创业板风险提示

本次股票发行后拟在创业板上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高等特点，投资者面临较大的市场波动风险。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，审慎做出投资决定。

上海汉得信息技术股份有限公司

Hand Enterprise Solutions Co., Ltd.

（上海市青浦工业园区外青松公路 5500 号 303 室 ）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

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

保荐机构（主承销商）

兴业证券股份有限公司
INDUSTRIAL SECURITIES CO.,LTD.

（福建省福州市湖东路 268 号）

发行概要

发行股票类型	人民币普通股（A股）		
发行股数	30,000,000股	发行后总股本	115,724,482 股
每股面值	1.00元	每股发行价格	【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日	拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
本次发行前股东所持股份限售安排、股东对所持股份自愿锁定承诺	**1、本公司控股股东迪宣投资、实际控制人范建震、陈迪清以及黄良之、徐华承诺：**自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本承诺人在公司首次公开发行前已直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。 **2、本公司股东IEI、China Fund、上海得逸、上海得帆、上海得拓、上海得竞及石胜利、邹秉灵、石伟民承诺：**自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本承诺人在公司首次公开发行前已直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。 **3、担任公司董事、监事、高级管理人员的范建震、陈迪清、石胜利、邹秉灵、石伟民和黄良之承诺：**上述期限届满后，在其任职期间每年转让的股份不超过其直接或间接持有的发行人股份总数的百分之二十五，离职后六个月内，不转让其直接或间接持有的发行人股份。		
保荐机构（主承销商）	兴业证券股份有限公司		
招股说明书签署日期	2010年【】月【】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做的任何决定或意见，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认真阅读本招股说明书的“风险因素”部分，并特别注意下列事项：

一、关于发行前滚存利润的分配

根据公司2010年3月10日召开的2010年第三次临时股东大会决议，本次发行股票完成后，发行前的滚存未分配利润将由新老股东按照发行后的持股比例共享。

二、重大风险提示

（一）宏观经济波动的风险

中国是全球最重要的 ERP 系统应用市场之一。近年来国内企业对信息化特别是 ERP 系统方面的持续投资带动了 ERP 实施行业的持续、快速发展。但同时，宏观经济的波动会影响公司客户自身的经营状况和对未来的预期，从而影响客户在 IT 咨询、ERP 系统建设方面的投资预算。受全球金融危机影响，尽管国内 ERP 实施行业市场规模在 2009 年依然保持增长，但增速较之前数年有所降低。公司的客户主要为具有较强实力的跨国公司和企业集团，ERP 系统对于客户公司的运营和管理至关重要，在行业低潮期，一部分公司会推迟 IT 投入，但也有一些公司需要通过 ERP 等 IT 系统提升公司运营效率，降低综合成本来对抗危机的负面影响。另一方面，由于公司的客户数量众多，行业分布广泛，单个行业的景气周期对公司的影响相对较弱，因此公司的经营业绩在全球金融危机期间仍保持了一定的增长。但从长远来看，宏观及行业经济周期的变化仍与公司面临的市场规模存在一定的关联性，如果未来宏观经济景气度继续出现大幅波动，有可能对 ERP 实施服务行业需求的持续快速增长带来不利影响。

（二）市场竞争风险

经过多年的努力与积累，本公司已成为我国 ERP 实施行业内的领先企业，具有很强的自主创新能力和深厚的咨询实施功力，以及成熟的经营管理模式和稳

定的客户群体，具有较强的市场竞争优势。但国内 ERP 实施行业的市场竞争正在加剧，本公司面临国际知名 ERP 实施厂商以及国内后起 ERP 实施厂商的竞争。与国际知名 ERP 实施厂商相比，本公司的市场份额尚未占据优势，而国内部分优秀的 ERP 实施公司也在不断进步，如果本公司不能正确判断、把握行业的市场动态和发展趋势，不能根据技术发展、行业标准和客户需求及时进行技术创新和业务模式创新，则存在因竞争优势减弱而导致经营业绩不能达到预期目标的风险。

（三）人员流失风险

ERP 实施行业属于智力、人才密集型行业。ERP 实施顾问不仅需要精通 ERP 软件的设置、调试和应用，还要具备系统、全面的企业管理理论知识和实践经验。优秀的 ERP 实施顾问更是集良好的沟通能力、缜密的分析能力、出色的表达能力、优秀的写作能力、周密的计划能力和快速的学习能力等特质于一身。掌握这些技术和能力无疑需要长期的积累和历练。由于 ERP 实施顾问在行业内流动较为容易，因此如果本公司不能对核心 ERP 实施顾问实行有效的激励和约束，该类人员的大量流失将对公司经营造成重大不利影响。尽管公司已经采取了骨干员工持股等一系列激励措施来稳定公司 ERP 实施顾问核心团队，但未来公司是否能保持现有顾问骨干队伍的稳定，同时能否不断吸纳和培养出公司发展所需的技术和管理人才构成了公司经营过程中潜在的人才风险。

目 录

第一节 释义.....9

第二节 概览.....13

一、发行人简介.....13
二、公司控股股东、实际控制人简介.....15
三、发行人主要财务数据和财务指标.....16
四、本次发行情况.....17
五、募集资金用途.....18
六、公司的核心竞争优势.....18

第三节 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.....21
三、本次发行相关中介机构.....22
四、本次发行预计时间表.....24

第四节 风险因素.....25

一、市场风险.....25
二、行业风险.....26
三、经营风险.....27
四、人员流失的风险.....28
五、税率变动带来的风险.....28
六、募投项目带来的风险.....29
七、实际控制人控制风险.....30

第五节 发行人基本情况.....31

一、发行人改制重组及设立情况.....31
二、发行人独立运行情况.....33
三、发行人设立以来的重大资产重组情况.....34
四、发行人组织结构.....36
五、发行人控股子公司、参股公司情况.....39
六、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.....42
七、发行人股本情况.....52
八、发行人员工及其社会保障情况.....54
九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况.....56

第六节 业务和技术.....58

一、发行人主营业务概况及其变化情况.....58
二、发行人所处行业基本情况.....58
三、发行人在行业中的竞争地位.....81
四、公司主营业务详细情况.....90

五、公司主要固定资产和无形资产明细.....116
六、公司境外经营情况.....119
七、公司的主要业务技术情况.....121
八、公司人力资源政策.....134
九、公司服务与产品的质量控制情况.....137
第七节 同业竞争与关联交易.....140
一、同业竞争.....140
二、关联方及关联关系.....141
三、报告期的关联交易.....142
第八节 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员.....150
一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介.....150
二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持股及对外投资情况.....154
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况.....156
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况.....157
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系情况.....158
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签署协议及承诺情况.....158
七、董事、监事及高级管理人员任职资格情况.....159
八、近两年董事、监事及高级管理人员变动情况.....159
第九节 公司治理.....161
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书的依法运作情况.....161
二、公司最近三年违法违规行为情况.....170
三、公司最近三年资金占用和对外担保情况.....170
四、公司重大经营投资决策程序与投资者权益保护.....171
五、公司内部控制制度情况.....173
第十节 财务会计信息与管理层分析.....175
一、财务报表.....175
二、审计意见.....183
三、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况.....183
四、主要会计政策和会计估计.....184
五、会计政策、会计估计的变更和重大会计差错更正及其影响.....198
六、税项、税率及享受的主要财政税收优惠政策.....199
七、分部信息.....201
八、最近一年及一期收购兼并情况.....202
九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....202
十、主要财务指标.....203
十一、发行人盈利预测情况.....205
十二、发行人设立时及报告期内资产评估情况.....205
十三、发行人设立时及报告期内历次验资情况.....205
十四、财务状况分析.....206
十五、盈利能力分析.....225
十六、报告期内的现金流量分析.....248

十七、期后事项、或有事项及其他重要事项.....252
十八、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势.....252
十九、股利分配政策.....254

第十一节 募集资金运用.....255

一、本次发行募集资金的基本情况.....255
二、募集资金投资项目概况.....257
三、募集资金运用对公司财务和经营成果的影响.....288
四、募集资金专户存储的相关措施.....289

第十二节 业务发展目标.....291

一、发行人的战略定位、发展规划和经营计划.....291
二、拟定发展规划与经营计划所依据的假设条件.....294
三、实施发展规划可能存在的困难.....295
四、本次发行对公司实现发展规划的作用.....295
五、确保实现规划和计划拟采用的方法.....295
六、对未来发展规划与经营计划的声明.....296
七、业务发展规划与现有业务的关系.....296

第十三节 其他重要事项.....298

一、重大合同协议.....298
二、发行人对外担保的有关情况.....301
三、发行人涉及的重大诉讼或仲裁事项.....301
四、发行人控股股东等涉及的重大诉讼或仲裁事项.....301
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况.....301

第十四节 有关声明.....302

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....302
保荐机构（主承销商）声明.....303
发行人律师声明.....304
审计机构声明.....305
验资机构声明.....306
资产评估机构声明.....307

第十五节 附件.....308

第一节 释义

在本招股说明书中，除另行说明，下列简称具有如下意义：

一、一般术语		
发行人、本公司、汉得股份、公司	指	上海汉得信息技术股份有限公司（因本公司为整体变更设立，为表述方便，该等称谓在文中部分内容也指公司前身上海汉得信息技术有限公司）
全富汉得	指	上海全富汉得软件技术有限公司，即发行人的前身，2009 年 2 月更名为上海汉得信息技术有限公司
汉得有限	指	上海汉得信息技术有限公司
本次发行	指	本次汉得股份发行 3000 万股人民币普通股（A 股）并在创业板上市
新股、A 股	指	发行人即将发行的每股面值人民币 1.00 元的普通股股票
证监会、中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
迪宣投资	指	上海迪宣投资管理有限公司，发行人控股股东
得逸投资	指	上海得逸投资管理有限公司，发行人股东
得帆投资	指	上海得帆投资管理有限公司，发行人股东
得拓投资	指	上海得拓投资管理有限公司，发行人股东
得竞投资	指	上海得竞投资管理有限公司，发行人股东
IEI	指	Inspire East Investments Limited，发行人股东
China Fund	指	The China Fund, Inc.，发行人股东
Twinwood	指	Twinwood Engineering Limited，发行人原实际控制人，后更名为“Hup Soon Global Corporation Limited”
Sino-Twinwood	指	Sino-Twinwood Pte.Ltd（2007 年 5 月名称变更为 Hand Enterprise Solutions Pte.Ltd），发行人原控股股东
新加坡汉得	指	Hand Enterprise Solutions Pte.Ltd，发行人原控股股东
OWW	指	O,W&W Investments II Ltd.，发行人原间接股东
First Delta	指	First Delta Holdings Limited，发行人原间接控股股东
日本汉得	指	汉得日本株式会社，发行人全资子公司
大众汉得	指	上海大众汉得计算机系统有限公司
股东大会	指	发行人股东大会
董事会	指	发行人董事会
监事会	指	发行人监事会
《公司法》	指	2006 年 1 月 1 日起实施的《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	2006 年 1 月 1 日起实施的《中华人民共和国证券法》
章程、公司章程	指	发行人的《公司章程》

商务部	指	中华人民共和国商务部
保荐机构、主承销商、兴业证券	指	兴业证券股份有限公司
立信、会计师	指	立信会计师事务所有限公司
发行人律师	指	北京市中伦律师事务所
银信汇业	指	上海银信汇业资产评估有限公司
管理办法	指	《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》
创业板上市规则	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则》
深交所	指	深圳证券交易所
上市	指	本公司股票获准在深圳证券交易所创业板市场挂牌交易
报告期、最近三年及一期	指	2007 年、2008 年、2009 年以及 2010 年 1-6 月
元	指	人民币元
Oracle	指	美国甲骨文软件系统股份有限公司，1989 年正式进入中国市场成立甲骨文（中国）软件系统有限公司
SAP	指	总部位于德国的 SAP 公司，SAP 是 Systems Applications and Products 的缩写，既是其公司简称，也是其主要 ERP 软件产品的简称。
赛迪顾问（CCID）	指	赛迪顾问股份有限公司
AMT	指	AMT Group，其从 1998 年 9 月成立的 AMT 企业资源管理研究中心发展而来的，目前是国内管理理念、管理工具与信息技术领域内的权威中立资讯机构
域名	指	互联网上对应于计算机 IP 地址的文本地址，也是连接在互联网络上计算机的正式名字
二、专用词语		
AMO	指	Application Maintenance Outsourcing 的缩写，中文意思为应用委外服务，是目前最新的一种用户通过第三方来进行系统维护、管理的 ERP 服务体系
BW	指	ERP 软件中包含的数据仓库功能模块
CMM	指	Capability Maturity Model 的缩写，指“能力成熟度模型”，是一种用于评价软件承包能力并帮助改善软件质量的方法
CRM	指	ERP 软件中包含的客户关系管理功能模块
CRP	指	Conference Room Pilot，中文翻译为办公室导航，公司 ERP 实施方法论之一
CST/CO	指	ERP 软件中包含的成本管理功能模块
EAM	指	ERP 软件中包含的设备管理功能模块
ERP	指	Enterprises Resource Planning 的缩写，中文意思为企业资源计划
FIN/FM/FI	指	ERP 软件中包含的财务管理功能模块
HR/HRM	指	ERP 软件中包含的人力资源管理功能模块
INV/WM	指	ERP 软件中包含的库存/仓库管理功能模块

MAS	指	公司拥有自主产权的 ERP 软件产品系列名称
MES	指	制造执行管理
MFG	指	ERP 软件中包含的生产管理功能模块
MM	指	ERP 软件中包含的物料管理功能模块
MRP	指	Material Requirement Planning 的缩写，中文意思为物料需求计划
mySAP All-in-One	指	SAP 公司针对“成熟型中小业务”推出的企业资源计划解决方案
PLM/PDM	指	ERP 软件中包含的产品生命周期管理功能模块
PLN/PP	指	ERP 软件中包含的计划管理功能模块
PM	指	ERP 软件中包含的项目管理功能模块
PUR	指	ERP 软件中包含的采购管理功能模块
QM	指	ERP 软件中包含的质量管理功能模块
Quick-HAND	指	公司自主研发形成的 ERP 实施方法论之一
SAAS	指	Software-as-a-service，中文名称为软营或软件运营，是一种基于互联网提供软件服务的软件应用模式
SAP R/3	指	SAP 公司主要的 ERP 软件产品
SCM	指	ERP 软件中包含的供应链管理功能模块
SD	指	ERP 软件中包含的销售与分销渠道管理功能模块
SOA	指	Service-Oriented Architecture，中文意思为面向服务的体系结构，是是一种架构和组织 IT 基础结构及业务功能的方法
Value-HAND	指	公司自主研发形成的 ERP 实施方法论之一
实施方法论	指	ERP 项目实施过程中对于实施模式、项目进度与责任分配具有一般性指导意义的标准化实施方法
三、主要竞争对手企业		
IBM	指	International Business Machines Corporation，国际商用机器公司
Accenture/埃森哲	指	埃森哲咨询有限公司
HP	指	Hwlett-Pckard Company，惠普公司
Infosys	指	印孚瑟斯技术有限公司
达美/达美信息	指	达美信息技术有限公司
汉普	指	汉普管理咨询（中国）有限公司
兴竹软件	指	北京兴竹共创软件技术有限公司（原北京大唐兴竹软件技术有限公司）
太极	指	太极计算机股份有限公司
柯莱特	指	柯莱特信息系统（中国）有限公司
源讯	指	源讯（Atos Origin）是巴黎证交所上市公司，中国大陆的总部设在北京
石化盈科	指	石化盈科信息技术有限责任公司

重庆亨格	指	重庆亨格信息科技股份有限公司
和诚普信	指	北京和诚普信科技有限公司

注：本招股书中任何涉及总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所造成。

第二节 概览

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

一、发行人简介

（一）发行人简要情况

公司名称：上海汉得信息技术股份有限公司

注册资本：85,724,482 元

法定代表人：范建震

注册地址：上海市青浦工业园区外青松公路 5500 号 303 室

办公地址：上海市张江高科技园区科苑路 151 号 3-4 楼

经营范围：研究、开发和生产计算机软件、信息系统和网络产品，从事信息系统和数据管理系统的安装以及信息系统的集成，提供技术开发、咨询服务以及与该服务相关的客户支援服务，提供整体企业信息系统解决方案，销售公司自产产品（其中涉及许可证经营的凭许可证经营）

公司是由上海汉得信息技术有限公司依法整体变更设立的外商投资股份有限公司，并于 2010 年 2 月 26 日在上海市工商行政管理局登记注册，取得注册号为“310000400308460（市局）”的《企业法人营业执照》。公司发起人为：上海迪宣投资管理有限公司、上海得逸投资管理有限公司、上海得帆投资管理有限公司、上海得拓投资管理有限公司、上海得竞投资管理有限公司、Inspire East Investments Limited 和 The China Fund, INC.。

（二）主营业务情况

公司是我国本土领先的 IT 咨询企业，多年来致力于为企业提供高端 ERP 实施服务。最近三年及一期，公司主营业务收入显示了良好增长态势。

公司拥有一支经验丰富、人员稳定的实施技术团队和一套国内领先的标准化实施服务体系。依托自身不断积累的行业经验与业务技术水平，目前公司可以针对客户不同的信息化需求提供 ERP 系统平台或者 ERP 系统中某几个功能模块，

如 FIN（财务管理）、CRM（客户关系管理）、SCM（供应链管理）、HRM（人力资源管理）、PLM/PDM（产品生命周期管理）、EAM（设备管理）、PM（项目管理）等的实施服务。公司已成功为近 500 家来自于不同行业的公司提供 ERP 实施及外包服务，拥有松下电器（中国）有限公司、九阳股份有限公司、青岛澳柯玛股份有限公司、深圳中兴通讯股份有限公司、日立电梯（中国）有限公司、上海日立电器有限公司、中国国际海运集装箱（集团）有限公司、五羊—本田摩托（广州）有限公司、佳通轮胎股份有限公司、美国铝业公司、北京医药集团有限责任公司、光明乳业股份有限公司、青岛啤酒股份有限公司、中国中纺集团公司、中国中钢股份有限公司、北京新浪信息技术有限公司、腾讯科技（深圳）有限公司、阿里巴巴（中国）网络技术有限公司、中国太平保险集团公司、广东发展银行股份有限公司、中国移动通信集团广东有限公司等众多优质客户。

公司近年来获得的主要荣誉如下表所示：

序号	年份	公司 ERP 实施所获荣誉与认证
1	2010 年	Oracle Certified Advantage Partner
2	2009 年	Oracle 中国最佳应用合作伙伴奖
3	2009 年	SAP Partner Edge 金牌合作伙伴
4	2008 年	Oracle 中国杰出实施合作伙伴奖
5	2008 年	Oracle 优选行业应用合作伙伴（食品饮料行业）
6	2008 年	Oracle 优选行业应用合作伙伴（保险行业解决方案）
7	2008 年	获得 SAP CCC（Customer Competence Center）认证
8	2008 年	SAP Bussiness ALL-in-one 汽配行业解决方案奖
9	2007 年	Oracle Certified Advantage Partner
10	2007 年	Oracle 最佳 ERP 合作伙伴奖
11	2007 年	Oracle 食品饮料行业应用合作伙伴奖
12	2006 年	Oracle Application Marketing Excellence
13	2006 年	Outstanding Oracle E-Business Suite SI
序号	**年份**	**公司所获其他荣誉与认证**
1	2009 年	国家规划布局内重点软件企业
2	2008 年	国家高新技术企业
3	2007 年	国家规划布局内重点软件企业
4	2006 年	软件过程改进优秀企业
5	2006 年	上海市中小企业“品牌企业”称号
6	2006 年	AMT 研究院颁发“中国管理软件实施商十强”
7	2005 年	德勤评选“中国高科技、高成长 50 强”
8	2005 年	以高品质开发流程通过 CMM3 认证
9	2005 年	通过“软件企业”认证
10	2004 年	国家信息化测评中心评选“最佳企业信息化管理咨询服务提供商”

二、公司控股股东、实际控制人简介

（一）公司控股股东

公司控股股东为迪宣投资。截至本招股说明书签署日，迪宣投资持有本公司股份43,350,000股，占本次发行前总股本的50.57%。公司控股股东具体信息如下：

注册名称：上海迪宣投资管理有限公司；

住　　所：青浦区崧秀路 555 号 3 幢 2 楼 8036 室；

企业法人营业执照：310229001302026；

注册资本：867 万元；

法定代表人：范建震；

迪宣投资目前除持有本公司股权外，不从事生产及贸易活动。经立信会计师事务所有限公司出具的“信会师报字（2010）第24850号”《审计报告》显示迪宣投资最近一年及一期主要财务数据如下表：

单位：元

项　目	2010.06.30	2009.12.31
资产总额（母公司）	82,770,529.47	9,142,561.96
资产总额（合并）	**227,149,945.01**	**220,310,745.29**
净资产（母公司）	82,734,529.47	8,648,507.89
净资产（合并）	**186,134,343.60**	**167,239,107.16**
项　目	2010 年 1-6 月	2009 年度
净利润（母公司）	-84,378.88	-10,263.56
净利润（合并）	**25,897,745.73**	**46,277,772.23**

注：2009 年 9 月 5 日，新加坡汉得与迪宣投资等签署股权转让协议，迪宣投资以 108.72 万美元的价格受让上海汉得信息技术有限公司 50.57%的股权，同年 10 月 30 日，相关的工商变更登记手续已完成。2010 年 1 月 26 日迪宣投资将上述股权转让款共计 108.72 万美元汇入公司原股东新加坡汉得在新加坡开设的银行账户中。因此 2009 年末迪宣投资母公司报表未将该项股权投资列入会计报表中。

（二）实际控制人情况

本公司实际控制人为范建震、陈迪清，二者为一致行动人。截至本招股说明书签署日，范建震和陈迪清出资额均为 360.50 万元，各持有迪宣投资 41.58%股权。迪宣投资持有本公司 43,350,000 股，占本次发行前总股本的 50.57%。

范建震：男，中国国籍，身份证：31010119640119****，拥有加拿大永久居留权，住所：上海市浦东新区金杨路 758 弄。

陈迪清：男，中国国籍，身份证：31010619630403****，无永久境外居留权，住所：上海市徐汇区华泾路 999 弄。

三、发行人主要财务数据和财务指标

以下财务数据摘自经立信会计师事务所有限公司出具的“信会师报字（2010）第 11793 号”《审计报告》，相关财务指标依据有关数据计算得出。

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产	219,089,560.77	204,606,367.36	152,769,267.59	112,111,951.94
其中：货币资金	133,012,415.43	142,279,204.93	88,547,233.70	52,649,976.48
应收账款	76,477,823.79	55,553,676.46	49,645,599.35	49,860,084.30
固定资产	4,204,666.35	3,809,105.30	5,974,468.76	4,856,366.57
资产总额	**225,987,025.04**	**211,168,183.33**	**162,770,505.07**	**118,716,720.30**
流动负债	40,979,601.41	52,577,584.06	52,809,127.82	42,911,671.28
长期负债	-	-	-	-
负债总额	**40,979,601.41**	**52,577,584.06**	**52,809,127.82**	**42,911,671.28**
股东权益	**185,007,423.63**	**158,590,599.27**	**109,961,377.25**	**75,805,049.02**

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项　目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	167,913,406.33	312,373,065.39	276,442,784.18	205,236,230.63
营业利润	23,573,275.71	41,999,884.58	30,105,565.15	29,909,589.72
利润总额	28,306,671.82	50,859,344.85	38,461,248.74	33,548,518.00
净利润	25,982,124.61	46,288,035.79	34,191,419.12	33,975,420.15
归属母公司所有者净利润	**25,982,124.61**	**46,288,035.79**	**34,191,419.12**	**33,975,420.15**

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

项　目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	-8,152,564.21	55,829,248.41	41,265,368.09	6,836,724.17
投资活动产生的现金流量净额	-1,776,096.60	-1,609,333.09	-6,665,269.98	-2,937,374.59
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	605,503.90
汇率变动对现金及现金等价物	661,871.31	-487,944.09	1,297,159.11	-56,195.94

的影响				
现金及现金等价物净增加额	**-9,266,789.50**	**53,731,971.23**	**35,897,257.22**	**4,448,657.54**

（四）主要财务指标

项　　目		2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率（倍）		5.35	3.89	2.89	2.61
速动比率（倍）		5.21	3.82	2.79	2.57
资产负债率（母公司）		18.06%	24.70%	31.03%	35.78%
归属母公司股东每股净资产（元）		2.16	1.85	1.28	0.88
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例		0.15%	0.18%	0.42%	0.64%
项　　目		**2010 年 1-6 月**	**2009 年度**	**2008 年度**	**2007 年度**
应收账款周转率（次）		2.54	5.94	5.56	5.55
存货周转率（次）		22.47	42.78	52.91	86.94
息税折旧摊销前利润（万元）		3,009.65	5,485.73	4,233.18	3,671.43
利息保障倍数（倍）		-	-	-	538.76
归属母公司股东净利润（万元）		2,598.21	4,628.80	3,419.14	3,397.54
归属母公司股东扣除非经常损益后净利润（万元）		2,184.04	4,046.98	2,790.39	3,122.48
每股经营活动现金净流量（元）		-0.10	0.65	0.48	0.08
每股净现金流量（元）		-0.11	0.63	0.42	0.05
基本每股收益（元）	扣除前	0.30	0.54	0.40	0.40
	扣除后	0.25	0.47	0.33	0.36
稀释每股收益（元）	扣除前	0.30	0.54	0.40	0.40
	扣除后	0.25	0.47	0.33	0.36
加权平均净资产收益率	扣除前	15.14%	34.78%	37.00%	58.19%
	扣除后	12.73%	30.18%	30.05%	53.42%

注：上述指标除资产负债率以母公司财务报告的财务数据为基础计算，其余指标均以合并财务报告数据为基础计算。

四、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：	拟发行3000万股，占发行后总股本的25.92%
发行价格：	通过向询价对象询价确定发行价格
发行方式：	网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合
发行对象：	符合资格的询价对象和证券交易所开户的境内法人等投资者（中国法律、行政法规、所适用的其他规范性文件及公司须遵守的其他监管要求所禁止者除外）或符合创业板市场投资者适当性规定的合格境内自然人投资者

五、募集资金用途

根据本公司2010年第三次临时股东大会及2010年第一届董事会第五次会议，公司拟向社会公众公开发行人民币普通股3000万股，占发行后总股本的25.92%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【】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。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为_____，账号为_____。

本次发行股票募集资金投资的项目包括：

单位：万元

序号	投资项目	项目实施主体	投资总额	拟募集资金使用量
1	ERP 实施服务平台建设项目	公司	12,138.80	12,138.80
2	海外 ERP 软件外包开发中心建设项目	公司 日本汉得	10,927.00	10,927.00
3	应用产品解决方案项目	公司	3,088.60	3,088.60
4	ERP 运维服务中心建设项目	公司	5,006.65	5,006.65
5	其他与主营业务相关的营运资金	-	-	-

首次公开发行股票的募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换；募集资金不足时，不足部分由公司以自筹资金解决。

六、公司的核心竞争优势

公司多年来专注于发展高端 ERP 实施服务业务，各项主营业务均围绕 ERP 实施服务展开，业务分类清晰，重点明确，经过多年的发展在该领域内已具有较强的竞争优势。公司在行业中的竞争优势主要体现在：

（一）丰富的实施服务经验优势

公司长期从事ERP实施服务业务，自成立伊始，公司就非常重视ERP实施服务实施方法论和解决方案的系统总结和应用，并通过有序引进、持续培训等方式逐步完善项目服务团队，为项目的正常运行和质量提供了保障。

公司主要针对Oracle 、SAP等高端ERP软件提供实施服务。Oracle与SAP的ERP软件产品是目前世界上功能最为全面、技术最为先进的高端ERP软件，公司

在长期的实施过程中经过不断的消化、提炼和完善对其产品内涵形成了十分深刻的理解，并在其实施服务领域中积累了丰富的实战经验。与国内同行相比，由于公司的客户众多，行业分布广泛，加之公司自身的知识库和方法论整理及时有效，因此公司在高端ERP实施服务的经验方面具有明显的优势。

公司基于对不同ERP软件产品内涵的理解，结合客户差异化的经营业务内容为国内大量企业提供了度身定制的ERP实施服务，并在通过大量成功实施服务经验的总结形成了自己的Quick-HAND ERP实施方法论和多项业内领先、适应性强的ERP实施行业解决方案。经过多年实施服务经验的积累，公司目前具备为客户提供全面的高端ERP实施服务的能力，可有效保障企业向管理全面信息化过渡，提升企业的管理与经营效率。

Quick-HAND ERP实施方法论严格界定了ERP实施的过程与阶段、每个阶段中的具体工作以及工作模板方法。公司所有的ERP实施咨询项目均采用这样的方法，非常有效地帮助公司及其客户在ERP实施时进行良好的计划安排、进度控制和风险管理。

（二）客户资源优势

目前，公司提供的实施服务覆盖了全国范围的客户，并且涉及到了各类行业专业领域。自公司成立以来，始终坚持贴近客户的策略，通过优质和全面的服务与客户建立了长期的合作关系。公司在Oracle和SAP等高端ERP实施服务市场中均拥有稳定的客户基础。

成立至今，公司已成功为近500家公司提供了ERP实施服务。公司发展初期以制造业客户为主要实施服务对象，在制造业内形成了较强的品牌影响力。在随后发展过程中逐步实现了客户群体的拓展，在其他众多行业内也树立了良好的品牌形象。

（三）人力资源优势

作为具备人力资本密集特性的现代高科技服务类企业，公司十分重视企业文化的建设，积极倡导“Better Experience，更好体验”的经营理念，构建企业感恩文化，努力为客户提供更好服务体验，为员工提供更好的工作体验。通过实施经验的积累和标准化实践，公司在人才梯队建设方面取得了良好成果。公司在人

才招聘、人才培养和激励等方面采取了一系列的措施，包括：

（1）核心员工拥有企业的股权，使其得以共享企业发展带来的收益；

（2）具有完善的培训与考核体制，为人才的进一步发展提供良好的平台；

（3）加强企业文化建设，为员工提供良好的工作氛围。

通过上述一系列措施的实施，公司的高级顾问和核心员工的稳定度高，新进员工的成长速度快，为企业的持续发展提供了有力的保障。

第三节 本次发行概况

本次发行已经本公司2010年3月10日召开的第一届董事会第三次会议以及本公司2010年3月10日召开的2010年第三次临时股东大会审议通过。

一、发行人基本情况

公司名称	上海汉得信息技术股份有限公司
英文名称	Hand Enterprise Solutions Co., Ltd
成立日期	2002年7月15日
整体变更设立日期	2010年2月26日
法定代表人	范建震
注册资本	85,724,482元
注册地址	上海市青浦工业园区外青松公路5500号303室
办公地址	上海市张江高科技园区科苑路151号3-4楼
邮政编码	201206
电话	021-50274885
传真	021-50802934
互联网地址	http://www.hand-china.com
电子信箱	liangzhi.huang@hand-china.com
负责信息披露和投资者关系部门	证券事务部
联系人	黄良之
联系电话	021-50474890

二、本次发行的基本情况

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：3000万股，占发行后总股本的25.92%

4、每股发行价格：由发行人和主承销商根据向询价对象的询价结果确定

5、发行市盈率：【】倍（每股收益按照2009年经审计归属于公司股东的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）

【】倍（每股收益按照2009年经审计归属于公司股东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）

6、发行前每股净资产：【】元（按照2009年12月31日经审计的归属于母公

司股东的净资产除以本次发行前总股本计算）

7、发行后每股净资产：【】元（按照2009年12月31日经审计的归属于母公司股东的净资产考虑募集资金的影响除以本次发行后总股本计算）

8、发行市净率：【】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产确定）

【】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产确定）

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

10、发行对象：符合资格的询价对象和证券交易所开户的境内法人等投资者（中国法律、行政法规、所适用的其他规范性文件及公司须遵守的其他监管要求所禁止者除外）或符合创业板市场投资者适当性规定的合格境内自然人投资者

12、承销方式：以主承销商余额包销的方式承销

13、预计募集资金总额：【】万元（未扣除发行费用）

14、预计募集资金净额：【】万元

15、发行费用概算： 【】万元

其中：

（1）承销费用： 【】万元

（2）保荐费用： 【】万元

（3）审计、验资费用 【】万元

（4）律师费用： 【】万元

（5）发行手续费用： 【】万元

三、本次发行相关中介机构

（一）保荐机构（主承销商）

兴业证券股份有限公司

法定代表人：兰荣

注册地址：福建省福州市湖东路268号

保荐代表人：刘秋芬、余小群

项目协办人：徐长银

项目经办人：薛波、张小龙、杨帆

电 话：021-38565656

传 真：021-38565707

（二）律师事务所

北京市中伦律师事务所

负责人：张学兵

注册地址：北京市建国门外大街甲6号SK大厦36-37层

经办律师：顾峰、项瑾

电 话：010-59572288

传 真：010-65681022

（三）会计师事务所

立信会计师事务所有限公司

法定代表人：朱建弟

注册地址：上海市南京东路61号新黄浦金融大厦4楼

经办会计师：周琪、何剑

电 话：021-63391166

传 真：021-63392558

（四）资产评估机构

上海银信汇业资产评估有限公司

法定代表人：梅惠民

注册地址：上海市海宁路358号19F

经办资产评估师：夏天、李琦

电 话：021-63068770

传 真：021-63069771

（五）股票登记机构

中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

注册地址：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼

电 话：0755-25938000

传 真：0755-25988122

（六）收款银行

收款银行：兴业银行上海黄浦支行

开户名称：兴业证券股份有限公司上海分公司

账号：216320100100083164

（七）本公司与上述中介机构之间的关系

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

四、本次发行预计时间表

1、刊登发行公告的日期：【】年【】月【】日

2、开始询价推介的日期：【】年【】月【】日

3、刊登定价公告日期：【】年【】月【】日

4、申购日期：【】年【】月【】日

5、缴款日期： 【】年【】月【】日至【】年【】月【】日

6、股票上市日期：本次发行结束后将尽快在深圳证券交易所挂牌上市。

请投资者关注本公司与保荐机构（主承销商）于相关媒体披露的公告。

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，本公司存在的风险如下：

一、市场风险

（一）宏观经济波动的风险

中国是全球最重要的 ERP 系统应用市场之一。近年来国内企业对信息化特别是 ERP 系统方面的持续投资带动了 ERP 实施行业的持续、快速发展。但同时，宏观经济的波动会影响公司客户自身的经营状况和对未来的预期，从而影响客户在 IT 咨询、ERP 系统建设方面的投资预算。受全球金融危机影响，尽管国内 ERP 实施行业市场规模在 2009 年依然保持增长，但增速较之前数年有所降低。公司的客户主要为具有较强实力的跨国公司和企业集团，ERP 系统对于客户公司的运营和管理至关重要，在行业低潮期，一部分公司会推迟 IT 投入，但也有一些公司需要通过 ERP 等 IT 系统提升公司运营效率，降低综合成本来对抗危机的负面影响。另一方面，由于公司的客户数量众多，行业分布广泛，单个行业的景气周期对公司的影响相对较弱，因此公司的经营业绩在全球金融危机期间仍保持了一定的增长。但从长远来看，宏观及行业经济周期的变化仍与公司面临的市场规模存在一定的关联性，如果未来宏观经济景气度继续出现大幅波动，有可能对 ERP 实施服务行业需求的持续快速增长带来不利影响。

（二）市场竞争风险

经过多年的努力与积累，本公司已成为我国 ERP 实施行业内的领先企业，具有很强的自主创新能力和深厚的咨询实施功力，以及成熟的经营管理模式和稳定的客户群体，具有较强的市场竞争优势。但国内 ERP 实施行业的市场竞争正在加剧，本公司面临国际知名 ERP 实施厂商以及国内后起 ERP 实施厂商的竞争。与国际知名 ERP 实施厂商相比，本公司的市场份额尚未占据优势，而国内部分优秀的 ERP 实施公司也在不断进步，如果本公司不能正确判断、把握行业的市

场动态和发展趋势，不能根据技术发展、行业标准和客户需求及时进行技术创新和业务模式创新，则存在因竞争优势减弱而导致经营业绩不能达到预期目标的风险。

二、行业风险

（一）行业政策变化风险

公司所从事的高端 ERP 实施服务归属于 IT 咨询行业。为推动 IT 咨询行业的发展，国务院及有关政府部门先后颁布了一系列优惠政策，为行业发展建立了优良的政策环境，将在较长时期内对行业发展带来促进作用。内容详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（一）行业管理体制和行业政策”。从目前来说，公司所从事的高端 ERP 实施服务行业或直接或间接地受到了国家政策的扶持，但不能排除有关扶持政策的变化给公司经营带来的风险。

（二）行业分工协作格局变动风险

ERP 的实施过程，事实上也是企业抛弃落后管理模式，革除积弊、实践新管理模式的过程，实施是 ERP 在企业得以安身立命的根本，ERP 实施方的表现直接关系到 ERP 项目的成败。随着国内外 ERP 客户的逐渐成熟，越来越多的 ERP 客户认同了 ERP 的成功关键并不止于选择功能全面的 ERP 软件，而更需要选择一个理解本公司、本行业实际需求，具有丰富管理和实施经验，能为企业解决实际问题的实施方。特别是对于高端 ERP 的客户，从一定程度上来说，选择一个合适的专业化实施方的重要程度要超过对 ERP 软件的选型。在这种趋势的推动下，高端 ERP 系统行业已经形成了 ERP 软件开发厂商和 ERP 实施厂商协力运作的良性模式。其中，ERP 软件开发厂商专注于提高软件的功能和可靠性，采用模块化的方式方便客户组合选用，并提供更为丰富的可配置参数、可变动业务逻辑和数据接口便于 ERP 实施服务商为客户度身定制和实施；而 ERP 实施厂商则更侧重于客户需求分析、业务流程重组咨询、软件定制化和测试培训等贴身服务。ERP 软件开发和实施的分离使得各方都能专注于自身的擅长领域，实现优势互补和协同效应，共同推动企业管理规范化与现代化的实现。尽管如此，未来如果由

于市场环境、客户偏好和 ERP 软件开发厂商的战略方面的改变而导致上述的行业分工格局发生变化，将会对公司的发展前景带来不利的影响。

（三）所处细分行业不被认知的风险

公司主营业务为高端 ERP 实施服务，但由于公司所在的细分行业专业性强，因此不为公众所熟悉。投资者也难以通过公开渠道获得行业的信息，难以准确掌握行业的规模、盈利状况、成长性、特性、技术、发展趋势等资料。本公司在国内 A 股已上市公司中缺乏同类可比公司，投资者对该细分行业公司的估值存在一定难度。公司所处的细分行业存在着不被认知的风险。

三、经营风险

（一）人力成本上升的风险

公司最主要的经营成本是人力成本，因此如果平均人力成本的上升速度快于 ERP 实施顾问人均产值的增长速度，则公司的毛利率水平将会有下降的风险。为应对该项风险，公司一方面将通过进一步提高服务质量和客户满意度来推动 ERP 实施顾问人均产值的持续增长，另一方面，公司凭借总结行业整体解决方案、立足于自主培养人才、研发远程化开发支持技术等手段来加速 ERP 实施顾问的成长，维系核心人员的稳定，提高人员利用率，从而缓解人力成本上升的压力。虽然如此，但未来随着经济的发展、城市生活成本的上升、竞争对手对专业人才的争夺以及政府部门对社会保障体系相关政策的调整，公司的人力成本可能存在大幅增加的风险。

（二）生产经营场地依靠租赁的风险

目前，本公司经营场地均是通过租赁方式解决。尽管由于 ERP 实施行业业务的开展不需要特殊的场地设施条件，而且可供选择的办公写字楼租赁市场供给充分，目前公司所租赁的办公楼使用状况良好，租赁关系较为稳定，但也不排除租赁期满后租金上涨或无法继续租赁从而需要搬迁的风险。公司未来上市后，将利用募集资金购置固定的办公场地满足企业未来的进一步发展的需要。

四、人员流失的风险

ERP 实施行业属于智力、人才密集型行业。ERP 实施顾问不仅需要精通 ERP 软件的设置、调试和应用，还要具备系统、全面的企业管理理论知识和实践经验。优秀的 ERP 实施顾问更是集良好的沟通能力、缜密的分析能力、出色的表达能力、优秀的写作能力、周密的计划能力和快速的学习能力等特质于一身。掌握这些技术和能力无疑需要长期的积累和历练。由于 ERP 实施顾问在行业内流动较为容易，因此如果本公司不能对核心 ERP 实施顾问实行有效的激励和约束，该类人员的大量流失将对公司经营造成重大不利影响。尽管公司已经采取了骨干员工持股等一系列激励措施来稳定公司 ERP 实施顾问核心团队，但未来公司是否能保持现有顾问骨干队伍的稳定，同时能否不断吸纳和培养出公司发展所需的技术和管理人才构成了公司经营过程中潜在的人才风险。

五、税率变动带来的风险

根据国家相关政策，本公司享受一定的税收优惠。有关税收优惠情况详见本招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“六、税项、税率及享受的主要财政税收优惠政策”之“（二）税收优惠”。

若2007年以27%作为法定税率，2008年后以25%作为法定税率，公司2007年、2008年、2009年和2010年1-6月享受的税收优惠总额分别为1,075.17万元、850.27万元、1,019.70万元和438.35万元，税收优惠占同期净利润的比重分别为31.65%、24.87%、22.03%和16.87%。可以看出，税收优惠占净利润的比重逐年下降，截止到2010年上半年，税收优惠占当期净利润的比重已下降至16.87%。对发行人的净利润影响相对较小。

如果公司未来不能保持国家规划布局内重点软件企业的资格，或者国家根据宏观经济形势和产业政策的变化调整相关的税收优惠政策，将会影响公司未来的收益情况。

六、募投项目带来的风险

（一）募集资金项目管理和组织实施的风险

公司本次募集资金拟用于实施 ERP 实施服务平台建设项目、海外 ERP 软件外包开发中心建设项目、应用产品解决方案项目、ERP 运维服务中心建设项目，涉及人员招聘和培训、技术研发与总结、项目资源的分配及调度、中心规划建设等多项内容，对项目组织和管理水平要求较高。尽管公司董事会已对本次募集资金项目进行了认真细致的可行性论证，并且公司已经在 ERP 实施相关的人力资源管理、项目组织和资源调配、客户和市场开拓方面积累了丰富的经验，但不排除由于预测分析的偏差以及项目实施过程中的一些意外因素而导致可能产生市场前景不明、技术保障不足、融资安排不合理等风险。

（二）资产结构变化带来的风险

目前公司资产结构具有明显的“轻资产”特征。根据本次公司发行方案，本次募集资金投资项目新增固定资产 19,070.05 万元，较公司 2009 年末固定资产原值有大幅度增加，公司资产结构变化明显。根据公司的折旧政策，募集资金投资项目建设过程中，由于资金分期投入，公司未来 3 年将增加固定资产折旧依次为 857.92 万元，1,196.04 万元，1,488.16 万元，占 2009 年度公司利润总额 5,085.93 万元的 16.87%，23.52%和 29.26%。另外，固定资产的增加也使得公司经营业绩对营业收入变动的敏感性增加。如果市场情况发生变化或募集投资项目预期目标未能实现，对公司业绩的影响将更为明显。

（三）净资产收益率下降的风险

在报告期内公司始终保持较快的增长速度，净资产增长幅度较大，公司 2010 年 1-6 月、2009 年，2008 年和 2007 年的加权平均净资产收益率分别为 15.14%、34.78%、37.00%和 58.19%；扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为 12.73%、30.18%、30.05%和 53.42%。预计本次募集资金到位后，公司资产规模和净资产将有较大幅度的增加。由于募集资金运用项目的完成和利润的实现需要一定时间，因此，预计本次发行后，公司的全面摊薄净资产收益率与以前年度相比将出现一定程度的下降。

七、实际控制人控制风险

本次发行前，范建震、陈迪清作为本公司的实际控制人在控股股东迪宣投资中的出资额分别为 360.50 万元和 360.50 万元，占迪宣投资的股权比例为 83.16%。迪宣投资持有本公司 43,350,000 股，占本次发行前总股本的 50.57%。本次发行后，上述自然人合计控制公司股份仍处于相对控股地位。虽然公司已经并将继续在制度安排方面加强防范控股股东操控公司现象的发生，而且公司自设立以来也未发生过控股股东利用其控股地位侵害其他股东利益的行为，但即使如此，也不能排除在本次发行后，控股股东如果利用其大股东地位，通过行使表决权对发行人发展战略、经营决策、人事安排和利润分配等重大事宜实施影响，有可能损害公司及中小股东的利益。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

（一）股份公司设立方式

发行人是由上海汉得信息技术有限公司以经立信会计师事务所有限公司“信会师报字（2009）第11920号”审定的截至2009年10月31日账面净资产140,356,794.09元为基准，按照1：0.6108的折股比例整体变更设立的外商投资股份有限公司。立信会计师事务所有限公司对发起人出资进行了验证，并出具了“信会师报字（2010）第10274号”《验资报告》。上海商务委以“沪商外资批[2010]28号”文批准了发行人本次整体变更，上海市人民政府于2010年1月11日向发行人核发了“商外资沪股份字[2002]1793号”批准证书。

2010年2月26日，发行人在上海市工商行政管理局办理了工商登记，工商注册号为310000400308460（市局），注册资本85,724,482元，实收资本85,724,482元，法定代表人为范建震，经营范围为研究、开发和生产计算机软件、信息系统和网络产品，从事信息系统和数据管理系统的安装以及信息系统的集成，提供技术开发、咨询服务以及与该服务相关的客户支援服务，提供整体企业信息系统解决方案，销售公司自产产品（其中涉及许可证经营的凭许可证经营）。

（二）发起人

发行人于2010年2月26日整体变更设立时，全体发起人及其持有股份数与持股比例如下表：

股东	出资额（元）	出资方式	占注册资本比例（%）
上海迪宣投资管理有限公司	43,350,000	净资产折股	50.57
上海得逸投资管理有限公司	10,400,000	净资产折股	12.13
Inspire East Investments Limited	8,027,241	净资产折股	9.36
The China Fund, Inc.	8,027,241	净资产折股	9.36
上海得帆投资管理有限公司	6,510,000	净资产折股	7.59
上海得拓投资管理有限公司	4,925,000	净资产折股	5.75
上海得竞投资管理有限公司	4,485,000	净资产折股	5.23
总 计	**85,724,482**		**100.00**

主要发起人为上海迪宣投资管理有限公司。

（三）发行人改制设立之前，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司是由汉得有限整体变更设立的股份有限公司，公司设立时的主要发起人为由公司管理层与核心技术人员投资入股的迪宣投资，迪宣投资持有公司50.57%的股份。在公司改制设立之前，迪宣投资拥有的主要资产为发行人的股权，没有其他对外投资和经营性资产；迪宣投资实际从事的主要业务为对外投资的股权管理。根据立信会计师事务所有限公司出具的“信会师报字（2010）第24850号”《审计报告》显示，截至2010年6月30日迪宣投资母公司总资产82,770,529.47元。

本公司为整体变更设立，设立前后主要发起人拥有的资产和实际从事的主要业务未发生变化。

（四）发行人成立及改制设立时拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人于2002年7月成立时，通过收购大众汉得与ERP实施服务相关的资产并接收其相关业务人员，完整接收了大众汉得ERP实施服务业务体系，并持续从事ERP实施服务。至2010年2月改制设立时，除资产及业务规模扩大以外，发行人所拥有的主要资产和从事的主要业务实质没有发生重大变化。

（五）在发行人改制设立后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司成立后，主要发起人迪宣投资拥有的主要资产为对本公司的长期股权投资，实际从事的主要业务即为对投资于本公司的股权进行管理。

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

公司系由原有限公司整体变更设立的股份公司，其改制前后的业务流程均未发生变化，公司具体的业务流程和业务模式详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务详细情况” 之（三）公司主营业务流程介绍。

（七）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

本公司成立后，主要发起人迪宣投资的主要业务是对所持本公司的股权进行投资管理，未进行实质性的生产经营业务，与发行人在生产经营方面无关联关系。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

发行人系由汉得有限整体变更设立，原汉得有限的全部资产、债务及人员由发行人承继。发行人已于2010年2月26日完成工商变更登记，相应的出资资产的产权变更手续均已办理完毕。

二、发行人独立运行情况

发行人严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、机构、人员、财务方面与控股股东、实际控制人及其控制的企业完全分开，并具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）业务独立情况

发行人专业从事高端ERP实施服务，具有独立的项目承揽、项目实施与项目后期服务业务体系；能够独立支配和使用人、财、物等生产要素，顺利组织和开展经营活动；与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在竞争或业务依赖关系。

（二）资产独立情况

发行人系由汉得有限整体变更设立，原汉得有限资产与业务体系等由发行人完整承继。目前，发行人独立拥有全部有形资产及无形资产的产权，不存在资产不完整情况。截至本招股说明书签署日，发行人没有以其资产、权益或信誉为股东的债务提供担保，发行人对其所有资产具有控制支配权，不存在资产、资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用而损害公司利益的情况。

（三）机构独立情况

发行人已设立股东大会、董事会及监事会，建立、健全了相应的《议事规则》。公司股东大会、董事会及监事会依照《公司法》及《公司章程》规定在各自职责范围内独立决策。同时，发行人根据经营发展的需要，建立了符合其业务实际的独立、完整的内部组织架构，确保发行人ERP实施服务业务的良好开展。发行人经营和办公场所与股东及其关联方完全分开，不存在混合经营、合署办公的情况。

（四）人员独立情况

目前发行人生产经营和行政管理完全独立于股东单位，发行人独立招聘员工，设有独立的劳动、人事和工资管理体系，并在有关社会保障、工薪报酬等方面分账独立管理，全部录用人员均与发行人签订了《劳动合同》，执行独立的劳动人事及工资管理制度。发行人董事、监事及高级管理人员均按照《公司法》及《公司章程》等规定合法产生，不存在控股股东越过本公司股东大会、董事会及监事会而作出人事任免决定的情况。

发行人的总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事以外的其他行政职务，也没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中领薪，均不存在现行法律、法规、规范性文件所禁止的双重任职的情况。发行人财务人员均在公司专职工作并领取薪酬，没有在其他企业兼职或领取薪酬的情况。

（五）财务独立情况

发行人设立了完整、独立的财务部门，配备了独立的财务人员，建立了独立的会计核算体系，能够独立做出财务决策，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度。发行人设立了内部审计部并向董事会汇报工作。发行人独立开立银行账户，依法独立纳税。

三、发行人设立以来的重大资产重组情况

发行人自2002年7月成立后不久，通过资产收购的方式，购买了大众汉得计算机系统的部分资产，具体情况如下：

（一）受让上海大众汉得资产

1、资产收购交易情况

2002 年 7 月 25 日，全富汉得与大众汉得、范建震和陈迪清共同签署了《资产收购协议》。公司收购了大众汉得与 ERP 实施服务相关的资产并接收其相关业务人员，转让价格为人民币 500 万元和美元 25 万元。本次资产收购交易的定价依据上海大明资产评估事务所有限公司于 2002 年 7 月 3 日出具的《上海大众汉得计算机系统有限公司部分资产评估说明》（沪明评报字[2002]第 33 号）。本次收购交易在上海技术产权交易所完成，根据《产权转让交割单》（No.0005955），转让价款为人民币 707.5 万元。

2、资产收购交易对象——大众汉得基本情况

上海大众汉得计算机系统有限公司成立于2000年6月9日，截至大众汉得向全富汉得转让资产时，大众汉得基本情况如下：

注册资本：2000万元

注册号：3102291014781

法定代表人：陈靖丰

住所：青浦区外青松公路5500号21号

经营范围：计算机技术服务、软硬件网络开发、销售办公用品、家用电器、电子产品、机电设备。

股权结构：上海双发投资有限公司持有32.00%、上海冰箱压缩机股份有限公司持有12.00%、自然人罗彬辉持有14.10%、赵锦芳持有11.70%、陆金娥持有11.70% 、范建震持有8%、陈靖丰持有5.5%、陈迪清持有5%。

大众汉得于2007年8月11日召开股东会决议解散公司，并于2007年10月30日在上海市工商行政管理局青浦分局完成注销登记。

（二）上述重组行为对于发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

1、对于发行人业务、管理层、实际控制人的影响

发行人收购了大众汉得与ERP实施服务相关的全部资产与人员，公司目前业务是在本次资产收购基础上发展而来。

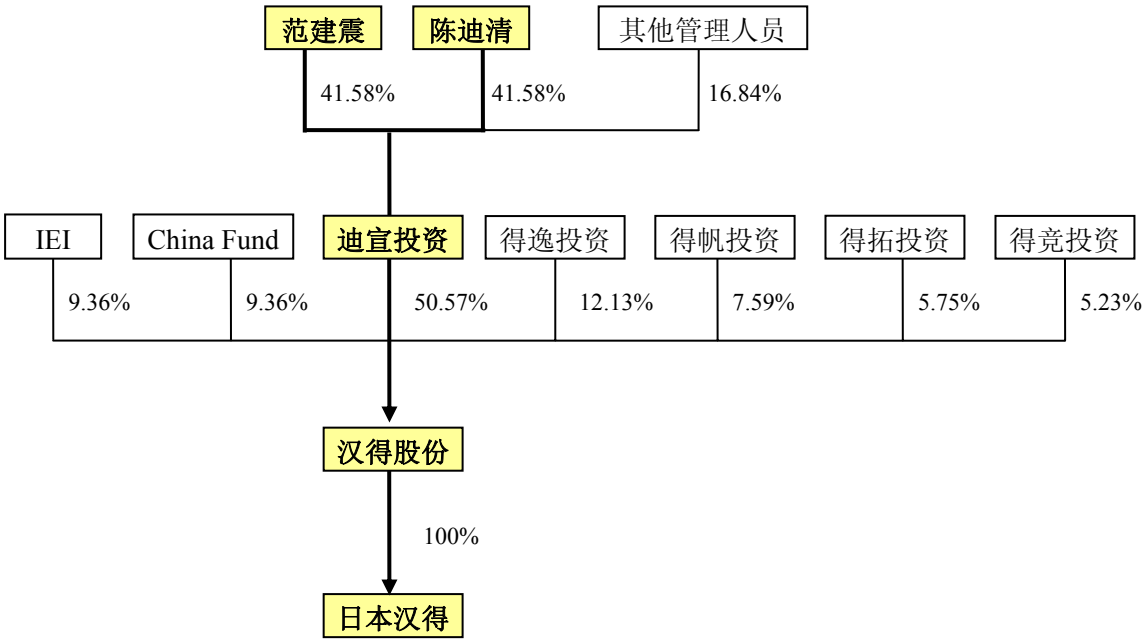
发行人收购资产后，大众汉得的主要管理团队随之转移至发行人，因此发行人的管理层亦主要来自于大众汉得。上述资产重组不涉及公司股权变动，对实际控制人没有影响。

2、对于发行人经营业绩的影响

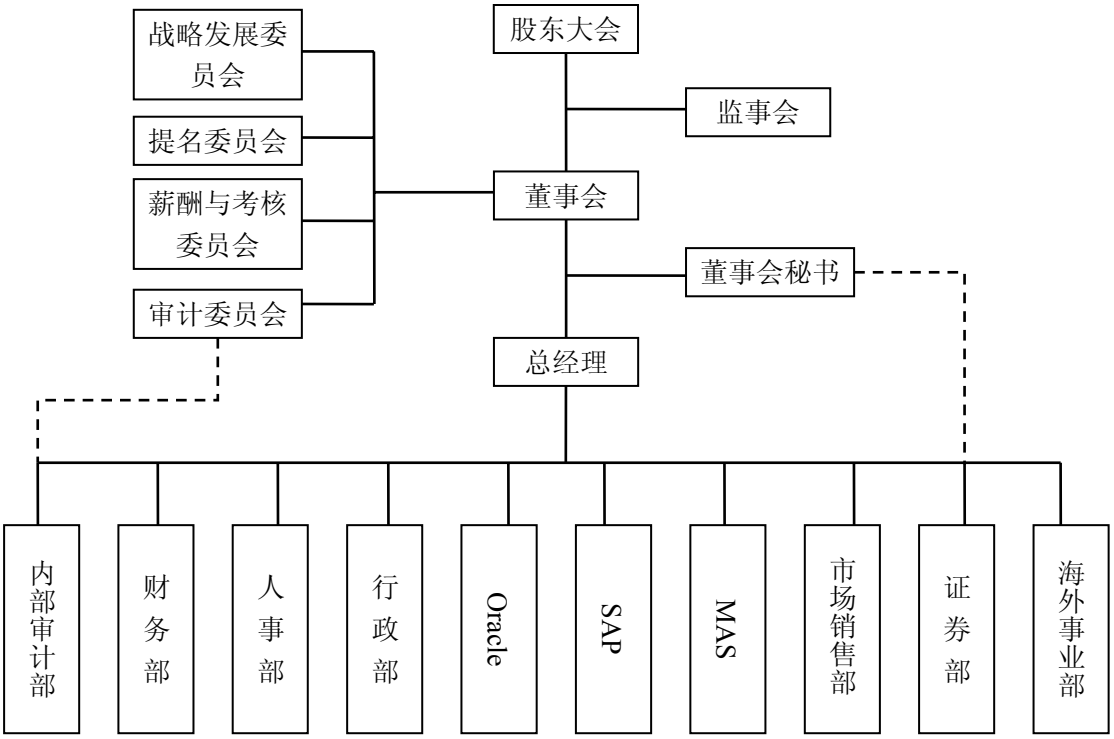
本次资产收购在公司设立之初进行，通过本次资产收购为发行人主营业务的快速发展奠定了良好的基础。

四、发行人组织结构

（一）发行人的股权结构图



（二）发行人内部组织结构图



（三）本公司各职能部门的职责

本公司总经理在董事会领导下全面负责公司日常经营管理及发展事务，督导各职能部门的工作，评估各部门工作成效，主持公司办公会议，协调各部门关系。公司各部门的主要职能及职责规定如下：

1、Oracle 部

Oracle 部主要负责公司 Oracle 项目的预销售、实施工作。具体包括相应的 Oracle 咨询顾问、Oracle 技术顾问的招聘、培训工作；配合销售部门进行 Oracle 项目的售前支持工作；Oracle 项目的具体实施、指导、交付管理工作。

2、SAP 部

SAP部主要负责公司SAP项目的预销售、实施工作。具体包括相应的SAP咨询顾问、SAP技术顾问的招聘、培训工作；配合销售部门进行SAP项目的售前支持工作；SAP项目的具体实施、指导、交付管理工作。

3、MAS 部

MAS部主要负责公司MAS项目的预销售、实施工作。具体包括相应的MAS咨询顾问、MAS技术顾问的招聘、培训工作；配合销售部门进行MAS项目的售

前支持工作；MAS项目的具体实施、指导、交付管理工作以及MAS产品的研发与升级管理工作。

4、海外事业部

海外事业部主要负责公司海外业务的开展，尤其是对日软件外包业务的销售与交付工作。具体包括向海外客户进行公司的ERP软件外包开发业务的宣传与营销；接受海外客户的ERP软件外包开发的订单，建立完善的管理与技术团队，以专业的开发服务于海外客户的ERP应用，并提供相应的软件维护服务。

5、财务部

财务部主要负责公司财务核算体系的建立及日常运营，具体包括资金管理、预决算管理、财务核算、财务分析等，为公司战略及日常经营决策提供依据，保证企业资金合理使用，并配合外部机构（审计、税务等）对公司的检查监督活动。

6、人事部

人事部根据公司发展战略和经营计划负责公司人力资源管理体系的建立与规范实施工作，具体包括人员招聘、培训与考核、薪酬与激励及员工关系管理等。

7、行政部

行政部主要负责公司行政管理制度的制定与执行以及公司整体资源的协调安排等，承担对公司后勤、安全工作的指挥、协调、监督、管理职责。

8、内部审计部

内部审计部负责公司内部审计工作，包括建立健全内部审计制度与工作流程、工作规范，对公司财务信息的真实性和完整性、内部控制制度的建立和实施等情况进行检查监督，以保证公司规范运营。

9、证券部

证券部主要协助董事会秘书做好股东大会、董事会、监事会的会务工作及信息披露、股权事务的管理工作，保持公司与中国证监会及其派出机构、证券交易所及其他证券监管机构之间的良好沟通和联络。

10、市场销售部

市场销售部主要负责公司营销与销售活动，具体包括制定营销计划、维护客户关系、编制销售计划、执行销售政策、处理客户定单、价格谈判、签订合同、催收销售货款等。

五、发行人控股子公司、参股公司情况

发行人仅拥有一家全资子公司，基本情况如下：

（一）日本汉得基本情况

公司名称：汉得日本株式会社

成立日期：2007年8月17日

住　　所：日本东京都港区4丁目13番3号

法定代表人：徐华

资本金：1000万日元

经营范围：信息系统和软件咨询，信息系统和软件销售，信息系统和软件的设计、开发、构建支持和接受委托，信息系统的运用和软件维护，信息处理技术人员的派遣，软件进出口，投资业务

截至2009年12月31日，日本汉得总资产6,321,195.44元，净资产197,298元；2009年度营业收入16,907,258.75元，实现净利润-2,314,165.74元。截至2010年6月30日，总资产4,578,219.90元，净资产-1,382,773.63元；2010年1-6月营业收入5,013,131.30元，实现净利润-1,570,739.91元（以上财务数据已经立信会计师事务所有限公司审计）。

截至本招股说明书签署日，除全资子公司日本汉得外，公司无其他控股、参股子公司。

（二）公司收购日本汉得情况

1、收购过程

2007 年 8 月 17 日，新加坡汉得（持股比例为 99%）和松本直纪（持股比例为 1%）在日本共同发起设立汉得日本株式会社。

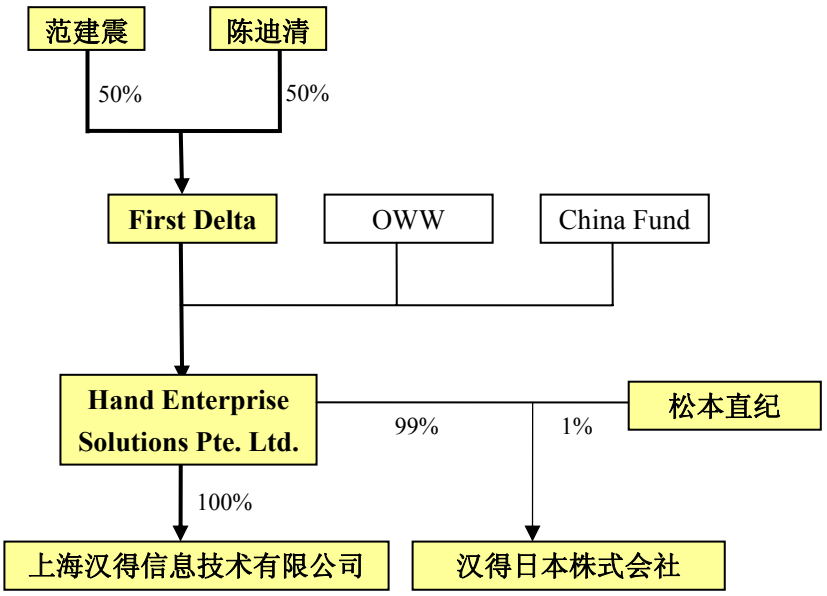
2007 年 10 月 19 日，公司分别与新加坡汉得、松本直纪签定股权转让合同，分别以 990 万日元收购新加坡汉得拥有的日本汉得 990 股普通股；以 10 万日元收购松本直纪拥有的日本汉得 10 股普通股。公司于 2008 年 1 月 30 日召开董事会，一致同意上述股权转让交易，收购完成后，公司将持有日本汉得 100%的股权。

2009 年 3 月 6 日，公司取得了中华人民共和国商务部颁发的“[2009]商合境外投资证书字第 000363 号”《批准证书》（2009 年 7 月 31 日，公司因变更名称，换领了中华人民共和国商务部颁发的《企业境外投资证书》，证书号为“商境外投资证第 3100200900078 号”）。

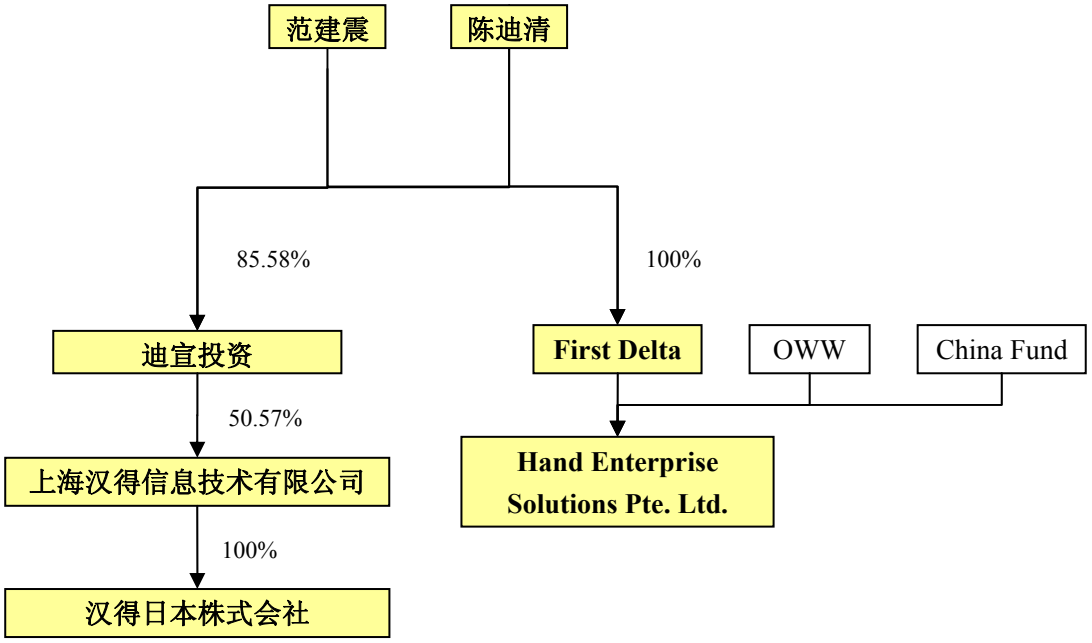
2009 年 10 月，公司向新加坡汉得支付转让价款时，将款项先行支付给日本汉得，因此在期末形成日本汉得应付新加坡汉得 1,000 万日元。同月，新加坡汉得豁免日本汉得所有债务，公司股权转让完成。

2、收购前后新加坡汉得的股权结构

2007 年 10 月新加坡汉得转让日本汉得前的股权结构如下图：O,W&W Investments II Ltd.和 The China Fund, Inc.分别持有其可转换优先股 500,000 股，First Delta Holdings Limited 持有其 3,280,103 股普通股。



2009 年 10 月收购日本汉得完成后及新加坡汉得转让发行人股权完成后的股权结构如下图：



3、发行人与新加坡汉得存在的关系

从上图可以看出，收购日本汉得时，新加坡汉得是发行人的控股股东。直至2009 年 10 月，新加坡汉得将发行人股权转让完成后，新加坡汉得不再持有发行人的股权，与发行人的关系为同一实际控制人控制下的关联企业。

4、日本汉得与新加坡汉得存在的关系

新加坡汉得在转让日本汉得股权前，新加坡汉得是日本汉得的控股股东。2009 年 10 月转让日本汉得完成后，日本汉得与新加坡汉得的关系为同一实际控制人控制下的关联企业。

5、发行人收购日本汉得的定价依据

发行人收购日本汉得是以注册资本为定价依据的。

2007 年 10 月 19 日，发行人分别与新加坡汉得、松本直纪签定股权转让合同。而日本汉得是于 2007 年 8 月 17 日由新加坡汉得（持股比例为 99%）和松本直纪（持股比例为 1%）在日本共同发起设立的。也就是说，2007 年公司收购日本汉得时，日本汉得刚成立不久，以注册资本收购是合理的。

6、将收购款支付给日本汉得的原因

2008 年 3 月，公司获得国家外汇管理局上海市分局关于投资设立日本汉得的外汇资金来源审查的批复；2009 年 3 月公司取得商务部关于批准公司在日本以并购形式设立子公司的批复；2009 年 10 月，公司办理外汇汇出手续时，根据上述外汇资金来源的批复，外汇资金用途为投资设立日本汉得，因此相关部门要

求该笔外汇资金只能支付到日本；为尽快完成对日本汉得的收购，在取得新加坡汉得同意委托日本汉得代收股权转让款后,公司将 1000 万日元支付给日本汉得。

根据本次并购发生时适用的《关于境外投资开办企业核准事项的规定》（商务部令 2004 年第 16 号），“境外投资开办企业，是指我国企业通过新设（独资、合资、合作等）、收购、兼并、参股、注资、股权置换等方式在境外设立企业或取得既有企业所有权或管理权等权益的行为”，据之可知，新设及收购均为境内企业在境外投资设立企业的一种方式。而根据商务部颁发的《批准证书》（[2009]商合境外投资证书字第 000363 号）所载，亦将新设、并购和参股等不同的设立方式统称为“投资设立境外企业”。

因此公司采取并购形式设立日本汉得不违反 2008 年 3 月国家外汇管理局上海市分局关于投资设立日本汉得的外汇资金来源审查的批复；上述款项的支付行为符合企业财务制度的规定。

7、新加坡汉得豁免债务的原因

日本汉得于 2007 年度向新加坡汉得借款日元 10,624,250 元，于 2008 年度向其借款日元 20,832,335 元。新加坡汉得于 2009 年 10 月 31 日召开董事会通过决议，同意豁免日本汉得所欠债务合计日元 41,456,585 元，包括前述两笔借款。豁免该等债务的原因是：发行人直到 2009 年才实际完成对日本汉得的收购行为，此时日本汉得的经营已出现亏损，新加坡汉得与发行人未就股权转让协议签署日与实际转让日期间的损益归属做出明确约定，基于公平交易的原则，新加坡汉得豁免日本汉得的债务。

六、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）主要股东及实际控制人基本情况

1、上海迪宣投资管理有限公司

公司控股股东为迪宣投资。截至本招股说明书签署日，迪宣投资持有本公司股份43,350,000股，占本次发行前总股本的50.57%。

成立日期：2008年6月2日

住　　所：青浦区崧秀路 555 号 3 幢 2 楼 8036 室

企业法人营业执照：310229001302026

注册资本：人民币 867 万元

法定代表人：范建震

主营业务：除持有本公司股权外，不从事生产及贸易活动

截至本招股说明书出具日，迪宣投资股权结构如下：

序号	姓名	出资金额（元）	出资比例（%）
1	范建震	3,605,000	41.58
2	陈迪清	3,605,000	41.58
3	石胜利	400,000	4.61
4	邹秉灵	300,000	3.46
5	陈志骏	300,000	3.46
6	石伟民	250,000	2.88
7	徐华	150,000	1.73
8	黄良之	60,000	0.69
	合计	**8,670,000**	**100.00**

2010年3月，范建震、陈迪清分别将持有迪宣投资0.346%、0.346%的股权，以3万元、3万元转让给黄良之；将持有迪宣投资0.865%、0.865%的股权，以7.5万元、7.5万元转让给徐华。

实际控制人范建震、陈迪清转让股份给徐华、黄良之主要基于徐华现任发行人的高级副总裁，黄良之现任发行人的财务总监兼任董事会秘书，两人均属于发行人中高层管理人员。徐华、黄良之两人背景如下：

（1）徐华于1986年6月进入上海启明软件有限公司工作，历任软件工程师、部门经理、海外事业部部长、董事副总经理、董事总经理，自2002年10月起兼任日本启明株式会社董事长。鉴于多年从事对日软件外包与实施工作，徐华对于日本软件的开发与实施市场环境、客户需求与发展近况等均具有深入的了解。公司于2010年2月聘任徐华担任公司高级副总裁并兼任日本汉得株式会社社长，主要负责推进公司对日ERP外包业务的发展。

（2）黄良之曾于1997年7月-2004年7月历任东京三菱银行上海分行（信贷部主管）、三菱商事（上海）有限公司（财务会计部副经理），于2004年8月至2008年11月任上海理光传真机有限公司、上海理光数码设备有限公司财务部副部长，于2008年11月至2009年8月任上海吉田拉链有限公司财务部部长，具有丰富的企业成本核算、财务预算决算报告制定、内控制度建设与资金管理与筹措等企业内部控制与财务管理相关工作经验。黄良之于2009年9月24日正式受聘于公司，担

任公司财务总监并兼任董事会秘书，其以往丰富的工作经验将有助于公司加强财务制度的建设、完善内部控制。

迪宣投资最近一年及一期基本财务状况如下：

截至2009年12月31日，母公司总资产为9,142,561.96 元、净资产为8,648,507.89元，2009年母公司净利润为-10,263.56元。截至2010年6月30日，母公司总资产为82,770,529.47元、净资产为82,734,529.47元，合并报表总资产为227,149,945.01元、净资产为186,134,343.60元；2010年1-6月母公司净利润为-84,378.88元，合并报表净利润为25,897,745.73元。（以上数据经立信会计师事务所有限公司“信会师报字（2010）第24850号”《审计报告》审计）。

2、上海得逸投资管理有限公司

截至本招股说明书签署日，得逸投资持有本公司股份 10,400,000 股，占本次发行前总股本的 12.13%。

成立日期：2009年7月16日

住　　所：青浦区崧秀路555号3幢2楼8202室

法定代表人：邓辉

注册资本：人民币208万元

实收资本：人民币208万元

主营业务：除持有本公司股权外，不从事生产及贸易活动

截至本招股说明书出具日，得逸投资股权结构如下：

序号	姓名	出资金额（元）	出资比例（%）
1	邓辉	580,000	27.88
2	李西平	160,000	7.69
3	张春豫	150,000	7.21
4	吴晓通	150,000	7.21
5	俞俊毅	100,000	4.81
6	陈巍	100,000	4.81
7	路雪松	100,000	4.81
8	张登辉	80,000	3.85
9	张长征	60,000	2.88
10	陈罡	50,000	2.40
11	胡健	50,000	2.40
12	黎令洲	40,000	1.92
13	叶旭	30,000	1.44
14	梅坚	30,000	1.44
15	冯彦根	20,000	0.97
16	张凌明	20,000	0.97

17	赵丰干	20,000	0.97
18	滕忠献	20,000	0.97
19	王德孝	20,000	0.97
20	文立平	20,000	0.96
21	丁克	20,000	0.96
22	王佩	20,000	0.96
23	鲍云	10,000	0.48
24	田春梅	10,000	0.48
25	刘洪新	10,000	0.48
26	李少连	10,000	0.48
27	刘刚	10,000	0.48
28	李志英	10,000	0.48
29	徐华昌	10,000	0.48
30	黄河	10,000	0.48
31	黄鄢	10,000	0.48
32	林俊滨	10,000	0.48
33	薛斌	10,000	0.48
34	杨睦林	10,000	0.48
35	彭红军	10,000	0.48
36	胡启华	10,000	0.48
37	李黎	10,000	0.48
38	李道银	10,000	0.48
39	莫崇谊	10,000	0.48
40	孙海梁	10,000	0.48
41	江齐全	10,000	0.48
42	李兴华	10,000	0.48
43	郭雪莲	10,000	0.48
44	孔金	10,000	0.48
45	崔天斌	10,000	0.48
46	王红军	10,000	0.48
	合计	**2,080,000**	**100.00**

截至 2009 年 12 月 31 日，得逸投资总资产为 2,083,479.35 元、净资产为 2,071,479.35 元，2009 年得逸投资净利润为-8,520.65 元。截至 2010 年 6 月 30 日，得逸投资总资产为 2,078,833.71 元、净资产为 2,054,833.71 元，2010 年 1-6 月得逸投资净利润为-17,145.64 元（以上数据未经审计）。

3、上海得拓投资管理有限公司

截至本招股说明书签署日，得拓投资持有本公司股份 4,925,000 股，占本次发行前总股本的 5.75%。

成立日期：2009年7月16日

住　　所：青浦区崧秀路555号3幢2楼8203室

法定代表人：黄益全

注册资本：人民币98.5万元

实收资本：人民币98.5万元

主营业务：除持有本公司股权外，不从事生产及贸易活动

截至本招股说明书出具日，得拓投资股权结构如下：

序号	姓名	出资金额（元）	出资比例（%）
1	高林旭	130,000	13.20
2	沈雁冰	68,000	6.90
3	周小军	60,000	6.09
4	周斌	60,000	6.09
5	王飞	53,000	5.38
6	徐敏	50,000	5.08
7	于晓军	50,000	5.08
8	陈嘉佑	50,000	5.08
9	黄益全	50,000	5.08
10	程芸	38,000	3.86
11	王晨	36,000	3.65
12	郭红伟	30,000	3.05
13	聂兰华	30,000	3.05
14	李明	30,000	3.05
15	陈哲	30,000	3.05
16	何登攀	30,000	3.05
17	王诗超	30,000	3.05
18	邹毅	20,000	2.03
19	朱学林	20,000	2.03
20	蒋嘉德	20,000	2.03
21	周珏	18,000	1.83
22	王玉勇	15,000	1.51
23	杨勇	15,000	1.51
24	汪荣嵘	15,000	1.51
25	周宏林	12,000	1.22
26	戴燕	10,000	1.02
27	罗浩奇	10,000	1.02
28	杨小琳	2,000	0.20
29	袁静芳	2,000	0.20
30	马燕	1,000	0.10
	合计	**985,000**	**100.00**

截至2009年12月31日，得拓投资总资产为986,630.89元、净资产为969,630.89元，2009年得拓投资净利润为-10,369.11元。截至2010年6月30日，得拓投资总资产为982,012.28元、净资产为958,012.28元，2010年1-6月得拓投资净利润为-16,618.61元（以上数据未经审计）。

4、上海得帆投资管理有限公司

截至本招股说明书签署日，得帆投资持有本公司股份 6,510,000 股，占本次发行前总股本的 7.59%。

成立日期：2009年7月16日

住　　所：青浦区崧秀路555号3幢2楼8204室

法定代表人：吴滨

注册资本：人民币130.2万元

实收资本：人民币130.2万元

主营业务：除持有本公司股权外，不从事生产及贸易活动

截至本招股说明书出具日，得帆投资股权结构如下：

序号	姓名	出资金额（元）	出资比例（%）
1	孙放	182,000	13.98
2	吴滨	100,000	7.68
3	薛振峰	70,000	5.38
4	姚昆	65,000	4.99
5	陈兆能	50,000	3.84
6	胡永福	50,000	3.84
7	林俊斌	50,000	3.84
8	张礼军	50,000	3.84
9	廖云桥	50,000	3.84
10	张达	40,000	3.07
11	马世立	40,000	3.07
12	黄建华	40,000	3.07
13	周凡	35,000	2.69
14	周煜	35,000	2.69
15	张伟锋	30,000	2.30
16	陶三红	30,000	2.30
17	向宇	30,000	2.30
18	张彤	30,000	2.30
19	何红斌	30,000	2.30
20	徐晏君	20,000	1.54
21	叶亮	20,000	1.54
22	何祝林	20,000	1.54
23	高荣杰	20,000	1.54
24	董乃浩	20,000	1.54
25	商云方	20,000	1.54
26	王磊	20,000	1.54
27	谷家强	20,000	1.54
28	肖辉平	20,000	1.54
29	谢平	15,000	1.15
30	李红新	10,000	0.77
31	赵祥斌	10,000	0.77
32	李艳林	10,000	0.77

33	倪剑平	10,000	0.77
34	余海滨	10,000	0.77
35	乔发光	10,000	0.77
36	唐朝阳	10,000	0.77
37	沈辉	10,000	0.76
38	刘源鑫	10,000	0.76
39	甘立周	10,000	0.76
	合计	**1,302,000**	**100.00**

截至 2009 年 12 月 31 日，得帆投资总资产为 1,304,350.45 元、净资产为 1,292,350.45 元，2009 年得帆投资净利润为-9,649.55 元。截至 2010 年 6 月 30 日，得帆投资总资产为 1,299,652.47 元、净资产为 1,275,652.47 元，2010 年 1-6 月得帆投资净利润为-16,697.98 元（以上数据未经审计）。

5、上海得竞投资管理有限公司

截至本招股说明书签署日，得竞投资持有本公司股份 4,485,000 股，占本次发行前总股本的 5.23%。

成立日期：2009年7月13日

住　　所：青浦区崧秀路555号3幢2楼8205室

法定代表人：郁继峰

注册资本：人民币89.7万元

实收资本：人民币89.7万元

主营业务：除持有本公司股权外，不从事生产及贸易活动

截至本招股说明书出具日，得竞投资股权结构如下：

序号	姓名	出资金额（元）	出资比例（%）
1	郁继峰	330,000.00	36.78
2	田剑鹏	100,000.00	11.15
3	盛锡飞	40,000.00	4.46
4	唐健	30,000.00	3.34
5	唐寿仲	25,000.00	2.79
6	刘智	25,000.00	2.79
7	黄耿	25,000.00	2.79
8	李学文	25,000.00	2.79
9	沈汪洋	20,000.00	2.23
10	彭辰雨	20,000.00	2.23
11	刘晓勇	15,000.00	1.67
12	肖宇	12,000.00	1.34
13	陈斌	10,000.00	1.12
14	孙忠斌	10,000.00	1.12
15	石际程	10,000.00	1.12

16	盛杰	10,000.00	1.12
17	柴英华	10,000.00	1.11
18	张磊	10,000.00	1.11
19	倪勤	10,000.00	1.11
20	徐秋虹	10,000.00	1.11
21	方建华	10,000.00	1.11
22	沈威	10,000.00	1.11
23	葛文卿	10,000.00	1.11
24	杨军	10,000.00	1.11
25	倪同文	10,000.00	1.11
26	李咏华	10,000.00	1.11
27	刘沛玮	10,000.00	1.11
28	于丽	10,000.00	1.11
29	王逸方	5,000.00	0.56
30	张志峰	5,000.00	0.56
31	周立	5,000.00	0.56
32	宁广宏	5,000.00	0.56
33	徐宇宾	5,000.00	0.56
34	徐斌	5,000.00	0.56
35	孙明理	5,000.00	0.56
36	余仕良	5,000.00	0.56
37	张毅锟	5,000.00	0.56
38	郑浩	5,000.00	0.56
39	饶慧杰	5,000.00	0.56
40	章硕吉	5,000.00	0.56
41	傅强	5,000.00	0.56
42	柯宁	5,000.00	0.56
	合计	**897,000**	**100.00**

截至2009年12月31日，得竞投资总资产为898,510.38元、净资产为886,510.38元，2009年得竞投资净利润为-10,489.62元。截至2010年6月30日，得竞投资总资产为894,011.08元、净资产为870,011.08元，2010年1-6月得竞投资净利润为-16,499.30元（以上数据未经审计）。

6、Inspire East Investments Limited

截至本招股说明书签署日，IEI 持有本公司股份 8,027,241 股，占本次发行前总股本的 9.36%。

成立日期：2007年6月15日

住　　所：P.O. Box 957, Offshore Incorporations Centre, Road Town, Tortola, British Virgin Islands

法定代表人：陈敏川

授权资本：50,000美元

实缴资本：1美元

经营范围：投资管理，不从事生产与贸易活动。

IEI股权结构如下：

序号	姓名	出资金额（美元）	出资比例（%）
1	O,W&W Investrnents II Limited	1	100.00
	合计	**1**	**100.00**

截至2009年12月31日，IEI总资产为6,913.04美元、净资产为-5,435.54美元，2009年IEI净利润为-5,436.54美元。截至2010年6月30日，IEI总资产为5,458,176.91新加坡元、净资产为-1,102,705.55新加坡元，2010年1-6月IEI净利润为-1,094,920.25新加坡元（以上数据未经审计）。

7、The China Fund, Inc.

截至本招股说明书签署日，China Fund 持有本公司股份 8,027,241 股，占本次发行前总股本的 9.36%。

成立日期：1992年4月28日

住　　所：c/o State Street Bank and Trust Company, 2 Avenue de Lafayette, Boston, MA,USA

法定代表人：Jamie Skinner

注册资本：22,781,762股

实收资本：454,105,883美元

经营范围：共同基金，从事投资活动。

截至2009年10月31日，China Fund总资产为653,759,493美元、净资产为620,466,995美元，净利润为257,807,624美元。截至2010年4月30日，China Fund总资产为807,442,527美元、净资产为743,211,070美元，2009年11月至2010年4月China Fund净利润为128,569,372美元（以上数据未经审计）。

8、实际控制人

本公司实际控制人为范建震、陈迪清，二者为一致行动人。截至本招股说明书签署日，范建震和陈迪清在迪宣投资的出资额均为 360.50 万元，各持有迪宣投资 41.58%股权。迪宣投资持有本公司 43,350,000 股，占本次发行前总股本的 50.57%。

范建震先生，中国国籍，身份证：31010119640119****，拥有加拿大永久居留权。

陈迪清先生，中国国籍，身份证：31010619630403****，无永久境外居留权。

（二）控股股东、实际控制人及其所控制其他企业的情况

截至本次招股说明书签署之日，实际控制人范建震、陈迪清除拥有发行人股权外，还拥有两家境外子公司，分别为：

1、First Delta Holdings Limited

成立时间：2003 年 8 月 8 日

注册地址：P.O. Box 957, Offshore Incorporations Centre, Road Town, Tortola, British Virgin Islands

授权资本：50,000 美元

实缴资本：2 美元

股东构成：范建震与陈迪清各持股 50%

主营业务：投资管理，不从事生产与贸易活动。

截至 2010 年 6 月 30 日，First Delta 除持有新加坡汉得股权外无其他任何资产与负债，由于无任何实际生产经营活动也不存在收入与成本费用，账面净资产为股东范建震与陈迪清出资的 2 美元。（以上数据未经审计）。

根据 Appleby 于 2010 年 8 月 3 日出具的更新尽职调查报告，截止到 2010 年 8 月 3 日，First Delta 的股东是范建震和陈迪清，各自持有发行在外的股份 1 股，各占发行在外的股本的 50%，董事是范建震和陈迪清，成立于 2003 年 8 月 8 日，有效存续。根据 First Delta 于 2010 年 8 月 3 日出具的承诺函，First Delta 自成立以来，除持有新加坡汉得股权外，并无从事和经营其他任何业务。

First Delta 与 IEI 注册地址均是 P.O. Box 957, Offshore Incorporations Centre, Road Town, Tortola, British Virgin Islands。注册地相同的原因是两家公司注册时委托的为同一家代理机构。该代理机构名称为：OFFSHORE INC. LIMITED。

（1）根据 Appleby 于 2010 年 7 月 27 日出具的 IEI 的尽职调查报告，IEI 成立于 2007 年 6 月 15 日，股东是 OWW，董事是 Tan Bien Chuan。

（2）根据 Appleby 于 2010 年 8 月 3 日出具的 First Delta 的更新尽职调查报告，First Delta 成立于 2003 年 8 月 8 日，股东是范建震和陈迪清，董事是范建震和陈迪清，且，进一步确认注册地址相同的 First Delta 和 IEI 是两家不同的法人实体。

2、Hand Enterprise Solutions Pte.Ltd

成立时间：2002 年 3 月 18 日

住　　所：300 Beach Road #33-04/06, The Concourse, Singapore

注册资本：3,280,103 新加坡元

实收资本：3,280,103 新加坡元

股东构成：OWW 和 China Fund 分别持有其可转换优先股 500,000 股，First Delta 持有其 3,280,103 股普通股。

主营业务：投资控股公司，不从事任何具体业务。

截至 2009 年 12 月 31 日，Hand Enterprise Solutions Pte.Ltd 总资产为 4,540,346.32 新加坡元、净资产为 4,534,016.32 新加坡元，2009 年净利润为 -7,621,389.32 新加坡元。截至 2010 年 6 月 30 日，Hand Enterprise Solutions Pte.Ltd 总资产为 4,387,440.05 新加坡元、净资产为 4,383,610.05 新加坡元，2009 年净利润为-151,265.83 新加坡元（以上数据未经审计）。

根据 Shook Lin & Bok 于 2010 年 7 月 29 日出具的更新尽职调查报告，截止到 2010 年 7 月 29 日，Hand Enterprise Solutions Pte., Ltd 股东是 First Delta，OWW 和 China Fund。成立于 2002 年 3 月 18 日，有效存续。Hand Enterprise Solutions Pte., Ltd 为持股型公司，业务主要是投资。2010 年 9 月 20 日，Hand Enterprise Solutions Pte., Ltd 召开董事会，决议清算公司。

（三）控股股东、实际控制人直接或间接持有发行人股份是否存在瑕疵的情况

截至本招股说明书签署日，控股股东迪宣投资及实际控制人范建震、陈迪清直接或间接持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）发行人本次发行前后股本情况

本次发行前公司总股本为 85,724,482 股，本次拟发行 3000 万股，本次发行股份占发行后总股本的比例为 25.92%，发行前后公司股本结构如下表所示：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数量（股）	持股比例（%）	持股数量（股）	持股比例（%）
迪宣投资	43,350,000	50.57	43,350,000	37.46
得逸投资	10,400,000	12.13	10,400,000	8.99
IEI	8,027,241	9.36	8,027,241	6.94
China Fund	8,027,241	9.36	8,027,241	6.94
得帆投资	6,510,000	7.59	6,510,000	5.63
得拓投资	4,925,000	5.75	4,925,000	4.26
得竞投资	4,485,000	5.23	4,485,000	3.88
社会公众投资者	-	-	30,000,000	25.92
合　　计	**85,724,482**	**100.00**	**115,724,482**	**100.00**

（二）前十名股东

本次发行前，发行人共有 7 名股东，其持股情况如下：

序号	股东名称	股份数（股）	持股比例（%）
1	迪宣投资	43,350,000	50.57
2	得逸投资	10,400,000	12.13
3	IEI	8,027,241	9.36
4	China Fund	8,027,241	9.36
5	得帆投资	6,510,000	7.59
6	得拓投资	4,925,000	5.75
7	得竞投资	4,485,000	5.23
	合 计	**85,724,482**	**100.00**

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，发行人不存在自然人股东。

（四）国有股份及外资股份

本次发行前，发行人存在外资股份，如下表：

外资股东名称	股份数（股）	持股比例（%）
IEI	8,027,241	9.36
China Fund	8,027,241	9.36
合　计	**16,054,482**	**18.728**

本次发行前，发行人不存在国有股份。

（五）股东中的战略投资者持股及其简况

本次发行前，发行人股东中不存在与发行人业务相关的战略投资者。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东各自持股比例

本次发行前，发行人各股东之间不存在关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份承诺

1、本公司控股股东迪宣投资、实际控制人范建震、陈迪清以及黄良之、徐华承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本承诺人在公司首次公开发行前已直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

2、本公司股东IEI、China Fund、上海得逸、上海得帆、上海得拓、上海得竞以及石胜利、邹秉灵、石伟民承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本承诺人在公司首次公开发行前已直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

3、担任公司董事、监事、高级管理人员的范建震、陈迪清、石胜利、邹秉灵、石伟民和黄良之承诺：上述期限届满后，在其任职期间每年转让的股份不超过其直接或间接持有的发行人股份总数的百分之二十五，离职后六个月内，不转让其直接或间接持有的发行人股份。

八、发行人员工及其社会保障情况

（一）员工基本情况

报告期内，发行人员工人数及变化情况，以及截至 2010 年 6 月 30 日在册员工的专业结构、受教育程度、年龄情况分别如下：

1、员工人数及变化情况

时间	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
员工人数（人）	1016	1023	1070	788

2、员工专业结构（截至 2010 年 6 月 30 日在册员工）

部门分工	人数（人）	占员工总数比例（%）
管理人员	12	1.18
技术人员	962	94.69
销售人员	26	2.56
财务人员	7	0.69

人事行政	9	0.89
合计	**1016**	**100.00**

3、员工受教育程度（截至 2010 年 6 月 30 日在册员工）

受教育程度	人数（人）	占员工总数比例（%）
硕士以上	99	9.74
大学本科	752	74.02
大专	127	12.50
大专以下	38	3.74
合计	**1016**	**100.00**

4、员工年龄分布（截至 2010 年 6 月 30 日在册员工）

年龄区间	人数（人）	占员工总数比例（%）
25 岁以下	343	33.76
25～35 岁	593	58.37
35～45 岁	70	6.89
45 岁以上	10	0.98
合计	**1016**	**100.00**

（二）发行人执行社会保障制度情况

自成立以来，发行人按照《中华人民共和国劳动法》及国家和政府的相关规定，与公司员工签订《劳动合同书》。员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。发行人按照国家和地方有关规定执行社会保障制度，为员工按时、足额缴纳了基本养老保险、失业保险、医疗保险等社会保障；发行人按照国家和地方关于住房公积金缴存的有关规定为员工缴纳了住房公积金。

公司自 2002 年成立后即开始按照相关法律法规的规定为员工缴纳社会保险与住房公积金，截至报告期末公司已足额缴纳员工社会保险与住房公积金，不存在补缴情形。

发行人共计 1016 名员工中包含两位归属于发行人全资子公司日本汉得编制的日籍员工。汉得日本株式会社系依据日本法律设立和存续的公司，其社会保险和其他福利的缴纳应适用相关日本法律。截至 2010 年 6 月末，除此两位日籍汉得日本株式会社员工外，公司所有员工社会保险和住房公积金的缴纳情况如下表所示：

	社会保险				住房公积金		
	类型	缴纳人数	缴纳比例		缴纳人数	缴纳比例	
			个人	公司		个人	公司
已交	城保	15	11%	37%	995	个人与公司缴纳比例相同。按照户籍所在地不同，缴纳比例分为5%、7%、8%、10%、11%、12%和16%几种。	
	小城镇	298	-	25%			
	综合保险	683	-	12.5%			
未交		18			19		
合计		**1014**			**1014**		

注：上海市小城镇与综合保险均由用人单位全额缴纳，个人无须缴纳，小城镇与综合保险的缴纳基数均为上一年度上海市平均工资60%。

公司已为符合条件的全部员工缴纳社会保险与住房公积金，此外，在未交纳社会保险的18名员工中，其中16人为2010年6月15日后入职的新员工，公司将从2010年7月起为其缴纳社会保险，2人为在华工作外籍员工无法交纳；在未交纳住房公积金的19名员工中，其中有16人为2010年6月15日后入职的新员工，公司将从2010年7月起为其缴纳住房公积金；3人为在华工作外籍员工无法交纳（其中一位外籍员工办理了上海市B类居住证，按照上海市《引进人才实行<上海市居住证>制度暂行规定》相关法规规定公司可以为其缴纳社会保险但无法为其缴纳住房公积金）。

公司所在地上海市青浦区人力资源和社会保障局于2010年7月出具《证明》，证明公司报告期内，未因严重违反劳动保障法律法规的情形而被青浦区人力资源和社会保障局予以行政处罚的纪录。

公司所在地上海市住房公积金管理中心于2010年7月出具《证明》，证明公司报告期内，依法缴纳住房公积金，不存在违反相关法律法规的情形，亦未受到相关主管部门的任何处罚。

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

（一）发行人控股股东、实际控制人作出的重要承诺及履行情况

发行人的控股股东迪宣投资及实际控制人范建震、陈迪清向发行人出具了《关于所持上海汉得信息技术股份有限公司股份锁定等事项的承诺函》，具体内

容详见本节“七、发行人股本情况”之“（七）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”。

发行人的控股股东迪宣投资及实际控制人范建震、陈迪清向发行人出具了避免同业竞争的承诺，具体内容详见“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”之“（三）控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺”。

发行人实际控制人范建震（“甲方”）、陈迪清（“乙方”）出具了《一致行动协议》，约定自本协议生效后，双方作为股东行使依照适用之法律和公司的组织大纲与章程对公司享有的所有表决权前及其各自委派的董事（如有）行使对公司享有的所有表决权前，包括根据公司届时有效的及其后修改的组织大纲与章程所享有的任何表决权，双方需就相关内容进行协商并就表决事项达成一致意见，若双方意见不能达成一致时，应以甲方意见为准。

（二）持有 5%以上股份的股东作出的重要承诺及履行情况

得逸投资、得拓投资、得帆投资、得竞投资、IEI、China Fund 向发行人出具了《关于所持上海汉得信息技术股份有限公司股份锁定等事项的承诺函》，具体内容详见本节“七、发行人股本情况”之“（七）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”。

（三）作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况

作为公司间接股东的董事、监事、高级管理人员范建震、陈迪清、石伟民、邹秉灵、石胜利和黄良之分别向发行人出具了关于股份锁定的承诺函，具体内容详见本节“七、发行人股本情况”之“（七）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”。

截至本次招股说明书签署日，上述重要承诺均严格履行。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务概况及其变化情况

上海汉得信息技术股份有限公司是我国本土领先的IT咨询公司，针对企业客户提供高端ERP实施服务。公司自2002年成立以来，主营业务未发生变化，始终坚持以高端ERP实施服务为核心，为企业客户提供专业化的IT咨询服务，帮助客户以信息技术为手段提升管理效率。凭借在ERP实施服务领域积累的多年行业经验、持续的研发和创新能力以及在客户中的良好的口碑，本公司已成功为近500家来自于不同行业的企业提供ERP实施及服务。

高端ERP实施服务市场主要是为以SAP和Oracle为代表的大型 ERP软件提供实施服务的市场，因其软件投资额度大、实施复杂程度高而区别于中低端ERP实施服务市场。高端ERP软件的实施需要大量的业务流程咨询、梳理、软件部署实施、二次开发、上线、调试、培训、维护等服务。多数情况下，高端ERP的实施服务一般通过其合作伙伴群体而非软件厂商自身提供。长期以来，围绕着高端ERP的应用，市场上业已形成了一个规模庞大的实施合作伙伴生态圈。

二、发行人所处行业基本情况

公司所处ERP实施服务行业属于IT咨询业。IT咨询也可称为信息化咨询，帮助企业进行全方位的信息系统改造。咨询内容主要涵盖企业管理模式设计、业务流程重组、信息化解决方案设计以及管理软件系统的实施应用等。与传统咨询业不同的是，IT咨询业将先进的管理思想、全新的商业模式与现代IT技术手段有机融合，推动企业提高信息化运作效率和最优商业目标的达成。

（一）行业管理体制和行业政策

1、行业管理体制

公司为高端ERP实施服务的提供商，公司所处行业的主管部门是国家工业和信息化部，其主要职责为：研究拟定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划；拟定本行业的法律、法规，发布行政规章；组织制订本行业的技术政策、技

术体制和技术标准，负责会同国家发展改革委员会、科学技术部、国家税务总局等有关部门制定软件企业认证标准并管理软件企业认证。

中国软件协会是由从事软件研究开发、出版、销售、培训，从事信息化系统研究开发，开展信息服务，以及为软件产业提供咨询、市场调研、投融资服务和其他中介服务等的企事业单位与个人组建的行业自律组织，其主要职能为：受工业和信息化部委托对各地软件企业认定机构的认定工作进行业务指导、监督和检查；负责软件产品登记认证和软件企业资质认证工作；订立行业行规行约，约束行业行为，提高行业自律性；协助政府部门组织制定、修改本行业的国家标准和专业标准以及本行业的推荐性标准等。软件产品登记的业务主管部门是国家工业和信息化部，软件著作权登记的业务主管部门是国家版权局中国版权保护中心和中国软件登记中心。

公司所处行业已实现市场化竞争，各企业面向市场自主经营，政府职能部门进行产业宏观调控，行业协会进行自律规范。

2、行业政策

为推动公司所处行业的发展，国务院及有关政府部门先后颁布了一系列优惠政策，为行业发展建立了优良的政策环境，将在较长时期内对行业发展带来促进作用。

国务院近年来陆续发布了一系列纲领性文件：

（1）2000年6月，国务院颁布了《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》（国发[2000]18号），明确提出了到2010年力争使我国软件产业研究开发和生产能力达到或接近国际先进水平的发展目标，并从投融资、税收、技术、出口、收入分配、人才、装备及采购、企业认定、知识产权保护、行业管理等方面为软件产业发展提供了强有力的政策支持。

（2）2006年2月，国务院发布《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》（国发[2005]44号）和《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）若干配套政策的通知》（国发[2006]6号），提出了我国科学技术发展的总体目标，将大型应用软件的发展列入优先发展主题，并在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购、创造和保护知识产权、人才队伍等多方面提出了具体措施。其中，在金融支持方面明确提出：“积极推进创业板市场建设，建立加速科技产业化的多层次资本市场体系”，“支持有条件的高新技术企业在国内主板

和中小企业板上市。大力推进中小企业板制度创新，缩短公开上市辅导期，简化核准程序，加快科技型中小企业上市进程”等一系列政策。

（3）2007年3月，国务院发布了《国务院关于加快发展服务业的若干意见》（国发[2007]7号），提出“大力发展面向生产的服务业，促进现代制造业与服务业有机融合、互动发展。细化深化专业分工，鼓励生产制造企业改造现有业务流程，推进业务外包，加强核心竞争力，同时加快从生产加工环节向自主研发、品牌营销等服务环节延伸，降低资源消耗，提高产品的附加值”；“大力发展科技服务业，充分发挥科技对服务业发展的支撑和引领作用，鼓励发展专业化的科技研发、技术推广、工业设计和节能服务业”。

（4）2009年1月，国务院办公厅发布了《关于促进服务外包产业发展问题的复函》国办函[2009]9号，将服务外包产业的发展提升到国家的高度，明确要“把促进服务外包产业发展作为推进结构调整、转变外贸发展方式、增加高校毕业生就业机会的重要途径”。并给予了包括税收、用工、市场开拓等全方位的产业政策支持。

（5）2009年4月，国务院正式发布《电子信息产业调整和振兴规划》，指出在2009-2011三年规划期内要实现一下目标：“电子信息产业销售收入稳定增长，产业发展对GDP增长的贡献不低于0.7个百分点，三年新增就业岗位超过150万个，其中新增吸纳大学生就业近100万人。保持外贸出口稳定。新型电子信息产品和相关服务培育成为消费热点，信息技术应用有效带动传统产业改造，信息化与工业化进一步融合”。“骨干企业国际竞争力显著增强，自主品牌市场影响力大幅提高。软件和信息服务收入在电子信息产业中的比重从12%提高到15%”。

在上述政策指导下，有关政府部门出台了一系列配套措施，使行业政策体系日趋完善：

（1）在税收优惠方面，2000年11月，财政部、国家税务总局、海关总署于2000年共同发布《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），规定一系列优惠政策，包括：软件企业销售其自行开发生产的软件产品，实际税负超过3%的部分可在2010年以前即征即退，所退税款不予征收企业所得税；新创办软件企业经认定后，自获利年度起，企业所得税享受“两免三减半”的优惠；国家规划布局内的重点软件企业，当年未享受免税优惠的减按10%的税率征收企业所得税等。《企业所得税法》实施后，财政部、国家税务总

局出台了《关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号），对于软件产业和集成电路产业继续给予鼓励发展的优惠政策。

（2）在软件产业化方面，2001年12月，原信息产业部和原国家计委联合制定了《国家软件产业基地管理办法》（计高技[2001]2836号），明确了对软件产业基地的支持和扶持措施；2002年12月，原信息产业部、原国家计委、原外经贸部联合出台了《关于组织实施振兴软件产业行动计划的通知》（计高技[2002]2686号），积极推动软件产业基础建设和重点专项工程的组织实施；2004年4月，科技部、国家发改委、商务部、原信息产业部、国家标准化管理委员会联合印发了《关于进一步提高我国软件企业技术创新能力的实施意见》（国科发高字[2004]124号），通过多项措施促进我国软件企业在基础软件和共性软件领域的突破；2006年9月19日，商务部、原信息产业部、教育部、科技部、财政部、海关总署、税务总局、统计局、外汇局联合下发《关于发展软件及相关信息服务出口的指导意见》（商服贸发[2006]520号）从财政金融税收政策、人才培养、知识产权保护和国际合作等8 个方面明确了今后促进我国软件及相关信息服务产品出口的努力方向；2007年10月23日，国家发改委、教育部、科技部、财政部、原人事部、中国人民银行、海关总署、税务总局、银监会、统计局、知识产权局、中科院联合下发《关于支持中小企业技术创新的若干政策》（发改企业[2007]2797号），明确了加强投融资对技术创新的支持、建立技术创新服务体系等一系列政策。

（3）在行业规范方面，2000年10月，原信息产业部发布《软件企业认定标准及管理办法（试行）》（信部联产[2000]968号）和《软件产品管理办法》（信息产业部令第5号），确定了软件企业和软件产品的认证、登记办法，建立了以软件行业协会为执行单位，信息产业主管部门和税务部门为监督审批单位的双软认定机制。2005年12月，国家发改委、原信息产业部、商务部、国家税务总局联合发布《国家规划布局内重点软件企业认定管理办法》（发改高技[2005]2669号），为软件企业按规定享受税收优惠创造了前提条件。

（二）ERP 实施服务行业发展背景

1、企业信息化发展带动行业发展

（1）企业信息化发展是经济发展的客观要求

中国经济持续快速增长，2003年至2007年连续五年保持10%以上的增长速度，2008年达到9.6%[1]，GDP绝对值居世界第三位。我国的快速工业化进程无疑是经济快速增长的重要驱动力。在工业化进程当中，信息化开创了技术创新和生产力发展的新天地，成为推动经济结构调整和促进发展方式转变的重要力量。产业结构升级、转变经济增长模式、提升核心竞争力成为企业当务之急，而信息化和工业化的融合是达到该目标的有效方式。

事实上，欧美等西方发达国家在20世纪90年代正是以信息技术带动科技创新的方式完成企业的产业结构升级，大大提升了企业的生产效率和核心竞争力，从而率先完成了工业化向信息化社会的转型。借鉴发达国家信息化推动工业化的发展历程并结合我国目前的经济环境，在中国工业化进入转型期和企业目前面临竞争压力和增长瓶颈的背景下，加大信息化投入，提升企业信息化水平刻不容缓。

（2）ERP行业的发展是信息化程度提高的重要内容

信息化的过程其实就是一个管理咨询的过程，这个咨询的过程涉及到许多IT技术，即IT咨询。它是企业信息化的领航者，是企业信息化的成功保证。在欧美，绝大部分企业已基本实现信息化，尤其是ERP、电子商务等与企业业务相结合的应用已经融入企业日常经营当中。而我国企业信息化建设仍处于初级阶段，尤其是行业软件应用方面较为落后。由下表可见，我国ERP软件支出占全部IT支出的比例仍相对较低，ERP软件支出在IT支出的比重反映一个国家企业的ERP渗透率，我国企业的ERP占比和制造大国的地位不相称，导致我国企业信息化水平与发达国家差距明显。

2009年全球ERP与IT投资概况表

单位：亿美元

国家	ERP 软件支出	全部 IT 支出	GDP	ERP 软件占 IT 支出	IT 投资占 GDP
美国	76.13	4,712	142,562.75	1.62%	3.31%
日本	9.45	1,161	50,680.59	0.81%	2.29%
英国	13.08	658	21,836.07	1.99%	3.01%
印度	3.66	447	12,359.75	0.82%	3.62%
中国	6.93	860	49,089.82	0.81%	1.75%
全球	203.5	15,500	579,254.61	1.31%	2.68%

[1] 资料来源：Wind 资讯。

数据来源：赛迪顾问，IMF

上表中数据也说明我国企业信息化还有很大的发展空间。一方面，企业信息化伴随世界IT技术的变革而快速发展；另一方面，在“十七大”后，我国政府进一步加强推动信息化，企业信息化水平在近几年持续大规模投入后得到快速提升。随着经济的发展，ERP行业将会有较大幅度的发展。在企业信息化加速发展的背景下，处于信息化产业链中下游的ERP软件和服务产业将成为该进程的最大受益者，ERP软件和服务业务将随之快速增长。

2、ERP 软件和 ERP 实施服务概述

ERP行业包括ERP软件行业和ERP实施服务行业两个子行业，经济的发展和企业信息化的发展推动两个细分市场的不断发展。

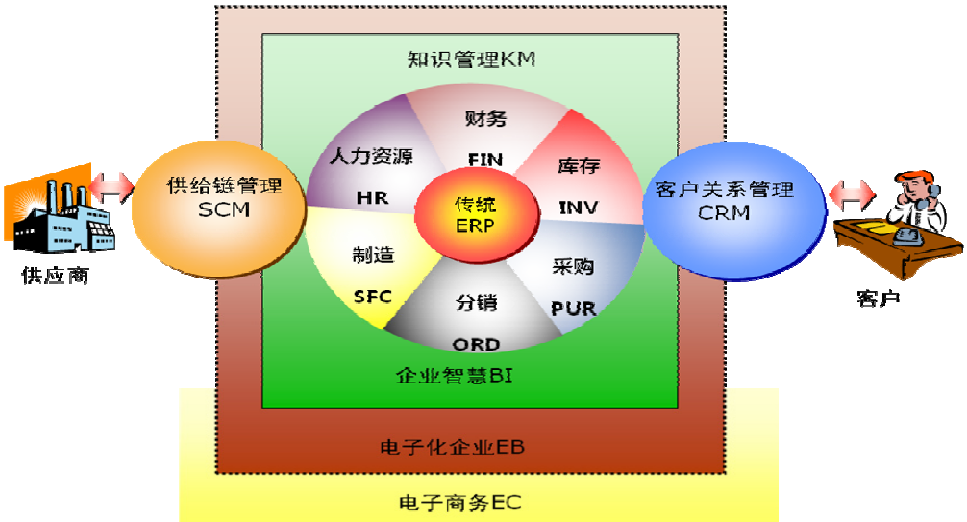
（1）ERP软件概述

ERP是Enterprise Resource Planning （企业资源计划）的简称，是针对物质资源管理（物流）、人力资源管理（人流）、财务资源管理（财流）、信息资源管理（信息流）集成一体化的企业管理软件，也是实现企业信息化的重要手段。

① ERP软件的功能模块

传统的ERP软件包括6大功能模块：财务、库存、采购、分销、制造、人力资源管理模块（见下图）。通过上述模块，ERP能够有效整合企业的内部资源。此外，伴随着信息技术与管理科学的发展，目前的ERP概念已逐渐超越上述的传统功能范畴，涵盖了客户关系管理（CRM）、供应链管理（SCM）、知识管理（KM）、商业智能（BI）、电子商务（EC）等领域。

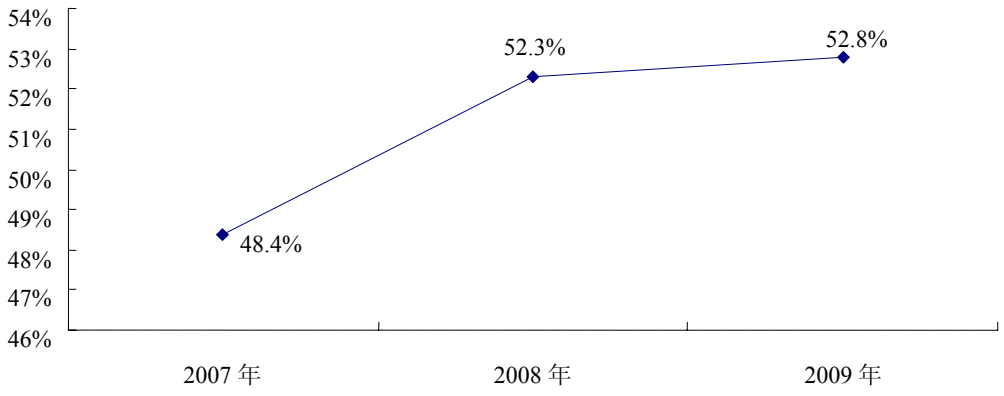
图1 ERP功能模块图



② ERP软件供应商的发展

随着经济全球化和一体化趋势的发展，各种规模的企业业务将遍及全球，对企业管理的综合性要求程度日渐提高。为适应不断变化的市场环境和各种企业的繁多需求，主要的ERP供应商频繁地推出升级版本，以更契合企业的实际需求，提供更完备的软件功能，降低企业的综合应用成本。随着对ERP软件认知理解的不断加深，用户更愿意选择主要ERP软件商推出的最新版本，以享受到软件升级和技术快速发展所带来的好处。因此，ERP软件行业的集中度不断提高，2009年，全球前四大ERP软件提供商SAP、Oracle、Sage、Infor的市场占有率之和超过了50%。其中SAP和Oracle作为该行业的领头羊，知名度高，影响力大，在世界500强公司中得到了广泛的应用，两家公司合计的市场占有率在2009年达到了38.8%。

图2 2007-2009年全球ERP软件市场前四大厂商集中度变化图



数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

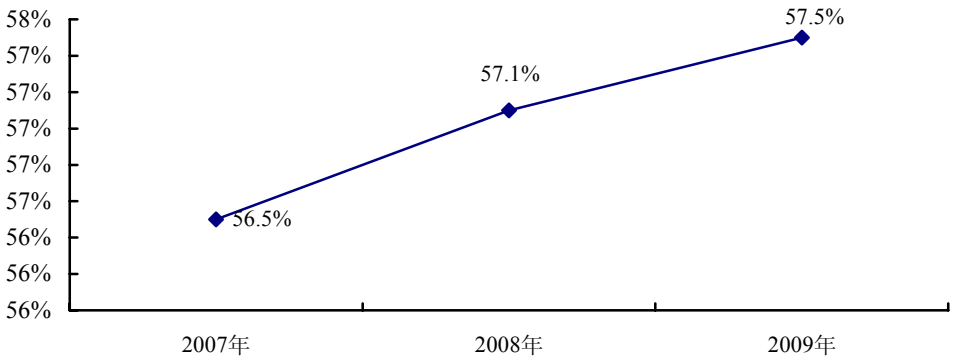
（2）ERP实施服务概述

ERP实施服务是在企业ERP系统建设过程中，由专业的咨询顾问和企业项目人员协同运作，按照企业的实际需求，提供的专业化和个性化服务。ERP实施服务属于IT咨询的范畴，是连通标准化ERP产品与企业ERP需求之间的桥梁。在ERP实施过程中，ERP实施顾问首先要对客户的业务流程进行细化分析，其次要在此基础之上结合企业的业务发展战略和目标，对业务流程进行优化设计，并提出一个切实可行，同时又能适应一定发展需要的新流程。最后把这样一个流程在ERP软件提供的标准业务流程之上定义出符合企业特点的应用的插件、参数设置和开关等等。这时也可以充分利用ERP所提供的可视化的流程设计的工具，方便、有效、快捷地设计企业的流程。ERP实施的最终交付成果就是设计出符合企业特点

的先进管理模式与人机合一的流程。所以，从根本上来说，ERP软件的实施，不仅仅是IT纯技术的工作，更是一项管理改造的过程。对较复杂的ERP项目而言，实施周期一般在一年以上。

软件业的发展趋势是服务化、高端化，产品逐渐为服务取代，而服务中的低端外包、低端系统集成逐渐为高端外包、解决方案和咨询取代。经济周期和IT投资周期都不能从根本上改变这一趋势。因此，ERP实施服务在ERP软件应用中占据着越来越重要的地位。2007-2009年，全球ERP实施服务占ERP整体市场的比例不断提升，2009年达到了57.5%。

图3 2007-2009年全球ERP实施服务占ERP市场总体份额变化图



数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

ERP实施服务业的重要地位主要体现在：

① ERP实施服务业的发展是行业专业化分工的必然结果

ERP 的实施过程，事实上也是企业抛弃落后管理模式，革除积弊、实践新管理模式的过程，实施是 ERP 在企业得以安身立命的根本，ERP 实施方的表现直接关系到 ERP 项目的成败。随着国内外 ERP 客户的逐渐成熟，越来越多的 ERP 客户认同了 ERP 的成功关键并不止于选择功能全面的 ERP 软件，而更需要选择一个理解本公司、本行业实际需求，具有丰富管理和实施经验，能为企业解决实际问题的实施方。特别是对于高端 ERP 的客户，从一定程度上来说，选择一个合适的专业化实施方的重要程度要超过对 ERP 软件的选型。在这种趋势的推动下，高端 ERP 系统行业已经形成了 ERP 软件开发厂商和 ERP 实施厂商协力运作的良性模式。其中，ERP 软件开发厂商专注于提高软件的功能和可靠性，采用模块化的方式方便客户组合选用，并提供更为丰富的可配置参数、可变动业务逻辑和数据接口便于 ERP 实施服务商为客户度身定制和实施；而 ERP 实施厂商则更侧重于

客户需求分析、业务流程重组咨询、软件定制化和测试培训等贴身服务。ERP 软件开发和实施的分离使得各方都能专注于自身的擅长领域，实现优势互补和协同效应，共同推动企业管理规范化与现代化的实现。

② 高端ERP软件的应用更注重实施服务

标准化软件厂商主要依赖核心技术和产品带来的低边际成本创造利润。与标准化软件产品不同的是，由于ERP软件客户需求更为多元化且与其业务流程与管理理念紧密结合，这就决定了ERP软件对企业管理效能的最终实现不可能能通过削足适履式的企业流程改造来适应软件设定的标准化流程，而是通过ERP实施服务商的咨询、定制、测试和培训来契合企业的实际需求。高端ERP软件厂商会根据它们对客户的理解尽可能地总结出各种共性需求予以统一开发，而企业个性化需求则更有赖于ERP实施厂商的现场开发和配置。因此对于客户而言，在选取ERP产品时，不仅要考虑ERP软件本身的质量和费用，更要关注ERP实施方的实施能力、实施费用和服务质量。高端ERP软件如Oracle，SAP等由于其开放性、灵活性与动态性都较低端ERP软件高，因此也更依赖于ERP实施商的服务和配合。

（三）ERP 实施服务行业市场情况和竞争格局

1、全球 ERP 实施服务市场发展概况

根据赛迪顾问的统计，2009年全球金融危机使得不少大企业削减了IT投资的规模，ERP实施服务市场的规模较2008年略有下降。

2007-2009年全球ERP实施服务市场规模与增长率表

年度	2007 年	2008 年	2009 年
ERP 实施服务市场规模（亿美元）	259.6	279.5	275.2
ERP 实施服务市场增长率	13.7%	7.7%	-1.5%

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03

但伴随全球经济的逐步回暖，行业用户自身业务收入将会出现稳步的上升，为其ERP等信息化投资提供了良好的基础条件。在全球金融危机的冲击下，后危机时代的企业日益认识到快速响应市场变化和客户需求、敏捷生产、降低成本、集团管控、流程规范、效率提升等在竞争中的重要作用，而ERP的投资可以辅助用户达成上述目标、提升综合竞争力，从而催生新ERP项目的上马和旧系统的升级，驱动全球ERP实施服务市场长期向好的趋势。此外，随着中国等新兴ERP市

场的不断壮大，以及服务在软件整体解决方案中价值和比例的提升，赛迪顾问预测，2010-2014年，全球ERP实施服务市场将扭转下滑态势，转而实现增长。

图4 2010-2014年全球ERP实施服务业市场规模预测图



数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03

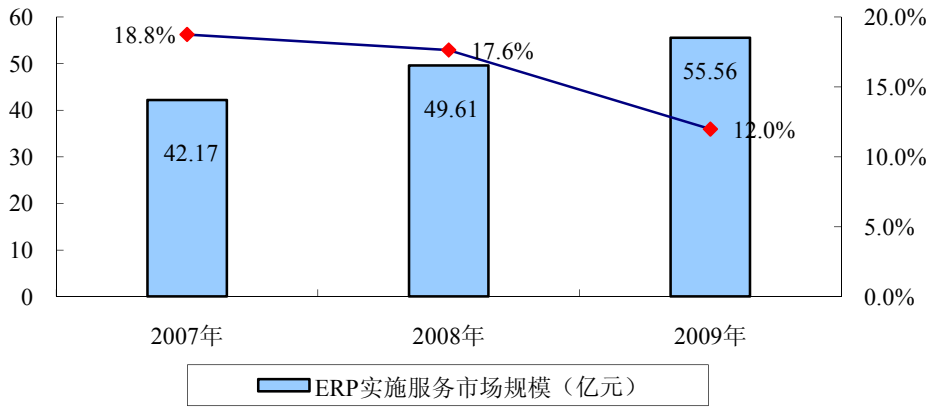
2、中国 ERP 实施服务市场发展概况

根据调研机构Gartner的调查报告显示，2008年中国已经成为亚太地区第二大IT服务市场。随着用户需求的复杂、多变和对自身业务与IT系统关系的关注，企业信息化项目越来越倚重于IT管理咨询服务的开展。

（1）发展现状

根据赛迪顾问的统计，在国内ERP市场快速增长的带动下，2007年和2008年中国ERP实施服务市场分别以18.8%和17.6%的速度增长。2009年中国ERP实施服务市场规模达到人民币55.56亿元，同比增长12%。这主要是由于金融危机的影响，部分行业用户在年初削减或延后了部分ERP新项目投资预算，导致ERP实施服务市场增速下降。

图5 2007-2009年中国ERP实施服务市场规模和增长率图

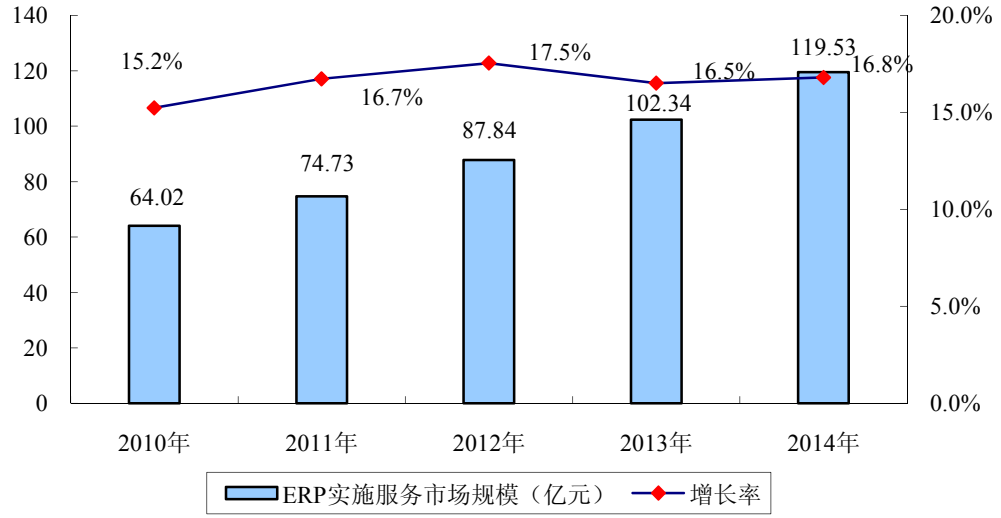


数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

（2）发展趋势

在政府投资拉动内需，工业和信息化“两化融合”，经济结构转型升级，三网融合，物联网、智能电网建设、金融开放、新能源开发的影响下，中国制造、电信、金融、能源等市场的用户ERP需求呈稳步上升趋势。同时，由于用户内部组织流程的复杂化和个性化需求的增加，客户需要更多的流程梳理和二次开发、运维等实施服务，相应的ERP实施服务市场规模增长速度将高于ERP软件市场的增速，到2014年接近120亿元，五年复合增长率达16.6%。

图6 2010-2014年中国ERP软件实施服务市场规模和增长率预测图



数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

中国的ERP实施服务市场可进一步细分为高端和中低端市场：

高端ERP实施服务市场主要是为以SAP和Oracle为代表的大型 ERP软件提供实施服务的市场，因其软件投资额度大、实施复杂程度高而区别于中低端ERP实施服务市场。高端ERP软件的实施需要大量的业务流程咨询、梳理、软件部署实施、二次开发、上线、调试、培训、维护等服务。多数情况下，高端ERP的实施服务一般通过其合作伙伴群体而非软件厂商自身提供。长期以来，围绕着高端ERP的应用，市场上业已形成了一个规模庞大的实施合作伙伴生态圈。

中低端ERP实施服务市场主要以国产ERP软件和一些非主流国外ERP软件的实施服务为主。在中低端市场，通常情况下由于ERP软件厂商项目规模相对较小，单笔实施服务金额相对较低，尚不足以吸引和支撑一批有规模的、专业的ERP实

施服务提供商为之提供相应的配套服务和维护。该类ERP软件主要依靠厂商自身的团队开展实施服务。

随着中国经济结构调整升级，大企业集团不断涌现，用户在信息化投资方面的要求与日俱增，对ERP软件投资意愿和投资额度呈持续上升态势，保证了高端ERP软件市场的持续向好趋势；同时，现有中低端ERP软件厂商为了提高自身业务竞争力，也将不断向高端市场发力，其ERP产品实施服务的金额将有大的提升，进入高端实施服务市场，并寻求更多的实施服务合作伙伴开展咨询实施服务，驱动高端ERP实施服务市场的增长快于中低端ERP实施服务市场。

2010-2014年中国ERP实施服务市场细分结构规模预测

市场规模 （亿元）	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
高端实施服务市场	46.72	55.01	65.10	76.89	91.39
中低端实施服务市场	17.30	19.72	22.74	25.45	28.14
合计	**64.02**	**74.73**	**87.84**	**102.34**	**119.53**

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

（3）总体竞争格局

中国ERP实施服务市场的参与者主要由三大类群体组成：

第一，国际咨询实施服务商：主要由跨国大型咨询实施商如国际商业机器公司（IBM）、埃森哲（Accenture）、惠普（HP）、凯捷（Capgemini）、德勤（Deloitte）、源讯（Altos Origin）、印孚瑟斯（Infosys）等组成，他们在高端ERP的实施领域起步较早，与ERP软件厂商的合作历史较长，品牌认知度也较高。国际咨询实施服务商的优势是可以利用其全球案例和知识库的支持，并结合它们在IT整体规划和战略咨询方面的经验，为客户提供更全面的ERP实施服务。

第二，本土咨询实施服务商（Service/Consulting Firm）：主要由本土专业ERP实施服务商和行业用户类ERP实施商等组成，自身能独立承接ERP项目的整体实施。相比国际咨询实施服务商，本土专业ERP咨询实施服务商虽然起步较晚，但进步迅速。本土咨询实施服务商的优势在于对中国企业ERP需求的深入理解和精准把握，在项目实施中沟通能力强，反应速度快，客户体验佳。随着本土咨询实施服务商在行业经验和成功案例方面的不断积累和实施方法论上的不断成熟，其专业能力和实施经验与国际咨询实施服务商的差距在不断缩小，客户认可度也在不断提升。在高端ERP实施领域，本土咨询实施服务商的行业领先者包括汉得、石化盈科、太极、汉普、达美信息等。

第三，外包服务商（Body Shop）：该类企业一般不独立承接项目的整体实施，而是接受国际咨询实施服务商的项目分包，并以人才派遣的形式参与客户的ERP实施项目。国际咨询实施服务商为满足阶段性的人才短缺，降低人员的闲置率和企业运营成本，常会在项目需要时委托外包服务商为其派遣所需的专业人才，加入其自有的实施顾问团队共同为客户提供服务。外包服务商一般具有较强的人力资源搜寻、培训和组织能力，会与一家或多家国际咨询实施服务商结成长期的合作关系。但由于其一般不独立承接项目，因此对终端客户的开拓和维系能力较弱，并且在企业文化构建，实施方法论提炼和员工归属感提升方面与前述两类企业相比略显不足。

根据赛迪顾问的统计，在2009年国际咨询实施服务商、本土咨询实施服务商和外包服务商的市场份额分别为38.4%，32.3%和29.3%，由于绝大多数外包服务商都只为国际咨询实施服务商提供服务，因此国际咨询实施服务商通过其自身和外包合作伙伴的资源实质上占据了国内ERP实施服务市场近三分之二的份额。

3、行业壁垒

（1）行业经验壁垒

除了一些通用的环节，不同行业的生产运营模式还有着其区别于其它行业的独特之处，如钢铁、金融、汽车、煤炭、化工、电力、石油石化等行业的生产、管理、经营方式及行业标准、规范的不同决定了其ERP软件的落地一定需要实施服务商开展行业化的服务。ERP实施服务提供商需要了解在特定行业中特定企业的不同需求，并针对客户复杂、多变的特殊需求来对标准化的ERP软件进行二次设计和加工，这要求实施服务提供商在业务流程设计、客户的培训与支持体系等方面具备较强的实力。综上所述，是否具备丰富的各行业客户的ERP实施经验，是高端ERP实施行业的重要进入壁垒之一。

（2）客户的开拓和维系能力

ERP实施服务行业内的企业，需要具备较为强大的客户开拓和维系能力，才能够在本行业中生存。同时，对于行业的进入者来说，如果不具备一定的人员规模和成功实施经验案例，将很难获得客户的信任。企业对ERP实施需求有长期性，在初次ERP项目上线实施成功后，随着企业业务的发展和内外部形势的变化，会不断产生新的ERP拓展、升级、调整、维护等新需求。具备较强的客户维系能力的ERP实施厂商能抓住客户源源不断的后续服务市场机遇，与客户共同成长。

另一方面， ERP实施需要顾问团队长期在客户现场驻扎，与客户朝夕相处，协力同心地推动项目的建设。除了ERP实施效果以外，客户的满意度很大程度上也取决于实施顾问团队的敬业精神和沟通能力。如果ERP实施公司能在全司上下形成以客户为先，注重客户体验的团队文化，将能大幅提升客户的满意度和忠诚度，促使客户成为公司的长期的业务伙伴。但团队文化的建设绝非一蹴而就，需要公司长期潜移默化地引导和传承。因此，是否具备较强的客户开拓和维系能力，直接构成了该行业的重要进入障碍。

（3）人力资源壁垒

由于ERP实施服务领域具有涉及面广、难度大、周期长、实施过程复杂等特点，对产品设计、技术研发和管理人员的专业素质要求较高。从事ERP实施的顾问不仅需要具备深厚的技术功底，更需要积累全面深入的行业管理和实践经验。同时，市场的快速发展使得ERP实施行业从业人员需要不断更新专业知识和能力，因此培养合格的ERP实施顾问团队需要较长的时间。专业人才的缺乏是制约该领域快速发展的重要因素之一。是否具备优秀的“选人、育人、留人”的能力和制度保障，是该行业的关键成功因素之一，也构成了相应的进入壁垒。

（4）技术壁垒

高端ERP产品如Oracle、SAP的功能丰富且各模块之间的关联性非常强，并且开放性、灵活性与动态性都较高，因此具有较高的实施难度。ERP实施服务供应商须对ERP产品有着较深的理解和开发技术能力，才能保证实施的成功率，这对ERP实施企业的技术水平提出了较高的要求。

总体而言，虽然ERP的实施主要依靠专业人士的服务，组建ERP实施服务企业并不需要大量的资金和固定资产投入，但对高端ERP实施服务商而言，要在竞争激烈的市场中成长壮大绝非易事，新进企业很难快速崛起。ERP实施商需要在行业中持续积累实施经验和客户资源，通过成功实施项目来积累业内口碑、开拓新客户、维系老客户，并且通过在人力资源和技术能力方面的长期投入获取持续的竞争能力。

4、市场供求的影响因素分析

作为直接面向ERP用户的行业，ERP软件行业的市场规模和发展阶段直接决定了ERP实施服务行业的市场容量及其供求情况。

随着宏观经济企稳，出口逐渐复苏和新形势下企业转型的推进，我国ERP行业需求有望更快增长。从长远来看，ERP产业仍有较大成长空间，ERP普及率将伴随产业结构调整升级而提高，从而带动ERP实施服务业的发展，ERP已成为越来越多的我国企业必不可少的一部分。

未来ERP实施服务的需求来源于两个方面：一方面，中国ERP普及率相比国际水平仍然不高，新上项目的ERP实施服务业务会有较大发展；另一方面，ERP的实施需求并不会在系统初次上线后终结，相反会随着企业的进一步发展而继续增强。企业ERP系统的建设过程绝非一蹴而就，而是需要长期的优化、拓展和升级。IT系统应用成熟度高的企业往往会有ERP系统的长期蓝图和五年规划。根据赛迪顾问的预测，未来中国ERP实施服务市场规模会持续增长，到2014年达到119.53亿元。

2010-2014年中国ERP实施服务市场规模预测表

年度	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
ERP 实施市场规模预测	64.02	74.73	87.84	102.34	119.53
同比增长率	15.2%	16.7%	17.5%	16.5%	16.8%

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

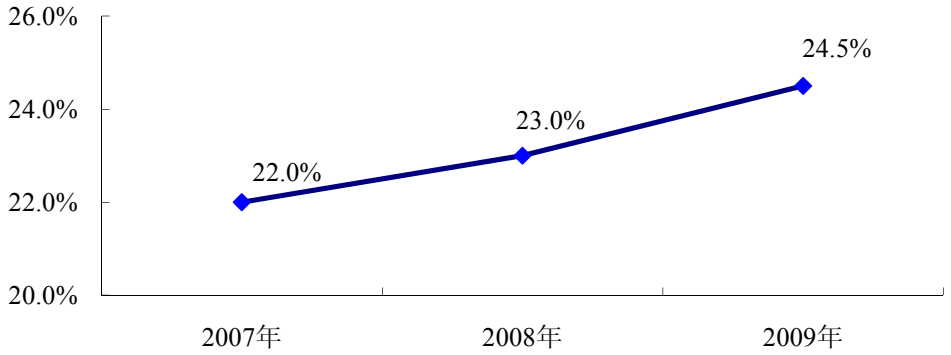
根据赛迪顾问的统计，目前中国高端ERP市场的实施顾问不到一万人，其中SAP实施顾问5600人，Oracle实施顾问4200人。预计到2014年，伴随着国内高端ERP市场的稳定增长，中国ERP实施顾问需求总数将会接近两万人，其中Oracle实施顾问的需求量会达到7200人，SAP实施顾问数量的需求量会达到10000人。与一般的软件开发不同，高端ERP实施经验的取得必须来源于实际的项目，而无法通过搭建模拟环境试训而完成。相比市场的热切需求，由于面向高端的Oracle、SAP实施顾问的素质和经验要求高，培养周期长，因此要满足市场的需求仍有一定的供给压力。

为了消弭愈来愈大的供需缺口，需要大力增加高端ERP实施顾问数量的供给。较为切实可行的方法是支持现有从事高端ERP实施服务的企业进行规模扩张，制定和贯彻各项产业鼓励政策，拓宽企业的融资渠道，推动高端ERP实施服务市场中的优秀企业实现跨越式发展，多快好省地培育出合格的专业人才满足市场需求，进而促进国内企业的信息化应用水平的提高和综合管理水平的升级。

5、行业利润水平的变动趋势及变动原因

由于ERP软件的实施服务需要持续投入，包括每年的维护费、二次开发费、咨询费等，因而拥有一定数量的优质客户的ERP实施服务商会有稳定的收入来源。2007-2009年，中国ERP实施服务行业平均毛利率较为稳定，但该行业内的企业的毛利率水平呈两极分化态势，优秀的企业因其品牌和服务质量优势享有较高的市场溢价，毛利率水平较高，而一些规模小，资质一般的企业则利润水平较低，甚至亏损。

图7 2007-2009年中国ERP实施服务行业毛利率变化



数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

中国ERP实施服务行业的平均毛利率水平正在稳步增长，并且在未来几年仍有上升的空间，其主要原因在于：

（1）虽然国内中小ERP实施服务企业在中低端市场的竞争较为激烈，一定程度上压低了行业平均毛利率水平。但随着企业的成长以及信息化部署和应用能力的成熟，某些客户会在发展壮大后使用SAP或Oracle等高端ERP产品来满足企业长远发展的需要，同时选择优秀的ERP实施商进行配套实施，这有利于高端ERP实施服务市场的扩容和实施服务企业毛利率的提升。

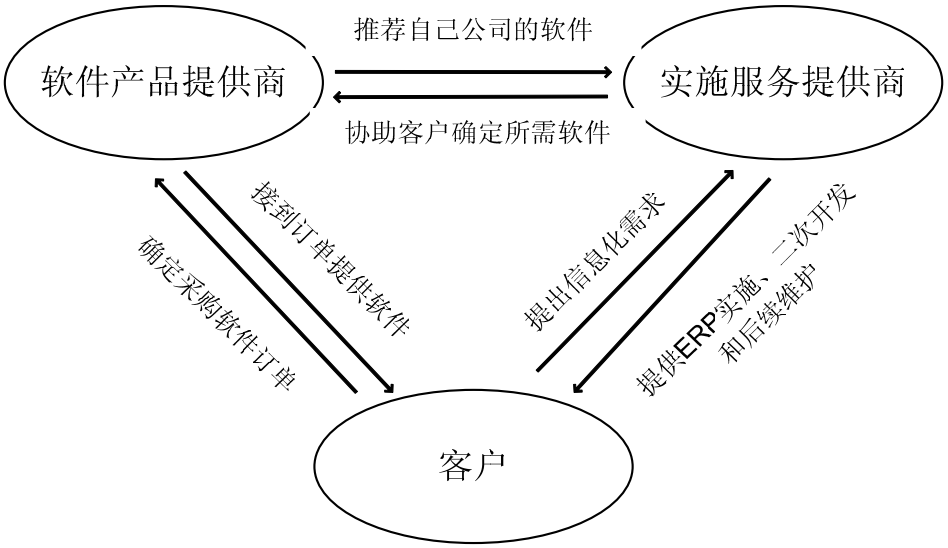
（2）随着中国ERP实施服务市场的不断成熟，中国ERP实施服务市场的集中度越来越高，规模小，资质一般的企业逐渐被市场淘汰，而优秀企业的市场份额在竞争中逐步提升，未来行业整合的趋势仍将继续，行业领先企业的扩张所带来的规模经济效应降低了运营成本，促进了行业毛利率的逐年提升。

（3）经验积累对ERP实施服务行业是十分重要的，中国的ERP实施服务企业经过多年的发展，已经初步形成了完整的服务体系，积累了丰富的行业经验，总结了成熟的实施方法论。通过将这些经验复制到类似客户的项目实施中，可以节省大量的成本，进一步提升企业的盈利能力。

6、ERP 实施服务业与 ERP 软件业和客户的关系

由于通用ERP软件在一定程度上并不能适应各类企业的特殊化需求，因此主流高端ERP软件产品的模块化和可配置化催生出了庞大的高端ERP实施服务市场，通过ERP实施服务商对标准化高端ERP软件的二次开发、加工，企业可以更有效、轻松地实现管理变革。由下图可见，高端ERP软件实施服务业与高端ERP软件行业是相互促进、相互依赖的紧密关系。

图8 高端ERP实施服务业与高端ERP软件业和客户的关系图



（1）高端ERP实施服务行业与高端ERP软件行业的关系

ERP的实施过程，事实上也是企业抛弃落后管理模式，革除积弊、实践新管理模式的过程，实施是ERP在企业得以安身立命的根本，ERP实施方的表现直接关系到ERP项目的成败。随着国内外ERP客户的逐渐成熟，越来越多的ERP客户认同了ERP的成功关键并不止于选择功能全面的ERP软件，而更需要选择一个理解本公司、本行业实际需求，具有丰富管理和实施经验，能为企业解决实际问题的实施方。特别是对于高端ERP的客户，从一定程度上来说，选择一个合适的专业化实施方的重要程度要超过对ERP软件的选型。在这种趋势的推动下，高端ERP系统行业已经形成了ERP软件开发厂商和ERP实施厂商协力运作的良性模式。其中，ERP软件开发厂商专注于提高软件的功能和可靠性，采用模块化的方式方便客户组合选用，并提供更为丰富的可配置参数、可变动业务逻辑和数据接口便于ERP实施服务商为客户度身定制和实施；而ERP实施厂商则更侧重于客户需求分析、业务流程重组咨询、软件定制化和测试培训等贴身服务。ERP软件开发和实

施的分离使得各方都能专注于自身的擅长领域，实现优势互补和协同效应，共同推动企业管理规范化与现代化的实现。

（2）高端ERP实施服务行业与客户的关系

高端ERP实施服务行业直面需要实施ERP软件的企业，这从客观上要求行业内企业必须较为了解客户的特定需求。一般来说，具有成功同类型、同行业企业ERP系统实施经验的公司更容易赢得同类客户企业的新ERP实施项目。

同时，企业对高端 ERP 实施需求就有长期性，在初次 ERP 项目上线实施成功后，随着企业业务的发展和内外部形势的变化，会不断产生新的 ERP 拓展、升级、调整、维护等新需求。具备较强的客户维系能力的 ERP 实施厂商能抓住客户源源不断的后续服务市场机遇，与客户共同成长。

7、ERP 实施服务行业的发展前景

（1）高端ERP实施服务将会有持续稳定的发展

在实际应用中，为了将后台操作和前台客户连接起来，ERP应用软件和其他系统方面的研发和技术革新，将进一步促进用户标准化的发展和大型系统的实施。由于Oracle和SAP两家公司的优势地位和持续创新能力，整个市场格局在短期内不会发生重大变化。Oracle和SAP的实施服务市场将继续保持稳步增长，其合作伙伴的市场空间也将进一步扩展。

在客户组织机构日趋庞大，业务形态日益复杂的背景下，为了迎接全球化等新形势下的竞争，客户对高端ERP系统将提出更高的要求，需要高端ERP提供商及合作伙伴提供更多度身定制的实施服务。同时，在ERP客户经历实际项目的历练，通过总结得失而更为理智和成熟以后，对高端ERP实施服务的价值也会更为肯定，在未来IT投资中服务购买意愿会持续增强，从而带动高端ERP实施服务市场的持续增长。

（2）ERP实施服务的人才争夺将更加激烈

标准化软件厂商主要依赖核心技术和产品带来的低边际成本创造利润，与标准化软件产品不同的是，ERP客户需求多样化表明其个性化较强，且与企业业务流程与管理理念紧密结合，这就决定了ERP企业必须具备大量的实施和服务人员。

我国ERP实施服务市场受到抑制的关键原因是缺乏专业人才。随着ERP实施服务市场的快速发展，一方面，高端SAP、Oracle等实施人才缺口还将继续扩大。另一方面，由于行业经验积累的周期性特征，一些具有某个领域的经验和专业知

识的顾问也将日趋紧缺，这又对ERP实施服务的人才培训提出的更高的要求。未来的ERP实施服务竞争中，能够满足多行业、多厂商、高端服务需求，并拥有大量优秀实施顾问的专业ERP实施服务商将在竞争中占据更大的优势。

（3）中国高端ERP实施服务行业仍有充分的行业利润率上升空间

中国对高端ERP软件需求的巨大增长潜力与高端ERP产品行业相对成熟的市场竞争格局为ERP实施服务行业创造了稳定的需求来源。同时，国内高端ERP实施服务行业集中度仍较低，市场处于成长初期。根据前文的分析，高端ERP实施商的经验积累和同业整合将继续提升整体的行业盈利水平，而该行业较高的成长壁垒也延缓了同等规模竞争对手的冲击，因此，中国高端ERP实施服务行业仍有充分的行业利润率上升空间。

（4）国内本土高端ERP实施商成长空间广阔

尽管在2009年，国际咨询实施服务商仍凭借其品牌优势和先发优势仍然占据着中国高端ERP实施服务市场38.4%的占有率而领跑市场，并联合外包服务商实质上掌握了国内高端ERP服务市场的三分之二以上的份额，但随着本土咨询实施服务商行业经验的积累，规模效益的体现以及品牌声誉的提升，国内本土高端ERP实施商将会向国际咨询实施服务商发起有力的挑战。凭借着对国内企业管理实践更为深入的理解以及更高的性价比优势，逐渐成熟的客户在选择高端ERP实施商时会给予国内本土高端ERP实施商更多的机会。国内本土高端ERP实施商中的佼佼者将逐渐拉近和国际咨询实施服务商在品牌、经验方面的差距，进而在市场竞争中在部分行业建立相对所有国内外ERP实施服务供应商的优势地位。

（四）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）行业政策对本行业的支持

近十几年来，软件及其相关的服务产业，一直是国家大力提倡发展并重点支持的行业。2007年《信息产业“十一五”规划》的推出和2008年工信部的成立加快了信息化带动工业化的步伐，进一步加强信息基础设施建设被列为国家信息产业发展的主要任务与发展重点中。另外，2009年1月，国务院办公厅发布了《关于促进服务外包产业发展问题的复函》国办函[2009]9号，将服务外包产业的发展提升到国家的高度，明确要“把促进服务外包产业发展作为推进结构调整、转变外

贸发展方式、增加高校毕业生就业机会的重要途径”。并给予了包括税收、用工、市场开拓等全方位的产业政策支持。在2009年4月，国务院正式发布《电子信息产业调整和振兴规划》，指出“新型电子信息产品和相关服务培育成为消费热点，信息技术应用有效带动传统产业改造，信息化与工业化进一步融合”。“软件和信息服务收入在电子信息产业中的比重从12%提高到15%”。国家的政策扶持，为中国ERP实施产业的持续快速发展提供了良好的政策环境。

（2）市场发展空间巨大

全球经济一体化迫使更多的中国企业走出国门，跨国投资日益增多，生产规模化、业务流程复杂化、采购和销售多渠道化需要企业采用全新的管理模式。全球竞争的加剧迫使企业进行产业结构升级来提升生产效率和核心竞争力。ERP 软件的应用范围愈发广泛，已应用 ERP 软件的企业的优化、升级、维护的需求将长期存在，与之相关的实施服务未来市场空间广阔。中国经济的长期向好趋势保证了用户业务收入的稳定增长，加上工业化和信息化两化融合，行业调整振兴规划的深入，大型企业集团的不断涌现，将进一步催生企业 ERP 新建项目的上马，从而有效提升中国 ERP 实施服务市场的空间。

2、不利因素

（1）资金不足制约了企业的高速成长

对于ERP实施服务供应商而言，人力成本的投入较大且呈现刚性。要承接较大规模的高端ERP实施项目，企业需长期培育和保持一支经验丰富的ERP实施服务顾问团队。与国际咨询实施服务商相比，国内本土高端ERP实施商的融资渠道较少，资金压力较大，已经成为其迅速扩大规模，应对国际竞争的重要掣肘因素之一。虽然短期内企业可以通过控制项目进度，调配项目资源等方法提高人员利用率，满足客户日益增长的需求，但从长远来看，如何获取扩大企业规模所需的大量资金仍然是业内企业高速成长的制约因素。

（2）外资企业的冲击

随着国内ERP实施服务需求的持续高涨，国际咨询实施服务商纷纷抢滩国内市场，由于这些公司或其母公司均为上市公司，资金实力雄厚，而且国际上的成功实施案例较多，与ERP软件厂商的合作历史较长，使得国内本土高端ERP实施商的市场受到了一定的冲击。另一方面，国际咨询实施服务商的培训体系、薪酬激励方面也较国内本土高端ERP实施商更为领先，因此对行业人才的吸引力较大。

但从长期来看，伴随着跨国企业在当地的深耕发展和本地化进程，以及国内企业ERP应用理念的逐步成熟，在国内外客户对本土高端ERP实施商的能力和业绩有了充分的了解和认识后，这时具备丰富国内行业经验和相对成本优势的本土高端ERP实施商必将把握市场的机会，逐渐获得客户的信任和支持。尽管如此，在竞争初期，由于本土高端ERP实施商相对国际竞争对手来说在规模、品牌等方面还有一定差距，会给本土高端ERP实施商的发展带来不小的压力。

（五）行业技术水平及技术特点、周期性、区域性或季节性特征等

1、行业的技术水平及技术特点

ERP 的实施是一项系统工程，其复杂程度体现在：

（1）范围的复杂性。ERP 实施不仅涉及到企业内部各部门、各子公司、各分厂的产、供、销，人、财、物等经营管理的各个方面，甚至还需将供应商、客户、分销商、运输商等外部资源纳入到企业的供应链管理系统中一并考虑；

（2）人员的复杂性。企业内部涉及到计算机技术人员、管理人员、车间操作人员、高层领导等；企业外部涉及到软件商、管理咨询机构或系统实施咨询公司的软、硬件工程师、管理咨询顾问和 ERP 实施顾问等。在这复杂的人员结构中，需要企业的内、外部相关人员相互协调，积极配合，形成一个有效的实施团队；

（3）过程的复杂性。ERP 项目的建设过程主要包括前期工作、实施准备、项目实施、系统完善四大阶段。每个阶段又包括一系列工作步骤。整个实施过程均需要严格的实施规范及关键技术保证；

（4）技术的复杂性。ERP 项目是一个涉及多学科、多技术和多领域的复杂的管理信息化项目。组织实施 ERP 系统需综合运用计算机软硬件、系统工程、管理科学、项目管理、工业过程控制等多方面的技术和知识，需要实施人员具备良好的综合技术素质和项目实施经验。

ERP 的实施过程，事实上也是企业抛弃落后管理模式，革除积弊、实践新管理模式的过程，实施是 ERP 在企业得以安身立命的根本，ERP 实施方的表现直接关系到 ERP 项目的成败。事实上，某些 ERP 项目的失败，实施方有着不可推卸的责任。根据专家预测，在未来三年之内，对 ERP 厂商来说，服务的重要性甚至要超过软件的技术性，谁在服务上占有压倒性的优势，就决定了谁将拥有 ERP 市

场的明天。而服务最重要的一部分就是实施。也就是说，以后 ERP 软件的技术不是关键性因素，包括实施在内的服务才是真正决定了 ERP 项目的成败。因此，ERP 的关键是需要一个有丰富管理和实施经验的实施方，选实施方比选软件更重要。选择一个合适的专业化的实施方对 ERP 项目非常重要。ERP 实施中的服务主要包括了战略层面的管理咨询、企业运营层面的咨询和 IT 应用产品层面的技术服务。战略咨询层面是指为企业提供管理、决策、市场、预测等领域的咨询服务，在战略咨询方面需要咨询公司有着多年的历史和经验，深厚的行业背景和知识积累；企业运营层面的咨询主要为企业规范业务流程和搭建 IT 化系统平台提供服务；然后才是最基本的产品层面的技术服务，这部分服务主要是由 ERP 软件供应商来提供。

当前ERP实施服务市场的技术水平参差不齐，大多数企业的实施服务能力不高，尤其在对高端ERP软件的实施服务市场中，能够拥有多行业、多领域ERP实施服务能力的企业数量不多。ERP实施公司的技术主要体现在两个方面：

（1）顾问咨询实施

在ERP实施过程中，实施服务商应把所获得的实施经验和业务管理经验转化为ERP项目实施过程中的各个步骤，从而形成规范高效的实施模式和方法，以便缩短ERP实施周期，降低ERP实施成本。因此，无论是ERP项目实施管理的经验，还是作为ERP项目实施中最重要方案设计环节方面的实践经验，都是项目成败的关键因素之一。

因此，在顾问咨询实施方面，ERP实施公司技术水平主要体现在顾问技术水平、实施方法和项目管理经验上。一方面，ERP实施公司需要具备对客户销售管理、生产管理、质量管理、财务管理、资金管理、客户关系管理、仓库管理、物流管理、供应链管理等相关的业务流程较为精通的人才，在业务梳理、需求把握上有较强的能力；另一方面需要有具备相关行业、相关模块的实施经验和编程能力的优秀顾问，应对实施过程中的技术难题并有效契合客户行业特性开展服务。高素质、经验丰富的实施顾问配合成熟的实施方法和规范项目管理，可以缩短实施周期、优化客户业务流程，保证实施服务质量，从而降低实施成本，提高实施效率。这样一方面保证了客户系统功能应用的充分发挥，另一方面也有效提高了实施服务企业的利润率。

（2）二次开发和后续维护

由于标准化的ERP产品不可能百分之百地契合企业的信息化要求，二次开发或者增补性的开发显得尤为重要。在资深实施顾问多年系统实施经验积累的基础上，根据行业特征和企业特点，ERP实施商通过研发形成高水平的体系化整体解决方案，从而对ERP系统标准功能进行细分领域的扩展、延伸、改良与优化，以适应不同企业个性化需求。二次开发的有效实行将显著降低企业后续的系统维护成本，提高客户的综合满意度，提升ERP系统使用效能。

2、行业的区域性、季节性和周期性

ERP实施行业的区域性特征并不明显。目前，由于国内沿海地区的经济较为发达，该地区企业相应的信息化需求也较高，ERP实施服务业务量相对中西部地区更大。但随着中国区域经济的发展和振兴，以及企业在中西部地区的分支机构的建设的扩充，全国性管理的需求也使得企业ERP实施的区域性在全国范围内分布更为均衡。

由于ERP实施较少受到气候的影响，同时客户企业在年内各个时段的信息化需求较少呈现季节化波动，因而该行业的季节性也不明显。

ERP行业的周期性主要和宏观经济的走势相关，并有一定的滞后效应。宏观经济的波动会影响ERP实施客户自身的经营状况和预期，从而影响客户在IT咨询、ERP系统建设方面的投资预算，这中间的传导过程会经历半年至一年左右的时滞。受全球金融危机影响，尽管国内ERP实施行业市场规模在2009年依然保持增长，但增速较之前数年有所降低。当然，在行业低潮期，某些客户公司会更需要通过ERP等IT系统提升公司运营效率，降低综合成本，增强企业竞争能力来对抗危机的负面影响；另一方面，由于较大规模的ERP实施服务提供商的客户数量一般较多且行业分布广泛，单个行业的景气周期对其影响相对较弱，上述因素在一定程度上减轻了ERP实施行业受宏观经济周期性的影响。在国内受到4万亿投资计划以及行业和区域调整振兴计划政策刺激的提振，经济恢复增长较快，使得用户在ERP实施领域的投资并未像国外那样出现较大的下滑，但从长远来看，宏观及行业经济周期的变化仍与ERP实施的市场规模存在一定的关联性。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）公司行业地位和主要竞争对手情况

1、公司的行业地位

公司自成立以来，一直专注于高端ERP实施服务业务。公司是国内最早从事ERP实施服务的专业咨询公司之一，通过多年的技术创新和市场开拓，公司市场竞争能力得以不断增强，公司ERP实施经验、专业水平和服务能力均居于国内领先水平。未来，随着本次募集资金投资项目的顺利实施，公司将进一步扩大市场占有率，巩固和提升行业地位。

（1）整体市场结构

2009年，在中国总计55.56亿元的ERP实施服务市场中，高端ERP实施服务市场规模达到40.3亿元，中低端实施服务市场规模达到15.26亿元。

2009年中国ERP实施服务市场细分结构规模表

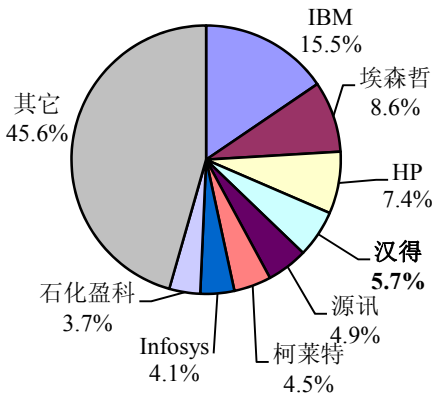
细分市场	市场规模（亿元）	占比
高端 ERP 实施服务市场	40.30	72.5%
中低端 ERP 实施服务市场	15.26	27.5%
合计	**55.56**	**100%**

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

（2）高端ERP实施服务市场竞争格局

中国高端ERP实施服务市场2009年市场规模40.3亿元，其中公司在整体实施服务商中占据了5.7%的份额（2007年、2008年份额分别为5.2%、5.6%），在高端ERP市场全部实施服务商中排名第四。

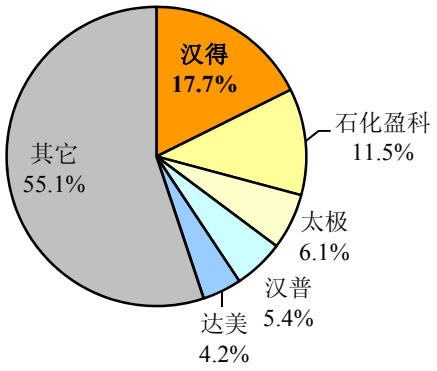
图9　2009年中国高端ERP软件实施服务市场厂商份额



数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

2009年，本土咨询实施服务商占据了高端ERP实施服务市场的32.3%，市场规模达到13.03亿元。其中，汉得在本土高端咨询实施服务市场以17.7%的占有率排名第一。

图10 2009年中国高端ERP软件本土咨询实施服务市场厂商份额

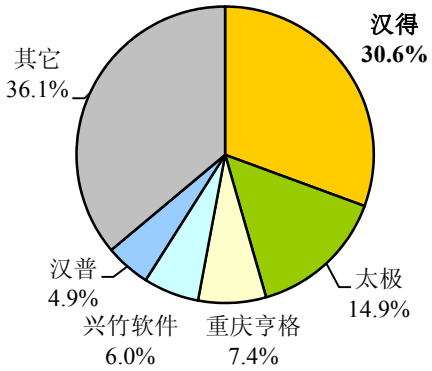


数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

（3） Oracle产品实施服务商的竞争状况

2009年，中国Oracle系统实施服务市场的规模达到14.4亿元人民币。其中，本土咨询实施服务商占据了36.7%的份额，达5.29亿元。在本土咨询实施服务市场中，汉得以30.6%的份额排名第一。

图11 2009年Oracle本土咨询实施服务商市场细分结构

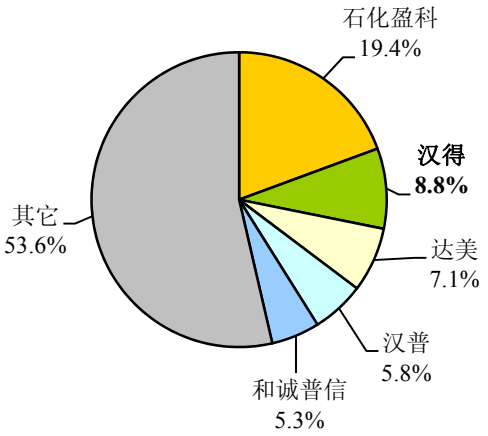


数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

（4）SAP产品实施服务商的竞争状况

2009年，中国SAP系统实施服务市场的规模达到25.9亿元人民币。其中，本土咨询实施服务商占据了29.9%的份额，达7.74亿元。汉得在本土咨询实施市场以8.8%的份额排名第二。

图12 2009年SAP本土咨询实施服务商市场细分结构



数据来源：《中国 ERP 实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

2、国内主要竞争对手情况

中国ERP市场主要实施商如下表所示：

类别	企业	ERP 实施主要业务领域
国际咨询实施服务商	IBM	SAP、等 Oracle 高端 ERP 实施和战略咨询规划等
	埃森哲	Oracle、ERP 高端 ERP 实施和战略咨询规划等
	HP	SAP、Oracle 等高端 ERP 实施
	源讯	SAP、Oracle 等高端 ERP 实施及运维管理
	Infosys	SAP、Oracle 等高端 ERP 实施
	凯捷	Oracle、ERP 高端 ERP 实施和战略咨询规划等
外包服务商	萨蒂扬	ERP 实施、运维外包服务
	柯莱特	ERP 实施、运维外包服务
本土专业咨询实施服务商	汉得股份	制造、能源、金融、电信等多行业 Oracle、SAP 高端 ERP 实施
	石化盈科	石化行业 SAP ERP 实施
	达美	能源、制造、金融行业的 SAP 实施和运维
	太极	Oracle ERP 实施和系统集成
	兴竹软件	专注于电力行业 Oracle 实施
	重庆亨格	汽车行业 SAP ERP 实施、运维服务
	和诚普信	电力、汽车行业 SAP 实施及增值开发
	汉普	SAP/Oracle 信息系统实施、IT 运营维护外包

注：2010 年，重庆亨格正式并入“中国长安汽车集团股份有限公司”，其主营业务领域已转向为集团内部信息化服务。

3、公司应对国际咨询服务商竞争的战略安排

公司为应对国际咨询服务商对本土高端 ERP 市场的冲击，并在竞争中巩固和扩大自身的市场份额采取了以下战略措施：

（1）从客户定位角度来看，公司重点开拓需求比较复杂并且对性价比有一定要求的客户。

一般情况下，比较复杂的需求如供应链管理、营销渠道管理虽然能给企业带来很好的效益，但往往个性化程度较高，因此 SAP、ORACLE 的标准功能完全覆盖其需求的可能性较低，客户更需要技术开发实力雄厚的实施商为其提供服务。同时由于需要解决的问题比较明确，客户关注的重点是实施服务商的行业经验及解决方案，而不仅仅是品牌，这给具备较强开发实力及一定行业经验的汉得股份带来较多的机会。随着越来越多的中国企业面临转型的压力，提高管理水平刻不容缓，这个市场正在不断增长。

这些需要较多个性化开发及应用深入的项目，对 ERP 实施商的项目管理及成本控制提出了很高的要求。尽管公司已初步具备相应的实施方法和人才培养机制，但只有不断强化这些优势，并将更多的解决方案产品化，才有可能在这个市场中健康发展。

与此同时，一些已经实施了 ERP 系统的客户正面临着继续深化应用的阶段。他们对 ERP 市场已经十分了解，更有把握针对自己的需求寻找对应的供应商。这些客户也有望成为既具备行业解决方案又有一定性价比优势的汉得股份的目标客户。在欧美市场，Infosys，TCS 这样具备较高性价比优势的实施商的不断壮大正印证了这一趋势。

（2）从业务流程角度来看，公司将继续推进 ERP 实施服务的标准化，以及多项目并行管理能力的持续提升，使之成为公司重要的核心技术之一。

由于目标客户的特点，任何欲在这快速发展的市场获得更大市场份额的实施企业都必须要能在多个并行开展的项目中保持公司一贯的服务质量、实施效率和客户满意度，同时价格还必须有竞争性，而这势必要求公司必须建立起一套具体的、可操作的标准化实施方法。由于汉得股份每年有数百个 ERP 实施项目，这就为公司提供了研发符合中国企业特点实施方法的独特机会。

目前公司通过自主研发已经初步形成了特有的 Quick-HAND ERP 实施方法论，严格界定了 ERP 实施的过程与阶段以及每个阶段中具体工作的参考模板。在这一方法论指引下，公司实施顾问可以进行良好的计划安排、进度控制和风险管理，提高实施效率。为加强对并行项目的管控和统筹，公司自主研发的 ERP 项目管理平台已具有模板共享，项目进程监控，人力资源统筹调配等功能。

ERP 实施服务的方法论标准化和并行多项目管理的科学化是公司能在目标市场中脱颖而出的核心竞争力之一，也是未来公司可持续发展的重要保证。未来

在与国际咨询服务商竞争时，汉得股份在项目实施流程标准化和并行多项目精准管控方面的深厚积累可以帮助公司提升服务质量和客户满意度，同时提高效率，降低成本，加大在竞标中的胜出机率，推动市场份额的提升。

（3）从核心技术的角度来看，公司将继续加强行业解决方案的总结和研发，通过深刻理解和归纳国内各行业客户的运营模式和独特需求的方式，加强行业解决方案的适用性和易用性。

虽然国外同行的“最佳实践”有一定的借鉴参考意义，但国内企业所面临的监管体制、行业生态、决策机制、信息化基础等都和国外企业有着较大的差异。简单将国外行业领先企业的管理流程和 ERP 系统实施框架套用在国内企业身上往往一次成功的概率不高，有时这种削足适履式的改造反而降低了企业的效率和灵活性。

另一方面，企业所需的 ERP 实施服务必须是紧扣行业特色的，很难有超越行业，放之四海而皆准的普适之道，亦即服务的同质性并不强。隔行如隔山，为不同行业企业提供的 ERP 实施服务虽然在指导方法论上可以一致，但在业务蓝图，关注重点和常见问题方面却千差万别。因此，即使是业内领先的 ERP 实施商也不能独霸所有行业，而只能在某些特定领域内具备特长，这也为国内本土 ERP 实施商提供了广阔的成长空间。

由此可见，将来汉得股份欲在和国际咨询公司的竞争中获得发展，必须在若干行业形成独特、有效的解决方案，并获得行业中客户的认可以形成行业壁垒，而这对已有众多客户群的汉得股份来说也是完全可行的。

（4）从客户维系的角度来看，虽然当 ERP 实施商获得新客户并成功为之实施 ERP 系统，且其服务质量和态度得到客户认可以后，在相近的条件下，客户有很大的可能性会把 ERP 系统后续的升级、维护、优化等工作仍然交由该家实施商执行，但并非所有的 ERP 实施商都有能力保持客户的高满意度从而成为客户的长期合作伙伴。客户对 ERP 实施服务的期望值一般很高，希望通过实施 ERP 让企业的管理迈上一个新的台阶。由于 ERP 项目的范围很难准确界定，实施商和客户有时容易就项目实施细节产生分歧。因此，如果不能通过刻苦并卓有成效的服务换得客户的持久满意，客户一旦觉得和 ERP 实施商的合作无法继续，对 ERP 实施的最后结果并不满意的话，即使在面临较高的替换成本的前提下，客户也可能会考虑替换原有实施商，换由新实施商进驻，完成后期实施。另一方面，ERP 实

施需要顾问团队长期在客户现场驻扎，与客户朝夕相处，协力同心地推动项目的建设。除了 ERP 实施效果以外，客户的满意度很大程度上也取决于实施顾问团队的敬业精神和沟通能力。如果 ERP 实施公司能在全司上下都能形成以客户为先，注重客户体验的团队文化，将能大幅提升客户的满意度和忠诚度，促使客户成为公司的长期的业务伙伴。但团队文化的建设绝非一蹴而就，需要公司长期潜移默化地引导和传承。与国际咨询服务商相比，汉得股份在人力资源管理与公司文化塑造方面有一定的自身特色：首先，在人才培养上强调自主培养而非市场配置，这样虽然在选人、育人上将花费更多的精力，但员工的事业理想、服务精神更容易和公司的理念合拍；其次，在人才配置上强调长期正式雇佣而非短期临时外包，因此员工的归属感，成就感强，也会更为认同公司文化，为客户提供优质服务；最后，公司未来还拟通过股权激励和实施事业部制等方法促进员工和企业长期利益的趋同，保证团队的稳定性。

综合来看，随着客户 ERP 实施经验的增长和 ERP 实施理念的成熟，可能会从初期不惜重金寻求最有名的实施商转化到充分考虑自身的行业特色、对实施商的满意度和经费预算等因素选择最为适合的 ERP 实施商。这时，能契合客户的需求，维系高客户满意度，同时又具有性价比优势的实施商就会成为成熟客户的首选。因此，既要提供高质量的服务，又能将收费控制在一定范围之内，降低客户的总体实施成本是未来较为成熟的 ERP 实施市场竞争的关键成功因素之一。综上所述，市场定位清晰准确，推动 ERP 服务流程的标准化，建立完善行业解决方案体系，建设合理的人才梯队机构，利用科学的管理提高人员利用率，同时加强人才的选育和培养等方法，将是未来公司应对国际咨询服务商对本土高端 ERP 市场的冲击时，巩固和扩大自身市场份额的解决之道。

（二）公司的竞争优势

1、丰富的实施服务经验优势

公司长期从事ERP实施服务业务，自成立伊始，公司就非常重视ERP实施服务实施方法论和解决方案的系统总结和应用，并通过有序引进、持续培训等方式逐步完善项目服务团队，为项目的正常运行和质量提供了保障。

公司主要针对Oracle 、SAP等高端ERP软件提供实施服务。Oracle与SAP的ERP软件产品是目前世界上功能最为全面、技术最为先进的高端ERP软件，公司

在长期的实施过程中经过不断的消化、提炼和完善对其产品内涵形成了十分深刻的理解，并在其实施服务领域中积累了丰富的实战经验。与国内同行相比，由于公司的客户众多，行业分布广泛，加之公司自身的知识库和方法论整理及时有效，因此汉得在高端ERP实施服务的经验方面具有明显的优势。

公司基于对不同ERP软件产品内涵的理解，结合客户差异化的经营业务内容为国内大量企业提供了度身定制的ERP实施服务，并在通过大量成功实施服务经验的总结形成了自己的Quick-HAND ERP实施方法论和多项业内领先、适应性强的ERP实施行业解决方案。经过多年实施服务经验的积累，公司目前具备为客户提供全面的高端ERP实施服务的能力，可有效保障企业向管理全面信息化过渡，提升企业的管理与经营效率。

Quick-HAND ERP实施方法论严格界定了ERP实施的过程与阶段、每个阶段中的具体工作以及工作模板方法。汉得股份所有的ERP实施咨询项目均采用这样的方法，非常有效地帮助公司及其客户在ERP实施时进行良好的计划安排、进度控制和风险管理。

2、客户资源优势

目前，公司提供的实施服务覆盖了全国范围的客户，并且涉及到了各类行业专业领域。自公司成立以来，始终坚持贴近客户的策略，通过优质和全面的服务与客户建立了长期的合作关系。公司在Oracle和SAP等高端ERP实施服务市场中均拥有稳定的客户基础。

自成立至今，公司已成功为近500家公司提供ERP实施服务。公司发展初期以制造业客户为主要实施服务对象，在制造业内形成了较大的品牌影响力。公司在随后发展过程中逐步实现了客户群体的拓展，在其他众多行业内也树立了良好的品牌形象。

3、稳定的人力资源优势

作为具备人力资本密集特性的现代高科技服务类企业，公司十分重视企业文化的建设，积极倡导“Better Experience，更好体验”的经营理念，构建企业感恩文化，努力为客户提供更好服务体验，为员工提供更好的工作体验。通过实施经验的积累和标准化实践，公司在人才梯队建设方面取得了良好成果。公司在人才招聘、人才培养和激励等方面采取了一系列的措施，包括：

（1）核心员工拥有企业的股权，使其得以共享企业发展带来的收益；

（2）具有完善的培训与考核体制，为人才的进一步发展提供良好的平台；

（3）加强企业文化建设，为员工提供良好的工作氛围。

通过上述一系列措施的实施，公司的高级顾问和核心员工的稳定度高，新进员工的成长快速，为企业的持续发展提供了有力的保障。

公司主要参照员工的工作年限与业务表现评定实施顾问的级别。公司实施顾问级别从低到高依次分为 C 级别（Consultant，顾问）、S 级别（Senior Consultant，资深顾问）、M 级别（Manager，项目经理）、P 级别（Principal，资深项目经理）四个主要级别，每个主要级别内再从低到高依次细分为 1-3 级三个次要级别。公司核心技术人员主要指在公司工作年限达到 4 年及以上、具有独立开展与运作项目能力与权限的顾问，即包括 S 级别、M 级别与 P 级别的顾问。报告期内公司 S、M 与 P 级别顾问流动情况如下表所示：

年份	年初总人数	年底（中）总人数	平均在职人数	当年离职人数	离职率
2007 年	135	125	130	11	8.46%
2008 年	125	149	137	14	10.22%
2009 年	149	203	176	7	3.98%
2010 年上半年	203	203	203	8	3.94%

由上表可以看出，公司核心技术人员离职率较低，平均水平略低于 10%，其中 2009 年由于受金融危机影响，人员流动更少，全年核心人员离职率仅为 3.98%。

ERP 实施服务行业属于人力资本密集型行业，尽管 ERP 实施服务公司都会通过各种方式来吸引与挽留人才，但由于行业内部企业激烈的竞争、同行业内不同企业业务模式的相似性以及顾问自身职业发展理念的不同等因素都导致了 ERP 实施服务行业相比其他传统行业具有较高的人员流动率。针对公司来说，相比级别较低顾问的流失，公司核心技术人员的流失一般会对公司项目运转效率与项目承揽能力造成更大的影响。然而，由于公司核心技术人员流动率较低，加之公司核心技术人员储备充足，且公司定期会通过内部培养的方式来选拔优秀人才以扩充核心技术人员队伍，因此报告期内公司核心技术人员的流动并未对公司各期经营造成重大影响，属于日常经营过程中人员的正常流动。

鉴于核心技术人员对于公司经营发展的重要作用，公司制定了如下一些措施来防止与降低核心人员的流失：

（1）作为服务咨询类企业，公司积极构建客户导向的感恩型企业文化，对客户在合作中给予公司的充分信任与支持心怀感恩。这种感恩型的企业文化增强了公司顾问的责任感与使命感，促进公司内部形成以客户实施项目的圆满完成为己任的团队文化，客户对实施项目满意度越高，员工个人的事业成就感也就越强，从而使得员工能够与公司的利益高度一致，共享公司发展过程中遇到的困难与取得的成绩。目前，公司主要通过自主培养而非市场配置、长期雇佣而非临时外包的方式招聘与培养员工，从而使得员工的服务精神与个人理想更容易和公司感恩型的企业文化合拍，为公司人员稳定奠定坚实基础。

（2）公司目前处于快速发展期，业务所涉及的 ERP 模块以及行业领域均不断深化与拓展，公司内部员工规模与部门设置也不断扩展，从而能够给予员工个人较大的能力施展与成长的空间。同时，公司在项目管理体制设定中赋予了核心技术人员较大的决策权，提高核心技术人员工作积极性与成就感的同时有效提高了公司经营业绩。

（3）公司重视员工薪酬待遇，通过有效的薪酬体系设计与优化不断提高员工薪酬水平。一方面，公司通过每半年一次的员工级别评定定期为员工提高工薪水平，另一方面，公司也制定了绩效奖金制度，提高项目组核心技术人员工作积极性的同时提高了核心技术人员的薪酬水平，使得员工可以共享公司发展带来的业绩增长。

（4）公司的高级管理人员及部分核心技术人员已成为公司股东，本次发行上市后，公司将在条件成熟时采取股权激励方式对更多的技术、管理方面的骨干人员进行激励。

4、在 ERP 软件外包方面具有先发优势和协同优势

中国对日ERP软件外包市场是一个新兴的市场，根据赛迪顾问的统计，2009年该行业实现收入5,300万美元，未来市场增长仍有着巨大的潜力。同时，日本将应用软件开发和服务外包到中国的趋势日渐明显，估计未来将会有更多的ERP实施服务如二次开发等业务发包到中国市场。这为中国的软件外包厂商，特别是ERP领域的专业实施服务商带来新的市场机遇。

公司是较早进入日本ERP外包服务市场的服务供应商之一，占据了一定的先发优势。根据赛迪顾问的统计，目前公司在国内对日ERP软件外包领域以9.43%的市场份额位居第一。经过多年发展，公司在对日ERP外包服务领域内目前已经拥

有了一支语言、技术和管理能力兼备的高素质人才队伍和业务需求稳定的优质客户。由于日本企业十分重视合作伙伴的口碑，公司以往良好的服务预计会使公司未来对日ERP外包业务的开展更加顺利，在该领域内取得更大的市场份额与更好的业绩表现。

（三）公司的竞争劣势

1、企业规模偏小,资金实力不强，融资渠道较少

2009年，公司总资产为21,116.82万元，营业收入为31,237.31万元，员工人数在千人左右。相比跨国ERP实施服务供应商来说，本企业规模还远远不够。公司已经具备了良好的管理能力和人才扩充基础，未来的发展需要不断的引进优秀人才和扩大企业规模。同时，随着公司市场覆盖范围的扩大、客户的增多以及服务内容和环节的日趋完善，公司业务的开展对其资金实力的要求也日渐提高。由于公司的轻资产特性，融资渠道相对不够丰富，这在一定程度上限制了公司的高速成长。如果公司本次首次公开发行成功，募集资金到位，将可以顺利突破资金实力制约瓶颈，迅速扩大企业规模，做强做大主业，为投资者带来良好回报。

2、品牌知名度与国际著名实施商仍存在一定差距

公司虽然在 ERP 实施领域内具备了较高的知名度，但对外整体的宣传力度和品牌认知还与国际知名的 ERP 实施商有着一定差距。品牌知名度的提升绝非朝夕之功，公司目前已通过承办行业交流会议，向客户定期寄送公司内刊等方式逐步加强品牌的宣传。预计未来公司会继续加大品牌营销的投入和力度，进一步提升公司的知名度和美誉度，从而吸引更多的优质客户，并进一步提升公司的盈利水平。

四、公司主营业务详细情况

（一）公司主要业务详细介绍

公司多年来专注于发展高端 ERP 实施服务，依托不断积累的从业经验与业务技术水平，公司现可针对各种不同类型的 ERP 软件产品，结合客户差异化需求为客户提供专业化的 ERP 实施方案。目前公司 ERP 实施服务业务体系主要可以划分为相互联系的三部分业务内容：ERP 实施服务业务、ERP 软件外包服务业务与

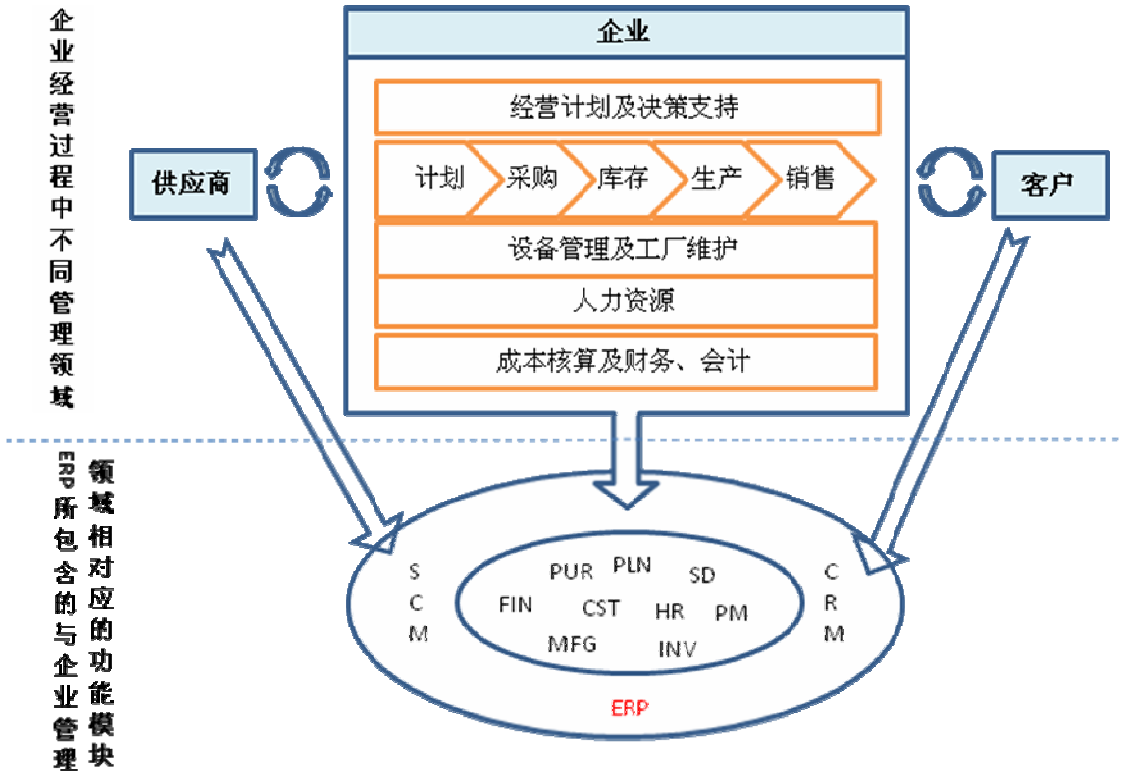
ERP 客户支持服务业务。

1、ERP实施服务业务

（1）业务内涵

企业日常经营中需要充分协调与管理外部供应商、客户与企业以及企业内部各部门之间的关系，通过促进各方之间的充分沟通交流以保证生产经营活动顺利开展。随着企业经营规模的扩大与业务内容的复杂化，企业各方之间的有效、及时沟通愈加难以实现，通过信息化手段提升企业经营效率的需求也就愈加迫切。如下图所示，企业经营过程中面临计划、采购、库存、生产、销售、设备管理、人力资源、财务以及与供应商、客户关系等大量信息，与这些管理领域相对应，ERP 系统通过不同的功能模块实现不同管理领域内部的信息管理，如 PLN 对应计划管理、PUR 对应采购管理，INV 对应存货管理等等，进而再通过不同功能模块的集成实现企业内外部信息的全面流通。可以预见，随着企业内部管理与经营流程的复杂化，ERP 系统所涵盖的子功能模块也会进一步丰富。

图13 ERP业务内涵



公司所从事的 ERP 实施服务是联通企业信息化管理需求与 ERP 软件产品之间的桥梁。任何企业概括来看均基本符合上图所示的经营架构，但是不同企业因

经营环境、业务特色与发展时期不同其业务流程与信息传递的细节也存在很大差异。公司所提供的 ERP 实施服务即在分析客户具体经营和管理特点基础之上，通过对客户业务流程重组、用户培训以及对标准 ERP 软件二次开发等途径，帮助客户企业构建符合其行业、业务特点的 ERP 系统平台，并通过系统长期运维支持服务全面维护企业 ERP 信息系统的稳定运行。

目前，公司经过多年实施服务经验积累，拥有一支庞大、稳定的实施技术团队和一套国内领先的、标准化的实施服务技术，可以针对客户不同的信息化需求提供 ERP 系统平台或者仅包含其中某几个系统模块，如 FIN（财务管理）、CRM（客户关系管理）、SCM（供应链管理）、HRM（人力资源管理）、PLM/PDM（产品生命周期管理）、EAM（设备管理）、PM（项目管理）、MES（制造执行管理）等的实施服务。同时，随着客户业务的成长与发展，公司有实力支撑客户对于 ERP 系统日渐复杂与多元的需求。

（2）业务内容

目前国际市场上产品较为成熟的主要 ERP 软件生产商为 Oracle 与 SAP，围绕其产品，公司的 ERP 实施服务业务可以进一步细分为 Oracle 实施服务业务、SAP 实施服务业务与其他相关业务。

① Oracle实施服务业务

Oracle 公司是世界领先的信息管理软件开发商，因其世界领先的关系数据库产品而闻名。目前，Oracle 成为全球 ERP 软件领域内第二大生产厂商，其企业管理软件产品包括了财务、供应链、制造、项目管理、人力资源和市场与销售等众多功能模块，且 Oracle 公司通过收购兼并策略不断加强其在 ERP 领域内的优势市场地位。

2002年，公司收购大众汉得与ERP服务相关资产的同时，接收其Oracle和SAP实施团队，该Oracle实施团队为Oracle 企业管理软件在中国本土最早的实施合作伙伴之一。公司Oracle实施部门以该实施团队为基础，发展至今已成为国内规模最大的Oracle实施团队，其中包括一大批能力素质突出、实战经验丰富的业内知名专业人才，是国内目前实力最强劲，经验最丰富的Oracle应用产品实施队伍之一。

公司根据不同项目特点，灵活运用自创的Quick-HAND、CRP、Value-HAND等实施服务方法，多年来已成功为300多家本地及跨国企业实施了Oracle系统，行

业涉及家用电器制造、机械及工业品制造、汽摩制造及配件、金属冶炼及加工、医药/化工/农药、快速消费品、贸易/物流/分销、网络媒体以及金融/保险等。公司Oracle实施服务能力得到了来自软件厂商与客户的充分认可，近三年来所获得主要荣誉与认证如下表所示：

年份	所获荣誉与认证
2010 年	Oracle Certified Advantage Partner
2009 年	Oracle 中国最佳应用合作伙伴奖
2008 年	Oracle 中国杰出实施合作伙伴奖
2008 年	Oracle 优选行业应用合作伙伴（食品饮料行业）
2008 年	Oracle 优选行业应用合作伙伴（保险行业解决方案）
2007 年	Oracle Certified Advantage Partner
2007 年	Oracle 最佳 ERP 合作伙伴奖
2007 年	Oracle 食品饮料行业应用合作伙伴奖
2006 年	Oracle Application Marketing Excellence
2006 年	Outstanding Oracle E-Business Suite SI

② SAP 实施服务业务

SAP是目前全世界排名第一的ERP软件，并于1996年在北京正式成立SAP中国公司，自成立以来发展较为迅速，市场份额增长较快。

与Oracle团队发展历史相似，公司最初的SAP团队也来自大众汉得。该团队早在1997年已经成为SAP在中国的认证合作伙伴。经过十年多的发展，公司SAP团队成功为100家以上的中外企业实施了SAP R/3及 mySAP All-in-One等SAP产品。公司SAP实施服务依托于SAP最佳实践解决方案和汉得公司行业最佳实践，通过汉得Quick-HAND、CRP、Value-HAND等实施方法和标准化应用为客户带来最佳的服务体验。基于公司提供的高质量SAP实施服务，公司SAP实施服务近三年来获得了如下表所列示的荣誉与认证：

年份	所获荣誉与认证
2009 年	SAP Partner Edge 金牌合作伙伴
2008 年	获得 SAP CCC（Customer Competence Center）认证
2008 年	SAP Bussiness ALL-in-one 汽配行业解决方案奖

③ 其他相关业务

为了更好、更有效地为本土企业，尤其是本土中小企业提供最佳性价比的ERP实施服务，公司结合自身多年ERP实施服务积累研究发布了MAS HRMS（汉得人力资源管理系统）、MAS FSMS（汉得营销渠道管理软件）、MAS ISP（汉得供应商门户软件）、MAS HEC（汉得费用控制及管理软件）等系列产品。MAS软件客户主要分为两类：第一类是以MAS产品作为实施主体的客户；第二类是已选

择实施Oracle或SAP的客户，通过选用MAS系统的某些产品以拓展、延伸信息化领域。因此，公司MAS系统产品一方面为本土企业在进行ERP管理改革时提供了性价比较高的整体解决方案，另一方面也对公司Oracle、SAP ERP产品实施服务形成了很好的补充，有利于其ERP产品适应更多不同类型的客户。

MAS 软件最初由上海启明软件有限公司自主研发取得。2001 年，上海大众汉得计算机系统有限公司从上海启明软件有限公司合法受让 MAS2.0 软件（软件登记号为 0001908）。相关《软件转让与合作协议》载明上海启明软件公司保证该 MAS 技术的研究、开发系独立完成，对 MAS 技术及相关的技术成果享有完整的所有权及版权，且此所有权没有侵犯任何第三方的知识产权。

2002 年全富汉得成立后，原大众汉得持有的 MAS 软件著作权转让给了全富汉得。从 2003 年开始，发行人在上述软件基础上陆续进行了开发和升级，形成了全富汉得现代管理应用软件（MAS）V6.0（软件登记号 2008SR23547）及汉得现代管理应用软件（MAS ERP）V 7.0（软件登记号 2009SR056932），汉得人力资源管理系统软件（HAND-HRMS）V1.0（又称 MAS HRMS，软件登记号 2004SR08844），汉得营销渠道管理软件（HAND FSMS）V2.0（又称 MAS FSMS，软件登记号 2009SR056934），汉得供应商门户软件（HAND ISP）V2.0（又称 MAS ISP，软件登记号 2009SR056858），汉得费用控制及管理软件（又称 MAS HEC）等相关软件。MAS 软件目前采用开放的 J2EE 技术架构，并利用 Oracle 数据库技术提高数据处理能力。MAS 目前采用 PC 服务器作为主流的硬件平台，支持 Linux 和 Windows Server 系列操作系统。

（3）ERP 项目实施收入的确认方法和项目进度的确认标准

① 公司 ERP 项目实施收入的确认方法

ERP 项目实施合同通常有两种类型：按人天计费项目和固定总价项目。

其中按人天计费项目的收入的确认方法比较简单，资产负债表日确认的某项目当期收入=该项目当期实际发生的人天数（客户会在说明顾问工作内容及天数的表单上签字确认）×约定的人天单价。

固定总价项目是指发行人和客户根据在售前阶段确认的实施内容及范围得出的人天数×人天单价（即报价）的基础上，协商得出合同总价并约定在需求变化不大时，按合同金额执行，而不是按实际所发生的人天计费的项目。此类项目发

行人按完工百分比法确定收入，即资产负债表日确认的某项目当期收入=累计完成工时÷预算总工时×合同总额-前期已确认收入。

② 项目进度的确认标准

固定总价合同项目进度按照累计完成工时÷预算总工时确定，其中的预算总工时即项目预计总人天，累计完成工时根据每月的计费人天统计。

i) 项目预计总人天的估算方法及管理控制手段

在 ERP 项目的售前阶段通过和客户的充分讨论和调研，可以确定客户的实施范围、内容，项目开始时间及合理的上线时间，并由此决定顾问的人数及进场时间，从而得出准确的项目预计总天数。

ERP 实施行业的报价方式一般为总人天×人天单价。客户在进行供应商比较时也是以此为依据，所以虽然是固定总价合同，但合同上一般都会有客户经比较后所认可的总人天数。通常情况下，合同总人天数即为通过以上方法得出的预估总人天数，但如果由于竞争等因素，合同上的人天数小于实际预估的人天数。计算收入时则采用实际预估的人天数。

ii) 当期投入人天数的统计方法及管理控制手段

公司要求每个顾问每周必须在公司的管理系统中填写工作单，填写的内容主要是工作日期、项目及内容。每个项目的项目经理每月确认、审批项目成员的工作单。然后财务人员就可以从系统中得到每个项目当月所投入的人天数。

对于 ERP 项目，在执行过程中出现需求变更或其他如增加培训等不可控因素从而导致实际所需总天数大于预估总天数的情况时有发生。虽然很多合同上有约定“当大于 10%的预估总天数时，双方协商解决”，实际上一般情况下，考虑到长期合作等因素，除非明显的增加实施范围或内容须另签合同，通常还是由供应商即发行人来承担相应的成本。因此，收入确认是否准确的关键点就是公司在这种情况下，如何发现并剔除并不能得到客户支付的工作量（人天）。即项目执行过程中需求的变更并不增加总天数，而是减少实际投入中的有效天数。

ERP 项目一般都有四个阶段：需求调研、蓝图设计、系统实现、系统上线。每个阶段结束时客户都会在相应的文档中签字确认。由于预估总天数本身也划分同样的四个阶段，所以项目经理很容易通过比对预算和实际数及实际项目进展发现不收费人天。比如，预算中蓝图设计为 100 人天，本月开始做蓝图设计，用了 100 人天，但这阶段未结束，预计还需 30 天。项目经理可以发现 100 人天中的 30

天为不计费人天，项目经理必须在系统中将 30 个人天标注为不计费人天，并提交部门经理审批。

公司配备专职的负责确认收入的财务人员，可以再次确认项目中发生的实际人天数和项目进展是否同步。这时客户签字确认的文档会作为主要依据。

最后，公司系统会导出每个项目所投入的计费人天、不计费人天，收入是按计费人天计算的，而不计费人天则用于项目考核等内部管理目的。

iii) ERP 实施的阶段划分与收入确认的关系

ERP 项目一般都有四个阶段：需求调研、业务蓝图设计、系统实现、系统上线。其中业务蓝图设计是发行人顾问通过对客户企业业务现状的调研分析，进而整理出针对其业务未来的信息流、物流和业务流而量身打造的 ERP 处理模型。

发行人 ERP 项目实施收入采用完工百分比法确认提供的劳务收入，提供劳务交易的完工进度，依据已完成工作的工时占应提供劳务总工时的比例确定，因此发行人不以需求调研、业务蓝图、系统实现、系统上线等阶段作为确认收入的标志。但各个阶段取得的客户签字的文档是在确认计费人天是否有效的重要节点。

（4）报告期内发行人收入确认政策的谨慎性分析

① 完工百分比法中收入确认的内部控制程序

完工百分比法收入确认中最关键的两个参数为预算总工时和当期投入人天数，如上述分析，公司在预算总工时和当期投入人天数两个参数的确定方面，有一整套相对完善和可靠的内部控制程序和手段，如剔除不计费人天等方法，这些内部控制程序和手段较大程度上保证了使用完工百分比法确认收入的谨慎性。

② 完工百分比法中收入确认的客观证据

尽管公司在以完工百分比法确认收入时不是以外部证据作为收入确认的依据，但实际上，公司确认的该类收入中的大部分都已取得客观证据。这里客观的证据包括三类：

- 项目已完工且全额收到客户支付的合同款项；
- 审计询证时客户回函确认项目进度；
- 其他可以替代询证回函的证明（在审计日已收款）。

以 2009 年年度和 2010 年上半年为例，采用完工百分比法确认收入的实施服务合同中已取得上述三类客观证明的收入合计的占比分别为 82.18%和 78.71%。

③ 2007-2009 年跨期合同收入确认情况

如果一个合同在当期及下一期均有收入确认，则将此合同定义为跨期合同。假设项目规模差异不大、项目周期大致相同，新项目开工时间在各月之间的分布较为均匀，理论上各年之间跨期合同当年确认的收入占合同总金额的比例应维持在比较相近的水平上。尽管实际项目无法完全满足上述假设，但由于公司实施的项目数量众多，因此统计结果仍然具备一定的可信性。

下表对涉及跨期的合同进行了统计分析：

	2007 年	2008 年	2009 年
涉及项目数量	81	82	96
合同总额	119,518,521.00	155,882,785.94	140,618,507.00
当期确认收入	59,934,437.27	76,402,014.83	74,559,544.53
当期收入占合同金额的比例	50.15%	49.01%	53.02%

从上表可以看出，2007 年、2008 年和 2009 年涉及到跨期确认收入合同当期确认的收入占合同总金额的比例分别为 50.15%、49.01%和 53.02%，三年的比例基本保持一致，且维持在 50%左右，说明了公司的收入确认政策具有一致性。

④ 现金收款情况

下表是 2007-2009 年营业收入和销售商品、提供劳务收到的现金比较表：

项目	2007 年	2008 年	2009 年
营业收入	205,236,230.63	276,442,784.18	312,373,065.39
销售商品、提供劳务收到的现金	173,744,615.21	302,559,938.06	322,318,002.95
收到现金/营业收入	85%	109%	103%

2007 年、2008 年和 2009 年公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 173,744,615.21 元、302,559,938.06 元和 322,318,002.95 元，与当期营业收入的比分别为 85%、109%和 103%。三年合计收到的现金与营业收入的比例为 101%，这说明了各期确认的收入绝大多数都可以在当年或次年收到现金，报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金情况与各年确认的营业收入是相符的。

⑤ 应收账款的变化情况

如果收入确认政策比较激进，在现金没有及时回收的情况下，应收账款必然会有较大幅度的增加。而公司最近三年的应收账款余额分别为 5,328.72 万元、5,701.95 万元和 6,157.92 万元，2008 年和 2009 年的增长率仅为 7%和 8%。说明

公司的收入确认较为谨慎，且现金收款情况良好。关于应收账款的具体分析详见招股说明书的财务分析部分。

（5）ERP 实施合同的定价原则、定价方法、合同价格的审批权限

公司 ERP 实施合同的定价过程主要分为三个阶段：

首先，由公司销售人员与实施顾问跟客户进行沟通，详细了解客户的业务需求情况，最终形成客户需求详细调研报告；

其次，由项目实施团队根据前一阶段对客户详细需求的调研报告确定向客户提供实施服务的范围、所需人天以及报价。其中，实施服务范围与所需人天一般由实施项目团队确定，若项目情况特殊，团队内部无法形成统一意见则提交至董事长或总经理确定；实施服务报价采取分级审批制度，报价在一定金额以上时可以由区域经理决定，低于或等于这一金额则需由总经理决定。

最后，根据前一阶段所确定的实施服务所需人天及人天报价确定合同总金额，且所有实施服务合同不论总金额高低都需经由总经理审批签字。在总经理审批签字完成后公司方与客户签订正式实施服务合同。

2、ERP软件外包服务业务

（1）业务内容

公司于2004年2月成立海外事业部，主要从事面向日本客户的ERP软件二次开发技术外包服务，业务内容涵盖财务、制造、供应链、人力资源、客户关系、绩效管理等企业应用领域，其中SAP项目涉及模块有FI/CO（财务管理/内部管理控制控制），MM（物料管理），WM（仓库管理），QM（质量管理），SD（销售和分销），PP（生产计划），CRM（客户关系管理），PS（项目系统），HR（人力资源），BW（数据仓库）等，Oracle项目涉及模块有财务系统模块，分销系统模块，制造系统模块等。

ERP外包服务业务是公司基于国内ERP实施服务所积累的强大实施团队与丰富实施经验而开拓的衍生业务领域。公司ERP外包服务业务主要涉及ERP实施服务中ERP软件二次开发与设计部分。公司海外事业部在日本客户中取得了良好的口碑，于2005年获得日立集团外包合作伙伴的最高级别认证，其集团下属主要企业，如株式会社日立制作所，日立（上海）有限公司上海分公司，日立物流软件系统（上海）有限公司等都是公司海外事业部的主要发包方。另外，富士通株式

会社、富士施乐株式会社等公司也与海外事业部建立了紧密的合作关系。

（2）ERP外包业务收入的收入确认及结算方式

ERP 外包业务有两种合同形式：固定总价合同和按人月计费合同。

固定总价合同的外包收入采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完成工作的工时占应提供劳务总工时的比例确定。

按人月计费的合同规定人月计费标准，资产负债表日按照客户确认的当期实际月数乘以人月计费标准确认收入。

ERP 外包业务收入都是按照合同约定时点，向客户提交成果物，客户经确认后，在 1-3 月之内付款。

3、ERP客户支持服务业务

（1）业务内容

ERP 系统上线后企业在长期使用系统过程中仍存在大量后期服务需求，如系统日常维护、故障排除以及因企业业务调整而相应地需要进行系统升级与推广等。公司所从事的 ERP 客户支持服务即针对企业在实施 ERP 系统之后仍大量存在的进一步系统维护和拓展需求而开展的服务业务。公司已成立了汉得客户支持服务中心（HAND Customer Support Center , HCSC）为客户提供专业的 ERP 客户支持服务，该部门目前规模仍较小，主要通过与实施服务部门合作的方式共同为客户提供运维服务。公司计划利用募投资金投资扩大客户服务业务规模，全力开拓 ERP 运维服务市场，增加公司收入的同时为公司 ERP 实施服务提供稳定的业务来源。

（2）ERP 运维合同的定价方法、结算方式及成本的结转情况

公司 ERP 运维服务分为两类，即远程运维服务与现场运维支持，公司主要根据客户自身需求与客户运维服务难度在与客户协商后确定为客户提供运维服务的类型。公司两种运维服务定价与结算的方式如下：

① 远程运维服务

公司远程运维服务合同为固定总价合同，并依据服务的要求分为三个级别的标准合同，具体分类情况如下表所示：

系统服务	高级服务	中级服务	基本服务
电话支持	5×8	5×8	5×8
远程登入支持	5×8	5×8	5×8
免费的现场支持服务（天）	10	5	0
定期的系统优化分析	有	有	有

应用健康检查	有	有	有
响应时间			
紧急（电话）	立即	立即	立即
高（电话）	立即	立即	1 小时
中（电话）	立即	1 小时	1 小时
低（电话）	1 小时	1 小时	1 小时
开始处理时间			
紧急（远程/现场）	2 小时/1 天	4 小时/2 天	1 天/2 天
高（远程/现场）	1 天/2 天	1 天/2 天	2 天/3 天
中（远程/现场）	1 周/2 周	2 周/3 周	2 周/3 周
低（远程/现场）	1 月/2 月	1 月/2 月	1 月/2 月
合同参考总价	RMB270,000 年	RMB220,000 年	RMB130,000 年

公司主要根据客户要求的服务水平、客户系统模块数量、客户系统复杂程度以及客户自身 IT 技术实力等因素对客户进行综合评定，与客户达成共识后签订相应级别的远程服务合同。

此外，公司远程服务合同中除注明了合同总价之外，若客户在运维服务期间需要提供额外的现场支持服务，公司也与客户在初始远程运维合同中约定现场支持服务的人天收费报价。公司所提供的现场支持服务将在远程服务合同总价之外单独计费。

（2）现场运维服务

公司通过派遣顾问长期驻守客户企业内部的方式为客户提供现场运维服务。现场运维服务采取人天计费的定价方式，公司销售人员与顾问在对客户需求调研之后确定为客户提供现场运维支持所需人天与人天报价，进而确定合同总价。

公司所有运维合同报价给予客户的折扣在标准报价九折以上可由客户服务部门经理直接审批，若折扣等于或低于标准报价的九折则需要经由公司总经理审批。公司所有运维服务合同不论总金额高低最终都需经由总经理审批签字，在总经理审批签字完成后公司方与客户签订正式运维服务合同。

公司所有运维服务合同的结算方式一般分为三种：每季度结账、每半年结账以及签约时预付 30-50%，运维服务结束后收尾款，而公司在远程服务期间为客户额外提供的现场支持服务费用则以月结的方式结账。

公司为客户提供运维服务所发生的成本于当期确认损益。

4、ERP软件销售业务

公司收入来源除了 ERP 服务业务之外还包括销售软件的收入。公司从事的ERP 实施服务咨询需要以 ERP 软件作为实施基础，因此公司在为顾客提供实施服务前期会参考客户自身意愿、结合客户的业务特点向客户销售 Oracle 或 SAP 软件产品。但是，公司 ERP 软件代理销售业务仅是实施服务的衍生业务，公司并不单独销售软件产品。

公司代理销售的ERP软件的收入确认、性质及销售价格确定方式如下：

（1）代理销售 ERP 软件的收入确认方法

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。代理销售 ERP 软件确认收入时点是以软件交付给客户时确认。

（2）代理销售 ERP 软件的性质

发行人软件销售的流程一般是这样的：在最终用户有明确需求的情况下，公司先与最终客户签订软件销售合同，然后公司再向 Oracle 和 SAP 订购软件。根据 Oracle 和 SAP 的销售政策，只有在最终用户确定的情况下，经销商才可以向 Oracle 和 SAP 订购软件。经销商与客户签署的软件销售合同是经销商向 Oracle 和 SAP 订购软件的申请文件之一。在满足一定收款条件的情况下，Oracle 和 SAP 向发行人交付软件；公司取得软件后，在满足一定收款条件下向客户交付软件。公司软件销售收入的确认以软件的交付为条件。

从风险转移的角度来看，Oracle 和 SAP 将软件交付给公司的时候，风险也已经随之转移，以后涉及到软件销售的风险均由公司承担，而与 Oracle 和 SAP 无关。如果最终用户违约，公司将无法收到货款，也无法将软件退还给 Oracle 或 SAP 或者转售其他用户。因此从这一角度来看，公司的 ERP 软件销售具有经销的性质。但由于公司软件经销的对象往往都是后续的实施客户，而且公司有严格的销售政策，从过往的情况来看，公司软件销售未发生过坏账。

（3）代理销售 ERP 软件的销售价格的确认方式

发行人软件销售价格是这样确定的：作为软件供应商，Oracle 和 SAP 对其各自的软件产品对外销售均有指导性报价。发行人根据指导价格向最终用户报价。而软件实际销售价格的确定不但需要发行人和客户协商一致，而且需要得到

Oracle 和 SAP 的最终认可。Oracle 和 SAP 在发行人实际销售价格的基础上折扣一定比例来确定发行人从 Oracle 和 SAP 购入软件的价格。通常这一折扣比例在5%-10%之间；在 2008 年受金融危机影响，为促进软件的销售，Oracle 和 SAP 将实际的折扣比例相应提高。

（二）公司营业收入构成

在上述各部分业务内容中，作为公司的核心业务，ERP实施服务是公司的最主要收入与利润来源。公司2007年－2010年1-6月各营业业务收入构成情况如下：

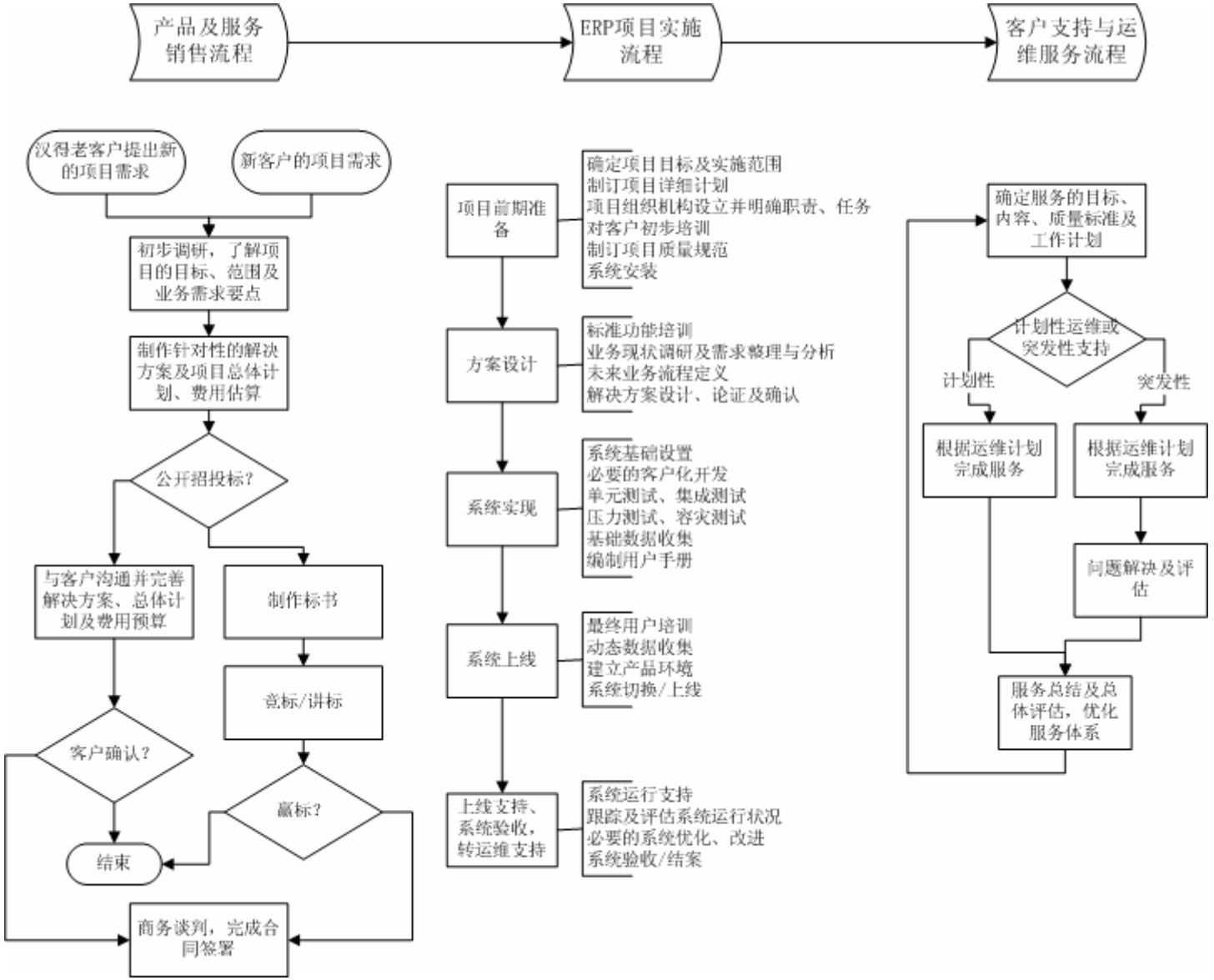
产品名称	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）
ERP 服务收入	**14,013.26**	**83.49**	**26,760.61**	**85.70**	**23,812.30**	**86.22**	**18,484.38**	**90.36**
其中：ERP 实施服务	11,167.52	66.53	20,694.98	66.28	18,268.61	66.15	14,442.48	70.60
ERP 软件外包	1,637.02	9.75	3,729.64	11.94	3,746.63	13.57	2,491.82	12.18
ERP 客户支持服务	1,208.72	7.20	2,335.98	7.48	1,797.06	6.51	1,550.08	7.58
ERP 软件销售	**2,772.05**	**16.51**	**4,464.82**	**14.30**	**3,805.84**	**13.78**	**1,971.61**	**9.64**
主营业务收入合计	**16,785.32**	**100.00**	**31,225.43**	**100.00**	**27,618.14**	**100.00**	**20,455.99**	**100.00**

（三）公司主营业务流程介绍

1、ERP实施服务业务流程

公司项目团队多年来已成功为近五百家客户成功提供 ERP 实施服务，虽然由于客户的业务实际和信息化需求不尽相同，公司具体开展每一项 ERP 实施服务项目的方法与流程细节会有所差异，但概括来看，公司项目运作的一般均起始于服务合同的签订；其次，在客户认可公司的实施能力与实施方案后，公司则进入具体项目实施过程，直至客户企业 ERP 系统上线并成功运行；最后，针对 ERP 系统长期运行中仍会存在的诸多业务需求，公司也为客户提供完善的系统实施后的支持与运维服务。公司 ERP 实施服务业务详细流程如下图所示：

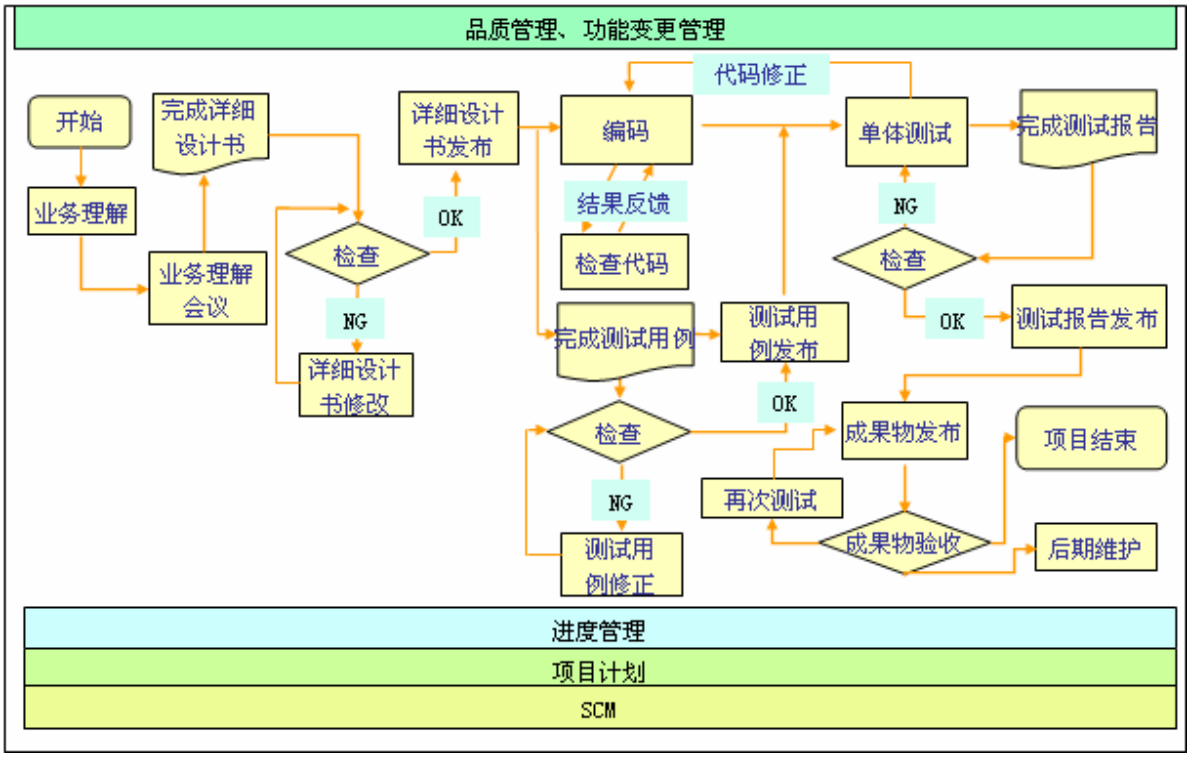
图14 公司ERP实施服务业务详细流程


产品及服务销售流程
ERP项目实施流程
客户支持与运维服务流程
汉得老客户提出新的项目需求
新客户的项目需求
初步调研，了解项目的目标、范围及业务需求要点
制作针对性的解决方案及项目总体计划、费用估算
公开招投标？
与客户沟通并完善解决方案、总体计划及费用预算
制作标书
竞标/讲标
客户确认？
赢标？
结束
商务谈判，完成合同签署
项目前期准备
确定项目目标及实施范围
制订项目详细计划
项目组织机构设立并明确职责、任务
对客户初步培训
制订项目质量规范
系统安装
方案设计
标准功能培训
业务现状调研及需求整理与分析
未来业务流程定义
解决方案设计、论证及确认
系统实现
系统基础设置
必要的客户化开发
单元测试、集成测试
压力测试、容灾测试
基础数据收集
编制用户手册
系统上线
最终用户培训
动态数据收集
建立产品环境
系统切换/上线
上线支持、系统验收，转运维支持
系统运行支持
跟踪及评估系统运行状况
必要的系统优化、改进
系统验收/结案
确定服务的目标、内容、质量标准及工作计划
计划性运维或突发性支持
计划性
突发性
根据运维计划完成服务
根据运维计划完成服务
问题解决及评估
服务总结及总体评估，优化服务体系

2、ERP外包服务业务流程

公司所从事的 ERP 外包服务主要为面向日本客户提供的离岸 ERP 软件二次开发技术外包服务。鉴于离岸外包业务属性差异以及公司的外包业务更偏重于 ERP 软件二次开发的原因，公司 ERP 外包服务业务流程与 ERP 实施服务相比有较大差异，其具体开发流程如下图所示：

图15 ERP外包服务业务流程



（四）公司经营模式介绍

公司所从事的ERP实施服务是一种高度融合企业管理与IT技术的IT咨询服务。作为专业的ERP实施服务提供商，公司在及时学习与理解最新ERP软件产品与技术的基础之上，充分考虑企业经营的实际情况，以ERP为手段协助客户理顺业务关系与业务流程，帮助客户实现信息化管理，大幅度提升企业的管理水平。鉴于咨询服务业务属性，公司日常经营并不涉及原材料的大规模采购，公司主要经营模式是以第三方服务商身份通过营销、项目实施与业务技术创新为客户提供全面、专业的ERP实施服务。

1、营销模式

公司目前主要业务来源有三种：老客户的新实施项目、软件厂商与老客户的

引荐以及新客户自主培养，公司主要通过参与竞标或商务谈判的方式与客户签订最终实施服务合同。

公司报告期内三种来源的业务收入金额及占当期主营业务收入的比例

单位：万元

业务来源	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
老客户新项目	12,264.62	73%	23,152.05	74%	21,321.72	77%	13,610.53	67%
自主培养项目	2,230.21	13%	1,943.49	6%	2,486.06	9%	4,020.20	20%
引荐项目	2,290.50	14%	6,129.88	20%	3,810.36	14%	2,825.26	14%
其中：原厂引荐	1,011.90	6%	2,871.30	9%	1,970.70	7%	786.80	4%
老客户引荐	1,278.59	8%	3,258.58	11%	1,839.65	7%	2,038.46	10%
合计	**16,785.32**	**100%**	**31,225.43**	**100%**	**27,618.14**	**100%**	**20,455.99**	**100%**

综合来看，三种业务来源的客户均基于对公司服务质量的高度认可而与公司建立合作关系，因此，公司目前核心的营销理念是通过进一步提升服务质量和品牌形象以巩固现有客户基础和开拓新的客户群体。

（1）公司主要的营销策略包括以下内容：

① 通过建立标杆客户的方式在不同行业内起到良好的示范效应

企业在选择ERP实施服务商的过程中，实施服务商是否有曾为同行业内企业提供实施服务的成功案例是十分重要的考核因素。结合客户的这一选择标准，公司在不同行业领域内均挑选一两家行业内知名度较高的公司作为标杆客户，凭借高质量的实施服务与标杆客户建立长期合作关系，并在标杆客户许可的情况下，将双方合作的成功案例纳入公司推介材料，从而帮助公司在行业内部拓宽客户基础。目前公司在不同行业领域内建立的主要标杆客户如下表所示：

所属行业	标杆客户名称
家用电器	松下电器（中国）有限公司
	九阳股份有限公司
	青岛澳柯玛股份有限公司
高科技	深圳中兴通讯股份有限公司
	山东力诺瑞特新能源有限公司
	晶澳太阳能有限公司
机械及工业制品	英格索兰（中国）工业设备制造有限公司
	日立电梯（中国）有限公司
	上海日立电器有限公司
	株洲南车时代电气股份有限公司
	中国国际海运集装箱（集团）有限公司
汽摩及配件	五羊—本田摩托（广州）有限公司

	约翰迪尔（中国）投资有限公司
	佳通轮胎股份有限公司
	旭硝子汽车玻璃（中国）有限公司
金属冶炼及加工	美国铝业公司
	瑞典 SAPA 铝业集团
医药/化工/农药	北京医药集团有限责任公司
	河北威远生物化工股份有限公司
食品饮料及日用消费品（快速消费品）	光明乳业股份有限公司
	青岛啤酒股份有限公司
	新疆麦趣尔集团有限责任公司
	维达纸业（广东）有限公司
贸易/物流/分销	中国中纺集团公司
	中国中钢股份有限公司
	永恩投资（集团）有限公司
网络媒体	北京新浪信息技术有限公司
	腾讯科技（深圳）有限公司
	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司
金融/保险/电讯	中国太平保险集团公司
	广东发展银行股份有限公司
	中国移动通信集团广东有限公司

② 注重与客户建立长期合作关系

ERP 渗透在企业日常经营活动的方方面面，且随着企业业务发展 ERP 需求会逐渐多样化与复杂化，因此企业的 ERP 系统建设并非一次性完成，具有长期性与不断派生性的特点。与企业 ERP 系统建设的这一特点相对应，企业在挑选实施服务合作伙伴时十分注重实施服务商是否能够提供长期、稳定的服务，只有能够长期为客户提供高性价比、高满意度服务的 ERP 实施服务商才可以赢得客户信任，与客户建立长期合作关系。

基于企业对于 ERP 实施服务的长期性需求，公司十分注重与客户长期稳定合作关系的建立与维持。公司实施服务方案设计切实从企业业务实际情况出发，在项目实施过程中通过标准化的实施方法论指导、完善的质量控制体系监控等措施确保服务质量，以高性价比、高适用性的服务赢得客户的高满意度。同时，公司成立了汉得客户支持服务中心（HAND Customer Support Center , HCSC）集中化应对客户系统上线后的大量长期运维支持服务需求，解决客户长期使用 ERP 系统可能存在的一切后顾之忧。

公司注重维护客户长期合作关系的营销策略较大程度上保证了公司收入增长的稳定性，近三年来，公司每年整体实施服务收入中来自于老客户新的实施需求所占比重均超过 60%以上。

③ 弹性的服务定价、收费模式

公司服务定价以项目实施所需顾问级别与人数以及项目实施所需人天为基础，通过商务谈判确定最终的合同价格，合同价款则按照项目实施进度分步收取。目前，公司制定了弹性定价与收费模式，充分考虑ERP项目实施过程中可能存在的不确定性因素，为客户提供高性价比的实施服务。

④ 多渠道树立公司专业形象

经过多年专业实施服务经验的积累，公司在业内初步建立了专业ERP实施服务提供商的品牌形象。公司涉及精益制造、营销渠道维护等的ERP解决方案得到了客户高度认可，以这些解决方案为依托的实施项目中标率高。此外，公司针对实施顾问制定了明确的服务标准，要求实施顾问针对最新ERP产品与技术或者某一特殊业务项目接受培训，保证实施顾问知识与技能体系的及时更新，从而在项目实施过程中更好的为客户解决一切与ERP实施相关的问题与障碍。

（2）公司销售网络的分布、销售部门的架构及人员配置情况

公司销售网络的构建基于以下三个维度：

① 地域维度：公司将国内广阔的销售地域分为华北，华东，华南，珠三角地区与山东地区，各区域内安排相应的区域销售经理在北京，上海，广州，青岛带领销售团队负责本区域内的销售工作。鉴于目前我国东部地区经济发展程度更高，市场竞争更为充分与激烈，东部地区内企业通过信息化建设以提升管理效率的需求更为迫切，因此，目前公司销售区域覆盖以东部地区为主。随着我国西部地区经济发展程度伴随着西部大开发的不断深入而不断提高，公司日后将根据西部企业信息化建设需求量的变化选择适当的时机建立覆盖西部地区的区域销售团体。另外，公司全资子公司日本汉得中设有专职销售人员负责公司对日业务的开拓与客户关怀。

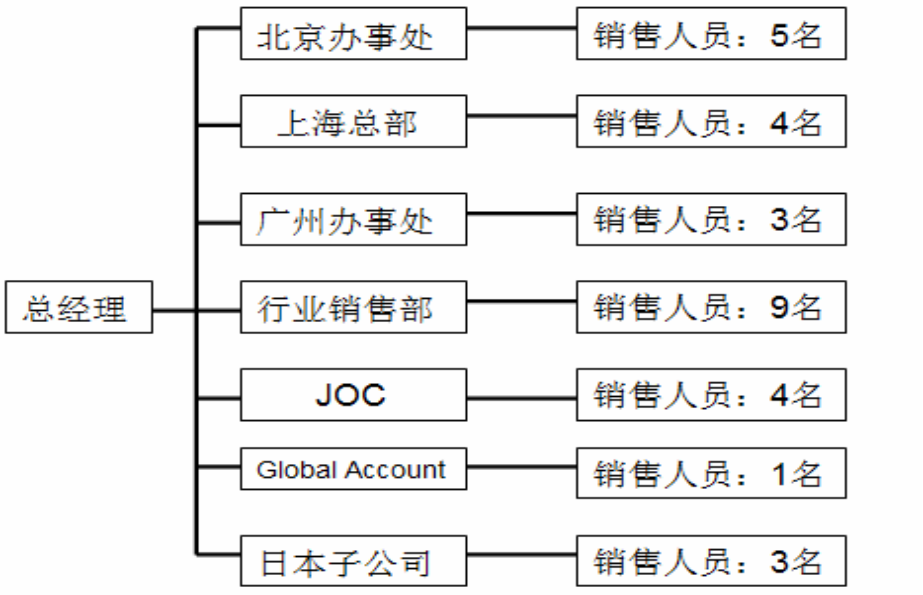
② 行业维度：不同地区同行业内企业 ERP 建设存在一定共性需求，且公司目前拥有的针对机械及工业制造、家用电器、快速消费品等行业的专业化解决方案有助于公司进一步巩固在相关行业内的市场领先地位，因此公司在横向地域销

售网络建设之外设立了行业销售部。行业销售部内销售人员主要负责从行业这一纵向维度在全国范围内推广与跟进公司业务。

③ 特殊客户群体维度：由于在华外资企业在语言、企业管理体系设置与公司文化等方面与国内企业存在较大差异，因此在华外资企业 ERP 系统建设需求与国内企业也存在较大的差异。针对公司客户群体中日资以及欧美客户占有一定的比重，公司设立了 JOC（Janpanese Owned Company）与 Global Account 两个销售团队分别针对在华日资与在华欧美企业开展相应的销售与推广工作。

鉴于 ERP 系统建设的长期性与可拓展性使得只有能够充分理解并持续跟进客户信息化建设需求并据此为客户提供相应专业化服务的 ERP 实施商才能赢得稳定的业务来源，因此公司除从以上三个维度构建销售网络之外也十分注重通过客户关怀服务来推进业务发展。目前，公司主要从实施顾问中选拔适合人员担任大客户经理，大客户经理由各销售部经理直接领导与协调，其主要职责是通过长期与客户一起工作从而获取客户业务及信息系统需求的第一手资料并给予最快响应。目前公司这一客户关怀模式取得了良好的效果，公司历年销售收入中来自于老客户的业务比例均较为稳定，日后随着业务的发展公司将择机扩充大客户经理销售团队。

公司销售部门架构如下图所示：



注：本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人员工及其社会保障情况”中所批露的公司销售人员数为 26 人，本图中销售人员合计 29 人，造成此差异是因为公司日

本子公司负责人徐华在人员统计中划入管理人员，而另有JOC部门两位销售人员为顾问兼任，在人员统计中划入技术人员。

（3）公司报告期内新客户的培养情况

结合上述公司销售网络安排，公司主要的新客户发掘与培养方式包括以下几种：

① 利用公司横向的地域销售网络，安排销售人员定期对地区内的潜在客户进行电话或上门拜访；

② 利用公司纵向的行业销售网络，对行业内客户进行梳理，通过介绍与推广公司在同行业内标杆客户的成功实施案例赢得新客户；

③ 邀请公司潜在客户参加公司举办的地域内与行业内研讨会；

④ 通过公司年度用户大会、Oracle 和 SAP 用户聚会等契机向新客户推介公司；

⑤ 向公司潜在客户发放公司内部刊物《汉得通讯》，以此为媒介向潜在客户介绍公司的发展近况与实施服务经验；

⑥ 充分利用网络的力量，通过汉得网站及搜索引擎等方便客户了解与联系公司。

截至报告期末，公司通过以上新客户发掘与培养方式积累的在跟踪客户总数达到 100 多家（不计公司老客户的原有系统需求改善以及老客户新的 ERP 建设需求，只考虑与公司初次合作的新客户），其中已经明确合作意向并即将与公司签订实施服务合同的新客户有 6 家，表达初步合作意愿的新客户有近 20 家，另外还包括近 80 家处于初期接触阶段的新客户。由此可见，公司新客户培养体系同样为公司的业绩增长提供了有力支持。

2、项目实施模式

目前，国内主要的ERP专业实施服务商项目实施模式大致可以分为两类：一是“整体承揽”，即由实施服务商直接向客户提供ERP实施服务；二是“人才派遣”，即实施服务商以二次接包方的身份向项目主承包方提供实施人员，实施服务商并不主动承接项目。公司ERP项目实施模式属于第一种方式，主要通过自主承接与自主实施的形式完成ERP实施项目。关于公司ERP实施服务与ERP实施外包服务的项目实施流程具体内容详见本章节“四、（三）公司主营业务流程介绍”相关部分内容描述。

3、业务技术创新模式

业务技术实力是公司实施服务质量的重要保障。在经营发展过程中，公司一直十分重视业务技术的不断完善与研发能力的不断提高，并通过这样的途径为不同的客户提供量身定制的实施服务。公司业务技术创新模式的详细介绍请参见本章节“七、公司的主要业务技术情况”部分内容。

4、盈利模式

鉴于ERP系统功能的复杂性，ERP实施服务往往需要较长周期，因此公司与客户签署的服务合同一般情况下均属于长期服务合同，合同周期往往涵盖了ERP项目实施期与3-4个月的后期支持服务期。除此之外，公司也单独承接ERP系统运维服务合同。概括来看，依照占公司总收入比重由高到低顺序，目前公司收入来源于以下方面：

（1）ERP项目实施合同带来的收入。公司通常以项目实施所需顾问级别与人数以及项目实施所需人天作为项目实施合同的报价基础，此部分收入为公司的最主要收入的来源。鉴于实施合同周期较长，公司一般按照项目进度收取服务价款与确认实施服务收入。

（2）代理销售ERP软件带来的收入。代理销售ERP软件是公司主营业务ERP实施服务的衍生性业务，公司仅在实施服务前期参考客户自身意愿、结合客户的业务特点向客户销售Oracle或SAP软件产品，除此之外公司并不单独销售软件产品。公司软件销售业务与客户单独签订销售合同，客户在合同约定付款期限内一次性付清软件销售价款。

（3）ERP运维服务合同带来的收入。公司通过与客户签订单独的运维服务合同向客户提供ERP运维服务，该部分服务合同期限一般为一年，合同价款在合同期限内平均分四次收取。目前，该部分业务收入占公司收入比重较低，预期随着客户支持服务中心业务规模不断扩大该部分收入会有明显提升。

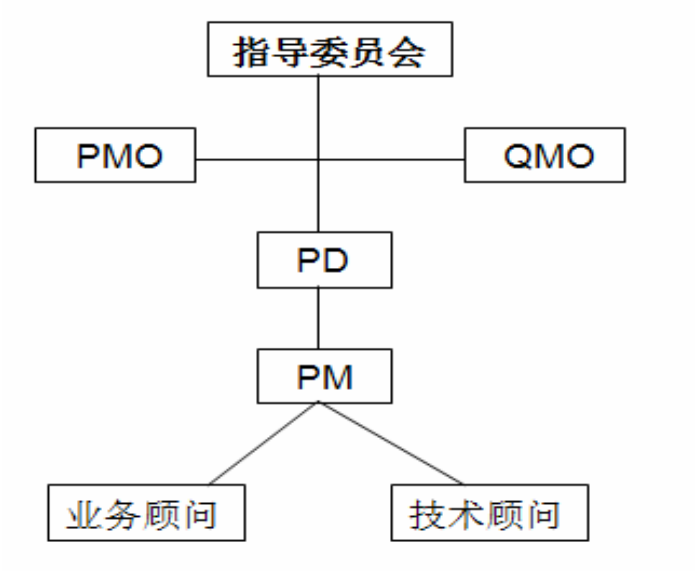
（五）公司项目团队架构介绍

公司拥有1000位左右的实施及技术顾问，可以为不同客户、针对不同类型ERP软件提供多样化的实施服务。目前，公司采取业界主流的组建项目团队模式开展ERP实施服务与ERP服务外包业务，但是，由于ERP实施服务与ERP软件外包服务的业务属性与流程的差异性，开展两项业务的团队架构也不尽相同。

1、ERP实施服务项目团队架构

公司ERP实施服务项目团队内架构如下所示：

图16 公司ERP实施服务项目团队内架构

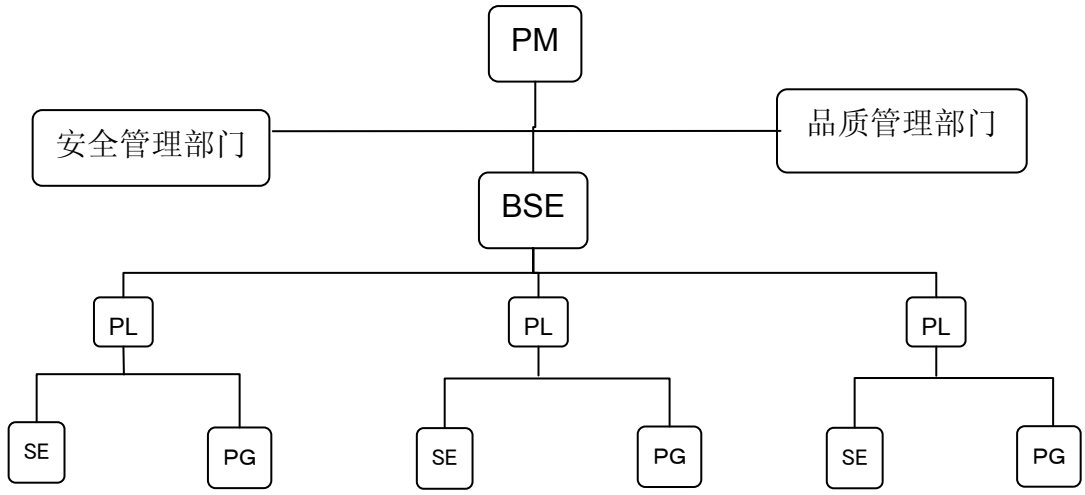


图中职位	中文名称	职位主要职责
项目指导委员会	项目指导委员会	项目重大问题的决策与处理。
PMO	项目管理办公室	控制项目管理风险以及重大解决方案设计问题。
QMO	质量管理办公室	控制项目实施质量，制定质量管理计划，定期对项目进行质量检查，跟踪质量问题改善。
PD	项目总监	项目总负责，负责与客户高层保持沟通，处理项目风险和问题，确保项目按目标、按进度实现。
PM	项目经理	项目负责人，负责跟踪项目进度，协调项目组成员之间的合作，并随时与客户沟通、联络以确保项目目标的实现。
业务顾问	业务顾问	负责项目实施中的方案设计、系统配置、数据准备和用户指导。
技术顾问	技术顾问	负责项目实施中的系统安装、二次开发、系统问题处理以及上线支持。

2、ERP软件外包项目团队架构

与ERP实施服务业务相同，公司同样采取项目团队模式开展对日ERP软件外包业务。鉴于外包服务的特性，公司外包业务的项目团队架构图与实施服务有较大区别，具体如下图所示：

图17 公司外包业务的项目团队架构



图中职位	中文名称	职位主要职责
PM	项目经理	项目总负责人，负责跟踪项目进度，协调项目组成员之间的合作，并随时与客户沟通、联络以确保项目目标的实现。
PL	项目组长	协助项目经理对项目进行管理，及时向项目经理反映项目进度及突发问题；为项目成员提供技术支持，对成果物检查，定期反馈组员表现。
BSE	桥梁系统工程师	促使发包方与接包方充分沟通，BSE 在项目经理管理之下一般需要派驻至日本客户方，及时反馈客户问题，确保项目顺利进行。
SE	系统工程师	负责编写设计书与程序、产品测试，SE 一般由具备一定软件开发经验的人员担任。
PG	程序员	负责软件项目的具体编码与内部测试工作。
安全管理部门	安全管理部门	由公司网络管理人员组成，定期对各个房间进行检查，在硬件上保障项目信息安全。
品质管理部门	品质管理部门	行使 SQA（软件质量保证）的职责，在项目中负责监控软件开发过程，保证软件产品、开发过程符合相应的标准与规程。

从各职位相互配合角度来看，项目开展初期 BSE 首先将项目资料和客户的要求提供给项目经理，项目经理通过各项目组长的配合分配项目任务，确保项目进度。SE 与 PG 在项目组长的带领下负责编写设计书、编码与测试等具体工作，其工作成果在由项目组长检查后被提交至项目经理，项目经理核查后再通过 BSE 将项目成果提交给客户。在整个项目进程中，安全管理部与品质管理部分别从硬件设备、软件开发标准要求等不同角度控制项目开展质量。

（六）公司主要客户情况

目前公司主营业务区域基本覆盖国内华东、华南与华北等地的绝大部分经济发达区域以及以日本为主的海外市场，客户类型涵盖机械、电子、能源电力、汽车、制药、化工、食品、钢铁、高科技、消费品、金融、贸易以及电信等不同行业。凭借公司优质与全面的实施服务体系，公司在不同行业领域内均建立了良好的企业形象，客户忠诚度较高。

1、报告期内客户结构

公司最近三年及一期营业收入按客户结构划分情况如下表所示：

	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业收入中来自于老客户比例	73%	74%	77%	67%
营业收入中来自于新客户比例	27%	26%	23%	33%

公司老客户主要指以前年度曾与公司签订实施服务合同并于本年内再次与公司合作开展实施服务的客户，亦即非本年首次签约的客户。由上表数据可以看出公司每年营业收入中均有较大比例来自于老客户且该比例较为稳定，充分体现了客户对于公司实施服务质量的信任，这一稳固的客户基础为公司未来业务拓展奠定了良好的基础。

2、报告期内客户分布情况

按照客户所处地理区域划分，公司主营业务收入构成情况如下表所示：

地区	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）
内销合计	**15,038.29**	**89.59**	**26,895.88**	**86.13**	**23,167.20**	**83.88**	**18,088.12**	**88.42**
东北	279.80	1.67	392.42	1.26	517.14	1.87	247.64	1.21
华北	2,719.41	16.20	3,713.50	11.89	3,911.14	14.16	4,622.41	22.60
华东	6,687.59	39.84	13,957.66	44.70	10,703.34	38.75	8,064.51	39.42
华南	4,440.72	26.46	8,563.30	27.42	7,317.06	26.49	5,146.16	25.16
西北	613.36	3.65	172.33	0.55	238.25	0.86	-	-
西南	297.42	1.77	96.66	0.31	480.28	1.74	7.40	0.04
海外合计	**1,747.02**	**10.41**	**4,329.54**	**13.87**	**4,450.94**	**16.12**	**2,367.87**	**11.58**
合　计	**16,785.32**	**100.00**	**31,225.43**	**100.00**	**27,618.14**	**100.00**	**20,455.99**	**100.00**

3、报告期内前五名客户的销售情况

年度	序号	客户公司名称	销售总额（元）	占当期销售收入比例（%）
2010 年 1-6 月	1	日立（上海）贸易有限公司	12,004,653.47	7.15
	2	富士通（中国）信息系统有限公司	6,657,743.75	3.96
	3	日立电梯（中国）有限公司	6,637,980.00	3.95
	4	北京医药集团有限责任公司	5,626,404.00	3.35
	5	国际商业机器（中国）有限公司	4,689,517.34	2.79
	前五名合计		**35,616,298.56**	**21.20**
2009 年	1	日立（上海）贸易有限公司	27,865,659.90	8.92
	2	富士通（中国）信息系统有限公司	12,412,893.52	3.97
	3	日立电梯（中国）有限公司	11,257,332.09	3.60
	4	佳通轮胎（中国）投资有限公司	10,031,891.09	3.21
	5	北京医药集团有限责任公司	6,915,086.00	2.21
	前五名合计		**68,482,862.60**	**21.91**
2008 年	1	日立（上海）贸易有限公司	32,140,719.47	11.63
	2	日立建机商务株式会社	13,238,266.57	4.79
	3	中国航空技术进出口总公司	10,884,346.12	3.94
	4	广东格兰仕集团有限公司	10,655,585.93	3.85
	5	富士通（中国）信息系统有限公司	8,483,084.98	3.07
	前五名合计		**75,402,003.07**	**27.28**
2007 年	1	日立（上海）贸易有限公司	17,710,312.80	8.63
	2	中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司	9,166,807.13	4.47
	3	富士通（中国）信息系统有限公司	8,143,843.86	3.97
	4	佳通轮胎（中国）投资有限公司	6,255,972.48	3.05
	5	广东格兰仕集团有限公司	5,376,811.38	2.62
	前五名合计		**46,653,747.65**	**22.74**

如上表所示，公司不存在对单个客户销售比例超过 50%的情况。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述客户均不存在任何关联关系。

（七）公司主要供应商情况

鉴于服务行业的业务特性，公司经营过程中并不需要频繁进行大规模原材料采购。相对而言，公司占用资金额较大的采购物品主要包括代理销售的Oracle、SAP软件以及项目实施顾问差旅机票。公司向主要供应商的具体采购情况如下表所示：

日期	序号	供应商名称	采购内容	采购额（元）	占当期营业成本比例（%）
2010 年 1-6 月	1	甲骨文（中国）软件系统有限公司	Oracle ERP 软件	21,179,380.86	20.01
	2	思爱普（北京）软件系统有限公司上海分公司	SAP ERP 软件	12,065,652.77	11.40
	3	广州市金葆来贸易有限公司	机票	2,495,128.00	2.36
	4	上海跃顺管理咨询有限公司	外包服务	1,797,392.20	1.70
	5	戴尔（中国）有限公司	笔记本，台式机及服务器	1,589,375.00	1.50
	前五名合计			**39,126,928.83**	**36.97**
2009 年	1	甲骨文（中国）软件系统有限公司	Oracle ERP 软件	27,499,442.37	14.06
	2	思爱普（北京）软件系统有限公司上海分公司	SAP ERP 软件	16,868,389.87	8.63
	3	广州金宝路贸易有限公司	机票	3,606,730.00	1.84
	4	上海京燕旅航商务航空服务有限公司	机票	3,536,979.00	1.81
	5	北京凯迅航空服务有限公司	机票	1,782,879.65	0.91
	前五名合计			**53,294,420.90**	**27.25**
2008 年	1	甲骨文（中国）软件系统有限公司	Oracle ERP 软件	35,411,238.11	19.32
	2	思爱普（北京）软件系统有限公司上海分公司	SAP ERP 软件	5,860,114.69	3.20
	3	上海南鹰航空服务有限公司	机票	4,849,860.00	2.65
	4	戴尔（中国）有限公司	电脑及 Oracle 数据库软件	4,692,486.00	2.56
	5	广州金宝路贸易有限公司	机票	4,234,821.00	2.31
	前五名合计			**55,048,519.80**	**30.03**
2007 年	1	北京甲骨文软件系统有限公司	Oracle ERP 软件	10,620,261.70	8.05
	2	上海南鹰航空服务有限公司	机票	3,625,590.00	2.75
	3	思爱普（北京）软件系统有限公司上海分公司	SAP ERP 软件	3,499,575.36	2.65
	4	佳杰科技（中国）有限公司	Oracle ERP 软件	2,053,275.01	1.56
	5	北京凯迅航空服务有限公司	机票	2,034,407.00	1.54
	前五名合计			**21,833,109.07**	**16.54**

由于公司 2008 年软件销售收入增幅较大，因此 2008 年采购总金额相比 2007 年有较大增幅。此外，由于软件与飞机票市场均为市场供给充足、充分竞争性的市场，且采购成本占公司营业成本比例也较低，因此，公司不存在对于供应商过度依赖的情况。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述供应商均不存在任何关联关系。

五、公司主要固定资产和无形资产明细

截至2010年6月30日，公司拥有或使用的资产不存在纠纷或潜在纠纷的情形。主要资产情况如下：

（一）主要固定资产

截至报告期末，公司拥有的固定资产主要包括办公及电子设备，其具体情况如下表所示：

单位：元

固定资产	资产原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
办公设备	720,182.43	379,228.06	-	340,954.37	47.34%
笔记本电脑	5,871,019.04	3,241,736.16	-	2,629,282.88	44.78%
台式电脑	926,440.24	606,240.79	-	320,199.45	34.56%
服务器	642,876.01	236,574.38	-	406,301.63	63.20%
运输工具	827,321	319,392.98	-	507,928.02	61.39%
合　　计	**8,987,838.72**	**4,783,172.37**	**-**	**4,204,666.35**	**46.78%**

由于业务属性的需要，公司固定资产中台式计算机、笔记本电脑、服务器等电子设备所占比重较高。由于电子产品具有技术更新快的特点，公司对电子设备采用折旧期为 3-5 年的直线折旧法。同时，公司密切跟踪行业内设备的发展动向，根据业务规模的进展情况对设备进行适时补充和更新，使其在整体上保持了良好的技术先进性。

上述固定资产均为公司在业务经营过程中根据实际需要自行购入取得，目前均处于正常使用状态。

（二）房屋租赁情况

截至报告期末，公司及其子公司存在的重要房屋租赁情况具体如下表所示：

出租方	房屋座落	租用面积（m^2）	租金	租赁期间	承租人
上海中环广场房地产有限公司	上海市卢湾区淮海中路 381 号中环广场 13 层 1339-1341	248.29	56,791.37 元/月	2010.03.16 — 2012.03.16	公司

上海乾利合实业有限公司	上海市张江高科技术园区张衡路 290 号培训大楼一层和二层	1,646.57	100,166 元/月	2010.05.22 — 2014.05.21	公司
上海华强仪表有限公司	上海市浦东新区科苑路 151 号 3 楼	1,468.00	49,116.8 元/月（2008.03.10-2010.03.09） 58,047.17 元/月（2010.03.10-2012.03.09） 66,977.50 元/月（2012.03.10-2014.02.28）	2008.03.10 — 2014.02.28	公司
上海柳良仪器有限公司	上海市浦东新区科苑路 151 号 4 楼	1,468.00	58,047.17 元/月（2010.03.10-2012.03.09） 66,977.5 元/月（2012.03.10-2014.02.28）	2010.03.10 — 2014.02.28	公司
上海市青浦工业园区发展（集团）有限公司	上海市青浦工业园区外青松公路 5500 号 303 室	30.00	900 元/月	2002.06.22 — 2012.06.21	公司
华皇发展有限公司	广州市天河区天河北路 233 号中信广场 3808 室	237.40	36,797 元/月	2010.04.01 — 2011.03.31	公司
京汇通置业有限公司	北京市朝阳区建国路乙 118 号京汇大厦 910 室	105.00	19,425 元/月	2009.06.01 — 2011.05.31	公司
降旗显英	日本东京都港区芝四丁目 13 弄 3 号 F1 大厦 902 室	110.15	366,520 日元/月	2009.10.01 — 2011.09.30	日本汉得

（三）主要无形资产

发行人无形资产主要包括专有商标、软件著作权与专利等。

1、商标

截至报告期末，公司拥有的商标情况如下：

商标样式	核定服务项目	注册号	有效期限
汉得	第 42 类	5307073	2009.07.28-2019.07.27
iMAS	第 9 类	1674590	2001.11.28-2011.11.27

2、软件著作权

发行人已向国家版权局登记的计算机软件著作权共计9项，具体信息如下表所示：

序号	自主知识产权产品名称	登记号	首次发表日
1	“国产化制造资源规划”软件（MAS）V2.0	2004SR08306	1994.11.28
2	“汉得人力资源管理系统”软件（HAND-HRMS）V1.0	2004SR08844	2003.12.31
3	全富汉得现代管理应用软件（MAS）V6.0	2008SR23547	2004.03.01
4	汉得供应商门户软件（HAND ISP）V2.0	2009SR056858	2009.01.10
5	汉得现代管理应用软件（MAS ERP）V 7.0	2009SR056932	2009.03.15
6	汉得营销渠道管理软件（HAND FSMS）V2.0	2009SR056934	2009.02.16
7	汉得协同制造软件（HCM）V3.0	2009SR056935	2008.10.01
8	汉得客户关系管理软件（HAND CRM）V2.0	2009SR056936	2009.05.01
9	汉得人力资源管理软件（HRMS）V3.0	2009SR056981	2005.06.01

2002年1月1日起施行的《计算机软件保护条例》规定，软件著作权自软件开发完成之日起产生，法人或者其他组织的软件著作权，保护期为50年，截止于软件首次发表后第50年的12月31日。

3、专利

截至报告期末，公司拥有自主研发的发明专利一项：

专利名称	专利类型	专利号	申请日期	保护期限
Oracle Form9i 和 Microsoft Excel 透视表的自动转换的方法	发明专利	ZL20051 0024604.0	2005/3/24	2025/3/24

公司现有以及将来自主开发的技术开发成果产权归公司所有。公司的主要股东、高管、核心技术人员未拥有类似的专利技术和非专利技术等知识产权。

4、域名

截至报告期末，公司拥有的主要域名如下：

域名	性质	取得方式	到期日期
hand-china.com	国际英文域名	注册	2013/12/07

5、公司知识产权保护措施

（1）公司现有自主研发产品全部依据《计算机软件保护条例》办理了计算机软件著作权登记，知识产权收受到法律保护；

（2）公司产品均进行了加密处理，只有得到公司认可的客户企业才可使用公司产品。此外，公司在与客户签订的服务合同中包含有明确的产权说明，提示客户在使用公司自主研发产品过程中应注意尊重产权，严禁仿冒、盗版行为；

（3）约束和责任制度。公司与相关人员签署《知识产权及保密协议》，明确知识产权归属，以及员工所应承担的保密义务等。责任制度要求企业知识产权管

理人员认真履行管理职责，如在知识产权管理过程中引进过时、无效或根本不存在的知识产权，给企业造成损失的，直接责任人应承担赔偿责任。

6、主要无形资产变更进展情况

截至 2010 年 6 月末，公司商标、软件著作权与专利已全部完成变更，具体情况如下表所示：

商 标			
序号	商标样式	状态	变更日期
1	汉得	已变更完毕	2010 年 6 月 30 日
2	iMAS	已变更完毕	2010 年 6 月 30 日
软 件 著 作 权			
序号	自主知识产权产品名称	状态	变更编号
1	“国产化制造资源规划”软件（MAS）V2.0	已变更完毕	软著变字第 20100926 号
2	“汉得人力资源管理系统”软件（HAND-HRMS）V1.0	已变更完毕	软著变字第 20100927 号
3	全富汉得现代管理应用软件（MAS）V6.0	已变更完毕	软著变字第 20100928 号
4	汉得供应商门户软件（HAND ISP）V2.0	已变更完毕	软著变字第 20100817 号
5	汉得现代管理应用软件（MAS ERP）V 7.0	已变更完毕	软著变字第 20100818 号
6	汉得营销渠道管理软件（HAND FSMS）V2.0	已变更完毕	软著变字第 20100819 号
7	汉得协同制造软件（HCM）V3.0	已变更完毕	软著变字第 20100814 号
8	汉得客户关系管理软件（HAND CRM）V2.0	已变更完毕	软著变字第 20100815 号
9	汉得人力资源管理软件（HRMS）V3.0	已变更完毕	软著变字第 20100816 号
专 利			
序号	专利名称	专利号	状态	变更编号
1	Oracle Form9i 和 Microsoft Excel 透视表的自动转换的方法	ZL20051 0024604.0	已变更完毕	2010041300169730

六、公司境外经营情况

（一）概况

公司目前主要通过全资子公司汉得日本株式会社（以下简称“日本汉得”）在日本市场中开展对日ERP软件外包服务。日本汉得于2007年设立，2009年公司以990万与10万日元的价格分别收购当时新加坡汉得与松本直纪持有的日本汉得99%与1%的股权从而实现全资控股日本汉得。目前，日本汉得主要在日本市场中开展ERP二次开发外包、ERP维护服务外包等与ERP相关的外包服务业务。日本汉

得具体注册信息如下：

住所：日本东京都港区4丁目13番3号

法定代表人：徐华

资本金：1000万日元

日本汉得自成立以来，一直严格遵守日本法律法规及财务制度，并聘请了日本注册会计师作为税务申报代理机构，严格缴纳各项税收，未遭受过税收处罚。截至2009年12月31日，日本汉得总资产6,321,195.44元，净资产197,298元；2009年度营业收入16,907,258.75元，实现净利润-2,314,165.74元。截至2010年6月30日，日本汉得总资产4,578,219.90元，净资产-1,382,773.63元；2010年1-6月营业收入5,013,131.30元，实现净利润-1,570,739.91元（以上财务数据已经立信会计师事务所有限公司审计）。

（二）境外经营业务模式及与国内业务部门的协同效应

日本汉得主要作为公司在日本的营销窗口及现场服务支援单位，主要作用是进行业务前期营销，并且为日本客户提供本地签约窗口、项目实施跟踪服务以及现场技术支持服务。

通常情况下，客户经日本汉得前期营销活动后，将至上海对公司技术力量以及公司情况进行考察。考察认可并决定合作后，客户可选择与本公司或日本汉得签约。如选择与日本汉得签约，则日本汉得在与客户签约后，会与公司签订相关的业务转包合同，由公司完成实际软件开发工作。

一般从事对日IT外包的公司，在开展ERP实施业务时需要花费高昂的代价聘请专业ERP顾问对员工进行ERP实施方面的培训，成本较高。而日本汉得的技术人员在需要提升技术时，可以直接请国内ERP部门的顾问分享知识和经验，甚至于在需要的时候调动国内相关顾问对海外项目进行支援。因此，日本汉得海外ERP外包服务的开展以公司国内ERP实施服务团队为技术支持，项目实施成果屡获客户好评，日本汉得凭借国内团队的支持所具有的ERP实施服务领域内的专业优势是普通对日IT外包公司并不具备的。

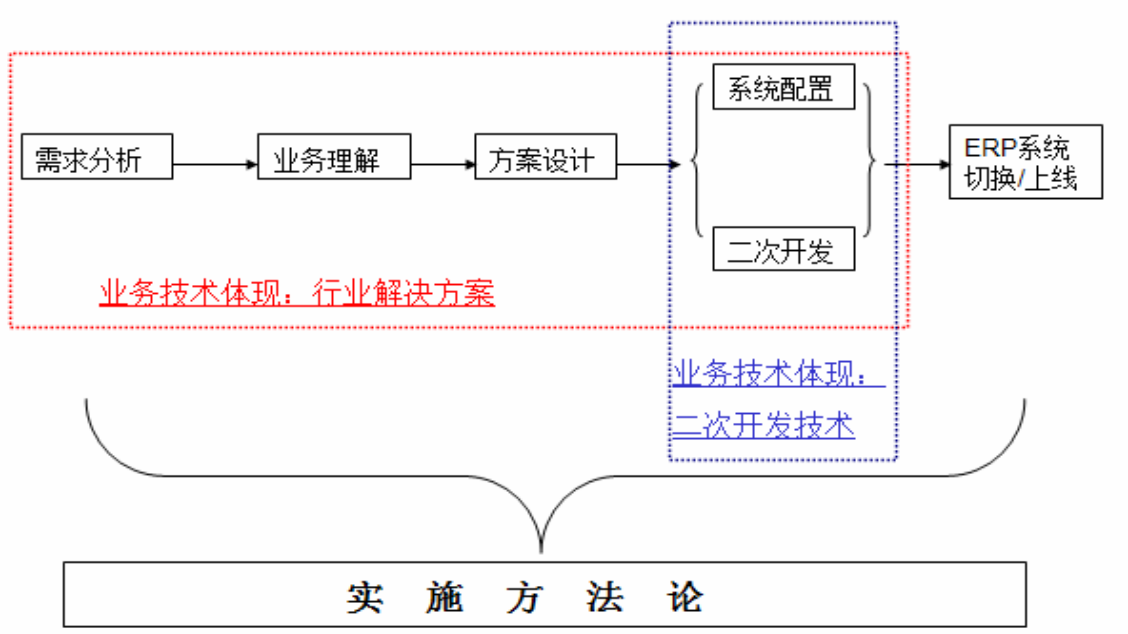
公司海外事业部以获得最高的客户满意度为宗旨，通过严守交货期限，提供高品质开发成果，快速故障对应等方式深得用户信任，自公司成立至今，尚未出现因服务质量问题被客户起诉的情形。

七、公司的主要业务技术情况

（一）公司的主要业务技术

如下图所示，公司的业务流程可以进一步简化为需求分析、业务理解、方案设计、系统配置与二次开发以及最终ERP实现。与ERP所蕴含的“管理+IT”本质相对应，公司主要业务技术也可以分为与管理相关的业务技术以及与IT相关的业务技术:与管理相关的业务技术主要指公司通过需求分析、业务理解与方案设计等流程对于不同行业内企业的经营实际与业务流程逐渐形成深入理解，并在此基础上总结与研发出许多行业解决方案；与IT相关的业务技术则指在对客户业务理解的基础之上，通过对标准化ERP软件套件二次开发的方式为客户实现ERP管理。此外，指导项目实施整体规划与流程安排的实施方法论也是公司主要业务技术构成之一。

图18 公司的业务流程



1、行业解决方案

ERP软件在研发设计过程中充分结合了现代管理思想，其功能模块的设置符合一般企业现代化管理运作模式的要求。若客户的业务流程与标准ERP软件的功能设置间不存在较大差异，则实施服务过程中二次开发量相对较少，实施的重点即在于对客户业务的理解。只有在充分理解客户业务本质的基础之上，才能结合

现代管理思想为其进行合理的业务流程重构，进而再根据ERP软件的功能设置，以公司的实施方法论为指导按照一定的实施流程进行ERP项目实施。

由于同行业内企业的业务内容与业务流程具有一定的共性，公司为同行业内的企业提供实施服务的流程也具有相似性。随着公司项目团队实施服务经验的不断积累，公司逐渐加深了对于制造业、金融业以及批发与零售业等行业业务本质的理解，为这些行业中多数公司提供实施服务的流程也逐渐标准化。在此基础之上，公司通过深入的总结与研发形成了一系列行业解决方案，以这些行业解决方案为基础，公司大大提高了实施服务的标准化程度，更易于控制实施过程中的实施风险，有效缩短了实施服务周期。公司现阶段形成的主要行业解决方案列表如下：

序号	解决方案名称	行业主要业务特征	解决方案要点
1	大型设备制造行业解决方案	（1）具有典型的离散制造的特征； （2）按订单排产，单件制造并按项目管理，如飞机制造、轮船制造、大型发电机制造等。	提供财务、分销与制造模块集成的 ERP 解决方案，形成以项目制造为核心，强化合同管理、预算控制与成本核算的全面集成企业、供应商与客户信息的管理平台
2	机械行业解决方案	（1）生产具有以离散为主、流程为辅、装配为重点的主要特点； （2）产品的质量和生产效率很大程度依赖于工人的技术水平； （3）生产计划的制订与生产的管理任务繁重。	解决方案协助客户实现多品种、大批量共线生产模式，对于成本方案的设计采购以标准成本为主、实际成本为辅的设计方法
3	汽车制造行业解决方案	（1）典型制造类行业，按市场行情预测制定生产计划，并逐步由库存生产走向订单生产； （2）对供应链、部件管理有很高要求； （3）行业有很完整的售后服务体系。	成本核算主要针对物料，重要部件按批次控制，对所有的数据建立控制和警告机制即便及时响应。资金管理方面因物料价值高强化对于应收与应付的管理。
4	医药行业解决方案	（1）医药产品种类繁多，客户数量多，造成药品经营全过程业务量很大； （2）销售模式特殊，业务流和资金流呈反方向，且销售渠道复杂，中间环节涉及层层的分销商、零售终端； （3）药品的批号及有效期要求高。	促使企业满足客户需求的同时尽量降低库存，通过生产管理解决上下工序节拍不一致造成的生产矛盾、不纯净或变性材料入库、再加工问题等问题，通过产品管理防止药品生产日期、有效期错误，杜绝假冒伪劣。
5	证券行业解决方案	（1）证券行业通常采用层次管理模式，即总部、地区总部（分公司）、营业部的管理模式； （2）未来数年内，证券公司机构组织、业务类型极有可能发生较大变化；	鉴于证券公司业务覆盖地区较广，以 B/S 结构构建系统，注重系统建设的可扩充性，重点实现与各业务及管理平台的数据集成，通过模块化、授权制设置保

		（3）系统自动化、信息时效性、安全性要求高；	障信息安全。
6	电信运营行业解决方案	（1）技术更新快，基础设施投资规模大； （2）实行多级核算，统一管理的财务管理体系； （3）信息系统建设相对分散，系统间信息很难整合，管理信息的分析和提取比较狭窄	建立统一的财务管理信息系统，实现财务数据在公司总部和各分支机构的高速流转和高度实时集成，通过采购、库存与工程管理模块实现对项目建设的调控
7	流通行业解决方案	（1）销售网点众多，销售的产品品种、数量繁多每天业务量庞大； （2）供应商数量、关系复杂 （3）库存管理难度高，数据实时性要求高	财务与物流管理模块相结合，另外，根据业务需求，财务管理中的应收帐款管理、物流管理中的库存管理需要与 POS 收银系统集成
8	玻璃行业解决方案	（1）中国的生产技术主要引进世界先进的 LB 浮法玻璃生产工艺，产品可以直接用于镀膜、制镜、钢化等高质量要求的玻璃加工业； （2）玻璃生产从配合料进入熔窑到退火成型，全部生产过程均在中央控制室集中控制下； （3）成品编码及计量单位较为复杂。	编码中包含颜色、厚度、长、宽、间隔物及包装箱型信息，启用批号与系列号控制，提高装箱库存效率，避免过多搬运导致破碎；同时在系统计量单位设置中建立物品多计量单位间的换算关系。

行业解决方案的总结与运用充分体现了公司对于不同行业业务本质的深刻理解。目前，公司部分行业解决方案尚处于逐步完善阶段，未来计划加大研发力度使其产品化，从而促进公司业务的开拓。

2、二次开发技术

ERP套装软件产品的通用化与标准化在拓宽了软件产品适用领域与可实现管理功能范围的同时也增加了软件实施服务的难度，这尤其表现在实施服务过程中二次开发量的增长。ERP实施服务中的二次开发指实施服务商在为客户提供ERP实施服务过程中，在企业合理的个性化业务模式与标准化ERP软件产品设置不相符或者其他客观条件制约无法采用现有解决方案时，实施服务商需要充分结合客户业务实际对ERP软件进行二次开发，使其更好地适用于企业日常经营过程。通常情况下，ERP软件二次开发不仅仅基于对客户业务的深刻理解，还会涉及许多较为复杂的IT技术。

目前，公司主要的二次开发技术包括：

基本软件开发技术	ADF 开发技术	应用系统开发
		a）使用 Oracle ADF 建立 J2EE 应用框架、业务系统
		b）对 ADF 标准控件扩展、自定义组件
		与其他应用开发技术融合
		a）与 Spring、Struts、EJB 等开发框架融合

		b）与其他工作流、并发管理、开源报表管理等融合
		使用 ADF 进行 Oracle Fusion Middleware 套件的二次开发、功能扩展、集成
		a）Oracle EBS 二次开发
		b）企业门户、OA 应用系统开发、集成
		c）Oracle BPM、UCM，IDM、WebCenter 等套件功能扩展开发
	基于 Java 的 Web 应用开发技术	基于 Spring 整合 Java 开源架构，完成企业业务系统的构建
		基于流行的 Java 开源架构，如 Struts，Tapestry，Spring MVC 等架构完成系统的展现，并形成汉得风格的解决方案
		使用流行的 Java 开源工作流架构如 osworkflow，jbpm，来帮助企业进行业务流程的整合与系统集成
		通过 Oracle ERP 系统与 Java 开源框架的集成，完成系统集成，实现 Oracle ERP 系统的外围扩展
	客户端 Web 应用开发技术	使用 Adobe Flex 开发 RIA 企业应用
		Flex 集成 Spring 和 Hibernate 开源架构实现一体化开源 Web 应用系统开发
		使用 Flex 流行的框架，如 Cairngorm，Mute，PureMVC 进行 RIA 应用开发
	ERP 数据库及相关产品的基础架构规划、搭建和维护	Oracle/SAP 相关产品产品应用的基础架构规划和实施，包括高可用性、系统集群、异地容灾等方案规划和实施。
		Oracle/SAP 相关产品安装、升级、平台移植、字符集变更、应用模块及语言添加等系统实施
		操作系统、数据库、Oracle/SAP 相关产品的性能优化以及压力测试
		Oracle/SAP 相关产品日常维护，系统健康检查，故障技术支持
	BI 开发技术	关系型和多维数据仓库的设计
		使用 ETL/ELT 工具（包括：ODI、OWB、Informatica）进行数据的抽取、装载和转换
		使用 BI 模型设计及报表工具进行展现
		a）BIEE 模型设计、Answer 报表开发、iBot 使用以及基于 iBot 的 java 扩展程序应用、基于 BIEE Java Web 应用的扩展开发，BIEE 外部扩展，与 OA 系统集成
		b）Microstrategy 模型设计、报表及仪表板开发、Web 应用扩展，用户管理功能开发
		BI APPS 标准功能实施、功能增强
		a）报表展现修改，开发全新报表
		b）数据结构修改：增加字段、增加表；数据抽取修改
		c）BI APPS 和 Oracle EBS 系统集成
ERP 软件二次开发技术	SAP 开发技术	基于 SAP ERP、CRM、SRM、SCM 等系统的常规报表、打印界面开发，以及系统标准功能的增强开发。
		基于 SAP NetWeaver ABAP/4 和 JAVA 平台的所有功能开发。具体包括 ERP、CRM、SRM、SCM 等新功能或者新应用的开发，包括 SAP EP、BI、BO、SEM、PI 等平台的新增功能开发。
		基于 RFC、ALE 以及 Web Service 等技术的接口开发。包括 SAP 系统与第三方的 OA、WMS、MES、PDM、HRS、LDAP 等系统的接口及集成开发。
		独立的供应商门户系统、渠道管理系统、制造配送系统和财务管控系统等，这些系统均可与 SAP 产品集成。

	Siebel 开发技术	在 Siebel CRM 标准功能基础上对数据对象、业务逻辑、展现视图等进行常规配置开发，通过脚本和工作流的开发实现复杂的业务流程控制
		通过 Actuate 和 XML Publisher 等工具实现联机报表开发
		通过 EIM（企业集成管理）工具完成主数据和业务数据的转换、清理、和导入工作
		通过多种 EAI（企业应用集成）技术，包括 SAP Connector、ERP Connector、WebService、MQ Adapter、Java Business Service、HTTP Transport Adapter 等实现与其它应用软件如 SAP、Oracle EBS、PeopleSoft、用友等集成
	PeopleSoft 开发技术	通过 PeopleTools 进行联机事务的页面开发
		通过 Query、SQR、Crystal Reports、nVision、XML Publisher 等工具进行各种联机和管理分析报表的开发
		通过 CI（组件接口）开发，实现 Excel 快速数据导入
		通过扩充 AWE（审批工作流引擎），实现各种审批流程控制
		成模块 HR 功能开发，如绩效考核、考勤收集系统
	Agile PLM 开发技术	Oracle Agile PLM Solution 功能扩展:
		a）利用 Agile PLM Process Extensions 技术进行 Agile 系统客户化，从而在 Agile Workflow 中加入客户化逻辑
		b）利用 Web Service Extensions 达到 Agile 系统和其他外围系统的集成
		c）利用 Dashboard Management Extensions 在 Agile 系统中以图表方式展示数据
		d）利用 PLM Events and Event Framework 改写 Agile 系统中某些事件逻辑
		e）利用 Agile SDK 在对 Agile 的数据对象进行操作，实现导入，导出等功能
		Oracle Agile PLM Solution 外围集成技术
		a）利用 AIS/ACS 和 SAP 系统进行集成，例如 Agile - Adapter - SAP，Agile – SAP XI – SAP
		b）利用 AIS/ACS 和 Oracle EBS 系统进行集成，例如 Agile - Adapter - Oracle EBS，Agile – Oracle AIA – Oracle EBS
		Oracle Agile PLM Upgrade 技术:
		a）利用 AUT 进行从 Agile 老版本升级到最新版本
		b）利用汉得公司自主研发的 EFA 工具进行多 Agile 系统的合并工作，从而实现把分布的 Agile 系统合并成集中的 Agile 系统
	Hyperion 开发技术	Essbase
		a）数据库管理及优化
		b）Essbase 计算脚本、报表脚本、命令脚本
		c）Essbase JAPI 的扩展与应用
		Hyperion 应用系统
		a）Hyperion 应用系统（Planning、HFM、HPS 等）的安装、配置、设计、实现、优化
		b）利用 ETL 工具开发，实现加载元数据及数据
		c）基于 Java Web 技术的界面修改、增加等功能增强
		d）HFM 基于 VB 语言的规则开发
		e）使用 EPMA、FDM 统一管理 Hyperion 应用

		Hyperion 报表开发，基于 FR、WA、IR 等工具
		Hyperion 系统基于 OID 和其它系统集成技术

用户在购买Oracle和SAP的license以后，在ERP实施中常会由于需求的复杂性导致无法通过调整ERP软件内部开关和参数的方式完全满足客户需求，这时需要对Oracle和SAP等ERP系统进行更为复杂的二次开发。因此对Oracle、SAP软件的二次开发在ERP实施中较为常见。MAS系统可以通过Oracle的Forms and Reports系统对客户的ERP系统进行二次开发，只要客户已经购买了相应的ERP软件和授权，就不存在软件和专利纠纷。因此，公司目前进行的Oracle、SAP软件的二次开发不存在产权或专利纠纷。

3、实施方法论

ERP实施服务周期较长，实施流程包含环节繁复，为了保障实施顺畅进行整个实施过程必须有明确的、标准化的实施方法论作为指导，在实施方法论确定的标准实施方法基础上再结合项目实际灵活调整实施细节。

目前，公司ERP实施方法论主要包括两类：系统实施方法与IT规划实施方法。

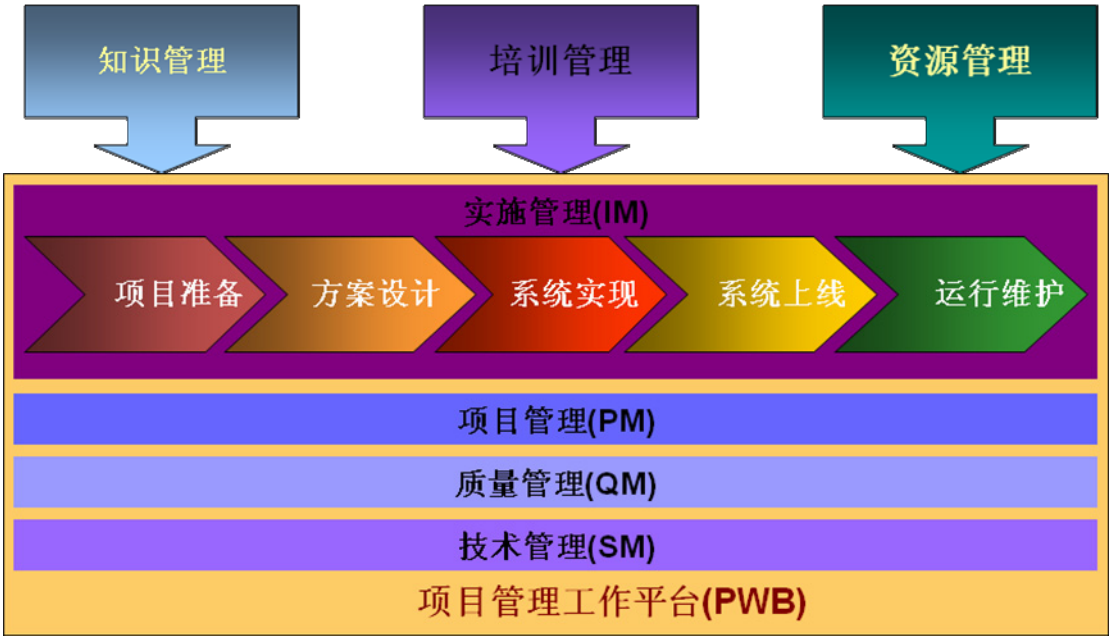
系统实施方法指基于ERP软件软件产品信息系统的实施服务方法，该方法以ERP软件产品为基础，再结合项目特点从而开展实施服务。公司系统实施方法又可分为Quick-HAND与CRP实施方法论两种类型。

IT规划实施方法是以客户企业实际业务开展情况为基础，通过战略规划的方式帮助企业避免无序的、没有战略意识的IT建设模式，协助企业按照预订的最优战略路线，有条不紊进行ERP系统实施。目前，公司开展IT规划实施的主要方法论为自主开发的Value-HAND方法论。

（1）Quick-HAND实施方法论

Quick-HAND 实施论主要应用于业务模式多变、管理需求复杂的信息化项目。Quick-HAND 实施方法主要由项目管理、实施管理、质量管理、技术管理、知识管理、培训管理、资源管理等内容构成。下图主要说明的是 Quick-HAND 实施方法论中各实施内容的逻辑关系，其中，最为核心的内容是实施管理，其主要说明信息系统实施的主要步骤以及每个步骤中涉及到的具体实施任务、任务要求、运用工具以及提交物等内容。

图19 Quick-HAND实施方法论



（2）CRP实施方法论

CRP 的全称为 Conference Room Pilot，中文通常翻译为办公室导航。CRP 实施方法论在内容构成方面基本与 Quick-HAND 实施方法相同，均包括项目管理、实施管理、质量管理、技术管理、知识管理、培训管理、资源管理等方面，但其与 Quick-HAND 的主要区别体现在处理方法的不同。Quick-HAND 实施管理的处理模式是事先尽可能了解业务管理需求，然后据此建立方案，在与客户详细讨论、确认后再进行系统的实现；而 CRP 则根据对客户企业基本业务模式的了解或者根据客户企业已有的解决方案，建立相应的信息化系统环境，再据此与客户关键性用户进行详细的演示和讨论，由客户提出企业业务实际与目前系统环境的差异，双方就差异进行讨论与处理，经过多次这样的循环后确定最终的适合于客户实际业务情况的信息化系统。

根据 CRP 与 Quick-HAND 的不同特点，CRP 实施方法主要应用于推广性项目（即已经建立解决方案，需要把解决方案推广到其他的子公司）或者业务模式、管理需求相对稳定与标准的项目。

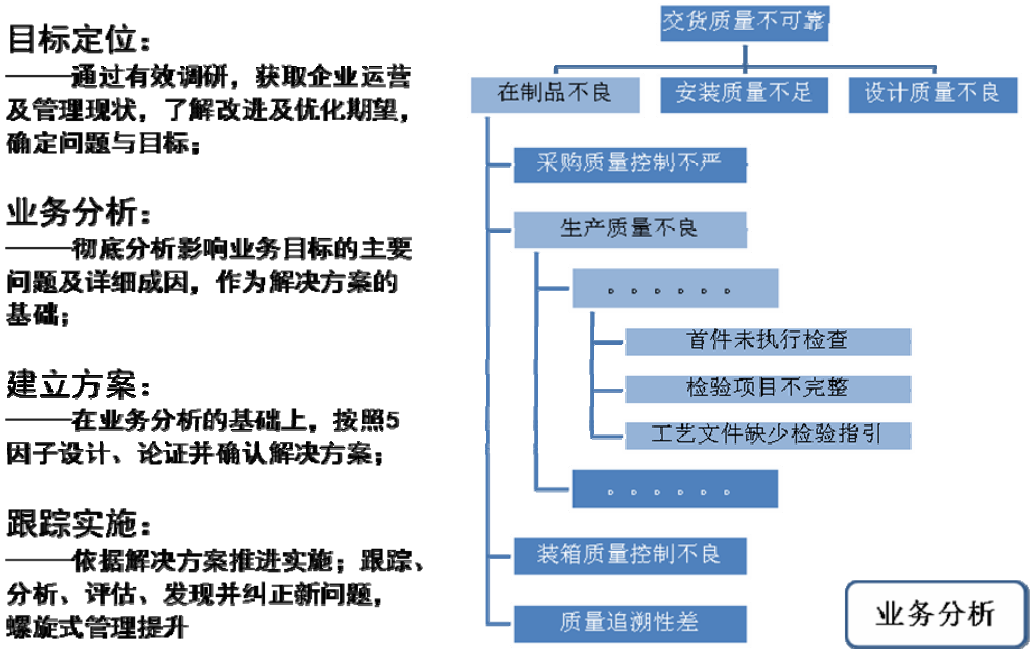
（3）Value-HAND实施方法论

在通常的企业信息化的过程中，企业往往首先决定企业信息化的目标、蓝图、措施与步骤，公司针对企业这样的计划，产生了Value-HAND方法论来帮助企业实施ERP系统。Value-HAND实施方法论的核心是价值导向，是公司为客户创造价值的理念的产物，是对Quick-HAND方法论的充实和完善。此外，其应用范围不

仅仅局限于ERP的实施，还可应用于管理咨询或BPR、可研分析、需求分析等领域。

Value-HAND 方法论的工作方法以企业目标为出发点，整个项目实施过程贯穿“以价值为导向，以问题解决为目标”的思路，通过下图所示的目标定位、业务分析、建立方案、跟踪实施这 4 个步骤的不断循环，逐步逼近与实现业务目标。

图20 Value-HAND方法论



（二）公司目前处于研发阶段的项目

公司目前仍处于研究开发阶段的主要项目如下表所示：

序号	项目名称	研发拟达到目标	目前进展状态
1	远程集中测试研发项目	通过实施顾问在远程以文档的方式了解现场的业务方案需求，从而确定具体的测试脚本和内容，完成对现场系统的功能测试，确保系统及方案的可用性	已建立基本的测试管理规范和流程。目前，需要进一步通过项目来改正测试过程中存在的沟通问题、变更问题、重复性测试问题以及问题管理与处理机制。
2	集中财务及预算管理系统	建立集中的项目预算管理系统，便于公司能够对项目的财务指标进行监控与管理	已完成收入预算的方案设计，并正在开发过程中

3	基于 SAAS 模式的人力资源管理系统	建立与开发汉得公司自主的符合 ERP 咨询行业需要的人力资源管理系统	已建立与开发基本的人力资源管理系统，包括基本的人事管理和资源管理。下一步需要进一步拓展与 ERP 项目所相关的功能与模块
4	ERP 实施服务平台建设项目	建立新的实施方法论、建立与开发项目管理系统并建立远程实施中心	已对实施方法论中的部分任务，例如：调研、方案、数据管理、报表开发等项目任务建立新的工具和方法。下一步需要进一步把这些标准化的工作延伸到全部的实施任务，并以项目管理系统为依托来进行推广与使用
5	解决方案建设项目	从项目的实施经验中挖掘有价值的特殊解决方案，从而增加在市场上的营销能力，并为客户提供更有价值的解决方案	初步完成“供应链协同”、“营销渠道管理”、“费用控制”解决方案，需要进一步进行开发与试运行
6	ERP 运维服务管理与工具建设项目	开发运维服务管理工具与系统使得 ERP 运维服务能够上一个台阶	尚处在方案讨论阶段

上述项目中的 ERP 实施服务平台建设项目、解决方案建设项目、ERP 运维服务管理与工具建设项目均为本次发行募投计划的一部分，若公司本次能够顺利发行募集到发展资金，将加快上述研发项目的进程。

（三）公司业务技术研发体系

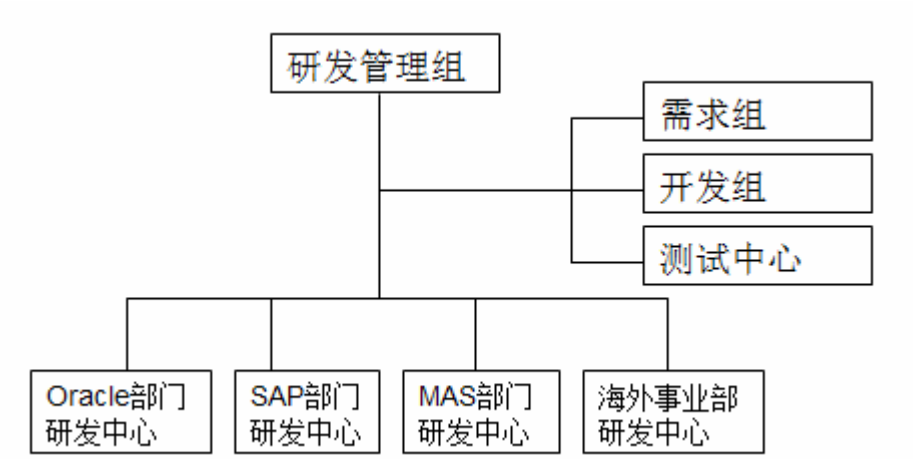
1、业务技术研发模式

公司所承接的每一个 ERP 实施项目在实施过程中均会因客户企业业务细节的差异性以及实施过程中其他突发性因素而需要进行较多的项目开发。公司业务技术的研发即以公司大量项目实施经验与开发成果积累为基础，通过标准化的研发过程从而形成对公司实施服务具有普遍适用性与指导意义的业务技术。

2、业务技术研发组织架构

公司各业务部门均设有研发中心，主要负责具体 ERP 实施或外包服务项目过程中大量的项目实施开发。部门研发中心的项目实施开发主要由项目实施顾问完成，其开发成果与开发经验是公司整体研发的基础。公司整体业务技术的研发活动由研发管理组负责，管理组成员包括公司核心管理与技术人员。研发管理组下设需求组、开发组与测试中心三个职能部门分别负责业务技术研发过程中的不同领域，各职能部门由两位管理组成员负责管理，具体研发工作则安排各部门内研发中心实施顾问完成。公司内部业务技术研发组织架构如下图所示：

图21 公司内部业务技术研发组织架构



关于研发管理组、需求组、开发组与测试中心的主要职责见下表所示：

部门名称	主要工作职责
研发管理组	业务技术研发的可行性研究与立项管理
	跟踪开发进程
	协调开发标准化过程中的资源
需求组	负责从部门开发成果中总结与整理适合研发的、具有推广价值的业务技术
	设计研发方案
开发组	负责具体的研发活动，如代码编写、方案论证等
测试中心	对开发组的研发成果进行测试，撰写测试报告

3、业务技术研发制度

根据公司积累加研发的业务技术研发模式，公司业务技术研发制度包括了实施服务经验积累与实施标准化两套机制。

（1）实施服务经验积累机制

公司在发展过程中十分注重项目实施经验的积累，通过构建 HAND 知识库系统来管理与收藏公司多年企业信息化咨询服务过程中的积累的重要项目案例与研发经验。

HAND 知识库系统采用 Oracle Content Service 产品构建，系统内涵盖了公司项目团队历年来为不同企业提供的近 150 套 ERP 解决服务方案，行业与业务覆盖面十分广泛。HAND 知识库系统服务于公司内部所有的咨询顾问与技术顾问，公司项目团队在实施新项目时，可以从知识库中获取相同客户、相同行业或者相近行业的解决方案，从而更好地理解客户业务并形成针对性强的实施服务方案。

（2）实施标准化机制

ERP实施服务是一种人力资本密集型的具有较高技术含量的服务，实施顾问在长年项目实施过程中所积累的丰富业务经验是公司核心竞争优势之一。然而，

这一业务模式也给公司业务技术的集中研发创新带来一定的难度。因此，公司设立实施标准化制度的核心理念就是希望使得分散在每个实施顾问脑中的业务经验转变为指导ERP项目实施的一般性实施方法。实施标准化制度主要研究的就是如何把公司项目团队以往ERP实施过程中所积累的实施经验和业务管理经验转化为具有普遍适用性的标准化实施方法论，从而缩短ERP实施周期，降低ERP实施成本。

公司实施标准化制度的落实与完善主要由实施标准化管理组成员负责。标准化管理组成员通过不断与项目实施人员的沟通与项目实施效果的调查来总结与制定新的实施方法和实施工具。目前，公司实施标准化制度已经建立初步框架，这一框架主要由以下三部分构成：

① 一套模板：针对信息化系统实施的特点构建的项目实施与管理模板。通过这套模板不断优化现有的实施方法，使得公司与客户企业都能够从中受益；

② 一个平台：即项目管理平台。ERP项目实施过程中信息传递主要载体为文档，而文档通常是非结构化的，会阻碍项目实施过程中信息的快速搜索与共享以及多角色实施协作的有效开展。项目管理平台是公司项目实施从文档化走向系统化的基础和开始，公司将在此平台基础之上进一步研发以信息系统为主体的ERP实施与管理，创建一种新的、更高效的ERP实施与管理工作方式；

③ 一个中心：即测试中心，通过建立远程集中测试的机制有效降低了项目实施的系统风险。

（四）公司技术人员与研发人员情况

公司具有一支庞大的技术人员队伍，总数达到1000人左右，这一技术人员队伍长期积累形成的实施服务经验与开发成果是公司业务技术研发的基础。公司的核心技术人员共有6位，核心技术人员具体情况介绍参见本招股说明书“第八节 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”之“（四）其他核心人员”

公司主要通过安排闲暇的顾问人员从事研发活动的方式进一步提高人员利用率，目前公司研发人员主要负责开发组研发工作，除此之外公司绝大部分的项目实施开发与部分开发组工作均由实施顾问完成。

（五）公司报告期内研发费用占主营业务收入的比例

项　目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
研发投入（元）	7,325,652.47	14,466,637.98	7,034,645.71	-
研发投入占母公司营业收入的比例	4.41%	4.71%	2.58%	-
研发投入占合并报表营业收入的比例	4.36%	4.63%	2.54%	-

注：公司于 2008 年起按研发项目单独核算研发费用，2008 年之前因会计核算中无法单独列示，账面研发费用为 0，但公司 2007 年实际经营中存在研发投入，并于当年内形成了 MAS BI 技术、LWAP WEB 开发框架、海外事业部品质管理系统等研发成果。

1、公司 2007 年研发费用未单独核算的原因

公司研发伴随软件实施服务项目的实施同时进行，研发费用主要是人工成本，2007 年公司尚未对研发工时作出准确的分类统计，故研发费用未单独核算。从 2008 年起，公司建立了一整套准确核算研发费用的相关流程，如工作量计算表等，从而能够对研发进行准确核算。项目实施人员的相应费用计入营业成本不违反企业会计准则及公司财务制度的规定。

2、公司 2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月内研发的主要项目情况

2008 年研发的项目情况：

序号	项目名称	项目金额（元）
1	MAS ERP 7.0 标准版本研发项目	1,064,135.04
2	营销渠道管理系统	602,129.50
3	HAND-CRM 及 HR 系统研发项目	341,537.30
4	知识库开发项目	985,723.80
5	SAP 模板项目开发	690,006.59
6	SAP ABAP 升级研发项目	295,717.16
7	EBS 模板项目开发	821,436.39
8	EBS-ADD ON 升级研发项目	492,861.87
9	Quick Hand-标准化开发项目	696,439.08
10	Motorola Siebel 渠道管理解决方案	435,274.75
11	基于 Siebel CRM 平台-中国快速消费品营销渠道管理系统	609,384.23
	合计	**7,034,645.71**

2009 年研发的项目情况

序号	项目名称	项目金额（元）
1	FSMS 标准化项目	614,373.43
2	MAS 系统费用控制 WEB 化	972,757.93
3	供应商门户产品开发	1,162,189.73
4	企业移动商务管理系统	179,192.25
5	SAP XI 平台研发	786,943.56

6	SAP WEB 开发(BSP)	343,927.35
7	基于.NET 的 SAP Portal 研发	491,515.88
8	问题跟踪及管理工具研发	1,179,392.95
9	SAP SOA 技术研发	393,419.35
10	项目测试工具开发	1,571,798.31
11	员工考核系统	982,506.77
12	标准化产品研发	2,007,614.04
13	HMES 应用框架&通用功能开发	535,363.74
14	费控系统开发 Fusion 架构研究	1,739,932.16
15	Oracle SOA 中间件研究	167,301.17
16	零售行业 HPOS 项目	1,338,409.36
	合计	**14,466,637.98**

2010 年 1 至 6 月研发的项目情况

序号	项目名称	项目金额（元）
1	资金管理标准化项目	831,210.23
2	HAP 系统开发项目	564,935.71
3	SAP WebDynPro 开发技术研发	350,340.19
4	发票管理系统	678,147.11
5	远程教学管理系统	355,795.57
6	SAP 开发技术手册整理	1,424,108.92
7	远程集中测试研发项目	1,595,236.42
8	远程集中开发项目	1,525,878.31
	合计	**7,325,652.46**

3、研发费用资本化及研发费用加计扣除情况及对报告期内公司净利润的影响

报告期内，公司没有研发费用资本化的情况。

研发费用加计扣除情况及对净利润影响如下表：

项目	加计扣除金额	所得税税率	净利润增加金额	占当期净利润的比重
2007 年	-	-	-	-
2008 年	3,517,322.49	12.5%	439,665.31	1.29%
2009 年	7,233,318.99	10%	723,331.90	1.56%
2010 年 1-6 月	-	-	-	-
合计	**10,750,641.48**		**1,162,997.21**	

注：研发费用加计扣除一般在年底所得税汇算清缴时进行，因此 2010 年 1-6 月所得税预申报时无加计扣除金额。

2008 年 2009 年研发费用加计扣除对净利润的影响金额分别为 43.97 万元和 72.33 万元，占当期净利润的比重为 1.29%和 1.56%，对公司的净利润影响很小。

（六）技术保密措施

公司建立了完善的信息安全及保密管理体系措施，与核心技术员工均签订了《保密协议》。同时在产品开发项目管理流程中设置了完善的文档数据管理流程，并在组织上设置专职的技术文档数据管理部门，防止核心技术文档和数据流失。公司在核心技术环节实行硬件隔离，并建立了一系列应急处理措施，保证在意外事故、突发情况下有效保护技术机密。公司还就侵犯商业机密的情况出台了应对措施和纠纷处理规范。

公司自成立以来未发生因核心技术人员违约、泄密或其他原因而导致公司利益受损的情形。

八、公司人力资源政策

ERP 实施服务行业属于人力资本密集型的具有较高业务技术含量的咨询服务行业，行业内公司普遍具有轻资产、重人力资源支出的资本结构，人才的培养与储备是决定 ERP 实施服务公司发展前景的重要因素。因此，公司投入大量精力制定最优的人力资源发展政策，以确保公司长期的竞争优势。

（一）企业文化建设

作为人力资本密集型的服务咨询类企业，公司十分重视企业文化的建设，积极倡导“Better Experience，更好体验”的经营理念，构建企业感恩文化，努力为客户提供更好服务体验，为员工提供更好的工作体验。

公司的核心价值观如下：

心怀感恩——对于每一位选择公司成为ERP实施合作伙伴的客户，公司均心怀感恩，这份感恩源于客户对于公司的充分信任和支持，公司通过长期稳定的合作关系与高质量的实施服务来回馈客户的这份信任与支持。在实施服务期间内，公司实施人员尽全力帮助客户解决一切与ERP相关的信息化难题，切实从客户角度出发为客户设计与构建简洁有效的ERP系统操作平台。在客户系统上线后，为客户提供及时、全面与高效的运维支持服务，为客户解决长期使用ERP系统中多遇到的任何障碍；

回馈社会——公司坚信ERP在中国企业中的广泛应用会极大程度上提升中国企业的管理水平与市场竞争实力。然而，随着中国经济的发展与企业信息化进程的不断加快，“IT+管理”的高端复合型人才的缺失会成为中国企业ERP进程的制约因素。

公司在专业从事ERP实施服务的过程中培养了一大批既懂得企业业务运作与管理又精通管理软件技术的实施顾问，这些实施顾问在公司提供的业务平台上不断帮助更多的本土企业实现管理信息化。随着公司业务的发展，公司将会培养更多优秀的ERP人才，强有力地支撑与推动我国企业的信息化发展之路。

（二）人才的招聘与培养

1、人才招聘

公司初级人员主要从应届毕业生中招聘而来。公司凭借自身完善的培训体系、行政与技术并重的双轨道晋升机制以及具有竞争力的薪酬待遇体系等优势，每年吸引大量优秀应届毕业生参与招聘，应聘的应届毕业生主要来自于复旦大学、同济大学、上海交通大学、上海财经大学、西安交通大学、西安电子科技大学、中山大学、华中科技大学、中南财经政法大学等国内重点院校。2009年校园招聘中，公司全国招聘规模为200人左右，接收简历总数达到20,000多份。

公司的技术骨干与高层管理人员主要通过自主选拔与培养的方式产生，极少数来源于外部招聘。对于外部招聘，公司主要借助于人力资源中介机构以及内部员工的推荐来确保招聘质量。

2、人才培养

公司所从事的ERP实施服务专业性较强，对于员工的知识体系与实际项目经验均有较高的要求。应届毕业生虽然有经济管理、金融财务、软件、信息技术等方面的理论知识，但其知识体系缺乏整合性与实用性。因此，公司以自身企业文化特色为基础设计了完善的培训体系，以促进新近员工更快适应项目运作模式，这一培训体系主要包括以下内容：

（1）上岗前培训

公司在新员工入职前安排了3个月的集中培训期，在这一培训期内向新员工系统性地介绍日后工作中所需要掌握的理论基础知识。公司这一上岗前培训具有标准化的课程体系设置，培训内容主要包括以下方面：ERP基础培训、项目管理培

训、Oracle ERP产品实施培训、SAP ERP产品实施培训、财务基础培训、IT方向日语培训、软件开发产品方法培训、开发工具培训等，新进员工可以根据自身情况选择不同的培训课程并在培训期结束后通过考核即可顺利进入下一阶段的培训。

（2）在岗培训

公司现阶段业务来源较为广泛，具有充足的项目储备为每一位新进员工提供在岗实习的机会，新进员工在通过岗前课程培训之后即会以实习顾问的身份参与在岗培训。在这一培训期间内，新进员工将会跟随项目组实际参与ERP实施服务项目，对ERP实施服务以及公司的项目运作过程产生初步的理解与认识。

公司为每一位实习顾问均安排有项目经理负责，实习顾问需每周向项目经理汇报工作成果，一方面督促实习顾问更快成长另一方面也有助于项目经理对于实习顾问的考核。此外，公司实行导师制，为每一位实习顾问安排一位经验员工作为其导师，实习顾问可以向导师咨询工作过程中产生的任何疑问，促进员工更快融入企业文化环境。

（3）长期交流与培养

公司内部员工因接触的ERP软件产品以及企业行业类型不同其知识体系架构也不尽相同。公司通过安排定期的经验交流与共享为每一位实施顾问提供拓宽知识面，进一步提升业务能力的机会。

（三）人才激励与挽留

公司制定的人才激励与挽留措施主要包括以下四个方面内容：

1、公司始终倡导和谐共进的企业文化，培养员工积极向上、团结合作与客户导向的职业精神和工作态度，营造员工的工作成就感与团队归属感。

2、公司是一家快速成长中的公司，员工规模与部门设置一直在扩展，给予了员工个人较大的成长空间。同时，公司行政与技术双轨道的晋升途径为员工创造明确的职业发展路径。目前，公司的高级管理人员、技术骨干中绝大多数均为从公司基层人员做起的资深员工。

3、公司注意适时地逐年提高员工薪酬水平，平衡好公司利益和职工利益之间的关系，使得员工均能享受公司发展带来的业绩增长。

4、公司的核心技术人员、高级管理人员目前都是公司股东，本次发行上市后，

公司将在条件成熟时采取股权激励方式对更多的技术、管理方面的骨干人员进行激励。

九、公司服务与产品的质量控制情况

（一）质量管理方针

公司秉承技术领先、服务卓越的质量方针，结合CMM3标准针对不同的业务属性分别建立、运行了较为完善的质量管理体系，同时通过持续改进该体系以保证符合顾客与法律法规的要求，从而全方位维护与增强公司的品牌优势。

（二）质量管理体系运行

鉴于公司不同主营业务间业务属性的差异性，公司分别针对三大主营业务类别建立了不同的质量管理体系。

1、ERP 实施服务的质量管理

公司 ERP 实施服务团队在多年实施服务业务中一直十分重视实施服务质量的控制。为了保证实施过程中每一环节均处于项目组可控范围内，公司成立了专门的 QMO（Quality Management Office）以监管项目运行状态。QMO 主要由高级顾问群、项目总监/项目经理、质量总监三部分人员构成。其中，项目总监团队由公司内部的资深顾问组成，项目总监团队通过与项目经理紧密合作，提高实施的效率和效益，为客户提供有价值的服务。公司质量管理组织架构图如下：

图 22 公司质量管理组织架构图



为了能够正确评价实施项目质量状况，公司建立了质量控制指标，用来衡量项目基本状况以及项目各阶段的实施质量状况。简述如下：

（1）客观因素：即评价项目质量的直接因素，包括项目难度、顾问团队能力匹配程度、客户方团队能力匹配程度等指标；

（2）交付质量因素：评价项目质量最重要的风向标，包括项目各阶段的交付质量状况等指标；

（3）进度及财务因素：包括项目进度状况、项目成本状况、项目收款状况等指标。

2、ERP 软件外包业务的质量管理

公司外包业务的质量管理主要着眼于项目成果本身符合客户需求与开发过程符合 CMM 流程两个方面。在项目进行中，项目成果的检查主要由 SE 和 PL 进行。SE 先对程序代码进行检查、测试，确认无误后再提交给 PL 进行检查。PL 最终保障文档和程序的正确性；CMM 流程的检查则由 SQA 执行，SQA 人员具有丰富的项目管理经验，熟悉 CMM 等项目质量体系，其通过在项目进行过程中对开发过程进行审计来收集项目各类数据，若发现不符合标准的地方直接向项目经理汇报，并提出相应的改进意见。

另外，公司海外事业部设有专门的品质管理部门与安全管理部门以确保项目品质，中等规模以上的项目还设有专职的 SQA 人员，关于品质管理部门与安全管理部门的具体说明详见本章节“四（四）公司项目团队架构介绍”。

3、客户支持服务的质量管理

公司客户支持服务中心目前的业务模式为由中心统一负责接洽客户，统计客户所需的后续支持服务项目，然后再由公司的专业产品顾问和技术顾问组成项目组来处理相关业务。

公司目前客户支持服务已形成完善的服务流程，在服务进行过程中可以通过支持服务中心及时获取顾客对于服务的反馈意见，基于此反馈意见对项目组成员进行考核的同时不断完善项目实施计划，提高服务质量；此外，公司后续支持服务项目组人员一般均由该客户项目初始负责人与其他资深顾问组成，基于成员丰富的实施经验与对顾客业务的了解为提供最高效的后续支持服务。

（三）质量管理标准

2005年公司获得了软件过程能力等级评估CMM3的认证证书。CMM是能力成熟度模型（Capability Maturity Model）的英文简称，由美国卡内基梅隆大学的软

件工程研究所（简称SEI）研究制定，主要用于评价软件承包商能力并帮助软件企业寻求改善质量的方法。CMM共分为5个等级，即初始级、可重复级、已定义级、已管理级和优化级。对一个软件企业来说，达到CMM2级别就基本上进入了规模开发阶段，基本具备了一个现代化软件企业的架构，具备了承接外包项目的能力。CMM3评估则需要对大软件集成的把握，包括整体架构的整合。一般来说，通过CMM认证的级别越高，其越容易获得用户的信任，在国内、国际市场上的竞争力也就越强。公司较早通过CMM3的认证辅助公司形成了专业化的竞争优势，为公司项目实施的国际化发展奠定了良好基础。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）与控股股东不存在同业竞争情况

公司是国内专业从事企业高端 ERP 实施服务业务的 IT 咨询公司。控股股东迪宣投资本身并不从事生产及贸易活动，除持有本公司股权外，无直接控制的其他企业，也无在其他企业参股的情况，与本公司不存在同业竞争关系。

（二）与控股股东及实际控制人控制的企业不存在同业竞争情况

控股股东及实际控制人控制的企业参见“第五节 发行人基本情况”之“ 六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）控股股东、实际控制人及其所控制其他企业的情况”。

First Delta 以及新加坡汉得本身并不从事生产及贸易活动，与本公司不存在同业竞争关系。

（三）控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺

公司实际控制人范建震、陈迪清及控股股东迪宣投资已于 2010 年 3 月 12 日出具《不竞争承诺函》，向公司作出如下承诺：

“1、我们及我们直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业目前没有直接或间接地从事任何与汉得的主营业务及其它业务相同或相似的业务（以下称“竞争业务”）；

2、我们及我们直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，于我们作为对汉得直接/间接拥有权益的主要股东/关联方期间，不会直接或间接地以任何方式从事竞争业务或可能构成竞争业务的业务；

3、我们及我们直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业，将来面临或可能取得任何与竞争业务有关的投资机会或其它商业机会，在同等条件下赋予汉得该等投资机会或商业机会之优先选择权；

4、自本函出具日起，本函及本函项下之承诺为不可撤销的，且持续有效，直至我们不再成为对汉得直接/间接拥有权益的主要股东/关联方为止；

5、我们和/或我们直接或间接控制的子公司、合作或联营企业和/或下属企业如违反上述任何承诺，我们将赔偿汉得及汉得其他股东因此遭受的一切经济损失，该等责任是连带责任。”

二、关联方及关联关系

根据《中华人民共和国公司法》和《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等有关法律法规对于关联方的披露要求，并遵循从严原则，本公司报告期内的关联方及关联关系情况披露如下表：

（一）控股股东、实际控制人及其控制的除公司及发行人控股子公司以外的关联方

序号	关联方名称	与发行人关系
1	迪宣投资	控股股东
2	范建震	实际控制人
3	陈迪清	实际控制人
4	Twinwood[1]	原实际控制人
5	First Delta	同一实际控制人
6	新加坡汉得[2]	同一实际控制人

注 1：Twinwood 为新加坡上市公司，2007 年 5 月之前是公司实际控制人，2007 年 5 月 First Delta 收购 Twinwood 持有的 Sino-Twinwood 100%股权后，其不再是公司关联方。

注 2：新加坡汉得已于 2010 年 9 月 20 日召开董事会，决议清算公司。

（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东

序号	关联方名称	与发行人关系
1	得逸投资	发起人、持有发行人 12.13%股份
2	IEI	发起人、持有发行人 9.36%股份
3	China Fund	发起人、持有发行人 9.36%股份
4	得帆投资	发起人、持有发行人7.59%股份
5	得拓投资	发起人、持有发行人5.75%股份
6	得竞投资	发起人、持有发行人5.23%股份

（三）发行人控股、参股的企业

序号	关联方名称	与发行人关系
1	日本汉得	控股子公司

（四）公司董事、监事、高级管理人员

关联方名称	与发行人关系
范建震、陈迪清、陈敏川、柯世锋、刘维、陈靖丰、曹惠民、石胜利、邹秉灵、石伟民、黄良之	本公司现任董事、监事及高管人员

（五）其他关联方

关联方名称	与发行人关系
得教投资	本公司原董事邓辉与他人共同控制的公司

注：截至本招股说明书签署页，得教投资已完成工商注销登记。

除上述企业外，发行人不存在其他关联方。

三、报告期的关联交易

（一）经常性关联交易

公司在报告期内不存在经常性关联交易。

（二）偶发性关联交易

1、股权收购

为将 ERP 实施的外包服务业务整体纳入发行人业务范畴，构建本公司完整独立的 ERP 实施外包服务销售体系，进一步扩大公司在海外市场的占有率和知名度，报告期内，公司对同一控制人下主要从事日本市场 ERP 实施外包服务的关联公司日本汉得进行了股权收购。具体情况详见“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）公司收购日本汉得情况”，该关联交易消除了潜在的同业竞争。

2009 年 10 月，公司向新加坡汉得支付转让价款时，将款项先行支付给日本汉得，因此在 2009 年 10 月 31 日形成日本汉得对新加坡汉得应付款 1,000 万日元。同月，新加坡汉得豁免日本汉得所有债务，公司股权转让价款支付完毕。

2、关联方资金往来

报告期内，发行人存在占用原控股股东资金的情形。

（1）公司占用原控股股东新加坡汉得资金情况：

公司 2007 年末和 2008 年末占用新加坡汉得资金余额分别为人民币 660.98 万元和 621.55 万元，2009 年底公司归还新加坡汉得借款 81.34 万美元，利息 3.10

万美元，共计人民币 577.12 万元。2009 年末公司尚应付新加坡汉得人民币 44.38 万元，该笔款项系以前年度新加坡汉得为公司支付的代垫款。2010 年 4 月，新加坡汉得与公司签订豁免协议，决议豁免公司的应付款，截至 2010 年 6 月 30 日，公司应付新加坡汉得的资金余额为零。

① 公司占用新加坡汉得资金的原因

在公司成立初期由于注册资本仅为 215 万美元，为支持公司发展，作为公司唯一的股东，新加坡汉得在政府部门批准的投资总额范围内以股东借款的方式向公司提供了部分外汇借款，以补充公司的流动资金。根据公司与新加坡汉得签订的贷款合同，新加坡汉得在 2003 年 8 月至 2004 年 1 月期间分 3 笔累计提供给公司 813,385.00 美元的借款，借款年利息 1%。该利率为双方协商确定，利率水平低于银行贷款利率（当时 1 年期美元固定利率贷款的平均利率约为 2.5%），新加坡汉得以优惠利率向公司提供贷款体现了公司股东对公司业务发展的支持。

② 直至 2009 底公司才归还该部分股东借款的原因

随着公司业务的发展和资金实力的增强，报告期内公司的发展已不再依赖股东的支持。2007 年底公司帐面货币资金 5265 万元，流动资产 1.12 亿元。公司没有及早偿还股东借款主要是因为公司为新加坡汉得全资子公司，而新加坡汉得没有资金方面的需求，因此实际控制人未对此事给与足够的重视。2009 年公司改制为股份有限公司，为规范公司与股东之间的资金往来，公司将该部分借款归还给新加坡汉得。

③ 资金占用费的计算方法

根据公司与新加坡汉得签订的贷款合同，按年利率 1%计算资金占用费，具体计算如下表：

序号	本金（美元）	借款日	计息截止日	计息天数	计提利息（美元）
1	265,400.00	2003 年 8 月 13 日	2007 年 12 月 31 日	1600 天	11,796.01
2	268,000.00	2003 年 9 月 29 日	2007 年 12 月 31 日	1530 天	11,390.00
3	279,985.00	2004 年 1 月 8 日	2007 年 12 月 31 日	1451 天	11,284.95
合计	813,385.00				34,470.96

2008 年开始，公司与新加坡汉得约定不再计算利息。

④ 报告期内向关联方支付的资金占用费用明细

2007 年公司计提的资金占用费明细如下表：

序号	本金（美元）	计息天数	计提利息（美元）
1	265,400.00	365 天	2,690.86
2	268,000.00	365 天	2,717.22
3	279,985.00	365 天	2,838.89
合计	813,385.00		8,246.97

2008 年公司未计提资金占用费。

公司累计应支付新加坡汉得 34,470.96 美元利息，并代扣代缴 10%的所得税，5%的营业税，于 2009 年支付。

项目	支付金额（美元）	对应科目
代扣代交所得税	3,447.10	应缴税费
代扣代交营业税	1,723.55	其他应付款
支付利息净额	29,300.31	其他应付款
合计	34,470.96	

除此之外，报告期内公司无相关支付联方资金占用费的情况。

⑤ 是否存在利益输送

由于报告期内公司并无向股东借款的必要性，且公司自身的货币资金绝大部分时候以活期存款的方式存在，本身资金收益率并不高。因此公司仅在 2007 年计提 8,246.97 美元资金利息的行为不存在大股东向发行人输送利益的情况。

⑥ 资金占用关联交易的决策程序

公司与 Sino-Twinwood 于 2003 年 7 月 11 日签署《贷款合同》，公司向 Sino-Twinwood 分别借款美元 287,000 元和美元 282,000 元，还款期限至 2004 年 12 月 31 日或 Sino-Twinwood 书面要求的更晚日期。公司与 Hand Enterprise Solutions Pte. Ltd.于 2008 年 3 月 1 日签署《外债延期合同》，就前述贷款期限延长至 2009 年 12 月 17 日。根据国家外汇管理局上海市分局签发的《外债变动反馈表》，上述贷款的实际发放金额为美元 533,400 元。

公司与 Sino-Twinwood 于 2003 年 12 月 20 日签署《贷款合同》，公司向 Sino-Twinwood 借款美元 280,000 元，还款期限至 2004 年 12 月 31 日或 Sino-Twinwood 书面要求的更晚日期。公司与 Hand Enterprise Solutions Pte. Ltd. 于 2008 年 3 月 1 日签署《外债延期合同》，就前述贷款期限延长至 2008 年 12 月 20 日。根据国家外汇管理局上海市分局签发的《外债变动反馈表》，上述贷款的实际发放金额为美元 279,985 元。

根据当时有效的公司章程，该等借款事项不需要经过董事会审议，因此公司未对该事项履行相关的董事会程序。

2010 年 3 月 10 日，公司第三次临时股东大会审议通过《上海汉得信息技术股份有限公司近三年关联交易公允报告的议案》。经核查，确认公司近三年关联交易是在平等、协商的基础上进行的，交易价格公允、公平、合理，决策程序符合当时公司章程和相关法律法规的规定，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

（2）控股子公司日本汉得占用原控股股东新加坡汉得资金情况：

2007 年，日本汉得向新加坡汉得借款 1,062.43 万日元补充流动资金，折合人民币 68.06 万元；

2008 年，日本汉得向新加坡汉得借款 2,083.23 万日元补充流动资金，折合人民币 169.91 万元；

2009 年，新加坡汉得豁免了对日本汉得的债权人民币 309.94 万元（4,145.66 万日元），日本汉得将上述款项计入资本公积。

3、外包业务

公司在 2008 年 12 月与得教投资签订《外包服务合同》，将少量业务分包给得教投资，合同金额为 60 万元，交易定价按同类市场价格结算。2007 年、2009 年公司未与得教投资发生关联交易。

2008 年，日立建机 Business Frontier 株式会社通过日本汉得株式会社分别向汉得股份下发关于日立建机-模版与试点项目及日立建机-EBS 项目 ADDON 开发的订单。其中，部分模板与试点项目的系统测试和 ADDON 开发中的高级程序开发（公司接受的订单价格为 1178 万日元，折合人民币约 75 万元）是通过外包给得教进行的，外包合同价格总额为 60 万元人民币。本次交易公司产生的毛利约 15 万元，利润率约为 20%。预留 20%的管理费是 ERP 实施服务行业转包业务的操作惯例。

公司于 2009 年 1 月将上述合计 60 万元的合同款支付给得教投资。

以上交易产生的利润约为 15 万，对当期经营成果影响很小。

（三）与交易相关的应收应付账款余额情况

单位：万元

关联方名称	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
	余额	余额	余额	余额
应付账款				
上海得教投资管理有限公司	-	-	60.00	-
其他应付款				
Hand Enterprise Solutions Pte.Ltd	-	44.38	859.52	729.04

（四）公司章程及关联交易决策制度对关联交易决策与程序的规定

1、现行有效的《公司章程》中关于关联交易的规定

（1）“第七十九条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

有关联关系股东的回避和表决程序为：

（一）由关联关系股东或其他股东提出回避申请；

（二）由董事会全体董事过半数通过决议决定该股东是否属关联股东并决定其是否回避；

（三）关联股东不得参与审议和列席审议有关关联交易事项；

（四）股东大会对有关关联交易事项进行表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按本章程的相关规定表决。”

（2）“第一百一十条 独立董事除具有公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还具有以下特别职权：

（一）公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易，以及公司与关联法人达成的总额高于人民币 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易，应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；”

（3）“第一百二十三条 董事会决定关联交易的权限为不超过公司最近一期经审计净资产的 5 % 且低于人民币 1000 万元，超过该数额的，需由股东大会决定。重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。”

2、《关联交易决策制度》中对于关联交易决策程序的规定

（1）“第十一条 董事会对不超过公司最近一期经审计后净资产绝对值的5%，且低于人民币1,000万元的关联交易进行审议并作出决议。”

“公司董事、监事及高级管理人员有义务关注公司是否存在被关联方挪用资金等侵占公司利益的问题。公司独立董事、监事至少应每季度查阅一次公司与关联方之间的资金往来情况，了解公司是否存在被控股股东及其关联方占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，及时提请公司董事会采取相应措施。

公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。关联董事回避后董事会不足法定人数时，应当由全体董事（含关联董事）就将该等交易提交公司股东大会审议等程序性问题作出决议，由股东大会对该等交易作出相关决议。

公司在召开董事会审议关联交易事项时，会议召集人应在会议表决前提醒关联董事须回避表决。关联董事未主动声明并回避的，知悉情况的董事应要求关联董事予以回避。

前款所称关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

（一）交易对方；

（二）在交易对方任职，或在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的；

（三）拥有交易对方的直接或间接控制权的；

（四）交易对方或者其直接或间接控制人的关系密切的家庭成员（具体范围参见本制度第四条第（四）项的规定）；

（五）交易对方或者其直接或间接控制人的董事、监事和高级管理人员的关系密切的家庭成员（具体范围参见本《决策制度》第四条第（四）项的规定）；

（六）中国证监会、深交所或公司认定的因其他原因使其独立的商业判断可能受到影响的人士。”

（2）“第十二条 股东大会对高于公司最近一期经审计后净资产绝对值的5%，或高于人民币1,000万元的关联交易进行审议并作出决议。

股东大会审议关联交易事项时，下列股东应当回避表决：

（一）交易对方；

（二）拥有交易对方直接或间接控制权的；

（三）被交易对方直接或间接控制的；

（四）与交易对方受同一法人或自然人直接或间接控制的；

（五）交易对方或者其直接或者间接控制人关系密切的家庭成员；

（六）在交易对方任职，或在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的（适用于股东为自然人的）；

（七）因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制或影响的；

（八）中国证监会或深交所认定的可能造成公司对其利益倾斜的法人或自然人。

公司股东大会在审议关联交易事项时，公司董事会及见证律师应在股东投票前，提醒关联股东须回避表决。”

（3）“第十三条 公司与关联自然人发生的交易金额在人民币 30 万元以上的关联交易，应当及时披露。公司不得直接或者通过子公司向董事、监事、高级管理人员提供借款。”

（4）“第十四条 公司与关联法人发生的交易金额在人民币 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，应当及时披露。”

（5）“第十五条 公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外） 金额在人民币 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，除应当及时披露外，还应当聘请具有从事证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计，并将该交易提交股东大会审议。《上市规则》10.2.11 条所述与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或评估。”

（6）“第十六条 公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

公司为持有公司 5%以下股份的股东提供担保的，参照前款的规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。”

（五）本公司报告期内关联交易决策程序的执行情况

1、本公司报告期内关联交易决策程序的执行情况

本公司收购日本汉得的关联交易经 2008 年 1 月 30 日召开的董事会通过，会议一致同意以 990 万日元收购新加坡汉得拥有的日本汉得 990 股普通股；以 10 万日元收购松本直纪拥有的日本汉得 10 股普通股。收购完成后，公司将持有日本汉得 100%的股权。

2010 年 3 月 10 日，公司第三次临时股东大会审议通过《上海汉得信息技术股份有限公司近三年关联交易公允报告的议案》。经核查，确认公司近三年关联交易是在平等、协商的基础上进行的，交易价格公允、公平、合理，决策程序符合当时公司章程和相关法律法规的规定，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

发行人律师认为：上述各项关联交易不存在有失公允或损害发行人及非关联股东利益的情形。

2、独立董事意见

2010 年 3 月 10 日，白树锋、陈靖丰和曹惠民三位独立董事出具《上海汉得信息技术股份有限公司关联交易独立董事意见》，对公司报告期内发生的关联交易进行了确认：

“我们认为公司与关联方之间的关联交易活动均按照一般市场经济原则进行，是合法、公允的，未发现有显失公平之处，不存在损害公司及非关联股东利益的情况报告期内发生。公司为保护中、小股东的权益所采取的措施为避免不正当交易提供了适当的法律保障。公司已采取必要措施对其他股东的利益进行保护。”

（六）发行人规范和减少关联交易的措施

本公司尽量避免关联交易的发生。截至招股说明书签署日，本公司已经不存在关联交易的情形。未来若出现难以避免的关联交易，本公司将严格按照国家现行法律、法规、规范性文件以及《公司章程》等有关规定履行必要程序，遵循市场公正、公平、公开的原则，明确双方的权利和义务，确保关联交易的公平。

第八节 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）董事会成员

本公司董事会由7人组成，包括3名独立董事。

1、范建震先生：董事长，中国国籍，拥有加拿大永久居留权，1964 年出生，复旦大学电子工程系理学学士、中欧国际工商学院工商管理硕士。有近 20 年的 ERP 行业从业经验，于 1996 年创办中国第一家专业从事高端 ERP 产品实施服务的咨询公司——上海汉得计算机服务有限公司，2002 年起任上海汉得信息技术有限公司首席执行官。现任本公司董事长。

2、陈迪清先生：董事，总经理，中国国籍，无永久境外居留权，1963 年出生，复旦大学电子工程系理学学士、美国 Louisiana Tech University 理学硕士学位。曾任中国惠普有限公司上海分公司地区销售经理，美国 Skywell Technology 公司工程师，西门子—利多富华东/华中区总经理，思爱普（北京）软件技术有限公司（SAP 中国）市场及销售总监，上海汉得信息技术有限公司总裁。现任本公司总经理。

3、柯世锋先生：董事，中国国籍，拥有英国永久居留权，1965 年出生，爱丁堡大学工商管理硕士。自 1997 年就职于马丁可利投资管理有限公司。2004 年至 2006 年期间任马丁可利投资管理有限公司董事。自 2006 年起，中原资本管理有限公司借调柯先生予马丁可利投资管理有限公司及其附属公司。通过该项安排，柯先生以等同于全职雇员的身份及职责全时间继续为马丁可利投资管理有限公司的客户提供研究及投资管理服务。

4、陈敏川先生：英文名为 Tan Bien Chuan，董事，新加坡国籍，1955 年出生，英国曼彻斯特大学理科学士荣誉学士学位，英格兰和威尔士特许会计师协会会员。曾先后就职于维信集团、渣打银行商人银行亚洲（投资银行）和英国的永道会计师事务所。1991 年成立丰鼎创业投资管理公司，负责制订战略，指导投资和总体管理。丰鼎投资管理公司在大中华区和东南亚投资了超过 19 个项目，所涉及行业包括资讯科技，通讯，消费品，食品业和服务行业。

5、刘维先生：独立董事，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年出生，法律硕士，律师。1993 年起在上海市万国律师事务所[后更名为国浩律师集团（上海）事务所]执业。刘维律师执业 17 年，擅长公司、股票、金融律师业务。曾为近两百家上市公司提供过发行上市、再融资、资产重组法律服务，为数十家大型企业提供常年法律顾问服务。刘维律师为中国证券监督管理委员会第一、第二届（现任）并购重组委委员，中华全国律师协会金融证券委员会委员。现任国浩律师集团（上海）事务所管理合伙人，承德大路股份有限公司独立董事，新疆西龙土工新材料股份有限公司独立董事和四川广汉士达炭素股份有限公司独立董事。

6、陈靖丰先生：独立董事，中国国籍，无永久境外居留权，1968 年出生。硕士研究生。曾任大众交通（集团）股份有限公司发展部经理，进行过多项资产收购、兼并、企业整合工作，在企业发展战略规划、资产运作等方面具有较强的实践能力。现任上海大众公用事业（集团）股份有限公司董事、总经理，上海翔殷路隧道建设发展有限公司董事长、上海隽基环境产业有限公司董事长、兼任上海大众燃气有限公司和大众交通（集团）股份有限公司董事。

7、曹惠民先生：独立董事，中国国籍，无永久境外居留权，1954 年出生，经济学硕士，教授。曾任上海立信会计学院副系主任、系主任。现任上海立信会计学院院长助理，上海国际港务集团股份有限公司独立董事，上海百联集团股份有限公司独立董事，上海二纺机股份有限公司独立董事，上海九百股份有限公司独立董事，中国企业管理研究会常务理事，上海会计学会高校工作委员会副主任委员。

（二）监事会成员

本公司监事会由3人组成。

1、石胜利先生：中国国籍，无永久境外居留权，1965 年出生，1987 年毕业于武汉大学计算机科学系，获理学学士学位；毕业后被分配到湖北省自动化研究所，从事计算机过程控制；1993 加入广东省惠州市信华精机有限公司，任信息中心经理，组织实施该公司的管理信息系统。1997 年加入本公司、现负责行业业务拓展工作。

石胜利先生在湖北省自动化研究所，主要从事计算机过程控制，为多家化工企业开发、实施过自动控制系统；在广东省惠州市信华精机有限公司工作期间，

组织实施该公司的管理信息系统；在上海汉得信息技术有限公司工作期间，主要从事 ERP 系统的咨询服务与业务拓展，为通讯、金融、制造等行业的多家客户提供过服务，对如何利用信息系统及相关技术改善企业管理，实现精益制造有较深的理解。

2、邹秉灵先生：监事，中国国籍，无永久境外居留权，1965 年出生，研究生学历。1987 年毕业于北京大学计算机系，获计算机软件专业学士学位；1999 年毕业于中南财经大学金融管理学院，获国际金融专业硕士学位。曾任湖北省自动化研究所程序员、武汉证券公司电脑部主管、上海汉得信息技术有限公司 SAP 咨询部经理，现为 MAS 产品部总监。

邹秉灵先生在湖北自动化研究所任职期间，即专业从事管理软件的研究与开发，期间先后以项目核心成员或项目经理角色参与了湖北省科委、省委组织部、省政府办公厅等有关管理软件项目的设计与开发；在武汉证券公司任职期间，主持开发了证券交易与清算系统；在上海汉得信息技术有限公司任职期间，曾参与 SAP 在中国国内首届 PA 培训，并成为在中国境内首批获得 PA 证书的 SAP 顾问；在汉得自主 ERP 产品的新版本研发过程中，是产品功能设计的核心成员之一，并承担产品研发管理的职责。

3、石伟民先生：监事，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年出生，1993 年毕业于复旦大学，获理学学士学位，1993 年 10 月获国家计算机与软件专业技术资格（水平）软件工程师资格。曾任英业达集团上海公司技术研发工程师，现任汉得公司技术部总监。

石伟民先生在公司工作期间，曾参加上海日立、天津摩托罗拉、苏州紫兴纸业、深圳中兴通讯、顺德美的电器等公司的 ERP 实施项目，担任项目技术总监，为这些项目的 ERP 实施提供二次开发服务。除了 ERP 的二次开发之外，石伟民先生也擅长 ERP 系统管理和性能优化，曾为中兴通讯、创科实业、光明乳业、平安保险、美的电器、龙凤食品、华为、广发银行等客户的 ERP 系统提供性能优化服务，拥有扎实的理论基础和丰富的实践经验。

（三）高级管理人员

公司共有高级管理人员 2 名。

1、陈迪清先生：总经理，简历详见本节之“（一）董事会成员”。

2、黄良之先生：财务总监、董事会秘书，中国国籍，无永久境外居留权，1973 年出生，复旦大学文学学士、复旦大学会计硕士。曾任东京三菱银行上海分行信贷主管，三菱商事（上海）有限公司副经理，上海理光数码设备有限公司财务部副部长，上海吉田拉链有限公司财务部长，2009 年以来任上海汉得信息技术有限公司财务总监。现任本公司财务总监兼董事会秘书。

（四）其他核心人员

1、范建震先生：简历详见本节之“（一）董事会成员”。

2、陈迪清先生：简历详见本节之“（一）董事会成员”。

3、石胜利先生：简历详见本节之“（二）监事会成员”。

4、邹秉灵先生：简历详见本节之“（二）监事会成员”。

5、石伟民先生：简历详见本节之“（二）监事会成员”。

6、陈志骏先生：中国国籍，无永久境外居留权，1973 年生，硕士学位。1996 年毕业于复旦大学，获应用物理专业学士学位；1999 年毕业于复旦大学，获原子与原子核物理专业硕士学位。1999 年加入公司，工作至今，现任公司行业总监。

陈志骏先生在复旦大学期间主要从事实验原子物理研究，曾在国内外《物理学报》和《Journal of Physics B》等刊物发表 3 篇论文；同时，辅修企业管理专业，获得国家高级程序员水平证书。在公司工作期间，作为核心顾问参与并主导实施了 10 余个 ERP 项目，并参与了大量其他项目的方案设计和实施工作，主要包括高科技、机械、轮胎、通讯、家电、复杂制造等行业的客户。曾先后担任制造顾问主管、行业发展部顾问总监，具有丰富的行业经验。

（五）董事、监事和高级管理人员的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2010 年 2 月 25 日，本公司创立大会暨第一次股东大会选举范建震、陈迪清、邓辉、陈敏川和柯世锋为第一届董事会董事；任期自选举日起 3 年。其中范建震、陈迪清和邓辉由控股股东迪宣投资提名；陈敏川由股东 IEI 提名；柯世锋由股东 China Fund 提名。

2010 年 2 月 25 日，公司第一届董事会第一次会议选举范建震为本届董事会董事长。

2010 年 3 月 5 日，公司 2010 年第二次临时股东大会通过决议，同意邓辉不再担任公司董事，并同意白树锋、陈靖丰和曹惠民担任公司第一届董事会独立董事，其任期自本次股东大会决议通过之日起至第一届董事会任期届满。

2010 年 8 月 24 日，公司 2010 年第四次临时股东大会通过决议，同意白树锋辞去独立董事，并同意由董事会提名的刘维任公司独立董事，任期与本届其他独立董事的剩余任期相同。

2、监事提名和选聘情况

2010 年 2 月 25 日，公司创立大会暨第一次股东大会选举石胜利、邹秉灵为公司第一届监事会监事，与由职工代表会议选举产生的职工监事石伟民共同组成第一届监事会，自选举日起任期 3 年。

2010 年 2 月 25 日，公司第一届监事会会议选举石胜利为公司第一届监事会主席。

3、高级管理人员选聘情况

2010 年 2 月 25 日，公司第一届董事会第一次会议决议聘任陈迪清为本公司总经理。经陈迪清的提名，聘任黄良之为公司财务总监。

2010 年 3 月 3 日，公司第一届董事会第二次会议决议聘任黄良之为公司董事会秘书。

上述人员任期均为自本次董事会会议决议通过之日起任期 3 年。

二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持股及对外投资情况

（一）直接及间接持股情况

1、直接持股情况

自本公司 2002 年成立以来，公司股东均为法人实体，不存在董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接持股的情况。

2、间接持股情况

本公司存在部分董事、监事、高级管理人员和其他核心人员通过持有公司控股股东迪宣投资（2009 年 10 月以来一直持有本公司 50.57%的股权）股权进而间接持股的情形，具体明细及其近三年一期增减变化情况如下表：

持有控股股东迪宣投资股权比例					
姓名	**职务**	**2010.06.30**	**2009.12.31**	**2008.12.31**	**2007.12.31**
范建震	董事长	41.58%	42.79%	42.79%	-
陈迪清	董事	41.58%	42.79%	42.79%	-
石胜利	监事会主席	4.62%	4.62%	4.62%	-
邹秉灵	监事	3.46%	3.46%	3.46%	-
石伟民	监事	2.88%	2.88%	2.88%	-
陈志骏	其他核心人员	3.46%	3.46%	3.46%	-
黄良之	财务总监兼董事会秘书	0.69%	-	-	-

注：2010 年 3 月，范建震、陈迪清分别将持有迪宣投资 0.346%、0.346%的股权，以 3 万元、3 万元转让给黄良之；将持有迪宣投资 0.865%、0.865%的股权，以 7.5 万元、7.5 万元转让给徐华。

除上表人员外，其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未间接持有本公司股份。

公司董事、监事、高级管理人及其他核心人员的近亲属未以任何方式直接或间接持有发行人股份。

公司董事、监事、高级管理人及其他核心人员出具声明函，确认其近亲属（配偶、父母、子女）未直接或间接持有本公司股票及其衍生品种。

（二）对外投资情况

本公司董事、监事、高级管理人及其他核心人员对外投资的情况如下表：

姓名	**对外投资企业名称**	**经营范围**	**注册资本**	**持股比例**
范建震	First Delta	投资管理，不从事生产与贸易活动	2 美元	50%
	新加坡汉得	投资管理，不从事生产与贸易活动	3,280,103 新加坡元	50%
陈迪清	First Delta	投资管理，不从事生产与贸易活动	2 美元	50%
	新加坡汉得	投资管理，不从事生产与贸易活动	3,280,103 新加坡元	50%
陈敏川	Ferrybrook Limited	投资控股公司	50,000 美元	48%
	OWW Capital Partners Pte.Ltd.	基金管理	250,000 新加坡元	39.33%

	OWW Capital Partners Limited	基金管理	250,000 美元	48.3%

注：2006 年 12 月，新加坡汉得分别向 OWW 和 China Fund 发行和交付可赎回、可转换优先股 500,000 股，First Delta 持有新加坡汉得 3,280,103 股普通股。范建震与陈迪清通过 First Delta 间接持股新加坡汉得 50%股权。

上述对外投资与本公司不存在利益冲突。

除上述列明的投资情况外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他的对外投资情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬安排

1、本公司的总经理、财务总监和董事会秘书不存在于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领取薪酬的情况。

2、本公司没有与任何董事、监事、高级管理人员与其他核心人员签订借款、担保协议的情况。

3、本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 2009 年度从本公司及关联企业领取收入的情况如下：

姓名	任职情况	2009 年度薪酬（元）	是否在本公司及关联企业专职领薪
范建震	董事长、核心人员	720,000.00	是
陈迪清	董事、总经理、核心人员	720,000.00	是
陈敏川	董事	-	否
柯世锋	董事	-	否
刘 维	独立董事	-	否
陈靖丰	独立董事	-	否
曹惠民	独立董事	-	否
石胜利	监事会主席、核心人员	692,400.00	是
邹秉灵	监事、核心人员	344,000.00	是
石伟民	监事、核心人员	340,000.00	是
黄良之	财务总监、董事会秘书	116,896.55	是
陈志骏	其他核心人员	352,000.00	是

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他待遇及退休金计划情况

为加强对公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的激励与监督，公司制定了相关晋级、加薪、福利、奖金分配、提高福利待遇等激励措施。根据公司效益及上述人员的绩效考核情况，公司按年度发放奖金并逐步提高标准。同时，公司实施收入与业绩、效益挂钩政策，使员工价值得到充分体现。公司对有特殊贡献的高级管理人员和核心技术人员，还将加大奖励的力度。

（三）独立董事津贴政策

2010 年 3 月 5 日，本公司 2010 第二次临时股东大会决议通过的本公司独立董事津贴标准为：每人每年 6 万元（含税）。此外，独立董事出席本公司董事会和股东大会的差旅费及按《公司章程》行使职权所需的合理费用据实报销。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

（一）于本公司关联企业任职情况

姓名	本公司职位	兼职单位情况		
		兼职单位	职位	是否在该兼职方领取薪资
范建震	董事长	迪宣投资	董事长	否
		First Delta	董事	否
		新加坡汉得	董事	否
陈迪清	总经理	First Delta	董事	否
		新加坡汉得	董事	否
陈敏川	董事	IEI	董事	否
柯世锋	董事	China Fund	副总裁	否

除上述人员外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员没有在本公司关联企业任职的情况。

（二）于本公司非关联企业任职情况

姓名	本公司职务	任职法人企业	任职情况
陈敏川	董事	OWW Capital Partners Pte.Ltd.	董事总经理
柯世锋	董事	马丁可利投资管理有限公司	董事
		汇银家电（控股）有限公司	非执行董事
		China Corn Oil Company Limited	非执行董事

		China Merchants China Direct Investments Limited	非执行董事
刘维	独立董事	国浩律师集团（上海）事务所	管理合伙人
		承德大路股份有限公司	独立董事
		新疆西龙土工新材料股份有限公司	独立董事
		四川广汉士达炭素股份有限公司	独立董事
陈靖丰	独立董事	上海大众公用事业（集团）股份有限公司	董事/总经理
		大众交通（集团）股份有限公司	董事
		上海大众燃气有限公司	董事
		上海翔殷路隧道建设发展有限公司	董事长
		上海隽基环境产业有限公司	董事长
曹惠民	独立董事	上海立信会计学院	教授
		上海国际港务集团股份有限公司	独立董事
		上海百联集团股份有限公司	独立董事
		上海二纺机股份有限公司	独立董事
		上海九百股份有限公司	独立董事

除上述人员外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员没有在其他本公司非关联企业任职的情况。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系情况

公司所有董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签署协议及承诺情况

（一）协议签署情况

在公司任职并专职领薪的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员与本公司均签有《劳动合同》及《保密协议》，对勤勉尽责、保守商业机密、重大知识产权等方面作了规定。

（二）承诺情况

范建震、陈迪清就发行上市后股权锁定、避免同业竞争及一致行动等事项签署了相关承诺。详见“第五节 发行人基本情况”之“九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

及履行情况”之“（一）发行人控股股东、实际控制人作出的重要承诺及履行情况”。

截至本招股说明书签署之日，上述有关合同、协议及承诺均履行正常，不存在违约情形。

七、董事、监事及高级管理人员任职资格情况

经发行人律师核查：

发行人的董事、监事和高级管理人员在发行人中任职的资格和程序不存在违反《公司法》等相关法律法规以及发行人现行章程规定的情形。

除尚需完成独立董事培训取得独立董事资格证书外，发行人独立董事的任职资格符合发行人章程及独立董事议事规则的规定，发行人现行章程及独立董事议事规则规定的独立董事的职权范围亦符合《公司法》等法律、法规、规范性文件的规定。

八、近两年董事、监事及高级管理人员变动情况

（一）董事变动

1、2009 年 9 月 5 日，新加坡汉得免除 Christoper Bentham Ruffle 在公司的董事职务，同时 China Fund 委派柯世锋为公司董事。公司董事会成员由“范建震、陈迪清、邓辉、陈敏川、Christoper Bentham Ruffle”变更为“范建震、陈迪清、邓辉、陈敏川、柯世锋”。

2、2010 年 3 月 5 日，公司召开 2010 年第二次临时股东大会，同意邓辉辞去董事职务，并选举白树锋、陈靖丰和曹惠民为公司独立董事。公司董事会成员由“范建震、陈迪清、邓辉、陈敏川、柯世锋”变更为“范建震、陈迪清、陈敏川、柯世锋、白树锋、陈靖丰、曹惠民”。

3、2010 年 9 月 8 日，公司召开 2010 年第四次临时股东大会，通过白树锋辞去独立董事和董事会提名刘维任独立董事的议案。公司董事会成员由“范建震、陈迪清、陈敏川、柯世锋、白树锋、陈靖丰、曹惠民”变更为“范建震、陈迪清、陈敏川、柯世锋、刘维、陈靖丰、曹惠民”。

（二）监事变动

中外合资经营企业成立以前，本公司未设立监事会；

2009 年 9 月 5 日，迪宣投资委派林金蓉担任汉得有限的监事。

2010 年 2 月 25 日，公司召开创立大会选举石胜利、邹秉灵为股东监事，与职工代表大会选举产生的石伟民共同组成本公司整体变更设立后的第一届监事会。

截至目前，本公司第一届监事会成员未发生变更。

（三）高级管理人员变动

2010 年 2 月 25 日，公司召开第一届董事会第一次会议，经董事长提名，聘任陈迪清为公司总经理。经陈迪清提名，聘任黄良之为公司财务总监。

2010 年 3 月 3 日，公司召开第一届董事会第二次会议，聘任黄良之为公司董事会秘书。

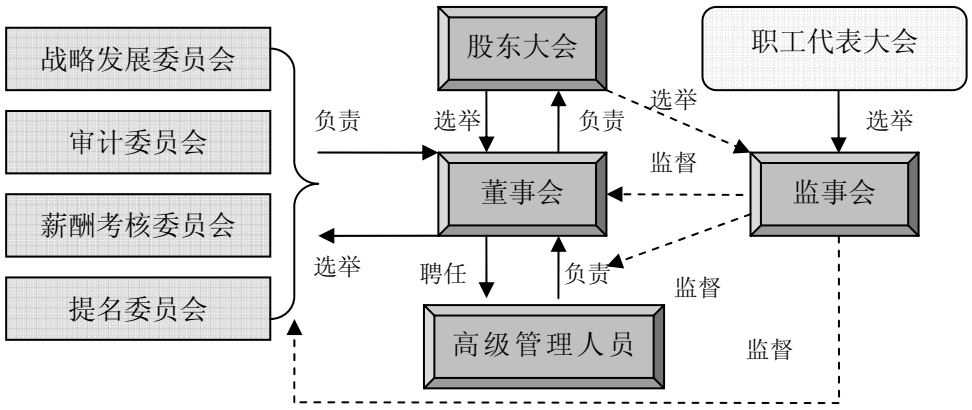
发行人律师认为：发行人董事、监事、高级管理人员发生的上述有关变化均业经发行人（包括前身汉得有限）股东委派或由股东大会、董事会作出相关决议（发行人职工代表监事由发行人职工代表大会选举产生），履行了必要的法律程序，符合《公司法》等相关法律、法规的规定。

发行人最近两年内董事、高级管理人员未发生重大变化，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》的相关规定。

第九节 公司治理

本公司自整体变更设立以来，已经形成了股东大会、董事会、监事会、经理层之间职责分工明确、依法规范运作的法人治理结构；并制订了股东大会、董事会、监事会的职权和议事规则，对独立董事产生办法及发挥作用的制度进行了具体规定。

本公司董事会内部设置了战略发展、审计、提名、薪酬与考核等四个专门委员会，并明确了各个专门委员会的权责、决策程序和议事规则。本公司治理结构的关系如下图所示：



目前，本公司各项制度基本完备，制订了：《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《董事会专门委员会议事规则》、《独立董事议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作制度》、《募集资金使用管理办法》、《关联交易决策制度》、《对外投资管理制度》、《信息披露管理制度》、《对外担保管理制度》、《投资者关系管理制度》、《公司章程》等一系列的规章制度。

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书的依法运作情况

（一）本公司股东大会

1、股东大会的职权

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）修改公司章程；

（11）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；

（12）审议批准第四十一条规定的担保事项；

（13）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；

（14）审议批准变更募集资金用途事项；

（15）审议股权激励计划；

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

2、股东大会的工作情况

本公司自整体变更设立以来，股东大会一直根据《公司法》和《公司章程》的规定规范运作，共召开了五次股东大会，股东均依法履行股东义务，行使股东权利。

（1）2010 年 2 月 25 日，本公司召开创立大会暨第一次股东大会；

会议审议通过公司筹委会关于公司筹建工作报告、公司筹委会关于上海汉得信息技术股份有限公司开办费用的报告、《上海汉得信息技术股份有限公司章程》、同意聘请立信会计师事务所有限公司为公司的财务审计机构、同意聘请兴业证券股份有限公司为公司首次公开发行股票的辅导机构、并选举了公司第一届董事会成员和监事会非职工监事成员等。

（2）2010 年 3 月 5 日，本公司召开 2010 年第二次临时股东大会；

会议同意邓辉辞去公司董事职务，同时聘任曹惠民、白树锋、陈靖丰为公司独立董事。会议审议通过了《上海汉得信息技术股份有限公司股东大会议事规则》、《上海汉得信息技术股份有限公司董事会议事规则》、《上海汉得信息技术股份有限公司监事会议事规则》、《上海汉得信息技术股份有限公司关联交易决策制度》、《上海汉得信息技术股份有限公司募集资金使用管理办法》、《上海汉得信息技术股份有限公司对外投资管理制度》、《上海汉得信息技术股份有限公司对外担保决策制度》等。

（3）2010 年 3 月 10 日，本公司召开 2010 年第三次临时股东大会；

会议审议通过《关于申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并于创业板上市的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股（A 股）股票募集资金运用方案的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股（A 股）股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于制订首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并与创业板上市后的<公司章程（草案）>的议案》、《关于授权董事会（或董事会委任的董事小组）全权处理上海汉得信息技术股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并于创业板上市有关事宜的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司近三年关联交易公允报告的议案》、《关于公司独立董事津贴的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度利润分配议案》及《关于豁免上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年第三次临时股东大会通知期限的议案》等。

（4）2010 年 6 月 27 日，本公司召开 2009 年年度股东大会；

会议审议通过《关于公司向招商银行股份有限公司上海分行徐家汇支行申请人民币 3,000 万元授信额度的议案》、《关于公司向中国民生银行股份有限公司上海分行申请人民币 3,000 万元授信额度的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度董事会工作报告》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度监事会工作报告》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度财务决算报告》和《上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年度财务预算报告》等。

（5）2010 年 9 月 8 日，本公司召开 2010 年第四次临时股东大会。

会议审议通过《关于白树锋辞去独立董事职务的议案》和《关于提名刘维任职独立董事的议案》。

（二）本公司董事会

公司董事会由 7 名董事组成，其中 3 名为独立董事，设董事长 1 人。

1、董事会的职权

董事会行使下列职权：

（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；

（2）执行股东大会的决议；

（3）决定公司的经营计划和投资方案；

（4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；

（5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（6）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；

（7）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；

（8）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、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）聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；

（11）制订公司的基本管理制度；

（12）制订公司章程的修改方案；

（13）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）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；

（16）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

2、董事会的工作情况

本公司自整体变更设立以来，董事会一直严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定规范运作，共召开了五次董事会，董事均依法履行董事义务，行使董事权利。

（1）2010 年 2 月 25 日召开的发行人第一届董事会第一次会议；

会议选举范建震本公司的董事长；经董事长提名，董事会聘任陈迪清为公司总经理；经总经理提名，董事会聘任黄良之为财务总监。

（2）2010 年 3 月 3 日召开的发行人第一届董事会第二次会议；

会议审议通过董事邓辉辞去公司董事职务；审议通过新增白树锋、陈靖丰和曹惠民为独立董事；审议通过聘任黄良之为公司董事会秘书；审议通过《上海汉得信息技术股份有限公司股东大会议事规则》、《上海汉得信息技术股份有限公司董事会议事规则》、《上海汉得信息技术股份有限公司独立董事议事规则》、《上海汉得信息技术股份有限公司总经理工作细则》、《上海汉得信息技术股份有限公司董事会秘书工作细则》、《上海汉得信息技术股份有限公司关联交易决策制度》、《上海汉得信息技术股份有限公司募集资金使用管理办法》、《上海汉得信息技术股份有限公司对外担保决策制度》、《上海汉得信息技术股份有限公司对外投资管理制度》、《关于召开上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年第二次临时股东大会的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司章程（修正案）》等。

（3）2010 年 3 月 10 日召开的发行人第一届董事会第三次会议；

会议审议通过《关于申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并于创业板上市的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股（A 股）股票募集资金运用方案的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股（A 股）股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于制订首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并于创业板上市后的<公司章程（草案）的议案》、《关于授权董事会（或董事会委任的董事小组）全权处理上海汉得信息技术股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并与创业板上市有关事宜的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司近三年关联交易公允报告的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度利润分配议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2007-2009 年财务报告议案》、《关于在公司董事会下设四个专门委员会的议案》、《关于公司独立董事津贴的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司将来对汉得日本株式会社增资议案》、《关于豁免上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年第一届董事会第三次会议通知期限的议案》、《关于豁免上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年第三次临时股东大会通知期限的议案》、《关于本公司内部控制的评价说明的

议案》、《关于召开上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年第三次临时股东大会的议案》等。

（4）2010 年 6 月 4 日召开的发行人第一届董事会第四次会议；

会议审议通过《关于公司向招商银行股份有限公司上海分行徐家汇支行申请人民币 3,000 万元授信额度的议案》、《关于公司向中国民生银行股份有限公司上海分行申请人民币 3,000 万元授信额度的议案》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度董事会工作报告》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度总经理工作报告》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度财务决算报告》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年度财务预算报告》和《关于召开上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度股东大会的议案》等。

（5）2010 年 8 月 24 日召开的发行人第一届董事会第五次会议。

会议审议通过《关于白树锋辞去独立董事职务的议案》、《关于提名刘维任独立董事的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股股票募集资金运用方案的议案》。

3、董事会专业委员会

专门委员会成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立董事占多数并担任召集人。专门委员会成员如下表：

专门委员会	召集人	成员
战略	范建震	范建震、陈迪清、陈靖丰
审计	曹惠民	曹惠民、刘　维、范建震
提名	刘　维	刘　维、陈靖丰、陈迪清
薪酬与考核	陈靖丰	陈靖丰、刘　维、范建震

（1）战略发展委员会职权

战略发展委员会主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并向董事会提出建议、方案。主要行使以下职权：①对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；②对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资、融资方案进行研究并提出建议；③对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；④对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；⑤对以上事项的实施进行检查；⑥董事会授权的其他事宜。

（2）审计委员会职权

审计委员会负责内、外部审计的沟通和评价，财务信息及其披露的审阅，重大决策事项监督和检查工作，对董事会负责。主要行使下列职权：①提议聘请或更换外部审计机构；②监督公司的内部审计制度及其实施；③促进内部审计与外部审计之间的交流与沟通；④审阅公司的财务信息及其披露；⑤审查公司内控制度的设计和执行情况；⑥审查公司重大关联交易和收购、兼并等重大投资活动；⑦董事会授权的其他事宜。

（3）提名委员会职权

提名委员会主要负责对《公司章程》所规定的具有提名权的提名人所提名的董事和高级管理人员的任职资格进行选择和建议，向董事会报告，并对董事会负责。主要行使下列职权：①根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的构成及组成人数向董事会提出建议；②对被提名的董事和高级管理人员的人选进行审查并提出建议；③对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议；④董事会授权的其他事宜。

（4）薪酬与考核委员会职权

薪酬委员会主要负责拟定公司董事、经理及其他高级管理人员的考核标准并进行考核；负责制定、审查公司董事、经理及其他高级管理人员薪酬政策与方案。主要行使下列职权：①研究董事、经理及其他高级管理人员考核标准，进行考核并提出建议；②根据董事、经理及其他高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性，并参考其他相关企业、相关岗位的薪酬水平，制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案包括但不限于：绩效评价标准、程序及主要评价体系、奖励和惩罚的主要方案和制度；③审查公司董事、经理及其他高级管理人员履行职责的情况并对其进行年度绩效考评；④对公司薪酬制度执行情况进行监督；⑤董事会授权的其它事宜。

（三）本公司监事会

本公司监事会由 3 名监事组成，包括股东代表 2 名和公司职工代表 1 名，监事会设主席 1 人。

1、监事会的职权

（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。

2、监事会工作情况

本公司自整体变更设立以来，监事会一直严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定规范运作，共召开了三次监事会，监事均依法履行监事义务，行使监事权利。

（1）2010 年 2 月 25 日召开的发行人第一届监事会第一次会议；

会议一致通过选举石胜利为监事会主席。

（2）2010 年 3 月 10 日召开的发行人第一届监事会第二次会议；

会议审议通过《关于豁免上海汉得信息技术股份有限公司首届监事会第二次会议通知期限的议案》，并一致确认董事会关于 2007-2009 年三年财务报告的编制和审核程序符合相关法律、法规和行政法规的规定，能够真实、准确和完整地反映公司实际情况。

（3）2010 年 6 月 4 日召开的发行人第一届监事会第三次会议。

会议审议通过《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度监事会工作报告》、《上海汉得信息技术股份有限公司 2009 年度财务决算报告》和《上海汉得信息技术股份有限公司 2010 年度财务预算报告》等。

（四）本公司独立董事制度

本公司独立董事 3 名，占董事会人数的比例超过三分之一。

1、独立董事的职权

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，还具有以下特别职权：

（1）公司拟与关联自然人发生的交易金额在人民币30 万元以上的关联交易，以及公司与关联法人达成的总额高于人民币300 万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的关联交易，应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；

（2）向董事会提请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。

2、独立董事实际发挥作用的情况

公司引进独立董事后，独立董事积极参与公司决策，公司治理结构有较大改善，在关联交易及重大生产经营投资决策时，独立董事发挥了在财务、法律及战略决策等方面的专业特长，维护了全体股东的利益。

公司建立独立董事制度以来召开三次董事会，独立董事均参加了会议。

公司的独立董事白树锋、陈靖丰和曹惠民于2010年3月10日，向本公司出具了《上海汉得信息技术股份有限公司关联交易独立董事意见》。

公司的独立董事陈靖丰和曹惠民于2010年8月24日，向本公司出具了《上海汉得信息技术股份有限公司独立董事关于提名董事的独立意见》。

（五）本公司董事会秘书制度

董事会秘书的主要职责是：

（1）负责公司信息披露事务，协调公司信息披露工作，组织制订公司信息披露事务管理制度，督促公司及相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；

（2）负责公司投资者关系管理和股东资料管理工作，协调公司与证券监管机构、股东及实际控制人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；

（3） 组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字确认；

（4）负责公司信息披露的保密工作，在未公开重大信息出现泄露时，及时向深交所报告并公告；

（5）关注公共媒体报道并主动求证真实情况，督促董事会及时回复深交所所有问询；

（6）组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规、《上市规则》及深交所相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；

（7）督促董事、监事和高级管理人员遵守证券法律法规、《上市规则》、深交所其他相关规定及公司章程，切实履行其所作出的承诺；在知悉公司作出或可能作出违反有关规定的决议时，应予以提醒并立即如实地向深交所报告；

（8）《公司法》、《证券法》、中国证监会和深交所要求履行的其他职责。

二、公司最近三年违法违规行为情况

最近三年，公司不存在因违法违规而被行政处罚的情况。

发行人保荐机构认为：自成立至今，公司严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，均不存在因违反工商、税收、土地、环保、海关、社保、外汇管理、技术监督以及其他法律、行政法规而受到重大行政处罚的情形，也未有受到司法制裁的记录；公司董事、监事以及高级管理人员均不存在涉嫌犯罪被司法机关立案侦查的情形。

三、公司最近三年资金占用和对外担保情况

（一）资金占用

报告期内，公司存在占用控股股东资金情形，关联方资金占用具体内容详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“三 、报告期的关联交易”之“（二）偶发性关联交易”。

报告期内不存在本公司资金被控股股东、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。

（二）对外担保

本公司最近三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担保的情形。

四、公司重大经营投资决策程序与投资者权益保护

为确保重大经营及投资决策的科学、规范、透明，有效防范各种风险，保障公司和股东的利益，根据有关法律、法规及《公司章程》，本公司制订了《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》和《投资者关系管理制度》，主要内容如下：

（一）对外投资制度及决策程序

本制度所称对外投资是指公司为了通过分配来增加财富，或谋求其他利益，将公司拥有的资产让渡给其他单位而获得另一项资产的活动。

1、审批权限

公司对外投资实行专业管理和逐级审批制度。投资金额占公司最近一次经审计净资产30%以下的项目由董事会批准；投资金额超过公司最近一次经审计净资产30%的项目，需由董事会审议后提请股东大会批准。

公司进行证券投资、委托理财或衍生产品投资事项应由公司董事会或股东大会审议批准，不得将委托理财审批权授予公司董事个人或经营管理层行使。

2、审批程序

公司应指定专门机构，负责对公司重大投资项目的可行性、投资风险、投资回报等事宜进行专门研究和评估，监督重大投资项目的执行进展，如发现投资项目出现异常情况，应及时向公司董事会报告。

在对重大对外投资项目进行决策之前，必须对拟投资项目进行可行性研究，分析投资回报率、内部收益率、投资回收期、投资风险及其他有助于作出投资决策的各种分析。投资可行性分析报告提供给有权批准投资的机构或人员，作为进行对外投资决策的参考。

最近三年内，公司严格按照《对外投资管理制度》进行相关对外投资活动。

（二）对外担保制度及决策程序

本制度所称对外担保（以下简称“担保”）是指公司以自有资产或信誉为任何其他单位或个人提供的保证、资产抵押、质押以及其他担保事宜。具体种类包括借款担保、银行开立信用证和银行兑汇票担保、开具保函的担保等。本公司为子公司提供的担保视同对外担保。

1、审批权限

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

（1）本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的50%以后提供的任何担保；

（2）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的30%以后提供的任何担保；

（3）为资产负债率超过70%的担保对象提供的担保；

（4）单笔担保额超过最近一期经审计净资产的10%的担保；

（5）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的50%且绝对金额超过3000万元；

（6）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

上述由董事会审议后提出预案，提交公司股东大会批准；其他对外担保事宜应当由出席董事会会议的三分之二以上董事同意并经三分之二以上独立董事同意方可对外担保。

2、审批程序

对外担保事项经公司主管财务工作的负责人审核后由公司财务部递交董事会办公室以提醒董事会审议决定。财务部应当向董事会提交被担保人资信状况的调查报告，包括被担保人提供的资料以及公司其他承办担保事项部门的核查结果。

董事会应认真审议分析被担保方的财务状况、营运状况、行业前景和信用情况，审慎依法作出决定。公司可在必要时聘请外部专业机构对实施对外担保的风险进行评估，以作为董事会或股东大会进行决策的依据。

3、反担保

对外担保必须要求被担保人提供反担保等必要的防范措施，且反担保的提供方应当具有实际承担能力。合同订立前财务部应当落实反担保措施，董事会办公室检查落实情况。被担保人提供的反担保，一般不低于公司为其提供担保的数额。被担保人设定反担保的财产为法律、法规禁止流通或不可转让的财产的，公司应当拒绝提供担保。公司接收抵押、质押形式的反担保时，由公司财务部会同董事会办公室，完善有关法律手续，及时办理登记。

最近三年内，公司未发生对外担保行为。

（三）投资者权益保护

1、信息披露

公司严格按照法律、法规和公司章程的规定，制订信息披露管理办法及信息披露内部工作制度，真实、准确、完整、及时地披露信息。除强制的信息披露以外，公司可主动披露投资者关心的其他相关信息。

2、投资者沟通

公司董事会秘书负责投资者关系工作。公司可以视需要采取以下方式与投资者交流：①公告，包括定期报告和临时报告；②股东大会；③公司网站；④投资者、分析师见面会或业绩说明会；⑤一对一沟通；⑥邮寄资料；⑦投资者咨询电话、传真及电子信箱；⑧媒体采访和报道；⑨现场参观、座谈沟通；⑩路演。

五、公司内部控制制度情况

（一）公司内部控制制度的建设情况

本公司在多年生产、经营和管理过程中，针对自身特点，逐步建立并完善了一系列内部控制制度，建立了符合《公司法》、《证券法》等相关法律法规的管理制度。公司在运作过程中力争做到有制度可循，有制度必循，违反制度必究。

公司现已明确建立了以下内部控制制度，包括：《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《信息披露管理制度》、《关联交易决策制度》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》等。

上述制度的建立，使公司经营活动中的各项业务，有了规范的内部控制制度或管理办法，这不仅使公司的各项业务有规可循，而且也将使公司得以沿着健康有序的运营轨道，持续高效发展。

（二）公司管理层对公司内部控制完整性、合理性及有效性的`自我评估意见

公司管理层认为：随着国家法律法规的逐步深化完善和公司发展的需要，公司根据《公司法》、《会计法》、《企业会计准则》、《企业内部控制基本规范》及其他有关法律法规规章，并结合公司实际情况，逐步建立健全了公司内部控制制度，相关制度的设计和规定合理，经济业务的处理有明确的授权和审核程序，相关部门和人员严格遵循各项制度。

公司目前的治理结构和现有内部控制基本能够适应公司管理的要求，能够对编制真实、完整、公允的财务报表提供合理的保证，能够对公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律法规和单位内部规章制度的贯彻执行提供保证，并且得到了较为有效的执行。

（三）注册会计师对公司内部控制制度的评价

立信会计师事务所有限公司对本公司出具的“信会师报字（2010）第 11794 号”《内部控制鉴证报告》认为：公司按照财政部颁发的《企业内部控制基本规范》规定的标准于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

第十节 财务会计信息与管理层分析

以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的《财务报告》或依据该报告计算而得，单位为人民币元。

一、财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

资　产	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产				
货币资金	133,012,415.43	142,279,204.93	88,547,233.70	52,649,976.48
应收票据	995,000.00	-	-	500,000.00
应收账款	76,477,823.79	55,553,676.46	49,645,599.35	49,860,084.30
预付款项	827,375.91	496,532.16	625,364.20	415,631.28
其他应收款	2,187,807.14	2,446,632.02	8,639,355.31	7,068,060.71
存货	5,589,138.50	3,830,321.79	5,311,715.03	1,618,199.17
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	**219,089,560.77**	**204,606,367.36**	**152,769,267.59**	**112,111,951.94**
非流动资产:				
长期股权投资	-	-	-	-
固定资产	4,204,666.35	3,809,105.30	5,974,468.76	4,856,366.57
在建工程	-	-	-	-
无形资产	278,951.50	283,538.23	464,951.64	484,997.07
长期待摊费用	1,349,421.49	1,786,003.25	2,634,776.32	835,009.88
递延所得税资产	1,064,424.93	683,169.19	927,040.76	428,394.84
非流动资产合计	**6,897,464.27**	**6,561,815.97**	**10,001,237.48**	**6,604,768.36**
资产总计	**225,987,025.04**	**211,168,183.33**	**162,770,505.07**	**118,716,720.30**

合并资产负债表（续）

单位：元

负债和所有者权益	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债：				
短期借款	-	-	-	-
应付账款	4,268,047.32	6,467,756.93	2,547,310.38	2,330,107.00
预收款项	6,427,640.38	4,360,362.31	8,839,113.09	2,676,724.99
应付职工薪酬	24,835,433.46	29,836,470.32	23,415,568.16	24,814,711.04
应交税费	2,315,394.49	6,771,582.99	5,806,196.36	2,464,352.01
应付利息				
其他应付款	3,133,085.76	5,141,411.51	12,200,939.83	10,625,776.24
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	**40,979,601.41**	**52,577,584.06**	**52,809,127.82**	**42,911,671.28**
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
负债合计	**40,979,601.41**	**52,577,584.06**	**52,809,127.82**	**42,911,671.28**
所有者权益：				
实收资本	85,724,482.00	17,795,387.00	17,795,387.00	17,795,387.00
资本公积	58,268,553.57	3,192,421.98	667,890.00	667,890.00
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	-	9,087,878.45	9,270,461.77	5,793,413.08
一般风险准备	-	-	-	-
未分配利润	41,080,015.76	128,571,419.79	82,283,384.00	51,569,013.57
外币报表折算差额	-65,627.70	-56,507.95	-55,745.52	-20,654.63
归属于母公司所有者权益合计	185,007,423.63	158,590,599.27	109,961,377.25	75,805,049.02
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	**185,007,423.63**	**158,590,599.27**	**109,961,377.25**	**75,805,049.02**
负债和所有者权益总计	**225,987,025.04**	**211,168,183.33**	**162,770,505.07**	**118,716,720.30**

（二）合并利润表

单位：元

项　目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	**167,913,406.33**	**312,373,065.39**	**276,442,784.18**	**205,236,230.63**
二、营业总成本	**144,340,130.62**	**270,374,293.14**	**246,484,669.95**	**175,326,640.91**
减：营业成本	105,836,914.85	195,565,372.32	183,322,324.80	132,008,740.69
营业税金及附加	5,906,706.49	10,732,449.58	8,574,098.84	7,599,940.57
销售费用	12,191,966.16	23,348,693.85	22,422,881.51	15,644,670.95
管理费用	20,471,614.33	38,870,591.72	30,622,829.19	17,208,709.05
财务费用	-1,935,203.22	-439,206.21	-2,404,194.37	-319,587.18
资产减值损失	1,868,132.01	2,296,391.88	3,946,729.98	3,184,166.83
加：投资收益		1,112.33	147,450.92	-
三、营业利润	**23,573,275.71**	**41,999,884.58**	**30,105,565.15**	**29,909,589.72**
加：营业外收入	4,765,301.31	8,910,066.53	8,402,778.52	3,752,784.83
减：营业外支出	31,905.20	50,606.26	47,094.93	113,856.55
其中：非流动资产处置损益	31,905.20	50,606.26	46,752.52	95,536.80
四、利润总额	**28,306,671.82**	**50,859,344.85**	**38,461,248.74**	**33,548,518.00**
减: 所得税费用	2,324,547.21	4,571,309.06	4,269,829.62	-426,902.15
五、净利润	**25,982,124.61**	**46,288,035.79**	**34,191,419.12**	**33,975,420.15**
其中：被合并方在合并前实现净利润	-	-1,993,085.01	-627,632.80	-571,704.17
归属于母公司所有者的净利润	25,982,124.61	46,288,035.79	34,191,419.12	33,975,420.15
少数股东权益	-	-	-	-
六、每股收益				
基本每股收益	0.30	0.54	0.40	0.40
稀释每股收益	0.30	0.54	0.40	0.40
七、其他综合收益	**-9,119.75**	**-762.43**	**-35,090.89**	**-20,654.63**
八、综合收益总额	**25,973,004.86**	**46,287,273.36**	**34,156,328.23**	**33,954,765.52**
归属于母公司所有者的综合收益总额	25,973,004.86	46,287,273.36	34,156,328.23	33,954,765.52
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
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	151,411,170.14	322,318,002.95	302,559,938.06	173,744,615.21
收到的税收返还		-	515,688.28	316,585.43
收到的其他与经营活动有关的现金	6,051,738.84	12,473,034.60	10,806,915.72	4,270,140.51
经营活动现金流入小计	**157,462,908.98**	**334,791,037.55**	**313,882,542.06**	**178,331,341.15**
购买商品、接受劳务支付的现金	65,854,611.49	105,790,371.66	112,886,241.22	56,014,416.63
支付给职工以及为职工支付的现金	70,808,176.10	119,609,302.45	112,286,047.10	88,230,039.03
支付的各项税费	13,388,659.03	15,091,285.90	11,672,538.98	8,211,163.77
支付的其他与经营活动有关的现金	15,564,026.57	38,470,829.13	35,772,346.67	19,038,997.55
经营活动现金流出小计	**165,615,473.19**	**278,961,789.14**	**272,617,173.97**	**171,494,616.98**
经营活动产生的现金流量净额	**-8,152,564.21**	**55,829,248.41**	**41,265,368.09**	**6,836,724.17**
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	1,112.33	147,450.92	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	67,053.76	163,708.53	135,033.31	350,024.35
投资活动现金流入小计	**67,053.76**	**164,820.86**	**282,484.23**	**350,024.35**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,843,150.36	1,016,683.95	6,947,754.21	3,287,398.94
投资支付的现金	-	757,470.00	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	**1,843,150.36**	**1,774,153.95**	**6,947,754.21**	**3,287,398.94**
投资活动产生的现金流量净额	**-1,776,096.60**	**-1,609,333.09**	**-6,665,269.98**	**-2,937,374.59**
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	-	-	-	667,890.00
取得借款收到的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-	667,890.00
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金			-	62,386.10
筹资活动现金流出小计	-	-	-	62,386.10
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	**605,503.90**
四、汇率变动对现金的影响	**661,871.31**	**-487,944.09**	**1,297,159.11**	**-56,195.94**
五、现金及现金等价物净增加额	**-9,266,789.50**	**53,731,971.23**	**35,897,257.22**	**4,448,657.54**
加：期初现金及现金等价物余额	142,279,204.93	88,547,233.70	52,649,976.48	48,201,318.94
六、期末现金及现金等价物余额	**133,012,415.43**	**142,279,204.93**	**88,547,233.70**	**52,649,976.48**

（四）母公司资产负债表

单位：元

资　产	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产:				
货币资金	131,024,344.15	138,135,647.87	86,548,891.67	52,205,589.50
应收票据	995,000.00	-	-	500,000.00
应收账款	77,291,362.23	56,816,673.14	49,457,847.38	49,860,084.30
预付账款	743,036.34	441,947.94	562,961.73	379,224.35
其他应收款	3,484,218.75	4,765,608.69	8,336,854.48	6,757,299.44
存货	5,589,138.50	3,830,321.79	5,311,715.03	1,618,199.17
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	**219,127,099.97**	**203,990,199.43**	**150,218,270.29**	**111,320,396.76**
非流动资产:				
长期股权投资	574,886.68	574,886.68	-	-
固定资产	4,204,666.35	3,809,105.30	5,974,468.76	4,856,366.57
在建工程	-	-	-	-
无形资产	278,951.50	283,538.23	464,951.64	484,997.07
开发支出	-	-	-	-
长期待摊费用	1,349,421.49	1,786,003.25	2,634,776.32	835,009.88
递延所得税资产	1,229,041.67	683,169.19	927,040.76	428,394.84
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	**7,636,967.69**	**7,136,702.65**	**10,001,237.48**	**6,604,768.36**
资产总计	**226,764,067.66**	**211,126,902.08**	**160,219,507.77**	**117,925,165.12**

母公司资产负债表（续）

单位：元

负债及股东权益	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债:				
短期借款	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	4,203,631.08	6,102,945.52	2,547,285.49	2,330,107.00
预收款项	6,427,640.38	4,360,362.31	8,839,113.09	2,676,724.99
应付职工薪酬	24,835,433.46	29,836,470.32	23,415,568.16	24,814,711.04
应交税费	2,129,253.92	6,734,572.61	5,244,189.79	2,462,859.32
应付利息	-	-	-	-
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	3,355,342.10	5,124,363.37	9,673,346.54	9,911,244.95
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	**40,951,300.94**	**52,158,714.13**	**49,719,503.07**	**42,195,647.30**
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	**40,951,300.94**	**52,158,714.13**	**49,719,503.07**	**42,195,647.30**
所有者权益（或股东权益）：				
实收资本	85,724,482.00	17,795,387.00	17,795,387.00	17,795,387.00
资本公积	55,076,131.59	-	-	-
盈余公积	-	9,087,878.45	9,270,461.77	5,793,413.08
未分配利润	45,012,153.13	132,084,922.50	83,434,155.93	52,140,717.74
所有者权益合计	**185,812,766.72**	**158,968,187.95**	**110,500,004.70**	**75,729,517.82**
负债和股东权益合计	**226,764,067.66**	**211,126,902.08**	**160,219,507.77**	**117,925,165.12**

（五）母公司利润表

单位：元

项　目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	**166,157,802.28**	**307,127,637.80**	**272,857,856.67**	**205,236,230.63**
减：营业成本	105,769,204.25	192,786,007.73	181,988,920.53	132,008,740.69
营业税金及附加	5,906,706.49	10,732,449.58	8,574,098.84	7,599,940.57
销售费用	12,191,966.16	23,348,693.85	22,422,881.51	15,644,670.95
管理费用	17,402,759.94	33,581,273.23	27,331,284.08	16,639,135.34
财务费用	-1,940,987.13	-459,200.51	-2,421,772.56	-320,224.95
资产减值损失	3,000,641.51	2,003,073.76	3,989,167.37	3,184,166.83
加：投资收益		1,112.33	147,450.92	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		-	-	-
二、营业利润	**23,827,511.06**	**45,136,452.49**	**31,120,727.82**	**30,479,801.20**
加：营业外收入	4,765,083.88	8,098,871.40	7,961,388.11	3,752,784.83
减：营业外支出	31,905.20	50,606.26	47,094.93	113,856.55
其中：非流动资产处置损失	31,905.20	50,606.26	46,752.52	95,536.80
三、利润总额	**28,560,689.74**	**53,184,717.63**	**39,035,021.00**	**34,118,729.48**
减：所得税费用	2,159,930.47	4,533,951.06	4,264,534.12	-428,394.84
四、净利润	**26,400,759.27**	**48,650,766.57**	**34,770,486.88**	**34,547,124.32**
五、每股收益：				
基本每股收益	0.31	0.57	0.41	0.40
稀释每股收益	0.31	0.57	0.41	0.40
六、其他综合收益		-	-	-
七、综合收益总额	**26,400,759.27**	**48,650,766.57**	**34,770,486.88**	**34,547,124.32**

（六）母公司现金流量表

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
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	149,919,922.07	301,425,687.15	282,771,969.67	173,744,615.21
收到税费返还	-	-	515,688.28	316,585.43
收到的其他与经营活动有关的现金	6,050,584.30	9,057,660.98	8,577,083.07	3,886,978.75
经营活动现金流入小计	**155,970,506.37**	**310,483,348.13**	**291,864,741.02**	**177,948,179.39**
购买商品、接受劳务支付的现金	65,532,536.67	89,502,183.72	95,761,214.73	56,014,416.63
支付给职工以及为职工支付的现金	69,256,811.38	116,452,149.03	110,669,773.38	88,134,149.12
支付的各项税费	13,336,346.66	14,515,735.30	11,646,609.61	8,183,569.88
支付的其他与经营活动有关的现金	13,841,890.09	36,329.246.70	34,075,730.26	18,555,816.57
经营活动现金流出小计	**161,967,584.80**	**256,799,314.75**	**252,153,327.98**	**170,887,952.20**
经营活动产生的现金流量净额	**-5,997,078.43**	**53,684,033.38**	**39,711,413.04**	**7,060,227.19**
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	-	1,112.33	147,450.92	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	67,053.76	163,708.53	135,033.31	350,024.35
投资活动现金流入小计	**67,053.76**	**164,820.86**	**282,484.23**	**350,024.35**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,843,150.36	1,016,683.95	6,947,754.21	3,287,398.94
投资所支付的现金	-	757,470.00	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	**1,843,150.36**	**1,774,153.95**	**6,947,754.21**	**3,287,398.94**
投资活动产生的现金流量净额	**-1,776,096.60**	**-1,609,333.09**	**-6,665,269.98**	**-2,937,374.59**
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	-	-	62,386.10
筹资活动现金流出小计	-	-	-	**62,386.10**
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	**-62,386.10**
四、汇率变动对现金的影响	**661,871.31**	**-487,944.09**	**1,297,159.11**	**-56,195.94**
五、现金及现金等价物净增加额	**-7,111,303.72**	**51,586,756.20**	**34,343,302.17**	**4,004,270.56**
加：期初现金及现金等价物余额	138,135,647.87	86,548,891.67	52,205,589.50	48,201,318.94
六、期末现金及现金等价物余额	**131,024,344.15**	**138,135,647.87**	**86,548,891.67**	**52,205,589.50**

二、审计意见

本次发行委托的立信会计师事务所有限公司对公司截至2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日和2010年6月30日的公司及合并资产负债表，2007年度、2008年度、2009年度和2010年1-6月的公司及合并利润表、公司及合并现金流量表、公司及合并股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计，出具了标准无保留意见审计报告（信会师报字（2010）第11793号），发表意见如下：

“我们认为，贵公司财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了贵公司2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日、2010年6月30日的财务状况以及2007年度、2008年度、2009年度、2010年1-6月的经营成果和现金流量。”

三、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则及其他相关规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

公司自2007年1月1日起执行财政部于2006年颁布的《企业会计准则》，并已按照《企业会计准则第38号－首次执行企业会计准则》及其他相关规定，对可比年度的财务报表予以追溯调整。

（二）合并范围的确定原则、合并报表编制的依据及方法

合并财务报表按照 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》执行。公司所控制的全部子公司均纳入合并财务报表的合并范围。

合并财务报表以母公司和纳入合并范围的子公司的个别财务报表为基础，根据其他有关资料为依据，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由母公司编制。合并时对内部权益性投资与子公司所有者权益、内部投资收益与子公司利润分配、内部交易事项、内部债权债务进行抵销。

合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

1、纳入合并报表子公司的基本情况

子公司名称	注册地	主营业务	注册资本	公司合计持股比例	公司享有的表决权比例
日本汉得	日本东京都港区 4 丁目 13 番 3 号	信息系统和软件咨询，信息系统和软件销售等	1,000 万日元	100%	100%

公司不存在：

（1）母公司持股比例与其在子公司表决权比例不一致的情况；

（2）母公司拥有半数或半数以下表决权而纳入合并范围的子公司；

（3）母公司拥有半数以上表决权但未能对其形成控制的子公司。

2、报告期内合并范围发生变更的情况说明

（1）2010 年 1-6 月较 2009 年度，公司的合并财务报表范围未发生变化。

（2）2009 年度较 2008 年度，公司的合并财务报表范围未发生变化。

（3）2008 年度较 2007 年度，公司的合并财务报表范围未发生变化。

（4）2007 年度较 2006 年度，新增合并财务报表范围。

子公司名称	纳入合并报表范围开始时间	变更原因
日本汉得	自 2007 年 8 月 17 日起	同一控制下的企业合并

2009 年 3 月公司收购新加坡汉得持有的日本汉得 100%的股权。此次股权转让的定价依据及作价的具体内容详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）公司收购日本汉得情况”。根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》和财政部财会便[2007]5 号确定“同一控制下企业合并”的判断依据，报告期公司的上述股权收购行为属同一控制下的企业合并。

四、主要会计政策和会计估计

（一）会计期间

自公历 1 月 1 日至 12 月 31 日止为一个会计年度。

（二）记账本位币

采用人民币为记账本位币。

（三）现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

（四）外币业务和外币报表折算

1、外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率折合成人民币记账。

外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，由此产生的汇兑差额计入当期损益或资本公积。

2、外币财务报表的折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用资产负债表日期初期末的平均汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表所有者权益项目下单独列示。

处置境外经营时，将资产负债表中所有者权益项目下列示的、与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益；部分处置境外经营的，按处置的比例计算处置部分的外币财务报表折算差额，转入处置当期损益。

（五）金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、 金融工具的分类

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债（和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债）；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、 金融工具的确认依据和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率（如实际利率与票面利率差别较小的，按票面利率）计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款、 应收票据、预付账款、长期应收款）等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积（其他资本公积）。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、 金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）所转移金融资产的账面价值；

（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）终止确认部分的账面价值；

（2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、 金融负债终止确认条件

金融负债的的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，

且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、 金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考期末活跃市场中的报价。

6、 金融资产（不含应收款项）减值准备计提

（1）可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

（2）持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

（六）应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法：

单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准：

单项金额重大的具体标准为：应收款项余额前三名且金额在 300 万元以上。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。

2、单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的确定依据、计提方法：

信用风险特征组合的确定依据：账龄超过 2 年且金额不属于重大的应收款项。

根据信用风险特征组合确定的计提方法：

应收账款余额百分比法计提的比例：100%；其他应收款余额百分比法计提的比例：100%。

3、账龄分析法：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内（含 1 年）	5%	5%
1－2 年	50%	50%
2－3 年	100%	100%
3 年以上	100%	100%

计提坏账准备的说明：

合并范围内的应收款项不计提减值准备。

其他计提法说明：

2007 年度、2008 年度：除已单独计提减值准备的应收款项外，应收账款按照余额 1%计提减值准备；其他应收款按个别认定计提减值准备。

（七）存货核算方法

1、 存货的分类

存货分类为：库存商品等。

2、 发出存货的计价方法

存货发出时按个别认定法计价。

3、 存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

4、 存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、 周转材料的摊销方法

低值易耗品采用一次摊销法。

（八）长期股权投资

1、 初始投资成本确定

（1）企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，以及为企业合并而发生的各项直接相关费用。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

2、 后续计量及损益确认

（1）后续计量

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

（2）损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

3、被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

4、减值准备计提

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

（九）固定资产

1、 固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；

（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、 融资租入固定资产的认定依据、计价方法

公司与租赁方所签订的租赁协议条款中规定了下列条件之一的，确认为融资租入资产：

（1）租赁期满后租赁资产的所有权归属于本公司；

（2）公司具有购买资产的选择权，购买价款远低于行使选择权时该资产的公允价值；

（3）租赁期占所租赁资产使用寿命的大部分；

（4）租赁开始日的最低租赁付款额现值，与该资产的公允价值不存在较大的差异。

公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费用。

3、各类固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

固定资产类别	折旧年限	残值率	年折旧率
运输设备	5 年	10%	18.00%
办公设备	5 年	10%	18.00%
电子设备	3-5 年	0-10%	18.00%-33.33%

4、固定资产的减值准备计提

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（十）无形资产核算方法

1、 无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量；

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益；

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本

化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、 使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：：

项目	预计使用寿命
计算机软件	5 年

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，本年期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

3、 无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。

对于使用寿命不确定的无形资产，每期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

4、 划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

报告期内，本公司未对内部研究开发费用划分阶段，全部在发生时计入当期损益。

5、 开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（十一）长期待摊费用

1、 摊销方法

长期待摊费用在受益期内平均摊销。

2、 摊销年限

经营租赁方式租入的固定资产改良支出，按最佳预期经济利益实现方式合理摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益的，将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

（十二）收入

1、 销售商品收入确认时间的具体判断标准

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额

能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

2、 按完工百分比法确认提供劳务的收入时，确定合同完工进度的依据和方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完成工作的工时占应提供劳务总工时的比例确定。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

（1）已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

（2）已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3、公司各项具体业务的收入确认方法详见“第六节 业务和技术”之“四、公司主营业务详细情况”之“（一）公司主要业务详细介绍”中的相关内容。

（十三）政府补助

1、 类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

2、 会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

除与资产相关之外的政府补助，确认为当期收益，计入营业外收入。

（十四）递延所得税资产的依据

1、 确认递延所得税资产的依据

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

2、 确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额所形成的暂时性差异。

五、会计政策、会计估计的变更和重大会计差错更正及其影响

1、会计政策变更

因新会计准则实施引起的会计政策变更

根据财政部“财会[2006]3 号”《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》，公司从 2007 年 1 月 1 日起，执行新《企业会计准则》；并根据《企业会计准则第 38 号－首次执行企业会计准则》和《企业会计准则解释第 1 号》、《企业会计准则解释第 2 号》的相关规定，对 2006 年度财务报表项目进行了追溯调整。该会计政策变更经本公司董事会决议通过。该政策变更对本公司 2007 年 1 月 1 日所有者权益没有影响，对本公司 2007 年 1 月 1 日的报表项目影响如下：

单位：元

受影响的报表项目名称	影响金额
应付职工薪酬	5,510,768.01
其他应付款	-5,510,768.01

2、会计估计变更

根据董事会决议，2009 年公司将应收账款坏账准备的确认标准和计提方法由原来的个别认定结合余额百分比法变更为个别认定结合账龄分析法。

公司 2009 年之前所采用的应收账款坏账准备的计提方法为：个别认定结合余额百分比法，即除已单独计提减值准备的应收款项外，应收账款按照余额 1%计提减值准备；

2009 年，公司在相关中介机构的建议下，为了使公司的财务状况更加符合会计准则的要求，及出于谨慎性的考虑，公司召开董事会，决议变更应收账款坏账准备的确认标准和计提方法，变更后的应收账款坏账的计提方法为：

对余额前三名且金额在 300 万元以上的应收款作为单项金额重大的应收款项进行单独资产减值测试，其余单项金额不重大的应收款项根据账龄作为信用风险特征组合后计提资产减值损失，最后再按照账龄计提减值准备。

变更后的会计估计能更好地反映公司的财务状况和经营成果。

根据董事会决议，2009 年其他应收款坏账准备的确认标准和计提方法由原来的个别认定变更为个别认定结合账龄分析法。

上述事项对报表的影响如下：

单位：元

项目	变更前 会计估计	变更后 会计估计	变更前的 计提数	变更后的 计提数	对于净利润的 变更影响数
应收账款坏账准备	个别认定结合余额百分比	个别认定结合账龄分析	5,190,258.97	6,025,494.63	-835,235.66
其他应收款坏账准备	个别认定	个别认定结合账龄分析	-	1,057,077.96	-1,057,077.96
合计			**5,190,258.97**	**7,082,572.59**	**-1,892,313.62**

应收账款会计估计变更后，对 2009 年当年净利润的影响为减少净利润 835,235.66 元，占 2009 年净利润的 1.80%。

其他应收款会计估计变更后，对 2009 年当年净利润的影响为减少净利润 1,057,077.96 元，占 2009 年净利润的 2.28%。

上述会计估计变更后对发行人财务影响很小。

3、本报告期无前期重大会计差错更正。

六、税项、税率及享受的主要财政税收优惠政策

（一）公司主要税种和税率

税　种	计税依据	税率	备　注
增值税	应税销售额	17%	
营业税	应税营业额	5%	
企业所得税	应纳税所得额	27% 25%	发行人 2007 年所得税税率 27%，实际免征所得税；2008 年所得税税率 25%，实际按 12.5%征收；

			2009 年所得税税率 25%，实际按 10%征收。2010 年所得税税率 25%，实际按 12.5%征收。 日本汉得 2007 年、2008 年亏损，按照 7 万日币每年定额征收法人都民税；2009 年、2010 年 1 至 6 月法人税税率为 18%，法人事业税的税率为 2.7%，按法人事业税的 81%缴纳地方法人特别税，按法人税 17.3%缴纳法人都民税，并缴纳 7 万日币的定额税。
消费税	应税销售额	5%	日本汉得缴纳

（二）税收优惠

1、根据财政部、国家税务总局、海关总署“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》及国家税务总局“国税发[2003]82 号”《国家税务总局关于软件企业和高新技术企业所得税优惠政策有关规定执行口径等问题的通知》的规定，本公司享受自开始获利年度起，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的优惠政策。

减免税期限：2006 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日免征企业所得税，2008 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日减半征收。

2、根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部、商务部、国家税务总局《关于发布 2009 年度国家规划布局内重点软件企业名单的通知》“发改高技[2009]3357 号”和财政部、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”的规定，本公司属于国家规划布局内重点软件企业，2009 年当年未享受低于 10%的税率优惠的，减按 10%的税率征收企业所得税。

3、根据《中华人民共和国企业所得税法》第三十条和《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十五条的规定，本公司为开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按照规定据实扣除的基础上，按照研究开发费用的 50%加计扣除。

4、根据财政部、国家税务总局、海关总署财税“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》文件的规定，本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。

5、根据财政部、国家税务总局“财税字[1999]第 273 号”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的规定，对公司部分符合要求的软件开发业务免征营业税。

（三）发行人律师对公司享受的税收优惠发表的意见

发行人律师认为，发行人依法纳税，享受的各项税收优惠符合相关法律法规的规定，发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。

七、分部信息

（一）按业务列示主营业务收入、主营业务成本

1、主营业务收入

单位：元

类 别	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
ERP 服务收入	140,132,640.92	267,606,057.46	238,122,970.93	184,843,764.25
ERP 软件销售收入	27,720,533.41	44,648,207.93	38,058,420.29	19,716,132.38
主营业务收入	**167,853,174.33**	**312,254,265.39**	**276,181,391.22**	**204,559,896.63**

2、主营业务成本

单位：元

类 别	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
ERP 服务成本	80,655,669.58	155,237,302.36	151,644,435.11	117,774,131.95
ERP 软件销售成本	25,178,233.67	40,304,023.43	31,586,811.54	13,558,274.74
主营业务成本	**105,833,903.25**	**195,541,325.79**	**183,231,246.65**	**131,332,406.69**

（二）按地区列示主营业务收入、主营业务成本

1、主营业务收入

单位：元

地区	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年	2007 年
内销收入	150,382,936.78	268,958,837.80	231,672,000.32	180,881,230.47
海外收入	17,470,237.55	43,295,427.59	44,509,390.90	23,678,666.16
主营业务收入	**167,853,174.33**	**312,254,265.39**	**276,181,391.22**	**204,559,896.63**

2、主营业务成本

单位：元

地区	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
内销成本	98,166,723.24	177,023,925.51	162,841,042.96	119,058,815.44
海外成本	7,667,180.01	18,517,400.28	20,390,203.69	12,273,591.25
主营业务成本	**105,833,903.25**	**195,541,325.79**	**183,231,246.65**	**131,332,406.69**

3、海外业务收入与 ERP 外包业务收入差异原因

报告期内公司海外销售收入与 ERP 外包业务收入差异如下表：

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
海外业务收入	17,470,237.55	43,295,427.59	44,509,390.90	23,678,666.16
外包业务收入	16,370,224.43	37,296,436.70	37,466,294.96	24,918,163.57
差异	**1,100,013.12**	**5,998,990.89**	**7,043,095.94**	**-1,239,497.41**

海外业务收入大多是外包收入，与 ERP 外包业务收入差异原因为海外业务中含有部分实施服务的收入和软件销售收入，而外包业务收入中则包含了部分国内外包的收入。因此这两个概念之间有所重叠。

从海外业务收入调节为外包业务收入的过程如下表所示：

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
海外业务收入	**17,470,237.55**	**43,295,427.59**	**44,509,390.90**	**23,678,666.16**
减：海外实施服务	1,591,513.12	6,428,840.89	7,196,694.14	1,036,064.49
减：海外销售软件	-	-	-	60,000.00
加：国内外包服务	491,500.00	429,850.00	153,598.20	2,335,561.90
外包业务收入	**16,370,224.43**	**37,296,436.70**	**37,466,294.96**	**24,918,163.57**

海外销售收入分别按外包服务、实施服务、软件销售的收入确认方式确认收入。

八、最近一年及一期收购兼并情况

公司最近一年及一期无被收购企业资产总额或营业收入或净利润超过收购前公司相应项目20%（含）的情况。

九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

公司最近三年及一期非经常性损益的具体内容、金额和非经常性损益对当期净利润的影响情况如下：

单位：元

项　　目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-31,905.20	-50,606.26	-44,392.52	-95,536.80
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	4,741,409.00	7,867,500.00	7,179,752.65	3,043,919.88
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	-
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	-	-1,993,085.01	-627,632.80	-571,704.17
受托经营取得的托管费收入	-	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收支净额	23,892.31	1,042,566.53	704,635.18	373,959.77
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-
所得税影响金额	-591,647.34	-1,048,185.05	-924,825.61	-
少数股东损益影响金额	-	-	-	-
扣除企业所得税及少数股东损益后的非经常性损益	**4,141,748.77**	**5,818,190.21**	**6,287,536.90**	**2,750,638.68**

十、主要财务指标

发行人最近三年及一期的主要财务指标如下：

项　　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率（倍）	5.35	3.89	2.89	2.61
速动比率（倍）	5.21	3.82	2.79	2.57
资产负债率（母公司）	18.06%	24.70%	31.03%	35.78%
归属母公司股东每股净资产（元）	2.16	1.85	1.28	0.88
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例	0.15%	0.18%	0.42%	0.64%
项　　目	**2010 年 1-6 月**	**2009 年度**	**2008 年度**	**2007 年度**
应收账款周转率（次）	2.54	5.94	5.56	5.55
存货周转率（次）	22.47	42.78	52.91	86.94
息税折旧摊销前利润（万元）	3,009.65	5,485.73	4,233.18	3,671.43
利息保障倍数（倍）	-	-	-	538.76
归属母公司股东净利润（万元）	2,598.21	4,628.80	3,419.14	3,397.54
归属母公司股东扣除非经常损益后净利润（万元）	2,184.04	4,046.98	2,790.39	3,122.48
每股经营活动现金净流量（元）	-0.10	0.65	0.48	0.08

每股净现金流量（元）		-0.11	0.63	0.42	0.05
基本每股收益（元）	扣除前	0.30	0.54	0.40	0.40
	扣除后	0.25	0.47	0.33	0.36
稀释每股收益（元）	扣除前	0.30	0.54	0.40	0.40
	扣除后	0.25	0.47	0.33	0.36
加权平均净资产收益率	扣除前	15.14%	34.78%	37.00%	58.19%
	扣除后	12.73%	30.18%	30.05%	53.42%

上述指标除资产负债率以母公司财务报告的财务数据为基础计算，其余指标均以合并财务报告数据为基础计算。主要财务指标计算方法如下：

1、流动比率 = 期末流动资产 / 期末流动负债

2、速动比率 =（期末流动资产－期末存货） / 流动负债

3、资产负债率 = 期末总负债 / 期末总资产

4、归属母公司股东每股净资产 = 归属于母公司所有者权益 / 期末股份总数（以股份公司成立后的最新股本 85,724,482 股计算）

5、无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例 = 无形资产（扣除土地使用权等后）/ 净资产

6、应收账款周转率 = 营业收入 / 应收账款平均净额

平均应收账款净额 =（期初应收账款净额 + 期末应收账款净额）/ 2

7、存货周转率 = 营业成本 / 平均存货

平均存货 =（期初存货 + 期末存货）/ 2

8、息税折旧摊销前利润 = 净利润 + 所得税 + 折旧 + 摊销 + 利息费用

9、利息保障倍数 =（税前利润 + 利息费用 + 资本化利息支出）/（利息费用 + 资本化利息支出）

10、每股经营活动现金净流量 = 经营活动产生的现金流量净额 / 期末股份总数（以股份公司成立后的最新股本 85,724,482 股计算）

11、每股净现金流量 = 现金及现金等价物净增加额 / 期末股份总数（以股份公司成立后的最新股本 85,724,482 股计算）

12、加权平均净资产收益率 = P /（E0+NP÷2+Ei×Mi÷M0-Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0）

其中：P 分别对应于归属于本公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于本公司普通股股东的净利润；NP 为归属于本公司普通股股东的净利润；E0 为归属于本公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于本公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于本公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

13、基本每股收益 ＝P÷S

S=S0+S1+Si×Mi÷M0-Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P 为归属于本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；S0 为期初股份总数；S1 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；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

14、稀释每股收益 = [P +（已确认为费用的稀释性潜在普通股利息－转换费用）*（1-所得税率）] /（S0＋S1＋Si * Mi / M0－Sj * Mj / M0—Sk + 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。

十一、发行人盈利预测情况

本公司未制作盈利预测报告。

十二、发行人设立时及报告期内资产评估情况

公司在整体变更为股份公司时进行了资产评估，但并未据此进行评估调账。根据《关于设立外商投资股份有限公司的暂行规定》有关设立外商投资股份公司的申报要求，公司聘请了上海银信汇业资产评估有限公司对公司以2009年10月31日为基准日的整体资产进行评估。2009年12月11日，上海银信汇业资产评估有限公司出具了《上海汉得信息技术有限公司股份制改制股东全部权益价值评估报告》（沪银信汇业评字[2009]A149号）。经评估，上海汉得信息技术有限公司于评估基准日2009年10月31日的全部资产评估价值为人民币198,932,736.05元，相应的负债为人民币45,080,481.71元，全部股东权益的评估价值为人民币153,852,254.34元。

除上述资产评估以外，本公司自设立以来未进行过资产评估。

十三、发行人设立时及报告期内历次验资情况

1、2002 年 9 月 25 日，上海立信长江会计师事务所有限公司出具《验资报告》（信长会师报字[2002]第 11100 号），对截至 2002 年 9 月 5 日公司注册资

本到位情况进行了审验，确认了公司前身上海全富汉得软件技术有限公司成立时注册资本 215 万美元已足额到位。

2、2010 年 2 月 25 日，立信会计师事务所有限公司出具《验资报告》（信会师报字（2010）第 10274 号），确认截至 2010 年 2 月 25 日止，各股东以经立信会计师事务所出具的“信长会师报字[2002]第 11920 号”审计报告审定的截至 2009 年 10 月 31 日的净资产人民币 140,356,794.09 元出资，按 1:0.6108 比例折合股本人民币 85,724,482 元已全部到位。

十四、财务状况分析

（一）资产结构

1、资产总体构成及其变化分析

最近三年及一期，公司资产结构如下表所示：

项目	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
流动资产	**21,908.96**	**96.95**	**20,460.64**	**96.89**	**15,276.93**	**93.86**	**11,211.20**	**94.44**
货币资金	13,301.24	58.86	14,227.92	67.38	8,854.72	54.40	5,265.00	44.35
应收账款	7,647.78	33.84	5,555.37	26.31	4,964.56	30.50	4,986.01	42.00
非流动资产	**689.75**	**3.05**	**656.18**	**3.11**	**1,000.12**	**6.14**	**660.48**	**5.56**
固定资产	420.47	1.86	380.91	1.80	597.45	3.67	485.64	4.09
总资产	**22,598.70**	**100.00**	**21,116.82**	**100.00**	**16,277.05**	**100.00**	**11,871.67**	**100.00**

最近三年及一期，随着业务规模的扩大和销售收入的不断增长，本公司资产总额保持了稳定增长。2008 年末资产规模较 2007 年增长 37.11%，2009 年末资产规模较 2008 年末增长 29.73%。2010 年 6 月末资产规模较 2009 年末增长 7.02%，公司最近三年及一期总资产的增长主要来源于流动资产的增长。流动资产的增长主要是由于公司业务持续发展，营业收入和净利润持续增长所致。

最近三年及一期，公司流动资产占总资产的比重分别为 94.44%、93.86%、96.89%和 96.95%，流动资产占总资产的绝大多数。公司具有明显的“轻资产”特性，这符合一般 IT 软件和服务类企业的财务特征。

下表是可比公司上市前一年末的相关数据：

序号	证券代码	证券简称	流动资产/总资产
1	600410.SH	华胜天成	98.47%
2	300002.SZ	神州泰岳	94.82%
3	600403.SH	欣网视讯	92.57%
4	002195.SZ	海隆软件	73.38%
5	002230.SZ	科大讯飞	74.95%
6	002331.SZ	皖通科技	83.97%
7	002095.SZ	生意宝	68.79%
8	002253.SZ	川大智胜	70.63%
9	002315.SZ	焦点科技	75.33%
10	002280.SZ	新世纪	71.04%
平均值			**80.40%**
汉得股份（2009 年）			**96.89%**

注：数据来源于 Wind 资讯

公司流动资产占总资产的比例较高是由公司主营业务特点和公司所处的发展阶段决定的：

（1）相比一般传统性行业，公司所处的 IT 咨询行业是人才和技术密集型行业，公司主营业务为 ERP 系统实施服务，业务的开展除了需要占用一定规模的营运资金外，主要是通过投入人力资本、智力资本为客户创造价值，公司咨询顾问主要以项目组的方式在项目实施所在地现场安装和调试上线，对机器设备、土地房产等固定资产依赖较小。因此，资产结构中以流动性较强的资产为主。

（2）除 IT 咨询企业特有经营模式的因素以外，本公司作为创业型企业，运营时间有限，长期资本融资渠道尚不通畅，目前经营用房主要以租赁方式为主，尚未实施自有经营用房的购建计划，因此更相对提升了流动资产占总资产的比重。

虽然公司目前的资产结构能够确保公司集中有限的资源，投入到日常经营周转和扩大业务规模，有效提升了公司的竞争能力及盈利能力。但随着公司的进一步发展，公司的规模和人员会有较大规模的扩充，而目前公司的办公场地全部来源于租赁方式，制约了公司的发展速度。因此为适应公司快速成长的需要，公司拟利用本次募集资金购置房屋建筑物，增加固定资产投资。预计募集项目实施后，公司流动资产占总资产的比例将会有较为明显的下降。

2、流动资产构成

报告期内，公司流动资产构成情况列示如下：

流动资产	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
货币资金	13,301.24	60.71	14,227.92	69.54	8,854.72	57.96	5,265.00	46.96
应收票据	99.50	0.45	-	-	-	-	50.00	0.45
应收账款	7,647.78	34.91	5,555.37	27.15	4,964.56	32.50	4,986.01	44.47
预付款项	82.74	0.38	49.65	0.24	62.54	0.41	41.56	0.37
其他应收款	218.78	1.00	244.66	1.20	863.94	5.66	706.81	6.30
存货	558.91	2.55	383.03	1.87	531.17	3.48	161.82	1.44
合计	**21,908.96**	**100.00**	**20,460.64**	**100.00**	**15,276.93**	**100.00**	**11,211.20**	**100.00**

报告期内，公司流动资产主要由货币资金和应收账款构成。2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，两项流动资产合计占流动资产的比重分别为 91.43%、90.46%、96.69%和 95.62%。这也是符合一般 IT 软件和服务类企业财务特征的。

下表是可比公司上市前一年末的相关数据：

序号	证券代码	证券简称	（货币资金+应收账款）/ 流动资产
1	600410.SH	华胜天成	53.57%
2	300002.SZ	神州泰岳	86.83%
3	600403.SH	欣网视讯	80.04%
4	002195.SZ	海隆软件	94.92%
5	002230.SZ	科大讯飞	91.21%
6	002331.SZ	皖通科技	68.47%
7	002095.SZ	生意宝	88.84%
8	002253.SZ	川大智胜	60.95%
9	002315.SZ	焦点科技	95.59%
10	002280.SZ	新世纪	92.59%
平均值			**81.30%**
汉得股份（2009 年）			**96.69%**

注：数据来源于 Wind 资讯

（1）货币资金

最近三年及一期，公司货币资金余额情况如下：

单位：万元

类　别	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
现金	**1.87**	**3.71**	**2.64**	**1.13**
其中：人民币	0.88	2.37	1.16	0.47
日元	0.99	1.35	1.47	0.66
银行存款	**13,299.37**	**14,224.21**	**8,852.09**	**5,263.86**
其中：人民币	12,358.98	12,370.13	8,177.60	4,928.91
美元	431.80	778.92	59.76	0.03

日元	508.58	1,075.16	614.73	334.92
合计	**13,301.24**	**14,227.92**	**8,854.72**	**5,265.00**

公司货币资金2008年末比2007年末增加3,589.72万元，增加比例为68.18%，2009年末比2008年末增加5,373.20万元，增加比例为60.68%。2010年1-6月由于季节性收款的因素导致应收账款增加较多，从而使得净利润未能有效地转化为经营活动现金流入。2010年6月末相比2009年末，货币资金略有减少。

公司货币资金储备较高的原因：

① 最近三年公司营业收入持续增长，且公司经营性现金回收情况良好，从而导致公司货币资金余额迅速增加。2008年和2009年经营活动现金流量净额分别为4,126,54万元和5,582.92万元，均超过了净利润的增长。

	2009年	**2008年**	**2007年**
净利润（万元）	4,628.80	3,419.14	3,397.54
经营活动现金净流量（万元）	5,582.92	4,126,54	683.67

② 公司属于ERP系统实施服务企业，属于典型的项目型公司，目前公司仍处于发展的初级阶段，资金规模和实力相比一些大型的IT软件或服务公司较弱，更容易受到经济周期和IT投资周期的影响，项目具有一定的波动风险，因此保持较为充裕的现金可以抵御经济周期和IT投资周期的波动风险。

③ ERP实施服务具有长期性和复杂性，要想取得下游客户的信赖，行业经验和专业技术是必不可少的，同时资金实力也是下游客户衡量ERP实施商的重要指标。在客户选择ERP实施服务商的招标过程中，较强的资金实力可以获得客户的信赖，增加公司获得订单的概率。

④ IT咨询公司成长的途径主要有两个：一是通过内部培养咨询顾问的方式实现内生增长，但培训周期较长，增长速度相对较慢。二是通过并购其他同行业公司。从历史经验来看，成功的大型IT软件或服务企往往通过一系列的并购快速扩大了公司实力，实现了企业的跳跃式发展。因此公司预留较高比例的现金可以为未来寻找收购机会做准备。

货币资金2010年6月末余额中不存在因质押、冻结等对变现有限制或存在潜在回收风险的款项。

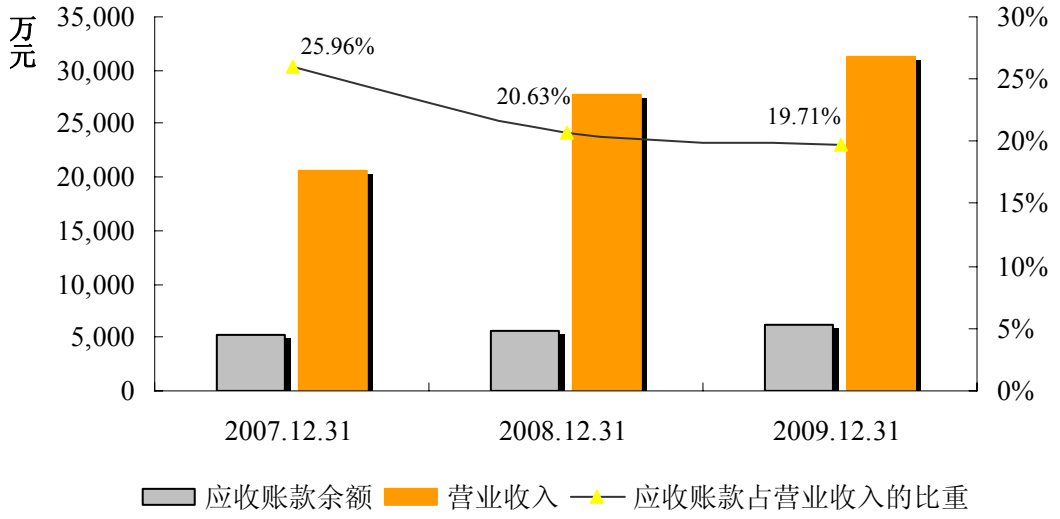
（2）应收账款

① 应收账款变动分析

公司的 ERP 系统实施服务采用完工百分比法确认提供的劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完成工作的工时占应提供劳务总工时的比例确定。同时根据公司的销售合同，公司一般采用分期收款方式回收资金，典型的分期收款主要分为如下几个阶段：在签订合同时，合同签订之日起 10 日内客户预付 20%-30%；双方签署业务蓝图之日起 10 日内支付 30%；系统上线运行之日起 10 日内支付 30%。因此公司销售收入确认与收取货款之间存在一定的时间间隔，相应形成应收账款的增加。

按照行业惯例，客户一般会要求在 ERP 系统上线运行后一段时间再支付剩余 10%-20%的款项，也就是说在公司确认完工进度 100%时，尚有部分尾款未收到，这也会形成应收账款的增加。

报告期内，公司营业收入取得了较为平稳的增长，公司应收账款也随之有所增长，2007 年末、2008 年末和 2009 年末的应收账款余额分别为 5,328.72 万元、5,701.95 万元和 6,157.92 万元。应收账款余额绝对额虽有所增长，但如下图所示，应收账款余额占营业收入的比重却呈逐年下降的趋势，这说明公司在营业收入增长的同时，对应收账款的回收较为及时。

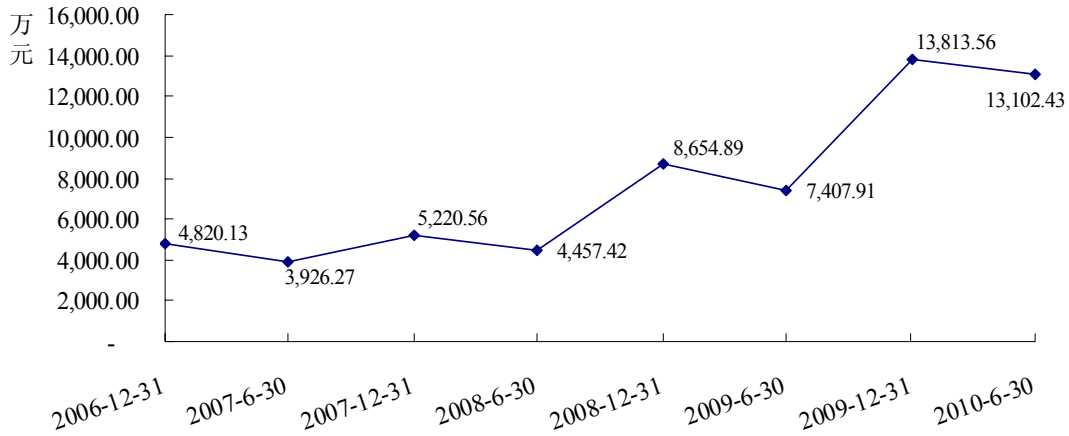


2010 年 6 月末应收账款余额为 8,407.64 万元，相比 2009 年末增加 2,249.72 万元，增长比例为 36.53%，2010 年 6 月末应收账款增长较为明显，这主要是因为：

在付款方面，客户习惯于在下半年或年末集中付款，上半年付款进度较慢；而在收款方面，公司考虑到由于很多客户都是自身的长期合作伙伴，虽然部分合

同约定分三至四期收款，但在实际的操作过程中，公司在上半年的收款政策相对宽松，而在下半年则会加大应收款的回收力度。

因此，这会导致上半年公司的现金流入相对较少，应收账款余额相对较大，而到了下半年，尤其是接近年末结算时，公司的现金流入相对较多，应收账款余额也相应减少。最近三年及一期公司货币资金余额（母公司数据）的变动情况可以反映这一现象：



注：公司最近三年及一期无股利分配、借款、固定资产投资等大额资本性支出和筹资分配情况，故货币资金变动金额可视为经营性现金流量净额。而公司的成本都是人工和差旅等付现成本，故货币资金变动金额近似等于应收账款的回款情况，从而公司货币资金变动情况可以间接反映其各期间回款的情况。

从上图可以看出，公司各年的上半年末货币资金较上年期末均有所减少，而在期末货币资金则会有比较明显的的增加，反映出公司上半年应收账款回收情况较下半年差，故 2010 年 6 月 30 日应收余额较 2009 年 12 月 31 日应收余额增加符合公司应收账款回款情况。

② 期末应收账款的主要客户情况：

截至 2010 年 6 月末，公司应收账款前五位占应收账款余额的 32.39%。同时，公司最近三年及一期末前五名应收账款的客户在发生变化，这与公司客户结构的变化相一致，且前五名客户欠款占应收账款的比重并不高，公司不存在对单一客户的过度依赖问题。

时间	客户名称	金 额（万元）	占应收账款余额的比例
2010-6-30	日立电梯（中国）有限公司	745.80	8.87%
	日立（上海）贸易有限公司	689.45	8.20%

	北京医药集团有限责任公司	465.27	5.53%
	国际商业机器（中国）有限公司	446.12	5.31%
	佳通轮胎（中国）投资有限公司	376.25	4.48%
	合计	**2,722.89**	**32.39%**
2009-12-31	佳通轮胎（中国）投资有限公司	511.50	8.31%
	日立（上海）贸易有限公司	469.89	7.63%
	北京医药集团有限责任公司	452.08	7.34%
	富士通（中国）信息系统有限公司	298.22	4.84%
	日立电梯（中国）有限公司	167.00	2.71%
	合　计	**1,898.68**	**30.83%**
2008-12-31	日立（上海）贸易有限公司	704.77	12.36%
	HITACHI CONSULTING CO.,LTD	338.17	5.93%
	中国航空技术进出口总公司	304.69	5.34%
	国际商业机器全球服务（中国）有限公司	265.59	4.66%
	中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司	255.87	4.49%
	合　计	**1,869.09**	**32.78%**
2007-12-31	日立（上海）贸易有限公司	514.45	9.65%
	佳通轮胎（中国）投资有限公司	330.86	6.21%
	国际商业机器全球服务（中国）有限公司	275.34	5.17%
	中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司	457.92	8.59%
	华为技术有限公司	125.04	2.35%
	合　计	**1,703.61**	**31.97%**

注：国际商业机器全球服务（中国）有限公司后更名为国际商业机器（中国）有限公司

从上表中可以看出，报告期内公司应收账款前五名的客户报告期内相对比较稳定，主要是全球性的跨国公司，如日立电梯、国际商业机器有限公司；以及国内知名企业，如北京医药、华为技术和中集集团等。报告期内应收账款前五位的客户与发行人不存在关联关系。

从应收账款的客户来看，良好的客户质量保证了公司应收账款的质量，该等应收账款安全性较高，客户合同履约性较好，公司因应收账款发生损失的可能性很小。

③ 应收账款账龄分析

从应收账款的账龄来看，公司应收账款余额中主要以账龄在一年以内的应收账款为主。如下表所示，最近三年及一期，一年以内的应收账款占比平均为93.16%。公司应收账款余额的账龄分布如下：

账龄	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）

1 年以内	7,891.20	93.86	5,695.14	92.48	5,238.50	91.87	5,032.11	94.43
1 至 2 年	302.28	3.60	289.98	4.71	202.69	3.55	60.46	1.13
2 至 3 年	41.78	0.50	157.72	2.56	47.25	0.83	124.60	2.34
3 年以上	172.38	2.05	15.08	0.24	213.51	3.74	111.56	2.09
合 计	**8,407.64**	**100.00**	**6,157.92**	**100.00**	**5,701.95**	**100.00**	**5,328.72**	**100.00**

④ 坏账准备的计提

公司在 2009 年将应收账款坏账准备的确认标准和计提方法由原来的个别认定结合余额百分比法变更为个别认定结合账龄分析法，公司的坏账计提比例详见本节“四、主要会计政策和会计估计”，公司的坏账计提政策稳健、公允。

单位：万元

账龄	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	余额	坏账计提	余额	坏账计提	余额	坏账计提	余额	坏账计提
1 年以内	7,891.20	394.56	5,695.14	284.76	5,238.50	273.94	5,032.11	52.54
1 至 2 年	302.28	151.14	289.98	144.99	202.69	202.69	60.46	54.02
2 至 3 年	41.78	41.78	157.72	157.72	47.25	47.25	124.60	124.60
3 年以上	172.38	172.38	15.08	15.08	213.51	213.51	111.56	111.56
合 计	**8,407.64**	**759.86**	**6,157.92**	**602.55**	**5,701.95**	**737.39**	**5,328.72**	**342.72**

⑤ 应收账款的管理

对于应收账款的增长及其对公司的影响，公司管理层认为：公司应收账款的增长主要源于收入的增长及公司主动扩展市场导致的客户结构变化等因素。应收账款均系按照行业惯例的结算方式形成，属正常经营所致。

公司管理层非常关注应收账款的管理，为降低应收账款的增加对流动资金的占用及发生坏账的风险，公司根据变化的市场情况不断修订完善销售内控制度，并制订了《应收账款管理办法》，实行销售人员负责制，应收账款的回收状况直接与负责该项目的销售或项目经理奖金挂钩，加大对销售人员的奖惩力度。同时公司建立健全客户信用档案、实施类别信用政策等措施，以减少坏账的风险。

（3）其他应收款分析

公司的其他应收款主要是投标保证金和办公租赁押金等。在 ERP 实施服务项目招标过程中，客户会要求投标公司支付一定的保证金，单个项目投标保证金金额较小，客户一般在项目实施完成后予以归还。

其他应收款余额 2009 年末比 2008 年末减少 513.57 万元，减少比例为 59.45%，主要原因系在 2008 年以前，公司对部分员工提供房贷及个人借款等福

利。2009 年度变更为中外合资公司前，公司对员工借款进行了规范。截至 2009 年末，公司其他应收款中已无员工借款。

公司其他应收款余额的账龄分布如下：

账龄	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）
1 年以内	218.11	61.62	231.09	65.96	417.63	48.34	415.67	58.81
1 至 2 年	23.15	6.54	50.25	14.34	269.13	31.15	183.27	25.93
2 至 3 年	72.56	20.50	39.18	11.18	116.35	13.47	89.05	12.60
3 年以上	40.17	11.35	29.85	8.52	60.84	7.04	18.82	2.66
合 计	**353.99**	**100.00**	**350.37**	**100.00**	**863.94**	**100.00**	**706.81**	100.00

2009 年，其他应收款坏账准备的确认标准和计提方法由原来的个别认定变更为个别认定结合账龄分析法。2007 年和 2008 年末公司其他应收款未发生减值迹象，因此未计提坏账准备，2009 年末和 2010 年 6 月末公司按照账龄分析法分别计提了 105.71 万元和 135.21 万元的坏账准备。

单位：万元

账龄	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	余额	坏账计提	余额	坏账计提	余额	坏账计提	余额	坏账计提
1 年以内	218.11	10.91	231.09	11.55	417.63	-	415.67	-
1 至 2 年	23.15	11.57	50.25	25.12	269.13	-	183.27	-
2 至 3 年	72.56	72.56	39.18	39.18	116.35	-	89.05	-
3 年以上	40.17	40.17	29.85	29.85	60.84	-	18.82	-
合 计	**353.99**	**135.21**	**350.37**	**105.71**	**863.94**	**-**	**706.81**	**-**

20010 年 6 月末，其他应收款前五名合计金额 88.11 万元，占其他应收款余额的 24.88%。其他应收款前五名情况如下：

欠 款 单 位	金 额（万元）	占其他应收款余额的比重	款项性质
降旗显英	28.11	7.94%	押金
中纺粮油进出口公司	20.00	5.65%	招标保证金
华为技术有限公司	20.00	5.65%	招标保证金
神华宁夏煤业集团有限责任公司	10.00	2.82%	招标保证金
格特拉克（江西）传动系统有限公司	10.00	2.82%	招标保证金
合 计	**88.11**	**24.88%**	

最近一年及一期其他应收款余额中无应收持公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

（4）存货

报告期内，公司存货账面价值分别为 161.82 万元、531.17 万元、383.03 万元和 558.91 万元，占流动资产的比例分别为 1.44%、3.48%、1.87%和 2.55%。

公司存货余额明细构成如下：

项　目	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）	余额（万元）	比例（%）
库存商品	558.91	100.00	383.03	100.00	531.17	100.00	161.82	100.00
合 计	**558.91**	**100.00**	**383.03**	**100.00**	**531.17**	**100.00**	**161.82**	**100.00**

公司的主营业务为高端 ERP 实施服务等，主要为实施顾问在客户现场进行咨询服务，在此过程中并不会形成存货。存货的形成主要是因为：

一方面，由于 ERP 软件非常复杂，客户较难全面了解，为减少自身购买软件的麻烦，会有部分客户在与公司签订 ERP 软件实施服务合同时，要求公司代其购买相应的 ERP 软件。公司遂通过软件厂商或代理商采购软件而形成相应的存货。

另一方面，由于公司与 Oracle 和 SAP 等 ERP 软件生产商良好的合作关系，Oracle 和 SAP 为了拓展在国内市场，会利用本土的合作伙伴代理其销售其软件。

由于不存在减值的风险，公司未对存货计提减值，期末公司存货亦没有抵押、担保情形。

公司经销的每一个 Oracle 和 SAP 软件存货都有对应的销售客户，截至 2010 年 6 月末，公司的软件存货具体情况如下表：

公司名称	软件	金额（元）
锦江之星旅馆有限公司	Oracle	2,210,703.63
中国嘉陵工业股份有限公司	Oracle	1,741,925.87
广东发展银行股份有限公司	Oracle	975,057.60
上海医药分销控股有限公司	Oracle	518,411.42
惠州市华阳多媒体电子有限公司	SAP	143,040.00
合计		**5,589,138.52**

3、非流动资产

非流动资产	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
长期股权投资	-	-	-	-	-	-	-	-
固定资产	420.47	60.96	380.91	58.05	597.45	59.74	485.64	73.53
在建工程	-	-	-	-	-	--	-	-
无形资产	27.90	4.04	28.35	4.32	46.50	4.65	48.50	7.34

长期待摊费用	134.94	19.56	178.60	27.22	263.48	26.34	83.50	12.64
递延所得税资产	106.44	15.43	68.32	10.41	92.70	9.27	42.84	6.49
合 计	**689.75**	**100.00**	**656.18**	**100.00**	**1,000.12**	**100.00**	**660.48**	**100.00**

报告期各期末，公司非流动资产分别为 660.48 万元、1,000.12 万元、656.18 万元和 689.75 万元，分别占各期期末资产总额的 5.56%、6.14%、3.11%和 3.05%。

（1）固定资产

报告期内，公司固定资产构成如下：

单位：万元

项 目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
一、原价合计	**898.78**	**918.02**	**1,055.12**	**867.43**
其中：办公设备	72.02	70.55	70.18	69.55
运输设备	82.73	82.73	82.73	33.90
电子设备	744.03	764.74	902.21	763.97
二、累计折旧合计	**478.32**	**537.11**	**457.67**	**381.79**
其中：办公设备	37.92	38.30	33.63	27.02
运输设备	31.94	24.49	9.60	2.03
电子设备	408.46	474.32	414.44	352.73
三、固定资产减值准备累计金额合计	-	-	-	-
四、固定资产合计	**420.47**	**380.91**	**597.45**	**485.64**

公司自成立以来，采取了轻资产的经营策略，把有限的资金全部用于业务扩张，在国内 ERP 实施服务领域取得了领先的市场地位。相对于近年来公司业务规模迅速扩张、营业收入快速增长而言，公司固定资产规模已明显不足，对公司的研发、外包和客户支持中心等业务已产生了一定的制约。公司拟通过本次发行的募集资金加大在固定资产方面的投资，以缓解上述的不利影响。

截至 2010 年 6 月末，公司固定资产无抵押、担保情况。

（2）无形资产

单位：万元

项 目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
一、原价	126.46	114.85	110.02	90.02
二、累计摊销	98.56	86.50	63.53	41.52
三、无形资产减值准备累计金额合计	-	-	-	-
四、无形资产合计	**27.90**	**28.35**	**46.50**	**48.50**

无形资产全部为公司购买的供内部办公使用的计算机软件，公司按照 5 年期限摊销。

截至 20010 年 6 月末，公司无形资产无抵押、担保情况。

（3）长期待摊费用

单位：万元

项　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
装修费	**134.94**	178.60	263.48	83.50

报告期内，公司的办公场地均采用租赁方式取得，长期待摊费用全部为公司租赁办公楼装修费用。2008 年末长期待摊费用为 263.48 万元，较 2007 年末增长较多，主要是因为公司在 2008 年租入的张江地区办公楼进行了较大规模装修所致。

（4）递延所得税资产

公司递延所得税资产全部产生于计提应收款项坏账准备形成的暂时性差异，公司递延所得税资产在资产总额中占比较低，对公司财务状况影响较小。报告期各期期末公司递延所得税资产余额分别为 42.84 万元、92.70 万元、68.32 万元和 106.44 万元。具体情况如下：

可抵扣暂时性差异内容	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收款项坏账准备	106.44	68.32	92.70	42.84
合　计	**106.44**	**68.32**	**92.70**	**42.84**

4、资产减值准备的计提

公司制定了符合公司经营特点的资产减值准备计提政策，各项减值准备的计提政策稳健、公允。最近三年及一期，公司的资产减值准备全部为坏账准备，具体计提情况如下：

单位：万元

	2007-1-1	本期增加	本期减少		2007-12-31
			转 回	转 销	
坏账准备	24.30	318.42	0.00	0.00	342.72

	2008-1-1	本期增加	本期减少		2008-12-31
			转 回	转 销	
坏账准备	342.72	394.67	0.00	0.00	737.39

	2009-1-1	本期增加	本期减少	2009-12-31

			转 回	转 销	
坏账准备	737.39	229.64	0.00	258.77	708.26

	2010-1-1	本期增加	本期减少		2010-06-30
			转 回	转 销	
坏账准备	708.26	186.81	0.00	0.00	895.07

期末对应收款项（包括应收账款和其他应收款）按账龄分析与个别认定相结合的方法计提坏账准备，并计入当期损益。2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末公司的应收款项坏账准备分别为 342.72 万元、737.39 万元、708.26 万元和 895.07 万元。2009 年实际转销部分账龄三年以上应收账款坏账准备 258.77 万元。

公司的资产主要是流动资产，其中货币资金和应收账款占资产比重较大，且报告期期末应收账款账龄一年以内的占 93.16%，资产质量较好。根据资产减值政策，公司已足额计提了应收款项的减值准备，报告期内存货、固定资产和无形资产未出现减值情形。公司已按照资产减值准备计提政策的规定，足额计提了各项资产减值准备，各项减值准备的计提，符合目前公司资产的状况。

公司管理层认为：公司的资产结构相对合理，资产的流动性较好，整体资产质量状况优良。公司已按照《企业会计准则》制定各项资产减值准备计提的政策，计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符。

（二）负债结构

最近三年及一期，公司的负债构成如下表：

负 债	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
流动负债	**4,097.96**	**100.00**	**5,257.76**	**100.00**	**5,280.91**	**100.00**	**4,291.17**	**100.00**
短期借款	-	-	-	-	-	-	-	-
应付账款	426.80	10.41	646.78	12.30	254.73	4.82	233.01	5.43
预收款项	642.76	15.68	436.04	8.29	883.91	16.74	267.67	6.24
应付职工薪酬	2,483.54	60.60	2,983.65	56.75	2,341.56	44.34	2,481.47	57.83
应交税费	231.54	5.65	677.16	12.88	580.62	10.99	246.44	5.74
其他应付款	313.31	7.65	514.14	9.78	1,220.09	23.10	1,062.58	24.76
非流动负债	-		-		-	-	-	-
负债总计	**4,097.96**	**100.00**	**5,257.76**	**100.00**	**5,280.91**	**100.00**	**4,291.17**	**100.00**

公司没有非流动负债，而且在流动负债中，公司也没有银行短期借款。这主要是由于银行对中小企业借款一般实行抵押担保的方式，公司规模较小且由于没有房地产等可以用于抵押的资产，故而在报告期内一直没有进行银行借款。公司自成立以来依靠自身的积累取得了迅速发展，显示了公司良好的经营管理能力。

1、应付账款

公司有部分 ERP 实施和维护项目会外包给其他企业，因此在期末形成少量应付账款；另外，公司销售的的 ERP 软件需要从 Oracle 和 SAP 等软件厂商采购，也会在期末形成少量应付账款。最近三年及一期末，公司应付账款分别为 233.01 万元、254.73 万元、646.78 万元和 426.80 万元。2009 年末应付账款较多，主要是采购 SAP 的软件尚未支付款项所致。

公司应付账款账龄主要集中在 1 年以内，截至 2010 年 6 月 30 日，公司应付账款前五名债权人如下：

单位：万元

序号	单位名称	金额	比例
1	思爱普（北京）软件系统有限公司上海分公司	233.86	54.79%
2	上海跃顺管理咨询有限公司	130.13	30.49%
3	上海商业高新技术发展有限公司	25.00	5.86%
4	上海今日在线科技发展有限公司	20.25	4.74%
5	大唐软件技术股份有限公司	11.11	2.60%
	合　计	**420.35**	**98.49%**

2、预收款项

公司的预收款项主要是预收 ERP 实施服务费。公司在签订 ERP 实施服务合同时，一般会在合同签订后 10 至 15 个工作日内预收客户 20%-30%的预收款。由于公司采用完工百分比法确认收入，在项目的持续实施过程中，会不断将预收款项滚动结转为营业收入，因此在期末预收账款的金额并不会太大。

截至 2010 年 6 月 30 日，预收账款前五位客户如下表：

单位：万元

序号	客户	金额	比例
1	锦江之星旅馆有限公司	178.98	27.85%
2	中国嘉陵工业股份有限公司	65.84	10.24%
3	中国医药对外贸易公司	55.60	8.65%
4	北京南车时代机车车辆机械有限公司	49.44	7.69%
5	中国中钢股份有限公司	43.97	6.84%
	合　计	**393.83**	**61.27%**

3、应付职工薪酬

应付职工薪酬是公司负债的主要构成部分，2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末应付职工薪酬占公司负债的比例分别为 57.83%、44.34%、56.75%和 60.60%。公司属于 IT 咨询行业，公司主营业务——ERP 实施服务业务等均需要咨询顾问来实现，因此人力成本支出是公司主要的成本支出项目。

单位：万元

项目	2009-12-31	本期增加	本期减少	2010-06-30
工资、奖金、津贴和补贴	2,803.93	5,922.13	6,401.62	2,324.45
职工福利费	-	21.29	21.29	-
社会保险费及住房公积金	179.71	637.29	657.91	159.09
合计	**2,983.65**	**6,580.71**	**7,080.82**	**2,483.54**

4、应交税费

最近三年及一期，公司应交税费构成如下：

单位：万元

项　　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
增值税	-90.64	-4.53	11.61	42.62
营业税	100.16	165.21	67.35	138.44
消费税	18.61	-	55.67	-
企业所得税	200.73	440.28	374.05	-
个人所得税	-	74.60	68.96	59.20
印花税	-	-	-	3.00
河道管理费	1.31	1.60	0.63	0.91
城建税	1.36	-	-	-
代扣代缴外国企业所得税	-	-	2.36	2.26
合　计	**231.54**	**677.16**	**580.62**	**246.44**

2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末应交税费分别为 246.44 万元、580.62 万元、677.16 万元和 231.54 万元，占负债的比重分别为 5.74%、10.99%、12.88%和 5.65%。2007 年应交税费较低，主要是因为公司为软件企业，根据国家有关规定，享受“两免三减半”的优惠政策，2006 年和 2007 年为免税期，因此期末不存在企业所得税，2008 年公司按照 12.5%的税率减半征收企业所得税，2009 年公司按照国家规划布局内重点软件企业 10%的优惠税率征收企业所得税。2008 年末和 2009 年末未交的企业所得税分别为 374.05 万元和 440.28 万元。

公司有少量软件销售业务，按照 17%的增值税税率交纳，但公司销售自行开发生产的 MAS 软件产品，根据财政部、国家税务总局、海关总署“财税[2000]第 025 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》的规定，可以按 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。

5、其他应付款

2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末其他应收款分别为 1,062.58 万元、1,220.09 万元、514.14 万元和 313.31 万元。2007 年和 2008 年公司其他应付款主要由关联方借款构成。2009 年其他应收款减少 705.95 万元，主要是公司归还关联方新加坡汉得借款所致。新加坡汉得是公司原控股股东，在 2003 年公司成立时作为股东方向公司提供借款，2009 年公司已经归还关联方借款。期末公司尚应付新加坡汉得人民币 44.38 万元，该笔款项系以前年度新加坡汉得为公司支付的代垫款。2010 年 4 月，新加坡汉得豁免公司该笔应付款，公司将其计入资本公积。最近三年及一期应付关联方的情况如下表：

单位：万元

单位名称	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
新加坡汉得	-	44.38	859.52	729.04

（三）偿债能力分析

报告期内，公司根据合并资产负债表中相关数据计算的有关偿债能力的财务指标列示如下：

项　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率（倍）	5.35	3.89	2.89	2.61
速动比率（倍）	5.21	3.82	2.79	2.57
资产负债率（合并）	18.13%	24.90%	32.44%	36.15%
资产负债率（母公司）	18.06%	24.70%	31.03%	35.78%
项　目	**2010 年 1-6 月**	**2009 年度**	**2008 年度**	**2007 年度**
利息保障倍数（倍）	-	-	-	538.76
息税折旧摊销前利润（万元）	3,009.65	5,485.73	4,233.18	3,671.43

报告期内，公司的流动比率和速动比率均维持在较高水平且逐年增长，这主要是因为公司 2007-2009 年没有银行借款，流动负债相对较少。同时公司的资产主要反映为流动资产，因此公司的流动比率较高。最近三年公司营业收入的稳定增长以及经营性现金流量的持续增加，使得公司流动资产增长快于流动负债的增

长。导致流动比率在报告期内持续增长。由于公司的存货较少，因此速动比率与流动比率相差不大，报告期内也保持了持续增长的趋势。2010 年上半年，由于发放员工奖金和支付税金的因素，流动负债较 2009 年末有所下降，从而导致流动比率和速动比率进一步提高。

最近三年及一期，公司资产负债率逐年下降。这是因为公司没有银行借款。公司主要通过内生增长使得资产规模持续增加，导致资产负债率逐年走低。

2007 年度、2008 年度、2009 年度，公司息税折旧摊销前利润逐年增加，分别为 3,671.43 万元、4,233.18 万元和 5,485.73 万元，2010 年 1-6 月息税折旧摊销前利润为 3,009.65 万元。由于公司没有银行借款，因此公司偿债能力不存在风险。

综合公司的偿债能力指标、经营活动产生的现金流量和银行借款等情况，本公司管理层认为：公司的资产主要以流动资产为主，2010 年 6 月末流动比率和速动比率分别达到 5.35 和 5.21，资产的流动性较强；公司的负债主要以经营性应付项目为主，没有银行负债，经营稳健；公司经营活动产生的现金流量充足，利息偿还倍数高，银行资信优良，公司偿债能力强。

（四）资产周转能力分析

报告期内，公司根据合并资产负债表中相关数据计算的有关资产周转能力的财务指标列示如下：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率（次）	**2.54**	5.94	5.56	5.55
应收账款周转天数（天）	**70.87**	60.61	64.75	64.86
存货周转率（次）	**22.47**	42.78	52.91	86.94
存货周转天数（天）	**8.01**	8.42	6.80	4.14
流动资产周转率（次）	**0.79**	1.75	2.09	2.15
总资产周转率（次）	**0.77**	1.67	1.96	2.01

注：2010 年 1-6 月的应收账款周转天数=180/应收账款周转率；存货周转天数=180/存货周转率

从上表可以看出，报告期内，公司应收账款周转率一直稳定在较好的水平，主要得益于公司业务的经营模式和客户的高质量性。同时，公司也建立了完善的工作流程和预警制度，进行实时监控，将账龄较长的应收账款控制在最小范围内，努力提高资金使用效率。报告期内公司的应收账款周转率保持稳定增长的态势。

公司存货较少，因此能够有效控制存货的规模，存货周转率较高。

公司总资产主要反映为流动资产，因此总资产周转率与流动资产周转率基本保持一致。2008 年和 2007 年公司资产周转率基本持平，资产管理运营效率相当，资产的增加基本上来源于经营业绩增长的积累。2009 年由于公司毛利率的提升和良好的收款情况，货币资金增长较快，使得流动资产和总资产的增长快于营业收入的增长，流动资产周转率和总资产周转率因此略有下降。

公司管理层认为：公司资产、负债结构相对合理，资产质量好，偿债能力强；资产管理效率和盈利能力较高，公司财务状况整体处于良性循环状态。

（五）所有者权益变动分析

报告期内，公司所有者权益情况如下：

单位：万元

项　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
股本（实收资本）	8,572.45	1,779.54	1,779.54	1,779.54
资本公积	5,826.86	319.24	66.79	66.79
盈余公积	0.00	908.79	927.05	579.34
未分配利润	4,108.00	12,857.14	8,228.34	5,156.90
外币报表折算差额	-6.56	-5.65	-5.57	-2.07
归属于母公司所有者权益合计	18,500.74	15,859.06	10,996.14	7,580.50
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	**18,500.74**	**15,859.06**	**10,996.14**	**7,580.50**

1、股本（实收资本）

2007 年至 2009 年公司实收资本未发生变动。

2009 年 12 月 10 日，汉得有限董事会通过决议，决定以 2009 年 10 月 31 日作为股份公司改制基准日，将上海汉得信息技术有限公司整体变更为上海汉得信息技术股份有限公司。各股东以经立信会计师事务所有限公司“信会师报字（2009）第 11920 号”审计报告审定的截至 2009 年 10 月 31 日的净资产 140,356,794.09 元出资，按 1：0.6108 比例折合股本 85,724,482 元，余额 54,632,312.09 元列入资本公积。

立信会计师事务所对发起人出资进行了验证，并出具了“信会师报字（2010）第 10274 号”《验资报告》。上海商务委以“沪商外资批[2010]28 号”文批准了发行人本次整体变更，上海市人民政府于 2010 年 1 月 11 日向发行人核发了“商外资沪股份字[2002]1793 号”批准证书。2010 年 2 月 26 日，公司在上海市工商

行政管理局办理了工商登记并领取了营业执照（注册号为 310000400308460（市局））。

2、资本公积

报告期内，公司资本公积增减变动情况如下：

单位：万元

项　　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
资本溢价（股本溢价）	5,463.23			
同一控制下合并的影响	319.24	319.24	66.79	66.79
其他	44.38			
合　　计	**5,826.86**	**319.24**	**66.79**	**66.79**

2007 年增加的资本公积 66.79 万元是根据《企业会计准则》第 20 号——企业合并之规定：报告期内增加的同一控制下的子公司，需对比较报表进行重述形成。2009 年 10 月，发行人收购汉得日本株式会社 100%的股权，根据企业会计准则该合并属于同一控制下的合并，对于同一控制下的控股合并，应视同合并后形成的报告主体自最终控制方开始实施控制时一直是一体化存续下来的，体现在其合并财务报表上，即由合并后形成的母子公司构成的报告主体，无论是其资产规模还是其经营成果都应持续计算。所以，汉得日本株式会社 2007 年和 2008 年的报表也应纳入合并报表，在编制比较报表时，应将被合并方的有关资产、负债并入后，因合并而增加的净资产在比较报表中调整所有者权益项下的资本公积（资本溢价或股本溢价）。由于 2007 年时，发行人尚未出资，需要模拟对日本汉得的投资，日本汉得的实收资本 667,890.00 元，长期投资的数字在合并报表时同汉得日本株式会社的实收资本抵消，导致合并报表上增加 667,890.00 元资本公积。

2009 年增加数 319.24 万元是日本汉得合并日前的累计亏损应自资本公积转回留存收益。

2010 年上半年汉得有限整体变更为股份有限公司，根据发起人协议及章程的规定，将汉得有限截至 2009 年 10 月 31 日账面净资产 140,356,794.09 元（实收资本 17,795,387.00 元，盈余公积 9,087,878.45 元，未分配利润 113,473,528.64 元）按 1：0.6108 比例折合股本 85,724,482 元人民币。为此，公司将上述盈余公积及未分配利润中的 67,929,095 元转入股本，余额 54,632,312.09 元转入资本公积。

3、盈余公积

报告期内，公司盈余公积增减变动情况如下：

单位：万元

项　　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
法定盈余公积金	-	908.79	927.05	579.34
合　　计	**-**	**908.79**	**927.05**	**579.34**

2009 年盈余公积减少的原因是同一控制下合并日本汉得支付的对价和合并日日本汉得所有者权益的差额，调整盈余公积。2009 年盈余公积已达到注册资本的 50%，故未计提法定盈余公积。

2010 年上半年汉得有限整体变更为股份有限公司，根据发起人协议及章程的规定，将汉得有限截至 2009 年 10 月 31 日的盈余公积 9,087,878.45 元均转为全体股东对股份公司的出资投入，从而相应减少盈余公积 9,087,878.45 元。

4、未分配利润

单位：万元

项　目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
调整前上年末未分配利润	12,857.14	8,228.34	5,156.90	2,104.83
调整年初未分配利润合计数	-	-	-	-
调整后年初未分配利润	12,857.14	8,228.34	5,156.90	2,104.83
加：本期归属于母公司所有者的净利润	2,598.21	4,628.80	3,419.14	3,397.54
减：提取法定盈余公积			347.70	345.47
减：对所有者（或股东）的分配	11,347.35			
期末未分配利润	**4,108.00**	**12,857.14**	**8,228.34**	**5,156.90**

十五、盈利能力分析

（一）营业收入构成及其变化原因

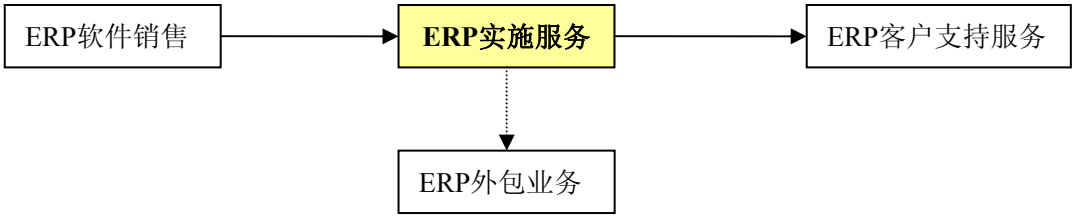
项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）
主营业务收入	16,785.32	99.96	31,225.43	99.96	27,618.14	99.91	20,455.99	99.67
其他业务收入	6.02	0.04	11.88	0.04	26.14	0.09	67.63	0.33
营业收入	**16,791.34**	**100.00**	**31,237.31**	**100.00**	**27,644.28**	**100.00**	**20,523.62**	**100.00**

公司主营业务收入来源于 ERP 实施服务、ERP 软件外包、ERP 客户支持服务及少量 ERP 软件销售，2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月主营业务

收入占营业收入的比例分别为 99.67%、99.91%、99.96%和 99.96%。公司主营业务突出，收入增长平稳。

下面主要针对主营业务收入进行具体分析：

公司的主营业务紧紧围绕 ERP 实施服务展开：从最初的 ERP 产品选型（ERP 软件销售），到 ERP 软件的实施服务，再到后续的运行维护、客户支持服务以及衍生的以二次开发为主的 ERP 软件外包业务均是以 ERP 实施服务为核心，并在此基础上进行的 ERP 实施领域的产业链扩展。



1、最近三年主营业务收入稳定增长的原因分析

（1）公司实力不断增强，项目数量增多

公司是国内 ERP 实施服务行业的开拓者和领先者，已为近五百家客户成功提供 ERP 实施服务。客户规模从中小企业到跨国公司或大型央企，客户所处行业涵盖机械、电子、电信、航天业等。经过多年的发展，公司积累了丰富的项目实施经验，在行业内树立了良好品牌形象。

（2）ERP 实施服务行业的增长是公司收入增长的基础

中国经济持续快速增长，2003 年至 2007 年连续五年保持 10%以上的增长速度，2008 年达到 9.6%，2009 年 GDP 增速比上年稍有回落，为 8.7%，GDP 绝对值居世界第三位。而我国企业信息化建设仍处于初级阶段，尤其是行业软件应用方面较为落后。最近几年在政府的推动下，企业信息化意识快速崛起，企业信息化水平在近几年持续大规模投入后得到快速提升。在此背景下，处于信息化产业链中下游的 ERP 软件和服务产业将成为该进程的最大受益者，ERP 软件和服务业务将随之快速增长。根据赛迪顾问提供的数据，2008 年中国 ERP 实施服务市场较 2007 年增长 17.6%。2009 年尽管由于金融危机的影响，全球 ERP 实施服务市场略有下降，但中国市场仍然保持了良好的增长速度，较 2008 年仍增长 12%。行业的增长是公司收入增长的重要原因。

（3）老客户是公司收入增长的稳定来源

ERP 实施服务合同的真正价值在于与客户长期的合作关系和今后重复的服务机会。一般来说，持续稳定的 ERP 客户的后续收入主要来源于：

① 企业在初次 ERP 实施后，需要进一步把 ERP 延伸到相关的业务领域，如营销管理、设计管理等；② 大中型企业在初次 ERP 项目结束，取得一定效果后，企业必将选择向集团内部其它业务实体和分子公司进一步推广 ERP；③ ERP 项目完成后，随着用户体验的不断深入，对 ERP 的不断理解，会根据自身业务特点和管理需求，提出更多的增补需求；④ ERP 系统的稳定性，高效性的保护是企业管理中一个不可或缺的环节，因此定期的监控、维护、优化和问题处理是 ERP 系统必不可少的功课。

以上的原因决定了 ERP 实施服务一般具有时间长、金额高，且分次实施的特点。如果首次实施效果好，客户的粘性较高，可以为公司提供稳定的收入来源，因此公司历来将客户的满意度放在项目实施的首位，非常重视与老客户关系的维护，且取得了良好的成效，最近三年公司营业收入来源于老客户的比例如下表：

	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业收入中来自于老客户比例	73%	74%	77%	67%
营业收入中来自于新客户比例	27%	26%	23%	33%

由上表数据可以看出公司客户基础十分稳定，每年营业收入中均有较大比例来自于老客户且该比例较为稳定，充分体现了客户对于公司实施服务质量的信任。来源于老客户的业务是公司报告期内收入稳定增长的重要原因，也为公司未来业务拓展奠定了良好的基础。

2、分业务类别和产品分析

产品名称	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）
ERP 服务收入	**14,013.26**	**83.49**	**26,760.61**	**85.70**	**23,812.30**	**86.22**	**18,484.38**	**90.36**
其中：ERP 实施服务	11,167.52	66.53	20,694.98	66.28	18,268.61	66.15	14,442.48	70.60
ERP 软件外包	1,637.02	9.75	3,729.64	11.94	3,746.63	13.57	2,491.82	12.18
ERP 客户支持服务	1,208.72	7.20	2,335.98	7.48	1,797.06	6.51	1,550.08	7.58
ERP 软件销售	**2,772.05**	**16.51**	**4,464.82**	**14.30**	**3,805.84**	**13.78**	**1,971.61**	**9.64**
主营业务收入合计	**16,785.32**	**100.00**	**31,225.43**	**100.00**	**27,618.14**	**100.00**	**20,455.99**	**100.00**

（1）ERP 服务收入

从按业务分类的主营业务收入构成来看，ERP 服务收入最近三年及一期在主营业务收入中平均占比为 86.44%，是本公司主营业务收入的主要来源。公司多年来专注于发展 ERP 实施服务业务，未来基于 ERP 实施服务为核心的服务收入仍将是公司主要的收入来源。

① ERP 实施服务收入

公司目前主要基于 Oracle、SAP 及自主开发的 MAS 三类 ERP 软件进行实施服务，三类软件产品的实施服务收入情况如下：

单位：万元

产品名称	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
ERP 实施服务	**11,167.52**	**20,694.98**	**18,268.61**	**14,442.48**
其中：Oracle 软件	7,515.22	13,709.61	11,420.54	9,951.42
SAP 软件	2,753.07	5,744.02	5,687.90	3,461.11
MAS 软件	899.23	1,241.36	1,160.17	1,029.95

i）Oracle 公司是全球最大的应用软件供应商，也是全球 ERP 软件领域内的第二大生产厂商。公司与 Oracle 很早就建立了业务合作关系，已成功地为 300 多家本地及跨国企业实施了 Oracle 系统。目前公司 Oracle 实施部门包括一大批能力素质突出、实战经验丰富的业内知名专业人才，是国内目前规模最庞大，实力最强劲，经验最丰富的 Oracle 应用产品实施队伍。公司在 Oracle 软件实施领域已培育了一大批老客户，如太平人寿保险、青岛啤酒、佳通轮胎等，积累了良好的声誉，收入增长较为稳定。2007 年、2008 年和 2009 年 Oracle 软件实施服务收入分别为 9,951.42 万元、11,420.54 万元和 13,709.61 万元，年均复合增长率为 17.37%。2010 年 1-6 月 Oracle 软件实施服务收入为 7,515.22 万元，为去年全年收入的 54.82%。

ii）SAP 公司是全球最大的企业管理和协同化商务解决方案供应商、全球第三大独立软件供应商。公司与 SAP 很早就建立了业务合作关系，已成功地为 100 多家中外企业实施了 SAP R/3 及 mySAP All-in-One。过去 SAP 软件主要为世界 500 强公司使用，这些公司的 ERP 实施服务基本为 IBM 和埃森哲等国际咨询公司垄断，公司为其提供的实施服务较 Oracle 相对较少。但相比其他本土实施商，公司 SAP 收入仍然较具规模。近年来 SAP 相继推出了以 mySAP All-in-One 等专为中型企业提供具有高度行业特点的解决方案的软件。这些具有高度性价比的解

决方案都采用预先打包的形式满足中小型企业需求，并且能够根据客户所在的行业需求进行适当调整。具有较强的灵活性。公司在 2003 年就已成为 mySAP All-in-One 的合作伙伴，未来公司 SAP 软件的实施业务将有较好的增长潜力。

2007 年、2008 年和 2009 年 SAP 软件实施服务收入分别为 3,461.11 万元、5,687.90 万元和 5,744.02 万元。其中 2008 年较 2007 年的收入增长率为 64.33%，增长速度较快，主要是该年度公司接到日立（中国）的 SAP 财务实施项目，该项目实施服务总金额为 4,224.67 万元，在 2008 年确认收入 2,219.10 万元。该项目对 2008 年 SAP 实施服务的收入贡献较大。2010 年 1-6 月 SAP 软件实施服务收入为 2,753.07 万元，为去年全年收入的 47.93%。

iii）公司结合自身多年 ERP 实施服务积累研究发布了拥有自主软件著作权的 MAS HRMS、MAS FSMS、MAS ISP、MAS HEC 等系列产品。MAS 软件客户主要分为两类：第一类是以 MAS 产品作为实施主体的客户；第二类是已选择实施 Oracle 或 SAP 的客户，通过选用 MAS 部门的某些产品以拓展、延伸信息化领域。因此，公司 MAS 产品一方面为本土企业在进行 ERP 管理改革时提供了性价比较高的整体解决方案，另一方面也对公司 Oracle、SAP ERP 产品实施服务形成了很好的补充，有利于其 ERP 产品适应更多不同类型的客户。目前公司的 MAS 客户主要有中集集团、格兰仕、上海华氏制药等。

由于软件产品开发不是公司的主营业务方向，公司并未对 MAS 软件系统进行过多的研发投入和升级改造，因此基于 MAS 软件的实施服务收入主要来源于原有使用了 MAS 软件系统的老客户运维服务收入和少量的新增客户实施服务收入贡献，2007 年、2008 年和 2009 年 MAS 软件实施服务收入分别为 1,029.95 万元、1,160.17 万元和 1,241.36 万元，复合增长率为 9.78%，增长较为平缓。2010 年 1-6 月 MAS 软件实施服务收入为 899.23 万元，为去年全年的 72.44%，主要是因为公司于 2009 年研究开发的 MAS 预算及费用控制解决方案初步形成，并且公司在此领域的客户开拓富有成效，导致 2010 年上半年对 MAS 软件实施服务收入的贡献较为明显。

② ERP 软件外包

公司的 ERP 软件外包主要是针对日本市场的 ERP 软件二次开发技术外包服务，业务内容涵盖财务、制造、供应链、人力资源等企业应用领域，ERP 外包服

务业务是公司基于国内 ERP 实施服务所积累的强大实施团队与丰富实施经验而开拓的衍生业务领域。

日本是我国最大的离岸软件外包订单来源国。据 CCID 统计数据显示，2008 年中国对日软件外包市场规模较前一年增长了 26.8%，其中对日 ERP 软件外包市场比前一年增长 34.2%。

公司 2008 年 ERP 软件外包收入为 3,746.63 万元，较 2007 年增长 50.36%，增长速度较快。这一方面是源于 2008 年日本国内企业的离岸开发的 IT 服务和其中的 ERP 软件外包支出的快速增长，另一方面则是因为，公司在 2009 年 10 月收购同一控制下的关联企业日本汉得，由于对合并数据进行追溯，使得 2008 年日本汉得贡献部分收入。而 2007 年日本汉得由于刚成立，尚未有收入贡献。

2008 下半年金融危机年以来，全球 IT 市场遭遇了一定的低迷，但一般来说由于软件外包行业存在着时滞效应，因此这种影响在 2009 年度才得以显现。2009 年对日软件外包市场增长明显放缓，公司所处的 ERP 软件外包细分市场也遭受了一定的冲击，增长幅度亦较小。公司 2009 年的 ERP 软件外包收入为 3,729.64 万元，基本与 2008 年持平。2010 年 1-6 月 ERP 软件外包收入为 1,637.02 万元，为去年全年的 43.89%。

③ ERP 客户支持服务

公司客户支持服务中心已拥有一支本土化、稳定、专业化的支持团队，以中文、日语、英语服务于中国、日本及各欧美客户，为客户提供 Oracle、SAP 维护服务、现场维护服务。

公司的客户支持服务收入包括两大来源：一是来源于在 ERP 实施服务完成后，公司与客户另行签订的运行维护合同，为客户提供后续的支持服务；二是来源于公司于 2006 年成立的客户支持服务中心，作为一个独立部门，公司一方面可以为客户提供完善的合同期后 ERP 实施相关服务，进一步巩固现有客户忠诚度；另一方面公司也可以采取理解客户咨询记录、已完成项目资料等方式把握新的客户需求与改善现有业务实施方案，拓展新业务。但目前该独立部门的收入贡献较低。因此目前客户支持服务收入的主要来源于第一类收入，该部分收入与 ERP 软件实施服务收入相关性较强，2007 年、2008 年和 2009 年客户支持服务收入分别为 1,550.08 万元、1,797.06 万元和 2,335.98 万元，年均复合增长率为 22.76%。而同期的 ERP 系统实施服务收入的年均复合增长率为 19.70%。增长基

本保持一致。2010 年 1-6 月 ERP 客户支持服务收入为 1,208.72 万元，为去年全年的 51.74%。

（2）ERP 软件销售：

代理销售 ERP 软件是公司主营业务 ERP 实施服务的衍生性业务，公司仅在实施服务前期参考客户自身意愿、结合客户的业务特点向客户销售 Oracle 或 SAP 软件产品，除此之外公司并不单独销售软件产品。

公司软件销售业务与客户单独签订销售合同，客户在合同约定付款期限内一次或分期付清软件销售价款。由于 ERP 软件销售业务一般是应客户要求产生，具有一定的偶然性，因此 ERP 软件销售与 ERP 实施服务并不存在特定的匹配关系。2008 年 ERP 软件销售增长较快，主要是因为：一方面，大多数客户对 ERP 不甚了解，而公司由于丰富的实施经验和与 ERP 软件厂商良好的合作关系，越来越多的客户通过公司这个中间渠道购买可以获得相对较低的价格和更优的服务；另一方面与 Oracle、SAP 的渠道销售政策有关，这些软件厂商更愿意将直销方式转为代销方式，而将更多的精力集中于软件的研发与升级。

2、公司主营业务收入构成按销售地区划分如下：

按照公司业务量的地域分布划分，公司主营业务收入主要集中在国内市场。海外业务主要为通过日本子公司和公司海外事业部获得的 ERP 外包业务，主营业务收入的具体地域来源分布如下表：

地区	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）	收入（万元）	比例（%）
内销合计	**15,038.29**	**89.59**	**26,895.88**	**86.13**	**23,167.20**	**83.88**	**18,088.12**	**88.42**
东北	279.80	1.67	392.42	1.26	517.14	1.87	247.64	1.21
华北	2,719.41	16.20	3,713.50	11.89	3,911.14	14.16	4,622.41	22.60
华东	6,687.59	39.84	13,957.66	44.70	10,703.34	38.75	8,064.51	39.42
华南	4,440.72	26.46	8,563.30	27.42	7,317.06	26.49	5,146.16	25.16
西北	613.36	3.65	172.33	0.55	238.25	0.86	-	-
西南	297.42	1.77	96.66	0.31	480.28	1.74	7.40	0.04
海外合计	**1,747.02**	**10.41**	**4,329.54**	**13.87**	**4,450.94**	**16.12**	**2,367.87**	**11.58**
合　计	**16,785.32**	**100.00**	**31,225.43**	**100.00**	**27,618.14**	**100.00**	**20,455.99**	**100.00**

从上表中可以看出，公司目前在国内的收入主要集中于华北、华东和华南三大地区，其他地区相对较少。最近三年及一期，来自这三个地区的收入合计占主营业务收入比重分别为 87.18%、79.41%、84.02%和 82.50%。这是与我国的经济

和地区发展结构相一致的。上述三个地区是我国经济较发达区域，企业信息化建设的需要较为迫切，因此对 ERP 等管理应用软件的的需求也较为明显。

（二）公司利润主要来源和影响因素

1、报告期公司利润的主要来源

最近三年及一期，公司利润主要来源于主营业务利润贡献。无公允价值变动净收益，投资收益和营业外收支对利润影响均较小。公司的主营业务突出，具有良好的盈利能力和持续发展能力。

报告期内，公司主要产品毛利情况如下：

产品	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	毛利（万元）	比例（%）	毛利（万元）	比例（%）	毛利（万元）	比例（%）	毛利（万元）	比例（%）
ERP 服务收入	**5,947.70**	**95.90**	**11,236.88**	**96.28**	**8,647.85**	**93.04**	**6,706.96**	**91.59**
其中：ERP 实施服务	4,471.70	72.10	7,767.38	66.55	5,699.60	61.32	4,807.57	65.65
ERP 软件外包	905.79	14.60	2,151.68	18.44	2,082.68	22.41	1,152.99	15.75
ERP 客户支持服务	570.20	9.19	1,317.82	11.29	865.57	9.31	746.40	10.19
ERP 软件销售	**254.23**	**4.10**	**434.42**	**3.72**	**647.16**	**6.96**	**615.79**	**8.41**
主营业务毛利	**6,201.93**	**100.00**	**11,671.29**	**100.00**	**9,295.01**	**100.00**	**7,322.75**	**100.00**

报告期内，公司实现的主营业务利润主要来源于与 ERP 实施服务相关的服务收入。最近三年及一期 ERP 服务收入产生的毛利占主营业务毛利的比重分别为 91.59%、93.04%、96.28%和 95.90%。逐年呈上升趋势。显示了公司主营业务突出，且盈利能力较好。

2、影响公司盈利能力的主要因素

（1）行业发展前景的影响

随着中国经济的快速发展以及企业信息化需求的提升，越来越多的企业在应用 ERP，尤其是中小企业也开始将更多的目光聚焦在 ERP 系统上。中国 ERP 软件需求的巨大增长潜力与 ERP 产品行业相对成熟的市场结构为 ERP 实施服务市场和公司未来的盈利能力创造了稳定的需求来源。

（2）持续稳定的客户资源的影响

目前，公司提供的实施服务覆盖全国范围，并且涉及各类专业领域。自公司成立以来，始终坚持贴近客户的策略，与客户建立了长期的合作关系，为其提供优质的维护服务。公司在 Oracle 和 SAP 两者的实施服务市场中均拥有稳定的客

户基础。持续稳定的客户资源是发行人经营运作的重要基础，培育优质的长期客户可以保证公司未来盈利来源的稳定性。同时发行人不断积累的竞争优势和专业服务能力，使得客户对发行人也存在一定程度的依赖。

（3）大量高端人才的影响

标准化软件厂商主要依赖核心技术和产品带来的低边际成本创造利润，与标准化软件产品不同的是，ERP 客户需求个性化较强，且与企业业务流程与管理理念紧密结合，决定了 ERP 市场必须具备大量的实施和服务人员。中国 ERP 实施服务市场受到抑制的关键原因是缺乏专业人才。随着 ERP 实施服务市场的快速发展，一方面，高端 SAP、Oracle 等实施人才缺口还将继续扩大。另一方面，由于行业经验积累的周期性特征，一些具有某个领域的经验和专业知识的顾问也将日趋紧缺，这又对 ERP 实施服务的人才培训提出的更高的要求。未来的 ERP 实施服务竞争中，以公司等为代表的能够满足多行业、多厂商、高端服务需求，并拥有大量优秀实施顾问的专业 ERP 实施服务商将在竞争中占据更大的优势。

（三）利润表逐项分析

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
一、营业收入	**16,791.34**	**31,237.31**	**27,644.28**	**20,523.62**
减：营业成本	10,583.69	19,556.54	18,332.23	13,200.87
营业税金及附加	590.67	1,073.24	857.41	759.99
销售费用	1,219.20	2,334.87	2,242.29	1,564.47
管理费用	2,047.16	3,887.06	3,062.28	1,720.87
财务费用	-193.52	-43.92	-240.42	-31.96
资产减值损失	186.81	229.64	394.67	318.42
加：投资收益	-	0.11	14.75	-
二、营业利润	**2,357.33**	**4,199.99**	**3,010.56**	**2,990.96**
加：营业外收入	476.53	891.01	840.28	375.28
减：营业外支出	3.19	5.06	4.71	11.39
三、利润总额	**2,830.67**	**5,085.93**	**3,846.12**	**3,354.85**
减：所得税费用	232.45	457.13	426.98	-42.69
四、净利润	**2,598.21**	**4,628.80**	**3,419.14**	**3,397.54**
其中：被合并方在合并前实现的净利润	-	-199.31	-62.76	-57.17
归属于母公司所有者的净利润	2,598.21	4,628.80	3,419.14	3,397.54
少数股东损益	-	-	-	-
五、每股收益：	**-**			
（一）基本每股收益	0.30	0.54	0.40	0.40
（二）稀释每股收益	0.30	0.54	0.40	0.40

六、其他综合收益	**-0.91**	**-0.08**	**-3.51**	**-2.07**
七、综合收益总额	**2,597.30**	**4,628.73**	**3,415.63**	**3,395.48**
归属于母公司所有者的综合收益总额	2,597.30	4,628.73	3,415.63	3,395.48
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

1、营业收入变动分析

主营业务收入构成及变动情况详见本节“二、盈利能力分析”之“（一）营业收入构成及其变化原因”。

本公司其它业务收入主要是公司组织的与ERP软件相关的培训和会务收入，最近三年及一期金额较小，对公司的收入和利润影响也较小。

2、营业成本变动分析

公司最近三年及一期主营业务成本分产品和服务构成如下表所示：

项 目	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
1、ERP软件外购成本	**2,517.82**	**100.00**	**4,030.40**	**100.00**	**3,158.68**	**100.00**	**1,355.83**	**100.00**
2、ERP服务成本	**8,065.57**	**100.00**	**15,523.73**	**100.00**	**15,164.44**	**100.00**	**11,777.41**	**100.00**
其中：外购服务成本	719.90	8.93	1,596.78	10.29	977.68	6.45	928.78	7.89
人工成本	5,605.47	69.50	10,020.49	64.55	9,533.22	62.87	6,820.01	57.91
差旅成本	1,740.19	21.58	3,906.45	25.16	4,653.54	30.69	4,028.63	34.21

ERP软件销售的成本主要是公司从Oracle和SAP采购软件支付的产品外购支出。

除去ERP软件销售所对应的ERP软件外购成本，公司ERP服务所对应的成本主要由外购服务成本、人工成本和差旅成本三部分组成。

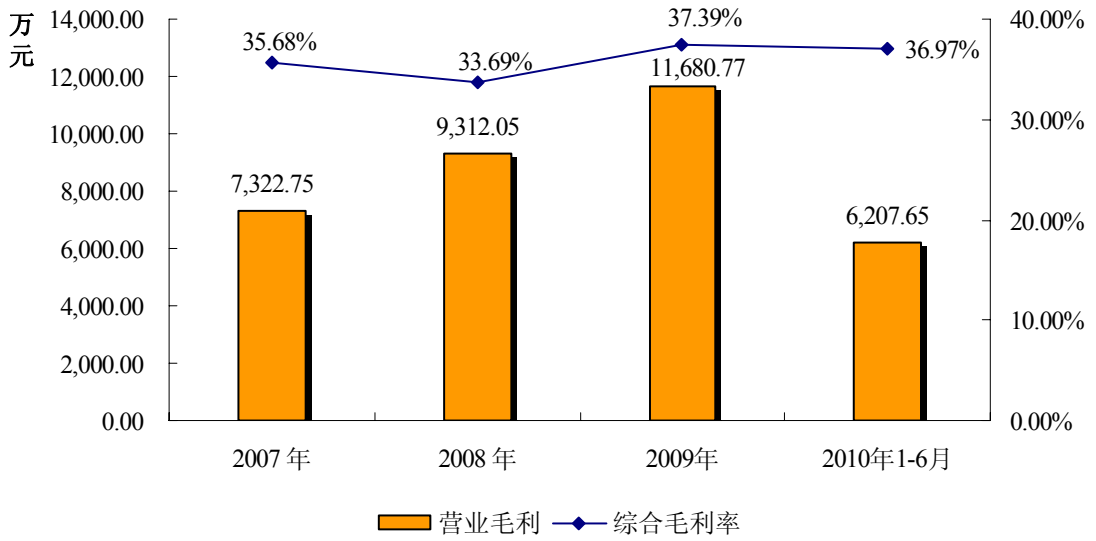
报告期内，公司收入增长较快，但由于顾问人数的增长限制，公司少量ERP实施服务或运维服务通过分包的方式交付给其他软件厂商实施，因此会产生外购服务成本。最近三年及一期外购服务成本占ERP服务成本的比重分别为7.89%、6.45%、10.29%和8.93%。

对于从事IT咨询的公司而言，人才是最宝贵的资源。ERP实施服务和运维服务主要依赖于实施顾问在现场的业务支持，ERP 软件外包也主要依赖技术顾问，因此顾问的人力成本是公司主营业务成本中最重要的构成部分，最近三年及一期人工成本占 ERP 服务成本的比例分别为 57.91%、62.87% 、64.55%和69.50%，人力成本对公司营业成本的影响较大。2008 年由于公司较大规模的招聘，员工人数增加较多，导致公司人工成本上升较为明显。

差旅成本是公司主营业务成本的另一主要构成部分，差旅成本主要是实施顾问在客户现场服务产生的交通住宿费、餐饮费等。差旅成本按照具体项目进行分配。最近三年及一期差旅成本占 ERP 服务成本的比例分别为 34.21%、30.69%、25.16%和 21.58%。

3、毛利率分析

报告期内，公司综合毛利率如下表所示：



注：综合毛利率的计算公式为综合毛利率＝（营业收入-营业成本）/ 营业收入，以下毛利率均指综合毛利率。

最近三年及一期，公司综合毛利率分别为 35.68%、33.69%、37.39%和 36.97%，综合毛利率总体保持在较高的水平且较为平稳。具体分年度来看，2008 年综合毛利率较 2007 年有所下降，下降 1.99 个百分点；2009 年综合毛利率上升明显，较 2008 年上升 3.70 个百分点。2010 年 1-6 月综合毛利率较 2009 年略有下降。

下表是公司最近三年及一期主要产品的毛利率及其变化情况：

毛利率分析	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年
	毛利率	影响数	毛利率	影响数	毛利率	影响数	毛利率
综合毛利率	**36.97%**	**-0.42%**	**37.39%**	**3.71%**	**33.69%**	**-1.99%**	**35.68%**
一、服务收入	**42.44%**	**-0.55%**	**41.99%**	**4.69%**	**36.32%**	**-1.40%**	**36.28%**
1、软件外包	55.33%	-1.49%	57.69%	-0.65%	55.59%	1.92%	46.27%
2、客户支持服务	47.17%	-0.82%	56.41%	1.09%	48.17%	-0.51%	48.15%
3、软件实施服务	40.04%	1.77%	37.53%	4.25%	31.20%	-2.81%	33.29%
二、软件销售	**9.17%**	**0.12%**	**9.73%**	**-0.95%**	**17.00%**	**-0.66%**	**31.23%**

注：影响数的计算以该产品或服务当年的毛利率与占营业收入比重的乘积减去上年的毛利率与占营业收入比重的乘积。

从上述分产品和服务的毛利率和各自的影响数来分析，2008 年综合毛利率下降 1.99 个百分点，其中软件实施影响为-2.81 个百分点，软件外包贡献 1.92 个百分点；2009 年综合毛利率上升 3.71 个百分点，其中软件实施贡献 4.25 个百分点，软件销售影响为-0.95 个百分点，其余各项业务毛利率的影响相对平稳；2010 年上半年公司各项毛利率均与 2009 年大致相同，未发生明显变化。下面从各个产品和服务的具体毛利率情况进行逐项分析：

（1）分产品毛利率变动情况：

① ERP 软件实施服务毛利率分析：

从公司各项业务来看，由于软件实施占公司营业收入和毛利的比重最高，因此综合毛利率的变动直接反映在软件实施服务毛利率的变动上。2008 年软件实施毛利率从 33.29%降至 31.20%，2009 年软件实施毛利率提升至 37.53%，2010 年上半年软件实施毛利率持续上升，这种变化的主要原因为：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
软件实施服务收入（万元）	11,167.52	20,694.98	18,268.61	14,442.48
软件实施服务收入增长幅度	-	13.28%	26.49%	-
软件实施服务成本（万元）	6,695.82	12,927.60	12,569.01	9,634.92
软件实施服务成本增长幅度	-	2.85%	30.45%	-

2008 年软件实施服务收入比 2007 年增长 26.49%，成本增长 30.45%，成本增长幅度高于收入增长幅度导致了毛利率的下降。人工和差旅成本的增长是软件服务成本增加的主要原因。2008 年下半年，公司招聘了两百多名应届大学毕业生从事软件实施服务，导致软件实施服务的成本有较大幅度的增长，而由于实施人员的培养需要一定的过程，这些新员工在短期内并不能为公司创造较大收益。因此 2008 年由于人员扩张导致了成本上升，但收入未能同比增长，最终导致 2008 年毛利率较 2007 年有所降低。

具体分实施软件而言，MAS 软件实施服务毛利率影响-1.09 个百分点，Oracle 软件实施服务毛利率影响-4.98 个百分点，SAP 软件实施服务毛利率影响+3.98 个百分点。

毛利率分析	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年
	毛利率	影响变动数	毛利率	影响变动数	毛利率	影响变动数	毛利率
ERP 实施服务	**40.04%**	**+2.51%**	**37.53%**	**+6.33%**	**31.20%**	**-2.09%**	**33.29%**
其中：MAS 软件	49.60%	+2.07%	32.05%	+0.89%	16.25%	-1.09%	29.80%
Oracle 软件	39.86%	+1.86%	37.68%	+5.94%	30.43%	-4.98%	34.83%
SAP 软件	37.43%	-1.42%	38.36%	-0.50%	35.80%	+3.98%	29.90%

i）MAS 软件实施服务 2008 年毛利率较 2007 年下降主要是因为：由于中集海运、格兰仕均为公司 MAS 系统的长期客户，基于双方良好的合作需求，公司在部分 ERP 实施合同尚未签订的情况下先行帮助其进行了 MAS 系统实施，因此 2008 年期末，在成本支出较多的情况下，由于合同金额不明确，按照收入确认原则，公司在 2008 年确认的收入相对较少，导致 2008 年毛利率偏低。而由于部分收入延迟至 2009 年确认，相应导致了 2009 年的毛利率上升较快。

ii）Oracle 软件实施服务 2008 年的毛利率较 2007 年下降，主要是因为：2008 年下半年以来，金融危机对各行各业造成一定的影响，客户在项目的招标过程中也有压缩成本和节约支出的要求，公司为保持较好的合作关系和争取后续的维护服务，有意识地在实施顾问的人天报价上（公司的收入由咨询顾问的人天报价与项目实施所需的工时量计算所得，因此咨询顾问的人天报价类似于工业企业的产品单价）有所优惠。另外， 2008 年公司新入的两百多位员工主要集中在 Oracle 实施部门，员工人数和人力成本的增加较为明显，导致 2008 年 Oracle 软件实施服务的毛利率有所下降。

iii）SAP 软件实施服务 2008 年的毛利率较 2007 年上升明显，主要是因为 2008 年 SAP 部门所接某 SAP 财务实施项目，该项目利润较高，且在项目实施完毕后返还了项目实施顾问的差旅费用，导致项目的成本进一步降低。2008 年该项目毛利率较高，对当年 SAP 软件实施服务的毛利率贡献程度较高。

2009 年公司软件实施服务毛利率为 37.53%，高于 2008 年和 2007 年，这主要是由于 2009 年公司全年业务量分布的不均衡导致实施顾问的实际利用率高于以前年度：2009 年初由于金融危机的持续影响，公司业务量相对较少，为充分利用顾问资源，公司加快了部分研发项目的进度，实施人员用于研发的时间则相对较多，产生研发费用相对较多；从 2009 年中期开始，经济形势好转，公司业务量明显上升，实施顾问的利用率较以往大幅提升。

2009 年的研发费用比 2008 年增加约 740 万，如果剔除研发费用较 2008 年增长这一因素，2009 年软件实施服务的毛利率为 33.94%，略高于 2007 年的水平。

2009 年 ERP 实施服务毛利率较 2008 年有较大幅度的提升，通过分产品分析可以看出主要是因为 Oracle 软件实施服务毛利率的较大幅度上升所致，Oracle 软件实施服务毛利率的变化原因与软件实施服务毛利率变化原因基本一致。

② ERP 软件外包毛利率分析

ERP 软件外包毛利率较 ERP 实施服务高，主要原因有：

i）不同于 ERP 实施服务，公司 ERP 软件外包的主要工作是 ERP 软件二次开发的程序和代码，并不需要员工到项目实施现场进行安装和支持服务，因此该项业务的成本主要由直接人工成本组成，差旅费用支出相对较少。

ii）优秀的 ERP 实施服务顾问不仅仅需要专业知识的积累，而且需要较强的人际沟通能力，对员工的综合素质要求较高。而 ERP 软件外包主要从事编程语言的开发，员工的知识结构相对单一，因此单位工资水平亦相对较低，在人工成本支出上也较少。

iii）公司 ERP 软件外包业务主要客户来自日本等海外国家，日本客户更注重服务的质量，收入水平较好。

报告期内公司 ERP 软件外包的毛利率分别为 46.27%、55.59%、57.69%和 55.33%，2008 年以后 ERP 软件外包的毛利率相对稳定，而 2008 年相比 2007 年有较大幅度的提升，这主要是因为 2007 年专注于外包业务的日本汉得刚刚成立，尚未有收入贡献。2008 年日本汉得作为公司的对日外包窗口，对公司的业务拓展起到了一定程度的促进作用，2008 年公司 ERP 软件外包收入为 3,746.63 万元，较 2007 年增长 50.36%，增长幅度较为明显，而相应的员工人数和人力成本并未同比例增长，导致毛利率上升。

③ 客户支持服务毛利率分析

公司的客户支持服务，类似于商品销售企业的售后服务，但不同的是公司一般会与客户单独签订运维合同，且有对应的收入。客户支持服务具有如下特点，导致客户支持服务的毛利率相比较高：

i）ERP 系统的实施相对较为复杂，而相比 ERP 实施服务，后端的客户支持服务无论是从工作量上，还是技术实施难度上都相对较低，公司拥有一大批具有

丰富实施经验的顾问，往往一个顾问可以兼顾多个客户支持服务，因此在成本相同的情况下可以实现更多的收入。

ii）目前公司的客户支持服务已具有为客户提供 ERP 远程问题处理的能力，并建立了问题受理、问题诊断与处理、问题核查等一系列流程，通过远程方式可以缩短响应时间，且能够以较少规模，服务大量客户，优化资源的利用率。远程服务方式下员工现场支持时间减少，因此差旅费用等成本支出也相应减少。

报告期内公司 ERP 客户支持的毛利率分别为 48.15%、48.17%、56.41%和 47.17%，可以看出，除 2009 年客户支持的毛利率为有较为明显的上升外，其余各期毛利率水平均比较稳定，2009 年毛利率较高，主要是因为 2009 年公司签订的运维合同较多，如上所述，运维业务具有工作量相对较少、实施难度相对较低、单个顾问兼顾多个项目以及远程控制等特点，这就导致运维业务具有明显的规模收入效应。也就是说，在人员规模未发生明显变化的情况下（即人力成本未有明显增加时），收入的增加可以有效地提升运维业务的毛利率。2009 年公司运维收入为 2,335.98 万元，较 2008 年增长 30%，高于实施服务收入的增长速度，而同时 2009 年运维成本为 1,018.16 万元，较 2008 年仅增长 9.30%。因此 2009 年运维业务的毛利率有比较明显的提升。

④ ERP 软件销售毛利率分析

2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月发行人软件销售业务的毛利率分别为 31.23%、17.00%、9.73%和 9.17%，软件销售毛利率下降较为明显，具体原因分析如下：

公司销售的 ERP 软件产品包括代销的 Oracle、SAP 软件及公司拥有自主知识产权的 MAS 软件。其中 Oracle、SAP 软件只是公司 ERP 系统实施服务过程中的衍生业务，公司作为独立的 ERP 专业咨询和实施公司，一般应客户要求代为购买软件，该业务具有代理性质，毛利率相对较低。而公司拥有的自主知识产权的 MAS 软件毛利率很高，主要是因为：2002 年全富汉得受让了上海大众汉得计算机系统有限公司除短期投资和短期借款以外的资产和负债，其中包括 MAS 软件著作权。全富汉得根据接收的资产、负债的账面价值入账，MAS 软件著作权无账面价值。公司在购入 MAS 系列软件后，在其基础上继续研发，其开发成本直接计入当期损益，未记入无形资产，报告期内 MAS 软件没有摊销。

报告期内各类软件销售的毛利率情况如下表所示：

	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	比重	毛利率	比重	毛利率	比重	毛利率	比重	毛利率
软件销售	**100.00%**	**9.17%**	**100.00%**	**9.73%**	**100.00%**	**17.00%**	**100.00%**	**31.23%**
其中：MAS 软件	1.28%	99.47%	2.12%	99.88%	1.78%	99.84%	26.73%	100.00%
Oracle、SAP 软件	98.72%	8.01%	97.88%	7.78%	98.22%	15.51%	73.27%	6.15%

注：此处的比重是指各类软件销售的收入占软件销售收入的比重

从上表可以看出，公司自主开发的 MAS 软件毛利率报告期内分别为 100.00%、99.84%、99.88%和 99.47%。而代为销售的 Oracle 和 SAP 软件的毛利率报告期内分别为 6.15%、15.51%、7.78%和 8.01%。2007 年软件销售毛利率较高主要是因为该年度公司销售的毛利率较高的 MAS 软件收入占软件销售收入比重较高，从而导致 ERP 软件销售总体毛利率偏高。而代理销售的 Oracle、SAP 软件 2008 年毛利率较高，主要是因为：

作为软件供应商，Oracle 和 SAP 对其各自的软件产品对外销售均有指导性报价。发行人根据指导价格向最终用户报价。而软件实际销售价格的确定不但需要发行人和客户协商一致，而且需要得到 Oracle 和 SAP 的最终认可。Oracle 和 SAP 在发行人实际销售价格的基础上折扣一定比例来确定发行人从 Oracle 和 SAP 购入软件的价格，通常这一折扣比例在 5%-10%之间。在 2008 年受金融危机影响，为促进软件的销售，Oracle 和 SAP 将实际的折扣比例相应提高。

实际上，从销售的具体软件来看，公司销售的两类软件（MAS 和 Oracle、SAP 软件）毛利率各自一直相对比较稳定，软件销售的总体毛利率逐年下滑，主要是由于两类软件销售的比重结构在报告期内发生变化引起的。

综合来看，公司自成立以来始终坚持以 ERP 实施服务为核心，通过不断研发行业标准解决方案优化成本和提高实施服务水平，有效提升了毛利率水平。同时在基于 ERP 实施服务这一核心业务的基础上，公司不断开发具有高附加值和高毛利的 ERP 软件外包和客户支持业务，有效地保持了报告期内较高的综合毛利率水平。

（2）与同行业可比公司的毛利率的比较

公司名称	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年
IBM GBS	-	28.20%	26.70%	23.50%
Accenture	-	24.32%	22.49%	21.75%
Infosys	42.78%	42.12%	41.26%	42.49%
平均	**-**	**33.22%**	**32.11%**	**31.38%**

汉得股份	**-**	**37.39%**	**33.69%**	**35.68%**

注：以上数据均取自各公司的年报数据。IBM 涉及业务较广，此处选取较具可比性的 GBS（Global Business Services）部门的毛利率，会计期间为公历 1 月 1 日至 12 月 31 日；Accenture 的会计期间为公历 9 月 1 日至 8 月 31 日；Infosys 的会计期间为公历 4 月 1 日至 3 月 31 日。

与国外著名的 IT 咨询公司相比，公司的毛利率水平略高于全球三大主要厂商平均水平。但相比同为发展中国家的印度软件业巨头 Infosys，公司毛利率仍有一定的提升空间。结合中国企业信息化需求的不断提升的未来趋势，公司管理层认为，公司应努力通过提升自己的核心竞争能力、增加实施效率，进一步提升未来的毛利率水平。

4、营业税金及附加

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度	计缴标准
营业税	585.37	1,073.24	857.41	759.99	5%
城建税	5.30	-	-	-	1%
合计	**590.67**	**1,073.24**	**857.41**	**759.99**	

公司属于服务类企业，主要缴纳营业税，按照服务收入的 5%计税。公司部分符合要求的软件开发业务免征营业税。

5、期间费用

最近三年及一期的期间费用情况如下表所示：

项目	2010年1-6月		2009年		2008 年		2007年	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
销售费用	1,219.20	7.26	2,334.87	7.47	2,242.29	8.11	1,564.47	7.62
管理费用	2,047.16	12.19	3,887.06	12.44	3,062.28	11.08	1,720.87	8.38
财务费用	-193.52	-1.15	-43.92	-0.14	-240.42	-0.87	-31.96	-0.16
合 计	**3,072.84**	**18.30**	**6,178.01**	**19.78**	**5,064.15**	**18.32**	**3,253.38**	**15.85**

注：此处比例是指各项期间费用占同期营业收入的比重

（1）销售费用

公司销售费用主要由销售人员的工资奖金等构成，2007 年、2008 年和 2009 年，公司销售费用的金额分别为 1,564.47 万元、2,242.29 万元和 2,334.87 万元，各期销售费用分别占营业收入的 7.62%、8.11%和 7.47%。

销售费用 2008 年度比 2007 年度增长了 43.33%，增速快于营业收入的增长。主要原因为：

① 由于 2007 年业绩较好，为激励核心员工和留住优秀人才，公司在 2008 年度提高了销售人员的薪酬水平，导致 2008 年度公司销售人员工资等福利费用增加较多。

② 公司 2008 年广告费用和会务费用支出增加较多，主要是公司在该年度与 Oracle 和 SAP 合作，举办各种培训、讲座和技术推广等活动所致。

销售费用 2009 年度得到了较好的控制，仅比 2008 年度增长 4.13%，一方面是 2009 年度相应的广告费用和会务费用支出减少，另一方面，公司在保持销售人员较好的薪酬的基础上，加强了对人员差旅费用和通讯费等相关支出的控制。

（2）管理费用

公司最近三年及一期的管理费用明细结构如下表：

项目	2010 年 1-6 月		2009 年			2008 年			2007 年	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	增长率(%)	金额(万元)	占比(%)	增长率(%)	金额(万元)	占比(%)
职工福利费	74.24	3.63	157.17	4.04	4.07	151.02	4.93	26.72	119.18	6.93
职工工资奖金	335.93	16.41	662.43	17.04	79.94	368.13	12.02	3.98	354.04	20.57
办公费	50.10	2.45	81.60	2.10	-16.82	98.10	3.20	89.68	51.72	3.01
差旅费	106.65	5.21	120.26	3.09	-30.32	172.60	5.64	11.48	154.82	9.00
中介咨询费	21.31	1.04	139.20	3.58	167.19	52.10	1.70	61.68	32.22	1.87
研发费用	732.57	35.78	1,446.66	37.22	105.65	703.46	22.97	-	-	-
水电费	33.94	1.66	69.05	1.78	3.42	66.77	2.18	77.07	37.71	2.19
折旧费	119.16	5.82	276.28	7.11	4.14	265.30	8.66	7.78	246.15	14.30
其他资产摊销	59.82	2.92	109.39	2.81	34.03	81.62	2.67	27.14	64.20	3.73
租赁费	266.14	13.00	515.84	13.27	4.88	491.85	16.06	23.99	396.70	23.05
培训费用	71.61	3.50	43.24	1.11	-85.73	303.03	9.90	349.49	67.42	3.92
其他	175.70	8.58	265.92	6.85	-13.74	308.29	10.07	56.72	196.72	11.43
合计	2,047.16	100.00	3,887.06	100.00	26.93	3,062.28	100.00	77.95	1,720.87	100.00

① 由于 2007 年研发费用未单列，因此 2007 年管理费用中研发费用为 0，2008 年和 2009 年研发费用分别为 703.46 万元和 1,446.66 万元，如果剔除研发费用这一影响因素，2007 年、2008 年和 2009 年的管理费用分别为 1,720.87 万元、2,358.82 万元和 2,440.40 万元，2008 年比 2007 年增长 37.07%，2009 年比 2008 年增长 3.46%。而 2008 年和 2009 年公司营业收入增长率分别 34.69%和 13.00%，管理费用的增长与营业收入增长基本保持一致。

② 扣除研发费用因素，管理费用 2008 年比 2007 年增长 637.95 万元，其中培训费用增长了约 240 万，主要原因是 2008 年发行人支付了高管人员参加 EMBA

培训费用 100 万，另外，2008 年公司进行了较大规模的校园招聘并对新入职的员工进行培训，导致相应的培训费用增加 120 万；2008 年租金增长了 100 万，主要原因是新纳入合并范围的日本汉得新增的租金（2007 年日本汉得刚成立，相应的费用少）。

③ 扣除研发费用因素，管理费用 2009 年比 2008 年增长 81.58 万元。2009 年较 2008 年增长较快且在管理费用中占比较高的主要项目是职工工资奖金，这主要是因为 2008 年由于受金融危机的影响，公司出于对费用增长的控制，对管理人员的奖金发放较少，而 2009 年整体环境转好，公司 2009 年收入利润较好，工资奖金增加较多。另外公司 2009 年聘请中介机构进行改制辅导，导致中介咨询费较 2008 年增长较多。除此因素外，2009 年其他各项管理费用未有明显增长。

④ 2010 年上半年公司管理费用为 2,047.16 万元，从各项管理费用明细来看，未发生明显变化。

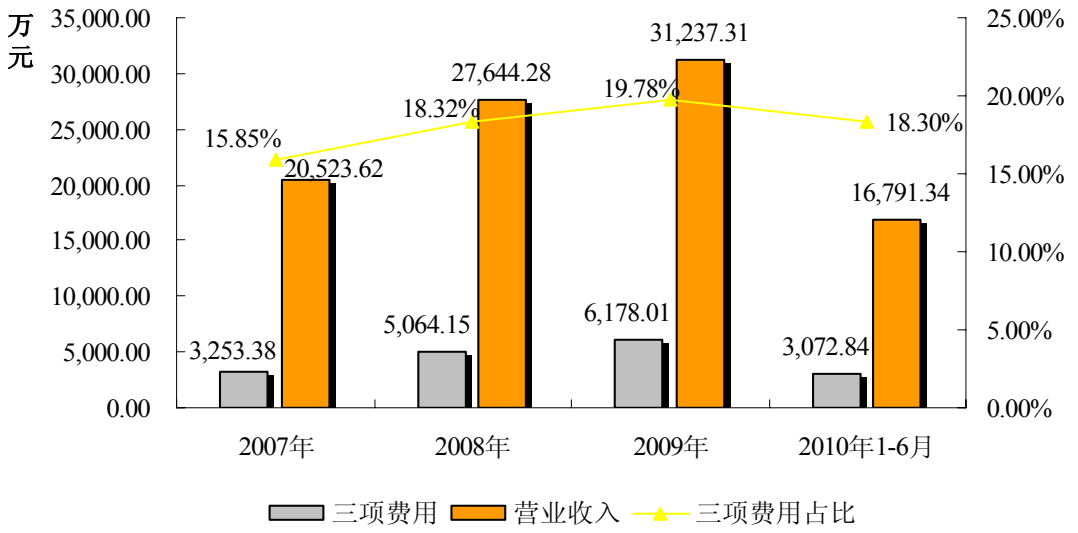
（3）财务费用

公司没有银行借款，因此报告期内没有银行借款利息支出。公司财务费用主要是银行存款利息和汇兑损益。公司有部分海外业务，主要集中在海外事业部和子公司日本汉得的外包业务，涉及到人民币兑日元汇率。2008 年下半年以来人民币对日元有一定程度的贬值，因此公司 2008 年的汇兑损益为负且较高。

单位：万元

类别	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利息支出	-	-	-	6.24
减：利息收入	128.64	96.14	113.60	45.08
汇兑损益	-66.19	48.79	-129.72	5.62
其他	1.31	3.43	2.89	1.27
合 计	**-193.52**	**-43.92**	**-240.42**	**-31.96**

总体来看，虽然公司最近三年三项费用增长略高于营业收入的增长，导致三项费用占当期营业收入的比重有所上升，但这属于公司快速成长过程中的合理增长。随着公司业务量的不断扩大，规模效应将得以体现。未来公司将进一步提升经营和管理效率，严格控制三项费用的增长。



6、投资收益

（1）投资收益的主要来源

公司 2008 年投资收益 147,450.92 元，2009 年投资收益 1,112.33 元，均来源于公司购买的短期理财产品，期限多短于 1 个月，理财产品的本金均已收回。

（2）发行人为获得收益而投入资金的明细

理财产品名称	本金及理财收益	投入本金（元）	收回本金（元）	购买日期	到期日期	周期（天）	收益金额（元）
稳健型 7981 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 3.00%	5,000,000	5,000,000	2008-9-1	2008-9-26	25	10,274.00
稳健型 1101 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 2.88%	5,000,000	5,000,000	2008-9-5	2008-9-26	21	8,284.90
稳健型 1105 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 3.2%	5,000,000	5,000,000	2008-9-16	2008-11-14	59	25,863.00
稳健型 1114 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 3.50%	5,000,000	5,000,000	2008-9-26	2008-12-29	94	45,068.50
稳健型 1115 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 3.00%	7,000,000	7,000,000	2008-9-26	2008-10-7	11	6,328.70
稳健型 1117 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 3.00%	6,000,000	6,000,000	2008-10-9	2008-10-30	21	21,057.60
稳健型 1129 号	保证本金及理财收益，到期年化	5,000,000	5,000,000	2008-10-31	2008-12-1	31	11,975.30

	收益率 2.82%						
黄金周 1022 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 2.55%	4,000,000	4,000,000	2008-11-19	2008-11-26	7	2,934.24
黄金周 1022 号	保证本金及理财收益	2,000,000 4,000,000 8,000,000	14,000,000	2008-11-19 2008-12-3 2008-12-9	2008-12-30	7	15,664.68
2008 年收益小计							**147,450.92**
岁月流金 0070 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 1.40%	2,000,000	2,000,000	2009-3-19	2009-3-26	7	536.99
岁月流金 0070 号	保证本金及理财收益，到期年化收益率 1.50%	2,000,000	2,000,000	2009-4-22	2009-4-29	7	575.34
2009 年收益小计							**1,112.33**
收益合计							**148,563.25**

注：黄金周 1022 号为滚动发行，7 天公布一个年化收益率，公司于 2008 年 11 月 19 日、2008 年 12 月 3 日和 2008 年 12 月 9 日分三次买入 200 万、400 万和 800 万，2008 年 12 月 30 日一次性赎回 1400 万，年化收益率按照各期公布年化收益率计算。

（3）企业进行投资所履行的决策程序

鉴于上述理财产品都具有保证本金和保证理财收益性质，实质上等同于银行存款，因此公司与正常的银行存款处理方式相同，没有对上述投资履行专门的决策程序，只是在付款时履行相应的付款审批手续。

7、营业外收支

报告期内，本公司营业外收入主要为当期收到的政府补助等，报告期内各项政府补助的事由、金额及依据如下表：

单位：元

事由	依据	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
西部经济城财政扶持资金	上海市青浦工业园区管委会-发展扶持资金证明			3,850,752.65	3,043,919.88
青浦区财政局财政扶持资金	上海市青浦工业园区管委会-发展扶持资金证明	4,400,000.00	6,790,000.00	3,249,000.00	
即征即退增值税款	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 号文件			515,688.28	316,585.43
青浦区对外经济委员会财政奖励款	上海市青浦区经济委员会奖励证明			80,000.00	
青浦区科学技术委员会奖励款	上海市青浦区科学技术委员会批复		30,000.00		
促进服务外包产业发展专项资金	《上海市促进服务外包产业专项资金使用和管理试行办法》（沪府办发[2009]49 号）		947,500.00		
境外营销网络专项资金	上海市商务委员会对外经济合作处补贴证明	291,409.00			
西部经济城-奖励	上海市青浦工业园区管委会-奖励款证明	50,000.00	100,000.00		
合计		**4,741,409.00**	**7,867,500.00**	**7,695,440.93**	**3,360,505.31**

报告期内，公司获得的政府扶持资金数额较多，体现了公司的科研实力和政府对本公司所处行业的支持。总体而言，报告期内各年度政府补助占当期利润总额的比例均较低，不存在依赖政府补助的情形。

公司的营业外支出主要是非流动资产处置损失，最近三年及一期营业外支出分别为 11.39 万元、4.71 万元、5.06 万元和 3.19 万元，所涉及金额较小，对公司利润影响也较小。

8、所得税

公司最近三年及一期的所得税缴纳情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2010 年 1-6 月	2009年	2008年	2007年
利润总额	2,830.67	5,085.93	3,846.12	3,354.85
所得税费用	232.45	457.13	426.98	-42.69
其中：本期所得税费用	270.58	432.74	476.85	0.15
递延所得税费用	-38.13	24.39	-49.86	-42.84

最近三年及一期，公司的所得税具体缴纳比例详见本节“六、税项、税率及享受的主要财政税收优惠”之“（一）适用的税种、税率”。公司在报告期内完全按照适用税率计提并缴纳税款，不存在其他重大纳税调整事项。

本期所得税费用为根据当期应纳税所得额计算的当期应缴纳的企业所得税；递延所得税费用为期末与期初递延所得税资产的差额，即各期期末的资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差异的期末与期初的差额。

9、营业收入与净利润不匹配的原因分析

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
营业收入	31,237.31	27,644.28	20,523.62
营业收入增长幅度	13.00%	34.69%	
净利润	4,628.80	3,419.14	3,397.54
净利润增长幅度	35.38%	0.64%	

通过分析公司的财务数据，可以发现 2008 年和 2009 年收入增长和利润增长不匹配主要是由毛利率、期间费用及所得税的影响造成的。

报告期内销售净利率的分析如下表：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业收入	16,791.34	31,237.31	27,644.28	20,523.62
营业成本	10,583.69	19,556.54	18,332.23	13,200.87
销售毛利率	36.97%	37.39%	33.69%	35.68%
费用总额	3,850.32	7,480.89	6,316.23	4,331.79
销售费用率	22.93%	23.95%	22.85%	21.11%
利润总额	2,830.67	5,085.93	3,846.12	3,354.85
销售利润率	16.86%	16.28%	13.91%	16.35%
净利润	2,598.21	4,628.80	3,419.14	3,397.54
销售净利率	15.47%	14.82%	12.37%	16.55%

（1）2008 年由于金融危机的影响，以及人员较大规模的增长所引起的人力成本增长，导致综合毛利率从 2007 年的 35.68%下降到 33.69%。从而在营业收入增长 34.69%的同时，营业毛利仅增长 27.17%。

其次，2008 年由于较大规模的人员招聘导致相关的培训招聘费增加因素，以及研发支出因素，使得期间费用较 2007 年增加 55.66%。从而在营业毛利增长 27.17%的同时，利润总额仅增长 14.64%。

最后，所得税费用从 2007 年的-42.69 万元（免税期）上升到 2008 年的 426.98 万元（减半征收，税率为 12.5%）。从而在利润总额增长 14.64%的同时，净利润仅增长 0.64%。

（2）2009 年由于人员利用率的提升等因素，公司软件实施服务毛利率回升明显，2009 年综合毛利率较 2008 年上升 3.71 个百分点，由于毛利率的提升导致营业收入增长 13.00%的情况下，营业毛利增长 25.44%；

其次，2009 年期间费用控制情况相对较好，以及资产减值损失较 2008 年减少，使得各项费用总额增长低于营业毛利的增长。从而在营业毛利增长 25.44%的同时，利润总额增长 32.24%。

最后，所得税费用从 2008 年的 426.98 万元（税率为 12.5%）增加到 2009 年的 457.13 万元（税率为 10%）。增加比例仅为 7.06%，从而在利润总额增长 32.24%的同时，净利润增长 35.38%。

十六、报告期内的现金流量分析

报告期内，公司的现金流量情况如下：

单位：万元

项　　目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生的现金流量净额	-815.26	5,582.92	4,126.54	683.67
投资活动产生的现金流量净额	-177.61	-160.93	-666.53	-293.74
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	60.55
汇率变动对现金及现金等价物的影响	66.19	-48.79	129.72	-5.62
现金及现金等价物净增加额	**-926.68**	**5,373.20**	**3,589.73**	**444.87**

（一）经营活动产生的现金流量

最近三年及一期，经营活动现金净流量与净利润的差异情况如下：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
净利润	2,598.21	4,628.80	3,419.14	3,397.54
经营活动现金净流量	-815.26	5,582.92	4,126.54	683.67
差异	**3,413.47**	**-954.12**	**-707.39**	**2,713.87**

公司报告期内将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下表：

单位：万元

项　　目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
净利润	**2,598.21**	**4,628.80**	**3,419.14**	**3,397.54**
加：资产减值准备	186.83	229.64	394.67	318.42
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	119.16	279.54	294.33	246.15
无形资产摊销	12.07	22.97	22.00	17.92
长期待摊费用摊销	47.75	97.29	70.72	46.27
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	3.19	5.06	4.44	9.55
固定资产报废损失	-	-	-	-
公允价值变动损失	-	-	-	-
财务费用	-66.19	48.79	-129.72	11.86
投资损失	-	-0.11	-14.75	-
递延所得税资产减少	-38.13	24.39	-49.86	-42.84
递延所得税负债增加	-	-	-	-
存货的减少	-175.88	148.14	-369.35	-19.97
经营性应收项目的减少	-2,386.84	6.62	-1,007.97	-3,166.60
经营性应付项目的增加	-1,115.42	350.57	1,492.88	-134.63
其他	-	-258.77	-	-
经营活动产生的现金流量净额	**-815.26**	**5,582.92**	**4,126.54**	**683.67**

从上表中可以看出，影响净利润与经营活动产生的现金流量净额不匹配的主要因素有非付现成本费用（主要是资产减值准备、折旧和摊销）、经营性应收项

目（主要是应收账款）和经营性应付项目（主要是应付账款、预收账款等），上表可以简化如下：

单位：万元

项　　目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
净利润	**2,598.21**	**4,628.80**	**3,419.14**	**3,397.54**
不涉及现金的成本费用	369.00	634.49	786.16	638.31
经营性应收项目的减少	-2,386.84	6.62	-1,007.97	-3,166.60
经营性应付项目的增加	-1,115.42	350.57	1,492.88	-134.63
其他项目	-280.19	-37.56	-563.68	-50.95
经营活动产生的现金流量净额	**-815.26**	**5,582.92**	**4,126.54**	**683.67**

（1）2007 年公司净利润为 3,397.54 万元，经营活动产生的现金流量净额为 683.67 万元，造成两者差异的主要原因是 2007 年公司应收账款的大幅增加，2007 年末应收账款余额较 2006 年末增加约 2900 万元，同时其他应收款 2007 年末较 2006 年末增加约 200 万元，两项合计造成经营性应收项目的增加数为 3,166.60 万元，导致 2007 年净利润未能有效地转化为经营活动现金流量净额。

（2）2008 年公司净利润为 3,419.14 万元，由于应收账款回收情况良好，公司应收账款余额仅从 2007 年末的 5,328.72 万元增加到 2008 年末的 5,701.95 万元，对净利润转化为经营活动现金流量净额的影响不大。2008 年预收款项净增加约 600 万元和应交税金增加约 300 万元是造成净利润小于经营活动现金流量的主要原因。

（3）2009 年公司净利润为 4,628.80 万元，公司应收账款未有增长，经营活动现金净流量与净利润不匹配的主要是由非付现的成本费用产生。

（4）2010 年 1-6 月公司净利润为 2,598.21 万元，经营活动产生的现金流量净额为-815.26 万元，这主要是因为，一方面，由于季节性收款的因素，2010 年 6 月末应收账款余额为 8,407.64 万元，相比 2009 年末增加 2,249.72 万元，增长比例为 36.53%，2010 年 6 月末应收账款增长较为明显（具体原因详见本节“十四 财务状况分析”之“（一）资产结构”之“2、流动资产构成”之“（2）应收账款”），从而影响了经营活动产生的现金流入。另一方面，2010 年 1-6 月公司支付了员工的奖金和各项应交税费等，导致上半年经营活动现金流出较多。

总体而言，公司应收账款的回收情况直接决定着公司净利润转化为经营活动现金流量的能力。除 2010 年上半年的季节性收款因素外，最近三年公司经营活动产生的现金流量为正且持续增长，反映了公司较强的现金回收能力。

（二）投资活动产生的现金流量

最近三年及一期，公司投资活动产生的现金流量均为负数，主要为公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金。而相应的投资性现金流入较少，总体而言，公司投资活动产生的现金流入和流出均较小，对公司的现金流量影响不大。2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 328.74 万元、687.90 万元、101.67 万元和 184.32 万元，占公司投资活动现金流出的绝大部分。

（三）筹资活动产生的现金流量

2007 年公司筹资活动产生的现金流量净额为 60.55 万元，2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月公司没有筹资活动现金流入和流出，这主要是公司报告期内没有银行借款，也没有进行过股利分配所致。

综上，公司管理层认为：报告期内公司现金流整体变化情况与经营状况相适应，公司专注于主营业务的发展，除必要的资产购置外，对投资活动和筹资活动参与较少，因此报告期内投资活动和筹资活动产生的现金流对公司整体现金流的影响较小。总体而言，报告期内公司现金流状况良好，符合公司发展速度较快、成长性强的特点，在利润水平提高的同时能够及时回笼资金，有效保障了公司的业务成长和债务偿付。

（四）报告期重大资本性支出

公司报告期内的无重大资本性支出，一般资本性支出主要包括 2007 年至 2009 年固定资产、无形资产和其他长期资产的支出。其中固定资产采购主要是日常的办公设备和提供给员工使用的笔记本电脑等电子设备；无形资产采购主要是计算机软件；其他长期资产支出主要是租赁的房屋装修费。

单位：万元

项　目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
固定资产支出	168.61	84.43	424.08	308.31
无形资产支出	11.61	4.83	20.00	5.56
其他长期资产支出	4.09	12.41	250.69	14.87
合 计	**184.32**	**101.67**	**694.78**	**328.74**

（五）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

在未来的两到三年，公司可预见的重大资本支出主要是用于本次发行募集资金投资项目。具体投资计划见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

十七、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至本招股说明书签署日，公司无需披露的资产负债表日后非调整事项。

（二）或有事项

1、2010 年 5 月 31 日，本公司诉购宝商业集团，要求购宝商业集团承担全资子公司购宝联商企业咨询（上海）有限公司的付款义务，支付 278,000.00 元服务费，及逾期利息 68,183.00 元，该案尚在审理中。

2、2010 年 5 月 31 日，本公司诉购宝商业集团，要求购宝商业集团支付 1,580,000.00 元服务费，该案尚在审理中。

（三）承诺事项

截至本招股说明书签署日，公司无需披露的重大承诺事项。

（四）其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司无需披露的其他重要事项。

十八、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势

（一）财务状况与盈利能力未来趋势分析

公司自成立以来，一直保持了稳定发展的态势，公司财务状况总体良好，保持较高的综合毛利率水平，盈利能力较强。公司有信心在未来几年保持较快的盈利增长，扩大公司经营现金流，持续改善公司财务状况。

虽然 2008 年以来，全球金融危机给 ERP 实施服务业带来了一定的困扰，很多大企业削减了 IT 投资的规模，ERP 实施服务市场较 2008 年略有下降。但中国经济一枝独秀，国内 ERP 实施服务市场的增长表现好于全球市场。未来在工业和信息化“两化融合”，经济结构转型升级，三网融合，物联网、智能电网建设、金融开放、新能源开发的影响下，中国制造、电信、金融、能源等市场的用户 ERP 需求将呈现稳步上升趋势。同时，由于用户内部组织流程的复杂化和个性化需求的增加，客户需要更多的流程梳理和二次开发、运维等实施服务，相应的 ERP 实施服务市场规模增长速度将高于软件销售市场的增速。良好的市场需求将为公司未来的盈利能力提供有力的保障。

本次募集资金投资项目的实施，将有助于一定程度上解决困扰公司人力资源瓶颈，增强公司资本实力和抗风险能力。其次，在巩固原有 ERP 实施服务业务优势的基础上，公司将有足够的实力拓展 ERP 软件外包和客户支持服务，形成较好的规模效应和盈利能力。

公司募集资金投资项目建成后，公司将新增房屋建筑物和办公设备等固定资产，使得公司的非流动资产增加，从而会改变公司的资产结构。同时固定资产折旧费用将相增加，在公司募集资金投资项目业绩释放前期，固定资产折旧的增加将会摊薄公司业绩。但募集资金投资项目达产后，将使公司业绩再上台阶。

公司募集资金项目中包含有研发投入，未来公司如能按计划实现行业标准化解决方案等研发，将会给公司业绩带来极大的提升。

（二）管理层对未来财务状况和盈利能力的评价

公司管理层认为，目前公司主营业务突出且基础扎实，市场规模稳步扩大，资产质量优良，经营业绩良好，预计公司财务状况和盈利能力将持续趋好。公司通过本次公开发行股票并在创业板上市，将获得更好的发展机遇，募集资金到位后，将有效改善公司财务结构，增强公司的筹资能力，为公司总体发展目标的实现提供有力的保障。

十九、股利分配政策

（一）股利分配的一般政策

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但公司章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

（二）最近三年股利分配情况

公司最近三年没有进行股利分配。

（三）本次发行后的股利分配政策

根据《公司法》、中国证券监督管理委员会有关上市公司股利分配的文件规定，公司本次发行后股利分配政策将按照2010年第三次临时股东大会通过的《公司章程（草案）》中的有关内容执行。具体实施计划将由董事会根据《公司章程（草案）》提出预案，并经股东大会审议后决定。

（四）滚存利润的分配安排

根据2010年3月10日召开的公司2010年第三次临时股东大会决议，本次公开发行人民币普通股股票（A股）前滚存的未分配利润由发行后新老股东共享。

第十一节 募集资金运用

一、本次发行募集资金的基本情况

（一）募集资金投资项目概览

根据本公司2010年第三次临时股东大会及2010年第一届董事会第五次会议，公司拟向社会公众公开发行人民币普通股3000万股，占发行后总股本的25.92%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【】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。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为_____，账号为_____。

本次发行股票募集资金投资的项目包括：

单位：万元

序号	投资项目	项目实施主体	投资总额	拟募集资金使用量
1	ERP 实施服务平台建设项目	公司	12,138.80	12,138.80
2	海外 ERP 软件外包开发中心建设项目	公司 日本汉得	10,927.00	10,927.00
3	应用产品解决方案项目	公司	3,088.60	3,088.60
4	ERP 运维服务中心建设项目	公司	5,006.65	5,006.65
5	其他与主营业务相关的营运资金	-	-	-

（二）募投项目资金使用计划和已投入情况

1、募投项目资金使用计划

首次公开发行股票的募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换；募集资金不足时，不足部分由公司以自筹资金解决。

2、募投项目资金已投入情况

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司对募投项目建设无先行投入。

（三）募集资金投资项目的立项情况

上述募投项目涉及到固定资产投资的均已获得立项核准，如下表：

序号	投资项目	立项核准情况
1	ERP 实施服务平台建设项目	青发改投【2010】276 号
2	海外 ERP 软件外包开发中心建设项目	青发改投【2010】275 号
3	应用产品解决方案项目	青发改投【2010】277 号
4	ERP 运维服务中心建设项目	青发改投【2010】274 号
5	其他与主营业务相关的营运资金	-

（四）募集资金投资项目与公司主营业务的关系

汉得股份是我国领先的从事 ERP 实施服务业务的 IT 咨询公司，公司主营业务为 ERP 实施服务业务、ERP 软件外包服务业务与 ERP 客户支持服务业务。本次募集资金运用均是围绕自身主营业务进行的，具体而言：

1、ERP 实施服务平台建设项目与主营业务的关系

本项目主要是基于公司现有的 ERP 实施服务体系进行的能力提升建设。公司自设立以来，凭借经验和人才积累在 ERP 实施服务市场上取得了先发优势和竞争优势。在日益激烈的竞争格局当中，为了进一步提高公司的 ERP 实施服务能力，巩固优势地位，公司将本次募集资金的一部分用于此项目，以便为公司核心竞争力的提高和可持续发展提供支持。

本项目建设能够有效的缩短 ERP 实施服务的周期，提高 ERP 实施服务的质量与可靠性，从而使得客户更快地获得管理效益。此外，本项目建设同时也能够提高公司的人员利用率，使得在相同顾问资源规模的情况下公司能够服务更多的客户，从而提高项目的平均收益。

2、海外 ERP 软件外包开发中心建设项目与主营业务的关系

本项目基于公司专业 ERP 实施服务提供商的背景，依托公司在 ERP 软件外包开发领域内已积累的大量业务经验和众多优秀的 ERP 软件开发技术人员，立足“海外 ERP 软件外包开发”市场，以求增强公司海外 ERP 软件外包开发能力，进一步巩固公司在该领域的领先优势，扩大市场份额。

通过本项目的建设可以扩大公司海外 ERP 外包开发服务业务规模，强化公司在国内 ERP 实施服务行业内的领先地位，为公司提供新的利润增长点。

3、应用产品解决方案项目与主营业务的关系

本项目基于公司在供应链协同管理、营销渠道管理和集中费用控制管理方面的项目经验和成果，通过集中式、规范化的解决方案研发过程，最终形成上述三项能够满足客户个性化需求的应用产品解决方案，补充标准 ERP 套装软件在此

方面的不足，强化公司在 ERP 实施服务领域，尤其是 ERP 行业解决方案领域内的竞争优势。

本项目建设能使实施经验的传递更加高效，更容易被管理和发展，并且产品化的解决方案将提供一个更为广泛的平台，将公司的服务价值提供给更多客户，为企业创造更多的增值服务，与此同时解决方案更为广泛的应用也将进一步提高公司人员利用率与实施服务质量。

4、ERP 运维中心建设项目与主营业务的关系

本项目主要是为迅速确立公司在国内 ERP 运维服务领域内的先发优势而进行的。ERP 实施服务的发展催生了运维服务市场的发展，目前国内的运维服务市场仍处于初级发展阶段，市场分散且尚未出现占有绝对优势地位的企业。因此，公司投资本项目将有效推进公司 ERP 运维服务业务的发展，树立公司品牌。

通过深入发展 ERP 运维服务业务可使公司与客户建立起长期有效的合作关系，促进公司深入了解客户企业的业务、文化与特点，从而提高实施效率，使得公司在运维服务客户后续 ERP 建设项目竞标中处于更为有利地位。因此，本项目的建设不仅能够拓宽公司收入来源，而且可以在一定程度上降低公司 ERP 实施服务业务业绩的波动性。

5、其他与主营业务相关的营运资金与主营业务的关系

本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，将改变过去主要依靠自身积累获得发展所需资金的局面，并促进经营快速发展。本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，公司将进一步提高研发和创新能力，巩固在 ERP 实施服务领域的领先优势，提高公司在解决方案和外包开发等领域内的服务能力，从而进一步增强公司的核心竞争力。

二、募集资金投资项目概况

（一）ERP 实施服务平台建设项目

本项目是在公司现有 ERP 实施服务业务的基础之上进行的实施服务平台建设，旨在提升公司实施服务能力。通过本项目的建设，公司将建立起包括远程与现场相结合的实施模式、标准化的实施流程以及标准化的服务经验转化机制等在内的、更为完善的实施服务体系。

1、项目必要性和市场前景

（1）提升公司核心竞争力的必然选择

公司长期从事 ERP 实施服务业务，成立之初，公司便非常重视 ERP 实施服务方法论和解决方案的系统总结和应用，并通过有序引进、持续培训等方式初步建立了行之有效的实施服务体系，能够为客户提供完整的解决方案、培训和维护服务，促使公司在国内 ERP 实施服务领域内确立了优势地位。但近年来，伴随着我国经济的高速发展，企业经营模式与经营理念在 IT 技术不断升级与优化的背景之下也日益复杂化与精细化。因此，为了进一步提高公司实施服务能力，适应客户复杂化的 ERP 需求，公司利用部分募集资金投资于实施服务平台的建设，该平台建成后将有助于公司升级实施服务的模式与完善实施服务体系，从而进一步缩短实施服务周期，降低整体的实施成本，提高实施效率。

（2）公司具有ERP实施服务能力提升的良好基础

公司经过多年的实施实践，已经拥有了比较完善的实施服务技术，并建立了良好的持续创新机制。具体如下：

① 在实施方法论方面

公司经过多年 Oracle ERP 和 SAP ERP 实施经验的累积，自主研发形成了 Quick-HAND ERP 实施方法论。这套方法论严格界定了 ERP 实施的过程与阶段以及每个阶段中具体工作的参考模板。在这一方法论指引下，公司实施顾问可以进行良好的计划安排、进度控制和风险管理，提高实施效率。随着国内企业的成熟，公司需要进一步改善实施方法和工具，把项目实施中积累的经验更多的融入到实施方法中，进一步充实公司的实施方法论体系。

② 在项目管理平台开发方面

为加强对项目的管理与指导，公司自主研发了符合 ERP 实施特点的项目管理平台。目前已经具有以下基本功能：ERP 实施方法论的工作指导文档和工作模板共享；项目文档集中管理；项目开发申请管理等。通过这些功能公司的实施顾问能够共同遵循一个实施方法标准，同时也便于项目负责人以及公司管理层监控项目实施进程，控制项目开发进度，从而在一定程度上降低了实施风险。在这些功能模块基础之上，公司还需要进一步开发、实施包括项目计划管理、风险管理、预算管理等其他的项目管理功能，从而进一步规范项目管理，为公司经验总结与技术研发奠定良好的基础。

③ 在知识库方面

公司已经使用 Oracle OCS 系统（Oracle Collaboration Suite，甲骨文协作套件）来管理在实施过程中所形成的文档。这些文档是公司宝贵的财富，可以为新项目获取和新项目实施提供重要的经验参考。但是，随着公司业务规模的扩大与业务种类的扩充，公司需要进一步开拓知识库的应用范围和使用效率。

④ 在远程报表开发中心方面

公司从 2009 年 6 月开始设立了远程报表开发中心，从而将项目现场大部分的报表开发工作纳入到公司总部远程进行。到目前为止，公司已有 3 个项目采用这样的方式，其中现场报表的 90%以上均在远程集中完成。基于目前公司远程报表开发实现的更高开发效率，公司计划将该开发模式延伸到非报表的二次开发中。

⑤ 在远程测试方面

在实施过程中，公司需要根据方案对系统的局部或全部功能进行测试。为了提高效率，建立专业化的分工，公司从 2009 年 6 月开始进行远程测试的尝试。目前，公司已成功在 8 个项目中提供了远程测试服务，大大降低了项目实施风险。基于此，公司计划推广这一模式，通过增加设备投入和扩充人员，进一步优化远程测试的流程与管理方法。

（3）企业发展的迫切需求

随着近几年 ERP 市场的发展，中国企业对于 ERP 的需求提出了越来越高的要求，从而促进了高端 ERP 市场的发展，同时也促进了 ERP 实施服务的发展。2008 年金融危机爆发以来，中国企业一方面越来越认识到管理信息化对于提高企业经营效率、提升企业竞争力的重要性，另一方面也希望能够寻求稳定的、具有高性价比的长期 ERP 实施合作伙伴来帮助企业不断地进行 ERP 实施和企业信息化的改造。

ERP 实施不是实施公司单方面的行为，而是有赖于企业与 ERP 实施商的共同协作。企业在 ERP 实施中所投入的不仅仅是 ERP 软件购买成本和 ERP 实施服务咨询费用，同时还包括企业所投入的相关人员，以及更为重要的时间和时机成本。企业越早完成 ERP 实施，完成管理信息化，就能越早获得管理效益，越有可能更早地领先于竞争对手；相反，如果越迟完成 ERP 实施，完成管理信息化，

则损失的可能不仅仅是时间成本，而是失去了市场机会，失去了由于管理能力的提升所带来的潜在效益。

因此，企业需要 ERP 实施服务公司能够更快、更好的帮助企业部署 ERP，能够更准确地把握企业的业务特点和需求，更有效地收集与管理企业的业务数据，更直接地指导用户进行系统上线，使得整个 ERP 实施周期控制在一定的范围之内，便于企业从容地进行 IT 战略的实现。这些都对 ERP 实施服务企业提出了更高的要求。

（4）ERP实施服务市场发展前景广阔

本项目建设完成后，将大大提升公司 ERP 实施的质量和可靠性，提高公司的人员利用率，增强公司在 ERP 实施服务市场上的领先优势。

在政府投资拉动内需，工业和信息化“两化融合”，经济结构转型升级，三网融合，物联网、智能电网建设、金融开放、新能源开发的影响下，中国制造、电信、金融、能源等市场的用户ERP需求呈稳步上升趋势。同时，由于用户内部组织流程的复杂化和个性化需求的增加，客户需要更多的流程梳理和二次开发、运维等实施服务，相应的ERP实施服务市场规模增长速度将高于ERP软件市场的增速，到2014年接近120亿元，五年复合增长率达16.6%。本项目所针对的市场为高端ERP实施服务市场，根据赛迪顾问的预测，该部分市场容量在2010年为46.72亿元，到2014年预计增长为91.39亿元，5年内年均市场成长率为18.3%

2010-2014年中国ERP实施服务市场细分结构规模预测

市场规模 （亿元）	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
高端实施服务市场	46.72	55.01	65.10	76.89	91.39
中低端实施服务市场	17.30	19.72	22.74	25.45	28.14
合计	**64.02**	**74.73**	**87.84**	**102.34**	**119.53**

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

本项目的潜在目标客户是以国内中型国有企业、民营企业、外资企业为代表的中等规模客户。该类客户目前构成了公司客户的主体，也是未来新 ERP 系统实施需求的主要来源。中等规模客户一般更注重 ERP 实施企业的性价比，对国内商业和业务环境的熟悉程度以及快速的部署和服务响应能力，而汉得股份在这些方面具备了一定的优势，与中型企业的需求相对更为合拍。

关于本项目潜在竞争对手的介绍可参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（一）公司行业地位和主要竞争对手情况”。

2、项目建设内容

本项目共包括如下 3 个方面的建设内容：

项目建设内容	具体内容	目标
ERP 实施服务标准化	● 新型实施方法论的研发 ● 解决方案设计模式的标准化 ● ERP 数据管理的标准化 ● 实施服务质量控制的标准化 ● ERP 项目管理软件的实施 ● Oracle IRM 的购买	● 通过标准化的实施工作方法，使得实施工作中不增值的环节被消除；加强 IT 工具在实施中的应用，从而达到缩短实施周期、提高工作效率和可靠性的目标，进而提高实施成功率，使得客户与实施公司能够处于双赢的模式。
ERP 远程实施中心	● 远程开发中心建设 ● 远程测试中心建设 ● 远程实施支持中心建设	● 集中优势资源，提高实施工作的处理效率，降低整体实施成本； ● 为实施任务处理标准化奠定基础，能够不断优化实施任务处理流程，进一步提高实施效率； ● 提高实施工作的专业化程度，降低人员成本。
ERP 顾问资源扩充	● 不同业务领域顾问人数扩充 ● 顾问培训 ● 相应硬件	● 为了应对不断扩大的市场需求而进行顾问资源的扩充。

3、投资概算

本项目总投资为 12,138.80 万元，其中固定资产投资 5,908.80 万元，铺底流动资金 800.00 万元，如下表所示：

序号	投资类别	投资额（万元）	比重
1	**固定资产投入**	**5,908.80**	**48.68%**
1.1	场地购置投入	3,297.60	27.17%
1.2	场地装修投入	183.20	1.51%
1.3	硬件投入	1,688.00	13.91%
1.4	软件投入	740.00	6.10%
2	**其他费用（研发费用，培训费用，推广、论证费用等）**	**5,430.00**	**44.73%**
3	**流动资金**	**800.00**	**6.59%**
	合计	**12,138.80**	**100.00%**

（1）新增场地投入

目前公司尚未有自有房产，办公场所均为租赁。随着公司业务的发展，办公场地已经严重不敷使用。考虑到上海作为公司总部的重要地位以及人员扩充计

划，公司拟投资 3,297.60 万元购买用于总部办公场地共 1,832 平米，投资 183.20 万元进行装修。

（2）主要硬件和软件投入

本项目硬件投资为 1,688.00 万元，软件投资为 740.00 万元。

① 主要硬件投入如下：

项目	规格型号	数量	单价（万元）	总价（万元）
ERP 实施服务标准化				
服务器	IBM R900（4CPU，6 核）	4	50	200
存储设备	PS6510X 阵列	2	30	60
存储设备	SAS 磁盘（单盘容量 0.64）	6	0.4	2.4
UPS	3000W	1	30	30
交换机		20	2	40
激光打印机	HP LaserJet 4100	2	0.8	1.6
碎纸机		2	0.2	0.4
复印机		2	2.8	5.6
网络带宽	5M 支持 40 人 64K（以 3 年计）	90	0.2	18
投影仪		4	1	4
大型平板显示屏		4	1	4
无线路由		10	0.1	1
ERP 远程实施中心				
服务器	IBM R900（4CPU，6 核）	4	50	200
存储设备	PS6510X 阵列	2	30	60
存储设备	SAS 磁盘（单盘容量 0.64）	6	0.4	2.4
台式机	联想	60	0.5	30
激光打印机	HP LaserJet 4100	2	0.8	1.6
碎纸机		1	0.2	0.2
复印机		1	2.8	2.8
视频会议系统	SONY PCS-G70	30	20	600
网络带宽	10M 支持 100 人 64K（以 3 年计）	216	0.2	43.2
无线路由		20	0.1	2
ERP 顾问资源扩充				
笔记本电脑	联想	500	0.7	350
网络带宽	8M 支持 60 人 64K（以 3 年计）	144	0.2	28.8
合计				**1,688**

② 主要软件投入如下：

项目	数量（CPU）	单价（万元）	合计（万元）
Oracle IRM	4	65	260
VMWARE ESX	2	20	40

诺顿企业版	500	0.1	50
Microsoft Office 2007	500	0.5	250
Windows Vista	500	0.2	100
Red Hat Enterprise	40	1	40
合计			**740**

（3）其他费用

其他费用主要包括研发费用 4,950 万元，培训费用 300 万元，推广和论证费用 180 万元，共计 5,430 万元。其中，研发费用确定如下：

项目	人数	投入期（年）	平均人年费用（万元）	研发费用（万元）
ERP 实施服务标准化	42	3	15	1,890
ERP 远程实施中心	68	3	15	3,060
合计	**110**			**4,950**

（4）流动资金

本项目铺底流动资金总额为 800 万元。

4、项目选址

本项目拟建设地位于上海市青浦区。

5、投资进度安排

本项目将分三年进行投资建设，具体投入计划如下：

单位：万元

项目	场地投入	硬件投入	软件投入	其他费用	流动资金	合计
第一年	3,480.80	560.00	240.00	1,810.00	800	**6,890.80**
第二年	0	560.00	250.00	1,810.00	0	**2.620.00**
第三年	0	568.00	250.00	1,810.00	0	**2,628.00**
总投入	**3,480.80**	**1,688.00**	**740.00**	**5,430.00**	**800.00**	**12,138.80**

6、创新特色和技术优势

（1）ERP实施的标准化

在 ERP 实施中，虽然企业业务之间总是存在差异，但可标准化的地方无处不在，包括在传统上认为最复杂的解决方案设计模式部分，也存在着标准化的可能。因此，建立一套行之有效且能够把项目实施所积累起来的经验不断转化为实施标准的机制与办法对于公司 ERP 实施服务的发展具有重要意义。

（2）维基模式的引入

维基模式是一个开放的、自由的、允许自下而上的、人人皆可以参与的信息沟通模式。维基模式的产生改变了企业传统的知识管理与分享的途径。通过维基模式的引入，公司可以使得每个顾问把自己项目实施的经验，随时随地的发表在

公司的实施方法论中，并能够被有相关需求的顾问择机获得。此外，维基模式也可以使得公司实施方法论以及相关的案例与知识能够始终处于一种动态的更新之中。

（3）远程实施模式的构建

随着 IT 技术的发展，新型沟通方式的涌现以及公司自身实施能力的提高，ERP 实施服务的远程实施模式逐渐成为可能。目前国际知名 ERP 实施服务供应商已经开始应用此种模式，远程与现场相结合的实施模式能够大大提高实施的效率，降低实施成本。

7、项目的环保措施

本项目不会产生废水、废气、废渣和噪声等，不会对环境产生污染。

8、项目效益分析

本项目计算期为 8 年，项目预测可实现的年销售收入数据如下表所示：

单位：万元

	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
营业收入	2,400	4,480	6,120	7,836	9,743	11,897	14,354	15,459

从募集资金到位始算。项目计算期内平均每年实现销售收入约 9,036.06 万元，平均每年实现税后利润总额约 2,328.51 万元。项目财务税后内部收益率为 23.35%，税后投资回收期为 5.14 年。

（二）海外 ERP 软件外包开发中心建设项目

本项目是在公司原海外事业部的基础上进行建设，努力打造具有持续创新和较高技术水平的海外 ERP 软件外包开发中心，通过建设开发平台、优化开发流程，提升开发技术水平和管理水平。

1、项目必要性和市场前景

（1）提升公司综合竞争力的必然选择

公司目前的主营业务包括 ERP 实施服务业务、ERP 软件外包服务业务与 ERP 客户支持服务业务。为了增强公司的综合实力和抗风险的能力，公司将加强 ERP 软件外包服务业务的发展，借助公司在日本 ERP 软件外包市场确立的先发优势和技术基础，进一步优化和壮大公司的 ERP 软件外包服务业务。ERP 实施服务和外包服务均属于 ERP 实施服务领域的业务，两者具有相互促进的作用，公司

通过两项业务的发展完善了现有业务的服务内容，提升公司服务的品质和层次，有效提升公司综合竞争实力。

（2）公司具有ERP软件外包开发的良好基础

公司是较早进入日本 ERP 外包服务市场的服务供应商之一，占据了一定的先发优势，具备进一步扩大对日 ERP 实施服务外包市场份额的实力。经过多年发展，公司目前在对日 ERP 外包服务领域内已经拥有了一支语言、技术和管理能力兼备的高素质人才队伍和一个业务需求稳定的优质客户群体。由于日本企业十分重视合作伙伴的口碑，公司以往良好的服务预计会使公司未来对日 ERP 外包业务的开展更加顺利，在该领域内取得更大的市场份额与更好的业绩表现。

① 团队规模与业务收入稳步上升

公司于 2004 年 2 月成立海外事业部，日本汉得于 2007 年设立，2009 年公司收购日本汉得全部股权。日本汉得主要作为公司在日本的营销窗口及现场服务支援单位，主要作用是进行业务前期营销，并且为日本客户提供本地签约窗口、项目实施跟踪服务以及现场技术支持服务。日本汉得的技术人员在需要提升技术时，可以直接请国内 ERP 部门的顾问分享知识和经验，在需要的时候也可调动国内相关顾问对海外项目进行支援。

公司通过向日本派遣技术人员、让有潜力的员工参加国内的实施项目锻炼等方式培养人才，打破了传统的对日外包公司只能通过外包项目积累经验提拔人才的方式，取得了积极成效。目前公司该团队员工数达到 200 多名，项目经理 20 多名，且已培养出具备项目经理能力的员工 50 多名。这些员工都有丰富的对日开发经验，精通对日软件开发流程，既懂日语又懂技术，更重要的是具备 ERP 实施经验。

② 技术实力和开发管理能力不断提升

公司不断致力于强化开发品质，改善开发流程。在对日软件外包流程的基础上，结合 ERP 二次开发的特点，公司总结出了一套具有公司特色的开发管理流程，并不断改进。

2008 年，公司聘请具有超过 40 年软件行业从业经验的专家田村政人为品质管理部经理，对项目品质严格把关并着手培训一批品质管理专员，进一步提升了公司的品质保障能力。2009 年，公司自主开发的海外事业部知识库 e_Document

成功上线，该知识库的上线缩短了人员培训周期，并预计随着公司项目经验的不断积累，将日益发挥更为显著的效应。

③ 客户基础得到稳固

日本客户普遍比较谨慎，在确定合作之前会有一套严格、审慎的考核以综合评估接包方的综合实力；在合作初期，他们往往会通过一些小的开发项目的合作来考察接包方的技术能力、管理水平、沟通能力等。上述的整个考核期会持续比较长的时间，而一旦通过他们的考核、取得日方客户的信任后，日本客户往往会与开发方建立比较稳定的、长期的合作关系。

公司在基于 SAP、Oracle EBS 产品的软件外包开发领域已成功完成了多个大型项目，在业界树立了良好的口碑，并赢得了客户的高度信任。公司海外事业部以获得最高的客户满意度为宗旨，通过严守交货期限，提供高品质开发成果，快速故障对应等方式深得用户信任，自公司成立至今，尚未出现因服务质量问题被客户起诉的情形。日本汉得海外 ERP 外包服务的开展以公司国内 ERP 实施服务团队为技术支持，项目实施成果屡获客户好评，日本汉得凭借国内团队的支持所具有的 ERP 实施服务领域内的专业优势是普通对日 IT 外包公司并不具备的。

（3）ERP软件外包市场具有巨大的发展空间

在常规的对日软件外包开发中，接包方需要花相当长的时间才能熟悉对方的产品、技术框架以及开发规范，这限制了市场的成长速度。而基于成熟的 ERP 系统的二次开发则不同，接包方和发包方都基于相同的产品、框架和规范作业，这大大减少了外包过程中的沟通成本，使得大规模的发包量增长变得更为容易。除此之外，ERP 系统的软件开发还具有项目难度较高、专业性要求较强、市场人才短缺且人才培育期较长、持续性服务要求较高的特点。随着日本软件外包市场的发展和公司的市场开拓，ERP 软件外包开发业务将迎来良好的市场机遇。

① 业务利润空间较大

因为 ERP 软件外包开发的进入门槛较高，人才严重不足，国内有能力从事该项业务的公司极少，市场竞争压力不大。由于该领域的专业性要求高、技术难度大，无论是在国内、日本市场或欧美市场，从事高端 ERP 实施服务及相关领域开发服务的费率、人员报酬都远高于 IT 软件外包行业平均水平。

从公司近 3 年所承接的十多个对日 ERP 软件外包开发项目看，平均人天收费标准远高于中国软件外包行业平均收费标准，费率差距在 80%-100%。

② 中国对日 ERP 软件外包行业整体面临增长

中国对日 ERP 软件外包市场是一个新兴的市场，2009 年实现收入 5,300 万美元，相对于一个未来 5 年将拥有近 2 亿美元的对日 ERP 软件外包市场，市场增长有着巨大的潜力。同时，日本将应用软件外包到中国的趋势日渐明显，估计未来将会有更多的 ERP 实施服务如二次开发等业务发包到中国市场，为中国的软件外包厂商，特别是 ERP 领域的专业实施服务商带来新的市场机遇。

2009年中国对日ERP软件外包市场厂商份额表

厂商	规模（百万美元)	市场份额
汉得	5	9.43%
东软	4	7.55%
浪潮	3	5.66%
海辉软件	3	5.66%
上海启明	2	3.77%
其它	36	67.92%
合计	**53**	**100.00%**

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03

③ 日本企业对 ERP 软件外包的理念在转变

随着日本人口结构老龄化加剧，IT 人才持续减少，日本本土 IT 企业遭受较大打击，更多日本 IT 服务厂商寻求加大海外发展力度，以寻找更高效率、成本更低的供应商，中国软件外包厂商面临机遇。

过去，日本发包方通常只将低层次的工作发包到中国，而随着中日在软件外包开发合作上的逐渐深入，日本企业逐渐认可了中国接包方的技术实力，相应地，一些技术要求高、难度比较大的项目逐渐开始增多。ERP 外包开发对接包方的技术实力要求尤其高，过去我国缺乏专业的 ERP 外包公司限制了这一细分领域的发展速度，而随着公司在这一领域与日立、富士通等著名日本 IT 企业的开拓性合作，公司的技术实力得到了日本客户的认可和赞赏，使这些日本客户及更多的日本企业认识到将该领域的开发工作外包出来的可行性。

本项目的潜在客户是以日立、富士通、富士施乐等为代表的日本跨国公司。根据赛迪顾问的统计，2009 年，中国对日 ERP 软件外包市场规模达 0.53 亿美元。预计到 2014 年，中国对日 ERP 软件外包市场规模将达到 1.81 亿美元。伴随日本软件外包发包市场的快速增长和中国对日软件外包市场的成长，未来将有越来越多的日本客户把 ERP 软件外包到中国。

2007-2014年中国对日ERP软件外包市场规模预测

	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
规模（亿美元）	0.38	0.51	0.53	0.64	0.81	1.04	1.37	1.81

数据来源：《中国 ERP 实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03。

本项目的潜在竞争对手是以东软、浪潮、海辉、启明等为代表的涉及对日 ERP 外包业务的国内企业。

2、项目建设内容

本项目共包括如下 3 个方面的建设内容：

项目建设内容	目标
场地规模及人员扩充	● 房屋建设及相关费用 ● 扩大团队规模，3 年内达到 700 人左右
研发中心软硬件建设	● 硬件及软件购置 ● 对技术平台进行改造升级 ● 加强公司安全管理建设
增资日本子公司	● 扩大日本子公司人员规模 ● 增强市场拓展能力，提高服务水平 ● 增加市场推广投入

3、投资概算

本项目总投资为 10,927.00 万元，其中固定资产投资 8,727.00 万元，铺底流动资金 1,200 万元，如下表所示：

序号	投资类别	投资额（万元）	比重
1	**固定资产投入**	**8,727.00**	**79.87%**
1.1	场地购置投入	5,814.00	53.21%
1.2	场地装修投入	342.00	3.13%
1.3	硬件投入	1,606.00	14.70%
1.4	软件投入	965.00	8.83%
2	**其他投资（研发费用，培训费用，推广、论证费用等）**	**1,000**	**9.15%**
3	**流动资金**	**1,200**	**10.98%**
	合计	**10,927.00**	**100.00%**

（1）新增场地投入

目前公司尚未有自有房产，办公场所均为租赁。随着公司业务的发展，办公场地已经严重不敷使用。考虑到上海作为公司总部的重要地位以及人员扩充计划，公司拟投资 5,814.00 万元购买用于总部办公场地共 3,420 平米，投资 342.00 万元进行装修。

（2）主要硬件和软件投入

本项目硬件投资为 1,606.00 万元，软件投资为 965.00 万元。

① 主要硬件投入如下：

序号	项目	规格型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）
1	Web 服务器	IBM X3755	4	15	60
2	App 服务器	IBM X3755	4	15	60
3	Oracle EBS 服务器	IBM X3850	10	30	300
4	SAP R/3 服务器	IBM X3850	10	30	300
5	DB 服务器	IBM X3950 M2	8	50	400
6	三层交换机	华为 3928	4	8	32
7	二层交换机	思科 2950	4	3	12
8	一层交换机	华为 1048	10	3	30
9	视频会议系统	SONY PCS-G70	4	20	80
10	办公电脑	联想	500	0.5	250
11	办公笔记本电脑	IBM T400	50	1	50
12	激光打印机	HP LaserJet 5200	20	0.8	16
13	碎纸机		10	0.2	2
14	复印机		5	2.8	14
合计					**1,606**

② 主要软件投入如下：

序号	项目	数量（套）	单价（万元）	金额（万元）
1	Windows Server 2008（10 用户）	10	2.2	22
2	UNIX 操作系统	10	4	40
3	Red Hat Enterprise	10	1	10
4	Windows Vista 日文版	500	0.2	100
5	Microsoft Office 2007 日文版	500	0.5	250
6	工具软件	500	0.4	200
7	诺顿企业版（500 用户）	500	0.1	50
8	RationalRose	40	4.8	192
9	SecureCRT	40	0.1	4
10	指纹识别门禁管理系统	40	0.3	12
11	安全加密型文件服务器（700 用户）	700	0.1	70
12	网络行为监控服务器	1	15	15
合计				**965**

（3）其他费用

其他费用主要包括研发费用 300 万元，培训费用 600 万元，推广和论证费用 100 万元，共计 1,000 万元。

（4）主要人员配置

为实现本项目的顺利建设，公司将扩充 ERP 软件外包开发队伍，由于所需人才的培养需要一定的周期，因此公司拟利用三年时间来逐步增加人才队伍。根据培养周期规划，本项目后续建设需 480 人左右，具体情况如下：第一年 120 名，第二年 170 名，第三年 190 名。

（5）流动资金

公司用项目流动资金 1,200 万元对子公司日本汉得进行增资，以进行市场推广、人员扩招，进一步开拓市场。

4、项目选址

本项目拟建设地位于上海市青浦区。

5、投资进度安排

本项目将分三年进行投资建设，具体投入计划如下：

单位：万元

项目	场地投入	硬件投入	软件投入	其他费用	流动资金	合计
第一年	6.156.00	600.00	300.00	280.00	1,200.00	8,536.00
第二年	0	500.00	320.00	310.00	0	1,130.00
第三年	0	506.00	345.00	410.00	0	1,261.00
总投入	**6,156.00**	**1,606.00**	**965.00**	**1,000.00**	**1,200**	**10,927.00**

6、创新特色和技术优势

公司作为国内领先的 ERP 实施服务企业，依托咨询部门的技术实力大力开发对日 ERP 软件外包这一细分市场，成为国内首批成功开展这方面业务的本土咨询公司之一。

海外事业部除了承接对日开发之外，也经常派人参与国内 ERP 实施项目，一方面填补了国内咨询部门技术人员不足的缺口，另一方面也成功为本部门培养了一批兼具 ERP 实施经验和日语能力的高端人才，从而实现了软件外包开发团队与 ERP 实施服务团队的良性互动。同时，由于日本向海外发包的季节性特点和国内不同（日本每年 4 月开始新的财政年度），因此在对日项目的淡季时，公司可以通过多派人参加国内项目等方式，既提升人员利用率又获得了实施经验，一举两得。

7、项目的环保措施

本项目不会产生废水、废气、废渣和噪声等，不会对环境产生污染。

8、项目效益分析

本项目计算期为 5 年，**项目预测可实现的年销售收入数据如下表所示：**

	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
营业收入（万元）	2,000	3,000.	4,800	8,160	14,688

从募集资金到位始算。项目计算期内平均每年实现销售收入约 6,529.60 万元，平均每年实现税后利润总额约 2,291.40 万元。项目财务税后内部收益率为 20.60%，税后投资回收期为 4.16 年。

（三）应用产品解决方案项目

本项目是公司为进一步提升在中国 ERP 实施服务市场的竞争优势，从而加大在应用产品解决方案研发方面的投入，以提升公司在满足企业信息化核心需求方面的服务水平和市场竞争力。本项目主要集中于供应链协同管理解决方案、营销渠道管理解决方案和集中费用控制解决方案三项应用产品解决方案的研发。

1、项目必要性和市场前景

（1）解决方案对满足企业需求具有重要意义

虽然ERP套装软件功能非常丰富，但企业的信息化并不是购买最先进的套装软件就可以的。因为在企业信息化过程中，成功的关键并非选择何种ERP软件，而是在信息化过程中能够结合企业自身特点和发展规划，制定并实施一套最适合该企业的信息化解决方案。信息化解决方案就是以满足企业管理需求，提升企业管理水平为目标，以信息技术为实现手段（如ERP套装软件）的一整套数据规范和管理流程。

信息化解决方案要满足企业两大类业务需求：共性需求和个性化需求。所谓共性需求，就是不同行业的企业基本相同的管理需求。所谓个性化需求，是指一个企业区别于其他企业的业务需求。个性化需求往往体现企业或其所在行业的管理特点。个性化需求的重要性往往超过共性需求，对企业个性化、核心业务需求的满足程度是企业评价其信息化是否成功的重要标志。在满足企业共性需求方面，ERP套装软件可以提供良好的系统支持。而在满足企业个性化需求方面，则往往依赖于ERP实施服务企业的经验制定个性化的解决方案，并结合客户化开发来实现。

ERP套装软件的目标是满足大多数客户的大部分业务需求。不同行业尤其是制造业企业，其业务模式或生产模式往往相差很大。商品化的ERP产品往往难以普遍适应各行各业差异化的需求。ERP原厂商也不可能针所有这些行业进行软件

功能扩展，全部加以满足。另外，某些个性化需求具有特定的业务前提，只有在这些业务前提下，个性化的业务需求才是合理的。而这些业务前提一般都带有该企业或行业特征，并不具有普遍意义。

基于上述原因，在为各行各业的中外企业实施应用ERP产品的过程中，多年ERP系统实施经验使得公司可以对个性化需求解决方案和二次开发的成果进行梳理和创新，形成“解决方案+软件产品”的“汉得应用产品解决方案”。这些应用产品解决方案的先进性与适应性，将大大提高中国企业管理信息系统应用水平。

（2）公司具有实现解决方案产品化的良好基础

公司通过需求分析、业务理解与方案设计等流程对于不同行业内企业的经营实际与业务流程有了较为深刻的理解，从而总结与研发出许多行业解决方案。公司计划利用募投资金大力开发行业解决方案，使其产品化，从而促进公司业务的开拓。

公司已经在供应链协同管理、营销渠道管理和费用控制管理三个领域，进行了初步的解决方案研发并取得了显著的成果。例如，公司在九阳豆浆、青岛 D&D 实施了基于 ISP 的供应链集成解决方案，在青岛啤酒、深圳好易通、玉柴高级润滑油实施了营销渠道管理解决方案，在北京阳光保险、深圳生命人寿实施了费用控制解决方案。上述解决方案虽然已经取得了良好的市场效益，但须进一步完善并促成产品化。

（3）应用产品解决方案具有良好的市场前景

应用产品解决方案的市场规模与ERP实施服务市场的规模息息相关。ERP实施服务行业的惯例是按实施服务所需‘实施服务总人天’×‘人天费率’进行实施服务费用的估算。根据行业经验，首次实施ERP的企业中，实施总人天中大约会有30%的人天资源花在满足客户个性化需求的解决方案实现上。也就是说，应用产品解决方案的市场规模大概是ERP一级市场（首次实施ERP的企业构成的市场）规模的30%左右。

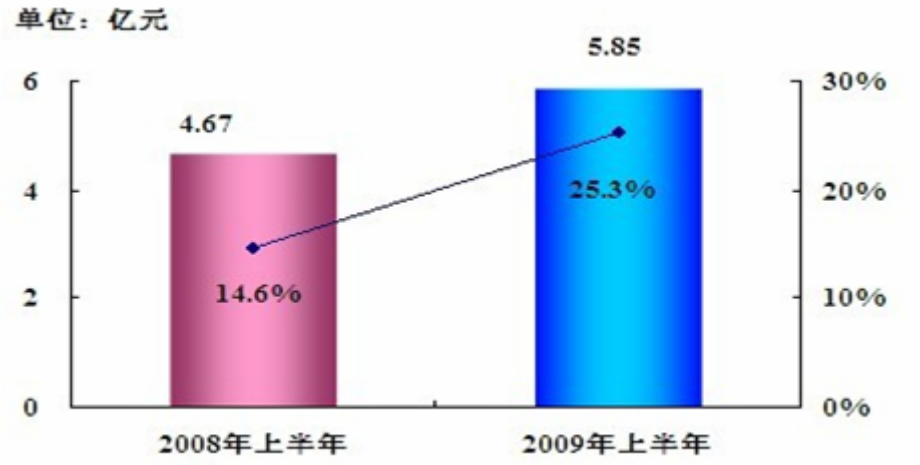
公司重点针对应用产品解决方案中的供应链协同管理、营销渠道管理和费用控制管理三个领域，进行了初步的客户需求调研和产品原型开发，客户反响良好，产品市场前景较为明确。

① 供应链协同解决方案的市场机会

在近几年国际经济形势波动加剧的情况下，企业更加注重控制内部成本、减少库存费用、提高订单服务水平。企业充分认识到只有加强与产业链上下游合作伙伴的协同一致，加强互惠合作，才能为自己营造有利的经营氛围。

供应链管理解决方案最大的作用不是节能降耗和降低成本，而是改变了很多企业的商业模式。供应链系统管理解决方案尤其是在控制层面能够帮助企业预测和规划企业的相关资源，进行业务流程的优化，最后推动商业模式的改变。供应链协同管理解决方案能够帮助中国企业适应动态的、不确定的市场环境，增强其抗风险能力和市场反应敏捷性。

2009年上半年中国通用型供应链管理软件SCM市场规模



数据来源：CCW Research，2009/8

根据计世资讯（CCW Research）调查结果显示，2009年上半年中国供应链管理软件SCM的市场呈加速度趋势增长，2009年上半年中国通用型供应链管理软件SCM市场规模达到5.85亿元，同比增长25.3%。可见，2009年中国企业更加重视提升企业管理质量，无论是良性经济环境中的精益经营，还是经济危机时的自我解救，供应链管理都是最具效益的管理方式，越是环境艰难，越能激发管理效力。这也为供应链协同解决方案的市场带来了良好的发展机遇。

SAP和Oracle也推出了自身的供应链管理解决方案，因此是本项目未来的潜在竞争对手。与之相比，汉得股份的供应链管理解决方案更适合国内高端ERP客户。公司植根于中国高端ERP实施服务市场多年，积累了丰富的本土化经验。在理解、分析本土企业需求，制定符合本土化管理特点的业务方案和满足中国企业会计准则等方面均具有较大的优势。同时，本公司的供应链管理解决方案相较于SAP和Oracle具有成本上的优势，配置也更为灵活多变。本项目的潜在客户主要

是制造行业的客户，如广西玉柴、九阳豆浆、潍柴动力、中集集团、沈阳黎明、杭萧钢构等。

② 营销渠道管理解决方案的市场机会

我国是世界上最有潜力的流通消费品市场。流通消费品经营企业最重要的资源就是营销渠道。传统的营销渠道管理受手段和技术平台的限制，一般都只能以经销商管理为重点，主要依靠与经销商建立良好的关系来占领渠道，从而快速地进行产品销售。然而，为了加强与经销商的关系，商品生产企业往往要付出非常多的代价。例如，发货给经销商却收不到货款；在营销渠道的各个环节存在大量货物却搞不清楚具体的“位置”和数量；为提升营销效果，需要不断向渠道投入营销费用却不能做有效管理；长期以来缺乏对经销商的业绩评估，使得庞大的营销渠道中鱼龙混杂，不能对业绩好的经销商加以鼓励，也不能对业绩差的经销商加以警示。这些都极大地挫伤了经销商的积极性，导致渠道活力下降。

中国拥有超过13亿人口、百万以上人口城市超过百座，是世界上最有潜力的流通消费品市场。2009年中国社会消费品零售总额超过12万亿。可见，面对巨大的流通消费品市场，如果能够提供一套基于信息技术的、有效的营销渠道管理解决方案，为以渠道为命脉的企业提供一整套渠道网路、渠道物流、渠道活动、渠道费用、渠道商评估的整体解决方案，则该解决方案的市场前景将非常广阔。

本公司营销渠道管理解决方案的潜在客户包括在食品、饮料、化妆品、服装、烟酒行业等行业中重视营销渠道管理方案的企业，如青岛啤酒、吉林心想、威远生化、玉柴高润、深圳好易通等。

Siebel、Salesforce等在CRM系统方面较强的公司可能会向营销渠道管理渗透，是该项目未来的潜在竞争对手。

③ 费用控制解决方案的市场机会

2008年6月28日，财政部、证监会、审计署、银监会、保监会联合发布了旨在加强上市公司内部控制的《企业内部控制基本规范》（以下简称基本规范）。按照《企业内部控制基本规范》的要求，自2009年7月1日起，所有上市公司需要施行该规范要求，并鼓励非上市的其他大中型企业实行。执行本规范的上市公司，应当对本公司内部控制的有效性进行自我评价，披露年度自我评价报告，并可聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所对内部控制的有效性进行审计。其中，规范内容更是明确包含如下条款：

“第七条　企业应当运用信息技术加强内部控制，建立与经营管理相适应的信息系统，促进内部控制流程与信息系统的有机结合，实现对业务和事项的自动控制，减少或消除人为操纵因素。”

“第二十八条　企业应当结合风险评估结果，通过手工控制与自动控制、预防性控制与发现性控制相结合的方法，运用相应的控制措施，将风险控制在可承受度之内。控制措施一般包括：不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制、财产保护控制、预算控制、运营分析控制和绩效考评控制等。”

“第三十三条　预算控制要求企业实施全面预算管理制度，明确各责任单位在预算管理中的职责权限，规范预算的编制、审定、下达和执行程序，强化预算约束。”

目前，大多数上市公司都能够编制企业的年度经营预算，但是少有企业能够借助信息系统实现对业务过程的自动化控制和预算的自动控制。因此，这些上市公司和有意愿加强自身内部控制的其他非上市大中型企业急需一套能够结合业务流程和内部控制要求的费用控制解决方案。通过该解决方案的实施，实现自动化的费用申请、费用报销的流程化控制，并可以结合系统的预算体系实现自动的预算控制和预警。

鉴于上市公司要每年对企业的内部管控状况进行评估，评估结果要经过审计机构的审核确认，运营费用的流程化控制和预算控制又是一般企业管控的核心领域，所以费用控制解决方案具有广阔的市场应用前景。

本公司费用控制解决方案的潜在客户包括金融服务业行业、快速消费品行业、耐用消费品行业、汽车制造和分销、医药制造及分销行业等行业。

在公司的客户中，对公司费用控制解决方案有兴趣的潜在客户包括中国太平保险集团有限公司、阳光保险集团股份有限公想司、生命人寿保险股份有限公司、广汽丰田汽车有限公司、玉柴股份有限责任公司、阿里巴巴、时代电气、京卫药业等。

本项目的未来的潜在竞争对手包括北京诺亚舟财务咨询有限公司的成本费用控制系统等。北京诺亚舟财务咨询有限公司是一家专业的财务咨询机构，业务领域包括财务管理咨询、财务管理软件、财务管理培训等。

2、项目建设内容

本项目共包括如下 3 个方面的建设内容：

项目建设内容	具体内容	目标
供应链协同解决方案	● 采购供应链协同 ● 生产排程协同 ● 实际成本核算	● 进一步完善以供应商门户为基础的供应链协同管理，在采购计划、物流与监控、结算等多方面，创新性的提供有效可行的解决方案； ● 克服传统 MRP 模块不能按有限产能进行排产的缺陷，同时避免某些高级排产系统由于过于复杂带来的应用困难，以简明实用的计划逻辑实现有限能力的生产计划与排程，提高生产系统在整个供应链管理中的协同水平； ● 着力于满足企业对于还原计算实际成本的殷切需求。在采用标准成本方法的基础上，实现按会计期核算的加权平均成本方法。使得中国企业可以符合其习惯方式，从财务视角对供应链管理效果进行透视。
营销渠道管理解决方案	● 市场活动管理 ● 渠道销售管理	● 完善涵盖渠道基础数据管理、渠道销售管理、营销活动管理、渠道数据分析应用以及开发工具等各个层次的营销渠道解决方案； ● 该方案可以帮助企业实现快速及时反馈渠道营销信息、强化企业对营销活动的执行和管控、最终提升渠道总体销售及利润率的营销渠道管理目标。
费用控制解决方案	● 预算管理 ● 预算控制 ● 政策制定和控制 ● 工作流 ● 费用申请、报销和支付 ● 其他业务活动开发和配置 ● 报表和分析 ● 系统集成	● 提供广泛意义上的费用管控的信息化平台，适应部署于大型集团的组织架构体系； ● 建立灵活的企业费用管理控制模型； ● 应用工作流技术建立灵活的工作流控制、审批和监控体系； ● 在系统接口方面具备高度的灵活性和开放性，可以与大型的信息系统如 Oracle EBS，Oracle PeopleSoft HRMS 等系统集成应用。

3、投资概算

本项目总投资为 3,088.60 万元，其中固定资产投资 712.60 万元，如下表所示：

序号	投资类别	投资额（万元）	比重
1	**固定资产投入**	**712.60**	**23.07%**
1.1	硬件投入	500.60	16.21%
1.2	软件投入	212.00	6.86%
2	**其他投资（研发费用，培训费用，推广、论证费用等）**	**2,376.00**	**76.93%**
	合计	3,088.60	**100.00%**

（1）主要硬件和软件投入

本项目硬件投资为 500.60 万元，软件投资为 212.00 万元。

a. 主要硬件投入如下：

序号	项目	规格型号	数量（台）	单价（万元）	总价（万元）
1	App 服务器	DELL	3	15	45
2	Oracle EBS 服务器	IBM	3	30	90
3	SAP R/3 服务器	IBM	3	30	90
4	DB 服务器	IBM	2	50	100
5	三层交换机	华为 3928	2	8	16
6	二层交换机	思科 2950	2	3	6
7	一层交换机	华为 1048	2	3	6
8	视频会议系统	SONY PCS-G70	2	20	40
9	办公笔记本电脑	IBM T400	100	1	100
10	激光打印机	HP LaserJet 4100	2	0.8	1.6
11	碎纸机		2	0.2	0.4
12	复印机		2	2.8	5.6
	合计				**500.6**

b. 主要软件投入如下：

序号	项目	数量（套）	单价（万元）	总价（万元）
1	Windows Server 2008（10 用户）	10	2.2	22
2	UNIX	10	4	40
3	Red Hat Enterprise	10	1	10
4	Windows Vista 中文版	100	0.2	20
5	Microsoft Office 2007 中文版	100	0.5	50
6	工具软件	100	0.4	40
7	诺顿企业版	100	0.1	10
8	Microsoft Visio 2007 中文版	100	0.2	20
	合计			**212**

（2）其他费用

其他费用主要包括研发费用 2,076 万元，培训费用 200 万元，推广和论证费用 100 万元，共计 2,376 万元。其中，研发费用确定如下：

为实现本项目的顺利建设，公司将扩充应用产品解决方案研发队伍。本项目后续建设需 52 人，包括 10 名资深顾问、12 名高级顾问和 30 名开发人员。其中，资深顾问年人均投入 30 万元、高级顾问年人均投入 24 万元、开发人员年人均投入 15 万元。两年合计投入为 2,076 万元。

年份	人员投入		薪资及管理费用
	顾问	开发人员	
第一年	22	30	1,038 万元
第二年	22	30	1,038 万元
合计	**52**		**2,076 万元**

4、项目选址

本项目拟建设地位于上海市青浦区。

5、投资进度安排

本项目将分两年进行投资建设，具体投入计划如下：

单位：万元

项目	硬件投入	软件投入	其他费用	合计
第一年	250.00	110.00	1,188.00	1,548.00
第二年	250.60	102.00	1,188.00	1,540.60
总投入	**500.60**	**212.00**	**2,376.00**	**3,088.60**

6、创新特色和技术优势

（1）供应链协同解决方案方面

本项目是以基于互联网的供应商门户为平台，在采购计划、物流处理与监控、采购结算等多个方面，创新的提供有效可行的供应链协同解决方案，主要体现在：根据企业近期的生产任务安排，自动运行可精确到小时/分钟的缺料检查，并主动由系统向业务人员发出缺料警报；根据 MRP 计划，定期发布不同期段的采购计划，用于指导供应商生产；采用采购订单作为明确的送货指令，指导供应商进行送货。

（2）营销渠道管理解决方案方面

本项目对营销渠道管理的内容进行了大范围扩展，不再仅仅关注渠道商的管理，而是更加重视渠道网络的建设、渠道物流管理、渠道费用管理和渠道商的评价，为企业提供全方位的渠道管理解决方案。

（3）费用控制解决方案方面

① 不再是狭义的报销费用控制解决方案

新的费用控制解决方案将面向企业管理的更广泛的费用控制，例如企业的工资费用、培训费用、活动费用等。费用控制的对象也不再仅限于费用的金额，新的费用控制解决方案将可以对费用发生的次数、频率、甚至方式进行控制，从而全面满足企业的费用控制管理需求。

② 不再是基于单个公司环境的费用控制解决方案

新的费用控制解决方案将能够支持多公司的体系架构，并可以部署于大型应用系统架构上，能够承受集团公司级的业务处理，拥有良好的压力测试表现。

③ 不再是繁琐的审批和流程变更的载体

新的费用控制解决方案将全面应用工作流技术，使得费用控制过程中的审批和监控变的更加方便和高效。此外，工作流技术的使用也允许公司对不同业务采用不同的业务处理流程，提高管理效率。

7、项目的环保措施

本项目不会产生废水、废气、废渣和噪声等，不会对环境产生污染。

8、项目效益分析

本项目计算期为5年，项目预测可实现的年销售收入数据如下表所示：

	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
营业收入（万元）	1,600	2,000	2,500	3,125	4,062

从募集资金到位始算。项目计算期内平均每年实现销售收入约2,657.50万元，平均每年实现税后利润总额约381.43万元。项目财务税后内部收益率为22.83%，税后投资回收期为3.96年。

（四）ERP 运维中心建设项目

本项目是基于公司已有的 ERP 实施服务能力和支持服务中心建设而在运维服务方面进行业务拓展，旨在拓展公司业务范围，为公司提供持续发展的利润增长点。

1、项目必要性和市场前景

（1）提升公司综合竞争力的必然选择

ERP 运维服务是 ERP 实施服务的重要内容，是指企业在实施 ERP 系统之后进一步的系统维护和新需求拓展实施服务。公司是从事 ERP 实施服务业务的 IT 咨询公司，通过运维中心的建设，公司可以有效地拓展业务范围，增加主营业务利润增长点，获得长期稳定的收入来源，从而更好的提高 ERP 实施服务能力，提升公司的综合竞争力。

（2）公司具有进行ERP运维服务的良好基础

公司已于 2006 年成立了汉得信息客户支持服务中心，截至 2009 年底，服务中心约有 50 名支持人员，已服务 100 余家客户，2009 年运维服务产生 2,300 多万的销售收入。运维服务优势具体如下：

① 为客户特设的运维服务中心

公司设立了单独运营的 ERP 运维服务中心，建立了独立的运维服务团队，为客户提供专业性服务。其服务的特点如下：在客户的办公场所进行工作；需要支持不同的应用系统；需要支持客户多家分支机构和业务实体。

② 为企业提供远程问题处理

公司通过建立相应的管理流程为客户提供 ERP 远程问题处理，即维护合同确定流程、问题受理流程、问题诊断与处理流程、问题核查流程、实施项目交接流程。公司设立这样的远程问题处理服务是为了适应企业 ERP 运维的需求，这样的服务提供方式具有以下特点：集中优势资源提高问题处理能力和效率；通过远程服务缩短响应时间；以较少规模，服务大量客户，优化资源的利用率。

③ 已有的 ERP 运维服务管理工具

为了能够规范运维服务，提高服务质量，公司需要使用一定的管理工具来支持 ERP 运维服务。目前公司已有的运维服务管理工具为：

- Hotline 系统：Hotline 系统是公司运维服务的核心系统，主要的用途是管理所有的客户问题，跟踪处理。此系统允许被授权客户、运维服务和管理人员访问，共同对运维服务过程进行监控，从而提高运维服务质量。
- HPMS 系统：HPMS 系统是公司自主开发的项目文档实时管理系统。运维服务人员可以通过这个系统了解客户的 ERP 实施状况、解决方案以及二次开发状况。

为了能够进一步规范运维服务，提高服务效率，开发新的运维项目，公司需要进一步开发新的运维管理工具，例如 ERP 运维 BI 分析、ERP 运行风险预警系统、客户运维服务蓝图管理、ERP 运维服务质量管理系统等。

④ 特殊的 ERP 运维服务项目

为了能够更符合客户的 ERP 使用的需要，公司根据多年的经验，设计了特殊的服务项目，扩宽服务范围，获得客户的好评：

- 月结服务：企业每个月的月结需要处理大量的数据，一般在企业尚没有完全理顺业务关系情况下，会存在很多数据问题。因此，在每月月结的时候，企业需要专业人员进行协助对数据进行清理、问题调整和帐务的核差。
- 服务器性能优化服务：ERP 系统经过一定时间的运行之后，随着应用用户的增加和数据的积累，服务器性能可能会有一定程度的下降。公司根

据这种情况，为客户进行定期的服务器性能检查，提出服务器以及相关网络的优化建议。客户能够根据这样的建议，进行相应的硬件配置的调整。

- 特殊应用的主动培训：企业的 ERP 应用并不是一成不变的。企业的信息化管理部门通过了解新的 ERP 应用以及新的案例，能够帮助企业更好地去使用 ERP，提高 ERP 应用的效果。因此，公司运维服务中增加了主动培训的科目。即根据 Oracle 或 SAP ERP 产品的新版本功能或者公司在其他的项目实施过程中所形成的经验，整理成合适的培训科目，向客户进行主动传递。

为了能够进一步开拓 ERP 运维服务的市场，公司需要在已有的基础上进一步设计与开发新的服务项目，从零星的服务项目设计，转变为成体系的服务项目，从而提高公司对于承接企业 ERP 运维服务外包的吸引力，增加竞争实力。

（3）企业对于ERP运维服务存在长期需求

通常而言，ERP 实施是以项目为单位进行的，有一个短期的目标和时间表。但是，由于企业的管理提升是随着业务的发展、企业的变化、行业的变化、新的管理理念的产生而不断提升的，因此企业的信息化必将是一个长期的行为。企业对于信息化的需求、建设和管理将是一个持续的过程。在一次 ERP 项目之后，企业会在以下几个方面存在进一步的 ERP 需求：

① 一次 ERP 项目通常会约定一些限定的目标

例如生产制造、财务管理和分销管理是 ERP 实施最基本、最核心的模块实施。在此之后，企业需要进一步把 ERP 延伸到相关的业务领域，如营销管理、设计管理、供应商管理等等方面。因此，覆盖企业完整的业务链将是信息化的一个重要目标，难度很高，周期较长，因此必将导致 ERP 项目必将不可能一次完成，必须分为多次。

② 大中型企业通常会包括多个实施对象，即多个业务实体、分子公司等

大中型企业最初进行 ERP 项目时，从谨慎原则出发不会对所有下属单位同时进行 ERP 实施，而是会选择典型业务进行。因此，在一个 ERP 项目结束并取得一定效果后，企业将选择进一步推广 ERP。根据企业的规模大小以及业务的差异程度的不同，ERP 的推广周期也不同。

③ 信息化会成为企业持续提升管理效能的有力工具

一旦企业认识和体验到 ERP 所能带来的管理效益，则会产生持续的优化需求。由于一次 ERP 项目不可能把所有企业的潜在需求都考虑到，因此，ERP 项目完成后，随着用户体验的不断深入和对 ERP 的深入理解，会根据自身业务特点和管理需求，提出更多的增补需求。这些增补需求较为多样化，小到一张报表，大到小型新系统应用建设，为 ERP 服务供应商提供了可持续的业务来源。

④ 现有系统的维护与管理也是企业保障信息化稳定健康发展的重要部分

由于企业依赖于 ERP 系统来进行业务处理、决策支持，因此，ERP 系统的稳定性，高效性就成为企业管理中一个不可或缺的环节，往往 ERP 系统的突然停止会带来业务处理极大的损害，使得企业面临很大的业务损失风险。因此，定期的监控、维护、优化和问题处理是 ERP 系统必不可少的功课。

⑤ 企业的运维需求还牵涉到针对业务人员的培训等工作

除了针对系统进一步的实施和管理以外，由于企业的人员存在着流动与转岗，所以企业需要对员工进行有效的 ERP 培训。这部分工作也是运维工作的一部分，使得 ERP 系统能够被很好地使用。

（4）ERP运维服务市场发展前景广阔

标准实施是 ERP 实施服务市场中最主要的细分领域，2009 年中国 ERP 实施服务市场总额中标准实施占到了 49.89%的份额；二次开发主要是针对用户特定的流程和功能需求进行开发，2009 年占到了整体 ERP 实施服务市场总额的 31.44%；运维服务是 ERP 实施后端的服务类别，保证用户系统使用的稳定性，外包服务商在运维中获得了较多的项目，使得整体运维市场占到了 18.66%的份额。

2009 年中国 ERP 实施服务市场细分领域表

类别	销售额（亿元）	占比
标准实施	27.72	49.89%
二次开发	17.47	31.44%
运营维护	10.37	18.66%
合计	**55.56**	**100.00%**

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03

2009 年中国 ERP 运维服务市场规模为 10.37 亿元，市场容量巨大，2010 年-2014 年中国 ERP 运维服务市场规模如下所示：

2010-2014年中国ERP运维服务市场规模预测表

年度	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
实施规模预测（亿元）	11.96	14.01	16.49	19.45	22.95

数据来源：《中国ERP实施服务市场研究报告》，赛迪顾问，2010.03

ERP 运维服务的潜在客户为已实施上线了 ERP 系统的客户。在这些客户中，越来越多的客户逐渐意识到自建的 ERP 运维团队不能完全满足企业成长中对 ERP 系统维护和拓展的各项需求，面临的挑战包括：

① 人员的流失

目前，企业的 IT 管理人员或关键用户是 ERP 项目实施过程中的主力，也是主要的知识传递的对象。但是，随着 ERP 市场的发展，市场对于具有 ERP 实施经验的人才非常缺乏，因此，企业的这些经历过 ERP 实施的 IT 管理人员或关键用户非常容易流失到 ERP 实施咨询公司，从而导致了企业的人才投入的损失，也带来了 ERP 系统维护的风险。

② 重“硬”轻“软”

主要反映在 2 个方面：

从人员构成的角度来看，企业中的信息化部门的人员构成中，主要以掌握硬件系统维护、数据维护、网路维护和软件开发人员为主；对于充分理解企业业务管理，理解业务信息化的人员比较少。因此，一旦在 ERP 实施之后，企业的各个部门进一步提出 ERP 优化或新的 EPR 需求时，则企业难以进行有效的应对。在目前的市场中，主要还是寻求专业的 ERP 咨询公司的帮助。

从运维管理的角度来看，目前企业在 ERP 管理上侧重于硬件、软件和网络方面的管理，而缺乏对人为因素、流程管理和资源管理的 ERP 运维制度，或是 ERP 运维制度不能科学全面的覆盖各项工作，从而容易造成成本浪费的漏洞。例如，在运维过程中,只有当事件已经发生并已造成影响时才能发现和着手处理。这种被动的、孤立的、分散的“救火”式运维管理模式，不但使运维人员终日忙碌，也使运维服务本身质量很难提高，导致运维人员和业务部门的满意度都不高等。

③ 专业化程度不够

大多数企业中运维服务人员局限于本企业所使用的系统及操作性功能，对这些功能的理解也具有局限性，对于系统深化的功能或者后台的相关设置缺乏了解。

因此，对于企业而言，选择外包的方式进行 ERP 运维管理是性价比最高的方式。通过 ERP 咨询公司来提供专业、稳定的服务，可以使得企业降低 ERP 运行的风险，满足企业长期信息化的需求。

本项目的潜在竞争对手主要是原厂商提供的维护服务。通常情况下，Oracle 与 SAP 在销售 ERP 产品时，要求企业一定要购买相应的产品维护。原厂商的产品维护服务，包括了版本升级以及系统 BUG 解决。因此，企业往往认为既然已经购买了原厂商的产品维护，就没有必要再购买 ERP 实施咨询公司所提供的运维服务。然而，随着企业对 ERP 产品了解的深入，会逐渐发现原厂商的产品维护服务相对于企业的 ERP 运维需求而言，存在以下不足：

① 原厂商的产品维护服务范围是受到其所销售的 ERP 产品模块的限制；对于非其所销售的 ERP 产品不提供服务；对于实施商所进行的二次开发也不提供服务；

② 原厂商一般情况下不进行现场服务。即使提供现场服务，也需要收取较高的费用；

③ 原厂商的产品维护服务对象是全球用户，因此，建立了一个严格的管理流程，所产生的副作用就是，流程过长与复杂，从而导致内部沟通不畅，使得客户响应速度下降；例如：原厂商对于产品问题的修改手段之一是等待新版本升级，原因是新版本中将修正该问题。但是，对于用户而言，此问题影响了现在的业务。

基于以上问题，本项目将建立不同的 ERP 产品支持模式，以弥补原厂商的不足。其差异性体现在以下方面：

① 能够提供给客户现场运维服务的低成本模式；

② 建立更灵活的处置手段，使得客户的问题能够被及时处理；

③ 不局限于 ERP 产品。

因此，汉得股份在以上这些方面进行发展，能够进一步的开发 ERP 运维市场。

2、项目建设内容

本项目共包括如下 3 个方面的建设内容：

项目建设内容	目标
ERP 运维服务基地建设	● 建立一个集中办公场所，便于沟通
ERP 运维管理工具	● 进一步建立运维服务标准、提高运维效率与质量 ● 为开发新的运维服务项目奠定基础 ● 有利于积累运维知识，从而降低运维服务成本
ERP 运维知识库	● 加强运维知识的共享，降低运维服务成本 ● 很好地保留运维知识，提高问题解决的效率，为长期的运维服务奠定基础 ● 为进一步建设客户自助式服务奠定基础，从而降低运维服务成本，提高客户满意度
ERP 运维呼叫中心	● 加快客户的响应速度，提高客户满意度
ERP 运维顾问队伍扩充	● 为了应对不断扩大的市场需求而进行顾问资源的储备

3、投资概算

本项目总投资为 5,006.65 万元，其中固定资产投资 3,721.65 万元，铺底流动资金 500 万元，如下表所示：

序号	投资类别	投资额（万元）	比重
1	**固定资产投入**	**3,721.65**	**74.33%**
1.1	场地购置投入	2,051.10	40.97%
1.2	场地装修投入	113.95	2.28%
1.3	硬件投入	1,146.60	22.90%
1.4	软件投入	410.00	8.19%
2	**其他投资（研发费用，培训费用，推广、论证费用等）**	**785.00**	**15.68%**
3	**流动资金**	**500.00**	**9.99%**
	合计	**5,006.65**	**100.00%**

（1）新增场地投入

目前公司尚未有自有房产，办公场所均为租赁。随着公司业务的发展，办公场地已经严重不敷使用。考虑到人员扩充计划，公司拟投资 2,051.10 万元购买用于总部办公场地共 1,139.50 平米，投资 113.95 万元进行装修。

（2）主要硬件和软件投入

本项目硬件投资为 1,146.60 万元，软件投资为 410.00 万元。

① 主要硬件投入如下：

项目	规格型号	数量	单价（万元）	总价（万元）
服务器	IBM R900（4CPU，6 核）	4	50	200
存储设备	PS6510X 阵列	2	30	60
存储设备	SAS 磁盘（单盘容量 0.64）	80	0.4	32
交换机		20	2	40

无线路由		10	0.1	1
激光打印机	HP LaserJet 4100	5	0.8	4
碎纸机		2	0.2	0.4
复印机		2	2.8	5.6
台式机（专用）	联想	60	0.5	30
视频会议系统	SONY PCS-G70	20	20	400
呼叫中心	CISCO	1	50	50
笔记本电脑	联想	120	0.7	84
网络带宽	25M （可支持 200 人 128K）	828	0.2	165.6
UPS	3000W	1	30	30
投影仪		3	1	3
大型平板显示屏		3	1	3
监控系统	三星，50 个点	50	0.6	30
防盗系统	DSC	1	6	6
门禁考勤系统	ANSON	10	0.2	2
合计				**1,146.6**

② 主要软件投入如下：

序号	项目	数量（套）	单价（万元）	总价（万元）
1	诺顿企业版	80	0.1	8
2	Microsoft Office 2007	80	0.5	40
3	Windows Server	20	0.7	14
4	Red Hat Enterprise	40	1	40
5	VMWARE（按 CPU 计）	20	2	40
6	VMWARE VCENTER	2	4	8
7	Oracle IRM	4	65	260
	合计			**410**

（3）其他费用

其他费用主要包括研发费用 675 万元，培训费用 60 万元，推广和论证费用 50 万元，共计 785 万元。其中，研发费用确定如下：

项目	人数	投入期（年）	平均人年费用（万）	研发费用
运维系统研发	15	3	15	675

（4）流动资金

本项目铺底流动资金总额为 500 万元。

4、项目选址

本项目拟建设地位于上海市青浦区。

5、投资进度安排

本项目将分三年进行投资建设，具体投入计划如下：

单位：万元

项目	场地投入	硬件投入	软件投入	其他费用	流动资金	合计
第一年	2,165.05	380.00	130.00	265.00	500	**3,440.05**
第二年	0	380.00	130.00	260.00	0	**770.00**
第三年	0	386.60	150.00	260.00	0	**796.60**
总投入	**2,165.05**	**1146.60**	**410.00**	**785.00**	**500**	**5,006.65**

6、创新特色和技术优势

公司从客户实际的 ERP 运行保障管理角度出发，本着“预防为主、主动服务”的原则，不断进行运维服务内容的创新。为客户提供“月结”支持服务、主题培训的设计就是这种创新机制成果的体现。

在 ERP 运维服务中引入立体化的系统管理，把客户企业的 ERP 系统用户、客户企业的 IT 团队、运维服务团队、运维管理团队以及实施团队紧密的结合在一起，将运维服务直接深入到具体的用户，使得相关的人员都能够在一个平台上进行沟通，各司其职，从而有效提高运维服务的效率。

公司拥有中国高端 ERP 实施服务的技术顾问团队。技术顾问在 ERP 项目实施过程中，主要承担系统安装、二次开发和系统问题解决三方面的工作。尤其是在系统问题的解决过程中需要技术顾问非常了解 ERP 软件的体系架构、数据库结构、开发工具以及在不同的硬件环境和操作系统下 ERP 软件运行模式的不同。由于公司的技术团队长期从事系统问题的解决，因此具备丰富的系统问题处理与管理的经验，这些经验是在 ERP 运维服务中必不可少，也是确保运维服务质量的有力保障。

7、项目的环保措施

本项目不会产生废水、废气、废渣和噪声等，不会对环境产生污染。

8、项目效益分析

本项目计算期为5年，项目预测可实现的年销售收入数据如下表所示：

	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
营业收入（万元）	2,200.00	2,860.00	3,861.00	5,405.40	7,567.56

从募集资金到位始算。项目计算期内平均每年实现销售收入约 4,378.79 万元，平均每年实现税后利润总额约 1,366.04 万元。项目财务税后内部收益率为 29.29%，税后投资回收期为 3.70 年。

（五）其他与主营业务相关的营运资金

1、补充与主营业务相关的营运资金的必要性

本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，将改变过去主要依靠自身积累获得发展所需资金的局面，并促进经营快速发展。本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，公司将进一步提高研发和创新能力，巩固在 ERP 实施服务领域的领先优势，提高公司在解决方案和外包开发等领域内的服务能力，从而进一步增强公司的核心竞争力。

2、营运资金的管理

公司已建立募集资金专项存储制度，将按照《募集资金管理办法》的相关规定，将募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理。公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。对于该项目资金的管理运营安排，公司将严格按照证监会、深圳交易所颁布的有关规定以及公司的《募集资金管理办法》，根据业务发展的需要使用该项营运资金。

3、营运资金对公司的影响

本次募集资金用于其他与主营业务相关的营运资金后，无法在短期内产生经济效益，因此在短期内面临净资产收益率下降的风险。但从长期看，本次募集资金用于其他与主营业务相关的营运资金，有利于进一步推动公司主营业务发展，提升公司资金实力，增强公司综合竞争力和抗风险能力，实现公司稳步健康发展，为股东创造良好的回报。

三、募集资金运用对公司财务和经营成果的影响

（一）对公司财务状况的影响

本次公开发行股票成功后，公司总资产和净资产规模将有较大幅度增加。募集资金项目实施后，公司固定资产规模将大幅增加，公司对外融资能力将得到提高，有机会通过充分利用财务杠杆来提高收益水平。

（二）对公司经营成果的影响

本次公开发行股票成功后，公司将改变过去主要依靠自身积累获得发展所需资金的局面，直接融资和间接融资能力都将大幅度提高。通过募集资金项目的建

设，公司一方面将进一步提高研发和创新能力，巩固在 ERP 实施服务领域的领先优势，提升 ERP 实施服务能力，另一方面将进一步提高公司在解决方案和外包开发等领域内的服务能力，拓展实施服务的业务范围，推动公司业绩的快速增长，从而实现公司增强核心竞争实力，提升品牌形象，提高市场占有率的经营目标。因此，预计募集资金的投入将带来公司营业收入的增加和盈利能力的进一步提升。

（三）新增固定资产投资折旧及研发支出对公司业绩的影响

目前公司的固定资产规模相对较小，本次募集资金投资项目实施后，公司的固定资产规模及各项期间费用将大幅增长。公司本次募集资金主要用于拟投资项目的固定资产投资和研发支出，两项合计 27,071.05 万元，占项目总投资的 86.87%。以公司现行固定资产折旧政策及研究开发支出的核算方法，募集资金投资项目的新增固定资产折旧、研发支出预计如下表所示：

单位：万元

项目名称	新增支出	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
ERP 实施服务平台建设项目	固定资产折旧	258.56	370.56	484.16	484.16	484.16
	研发支出	1,650.00	1,650.00	1,650.00	-	-
海外 ERP 软件外包开发中心建设项目	固定资产折旧	382.20	482.20	583.40	583.40	583.40
	研发支出	100.00	100.00	100.00	-	-
应用产品解决方案项目	固定资产折旧	50.00	100.12	100.12	100.12	100.12
	研发支出	1,038.00	1,038.00	-	-	-
ERP 运维服务中心建设项目	固定资产折旧	167.16	243.16	320.48	320.48	320.48
	研发支出	225.00	225.00	225.00	-	-
新增固定资产折旧和研发支出合计		3,870.92	4,209.04	3,463.16	1,488.16	1,488.16
预计新增营业收入		8,200.00	12,340.00	17,281.00	24,526.40	36,060.66
新增固定资产折旧和研发支出合计占预计新增营业收入比例		47.21%	34.11%	20.04%	6.07%	4.13%

虽然本次募集资金投资项目实施后，公司新增固定资产折旧和研发支出的绝对金额较大，但占预计新增营业收入的比例较低，因此对公司未来的经营成果不构成重大不利影响。随着募集资金投资项目投产后效益的逐步发挥，新增固定资产折旧和研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

四、募集资金专户存储的相关措施

公司制定了《募集资金管理办法》，对募集资金的存储、使用、变更、管理与监督等事项作了较为详细的规定。

公司将严格遵循公司《募集资金管理办法》的规定，本次募集资金到位后将及时存入公司董事会指定的专项账户，严格按照募集资金使用计划确保专款专用。

第十二节 业务发展目标

一、发行人的战略定位、发展规划和经营计划

（一）战略定位

IT 咨询业是管理咨询和 IT 信息技术相结合的产业。随着我国信息化建设的深入，中国企业的信息化需求也将不断深化，企业对信息化供应商的需求不再仅仅局限于技术实现而更需要信息化供应商结合企业所处行业属性与企业自身业务特性，为企业提供全面个性化的 ERP 实施服务解决方案。国内企业这一信息化需求深化对于信息化供应商而言，既是一种挑战，同时也是重要的发展机会。

作为国内 ERP 实施服务行业最早的进入者之一，发行人核心团队经过多年的业务实践，对于国内不同类型企业的业务特点及相应的信息化解决方案均具有深刻理解，并积累了大量成功实施案例，在此基础之上，公司根据自身丰富的 ERP 实施服务经验与稳固的客户关系确立了发行当年及未来三年的战略定位：进一步巩固公司在国内 ERP 实施服务供应商中的领导地位，并同时在部分行业建立相对所有国内外 ERP 实施服务供应商的优势地位，努力成为具有中华民族品牌的世界知名 ERP 实施服务提供商。

（二）发展规划

基于公司的战略定位，发行人的总体发展规划为：

1、行业化：深化行业经验，扩大行业范围

发行人已在一些行业如机械及工业制品、家用电器、快速消费品等领域内具备了一定的优势，但其具体解决方案还需加强。同时还需在另外一些特定行业如保险等研发相应解决方案，巩固发行人的领先竞争优势，树立发行人良好的品牌形象。

2、专业化：扩大信息化覆盖的范围

随着 ERP 外延的不断扩展，除了传统的财务、营销、供应链外，客户关系管理、全面预算管理、人力资源管理等也早已属于 ERP 范畴，同时更多的管理内容也纳入了 ERP 范围。这给公司在同一行业或客户内，进行更多的 ERP 建设内容提供了可能。

（三）具体经营计划

公司计划在发行当年内进一步扩大对日 ERP 软件外包业务规模，同时通过解决方案与远程实施在公司实施业务中更广泛的应用来提高 ERP 实施服务人员利用率与实施服务质量。

未来三年内，发行人将持续扩大服务规模和提升技术服务水平，扩大 ERP 实施服务业务范围，进一步降低成本，提升发行人核心竞争力；强化技术研发投入，增进自主创新能力；加强国际市场开拓，进一步增强公司的成长性。为了实现上述发展目标，发行人将围绕增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争力优势方面制定一系列经营计划，具体说明如下：

1、ERP 实施服务能力提升计划

高标准、高质量的 ERP 实施服务是目前公司立足于市场的基础，而公司优秀的 ERP 实施服务能力是对高质量服务的最好保障。为了能够高效、快速的适应 ERP 技术的发展和不同企业的差异化需求，公司十分重视对于 ERP 实施服务能力的进一步提升。

ERP 实施服务业务的技术创新与研发是公司多年来不断优化自身 ERP 实施服务能力的主要方式之一，在未来三年发展期中，公司将继续进行 ERP 实施技术领域内的创新研发工作：加强新型实施方法论的研发和创新；完善公司实施标准化框架，进一步把 ERP 项目实施过程中所获得的实施经验和业务管理经验转化为对 ERP 项目实施过程的标准化指导，从而缩短实施周期，降低实施成本；进行远程实施服务中心建设，提高公司的综合服务效率。

2、业务拓展计划

（1）解决方案产品化计划

ERP 实施服务过程需要充分考虑企业经营业务属性与流程的差异性，因而，同行业内企业 ERP 实施服务流程往往具有一定的相似性。公司在多年实施服务经验总结基础之上，初步形成了关于大型设备制造、机械、汽车制造、流通、证券等行业的 ERP 实施解决方案，在项目实施过程中解决方案的运用较大程度上简化了公司的实施流程，提高了实施效率。未来三年公司计划以目前在实施服务中运用较多一些行业解决方案为基础通过进一步的研发与标准化形成程序或软

件产品，并向客户直接销售产品化解决方案，从而简化公司实施服务流程，提升实施服务竞争力。

（2）海外ERP软件外包拓展计划

日本是我国目前最大的软件离岸外包市场，公司通过成立海外事业部、收购日本汉得的方式初步进入该市场，开展对日 ERP 外包服务。公司是较早进入日本 ERP 外包服务市场的服务供应商，占据了一定的先发优势，具备进一步扩大对日 ERP 实施服务外包市场份额的实力。因此，基于公司在 ERP 实施服务领域的专业经验与技术优势，公司计划未来三年内大力拓展对日 ERP 软件外包业务，实现公司在主营业务领域内向海外市场的延伸。

（3）运维服务市场拓展计划

企业 ERP 系统实施并非一劳永逸，在日常经营过程中往往会因业务变更、业务拓展或不当操作等原因需要对企业 ERP 系统进行长期跟踪和运维支持，企业若自行承担该部分日常维护，成本往往会超出收益，因此，客户运维服务这一细分市场越来越成为 ERP 专业实施服务机构重要的业务来源。因此，公司计划未来三年内显著提高公司响应客户运维需求的能力，大力拓展这一细分市场，实现公司经营业绩增长与市场份额扩张的目标。

3、营销计划

未来三年，公司除了通过实施能力的提升来保障与强化公司服务质量之外，也计划通过增加营销投入来深化公司的专业品牌形象，具体营销方案计划包括：增加广告投入，重点推介公司的专业实施服务经验以及与各行业标杆客户合作的成功案例；优化公司内部期刊，并向主要客户定期邮寄；加快运维呼叫中心的建设，为客户提供更及时、更全面的电话、在线支持服务。

4、团队建设计划

作为成长型企业，公司未来业务的迅速发展对于公司经营和顾问团队建设也是一项重大考验。为实现公司发展规划与经营目标，公司需要招募与培训更多的实施顾问和技术人才，而人员的扩张也直接导致公司需要不断调整和优化管理体系。为此，公司将进一步强化已经获得市场认可的、符合 ERP 实施服务行业特点的项目组管理架构，并不断完善公司内部的组织架构，从而更好的支撑公司业务发展。

ERP 实施服务行业资深顾问和软件开发技术人才是公司经营发展重要的战略性资源。公司将继续坚持重视人才的企业文化理念，进一步完善人才培养、引进和激励机制，以广阔的职业发展空间、富有竞争力的薪酬体系和良好的工作环境大力吸引并留住人才，在配合公司业务拓展计划的基础上为公司建立充足的人才资源储备。

5、收购兼并计划

国内 ERP 实施服务市场是竞争性市场，不存在政策性或资源性垄断。目前该市场集中度较低，尚未发展成熟，一些规模较小且面临较大业务拓展瓶颈的企业将在未来的市场竞争中被逐渐淘汰与兼并。在未来发展过程中，公司会从发展战略规划角度出发，选择适当时机进行适度的收购兼并，从而实现公司扩大业务规模、加快市场份额提升、补充现有业务空白等战略目标。目前，公司尚未锁定明确的收购对象，也未签署任何与并购相关的实质性协议。

6、筹资计划

本次发行募集的资金将在一定程度上满足公司未来一段时间内业务发展的需要。随着业务发展与企业规模的逐步壮大，公司将根据业务发展需要或优化资本结构的需要，选择适当的时机以合理的方式利用资本市场进行再融资。对于未来的资金需求，公司一方面将以规范的运作、良好的经营业绩与稳定的回报给投资者以信心，保持公司在资本市场中的持续融资能力；另一方面，公司也将适当利用银行贷款，完善公司的资本结构，提高经营效益。

二、拟定发展规划与经营计划所依据的假设条件

发行人制定以上发展规划与经营计划充分考虑了国内外 ERP 实施服务行业现状与公司的经营现状，所依据的假设条件如下：

1、国家宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，国家产业政策无重大变化，未出现对公司发展产生重大影响的不可抗力因素；

2、本公司所属行业保持正常发展态势，不出现重大市场突变；

3、本公司现有管理层与核心技术人员继续保持稳定；

4、本次发行如期完成，募集资金及时到位。

三、实施发展规划可能存在的困难

从目前公司的实际情况看，实施上述经营计划面临的主要困难包括：

1、公司所处的 ERP 实施服务行业属于知识密集型行业，且公司主要从事高端的 ERP 实施服务，未来业务拓展对于 ERP 实施服务行业资深顾问、软件高级技术人才和高级管理人才具有较大需求；

2、鉴于软件服务行业快速发展和不断创新的特征，公司在长期发展中除通过自身经验积累发展外，需要寻求适当的兼并收购时机，从而需要雄厚的资金支持；

3、公司未来上市后募集资金的大规模运用和企业经营规模的大幅扩展，将在战略规划、营销策略、组织设计、资源配置、资金管理和内部控制等领域对公司的管理能力提出更高的要求。

四、本次发行对公司实现发展规划的作用

1、本次公开发行募集资金将为上述规划的实现提供良好的资金保障，有助于强化公司的可持续发展能力与抗风险能力，促进公司提升竞争力；

2、本次发行后，公司知名度、市场影响力与品牌效应等将得到全面提升，从而为公司业务拓展提供强有力的支持，为实现公司发展规划与经营计划创造有利条件；

3、本次发行后，公司将成为公众公司，接受政府监管部门与广大投资者更加全面的监督，从而有利于公司完善治理结构，为公司持续发展提供制度保障。

五、确保实现规划和计划拟采用的方法

公司计划通过本次发行股票，进入资本市场；并利用本次募集资金集中精力完成拟投资项目，从而进一步提高和巩固公司在 ERP 实施服务领域内的市场地位。为确保实现规划和计划，公司拟采用的方法如下：

（一）加强募集资金管理、认真组织募集资金投资项目实施

如果本次公开发行成功，将为公司实现上述业务目标提供有力的资金支持。公司将认真组织募集资金投资项目的实施，促进公司业务水平的提高与业务规模的扩大。

（二）进一步完善公司的法人治理结构

公司将严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规对上市公司的要求规范运作，进一步完善公司的法人治理结构，强化各项决策的科学性和透明度，促进公司的机制创新和管理升级。

（三）加快对优秀人才的培养和引进

鉴于国内 ERP 高端人才的稀缺与公司业务规模扩大对于人才的需求，公司将加快对优秀人才的培养和引进，为公司创新能力和实施能力的不断提升提供良好保障。

六、对未来发展规划与经营计划的声明

本公司对未来发展规划与经营目标的声明如下：公司制定的未来业务发展规划和经营计划是根据公司的使命和远景，结合目前可以预见的业务、市场和技术发展趋势所制定的中长期战略规划。公司将根据上市后公司内部发展和外部环境的实际变动情况，对未来的业务发展规划进行适时的回顾与更新。本公司在创业板公开发行上市后，将以定期报告持续公告规划实施和目标实现情况。

七、业务发展规划与现有业务的关系

公司业务发展规划是基于目前公司行业地位及经营状况，充分考虑未来行业发展趋势，对现有业务的进一步深化和拓展，符合公司的战略定位。上述规划和计划的实现有助于优化公司业务结构，构建完善的 ERP 实施服务平台，扩大服务行业客户对象，开发并占领新的市场，提升整个公司的品牌形象和综合实力。

本次公司首次公开发行股票并上市对公司能否顺利实现上述发展目标将起着至关重要的作用。随着募集资金的到位和经营计划的实施，公司将迎来新的发

展机遇，将使公司在 ERP 实施服务能力与业务规模方面均跃上新的台阶，帮助公司向着规划的战略目标稳步迈进。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同协议

重大合同主要指截至本次招股说明书签署日仍在执行中，且合同金额在300万元以上或虽合同金额低于300万元但对公司经营活动、未来发展具有重要影响的合同。依此标准，截至本次招股说明书签署日，公司已签署的重大合同协议如下：

（一）服务合同

由于 ERP 实施服务项目周期较长，公司主要通过与客户签订实施服务合同的方式为客户提供 ERP 实施服务。截至本次招股说明书签署日，公司尚在执行中的合同金额达300万以上的重大服务合同包括：

1、公司于2009年6月2日与株洲南车时代电气股份有限公司签订《ERP（二期）实施项目服务合同》，为株洲南车时代电气股份有限公司本部售后服务中心、电力电子事业部、印制电子事业部、株洲电代电子技术有限公司四个实施主体提供SAP实施服务。

2、公司于2009年7月23日与北京医药集团有限责任公司签订了《全面预算管理信息化三期推广项目合同变更协议》，该合同是基于2008年《北京医药集团全面预算管理信息化三期推广项目合同》中项目范围进行变更，从而导致Oracle项目实施内容的变化。

3、公司于2009年9月15日与John Deere Jiamusi Harvester Company Ltd.（约翰迪尔佳联收获机械有限公司）签订了《SAP Implementation Professional Services Agreement》，根据该合同公司将为约翰迪尔佳联收获机械有限公司提供SAP实施服务。

4、公司于2009年10月22日与中兴通讯股份有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同公司将为中兴通讯股份有限公司、深圳市中兴康讯电子有限公司、中兴印度子公司（方案阶段）提供供应链系统整合和物料计划实施服务。

5、公司于2009年12月30日与新疆金风科技股份有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同公司将为新疆金风科技股份有限公司提供信息管理门户与业

务经营信息管理平台实施服务。

6、公司于2010年2月25日与中国中钢股份有限公司签订了《ERP四期服务合同》，根据该合同公司将以现场与远程支持的方式为中钢集团生产企业提供ERP系统建设实施服务。

7、公司于2010年5月24日与富士通（中国）信息系统有限公司签订了《服务采购订单》，根据该订单公司将为松下电器（中国）有限公司上海分公司提供腾龙、讯维、MEGAS-CHINA系统运维服务。

8、公司于2010年6月21日与株洲南车时代电气股份有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同公司将为株洲南车时代电气（宁波时代、时代装备、沈阳时代、时代广创）提供SAP ERP三期实施服务。

9、公司于2010年6月23日与日立电梯（中国）有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同公司将为日立电梯（中国）有限公司广州分公司、东莞分公司、日立电梯（上海）有限公司、日立楼宇设备制造（天津）有限公司提供Oracle ERP三期实施服务。

10、公司于2010年6月30日接受国际商业机器（中国）有限公司转包订单，自2010年7月起向神宁集团提供Oracle采购、库存、成本、应收、应付、总帐、BIEE、Hyperion及Oracle系统与其他系统集成的实施服务。

11、公司于2010年7月20日与深圳宝龙达信息技术股份有限公司、厦门市宝龙达广电技术有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同公司将为深圳宝龙达信息技术股份有限公司与厦门市宝龙达广电技术有限公司提供Oracle系统ERP实施咨询服务。

12、公司于2010年8月17日与山东安能输送带橡胶有限公司签订了《服务合同》，根据该合同公司将向山东安能输送带橡胶有限公司及其分支机构提供SAP ERP实施咨询服务。

13、公司于2010年8月30日与国电南京自动化股份有限公司、南京国电南自电网自动化有限公司、南京国电南自电力自动化有限公司等签订了《技术服务合同》，根据该合同公司将向国电南京自动化股份有限公司及其子公司提供 ERP实施咨询服务。

14、公司于2010年9月2日与广东美芝制冷设备有限公司签订了《技术开发（委托）合同》，根据该合同公司接受广东美芝制冷设备有限公司委托，与其联合研

究开发美的制冷家电集团压缩机事业部ERP系统的迁移与优化。

15、公司于2010年9月13日与成都光明光电股份有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同，公司将针对成都光明光电股份有限公司信息化管理系统的主构架，有步骤进行信息化咨询与规划，并在此基础上实施光明集团的Oracle ERP系统。

16、公司于2010年11月15日与鹰普（中国）有限公司签订了《咨询服务合同》，根据该合同公司将为鹰普（中国）有限公司及集团所属各工厂、各子公司提供SAP ERP系统实施项目。

（二）其他重要合同或协议

1、重要房屋租赁合同

出租方	房屋座落	租用面积（m^2）	租金	租赁期间	承租人
上海中环广场房地产有限公司	上海市卢湾区淮海中路381号中环广场13层1339-1341	248.29	56,791.37元/月	2010.03.16—2012.03.16	公司
上海乾利合实业有限公司	上海市张江高科技术园区张衡路290号培训大楼一层和二层	1,646.57	100,166元/月	2010.05.22—2014.05.21	公司
上海华强仪表有限公司	上海市浦东新区科苑路151号3楼	1,468.00	49,116.8元/月（2008.03.10-2010.03.09） 58,047.17元/月（2010.03.10-2012.03.09） 66,977.50元/月（2012.03.10-2014.02.28）	2008.03.10—2014.02.28	公司
上海柳良仪器有限公司	上海市浦东新区科苑路151号4楼	1,468.00	58,047.17元/月（2010.03.10—2012.03.09） 66,977.5元/月（2012.03.10—2014.02.28）	2010.03.10—2014.02.28	公司

2、保荐及承销协议

发行人与兴业证券股份有限公司于2010年3月19日签署《承销协议》和《保

荐协议》，由兴业证券股份有限公司担任发行人本次公开发行股票并上市的保荐机构和主承销商，兴业证券股份有限公司及其组织的承销团对发行人本次公开发行的股票实行余额包销，发行人将按承销比例支付承销费；保荐机构在保荐期内，对发行人的规范运作进行督导，督导发行人履行规范运作、信守承诺、信息披露等义务。

二、发行人对外担保的有关情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在对外担保的有关情况。

三、发行人涉及的重大诉讼或仲裁事项

1、2010 年 5 月 31 日，本公司诉购宝商业集团，要求购宝商业集团承担全资子公司购宝联商企业咨询（上海）有限公司的付款义务，支付 278,000.00 元服务费，及逾期利息 68,183.00 元，该案尚在审理中。

2、2010年5月31日，本公司诉购宝商业集团，要求购宝商业集团支付1,580,000.00元服务费，该案尚在审理中。

四、发行人控股股东等涉及的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人控股股东、实际控制人、控股子公司以及本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

发行人控股股东迪宣投资声明：本公司最近三年无重大违法行为；

发行人实际控制人范建震、陈迪清声明：本人最近三年内无重大违法行为。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

第十四节 有关声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

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

全体董事、监事、高级管理人员：

范建震　　陈迪清　　陈敏川 (Tan Bien Chuan)

柯世锋　　刘　维　　陈靖丰

曹惠民　　石胜利　　邹秉灵

石伟民　　黄良之

上海汉得信息技术股份有限公司

2010年 11月 18 日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人：

兰荣

保荐代表人：

刘秋芬 余小群

项目协办人：

徐长银

兴业证券股份有限公司

2010年11月18日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人签名：

张学兵

经办律师签名：

顾 峰

项 瑾

北京市中伦律师事务所

2010年11月18日

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人签名：

朱建弟

签字注册会计师签名：

周琪

何剑

立信会计师事务所有限公司

2010 年 11 月 18 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。

验资机构负责人签名：

朱建弟

注册会计师签名：

周琪

何剑

立信会计师事务所有限公司

2010年11月18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。

评估机构负责人（签字）：

梅惠民

注册资产评估师（签字）：

夏天

李琦

上海银信汇业资产评估有限公司

2010年11月8日

第十五节 附件

1、发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告

2、发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见

3、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见

4、财务报表及审计报告

5、内部控制鉴证报告

6、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

7、法律意见书及律师工作报告

8、公司章程（草案）

9、中国证监会核准本次发行的文件

10、其他与本次发行有关的重要文件