

创业板风险提示

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



上海华平信息技术股份有限公司

AVCON Information Technology Co., Ltd.

上海市国定路 335 号

首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

保荐人（主承销商）



深圳市 福田区 益田路 江苏大厦 38—45 楼

上海华平信息技术股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）	发行股数	1,000 万股
每股面值	1.00 元	发行日期	2010 年 4 月 14 日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	发行后总股本	4,000 万股
每股发行价格	人民币 元，根据向询价对象询价结果确定		
股份限制流通及自愿锁定承诺	<p>本公司控股股东及实际控制人刘焱、刘晓丹、刘晓露、熊模昌及王昭阳承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。另外，刘焱、刘晓露、熊模昌及王昭阳还承诺：自其离职后半年内，不转让其持有的发行人股份；在其任职期间，每年转让的股份不超过其持有的发行人股份总数的 25%。刘晓丹还承诺：在其丈夫王强先生担任发行人董事、高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过其持有的发行人股份总数的 25%，在其丈夫离职后 6 个月内，不转让其持有的发行人股份。</p> <p>本公司发起人股东关剑、张元、蓝勇、朱勇、郭浩根承诺：自股票上市之日 12 个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的发行人股份。</p> <p>担任本公司董事、监事及高级管理人员的其他发起人股东周小川、奚峰伟承诺：自股票上市之日 12 个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份；自其离职后半年内，不转让其持有的发行人股份；在其任职期间，每年转让的股份不超过其持有的发行人股份总数的 25%。</p>		
保荐人（主承销商）	招商证券股份有限公司		
招股说明书签署日期	2010 年 3 月 25 日		

发行人声明

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

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

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

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

重大事项提示

本公司特别提醒投资者特别关注本公司及本次发行的以下事项和风险：

1、股份限制流通及自愿锁定承诺

本次发行前公司总股本 3,000 万股，本次拟发行 1,000 万股，发行后总股本为 4,000 万股。

本公司控股股东及实际控制人刘焱、刘晓丹、刘晓露、熊模昌及王昭阳承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。另外，刘焱、刘晓露、熊模昌及王昭阳还承诺：自其离职后半年内，不转让其持有的发行人股份；在其任职期间，每年转让的股份不超过其持有的发行人股份总数的 25%。刘晓丹还承诺：在其丈夫王强先生担任发行人董事、高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过其持有的发行人股份总数的 25%，在其丈夫离职后 6 个月内，不转让其持有的发行人股份。

本公司发起人股东关剑、张元、蓝勇、朱勇、郭浩根承诺：自股票上市之日 12 个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的发行人股份。

本公司担任公司董事、监事及高级管理人的其他发起人股东周小川、奚峰伟承诺：自股票上市之日 12 个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份；自其离职后半年内，不转让其持有的发行人股份；在其任职期间，每年转让的股份不超过其持有的发行人股份总数的 25%。

2、本次发行前未分配利润的处理

截至 2009 年 12 月 31 日，公司滚存的未分配利润为 64,406,607.49 元。根据公司 2009 年 7 月 22 日召开的 2009 年度第一次临时股东大会决议，公司本次向社会首次公开发行股票前形成的累计未分配利润，由新老股东共享。

3、本公司特别提醒投资者注意以下风险因素

(1) 发行人股权结构分散的风险

截至招股说明书签署日，发行人股东共计自然人 12 名，其中，刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌、王昭阳五人因亲属关系和协议关系为公司实际控制人，其持股比例分别为 1.86%、6.76%、25.68%、24.97%、10.60%。尽管上述五人已具备

十余年的合作历史，但鉴于一致行动协议将于上市满五年之后终止，未来上市公司的持股将较为分散，可能会对控制权结构和治理结构造成潜在影响。

（2）经营和财务状况受大客户影响波动的风险

由于行业发展及多媒体通信的规模应用仍处于初期，政府、军队以及金融、能源等行业大客户仍是产品购买的主力，且公司处于创业成长阶段，不断推出的新技术、新产品需要客户的认知或体验，客户及项目的积累需要一个长期的经营过程，因此公司经营对大客户的实际需求及订单有一定的依赖，2009年度、2008年度、2007年度，公司对前五名客户销售金额合计分别为7,045.01万元、3,556.64万元和4,557.69万元，占营业收入总额的比例依次为69.29%、44.81%和61.76%。

由于大客户订单的变化会对公司当期营业收入的实现产生一定程度的影响，因此，一旦宏观经济出现波动或大客户所处行业景气度出现变化，则可能影响客户对视频会议系统及其相关产品的需求及订单，从而间接影响本公司经营和财务状况的稳定性。

（3）技术市场化风险

公司所处行业属于技术密集型行业，主要产品是音视频编解码算法技术、集成电路应用技术、网络控制与传输技术、信息存储调用技术、规模层级组网等技术的综合应用。当前，计算机技术、软件技术、通信技术、网络技术等的快速发展，且随着市场竞争的加剧以及集成商和终端用户需求的不断变化，产品周期越来越短，对技术要求越来越高，竞争对手的技术进步也越来越快。发行人过去一直紧跟客户需求，对现有技术不断改进并开发新的技术，处于行业领先水平。但随着技术不断进步和客户要求的进一步提高，不排除发行人由于投资不足、决策失误等因素导致不能及时跟进技术进步和客户需求的可能，这将对发行人的竞争力产生不利影响。

（4）技术流失风险

公司注重在技术开发方面的持续投入，在视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等多项行业核心技术方面国际领先并具有完全自主知识产权。这些技术是公司多媒体通信系统产品及方案能够取得业界领先地位的重要基础。若上述技术泄露，则公司在产品性能、品质等方面的优势可能丧失。

请投资者仔细阅读本招股说明书第三章“风险因素”及其他章节的相关资料，并特别关注上述风险的描述。

目 录

释 义.....	9
第一章 概览	14
一、 发行人基本情况.....	14
二、 发行人控股股东及实际控制人.....	17
三、 发行人主要财务数据.....	17
四、 本次发行情况及发行前后股权结构.....	18
五、 募集资金主要用途.....	19
六、 发行人核心竞争优势及其具体表现.....	19
第二章 本次发行概况	21
一、 发行人基本情况.....	21
二、 本次发行的基本情况及发行费用.....	21
三、 本次发行有关机构.....	22
四、 发行人与本次发行有关当事人之间的关系.....	23
五、 与本次发行上市有关的重要日期.....	24
第三章 风险因素	25
一、 行业市场培育和发展速度低于预期的风险.....	25
二、 国内市场竞争的风险.....	25
三、 经营和财务状况受大客户影响波动的风险.....	25
四、 发行人股权结构分散的风险.....	26
五、 技术市场化风险.....	26
六、 技术流失风险.....	26
七、 人才短缺与流失的风险.....	27
八、 税收优惠政策变化的风险.....	27
九、 净资产收益率下降的风险.....	28
十、 存货跌价风险.....	28
十一、 应收账款到期不能收回的风险.....	28
十二、 募集资金投资项目的技术和市场风险.....	28
十三、 固定资产和研发支出大量增加导致利润下滑的风险.....	29
第四章 发行人基本情况	30
一、 发行人改制重组及设立情况.....	30
二、 发行人的组织结构.....	34
三、 发行人股权投资情况.....	39
四、 持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况.....	40

五、 发行人股本情况.....	42
六、 发行人员工及其社会保障情况.....	44
七、 实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事及高管人员的重要承诺	45
第五章 业务和技术	46
一、 发行人主营业务及其变化情况.....	46
二、 发行人所处行业的基本情况.....	49
三、 发行人在行业中的竞争地位.....	73
四、 发行人的主营业务情况.....	80
五、 发行人主要业务相关的资源要素.....	106
六、 发行人的核心技术情况.....	115
七、 发行人的技术储备与技术创新.....	122
八、 核心技术人员情况.....	128
第六章 同业竞争与关联交易	130
一、 同业竞争.....	130
二、 关联方及关联交易.....	130
第七章 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员	138
一、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介.....	138
二、 董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有本公司股权情况.....	141
三、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况....	142
四、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况.....	143
五、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况.....	144
六、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系	145
七、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员有关协议或承诺情况....	145
八、 董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	145
九、 董事、监事、高级管理人员最近 2 年的变动情况.....	145
第八章 公司治理结构	148
一、 发行人股东大会制度的建立健全及运行情况.....	148
二、 发行人最近 3 年违法违规行情况	158
三、 发行人最近 3 年资金占用和对外担保情况	158
四、 内部控制制度.....	158
五、 发行人对外投资、担保事项.....	158
六、 投资者权益保护.....	161

第九章 财务会计信息与管理层分析	163
一、 发行人财务报表.....	163
二、 注册会计师审计意见类型.....	171
三、 报告期内采用的有重大影响的主要会计政策和会计估计.....	171
四、 税项.....	181
五、 分部报告信息.....	185
六、 非经常性损益.....	185
七、 最近3年主要财务指标.....	186
八、 发行人设立时及报告期内的资产评估情况.....	189
九、 发行人设立时发起人投入资产的计量属性及历次验资情况.....	189
十、 资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项.....	191
十一、 发行人财务状况分析.....	191
十二、 发行人盈利能力分析.....	212
十三、 发行人现金流量分析.....	227
十四、 股利分配.....	228
十五、 本次发行完成前滚存利润的分配安排.....	229
第十章 募集资金运用	230
一、 本次发行募集资金总量及依据.....	230
二、 募集资金项目投资的背景和市场预测.....	230
三、 募集资金投资项目简介.....	236
四、 募集资金运用对公司经营成果和财务状况的影响.....	254
第十一章 未来发展与规划	255
一、 发行人2010-2012年发展规划及发展目标.....	255
二、 发行人未来发展及在增强成长性和自主创新方面的情况.....	259
三、 实现规划和目标所依据的假设条件及主要困难.....	260
四、 业务发展规划和目标与现有业务的关系.....	261
五、 发行人声明.....	261
第十二章 其他重要事项	262
一、 重要合同.....	262
二、 对外担保.....	264
三、 公司涉及的诉讼或仲裁事项.....	264
四、 公司相关方涉及诉讼及仲裁情况.....	265
第十三章 有关声明	266
第十四章 附件	273

释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语或简称具有如下含义：

第一部分：常用词语		
发行人、公司、本公司、股份公司、华平信息	指	上海华平信息技术股份有限公司
华平有限公司	指	上海华平计算机技术有限公司，系本公司前身
华平电子	指	上海华平电子科技有限公司，系本公司全资子公司
华平软件	指	上海华平软件技术有限公司，系本公司全资子公司
本次发行	指	本公司首次向社会公众公开发行 1,000 万股 A 股的行为
A 股	指	人民币普通股
元、万元	指	人民币元、万元
发起人	指	刘晓丹、熊模昌、王昭阳、刘晓露、关剑、张元、蓝勇、朱勇、郭浩根、周小川、刘焱及奚峰伟等 12 名自然人
创业股东	指	刘晓丹、熊模昌、梁艺丹
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
财政部	指	中华人民共和国财政部
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
国家知识产权局	指	中华人民共和国国家知识产权局
国家税务总局	指	中华人民共和国国家税务总局
上海市工商局	指	上海市工商行政管理局
深交所	指	深圳证券交易所
ITU-T	指	国际电讯联合会
保荐人、主承销商、招商证券	指	招商证券股份有限公司
国浩律师	指	指发行人律师，国浩律师集团（上海）事务所
上海众华沪银会计师事务所、众华沪银	指	发行人会计师，上海众华沪银会计师事务所有限公司
赛迪顾问	指	赛迪顾问股份有限公司，直属中国电子信息产业发展研究院
深圳新视通讯	指	深圳新视通讯技术有限公司
广州爱微	指	广州爱微计算机技术有限公司
华成网络	指	上海华成网络技术有限公司
爱微康国际	指	AVCON INTERNATIONAL CORP.
宝利通	指	美国 Polycom Inc.，知名的视频会议厂商
腾博	指	挪威 Tandberg 公司，知名的视频会议厂商

华为	指	华为技术有限公司
中兴通讯	指	中兴通讯股份有限公司
苏州科达	指	苏州科达科技有限公司
迪威视讯	指	深圳迪威视讯股份有限公司
海康	指	杭州海康威视数字技术股份有限公司
大华	指	浙江大华技术股份有限公司
H3C	指	杭州华三通信技术有限公司
Wainhouse	指	Wainhouse Research: 全球知名的独立市场调研公司, 专注于研究统一通信和富媒体会议领域的重大问题。
高新技术成果转化项目	指	凡符合《上海市高新技术产业和产品目录》, 并为提高生产力水平而对科学研究与技术开发所产生的具有实用价值的科技成果所进行的后续试验、开发、应用、推广直至形成新产品、新工艺、新材料、发展新产业而立的项目。
《发起人协议》	指	上海华平信息技术股份有限公司发起人协议
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	本公司《公司章程》及《公司章程(草案)》
财税[2000]25号文	指	2000年9月22日发布的《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》
报告期、最近3年	指	包括2009年度、2008年度、2007年度
ISO9001:2000	指	国际标准化组织发布的一种国际质量管理体系
中石油华南销售公司	指	中国石油天然气股份有限公司华南销售公司
第二部分：专业词语		
IP、IP网络、IP业务、IP技术	指	IP是与支撑它的下层物理网络无关的网络层协议, 基于IP协议组建的网络, 统称为IP网络, 这种网络支持的各种应用业务, 统称为IP业务, 而实现这些业务的技术, 即为IP技术。
多媒体通信	指	将现代通信网络技术、计算机技术、声像技术结合起来, 利用一种传输系统就能传输所有的信息形式, 即声音、文字、数据、图形和影像等多种信息。
MCU	指	视频会议系统里的多点控制单元。
GIPS	指	瑞典的GLOBAL IP SOUND公司提供的用于互联网的语音处理系统。
终端	指	指用户与网络通信系统之间的接口设备

Full Media	指	全媒体，意指比多媒体更广泛的概念
远程定损	指	指保险理赔的一种新形式，无需定损理赔人员到场，保险公司通过远程视频进行定损。
远程医疗	指	远程医疗包括远程医疗会诊、远程医学教育、建立多媒体医疗保健咨询系统等。远程医疗会诊在医学专家和病人之间建立起全新的联系，使病人在原地、原医院即可接受远地专家的会诊并在其指导下进行治疗和护理，可以节约医生和病人大量时间和金钱。
嵌入式硬件终端	指	嵌入式硬件终端指相对于标准 PC 系统而言，有计算机功能但又不称之为计算机的终端设备。它是应用为中心，软硬件可裁减，以适应应用系统对功能、可靠性、成本、体积、功耗等方面的要求；具有软件代码小、高度自动化、响应速度快等特点。
1080 高清	指	高清数字电视中的一种显示规格标准，本意为 1920*1080 分辨率；其中 1080p 为逐行扫描，1080i 为隔行扫描。
标清、高清、全高清	指	标清：标准清晰度电视技术，即目前的传统模拟电视技术； 高清：高清晰数字电视输出技术，可提供相对于传统模拟电视技术更高清晰度图象质量，达到 720p 图像分辨率； 全高清：一般指达到 1080i/1080p 图像分辨率。
H. 263、H. 264、H. 265	指	H.263 是由 ITU-T 制定的视频编解码标准； H.264 是由 ITU-T 与 ISO 两个国际组织联合组建的联合视频组（JVT）共同制定的新数字视频编解码标准； H.265 是 ITU-T VCEG 正在规划中的视频编解码标准。
AVS	指	字面意思为数字音视频编解码技术；AVS 是我国具备自主知识产权的第二代信源编码标准。
ASIC	指	Application Specific Integrated Circuit ，是一种为专门目的而设计的专用集成电路
QoS	指	（网络系统）的服务质量
DSP	指	数字信号处理器
DVR	指	数字硬盘录像机（Digital Video Recorder）
统一通信	指	把计算机技术与传统通信技术融合一体的新通信模式，既融合计算机网络与传统通信网络在一个网络平台上，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。

VoIP	指	VoIP(Voice over Internet Protocol)是指将模拟的声音讯号经过压缩与封包之后,以数据封包的形式在 IP 网络的环境进行语音讯号的传输,通俗来说也就是互联网电话、网络电话或者简称 IP 电话的意思。VoIP 技术是目前互联网应用领域的的一个热门话题,成为 2006 年全球互联网与电子商务十大趋势之一。
IPCAM	指	也叫 network camera,就是网络摄像机,同普通摄像头或者网眼的主要区别是 IPCAM 实际上是一台视频服务器和摄像头的集成。只要插上以太网线和电源就能通过网络发布视频信息。
CCC 认证	指	又称 3C 认证,就是中国强制性产品认证制度,英文名称 China Compulsory Certification,英文缩写 CCC。 强制性产品认证制度是各国政府为保护消费者人身安全和国家安全、加强产品质量管理、依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。
SIP 协议	指	信号初始化协议,由 IETF 发布。
MPEG	指	MPEG 的全名为 Moving Pictures Experts Group,中文译名是动态图像专家组。
ISDN	指	综合业务数字网(Integrated Services Digital Network, ISDN)是一个数字电话网络国际标准,是一种典型的电路交换网络系统。它通过普通的铜缆以更高的速率和质量传输语音和数据。
AF	指	自适应滤波器
NVS	指	NETWORK VIDEO SERVER,网络视频服务器。
PCB	指	PCB 即 Printed Circuit Board 的简写,中文名称为印制电路板,又称印刷电路板、印刷线路板,是重要的电子部件,是电子元器件的支撑体,是电子元器件电气连接提供者。由于它是采用电子印刷术制作的,故被称为“印刷”电路板。
ICT	指	ICT 是信息、通信和技术三个英文单词的词头组合(Information and Communications Technology,简称 ICT)。它是信息技术与通信技术相融合而形成的一个新的概念和新的技术领域。
CMMI	指	CMMI 的英文全称是 Capability Maturity Model Integration,即能力成熟度模型集成。CMMI 的本质是指软件管理工程的一个部分,软件过程改善是当前软件管理工程的核心问题。
MTS	指	Media Translation Server,媒体分发服务器。

OEM	指	英文表述为 Original Equipment Manufacture (译为原始设备制造商), 基本含义为品牌生产者不直接生产产品, 而是利用自己掌握的关键的核心技术负责设计和开发新产品, 控制销售渠道, 具体的加工任务通过合同订购的方式委托同类产品的其他厂家生产。
ODM	指	英文表述为 Original design manufacture (译为原始设计商), 是一家厂商根据另一家厂商的规格和要求, 设计和生产产品。受委托方拥有设计能力和技术水平, 基于授权合同生产产品。
UDP	指	用户数据报协议 (User Datagram Protocol), 是 OSI 参考模型中一种无连接的传输层协议, 提供面向事务的简单不可靠信息传送服务。是一个简单的面向数据报的传输层协议, IETF RFC 768 是 UDP 的正式规范。
前端设备	指	主要指视频监控系统中的网络摄像机 (IPCAM) 和网络硬盘录像机 (DVR)。

第一章 概览

重要提示

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

一、 发行人基本情况

(一) 概况

发行人名称： 上海华平信息技术股份有限公司
发行人住所： 上海市国定路 335 号
法定代表人： 刘焱
注册资本： 3,000 万元
经营范围： 计算机软硬件及其他电子产品的设计、销售，计算机系统集成服务，并提供相关的技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让，安全监视报警器材的设计、安装，从事货物及技术的进出口业务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

本公司前身为设立于 2003 年的上海华平计算机技术有限公司。华平有限公司是由自然人刘晓丹、熊模昌、梁艺丹于 2003 年 9 月 22 日以货币方式共同出资设立的有限责任公司，设立时注册资本为 100 万元。

根据 2008 年 1 月 10 日华平有限公司股东会决议及全体股东签署的《发起人协议》，华平有限公司整体变更为股份有限公司。2008 年 2 月 25 日，公司在上海市工商局履行了工商变更登记手续，营业执照注册号为 310000400356611，注册资本为 3,000 万人民币。

公司主要从事基于 IP 网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，始终致力于研究开发具有自主知识产权和自主品牌的视音频通信产品。公司主要产品包括视频会议系统、视频监控指挥系统和行业解决方案，具有大容量组网、智能网络适应、高保真视音频、软硬结合、多业务融合等创新特点，是全球少数几家能够实现集视频会议、视频监控、应急指挥调度、数据会议、电话会议、即时通信、视频点播、网络培训等于一体的高清多媒体综合解决方案提供商之一。

公司 2006-2008 年始终保持软件视频会议市场第一名，其系统产品在以互联网等为主的公网应用领域具有创新的领先优势。公司沿循技术领先、产品领先、市场领先的发展道路，始终坚持自主创新的技术开发路线。公司是上海市高新技术企业、上海市科技小巨人培育企业、上海市专利工作培育企业、2009 年度中国自主创新百强企业。公司拥有业内首屈一

指的研发团队，在视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等多项核心技术方面国际领先并具有完全自主知识产权。截至本招股说明书签署日，公司已完成 4 项上海市高新技术成果转化项目，拥有 26 个软件著作权及 45 项国家专利，其中“树状分层结构会议系统及会议系统构建方法（ZL 200610118984.9）”及“区分音频输入端口的的方法（ZL 200810034908.9）”荣获国家发明专利；公司正在申请国家专利 42 项，其中发明专利 29 项。

公司是开发并实现世界最大规模视频会议系统应用案例的企业，是国内最早发布 1080 高清视频会议产品的视频会议厂商，是国内最早推出达到国际领先水平的音频处理技术的企业之一。公司视频会议系统采用国际标准，与传统产品相比具有较强的创新性、独特性。其中，AVCON 网络视频会议系统 V4.0 先后被评为上海市重点新产品、国家重点新产品；AVCON 网络视频会议系统 V5.0 经中国科学院检索确认是目前全球规模最大、技术最先进的网络视频会议系统。2007 年 12 月，公司 CS2500 高清产品荣获中国计算机报“2007 年技术之星”奖项，高清视频会议技术进一步得到市场用户的认可和肯定。

公司于 2006 年提出“视频监控指挥调度”的监控平台新理念，是国内最早将视频会议和视频监控融合并实现视频监控指挥一体化的企业之一。

公司以“普及高品质应用、帮助客户实现更高效率的沟通”为愿景，奉行“保护绿色地球，减少 CO₂ 排放”的环保理念。公司产品在协助客户实现视频协同办公、高效应急指挥、削减差旅开支、减少碳排放、加大节能减排等方面发挥了积极的作用，已广泛应用于政府、军队、银行、保险、电信、IT 业、医疗、能源、制造业等各个行业，大型客户包括中国人寿、中国农业发展银行、海关总署、武警总队、一汽集团、小松（中国）、中华电信等。

公司管理团队、研发团队具有较强的稳定性和凝聚力，核心人员拥有十年以上的长期合作经验。公司注重并不断加强企业文化建设，2009 年 1 月，公司被杨浦区劳动协会和社会保障局、杨浦区总工会、杨浦区企业联合会/企业家协会评为劳动关系和谐企业。

公司自 2007 年以来主要的资质、荣誉、奖项包括：

年份	认证/颁奖单位	所获奖项/荣誉
2007	中国扶贫基金会	2006 扶贫中国公益明星
	计算机世界方案评估中心	最佳多媒体视像服务提供商十强
2008	上海科学院	2007 年度技术合同管理先进集体
	中国检验认证集团质量认证有限公司	ISO9001:2000 质量管理体系认证（注册号：04008Q10964ROS），证书适用范围为视频会议及监控系统的设计、开发、生产和服务。
	中国安全防范产品行业协会	协会会员
	上海市科学技术委员会	上海市科技小巨人培育企业

	上海市中小企业品牌建设推进委员会	公司 AVCON 网络视频会议系统 2008 年度品牌产品
	上海市中小企业品牌建设推进委员会	品牌企业
	上海银行	2008 年度上海银行小巨人企业
	上海市知识产权局	上海市专利工作培育企业
	中国 IP 通信大奖评委会	2008 年度“最佳软视频会议方案提供商（国内）”
	上海市科学技术委员会、上海财政局、上海国家税务局、上海地方税务局	高新技术企业
	上海市公安局技术防范办公室	上海市公共安全防范工程设计施工单位核准证书（沪公技防工证字 3206 号）
	上海市信息化委员会	软件企业认定证书（沪 R-2004-0007） 认定日期：2004-2-10
	PLSOLUTION	CMMI 三级，认定日期：2008-8-30
2009	杨浦区劳动协会和社会保障局 杨浦区总工会 杨浦区企业联合会/企业家协会	劳动关系和谐企业
	上海市杨浦区科学技术委员会	杨浦区企业制定专利战略试点工作先进单位
	中国 IP 通信大奖评委会	2009 年度“最佳软视频会议方案提供商（国内）”
	计世资讯/中国质量协会用户委员会	2009 年中国 IT 用户满意度调查“视频会议解决方案用户推荐品牌”
	中国企业创新论坛组委会	2009 年度中国自主创新百强企业

（二） 主营业务及产品概述

公司主要产品包括视频会议系统、视频监控指挥系统和行业解决方案。其中，视频会议系统包括标清视频会议系统、高清视频会议系统、统一协同通讯系统等全系列产品；视频监控指挥系统包括监控指挥系统、网络视频监控系统等。

公司定位为 IP 多媒体通信整体解决方案提供商。公司通过对客户进行完整的需求分析，根据客户对系统功能、配置、规模等的具体要求，提供个性化的产品解决方案，实现视频会议系统和视频监控指挥系统的销售。公司行业解决方案是以多媒体通信核心技术、产品平台为基础，根据特定行业或企业的业务需求特点进行“定制化”的开发，使得多媒体应用可以同客户的业务需求特点紧密结合，从而提供针对该行业量身定做的解决方案。

行业解决方案是公司基于核心技术和产品进行二次开发、形成符合行业业务需求特点的新产品。公司对新产品的销售并不让渡产品的核心技术和知识产权，当该产品在行业实现销售后，公司可以继续针对该行业内其他客户进行推广和销售，培育该行业市场的发展。目前阶段，公司重点培育和推广的行业解决方案主要包括针对保险行业的视频远程定损系

统和针对医疗行业的视频远程医疗系统等。

二、 发行人控股股东及实际控制人

本公司发行前总股本 3,000 万元，发起人股东为刘晓丹、熊模昌、王昭阳、刘晓露、关剑、张元、蓝勇、朱勇、郭浩根、周小川、刘焱及奚峰伟 12 名自然人。

本公司单一最大股东为刘晓丹，截至 2009 年 12 月 31 日持有本公司股份 7,704,000 股，占总股本的 25.68%。刘晓丹、刘焱、刘晓露、熊模昌、王昭阳因亲属关系和协议关系保持一致行动，为本公司控股股东及实际控制人。其中，刘焱系刘晓丹、刘晓露之母，刘晓露、刘晓丹系兄妹关系。截至 2009 年 12 月 31 日，上述五位自然人股东刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌及王昭阳合计直接持有本公司 20,961,000 股，占本次发行前总股本的 69.87%。

发行人实际控制人具体情况详见本招股说明书“第四章、发行人基本情况”之“四、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况”。

三、 发行人主要财务数据

根据众华沪银出具的沪众会字（2010）第 0320 号《审计报告》，本公司最近 3 年合并报表主要财务数据如下：

（一） 资产负债表主要数据

单位：元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
资产总计	125,949,622.35	84,991,710.15	65,663,752.77
负债总计	9,488,143.26	12,419,197.79	20,668,217.83
所有者权益	116,461,479.09	72,572,512.36	44,995,534.94

（二） 利润表主要数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	101,674,845.90	79,371,074.28	73,797,511.32
营业利润	37,832,149.77	24,338,574.05	22,409,832.33
利润总额	49,315,577.58	31,174,632.16	27,025,689.95
净利润	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74

(三) 现金流量表主要数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	45,259,270.97	13,300,384.68	18,597,752.43
投资活动产生的现金流量净额	-4,452,801.17	-12,475,389.35	-1,546,358.85
筹资活动产生的现金流量净额	-30,000.00	-6,162,000.00	6,000,000.00
现金及现金等价物净增加额	40,776,469.80	-5,337,004.67	23,051,393.58

(四) 主要财务指标

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率	11.70	5.61	2.94
速动比率	10.44	4.40	2.32
应收账款周转率	4.47	4.03	5.72
资产负债率（母公司）	6.77%	14.50%	31.48%
加权平均净资产收益率	46.43%	46.91%	72.87%
基本每股收益/元	1.463	0.919	0.801
每股经营活动现金流量净额/元	1.509	0.443	0.620
归属于发行人股东的每股净资产/元	3.88	2.42	1.50
归属于发行人股东的净利润/万元	4,388.90	2,757.70	2,403.13
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润/万元	4,211.08	2,659.05	2,403.13

四、 本次发行情况及发行前后股权结构**(一) 本次发行情况**

股票种类	人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元
发行股数及占发行后总股本的比例	1,000 万股，占发行后总股本的比例为 25%
发行方式	采用网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式，或采用中国证监会核准的其他方式
发行对象	符合资格的询价对象和在中国证券登记结算有限责任公司开立账户并可买卖创业板上市公司股票的境内自然人、法人和其他机构投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
上市地点	深圳证券交易所

(二) 本次发行前后的股本结构

项目	发行前		发行后	
	持股数/万股	持股比例	持股数/万股	持股比例
有限售条件的股份	3,000	100.00%	3,000	75.00%
本次发行的股份	—	—	1,000	25.00%

合 计	3,000	100.00%	4,000	100.00%
-----	-------	---------	-------	---------

五、 募集资金主要用途

本次发行所募集资金，拟投资于以下项目（按照重要性排序）：

项 目	项目总投资/万元
全媒体统一协同通讯系统项目	5,825.62
全高清视频监控指挥系统项目	3,614.90
研发与技术支持中心建设项目	3,586.60
其他与主营业务相关的营运资金	—

项目总投资与公司本次发行实际募集资金相比，如本次募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将以银行贷款或自筹资金方式解决资金缺口。具体内容详见本招股说明书“第十章、募集资金运用”有关内容。

六、 发行人核心竞争优势及其具体表现

发行人作为高新技术企业、双软认定企业，具备技术优势、研发优势、产品及方案优势、品牌及市场优势、人力资源优势，其扼要内容及具体表现如下：

项目	扼要内容	具体表现
技术优势	<ul style="list-style-type: none"> ● 视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理技术、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等六大核心技术国际领先并具有自主知识产权 	<ul style="list-style-type: none"> ● 开发并实现世界最大规模视频会议系统应用案例的企业 ● 国内最早发布 1080 高清视频会议产品的视频会议厂商 ● 国内最早推出达到国际专业音频处理技术的国内企业 ● 国内最早将视频会议技术应用到监控领域并实现视频监控指挥一体化的企业 ● 专利工作试点和专利培育企业。公司拥有高新技术成果转化项目 4 个；拥有专利 45 项，软件著作权 26 项，已经申请并受理的专利 42 项 ● 2009 年度中国自主创新百强企业
研发优势	<ul style="list-style-type: none"> ● 经验丰富的研发团队 ● 先进的管理规范：CMMI、ISO9001 等 ● 保持每年研发大力投入 ● 建立了技术情报数据库 	<ul style="list-style-type: none"> ● 研发队伍具多年行业经验和技術积累 ● 公司大力投入研发，将每年销售收入的 10% 以上投入研发 ● 建立专利数据库，供研发人员检索、跟踪行业最新技术 ● 上海市科技小巨人培育企业；高新技术企业；杨浦区企业制定专利战略试点工作先进单位

产品及方案优势	<ul style="list-style-type: none"> ● 产品差异化优势 ● 高清视频、指挥调度、软硬结合 ● 系列化产品方案优势 	<ul style="list-style-type: none"> ● 领先推出高清产品 ● 软硬结合的多媒体通讯解决方案 ● 首家实现会议监控一体化并保持系统领先性 ● 2007年获“最佳多媒体视像服务提供商十强” ● 2008-2009年连续获“最佳软视频会议方案提供商（国内）” ● 2009年获中国IT用户满意度调查“视频会议解决方案用户推荐品牌”
深刻的客户需求理解及经验积累优势	<ul style="list-style-type: none"> ● 与大客户长期合作，深入挖掘客户应用需求； ● 快速响应行业新客户请求并结合视频系统特性协助客户梳理优化业务流程 	<ul style="list-style-type: none"> ● 中国人寿、中国农发行、武警总队等行业大客户积累 ● 针对保险行业和远程医疗行业的视频远程定损、视频远程医疗系统等行业解决方案开发成功并实现销售
市场优势	<ul style="list-style-type: none"> ● 品牌影响力逐渐扩大 ● 订单数量和客户数量迅速增长 ● 服务体系优势 	<ul style="list-style-type: none"> ● 软件视频会议市场占有率持续第一 ● 总部、大区、各省市的三级服务体系
人力资源优势	<ul style="list-style-type: none"> ● 注重高科技人才积累，配套激励机制（视音频等核心技术人员稳定） ● 研发人员比例及学历经验较高 	<ul style="list-style-type: none"> ● 公司现有研发技术人员占全体员工的54.98% ● 2007年度技术合同管理先进集体 ● 2008年度劳动关系和谐企业

第二章 本次发行概况

一、 发行人基本情况

注册中、英文名称:	上海华平信息技术股份有限公司 AVCON Information Technology Co., Ltd.
法定代表人:	刘焱
公司设立日期:	2003年9月22日
股份公司成立日期:	2008年2月25日
公司注册资本:	3,000万元
住所和邮政编码:	上海市国定路335号 邮政编码, 200433
电话、传真号码:	021-55666588 (tel), 021-55666998 (fax)
互联网网址:	http://www.avcon.com.cn
电子信箱:	xifengwei@avcon.com.cn
负责信息披露和投资者关系的部门、负责人和电话号码:	部门: 证券及法律事务部 负责人: 奚峰伟 电话号码: 021-55666588

二、 本次发行的基本情况及发行费用

(一) 本次发行基本情况

序号	项目	基本情况
1	股票种类	人民币普通股 (A股)
2	每股面值	1.00元
3	发行股数	1,000万股
4	占发行后总股本的比例	25%
5	每股发行价格	人民币72.00元, 根据向询价对象询价结果确定
6	市盈率	68.57倍(每股收益按照2009年度经会计师事务所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)
7	发行前每股净资产	3.88元/股(以2009年12月31日经审计的公司净资产值全面摊薄计算)
8	预计发行后每股净资产	20.91元/股(按照2009年12月31日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算)
9	预计发行市净率	3.44倍(按照发行价格除以发行后每股净资产计算)
10	发行方式	采用网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合

		的方式；或采用中国证监会核准的其他方式
11	发行对象	符合资格的询价对象和在中国证券登记结算有限责任公司开立账户并可买卖创业板上市公司股票的境内自然人、法人和其他机构投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
12	承销方式	余额包销
13	募集资金总额	本次发行募集资金总额为 72,000 万元
14	募集资金净额	扣除发行费用后，本次发行募集资金净额为 65343.2 万元

（二）发行费用概算

序号	项目	费用
1	保荐承销费用	5,480 万元
2	审计及验资费用	188.5 万元
3	评估费用	5.5 万元
4	律师费用	106.5 万元
5	路演、信息披露及上市等费用	876.3 万元
—	合计	6,656.8 万元

注：上述列表中费用以实际支出为准

三、本次发行有关机构

1	<p>发行人：上海华平信息技术股份有限公司</p> <p>住所：上海市国定路 335 号</p> <p>法定代表人：刘焱</p> <p>联系人：奚峰伟</p> <p>电话：021-55666588</p> <p>传真：021-55666998</p>
2	<p>保荐人（主承销商）：招商证券股份有限公司</p> <p>住所：深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 38—45 楼</p> <p>法定代表人：宫少林</p> <p>保荐代表人：胡晓和、蒋欣</p> <p>项目协办人：韩汾泉</p> <p>项目经办人：江敬良、何涛、梁伟韬</p> <p>电话：0755—82943666</p> <p>传真：0755—82943121</p>

4	<p>发行人律师：国浩律师集团（上海）事务所 住所：上海市南京西路 580 号南证大厦 31 层 法定代表人：管建军 经办律师：倪俊骥、余蕾 电话：021-52341668 传真：021-52341670</p>
5	<p>会计师事务所及验资机构：上海众华沪银会计师事务所有限公司 住所：上海市延安东路 550 号海洋大厦 12 楼 法定代表人：孙勇 经办会计师：傅林生、陆士敏 电话：021-63525500 传真：021-63525566</p>
6	<p>资产评估机构：上海银信汇业资产评估有限公司 住所：上海市海宁路 358 号 18F、14F 法定代表人：张军 经办评估师：陈鑑湖、朱良 电话：021-63068770 传真：021-63069771</p>
7	<p>股票登记机构：中国证券中央登记结算有限责任公司深圳分公司 住所：广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼 电话：0755-25938000 传真：0755-25988122</p>
8	<p>拟上市证券交易所：深圳证券交易所 住所：深圳市深南东路 5045 号 电话：0755-82083333 传真：0755-82083190</p>
9	<p>保荐人（主承销商）收款银行：招商银行深圳分行深纺大厦支行 住所：深圳市华强北路 3 号深纺大厦 B 座 1 楼 户名：招商证券股份有限公司 帐号：819589015710001</p>

四、 发行人与本次发行有关当事人之间的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在任何直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、与本次发行上市有关的重要日期

序号	项目	时间
1	刊登询价公告的日期	2010年4月6日
2	询价推介的日期	2010年4月7日—2010年4月9日
3	刊登发行公告的日期	2010年4月13日
4	申购日期和缴款日期	2010年4月14日

请投资者关注发行人与保荐人（主承销商）于相关媒体披露的公告。

第三章 风险因素

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

一、 行业市场培育和发展速度低于预期的风险

在欧洲、北美等发达市场，视频会议已在各行业和企业间得到广泛的应用。根据国际著名视频会议研究公司Wainhouse对目前市场进行的统计及分析，北美和欧洲地区占据全球市场的70%以上，亚洲市场则已处于快速发展阶段。我国基于IP网络的多媒体通信应用发展较晚，应用范围相对有限。目前，我国视频会议和IP网络视频监控主要用于政府及行业大客户的一、二级网络，与行业信息化相结合的行业应用市场也才刚刚起步。由于产品价格、使用成本等因素影响，行业市场末端及中小企业应用尚不成熟，仍需要进一步培育和开发。同时，未来IP技术及网络变化发展的速度、程度将影响多媒体通信在各行业、企业、组织的应用与普及，进而影响市场容量的增长。因此，我国基于IP网络的多媒体通信的相关应用领域能否如期开拓、新的应用市场能否快速成熟规模化，存在一定的不确定性，可能存在行业市场培育和发展速度低于预期的风险。

二、 国内市场竞争的风险

随着宽带互联网的迅速普及和多媒体通信应用的逐步开展，多媒体通信市场的竞争将越来越激烈。首先，视频会议行业前几名厂商占据国内市场约80%的市场份额，相互之间的竞争非常激烈；其次，IP视频监控厂商逐渐意识到智能监控与应急指挥产品不断增长的需求，正逐步推出自己的产品，加大该领域的竞争；第三，厂商间产品的竞争更多地表现为提供解决方案能力的竞争，传统实力厂商逐渐意识到为客户提供个性化、定制化产品和方案的高利润空间，行业应用市场将面临更多的竞争者；第四，当前视频会议及IP视频监控市场仍以政府、军队以及金融、能源等大型国有企事业单位为主，这些客户采用往往采用招投标方式进行采购，将进一步加剧厂商间的竞争，降低产品的价格。多媒体通信市场的竞争日趋激烈，将可能影响公司未来的盈利能力。

三、 经营和财务状况受大客户影响波动的风险

由于行业发展及多媒体通信的规模应用仍处于初期，政府、军队以及金融、能源等行业大客户仍是产品购买的主力，且公司处于创业成长阶段，不断推出的新技术、新产品需要客户的认知或体验，客户及项目的积累需要一个长期的经营过程，因此公司经营对大客户的实际需求及订单有一定的依赖，2009年度、2008年度、2007年度，公司对前五名客户

销售金额合计分别为 7,045.01 万元、3,556.64 万元和 4,557.69 万元，占营业收入总额的比例依次为 69.29%、44.81%和 61.76%。

由于大客户订单的变化会对公司当期营业收入的实现产生一定程度的影响，因此，一旦宏观经济出现波动或大客户所处行业景气度出现变化，则可能影响客户对视频会议系统及其相关产品的需求及订单，从而间接影响本公司经营和财务状况的稳定性。

若未来公司主要债务人财务状况恶化，导致公司应收账款不能按期回收或无法回收的情况，将影响公司流动性，对公司经营产生较大影响。

四、 发行人股权结构分散的风险

截至招股说明书签署日，发行人股东共计自然人 12 名，其中，刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌、王昭阳五人因亲属关系和协议关系为公司实际控制人，其持股比例分别为 1.86%、6.76%、25.68%、24.97%、10.60%。尽管上述五人已具备十余年的合作历史，但鉴于一致行动协议将于上市满五年之后终止，未来上市公司的持股将较为分散，可能会对控制权结构和治理结构造成潜在影响。

五、 技术市场化风险

公司所处行业属于技术密集型行业，主要产品是音视频编解码算法技术、集成电路应用技术、网络控制与传输技术、信息存储调用技术、规模层级组网等技术的综合应用。当前，计算机技术、软件技术、通信技术、网络技术等技术的发展很快，且随着市场竞争的加剧以及集成商和终端用户需求的不断变化，产品周期越来越短，对技术要求越来越高，竞争对手的技术进步也越来越快。发行人过去一直紧跟客户需求，对现有技术不断改进并开发新的技术，处于行业领先水平。但随着技术不断进步和客户要求的进一步提高，不排除发行人由于投资不足、决策失误等因素导致不能及时跟进技术进步和客户需求的的可能，这将对发行人的竞争力产生不利影响。

六、 技术流失风险

发行人注重在技术开发方面的持续投入，在视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等多项行业核心技术方面国际领先并具有完全自主知识产权。这些技术是公司多媒体通信系统产品及方案能够取得业界领先地位的重要基础。若上述技术泄露，则公司在产品性能、品质等方面的优势可能丧失。

七、 人才短缺与流失的风险

作为高新技术企业，公司对视音频压缩算法、软件开发、系统应用等方面的人才要求较高，如果公司不能及时培养和引进足够的人才，将很难满足未来技术创新、产品创新的要求，存在人才短缺的风险。

公司一直非常注重对核心技术人才的培养和引进，自成立以来，已培养和引进众多对企业发展至关重要的管理和技术人才，他们将是公司今后发展的重要人才保障。随着行业竞争的日趋激烈，行业内竞争对手对上述人才的争夺也将加剧，上述人才存在一定的流失风险，从而有可能导致公司的竞争力下降，并对公司业务经营产生一定的不利影响。

八、 税收优惠政策变化的风险

报告期内，本公司及子公司享受的主要税收优惠政策及面临的风险如下：

1、所得税

本公司属于新办软件生产企业，根据《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税[2000]25号文）等文件精神及上海市地方税务局杨浦区分局批复，公司自2006年至2008年减半征收企业所得税。据此，本公司2007年所得税税率为15%，地方所得税税率为3%。新所得税法实施后，本公司2008年仍处于减半期，其实际执行的税率为12.5%。由于上海科学技术委员会等部门于2008年12月25日重新认定公司为高新技术企业，公司2009年的企业所得税税率为15%。

本公司下属子公司华平软件于2009年通过了软件生产企业的认定，根据财政部、国家税务总局《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号）及上海市杨浦区国家税务局批复（编号：杨税09T[2009]1号），华平软件2009年度免征企业所得税，2010-2012年度减半征收企业所得税。

公司被重新认定为高新技术企业的有效期限为3年，若有效期后不能继续取得该项认定，则须按25%的税率缴纳企业所得税。同时，若国家调整有关高新技术企业及软件产业的相关税收优惠政策，公司的净利润将受到一定程度的影响。

2、增值税

根据财税[2000]25号文，“自2000年6月24日起至2010年底以前，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。所退税款由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税。”公司为上海市信息技术委员会认定的软件企业，最近3年，公司自行开发设计的软件销售获得的即征即退增值税

情况如下表：

项目	2009年	2008年	2007年
即征即退增值税收入/元	9,391,175.72	5,708,671.50	4,615,857.62
占净利润比例	21.40%	20.70%	19.21%

增值税退税的优惠政策到 2010 年底前有效，若国家对软件和集成电路产业发展的政策发生变化，将对公司的经营成果产生一定影响。

九、 净资产收益率下降的风险

2009 年、2008 年、2007 年，本公司按扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润计算的加权平均净资产收益率分别为 44.55%、45.23%、72.87%，净资产收益率波动较大。本次发行后公司的净资产将大幅增加，由于募集资金到位与募集资金拟投资项目建成达产之间存在时间差，而募集资金拟建项目只有在全部建成投产后才能达到预计的收益水平，因此，预计本公司发行当年净资产收益率将有较大幅度的下降，存在因净资产收益率下降所引致的风险。

十、 存货跌价风险

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品构成，具体包括服务器、终端、摄像机、板卡、线材、电子元器件等，这些电子类产品更新换代的速度相对较快，市场价格竞争较为激烈。2009 年末、2008 年末、2007 年末，公司存货占流动资产的比例分别为 10.78%、21.54%、21.13%；存货可能面临的跌价损失会对公司未来的利润产生一定的影响。

十一、 应收账款到期不能收回的风险

公司为处于创业成长期的民营企业，正逐步培育公司形象及产品，其营业收入对大型客户的依赖程度比较高，因此，公司对重点客户采用了较为宽松的应收账款策略。2009 年、2008 年、2007 年，公司应收账款周转率分别为 4.47、4.03、5.72。截至 2009 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为 2,345.50 万元，前五名客户欠款占应收账款的比例合计为 55.62%，账龄 1 年内的应收账款所占比例为 84.98%。

十二、 募集资金投资项目的技术和市场风险

公司本次发行股票募集资金投资项目为：全媒体统一协同通讯系统项目、全高清视频监控指挥系统项目、研发与技术支持中心建设项目、其他与主营业务相关的营运资金。其中，前两个项目为产品开发项目，为现有视频会议系统、视频监控指挥系统的升级、改造，可进一步增强公司技术优势，提高产品品质。目前，公司 1080 高清产品已研发成功并实现

销售，视音频压缩算法已获得比较大的突破，公司自主研发的应用于全高清系统的编码方法技术专利申请已经获得国家知识产权局正式受理。

尽管公司董事会在确定上述投资项目之前已经对其技术先进性和成熟性进行了充分研究、论证和准备，但在实施过程中仍有可能出现一些目前尚未知晓而不能解决的技术问题，使得该等项目仍具有一定的技术风险。

同时，在确定投资上述项目前，公司已分别对其市场及前景进行了充分研究和调查，论证了产品的市场需求，确信该项目在未来一定时期内具有良好的市场及前景。尽管如此，由于国家政策及市场本身具有的不确定性，使得实施该等项目仍具有一定的市场风险。

十三、 固定资产和研发支出大量增加导致利润下滑的风险

本次募集资金投资项目新增固定资产和研发支出共计 11,230.81 万元。除其他与主营业务相关的营运资金外，募集资金投资项目建设期为 1 年，项目实施后公司每年折旧费、摊销费等费用成本、费用增加较快。但如公司保持业务的正常增长且募集资金投资项目如期实现经济效益，则足以消化新增的成本、费用，并实现利润增长。

若募集资金投资项目未能如期产生效益以弥补新增成本、费用，将在一定程度上影响公司的净利润、净资产收益率，使公司盈利能力面临下降的风险。

第四章 发行人基本情况

一、 发行人改制重组及设立情况

（一） 公司设立

发行人系由其前身上海华平计算机技术有限公司整体变更设立而来。华平有限公司是由自然人刘晓丹、熊模昌、梁艺丹于 2003 年 9 月 22 日共同以货币方式出资设立的有限责任公司，设立时注册资本为 100 万元。

2008 年 1 月 10 日，华平有限公司股东会形成决议，一致同意将公司整体变更为股份有限公司。同日，华平有限公司全体股东签署《发起人协议》，同意原有限公司股东按原持股比例分割经审计后的净资产 44,995,534.94 元，并以此抵作股款投入拟设立的股份有限公司，按比例全部折合为股份公司的股份 3,000 万股，每股面值为壹元人民币，其中 3,000 万元作为股份公司注册资本，375 万元作为股份公司法定公积金，其余部分作为股份公司资本公积金，由全体股东按出资比例共享。

2008 年 1 月 21 日，众华沪银对上述注册资本的实收情况进行了验证，并出具了沪众会字（2008）第 0833 号《验资报告》。2008 年 2 月 25 日，公司在上海市工商局履行了工商变更登记手续，营业执照注册号为 310000400356611，注册资本为人民币 3,000 万元，法定代表人为刘焱，经营范围为：计算机软硬件的设计、开发，并提供相关的技术服务、技术咨询、技术支持、自主技术转让，销售自产产品。（涉及行政许可的，凭许可证经营）。2008 年 4 月 3 日，公司经营范围变更为：计算机软硬件及其他电子产品的设计、销售，计算机系统集成服务，并提供相关的技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让，安全监视报警器材的设计、安装，从事货物及技术的进出口业务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

（二） 公司发起人

公司由其前身华平有限公司整体变更设立，原有限责任公司的股东即为公司的发起人，其中刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌及王昭阳为本公司主要发起人。整体变更后本公司发起人持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数量/股	持股比例
1	刘晓丹	7,704,000	25.68%
2	熊模昌	7,491,000	24.97%
3	王昭阳	3,180,000	10.60%
4	刘晓露	2,028,000	6.76%
5	关剑	1,848,000	6.16%
6	张元	1,590,000	5.30%

7	蓝勇	1,578,000	5.26%
8	朱勇	1,506,000	5.02%
9	郭浩根	1,068,000	3.56%
10	周小川	939,000	3.13%
11	刘焱	558,000	1.86%
12	奚峰伟	510,000	1.70%
—	合计	30,000,000	100.00%

发起人股东具体情况详见本章“四、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

（三） 发行人改制设立前后主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

公司主要发起人为刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌及王昭阳，发行人改制设立前后主要发起人拥有的主要资产即为公司及其前身华平有限公司的股权，未发生变化。上述主要发起人均专职于本公司工作，没有从事其他经营性业务或拥有其他投资。

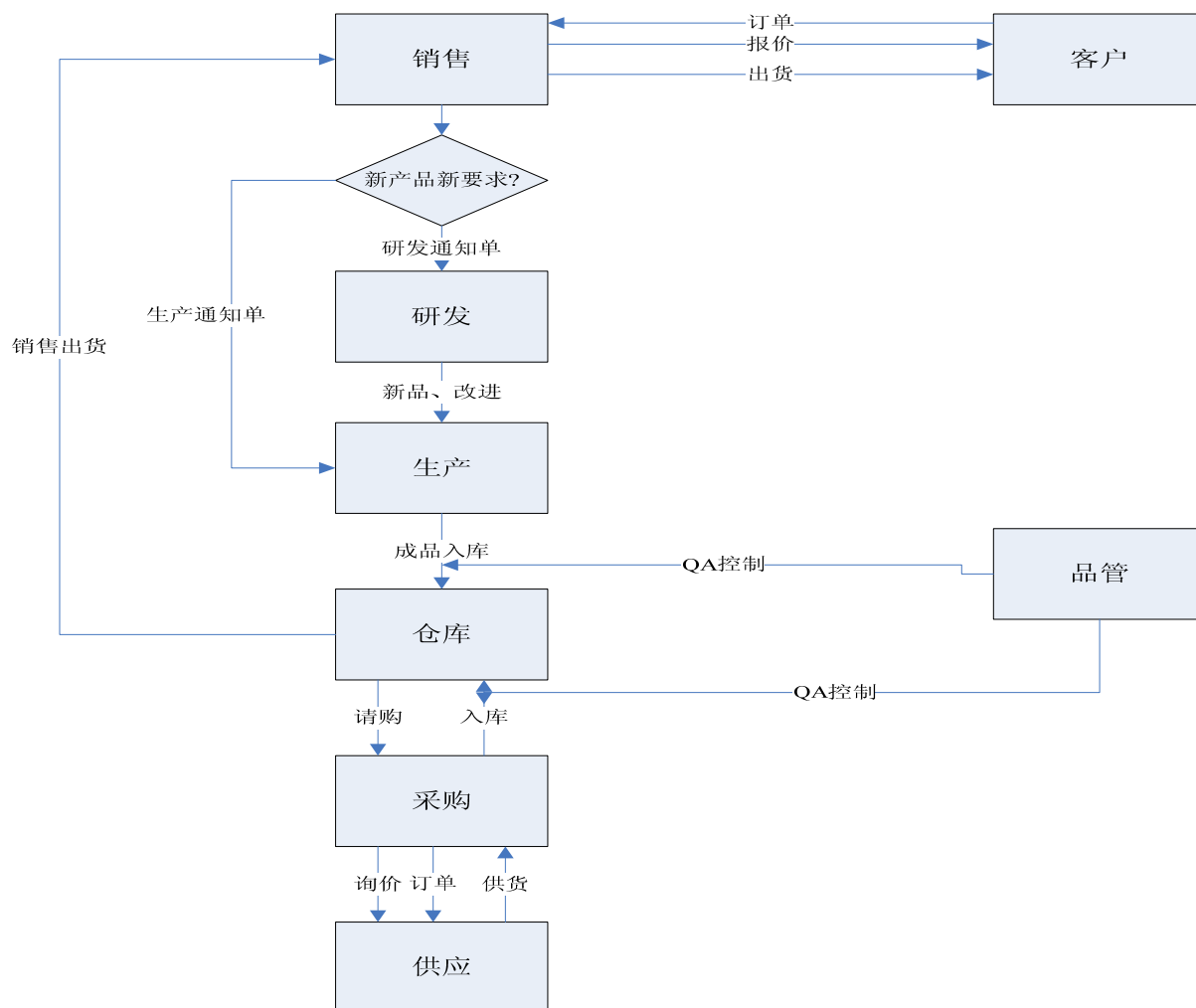
（四） 发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司系由华平有限公司整体变更设立，承继其所有资产、负债及业务，拥有完整、独立的多媒体通信系统的开发、设计、销售和技术服务等经营所需的流动资产、固定资产和无形资产。主要资产详细情况参见“第五章、业务和技术”之“五、发行人主要业务相关的资源要素”的有关内容。

公司成立时，主要从事基于 IP 网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，发展具有自主知识产权和自主品牌的视音频通信产品，为不同行业和组织提供多媒体通信系统的解决方案。

（五） 整体变更前后原企业与发行人的业务流程及其联系

公司系整体变更设立，设立前后业务流程没有发生变化。具体业务流程图如下：



（六） 发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

公司自设立以来，与主要发起人在生产经营方面并无经常性的关联关系，不存在依赖主要发起人的情形。公司与主要发起人的关联关系及演变情况详见“第六章、同业竞争与关联关系”。

（七） 发行人出资资产的产权变更手续办理情况

公司系整体变更设立，承继了原有限责任公司所有的资产、负债及权益，资产权属及负债的变更均已履行了必要的法律手续。本公司已合法拥有商标、专利、软件著作权等相关权利。

（八） 发行人独立运行情况

本公司成立以来，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、业务等方面与现有股东完全独立，具有完整的业务经营体系和直接面向市场独立经营的能力。

1、业务

本公司在主营业务方面与股东之间不存在竞争关系或显失公平的关联交易，本公司控股股东及实际控制人刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌及王昭阳均做出了避免同业竞争及利益冲突的承诺，详情见“第六章、同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”。本公司拥有独立的产、供、销系统，独立开展业务。

2、资产

本公司系整体变更设立的股份有限公司，承继了原有限责任公司所有的资产、负债及权益。本公司合法拥有完整的、独立于股东及其他关联方的、用于多媒体通信系统的研究、开发、销售及技术服务所需的资产，包括商标、设施、设备、软件著作权、专利、非专利技术等。上述资产可以完整地用于从事经营活动。

3、机构

本公司依照《公司法》和《公司章程》设置了股东大会、董事会、监事会等决策监督机构及总经理负责的管理层，建立了完整、独立的法人治理结构，各机构均独立于控股股东及其他股东，并依照《公司章程》等规定规范运行。本公司建立了符合自身经营特点、独立完整的组织结构，生产经营场所与股东完全分开，不存在混合经营、合署办公的情况。

4、人员

本公司拥有独立的人事、工资、福利制度，拥有多媒体通信系统研究、开发、销售和技术服务等所需的管理、研究、开发、销售人员等。

本公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生；公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务；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；不存在影响人员独立的情形。

5、财务

本公司设立了独立的财务部门，按照《中华人民共和国会计法》、《企业会计准则》等有关法规的要求建立了独立的财务规章制度和会计核算体系，配备了必要财务人员，依法独立核算，独立作出财务决策。

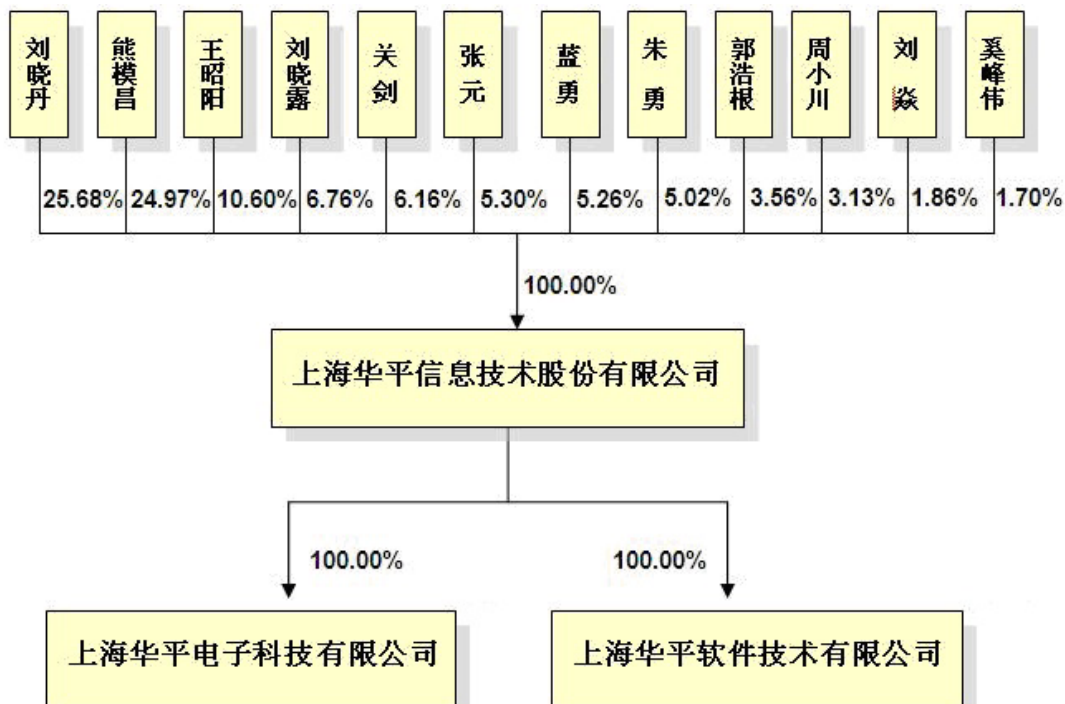
本公司财务机构及财务人员均完全独立于股东，财务人员未在股东单位及其关联方任职。本公司独立开设银行基本存款账户，开户银行为交通银行股份有限公司上海五角场支行，账号为 310066182018003543833，不存在与股东共用银行基本账号情况。公司独立进行

纳税申报和履行税款缴纳义务，税务登记证编号：国地税沪字 310110754771530 号。

截至本招股说明书签署日，本公司没有为股东提供担保或将以本公司名义的借款转借给股东使用，也不存在资产、资金被股东占用而损害公司利益的情况。

二、 发行人的组织结构

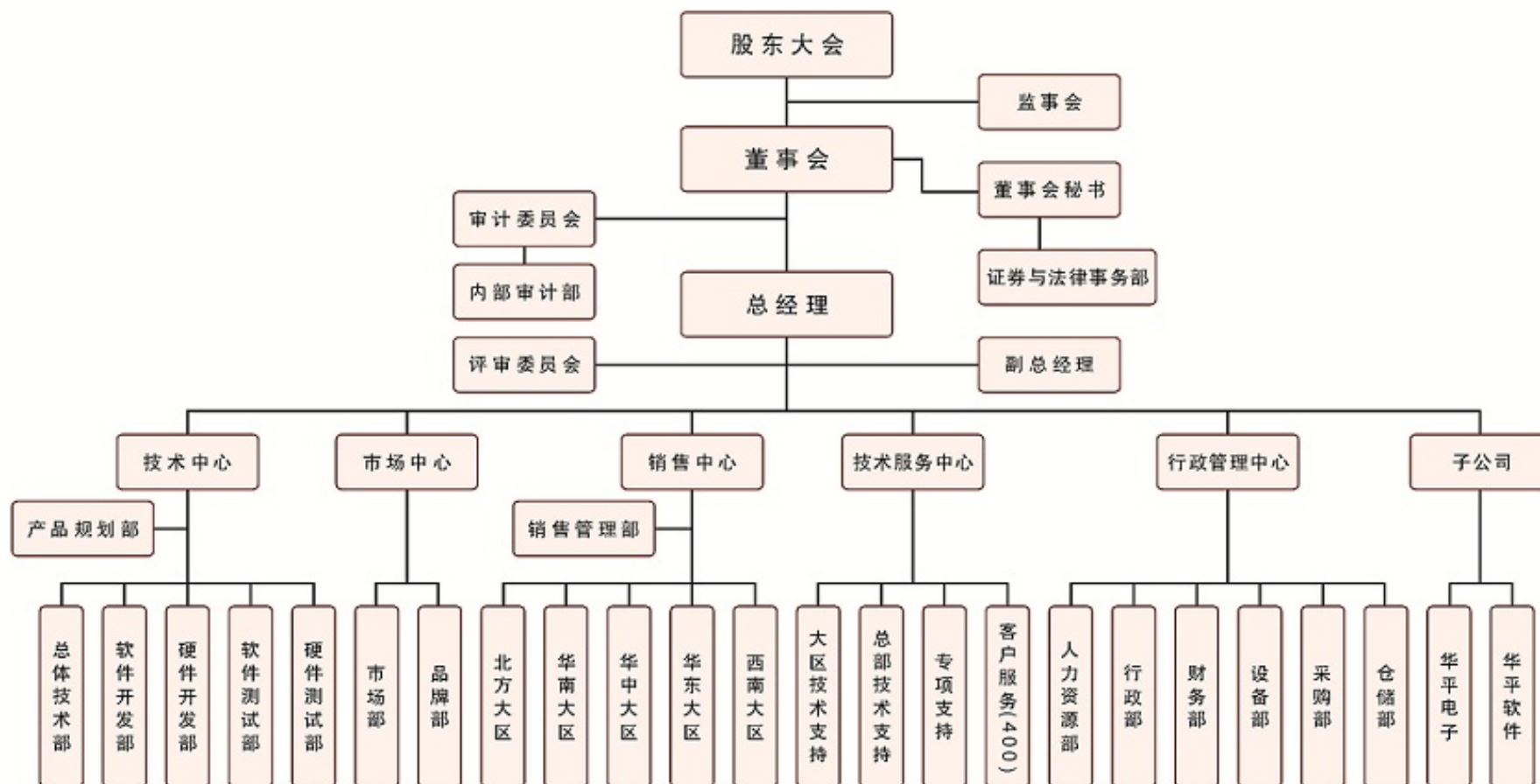
（一） 发行人股权结构图



（二） 发行人内部组织机构图

本公司已按照现代企业制度的要求建立了各个职能部门，主要包括技术中心、市场中心、销售中心、技术服务中心、行政管理中心等五大管理中心。具体详见下页附图：

上海华平信息技术股份有限公司组织机构图



1、技术中心

技术中心构成了公司的研发体系，下设产品规划部、总体技术部、软件开发部、硬件开发部、软件测试部、硬件测试部等。其中，产品规划部主要负责产品规划、项目管理、需求管理和质量管理，总体技术部主要负责基础技术研究和核心技术的开发，软件开发部和硬件开发部主要完成项目开发过程中的软硬件设计、开发工作，软件测试部和硬件测试部主要完成项目开发过程中的软硬件产品或模块的测试验证工作。具体详见“第五章、业务和技术”之“七、技术储备与创新”。

2、市场中心

市场中心负责公司产品市场战略制定和管理、解决方案编写和管理、营销资料及策略、重大项目技术支持、品牌宣传等，包括市场部和品牌部，具体职责如下：

（1）市场部

负责组织制定和例行审视公司中长期发展规划和年度业务计划，挖掘产品线长期发展的危机性问题和新兴市场机会点，支撑公司战略目标和年度业务目标的达成以及持续发展；日常的网络、业务、运营、客户需求、环境、竞争的深度分析；参与新业务、新解决方案、新产品、新版本的规划与管理，输出高质量的解决方案路标；负责需求的分析、排序及纳入产品路标，实现需求的端到端闭环管理；负责组织制定产品上市营销资料，并对营销资料的准备度和质量最终负责；重大项目支持，市场拓展支持。

（2）品牌部

依据公司中长期发展规划、年度业务计划及品牌战略，负责制定品牌定位、宣传策略、年度发布计划、预算和品牌关键信息，并监控落实；负责制订和实施产品整合营销宣传（IMC）计划，并管理产品品牌命名；负责现场会、发布会、展览、论坛、展车等重大事件营销宣传活动的策划和内容包装，以及产品线样板点、展厅的策划和内容包装；负责制定广告和软文计划，输出广告述求点，并对广告和软文的质量负责；负责营销资料的制作计划、内容审核、库存管理与维护、更新、退市；负责网站和营销资料平台的建设、管理和维护；负责对销售部品牌宣传活动提供支持和指导，以及重大营销活动的案例开发和宣传。

3、销售中心

销售中心对公司年度业务指标的完成及经营决策、理念的实施情况负全责，由销售管理部及各销售区域组成，具体职责如下：

（1）销售管理部

负责销售关键业绩指标（KPI）的按季度/区域分解、完成情况、考核数据的管理；销售数据统计及相关管理报表的拟制发布；关键事件及奖惩方面的记录；代理商代理协

议的拟制、评审、签订等；代理商商务授权及特殊商务的审批；代理商奖励及其惩罚等相关事宜的处理；负责区域项目和重大项目的商务审批、授权控制、管理监控；负责合同文本的审批及特殊条款的评审，销售合同信息统计输出；负责销售费用预算及管理。

（2）各销售区域

对本区域本年度业务指标进行分析并制订具体完成方案，确保公司指标的最终落实；负责区域市场开拓，市场调查分析，根据市场情况寻找更好的市场推广办法；负责区域销售渠道的发展和建立良好的客户关系；负责洽谈业务，签订合同，并将已签订的合同交给商务存档保管；收集、反馈区域客户意见。

4、技术服务中心

技术服务中心负责公司的全面的技术服务工作，包括大区技术支持、总部技术支持、专项支持和客户服务（400）等，具体职责如下：

（1）大区技术支持

大区技术支持主要工作是配合大区销售活动，提供有效的售前、售中、售后服务，为区域销售提供有力的技术保障与支撑。

（2）总部技术支持

总部技术支持保障，设立专家小组负责专业研究，为技术支持工作提供坚实保障；负责全国各地技术支持人员的培训及考核；汇集产品资料库；作为各大区技术支持的重要补充，提供售前、售中、售后服务。包括售中、售后人员安排协调。

（3）专项支持

针对重大项目的长期技术跟踪服务，指定专人负责，全面负责项目的技术拓展、实施以及维护保障、客户培训等工作，对重大项目均采用专项核算、专项培训、专项考核模式。

（4）客户服务（400）

400 服务热线是公司客户服务的一个重要窗口，主要工作包括：客户服务请求的及时响应、客户服务的调度分发、客户服务落实情况反馈以及客户服务档案的建立；服务热线采用统一窗口、全面支持的方式，客户服务由全公司相关部门协调配合（技术支持由总部技术支持负责）。

5、行政管理中心

行政管理中心负责公司中后台的支持与管理，包括设备部、采购部、仓储部、财务部、人力资源部、行政部等，具体职责如下：

（1）设备部

负责公司固定资产及维修管理，设备登记、领用人备案、固定资产建档、每月初

向财务部报固定资产报表；负责安排老化房、拷机房的值班和安防工作；负责公司摄像机、采集卡、电缆、转接头的测试；负责制作视、音频电缆和一些非标电缆；负责制作产品型号标签、合格证、产品保修卡、条形码；核对软件狗授权，包装软件产品；按领用单要求，准确配置领用物品，做到规格、型号、数量一致，配件相符，牢靠包装，及时发送，认真跟踪，以确保物品按时、保质到达目的地；将每天发出的物品，邮寄快递公司单号、快递费用、收件人、收件人电话、邮寄费用摊销部门，录入系统；做好硬件产品返修、归还、更换管理工作。

(2) 采购部

建立指标体系综合考评供应商，建立供应商档案，包含现实供应商的强项产品、生产开发能力、交货周期、主要产品的价格范围、开发配合程度和信用度等内容；配合公司产品,寻找并考察外购产品供应商，熟悉和掌握市场行情，择优采购；与供应商谈判，管理供应商关系，积极发展战略合作路线，避免单一供应，以获得最优的供应；对采购产品数量、质量和服务进行跟踪，严格按采购单采购，做到及时、合理适用，保证质量检验后办理入库手续，努力降低采购成本，对购进物品做到票证齐全、票物相符，报帐及时；与各职能部门和库存管理部门进行沟通协调，保证生产与研发的顺利进行，也要协作物流部门降低库存成本；配合公司销售做好大项目及总部项目的商务工作，以及已签大项目及总部项目的售后服务工作。

(3) 仓储部

做好采购物资入库工作，核对进库物品的型号、数量、价格，并开具相应入库单；按出库单做好物品的发放工作；按归还、更换、退货单验收返回的物品；按报废单验收报废物品并归入报废库；按入库单、领用单，归还、更换、维修单，报废单输入用友库存管理系统和原库存管理系统，做到帐物一致；每月5日出库存统计表；每隔2天将入库单、出库单交财务部。

(4) 财务部

负责全公司的资金调配、成本核算和财务管理；根据公司年度生产经营综合计划编制全公司财务收支计划、信贷计划和成本计划；严格费用开支，加强成本管理，做好经济活动分析，指导公司各部门的经济核算工作；负责公司资金管理，监督其增减变动，负责盘盈、盘亏、报废清理、货款结算、催收和处理等工作，做到情况清楚，手续完备，数据准确，处理及时；负责财务历史资料、文件、凭证、报表的整理、搜集和立卷归档工作，并按规定手续报请销毁；负责公司重要经济合同的审核，监督经济合同的执行，保护公司经济利益；负责组织起草财务方面的管理制度及有关规定。

(5) 人力资源部

负责制定公司人力资源战略规划，根据公司发展战略，配合经营目标，制定人力

资源发展计划；建立健全人力资源管理制度及工作流程，推行、改进、监督人力资源管理制度及流程的执行；制定公司招聘制度、录用政策并组织实施，负责员工入职、异动、考勤、人事任免、奖惩、离职、辞退等工作；制定员工薪酬福利方案并组织实施，办理员工福利、医疗保障及各项保险事项；制定员工绩效考核方案和评价体系，组织实施绩效考核，完善绩效管理体系；制定培训制度，组织开展员工的教育培训；推进企业文化建设，创造良好的人才成长环境，建立高效的人才激励机制及畅通的人才选拔渠道。

(6) 行政部

负责公司的各项日常行政管理工作，创造良好的工作环境，保证基本设施的正常运行，为公司其他部门做好辅助工作；负责制定、贯彻落实公司的各项规章制度，强化公司的内部管理；负责办公用品、生活用品、低值易耗品的采购管理及发放管理，严格控制行政开支；负责公司重要会议以及大小活动的筹备组织工作；负责公司的各类科技管理、项目申报工作，争取各种政策支持，提升公司的市场竞争能力和社会形象；负责公司资料、文件、信息管理，沟通内外联系和上下联系。

6、内部审计部

负责公司审计制度的拟定和执行；实施内部审计；配合外部审计部门和审计机构的审计工作；对公司各部门和人员的经济问题进行财务检查和监督，并提出检查报告和处理意见；宣传审计法规；其它相关职责。

7、证券与法律事务部

拟定公司各项证券管理制度，制定投资者关系管理制度、计划和目标，经批准后实施；投资者关系分析与研究工作；协助筹备股东大会、临时股东大会、董事会会议，并准备会议材料；协助公司做好年度报告、半年度报告、季度报告的编制、设计、印刷、报送、披露工作，以及其他临时性公告的披露；与投资者沟通、接待投资者；建立并维护与监管部门、行业协会、证券交易所、证券登记结算公司等良好的公共关系；维护本公司网站中投资者关系管理专栏，参与更新网上本公司信息，方便投资者查询；对公司重大合同及重大项目进行法律审查；其它相关职责。

8、评审委员会

评审委员会是总经理下面设立的非专职工作机构，主要负责公司销售、技术、市场、财务等经营管理中的重大事项的科学决策问题。评审委员会成员由以下人员组成：总经理、副总经理、总工程师、财务负责人及外部专家等。

三、 发行人股权投资情况

截至本招股说明书签署日，本公司共有两家全资子公司华平电子和华平软件，无

参股公司。

1、华平电子

华平电子设立于2008年8月13日，注册资本及实收资本为人民币1,000万元，营业执照注册号为310110000467186，住所为上海市杨浦区国定路335号2号楼1003-1室，法定代表人为王昭阳，公司类型为一人有限责任公司（法人独资），营业期限为2008年8月13日至2028年8月12日，经营范围为计算机软硬件及电子产品的设计、销售，计算机系统集成服务，并提供计算机、网络视频、通讯及系统集成领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；公共安全防范工程设计、施工，建筑智能化工程设计、施工。（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

华平电子主要负责公司自主研发设计的多媒体通信系统设备的生产组织，如MCU、终端、DVR、回音消除器、板卡等，主要生产模式为委托加工及委托生产。华平电子下设深圳分公司，成立日期为2009年5月8日，营业场所为深圳市宝安区民治道中华路三宝工业区B栋四楼，经营范围为计算机硬件、电子产品的生产。

经众华沪银审计，华平电子最近1年的财务数据如下：

单位：元

项目	2009年12月31日/2009年度
总资产	10,873,289.03
净资产	10,054,173.14
净利润	12,042.09

2、华平软件

华平软件设立于2008年5月28日，注册资本及实收资本为人民币100万元，营业执照注册号为310110000460924，住所为上海市杨浦区定路335号2号楼2303室-1室，法定代表人为熊模昌，公司类型为一人有限责任公司（法人独资），营业期限为2008年5月28日至2028年5月27日，经营范围为计算机软件的设计、销售，并提供相关的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统集成服务；建筑智能化工程施工。

经众华沪银审计，华平软件最近1年的财务数据如下：

单位：元

项目	2009年12月31日/2009年度
总资产	2,428,632.94
净资产	2,156,690.02
净利润	1,020,924.29

四、 持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一） 持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

持有发行人5%以上股份的股东及实际控制人包括刘焱、刘晓丹、刘晓露、熊模

昌、王昭阳、关剑、张元、蓝勇、朱勇，其基本情况如下：

刘焱，女，中国国籍，无境外永久居留权，现任公司董事长，直接持有发行人 1.86%的股份，其身份证号为 36010419421226****，住所为上海市浦东新区博兴路 760 弄 17 号 1101 室。

刘晓丹，女，中国国籍，无境外永久居留权，现在公司行政部工作，直接持有发行人 25.68%的股份，其身份证号为 36010419721210****，住所为上海市浦东新区博兴路 760 弄 17 号 801 室。

刘晓露，男，中国国籍，无境外永久居留权，现任公司董事兼总经理，直接持有发行人 6.76%的股份，其身份证号为 36010419700829****，住所为上海市浦东新区博兴路 760 弄 17 号 1101 室。

熊模昌，男，中国国籍，无境外永久居留权，现任公司董事兼副总经理，直接持有发行人 24.97%的股份，其身份证号为 36012276031****，住所为浦东新区博兴路 760 弄 16 号 1101 室。

王昭阳，男，中国国籍，无境外永久居留权，现任公司董事兼副总经理，直接持有发行人 10.60%的股份，其身份证号为 36242119760916****，住所为上海市虹口区临平路 333 号 2 号楼 1501 室。

关剑，男，中国国籍，无境外永久居留权，其身份证号为 31010319690724****，直接持有发行人 6.16%的股份，住所为上海市杨浦区彰武路 120 弄 1 号 1104 室。

张元，男，中国国籍，无境外永久居留权，其身份证号为 31010719681105****，直接持有发行人 5.30%的股份，住所为上海市长宁区娄山关路 999 弄 57 号 101 室。

蓝勇，男，中国国籍，无境外永久居留权，其身份证号为 33082119730218****，直接持有发行人 5.26%的股份，住所为广东省深圳市南山区蛇口蓝月湾畔 4 栋 806。

朱勇，男，中国国籍，无境外永久居留权，其身份证号为 31010219710421****，直接持有发行人 5.02%的股份，住所为上海市浦东新区上钢七村 4 号 404 室。

（二）控股股东及实际控制人情况

刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌及王昭阳合计直接持有发行人 69.87%的股份，为本公司的控股股东及实际控制人。其中刘晓丹为公司单一最大股东，刘焱系刘晓丹、刘晓露之母，刘晓露、刘晓丹系兄妹关系。自公司设立以来，刘焱、刘晓露、熊模昌及王昭阳一直为公司关键管理人员。

2005 年 11 月 20 日，刘晓丹、熊模昌、梁艺丹（王昭阳之妻）签订《一致行动协议》，就各方之间的一致行动事宜作出约定，包括①熊模昌同意将其于爱微康国际的股东会的投票、董事任命或委派、经营决策等方面保持与刘晓丹一致；②梁艺丹承诺将促使

其丈夫王昭阳在以后的股东会投票、董事任命或委派、经营决策等方面保持与刘晓丹行动一致；③任何情况下，只要刘晓丹是华平有限公司的直接或间接持股人，熊模昌及梁艺丹同意（梁艺丹需促使王昭阳同意）提名并选举或委派刘焱、刘晓露、王强、王昭阳、熊模昌为华平有限公司的董事，且在董事会中选举刘焱担任董事长及法定代表人。

2007年12月18日，刘晓丹、熊模昌、王昭阳签订《一致行动协议》，进一步明确三人在华平有限公司的股东会的投票、董事任命或委派、经营决策等方面继续保持一致行动，2005年11月20日签订之协议书项下有关刘晓丹、熊模昌、梁艺丹一致行动的安排不受华平有限公司企业性质变更的影响，各方应当继续遵照执行，该协议自签订之日起生效，至发行人在中国境内完成公开发行股票并上市满五年之日终止。

上述一致行动协议签订至2009年12月31日，刘晓丹、熊模昌、王昭阳、刘晓露、刘焱在历次的股东会/股东大会、董事会中均保持一致行动。

2010年3月22日，刘晓丹、熊模昌、王昭阳、刘晓露、刘焱为加强五人之间一致行动的约束力，签订《一致行动协议》，进一步明确各方将继续在发行人的股东大会的投票、董事任命或委派、经营决策等方面保持一致行动。

（三） 发行人控股股东和实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股书签署日，发行人控股股东及实际控制人仅控制发行人，除此之外，没有控制其他企业。

（四） 股票质押及其他争议情况

截至本招股书签署日，控股股东和实际控制人持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

五、 发行人股本情况

（一） 本次发行前后的股本情况

本公司本次发行前总股本为3,000万股，本次拟发行1,000万股，占发行后总股本的比例为25%。

发行前后各股东所持股份及其比例变化如下表所示：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数/股	持股比例	持股数/股	持股比例
刘晓丹	7,704,000	25.68%	7,704,000	19.26%
熊模昌	7,491,000	24.97%	7,491,000	18.73%
王昭阳	3,180,000	10.60%	3,180,000	7.95%
刘晓露	2,028,000	6.76%	2,028,000	5.07%

关剑	1,848,000	6.16%	1,848,000	4.62%
张元	1,590,000	5.30%	1,590,000	3.97%
蓝勇	1,578,000	5.26%	1,578,000	3.94%
朱勇	1,506,000	5.02%	1,506,000	3.77%
郭浩根	1,068,000	3.56%	1,068,000	2.67%
周小川	939,000	3.13%	939,000	2.35%
刘焱	558,000	1.86%	558,000	1.40%
奚峰伟	510,000	1.70%	510,000	1.27%
本次发行的股份	—	—	10,000,000	25.00%
合计	30,000,000	100.00%	40,000,000	100.00%

（二）前十名股东

本公司股东均为自然人股东。前十名股东在公司任职及发行前的持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数量/股	持股比例	股份性质	自然人股东在公司任职情况
1	刘晓丹	7,704,000	25.68%	个人股	行政部员工
2	熊模昌	7,491,000	24.97%	个人股	董事兼副总经理
3	王昭阳	3,180,000	10.60%	个人股	董事兼副总经理
4	刘晓露	2,028,000	6.76%	个人股	董事兼总经理
5	关剑	1,848,000	6.16%	个人股	—
6	张元	1,590,000	5.30%	个人股	—
7	蓝勇	1,578,000	5.26%	个人股	—
8	朱勇	1,506,000	5.02%	个人股	—
9	郭浩根	1,068,000	3.56%	个人股	—
10	周小川	939,000	3.13%	个人股	监事会主席
合计		28,932,000	96.44%	—	—

（三）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

现有股东中，刘焱是刘晓丹与刘晓露的母亲，刘晓露与刘晓丹为兄妹关系，刘焱、刘晓丹、刘晓露的持股比例分别为 1.86%、25.68%、6.76%。

此外，根据刘晓丹、熊模昌及王昭阳签署的一致行动协议（详见本章“四、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”），刘晓丹、熊模昌、王昭阳为一致行动人，其持股比例分别为 25.68%、24.97%、10.60%。

除上述关联关系外，发行人各股东之间无其他关联关系。

（四）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本公司控股股东及实际控制人刘焱、刘晓丹、刘晓露、熊模昌及王昭阳承诺：自发

行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。另外，刘焱、刘晓露、熊模昌及王昭阳还承诺：自其离职后半年内，不转让其持有的发行人股份；在其任职期间，每年转让的股份不超过其持有的发行人股份总数的 25%。刘晓丹还承诺：在其丈夫王强先生担任发行人董事、高级管理人员的任职期间，每年转让的股份不得超过其持有的发行人股份总数的 25%，在其丈夫离职后 6 个月内，不转让其持有的发行人股份。

本公司发起人股东关剑、张元、蓝勇、朱勇、郭浩根承诺：自股票上市之日 12 个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的发行人股份。

本公司担任公司董事、监事及高级管理人的其他发起人股东周小川、奚峰伟承诺：自股票上市之日 12 个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份；自其离职后半年内，不转让其持有的发行人股份；在其任职期间，每年转让的股份不超过其持有的发行人股份总数的 25%。

六、 发行人员工及其社会保障情况

（一） 员工人数及变化情况

2007 年末、2008 年末、2009 年末，本公司员工人数分别为 196 人、227 人、251 人。截至 2009 年末，本公司员工基本构成如下：

1、 员工专业结构

专业	人 数	比例
研发技术人员	138	54.98%
管理人员	56	22.31%
销售人员	57	22.31%
合 计	251	100.00%

2、 员工受教育程度

教育程度	人 数	比例
本科及以上	141	55.78%
大专	88	35.06%
中专及以下	22	8.76%
合 计	251	100.00%

3、 员工年龄分布

年 龄	人 数	比例
30 岁以下	171	67.73%
31—40 岁	65	25.90%
41 岁以上	15	5.98%
合 计	251	100.00%

（二） 员工社会保障情况

本公司根据《中华人民共和国劳动法》和《上海市劳动合同规定》等法律法规规定，实行劳动合同制，并建立了完善的内部劳动用工管理规范。

员工报酬由公司根据《中华人民共和国劳动法》的规定、劳动合同的约定及公司的盈利情况决定。公司根据《社会保险征缴暂行条例》、《上海市城镇职工社会保险费征缴若干规定》依法为员工办理养老、失业、工伤、医疗等保险，定期向社会保险统筹部门缴纳各项保险基金；并严格按照上海市人民政府令第123号《上海市外来从业人员综合保险暂行办法》、《〈上海市外来从业人员综合保险暂行办法〉的实施细则（沪劳保就发（2005）8号）》为不具有上海市常住户籍的外省、自治区、直辖市的员工缴纳外来从业人员综合保险，包括工伤（或意外伤害）、住院医疗和老年补贴等3项保险待遇。

公司根据《住房公积金管理条例》等有关规定为在职员工缴存住房公积金。

2009年1月，公司被上海市杨浦区劳动协会和社会保障局、杨浦区总工会、杨浦区企业联合会/企业家协会评选为“劳动关系和谐企业”。

2010年1月5日，公司取得上海市杨浦区人力资源和社会保障局以及上海市公积金管理中心杨浦区管理部分别出具的无违法违规证明。

七、 实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事及高管人员的重要承诺

公司控股股东及实际控制人刘焱、刘晓丹、刘晓露、熊模昌及王昭阳，均向本公司出具了《避免同业竞争及利益冲突的承诺函》，具体情况请见本招股说明书“第六章、同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”相关内容。

作为股东的董事、监事及高级管理人员的重要承诺，请参见本招股说明书“第七章董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员有关协议或承诺情况”。

截至本招股说明书签署日，公司实际控制人、持股5%以上的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员所作的承诺均得到很好的履行。




第五章 业务和技术

一、 发行人主营业务及其变化情况

(一) 主营业务及产品

发行人主要从事基于 IP 网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，始终致力于发展具有自主知识产权和自主品牌的视音频通信产品，为各行业和组织提供多媒体通信系统的整体解决方案。

公司主要产品包括视频会议系统、视频监控指挥系统和行业解决方案。其中，行业解决方案为 2009 年新增加的产品类别，主要是指以多媒体通信核心技术、产品平台为基础，根据特定行业或企业的业务需求特点进行“定制化”开发，使得多媒体应用可同行业业务需求特点紧密结合，从而提供针对该行业量身定做的解决方案。目前提供的行业解决方案包括面向远程医疗的视频远程医疗系统和面向保险行业的视频远程定损系统。

主要业务	主要产品	系统组成
多媒体通信系统	 <p>AVCON 视频会议系统</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 软件： <ul style="list-style-type: none"> ✧ AVCON 网络视频会议软件 V4.0 ✧ AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0 ✧ AVCON 网络视频会议软件 V6.0 ✧ AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0 ✧ AVCON 高清视频远程定损软件 V6.0 ✧ AVCON 高清视频远程医疗软件 V4.6 ✧ AVCON UCC 统一协同通讯软件 V6.0 ● 硬件 <ul style="list-style-type: none"> ✧ 标清终端：CS1500 系列、CS2500 系列 ✧ 高清终端：CS2800 系列 ✧ 编解码器：NDS1000、NDS2000 ✧ MCU（多点控制单元） ✧ MTS（媒体分发服务器） ● 配套产品： <ul style="list-style-type: none"> ✧ 数字音频处理器：DAP610 ✧ 摄像机：AH2、AV300、AV500 ✧ 麦克风：AM1U、AM2C、AM2D、AV609 ✧ 数字电视墙 ✧ 音频转换盒：BAC100
	 <p>AVCON 视频监控指挥系统</p>	
	 <p>行业解决方案 (视频远程医疗系统和视频远程定损系统)</p>	

(二) 发行人设立以来主营业务的变化情况

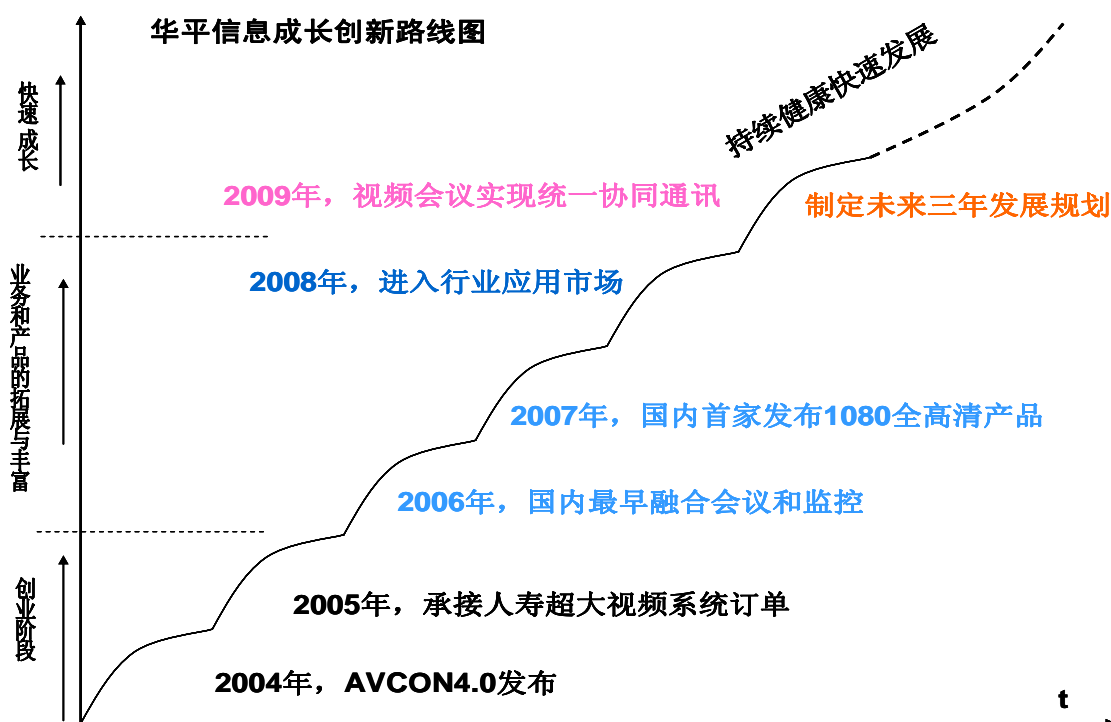
公司自 2003 年成立以来，一直从事基于 IP 网络的多媒体通信系统的研究、开发、

销售和技术服务，主营业务未发生变化。

（三） 发行人主营业务和主营产品的形成与发展历程

发行人自设立以来始终坚持自主创新，相继经历了创业阶段、业务和产品的拓展与丰富阶段和快速发展等阶段，目前已经形成了以视音频编解码技术、音频处理技术等六大核心技术为基础，视频会议和视频监控指挥两大通用产品为实现工具，为客户提供个性化、定制化产品和行业解决方案的业务架构。发行人的成长创新路线图如下：

华平信息成长路线图



1、2003 年-2005 年，创业阶段

华平有限公司于2003年9月以货币方式出资设立，2004年初即以股东投入的AVCON网络视频会议系统V4.0为核心进行高新技术成果转化，并于2004年4月同时在北京、上海、伦敦、东京等世界八大城市同时召开AVCON视频会议产品新闻发布会，开创了国内软件视频会议市场的新局面。该产品支持人们进行远距离实时信息交流，直接面向远程办公一体化的协同应用，迅速在中国长春第一汽车集团公司、中国大唐集团公司、中国南方航空等多个大型企业得到应用，获得业界的认可和好评。2004年11月，AVCON网络视频会议系统被评为上海市重点新产品。2005年6月，AVCON网络视频会议系统被评为国家重点新产品。

2005年，发行人承接了中国人寿超大型视频会议项目。通过对用户的详尽需求分析和研究，为中国人寿创建了3700个会场、超过10万人同时参加会议的世界级大规模视

视频会议平台，出色的完成了人寿大容量、复杂网络下的业务应用。通过大型项目的经验积累，发行人进一步完善了视频会议系统对大型企业专网、互联网的复杂网络的适应性和应用性，项目实施能力进一步提高，竞争能力得到显著增强，确立了发行人在软件视频会议等细分领域的领导地位。

2、2006年-2008年，业务和产品的拓展与丰富

2006年，研制成功了“AVCON网络视频监控指挥软件V5.0”。发行人在AVCON网络视频会议系统4.0以及“基于Internet的交互式视音频通讯平台技术”的基础上，进行网络视频监控指挥软件的开发，并在中石油华南公司成功应用。该系统软件创造性地将网络视频会议系统与视频监控系统结合在一起，使得主管领导及责任人均能在第一时间掌握突发事件的实时情况，使整个系统同时具备监控、指挥的能力，实现了视频监控概念的一大创新。

2007年，发行人发布了业界领先、国内首家的新一代1080高清产品，引领视频会议行业全数字全高清技术之先河；2007年12月，发行人CS2500全高清产品荣获中国计算机报2007年技术之星奖项，充分表明了发行人高清视频会议技术得到市场用户的认可和肯定。发行人完全自主研发的嵌入式高清视频处理卡能同时满足高清、标清视频采集及处理的要求，实现了中国人寿超大容量视频会议系统的高清升级扩容。

2008年，发行人完全自主研发的嵌入式终端设备CS1500G产品成功推向市场。该产品在主机的BIOS、视频输入电路、专用芯片兼容、输出接口设计等方面进行了自主创新和设计，完善了发行人软件与硬件结合的产品方案，进一步增强了发行人产品的差异化优势。

2008年，发行人核心技术领先、产品领先的优势得到市场的印证，发行人在金融、能源、政府军队等行业大客户数量显著增多。五年之内，发行人从软件开发企业逐渐发展成为可以同国际主流厂商宝利通、腾博以及国内华为、中兴通讯等实力设备厂商直接竞争的视频会议行业主导厂商之一，并在大规模组网、混网及互联网、软硬结合、个性化定制等细分领域确立了独特的差异化优势。2008年，发行人在软件视频会议继续排名第一，在视频会议市场排名第七。

3、2009年，发行人进入快速发展轨道，产品方案向统一协同通讯迈进

2009年，发行人开发成功了针对保险行业的视频远程定损系统和针对医疗行业的视频远程医疗系统，占得了市场先机。发行人确立了以视音频编解码技术、音频处理技术等六大核心技术为基础，视频会议和视频监控指挥两大通用产品为实现工具，为客户提供个性化、定制化产品和行业解决方案的业务架构。基于该业务架构，发行人制定了2010-2012年的三年发展规划，进一步明确了“大容量、软硬结合、个性+定制”的差异化竞争策略，强化公司产品在会议、培训、安全生产、公共应急指挥、医疗、

教育、协同工作、3G 手机等方面的应用，产品方案向统一协同通讯迈进，进而不断巩固公司核心技术的领先地位，扩大市场份额和品牌影响力，实现快速、健康、稳定发展，积极回报股东、服务社会，为员工实现价值创造更大发展空间。

二、 发行人所处行业的基本情况

（一） 多媒体通信行业概述

沟通与交流是人类社会赖以生存和发展的重要基础。从语言、文字、图画等信息载体的诞生，到烽火传讯、鸿雁家书，再到电报、电话，沟通交流的便捷性不断提高，信息的不断传播与增长大大推动了人类文明的进步。随着现代通信和网络技术的发展，人们更加渴望多媒体通信的实现，即在一次呼叫过程中能同时提供多种媒体信息如声音、图像、图形、数据、文本等丰富的通信方式。基于传统电路交换的网络限制了多媒体通信的发展，而 IP 技术的出现使得大量的视频、音频、数据等可以通过 IP 网络方便、快捷、低成本地传输、处理、储存、交互，多媒体通信得以迅速推广和应用。

多媒体通信融合多种媒体形式



网络 IP 化趋势的形成与发展，使得当前主流的多媒体通信系统主要基于 IP 网络构建。1996 年，国际电信组织联盟（ITU-T）SG16 会议重点研究了基于 IP 网的多媒体通信系统，并推出了基于分组的多媒体通信系统标准(H.323)；2001 年，国际互联网组织(IETF)发布了信号初始化协议（SIP）规范 RFC 3261，定义了互联网多方会话的应用层控制协议。上述通信与互联网两大专业组织对多媒体通信标准体系的定义，大大推动了基于 IP 的多媒体通信的发展。

目前我国的多媒体通信系统主要面向行业、企业市场，包括视频会议系统、视频监控指挥系统和针对各行业、企业业务需求的行业解决方案等。整个多媒体通信行业主要由芯片及算法提供商、产品提供商、渠道分销商、系统集成商、运营商、用户等组成。目前，国内市场主要以用户自建系统为主，盈利模式主要为产品提供商通过直销、渠道分销商、系统集成商向用户提供系统产品和解决方案；向用户提供系统租赁服务的运营市场在国外较为成熟，在国内规模较小，尚处于起步阶段。

视音频编解码技术是多媒体通信系统的基础，其核心是视音频编解码算法。先进的视音频编解码算法可以在较小的带宽下实现较高质量的视音频通信。目前，根据视频清晰度指标—分辨率进行划分，可分为标清、高清和全高清。高清晰度视频、高保真音质、贴近用户需求的多媒体通信系统越来越受到市场的认可和用户的青睐。不同视频清晰度等级划分如下表：

名称	水平像素	垂直像素	画幅比	备注
普通标清	720	576	4:3	SDTV: DVD 级图像
高清	1280	720	16:9	EDTV: 比 DVD 略高的图像
全高清	1920	1080	16:9	HDTV: 高清电影级图像

随着多媒体通信应用的普及，越来越多的厂商和企业开始关注并进入这一领域，包括通信设备商、电信运营商、软件企业、网络服务商、传统会议厂商、监控厂商等，纷纷利用自己所拥有的软硬件技术、通信技术或电信、网络平台，为企业及大众提供视音频会话、应急指挥的产品和服务。移动网络、电信网络、卫星网络等各种网络的融合与发展，芯片处理技术的飞速发展，正逐步将多媒体视音频通信应用扩展到企业办公、行业信息化、家庭等各个层面，并加速推动信息化社会的形成与发展。

（二）行业管理体制及主要法律法规政策

1、行业管理体制

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

工业和信息化部还负责全国软件产品的管理，包括：制定并发布软件产品测试标准和规范；对省、自治区、直辖市及计划单列市软件产业主管部门登记的软件产品进行备案；指导、监督、检查全国的软件产品管理工作；指导并监督软件产品检测机构，按照我国软件产品的标准规范和软件产品的测试标准及规范，进行符合性检测；制定全国统一的软件产品登记号码体系、制作软件产品登记证书；发布软件产品登记公示。

标准是全球通用的技术语言，它不仅包括产品、服务、相关体系、生产过程及相关材料的技术规范和质量要求，而且包括认证工作（检验、检测、合格评定）在内的各种技术活动、管理活动的技术依据。多媒体通信系统及其终端产品的研发、生产需要符合各种国际标准、国内标准和其他行业标准。目前，ITU-T 和 IETF 是国际公认的多媒体通信和互联网通信的研究与标准制定权威。遵循国际组织的基础标准框架的好处在于，厂商可以开发、设计自己的多媒体通信系统并实现不同系统和产品的互联互通，同时，可在国际标准的基础上发展和形成自己的产品标准。

其他方面，多媒体通信厂商多数为软件企业，其软件企业资质的认定和审核由各地软件行业协会负责。多媒体通信中涉及视频监控的，则属于安全防范行业，其产品需要通过公安部门检测认证。

2、主要法律法规及政策

（1）多媒体通信相关

2009年4月，国务院发布了电子信息产业调整和振兴规划，指出：要在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点，“加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长”；“建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系”。规划还指出，要支持重要应用软件和嵌入式软件、产品的研发，“加强国产软件和行业解决方案的推广应用，推动软件产业和传统产业的融合发展”；要加强信息技术的融合应用，“以研发设计、流程控制、企业管理、市场营销等关键环节为突破口，推进信息技术与传统工业结合，提高工业自动化、智能化和管理现代化水平。加速行业解决方案的开发和推广，组织开展行业应用试点示范工程，支持信息技术企业与传统工业企业开展多层次的合作，进一步促进信息化与工业化融合。结合国家改善民生相关工程的实施，加强信息技术在教育、医疗、社保、交通等领域应用。”

2006年12月，信息产业部、科技部、国家发改委共同制订的《我国信息产业拥有自主知识产权的关键技术和重要产品目录》将嵌入式系统软件技术、中间件技术、操作系统体系架构设计技术、视频编解码技术、图像处理技术等列为关键技术；数字音视频（AVS）ASIC（专用集成电路）及 AVS 的编解码设备、嵌入式系统软件、中间件、高可信软件平台操作系统、软件开发及测试工具、生物特征识别产品及系统、自动识别产品及系统、高清晰度数字视频播放机及录像机等被列为重点产品。

《2006-2020年国家信息化发展战略》提出我国信息化发展的战略重点是：推进国民经济信息化，利用信息技术改造和提升传统产业，促进信息技术在能源、交通运输、冶金、机械和化工等行业的普及应用；推行电子政务，逐步建立以公民和企业为对象、以互联网为基础、中央与地方相配合、多种技术手段相结合的电子政务公共服务体系，协同共建，完善社会预警和应对突发事件的网络运行机制，增强对各种突发性事件的监控、

决策和应急处置能力；推进社会信息化，发展多层次、交互式网络教育培训体系，加快医疗卫生信息化建设；完善综合信息基础设施，推动网络融合，从业务、网络和终端等层面推进“三网融合”，发展多种形式的宽带接入，大力推动互联网的应用普及。

《国家中长期科学和技术发展规划纲要》指出，要“重点研究开发金融、物流、网络教育、传媒、医疗、旅游、电子政务和电子商务等现代服务业领域发展所需的高可信网络软件平台及大型应用支撑软件、中间件、嵌入式软件、网格计算平台与基础设施，提供整体解决方案”、“支持多媒体、网络计算等宽带、安全、泛在的多种新业务与应用”。并将“重点研究电子学、心理学、控制学、计算机图形学、数据库设计、实时分布系统和多媒体技术等多学科融合的技术”列为超前部署的前沿技术之一。

《高技术产业发展十一五规划》将数字音视频产业列入九个专项工程之一，指出要以推动音视频产业数字化为目标，推进数字音视频终端产品、数字家庭网络的建设；进一步加强数字音视频相关标准的研究制定和推广应用。

《信息产业科技发展“十一五”规划和2020年中长期规划纲要》将网络和通信技术、数字音视频技术、信息技术应用列为要在未来5~15年重点发展的15个重点技术之一。指出要重点发展宽带多媒体网络设备、数字音视频编解码设备，要以利用信息技术促进政府管理、服务和应急能力的提高、制造业企业竞争力的提高、农业信息网络体系的建设、服务个性化和智能化为目标，带动国内自主知识产权的信息技术与信息产品的发展。

（2）软件相关

2008年6月30日，《财政部、国家税务总局关于嵌入式软件增值税政策的通知》（财税[2008]92号），进一步明确了嵌入式软件增值税政策，规定增值税一般纳税人随同计算机网络、计算机硬件和机器设备等一并销售其自行开发生产的嵌入式软件，如果能够按照《财政部国家税务总局关于贯彻落实〈中共中央、国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定〉有关税收问题的通知》（财税字[1999]273号）第一条第三款的规定，分别核算嵌入式软件与计算机硬件、机器设备等的销售额，可以享受软件产品增值税优惠政策。

2004年12月10日，上海市修订了《上海市促进高新技术成果转化的若干规定》，经认定的高新技术企业，可按规定享受有关优惠政策。

2000年6月27日，为推动软件产业和集成电路产业的发展，增加信息产业创新能力和国际竞争力，国务院印发了《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》（国发[2000]18号），从政策目标、投融资政策、税收政策、产业政策、出口政策、收入分配政策、人才吸引和培养政策、采购政策、软件企业认定制度、知识产权保护等多个方面确定了对软件企业发展和自主创新的支持政策。

同时，中共中央、国务院《关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定》（中发〔1999〕14号），财政部、国家税务总局《关于贯彻落实〈中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定〉有关税收问题的通知》（财税字〔1999〕273号）制定了关于鼓励技术创新和高新技术企业发展的众多优惠政策。

（三）行业市场情况

1、行业的竞争格局和市场化程度

多媒体通信是信息化建设中的关键领域，需要综合利用多媒体计算机数字技术、音视频编解码算法技术、集成电路应用技术、网络控制与传输技术、信息存储调用技术、规模层级组网、软件技术等多种复杂技术，目前已经成为影响人们生活工作方式的一种重要通信方式。对于多媒体通信系统而言，当前仍主要面向行业、企业用户，主要应用市场包括视频会议、IP网络视频监控以及针对不同行业、企业业务应用需求的行业应用市场。

（1）视频会议市场

① 视频会议的发展

视频会议源自传统的会议电视，其代表有美国贝尔实验室研制的可视电话、英国 BT 公司的 1MHz 带宽黑白视频会议系统。

传统的视频会议要求用户自己建设专网并专网专用，建设投资和维持成本很高，多为政府和垄断型行业如电信、金融等的奢侈用品，多数企业被排除在应用门槛之外，而且专用视频会议网络也很难同时支持办公数据传输、内部 IP 电话等多业务应用。基于 IP 网络的视频会议建立在基于 Internet 的开放网络平台，可以通过公共网络进行集音频、视频、图像、文字、数据为一体的多媒体信息的交互沟通，实现网上开会、办公、点播、录播、教学、培训等多种应用。

在 IP 互联网上构建视频会议系统成为众多视频会议系统用户的趋势，且随着视音频编解码技术、基于 CPU/DSP 的算法优化以及基于 IP 网络特性的传输及 QoS 技术等的发展，大规模组网的视频会议成为可能。

同时，高速增长的用户群要求市场越来越以客户需求为中心，提供各类丰富和高端的“视讯”功能和服务：一是从过去单一的 EMAIL、IM、短信方式发展为视频、音频、文字、数据、数字媒体方式及系统多功能、多用途；二是从过去点对点方式发展为一点对多点、多点对多点方式；三是从过去的电话方式发展为网络方式；四是视频通信从过去的专线方式发展为 Internet 方式；五是从过去被动式通信发展为交互式通信；六是不断关注多画面、高品质图像、高保真音质等品质的提升。

② 视频会议市场的竞争格局

视频会议市场主要包括传统的视频会议和新兴的网络视频会议两类细分市场。传统的视频会议一般侧重于通过为客户建设专用网络、并提供专用硬件设备实现视频会议功能，而新兴的网络视频会议自 2003 年前后兴起，主要通过计算机软件在互联网等公网上的应用实现视频会议功能。发行人作为新兴的网络视频会议的代表性厂商，其面对的市场竞争较为激烈。

A. 传统视频会议仍是视频会议的主要市场

传统视频会议的代表性厂商包括国外的宝利通、腾博，以及国内的华为、中兴通讯、苏州科达、迪威视讯等。这些厂商在视频会议领域拥有较好的时间积累和客户积累，占据着视频会议市场的主要份额。其中，华为、中兴通讯为电信设备提供商，视频会议在业务收入中的比例较小，也并非未来的重点，但其仍依靠广泛的客户资源和通信设备制造的技术优势在传统视频会议领域占有重要的位置。

B. 新兴网络视频会议市场竞争激烈

2003 年以后，受 SARS 事件的影响以及宽带互联网的普及，一批以视频会议软件开发为主的新兴厂商逐渐兴起，代表性厂商包括华平信息、瑞福特、北京威速等。由于软件视频会议主要针对互联网等公网环境开发，通过 PC 机在宽带网上运行、采用一般用户使用的摄像设备、显示设备即能胜任语音、视频信号的处理工作；因此，新兴厂商的产品能够更好的适应互联网普及以及大众视频应用的发展趋势，满足众多企业用户对及时沟通、高效率办公、差旅费控制等的需求，符合当前社会节能减排、提倡环保的要求。

由于视频编解码标准的开放性和计算机软件开发的便利性，软件开发者数量众多且产品质量参差不齐，恶性价格竞争现象严重。

C. 其他相同或相近业务的参与者

其他相同或相近业务的参与者包括两类，一类是其他品牌视频会议厂商的分销商和集成商，其与发行人面对同一客户时，也会产生一定的竞争；第二类是即时通讯等替代性视频通讯产品的竞争，如 QQ、MSN、微软 OCS 等，尽管其会议的功能较弱，但对中小企业客户仍会产生一定程度的分流。

D. 新兴网络视频会议产品的竞争优势

新兴的网络视频会议的发展符合当前网络发展的趋势，与传统视频会议相比，具有独特的技术优势。二者具体区别如下：

项目	新兴的网络视频会议	传统的视频会议
主流厂商	● 华平信息、威速、网动、视高、红杉树等	● 宝利通、华为、中兴、腾博等
技术体系	● 产品标准以基于互联网的私有协议为基础；	● 产品标准以 ITU-T 颁布的 H.300 系列为基础；

	<ul style="list-style-type: none"> ● 逐渐向 IETF 颁布的 SIP 协议等发展； 	
产品特点	<ul style="list-style-type: none"> ● 可随时升级与定制，良好的开放性和兼容性； ● 超过 4 级组网，经常有超过 500 个会议室或接入点同时参加会议； ● 协同工作，丰富的 WORD、PPT、图形设计、设备传感数据等的协同工作界面。 ● 预算较少、成本低、普及范围较广； 	<ul style="list-style-type: none"> ● 应用功能固化在硬件中，部分产品不能升级或扩展定制，相对封闭； ● 组网规模小； ● IT 基础投资大、成本高、预算较多；
适用网络	<ul style="list-style-type: none"> ● 不需要专用网络，可直接在互联网等公网上运行； ● 网络接入方式包括 ADSL、移动 3G、卫星、专线、ISDN 等； ● 对带宽要求不高，网络带宽波动可以超过 20%； 	<ul style="list-style-type: none"> ● 一般为专用网络； ● 对带宽要求很高，网络带宽波动不超过 5%；
主要市场定位	<ul style="list-style-type: none"> ● 会议室、桌面电脑、移动电脑、电话等不同终端均可参会； ● 多种应用融合，包括视频会议、视频监控、远程教育、远程商务、网络培训、协同工作、网络呼叫中心、视频客户服务等应用融合于一体。 ● 除会议、培训等传统功能外，还可满足客户对界面、功能、即使通信等的个性化需求； 	<ul style="list-style-type: none"> ● 以在各地建设设备齐全的专用会议室为主； ● 主要利用视频进行远程会议、培训等，对数据会议、协同工作、个性需求定制等要求不高；
主要客户定位	<ul style="list-style-type: none"> ● 要求向互联网等公网扩展的政府、机关及金融、保险、能源等行业类的政府和大型企业集团； ● 大量的中小企业； 	<ul style="list-style-type: none"> ● 政府、机关、军队； ● 金融、保险、能源等行业类的大型集团；
发展趋势	<ul style="list-style-type: none"> ● 正快速向统一通信方向发展 ● 与企业业务流程的结合，实现以视频应用为核心的各类应用。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 向互联网扩展的技术更新遇到瓶颈； ● 向统一通信转变的速度较慢。

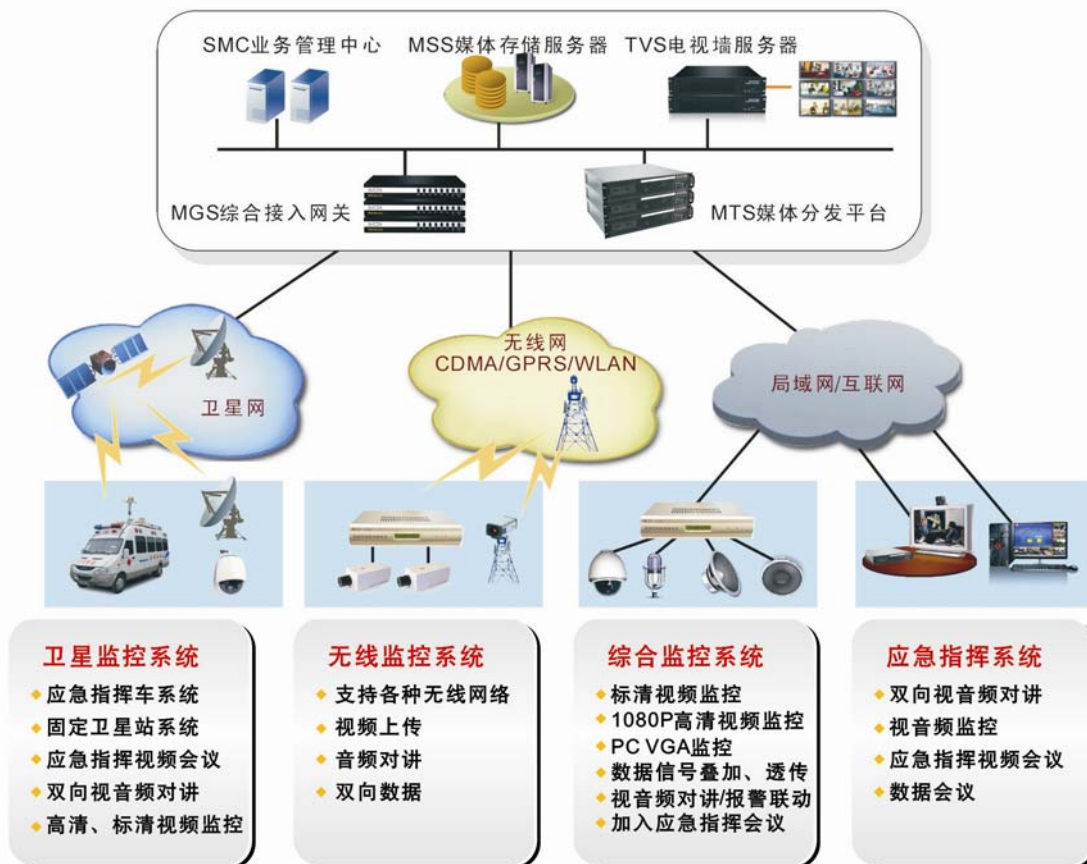
随着计算机技术、网络技术、通信技术等的飞速发展，视频会议系统的应用环境已开始发生变化，以计算机软件开发为主的视频会议系统更能适应未来视频会议同互联网、各类接入终端等相结合的趋势，适应各行各业信息化、视频应用普及化、大众化的发展趋势。赛迪顾问 2009 年 1 月的研究报告指出，软件实现方式在视频会议应用中的作用越来越突出，并将逐步取代硬件实现方式的主导地位。

(2) IP 网络视频监控市场

最早的视频监控系统为模拟监控，即以“视频矩阵SWH+磁带录像VCR+监视器”为代表的闭路电视监控系统，从80年代到90年代初起，一直主导着视频监控市场，大量应用于公安、银行、军工、交通、酒店等重要部门和机构。编解码技术、数字传输与存储技术等多媒体技术以及IP技术的应用，使传统的模拟视频监控发展为基于IP网络的视频监控，实现了监控的网络化、数字化、智能化，也使得IP网络视频监控成为多媒体通信应用的重要组成。基于IP网络的视频监控系统主要以嵌入式DVR和网络摄像机（IPCAM）

汇聚视频、报警信息，通信效果好，可以较好地适用于园区、工厂甚至更大的网络。全部设备IP化的趋势越来越明显，从全球趋势看，网络摄像机、网络视频存储NVR等IP存储的出货量开始超过传统摄像机和硬盘摄像机。网络视频监控的出现特别是网络摄像机的出现，有助于视频监控向家庭化、个人化的应用发展。网络视频监控利用IP网络，支持多种接入方式，实现远程监控和低成本扩展监控范围，有利于扩展视频监控的应用场景。

网络化视频监控



基于IP的视频监控最主要的优点就是只要是IP网络可以到达的地方就可以实现视频监控和记录。对于用户来讲，嵌入式视频前端可以方便地布置在IP网络的任何地方，并利用网络技术将视频图像发送到网络上的任何IP地址，而不是像从前那样只能在本地看到图像，因而系统具有强大地灵活性和扩展性。如今IP网络的触角已经伸到社会几乎每一个角落，带宽的发展和价格的不断下降为IP视频监控的普及创造了便利条件。IP网络视频监控已经成为视频监控发展的大势所趋。至2008年，中国IP网络视频监控市场已经初具规模，视频监控产业链初步得到建立并开始走向成熟，并表现出以下的发展趋势：

①应用场景走向多元化，为视频监控市场打开新的空间。传统的监控市场，由于受限于传输技术，无论在地理覆盖还是对用户群覆盖范围都非常狭窄，主要局限于政府及公安、交通、电力、石油、银行等特殊部门及行业。随着网络的普及和监控产品本身价格的下降，IP视频监控的应用场景逐渐走向多元化，目前已开始向远程医疗、家庭看护、酒店、智能大厦、智能小区等方面渗透发展，同时视频监控也开始走向安全生

产领域，并表现出了很好的适应性。我国目前多元化应用才刚刚起步，中小企业和个人监控市场尚待挖掘，这均构成了未来IP视频监控发展的市场空间。

②IP网络视频监控产品向高清化、智能化、应急指挥方向发展。由于监控应用场景和使命的特殊性，用户总是希望能够不断提高视频传输的效果，过去，受限于网络带宽，监控系统只能在画质上做出牺牲。近年来随着网络技术的飞速发展，尤其是光技术在网络中的应用，使得带宽已不再是应用的瓶颈，因此目前有前瞻性的视频监控厂商均开始了对高清IP视频监控产品的研发，以期占据未来高端市场的先机。

目前，我国的IP视频监控市场参与厂商众多，主要有三类，分别是前端的网络视频监控设备厂商（如海康、大华）、网络接入设备厂商（如H3C、UT斯达康等）和视频会议系统厂商（如华平信息等），其产品和市场渠道各有特点。上述厂商分散在不同区域、不同行业，但厂商之间的竞争也主要集中在相对特定的范围，整个市场还没有形成全面的竞争。

（3）多媒体通信的行业应用市场

不同于视频会议和视频监控等的传统应用，多媒体通信的行业应用市场是指基于视频、音频、数据的编解码、处理和传输技术，以及视频会议和视频监控的成熟方法与模块，以行业信息化为契机，针对政府、军队、金融、保险、能源、医疗等各个行业的业务流程，向客户提供定制化、个性化的多媒体通信系统。具体地，多媒体通信的行业应用可以包括远程医疗、远程定损、视频客户服务系统、远程探视等。目前随着用户需求的不断明确及对多媒体通信技术的不断了解，行业应用的产品线正在不断丰富和完善。

随着信息技术的发展，企业信息化建设，即利用新技术、新方法降低企业成本、提高运营效率的驱动力将越来越强。通信成本的降低和带宽的增加，视频会议和视频监控的推广以及其他各类多媒体在网络的普及，企业对多媒体通信的理解和认识变得更加深入，希望通过视频、音频、数据等的实时综合应用，提高决策的效率和速度，提高对市场竞争的快速反应，真正体现通信的价值。多媒体通信的行业应用就是要求充分地以客户业务为中心，紧密地围绕其行业和业务特点进行需求分析和定制开发，从而进一步推动传统行业、服务业同信息技术的结合，实现传统行业业务流程的变革。

视音频编解码技术的不断突破，芯片处理和运算能力的不断提高，软件开发技术和网络传输技术的发展，为这种行业应用的定制开发提供了可能，可以满足用户的需求。现阶段企业内部IP网主要承载的功能活动包括：办公自动化（平台）、上网、电子邮件、会议通知、公告发布、文件共享等。基于软件开发和IP网通信传输技术，企业内部IP网将可以整合实现视频会议、电话会议、网络监控、安全监控报警、视频应急指挥、流媒体点播、IPTV、网络培训、内部IP电话、桌面可视电话、数据协同工作等各种功能，并可以添加企业业务运行系统模块或向其提供接口，从而将多媒体技术运用到企业的生产、市场、销售、行政管理、人力资源等各个业务流程，将大大降低企业成本、提高工

作效率。

IP 多媒体通信的行业应用前景



目前，多媒体通信的行业应用市场尚处于起步阶段，进入者较少。该市场要求进入者具备较强的技术领先优势，其技术和产品采用的协议和标准具有较强的扩展性和开放性，能在充分理解和挖掘用户需求的基础上，利用模块化和工程化的方法进行开发和定制。因此，具备较强软件系统产品的优势厂商将可能取得先机。而传统的视频会议厂商和视频监控厂商受制于其产品体系和企业标准体系的局限性，尚未对此予以充分的重视。传统的大型视频会议厂商主要基于 H.323 系统标准，产品以系统设备为主，定制化的功能不强。大型视频监控厂商虽有较强的前端、后端设备制造能力，但缺乏较强的监控平台。而新发展的中小软件企业，尽管具备较强的开发技术，但对用户需求的理解和积累不够，再加上缺乏领先的视音频处理技术，其产品品质不易保证。

2、行业的发展趋势

(1) 多媒体通信将进一步走向统一协同通讯

技术创新和进步使得市场对通信方式有着更多的期待。统一协同通讯将成为未来多媒体通信的发展趋势，即可以在任何时间、任何地点，通过任何设备、任何网络实现自由沟通。统一协同通讯强调各种通信终端和计算机应用软件之间的互联互通，能够根据用户的意愿，有选择地将数据、语音、视频等不同格式的信息传递至最为便捷的终端之

上，实现应用层面的人性化融合。统一协同通讯能将各种通信能力和企业的商业职能、办公设施进行无缝的融合，优化企业管理工作流程，在节约时间和降低成本的同时，提高生产率和竞争实力，促进企业创新和业务发展。

传统通信网络设备厂商 CISCO、AVAYA、ALCATEL，以及微软、IBM、HP 这些 IT 企业都已经开始关注这一领域。但目前统一协同通讯还缺乏统一的标准，网络、设备、协议、业务、安全等都在进一步发展和完善中，目前主要的商业模式还是基于传统的 VoIP 和视频会议。许多厂商已经依托自有的优势制定了相应的统一协同通讯发展战略。例如，微软、IBM 主要以软件和应用为基础，从桌面或应用切入市场统一协同通讯市场；而国内厂商则在会议系统中占据优势。

(2) 视频会议系统将出现两级分化

激烈的竞争和不断增长的需求将不断推进视频会议的发展。在产品发展趋势上，当前视频会议一方面是向高清晰度的视频会议系统发展，进一步提高其图像质量和可靠性，满足高端用户的需求。行业内各厂商也把高清作为视频会议产品的关键技术指标。已经建成的视频会议系统已在通过更新设备、使用新技术等方式逐步由标清向高清升级。另一方面是不断追求终端的小型化、安装便捷性、操作易用性，使得部分产品线向中低端市场渗透，不断地适应中小企业用户和家庭个人用户的需求。

在业务与功能发展上，视频会议系统将逐步与 IP 网络上的其他业务技术相融合，比如 IP 网络监控指挥系统、统一协同通讯系统等，不断满足行业、企业、个人用户多样化、差异化和个性化的需求。

(3) 视频监控系统将更加重视网络化、智能化、应急指挥

当前视频监控系统主要集中在本地监控，系统设备主要以DVR和前端设备为主。随着IP网络视频监控系统应用的日益广泛，用户对系统的网络化和智能化性能将提出更高的要求。网络化就是要求客户的各级本地监控实现联网及与管理中心的调度指挥；智能化就是要求系统能够对整个网络的海量数据进行自动的甄别、筛选，以获取有价值的信息，让视频监控从静态的、事后取证变成动态的、实时预防和告警的系统，为用户提供最为有效、及时的快速反应措施。网络化、智能化及应急指挥调度必然要求监控平台在整个系统中发挥更为重要的作用。

(4) 多媒体通信行业应用方案不断推陈出新

随着多媒体通信系统在各行各业用户群体的不断延伸和变化，行业、企业信息化步伐的加快，单纯语音会议、视频会议通信已无法满足不断变化更新的用户需求，用户需要的多媒体通信系统，不仅可以进行开会和培训等常规应用，还需要能够与实际业务流程相结合。这就要求系统在性能上具备包括对传输网络线路的高适应性、大容量并发、综合数据会议功能、音视频高清晰度、安全性、稳定性等特性；在功能上可以提供即时

通讯、视音频交互、视频点播、文档、数据交换、协同浏览、应用程序共享等强大的系统和交互能力；在应用上可以提供统一开放的 API 接口，使系统能够容易实现与用户主流 IT 系统（如：ERP、CRM、SCM 等）整合，包括单点认证（SSO）、统一数据库等。此外包括一些复杂高级的会议控制调度功能，如：会议导播、会议合并与拆分、会议私聊等高级应用，都能够在特定用户特定应用场景下所进行的定制开发，通过这些适应行业应用流程的特色功能的开发，使得多媒体通信技术和产品方案能够更好更高效地服务用户的业务经营过程。这就使得面向行业业务流程的多媒体通信应用方案不断推陈出新，与教育、医疗、金融、保险、能源等各行业信息化紧密结合，实现信息技术、网络技术对传统产业的提升。

3、行业内的主要企业和市场情况

(1) 视频会议市场

目前，视频会议市场是多媒体通信的主要市场。活跃在我国视频会议市场的厂商主要有宝利通、腾博等国外厂商以及华为、中兴通讯、苏州科达、迪威视讯、华平信息等国内厂商。根据赛迪顾问的统计数据，2006年、2007年、2008年视频会议市场容量为23.25亿元、29.82亿元和39.32亿元。

2008年我国视频会议市场主要厂商市场占有率排名如下：

主要厂商	市场占有率排名
宝利通	1
华为	2
中兴通讯	3
腾博	4
苏州科达	5
迪威视讯	6
华平信息	7
瑞福特	8
索尼	9

数据来源：赛迪顾问 2009，03

在软件视频会议及互联网等公网应用领域，以华平信息、北京威速科技有限公司为代表的国内厂商占据着优势地位。2008年，我国软件视频会议市场主要厂商情况如下：

主要厂商	市场占有率	市场占有率排名
华平信息	24.80%	1
北京威速科技有限公司	20.10%	2
北京网动科技有限公司	8.50%	3
深圳市视高科技发展有限公司	5.40%	4
深圳市瑞福特信息技术有限公司	4.70%	5

数据来源：赛迪顾问 2009，03

(2) IP 网络视频监控指挥系统

视频监控指挥系统属于 IP 网络视频监控市场中的一个细分市场，目前尚未形成规模化的应用。目前从事视频监控指挥系统开发的企业包括华平信息、华纬讯、苏州科达、中盛益华等。

由于传统监控厂商在 IP 监控领域起步较早、有较深的客户和市场积累，产品和技术已经成熟，使得传统 IP 监控产品占据了主要的市场份额；但随着视频通讯技术等的发展和新兴网络视频产品的成熟，更加灵活、可调度的交互式监控指挥系统快速发展，其所占的市场份额将快速提高。

发行人于 2006 年最早提出“视频监控指挥调度”的监控平台新理念，近几年来，产品不断完善，并逐渐得到市场的认可。目前，发行人视频监控指挥系统已经在中石油华南地区实现规模应用。2009 年，发行人视频监控指挥系统实现收入 595.84 万元，市场份额较小。未来随着产品线的进一步成熟和大型项目实施经验的进一步积累，市场份额有望逐步上升。

(3) 行业解决方案

多媒体通信系统的行业应用市场刚刚起步，参与者较少。发行人在这个市场启动较早，准确并充分把握了该市场机遇，已于 2009 年成功推出了应用于保险行业的远程定损系统和应用于医疗行业的远程医疗系统，并实现了销售，占得了市场先机。

目前，从事远程定损系统研发和销售的厂商很少，中国电信利用原有的全球眼监控系统进行远程定损业务成功地应用于部分车险企业，其他企业都处于探索阶段。主要参与的厂商有中国电信、华平信息、保网科技、宽世界等。

在远程医疗方面，由于我国远程医疗起步较晚，在发展过程中也面领着一些困难，例如远程医疗标准化的问题、医患双方的认知程度差异、医疗法规和责任的认定、投资回报的问题等，同时在思想认识、技术水平、人才准备和经费投入以及营运服务等方面仍然存在着不少问题，所以目前进行远程医疗系统开发的厂商较少，主要厂商有东软、华平信息、博雅全等。

2009 年，发行人行业解决方案实现营业收入 297.04 万元，属于起步阶段，市场份额较小。

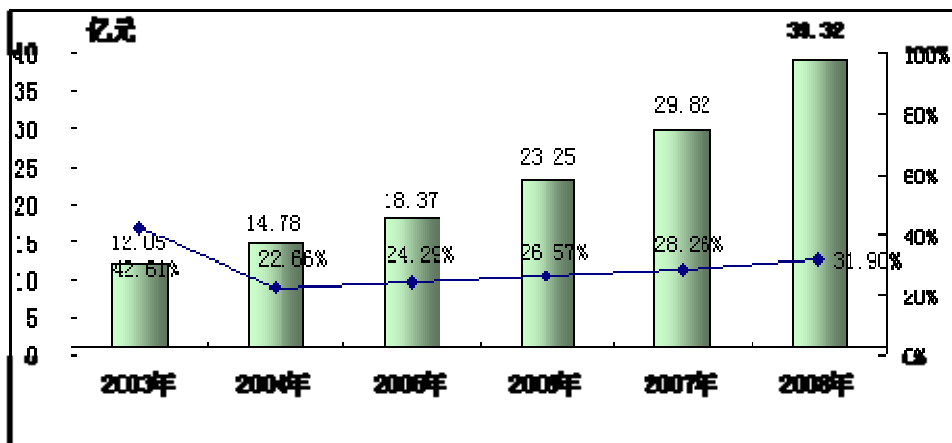
4、市场供求状况及其变动原因

我国多媒体通信市场的培育、发展和壮大离不开我国互联网络建设布局的发展。2002 年以来，连接政府、大型企业的骨干网基本建设完成，并将互联网络普及到了省、市，即完成了全国互联网络的 1、2、3 级的建设，随后基于 2-3 级网络的多媒体通信应用逐渐丰富。在以后的几年里，覆盖到乡、镇的四、五级网络趋于完善，同时多媒体通信应用中从高端到低端的产品链逐渐成型。因此，网络布局的扩大和完善，带动了不同层次的应用需求，大大促进了多媒体通信市场的发展。

(1) 视频会议市场容量及其变动

2003年，“非典”公共事件激活了我国网络视频会议市场的需求。据赛迪顾问的研究，2003年我国视频会议呈现出了42.6%的爆发式增长。2004年之后，受视频会议技术成熟、以及政府3~4级城市市场启动和企业市场增长等因素的推动，我国视频会议市场进入了加速增长时期。2008年我国视频会议市场规模同比增长31.9%，达到39.32亿元人民币，预计2011年将达到96.82亿元，未来5年之内都保持30%以上的年增长率。

2003-2008年中国视频会议市场规模

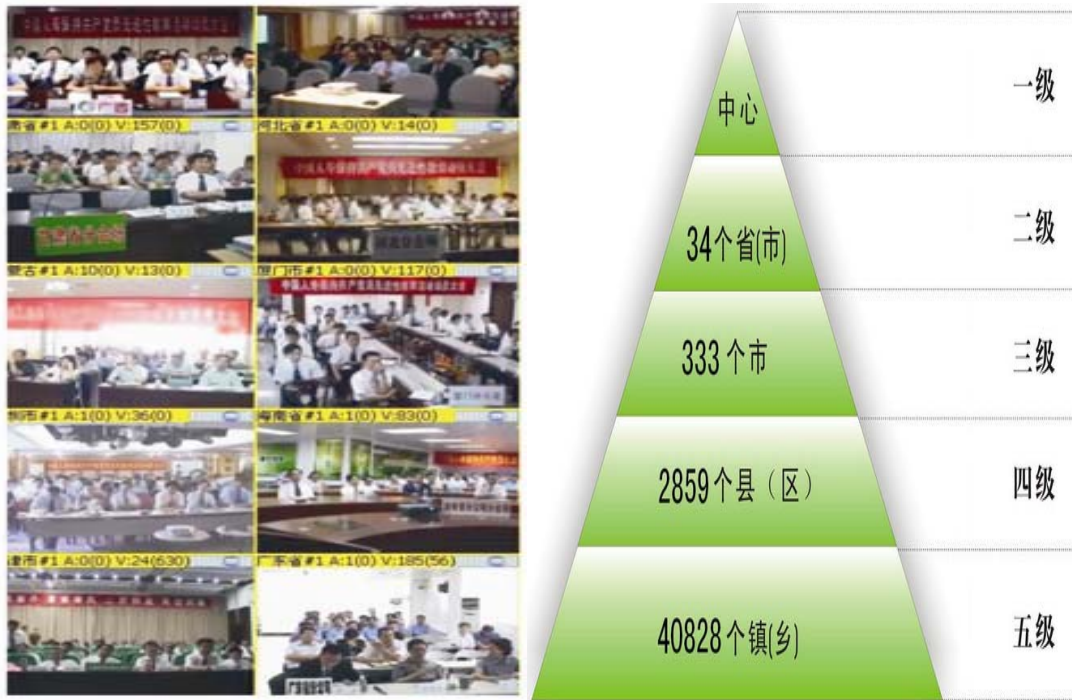


数据来源：赛迪顾问 2009.03

未来几年，视频会议市场的需求将呈现如下特点：

①政府及行业大企业的新建需求和扩容需求仍是市场主导力量。这同我国的信息化建设的进度和节奏有关。根据 Wainhouse2007 年的研究报告，政府及国有大中型企业的消费需求占市场总需求的 63%，其次为服务提供商、中小企业。政府及行业大企业中除新增企业的需求外，已有会议系统向 4-5 层级网络的扩容，将是市场稳定增长的一个重要因素。

庞大的分支机构网络需要大规模的多媒体通信系统



注：右图我国行政层次划分为截至 2008 年末情况

②中小企业市场将迅速发展。我国中小企业数量众多，竞争激烈，对沟通效率和削减开支的要求高，对视频会议产品存在巨大的需求。但中小企业主要基于互联网络进行业务承载，对投资敏感，对产品的性能和性价比要求高。因此，基于互联网的高性价比产品将可获到中小企业的大范围采购和应用。中小企业需求的特点是订单小而分散、数量很多，将是今后视频会议市场的重要支撑力量。

③升级换代市场成重要市场机遇。视频会议产品一般的升级换代周期是五年，在 2003 年、2004 年高峰期间建设的系统只能达到 VCD CIF 图像的系统，由于技术落后、成本投入高、带宽资源占用大等各方面原因，各厂家基本已经停止研发和生产。目前最低的配置也是 4CIF 支持到 DVD 效果的产品，且由于采用新的编解码及传输等技术，已建系统急需升级换代。

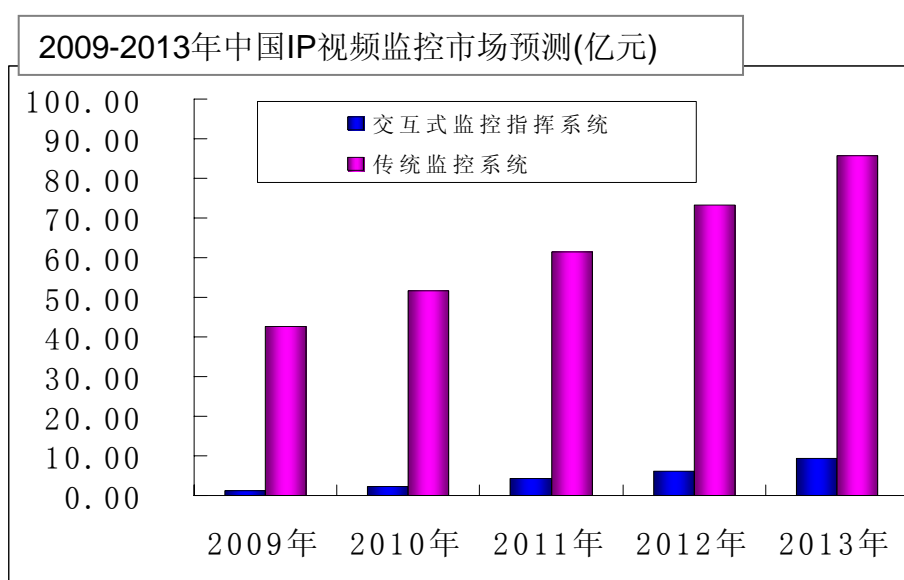
④统一协同通讯、远程呈现等新产品需求呈上升趋势。当前主流的视频会议产品一般针对会议室的大型行政会议、培训的应用，但随着不同客户、不同工作方式对视频会议提出的多样化需求，统一通讯、远程呈现等新产品的需求将呈上升趋势。

随着市场需求的不断变化以及多媒体通信技术的不断进步，视频会议厂商将不断推出自己的产品和解决方案。但总体而言，视频会议产品的研制与开发技术难度较大，具有较高的技术壁垒，其它行业的资本难以快速进入该行业，市场的供给不会在短期内快速扩张，总体将维持一个基本稳定的局面，市场竞争更多的是体现在各个公司间新产品开发和解决方案方面的竞争。

(2) IP网络视频监控市场及其变动

从2004年开始，随着公共安全战略地位的提高，视频监控市场开始高速发展，同时与传统监控系统相比布控范围更广、具有更强的扩展能力的IP视频监控系统市场开始起步。2005年国家相继出台了“平安城市”、“3111工程”等国家级项目建设城市网络视频监控系统，并对银行、文化博览、娱乐场所提出安全防范法规。在政府的推动和引导下，视频监控市场迎来良好的发展契机，同时在IP网络迅速发展的大背景下，IP视频监控产品显示了对传统视频监控强大的替代趋势，在整体视频监控市场中所占的比例不断提升。

目前，具有交互功能的视频监控指挥系统只占整个IP网络视频监控系统的4%，仍处于初期发展阶段，但其增长速度较为快速，据赛迪顾问预测，2009年的1.28亿增长到2013年的9.38亿。



数据来源：赛迪顾问 2010年3月

IP 视频监控市场增长的主要原因如下：

①行业应用领域的不断扩展。过去视频监控应用主要集中在政府部门和金融、公安、交通、电力等特殊部门及行业，其中政府和金融行业分别占据约 20.9% 和 20.6%¹。随着社会信息化的进步，越来越多的行业和领域对视频监控的需求将大量增加，传统的安防需求将和管理和生产经营需求紧密结合。

②新增企业监控需求的增加与大型企业监控网络的延伸和扩容。随着成本降低和组网方式的便捷，中小企业的监控需求将逐渐成熟。而已建有监控网络的大型企业，则在享受到视频监控带来的便利性后，应用需求范围将向更低一级地组织延伸，原有系统的扩容和更换将成为需求拉动的又一个因素。

¹ 《应用更广泛 服务更深入——分析 2008 年视频监控平台发展趋势预测》，中国信息产业网，<http://www.cnii.com.cn/20071008/ca446544.htm>

③新技术、新需求的产生促进监控产品的升级换代。视频监控中的图像高清化、行为识别等新技术扩展了视频监控的应用范围，监控系统与传统通信系统的互动(短信、电话、邮件、传真等)为网络视频监控带来了新的活力，以应急指挥为代表的新需求应运而生，新的需求对监控市场的增长产生新的推动力。

(3) 行业解决方案

目前，发行人的行业解决方案所处的市场主要包括视频远程定损和视频远程医疗，这两个行业的市场处于发展初期，还未形成稳定的市场规模。

在远程定损方面，目前中国的汽车保有量已突破 7,000 万辆，全国 4S 店在 2005 年已突破 3,000 家，远程汽车定损系统的市场规模已达到 10 亿元人民币。

随着新一轮医改方案出台，未来 3 年内各级政府预计投入 8,500 亿元，平均每年约 2,833 亿元。新医改方案提出将通过信息化手段，建立医院间的资源共享，从而实现医疗服务资源的最优整合和最大协同效应。据北京多慧达管理顾问有限公司预测，我国远程医疗市场规模可达 200 亿元。

在未来十年，远程医疗服务将以每年 40% 的速度增长。估计 0.5% 的年诊疗病例接受并使用远程门诊会诊服务，中国远程门诊服务的潜在市场规模为 76.43 亿元/每年，与此同时，远程医疗设备的市场将随之快速增长。

5、行业利润水平的变动趋势及变动原因

市场规模的不断扩大以及市场竞争的不断加剧，使得多媒体通信系统和相关产品的价格呈现下滑趋势，总体利润水平呈现下降趋势。同时，技术创新能力较强的企业可以通过系统和产品的升级换代以及新产品的不断推出，维持产品的高品质和高技术含量，可使其毛利率保持一个较高的水平。

6、行业进入的主要障碍

(1) 技术壁垒

IP 网络的多媒体通信涉及音视频编解码算法技术、集成电路应用技术、网络控制与传输技术、软件技术等多学科集成，一般企业很难全面掌握本行业所涉及的技术，若依靠自身研究开发则需要较长时间的积累。同时，行业技术创新和产品创新较快，终端用户对多媒体通信产品的性能、寿命、可靠性和稳定性的要求越来越高，因此对新进入者有较高的技术和研发壁垒，并且随着技术替代的加速，本行业的技术门槛将越来越高。

(2) 软件服务壁垒

多媒体通信市场已从最初的销售标准化产品逐步转向“产品+服务”的方案式营销。在最初的产品销售为主的阶段，国外产品基于技术上的领先优势取得了市场上的领先优势；而且一些厂商通过购买核心的标准化的部件，也能推出自己的标准化的产品进行销

售，在这个阶段技术的优势并不能完全体现。但现阶段对多媒体通信的要求并不是简单的产品提供，而是要求多媒体通信系统要成为企业 IT 信息化的有机组成部分，要和企业的 OA 办公系统、ERP 生产系统等进行有机的结合，根据企业的实际需求进行定制化的开发，最终多媒体通信也必将走上传统的软件产业的“软件及服务”的模式，进而形成一定的软件服务壁垒。

（3）人才壁垒

我国视频应用起步晚，在编解码算法研究、DSP 移植、嵌入式系统开发等方面缺乏大量的专业人才。行业所面对的市场变化与技术不断创新，要求具有大批经验丰富和响应迅速的销售人员和管理人员，这些高层次人才培养和积累也需要一定的时间。因此本行业对于新进入者，具有一定的人才壁垒。

（4）品牌与信誉壁垒

目前，政府机关及金融、能源等行业级用户仍是市场的主导力量。这些客户对多媒体通信产品的稳定性、可靠性要求较高，对其品牌和品质较为注重，如视频会议市场 80% 的份额已经为几大品牌厂商占据。新进入者缺乏品牌和信誉优势，缺乏较好的客户积累和客户服务体系，获取大客户订单的能力较弱，因此存在较高的品牌与信誉壁垒。

（5）产品资质和标准壁垒

多媒体通信产品涉及系统、视频、音频、数据、网络等各种数量较多的技术标准和协议，这些标准和协议跨越通信、互联网等不同领域，国际和国内市场尚缺乏明确统一的标准和协议。客户在招投标时，可能会基于其原有 IT 系统的标准和对不同标准的理解偏好，对应标产品指定相应的技术标准和规格，要求产品必须符合上述标准并经过相关检测或评测才具备招标入围资格。以上制度的存在，使得行业存在一定的产品资质和标准壁垒。

（四）影响行业发展的有利因素和不利因素

1、有利因素

（1）国家信息化发展战略及产业政策支持

信息化是全球发展的必然趋势，我国已经将信息化确定为国家发展战略，要求充分发挥信息技术在各领域的作用，利用信息技术改造和提升传统产业，促进信息技术在能源、交通运输、冶金、机械和化工等行业的普及应用，推进设计研发信息化、生产装备数字化、生产过程智能化和经营管理网络化；充分运用信息技术推动高能耗、高物耗和高污染行业的改造。推动供应链管理和客户关系管理，大力扶持中小企业信息化；整合资源，形成全面覆盖、高效灵敏的社会管理信息网络，增强社会综合治理能力；协同共建，完善社会预警和应对突发事件的网络运行机制，增强对各种突发性事件的监控、决

策和应急处置能力，保障国家安全、公共安全，维护社会稳定。

2009 年发布的电子信息行业振兴规划要求加强信息技术融合应用。以研发设计、流程控制、企业管理、市场营销等关键环节为突破口，推进信息技术与传统工业结合，提高工业自动化、智能化和管理现代化水平。并要求推进视听产业数字化转型，支持嵌入式软件技术、产品研发，实现关键领域重要软件的自主可控，促进基础软件与 CPU 的互动发展。加强国产软件和行业解决方案的推广应用，推动软件产业与传统产业的融合发展。

上述产业政策为 IP 多媒体通信的发展提供了良好外部环境。

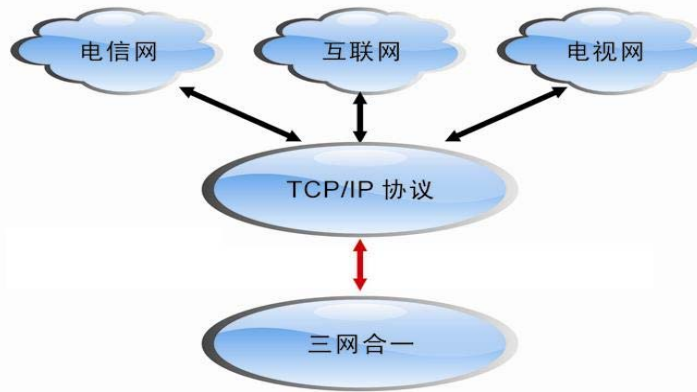
(2) 网络普及及 IP 化趋势推动

互联网的发展与网络规模的扩大将为多媒体通信提供更加广泛的承载网络条件，进一步推动多媒体通信的普及应用，提升多媒体通信的市场需求。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）《中国互联网络发展状况统计报告（2009 年 1 月）》，截至 2008 年底，中国网民规模达到 2.98 亿人，较 2007 年增长 41.9%，互联网普及率达到 22.6%，已经超过美国并高于全球平均水平。宽带网民规模达到 2.7 亿人，占网民总体的 90.6%。另一方面，为落实 2010 年基本实现全国“村村通电话，乡乡能上网”目标，政府主管部门和电信运营企业正在积极推进自然村通电话和行政村通宽带工程。城市化进程为更多大众接触互联网创造了条件，也为我国多媒体通信市场中 3-4 级市场的普及和 4-6 级市场的启动与增长提供了条件。

2009 年，3G 运营牌照在我国的发放及推广使用，手机视频消费习惯的形成，将为多媒体通信应用到移动和无线网络提供基础条件，进一步扩大多媒体通信的应用范围，为基于手机终端或无线数据卡等移动接入方式的多媒体行业应用创造了极大的空间。据 CNNIC 2009 年《中国手机媒体研究报告》表明，手机媒体已经开始从简单的文字短信传播形式，向内容更丰富、表现力更强的多媒体形式过渡。CNNIC 在抽样城市的调研结果表明，手机视频的普及率已经达到 15.7%。

网络的下一步发展趋势将是三网融合与 IP 化，即电信网、计算机网、有线电视网三大网络将走向融合，表现为网络层上可以实现互联互通，形成无缝覆盖，业务层上互相渗透和交叉，应用层上趋向使用统一的 IP 协议。目前，通信、互联网及各种国际标准化组织制定的视音频通信标准已全部基于 IP 网络，即使传统的电路交换网络也发展了 Over IP 技术。统一 IP 协议的普遍采用，将使得各种 IP 为基础的业务能在不同的网上实现互通。IP 多媒体通信的应用空间将更加广阔。

三网融合示意图



(3) 社会经济环境因素要求减少商务旅行

随着社会、经济、生态等的发展与环境变化，减少商务旅行的呼声与要求越来越高，有利的推动了 IP 多媒体通信迅速进入各类机构组织的 IT 投资视野：

①碳足迹测量与节能减排的要求。当今世界提倡人们实行节约的工作和生活方式，使用视频会议、视频监控进行远程办公、远程监控等，有助于减少能源消耗和二氧化碳排放，降低环境污染。国家发改委制定的《节能中长期规划》指出，交通运输是节能减排的重点领域。汽车和飞机的二氧化碳排放也是导致空气污染和全球变暖的重要因素。国际民用航空组织称，2006 年全球乘坐定期航班旅行的人次达 20 多亿，较 2005 年增长了 4%。国际航空运输协会预计，到 2010 年还会增加 5 亿飞机乘客。许多大型跨国公司已经在员工商务旅行时测量其碳足迹，并主动减少商务旅行。例如瑞士再保险公司制定了“集团旅行政策”，鼓励员工利用视频会议替代商务旅行，降低商务旅行对环境的影响。

②经济下滑和竞争加剧使得众多企业开始考虑削减差旅开支，降低成本。美国运通 2009 年全球商务旅行预测报告指出，考虑到机票、租车和酒店住宿等问题，预计 2009 年境内游平均成本将增长 5.6%（折合 463 元人民币），总成本约达 8689 元人民币。同时，境外游成本预计将增长 5.6%（折合 1359 元人民币），平均成本将上升至 25776 元人民币。商务旅行成本的上升将给深处激烈竞争中的企业带来较大的成本压力。

③社会公共事件对商务旅行的限制。2003 年，SARS 疫情全球流行，大大激活了我国视频会议市场需求，当年便呈现了 42.61% 的爆发式增长。IP 多媒体通信交互的信息量较传统通信更大，可以在同事和客户间实现信息流动和关系维护，打破地域限制，保证实时传送的情况下协同工作，在减少商务旅行的同时，提高决策效率和响应速度，优化资源分配。

保护绿色地球，减少 CO₂ 排放



（4）视音频编解码技术和网络传输技术的不断突破

技术创新是推动行业发展的源动力之一。视音频编解码技术和网络传输技术的不断突破将使得多媒体通信普及应用的成本越来越低，多媒体通信向企业办公和生产环节大量渗透的趋势日益明显。多媒体通信给客户带来的便利性和高效率，将不断的激发新的需求，进而促进产品的发展和技术的革新。

2、不利因素

（1）缺乏统一有强制约束力行业标准

目前多媒体通信市场存在国际标准、国家标准、区域标准、厂商联盟标准并存的现象，缺乏有效的项目监管、检测机制以及具有强制约束力的行业标准。同时，在考虑到实际应用的效果和应用方式时，不同的厂商在实现的过程中都或多或少地增加了网络适应性、提升编码效率、会议控制方式、多业务融合方式、降低延时和算法复杂度等创新技术，有些实力较强的厂商自行开发了私有的视音频编解码及传输等关键技术来提升系统应用效果。这些因素使得当前不同厂商间产品的互通互联难度增加，行业缺乏统一的标准，不利于行业的发展。

（2）IP 网络 QoS 方面

随着网络规模和用户数量的迅猛发展，进一步拓展互联网的业务种类并提高网络的服务质量是目前人们最关心的问题。但由于 IP 协议本身的特点，Internet 网络中的 QoS 方面存在不确定性，不能保证有足够的吞吐量和符合要求的传送时延，只是尽最大努力（Best-effort）来满足用户的需要。因此一方面多媒体应用自身需要具有网络适应性等提升业务使用效果的技术特性，另一方面在网络承载方面需要采取新的方法改善目前的网络环境，否则，视频会议等多媒体业务的大规模普及将受到一定的限制。

（3）视频消费习惯方面

尽管视频应用已经进入人们的工作和生活中，但部分用户对视频沟通方式不愿了解

或抗拒的心理依然存在。短期内，视频通信的普及和应用仍需要进一步培育市场，家庭市场和个人用户消费习惯的培育可能需要一个更长的时间。但随着应用的不断发展，通信必然走向多媒体时代。

（五）行业的主要特征

1、行业的技术水平及发展方向

（1）多媒体通信系统技术

目前采用的 IP 多媒体通信系统技术主要是 H.323 和 SIP 两种。

H.323 由 ITU-T 制定发布，其名称为“基于分组的多媒体通信系统”。H.323 利用分组交换的 IP 网络传送多媒体信息，优点是技术较为成熟，可传送多种业务及展开增值业务，是目前视频会议系统应用的主要技术标准。缺点是标准实现比较复杂，建立大型视频会议组网方面复杂，且开发定制应用和叠加第三方业务难度较高。

SIP 协议即信号初始化协议，由 IETF 发布。SIP 是一个应用层的控制协议，用来创建、更改和终止会话，它只定义会话的控制功能，这个会话可以是视频会议、网络电话、多媒体应用。SIP 采用开放的文本方式，与 HTTP 协议类似，与 MIME 兼容。SIP 仅控制一个呼叫，对具体的传输过程不加参与，体现了呼叫与传输分离的特点，并采用开放式的 API 接口。这符合软交换的构架模式，因此是软交换构架的核心协议。

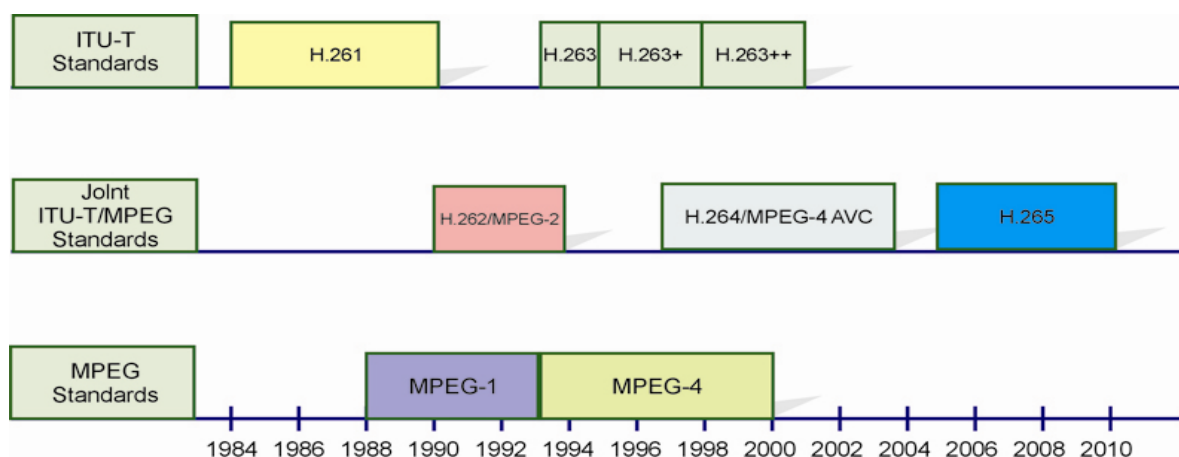
SIP 协议开发简单、灵活，容易增加新业务，扩展性强，逐渐受到越来越多企业的支持，SIP 很可能成为未来 IP 多媒体通信的事实标准。

（2）视频压缩编解码技术

视频压缩编码技术是多媒体通信业务的实现基础和关键技术，它要求既保证一定的图像质量，又要使压缩比尽可能大，同时降低成本。多媒体通信行业采用的视频压缩编解码技术依据国际标准进行开发和定义。但各厂商在实现程度上各有不同，如在改善码流、提升编码质量、降低延时和算法复杂度等方面存在差异性。有些实力较强的厂商自行开发了私有的视音频编解码及传输等关键技术来提升系统的最终应用效果。

ITU-T 定义了 H.26x 系列标准，目前主要应用的是 H.263。ISO/IEC 定义了 MPEG 系列标准，包括 MPEG-1、MPEG-2 以及 MPEG-4 标准。2003 年 ITU-T 和 ISO/IEC 联合组成的联合视频组(JVT)共同开发了高度压缩数字视频编解码器标准 H.264，它既是 ITU-T 的 H.264，又是 ISO/IEC 的 MPEG-4 的第 10 部分。H.264 最大的特点是具有很高的数据压缩比率，且具有高可靠性和良好的网络亲和性，有利于对误码和丢包的处理，可适应各种不同网络与条件的变化。目前，国际上正在规划视频编码新标准 H.265。H.265 将围绕 H.264 进行技术改进，进一步改善码流、编码质量、延时和算法复杂度之间的关系，达到最优化设置。

视频编解码标准及发展情况

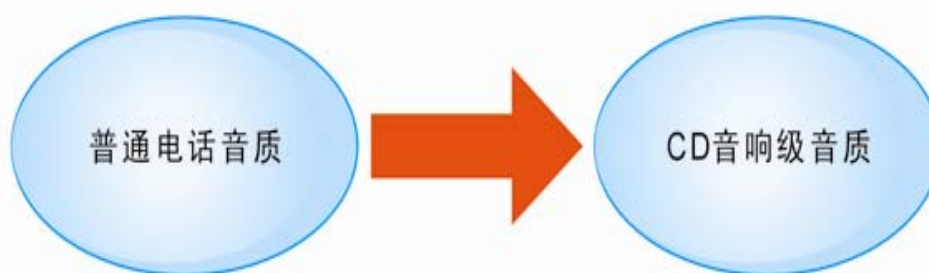


(3) 音频处理技术

从应用上，多媒体通信需要全面达到 CD 音响级音质。但目前利用互联网进行语音的实时传输效果较传统电话差，其难点就在于语音传输过程中的回声消除处理。回音消除是语音解决方案整体成本中相当重要的一部分，其挑战在于如何有效降低成本并持续改善音质。国际上回音消除技术的领先者包括 GIPS、美国的 Clear One 等。目前，像腾讯 QQ、雅虎、IBM 等均采用 GIPS 公司回音消除技术的专利授权，需支付较高专利授权使用费。

未来先进语音网络的建置中，还包括自适应噪音降低等其他语音处理的技术。

多媒体通信的音质等级



(4) 网络传输与控制技术

多媒体业务对带宽和实时性要求较高，由于实时业务对网络传输时延、延时抖动等特性较为敏感，当网络上有突发性高的 FTP 或含有视音频文件的 HTTP 等业务时，实时业务就会受到很大影响。通过 QoS，网络可以按照业务量的类型或级别加以区分，并能够依次对各级别进行处理。优秀的 QoS 不仅保证数据包到达其欲传输的目的地址，而且要保证数据包的顺序性、完整性和实时性。

目前下一代网络技术（NGN）正处于开发中。IMS 是其中定义的多媒体通信子网，

其采用 SIP 协议对网络进行控制，与具体接入方式无关，接入网可以是 PSTN、移动网，也可以是 LAN、WLAN、FTTH，Cable Modem，可以有效实现固网与移动网的融合，进一步对推动多媒体通信的普及应用。

2、行业特有的经营模式

多媒体通信行业的经营模式主要包括两种：第一，向用户提供产品和解决方案，其本质是软、硬件产品销售；第二，向用户提供视频会议或视频监控系统的租赁服务，企业不需要自行投资建设系统，只需要按点数或并发数交纳相应的使用费，即可使用由视频会议或监控服务提供商（如：运营商或独立服务商）提供的系统。

目前第一种模式仍然是多媒体多方通信的主流，销售模式以直销和代理经销为主，其中，国外厂商较多使用代理，而国内厂商则凭借其对客户需求的理解直接向客户提供视频通讯产品及服务。第二种模式在国外发展比较早，在国内尚处于发展初期。

3、行业的周期性、区域性特征

（1）行业的周期性

一般来说，电子类、通信类设备的折旧年限为5年，进而多媒体通信设备每5年左右也会有大的更新换代。同时，随着知识经济下技术创新的不断加快，多媒体通信的技术和产品升级换代可能会进一步缩短。目前，多媒体通信行业正处于快速发展阶段。由于2003年SARS等应急事件影响，2003—2005年政府相关行业形成了一个建设高峰期，2007年以来随着高清产品的逐步推出及网络条件的不断改善，未来几年高清替代及新增市场的规模将不断增长。

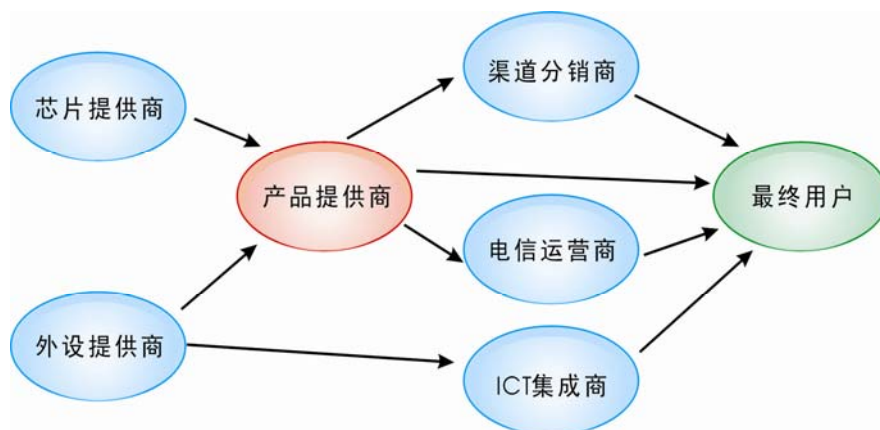
（2）行业的区域性

一般在经济发达的地方，经济活动较为活跃，企业易于接受新的理念，市场需求较多。另一方面，行业的大额订单主要来自政府及大型行业级用户，这类企业往往为中央或地方大型国有企业，主要集中在北京及各省会城市。

4、与上下游行业之间的关联性

本公司作为多媒体通信产品及系统方案提供商，在产业链中的位置如下图所示：

多媒体通信产业链



产品提供商是多媒体通信领域中的核心组成部分，研发和生产多种类型的多媒体通信系统及产品，包括MCU、终端、DVR等多种产品，以及提供软件、网络平台通讯系统、管理工具和配件，并通过直销或渠道分销商提供给最终用户。随着方案营销和服务附加值经营理念的提升，行业内产品提供商同时提供解决方案服务。具有软件产品的厂商还可以借助其在软件产品开发的优势，向企业提供个性化、定制化的系统产品和方案，获取较高的利润。

多媒体通信行业的上游包括音视频标准算法的研发、芯片提供商、软件开发提供商、电子元器件厂商、PCB委托加工企业、外设提供商等。其中，算法标准的研发和制定主要被ITU-T、ISO/IEC 等国外研究机构垄断。通用芯片和专用芯片等则由ADI、INTEL、IBM、SONY、PHILIPS、TI、Equator等国外厂商垄断，这些厂商利用掌握的核心技术保持着较高的利润水平，多媒体通信产品提供商基于算法、芯片、软硬件开发平台进行多媒体通信系统的开发，对其存在一定的依赖性。但这些厂商之间竞争日益激烈，且其技术和产品之间存在较大替代性，所以单个研究机构或厂商对多媒体通信产品供应商的影响不明显。外设提供商主要是提供视音频输入输出的外围设备，如摄像机、显示屏、麦克风、功放、调音台、音响等。核心视频采集设备主要被国外厂商如SONY等垄断，对于市场紧俏的产品，对产品供应商存在一定的采购难度。对于1080的高清产品解决方案，上游产业链发展已经逐步成熟并普及。

下游行业包括渠道分销商、电信运营商、ICT集成商，以及政府、金融、公安、邮政、电信、交通、电力、煤矿等终端用户所处行业和企业。电信运营商承担着提供承载网络的角色。同时，国内电信运营商也尝试提供会议和监控的租赁服务，为其网络创造增值服务。但由于国内运营市场发展较慢，目前市场对电信运营商提供的租赁运营服务反应一般。渠道分销商和ICT系统集成商直接面向客户，完成厂商产品的销售或者包括安装、维护在内的服务。ICT系统集成商需具备相关系统集成资质。

三、 发行人在行业中的竞争地位

（一） 发行人的竞争优势

1、技术优势

发行人自设立以来始终坚持以视音频技术为核心，坚持自主创新，不断发展基于 IP 网络的多媒体通信技术，目前已经形成了以视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等六大行业领先的核心技术，为发行人未来的快速发展奠定了良好的基础。

发行人核心技术始终为发行人核心技术人员所掌握。自设立以来，发行人核心技术人员一直以刘晓露、熊模昌、王昭阳、周小川等为主，保持着稳定的团队结构，较好的保证了发行人在核心技术研发上的一贯性和延续性。

目前，发行人在核心技术方面的领先性主要表现在如下几个方面：

第一，发行人“树状分层结构会议系统及会议系统构建方法”荣获国家发明专利（ZL 2006 1 0118984.9），AVCON 网络视频会议系统 V5.0 经中国科学院检索确认是目前全球规模最大、技术最先进的网络视频会议系统。

第二，发行人是国内最早将 H.264 SVC 可分级视频压缩技术运用到视频会议系统产品中的企业之一。该技术可使得终端产品可以通过 SVC 实现时间分级和空间分级编码，产生帧率可变和分辨率可变的视频传输码流，进而针对带宽不同、带宽可变的网络以及解码和显示能力不同的终端设备，可以智能选择并发送相应分辨率和帧率的视频流，有效地解决了不同终端、不同网络因带宽不同、显示能力不同、解码能力不同而构成的异构问题，从而可实现 3G、卫星网、IP 固网不同网络中大小形态不同、能力不同的多种终端设备，随时随地地接入到视频会议系统中，真正实现可跨越空间、时间的全方位协作会议。

第三，发行人于 2007 年推出了自主研发的回音消除器软件产品和硬件产品，是国内在音频处理技术领域最早达到国际领先水平的企业。目前，全球在回音消除领域具有领先性的国际厂商主要包括宝利通的硬件回音消除器产品和挪威的 GIPS（Global IP Solutions）的音频引擎软件；大部分的音视频企业均向 GIPS 采购其音频引擎专利产品。根据 GIPS 网站的记载²，采用 GIPS 音频专利产品的企业包括：雅虎、IBM、腾讯、Radvision、百度、Lotus、Webex、三星、北电等。视频会议厂商中，除宝利通、腾博、发行人外，其余亦主要采用 GIPS 的专利产品。发行人在该领域的创新技术，有效的提高了发行人产品的竞争优势，降低了发行人产品的成本。

AVCON 多媒体通信系统的先进性

系统名称	荣誉	中科院查新报告备注
------	----	-----------

² http://www.gipscorp.com/customers_partners/customers.php

AVCON 网络视频会议系统 V4.0	上海市高新技术成果转化 A 级项目；被上海市科委确认为上海市科学技术成果；相继被评为上海市重点新产品、国家重点新产品；	<p>2007 年 7 月，网络视频会议系统通过了中国科学院上海科技查新咨询中心的权威检索，认定为“其核心技术未见国内外文献有相同报道，在以下六点具有创新性：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 首创了智能化 MCU 分级用户帐号管理方式； 2) 采用了独特的树状结构服务端负载均衡技术以最大节省带宽； 3) 设计并实现了物理架构层的树状无限向下扩展性； 4) 在视频会议系统中独创浮动窗口技术； 5) 在视频传输中首家实现 1280×1024 逐行扫描处理的高清视频技术； 6) 全双工回音消除的 VoIP 技术。因此，该项目具有新颖性和良好的市场应用前景。”
AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	上海市高新技术成果转化 A 级项目	<p>2009 年 10 月，AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0 通过了中国科学院上海科技查新咨询中心的权威检索，认定为“其核心技术未见国内外文献有相同报道，在以下五点具有创新性：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 自主研发 H.264 高清视频低复杂度高效压缩解压算法和 SVC 编解码算法应用及 MPEG4 AAC-LD 宽频语音编码算法； 2) 自主研发 Audec 音频处理技术； 3) 创新性地采用独创实时条带化抓屏技术，实现屏幕数据的无损压缩和无损广播，以此实现的数据协作技术； 4) 自主研发互联网传输图像和声音时的丢包修复技术； 5) 自主研发智能路由和树状结构的大规模组网技术。 <p>因此，该项目具有新颖性和良好的市场应用前景。”</p>
AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	上海市高新技术成果转化 B 级项目	中国科学院上海科技查新咨询中心 2007 年 6 月 18 日《查新报告》和咨询报告表明：该项目核心技术在网络视频监控与交互式指挥的结合处于国际领先水平。

目前，公司为上海市科学技术委员会、上海财政局、上海国家税务局、上海地方税务局认定的高新技术企业（2008 年重新认定），上海市软件协会认定的“双软企业”，上海市专利工作培育企业、上海市科技小巨人培育企业、杨浦区专利工作试点和专利培育企业。目前，公司已完成 4 项上海市高新技术成果转化项目，拥有 26 个软件著作权

及 45 项国家专利，公司正在申请国家专利 42 项，其中发明专利 29 项。

2、研发优势

公司长期致力于视频会议和视频监控相关技术的研究和产品的开发，积累了丰富的开发经验。多年的产品销售和开发，使公司对我国各主要应用行业的客户需求有着深入的了解，并且和各个行业的客户建立了长期的沟通渠道。公司依托具有自主知识产权的核心技术，建立了快速响应客户需求的开发机制，提供针对性、个性化的定制开发服务。

公司实行了科学化管理方法。公司依据国际先进的CMMI规范、ISO9001:2000质量管理体系，通过加强软件工程化的管理，在用户需求、系统分析、详细设计和系统测试等各个开发过程均加强项目进度管理、项目风险管理和技术文档管理等措施。这些管理制度和方法使公司始终保持充满活力与高效的运作，并成为具有强大控制力和执行力的组织。2008年，公司获得上海科学院颁发的“2007年度技术合同管理先进集体”。

公司吸引了业内优秀的专业技术人才。目前公司拥有研发技术人员138人，占全体员工的54.98%，本科以上的140人，占全体员工的55.78%，每年进行的研发投入占销售收入的比例平均超过10%，有力地保证了研发创新的持续与活跃。

3、产品及方案优势

公司基于领先的视音频核心技术，形成了丰富的产品线。目前，公司视频会议系统包括软件系统、硬件系统、软硬件系统，以及标清系统、高清系统；视频监控指挥系统包括管理系统、报警联动系统、电子地图、应用系统、电视墙、录像存储、媒体转发等，可以为客户提供端到端的监控解决方案；同时，公司在业界率先实现了网络视频会议和网络视频监控的融合，提供全面的应急监控指挥调度解决方案。

公司在互联网多媒体通信、高清视频应用等细分领域确立了独特的差异化优势。公司领先业界在2007年9月率先推出1080高清网络视频会议产品，并于国内厂商中最早推出基于业界领先的Audec音频处理技术，填补了国内同类产品的空白；超大规模组网的分布式多级MCU产品，在业界首次实现了可以10万人同时开会的记录；超过20%的抗网络丢包的视频会议产品，并可在1M带宽下实现1080高清视频会议，成为网络视频会议和网络视频监控的重要竞争优势；独有的分布式存储和大规模的多级视频监控网络组网技术，率先解决了监控系统的大规模联网问题。2009年，公司开发成功了应用于保险行业的视频远程定损系统和应用于医疗行业的视频远程医疗系统，并进一步推动了公司产品在协同办公、协同设计、远程医疗、远程教育等各行业、企业的应用。

AVCON 的多媒体通信产品所实现的各种应用



4、深刻的客户需求理解和经验积累

公司多年以来建立的“以客户为中心”的销售、研发体系使公司开发的产品更加符合市场需求。公司依托和客户长期沟通的渠道，制定了端到端的需求管理流程，专门成立针对各个行业的客户拓展和需求分析小组，对各个客户的需求进行深入的收集和分析，确保产品和客户需求的一致；严格规范从需求收集、需求分析、需求规划、需求验证到版本发布的全过程，确保需求得到及时、有效的分析并落实到产品版本中，向客户提供可信任的需求承诺。

公司在实践中通过对各种复杂网络环境、各种类型的视音频终端兼容性的理解，以及对各种开发技巧的掌握，形成了丰富的多媒体通信系统实施经验，并可以通过快速的定制开发流程，对解决方案的若干环节进行修改，满足客户的个性化需求。公司在中国人寿全国网络视频会议项目中，就专门定制了满足中国人寿行政需求的分级管理模式，

突破了传统视频会议技术的限制，创建了3700个会场、超过10万人同时参加会议的世界级大规模视频会议平台，出色的完成了中国人寿大容量、复杂网络下的业务应用。2009年，公司又为该系统实施了高清升级，不断满足客户对系统产品的需求。

5、品牌及市场优势

经过6年多的积累和发展，公司已发展成为年销售额超过1亿元的高新技术企业。根据赛迪顾问的研究，公司是2007年增长率最快的网络视频会议设备供应商，公司在软件网络视频会议市场上占有率第一，在代表最先进技术和产品的高清网络视频会议市场上处于领先地位。

2007年起，公司产品被中央电视台采用，先后服务于3.15晚会、开心辞典等节目，以优异的视音频质量获得了中央台的肯定；2006年，公司多媒体视频通信产品AVCON网络视频会议系统被中国多媒体通信和视频天空网评为“最佳用户满意软件视频产品”；2007年12月，公司CS2500高清产品荣获中国计算机报2007年技术之星奖项，表明公司高清视频会议技术得到市场用户的认可和肯定；2007年12月，公司获2007通信企业100强及最佳服务提供商之“最佳多媒体视像服务提供商十强”。2008-2009年，公司连续2年获得“最佳软视频会议方案提供商（国内）”。

公司建立了总部、大区、各省市的三级服务体系，制定了规范的售后服务制度，定期对项目进行巡检，并且和客户主动沟通，制定明确的分级故障响应时间承诺，为客户提供及时、满意的服务，不断提升客户的满意度和忠诚度。

6、人力资源优势

公司作为高新技术企业，以人为本，注重优秀人才的引进和开发，保障公司健康、稳定、快速的发展。公司的管理人员、核心研发人员和核心销售人员，在业界具有10年以上的丰富经验和合作经验，具有较强的稳定性和凝聚力，对市场现状、客户需求、核心技术和发展趋势，有着深刻的了解，可以准确把握公司的战略方向，确保公司的长期稳健发展。

公司为了吸引业界突出的专业研发人才，建立了技术中心，并建立了有效的管理办法和奖励机制，确保核心技术人员的长期稳定和关键核心技术长期保持竞争力。

公司本科以上学历人员占全体员工的55.78%，30岁以下员工占比为67.73%，充分保证了合理的人才结构和充足的人才储备。

（二） 竞争劣势

公司处于快速发展时期，新产品不断增加，产品线不断丰富，市场地位不断提升，销售规模快速增长。与此同时，公司业务目前主要集中于国内，尚需提升在国际市场的销售份额和品牌影响力。为了满足今后的快速发展，公司急需要大规模的资本性投入；

现有的融资渠道不能满足日益增长的投资需求，相对制约了公司的发展。

（三） 发行人行业地位

公司自设立以来，始终坚持持续自主创新，致力于发展具有自主品牌和自主知识产权的多媒体通信产品，在视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等多项技术方面处于国际领先水平并拥有完全自主知识产权。根据赛迪顾问统计，2006-2008年，公司已连续三年在软件视频会议市场（即网络视频会议市场）位居行业第一，2008年市场占有率达到24.80%；

公司已制定了未来三年发展规划，计划在未来三年内，在完成本次募集资金投资项目的基础上，实现高于行业总体水平的年均复合增长率，并在未来继续保持软件视频会议市场占有率第一的行业领先地位，同时力争在三年内进入国内视频会议市场前五名，在国内高端网络智能视频监控指挥市场取得一定市场份额，引导行业应用解决方案市场，引领和推动我国多媒体通信向统一协同通讯和融合方向发展。具体规划情况详见“第十一章、未来发展与规划”之“一、发行人2010-2012年发展规划及发展目标”。

（四） 竞争对手简况

在国内的视频会议市场上，华平信息的主要竞争对手是宝利通、腾博、华为、中兴通讯、苏州科达等。

1、美国Polycom（宝利通）成立于1990年，是一家提供端到端语音、视频、数据和Web富媒体协作应用的公司，其产品线齐全，是专业开发、制造和销售高质量音视频会议系统及解决方案的提供商。宝利通在全球设有分支机构，亚太区总部设在香港，北京、上海和广州设有常驻办事机构。

2、挪威Tandberg（腾博）是全球领先的视频产品与服务提供商，在全球设有两个总部（分别在纽约和挪威）。腾博主要从事视频、语音和数据系统及软件的设计、开发和市场推广业务，为世界90多个国家和地区的客户销售、支持和增值服务。

3、华为技术有限公司成立于1988年，总部位于深圳。华为从事通信网络技术与产品的研究、开发、生产与销售，为电信运营商提供光网络、固定网、移动网和增值业务领域的网络解决方案。华为视频会议产品由华为通讯公司开发和销售，主要销售于国内外运营商领域和行业客户。

4、中兴通讯是综合性通信设备公司，总部位于深圳科技园。主要从事无线产品（CDMA、GSM、3G、WiMAX等）、网络产品（xDSL、NGN、光通信等）、手机终端（CDMA、GSM、小灵通、3G等）和数据产品（路由器、以太网交换机等）四大产品领域。视频会议产品由中兴通讯多媒体产品线开发和销售，并提供综合视频解决方案。

5、苏州科达成立于1995年，总部位于苏州，在国内设有多个分支机构，致力于视讯

产品的研发、生产、销售和服务，为运营商、政府、企业以及各行业客户提供产品及解决方案。主要涵盖视频会议、网络视频监控等领域。

四、 发行人的主营业务情况

（一） 主要产品及特点

发行人主要从事基于IP网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，始终致力于发展具有自主知识产权和自主品牌的视音频通信产品，为各行业和组织提供多媒体通信系统的整体解决方案。发行人始终坚持自主创新，自设立以来即以股东投入的AVCON网络视频会议系统V4.0为核心进行高新技术成果转化，逐步发展和培育基于IP网络的多媒体通信技术和产品。

目前，公司主营产品包括视频会议系统、视频监控指挥系统和行业解决方案。其中，行业解决方案为2009年新增加的产品，主要是指以多媒体通信核心技术、产品平台为基础，根据特定行业或企业的业务需求特点进行“定制化”开发，使得多媒体应用可以同行业业务需求特点紧密结合，从而提供针对该行业量身定做的解决方案。目前提供的行业解决方案包括面向医疗的高清视频远程医疗系统和面向保险行业的网络视频远程定损系统。

1、AVCON 视频会议系统

AVCON视频会议系统是公司的主导产品，是以IP网络为载体，以AVCON网络视频会议系统4.0、AVCON网络视频会议系统（专网版）5.0、AUDEC回音消除软件1.0等软件产品为核心，集成视音频编解码技术、音频处理技术、智能网络适应技术、客户化网络链接技术、数据语音和视频协同处理等技术，通过协同语音、视频和数据信息，为客户提供实时双向的多方视频会议、语音会议、数据会议、远程教学、培训等功能的多媒体通信系统，目前已逐步向统一协同通讯系统发展。整个系统由外设（摄像机、麦克风、音响）、会议终端及MCU组成，其中会议终端是视频会议系统的核心设备，而MCU是多点会议系统的信息汇集与中转的枢纽。

AVCON 视频会议系统拥有较完善的产品系列，包括政府、行业专网视频会议系统、企业集团混网视频会议系统、中小企业视频会议系统、统一协同通讯系统、远程呈现系统等，可广泛应用于在远程会议、管理与监督、专网调度、市场与销售、教育培训、协同办公、远程医疗等众多领域。AVCON 视频会议系统产品的主要特点是基于大型会议的应用场景而设计，解决我国行业特有的层次网络布局条件下的会议应用问题，与业界其他产品对比，具有以下优势特点：

对比类别	传统视频会议系统	AVCON 视频会议系统
软硬结合	以硬件为主	提供低成本软件终端和专业的硬件终端，满足更多应用场景
Internet 图像质量	一般	同等带宽条件下，图像质量更好

部署成本	高	较低
应用丰富性	以会议为主	集成 IM、数据会议、网络电话等丰富应用
组网规模	中等	支持超大规模组网
定制开发	复杂	快速

传统视频会议主要适用于专线网络




AVCON 网络视频会议适用于各种网络



AVCON 视频会议系统的主要组成情况如下：

产品系列	样图	特点及用途
标清会议终端 CS1500/CS2500 系列		标清终端支持 D1(720×576) 图像编码分辨率和 Full HD1920×1080 高清图像输出分辨率，其 32kHz 的高保真宽频语音和噪声抑制、回音消除等技术是目前业界的最领先水平，低带宽要求和强大的高抗误码能力，能够满足各种网络上的各种视频会议应用。
高清会议终端 CS2800 系列		新一代高清终端支持 Full HD 1920×1080 的图像分辨率和 32kHz 的高保真宽频语音，均是业界的最领先水平，配合国际领先的噪声抑制、回音消除等技术以及低带宽要求和强大的高抗误码能力，可为用户提供任意网络下最真实、最极致的会议体验。
高标清软件桌面终端		AVCON 软件终端配合专门的高清压缩卡，可支持高达 1280×720 的高清图像编码分辨率，并且可以接收 Full HD 1920×1080 全高清图像输出分辨率，将会议与桌面办公有机集成，极大提升工作效率。主要为 AVCON 网络视频会议系

		统软件客户端与配套外购件组成，软件终端是用PC+Windows为基本平台，利用CPU强大的运算能力来处理各种请求。配套外购件包括摄像头、视频采集卡等。
MCU		AVCON新一代MCU媒体交换平台支持高清1920×1080组网，具有电信级的稳定性和大规模组网能力，支持大容量的多画面和无限制速率适配，支持独有的智能包修复技术、自学习唇音同步技术，支持多种组网技术。

2、AVCON 视频监控指挥系统

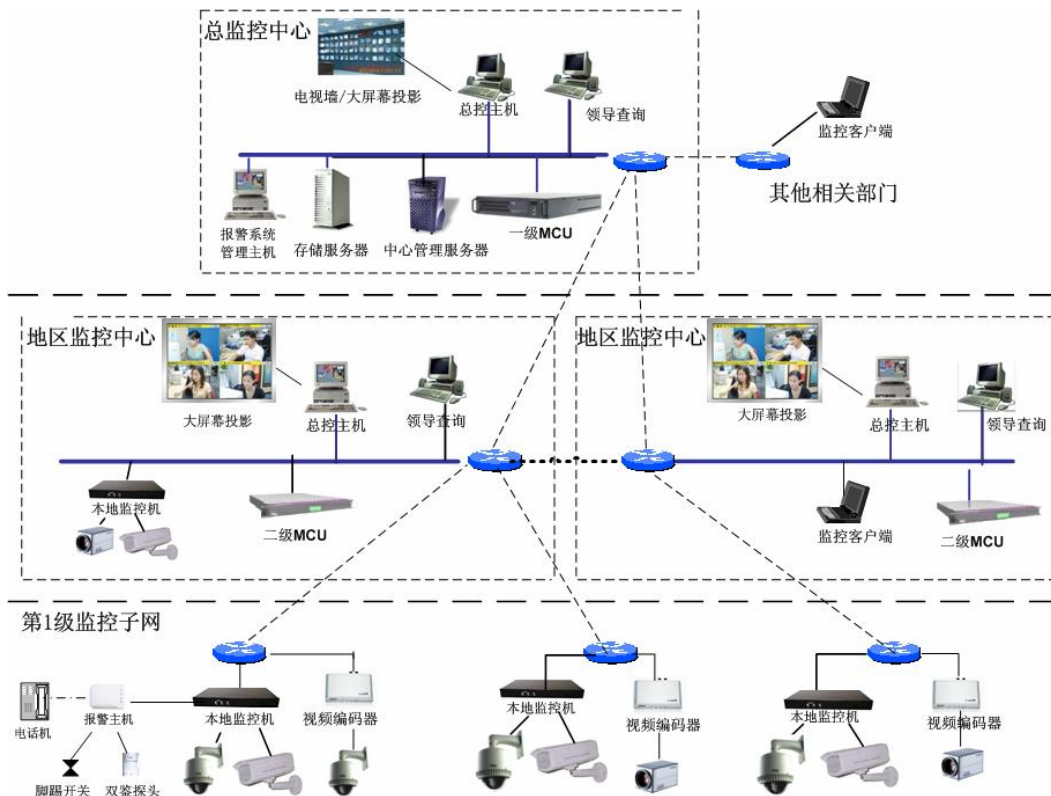
AVCON视频监控指挥系统是一个基于互联网络的远程视频监控、传输、存储、指挥应用于一体的系统应用平台。它将视音频编码技术、网络传输技术、数据会议技术、网络存储技术融合到监控系统中来，将视频会议和视频监控结合，不仅支持自主知识产权的硬件编码器产品，还留出对第三方视频编码器、检测报警系统、用户认证、账户计费等的接口，保留用户的已有投资，将行业内分散、独立的图像采集点、报警探测点进行联网，实现跨区域的统一监控、存储、管理及资源共享，为各行业的管理决策者提供了一种全新直观的扩大视觉和听觉范围的管理工具。该系统的核心软件为AVCON网络视频监控指挥系统5.0，公司拥有自主知识产权。

该监控指挥系统结合了数字网络、多媒体、信息传播、数字化编码、数据库、大容量存贮、分布结构及其管理、远程互动控制等专业技术，采用基于最为广泛的IP网络的分布式整体解决方案。集成了以下功能：

- 实时图像功能：控制中心支持前端视频信号转换及监控画面轮切，可设置多种轮切策略；
- 具备报警信息联动控制功能：当其中一个报警器出现警情时，系统可根据事先设置好的规则触发相应动作，包括启动图像录制、启动报警输入、声光提示管理员、发送短信、自动电话呼叫、弹出现场视频、弹出电子地图；
- 电子地图功能：可在各级的控制端屏幕上显示电子地图及报警点位置和详细资料，提供监控点、报警点的快速定位；
- 应急指挥功能：应急总指挥可利用各种监控端可向现场实时双向语音对讲，也可将现场图像转发到指定的分控点，从容指挥应急情况；
- 视频会议功能：总控中心、分控中心、前端控制可随时召开工作、讨论会议，实现可视化交流；
- 远程控制功能：操作员通过监控终端在监控中心即可对前端进行云台控制、设置各种报警、查阅历史录像等；
- 本地录像和远程录像功能：可在设定保存期内 24 小时不间断录像，报警触发录像及按预定计划录像等录像模式，实现录像数据的分布式存储；

- 录像资料查询功能：提供按时间、摄像点、事件、报警等的查询手段，方便所需各种资料的调用
- 多级管理功能：按级别、管理范围和管理级别设置用户，并分配权限；用户进入系统必须经过安全认证，且只能对管辖范围内的对象进行操作，而且所有操作通过系统日志记载；
- 设备管理功能：对编码器、摄像机、探测器、转发服务器等关键设备注册、检测的管理，使这些设备具有自检、故障报告、快速恢复的能力

AVCON 视频监控指挥系统



(1) 监控报警管理中心

监控报警管理中心是监控指挥中心的重要工作单元，它负责监控网络内各前端监控设备和报警主机的工作参数设置、报警联动设置、报警信号处理、电子地图存储、录像计划制订等工作，与传统的基于电话网络的报警中心相比，它突出了互连网络的数字化、规模化、集中化、可视化、存储化、回溯化的优点。

(2) 媒体交换平台和数字录播服务器

传统监控系统组网中，前端IP Camera和编码器主要是视频的编解码，无法支持多用户的视频点播，DVR主要实现码流的录像和检索，大容量的用户访问也很难支持，特别是无法实现大型组网中的内容分发。

AVCON MTS媒体分发平台的引进，实现了所有视音频的访问都通过媒体分发平台实现，有效缓解前端网络带宽低的现状，并提升了前端设备的稳定性；媒体分发平台的电信级大容量、分布式组网和电信级的线速转发技术，彻底解决了传统监控、流媒体组网中的大规模并发访问问题。

数字录播服务器主要提供集中录像存储和点播回放功能，可以同时多个前端控点进行录像，并提供所有录像的搜索、回放服务，以及提供集群功能，在大规模的应用工程中，可以以磁盘阵列作为集中存储的设备。

（3）前端设备

AVCON DS1000系列视频编解码器是新一代“监、控”结合的网络视频编解码器，采用高稳定的嵌入式系统，具有超强容错功能、强大的录像功能、完善的联动报警功能和独有的双向调度控制功能，集视频监控和应急指挥会议功能于一体，全面满足日常监控和应急指挥会议的需要。

发行人基于多年视音频编解码等关键技术的积累，致力于视频监控指挥系统的开发。该系统可融合了多个主流厂家监控前端设备，实现了网络视频监控系统与会议系统的无缝对接。该系统与传统IP网络视频监控系统特点对比如下：

功能对比点	IP 网络视频监控系统	AVCON 视频监控指挥系统
多厂家前端设备的支持	一般只支持厂家自身的前端设备接入	不仅支持自主研发的前端设备，也支持市场主流的前端设备的接入
与视频会议系统的集成	极少数厂家支持	各监控中心与视频会议系统有机集成，对突发事件的处理，可以迅速切入应急指挥模式，相关领导、专家可以在各地通过视频会议方式，及时、互动地共同关注事件的进展，并实施应急指挥、处置的工作
增强前端设备的访问数量	受前端设备的性能限制，能够同时访问同一前端设备的用户数低	通过增加设备接入网关及媒体转发服务器的技术手段，允许数以百计的多个客户端对同一前端设备的访问
视频质量	少数厂家支持	支持高达 1080 的视频分辨率
由监控向互动的转换	少数厂家支持	系统与短信、传真、邮件系统无缝连接，对于前端的紧急报警信息，及时通知到相关人员，使身在系统外的人员及时了解监控的最新情况

3、AVCON 行业解决方案

（1）视频远程医疗系统

视频远程医疗系统是为各大医疗系统内部量身定制的产品，旨在为用户提供一个基于医疗系统内部网络的高清医疗培训系统，实现手术室医疗手术现场与培训教室、远程

培训现场等不同地点的培训观摩、沟通交流等高保真视音频数据互动，大大提高医疗系统内部医务人员参与培训学习沟通的效率。

AVCON 视频远程医疗系统



(2) 视频远程定损系统

视频远程定损系统主要针对保险行业中财险的定损需求而研发设计。例如，汽车车险理赔中人工定损的效率较低。一方面是保险公司需要雇用多个汽车定损员，同时需要前往事故现场或修理厂进行详细的定损，导致浪费大量时间金钱在往返定损现场的路上，另一方面，车主进行定损往往需要很长的时间周期，定损完成前不能对车进行修理，并严重影响了车主对汽车的正常使用。视频远程定损系统可将现场或修理厂的情况及时快速地传到指挥中心，使车辆勘险验、定损、索赔等一系列繁杂的过程从此变得简单许多，大大提高定损效率，满足保险公司、定损员、修理厂以及车主四方统一、迫切的需求。

AVCON 视频远程定损系统



4、发行人产品的主要特点

(1) 发行人产品的具体表现形式

发行人产品为基于 IP 网络的多媒体通信系统，其具体表现形式为软件和硬件。其中，软件为发行人核心技术的载体，是整个系统的核心，完成系统管理、媒体转发、终

端、回音消除、即时通信等功能，并能实现屏幕共享、文件传输、举手表决、点名、文档与媒体共享等传统硬件视频会议产品使用受限的功能。发行人软件产品包括一般应用软件和嵌入式软件，又可分为服务器软件和终端软件。一般应用软件可以直接在普通计算机上运行，嵌入式软件需在专门的嵌入式设备中运行。截至 2009 年 12 月 31 日，发行人拥有 8 个软件产品和 26 个软件著作权。发行人主要软件产品如下：

软件产品	证书编号	所属系统或产品
AVCON 网络视频会议系统 V4.0	沪 DGY-2004-0024	视频会议系统
AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	沪 DGY-2007-0467	视频会议系统
AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	沪 DGY-2007-0468	视频会议系统
AVCON Audec 音频处理引擎软件 V1.0	沪 DGY-2008-0383	回音消除器
AVCON H.264 高清视频编码器软件 V1.0	沪 DGY-2009-0804	视频采集卡
AVCON UCC 统一协同通讯软件[简称:AVCON UCC 系统] V6.0	沪 DGY-2009-1424	统一通讯系统
AVCON 高清视频远程医疗软件 V4.6	沪 DGY-2009-1425	视频远程医疗系统
AVCON 高清视频远程定损软件 V6.0	沪 DGY-2009-1229	视频远程定损系统

发行人硬件产品具体包括核心硬件设备和音视频配件。其中核心硬件设备为软件产品运行的平台，主要包括媒体交换平台（MCU）、媒体分发平台（MTS）、终端、DVR 等；音视频配件包括回音消除器、板卡、摄像机、麦克风、终端配件等，主要为图像、声音、文本等媒体信息的采集和显示工具。发行人自主开发的硬件产品具有专业的音视频接口，与软件产品同步设计，与普通计算机相比，其稳定性、可靠性更强。

系统	硬件产品	主要规格和特点
视频会议系统	MCU	AVC AM 系列，机架式服务器，分型号允许连接 4、8、12、16、24、32、64 个终端
	标清会议终端	CS1500、CS2500 系列，支持 720×576 分辨率
	高清会议终端	CS2800 系列，支持 1920×1080 图像分辨率，具备 VGA、DVI、HDMI 三个接口的视频输出，可同时编码 1 个 720P@30 帧的视频加上一个 XGA@10 帧的辅助屏幕流，并解码 4 个 D1 视频或者 2 个 720P 的视频流。
视频监控指挥系统	媒体分发平台/NVS	AVC MTC 系列，机架式服务器，分型号允许注册链接 32、64、128、256、384 个摄像机
	监控网关服务器	AVC MGS 系列，机架式服务器，分型号支持 8、16、32 路图像转接到监控系统
	嵌入式 NDVR 终端	NDS 系列，分型号允许 4 路、8 路标清编码输入；支持复合端子、VGA、DVI 不同接口输出
	电视墙服务器	AVCON 高清电视墙服务器，最大支持 64 路画面显示
行业解决方案	会议和监控硬件	—
音视频配件	回音消除器	DAP610 系列，分型号具不同的卡农 MIC 借口、Line In 接口等
	视频采集卡	AH 系列高清、标清视频采集卡，支持 YPrPb VGA DVI HDMI 选一输入，PCI、PCI-E 接口
	摄像机及配件	AV500、AV700、AV900 等不同系列
	麦克风及配件	界面（AM）和鹅颈（AV）系列
	终端配件	包括音频转换盒、遥控器、无线键盘、转换器等

发行人根据客户的网络环境、应用场景、需求特点等确定客户系统的规模、会议和监控的点数、软硬件终端的组成、具体功能模块等，从而为客户建设“个性化”的多媒体通信系统。例如，1,000 个点的视频会议系统可根据不同的客户需求形成三类实施方案：

- 软件视频会议系统：1,000 个点的视频会议终端软件授权+若干 MCU 软件授权+音视频配件；
- 硬件视频会议系统：1,000 个会场的视频会议终端设备+若干 MCU 设备+音视频配件；
- 软硬结合视频会议系统：500 个点的视频会议终端软件授权+500 个会场的视频会议终端设备+若干 MCU 设备+音视频配件。

（2）发行人产品的使用特性

发行人的主要产品为基于 IP 网络的多媒体通信系统，主要利用视音频编解码、网络传输等技术将图像、声音、文档、数据等多种媒体进行网络交互，实现远程会议、监控、办公、生产协作等功能。图像、声音、功能是发行人产品的基本特征。发行人客户一般凭借在系统使用时对图像、声音、功能的使用感受以及系统与企业业务流程的融合程度、便利性作出该系统优劣好坏的判断。因此，发行人客户在产品购买前对系统的试用和体验是其 IT 投资决策的重要帮助。

（3）发行人主要产品在行业中的差异化领先优势

基于发行人在视音频编解码算法、网络传输、智能网络适应、音频处理等方面的核心技术，以及发行人对客户场景应用和需求分析的经验积累，发行人主要产品在大容量组网、网络适应性、软硬结合、个性化定制、高清实现等方面确立了独特的差异化领先优势。发行人为中国人寿实现的 3700 个会场、超过 10 万人同时进行远程会议的网络视频会议系统为目前全球最大的视频会议系统应用案例；发行人于 2007 年 9 月发布 1080 高清产品，为国内最早发布 1080 高清视频会议系统的厂商；发行人 2007 年推出的 Audec 音频处理器，为国内最早达到国际领先水平的音频处理技术企业之一。发行人具体的大容量组网、混网及互联网适应性、软硬结合、个性化定制的优势介绍如下：

① 大容量组网

与传统的视频会议厂商、视频监控厂商相比，发行人基于 IP 互联网的多媒体通信系统具有大容量组网的特点，即能够同时接入系统的会议点数、监控点数更多。一般而言，传统的视频会议厂商其产品允许同时在线开会的会议点数在 100-300 个以内，且点数越多，MCU 的并发负荷相应增大，导致发生图像花屏、破碎等系统不稳定现象，会议无法进行。发行人主要产品专门针对我国中央、省、市、县、乡的多层级组织网络进行研发，通过视音频算法的优化技术、智能网络适应技术、分布式网络技术、

MCU 级联等，使得树状结构的会议网络能够自成系统、自行维护和管理，并实现上级网络对下级网络的灵活管理和调度。发行人“树状分层结构会议系统及会议系统构建方法”获得国家发明专利（ZL 2006 1 0118984.9）。

截至目前，发行人为客户实现的典型大容量视频会议系统和视频监控系统的案例情况如下：

客户	系统	同时在线会议/监控点数	主要功能应用
中国人寿	视频会议系统	3,700	会议、培训
云南公安	视频会议系统	1,662	会议、培训
中国农发行	视频会议系统	1,180	会议、培训
太平人寿	视频会议系统	1,100	会议、培训
武警某系统	视频会议系统	1,000 个点以上	财务可视化、会议、培训、监控、同步办公
长春一汽	视频会议系统	1,000 个点	会议、培训
河北石家庄市公安局	视频会议系统	530 个点	会议、培训
中石油华南分公司	视频监控指挥系统	1,500 个点以上	会议、监控、同步办公、应急指挥

上述客户案例中，网络开会应用场景多而复杂、网络层级和点数较多，公网、专线网络等网络的复杂性和不稳定性高，对视频编解码算法和优化、音频处理和回声消除、网络传输等的技术要求较高。

② 网络适应性好

由于专线布设的成本很高，当 IP 多媒体通信系统实现大容量、大规模时，必然面对网络传输和网络环境的复杂状况，即为客户建设的多媒体通信系统既需要在专线网络实现，也需要在公众互联网络实现，还必须适应不同的网络接入方式。

基于领先的视频编解码算法，发行人软硬件终端产品在视频压缩、解码的能力较强，能够确保在带宽较低且不稳定的情况下有效地传输视频码流，保证图像的质量，以使产品在公众互联网、或者包含专线与互联网的混网中有效的使用。发行人目前已将 H.264 SVC 可分级视频压缩技术运用到系统产品中，使得终端产品可以通过可分级视频压缩技术实现时间分级和空间分级编码，产生帧率可变和分辨率可变的视频传输码流，进而针对带宽不同、带宽可变的网络以及解码和显示能力不同的终端设备，智能选择并发送相应分辨率和帧率的视频流，有效地解决了不同终端、不同网络因带宽不同、显示能力不同、解码能力不同而构成的异构问题，从而可实现 3G、卫星网、IP 固网不同网络中大小形态不同、能力不同不同的多种终端设备，随时随地地接入到多媒体通信系统中，真正实现可跨越空间、时间的全方位协作会议。

同等清晰度的图像自动适应不同带宽及不同分辨率的终端



③ 软硬结合

发行人终端产品具有嵌入式设备和软件终端两种，该两种产品可以无缝接入到同一系统中，为客户组建“软硬结合”的系统，使得客户既可以使用专用终端设备在会场进行视频会议，也可以利用终端软件在普通电脑中进行会议的交互式操作。

发行人“软硬结合”的优势来源于其自身产品开发体系。发行人出身于软件开发企业，为软件视频会议细分市场的龙头企业，在一般应用软件开发方面领先于竞争对手，同时发行人通过软硬件协同设计、嵌入式开发等方法开发设计与自身软件相配套的嵌入式设备，因而在终端产品的软硬结合方面领先于竞争对手。传统硬件视频会议厂商由于技术体系的局限，其产品主要为基于国际电信联盟标准的通信设备，且直接在 Vx works 等专用平台上开发，向计算机用软件扩展的能力较差。而对于新兴的软件视频会议厂商，其产品缺乏专用的硬件设备和专用音视频接口支持，无法向提供终端产品的选择，也不容易扩大产品销售的规模。

目前，“软硬结合”已经成为多媒体通信终端产品的发展趋势，即终端设备由原有的封闭平台向基于 PC 等的开发式平台转移，以更好地同当前飞速发展的芯片技术、互联网应用等相结合，拥有更强大的数据处理功能和互联网适应能力。发行人在软硬结合方面的领先优势进一步支持了发行人大容量组网的多媒体系统在多层次组织机构场景

中的应用。

④ 个性化定制

发行人根据客户网络环境、应用场景、具体需求的不同，利用自身的系统模块与专用硬件为客户构建适合量身订制的“个性化”多媒体通信系统。同时，发行人可充分利用其软件开发设计的优势，针对客户行业特点和业务特点适当进行编程设计；并利用屏幕控制、共享鼠标及键盘等技术，与客户的具体应用软件对接，支持客户其他应用软件在会议和监控系统产品中的控制使用，真正实现多媒体应用与业务流程的有效结合。2009年，发行人利用其在保险行业和医疗行业的丰富实施经验，开发设计了“视频远程定损系统”和“视频远程医疗系统”两类行业解决方案，充分体现了其系统产品的个性化定制特征和发行人自主创新的能力。

基于相同的开发方法和体系，公司视频监控系统同样具备大容量组网、网络适应性好、软硬结合、个性化定制等的差异化优势，并具体表现为以下竞争优势：

第一，实现监控的网络化。公司视频监控指挥系统可利用互联网等公网实现远程的视频监控，并构建大容量组网的监控网络。公司为中石油华南分公司建立的加油站视频远程监控系统，实现对华南不同区域加油站的卸油区、收银台、超市、加油区等处提供一对一的定点视频监控；同时将各监控设备点的视音频信息通过租用的公众网络线路实时传送到监控中心，有效满足了客户的需求。



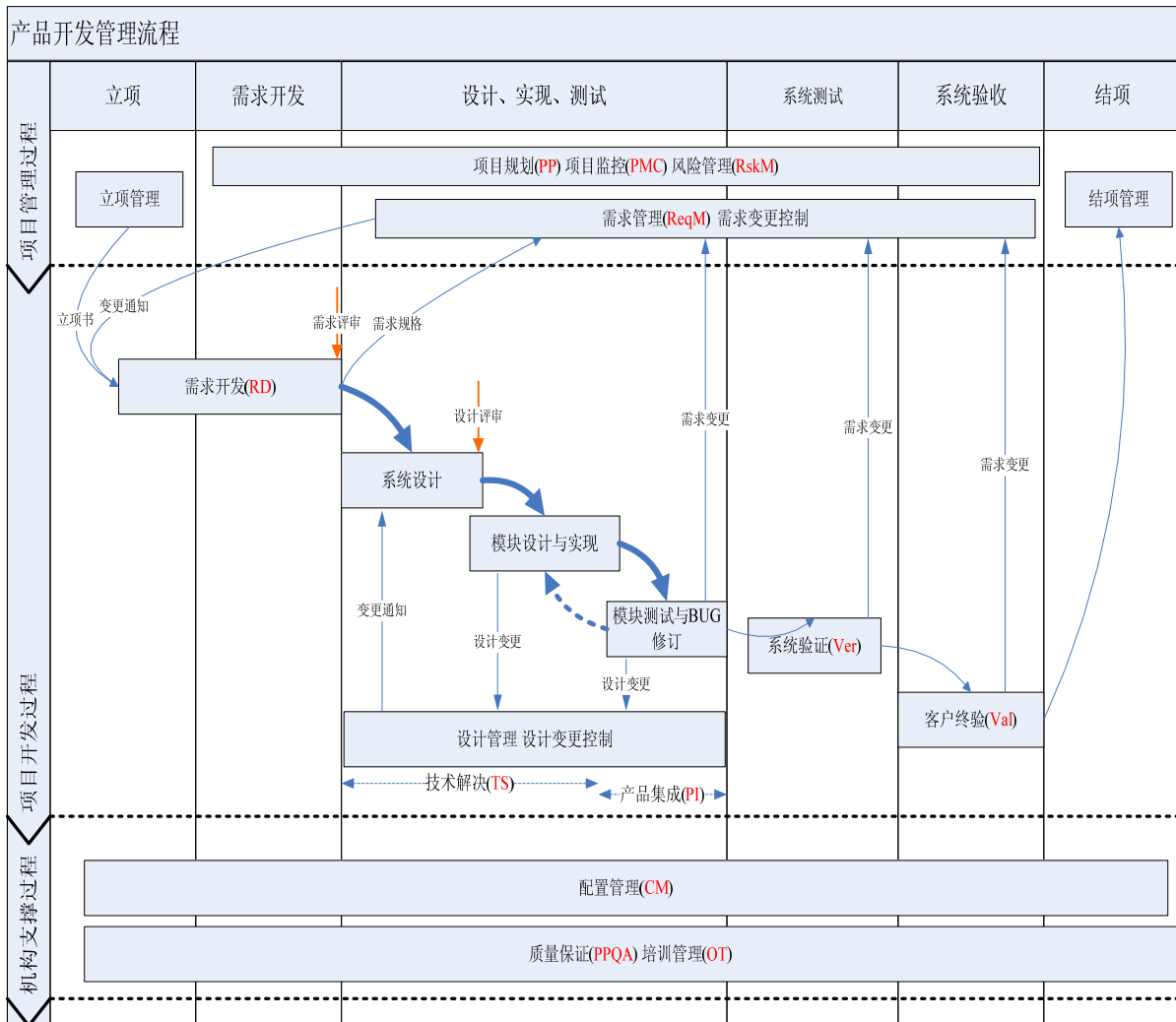
第二，实现监控图像的高清化。公司将领先的视频编解码技术运用在视频监控指挥中，在实现网络化监控同时保证图像的高清呈现，满足远程监控对日益增长的高图像清晰度需求。

第三，满足客户根据其网络结构、业务流程等特点进行定制的需求。

（二） 产品开发管理流程

为了保证新产品的顺利开发和量产，发行人针对多媒体通信系统的开发、设计建立了一整套合理的开发流程体系。

产品开发管理流程



①立项。指公司根据客户需求或市场调查确定一个新产品的开发过程，包括产品的市场可行性分析、技术可行性分析、风险分析、盈利分析等工作。

②需求开发。指针对立项的产品进行用户及技术的调查、决策的过程，是将市场、用户的需求转化成技术开发细节的过程。

③设计、实现、测试。指针对需求开发的成果实现产品化的过程，按软硬件的设计、编码实现、测试的环节进行迭代，目标是迎合系统的设计目标。

④系统测试。指产品的整体测试，包括用户的现场实际环境的测试，以满足需求定义的目标的过程。

⑤系统验收。指产品在用户实际环境运行后由用户组织的对产品功能、性能的确认过程。

⑥结项。指产品通过用户验收后对技术经验、管理经验的总结。

公司根据自身研发的要求，针对上述环节，特别制订了立项、需求管理、开发策划、产品设计、产品实现、测试、系统测试、交付和安装、验收、项目结项、维护等研发管理规则，在日常工作中予以执行。目前，发行人已组织实施并通过了CMMI3级评估。该模型用于规范软件开发项目的管理，有利于提高开发效率、降低项目开发实施成本。

（三）主要业务模式

1、盈利模式

公司主要定位为多媒体通信系统产品及解决方案提供商，其盈利模式的本质为产品销售，即在为客户设计完成多媒体通信的整体解决方案之后，向客户销售组成系统所需的软件产品和硬件产品，并形成软硬件产品销售收入和系统安装、培训等售中服务收入。上述两项收入在会计确认时共同作为多媒体通信系统收入反映，并按照税法规定缴纳相应的增值税和营业税。

公司解决方案可以分为两类：第一类是产品解决方案，即利用公司两大成熟产品视频会议和视频监控指挥系统，为客户实现相应的需求。方案的基础为公司通用产品，仅在客户需求的基础上，调整系统的配置、规模、设备。第二类是行业应用解决方案，即利用公司多媒体通信核心技术、产品，根据具体行业和企业的业务需求特点进行“定制化”的开发，使得多媒体应用可以同客户的业务需求特点紧密结合，从而提供针对该行业量身定做的解决方案。方案的基础是在公司核心技术基础上进行二次开发、形成符合行业业务特点需求的新产品。公司对新产品的销售并不让渡产品的核心技术和知识产权，在该产品在行业实现销售后，公司可以继续针对该行业内其他客户进行推广和销售，培育该行业市场的发展。目前阶段，公司重点培育和推广的行业解决方案主要为针对保险行业的视频远程定损系统和针对医疗行业的视频远程医疗系统。

公司盈利模式有以下两个重要特点：

（1）通过体验式营销深入挖掘客户需求。该特点的形成主要源于以下几个方面：

①多媒体通信系统的品质源于体验、感受和使用，只有通过实际的使用，以及产品间的比较，才能较好的形成客户的IT投资决策。

②多媒体通信系统目前面对的主要客户仍是政府、军队、金融、能源等大型企事业单位，其一次性投资较大，对多媒体系统与其现有网络基础设施及其他IT系统兼容性、适应性要求较高，需要通过体验和使用来进一步掌握产品的特点。

③公司作为创业成长企业，产品在市场的时间短，知名度和品牌影响力尚有不足。

在面对大型客户时相对处于弱势。因此，将产品交予客户试用、让客户了解产品，以通过客户体验增进客户对公司的认同的方式，是公司获取订单的主要手段之一。

（2）收入相对集中于大客户。

发行人 2009 年度、2008 年度、2007 年度合计与 1,089 个客户签订业务合同，收入分布相对集中于银行、保险、能源等大客户，营业收入中前五名客户金额合计分别为 7,045.01 万元、3,556.64 万元、4,557.69 万元，占营业收入总额的比例分别为 69.29%、44.81%和 61.76%。该特点与发行人处于创业成长阶段收入规模相对较小有关。

2、采购模式

发行人采购部根据硬件产品的不同生产模式进行相应的采购安排和供应商管理，主要包括原材料和外购产品的采购管理。

（1）采购物料

原材料主要是指电脑配件、电子元器件，包括芯片、主板、机箱、电源、线材等，主要服务于自主品牌核心硬件产品的生产、组装或系统的研发、测试等。外购产品主要是指对发行人通过 OEM/ODM 方式生产的硬件产品的采购，也包括为客户具体实施多媒体通信系统对其他品牌的音视频配件或设备的直接外购。发行人可通过外购产品的购销差价赚取利润。

由于发行人多媒体通信系统具有依据客户订单需求进行个性化定制的特征，系统硬件产品及相应采购具有小批量、多品种、多规格、多型号的特点。

（2）采购管理

发行人主要的采购方法包括根据订单需求进行采购和按照安全库存进行采购两类。

根据订单需求进行采购。销售部门根据即将执行的订单情况提出项目实施硬件需求，若自行生产所需原材料或外购产品较大，或项目存在对某具体品牌音视频设备及配件的需求，库存管理部门将提交备货要求，采购部根据备货要求以及相应产品的生产计划及时进行采购。

按照安全库存对原材料进行采购管理，即当某类物料库存低于安全库存时，库存管理部门将发出通知，经审批后采购部按照采购申请进行采购。

（3）供应商管理

采购部将供应商分为常规供应商和项目供应商。常规供应商是指向发行人提供其常规备货需求的原材料或外购产品的供应商，一般与发行人签订长期供货合同，构成发行人稳定的供货渠道。项目供应商是指仅提供某具体销售合同中指定的非常规采购

产品的厂商或公司，一般不适用于发行人其他项目。

发行人制定了严格的供应商考察制度。采购部通过对多家供应商资质、规模、生产技术、质量控制、供货能力等进行考察，并对其产品进行性能测试和价格比较，最终选定合格的供应商。根据外购件的使用量和市场销售行情，公司与合作次数较多、采购量较大的合格供应商签订长期供货合同，确保公司采购的稳定性。

3、生产模式

公司软件产品的生产主要是自行开发和研制。

系统销售的硬件产品主要为3类：

第一类为公司自主设计和具有自主知识产权的产品，包括终端、服务器、回音消除器等，其生产主要以委托加工/OEM为主，由公司全资子公司华平电子负责组织管理；

第二类为ODM产品，即其他厂商负责设计和加工生产，包括DVR、NVS、摄像机等；

第三类为外购第三方品牌成品（主要以视音频外设为主），如：索尼摄像机、三星液晶显示器、雅马哈调音台等。

目前，发行人自行生产的硬件终端、MCU 等系统核心设备部件采用外协加工模式完成。发行人完全自主研发的硬件设备成熟于 2008 年，2008 年以前，发行人系统产品的核心硬件主要来源于 OEM 外购；2008 年 8 月华平电子设立以后，负责发行人系统产品核心硬件设备的生产，并对这些核心设备的关键部件如发行人自主开发的高清视频采集卡、声音处理卡、具备专用接口和视音频处理模块的主板等，通过外协加工的方式进行生产组织管理。

关键部件外协加工的原因在于，一方面发行人硬件产品具有多品种、小批量的特点，全部产品自建生产线生产并不经济可行，关键部件外协加工有利于发行人集中主要资源和精力致力于核心技术的研究和特性产品的开发，另一方面通过选择合适的专业电子加工厂，以其成熟的生产条件、良好的质量管理体系更好的保证产品生产的工艺和质量。报告期内，发行人主要外协厂商加工费用如下：

外协厂商加工费	2007 年/元	2008 年/元	2009 年/元
主要外协厂商加工费合计	23,964.00	35,811.95	523,183.85
外协加工费用占营业成本的比例	0.08%	0.16%	2.15%

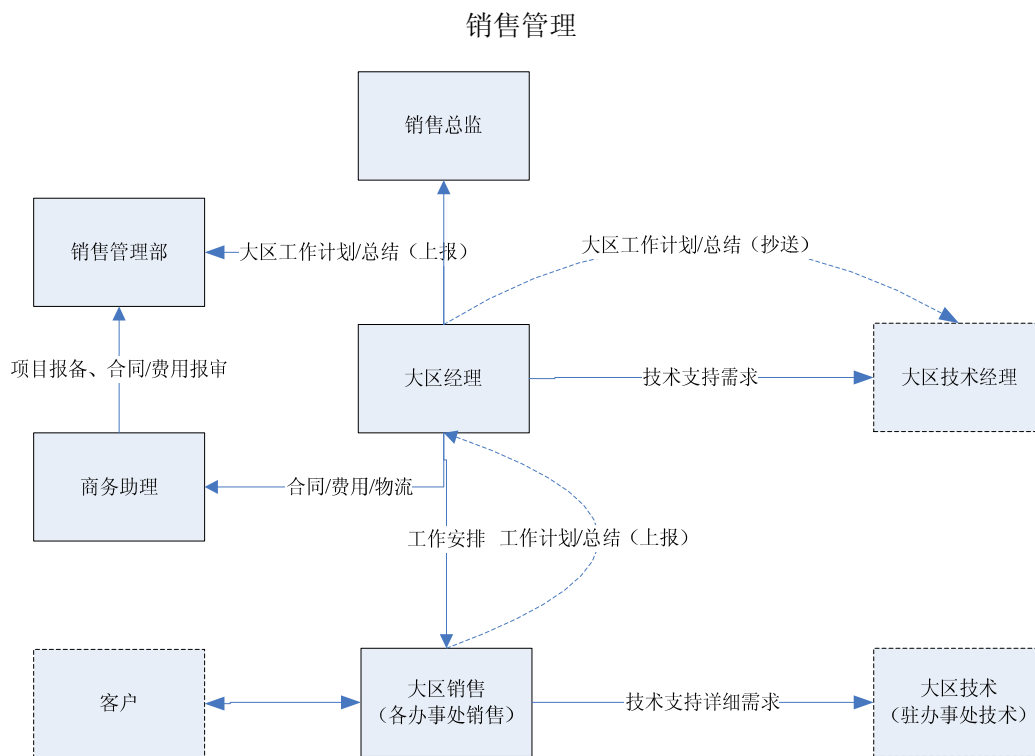
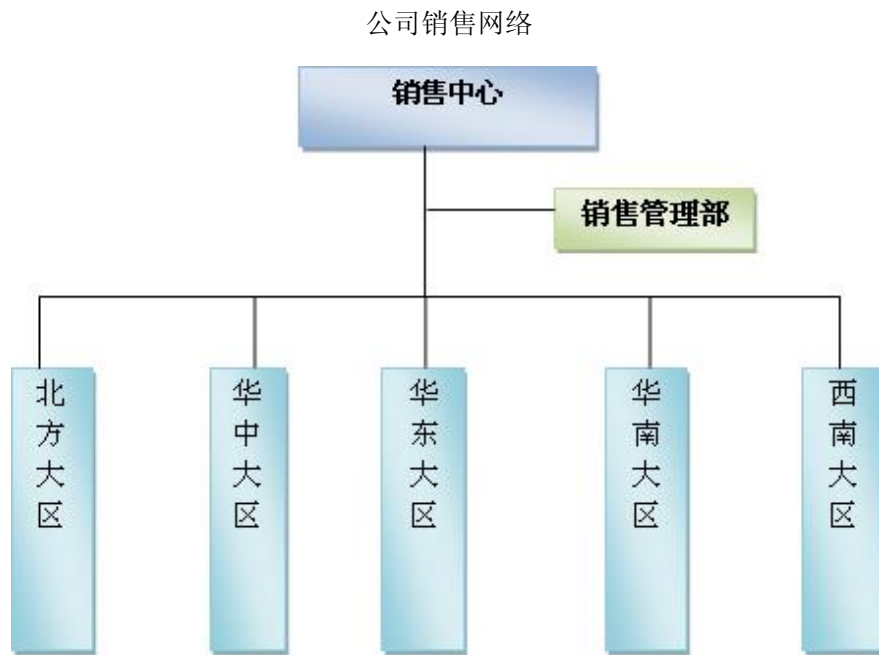
4、销售模式

(1) 销售网络及管理

公司已建立了全国性的销售网络，分为五大片区，包括北方大区、华中大区、华东大区、华南大区、西南大区，并制定了相应的区域销售管理政策。

公司制定了严格的代理商销售管理规定，实行保证金制度，代理商在代理协议约定

区域内开展销售活动；公司对代理商销售价格进行指导，维护销售市场秩序。



(2) 销售策略

公司整体销售策略主要体现在以下两个方面：

①通过直销方式，形成公司与用户的长期稳定的互动合作关系，以及双赢或多赢的局面。公司通过逐步的大客户经验积累，在客户系统内深挖潜力，为客户进行扩容和产

品改造。同时，利用客户在行业内的影响力，形成行业覆盖，并依托公司技术优势，深入挖掘研究行业和客户的个性化需求，逐步形成针对该行业的个性化产品解决方案，在行业内推广和应用，形成有效的细分市场。

②采用代理分销方式，利用公司产品优势扩大品牌影响，以获取更多的市场份额。与合作伙伴的协同销售，主要是利用合作伙伴的有效销售渠道及客户关系，使更广泛的用户了解并实际体验到公司产品的优势和特点，形成公司产品的品牌影响优势。

公司销售的特色之一是体验式营销，一方面公司在各地建立体验中心，即分布在全国各地的MCU及视频会议室，客户可在这些会议室（或利用可接入互联网的桌面终端）充分体验公司产品的应用模式、应用效果等。另一方面，公司还可以为用户搭建一个私有的体验平台，更为充分地感受公司产品应用，以加强用户对公司产品的认识，帮助用户形成有效的购买决策。

（3）主要销售订单的取得方式和具体过程

公司主要客户如政府、机关及国有大中型企业往往通过招投标的方式进行采购。一般招投标都需要技术方案评审和商务评审。中标后根据中标方案，向客户销售软硬件产品，组成客户的系统。公司直销项目中超过80%项目均是依靠招投标、方案评审等方式竞标取得。

发行人的销售订单包括直销项目和分销项目。直销项目一般通过发行人分布在全国各地的办事处机构、营销体系以及其他公开市场渠道取得，该类项目一般由公司与客户直接签单；分销项目一般通过代理商取得，该类客户一般由公司与代理商直接签单，对客户的实施、培训、服务过程可以由公司直接负责，也可由公司指导代理商完成。

发行人销售订单取得的具体过程即销售项目运作管理的过程。发行人取得项目信息后，通过备案管理将备案项目根据项目规模、市场价值及客户的重要程度分为重大项目 and 一般性项目。发行人的主要销售订单一般均为重大项目，通过把重大项目置于直接指导和监控之下，在统筹落实资源配备、项目费用预算、解决关键问题上对重大项目给予更大的资源倾斜和支持。发行人对重大项目的运作管理具体规定包括：

第一，立项管理：对于重大项目，要求项目组长提交《项目组任命》、《项目策划》、《项目预算》等，由销售管理部负责组织评审，评审通过后立项并作为重大项目管理，在资源配备和项目费用预算方面给予倾斜支持。

第二，项目运作：实行重大项目例行项目监控制度，要求项目组每半月提交《重大项目进度表》；同时根据需求召集项目分析会议并提交会议纪要；一般要求大区经理作为重大项目的区域监控人，负责协调项目中的资源需求及例外问题的推动解决。销售管理部作为重大项目的管理责任部门，负责重大项目的整体监控。

第三，项目总结：项目无论成败均需要提交《项目总结报告》，同时由项目组长、大区经理、公司项目监控人一起完成项目费用核算、销售贡献比列等，报销售管理部备案。

发行人销售订单运作管理以方案式营销为主要方法，即发行人通过“产品+服务”的方式，将系统产品与在售前、售中、售后不同阶段向客户提供的技术支持和服务相结合，实现自主创新的系统产品的销售；整个过程均以“客户的需求”为第一位，分析客户的需求、问题、期望、目标，确保为客户建立最适合其自身特点的多媒体通信系统。

在售前，发行人对销售人员和售前技术支持与客户的沟通和对客户的需求分析提出明确的要求并进行规范化的管理。销售人员在取得项目信息时，必须了解和分析客户网络环境、技术要求、建设规模、配置要求、建设时间等信息，并将其在销售管理部进行备案。该过程在售前阶段不断进行，确保客户需求信息在客户、销售人员、发行人总部之间充分沟通和交流。发行人根据客户需求情况、应用场景和网络环境等，确定会议或监控点数、接入方式、与业务流程结合的方式、软件和硬件终端形式、是否需要软件设计等，完成以客户需求为核心的多媒体通信息系统解决方案的制定。售中阶段，发行人派出专业人员提供现场安装、调试、培训，实际解决测试及初期运行中遇到的问题；同时为客户提供扩容规划、升级规划等方案设计服务。售后阶段，发行人 400 客户服务中心提供 7×24 小时响应服务，随时解决客户在使用过程中遇到的问题；同时，发行人对重大项目提供后续专项支持服务，协助客户高效使用系统，并持续跟踪客户潜在的升级、扩容需求。

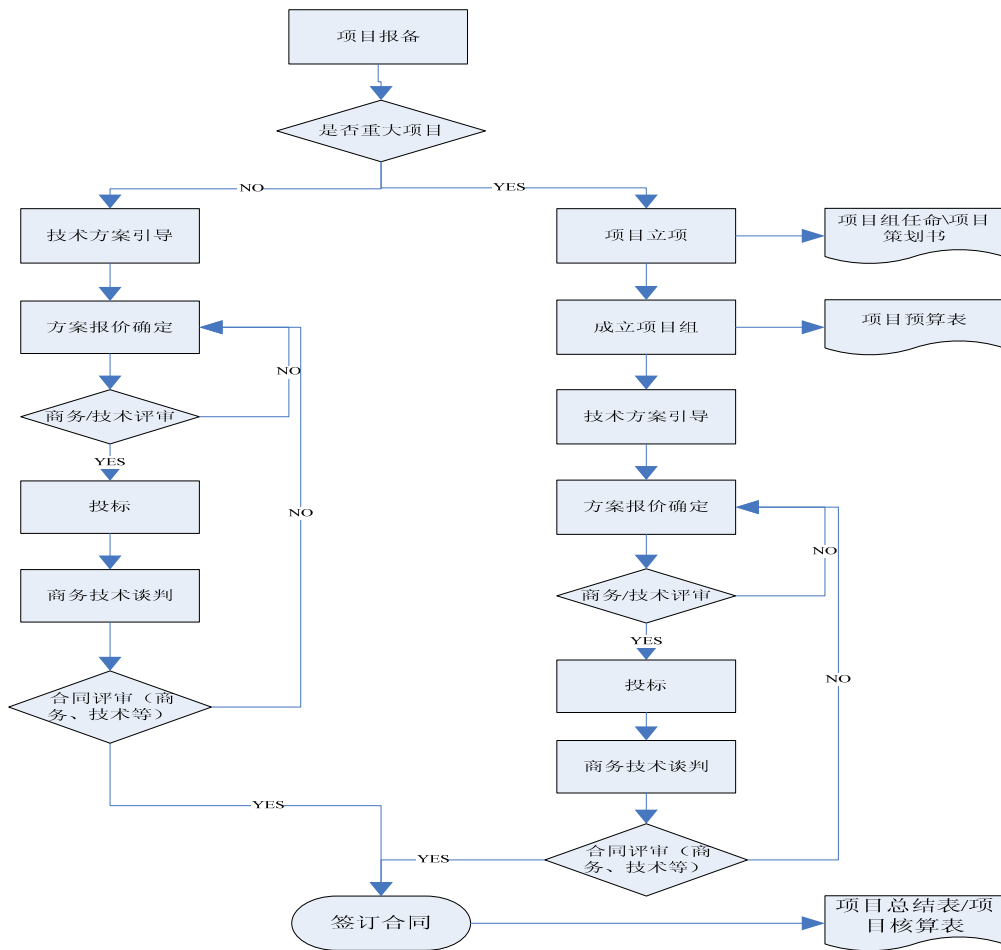
发行人销售订单取得过程的特色是“体验式营销”。体验式营销主要体现在产品演示、产品试用等售前工作中。由于发行人产品的使用特性包含客户对产品视频、音频使用的主观感受，客户的试用是促使客户判断产品优劣和形成采购决策的重要过程。一方面，公司设有多个体验中心供用户切实考察应用效果，另一方面，公司可利用其产品软硬结合的特点及优越的互联网适应性能，为用户构建一个私有体验平台；用户可通过宽带接入、移动式接入等不同方式随时随地对公司产品进行试用，形成对公司产品实实在在的应用感受，进一步了解公司产品的特性，逐步形成明确的需求结果。

(4) 销售项目管理

公司市场部和销售中心制定了相应的投标管理及商务授权和销售项目运作规定，对项目立项、项目运作、项目总结、项目考核等实行科学管理。销售中心将销售项目管理按二级体系分类，根据项目规模、市场价值及客户的重要程度分为重大项目 and 一般性项目。公司一般项目依靠销售部和各分支机构取得；重大项目由公司总部直接管理，由公司指导和监管，在统筹落实资源配备、项目费用预算、解决关键问题上给予更大的资源

倾斜和支持。

销售项目管理流程

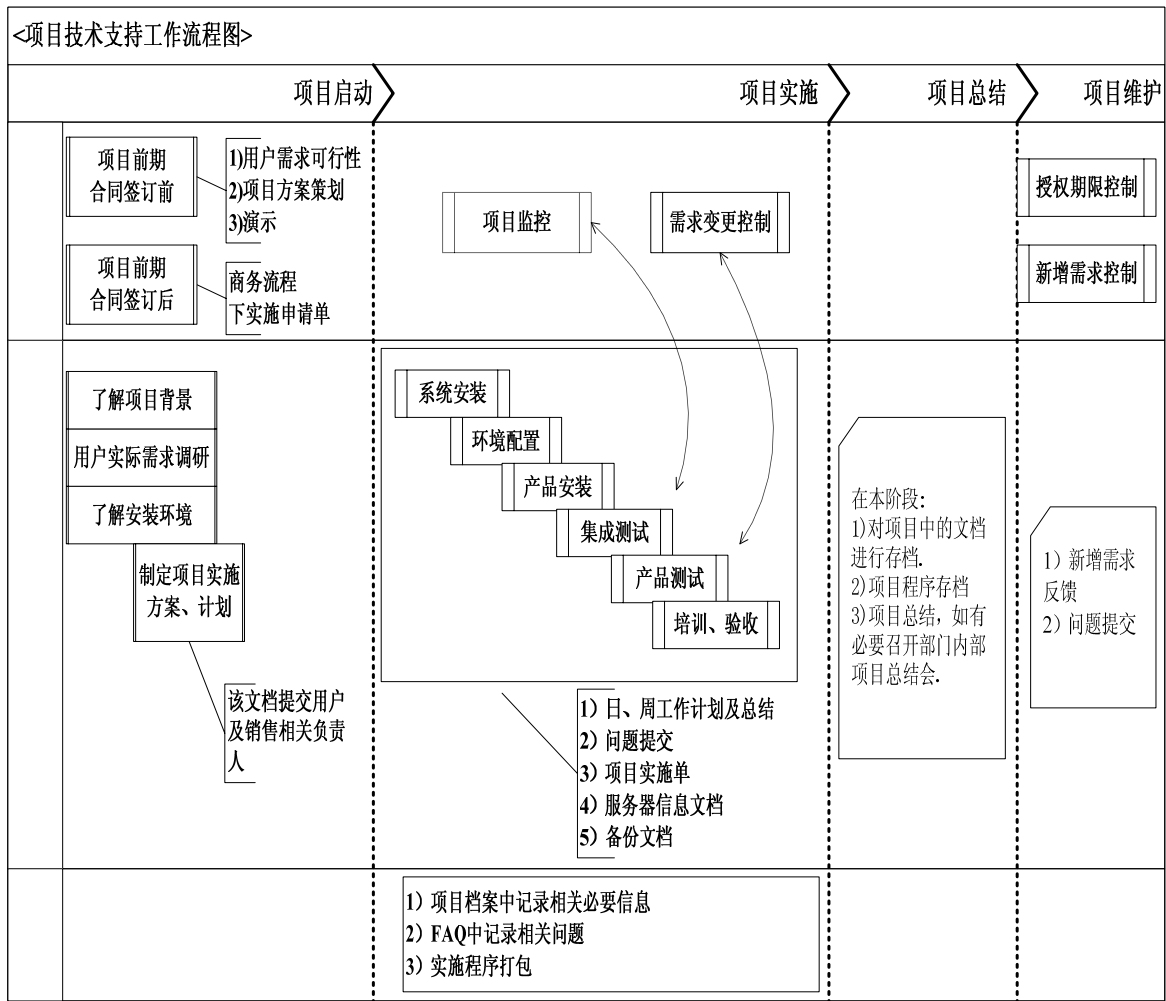


(5) 售前、售中、售后技术支持

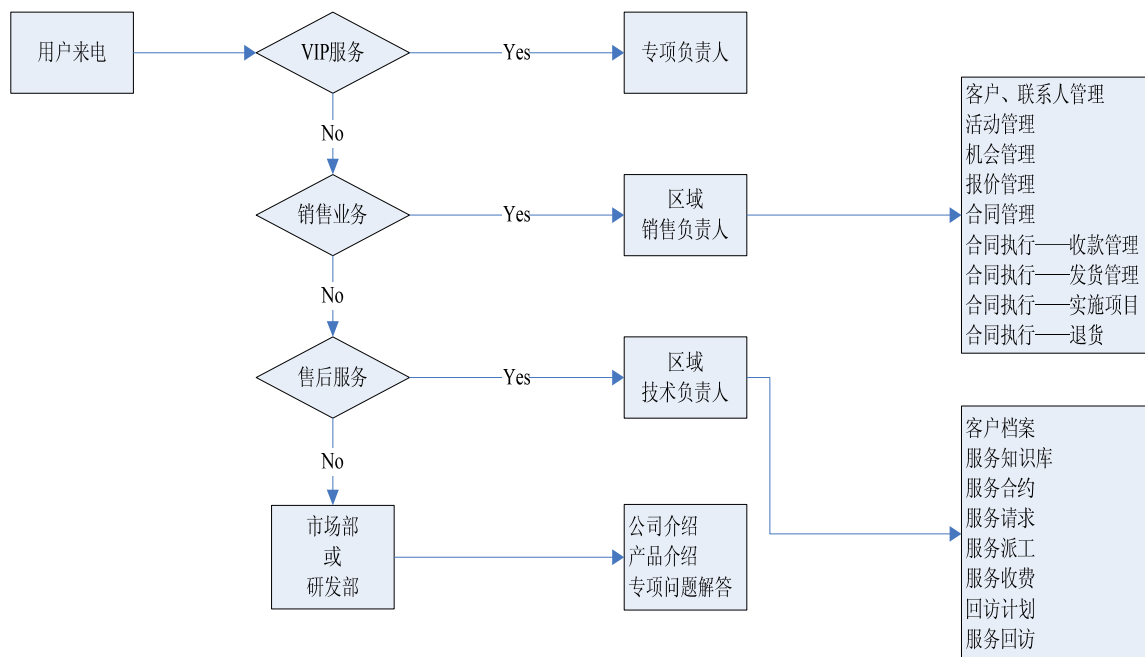
公司售前技术支持由市场部和技术支持部提供，其范围包含技术方案支持、重大项目投标、重大项目演示测试、品牌支持（巡展、展览、广告、样板点建设等），以及解决方案编写、需求调研和交流等。

售中实施方面，公司采用严格的质量管理体系，强调计划及计划执行的监控，并始终追踪实施过程的每一个环节。售后服务方面，公司提供规范的400响应服务体系，由呼叫中心统一调度公司各相关部门资源，形成对客户整体性响应和服务。

项目技术支持工作流程

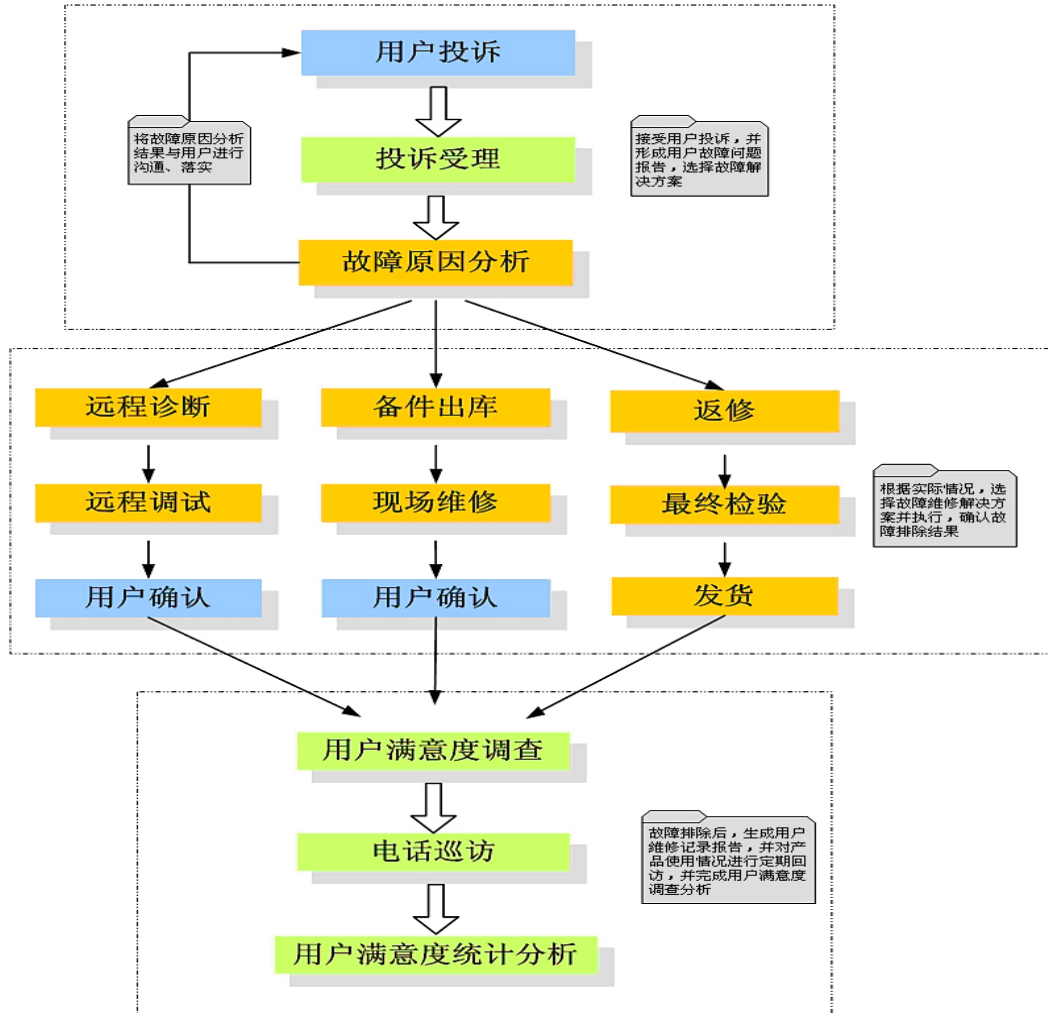


400 响应服务体系



对于信誉好、具有战略合作意义的大客户，公司可以提供免费三年质量保证，提供给 7×24 小时技术服务热线，并为其建立 VIP 账号，由专人负责解答在系统使用中遇到的问题，及时提出解决问题的建议和操作方法。免费保修期过后，公司还为客户提供付费技术支持服务，以满足客户在故障维修、运行、升级等方面的要求。

用户投诉处理流程



(四) 发行人主要产品的销售情况

1、最近3年公司主营业务收入情况

公司主要产品为多媒体通信系统及方案，其营业收入的结构如如下：

项目	2009年		2008年		2007年	
	收入/万元	比例	收入/万元	比例	收入/万元	比例
多媒体通信系统	10,152.00	99.85%	7,810.46	98.40%	5,424.07	73.50%
技术开发	—	—	71.80	0.90%	1,950.00	26.42%
技术服务及其他	15.49	0.15%	54.85	0.69%	5.68	0.08%
合计	10,167.48	100.00%	7,937.11	100.00%	7,379.75	100.00%
增长率	28.10%	—	7.55%	—	275.89%	—

其中多媒体通信系统按产品分类如下：

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	收入/万元	比例	收入/万元	比例	收入/万元	比例
视频会议系统	9,259.12	91.20%	7,768.23	99.46%	4,747.51	87.53%
视频监控指挥系统	595.84	5.87%	42.23	0.54%	676.56	12.47%
行业解决方案	297.04	2.93%	—	—	—	—
多媒体通信系统合计	10,152.00	100.00%	7,810.46	100.00%	5,424.07	100.00%

2、产品或服务的主要消费群体

多媒体通信的特点是可以实现多方的远程视音频通信，扩大管理沟通范围，通过“面对面”的沟通，实现异地同步运行、协同办公，提高管理效率、节约差旅费用。多媒体通信的受众范围包括政府、企事业单位、金融证券、教育医疗、集团公司、中小企业等，客户购买多媒体通信系统可主要应用于：

- 内部行政工作会议：企业内部就工作内容举行分布式的视频会议
- 产品和市场推广：向公众和目标客户进行产品和市场的可视化推广，增强直观性
- 远程客户交流：与外地的客户进行可视化的互动交流
- 远程培训：对远程的企业人员进行企业、产品、市场的在岗培训
- 远程教育：学校、电教等针对学生的远程教育
- 远程医疗：医院、卫生系统的远程会诊、远程医疗
- 远程技术支持：对分公司、客户进行远程的可视化的维护和支持
- 远程协同工作：使用协同工作系统进行在线讨论、合作完成工作项目
- 外部公众访问：可视化招聘、投诉、查询等
- 远程监控：针对生产现场的远程视频监控、指挥
- 应急指挥：和生产现场之间的远程监控、双向互动交流、紧急事件的处理
- 安防监控：针对生产、办公等场所的安全防范监控、报警处理

随着家庭宽带上网的发展和 3G 等宽带无线接入网络的发展，多媒体通信产品将向个人、家庭发展，使得大部分的通信从现在的语音通信切换到以视频为主的多媒体通信，这将成为多媒体通信未来更大的市场。

目前公司的主要客户分布在政府、金融、科研/教育、电信、制造业等中国信息化建设最活跃的领域。同时，公司与基础运营商、系统集成商等形成了良好的互动合作关系，建立了共同成长的新型产业价值链。

3、发行人产品定价策略

目前主要的定价方式为成本加成结合市场价格确定销售价格。对于新产品，则主要采用撇脂策略，即对于新推出的产品，为尽早收回研发投入，销售价格将适当高于其他

同类产品的价格。

4、发行人最近3年向前5名客户的销售情况

公司2009年度、2008年度、2007年度营业收入前五名客户金额合计分别为7,045.01万元、3,556.64万元、4,557.69万元，占营业收入总额的比例分别为69.29%、44.81%和61.76%。具体如下：

2009 年度			
排名	客户	金额/万元	占营业收入总额比例
1	中国农业发展银行	3,376.31	33.21%
2	中国人寿保险股份有限公司	1,912.66	18.81%
3	天平汽车保险股份有限公司	628.21	6.18%
4	中国石油天然气股份有限公司广东销售分公司	580.83	5.71%
5	国华人寿保险股份有限公司	547.01	5.38%
合计	-	7,045.01	69.29%
2008 年度			
排名	客户	金额/万元	占营业收入总额比例
1	中国农业发展银行	2,198.36	27.70%
2	江西慧若科技网络有限公司	545.96	6.88%
3	云南省公安厅	397.74	5.01%
4	上海圣波软件技术有限公司	239.32	3.02%
5	河北普瑞电子有限公司	175.26	2.20%
合计	-	3,556.64	44.81%
2007 年度			
排名	客户	金额/万元	占营业收入总额比例
1	上海驰天移动信息技术有限公司	1,950.00	26.42%
2	江西慧若科技网络有限公司	937.64	12.71%
3	中国石油天然气股份有限公司华南销售分公司	631.64	8.56%
4	北京创模科技有限公司	598.29	8.11%
5	中国人寿保险股份有限公司	440.12	5.96%
合计	-	4,557.69	61.76%

(五) 发行人主要产品的原材料供应情况

1、主要产品的原材料供应

类别	主要物资	主要供应商
OEM、委托加工及材料外购	终端、服务器 MCU、板卡、计算机及电子部件	上海银众实业有限公司； 北京创志铭意科贸有限公司； 广州市九安电子产品制造有限公司； 深圳市宝伟达五金机电有限公司； 深圳市博赛瑞科技有限公司
ODM 外购	DVR、NVS、AVCON 摄像机、AVCON 外设等	深圳市汉锐科技有限公司； 广州市高康计算机科技有限公司； 杭州海康威视数字技术股份有限公司
直接外购	摄像机、显示设备、线材、计算机设备	杰伟世（中国）投资有限公司； 联想（北京）有限公司；

		广州榕腾电子信息技术有限公司； 深圳盛波尔实业发展有限公司； 深圳市惠灵通科技有限公司
--	--	---

2、发行人最近3年向前5名供应商的采购情况

2007年、2008年、2009年，本公司向前5名供应商合计采购额占当期采购总额的比例为72.20%、69.98%、48.94%。最近3年，公司向单个供应商采购的金额占采购总额的比例均不超过50%。

3、报告期内各年度前五大供应商的具体情况

(1) 2009年前五大供应商

序号	供应商名称	采购金额/万元	占采购总额的比例
1	杰伟世投资有限公司	549.26	21.96%
2	联想（北京）有限公司	251.07	10.04%
3	深圳市汉锐科技有限公司	226.52	9.06%
4	上海银众实业有限公司	83.53	3.34%
5	北京创志铭意科贸有限公司	113.45	4.54%
—	合计	1,223.82	48.94%

(2) 2008年前五大供应商

序号	供应商名称	采购金额/万元	占采购总额的比例
1	上海华成网络技术公司	932.66	37.29%
2	深圳市汉锐科技有限公司	333.55	13.34%
3	上海银众实业有限公司	119.10	4.76%
4	北京创志铭意科贸有限公司	105.24	4.21%
5	广州市高康计算机科技有限公司	60.94	2.44%
—	合计	1,551.49	62.04%

(3) 2007年前五大供应商

序号	供应商名称	采购金额/万元	占采购总额的比例
1	上海华成网络技术有限公司	1,034.28	41.36%
2	深圳市汉锐科技有限公司	415.31	16.61%
3	深圳易思杰电子技术有限公司	75.51	3.02%
4	深圳市惠灵通科技有限公司	71.79	2.87%
5	北京创志铭意科贸有限公司	65.97	2.64%
—	合计	1,662.86	66.49%

4、与主要供应商的累计采购金额

供应商	2009年度/元	2008年度/元	2007年度/元	合计/元
杰伟世（中国）投资有限公司	5,492,584.61	—	—	5,492,584.61
联想（北京）有限公司	2,510,714.95	—	—	2,510,714.95
上海银众实业有限公司	835,254.31	1,190,957.19	—	2,026,211.50
深圳市汉锐科技有限公司	2,265,230.78	3,335,461.26	4,153,120.95	9,753,812.99
广州榕腾电子信息技术有限公司	522,752.15	—	—	522,752.15

上海华成网络技术公司	—	9,326,570.63	10,342,836.28	19,669,406.91
北京创志铭意科贸有限公司	1,134,452.41	1,052,416.68	659,689.35	2,846,558.44
广州市高康计算机科技有限公司	—	609,401.70	—	609,401.70
深圳易思杰电子技术有限公司	—	—	755,128.22	755,128.22
深圳市惠灵通科技有限公司	—	—	717,948.66	717,948.66

（六） 发行人董事、监事、高管及其他核心人员、主要关联方或主要股东在上述供应商或客户中所占的权益

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，主要关联方及持有本公司 5% 以上股份的股东未在上述供应商或客户中持有任何权益。

（七） 主要产品或服务的质量控制情况

1、产品遵循的主要技术标准

目前，在视频通讯领域，尚没有统一和完善的行业标准。公司产品的研发主要遵从网络通讯、音视频编解码、软件工程国际标准、国家标准和企业内部标准。公司在内部制定技术标准时，不断参考并吸收国内和国际先进技术，将创新性的科研成果规范化、标准化、产业化，不断提升企业适应市场变化的能力。目前，公司遵循的主要标准如下：

标准号	标准名称
GB 4943-2001	信息技术设备的安全
YD 5032-2004	会议电视系统工程设计规范
YDN077-1997	中国公众多媒体通信网技术体制（暂行规定）
GB/T16858-1997	采用数据链路协议的会议电视远端摄像机控制规程
YDN075-1998	中国公众多媒体通信网网络管理规范
YD5033-2004	会议电视系统工程验收规范
GB 8898-2001	音频、视频及类似电子设备安全要求
GB 16796-1997	安全防范报警设备安全要求和试验方法
GB 17859-1999	计算机信息系统安全保护等级划分准则
GB 50057-1994	建筑物防雷设计规范
GB 50198-1994	民用闭路监控电视系统工程技术规范
GB 50348-2004	安全防范工程技术规范
GA 308-2001	安全防范系统验收规则
GA/T 367-2001	视频安防监控系统技术要求
GA/T 368-2001	入侵报警系统技术要求
GA/T 390-2002	计算机信息系统安全等级保护通用技术要求
YD/T 1171-2001	IP 网络技术要求-网络性能参数与指标
IEEE 802.11	无线局域网协议族
ISO/IEC 7498	开放系统互连参考模型（ISO/OSI-RM）
RFC791	互联网协议（Internet Protocol）
RFC793	传输控制协议（Transmission Control Protocol）
RFC768	用户数据报协议（User Datagram Protocol）
RFC1889	实时传输协议（Real Time Transport Protocol）
RFC 3550	RTP 控制协议（RTP Control Protocol）

ITU-T H.323/320	国际电联通讯标准
RFC3261,RFC2543	会话初始协议（SIP）
HDMI SPEC 1.3a	高清多媒体接口（High-Definition Multimedia Interface V1.3a）
ITU-T E.651	IP 接入网流量工程参考连接
ITU-T Y.1231	IP 体系结构、接入、网络容量和资源管理，IP 接入网结构

2、质量控制措施

本公司根据产品开发生命周期特性以及各阶段质量控制点的不同，制定了相应的品质控制规范和流程。具体来说，分别就产品研发过程、研发输出、生产过程、设备仪器、质量管理体系等不同方面采取了以下控制措施：

（1）产品研发过程质量控制

公司本着“好的品质关键是设计出来的”原则，对于整个产品研发过程都以 CMMI 流程为规范进行操作。公司评审委员会分别针对产品开发过程中的关键决策评审点（DCP）、技术评审点（TR）进行市场需求符合度、可扩展性，新器件使用比例等方面进行科学和全面的评审，以控制和保障产品开发准确定位、产品技术如期实现；在研发的过程中，还有分层、分级的产品质量保证专员（PQA）、软件质量保证专员（SQA）、硬件质量保证专员（HQA）等专员进行全程有效跟踪、监督和审计。

（2）研发输出质量控制

针对研发的输出，公司设立了研发部门内部测试、质量管理部测试中心测试和生产保障部样机验证的三重质量控制。根据设计规格在产品实现前就制定测试计划，并对研发部门递交的输出件分层进行功能、性能、可生产性等综合角度的验证，确保以最佳的质量进入下一道工序。

（3）生产过程质量控制

公司在生产各环节严格执行质量控制制度，生产各环节的质量控制具体包括供应商管理、进货质量控制检验、外协加工质量控制检验和出货质量控制检验等。

①供应商管理。公司对各类供应商的供货渠道能力、器件原材料质量、价格等方面进行定期和不定期的审核，划分优秀供应商、可用供应商、不合格供应商等级，并在采购时优先考虑优秀供应商，严格控制可用供应商，禁止、淘汰不合格供应商，确保了供应商输入原材料的质量。

②进货质量控制检验。公司对来料按照技术参数标准进行质量检验，来料通过检验后方可进入原料、配件库。若检验发现不良元器件，则结合供应商管理制度要求供应商整改和跟踪、调整。如需替代、变更元器件计划订单，则必须按流程向研发部门正式提出验证申请，得到研发部门的确认并收到技术变更单后方可更改计划订单。

③外协加工质量控制检验。公司与外协厂商签订了《委托加工协议》和《外协质量

协议》，要求外协厂商严格按照公司的任务要求进行加工，同时公司还通过在外协厂商派驻品管专员的方式对其加工过程进行抽检，确保加工质量符合公司的要求。

④出货质量控制检验。公司对于进入成品库前的产成品进行终检，并且还不定期对库存产成品进行抽检，确保出货质量的最优化。

（4）设备仪器质量控制

公司对各个质量控制过程中用到的检验设备、检验仪器、量具进行统一管理，按照国家标准进行定期的校验，确保所有检验设备、检验仪器、量具处于受控状态，以保证测量系统的稳定性、可靠性。

（5）质量管理体系的持续改进

公司通过定期和不定期的内部和外部审核来保证公司质量环境管理体系的适宜性、有效性和充分性，并且不断收集内部各个工序的质量数据和外部用户满意度，针对性地改进和提高，以满足产品质量、服务标准和安全认证的要求。

3、产品质量纠纷情况

公司自成立以来，在其生产经营中，能遵守国家有关产品质量和技术监督方面的法律法规，报告期内无违反有关产品质量和技术监督方面的法律法规的记录，未发生重大质量纠纷，没有受过有关产品质量和技术监督方面的处罚。

2010年1月4日，公司取得了上海市杨浦区质量技术监督局出具的无违法违规证明。

（八）环境保护及安全生产

公司主要从事基于IP网络的多媒体通信系统的开发、设计、销售和技术服务，包括系统相关的软件开发、硬件设计和生产、销售，其中自主生产的硬件产品主要生产方式为委托加工/OEM，其他系统所需硬件产品主要生产方式为ODM与直接外购，不涉及环境污染事项。

2010年1月4日，公司取得上海市杨浦区环境保护局《关于上海华平信息技术股份有限公司及其子公司环境保护情况证明的函》，公司“近三年来，在日常经营活动中，能够遵守和执行国家环境保护的法律、行政法规，未发生因其违反环境保护有关法律法规而被环境保护主管部门处罚的情形，亦无任何第三方因其违反有关法律法规而对其提出举报或投诉及其他请求的情形”。

五、 发行人主要业务相关的资源要素

（一）经营使用的主要设备和房屋建筑物

1、固定资产整体价值及成新率情况

截至2009年12月31日，本公司主要固定资产具体情况如下：

固定资产类别	原值/元	累计折旧/元	净值/元	成新率
运输设备	3,650,827.00	1,765,634.09	1,885,192.91	51.64%
办公及其他设备	16,750,471.74	5,445,406.36	11,305,065.38	67.49%
合计	20,401,298.74	7,211,040.45	13,190,258.29	64.65%

本公司固定资产目前使用状态良好，总体成新率为 64.65%，尚不存在重大资产报废可能。

2、关键设备情况

本公司大部分设备属软、硬件开发及系统产品测试的通用设备。截至 2009 年 12 月 31 日，关键设备的明细情况如下：

序号	编号	设备名称	规格型号	数量	设备用途	购置日期	设备原值/元	设备净值/元
1	7002020	电视墙	定制	1	监控输出	2007-11-30	15,000.00	9,062.50
2	7002016	服务器	1U	1	视频会议测试	2007-11-30	11,000.00	6,645.83
3	2002025	大屏幕电视机	LG 07LB7RF	2	高清输出测试	2007-12-5	35,980.00	22,307.60
4	2002028	大屏幕电视机	索尼 KLV-46W300A	1	高清输出测试	2007-12-24	19,000.00	11,780.00
5	6002021	数字开发系统	TDS560PCI	2	DSP 开发	2008-3-31	24,500.00	16,353.75
6	15002004	高清摄像机	SONY AHC-1P	1	高清视频源	2008-4-30	24,000.00	16,400.00
7	8002021	服务器	MCU	1	视频会议测试	2008-4-30	10,790.00	7,373.17
8	9002014	大屏幕电视机	LG47 寸	1	高清输出测试	2008-5-31	17,909.00	12,521.38
9	6002025	数字开发系统	TDS560USB	1	DSP 开发	2008-5-31	11,000.00	7,690.83
10	8002027	高性能服务器	MCU-3U	150	软件压力测试	2008-6-30	6,975,000.00	4,987,125.00
11	6002028	红外热像仪	TI20AP/9	1	设备热耗分析	2008-6-30	59,900.00	42,828.50
12	6002031	示波器	GOS 6031	1	模拟信号测量	2008-7-1	3,200.00	2,338.67
13	6002030	晶体管图示仪	三科 HZ 4832	1	半导体测试	2008-7-1	2,800.00	2,046.33
14	8002028	数字硬盘录像机	DH-DVR0804LK-S	1	监控测试	2008-7-8	2,770.00	2,024.41
15	6002029	数字硬盘录像机	DH-DVR0804LK-U	1	监控测试	2008-7-8	5,200.00	3,800.33
16	6002032	红外分析仪	LA5034	1	温度测量	2008-7-15	3,560.00	2,601.77
17	5002044	视频矩阵	V2011X-16X5	1	视频信号交换	2008-8-1	7,600.00	5,674.67
18	1002025	服务器	MCU	1	视频会议测试	2008-9-5	11,530.00	8,791.63
19	5002070	服务器	联志 1U	1	视频会议测试	2008-10-31	11,500.00	8,950.83
20	6002033	数字开发系统	WWASPBAKT100	1	DSP 开发	2008-10-31	115,000.00	89,508.33

21	8002033	分配器	HD-108	2	HDMI 信号分配	2009-4-30	11,413.00	9,967.35
22	8002045	分配器	HD-108	1	HDMI 信号分配	2009-4-30	11,412.62	9,967.02
23	6002040	拼接控制盒	PW106B	1	视频信号拼接	2009-6-30	13,675.00	12,375.88
24	15002041	高清摄像机	SONY HD1	1	视频会议测试	2009-7-30	27,516.62	25,338.22
25	5002313	终端机	CS2800-A	1	视频会议测试	2009-7-30	11,806.47	10,871.79
26	5002335	终端机	CS2800-S	1	视频会议测试	2009-7-30	15,497.26	14,270.39
27	5002374	终端机	CS2800-SH	1	视频会议测试	2009-7-30	17,365.18	15,990.44
28	5002319	终端机	CS2800-S1	1	视频会议测试	2009-7-30	16,372.20	15,076.07
合计	—	—	—	180	—	—	7,492,297.35	5,379,682.69

本公司关键设备总体状况良好，成新率达到 71.80%，除正常更新外，尚不存在重大报废的可能。

3、房屋租赁

发行人目前的办公经营场所系通过租赁方式取得。根据发行人与上海杨浦科技创业中心有限公司签订的《房屋租赁合同》及其补充协议，发行人向其租用位于上海国定路 335 号 2 号楼 23 层的房屋用于办公，租赁面积为 1,357.78 平方米，租期为 2010 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日；发行人还向其租用位于同一楼 22 层的房屋用于办公，租赁面积为 1,357.78 平方米，租期为 2009 年 4 月 1 日至 2012 年 3 月 31 日。该等房屋租赁已在上海市杨浦区房地产登记处办妥房屋租赁备案登记手续。详细情况请见“第十二章、其他重要事项”之“一、重要合同”。

根据发行人全资子公司华平电子与李明、陈健签订《房地产租赁合同》，华平电子租赁位于深圳市宝安区民治道中华路三宝工业区的厂房，用于多媒体通信系统配套硬件的生产组织，租赁面积为 650 平方米，租期为 2009 年 10 月 1 日至 2010 年 9 月 30 日。该房屋租赁已经办妥房屋租赁备案登记手续。

此外，发行人还在上海市以外的部分城市租有房产，为开展当地销售业务提供场所。

（二）主要无形资产情况

1、账面无形资产情况

公司入账的无形资产包括计算机软件著作权和非专利技术，具体情况请见“第九章、财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”。

2、软件著作权

截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司拥有软件著作权证书或申请情况如下：

序号	证书名称	登记号	编号	取得方式	权利范围	首次发表日期	发证时间
1	AVCON 网络视频会议软件 V4.0	2008SR07407	软著登字第 094586 号	承受取得	全部权利	2003-9-28	2008-4-17
2	AVCON 网络视频点播系统 V4.0	2008SR07403	软著登字第 094582 号	承受取得	全部权利	2003-9-28	2008-4-17
3	AVCON 网络视频远程教学系统 V4.0	2008SR07404	软著登字第 094583 号	承受取得	全部权利	2003-9-28	2008-4-17
4	AVCON 网络视频即时通系统 V4.0	2008SR07405	软著登字第 094584 号	承受取得	全部权利	2003-9-28	2008-4-17
5	AVCON 网络视频直播系统 V4.0	2008SR07406	软著登字第 094585 号	承受取得	全部权利	2003-9-28	2008-4-17
6	AVCON 网络视频广播系统 V4.0	2008SR07408	软著登字第 094587 号	承受取得	全部权利	2003-9-28	2008-4-17
7	AVFONE 网络交互式音视频通讯系统 V1.0	2008SR07409	软著登字第 094588 号	承受取得	全部权利	2005-6-18	2008-4-17
8	AVCON 网络视频会议系统（专业版/行业版）V2.0	2008SR07410	软著登字第 094589 号	承受取得	全部权利	2006-9-1	2008-4-17
9	AVCON 网络视频监控指挥系统 V2.0	2008SR07411	软著登字第 094590 号	承受取得	全部权利	2006-9-1	2008-4-17
10	AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	2008SR07412	软著登字第 094591 号	承受取得	全部权利	2007-2-8	2008-4-17
11	AVCON 即时通讯软件 V6.0	2008SR07413	软著登字第 094592 号	承受取得	全部权利	2007-2-8	2008-4-17
12	AVCON 网络视频会议软件 V6.0	2008SR07414	软著登字第 094593 号	承受取得	全部权利	2007-2-8	2008-4-17
13	AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	2008SR07415	软著登字第 094594 号	承受取得	全部权利	2007-2-8	2008-4-17
14	AVCON 视频安防监控软件 V1.0	2008SR07416	软著登字第 094595 号	承受取得	全部权利	2007-9-16	2008-4-17
15	AVCON H264 高清视频编码器软件 V1.0	2008SR07402	软著登字第 094581 号	承受取得	全部权利	2007-6-18	2008-4-17
16	AVCON Audec 音频处理引擎软件 V1.0	2008SR07521	软著登字第 094700 号	原始取得	全部权利	2007-1-10	2008-4-18
17	AVCON 网络视频会议软件 V10.0	2008SR13203	软著登字第 100382 号	受让取得	全部权利	2008-1-5	2008-7-11
18	AVCON 网络视频会议软件 V11.0	2008SR13198	软著登字第 100377 号	受让取得	全部权利	2008-1-15	2008-7-11
19	AVCON 网络视频	2008SR13200	软著登字第	受让	全部权利	2008-5-10	2008-7-11

	会议软件 V12.0		100379 号	取得			
20	AVCON 网络视频监控指挥软件 V10.0	2008SR13202	软著登字第 100381 号	受让取得	全部权利	2007-10-10	2008-7-11
21	AVCON 网络视频监控指挥软件 V11.0	2008SR13201	软著登字第 100380 号	受让取得	全部权利	2008-1-15	2008-7-11
22	AVCON 网络视频监控指挥软件 V12.0	2008SR13199	软著登字第 100378 号	受让取得	全部权利	2008-5-10	2008-7-11
23	AVCON 网络视频远程定损软件 1.0	2009SR021969	软著登字第 0148968 号	原始取得	全部权利	2009-3-1	2009-6-10
24	AVCON 高清视频远程医疗软件 [简称: 远程医疗]V4.6	2009SR039448	软著登字第 0166447 号	原始取得	全部权利	2009-6-1	2009-9-15
25	AVCON 高清视频远程定损软件[简称: 远程定损]V6.0	2009SR039473	软著登字第 0166472 号	原始取得	全部权利	2009-7-1	2009-9-15
26	AVCON UCC 统一协同通讯软件 [简称: AVCON UCC 系统]V6.0	2009SR039475	软著登字第 0166474 号	原始取得	全部权利	2009-2-1	2009-3-13

3、发行人主要产品的专利状况

截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司已经获取取得专利情况如下：

序号	专利名称	类别	专利申请日	保护期	专利号
1	集中控制型回音消除装置	实用新型	2006-12-1	10 年	ZL 2006 2 0048439.2
2	带有回音消除功能的麦克风	实用新型	2006-12-1	10 年	ZL 2006 2 0048435.4
3	采用 USB 供电的麦克风	实用新型	2008-2-22	10 年	ZL 2008 2 0055667.1
4	视频会议系统及用于该视频会议系统的回音消除装置	实用新型	2008-3-20	10 年	ZL 2008 2 0056417.X
5	一种防盗版的装置	实用新型	2008-3-20	10 年	ZL 2008 2 0056416.5
6	一种带有自动增益控制功能的麦克风	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056602.9
7	一种回音消除器备用电源控制系统	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056607.1
8	一种具备节能功能的太阳能麦克风	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056606.7
9	一种设备内部温度控制装置	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056599.0
10	低压过电压保护装置	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056598.6
11	基于 PCI 总线接口的高清视频采集卡	实用新型	2008-3-28	10 年	ZL 2008 2 0056737.5
12	将多套视频会议系统的音频信号进行相互转发的转发器	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056610.3
13	PCIE 信号的传输线及 PCIE 信号的传输机构	实用新型	2008-4-14	10 年	ZL 2008 2 0057225.0
14	具有能消除多种回音的回音消除器	实用新型	2008-4-16	10 年	ZL 2008 2 0057346.5
15	由 PCIE 1X 改装形成的 PCIE 2X 接口	实用新型	2008-4-14	10 年	ZL 2008 2 0057261.7
16	扩展音频输入输出装置	实用新型	2008-3-20	10 年	ZL 2008 2 0056418.4
17	作为模拟音频处理器的数字扩展件	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056609.0

18	带有远程报警的 USB 看门狗	实用新型	2008-3-28	10 年	ZL 2008 2 0056738.X
19	具有 FLASH 和 SDRAM 的 ARM 处理器最小系统模块	实用新型	2006-12-1	10 年	ZL 2006 2 0048443.9
20	具有触摸屏和无线通信功能的视频会议用遥控装置	实用新型	2006-12-1	10 年	ZL 2006 2 0048431.6
21	具有完整回音消除功能的最小系统模块	实用新型	2006-12-1	10 年	ZL 2006 2 0048440.5
22	显示器（四加二分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059751.6
23	显示器（四分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059752.0
24	显示器（三加一分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059748.4
25	显示器（九分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059753.5
26	显示器（八加一分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059754.X
27	数字音频处理器	外观设计	2008-1-25	10 年	ZL 2008 3 0059431.0
28	视频会议终端设备	外观设计	2008-1-25	10 年	ZL 2008 3 0059433.X
29	嵌入式视频会议终端设备	外观设计	2008-1-25	10 年	ZL 2008 3 0059432.5
30	麦克风	外观设计	2008-1-25	10 年	ZL 2008 3 0059434.4
31	树状分层结构会议系统及会议系统构建方法	发明	2006-12-1	20 年	ZL 2006 1 0118984.9
32	显示器（二分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059749.9
33	显示器（七加一分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059755.4
34	带 USB 声卡和扬声器的具有回音消除功能的麦克风	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056600.X
35	具有音量控制功能的麦克风	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056597.1
36	一种带有移动电话功能的回音消除器	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056608.6
37	一种带有主席功能的麦克风组装置	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056605.2
38	一种具备反馈抑制功能的麦克风	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056601.4
39	一种具有 USB 声卡的数字音频处理器	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056603.3
40	一种具有 USB 声卡的调音台	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056604.8
41	音频信号输入模式自动选择系统	实用新型	2008-3-26	10 年	ZL 2008 2 0056611.8
42	具有自动增益控制功能的音频处理器	实用新型	2008-3-27	10 年	ZL 2008 2 0056649.5
43	具备单独发言功能的音频处理器	实用新型	2008-3-27	10 年	ZL 2008 2 0056648.0
44	显示器（演示分屏）	外观设计	2008-2-4	10 年	ZL 2008 3 0059750.1
45	区分音频输入端口的的方法	发明	2008-3-20	20 年	ZL 2008 1 0034908.9

截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司已取得专利受理通知书的专利技术如下：

序号	专利名称	专利类型	专利申请号	申请人	提交日期
1	用于编码器的图像像素块编码模式的快速选择方法	发明	200810032444.8	上海华平计算机技术有限公司	2008-1-9
2	视频会议系统的多屏受控显示方法	发明	200810032724.9	上海华平计算机技术有限公司	2008-1-16
3	改善音频通话质量的系统及方法	发明	200810033120.6	上海华平信息技术股份有限公司	2008-1-25
4	基于客户端模式的音视频编码器及网络系统	发明	200810033823.9	上海华平信息技术股份有限公司	2008-2-22

5	音视频缓存同步播放的方法	发明	200810033822.4	上海华平信息技术股份有限公司	2008-2-22
6	基于块划分的图像中运动目标的检测方法	发明	200810034130.1	上海华平信息技术股份有限公司	2008-2-29
7	选择媒体流中转节点端的方法	发明	200810034401.3	上海华平信息技术股份有限公司	2008-3-7
8	整合即时通讯、网络会议及监控系统的方法	发明	200810037253.0	上海华平信息技术股份有限公司	2008-5-9
9	可消除回音的调音台及利用该调音台消除回音的方法	发明	200810035189.2	上海华平信息技术股份有限公司	2008-3-26
10	一种采用 VGA 接口的传输方法	发明	200810035262.6	上海华平信息技术股份有限公司	2008-3-27
11	用于 H.264 编码器的半像素运动估计方法	发明	200810034777.4	上海华平信息技术股份有限公司	2008-3-18
12	实现客户端硬件设备防盗版的方法	发明	200810034909.3	上海华平信息技术股份有限公司	2008-3-20
13	实现高清视频并行编码的方法及系统	发明	200810036597.X	上海华平信息技术股份有限公司	2008-4-24
14	一种改善多通道音频通话质量的系统及方法	发明	200810039070.2	上海华平信息技术股份有限公司	2008-6-17
15	内外网络的资源共享方法	发明	200810204170.6	上海华平信息技术股份有限公司	2008-12-8
16	一种适用于实时应用的 H.264 码率控制方法	发明	200910050424.8	上海华平软件技术有限公司	2009-4-30
17	DVI 信号接口装置	实用新型	200920070411.2	上海华平信息技术股份有限公司	2009-4-14
18	一种视频会议终端	实用新型	200920070409.5	上海华平信息技术股份有限公司	2009-4-14
19	音频播放系统及音视频播放系统	实用新型	200920070410.8	上海华平信息技术股份有限公司	2009-4-14
20	具有立体声效果的网络通话系统	发明	200910049713.6	上海华平信息技术股份有限公司	2009-4-21
21	基于流媒体传输的远程医疗教学系统	实用新型	200920071343.1	上海华平信息技术股份有限公司	2009-4-29
22	视频会议系统的带宽控制方法	发明	200910051423.5	上海华平信息技术股份有限公司	2009-5-18
23	多点视频中参与人员及参与设备的层级显示方法	发明	200910051424.X	上海华平信息技术股份有限公司	2009-5-18
24	用于监控视频会议系统的监控设备	发明	200910051656.5	上海华平信息技术股份有限公司	2009-5-21
25	直流电压保护电路	实用新型	200920072831.4	上海华平信息技术股份有限公司	2009-5-22
26	一种 PCI Express 界面转 PCI 界面的芯片	实用新型	200920076980.8	上海华平信息技术股份有限公司	2009-6-26
27	多路音/视频播放系统及方法	发明	200910055421.3	上海华平信息技术股份有限公司	2009-7-27
28	在图像传输系统中高质量传输隔行图像并转逐行的方法	发明	200910055149.9	上海华平信息技术股份有限公司	2009-7-21

29	嵌入式高清会议终端系统	实用新型	200920207983.0	上海华平信息技术股份有限公司	2009-8-17
30	嵌入式高清监控终端系统	实用新型	200920207984.5	上海华平信息技术股份有限公司	2009-8-17
31	嵌入式高清会议终端及其形成方法	发明	200910056543.4	上海华平信息技术股份有限公司	2009-8-17
32	遥控器	外观设计	200930100769.0	上海华平信息技术股份有限公司	2009-8-20
33	一种具有节能作用的麦克风	实用新型	200920209604.1	上海华平信息技术股份有限公司	2009-9-11
34	视频会议系统中的模板显示方法	发明	200910195368.7	上海华平信息技术股份有限公司	2009-9-8
35	环回测试系统及方法	发明	200910198531.5	上海华平信息技术股份有限公司	2009-11-10
36	视频会议一体化终端	外观设计	200930229983.6	上海华平信息技术股份有限公司	2009-11-12
37	一种基于互联网的文件分发系统及方法	发明	200910198913.8	上海华平信息技术股份有限公司	2009-11-17
38	互联网应用中减少服务器和客户端业务通讯量的方法	发明	200910199404.7	上海华平信息技术股份有限公司	2009-11-26
39	一种互联网动态 MCU 灾备系统及方法	发明	200910199403.2	上海华平信息技术股份有限公司	2009-11-26
40	能根据外部输入信息自动进行软件升级的数字音频处理器	实用新型	200920214095.1	上海华平信息技术股份有限公司	2009-11-23
41	一种高清远程协同车辆定损系统及方法	发明	200910200128.1	上海华平信息技术股份有限公司	2009-12-8
42	可移动的多媒体会议终端	实用新型	200920212744.4	上海华平信息技术股份有限公司	2009-12-8

4、注册商标

目前，发行人正在使用的注册商标情况如下：

注册商标	注册人	注册号	注册有效期限	核定使用商品
AVCON	上海华平信息技术股份有限公司	3822555	2005年12月14日至2015年12月13日	第9类：计算机软件（已录制）；电脑软件（录制好的）；已录制的计算机操作程序；已录制的计算机程序（程序）；计算机程序（可下载软件）；密纹光盘（可读存储器）

AVCON(日本商标)	上海华平信息技术股份有限公司	4950897	2006年5月12日至2016年5月11日	<p>第9类 电气通信机械器具、电子应用机械器具及其配件、唱片、节拍器、电子乐器用录有自动演奏程序的电路及CD-ROM、投影胶片、幻灯片、幻灯片用支架、已录有画面的VCD及录像带、电子出版物</p> <p>第38类 电气通信(不包括播放)</p> <p>第42类 电子计算机程序的设计、制作及维护、电子计算机的租赁、电子计算机程序的提供、把有形的数据和文件转换成电子媒体</p>
-------------	----------------	---------	-----------------------	---

(三) 其他对发行人经营发生作用的资源要素

2004年2月10日, 公司被上海市信息化委员会认定为软件企业(沪R-2004-0007), 并通过历年年审; 2009年2月10日, 公司全资子公司华平软件被上海市经济和信息化委员会认定为软件企业(沪R-2009-0003)。截至本招股书签署日, 公司拥有软件产品登记证书如下:

序号	证书名称	证书编号	发证时间	发证机关	有效期
1	AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	沪 DGY-2007-0468	2007-7-10	上海市信息化委员会	五年
2	AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	沪 DGY-2007-0467	2007-7-10	上海市信息化委员会	五年
3	AVCON Audec 音频处理引擎软件 V1.0	沪 DGY-2008-0383	2008-6-10	上海市信息化委员会	五年
4	AVCON 网络视频会议软件 V4.0	沪 DGY-2009-0499	2009-5-10	上海市经济和信息化委员会	五年
5	AVCON 网络视频会议软件 V10.0	沪 DGY-2008-0672	2008-8-10	上海市经济和信息化委员会	五年
6	AVCON 网络视频会议软件 V11.0	沪 DGY-2008-0673	2008-8-10	上海市经济和信息化委员会	五年
7	AVCON 网络视频会议软件 V12.0	沪 DGY-2008-0674	2008-8-10	上海市经济和信息化委员会	五年
8	AVCON 网络视频监控指挥软件 V10.0	沪 DGY-2008-0675	2008-8-10	上海市经济和信息化委员会	五年
9	AVCON 网络视频监控指挥软件 V11.0	沪 DGY-2008-0676	2008-8-10	上海市经济和信息化委员会	五年
10	AVCON 网络视频监控指挥软件 V12.0	沪 DGY-2008-0677	2008-8-10	上海市经济和信息化委员会	五年
11	AVCON H264 高清视频编码器软件 V1.0	沪 DGY-2009-0804	2009-7-10	上海市经济和信息化委员会	五年
12	AVCON UCC 统一协同通讯软件 [简称:AVCON UCC 系统] V6.0	沪 DGY-2009-1424	2009-10-10	上海市经济和信息化委员会	五年
13	AVCON 高清视频远程医疗软件 V4.6	沪 DGY-2009-1425	2009-10-10	上海市经济和信息化委员会	五年

14	AVCON 高清视频远程定损软件 V6.0	沪 DGY-2009-1229	2009-9-10	上海市经济和信息化委员会	五年
----	-----------------------	-----------------	-----------	--------------	----

发行人成立至今，已经成功完成了四项高新技术成果转化项目，并按照《上海市促进高新技术成果转化的若干规定》（2004年12月10日修订）得到了上海市高新技术成果转化项目认定办公室认定。

项目名称	项目编号	项目单位	认定时间
AVCON 网络视频会议系统 V4.0	20040147	华平信息	2004-5-27
AVFONE 网络交互式音视频通讯系统 V1.0	200602092	华平信息	2006-3-16
AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	200707307	华平信息	2007-8-23
AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	200711566	华平信息	2007-12-17

发行人以下产品拥有采用国际标准产品标志证书，具体情况如下：

所属产品名称	证书编号	发证单位	时间
AVCON 网络视频会议系统 V4.0	(2004)3100C766	上海市质量技术监督局	2004-11-9
AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	(2008)3100C0054	上海市质量技术监督局	2008-5-6
AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	(2008)3100C0069	上海市质量技术监督局	2008-5-29
AVCON H264 高清视频编解码器软件 V1.0	(2009)3100C0076	上海市质量技术监督局	2009-8-6
AVCON Audec 音频处理引擎软件 V1.0	(2009)3100C0077	上海市质量技术监督局	2009-8-6
AVCON 高清视频远程定损软件 V6.0	(2009)3100C0078	上海市质量技术监督局	2009-8-6
AVCON UCC 统一协同通讯软件 V6.0	(2009)3100C0116	上海市质量技术监督局	2009-9-30
AVCON 高清视频远程医疗软件 V4.6	(2009)3100C0115	上海市质量技术监督局	2009-9-30

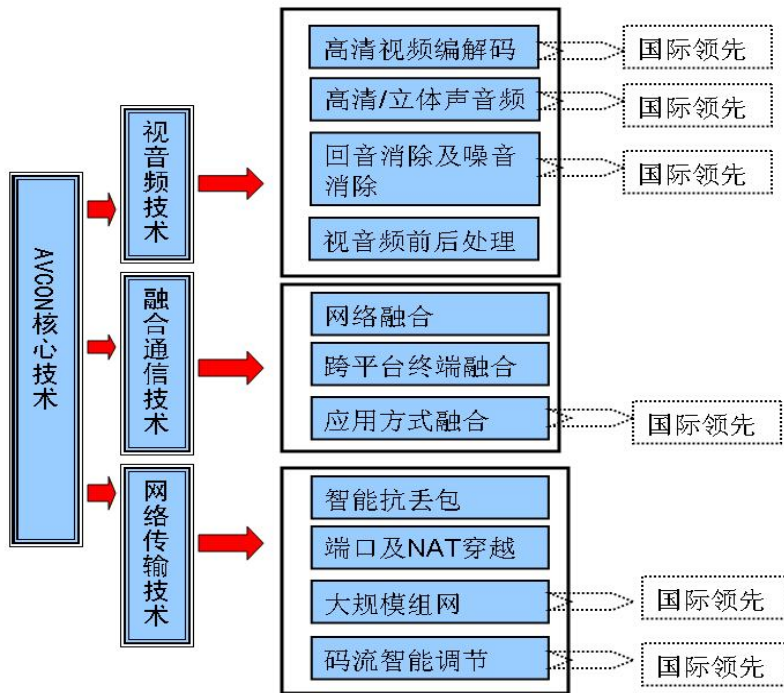
六、 发行人的核心技术情况

（一） 核心技术

本公司主要从事专业多媒体视频通信应用产品的研发、生产和销售，历经多年的实践积累，掌握了该行业产品的核心技术，形成了具有企业自身特点的核心技术体系，并在这些核心技术的基础上，开发出涵盖统一通讯、视频会议、视频监控指挥领域的一系列产品，软硬件产品处于大批量生产阶段，取得了较好的经营业绩和良好的市场形象。

发行人目前所掌握的核心技术主要来自于创业股东的投入和发行人的自主研发。发行人设立之初，即以股东投入的 AVCON 网络视频会议系统 V4.0 为核心进行高新技术成果转化，产品迅速获得业界的认可和好评。此后，在以创业股东为核心的研发团队等的带领下，逐渐形成了以视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等六大行业领先的核心技术，为发行人未来的快速发展奠定了良好的基础。

AVCON 核心技术



1、视音频编解码技术

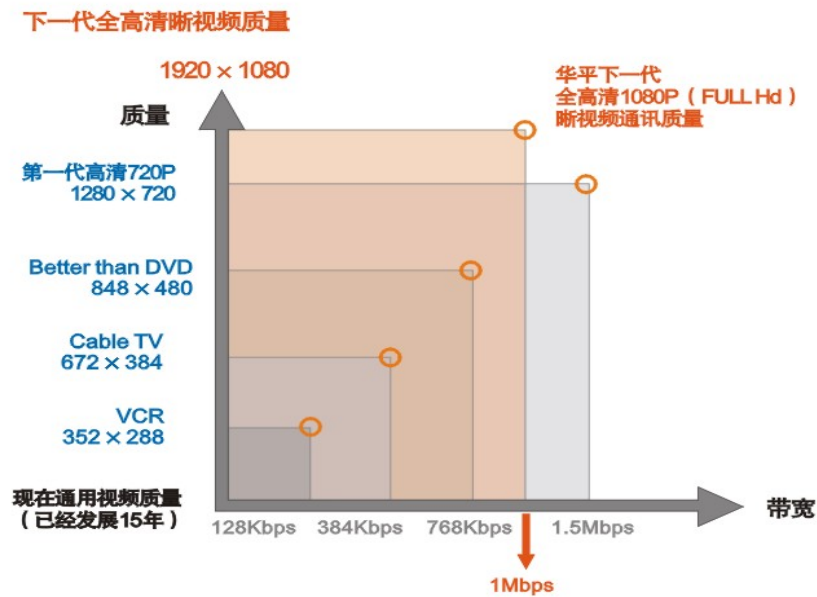
视音频编解码算法技术是公司研发的重点领域。多媒体通信领域信号源均为高带宽的模拟信号，要在 IP 网上实现有效传输，必需将模拟信号转化为经过压缩的数字信号。

好的算法可以实现在相同的硬件处理能力下压缩更大的数据，并在同样的带宽下，传递更多的媒体信息。算法的好坏会直接影响应用的实际效果。公司经过在算法领域持续不断的攻关，目前算法及应用的水平处于国际先进水平。

算法	硬件平台	性能	竞争地位
ISO-14496-10 H.264 编码算法	X86	能够实现在最新处理器上，实现 1080 解码	国际领先
	TI C64XX 平台	能够实现 DM642 下 D1 的全帧率编码	主流水平
ISO-14496-2 MPEG4 AAC-LD 宽频语音编码算法	X86	完成业界最佳性能的 3A 处理，算法在网络适应性和压缩比等方面得到重大突破	国际领先
	TI C64XX 平台	已经完成 3A 处理，算法优化逐步提升过程中	主流水平

为了适应会议和监控等多种复杂的图像模式，公司对 H.264 图像编解码算法进行了持续的改进，在高效滤波、运动检测、特殊场景处理等方面形成了自己独特的算法技术，可以更好的提升算法的效率。

AVCON 的视频处理技术实现低带宽下的高质量图像



2、音频处理技术

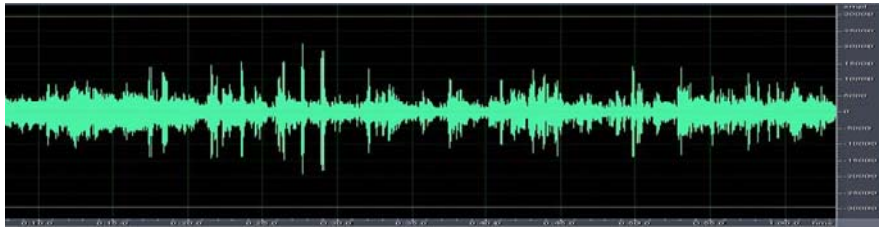
音频处理技术是整个多媒体通信领域的制高点之一。音频处理技术包括：AEC（语音回声抑制技术）、AGC（语音自动增益技术）、ANS（语音自动除噪技术）等。2007年，公司推出了 Audec 语音引擎，在掌握核心技术的基础上，经过不断的优化，将语音处理技术带上了一个新台阶，达到了世界领先水平。Audec 声音引擎彻底解决了困扰网络通讯多年的回音、噪音等一系列问题，能够为客户提供一个至纯、至真的声音环境，同时也大幅度提升网络通讯的整体质量，为广大客户提供一个更加自然、更加和谐的交流平台。

（1）回声抑制技术（AEC）

通常在实时双向语音通话中，由于己方的声音被对方的音响设备发布后，又通过其他 MIC 等声音采集设备采集上来，重新返回到己方，从而听到自己的讲话声音，谓之回声。

公司采用了线性的回音消除算法，通过精确的采集和运算分析，在不损伤原始语音的基础上，提供了精确的回声去除能力，能够达到 500ms 的回音拖尾抑制能力，语音收敛时间小于 30ms，彻底消除了残余噪声。

噪声抑制效果



夹有回音的讲话



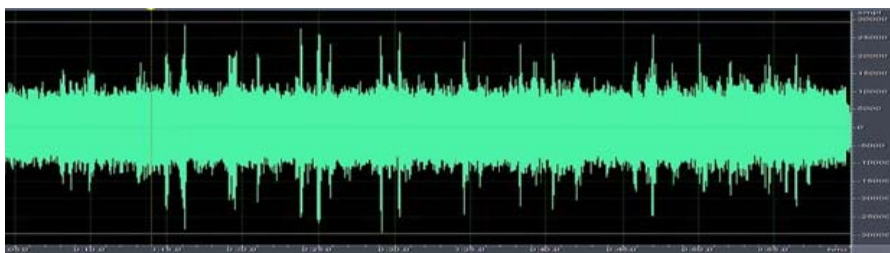
经AUDEC处理后的声音

(2) 噪声消除技术 (ANS)

在通常的应用环境下，语音采集系统采集的信号中，除了正常与会者的语音外，还包含一定环境噪音，例如空调、会场议论噪声、外部车辆和人员噪声、设备噪声等。这些噪声会在一定程度上影响沟通的效果，处理掉这些噪声也是语音处理中的一个核心技术。

公司通过专有 AVF 算法技术，有效识别和去除环境噪声，可以实现有效消除 18db 的静态噪声、20db 的动态噪声的全程噪音消除，保证正常的语音质量和音量。

语音噪声处理前后的效果波形实测图



夹杂强烈噪音的讲话



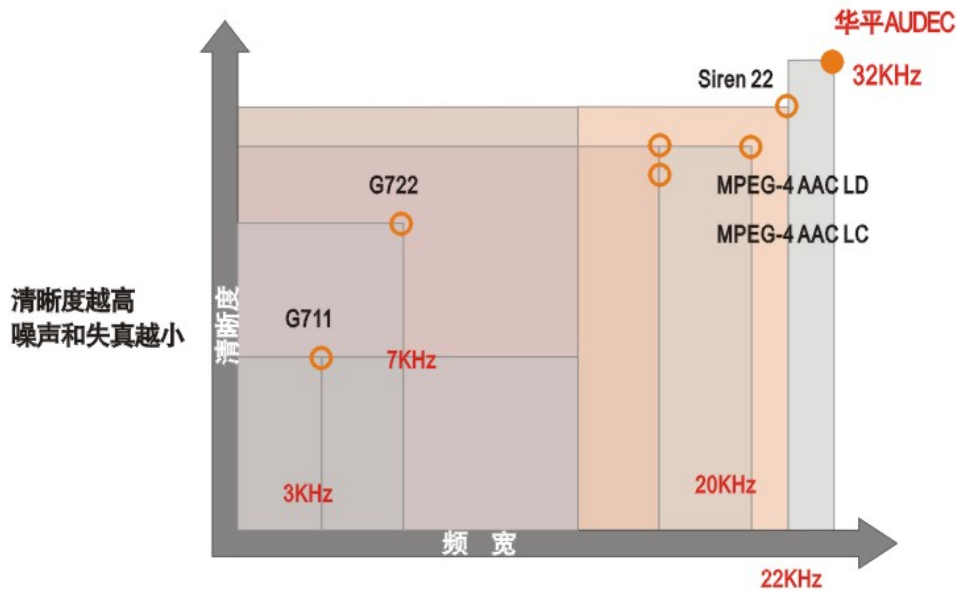
经audec处理后的声音

（3）语音自动增益技术（AGC）

在通常的应用环境下，由于声源和声音采集设备之间的距离变化，会导致远端听到的声音忽大忽小，影响使用效果。

公司经过不断的实验和摸索，实现高效的语音自动增益技术，技术中可以实现声源在 5M 范围内，语音不会因为距离的远近而产生音量的变化，从而大大提升了使用效果。

AVCON 领先的音频处理技术



3、数据协同处理技术

数据传输包含了在线目录业务、文字消息业务、屏幕共享业务、应用程序协同业务以及部分行业专用数据传输业务（类似于医疗系统的特殊数据等），数据通信业务和视音频通信业务配合便形成了丰富多彩的多媒体通信。

系统数据协作业务应用模式



数据协同处理功能是视频会议系统的核心功能之一，公司视频会议系统对标准 H.323 协议的会议系统进行了扩展，主要是扩充了 T.120 协议框架下的多点会议通信、会议管理和数据应用的内涵，创新性的采用了独创的实时抓屏技术，实现屏幕数据传输的无损压缩，实现数据和视音频的群组传输、无缝连接，可以同时支持多路数据码流传输，支持消息、数据协作、在线业务、电子白板等多种数据业务。通过提供开放的第三方数据接口，可以方便的接入会议应用中相关数据。

4、智能网络适应技术

在 IP 网络上运行多媒体通信业务，业务所需网络质量和实际网络能够提供的质量之间往往处于矛盾状态。由于实际客户网络的多样性，因此让产品最大限度的适应网络质量，是多媒体业务中的一个重点和难点。

公司在如何适应网络方面投入了大量基础性研究，创新性的推出了智能网络适应技术。通常情况下，视频会议和监控所需网络质量为：丢包<1%，延时<100ms，在公司推出智能网络适应技术后，系统能在高达 20%以上丢包的网络上运行，一举将实时多媒体业务通信业务从 IP 专网带到了互联网上。业务本身对客户的网络基本没有特殊需求，一般 IP 网络无需更改调整即可开展多媒体业务。

公司掌握了分层图像编码和 UDP 传输质量保障技术，可以根据实际网络的带宽情

况，实时调整发送的码流，在带宽小时减少码流的发送，在带宽大时恢复加大码流的发送，保持图像的流畅和清晰，使会议不因网络带宽的变化而产生马赛克、掉点、停滞等现象

终端可以对接收到的数据包，自动进行分析和修正，并且进行数据包的修复，杜绝了因丢包和包损坏导致的图像花屏、马赛克和声音断续等现象，最大程度适应了网络。

通过以上各种技术保证，公司的产品在网络适应能力上达到了业界领先水平，真正的将多媒体业务从专网转移到了互联网上，从而大大提升了多媒体业务使用范围。

5、大规模组网技术

在传统的视频会议和监控领域，由于技术和标准的限制，网络规模不能做的太大，否则会带来延时比较大、难以统一管理和控制等多种问题。

为了更好地满足中国行业和企业客户的大规模组网需求，本公司针对政府、行业和企业网络特点，推出了独具特色的树形分级组网和智能路由功能。在此功能下，各级网络自成系统、相对独立、自行维护和管理，同时上级网络又可以实现对下级网络的灵活管理和调度。

这种大规模支持分布式组网技术，可以将媒体和信令处理系统分布在网络的各个地方，模块也可以无限制叠加，分布式组网后，管理、调度完全如同一个平台一样简单方便，并且可以实现媒体流交互部分尽可能靠近终端，实现中心带宽的分散，从而节省带宽资源，大大节省投资。

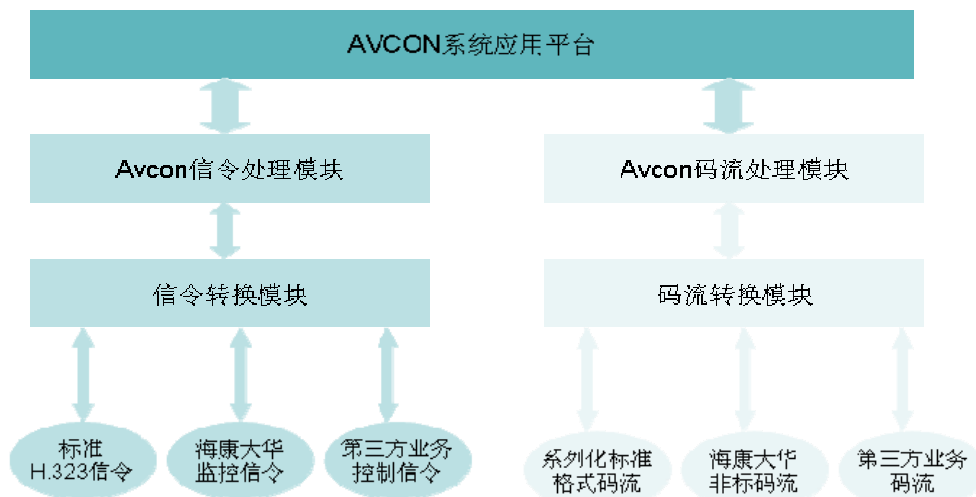
为了适应大规模的网络应用，公司推出了快速交换转发技术，实现了业界最快的转发速率，传统会议电视和监控系统一般只能实现 200ms 的转发，公司目前的系统可以实现少于 20ms 的快速转发，有了数量级的提升，使会议的视音频交互更快速、更实时，交流更自然。

6、监控和视频会议融合技术

从技术的角度上看，监控和视频会议绝大部分关键技术都是相同的，只是技术体现的方式不同。从应用的角度上看，监控属于安防领域，视频会议属于通信领域，通常情况下建设和负责的部门也不同。但是随着这两种业务向纵深发展，业务融合的趋势非常明显。

公司及时抓住市场机会，创造性的实现了监控和视频会议系统的无缝融合。在这个系统中，监控终端和视频会议系统处于同等的网络地位上，可以实现无缝图像切换调度，用一套系统实现了原来两个以上的网络才能实现的功能，客户投资和管理成本大幅度降低。

AVCON 系统平台整体架构



公司利用跨平台信令和媒体转换技术，整合和开发针对不同厂家和制式的算法，有效解决了这两个领域本身标准统一性较差的问题，真正实现会议和监控业务的无缝对接。通过信令转换模块，可以实现：

- 标准 H.323 信令兼容，实现和标准的 H.323 协议族下产品的业务对接；
- 和主流监控厂家的终端产品信令对接，实现对其控制；
- 根据业务需求，实现和其他第三方业务控制信令对接。

通过码流转换模块，可以实现：

- 不同编码格式下（CIF、4CIF、720P、1080）码流的混合调用；
- 主流监控厂家的终端码流对接，实现对其码流解码；
- 根据业务需求，实现和第三方码流对接。

（二）核心技术产品占营业收入的比例

最近 3 年，公司核心技术产品收入占营业收入的比重情况如下：

项 目	2009 年	2008 年度	2007 年度
多媒体通信系统收入占营业收入的比例	99.85%	98.40%	73.50%

七、 发行人的技术储备与技术创新

（一） 发行人正在从事的主要研发项目

序号	项目名称	达成目标	所处阶段
1	HQ35 终端主控板项目	业界领先	样板测试阶段
2	NCSP01 硬件终端平台技术项目	业界领先	研究阶段
3	高清视频协同并行解码器项目	业界领先	研究阶段

4	DH4000 解码卡项目	业界领先	系统设计阶段
5	高清视频帧平滑模块项目	业界领先	系统设计阶段
6	AVCON 音频还原增强项目	业界领先	系统设计阶段
7	AVCON 音视频网络统一通讯平台	业界领先	研究阶段

发行人根据用户需求、产品发展进行产品升级、新产品、新技术的研究和开发，保持产品技术领先和市场领先。自 2007 年以来发行人主要研发项目情况如下：

年份	序号	项目名称	开发方式
2007 年	1	AVCON 企业版网络视频会议软件 V5.0	自主研发
	2	AVCON 即时通讯软件 V6.0	自主研发
	3	AVCON 网络视频会议软件 V6.0	自主研发
	4	AVCON 网络视频监控指挥软件 V5.0	自主研发
	5	AVCON 视频安防监控软件 V1.0	自主研发
	6	AVCON H264 高清视频编码器软件 V1.0	自主研发
	7	AVCON Audec 音频处理引擎软件 V1.0	自主研发
	8	AVCON 网络视频监控指挥软件 V10.0	自主研发
	9	DAP 数字音频处理器项目	自主研发
	10	CS1500 系列终端开发	自主研发
	11	AH400 系列标清压缩卡	自主研发
2008 年	12	AVCON 网络视频会议软件 V10.0	自主研发
	13	AVCON 网络视频会议软件 V11.0	自主研发
	14	AVCON 网络视频会议软件 V12.0	自主研发
	15	AVCON 网络视频监控指挥软件 V11.0	自主研发
	16	AVCON 网络视频监控指挥软件 V12.0	自主研发
	17	AVCON 网络视频远程定损软件 1.0	自主研发
	18	AVCON 高清视频远程医疗软件 V4.6	自主研发
	19	CS1500G 系列终端开发	自主研发
	20	CS2800 系列终端开发	自主研发
	21	AH2000 系列高清采集卡	自主研发
2009 年	22	AVCON 高清视频远程定损软件 V6.0	自主研发
	23	AH2100 高标清视频处理卡	自主研发
	24	CS3500 硬件高清终端项目	自主研发
	25	IAE200H 音频引擎项目	自主研发
	26	AVCON UCC 统一协同通讯系统 V6.0	自主研发
	27	多路高清标清采集卡项目	自主研发
	28	异网通高清视频网桥系统项目	自主研发

（二）研发费用

本公司研发费用包括项目研究开发过程中所发生的直接材料、直接人工、制造费用等，报告期内，研发费用占营业收入的比例如下：

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
研发费用占营业收入的比例	11.42%	12.56%	10.22%

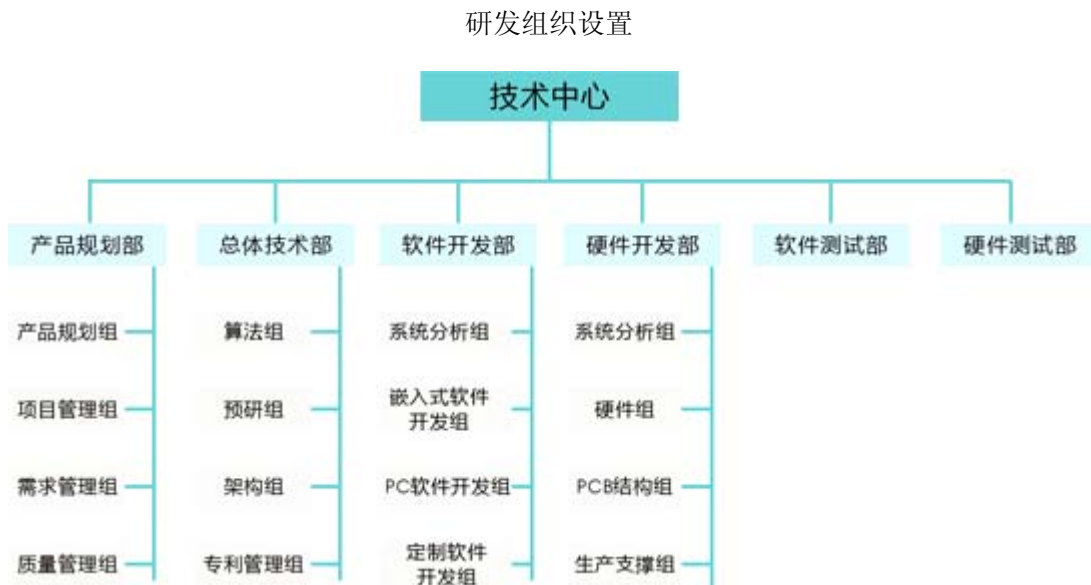
（三）合作研发情况

2009年6月，公司与南京大学签署《基于GPU硬件加速的H.264高清视频解码器软件的合作协议》，即由公司委托南京大学进行基于GPU硬件加速的H264高清视频解码器软件的研发工作，公司提供开发经费和测试环境；开发成果的知识产权归双方共同所有，但南京大学不可进行销售。公司与南京大学还在合同中约定保密条款，双方对技术成果均负有保密责任。

2009年6月，公司与杭州市邦泰科技有限公司签署《关于制定“远程诊疗流媒体数据编码通讯标准”的合作协议》。该标准针对传统远程医疗系统的录像格式彼此不兼容的情形，对远程医疗系统的录像文件格式作以限定，使得远程医疗系统所产生的历史数据在授权的前提下能够在各家医疗机构进行播放，以达到资源共享的目的。标准制订成果可供其他厂商或公众使用。

（四）技术创新机制及安排

1、研发组织设置



本公司以技术中心为研发组织，其内部各部门主要职责如下：

（1）产品规划部

产品规划部是研发体系发起端，包括产品规划组、项目管理组、需求管理组、质量管理组。

规划组主要负责研发项目调研和立项。包括跟踪调研市场动向和行业趋势，分析公司产品战略方向；组织销售和研发体系，制定公司中长期产品规划；研发项目立项管理，完成项目立项报告；竞争对手产品和解决方案分析；重大技术方案调研和支持等。

需求管理组的关键职责：接受从外部客户、销售体系、研发内部等各个环节提交的产品需求，跟踪处理；组织召开需求分析会，确定是否接纳需求和产品交付周期；对需求形成闭环管理，及时将需求处理信息反馈到提交人；对长期需求进行统一管理，配合规划部在新产品开发过程中纳入统筹考虑。

项目管理组接受产品规划部的项目，跟进项目的开发过程和开发计划，并落实到各个职能部门；协调研发和各种外部资源，完成端到端的产品开发流程，直到产品正常上市；完成对各个职能部门负责人的日常管理。

质量管理组负责研发体系流程建设及落实；组织制订产品的质量目标，研发流程建设（CMMI、IPD 部分）；研发体系流程推广普及；督促质量管理体系的正确贯彻与执行；负责公司质量事故分析与判定等与质量部相关的事项，完成产品开发全过程的质量目标的实现。

（2）总体技术部

总体技术部是研发体系最高技术决策部门和核心技术开发管理部门。主要包含下面的部门：算法组、预研组、架构组、专利组。

算法组主要职责：开发和攻关完成主要的视音频算法，形成产品可以共用的相对独立的模块组；协助项目组实现算法在产品上的落地和优化。

预研组主要职责：对于重大的芯片方案做探索性开发和能力验证；重要技术方案和技术难点做探索性开发；对于新的软硬件平台做探索性开发，掌握相关的开发技能，并推广到基础开发体系。

架构组主要职责：主要由资深研发专家组成，主要协同完成软件、硬件、算法、驱动等各个环节集成，形成整体的产品；同时集成组完成公司整体产品架构设计，并支持架构在研发项目中的落实。

专利组主要职责：制定年度专利计划并落实到基础研发部门；编写或安排编写专利以及专利申请；竞争对手专利分析和应对策略制定；参加相关的专利和标准会议。

（3）软件开发部

软件部主要完成项目开发过程中的软件设计、开发和初步验证工作，主要含系统分析组、嵌入式软件开发组、PC 软件开发组、定制软件开发组几个部分。

系统分析组职责：完成开发项目软件的二三级计划的制定；提供中高端软件人员，完成开发项目的软件高层和底层设计；协助各个软件开发组完成项目过程的工作协调和技术攻关；完成底层软件开发人员的培训；根据实际项目需求，完成部分外部市场客户支持。

嵌入式软件开发组职责：根据开发项目规划，完成嵌入式软件模块的设计开发和测

试工作，如：XPE、嵌入式 LINUX 的开发等。

PC 软件开发组职责：根据开发项目规划，完成 PC 软件模块的设计开发和测试工作，如：客户端开发、界面开发等。

定制软件开发组职责：根据客户项目定制需求，完成客户端、服务等模块的定制开发及测试等工作，以达到特定客户的项目定制需求。

（4）硬件开发部

硬件部主要完成项目开发过程中的验证设计、开发和初步验证工作，并协助生产有效产出。主要含系统分析组、硬件开发组、PCB 组、结构组、生产支撑组几个部分。

系统分析组职责：系统分析组成员完成开发项目硬件的详细计划制定；系统分析组提供中高端硬件人员，完成开发项目的软件高层和底层设计；系统分析组协助各个硬件开发组完成项目过程的工作协调和技术攻关；完成底层硬件开发人员的培训；根据实际项目需求，完成部分外部市场客户支持。

硬件开发组、PCB 结构组主要职责：根据开发项目规划，完成单板硬件和驱动部分的开发和测试工作，完成 PCB 设计、Layout、结构设计和试装等工作。

生产支撑组主要职责：输出生产工艺规程指导书；完成新产品的试制和生产导入；批量生产过程中产品问题协调解决；生产线故障品维修。

（5）软件测试部

软件测试部主要根据软件产品规格和项目进度，完成产品集成测试、系统测试；协助研发和市场体系，完成客户 Beta 测试；根据测试结论，指导和督促开发人员改进产品质量。

（6）硬件测试部

硬件测试部主要职责：根据硬件产品规格和项目进度，完成产品集成测试、系统测试；完成硬件产品的环境和可靠性测试；根据测试结论，指导和督促开发人员改进产品质量。

2、促进技术创新的制度安排

为使公司技术创新不断向更高层次发展，实现公司可持续发展，本公司采取的主要措施有：

（1）结合未来发展目标，制定产品和技术创新计划

发行人结合未来发展目标制定了产品和技术创新计划，要求在未来三年加大基础研究方面的投入，持续研究基于 CPU/DSP 体系压缩的视频和音频算法，实现快速移植，进一步提高全高清的视频和音频的编解码效率，使算法效率持续领先于同行，不断巩固

公司的技术领先优势。技术创新计划支持产学研相结合的技术发展道路。目前，发行人已在视音频编解码、数据共享、网络传输 QoS、远程医疗等方面，与南京大学、中国电信广东研究院等高校或科研机构建立了长期、友好和紧密的合作关系。

（2）注重新技术和新产品开发，加强技术管理

发行人制订了《新产品研发管理制度》，明确了新产品研发的分工、授权与批准的程序，对新产品的立项、规划、试制等进行了详细的规定，将新产品研发作为公司保持核心竞争力的重要保证。发行人坚持产品开发以市场需求为导向，坚持新技术、新产品开发立项与市场需求的可行性论证相结合、新产品开发体系与市场需求紧密衔接。发行人制定了《技术管理实施办法》，详细规定了对周工作日志、周任务书、月度开发计划等的编制与实施，以及开发成果的管理与保密等。发行人不断加大技术开发与研究的投入力度，每年平均投入销售额 10% 以上的经费用于科研工作，从而确保技术研发和成果的推广应用顺利进行。

在国际最新技术跟进方面，发行人建立了专利数据库，供研发等相关人员检索研究专利信息、了解竞争环境、借鉴已有技术、避免专利纠纷，客观制定技术产品竞争策略。公司相应制订了《专利管理办法》，明确规定了公司专利战略目标、技术发展路线、对竞争对手专利的跟踪分析、专利奖励、专利培训、专利保护的应急与预警、专利数据库建设措施等。

（3）加强人才培养，鼓励员工创新

发行人制定了《技术人员业绩定期考核办法》、员工奖励政策等制度，并采取一系列吸引和稳定核心技术人员的措施，包括职务升迁、提高收入待遇、增加培训机会、创造良好的工作和文化氛围，鼓励员工积极提出技术创新及合理化建议，鼓励员工在公司管理、技术攻关、技术改造等方面进行创新，调动员工的主观能动性，使公司保持技术领先和良好的发展势头。目前，发行人已在视音频编解码、网络传输、会议和监控技术等方面建立了有较高技术水平和产品开发经验的核心技术团队。

3、公司保护软件著作权的内部制度、执行情况

发行人自设立以来制定的保护软件著作权及核心技术的内部制度如下：

2003 年 10 月 10 日制订了《技术管理实施办法》规定：始终由公司股东单独研发并掌握核心技术源代码，只对外发布二进制目标库或开发包(SDK)；产品源代码划分为服务端和客户端，从开发模式上分离两部分的源代码；测试与发布的产品实施软件狗加密等技术措施保证产品的权益；在软件定型后及时申请软件著作权；与开发部员工签订保密协议，职务作品的产权归属公司。

2005 年 6 月 1 日《技术安全措施》规定：将任何产品分为若干个模块，每个开发人员只掌握其中一个模块，无法形成独立的技术对外合作或销售；以网络监管软件及监

控录像，监管研发区域内的异常情况；每天下班前，各开发人员均将源代码上交项目组长；对重要源代码中进行强命名、混淆、加密、权限控制，并植入反编译、反跟踪代码进行保护；限制可拷贝介质带入工作区域；以专利方式及时保护创新技术。

发行人与研发技术人员签订了保密协议。保密协议规定，研发部技术人员离职时需向其上级交付全部保密资料，并承诺在离职后两年内不得以任何形式泄露发行人的技术秘密和经营秘密，离职后半年内不得从事与发行人开发和销售的计算机软件产品相同、类似市场竞争或者有潜在市场竞争的计算机软件开发或销售工作。如研发技术人员违反此等保密的义务，应当赔偿因此给发行人带来的全部经济损失。

2008年3月6日，发行人制定了《新产品研发管理制度》等与研发相关的制度，并引入CMMI、ISO9001:2000质量管理体系等科学方法规范和改进发行人对软件著作权和核心技术秘密的保护措施。

八、 核心技术人员情况

（一） 研发人员占员工总数的比例

公司主要核心技术人员为刘晓露、熊模昌、周小川、王昭阳、胡君健、吴彪、王敏，其个人简历参见“第七章、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

研发人员占员工总数的比例参见“第四章、发行人基本情况”之“发现人员及其社会保障情况”。

（二） 核心技术人员取得的专业资质、重要科研成果和获得的奖项

序号	核心技术人员	专业资质	重要科研成果和获得的奖项
1	刘晓露	—	江西省科技进步二等奖（2次）； 南昌市科技进步二等奖（1次）； 上海市科技进步二等奖（1次）； 上海市科技创业领军人物； 上海最具活力科技创业者； 中国科技创业之星； 第七批杨浦知识创新区拔尖人才（经营管理类）；
2	熊模昌	—	上海市科技进步二等奖； 上海市2004-2005年度五四青年奖（创业奋斗奖）； 上海市杨浦区先进（生产）工作者称号；
3	王昭阳	—	上海市科技进步二等奖；
4	周小川	—	上海市科技进步二等奖； 上海市杨浦区知识创新区首届百名精英
5	胡君健	—	—
6	吴彪	工程师	《“科环网际学校”系统》项目获得1999年南昌市科技进步二等奖； 上海市杨浦区知识创新区首届百名精英；

7	王敏	CCDA (Cisco Certified Design Associate) 工程师	“雷达信号数据库和威胁识别技术”项目、“密集雷达信号的复杂分选技术”项目荣获中国船舶工业总公司 1992 年科技进步二等奖； “侦查设备的整机控制系统”项目荣获中国船舶工业总公司 1992 年科技进步三等奖。
---	----	---	---

(三) 最近两年核心技术人员的主要变动情况及对发行人的影响

最近两年，发行人核心技术人员没有发生重大变动。

第六章 同业竞争与关联交易

一、 同业竞争

（一） 与关联方的同业竞争情况

本公司控股股东及实际控制人为刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌及王昭阳，其合计持有公司 69.87% 的股份。截至本招股说明书签署日，控股股东及实际控制人除投资本公司外，不存在控制、共同控制或能施加重大影响的，从事与本公司相同或相似业务的其他企业，与本公司不存在同业竞争。

（二） 控股股东及实际控制人作出的避免同业竞争承诺

控股股东及实际控制人刘焱、刘晓丹、刘晓露、熊模昌及王昭阳已于 2009 年 7 月 18 日向本公司出具了《避免同业竞争及利益冲突的承诺函》，承诺：“截止本承诺函出具之日，本人并未以任何方式直接或间接从事与上海华平信息技术股份有限公司（以下简称“华平信息”）相竞争的业务，并未拥有从事与华平信息可能产生同业竞争企业的任何股份、股权或在任何竞争企业有任何权益；将来在本人作为华平信息的控股股东或主要股东，或被法律法规认定为实际控制人期间，不会在中国境内或境外，以任何方式直接或间接从事与华平信息相竞争的业务，不会直接或间接对竞争企业进行收购或进行有重大影响（或共同控制）的投资，也不会以任何方式为竞争企业提供任何业务上的帮助。并承诺，如从任何第三方获得的任何商业机会与华平信息经营的业务有竞争或可能有竞争，则本人将立即通知华平信息，并尽力将该商业机会让予华平信息。”

二、 关联方及关联交易

（一） 关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则》的相关规定，截至本招股说明书签署日，发行人存在的关联方及其关联关系如下：

1、存在控制关系的关联方

截至本招股说明书签署日，与本公司存在控制关系的关联方为：

关联方名称	关联关系
刘焱、刘晓露、刘晓丹、熊模昌、王昭阳	发行人控股股东及实际控制人
华平软件	发行人全资子公司
华平电子	发行人全资子公司

2、公司持股 5%以上的股东

序号	股东名称	持股数量/股	持股比例
1	刘晓丹	7,704,000	25.68%
2	熊模昌	7,491,000	24.97%
3	王昭阳	3,180,000	10.60%
4	刘晓露	2,028,000	6.76%
5	关剑	1,848,000	6.16%
6	张元	1,590,000	5.30%
7	蓝勇	1,578,000	5.26%
8	朱勇	1,506,000	5.02%

3、公司的关键管理人员

公司的关键管理人员是指有权力并负责计划、指挥和控制本公司活动的人员，主要包括董事长、董事、监事、总经理、董事会秘书、财务负责人、主管各项事务的副总经理以及行使类似职能的人员，具体如下：

组织机构	成员
董事会	刘焱、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、余晓景、周琪（独立董事）、陈杰（独立董事）、方永新（独立董事）
监事会	周小川、马宏波、唐晓云
高级管理人员	刘晓露（总经理）、奚峰伟（董事会秘书）、王强（财务负责人）、熊模昌（副总经理）、王昭阳（副总经理）

上述关键管理人员的详细情况，请参见本招股说明书“第七章 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”。

4、报告期内曾与发行人存在关联关系的其他关联方

关联方名称	关联关系
爱微康国际	2006年2月10日至2007年12月27日为本公司母公司。
华平国际（香港）有限公司	2007年1月7日至2007年12月27日，与本公司受同一母公司控制的其他企业。
广州爱微	截止2008年1月20日，为本公司控股股东及实际控制人及其亲属控制的企业；2009年7月31日，广州爱微注销。
深圳新视通讯	2006年2月21日至2007年12月27日为与本公司受同一母公司控制的其他企业。

截至本招股说明书签署日，上述法人与本公司已经不存在关联关系。

①广州爱微基本情况

广州爱微设立于2002年10月28日，系由发行人实际控制人及其关联方在发行人设立之前在广州设立的公司。设立时注册资本为300万，经营范围为：电子计算机技术服务，批发和零售服务（国家专营专控商品除外）。广州爱微设立时的股东结构如下：

股东名称	出资额/万元	出资比例
王强	133.5	44.5%
万春生	105	35%
王昭阳	24	8%
辛斌	22.5	7.5%
周小红	15	5%
合计	300	100.00%

设立时董事会成员为王强、万春生、王昭阳、辛斌，监事为周小红、陈璇、熊模昌，核心技术人员为熊模昌、王昭阳、周小川。其中，王强任职董事长兼总经理，万春生系熊模昌的母亲，周小红系发行人监事会主席周小川的妹妹。2003年7月，辛斌退出，广州爱微股东变更为王强、万春生、王昭阳、周小红。

2007年11月15日，广州爱微股东会作出决议，同意王强、周小红和王昭阳的全部出资转让给万松林，万春生的全部出资转让给梁礼荣；免去王强原法定代表人、董事长兼总经理职务，选举万松林为新的法定代表人、执行董事兼经理；选举梁礼荣为公司监事。同日，股权转让双方签署《股东转让出资合同书》。2007年11月30日，广州爱微在广州市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。转让完成后，万松林持股65%、梁礼荣持股35%，二人均系发行人实际控制人的亲属。截至2008年1月20日，广州爱微仍系与发行人受同一实际控制人控制的企业。

自发行人创业股东将业务、人员迁移至上海成立华平有限公司后，广州爱微逐渐减少并停止了视频会议的研究、开发和销售。2007年，广州爱微销售收入为21.39万元，净利润为-34.61万元。为了消除同业竞争、避免潜在的关联交易，2008年1月20日，广州爱微作出股东会决议，同意万松林和梁礼荣将其全部出资转让给无关联第三方涂水金。同日，股权转让双方签署《股东转让出资合同书》；2008年2月13日，广州爱微在广州市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。转让完成后，广州爱微变更为一人有限责任公司。涂水金与广州爱微原股东不存在关联关系。

2008年3月14日，广州爱微拟进行清算并在《南方都市报》刊登注销公告，2009年7月31日，广州爱微在广州市工商行政管理局天河分局注销，《准予注销登记通知书》编号为（穗）登记内销字[2009]第06200907220212号。

报告期内，广州爱微与公司在业务上的往来为公司借助广州爱微与供应商之间的良好商业关系向广州爱微进行偶发性的音视频附件采购，具体情况如下：

年份	关联方名称	采购内容	采购金额/元	占当期营业成本比重/%	占当期同类交易比重/%
2007年	广州爱微	材料采购	39,898.17	0.13%	0.08%

发行人向广州爱微采购的金额占当期同类交易比重较小，仅为0.08%；因此，广州爱微的转让和注销不会影响发行人的采购渠道。

根据广州永晟会计师事务所有限公司审计的 2007 年度财务报告（穗永晟审字（2008）第 266 号），截至 2007 年 12 月 31 日，广州爱微的资产负债情况如下：

项目	2007 年 12 月 31 日/万元
总资产	147.92
总负债	7.09
净资产	140.83

自广州爱微设立至 2008 年 1 月 20 日，广州爱微为发行人同一实际控制人控制下企业；在此期间，未受到相关法律机关的处罚，不存在违法违规行为。

②深圳新视通讯基本情况

深圳新视通讯于 2006 年 2 月 21 日由华平有限公司原母公司爱微康国际投资设立，注册资本为 340 万美元，经营范围为计算机软硬件的设计、开发，提供相关的技术服务、技术咨询、技术支持，销售自行设计开发的技术成果。

自深圳新视通讯设立至 2007 年 12 月 27 日期间，深圳新视通讯与发行人实际控制人相同，截至 2007 年 12 月 10 日，深圳新视通讯董事会成员与发行人董事会成员一致，即刘焱（董事长）、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、周小川、冯大慈、陈志成和陈大鹏。由于发行人转变境外上市计划，拟将爱微康国际转让给第三方，2007 年 12 月 10 日，上述董事全部从深圳新视通讯辞职。

深圳新视通讯的设立是爱微康国际返程投资的安排，即在爱微康国际股权框架内，华平有限公司负责视频会议产品的研发和销售，深圳新视通讯负责运作个人视频通信平台开展视频运营服务。由于发行人决定在境内上市，并且原来设定的运营业务并未形成，深圳新视通讯自设立后并未实际对外开展经营业务。深圳新视通讯除日常行政财务人员之外，并无核心技术人员。报告期内，深圳新视通讯与发行人之间存在关联往来，即发行人于 2007 年因终止委托开发合同归还对深圳新视通讯的预收款项 2,628.29 万元。

自深圳新视通讯设立至 2007 年 12 月 27 日期间，深圳新视通讯与发行人控股股东及实际控制人相同，深圳新视通讯董事会成员与发行人董事会成员一致，即均为刘焱（董事长）、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、周小川、冯大慈、陈志成和陈大鹏。

根据深圳众环会计师事务所审计的 2007 年度财务报告（众环审字[2008]第 029 号），深圳新视通讯于 2007 年末的资产负债构成如下：

项目	2007 年 12 月 31 日/万元
总资产	2718.24
总负债	111.78
净资产	2606.46

自 2006 年 2 月 21 日设立至 2007 年 12 月 27 日期间，深圳新视通讯通过了 2006 年的外商投资企业联合年检，未受到任何法律和行政处罚。

根据企业会计准则的有关规定，本公司除上述关联方外，没有其他对公司施加重大影响关联方，本公司亦不存在联营企业和合营企业。

③ 华平国际（香港）有限公司基本情况

华平国际（香港）有限公司于 2007 年 1 月 7 日在香港成立，股东为爱微康国际，注册资本为 1 万港币，成立的目的是作为发行人拓展海外业务的窗口。该公司在成立后，发行人并未在香港委派人员，也未实际开展业务，2007 年下半年发行人取消海外架构，便着手注销华平国际（香港）有限公司，该公司于 2008 年 12 月 24 日注销完毕。

（二）关联交易事项

1、报告期内经常性关联交易

（1）向关联方采购

最近 3 年内，公司向关联方采购视频卡、电脑等硬件产品。报告期内，公司向关联方采购的具体情况如下：

年份	关联方名称	采购内容	采购金额/元	占当期营业成本比重/%	占当期同类交易比重/%
2007 年	广州爱微	材料采购	39,898.17	0.13%	0.08%

报告期内，发行人向广州爱微采购的具体内容及公允性比较情况如下：

年份	交易内容	数量	单价/元	采购金额/元
2007 年	海康 16 通道视频卡	16	2,100.00	33,600.00
	笔记本电脑	1	6,298.17	6,298.17
	合计	—	—	39,898.17

经比较中关村在线、阿里巴巴等电子商务网站同类商品售价，及与发行人签订的同类合同比较，上述关联交易定价公允。

发行人向关联方广州爱微进行采购，主要是借助关联方同相关供货商的良好商业关系以获取较优惠的交易条件。

（2）向关联方销售

最近 3 年内，公司未向关联方进行销售。

（3）关键管理人员报酬

公司向董事、监事、高级管理人员及其他核心人员支付报酬的具体情况，请参见本招股说明书“第七章、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况”的内容。

2、报告期内偶发性关联交易情况

(1) 商标转让与许可使用

2004年12月20日,广州爱微向公司出具《承诺函》,承诺待广州爱微取得“AVCON”的注册商标后将与公司签订有关注册商标转让协议,将“AVCON”的注册商标无偿转让予公司。广州爱微还承诺将“AVCON”的标志无偿提供予公司使用直到商标转让手续完成,同时,广州爱微不会、也不允许第三方使用“AVCON”商标。2005年,广州爱微获得了注册号为第382255号的“AVCON”注册商标,注册有效期限为2005年12月14日至2015年12月13日。2008年1月2日,本公司取得国家工商行政管理总局商标局出具的《转让申请受理通知书》(申请号:200800054);2008年8月14日,该注册商标登记至本公司名下。

(2) 关联方担保

2007年11月28日,公司向上海银行杨浦支行借款人民币600万元,该项借款由刘焱、刘景欣(刘焱之夫)提供保证担保;刘焱、刘景欣、刘晓露以其名下房产,王强、刘晓丹以其名下房产,熊模昌、周韶丽(熊模昌之妻)以其名下房产,王昭阳、梁艺丹(王昭阳之妻)以其名下房产提供抵押担保。该项担保借款合同的具体情况为:

借款合同编号	借款银行	借款金额/万元	借款期限	贷款年利率
219070374	上海银行	600.00	2007/12/17~2008/6/17	5.40%

关于上述关联方提供的抵押担保,具体情况如下:

合同名称	合同编号	担保人	担保的最高主债权限额/万元	担保债权发生期间
借款保证合同	DB219070374	刘焱、刘景欣	—	—
最高额抵押合同	ZDB21907037401	刘焱、刘景欣、 刘晓露	263.42/688.63	2007/12/7-2010/12/17
最高额抵押合同	ZDB21907037402	王强、刘晓丹、 王文怡	255.03/697.02	2007/12/7-2010/12/17
最高额抵押合同	ZDB21907037403	熊模昌、周韶丽	263.42/688.63	2007/12/7-2010/12/17
最高额抵押合同	ZDB21907037404	王昭阳、梁艺丹	170.18/781.87	2007/12/7-2010/12/17

公司已于2008年5月28日偿还该笔借款。

(3) 委托开发软件

2006年3月5日,公司与深圳新视通讯就LOOOQ个人视频通信平台项目的技术开发签订了《委托开发合同》。公司拟为深圳新视通讯开发一套基于电信级运营规模的个人视频即时通讯系统,即LOOOQ个人视频通信平台。《委托开发合同》就委托开发的内容、研究开发计划等进行了约定,并约定研究开发经费及报酬为2,800万元。

截至2006年12月30日,深圳新视通讯累计向华平有限公司暂付金额为2,628.29元。在此期间,深圳新视通讯考虑到LOOOQ个人视频通信平台的商业前景未明,未向华平有限公司下达具体的开发任务及开发要求。2006年12月30日,深圳新视通讯与华平有

限公司就该委托开发项目签订了《终止合同》。截至 2007 年 12 月 31 日，公司已向深圳新视通讯归还该委托开发项目的全部暂付款。

(4) 关联方往来款项余额

项 目	2009 年末	2008 年末	2007 年末
预收账款:			
爱微康国际	—	—	395,635.00
其他应付款:			
王昭阳	—	—	56,194.96
王强	—	—	176,101.26
刘晓露	—	25,000.00	—
广州爱微	—	—	50,000.00
周小川	65,000.00	—	—

上述关联方往来款项中，2008 年末对刘晓露其他应付款余额为 25,000.00 元，2009 年末对周小川其他应付款余额 65,000.00 元，系杨浦区人才工作领导小组办公室根据《杨浦区人才发展专项资金(鼎元资金)使用及管理试行办法》的规定对刘晓露和周小川的人才激励，属于本公司代收代付的款项。

(三) 关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司与关联方之间的关联交易均采用了市场定价的原则，且交易金额占当期同类交易的比重较小，对本公司财务状况及经营成果的影响较小。

(四) 公司章程中关于关联交易决策权限和程序的规定

公司已在《公司章程》和《公司章程（草案）》中对关联交易决策权限与程序作出了规定，同时也就关联股东或利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度作出了规定。

1、《公司章程》对关联交易决策权限的规定

董事会有权审议以下关联交易事项：公司拟与关联法人达成的交易金额在 100 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易；或拟与关联自然人达成的交易金额在 30 万元以上的关联交易。

股东大会审议批准公司拟与关联人达成的交易金额 1000 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易。

2、《公司章程》对关联交易程序的规定

股东大会审议有关关联交易事项时，与该关联交易事项有关联关系的股东可以出席，但应主动申明此种关联关系。关联股东可以依照会议程序在会上阐明自己的观点，但在投票表决时应予回避而不参加表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东

无法回避时，公司在征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议中作出详细说明。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东应当主动回避；当关联股东未主动回避时，其他股东可以要求其回避。关联股东应当向股东大会详细说明有关关联交易事项及其对公司的影响。

关联股东的回避和表决程序为：关联股东应主动提出回避申请，其他股东也有权提出该股东回避。董事会应依据有关规定审查该股东是否属关联股东，并有权决定该股东是否回避。应予回避的关联股东可以参加审议涉及自己的关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会作出解释和说明，但该股东无权就该事项参加表决。关联股东应予回避而未回避，如致使股东大会通过有关关联交易决议，并因此给公司、公司其他股东或善意第三人等造成损失的，该关联股东应承担相应民事责任。

被提出回避的股东或其他股东如对关联交易事项的定性及对回避、放弃表决权有异议的，可在股东大会后向证管部门投诉或以其他方式申请处理。

（五） 发行人报告期内关联交易的执行情况及独立董事意见

公司自 2007 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日发生的关联交易均已履行了《公司章程》规定的程序，独立董事对上述关联交易履行审议程序的合法性和交易价格的公允性发表了无保留意见。独立董事认为：“上海华平信息技术股份有限公司自 2007 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日严格按照《公司法》、《公司章程》规定程序，履行了对关联交易必要的审议程序，关联交易价格公允。”

第七章 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介

(一) 董事

1、**刘焱女士**：公司董事长，中国籍，无境外永久居留权。1942年生，大学学历，研究员级高级工程师。刘女士自1968年到1998年任职洪都航空工业集团，历任计算中心技术主任、计算机应用办公室主任、集团科研开发部副主任；自1998年到2003年历任江西省科环集团总工程师、上海申华科环计算机技术有限公司总工程师和北京育英网信息技术公司总工程师；2004年3月起任职公司前身华平有限公司执行董事、总经理，现任本公司董事长。刘焱女士发表学术论文20余篇，曾兼任江西省计算机学会副理事长、江西省计算机辅助设计专业委员会主任、《计算机与现代化》杂志编辑、中国航空学会计算机应用与信息处理专业委员会委员、江西省航空学会计算机及其应用专业委员会主任、江西省科技进步奖及学术和技术带头人评审员、航空部部级管理成果评审专家，组织的课题多次获得省部级科技进步奖。刘焱女士本届任期自2008年1月至2011年1月。

2、**刘晓露先生**：公司董事兼总经理，中国籍，无境外永久居留权。1970年生，大专学历。刘先生曾任洪都航空工业集团第二设计所技术员、江西省科环集团上海申华科环计算机技术有限公司副总经理、北京育英网信息技术公司副总经理等。2003年9月起任职公司前身华平有限公司，历任公司技术总监、销售总监、副总经理、总经理，现任本公司董事兼总经理。刘晓露先生曾两次获得江西省科技进步二等奖、一次南昌市科技进步二等奖、一次获得上海市科技进步二等奖，以及“上海市科技创业领军人物”、“上海最具活力科技创业者”、“中国科技创业之星”、第七批杨浦知识创新区拔尖人才（经营管理类）等多项荣誉称号。刘晓露先生本届任期自2008年1月至2011年1月。

3、**王强先生**：公司董事兼财务负责人，中国籍，无境外永久居留权。1971年生，大专学历。王先生曾先后任职于洪都航空工业集团理化测试中心、江西省科环集团上海申华科环计算机技术有限公司软件测试部；2003年9月起任职公司前身华平有限公司副总经理，现任本公司董事兼财务负责人。王强先生本届任期自2008年1月至2011年1月。

4、**熊模昌先生**：公司董事兼副总经理、核心技术人员，中国籍，无境外永久居留权。1976年生，大专学历。熊先生曾任职江西省科环集团上海申华科环计算机技术有限公司；2003年9月起任职华平有限公司总工程师，现任公司董事及副总经理、华平软件执行董事。熊先生曾获得上海市科技进步二等奖、上海市“2004-2005年度五四青年奖（创业奋斗奖）”和上海市杨浦区先进（生产）工作者称号。熊模昌先生本届任期自2008

年1月至2011年1月。

5、王昭阳先生：公司董事兼副总经理，中国籍，无境外永久居留权。1976年生，大专学历。王先生曾任职江西省科环集团上海中华科环计算机技术有限公司、上海讯博软件公司开发部；2003年9月任职华平有限公司，现任本公司董事及副总经理、华平电子执行董事。王昭阳先生本届任期自2008年1月至2011年1月。

6、余晓景先生：公司董事，中国籍，无境外永久居留权。1966年生，研究生学历。余先生于1990年4月至1993年10月任职于中国东方航空公司；1993年10月至1996年12月任职于东航期货经纪公司；1996年12月至2000年1月任职于上海毅德实业股份有限公司；2000年1月至2007年5月任职于上海慧恒投资有限公司；2007年5月至今任职于上海沪瑞实业有限公司投资部经理。余晓景先生本届任期自2008年1月至2011年1月。

7、陈杰先生：公司独立董事，中国籍，新加坡永久居留权。1956年生，研究生学历。陈先生1985年2月至1991年9月任职上海鼓风机厂厂长助理及工程师；1991年10月至1994年12月任职HP计算机部销售经理；1995年1月至2005年2月任职EDS PLM大中华总裁；2005年9月至2007年12月先后任职同济同捷汽车工程设计公司总裁和上海太合汽车科技有限公司总裁；2008年1月起任职上海坤德信息科技有限公司董事。陈杰先生本届独立董事任期自2008年3月至2011年3月。

8、方永新先生：公司独立董事，中国籍，新加坡永久居留权。1959年生，研究生学历。方先生1988年7月至1992年9月任职王安电脑（上海）发展有限公司，历任销售工程师、销售部主任、销售部经理；1992年10月至2001年3月起任职新加坡宇博电脑（上海）有限公司，历任上海办事处首席代表、副总经理及总经理；2001年4月起任职新加坡宇博集团中国区总经理。方永新先生本届独立董事任期自2008年3月至2011年3月。

9、周琪先生：公司独立董事，中国籍，无境外永久居留权。1962年生，毕业于立信会计学院，研究生学历，中国注册会计师。周琪先生曾任立信会计师事务所部门经理、主任会计师助理，现为立信会计师事务所有限公司董事、副主任会计师。周琪先生本届独立董事任期自2008年3月至2011年3月。

（二） 监事

1、周小川先生：公司监事会主席，中国籍，无境外永久居留权。1971年生，大学学历。周先生曾任南昌飞机制造公司计算中心计算机应用开发室副主任、江西润声信息技术有限公司技术部经理、深圳赛格集团技术中心项目经理、北京育英网信息技术有限公司技术总监；2003年9月起任职公司前身华平有限公司，现任公司监事会主席、华平软件监事。周小川先生本届任期自2008年1月至2011年1月。

2、马宏波先生：公司监事，中国籍，无境外永久居留权。1968年生，复旦大学

MBA，注册会计师。马先生 1998 年 11 月至 2002 年 5 月任职上海贝尔阿尔卡特股份有限公司计划项目部投资主管；2002 年 5 月至 2005 年 7 月任职上海德律风根微电子股份有限公司，历任投资部经理、董事会秘书、董事；2005 年 10 月至 2006 年 5 月任职上海贝岭微电子股份有限公司任投资部经理；现任上海唐盛投资发展有限公司投资总监，兼任成都贝尔通信事业有限公司监事、上海锦荣国际大酒店有限公司监事。马宏波先生本届监事任期自 2008 年 1 月至 2011 年 1 月。

3、唐晓云女士：公司监事，中国籍，无境外永久居留权。1983 年生，大专学历。唐女士 2004 年 3 月至 2005 年 4 月任职江苏华燕船舶装备有限公司企管部行政人事主管；2005 年 4 月起任职华平有限公司，现任行政部经理。唐晓云女士本届任期自 2008 年 1 月至 2011 年 1 月。

（三）高级管理人员

1、**刘晓露先生：**公司总经理，简介参见上述“（一）董事”部分。

2、**王强先生：**公司财务负责人，简介参见上述“（一）董事”部分。

3、**熊模昌先生：**公司副总经理，简介参见上述“（一）董事”部分。

4、**王昭阳先生：**公司副总经理，简介参见上述“（一）董事”部分。

5、**奚峰伟先生：**公司董事会秘书，中国籍，无境外永久居留权。1968 年生，研究生学历，律师，英国国际财务会计师。奚先生曾任南京大学物理系教师、卓亚律师事务所合伙人、阳光文化传媒集团副总经理、阳光卫星电视有限公司董事；2005 年 5 月起任职华平有限公司，现任本公司董事会秘书。

（四）其他核心人员

1、**胡君健先生：**公司总工程师，中国籍，无境外永久居留权。1977 年生，研究生学历。胡先生从 2000 年起曾先后任职于大众电脑集团（FIC）、联想集团、瑞福特、华为技术有限公司，担任产品经理、产品总监、产品中心总经理等职务；2008 年 5 月起任职于华平信息，现任本公司总工程师。

2、**王敏先生：**公司技术服务中心总监，中国籍，无境外永久居留权。1965 年生，大学学历，工程师。王先生自 1987 年到 1992 年任职中国船舶工业总公司 723 研究所任工程师；自 1992 年到 2009 年历任深圳桑达股份有限公司工程师、江西兴力科技有限公司技术部经理、南昌金瑞公司副总经理、江西省科环公司技术部经理、科环系统集成公司副总经理、江西科环集团软件技术总监、江西新和技术有限公司副总经理、南昌广智公司总经理、海南欣科公司总工程师和北京育英网信息技术公司总经理；2009 年 1 月起任职公司技术服务中心总监。王敏先生曾参与了国家七五、八五计划重点国防工程建设，先后获四项部颁科技进步二等奖，两项科技进步三等奖，主持开发的多项大中型应用软件系统成果通过省级鉴定，具国内领先水平。

3、吴彪先生：公司软件开发部经理，中国籍，无境外永久居留权。1967年生，本科学历，工程师。吴先生于1988年进入南昌飞机制造公司工作，此期间先后独立完成了程控电话计费、内部银行结算、军用航空器价格核算系统的研发项目；1997年进入江西科环电子技术公司，担任软件开发部经理，此期间领导完成了科环网际学校系统的研制项目，获得南昌市科技成果奖；2000年进入上海中腾计算机网络公司，担任总工程师、副总经理，领导完成多媒体设备网络集中控制项目研制。自2006年3月起担任华平有限公司软件开发部经理，负责公司产品规划及软件开发管理工作。

（五） 本公司董事、监事提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2008年1月25日，公司创立大会暨第一次股东大会选举刘焱、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、余晓景为公司第一届董事会董事。

2008年1月28日，公司2008年第一次董事会第一次会议通过决议，选举刘焱为公司第一届董事会董事长。

2008年3月6日，公司第一届董事会第二次会议经董事会提名，推荐陈杰、方永新、周琪为公司独立董事候选人，2008年3月21日，公司2008年第一次临时股东大会选举陈杰、方永新、周琪为公司第一届董事会独立董事。

2、监事提名和选聘情况

2008年1月25日，公司创立大会暨第一次股东大会选举周小川、马宏波为公司第一届监事会监事。

2008年1月25日，公司第一届职工代表大会2008年第一次会议，选举产生唐晓云为职工代表监事。

2008年1月28日，公司第一届监事会第一次会议决议，选举周小川为公司监事会主席。

3、高级管理人员提名和选聘情况

2008年1月28日，公司第一届董事会第一次会议决议，聘任刘晓露为公司总经理，并根据总经理的提名，任命熊模昌、王昭阳为公司副总经理，王强为公司财务负责人，聘任奚峰伟为公司董事会秘书。

二、 董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有本公司股权情况

（一） 董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持股情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有本公司股份情况如下表：

名称	职务及近亲属关系	持股形式	持股比例
刘焱	董事长	直接持有	1.86%
刘晓露	董事兼总经理、核心技术人员，刘焱之子	直接持有	6.76%
刘晓丹	刘焱之女，刘晓露之妹，董事兼财务负责人王强之妻，公司行政部员工	直接持有	25.68%
熊模昌	董事兼副总经理、核心技术人员	直接持有	24.97%
王昭阳	董事兼副总经理、核心技术人员	直接持有	10.60%
周小川	监事会主席、核心技术人员	直接持有	3.13%
奚峰伟	董事会秘书	直接持有	1.70%

除上述持股外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属不存在以任何方式直接或间接持有本公司股份的情况。上述持股均不存在质押或冻结的情况。

（二）近3年董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股变动情况

最近3年，董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持股比例未发生变化，具体情况如下：

名称	职务及近亲属关系	持股形式			持股比例
		2009年	2008年	2007年	
刘焱	董事长	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	1.86%
刘晓露	董事兼总经理，核心技术人员，刘焱之子	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	6.76%
刘晓丹	刘焱之女，董事兼财务负责人王强之妻	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	25.68%
熊模昌	董事兼副总经理，核心技术人员	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	24.97%
王昭阳	董事兼副总经理，核心技术人员	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	10.60%
周小川	监事会主席，核心技术人员	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	3.13%
奚峰伟	董事会秘书	直接持有	直接持有	通过爱微康国际间接持有	1.70%

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况

本公司董事、监事、高级管理人员中持有本公司股份情况参见本章“二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有本公司股权情况”。对于其他对外投资，根据本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员出具的承诺函，截至承诺函出具之日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员除直接或间接持有下列公司股权外，无其他对外投资情况。

序号	姓名	在本公司任职	其他对外投资企业	出资额/万元	出资比例
1	刘焱	董事长	—	—	—

2	刘晓露	董事、总经理、核心技术人员	—	—	—
3	王强	董事、财务负责人	—	—	—
4	熊模昌	董事、副总经理、核心技术人员	—	—	—
5	王昭阳	董事、副总经理、核心技术人员	—	—	—
6	余晓景	董事	上海金路国际贸易有限公司	200.00	20.00%
			上海南侃投资管理有限公司	360.00	60.00%
7	周琪	独立董事	中天宏国际咨询有限责任公司	10.00	1.00%
8	陈杰	独立董事	上海坤德信息科技有限公司	50.00	50.00%
9	方永新	独立董事	—	—	—
10	奚峰伟	董事会秘书	苏州美奥信息技术有限公司	52.80	16.80%
			上海托鑫投资管理有限公司	10.00	100.00%
11	周小川	监事会主席、核心技术人员	—	—	—
12	马宏波	监事	—	—	—
13	唐晓云	职工代表监事	—	—	—
14	胡君健	总工程师、核心技术人员	—	—	—
15	吴彪	软件开发部经理、核心技术人员	—	—	—
16	王敏	技术服务中心总监、核心技术人员	—	—	—

四、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

在本公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，除依法享有住房公积金、医疗保障等各项福利外，公司还按照国家和地方的有关规定，依法为其办理失业、养老、工伤等保险，并定期向社会保险统筹部门缴纳各项保险基金。独立董事在本公司仅领取独立董事津贴 3.75 万元/年，不享有其他福利待遇。

目前，本公司不存在其他特殊的待遇和退休金计划，本公司也未制定董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的认股权计划。

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员领取薪酬情况如下：

序号	姓名	职务	2009 年度薪酬/万元	是否从关联企业领取收入
1	刘焱	董事长	26.00	否
2	刘晓露	董事、总经理、核心技术人员	26.00	否
3	王强	董事、财务负责人	23.40	否
4	熊模昌	董事、副总经理、核心技术人员	26.00	否
5	王昭阳	董事、副总经理、核心技术人员	23.40	否
6	余晓景	董事	未在本公司领取薪酬	否
7	周琪	独立董事	3.75	否
8	陈杰	独立董事	3.75	否

9	方永新	独立董事	3.75	否
10	奚峰伟	董事会秘书	25.64	否
11	周小川	监事会主席、核心技术人员	23.40	否
12	马宏波	监事	未在本公司领取薪酬	否
13	唐晓云	职工代表监事	3.77	否
14	胡君健	总工程师、核心技术人员	19.68	否
15	吴彪	软件开发部经理、核心技术人员	18.40	否
16	王敏	技术服务中心总监、核心技术人员	17.70	否

五、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

根据本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员出具的承诺函，截至承诺函签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员除在下列单位兼职外，无其他兼职情况。

序号	姓名	在本公司任职	在其他单位任职情况	兼职单位与本公司关系
1	刘焱	董事长	—	—
2	刘晓露	董事、总经理、核心技术人员	—	—
3	王强	董事、财务负责人	—	—
4	熊模昌	董事、副总经理、核心技术人员	华平软件法定代表人、执行董事	华平软件系发行人全资子公司
5	王昭阳	董事、副总经理、核心技术人员	华平电子法定代表人、执行董事	华平电子系发行人全资子公司
6	余晓景	董事	上海沪瑞实业有限公司投资部经理	无
7	周琪	独立董事	立信会计师事务所有限公司董事及副主任会计师	无
8	陈杰	独立董事	上海坤德信息科技有限公司董事	无
9	方永新	独立董事	宇博信诚(北京)信息技术有限公司总经理	无
10	奚峰伟	董事会秘书	—	无
11	周小川	监事会主席、核心技术人员	—	无
12	马宏波	监事	上海唐盛投资发展有限公司投资总监、成都贝尔通信事业有限公司监事、上海锦荣国际大酒店有限公司监事	无
13	唐晓云	职工代表监事、核心技术人员	—	无
14	胡君健	总工程师、核心技术人员	—	无
15	吴彪	软件开发部经理、核心技术人员	—	无
16	王敏	技术服务中心总监、核心技术人员	—	无

六、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员中，刘晓露先生为刘焱女士的儿子，王强先生为刘焱女士的女婿。除此之外，相互之间不存在其他亲属关系。

七、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员有关协议或承诺情况

（一） 公司与上述人员签订的协议或合同

截至本招股书签署之日，本公司与在公司任职并领薪的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员除签署了聘用合同和保密协议外，未签署其他协议。

（二） 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的重要承诺

1、公司董事刘焱、刘晓露、熊模昌及王昭阳出具《避免同业竞争及利益冲突的承诺函》，参见本招股说明书“第六章、同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”。

2、董事、监事、高级管理人员所持公司股份的锁定承诺，参见本招股说明书“第四章、发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”。

（三） 上述协议、承诺的履行情况

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与公司签定的上述协议、所作的承诺都得到很好的履行。

八、 董事、监事、高级管理人员的任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员均符合《公司法》及国家有关法律法规规定的任职资格条件。

九、 董事、监事、高级管理人员最近 2 年的变动情况

（一） 董事最近两年的变动情况

时间	会议	变动事项
2007 年 12 月 12 日	华平有限公司股东会	董事会成员由刘焱、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、周小川、陈志成、陈大鹏、冯大慈等九人变更为刘焱、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、余晓景
2008 年 1 月 25 日	股份公司创立大会暨第一次股东大会	选举刘焱、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、余晓景为股份公司第一届董事会董事
2008 年 3 月 21 日	2008 年第一次临时股东大会	选举陈杰、方永新、周琪为第一届董事会独立董事

（二） 监事最近两年的变动情况

时间	会议	变动事项
2007 年 12 月 12 日	华平有限公司股东会	潘斌兴不再担任监事，选举马宏波为监事

2008年1月25日	股份公司创立大会暨第一次股东大会	选举周小川、马宏波为公司第一届监事会监事
2008年1月25日	公司职工代表大会	选举唐晓云为职工代表监事

（三）高级管理人员最近两年的变动情况

时间	会议	变动事项
2007年12月12日	华平有限公司董事会	聘任刘晓露为公司总经理，刘焱不再担任总经理
2008年1月28日	股份公司第一届董事会第一次会议	同意聘任刘晓露为公司总经理，奚峰伟为公司董事会秘书，并根据总经理的提名，聘任熊模昌、王昭阳为公司副总经理，王强为公司财务负责人

（四）董事、监事、高级管理人员具体变动情况及原因

1、董事变动及原因

2006年2月，华平有限公司变更为外商独资企业并设立董事会，股东爱微康国际委派刘焱、刘晓露、周小川、王强、王昭阳、熊模昌、陈志成、陈大鹏、冯大慈担任董事，其中刘焱任董事长。上述董事中，陈志成、陈大鹏系境外投资者通过爱微康国际向华平有限公司委派的董事，冯大慈为股东委派的外部董事，其余董事均在华平有限公司内部任职，其中刘焱、刘晓露、王昭阳、熊模昌为发行人的共同实际控制人、而王强则是实际控制人之一的刘晓丹的丈夫。

2007年12月，因境外投资者退出投资，发行人召开股东会，选举刘焱、刘晓露，王强、熊模昌、王昭阳、余晓景为公司董事，其中刘焱任董事长。上述人员中，原董事陈志成、陈大鹏随境外投资者退出投资而退出华平有限公司董事会，外部董事余晓景接替冯大慈担任华平有限公司董事，原董事周小川因股东拟推举其担任监事而不再担任华平有限公司董事，其余人员未发生变化。

2008年1月25日，因整体变更为股份有限公司，发行人创立大会暨第一次股东大会选举刘焱、刘晓露、王强、熊模昌、王昭阳、余晓景为发行人第一届董事会成员，其中刘焱任董事长。该等董事人员相比2007年12月未发生变化。

2008年3月21日，为保护中小股东的利益、完善发行人公司治理结构，发行人召开2008年度第一次临时股东大会，将董事人数调整为九名，并增选周琪、陈杰、方永新为发行人第一届董事会的独立董事。

在上述变化中，2006年2月变更为外商独资企业并设置董事会时，超过半数当选人员在发行人任职或与发行人关系密切，2006年2月至2007年12月董事人员的变化主要系因境外投资者退出投资产生的正常董事变化，涉及变化的董事人数未超过当时董事会席位的半数；整体变更为股份有限公司时，绝大多数当选人员均在发行人任职或与发行人关系密切；此后的增选独立董事是为了保护中小股东的利益，因此，发行人最近两年的董事人员变化不属于发行人董事会的重大变化。

2、监事变动及原因

2007年12月12日，发行人召开股东会选举马宏波为公司监事，潘斌兴不再担任监事。

2008年1月25日，发行人召开创立大会暨第一次股东大会选举周小川、马宏波为公司监事；同日，发行人职工代表大会选举唐晓云为职工监事。

2008年1月28日，第一届监事会第一次会议选举周小川为监事会主席。

在上述变化中，2007年12月监事变化系引入外部监事；2008年1月新增两名监事设立监事会系整体变更为股份有限公司后规范公司治理结构的举措，尽管发行人最近两年监事发生变化，但对发行人的经营决策未产生重大影响。

3、高级管理人员变动及原因

2007年12月，发行人董事会任命刘晓露为总经理，刘焱不再担任；发行人副总经理分别为王昭阳、周小川、熊模昌，财务负责人为王强。

2008年1月28日，发行人第一届董事会第一次会议任命刘晓露为总经理，熊模昌、王昭阳为副总经理，王强为财务负责人，奚峰伟为董事会秘书。

在上述变化中，发行人近两年内新增了董事会秘书，该行为系完善发行人公司治理结构的举措。发行人近两年内高级管理人员变动不构成发行人高级管理人员的重大变化。

第八章 公司治理结构

发行人公司治理依据《公司法》及《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》、《总经理工作细则》、《独立董事制度》、《董事会秘书工作细则》、《审计委员会议事规则》、《对外担保决策制度》、《投融资与资产处置制度》等规章制度而建立，目前严格按照各项规章制度规范运行，相关机构和人员均履行相应职责。

一、 发行人股东大会制度的建立健全及运行情况

（一） 股东大会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《公司章程》及《股东大会议事规则》，股东大会运作规范。2008年1月25日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，会议选举产生了董事会、监事会成员，并审议通过了《公司章程》。2008年3月21日，公司召开了2008年第一次临时股东大会，会议审议通过了《股东大会议事规则》及《公司章程》的修改议案；2009年7月22日，公司召开了2009年第一次临时股东大会，会议审议通过了《公司章程》（草案）。自股份公司设立至招股说明书签署日，本公司共计召开一次年度股东大会会议和三次临时股东大会会议，股东大会会议召开次数符合《公司章程》的有关规定。

1、 公司股东的权利及义务

根据《公司章程》规定，公司股东享有下列权利：

- （1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；
- （2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；
- （3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；
- （4）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；
- （5）查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；
- （6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；
- （7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；
- （8）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

根据《公司章程》规定，公司股东承担下列义务：

- （1）遵守法律、行政法规和本章程；
- （2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；

(3) 除法律、法规规定的情形外，不得退股；

(4) 不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；

公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

(5) 法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

2、股东大会的职责

根据《公司章程》规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

- (1) 决定公司的经营方针和投资计划；
- (2) 选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- (3) 审议批准董事会的报告；
- (4) 审议批准监事会报告；
- (5) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (6) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (7) 对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- (8) 对发行公司债券作出决议；
- (9) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- (10) 修改本章程；
- (11) 对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- (12) 审议批准公司《对外担保决策制度》规定的担保事项；
- (13) 审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；
- (14) 公司发生的交易（按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的定义，不包括获赠现金资产）达到下列标准的：
 - ①交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；
 - ②交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年

度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

④交易的成交金额(含承担债务和费用)占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元；

⑤交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。

（15）审议批准公司拟与关联人达成的交易金额 1,000 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易；

（16）单笔或者连续十二个月累计金额占最近一期经审计净资产的 10%以上的资产抵押；

（17）审议批准变更募集资金用途事项；

（18）审议股权激励计划；

（19）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

3、股东大会议事规则

（1）会议的召开

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。临时股东大会不定期召开，出现《公司法》第一百零一条规定的应当召开临时股东大会的情形时，临时股东大会应当在 2 个月内召开。

（2）提案和通知

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。

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

发出股东大会通知后，无正当理由，股东大会不应延期或取消，股东大会通知中列明的提案不应取消。一旦出现延期或取消的情形，召集人应当在原定召开日前至少 2 个工作日公告并说明原因。

（3）会议的表决和决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股

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

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

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

(二) 董事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《董事会议事规则》,董事会运行规范。公司董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使权利。本公司《董事会议事规则》系经 2008 年 3 月 21 日第一次临时股东大会审议通过。2009 年 7 月 22 日,公司 2009 年第一次临时股东大会审议通过了修订后的《董事会议事规则》。自股份公司设立至招股说明书签署日,本公司共计召开六次董事会会议和两次临时董事会会议,董事会会议召开次数符合《公司章程》的规定。

1、董事会的构成

《公司章程》规定:公司设董事会,对股东大会负责。董事会由 9 名董事组成,设董事长 1 人。

2、董事会的职权

根据《公司章程》规定,董事会行使以下职权:

- (1) 召集股东大会,并向股东大会报告工作;
- (2) 执行股东大会的决议;
- (3) 决定公司的经营计划和投资方案;
- (4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案;
- (5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案;
- (6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案;
- (7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案;

(8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；

(9) 决定公司内部管理机构的设置；

(10) 聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；

(11) 制订公司的基本管理制度；

(12) 制订本章程的修改方案；

(13) 管理公司信息披露事项；

(14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；

(15) 听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；

(16) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

董事会有权审议批准以下事项：

(1) 公司《对外担保决策制度》规定的对外担保事项；

(2) 公司发生的交易（按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的定义）达到下列标准之一的：

①交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，资产总额同时存在帐面值和评估值的，以高者为准；

②交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；

④交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

⑤交易产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元。

(3) 公司拟与关联法人达成的交易金额在 100 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易；或拟与关联自然人达成的交易金额在 30 万元以上的关联交易。

(4) 单笔或者连续十二个月累计成交金额占公司最近一期经审计总资产 30%以下的购买、出售资产事项；

(5) 单笔或者连续十二个月累计金额不满公司最近一期经审计净资产的 10% 的资产抵押；

(6) 超出《公司章程》规定的总经理审批权限且未达到须提交股东大会审议批准的其他交易、资产抵押、对外投资、资产经营、风险投资等事项；

(7) 根据法律、行政法规、部门规章以及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定须董事会审议通过的其他交易、收购出售资产、资产抵押、对外担保、关联交易等事项。

3、董事会议事规则

(1) 会议召开和通知

董事会每年至少召开两次会议，并可根据提议召开临时董事会会议。董事会由董事长召集，于会议召开十日以前书面通知全体董事。

有下列情形之一的，董事长应当自接到提议后十日内，召集和主持董事会会议：代表十分之一以上表决权的股东提议时；三分之一以上董事提议时；监事会提议时。

如遇事态紧急，经全体董事一致同意，临时董事会会议的召开也可不受前述通知时限的限制，但应在董事会记录中对此做出记载并由全体参会董事签署。

(2) 会议的表决和决议

董事会会议应当由二分之一以上的董事出席方可进行，每一董事享有一票表决权。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会对对外担保事项进行审议时，应当取得出席董事会会议的三分之二以上董事同意并经全体独立董事三分之二以上同意。

董事会决议表决方式为举手或书面表决。

董事应当在董事会决议上签字并对董事会的决议承担责任。董事会决议违反法律、法规或者章程，致使公司遭受损失的，参与决议的董事对公司的董事对公司负赔偿责任。但经证明在表决时有异议并记载于会议记录的，该董事可以免除责任。

4、董事会专门委员会

本公司董事会下设审计委员会，负责公司的内外部的审计、监督和核查工作。

(1) 审计委员会人员构成

2008 年 6 月 16 日，本公司召开第一届董事会第四次会议，作出设立审计委员会的决议。目前，审计委员会成员由 3 名董事组成，分别为独立董事周琪、独立董事方永新以及余晓景，其中周琪为注册会计师。

（2）审计委员会议事规则

2008年6月16日，本公司召开第一届董事会第四次会议，审议通过了《审计委员会议事规则》。

审计委员会的主要职责权限为：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息；审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；公司董事会授予的其他事宜。

《审计委员会议事规则》规定：审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开两次，每半年召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开，会议召开前七天须通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托其他一名委员（由独立董事主持）；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，必须经全体委员的半数通过。

（3）审计委员会运行情况

公司审计委员会严格按照《审计委员会议事规则》的规定行使职权，审计委员会运行规范。

公司审计委员会于2008年7月15日召开了第一次会议，选举周琪先生为审计委员会主席，同时，确定了内部审计部人员组成和相关工作细则。2008年12月18日，审计委员会召开第二次会议，听取内部审计部的工作报告，并对工作进行总结和评议。审计委员会经评议认为，公司在办事处备用金管理及应收账款管理等方面存在一定的风险，并对公司管理层提出了管理建议。2008年12月22日，审计委员会邀请众华沪银进行现场预审，实施了包括风险评估、期初数复核等工作，并于2008年12月24日完成了预审的工作。2009年3月8日，审计委员会召开第三次会议，对公司的财务报告进行审议和核查，众华沪银进行现场解释和分析后于2009年4月16日出具了审计报告。2009年9月9日，审计委员会召开第四次会议，对公司的应收帐款、办事处备用金等内控制度进行审查。2010年1月4日，审计委员会召开第五次会议，对内部审计部工作进行总结，并与会计师事务所就2009年度审计工作沟通的情况进行总结。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《监事会议事规则》，监事会运行规范。公司监事严格按照公司章程和监事会议事规则的规定行使职权。本公司现行《监事会议事规则》系经2008年3月21日第一次临时股东大会审议通过。自股份公司设立至招股说明书签署日，本公司共计召开七次监事会会议，监事会会议的召开次数符合《公司章程》的有关规定。

1、监事会的构成

依据《公司章程》规定，公司设监事会。监事会由3名监事组成，其中股东代表监

事 2 名，职工代表监事 1 名。监事会设主席 1 名，公司认为需要时，可以设副主席。监事会主席和副主席由全体监事过半数选举产生。

2、监事会的职权

根据《公司章程》第一百四十三条的规定，监事会行使下列职权：

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

3、监事会议事规则

监事会主席召集和主持监事会会议。监事会每 6 个月至少召开一次会议。会议通知应当在会议召开十日以前书面送达全体监事。监事会召集人根据实际需要或经三分之一以上监事要求，可以于会议召开五日以前，以电话通知和书面通知（包括专人送达、邮寄、传真、电子邮件及其他有效方式）的方式通知全体监事。监事会会议应当由二分之一以上的监事出席方可举行。每一监事享有一票表决权。监事会作出决议，必须经全体监事的过半数通过。

（四） 独立董事制度的建立健全及运行情况

2008 年 3 月 21 日，公司 2008 年第一次临时股东大会选举了周琪、陈杰、方永新为独立董事，并审议通过了《独立董事制度》。

1、独立董事情况

本公司于 2008 年 3 月 21 日召开 2008 年第一次临时股东大会审议通过，聘任陈杰先生、方永新先生、周琪先生为公司独立董事。目前，本公司已设 3 位独立董事，占本公司董事人数的 1/3。

2、关于独立董事的制度安排

《独立董事制度》规定：

独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务。独立董事应当按照相关法律法规、规范性文件及公司章程的要求，认真履行职责，维护公司整体利益，尤其要关注中小股东的合法权益不受损害。独立董事应当独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人、或者其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响。

独立董事除应当具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还应当履行以下特别职权：

(1) 重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额 300 万元以上或占公司最近经审计净资产值的 5% 以上的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；

(2) 向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

(3) 向董事会提请召开临时股东大会；

(4) 提议召开董事会；

(5) 独立聘请外部审计机构和咨询机构；

(6) 可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。如上述提议未被采纳或上述职权不能正常行使，公司应将有关情况予以披露。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

(1) 提名、任免董事；

(2) 聘任或解聘高级管理人员；

(3) 公司董事、高级管理人员的薪酬；

(4) 公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额 300 万元以上或占公司最近经审计净资产值的 5% 以上的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；

(5) 独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；

(6) 对公司累计和当期的对外担保有关情况进行专项说明并发表独立意见；

(7) 公司章程规定的其他事项。

独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反

对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

3、独立董事对本公司实际发生的作用

自本公司独立董事制度设立以来，公司独立董事依照有关法律、法规、《公司章程》及《独立董事制度》等规定勤勉尽职地履行职权，为本公司的重大决策提供了专业及建设性的意见，同时认真监督管理层的工作，对本公司依照法人治理结构规范运作起到了积极的作用。本公司独立董事参与了本公司本次股票发行方案、本次发行募股资金运用方案的决策，并利用其专业知识，对本次股票发行方案和募集资金投资方案提出了意见。

（五）董事会秘书及其职责

1、本公司董事会秘书

本公司设董事会秘书。董事会秘书为公司的高级管理人员。根据《公司章程》的规定，董事会秘书由董事会委任，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。

2008年1月28日，公司2008年第一届董事会第一次会议决议，聘任奚峰伟先生为公司董事会秘书。

2、本公司董事会秘书的职责

董事会秘书应当对公司和董事会负责，履行如下职责：

- （1）负责公司和相关当事人与证交所及其他证券监管机构之间的沟通和联络；
- （2）负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按照规定向证交所办理定期报告和临时报告的披露工作；
- （3）协调公司与投资者之间的关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司信息披露资料；
- （4）按照法定程序筹备股东大会和董事会会议，准备和提交有关会议文件和资料；
- （5）参加董事会会议，制作会议记录并签字；
- （6）负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使董事、监事和其他高级管理人员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时及时采取补救措施，同时向证交所报告；
- （7）负责保管公司股东名册、董事和监事及高级管理人员名册、控股股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和

会议记录等；

(8) 协助董事、监事和其他高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、证券交易的有关规定和《公司章程》，以及上市协议中关于其法律责任的内容；

(9) 促使董事会依法行使职权；在董事会拟做出的决议违反法律、行政法规、部门规章、证券交易的有关规定或者《公司章程》时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持做出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录，同时向证交所报告；

(10) 《公司法》和证券交易所要求履行的其他职责。

二、 发行人最近 3 年违法违规行为情况

本公司严格遵守国家有关法律和法规的规定，最近 3 年不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

三、 发行人最近 3 年资金占用和对外担保情况

公司具有严格的资金管理制度，最近 3 年不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。公司已于章程中明确对外担保的审批权限和审议程序，最近 3 年不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

四、 内部控制制度

(一) 公司管理层对内部控制制度的评估意见

公司管理层对内部控制制度自我评价：本公司董事会对本年度所有方面的内控制度进行了自我评估，本公司不存在内部控制设计或执行方面的重大缺陷。

(二) 注册会计师对内部控制制度的鉴证意见

众华沪银对本公司管理层在2009年12月31日作出的与财务报表相关的内部控制有效性的评估报告进行了鉴证，并出具《内部控制鉴证报告》（沪众会字（2010）第0321号）。

众华沪银认为，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规范于2009年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制。

五、 发行人对外投资、担保事项

(一) 发行人对外担保、投资事项的政策及制度安排

2008年3月21日，2008年第一次临时股东大会审议通过了《对外投资与资产处置管理制度》和《对外担保决策制度》；2009年7月22日，2009年第一次临时股东大会审

议通过了将《〈对外投资与资产处置管理制度〉》更名为《投融资与资产处置管理制度》的议案，并修订了《对外担保决策制度》。

（二）对外投资、担保决策权限及程序

1、对外投资决策权限及程序

公司《投融资与资产处置管理制度》第十四条规定，公司股东大会关于对外投资、资产处置（获赠现金资产除外）的决策权限为：

（1）对标的涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上的事项作出决议，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

（2）标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元人民币；

（3）标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计的净利润的 50%以上且绝对金额超过 300 万元人民币；

（4）成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元人民币；

（5）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元人民币。

（6）对于购买或出售资产，累计交易金额达到最近一期经审计的总资产 30%时，需出席股东所持表决权的三分之二以上通过。

（7）虽然未达到需要提交公司股东大会决策的标准，但对公司影响重大的对外投资、资产处置。

上述指标计算中涉及的数据为负数时，取其绝对值计算。若上述交易涉及的是股权，也需要聘请有证券业务资格的会计师事务所对标的最近一年又一期的财务会计报告进行审计；若交易标的是股权外的其他资产，则需聘请具有证券从业资格的资产评估机构进行评估，评估基准日距协议签署日不得超过一年。

公司《投融资与资产处置管理制度》第十五条规定，公司股东大会授权董事会进行对外投资、资产处置的决策权限如下：

（1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

（2）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

（3）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；

（4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%

以上，且绝对金额超过 500 万元；

(5) 交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。上述运用资金总额应当以发生额作为计算标准，并按照交易类别在连续 12 个月内累计计算。经累计计算的发生额达到需要经公司股东大会决策通过标准的，应当于达到该标准之日报经公司最近一次股东大会决策。董事会在前条规定的投资权限范围内，应当建立严格的审查和决策程序；超出董事会决策权限的投资项目应当由战略委员会先行审核、董事会审议通过并报股东大会批准，公司未设立战略委员会时，由董事会审议后提交股东大会批准。

公司《投融资与资产处置管理制度》第十七条规定，由公司董事会、股东大会决定的投资项目，公司董事会、股东大会认为有必要时，可聘请独立的专家或中介机构组成评审小组对投资项目进行评估和咨询。

公司《投融资与资产处置管理制度》第十八条规定，公司董事会授权公司总经理进行对外投资、资产处置的决策权限为：

法律、法规允许的对本制度第十五条第（1）项规定以外的项目进行投资或者资产处置且运用资金总额为人民币 150 万元以下且未达到本制度、公司章程规定的需提交董事会审议批准的项目。上述运用资金总额应当以发生额作为计算标准，并按照交易类别在连续 12 个月内累计计算。经累计计算的发生额达到需要经公司董事会、股东大会决策通过标准的，应当于达到该标准之日报经公司最近一次董事会、股东大会决策。

2、对外担保决策权限及程序

公司为他人提供担保必须经董事会或股东大会批准，总经理无权决定对外担保事项。未经公司股东大会或者董事会决议通过，董事、经理以及公司的分支机构不得擅自代表公司签订担保合同。

以下对外担保应当由股东大会审批：

- (1) 单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；
- (2) 公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；
- (3) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- (4) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- (5) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元；
- (6) 对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；

(7) 深圳证券交易所或者公司章程规定的其他担保情形。

上述对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。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(4)项担保事项时，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，其它各项经出席会议股东所持表决权二分之一以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。公司在12个月内连续对同一被担保人分次进行担保的，担保金额以在此期间担保的累计额确定。

(三) 最近3年对外投资、担保的执行情况

最近3年，公司对外投资、担保事项的决策权限及程序严格按照《投融资与资产处置管理制度》和《对外担保决策制度》的规定执行。

六、 投资者权益保护

为保护投资者权益，发行人的《公司章程》明确了投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利。

《公司章程》第三十二条规定了股东享有下列权利：

- (1) 依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；
- (2) 依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；
- (3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；
- (4) 依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；
- (5) 查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；
- (6) 公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；
- (7) 对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；
- (8) 法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

《公司章程》第八十条规定，公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

股东大会审议下列事项之一的，应当安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系

统等方式为中小投资者参加股东大会提供便利：

（1）公司重大资产重组，购买的资产总价较所购买资产经审计的账面净值溢价达到或超过 20%的；

（2）公司在一年内购买、出售重大资产或担保金额超过公司最近一期经审计的资产总额 30%的；

（3）股东以其持有的上市公司股权或实物资产偿还其所欠该公司的债务；

（4）对公司有重大影响的附属企业到境外上市；

（5）对中小投资者权益有重大影响的其他相关事项。

《公司章程》第一百五十五条规定，公司可以采取现金或者股票的方式分配股利，具体规定如下：

（1）公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，利润分配政策保持连续性和稳定性。可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利，可以进行中期利润分配。

（2）连续任何三个会计年度内以现金方式累计分配的利润应不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 5%，出现下列情况之一的除外：拟进行重大资本性支出；当年经营性净现金流量为负；拟采取股票方式分配股利。

第九章 财务会计信息与管理层分析

本章所引用数据，非经特别说明，均经发行人会计师审阅；若各分项数字之和（或差）与合计数字存在微小差异（如 0.01），系四舍五入原因导致。

一、 发行人财务报表

（一） 合并财务报表

1、 资产负债表

单位：元

资产	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产			
货币资金	63,370,537.86	21,512,399.06	27,225,486.73
交易性金融资产	—	—	—
应收票据	—	200,000.00	—
应收账款	21,381,616.79	24,135,892.31	15,234,259.60
预付款项	1,800,483.85	2,840,698.98	3,003,293.66
应收利息	—	—	—
应收股利	—	—	—
其他应收款	9,208,328.42	5,929,154.02	2,461,988.00
存货	11,572,401.20	14,996,564.82	12,837,555.12
一年内到期的非流动资产	—	—	—
其他流动资产	—	—	—
流动资产合计	107,333,368.12	69,614,709.19	60,762,583.11
非流动资产			
可供出售金融资产	—	—	—
持有至到期投资	—	—	—
长期应收款	—	—	—
长期股权投资	—	—	—
投资性房地产	—	—	—
固定资产	13,190,258.29	12,165,750.32	3,553,544.30
在建工程	—	—	—
工程物资	—	—	—
固定资产清理	—	—	—
生产性生物资产	—	—	—
油气资产	—	—	—
无形资产	4,959,702.38	2,935,592.89	1,235,130.00
开发支出	—	—	—
商誉	—	—	—
长期待摊费用	—	—	—
递延所得税资产	466,293.56	275,657.75	112,495.36
其他非流动资产	—	—	—
非流动资产合计	18,616,254.23	15,377,000.96	4,901,169.66
资产总计	125,949,622.35	84,991,710.15	65,663,752.77

2、资产负债表（续）

单位：元

负债及股东权益	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债			
短期借款	—	—	6,000,000.00
交易性金融负债	—	—	—
应付票据	—	—	—
应付账款	1,499,707.06	2,354,055.49	36,051.00
预收款项	2,741,128.67	3,108,297.32	9,412,755.31
应付职工薪酬	158,540.31	160,273.49	213,914.54
应交税费	3,162,139.00	6,057,783.50	4,329,103.01
应付利息	—	—	—
应付股利	—	—	—
其他应付款	283,309.86	88,787.99	676,393.97
一年内到期的非流动负债	—	—	—
递延收益	1,329,642.86	650,000.00	—
流动负债合计	9,174,467.76	12,419,197.79	20,668,217.83
非流动负债			
长期借款	—	—	—
应付债券	—	—	—
长期应付款	—	—	—
专项应付款	—	—	—
预计负债	313,675.50	—	—
递延所得税负债	—	—	—
其他非流动负债	—	—	—
非流动负债合计	313,675.50	—	—
负债合计	9,488,143.26	12,419,197.79	20,668,217.83
股东权益：			
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	11,245,534.94	11,245,534.94	150,200.00
减：库存股	—	—	—
盈余公积	10,809,336.66	6,489,908.06	4,620,305.39
未分配利润	64,406,607.49	24,837,069.36	25,225,029.55
外币报表折算差额	—	—	—
归属于母公司股东权益合计	116,461,479.09	72,572,512.36	44,995,534.94
少数股东权益	—	—	—
股东权益合计	116,461,479.09	72,572,512.36	44,995,534.94
负债及股东权益总计	125,949,622.35	84,991,710.15	65,663,752.77

2、合并利润表

单位：元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业收入	101,674,845.90	79,371,074.28	73,797,511.32
减：营业成本	24,384,659.14	21,743,888.71	31,256,762.27
营业税金及附加	1,527,409.06	867,317.67	35,477.35

销售费用	17,922,391.79	15,189,289.75	6,046,087.43
管理费用	19,809,960.53	15,896,424.28	13,939,309.54
财务费用	-129,073.75	-73,169.49	-16,477.60
资产减值损失	327,349.36	1,408,749.31	126,520.00
加：公允价值变动收益	—	—	—
投资收益	—	—	—
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	—	—	—
二、营业利润	37,832,149.77	24,338,574.05	22,409,832.33
加：营业外收入	11,537,152.86	6,836,058.11	4,615,857.62
减：营业外支出	53,725.05	—	—
其中：非流动资产处置损失	53,725.05	—	—
三、利润总额	49,315,577.58	31,174,632.16	27,025,689.95
减：所得税费用	5,426,610.85	3,597,654.74	2,994,403.21
四、净利润	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74
归属于母公司股东的净利润	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74
少数股东损益	—	—	—
五、每股收益			
基本每股收益	1.463	0.919	0.801
稀释每股收益	1.463	0.919	0.801
六、其他综合收益	—	—	—
七、综合收益总额	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74
归属于母公司所有者的综合收益总额	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74
归属于少数股东的综合收益总额	—	—	—

4、合并现金流量表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 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	120,704,794.05	75,983,891.80	55,457,777.01
收到的税费返还	8,363,679.19	2,970,387.76	4,615,857.62
收到其他与经营活动有关的现金	4,300,231.98	5,534,162.64	8,275,462.80
经营活动现金流入小计	133,368,705.22	84,488,442.20	68,349,097.43
购买商品、接受劳务支付的现金	24,563,375.14	25,717,480.73	21,002,090.02
支付给职工以及为职工支付的现金	18,004,445.33	13,907,039.00	11,130,640.04
支付的各项税费	23,424,291.19	12,781,995.68	6,192,452.44
支付其他与经营活动有关	22,117,322.59	18,781,542.11	11,426,162.50

的现金			
经营活动现金流出小计	88,109,434.25	71,188,057.52	49,751,345.00
经营活动产生的现金流量净额	45,259,270.97	13,300,384.68	18,597,752.43
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	—	—	—
取得投资收益所收到的现金	—	—	—
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	69,000.00	2,400.00	—
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	—	—	—
投资活动现金流入小计	69,000.00	2,400.00	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	4,521,801.17	12,477,789.35	1,546,358.85
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	—	—	—
投资活动现金流出小计	4,521,801.17	12,477,789.35	1,546,358.85
投资活动产生的现金流量净额	-4,452,801.17	-12,475,389.35	-1,546,358.85
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	—	—	—
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	—	—	—
取得借款收到的现金	3,000,000.00	—	6,000,000.00
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	3,000,000.00	-	6,000,000.00
偿还债务支付的现金	3,000,000.00	6,000,000.00	—
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	30,000.00	162,000.00	—
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	—	—	—
支付其他与筹资活动有关的现金	—	—	—
筹资活动现金流出小计	3,030,000.00	6,162,000.00	—
筹资活动产生的现金流量净额	-30,000.00	-6,162,000.00	6,000,000.00
四、汇率变动对现金及现金	—	—	—

等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	40,776,469.80	-5,337,004.67	23,051,393.58
加：年初现金及现金等价物余额	20,712,399.06	26,049,403.73	2,998,010.15
六、年末现金及现金等价物余额	61,488,868.86	20,712,399.06	26,049,403.73

(二) 母公司财务报表

1、资产负债表

单位：元

资产	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产			
货币资金	54,366,533.69	14,338,868.50	27,225,486.73
交易性金融资产	—	—	—
应收票据	—	200,000.00	—
应收账款	21,130,066.79	23,935,892.31	15,234,259.60
预付款项	1,422,764.65	2,029,689.78	3,003,293.66
应收利息	—	—	—
应收股利	—	—	—
其他应收款	9,203,702.05	5,894,605.83	2,461,988.00
存货	8,310,088.53	11,917,528.31	12,837,555.12
一年内到期的非流动资产	—	—	—
其他流动资产	—	—	—
流动资产合计	94,433,155.71	58,316,584.73	60,762,583.11
非流动资产			
可供出售金融资产	—	—	—
持有至到期投资	—	—	—
长期应收款	—	—	—
长期股权投资	11,000,000.00	11,000,000.00	—
投资性房地产	—	—	—
固定资产	13,285,390.20	12,143,060.12	3,553,544.30
在建工程	—	—	—
工程物资	—	—	—
固定资产清理	—	—	—
生产性生物资产	—	—	—
油气资产	—	—	—
无形资产	4,959,702.38	2,935,592.89	1,235,130.00
开发支出	—	—	—
商誉	—	—	—
长期待摊费用	—	—	—
递延所得税资产	307,737.73	275,657.75	112,495.36
其他非流动资产	—	—	—
非流动资产合计	29,552,830.31	26,354,310.76	4,901,169.66
资产总计	123,985,986.02	84,670,895.49	65,663,752.77

2、资产负债表（续）

单位：元

负债及股东权益	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债			
短期借款	—	—	6,000,000.00
交易性金融负债	—	—	—
应付票据	—	—	—
应付账款	1,029,450.49	2,119,747.68	36,051.00
预收款项	2,741,128.67	3,108,297.32	9,412,755.31
应付职工薪酬	158,540.31	156,068.07	213,914.54
应交税费	2,865,827.69	6,153,378.85	4,329,103.01
应付利息	—	—	—
应付股利	—	—	—
其他应付款	272,494.43	88,787.99	676,393.97
一年内到期的非流动负债	—	—	—
递延收益	1,329,642.86	650,000.00	
流动负债合计	8,397,084.45	12,276,279.91	20,668,217.83
非流动负债			
长期借款	—	—	—
应付债券	—	—	—
长期应付款	—	—	—
专项应付款	—	—	—
预计负债	—	—	—
递延所得税负债	—	—	—
其他非流动负债	—	—	—
非流动负债合计	—	—	—
负债合计	8,397,084.45	12,276,279.91	20,668,217.83
股东权益			
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	11,245,534.94	11,245,534.94	150,200.00
减：库存股	—	—	—
盈余公积	10,809,336.66	6,489,908.06	4,620,305.39
未分配利润	63,534,029.97	24,659,172.58	25,225,029.55
外币报表折算差额	—	—	—
少数股东权益	—	—	—
股东权益合计	115,588,901.57	72,394,615.58	44,995,534.94
负债及股东权益总计	123,985,986.02	84,670,895.49	65,663,752.77

3、利润表

单位：元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业收入	101,563,195.40	79,182,395.04	73,797,511.32
减：营业成本	27,736,940.72	22,124,172.51	31,256,762.27
营业税金及附加	1,451,540.36	866,072.39	35,477.35
销售费用	17,503,006.85	15,104,409.85	6,046,087.43
管理费用	17,533,885.02	15,623,473.20	13,939,309.54

财务费用	-77,844.28	-58,406.19	-16,477.60
资产减值损失	213,866.43	1,408,749.31	126,520.00
加：公允价值变动收益	—	—	—
投资收益	—	—	—
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	—	—	—
二、营业利润	37,201,800.30	24,113,923.97	22,409,832.33
加：营业外收入	11,534,532.86	6,836,058.11	4,615,857.62
减：营业外支出	53,725.05	—	—
其中：非流动资产处置损失	53,725.05	—	—
三、利润总额	48,682,608.11	30,949,982.08	27,025,689.95
减：所得税费用	5,488,322.12	3,550,901.44	2,994,403.21
四、净利润	43,194,285.99	27,399,080.64	24,031,286.74
五、其他综合收益			
六、综合收益总额	43,194,285.99	27,399,080.64	24,031,286.74

4、现金流量表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 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	120,695,913.44	75,783,891.80	55,457,777.01
收到的税费返还	8,363,679.19	2,970,387.76	4,615,857.62
收到其他与经营活动有关的现金	4,197,417.85	5,514,624.31	8,275,462.80
经营活动现金流入小计	133,257,010.48	84,268,903.87	68,349,097.43
购买商品、接受劳务支付的现金	29,697,195.75	22,183,642.95	21,002,090.02
支付给职工以及为职工支付的现金	15,323,552.11	13,758,262.27	11,130,640.04
支付的各项税费	22,670,483.97	12,780,928.47	6,192,452.44
支付其他与经营活动有关的现金	20,931,671.14	18,442,116.06	11,426,162.50
经营活动现金流出小计	88,622,902.97	67,164,949.75	49,751,345.00
经营活动产生的现金流量净额	44,634,107.51	17,103,954.12	18,597,752.43
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	—	—	—
取得投资收益所收到的现金	—	—	—
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	69,000.00	2,400.00	—
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	—	—	—
投资活动现金流入小计	69,000.00	2,400.00	—
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,727,111.32	12,454,889.35	1,546,358.85
投资支付的现金	—	11,000,000.00	—
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	—	—	—
投资活动现金流出小计	5,727,111.32	23,454,889.35	1,546,358.85
投资活动产生的现金流量净额	-5,658,111.32	-23,452,489.35	-1,546,358.85
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	—	—	—
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	—	—	—
取得借款收到的现金	3,000,000.00	—	6,000,000.00
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	3,000,000.00	—	6,000,000.00
偿还债务支付的现金	3,000,000.00	6,000,000.00	—
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	30,000.00	162,000.00	—
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	—	—	—
支付其他与筹资活动有关的现金	—	—	—
筹资活动现金流出小计	3,030,000.00	6,162,000.00	—
筹资活动产生的现金流量净额	-30,000.00	-6,162,000.00	6,000,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	—	—	—
五、现金及现金等价物净增加额	38,945,996.19	-12,510,535.23	23,051,393.58
加：年初现金及现金等价物余额	13,538,868.50	26,049,403.73	2,998,010.15
六、年末现金及现金等价物余额	52,484,864.69	13,538,868.50	26,049,403.73

(三) 财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，编制本财务报表。

根据财政部《关于印发〈企业会计准则第1号——存货〉等38项具体准则的通知》（财会[2006]3号）等规定，本公司自2007年1月1日起执行财政部2006年发布的《企

业会计准则》(下称“新会计准则”)。2009年、2008年和2007年财务报表已全面按照国家财政部于2006年2月颁布的《企业会计准则——基本准则》和新会计准则的要求编制。

(四) 合并财务报表范围及变化情况

本公司对所控制的全部子公司均纳入合并财务报表的合并范围。本公司控制的子公司包括：

序号	被投资单位名称	注册地	注册资本 /万元	经营范围	本公司持 股比例	本公司表决 权比例/%
1	华平软件	上海	100.00	计算机软件的设计、销售	100.00%	100.00%
2	华平电子	上海	1,000.00	计算机软硬件及电子产品的设计、销售	100.00%	100.00%

上述两家子公司均为本公司于2008年新设的全资子公司，并于该年度起纳入合并财务报表范围。华平软件及华平电子具体情况详见“第四章、发行人基本情况”之“三、发行人股权投资情况”。

二、 注册会计师审计意见类型

申报会计师众华沪银为本公司最近3年的财务报表出具了标准无保留意见的审计报告(沪众会字(2010)第0320号)。

众华沪银认为，华平信息财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了华平信息2007年12月31日、2008年12月31日及2009年12月31日的财务状况以及2007年度、2008年度及2009年度的经营成果和现金流量。

本章引用的财务数据，非经特别说明均引自于经众华沪银审计的财务报告。

三、 报告期内采用的有重大影响的主要会计政策和会计估计

(一) 应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款等。本公司对外销售商品或提供劳务形成的应收账款，按从购货方应收的合同或协议价款的公允价值作为初始确认金额。应收款项采用实际利率法，以摊余成本减去坏账准备后的净额列示。

对于单项金额重大的应收款项，当存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备。

单项金额重大的款项确定依据为单项金额50万元(含50万元)以上，单项金额不重大但组合风险较大的款项确定依据为单项金额低于50万元且账龄1年以上。

对于单项金额非重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按(按账龄)作为信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似

信用风险特征的应收账款组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定本年度各项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年度应计提的坏账准备。

应收款项账龄	计提比例
90 天以内(含 90 天)	0.00%
91 天—180 天(含 180 天)	1.00%
181 天—1 年(含 1 年)	3.00%
1—2 年(含 2 年)	30.00%
2—3 年(含 3 年)	60.00%
3 年以上	100.00%

本公司向金融机构转让不附追索权的应收账款，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

(二) 长期股权投资

长期股权投资包括本公司对子公司的股权投资、本公司对合营企业和联营企业的股权投资以及本公司对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资。

1、子公司

子公司是指本公司能够对其实施控制，即有权决定其财务和经营政策，并能据以从其经营活动中获取利益的被投资单位。在确定能否对被投资单位实施控制时，被投资单位当期可转换公司债券、当期可执行认股权证等潜在表决权因素亦同时予以考虑。对子公司投资，在本公司个别财务报表中按照成本法确定的金额列示，在编制合并财务报表时按权益法调整后进行合并。

采用成本法核算的长期股权投资按照初始投资成本计量。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。确认的投资收益，仅限于被投资单位接受投资后产生的累积净利润的分配额，所获得的利润或现金股利超过上述数额的部分作为初始投资成本的收回。

2、合营企业和联营企业

合营企业是指本公司与其他方对其实施共同控制的被投资单位；联营企业是指本公司对其财务和经营决策具有重大影响的被投资单位。

对合营企业和联营企业投资按照实际成本进行初始计量，并采用权益法进行后续计量。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额包含在初始投资成本中；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额且经复核两者差额仍存在时，该差额计入当期损益，同时调整长期股权投资成本。

采用权益法核算时，按应享有或应分担的被投资单位的净损益份额确认当期投资损

益。确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，但本公司负有承担额外损失义务且符合或有事项准则所规定的预计负债确认条件的，继续确认投资损失和预计负债。被投资单位除净损益以外股东权益的其他变动，本公司按照持股比例计算应享有或承担的部分直接计入资本公积。被投资单位分派的利润或现金股利于宣告分派时按照本公司应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值，但是，现金股利中超过已确认投资收益，但不超过投资后被投资企业实现的账面利润中由本公司按照持股比例计算享有的份额的部分，确认当期投资收益。本公司与被投资单位之间的交易产生的未实现损益在本公司拥有被投资单位的权益范围内予以抵销，惟该交易所转让的资产发生减值的，则相应的未实现损益不予抵销。

3、其他长期股权投资

除对子公司，合营企业和联营企业的长期股权投资外，本公司对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

4、长期股权投资减值

当长期股权投资的可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额。

(三) 存货及存货跌价准备

存货包括原材料、在产品、库存商品、委托加工物资及周转材料等，按成本与可变现净值孰低列示。

存货发出时的成本按先进先出法核算。原材料包括原料及主要材料、辅助材料、外购半成品（外购件）、备件（备品备件），库存商品和在产品成本包括原材料、直接人工以及在正常生产能力下按照一定方法分配的制造费用。周转材料包括低值易耗品和包装物等，低值易耗品在领用时采用一次转销法核算成本，包装物在领用时采用一次转销法核算成本。

存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中，以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确定。

A. 存货的估计售价的确定

发行人根据企业会计准则的规定，按照如下要求在报告期内确定存货的估计售价。

a. 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，且销售合同订购数量等于企业持有存货的数量的，以产成品或商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。

b. 如果企业持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值当

以产成品或商品的一般销售价格作为计算基础。

c. 如果企业持有存货的数量少于销售合同订购数量，实际持有与该销售合同相关的存货应以销售合同所规定的价格作为可变现净值的计算基础。

d. 没有销售合同约定的存货（不包括用于出售的材料），其可变现净值应当以产成品或商品的一般销售价格（即市场销售价格）作为计算基础。

e. 用于出售的材料等通常以市场价格作为其可变现净值的计算基础。这里的市场价格是指材料等的市场销售价格。如果用于出售的材料存在销售合同约定，应按合同价格作为其可变现净值的计算基础。

B. 至完工时估计将要发生的成本的确定

首先确定该产品的完工程度，再根据该种产品的单位平均成本及该产品的完工百分比估计该产品至完工时将要发生的成本。

C. 估计的销售费用以及相关税费的确定

根据上期销售费用及相关税费占上期销售收入的比重，估计本期销售产品将要发生的销售费用及相关税费的金额。

本公司的存货盘存制度采用永续盘存制。

(四) 固定资产

固定资产包括运输工具、办公及其他设备等。购置或新建的固定资产按取得时的实际成本进行初始计量。

与固定资产有关的后续支出，在相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能够可靠的计量时，计入固定资产成本；对于被替换的部分，终止确认其账面价值；所有其他后续支出于发生时计入当期损益。

固定资产折旧采用年限平均法并按其入账价值减去预计净残值后在预计使用寿命内计提。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额。

固定资产的预计使用寿命、净残值率及年折旧率列示如下：

类别	预计使用寿命	预计净残值率	年折旧率
运输工具	5年	5.00%	19.00%
办公及其他设备	5年	5.00%	19.00%

于每年年度终了，对固定资产的预计使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核并作适当调整。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额。

符合持有待售条件的固定资产，以账面价值与公允价值减去处置费用孰低的金额列示。公允价值减去处置费用低于原账面价值的金额，确认为资产减值损失。

当固定资产被处置、或者预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

(五) 无形资产

无形资产包括计算机软件著作权及非专利技术等。本公司自创的无形资产，以公司发生的实际成本计量；股东投入的无形资产，以投入时各股东确认的资产评估价值作为入账价值。

1、无形资产摊销

计算机软件著作权及非专利技术按使用年限 10 年平均摊销。

2、无形资产减值

当无形资产的可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额。

3、定期复核使用寿命和摊销方法

对使用寿命有限的无形资产的预计使用寿命及摊销方法于每年年度终了进行复核并作适当调整。

(六) 研究与开发

1、研究与开发的会计政策

本公司根据内部研究开发项目支出的性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，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，确认为无形资产：

- 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；
- 管理层具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 能够证明该无形资产将如何产生经济利益；
- 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阶段的支出，于发生时计入当期损益。前期已计入损益的开发支出不在以后期间确认为资产。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起转为无形资产。

当开发支出的可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额。

2、研发费用资本化的会计政策的具体内容和执行依据

发行人研发费用进行资本化时经过立项、会计核算、初试、评审、产业化几个阶段，具体过程如下：

A. 立项

a. 新产品开发立项的提出分为以下情况：

(i) 市场部提出：市场部通过市场调研、用户反馈分析和产品竞争发展趋势进行产品策划，提出年度新产品研发项目。

(ii) 产品规划部提出：产品规划部根据公司的战略规划，为提升公司产品和服务质量、丰富产品品种而提出年度新产品研发项目；

(iii) 销售部提出：销售部根据与客户签订的合同提出委托设计。客户应提供所需新产品要求，并附加相关说明资料，销售部汇总后提出年度新产品研发项目。

b. 产品规划部汇总各部门提出的新产品研发项目，编制项目研发申请，内容应包括：

(i) 新产品市场前景预测。

(ii) 产品研究的可行性方案分析。

(iii) 新产品具体运作方案。

c. 新项目的立项可行性研究由产品规划部负责，产品规划部应联合市场部、销售部、财务部、软（硬）件研发部共同评审，产品规划部负责形成结论，如果该项目很有前景，收益可靠；或项目可行性在可接受范围之内且风险可控，建议开发，报公司负责人或总经理批准设计规划。

d. 经公司总经理最后批准的新项目成立独立的项目小组，明确项目名称、目标、负责人、设计研发测试承担者、设计研发测试工期、项目预算以及项目所有权最终归属等内容。

B. 核算

a. 项目只有立项后才允许发生费用，项目立项后由产品规划部核定相应的项目编号，以方便费用报销、研发领料并作为财务核算的依据。项目编号应具有唯一性。财务部根据公司总经理批准的立项书，建立项目台帐进行核算。

b. 公司研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实

质性改进的材料、装置、产品等。公司研究开发项目中研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。对于尚处于研究阶段的项目所发生的费用进入管理费用的技术开发费。已经进入开发阶段的项目所发生费用进入开发支出科目进行成本归集。

c. 开发支出已经完成，并已进行项目验收评审、形成成熟的产品，财务部根据验收评审报告计算开发支出成本，转入无形资产核算。

d. 有证据证明开发失败或未完成而不再继续的，开发活动发生的所有支出转入管理费用的技术开发费。

C. 初试

软件研发项目的程序代码基本完成，硬件研发项目的产品设计全部完成后，公司即进行初步试制或软件测试，同时编写测试报告。初步测试计划报告应说明项目名称，产品功能，测试项目，测试条件，测试方法，测试工期和时间计划等内容。研发人员必须在试制过程中书写相关文档，文档应有电子形式。软件试制文档应包括软件功能性说明文档，源代码说明文档；硬件试制文档包括原理图，原理图说明，结构图等。研发文档应视为研发实现阶段工作量的一部分，缺少研发文档将视为工作没有结束，不组织验收。

初试完成后，项目负责人组织产品规划部负责人和研发专业人员对设计进行初步审查，没有通过设计审查的项目，必须重新进行技术设计，通过审查的项目则提交公司的项目评审组进行验收评审。

D. 评审

研发产品在初试且确认运行稳定后，由项目负责人提出申请，由公司组织内部专家及外部的专家进行评审、验收。评审结果认为合格，产品性能稳定、达到项目研究计划要求，可以进入产业化阶段。否则需重新进行调整。评审通过后，公司将开发支出结转为无形资产，并按 10 年使用期限进行摊销。

E. 产业化

研发项目结转为无形资产后，对该无形资产的相关产品进行产业化生产经营管理；在产业化过程中，公司应继续跟踪并进一步开发以发现产品的不足，改进产品的功能，提高产品的质量，达到公司产品产生的效益最大化。

(七) 资产减值

在财务报表中单独列示使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，至少每年进行减值测试。固定资产、无形资产、以成本模式计量的投资性房地产及长期股权投资等，于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为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的较高

者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果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确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

上述资产减值损失一经确认，如果在以后期间价值得以恢复，也不予转回。

(八) 预计负债

本公司对因产品质量保证、亏损合同等形成的现时义务，其履行很可能导致经济利益的流出，在该义务的金额能够可靠计量时，确认为预计负债。对于未来经营亏损，不确认预计负债。

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；因随着时间推移所进行的折现还原而导致的预计负债账面价值的增加金额，确认为利息费用。

于资产负债表日，对预计负债的账面价值进行复核并作适当调整，以反映当前的最佳估计数。

(九) 递延所得税资产和递延所得税负债

递延所得税资产和递延所得税负债根据资产和负债的计税基础与其账面价值的差额(包括应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异)计算确认。对于按照税法规定能够于以后年度抵减应纳税所得额的可抵扣亏损，视同可抵扣暂时性差异。对于商誉的初始确认产生的暂时性差异，不确认相应的递延所得税负债。对于既不影响会计利润也不影响应纳税所得额(或可抵扣亏损)的非企业合并的交易中产生的资产或负债的初始确认形成的暂时性差异，不确认相应的递延所得税资产和递延所得税负债。于资产负债表日，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。

递延所得税资产的确认以本公司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应纳税所得额为限。

(十) 收入确认

1、软件或硬件销售

软件或硬件销售，是指公司在与客户签订合同后，向客户提供软件或硬件以达到既定使用功能和目的的销售业务。软件或硬件的销售在同时满足以下条件的，予以确认收入：

- 商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方。其中，软件销售不转让所有权，将软件产品授权给在合同中约定的购买方使用，视同软件产品使用权上的主要风

险和报酬转移给购买方；

- 本公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- 收入的金额能够可靠地计量；
- 相关的经济利益很可能流入企业；
- 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、技术开发

技术开发，是指根据与客户签订的技术开发合同，对用户的需求进行充分调查和理解，进行专门的软件设计与开发，由此开发的软件不具有通用性。技术开发项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。

3、技术服务

技术服务，是指向用户提供系统安装、实施、培训，以及系统维护、版本升级等有偿服务实现的收入。本公司在服务已经提供，收到价款或取得收款的依据，且与提供服务相关的成本能够可靠地计量，相关的经济利益能够流入时确认收入。

4、让渡资产使用权

本公司让渡资产使用权取得的收入（包括利息收入和使用费收入等），在与交易相关的经济利益能够流入企业，且收入的金额能够可靠地计量时，确认收入的实现。

5、发行人各项细分业务收入及成本确认具体执行的会计政策

发行人的业务包括多媒体通信系统的销售、技术服务和技术开发等，其收入确认与成本核算政策如下：

①多媒体通信系统的销售

发行人的多媒体通信系统的业务包括视频会议、视频监控、行业解决方案等，系统产品包括了相关的软件和硬件设备，系统产品销售或售中技术服务在满足以下条件的，予以确认收入：

A. 商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，其具体为：

- (a) 系统产品的所有权或使用权已转让给客户；
- (b) 需安装调试的软件、硬件按合同约定在实施完成并经购买方验收合格后确认销售收入及安装服务收入。
- (c) 不需要安装调试的软件、硬件，在产品交付并经购买方验收后确认收入。

B. 本公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的系统产品实施有效控制；

- C. 收入的金额能够可靠地计量；
- D. 相关的经济利益很可能流入企业；
- E. 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

多媒体通信系统产品销售的成本核算政策如下：

A. 系统产品中，涉及公司自行研制的软件产品销售时不转让所有权，软件开发成本按期摊销计入管理费用，不结转销售成本；

B. 公司自行生产的硬件产品成本发生时在存货核算，于收入确认时结转销售成本；

C. 公司涉及外购软硬件或软件时，与相应的销售合同配比后按外购软件和硬件的采购价结转销售成本。

D. 如软件或硬件销售合同中涉及第三方提供服务或代理，则支付给第三方的费用等计入销售成本。

②技术服务（售后）

合同中明确规定产品实施之后提供的系统维护、系统集成、版本升级、技术支持、售后服务等有偿服务。

在本公司已经提供服务，收到价款或取得收款的依据，且与提供服务相关的成本能够可靠地计量，相关的经济利益能够流入时，确认技术服务（售后）收入。公司已经提供服务的判断依据为：

A、合同规定存在服务期的，按至资产负债表日期间占服务总期间的比例确认已提供的服务；

B、合同规定不存在服务期的，服务的开始和完成分属不同会计年度的，在服务合同的总收入、服务完成程度可以能够可靠计量的，按照服务完成程度占总服务所需的程度百分比确定已提供的服务；合同规定不存在服务期的，提供的服务在同一会计年度开始并完成的，服务视为一次提供；服务完成程度不能可靠计量的，则在提供服务完时视为一次提供。

③技术开发

技术开发是指根据与客户签订的技术开发合同，对用户的需求进行充分调查和理解，并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发。

技术开发项目合同一般单独设置存货明细科目进行核算，约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入，并相应结转单独在存货中核算的成本。

6、一次性或分期确认收入及成本的认定条件及依据

发行人多媒体通信系统产品的销售收入确认以购买方提供的产品验收合格证明为确认标准，实际操作时：

①签订合同后，公司一次性提供产品的，在收到产品的验收合格相关证明时确认销售收入；

②签订合同后，根据客户要求公司分批提供产品的，在收到每批产品的验收合格

相关证明时确认每批产品的销售收入；

发行人技术开发收入约定在项目实施完成并经对方验收合格后一次确认收入。

(十一) 报告期内重大会计政策或会计估计变更对公司的影响

本公司于 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月公布的《企业会计准则》，申报报表完全按照该准则编制，报告期内无重大会计政策和会计估计变更。

四、 税项

(一) 主要税种及法定税率

本公司缴纳的主要税种包括所得税、增值税、营业税，报告期内各主要税种及法定税率列示如下：

税种	法定税率	计税基数
企业所得税	33%/25%	应纳税所得额
增值税	17%	应纳税增值额(应纳税额按应纳税销售额乘以适用税率扣除当期允许抵扣的进项税后的余额计算)
营业税	5%	应纳税营业额

(二) 报告期内适用税率及税负减免情况

1、所得税

本公司成立于 2003 年 9 月，当年获利并交纳企业所得税。本公司属于新办软件生产企业，根据财税 25 号文及《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》(沪财税政[2000]15 号)及上海市地方税务局杨浦区分局(“杨浦区地税局”)《审批结果通知单》[杨税-12T[2004](025)号]批复，公司自 2006 年 1 月至 2008 年 12 月减半征收企业所得税。故本公司 2007 年处于减半期，所得税税率为 15%，地方所得税为 3%。本公司于 2008 年通过了高新技术企业的认定，按照新所得税法，本公司 2008 年可执行的税率为 15%。同时，本公司 2008 度仍属于减半期，故本公司 2008 度实际执行的税率为 12.5%。2009 年，公司所得税税率为 15%。

根据财税 25 号文，软件产品即征即退“所退税款由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税”；根据财税[2008]1 号《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》，“(一)软件生产企业实行增值税即征即退政策所退还的税款，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税”，本公司即征即退政策所退还的税款不征收企业所得税。

根据财税 25 号文的规定，本公司作为软件企业，实际发放的员工工资总额，在计算企业所得税应纳税所得额时准予全额列支。

根据《关于促进企业技术进步有关财务税收问题的通知(财工字 1996 年 41 号)》、

《国务院关于印发实施〈国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020)〉若干配套政策的通知》(国发〔2006〕6号)及财政部、国家税务总局《关于企业技术创新有关企业所得税优惠政策的通知(财税[2006]88号)》的相关规定,本公司2007年当年实际发生的研究开发费用可按150%抵扣当年应纳税所得额。

根据《中华人民共和国企业所得税法》(“新所得税法”)第三十条的规定及国税发[2008]116号《关于印发〈企业研究开发费用税前扣除管理办法[试行]〉的通知》的规定,本公司2008年及2009年发生的研究开发费用可以加计扣除。

本公司下属子公司华平软件符合新所得税法所称小型微利企业的条件,适用的企业所得税率为20%。2009年,华平软件通过了软件生产企业的认定,根据[2008]1号《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》“(二)我国境内新办软件生产企业经认定后,自获利年度起,第一年和第二年免征企业所得税,第三年至第五年减半征收企业所得税”,2009年度免征企业所得税。2009年7月24日,上海市杨浦区国家税务局《审批结果通知单》(编号:杨税09T[2009]1号)审核同意华平软件2009年度免征企业所得税,2010-2012年度减半征收企业所得税。

本公司下属子公司华平电子符合新所得税法所称小型微利企业的条件,2008年适用的企业所得税率为20%。2009年,华平电子适用的所得税税率为25%。

2、增值税

根据财税25号文“自2000年6月24日起至2010年底以前,对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品,按17%的法定税率征收增值税后,对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策”,公司销售自行开发生产的软件产品,按17%的法定税率征收增值税后,对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。根据财税[2008]92号《财政部、国家税务总局关于嵌入式软件增值税政策的通知》,本公司自行开发生产的嵌入式软件可以享受软件产品增值税优惠政策的规定。

3、营业税

根据《关于贯彻落实〈中共中央国务院关于加强技术创新、发展高科技、实现产业化的决定〉有关税收问题的通知》(财税【1999】273号)及杨浦区地税局《审批结果通知单》[杨税09T[2007](49)号],本公司2007年技术开发服务收入19,500,000.00元免征营业税。

报告期内,发行人及其子公司享受的主要税收优惠依照的法律法规及认定依据具体情况如下表。

税种	期间	2009 年	2008 年	2007 年
所得税	优惠政策	税率 15%	减半征收，税率 12.5%	减半征收，税率 18%
	优惠依据和认定	公司被认定为高新技术企业，《高新技术企业认定管理办法》国科发火【(2008)172 号】、新《企业所得税法》；【杨税 09T[2009]1 号】号《审批结果通知单》	《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》【财税〔2000〕25 号】、《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》(沪财税政【2000】15)、【杨税-12T[2004] (025) 号】《审批结果通知单》、2008 年纳税申报表	《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》【财税〔2000〕25 号】、《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》(沪财税政【2000】15)、【杨税-12T[2004] (025) 号】《审批结果通知单》、2007 年纳税申报表
增值税	优惠政策	自行开发生产的软件产品销售缴纳增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策	自行开发生产的软件产品销售缴纳增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策	自行开发生产的软件产品销售缴纳增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策
	优惠依据和认定	财税[2000]25 号《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》、财税[2008]92 号《财政部 国家税务总局关于嵌入式软件增值税政策的通知》	财税[2000]25 号《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》、财税[2008]92 号《财政部 国家税务总局关于嵌入式软件增值税政策的通知》	财税[2000]25 号《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》
营业税	优惠政策	—	—	技术开发收入 1,950 万元免征营业税

	优惠依据和认定	—	—	《关于贯彻落实<中共中央国务院关于加强技术创新、发展高科技、实现产业化的决定>有关税收问题的通知》（财税【1999】273号）、 杨税 09T[2007]49 号审批结果通知单
--	---------	---	---	---

五、 分部报告信息

(一) 业务分部

项目	2009 年/元	2008 年/元	2007 年/元
多媒体通信系统	101,519,974.90	78,104,554.93	54,240,711.32
技术开发	—	718,000.00	19,500,000.00
技术服务及其他	154,871.00	548,519.35	56,800.00
合计	101,674,845.90	79,371,074.28	73,797,511.32

(二) 地区分部

地区	2009 年/元	2008 年/元	2007 年/元
北京地区	62,620,815.76	32,784,078.83	28,757,770.39
华南地区	12,995,402.78	11,530,015.43	11,518,482.05
西北地区	1,902,711.67	3,280,261.14	723,358.98
西南地区	3,746,301.80	8,278,202.56	861,753.46
东北地区	1,053,819.28	1,721,696.51	3,482,504.27
华东地区	19,355,794.61	21,776,819.81	28,453,642.17
合计	101,674,845.90	79,371,074.28	73,797,511.32

六、 非经常性损益

依据经申报会计师众华沪银核验的非经常性损益明细表，本公司最近 3 年非经常性损益具体情况如下：

项目	2009 年/元	2008 年/元	2007 年/元
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分；	-53,725.05	386.61	—
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免；	—	—	—
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；	1,248,357.14	829,000.00	—
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费；	—	—	—
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益；	—	—	—
非货币性资产交换损益；	—	—	—
委托他人投资或管理资产的损益；	—	—	—
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备；	—	—	—

债务重组损益；	—	—	—
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等；	—	—	—
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益；	—	—	—
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益；	—	—	—
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益；	—	—	—
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益；	—	—	—
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回；	—	—	—
对外委托贷款取得的损益；	—	—	—
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益；	—	—	—
受托经营取得的托管费收入	—	—	—
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	—	—	—
其他营业外收入和支出	897,620.00	298,000.00	—
其他符合非经常性损益定义的损益项目	—	—	—
合 计	2,092,252.09	1,127,386.61	—
税率	15%	12.50%	18%
扣除当期所得税影响	314,099.81	140,923.33	—
扣除递延所得税影响	—	—	—
扣除少数股东损益影响	—	—	—
扣除上述影响的非经常性损益	1,778,152.28	986,463.28	—

最近 3 年，扣除非经常性损益后的净利润如下：

项目	2009 年/元	2008 年/元	2007 年/元
扣除非经常性损益后的净利润	42,110,814.45	26,590,514.14	24,031,286.74

七、最近 3 年主要财务指标

(一) 主要财务指标

财务指标	2009 年 /2009 年 12 月 31 日	2008 年 /2008 年 12 月 31 日	2007 年 /2007 年 12 月 31 日
流动比率	11.70	5.61	2.94
速动比率	10.44	4.40	2.32
资产负债率（母公司）	6.77%	14.50%	31.48%
应收账款周转率	4.47	4.03	5.72
存货周转率	1.84	1.56	1.90

息税折旧摊销前利润/万元	5,238.88	3,349.97	2,826.07
归属于发行人股东的净利润/万元	4,388.90	2,757.70	2,403.13
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润/万元	4,211.08	2,659.05	2,403.13
利息保障倍数	1,644.85	193.44	—
每股经营活动产生的现金流量/元	1.509	0.443	0.620
每股净现金流量/元	1.36	-0.18	0.77
归属于发行人股东的每股净资产/元	3.88	2.42	1.50
无形资产（扣除土地使用权等）占净资产的比例	4.26%	4.05%	2.75%

计算公式如下：

流动比率=流动资产/流动负债；

速动比率=(流动资产-存货)/流动负债；

资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%；

应收账款周转率=主营业务收入净额/平均应收账款；

存货周转率=主营业务成本/平均存货；

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息费用+固定资产折旧+无形资产摊销；

利息保障倍数=息税前利润/利息费用；

每股经营活动产生的现金流量=经营活动的现金流量净额/期末普通股股份总数；

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末普通股股份总数。

归属于发行人股东的每股净资产=归属于发行人股东的净资产/期末普通股份总数

无形资产（扣除土地使用权后等）占净资产的比例=(无形资产-土地使用权)/期末净资产×100%

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010年修订）》要求，计算公司近3年的净资产收益率和每股收益情况如下：

报告期	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
			基本每股收益	稀释每股收益
2009年	归属于公司普通股股东的净利润	46.43%	1.463	1.463
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	44.55%	1.404	1.404
2008年	归属于公司普通股股东的净利润	46.91%	0.919	0.919
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	45.23%	0.886	0.886
2007年	归属于公司普通股股东的净利润	72.87%	0.801	0.801
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	72.87%	0.801	0.801

上述数据采用以下计算公式计算而得：

$$\textcircled{1} \text{ 加权平均净资产收益率} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润； E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月份起至报告期期末的月份数； M_j 为减少净资产次月份起至报告期期末的月份数； E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月份起至报告期期末的月份数。

$$\textcircled{2} \text{ 基本每股收益} = P/S$$

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

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

③ 稀释每股收益= $P / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中，P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

发行人2008年2月整体改制变更为股份有限公司时，股本较原实收资本增加1,500万股，对该部分增加额，在计算过程中将其作为“报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数”而假定报告期期初即存在。

八、 发行人设立时及报告期内的资产评估情况

本公司于2008年整体变更设立股份公司时，委托上海银信汇业资产评估有限公司以2007年12月31日为评估基准日对华平有限公司股东全部权益价值进行了评估，出具了沪银信汇业评报字[2008]第1030号《企业价值评估报告书》。本次整体资产评估采用重置成本法和收益法验证。重置成本法即对该公司的各项资产及负债采用成本法得到各单项资产及负债的评估值，再汇总得到整体资产（净资产）的评估价值。收益法是指通过估算被评估资产的未来预期收益，采用适当的折现率折算成现值，确定被评估资产的价值的一种资产评估方法。

经评估，华平有限公司股东全部权益价值于评估基准日2007年12月31日的评估价值为49,200,978.21元。各项资产和负债的评价价值如下表：

项目	账面值/万元	调整后账面值/万元	评估值/万元	增减变动/万元	增减幅度
流动资产	6,076.26	6,076.26	6,245.81	169.55	2.79%
固定资产	355.35	355.35	377.48	22.13	6.23%
无形资产	123.51	123.51	352.39	228.88	185.31%
其他资产	11.25	11.25	11.25	—	—
资产总计	6566.37	6566.37	6,986.93	420.56	6.40%
流动负债	2066.82	2,066.82	2,066.82	—	—
净资产	4,499.55	4,499.55	4,920.10	420.55	9.35%

其中，无形资产评估增值的主要原因为历史成本为目的的会计计价与未来收益为目的的评估计价差异。

九、 发行人设立时发起人投入资产的计量属性及历次验资情况

（一） 发行人设立时发起人投入资产的计量属性

发行人前身华平有限公司系由自然人刘晓丹、熊模昌、梁艺丹于 2003 年 9 月 22 日共同以货币方式出资设立的有限责任公司，设立时注册资金为 100 万元。

2008 年 1 月 10 日，华平有限公司召开股东会决议，一致同意将公司整体变更为股份有限公司。2008 年 1 月 10 日，华平有限公司股东签署《发起人协议》，同意原有限公司股东按原持股比例分割经审计后的净资产 44,995,534.94 元，并以此抵作股款投入拟设立的股份有限公司，按比例全部折合为股份公司的股份 3,000 万股，其中 3,000 万元折为股份公司注册资本，375 万元作为股份法定公积金，其余部分作为股份公司资本公积，由全体股东按出资比例共享。

（二） 发行人历次验资情况

1、 前身华平有限公司历次验资情况

① 2003 年 9 月 17 日，上海兴中会计师事务所有限公司对拟设立的上海华平计算机技术有限公司截至 2003 年 9 月 16 日止的实收资本及相关的资产和负债的真实性和合法性进行了审验，出具了兴验内字（2003）5190 号《验资报告》，确认截至 2003 年 9 月 16 日，公司已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 100 万元。

② 2004 年 2 月 10 日，上海上晟会计师事务所有限公司对华平有限公司新增注册资本的实收情况进行了审验，出具了沪晟会验（2004）015 号《验资报告》，确认截至 2004 年 2 月 10 日止，公司已收到全体股东缴纳的新增注册资本合计人民币 220 万元。

③ 2004 年 7 月 29 日，上海上晟会计师事务所有限公司对华平有限公司新增注册资本的实收情况进行了审验，出具了沪晟会验（2004）122 号《验资报告》，确认截至 2004 年 7 月 29 日止，公司已收到全体股东缴纳的新增注册资本合计人民币 180 万元。

④ 2007 年 7 月 27 日，上海上晟会计师事务所对华平有限公司截至 2007 年 7 月 27 日止转让的注册资本及其实收资本情况进行了审验。AVCON INTERNATIONAL CORP.以货币出资人民币 500 万元，出资方式为美元现汇 659,429.39 元。

⑤ 2007 年 8 月 27 日，上海上晟会计师事务所对公司截至 2007 年 7 月 31 日止新增注册资本及其实收资本情况进行了审验，出具了沪晟会验（2007）第 106-1 号《验资报告》，确认截至 2007 年 7 月 31 日止，公司已收到 AVCON INTERNATIONAL CORP.缴纳的新增注册资本合计人民币 1,000 万元。

2、 股份公司设立时验资情况

2008 年 1 月 21 日，上海众华沪银会计师事务所对股份公司注册资本的实收情况进行了验证，并出具了沪众会字（2008）第 0833 号《验资报告》，确认截至 2008 年 1 月 21 日，公司已将截至 2007 年 12 月 31 日的净资产 44,995,534.94 元折合股份 3,000 万股，其中人民币 3,000 万

元作为注册资本，人民币 375 万元作为法定公积金，其余部分作为资本公积（股本溢价），每股面值人民币壹元。

十、 资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

（一） 或有事项

1、 未决诉讼

截至本招股说明书签署日，本公司涉及 1 项标的金额为 380 万元的软件著作权诉讼，具体情况请参见“第十二章、其他重要事项”之“三、公司涉及的诉讼和仲裁”。

2、 承诺事项

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司重大经营租赁最低租赁付款额为：

剩余租赁期	最低租赁付款额/元
1 年以内（含 1 年）	2,173,958.00
1-2 年	1,494,688.00

（二） 资产负债表日后事项

本报告期无重大的资产负债表日后事项。

（三） 其他重要事项

本报告期无重大债务重组等其他影响本财务报表阅读和理解的重要事项。

十一、 发行人财务状况分析

（一） 资产负债分析

报告期各期末，公司资产主要构成如下：

项目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
流动资产	10,733.34	85.22%	6,961.47	81.91%	6,076.26	92.54%
非流动资产	1,861.62	14.78%	1,537.70	18.09%	490.12	7.46%
资产总额合计	12,594.96	100.00%	8,499.17	100.00%	6,566.38	100.00%
资产增长率	48.19 %	—	29.43 %	—	16.80%	—

报告期内，公司资产规模实现快速增长，2009 年末、2008 年末、2007 年末，资产总额分别为 12,594.96 万元、8,499.17 万元、6,566.38 万元，增长率依次为 48.19%、29.43%、16.80%。报告期内总资产增加较快的原因主要为：受益于 IP 网络普及以及基于 IP 的视频会议和视频监控市场的快速发展，公司产品和业务不断丰富和拓展，市场逐渐打开，销售规模不断扩大，滚动利润不断投入主业经营，进而公司资产和投资规模逐年扩大。

公司资产包括货币资金、应收账款、存货等流动资产和固定资产、无形资产等非流动资产。2009年末、2008年末、2007年末，流动资产占总资产的比例分别为85.22%、81.91%、92.54%。流动资产比重较大的主要原因为：公司系以多媒体通信技术和系统产品的研究开发为主的高科技企业，自主开发设计的系统配套硬件的生产主要以委托加工方式进行，具有“轻资产”运营的特点；同时，公司成立时间较短，办公场所、研发场地均系租赁使用，无自有不动产资产。

公司非流动资产于2008年开始快速增加，该年末非流动资产占总资产的比例为18.09%，该比例较2007年末增加10.63%，主要原因为：随着公司销售订单的增长和大客户数量的显著增多，公司进一步增加了对系统测试服务器、演示设备等的投入，固定资产于2008年末增加了861.22万元。2009年末非流动资产较2008年末增加323.93万元，增幅为21.07%，主要原因为公司自行开发设计的无形资产增加202.41万元。

1、流动资产分析

报告期内，公司流动资产主要包括货币资金、应收账款、预付款项、其他应收款和存货等，其具体构成如下：

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
货币资金	6,377.05	59.04%	2,151.24	30.90%	2,722.55	44.81%
应收票据	—	—	20.00	0.29%	—	—
应收账款	2,138.16	19.92%	2,413.59	34.67%	1,523.43	25.07%
预付款项	180.05	1.68%	284.07	4.08%	300.33	4.94%
其他应收款	920.83	8.58%	592.92	8.52%	246.20	4.05%
存货	1,157.24	10.78%	1,499.66	21.54%	1,283.76	21.13%
合计	10,733.34	100.00%	6,961.47	100.00%	6,076.26	100.00%
增长率	54.18%	—	14.57%	—	17.87%	—

2009年末流动资产较2008年末增加3,771.87万元，增幅为54.18%，主要原因为该年度营业收入实现较快增长并迅速回笼资金，货币资金较上年末增加4185.81万元；2008年末流动资产较2007年末增加885.21万元，增幅为14.57%，主要原因为应收账款增加890.16万元、存货增加215.90万元、其他应收款增加346.72万元。

公司流动资产中，货币资金、应收账款、存货的比重较大，截至2009年12月31日，货币资金、应收账款、存货占流动资产的比例分别为59.04%、19.92%、10.78%。具体对流动资产的构成分析如下：

①货币资金。公司货币资金占比较高的原因为：目前大容量组网的视频会议和视频监控指挥市场的主要客户仍为政府、军队及金融、保险、能源等行业国有大型企业，其政府采购的特征使得下半年回款较为集中。2009年末公司货币资金占流动资产的比例为59.04%，较2008

年末增加 28.14 个百分点，主要原因为公司多媒体通信系统产品的销售收入在 2009 年实现快速增长并迅速回笼资金。

②应收账款。2009 年末、2008 年末、2007 年末，应收账款净值占流动资产的比例分别为 19.92%、34.67%、25.07%，有所降低，主要原因为，公司在销售收入快速增长的同时，注重应收账款的管理，期末销售回款速度增加。具体增长变动原因详见本节“(五)、应收账款及其变动分析”。

③预付款项。公司预付款项在流动资产中的比重较小，主要为预付供应商的原材料、外购商品的采购款等。截至 2009 年末，预付账款余额中无关联方预付款项。

④其他应收款。公司其他应收款主要为应收增值税退税款、中介机构费用、员工借款、备用金、保证金、押金等。2008 年末其他应收款占流动资产的比例为 8.52%，较 2007 年末增加 4.47 个百分点，主要原因为上市中介机构费用和应收增值税退税款增加使得 2008 年末其他应收款大幅增加。

⑤存货。2009 年末、2008 年末、2007 年末，存货占流动资产的比例分别为 10.78%、21.54%、21.13%。2009 年末存货占流动资产比例较 2008 年末下降 10.76 个百分点，主要原因为公司流动资产快速增加而存货小幅减小。

2、非流动资产分析

报告期内，公司非流动资产包括固定资产、无形资产、递延所得税资产等，其具体构成如下：

项目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
固定资产	1,319.03	70.85%	1,216.58	79.12%	355.35	72.50%
无形资产	495.97	26.65%	293.56	19.09%	123.51	25.20%
递延所得税资产	46.63	2.50%	27.57	1.79%	11.25	2.30%
非流动资产合计	1,861.63	100.00%	1,537.70	100.00%	490.12	100.00%
增长率	16.75%	—	213.74%	—	4.97%	—

公司非流动资产主要为固定资产和无形资产，截至 2009 年末，固定资产、无形资产占非流动资产的比例分别为 70.85%、26.65%、2.50%。具体对非流动资产的构成分析如下：

①固定资产。公司固定资产主要包括系统软硬件开发设备、测试设备、办公设备以及销售所需的视音频演示设备、运输工具等。固定资产在非流动资产中的占比最高，2009 年末、2008 年末、2007 年末所占比例分别为 70.85%、79.12%、72.50%。具体金额的变动情况请见本节“(六)、固定资产”。

②无形资产。公司无形资产主要包括股东投入的 AVCON 网络视频会议系统及公司自创的无形资产。2009 年末、2008 年末、2007 年末，无形资产占非流动资产的比例分别为 26.65%、

19.09%、25.20%。无形资产增加的主要原因为公司开发支出转为无形资产。具体金额的变动情况请见本节“（八）、无形资产”。

④递延所得税资产。公司递延所得税资产占非流动资产的比例较小，其主要产生自坏帐准备、存货跌价准备、预计负债等计提或确认产生的可抵扣暂时性差异。具体情况参见本节“（九）、递延所得税资产及负债”。

3、资产减值准备

① 报告期各期末资产减值准备情况

报告期各期末，公司资产减值准备余额的构成情况如下：

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
应收账款坏账准备	207.34	95.76%	175.46	95.48%	72.39	96.52%
占应收账款余额比例	8.84%	—	6.78%	—	4.54%	—
其他应收款坏账准备	4.17	1.92%	8.31	4.52%	2.61	3.48%
占其他应收款余额比例	0.45%	—	1.38%	—	1.05%	—
存货跌价准备	5.00	2.31%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
占存货余额比例	0.43%	—	—	—	—	—
合计	216.51	100.00%	183.77	100.00%	75.00	100.00%

公司将应收款项按类别分为单项金额重大的款项、单项金额不重大但组合风险较大的款项、其他不重大的款项；并根据账龄分析，计提相应比例的坏账准备，具体政策参见本章“三、报告期内采用的有重大影响的主要会计政策和会计估计”之“（三）、应收款项”。

公司董事会认为，对于单项金额重大的应收款项经单独进行减值测试，不存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项，不存在预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额情况，故与单项金额非重大的应收款项一起按账龄作为信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收账款组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定本年度各项组合计提坏账准备的比例，据此计算应计提的坏账准备。公司应收款项坏账准备计提情况如下：

应收账款/账龄	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
90天以内(含90天)	—	0.00%	—	0.00%	—	0.00%
91天-180天(含180天)	5.29	2.55%	1.15	0.66%	0.72	1.00%
181天—1年(含1年)	13.97	6.74%	8.29	4.73%	1.16	1.60%
1—2年(含2年)	60.87	29.36%	143.08	81.54%	25.77	35.60%
2—3年(含3年)	112.48	54.25%	21.81	12.43%	44.74	61.80%
3年以上	14.73	7.10%	1.13	0.64%	—	0.00%
合计	207.34	100.00%	175.46	100.00%	72.39	100.00%

其他应收账款/账龄	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
90天以内(含90天)	—	0.00%	—	0.00%	—	0.00%
91天-180天(含180天)	0.89	21.26%	—	0.00%	0.37	14.19%
181天—1年(含1年)	3.14	75.38%	0.86	10.31%	0.00	0.12%
1—2年(含2年)	0.06	1.44%	2.22	26.69%	2.24	85.70%
2—3年(含3年)	0.06	1.44%	5.23	63.00%	—	0.00%
3年以上	0.02	0.48%	—	0.00%	—	0.00%
合计	4.17	100.00%	8.31	100.00%	2.61	100.00%

公司存货跌价准备主要为原材料的跌价准备。公司固定资产和无形资产运行良好，于资产负债表日经测试不存在减值迹象，无须计提减值准备。

② 应收账款账龄划分的合理性及计提坏帐准备的充分性

发行人营业收入的主要来源是多媒体通信系统的销售，其核心为销售发行人自行开发的多媒体通信系统软件（包括一般应用软件和嵌入式软件）以及自行开发的嵌入式硬件设备及专用音视频设备。其中，软件是整个系统的核心，硬件是软件运行的平台，通过专用硬件平台提升软件的稳定性、有效发挥软件的功能。

发行人盈利模式的重要特点是通过体验式营销深入挖掘客户需求，即通过让客户试用发行人的产品加强对产品功能、品质、特点的了解和认同。具体操作为：在与客户签订买卖合同前，给予客户1—9个月使用自行开发软件的授权期限，在客户试用满意后，签定买卖合同，因此，发行人在与客户签订正式合同并实施后，一般不会产生客户退货的情况。

发行人在与客户签订的合同条款中，一般在预收10-50%的货款后，根据合同向客户提供软件授权和硬件，在验收合格后确认销售收入。对于规模较小的系统（如点数在50个以下）订单，一般安装验收即为终验，该类型客户会在安装验收后一个月内支付剩余款项；规模较大的系统（如点数在50个及以上）一般包括两次验收，即安装验收（初步验收）和最终验收，该类客户一般在安装验收后三个月内支付合同规定的大部分款项，最终验收后支付剩余款项，或保留5-10%尾款作为质保金。发行人应收账款的账龄从确认相关业务收入时开始计算。

交货验收后，鉴于发行人产品的相对专业性，客户一般都需要售后服务，通过向发行人进行专业咨询以高效的使用多媒体通信系统；该业务特点会减少客户的违约风险。同时，由于发行人的客户多为政府、机关或国有大型企业，其信用较好，违约可能性也相对较低。

发行人与同行业上市公司坏账计提准备政策的比较如下：

账龄	发行人	东方电子	东华合创	青岛软控	石基信息	远望谷	科大讯飞	启明信息	大华股份	川大智胜
90天以内(含90天)	0%	1%	1%	2%	5%	5%	2%	0%	5%	0%
91天—180天(含180天)	1%									
181天—1年(含1年)	3%						5%	5%		
1—2年(含2年)	30%	5%	5%	5%	10%	8%	10%	10%	10%	10%
2—3年(含3年)	60%	15%	10%	10%	20%	20%	30%	30%	30%	20%
3—4年(含4年)	100%	50%	30%	50%	30%	50%	50%	50%	100%	30%
4—5年(含5年)				80%		80%	80%	40%		
5年以上				100%		100%	100%	100%		100%

注：同行业上市公司资料均取自其公开披露的年报。

与同行业上市公司相比，发行人坏账准备计提政策谨慎，符合行业的状况以及发行人自身经营的特点。

③ 计提存货跌价准备的充分性及合理性

报告期内，发行人计提存货跌价准备的金额列示如下：

项目	2009年度/元	2008年度/元	2007年度/元
存货跌价准备	50,032.93	—	—

发行人产品为多媒体通信系统，具有大容量组网、智能网络适应、高保真视音频、多业务的融合等创新特点，在行业竞争中具有差异化的竞争优势，同时构成系统的核心应用软件、嵌入式软件、配套专用硬件设备等均为发行人自主开发设计。2007年末、2008年末、2009年末，发行人存货所对应的合同单价及市场销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额，经过测试均高于期末结存的存货成本，故2007-2008年发行人未计提存货跌价准备。

2008年，发行人新成立子公司上海华平电子科技有限公司，主营业务为计算机硬件及电子产品的设计、销售。随着华平电子公司的规模逐渐扩大，2009年期末进行存货跌价测试时，发现华平电子公司的存货存在跌价现象，部分元器件的成本高于其可变现净值，故对该部分存在跌价情况的存货计提了跌价准备。

本公司董事会认为，公司已根据会计准则制定了具体可行的资产减值计提政策，并按照资产减值准备政策足额的计提了各项资产减值准备，符合行业和公司实际情况；各项资产减值准备占相应资产期末余额的比例较小，不会对利润造成重大影响。公司将继续加强资产运营管理，制定合理的信用政策，保证公司资产质量优良。

4、负债结构分析

公司负债主要为流动负债，报告期内负债构成及分析如下：

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
短期借款	0.00	0.00%	0.00	0.00%	600.00	29.03%
应付账款	149.97	15.81%	235.41	18.95%	3.61	0.17%
预收款项	274.11	28.89%	310.83	25.03%	941.28	45.54%
应付职工薪酬	15.85	1.67%	16.03	1.29%	21.39	1.03%
应交税费	316.21	33.33%	605.78	48.78%	432.91	20.95%
应付利息	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
其他应付款	28.33	2.99%	8.88	0.71%	67.64	3.27%
递延收益	132.96	14.01%	65.00	5.23%	0.00	0.00%
流动负债合计	917.45	96.69%	1,241.92	100.00%	2,066.82	100.00%
预计负债	31.37	3.31%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
非流动负债合计	31.37	3.31%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
负债合计	948.81	100.00%	1,241.92	100.00%	2,066.82	100.00%
流动负债增长率	-26.13%	—	-39.91%	—	-41.38%	—
负债增长率	-23.60%	—	-39.91%	—	-41.38%	—

报告期内，公司负债结构较为稳定，主要为应付账款、预收款项、应交税费等流动负债，主要原因为：公司属于高科技创业企业，正处于成长期，尚未拥有价值较大的不动产，不具备利用银行长期贷款等债务融资工具的条件。截至2009年末，流动负债占负债总额的比例为96.69%。

2009年末流动负债较2008年末减少324.47万元，下降幅度为26.13%，主要原因为应交税费减少289.56万元、应付账款减少85.43万元；2008年末流动负债较2007年末减少824.90万元，主要原因为短期借款减少600万元、预收款减少630.45万元、其他应付款减少58.76万元。

公司流动负债中，应付账款、预收款项、应交税费等占的比重较大，具体构成及分析如下：

①应付账款。2009年末、2008年末、2007年末，应付账款占负债的比例分别为15.81%、18.95%、0.17%，总体呈上升趋势，主要原因为：随着公司经营规模和采购规模的增大，应付账款金额增长较快而负债总额逐渐减少。应付账款金额具体变动请见本节“(十)、主要债项”。截至2009年末，公司应付账款中无对关联方应付账款。

②预收款项。预收款项主要为预收货款和区域代理商的保证金。2009年末、2008年末、2007年末预收款项占负债的比例分别为28.89%、25.03%、45.54%。其中，2008年末预收款项占负债比例较2007年末下降20.51个百分点，主要原因为预收款项的减少速度快于负债总额的减少。预收款项具体变动请见本节“(十)、主要债项”。截至2009年末，公司预收款项中无对关联方的预收账款。

③应交税费。2009年末、2008年末、2007年末，应交税费占负债的比例分别为33.33%、48.78%、20.95%。2008年末应交税费占负债比例较高的原因主要为期末应交增值税增加。应交

税费具体金额变动请见本节“(十)、主要债项”。

④递延收益。报告期内公司递延收益主要来自小巨人项目政府补贴和软件和集成电路产业发展专项资金。截至2009年末，递延收益余额为132.96万元，占负债总额的比例为14.01%。

2009年末，公司非流动负债主要为预计负债，其为全资子公司华平电子按收入的3%确认的产品质量保证。

(二) 偿债能力分析

1、偿债比率

发行人最近3年偿债比率如下：

财务指标	2009年12月31日/2009年	2008年12月31日/2008年	2007年12月31日/2007年
流动比率	11.70	5.61	2.94
速动比率	10.44	4.40	2.32
息税折旧摊销前利润/万元	5,238.88	3,349.97	2,826.07
利息保障倍数	1,644.85	193.44	—
经营活动现金净流量/万元	4,525.93	1,330.04	1,859.78
资产负债率(母公司)	6.77%	14.50%	31.48%
资产负债率(合并报表)	7.53%	14.61%	31.48%

2009年、2008年、2007年，公司流动比率分别为11.70、5.61、2.94，速动比率分别为10.44、4.40、2.32，流动比率和速动比率较高且总体呈上升趋势，表明公司经营较为稳健，短期偿债能力较好。

报告期内，公司资产负债率总体处于较低水平，偿债风险较低。资产负债率较低的主要原因是：随着发行人销售收入和利润的增长，发行人内部积累逐年增加，资产增长较快；同时作为处于创业成长期的民营高科技企业，由于“轻资产”的经营特点，能用于抵押担保的资产较少，长期借款融资渠道受限，负债总额较低。尽管资产负债率较低，公司仍需进一步拓展各类直接、间接融资渠道，以进一步加快公司发展。

目前，国内以视频会议和视频监控为主业的上市公司只有一家，即苏州科达，其上市地为新加坡创业板（SESDAQ）。在国内中小板上市公司中，以软硬件研发设计为主的计算机应用类公司包括东方电子、远光软件、东华合创、青岛软控、石基信息等，其2008年的偿债指标如下：

证券代码	证券简称	流动比率	速动比率	资产负债率
000682.SZ	东方电子	2.88	2.48	20.36%
002065.SZ	东华合创	1.86	1.10	41.94%
002073.SZ	青岛软控	1.78	1.24	44.09%

002153.SZ	石基信息	4.55	4.15	14.86%
002161.SZ	远望谷	4.48	3.88	24.67%
002230.SZ	科大讯飞	10.73	10.53	11.12%
002232.SZ	启明信息	4.40	3.87	17.53%
002236.SZ	大华股份	5.32	4.31	16.02%
002253.SZ	川大智胜	6.92	6.08	13.43%
行业平均		4.77	4.18	22.67%
本公司		5.61	4.40	14.61%

数据来源：WIND 资讯

与同行业平均水平相比，公司资产负债率、流动比率和速动比率均处于正常水平，若本次发行募集资金到位后，公司的偿债能力指标将进一步优化。总体而言，公司资产负债率较低，偿债能力较强，债务风险较小，且为发行人今后利用财务杠杆进一步促进增长奠定了基础。

2、其他事项

目前，公司可利用的融资渠道主要为各类信贷资金，公司在各银行信用卡记录良好。

2009 年末，本公司履约保证金余额为 188.17 万元，未决诉讼财产保全押金为 100 万元，剩余租赁期为 1 年以内（含 1 年）的最低租赁付款额为 217.40 万元，不会对公司流动性造成重大影响。除此之外，截至本招股说明书签署日，不存在影响公司偿债能力的与担保有关的或有负债等其他事项。

（三）资产周转能力分析

报告期内，公司资产周转的财务指标如下：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款周转率	4.47	4.03	5.72
存货周转率	1.84	1.56	1.90
总资产周转率	0.96	1.05	1.21

国内中小板上市的以软硬件研发为主的计算机应用类上市公司 2008 年的存货周转率和应收账款周转率如下：

证券代码	证券简称	存货周转率	应收账款周转率	总资产周转率
000682.SZ	东方电子	4.58	2.34	0.51
002065.SZ	东华合创	1.89	5.67	0.78
002073.SZ	青岛软控	1.24	2.17	0.48
002153.SZ	石基信息	3.83	6.60	0.63
002161.SZ	远望谷	1.43	2.02	0.36
002230.SZ	科大讯飞	16.30	2.69	0.59

002232.SZ	启明信息	26.85	13.45	2.34
002236.SZ	大华股份	3.32	4.44	1.02
002253.SZ	川大智胜	1.56	3.32	0.34
行业平均		6.78	4.74	0.78
本公司		1.84	4.47	0.96

注：1、数据来自 WIND 资讯；

2、鉴于上述上市公司尚未完全披露 2009 年年报，其数据均取自 2008 年年报。

2009 年、2008 年、2007 年公司总资产周转率分别为 0.96、1.05、1.21，且均高于同行业上市公司平均水平，公司资产周转状况及经营效率较好。公司总资产周转率逐年下降的主要原因为，随着销售规模的扩大，公司生产经营所形成的流动资产增长较快所致。

2009 年、2008 年、2007 年，公司应收账款周转率分别为 4.47、4.03、5.72，总体水平较高，主要原因为：目前视频会议和视频监控市场的主要采购客户为政府、军队及行业内大型企业，其信誉较好，回款较为及时。

2009 年、2008 年、2007 年，公司存货周转率分别为 1.84、1.56、1.90，低于同行业上市公司平均水平，其主要原因为：①随着公司由创业期进入成长期，报告期内业务规模扩张较快，中国农发行、中国人寿、中石油华南公司等大客户的持续供货需求相应增加，公司在自主设计的硬件终端、回音消除器、板卡、以及市场紧俏的摄像机、线材等视音频外设等方面保持了较高的备货水平。②为更好实现 AVCON 视频会议系统和视频监控指挥系统软件产品的功能，增大公司软件销售规模同时保护自主开发软件的知识产权，自 2006 年起公司开始自主设计上述系统软件的配套硬件产品，包括回音消除器、会议终端、MCU、板卡等，这些硬件产品的研究开发亦使公司在研发测试材料等方面维持了一定的备货水平。

虽然报告期内公司存货周转率较低，但存货主要对应具体合同、订单或确定性较大、依托长期合作关系的潜在销售，尚未形成呆滞资产。

（四） 存货及变动情况分析

1、最近 1 年末存货情况

2009 年 12 月 31 日，本公司存货类别及账面价值如下：

项目	账面余额/万元	跌价准备/万元	账面价值/万元
库存商品	777.68	—	777.68
原材料	377.24	5.00	372.24
在产品	7.32	—	7.32
合计	1,162.24	5.00	1,157.24

2、报告期内存货变动分析

报告期内各期末，存货余额构成及变动情况如表：

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
库存商品	777.68	66.91%	1,095.60	73.06%	1,168.29	91.01%
原材料	377.24	32.46%	311.85	20.79%	115.46	8.99%
在产品	7.32	0.63%	92.21	6.15%	0.00	0.00%
存货合计	1,162.24	100.00%	1,499.66	100.00%	1,283.76	100.00%
增长率	-22.50%	—	16.82%	—	-36.06%	—

2009年末,公司存货余额为1,162.24万元,较上年末减少285.48万元,下降幅度为22.50%,主要原因为随着公司多媒体通信系统产品的实施与销售,库存商品较上年末减少317.92万元。

2008年末,公司存货余额为1,499.66万元,较上年末增加215.9万元,增幅为16.82%,主要原因为:公司于2008年8月新设全资子公司华平电子,负责公司自主开发设计的服务器、终端、回音消除器、板卡等系统配套硬件的生产;2008年11月华平电子正式开始运营,期末结存存货金额307.90万元,其中原材料208.27万元、在产品93.20万元、库存商品6.43万元。

(五) 应收账款及其变动分析

1、最近1年末应收账款情况

2009年12月31日,本公司应收账款构成如下:

账龄	账面原值/万元	坏账准备/万元	账面净值/万元
90天以内(含90天)	998.32	0.00	998.32
91天—180天(含180天)	529.16	5.29	523.87
181天—1年(含1年)	465.64	13.97	451.67
1—2年(含2年)	202.90	60.87	142.03
2—3年(含3年)	134.76	112.48	22.28
3年以上	14.73	14.73	—
合计	2,345.50	207.34	2,138.16

2、报告期内应收账款变动分析

报告期各期末,本公司应收账款余额分账龄构成情况如下:

账龄	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
90天以内(含90天)	998.32	42.56%	1,683.02	65.01%	1,324.34	82.99%
91天—180天(含180天)	529.16	22.56%	115.17	4.45%	72.38	4.54%
181天—1年(含1年)	465.64	19.85%	276.45	10.68%	38.63	2.42%
1—2年(含2年)	202.90	8.65%	476.93	18.42%	85.90	5.38%
2—3年(含3年)	134.76	5.75%	36.36	1.40%	74.56	4.67%
3年以上	14.73	0.63%	1.13	0.04%	0.00	0.00%
合计	2,345.50	100.00%	2,589.05	100.00%	1,595.81	100.00%
增长率	-9.41%	—	62.24%	—	42.71%	—

公司应收账款期末余额账龄结构较为稳定，且主要集中在 1 年以内，应收账款的质量较好；2009 年末、2008 年末、2007 年末账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 84.97%、80.14%、89.95%。

2008 年末，公司应收账款余额比上年末增加 993.24 万元，增幅为 62.24%，其中账龄在 1 年以内（含 1 年）的增加 639.29 万元、账龄在 1 年-2 年（含 2 年）的增加 391.03 万元；主要原因是：第一，2008 年多媒体通信系统产品收入增长 44.00%，应收账款相应增长；第二，受金融危机和宏观经济预期下滑的影响，企业流动性降低，回款速度较以往年度下滑。

2009 年 12 月 31 日，公司应收账款余额比上年末减少了 243.56 万元，降幅为 9.41%，其中账龄在 90 天以内的下降 684.71 万元，主要原因为公司近年来逐步确立了在软件视频会议及互联网等公网应用领域的领先优势，销售收入增长较快；同时随着销售规模的扩大，公司加强了应收账款的管理，2009 年度主要订单于当年度实现收入并迅速回笼资金。截至 2009 年 12 月 31 日，公司前 5 名客户欠款情况如下：

客户名称	金额/万元	账龄	占应收账款总额的比例
中国石油天然气股份有限公司广东销售分公司	396.68	1-180 天(含 180 天)	16.91%
中国农业发展银行	394.88	90 天以内(含 90 天)	16.84%
中国人寿保险股份有限公司	236.33	1-365 天	10.08%
天平汽车保险股份有限公司	150.00	181 天-365 天(含 365 天)	6.40%
国华人寿保险股份有限公司	126.34	181 天-365 天(含 365 天)	5.39%
合计	1,304.23	—	55.62%

公司已制定了较为谨慎的坏账计提政策，具体计提情况请见本节“（一）、资产负债分析”。

（六） 固定资产

1、最近 1 年末固定资产情况

2009 年 12 月 31 日，本公司固定资产类别、折旧年限、原价、净值等情况如下：

类别	原值/万元	净值/万元	折旧年限/年
运输工具	365.08	188.52	5
办公及其他设备	1,675.05	1,130.51	5
合计	2,040.13	1,319.03	—

2、报告期内固定资产变动分析

报告期内，公司固定资产构成如下：

类别	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
运输工具	188.52	14.29%	214.38	17.62%	110.25	31.03%
办公及其他设备	1,130.51	85.71%	1,002.19	82.38%	245.10	68.97%
合计	1,319.03	100.00%	1,216.58	100.00%	355.35	100.00%
增长率	8.42%	—	242.36%	—	12.80%	—

2008年末，公司固定资产较2007年末增加了861.22万元，增幅为242.36%，主要原因为：2008年，公司为构建大容量组网的多媒体通信系统测试环境，购买服务器697.50万元，另外，公司新购置运输工具157.13万元。

2009年末，公司固定资产较2008年末增加102.45万元，增幅为8.42%，主要原因为：公司本期购置办公、演示等设备共计391.55万元。

随着募集资金投向项目的实施，公司未来固定资产可能大幅增长。

（七）对外投资项目

1、报告期内对外投资情况

2009年12月31日，本公司合并报表范围内无长期股权投资；母公司长期股权投资情况如下：

被投资单位名称	注册地	业务性质	本企业持股比例	本企业在被投资单位表决权比例	期末净资产总额/万元	本期营业收入总额/万元	本期净利润/万元
华平软件	上海	计算机软件的设计、销售等	100.00%	100.00%	215.67	156.55	102.09
华平电子	上海	计算机软硬件及电子产品的设计、销售	100.00%	100.00%	1,005.41	1,045.58	1.20

2、合并报表编制时权益法调整的方法及影响金额

本公司对子公司长期股权投资采用成本法核算，合并报表时按照权益法进行调整。

被投资单位名称	初始金额/万元	2008年12月31日/万元	本期投资增减额/万元	2009年12月31日/万元	减值准备/万元
华平软件	100.00	100.00	—	100.00	—
华平电子	1,000.00	1,000.00	—	1,000.00	—
—	1,100.00	1,100.00	—	1,100.00	—

（八）无形资产

1、最近1年末主要无形资产

2009年12月31日，本公司主要无形资产的类别、取得方式等情况如下：

项目	类别	取得方式	初始金额 /万元	摊余价值 /万元	剩余摊销 年限/年
AVCON 网络视频会议系统 V4.0	软件著作权	股东投入	190.02	85.51	4.5
视频会议终端 CS1500G 专有技术	非专利技术	自创	82.08	73.19	8.92
高清采集卡 AH2000 专有技术	非专利技术	自创	108.56	96.80	8.92
AVCON UCC 统一协同通讯系统 V6.0	软件著作权	自创	61.49	61.37	9.98
高清视频会议终端 CS3500	非专利技术	自创	133.49	126.81	9.5
IAE200H	非专利技术	自创	54.57	52.30	9.58
小 计	—	—	630.21	495.97	7.87

本公司无形资产按使用年限10年平均摊销。其中，AVCON网络视频会议系统V4.0是以评估值作为入账依据。该无形资产于2004年6月16日由上海东华资产评估有限公司采用收益法评估（沪东资（2004）第059号）。

2、报告期内无形资产变动分析

类别	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
AVCON 网络视频会议系统 V4.0	85.51	17.24%	104.51	35.60%	123.51	100.00%
视频会议终端 CS1500G 专有技术	73.19	14.76%	81.39	27.73%	—	—
高清采集卡 AH2000 专有技术	96.80	19.52%	107.65	36.67%	—	—
AVCON UCC 统一协同通讯系统 V6.0	61.37	12.37%	—	—	—	—
CS3500	126.81	25.57%	—	—	—	—
IAE200H	52.30	10.54%	—	—	—	—
合计	495.97	100.00%	293.56	100.00%	123.51	100.00%
增长率	68.95%	—	137.67%	—	-13.33%	—

2009年末无形资产较2008年末增加202.41万元，增幅为68.95%，主要因为研究开发项目AVCON UCC统一协同通讯系统V6.0、CS3500、IAE200H专有技术于该年度达到预定用途而形成无形资产。该三项公司自创的无形资产对应的原始金额分别为61.49万元、133.49万元、54.57万元。

2008年末无形资产较2007年末增加170.05万元，增幅为137.67%，主要因为研究开发项目视频会议终端CS1500G专有技术、高清采集卡AH2000专有技术于该年度达到预定用途而形成无形资产。该两项公司自创的无形资产对应的原始金额分别为82.08万元、108.56万元。

（九） 递延资产及负债

1、 递延所得税资产

2009年末，本公司递延所得税资产为46.63万元。递延所得税资产的确认根据资产的计税基础与其账面价值的差额(可抵扣暂时性差异)计算确认，并以本公司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应纳税所得额为限。

报告期内递延所得税资产变动情况如下：

类别	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
坏账准备	31.57	67.70%	27.57	100.00%	11.25	100.00%
存货跌价准备	1.25	2.68%	—	—	—	—
预计负债 (产品质量保证)	7.84	16.81%	—	—	—	—
未实现内部销售损益	5.97	12.80%	—	—	—	—
合计	46.63	100.00%	27.57	100.00%	11.25	100.00%
增长率	69.13%	—	145.04%	—	20.29%	—

报告期内递延所得税资产变动的主要原因为：随着公司营业收入逐年增加，应收账款及相应计提的坏账准备逐年增加。

2、 递延所得税负债

报告期内，本公司不存在递延所得税负债。

（十） 主要债项

1、 应付账款

报告期内，应付账款的构成及变动如下：

账龄	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
1年以内(含1年)	91.80	61.21%	235.41	100.00%	3.61	100.00%
1—2年(含2年)	58.17	38.79%	—	—	—	—
2—3年(含3年)	—	—	—	—	—	—
3年以上	—	—	—	—	—	—
合计	149.97	100.00%	235.41	100.00%	3.61	100.00%
增长率	-36.29%	—	6429.79%	—	-95.74%	—

截至2009年12月31日，公司应付账款余额为149.97万元。2009年末应付账款较2008年末减少85.43万元，降幅为36.29%，主要是公司2009年支付的供应商货款较多所致。

2008年公司应付账款较2007年末增加231.80万元，增幅较大，主要原因为公司2008年

末为准备中国人寿、中国农发行后续订单而相应增加采购。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司应付账款余额前五名如下：

供应商名称	期末金额/元
昆明南天网络系统工程有限公司	465,360.00
上海华北科技有限公司	90,000.00
广州榕腾电子信息技术有限公司	45,871.50
东莞市华树电脑有限公司	43,725.00
广东新苑科技开发有限公司	42,182.50
合计	687,139.00

3、预收款项

报告期内，公司预收账款构成及变动情况如下：

账龄	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
1 年以内(含 1 年)	195.57	71.35%	241.54	77.71%	575.06	61.09%
1—2 年(含 2 年)	78.54	28.65%	69.29	22.29%	241.49	25.66%
2—3 年(含 3 年)	—	—	—	—	124.72	13.25%
3 年以上	—	—	—	—	—	—
合计	274.11	100.00%	310.83	100.00%	941.28	100.00%
增长率	-11.81%	—	66.98%	—	-70.70%	—

2009 年末、2008 年末、2007 年末，公司预收款项余额分别为 274.11 万元、310.83 万元、941.28 万元，占流动负债的比例分别为 29.88%、25.03%、45.54%。

2009 年末预收款项较 2008 年末减少 36.72 万元，2008 年末预收款项较 2007 年末减少 630.45 万元，主要原因为当期交付验收的项目较多，而期末未验收项目变少。

4、对内部人员及关联方的负债

(1) 应付职工薪酬

项目	2009 年 12 月 31 日/万元	2008 年 12 月 31 日/万元	2007 年 12 月 31 日/万元
应付职工薪酬	15.85	16.03	21.39

截至 2009 年 12 月 31 日，公司应付职工薪酬余额为 15.85 万元。

(2) 对关联方的负债

截至 2009 年 12 月 31 日，除应付公司高管人员薪酬外，公司不存在对关联方的负债。

5、应交税费

税种	2009年12月31日/万元	2008年12月31日/万元	2007年12月31日/万元
增值税	59.51	246.38	124.96
营业税	2.04	6.12	2.44
城建税	4.98	18.60	—
企业所得税	238.24	315.81	301.34
个人所得税	8.62	8.26	3.36
教育费附加	2.13	7.97	—
河道管理费	0.69	2.64	0.81
车船使用税	—	—	—
合计	316.21	605.78	432.91
增长率	-47.80%	39.93%	289.89%

截至 2009 年 12 月 31 日，公司应交税费余额为 316.21 万元。2009 年末应交税费较 2008 年末减少 289.56 万元，下降 47.80%，主要原因为公司 2009 年末应交增值税减少 186.86 万元、应交企业所得税减少 77.58 万元。

2008 年末应交税费较 2007 年末增加 172.87 万元，主要原因为 2008 年公司系统产品销售收入增大带来应交增值税增加 121.42 万元。

6、预计负债

①报告期内发行人计提预计负债的比例、依据

发行人预计负债为产品质量保证，在报告期内计提预计负债的金额列示如下：

项目	2009年	2008年度	2007年度
预计负债	313,675.50	—	—

②发行人计提预计负债的依据、冲回质保金的金额及对公司经营业绩的影响

发行人产品为多媒体通信系统，由多媒体通信软件、专用音视频设备及硬件组成。其中，软件是系统的核心，硬件是软件运行的平台，可以提升软件的稳定性、有效发挥软件的功能。

发行人计提预计负债与其主要硬件产品的生产模式相关。

2008 年以前，发行人自主开发设计的专用音视频设备主要通过 OEM 外购方式取得，即发行人自行设计、委托专业生产厂商以“包工包料”方式进行生产、最后由发行人采购。在此期间，若产品发生质量等原因，发行人可要求产品供应商进行维修及更换，故 2006-2008 年度公司不需计提预计负债。

2008 年 8 月，发行人设立全资子公司上海华平电子科技有限公司负责主要硬件设备的生产组织与管理，并从 2009 年起开始向华平信息供应与发行人自行开发的软件相配套硬件产品。

发行人估计将会产生硬件产品维修退换等情况，因此，自 2009 年起华平电子根据配套硬件产品的销售收入、退换货数量、以前年度硬件产品的退换维修情况等比较数据，以及对公司自主开发的硬件产品性能进行的测试和对未来可能发生费用进行预估，确定按照华平电子公司销售收入的 3% 计提产品质量保证金。

截至 2009 年 12 月 31 日，发行人共计提预计负债 313,675.50 元，对发行人经营业绩影响较小。华平电子将在以后各年根据上年度的销售收入、退货数量、退换维修情况等比较数据，每年对预计负债的金额进行调整。

（十一） 所有者权益变动

1、所有者权益变动表

（1）2007 年所有者权益变动表

单位：元

项目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	股东权益合计
2007 年 1 月 1 日年初余额	5,000,000.00	336,550.00	2,254,750.21	13,693,419.81	21,284,720.02
会计政策变更		—	-64,765.12	-465,166.60	-529,931.72
前期差错更正		-186,350.00	27,191.63	368,618.27	209,459.90
2007 年 1 月 1 日年初余额	5,000,000.00	150,200.00	2,217,176.72	13,596,871.48	20,964,248.20
2007 年度增减变动额	10,000,000.00	—	2,403,128.67	11,628,158.07	24,031,286.74
（一）净利润	—	—	—	24,031,286.74	24,031,286.74
（二）其他综合收益	—	—	—	—	—
上述（一）和（二）小计	—	—	—	24,031,286.74	24,031,286.74
（三）所有者投入和减少资本	—	—	—	—	—
1.所有者投入资本	—	—	—	—	—
2.股份支付计入股东权益的金额	—	—	—	—	—
3.其他	—	—	—	—	—
（四）利润分配	—	—	2,403,128.67	-2,403,128.67	—
1.提取盈余公积	—	—	2,403,128.67	-2,403,128.67	—
2.对股东的分配	—	—	—	—	—
3.其他	—	—	—	—	—
（五）所有者权益内部结转	10,000,000.00	—	—	-10,000,000.00	—
1.资本公积转增资本（或实收资本）	—	—	—	—	—
2.盈余公积转增资本（或实收资本）	—	—	—	—	—
3.盈余公积弥补亏损	—	—	—	—	—
4.其他	10,000,000.00	—	—	-10,000,000.00	—
2007 年 12 月 31 日年末余额	15,000,000.00	150,200.00	4,620,305.39	25,225,029.55	44,995,534.94

（2）2008 年所有者权益变动表

单位：元

项目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	股东权益合计
2007年12月31日年末余额	15,000,000.00	150,200.00	4,620,305.39	25,225,029.55	44,995,534.94
会计政策变更	—	—	—	—	—
前期差错更正	—	—	—	—	—
2008年1月1日年初余额	15,000,000.00	150,200.00	4,620,305.39	25,225,029.55	44,995,534.94
2008年度增减变动额	15,000,000.00	11,095,334.94	1,869,602.67	-387,960.19	27,576,977.42
（一）净利润	—	—	—	27,576,977.42	27,576,977.42
（二）其他综合收益	—	—	—	—	—
上述（一）和（二）小计	—	—	—	27,576,977.42	27,576,977.42
（三）所有者投入和减少资本	—	—	—	—	—
1.所有者投入资本	—	—	—	—	—
2.股份支付计入股东权益的金额	—	—	—	—	—
3.其他	—	—	—	—	—
（四）利润分配	—	—	2,739,908.06	-2,739,908.06	—
1.提取盈余公积	—	—	2,739,908.06	-2,739,908.06	—
2.对股东的分配	—	—	—	—	—
3.其他	—	—	—	—	—
（五）所有者权益内部结转	15,000,000.00	11,095,334.94	-870,305.39	-25,225,029.55	—
1.资本公积转增资本（或实收资本）	—	—	—	—	—
2.盈余公积转增资本（或实收资本）	—	—	—	—	—
3.盈余公积弥补亏损	—	—	—	—	—
4.其他	15,000,000.00	11,095,334.94	-870,305.39	-25,225,029.55	—
2008年12月31日年末余额	30,000,000.00	11,245,534.94	6,489,908.06	24,837,069.36	72,572,512.36

(3) 2009年所有者权益变动表

单位：元

项目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	股东权益合计
2008年12月31日年末余额	30,000,000.00	11,245,534.94	6,489,908.06	24,837,069.36	72,572,512.36
会计政策变更	—	—	—	—	—
前期差错更正	—	—	—	—	—
2009年1月1日年初余额	30,000,000.00	11,245,534.94	6,489,908.06	24,837,069.36	72,572,512.36
2009年度增减变动额	—	—	4,319,428.60	39,569,538.13	43,888,966.73
（一）净利润	—	—	—	43,888,966.73	43,888,966.73
（二）其他综合收益	—	—	—	—	—
上述（一）和（二）小计	—	—	—	43,888,966.73	43,888,966.73
（三）所有者投入和减少资本	—	—	—	—	—
1.所有者投入资本	—	—	—	—	—
2.股份支付计入股东权益的金额	—	—	—	—	—
3.其他	—	—	—	—	—
（四）利润分配	—	—	4,319,428.60	-4,319,428.60	—

1.提取盈余公积	—	—	4,319,428.60	-4,319,428.60	—
2.对股东的分配	—	—	—	—	—
3.其他	—	—	—	—	—
(五) 所有者权益内部结转	—	—	—	—	—
1.资本公积转增资本(或股本)	—	—	—	—	—
2.盈余公积转增资本(或股本)	—	—	—	—	—
3.盈余公积弥补亏损	—	—	—	—	—
4.其他	—	—	—	—	—
2009年12月31日期末余额	30,000,000.00	11,245,534.94	10,809,336.66	64,406,607.49	116,461,479.09

2、报告期各期末股东权益的情况

报告期各期末股东权益变动情况如下：

单位：元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
实收资本	30,000,000.00	30,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	11,245,534.94	11,245,534.94	150,200.00
盈余公积	10,809,336.66	6,489,908.06	4,620,305.39
未分配利润	64,406,607.49	24,837,069.36	25,225,029.55
归属于母公司股东权益	116,461,479.09	72,572,512.36	44,995,534.94
股东权益合计	116,461,479.09	72,572,512.36	44,995,534.94

3、报告期内期末股东权益变动情况

(1) 股本

报告期内，公司股本变化情况如下：

单位：元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
期初股本金额	30,000,000.00	15,000,000.00	5,000,000.00
所有者投入股本	—	—	10,000,000.00
所有者减少股本	—	—	—
公积金及未分配利润转增股本	—	15,000,000.00	—
期末股本金额	30,000,000.00	30,000,000.00	15,000,000.00

2008年末股本增加1,500万，主要系公司改制为股份有限公司时净资产折股所致。

(2) 资本公积

截至2009年12月31日，本公司资本公积余额11,245,534.94元，均为股本溢价。报告期内公司资本公积的变动情况如下：

项目	资本公积金/元
2007年12月31日	150,200.00
本年增加	11,095,334.94
本年减少	—
2008年12月31日	11,245,534.94
本年增加	—
本年减少	—
2009年12月31日	11,245,534.94

2008年末资本公积金增加主要系公司改制为股份有限公司时净资产折股所致。

(3) 盈余公积

截至2009年12月31日，本公司盈余公积余额10,809,336.66元。报告期内公司盈余公积的变动情况如下：

单位：元

项目	法定盈余公积	任意盈余公积	储备基金	企业发展基金	合计
2007年1月1日	—	—	2,217,176.72	—	2,217,176.72
其他增加	2,217,176.72	—	—	—	2,217,176.72
本年提取	2,403,128.67	—	—	—	2,403,128.67
本年减少	—	—	2,217,176.72	—	2,217,176.72
2007年12月31日	4,620,305.39	—	—	—	4,620,305.39
其他增加	—	—	—	—	—
本年提取	2,739,908.06	—	—	—	2,739,908.06
本年减少	870,305.39	—	—	—	870,305.39
2008年12月31日	6,489,908.06	—	—	—	6,489,908.06
本期提取	1,650,515.49	—	—	—	1,650,515.49
本期减少	—	—	—	—	—
2009年12月31日	10,809,336.66	—	—	—	10,809,336.66

2007年12月27日，公司在上海市工商局杨浦分局办理变更登记，公司类型由外国法人独资的有限责任公司变更为自然人投资或控股的有限责任公司，所以将2007年期初储备基金2,217,176.72元转入法定盈余公积；2008年12月31日，公司法定盈余公积减少870,305.39元，主要系公司改制为股份有限公司时用于转增股本。

(4) 未分配利润

单位：元

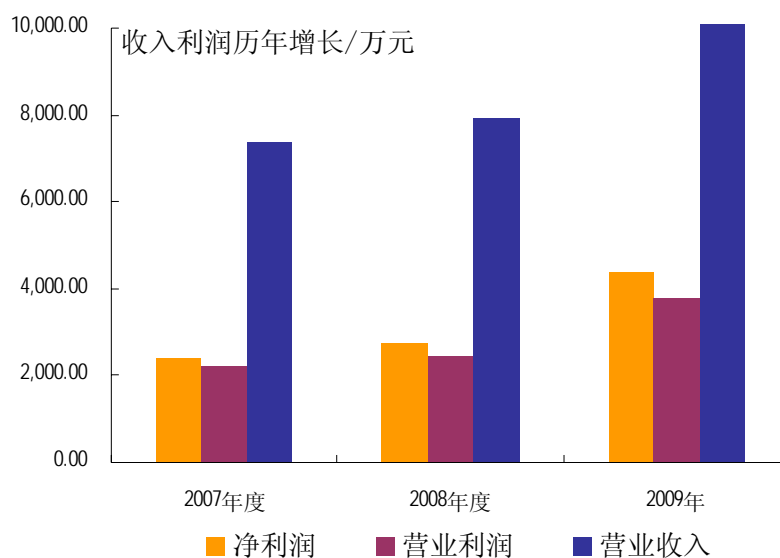
项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
期初未分配利润	24,837,069.36	25,225,029.55	13,596,871.48
加：本期净利润	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74
减：提取盈余公积	4,319,428.60	2,739,908.06	2,403,128.67
任意盈余公积	—	—	—

储备基金	—	—	—
企业发展基金	—	—	—
应付股利	—	—	—
转作资本公积	—	11,095,334.94	—
转作股本的普通股股利	—	14,129,694.61	10,000,000.00
期末未分配利润	64,406,607.49	24,837,069.36	25,225,029.55

本公司历年未分配利润增加均系当期净利润转入；未分配利润减少之“转作股本的普通股股利”主要系 2007 年未分配利润转增股本所致，未分配利润减少之“转作资本公积”主要系 2008 年公司改制为股份有限公司时净资产折股所致。

十二、 发行人盈利能力分析

报告期内，公司营业收入、净利润增长情况如下：



2009 年、2008 年、2007 年，公司营业收入依次为 10,167.48 万元、7,937.11 万元、7,379.75 万元，净利润分别为 4,388.90 万元、2,757.70 万元、2,403.13 万元，逐年实现稳定快速增长，盈利能力持续提升。经过创业阶段的准备及近年来业务和产品的拓展丰富，公司逐渐形成以视音频编解码技术、音频处理技术等六大核心技术为基础，视频会议和视频监控指挥两大通用系统产品为实现工具，为客户提供个性化、定制化产品和行业解决方案的业务架构，多媒体通信系统销售收入成为营业收入的主要来源。本公司盈利能力的具体分析如下：

（一） 营业收入的构成及变动分析

公司的营业收入主要由多媒体通信系统收入、技术开发收入、技术服务及其他收入组成。

1、营业收入的业务结构

项目	2009年		2008年		2007年	
	收入/万元	比例	收入/万元	比例	收入/万元	比例
多媒体通信系统	101,52.00	99.85%	7,810.46	98.40%	5,424.07	73.50%
技术开发	—	—	71.80	0.90%	1,950.00	26.42%
技术服务及其他	15.49	0.15%	54.85	0.69%	5.68	0.08%
合计	101,67.48	100.00%	7,937.11	100.00%	7,379.75	100.00%
增长率	28.10%	—	7.55%	—	275.89%	—

发行人主要从事基于IP网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，始终致力于发展具有自主知识产权和自主品牌的视音频通信产品，为各行业和组织提供多媒体通信系统的整体解决方案。

2009年营业收入较2008年增加2,230.38万元，增幅为28.10%，主要原因为公司多媒体通信系统产品的销售收入保持快速增长。2009年发行人多媒体通信系统共计实现销售收入101,52.00万元，较2008年增长29.98%。

2007年技术开发收入系公司2005年承接的视信通技术开发项目，实现收入1,950万。该项目旨在为电信运营商提供视频会议的运营系统。该项目为公司成立以来首次凭借自身核心技术和软件开发能力承接大型技术开发项目，调研、开发、测试周期长，开发风险较大，因此公司对项目开发和管理严格控制，并在2007年系统完全验收合格并收到款项后确认收入。

2007年技术服务收入1,950万元的主要内容、交易对方、交易公允性及对公司的影响：

2005年12月10日，发行人与中电华通通信有限公司上海分公司签订了技术开发合同，合同规定开发项目为视信通网络交互式音视频通讯系统；发行人参照其他相关业务及与中电华通通信有限公司上海分公司谈判协商拟定开发经费为1,950万元。2006年，发行人按制定并经确认的开发计划进行开发，并于年底形成了初步成果。

2007年2月10日，发行人与中电华通通信有限公司上海分公司和上海驰天移动信息技术有限公司（系中电华通通信有限公司上海分公司的关联公司）签订了项目转让合同：发行人同意中电华通通信有限公司上海分公司将开发项目转让给上海驰天移动信息技术有限公司。2007年2月，发行人重新与上海驰天移动信息技术有限公司签订了技术开发合同并在上海市技术市场管理办公室进行了登记审查。技术开发合同规定开发经费和报酬仍为1,950万元。2007年5月上海驰天移动信息技术有限公司对项目进行了验收，2007年12月运行完成后款项全部支付完毕。

该项目为发行人成立以来首次凭借自身核心技术和软件开发能力承接大型技术开发项目，调研、开发、测试周期长，开发风险较大，因此发行人对项目开发和管理进行严格控制，并在2007年系统完全验收合格并收到款项后确认收入。

上述开发合同为发行人实现技术开发收入1,950万元，相应发生的技术开发成本为

16,088,669.65 元，根据上海地方税务局杨浦分局 2007 年 12 月 14 日以杨税 09T[2007]49 号审批结果通知单，发行人取得的技术开发收入 1,950 万元免征营业税。发行人该技术开发项目实现毛利为 3,411,330.35 元，对发行人当年营业毛利的贡献度为 8.02%。

2、营业收入的产品结构

公司多媒体通信系统收入分产品的结构如下：

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	收入/万元	比例	收入/万元	比例	收入/万元	比例
视频会议系统	9,259.12	91.20%	7,768.23	99.46%	4,747.51	87.53%
视频监控指挥系统	595.84	5.87%	42.23	0.54%	676.56	12.47%
行业解决方案	297.04	2.93%	—	—	—	—
多媒体通信系统合计	10,152.00	100.00%	7,810.46	100.00%	5,424.07	100.00%

公司定位为多媒体通信系统整体解决方案提供商，即向客户提供个性化和定制化的产品和行业解决方案。产品解决方案指公司通用系统产品视频会议系统和视频监控指挥系统，行业解决方案是利用公司六大核心技术在会议和监控系统基础上进行二次开发，推出符合具体行业业务特点需求的新产品。当前，公司重点培育和推广的行业解决方案主要为针对保险行业的视频远程定损系统和针对医疗行业的视频远程医疗系统。

报告期内，公司多媒体通信系统收入实现稳定快速增长，2009 年、2008 年、2007 年增长率分别为 29.98%、44.00%、176.35%，其主要原因为公司视频会议系统收入保持快速增长，同时视频监控指挥系统和新产品行业解决方案增加收入。

（1）视频会议系统

2009 年、2008 年、2007 年，视频会议系统收入分别为 9,259.12 万元、7,768.23 万元、4,747.51 万元，增长率依次为 19.19%、63.63%、187.49%。公司视频会议系统快速增长的主要原因为：

①与传统视频会议产品相比，公司视频会议系统具有大容量、网络适应性好、高保真视音频、软硬结合的优势，其创新的技术和特点逐渐得到市场的认可。2007-2009 年，公司视频会议系统逐渐在保险、银行、能源、政府、军队、教育、交通等各行业领域形成了自身稳定的客户群。2009 年，公司视频会议终端软件授权数达到 10,797 个，较 2008 年增长 55.71%；同时基于中国人寿大型视频会议项目在保险行业的良好示范效应，公司视频会议系统产品在保险行业得到了良好的推广和应用，相继取得了天平汽车保险、太平人寿保险、国华人寿保险、中国人民财产保险等保险客户订单。上述新增保险行业客户 2009 年度实现收入共计 1,319.66 万元。

②通过项目实施和市场经验的反馈积累，发行人对其视频会议产品和技术不断进行开发和完善，逐渐形成了政府、行业专网视频会议系统、企业集团混网视频会议系统、中小企业

视频会议系统、统一协同通讯系统、远程呈现系统的系列化产品线，提供解决方案和获取订单的能力显著增强。2009年，公司为中国农业发展银行、云南边防总队等客户实施的项目针对客户在地、县级等层级的不稳定异构网络环境实施，表明公司对我国视频会议客户的需求分析和解决方案提供能力进一步增强。

③基于IP网络的视频会议行业本身尚在不断f展，其应用和投资消费需客户的反复体验和试用，对处于创业成长阶段的企业而言，其大客户、大项目订单的培育是一个持续的过程；目前，随着发行人大客户逐渐积累和增多，大客户系统升级以及系统扩容对收入贡献的效应逐渐体现。2009年，发行人为其主要客户实施的系统扩容及升级情况如下：

客户	2009年升级扩容情况	原系统情况
中国人寿保险股份有限公司	利用自主的高清视频采集卡实现客户软件视频会议系统的高清升级改造，协助中国人寿整合全国营销服务网络；合同总金额21,633,370.00元。	2005年实施的大型软件视频会议系统，涉及省级分公司35家、二级分公司348家、县级分公司2,667家；合同总金额998.00万元。
中国农业发展银行	实现全国十个省级分行的扩展建设，完成地市级分行109台系统MCU、县级分行二级732会场的系统配置；合同总金额39,507,538.00元。	实现总行、省级分行、地市级分行三级共395会场、100个桌面视频通信点同时进行会议；合同总金额25,486,000.00元。

2007年以来，公司相继实施了中国农发行、中国武警、中国人寿扩容、中国石油、云南公安、太平人寿保险、国华人寿保险等大客户订单。目前，公司已从软件开发企业逐渐发展成为可以同国际厂商宝利通、腾博以及国内华为、中兴通讯等传统实力设备厂商直接竞争的视频会议行业主要厂商，并在大容量组网、混网及互联网、软硬结合、个性化定制等方面具有独特的竞争优势。2006至2008年，公司在软件视频会议市场持续位居第一。

2009年12月18日，公司与全球著名的通信设备厂商亚美亚（AVAYA）就双方共同拓展视频会议系统产品统一通讯市场签订《战略合作协议》，协议确立由公司提供视频产品和技术支持，亚美亚（大连）智能通讯设备有限公司利用其全国销售渠道进行公司产品销售。该战略协议的达成，将进一步促进公司视频会议系统业务未来的发展。

（2）视频监控指挥系统

报告期内，公司视频监控指挥系统收入主要来自中石油华南分公司油库油站远程视频监控系统的实施。该系统包括监控中心、各加油站监控点、远程移动监控管理点等组成，覆盖中石油华南销售公司辖区内广东、福建、海南三省的500多个油库油站，实现库站之间、库站与公司总部之间点对点、一对多点、多点对多点的视频信息实时传输，达到统一对油库、油站的远程监控、指挥和调度。2007-2009年，公司共计获取油库站订单1661.30万元。

（3）行业解决方案

行业解决方案是公司2009年新增的销售收入。公司准确并充分把握了多媒体通信行业应用市场启动的机遇，凭借自身领先的编解码技术、大规模组网技术、会议和监控融合的技术、深入理解客户需求的能力，成功推出了应用于保险行业的视频远程定损系统和应用于医疗行业的视频远程医疗系统，占得了市场先机。2009年，视频远程定损系统收入的主要客户为中国人保财险、天平汽车保险等。视频远程医疗系统已在卫生部远程手术直播项目中使用并实现收入50.33万元。

3、营业收入的地区结构

地区	2009年		2008年		2007年	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
北京地区	6,262.08	61.59%	3278.41	41.30%	2875.78	38.97%
华南地区	1,299.54	12.78%	1153.00	14.53%	1151.85	15.61%
西北地区	190.27	1.87%	328.03	4.13%	72.34	0.98%
西南地区	374.63	3.68%	827.82	10.43%	86.18	1.17%
东北地区	105.38	1.04%	172.17	2.17%	348.25	4.72%
华东地区	1,935.58	19.04%	2177.68	27.44%	2845.36	38.56%
合计	10,167.48	100.00%	7,937.11	100.00%	7,379.75	100.00%

公司营业收入主要来自北京地区、华东地区、华南地区等信息化水平较高和大型企业、组织集中的地区。2009年、2008年、2007年，此三个地区合计贡献的收入占整个收入的比例分别为93.41%、83.27%、93.13%。

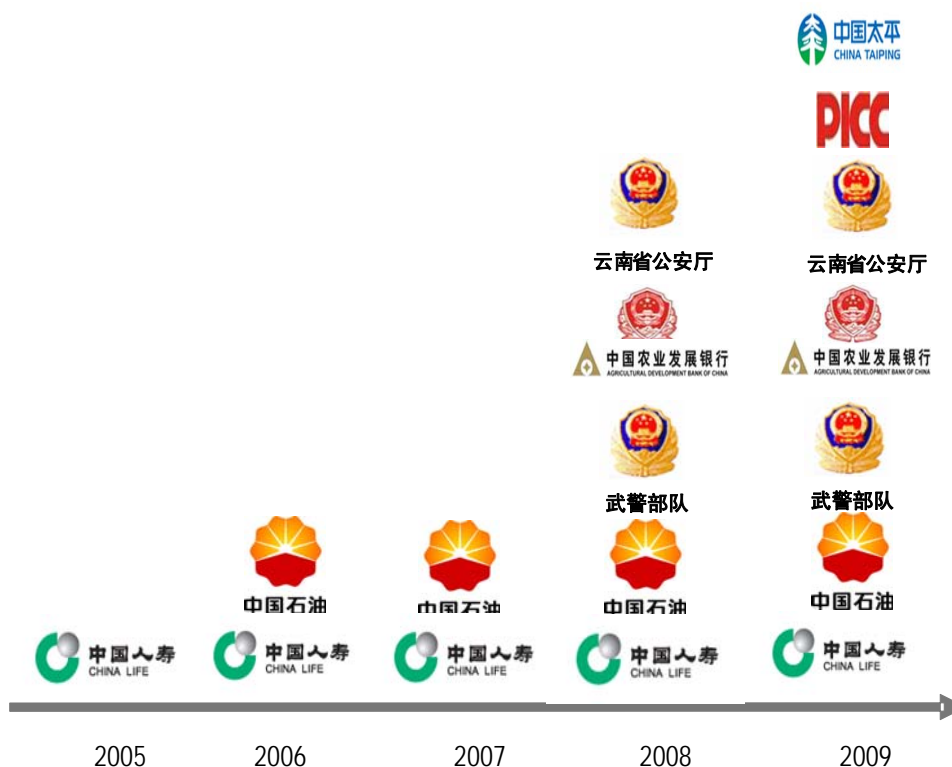
4、营业收入的客户结构

发行人2009年度、2008年度、2007年度合计与1,089个客户签订业务合同，收入分布相对集中于银行、保险、能源等大客户，营业收入中前五名客户金额合计分别为7,045.01万元、3,556.64万元、4,557.69万元，占营业收入总额的比例分别为69.29%、44.81%和61.76%，发行人的收入相对集中于大客户，发行人的收入可能会受这些大客户的影响而发生波动，发行人拟采取以下策略确保收入的持续稳定增长：

第一，制定专项大客户拓展策略，实现大客户、大项目订单的逐步增长。

首先，利用现有大客户项目实施形成的示范性效应，推动多媒体通信在该行业和领域的应用，逐渐获取其他大客户订单，实现经营规模的快速成长。目前，该策略的执行已经在保险行业获得了良好的效果。基于中国人寿大型视频会议项目在保险行业的良好示范效应，公司于2009年相继获得天平保险、国华人寿、太平人寿等项目，同时，针对保险行业（财险领域）业务需求特点专项开发的行业解决方案——视频远程定损系统，上述客户共计实现销售收入3,205.32万元，进一步促进了公司经营业绩的持续增长。2005-2009年，公司1,000点以上的大规模组网的客户数量逐年递增，由2005年的1家大客户增至2009年的7家大客户，具体情况如下：

发行人历年来的 1,000 点以上的大规模客户数量不断积累



第二，在中小规模订单中发现和培育潜力大客户。

发行人当前的大客户往往通过前期中小规模订单的实施逐步认同发行人的产品。经过几年的发展，发行人的客户数量逐年增长，已经具备相当规模的中小订单，对此发行人制订了潜在大客户的培育策略。发行人实施对中小项目信息的备案管理，要求销售人员、售前技术支持对报备项目信息、客户需求定期更新，以确保公司充分了解客户现在及未来的潜在需求，判断众多订单信息中存在的重要市场机会，培育和挖掘大客户。在判断为重大项目之后，发行人总部技术支持对项目进行直接指导和监控，并设立专家小组进行专业研究和保障，最大程度的满足客户需求，获取订单。

第三，巩固与存量客户的长期合作关系，挖掘大客户持续扩容和升级的市场需求。

政府、行业专向大客户等通常是分期（跨年度）、分部门、分地区构建多媒体通信系统。发行人充分注重销售项目运作管理，通过定期分析会、技术交流会、澄清会、项目总结会等机制确保在项目订单取得和实施过程中充分了解客户未来及潜在的升级、扩容需求。重大项目实施完成后，发行人配备专向支持为客户提供长期技术服务，实施跟踪客户需求，使其对发行人系统产品产生持续的依赖，实现合同定单的稳定增长。发行人现有客户中，中国人寿、中国石油华南分公司、中国海关等持续进行升级改造，中国农发行 2009 年 10 月也已实施三、四级网络扩容。发行人存量客户的持续扩容和升级有效的保证了发行人营业收入的可持续性和稳定性，促进了发行人经营业绩的稳定增长。

发行人报告期内客户扩容和升级产生的收入及占比

类型	2009年/万元	2008年/万元	2007年/万元
扩容升级收入	6,359.40	1,871.67	1,711.42
占当年销售收入比例	62.55%	23.58%	23.19%

第四，进一步丰富业务线和产品线，增加利润来源。

在业务及产品发展的方面，结合多媒体通信在各行业信息化发展中的应用趋势，积极挖掘应急指挥调度、行业应用等多种音视频需求，通过技术创新，在现有核心技术的基础上扩大产品的应用范围，逐渐形成公司视频会议、视频监控指挥、行业解决方案三大业务共同增长的良好态势，增强公司抵抗风险的能力。

第五，继续注重中小企业市场，巩固在软件市场和互联网等公网应用领域的领先优势。

（二） 利润主要来源及影响因素分析

1、 利润主要来源

单位：万元

项目	2009年	2008年	2007年
营业利润	3,783.21	2,433.86	2,240.98
营业外收入	1,153.72	683.61	461.59
利润总额	4,931.56	3,117.46	2,702.57
营业利润/利润总额	76.71%	78.07%	82.92%
营业外收入/利润总额	23.39%	21.93%	17.08%
净利润	4,388.90	2,757.70	2,403.13
归属于母公司所有者净利润	4,388.90	2,757.70	2,403.13

2009年、2008年、2007年，公司实现净利润分别为4,388.90万元、2,757.70万元、2,403.13万元。2007—2009年公司净利润持续增长，表明随着公司发展从初创期进入快速成长期，公司盈利能力显著增强。其中，2009年公司净利润比2008年增加1,631.20万元，同比增幅为59.15%，主要系公司多媒体通信系统订单迅速增长，进而营业利润及增值税退税等营业外收入增加。2009年、2008年、2007年，公司盈利主要来自于主营业务，营业利润占利润总额的比例分别为76.71%、78.07%、82.92%。

2、 影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

（1） 行业竞争激烈

视频会议行业竞争情况较为激烈。行业内企业除传统视频会议厂商（如国外的宝利通、腾博，以及国内的华为、中兴通讯、苏州科达等）外，一批以视频会议软件开发为主的新兴厂商逐渐兴起，软件厂商的恶性价格竞争现象严重。这种竞争状况将会影响发行人的盈利的稳定性及持续性，为此，发行人采取以下措施增强盈利的持续性与稳定性：

第一、发行人继续采用大客户策略。加强对大客户的开发，确保逐年增加大客户数量；同时，确保对已有大客户的优质服务，增加扩容和升级的收入。

第二、扩充产品线，增加盈利点。不断推广多媒体通信技术在各行各业的应用，除现有的视频会议、视频监控指挥、远程定损、远程医疗产品外，进一步开发协同工作、视频呼叫中心、远程教育等产品线，满足不同客户、不同行业的视频通信需求，不断增加公司盈利机会。

第三、加强技术创新，保持技术优势。继续加大研发投入，充分发挥研发人员的积极性和创新性，同时吸引优秀的技术人才，确保发行人始终处于行业技术的前沿，有利于技术的不断创新，并使之不断转化成为具备竞争优势的产品，维持公司产品的高毛利水平。

第四、选择适当时机并购竞争对手。发行人始终关注竞争对手的发展动态，特别是竞争对手在客户、渠道、品牌、市场定位等方面与发行人的互补优势，在适当的时机，发行人可以通过并购实现外延式发展，同时消除竞争威胁，进一步增强公司实力。

（2）税收优惠政策的影响

报告期内，公司在税收方面享受的优惠政策详见本章“四、税项”。若上述税收优惠政策发生改变，则公司净利润将会受到影响。

（3）费用控制情况

项目	2009年		2008年		2007年	
	金额/万元	增减	金额/万元	增减	金额/万元	增减
销售费用	1,792.24	17.99%	1,518.93	151.23%	604.61	42.33%
管理费用	1,981.00	24.62%	1,589.64	14.04%	1,393.93	73.51%
财务费用	-12.91	76.33%	-7.32	343.64%	-1.65	-252.24%
合计	3,760.33	21.25%	3,101.25	55.30%	1,996.89	62.71%

报告期内，随着营业收入的增长、人员的增多以及资产规模的扩大，公司期间费用的增长较快。作为创业型企业，公司已进入成长阶段，一方面需要继续加大研发投入，保证公司核心技术的持续领先和新产品的开发，另一方面需要加大市场的开拓，将技术领先、产品领先优势转化为市场领先，因而未来公司的管理费用和营业费用可能继续增长。由于费用支出相对于未来收益的超前性，在支出当期公司盈利能力的持续性和稳定性可能会受到影响。

（三）利润表其他项目的分析

项目		2009年		2008年		2007年	
		金额/万元	占营业收入比例	金额/万元	占营业收入比例	金额/万元	占营业收入比例
一、	营业收入	10,167.48	100.00%	7,937.11	100.00%	7,379.75	100.00%
减：	营业成本	2,438.47	23.98%	2,174.39	27.40%	3,125.68	42.35%
	营业税金及附加	152.74	1.50%	86.73	1.09%	3.55	0.05%
	销售费用	1,792.24	17.63%	1,518.93	19.14%	604.61	8.19%
	管理费用	1,981.00	19.48%	1,589.64	20.03%	1,393.93	18.89%
	财务费用	-12.91	-0.13%	-7.32	-0.09%	-1.65	-0.02%
	资产减值损失	32.73	0.32%	140.87	1.77%	12.65	0.17%
加：	投资收益	—	—	—	—	—	—
二、	营业利润	3,783.21	37.21%	2,433.86	30.66%	2,240.98	30.37%
加：	营业外收入	1,153.72	11.35%	683.61	8.61%	461.59	6.25%
减：	营业外支出	5.37	0.05%	—	—	—	—
三、	利润总额	4,931.56	48.50%	3,117.46	39.28%	2,702.57	36.62%
减：	所得税费用	542.66	5.34%	359.77	4.53%	299.44	4.06%
四、	净利润	4,388.90	43.17%	2,757.70	34.74%	2,403.13	32.56%
五、	归属于母公司所有者的净利润	4,388.90	43.17%	2,757.70	34.74%	2,403.13	32.56%

1、期间费用的分析

报告期内，公司期间费用的变动情况如下：

项目	2009年		2008年		2007年	
	金额/万元	增减	金额/万元	增减	金额/万元	增减
销售费用	1,792.24	17.99%	1,518.93	151.22%	604.61	42.33%
管理费用	1,981.00	24.62%	1,589.64	14.04%	1,393.93	73.56%
财务费用	-12.91	76.33%	-7.32	343.64%	-1.65	-252.78%
合计	3,760.33	21.25%	3,101.25	55.30%	1,996.89	62.48%
销售费用率	17.63%	-1.51%	19.14%	10.95%	8.19%	-13.45%
管理费用率	19.48%	-0.55%	20.03%	1.14%	18.89%	-22.02%
财务费用率	-0.13%	-0.04%	-0.09%	-0.07%	-0.02%	-0.08%
合计	36.98%	-2.09%	39.07%	12.01%	27.06%	-35.54%

①销售费用

2009年、2008年、2007年，公司销售费用分别为1,792.24万元、1,518.93万元、604.61万元，呈逐年上涨趋势。主要原因为公司发展进入快速成长期，技术和产品的市场推广费用增加。

2008年比2007年销售费用增加914.32万元，增幅为151.23%，销售费用率增加10.95%，

主要原因为：第一，公司 2008 年市场和销售力量得到有效补充，市场和销售人员大幅扩充，人员工资及福利相应增加了 424.88 万元；第二，为进一步开拓市场、加强销售力度，2008 年销售人员的差旅费和业务招待费分别增加 132.74 万元和 76.74 万元；第三，为便于对销售人员和市场人员的管理，公司相继成立了销售中心和市场中心，并改善了多个办事处的环境，2008 年办事处的房租和办公费分别增加了 113.69 万元和 52.04 万元。

②管理费用

2009 年、2008 年、2007 年，公司管理费用分别为 1,981.00 万元、1,589.64 万元、1,393.93 万元。2009 年管理费用较 2008 年增加 391.35 万元，增幅为 24.62%，主要原因为工资、奖金增加 181.12 万元、技术开发费增加 104.89 万元。

2008 年公司管理费用比上年增加 195.71 万元，增幅为 14.04%，主要原因为公司房租、折旧费及技术开发费的增加。

③财务费用

项目	2009 年/万元	2008 年度/万元	2007 年度/万元
利息支出	3.00	16.20	—
减：利息收入	20.23	27.17	2.69
利息净支出/(净收益)	-17.23	-10.97	-2.69
银行手续费	4.32	3.65	1.04
合计	-12.91	-7.32	-1.65

2、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失情况如下：

项目	2009 年度/万元	2008 年度/万元	2007 年度/万元
坏账损失	27.73	140.87	12.65
存货跌价准备	5.00	0.00	0.00
合计	32.72	140.87	12.65

报告期内，公司资产减值损失主要为应收款项计提的坏账准备。报告期内，公司应收款项坏账计提情况详见本章“十一、（一）资产负债分析”。

3、营业外收支

报告期内，公司营业外收支情况如下：

项目	2009 年/万元	2008 年度/万元	2007 年度/万元
政府补助	1,063.95	653.77	461.59
固定资产清理收入	—	0.04	—
其他收入	89.72	29.80	—
营业外收入合计	1,153.72	683.61	461.59

营业外支出	5.37		
-------	------	--	--

2009年、2008年、2007年，公司营业外收入占利润总额的比例分别为23.39%、21.93%、17.08%。

报告期内，公司营业外收入主要为软件产品的增值税退税等政府补助。

与收益相关的政府补助具体情况如下：

项 目	2009年 /万元	2008年 /万元	2007年 /万元	备注
增值税退税	939.12	570.87	461.59	财税[2000]25号
“小巨人政府补贴”	47.75	25.00	—	《关于公布2008年上海市科技小巨人企业和科技小巨人培育企业（市区联动）名单并下达资助经费的通知》（沪科合（2008）第033号）
高新技术成果转化项目专项资金	62.80	49.80	—	《上海市促进高新技术成果转化的若干规定》（沪府发[2004]52号）
贷款贴息	—	8.10	—	《上海市促进高新技术成果转化的若干规定》（沪府发[2004]52号）
软件和集成电路产业发展专项资金	14.28	—	—	《上海市经济信息化委关于下达2009年第一批软件和集成电路产业发展专项资金项目计划的通知》（沪经信信（2009）551号）；《上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目管理办法》（沪财教[2008]55号）
合 计	1,063.95	653.77	461.59	—

（四） 主营业务毛利及毛利率分析

项目	2009年			2008年			2007年		
	主营业务毛利/万元	贡献度	毛利率	主营业务毛利/万元	贡献度	毛利率	主营业务毛利/万元	贡献度	毛利率
多媒体通信系统	7,713.53	99.80%	75.98%	5,669.52	98.38%	72.59%	3,907.26	91.85%	72.04%
技术开发	—	—	—	62.60	1.09%	87.19%	341.13	8.02%	17.49%
技术服务及其他	15.49	0.20%	100.00%	30.60	0.53%	55.79%	5.68	0.13%	100.00%
合计	7,729.02	100.00%	76.02%	5,762.72	100.00%	72.60%	4,254.07	100.00%	57.65%

2009年、2008年、2007年，公司主营业务毛利分别为7,729.02万元、5,762.72万元、4,254.07万元，其中，多媒体通信系统收入对主营业务毛利贡献最大，依次为99.80%、98.38%、91.85%。

2009年、2008年、2007年，公司综合毛利率分别为76.02%、72.60%、57.65%，其中，公司主要产品多媒体通信系统的毛利率分别为75.98%、72.59%、72.04%，较为稳定。2007年，公司产品综合毛利率较低的原因为该年度技术开发毛利率较低，仅为17.49%。

多媒体通信系统分产品计算的主营业务毛利及其毛利率情况如下：

项目	2009年			2008年			2007年		
	主营业务毛利/万元	贡献度	毛利率	主营业务毛利/万元	贡献度	毛利率	主营业务毛利/万元	贡献度	毛利率
视频会议系统	7,119.54	92.30%	76.89%	5,650.05	99.66%	72.73%	3,654.20	93.52%	76.97%
视频监控指挥系统	361.59	4.69%	60.69%	19.47	0.34%	46.10%	253.06	6.48%	37.40%
行业解决方案	232.40	3.01%	78.24%	—	—	—	—	—	—
合计	7,713.53	100%	75.98%	5,669.52	100.00%	72.59%	3,907.26	100.00%	72.04%

2009年、2008年、2007年，视频会议系统对多媒体通信系统毛利的贡献度最大，依次为92.30%、99.66%、93.52%。公司视频会议系统的毛利率依次为76.89%、72.73%、76.97%，毛利率较为稳定。

2009年，公司视频会议系统毛利率较2008年继续上升，主要原因为基于大规模组网的专利技术，发行人竞争对手较少，有较强的议价能力。

2009年，发行人前五名大客户依次为中国农业发展银行、中国人寿保险股份有限公司、天平汽车保险股份有限公司、中国石油天然气股份有限公司广东销售分公司、国华人寿保险股份有限公司，均系采用发行人的大容量组网的专利技术进行系统的构建。上述前五名客户2009年贡献收入合计为7,045.01万元，较2008年增加3,488.37万元，增幅为98.08%。

视频监控指挥系统是公司2006年新开发的创新产品。2009年、2008年、2007年，其对多媒体通信系统主营毛利的贡献度依次为4.69%、0.34%、6.48%；毛利率依次为60.69%、46.10%、37.40%，毛利率波动较大。上述波动主要由于中石油华南分公司油库油站订单的变化导致。2009年毛利率高于往年的主要原因为：2009年，该系统监控中心实现升级改造，以进一步完善会议和监控融合的远程指挥调度，其向公司采购的嵌入式设备中嵌入式软件占销售的比重较高。

公司2009年新产品行业解决方案的收入来自视频远程定损系统和视频远程医疗系统，其毛利率为78.24%，高于其他产品，主要原因为该产品为针对特定行业业务需求定制开发的多媒体通信行业解决方案，创新性、个性化较强；同时，系统开发的费用在以前年度计入研发费用而并未增加本年度成本。

国内中小板上市的以软硬件研发为主的计算机应用类上市公司2008年综合毛利率如下：

证券代码	证券简称	毛利率
000682.SZ	东方电子	33.23%
002065.SZ	东华合创	25.35%
002073.SZ	青岛软控	39.30%
002153.SZ	石基信息	63.24%

002161.SZ	远望谷	61.49%
002230.SZ	科大讯飞	48.55%
002232.SZ	启明信息	14.36%
002236.SZ	大华股份	38.84%
002253.SZ	川大智胜	38.46%

目前，国内以多媒体通信系统为主业的上市公司仅有一家，即苏州科达视讯有限公司，主要产品为视频会议系统和视频监控系统，其于 2005 年 7 月在新加坡 SESDAQ 上市交易。另外，上市公司中中兴通讯在视频会议市场中排名居前，但视频会议业务收入占其营业收入的比例不超过 10%，相关财务数据无法从其公开披露的信息中获取。

国外厂商中，典型的上市公司为美国的宝利通，其在纳斯达克上市，是专业开发、制造和销售高质量音视频会议系统及解决方案的提供商，其 2008 年年度营业收入达 10.69 亿美元，亚洲地区的收入占比为 17.68%。

2007 年至 2009 年，发行人与苏州科达、美国宝利通多媒体通信系统业务及视频会议系统的销售毛利率情况如下：

项目/多媒体通信系统	2009 年	2008 年	2007 年	2006 年
华平信息	76.89%	72.59%	72.04%	73.32%
苏州科达	62.76%*	57.93%	52.59%	56.76%
宝利通	57.00%*	59.06%	59.95%	63.57%

注：苏州科达、宝利通数据取自其公开披露的年报；但 2009 年数据为该年度中报数据

项目/视频会议系统	2008	2007	2006
华平信息	72.73%	76.97%	71.78%
苏州科达	64.10%	56.20%	62.30%
宝利通	59.00%	60.00%	64.00%

注：苏州科达数据对应的财务会计年度以下一年度的 3 月 31 日为截止日期，即 2008 年数据对应的会计期间为 2008 年 4 月 1 日至 2009 年 3 月 31 日；

从产品的毛利率对比情况看，发行人多媒体通信系统及视频会议系统产品的的毛利率均高于可比公司，主要原因如下：

第一，从业务模式上看，发行人最早为软件开发企业，目前为集软件开发、硬件开发、系统设计的高科技创业成长企业，经营上注重研究开发与市场销售两端，产品的竞争优势来自于研究开发形成的创新技术带来的核心竞争力，而非生产制造过程。发行人软硬件开发及方案式营销过程中发生的费用支出已经分别在管理费用和销售费用中核算，产品成本仅归集生产制造和外购硬件的支出。发行人通过生产管理相关制度控制委托加工和外购产品的质量及成本。

第二，从产品收入构成看，发行人系统收入包括软件收入、硬件收入以及技术服务。其中，软件是发行人系统产品的核心，是发行人核心技术的主要载体；硬件为软件运行的平台。发行人向客户销售的系统既包括一般应用软件和音视频配件组成的纯计算机软件系统，也包括嵌入式设备和音视频配件组成的纯硬件系统，以及软硬结合的系统；其中一般应用软件和嵌入式软件均属于软件收入。同时，发行人以“方案式营销”为销售项目运作管理的主要方法，其在销售过程中为客户提供的有偿技术服务一般在系统验收时即已完成。由于软件及技术服务在系统收入中的占比较高，硬件占比相对较小，从而系统毛利率相对较高。

报告期内，发行人多媒体通信系统收入的具体构成如下：

项目	2009年		2008年		2007年	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
软件	6,444.70	63.48%	4,380.27	56.08%	3,487.72	64.31%
硬件	3,400.42	33.50%	3,162.63	40.49%	1,894.34	34.92%
技术服务	306.88	3.02%	267.56	3.43%	42.01	0.77%
合计	10,152.00	100.00%	7,810.46	100.00%	5,424.07	100.00%

其中，视频会议系统收入的具体构成如下：

项目	2009年		2008年		2007年	
	金额/万元	比例	金额/万元	比例	金额/万元	比例
软件	6,005.49	64.86%	4,378.56	56.37%	3,426.06	72.17%
硬件	3,007.05	32.48%	3,122.11	40.19%	1,279.44	26.95%
技术服务	246.58	2.66%	267.56	3.44%	42.01	0.88%
合计	9,259.12	100.00%	7,768.23	100.00%	4,747.51	100.00%

2009年、2008年、2007年，发行人多媒体通信系统收入中软件及服务占多媒体通信系统收入的比例分别为66.50%、59.51%、65.08%；发行人视频会议系统中软件及服务占视频会议系统收入的比例分别为67.52%、59.81%、73.05%。发行人系统收入的构成亦充分体现了其作为高科技企业注重研发及市场的哑铃型业务模式。

（五）非经常性损益对公司盈利的影响

本公司最近3年非经常性损益占公司利润总额的比例较小，对公司的盈利能力不构成重大影响，具体情况如下：

项目	2009年	2008年	2007年
非经常性损益总额/万元	209.23	112.74	—
扣除所得税及少数股东损益后的非经常性损益额/万元	177.82	98.65	—
非经常性损益占利润总额的比例	4.24%	3.62%	—

（六）报告期内公司缴税情况

1、报告期内公司缴纳的税额

报告期各期，公司实际支付税费情况如下：

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
支付的各项税费/万元	2,342.43	1,278.20	619.25

报告期各期，公司主要税种缴税情况如下：

项目	2009 年	2008 年度	2007 年度
所得税/万元	639.30	361.61	0.00
增值税/万元	1,417.00	771.95	540.87
营业税/万元	20.19	13.46	0.99

2、所得税费用

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利润总额	4,931.56	3,117.46	2,702.57
永久性差异	1,225.40	745.85	1041.12
暂时性差异	103.90	140.87	12.65
其中：坏账损失	27.73	140.87	12.65
存货跌价准备	5.00	—	—
产品质量保证	31.37	—	—
未实现的内部销售利润	39.80	—	—
应纳税所得额	3,810.06	2,512.49	1,674.10
当期税率	15%	12.50%	18.00%
按适用税率计算的税项	571.51	314.06	301.34
以前年度清算的所得税	-0.59	60.27	—
某些子公司适用不同税率的影响	-9.19	1.75	—
当期所得税费用	561.72	376.08	301.34
递延所得税费用	-19.06	-16.32	-1.90
所得税费用	542.66	359.77	299.44

3、报告期内税收优惠对发行人财务状况和经营成果的影响

报告期内，税收优惠对发行人财务状况和经营成果的影响分析如下：

项目	序号	2009 年/元	2008 年/元	2007 年/元
申报报表的利润总额	1	49,315,577.58	31,174,632.16	27,025,689.95
申报报表的应纳税所得额	2	38,100,560.92	25,124,867.22	16,741,006.73
减：退增值税	3	9,391,175.72	5,708,671.50	4,615,857.62
减：营业税减免	4	—	—	975,000.00
减：城建税及教育费附加	5	—	—	97,500.00

扣除减免税后利润总额	6=1-3-4-5	39,924,401.86	25,465,960.66	21,337,332.33
扣除减免税后的应纳税所得额	7=2-4-5	38,100,560.92	25,124,867.22	15,668,506.73
不享受优惠政策当期所得税费用	8	9,334,504.42	6,135,586.91	5,151,629.22
不享受优惠政策的净利润	9=6-8	30,589,897.44	19,330,373.76	16,185,703.11
申报报表净利润	10	43,888,966.73	27,576,977.42	24,031,286.74
享受税收优惠总额	11=10-9	13,299,069.29	8,246,603.67	7,845,583.63
享受税收总额占申报净利润比例	12=11÷10	30.30%	29.90%	32.65%

报告期内，税收优惠对发行人申报期内的净利润影响如下：

2009年，享受税收优惠总额为13,299,069.29元，享受税收总额占申报净利润比例为30.30%；

2008年，享受税收优惠总额为8,246,603.67元，享受税收总额占申报净利润比例为29.90%。

2007年，享受税收优惠总额为7,845,583.63元，享受税收总额占申报净利润比例为32.65%。

十三、 发行人现金流量分析

（一） 报告期内现金流量变动分析

项目	2009年度/万元	2008年度/万元	2007年度/万元
一、经营活动产生的现金流量净额	4,525.93	1,330.04	1,859.78
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	12,070.48	7598.39	5545.78
销售商品、提供劳务收到的现金/ 营业收入	118.72%	95.73%	75.15%
经营活动产生的现金流量净额/净利润	103.12%	48.23%	77.39%
二、投资活动产生的现金流量净额	-445.28	-1,247.54	-154.64
其中：购建固定资产、无形资产和其他 长期资产支付的现金	452.18	1,247.78	154.64
支付其他与投资活动有关的现金	—	—	—
三、筹资活动产生的现金流量净额	-3.00	-616.20	600.00
其中：取得借款收到的现金	300.00	—	600.00
偿还债务支付的现金	300.00	600.00	—
四、现金及现金等价物净增加额	4,077.65	-533.70	2,305.14

最近3年，公司经营活动产生的现金流量净额为正，投资活动产生的现金流量净额为负，筹资活动产生的现金流量净额正负交替，现金流量波动符合成长性企业的特点。

最近3年，公司经营活动产生的现金流量净额为正数，且2009年、2008年、2007年经营活动产生的现金流量净额占净利润的比值平均为76.25%，表明公司收益质量较好。2008年，公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例较低，主要原因为受宏观经济影响，该年度客户信用质量下降导致回款不及时。

报告期内投资活动产生的现金流量净额为负数，表明公司对固定资产、无形资产等长期

资产的构建存在持续需求，且长期资产的投入为公司提升研发实力、增强新产品推出能力奠定了基础。

报告期内公司筹资活动产生的现金流量正负交替，表明公司有效利用现有融资手段满足日常经营资金周转，且偿债情况良好。

2008年，公司现金及现金等价物净增加额为负数的主要原因为经营活动产生的现金流量净额未能完全弥补投资活动支出及银行借款的偿还。2009年，公司现金及现金等价物净增加额为4,077.65万元，较上年大幅增加，主要原因为该年度公司以多媒体通信系统销售为主的经营业务呈现良好的发展态势同时经营性净现金流量实现较快增长。

公司现金流增长情况较好，资产流动性较强，能够满足公司大额订单对资产流动性高的要求，有利于增强公司对客户的服务水平和质量，提高公司的商业信誉，同时有助于降低经营风险，提升公司持续获取订单的能力。

（二） 发行人资本性支出分析

1、最近3年的重大资本性支出

报告期内，公司重大资本性支出情况如下：

年度	项目	数量	金额/万元
2008年	服务器	150台	697.50
	小汽车	2部	157.13

2008年7月，公司购买150台服务器，主要用途为对公司大容量组网会议系统和监控指挥系统的进行压力测试和其他系统性测试。

2、未来可预见的重大资本性支出计划

公司拟以募集资金投资于全媒体统一协同通讯系统项目、全高清视频监控指挥系统项目、研发与技术支持中心建设项目、其他与主营业务相关的营运资金。具体情况参见本招股说明书“第十章、募集资金运用”。

十四、 股利分配

（一） 发行人股利分配政策

根据《公司法》及本公司《公司章程》，本公司股利分配方案由董事会制订，并须经股东大会审议批准。本公司董事会将充分考虑全体股东的利益，并根据本公司的经营业绩、现金流量、财务状况、业务开展状况和发展前景、公司进行股利分配的法律和法规限制以及本公司董事会认为相关的其他重要因素，决定是否分配股利及分配的方式和具体数额。根据《公司法》及《公司章程》，本公司可以采取现金或股票方式分配股利，除公司持有的本公司股份

不参与分配利润外，股利分配遵循同股同利原则。

公司应实施积极的利润分配政策，利润分配政策保持连续性和稳定性，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十；在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红。

公司的利润分配应充分重视投资者的实际利益。公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

根据《公司法》及《公司章程》的相关规定，本公司净利润按下列顺序分配：

①弥补以前年度的亏损。

②提取法定公积金。本公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可不再提取。

③经本公司股东大会批准后提取任意公积金。

④支付股东股利。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但《公司章程》规定不按持股比例分配的除外。

本公司股东大会对利润分配方案作出决议后，本公司董事会须在股东大会召开后二个月内完成股利（或股份）的派发事项。

本次股票发行后，本公司股利分配政策不会发生变化。但根据公司的中长期发展战略，公司最近几年内将处于产业扩张期，资本支出将维持在一个较高的水平，部分盈利积累将用于公司的发展，公司将采取剩余股利分配政策。

（二） 发行人最近三年股利分配情况

1、2007 年度股利分配情况

截至 2007 年 12 月 31 日，公司未对截至 2006 年末的累计未分配利润进行分配。

2、2008 年度股利分配情况

截至 2008 年 12 月 31 日，公司未对截至 2007 年末的累计未分配利润进行分配。

3、2009 年度股利分配情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司未对截至 2008 年末的累计未分配利润进行分配。

十五、 本次发行完成前滚存利润的分配安排

根据本公司 2009 年第一次临时股东大会决议，本次发行如能顺利完成，则本公司发行前的滚存利润由首次公开发行完成后的新老股东共同享有。

第十章 募集资金运用

一、本次发行募集资金总量及依据

(一) 本次发行募集资金总量

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 1,000 万股，占发行后总股本的 25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为 65343.2 万元，全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司募集资金存放在董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为【】。帐号为【】。

发行人《募集资金管理制度》已于 2009 年第一次临时股东大会审议通过。该制度对募集资金的存储及使用管理、募集资金项目的管理与监督等进行了详细规定。

(二) 募集资金运用计划及项目审批

本次募集资金到位后，公司将根据项目轻重缓急进行投资，具体的资金投入计划安排如下：

序号	项目名称	项目总投资额/万元	募集资金投资额/万元	项目备案意见号
1	全媒体统一协同通讯系统项目	5825.62	5825.62	沪经信备（2009）183 号
2	全高清视频监控指挥系统项目	3614.90	3614.90	沪经信备（2009）182 号
3	研发与技术支持中心建设项目	3586.60	3586.60	沪经信备（2009）181 号
4	其他与主营业务相关的营运资金	—	—	—

除其他与主营业务相关的营运资金外，上述三个项目的建设期均为 1 年，即本次发行募集资金到位后开始的 12 个月期间。如本次募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将以银行贷款或自筹资金方式解决资金缺口。本公司将严格按照有关规定管理和使用募集资金。

二、募集资金项目投资的背景和市场预测

(一) 募集资金项目用于提升核心竞争力的安排

公司的核心竞争力主要体现在技术、研发、产品及方案、深入了解客户需求及经验积累、人力资源、品牌及市场等六个方面，本次募集资金项目的实施将紧紧围绕六大核心竞争优势展开。

研发与技术支持中心建设项目是未来发展的基础，不涉及具体产品的开发，拟通过建设音视频实验室、中心实验室，招聘、培养相应的算法、协议、通信研究人员，加强研发队伍建设，搭建视音频算法和网络传输等基础核心技术的研发开发和测试环境，增强研发能力，

以支持公司持续、深入跟踪研究基础算法以及网络传输技术，提高系统分析用户需求及专业业务特征的能力，不断推出业界领先的网络音视频技术，提高公司产品的技术先进性，促进公司的产品发展由响应型向主动型转变。该项目的技术支持中心以CRM（客户关系管理）系统为基础，加强售前、售中、售后支持与服务能力，建设客户体验中心，巩固和提升对客户需求、市场信息的理解与项目实施经验积累的能力，提升公司的服务水平，增强客户满意度，进一步提升公司的品牌和市场优势。

全媒体统一协同通讯系统项目和全高清监控指挥系统项目为产品开发项目，其围绕提升技术优势、产品及方案优势而实施。全媒体统一协同通讯系统是在公司现有视频会议系统基础上进一步实现系统的全高清、全业务、全融合的统一协同通讯系统。该项目的开发将着重围绕全业务及融合技术的研究与实现、层次结构网络管理和应用、多媒体资源的传输、全高清视频采集压缩卡的设计与实现、全高清视频会议终端的设计与实现、全高清多点会议单元的设计与实现等展开。全高清视频监控指挥系统项目拟进一步完善视频监控指挥系统，覆盖现场监视、报警联动、录像回放、远程指挥、应急调度等网络智能监控领域，实现传统的监视、录像的事后追踪向实时应急指挥的监控工作模式的转变。该项目将在高清化、网络化平台基础上自主开发设计数字硬盘录像机、高清监控终端、网络视频编码器等设备，增强系统平台对于传统IP视频监控设备的集成整合能力。全媒体统一协同通讯系统项目、全高清视频监控指挥系统项目的建设，将进一步完善和提升公司为不同行业、不同企业、不同应用场景提供全方位多媒体通信整体解决方案的能力。

（二） 募集资金项目投资的产业背景

1、大力发展IP多媒体通信符合未来通讯发展和互联网应用的趋势

国家已经在《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》、《2006—2020年国家信息化发展战略》、《国家重点支持的高新技术领域》等战略规划中明确了下一代网络开发与网络融合、终端融合的目标和趋势。随着宽带互联网的进一步发展和3G时代的到来，未来通信网络、终端将进一步走向统一、协同和融合，发展多媒体通信及相关互联网应用将进一步成为未来交互式通信的主流。目前，基于IP协议技术的因特网为世界上最大的开放计算机通信网络。多种网络接入、IP技术等迅速发展，将进一步促进多媒体通信技术的发展，加速培养和形成人们对视频媒体通信的使用和消费。

发展多媒体视频通信，必须致力于视音频编解码等核心技术的开发。国家十一五计划提出，要根据数字化、网络化、智能化总体趋势，大力发展集成电路、软件和新型元器件等核心产业；实施数字音视频产品产业化专项工程，突破数字音视频编解码等关键技术。

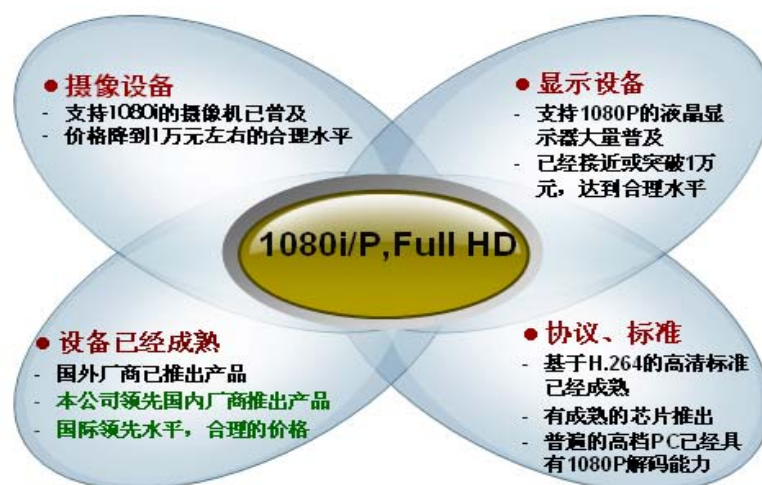
2、全高清视频应用是IP多媒体通信发展的主要趋势

视频清晰度是衡量多媒体通信系统品质的重要标准。从视频清晰度来看，高清一般是指采用720p格式（1280*720）或以上的活动图像，并实现逐行扫描。当前，1080p全高清已成为视频应用的发展趋势，代表目前技术的最高水平。

全高清视频应用将成为未来多媒体通信的主流。高清视频通信彻底解决了传统视频会议系统图像分辨率低、对运动图像处理能力差的问题，为用户带来高清晰的视觉冲击，充分满足了产品设计会议、远程教育、远程医疗、远程监控等应用对高质量图像、语音、高清晰数据显示等的要求。传统标清的视频会议系统已经无法满足上述高端客户的需求。

高清系统的应用与推广着重解决两个问题，即在技术方面，如何大力提高图像清晰度、简化设备；在市场方面，如何降低高端设备的价格，实现高清视频的普及化应用。高清视频通信依赖于足够的带宽资源，高效率的视频传输协议、视频采集播放和设备或软件的编解码能力。一套高清系统，不仅需要具备高清性能（支持720p）的终端和并发设备，还必须采用支持高清晰输入或显示的摄像机和电视机的外设系统，同时要使得数据信息（电脑桌面、PPT胶片、文档内容等）的显示达到1280*1024的清晰度，进而实现完整、逼真的视频数据一体化协作。目前，实现全高清视频应用的产业链已基本成熟，带宽价格逐步降低，普通用户可以使用高带宽；基于H.264的高清标准已经成熟，一般的高档计算机已经具备1080p的解码能力；支持高清晰度的摄像机、显示设备已大量普及。

全高清视频产业链



3、基于 IP 网络的视频监控指挥符合国家安防发展的需要

我国公共事件应急体系和平安城市工程的建设等重点事件使得 IP 网络视频监控指挥迎来了发展的契机，并促使其向智能监控和应急指挥方向发展。例如，在城市范围内，实现报警和监控系统的互联，综合应用各种报警和监控资源，构建城市报警与监控系统，逐步实现全国联网，是各级公安部门正在进行的城市治安防控体系建设的主要工作，是社会治安防控体系的重要组成部分。它将实现传统的城市视频监控系统从单纯的事后取证向事发中的应急处置和事前的有效管理与预警的重大战略转换，全面提高社会治安综合防控能力和突发事件的

应急处置能力。在此类新兴的大型系统应用建设方式中，利用 IP 网络资源建设大规模数字视频监控和应急指挥的模式将成为发展中的主要选择之一。

我国节能型社会建设目标和安全生产也要求加强生产的监控和管理水平。我国安全生产法要求“努力实现安全生产工作从被动防范向源头管理转变，遏制和减少重、特大事故的发生”；《国务院关于进一步加强安全生产工作的决定》（国发[2004]2 号）要求“搞好重大危险源的普查登记，加强国家、省（区、市）、市（地）、县（市）四级重大危险源监控工作”。利用 IP 网络实现远程视频监控及指挥调度，可以充分发挥互联网的功能，减少用户的信息化投资，满足用户对节约能耗、安全防范的监视需求，同时针对监控的情况，及时对现场进行指挥调度，有效贯彻“安全第一、预防为主”的方针。

（三） 募集资金投资项目市场前景预测

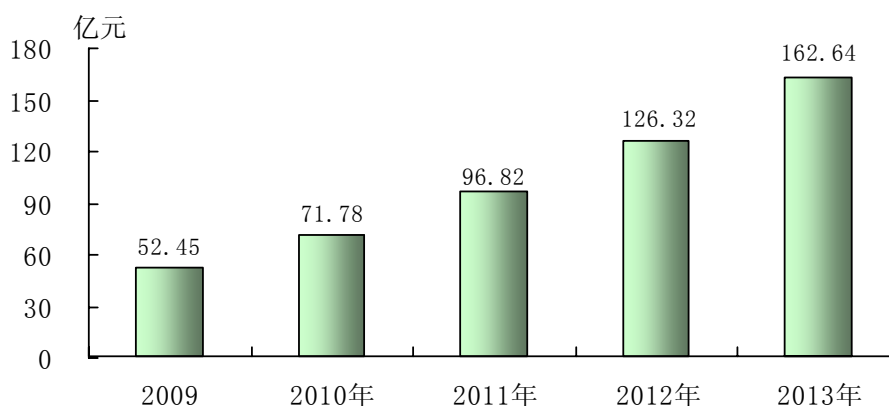
1、全媒体统一协同通讯系统项目市场预测

我国基于 IP 网络的多媒体通信市场才刚刚起步，市场将从当前的视频会议发展到未来的全媒体统一协同通讯应用，该市场将持续快速稳定地增长。第一，未来通信网络、业务、终端融合的趋势将为该市场的发展提供强有力的支撑；第二，基于我国国情和特定的组织机构层级，政府、金融、能源等大型行业企业多媒体应用系统向三、四、五级层级的扩容工程将持续进行，同时中小企业消费需求的培养和发展，将形成需求量的迅速增长；第三，全高清、统一协同对现有标清系统的升级和替代将形成稳定的升级换代市场，同时，新技术和新产品的不断推出可保证高端产品的高利润水平。

根据赛迪顾问的预测，未来五年，我国多媒体通信行业中，仅视频会议市场就将以每年 25.40% 的速度增长，2013 年的市场规模将达到 162.6 亿元。从市场结构来看，未来五年产品价格逐渐下降，将刺激高清视频会议产品的市场份额增大；同时高清视频会议产品的日益成熟，对标清产品兼容性的不断提高，也加快了标清产品更新换代的步伐。根据赛迪顾问预测，以视频会议为例，至 2013 年高清视频会议产品销售额将全面超过标清视频会议规模，占视频会议总体市场份额的 51.70%。

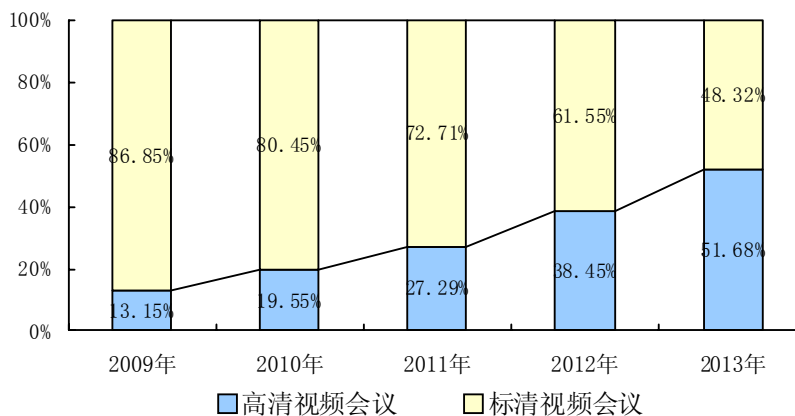
目前，国内视频会议系统的厂商主要为国外的宝利通、腾博，国内的华为、中兴通讯、苏州科达、华平信息等。前述主要厂商占据了国内市场近 80% 的份额。新技术、新产品的推出速度、系统解决方案的优劣、对客户需求的理解，将决定竞争的成败。

2009-2013年中国视频会议市场规模预测



数据来源：赛迪顾问 2009，03

2009-2013中国视频会议市场结构预测



数据来源：赛迪顾问 2009，03

2、全高清视频监控指挥系统项目市场预测

视频监控指挥系统是IP网络视频监控系统中的高端产品，其注重产品的网络化、高清化、智能化和应急指挥功能，改变传统监控的事后跟踪解决的工作模式。未来其市场容量和需求的的增长将主要源自以下三个因素：

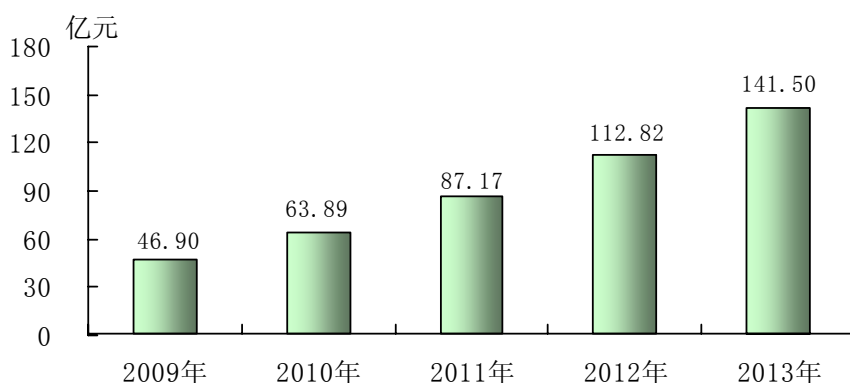
第一，当前IP视频监控建设仍处于起步阶段，政府、金融、能源等大行业的视频监控网络建设远未完善；医疗、楼宇、场馆等特殊场景及多元化应用刚刚起步；中小企业、家庭用户的广阔市场还未开发，这为IP视频监控产品提供了广阔的发展空间；

第二，IP视频监控的智能化发展，将越来越注重视频、音频的质量，高清IP视频监控指挥将形成对目前大量存在的传统视频监控系统、甚至原标清视频监控产品的替代。高清IP视频监控产品除在视音频质量提升带来的改善外，在功能上将可以提供更多的附加值。IP网络应用已经由OA延伸到了生产业务，同样基于IP网络的视频监控系统可以与更多办公系统、报警系统、会议系统、生产业务系统等IP应用联动，提高了系统监控的效率和效果。

第三，目前公共安全建设、重大事件的安保工作及以煤炭安全为代表的重大危险源监控已成为推动视频监控指挥系统发展的重要力量，同时也是目前视频监控指挥系统的重点应用领域。随着IP网络视频监控系统在前端集成更多的功能，进一步扩大应用场景和系统规模，IP网络视频监控系统的应用也将进一步深入到行业的核心信息化建设中。

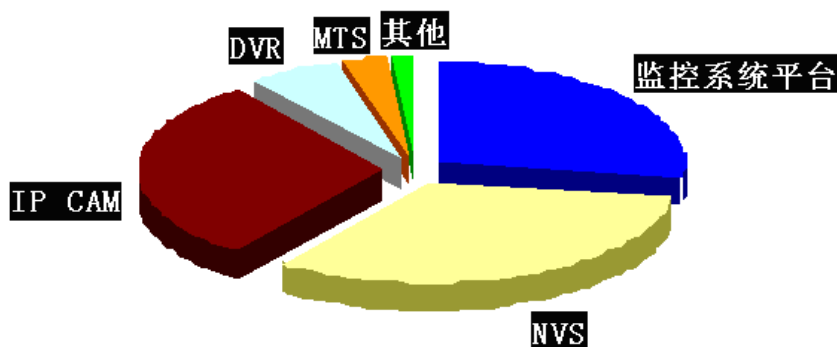
根据赛迪顾问的预测，未来5年，我国IP网络视频监控市场将以31.79%的复合增长率增长，2013年的市场规模达到141.5亿元人民币。在产品结构方面，随着存储技术的发展，DVR的下行路数不断增加，单价将逐步下降，DVR市场份额可能萎缩；系统平台分析系统，如监控报警管理中心、应急指挥系统等将随着视频监控智能化的发展，占比不断扩大。而IP摄像机和NVS会随着监控点的增长而不断增加，但同样由于价格下降趋势的作用，在整体市场规模增长方面将相对平稳。

2009-2013年中国视频监控市场规模



数据来源：赛迪顾问 2009, 03

2013年中国IP网络视频监控指挥市场产品结构



数据来源：赛迪顾问 2009, 03

三、 募集资金投资项目简介

(一) 全媒体统一协同通讯系统项目

1、项目建设内容

本项目是在华平信息现有视频会议系统基础上，从技术上进行软硬件系统重构和全高清、全融合应用模式的重新设计和开发实现，从功能上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，华平信息将完成 Full Media 全高清、全业务以及全融合全开放的 API 接口的产品平台及相关产品部件，使华平信息的视频会议系统改造后形成最新的全高清、全业务和全融合的统一协同通讯系统。

本项目建成后，系统具有 1920*1080P 高清视频处理能力，比传统的视频会议（局限于 352*288 像素）高二十倍的画面质量。系统视频处理借助新一代 Videc 高性能算法，不仅在 1Mbps 带宽下能达到全高清、在 256Kbps 带宽下达到 DVD 质量，而且在各种带宽条件下都能取得比以往其他视频会议终端更佳的质量，图像清晰、声音流畅，让与会者具有身临其境的感观效果。

2、投资概算情况

本项目预计建设期为 1 年，募集资金到位后开始实施，计划建设期 1 年。本项目计划投资 5,825.62 万元，其中 1,657.50 万元用于开发和测试场所的购置和装修，962.31 万元用于设备投入，2,595.25 万元作为研发支出，其他费用 60.00 万元，项目基本预备费 105.50 万元，铺底流动资金 445.06 万。项目总投资估算表如下：

序号	项目名称	金额/万元
一、	办公场所购置	1,657.50
二、	设备购置及安装	962.31
2.1	开发设备	230.71
2.2	检测设备	731.60
三、	研发支出	2,595.25
3.1	开发软件购置费	1,305.25
3.2	测试软件购置费	575.20
3.3	技术开发费（开发试制，打样）	200.00
3.4	开发人员工资	514.80
四、	其他费用	60.00
4.1	咨询费	20.00
4.2	培训费	40.00
五、	基本预备费（2%）	105.50
六、	铺底流动资金	445.06
—	合计	5,825.62

3、产品技术方案

(1) 产品方案

全媒体统一协同通讯系统包括高清编解码器、高清摄像机、高清语音系统、会议控制单元几个部分,本次项目中主要开发以下产品: HDView 视频会议软件、AVC HD 系统多媒体会议控制单元、HDS 系列多媒体会议终端产品、HDAP 数字音频处理器、高清视频采集压缩板卡 DH6000。

(2) 技术路线

本项目基于华平信息自有技术,具有完全自主知识产权,开发工作主要包含以下内容:

- 全高清视频算法的应用开发
- 回声处理引擎的应用开发
- 高性能音视频网络传输
- 会议的多层次管理、控制与应用
- 全高清视频采集压缩卡的设计与实现
- 全高清视频会议终端的设计与实现
- 全高清多点会议控制单元的设计与实现
- 全业务及融合技术研究与实现

本项目的技术路线如下:

项目名称	目前状态	研发目标
AVCON 全媒体统一协同通讯系统	<ul style="list-style-type: none"> ● 以标清视频为主 ● 侧重于 X86 体系 ● 面向桌面及会议室应用 ● 内置回声处理软件 	<ul style="list-style-type: none"> ● 全高清视频 ● 真人大小图像,如同真人面对面同处一个会议室 ● 立体声效果,身临其境 ● 与电话系统集成,支持多路手机、电话参加会议
多媒体会议控制单元	<ul style="list-style-type: none"> ● 以标清视频为主 ● 灵活组网 ● 三级组网 	<ul style="list-style-type: none"> ● 全高清视频 ● 集中控制与智能调度 ● 四级以上组网
多媒体会议终端系列产品	<ul style="list-style-type: none"> ● 标清视频为主,内置两路标清视频采集 ● 可支持高清采集模块 ● 四显示输出,两路高清解码 	<ul style="list-style-type: none"> ● 支持多路高清视频编码 ● 基于 GPP+DSP 全高清压缩 ● 四路全高清解码
会议声音处理系列产品	<ul style="list-style-type: none"> ● 基于 DSP 处理芯片(内置浮点处理器),成本高 ● RS232/422 控制 ● 四路混音采集与回声处理 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基于 ARM 内核,低硬件成本 ● 以太网控制 ● 四路独立采集与回声处理

高清视频采集压缩板卡	<ul style="list-style-type: none"> ● 单 DSP 核 ● 支持 720p ● 单板支持单路采集和压缩 	<ul style="list-style-type: none"> ● 多 DSP 核 ● 支持 1080P ● 单板支持双路独立采集和压缩
------------	---	--

(3) 与现有产品相比的技术优势

与原标清产品相比，拟建全媒体统一协同通讯系统在视频压缩算法、语音编码与回音消除、多媒体资源的传输、层次结构网络会议的管理等方面具有明显的优势：

①视频压缩算法方面。采用高精度的运动估计策略，即以 1/4 像素为基本单位；视频对象分析的宏块划分模式多样化；具备帧内预测能力，有灵活的多参考帧选择算法，获得更好的编码效果；具备优秀的运动补偿过滤器，处理视频块效应；压缩算法高效同质量的视频图像文档，只有 MPEG2 算法的 1/8，而且网络带宽只有 MPEG2 的 1/5。

②语音编码与回声消除方面。全双工情况下，有效消除回声，语音质量在 52dB 以上。在多方同时会话情况下，自适应统计技术将语音信号从背景噪声中分离出来，无须依赖庞大的噪声特征数据库。提高网络数据丢失后信号的恢复能力，以便在网络条件不佳的基础架构下仍能保持高质量语音。

③多媒体资源的传输方面。大容量组网技术，组织数千个级别的分会场同时召开会议，提高不同网络运营商之间的网络传输能力，实现多网互通；提供具备 25 帧/秒的动态双流技术，将笔记本甚至雷达、CT、显微镜等专业设备的 VGA、XGA、UXGA 信号高速传输到会议中；低带宽下图像和声音高保真技术，适应各种复杂的网络环境，使用户“能上网即能进行视频会议”。

④层次结构网络会议的管理及应用方面。提供单一机构和多机构部门的管理并存设计结构，可以同时满足企业分支或企业层次结构的视频会议的应用模式；系统设计构架灵活、安全，支持 MCU 级联、容错和自动优化，全部的关键点都可以配置成冗余结构；系统可以全方位管理，提供丰富的画面多分屏模式和会议模板选择，解决不同会场不同屏幕下显示内容一致的问题，具备多种级别的会议权限及验证。

⑤视频会议、音频会议、数据会议、VoIP 和即时通讯等多种应用融合为一体，实现全高清、全业务、全融合的统一协同通讯系统。

4、主要设备选择

在满足开发工作和生产工艺要求的前提下，为节省投资，本项目拟采用关键设备从国外引进，其余设备采用国产配套的方式进行设备选型，拟采购的设备技术指标先进，完全能够满足产品开发和检测的指标要求。项目开发、检测所需软硬件清单如下：

开发设备	单价/万元	购买数量/台	总价/万元
办公用主流 PC	0.50	80.00	40.00
办公用主流笔记本	0.70	10.00	7.00
开发用高性能 PC	1.40	45.00	63.00
主流高性能高清笔记本 (IBM)	1.80	5.00	9.00
PC 级 服务器	1.50	4.00	6.00
部门级服务器	4.00	2.00	8.00
DSP 开发板 VP648	1.50	1.00	1.50
DSP 仿真器 TDS560USB	1.00	2.00	2.00
DSP 仿真器 TDS510USB	0.15	2.00	0.30
DSP 仿真器 TDS560PCI	1.00	2.00	2.00
DSP 开发板 EVMVP642	3.00	2.00	6.00
FPGA 开发工具	3.80	1.00	3.80
POWERPC 开发工具	1.50	1.00	1.50
ARM 开发工具	1.20	1.00	1.20
高清视频采集/压缩卡,1080P	1.30	15.00	19.50
商用高清摄像机 (1080P, HDMI/SDI)	4.80	4.00	19.20
专业高清监视器 1080P	0.50	10.00	5.00
8 路标清采集/压缩卡,D1	0.30	8.00	2.40
标清摄像机	0.50	20.00	10.00
USB 摄像机及耳麦 Logitech	0.06	50.00	3.00
交换机 CISCO WS-C2960G-24TC-L	1.40	9.00	12.60
不间断电源 APS UPS	1.20	5.00	6.00
语音网关 AVG400	0.57	3.00	1.71
硬件总计	—	—	230.71
开发软件	单价/万元	购买数量/套	总价/万元
MS Windows XP	0.20	90	18.0
Linux Redhat Server	12.00	5	60.0
Windows Server	9.60	4	38.4
MS Office	0.40	90	36.0
MS Visio	0.25	27	6.75
MS Project	0.25	27	6.75
Oracle 9i(50 用户)	38.00	2	76.0
MS SQL Server	25.20	3	75.6
TI CCS	3.30	6	19.8
Matlab	32.00	1	32.0
ALTIUM Designer	10.00	8	80.0
Allegro	160.00	4	640.0
PCB CAM 设计软件	15.00	1	15.0
AUTOCAD	5.00	2	10.0
MS Visual Studio .NET	1.50	78	117.0
电子地图 MapInfo +MapX	65.00	1	65.0
XPE 嵌入式开发工具	1.79	5	8.95

软件合计	—	—	1305.25
检测设备	单价/万元	购买数量/台	总价/万元
自动视频测量系统 VM6000	60	1	60
图形质量分析系统 PQA500	50	1	50
多格式视频信号发生器 TG700	25	1	25
测试机架	0.3	40	12
文件服务器	1.5	2	3
会议终端	1.2	256	307.2
H.323 终端	8	6	48
标清摄像机 D70 级别	0.8	64	51.2
高清摄像机 EVI HD1 级别	4.8	32	153.6
大屏幕高清电视 1080P	1.2	8	9.6
DVI 数字矩阵 16*16	12	1	12
硬件总计	—	—	731.60
检测软件	单价/万元	购买数量/套	总价/万元
XPE 嵌入式系统授权	0.08	100	8
LoadRunner8.0 (1000 点并发)	247.2	1	247.2
Quality Center 9.0 (50 用户)	240	1	240
PCMark Vantage Pro (1000 个授权点)	50	1	50
MI WinRunner	18	1	18
SYSmark	5	1	5
Intel VTune Performance Analyze	2	1	2
PCDoctor	5	1	5
软件总计	—	—	575.20

5、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

本项目所处区域电子信息产业发展及专业分工充分，所需的原材料主要为芯片、PCB、电子元器件、结构件等，供应充足。且区域基础设施完善，供水、供电等市政配套条件良好。

6、环境保护问题

本项目属于高科技产业项目，产品为电子信息类成品，物理上的生产、加工以委外形式进行，公司主要从事产品的开发和测试工作，对环境造成的污染较轻，对环境影响小。项目在其设计、建设和生产经营中贯彻可持续发展战略，采取有效的综合防治和利用措施，做到废物减量化、无害化、资源化，符合环保要求。

7、项目组织实施

华平信息将购置位于上海杨浦科技创业中心（上海市国定路 335 号）2 号楼 20 层、21 层 2101—2104 室（沪房地杨字（2006）第 008980 号），其中 850 平方米的办公场所在对其进行

装修改造后，作为本项目的开发和测试场所。公司已于 2009 年 7 月 11 日与上述房产所有权人上海杨浦科技创业中心有限公司签署《购房意向书》。

公司将以购买的方式取得本项目所需的开发、测试设备及软件，上述设备及软件的安装、调试均采用自主方式；开发及测试人员采用内部调动和外部招聘相结合的方式，人员培训由公司人力资源部组织相关部门完成。

项目自主开发设计核心的硬件产品，其原材料采购及生产加工采用委外方式，由全资子公司华平电子负责生产组织。经过多年实践，公司已形成一套切实可行的外协生产管理辦法，保证产品能够按时保质保量的生产。同时，公司同期开展研发和技术支持中心建设项目，在基础研究和售前、售中、售后的技术支持方面给予支撑。

8、产品销售方式和策略

基于公司领先的多媒体通信技术、差异化的产品竞争优势、个性化定制化需求开发策略以及良好的服务模式，公司视频会议系统销售收入稳步增长，并与保险、银行、军队、能源等行业大客户形成了长期稳定的合作关系。依托于公司现有的销售网络和销售策略，本项目的推出将有利于完善和满足老客户更新换代计划和需求，继续巩固与专项大客户的长期稳定合作关系；同时在行业内形成辐射效应，继续扩大行业品牌影响和市场份额。并通过特定行业应用需求定制形成行业应用解决方案，推出适合该行业业务应用的解决方案，从而提升和强化产品与解决方案的差异化策略。

9、项目效益分析

本项目建设总投资为5,825.62万元。公司通过完成全媒体统一协同通讯系统相关的软硬件产品开发，向市场推出满足市场需求的全媒体统一协同通讯系统。项目收益的预测主要基于公司历年的订单情况和销售数据，同时考虑视频会议市场容量的增长变化，以及公司在行业中的差异化竞争优势。

项目	指标
年均净利润（不含建设期）/万元	1,980.20
内部收益率	33.56%
财务净现值（ic=12%）/万元	4101.50
投资回收期/年	3.83
投资利润率（正常生产第1年）	27.57%
盈亏平衡点（正常生产年第1年）	46.68%

（二）全高清视频监控指挥系统项目

1、项目建设内容

全高清视频监控指挥系统项目是在发行人原有视频监控指挥系统产品基础上，使产品达

到高清标准，并完善智能监控和应急指挥功能而进行的整体性升级。该项目将进一步完善公司视频监控指挥平台，在高清化、网络化平台的基础上提高公司在视频监控系统方面对前端设备的自主开发能力，并且在系统应用层面上加强对传统监控设备的兼容。项目完成后，发行人视频监控指挥系统将实现全系列产品的全高清升级改造，可提供监控与视频会议系统的融合、主流厂商的前端设备接入等组网需求和解决方案设计。

2、投资概算情况

本项目预计建设期为1年，募集资金到位后开始实施，计划建设周期为1年。本项目总投资3,614.90万元，其中1,462.50万元用于办公场所的购置和装修，701.55万元用于设备及软件购置和安装，944.1万元用于研发支出，基本预备费用63.96万元，其他费用90万元，铺底流动资金352.79万元。本项目总投资估算表如下：

序号	项目名称	金额/万元
一、	办公场所购置	1,462.50
二、	设备购置及安装	701.55
2.1	开发设备	225.75
2.2	检测设备	475.80
三、	研发支出	944.10
3.1	开发软件购置费	515.90
3.2	测试软件购置费	38.00
3.3	技术开发费（开发试制、打样）	113.00
3.4	开发人员工资	277.20
四、	其他费用	90.00
4.1	咨询费	50.00
4.2	培训费	40.00
五、	基本预备费（2%）	63.96
六、	铺底流动资金	352.79
—	合计	3,614.90

3、产品技术方案

（1）产品方案

全高清视频监控指挥系统主要由以下产品构成：HDS-1000网络视频编码器，AVMON高清视频监控指挥系统，HMTS-100流媒体分发服务器，HDVR-3000数字硬盘录像机，HDT-200高清监控终端，HRSS-7000视频录播服务器。本项目将完成以上产品的开发和高清配套改进工作。

AVMON高清视频监控指挥系统：由一系列软件构成，包括认证管理中心、监控指挥终端，实现用户及设备的注册与认证、监控设备管理、图像监控、云台控制、报警处理、对讲、电子地图、即时通讯等功能，是本系统的软监控终端。

HMTS-100流媒体分发服务器：是监控指挥系统中负责流媒体分发的单元，应用于各监控前端的汇集接入点，往往位于系统服务的中心区域。当网络中有多个用户访问同一个视频流时，由于每个访问都要占用一个带宽，很容易造成网络拥挤，将影响视频的接收效果。为满足中心人员及其他远离视频源场所人员的访问，引入媒体分发的技术和产品很有必要，其功能是视频源所在地把视频压缩打包后，发送到媒体分发服务器，其他需要访问现场视频的人员直接访问该服务器即可，这样处理将极大地减轻处理性能差的前端分发负担，而且，更有意义的是缓解前端网络带宽低的现状，前端设备只要将一路视频发送到分发服务器，众多的访问者没有必要直接与前端设备相连，不仅提高网络利用率，而且，可以屏蔽前端设备的细节，提高前端设备的安全性。



HDT-200高清监控终端：用于监控中心处理大屏幕显示的专用设备，籍由网络汇集前端众多的监控图像，解码输出到高清晰显示设备上，便于指挥现场对一线现场情况的准确了解。

HDS-1000网络视频编码器：是一种具备视频压缩和网络传输的设备，由音视频压缩编码、网络接口、音视频接口、RS422/485接口等构成，主要完成视频数据的采集、H.264图像数据压缩、网络数据传输的功能。

HDVR-3000数字硬盘录像机：用于进行视频监控、存储的系统设备，自带硬盘存储子系统，能对视音频进行长时间存储，并能进行查询、回放。该DVR具备网络功能和提供远程监控的能力，能主动寻找监控中心，将视音频流发送到MTS，供远程用户监控。另一方面，在小型网络环境下，DVR自身作为中心系统可以另外安装监控端进行监控。

HRSS-7000视频录播服务器：是应用于监控中心、提供监控前端录像和点播功能的设备，通过管理配置，多个远端监控点的网络摄像机或NDVR可以将视频图像上传到该服务器，进而提供录像查询、回放等服务，在实际应用中，一般由多个录像服务器加上大容量的磁盘阵列组成。

项目完成后，华平信息将基于以上产品，并结合不同行业客户的需求，为客户提供具有不同特色，满足客户多种应用需求的高清智能视频监控指挥解决方案。

（2）技术路线

本项目是在华平信息原有视音频编解码算法和监控指挥系统的基础上，继续进行升级，开发市场需要的全高清视频监控指挥系统。本项目为公司自有技术，公司具有完全知识产权。本项目的开发工作主要包含以下内容：

- HDS-1000 网络视频编码器
- AVMON 高清视频监控指挥系统平台
- HMTS-100 流媒体分发服务器
- HDVR-3000 数字硬盘录像机
- HDT-200 高清监控终端
- HRSS-7000 视频录播服务器

本项目主要产品的研发目标如下：

主要产品	研发目标
HDT-200 高清监控终端	<ul style="list-style-type: none"> ● 监控图像的全高清处理，便于远程识别 ● 报警、录像的集中控制，接警准确、回放快捷 ● 具备与用户业务、机构、人员相符的结构，能迅速发起应急、调度、指挥功能 ● 中心直接与现场对讲，支持多专家及管理人员异地会诊、决策
HDS-1000 网络视频编码器	<ul style="list-style-type: none"> ● 四路全高清视频采集与压缩 ● 具备直接与中心访问能力，内置 web 管理 ● 内置报警信号接口 ● 内置串口通讯接口，可控制多个云台
HDVR-3000 数字硬盘录像机	<ul style="list-style-type: none"> ● 具备直接与中心访问能力 ● 全高清视频采集与压缩 ● 录像上传到中心录像服务器 ● 报警上传到服务中心 ● 中心对 DVR 的配置与管理
AVMON 高清视频监控指挥系统	<ul style="list-style-type: none"> ● 1920×1080P@60 帧/秒，带宽不超过 2Mbps ● 系统可以设置报警时间和触发条件 ● 与 IM 结合，具有即时通讯功能 ● 自动报警功能

HMTS-100 流媒体分发服务器	<ul style="list-style-type: none"> ● 接收终端上传的流媒体数据 ● 根据客户端请求发送流媒体数据 ● 识别客房端的数据请求，对于没有接收要求的上传终端，主动断开其的上传流，以降低网络压缩 ● 为客户端提供智能漂移功能，即当本服务压力过大时，将本地流主动发送到新的分发服务器，并引导客户端到新的分发服务器获取资源
HRSS-7000 视频录播服务器	<ul style="list-style-type: none"> ● 以断点续传的方式接收前端设备的录像文件，保证录像文件的品质不受网络质量的影响 ● 支持分布式服务体系，各个 RSS 可以独立工作，但存储共享 ● 内置点播服务，解决各监控端对录像文件的不同要求

(3) 项目技术优势

①AVMON高清视频监控指挥系统优势。前端设备上传的单路远程图像实时视频满足高清要求，传输带宽在2Mbps以内可实现1920×1080P@60帧/秒。传输带宽在768kbps以内实现704×576@60帧/秒，传输带宽在384kbps以内实现352×288@60帧/秒，超低带宽情况下能保证图像完整不破碎；系统可以设置报警时间和触发条件，并可对报警进行分类管理；系统可与视频会议接口、与视频会议实现无缝融合，通过切入视频会议系统进行应急指挥、视频调度等功能；自动报警功能，系统可以设置短信报警，即设备侦测到报警信号时，根据报警规则向指定的手机号码发送短信息，以最快的速度通知相关人员等。

②HMTS-100流媒体分发服务器优势。本项目开发的流媒体分发服务器的技术优势体现在智能连接功能上，MTS保持多个媒体流的连接供多用户访问，当某路媒体流没有用户访问时，MTS将主动断开与媒体流的连接，提高网络使用率，同时在管理方面，MTS可以实时提供系统运行的状态，包括网络、内存、CPU的耗用情况，并能提供实时的媒体流I/O及匹配关系，方便用户管理与应用。

③HDT-200高清监控终端技术优势。本项目的监控终端产品在满足高清视频的同时，还具有相应的智能特性，可以发起应急指挥会议。在接收到报警信号后，用户可以立即启动应急指挥会议，按应急指挥的预案，通知到相关人员进入会议系统，并且，有关报警现场的图像、人员也将出现在会议中。对于没有在线的人员，根据预案，将以手机短信的方式通知对方入会，而且，可以发起电话呼叫，对方可以以电话方式进入会议，听取会议的情况。在会议中，用户可以与一线人员进行语音对讲了解情况，部署行动方案，并且可以调用历史录像资源提供给与会人员。

4、主要设备选择

在满足开发工作和生产工艺要求的前提下，为节省投资，本项目拟采用关键设备从国外引进，其余设备采用国产配套的方式进行设备选型，拟采购的设备技术指标先进，完全能够满足产品开发和测试的指标要求。所需开发硬件和软件拟购置清单如下：

开发设备	单价/万元	购买数量/台	总价/万元
办公用主流 PC	0.5	20.0	10.0
办公用主流笔记本	0.7	10.0	7.0
开发用高性能 PC	1.4	40.0	56.0
主流高性能高清笔记本 (IBM)	1.8	5.0	9.0
PC 级 服务器	1.5	3.0	4.5
部门级服务器	4.0	2.0	8.0
DSP 开发板 VP648	1.35	1.0	1.35
DSP 仿真器 TDS560USB	1.0	2.0	2.0
DSP 仿真器 TDS510USB	0.2	3.0	0.6
DSP 仿真器 TDS560PCI	1.0	2.0	2.0
DSP 开发板 EVMVP642	3.0	3.0	9.0
FPGA 开发工具	3.8	1.0	3.8
POWERPC 开发工具	1.5	1.0	1.5
ARM 开发工具	1.2	1.0	1.2
高清视频采集/压缩卡,1080P	1.3	4.0	5.2
商用高清摄像机 (1080P, HDMI/SDI)	4.8	4.0	19.2
专业高清监视器 1080P	0.5	8.0	4.0
8 路标清采集/压缩卡,D1	0.3	4.0	1.2
标清摄像机	0.5	40.0	20.0
USB 摄像机及耳麦 Logitech	0.1	50.0	5.0
交换机 CISCO WS-C2960G-24TC-L	1.4	6.0	8.4
不间断电源 APS UPS	1.2	8.0	9.6
报警检测装置	9.8	4.0	39.2
硬件合计	—	—	225.75
开发软件	单价/万元	购买数量/套	总价/万元
MS Windows XP	0.2	32.0	6.4
Linux Redhat Server	12.0	1.0	12.0
Windows Server	9.6	1.0	9.6
MS Office	0.4	32.0	12.8
MS Visio	0.3	10.0	2.5
MS Project	0.3	10.0	2.5
MS SQL Server	25.2	1.0	25.2
TI CCS	3.3	3.0	9.9
ALTIUM Designer	10.0	2.0	20.0
Allegro	160.0	1.0	160.0
AUTOCAD	5.0	2.0	10.0
MS Visual Studio .NET	1.5	30.0	45.0
电子地图 MapInfo +MapX	65.0	2.0	130.0

车牌识别开发平台	35.0	2.0	70.0
软件合计	—	—	515.9

检测设备	单价/万元	购买数量/台	总价/万元
文件服务器	1.5	2	3.0
测试终端	1	256	256.0
标清摄像机 D70 级别	0.8	64	51.2
高清摄像机 EVI HD1 级别	4.8	32	153.6
DVI 数字矩阵 16*16	12	1	12.0
硬件合计	—	—	475.80
检测软件	单价/万元	购买数量/套	总价/万元
XPE 嵌入式系统授权	0.08	100.0	8.0
MI WinRunner	18.0	1.0	18.0
SYSmark	5.0	1.0	5.0
Intel VTune Performance Analyze	2.0	1.0	2.0
PCDoctor	5.0	1.0	5.0
软件合计	—	—	38.00

5、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

本项目所处区域电子信息产业发展及专业分工充分，所需的原材料主要为芯片、PCB、电子元器件、结构件等，供应充足。且区域基础设施完善，供水、供电等市政配套条件良好。

6、项目组织实施

华平信息将购置位于上海杨浦科技创业中心（上海市国定路 335 号）2 号楼 20 层、21 层 2101—2104 室（沪房地杨字（2006）第 008980 号），其中 750 平方米的办公场所在对其进行装修改造后，作为本项目办公场所；公司已于 2009 年 7 月 11 日与上述房产所有权人上海杨浦科技创业中心有限公司签署《购房意向书》。

公司将以购买的方式取得本项目所需的开发、测试设备及软件，上述设备及软件的安装、调试均采用自主方式；相关人员采用内部调动和外部招聘相结合的方式，人员培训由公司人力资源部组织相关部门完成。

项目自主开发设计核心的硬件产品，其原材料采购及生产加工采用委外方式，由全资子公司华平电子负责生产组织。经过多年实践，公司已形成一套切实可行的外协生产管理方法，保证产品能够按时保质保量的生产。同时，公司同期开展研发和技术支持中心建设项目，在基础研究和售前、售中、售后的技术支持方面给予支撑。

7、产品销售方式和策略

根据监控指挥客户需求特点，销售模式以直销和代理分销相结合。高端行业用户主要以直销为主，形成公司与用户的长期稳定的互动合作关系，以及双赢或多赢的局面。中低端市

场的开拓，主要采用代理分销方式，辅以体验式销售手段，利用公司产品优势扩大品牌影响，以获取更多的市场份额。解决方案仍以通用产品解决方案和行业应用解决方案为主。

8、项目效益分析

公司通过完成全高清视频监控指挥系统相关的软硬件产品开发，向市场推出满足市场需求的高清化、智能化、网络化的视频监控指挥系统。项目收益的预测主要基于公司历年的订单情况和销售数据，同时考虑 IP 网络视频监控市场容量的增长变化，以及公司在行业中的差异化竞争优势。项目达产后，年平均利润为 1,722.20 万元，投资利润率为 31.25%，全部投资税后内部收益率为 40.24%，投资回收期为 3.71 年（静态、含建设期）

项目	指标
年均净利润（不含建设期）/万元	1,722.20
内部收益率	40.24%
财务净现值（ic=12%）/万元	3854.82
投资回收期/年	3.71
投资利润率（正常生产年）	31.25%
盈亏平衡点（正常生产年第 1 年）	38.23%

（三）研发与技术支持中心建设项目

1、项目建设目标

（1）研发中心

通过此募投项目的投资建设，公司拟购建研发设备和开发软件、招聘研究人员，完成公司未来三年的产品和技术创新计划，进一步夯实公司在行业中的技术优势地位，使得公司在全数字高清产品领域成为国内外知名的自主创新的方案提供商。公司未来三年的产品和创新计划请见“第十一章、未来发展与规划”之“发行人2010-2012年发展规划及发展目标”。

（2）技术支持中心

技术支持中心包括呼叫中心和体验中心两部分。呼叫中心旨在建立统一整合的公司内部管理、服务、调度工作流程，对外能高效提供客户服务，包括客户咨询、质量问题反馈和用户的满意程度调研等，从而提供公司业务处理的能力、降低企业通信费用和销售开销。体验中心拟建立覆盖主要客户群体和区域的客户体验中心平台，使客户和合作伙伴能够方便快捷地亲临现场感受公司全系列及全新产品的最佳视频应用解决方案，并能够针对行业应用个性化需求和定制应用方案进行各种评估，使客户满意度和对渠道的支持力度获得全面提升。

2、项目建设内容

本项目将建设音视频实验室、中心实验室和技术支持中心，具体安排如下：

（1）音视频实验室

主要负责音视频算法及其他网络音视频应用的核心基础技术研发工作：

①将充实、完善H.264算法的视频压缩成果，使压缩效果在更低码流下具备良好效果，即在2Mbps码流条件下，实现1080P@60帧/秒的效果；

②跟踪业内视频算法的新动向，研究基于小波算法的H.265视频压缩技术，保证公司产品的核心技术业内先进性；

③研究回声消除算法的定点化处理，使该算法应用到更低成本、更大用户群的消费类产品中；和其它最好的解决方案相比，audec抖动缓冲器（Jitter Buffer）可处理长达60-800毫秒的抖动，使通话清晰流畅。

（2）中心实验室

中心实验室主要负责基础技术功能、性能、可靠性、稳定性、兼容性等的测试与验证，同时对测试的管理技术，测试缺陷分析技术、测试用例设计技术、自动化测试工具方面进行研究实验，在质量上保证基础技术模块的可用性和集成后的质量追踪和效果确认。

（3）技术支持中心

技术支持中心下设呼叫中心和体验中心。

①呼叫中心负责整合公司内部的管理、服务、调度工作，对外有效提高客户服务质量和用户的满意程度、增加公司业务处理的能力、降低企业通信费用和销售开销。

- 建立新型呼叫中心，包括电话呼叫中心和视频、即时消息、电子邮件呼叫中心，全面受理通过电话、网络视频、即时消息、电子邮件等各种方式的信息咨询；
- 将售前售后服务的单独热线扩到5条，热线人员增至7人，负责处理电话和网络途径的咨询和针对目标客户的电话营销；
- 建立售前售后服务电子流，规范化售前服务管理，探索新的销售模式，增加销售手段和销售方式，进行全流程的跟踪；
- 统一管理售后服务中心，整合分区办事处的售后服务部，形成统一的对外服务窗口，树立服务品牌，全面提升客户满意度；
- 增加主动服务和特定需求服务，逐步实现面向个别客户的收费服务，扩大服务收费的份额，形成公司收入的一部分。

②体验中心将使客户和合作伙伴亲临现场感受公司全线产品的最佳视频应用解决方案，可以针对个性化需求和定制应用方案进行各种评估，使客户满意度和对渠道的支持力度获得提升。

- 在分管的每个片区都建立一个体验中心，以实现对各片区客户的覆盖，改善客户异地无法参观的问题，满足销售的演示需求，同时实现演示和接待功能的拓展；

- 增加6个专门演示人员，对体验中心会议室进行装修，增设显示器、终端、摄像机、麦克风、计算机等相关设备，满足部分客户的全国会议需求，提供租赁服务。

3、投资概算情况

本项目计划投资3,586.60万元建设研发与技术支持中心。其中638.00万元用于办公场所的购买和装修，2,269.60万元用于软硬件设备采购与安装，其他费用150.00万元，基本预备费61.15万元，铺底流动资金467.81万元。规划于募集资金到位开始建设，建设期为1年。项目总投资估算表如下：

序号	项目名称	金额/万元
一、	办公场所购置	638.00
二、	软硬件购置及安装	2,269.60
三、	其他费用	150.00
3.1	培训费	90.00
3.2	技术支持用车	60.00
四、	基本预备费（2%）	61.15
五、	铺底流动资金	467.81
	合计	3,586.56

4、主要设备选择

为保证此次研发与技术支持中心建设项目的实施，在确定研发实验的硬件设备时，优先考虑该领域顶尖技术或国际前列的供应商；在功能的设定时，确保技术的前瞻性和设备的社会效应。本项目拟需软件工具购置费464.2万元，硬件设备购置费1,298.0万元。软件工具拟购置清单如下：

项目	单价/万元	数量	总价/万元
1、操作系统	—	—	37.0
MS Windows XP	0.20	77	15.4
Linux Redhat Server	12.00	1	12.0
Windows Server	9.60	1	9.6
2、办公软件	—	—	44.8
MS Office	0.40	77	30.8
MS Visio	0.25	22	5.5
卡巴斯基 企业套装	3.00	1	3.0
MS Project	0.25	22	5.5
3、数据库及中间件	—	—	63.2
Oracle 9i(50 用户)	38.00	1	38.0
MS SQL Server	25.20	1	25.2
4、开发工具	—	—	315.2
TI CCS	3.30	4	13.2
Matlab	32.00	1	32.0

ALTIUM Designer	10.00	2	20.0
Allegro	160.00	1	160.0
PCB CAM 设计软件	15.00	1	15.0
AUTOCAD	5.00	2	10.0
PRO-E	20.00	1	20.0
MS Visual Studio.NET	1.50	30	45.0
5、软件测试工具	—	—	4.0
XPE 嵌入式系统授权	0.08	50	4.0
合计	—	—	464.2

硬件拟购置清单如下：

项目	单价/万元	数量	总价/万元
1、PC 机/笔记本/服务器	—	—	321.5
办公用主流 PC	0.50	70	35.0
办公用主流笔记本	0.70	40	28.0
开发用高性能 PC	1.40	50	70.0
主流高性能高清笔记本（IBM）	1.80	5	9.0
PC 级 服务器	1.50	5	7.5
部门级服务器	4.00	3	12.0
企业级服务器	20.00	5	100.0
网络存储磁盘阵列	15.00	2	30.0
数据备份磁带库	30.00	1	30.0
2、前端开发工具	—	—	16.8
DSP 仿真器 TDS560USB	1.00	2	2.0
DSP 仿真器 TDS510USB	0.15	2	0.3
DSP 仿真器 TDS560PCI	1.00	2	2.0
DSP 开发板 EVMVP642	3.00	2	6.0
FPGA 开发工具	3.80	1	3.8
POWERPC 开发工具	1.50	1	1.5
ARM 开发工具	1.20	1	1.2
3、重要部件及外设	—	—	33.6
高清视频采集/压缩卡,1080P	1.30	4	5.2
商用高清摄像机（1080P，HDMI/SDI）	4.80	4	19.2
专业高清监视器 1080P	0.5	5	2.5
8 路标清采集/压缩卡,D1	0.30	6	1.8
标清摄像机	0.50	5	2.5
USB 摄像机及耳麦 Logitech	0.06	40	2.4
4、网络通信等相关	—	—	273.1
交换机 CISCO WS-C2960G-24TC-L	1.40	8	11.2
交换机 CISCO WS-C3560G-48PS-E	5.80	3	17.4
核心交换机 CISCO WS-C4506-S2+96	10.50	2	21.0
路由器 CISCO 12816/1280-AC4	26.00	1	26.0

防火墙 Juniper NetScreen-5200	36.00	1	36.0
防毒及邮件过滤 IWSA-2500-SE-M	20.00	1	20.0
网络测试仪 FLUKE OPVS2-GIG	35.00	2	70.0
入侵检测 IDS2400-FE1-GE1	25.00	1	25.0
不间断电源 APS UPS	4.50	5	22.5
IPPBX 服务器	12.00	2	24.0
5、电子测试设备与量测工具	—	—	403.5
逻辑信号分析仪 MSO4104	18.00	2	36.0
声学消音室	24.00	1	24.0
音频多通道监视器 AMM768	25.00	1	25.0
声学分析仪 Dscope III	17.50	1	17.5
噪声频谱分析仪 HS6288B	1.20	1	1.2
高保真试音室	20.00	1	20.0
BGA 工作台 MT7005XL	25.00	1	25.0
信号测试仪 DSA72004	180.00	1	180.0
晶体管测试仪 IST8800	10.00	1	10.0
半导体图示仪 HM6042	1.50	1	1.5
热成像仪 TI55FT	25.00	1	25.0
高温老化室	5.00	1	5.0
静电放电发生器 EST803	8.80	1	8.8
浪涌测试仪	12.00	1	12.0
温湿度气压试验箱 CA-64	12.50	1	12.5
6、测试室设备	—	—	249.5
测试机架	0.30	10	3.0
文件服务器	1.50	1	1.5
中心 MCU AM3XXXR	15.00	3	45.0
下级 MCU AM2XXXR	8.00	15	120.0
会议终端	1.2	32	38.4
监控终端	1	20	20.0
大屏幕高清电视 1080P	1.2	8	9.6
DVI 数字矩阵 16*16	12	1	12.0
7、400 呼叫中心	—	—	82.0
程控交换机及中继线安装	12.50	1	12.5
CRM 系统	32.00	1	32.0
CRM 系统服务器（双机容错）	15.00	1	15.0
TTS 系统	10.00	1	10.0
5 座席系统（含软硬件）	2.50	5	12.5
8、(全国) 客户体验中心	—	—	425.4
数字高清显示设备 1080P	1.80	30	54.0
1080P 高清摄像机	4.80	30	144.0
高清终端	1.50	60	90.0
音频处理器 DAP	0.40	30	12.0
网真会议桌	0.80	30	24.0

三基色灯箱布光系统	0.38	30	11.4
会议室建设装修费	2.80	30	84.0
网络建设费	0.20	30	6.0
合计	—	—	1,298.0

5、项目组织实施

本项目拟在华平信息所在办公场所实施。研发与技术支持中心建成后，其日常运营管理实行总工程师负责制，公司评审委员会对研究开发项目的立项、分析与设计、开发实现、验收等进行评审。

研发中心下设音视频实验室和中心实验室，设部门主管一名，负责本部门所承担各项研发课题的组织实施及日常管理。各研发项目课题组设项目经理一人，具体负责组织实施研发课题。技术支持中心下设呼叫中心、体验中心，各设部门主管一名，负责本部门所承担工作的组织实施及日常管理。

（四）其他与主营业务相关的营运资金

1、其他与主营业务相关的营运资金的必要性

公司主要从事基于IP网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，通过其自主创新的视音频技术、大容量组网方法为客户构建适合其自身特点的多媒体通信系统。在不同的销售项目运作管理中，公司需要针对客户需求、应用场景、网络环境等，确定会议或监控的点数、软硬件终端形式、接入方式、与业务流程结合方式等，最终决定向客户销售系统的规模和组成。因此，公司需提前做好销售计划，为拟实施项目进行生产组织和外购设备，这对公司营运资金的充裕性提出了一定要求。随着近些年来大项目数量的增加，因大项目备货所需的营运资金数量也相应大幅增加。

另一方面，作为高科技成长企业，新技术的研究、新产品的开发和技术人才的引进是公司可持续发展的保障，需要持续的资金支持。公司拟通过不断的资金投入，开展多方位的研发活动，吸引更多音视频领域的稀缺人才，进一步提高研究开发能力，确保核心技术和核心产品的领先。

目前，公司主要通过稳健的决策方式进行营运资金的管理。本次募集资金到位后，公司可以利用募集资金增加其他与主营业务相关的营运资金，以进一步提高公司资金实力，增强公司项目实施的能力，加大研究开发投入，满足公司业务不断发展的需求。

2、与主营业务相关的营运资金管理安排

公司将严格按照《募集资金管理制度》的规定，将营运资金存入专户管理。公司应当在募集资金到位后1个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并严格按

照《募集资金管理制度》规定的权限使用，严格履行申请和审批手续。董事会应当负责建立健全公司募集资金管理制度，制定详细的资金使用计划、做到资金使用规范、透明、公开。

四、 募集资金运用对公司经营成果和财务状况的影响

本次募集资金投入使用后，将对公司业务经营和财务状况产生重要影响：

第一，增强公司基础技术研发实力，不断保持公司在视音频算法、网络协议等领域的领先优势。公司视音频研发中心的建设将加大公司在视音频研究领域的系统研究和自主创新，并通过嵌入式系统研发和 DSP 开发实现领先视音频技术的产业化，不断保持公司的核心竞争力。

第二，丰富公司产品结构，提升公司产品竞争力。本次募集资金项目建设，将实现以视频会议系统为核心的全媒体统一协同通讯系统的全高清、全业务、全融合；实现监控指挥系统的高清化、智能化、网络化、数字化，确保公司在多媒体通信系统高端产品竞争格局中保持领先优势；同时，进一步完善标清、高清、全高清以及软件系统、硬件系统、软硬结合系统的全系列多媒体通信产品，增强公司整体解决方案提供能力。

第三，对公司资产规模和资产收益率的影响。本次募集资金项目投资完成后，公司固定资产、无形资产将大幅增加。公司资产规模的扩大将有效增强抵抗风险的能力。同时，募集资金项目实施后，尚不能立刻产生效益，较大的资产规模将可能摊薄资产收益率，但随着募集资金项目产品的销售，利润增加将使得资产收益率逐渐恢复到正常水平。

第四，对公司销售收入和利润的影响。本次募集资金项目建成后，公司提供解决方案和项目实施的能力将进一步增强，从市场获取订单的能力以及技术支持服务能力将进一步提高，公司销售规模将进一步扩大，进而带动公司销售收入和利润的增长。同时，增加的固定资产和研究开发支出将增加以后年度的折旧和摊销，从而增加当期费用，减少当期利润。

第五，公司利用募集资金增加与主营业务相关的营运资金，将使得公司财务状况进一步优化，偿债能力和流动性显著提高，为公司实现业务发展目标提供了必要的资金来源，有助于公司进一步强化在视音频通信领域的技术领先优势、产品领先优势，实现公司持续、健康发展。

第十一章 未来发展与规划

一、 发行人 2010-2012 年发展规划及发展目标

（一） 总体规划与经营目标

发行人的总体规划为：以“普及高品质的视频应用，帮助客户实现更高效率的沟通”为公司长期愿景，跟踪和把握最先进的视音频编解码算法和网络通信技术，不断巩固公司核心技术的领先地位；紧紧抓住信息化、网络化和多媒体的时代发展机遇，推动网络视频会议和网络视频监控指挥两大基础业务，积极培育和发展适合各行业、企业业务需求特点的行业解决方案市场，并实时进入运营服务市场，不断扩大公司产品和服务的差异化竞争优势；开拓国内市场并逐步发展国际市场，逐渐扩大公司市场份额和品牌影响力，积极回报股东、服务社会，为员工实现价值创造更大发展空间。

具体经营目标：在完成本次募集资金投资项目的基础上，公司计划在未来三年内，实现高于行业总体水平的年均复合增长率，到 2012 年争取实现年销售额超 3 亿元。

发行人将在未来继续保持软件视频会议市场占有率第一的行业领先地位，同时力争在三年内进入国内硬件视频会议市场前五名，在国内高端网络智能视频监控指挥市场取得一定市场份额，引导行业应用解决方案市场，引领和推动我国多媒体通信向统一协同通讯和融合方向发展。

（二） 拟采取的措施

基于公司总体规划和未来三年具体经营目标，公司拟实施以下竞争策略和分项计划措施，以进一步增进公司自主创新能力，提升核心竞争优势，增强公司成长性，不断实现公司的技术领先、产品领先、市场领先的发展路径。

1、 差异化竞争策略

公司将继续立足并不断发展视音频编解码技术、音频处理技术、数据协同处理、智能网络适应技术、大规模组网、监控和会议融合等六大核心优势技术，不断巩固和加强视频会议和视频监控指挥两大基础业务，结合公司深入了解本地化客户需求的竞争优势，以差异化的产品策略、市场策略、服务策略为客户提供个性化、定制化的产品和行业解决方案，从而逐步取得市场领先。

公司将继续优化软硬结合的多媒体通信系统的解决方案，充分发挥软件的可定制、可扩展性以适应客户业务需求的灵活性，同时发挥硬件的功耗低、稳定性高等特点，扩大公司产品 and 解决方案在技术领先、灵活易用、紧密结合需求等方面的差异化优势。

视频会议方面。继续推动政府、军队、金融、保险、能源等大型行业及高端市场，同时

满足中小视频会议需求，引领视频会议向全高清和统一协同方向发展，包括各种模块、部件、组件的开发及基于这些模块、部件、组件进行的产品或系统的开发，为客户节约 IT 投资，提供更高效率沟通。

视频监控指挥方面。专注于发展网络化、智能化、数字化视频监控系统，发挥会议技术在网络监控、应急指挥调度领域的应用优势，紧密把握国家安全生产、平安城市、能源规划等大型远程、网络化监控需求，逐步扩大公司在 IP 网络视频监控领域的市场份额。提高 AVCON 监控平台的网络适应性能、应急指挥性能、调度性能、集成性能，同时自主研发市场缺乏的高清监控前端设备，集成市场成熟的技术和系统前后端产品，为客户提供全方位的监控解决方案。

行业解决方案方面。以六大核心优势技术、会议和监控两大系统产品为基础，在逐步具备优势并形成行业经验积累的条件下，紧密结合行业自身业务特点和需求，进行“定制开发+行业培育”，围绕行业信息化开发多媒体通信的行业解决方案，并在目标行业中逐步推广培育更多企业的应用，使视频、音频、数据的应用走向企业研发、生产、市场等业务环节，推动协同工作和高效率沟通，发展行业应用市场。

公司未来计划开发的行业解决方案列表如下：

类别	产品或项目	功能或应用的备注
行业解决方案/应用系统开发	视频运营服务平台	应用于中小企业的会议服务
	协同工作平台	适用于异地协同应用
	视频呼叫中心	应用于金融等行业客户服务
	网络教育系统	远程教育及网上互动
	网络咨询平台	应用于互动式的沟通

2、产品和技术创新计划

在未来三年中，公司将以现有的核心技术为依托，坚持在算法、数据传输、产品解决方案等方面进行持续投入开发，在高清视音频、互联网传输适应性、大规模组网、统一协同通讯等方面不断巩固区别于竞争对手的独特优势。公司将注重加大基础研究方面的投入，持续研究基于 CPU/DSP 体系压缩的视频和音频算法，实现快速移植，进一步提高全高清的视频和音频的编解码效率，使算法效率不断领先于同行。

基于公司业务发展规划及募集资金实施项目，公司未来三年主要产品和技术创新计划如下：

项目	系统平台	视频技术	音频技术
研究课题	<ul style="list-style-type: none"> ● 统一通讯平台 	<ul style="list-style-type: none"> ● 视频编解码技术的研究和实现 	<ul style="list-style-type: none"> ● 音频技术的研究和实现
产品目标	<ul style="list-style-type: none"> ● 实现支持多种网络架构的统一通讯平台 ● 支持即时通讯、视频会议和监控指挥等应用子系统，结合第三方标准协议实现的互通互联 ● 形成完整的多媒体统一通讯产品系列 	<ul style="list-style-type: none"> ● 低码率、高清晰、快速、低价的视频编解码技术的研究和实现 ● 针对统一协同通讯系统中不同网络(网络异构)、不同终端(设备异构)、不同应用需求(用户异构)提供统一编码 ● 适应不同网络带宽、不同的显示屏幕和终端编解码能力的应用需求 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国际主流的音频和语音 Codec 等技术在不同平台下的跟进和开发 ● 保持在统一协同通讯中音频的领先型
技术目标	<ul style="list-style-type: none"> ● 统一通讯协议 ACP 的优化和标准化； ● 基于 TCP/IP 的大容量、高性能网络通讯层的优化； ● 支持独立域/关联域/树状域模式的网络架构通讯； ● 可适应多种网络架构的媒体流智能中转和调度；AVCON 网络管理功能的实现； ● 标准协议的接入和多媒体通讯； ● 基于多种移动平台的信令通讯。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基于 GPU 硬件加速的 H.264 高清视频编解码器的实现 ● 基于移动设备的视频编解码器的实现 ● H.264 SVC 分级编解码算法的实现 ● 下一代视频压缩技术 ZPAV (H.265)的预研究。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 音色美化、后期还原处理的研究创新工作，及与国际主流技术的接轨，包括杜比音效，WOW 音效，环绕立体声等 ● 声音定位、MIC 阵列、波束成型等新的研究及应用 ● 声学回声处理技术的优化

3、市场开发与营销计划

未来三年，公司市场营销计划分为两个阶段。第一阶段为 2010 年至 2011 年上半年，重点是利用现有产品巩固既有市场份额，巩固公司与银行、保险、武警、医疗等专项大客户的长期合作关系，并利用这些成功案例逐步扩大在相关行业的影响力，树立行业用户内可靠的品牌形象。同时，进一步加强与运营商及合作伙伴的合作关系，建立更有效的市场销售网络联盟，在各相关行业拓展公司业务，扩大公司品牌影响，利用公司优势挤占更多的市场份额。

第二阶段为 2011 年下半年至 2012 年，目标是利用公司计划 2011 年推出的全媒体统一协同通讯系统、全高清视频监控指挥系统，在视频会议、智能监控与应急指挥应用领域积极推广，扩大市场份额，引领行业向全高清、全业务、全融合方向发展。

公司将在整个过程中重视品牌推广和售前技术工作。品牌推广方面，加强与专业媒体的

合作，针对重点客户所在的区域，组织有针对性的推广活动。售前技术着重加强以总部为主的纵向管理及直接业务指导。总部加强对区域重大项目的管理、监控和协调，保证对于重大项目的支持力度，并及时对售前技术和销售工作进行监控和评估。

4、人力资源发展计划

人才招聘方面，将采用培养、引进和外聘三种方式。在重点培养内部员工的同时，沿用以往的方式进行广泛招聘，寻找、扩充公司发展所需要的管理人才、技术人才和市场人才。

人才培养方面，将分层次地实施员工培训计划和继续教育计划，提高员工的整体素质；加强管理人才的培训，提高中高层管理人员的经营管理能力、创新能力、决策能力，造就一批适应本土经营和国际化经营的管理人才。除在内部对重点人才进行专项培养外，将继续与相关高校合作，有针对性地联合培养各类技术人才并由公司择优录用。

人才使用和管理方面，将不断完善奖励和激励机制，鼓励全体员工保持工作热情、加强对企业的归属感、发挥主观能动性，鼓励员工积极自主创新。利用为员工进行职业规划和设计、加强企业文化建设等多项措施关心员工自身发展，以留住人才、稳定团队。

5、国际化战略

公司将适应经济全球化的趋势，适时开展国际化经营。公司将重点关注并开发东南亚和北美市场，具体计划为：

以软件及 IP 多媒体解决方案为先导产品，通过与当地经销商或电信运营商的合作，利用其本土优势进行初步的市场开拓。市场拓展初期，将以输出技术支持人员，提供培训及售前售后技术支持为主；市场拓展完成后，将计划利用公司已初步建立起的国际销售网络和服务网络，搭建跨国的视频服务运营平台，将对国际性大公司的运营服务收入作为公司的新的经济增长点。

6、再融资计划

本次发行是公司设立以来最重要的融资计划，募集资金运用将全部围绕提升公司核心竞争力展开。本次募集资金项目全部正常运营后，公司的各项经济指标预计将会有较大的改善。持续扩大的经营规模和不断提高的盈利能力一方面有利于本公司在资本市场再融资，另一方面使本公司产生新的资金需求。预计公司未来将在核心技术开发、销售网络建设及国际化方面进行进一步突破，届时公司将根据自身的消化吸收能力和实际的资金需求情况，以直接融资和间接融资相结合的方式，通过增发、配股、可转换公司债券、银行贷款等多种渠道进行融资，满足公司的资金需求，保证公司经营的持续稳定健康发展。

7、收购兼并及对外扩张计划

发行人目前并无具体的收购兼并和对外扩张计划。但发行人将持续关注竞争对手的发展

动态，在适当时机考虑通过收购消除竞争威胁，拓宽公司业务规模，进一步巩固公司在多媒体通信行业的领先优势，实现外延式的快速扩张。

二、 发行人未来发展及在增强成长性和自主创新方面的情况

为了保证上述发展规划与目标的有效实施与达成，发行人拟首次公开发行股票并募集资金进行以下项目的建设和投资：全媒体统一协同通讯系统项目、全高清视频监控指挥系统项目、研发与技术支持建设中心项目。募集资金运用以未来三年发展规划为目标，将增强公司未来成长性和自主创新能力。

1、 募集资金运用有利于保持公司核心竞争优势

经过几年的积累，发行人目前已经形成了自身在技术、研发、产品及方案、客户需求理解和经验积累、品牌及市场、人力资源等方面的核心竞争优势，以及差异化的产品策略、市场策略、服务策略；若未来发行人首次公开发行股票并在创业板上市，且募集资金项目相继实施，发行人核心竞争优势将进一步提升，市场地位将进一步巩固。

全媒体统一协同通讯系统项目和全高清视频监控指挥系统项目的实施，将进一步完善视频会议和视频监控指挥系统产品线，满足不同客户对性能、价格的要求，将进一步优化软硬结合的多媒体通信系统的解决方案，充分发挥软件的可定制、可扩展性以适应客户业务需求的灵活性，同时发挥硬件的功耗低、稳定性高等特点，扩大公司产品在先进性、灵活性、差别性等方面的优势，提高公司产品在各大行业领域应用的知名度和影响力，增强公司获取订单的能力。

2、 募集资金运用有利于扩大市场规模和提高市场占有率

近年来，公司在视频会议及监控指挥市场销售收入稳步增长，大客户数量逐年增多，在金融、政府、大型企业、能源等行业均取得了长足的发展，系统销售收入平均增长率保持在 30%以上。

公司已逐步在行业大客户市场中打开了局面，并与保险、军队、公安、银行、石油等行业专项大客户形成长期稳定的合作关系。待 2011 年公司全媒体统一协同通讯系统及全高清视频监控指挥系统推向市场，依据上述长期用户系统更新换代计划需求，预计更新（或新增）全高清终端 16,000 点，将进一步扩大公司市场规模，提高市场占有率。

3、 募集资金运用有利于加强管理和技术团队建设

募集资金项目实施预计将补充招聘研究开发人员、测试人员、技术支持人员，具体情况如下：

项目	研究人员	开发	测试	技术支持	合计
全媒体统一协同通讯系统项目	—	59	10	—	69
全高清视频监控指挥系统项目	—	39	9	—	48
研发与技术支持中心建设项目	24	—	5	24	53
合计	24	98	24	24	170

上述人员到位后，将进一步提升公司研发实力、技术支持水平，增强公司自主创新的活跃性和积极性，适应并促进公司未来的健康快速成长。

三、 实现规划和目标所依据的假设条件及主要困难

（一） 主要假设条件

公司拟定上述业务发展计划，主要依据以下假设：

- 本次发行上市按预期顺利完成，募集资金及时到位；
- 国内和国际的宏观经济未遭遇更大的经济危机，且政治、法律和社会环境稳定；
- 多媒体通信行业保持正常的增长，未受到政策限制；
- 公司能够持续保持现有管理层、核心技术人员的稳定性和连续性；
- 公司管理层未有重大的决策失误。

（二） 实施计划面临的主要困难

1、 资金不足

上述计划的实施涉及基础研究、技术开发、人员招聘、销售网络扩张等，需要大量的资金支持；若资金不足，上述计划的实施将受到影响。

2、 管理经验不足

本公司目前规模相对较小，管理架构相对简单。若公司本次股票发行成功，随着募集资金的大规模运用和企业经营规模的迅速增长，公司在机制建立、战略规划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。若公司未能及时适应该等变化，则上述计划的实施将会受到影响。

3、 竞争压力

虽然发行人具有差异化的技术和产品优势，但相对于视频会议行业的传统大型企业，如宝利通、华为、中兴通讯等，发行人的规模相对较小。该等企业在资金、规模、研发等方面的实力远超过发行人，如果发行人无法采取有效措施应对，上述计划的实现将受到一定影响。

四、 业务发展规划和目标与现有业务的关系

本公司上述业务发展规划与现有业务有着密不可分的关系。首先，上述业务发展规划是依据目前多媒体通信行业的技术发展水平、竞争环境和公司现有状况编制的，即公司的现有业务是其业务发展规划的编制基础。其次，上述业务发展规划将强化本公司现有的业务基础，丰富公司的业务结构，提高公司产品的竞争力，增强公司现有的业务深度。第三，上述业务发展规划针对本公司竞争策略、产品技术创新计划、研发流程、人力资源、市场推广等方面作了进一步优化，有助于公司增强核心竞争力，实现健康快速发展。

五、 发行人声明

本公司声明，本公司将在上市后通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

第十二章 其他重要事项

一、重要合同

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司正在履行的交易金额在 150 万元以上的合同，或者交易金额未超过 150 万元，但对本公司的生产经营活动、未来发展及财务状况和经营成果有重大影响的合同如下：

（一）战略合作协议

1、2009 年 12 月 18 日，发行人与亚美亚（大连）智能通讯设备有限公司签订《AVAYA-AVCON 战略合作协议》，协议确立发行人与亚美亚（大连）智能通讯设备有限公司的战略合作伙伴关系，由发行人提供视频产品和技术支持，亚美亚（大连）智能通讯设备有限公司利用其全国销售渠道进行发行人产品销售。

（二）重大销售合同

1、2006 年 12 月 29 日，发行人与中国石油天然气股份有限公司华南销售公司签订《油库油站远程视频监控系统建设承包合同书》，约定按照中国石油天然气股份有限公司华南销售公司油库油站远程视频监控系统建设及其技术要求，完成中国石油天然气股份有限公司华南销售公司内各地市公司的油库油站远程视频监控系统的系统建设、调试、技术培训并完成验收工作。具体的履行地点、项目完成时间、合同金额均以订单约定和订单数量为准。

合同具体情况如下（中国石油天然气股份有限公司华南销售公司为甲方、发行人为乙方）：

A. 合同金额

该合同为框架协议，其合同金额以甲方下给乙方的订单数量来合计，除下列情况外，合同金额不作调整：

a. 由于甲方原因引起的项目变更，乙方应按变更情况来计算增减设备价，根据中标单价和费率及优惠条件同比例计算变更费用，经甲方审核签证后，作为调整订单总金额的依据。

b. 合同以外新增的项目内容，由甲、乙双方协商计价，并签订补充合同。

2007—2009 年期间，中国石油天然气股份有限公司华南销售公司与华平有限公司获取订单的总金额为 1,661.30 万元。

B. 履行期限

a. 项目完成时间：合同签订后 15 个工作日内完成监控服务中心，各监控点以订单上日期为准；

b. 项目维护保修期:自所供系统最终验收通过之日起,按售后服务协议免费进行三年系统保修;

c. 施工期限:根据合同约定,甲方向乙方提供施工订单后2个工作日开始实施,施工过程分为四个阶段:第一阶段是项目实施阶段,从乙方收到订单之日起4个工作日内完成;第二阶段是系统联调试运行阶段;第三阶段是甲方用30天时间完成系统试用、初验工作;第四阶段是甲方用30天时间完成系统最后终验工作。

C. 违约责任:

甲方违约责任如下:(a)不按时支付合同款项,延期后每天支付订单金额1‰的滞纳金,以订单总金额的5%为限;(b)没有按规定及时提供必要的项目施工环境,或没有及时进行评审或验收工作延误工期,延期后每天支付订单金额1‰的违约金,以订单总金额的5%为限。

乙方违约责任如下:(a)因所提供的硬件产品原因使系统不能正常使用,每天按订单金额1‰支付违约金;(b)如初步验收或终验不合格,在双方协商的延长期限内进行改正或修改,如果改正或修改后仍未通过验收,甲方有权解除合同,并退还货款并支付订单总额5%的违约金;(c)因自身原因造成项目停滞、延误或失败等损失,除了赔偿损失外另付订单总额3%的违约金;如果延期超过50天的,甲方有权解除合同,并退还货款并支付订单总额5%的违约金。

2、2009年10月30日,发行人与上海市杨浦区教育工程设备综合管理站签订《上海市杨浦区政府采购中心设备购销合同》(合同流程编号:杨采2009-06-0024),约定发行人向上海市杨浦区教育局信息中心和杨浦区中小学提供“AVCON企业版网络视频会议软件V5.0”及相关硬件设备,合同总金额为2,385,600元。

(三) 采购合同

1、2009年10月27日,发行人与上海银众实业有限公司签订《采购协议》,合同约定发行人向上海银众实业有限公司购买高清会议摄像机(不带广角镜头),合同总金额为1,575,000元。

(四) 租赁合同

1、2009年3月27日,公司与上海杨浦科技创业中心有限公司签署《房屋租赁合同》,租赁其位于上海市杨浦区国定路335号2#22层的房产用于公司总部办公,面积为1,357.78平米,租赁期为2009年4月1日至2012年3月31日,每两个月支付一次租金。该房产第1年的租金约为80.82万元,第2至3年每年租金约为101.14万元。2009年12月23日,公司与上海杨浦科技创业中心有限公司签署有关房屋租赁的补充条款和《服务协议》,约定2009年11月1日至2010年3月31日每月租金约2.06万和每月服务费约为4.67万,2010年4月1日至2012年3月31日每月租金约为2.48万和每月服务费5.95万。

2、2005年3月18日，公司与上海杨浦科技创业中心有限公司签署《房屋租赁合同》，租赁其位于上海市杨浦区国定路335号2#23层的房产用于公司总部办公，面积为1,357.78平米。2008年2月25日，公司与上海杨浦科技创业中心有限公司签署《房屋租赁合同补充协议》，续租上述房产至2009年12月31日，该房产2009年的租金约为101.14万元。2009年12月23日，公司与上海杨浦科技创业中心有限公司签署有关房屋租赁的《补充协议》和《服务协议》，约定原双方签订的《房屋租赁合同》继续有效，并将租赁期限延顺至2011年12月31日，该房产每年租金约为29.74万元，每年服务费约为71.4万元。

二、 对外担保

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对外担保。

三、 公司涉及的诉讼或仲裁事项

目前，本公司涉及1项标的金额为380万元的软件著作权诉讼，具体情况如下：

（一） 基本案情

因公司前员工田彬、广州奥奇曼电子科技有限公司及上海利强计算机科技有限公司侵犯公司的AVCON网络视频会议系统的计算机软件著作权，2009年4月，公司向上海市第二中级人民法院提起了民事诉讼，起诉田彬、广州奥奇曼电子科技有限公司及上海利强计算机科技有限公司侵犯了本公司的软件著作权，要求田彬、广州奥奇曼电子科技有限公司及上海利强计算机科技有限公司支付赔偿款380万元、销毁全部侵权软件并赔礼道歉。上海市第二中级人民法院于2009年5月4日受理该案。为防止被告转移财产，导致生效判决无法执行，经公司申请，上海市第二中级人民法院对被告的财产予以查封、冻结和扣押。2009年6月16日，上海市第二中级人民法院召开听证会，要求诉讼各方提供相关证据，目前该起诉讼案件仍在审理过程中。

（二） 对本公司可能产生的影响分析

由于涉诉的AVCON网络视频会议系统软件目前已由公司不断升级和开发至更高更新的版本，而被告方仅掌握客户端的部分源代码，并未掌握服务端软件及音视频编解码、网络传输、智能修包、音频引擎、大规模组网等核心技术，更不具备该等技术能力和相关研发能力。即使法院判决不予支持公司的诉讼请求，也不会对公司的经营业务产生不利影响。此外，公司在该案中系以原告身份提起诉讼且被告未提起反诉，因此法院最终的判决结果并不会对公司造成额外的财务负担。公司目前尚未了结的上述民事诉讼不会对公司财务状况、经营成果产生重大不利影响。

除上述诉讼外，截至本招股说明书签署日，本公司不存在其他对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景构成重大影响的诉讼或仲裁事项。

四、 公司相关方涉及诉讼及仲裁情况

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人、全资子公司，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，均不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

最近3年内，本公司控股股东、实际控制人均不存在重大违法行为。

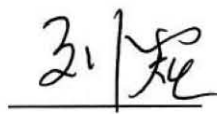
截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

第十三章 有关声明

上海华平信息技术股份有限公司全体董事、监事、高级管理人员 声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书内容真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

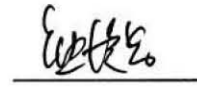
全体董事签名



刘焱



刘晓露



熊模昌



王昭阳



王强



余晓景



陈杰

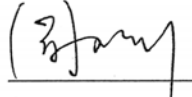


方永新

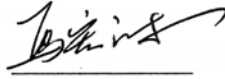


周琪

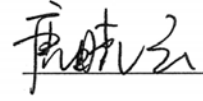
全体监事签名



周小川

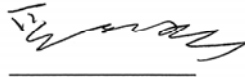


马宏波



唐晓云

其他高级管理人员签名



奚峰伟

上海华平信息技术股份有限公司

2015年7月25日



招商证券股份有限公司

声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人：

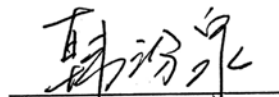


胡晓和



蒋欣

项目协办人：



韩汾泉

公司法定代表人：



宫少林

招商证券股份有限公司

2013年 2月 26日

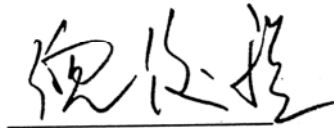


国浩律师集团（上海）事务所

声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：



倪俊骥



余蕾

律师事务所负责人：



管建军

国浩律师集团（上海）事务所

2010年3月25日



上海众华沪银会计师事务所有限公司

声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、盈利预测审核报告（如有）、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、盈利预测审核报告（如有）、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

傅林生



傅林生

陆士敏



陆士敏

会计师事务所负责人：

孙勇



孙勇



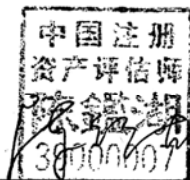
上海众华沪银会计师事务所

2010年2月25日

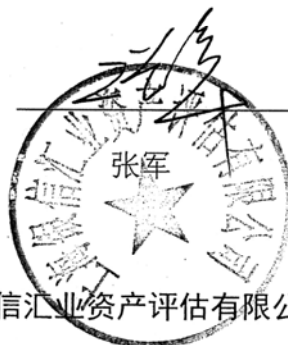
资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的沪银信汇业评报字[2008]第 1030 号的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办资产评估师：



资产评估机构负责人：



上海银信汇业资产评估有限公司

2010年 3月25日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

傅林生



傅林生

陆士敏



陆士敏

会计师事务所负责人：

孙勇



孙勇



2010年3月25日

第十四章 附件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

- （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）盈利预测报告及审核报告（如有）；
- （六）内部控制鉴证报告；
- （七）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （八）法律意见书及律师工作报告；
- （九）公司章程（草案）；
- （十）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十一）其他与本次发行有关的重要文件。

以上各种备查文件将陈放在公司和保荐人（主承销商）的办公地点，投资者在公司股票发行的承销期内可到下述地点查阅：

发行人：上海华平信息技术股份有限公司

住所：上海市国定路 335 号

法定代表人：刘焱

联系人：奚峰伟

电话：021-55666588

传真：021-55666998

保荐人（主承销商）：招商证券股份有限公司

住所：深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 38—45 楼

法定代表人：宫少林

保荐代表人：胡晓和、蒋欣

项目协办人：韩汾泉

电话：0755-82943666

传真：0755-82943121

投资者也可以于网站 <http://www.cninfo.com.cn> 查阅本招股说明书等电子文件。