外销售大幅增加，相关运杂费和保险费等开支相应增加约272.70万元。

2015年，公司销售费用较2014年度增加954.59万元，增幅24.09%，主要是由于：
（1）出于业务发展需要，公司2015年度新增了销售人员，导致与销售相关的职工薪酬增长约495.40万元；（2）公司2015年差旅、交通费增加360.24万元。

2016年1-6月公司市场推广费上升，主要因为公司将VCS系统作为2016年1-6月市场推广的重点，加大了海外参展的频次和规模。

2、管理费用分析

报告期内公司各期管理费用主要项目及所占比例如下表所示：

单位：万元

序号	管理费用项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	研究开发费	2,426.30	66.18%	3,875.27	52.08%	3,439.55	56.12%	2,631.61	60.42%
2	职工薪酬	789.66	21.54%	1,691.51	22.73%	1,434.35	23.40%	962.28	22.09%
3	中介机构费	83.21	2.27%	996.47	13.39%	501.87	8.19%	96.74	2.22%
4	折旧及摊销费	108.85	2.97%	234.43	3.15%	214.96	3.51%	164.13	3.77%
5	租赁费	144.90	3.95%	131.67	1.77%	140.72	2.30%	96.45	2.21%
6	办公费	28.75	0.78%	89.64	1.20%	83.24	1.36%	51.72	1.19%

序号	管理费用项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
7	差旅、交通费	17.06	0.47%	76.77	1.03%	89.83	1.47%	62.62	1.44%
8	水电费	36.50	1.00%	73.20	0.98%	56.97	0.93%	51.52	1.18%
9	税费	20.14	0.55%	46.61	0.63%	47.71	0.78%	35.33	0.81%
10	其他费用	10.87	0.30%	225.83	3.03%	119.62	1.95%	203.37	4.67%
	合计	3,666.25	100.00%	7,441.40	100.00%	6,128.82	100.00%	4,355.78	100.00%

公司的管理费用主要包括研究开发费、职工薪酬、中介机构费以及其他行政活动所用物业的折旧摊销、租赁办公等其他费用。2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司管理费用分别为4,355.78万元、6,128.82万元、7,441.40万元和3,666.25万元，占营业收入的比例分别为12.99%、12.55%、11.24%和8.47%。

(1) 研究开发费

公司非常重视研发投入，研究开发费用是公司管理费用中最重要的构成之一。2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，研究开发费用分别为2,631.61万元、3,439.55万元、3,875.27万元和2,426.30万元，占各期管理费用的比例分别为60.42%、56.12%、52.08%和66.18%，占各期营业收入的比例分别为7.85%、7.04%、5.85%和5.61%。2015年研究开发费用占比下降主要因为公司收入增长较快。报告期期内研发费用的具体组成如下：

单位：万元

分类	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人员人工	1,910.41	78.40%	3,246.18	83.77%	2,659.23	77.31%	1,973.39	74.99%
直接投入	425.50	17.54%	431.98	11.15%	527.06	15.32%	413.07	15.70%
其他费用	35.85	1.48%	70.72	1.82%	93.38	2.71%	91.94	3.49%
折旧费	37.65	1.55%	71.24	1.84%	70.75	2.06%	72.06	2.74%
长期费用摊销	4.37	0.18%	34.10	0.88%	64.96	1.89%	64.72	2.46%
无形资产摊销	7.89	0.33%	15.77	0.41%	12.79	0.37%	11.14	0.42%
设计费	4.64	0.19%	5.27	0.14%	11.38	0.33%	5.29	0.20%
总计	2,426.30	100.00%	3,875.27	100.00%	3,439.55	100.00%	2,631.61	100.00%

2014年，公司研发费用较2013年增加807.94万元，增幅30.70%；2015年，公司研发费用较2014年增加435.72万元，增幅12.67%；报告期内公司研发投入的持续增长

主要是因为：

① 研发相关人员增加。报告期内，公司研发中心人员由 2013 年末的 152 人增加到截至 2016 年 6 月 30 日的 227 人；

② 公司不断加大中高端产品线的研发。公司先后推出了中高端桌面终端 T4 系列及 DECT 无线通信终端；此外公司还成功研发了适用于 Microsoft Skype For Business 平台的系列产品，公司因此成为微软全球四家金牌通讯合作伙伴（Gold Communication Partner）之一；2016 年 1-6 月研发费用中的直接投入增加主要由于公司重点加强了 DECT 及 VCS 产品的技术研发投入。

③ 增加研发相关的场地租赁。为开发相应产品的研发活动，公司在报告期内增加了厦门市软件园二期望海路 51 号 401 单元（面积 1,455.76 平方米）和位于杭州市文三路 478 号华星时代广场 A 座 14 层 1407 室（面积 264.22 平方米）的两处研发办公楼。

（2）职工薪酬

管理费用中的职工薪酬，主要包括除研发人员以外的采购、仓储、财务、行政、人力、IT 等人员的薪酬和福利。2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，该等职工薪酬分别为 962.28 万元、1,434.35 万元、1,691.51 万元和 789.66 万元。其中，2014 年职工薪酬较 2013 年增加 472.07 万元，增幅 49.06%；2015 年职工薪酬较 2014 年增加 257.16 万元，增幅 17.93%，主要是因为：（1）随着公司业务规模扩大，人员增长；（2）报告期内，员工薪酬每年保持一定幅度增长。

（3）中介机构费

中介机构费主要是公司为筹划上市，聘请审计师、律师、专业顾问等支付的费用。2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，上述中介机构费用分别为 96.74 万元、501.87 万元、996.47 万元和 83.21 万元。

其他管理费用相对金额较小。

3、财务费用分析

报告期内公司财务费用如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
利息支出	-	-	-	-
减：利息收入	96.57	140.12	233.32	118.74
汇兑损益	-920.42	-1,940.85	13.77	446.27
手续费及其他	29.89	43.59	46.78	12.75
合计	-987.10	-2,037.38	-172.77	340.27

2013年度、2014年度、2015年度及2016年1-6月，公司财务费用分别为340.27万元、-172.77万元、-2,037.38万元和-987.10万元。报告期内，公司未发生借款，因此没有发生利息支出。公司的财务费用主要是海外业务发生的汇兑损益以及公司货币资金的利息收入。由于公司主要业务以美元结算，因此美元汇率波动将产生汇兑损益。2013年由于人民币升值幅度较大，当年出现一定汇兑损失；2015年及2016年1-6月人民币兑美元贬值幅度较大，当期产生较大汇兑收益。

4、期间费用率与同行业上市公司的比较

(1) 销售费用率

报告期内，公司及同行业上市公司的销售费用率情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
600198.SH	大唐电信	3.11%	3.94%	3.93%	4.13%
600498.SH	烽火通信	7.77%	8.41%	8.84%	9.15%
000063.SZ	中兴通讯	12.52%	11.75%	12.59%	13.30%
002396.SZ	星网锐捷	20.39%	20.07%	21.71%	21.07%
亿联网络		6.21%	7.43%	8.11%	7.54%
可比公司平均		10.95%	11.04%	11.77%	11.91%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

报告期内，公司销售费用有所下降，但整体低于同行业可比上市公司的平均销售费用率水平，公司主要依靠海外授权经销商拓展市场，除人员薪酬及差旅费用外，其余销售支出较少，同时公司在销售方面严格管理开支，有针对性有目的的开展销售活动，销售支出控制在较低水平。星网锐捷主营业务为通讯解决方案，近年来开展积极的大规模市场拓展，在营销方面保持较大的资金投入，使得销售费用率高于行业平均水平。大唐电信的销售费用率相对较低，客户相对集中且具有一定稳定性，营销推广和客户维护的支出需求较少。

(2) 管理费用率

报告期内，公司及同行业上市公司的管理费用率情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
600198.SH	大唐电信	10.65%	8.81%	9.53%	8.37%
600498.SH	烽火通信	11.31%	12.24%	12.72%	12.89%
000063.SZ	中兴通讯	2.92%	2.38%	2.49%	2.93%
002396.SZ	星网锐捷	20.65%	17.69%	17.32%	17.14%
亿联网络		8.47%	11.24%	12.55%	12.99%
可比公司平均		11.38%	10.28%	10.52%	10.33%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

报告期内，公司的管理费用率基本保持稳定，与同行业可比上市公司的平均水平差异不大，2016年1-6月管理费用率下降，主要因为：① 公司收入增长较快；② 员工奖金集中在每年四季度列支。中兴通讯的管理费用较低，主要是由于该公司的研发费用单列，并未包含在管理费用中，以2016年1-6月为例，其研发费用占营业收入的比例为14.78%。星网锐捷近年来研发费用保持在较高水平且持续增长主要由于不断加大新产品的研发所致。

(3) 财务费用率

报告期内，公司及同行业上市公司的财务费用率情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
600198.SH	大唐电信	3.78%	4.28%	4.25%	3.28%
600498.SH	烽火通信	-0.01%	0.55%	-0.19%	-0.52%
000063.SZ	中兴通讯	-0.20%	1.43%	2.58%	3.27%
002396.SZ	星网锐捷	-0.36%	-0.18%	-0.26%	-0.51%
亿联网络		-2.28%	-3.08%	-0.35%	1.01%
可比公司平均		0.80%	1.52%	1.60%	1.38%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

公司在报告期内不存在银行借款，因此净财务费用率为负，2013年度财务费用率为正，主要是由于人民币兑美元升值产生汇兑损失；2015年度和2016年1-6月由于人民币兑美元贬值较大，导致公司产生较大汇兑收益。同行业可比公司整体财务费用率亦处于较低水平，其中星网锐捷的财务费用情况与公司较为类似。

(4) 期间费用率

证券代码	公司简称	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
600198.SH	大唐电信	17.54%	17.03%	17.70%	15.78%
600498.SH	烽火通信	19.06%	21.19%	21.37%	21.51%
000063.SZ	中兴通讯	15.24%	15.56%	17.66%	19.49%
002396.SZ	星网锐捷	40.68%	37.59%	38.78%	37.70%
亿联网络		12.40%	15.59%	20.31%	21.54%
可比公司平均		23.13%	22.84%	23.88%	23.62%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

报告期内，公司建立了完善的费用管理制度及内部控制制度，注重经营效率的提升和费用的管控，各项费用的增长与收入规模相匹配，各项费用率保持低位，有效控制在合理水平，且低于同行业可比上市公司的平均费用率，其中2015年及2016年1-6月由于汇兑收益增加导致期间费用率下降。星网锐捷的期间费用率较高主要是由于其在销售和研发方面投入较大所致；烽火通信2016年1-6月期间费用率下降主要由于销售费用率和管理费用率下降所致。

（六）营业外收支情况

1、营业外收入

报告期内，公司营业外收入主要为政府补助，报告期内公司营业外收入情况如下表：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
非流动资产处置利得合计	-	-	1.62	-
其中：固定资产处置利得	-	-	1.62	-
政府补助	657.55	955.21	223.93	343.98
其他	88.89	24.96	14.33	52.45
合计	746.44	980.18	239.88	396.44

2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司实现营业外收入分别为396.44万元、239.88万元、980.18万元和746.44万元。报告期内，公司营业外收入最主要为取得的政府补助，按照所对应的项目及确认收入的相关会计政策入账，各期确认收入的政府补助明细情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度	与资产相关/ 与收益相关
2011年度湖里区税收实现净增长总部企业奖励金	-	-	-	109.26	与收益相关
承接国际服务外包业务发展资金	-	90.41	26.75	55.96	与收益相关
2014福建省优秀骨干人才承担的产业化项目	-	50.00	-	-	与收益相关
2011年第十四批市级企业技术中心创新能力建设专项资金	-	-	-	50.00	与收益相关
2013年度技术出口贴息资金	-	267.50	-	42.00	与收益相关
保持外贸出口稳定增长扶持资金	-	-	-	34.85	与收益相关
统一通信终端的嵌入式软件研发项目	-	30.00	-	-	与收益相关
2014年厦门科学技术进步奖	-	35.00	-	-	与收益相关
一般贸易普遍性出口奖励金	-	-	-	12.76	与收益相关
纳税大户奖励	-	-	17.20	19.70	与收益相关
国家级规划布局内重点软件企业荣誉奖励	-	-	50.00	-	与收益相关
中小企业国际市场开拓资金	-	-	14.00	7.00	与收益相关
厦门市财政局优秀新产品奖金	-	-	-	5.00	与收益相关
专利申请费用资助	-	9.78	2.24	3.14	与收益相关
知识产权激励奖金	-	-	5.00	3.00	与收益相关
商务局国际市场开拓资金	-	-	-	1.32	与收益相关
房产税城镇土地使用税奖励金	-	-	25.04	-	与收益相关
品牌生产发展扶持资金	-	23.00	19.00	-	与收益相关
社保补贴	9.22	5.96	14.78	-	与收益相关
服务外包和技术出口项目资金	-	48.45	25.20	-	与收益相关
科技政策兑现专项扶持资金	-	-	10.00	-	与收益相关
厦门市专利奖三等奖奖金	-	-	2.00	-	与收益相关
促进工业增长奖励金	-	-	5.00	-	与收益相关
高品质高智能IP电话终端2013年福建省科技进步三等奖	-	-	5.00	-	与收益相关

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度	与资产相关/ 与收益相关
2014年度服务外包实用型人才资金	-	-	2.72	-	与收益相关
2014年度工业企业增产多销奖励资金	-	4.20	-	-	与收益相关
出口信用保险补助	131.18	105.91	-	-	与收益相关
VP530统一通信终端的技术研发和产业化	-	100.00	-	-	与收益相关
市软件和信息服务业发展专项资金300200038122(软件骨干企业评选和销售增长奖励项目)	-	150.00	-	-	与收益相关
2013年厦门市创新型企业资金(CAT-IQ统一通信终端技术攻关及产业化)	-	20.00	-	-	与收益相关
2014第二批中小资金(境外展会补贴)	-	3.00	-	-	与收益相关
厦门市湖里区财政局/配套2014年厦门市专利奖励	-	2.00	-	-	与收益相关
2015年第一批软件产业发展专项资金	-	10.00	-	-	与收益相关
市科技创新与研发资金	10.00	-	-	-	与收益相关
企业上市工作经费补助	240.00	-	-	-	与收益相关
“三方视频统一通信终端研发及产业化”项目资助款	30.00	-	-	-	与收益相关
厦门市服务外包资金	237.15	-	-	-	与收益相关
合计	657.55	955.21	223.93	343.98	

2、营业外支出

报告期内，公司营业外支出情况如下表：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
非流动资产处置损失合计	3.78	1.55	1.00	1.46
其中：固定资产处置损失	3.78	1.55	1.00	1.46
违约金	-	-	60.51	-
对外捐赠	-	-	-	2.80
其他	0.03	0.02	0.12	1.71
合计	3.81	1.57	61.64	5.97

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月的营业外支出分别为5.97万元、61.64万元、1.57万元和3.81万元。

（七）净利润分析

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	43,262.37	66,191.26	48,836.11	33,531.95
营业利润	20,939.35	27,854.28	16,376.58	10,627.58
利润总额	21,681.98	28,832.89	16,554.82	11,018.04
净利润	18,607.21	24,762.05	15,057.00	10,009.34
净利润率	43.01%	37.41%	30.83%	29.85%

报告期内，公司利润主要来源于统一通信终端产品的销售，营业外收支对净利润的影响很小，2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司营业利润占利润总额的比重分别为96.46%、98.92%、96.61%和96.57%。

2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司实现净利润10,009.34万元、15,057.00万元、24,762.05万元和18,607.21万元。2014年，公司净利润较2013年增加5,047.66万元，增幅50.43%；2015年公司净利润进一步增加9,705.05万元，同比增长64.46%。报告期内，公司净利润的增长速度高于销售收入的增长，主要是由于：（1）报告期内毛利率持续上升；（2）公司加强运营管理、提高运营效率，有效利用规模效应降低各项费率占比所致；（3）2015年产生1,940.85万元汇兑收益。

2016年1-6月，公司净利润率提升到43.01%，主要是因为：（1）公司推出新产品，销售结构不断优化，高端产品销售占比提升，进一步提升了毛利率；（2）由于销售收入增加，规模效应初显，原材料采购成本及费用率下降；（3）2016年1-6月产生920.42万元汇兑收益。

证券代码	公司简称	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
600198.SH	大唐电信	-9.49%	0.52%	3.10%	2.52%
600498.SH	烽火通信	5.21%	5.24%	5.88%	7.11%
000063.SZ	中兴通讯	4.58%	3.73%	3.35%	1.91%
002396.SZ	星网锐捷	3.65%	10.69%	10.21%	11.98%
亿联网络		43.01%	37.41%	30.83%	29.85%

证券代码	公司简称	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
可比公司平均		0.99%	5.05%	5.64%	5.88%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得。

报告期内，公司净利润率始终高于同行业可比公司的平均水平，且持续提升，主要是由于：（1）公司所处的统一通信行业是通信行业中相对细分的子行业，市场参与者较少，因此该细分行业的整体毛利率较高；（2）公司在该细分行业内具有明显的领先优势，市场占有率较高；（3）报告期内，公司采取严格有效的成本费用控制政策以及高效的运营管理，费用率得以持续下降；（4）报告期内公司享受优惠所得税税率，其中2013、2014年按照10%缴纳企业所得税，2015年和2016年1-6月按照15%缴纳企业所得税。

可比上市公司中，除星网锐捷以外的三家公司毛利率相对较低，且大唐电信处于业务调整期间，对业绩有较大的影响；星网锐捷毛利率相对较高但如本节“期间费用分析”中提及，在研发和销售方面支出较大，费用率较高，因此影响了净利率；此外，大唐电信和星网锐捷的销售收入呈现出一定的季节性，下半年销售收入占比较高，因此，2016年1-6月的净利润率相对较低。

（八）非经常性损益对经营成果的影响

2013年、2014年、2015年以及2016年1-6月，公司非经常性损益分别为617.48万元、243.07万元、1,139.41万元以及742.63万元。扣除所得税影响后的非经常性损益分别为555.73万元、218.77万元、968.50万元以及631.23万元，占当期归属于母公司所有者的净利润比重分别为5.55%、1.45%、3.91%和3.39%。

公司的非经常性损益主要来自报告期内公司获得的政府补助。关于公司报告期内收到的政府补助的具体情况，请参见本节“（六）营业外收支”部分的有关内容。

（九）报告期分项缴纳税款及所得税费用与会计利润关系

1、报告期各项税款

报告期内，公司税费的情况如下表所示：

单位：万元

项目		2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业税金及附加	城市维护建设税	223.95	329.23	305.41	159.93
	教育费附加	95.98	141.10	130.89	68.54
	地方教育费附加	63.98	94.07	87.26	45.69
	合计	383.91	564.40	523.56	274.16
所得税费用	本期所得税费用	3,118.92	4,111.45	1,527.01	984.72
	递延所得税费用	-44.15	-40.61	-29.19	23.98
	合计	3,074.77	4,070.84	1,497.82	1,008.70

关于本公司报告期内享受的税收优惠，请参见本节“六（二）税收优惠及批文”部分的相关内容。

2、报告期分项缴纳税款及所得税费用与会计利润关系

报告期内，所得税优惠对利润影响的具体分析如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
利润总额	21,681.98	28,832.89	16,554.82	11,018.04
法定税率	25%	25%	25%	25%
按法定税率计算的所得税费用	5,420.49	7,208.22	4,138.71	2,754.51
对以前期间所得税的调整	-	-	-	2.25
不可抵扣的费用的税额影响	0.63	24.48	12.31	7.31
税率变动对期初递延所得税余额的影响	-	-28.63	-	17.35
研究开发费加成扣除的纳税影响（以“-”填列）	-181.21	-249.95	-169.97	-120.02
所得税税收优惠政策的税额影响	-2,165.15	-2,883.28	-2,483.22	-1,652.71
本年所得税费用	3,074.77	4,070.84	1,497.82	1,008.70

（十）可能对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对公司持续盈利能力的核查结论意见

对本公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素包括但不限于：市场竞争风险、技术风险、经营风险、税收政策变动风险、财务风险、募集资金投资项目实施风险和固定资产大幅增加导致摊薄公司经营业绩的风险等。本公司已在“第四节 风险因素”中进行了分析并完整披露，特别提醒读者仔细阅读。

经核查，保荐机构认为：报告期内公司具有良好的财务状况和盈利能力，根据行业目前的发展趋势以及公司的业务状况，发行人具备持续盈利能力。

十二、财务状况分析

（一）资产构成及变动分析

1、资产构成及其变化的总体情况分析

（1）报告期内，公司资产的规模及结构具体如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	55,604.16	86.70%	44,326.55	84.86%	29,540.92	83.21%	24,057.29	81.70%
非流动资产	8,532.88	13.30%	7,905.69	15.14%	5,961.98	16.79%	5,387.48	18.30%
资产总计	64,137.03	100.00%	52,232.23	100.00%	35,502.90	100.00%	29,444.77	100.00%

报告期内，公司资产规模持续扩张。截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司资产总额分别为2.94亿元、3.55亿元、5.22亿元和6.41亿元。2014年末资产总额较2013年末增长6,058.13万元，增幅为20.57%；2015年末资产总额较2014年末增长16,729.34万元，增幅为47.12%；2016年6月30日资产总额较2015年末增长11,904.80万元，增幅为22.79%。

报告期内公司资产以流动资产为主，截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司流动资产占总资产的比重分别为81.70%、83.21%、84.86%和86.70%。公司流动资产占比较高，体现出“轻资产”运营的特点。

（2）公司资产结构与可比上市公司的比较

报告期内，公司与同行业可比上市公司的流动资产占总资产的比例如下：

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
600198.SH	大唐电信	59.54%	59.85%	65.85%	73.37%
600498.SH	烽火通信	84.84%	85.21%	85.47%	85.99%
000063.SZ	中兴通讯	80.11%	78.82%	77.41%	76.34%
002396.SZ	星网锐捷	71.34%	76.13%	82.45%	82.09%

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
	亿联网络	86.70%	84.86%	83.21%	81.70%
	可比公司平均	73.96%	75.00%	77.80%	79.45%

公司与其他同行业可比上市公司相比，同样呈现出“轻资产”的资产结构，流动资产占比相对较高。截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日及2016年6月30日，公司流动资产占总资产的比例分别为81.70%、83.21%、84.86%和86.70%。

2、流动资产构成及变动分析

报告期内，流动资产构成及变动如下：

单位：万元

资产项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	33,952.74	61.06%	26,172.86	59.05%	15,684.88	53.10%	13,103.62	54.47%
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-	-	-	-	44.25	0.18%
衍生金融资产	-	-	-	-	-	-	-	-
应收票据	-	-	-	-	-	-	5.39	0.02%
应收账款	13,847.40	24.90%	9,686.45	21.85%	7,215.91	24.43%	4,526.16	18.81%
预付款项	160.54	0.29%	264.53	0.60%	58.93	0.20%	232.87	0.97%
应收利息	-	-	-	-	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-	-	-	-	-
其他应收款	692.22	1.24%	447.57	1.01%	575.77	1.95%	349.58	1.45%
存货	6,435.11	11.57%	7,332.82	16.54%	5,737.05	19.42%	4,982.08	20.71%
划分为持有待售的资产	-	-	-	-	-	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-	-	-	-	-
其他流动资产	516.15	0.93%	422.32	0.95%	268.38	0.91%	813.35	3.38%
流动资产合计	55,604.16	100.00%	44,326.55	100.00%	29,540.92	100.00%	24,057.29	100.00%

(1) 货币资金

截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司货币资金余额分别为13,103.62万元、15,684.88万元、26,172.86万元和

33,952.74 万元，占流动资产的比例分别为 54.47%、53.10%、59.05%和 61.06%。公司货币资金基本以银行活期和定期存款的形式存在。货币资金余额增长较快主要由于：① 公司业务增长较快；② 对授权经销商把控好，销售回款周期短。因此公司各期末货币资金余额较高，营运资金较为充裕。

2015 年末、2014 年末和 2013 年末，公司货币资金余额分别较上年末增长 10,487.97 万元、2,581.27 万元和 2,870.66 万元，增长率为 66.87%、19.70%和 28.05%。2016 年 6 月末，公司货币资金余额较 2015 年末增长 7,779.89 万元，增长率为 29.73%。各期货币资金的增长主要来源于销售产品的货款收入扣除采购等支出后的净流入。

报告期内，公司的货币资金主要以人民币和美元的形式存在。

(2) 应收票据

公司报告期内应收票据为授权经销商客户给予的银行承兑汇票。截止 2016 年 6 月 30 日，公司不存在已质押的应收票据，不存在已背书或贴现但尚未到期的应收票据。

(3) 应收账款

① 应收账款原值及变动分析

报告期内，公司应收账款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日				2015 年 12 月 31 日			
	账面原值	占营业收入比例	账面净额	占流动资产的比例	账面原值	占营业收入比例	账面净额	占流动资产的比例
应收账款账面原值	14,625.62	33.81%	13,847.40	24.90%	10,240.84	15.47%	9,686.45	21.85%
其中：账龄 1 年以内应收账款	14,567.49	33.67%	13,839.11	24.89%	10,071.17	15.22%	9,567.61	21.58%

项目	2014 年 12 月 31 日				2013 年 12 月 31 日			
	账面原值	占营业收入比例	账面净额	占流动资产的比例	账面原值	占营业收入比例	账面净额	占流动资产的比例
应收账款账面原值	7,605.79	15.57%	7,215.91	24.43%	4,767.84	14.22%	4,526.16	18.81%
其中：账龄 1 年以内应收账款	7,578.12	15.52%	7,199.21	24.37%	4,751.41	14.17%	4,513.84	18.76%

报告期内公司应收账款为应收销售货款。报告期内，随着业务量的增长，公司应收账款账面原值持续增长。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 12

月 31 日，公司应收账款账面原值分别为 4,767.84 万元、7,605.79 万元以及 10,240.84 万元，占当年营业收入的比例分别为 14.22%、15.57%和 15.47%。截止 2016 年 6 月 30 日，公司应收账款账面原值为 14,625.62 万元。

2014 年末，应收账款原值较前一年末增长 2,837.96 万元，增幅 59.52%；2015 年 12 月 31 日较 2014 年 12 月 31 日应收账款原值增长 2,635.05 万元，增幅 34.65%。2016 年 6 月 30 日较 2015 年 12 月 31 日应收账款原值增长 4,384.78 万元，增幅 42.82%。报告期内，应收账款的增长与销售收入的的增长趋势基本相符。

① 应收账款账龄及风险分析

报告期内，公司应收账款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2016 年 6 月 30 日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1 年以内	14,567.49	99.92%	728.37	5%	13,839.11
1 至 2 年	11.04	0.08%	2.76	25%	8.28
2 至 3 年	-	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-	-
合计	14,578.53	100.00%	731.14	5.02%	13,847.40

单位：万元

账龄	2015 年 12 月 31 日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1 年以内	10,071.17	99.99%	503.56	5%	9,567.61
1 至 2 年	1.35	0.01%	0.34	25%	1.01
2 至 3 年	-	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-	-
合计	10,072.52	100%	503.90	5.00%	9,568.63

单位：万元

账龄	2014年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1年以内	7,578.12	99.64%	378.91	5%	7,199.21
1至2年	11.43	0.15%	2.86	25%	8.57
2至3年	16.25	0.21%	8.12	50%	8.12
3年以上	-	-	-	100%	-
合计	7,605.79	100.00%	389.89	5.13%	7,215.91

单位：万元

账龄	2013年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1年以内	4,751.41	99.66%	237.57	5%	4,513.84
1至2年	16.43	0.34%	4.11	25%	12.32
合计	4,767.84	100.00%	241.68	5.07%	4,526.16

报告期内，公司应收账款原值账龄基本均在一年以内，截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司应收账款账面原值账龄在一年以内的比重分别达到99.66%、99.64%、99.99%和99.92%。

公司对授权经销商的管理能力较强，公司通常要求客户在收货前基本付清全部货款。公司每年对所有客户的信用状况和付款能力进行评估，仅对小部分客户（合作多年且信用较好的战略客户）授予30-60天左右的信用账期。报告期内各期公司平均应收账款账期均在50天左右（含货物海运在途时间）。

此外，基于行业惯例及规避风险的考虑，针对海外客户的应收账款，公司向中国出口信用保险公司购买出口信用保险，以降低应收账款坏账风险。报告期内公司整体应收账款回款情况良好，除2015年发生过一笔238,611.74美元的坏账外（已收到中国出口信用保险公司金额为美元188,190.57元的赔付，公司实际损失仅为50,421.17美元），公司未出现应收账款损失的情况。

报告期内，公司应收账款原值的变化趋势与销售收入的增加基本保持一致，应收账款账龄结构基本保持稳定。公司按谨慎性原则计提坏账准备。详细计提政策请参见本节“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”。

② 应收账款主要债务人情况

报告期各期末，公司应收账款前五名绝大多数为公司授权经销商客户，且账龄均在1年内。报告期内应收账款前五名的变动情况与公司业务开展情况相符。报告期内，公司应收账款前五名的客户情况如下表：

a. 截至2016年6月30日

单位：万元

排名	单位名称	金额	占应收账款总额的比例	账龄	与本公司关系
1	NETXUSA,LLC	2,240.82	15.32%	1年以内	非关联方
2	AmericanTechnologies,LLC.	2,201.59	15.05%	1年以内	非关联方
3	Lydis B.V.	1,279.47	8.75%	1年以内	非关联方
4	YEALINK(UK)LTD.	897.70	6.14%	1年以内	非关联方
5	ALLNET (Germany+Italy)	818.96	5.60%	1年以内	非关联方
应收账款前五名合计		7,438.53	50.86%	-	-

b. 截至2015年12月31日

单位：万元

排名	单位名称	金额	占应收账款总额的比例	账龄	与本公司关系
1	AmericanTechnologies,LLC.	1,705.86	16.66%	1年以内	非关联方
2	Lydis B.V.	976.01	9.53%	1年以内	非关联方
3	NETXUSA,LLC	826.43	8.07%	1年以内	非关联方
4	Telstra	513.36	5.01%	1年以内	非关联方
5	BD ENTREPRISE NETWORKING LIMITED	429.55	4.19%	1年以内	非关联方
应收账款前五名合计		4,451.21	43.46%	-	-

c. 截至2014年12月31日

单位：万元

排名	单位名称	金额	占应收账款总额的比例	账龄	与本公司关系
1	American Technologies, LLC	1,026.71	13.50%	1年以内	非关联方
2	Lydis.B.V.	929.98	12.23%	1年以内	非关联方
3	Jenne,Inc.	850.23	11.18%	1年以内	非关联方
4	IPMATIKA, LLC	588.27	7.73%	1年以内	非关联方
5	YEALINK(UK)LTD.	494.23	6.50%	1年以内	非关联方
应收账款前五名合计		3,889.42	51.14%	-	-

d. 截至2013年12月31日

单位：万元

排名	单位名称	金额	占应收账款总额的比例	账龄	与本公司关系
1	AmericanTechnologies,LLC.	821.44	17.23%	1年以内	非关联方
2	NETXUSA,LLC	583.27	12.23%	1年以内	非关联方
3	IPMATIKA, LLC	324.03	6.80%	1年以内	非关联方
4	YEALINK(UK)LTD.	290.03	6.08%	1年以内	非关联方
5	ALLNET (Germany+Italy)	274.19	5.75%	1年以内	非关联方
应收账款前五名合计		2,292.96	48.09%	-	-

2013年末前五大应收账款名单中较2012年新增NETXUSA.LLC以及YEALINK(UK)LTD.。

其中NETXUSA.LLC（以下简称“NETX”）系公司在美国的授权经销商，是北美著名的渠道分销商之一，业务主要涵盖了VOIP话机、音视频通讯设备、数据产品及运营商服务等，NETX与多家业内的主流音视频产品厂家建立合作伙伴关系，在业内有很高的认可度和知名度。2011年开始与Yealink正式合作。

英国的Pennine Telecom（主要从事多品牌的通信终端设备的销售），2008年开始与亿联公司有业务往来。由于看好亿联产品的未来发展，同时为了更好的推广其代理的Yealink产品，Pennine Telecom的股东于2009年成立YEALINK(UK)LTD.,公司。YEALINK(UK)LTD.,公司只代理并销售亿联公司的产品，经过多年的努力，目前YEALINK(UK)LTD.,公司已成为英国通信终端领域重要的销售商，并于2014年成为英国电信（British Telecommunications PLC）为数不多的IP电话终端的指定供应商之一。该公司除代理销售公司产品以外，与本公司不存在其他关系，本公司并不持有该公司的股份。

2014年前五大应收款名单中新增的Lydis B.V.，自2013年开始与公司合作，系公司荷兰的授权经销商，拥有丰富的通讯行业服务经验和较强的通讯产品销售能力，其客户包括荷兰、比利时、卢森堡等的多家电信运营商。2014年另外新增的Jenne,Inc.自2013年开始与公司合作，是北美著名的通信产品分销商之一，在美国有多年历史，业务主要涵盖了VoIP话机、视频会议系统、数据及安全技术产品等。

2015年前五大应收款名单中新增的Telstra（澳大利亚电信）公司，自2015年开始与公司合作，是一家领先的托管网络服务和全球数据、语音及卫星服务提供商，拥有世界上技术最先进的IP骨干网；Telstra通过其遍布全澳的96家Telstra Business Center(简

称 TBC) 进行业务的推广及销售, 广泛的用户基数及成熟的销售体系是其一大优势。2015 年另外新增的 BD ENTREPRISE NETWORKING LIMITED 公司, 自 2015 年开始与公司合作, BD 在俄罗斯的集团子公司 RRC 是 CISCO (思科公司) 在俄罗斯以及整个独联体区域最大的代理, BD 及其子公司旗下有 4,500 多个客户群, 主要经营 VOIP 相关产品。

2016 年 1-6 月前五大应收款名单中未出现新增客户。

截至 2016 年 6 月 30 日, 公司的应收账款中不存在持有公司 5% 以上股权的股东单位或其他关联方的欠款。

③ 应收账款周转率与可比上市公司的比较

证券代码	公司简称	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
600198.SH	大唐电信	2.55	2.45	1.96	2.29
600498.SH	烽火通信	4.06	4.07	3.20	3.09
000063.SZ	中兴通讯	3.50	3.98	3.50	3.46
002396.SZ	星网锐捷	4.10	4.70	4.57	5.30
亿联网络		6.96	7.42	8.32	7.61
可比公司平均		3.55	3.80	3.31	3.54

数据来源: 根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

注: 2016 年 1-6 月数据经年化处理

报告期内, 公司的应收账款周转率保持在较高水平, 应收账款周转效率远高于同行业可比公司。如前所述, 多数情况下公司要求客户在收货前支付全部货款, 由于公司应收账款管理政策的严谨, 报告期内公司平均应收账款回款期一般在 50 天左右 (含货物海运在途时间)。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日, 公司应收账款账面原值账龄在一年以内的比重分别达到 99.98%、99.66%、99.64%、99.99% 和 99.92%, 应收账款账龄远低于同行业可比公司的一般情况。

(4) 预付账款

公司预付款项主要为原材料采购款和模具采购款和预付租金等。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日, 公司预付款项余额分别为 232.87 万元、58.93 万元、264.53 万元和 160.54 万元, 占流动资产总额的比例分别为 0.97%、0.20%、0.60% 和 0.29%, 占比相对较低。

截至 2016 年 6 月 30 日，预付账款余额中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位以及其他关联方预付账款。

（5）其他应收款

报告期内其他应收款变动主要为出口退税款、备用金、租赁押金等。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司其他应收款余额分别为 349.58 万元、575.77 万元、447.57 万元和 692.22 万元，占流动资产总额的比例分别为 1.45%、1.95%、1.01%和 1.24%。

报告期内，公司其他应收款原值按照性质分类的构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	账面原值	占比	账面原值	占比	账面原值	占比	账面原值	占比
出口退税款	490.78	64.70%	288.81	58.53%	513.49	83.54%	245.86	64.27%
差旅备用金	175.88	23.19%	113.05	22.91%	50.85	8.27%	104.87	27.41%
保证金	74.88	9.87%	74.63	15.12%	46.91	7.63%	26.20	6.85%
其他	17.01	2.24%	16.96	3.44%	3.37	0.55%	5.61	1.47%
合计	758.56	100.00%	493.44	100.00%	614.63	100.00%	382.54	100.00%

公司出口的产品为受鼓励出口产品，按照出口销售增值税“免、抵、退”政策，公司可享受最高 17%的增值税退税率。按照其他应收款原值统计，截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，出口退税款账面原值分别占到其他应收款的 64.27%、83.54%、58.53%和 64.70%。

公司海外差旅活动频繁，备用金主要为公司员工差旅相关的预借款。

报告期内，公司其他应收款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2016 年 6 月 30 日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1 年以内	704.92	92.93%	35.25	5%	669.67
1 至 2 年	12.43	1.64%	3.11	25%	9.32
2 至 3 年	26.46	3.49%	13.23	50%	13.23
3 年以上	14.75	1.94%	14.75	100%	-
合计	758.56	100.00%	66.33	8.74%	692.22

单位：万元

账龄	2015年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1年以内	446.18	90.42%	22.31	5%	423.87
1至2年	29.26	5.93%	7.32	25%	21.95
2至3年	3.52	0.71%	1.76	50%	1.76
3年以上	14.49	2.94%	14.49	100%	-
合计	493.44	100.00%	45.87	9.30%	447.57

单位：万元

账龄	2014年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1年以内	594.98	96.80%	29.75	5%	565.23
1至2年	4.36	0.71%	1.09	25%	3.27
2至3年	14.54	2.37%	7.27	50%	7.27
3年以上	0.75	0.12%	0.75	100%	-
合计	614.63	100.00%	38.86	6.32%	575.77

单位：万元

账龄	2013年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
1年以内	338.08	88.38%	18.62	5%	319.46
1至2年	32.54	8.51%	8.14	25%	24.41
2至3年	11.41	2.98%	5.71	50%	5.71
3年以上	0.50	0.13%	0.50	100%	-
合计	382.54	100.00%	32.96	9%	349.58

报告期内，公司其他应收款绝大部分账龄在一年以内，截止2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，账龄在1年以内的其他应收款的比例分别为88.38%、96.80%、90.42%和92.93%。公司其他应收款坏账准备计提标准与应收账款坏账准备计提标准一致。

截至2016年6月30日，其他应收款项余额中无持有公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位以及其他关联方的其他应收款项。

报告期内公司其他应收款前五名分情况如下：

a. 截至2016年6月30日

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占期末其他应收款的比例
1	应收出口退税款	出口退税款	490.78	64.70%
2	差旅备用金	备用金	175.88	23.19%
3	厦门市湖里和诚物业公司	施工保证金押金	20.00	2.64%
4	厦门信息集团有限公司	租赁押金	15.87	2.09%
5	厦门市恒信网元通信技术有限公司	租赁押金	12.42	1.64%
合计			714.95	94.26%

b. 截至 2015 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占期末其他应收款的比例
1	应收出口退税款	出口退税款	288.81	58.53%
2	差旅备用金	备用金	113.05	22.91%
3	厦门市湖里和诚物业公司	施工保证金押金	20.00	4.05%
4	厦门信息集团有限公司	租赁押金	15.58	3.16%
5	厦门市恒信网元通信技术有限公司	租赁押金	12.42	2.52%
合计			449.85	91.17%

c. 截至 2014 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占期末其他应收款的比例
1	应收出口退税	出口退税款	513.49	83.54%
2	差旅备用金	备用金	50.85	8.27%
3	厦门市湖里和诚物业公司	施工保证金	20.00	3.25%
4	厦门信息集团有限公司	租赁押金	15.20	2.47%
5	厦门联发同安置业有限公司	租赁押金	5.92	0.96%
合计			605.46	98.49%

d. 截至 2013 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占期末其他应收款的比例
1	应收出口退税	出口退税款	245.86	64.27%
2	差旅备用金	备用金	104.87	27.41%
3	厦门信息集团有限公司	保证金	15.04	3.93%

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占期末其他应收款的比例
4	厦门华联电子工贸有限公司	租赁押金	6.79	1.77%
5	杭州通灵自动化股份有限公司	租赁押金	4.37	1.14%
合计			376.93	98.52%

(6) 存货

报告期内，公司存货构成及变化情况如下：

单位：万元

存货种类	2016年6月30日			2015年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,521.63	48.65	1,472.99	1,407.17	21.79	1,385.37
库存商品	1,607.02	53.56	1,553.46	2,216.47	30.35	2,186.12
发出商品	562.75	-	562.75	672.54	-	672.54
委托加工物资	2,845.91	-	2,845.91	3,088.78	-	3,088.78
合计	6,537.32	102.21	6,435.11	7,384.95	52.14	7,332.82

存货种类	2014年12月31日			2013年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,594.68	43.72	1,550.95	1,783.06	20.44	1,762.62
库存商品	1,909.61	34.36	1,875.26	1,210.06	29.81	1,180.25
发出商品	127.92	-	127.92	286.01	-	286.01
委托加工物资	2,182.92	-	2,182.92	1,753.20	-	1,753.20
合计	5,815.13	78.08	5,737.05	5,032.32	50.24	4,982.08

公司的存货主要由原材料、库存商品、发出商品和委托加工物资组成。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司存货的账面价值分别为 4,982.08 万元、5,737.05 万元、7,332.82 万元和 6,435.11 万元，占流动资产的比例分别为 20.71%、19.42%、16.54%和 11.57%。

公司的存货 2014 年 12 月 31 日较 2013 年 12 月 31 日增加 754.97 万元，增幅 15.15%；2015 年 12 月 31 日较 2014 年 12 月 31 日增加 1,595.77 万元，增幅 27.82%。2016 年 6 月 30 日较 2015 年 12 月 31 日减少 897.71 万元，降幅 12.24%，主要因为公司在年末通常存在季节性备货，以应对次年春节假期产能不足。报告期内，存货的增长主要源自销售收入的增长，各期末的存货结构（包括原材料、库存商品、发出商品及外协加工物资），

受到生产进度和出货时间安排的影响而各期有所不同。

公司在各期末测试存货是否发生过剩、陈旧、或淘汰现象，并每月对产成品、主要原材料及零部件（如芯片）的存货进行盘点，每年至少进行一次全面的存货盘点。如存货可变现值低于成本，则计提存货跌价准备。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司存货跌价准备分别为 50.24 万元、78.08 万元、52.14 万元和 102.21 万元，占各期末存货账面余额的比例较小。

报告期内，公司存货周转率和可比上市公司比较的情况如下：

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
600198.SH	大唐电信	3.32	3.89	3.97	4.77
600498.SH	烽火通信	1.36	1.66	1.78	1.58
000063.SZ	中兴通讯	2.80	3.51	3.48	4.45
002396.SZ	星网锐捷	2.23	3.01	3.29	3.53
亿联网络		4.66	4.15	4.08	3.79
可比公司平均		2.43	3.02	3.13	3.58

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

注：2016 年 1-6 月数据经年化处理

报告期内，公司存货周转率保持在较高水平，但与同行业上市公司整体水平差异不大。2013 年末公司存货周转率相对较低，主要是由于公司预期 2014 年初销售量会有大幅增长，因此在 2013 年四季度采购了大量的原材料库存以备大量生产之需。

公司存货周转率较高的原因主要是由于：（1）公司报告期内销售持续增长存存货保持快速周转（2）公司的供应链管理能力强，能有效管控物料供应商及外协生产商，及时满足生产需求。

（7）其他流动资产

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，其他流动资产分别为 813.35 万元、268.38 万元、422.32 万元和 516.15 万元，占流动资产的比例较小。2013 年，由于公司适用所得税税率从 2012 年的 15% 下降到 10%，因而产生 300.96 万元的预缴所得税，该等预缴所得税已于 2014 年全额抵缴 2014 年应纳企业所得税。报告期内其他流动资产剩余部分皆为出口退税中的待抵扣进项税。

3、非流动资产构成及变动分析

报告期内，公司的非流动资产主要由固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用、递延所得税资产构成，具体如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	1,318.89	15.46%	1,380.42	17.46%	1,333.71	22.37%	1,274.90	23.66%
在建工程	3,198.15	37.48%	2,444.97	30.93%	507.31	8.51%	11.15	0.21%
无形资产	3,745.96	43.90%	3,797.65	48.04%	3,906.10	65.52%	3,933.81	73.02%
长期待摊费用	63.85	0.75%	87.80	1.11%	157.61	2.64%	135.13	2.51%
递延所得税资产	142.01	1.66%	97.86	1.24%	57.25	0.96%	32.49	0.60%
其他非流动资产	64.02	0.75%	96.98	1.23%	-	-	-	-
非流动资产	8,532.88	100.00%	7,905.69	100.00%	5,961.98	100.00%	5,387.48	100.00%

截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司非流动资产余额分别为5,387.48万元、5,961.98万元、7,905.69万元和8,532.88万元，2014年12月31日较2013年12月31日非流动资产余额增加574.50万元，增长幅度为10.66%，2015年12月31日较2014年12月31日非流动资产余额增加1,943.71万元，增幅32.60%，2016年6月30日较2015年12月31日非流动资产余额增加627.19万元，增幅7.93%。2013年度，公司购买研发大楼用地，土地使用权账面价值增加3,885.80万元；2015年度，公司在建工程增加1,937.66万元，导致各项非流动资产的占比结构发生较大变化。具体非流动资产变化的原因请见下文分析：

(1) 固定资产

公司固定资产主要包括办公大楼、家具、装置及设备。截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司固定资产账面价值分别为1,274.90万元、1,333.71万元、1,380.42万元以及1,318.89万元，占非流动资产的比例为23.66%、22.37%、17.46%和15.46%。报告期内，公司固定资产金额基本保持稳定。

截至2016年6月30日，本公司固定资产账面原值为2,810.92万元，固定资产账面价值为1,318.89万元，综合成新率为48.07%。具体情况如下表所示：

单位：万元

类别	账面原值	累计折旧	账面净值	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	1,014.07	446.08	567.99	-	567.99
运输设备	133.43	69.12	64.31	-	64.31
生产工具	774.12	401.93	372.19	-	372.19
办公设备	584.34	402.19	182.15	-	182.15
研发设备	304.95	172.71	132.23	-	132.23
合计	2,810.92	1,492.03	1,318.89	-	1,318.89

公司建立了完善的固定资产管理制度，定期对固定资产进行盘点。报告期内，公司固定资产使用状况良好，不存在重大资产闲置情况，也不存在技术陈旧、损毁或长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的情形，因此未计提减值准备。

截至2016年6月30日，公司固定资产净值中4,820,954.89元房屋建筑物（位于厦门市思明区望海路63号402室、502室，房产证号：厦国土房证第01050002，厦国土房证第01050003）作为招商银行厦门分行提供授信额度的抵押担保。

（2）在建工程

截止2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日和2016年6月30日，公司在建工程账面净值分别为11.15万元、507.31万元、2,444.97万元和3,198.15万元。报告期内，公司在建工程主要为报告期内开工的亿联研发大楼项目。

报告期末，公司在建工程无用于抵押、担保或其他所有权受限的情况。

（3）无形资产

报告期内，公司无形资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
土地使用权	3,688.55	98.47%	3,728.00	98.17%	3,806.90	97.46%	3,885.80	98.78%
计算机软件	57.41	1.53%	69.65	1.83%	99.20	2.54%	48.01	1.22%
无形资产合计	3,745.96	100.00%	3,797.65	100.00%	3,906.10	100.00%	3,933.81	100.00%

截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司无形资产分别为3,933.81万元、3,906.10万元、3,797.65万元和3,745.96万元，占非流动资产的比例分别为73.02%、65.52%、48.04%和43.90%。

公司无形资产主要由土地使用权和计算机软件著作权组成。2013 年，公司取得位于湖里高新园区岭下北路与护安路交叉口东北侧（304 地块）面积 6,684.96 平方米之土地使用权。按照会计制度中的土地摊销政策每年进行摊销。

截至 2016 年 6 月 30 日，无形资产摊销和减值的具体情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值
土地使用权	3,944.97	256.42	-	3,688.55
计算机软件	219.76	162.35	-	57.41
合计	4,164.73	418.77	-	3,745.96

报告期内，公司研究开发费用于实际产生时计入当期损益，不存在资本化的情形。报告期内公司开发支出的具体情况详见本节“十一、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”。

（4）长期待摊费用

报告期内，公司长期待摊费用主要为报告期内发生的部分房屋装修相关的费用。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司的长期待摊费用分别为 135.13 万元、157.61 万元、87.80 万元和 63.85 万元，占非流动资产的比例为 2.51%、2.64%、1.11%和 0.75%，占比较低。

（5）递延所得税资产

报告期内，公司递延所得税资产主要包括资产减值准备及本公司为规避外汇汇率波动购买的远期外汇合约之公允价值变动。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日，公司的递延所得税资产分别为 32.49 万元、57.25 万元、97.86 万元和 142.01 万元，占非流动资产的比例很小。

（6）其他非流动资产

报告期内，其他非流动资产主要为预付模具款。截止 2016 年 6 月 30 日，公司的预付模具款为 64.02 万元，占非流动资产的比例很小。

（二）负债构成及变动分析

1、报告期负债基本情况及分析

报告期内，公司负债构成如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-	-	65.70	0.63%	-	-
应付账款	5,025.29	60.45%	4,334.71	54.07%	2,591.01	24.79%	3,279.25	39.21%
预收款项	653.52	7.86%	511.89	6.39%	279.70	2.68%	495.39	5.92%
应付职工薪酬	917.32	11.03%	1,879.27	23.44%	1,491.13	14.27%	735.17	8.79%
应交税费	1,611.87	19.39%	1,032.44	12.88%	113.75	1.09%	99.50	1.19%
应付股利	-	-	-	-	5,488.00	52.50%	3,500.00	41.85%
其他应付款	105.06	1.26%	240.08	2.99%	275.63	2.64%	140.06	1.67%
其他流动负债	-	-	18.00	0.22%	50.00	0.48%	30.00	0.36%
流动负债合计	8,313.06	100.00%	8,016.38	100.00%	10,354.92	99.06%	8,279.36	98.99%
递延收益	-	-	-	-	98.00	0.94%	80.00	0.96%
递延所得税负债	-	-	-	-	-	-	4.43	0.05%
非流动负债合计	-	-	-	-	98.00	0.94%	84.43	1.01%
负债合计	8,313.06	100.00%	8,016.38	100.00%	10,452.92	100.00%	8,363.79	100.00%

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

截止2014年12月31日，公司以公允价值计量且变动计入当期损益的金融负债余额为65.70万元，系本公司为规避日常销售业务因外汇汇率波动造成的经营风险，购买远期外汇合约之公允价值变动产生的浮动损益。报告期内其他各期末该等金融负债余额均为零。

(2) 应付账款

① 应付账款构成及变化情况

截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日以及2016年6月30日，公司应付账款分别为3,279.25万元、2,591.01万元、4,334.71万元和5,025.29万元，占负债的比例分别为39.21%、24.79%、54.07%和60.45%。报告期内公司应付账款的具体构成如下表：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货款	4,057.49	80.74%	3,155.22	72.79%	2,195.29	84.73%	2,845.44	86.77%
加工费	704.73	14.02%	690.55	15.93%	271.09	10.46%	365.38	11.14%
模具款	120.35	2.39%	61.93	1.43%	60.76	2.35%	63.47	1.94%
工程款	63.75	1.27%	426.95	9.85%	23.47	0.91%	-	0.00%
其他	78.97	1.57%	0.07	0.00%	40.40	1.56%	4.97	0.15%
合计	5,025.29	100.00%	4,334.71	100.00%	2,591.01	100.00%	3,279.25	100.00%

如上表所示，报告期内公司应付账款主要由货款及加工费组成。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，货款占全部应付账款的比例分别为 86.77%、84.73%、72.79%和 80.74%；加工费占比分别为 11.14%、10.46%、15.93%和 14.02%。

报告期内，公司应付账款总体呈现上升趋势，主要是由于随着公司销售规模的扩大，原材料采购费用和外包加工费用相应增长所致，2014 年末公司应付账款较 2013 年末有所下降，是由于部分 2013 年度的应付货款和加工费直至 2014 年 1 月才支付；2015 年应付账款较 2014 年有所增加主要原因为：（1）随着公司销售规模扩大，货款、加工款增加；（2）随着公司研发大楼的建设，工程款有所增加。2016 年 6 月末应付账款较 2015 年末有所增加，主要因为公司业务规模提升，应付账款相应增加。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司无账龄超过一年的大额应付账款。

② 报告期前五大应付账款

a. 截至 2016 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	供应商名称	供应产品类别	金额	占当期末应付账款总额比例
1	厦门晟业工贸有限公司	电源	477.69	9.51%
2	漳州永裕隆塑胶制品有限公司	模具及塑胶件	440.76	8.77%
	漳州永裕隆精密五金有限公司		2.21	0.04%
	小计		442.97	8.81%
3	厦门市上进电子科技有限公司	加工	393.33	7.83%
4	信利半导体有限公司	显示屏	302.30	6.02%
	信利光电股份有限公司		0.26	0.01%

	小计		302.56	6.02%
5	深圳市帝晶光电科技有限公司	显示屏	216.05	4.30%
应付账款前五名合计			1,832.60	36.47%

b. 截至 2015 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	供应商名称	供应产品类别	金额	占当期末应付账款总额比例
1	漳州永裕隆塑胶制品有限公司	模具及塑胶件	441.66	10.19%
	漳州永裕隆精密五金有限公司		3.33	0.08%
	小计		444.99	10.27%
2	信利半导体有限公司	显示屏	387.30	8.93%
	信利光电股份有限公司		17.06	0.39%
	小计		404.36	9.33%
3	厦门思总建设有限公司	在建工程	365.55	8.43%
4	厦门市上进电子科技有限公司	加工	309.04	7.13%
5	厦门华联电子科技有限公司	加工	277.73	6.41%
应付账款前五名合计			1,801.67	41.57%

c. 截至 2014 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	供应商名称	供应产品类别	金额	占当期末应付账款总额比例
1	深圳华富洋-安富利科技香港有限公司	芯片	125.76	4.85%
	深圳华富洋-RTI Technology China Ltd		92.65	3.58%
	小计		218.41	8.43%
2	信利半导体有限公司	显示屏	208.18	8.03%
3	新特(厦门)电子有限公司	模具及塑胶件	170.23	6.57%
4	厦门晟业工贸有限公司	电源	165.36	6.38%
5	厦门市上进电子科技有限公司	加工	157.29	6.07%
应付账款前五名合计			919.47	35.49%

d. 截至 2013 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	供应商名称	供应产品类别	金额	占当期末应付账款总额比例
1	厦门晟业工贸有限公司	电源	252.22	7.69%
2	新特(厦门)电子有限公司	模具及塑胶件	249.69	7.61%

3	厦门华联电子有限公司	加工及材料	232.64	7.09%
4	信利半导体有限公司	显示屏	221.49	6.75%
5	厦门市上进电子科技有限公司	加工	127.04	3.87%
应付账款前五名合计			1,083.08	33.03%

截至 2016 年 6 月 30 日，公司不存在应付持公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位及其他关联方款项。

（3）预收款项

公司预收款项全部为销售客户按照合同提前支付的货款。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司预收款项分别 495.39 万元、279.70 万元、511.89 万元和 653.52 万元，占负债的比例分别为 5.92%、2.68%、6.39%和 7.86%。公司各报告期末预收款项余额与当时客户下单的情况相关。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司期末余额中不存在预收持公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位及其他关联方款项。

（4）应付职工薪酬

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司应付职工薪酬分别为 735.17 万元、1,491.13 万元、1,879.27 万元和 917.32 万元，占负债的比例分别为 8.79%、14.27%、23.44%和 11.03%。报告期内，各期末公司应付职工薪酬持续增长主要是由于（1）员工人数随销售规模增长而增加；（2）员工平均薪酬水平的上涨。2014 年末，应付职工薪酬较 2013 年末增加 755.96 万元，增幅达 102.83%，主要是由于当年员工人数增长，以及当年因业绩超额增长而预提较大金额年终奖金。2016 年 6 月 30 日应付职工薪酬较少，主要因为公司奖金集中于年底计提。

（5）应交税费

报告期内，公司应交税费主要包括应交企业所得税、个人所得税、城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加等税种。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司应交税费分别为 99.50 万元、113.75 万元、1,032.44 万元和 1,611.87 万元，占负债的比例分别为 1.19%、1.09%、12.88%和 19.39%。报告期内，2013 年度及 2014 年度适用 10%的优惠所得税税率，有关所得税税率变化的具体情况请参见本节“六、适用的主要税种、税率及享受的主要税收优惠政策”

的有关内容。2015 年末和 2016 年上半年末，应交税费占负债的比例较高主要因为：（1）2015 年度和 2016 年上半年，公司按照 15%的所得税率计提所得税，而 2013 年度和 2014 年度按照 10%的优惠所得税率进行计提；（2）得益于毛利率的不断提升与销售的增长，公司 2015 年度当期利润总额较 2014 年度利润总额有较大幅度提升；（3）截至 2015 年末的负债总额较 2014 年末下降。

（6）应付股利

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日，公司应付股利分别为 3,500.00 万元、5,488.00 万元、0.00 万元和 0.00 万元，占负债的比例分别为 41.85%、52.50%、0.00%和 0.00%。

公司于 2012 年 12 月 16 日召开 2012 年度第一次临时股东大会决议，根据股东大会决议，向全体股东每 10 股派红利 3.75 元，共计股利 2,100 万元，并于 2013 年 3 月全部支付完成。公司于 2013 年 12 月 5 日召开 2013 年度第一次临时股东大会，根据股东大会决议，向全体股东每 10 股派红利 6.25 元，共计 3,500 万元，并于 2014 年 1 月完成支付。公司于 2014 年 5 月 23 日召开 2013 年度股东大会，根据股东大会决议，向全体股东每股派发现金红利 1 元，共计 5,600 万元，并于当年 9 月全部支付完成。公司于 2014 年 12 月 1 日召开 2014 年度第一次临时股东大会，议案决定向全体股东按每股派发现金红利 0.98 元（含税），共计 5,488 万元，并于 2015 年 2 月完成支付。公司于 2015 年 3 月 10 日，召开 2015 年第一次临时股东大会，根据股东大会决议，向全体股东每股派发现金红利 1 元，共计 5,600 万元，并于 2015 年 6 月完成支付。公司于 2016 年 3 月 20 日召开 2015 年度股东大会，根据股东大会决议，向全体股东每股派发现金红利 1.25 元（含税），共计 7,000 万元，并已于 2016 年 3 月完成支付。各报告期末，应付股利逐年增加主要是由于报告期内公司股利发放金额随着利润增长而不断增加所致。

（7）其他应付款

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日，公司其他应付款分别为 140.06 万元、275.63 万元、240.08 万元和 105.06 万元，占负债的比例分别为 1.67%、2.64%、2.99%和 1.26%。截止 2016 年 6 月 30 日，其他应付款主要为公司个人所得税代扣代缴手续费返还、技术咨询费、市场推广费和保险费等。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司账龄 1 年以内的其他应付款占全部其他应付款的比例

为 100%。

截止 2016 年 6 月 30 日,其他应付款期末余额中不存在应付持公司 5%以上(含 5%)表决权股份的股东单位及其他关联方款项。

(8) 其他流动负债

公司其他流动负债主要为公司在一一年以内收到的尚未完成相关项目验收的政府补助款。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日以及 2016 年 6 月 30 日,公司其他流动负债分别为 30.00 万元、50.00 万元、18.00 万元和 0.00 万元,占负债的比例很小。

(9) 递延收益

报告期内,公司非流动负债主要为公司已收到的一年以上且尚未完成项目验收的政府补助款。截至 2013 年 12 月 31 日和 2014 年 12 月 31 日,公司递延收益分别为 80.00 万元和 98.00 万元,占负债的比例很小。截至 2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日,公司无递延收益。

(三) 股东权益

报告期内,公司股东权益变动情况如下:

单位:万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
股本(或实收资本)	5,600.00	5,600.00	5,600.00	5,600.00
资本公积	2,480.92	2,480.92	2,480.92	2,480.92
其他综合收益	4.74	3.83	-	-
盈余公积	2,800.00	2,800.00	2,800.00	1,860.01
未分配利润	44,938.31	33,331.10	14,169.05	11,140.05
归属于母公司所有者权益	55,823.98	44,215.86	25,049.98	21,080.98
股东权益合计	55,823.98	44,215.86	25,049.98	21,080.98

注:其他综合收益为公司对其美国子公司支付投资款所产生的汇兑收益。

1、股本

报告期内,公司的股本情况如下:

单位：万元

股东名称	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	股本	占比	股本	占比	股本	占比	股本	占比
吴仲毅	1,600.00	28.57%	1,600.00	28.57%	1,600.00	28.57%	1,600.00	28.57%
陈智松	1,300.00	23.21%	1,300.00	23.21%	1,300.00	23.21%	1,300.00	23.21%
卢荣富	800.00	14.29%	800.00	14.29%	800.00	14.29%	800.00	14.29%
周继伟	600.00	10.71%	600.00	10.71%	600.00	10.71%	600.00	10.71%
陈建荣	350.00	6.25%	350.00	6.25%	350.00	6.25%	350.00	6.25%
张联昌	350.00	6.25%	350.00	6.25%	350.00	6.25%	350.00	6.25%
厦门亿网联信息技术服务有限公司	600.00	10.71%	600.00	10.71%	600.00	10.71%	600.00	10.71%
合计	5,600.00	100.00%	5,600.00	100.00%	5,600.00	100.00%	5,600.00	100.00%

报告期内，股本（或实收资本）具体变动如下：

根据公司发起人于2012年5月2日签订的发起人协议书及章程的规定，厦门亿联网络技术有限公司整体变更为厦门亿联网络技术股份有限公司，申请注册资本为人民币5,600万元，股本总额为5,600万股，每股面值1元，由各发起人以其各自拥有的厦门亿联网络技术有限公司截至2011年12月31日止的净资产80,809,233.89元（其中：实收资本5,600,000.00元，资本公积5,700,000.00元，盈余公积2,800,000.00元，未分配利润66,709,233.89元）折股投入，净资产超过申请注册资本的部分24,809,233.89元转为资本公积，变更前后各股东出资比例不变；该股本业经天健正信会计师事务所有限公司天健正信验（2012）综字第020068号验资报告审验。2013年度、2014年度、2015年度及2016年1-6月，本公司股本未发生变动。

2、资本公积

报告期内各期末公司资本公积余额均为2,480.92万元，系2012年公司整体变更为股份有限公司时股东出资的股本溢价所致。

3、盈余公积变动情况

2012年公司整体改制变更为股份有限公司，按照当年税后净利润的10%提取法定盈余公积859.07万元；2013年公司按照当年税后净利润的10%提取法定盈余公积1,000.93万元；2014年末公司已累计提足法定盈余公积2,800万元；2015年末及2016年6月30日公司盈余公积未发生变动。报告期内各期末盈余公积余额均为法定盈余公

积。

4、未分配利润变动情况

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
期初数	33,331.10	14,169.05	11,140.05	5,631.64
本期增加净利润	18,607.21	24,762.05	15,057.00	10,009.34
提取法定盈余公积	-	-	939.99	1,000.93
以净资产折股	-	-	-	-
应付普通股股利	7,000.00	5,600.00	11,088.00	3,500.00
期末数	44,938.31	33,331.10	14,169.05	11,140.05

注1：根据2012年12月16日召开的2012年度第一次临时股东大会决议，公司决定以截至2012年6月30日的股本5,600万股为基数，向全体股东每10股派红利3.75元(含税)，共计股利2,100万元。

注2：根据2013年12月5日召开的2013年度第一次临时股东大会决议，公司决定向全体股东每10股派红利6.25元(含税)，共计3,500万元现金股利。

注3：2014年5月23日，本公司召开2013年度股东大会，审议通过《关于2013年年度利润分配的议案》，议案决定向全体股东按每股派发现金红利1元（含税），共计5,600万元。2014年12月1日，本公司召开2014年度第一次临时股东大会，审议通过《关于分配2013年末剩余未分配利润的议案》，议案决定向全体股东按每股派发现金红利0.98元（含税），共计5,488万元。

注4：2015年3月10日，本公司召开2015年第一次临时股东大会，审议通过《关于分配2014年末剩余未分配利润的议案》，议案决定向全体股东按每股派发现金红利1元（含税），共计5,600万元。

注5：2012年5月，厦门亿联有限公司整体变更为股份有限公司，公司以截至2011年12月31日止的净资产80,809,233.89元（其中：未分配利润66,709,233.89元）折股投入。

注6：根据2016年3月20日召开的2015年度股东大会决议，公司决定向全体股东每股派发现金红利1.25元（含税），共计7,000万元。

（四）偿债能力分析

1、报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2016年1-6月 /2016年6月30 日	2015年 /2015年12月31 日	2014年 /2014年12月31 日	2013年 /2013年12月31 日
流动比率（次）	6.69	5.53	2.85	2.91
速动比率（次）	5.91	4.61	2.30	2.30
资产负债率（合并口径）	12.96%	15.35%	29.44%	28.41%
资产负债率（母公司口径）	12.96%	15.35%	29.44%	28.41%
息税折旧摊销前利润（万元）	21,932.41	29,335.93	17,031.92	11,411.33
经营活动产生的现金流量净额（万元）	15,419.19	23,014.69	13,030.27	9,108.02

上述各指标计算公式如下：

- (1) 流动比率=流动资产/流动负债
 (2) 速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
 (3) 资产负债率=总负债/总资产
 (4) 息税折旧摊销前利润=利润总额+计入财务费用的利息支出+折旧+摊销

2、偿债能力与可比上市公司的比较分析

(1) 流动比率和速动比率

① 流动比率

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
600198.SH	大唐电信	1.32	1.39	1.54	1.04
600498.SH	烽火通信	1.34	1.46	1.64	1.84
000063.SZ	中兴通讯	1.37	1.41	1.25	1.25
002396.SZ	星网锐捷	2.54	2.13	2.37	2.49
亿联网络		6.69	5.53	2.85	2.91
可比公司平均		1.64	1.60	1.70	1.66

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

报告期内，公司流动比率高于同行业可比公司的平均水平。主要由于：（1）公司采用轻资产的运营模式；（2）报告期内公司收入持续增长，销售回款及时，营运现金流情况良好，未发生短期银行借款；（3）资产周转效率保持在较高水平。

② 速动比率

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
600198.SH	大唐电信	0.96	1.04	1.24	0.86
600498.SH	烽火通信	0.62	0.80	1.07	1.20
000063.SZ	中兴通讯	1.03	1.11	0.95	1.05
002396.SZ	星网锐捷	1.70	1.64	1.86	2.05
亿联网络		5.91	4.61	2.30	2.30
可比公司平均		1.08	1.15	1.28	1.29

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

报告期内公司，速动比率高于同行业可比上市公司的平均水平，除上述流动比率分析中提到的原因外，公司大多数情况下根据客户订单进行原材料采购及生产，因此存货占流动资产的比例不高。

(2) 资产负债率（合并口径）

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
600198.SH	大唐电信	71.05%	68.55%	69.42%	77.50%
600498.SH	烽火通信	64.48%	59.37%	54.04%	54.99%
000063.SZ	中兴通讯	66.18%	64.14%	75.25%	76.39%
002396.SZ	星网锐捷	28.82%	36.85%	35.43%	33.62%
亿联网络		12.96%	15.35%	29.44%	28.41%
可比公司平均		57.63%	57.23%	58.54%	60.63%

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

报告期内，公司资产负债率保持在较低水平，远低于同行业可比公司的平均水平。公司采用轻资产的运营模式，报告期内业务稳步增长，回款情况良好，经营活动现金流充裕，因此未发生银行借款或其他形式的有利息债务。

2015年末，流动比率和速动比率较2014年末上升，资产负债率较2014年末下降主要由于：（1）公司经营情况良好，销售回款增加，账面现金对应增加；（2）2015年计提的应付股利完成付款。

（五）营运能力分析

1、报告期内，公司主要运营能力指标如下：

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
应收账款周转率（次）	6.96	7.42	7.89	7.23
存货周转率（次）	4.66	4.15	4.03	3.72
总资产周转率（次）	1.49	1.51	1.50	1.36

注：总资产周转率=营业收入/总资产余额期初期末平均值

2、运营能力指标与可比上市公司的比较分析

（1）应收账款周转率

应收账款周转率分析请参见本节“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、（1）应收账款”。

（2）存货周转率

存货周转率分析请参见本节“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、（6）存货”。

（3）总资产周转率

证券代码	公司简称	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
600198.SH	大唐电信	0.58	0.62	0.64	0.81
600498.SH	烽火通信	0.76	0.78	0.72	0.68
000063.SZ	中兴通讯	0.76	0.88	0.79	0.73
002396.SZ	星网锐捷	0.76	0.98	0.97	0.98
亿联网络		1.49	1.51	1.50	1.36
可比公司平均		0.72	0.82	0.78	0.80

数据来源：根据各可比公司年报及半年度报告披露数据计算而得

注：2016年1-6月数据经年化处理

报告期内，公司总资产周转率高于同行业可比公司的平均水平，总体资产周转情况保持在较好水平，资产利用效率高。

十三、现金使用分析

报告期内公司现金流量净额及其构成如下表：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	15,419.19	23,014.69	13,030.27	9,108.02
投资活动产生的现金流量净额	-1,142.03	-1,813.40	-982.17	-3,552.03
筹资活动产生的现金流量净额	-7,139.76	-11,991.34	-9,581.07	-2,143.00
汇率变动对现金及现金等价物的影响	642.48	1,327.29	4.97	-339.31
现金及现金等价物净增加额	7,779.89	10,537.24	2,472.00	3,073.68
期末现金及现金等价物余额	33,892.74	26,112.86	15,575.62	13,103.62

（一）经营活动现金使用分析

单位：万元

现金流量	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
销售商品、提供劳务收到的现金	39,598.16	64,959.97	46,276.50	33,797.72
收到的税费返还	1,950.82	4,501.33	3,465.98	1,929.74
收到其他与经营活动有关的现金	737.94	1,010.15	531.76	581.38
经营活动现金流入小计	42,286.92	70,471.45	50,274.24	36,308.84
购买商品、接受劳务支付的现金	16,638.83	32,747.82	26,873.05	18,826.96

现金流量	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
支付给职工以及为职工支付的现金	4,780.44	6,935.33	5,163.37	4,046.40
支付的各项税费	2,936.66	3,807.07	1,725.21	1,822.19
支付其他与经营活动有关的现金	2,511.80	3,966.54	3,482.35	2,505.26
经营活动现金流出小计	26,867.73	47,456.76	37,243.97	27,200.81
经营活动产生的现金流量净额	15,419.19	23,014.69	13,030.27	9,108.02

2013年度、2014年度、2015年度以及2016年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为9,108.02万元、13,030.27万元、23,014.69万元和15,419.19万元。

公司经营活动现金流入主要来自销售产品所得资金，经营活动现金流出主要用于购买原材料、支付外包生产费用，以及职工工资、税费等支出。

2014年度经营活动净现金流量净额较2013年度增加3,922.24万元，增幅43.06%，2015年度经营活动净现金流量净额较2014年度增加9,984.42万元，增幅76.62%，主要原因是随着公司产品销售增长所收到的现金增加。公司经营活动现金流情况符合公司业务发展状况，处于稳健和合理的水平。

（二）投资活动现金流量

单位：万元

现金流量	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	95.10	174.78	182.77
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	0.40	3.02	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	73.40	-	503.02
投资活动现金流入小计	-	168.90	177.80	685.78
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,142.03	1,958.16	1,050.71	4,237.82
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	24.14	109.27	-
投资活动现金流出小计	1,142.03	1,982.30	1,159.98	4,237.82
投资活动产生的现金流量净额	-1,142.03	-1,813.40	-982.17	-3,552.03

2013 年度、2014 年度、2015 年度以及 2016 年 1-6 月，公司投资活动产生的现金流量净额为-3,552.03 万元、-982.17 万元、-1,813.40 万元和-1,142.03 万元。

报告期内，公司投资活动现金流入主要包括收回已到期定期存款以及利息收入。

2013 年、2014 年公司投资活动现金流出主要用于购买物业、厂房及设备、购买土地使用权以及新增银行定期存款。2015 年、2016 年的投资活动现金流出主要为在建工程建设款项。

（三）筹资活动现金流量

公司报告期内筹资活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

现金流量	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
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	-	-	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	7,000.00	11,088.00	9,100.00	2,100.00
支付其他与筹资活动有关的现金	139.76	903.34	481.07	43.00
筹资活动现金流出小计	7,139.76	11,991.34	9,581.07	2,143.00
筹资活动产生的现金流量净额	-7,139.76	-11,991.34	-9,581.07	-2,143.00

报告期内公司未通过借款或吸收投资的方式取得融资现金流入，融资活动现金流出主要用于报告期内股利支付以及与上市有关的中介费用支付。2013 年度、2014 年度、2015 年度以及 2016 年 1-6 月，公司筹资活动产生的现金流量净额为-2,143.00 万元、-9,581.07 万元、-11,991.34 万元和-7,139.76 万元。

十四、资本性支出分析

（一）报告期内重大资本性支出

报告期内，公司发生的重大资本性支出主要为研发大楼在建工程及土地使用权投

入。报告期内，公司无资本化的固定资产或研发投入。2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月，实际资本性现金支出总额分别为 3,956.12 万元、496.16 万元、1,937.67 万元和 753.17 万元。

2013 年，公司购买了位于湖里高新园区岭下北路与护安路交叉口东北侧(304 地块)面积 6,684.96 平方米之土地使用权，购地款及相关税费总价为 3,944.97 万元，计划用于建设亿联研发大楼项目。报告期内上述项目所产生的资本性支出具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、购买土地使用权	-	-	-	3,944.97
二、研发大楼在建工程	753.17	1,937.67	496.16	11.15
合计	753.17	1,937.67	496.16	3,956.12

报告期内，上述研发大楼在建工程尚未完工结转固定资产，报告内未产生折旧。上述土地使用权自购买当年开始按照公司土地摊销政策进行摊销，报告期内产生的相应摊销如下：

单位：万元

土地使用权摊销	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
本期新增	39.45	78.90	78.90	59.17
累计摊销	256.42	216.97	138.07	59.17

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，公司可预见的重大资本性支出主要为上述亿联研发大楼项目建设所持续产生的资本性支出。该项目的基建预算总投入 9,865 万元，截至 2016 年 6 月 30 日，已累计投入工程款项 3198.15 万元，占预算数的 32.42%。

公司未来可预见的重大资本性支出项目主要为本次募集资金投资项目，具体情况参见本招股说明书“第十节 募集资金运用”的相关内容。

十五、本次发行摊薄即期回报等有关事项及填补回报措施

根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的要求，公司对本次融资的必要性及合理性、本次募集资金投资

项目与公司现有业务的关系、现有板块运营状况及面临的主要风险以及公司填补即期回报的具体措施进行了分析，同时做出相关承诺，具体如下：

（一）本次募集资金到位后当年发行人每股收益相对上年度每股收益的变动趋势及本次发行对即期回报的影响

根据本次发行方案，公司拟公开发行不超过 1,867 万股股票（其中公司股东公开发售股份的数量不超过 600 万股），本次发行完成后公司的总股本将有所增加。本次发行募集资金将在扣除发行费用后陆续投入到统一通信终端的升级和产业化项目、高清视频会议系统的研发及产业化项目、研发及云计算中心建设项目和云通信运营平台建设项目，以推动公司主营业务发展。由于募集资金的投资项目具有一定的建设周期，且产生效益尚需一定的运行时间，无法在发行当年即产生预期效益。假定本次发行于 2016 年底前实施完毕，根据公司的谨慎预估，公司 2016 年度每股收益较 2015 年度可能将有所摊薄。（注：上述假设分析及关于本次发行前后公司即期回报指标的测算不构成公司的盈利预测，不等于对公司未来利润做出保证，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。）

（二）本次发行的必要性和合理性

1、本次募集资金投向符合公司业务发展目标

根据公司总体战略目标及未来发展规划，未来公司将致力于不断改善产品结构，提升产品质量；加强研发力度，巩固技术优势；完善营销网络，提升品牌价值等方面。本次发行募集资金投资项目紧密围绕公司现有的主营业务，将有利于提高公司市场占有率和盈利能力，进一步巩固公司的产品及服务优势，保障公司的后续经营发展，进一步提高公司的综合竞争力，有助于公司实现业务发展目标。

2、突出和提高公司的核心竞争力

公司目前已具备实施募投项目的各项条件，本次发行完成且本次募集资金投资项目建成后，公司产品结构将得以优化，研发能力将得到增强，公司的综合竞争力将得到提升，公司在产品升级、技术创新、市场开拓等方面都将迎来新机遇。同时为公司在国内和国际市场进一步确立更加稳定的竞争地位奠定基础。

3、本次募集资金投向有助于提升公司财务状况

本次发行完成后，公司的净资产规模及每股净资产将大幅提高。随着资产规模的提高，公司整体竞争力明显提升，公司的资产负债率将得到进一步改善，有利于公司间接融资能力和抵御财务风险能力的提升，为公司的健康、稳定发展奠定坚实的基础。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司的发展规划是依据公司现有业务和市场地位，按照公司发展战略和经营目标制定的，也是在现有主营业务基础上的延伸和深化，发展规划的实施，将使公司主营业务在广度和深度上得到全方位的发展，提升公司的核心竞争力，有助于巩固并进一步提高公司在行业内的地位。因此，拟投资项目和具体的业务发展计划是在现有主营业务基础上的规模扩张和技术提升、产品创新和结构调整，充分利用了现有业务的生产和技术条件、业务模式、人员储备、管理经验、客户基础和销售网络，属于一脉相承的关系。

2、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

目前，公司在人员、技术、市场等方面已经具备了实施募集资金投资项目的各项条件，具体如下：

（1）人员储备情况

公司历来注重对高素质人才的引进和培养，特别是对技术人才和销售人才的发掘和引进，人才队伍不断发展壮大。目前公司各部门人员均具有多学科专业背景和多年丰富行业经验，现已经形成了一批稳定的、结构完善的高素质人才队伍。

（2）技术储备情况

公司为高新技术企业。公司在多年的发展过程中逐步形成了较为稳定的研发团队和技术水平。2016年6月30日公司研发人员227人，占公司员工总数比例为41.5%。目前公司研发人员主要来源于国内各大高等专业院校，人员流动性较小，研发队伍较为稳定，为公司的新产品开发、技术升级改造和持续创新，提供了有力的技术保障。同时公司与多家知名高等院校、科研单位建立产学研合作，注重引进培养专业技术人才，建立起高素质的科技研发队伍，为募投项目的实施提供充足的人才保障。公司目前研发的重

点为统一通信终端产品及云计算解决方案等主营业务领域。公司目前的技术储备可以支撑未来业务的发展。

（3）市场储备情况

公司自成立以来，凭借优异的产品质量、丰富的产品结构以及较高的性价比，获得了众多海内外**授权**经销商和运营商客户的认可，并保持着较为长期、稳定的合作关系。与此同时，公司不断扩张销售网络、加强市场开拓，2013-2015年公司客户数量不断增长，为公司产品的销售提供了有力保障。此外，公司非常重视客户关系的管理和维护，能根据客户的需求制定对应的销售方案。广泛的客户网络和完善的客户服务管理体系为公司未来业务范围的扩展、募投项目的实施提供了经验与能力基础支撑。

综上，公司在人员、技术、市场等方面已经具备了实施募集资金投资项目的各项条件，募集资金到位后，预计募投项目的实施不存在重大障碍。

（四）公司根据自身经营特点制定的填补即期回报的具体措施

本次公开发行股票可能导致投资者的即期回报有所下降，考虑上述情况，公司拟根据自身特点，实施如下措施：加大市场开拓力度，提高市场占有率；提升服务模式和综合服务能力，巩固及提高行业地位；加强人才队伍建设，提升公司可持续发展能力；保障募集资金合理及有效使用，积极稳妥地实施募集资金投资项目；优化投资者回报机制，实施合理的利润分配政策等。公司将切实实施上述措施，努力提高股东回报，并增强公司未来的盈利能力和回报能力。

1、公司现有业务板块的运营情况及发展态势

公司是全球领先的以互联网为基础的统一通信终端解决方案提供商，集研发、销售及服务于一体，并通过外协加工的方式，为全球企业客户提供智能、高效的企业通信终端解决方案。公司自成立以来，一直专注于向中小型企业提供产品和服务。公司的统一通信终端主要分为三条产品线：SIP桌面电话终端、DECT无线电话终端，VCS高清视频会议系统。2015年至今，随着办公通信方式的多元化，公司步入业务转型阶段，公司在不断加强现有产品的技术创新基础上，成功研发并推出VCS高清视频会议系统、CP会议终端等其他统一通信产品，并开始构建基于VCS、软件终端及云服务平台的统一通信生态链。同时，随着企业品牌效应的显现，公司将积极拓展新的运营商及平台商

客户。

2、公司现有板块面临的主要风险

公司业务经营面临的主要风险有：主要原材料价格变动风险、海外市场占比较高风险、不能继续享受税收优惠政策的风险、现有产品被替代风险、新产品开发的风险、人才流失和核心技术失密风险、使用第三方拥有的专有技术及软件的风险、知识产权保护的风险等，详见本招股说明书“第四节 风险因素”。

3、提高公司经营业绩，应对本次发行摊薄即期回报的具体措施

（1）完善产品结构，提高公司持续盈利能力

公司始终专注于统一通信终端产品的研发、销售和服务，经过多年的发展，逐步形成了涵盖 SIP 电话终端、DECT 电话终端和 VCS 的完整的统一通信产品线。在产品线纵向延伸的同时，公司也注重同类产品的横向扩展，形成不同规格和型号的系列产品。丰富的产品结构能够满足不同客户的多层次需求，进一步拓宽公司产品的应用领域，获得更广阔的成长空间。随着高端制造业快速发展和产业结构的升级换代，公司将紧跟趋势，利用募投项目进一步扩大产品的研发、销售和服务能力，提高产品的利润水平，实现公司新的利润增长点。

（2）加强市场开拓力度，完善销售网络

公司将积极拓展海内外市场，加强服务管理，不断增加客户质量和数量，保证产品销量稳中有升。公司将增加相应的营销队伍，包括管理人员、行政人员和销售人员，扩大公司的营销团队，结合各种营销培训活动，不断的提升营销人员素质，提高企业整体销售及服务能力。同时，通过营销服务网络的建设，配置专业的售后服务人员，根据客户需求提供及时、专业的个性化服务，提升客户满意度，强化企业竞争优势。募投项目投产后，公司将加大与现有授权经销商及客户的合作，利用公司现有的品牌和渠道优势，进一步为客户提供优质的统一通信终端解决方案，不断延伸公司的产品服务体系。

（3）加快募投项目投资进度，争取早日实现项目预期效益

公司募集资金主要用于主营业务相关领域，“统一通信终端的升级和产业化项目”主要用于对百兆系列终端的升级换代、千兆系列终端的研发和无线及视频系列终端的研发，并逐步投入实行产业化；“高清视频会议系统的研发及产业化项目”主要用于高

清视频会议系统的软硬件系统的创新构建和开发实现，按照现代企业协同办公、统一协同通讯的要求进行丰富、完善的新产品；“研发及云计算中心建设项目”主要用于统一通信生态圈的建立，改善公司研发环境，吸引高素质人才，提前研发及布局统一通信云服务解决方案，提升公司自主研发能力，增强技术和产品的持续创新能力；“云通信运营平台建设项目”主要用于为中小企业提供基于云通信平台的增值服务，最终全面布局统一通信产业链，开展托管式统一通信业务，为公司攫取庞大的中小企业流量，下行平台业务、终端业务的边际成本，以促进公司统一通信业务良性发展并形成长期且稳定的盈利态势。项目建成后，公司的研发中心将具有更强大的新产品研发能力和技术改造能力，并持续开发业内领先的拥有自主知识产权的产品。本次募投项目预期效益良好，风险较小，募集资金到位后，公司将加快上述募投项目的建设，提高股东回报。

（4）降低公司运营成本

公司将加强企业的经营管理水平和治理水平，加强内部控制，降低公司的运营成本，优化公司的资本结构，进一步提高资金使用效率。

（5）优化投资回报机制

为充分保障公司股东的合法投资权益，为股东提供稳定持续的投资回报，公司结合实际经营状况、未来发展规划以及外部融资环境，进一步细化《公司章程（草案）》中关于利润分配政策的条款，尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件等，完善了公司利润的决策程序和机制以及利润分配政策的调整原则，增强利润分配决策的透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督。

（6）加强人才队伍建设，提升公司可持续发展能力

公司将建立合理的人才引进制度，聘请行业内的优秀人才。同时公司重视对现有人才的培养，将以全员培训为基础、分层培训为重点，实现全公司从高级管理层到工程技术人员的一整套培训计划，不断完善内部建设；鼓励员工参加各种继续教育，优化员工知识结构、培养和提高全体员工的工作能力、技能水平和品质意识。此外，公司还将立足于未来业务发展的需求，进一步完善激励机制和考核制度，激发员工的创造性和主动性，通过公平竞争促进人员结构的优化。

综上，公司将加强企业的经营管理水平和治理水平，加强内部控制，降低公司的运营成本，优化公司的资本结构，进一步提高资金使用效率。（以上措施的有效实施，有

利于增强公司的核心竞争力和持续盈利能力，填补股东回报，但是公司经营仍面临的内外部风险和多种不确定因素，上述措施的实施不等于对公司未来利润做出保证。)

(五) 填补被摊薄即期回报措施的承诺

为切实优化投资回报，维护投资者特别是中小投资者的合法权益，发行人实际控制人、董事、高级管理人员已根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的要求，就确保本公司填补被摊薄即期回报措施的切实履行作出了承诺。有关该等承诺的内容详见本招股说明书“重大事项提示”之“十、填补被摊薄即期回报措施的承诺”。

尽管发行人实际控制人、董事、高级管理人员已做出上述承诺，发行人提示投资者，制定填补回报措施不等于对发行人未来利润做出保证。

上述本次发行摊薄即期回报有关事项及填补回报措施已经公司第二届董事会第四次会议、第二届董事会第六次会议、2016年第一次临时股东大会以及2016年第二次临时股东大会审议通过。

十六、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势分析

本公司管理层认为，公司资产状况良好，盈利能力较强，经营活动现金流量充足，报告期内实现了良好的增长。

(一) 财务状况趋势分析

未来，随着统一通信行业的快速发展，IP 通讯用户及市场规模预计将持续增长，这将给公司带来较好的发展机会。做为市场的领先者，在完善和丰富现有产品线的同时，公司将重点发展高端视频会议系统，逐步实现公司从 VoIP 通信到统一通信的发展战略。

本次发行后，公司将利用募集资金实施“统一通信终端的升级和产业化项目”、“高清视频会议系统的研发及产业化项目”、“研发及云计算中心建设项目”以及“云通信运营平台建设项目”，同时补充日常经营所需的流动资金。这样将进一步提升公司的自主研发创新能力，改善公司财务状况和资本结构。随着本次募集资金的到位及募集资金投资

项目建设的开展，公司未来将保持营业收入持续增长的态势。

公司未来将保持营业收入持续增长的态势，经营活动现金持续流入，资产结构合理，各项财务状况保持在良好健康水平。

（二）盈利能力趋势分析

1、收入的变化趋势

全球统一通信行业正处于快速发展时期，技术更新换代的影响进一步扩大，为公司发展提供了外部环境支持；公司品牌具有一定品牌知名度，在国内外市场拥有较高的市场占有率，公司注重于研发投入及研发能力的提升，产品技术水平在行业内具有领先优势；本次募集资金到位后，更有利于公司进一步提升内生性增长原动力，提升品牌和产品的竞争力及市场份额，拓展国内外销售网络，公司销售收入将保持持续增长。

2、毛利率的变化趋势

报告期内，公司产品销售价格未出现重大波动，公司主要通过推出盈利能力更好、更能满足市场需求的新产品，通过提升优化产品组合，达到提升毛利率的目的。未来公司仍将致力于新产品的研究与开发，持续向市场推出新产品，淘汰盈利能力下降或不再满足市场需求的产品，同时有效利用规模效应，强化供应商管理，严格控制成本和原材料价格波动风险，使公司毛利率保持稳步提升。

3、净利润的变化趋势

报告期内公司一直致力于提升运营效率，继续保持营业收入的增长，降低单位成本和费用。随着募集资金的到位，公司将会加大对研发的投入，以及新市场和新渠道的开拓，短期内可能影响公司的净利润率，但长远来讲，公司研发能力得到提升，不断推出能满足市场需求的高性价比的产品，市场销售进一步开拓，市场占有率进一步加大，企业品牌的综合竞争能力得到强化，最终将有利于公司长期的收入增长和收益率提升。

若未来发行人所处行业和公司经营未出现重大不利变化，发行人收入规模的增长可以覆盖成本和费用的提升，则发行人将继续具备持续盈利能力。若未来发行人行业环境、公司经营状况出现不利变化，公司未来的营业收入增速可能有所放缓或成本费用的增速超过营业收入的增速，则将导致公司的营业利润、净利润（扣除非经常性损益前后孰低）

下降甚至出现亏损的风险。详见本招股说明书“第四节 风险因素”相关内容。

（三）对公司未来财务状况和盈利能力产生重大影响的因素

公司未来财务状况及盈利能力主要取决于以下因素：

（1）收入方面，从外部因素看，主要取决于国内外统一通信行业的发展状况、行业内新技术的更新换代、产业政策的支持力度；从内部因素看，主要取决于，一方面，公司能否持续推出满足市场需求的产品，另一方面，公司能否有效持续开拓市场，提升市场占有率。

（2）成本方面，公司的业务模式决定了原材料采购产成本的比例较高，其次是外协生产的加工费用。从历史原材料价格表现来看，报告期内并未出现原材料价格大幅上涨的情况，整体价格变化保持平稳或随着时间的推移略有下降，符合电子类产品通常的价格变化规律。每个材料类别公司都拥有稳定的 2-3 家原材料供应商，保证公司原材料供应，以及控制原材料价格波动风险对公司财务状况和盈利能力可能产生不利影响。

关于影响公司收入、成本、费用和利润的主要因素，详见本节“三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标”的相关内容。

若未来发行人所处行业和公司经营未出现重大不利变化，发行人将继续具备持续盈利能力。若发行人继续保持良好的品牌形象，继续保持并提升经营能力，且顺利实施募集资金投资项目，则发行人抵御各类风险（详见本招股说明书“第四节 风险因素”相关内容）的能力能够增强。若发行人面临的各类风险因素全部或部分出现、加剧，则发行人未来亦有可能出现收入下滑，盈利能力减弱，甚至出现亏损的风险。

十七、报告期内实际股利分配情况、本次发行上市后的利润分配政策及分红汇报规划

（一）报告期内历次利润分配的具体实施情况

公司 2013 年 12 月 5 日召开 2013 年度第一次临时股东大会决议，决议向全体股东每 10 股派红利 6.25 元（含税），共计 3,500 万元现金股利。前述股利已全部支付。

公司 2014 年 5 月 23 日，召开 2013 年度股东大会，审议通过《关于 2013 年年度利润分配的议案》，议案决定向全体股东按每股派发现金红利 1 元（含税），共计 5,600 万元。2014 年 12 月 1 日，公司召开 2014 年度第一次临时股东大会，审议通过《关于分配 2013 年末剩余未分配利润的议案》，议案决定向全体股东按每股派发现金红利 0.98 元（含税），共计 5,488 万元。前述股利已全部支付。

公司于 2015 年 3 月 10 日召开 2015 年第一次临时股东大会，审议通过《关于分配 2014 年末剩余未分配利润的议案》，议案决定向全体股东按每股派发现金红利 1 元（含税），共计 5,600 万元。前述股利已全部支付。

公司于 2016 年 3 月 20 日召开 2015 年度股东大会，审议通过《关于 2015 年年度利润分配预案的议案》，议案决定向全体股东每 10 股派红利 12.5 元（含税），共计 7,000 万元。前述股利已全部支付。

（二）本次发行上市后的利润分配政策

发行人于 2015 年 8 月 6 日召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过《关于厦门亿联网络技术股份有限公司上市后分红回报规划的议案》，根据上述议案的相关规定，公司本次发行上市后的利润分配制度如下：

公司实施连续、稳定的利润分配政策，公司在盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下应重视对投资者的合理回报。

1、利润分配原则

（1）公司利润分配政策将充分考虑投资者的合理回报，利润分配政策将保持连续性和稳定性。

（2）公司利润分配政策主要兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

（3）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过程将充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

2、利润分配方式

公司利润分配可以采取现金、股票、现金与股票相结合或法律、法规允许的其他方式，并积极推行以现金方式分配股利。在具备现金分红的条件下，公司应当采用现金分红进行利润分配。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

3、实施现金分红时应同时满足的条件：

(1) 公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

(2) 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

(3) 当年每股收益不低于 0.1 元，当年每股累计可供分配利润不低于 0.2 元；

(4) 公司未来 12 个月内无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）。重大投资计划或重大现金支出事项指未来 12 个月内公司拟对外投资、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 30%，且超过 5,000 万元人民币。

4、现金分红的比例及时间间隔

在符合利润分配原则、满足现金分红的条件的前提下，公司每年度以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 20%。董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。当年未分配的可分配利润可留待以后年度进行分配。

股东大会授权公司董事会每年在综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%。

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%。

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

5、股票股利分配的条件

根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，在保证足额现金分红及公司股本规模合理的前提下，公司可以采用发放股票股利的方式进行利润分配，具体分配比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

6、存在股东违规占用公司资金情况的，公司须扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

7、利润分配的决策程序与机制

(1) 董事会审议利润分配需履行的程序和要求：公司董事会结合公司具体经营数据、盈利规模、现金流量状况、发展规划及下阶段资金需求，并结合股东（特别是中小股东）、独立董事的意见，在符合公司章程既定的利润分配政策的前提下，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。提出年度或中期利润分配预案，提交股东大会审议，经股东大会审议通过后实施。利润分配预案经董事会过半数以上董事表决通过，方可提交股东大会审议。

独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见，并对现金分红具体方案发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

(2) 股东大会审议利润分配方案需履行的程序和要求：股东大会对现金分红具体方案进行审议时，须通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。股东大会应依法依规对董事会提出的利润分配预案进行表决。公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

(3) 监事会须对以上利润分配的决策程序及执行情况进行监督，并应对年度内盈利但未提出利润分配的预案，就相关政策、规划执行情况发表专项说明和意见。

8、利润分配政策的调整机制

(1) 公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展需要，或者外部经营环境发生变化，确需调整利润分配政策的，须以股东权益保护为出发点，调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规、规范性文件的规定。

(2) 公司董事会在充分研究论证后提出有关调整利润分配政策的议案, 由独立董事、监事会发表意见, 经公司董事会审议通过后提交股东大会批准, 公司将视情况安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。股东大会审议调整利润分配政策的议案须经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

9、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对外投资、收购资产、购买设备等重大投资, 以及日常运营所需的流动资金, 扩大生产经营规模, 优化企业资产结构和财务结构、促进公司高效的可持续发展, 落实公司发展规划目标, 最终实现股东利益最大化。

10、有关利润分配的信息披露

(1) 公司将在定期报告中披露利润分配方案、公积金转增股本方案, 独立董事对此发表独立意见。

(2) 公司将在定期报告中披露报告期实施的利润分配方案、公积金转增股本方案或发行新股方案的执行情况。

(3) 公司上一会计年度实现盈利, 董事会未制订现金利润分配预案或者按低于公司章程规定的现金分红比例进行利润分配的, 须在定期报告中详细说明不分配或者按低于公司章程规定的现金分红比例进行分配的原因、未用于分红的未分配利润留存公司的用途和使用计划, 独立董事对此发表独立意见。

(三) 未来三年分红规划

未来三年分红规划的制定应符合公司章程及相关利润分配规定, 综合考虑公司的发展战略、近期经营计划、行业环境、社会资金成本以及外部融资环境等各种因素, 建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制, 以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

1、分配方式

公司可以采取现金方式、股票方式分配股利。在符合相关法律法规及保证公司现金流能够满足正常经营和长期发展的前提下, 公司积极推行现金分配方式。

2、最低分红比例

在满足相关分红条件的前提下，同时保持利润分配政策的连续性与稳定性的情况下，每年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。如果未来三年内公司净利润保持持续稳定增长，公司可提高现金分红比例或实施股票股利分配，加大对股东的回报力度。

3、分配期间

公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况建议公司进行年度分配或中期分配。

十八、滚存利润分配安排

发行人 2015 年 8 月 6 日召开的 2015 年第二次临时股东大会审议通过，本次公开发行股票前形成的滚存利润全部由首次公开发行后的新老股东按持股比例共同享有。

十九、保荐机构关于利润分配的核查意见

经核查，保荐机构认为，公司基于有效的决策机制，制定了利润分配政策及《分红回报规划》，提高了股利分配政策的透明度，注重给予投资者持续、稳定、合理的回报，有利于切实维护股东利益和社会公众股股东利益；《公司章程》、《公司章程（草案）》及本招股说明书对利润分配事项的规定和信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定；公司股利分配决策机制健全、有效，有利于保护公众股东合法权益，决策程序符合《公司法》、《证券法》、《企业会计准则》等法律法规文件，并能够切实保障公司股利分配政策得到履行和遵守。

二十、财务报告审计截止日后主要经营状况

自财务报告审计截止日 2016 年 6 月 30 日以来，公司经营情况良好，各项业务稳步推进；公司的经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要产品的生产、销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、税收政策均未发生重大变化；本公司所处行业不存在明显的周期性和季节性特征，自财务报告审计截止日之后，本行业未出现重大不利变化，本公司亦不存在影响投资者判断的其他重要事项。

第十节 募集资金运用

一、本次募集资金运用概述

(一) 募集资金金额

发行人本次拟向社会公众公开发行不超过人民币普通股（A股）1,867万股（占本次发行后公司总股本的比例为25%）。发行募集资金扣除发行费用后，将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	预计投资总额	拟投入募集资金金额	占比	备案情况	环评情况
1	统一通信终端的升级和产业化项目	42,883.28	42,883.28	27.0%	厦湖发改产备【2015】函2号	获豁免
2	高清视频会议系统的研发及产业化项目	37,355.80	37,355.80	23.5%	厦湖发改产备【2015】函3号	获豁免
3	研发及云计算中心建设项目	24,826.31	24,826.31	15.6%	厦湖发改产备【2015】函1号	获豁免
4	云通信运营平台建设项目	43,908.00	43,908.00	27.6%	厦湖发改产备【2016】函8号	获豁免
5	补充流动资金	10,000.00	10,000.00	6.3%	不适用	不适用
合计		158,973.39	158,973.39	100%	-	-

募集资金到位前，公司将根据项目实际进度需要，通过银行借款或自有资金等方式筹集资金支付相关投资款项，募集资金到位后，用募集资金置换项目前期投入的银行借款或自有资金。本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，募集资金项目的有效实施将进一步提高亿联网络的技术研发水平，并提高公司的盈利水平。如本次发行实际募集资金净额小于上述项目拟投入募集资金量，不足部分由发行人通过自筹方式解决，以保障项目的顺利实施。

(二) 本次募集资金专户存储安排及投资管理

募集资金将存放于发行人董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。发行人已经根据相关法律法规制定了《厦门亿联网络技术股份有限公司募集资金管理制度》，发行人将严格按照有关规定管理和使用本次募集资金。

二、募集资金投资项目情况介绍

（一）统一通信终端的升级和产业化项目

1、项目情况概述

本项目预计投资总额为 42,883.28 万元，其中项目建设投资 30,852.44 万元，包含场地建设投资 35 万元，设备及软件投资 2,818.28 万元，营销投资 9,500 万元，建设期开办费 17,030.00 万元及基本预备费 1,469.16 万元；铺底流动资金投资 12,030.84 万元。全部投资计划通过本次募集资金完成。

本项目是通过公司多年研发经验积累以及对统一通信相关高新技术的掌握，进行对百兆系列终端的升级换代、千兆系列终端的研发和无线及视频系列终端的研发，并逐步投入实行产业化。

2、项目必要性分析

（1）统一通信行业发展迅速，终端产品市场需求巨大

随着光网络（光纤传输的网络结构）的飞速发展和数字传输技术的应用，一些曾经在数据通信网中被视为应用“瓶颈”的带宽和服务质量等问题得以解决，基于语音视频技术、网络通信技术、多媒体技术等领域的 IP 电话不断获得接受和运用，市场竞争日趋激烈。与以电路或者路由器交换方式传输语音的传统电话（PSTN）相比，VoIP 电话对模拟的语音信号进行数字化，并在互联网上实现语音、压缩编码、打包分组、分配路由、存储交换、解包解压等交换处理。因此，它也就可以利用现成的公共互联网以及数据网络完成传统电话机的基本功能，享有低廉的通信资费和网络租赁维护费用，并提供如视频会议、数据存储转发、传真、流媒体等增值服务。目前，全球大量用户可以通过各种方式享受 IP 电话带来的廉价与便捷。

随着统一通信产品由封闭走向开放，基于云的统一通信服务市场的发展，以及中小企业统一通信市场的爆发，统一通信终端产品的市场需求日益扩大。

市场的繁荣为产业链上诸多企业带来机会，作为 IP 通信及 IMS 的重要终端，IP 电话市场也因此获得长足发展：自 2009 年，企业和个人消费市场均呈现全面增长趋势。据 In-Stat 最新研究显示，2015 年，企业和个人消费市场 IP 电话的出货量将超过 4,000 万部。面对这一巨大市场空间，公司作为全球知名的企业级统一通信终端设备提供商，

必将把握这一历史机遇，利用行业最新技术开发和推出最新产品，以满足不断变化的市场需求，抢占市场份额。

（2）丰富公司终端产品结构，提升公司市场竞争力

本项目是公司在现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托实施的投资计划，是现有业务的进一步拓展。通过该项目实施，公司可进一步发挥公司技术、产品、研发、品牌和产业集群优势，切实增强公司抗风险能力，优化公司统一通信终端产品结构，增强公司盈利能力，提升公司整体竞争力，是满足公司发展战略的需要。从经营效益和经营策略的角度考虑，本项目产品可利用现有产品的销售渠道和管理资源，提高整体销售收入，降低单位销售费用和管理费用，发挥规模效应，提高公司整体运营效率，降低整体系统运营成本，进一步加强公司市场竞争力。

公司拟对技术更为先进、功能更加齐全、性价比更高、更符合用户需求的统一通信终端产品进行自主研发及产业化。本项目的成功实施将扩大公司高毛利产品的销售，优化公司产品结构，推动公司的业绩增长，提升公司盈利能力，降低公司经营风险，从而整体增强公司竞争实力和可持续发展能力。

（3）开发无线、视频等高端设备，提升公司品牌形象

公司通过多年的发展积淀，通过良好的用户口碑及优良的产品品质，已经在国际国内市场取得了一定地位，但是由于过去产品多以中低端形象、性价比优势在市场中取得一席之地，这是公司不断发展经历的一个阶段，但并非公司长期发展战略的最终思维。无线、视频终端等高端设备的开发及产业化是公司向高端终端设备进军的重要战略，凭借公司长期积累的技术、经验与渠道资源，以及公司良好的产品性能及用户口碑，公司有能力将无线、视频终端等高端设备推入市场并抢占高端市场份额，反之，高端终端产品的成功开发及产业化，印证了一个企业综合竞争力，有助于提升公司在消费用户中的品牌形象和知名度，形成一个良性循环。

（4）提升自主研发能力，应对行业竞争

统一通信终端设备行业是一个技术密集型行业，伴随统一通信的不断快速发展，行业技术更迭日益加快。行业内企业的发展必须与时俱进，不断提升自身研发水平，以迎合行业技术发展趋势，利用行业最新技术水平提升产品的先进性，从而提升公司核心竞争力。另外，在本行业产业价值链中，研发设计环节能够产生较高附加价值。目前品牌

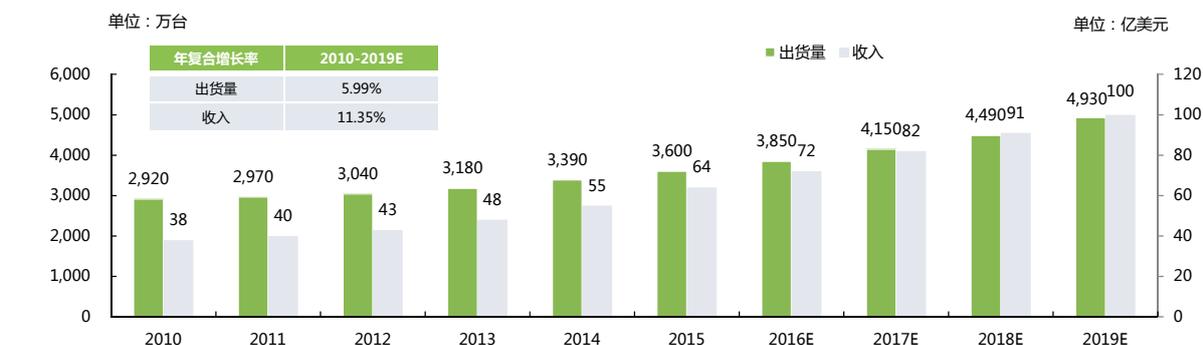
树立、产品设计、技术研发已成为行业内企业实现差异化竞争优势、获取更高附加值的重要手段。如果企业缺乏快速高效的产品设计、开发能力、对市场和产品缺乏超前的判断能力，就难以继续在这个行业生存和发展。因此，建立一个具有对行业发展趋势判断准确、对市场反映迅速、技术研发强大的技术研发中心对企业来说是不可或缺的。

3、项目前景

(1) 全球统一通信终端市场规模持续增长

据 Frost & Sullivan 数据显示，2015 年全球统一通信终端（UC Terminal）出货量超过 3,600 万台，营收达 64 亿美元；预计到 2019 年，出货量和营收或将分别达 4,930 万台和 100 亿美元。

2010-2019年全球UC终端出货量及收入情况预测

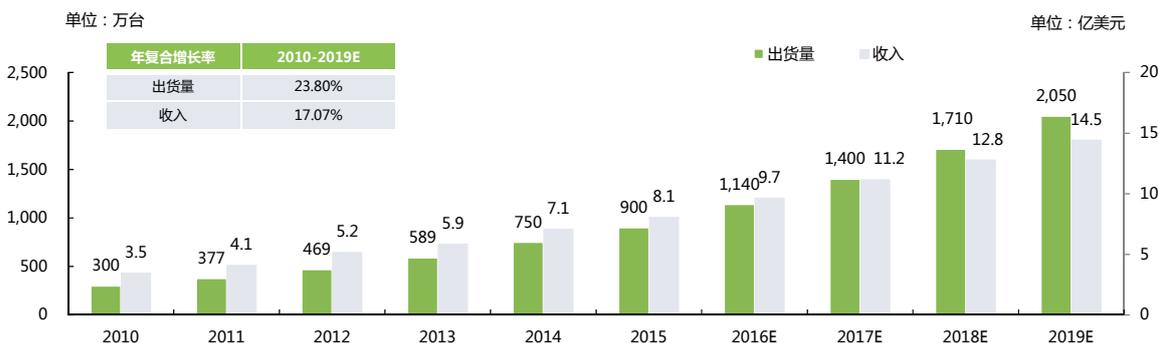


资料来源：Frost & Sullivan

(2) 全球 SIP 电话终端市场规模持续增长，SIP 电话终端的比重在快速上升

近年来，作为统一通信终端（UC Terminal）市场的重要细分市场，采用开放性标准 SIP 协议，且具有广泛兼容性的 SIP 电话市场持续保持两位数的高速增长。据 Frost & Sullivan 数据显示，2015 年全球 SIP 电话出货量为 900 万台，营收达 8.1 亿美元，同比增长 20.0%，未来 5 年还将以约 17.1% 的速度高速增长。预计到 2019 年，出货量和营收或将分别达 2,050 万台和 14.45 亿美元。

2010-2019年全球SIP电话终端出货量及收入情况预测



资料来源：Frost & Sullivan

SIP 电话终端市场增速明显高于整个统一通信终端市场的行业增速；究其原因，一是中小企业市场广泛采用基于开源的 IP-PBX 系统及 SIP 电话终端；二是北美及欧洲运营商市场的快速崛起，也需要大量的标准 SIP 电话终端。

4、项目实施方案

(1) 项目建设内容与目标

本项目计划于厦门市软件园二期望海路 63 号南楼 4-5 层进行研发及产业化建设，是通过公司多年研发经验积累以及对统一通信相关高新技术的掌握，进行对百兆系列终端的升级换代、千兆系列终端的研发和无线视频系列终端的研发，并逐步投入实行产业化。

通过本项目的建设，将为本公司搭建起完善的研发、测试和模拟运行的研发环境；本项目的实施可丰富公司产品结构，完善产品体系，从而扩大公司市场份额，增加公司盈利点，同时增强公司竞争力，提升公司统一通信整体解决问题的能力，是由 VoIP 通信逐步扩展到统一通信的重要途径。

(2) 项目实施安排

本项目由公司副总经理张联昌负责，严格按照各实施阶段分步进行，各相关部门积极协同配合，部门间职责分明分工到位，高效执行公司的各项管理制度并持续贯穿整个项目进行工程。

① 研发中心：重点参与规划制定适合本公司的实验室标准配置、检验设备的选型、安装、调试测试并对研发实验中心良好运行进行维护；编制公司新产品开发计划，负责产品结构设计、基础技术开发、技术专利、技术保密管理，负责新技术、新工艺的引进

转化为新产品；制订各类产品企业内部标准，参与全国、省与公司产品相关的标准的制订。

② 中试部：对新产品技术状态、控制要点进行规划，此后组织进行新产品中试实验，及时协调技术问题，进行产品的故障分析和定位，促进产品的可生产性。

③ 营销中心：负责项目产品的市场定位、组织推广、渠道管理及销售等工作。

④ 采购部：负责项目设备采购管理、供货调配及备品备件管理，负责供应商和采购合同管理，对供货产品品质进行控制。

其他部门积极配合进行需求收集分析，并及时反馈需求修改，保障项目各阶段性目标按时完成。

5、项目实施进度安排

本项目为亿联网络新一代统一通信终端的研发及产业化项目，项目建设期为 36 个月，分三个阶段建设。第一阶段，通过 3 个月时间，进行考察拟选设备的厂家、初步选择设备、开展设备商务谈判、合同签订；第二阶段，通过 6 个月时间，进行安装、调试、试运行设备、开展人员招聘及培训、制定各岗位操作规程、落实岗位责任制、完善管理体系；第三阶段，通过 30 个月时间，逐步进行目标产品的研发工作。

6、项目投资构成

本项目预计投资总额为 42,883.28 万元，其中项目建设投资 30,852.44 万元，包含场地建设投资 35 万元，设备及软件投资 2,818.28 万元，营销投资 9,500 万元，建设期开办费 17,030.00 万元及基本预备费 1,469.16 万元；铺底流动资金投资 12,030.84 万元。项目投资使用本次募集资金完成，具体投资情况如下：

序号	项目名称	金额（单位：万元）
1	建设投资	30,852.44
1.1	场地投资成本	35.00
1.2	设备购置及安装费用	2,818.28
1.3	渠道建设及品牌推广等营销投资	9,500.00
1.4	建设期人员等开办费投入	17,030.00
1.5	基本预备费	1,469.16
2	铺底流动资金	12,030.84

序号	项目名称	金额（单位：万元）
	合计	42,883.28

7、项目经济效益测算

序号	项目名称	项目
1	达产后年均销售收入	70,000.00 万元
2	达产后年均净利润	19,427.38 万元
3	财务内部收益率（所得税后）	27.05%
4	财务内部收益率（所得税前）	31.61%
5	静态投资回收期（所得税后）	6.10 年
6	静态投资回收期（所得税前）	5.59 年
7	达产后综合毛利率	54.99%
8	达产后产能	220 万套

（二）高清视频会议系统的研发及产业化项目

1、项目情况概述

本项目是在公司现有掌握的通信技术基础上，对高清视频会议系统的软硬件系统进行创新构建和开发实现，按照现代企业协同办公、统一协同通讯的要求进行丰富、完善的新产品。通过本项目，公司将完成包括集成多点控制单元功能的系统终端一体机 VC400、单路终端 VC120、高清摄像机 VCC18、会议电话 VCP40、全向拾音器 VCM30、扩展麦克风 CPE80、遥控器 VCR10 等多项高清视频会议系统终端产品，形成了面向不同应用场景的产品组合，提供给与会者高效、高质量的视频体验，提高协同办公效率，构造了完整的统一协同通讯系统。

2、项目必要性分析

（1）市场需求巨大，已形成标清视频向高清视频升级的行业发展趋势

2003 年，SARS 疫情全球流行，大大激活了全球视频会议市场需求，中国市场当年便呈现了 42.61% 的爆发式增长，自此全球视频会议系统市场开始迅速发展，市场逐步成熟，尤其是 H.323 协议的推出，使视频会议应用到政府、军事、金融、电信、医疗、教育、企业等越来越多的领域，市场需求逐步扩大。目前，政府部门、各行业大企业是视频会议系统市场主导客户，是市场稳定增长的重要因素，广大中小企业是市场潜在客

户，是未来市场发展的新增长点，将是今后视频会议市场的重要支撑力量。下表列示视频会议系统客户结构：

客户类型	使用目的	需求特点	供应商要求
政府机构	响应信息化建设和电子政务等政策；提高政党机关会议效率；节省公务开支	订单大且集中采购；单位利润高；订单数量少；用户比例高	基于专网或公网进行业务承载；高性能产品
大型企业	提高办公及沟通效率；实现远程会议；降低差旅成本；针对骤变市场行情进行及时决策	订单数量一般；用户比例增长快	基于专网或公网进行业务承载；定制化配套服务；高性能产品
中小企业	控制差旅成本费用；提高办公及沟通效率；提高经营效益	价格敏感度高；订单小而分散；订单数量多；用户比例低	基于互联网进行业务承载；高性价比产品；基本品质保障

在视频会议市场逐步扩大的同时，视频会议产品也在不断完善，其中，视频清晰度是视频会议系统的关键技术指标，在更高效、更高质量的客户体验要求以及 HDTV、HD 摄像机等设备普及的多项因素推动下，行业内已形成标清视频向高清视频升级的产品发展趋势，高清视频会议系统市场规模也逐年增大。

（2）实现公司由 VoIP 通信扩展到统一通信的发展战略

本项目是在公司现有主营业务的基础上，结合公司发展战略，以现有通信技术为依托实施，对高清视频会议系统的软硬件系统进行创新构建和开发实现，按照现代企业协同办公、统一协同通讯的要求进行丰富、完善的产品研发及产业化计划，是现有业务的进一步拓展。本项目的建设实施，符合未来短期内公司发展规划，可丰富公司产品结构，完善产品体系，从而扩大公司市场份额，增加公司盈利点，同时，本项目可满足公司未来长期发展战略的需求，提升公司统一通信整体解决方案的能力，是由 VoIP 通信逐步扩展到统一通信的重要途径，故项目具备实施的必要性。

（3）增强公司竞争力，应对市场的激烈竞争

统一通信产品技术附加值较高，相应的毛利率水平也较高，同时伴随着视频会议系统呈现蓬勃而起的市场机会，行业竞争已日趋激烈。目前国外公司开拓市场的步伐明显加快，思科、宝利通、LifeSize 等国际企业通过掌握高端通信技术、品牌、资金的优势，主导视频会议市场，随着近年来中国通信行业的迅猛发展，国内也涌现出中兴、华为、科达等通信终端厂商，其视频会议市场份额逐年提高，发展势头亦不可小觑。

面对竞争日益激烈的市场，公司亟需加强自身实力。本项目正是通过抓住行业快速增长的良好机会，丰富产品结构，实现公司业务的整合及协同效应，切实增强公司抵抗

市场变化风险的能力、市场竞争能力和可持续发展能力，以应对国内外竞争对手。项目的成功实施，将是打入大企业市场的利器，将使公司具备与行业内一线品牌企业竞争的能力，也是成为主流通信厂商的主要途径。

3、项目前景分析

(1) 视频会议系统将融合到统一通信系统

统一通信是指把计算机技术与传统通信技术融为一体的新通信模式，它以 IP 电话、视频通信、即时通信和协同办公等核心业务能力，通过多样化的终端，将语音、传真、电子邮件、移动短消息、多媒体和数据等所有信息类型合为一体。企业用户使用统一通信，可以改善企业的内部通信环境、提高沟通的效率、减少通信费用、降低企业成本。英国企业 Dimension Data 进行了一项调查，调查显示采用统一通信后，平均浪费的时间减少了 13%，旅行成本减少了 12%，总成本减少 10%，而办公效率平均提高了 10%。

视频会议通信是为帮助人们实现远程沟通交流，进行协同作业，提高工作效率，节省成本开支，其作用与统一通信相同。基于通信方式的多样化和协同化，视频会议通信势必与 IP 电话、即时通信等业务相结合，最终将融入统一通信系统，共同协助企业用户提高经营效益。

(2) 视频会议系统将从高清走向全高清

2006 年初第一款 720p 高清视频会议产品问世，拉开了高清视频会议的序幕，标志着视频会议系统已从标清时代进入到了高清时代，经过近些年的发展，高清视频会议系统已成为目前市场的主流视频会议系统。2008 年 KEDACOM 发布首款 1080p 全高清视频会议系统，标志着行业已开始具备开发全高清视频会议系统能力。

视频会议系统清晰度的增加，将为与会者提供更高效、更高质量的视频体验，使与会者能够更有效的进行会议交流。随着通信技术的不断发展以及 HDTV、HD 摄像机等设备的普及，全高清视频会议系统将得到了更为广泛的应用，视频会议系统势必从高清走向全高清。下表列示视频清晰度等级划分：

名称	水平像素	垂直像素	画幅比	备注
标清视频	720	576	4:3	SDTV: DVD 级图像
高清视频	1280	720	16:9	EDTV: 比 DVD 略高级图像
全高清视频	1920	1080	16:9	HDTV: 高清电影级图像

（3）视频会议中小企业市场将迅猛发展

在嵌入式硬件视频会议系统的早期阶段，视频会议系统是由分立式的不同硬件功能模块组成，为了满足对高清音视频处理的性能需求，需要多颗 DSP 处理器来实现，系统复杂，开发难度大，开发周期长，系统成本非常高。

近年来，嵌入式芯片处理器性能和集成度逐步提高，全集成的 SoC 系统解决方案已经可以满足高清视频会议的性能需求，视频会议系统正迎来硬件上的升级换代浪潮。在上游芯片厂商的推动下，参与的竞争者也将逐渐增多，终端成本将快速下滑，对价格投资敏感中小企业市场将直接收益，因系统成本过于昂贵而压抑的市场需求将得到爆发，最终将形成技术进步、成本下降和市场扩大的良性循环。

4、项目实施方案

（1）项目建设内容与目标

本项目计划于厦门市软件园二期望海路 63 号南楼 4-5 层进行研发及建设，是通过公司现有掌握的通信技术，对高清视频会议系统进行创新构建和开发实现。

公司将于本项目计划完成包括集成多点控制单元功能的系统终端一体机 VC400、单路终端 VC120、高清摄像机 VCC18、会议电话 VCP40、全向拾音器 VCM30、扩展麦克风 CPE80、遥控器 VCR10 等多项高清视频会议系统终端产品的研究开发任务，形成了面向不同应用场景的产品组合，提供给与会者高效、高质量的视频体验，提高协同办公效率，构造了完整的统一协同通讯系统。

通过本项目的实施，可丰富公司产品结构，完善产品体系，从而扩大公司市场份额，增加公司盈利点，同时增强公司竞争力，提升公司统一通信整体解决问题的能力，是由 VoIP 通信逐步扩展到统一通信的重要途径。

（2）项目实施安排

本项目由公司研发总监廖昀负责，严格按照各实施阶段分步进行，公司总经办为项目组主要直接管理部门，各相关部门积极协同配合，部门间职责分明分工到位，高效执行公司的各项管理制度并持续贯穿整个项目进行工程。

① 研发部：重点参与规划制定适合本公司的实验室标准配置、检验设备的选型、安装、调试测试并对研发实验中心良好运行进行维护；编制公司新产品开发计划，负责

产品结构、基础技术开发、技术专利、技术保密管理，负责新技术、新工艺的引进转化为新产品；制订各类产品企业内部标准，参与全国、省与公司产品相关的标准的制订。

② 中试部：对新产品技术状态、控制要点进行规划，此后组织进行新产品中试实验，及时协调技术问题，进行产品的故障分析和定位，促进产品的可生产性。

③ 营销中心：负责项目产品的市场定位、组织推广、渠道管理及销售等工作。

④ 采购部：负责项目设备采购管理、供货调配及备品备件管理，负责供应商和采购合同管理，对供货产品品质进行控制。

其他部门积极配合进行需求收集分析，并及时反馈需求修改，保障项目各阶段性目标按时完成。

5、项目实施进度安排

本项目为高清视频会议系统的研发及产业化项目，项目建设期为 36 个月，分三个阶段建设，第一阶段，通过 3 个月时间，进行考察拟选设备的厂家、初步选择设备、开展设备商务谈判、合同签订；第二阶段，通过 6 个月时间，进行安装、调试、试运行设备、开展人员招聘及培训、制定各岗位操作规程、落实岗位责任制、完善管理体系；第三阶段，通过 30 个月时间，逐步进行目标产品的研发工作。

在实际技术开发中，首年预计实现关键技术突破及研制出第一代产品，次年将打通与桌面视频电话、手机、IPAD 等终端，实现协同，逐步系列化，第三年将进行产品升级及产业化。

6、项目投资构成

本项目预计投资总额为 37,355.80 万元，其中建设投资 26,518.59 万元，包含场地投资 305 万元，设备/软件投资 2,350.80 万元，营销投资 10,500 万元，建设期开办费用 12,100 万元以及基本预备费 1,262.79 万元；铺底流动资金投资 10,837.21 万元。项目投资使用本次募集资金完成，具体投资情况如下：

序号	项目名称	金额（单位：万元）
1	建设投资	26,518.59
1.1	场地投资成本	305.00
1.2	设备购置及安装费用	2,350.80

序号	项目名称	金额（单位：万元）
1.3	渠道建设及品牌推广等营销投资	10,500.00
1.4	建设期人员等开办费投入	12,100.00
1.5	基本预备费	1,262.79
2	铺底流动资金	10,837.21
	合计	37,355.80

7、项目经济效益测算

序号	项目名称	项目
1	达产后年均销售收入	50,130.00 万元
2	达产后年均净利润	16,482.45 万元
3	财务内部收益率（所得税后）	27.44%
4	财务内部收益率（所得税前）	31.06%
5	静态投资回收期（所得税后）	6.03 年
6	静态投资回收期（所得税前）	5.63 年
7	达产后综合毛利率	65.00%
8	达产后产能	27,500 套

（三）研发及云计算中心建设项目

1、项目情况概述

本项目规划建设研发及云计算中心，内置办公区、音视频实验室、云通信数据中心、中试生产线以及技术支持中心等区域，通过项目的实施，可改善公司研发环境，吸引高素质人才，同时有效整合公司现有的研发资源，改变现有研发区域分散的局面，利于共享公司的研发资源，促进部门沟通和协调，提高公司研发效率。

2、项目必要性分析

（1）改善现有研发环境，提升自主研发能力

随着全球统一通信市场的快速发展，公司所处企业级统一通信终端设备市场将持续高速增长，公司业务领域将不断拓宽。经过多年发展和积淀，公司在行业内已经取得较好成绩，但是要保持公司在统一通信终端领域的领先性，还需要进一步提升自主创新能力及客户服务能力，以满足市场需求、更好的服务客户。公司在研发创新、内部管理、人力资源、人才引进、业务发展、治理结构、营销体系、服务创新、品牌建设、企业文

化建设等诸多方面，都需要全面开展和提升，这都对公司提出了更高的要求和挑战。

为了确保实现公司的战略发展目标，公司现有的办公场所，研发设备和研发人员已经不能够满足公司业务涉及的研发项目需求，难以匹配公司快速发展的战略要求，成为制约企业长期、健康发展的瓶颈。而良好的研发环境和高层次的研发人员是研发实力的最有力体现，两者的相互完整配合是技术研发成功的必要条件。建设自有研发大楼作为公司运营中心及研发中心，夯实企业竞争实力，推动企业长远健康发展，已经成为当前公司发展的迫切需要。因此，本项目的实施将有利于公司的长远发展，对改善公司研发环境，培养高素质人才，提升公司自主研发能力等具有重要战略意义。

本项目的建设将有效整合公司现有的研发资源，改变公司现有研发区域分散的局面；一方面有利于共享公司的研发资源，节约研发经费；另一方面将促进部门沟通和协调，提高公司研发效率，便于公司的整体规划。建立一个研发环境优越、更具人性化设计的技术研发中心，将提供良好的工作环境，为开发设计人才施展才华创造良好的平台，有利于吸引更多的高素质人才和人才培养，满足公司长期发展的战略需求。

（2）有利于公司品牌形象的提升，助推业务快速发展

研发及云计算中心建设项目的实施将为公司提供一个现代化的研发基地和现代化的办公中心，在为公司提供研发基地和良好办公环境的同时，将有力增强公司客户对企业的信心，有利于企业与客户建立更加紧密的合作纽带，有利于提升公司在行业中的品牌形象。项目的建设不仅为公司开展品牌和市场活动提供了便利，还将增强公司行业内品牌建设和市场拓展的能力，这将大大提升公司的行业地位，增强行业竞争能力，推动公司现有业务的进一步快速发展。

（3）储备核心技术，增强持续创新能力，为产品升级提供支撑

公司选取“VoIP 音频引擎技术研究”、“视频引擎技术研究”、“DECT 集群技术”、“视频会议 MCU 技术研究”、“云通信平台软件技术研究”等 5 个研发课题作为本项目的研发方向，均属于统一通信平台及终端设备产品的核心基础技术研究，为公司现有产品升级和新产品的研发铺垫基石。但随着技术的更新，市场竞争趋于激烈，唯有持续不断的技术创新并实现产品升级换代或研发新产品迅速的市场推广，公司才能始终保持领先优势。本项目的实施将大幅提升公司的基础技术研发能力，通过研发前瞻性技术和高科技产品，提高公司产品的技术含量，拓展产品种类，完善产品布局，提升高端产品比重，

降低公司经营性风险，实现公司多元化发展，有利于公司避免受到外界经济波动对产品需求产生的影响，同时提高经济效益，优化产业结构。

另外，行业技术的不断升级促进公司不断拓宽产品种类，优化产品结构。从 VoIP 电话系列到视频电话系列再到视频会议系统，从 VoIP 通信逐步扩展到统一通信，直至云通信。本项目的实施将拓宽公司产品种类，促进产品结构优化，满足市场多样化需求。目前本行业产品在高端市场绝大部分市场份额依然被国外大型企业占据，国内企业在高端市场的介入力度明显不足，且产品种类单一，结构不合理，阻碍我国统一通信终端设备行业的结构优化升级。本项目的建成将储备公司核心技术，大幅提升公司自主研发能力，增强技术和产品的持续创新能力，进一步优化现有产品的功能和质量。

（4）加强海外市场的技术支持，提升客户服务能力

客户服务能力是企业品牌价值的重要体现。目前公司在行业内已具有较高品牌知名度，公司产品通过各大洲的授权经销商覆盖全球 106 个国家和地区，但是从长远发展来看，公司在海外市场拓展方面仍有较长的路要走，提升品牌价值是公司未来发展战略中的重要举措。

公司拟通过本项目的实施，建设呼叫中心的远程服务能力及客户体验中心，设立 7*24 小时服务热线，以实现提升公司全球客户服务能力；公司信息化平台将进一步完善服务运营效率将显著提高，提升客户感知，培养客户忠诚度，提升公司品牌价值，有利于公司顺利实施长远的海外业务拓展计划。

3、项目前景

（1）研发大楼

公司拟建设研发大楼，旨在解决目前公司研发场地不足的问题，通过建设高级研发实验室，开展音频引擎、视频引擎、网络技术为基础技术研究，此外，研发大楼可改善公司整体形象及提高接待海外客户的能力。通过研发大楼的建设，公司可达到增强技术竞争力、夯实在行业中的技术优势地位、提高品牌美誉度等目标。

（2）云通信数据中心

公司拟建设支撑 200 万企业用户规模的云通信数据中心，并面向全球招聘统一通信及云计算技术的研究人员，完成公司未来三年的技术创新计划，在统一通信及云计算领

域能够紧跟前沿，保持技术领先，进一步提高公司在全球的技术优势地位；同时通过云通信数据中心建设为公司后续从单纯的设备提供商到服务提供商转变奠定基础。

（3）音视频实验室及中试线

公司拟建设 200 平方米的音视频实验室及 500 平方米的中试线，并面向全球招聘音视频技术的研究人员，完成公司未来三年的技术创新计划，实现音视频技术赶超全球一线统一通信厂商水平的目标，进一步提高公司在全球的技术优势地位。

（4）技术支持中心

技术支持中心包括呼叫中心和产品体验中心，建设呼叫中心将有利于整合公司的各项技术及客户资源，为海外客户提供业务咨询、产品质量、售后支持等远程服务，提高服务的响应速度及客户满意度；产品体验中心通过搭建统一通信平台，一方面可以更好地向客户和合作伙伴展示公司产品的功能及特性，另一方面有利于产品在多平台和跨终端的技术效果分析。

4、项目实施方案

（1）项目建设内容

本项目计划于厦门市湖里高新技术园区 304 地块进行研发及建设。本项目计划建设研发及云计算中心，内置办公区、音视频实验室、云通信数据中心、中试线以及技术支持中心。具体安排如下：

① 大楼基建及装修

项目用地面积为 6,684.96 平方米，规划总建筑面积为 18,042.62 平方米，除地下车库及承担的政府公建部分（由本公司代建完成后政府购回）之外，可用于办公的面积为 11,096.97 平方米，其中：研发及营销办公 10,096.97 平方米，音视频实验室 200 平方米，中试生产线 500 平方米，技术支持中心 300 平方米。

② 音视频实验室

通过仿真人头音频测试系统、背景噪声回放系统、视频测试暗室、EMC 实验室、电磁屏蔽系统等的研发及测试环境建设，开展音视频应用的核心基础技术研究。

③ 云通信数据中心

云通信数据中心将采用 IDC 托管的方式来建设,即通过租用专业 IDC 运营商的 IDC 机房的机柜及带宽,网络、服务器、存储等采取自建,设备由 IDC 运营商进行托管。项目计划在国内精选 4 个带宽资源比较好的 BGP 多线 IDC 机房来建立分数据中心,南方和北方各 2 个,这些分数据中心通过全局负载均衡共同构成云通信数据中心。项目建成后能够基本覆盖国内的所有省市的用户,为用户提供最佳的统一通信服务。每个分数据中心租用 10 个机柜,10G 带宽,服务器规模 100 台左右。

④ 中试线

中试是科技成果向生产力转化的必要环节,成果产业化的成败与中试的成败息息相关,通过本项目的实施,公司将建成 500 平方米的中试线,可大幅提高科研成果产业化的成功率。

⑤ 技术支持中心

技术支持中心下设呼叫中心和产品体验中心,呼叫中心建设 30 个座席,基本满足海外市场技术支持的需要;体验中心建设 Broadsoft、3CX 两套统一通信演示系统,可让客户全面感知系统的工作原理及产品特性。

(2) 项目实施安排

本项目由公司副总经理、董事会秘书张惠荣负责,严格按照各个分步阶段进行,各相关部门积极协同配合,部门间职责分明分工到位,高效执行公司的各项管理制度并持续贯穿整个项目进行工程。

① 总经办:项目组的直接管理部门,负责本项目总体设计规划并执行建设管理过程,统筹采购部、行政部管理工作,组织公司各部门协同研发部进行本项目的设计规划和执行建设,并及时向公司管理层反馈信息,为制定决策提供依据。

② 研发部:重点参与规划制定适合本公司的实验室标准配置、检验设备的选型、安装、调试测试并对研发实验中心良好运行进行维护;编制公司新产品开发计划,负责产品结构设计、基础技术开发、技术专利、技术保密管理,负责新技术、新工艺的引进转化为新产品;制订各类产品企业内部标准,参与全国、省与公司产品相关的标准的制订。

③ 采购部:负责项目设备采购管理、供货调配及备品备件管理,负责供应商和采

购合同管理，对供货产品品质进行控制。

④ 行政部：积极配合保证工程顺利进行的后勤保障工作。

其他部门积极配合进行需求收集分析，并及时反馈需求修改，保障项目各阶段性目标按时完成。

5、项目实施进度安排

项目建设期为 24 个月，分三个阶段建设，第一阶段，通过 12 个月时间，进行施工图纸设计和现场施工；第二阶段，通过 6 个月时间，进行实际装修工作，对室内空间格局进行布置；第三阶段，通过 6 个月时间，进行各实验室的特殊工艺管道的安装、研发检测及实验设备的安装、调试，进行正常的人员办公及开启实验系统正常运转，启动各个研究项目课题。

6、项目投资构成

本项目投资总额为 24,826.31 万元，包括建设工程及装修投资 9,865 万元，研发等设备投资 7,683.10 万元，基础开发费用 6,096 万元，基本预备费 1,182.21 万元。项目投资使用本次募集资金完成，本项目建设期为 2 年，具体投资情况如下：

序号	项目名称	金额（单位：万元）
1	场地建设投资	9,865.00
1.1	工程土建	9,650.00
1.2	专用场所装修费用	215.00
2	软硬件设备投资	7,683.10
2.1	云计算数据中心设备	5,485.00
2.2	音频实验室设备	923.50
2.3	中试设备	1,088.60
2.4	技术支持中心设备	186.00
3	基础研究开发费用	6,096.00
4	预备费	1,182.21
	合计	24,826.31

（四）云通信运营平台建设项目

1、项目情况概述

实施地点：厦门市湖里区云顶北路 16 号。

建设内容：本项目的建设内容是研发一套基于云平台的统一通信平台，即“云通信运营平台”系统产品，并运营该云通信平台。

计划投资规模：本项目预计投资总额为 43,908 万元，其中建设投资 40,815 万元，包含 IM 通信服务器投资 586 万元，VMR 虚拟会议室通信服务器投资 20,259 万元，项目场地装修费用 225 万元，项目研发费用 7,020 万元，项目营销推广费用 9,050 万元，项目办公硬件及软件投资 1,732 万元，项目基本预备费 1,944 万元。铺底流动资金 3,092 万元，项目的投资款均来自本次募集。

2、项目必要性分析

(1) 顺应产业发展趋势，培育企业新盈利增长点

随着全球网络基础设施的有序建设，网络带宽与移动互联网环境得以持续夯实，网络通信的速度与质量亦稳步上行。与此同时，由于音视频编解码技术、打包分组、分配路由、存储交换等核心技术的广泛普及与应用，IP 通信较于常规通信的优势渐渐凸显，该业态表现出较高的成长性且不断发展。再者，移动互联网技术的持续演进与迭代，正潜移默化的改变人们的通信习惯。人们希望通信方式能更多元、更高效；希望沟通能不受时间、空间的限制，希望安全、便捷、稳定的通信服务能应用于更多场景，以优化人们的工作与生活。鉴于此，IP 通信业态顺应产业趋势，进一步向统一通信的方向发展。发展至今，统一通信已然演变为以音视频通话、即时通信、协同办公等业务为核心基本特征，通过多形态的终端，将语音、传真、电子邮件、移动短消息、多媒体以及数据等多种信息类型合为一体，旨在便捷人们的沟通与交互，让人们在任何时间、任何地点，都可以通过任何设备、任何网络，均可实现高效沟通，提升工作效率。

统一通信按部署方式通常分为自建式和托管式两种模式。自建式是指企业用户自己采购并建立一套企业自有的统一通信系统。在自建模式下，企业用户需要采购服务器、终端等设备，且在按月支付服务费用的同时，还需支付一定的系统初装费。由此，企业用户可以获得长期的系统维护、应用升级等服务。而托管模式，即，企业用户无需购买服务器设备与自建系统，仅需购买终端，并与统一通信服务提供商签订服务合约，并按月支付服务费用，便可获得一个虚拟的“私有云”。在该云端服务器下，企业用户可进行高度的自我管理。通常中小企业倾向于选择这种模式。

近年来，统一通信云平台由于其在技术、功能、经济效益等方面的一系列优越性，部署安装比例越来越高，呈现持续上升趋势。许多国家都制定了由 IP 通信系统取代现有 PSTN 或 ISDN 系统的具体时间表。

现阶段，自建模式在统一通信系统部署方式中占较大比例。而托管模式在统一通信业态中所占比例较小，主要原因是中小企业在系统的切换频次低于大企业，且对托管模式下的信息安全问题存有一定顾虑。而云托管部署模式历经统一通信市场多年的考究，其便捷性、安全性、稳定性都已然得到市场的广泛认可，未来，中小企业市场需求有望成爆发式增长趋势。

公司将依托高清音频处理、高清视频处理、网络通信、回音消除算法、丢包补偿、SIP 协议栈¹等核心技术，并使用了分布式部署、负载均衡集群等技术，即，于国内铺设多个分布式数据中心，通过多层负载均衡设计而达成亿级用户的负载容量，而最终实现云通信运营平台的架构，从而具备向企业用户提供统一通信的云托管服务的能力。该类业务中，公司盈利主要源于向企业用户提供平台账号使用权租赁服务、维护服务以及部分软硬件购置服务，主要目标客群为国内对统一通信服务兼具消费意愿与消费能力的中小企业。

托管式统一通信系统具备的前期投入较低、可扩张性强等特点更易为中小企业所接受。公司若能依托产业发展的有利趋势，成功发展托管式统一通信业务，将为企业发展培育长期、稳定盈利。此外，托管式统一通信服务亦将攫取庞大的中小企业流量，下行平台业务、终端业务的边际成本，以形成规模化效应促进公司各业态的良性发展。

(2) 集成统一通信基础应用，定制化增值以上行使用体验

统一通信，指将计算机技术与传统通信技术融为一体，让人们无论何时何地均能通过任意设备、网络，获得数据、图像和声音的自由通信。一般而言，处于成长期内的企业，随着业务规模扩张与人员增容，终将面临沟通协作复杂化、流程冗余化、整体沟通效率与企业员工平均效能降低的问题。企业的持续发展向企业通信系统提出了更高要求，促使企业逐步摒弃免费的、低性能和普通通信设备，转向通信质量更稳定、通信路径更安全、通信方式更便捷的企业级产品。而分门别类的专业通信系统固然能优化企业的通信效益，但囿于硬件囤积量逐日攀升与软件应用愈发精细复杂，企业 IT 部门将负

¹ SIP 协议栈：SIP Stack，是文本格式的客户—服务器协议，类似于 SMTP（Simple Mail Transmission Protocol）和 HTTP（Hyper-Text Transmission Protocol）协议。SIP 具有简单、扩展性好以及和现有的 Internet 应用关系紧密的特点。

荷如最初的购置支出、持续的维护费用等高昂的管理成本，且通信系统的复杂多样亦将上行通信管理的难度。企业应在通信升级的优劣中做出取舍，若出现上述入不敷出的结果，将违背统一通信旨在“以人为本的应用层融合而促使企业内部作业协同共进”的初衷。由此，相较于对企业通信资源盲目升级优化而滞塞企业发展的步伐，充分了解企业现况与诉求并甄别出合适的产品与时机，方为建设企业通信能力、优化作业协同以上行企业经营效益的正确道路。

公司将基于本项目开发的云通信运营平台的系统架构，铺设如云托管、虚拟会议室、企业通讯录等核心功能模块以及包括但不限于多终端设备支持与同步、企业管理流程的协同、多层级管理权限及自我管理辅助功能模块，以完备的统一通信功能实现如移动办公、实时审批、多通信手段、多媒介传输以及管理规范等诸多方面。其中，虚拟会议室与企业通讯录是本平台的核心组成部分。虚拟会议室具备多种便捷的会议室功能如邀请、预约等，并通过公司自主研发的音、视频编解码技术，以及对抗网络带宽波动的处理技术，使网络会议能够在较差的网络环境下实现高清晰的语音、视频质量，能够达到教育、医疗等专业领域使用的性能级别；企业通讯录是统一通信系统的用户数据基础，其根据企业的组织结构自动设定不同人员的权限级别，如管理审批权限、考勤级别、内部数据访问级别等，旨在解决企业多个内部系统相互独立、隔离下阻碍企业办公效率的难题。此外，亿联网络深耕统一通信业态多年，基于对不同细分行业、功能领域的深刻理解与积累，将在云平台中增设应用功能的定制服务。例如，针对呼叫中心业态，可定制如成员管理、账号锁、保持在线等多种专业业务场景的对应解决方案。由此，云通信运营平台将兼具完备的基础功能与专业的定制服务，契合特定企业用户的应用诉求，在既定成本结构中实现统一通信建设的最优值，为各企业用户打造专属的互联办公入口。综上所述，本项目的成功落地实施将支撑公司在当下合纵连横的市场格局中立于不败之地。

(3) 构筑全产业链业务体系，夯实公司业界领先地位

公司研发、销售及服务于一体，为全球企业客户提供智能、高效的企业通信终端，属于统一通信产业链中的终端设备提供商。现阶段，囿于公司较缺乏系统集成与整体方案解决能力，可服务的企业用户客群受限，盈利面受阻。加之，公司部分终端产品业务有赖于系统集成商与整体方案提供商的采购而间接面对企业用户，对产业链上游存在较高的依存度，不利于公司长远发展。加之，统一通信服务的功能与稳定亦取决于终端产

品与平台产品间的兼容程度，换言之，若平台产品或终端产品的兼容性不足，将致使部分功能失效而造成成本损耗。再者，于企业用户而言，平台与终端均需定期维护，若无法集中进行，亦将耽误日常运营而折损企业效益。

近年来，公司已进行如终端产品的升级、研发及云计算中心建设等募投项目建设，且已经逐步取得突破性成果。现阶段，公司的终端产品不论在产品形态的完整性、产品设计的先进性、功能的前沿性，均处于业界领先的地位，各细分市场将持续深入。换言之，公司在统一通信终端设备的生产、研发、销售中均以达较高水准。而本次云通信运营平台的成功实施，利于公司实现由终端产品提供商向为中小企业提供增值协同服务的云托管服务提供商的跨越，旨在进一步提升统一通信终端在部署、诊断、管理、维护、使用等方面的体验而反哺终端业务的销售，继而有序延伸公司统一通信服务的业务形态，协同其他募投项目而全面布局统一通信产业链。届时，公司业务范畴将囊括终端产品、系统集成以及整体方案服务，利于加速公司主业的全产业链建设、生态竞合而直接面向企业用户，并攫取增量利润空间。同时，公司亦将发挥产业链上游的积极优势，充分汲取一手的企业用户反馈，而持续的改进、迭代平台功能且反哺统一通信其他产业链环节的研发，继而以全面的产业创新推动企业各业态的纵向耦合与横向融合，培育公司统一通信业务的顶层设计能力以构筑企业核心竞争力，促使企业发展步入全新阶段。

3、项目前景

(1) 公司雄厚的研发实力与研发投入为项目实施奠定基础

云通信运营平台的整体架构主要包括基础设施层与数据层、基础应用层与接口协议层、平台应用层、服务应用层以及接入层，各层架构均包含众多功能模块与子模块，其所涉及的核心技术众多。基于此，云通信运营平台具有技术门槛高、研发投入需求大等特点。伴随统一通信行业的高速发展，行业技术迭代日益加快。企业亟须利用创新性技术增强产品的市场适应性，以迎合行业技术发展趋势，从而提升企业的核心竞争力。因此，具备众多核心技术的优质企业，其雄厚的研发实力显得尤为重要。另外，云通信运营平台的开发，主要包括需求分析阶段、设计阶段、开发阶段、测试阶段、内部试用阶段以及客户试用阶段，各个阶段均具有研发投入需求大和建设周期不确定等特点，其均需要企业持续性、规模化的研发投入作为支撑，以提高平台质量以及缩短开发周期。

近年来，公司研发投入总额呈逐年增长态势，基于公司持续性、规模化的研发投入，

近年来，公司不断突破重大技术瓶颈，取得多项重大研发成果。公司选取“VoIP 音频引擎技术研究”、“视频引擎技术研究”、“DECT 集群技术”、“视频会议 MCU 技术研究”、“云通信平台软件技术研究”等 5 个研发课题作为研发方向，最终在“SIP 桌面终端”、“DECT 无线终端”及“VCS 高清视频会议系统”等产品领域取得重大研发成果。另外，公司已在杭州设立研究中心，主要负责音频技术、视频技术、嵌入式技术等核心技术研发。公司大规模的研发投入为公司技术研发顺利实施提供充分保障。

雄厚的研发实力有利于公司满足云通信运营平台初期各层架构建设及后期定制化功能模块增设等方面对核心技术的需求，从而提高云通信运营平台品质及实现多元变现方式。另外，研发实力的积累与持续性的研发投入密切相关，公司大规模的研发投入为云通信运营平台建设期间各阶段顺利落实提供雄厚的资金支持，从而缩短开发周期及投资回报期。

（2）公司完善的体制及深厚的核心技术为项目实施提供保障

行业内具备完善体制的优质型企业会根据行业技术与业务的差异分别设立不同的研发团队、质管团队、销售和营销团队等职能部门，部门之间相辅相成而又独立运作，为串联各部门职责分工，整合各部门架构，从而提高各部门间的协同效应，行业内具备完善体制的优质型企业亟需一个成熟的研发体系保障云通信运营平台项目的组织架构高效运行。研发体系与激励机制的相互促进关系尤其明显，两者的共同作用能够有效促进企业全体制化经营运作及技术研发。然而，随着云通信运营平台不断优化，投身于统一通信行业的企业将逐年增长，同业间技术人才竞争十分激烈，数据科学家、数据仓库管理员等相关技术人才需求量直线拉升，技术人才逐渐成为稀缺资源。因此，优质企业亟需一个成熟的研发机制提高自身核心竞争力以及提高项目实施期间工作人员的稳定性。

首先，云通信运营平台的运作涉及众多政府机密、商业机密和个人隐私。因此，云通信运营平台对通信安全性要求极高。其次，云通信运营平台属于即时通讯平台，而反映平台品质的最直接的指标之一是平台通信传输速度。因此，云通信运营平台对通信时效性具有较高要求。再者，云通信运营平台概念新颖及其普及程度仍有较大提升空间，其操作便捷性直接影响平台用户数量和用户体验。因此，云通信语音平台对通信便捷性依赖程度较高。具备核心技术的优质型企业所具备的核心技术能否有效解决上述三大层面问题，将直接影响企业相关业务的运营成本及经营效益。企业深厚的核心技术底蕴能

够有效保障云通信运营平台运行过程中的通信安全性、通信时效性及通信便捷性。

此外，公司深耕行业多年，其已编制出一套流程化、规范化、多层次的研发体系。该套研发体系基于不同的技术与业务，设立研发团队、质管团队、销售和营销团队。其中，研发团队与质管团队主要负责开发统一通信音视频核心技术、统一通信产品应用技术和行业解决方案；销售与营销团队按照国家地域特性进行市场研究，制定产品策略，以了解技术发展、市场趋势以及不断改变的客户需求。截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 227 人，占公司员工总数的 41.5%。公司的研发团队由副总经理张联昌带领，其在电信行业拥有超过 15 年经验。其次，公司已基于研发创新编制出一套全面、高效、适度的激励机制。该套激励机制对技术创新进行系统管理，并鼓励研发人员开展技术攻关，发挥技术人员专长特性，最终对业绩突出的研发人员进行激励。同时，该套激励机制引入任职资格体系，在人才发展路径方面建立清晰的技术能力建设标准，每年组织两次任职资格答辩，对工程师的技术能力和技术水平进行评定，并予以相应的薪资待遇激励，从而提高研发人员的工作积极性和工作效率，引导研发人员不断深入技术并进行技术创新。近两年来，公司重要核心技术人员未出现重大变动。再者，在持续、稳定的研发投入支持下，公司在与通信运营平台的主要技术层面均已达到一定深度，其中包括通信系统的通信安全性技术、通信系统的通信时效性技术、对抗网络环境波动影响技术等。各项技术的实施均是通过云通信运营平台与终端共同执行的支点，因此，公司通过对终端设备多年的开发与运营，已经在技术和核心协议方面积累了丰富的经验，并将沿着行业终端设备发展方向继续深入。

流程化、规范化、多层次的研发体系有利于规范研发人员职能、优化团队架构，并完善研发决策机制，从而提高研发效率和决策效率。其次，全面、高效、适度的激励机制有利于研发人员绩效与个人利益的有机结合，从而有效提高研发人员工作积极性和工作效率，并对云通信运营平台项目实施过程中保持研发人员的稳定性起到关键性作用。再者，公司深厚的技术底蕴，保障公司通信系统的通信安全性、时效性和稳定性。

4、项目实施方案

(1) 项目建设内容

本项目拟在公司办公地址厦门市湖里区云顶北路 16 号实施。本项目的建设内容是研发一套基于云平台的统一通信平台，即“云通信运营平台”系统产品，并运营该云通信

平台。

（2）项目实施安排

本项目由厦门亿联网络技术股份有限公司负责执行，本项目的组织结构涵盖产品中心、研发中心、营销中心、运营中心以及职能中心，各部门经理是本项目的主要负责人。

① 产品中心：公司产品中心设置有市场产品部和工业设计部，其主要职责是负责市场调研、负责各条产品线的整体规划、负责产品生命周期管理。

② 研发中心：按照研发体系职责分工，研发中心分类为研发管理部、软件部、硬件部及测试部。公司现已经搭建以研发管理为核心，包括嵌入式软件、平台软件、功能及性能测试等多个职能部门配合的研发体系，采用项目制的方式，持续性地开发适用于满足不同市场需求的技术及产品。

③ 营销中心：设置有营销管理部、国内营销部、海外营销部、技术支持部以及市场宣传部，主要负责项目产品的市场定位、组织推广、渠道管理及销售等工作。

④ 运营中心：主要包括品采购部、质管理、试制管理、物料管理以及供应商质量管理等，其工作职责是负责设备的采购管理、备品备件管理、采购物品的质量管理、供应商管理以及采购合同的管理等。根据本项目的发展规划，制定好硬件服务器、带宽、机房托管服务等项目的采购战略，在确保质量的基础上确保时间上能够满足项目规划需求。同时尽可能获得好的商务利益，提升产品的竞争力

⑤ 职能中心：职能中心主要包括人力资源、后勤支持、行政、财务，其工作职责是协助研发中心、营销中心和采购部的日常经营工作，确保本项目安全、顺利开展运营。

5、项目实施进度安排

项目建设期为 48 个月，分四个阶段建设，第一阶段，通过 12 个月时间，完成云通信平台的搭建；第二阶段，通过 12 个月时间，完成云通信基础功能建设，且当年开始实现营业收入；第三阶段，通过 12 个月时间，完成物流行业和酒店行业领域个性化云通信功能模块的研发工作；第四阶段，通过 12 个月时间，完成连锁零售业和教育行业领域个性化云通信功能模块的研发工作。其中云通信平台的搭建包括前期立项及调研、团队组建及软硬件购买安装、项目研发及调试、IM 服务器和 MCU 服务器采购、安装调试。

6、项目投资构成

本项目预计投资总额为 43,908 万元，其中建设投资 40,815 万元，包含 IM 通信服务器投资 586 万元，VMR 虚拟会议室通信服务器投资 20,259 万元，项目场地装修费用 225 万元，项目研发费用 7,020 万元，项目营销推广费用 9,050 万元，项目办公硬件及软件投资 1,732 万元，项目基本预备费 1,944 万元。铺底流动资金 3,092 万元，本项目的投资款均来自本次募集，本项目建设期为 4 年，具体投资情况如下：

序号	项目名称	金额（单位：万元）
1	建设投资	40,815.00
1.1	IM 通信服务器投资	586.00
1.2	VMR 虚拟会议室通信服务器投资	20,259.00
1.3	项目场地装修费用	225.00
1.4	项目研发费用	7,020.00
1.5	项目营销推广费用	9,050.00
1.6	项目办公硬件及软件投资	1,732.00
1.7	项目基本预备费	1,944.00
2	项目铺底流动资金	3,092.00
	合计	43,908.00

7、项目动态经济效益测算

序号	项目名称	项目
1	项目年均销售收入	39,744 万元
2	项目年均利润	10,940 万元
3	项目年均毛利率	61.18%
4	项目年均净利率	11.38%
5	内部收益率（IRR）（所得税后）	26.11%
6	内部收益率（IRR）（所得税前）	31.05%
7	净现值（NPV）（所得税后）	30,708 万元
8	净现值（NPV）（所得税前）	46,127 万元
9	静态回收期（所得税后）	5.62 年
10	动态回收期（所得税后）	6.71 年
11	税后投资净利率	24.92%
12	税前投资收益率	33.22%

三、募集资金运用对公司财务和经营状况的影响

（一）进一步提升公司统一通信终端产品竞争力

随着本次募集资金投资项目的顺利实施，统一通信终端的升级和产业化项目将进一步提升公司统一通信领域产品竞争力和服务能力，提升公司品牌知名度，扩大经营规模和盈利能力；高清视频会议系统的研发及产业化项目的实施将进一步优化公司产品结构，增加高附加值产品比重，提高盈利水平，有利于进一步增强公司的核心竞争力；研发及云计算中心建设项目将为企业建立起完善的基础性、前瞻性产品和技术研究、开发和创新体系，进一步增强企业产品和技术持续的自主研发创新能力；云通信运营平台建设项目为中小企业提供基于云通信平台的增值服务，有助于公司实现全面布局统一通信产业链。综上，本次募集资金投资项目将明显提高公司的核心竞争能力，有利于公司参与市场的竞争，为公司的可持续发展和战略目标的实现提供可靠的保证。

（二）长期整体财务状况得到改善

募集资金到位后，公司的净资产和资金实力将得到迅速提升。由于净资产规模的扩大，将导致公司发行后的净资产收益率有所下降，但随着募集资金投资项目的实施和达到销售目标，公司的净资产收益率将会逐渐上升，每股收益等指标将随之提高，公司整体盈利能力可保持较高水平。

（三）对资本结构的影响

本次募集资金到位后，公司将引进较大比例的社会公众股股东，有利于优化公司的股权结构和资本结构，并实现公司投资主体的多元化，进一步完善公司法人治理结构。

（四）补充营运资金的必要性

1、公司特殊的行业经营模式需要大量的流动资金

目前统一通信行业的经营模式为经销模式，即终端生产厂商通过授权经销商将产品销售至下游客户，包括电信运营商等。随着统一通信技术的发展及运营商市场的崛起，公司计划在运营商开拓方面投入更多的资源。运营商模式服务特点较传统的经销模式有

如下区别：（1）运营商模式通常使用项目制，即终端企业与电信运营商一同实施产品的研发及设计，公司需要投入更多的研发及市场资源以保证项目的顺利实施；（2）运营商模式下批次产品的生产及采购量大幅提升，且由于其软件定制需求，产品的研发及生产周期会相应拉长，对企业营运资金带来挑战；（3）运营商模式具有采购不定期的特性，即电信运营商会根据其业务需要不时下达大批次采购订单，对企业的临时性现金流带来压力。

上述运营商经营模式的特点，要求行业内企业具备很强的自有资金实力，以确保项目的实施。本次募集资金补充流动资金，有利于增强公司的运营能力和市场竞争能力，有利于公司正在实施项目和计划实施项目的顺利实施，有利于提高公司营业收入和利润水平。

2、公司经营规模扩张需要合理增加流动资金规模

近年来，公司统一通信产品线不断扩充，市场销售初步打开。2013-2015年，公司业务规模实现了较快增长，营业收入复合增长率达到40.50%，且预计未来3年仍将较快增长。随着公司产能的进一步扩大以及全国性市场营销网络的逐步完善，主营业务规模将快速发展，公司需要较大的营运资金支持生产周转与营销服务，完善其海外内客户的综合服务能力，加大市场推广及品牌建设力度，因此增加营运流动资金是维持公司长期、健康、可持续发展的必然要求。

在产品研发、项目承揽、项目开展及维修质保等多个环节，公司需要投入大量的流动资金。在市场开拓中，公司资金实力也是客户确定合作对象的重要影响因素。

3、有利于提升公司综合实力

募集资金用于其他与主营业务相关的营运资金后，公司净资产将大幅增加，公司资产的流动性进一步提高，降低了资金流动性及营业风险。

鉴于公司采用轻资产的业务经营模式，保持较高的流动资产比例及较快的资金周转效率有利于公司长期健康、稳定的发展，轻资产的业务模式也有利于为公司股东创造更高的净资产收益率，增强公司的综合实力。

综上，鉴于公司资金营运现状和未来业务发展需要，本公司拟投入10,000万元用于补充营运流动资金。

4、营运资金的管理运营安排

公司已建立募集资金专项存储制度，募集资金存放于董事会决定的专项账户。公司董事会负责建立健全公司募集资金管理制度，并确保该制度的有效实施。

四、董事会募集资金投资项目可行性的分析意见以及募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应的依据

公司于2015年7月20日召开的第二届董事会第二次会议及公司于2016年8月15日召开的第二届董事会第六次会议审议批准了本次发行的募集资金投资项目各项目所使用的募集资金数额，并对募集资金投资项目的可行性作出了分析：认为本次发行的募集资金投资项目的募集资金数额和投资项目与公司现有的生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。各募集资金投资项目的可行性分析依据详见本节之“二、募集资金投资项目情况介绍”。

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

本节重大合同指公司截至本招股说明书签署日正在履行的对其生产、经营活动以及资产、负债和权益产生重大影响的合同，其中销售合同指合同金额在 200 万美元以上的销售合同，采购合同指合同金额位于前十名的采购合同以及其他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。

截至本招股说明书签署日，公司正在履行的重要合同如下：

（一）销售合同

序号	客户名称	标的	合同期限	签订日期
1	Lydis B.V.	公司终端产品及配件	2016年3月11日至2017年3月11日	2016年3月29日
2	Jenne Inc.	公司终端产品及配件	2015年7月28日至2017年7月27日	2015年7月28日
3	Allnet-Italia S.p.A	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2016年5月5日
4	Alloy Computer Products (Australia) Pty Ltd	公司终端产品及配件	2016年3月3日至2017年3月3日	2016年3月16日
5	Nology (Pty) Ltd	公司终端产品及配件	2016年2月23日至2017年2月23日	2016年3月3日
6	IT-LOGIQ	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2016年1月22日
7	Complus Generaldistribtuion GmbH	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2015年12月15日
8	Yealink(UK) Ltd.	公司终端产品及配件	2015年11月27日至2018年11月26日	2015年11月27日
9	American Technologies LLC.	公司终端产品及配件	2016年3月1日至2017年3月1日	2016年3月1日
10	NETXUSA	公司终端产品及配件	2016年4月12日至2017年4月12日	2016年4月12日
11	TeleDynamics	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2016年1月4日
12	IPMATIKA, LLC	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2016年2月18日
13	MIA TELECOMMS PTY LIMITED	公司终端产品及配件	2016年3月3日至2017年3月3日	2016年3月18日
14	TELECOM Y NOVATECNO, S.A.	公司终端产品及配件	2016年4月12日至2017年4月12日	2016年4月12日
15	Even Flow Distribution	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月30日	2016年4月12日

序号	客户名称	标的	合同期限	签订日期
16	Nordata SA de CV	公司终端产品及配件	2016年1月21日至2017年1月20日	2016年3月9日
17	Alloy Computer Products LLC	公司终端产品及配件	2016年9月至2017年9月	2016年8月26日
18	ALLNET GmbH Computersysteme	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2016年3月31日
19	BD Entreprise Networking Limited	公司终端产品及配件	2016年1月1日至2016年12月31日	2016年3月3日

(二) 采购合同

序号	供应商名称	合同名称	合同期限	签订日期
1	厦门华联电子科技有限公司	《外协生产加工合作合同》	2016年3月2日至2018年3月1日	2016年3月2日
2	信利半导体有限公司	《供应商合作协议书》	自2011年7月20日起生效	2011年7月20日
3	友尚香港有限公司	《供应商合作协议书》	双方合作期间协议持续有效	2015年8月25日
4	安富利科技香港有限公司	《供应商合作协议书》	2015年8月26日至2018年8月25日；如任意一方未在合同到期前一个月内在提出异议，则合同有效期顺延一年，顺延次数不限	2015年8月26日
5	RTI Technology China Limited	《供应商合作协议书》	2012年12月20日至2015年12月19日；如任意一方均未在合同到期前一个月内在提出异议，则合同有效期顺延一年，顺延次数不限	2012年12月20日
6	厦门市上进电子科技有限公司	《代加工生产合同》	2016年3月1日至2018年2月28日	2016年3月1日
7	漳州永裕隆塑胶制品有限公司	《供应商合作协议书》	自2012年7月19日起生效	2012年7月19日
8	品佳电子有限公司	《供应商合作协议书》	双方合作期间协议持续有效	2013年12月13日
9	深圳市帝晶光电股份有限公司	《供应商合作协议书》	2015年4月16日至2018年4月15日（如任意一方均未在协议到期前一个月内在提出异议，则协议自动顺延一年，顺延次数不限）	2015年4月16日
10	东莞市奥强电子有限公司	《供应商合作协议书》	2011年3月21日起生效	2011年3月21日

(三) 借款及抵押合同

1、授信协议

发行人与招商银行股份有限公司厦门分行于 2014 年 6 月 2 日签署《授信协议》，招商银行股份有限公司厦门分公司向发行人提供三千万元授信额度，其中循环额度三千万元，可连续、循环使用贷款、贸易融资、票据贴现、商业汇票承兑、法人账户透支、国内保理、国内信用证、新兴融资业务、衍生交易减免保证金专项额度等。授信期间自 2014 年 6 月 2 日至 2017 年 6 月 1 日。

2、最高额抵押合同

发行人与招商银行股份有限公司厦门分行于 2014 年 6 月 2 日签署的《最高额抵押合同》，发行人就上述《授信协议》将其持有的房产证号为厦国土房证第 01050003 号房屋及房产证号为厦国土房证第 01050002 号房屋抵押给招商银行股份有限公司厦门分公司。

（四）技术许可协议

1、公司与 Broadcom Corporation 签署了《软件许可协议》（Software License Agreement），协议约定 Broadcom Corporation 授权公司不可转让、非独占性地在源代码的基础上使用、修改并开发衍生品，并可以对基于目标代码的软件或衍生品进行生产、分销和再许可。发行人向 Broadcom Corporation 采购其生产的芯片，该芯片的硬件接口驱动及音频驱动由 Broadcom Corporation 开发，此项授权向发行人开放该芯片的接口驱动，使发行人可使用其音频驱动并在其软件源代码的基础上进行二次开发。该授权仅应用于目标芯片，无法应用于其它公司生产的芯片。上述协议自 2014 年 6 月 6 日生效，并长期有效，除因合同约定事由而终结。本协议自签订至今始终有效履行，不存在任何权利及履行效力瑕疵。

2、2015 年 1 月 15 日，公司与 MPEG LA, L.L.C. 签署《AVC 专利组合许可协议》（AVC Patent Portfolio License），MPEG LA, LLC 许可公司在全球范围内付费、非独占性、不可转让地使用包括 AVC 专利组合中所有 AVC 必要专利用作协议约定用途。该授权技术名称为：H.264 视频编解码。H.264 是目前所有视频类产品广泛采用的视频编解码技术，该技术由授权人 MPEG LA, L.L.C. 对用户进行商业授权。发行人使用该授权技术对摄像头采集的视频信号进行编码压缩，以减少传输过程中网络带宽占用，在接收

视频数据时，应用该技术对收到的压缩视频数据解码以便于在本地播放。上述协议有效期为自 2002 年 8 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日。合同到期之后，除因合同约定条件终止，将自动续期 5 年。本协议自签订至今始终有效履行，不存在任何权利及履行效力瑕疵。

3、2008 年 1 月 24 日，公司与 Texas Instruments Incorporated 签署了《VOP 参考设计和软件授权协议》(VOP Reference Design and Software License Agreement)，Texas Instruments Incorporated 授权公司使用包括分销、目标代码、源代码及参考设计等许可。发行人向 Texas Instruments Incorporated 采购其生产的芯片，该芯片的硬件接口驱动及音视频驱动由 Texas Instruments Incorporated 开发，此项授权向发行人开放该芯片的接口驱动，使发行人可使用其音视频驱动并在其软件源代码的基础上进行二次开发。该授权仅应用于目标芯片，无法应用于其它公司生产的芯片。上述协议自 2008 年 1 月 23 日起生效，有效期为 1 年，每期届满后如任意一方没有按合同所约定的方式或因根本违约而导致合同的解除，则合同期限自动顺延一年。本协议自签订至今始终有效履行，不存在任何权利及履行效力瑕疵。

4、2014 年 2 月 17 日，公司与 DSP Group, Ltd. 签署了《软件许可协议》(Software License Agreement)，DSP Group, Ltd. 许可公司对所授权的技术进行测试、评估以及分销等操作。发行人向 DSP Group, Ltd. 采购其生产的芯片，该芯片的硬件接口驱动及音频驱动由 DSP Group, Ltd. 开发，此项授权向发行人开放该芯片的接口驱动，使发行人可使用其音频驱动并在其软件源代码的基础上进行二次开发。该授权仅应用于目标芯片，无法应用于其它公司生产的芯片。上述协议自 2014 年 2 月 8 日生效，至获得测试许可后的测试期结束时或者获得集成和分销许可之日起十年后失效。本协议自签订至今始终有效履行，不存在任何权利及履行效力瑕疵。

5、2007 年 7 月 23 日，公司与 Ittiam Systems Private Limited 签署了《软件许可协议》(Software License Agreement)，Ittiam Systems Private Limited 授权公司在有限范围内非独占且不可转让地使用相关许可。发行人向 Texas Instruments Incorporated 采购 DaVinci EVM board TMDSEVM6446(芯片)，TI 要求发行人在采购其芯片时与 Texas Instruments Incorporated 签署技术许可协议。上述芯片的媒体播放及引擎由 Texas Instruments Incorporated 开发，此项授权向发行人提供媒体播放及引擎软件。该授权仅应用于目标芯片，无法应用于其它芯片。上述协议自 2007 年 7 月 23 日生效，并在双方合作期间持续有效。如任意一方存在未支付到期款项或根本违约的情形，该情形可能会导致合同的解

除。本协议自签订至今始终有效履行，不存在任何权利及履行效力瑕疵。

6、2013年5月30日，公司与 Adaptive Digital Technologies Inc. 签署《许可协议》（License Agreement），Adaptive Digital Technologies Inc. 许可公司在终端产品上使用其音频技术，上述授予的是一项受限的、不可转让的、非独占性的、不可再许可在全球范围内有效的权利。Adaptive Digital Technologies Inc. 授权发行人在终端产品上使用其音频技术，发行人在自身生产的会议终端上使用该项授权技术，将多个拾音器所采集的声音信号汇总为一路信号，以采集不同方向的声音。许可期限为自2013年5月30日至任何一方在违约事项出现时根据协议约定终止上述协议。

（五）保险合同

中国出口信用保险厦门分公司于2016年1月28日向公司签发了保险单号为SCH024909的《短期出口信用保险续转保险单明细表》，被保险人为公司，约定保险范围为全部非信用证支付方式的出口和全部信用证方式支付的出口，被保险人的主要出口商品种类为网络通讯终端，除保单另有约定外，信用证项下赔偿比例为：90%（开证行商业风险所致损失、政治风险所致损失）；非信用证项下赔偿比例为：90%（买方破产或无力偿付债务、拖欠风险所致损失、买方拒绝接受货物风险所致损失、政治风险所致损失）。上述保单有效期为2016年2月20日至2017年2月19日，投保金额为8,000万美元，保单最高赔偿限额为5,000,000美元，年度有效期内最低保险费为100,000美元。

（六）工程合同

2014年12月31日，公司与厦门思总建设有限公司签署《建设工程施工合同》，厦门思总建设有限公司承包建设公司位于厦门湖里区高新工业园区304地块（县后BRT站旁）的亿联研发大楼工程，签约合同价暂定为3,000万元，工期总日历天数为365天。

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在任何对外担保事项。

三、重大诉讼或仲裁事项

（一）本公司诉讼和仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，本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。

（二）发行人实际控制人、控股子公司的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，本公司实际控制人、控股子公司不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

（三）公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员重大诉讼、仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未涉及任何作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

（四）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员刑事诉讼事项

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未涉及任何作为一方当事人的刑事诉讼事项。

四、实际控制人最近三年及一期重大违法事项

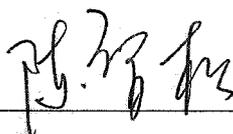
截至本招股说明书签署之日，本公司实际控制人均未涉及任何违法事项。

第十二节 有关声明

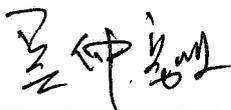
一、发行人全体董事、监事和高级管理人员声明

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、及时性承担个别和连带的法律责任。

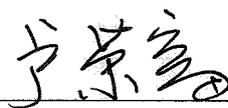
本公司全体董事签名：



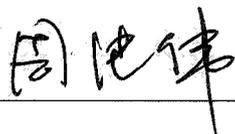
陈智松



吴仲毅



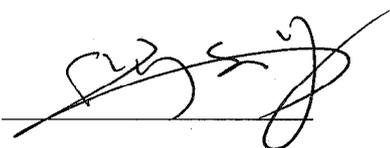
卢荣富



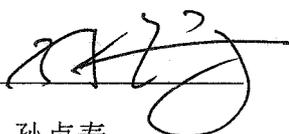
周继伟



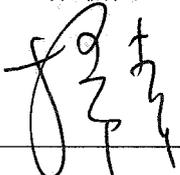
张联昌



何旭晖



孙贞寿



李常青



叶丽荣

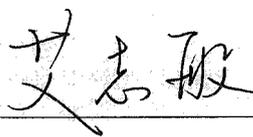


厦门亿联网络技术股份有限公司

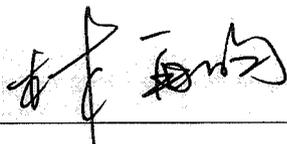
2016年12月26日

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、及时性承担个别和连带的法律责任。

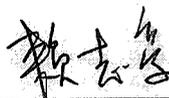
本公司全体监事签名：



艾志敏



林再哟



赖志豪

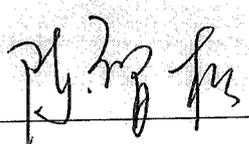


厦门亿联网络技术股份有限公司

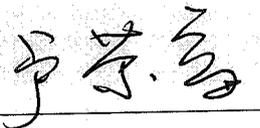
2016年12月26日

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、及时性承担个别和连带的法律责任。

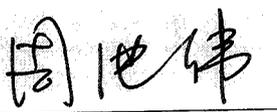
本公司全体高级管理人员签名：



陈智松



卢荣富



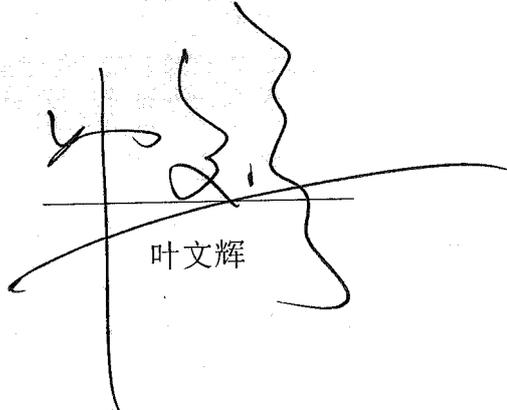
周继伟



张联昌



张惠荣



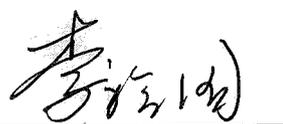
叶文辉



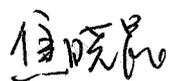
三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担相应的法律责任。

经办律师：

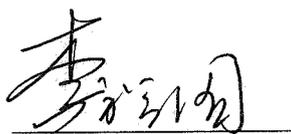


李裕国



焦晓昆

律师事务所负责人：



李裕国

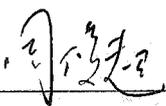


2016年12月26日

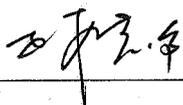
四、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的厦门亿联网络技术股份有限公司审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的厦门亿联网络技术股份有限公司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及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股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、完整性和及时性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

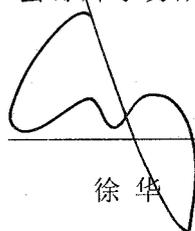


周俊超



林炎临

会计师事务所负责人：



徐华

致同会计师事务所(特殊普通合伙)



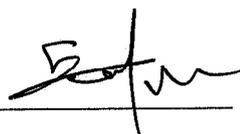
2016年12月26日

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及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担相应的法律责任。

以上所述本机构出具的资产评估报告为“厦大评估评报字(2012)第 062 号”资产评估报告。

经办注册资产评估师：



丘开浪



王健青

资产评估机构负责人：



王健青

厦门市大学资产评估土地房地产估价有限责任公司

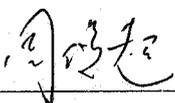


2016年 12月 26日

六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的厦门亿联网络技术股份有限公司《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及其摘要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、完整性和及时性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

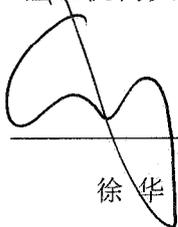


周俊超



林炎临

验证机构负责人：



徐华

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



2016年12月16日

第十三节 附件

一、本招股说明书的附件

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；
- （七）法律意见书及律师工作报告；
- （八）公司章程（草案）；
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点

投资者于本次发行承销期间，可直接在深交所指定信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）查询，也可到本公司和保荐机构（主承销商）的办公地点查阅。

三、查询时间

除法定节假日以外的每日 9:30-11:30，14:00-17:00。