一、公司经营情况讨论与分析（一）报告期内公司经营情况回顾1、公司总体经营情况2011年度，受到以IPAD为代表的平板电脑相关市场的影响，国内电纸书市场竞争形势发生急剧变化，行业整体价格出现较大的下降，终端厂商利润摊薄并纷纷退出市场，市场整体出现下降。作为国内电子书市场的龙头企业，报告期内，由于市场冲击，加之公司管理层对市场变化估计不足，未采取及时有效的应对措施，导致公司经营情况受到较大的冲击，整体营业收入出现较大幅度下降，经营业绩出现较大亏损。公司全年实现营业收入53,319.31万元，较去年同期减少56.90%；实现营业利润-54,829.71万元，较去年同期减少19556%；归属于上市公司股东的净利润为-49,669.57万元，较去年同期减少6656%。报告期内，除电纸书及平板电脑业务外，公司其他业务保持稳定；电纸书业务方面，为应对市场竞争，公司对部分电纸书产品的价格进行了较大幅度调整，致使电纸书产品的收入和毛利出现较大幅度下降。报告期内，为摆脱经营困境，公司积极采取措施开源节流，对人员结构进行调整和优化，压缩和控制相关费用的支出，同时，加大技术和产品创新力度，以通过持续的技术和产品创新帮助公司走出经营困境。报告期内，为探索新的利润增长点，公司对研发项目进行了优化和梳理，终止了部分项目的研发及产品化，同时对有市场前景的重点项目增加投入，不断推出新产品及新技术。在对现有手写产品、OCR产品、电纸书产品保持更新换代的基础上，公司基于核心技术不断研发出新的产品，丰富了产品品类。报告期内，为利用公司技术、品牌、渠道在教育领域已有的探索和积累，公司成立了教育行业的全资子公司，以多年累积的智能识别核心技术为基础，提供教育信息化系统解决方案，不断拓展“汉王”品牌在该行业内的知名度和市场份额。（二）公司主营业务及其经营状况1、公司主营业务的范围公司专注于以模式识别为核心的智能交互领域，从事本领域相关的软硬件产品生产、行业应用、技术授权及平台服务。公司经营范围为：技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训；电脑图文设计、制作；计算机网络安装、维修；承办展览展示；投资咨询、经济信息咨询；购销计算机软硬件及外部设备、机械电器设备、通讯设备（不含无线电发射设备）、五金交电、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、橡胶制品、塑料制品、建筑材料、民用建材、金属材料；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。2、主要财务数据及其变动原因报告期内，公司整体经营业绩出现较大幅度亏损，营业收入较上年同期减少56.90%；营业利润较上年同期减少19556%；利润总额较上年同期减少689.85%；归属于上市公司股东的净利润较上年同期减少6656%；基本每股收益较上年同期减少627.27%；加权平均净资产收益率较上年同期减少52.25%。上述财务数据的变化主要因为：电纸书市场情况发生较大变化，为应对竞争，公司对相关产品的价格进行了大幅下调，导致电纸书产品的收入和毛利出现较大幅度下降；销售费用方面，由于经营亏损，公司对销售费用进行了相应控制，2011年度销售费用比上年同期减少5,3066万元，下降比例为17.50%，但下降幅度低于收入下降幅度；管理费用方面，公司对研发项目进行优化，终止了部分项目的研发及产品化，该部分项目前期已资本化的金额转为当期费用，同时对有市场前景的重点项目增加投入，导致研发费用较上年同期有较大幅度的增加；此外，鉴于市场环境发生变化，公司根据对相关产品的未来市场预期，对相关存货及无形资产等计提了大额减值准备。报告期内，经营活动产生的现金净流量较上年增加608%，主要由于电纸书销量下滑，公司减少了相关原材料的采购及相应的广告宣传及终端建设支出所致。截至2011年12月31日，公司资产总额较上年年末减少33.92%；归属于上市公司股东的所有者权益较上年年末减少34.92%；以上数据变动均系公司在报告期内出现较大幅度亏损所致；公司股本较上年年末增加100%，系公司在报告期内实施了以公积金转增股本的权益分派方案所致。3、报告期内公司主营业务均未发生重大变化报告期内，公司主营业务种类未发生变化。但由于占公司销售额比重最大的电纸书产品销售收入出现大幅下降，致公司营业收入相应出现大幅下降；同时，电纸书业务的收入占比也从2010年的75.22%下降至44.93%。4、主要产品价格变动情况公司产品定价采用自主定价原则。占公司销售额比重最大的电纸书产品，报告期内价格明显下降，主要是由于电子书市场受到平板电脑等相关产品的冲击，市场竞争加剧，为应对竞争，公司对部分电纸书产品的价格进行了大幅下调，同时推出了低端电纸书产品。平板电脑产品，受市场冲击，价格也有较大下调。公司其他产品线的价格无明显变化，主要通过对产品进行升级换代来代替降价策略。5、毛利率变动情况报告期公司综合毛利率较上年降低了21.96%，主要由于电纸书产品价格出现较大幅度下调，毛利率下降，拉低了公司的综合毛利率。6、公司主营业务按产品和地区分布情况报告期内，公司行业应用业务营业收入增长显着，特别是智能交通业务（汉王眼）营业收入较上年增长了68.22%，毛利率水平也略有提升；而手写产品线（不含平板电脑）、OCR产品线及技术授权业务保持稳中有升态势。平板电脑和电纸书业务方面，由于受市场冲击原因，平板电脑产品营业收入出现大幅下降；而电纸书产品的销量及售价也下降明显，导致电纸书产品线营业收入及毛利率下降；因处理呆滞物料导致“其他”项营业收入大幅增加，但毛利率则出现大幅下降。由于电纸书销售收入下滑，导致各地区销售额普遍下降。7、公司主要客户及供应商情况公司前五名供应商、销售客户与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方与主要客户、供应商无直接或间接权益。8、非经常性损益情况报告期内公司技术研发受到政府相关部门认可，获得的政府项目资助较多，该部分政府资助是公司日常经营收入之外的有益补充。与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益为：2011年6月13日，就公司与中华书局的版权诉讼事宜，北京市第一中级人民法院作出终审裁定，驳回中华书局的全部诉讼请求。根据该判决结果，公司冲回原计提的预计负债共计4,465,020元。9、截至报告期末，公司不存在交易性金融资产、可供出售金融资产、委托理财等财务性投资或套期保值等业务。10、截至报告期末，公司没有PE投资行为。11、报告期内公司无重大会计政策变更、会计估计变更和前期差错更正事项。12、会计制度实施情况报告期内，公司主要会计政策、会计估计及会计核算方法未发生重大变更，不存在重大前期会计差错的内容及更正情况。（三）公司财务状况及现金使用分析1、存货变动情况存货期末账面价值为29亿元，较期初下降54.94%，主要由于报告期内销售消耗库存及公司对存货计提较大金额的跌价准备所致。2、核心资产分析公司注册地址位于北京市海淀区东北旺西路8号5号楼三层，主要经营地址在北京市海淀区东北旺西路8号5号楼，公司合法拥有该部分的土地、办公楼。2009年9月18日，公司以自有房产——汉王大厦及其土地使用权作为抵押物，与北京银行股份有限公司中关村支行签订了《最高额抵押合同》，以此为公司与该行签订的0055274号《综合授信合同》提供抵押担保。根据0055274号《综合授信合同》，北京银行股份有限公司向公司提供综合授信额度10,000万元，该额度可循环使用；综合授信有效期自2009年9月18日至2012年9月17日。截至2011年12月31日，在0055274号合同综合授信额度下，公司银行借款余额为3000万，履约保函余额为1,734,2330元。公司控股子公司汉王制造有限公司注册地和主要生产经营地均在三河市燕郊经济技术开发区汉王路一号，其合法拥有该部分的土地、厂房及生产设备。2010年12月28日，汉王制造以办公楼（三河市房权证燕字第002997号）及其对应的土地使用权（三国用（燕开）第2004-063号）作为抵押物，与三河市农村信用合作联社营业部签订编号分别为客户经理二部农信抵字[2010]第032-1号、客户经理二部农信抵字[2010]第032-2号的2份《抵押合同》，并以此分别为汉王制造与三河市农村信用合作联社营业部签订的编号为客户经理二部农信借字[2010]第005号的《企业借款合同》提供1,340万元、660万元的担保，借款期限自2010年12月28日起至2011年9月10日止。截至2011年12月31日，该抵押合同项下无借款。除以上抵押情况外，公司房屋及设备不存在其他诉讼、仲裁等情形。公司核心资产的盈利能力未发生变动，也未出现替代资产或资产升级换代导致公司核心资产盈利能力降低的情形，亦不存在减值迹象。3、主要债权债务情况（1）公司期末应收账款余额较上年期末减少29.63%，主要原因为电纸书销售收入下降、应收减少，同时公司加大了应收账款的催收力度。（2）预付账款期末余额较上年期末减少62.23%，主要因为汉王制造的在建工程陆续完工，预付工程款逐步减少；电纸书原材料采购需求减少也导致预付账款减少。（3）短期借款期末余额较上年期末减少29.41%，主要由于公司使用超募资金归还部分银行贷款所致。（4）应付账款期末余额较上年期末减少16.65%，主要由于电纸书原材料采购需求减少所致。（5）其他应付款期末余额较上年期末减少70.70%，主要由于公司本年偿还深圳市爱施德股份有限公司退货款2200万元，同时将余款1,041.79万元重分类到预收账款所致。4、偿债能力分析报告期内由于利息费用增加、利润总额大幅下滑导致利息保障倍数大幅下降；流动比率、速动比率及资产负债率虽较上年略有下降，但公司仍具有较强的偿债能力。5、资产运营能力分析电纸书销量及价格下降导致公司营业收入大幅减少，在应收账款变动不大的情况下，应收账款周转率减少684%；期末存货虽然减少了54.94%，但是由于电纸书销售下降，营业成本大幅减少，幅度超过了存货减少的幅度，导致存货周转率减少51.24%。6、主要费用情况报告期内，管理费用方面，本期公司对研发项目进行优化，终止了部分项目的研发及产品化，该部分项目前期已资本化的金额转为当期费用，同时对有市场前景的重点项目增加投入，导致研发费用有较大幅度的增加；销售费用方面，年初电纸书新品上市，公司加大营销力度，后期随电纸书收入下降公司对销售费用进行了相应控制，2011年度销售费用比同期减少5,3066万元，下降比例为17.50%，下降幅度低于收入下降幅度；财务费用较上年增加了100.75%，主要由于本期公司利息支出较去年同期有所增加所致；所得税费用同比大幅减少，主要系公司当期亏损在未来期间形成所得税可抵扣暂时性差异所致。7、研发投入及成果分析公司是经国家认定的高新技术企业，，科技创新一直是公司赖以生存和发展的基础。公司不断加大研发投入，以确保公司在同类软件企业中的领先地位，报告期内研发费用投入较以前年度有较大增长。公司在抓好技术创新的同时，通过申请专利和软件著作权等对公司自有知识产权进行保护。2011年度，公司获得专利授权191项，其中，发明专利36项（含1个香港专利），实用新型专利105项，外观设计专利50项；获得23项软件著作权。8、现金流状况分析报告期内，公司占比最大的电纸书产品销量下滑，公司对相关原材料采购现金支出减少，导致经营活动现金流入流出同比减少，但是经营活动现金流入减少幅度较小，2011年经营活动现金净流量较上年增加59.90%；投资活动现金净流量较上年变动幅度不大，投资活动现金流入增加主要为2011年定期存款利息收入增加。筹资活动产生的现金净流量较上年减少105.61%，系上年同期发行新股收到募集资金较多，报告期内没有发生此类募集资金活动所致。二、对公司未来发展的展望（一）公司所处行业的发展趋势及面临的市场竞争格局1、公司所处行业的发展趋势公司专注于以模式识别为核心的智能交互领域，从事本领域相关的软硬件产品生产、行业应用、技术授权及平台服务。所处行业为软件业，细分行业为智能交互软件，市场可细化为手写识别技术市场、OCR技术市场、笔迹输入技术市场、人脸识别技术市场及电子阅读器市场。2011年2月10日，国务院发布了《进一步鼓励软件产业和集成电路产业的若干政策》（又称“新18号文”），从税收、投融资、研发、进出口、人才等七个方面对软件和集成电路产业进行了优先扶持。国家长期利好产业政策的支持有利于软件产业未来的持续高速成长。后PC时代给软件厂商，尤其是在智能交互领域，带来了产业发展机会。以苹果、ARM、谷歌为代表的厂商开始在移动互联领域发力，逐渐取代微软和英特尔的地位，业界称之为后PC时代。该时代的设备具备的特点是更加智能、便携、人性化。巨大的变化也给软件厂商带来新的发展机会，众多软件从PC平台转向新兴的IOS和Android平台，赢利模式也越来越多样化，不仅是软件销售，提供服务、精准广告等模式也大量兴起。由于智能设备人性化的需求，智能交互技术越来越多的应用在这类设备上，而公司的手写、OCR、人脸、笔迹输入等技术正是智能交互的一些核心技术。微软的不甘落后同样给产业发展带来商业机会。微软即将推出windows8操作系统，更加重视人机交互的方式，强调使用手或者笔直接操作设备，弱化了键盘和鼠标的功能，UI设计更加人性化。公司的手写识别软件、笔迹输入技术和人脸识别技术等，均可在windows8设备上得到较为广泛的应用。智能设备的输入方面，目前手写笔的输入已渐成潮流。韩国三星、国内平板电脑厂商E人E本等厂商主推的产品均采用了手写和笔输入技术，为公司相关产品和技术的发展提供了市场机会。2005年4月，电子签名法开始实施，随着市场的发展，电子签批领域也逐渐开始成熟。2011年，以中国移动营业厅的无纸化电子工单为代表的电子签批业务开始进入发展期。公司已中标中国移动广东、浙江、贵州的电子工单项目，并开始供货；其他省市的电子工单招标也陆续开展。受中国移动影响，其他电信厂商、银行、保险等单位也开始开展此类业务。人脸识别技术是目前生物特征识别技术中市场应用规模第二大的技术。随着技术的成熟，尤其是嵌入式人脸识别技术的成熟，人脸识别将在公安、安全、海关、金融、军队、机场、边防口岸、安防等多个重要行业及领域，以及智能门禁、考勤、门锁等民用市场得到广泛应用。随着中国国际化的发展，英语在国内占据着越来越重要的位置，而英语学习是国内所有学生的必修课。相应的工具－电子词典，也进入市场成熟期。公司推出的e典笔正是这类产品的一个分支。据市场经济信息提供商IHS公司公布的相关报告，全球电子书阅读器2011年出货量达到2,730万台的规模，比2010年的1,140万台，大幅成长达140%。估计未来几年，虽然全球电子阅读器市场将渐趋缓和，但整体仍有相当程度的成长空间。在国内，电子阅读器的销售在2011年出现一定程度的滑坡，但经过一年的调整，目前市场正走向平稳。需注意的是，国内电子阅读器市场盈利模式尚不够成熟，公司将积极探讨相关业务的发展方向。2、公司面临的市场竞争格局公司产品所处的细分行业市场均为充分竞争的市场，分散经营的程度较高，具有产品多样化、应用领域广泛、更新速度快等特点。这决定了进入本行业的主要障碍为技术壁垒、产品及行业应用壁垒、资本壁垒、渠道网络壁垒、人才壁垒等几个主要的方面。从传统的手写识别技术应用市场和OCR技术应用市场来看，其技术门槛较高，是否能够提出更多的解决方案，推出更多的应用性产品，深化识别技术的多终端、多领域应用，是否有大量的资金支持和广泛的销售渠道网络都是市场竞争的重点。目前公司在这两个领域中推出的消费类产品在市场中都占有着绝对的优势地位。另外，相关的技术授权方面，公司同大多数客户已经签订了长期合作协议，包括微软、诺基亚、三星、HTC等，并且继续提供着新的技术：更高的识别率，更友好的操作界面，更多的识别语种等。从笔迹输入技术市场竞争情况来看，笔迹输入具有很高的技术壁垒，目前国际上掌握了先进的无线无源压感电磁轨迹采集技术的公司只有两家。公司除掌握电磁轨迹采集技术外，还掌握了电阻、电容、红外、光电等触摸轨迹采集技术，2011年更是研发推出了自主知识产权的多指touch技术，不同于电容技术的是它不会影响屏幕的透光率。公司是世界上仅有的掌握了众多轨迹传感技术应用及大规模生产制造的企业。人脸识别技术应用市场是新兴的市场，市场发展迅速。但由于竞争者规模相对较小，产业集中度有待提高。具有技术优势、较强产品开发能力和市场拓展能力的企业竞争优势明显。公司自2009年推出人脸识别产品以来，凭借技术、产品及渠道优势，已经走在了市场的前列。电子词典市场已经是一个充分竞争的成熟市场，公司推出的e典笔产品在其中独树一帜，区别于其他所有的电子词典产品，因为图像拼接技术和OCR技术的高壁垒，竞争对手短期很难进入。从电子阅读器市场的竞争情况来看，虽然该市场在2011年出现了调整，但公司由于具有技术优势、产品创新能力、品牌知名度、市场先发优势、渠道网络、数字资源等竞争优势，仍占据着主导市场份额。（二）公司的主要竞争优势2011年，虽然由于国内电纸书市场的调整，公司业绩受到一定的冲击，但在其他领域，公司依然保持了稳健的增长，这得益于公司多年积累的技术、自主创新能力、品牌及营销服务网络等竞争优势，主要体现为：1、技术优势：公司奉行“专注”与“自主创新”理念，拥有行业领先的核心技术。公司的手写识别和OCR识别已达到国际领先水平，先后获得国家科学技术进步一等奖及二等奖，是目前行业内少数获此殊荣的IT企业。在笔迹输入技术方面，公司是世界上二个能够制造无线无源手写装置和专业绘图板的公司之一，突破了该领域国外公司的长期垄断，形成了在数字文化创意等产业输入方面的国际竞争优势。同时公司还抓住了智能设备的发展机遇，积极开发电磁模组产品，并且为客户充分定制，发挥公司集研发、生产于一体的优势，争取行业相关厂商的订单。利用人脸技术的成熟，即将推出的人脸锁，是一个划时代的产品，大大领先竞争对手。公司还十分重视自有核心技术的知识产权保护工作，积极将研发成果转化为专利技术和软件著作权。2、自主创新能力优势：公司重视创新能力的持续培育，拥有一套行之有效、科学的创新体系。一方面,公司重视投入，包括人员和资金，建立起了比较完善的研究梯队，形成了较好的研究开发文化，有力支持了公司的创新开发；另一方面，公司的创新机制灵活，在考虑技术、产品、管理、营销、市场等多方面的协同与高效的情况下，对研发过程进行标准化CMMI管理，提高了创新与开发的科学性，保证了能够持续的推出满足市场需求的新产品，保持公司在市场上的竞争力。3、独特的经营优势：相较行业内其他竞争对手，公司以核心技术为基础，探索出了软件加硬件、终端加平台服务、技术授权加行业应用的经营特色，即为开发的软件产品寻找适合市场需求的硬件平台，使软件与硬件紧密结合，通过软件升华硬件的功能和特色，通过硬件体现软件的价值，不仅可有效防止软件被盗版，且拓宽了产品的宽度和应用的广度；公司还建立技术服务平台，为生产的终端产品提供后续的软件及内容增值服务，为企业用户提供高效的文字录入服务等；利用公司的核心技术，大力发展技术授权B2B业务，同时推出多方位的行业应用解决方案。4、品牌优势：经过多年发展，公司的“汉王”品牌已深入人心，是“中国驰名商标”，拥有国际知名的优质客户群体，产品和技术服务获得社会多方认可，较其他竞争对手拥有较高的品牌优势。5、营销服务网络优势：针对零销终端产品、技术授权和行业应用服务，公司形成了“三维空间式”灵活多样的销售推广模式,建立了覆盖大陆全部省区的，并已开始在海外构营销建网络。广泛而完善的销售渠道和服务网络使公司产品能够持续快速的占领市场。（三）公司的发展战略及2012年经营计划1、公司的发展战略公司的长期发展战略是秉承“专注成就精彩，创新引领未来”的核心经营理念，依托核心技术，以市场和用户为导向，不断深化以模式识别为核心的智能交互技术，开发高附加值产品，建构强大的销售渠道，致力于成为世界一流的智能交互为核心的移动互联技术和产品提供商。公司的短期发展战略是依据行业的发展趋势，更加专注于核心技术领域，专注于识别、输入、数字阅读三大方向，大力开展技术授权、行业应用等B2B业务；推出更加专业化和行业性的消费类产品。2、2012年公司经营计划2012年，公司将围绕战略目标，将着力做好以下几方面工作：（1）加大研发投入力度，确保重点新产品的推出。公司将整合内部资源，将投入产出比较低的项目及产品进行终止，以节约研发资源。同时继续加大重点产品、重点项目的研究开发投入力度，稳步推进重点新产品、重客户项目的开发进程，确保其能够及时推向市场，提升公司的市场竞争力。（2）优化营销体系，提高市场推广能力。公司将根据现有产品的特点及面对的客户群，对现有营销体系进行深入优化，使之更加支持产品快速抵达消费者终端；同时，深入研究市场，提供市场推广的能力，提高广告投入的精准性同时降低广告投入风险；进一步推进新的市场推广模式的创新，通过多种方式和途径，培育新的潜力客户群及市场。（3）进军专业化行业市场，提高B2B销售。在国家各行业信息化大潮中，利用公司在技术和管理上的优势，进军教育、金融、安防、数据加工等行业市场，从消费市场硬件设备提供商到专业化行业市场的软硬件技术提供商，产品从终端零售模式转为B2B销售模式，通过领先的技术和优质的服务，获得更大的市场份额，为各行业信息化建设作出贡献。（4）提高数字阅读技术能力。在国家大力推进文化大发展的新形势下，不断完善公司在数字阅读方面核心技术能力，将“预装＋下载”模式继续完善推广，继续推进数字化出版平台的建设，尽快完成数字化搬运工向平台出版的转变。（5）提高公司综合管理能力，降低经营管理成本。在公司现有规模的基础上，继续深化公司组织结构的调整，不断完善公司关键流程，提高公司综合管理能力，强化内控管理，积极完善各项公司管理制度，借助科学的信息化管理手段统一管理研发、采购、生产及销售各个环节，不断降低经营管理成本，努力提升公司的盈利水平。（6）加强人力资源建设，继续完善绩效管理和激励机制。调整和优化人才结构，加强绩效考核的合理性和科学性，建立更加合理的激励机制和薪酬体系，充分调动各级员工的积极性和创造性。（7）继续秉承“诚信”“公平”和“共赢”的理念，不断提升公司治理水平，进行充分的信息披露，规范的投资者关系管理，实现持久的全体股东利益最大化。3、面临的风险因素（1）市场竞争加剧的风险公司主营产品市场属于高度竞争市场，尽管公司在国内市场保持竞争优势地位，但仍面临各类企业及可替代产品的激烈竞争。特别是电子书市场，受到可替代产品如平板电脑市场的冲击，对公司产品市场形成冲击，从而限制了销售规模的快速增长、导致了公司毛利率的下降。（2）技术开发及技术成果转化风险本公司在手写识别技术、笔迹输入技术、OCR技术、嵌入式软硬件技术等方面已拥有众多专利技术及软件著作权。在未来，公司也将进一步加大研发力度，保持技术先进性，不断推出新产品。但由于信息技术行业具有技术更新快、产品生命周期短的特点，用户对软件及相关产品的功能要求将会不断提高，因此，公司需要不断进行新技术、新产品的研发和升级。若公司的研发失败或偏离市场需求，或因各种原因造成开发进度的拖延、科研与市场之间脱节、相关技术未能及时形成产品，产生效益，会使公司丧失部分已有的市场份额，也使公司面临对市场控制力下降和公司发展速度减缓的风险。（3）人力资源风险高新技术企业一般都面临人员流动大、知识结构更新快的问题，行业内的市场竞争也越来越体现为对高素质人才的竞争。为了稳定公司的技术、管理和销售队伍，公司通过提供有竞争力的薪酬、福利和建立公平的竞争晋升机制，提供全面、完善的培训计划，创造开放、协作的工作环境和提倡“专注、创新”的企业文化来吸引、培养人才，公司核心骨干人员也持有公司股份。但如果公司发生核心骨干人员大规模流失现象，将对公司生产经营带来一定影响。