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

北京爱创科技股份有限公司

（北京市海淀区双榆树小区知春路 76 号翠宫饭店写字楼 8 层 B）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

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

保荐人暨主承销商

中国平安

保险 · 银行 · 投资

平安证券有限责任公司

（注册地址：广东省深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层）

北京爱创科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	1,320 万股
每股面值	人民币 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
发行后总股本	5,280 万股
保荐人（主承销商）	平安证券有限责任公司
招股说明书签署日期	2012年3月8日

本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺：

公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理谢朝晖以及副总经理王也凡承诺：其直接持有的发行人股份以及通过北京爱创投资管理中心（有限合伙）间接持有的发行人股份，自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不超过其所直接或间接持有发行人股份总数的百分之二十五；在发行人首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在发行人首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的发行人股份。

公司控股股东、实际控制人、董事、董事会秘书夏丰和作为公司董事、监事或高级管理人员的王东胜、韦勇、刘志伟、黄京怀、张宏涛和刘宝全承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间

接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不超过其所直接或间接持有发行人股份总数的百分之二十五；在发行人首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在发行人首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的发行人股份。

与公司控股股东夏丰存在关联关系的股东夏卉承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

公司股东北京爱创投资管理中心（有限合伙）承诺：自其对发行人增资工商变更完成之日（2010 年 12 月 23 日）起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

华软创业投资无锡合伙企业（有限合伙）、盈富泰克创业投资有限公司、李晓超、刘明、朱俊英、王继志、张勇、尹小梅和张俊刚承诺：自发行人股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

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及其摘要不存在虚假记载、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及其摘要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

本公司提醒广大投资者注意以下重大事项：

一、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险

（一）来自制药行业的收入占营业收入比重较高的风险

报告期，结合国家药品电子监管政策面向国内数千家制药企业提供药品电子监管（生产线赋码）系统及全面质量追溯解决方案是本公司的核心业务。报告期，来自于制药行业的收入占营业收入的比重分别为 51.65%、68.70%和 88.06%，呈上升趋势。

虽然公司已经形成以制药领域为核心，覆盖乳制品、食品、农产品、酒类、钢铁、煤炭等众多应用领域提供产品质量追溯系统的业务布局，但由于短期内来自制药领域的收入占比仍维持较高水平，如果国家药品电子监管政策的实施进度和力度不如预期、制药企业信息化建设投资规模显著下降，将对公司业绩产生不利影响。

（二）短期内产品质量追溯系统的市场需求释放速度受国家强制监管政策影响较大的风险

近年来，产品质量追溯系统在食品、药品、农产品等领域应用的快速发展，短期内主要推动力来自于国家针对这些关系民众生命健康的重点领域制订的一系列产品质量追溯强制监管政策。企业对产品质量追溯系统的投资，在很大程度上是出于满足国家强制监管政策的需要，短期市场需求快速提升的重要驱动力之一是国家强制监管政策的推出。

在公司目前的主要业务领域——制药和乳制品领域，市场需求的快速提升仍主要依靠政策推动。如果国家监管政策强制力度不足、政策实施进度延迟，而企业自发需求形成的市场释放速度不如预期，将对公司的业务拓展构成不利影响。

（三）收入季节性变动风险

报告期各年分季度收入情况如下表所示：

单位：万元

季度	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,785.56	14.39%	416.15	4.95%	463.41	12.18%
第二季度	4,249.12	34.23%	999.28	11.90%	1,147.06	30.14%
第三季度	923.63	7.44%	1,248.52	14.86%	586.30	15.40%
第四季度	5,453.66	43.94%	5,735.95	68.29%	1,609.22	42.28%

报告期公司收入存在明显的季节性波动，表现为下半年明显高于上半年，且每年第四季度均为各年单季最高值。报告期公司收入的季节性变动，系因占营业收入比重最高的药品电子监管业务开展存在季节性，而药品电子监管业务的季节性特点与各期药品电子监管政策的出台规律及制药企业的政策执行行为密切相关。

截至目前，国家药监局出台了五期药品电子监管政策，各期监管政策要求纳入监管范围的制药企业必须在设定的截止期限之前完成生产线改造和数据入网，且截止期限均设定为各年年末或次年年初。从制药企业执行政策的业务行为来看，制药企业通常倾向于在接近政策设定的截止期限之前进行生产线改造。受上述因素影响，公司药品电子监管业务主要在第四季度展开，项目交付、验收工作主要在第四季度完成，相关业务收入主要在第四季度确认。

各期药品电子监管政策设定的截止期限情况

政策分期	监管范围	截止时限
第一期	针对麻醉药品和第一类精神药品等特药企业	2007 年底
第二期	针对血液制品、疫苗、中药注射剂及第二类精神药品等四类制药企业	2008 年 10 月 31 日
第三期	针对基本药物中标品种	2011 年 3 月 31 日
第四期	针对含麻黄碱类复方制剂等三类药物	2011 年 12 月 31 日
	针对基本药物非中标品种	2012 年 2 月底
第五期	针对各省基本药物增补品种	2013 年 2 月底
后续政策	2011 年 3 月国家药监局明确到十二五末实现针对全品种药物的电子监管	将在十二五期间分期陆续出台

公司收入存在的明显季节性变动带来的主要风险是公司经营计划的制订和

实施难度加大。由于各年第四季度均为业务高峰期，集中进行项目交付和验收的情况突出，若公司不能有效进行项目管理和人员管理，将影响项目交付进度和质量，降低客户满意度，丢失客户。

（四）应收账款余额较大以及一年以上应收账款占比提升的风险

截至 2010 年末和 2011 年末，公司应收账款余额较大，分别为 5,539.08 万元和 6,421.83 万元。受药品电子监管政策的出台规律和制药企业的政策执行行为影响，公司药品电子监管业务主要在第四季度展开，项目交付、验收工作主要在第四季度完成，相关业务收入主要在第四季度确认。同时，公司结合业务特点、客户资信等情况，给予制药企业用户一定的信用期，因此截至年末时点大部分销售款尚处于正常的信用期内，导致年末应收账款余额较高。

截至 2011 年 12 月 31 日，账龄一年以上的应收账款占全部应收账款余额的比例为 22.94%，较 2010 年 12 月 31 日显著上升。其原因：一是质保金尾款较大，二是出于维护长期合作关系考虑，公司给予部分资金实力雄厚、资信状况良好的大型国有企业集团较长信用期，上述客户回款进度较慢所致。

应收账款余额较大以及账龄一年以上应收账款占比上升的情况可能加大应收账款发生坏账的风险。

（五）通过经销商销售的相关风险

报告期，公司结合药品电子监管市场快速发展的情况，以及软件行业惯例和公司的产品优势，采用经销商模式协助公司进行市场拓展和项目交付工作。本公司建立了较为完善的经销商培训、管理和订货制度。

报告期对经销商销售实现的收入及利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
渠道分销收入	2,052.41	1,633.49	545.30
收入贡献率	16.53%	19.45%	14.33%
渠道分销毛利	938.99	1,177.33	543.70
毛利贡献率	14.55%	22.76%	19.79%

经销商模式对于巩固本公司产品的市场占有率，促进公司经营业绩的提升起到了积极作用。但如果本公司不能有效地完善经销商制度、加强对经销商的培训

管理，以及经销商自身经营能力和水平下降，将会对公司经营产生不利影响。

（六）上市后人力成本可能上涨的风险

报告期公司人员平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

分类	2011 年	2010 年	2009 年
高管人员年平均薪酬	25.1	21.1	12.7
全部人员年平均薪酬	7.4	6.3	5.2

根据北京市人力资源和社会保障局公布的数据，2009 年、2010 年和 2011 年北京市职工年平均工资分别为 4.8 万元、5.0 万元和 5.4 万元。报告期公司人均薪酬和增幅高于北京市职工平均工资水平，公司人均薪酬情况合理。

公司上市后，考虑到进一步吸引人才，加强激励以及物价等因素，公司人均薪酬水平可能会进一步提升，公司人力成本可能会相应增加。

二、发行前公司滚存未分配利润的安排及本次发行上市后的股利分配政策

（一）发行前滚存利润的分配

根据公司 2012 年第一次临时股东大会决议，首次公开发行股票完成前的滚存利润由首次公开发行股票完成后的新老股东共同享有。

（二）本次发行上市后的股利分配政策

1、利润分配原则：公司实施积极、持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展，即公司当年度实现盈利，在依法弥补亏损、提取法定公积金、盈余公积金后有可分配利润的，则公司应当进行现金分红。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见。

2、利润分配形式：公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大生产经营规模或者转增公司资本，法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、现金分红比例：如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现

金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。公司在实施上述现金分配股利的同时，可以派发红股。当公司年末资产负债率超过 70%或者当年经营活动所产生的现金流量净额为负数时，公司可以不进行现金分红。

重大投资计划或重大现金支出是指以下情形之一：

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

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

4、公司股东大会按照既定利润分配政策对利润分配方案作出决议后，公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分配。

5、利润分配政策调整：公司将保持股利分配政策的连续性、稳定性。公司将根据自身实际情况，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见调整利润分配政策。有关利润分配政策调整的议案应详细论证和说明原因，并且经公司董事会审议，全体董事过半数以上表决通过后提交股东大会批准。同时，公司保证现行及未来的利润分配不得违反以下原则：

（1）如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%；

（2）调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

6、公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金股利，以偿还其占用的资金。

上述《公司章程(草案)》已经公司 2012 年第一次临时股东大会决议通过。

除上述规定外，公司制定了《股东未来分红回报规划（2011-2015）》，对公司未来的利润分配作出了进一步安排。

关于公司利润分配政策及《股东未来分红回报规划（2011-2015）》具体内容，请参见本招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”相关内容。

目 录

第一节 释 义 13
第二节 概 览 18
一、发行人简要情况 18
二、发行人的核心竞争优势 22
三、领先的竞争优势保证了本公司业务持续快速发展 26
四、巨大的市场需求为本公司提供了广阔的发展空间 26
五、控股股东及实际控制人简要情况 27
六、主要财务数据 28
七、本次发行情况 29
八、本次募集资金用途 29
第三节 本次发行概况 31
一、发行人基本情况 31
二、本次发行的基本情况 31
三、与发行有关的机构和人员 32
四、发行人与有关中介机构的股权关系或其他权益关系 34
五、发行上市重要日期 34
第四节 风险因素 35
一、来自医药行业的收入占营业收入比重较高的风险 35
二、短期内部分行业市场需求的释放速度受国家强制监管政策影响较大的风险 35
三、收入季节性变动风险 36
四、应收账款余额较大的风险 37
五、技术失密风险 38
六、业务规模快速扩大带来的管理风险 39
七、市场竞争风险 39
八、实际控制人控制风险 39
九、募集资金投资项目风险 39
十、净资产收益率下降的风险 40
第五节 发行人基本情况 41

一、公司改制重组及设立情况 41
二、资产重组情况 43
三、发行人的股权结构及组织结构 44
四、发行人控股子公司、参股公司情况 48
五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况 49
六、股本情况 51
七、内部职工股、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况 55
八、员工及社会保障情况 55
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 58
第六节 业务和技术 59
一、本公司主营业务及主要产品 59
二、本公司所属行业的基本情况 61
三、本公司的行业竞争地位 92
四、公司主营业务情况 99
五、公司的主要固定资产、无形资产 135
六、公司技术与研发情况 141
第七节 同业竞争与关联交易 151
一、同业竞争 151
二、关联方及关联关系 152
三、关联交易 158
四、规范关联交易的措施 162
五、本次募集资金运用涉及的关联交易 162
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 163
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介 163
二、董事、监事、高级管理人员的任职期限 168
三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况 169
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况 169
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况 170
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况 170
七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员间的亲属关系 171

八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议、重要承诺及其履行情况 171
九、董事、监事和高级管理人员的任职资格 171
十、董事、监事和高级管理人员近两年的变动情况 172
第九节 公司治理 175
一、股东大会、董事会、监事会依法运作情况 175
二、公司违法违规行为情况 179
三、控股股东资金占用及公司对外担保情况 179
四、对外投资、担保事项的政策及制度安排和执行情况 179
五、投资者权益保护的情况 181
六、内部控制制度情况 182
第十节 财务会计信息与管理层分析 183
一、发行人的财务报表 183
二、注册会计师的审计意见 186
三、财务报表编制基础、合并报表编制的范围及变化情况 187
四、报告期采用的主要会计政策和会计估计 187
五、适用的主要税种税率及享受的税收优惠政策 196
六、最近一年的收购兼并情况 198
七、非经常性损益 198
八、财务指标 199
九、验资情况 201
十、会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项 201
十一、财务状况分析 201
十二、所有者权益变动情况 227
十三、盈利能力分析 229
十四、公司经营成果受业务的季节性影响分析 269
十五、现金流量分析 273
十六、报告期重大资本性支出情况分析 278
十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析 278
十八、股利分配政策 281
第十一节 募集资金运用 285
一、募集资金运用概况 285

二、募集资金投资项目介绍 287
第十二节 未来发展与规划 300
一、公司战略目标 300
二、未来三年的具体发展目标与规划 300
三、本次发行募集资金运用对公司发展的作用 302
四、拟定业务发展目标与规划的假设条件 303
五、实现业务发展目标与规划面临的主要困难 303
六、业务发展目标与现有业务的关系 304
七、确保实现业务发展目标的方式、方法或途径 305
第十三节 其他重要事项 306
一、重要合同 306
二、对外担保情况 307
三、重大诉讼或仲裁事项 307
四、刑事起诉或行政诉讼 309
五、缴纳车船税补税及滞纳金事项 309
第十四节 有关声明 310
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明 310
二、保荐机构（主承销商）声明 312
三、发行人律师声明 313
四、承担审计业务的会计师事务所声明 314
五、承担验资业务的机构声明 315
第十五节 附 件 316
一、目录 316
二、附件查阅时间 316
三、附件查阅地址 316

第一节 释 义

本招股说明书，除非另有所指，下列简称具有如下特定含义：		
综合术语		
报告期	指	2009年、2010年和2011年
本公司、公司、发行人、爱创科技	指	北京爱创科技股份有限公司
爱创有限	指	北京爱创未来科技有限公司
爱创世纪	指	北京爱创世纪科技有限公司
华软创投	指	华软创业投资无锡合伙企业（有限合伙）
盈富泰克	指	盈富泰克创业投资有限公司
爱创投资	指	北京爱创投资管理中心（有限合伙）
股票、A股	指	本公司本次发行的人民币普通股
本次发行	指	本公司本次向社会公开发行1,320万股人民币普通股（A股）的行为
保荐人（主承销商）	指	平安证券有限责任公司
发行人律师、公司律师	指	北京市国枫律师事务所
注册会计师、审计机构	指	中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）
公司章程	指	北京爱创科技股份有限公司章程
控股股东、实际控制人	指	谢朝晖、夏丰
证监会	指	中国证券监督管理委员会
工业和信息化部	指	中华人民共和国工业和信息化部
双软认证	指	软件企业的认定和软件产品的登记
国家质检总局	指	国家质量监督检验检疫总局
科技部	指	中华人民共和国科学技术部
国家药监局	指	国家食品药品监督管理局
远望谷	指	深圳市远望谷信息技术股份有限公司
EPoSS	指	欧洲智能系统集成技术平台
火炬计划	指	一项发展中国高新技术产业的指导性计划，于1988年8月经中国政府批准，由科学技术部（原国家科委）组织实施

新大陆	指	福建新大陆电脑股份有限公司
用友	指	用友软件股份有限公司
东软	指	东软集团股份有限公司
高立开元	指	高立开元数据有限公司
尚廷科技	指	北京尚廷科技有限公司
超图软件	指	北京超图软件股份有限公司
榕基软件	指	福建榕基软件股份有限公司
拓尔思	指	北京拓尔思信息技术股份有限公司
美亚柏科	指	厦门市美亚柏科信息股份有限公司
SAP	指	国外供应链软件提供商，也指其主要产品——企业资源管理软件
鞍钢	指	鞍山钢铁集团公司
首钢	指	中国首钢集团
邢钢	指	邢台钢铁有限责任公司
宣钢	指	宣化钢铁集团有限责任公司
神威药业	指	神威药业有限公司
通化东宝	指	通化东宝药业股份有限公司
马应龙	指	马应龙药业集团股份有限公司
盘龙云海	指	云南盘龙云海药业集团股份有限公司
天坛生物	指	北京天坛生物制品股份有限公司
康恩贝	指	浙江康恩贝制药股份有限公司
家得宝	指	美国家得宝公司，为全球领先的家居建材用品零售商，美国第二大零售商
物美集团	指	北京物美商业集团股份有限公司
华润万家	指	华润万家有限公司
大商集团	指	大商集团股份有限公司
艾希条码	指	杭州艾希条码科技有限公司，本公司经销商之一
DataLogic	指	是全球领先，欧洲最大的条码扫描器，数据采集器和RFID设备生产厂商之一
MicroScan	指	是一家专注于精确的数据采集与控制解决方案，为众多行业的自动化与OEM客户提供服务的全球技术领先公司
Zebra	指	斑马技术公司，是识别、跟踪和定位解决方案的全

		球领先供应商，在全球100个国家为企业改善应用和安全应用提供创新可靠的按需打印解决方案
InterMec	指	国际领先的自动识别和数据采集（AIDC）和移动计算系统提供商
Oracle	指	甲骨文，国际领先的信息管理软件开发商
BOABC	指	北京东方艾格农业咨询有限公司，中国农业部所属机构直接控股的一家专业农业咨询公司
大族激光	指	深圳市大族激光科技股份有限公司
神州数码	指	神州数码控股有限公司
PCB板	指	印制电路板，是电子元器件电气连接的提供者
董事会	指	北京爱创科技股份有限公司董事会
股东大会	指	北京爱创科技股份有限公司股东大会
监事会	指	北京爱创科技股份有限公司监事会
承销协议	指	公司就本次发行与保荐机构（主承销商）签订的承销协议
保荐协议	指	公司就本次发行与保荐机构（主承销商）签订的保荐协议
元	指	人民币元
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
专业术语		
软件产品化	指	用户无需为软件添加或调整代码即能完成软件的安装配置、应用初始化、系统管理和使用的全过程，并且可以满足用户绝大部分应用需求，软件产品化可有效提升软件开发商的软件交付速度和效率，节约运营成本。有助于软件开发商抢占市场，并设置较高竞争门槛
药品电子监管	指	为加强药品质量监管，国家食品药品监督管理局要求纳入监管范围的药品的最小销售包装上加印（贴）统一标识药品电子监管码，实现对药品质量安全的有效管理

第一期药品电子监管	指	2007年7月提出的针对麻醉药品和第一类精神药品制剂及小包装原料药的电子监控政策
第二期药品电子监管	指	2008年5月提出的针对疫苗、中药注射液、血液制品、第二类精神药品的电子监管政策
第三期药品电子监管	指	2010年5月提出的针对基本药物中标品种的电子监管政策，要求制药企业在2011年3月31日前完成生产线改造和数据入网
第四期药品电子监管	指	针对含麻黄碱类复方制剂和基本药物非中标品种的电子监管，要求相关企业分别在2011年12月31日和2012年2月底之前完成生产线改造和数据入网
物流	指	为满足消费者需求而进行的对原材料、中间库存、最终产品及相关信息从起始点到消费地的有效流动，以及为实现这一流动而进行的计划、管理和控制过程
供应链	指	在生产及流通过程中，涉及将产品或服务提供给最终用户活动的上游与下游所形成的网链结构
供应链管理	指	为了满足客户的需求，用系统的观点对供应链中的物流、信息流和资金流进行设计、规划、控制与优化，以寻求建立供、产、销以及客户间的企业战略合作伙伴关系
供应链管理服务	指	针对供应链管理的方式、方法及手段
条码技术	指	利用光电扫描设备识读条码符号，从而实现机器的自动识别
RFID/射频识别	指	全称Radio Frequency Identification，是一种非接触式的自动ID识别技术
电子标签、RFID标签	指	Tag或Lable，是射频识别系统的基本组成部分
分布式数据库	指	数据分存在计算机网络中的各台计算机上的数据库
TTS	指	Track & Trace System，即双向追溯系统

TTS双向质量控制及安全追溯管理系统、TTS双向追溯系统	指	本公司开发的基于物联网应用的产品全流向管理系统，满足了企业在采购、生产、销售等多个环节全面提高产品质量追溯管理的需求
OA	指	办公自动化
WEB	指	互联网上的一种超文本信息系统或协议
XML	指	Extensible Markup Language，即可扩展标记语言
SCHEMA	指	用于描述和规范XML文档逻辑结构的一种语言
WMS	指	Warehouse Management System，即仓库管理系统
MRP	指	Material Requirement Planning，即物料需求计划,是以物料计划人员或存货管理人员为核心的物料需求计划体系
ERP	指	Enterprise Resource Planning，即企业资源计划
CRM	指	Customer Relationship Management，即客户关系管理
SCM	指	Supply Chain Management，即供应链管理
SDK	指	Software Development Kit，即软件开发工具包
C/S架构	指	Client/Server结构
B/S架构	指	Browser/Server结构，即浏览器和服务器结构
Silver light	指	一个跨浏览器的、跨平台的插件，为网络带来下一代基于.NET的媒体体验和丰富的交互式应用程序
SaaS模式	指	Software-as-a-service（软件即服务），是一种基于互联网提供软件服务的应用模式
系统集成	指	将不同的系统，根据应用需要，有机地组合成一个一体化的、功能更加强大的新型系统的过程和方法
摩尔定律	指	集成电路性能不断提高,尺寸不断缩小,而价格在不断降低的发展规律

注：本招股说明书除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概 览

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

一、发行人简要情况

（一）概况

本公司前身为北京爱创未来科技有限公司，成立于 2004 年 6 月 9 日。2009 年 10 月，北京爱创未来科技有限公司依法整体变更为股份有限公司。2009 年 11 月 24 日，本公司在北京市工商行政管理局注册登记成立，注册号 110108007032383，法定代表人谢朝晖，成立时注册资本为 3,388 万元。

本公司是一家充满创新活力的软件企业。本公司凭借敏锐的市场判断力和行业前瞻能力，精准定位于产品质量追溯应用这一发展前景广阔而又极具社会价值的业务领域。自成立以来，通过坚持不懈地打造和提升软件产品研发能力、坚持不懈地创新业务模式、坚持不懈地加强人才队伍建设，本公司确立了核心竞争优势，并推动了公司的持续较快成长。

作为企业研发实力的综合体现，本公司被国家科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”，并被北京市人民政府认定为高新技术企业与双软认证企业。

为表彰本公司多年不断创新，中关村科技园区管理委员会和中关村高新技术企业协会分别授予公司 2010 年度“德勤—中关村新兴产业 50 强”、“中关村中小创新企业十佳年度企业”和“中关村最具发展潜力十佳中小创新企业”。

基于本公司在产品质量追溯领域的行业地位和业务成就，中国信息化推进联盟、中国计算机行业协会、中国计算机报社、中国信息产业商会、中国 RFID 产业联盟、国家金卡工程协调领导小组办公室等多家单位经过评定，授予公司多项荣誉，包括：“2010 年度中国行业信息化突出贡献企业奖”、“十一五”信息化建设（产品、技术、方案）最佳贡献企业”、2011 度国家金卡工程优秀成果金蚂蚁奖创新产品奖等。

2010 年 12 月，德勤会计师事务所将公司评定为“高科技、高成长亚太区 500

强”。2011 年 11 月，德勤会计师事务所再度将本公司评定为“高科技、高成长中国 50 强”。

（二）行业与业务

本公司所属软件产业为国家重点鼓励发展的基础性产业和战略新兴产业。2011 年 2 月，国务院颁布《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（新“18 号文”）。作为最新政策措施，“新 18 号文”不仅延续了 2000 年 6 月《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》对软件产业的鼓励政策，而且从财税政策、投融资政策、研究开发政策、进出口政策、人才政策、知识产权政策、市场政策和政策落实等八个方面具体明确了优惠的政策以及今后优惠政策的方向。“新 18 号文”对软件产业的政策优惠加大，将长期促进软件行业的整体发展。

作为软件产业的重要组成部分，本公司从事的产品质量追溯软件及应用解决方案细分行业在全世界范围内均属新兴朝阳产业。产品质量追溯系统通过自动识别技术和计算机技术对产品进行标识与识别，全面采集产品在采购、生产、流通和销售等环节的信息，实现对产品质量信息的有效追踪和追溯，是目前尚处于探索阶段的物联网产业在产品质量管理领域的成熟应用。

产品质量追溯系统的应用具有突出的社会意义，对于政府部门、生产企业和广大民众均产生重要社会价值。一方面，政府部门承担产品质量安全的公共管理职责，利用产品质量追溯系统能够有效提高政府部门对产品质量安全的监管水平和效率。另一方面，作为企业全面信息化管理的重要组成部分，随着市场竞争的日趋激烈，产品质量追溯系统可以有效帮助企业提高产品质量管理水平，降低经营成本，提升企业产品形象。同时，广大民众基于产品质量追溯系统提供的信息查询功能，充分了解所购产品的质量信息，在保障自身健康安全的同时，起到了广泛的社会监督作用。在政府、企业界和消费者三方的共同推动下，以宽领域、深层次的产品质量追溯系统的应用为载体，全社会范围内已形成注重产品质量安全的良好氛围，有力地推动产品质量追溯系统的应用与发展，为从事产品质量追溯系统业务的产品和服务提供商创造了广阔的发展空间。

（三）行业地位

1、本公司是国内药品电子监管业务领域占据绝对领先地位的企业

本公司凭借对市场需求的准确把握以及对行业发展趋势的前瞻性判断，紧紧抓住药品电子监管政策机遇，开发出具有较强市场竞争力的药品电子监管软件产品与解决方案，成为国内药品电子监管业务领域的先行者。2006 年 9 月，本公司为国家特殊药品监管项目的首家试点单位——青海制药厂成功建设了特殊药品电子监管系统。先发市场优势与领先的产品优势帮助本公司抢占了较大的市场份额，赢得了一批医药行业的知名客户。截至 2011 年末，本公司已经为超过 1,000 家药品生产企业建设了药品电子监管系统，市场份额超过 50%，具有绝对领先的市场地位。

2、本公司在多个行业领域建立标杆式应用案例，确保在新兴领域取得先发优势

本公司自设立以来一直从事产品质量追溯系统在制造、流通等众多行业领域的应用与推广，形成了一大批成功的行业应用案例，获得了客户的充分认可。目前，本公司在全国拥有数百家客户，其中包括：家乐福（中国）、家得宝、国家造币总公司、神华集团、一汽大众、NOKIA、东风日产、通用电器、青岛海尔、联想、IBM、三星、LG 等国内外知名企业。优质雄厚的客户资源与成功的应用案例为本公司在业内树立了良好的品牌形象，有助于本公司在新应用领域的业务开拓，为本公司未来持续稳定发展奠定了坚实的基础。

2008 年 9 月国内乳制品行业爆发三聚氰胺事件之后，伊利集团等行业领先企业为恢复消费者信心，主动投资建设乳品质量追溯体系。公司再次敏锐地感觉到国内乳制品的市场机遇将很快到来，因此投入大量人力、物力、财力与伊利集团合作，为伊利集团建设高端液态奶质量追溯系统。经过一年的试运行，系统性能稳定，赢得了客户的充分认可，在乳制品行业树立了标杆性应用案例。2010 年，公司又中标伊利集团的奶粉质量追溯系统项目，进一步扩大了市场影响力。

2010 年 9 月，国务院办公厅发布了《关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求 2011 年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。该项政策的出台再一次验证了本公司敏锐的市场嗅觉，同时也标志着乳制品市场即将启动。本公司凭借标杆性的应用案例已经抢占了市场先机，在未来的市场竞争中具有明显的先发优势。

（四）主要科研成果、荣誉或奖项

序号	时间	科研成果、荣誉或奖项	颁发单位
1	2005 年 10 月	2005 年度中国自动识别行业优秀企业奖	中国自动识别技术协会
2	2005 年 10 月	2005 年度中国自动识别行业优秀新产品奖（“仓储物流信息管理系统”）	中国自动识别技术协会
3	2006 年 11 月	2006 年度自动识别行业条码十大民族品牌企业	《中国自动识别技术》杂志
4	2006 年 11 月	2006 年度中国自动识别行业优秀企业奖	中国自动识别技术协会
5	2006 年 11 月	中国自动识别行业优秀解决方案奖	中国自动识别技术协会
6	2007 年 10 月	2007 年度中国自动识别技术协会优秀会员	中国自动识别技术协会
7	2008 年 10 月	2008 年度中国自动识别技术协会优秀会员	中国自动识别技术协会
8	2008 年 11 月	2008 年度自动识别十大优秀民族优秀条码品牌企业	中国自动识别网
9	2008 年 12 月	北京市高新技术企业	北京市科委、财政局、税务局
10	2009 年 6 月	北京市海淀区创新企业	中关村科技园区海淀园管理委员会
11	2009 年 6 月	北京市中关村高新技术企业	中关村科技园区管理委员会
12	2010 年 10 月	2010 年度中国行业信息化突出贡献企业奖	中国计算机报社、中国信息化推进联盟、中国计算机行业协会
13	2010 年 10 月	“十一五”信息化建设（产品、技术、方案）最佳贡献企业	中国信息化推进联盟
14	2010 年 11 月	2010 年中国成长型中小企业 100 强	中国中小企业家年会组委会、中国中小商业企业协会
15	2010 年 12 月	国家火炬计划重点高新技术企业	国家科技部
16	2010 年 12 月	高科技、高成长亚太区 500 强	德勤会计师事务所
17	2011 年 1 月	2010 年德勤—中关村新兴产业 50 强	中关村科技园区管理委员会
18	2011 年 2 月	2010 年中关村中小创新企业十佳年度企业	北京中关村高新技术企业协会
19	2011 年 2 月	2010 年中关村最具发展潜力十佳中小创新企业	北京中关村高新技术企业协会
20	2011 年 4 月	中国物联网领先企业奖	中国信息产业商会、中国 RFID 产业联盟
21	2011 年 4 月	中国 RFID 与物联网 2010 年度评选：中国物联网优秀应用示范项目奖	中国信息产业商会、中国 RFID 产业联盟
22	2011 年 4 月	中国 RFID 与物联网 2010 年度评选：中国物联网领先企业奖	中国信息产业商会、中国 RFID 产业联盟
23	2011 年 4 月	中国 RFID 与物联网 2010 年度评选：RFID 优秀应用成果奖	中国信息产业商会、中国 RFID 产业联盟
24	2011 年 6 月	2011 度国家金卡工程优秀成果金蚂蚁奖创新产品奖	国家金卡工程协调领导小组办公室
25	2011 年 6 月	2011 度国家金卡工程优秀成果金蚂蚁奖优秀应用成果奖	国家金卡工程协调领导小组办公室
26	2011 年 8 月	2011 年中国物流与采购信息化优秀案例——爱创药品电子监管赋码系统	中国物流与采购联合会
27	2011 年 11 月	2011 德勤高科技、高成长中国 50 强	德勤会计师事务所

二、发行人的核心竞争优势

（一）突出的持续业务创新能力

作为一家软件企业，公司始终将技术创新作为企业发展的原动力，不断加大自主研发力度。报告期公司年均研发投入 794.87 万元，占营业收入的比重平均为 10.51%，研发投入强度一直保持较高水平。

在加大技术创新的同时，公司也在坚持不懈地推进技术产业化，实现产品不断创新，形成了丰富完整的产品线。目前，本公司是国内少数能够提供产品供应链全程双向追溯管理软件的高科技企业之一。经过多年的技术与产品创新，公司开发出 TTS 双向追溯系统，能够满足企业在采购、生产、仓储、销售等业务环节全面提高产品质量管理水平的需求，其设计理念更加贴近用户的实际需求与行业发展趋势，在业内处于领先水平。同时，该系统采取模块化设计方式，各子系统不仅可以独立运行，还能够根据用户需求自由组合，灵活的系统配置方式满足了用户更多样化的需求。

通过一系列技术创新，公司软件产品与解决方案的技术水平在业内一直保持领先水平。目前，医药行业是对产品质量追溯系统软件工作效率与性能要求较高的应用领域，多数药品生产流水线速度在 200 个/分钟以上，技术实力较高的厂商能够达到 300-400 个/分钟。本公司为拜耳药业开发的药品赋码系统最高可以实现 600 个/分钟，另外为华润雪花啤酒提供的解决方案可以实现 800 个/分钟，其技术水平处于业内领先地位。

公司良好的自主创新能力得到相关权威部门与机构的高度认可。目前，公司是北京市高新技术企业与双软认证企业。2010 年 12 月，为表彰公司较强的研发能力和技术创新能力，公司被国家科技部评为“国家火炬计划重点高新技术企业”，北京市仅 47 家软件企业获此荣誉。2011 年 11 月，公司入选德勤会计师事务所组织评选的“高科技、高成长中国 50 强”企业。作为全球科技、传媒和电信（TMT）领域的权威排名，该项评选被誉为中国高增长科技公司中最具规模、最客观的评选项目。

（二）领先的软件产品化能力和软件产品的成熟度

依托于多年来坚持不懈的软件研发和在众多领域积累的丰富项目实施经验，

本公司所开发软件的产品化程度不断提升。特别是在药品电子监管领域，本公司开发的药品电子监管赋码软件在业内率先实现全面产品化。药品电子监管赋码软件的产品化，不仅节约了公司的运营成本，而且大幅提高了软件的交付速度和效率，快速提升了本公司在药品电子监管业务领域的市场份额。同时，软件产品化为本公司营销模式创新建立了重要基础。基于软件的产品化，本公司得以建立软件产品的渠道分销体系，进一步扩大公司产品的市场占有率和影响力。另外，TTS 双向追溯系统通过不断的技术创新，已经形成了良好的系统扩展性和开放性。本次募集资金投资项目之 TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目，将研发利用 WEB 技术与分布式数据库技术，使其具备在不同规模的硬件平台上，满足不同类型的产品质量追溯需求的功能。随着本次募集资金投资项目的实施，公司的软件产品化能力与水平在业内的领先优势将进一步扩大。

公司的软件产品通过不断的技术升级，系统功能日趋完善，产品的成熟度也在不断提升。经过多年的发展，公司开发的软件产品已经应用于超过一千家制药企业，适应了各种客户业务流程的需求，系统的稳定性获得了客户的充分认可，显示出领先于业内同类产品良好的成熟度。本公司软件产品在医药等领域的应用，推动了医药行业信息化建设的进程，提高了客户的信息化管理水平。本公司也因此获得了“2010 年度中国行业信息化突出贡献企业奖”、“‘十一五’信息化建设（产品、技术、方案）最佳贡献企业”等荣誉称号。

（三）准确把握市场发展脉络与强大的业务推广能力

产品质量追溯在全世界范围内均属于新兴产业，各行业的质量追溯需求快速提升，应用形式日新月异，要求产品质量追溯系统提供商必须具备清晰业务发展思路、良好的市场前瞻性和创新的业务模式。

在企业快速成长的过程中，本公司多次凭借敏锐的市场嗅觉和对行业发展趋势正确的前瞻性判断，牢牢抓住了市场发展机遇，提前进行业务布局。在业务推广过程中，公司采取在新兴应用领域首先树立标杆性案例，然后利用行之有效的市场营销策略进行推广。

2006 年 9 月，监管部门选择青海制药厂作为国家特殊药品监管项目的首家试点单位进行招标。由于项目建设成本较高，当时业内只有少数几家企业参与了竞标，本公司着眼大局，以严谨的态度进行方案设计、开发和实施，赢得了客户

的高度赞许，树立了良好的案例样本，为公司后续在医药行业的发展奠定了坚实的基础。2009 年，基于对国家即将出台基本药物电子监管政策的准确判断，公司优先安排药品电子监管业务的发展，集中各项资源进行药品电子监管业务布局。2009 年 5 月至 9 月，公司在全国超过 30 个城市进行产品的巡展，并陆续发展经销商，进一步提升了公司产品和服务的市场影响力。因此，在 2010 年下半年基本药物电子监管市场正式启动、市场需求爆发之后，公司凭借良好的产品质量、强大的营销能力和项目实施交付能力，继续保持在基本药物电子监管领域的绝对领先市场地位，带动了公司业绩的快速提升，并为国家药品电子监管项目的推进作出了积极贡献。

2008 年 9 月三聚氰胺事件之后，伊利集团等领先企业为恢复消费者信心，主动投资建设乳品质量追溯体系。公司再次敏锐地感觉到国内乳制品的市场机遇将很快到来，因此投入大量人力、物力、财力为伊利集团建设高端液态奶质量追溯系统。经过一年的试运行，系统性能稳定，赢得了客户的充分认可，在乳制品行业树立了标杆性应用案例。2010 年 11 月，公司中标伊利集团奶粉质量追溯系统项目；2011 年，公司中标伊利集团儿童奶追溯项目和三元集团奶粉追溯项目，扩大了在乳制品行业的样板客户群体，具有良好的行业示范效果。2010 年 9 月 16 日国家发布通知，要求 2011 年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。市场再次验证了公司对市场机遇的把握能力。

（四）强大的营销服务能力

本公司非常重视市场营销各环节的工作，面对下游快速增长的市场需求，凭借灵活多样的销售模式，取得了良好的销售业绩，显示出强大的营销服务能力。

在售前环节，公司通过会议营销、顾问式营销、体验式营销、客户营销、粘性营销等多种营销方式，对客户全方位输出公司的品牌形象与产品知识。具体形式包括：针对本行业在特定区域的目标客户，召开针对性的行业研讨会；积极参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司产品追溯解决方案及典型应用案例；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；通过电话营销、网络营销等多种现代营销方式将公司的典型案例推介给行业用户；通过内部培训，将多年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力。

在售中环节，公司采取直销与渠道分销相结合的模式。在直销模式中，公司依靠内部市场营销队伍，直接面向下游行业规模较大的优质客户进行产品推广，在企业资源有限的条件下紧紧抓住了市场中利润率较高的业务。在分销模式中，公司依托强大的市场地位与产品优势，先后在全国范围内发展了 40 余家经销商，通过与经销商进行渠道资源、客户关系与销售机会资源等方面的共享，快速抢占市场。

在售后环节，公司通过建立各区域维修中心，为客户提供从设备安装、调试到售后服务的整套服务，在赢得了客户的充分信任的同时逐渐使得客户对公司产品的依赖程度不断加深，保证了公司的业务收入持续不断增长。

（五）丰富的行业经验及成功的应用案例

经过多年发展，本公司在医药、食品、零售、钢铁、能源等众多行业形成了一大批成功的行业应用解决方案。

在医药领域，公司开发的药品生产线监管系统覆盖了从生产（赋码、打印、关联）至出入库（扫入、扫出）直至市场查询（消费者、稽查人员等）等流通环节，具有很高的完整性和灵活性，为我国医药行业药品监管信息化建设提供了完备的解决方案。至今，公司已经为超过 1,000 家药品生产企业建设了产品质量追溯系统，市场份额超过 50%。

在乳制品领域，公司为伊利集团开发了高端液态奶质量追溯系统，提高了伊利集团对其高端乳制品的流向、流量、库存、调拨等方面的管理水平，规范了经销商的销售行为，保护了市场的正常秩序，同时实现了对产品质量的追溯管理与快速召回，通过对上游原材料进行追溯以及投料管理，满足了企业对产品质量追溯管理需求。

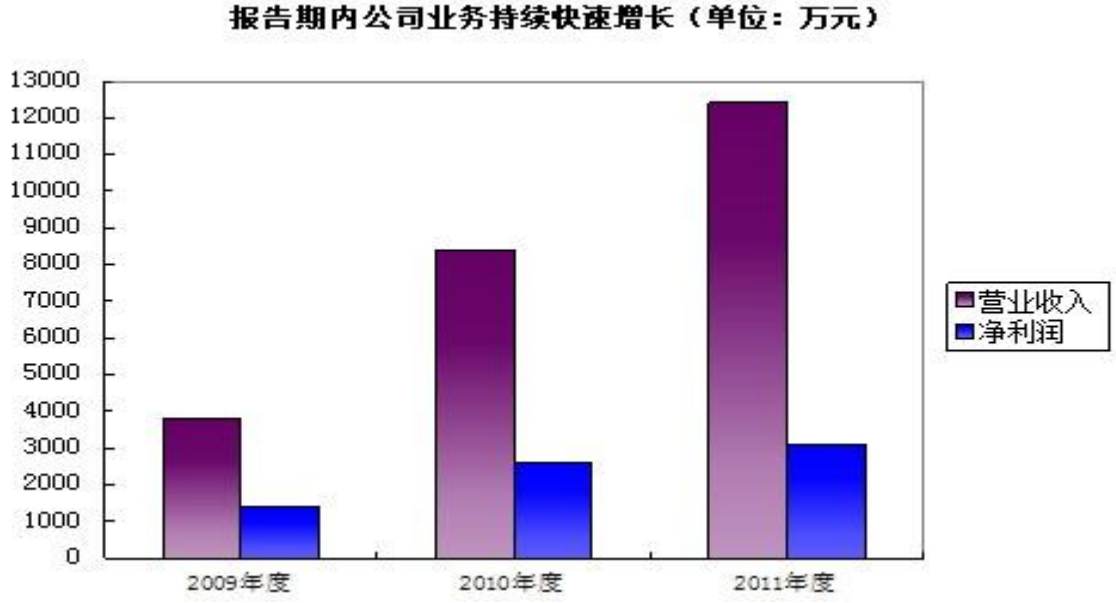
在啤酒饮料领域，公司为华润雪花啤酒提供产品质量追溯系统解决方案，帮助用户在采购计划、生产管理、工厂物流、流通分销管理、防窜货管理、集团报表管理、企业现场稽查等方面构建运营监管平台系统，提高产品运营效率和企业管理水平。

在零售领域，公司为家乐福、家得宝、华润万家、物美集团、大商集团等知名企业提供的解决方案帮助用户提升了物流效率，增加了货物销售速度和仓库吞吐量。

公司积累的丰富行业经验与成功的行业应用案例为企业树立了良好的品牌形象，有利于企业在原有领域的进一步推广与新应用领域的开拓。

三、领先的竞争优势保证了本公司业务持续快速发展

强大的核心竞争优势保证了公司业务持续快速稳定增长。2009 年度、2010 年度和 2011 年度，本公司主营业务收入分别为 3,805.99 万元、8,399.91 万元和 12,411.98 万元，较上一年度分别增长 49.34%、120.70%和 47.76%，呈持续快速增长趋势。报告期，公司净利润从 2009 年的 1,376.85 万元增至 2011 年的 3,108.45 万元，净利润保持持续稳定增长。

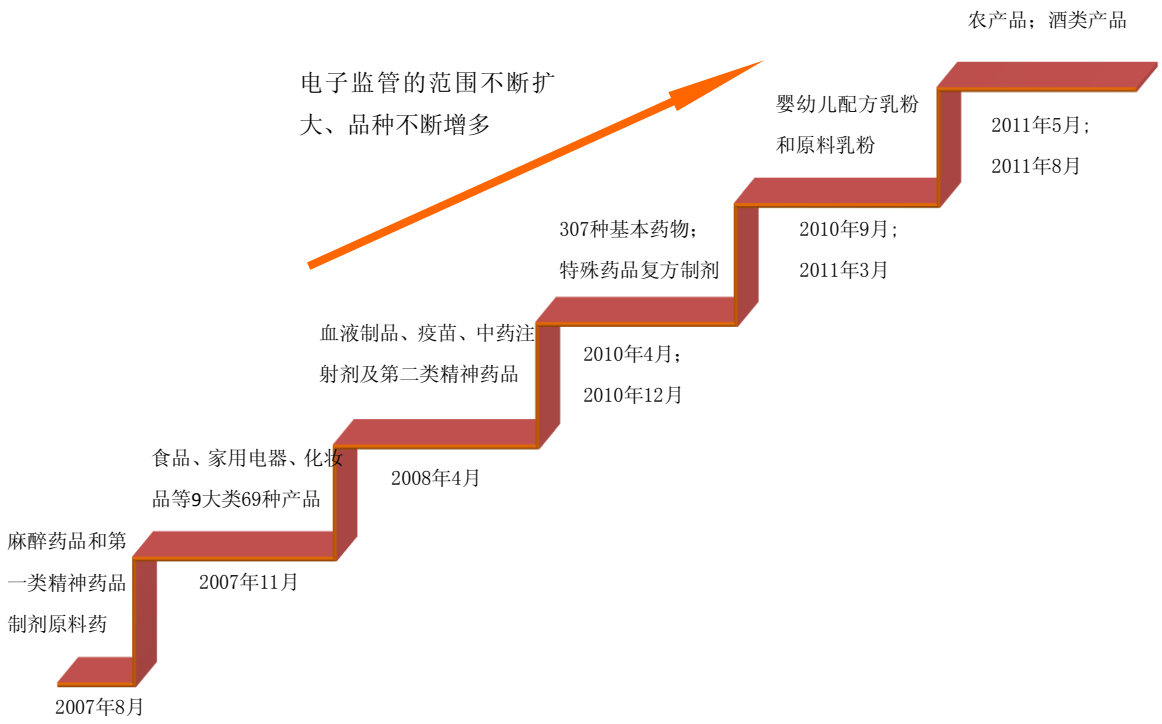


报告期，公司表现出良好的盈利能力，体现出快速成长型高科技企业的典型特征。

四、巨大的市场需求为本公司提供了广阔的发展空间

产品质量追溯系统几乎可以应用于所有行业领域，具有强大的市场生命力。近年来，国内医药、食品等重点行业发生的一系列产品质量事件，给社会和个人带来重大损失。为此，我国政府借鉴国外先进经验，通过出台强制监管政策，在重点行业建立产品追溯监管体系。

国家对重点行业产品质量日益重视



药品、食品等重点行业实施电子监管的范围不断扩大，一方面反映出国家对关系国计民生重点行业产品质量安全的日益重视，另一方面也体现了国家对企业加强产品质量管理的引导与督促。在政府产业政策的推动下，将有越来越多的企业主动投资建设产品质量追溯系统，从而形成提高药品质量的良好氛围，实现监管部门强制性产业政策的最终目标。这既是本行业在国外的发展现状，也是我国医药行业发展的必然趋势。

据保守估计，国内正在积极推进的药品电子监管赋码系统业务的市场需求大约为 12.8 亿元，在此基础上带动的药品全面质量追溯的市场需求约为 30 亿元。未来药品生产企业在赋码系统之上建立采购、生产、仓储与销售等环节的完整产品质量追溯体系，由此拉动的市场需求将持续推动本公司的发展。此外，将要实施的婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子追溯拉动的市场需求规模在 26.75 亿元，从而为本公司未来的发展提供了广阔的空间。

五、控股股东及实际控制人简要情况

公司控股股东与实际控制人为谢朝晖、夏丰夫妇。

1、谢朝晖，男，1969 年 2 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。

谢朝晖先生 1989 至 1993 年在长春理工大学计算机软件专业就读本科；1993

至 1998 年任北京先达科技发展有限公司副总经理；2000 至 2009 年任北京爱创世纪科技有限公司总经理；2004 至 2009 年任北京爱创未来科技有限公司执行董事兼总经理；2009 年至今任本公司董事长兼总经理。

谢朝晖先生曾荣获“中国条码、RFID 自动识别技术领域最杰出企业家”、“中国企业供应链、服务链信息化管理领域最杰出企业家”、“十一五信息化建设突出贡献人物”、“2010 年度中国行业信息化领军人物”、“2010 年度全国优秀中小企业家金钻奖章”和“2011 年商业创新 50 人”等荣誉称号。

2、夏丰，女，1969 年 12 月生，中国国籍，无境外永久居留权，国家理财规划师（ChFP）。

夏丰女士 1992 年毕业于沈阳理工大学；1992 至 1998 年就职于沈阳先达集团股份有限公司，先后任总裁助理、营销管理总监；2000 至 2009 年任北京爱创世纪科技有限公司副总经理；2004 至 2009 年任北京爱创未来科技有限公司副总经理；2009 年至今任本公司董事、董事会秘书。

六、主要财务数据

（一）资产负债表数据

单位：元

项　目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动资产	137,860,402.60	103,026,332.59	44,898,364.70
非流动资产	5,449,254.37	4,269,720.92	2,524,391.27
资产总额	143,309,656.97	107,296,053.51	47,422,755.97
流动负债	42,877,191.56	31,444,817.56	9,034,909.17
负债总额	42,877,191.56	32,008,091.34	9,349,909.17
股东权益	100,432,465.41	75,287,962.17	38,072,846.80
归属于母公司股东权益	100,432,465.41	75,287,962.17	38,072,846.80

（二）利润表数据

单位：元

项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业收入	124,119,799.44	83,999,123.25	38,059,948.15
营业利润	24,121,653.70	25,688,624.28	11,922,720.56
利润总额	34,998,881.35	30,194,498.70	14,786,847.95
净利润	31,084,503.24	25,865,115.37	13,768,490.17
扣除非经常性损益后的净利润	29,458,658.29	24,744,523.88	13,830,199.89

归属于母公司所有者的净利润	31,084,503.24	25,865,115.37	13,768,490.17
扣除非经常性损益归属于母公司所有者的净利润	29,458,658.29	24,744,523.88	13,830,199.89

（三）现金流量表数据

单位：元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生的现金流量净额	10,495,688.18	-6,748,454.92	16,279,640.51
投资活动产生的现金流量净额	-1,797,880.59	-1,358,787.63	-2,636,092.63
筹资活动产生的现金流量净额	9,700,533.33	11,350,000.00	13,810,000.00
现金及现金等价物净增加额	18,398,340.92	3,242,757.45	27,453,547.88

（四）主要财务指标

财务指标	2011 年度或 2011 年末	2010 年度或 2010 年末	2009 年度或 2009 年末
流动比率（倍）	3.22	3.28	4.97
速动比率（倍）	2.80	2.89	4.31
资产负债率（母公司）	29.92%	29.83%	19.07%
每股经营活动现金流量（元）	0.27	-0.17	0.45
每股净现金流量（元）	0.46	0.08	0.75
基本每股收益（元/股）	0.78	0.67	0.44

七、本次发行情况

股票种类	人民币普通股（A 股）
股票面值	人民币 1.00 元
发行股数	1,320 万股
发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格
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
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开通创业板交易的境内自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)

八、本次募集资金用途

经公司2011年第一次临时股东大会决议通过，本次募集资金拟用于投资以下项目：

序号	项 目 名 称	募集资金投资额（万元）
1	TTS质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目	8,976.98
2	全国营销服务网络建设项目	2,992.40
3	其他与主营业务相关的营运资金项目	-

公司将严格按照有关的管理制度使用募集资金。如实际募集资金不足以按上述计划投资以上项目，公司将通过银行贷款等途径自筹资金来解决资金缺口，从而保证项目的实施。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

公司名称：北京爱创科技股份有限公司

英文名称：Beijing Acctrue Technology Co., Ltd.

注册资本：3,960 万元

法定代表人：谢朝晖

成立日期：2004 年 6 月 9 日

整体变更日期：2009 年 11 月 24 日

住所：北京市海淀区双榆树小区知春路 76 号翠宫饭店写字楼 8 层 B

邮政编码：100086

电　　话：010-62638686

传　　真：010-82254158

互联网址：http://www.acctrue.com

电子信箱：investors@acctrue.com

负责信息披露和投资者关系部门：董事会秘书处

董事会秘书：夏丰

电　　话：010-62166688

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、发行股数及占发行后总股本的比例：本次发行1,320万股，占发行后总股本的25%

4、每股发行价格：通过向询价对象询价后确定

5、发行市盈率：【 】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按2010年度经审计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：2.54元（以2011年12月31日经审计的净资产和发行

前总股本计算）

7、发行后每股净资产：【 】元（按照本公司截至2011年12月31日经审计的净资产及本次募资资金净额和发行后总股本计算）

8、发行市净率：【 】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）

9、发行方式：采用网下向配售对象发行与网上资金申购定价发行相结合的方式

10、发行对象：符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）

11、承销方式：余额包销

12、预计募集资金总额：【 】万元

13、预计募集资金净额：【 】万元

14、发行费用概算：

序 号	项 目	金额（万元）
1	承销及保荐费	
2	审计费	
3	律师费用	

三、与发行有关的机构和人员

（一）发行人

名称：北京爱创科技股份有限公司

法定代表人：谢朝晖

住所：北京市海淀区双榆树小区知春路76号翠宫饭店写字楼8层B

电话：010-62638686

传真：010-82254158

联系人：夏丰

（二）承销机构

保荐人（主承销商）

名称：平安证券有限责任公司

法定代表人：杨宇翔

住所：广东省深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层

电话：010-59734981

传真：010-59734978

保荐代表人：齐政、吴文浩

项目协办人：吴少鸿

项目组其他成员：武楠、田婷

（三）发行人律师

名称：北京市国枫律师事务所

负责人：张利国

住所：北京市西城区金融大街一号写字楼A座12层

电话：010-66090088

传真：010-66090016

经办律师：叶国俊、李薇

联系人：叶国俊、李薇

（四）审计机构

名称：中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）

负责人：顾仁荣

住所：北京市西城区金融大街35号国际企业大厦A座8-9层

电话：010-88095588

传真：010-88091190

经办注册会计师：李雪英、闫丙旗

联系人：李雪英、闫丙旗

（五）股票登记机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

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

开户银行：中国建设银行深圳分行营业部

户名：平安证券有限责任公司

账号：44201501100056419635

（七）拟申请上市的证券交易所：深圳证券交易所

法定代表人：宋丽萍

住所：深圳市深南东路5045号

电话：0755-82083333

传真：0755-82083164

四、发行人与有关中介机构的股权关系或其他权益关系

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

本项目保荐机构、律师和申报会计师及其执业人员（发行申请文件签名人员）均发表不存在与发行人存在利益关系的承诺。承诺内容如下：本机构/本人与发行人及其股东之间均不存在任何直接、间接的股权关系或其他利益关系。

五、发行上市重要日期

询价推介时间	2012年 月 日 至 月 日
网上网下发行公告刊登日期	2012年 月 日
网下申购、缴款日期	2012年 月 日
网上申购、缴款日期	2012年 月 日
预计股票上市日期	2012年 月 日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，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决策的程度大小排序，本公司存在的风险如下：

一、来自医药行业的收入占营业收入比重较高的风险

报告期，结合国家药品电子监管政策面向国内数千家制药企业提供药品电子监管（生产线赋码）系统及全面质量追溯解决方案是本公司的核心业务。报告期，来自于制药行业的收入占营业收入的比重分别为 51.65%、68.70%和 88.06%，呈上升趋势。

虽然公司已经形成以制药领域为核心，覆盖乳制品、食品、农产品、酒类、钢铁、煤炭等众多应用领域提供产品质量追溯系统的业务布局，但由于短期内来自制药领域的收入占比仍维持较高水平，如果国家药品电子监管政策的实施进度和力度不如预期、制药企业信息化建设投资规模显著下降，将对公司业绩产生不利影响。

二、短期内部分行业市场需求的释放速度受国家强制监管政策影响较大的风险

近年来，产品质量追溯系统在食品、药品、农产品等领域应用的快速发展，短期内主要推动力来自于国家针对这些关系民众生命健康的重点领域制订的一系列产品质量追溯强制监管政策。企业对产品质量追溯系统的投资，在很大程度上是出于满足国家强制监管政策的需要，短期市场需求快速提升的重要驱动力之一是国家强制监管政策的推出。

在公司目前的主要业务领域——制药和乳制品领域，市场需求的快速提升仍主要依靠政策推动。如果国家监管政策强制力度不足、政策实施进度延迟，而企业自发需求形成的市场释放速度不如预期，将对公司的业务拓展构成不利影响。

三、收入季节性变动风险

报告期各年分季度收入情况如下表所示：

单位：万元

季度	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,785.56	14.39%	416.15	4.95%	463.41	12.18%
第二季度	4,249.12	34.23%	999.28	11.90%	1,147.06	30.14%
第三季度	923.63	7.44%	1,248.52	14.86%	586.30	15.40%
第四季度	5,453.66	43.94%	5,735.95	68.29%	1,609.22	42.28%

上表显示，报告期公司收入存在明显的季节性波动，表现为下半年明显高于上半年，且每年第四季度均为各年单季最高值。报告期公司收入的季节性变动，系因占营业收入比重最高的药品电子监管业务开展存在季节性。而药品电子监管业务的季节性特点与各期药品电子监管政策的出台规律及制药企业的政策执行行为密切相关。

截至目前，国家药监局出台了五期药品电子监管政策，各期监管政策要求纳入监管范围的制药企业必须在设定的截止期限之前完成生产线改造和数据入网，且截止期限均设定为各年年末或次年年初。从制药企业执行政策的业务行为来看，制药企业通常倾向于在接近政策设定的截止期限之前进行生产线改造，其中大型制药企业由于其生产线数量众多、生产线复杂程度高，生产线改造工作通常集中在第四季度。小型制药企业则因其生产线数量较少、生产线复杂程度低，生产线改造主要在第四季度或更晚时段进行。受上述因素影响，公司药品电子监管业务主要在第四季度展开，项目交付、验收工作主要在第四季度完成，相关业务收入主要在第四季度确认。

各期药品电子监管政策设定的截止期限情况

政策分期	监管范围	截止时限
第一期	针对麻醉药品和第一类精神药品等特药企业	2007 年底
第二期	针对血液制品、疫苗、中药注射剂及第二类精神药品等四类制药企业	2008 年 10 月 31 日
第三期	针对基本药物中标品种	2011 年 3 月 31 日
第四期	针对含麻黄碱类复方制剂等三类药物	2011 年 12 月 31 日

	针对基本药物非中标品种	2012 年 2 月底
第五期	针对各省基本药物增补品种	2013 年 2 月底
后续政策	2011 年 3 月国家药监局明确到十二五末实现针对全品种药物的电子监管	将在十二五期间分期陆续出台

公司收入存在的明显季节性变动带来的主要风险是公司经营计划的制订和实施难度加大。由于各年第四季度均为业务高峰期，集中进行项目交付和验收的情况突出，若公司不能有效进行项目管理和人员管理，将影响项目交付进度和质量，降低客户满意度，丢失客户。

四、应收账款余额较大和一年以上应收账款占比上升的风险

截至 2010 年末和 2011 年末，公司应收账款余额较大，分别为 5,539.08 万元和 6,421.83 万元。受药品电子监管政策的出台规律和制药企业的政策执行行为影响，公司药品电子监管业务主要在第四季度展开，项目交付、验收工作主要在第四季度完成，相关业务收入主要在第四季度确认。同时，公司结合业务特点、客户资信等情况，给予制药企业用户一定的信用期，因此截至年末时点大部分销售款尚处于正常的信用期内，导致年末应收账款余额较高。

截至 2011 年 12 月 31 日，账龄一年以上的应收账款占全部应收账款余额的比例为 22.94%，较 2010 年 12 月 31 日显著上升。其原因：一是质保金尾款较大，二是出于维护长期合作关系考虑，公司给予部分资金实力雄厚、资信状况良好的大型国有企业集团较长信用期，上述客户回款进度较慢所致。

应收账款余额较大以及账龄一年以上应收账款占比上升的情况可能加大应收账款发生坏账的风险。

五、通过经销商销售的相关风险

报告期，公司结合药品电子监管市场快速发展的情况，以及软件行业惯例和公司的产品优势，采用经销商模式协助公司进行市场拓展和项目交付工作。本公司建立了较为完善的经销商培训、管理和订货制度。

报告期对经销商销售实现的收入及利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
渠道分销收入	2,052.41	1,633.49	545.30
收入贡献率	16.53%	19.45%	14.33%
渠道分销毛利	938.99	1,177.33	543.70
毛利贡献率	14.55%	22.76%	19.79%

经销商模式对于巩固本公司产品的市场占有率，促进公司经营业绩的提升起到了积极作用。但如果本公司不能有效地完善经销商制度、加强对经销商的培训管理，以及经销商自身经营能力和水平下降，将会对公司经营产生不利影响。

六、上市后人力成本可能上涨的风险

报告期公司人员平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

分类	2011 年	2010 年	2009 年
高管人员年平均薪酬	25.1	21.1	12.7
全部人员年平均薪酬	7.4	6.3	5.2

根据北京市人力资源和社会保障局公布的数据，2009 年、2010 年和 2011 年北京市职工年平均工资分别为 4.8 万元、5.0 万元和 5.4 万元。报告期公司人均薪酬和增幅高于北京市职工平均工资水平，公司人均薪酬情况合理。

公司上市后，考虑到进一步吸引人才，加强激励以及物价等因素，公司人均薪酬水平可能会进一步提升，公司人力成本可能会相应增加。

七、技术失密风险

作为国内产品质量追溯软件行业内的技术领先企业，公司自成立以来非常重视软件技术的研发与保密工作，在软件产品研发成功之后及时申请软件著作权，维护自身的合法权益。为防止技术泄密的发生，公司从管理层面、技术层面以及员工激励与教育等多方面入手，加强了知识产权保护。

尽管如此，公司依然可能面对技术泄密的风险：一方面技术人员的流动可能导致技术泄密；另一方面，随着计算机技术的发展，市场竞争者可能利用软件反向工程，针对本公司产品进行反编译以获得源代码，从而导致技术泄密。一旦公司关键技术出现大范围泄密的情况，将对公司的经营产生严重威胁。

八、业务规模快速扩大带来的管理风险

目前，公司已步入快速成长期。随着公司资产规模的快速扩大以及员工数量的大幅增长，在产品研发、项目管理、市场开拓、财务管理等各个方面对公司提出了更高的要求。如果公司的管理水平和管理机制不能适应企业规模的快速扩张，将制约公司业务的发展，对经营目标的实现产生不利影响。

九、市场竞争风险

经过多年的发展与积累，公司已经成为我国产品质量追溯软件行业的领先企业。随着产品质量追溯的管理理念逐渐为企业用户所接受，越来越多的软件提供商正在进入这一行业，行业市场竞争日趋激烈。

尽管经过多年的发展，本公司在技术水平、品牌形象、产品性能、人才队伍等诸多方面形成了较强的竞争实力，但是如果本公司不能适应激烈的市场竞争，积极开发新产品以满足不断变化的市场需求，扩大市场份额，将有可能导致现有的竞争优势逐渐减弱，无法达到既定的经营目标。

十、实际控制人控制风险

本次发行前，谢朝晖、夏丰夫妇直接或间接控制本公司 78.37%的股份；本次发行后，实际控制人仍将以直接或间接方式合计持有本公司 58.78%的股份，谢朝晖、夏丰夫妇为本公司实际控制人。如果实际控制人利用其控制地位，通过行使表决权等方式对本公司的人事任免、经营决策等进行控制，有可能会损害本公司及中小股东的利益。

十一、募集资金投资项目风险

本次募集资金拟投资项目围绕公司业务规划和发展目标展开，旨在进一步提升本公司在产品质量追溯技术领域的研发实力，进一步拓宽产品的应用领域，提升公司的整体竞争实力。尽管本公司已经对募集资金投资项目进行了充分论证，但在实际运营过程中仍有可能出现一些尚未知晓或目前技术条件下尚不能解决的问题。除此之外，虽然本公司已对项目的市场前景进行了充分论证，审慎分析了产品和服务的市场需求，但是由于市场本身所具有的不确定因素，项目实施后仍有可能面临一定的市场风险。

1、技术风险

本次募集资金投资项目之一的 TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目是针对现有的 TTS 双向追溯系统平台，采用计算机网络、分布式数据库、软件开发等最新技术进行升级的项目，同时还包括多项系统功能的研发。尽管该项目是对现有平台进行技术升级，并且本公司对其技术方案进行了充分的论证，提前进行了技术储备，但是由于信息技术更新升级较快，同时技术研发具有一定程度的不确定因素，因此，该项目将面临一定的技术风险。

2、市场风险

本次募集资金投资项目实施后，将进一步提升本公司质量追溯软件产品和服务的研发能力，进一步提高本公司的质量追溯应用系统的产品化程度，丰富产品线，从而更好地满足用户的应用需求。同时，营销服务体系的建设，将进一步加强本公司服务现有用户的能力，加强未来市场拓展和服务能力。

募集资金项目的目标市场以现有的客户和市场为基础，旨在满足用户不断提升的质量追溯应用需求。具体目标市场包括医药行业基于药品电子监管业务衍生的全面质量追溯应用需求，以及乳制品、钢铁、零售、煤炭等重点领域的产品追溯应用需求。总体来看，上述领域均为本公司多年来一直持续拓展的市场，在上述领域本公司已经建立了丰富的客户资源基础，且市场需求保持快速增长趋势。未来本公司的市场拓展思路是依托新的产品和服务，进一步提升自身营销能力和渠道分销体系的战斗力，不断满足客户的质量追溯应用需求，进一步提高市场占有率。

虽然本公司已经建立了良好的募集资金投资项目的市场拓展基础，但如果出现市场需求发生较大不利变化、原有客户资源出现严重流失、公司整体营销能力下滑等情况，都将给募集资金项目的市场拓展带来不利影响。

十二、净资产收益率下降的风险

本次发行后，公司的净资产规模将有较大幅度的上升，在投资项目建成并达到预定生产能力前，如果公司净利润增长速度小于净资产增长速度，净资产收益率将有所下降，另外，如果募集资金投资项目完成后不能产生预计的效益，公司净资产收益率也存在下降的可能性。

第五节 发行人基本情况

一、公司改制重组及设立情况

（一）设立方式

本公司由爱创有限原股东作为发起人，以爱创有限截至 2009 年 10 月 31 日的净资产 3,458.39 万元，按 1：0.9796 的折股比例折成 3,388 万股，余额计入资本公积，依法整体变更设立股份有限公司。本次整体变更经中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并于 2009 年 11 月 15 日出具中瑞岳华验字[2009]第 237 号《验资报告》。公司于 2009 年 11 月 24 日在北京市工商行政管理局注册登记，注册号为 110108007032383，法定代表人为谢朝晖。

（二）发起人

本公司发起人共 15 人，分别是谢朝晖、夏丰、韦勇、黄京怀、夏卉、王东胜、李晓超、王也凡、王继志、刘宝全、张勇、尹晓梅、张宏涛、张俊刚和华软创业投资无锡合伙企业（有限合伙）。

（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

本公司主要发起人为谢朝晖和夏丰。本公司改制设立以前，谢朝晖和夏丰各自持有爱创世纪 50%股权（已于 2009 年月 12 月 15 日转让）和爱创有限 41.85%股权。除此之外，谢朝晖和夏丰没有其他对外投资或经营其他业务。

本公司改制设立后，谢朝晖和夏丰拥有的主要资产为持有本公司股权，未发生重大变化。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司系由北京爱创未来科技有限公司整体变更设立的股份有限公司，承继了北京爱创未来科技有限公司的全部资产和业务。公司成立时拥有的主要资产包括业务经营所必须的货币资金、办公设备、电子设备等经营性资产等，实际从事的业务为提供产品质量追溯软件及应用解决方案，与变更设立股份公司前无重大

变化。

（五）业务流程

整体变更设立前后，本公司的业务流程未发生重大变化，具体的业务流程见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司主营业务情况”的相关内容。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司自成立以来，在生产经营方面与主要发起人谢朝晖先生和夏丰女士未发生关联关系。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

由于本公司系原北京爱创未来科技有限公司整体变更设立，因此，本公司发起人出资资产为其持有的原北京爱创未来科技有限公司的股权。相关股权已完成工商变更手续，原北京爱创未来科技有限公司所拥有的资产、负债、权益均由本公司承继，研发设备、车辆、办公设备等固定资产的产权，商标、软件著作权等无形资产均已转由本公司所有使用。

（八）发行人的独立性

本公司在业务、资产、人员、机构、财务等方面与股东之间做到严格分开，具备面向市场的良好独立经营能力。主要表现在以下几方面：

1、业务独立

本公司已经建立了符合现代企业制度要求的法人治理结构和内部组织结构，在生产经营及管理上独立运作。公司独立对外签订合同，开展业务，拥有独立完整的软件研发、推广和服务体系以及面向市场的独立自主经营能力，形成了独立的研发、生产、销售系统，不存在对股东的业务依赖。公司目前主要从事的经营活动在业务上与控股股东不存在同业竞争或者显失公平的关联交易关系。

2、资产独立

原北京爱创未来科技有限公司整体变更为股份有限公司后，公司依法完成了相关资产的变更登记，取得了资产权属证书。本公司股东与公司的资产产权界定明确。公司拥有的商标注册证书及其他产权证明取得的法律手续完备，公司资产完整独立，不存在股东占用本公司资产的情况。

3、人员独立

本公司建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，程序合法有效。公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员没有在持有本公司 5%以上股份的股东单位任职的情况，均专职在本公司工作并领取薪酬，也未在与本公司业务相同或相近的其他企业任职。

本公司已建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及独立的工资管理制度，根据《劳动法》和公司劳动管理制度等有关规定与公司员工签订劳动合同，并已在北京市海淀区劳动和社会保障局办理了独立的社保登记。本公司在员工管理、社会保障、工薪报酬等方面完全独立。

4、机构独立

本公司已建立了健全的现代企业管理制度，建立了适应自身发展需要的内部组织机构，及管理控制流程体系，各组织机构在人员、办公场所和管理制度等各方面完全独立。公司按照《公司法》的要求，建立健全了股东大会、董事会、监事会和经营管理层各司其职的组织结构体系，股东依照《公司法》和公司章程的规定提名董事参与公司的管理，并不直接干预公司的生产经营活动。

5、财务独立

本公司设有独立的财务部门，有独立的财务核算体系，具有独立、规范的财务会计制度和对分销体系管理的财务内控制度。本公司开设有独立的银行账户，作为独立的纳税人，依法独立纳税。本公司不存在为股东提供担保，也不存在资产、资金被股东占用或其它损害公司利益的情况。

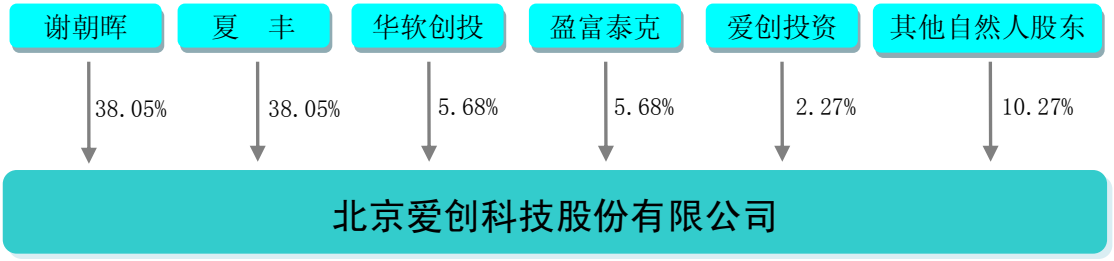
综上所述，本公司具有独立的主营业务；资产独立完整；已建立起独立完整的采购、产品研发、产品销售和应用服务系统；经营管理中自主设立独立的机构和人员；拥有独立、有效的财务管理和内部控制体系。本公司已经完全具备面向市场的独立自主经营能力。

二、资产重组情况

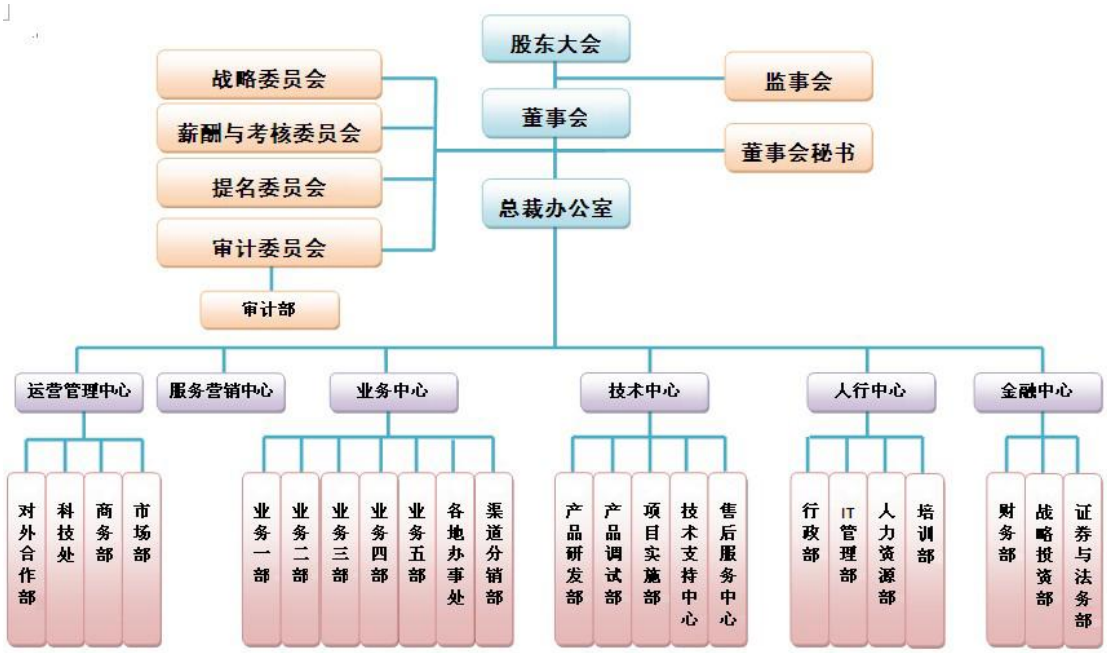
本公司成立以来，未发生过重大资产重组。

三、发行人的股权结构及组织结构

（一）发行人股权结构图



（二）发行人组织结构



（三）发行人职能部门

公司董事会下设专业委员会和总裁办公室。其中专业委员会负责制定公司整体发展战略并监督战略的实施；总裁办公室负责公司日常经营与管理。

1、专业委员会和审计部

专业委员会主要包括审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会，下设审计部。其职责分别为：

（1）审计委员会

审计委员会提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查

公司内控制度，对重大关联交易进行审计；公司董事会授权的其他事宜。

（2）战略委员会

战略委员会对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；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；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；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事项。

（3）薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励（包括股权激励）和惩罚的主要方案和制度等；审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；董事会授权的其他事宜。

（4）提名委员会

提名委员会根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人员的候选人；对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议。对须提请董事会聘任的其他高级管理人员人选进行审查并提出建议；董事会授权的其他事项。

（5）审计部

审计部负责公司内部审计和内控制度检查监督。

2、总裁办公室及下设相应的职能部门

总裁办公室下设主要职能部门按管理、业务、技术、服务四大体系划分。其中运营中心包括市场部、商务部、对外合作部及科技处；人行中心包括人力资源部、行政部、IT 管理部、培训部；业务中心包括各业务部、各地办事处、渠道分销部；技术中心包括产品研发部、产品测试部、项目实施部、技术支持中心、售后服务中心；服务营销中心包括服务业务部、服务支持部、服务维修部；金融中心包括财务部、战略投资部、证券与法务部。具体情况如下：

（1）运营管理中心

市场部：负责公司品牌体系建设和完善，推动组织落实市场目标；负责公司电子媒体的建设与管理，以及平面媒体的宣传工作，撰写各类对外宣传文案；负责收集相关行业的市场信息，提供各项统计报表；组织落实全国行业展会及新产品发布会；更新维护公司网站内容，发布公司新闻信息。

商务部：负责制定采购计划及预算，负责审核销售合同、采购合同、出库申请、付款申请等相关工作；负责对各种商务数据进行统计分析；负责库存管理、货运管理、价格管理、供应商资源管理、客户信誉管理等；负责国内外商品采购；参与公司产品线建设。

科技处：负责科研项目的策划、组织和全程管理；科研成果登记、统计与分析，科技成果转化、技术转移与转让；负责公司知识产权管理，政府基金申报与管理及公司各种质资的申请管理；关注国家各项产业政策，搜集科技信息，了解最前沿的创新技术，给技术部门提供相关资料信息。

对外合作部：负责制定对外合作计划；负责对外技术及业务合作与交流，与国内外机构建立合作关系，并对合作伙伴进行维护和拓展；负责代表企业参加各种国内外会议。

（2）人行中心

人力资源部：制定和完善公司管理制度；根据公司发展情况和各部门需求制定招聘计划、确定招聘渠道，并保质保量按时完成招聘任务；根据公司发展需要制定、安排、组织各类培训活动；制定公平、合理的公司薪酬体系；建立公平、合理、有效的绩效考核体系；制定、组织、实施公司福利制度；建立完善的员工档案并妥善保管；负责统计、汇总公司考勤并提交财务部作为工资发放依据之一。

行政部：负责公司固定资产的跟踪管理，负责安排公司车辆的调配使用；负责办公用品的采购、保管、发放；负责公司内部非销售类的采购工作；负责组织、安排员工旅游、生日会、年会、各类比赛等集体活动；负责防火防盗等公司安全工作；负责办公场所的日常维护及房屋租赁、装修。

IT 管理部：负责公司网络架设工作，配置和维护公司网络设备；确保公司信息系统的正常运行；负责公司网络和计算机软、硬件的维护；负责公司信息技术安全建设、负责公司 OA 系统、视频会议系统、电话会议系统的建立与推进。

培训部：依据各部门的培训需求，负责制定企业年度培训计划、培训预算，组织培训资料，实施各类培训计划，并对培训资料归档管理，具体安排各种培训课程或活动，维护训练场地和设施。

（3）业务中心

各业务部：建立并完善公司业务工作流程，分解落实完成公司销售目标、销售预算；建立客户资料档案，维护客户关系，并挖掘潜在客户资源；通过搜集整理客户反馈信息，结合市场趋势、市场需求的变化，对研发部门提供指导性建议；负责本部门人员绩效考核实施；参与制定公司销售战略、销售模式和奖励计划。

各地办事处：贯彻执行总部的各项工作制度；依据各地办事处业务发展需要，负责搭建各职能部门；与总部各部门保持密切联系，配合总部各职能部门的业务工作。

渠道分销部：建立全国分销体系，制定渠道分销政策，组织渠道分销商的培训及各种会议。发展全国主要城市经销商，负责公司特定区域内的业务管理工作；配合公司整体销售战略，负责特定区域产品的分销工作，维护及管理渠道分销商。

（4）技术中心

产品研发部：负责公司产品线规划和建设；负责组织新产品立项工作，以及研发项目执行与管理；负责搭建合理的技术管理组织体系，培养核心技术人员，建立完善的技术人员结构体系；负责更新技术知识，积极推广应用新技术；参与公司知识产权方面的申请工作。

产品测试部：负责落实产品测试过程管理，包括人员、进程、质量、成本及技术文档等的全面管理；协调研发、实施、售后、业务、客户、合作伙伴、上下游关联单位及公司各相关部门关联关系，确保测试计划顺利实施；依据测评结果，为公司产品优化提供决策支持。

项目实施部：负责项目具体实施过程管理，包括人员、成本等管理，建立并完善项目实施的标准工作流程；负责解决项目实施过程中出现的任何技术问题，并为研发部门提供可行性建议；负责收集客户反馈信息，为研发部门、管理层提供信息支持；参与公司知识产权申请工作。

技术支持中心：负责公司项目的实施、验收及运行维护；负责客户信息档案化管理、软件产品交付过程管理等工作。

售后服务中心：负责为客户提供各种技术支持、业务咨询等服务；负责项目实施后的系统维护工作；负责与客户的沟通交流，及时将反馈信息传递给相关业务部门。

（5）服务营销中心

服务营销中心负责全国服务营销体系的建设，维护客户关系。负责维修工作的过程管理；负责备品备件及设备安装、维护、保养类物料的管理；负责搜集客户反馈意见，为决策层提供信息支持；负责客户售后维护工作，及客户延伸业务的开展。

（6）金融中心

财务部：负责组织制定并运行财务管理体系；组织全面预算管理工作；组织资金调度工作；负责资金的监管工作；负责组织会计核算与监督工作；负责组织年度决算工作和财务统计工作；负责组织编制、上报企业年度工作报告；参与经营干部的年度考核工作，负责提供年度财务指标完成情况；参与薪酬福利工作，负责薪酬福利费用的审核；关注国家税收政策，做好税收筹划，争取税收优惠及退税工作；负责完成公司各阶段需要的审计及资产评估工作；与银行建立合作关系，建立公司各种融资渠道。

战略与投资部：负责公司投资计划的拟定、实施和投资项目的监督与控制；负责公司对外投资的日常管理工作；负责公司的资金筹划使用，负责为企业寻求新的发展项目、项目投资的市场调研和项目的可行性分析工作，并跟踪实现。

证券与法务部：协助董事会秘书做好股东大会、董事会、监事会等三会工作、相关法律文件的起算、会议记录等文件的整理、归档；负责公司的信息披露工作、股权事务的管理工作；负责与各机构的协调、沟通工作；负责收购、兼并、股权投资转让等资本运作事项；关注国家各项政策法规，审核公司所有合同，负责各种法律纠纷的解决，保证公司经营规范、合法，规避公司的法律风险。

四、发行人控股子公司、参股公司情况

本公司无控股子公司、参股公司。

五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

持有本公司 5%以上股份的主要股东为谢朝晖、夏丰、华软创业投资无锡合伙企业(有限合伙)、盈富泰克创业投资有限公司和夏卉。基本情况如下：

1、谢朝晖

谢朝晖，男，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：230207196902XXXXXX。直接持有本公司 15,066,960 股股份，持股比例为 38.05%，并通过爱创投资（有限合伙）控制本公司 90 万股股份。

谢朝晖先生的基本情况见“第二节 概览”之“五、控股股东及实际控制人简要情况”部分。

2、夏丰

夏丰，女，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：230207196912XXXXXX。持有本公司 15,066,960 股股份，持股比例为 38.05%。

夏丰女士的基本情况见“第二节 概览”之“五、控股股东及实际控制人简要情况”部分。

3、华软创业投资无锡合伙企业(有限合伙)

华软创业投资无锡合伙企业(有限合伙)系有限合伙企业，成立于 2009 年 8 月 13 日，经营场所为无锡市震泽路 18 号无锡（国家）软件园射手座 B 区 201-57 号，主营业务为创业投资业务、代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务、创业投资咨询业务、为创业企业提供创业管理服务业务、参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。

截至 2011 年 12 月 31 日，华软创投总资产为 157,770,491.50 元，净资产为 145,579,511.50 元，2011 年实现净利润为-1,676,380.36 元（以上数据未经审计）。华软创投现持有公司 2,250,000 股股份，占公司发行前总股本的 5.68%。

截至本招股说明书签署日，华软创投的合伙人及其出资情况如下表所示：

序号	名称	类型	出资额（万元）	出资比例
1	无锡华软投资管理有限公司	普通合伙人	600	3.00%
2	刘明	有限合伙人	4,325	21.625%
3	无锡创业投资集团有限公司	有限合伙人	4,000	20.00%
4	无锡新区创新创业投资集团有限公司	有限合伙人	4,000	20.00%
5	无锡沃尔富鼎荣投资企业（有限合伙）	有限合伙人	2,000	10.00%
6	唐敏	有限合伙人	1,025	5.125%
7	汪洋	有限合伙人	1,000	5.00%
8	无锡沃尔富投资企业（有限合伙）	有限合伙人	1,000	5.00%
9	王海涛	有限合伙人	550	2.75%
10	刘惠燕	有限合伙人	500	2.50%
11	刘盛蕤	有限合伙人	500	2.50%
12	金士平	有限合伙人	500	2.50%
合　计			20,000	100.00%

4、盈富泰克创业投资有限公司

盈富泰克创业投资有限公司成立于 2000 年 4 月 20 日，注册资本为 11,100 万元，注册地址为深圳市福田区滨河路联合广场 B 座 1701 室，法定代表人为刘廷儒，营业执照注册号为 40301116262962。该公司的主营业务范围为：风险投资管理、信息咨询（中介等限制项目除外）；技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；技术产品的销售（不含专营、专控、专卖商品及限制项目）。

截至 2010 年 12 月 31 日，盈富泰克总资产为 1,615,488,217.72 元，净资产为 1,081,528,126.29 元,2010 年实现净利润 93,443,832.57 元（以上数据未经审计）。盈富泰克现持有公司 2,250,000 股股份，占公司本次发行前总股本的 5.68%。

截至本招股说明书签署日，盈富泰克的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	深圳市鑫海泰投资咨询有限公司	1,240	11.17%
2	云南南天电子信息产业股份有限公司	1,220	10.99%
3	深圳创维——RGB 电子有限公司	1,220	10.99%
4	广州无线电集团有限公司	1,220	10.99%
5	中国电子信息产业集团	1,220	10.99%
6	中国普天信息产业股份有限公司	1,220	10.99%
7	彩虹集团公司	1,220	10.99%
8	海信集团有限公司	1,080	9.73%
9	中国电子信息产业发展研究所	780	7.03%
10	熊猫电子集团有限公司	680	6.13%
合计		11,100	100.00%

5、夏卉

夏卉，女，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：230207196504XXXXXX。夏卉持有本公司 2,109,375 股股份，占公司本次发行前总股本 5.33%。

（二）实际控制人的基本情况

本公司的实际控制人为谢朝晖和夏丰夫妇，谢朝晖现任公司董事长、总经理，直接持有本公司 15,066,960 股股份，占公司本次发行前总股本的 38.05%，并通过爱创投资（有限合伙）控制本公司 90 万股股份；夏丰现任公司董事兼董事会秘书，持有公司 15,066,960 股，占公司本次发行前总股本的 38.05%。谢朝晖和夏丰夫妇合计控制本公司 31,033,920 股，占发行前总股本的 78.37%，其所持本公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

谢朝晖和夏丰除持有本公司股份外无其他投资。

六、股本情况

（一）本次发行前的总股本、本次发行的股份，以及本次发行的股份占发行后总股本的比例

本公司本次发行前的总股本为 3,960 万股，本次公开发行 1,320 万股，占发行后总股本的 25%。

（二）本次发行前后股东持股情况

本次发行前后股东持股情况如下：

序号	股东名称	发行前		发行后	
		持股数（股）	持股比例	持股数（股）	持股比例
1	谢朝晖	15,066,960	38.05%	15,066,960	28.54%
2	夏丰	15,066,960	38.05%	15,066,960	28.54%
3	华软创投	2,250,000	5.68%	2,250,000	4.26%
4	盈富泰克	2,250,000	5.68%	2,250,000	4.26%
5	夏卉	2,109,375	5.33%	2,109,375	4.00%
6	爱创投资	900,000	2.27%	900,000	1.70%
7	韦勇	376,673	0.95%	376,673	0.71%
8	黄京怀	323,036	0.82%	323,036	0.61%
9	刘志伟	250,000	0.63%	250,000	0.47%

10	王东胜	128,973	0.33%	128,973	0.24%
11	李晓超	107,277	0.27%	107,277	0.20%
12	刘明	100,000	0.25%	100,000	0.19%
13	朱俊英	100,000	0.25%	100,000	0.19%
14	王也凡	86,185	0.22%	86,185	0.16%
15	王继志	86,185	0.22%	86,185	0.16%
16	刘宝全	86,185	0.22%	86,185	0.16%
17	张　勇	86,185	0.22%	86,185	0.16%
18	尹小梅	86,185	0.22%	86,185	0.16%
19	张宏涛	75,334	0.19%	75,334	0.14%
20	张俊刚	64,487	0.16%	64,487	0.12%
21	社会公众股	-	-	13,200,000	25.00%
合计		**39,600,000**	**100.00%**	**52,800,000**	**100.00%**

（三）前十名股东

截至本招股说明书签署日，公司前十名股东及其持股情况如下表所示：

股东名称	股份数（股）	占注册资本总额比例
谢朝晖	15,066,960	38.05%
夏丰	15,066,960	38.05%
华软创业投资无锡合伙企业（有限合伙）	2,250,000	5.68%
盈富泰克创业投资有限公司	2,250,000	5.68%
夏卉	2,109,375	5.33%
北京爱创投资管理中心（有限合伙）	900,000	2.27%
韦勇	376,673	0.95%
黄京怀	323,036	0.82%
刘志伟	250,000	0.63%
王东胜	128,973	0.33%

（四）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东名称	持股数（股）	本次发行前持股比例	担任的职务
1	谢朝晖	15,066,960	38.05%	董事长、总经理
2	夏　丰	15,066,960	38.05%	董事、董事会秘书
3	夏　卉	2,109,375	5.33%	财务部经理
4	韦　勇	376,673	0.95%	董事、副总经理
5	黄京怀	323,036	0.82%	副总经理
6	刘志伟	250,000	0.63%	副总经理
7	王东胜	128,973	0.33%	董事、财务总监
8	李晓超	107,277	0.27%	产品部经理
9	刘　明	100,000	0.25%	业务发展部经理
10	朱俊英	100,000	0.25%	战略投资部经理

（五）最近一年新增股东情况及战略投资者情况

1、法人及合伙企业股东

（1）北京爱创投资管理中心（有限合伙）

北京爱创投资管理中心（有限合伙）系有限合伙企业，成立于 2010 年 12 月 8 日，经营场所为北京市海淀区学院路 68 号 19 号楼 2 层 213 室，主营业务为投资管理。

爱创投资管理中心的成立及出资背景为：作为一家高科技软件企业，公司一直非常重视产品的技术研发。特别是近年来，随着市场竞争日趋激烈，为保持领先的技术优势，公司根据重要技术人员与管理人员对公司业务发展的贡献与价值，通过增资扩股的方式进行适度的股权激励，由受激励的技术与管理人员成立爱创投资，间接持有本公司股份。

截至本招股说明书签署日，爱创投资的合伙人及其在本公司的任职情况如下：

合伙人	类　型	出资额（万元）	占出资总额比例	在本公司任职情况
谢朝晖	普通合伙人	74	54.41%	董事长、总经理
钟铨	有限合伙人	10	7.35%	赋码产品部经理
王学栋	有限合伙人	10	7.35%	架构部经理
蒋旭峰	有限合伙人	8	5.88%	项目经理
李栋	有限合伙人	8	5.88%	产品开发经理
陈国刚	有限合伙人	8	5.88%	产品开发经理
洪晓波	有限合伙人	8	5.88%	项目实施经理
栗树亮	有限合伙人	6	4.41%	产品开发经理
王也凡	有限合伙人	4	2.94%	副总经理
合　计		136	100.00%	-

（六）发行前股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

关联关系	股东名称	持股数量（股）	持股比例
夫妻关系	谢朝晖	15,066,960	38.05%
	夏丰	15,066,960	38.05%
姐妹关系	夏丰	15,066,960	38.05%
	夏卉	2,109,375	5.33%

（七）发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理谢朝晖以及副总经理王也凡承诺：其直接持有的发行人股份以及通过北京爱创投资管理中心（有限合伙）间接持有的发行人股份，自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不超过其所直接或间接持有发行人股份总数的百分之二十五；在发行人首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在发行人首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的发行人股份。

公司控股股东、实际控制人、董事、董事会秘书夏丰和作为公司董事、监事或高级管理人员的王东胜、韦勇、刘志伟、黄京怀、张宏涛和刘宝全承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不超过其所直接或间接持有发行人股份总数的百分之二十五；在发行人首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在发行人首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；在离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的发行人股份。

与公司控股股东夏丰存在关联关系的股东夏卉承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

公司股东北京爱创投资管理中心（有限合伙）承诺：自其对发行人增资工商

变更完成之日（2010 年 12 月 23 日）起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

华软创业投资无锡合伙企业（有限合伙）、盈富泰克创业投资有限公司、李晓超、刘明、朱俊英、王继志、张勇、尹小梅和张俊刚承诺：自发行人股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

七、内部职工股、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况

本公司没有发行过内部职工股。发行人在本次发行前不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

八、员工及社会保障情况

（一）员工人数及变化情况

报告期，公司员工人数变化情况如下：

时间	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
人数	247	196	116

（二）员工专业结构

截至 2011 年 12 月 31 日，公司员工专业结构情况如下：

专业类别	员工人数（人）	占员工总数比例
管理人员	43	17.41%
销售人员	62	25.10%
技术人员	135	54.66%
财务人员	7	2.83%
合计	**247**	**100.00%**

（三）员工受教育程度

截至 2011 年 12 月 31 日，公司员工学历结构如下：

受教育程度	员工人数（人）	占员工总数比例
硕士	15	6.07%
大学本科	131	53.04%

大专	87	35.22%
中专	8	3.24%
高中及以下	6	2.43%
合计	**247**	**100.00%**

（四）员工年龄分布

截至 2011 年 12 月 31 日，公司员工年龄分布如下：

年龄区间	员工人数（人）	占员工总数比例
30岁及30岁以下	161	65.18%
31至40岁	77	31.17%
41至50岁	9	3.64%
合计	**247**	**100.00%**

（五）社会保障及福利制度情况

1、劳动合同签订情况

本公司实行劳动合同制，员工按照《劳动法》与公司签订《劳动合同》，承担义务并享受权利。公司认真贯彻执行国家和地方有关劳动、工资、保险等方面的法律法规，依法办理劳动用工手续，按规定确立劳动试用期、合同期限、工时制度、劳动保障以及劳动合同的变更、解除和终止。

2、员工社会保险基金及住房公积金缴纳情况

本公司依法为员工办理养老、失业、工伤、医疗和生育保险，定期向社会保险统筹部门缴纳各项保险基金以及根据《住房公积金管理条例》及相关规定建立了住房公积金制度，定期为员工缴存住房公积金。

（1）社保缴纳基数及比例

本公司社保缴纳基数及比例情况如下表所示：

项目	开始缴纳时间	缴纳基数	员工缴纳比例	公司缴纳比例
养老保险	2004.12	基本工资	8%	20%
医疗保险	2005.01	基本工资	2%+3 元	10%
失业保险	2004.12	基本工资	0.5%	1.5%
工伤保险	2004.12	基本工资	0%	1%
生育保险	2005.08	基本工资	0%	0.8%
住房公积金	2004.07	基本工资	12%	12%

（2）缴纳人数及缴纳金额

本公司社会保险及公积金缴纳情况如下表所示：

事项	类别	2011 年	2010 年	2009 年
报告期末参与社会保障人数	养老保险（人）	243	167	94
	失业保险（人）	243	167	94
	医疗保险（人）	243	171	99
	工伤保险（人）	243	167	94
	生育保险（人）	134	70	19
	住房公积金（人）	245	174	46
报告期内社保费用缴纳金额	养老保险（元）	1,728,703.44	968,056.60	433,977.60
	失业保险（元）	92,031.61	39,302.26	19,037.07
	医疗保险（元）	830,709.36	482,824.90	252,858.00
	工伤保险（元）	44,830.47	27,138.91	14,304.72
	生育保险（元）	19,638.20	6,467.56	2,729.92
	住房公积金（元）	1,604,038.00	287,314.00	124,800.00
合计（元）		**4,319,951.08**	**1,811,104.23**	**847,707.31**

注：1、缴费金额包括公司代扣代缴个人承担金额和公司承担缴费金额。2、未参与缴纳社保和住房公积金主要系相关员工存在以下情形：①社保关系转至本公司的手续正在办理中，3 人；②已办理退休手续，1 人；③在北京工作非北京户籍不缴纳生育保险，113 人。

（3）主管机关出具的证明

北京市海淀区人力资源和社会保障局于 2012 年 1 月 11 日出具《证明信》（京海人社证字[2012]第 23 号），确认公司“近三年未发现有违反劳动保障法律、法规和规章的行为，也未有因违法受到本行政机关给予行政处罚或行政处理的不良记录”。

北京市海淀区社会保险基金管理中心出具《社会保险缴费证明》，证明经业务系统查询，公司“已办理了养老保险、失业保险、工伤保险、生育保险、基本医疗五项社会保险的参保手续，其中：养老保险缴费自 2004 年 12 月至 2011 年 12 月；失业保险缴费自 2004 年 12 月至 2011 年 12 月；工伤保险缴费自 2004 年 12 月至 2011 年 12 月；生育保险缴费自 2005 年 8 月至 2011 年 12 月；基本医疗保险缴费自 2005 年 1 月至 2011 年 12 月；以上保险截至 2011 年 12 月无欠费记录”。

北京住房公积金管理中心于 2012 年 1 月 11 日出具《证明》，证明公司依法缴存住房公积金，未发现有违反住房公积金法律、法规和规章的行为。

（4）控股股东、实际控制人承诺

公司控股股东、实际控制人谢朝晖、夏丰于 2012 年 2 月 1 日出具《承诺函》，承诺：“若根据有权部门的要求或决定，爱创科技需要为员工补缴社会保险金或

住房公积金，或因未足额缴纳社会保险金或住房公积金需承担任何罚款或损失，本夫妇将足额补偿北京爱创科技股份有限公司因此发生的支出或所受损失，且在承担后不向北京爱创科技股份有限公司追偿，确保北京爱创科技股份有限公司不会因此遭受任何损失。”

经核查，保荐机构和律师认为：发行人已按照相关法律法规的要求，建立了规范的用工制度，与员工签订了《劳动合同》。发行人按照劳动和社会保障相关法律法规的要求为员工按时、足额缴纳了各项社会保险和住房公积金，不存在违反相关规定的情形。

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）关于股份锁定的承诺

本公司实际控制人以及作为股东的董事、监事、高级管理人员已就其所持股份的流通限制作出自愿锁定股份的承诺，具体内容见本节“六、股本情况”之“（七）发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”。

（二）主要股东关于避免同业竞争的承诺

为了避免损害股份公司及其他股东利益，本公司实际控制人谢朝晖和夏丰向公司及全体股东出具了《避免同业竞争承诺函》，具体内容见“第七节 同业竞争与关联交易”部分。

第六节 业务和技术

一、本公司主营业务及主要产品

本公司的主营业务是面向重点行业用户，提供产品质量追溯软件及应用解决方案。产品质量追溯系统通过信息化管理手段，全面采集产品的原材料采购信息、生产加工信息和销售流通信息，并通过软件系统对相关信息进行优化分析和处理，从而实现对产品质量信息的有效追踪和追溯。

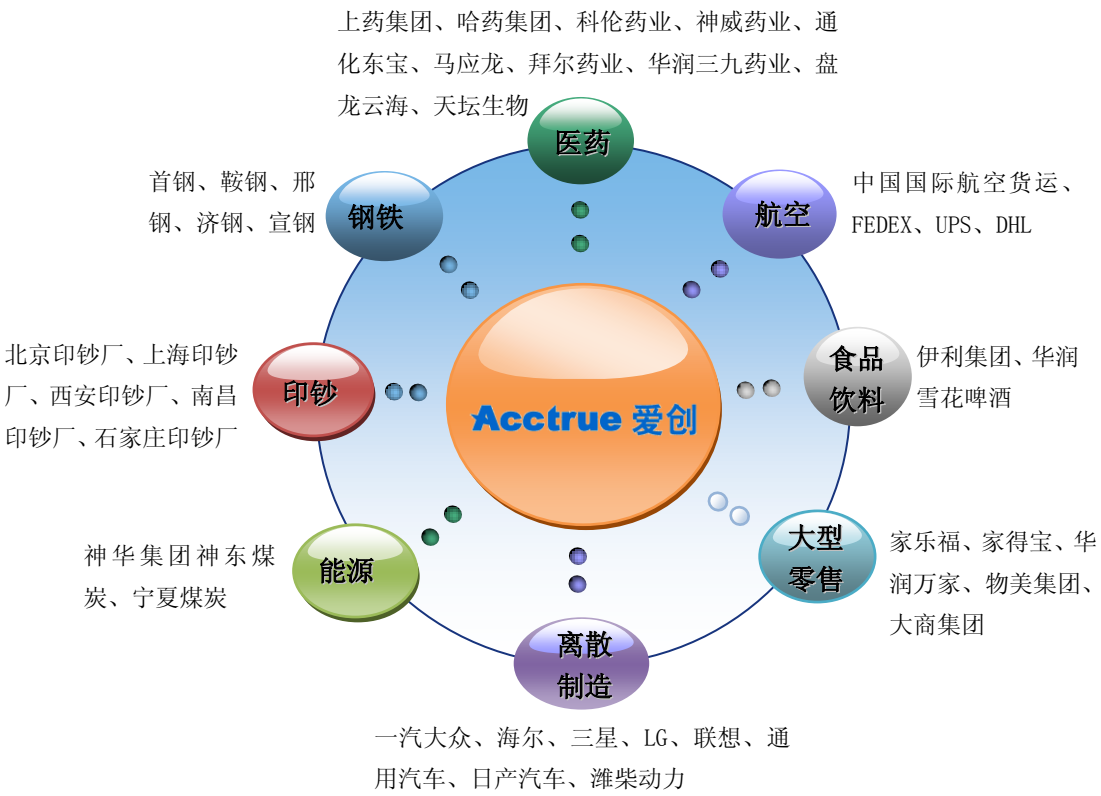
产品质量追溯系统的应用对于政府部门、生产企业和广大民众均产生重要社会价值。一方面，政府部门承担产品质量安全的公共管理和监管职责，尤其在药品食品等关系民众生命健康的重点领域，打击假冒伪劣的任务十分繁重。政府部门可根据监管需要，要求企业建立产品质量追溯系统，将企业的产品生产和流通环节的信息上传政府监管平台，从而有效提高政府部门对产品质量安全的监管水平和效率。另一方面，作为企业全面信息化管理的重要组成部分，随着市场竞争的日趋激烈，企业建立的产品质量追溯系统可以有效提升产品采购、生产和销售的管理水平，降低经营成本。同时，产品质量追溯系统可以帮助企业实现产品全流向透明化管理，支持企业的营销战略，提高企业市场快速反应能力。产品质量追溯系统的应用，不仅表明企业的产品质量具有更高水平，有利于提升企业产品形象，而且有效提升企业核心竞争能力。另外，广大民众基于产品质量追溯系统提供的信息查询功能，充分了解所购产品的质量信息，在保障自身健康安全的同时，起到了广泛的社会监督作用。在政府、企业界和消费者三方的共同推动下，以宽领域、深层次的产品质量追溯系统的应用为载体，全社会范围内已形成注重产品质量安全的良好氛围，有力地推动产品质量追溯系统的应用与发展，为从事产品质量追溯系统业务的产品和服务提供商创造了无比广阔的发展空间。

本公司是国内领先的重点行业产品质量追溯软件及应用解决方案提供商。多年来，本公司坚持不懈地打造和提升软件研发和市场拓展两大核心能力，深刻理解国内产品质量追溯领域的政策取向和企业需求，面向重点行业用户提供量身定制的产品质量追溯解决方案。本公司的产品和服务着眼于与民众生命健康密切相关的药品、食品行业，以及能源、零售等信息化重点应用领域。尤其在药品质量

安全追溯领域，本公司紧抓国家实施药品安全电子监管政策的重大机遇，是国内最早提供药品电子监管应用系统的企业。随着国内药品电子监管向纵深发展，本公司依托领先的产品功能、服务水平和品牌形象，成为目前国内占据领先地位的药品电子监管应用系统提供商，不仅推动了经营业绩的快速提升，而且取得了良好的社会效益。

当前，国内众多行业出于控制成本和提高竞争力的自发需求，也对产品质量追溯系统产生源源不断的市场需求，并形成诸多市场热点。本公司结合自身的实际情况，选择重点行业的龙头企业，通过树立行业标杆性的产品质量追溯应用项目，推动应用领域的不断扩展。近年来，本公司在乳制品行业、啤酒饮料行业以及能源、零售等行业均建立了标杆性应用。通过上述标杆性项目，在为本公司创造良好经营业绩的同时，也为本公司引领质量追溯系统在上述行业的广泛应用打下了坚实基础，成为公司持续增长的重要推动力。

本公司质量追溯系统的应用领域和代表性客户



自成立以来，本公司专注于提供产品质量追溯软件及应用解决方案，主营业务未发生变化。

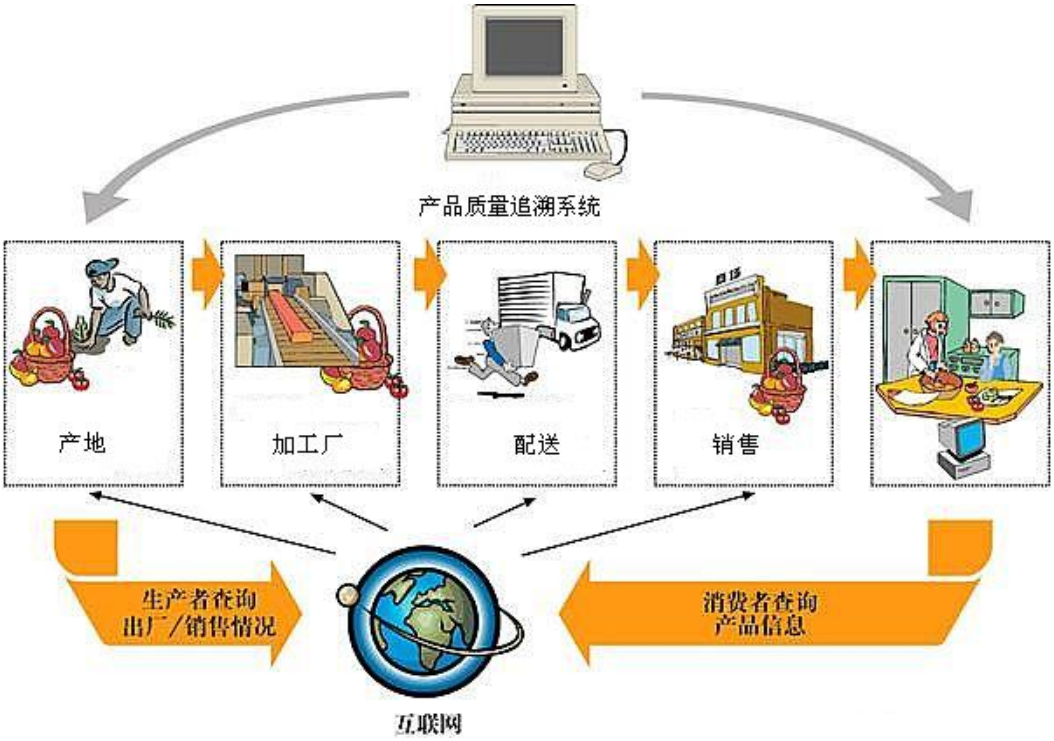
二、本公司所属行业的基本情况

（一）产品质量追溯系统简介

1、产品质量追溯系统的概念

产品质量追溯系统通过对产品的生产、加工、流通、销售等环节进行信息标识、采集、传递和关联管理，为生产者提供产品的生产与销售等信息以提高产品质量追溯管理能力，为消费者提供产品来源地等信息查询服务。

产品质量追溯系统示意图



（1）系统构成

典型的产品质量追溯系统由自动识别硬件设备与计算机软件构成。其中，自动识别硬件设备包括条码打印机、扫描器、喷码机、贴标机等，主要完成产品标识信息的喷刻与识别；计算机软件负责识别数据的后期处理、数据关联、数据统计与查询等与具体质量追溯管理相关的功能。软件是产品质量追溯系统的核心与灵魂，而硬件是系统的载体。

产品质量追溯系统结构图



（2）系统流程

以药品生产企业为例，产品质量追溯系统的工作流程大致分为以下步骤：

①产品生产：企业按生产计划组织药品生产，并完成灌装、压片、封口等工序；

②产品装盒并赋码：药品生产线对产品进行最小包装后，从产品追溯系统中的赋码软件模块导出追溯码，并由硬件设备完成最小包装赋码，具体包括印刷、贴标、激光等赋码方式；

③数据采集：产品质量追溯系统通过软件对最小包装追溯码进行图形识别或视频识别，完成数据采集；

④产品装箱：在产品装箱过程中，由硬件设备完成更大包装的追溯码赋码；

⑤包装关联：由产品质量追溯系统通过软件建立各级包装关联关系，并将生产数据信息上传至企业数据库或外部监管平台系统；

⑥产品出入库：系统将产品出入库信息上传至企业数据库或外部监管平台系统；

⑦流向追溯：通过对产品进行标识，企业、监管机构、消费者等各方能够有效地实现对产品流向的追溯管理。

产品质量追溯系统流程



以上为最简单的工作流程，实际上产品质量追溯系统可以完成更多、更复杂的功能。例如，在质量管理方面，系统可以详细跟踪到单件产品质量检验信息（如检验员、检验时间、检验结果、被检验对象等），甚至记录产品生产过程中的各项工艺参数，为降低次品率提供依据，从而提升企业质量管理的水平。此外，借助产品追溯码，系统可以实现车间的细化管理，将生产任务、车间作业跟踪及生产执行控制纳入系统当中，实现车间管理的信息化，帮助生产管理人员快速下达生产任务、统计生产报表、分析生产状况、追查生产作业记录，为企业管理层提供决策分析的真实数据。

（3）工作原理

产品质量追溯系统的工作原理是在对产品进行最小包装赋码的基础上，通过对产品流向进行信息采集与追溯，为使用者提供针对与产品质量密切相关的采购、生产、流通、销售等环节进行管理的有效手段。

赋码是实现产品质量追溯管理的前提与基础。当前主流的产品追溯码包括二维条码与 RFID（电子标签）。条码可以由硬件设备完成信息读取，但在实际应用中，由于环境复杂和生产线速度较快等原因，因此需要由软件完成条码识别的大部分工作。虽然电子标签操作方便，但成本较高，所以在多数应用案例中，二维条码为首选方式。

产品的追溯码与商品码都属于条码，但是商品码一般为“一类一码”， 主要用于 POS 扫描结算，无法记录个别产品质量。为实现产品追溯，生产企业需要在商品码之外对产品进行追溯码赋码，做到对每件产品唯一识别。另外，在部分重

点行业领域（如医药等），纳入质量监管范围的产品被要求赋予电子监管码。同样，电子监管码也是“一件一码”， 为政府从源头建立质量监管提供了信息技术保障。在这些领域，生产企业也可以利用电子监管码作为产品的追溯码，实现自身的产品质量追溯管理。

2、产品质量追溯系统是先进的产品质量管理思想与自动识别技术、计算机软件技术的结合

产品质量追溯系统本质上是一套跟踪产品流动的信息管理系统，利用自动识别技术对产品进行标识与识别，并结合企业具体业务流程，为企业内部管理者、政府监管部门以及消费者提供产品质量追溯管理与监控的有效途径，从而实现经济效益与社会效益的协调统一。



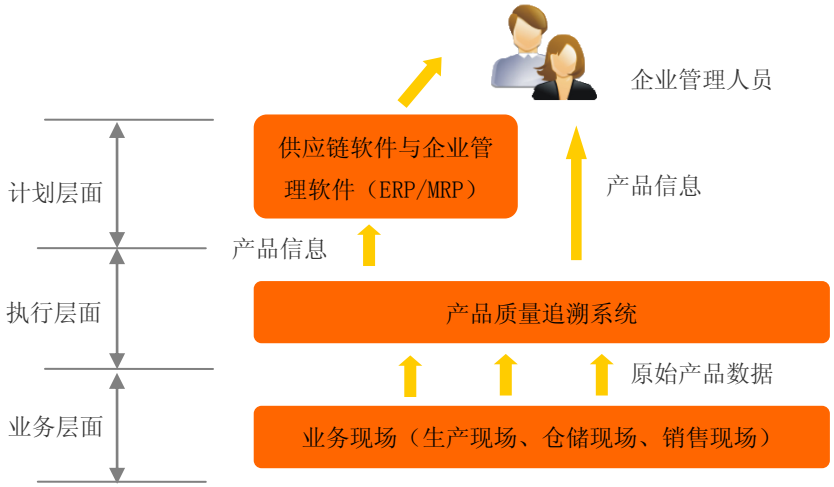
3、产品质量追溯系统是提高企业信息化管理水平的重要手段

作为软件产业的重要细分领域，产品质量追溯系统已发展成为企业产品质量信息化管理的重要工具。

目前，在企业信息化管理中，企业资源管理软件（ERP）和供应链管理软件（SCM）是两大主要手段。企业资源管理软件（ERP）是以系统化的管理思想，为企业决策层提供决策，实现精益生产与敏捷制造的管理软件系统。供应链管理软件（SCM）在企业 ERP 基础之上，整合管理信息与决策规划，实现整个供应链的最佳化的管理决策软件。

与 ERP、SCM 软件相比，产品质量追溯软件更加贴近企业管理的业务现场，能够为 ERP、SCM 软件提供更加准确、原始的业务数据，弥补了上述软件偏重对企业计划的制定而无法监控现场执行情况的缺陷，从而为企业管理者提供透明化管理的有效途经。产品质量追溯软件与 ERP 和 SCM 相结合，可以进一步提高企业

信息化管理水平。



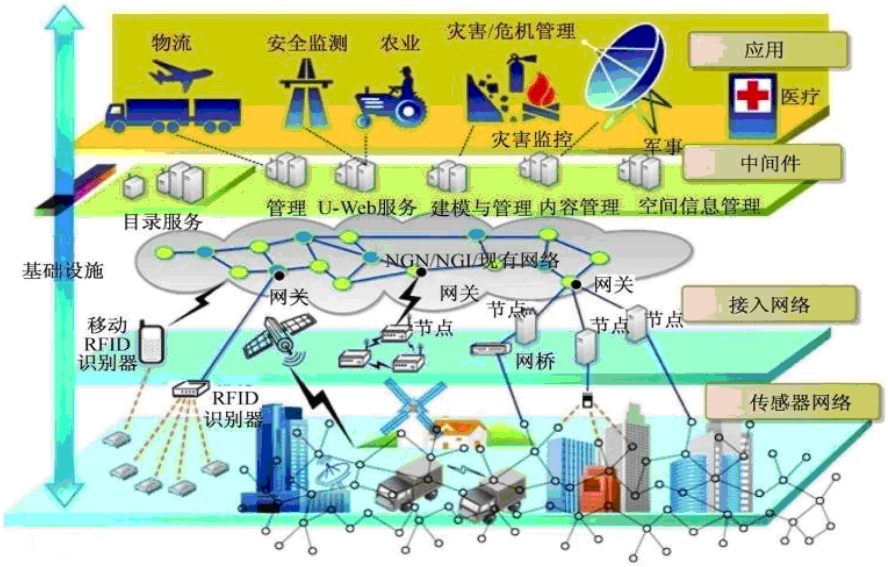
4、产品质量追溯系统是现阶段物联网在产品管理领域的成熟应用

（1）物联网概念

物联网是指将各种信息传感设备，如射频识别（RFID）装置、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器、气体感应器等各种装置与互联网结合起来形成的一个巨大网络。其目的是让所有的物品都与网络连接在一起，方便识别、管理和控制。

从技术架构上来看，物联网分为三层：感知层、网络层和应用层。感知层由各种传感器以及传感器网关构成，包括条码识读器、二维码识读器、RFID 标签和读写器、数字摄像头、GPS 等感知终端，是物联网获得物品识别信息的来源，相当于人的眼耳鼻喉和皮肤等神经末梢，负责识别物体，采集信息，并且将信息传递出去；网络层由各种私有网络、互联网、有线和无线通信网、网络管理系统和云计算平台等组成，相当于人的神经中枢和大脑，负责传递和处理感知层获取的信息；应用层是物联网和用户（包括人、组织和其他系统）的接口，实现物联网的智能应用。

物联网系统结构图



目前，工业监控、公共安全、城市管理、远程医疗、智能家居、智能交通和环境监测等多个行业均开始进行物联网应用的尝试，某些领域已经开始出现一些成功的案例。产品质量追溯系统的实施成为物联网技术在企业产品质量管理领域的典型应用形态。

（2）本公司的技术和产品是典型的物联网应用

本公司的技术和产品集中体现为 TTS 双向追溯系统平台，该平台无论在技术架构还是实际应用层面，均为物联网的典型应用。

从技术架构层面看，TTS 双向追溯系统平台与物联网模型完全一致，分为三个层次：感知层、网络层和应用层。其感知层以二维条码、RFID 等自动识别技术进行产品识别；网络层通过 Internet 、GPRS 或者 WiFi 等进行产品信息共享；应用层通过数据处理，交由上层业务软件（如物流管理软件、ERP 软件、产品追溯管理软件等）进行有效管理。因此，该系统完全能够实现物联网的产品识别、跟踪等管理功能，并为企业管理者提供了面向具体业务流程进行产品质量追溯管理的手段，满足了企业提升产品管理水平的实际需求。

从实际应用层面看，TTS 系统及其核心的赋码功能已经在药品电子监管业务上展开了广泛应用。药品生产线赋码后，医药企业将药品信息上传国家药品电子监管网（该网被称为“医药物联网”），从而形成了一个覆盖全国范围的监管所有药品的物联网应用。为了满足医药企业对于本企业产品信息流向监控与分析的需要，TTS 质量追踪追溯平台可以部署集团企业或地方政府级平台，与国家药监平

台实现信息共享，从而有效地对产品流向进行跟踪追溯。

（二）行业主管部门、监管体制及主要法律法规

1、行业主管部门与监管体制

国内软件行业的主管部门是工业和信息化部。工业和信息化部对软件行业的主要监管职责包括：指导软件业发展；拟订并组织实施软件、系统集成及服务的技术规范和标准；推动软件公共服务体系建设；指导、协调信息安全技术开发。

软件行业在工业和信息化部统一指导下，主要由中国软件行业协会承担相应的行业自律管理职能。软件行业协会的职能是受国家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。

除中国软件行业协会外，目前国内产品质量追溯软件行业的自律性管理组织主要包括中国自动识别技术协会。中国自动识别技术协会的主要职责为组织和协调全国从事自动识别技术研究、生产、销售和使用的单位和个人，加快自动识别技术及产品的研发、制造，加强标准化工作，开展国际交流与合作，促进自动识别产业的健康发展，推动自动识别技术的广泛应用。本公司是中国自动识别技术协会常务理事单位。

2、行业主要法律法规及政策

（1）软件行业主要相关法律法规及政策

软件行业是国家重点支持发展的新兴和战略性产业。软件产业的主要法律法规及政策如下：

序号	政策名称	时间	主要内容
1	《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发〔2000〕18号）	2000年6月	通过政策引导，鼓励资金、人才等资源投向软件产业和集成电路产业，进一步促进我国信息产业快速发展，力争到2010年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
2	《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年9月	制定了鼓励软件产业发展的若干税收优惠政策

	[2000]25 号）		
3	《软件企业认定标准及管理办法》(信部联产[2000]968号）	2000年10月	明确了软件产品的范围以及国家与地方各级信息产业主管部门以及中国软件行业协会的职责；提出了软件企业的认定标准
4	《计算机软件保护条例》（国务院令第339号）	2001年12月	提出软件著作权的许可使用和转让的法律责任；为了保护计算机软件著作权人的权益，调整计算机软件在开发、传播和使用中发生的利益关系，鼓励计算机软件的开发与应用，促进软件产业和国民经济信息化的发展
5	《计算机软件著作权登记办法》（国家版权局令第1号）	2002年2月	明确了软件登记的范围包括软件著作权登记、软件著作权专有许可合同和转让合同登记，并指定中国版权保护中心为软件登记机构
6	《振兴软件产业行动纲要（2002年至2005年）》	2002年9月	明确了振兴软件产业指导思想和发展目标，提出了“以信息化带动工业化”的指导方针
7	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》	2011年2月	明确了进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展，继续实行对软件产品的增值税优惠政策，对符合条件的企业分别给予营业税和所得税优惠

（2）本行业应用领域相关政策法规

针对近年来食品、药品等关系国计民生的重点行业发生的严重产品质量安全事故，政府制订了强制性产业政策，督促企业加快产品质量追溯体系的建立。具体产业政策与规划如下：

序号	政策名称	时间	主要内容
1	《关于进一步加强药品安全监管工作的通知》（国办发〔2007〕18号）	2007年3月	提出加快建立重点药品安全追溯体系，强化药品质量安全监管，确保公众用药安全，决定在特殊药品监控信息网络基础上，进一步加强药品电子监管，完善药品标识制度，建立全国统一的药品电子监督管理网络，对药品实施电子监管
2	《关于印发国家食品药品安全“十一五”规划的通知》（国办发〔2007〕24号）	2007年4月	强调加强食品药品安全监管，继续完善食品药品安全监管的法律法规，提出到“十一五”末期，食品安全保障体系基本建立，药品监管水平明显提高
3	《关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》（国务院令第503号）	2007年7月	进一步明确生产企业对存在安全隐患的产品负有召回义务，提出生产企业发现其生产的产品存在安全隐患的，应当向社会公布有关信息，主动召回产品，并向有关

			监督管理部门报告
4	《关于在全国范围内建设特殊药品监控信息网络的通知》(国食药监办〔2007〕482号)	2007年8月	提出2007年底前，在全国范围内实现对麻醉药品和第一类精神药品制剂及小包装原料药的生产、进货、销售、库存数量及流向实时监控；逐步实现对麻醉药品和第一类精神药品原料药、第二类精神药品等其他特殊药品的数量和流向实时监控
5	《关于贯彻<国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定>实施产品质量电子监管的通知（国质检质联〔2007〕582号）	2007年11月	决定对纳入工业产品生产许可证和强制性产品认证(CCC)管理的家用电器、人造板、化妆品等9类69种重点产品实施电子监管
6	《关于实施药品电子监管工作有关问题的通知》(国食药监办[2008]165号)	2008年4月	提出2008年，在全国范围内实现对血液制品、疫苗、中药注射剂及第二类精神药品等重点药品实施电子监管
7	《关于印发〈药品电子监管工作实施方案〉的通知》(食药监办〔2008〕72号)	2008年5月	提出2008年10月31前，完成疫苗、中药注射液、血液制品、第二类精神药品的电子监管
8	《关于实施药品电子监管工作有关问题的补充通知》(食药监办〔2008〕153号)	2008年9月	强调四大类重点药品必须在规定的时间赋码入网，公布了《药品电子监管码印刷规范》，并提出从2009年起逐步将已批准注册的药品和医疗器械的生产、经营纳入电子监管
9	《中华人民共和国食品安全法》	2009年2月	提出国家建立食品召回制度，食品生产者发现问题食品，应当立即停止生产，召回已经上市销售的食品，通知相关生产经营者和消费者，并记录召回和通知情况
10	《国务院办公厅关于印发医药卫生体制五项重点改革2010年度主要工作安排的通知》(国办函[2010]67号)	2010年4月	全面提高和完善307种国家基本药物的质量标准，对基本药物进行全品种覆盖抽验和全品种电子监管，完善地市级药品不良反应报告评价体系
11	《关于基本药物进行全品种电子监管工作的通知》(食药监办[2010]194号)	2010年5月	凡生产基本药物品种的中标企业，应在2011年3月31日前加入药品电子监管网，基本药物品种出厂前，生产企业须按规定在上市产品最小销售包装上加印（贴）统一标识的药品电子监管码；2011年4月1日起，对列入基本药物目录的品种，未入网及未使用药品电子监管码统一标识的，一律不得参与基本药物招标采购
12	《国务院办公厅关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》(国办发〔2010〕42号)	2010年9月	尽快建立乳品电子信息追溯系统，2011年年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设和相关标准、法规的制定，并逐步在乳品行业推行电子信息追溯系统

13	《关于对部分含特殊药品复方制剂实施电子监管工作的通知》（国食药监办[2010]484号）	2010年12月	2011年12月31日前对含麻黄碱类复方制剂（不包括含麻黄的中成药，下同）、含可待因复方口服溶液、含地芬诺酯复方制剂实施电子监管
14	《药品生产质量管理规范（2010年修订）》（卫生部令第79号）	2011年1月	2011年3月1日起开始实施的新版药品GMP的严格程度在中国制药史上是前所未有的，其高标准主要体现在洁净度级别和软件管理两大方面。在软件管理方面，相较于1998年版药品GMP，新版药品GMP着重强调了质量管理
15	《关于2011年开展肉菜流通可追溯体系建设试点有关问题的通知》(财办建[2011]12号）	2011年2月	提出在2010年试点城市基础上，新增部分城市开展肉类蔬菜流通追溯体系建设试点
16	《关于印发2011年食品安全重点工作安排的通知》(国办发〔2011〕12号）	2011年3月	建立全国统一的乳制品生产经营企业信息数据库，健全验证验票查询系统。在婴幼儿配方乳粉和原料乳粉生产企业试点建设电子信息追溯系统。提出加强酒类综合治理，严格落实酒类经营者备案登记制度、质量安全溯源制度、进货查验和记录制度，推进酒类电子追溯系统建设
17	《农产品质量安全发展“十二五”规划》的通知(农质发［2011］5号)	2011年5月	要求加强农产品质量安全追溯建设工程。按照统一规划、分区编码、数据共享、通查通识的原则，构建农产品质量安全追溯管理系统，建立农产品质量安全追溯信息平台和数据库。新规划建设1个国家级农产品质量安全追溯信息中心，6个区域性数据管理中心，35个省级数据管理分中心，1200个县级追溯管理服务站
18	《关于进一步加强乳制品企业电子信息记录系统建设工作的通知》（质检办食监[2011］833号）	2011年7月	就乳制品企业电子信息系统的基本功能、乳制品企业电子信息记录的主要内容作出了明确规定，并要求提出加快乳制品企业电子信息系统建设
19	《关于进一步加强酒类质量安全工作的通知》（食安办〔2011〕23号文）	2011年8月	加快酒类质量安全追溯体系建设，做到来源可追溯、去向可查证、真伪可辨别、责任可追究
20	关于贯彻落实国务院食品安全委员会办公室《关于进一步加强保健食品质量安全监管工作的通知》的通知（国食药监办[2011]492号）	2011年12月	强化生产经营监督检查。建立健全保健食品生产经营企业信息数据库，完善保健食品质量安全追溯体系
21	《2011-2015年药品电子监管工作规划	2012年2月	药品电子监管工作总体目标：2015年年底前实现药品全品种全过程电子监管

（三）行业概况

产品质量追溯在全球范围内都属于新兴产业。发达国家对产品质量的安全意识和管理水平走在世界前列，产品质量追溯系统在发达国家的应用广度和深度均处于较高水平。随着我国经济发展水平的快速提升，以及全社会质量安全意识的不断提升，在政府、企业和消费者等多方力量的推动下，产品质量追溯的应用领域正在不断拓展。

1、世界发达国家的应用与发展情况

随着经济全球化进程的不断推进，发达国家政府、企业界与消费者逐渐认识到产品质量安全的重要性，形成了全社会关注产品质量的良好氛围，产品质量追溯产业在发达国家保持持续稳定发展的趋势。特别是在药品、食品、农产品等重点领域，政府为了保护消费者健康，通过立法建立产品质量追溯体系，产品质量追溯产业因此在这些领域获得了更快的发展。另外，越来越多的全球领先企业为了提高产品质量管理水平和企业形象，实现缺陷产品快速召回，投入大量资金建设各具特点的产品质量追溯系统。

（1）各国政府在食品、药品等重点领域的监管政策加快了产品质量追溯系统的应用和发展

由于食品、药品等重点行业产品质量的重要性，各国政府为了保护消费者生命健康，大都采取立法的方式强制建立产品质量追溯体系。

在食品与农产品领域，2000 年 1 月，欧盟发表了《食品安全白皮书》，提出以“从农田到餐桌”全过程追溯控制。根据欧盟管理的相关规定，从 2005 年 1 月 1 日起，凡是在欧盟国家销售的食品必须具备可追溯性，否则不允许上市销售，并且禁止进口不具备可追溯性的食品。2002 年，美国国会通过了“生物反恐法案”，将食品安全提高到国家安全战略高度，要求食品加工企业必须建立产品可追溯体系。国际知名咨询公司 Freedonia 的最新报告显示，美国食品安全的市场需求将以每年 6.7%的速度增长，2014 年将达到 29 亿美元。[1]加拿大于 2002 年 7 月 1 日强制实施牛标识制度，要求所有的牛采用 29 种经过认证的条形码、塑料悬挂耳标或两个电子纽扣耳标来标识初始牛群。2008 年，加拿大有近 80%的农业食品联合体加入了农产品可追溯行动。

[1] 资料来源：《Food Safety Products to 2014 - Demand and Sales Forecasts, Market Share, Market Size, Market Leaders》，Freedonia Group Inc，2010 年 4 月

在药品领域，美国很早就开始尝试建立药品流通领域的追溯体系。1988 年，美国制定的处方药营销法案中就要求药品经营企业提供药品的真实来源和销售记录文档，但纸张文档记录药品成本很高而且很容易造假。为此，2004 年美国食品药物管理局（FDA）将 RFID 自动识别技术应用于药品追踪与追溯。目前，法国、西班牙、瑞典等经济发达国家也都制定了类似的法律法规。

（2）全球领先企业出于自身管理需要，进一步拓展了产品质量追溯体系的应用

在经济全球化发展进程中，全球领先企业的原材料采购、产品生产与销售往往分散在世界各地，对产品质量的追溯管理提出更高的要求和挑战。企业从自身管理的需求出发，主动投资在全世界范围内建设产品质量追溯体系，带动了产品质量追溯系统的应用。

在汽车领域，由于油门踏板存在缺陷，丰田汽车公司 2010 年初在北美、欧洲等地召回总计 430 万辆汽车。尽管这次召回事件给丰田汽车造成了巨大的经济损失，但是由于丰田公司通过自身的零部件追溯系统，快速定位缺陷零件影响的车型、数量以及销售地等重要信息，在很短时间内召回产品，从而最大限度地挽回消费者的信心，因此市场份额在召回事件发生之后仍然保持全球市场份额第一的位置。

在家电领域，韩国三星电子采用 PCB 板质量追溯系统，通过其中的产品质量追溯管理与物料管理模块，协助其制定商业决策，从而降低数据采集成本，得到简单、精确的元件和 PCB 电路板质量追溯记录的报告，从而大幅提升企业的精细化管理水平。

在零售领域，为了实现供应商管理可视化，全球零售领先企业麦德龙集团选用可追溯解决方案进行零售库存和保质期数据的管理，用于实现供应商跟踪与产品的配送管理，极大地提高了企业的运营效率。

在众多行业领域，产品质量追溯系统越来越多地应用于世界领先企业的采购管理、生产管理与销售管理，从而满足企业提升产品质量管理水平、缺陷产品快速召回的需求，极大地拓展了本行业的应用范围。

（3）产品质量日益受到消费者关注，形成良好的产品质量追溯系统应用氛围

目前，发达国家的民众对产品质量的高度关注并非在短时间内形成，而是在

政府的推动下，产品质量意识逐渐增强，最终达到了现在的水平。

以日本为例，日本产品素以高质量赢得消费者的青睐，但是在 20 世纪初，日本企业的产品质量并不好。这一状况到了 20 世纪下半叶开始得到改观。日本企业质量管理的成功，在较大程度上得益于日本政府通过设立国家质量奖推动企业改进产品质量。政府一方面帮助高质量产品生产企业树立良好的品牌形象，另一方面也在引导消费者监督产品质量。同时，随着经济的发展，消费者日益成熟和理智，对产品质量的要求更加严格，企业往往为满足消费者的要求，不得不提高产品质量。经过数十年的发展，日本全社会范围已经形成了政府、企业界与消费者共同高度关注产品质量的良好氛围。

从国外发达国家的发展情况来看，对于药品、食品等关系国计民生的重要行业，政府强制实施产品质量追溯监管政策，既是保护消费者健康安全的现实需求，也是药品、食品等重点产品质量安全保障的必然选择。随着经济的发展，企业产品质量管理意识逐步增强，同时消费者对产品质量的要求也越来越高。在政府、企业界和消费者三方的共同推动下，全社会范围内将形成营造产品质量安全的良好氛围。

2、国内应用与发展情况

在国内，尽管产品质量追溯行业的发展时间不长，但其演变过程集中反映了国内企业对产品质量的日益重视与管理水平的提升，其应用现状体现了巨大的市场需求，其快速发展的趋势预示了未来广阔的发展空间。

（1）发展历程

迄今为止，国内产品质量追溯行业的发展历程只有十余年时间，大致可以分为三个阶段：

①以自动结算为主的启蒙阶段

上世纪 90 年代初，条码技术进入我国，标志着国内产品质量追溯系统的应用进入了启蒙阶段。由于当时缺乏先进的产品管理思想，企业管理水平较低，并且没有意识到产品追溯对于提高产品质量管理水平等方面的巨大价值。因此这一阶段的应用形态主要为零售领域的自动结算，表现为针对商品的追溯，还没有出现以条码技术为基础构建产品质量追溯应用系统。

②以企业内部管理为主的起步阶段

进入 21 世纪，国内企业规模迅速增大，产品种类与数量呈现快速增长的趋

势。传统以手工方式进行产品管理已经不能适应现代企业管理的需要。为满足客户提升管理水平的需要，国内软件企业尝试采用自动识别技术开发面向企业仓储管理、生产管理等内部业务流程的产品质量追溯系统，行业进入起步阶段。

这一发展阶段主要表现出三大特点。首先，系统以内部追溯应用为主，其中面向仓储管理的产品追溯为主要应用形态。主要原因是企业内部采购、生产和销售等业务环节的开展均与仓储管理有关，仓储管理的效率直接关系到整个企业运作的效率。其次，软件逐渐占据主导地位，硬件退居次位，体现了软件是整个系统的核心与灵魂，而硬件只是系统的载体，主要完成产品的标识与信息采集功能。只有通过对用户具体业务流程精确理解和把握才能开发出成功的、满足用户需要的产品质量追溯系统。最后，多数系统提供商主要以“定制化开发+系统集成”的方式开展业务。

③以供应链全链管理为主的快速发展阶段

随着我国市场经济的发展，企业在激烈的市场竞争中认识到产品质量是立业之根、信誉之本、效益之源。由于产品质量安全涉及供应链各个环节，任何一个环节出现质量安全问题都可能导致严重的后果，因此，为保证产品质量安全，企业需要对上至原料供应商，下至终端消费者的供应链所有环节进行产品质量追溯管理。

这一阶段行业发展呈现的特点：一是真正意义上的以质量管理为主要目标、以追溯为实现手段的产品质量追溯系统应用形态大量涌现，并且产品质量的追溯管理延伸至供应链所有环节；二是应用范围从广度到深度都出现了很大的扩展，显示出旺盛的市场生命力。从广度上看，其应用领域已经覆盖了制造、流通等大部分行业，特别是近年来医药、乳制品、农产品等行业发生了多起严重影响消费者生命健康的产品质量安全事件，引起了政府监管部门的高度重视，极大地推动了产品质量追溯系统在上述行业的应用。从深度上看，产品追溯的范围也从企业内部扩展到从原料到最终产品的供应链所有环节。

（2）行业应用领域情况

①应用概况

产品质量追溯系统应用领域十分广泛，具有强大的市场生命力。

在食品领域，为确保食品质量安全，往往必须从原产地开始，实现“从田地到餐桌”的供应链全链环节的产品质量追溯。2007 年，中国物品编码中心在国

内建立了多个农产品追溯应用示范系统，例如北京某公司的牛肉产品跟踪与追溯应用示范系统和山东寿光蔬菜安全可追溯性信息系统的研究及应用示范系统等。其中，牛肉产品跟踪与追溯系统通过对肉牛佩戴电子耳标，跟踪记录肉牛的饲养、屠宰、流通、销售等信息，实现了牛肉产品质量的全程追溯，为消费者提供了对产品质量进行查询、监督的有效手段。2008 年 8 月，北京市投入使用的奥运食品安全追溯系统将供应基地、物流配送中心、运输车辆和餐饮服务场所全部纳入监管，真正做到从“田头到餐桌”的全过程监督，充分保障了奥运食品质量安全。

产品质量追溯系统在农产品领域的应用示例



牛肉产品跟踪与追溯系统条码



蔬菜安全可追溯性信息系统条码



消费者对农产品质量进行查询、监督

在大型离散制造领域（如汽车行业），由于产品的零部件数据量大，内容复杂，并且对产品整体质量影响较大，因此多数行业领先制造商主动投资建设完整的零部件质量追溯系统来实现全面的产品质量管理，提升企业快速召回缺陷产品的能力。

产品质量追溯系统在汽车领域的应用示例



在钢铁、能源等领域，多数企业规模较大，较早尝试利用信息化系统来提高管理水平，特别是近年来随着企业快速成长，资产规模越来越大，对仓储管理与

物资供应提出了更高的要求，需要借助产品质量追溯系统提供更加准确的信息，保障企业整体的物流体系与物资供应运行高效畅通。

产品质量追溯系统在钢铁、能源领域的应用示例



在渠道竞争日趋激烈的市场领域（如啤酒行业），生产企业通过产品质量追溯系统来加强产品在分销网络中的有序流动，有效杜绝产品跨区销售和窜货，提高企业的渠道管理水平。

从整体上看，随着经济持续快速增长，为提高企业自身产品质量管理水平，实现缺陷产品快速召回、打击假冒伪劣产品等方面的需要，企业主动投资建设产品质量追溯系统的积极性越来越高，本行业在国内的应用前景将十分广阔。

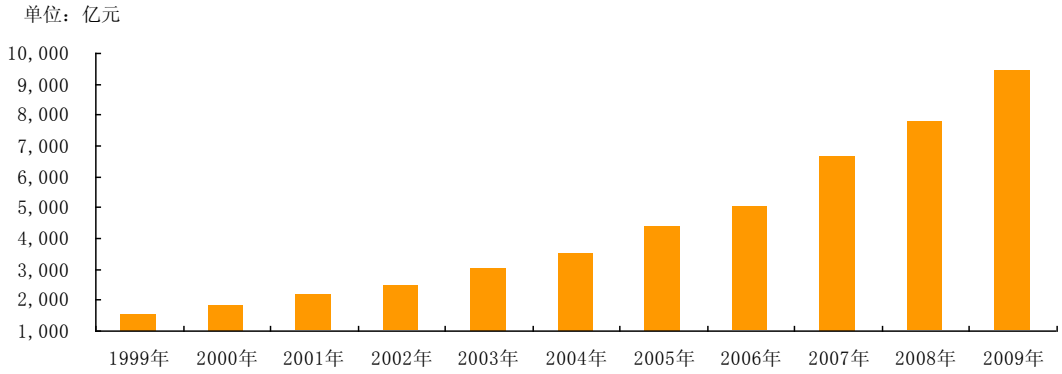
②重点应用领域情况

从长远来看，无论对企业还是社会，本行业的应用都具有重大的意义和价值，前景十分广阔。从近期来看，由于药品、食品等领域产品质量安全直接关系到消费者生命健康，受到政府监管部门的高度关注，因而产品质量追溯系统在上述重点应用领域取得了更快速的发展。

A、药品追溯应用领域

近十年来，我国药品行业持续快速健康发展。据统计，1999 年我国医药工业总产值仅为 1,534 亿元，2009 年增至 9,403 亿元，十年间增长超过 600%。

最近十年国内医药工业总产值持续快速增长



药品是人类用于预防、治疗、诊断疾病的特殊商品，其安全关系到公众生命健康权益的维护和保障。尽管我国医药行业生产情况总体向好，但近年来发生的一些药品安全事件，给人们的生命健康造成了严重损害，产生了极坏的社会影响。为此，我国政府借鉴国外成功的经验，出台了一系列强制性行业监管政策，要求药品的最小销售包装必须加贴（印）统一标识的电子监管码，实现在生产、流通、消费等环节对药品的全程监管。

a、国家医药行业监管政策使得赋码系统成为现阶段产品质量追溯系统在医药领域的主要应用形式

2007 年 7 月，为加强特殊药品的监管，国家食品药品监督管理局提出了第一期药品电子监管政策，要求 2007 年底前在全国范围内实现对麻醉药品和第一类精神药品制剂及小包装原料药的实时电子监控。同年 10 月，全国特殊药品监控信息网络初步建成，国内麻醉药品和第一类精神药品从生产出厂、流通、销售直至医疗机构的全过程，都纳入了药监部门的监管范围。

2008 年 5 月，在前期取得良好效果之后，监管部门提出第二期药品电子监管政策，要求 2008 年 10 月 31 日前完成疫苗、中药注射液、血液制品、第二类精神药品的电子监管。

2010 年 5 月，国家食品药品监督管理局发布《关于基本药物进行全品种电子监管工作的通知》，提出面向基本药物的第三期药品电子监管政策，要求全国基本药物中标品种生产企业在 2011 年 3 月 31 日之前完成赋码系统建设，加入药品电子监管网，基本药物非中标品种生产企业需在 2012 年 2 月底之前完成赋码系统建设，加入药品电子监管网。同年 12 月，国家食品药品监督管理局要求在 2011 年 12 月 31 日前对含麻黄碱类复方制剂（不包括含麻黄的中成药）、含可待

因复方口服溶液、含地芬诺酯复方制剂实施电子监管。

随着第一、二期药品电子监管陆续完成以及基本药物与复方制剂监管项目的开展，目前药品电子监管赋码已经成为产品质量追溯系统在医药领域的主要应用形态。

b、国家对医药行业实施一系列监管政策的实质是引导与督促企业加强产品质量管理

从各行业的发展情况来看，企业加强产品质量意识，提高产品质量管理水平需要一个发展过程。由于药品的特殊性与重要性，即便是在国外市场经济发达国家，药品生产企业高度关注药品质量安全的管理意识也不是一蹴而就的，因此首先需要政府采取强制性产业政策来引导企业树立产品质量意识，加强产品质量管理。

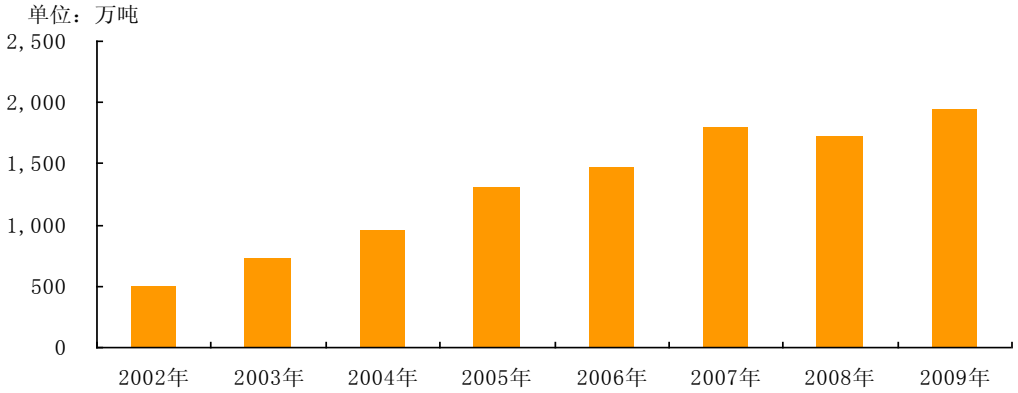
同样，我国针对医药行业出台的一系列强制产业政策，其实质不仅仅在于对药品质量的监管，更多地体现了国家对药品生产企业加强产品质量管理的引导与督促。在政府的产业政策的推动下，医药行业的领先企业往往会从企业内部产品质量管理的各环节入手，主动加强对药品质量追溯系统的建设。在领先企业的示范带动下，将有越来越多的企业加入其中，在医药行业内形成提高药品质量的良好氛围，从而实现监管部门出台强制性产业政策的最终目标。这既是国外的发展现状，也是我国医药行业发展的必然趋势。

B、乳制品追溯应用领域

近年来，我国乳品加工业呈现出快速发展的良好趋势。2008 年，我国乳制品产量合计 1,810.5 万吨，已占世界年产量的 4.6%；规模以上乳制品加工企业共实现工业产值 1,556 亿元，比 1998 年增长了 11.7 倍[2]。

[2] 资料来源：国家统计局统计数据

近年来全国乳制品产量总体保持增长



2008 年 9 月爆发的三聚氰胺事件使整个行业的信誉遭遇重大危机，国内市场需求急剧下滑，消费者信心严重受挫。为此，国家陆续出台了《乳品质量安全监督管理条例》、《奶业整顿和振兴规划纲要》等一系列法律法规与监管政策，对乳制品企业进行全面整顿。为恢复消费者信心，乳制品行业中的少数领先企业（如伊利集团）在加强奶源管理的同时，主动投资建设乳制品质量追溯体系，在激烈的市场竞争中树立了良好的产品形象，对其他企业将起到推动与示范效应。

为进一步加强婴幼儿奶粉的监管，国务院办公厅于 2010 年 9 月 16 日发布了《关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求 2011 年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。

在领先企业的示范效应与政府监管部门推动的背景下，乳制品行业的产品质量追溯应用市场需求有望在短时间内出现较快增长，为领先企业建设标杆性应用案例的系统提供商将在市场启动的初期抢占先机，为扩大市场份额奠定坚实的基础。

（3）重点应用领域的市场容量分析

①医药行业市场分析

药品质量关系民众生命健康，越来越多地受到政府、社会与消费者的高度关注。作为提高企业产品质量管理水平的有效手段，产品质量追溯系统在医药领域的发展速度往往领先于其他应用领域，医药行业已经成为本行业的重点市场领域。目前，医药行业的市场发展趋势表现出以下特点：

A、从近期来看，医药行业快速增长的市场需求将持续较长时间

在国家药品电子监管政策的推动下，国内药品电子监管业务市场需求持续快速提升。目前，国家药监局已经出台五期药品电子监管政策，从前两期特殊药物

的电子监管，到基本药物的电子监管，纳入监管范围的制药企业数量从二、三百家扩大到二、三千家，市场容量持续快速扩大。根据国家药监局规划，到十二五末，全品种药物均须实施电子监管，市场需求不仅将继续提升，而且具备良好持续性。

据业内保守估计，药品电子监管形成的市场需求约为 12.8 亿元，在此基础上带动的药品全面质量追溯的市场需求大约为 30 亿元[3]，上述市场需求将在十二五期间持续释放。

B、从长远来看，药品赋码系统为产品质量追溯系统在医药领域更多的应用奠定了基础，未来市场发展前景广阔

现阶段对药品进行赋码仅实现了产品的追溯功能，主要满足了政府部门对药品流动进行全程监管的需求。对药品生产企业而言，要真正提升药品质量管理水平，更多的是从企业内部采购、生产、仓储等环节加强质量管理水平，建立完整的药品质量追溯体系。药品赋码是前提，也为将来更多的产品质量追溯系统的应用奠定了基础。

从生产环节来看，国内 GMP 信息化将成为产品质量追溯系统在医药领域的另一应用方向。GMP 是一套国际通行的针对医药行业产品生产质量管理的规范与标准。GMP 信息化是产品质量追溯在医药领域在生产管理环节的具体应用形式。

目前，国外发达国家已经采用了 GMP 信息化管理的方式组织生产，尽管国内药品生产企业大都通过了 GMP 认证，但主要是以人工方式实施 GMP，既严重影响企业生产效率，又增加了药品生产过程中的污染，影响 GMP 的实施效果。随着我国医药行业的快速发展，国内越来越多的医药领先企业积极尝试国际化发展道路。为达到销售国家更严格的标准，企业建设 GMP 信息化系统的需求十分强烈。随着赋码系统的推广，为国内医药行业的 GMP 信息化系统建设提供了基础。2011 年 1 月 17 日，卫生部令第 79 号下发了《药品生产质量管理规范(2010 年修订)》，并将于 2011 年 3 月 1 日起施行。新版药品 GMP 的严格程度在中国制药史上是前所未有的，其高标准主要体现在洁净度级别和软件管理两大方面。在软件管理方面，相较于 1998 年版药品 GMP，新版药品 GMP 着重强调了质量管理。可以预见，GMP 信息化的市场需求将使得产品质量追溯系统在医药领域的应用进一步得到拓展。

[3] 数据来源：《物流技术与应用》，2010 年第 8 期

从仓储环节来看，由于药品的特殊性质，药品的仓储管理不但要求作业精细，而且也需要有较高水平的信息化系统支持。目前国内大型医药生产企业的仓储规模越来越大，在仓储环节实现药品追溯管理的需求越来越迫切。以广州中一药业为例，目前广州中一药业有限公司是全国最大的糖尿病中成药研究开发及产业化基地，生产 6 大剂型 130 多个品种，年产量超过 5 亿瓶。针对企业库存量大的特点，本公司在赋码系统的基础上提供的药品质量追溯解决方案，解决了客户仓储信息化管理的需求，提高了企业精细化管理水平。

在流通环节，大型医药生产与流通企业同样需要药品质量追溯系统，一方面可以提高药品的流通效率，另一方面能够加强下级分销管理，提高防伪防窜货的能力。

综上所述，在国家高度关注药品质量的背景下，医药企业在广泛建设药品生产线赋码系统的基础上，建设完整的药品质量追溯体系的现实需求正在快速释放。同时，在医药领先企业示范效应的推动下，产品质量追溯系统在医药领域的应用形式将更加丰富，发展前景更加广阔。

②乳制品行业市场分析

随着国务院要求 2011 年年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子追溯系统建设的产业政策出台，乳制品行业对产品质量追溯系统的市场需求即将启动。

目前，我国约有 1,500 家乳品生产企业，规模以上企业达 743 家[4]。据统计，近年来我国婴幼儿配方奶粉市场每年呈两位数的高速增长态势，2000～2009 年平均年增长率高达 22.9%[5]。BOABC 的市场预测报告显示，2009～2013 年中国婴幼儿奶粉市场容量还将维持两位数的年增长率[6]。

婴幼儿奶粉市场的快速发展，预示了即将启动的巨大市场需求。从长远来看，婴幼儿奶粉与原料乳粉电子追溯的市场启动，将带动整个乳制品行业对质量追溯系统的需求。虽然未来具体的市场需求形势尚未明朗，但市场估计国内整个乳制品行业的产品质量追溯市场需求规模在 26.75 亿元[7]，显示出产品质量追溯系统在乳制品领域的巨大发展空间。

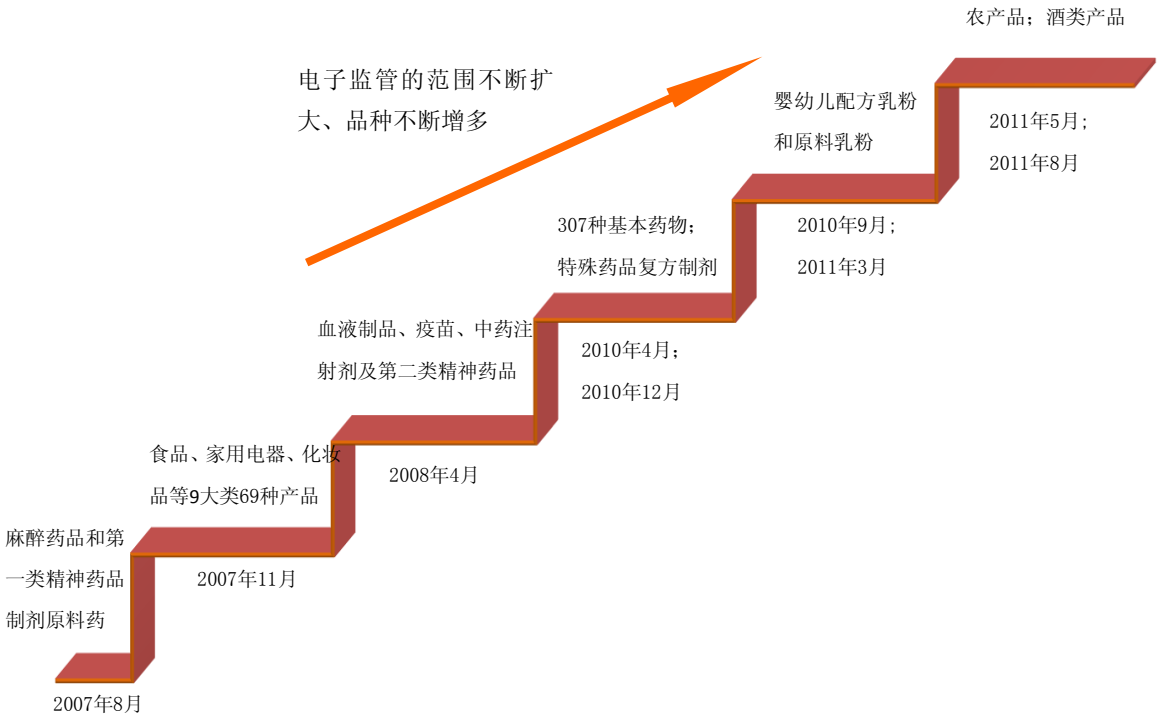
（4）行业发展趋势

[4] 数据来源：《工业和信息化部部长李毅中就乳制品行业管理答问》，新华网，2008 年 10 月
[5] 数据来源：《2010-2015 年中国奶粉市场投资分析及前景预测报告》，2010 年 9 月
[6] 数据来源：《艾格农业参考》，BOABC
[7] 数据来源：《物流技术与应用》，2010 年第 8 期

①国家对产品质量安全日益重视以及领先企业自发需求，将持续推动的产品质量追溯软件的应用与发展

近年来，在医药、食品等重点行业发生的一系列产品质量事件，给社会和个人带来重大损失。为此，我国政府借鉴国外先进经验，通过出台强制监管政策，在重点行业建立产品追溯监管体系。

国家对重点行业产品质量日益重视



药品、食品等重点行业实施电子监管的范围不断扩大，反映出国家对关系国计民生重点行业产品质量安全的日益重视，给本行业带来了巨大的市场发展空间。

同时，随着国内市场竞争日趋激烈，管理水平较高的领先企业也逐渐认识到产品质量的重要地位，自发投资建设产品质量追溯系统来提升产品质量管理水平。根据中国产品质量电子监管网的统计数据，2005 年底入网企业为 2,417 家，激活监管码的产品数量仅为 0.05 亿件，但是 2010 年 10 月 08 日入网企业已快速增至 71,278 家，实行电子监管码的产品已达 97.58 亿件[8]，显示出快速增长的趋势，反映了国内企业对加强产品质量管理，保护企业形象的日趋认同。

在国家日益高度重视产品质量安全与领先企业自发需求的联合推动下，产品质量追溯软件的应用领域将得到更大地拓展，未来的发展空间将更加广阔。

②物联网产业的推进将极大地带动产品质量追溯软件的发展

[8] 数据来源：中国产品质量电子监管网

目前，物联网已成为我国重点发展的五大战略性新兴产业之一。2010 年，温家宝总理在《政府工作报告》中提出加快物联网的研发应用，是物联网首次写入政府工作报告，标识着我国物联网的发展上升到国家战略。

根据 EPoSS 发布的《物联网 2020》分析报告，未来物联网的发展将经历四个阶段，2010 年之前 RFID 技术被广泛应用于物流、零售和制药领域，2010-2015 年实现物体互联，2015-2020 年物体进入半智能化，2020 年之后物体终端进入全智能化。据美国权威研究机构 Forrester Research 预测，物联网所带来的产业价值要比互联网大 30 倍，到 2020 年物联网将会形成下一个万亿元级别的信息产业。

物联网的发展与应用，能够极大地推动产品质量追溯行业的发展。尽管目前国内物联网产业的发展尚处于探索阶段，但是作为物联网的具体应用，本行业必将随着物联网建设与推广得到更大的发展。

③SaaS 将是产品质量追溯软件应用模式的发展趋势之一

SaaS 是在 21 世纪开始兴起的基于互联网提供软件服务的全新应用模式，将传统上软件由客户内部运营的模式转变为在线租用的模式。在传统的产品模式中，软件产品交付给客户后在客户内部 IT 系统中安装、实施、运营及维护；而在 SaaS 模式下，软件以托管的方式由 SaaS 服务提供商运营维护，客户通过 Internet 租用软件。相比较传统服务方式，SaaS 模式在软件的升级、服务、数据安全传输等各个方面都有很大的优势。

随着互联网技术的发展和应用软件的成熟，SaaS 模式已经成为软件行业发展的最新趋势，特别是 CRM、ERP、SCM 等企业管理与供应链管理相关的软件领域。根据市场分析机构 Gartner 的研究报告，2008 年全球 SaaS 市场收入达到 66 亿美元，预计将以 19.4%的年复合增长率增长，2013 年全球 SaaS 市场收入将增至 160 亿美元[9]。

以 SaaS 模式开发的产品追溯软件系统为地理位置分散的企业与客户及消费者之间提供良好沟通途径。企业通过该系统可以十分方便地对供应链全环节实现透明化、精细化管理。客户与消费者能够借此增加对产品信息的了解，从而增强对产品的信赖度。因此，从全球发展情况来看，以 SaaS 模式开发的 CRM、ERP、

[9] 资料来源：Gartner，《Market Trends: Software as a Service, Worldwide, 2009-2013》，2009 年 5 月

产品追溯等与企业管理相关的软件应用越来越广泛。

目前，国内产品追溯行业主要还是以系统集成的方式为客户提供定制化系统开发服务，对 SaaS 的产品模式尚处于探索阶段。尽管如此，业内少数具有较强实力的解决方案提供商通过多年的软件开发，已经在部分应用领域形成了通用的软件产品，具备了通过 SaaS 模式提供服务，实现业务模式进一步创新的基础与条件。

（四）行业的市场竞争格局

1、行业竞争格局和市场化程度

经过十余年的发展，本行业已经步入快速成长阶段，新进入者持续增多，竞争日趋激烈，市场化程度较高。

（1）主要参与者

目前，本行业主要参与者分为以下三类：一是原先以条码、RFID 等自动识别硬件业务为主的公司开发软件系统，如新大陆、远望谷等；二是国内的软件公司，如用友、东软、本公司等；三是国外的供应链软件提供商，如 SAP、ORACLE 等。

这些参与者在各自擅长的业务领域展开激烈的市场竞争，表现出一定的竞争优势。例如，新大陆依托国内 RFID 硬件设备较高的市场占有率，在农业追溯应用领域具有较大的市场竞争优势。2009 年新大陆先后完成了海南省灵长类实验动物养殖场 RFID 追溯管理系统、贵阳动物疫病可追溯信息系统等多个农业应用项目[10]。远望谷具有较强的市场营销能力，并且抓住了高速铁路应用领域的发展机遇，迅速成长壮大[11]。本公司在医药应用领域深耕细作多年，早在 2006 年 9 月就为国家特殊药品监管项目的首家试点单位——青海制药厂成功建设了特殊药品质量追溯系统。发展至今，本公司在医药领域占据绝对领先的市场份额，并在其他多个应用行业拥有大量成功的行业解决方案，包括在即将启动的乳制品市场树立了标杆性应用案例，具有较强的市场竞争力。

尽管国内的大型软件公司与国外的供应链软件提供商研发实力较强，但是出于企业运营成本的考虑，目前主要业务还是集中于传统大型系统项目领域，并且由于国外的供应链软件提供商开发的软件系统主要面向国外客户，对国内新兴应用行业的具体业务需求还有一个适应阶段，因此目前对本行业一些新兴市场领域

[10] 资料来源：新大陆 2009 年年报
[11] 资料来源：远望谷 2009 年年报

介入程度较小。

（2）市场竞争格局的特点

①市场竞争者较多，显示了巨大的市场潜力

由于对本行业长远发展前景看好，众多软件企业纷纷加入到市场竞争的行列。据不完全统计，目前国内产品追溯行业内软件企业多达数百家。市场竞争者的大量加入，表明本行业正处于快速发展阶段。

②尽管竞争激烈，但细分市场地位领先的竞争者具有较大优势

由于本行业应用领域广泛，市场竞争格局较为分散，尚未出现在整个行业具有绝对优势的企业，但是在部分快速成长的新兴市场领域已经出现占据领先地位的厂商。这些厂商具有良好的品牌形象，客户认可程度较高，因此对其他新进入者在局部细分市场形成了较大的竞争优势。

③具有丰富行业经验的竞争者受到市场的青睐

本行业的快速发展只是最近几年时间，目前许多市场参与者还处于业务探索阶段，经验积累还很欠缺，因此部分厂商提供的软件仅仅是将客户现有的业务流程简单信息化，并不能为这些客户带来真正意义上产品质量管理能力的提升。受到市场和客户青睐的是那些在本行业积累了丰富经验的软件提供商，除了能为客户改进业务流程提出更多的建议，还能在帮助客户完成信息化的过程中，切实给客户带来产品质量管理上的提升进而为客户创造经济效益。

2、行业进入壁垒

（1）业务壁垒

作为软件产业的重要分支，本行业面向的下游客户为制造、流通等领域的众多行业企业。各行业对产品追溯的需求千差万别，即便是同一行业，不同的企业也存在许多的特定需求。因此，对客户产品质量管理需求的把握成为能否获得客户认可的重要因素。

目前，多数厂商对用户的需求理解尚停留在业务表面上，并未从企业采购管理、生产管理、仓储管理等多个供应链环节入手，围绕提升产品质量管理能力的核心展开软件开发，导致客户对厂商的认可程度较低。因此，对于新进入者，客户核心需求的理解与把握形成了较高的业务壁垒。

（2）人才壁垒

产品质量追溯软件开发对人才的综合要求较高，表现在：首先，软件开发项目管理人员需要深刻理解软件工程的理论与方法，具有较强的沟通能力、文档编写能力和快速反应能力；其次，开发人员必须具备较高的软件开发技能，能够胜任大型系统软件的开发任务；最后，开发人员还必须精通客户的业务流程，在软件开发过程中密切结合用户的业务需求开发软件功能。如果企业不能高效引进和培养人才，将对企业研发实力的提升构成影响。

（3）品牌壁垒

目前，本行业主要需求方大多数为各行业的领先企业，对软件提供商的品牌要求较高。在多数客户招标中，提供商的品牌是考察企业实力的重要指标之一。具有较高知名度的企业往往能够通过品牌优势，在谈判过程中占据较为有利的地位，率先占领市场。同时，客户选择的软件系统又进一步丰富了提供商的行业应用案例，提升了知名度，为开拓当地市场提供了有利条件。因此，品牌效应对市场新进入者构成较强的行业壁垒。

3、市场供求状况及其变动分析

从全球范围来看，产品质量追溯软件在以条码、RFID 等自动识别技术与计算机技术的推动下，应用领域不断拓展，尤其是医药等新兴领域的增长趋势十分明显。

从国内发展情况来看，产品质量追溯软件的应用领域十分广泛，整体表现出供不应求的状况。尤其是在药品、食品等重点领域，受国家产业政策的推动，产品质量追溯软件的市场需求出现了持续快速增长的趋势。

在政府产业政策的推动下，将有越来越多的企业主动投资建设产品质量追溯系统，从而形成提高药品质量的良好氛围。这既是本行业在国外的发展现状，也是我国医药行业发展的必然趋势。

受新兴应用领域拉动巨大市场需求的吸引，越来越多的软件企业加入到市场竞争的行列。其中多数企业缺乏丰富的行业经验，对客户需求的了解不够准确，导致开发的软件产品成熟度较低，因此具有行业先发优势的软件供应商仍将具有较大的竞争优势。

（五）影响行业发展的因素

1、有利因素

（1）相关政策的扶持为本行业发展创造了良好机遇

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业。自2000年以来，国家出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、人才吸引与培养、知识产权保护等多方面为软件产业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。

2011年2月，国务院颁布《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》，继续实行对软件产品的增值税优惠政策，对符合条件的企业分别给予营业税和所得税优惠。

国家历来高度重视关系国计民生的重点行业产品的质量安全，近年来针对食品、药品行业出台了一系列具有强制性行业政策，同时从技术层面加快了产品质量电子监管体系建设，为本行业的快速发展创造了良好的机遇。

（2）从制造大国向制造强国的跨越为本行业发展提供了广阔空间

2009年，我国制造业在全球制造业总值中所占比例已达15.6%，仅次于美国，成为名副其实的制造大国。然而，当前我国工业增加值率仅为26.5%，远低于美国、德国等先进国家（40%）以及世界总体（35%）水平，反映出我国还不是制造强国。

为实现从制造大国向制造强国跨越，我国制造业企业一方面需要节能降耗，另一方面需要提高工业产品的附加值，对产品质量进行提升。作为提高企业产品质量管理的有效手段，产品质量追溯系统能够追溯到每一批次产品在整个生产的各个工序或环节的质量控制状况，重现该批次产品的整个生产过程并发现问题，为改进产品质量提供依据。

“十二五”是我国转变经济发展方式的关键时期。在此期间，我国产品质量总体水平的提升，为本行业未来的发展提供了广阔的市场空间。

（3）电子信息技术的更新换代拓展了本行业的应用领域

产品追溯软件行业属于技术密集型行业，涉及数据库技术、自动识别等众多学科。随着电子信息技术的不断更新换代，特别是计算机技术的发展，有力地推动了产品追溯行业技术水平的提升，提高了产品性能的同时降低了成本。自动识别技术的突飞猛进，提高了产品信息采集的效率，使得高速生产线上实现产品追溯成为可能，极大地拓展了本行业的应用领域。

2、不利因素

（1）技术更新速度加快，对企业的持续创新能力提出了较高要求

信息技术不断进步，使得本行业技术更新速度加快，产品追溯软件生命周期缩短。行业内各企业必须不断创新，开发出适应于市场需要、成本更加低廉、性能更加稳定、功能更加完善的产品质量追溯系统。同时，针对用户日益增多的多样化需求，行业厂家需要不断地进行产品的二次开发或升级，从而对行业内厂商的研发能力提出了更高的要求，产品更新速度慢的企业将无法适应快速变化的市场而在竞争中处于不利地位。

（2）人力资源短缺，人才争夺激烈

本行业属于技术密集型行业，由于行业发展迅速，各厂商在努力培养内部人才队伍的同时，积极引进外部优秀人才，保证企业在人力资源方面具有一定的优势和储备，导致了本行业对人力资源的需求加大，使得行业内人才争夺不断加剧。

（六）行业技术水平与技术特点

从技术层面上看，产品质量追溯系统主要采用了两类技术：自动识别技术与包括分布式数据库技术在内的计算机信息技术。

1、自动识别技术

实现产品质量的全程追溯管理必须首先对产品进行标识与识别。目前，常用的自动识别技术及其技术特点如下：

技术类别	技术特点	图例
一维条码技术	简单、低成本、使用便捷	
二维条码技术	信息采集速度快、抗污损、能够表示字符等复杂信息	
RFID 技术	操作方便、识别距离范围较大、标签数据可以加密、存储数据容量大、应用范围较广	

由于产品质量追溯系统在客户生产现场运行，必须适应客户高速生产流水线的工作速度，同时也要适应周围复杂的环境，因此标识信息的读取速度与识别率是衡量产品质量追溯系统性能的重要指标。自动识别硬件设备仅具备有限的信息识读能力，高速且图像模糊的标识信息往往需要由系统的软件部分完成识别。

目前，医药行业是对产品质量追溯系统工作效率与性能要求较高的应用领

域，多数药品生产流水线速度在 200 个/分钟以上。目前，本行业中技术实力较高的厂商能够达到 300-400 个/分钟。本公司为拜耳药业开发的药品赋码系统最高可以实现 600 个/分钟，另外为华润雪花啤酒提供的解决方案可以实现 800 个/分钟，处于业内领先水平。

2、计算机技术

本行业应用的计算机技术主要为分布式数据库技术，能够通过网络实现多个地理位置独立分布的数据库在逻辑上保持整体性，是数据库技术和网络技术的有机结合。

由于大型企业客户的业务现场往往分散在多个地方，管理的产品数量极其庞大，因此要求产品质量追溯系统能够处理海量的、并发的产品信息。以本公司为华润集团开发的华润雪花啤酒追溯解决方案为例，客户在系统有效期（如 5 年）内产生的数据量在 100 亿条以上，并发访问峰值达到 2,000 条/秒以上，对系统性能提出了较高的要求。本公司开发的 TTS 双向追溯系统平台在满足上述技术要求的同时，仍然能够保证稳定的响应速度，所有业务正常运转，在行业中处于领先地位，目前已经应用于天坛药业等药企解决方案。

（七）行业特有的经营模式

国内产品追溯软件行业的经营模式主要分为软件产品销售模式与系统集成模式两种类型。

软件产品销售模式是指向下游客户提供拥有自主知识产权、无差异化、可批量复制的软件产品。该类软件具有通用性，其程序以光盘为载体，不需要根据用户的个别需求进行修改或专门定制。软件开发企业将产品交付用户后，向用户提供授权码或授权证书后，用户方可启用软件。目前，下游医药领域主要采用软件产品销售模式。在软件产品销售模式下，软件企业主要通过直销、渠道分销的方式大幅提高软件产品的销售效率，快速抢占下游市场。

系统集成模式是指软件企业在为客户实施软件项目时根据客户特定要求，提供定制化开发的软件解决方案，最终交付的软件只供特定用户使用，不具通用性。由于下游各行业用户的业务需求千差万别，因此，应用于生产管理、仓储管理与销售管理的大型产品质量追溯系统项目主要通过系统集成模式实施。系统集成模式能够较好地满足用户需求，但是由于面向用户具体需求，因此软件系统销售难

以快速、大面积推广。

另外，随着互联网与软件技术的快速发展，以SaaS模式取代传统的软件产品销售模式逐渐成为未来管理软件的发展趋势，因此，具有战略发展眼光的软件企业依托自身品牌优势与客户资源，开始尝试通过互联网向用户免费提供软件，并根据用户的使用情况收取服务费，从而降低了用户设备采购、系统建设与维护等成本，特别适应中小型企业的需求。

（八）行业周期性、区域性或季节性特征

1、周期性特征与区域性特征

目前，国内食品、药品、医疗器械、危险品等行业由于关系到人们生命财产安全，受到政府的高度重视。在监管部门的推动下，近年来这些行业对产品质量追溯系统有较大的需求。同时，随着市场竞争不断加剧，企业的管理水平不断提高。在树立良好的质量品牌意识的驱动下，企业将逐渐主动加快产品质量追溯体系的投资建设。另外，随着技术水平的进一步提高，下游应用业务更加丰富，下游用户对本行业的需求也保持了持续稳定的增长。

由于产品追溯软件行业面向制造、流通等领域众多下游行业企业，应用领域较广泛，因此，总体上国内产品追溯软件行业不存在明显的周期性。但是，由于国内经济发展存在地区性差异，因此在经济较发达地区本行业的发展情况好于欠发达地区，表现出一定程度的地区性。

2、季节性特征

受用户采购、结算特点的影响，产品追溯行业厂商的业务开展具有一定季节性。由于用户的系统采购计划的执行需经过方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等严格的程序，因此软硬件采购、安装与系统调试等工作主要集中在下半年。受此影响，相关厂商的业务开展通常以下半年为主，经营业绩存在一定的季节性。

（九）行业与上、下游行业之间的关联性

产品追溯行业的上游行业主要为自动识别行业、计算机行业等硬件行业以及相关开发软件行业；下游客户目前主要集中在食品、药品、危险品等重点行业。

1、与上游行业的关联性

本行业的上游企业主要为包括读码器、标签打印机等自动识别电子产品提供

商、计算机生产厂商以及系统软件与开发软件提供商。上游行业中电子产品的性能、尺寸与价格在过去的数十年间基本遵循“摩尔定律”的发展趋势，即性能不断提高,尺寸不断缩小,而价格在不断降低。上游电子元器件等原材料的升级换代直接推动了国内产品质量追溯系统技术水平的提高。同时，由于硬件行业内厂商较多，市场竞争比较激烈，产品供应较为充分，因此本行业的发展不会受上游供应商的限制。

上游系统软件提供商为本行业厂商提供运行软件系统所需的嵌入式与桌面操作系统、数据库管理系统等系统软件；开发软件提供商为企业提供软件工具包。目前，市场上主流的系统软件与开发软件大部分由国外知名软件厂商提供。近年来，随着国内软件企业实力逐渐增强，市场竞争日趋激烈，软件产品价格出现稳中有降的趋势。上游系统软件与开发软件行业的竞争有利于本行业进一步控制成本，促进企业发展。

2、与下游行业的关联性

目前，本行业的下游需求领域较广，其中药品、食品等行业的需求较大。随着国民经济的发展，人民生活水平的提高以及消费观念的转变，对食品、药品的质量安全提出了更高的要求。同时，由于药品、食品的特殊性，政府部门历来十分重视产品的质量问题。近年来药品、食品行业内部多个领域发生的严重产品质量事件促使政府监管部门加大了对相关行业产品质量的监管力度，在部分领域通过强制性政策督促生产企业加强产品质量的追溯管理。

下游行业对产品质量追溯系统的强劲需求对本行业的发展形成强大的拉动作用。同时，下游行业对产品质量追溯系统的先进性、可靠性、经济性要求比较高，使得产品质量追溯系统提供商必须不断加大在新产品开发和技术创新方面的投入，以更好地满足下游行业客户的需求。

（十）行业的利润水平

国内产品质量追溯系统提供商的利润水平各有差异。目前，行业内多数厂商缺乏自主创新能力，产品技术含量较低，通常以软硬件系统集成的方式为用户提供功能较简单的应用解决方案。这类系统中的读码器、标签打印机等硬件设备占比较大，且主要通过向国内外自动识别硬件生产商或代理商采购，因此企业的利润空间较为有限，毛利率水平在10%-30%。另外，近年来硬件设备价格逐年下降，

进一步压缩了企业的盈利空间。少数企业通过业务创新，形成满足用户业务需求的软件产品与整体解决方案，其中软件的比重较大，因此能够获得较高的利润水平。纯软件产品的销售业务毛利率水平为100%，整体解决方案的总体毛利率水平在50%以上。另外，部分软件提供商通过直销、渠道分销等市场营销形式，一方面快速抢占了市场份额，另一方面也降低了企业成本，进一步提高了企业的盈利水平。

三、本公司的行业竞争地位

（一）市场地位

产品质量追溯系统的应用作为新兴产业，市场需求正处在爆发式成长初期，并表现出应用领域极为宽广的特点。产品质量追溯市场的供应商发展初期一般选择少数领域开展业务。因此，所处业务领域是否具备足够的市场空间、是否在细分领域取得领先地位以及业务领域是否具备足够宽度决定了供应商是否能够取得领先的市场地位和成长空间。

1、本公司是国内药品电子监管业务领域占据绝对领先地位的企业

本公司凭借对市场需求的准确把握以及对行业发展趋势的前瞻性判断，紧紧抓住药品电子监管政策机遇，开发出具有较强市场竞争力的药品电子监管软件产品与解决方案，成为国内药品电子监管业务领域的先行者。2006 年 9 月，本公司为国家特殊药品监管项目的首家试点单位——青海制药厂成功建设了特殊药品电子监管系统。先发市场优势与领先的产品优势帮助本公司抢占了较大的市场份额，赢得了一批医药行业的知名客户。截至 2011 年末，本公司已经为超过 1,000 家药品生产企业建设了药品电子监管系统，市场份额超过 50%，具有绝对领先的市场地位。

2、本公司在多个行业领域建立标杆式应用案例，确保在新兴领域取得先发优势

本公司自设立以来一直从事产品质量追溯系统在制造、流通等众多行业领域的应用与推广，形成了一大批成功的行业应用案例，获得了客户的充分认可。目前，本公司在全国拥有数百家客户，其中包括：家乐福（中国）、家得宝、国家造币总公司、神华集团、一汽大众、NOKIA、东风日产、通用电器、青岛海尔、联想、

IBM、三星、LG 等国内外知名企业。优质雄厚的客户资源与成功的应用案例为本公司在业内树立了良好的品牌形象，有助于本公司在新应用领域的业务开拓，为本公司未来持续稳定发展奠定了坚实的基础。

2008 年 9 月国内乳制品行业爆发三聚氰胺事件之后，伊利集团等行业领先企业为恢复消费者信心，主动投资建设乳品质量追溯体系。公司再次敏锐地感觉到国内乳制品的市场机遇将很快到来，因此投入大量人力、物力、财力与伊利集团合作，为伊利集团建设高端液态奶质量追溯系统。经过一年的试运行，系统性能稳定，赢得了客户的充分认可，在乳制品行业树立了标杆性应用案例。2010 年，公司又中标伊利集团的奶粉质量追溯系统项目，进一步扩大了市场影响力。

2010 年 9 月，国务院办公厅发布了《关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求 2011 年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。该项政策的出台再一次验证了本公司敏锐的市场嗅觉，同时也标志着乳制品市场即将启动。本公司凭借标杆性的应用案例已经抢占了市场先机，在未来的市场竞争中具有明显的先发优势。

（二）竞争对手简要情况

经过多年发展，本公司业务收入形成了以医药领域为主，横跨多个行业的结构性特点。报告期，来自于医药行业的收入占营业收入的比重较高，并且随着医药市场需求的逐步快速释放，医药领域的竞争是公司未来一段时间面临的主要市场竞争。

本公司主要竞争对手情况如下：

（1）高立开元数据有限公司

高立开元数据有限公司成立于 1992 年，是本公司在医药领域的主要竞争对手之一，其开发的产品涵盖自动识读设备与应用软件两大类别，包括实时店面商品管理系统、供应链管理系统、产品质量追溯系统、产品流向追溯系统、药品监管码赋码系统、生产制造管理系统、库房管理系统。

（2）北京尚廷科技有限公司

北京尚廷科技有限公司主要产品与解决方案包括：尚廷 A8 药品赋码系统系列产品、药品电子监管码赋码系统、产品质量安全追溯系统、防伪防窜货管理解决方案等，先后为解放军总后勤部、总装备部建设多个大型仓储物流及 RFID 管理项

目，主要业务领域为烟草、电力、石化、汽车等行业。

（3）深圳市维远泰克科技有限公司

深圳市维远泰克科技有限公司创立于 2003 年 7 月，为深圳市首批国家级高新技术企业，主要面向石油、化工、医药行业提供流程工业生产“管控一体化”解决方案，具体产品与解决方案包括：药品生产赋码管理系统、OPCMES 非现场实时管控系统、药品监管码赋码解决方案、洁净室环境检测解决方案等，主要客户集中于石油与化工领域。

（4）北京富基旋风科技有限公司

北京富基旋风科技有限公司成立于 1997 年，是国内第一家在美国纳斯达克上市的软件企业。北京富基旋风科技有限公司技术实力较强，在零售、离散制造等众多领域形成了一大批独特的解决方案。

在未来一段时间，受医药、食品等巨大市场需求的吸引，相近软件领域（如 ERP 软件、供应链管理软件等）的大型软件开发商可能会着手开发面向医药、食品等行业的产品质量追溯软件，与本公司展开直接的市场竞争。但是，本公司凭借先发优势，在产品、市场份额、客户认知度等诸多方面与竞争者相比，具有较大的优势，因此依然能够保持领先的行业地位。

（三）本公司的竞争优势及劣势

1、竞争优势

（1）突出的持续业务创新能力

作为一家软件企业，公司始终将技术创新作为企业发展的原动力，不断加大自主研发力度。报告期公司年均研发投入 794.87 万元，占营业收入的比重平均为 10.51%，研发投入强度一直保持较高水平。

在加大技术创新的同时，公司也在坚持不懈地推进技术产业化，实现产品不断创新，形成了丰富完整的产品线。目前，本公司是国内少数能够提供产品供应链全程双向追溯管理软件的高科技企业之一。经过多年的技术与产品创新，公司开发出 TTS 双向追溯系统，能够满足企业在采购、生产、仓储、销售等业务环节全面提高产品质量管理水平的需求，其设计理念更加贴近用户的实际需求与行业发展趋势，在业内处于领先水平。同时，该系统采取模块化设计方式，各子系统不仅可以独立运行，还能够根据用户需求自由组合，灵活的系统配置方式满足了

用户更多样化的需求。

通过一系列技术创新，公司软件产品与解决方案的技术水平在业内一直保持领先水平。目前，医药行业是对产品质量追溯系统软件工作效率与性能要求较高的应用领域，多数药品生产流水线速度在 200 个/分钟以上，技术实力较高的厂商能够达到 300-400 个/分钟。本公司为拜耳药业开发的药品赋码系统最高可以实现 600 个/分钟，另外为华润雪花啤酒提供的解决方案可以实现 800 个/分钟，其技术水平处于业内领先地位。

公司良好的自主创新能力得到相关权威部门与机构的高度认可。目前，公司是北京市高新技术企业与双软认证企业。2010 年 12 月，为表彰公司较强的研发能力和技术创新能力，公司被国家科技部评为“国家火炬计划重点高新技术企业”，北京市仅 47 家软件企业获此荣誉。2011 年 11 月，公司入选德勤会计师事务所组织评选的“高科技、高成长中国 50 强”企业。作为全球科技、传媒和电信（TMT）领域的权威排名，该项评选被誉为中国高增长科技公司中最具规模、最客观的评选项目。

（2）领先的软件产品化能力和软件产品的成熟度

依托于多年来坚持不懈的软件研发和在众多领域积累的丰富项目实施经验，本公司所开发软件的产品化程度不断提升。特别是在药品电子监管领域，本公司开发的药品电子监管赋码软件在业内率先实现全面产品化。药品电子监管赋码软件的产品化，不仅节约了公司的运营成本，而且大幅提高了软件的交付速度和效率，快速提升了本公司在药品电子监管业务领域的市场份额。同时，软件产品化为本公司营销模式创新建立了重要基础。基于软件的产品化，本公司得以建立软件产品的渠道分销体系，进一步扩大公司产品的市场占有率和影响力。另外，TTS 双向追溯系统通过不断的技术创新，已经形成了良好的系统扩展性和开放性。本次募集资金投资项目之 TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目，将研发利用 WEB 技术与分布式数据库技术，使其具备在不同规模的硬件平台上，满足不同类型的产品质量追溯需求的功能。随着本次募集资金投资项目的实施，公司的软件产品化能力与水平在业内的领先优势将进一步扩大。

公司的软件产品通过不断的技术升级，系统功能日趋完善，产品的成熟度也在不断提升。经过多年的发展，公司开发的软件产品已经应用于超过一千家制药

企业，适应了各种客户业务流程的需求，系统的稳定性获得了客户的充分认可，显示出领先于业内同类产品良好的成熟度。本公司软件产品在医药等领域的应用，推动了医药行业信息化建设的进程，提高了客户的信息化管理水平。本公司也因此获得了“2010 年度中国行业信息化突出贡献企业奖”、“‘十一五’信息化建设（产品、技术、方案）最佳贡献企业”等荣誉称号。

（3）准确把握市场发展脉络与强大的业务推广能力

产品质量追溯在全世界范围内均属于新兴产业，各行业的质量追溯需求快速提升，应用形式日新月异，要求产品质量追溯系统提供商必须具备清晰业务发展思路、良好的市场前瞻性和创新的业务模式。

在企业快速成长的过程中，本公司多次凭借敏锐的市场嗅觉和对行业发展趋势正确的前瞻性判断，牢牢抓住了市场发展机遇，提前进行业务布局。在业务推广过程中，公司采取在新兴应用领域首先树立标杆性案例，然后利用行之有效的市场营销策略进行推广。

2006 年 9 月，监管部门选择青海制药厂作为国家特殊药品监管项目的首家试点单位进行招标。由于项目建设成本较高，当时业内只有少数几家企业参与了竞标，本公司着眼大局，以严谨的态度进行方案设计、开发和实施，赢得了客户的高度赞许，树立了良好的案例样本，为公司后续在医药行业的发展奠定了坚实的基础。2009 年，基于对国家即将出台基本药物电子监管政策的准确判断，公司优先安排药品电子监管业务的发展，集中各项资源进行药品电子监管业务布局。2009 年 5 月至 9 月，公司在全国超过 30 个城市进行产品的巡展，并陆续发展经销商，进一步提升了公司产品和服务的市场影响力。因此，在 2010 年下半年基本药物电子监管市场正式启动、市场需求爆发之后，公司凭借良好的产品质量、强大的营销能力和项目实施交付能力，继续保持在基本药物电子监管领域的绝对领先市场地位，带动了公司业绩的快速提升，并为国家药品电子监管项目的推进作出了积极贡献。

2008 年 9 月三聚氰胺事件之后，伊利集团等领先企业为恢复消费者信心，主动投资建设乳品质量追溯体系。公司再次敏锐地感觉到国内乳制品的市场机遇将很快到来，因此投入大量人力、物力、财力为伊利集团建设高端液态奶质量追溯系统。经过一年的试运行，系统性能稳定，赢得了客户的充分认可，在乳制品

行业树立了标杆性应用案例。2010 年 11 月，公司中标伊利集团奶粉质量追溯系统项目；2011 年，公司中标伊利集团儿童奶追溯项目和三元集团奶粉追溯项目，扩大了在乳制品行业的样板客户群体，具有良好的行业示范效果。2010 年 9 月 16 日国家发布通知，要求 2011 年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。市场再次验证了公司对市场机遇的把握能力。

（4）强大的营销服务能力

本公司非常重视市场营销各环节的工作，面对下游快速增长的市场需求，凭借灵活多样的销售模式，取得了良好的销售业绩，显示出强大的营销服务能力。

在售前环节，公司通过会议营销、顾问式营销、体验式营销、客户营销、粘性营销等多种营销方式，对客户全方位输出公司的品牌形象与产品知识。具体形式包括：针对本行业在特定区域的目标客户，召开针对性的行业研讨会；积极参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司产品追溯解决方案及典型应用案例；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；通过电话营销、网络营销等多种现代营销方式将公司的典型案例推介给行业用户；通过内部培训，将多年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力。

在售中环节，公司采取直销与渠道分销相结合的模式。在直销模式中，公司依靠内部市场营销队伍，直接面向下游行业规模较大的优质客户进行产品推广，在企业资源有限的条件下紧紧抓住了市场中利润率较高的业务。在分销模式中，公司依托强大的市场地位与产品优势，先后在全国范围内发展了 40 余家经销商，通过与经销商进行渠道资源、客户关系与销售机会资源等方面的共享，快速抢占市场。

在售后环节，公司通过建立各区域维修中心，为客户提供从设备安装、调试到售后服务的整套服务，在赢得了客户的充分信任的同时逐渐使得客户对公司产品的依赖程度不断加深，保证了公司的业务收入持续不断增长。

（5）丰富的行业经验及成功的应用案例

经过多年发展，本公司在医药、食品、零售、钢铁、能源等众多行业形成了一大批成功的行业应用解决方案。

在医药领域，公司开发的药品生产线监管系统覆盖了从生产（赋码、打印、

关联）至出入库（扫入、扫出）直至市场查询（消费者、稽查人员等）等流通环节，具有很高的完整性和灵活性，为我国医药行业药品监管信息化建设提供了完备的解决方案。至今，公司已经为超过 1,000 家药品生产企业建设了产品质量追溯系统，市场份额超过 50%。

在乳制品领域，公司为伊利集团开发了高端液态奶质量追溯系统，提高了伊利集团对其高端乳制品的流向、流量、库存、调拨等方面的管理水平，规范了经销商的销售行为，保护了市场的正常秩序，同时实现了对产品质量的追溯管理与快速召回，通过对上游原材料进行追溯以及投料管理，满足了企业对产品质量追溯管理需求。

在啤酒饮料领域，公司为华润雪花啤酒提供产品质量追溯系统解决方案，帮助用户在采购计划、生产管理、工厂物流、流通分销管理、防窜货管理、集团报表管理、企业现场稽查等方面构建运营监管平台系统，提高产品运营效率和企业管理水平。

在零售领域，公司为家乐福、家得宝、华润万家、物美集团、大商集团等知名企业提供的解决方案帮助用户提升了物流效率，增加了货物销售速度和仓库吞吐量。

公司积累的丰富行业经验与成功的行业应用案例为企业树立了良好的品牌形象，有利于企业在原有领域的进一步推广与新应用领域的开拓。

2、竞争劣势

（1）资金实力不足

产品追溯行业不仅是技术密集型行业，同时也是资金密集型行业。资金规模的大小直接影响公司的市场拓展、规模效益及技术研发水平。相对于国外同行业领先企业而言，本公司资金实力较小，融资渠道单一。近年来，随着公司业务的快速发展，资金仍是制约公司快速成长的重要因素。从长远看，公司完全依靠自我积累获得发展资金的方式如不能得以改善，将限制公司新项目的开发，从而丧失良好的发展机遇。

（2）工程项目人员储备相对不足

除产品的技术水平外，项目实施能力也是衡量产品质量追溯系统提供商竞争力的重要体现之一，工程项目人员的不足将在一定程度上限制企业的进一步发展。随着近年来公司业务规模的快速扩大，产品线的不断丰富，以及外部市场需

求的迅速增长，公司采取灵活多样的销售形式能够满足用户的大量需求，但是在售后项目实施环节的人员储备相对不足。为此，公司在加强了内部人才培训的同时，也在不断从外部吸引人才，快速充实项目实施人员队伍。

四、公司主营业务情况

（一）主营业务发展历程及目标定位

公司自成立以来，一直致力于产品质量追溯软件产品与解决方案的开发与应用。

在创业初期，公司抓住了零售行业在 2003-2005 年期间快速发展的良好机遇，通过先后为家世界、家乐福等大型零售企业开发了面向零售业仓储管理的货物追溯解决方案，逐渐积累了宝贵的软件开发经验。在随后数年间，公司不断拓展业务领域，陆续开发了面向企业采购、生产、销售等环节的产品质量追溯软件系统，并且通过为零售、钢铁、煤炭、航空物流、印钞、汽车等众多领域提供行业标杆性的解决方案，积累了丰富的行业经验，树立了良好的品牌形象，为后续业务的快速发展奠定了坚实的基础。

近年来，公司凭借敏锐的市场嗅觉，紧紧抓住了医药应用领域的发展机遇，依托领先的产品优势，在快速增长的医药市场抢占了较大的市场份额。同时，公司利用为伊利集团、华润集团等知名企业建设质量追溯系统项目机遇，在食品饮料领域树立了标杆性应用案例，为即将启动的市场提前进行了业务布局。

在未来 3-5 年的时间，公司将延续以医药、食品饮料行业为重点，兼顾其他领域的业务发展思路，凭借良好的品牌形象、领先的市场地位和成功的应用案例，把握医药、食品饮料行业产品质量日益受到政府、企业和消费者共同关注的发展趋势，通过开发具有市场竞争力的软件产品与解决方案，提升应用领域的产品质量，服务经济社会。

（二）主要产品与解决方案

在企业快速成长过程中，公司坚持以软件开发为主的发展路线。经过数年发展，软件产品线不断丰富。为进一步提高软件开发效率，公司通过将原有面向多个应用行业与企业管理环节的产品质量追溯软件进行技术整合，开发出 TTS 双向追溯系统平台，涵盖了企业采购、生产、销售等多个环节全面产品质量追溯管理

功能。在此平台的基础上，公司可以进一步开发出面向特定行业的解决方案，有效提高了软件的复用性。

1、TTS 双向追溯系统平台基本情况

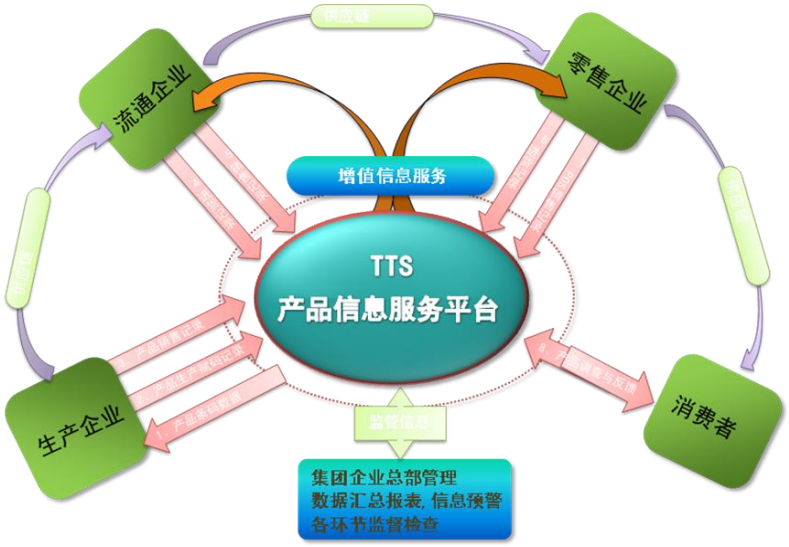
（1）TTS 双向追溯系统平台概述

①目标定位

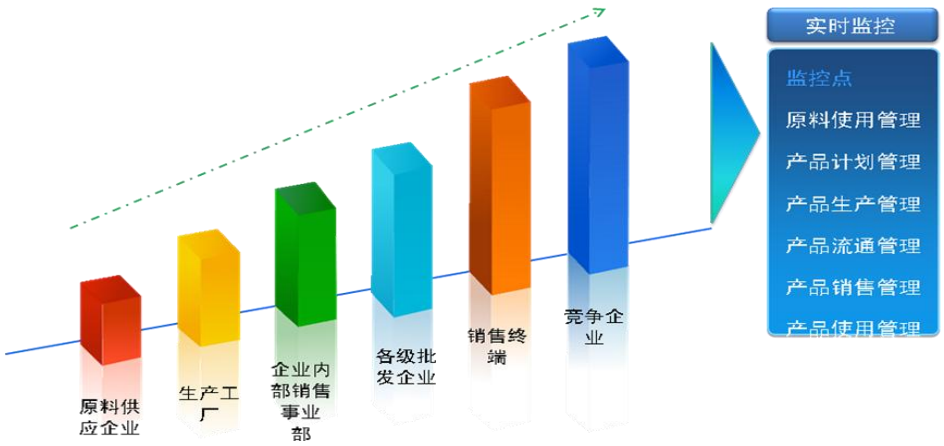
TTS 双向追溯系统平台的总体目标是通过现代传感器技术、物联网技术以及海量数据处理技术，将企业生产的每个产品标注一个唯一的追溯码。追溯码通过对产品在生产环节进行赋码，在流通环节对数据进行采集，实现对产品的全程跟踪与监管。其具体目标为：建立覆盖全过程的产品监控信息网络平台；对商品的最小包装的流向目标进行监控，实现对最小包装的监管；对商品生产、经营和使用的全过程实时、动态跟踪；对商品流通各环节的流向数据进行统计，为企业提供统计查询及异常预警服务。

②业务模型

要实现企业产品的追踪追溯，需要从生产企业到流通企业，再到消费者之间建立一个闭环的信息采集渠道，才可能实现完整的产品流向跟踪与管理。TTS 双向追溯系统平台的业务模型如下图：

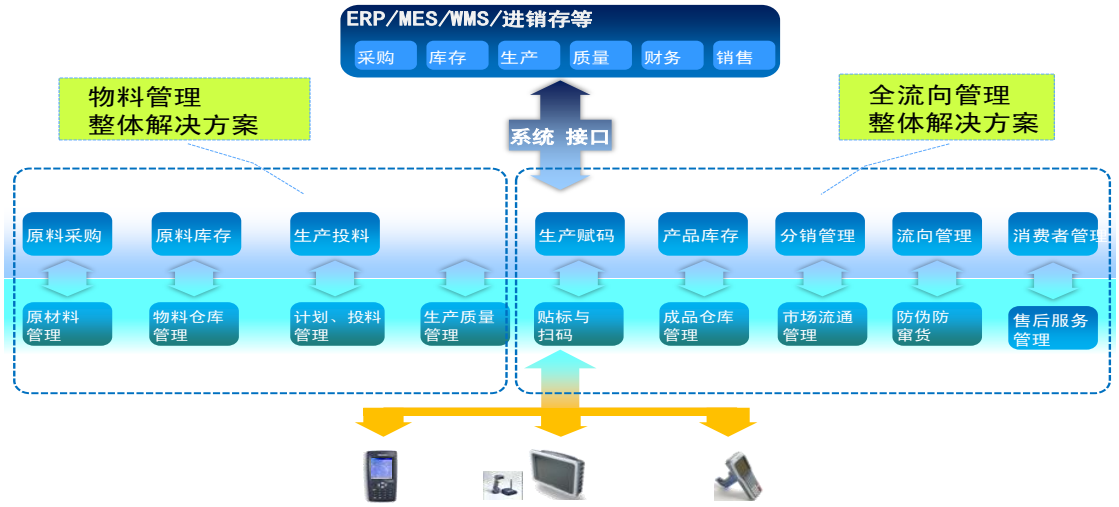


上图业务流程中的每一个角色，都需要完成数据采集、数据上传等任务，只有这样才可以保证数据的完整性，实现完整的流通渠道产品的追踪追溯。每个环节的跟踪点如下：

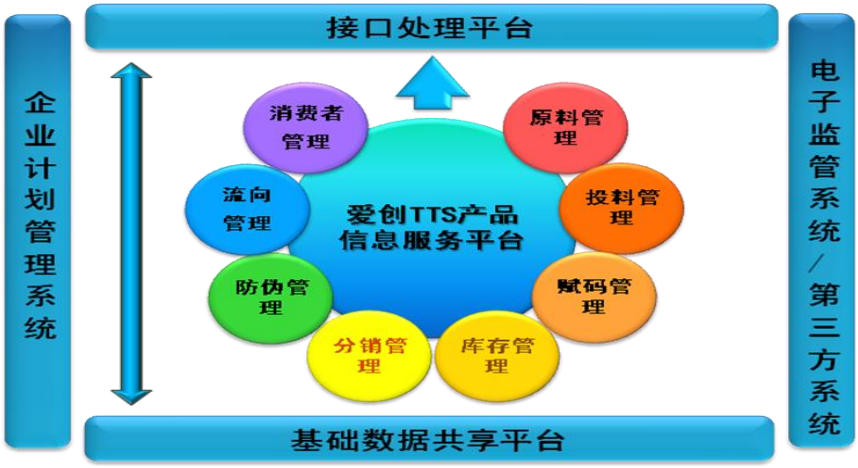


③功能架构

TTS 双向追溯系统平台覆盖从企业生产、产品流通、消费者以及企业总部营销管理等各个方面，在每一个环节，都有不同的业务流程以及业务需求，作为一个覆盖全流程的解决方案，该系统的业务功能包含了从原料管理、成品管理一直到消费者管理的所有过程。



从上图可知，在不同的业务过程中，需要提供的软件解决方案也会变化，考虑到整体的软件架构，TTS 双向追溯系统平台的产品功能结构如下：



在软件产品架构中，TTS 产品信息服务平台处于一个中心地位，属于应用层面的中心服务，对周边的 8 个具体业务模块提供追踪追溯服务。此外还有周边的其他系统，比如在企业集团内部，需要采用数据管理平台来提供基础数据共享；需要提供完整的接口处理平台来实现与 ERP 等系统的数据交换；需要与国家现有的电子监管系统进行业务对接；需要与企业的计划管理系统进行集成，以实现计划的无缝下达以及计划执行的实时跟踪。

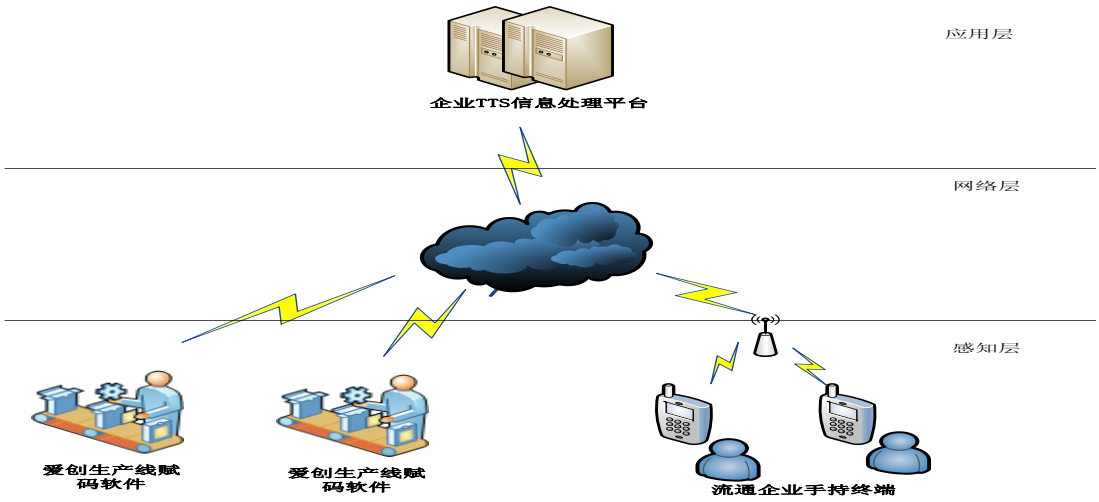
TTS 双向追溯系统平台的八个业务系统的具体业务功能分布如下表：

业务环节	业务功能分布
企业集团总部	流向管理、防伪管理、仓库管理、分销管理、消费者管理
生产环节	原料仓库管理、投料管理、成品仓库管理、赋码管理 流向管理、防伪管理
流通环节	流向管理、防伪管理、成品仓库管理、分销管理
消费者	消费者管理，防伪管理
第三方监管	消费者管理，流向管理、防伪管理

④技术架构

TTS 双向追溯系统平台是一个典型的物联网应用，其软件架构包括以下几个部分：感知层：包含生产线赋码软件和流通企业手持终端应用；网络层：可以通过 Internet，WiFi，GPRS 等网络链路将感知层面应用与应用层服务进行连接；应用层：采集每个赋码软件以及手持终端提交上来的数据，进行数据融合、分析、清洗、挖掘等处理，从中发现数据中隐藏的商业价值。

TTS 双向追溯系统平台的网络逻辑架构如下：



（2）TTS 双向追溯系统平台的创新性

①业务创新

A、单品单码，实现产品唯一标识

在每个商品上赋予一个唯一的编码，赋予商品一个身份号码，实现了对单个商品的数字化管理，可以让企业直接追踪到每个单品的流向与鉴定其真伪，从根本上改变了以往对于产品进行批号与数量跟踪的粗放型管理，给企业提供了一个全新的精细化管理模式与理念。随着技术的发展，单品跟踪的管理模式会成为一切商品流通的主流模式，因此 TTS 双向追溯系统平台的应用空间将非常广阔。

B、流通环节核注核销，实现企业之间产品流通精准监控

在商品流通过程中，企业出入库的时候进行核注核销操作，记录商品流向信息，从而实现了商品流向跟踪，同时还实现了商品流通情况（包括商品种类、数量、流通方向）的正确性确认，可以使流通各环节相互监督，及时发现流通过程中的异常情况，也可以通过对流通环节海量数据的分析，挖掘抽取出其中对于企业非常有价值的销售信息，比如某个时间段内、某个区域的销售变化情况，或者某个时间点各个不同区域的销售对比情况，这些信息对于企业制定产品生产计划、规划新产品具有非常重要的价值。

同时，通过各级的核注核销，还可以实现产品的反向跟踪，即在产品出现质量问题的时候，可以迅速定位到有质量问题产品的流通线路，快速找到源头，并界定问题商品的扩散范围。

C、进销存信息化，实现企业内部跟踪监控

在商品的生产、销售、使用企业或单位内部进行采购、入库、销售、出库等过程的相关信息记录，从而为企业内部监控提供了更有效的手段，企业可以通过

产品追溯码监控到单个商品的具体库位、出入库时间以及责任人，可以大大提高管理精度，为企业提供更为精细的管理模式。同时，为监管部门提供远程监管信息的核查提供了更快捷方便的渠道，监管部门可以快速界定产品真伪或者窜货与否，为快速执法提供了技术手段与依据。

D、流通数据实时分析，实现异常情况及时预警

为了让商品监督管理部门以及企业营销部门及时掌握商品生产流通过程中的异常情况，系统将对从各个环节采集的商品流通数据进行分析，根据系统提前设定好的各种阀值自动对各种异常的情况进行预警，并将预警信息通过各种方式通知到相关责任人员，以方便相关责任方快速采取行动，采用这种方式可以改变现有的商品流通过程中，出现问题事后调查的现状，提高监管及时性，加强监管力度。

E、建立评价体系，实现流通领域规范化管理

为了实现流通领域的规范化管理，可以通过对流通环节海量历史数据的分析，抽取出相关的技术指标，建立流通过程的标准评价体系，之后在标准评价体系的基础上，结合企业实时发生的业务数据，实现事前预警，从而更有效地优化企业流通领域管理。

②技术创新

A、高性能、可伸缩的系统架构

TTS 双向追溯系统平台作为一款企业级应用的追踪追溯系统，需要符合各种企业的要求，既能满足大型集团企业要求，也能给中小型企业提供价值。不同规模的企业对于系统的投入会有较大差异，因此在系统部署上，需要满足不同企业的要求。同时，在企业业务增长的时候，系统可以无缝平滑扩展。 TTS 双向追溯系统平台在底层系统架构上充分考虑到以上需求，在系统的每个层面，都考虑到了系统的扩展性，从最小规模的单服务器部署，到集团规模的集群部署，TTS 双向追溯平台都可以支持。

B、海量数据下高性能优化处理技术

由于 TTS 双向追溯平台采用“一件一码”的方式进行管理，因此数据量非常庞大。大型生产企业每年的产品数量可能达到几亿、十几亿甚至几十亿。随着产品追溯码的流通，每个环节还需要产生历史数据，其数据量会增加到产品量的 6-7 倍。为了实现对海量数据的快速处理，保证较短的响应时间，系统必须具有

一个非常稳定且性能优越的数据处理模块。TTS 双向追溯平台采用了数据缓存、多线程数据检索、快速任务调度等多项分布式数据库处理技术，满足了海量数据情况下的快速服务响应与系统稳定性。

C、高速生产线处理效率

为了准确识别追溯码，TTS 双向追溯平台在硬件设备读取追溯码的基础上，通过数据校验与图形识别增强技术，在保证追溯码读取正确性的同时，还避免了对企业生产效率的影响。同时，在本公司 TTS 双向追溯系统的技术体系中，产品信息服务平台能够及时地处理每个生产线执行系统以及流通企业终端上传的数据文件，并按照内在的逻辑关系进行处理，保证了数据的实时性与完整性，从而具有较高的处理效率。

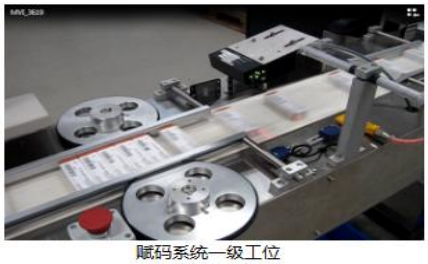
2、本公司销售的主要产品和解决方案

目前，公司以 TTS 双向追溯系统平台为基础，为医药、食品饮料、钢铁、能源、大型零售等行业开发一大批具有较强市场影响力的软件产品与解决方案。具体如下：

序号	软件产品与解决方案	主要功能	典型案例
1	药品电子监管赋码系统	追溯管理	上药集团、拜耳药业、神威药业、天坛生物、恒瑞医药、哈药集团
2	药品质量追溯解决方案	生产管理、仓储管理、追溯管理	华润三九药业、广州中一药业、通化东宝
3	面向乳制品行业产品质量追溯解决方案	仓储管理、追溯管理	伊利液态奶、伊利奶粉、三元集团
4	面向啤酒行业产品质量追溯解决方案	仓储管理、追溯管理	华润啤酒
5	面向钢铁、能源行业追溯解决方案	追溯管理、仓储管理	鞍钢、邢钢、宣钢、神华集团、宁夏煤炭
6	零售行业追溯解决方案	追溯管理、仓储管理	家乐福、家得宝、华润万家、物美集团、大商集团

（1）药品生产线赋码系统

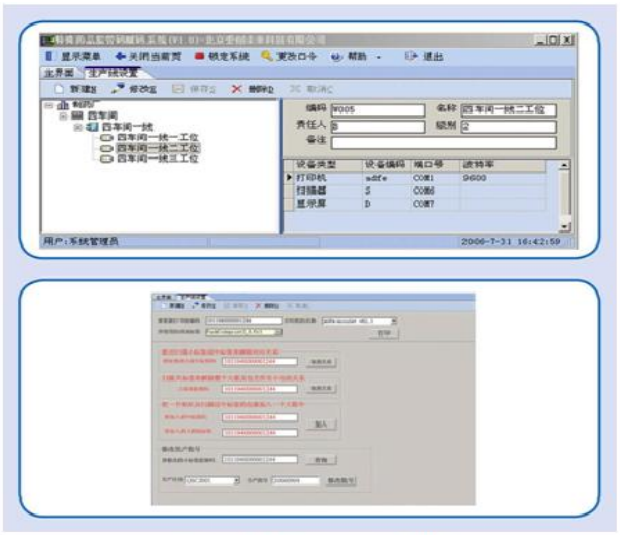
公司开发的药品电子监管赋码系统根据国家药监部门的监管要求，结合目前我国医药企业的实际生产情况和管理要求，对药品进行唯一身份的赋码，在此基础上实现从原材料投入到生产，直至出入库等流通以及最终的销售环节的产品质量追溯管理系统，能够快速有效地对问题产品进行追溯和召回，减少药品生产企业的经济损失及对消费者的危害。



赋码系统一级工位



赋码系统二级工位



药品电子监管赋码系统软件界面

①药品电子监管码与监管系统

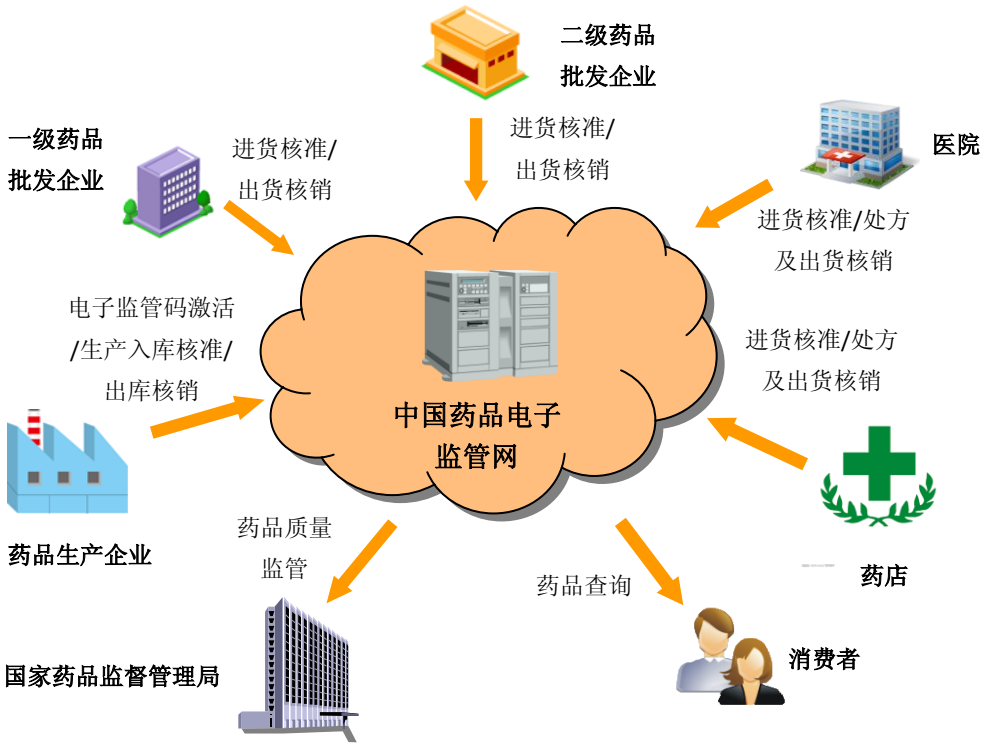
药品电子监管码是我国政府对药品实施电子监管为每件药品赋予的标识。每件药品的电子监管码唯一，即“一件一码”。目前药品电子监管码已经从 16 位升级到 20 位。

药品电子监管码样式



药品生产企业通过电子监管码将药品的生产、质量等源头信息传输到中国药品电子监管网数据库中，流通企业通过电子监管码进行进货检查验收并将进货信息传输到监管网数据库中，在销售时将销售信息传输到监管网数据库中。这些数据信息可供消费者进行真假与质量查询，供监管部门进行执法打假、质量追溯和产品召回管理，供企业了解市场供求情况、渠道销售情况和涉假信息。

药品电子监控系统结构图

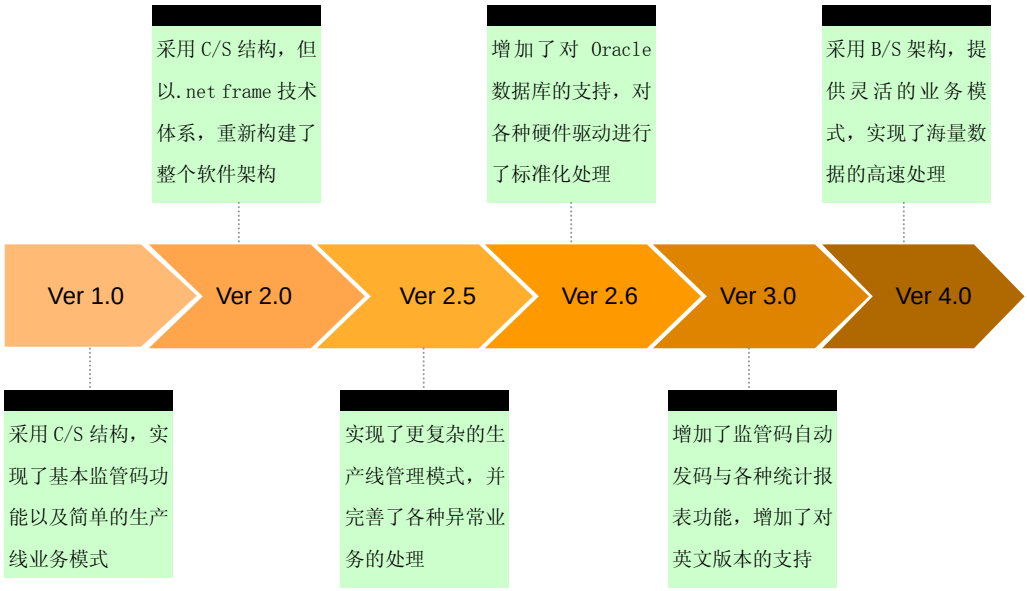


②产品特点及主要用途

本公司提供的药品电子监管赋码系统对外通过全国药品电子监管网络系统的数据接口，进行原始监管码的导入，并将关联好的监管码上传至中国药品电子监管网。同时，该系统支持所有目前主流数据库，如 Oracle、SQL。经过各种优化，公司开发的药品电子监管赋码系统能达到 600 个/分钟的处理速度，在行业内处于领先水平。

公司自 2006 年开始开发药品电子监管赋码软件以来，该产品已经更新至 V4.0 版本，从最初版本仅具有基本监管码导入导出功能以及简单的生产线业务模式，发展至目前采用 B/S 架构的最新版本，能够提供非常灵活的部署模式以及管理模式，可以对海量数据进行处理，具备高速自动化生产条件下高识别率的优异性能，并且系统的稳定性在业内处于领先水平。

公司药品电子监管赋码软件持续升级、功能不断完善



本公司开发药品电子监管赋码系统是完全产品化的软件系统，系统采用模块化设计，可配置性较强，从而减小了系统的实施周期，提高了项目的交付进度。

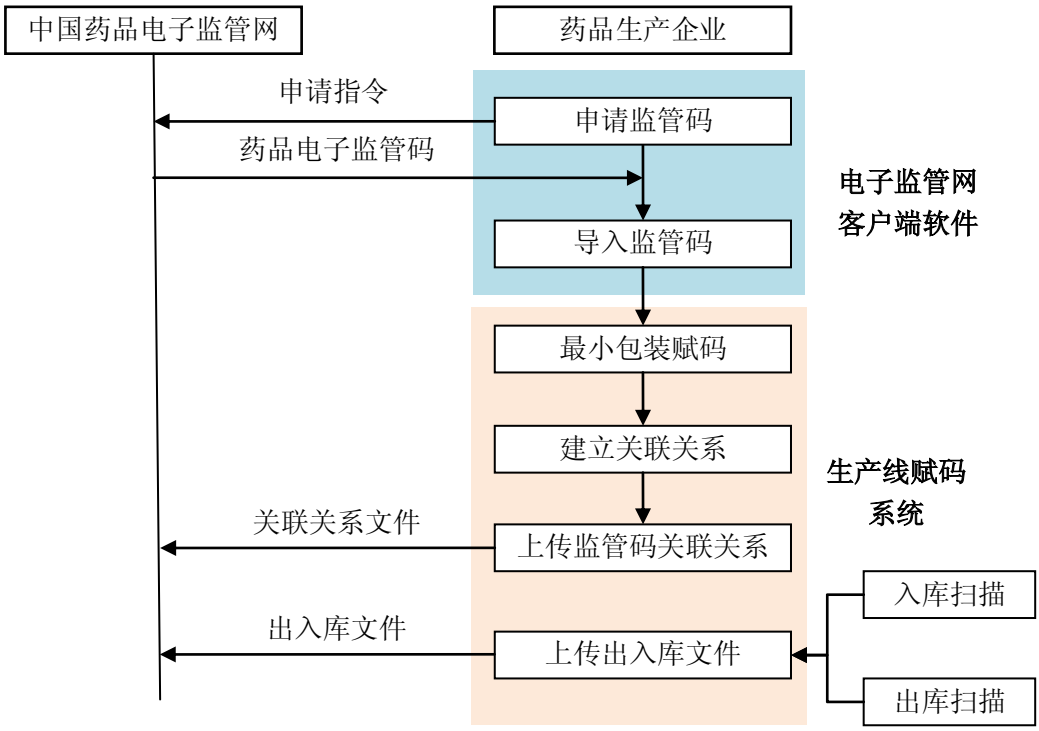
目前，公司的药品电子监管赋码系统凭借其优异的系统性能与可靠的稳定性获得了大量用户的认可，已经广泛应用于包括上药集团、拜耳药业、神威药业、天坛生物、恒瑞医药、哈药集团等在内的超过一千家制药企业，市场占有率超过50%。

③药品生产线赋码流程

国家药监局按照全面规划、分布实施、逐步推进原则，分类分批对药品实施电子监管。纳入监管范围的药品生产企业首先必须在规定时间内，通过登录中国药品电子监管网，填写《企业入网登记表》办理入网手续。然后在生产阶段，对相关产品的最小销售包装上加印（贴）统一标识的药品电子监管码，并按规定在中国药品电子监管网系统核注核销药品生产、经营相关数据。

为完成上述功能，药品生产企业必须在原有生产线进行赋码系统的加装改造，包括安装赋码软件以及加装条码打印机、贴码机、喷码机、读码器等硬件设备。在整个药品生产线赋码系统运行过程中，由软件从药品电子监管网获取监管码，并驱动和控制硬件设备完成药品电子监管码的印刷，在各级包装之间建立监管码关联关系，最后在企业内部出、入库操作过程中，跟踪产品流动信息。因此，软件实现了生产线赋码系统的核心功能，其运行效率及性能对整个系统具有决定性影响。

药品生产线赋码流程如下：



—申请监管码

企业在国家药监平台进行注册后，根据企业的实际生产情况，通过密钥在电子监管网上申请相应数量的电子监管码，电子监管码以文本文件的形式下载企业本地电脑。

—导入监管码

电子监管码文件下载之后，经过解密处理，形成生产线赋码系统所能够识别的码文件，并通过赋码系统的导入功能将监管码导入到系统当中。

—最小包装赋码

最小包装赋码主要由硬件设备完成。目前，多数药品生产企业涉及多种类型产品，产品包装形式也不尽相同，赋码方式也多种多样，主要包括变码印刷、打印印刷、激光刻印、喷码机喷印。因此，先进的生产线赋码系统必须能够兼容多种硬件设备，为用户选择硬件设备提供便利。

—建立关联关系

赋码软件通过硬件设备采集控制生产线上的各个包装级别的电子监管码，建立产品小盒、中包、外箱等多级包装的监管码关联关系。在此过程中，赋码软件还需要处理各种生产线上的异常情况，保证系统在出现异常情况或者认为干扰的

情况下正常生产。

—上传监管码关联关系

生产结束后，赋码软件需要将关联关系导出形成药品电子监管网所要求的文件格式，并通过监管网客户端将关联关系上传到国家药监平台。

—上传出入库文件

对于产品进出企业内部仓库的操作，赋码系统需要及时通过读码器采集产品信息，根据相关文件标准编制药品出入库文件，并上传至药品电子监管网，用于对产品流动的跟踪追溯。

④药品电子监管码申请下载流程

根据国家药品电子监管的相关要求，药品生产企业在生产纳入监管范围的药品前，首先必须在电子监管网上维护企业的相关产品，并将产品信息通过电子监管网接口下载到生产线赋码系统，然后根据企业的生产计划，在监管网上申请相应数量的电子监管码。

目前，药品电子监管码的申请与文件下载由药品生产企业通过手工方式，在中国药品电子监管网提供的客户端软件上点击相关菜单选项完成。主要操作流程如下：

—客户端系统登录

在登录界面填写正确的“用户名”、“密码”，点击“登录”按钮。



—监管码申请

监管码申请分为两种方式：一种是普通申请，一种是快速申请。快速申请适

用于已经购买并安装监管码安全管理器的客户，否则只能通过普通方式申请监管码。监管码安全管理器由电子监管网提供。

对于普通申请模式，必须在客户端软件的“监管码管理”窗口填写相关信息，最后由药品电子监管网生成。对于快速申请模式，监管码将直接通过监管码安全管理器在本地快速生成，无需等待药品电子监管网生成。申请后，可即时下载监管码申请文件，节省了用户等待的时间，避免网络传输大大提高了监管码的安全性。

—监管码下载

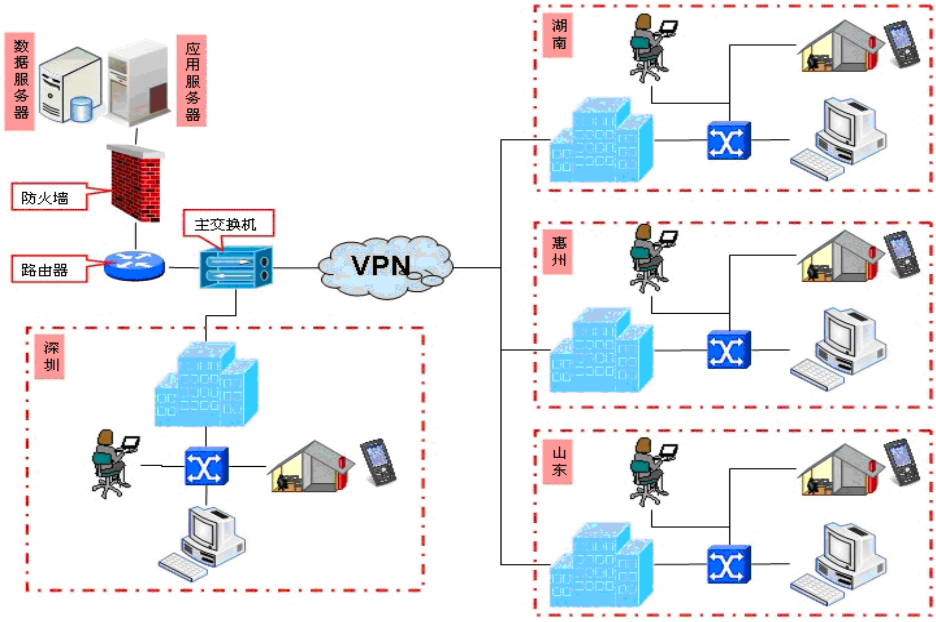
生产企业在申请监管码后，需等待药品电子监管网生成该监管码（1 个工作日内生成）。监管码生成后，企业可在客户端软件的“监管码下载”页面下载已经生成的监管码文件。

（2）药品质量安全追溯系统解决方案

对药品进行赋码是医药生产企业建立完整的药品质量追溯体系的基础，公司开发的药品质量安全追溯系统解决方案是在赋码系统的基础之上，面向原料投入、生产控制、销售管理等多个业务环节，为客户提供了一个全面完整的药品质量追溯管理系统。在当前应用阶段，系统可以帮助客户快速有效的对问题药品实现追溯、召回，最大可能的消除产品质量安全隐患。从长远来看，客户生产、仓储、销售等环节的信息化程度进一步提高，为将来实现 GMP 信息化奠定了良好的基础。

以本公司向华润三九药业提供的药品质量安全追溯系统为例，该系统在对药品进行赋码的基础之上，为客户建立了覆盖生产、仓储、流通、销售等环节的药品追溯管理体系。系统在客户的总部配置了两台服务器：数据服务器和应用服务器，应用服务器通过专用网络直接与外地的工控机连接，从而实现了数据的集中管理，同时，数据在外地工控机不被保存，满足了客户集团管理的需要。

华润三九药业药品质量安全追溯系统结构图



同时，该系统在系统设计时，开发了专门的数据接口，实现了与客户已有的管理软件系统（ERP 系统、CRM 系统等）的无缝链接，通过向上层管理软件提供更加准确、原始的业务数据，帮助企业实现精细化质量管理。

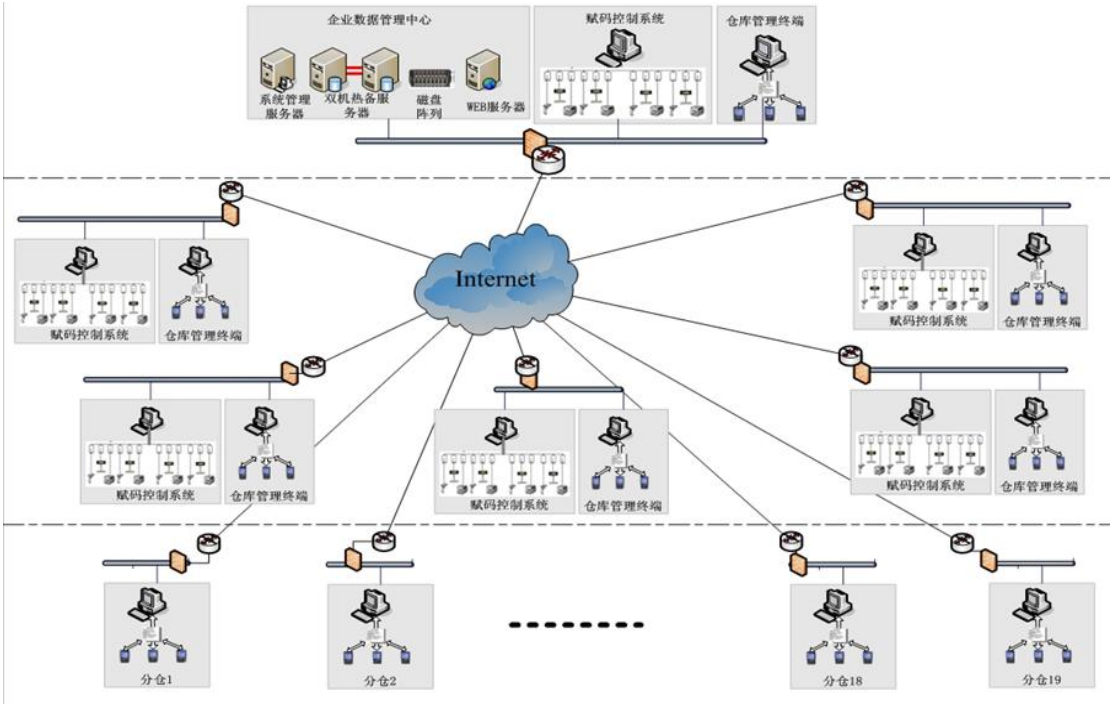
大型医药生产企业在完成对药品进行赋码，满足国家监管部门针对药品销售的监管要求之后，将会产生库存管理、分销管理与防伪防窜货等一系列后续需求。公司开发的药品质量安全追溯系统解决方案能够满足客户在所有业务环节针对产品质量进行追溯的需求，已经在三九药业、中一药业、通化东宝等大型医药企业得到应用，并取得了良好的经济效益。

（3）面向乳制品行业的产品质量追溯解决方案

三鹿奶粉事件给乳制品企业造成了严重不利影响，近年来，为了重塑企业形象，恢复消费者的信心，国内乳制品行业内领先企业纷纷主动投资建设产品质量追溯系统。

公司开发的面向乳制品行业的产品质量追溯解决方案已应用于伊利集团高端液态奶产品。该系统主要由赋码控制系统、仓储管理系统、数据中心三大部分组成，通过三级包装赋码进行产品标识，贯穿企业采购物流、生产物流、销售物流与服务物流四大物流环节，实现产品仓储管理、渠道代理商库存管理、退货管理、产品统计分析、防伪防窜货等一系列功能。

伊利高端液态奶质量追溯系统结构图



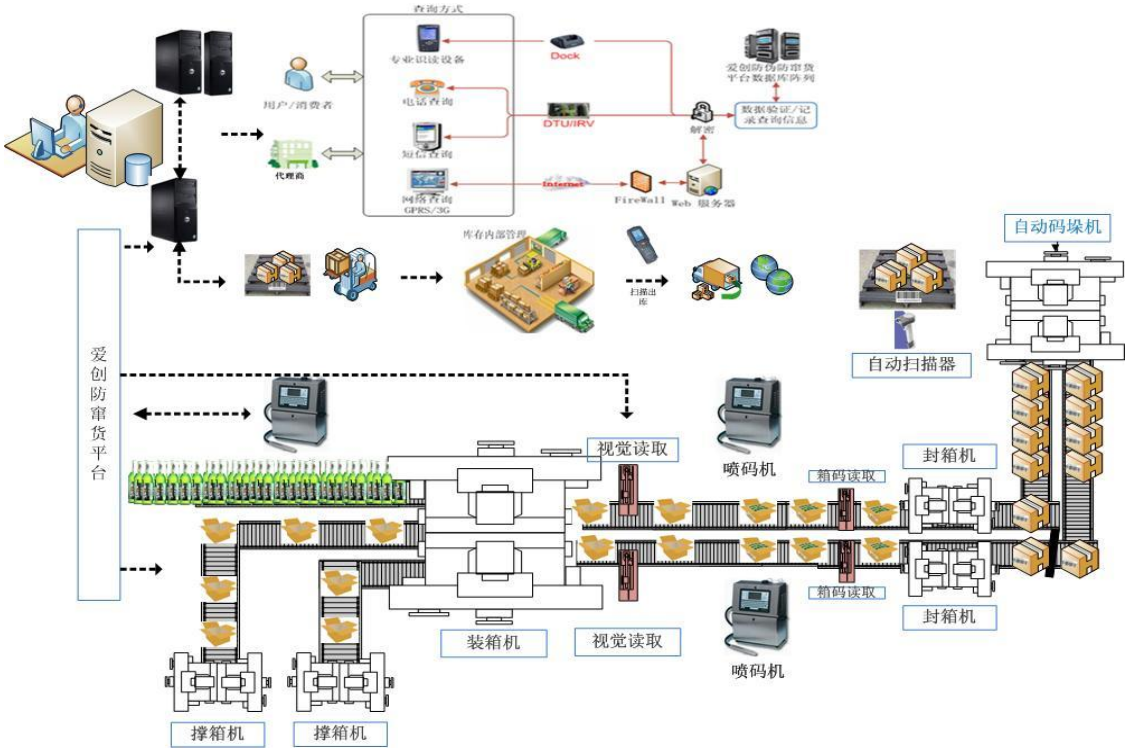
乳制品行业是公司进行重点布局的市场领域之一，公司通过为伊利集团建设液态奶质量追溯系统，已经在国内乳制品行业树立了良好的标杆性应用案例。该系统性能稳定，功能强大，获得了用户的充分认可，因此 2010 年 10 月公司又获得了伊利集团奶粉质量追溯系统的建设项目。

2010 年 9 月，国务院发布的《国务院办公厅关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求 2011 年底完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子追溯系统建设。可以预见，乳制品应用领域的市场需求将很快启动，公司凭借良好的品牌形象和标杆性应用案例，来自于乳制品行业的业务收入将快速增长，成为公司另一个重要收入来源。

（4）面向啤酒行业的产品质量追溯解决方案

本公司为华润雪花集团开发以防伪防窜货为主要目标的产品质量追溯系统，可以通过在瓶盖喷码、激光瓶盖内外赋码与激光赋码等多种方式实现产品防窜码赋码。在此基础上，系统通过仓库管理模块，将具体产品的防窜码与下游客户（经销商、代理商）相关联，实现了对企业库房的动态管理，并利用中心数据平台实现产品与销售信息的绑定，最终达到加强产品在分销网络中的有序流动，实现严格的销售渠道监督和控制。

华润雪花啤酒追溯系统结构图

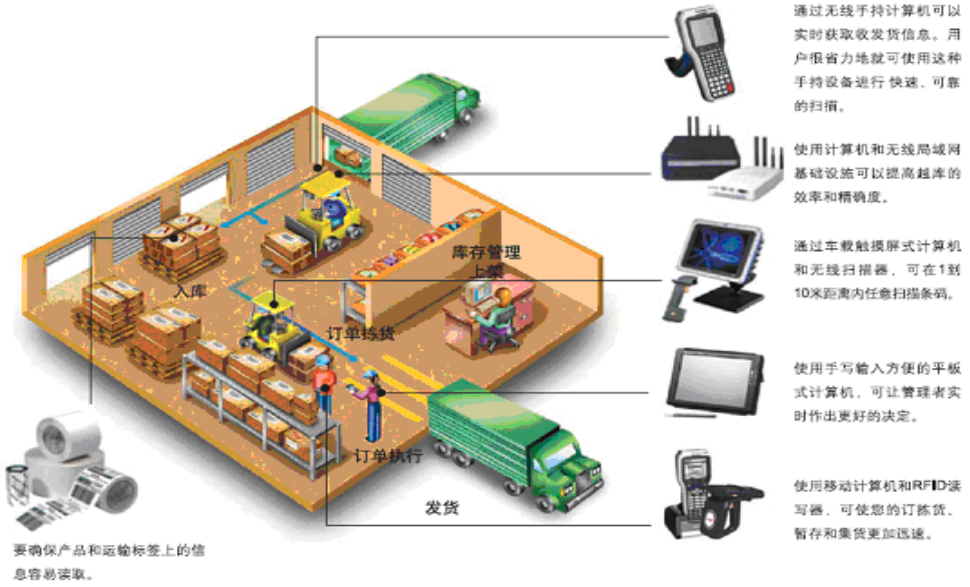


目前，啤酒行业的竞争已经进入白热化、同质化的时代。作为联系生产企业与消费者的纽带，销售渠道的地位在啤酒行业非常重要，对销售渠道严格把控是有效地执行市场营销策略的前提，因此越来越多的大型知名啤酒企业开始投资建设产品质量追溯系统来加强销售渠道的管理，产品质量追溯系统在啤酒领域的应用范围将越来越广阔。

（5）面向钢铁、能源行业的追溯解决方案

公司面向钢铁、能源行业提供的追溯解决方案主要针对仓储环节的库存管理。针对大型钢铁行业企业的仓库或配送中心品种多、数量大、面积大且分散的特点，公司结合多年行业经验，以条码、RFID 自动识别技术与无线通信技术为基础，开发了仓储管理解决方案，从仓库内部实现了批次、货位、序列号的精细化管理，并结合移动计算技术，实现了对零部件仓库现场的作业管理和控制，防止人为操作失误，提高了库存数据的及时性、准确性，大大增强了仓库操作的数字化、透明化程度。

面向钢铁、能源行业的追溯解决方案功能示意图



目前，公司开发的仓储管理系统解决方案广泛应用于多家大型钢铁、能源企业，其中包括神华集团神东煤炭、首钢、鞍钢、邢钢、宣钢等。

（6）面向零售行业的追溯解决方案

根据我国大型零售业配送中心业务运作模式，公司开发的零售行业追溯解决方案以条码、RFID 自动识别技术与无线通信技术为手段，为客户提供了入库采购管理、盘点管理、货位管理、订货管理、收银管理、变价管理等六大模块。

目前，包括家乐福、家得宝、华润万家、物美集团、大商集团在内的多家零售业知名企业采用本公司提供的零售行业追溯解决方案，提升了物流效率，增加了货物销售速度和仓库吞吐量。

作为一家以软件研发和推广为核心的技术型企业，本公司的主营业务是面向重点行业用户提供产品质量追溯软件及应用解决方案，属技术推广范畴。根据本公司营业执照载明的经营范围、公司的业务实质以及业务模式，本公司及其人员在经营过程中不需要取得包括计算机信息系统集成资质在内的资质、许可或认证。

经核查，保荐机构和律师认为：发行人及其人员在经营过程中不需要取得包括计算机信息系统集成资质在内的资质、许可或认证。

（三）业务模式

经过多年的业务发展，公司以树立行业标杆性应用解决方案为业务推广手

段，面向医药、食品、零售、钢铁、煤炭等多个行业，提供以产品质量追溯为核心的软件产品与解决方案以及相关的技术服务。其中，软件产品与解决方案主要以直接面向客户的直接销售和通过经销商的渠道分销两种模式开展业务。

1、面向终端客户的直接销售模式

直接销售业务模式是指公司依托内部市场营销队伍，独立直接面向市场，通过参加客户的公开招标或商务谈判取得订单的业务模式，主要面向规模较大或公司大力进行业务推广的下游优质客户。

在直接销售模式下，软件产品与解决方案中硬件部分由本公司采购，主要包括自动识别终端、扫描器、喷码机、条码打印机、无线路由器等硬件设备；软件为本公司内部研发队伍独立开发完成。

（1）公司与国内外知名硬件供应商建立了稳定良好的合作关系，保障了设备供应，提高了系统的硬件稳定性及售后服务水平

目前，公司为DataLogic、MicroScan等多家上游硬件供应商的国内总代理商，并且与Zebra、InterMec、神州数码、新大陆、大族激光等多家国内外知名自动识别硬件厂商建立了良好的合作伙伴关系。与知名厂商的合作，一方面保障了硬件设备的供应，另一方面提高了系统的硬件稳定性与售后服务水平。

（2）公司依托内部团队独立开发软件并进行项目实施

公司开发的软件系统包括已经实现产品化的软件系统与为客户部分定制化开发的软件系统。其中，已产品化的软件系统为面向医药行业的药品电子监管赋码系统；部分定制化开发的软件系统为面向医药、食品、零售、钢铁、煤炭等众多行业的应用解决方案。

在软件开发环节，公司首先根据对于技术、市场和客户需求的理解，提出初步的软件产品开发计划，在此基础上进行深入的市场调研与需求论证，做出需求分析；然后由研发人员进行系统设计（概要设计、详细设计）、编程人员进行程序编码、测试人员进行测试；测试完成后进行系统割接与验收、整理文档与手册，最后形成软件。

在项目实施环节，产品化与部分定制化开发的软件系统均需要公司的项目技术人员进入客户现场进行系统建设，只是已产品化的系统项目实施内容较少，在简单调试后即可启动系统运行，而部分定制化项目需要进行更多的系统集成。

2、通过经销商的渠道分销模式

（1）渠道分销模式的建立

①背景

本公司建立渠道分销模式的市场背景是国家药品电子监管政策不断推出，市场空间快速释放。2007 年和 2008 年推出的前两期药品电子监管纳入监管范围的特殊药品生产企业约二、三百家，数量相对较少，本公司依靠自身的营销能力和产品交付能力，占据了绝大部分市场份额。随着药品电子监管范围不断扩大，特别是国家药监局在前两期药品电子监管取得显著成效的基础上，于 2009 年开始筹备推出针对基本药物的第三期药品电子监管，纳入监管范围的制药企业家数接近三千家，呈爆发式增长。面对药品电子监管市场的快速发展，本公司自身的产品交付能力将难以满足市场快速发展的需要。为确保在药品电子监管业务市场继续保持领先的市场占有率，本公司从 2009 年开始逐步将软件行业惯常采用的渠道分销模式引入药品电子监管这一新兴业务领域。核心目的是通过建立、培训经销商队伍，提升产品交付能力，保持本公司在药品电子监管业务领域的市场地位。

②渠道分销模式是体现公司核心竞争力的营销模式创新

渠道分销模式是本公司依托行业领先的软件产品化能力和产品成熟度，以及公司在药品电子监管领域建立的品牌知名度而实现的营销模式创新。作为一家软件企业，本公司不断总结知识和经验，形成标准化的软件产品、项目实施和客户服务方案，并通过经销商将本公司“知识产品”规模化地快速复制到全国各地的用户，从而做到知识、技术和技能的高效传递，大量节省了本公司的时间成本。经销商作为本公司营销和项目交付能力的延伸，实现本地化支持与服务，及时高效地为客户提供服务，提升了客户满意度。本公司建立的渠道分销体系充分体现核心竞争力，对公司的持续快速成长具有重要意义。

A、本公司与经销商建立高效的合作机制，加强经销商培训，与经销商共同拓展市场。报告期内，高素质的经销商队伍协助公司抓住药品电子监管业务带来的巨大市场机遇，有效提升了本公司软件产品的市场占有率。

B、通过与经销商的共同拓展，目前本公司已在国内制药领域积累了上千家客户，成为公司持续快速发展的重要资源。药品生产线赋码是制药企业物流信息化的基础环节，基于生产线赋码所获得的海量物流数据，制药企业实现全面物流

信息化的基础已经具备，自发需求快速提升。目前，本公司已经开发出 TTS 双向追溯系统、DMS 数据管理平台、WMS 仓库信息管理系统，面向制药企业提供基于物流数据的信息化产品和服务。就上述软件产品，本公司已经开始面向经销商推广和培训，上述软件产品的推出，将成为本公司与经销商共同推动制药领域全面质量追溯市场的重要产品基础。

C、将本公司在制药行业质量追溯领域取得的优势复制到其他重点领域，是本公司的重要发展战略，在推进这一战略过程中，渠道分销体系也将起到重要作用。

③渠道分销体系的建立

2009 年 5 月至 9 月，本公司面向即将启动的基本药物电子监管市场，在全国 30 个城市集中展开本公司产品和解决方案的巡展工作，邀请制药企业、上游专业设备厂商和拟合作经销商参加公司组织的巡展活动，并启动经销商招募工作。2009 年 9 月起，部分经销商开始与本公司展开合作，渠道分销模式正式建立起来。2010 年，渠道分销体系继续深化和完善，经销商队伍进一步壮大，渠道分销体系基本覆盖了全国主要的省份。

渠道分销体系的本质是公司产品交付和售后服务能力的延伸，经销商专业素质的高低不仅关系到经销商自身的业绩，也将影响到公司战略目标的达成。为此，在招募经销商过程中，本公司非常看重经销商的专业背景。与公司合作的经销商，均具有 IT 相关专业或与自动识别技术相关的专业背景。

培训是渠道分销模式顺畅运行的重要保障，只有通过全面、系统的培训才能使经销商深入了解和掌握公司软件产品的运行和项目的实施过程，培养独立面向终端客户实施的能力，保证项目实施的质量，维护爱创品牌的声誉。经销商选定后，必须参加公司组织的定期产品销售与技术服务培训，保证了产品销售策略的一致性以及服务质量，为公司在下游行业客户中间逐步树立良好的品牌形象奠定基础。

为提高经销商培训效果，本公司成立了专业的培训中心，投资建设模拟的客户现场环境，采购大量的设备和系统，培养了一大批讲师队伍。本公司提供的培训是以实际操作训练为主，并要求经销商通过严格的模拟操作考试，并实行经销商考试押金制度，通过考试合格的退押金，不合格扣押金的管理方式，提高经销

商的自我管理能力和认真学习态度。通过公司的严格培训和系统训练，大幅度提高了经销商的战斗力，做到公司知识和技能的有效传播。

④经销商市场划分

本公司结合制药企业的市场分布特点，与经销商进行了合理的市场划分。本公司直销的药品电子监管业务面向药品生产线数量较多、生产线复杂程度高的大中型制药企业，渠道分销商主要面向各自经销区域内的小型制药企业，小型制药企业的特点是生产线数量较少、生产线复杂程度相对较低。

（2）主要经销商基本情况

报告期主要经销商名称及其经营范围如下：

序号	经销商名称	经营范围
1	广州市盈致自动识别技术有限公司	电子自动识别技术、计算机软硬件、网络技术的研究、开发；批发和零售贸易（国家专营专控项目除外）
2	南京艾力艾软件科技有限公司	许可经营项目：无。一般经营项目：计算机软硬件技术研发、销售、技术咨询；计算机系统服务
3	辽宁达嘉包装设备有限公司	包装机械设备及配件、包装材料、仪器仪表、机械电子设备、计算机、办公设备用品、通讯器材批发、零售；包装机械设备、计算机软件、自动化工程技术研究、开发。（以上经营范围中法律法规禁止及应经审批而未获批准的项目除外）
4	杭州艾希条码科技有限公司	生产、加工：激光条码扫描器，不干胶标签纸，吊牌条码材料；批发、零售：计算机硬、软件，条码设备，通信设备及耗材；服务：计算机软件开发及技术咨询。其他无需报经批审的一切合法项目
5	南宁安裕计算机网络有限公司	计算机产品及配件、办公自动化设备及耗材、计算机软件及销售、电子数码产品、通信器材（除国家专控产品）、家用电器、科学仪器、玻璃器皿、五金百货。（凡涉及许可证的项目凭许可证在有效期限内经营）
6	天津市盛世邦威电子科技有限公司	电子、计算机技术推广、技术咨询；计算机软硬件开发；电子产品及软件销售。国家有专营专项规定的按专营专项规定办理
7	长春先创科技有限公司	计算机软件开发、销售：电子产品及配件销售及售后服务（以上各项法律、行政法规、国务院规定禁止的不准经营；需经专项审批的项目未经批准之前不准经营）
8	重庆大渝机电开发公司	机电一体化、针织、化工节能技术的开发、转让及试产试销（国家有专项规定的按其规定办理）制药机械、环保设备、锅炉零部件、电子元件、电工器材、电器机械、电炉及零部件、建筑材料、汽车零部件、五金交电、金属材料（不含稀贵金属）、纺织品、化工原料及产品（不含危险品）
9	贵阳立宇伟捷包装设备有限公司	批零兼营：包装设备及材料，包装设备配件及耗材，工业标识设备及材料，机电设备，二、三类机电产品；包装设备维修服务
10	昆明捷码科技有限公司	计算机软、硬件的开发及应用；计算机及配件、耗材、工业自动化控制设备、普通机械、塑料制品、办公用品及设备、建筑材料、装

		饰材料、汽车配件、日用百货、家用电器、针纺织品、工艺品、五金交电、橡胶、橡胶制品、服装的销售；货物进出口及技术进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）、承办会议及商品展览展示活动；经济信息咨询（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）
11	重庆钜石科技有限公司	许可经营项目：无。一般经营项目：计算机软硬件及辅助设备的技术开发、销售、销售监控器、电子设备、通信设备（不含发射和接受设备），办公用品、环保设备、百货、通用机械、五金、交电、建材（不含危险化学品），平面图设计，三维动画设计，房地产营销咨询。（法律、法规禁止经营的，不得经营；法律、法规、国务院规定需经审批的，未获审批前，不得经营）
12	天津市希凝印码设备技术有限公司	计算机软件技术开发；计算机软件、打码机设备及配件、包装机械设备、劳保用品、化工产品（危险化学品及易制毒品除外）、五金、建筑装饰材料、办公用品零售兼批发、打码机设备安装、维修。（国家有专项、专营规定的按国家规定办理）（涉及行业审批的经营项目有效期限以许可证或资质证有限期限截止日为准）
13	黑龙江龙迅达科技发展有限公司	一般经营项目：计算机软硬件、机械产品、教学实验设备、仪器仪表、监控设备、通信设备的技术开发；计算机系统集成；生产、销售：机械产品、教学实验设备、仪器仪表、监控设备、通信设备
14	海南思凡信息科技有限公司	自动化控制系统集成、智能化系统集成、闭路电视监控系统的技术开发；网络工程、综合布线工程、智能化小区弱点系统集成工程；电子产品、计算机软硬件、通信设备销售。（以上项目凡涉及许可证经营的凭许可证经营）
15	石家庄立码科技有限公司	一般经营项目：计算机软硬件及外围辅助设备的研发与销售，计算机系统集成，办公用品，办公设备，电子产品的销售。（法律、法规及国务院决定禁 止或限制的事项，不得经营，需其它部门审批的事项，待批准后方可经营）
16	甘肃奥博电子信息技术公司	从事管理软件的推广、服务、开发、教培及人、财、物一体化的应用集成工作。设计并实施（信息）网络工程；经营联想商用计算机硬件、办公自动化设备、电子医疗设备及各类耗材
17	石家庄恒高科技有限公司	计算机软硬件开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机及配件、打印机及耗材的销售

根据本公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员以及上述经销商出具的《承诺》，上述经销商及其股东与本公司及本公司董事、监事、高管、其他核心人员不存在关联关系。

经核查，保荐机构和律师认为：发行人及其董事、监事、高管、其他核心人员与经销商之间不存在关联关系。

（3）首次订货制度

首次订货制度是指本公司与经销商基于审慎市场分析和诚信公平原则，指导

经销商理性订货，并对经销商进行考核，从而实现双方利益的经销商管理制度。

①首次订货制度的具体做法

本公司执行首次订货制度的具体做法是：经销商与本公司初次合作及持续合作过程中，需与本公司签署《渠道合作协议》（该协议为年度协议，自签署之日起的一年为“年度期间”）。在《渠道合作协议》签署前，本公司与经销商就其经销区域内的市场容量进行审慎分析，确定经销商年度期间的目标销售任务。基于年度目标销售任务，本公司要求经销商完成首次订货，首次订货额为年度目标销售任务的三分之一左右。首次订货制度仅针对软件产品。

经销商与本公司签订《渠道合作协议》后，向本公司下达正式的软件产品订单，并支付首次订货款。本公司根据《渠道合作协议》和软件产品订单向经销商交付软件产品。首次订货的本质是经销商与本公司之间的产品购销行为，本公司基于首次订货的销售属买断式销售，经销商订货后不退不换，公司不对其向最终用户的交付和验收工作负责。

②首次订货制度的合理性

首次订货制度是本公司结合软件行业的惯例和药品电子监管业务市场的实际情况制定的经销商管理制度，其合理性表现在：

A、首次订货制度面对的药品电子监管市场是确定性市场

与传统行业（如酒类、农资产品）乃至传统软件领域（如 ERP、OA 软件）的经销商面对的市场不同，药品电子监管市场的形成和发展受国家强制监管政策推动。因此，药品电子监管业务市场的市场容量和市场发展进程均是清晰、确定的。以第三期基本药物电子监管为例，国家药监局于 2010 年 5 月出台政策，要求全国的基本药物（中标品种）生产企业均需在 2011 年 3 月 31 日前完成生产线电子监管（赋码）改造和数据入网。由于基本药物生产企业的数量及其在各省的分布状况是确定的，并且政策设定了截止期限，因此，基本药物电子监管的整体市场容量和市场发展进程也是清晰和明确的。基于这一市场特点，经销商可以有效地结合经销区域的药品电子监管市场情况，通过准确的市场分析，合理展开订货、市场营销和项目交付工作。而传统产品经销领域，经销商面对的是不确定的市场，目标客户群不明确，因此，传统产品经销领域的经销商经营活动的计划性、准确性与本公司经销商开展药品电子监管业务存在较大差距。

B、本公司带领经销商全面高效地展开市场营销活动，经销商的经营压力较小

在前两期特殊药品电子监管市场中，本公司凭借行业先发优势、产品质量优势和领先的市场营销能力，占据了超过 80%以上的市场份额，在药品电子监管领域树立了良好的品牌形象，得到行业主管部门和制药企业的高度认可。

2009 年，本公司面对即将推出的第三期基本药物电子监管政策，在技术创新的基础上，进一步优化药品电子监管解决方案。同时，为迎接将呈现爆发式增长的市场需求，本公司于 2009 年 5 月起，在全国范围内展开药品电子监管解决方案的推广、巡展工作，广泛邀请制药企业、上游专用设备厂商、拟合作经销商等相关单位参加本公司的展会、培训会，全面推介本公司的成熟案例和解决方案。2009 年 5 月至 9 月，本公司先后在全国 30 个主要城市展开巡展工作，参加展会的制药企业达 1,500 家、拟合作经销商达 100 家。在广大制药企业和拟合作经销商当中引起巨大反响，进一步树立了公司的品牌形象，取得了突出的市场营销效果。众多制药企业表达了采用本公司解决方案的意向，公司产品的潜在市场被充分激发。本公司充分利用基本药物电子监管政策正式出台前的宝贵时间，在众多竞争对手还在观望、等待政策出台之时，深入细致、积极高效地展开市场营销工作，是本公司在市场容量爆发式增长的情况下仍然保持绝对领先市场地位的重要举措，体现了本公司战略决策的前瞻性和有效性。

对于拟与本公司合作的经销商而言，在本公司产品具备突出的强势市场地位、且已经取得显著市场营销效果的情况下，经销商在基本药物电子监管市场正式启动后的市场营销压力很小，经销商只需投入精力着眼于项目交付和售后服务。

根据上述情况，经销商根据本公司的首次订货制度完成订货，不存在无法实现最终销售的情况，经销商经营压力较小。

C、首次订货额由本公司和经销商根据市场分析协商确定，订货量合理

首次订货额由本公司和经销商结合经销商经销区域的市场分析，在双方商定的年度目标销售任务基础上，按照年度目标销售任务的三分之一左右确定。具体来看，在制药企业数量较多的省份，如浙江、云南等地区，经销商首次订货额为 50 万元、60 万元，制药企业数量较少的省份，首次订货额为 10 万元、15 万元，

大部分省份经销商的首次订货额为 30 万元。单一经销商订货金额小，不存在少数经销商集中订货的情况。

上述首次订货额的确定是合理的，充分考虑了经销商的销售能力，充分保护了经销商利益，可确保经销商实现最终销售。本公司在经销商订货过程中，起到了良好的指导作用，不存在向经销商压货的情形。

经核查，保荐机构和会计师认为：发行人制订和执行首次订货制度的背景是真实的。首次订货额的确定以发行人和经销商共同市场分析为基础，首次订货额的确定是合理的。首次订货的实质是经销商与发行人之间的软件产品购销行为，交易真实可靠，发行人不存在向经销商压货的情况。

③首次订货制度对于本公司的必要性

A、保护公司知识产权

区别于传统产业的经销产品（如酒类、农资产品），药品电子监管软件产品属于典型的“知识产品”，除经销商需要具备一定专业基础外，本公司需要对经销商进行大量培训，以提升经销商的交付能力。在培训过程中，公司将向经销商提供大量知识文档。只有在经销商完成首次订货的前提下，公司才能向经销商进行严格培训，并向其提供以上知识文档以及相关公司资源，从而保护公司的知识产权。

B、对经销商形成适度经济约束，推动经销商实现双方利益目标

如前文所述，药品电子监管业务市场是确定的，并且本公司通过深入细致、积极高效的市场营销工作，不断提升了本公司产品的市场地位和品牌形象。对于经销商而言，经销本公司产品风险小，收益确定。在 2009 年公司大规模巡展工作完成后，拟与本公司合作的经销商数量众多，合作愿望十分踊跃。为此，要求拟合作经销商签署《渠道合作协议》并完成初次合作时的首次订货，是一项重要的经销商选拔手段。在持续合作过程中，本公司与经销商结合年度期间的市场分析，指导经销商完成基于年度目标任务的首次订货，形成适度的经济约束，从而提高经销商队伍的业务自觉性和专业能力，推动经销商实现双方经营目标。

（4）保荐机构、会计师对经销商销售和库存的核查情况

①对发行人渠道分销模式建立的背景进行核查

保荐机构和会计师针对发行人渠道分销模式的建立背景对发行人主要管理人员进行了访谈，并分析了国家药品电子监管政策出台过程、药品电子监管市场

和发行人药品电子监管业务的发展情况以及软件行业通行的销售模式。经核查，保荐机构和会计师认为：发行人渠道分销模式的建立符合发行人业务发展和药品电子监管市场的发展情况，且渠道分销模式是产品化程度高的软件企业惯常的销售模式，发行人建立的渠道分销模式是正常合理的，不存在向经销商压货的的情况。

②对经销商背景进行充分核查

保荐机构和会计师核查了发行人主要经销商的工商登记资料，包括股东结构、注册资本、经营范围等信息。其中，纳入 2009 年、2010 年和 2011 年核查范围的经销商分别为 15 家、30 家和 28 家，来自上述经销商的收入占各期经销收入的比例分别达 80.41%、80.34%和 93.74%。保荐机构和会计师要求上述经销商及发行人董事、监事和高级管理人员出具了相互之间不存在关联关系的《承诺函》，保荐机构还通过出席发行人渠道大会并对主要经销商进行访谈的方式，确认经销商均为从事自动识别技术和 IT 相关业务的机构，经销商熟悉软件相关业务和药品电子监管市场，并且与发行人及其董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。通过上述核查，保荐机构和会计师确认经销商均具备与发行人合作开展相关业务的背景，发行人不存在利用关联关系方式发展经销商的情形。

③就发行人对经销商销售的真实性、完整性和公允性进行全面核查

A、保荐机构和会计师核查了发行人与全部经销商签署的《渠道合作协议》及《软件产品订单》，核查了发行人软件产品销售的出库单、签收单、发票等凭证，确认发行人对经销商的销售是真实和完整的。

B、保荐机构和会计师对发行人各期直销和分销软件产品的销售价格体系进行了核查分析，确认发行人各期分销软件产品的定价综合考虑了经销商利润空间、药品电子监管市场的变化情况以及行业惯例，发行人对经销商的销售是公允的。

④对经销商的库存情况进行充分核查

A、保荐机构和会计师对经销商进行了函证，函证内容包括经销商各期订货数量、销售数量，各期库存数量等信息。其中：2009 年、2010 年和 2011 年经销情况回函的经销商家数分别为 15 家、30 家和 28 家，自上述经销商的收入占当期经销收入的比例为 80.41%、80.34%和 93.74%。

B、保荐机构和会计师分析了第三期基本药物电子监管政策出台节奏、政策

时限要求、经销商最终用户的特点等情况，并与经销商函证信息进行了对比分析，确认经销商 2009 年末和 2010 年末存在阶段性库存的情况符合行业发展实际情况，经销商的库存情况是真实可靠的。

⑤对经销商最终销售情况进行充分核查

A、保荐机构和会计师就经销商的最终销售情况对主要经销商进行了函证，经销商回函确认实现最终销售的用户数为 513 家，经销商交付的软件产品套数为 982 套，占报告期发行人对经销商软件销售总套数（1,128 套）的比例为 87.06%。

B、保荐机构和会计师就经销商的最终销售情况对部分最终用户进行了函证，回函的最终用户为 350 家，回函确认经销商交付的软件产品套数为 647 套，占报告期发行人对经销商软件销售总套数（1,128 套）的比例为 57.36%。

根据上述核查情况，保荐机构和会计师认为：保荐机构和会计师对相关情况的核查履行了必要的程序，核查过程充分。发行人通过渠道分销模式拓展其业务符合发行人业务发展情况和行业惯例。发行人与经销商之间的交易是真实、公允和完整的，经销商的最终销售情况是可靠的，发行人不存在通过渠道分销模式操纵业绩的情况。

（4）渠道分销模式对本公司各期收入、毛利、利润的影响

报告期渠道分销模式对本公司各期收入、毛利和利润的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
渠道分销收入	2,052.41	1,633.49	545.30
收入贡献率	16.53%	19.45%	14.33%
渠道分销毛利	938.99	1,177.33	543.70
毛利贡献率	14.55%	22.76%	19.79%

上表显示，报告期渠道分销模式对公司营业收入和营业毛利的平均贡献率分别为 16.77%和 19.04%，占比不高，渠道分销业务对公司经营业绩起到补充作用。

3、技术服务模式

公司十分重视产品售后的系统运行与维护，建立了以北京、天津、上海、青岛、深圳、成都、西安、郑州、太原、沈阳等城市为中心的九大区域服务中心，为客户提供多方面的技术服务。为了进一步提高服务水平，及时排除故障，缩短维护时间，服务中心不但有品种齐全的备件库和备用整机。公司与备件供货商建立了良好的合作关系，保证了服务中心的备件及时供应和处理突发事件的能力。

公司的服务中心专门为客户设立了服务中心全国统一热线电话，标准工作时间外及法定节假日指定专人负责接听客户的电话，使客户的需求能够得到及时的响应，客户的意见和建议能够得到及时的反馈。

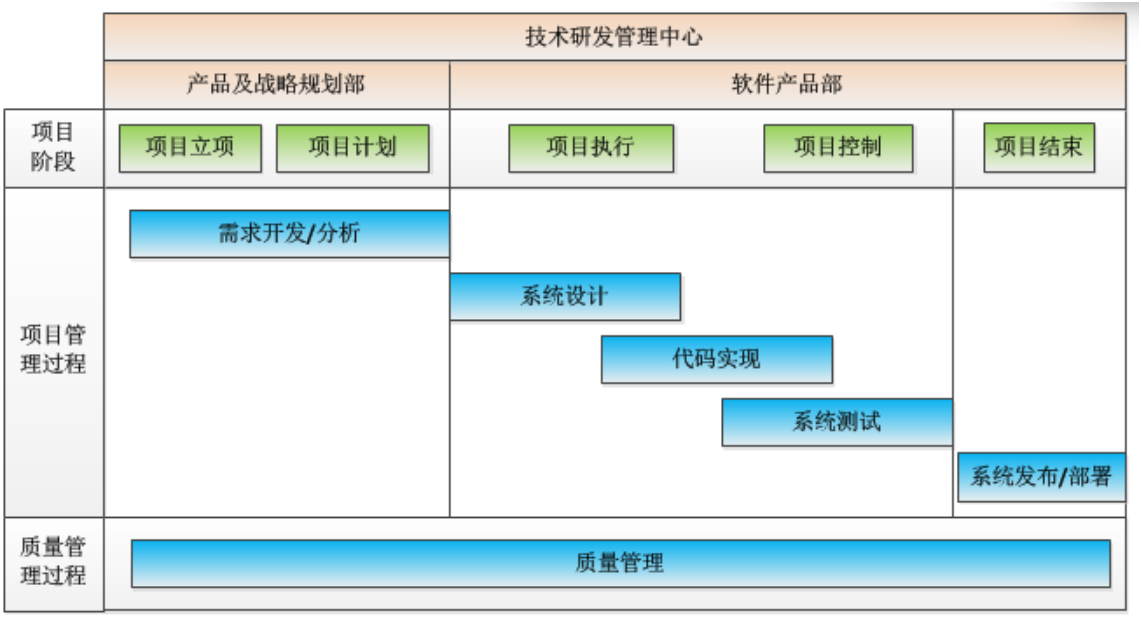
此外，公司还定期对技术人员进行最新产品、技术理论和服务技巧等相关内容的业务培训，以提高技术人员的技术水平和服务水平。公司90%以上的服务工程师都通过了相关厂商的高级维修认证，获得了厂商认证专业资格证书。

与一般的市场促销手段相比，通过优质的技术服务建立的品牌粘性更为持久。公司通过长期为客户提供周到细致的技术服务，体现了“以客户为中心、以客户体验为标准”的服务理念，在赢得了客户的充分信任的同时逐渐使得客户对公司产品的依赖程度不断加深，保证了公司的业务收入持续不断增长。

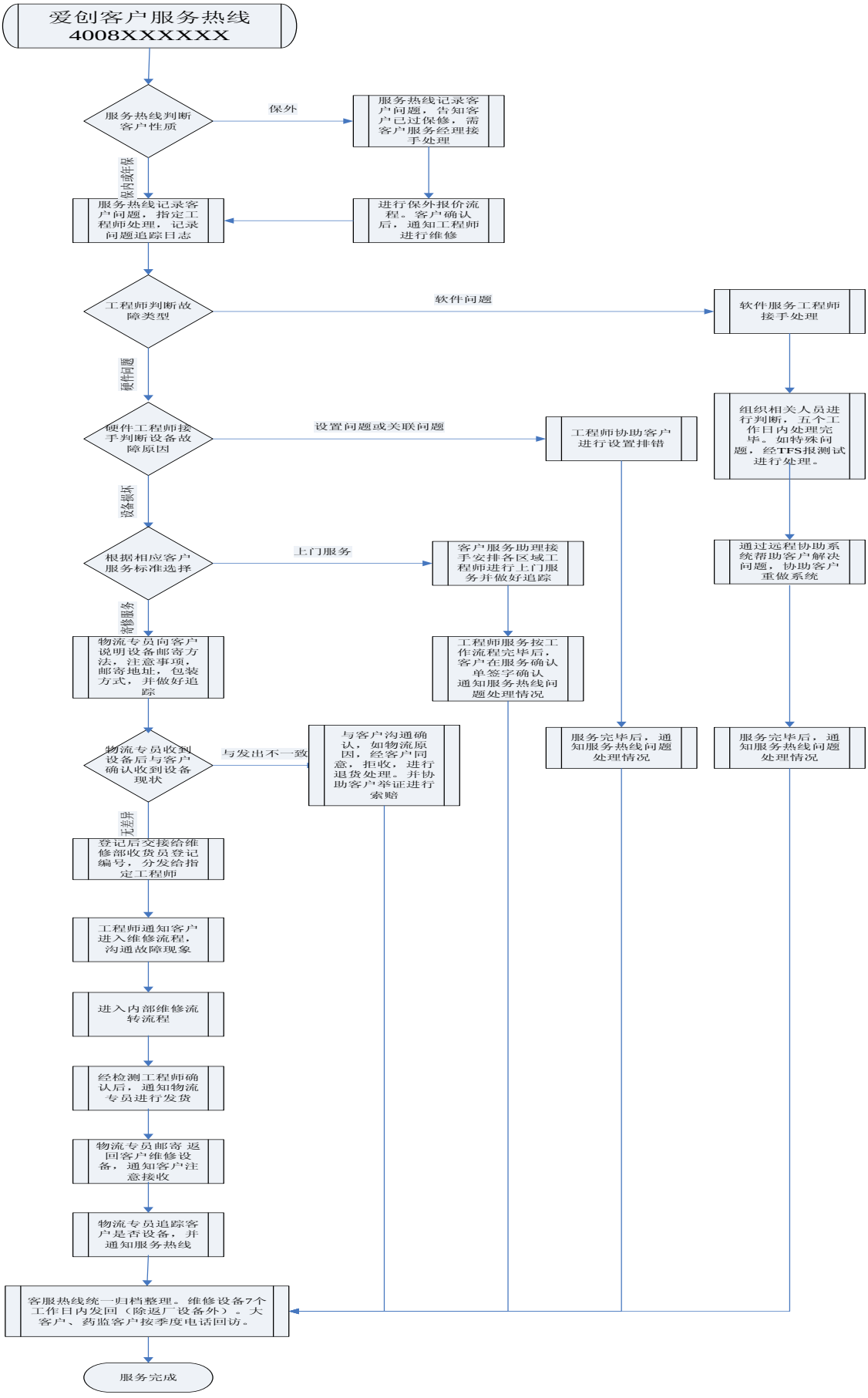
（四）产品和服务的工艺流程

1、软件系统开发流程

公司软件系统开发总体流程如下图：



2、技术服务流程


爱创客户服务热线
4008XXXXXX
服务热线判断客户性质
保外
服务热线记录客户问题，告知客户已过保修，需客户服务经理接手处理
保内或在保
服务热线记录客户问题，指定工程师处理，记录问题追踪日志
进行保外报价流程。客户确认后，通知工程师进行维修
工程师判断故障类型
软件问题
软件服务工程师接手处理
组织相关人员进行判断，五个工作日内处理完毕。如特殊问题，经TFS报测试进行处理。
硬件问题
硬件工程师接手判断设备故障原因
设置问题或关联问题
工程师协助客户进行设置排错
设备损坏
根据相应客户服务标准选择
上门服务
客户服务助理接手安排各区域工程师进行上门服务并做好追踪
通过远程协助系统帮助客户解决问题，协助客户重做系统
维修服务
物流专员向客户说明设备邮寄方法，注意事项，邮寄地址，包装方式，并做好追踪
工程师服务按工作流程完毕后，客户在服务确认单签字确认通知服务热线问题处理情况
物流专员收到设备后与客户确认收到设备现状
与发出不一致
与客户沟通确认，如物流原因，经客户同意，拒收，进行退货处理。并协助客户举证进行索赔
服务完毕后，通知服务热线问题处理情况
服务完毕后，通知服务热线问题处理情况
无差异
登记后交接给维修部收货员登记编号，分发给指定工程师
工程师通知客户进入维修流程，沟通故障现象
进入内部维修流转流程
经检测工程师确认后，通知物流专员进行发货
物流专员邮寄返回客户维修设备，通知客户注意接收
物流专员追踪客户是否设备，并通知服务热线
客服热线统一归档整理。维修设备7个工作日内发回（除返厂设备外）。大客户、药监客户按季度电话回访。
服务完成

（五）主要产品生产与销售情况

1、主营业务收入构成

报告期，公司主营业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项　　目	2011 年	2010 年	2009 年
软件产品及解决方案	11,650.88	7,652.02	2,865.70
技术服务	625.60	694.39	738.77
其他	135.50	53.50	201.52
合计	**12,411.98**	**8,399.91**	**3,805.99**

2、主营业务收入的行业分布

报告期，公司主营业务收入的行业分布情况如下表所示：

单位：万元

行　业	2011 年		2010 年		2009 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
医药	10,930.23	88.06%	5,770.63	68.70%	1,965.83	51.65%
零售	594.78	4.79%	755.50	8.99%	801.63	21.06%
食品饮料	340.80	2.75%	759.34	9.04%	-	-
钢铁	-	-	476.37	5.67%	15.43	0.41%
煤炭	189.57	1.53%	231.16	2.75%	524.66	13.79%
印钞	90.71	0.73%	103.07	1.23%	77.05	2.02%
航空	12.52	0.10%	16.67	0.20%	1.86	0.05%
其他	253.37	2.04%	287.17	3.42%	419.53	11.02%
合计	**12,411.98**	**100.00%**	**8,399.91**	**100.00%**	**3,805.99**	**100.00%**

3、公司来自于医药行业收入的快速增长具有良好持续性

报告期公司来自于医药行业收入快速增长的核心原因是公司借助国家药品电子监管政策持续拉动的市场空间，依托行业先发优势不断加强产品创新和营销模式创新的结果。国家药品电子监管政策的持续出台，直接拉动了制药企业生产线赋码这一质量追溯基础性业务的市场需求，是报告期公司来自医药行业收入快速增长的重要外部因素。随着国家药品电子监管政策的不断深化，医药企业的生产线赋码和全面质量追溯的市场空间将持续扩大，与此同时，本公司在医药行业质量追溯领域的竞争地位不断加强，创新能力显著提升。因此，外部因素和内部因素的双重作用，将保证未来公司来自于医药行业的收入持续较快增长。

（1）国家关于药品生产和流通环节的电子监管政策将不断深化，政策拉动

的药品电子监管市场需求将在较长时期内持续释放和扩大

近年来，国家药监局和相关部门针对医药行业出台了一系列药品电子监管政策。从 2007 年开始，用不到四年的时间，监管品种已从特殊药物扩展到基本药物。纳入监管范围的制药企业从 2007 年第一期约 20 家，到 2008 年第二期约 200 家，再到 2011 年 3 月底约 1900 家，政策力度不断加强，监管范围持续扩大，药品电子监管的政策效果充分显现，得到包括政府、制药企业和广大消费者的普遍欢迎，成为国内质量追溯领域应用模式最为成熟、应用效果最好的行业应用范例。

《国民经济和社会发展十二五规划纲要》提出：“建立食品药品质量追溯制度，形成来源可追溯、去向可查证、责任可追究的安全责任链”，因此，对食品和药品实施电子监管已上升到国家战略高度。2011 年 3 月，国家药监局召开基本药物电子监管工作电视电话会议，充分肯定了基本药物中标品种的电子监管工作成果，并进一步明确了“十二五”期间药品电子监管的总体思路，即继续扩大电子监管范围，到 2012 年 2 月底，实现基本药物全品种（包括中标品种和非中标品种）电子监管。

2012 年 2 月 27 日，国家药监局发布《2011-2015 年药品电子监管工作规划》，明确指出到十二五末，实现覆盖全品种、全过程的药品电子监管，形成更加健全的信息网络和管理制度，实现上市药品生产、流通全过程的质量可追溯。在此背景下，相关监管部门将按照既定的思路，在“十二五”期间陆续出台具体的监管政策，不断扩大监管范围。因此，政策拉动的药品电子监管市场需求将在较长时期内持续释放和扩大。

具体来看，到“十二五”末，药品电子监管范围将在以下几个层面持续拓展：

①近期将围绕基本药物非中标品种、省级基本药物和含麻黄碱类复方制剂等三类药品展开

除前述基本药物非中标品种需在 2012 年底 2 月底前完成生产线赋码改造外，各省级药监系统近期已根据国家药监局的政策取向，在落实国家药监局的政策之外，要求纳入省级基本药物目录的药品生产企业也需尽快完成赋码改造。另外，国家药监局于 2010 年 12 月 22 日下发《关于对部分含特殊药品复方制剂实施电子监管工作的通知》，要求“凡生产含麻黄碱类复方制剂、含可待因复方口服溶液、含地芬诺酯复方制剂的企业，应在 2011 年 12 月 31 日前加入药品电子监管

网”。上述阶段性药品电子监管政策实施所带来的市场容量将不低于前三期电子监管，成为本公司近期药品生产线赋码业务快速增长的直接带动因素。

②未来三到五年，围绕全品种药物的生产和流通领域的电子监管将持续带动电子监管市场规模的扩大

根据国家药监局规划，到十二五末，将完成全品种、全过程的药品电子监管。就全品种电子监管目标，国家药监局将分阶段陆续出台具体政策，有序推进和落实。根据业内预测，全部药品生产线完成电子监管改造带来的软硬件市场需求约为 12.8 亿元，并将在未来三到五年内持续快速释放。

在药品流通领域电子监管方面，国家商务部于 2011 年 5 月发布《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015）》，提出“十二五”期间要构建全国药品市场数据、电子监管等信息平台，实现药品从生产、流通到使用全过程的信息共享和反馈追溯机制。据统计，截至 2009 年底，全国共有药品批发企业 1.3 万多家；药品零售连锁企业 2,149 家，下辖门店 13.5 万多家，零售单体药店 25.3 万多家，零售药店门店总数达 38.8 万多家。药品流通与零售企业电子监管形成的巨大市场需求也将在十二五期间持续快速释放。

综合以上情况，药品电子监管形成的市场空间将持续扩大。基于本公司在药品电子监管领域已经确立的核心优势和竞争地位，未来较长时间本公司来自药品电子监管领域的收入仍将保持快速增长。

（2）药品电子监管赋码业务仅为医药行业质量追溯应用的基础形式，医药企业基于电子监管赋码衍生的多环节管理信息化的自发需求快速释放，市场空间较电子监管市场更为广阔

药品生产线赋码作为药品全面追溯的基础形态，为制药企业提供了有效的物流数据采集手段，制药企业通过信息化应用，以这些物流数据为基础，可以实现对企业产品流向管理、仓库管理、运输管理、防伪管理、防窜货管理、销售管理、渠道管理、终端（门店等）管理、追溯和召回管理、客户促销管理等的高效管理，从而提高制药企业的信息化管理水平。制药企业的全面质量追溯和物流信息化需求作为企业的自发需求，随着需求的全面释放和应用模式的不断创新，市场空间更为广阔。本公司预测，未来五年左右，基于药品电子监管赋码业务衍生的医药企业全面质量追溯业务的市场容量超过 30 亿元，空间远超过电子监管业务。

自 2009 年以来，本公司在为制药企业提供电子监管赋码业务的基础上，针对部分制药企业的全面质量追溯需求，持续研发出相应地管理系统：包括 DMS 数据管理系统、TTS 双向追溯系统、WMS 仓库管理系统等多种应用系统，并已经陆续展开应用。依托在药品电子监管业务领域取得的优势地位，本公司在制药企业全面质量追溯和物流信息化业务领域仍将保持竞争优势，成为本公司在医药行业收入持续增长的重要因素。

（3）本公司为众多医药行业用户建设的各类质量追溯应用系统的后续技术服务，将成为公司未来重要的收入增长点

近年来，本公司为制药企业累计建设的生产线赋码系统约 2000 条，上述系统将从 2011 年起逐步释放软硬件升级、维护等技术服务需求，随着公司为用户提供软件产品及应用系统的规模持续扩大，未来公司技术服务收入将保持快速增长趋势，成为本公司在医药行业收入增长的驱动力之一。

4、前五名客户销售情况

报告期，公司向前五名客户销售情况如下：

年份	序号	客户名称	销售收入（万元）	占销售收入比例
2011 年	1	辰欣药业股份有限公司	401.30	3.23%
	2	杭州艾希条码科技有限公司	350.77	2.83%
	3	德利多富信息系统（上海）有限公司	350.56	2.82%
	4	东北制药集团沈阳第一制药有限公司	301.52	2.43%
	5	华润雪花啤酒（南京）有限公司	254.70	2.05%
	合　计		**1,658.85**	**13.36%**
2010 年	1	伊利实业集团股份有限公司	472.06	5.62%
	2	上海医药集团股份有限公司	434.49	5.17%
	3	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	420.24	5.00%
	4	华润雪花啤酒有限公司	287.28	3.42%
	5	华润三九医药股份有限公司	242.89	2.89%
	合　计		**1,856.96**	**22.10%**
2009 年	1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	481.92	12.66%
	2	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	453.26	11.91%
	3	神威药业有限公司	177.68	4.67%
	4	华润万家生活超市有限公司	175.52	4.61%
	5	山西美特好连锁超市股份有限公司	144.52	3.80%
	合　计		**1,432.90**	**37.65%**

报告期，公司不存在向单个客户的销售比例超过总额的 50%或严重依赖于少数客户的情况。

本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在上述客户中未占有权益。

（六）原材料、能源供应情况

1、原材料采购情况

报告期，公司具体采购情况如下：

单位：万元

项　　目		2011 年度	2010 年度	2009 年度
专用设备	工控机	595.51	289.10	37.95
	监管码卡	-	29.91	-
	贴标机	438.40	218.39	29.74
	线体	1,142.63	283.90	35.42
	打码机	998.84	822.12	90.83
	扫描器	1,405.74	925.95	186.37
	终端	336.98	224.13	157.31
通用设备	电子设备	432.67	144.30	34.60
	网络设备	259.18	287.43	175.38
	零部件	328.86	336.92	238.51
	其他类	593.77	276.59	113.20
总计		**6,532.58**	**3,838.75**	**1,099.33**

2、主要供应商情况

报告期，公司从前五名供应商采购的具体情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购金额的比例
2011 年	1	重庆方恒贸易有限公司	887.44	13.58%
	2	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	803.24	12.30%
	3	北京博控佳业科技有限公司	614.83	9.41%
	4	上海玖五精密机械有限公司	305.90	4.68%
	5	福建新大陆自动识别技术有限公司	238.13	3.65%
	合　　计		**2,849.53**	**43.62%**
2010 年	1	重庆方恒贸易有限公司	641.71	16.72%
	2	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	545.40	14.21%
	3	北京博控佳业科技有限公司	296.12	7.71%
	4	达尔嘉（广州）标识设备有限公司	171.47	4.47%
	5	深圳市大族激光科技股份有限公司	158.97	4.14%

	合　　计		**1,813.67**	**47.25%**
2009 年	1	沈阳凯泰条码技术有限公司	131.63	11.97%
	2	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	72.93	6.63%
	3	重庆方恒贸易有限公司	68.77	6.26%
	4	北京融网科技有限公司	60.96	5.54%
	5	北京新聚思信息技术有限公司	57.26	5.21%
	合　　计		**391.55**	**35.62%**

报告期，公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情况。公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在上述供应商中没有占有权益。

3、主要硬件设备的采购和销售情况

（1）2011 年主要硬件设备采购和销售情况

单位：套、元

序号	名称	采购情况			销售情况		
		数量	平均价格	金额	数量	平均价格	金额
1	扫描器	6,084	2,310.55	14,057,368.04	5,278	3,910.91	20,641,759.80
2	打码机	1,213	8,234.49	9,988,439.34	1,155	9,571.03	11,054,540.81
3	线体	693	16,488.18	11,426,305.76	389	26,853.54	10,446,028.11
4	工控机	1,468	4,056.60	5,955,095.55	1,309	6,073.63	7,950,384.72
5	贴标机	82	53,462.88	4,383,956.45	54	70,343.46	3,798,547.02
合计		9,540	——	45,811,165.14	8,185	——	53,891,260.46

（2）2010 年主要硬件设备采购和销售情况

单位：套、元

序号	名称	采购情况			销售情况		
		数量	平均价格	金额	数量	平均价格	金额
1	扫描器	3,739	2,476.48	9,259,544.29	2,178	4,044.27	8,808,414.53
2	打码机	865	9,504.26	8,221,185.33	472	11,316.45	5,341,364.36
3	线体	209	13,583.76	2,839,006.04	167	18,098.55	3,022,457.30
4	工控机	652	4,434.09	2,891,025.62	471	5,085.38	2,395,212.06
5	贴标机	28	77,997.56	2,183,931.64	21	81,730.16	1,716,333.34
合计		5,493	——	25,394,692.92	3,309	——	21,283,781.59

（3）2009 年主要硬件设备采购和销售情况

单位：套、元

序号	名称	采购情况			销售情况		
		数量	平均价格	金额	数量	平均价格	金额
1	扫描器	1,143	1,630.56	1,863,730.07	647	5,154.37	3,334,876.89
2	打码机	123	7,384.75	908,324.05	178	9,866.63	1,756,259.69

3	线体	57	6,214.58	354,230.78	52	5,070.76	263,679.49
4	工控机	79	4,804.18	379,529.91	90	7,399.86	665,987.24
5	贴标机	4	74,358.98	297,435.91	3	81,766.38	245,299.14
合计		1,406	——	3,803,250.72	970	——	6,266,102.45

（七）主要产品的质量控制情况

1、质量控制标准

公司一直重视产品和服务的质量管理与控制，于 2009 年 8 月通过了 ISO9001:2000 质量管理体系认证。公司为不断满足顾客的要求和期望，提高产品质量，公司针对现行的组织机构设置和业务发展情况，依照 GB/T19001-2008 idt ISO9001:2008《质量管理体系——要求》标准修订了《质量手册》。《质量手册》是公司质量管理体系的基本制度，是指导公司建立并实施质量管理体系的纲领和行动准则。公司报告期严格按照《质量手册》的规定规范公司质量管理程序，质量管理体系运行有效。除此之外，公司在产品设计与开发方面严格遵循行业技术规范与标准。

2、质量控制措施

公司建立了高效科学的质量管理体系，设立专门的质量管理部门对公司生产经营的各个方面进行管理和监督，保证了各个环节的正常运行。公司建立了完善的质量管理体系，质量控制覆盖了产品生命周期的全部过程。针对每个过程，都有相应的规范和流程说明。

（1）研发过程的质量控制

对于任何一项产品的研发初期阶段，都通过对产品进行策划，并针对策划的输出进行评审，只有通过评审后才能够进入到产品的实质性研发过程。

在研发的过程中，针对策划的关键阶段，对研发的输入和输出都进行严格的评审，只有评审结论为通过后才能够进行到研发的下一个阶段。通过严格的研发评审制度，确保每一阶段的质量，从而保证最终研发成果的质量。

（2）采购过程的质量控制

公司对各类供应商都进行严格的评价，评价的内容包括供应商的供货能力、技术水平、服务能力、相关资质等等，建立了合格供方档案。全部关键设备及器材都采购于合格供方。在供方审核过程中，对于获得质量管理体系认证的企业优先考虑。定时对合格供方档案进行更新，淘汰不合格供方。

公司对采购设备按照质量技术标准参数进行质量检验，只有通过质量检验后才能够办理入库手续。对于发现不符合质量标准的采购设备，按照采购合同进行更换、退货处理，严防不合格设备用于产品集成。

3、质量认证

公司已取得的质量认证证书情况如下：

发证日期	产品	证书编号	具体内容
2009/08/27	GB/T19001-2000idt ISO9001:2000	04609Q10792R0S	计算机应用软件开发和服务；计算机硬件设备、自动识别设备的维护和服务。
2009/08/27	GB/T19001-2008idt ISO9001:2008	04609Q10792R0M	计算机应用软件开发和服务；计算机硬件设备、自动识别设备的维护和服务。

公司自成立以来，未出现因质量问题发生纠纷的情形。

五、公司的主要固定资产、无形资产

（一）主要固定资产

截至2011年末，本公司固定资产原值为534.13万元，累计折旧为190.97万元，固定资产净值为343.16万元，固定资产综合成新率为64.25%，具体情况如下：

单位：元

项　　目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
固定资产账面净值	3,431,555.29	2,929,097.41	1,761,707.66
其中：运输工具	2,561,819.68	2,403,728.05	1,165,474.40
其他	869,735.61	525,369.36	596,233.26

1、自有房产

截至本招股说明书签署日，本公司无自有房产。

2、租赁的房产

序号	名称	地点	出租人	租约期限		面积（m^2）
				起始时间	到期时间	
1	北京总部	北京市海淀区知春路 76 号北京翠宫饭店有限公司写字楼 8 层 B、C、D 区域	北京翠宫饭店有限公司	2011/01/07	2012/04/05	900.00
2	成都大区营销服务中心	成都市锦江区锦东路 568 号摩根中心 2 号楼 6 层 4 号	成都广联置业有限责任公司	2011/6/1	2013/5/31	188.50

3	深圳大区营销服务中心	深圳市南山区登良路南油第二工业区 206 栋 3 层 303（恒裕中心 B 座）	龙佳投资管理（深圳）有限公司	2010/08/04	2012/08/03	197.11
4	上海大区营销服务中心	上海市浦东新区牡丹路 60 号 1501AB 室	上海鑫荣房地产综合开发有限公司	2011/4/8	2012/4/7	220.90
5	华北一区北京办事处	北京市海淀区罗庄西里锦秋家园 3 号楼 104 室	唐紫薇	2011/5/19	2012/5/18	180.41
6	华北二区济南办事处	济南市历下区山大路 47 号数码港大厦 A 座 504 室	韩梅	2011/4/25	2013/4/24	114.22
7	东北大区沈阳办事处	沈阳市沈河区惠工街 124 号中韩大厦 14 层 02 甲、乙号	罗娜	2011/6/1	2014/5/31	230.17
8	华中大区武汉办事处	湖北少武汉市东湖开发区珞瑜东路 4 号慧谷时空大厦 1703 室	李锐	2011/5/31	2012/4/30	160.58
9	西北大区西安办事处	西安市高新区唐延路 35 号旺座现代城 D 座 2001 室	苏健康	2011/5/7	2012/5/6	138.92

经核查，保荐机构和律师认为，发行人租赁上述自然人房屋的实际用途与该等房屋权属证书或相关文件上载明的用途相符，发行人与相关自然人签署的租赁合同对合同双方均具有约束力，发行人上述租赁自然人房屋的行为合法、合规、有效。

（二）主要无形资产

报告期，公司无形资产账面净值情况如下表所示：

单位：元

项　　目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
无形资产账面净值	828,134.84	332,303.36	170,919.95
其中：外购软件	828,134.84	332,303.36	170,919.95

1、软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司共有72项计算机软件著作权，具体如下：

序号	软件登记名称	登记号	编号	首次发表日期	授权日期
1	条码、二维条码信息管理系统 V1.0	2005SR03944	软著变字第 035445 号	2001/03/25	2005/04/22
2	爱创仓储物流信息管理系统软件 V1.0	2005SR05694	软著登字第 037195 号	2005/02/20	2005/05/31
3	RFID（无线射频）、条码信息管理系统 V1.0	2006SR18125	软著登字第 065791 号	2006/09/10	2006/12/18
4	生产线赋码系统 V1.0	2008SRBJ0998	软著登字第 BJ11304 号	2006/09/20	2008/04/22
5	生产进度监控管理系统 V1.0	2008SRBJ0994	软著登字第 BJ11300 号	2007/08/08	2008/04/22
6	车辆 RFID 货场管理系统 V1.0	2008SRBJ0978	软著登字第 BJ11284 号	2007/06/28	2008/04/22
7	仓库管理执行信息管理系统 V2.0	2008SRBJ0993	软著登字第 BJ11299 号	2007/10/22	2008/04/22
8	质量安全追溯管理系统 V1.0	2008SRBJ1546	软著登字第 BJ11852 号	2006/08/25	2008/05/22
9	生产原料条码仓库管理系统 V1.0	2008SRBJ1557	软著登字第 BJ11863 号	2006/12/20	2008/05/22
10	生产物料配送管理系统 V1.0	2008SRBJ1550	软著登字第 BJ11856 号	2007/04/28	2008/05/22
11	零配件仓库管理系统 V2.0	2008SRBJ1555	软著登字第 BJ11861 号	2008/05/05	2008/05/22
12	钢铁成品库管理系统 V2.0	2008SRBJ1554	软著登字第 BJ11860 号	2005/02/22	2008/05/22
13	生产线赋码系统[简称：赋码系统]V4.0	2010SR032067	软著登字第 0220340 号	2010/06/01	2010/07/01
14	爱创智能控制平台 V4.0	2010SR055444	软著登字第 0243717 号	2010/09/16	2010/10/21
15	爱创产品数据管理平台 V4.0	2010SR056154	软著登字第 0244427 号	2010/10/01	2010/10/25
16	消费者管理系统 V4.0	2010SR058028	软著登字第 0246301 号	2009/07/22	2010/11/02
17	生产投料管理系统 V1.0	2010SR058034	软著登字第 0246307 号	2009/09/09	2010/11/02
18	防窜货管理系统 V1.0	2010SR058103	软著登字第 0246376 号	2009/08/28	2010/11/02
19	防伪、防窜货管理系统 V1.0	2010SR058198	软著登字第 0246471 号	2009/09/09	2010/11/02
20	分销管理系统 V1.0	2010SR058203	软著登字第 0246476 号	2009/10/15	2010/11/02
21	爱创食品行业 TTS	2010SR062469	软著登字第 0250742 号	2010/05/14	2010/11/22

	产品全流向管理系统 V2.0				
22	爱创钢铁行业 WMS 仓库管理系统 V3.0	2010SR062473	软著登字第 0250746 号	2010/07/06	2010/11/22
23	爱创 MES 生产制造执行系统 V2.0	2010SR062500	软著登字第 0250773 号	2010/06/10	2010/11/22
24	爱创药品行业生产线赋码系统 V4.0	2010SR062502	软著登字第 0250775 号	2010/06/10	2010/11/22
25	爱创药品行业 TTS 产品全流向管理系统 V2.0	2010SR062504	软著登字第 0250777 号	2010/05/06	2010/11/22
26	爱创物流行业 WMS 仓库管理系统 V3.0	2010SR062505	软著登字第 0250778 号	2010/06/03	2010/11/22
27	爱创钢铁行业生产制造执行系统 V2.0	2010SR062512	软著登字第 0250785 号	2010/08/10	2010/11/22
28	爱创印钞行业 WMS 仓库管理系统 V3.0	2010SR062513	软著登字第 0250786 号	2010/05/05	2010/11/22
29	爱创汽车行业 TTS 产品全流向管理系统 V2.0	2010SR062514	软著登字第 0250787 号	2010/06/16	2010/11/22
30	爱创电子商务行业 WMS 仓库管理系统 V3.0	2010SR062518	软著登字第 0250791 号	2010/07/08	2010/11/22
31	爱创汽车行业仓库执行 RF 无线信息管理系统 V2.0	2010SR062573	软著登字第 0250846 号	2010/05/19	2010/11/23
32	爱创零售业仓库执行 RF 无线信息管理系统 V2.0	2010SR062575	软著登字第 0250848 号	2010/07/06	2010/11/23
33	爱创饮料行业 TTS 产品全流向管理系统 V2.0	2010SR062577	软著登字第 0250850 号	2010/03/03	2010/11/23
34	爱创 TTS 产品全流向管理系统通用版 V2.0	2010SR067332	软著登字第 0255605 号	2010/06/15	2010/12/10
35	爱创物流行业仓库执行 RF 无线信息管理系统 V3.0	2011SR004909	软著登字第 0268583 号	2010/06/10	2011/01/30
36	爱创食品行业生产线赋码系统 V4.0	2011SR004910	软著登字第 0268584 号	2010/06/17	2011/01/30
37	爱创农产品行业生产制造执行系统 V3.0	2011SR005223	软著登字第 0268897 号	2010/04/01	2011/02/09

38	爱创食品行业仓库执行 RF 无线信息管理系统 V3.0	2011SR005225	软著登字第 0268899 号	2010/06/10	2011/02/09
39	爱创汽车行业 WMS 仓库管理系统 V2.0	2011SR005256	软著登字第 0268930 号	2010/06/10	2011/02/09
40	爱创 RF 无线信息管理系统 V2.0	2011SR005259	软著登字第 0268933 号	2010/04/22	2011/02/09
41	爱创农产品行业生产线赋码系统 V4.0	2011SR005260	软著登字第 0268934 号	2010/05/05	2011/02/09
42	爱创药品行业产品数据管理平台 V4.0	2011SR005268	软著登字第 0268942 号	2010/04/29	2011/02/09
43	爱创饮料行业 WMS 仓库管理系统 V2.0	2011SR005270	软著登字第 0268944 号	2010/05/12	2011/02/09
44	爱创化妆品行业 WMS 仓库管理系统 V4.0	2011SR005277	软著登字第 0268951 号	2010/04/15	2011/02/09
45	爱创化妆品行业 TTS 产品全流向管理系统 V3.0	2011SR005278	软著登字第 0268952 号	2010/04/07	2011/02/09
46	爱创食品行业 WMS 仓库管理系统 V4.0	2011SR005332	软著登字第 0269006 号	2010/05/06	2011/02/09
47	爱创能源行业 WMS 仓库管理系统 V2.0	2011SR005333	软著登字第 0269007 号	2010/05/06	2011/02/09
48	爱创防伪管理系统 V2.0	2011SR005340	软著登字第 0269014 号	2010/04/22	2011/02/09
49	爱创零售业 RF 无线信息管理系统 V2.0	2011SR005342	软著登字第 0269016 号	2010/04/29	2011/02/09
50	爱创化妆品行业生产线赋码系统 V4.0	2011SR005444	软著登字第 0269118 号	2010/06/16	2011/02/10
51	爱创农产品行业 TTS 产品全流向管理系统 V3.0	2011SR005458	软著登字第 0269132 号	2010/04/08	2011/02/10
52	爱创印钞行业生产制造执行系统 V3.0	2011SR005503	软著登字第 0269177 号	2010/03/11	2011/02/10
53	爱创药品行业智能控制平台 V4.0	2011SR005557	软著登字第 0269231 号	2010/05/20	2011/02/10
54	爱创饮料行业生产线赋码系统 V4.0	2011SR005559	软著登字第 0269233 号	2010/04/16	2011/02/10
55	爱创药品行业 WMS 仓库管理系统 V4.0	2011SR007639	软著登字第 0271313 号	2010/04/22	2011/02/18
56	生产线赋码系统 V2.5	2011SR017377	软著登字第 0281051 号	2008/07/15	2011/04/02
57	爱创零售业 WMS 仓	2011SR018304	软著登字第 0281978 号	2010/05/13	2011/04/07

	库管理系统 V4.2				
58	爱创农产品行业 WMS 仓库管理系统 V3.5	2011SR018122	软著登字第 0281796 号	2010/06/17	2011/04/07
59	爱创农产品行业产品数据管理平台 V2.7	2011SR018218	软著登字第 0281892 号	2010/04/15	2011/04/07
60	爱创食品行业产品数据管理平台 V4.0	2011SR019768	软著登字第 0283442 号	2010/07/02	2011/04/12
61	爱创饮料行业产品数据管理平台 V3.8	2011SR019890	软著登字第 0283564 号	2010/07/02	2011/04/13
62	爱创 oracle 生产制造执行软件接口系统 V4.0	2011SR019977	软著登字第 0283651 号	2010/07/16	2011/04/13
63	爱创化妆品行业产品数据管理平台 V2.3	2011SR020044	软著登字第 0283718 号	2010/07/24	2011/04/13
64	爱创用友 NC 仓库管理软件接口系统 V3.0	2011SR025113	软著登字第 0288787 号	2011/08/25	2011/05/03
65	爱创 SAP 仓库管理软件接口系统 V2.5	2011SR025114	软著登字第 0288788 号	2011/08/27	2011/05/03
66	爱创 oracle 仓库管理软件接口系统	2011SR025564	软著登字第 0289238 号	2011/08/13	2011/05/04
67	生产线赋码系统 V2.6	2011SR042621	软著登字第 0306296 号	2009/01/09	2011/07/02
68	爱创 TTS 双向质量控制及安全追溯管理系统 V4.0	2011SR056982	软著登字第 0320656 号	2011-01-06	2011-08-11
69	手持终端数据采集系统 V1.0	2011SR071453	软著登字第 0335127 号	2011-08-08	2011-10-08
70	爱创企业电子监管码数据管理系统 V1.0	2011SR100225	软著登字第 0363899 号	2011-10-18	2011-12-23
71	爱创企业应用开发平台 V1.0	2011SR100232	软著登字第 0363906 号	2011-10-11	2011-12-23
72	企业成品仓库管理系统 V1.0	2011SR100228	软著登字第 0363902 号	2011-10-21	2011-12-23

2、商标

截至本招股说明书签署之日，公司已注册商标如下表所示：

序号	注册商标	证书编号	有效期	取得方式	核定类别
1		第 4582293 号	2008.10.14～2018.10.13	申请	42
2	Acctrue 爱创	第 7345108 号	2011.03.14～2021.03.13	申请	42
3	爱创	第 8716911 号	2011.11.07～2021.11.06	申请	42

3、公司的特许经营权

截至本招股说明书签署日，本公司无特许经营权。

六、公司技术与研发情况

核心技术与创新能力是公司长期以来持续发展的主要推动力。本公司自成立以来，高度重视核心技术的研发与创新，经过多年的发展与实践，形成了一系列专有技术和较为完善的创新机制，成为公司核心竞争力的重要组成部分。

（一）核心技术情况

本公司凭借多年的技术积累，目前拥有 5 项核心技术，处于国内领先水平。

1、高并发情况下的海量数据处理技术

技术来源	自主研发
技术先进性	①采用分布式数据库设计模式，保证了系统具有很好的对外扩展性；②开发了专有的分布式高速缓存技术，保证了系统良好的响应速度；③开发了专有的数据预处理技术，保证了对海量数据的快速处理；④采用了基于消息的松耦合设计，保证了系统的稳健性以及响应速度
技术水平在行业中的地位	目前 TTS 的应用中，每年的用户数据量将达 100 亿条以上，并发访问值达到 2000/s 以上，在这种海量数据以及高并发值得场景下，公司产品仍然能保证一个稳定的响应速度，所有业务正常运行，在行业中是唯一能达到此效果的公司

2、高速生产线处理技术

技术来源	自主研发
技术先进性	①采用了分布式设计模式，在保证性能基础上，解决了生产企业生产线零散分布问题； ②设计了即时处理即时输出的生产线处理模式，极大地提高了系统处理速度； ③采用了 Silver Light 等技术，增强了用户体验；

	④采用了规则解释引擎，降低系统的现场实施复杂性
技术水平在行业中的地位	在生产线的赋码系统中，所有的软件提供商对于 200 个/分钟以上的生产线的处理速度都不能得到很好的满足，本公司技术水平处于行业前列

3、生产线图形识别增强技术

技术来源	自主研发
技术先进性	①设计了独特的算法对产品码进行预处理，在不降低系统处理速度的前提下，提高了图形识别数字码的成功率； ②采用了模糊匹配算法，提高了图形识别数字码的成功率； ③对技术进行了产品化封装，能便捷的应用于多个行业
技术水平在行业中的地位	属于本公司的独有技术，在复杂产品包装的情况下，行业通用水平的识别率为 40%左右，在采用了本公司此项技术之后，对于激光刻码的识别率能提高 30%～50%个百分点

4、通用型商业业务建模平台

技术来源	自主研发
技术先进性	①快速构建应用系统能力，为项目实施人员提供了项目实施和系统构建工具，可以快速搭建相关应用系统，提高项目实施质量并缩短项目实施周期； ②系统维护和扩展能力，为系统管理员提供了系统维护和扩展工具，在不依赖开发单位情况下，通过工具化、人机对话式操作快速完成系统日常维护和扩展工作，降低了项目维护难度和维护成本； ③模型重用，为实施人员提供了系统级别的继承性和可重用性
技术水平在行业中的地位	①在行业内率先开发具有自主知识产权的建模平台； ②零代码维护与模型重用，让本公司在实施项目具有很高的成本优势以及时间优势； ③通过平台建立客户体验中心，增强了客户对本公司的信赖

5、海量数据并行处理技术

技术来源	自主研发
技术先进性	①建立自定义数据索引算法，对数据文件进行预处理，使系统能处理乱序上传数据文件； ②采用分布式结构，保证系统能自由对外扩展
技术水平在行业中的地位	①行业内唯一能在业务峰值阶段及时有效处理所有数据； ②系统具有很强的可扩展型，能适用于不同规模的企业； ③行业内率先研发此类技术

（二）研发投入占营业收入的比例

本公司重视产品与技术创新，报告期年均研发投入金额为 794.87 万元，占同期营业收入的比例平均为 10.51%。具体情况如下表所示：

项目	2011 年	2010 年	2009 年	报告期平均
研发投入（万元）	1,041.88	845.06	497.66	794.87
研发投入占同期营业收入的比例	8.39%	10.06%	13.08%	10.51%

（三）技术储备情况

公司目前正在从事的研发项目如下：

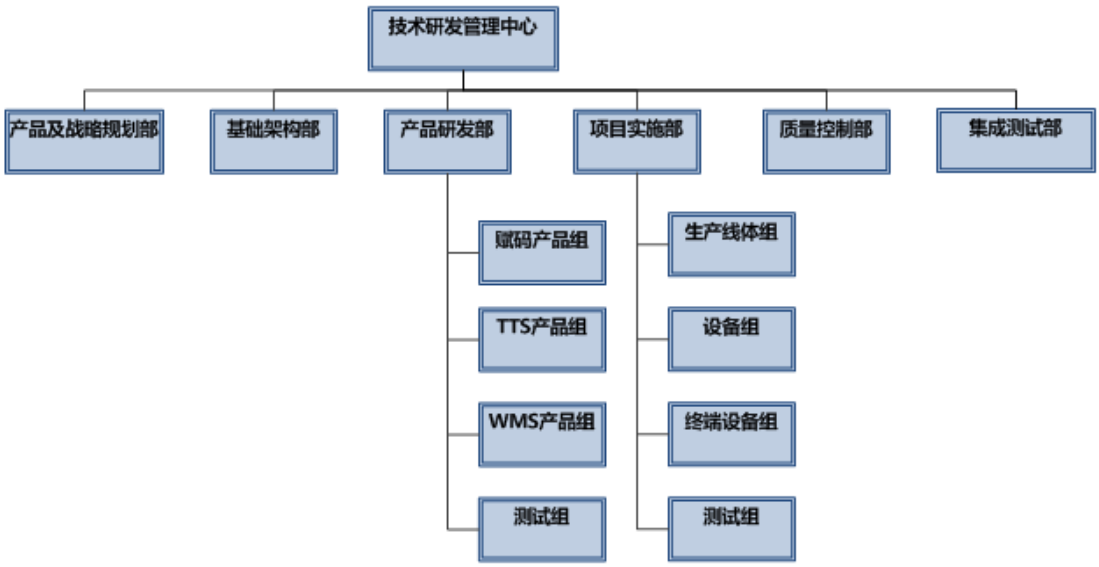
序号	项目	开始时间	进展阶段	拟达到的目标
1	质量追踪系统SaaS服务平台	20011 年 8 月	技术预研	建立一个可以面向共总企业，支持不同生产类型的以 SaaS 模式体统服务应用的互联网平台
2	医药企业生产制造信息管理平台	2011 年 11 月	技术预研	形成能满足医药企业生产制造管理及生产监控的软件平台
3	生产线赋码系统 V5.0	2012 年 1 月	技术预研	扩展及增强现有软件功能，建立智能化的生产线管理模式
4	通用型业务配置软件平台	2010 年 6 月	试运行	形成一个基础软件平台，为通用型仓库管理提供业务配置功能
5	通用工作流引擎软件技术	2010 年 6 月	试验运行	形成一个通用的能为以后所有 TTS 模块提供统一流程管理功能的软件技术
6	生产型企业仓库管理系统	2011 年 6 月	系统开发	建立一个能够适应大部分生产型企业成品库管理的 WMS 系统

（四）技术创新机制

公司技术创新机制主要包括研发体系设置、研发流程管理及创新机制安排等几个方面。

1、研发体系

公司的研发体系主要包括公司技术研发管理中心、产品及战略规划部、基础架构部、产品研发部、项目实施部、系统测试部以及质量控制部等几部分组成。



（1）技术研发管理中心

研发管理中心是整个公司研发体系的决策层，产品研发需要通过研发管理中心的立项才可以组建项目团队，整个研发机构采用矩阵管理模式，实行职能部门与项目管理交叉管理，技术研发管理中心由总经理以及各个职能领域的主管组成，包括：总经理，技术副总，销售副总，市场副总以及财务副总等成员。

（2）产品及战略规划部

产品及战略规划部负责产品项目的需求调研以及立项申请，从职能上有双重职责。首先，从公司层面，产品及战略规划部首要职责是负责跟踪调研市场动向和行业趋势，分析公司产品战略方向；制定公司中长期产品规划；竞争对手产品和解决方案分析；重大技术方案调研和支持等。其次，从产品项目层面，产品及战略规划部需负责接受从外部客户、销售体系、研发内部等各个环节提交的产品需求，进行技术以及市场方面的可行性研究，之后向技术研发管理中心提出立项申请或者产品需求变更申请；对于需求进行跟踪和管理，并对于公司产品功能进行市场对比分析，提出产品改进计划。

（3）基础架构部

基础架构部负责公司技术方面的基础性架构设计，主要包括产品架构设计、通用型业务框架开发、通用性组件开发、产品接口规范定义以及公司内部的技术难点公关。同时基础架构部作为公司内部的一个技术实力较强的部门，会在产品项目开发的关键时刻提供技术支持。

（4）产品研发部

软件产品研发部负责公司软件产品的开发过程中的需求分析、软件设计、开发以及初步测试等工作，目前主要包含赋码产品组、TTS 产品组、WMS 产品组以及测试组。其中赋码产品组、TTS 产品组以及 WMS 产品组分别负责公司 3 个产品的开发，测试组主要根据软件产品规格和项目进度，完成产品集成测试、系统测试；根据测试结论，指导和督促开发人员改进产品质量。

（5）项目实施部

项目实施部负责公司系统的标准化工作以及相关的设计工作，包括生产线体组、设备组、终端设备组以及测试组。生产线体组负责生产线上线体的标准化设计工作，设计标准的线体部件，提交给供应商进行加工，并跟踪检查加工部件质量以及进度。设备组负责跟踪国际上最新与供应链相关的所有设备的最新进展以及技术动态，对最新技术进行测试以及研究，为新技术的引进提供技术支持。终端设备组负责终端设备上应用开发，整个过程包括需求分析、硬件选型、软件设计、开发以及初步测试。测试组负责对硬件的集成测试以及系统测试，为硬件现场实施提供标准化规程与操作手册。

（6）质量控制部

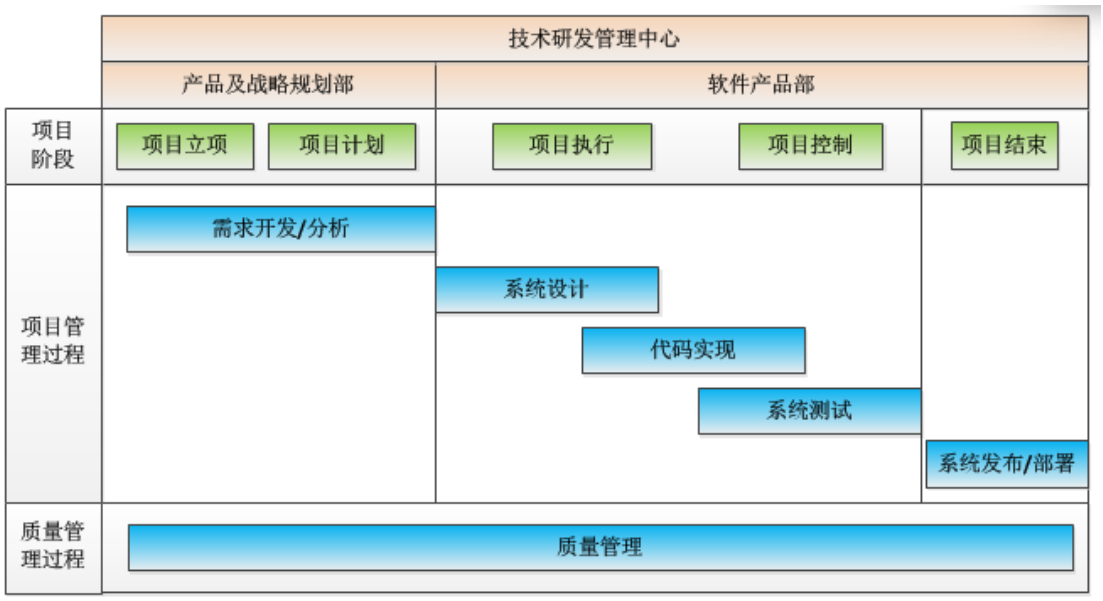
质量控制部负责制定公司的项目管理过程规范；制定过程管理中的标准文档规范；对公司员工进行过程管理培训；参与项目负责配置管理和质量保障工作，收集软件过程度量数据。

（7）系统集成测试部

系统集成测试部区别与各个产品研发部内部的测试组，主要负责对公司整体解决方案的测试，发现在整个解决方案中各个子系统或者软件之间的匹配及整合上的问题，需要涉及到很多夸领域、夸行业之间的专业知识及应用。

2、研发流程管理

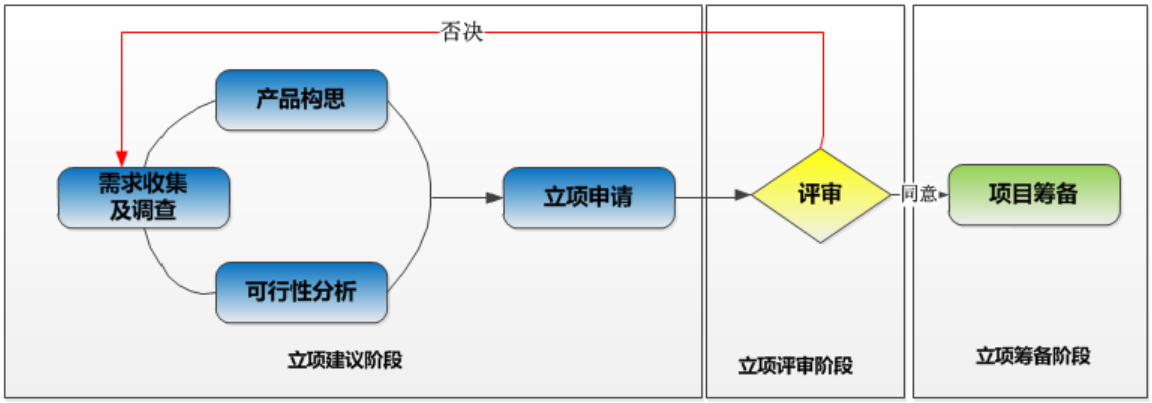
本公司研发总体流程如下图：



在本公司的项目过程管理规范中，一个项目的生命周期，分为 3 个大的阶段：

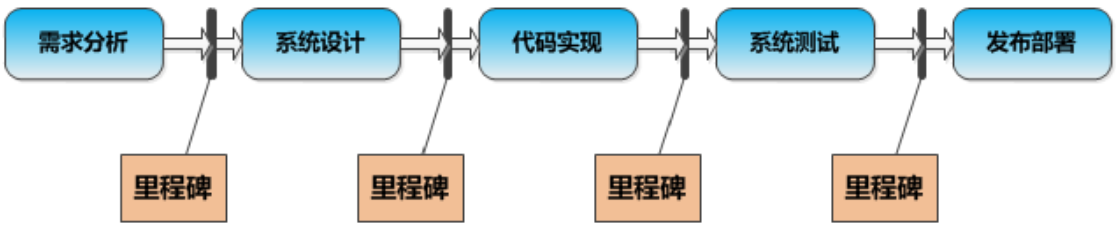
（1）项目立项阶段

项目立项阶段包括项目的前期调研、市场分析活动以及技术可行性分析活动、立项申请以及审批。这个阶段对应于项目管理中的项目启动以及项目计划这两个过程。具体流程如下：



（2）项目过程控制阶段

项目过程控制阶段包括项目的执行以及监控。一个完整的项目过程主要分为 5 个阶段：



其中，需求分析阶段是在对业务需求调研的基础上，对调研所了解的业务情况和用户需求进行分析整理以及优化，从而明确项目所要解决的问题，并将分析整理优化的结果作为项目业务解决方案加以记录。系统设计应用一定的解决方案实现系统的业务需求。

在系统设计阶段，项目组将从业务的角度逐渐转入技术角度，考察评估不同应用技术对业务执行，用户使用以及部署维护等等方面的影响，确定所能获得的最佳技术方案，并结合各方面的配合将技术方案最终成为完整的系统。

代码实现阶段即程序编码和单元测试阶段。在这个阶段，项目组致力于将设计方案成为最终的可发布系统。系统开发阶段是整个项目管理周期内最为琐碎的阶段，除了保证代码开发的进度和质量外，还涉及到保障跟踪机制的运行，变动因素的管理等等日常项目管理工作。同时，在这一阶段，用户方将需要着手进行发布部署的准备，包括人员组织上的准备，物理资源的准备，以及必要的文档和培训工作的准备。

系统测试阶段的主要目标是能够系统的揭示不同类型的错误，并且耗费最少的时间与工作量，测试更多的是摧毁性的而不是建设性的工作。

（3）项目结束阶段

在项目达到预期的目的之后，宣布项目结束，释放所有项目中的资源，将项目所有文档归档处理。

3、创新机制安排

（1）建立利于技术创新的组织结构，维持技术研究队伍稳定性

公司目前的技术研发组织架构，从技术到业务层次明晰，职责明确，对于不同类型的员工提供了不同的舞台，利于发挥每个员工的专长，并且采用了矩阵管理模式，能充分调动每个员工的积极性。

公司目前形成了以系统架构师、高级研发工程师(高级测试工程师、高级支持工程师)、研发工程师(测试工程师、支持工程师)组成的三层技术人员结构，每一层的技术人员又分为若干级别，团队分工明确，各司其职，包括系统架构、研发和独立的测试、支持人员，负责密切跟踪研究与公司核心产品密切相关的技术，经过技术试验后，负责将研究成果用于基础平台和产品的开发，为各软件产品的研发提供基础技术支持。

此外，公司通过提供具有竞争力的薪酬制度，形成畅通的层级晋升渠道，每个员工都能清楚地了解并可规划自己的职业道路，激励员工的工作热情，创造鼓励创新的企业文化氛围，使员工在创新过程中实现自身价值，增强对公司的认同，从而保证研发团队的稳定。

（2）完善的内外部培训机制

公司与 Microsoft、Oracle 等多家公司保持紧密的合作伙伴关系，定期通过培训、讲座的方式将先进技术和产品发展趋势传达给研发人员；另一方面，公司建立了良好的内部培训机制，定期安排部门内部、部门之间的关于技术和行业发展趋势的横向交流活动。

（3）形成完善的技术创新制度和程序

公司建立了一系列与技术创新相关的制度。通过制度规定，公司将产品创新战略纳入公司总体战略中，明确创新工作的战略定位，制订了中长期产品创新的方向、目标以及具体的措施，通过滚动性更新确保创新工作计划能够与公司总体战略发展匹配，并将创新能力及成果作为研发人员的绩效考核指标。公司根据研发制度确定合理的研发程序，对创新活动的全过程进行规范，对创新活动的关键节点持续进行创新评估。

（4）与客户良性互动的技术创新机制

公司已经拥有了大量的行业用户，累积了丰富的项目应用需求，并且公司售后服务部门与客户保持紧密联系，建立了定期回访制度，及时了解客户的最新需求和业务动态，通过不断总结、提炼、深化这些应用需求和业务变化，售后服务部与产品战略规划部会定期开展产品升级评审会议，不断促进公司的产品升级换代，已形成一套良性互动的技术创新机制。

（五）研发人员情况

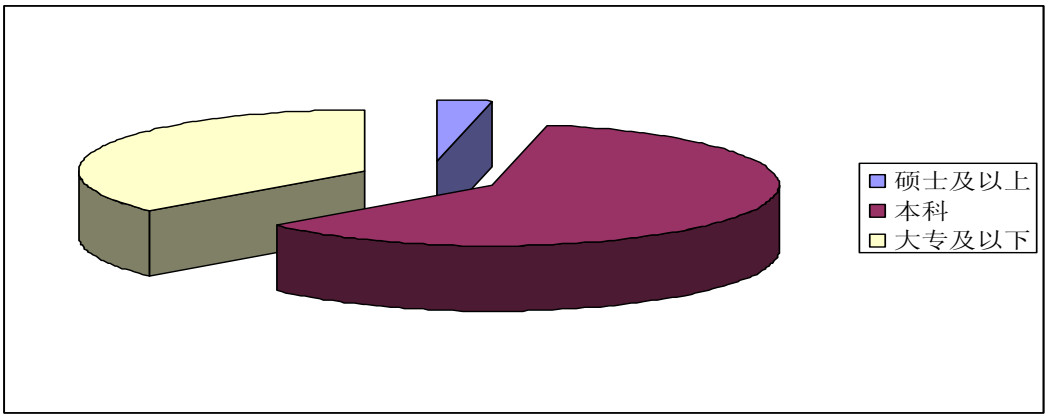
1、公司核心技术人员、研发人员占员工总数的比例

截至 2011 年 12 月 31 日，公司核心技术人员和研发人员所占员工总数的比例如下表：

人员类别	人　　数	占员工总数的比例
核心技术人员	4	1.62%
其他研发人员	131	53.04%
合　　计	**135**	**54.66%**

2、研发人员构成

截至 2011 年 12 月 31 日，公司研发团队共有 135 人，其中包括 4 位硕士，占研发总人数的 2.96%，本科以上学历人员占 63.70%。研发人员学历结构如下：



3、近两年核心技术人员变动情况

报告期，公司无核心技术人员变动的情形。

（六）知识产权保护情况

1、知识产权保护情况

本公司的核心技术主要是公司技术人员在十多年的生产过程中研发和积累起来的，具有自主知识产权，同其他单位和个人不存在纠纷。公司通过登记软件著作权、软件产品登记等措施，保护相关的知识产权。

2、技术保密情况

（1）防止泄密的技术措施

对于核心技术研发，代码仅仅掌握在有限的几个核心技术人员手中，只对外发布二进制目标库或开发包(SDK)；产品源代码划分为服务端和客户端，从开发模式上分离两部分的源代码；测试与发布的产品实施数字签名等技术措施保证产品的权益。

（2）防止泄密的管理措施

公司建立了严格的源代码服务器管理制度，在源代码管理上建立严格的网络安全措施，禁止无关人员接触源代码管理服务器。同时，公司还规定源代码分级使用权限。源代码按照重要程度划分为核心源代码和项目源代码两部分，根据岗位级别和工作分工，开发人员只能接触部分源代码，知悉全部源代码的人员较少。

本公司在软件定型后及时申请软件著作权；与技术人员均签订保密协议，明

确职务作品的产权归属公司，对保密、对外关系、竞业禁止、罚则等事项进行明确约定。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争情况

截至本招股说明书签署之日，除本公司与爱创投资外，本公司控股股东和实际控制人谢朝晖和夏丰未对外控股或参股其他企业。爱创投资所从事的业务不涉及产品质量追溯软件的开发与销售，与本公司不构成同业竞争。

（二）控股股东、实际控制人作出的避免同业竞争的承诺

为了避免损害本公司及其他股东利益，实际控制人谢朝晖和夏丰分别向公司及全体股东出具了《避免同业竞争承诺函》。承诺内容如下：

“1、本人、以及本人控制的企业及其下属企业目前没有以任何形式从事与发行人及其下属企业的主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

2、若发行人之股票在境内证券交易所上市，则本人作为发行人之实际控制人和/或控股股东，将采取有效措施，并促使受本人控制的任何企业采取有效措施，不会在中国境内/外：

（1）以任何形式直接或间接从事任何与发行人或其下属企业主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动，或于该等业务中持有权益或利益；

（2）以任何形式支持发行人及其下属企业以外的他人从事与发行人及其下属企业目前或今后进行的主营业务构成竞争或者可能构成竞争的业务或活动。

3、凡本人、以及本人控制的企业及其下属企业有任何商业机会可从事、参与或入股任何可能会与发行人及其下属企业的主营业务构成竞争关系的业务或活动，本人、以及本人控制的企业及其下属企业会将该等商业机会让予发行人或其下属企业。

本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给发行人及其下属企业造成的一切损失、损害和开支。”

二、关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则第 36 号——关联方披露》的相关规定，本公司存在的关联方及关联关系如下：

（一）控股股东、实际控制人

公司控股股东、实际控制人谢朝晖和夏丰的具体情况详见“第二节 概览”之“二、控股股东及实际控制人简要情况”相关内容。

（二）控股股东、实际控制人控制的其他企业

报告期，本公司控股股东、实际控制人控制的其他企业为北京爱创投资管理中心（有限合伙）和北京爱创世纪科技有限公司（已转让）。

北京爱创投资管理中心（有限合伙）为谢朝晖控制的有限合伙企业，该企业的具体情况见“第五节 发行人基本情况”之“六、股本情况”之“（五）最近一年新增股东情况及战略投资者情况”。

北京爱创世纪科技有限公司（以下简称“爱创世纪”）的基本情况如下：

1、爱创世纪历史沿革

（1）设立

1999 年 12 月 14 日，谢朝晖和夏丰签署《北京爱创世纪科技有限公司章程》，决定共同出资人民币 100 万元组建爱创世纪。北京数码会计师事务所有限公司于 2000 年 3 月 10 日出具《开业登记验资报告》（数开验字（2000）第 199 号），验证截至 2000 年 3 月 10 日，爱创世纪成立时的注册资本已足额缴纳。2000 年 3 月 14 日，爱创世纪取得北京市工商局核发的《企业法人营业执照》（注册号：1101082123116）。

爱创世纪成立时的股东及股权结构如下：

股东	出资额（万元）	出资比例（%）
谢朝晖	50	50
夏丰	50	50
合计	100	100

（2）股权转让、变更名称及经营范围

2009 年 12 月 15 日，谢朝晖、夏丰分别与王鸿签订了《出资转让协议书》，约定谢朝晖、夏丰分别将其持有的爱创世纪 50%的股权转让给王鸿。参照爱创世纪的净资产值和实际经营情况，本次股权转让为零对价交易。爱创世纪于 2009

年 12 月 22 日办理完毕本次股权转让的工商登记变更手续，同时，爱创世纪名称变更为“北京龙动力投资管理有限公司”，本次股权转让完成后，王鸿持有北京龙动力投资管理有限公司 100%的股权。

（3）股权转让前的具体业务情况和财务数据

爱创世纪自 2000 年设立至 2009 年股权转让前的经营范围为“技术开发、服务、转让、培训、咨询；销售机械电器设备、计算机软硬件及外围设备。（未取得专项许可的项目除外）技术开发、服务、转让、培训、咨询；销售机械电器设备、计算机软硬件及外围设备。（未取得专项许可的项目除外）”，爱创世纪实际从事的业务为代理销售自动识别技术硬件产品及少量软件开发。

股权转让前爱创世纪的具体财务数据如下表所示：

单位：元

时间	营业收入	净利润	总资产	净资产
2009 年或 2009 年 12 月 31 日	3,482,945.14	-310,229.03	383,791.16	-872,186.16
2008 年或 2008 年 12 月 31 日	9,598,861.03	-270,912.90	7,962,287.01	-824,009.05
2007 年或 2007 年 12 月 31 日	11,843,977.80	-237,077.17	7,836,064.77	-550,697.13
2006 年或 2006 年 12 月 31 日	8,563,350.39	-548,303.10	6,545,577.60	-313,619.96
2005 年或 2005 年 12 月 31 日	1,1931,068.40	-180,253.28	6,061,450.95	234,683.14
2004 年或 2004 年 12 月 31 日	17,036,485.64	-298,866.07	3,279,110.29	414,936.42
2003 年或 2003 年 12 月 31 日	9,690,605.40	-114,927.58	4,323,191.27	713,802.49
2002 年或 2002 年 12 月 31 日	8,136,973.08	-50,979.98	2,935,212.50	828,730.07
2001 年或 2001 年 12 月 31 日	4,510,653.29	-94,476.63	2,407,033.28	879,710.05
2000 年或 2000 年 12 月 31 日	2,720,538.47	-25,813.32	2,284,025.06	974,186.68

2、未将爱创世纪纳入本公司体系的原因

（1）爱创世纪与本公司的业务定位和发展战略不同

爱创世纪从事的业务是代理销售自动识别硬件产品（如扫描器、打印机、维修用配件等），以及少量软件研发。而本公司的业务定位是从事质量追溯软件的

自主研发，为重点行业用户提供质量追溯应用解决方案。未收购爱创世纪的原因在于爱创世纪所从事的硬件产品代理业务不符合本公司的战略定位和发展规划。

（2）根据业务发展实际情况，实际控制人自 2008 年末、2009 年年初起即明确了停止经营爱创世纪的思路

本公司前身成立后，实际控制人将主要资源投放在软件研发上。特别是 2008 年下半年以来，本公司药品电子监管业务规模快速扩大，实际控制人结合自身精力和业务发展的整体定位，决定放弃单纯的代理销售业务。基于上述情况，实际控制人于 2009 年年初决定停止经营爱创世纪，着手爱创世纪遗留业务和资产的处置、并清理各项往来。2009 年下半年，爱创世纪的业务和资产清理工作完成，随后实际控制人将爱创世纪股权全部对外转让，停止经营爱创世纪。

根据以上情况，未将爱创世纪纳入本公司业务体系，系实际控制人及本公司综合考虑两家公司不同的业务定位，以及集中资源发展软件研发业务所作出的战略安排。

3、实际控制人转让爱创世纪股权的相关情况

（1）股权转让相关背景

实际控制人在 2009 年下半年停止经营爱创世纪并清理相关往来后，原打算通过法定程序对爱创世纪进行注销，后因其友人王鸿正拟成立一家公司从事投资管理业务，双方商定，变更爱创世纪经营范围和名称，并将全部股权转让给王鸿。实际控制人转让爱创世纪的原因是真实的，是实际控制人与王鸿之间的真实意思表示，不存在特殊目的。

爱创世纪股权转让履行了必要的法律程序，具体为：2009 年 10 月 18 日，谢朝晖、夏丰与王鸿签署《股权转让合同》，约定谢朝晖、夏丰以零对价向王鸿转让所持爱创世纪全部股权。双方同时约定，在正式股权转让时，先将爱创世纪经营范围变更为投资管理，并将公司名称变更为北京龙动力投资管理有限公司。2009 年 12 月 15 日，双方正式签署《出资转让协议书》，并办理了相应的工商变更登记手续。

（2）股权转让定价情况

截至 2009 年 9 月 30 日，爱创世纪的净资产为-1,076,106.83 元（资不抵债部分主要为对实际控制人夏丰的负债 977,000 元，扣除该部分负债后，爱创世纪

的净资产为-99,106.83 元），经各方协商一致，参照爱创世纪的前述净资产值并且考虑到股权转让时爱创世纪已停止实际经营，谢朝晖和夏丰向王鸿转让爱创世纪 100%股权的价格确定为 0 元，同时夏丰同意豁免爱创世纪的债务。因此，就本次股权转让，王鸿无需向谢朝晖、夏丰支付股权转让款。

根据上述情况，双方以零对价完成股权转让，是双方结合转让时的净资产状况和实际经营情况协商确定的，定价公允、合理。

（3）股权受让方情况

王鸿，女，身份证号 210381198111XXXXXX，住址：北京市西城区。1998 年至 2001 年就读于大连翻译学院，2002 年至 2004 年在辽宁营口市海桥商贸有限公司从事财务管理工作，2004 年至 2007 年在北京新科教育有限公司从事计算机软件测试工作，2007 年至 2009 年从事证券投资业务，2009 年 12 月至今任北京龙动力投资管理有限公司执行董事、总经理。

王鸿与本公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员之间均不存在关联关系。

4、最近三年爱创世纪不存在重大违法行为

爱创世纪自设立之日起，均通过了历年工商年检，未受到任何有关工商行政方面的处罚。

根据北京市海淀区工商行政管理局于 2011 年 7 月 29 日出具的《证明》，龙动力投资近三年没有因违反工商行政管理法律法规受到处罚的记录。

根据北京市海淀区国家税务局于 2011 年 5 月 27 日出具的《北京市海淀区国家税务局纳税人、扣缴义务人涉税保密信息告知书》（海国税[2011]机告字第 00001212 号）、北京市海淀区地方税务局于 2011 年 5 月 30 日出具的《北京市地方税务局纳税人、扣缴义务人涉税保密信息告知书》（海上[2011]告字第 0190 号），自 2008 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，龙动力投资未因违反税收法律、法规受过行政处罚。

根据谢朝晖、夏丰于 2011 年 6 月 10 日出具的《承诺》，“自爱创世纪于 2000 年 3 月 14 日设立至 2009 年 12 月 22 日股权转让完成，爱创世纪不存在任何违反法律、法规的行为，不存在任何被处罚的情形”。

根据龙动力投资于 2011 年 6 月 12 日出具的《确认函》，龙动力投资最近三

年不存在违反法律、法规的行为，不存在任何受行政处罚的情形。

经核查，保荐机构和律师认为：最近三年爱创世纪不存在重大违法违规行为。

5、本公司实际控制人、董事、监事和高管在爱创世纪的任职情况

本公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员在爱创世纪的任职情况如下：

姓名	任职期间	在本公司任职情况	在爱创世纪任职情况
谢朝晖	2000.3.14-2004.6.8	——	执行董事、总经理
	2004.6.9-2009.11.23	执行董事、总经理	执行董事、总经理
	2009.11.24-2009.12.22	董事长、总经理	执行董事、总经理
	2009.12.23 至今	董事长、总经理	——
夏丰	2000.3.14-2009.11.23	——	副总经理
	2009.11.24-2009.12.22	董事、董事会秘书	副总经理
	2009.12.23 至今	董事、董事会秘书	——
黄京怀	2000.3.14-2004.6.8	——	监事、销售经理
	2004.6.9-2009.12.22	副总经理	监事
	2009.12.23 至今	副总经理	——
张宏涛	2002.4.9-2004.6.8	——	技术员
	2004.6.9-2009.12.22	项目实施经理	——
	2009.12.23 至今	项目实施经理、2010 年 12 月 10 日起任监事	——

注：自爱创世纪变更经营范围、更名并转让股权后，本公司的实际控制人、董事、监事和高级管理人员不存在在该公司担任职务的情形。

在爱创世纪股权转让前，爱创有限与爱创世纪均为谢朝晖、夏丰夫妇实际控制的企业，两家公司的发展定位和实际从事的业务不同，谢朝晖、夏丰夫妇在两家公司同时任职的情况系其同时作为爱创世纪和发行人的股东所形成，谢朝晖、夏丰夫妇在两家公司同时任职的情况不构成竞业禁止行为，不存在任何损害第三方利益的情形，不会对本公司本次发行上市构成障碍。

6、除曾经持有爱创世纪股权外，实际控制人谢朝晖、夏丰不存在控制或参股其他企业的情形。谢朝晖、夏丰及其直系亲属均不存在控制或参股其他企业的情形。

经核查，保荐机构、律师和申报会计师认为：发行人未将爱创世纪纳入发行

人体系符合发行人的战略定位，不对发行人本次发行上市构成影响；发行人实际控制人向王鸿转让爱创世纪股份协议内容真实、合法，定价公允、合理，王鸿与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员之间均不存在关联关系；爱创世纪近三年不存在重大违法行为；发行人少数高级管理人员在爱创世纪担任职务不构成竞业禁止行为，不存在任何损害第三方利益的情形；发行人实际控制人及其亲属不存在控制或参股其他企业的情况。

（三）本公司的控股、参股公司

截至本招股说明书签署之日，本公司对外无控股、参股公司。

（四）对本公司存在重大影响的股东

1、华软创业投资无锡合伙企业（有限合伙）持有本公司 5.68%股权，为对公司有重大影响的股东，具体情况详见“第五节 发行人基本情况”之“五、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“（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”。

2、盈富泰克创业投资有限公司持有本公司 5.68%股权，为对公司有重大影响的股东，具体情况详见“第五节 发行人基本情况”之“五、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“（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”。

（五）主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员

公司主要投资者个人为持股 5%以上的自然人股东谢朝晖、夏丰和夏卉，与上述三人关系密切的家庭成员情况如下表所示：

序号	主要投资者个人	关系密切的家庭成员	
		姓名	关系
1	谢朝晖	夏　丰	夫妻
2	夏　丰	谢朝晖	夫妻
		夏　卉	姐妹
3	夏　卉	夏　丰	姐妹

（六）董事、监事、关键管理人员及其关系密切的家庭成员

公司董事、监事、关键管理人员及与其关系密切的家庭成员情况如下表所示：

序号	关键管理人员	关系密切的家庭成员	
		姓名	关系
1	谢朝晖	夏　丰	夫妻
2	夏　丰	谢朝晖	夫妻
		夏　卉	姐妹
3	韦　勇	郭淑慧	夫妻
4	王东胜	李　佳	夫妻
5	刘天卓	张左尖	夫妻
6	周　宁	张云霞	夫妻
7	王　璞	詹　琨	夫妻
8	毛新述	姚淑瑜	夫妻
9	张　琪	王大光	夫妻
10	李晓超	赟小庆	夫妻
11	刘宝全	祁　明	夫妻
12	邢　帅	计　程	夫妻
13	刘志伟	陈　娟	夫妻
14	王也凡	侯国峰	夫妻
15	黄京怀	翟慧珍	夫妻
16	王继志	任　洁	夫妻
17	张宏涛	陈士伟	夫妻

（七）主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

报告期，公司主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加影响的其他企业简要情况如下表所示：

序号	关联方名称	与本公司关系
1	北京爱创世纪科技有限公司	谢朝晖、夏丰控制的企业（已于 2009 年 12 月 15 日转让全部股权）
2	北京爱创投资管理中心（有限合伙）	谢朝晖控制的合伙企业
3	深圳市鑫海泰投资咨询有限公司	董事周宁持股 15%的企业
4	北大纵横管理咨询集团	独立董事王璞担任首席专家的企业

三、关联交易

（一）经常性关联交易

报告期本公司发生的经常性关联交易系与爱创世纪之间的采购和销售。

1、向爱创世纪采购

报告期，公司向爱创世纪的采购情况如下表所示：

单位：元

时期	关联方	采购内容	采购金额	占当年采购金额的比重
2009 年	爱创世纪	硬件产品	770,983.56	7.28%

2009 年爱创世纪清理存货将部分库存硬件产品销售给本公司，具体情况如下：

（1）交易情况

2009 年，爱创世纪的业务逐步停止，并开始清理其库存。当年爱创世纪将其库存零配件计 770.983.56 元按账面价值销售给公司，本公司将其用于对外维修服务。

（2）交易定价

上述零配件以账面价值销售给本公司，交易价格是公允的。

（3）对当期业绩的影响

本次交易占本公司当期采购成本的比例为 7.28%，对当期业绩影响很小。

2、向爱创世纪销售

爱创世纪向客户销售自动识别硬件设备时，客户根据其信息管理系统的要求，可能需要爱创世纪提供相关的软件产品。报告期，本公司向爱创世纪销售软件产品的情况如下：

单位：元

时期	关联方	销售内容	销售金额	占当年销售金额的比重
2009 年	爱创世纪	条码、二维条码信息管理系统 V1.0 服务器版软件	345,000.00	0.91%

2009 年，本公司向爱创世纪销售软件产品的具体情况如下：

（1）交易情况

2009 年 1 月，本公司向爱创世纪销售条码、二维条码信息管理系统 V1.0 服务器版软件 3 套，单价 115,000 元，共计 345,000 元。爱创世纪购买上述软件向华润万家超市提供相关服务。

（2）交易定价

本次交易的价格系参考向独立第三方的销售价格确定，定价是公允的。

向独立第三方销售情况	数量	单价（元）
2008 年 7 月向河北金桥销售服务器版软件	1	133,150

（3）对当期业绩的影响

本次交易形成的收入占当期营业收入的比例为 0.91%，对当期业绩的影响很

小。

经核查，保荐机构、律师和申报会计师认为：报告期发行人与爱创世纪之间的关联交易价格公允，爱创有限对爱创世纪的关联采购和关联销售占同期采购金额和营业收入的比例较小，对发行人当年经营成果影响较小。发行人不存在未披露的关联交易及往来事项。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：爱创世纪不存在为发行人承担成本费用以及输送利益的情形。

（二）偶发性关联交易

报告期，公司未与关联方发生偶发性关联交易。

（三）报告期各期末公司与关联方往来余额情况

报告期各期末，公司无与关联方往来余额。

（四）公司章程对关联交易决策权利与程序的规定

根据《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》等规定，公司对关联交易的回避制度、决策权限和决策程序等做了详尽的规定，明确了独立董事和监事对关联交易的监督制度。

1、公司与关联方的交易，遵循以下原则：

（1）诚实信用原则。《公司章程》第三十七条规定：“公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

（2）公平、公开、公允原则。关联交易的价格或收费原则上应不偏离市场独立第三方的标准，对于难以比较市场价格或定价受到限制的关联交易，应通过合同明确有关成本和利润的标准；公司应对关联交易的定价依据予以充分披露；

（3）公司对股东、实际控制人及其关联人提供的担保，应提交股东大会审议；

（4）与关联人有任何利害关系的董事、股东及当事人就该事项进行表决时，应当回避表决；

（5）董事会应当根据客观标准判断该关联交易是否对公司有利，必要时应

当聘请专业评估师或独立财务顾问。

公司关联交易的内部控制应遵循诚实信用、平等、自愿、公平、公开、公允的原则，不得损害公司和其他股东的利益。

2、对关联交易决策的有关规定

公司与关联自然人发生的交易金额低于 30 万元的关联交易（提供担保除外），以及与关联法人发生的交易金额低于 100 万元或占公司最近一期经审计净资产绝对值低于 0.5%的交易（提供担保除外），在董事会闭会期间，可由董事长批准后实施，若董事长为关联董事，则应当将该交易提交董事会审议。

公司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发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，由董事会审议。

公司与关联人发生的交易绝对金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易事项（公司受赠现金资产、提供担保除外），应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

公司不得直接或者通过子公司向董事、监事和高级管理人员提供借款。

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。股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供担保议案时，该股东或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

3、独立董事的监督制度

重大关联交易（指公司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发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论。

公司审议需独立董事事前认可的关联交易事项时，相关人员应于第一时间通过董事会秘书将相关材料提交独立董事进行事前认可。独立董事在作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。独立董事行使上述职权应取得全体独立董事的 1/2 以上同意。

独立董事应当对应由董事会审议的关联交易（含公司向股东、实际控制人及其关联企业提供资金）发表独立意见。

（五）独立董事对报告期关联交易的意见

公司独立董事对关联交易决策程序及前述关联交易内容进行了核查，发表了以下独立意见：“公司在报告期所发生的关联交易事项，已按法律法规的规定履行了相关程序，关联交易合理合法、真实有效，关联交易定价公允，不存在损害公司及其股东利益的情况。”

四、规范关联交易的措施

本公司在未来的日常经营活动中将尽量减少关联交易，使关联交易的数量和对经营成果的影响降至最小程度。对于不可避免的关联交易，公司将严格遵循《公司章程》和《关联交易管理制度》的规定，确保公司和中小股东的合法权益不受损害。

五、本次募集资金运用涉及的关联交易

公司本次募集资金运用不涉及关联交易。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

（一）董事会成员（9 人）

公司本届董事会由 9 人组成，其中独立董事 3 名，各成员全部由公司股东大会选举产生，无关联人直接或间接委派的情况。

1、谢朝晖，董事长，男，1969 年 2 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。董事提名人：谢朝晖。

谢朝晖先生 1989 至 1993 年在长春理工大学计算机软件专业就读本科；1993 至 1998 年任北京先达科技发展有限公司副总经理；2000 至 2009 年任北京爱创世纪科技有限公司总经理；2004 至 2009 年任北京爱创未来科技有限公司执行董事、总经理；2009 年至今任本公司董事长兼总经理。

谢朝晖先生曾荣获“中国条码、RFID 自动识别技术领域最杰出企业家”、“中国企业供应链、服务链信息化管理领域最杰出企业家”、“十一五信息化建设突出贡献人物”、“2010 年度中国行业信息化领军人物”、“2010 年度全国优秀中小企业家金钻奖章”和“2011 年商业创新 50 人”等荣誉称号。

2、夏丰，董事，女，1969 年 12 月生，中国国籍，无境外永久居留权，国家理财规划师（ChFP）。董事提名人：夏丰。

夏丰女士 1992 年毕业于沈阳理工大学；1992 至 1998 年就职于沈阳先达集团股份有限公司，先后任总裁助理、营销管理总监；2000 至 2009 年任北京爱创世纪科技有限公司副总经理；2004 至 2009 年任北京爱创未来科技有限公司副总经理；2009 年至今任本公司董事、董事会秘书。

夏丰女士拥有 IT 行业 18 年从业经验，具有丰富的市场规划、企业运营管理经验。

3、韦勇，董事，男，1976 年 8 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。董事提名人：韦勇。

韦勇先生 1995 至 1999 年在东北大学就读本科；1999 至 2006 年任北京浪嘉

科技有限公司销售经理，精通企业运作及供应链管理；2006 至 2009 年任职于北京爱创未来科技有限公司；2009 年至今任本公司董事、副总经理，主管公司软件产品及解决方案的市场、销售工作。

4、王东胜，董事，男，1969 年 2 月生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历，高级会计师。董事提名人：王东胜。

王东胜先生 1987 至 1991 年在东北财经大学就读本科，2002 年取得研究生学历；1991 至 1993 年就职于沈阳建筑工程学院（现更名为沈阳建筑大学）财务处；1993 至 2001 年就职于沈阳先达集团股份有限公司，先后任财务部经理、审计部经理；2001 至 2003 年任东软集团有限公司审计部高级经理；2003 至 2008 年就职于北京维深科技发展有限公司，先后任财务总监、副总经理、常务副总经理等职务；2008 至 2009 年任北京爱创未来科技有限公司财务负责人；2009 年至今任本公司董事、财务总监。

5、刘天卓，董事，女，1963年1月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士，高级工程师。董事提名人：谢朝晖。

刘天卓女士1980年至1984年在北京大学第二分校计算机软件专业就读本科； 1984至1990年就职于中国软件技术公司；1990至1996年就职于中国计算机软件与技术服务总公司及其子公司，先后任程序员、子公司开发部经理；1996至2003年就职于中国计算机软件与技术服务总公司，任科技部经理；2003至2010年就职于中国软件与技术服务股份有限公司，先后任副总裁、副总工程师；2010年至今就职于中国软件与技术服务股份有限公司研究院，任院长助理。

刘天卓女士现任中国软件行业协会理事，中国软件行业协会JAVA技术分会理事，中国电子学会高级会员，中国医药信息学会理事，中国计算机学会高级会员。

6、周宁，董事，男，1962年10月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士，EMBA学位，高级经济师。董事提名人：谢朝晖。

周宁先生1981至1988年在首都经济贸易大学就读本科、硕士；2000至2002年在中欧国际工商管理学院获得EMBA学位；1988至1990年任北方电脑公司国际合作部业务经理，1990至2002年就职于中信集团中国国际经济咨询公司，先后

任总裁助理、投资管理咨询部经理；2002年至今任盈富泰克创业投资有限公司副总经理，兼任北京北陆药业股份有限公司、北京海鑫科金高科技股份有限公司、北京海鑫智圣有限责任公司、广西博世科环保科技有限公司、北京东方通科技股份有限公司、武汉立得空间信息技术发展有限公司董事。

7、王璞，独立董事，男，1968 年 4 月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士，经济师。董事提名人：谢朝晖。

王璞先生 1989 年至 1991 年在北京水利电力管理干部学院就读本科，1994 至 1997 年在北京大学就读工商管理硕士。1996 年至今在北大纵横管理咨询公司任首席专家。

王璞先生现任中国软件与技术服务股份有限公司、中国化学工程股份有限公司、积成电子股份有限公司、广东省高速公路发展股份有限公司独立董事，并担任全国青年联合会委员、北京企业联合会副会长、北京咨询业协会副理事长、北京高新技术企业协会副理事长。

8、毛新述，独立董事，男，1979 年 10 月生，中国国籍，无境外永久居留权，博士，副教授。董事提名人：谢朝晖。

毛新述先生 1997 至 2001 年在安徽财经大学就读本科，获管理学学士学位；2001 至 2002 年在长沙华融高新技术发展有限责任公司任业务主管；2002 至 2004 年在中国人民大学商学院会计学专业攻读硕士研究生，获管理学硕士学位；2004 至 2007 年在中国人民大学商学院攻读博士研究生，获管理学博士学位；2007 年至今就职于北京工商大学商学院，现任会计系主任，为本科生、研究生讲授会计学、中级财务会计、高级财务会计、财务会计理论框架、公司会计实务专题等课程。

毛新述先生曾多次在《会计研究》、《财务与会计》等期刊发表学术论文，并多次为大型国有企业财务人员进行企业合并、合并财务报表、所得税、金融工具和财务报表分析等方面的专题培训，现任本公司独立董事。

9、张琪，独立董事，女，1945 年 12 月生，中国国籍，无境外永久居留权，研究员级高级工程师、兼职教授。董事提名人：谢朝晖。

张琪女士于 1964 至 1970 年在清华大学无线电电子系学习，1970 至 1979 年在黑龙江延寿电子厂工作，历任副厂长及厂长；1979 至 1980 年在国家电子计算

机工业总局担任工程师；1980 至 1986 年在电子工业部计算机工业管理局担任副处长；1986 至 1988 年在电子部计算机与信息局担任处长；1988 至 1993 年在机械电子工业部计算机司历任处长和副司长；1993 至 1998 年在电子工业部计算机与信息化推进司历任副司长和司长；1998 至 2006 年 10 月在信息产业部电子信息产品管理司担任司长；1993 年至今兼任国家金卡工程协调领导小组办公室主任。

张琪女士 2006 年 10 月退休，现任信息产业部、工业和信息化部电子科技委副主任、中国信息产业商会会长、中国 RFID 产业联盟理事长、中国电子学会常务理事兼计算机分会主任委员等职，并担任长城信息产业股份有限公司、深圳远望谷信息科技股份有限公司独立董事。

（二）监事会成员（3 人）

公司本届监事会由 3 人组成，其中股东代表监事 2 名，职工代表监事 1 名。具体成员名单如下：

1、张宏涛，监事会主席，男，1978 年 4 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。监事提名人：谢朝晖。

张宏涛先生 1996 年至 2000 年在济南大学就读本科；2000 年至 2001 年在山大欧玛信息产业公司研究所担任开发工程师；2001 年至 2002 年于北京华润达公司担任开发工程师。2002 至 2004 年任职于北京爱创世纪科技有限公司；2004 至 2009 年任职于北京爱创未来科技有限公司；2009 年至今任本公司项目实施部项目总监，现兼任监事会主席。

2、刘宝全，监事，男，1981 年 1 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。监事提名人：谢朝晖。

刘宝全先生 1999 至 2003 年在吉林农业大学就读本科；2003 至 2005 年就职于长春吉联商业软件公司，先后出任程序员、项目经理及高级程序员；2005 至 2009 年任职于北京爱创未来科技有限公司；2009 年至今任本公司监事、TTS 事业部项目总监。

3、邢帅，职工监事，女，1982 年 2 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。

邢帅女士 2005 至 2007 年在河北经贸大学就读本科；2007 至 2009 年就职于河北金茂集团财务部，担任财务部主管；2009 年至今任本公司职工监事及财务人员。

（三）高级管理人员（7 人）

1、谢朝晖，总经理，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（一）董事会成员”。

2、夏丰，董事会秘书，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（一）董事会成员”。

3、韦勇，副总经理，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（一）董事会成员”。

4、刘志伟，副总经理，男，1971 年 11 月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士。

刘志伟先生 1991 至 1998 年在北京航空航天大学就读本科、硕士；1998 至 1999 年在北京东方电子集团股份有限公司担任项目经理；1999 年至 2000 年在北京国信北方网络技术发展有限公司（现为北京神州数码国信信息技术有限公司）任项目经理；2000 年至 2003 年在亚星腾飞计算机软件发展有限公司任项目经理；2003 年至 2004 年在北京同方海天数码科技有限公司任部门经理；2004 年至 2009 年任微软(中国)有限公司顾问咨询部高级项目经理；2009 年加入本公司，现任本公司副总经理，主管公司产品研发、技术服务工作。

5、王也凡，副总经理，女，1963 年 7 月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士，高级工程师。

王也凡女士 1982 至 1986 年在长春理工大学就读本科，1996 至 1999 年在天津大学就读硕士；1986 至 1993 年在长春理工大学担任教师；1993 至 2003 年在长春先达条码技术发展有限公司任董事、总经理；2003 至 2007 年在北京维深科技发展有限公司工作，曾任公司副总经理、集团研究院院长、集团副总裁。2007 至 2009 年任职于北京爱创未来科技有限公司；2009 年至今任本公司副总经理，主管公司人力资源和行政工作。

6、黄京怀，副总经理，男，1970 年 6 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。

黄京怀先生 1989 至 1993 年于中国新闻学院就读本科；1993 至 1995 年在北京花卉集团报社担任职员；1995 至 1997 年在沈阳先达集团股份有限公司任销售经理；2000 至 2004 年任职于北京爱创世纪科技有限公司；2004 至 2009 年任职于北京爱创未来科技有限公司；2009 年至今任本公司副总经理，主管公司服务营销工作。

7、王东胜，财务总监，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（一）董事会成员”。

（四）其他核心人员（4 人）

1、刘志伟，副总经理，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（三）高级管理人员”。

2、刘宝全，TTS 事业部项目总监，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（二）监事会成员”。

3、王继志，服务技术总监，男，1976 年 9 月生，中国国籍，无境外永久居留权，学士。

王继志先生 1995 年至 1999 年在北京科技大学计算机科学与技术专业就读本科；1999 年至 2001 年在首钢集团矿业集团计算机中心担任技术工程师；2001 至 2004 年任职于北京爱创世纪科技有限公司；2004 至 2009 年任职于北京爱创未来科技有限公司；2009 年至今任本公司服务技术总监；2005 年至今兼任中国自动化委员会 RFID 应用课题组成员。

4、张宏涛，项目实施部项目总监，其简历见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（二）监事会成员”。

二、董事、监事、高级管理人员的任职期限

姓名	任　　职	开始日期	结束日期
谢朝晖	董事长、总经理	2009/11/15	2012/11/14
夏　丰	董事、董事会秘书	2009/11/15	2012/11/14
韦　勇	董事、副总经理	2009/11/15	2012/11/14
王东胜	董事、财务总监	2009/11/15	2012/11/14
刘天卓	董　　事	2010/12/08	2012/11/14
周　宁	董　　事	2009/12/29	2012/11/14
王　璞	独立董事	2010/05/13	2012/11/14
毛新述	独立董事	2011/02/10	2012/11/14

张　琪	独立董事	2010/05/13	2012/11/14
刘宝全	监　　事	2009/11/15	2012/11/14
张宏涛	监事会主席	2010/12/08	2012/11/14
邢　帅	监　　事	2009/11/15	2012/11/14
刘志伟	副总经理	2010/04/13	2012/11/14
王也凡	副总经理	2009/11/15	2012/11/14
黄京怀	副总经理	2009/11/15	2012/11/14

三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况

姓　名	2011 年 12 月 31 日 持股数量（股）	2010 年 12 月 31 日 持股数量（股）	2009 年 12 月 31 日 持股数量（股）
谢朝晖	15,066,960	15,066,960	15,066,960
夏　丰	15,066,960	15,066,960	15,066,960
韦　勇	376,673	376,673	376,673
王东胜	128,973	128,973	128,973
刘宝全	86,185	86,185	86,185
张宏涛	75,334	75,334	75,334
刘志伟	250,000	250,000	250,000
王也凡	86,185	86,185	86,185
黄京怀	323,036	323,036	323,036
王继志	86,185	86,185	86,185

另外，本公司董事长兼总经理谢朝晖通过北京爱创投资管理中心（有限合伙）间接持有本公司 90 万股。除此之外，本公司其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在以任何方式直接或间接持有本公司股份情形。

截至本招股说明书签署之日，以上人员持股情况未发生变动，且不存在股份质押、冻结的情形。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

姓名	公司职务	投资单位	出资额 (万元)	出资比例
谢朝晖	董事长兼总经理	北京爱创投资管理中心（有限合伙）	74.00	54.41%
周　宁	董事	深圳市鑫海泰投资咨询有限公司	30.00	15.00%
王也凡	副总经理	北京爱创投资管理中心（有限合伙）	4.00	2.94%

除上述情况外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其

他对外投资情况。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

本公司的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从本公司及控股子公司领取收入的情况如下：

姓　名	职　务	2011年从本公司领取的收入（万元）	领薪单位
谢朝晖	董事长、总经理	28.93	本公司
夏　丰	董事、董事会秘书	19.05	本公司
韦　勇	董事、副总经理	20.96	本公司
王东胜	董事、财务总监	17.28	本公司
刘天卓	董事	-	中国软件与技术服务股份有限公司
周　宁	董事	-	盈富泰克创业投资有限公司
王　璞	独立董事	4.20	北大纵横管理咨询公司
毛新述	独立董事	3.85	北京工商大学
张　琪	独立董事	4.20	中国软件与技术服务股份有限公司
刘宝全	监事、其他核心人员	14.53	本公司
张宏涛	监事、其他核心人员	14.53	本公司
邢　帅	职工监事	5.81	本公司
刘志伟	副总经理 其他核心人员	29.16	本公司
王也凡	副总经理	17.28	本公司
黄京怀	副总经理	15.00	本公司
王继志	其他核心人员	14.53	本公司

注：公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员没有在本公司及其关联企业享受其他待遇和退休金计划。

以上从公司领取的税前报酬总额包括领取的工资、奖金及取得的津贴。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

姓名	在本公司职务	在其他企业任职情况	兼职单位与本公司关系
谢朝晖	董事长、总经理	北京爱创投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人	股东
刘天卓	董事	中国软件与技术服务股份有限公司研究院院长助理	无
周　宁	董事	盈富泰克创业投资有限公司副总经理	股东
		北京北陆药业股份有限公司董事	无
		北京海鑫科金高科技股份有限公司董事	无

		北京海鑫智圣有限责任公司董事	无
		广西博世科环保科技有限公司董事	无
		北京东方通科技股份有限公司董事	无
		武汉立得空间信息技术发展有限公司董事	无
王　璞	独立董事	北大纵横管理咨询集团首席专家	无
		中国软件与技术服务股份有限公司独立董事	无
		中国化学工程股份有限公司独立董事	无
		积成电子股份有限公司独立董事	无
		广东省高速公路发展股份有限公司独立董事	无
毛新述	独立董事	北京工商大学商学院会计系主任	无
张　琪	独立董事	长城信息产业股份有限公司独立董事	无
		深圳远望谷信息科技股份有限公司独立董事	无

除上述情况外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心人员不存在在其他企业兼职的情形。

七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员间的亲属关系

亲属关系	姓名	在本公司职务	持股数量（万股）	持股比例
夫妻	谢朝晖	董事长、总经理	1,506.6960	38.0479%
	夏　丰	董事、董事会秘书	1,506.6960	38.0479%
姐妹	夏　丰	董事、董事会秘书	1,506.6960	38.0479%
	夏　卉	财务部经理	210.9375	5.3267%

除上述情况外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心人员相互之间不存在亲属关系。

八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议、重要承诺及其履行情况

董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的相关承诺内容见“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”。

九、董事、监事和高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》第一百四十七条至第一百四

十九条、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》以及其他相关法律法规规定的任职资格。

十、董事、监事和高级管理人员近两年的变动情况

（一）公司董事变动情况

1、2009 年 11 月成立第一届董事会

本公司在 2009 年整体变更设立前，设执行董事 1 名（不设董事会），执行董事一直由谢朝晖担任，未发生变化。2009 年 11 月 15 日，本公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举谢朝晖、夏丰、王东胜、韦勇、刘明为公司第一届董事会董事，其中谢朝晖为董事长。

五名董事中，谢朝晖、夏丰、王东胜，韦勇等四人均长期在本公司担任高级管理职务，实际行使公司决策权，上述四人担任第一届董事会董事，保持了公司决策机制的稳定和持续。刘明系投资方华软创投提名的外部董事，其加入董事会旨在参与公司决策并提供建议。

本公司第一届董事会的组成在公司原有法人治理结构基础上，按照《公司法》要求完善了作为股份公司的法人治理结构，董事会的组成保持了公司决策机制的稳定和持续。

2、2009 年 12 月增选一名外部董事

2009 年 12 月 29 日，本公司召开 2009 年第二次临时股东大会，增选投资方盈富泰克提名的周宁担任第一届董事会外部董事，其加入董事会旨在参与公司决策并提供建议。

3、2010 年 5 月增选三名独立董事

2010 年 5 月 13 日，本公司召开 2009 年度股东大会，增选王璞、唐建华、张琪为第一届董事会独立董事，三名独立董事均为经济管理、财务管理和软件行业的专家型人士。本次增选独立董事系公司根据相关法规规定作出的安排，进一步完善了公司的法人治理结构，提高了董事会的决策水平。

4、2010 年 12 月改选一名外部董事

2010 年 11 月，华软创投提名的外部董事刘明先生因个人年龄和身体健康原因向公司提出辞去董事职务的申请。

2010 年 12 月 8 日，本公司召开 2010 年第一次临时股东大会，同意刘明辞

去董事职务，并经华软创投提名，补选刘天卓为第一届董事会董事。

本次改选的董事为华软创投提名的外部董事，担负主要经营管理职责的 4 名内部董事和其他董事均未发生变化，且变动人数仅为 1 人。因此，本次改选一名外部董事对董事会决策的稳定性和公司治理不产生不利影响。

5、2011 年 2 月改选一名独立董事

2011 年 1 月，公司独立董事唐建华先生基于其个人任职资格考虑向公司提出辞去独立董事职务的申请。具体情况为：财政部党组于 2010 年 12 月 13 日下发《中央财政党组关于印发<规范财政部工作人员在企业兼职行为的暂行办法>的通知》（财党[2010]35 号），规定：“财政部机关、驻各地财政监察专员办事处公务员（含参照公务员法管理的事业单位），不得在企业兼职；部属事业单位相当于副处级以上干部，国家会计学院领导班子成员，以及部属社会团体中由财政部明确行政级别的副处级以上干部，除因工作需要外，不得在企业兼职”。根据这一规定，唐建华先生因担任中国注册会计师协会专业标准部与技术指导部主任一职，不再适合担任独立董事。为此，唐建华先生提出辞职申请。

2011 年 2 月 10 日，公司召开 2011 年第一次临时股东大会，同意唐建华先生辞去独立董事职务，并选举毛新述先生为公司独立董事。

本次改选独立董事，系原独立董事因其在相关事业单位所任职务与在本公司的任职产生冲突，为避免独立董事可能存在的资格瑕疵而进行的合理调整，担负主要经营管理职责的 4 名内部董事和其他董事均未发生变化，且变动人数仅为 1 人。因此，本次改选一名独立董事对董事会决策的稳定性和公司治理不产生不利影响。

根据上述情况，近两年本公司董事未发生重大变化。

经核查，保荐机构和律师认为：近两年发行人董事未发生重大变化。

（二）公司监事变动情况

2009 年 11 月 11 日，公司召开职工代表大会，选举邢帅为第一届监事会职工代表监事。

2009 年 11 月 15 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举李晓超、刘宝全为第一届监事会股东代表监事。

2009 年 11 月 15 日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举李晓超为第

一届监事会主席。

2010 年 11 月，第一届监事会主席李晓超因个人原因，申请辞去公司第一届监事会主席职务。2010 年 12 月 8 日，公司召开 2010 年第一次临时股东大会，同意李晓超辞去监事职务，并选举张宏涛为公司监事。

2010 年 12 月 10 日，公司召开第一届监事会第三次会议，选举张宏涛为第一届监事会主席。

（三）公司高级管理人员变动情况

目前，本公司高级管理人员共 7 人，分别为谢朝晖、夏丰、韦勇、王东胜、王也凡、刘志伟和黄京怀。上述 7 人在本公司的具体任职情况如下表所示：

姓名	所任职务	任职期间	负责的工作
谢朝晖	总经理	2004 年 6 月至今	主持全面管理及研发工作
黄京怀	副总经理	2004 年 6 月至今	负责售后服务管理工作
韦勇	副总经理	2007 年 6 月至今	负责市场营销工作
王也凡	副总经理	2007 年 6 月至今	负责人力资源和行政工作
王东胜	财务总监	2008 年 11 月至今	负责财务管理工作
夏丰	董事会秘书	2009 年 11 月至今	负责董事会日常工作和上市工作
刘志伟	副总经理	2010 年 4 月至今	协助总经理负责研发工作

上表显示，截至 2011 年 12 月 31 日，在本公司现任 7 名高级管理人员中，谢朝晖、韦勇、王东胜、王也凡、黄京怀和夏丰 6 人作为高级管理人员，持续负责其分管工作均超过 24 个月。

2009 年 11 月 15 日，公司召开第一届董事会第一次会议，聘任夏丰为董事会秘书。夏丰由副总经理转任董事会秘书，均为高级管理人员职务且工作职责具有延续性。

2010 年 4 月 23 日，公司召开第一届董事会第四次会议，聘任刘志伟为副总经理，协助总经理负责研发工作。刘志伟的任职加强了公司的研发力量，是对公司高管团队的充实。

根据上述情况，近两年本公司高级管理人员未发生重大变化。

经核查，保荐机构和律师认为：近两年发行人高级管理人员未发生重大变化。

第九节 公司治理

本公司自设立以来，股东大会、董事会、监事会和高级管理人员之间建立了相互协调和相互制衡机制，独立董事和董事会秘书、各专门委员会能够有效增强董事会决策的公正性和科学性。本公司治理架构能够按照《公司法》、《上市公司治理准则》等相关法律法规和《公司章程》规定有效运作。

一、股东大会、董事会、监事会依法运作情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

股东大会是本公司的最高权力机构。2009年11月15日，本公司召开创立大会暨第一届股东大会，选举产生了股份公司第一届董事会和第一届监事会股东代表，并审议通过了《公司章程》。2010年5月13日，本公司召开了2009年度股东大会，审议并通过了《股东大会议事规则》，议事规则对股东的权利和义务、股东大会职权、股东大会的召集与通知、股东大会提案、股东大会召开决议等内容作了详细的规定。

截至本招股说明书签署日，本公司自成立以来共召开了9次股东大会，内容涉及董事及监事选举、章程修改、注册资本变更、利润分配等。

在公司的生产经营和投资决策过程中，公司股东大会切实担负起公司最高权力机构的职责，且历次股东大会均按照相关法律法规、《公司章程》及《股东大会议事规则》规定的程序召开并行使权力，依法运作，未出现违法违规现象。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

本公司董事会由9名董事组成，其中3名独立董事。目前董事会成员为谢朝晖（董事长）、夏丰、王东胜、韦勇、刘天卓、周宁、王璞、毛新述、张琪，其中独立董事为王璞、毛新述、张琪。

2010年5月13日，本公司2009年度股东大会审议通过了《董事会议事规则》，对董事会的召集、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了详细规定。

公司在董事会下设立了审计、提名、战略、薪酬与考核四个专门委员会，各由三名委员组成。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，并由独立董事担任召集人。审计委员会中毛新述先生担任召集人，系会计专业人士。

本公司自设立以来，已先后召开了15次董事会。董事会对公司生产经营方案、管理人员任免、高管人员及其他核心人员的奖励措施、财务会计处理、股东大会授权内的对外投资、担保、公司内部管理制度等作出了决定，确保了董事会的工作效率和科学决策。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

本公司监事会由三名监事组成，设监事会主席一名，职工代表监事一名。目前，公司监事分别为张宏涛先生、刘宝全先生和邢帅女士，其中张宏涛先生为监事会主席，邢帅女士为职工代表监事。

2010年5月13日，公司2009年度股东大会审议通过了《监事会议事规则》，在《公司章程》的基础上对监事会的职权、召集、决议、会议记录等进行了详细规定。根据《公司章程》的规定，监事由股东代表和公司职工代表担任，公司董事、经理和其他高级管理人员不得兼任监事。

自公司设立监事会以来，共召开了7次监事会，对公司董事会、高级管理人员工作的监督、公司重大生产经营决策、关联交易的执行、重大项目的投向等重大事宜实施了有效监督。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

本公司在董事会中设立三名独立董事，分别为王璞先生、毛新述先生和张琪女士。

2010年5月13日，本公司2009年度股东大会审议通过了《独立董事工作制度》，对独立董事任职资格、选聘、任期、职权、发表独立意见等作了详细的规定。独立董事负有诚信与勤勉义务，独立履行职责，维护公司整体利益，尤其关注中小股东的合法权益。

独立董事制度进一步完善了公司的法人治理结构，使公司在保护中小股东利益不受侵害，科学决策等方面有了制度保障。独立董事对本次募集资金投资项目、公司经营管理、发展方向及发展战略的选择上均发挥了积极作用。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

本公司董事会设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股权事务管理，办理信息披露事务等事宜。

公司董事会秘书夏丰女士自任职以来，依法筹备了历次董事会会议及股东大会会议，确保了公司董事会和股东大会的依法召开，在改善公司治理上发挥了重要作用，促进了公司的规范运作。

（六）董事会专门委员会

2010年5月17日，本公司第一届董事会第五次会议审议通过了《董事会专门委员会工作细则》，决定成立董事会审计委员会、提名委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会，并规定了各委员会的工作细则。

1、审计委员会

审计委员会由毛新述先生、王璞先生、周宁先生组成，毛新述先生为召集人。

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

根据《董事会专门委员会工作细则》之《董事会审计委员会工作细则》，审计委员会议事规则如下：

（1）审计委员会会议分为例会和临时会议。例会每年至少召开四次，临时会议由审计委员会委员提议召开。会议召开前七天须通知全体委员。会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托另一名独立董事委员主持。

（2）审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。

（3）审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取通讯表决的方式召开。

（4）审计工作组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。

（5）如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。

（6）审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程及本工作细则的规定。

（7）审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。

（8）审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。

（9）出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务，不得擅自披露有关信息。

2、提名委员会

提名委员会由王璞先生、谢朝晖先生、毛新述先生组成，王璞先生为召集人。

提名委员会的主要职责为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的人员和构成向董事会提出建议；研究董事、高级管理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事和高级管理人员的人选；对董事候选人和高级管理人员人选进行审查并提出建议；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；董事会授权的其他事宜。

3、战略委员会

战略委员会由谢朝晖先生、韦勇先生、张琪女士组成，谢朝晖先生为召集人。

战略委员会的主要职责为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；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；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；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

4、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会由王璞先生、谢朝晖先生、毛新述先生组成，王璞先生为召集人。

薪酬与考核委员会的主要职责为：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励（包括股权激励）和惩罚的主要方案和制度等；审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情

况进行监督；董事会授权的其他事宜。

二、公司违法违规行为情况

截至本招股说明书签署日，公司严格遵守国家的相关法律法规，不存在违法违规行为。

三、控股股东资金占用及公司对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，或者为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况；不存在资金占用和对外担保的情况。

四、对外投资、担保事项的政策及制度安排和执行情况

（一）对外投资

为规范公司的对外投资行为，建立规范、有效、科学的投资决策体系和机制，降低对外投资风险，提高对外投资效益，避免投资决策失误，在保障公司资产安全的同时，提高资产运用效率和决策效率，实现公司资产的保值增值，公司通过《公司章程》以及《股东大会议事规则》，明确规定了股东大会、董事会的投资决策权限及实施程序。

根据《公司章程》规定，董事会在每一会计年度内有权审议总额占公司最近一期经审计的净资产总额的 10%以上，但不超过 30%的累计对外投资事项。若该事项涉及公司股票发行上市后运用募集资金进行投资的，应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

根据《股东大会议事规则》第五十一条，股东大会授予董事会对公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项的决策权限如下：

董事会有权审议公司发生的达到下列标准之一的交易（提供担保、关联交易除外）事项（下述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算）：

①交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，但不超过 50%；该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

②交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上、但不超过 50%，且绝对金额在 500 万元以上、但不超过 3000 万元；

③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上、但不超过 50%，且绝对金额在 100 万元以上、但不超过 300 万元；

④交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上、但不超过 50%，且绝对金额在 500 万元以上、但不超过 3000 万元；

⑤交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上、但不超过 50%，且绝对金额在 100 万元以上、但不超过 300 万元。超出以上规定董事会决策权限的事项须提交股东大会审议通过（受赠现金资产除外）。

（二）对外担保

为依法规范公司的对外担保行为，防范财务风险，确保公司经营稳健，根据《公司法》、《担保法》、《公司章程》等有关规定，公司 2009 年度股东大会审议通过了《对外担保管理制度》，对公司对外担保的合同的审查、担保风险管理、实施程序等事项均进行了明确规定。此外，《公司章程》第四十条、《股东大会议事规则》第六条、《董事会议事规则》第十六条均对公司对外担保相关事项作出了规定。

董事会审议担保事项时，必须经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意。下列担保事项还应当在董事会审议通过后提交股东大会审议：①单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；②公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；③为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；④连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；⑤连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元；⑥对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；⑦公司章程规定的其他担保情形。

股东大会审议连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%的担保事项时，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东

或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

五、投资者权益保护的情况

为了进一步加强公司与投资者和潜在投资者之间的沟通，促进投资者对公司的了解，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，进一步完善公司法人治理结构，实现公司价值最大化和股东利益最大化，根据《公司法》、《证券法》、中国证监会《上市公司与投资者关系工作指引》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司投资者关系管理指引》和《公司章程》的有关规定，结合公司实际情况，公司制定了《投资者关系管理制度》，其中规定：

投资者关系工作的目的是：①促进公司与投资者之间的良性关系，增进投资者对公司的进一步了解和熟悉；②建立稳定和优质的投资者基础，获得长期的市场支持；③形成服务投资者、尊重投资者的企业文化；④促进公司整体利益最大化和股东财富增长并举的投资理念；⑤增加公司信息披露透明度，改善公司治理。

投资者关系工作的基本原则是：①充分披露信息原则。除强制的信息披露以外，在遵循公开信息披露的原则下，公司可主动披露投资者关心的其他相关信息；②合规披露信息原则。公司应遵守国家法律、法规及证券监管部门、证券交易所对上市公司信息披露的规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时。在开展投资者关系工作时应注意尚未公布信息及其他内部信息的保密，一旦出现泄密的情形，公司应当按有关规定及时予以披露；③投资者机会均等原则。公司应公平对待公司的所有股东及潜在投资者，避免进行选择性信息披露；④诚实守信原则。公司的投资者关系工作应客观、真实和准确，避免过度宣传和误导；⑤高效低耗原则。选择投资者关系工作方式时，公司应充分考虑提高沟通效率，降低沟通成本；⑥互动沟通原则。公司应主动听取投资者的意见、建议，实现公司与投资者之间的双向沟通，形成良性互动。

投资者关系的工作内容是在遵循公开信息披露的原则下，及时向投资者披露影响其决策的相关信息，主要包括：①公司的发展战略，包括公司的发展方向、发展规划、竞争战略和经营方针等；②法定信息披露及其说明，包括定期报告和临时公告等；③公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配等；④公司依法可以披露

的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、资产重组、收购兼并、对外合作、对外担保、重大合同、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动以及大股东变化等信息；⑤企业文化建设。

六、内部控制制度情况

（一）本公司管理层对内部控制的自我评估意见

本公司管理层认为，内部控制制度有力地保证了公司经营业务的有效进行，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现，保护了资产的安全和完整，保证了公司财务资料的真实、合法、完整。公司现有的内部控制制度全面覆盖了公司经营活动的各方面，在完整性、有效性、合理性方面不存在重大缺陷。同时，管理层将根据公司发展的实际需要，对内部控制制度不断加以改进。

（二）注册会计师对本公司内部控制的鉴证意见

中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）接受委托，审核了本公司管理层对与会计报表相关的内部控制有效性的认定，并出具了中瑞岳华专审字[2012]第0050号《内部控制鉴证报告》，认为公司管理层作出的“根据财政部《企业内部控制基本规范》，本公司内部控制于2011年12月31日在所有重大方面是有效的”这一认定是公允的。

第十节 财务会计信息与管理层分析

本节财务数据和相关的分析说明反映了本公司报告期经审计的财务状况、经营成果和现金流量情况，引用的财务数据非经特别说明均引自经中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告。

一、发行人的财务报表

（一）资产负债表

单位：元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	50,360,583.86	31,962,242.94	28,719,485.49
交易性金融资产			
应收票据	2,847,973.60	1,006,721.40	
应收账款	59,504,555.20	51,846,460.63	8,064,738.78
预付款项	3,051,408.67	2,047,463.00	772,745.00
应收利息			
应收股利			
其他应收款	4,318,424.83	3,977,773.11	1,341,099.63
存货	17,777,456.44	12,185,671.51	6,000,295.80
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	**137,860,402.60**	**103,026,332.59**	**44,898,364.70**
非流动资产：			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资			
投资性房地产			
固定资产	3,431,555.29	2,929,097.41	1,761,707.66
在建工程			
工程物资			
固定资产清理			
无形资产	828,134.84	332,303.36	170,919.95
开发支出			
商誉			

长期待摊费用	482,499.95	476,666.63	504,166.67
递延所得税资产	707,064.29	531,653.52	87,596.99
其他非流动资产			
非流动资产合计	**5,449,254.37**	**4,269,720.92**	**2,524,391.27**
资产总计	**143,309,656.97**	**107,296,053.51**	**47,422,755.97**
流动负债：			
短期借款	15,000,000.00		
交易性金融负债			
应付票据			
应付账款	18,886,321.60	19,792,362.06	3,466,342.18
预收款项	1,563,116.80	2,264,045.40	3,487,714.00
应付职工薪酬	109,015.89	760,680.00	511,848.42
应交税费	6,332,564.20	8,560,106.09	1,471,213.89
应付利息			
应付股利	810,000.00		
其他应付款	176,173.07	67,624.01	97,790.68
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	**42,877,191.56**	**31,444,817.56**	**9,034,909.17**
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			315,000.00
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债		563,273.78	
非流动负债合计		**563,273.78**	**315,000.00**
负 债 合 计	**42,877,191.56**	**32,008,091.34**	**9,349,909.17**
股东权益：			
股本	39,600,000.00	39,600,000.00	36,450,000.00
资本公积	8,403,323.31	8,403,323.31	203,323.31
专项储备			
盈余公积	5,836,914.21	2,728,463.89	141,952.35
未分配利润	46,592,227.89	24,556,174.97	1,277,571.14
股东权益合计	**100,432,465.41**	**75,287,962.17**	**38,072,846.80**
负债和股东权益总计	**143,309,656.97**	**107,296,053.51**	**47,422,755.97**

（二）利润表

单位：元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、营业收入	**124,119,799.44**	**83,999,123.25**	**38,059,948.15**
减：营业成本	59,584,038.11	32,288,430.40	10,588,967.93
营业税金及附加	1,284,120.56	1,063,461.78	516,264.66
销售费用	18,076,327.26	7,203,853.56	5,343,934.08
管理费用	20,038,257.37	15,704,251.54	9,302,910.24
财务费用	-154,002.70	-325,895.26	-57,641.93
资产减值损失	1,169,405.14	2,376,396.95	442,792.61
加：公允价值变动收益			
投资收益			
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
二、营业利润	**24,121,653.70**	**25,688,624.28**	**11,922,720.56**
加：营业外收入	10,886,574.82	4,506,694.39	2,930,840.60
减：营业外支出	9,347.17	819.97	66,713.21
其中：非流动资产处置损失	9,347.17	508.29	66,315.64
三、利润总额	**34,998,881.35**	**30,194,498.70**	**14,786,847.95**
减：所得税费用	3,914,378.11	4,329,383.33	1,018,357.78
四、净利润	**31,084,503.24**	**25,865,115.37**	**13,768,490.17**
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.78	0.67	0.44
（二）稀释每股收益	0.78	0.67	0.44
六、其他综合收益			
七、综合收益总额	**31,084,503.24**	**25,865,115.37**	**13,768,490.17**

（三）现金流量表

单位：元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	124,575,692.76	47,479,308.11	43,505,231.62
收到的税费返还	8,964,468.89	3,185,843.17	2,923,377.10
收到其他与经营活动有关的现金	4,032,062.94	4,474,231.13	2,888,799.53
经营活动现金流入小计	**137,572,224.59**	**55,139,382.41**	**49,317,408.25**
购买商品、接受劳务支付的现金	65,361,340.73	26,161,243.03	12,255,915.43
支付给职工以及为职工支付的现金	18,341,921.18	12,270,805.38	4,949,013.44
支付的各项税费	19,088,673.76	8,463,257.35	6,108,967.80
支付其他与经营活动有关的现金	24,284,600.74	14,992,531.57	9,723,871.07
经营活动现金流出小计	**127,076,536.41**	**61,887,837.33**	**33,037,767.74**
经营活动产生的现金流量净额	**10,495,688.18**	**-6,748,454.92**	**16,279,640.51**

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			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	338,538.60		
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			315,000.00
投资活动现金流入小计	**338,538.60**		**315,000.00**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,136,419.19	1,358,787.63	2,951,092.63
投资支付的现金			
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	**2,136,419.19**	**1,358,787.63**	**2,951,092.63**
投资活动产生的现金流量净额	**-1,797,880.59**	**-1,358,787.63**	**-2,636,092.63**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金		11,350,000.00	13,810,000.00
取得借款所收到的现金	15,000,000.00		
收到其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计	**15,000,000.00**	**11,350,000.00**	**13,810,000.00**
偿还债务所支付的现金			
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	5,299,466.67		
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流出小计	5,299,466.67		
筹资活动产生的现金流量净额	**9,700,533.33**	**11,350,000.00**	**13,810,000.00**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	**18,398,340.92**	**3,242,757.45**	**27,453,547.88**
加：期初现金及现金等价物余额	31,962,242.94	28,719,485.49	1,265,937.61
六、期末现金及现金等价物余额	**50,360,583.86**	**31,962,242.94**	**28,719,485.49**

二、注册会计师的审计意见

中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）接受本公司委托，对公司截至 2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2011 年 12 月 31 日的资产负债表，2009 年度、2010 年度和 2011 年度的利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及财务报表附注进行审计，并出具了中瑞岳华审字[2012]第 0014 号标准无保留意见

的《审计报告》。

三、财务报表编制基础、合并报表编制的范围及变化情况

（一）财务报表编制基础

本公司申报财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部于 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则——基本准则》和 38 项具体会计准则、其后颁布的企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”）、以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2010 年修订）的披露规定编制。

（二）合并报表编制的范围及变化情况

报告期，本公司无子公司。

四、报告期采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的原则和具体方法

1、收入确认的原则

（1）销售商品收入的确认方法

销售商品收入同时满足下列条件时，予以确认：①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠计量；④相关经济利益很可能流入本公司；⑤相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。

（2）提供劳务收入的确认方法

本公司在提供的保外维修服务已经完成的情况下确认保外维修收入的实现；本公司根据年保服务合同的约定分期确认年保服务收入。

2、收入确认的具体方法

本公司针对不同的业务类型，采取如下具体的收入确认方法：

（1）软件产品及解决方案

本公司软件产品及解决方案分为直销和渠道分销两种业务模式，两种模式下

收入确认的具体方法如下：

①直销模式：本公司在软件产品和应用系统已经交付并实施测试完毕，与该软件产品和应用系统有关的收入、成本能够可靠地计量，已经取得客户签署的《项目验收报告》和收取货款权利的证据后确认。

②渠道分销模式：本公司在将软件产品发给经销商并由经销商签收时确认收入。

本公司对经销商的收入确认方法是合理谨慎的，具体理由如下：

A、渠道分销收入确认原则符合企业会计准则规定

根据本公司制订的经销商收入确认原则，本公司在将软件产品交付给经销商并由经销商签收时确认收入，这一确认原则符合《企业会计准则》的规定：

- 根据合同约定，本公司对经销商的销售属于买断式经销

根据本公司与经销商签署的《渠道合作协议》及其实际执行情况，本公司销售给经销商软件产品在经销商签收（验收）后，一律不得退货和换货，因此，对经销商的销售为典型的买断式经销。

- 销售完成后，本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给经销商

本公司将软件交付给经销商后，无论经销商是否实现最终销售，均无权要求退货；本公司根据销售情况向经销商获取软件销售价款或取得收取价款的权利，经销商对最终用户销售获取的收益与本公司无关。

- 本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制

本公司将软件交付给经销商后，经销商在约定的经销区域内自行销售软件，自行与最终客户协商销售价格，经销商自行负责为最终客户交付软件并组织客户验收。

B、与同行业可比上市同类业务的会计处理一致

经销商模式是产品化程度高的软件企业惯常采用的销售模式。经销商与软件企业合作过程中，一方面通过经销产品获得利润，另一方面也必然要承担相应的产品买断风险。在经销商模式下，软件企业在将货物发给经销商后主要的风险报酬已经转移，发货后确认收入是行业通行做法。

与本公司业务模式最为接近的创业板上市公司拓尔思（300229）在招股说明

书中披露其对代理商（或集成商）的收入确认原则如下：

“对于不含二次开发的软件销售合同，按照合同的约定，公司向代理商、集成商交付软件产品（主要以光盘为介质）时确认收入。代理商、集成商收到产品后应签署验收单，此时该软件产品上的所有权上的重要风险和报酬已转移给买方，软件产品管理权和实际控制权已较交买方，相关经济收益很可能流入企业，据此即可确定该软件产品的销售收入。”

根据上述情况，本公司对经销商销售收入的确认原则与同行业可比上市公司保持一致。

C、本公司将经销商的首次订货额确认收入符合业务实质，是合理、谨慎的

- **首次订货的实质是订货行为**

首次订货的实质是经销商与本公司之间的正常购销活动。经销商首次订货的结算流程与追加订货的流程一致，经销商向本公司下达《软件产品订单》并付款，本公司根据《软件产品订单》向经销商交付并由经销商签收，这一流程表明购销行为真实完成，具备收入确认条件。

- **首次订货款为货款，而不是保证金或押金**

根据首次订货的业务实质，经销商就首次订货向本公司支付的首次订货款属货款性质，无论经销商是否完成最终销售，该款项均不予退还，因此订货款不属经营保证金或押金，不应作为预收款核算。

D、2009年末和2010年末经销商存在阶段性库存不影响收入确认条件

- 经销商向本公司的订货（包括首次订货和追加订货）属买断式销售，所售出的产品不退不换，本公司不对经销商的最终销售负责，符合经销模式的业务实质，符合收入确认条件。

- 经销商的首次订货和追加订货，均有政策强制背景下的基本药物电子监管市场容量为依托，由经销商经过审慎市场分析后执行，订货额是理性的，且均实现了最终销售。本公司作为产品供应商，在经销商订货过程中，结合自身知识产权保护需要和市场情况，履行了指导经销商合理订货的义务。

- 公司对经销商销售收入的确认与第三期基本药物电子监管的市场发展过程匹配，财务报表准确反映了业务实质和市场发展状况。

经核查，保荐机构和会计师认为：发行人对经销商的销售属买断式经销，对

经销商的收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，并与同行业可比上市的会计处理原则一致。经销商的首次订货的商业实质是订货行为，首次订货款为货款性质，不属于经营保证金或押金，不应作为预收款项核算。经销商 2009 年末和 2010 年末存在阶段性库存是真实合理的，不存在向经销商压货的情形，经销商存在阶段性库存不影响收入确认条件。因此，发行人对经销商销售收入的确认符合业务实际情况，不存在提前确认收入的情形。

（2）技术服务

本公司根据年保服务和保外维修服务的不同特点，采用不同的收入确认方法：年保服务的特点是年度服务费以打包方式计算固定的总金额，并由用户一次性支付，而不是根据服务次数或服务内容单独计费。年保服务是用户与供应商在质保期以外继续合作的主要形式。保外维修服务也是质保期外针对用户软硬件系统展开的升级和维护、维修服务，与年保服务不同，此类服务是根据每一笔具体的服务内容单独收费。

本公司对技术服务收入的具体确认方法如下：

①年保服务：由于年保服务约定了服务期间，而年保费用是一次性收取的，本公司在年保服务服务期间内，按季分期确认收入，收入确认的时点为服务期间内每季度末。

②保外维修服务：由于保外维修服务属单次提供、单次收费，本公司在当次维修或维护工作完成并经用户验收，收到价款或取得收取款项的证据时，确认服务收入，收入确认时点为单次服务完成并经客户完成验收之时。

根据上述情况，本公司技术服务收入的确认方法符合《企业会计准则》的规定。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人技术服务收入的确认原则符合《企业会计准则》的规定。

（3）其他

本公司其他业务主要为硬件销售，在商品已经发出，收到价款或取得收取款项的证据时确认收入的实现。

（二）存货核算方法

1、存货分类

本公司存货主要包括在生产经营过程中为销售或耗用而储备的库存商品、在途商品等。

2、存货取得和发出的计价方法

存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。领用和发出时按加权平均法计价。存货的盘存制度为永续盘存制。

3、低值易耗品的摊销方法

低值易耗品于领用时按一次摊销法摊销。

4、期末存货计价原则及存货跌价准备确认标准和计提方法

在资产负债表日，本公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。

（三）固定资产核算方法

1、固定资产的确认条件

本公司固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的、使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时才能确认：（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、固定资产分类和折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

类　别	使用寿命	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
运输工具	7	5	13.57
其他	5	5	19.00

已计提减值准备的固定资产，按该项固定资产的原价扣除预计净残值、已提折旧及减值准备后的金额和剩余使用寿命，计提折旧。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，按照估计价值确定其成本，并计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不需要调整原已计提的折旧额。

3、固定资产的减值测试方法及减值准备计提方法

见本节四、（六）非流动非金融资产减值。

4、融资租入固定资产的认定依据及计价方法

融资租赁为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁，其所

有权最终可能转移，也可能不转移。以融资租赁方式租入的固定资产采用与自有固定资产一致的政策计提租赁资产折旧。能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的在租赁资产使用寿命内计提折旧，无法合理确定租赁期届满能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产使用寿命两者中较短的期间内计提折旧。

5、其他说明

与固定资产有关的后续支出，如果与该固定资产有关的经济利益很可能流入且其成本能可靠地计量，则计入固定资产成本，并终止确认被替换部分的账面价值。除此以外的其他后续支出，在发生时计入当期损益。

固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

本公司至少于年度终了对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如发生改变则作为会计估计变更处理。

（四）无形资产核算方法

1、无形资产的初始计量

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。

无形资产按成本进行初始计量。与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此以外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。

2、无形资产的后续计量

使用寿命有限的无形资产自可供使用时起，对其原值减去预计净残值和已计提的减值准备累计金额在其预计使用寿命内采用直线法分期平均摊销。使用寿命不确定的无形资产不予摊销。

期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如发生变更则作为会计估计变更处理。此外，还对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明该无形资产为企业带来经济利益的期限是可预见的，则估计其使用寿命并按照使用寿命有限的无形资产的摊销政策进行摊销。

3、无形资产的减值测试方法及减值准备计提方法

见本节四、（六）非流动非金融资产减值。

（五）研究开发支出核算方法

1、研究阶段与开发阶段的划分

本公司内部研究开发项目的支出，区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段支出是指公司为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查而发生的支出。公司内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段支出是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等发生的支出。符合条件的开发阶段支出予以资本化处理。

2、开发支出资本化的条件

开发阶段的支出，只有在同时满足下列条件时，才能予以资本化，即：

（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，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。

不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

（六）非流动非金融资产减值

对于固定资产、使用寿命有限的无形资产等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中

销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（七）政府补助

政府补助是指本公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政府作为所有者投入的资本。政府补助在同时满足下列条件的，才能予以确认：（1）公司能够满足政府补助所附条件；（2）公司能够收到政府补助。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产的使用寿命内平均分配计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益。

公司收到的政府补助全部是货币性资产，均为与收益相关的政府补助。用于补偿本公司之前发生的研发支出，收到的政府补助全部计入当期损益；用于补偿本公司之后发生的研发支出，则收到的政府补助先计入递延收益，在收益期分期摊销计入当期损益。

（八）应收款项坏账准备

1、坏账准备的确认标准

本公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提减值准备：（1）债务人发生严重的财务困难；（2）

债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；（3）债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；（4）其他表明应收款项发生减值的客观依据。

2、坏账准备的计提方法

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

本公司将金额为人民币 100 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

（2）按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

①信用风险特征组合的确定依据

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据：

项　目	确定组合的依据
账龄	往来货款
关联方往来及备用金	关联方往来款及备用金

②根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项　目	确定组合的依据
账龄	账龄分析法
关联方往来及备用金	不计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法：

账　龄	计提比例
1 年以内(含 1 年)	5%
1-2 年	10%
2-3 年	20%
3 年以上	100%

（3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

本公司对于单项金额虽不重大但已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

3、坏账准备的转回

如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

（九）会计政策、会计估计变更的说明

报告期，本公司未发生会计政策和会计估计变更。

五、适用的主要税种税率及享受的税收优惠政策

（一）主要应税税种及法定税率

1、流转税税种和税率

税　种	计税依据	法定税率
增值税	项目、软件等销售收入	17%
营业税	技术开发、服务、咨询收入	5%
城市维护建设税	增值税和营业税缴税额	7%
教育费附加	增值税和营业税缴税额	3%

2、企业所得税税率

纳税人名称	2011 年度	2010 年度	2009 年度	2008 年度
爱创科技	15%	15%	7.5%	7.5%

（二）享受的税收优惠政策

1、增值税

根据国家税务法规，本公司项目销售收入及软件销售收入需计征增值税。本公司为增值税一般纳税人，增值税应纳税额为当期销项税额抵减可以抵扣的进项税额后的余额，增值税的销项税率为 17%。依据财政部、国家税务总局、海关总

署于 2000 年 9 月 22 日下发的《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]年 25 号），本公司销售自行开发生产的计算机软件产品，可按法定 17%的税率征收增值税后，对实际税负超过 3%部分实行即征即退。

根据 2011 年 2 月国务院发布的《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》，本公司销售自行开发生产的计算机软件产品享受的增值税优惠政策将继续执行。

2、营业税

根据国家税务法规，本公司技术开发、服务、咨询收入应纳营业税。依据财税字[1999]273 号规定“从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入，免征营业税”，本公司技术开发收入部分经海淀区地税局审核符合免税条件，据以免交营业税，其余一律按照 5%计缴营业税。

3、企业所得税

本公司依据 2008 年 1 月 1 日起施行的《中华人民共和国企业所得税法》，按应纳税所得额计算企业所得税,2008 年 12 月 24 日，公司取得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局颁发的编号为 GR200811001626 高新技术企业证书。2009 年 5 月 8 日北京市海淀区国家税务局第九税务所出具《企业所得税减免税备案登记书》备案通知，通知内容为公司享受国家需要重点扶持的高新技术企业政策，自 2008 年 1 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止减按 15%的税率征收企业所得税并自 2008 年 1 月 1 日起至 2009 年 12 月 31 日止在 15%税率的基础上减半征收企业所得税。同时，依据《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]年 25 号），本公司因享受税收优惠政策收到退还的增值税款，继续用于研究开发软件产品和扩大再生产的，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税。

2011 年度公司已按相关要求进行了高新技术企业资格的复审申报，并已取得高新技术企业证书，按 15%的税率计算 2011 年度企业所得税。

（三）享受的税收优惠对公司经营业绩的影响

报告期公司享受的各项税收优惠金额及对利润的影响情况如下表所示：

单位：元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
增值税退税额	8,964,468.89	3,185,843.17	2,923,377.10
营业税减免额	-	-	1,500.00
所得税减免额	2,609,585.41	3,219,742.41	2,274,568.65
合计	11,574,054.30	6,405,585.58	5,199,445.75
净利润	31,084,503.24	25,865,115.37	13,768,490.17
占净利润比例	37.23%	24.77%	37.76%

关于增值税退税：本公司对收到的增值税退税款计入营业外收入科目进行核算。

关于营业税减免和所得税优惠：就营业税减免和所得税优惠部分，在计缴税款时直接扣除，会计上不需作出处理。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人的各项税收优惠符合国家法律法规的规定，不存在被追缴的风险。

六、最近一年的收购兼并情况

报告期，本公司无收购兼并情况。

七、非经常性损益

以下非经常性损益明细表已经中瑞岳华会计师事务所(特殊普通合伙)审验。

单位：元

内　　容	2011 年度	2010 年度	2009 年度
非流动资产处置损益	8,321.15	-508.29	-66,500.26
计入当期损益的政府补助(不包括与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助)	1,705,773.78	1,318,851.22	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	198,663.83	-	-212.95
小计	1,912,758.76	1,318,342.93	-66,713.21
减：所得税影响额	286,913.81	197,751.44	-5,003.49
非经常性净损益合计	**1,625,844.95**	**1,120,591.49**	**-61,709.72**

公司对非经常性损益项目的确认依照中国证监会公告[2008]43 号《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2008）》的规定执行。

报告期归属于公司普通股股东的非经常性损益净额分别为-6.17 万元、112.06 万元和 162.58 万元，非经常性损益净额占净利润的比例分别为-0.45%、4.33%和 5.23%，对公司经营成果影响很小。

八、财务指标

（一）报告期公司主要财务指标

财务指标	2011 年或 2011 年 12 月 31 日	2010 年或 2010 年 12 月 31 日	2009 年或 2009 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	3.22	3.28	4.97
速动比率（倍）	2.80	2.89	4.31
资产负债率	29.92%	29.83%	19.72%
应收账款周转率（次）	2.23	2.80	4.53
存货周转率（次）	3.98	3.55	2.44
息税折旧摊销前利润（元）	36,035,343.76	30,817,135.97	15,228,714.61
利息保障倍数	207.52	——	——
归属于发行人股东的净利润（元）	31,084,503.24	25,865,115.37	13,768,490.17
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（元）	29,458,658.29	24,744,523.88	13,830,199.89
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.27	-0.17	0.45
每股净现金流量（元）	0.46	0.08	0.75
归属于发行人股东的每股净资产（元）	2.54	1.90	1.04
无形资产（扣除土地使用权等）占净资产比例	0.82%	0.44%	0.45%

注：流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

资产负债率=负债总额/资产总额

应收账款周转率=营业收入/平均应收账款

存货周转率=营业成本/平均存货

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息支出+长期待摊费用+无形资产摊销+固定资产折旧

利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

（二）报告期净资产收益率及每股收益

根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号—净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010 年修订）》要求，计算公司报告期的净资产收益率和每股收益情况如下：

报告期利润	报告期间	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2011 年度	34.22%	0.78	0.78
	2010 年度	40.82%	0.67	0.67
	2009 年度	66.53%	0.44	0.44
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	2011 年度	32.43%	0.74	0.74
	2010 年度	39.05%	0.64	0.64
	2009 年度	66.83%	0.44	0.44

注：1、各指标按照归属于母公司的净利润、净资产和股本计算

2、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 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于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。

3、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。

4、稀释每股收益：本公司报告期无稀释性潜在普通股。

九、验资情况

序号	时间	验资事项	验资机构	验资文号	验资事项	资金到位情况
1	2009.9.11	爱创有限增加注册资本	中瑞岳华会计师事务所有限公司	中瑞岳华验字[2009]第185号	注册资本增至560万元	已到位
2	2009.10.16	爱创有限增加注册资本	中瑞岳华会计师事务所有限公司	中瑞岳华验字[2009]207号	注册资本增至597.335万元	已到位
3	2009.11.15	爱创科技设立	中瑞岳华会计师事务所有限公司	中瑞岳华验字[2009]第237号	公司整体变更为股份公司，注册资本为3,388.00万元	已到位
4	2009.12.18	爱创科技增加注册资本	中瑞岳华会计师事务所有限公司	中瑞岳华验字[2009]第273号	注册资本增至3,645万元	已到位
5	2010.1.15	爱创科技增加注册资本	中瑞岳华会计师事务所有限公司	中瑞岳华验字[2010]第009号	注册资本增至3,870万元	已到位
6	2010.12.21	爱创科技增加注册资本	中瑞岳华会计师事务所有限公司	中瑞岳华验字[2010]第337号	注册资本增至3,960万元	已到位

十、会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至本招股书签署之日，本公司无需要披露的期后事项。

（二）或有事项

截至2011年12月31日，本公司无需要披露的或有事项。

（三）其他重要事项

截至2011年12月31日，本公司无需要披露的其他重要事项。

十一、财务状况分析

（一）公司资产的主要构成

1、资产构成

报告期公司资产结构情况如下：

资产项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占总资产比例	金额（万元）	占总资产比例	金额（万元）	占总资产比例
流动资产	**13,786.04**	**96.20%**	**10,302.63**	**96.02%**	**4,489.84**	**94.68%**
其中：货币资金	5,036.06	35.14%	3,196.22	29.79%	2,871.95	60.56%
应收票据	284.80	1.99%	100.67	0.94%	-	-
应收账款	5,950.46	41.52%	5,184.65	48.32%	806.47	17.01%
预付款项	305.14	2.13%	204.75	1.91%	77.27	1.63%
其他应收款	431.84	3.01%	397.78	3.71%	134.11	2.83%
存货	1,777.75	12.40%	1,218.57	11.36%	600.03	12.65%
非流动资产	**544.93**	**3.80%**	**426.97**	**3.98%**	**252.44**	**5.32%**
其中：固定资产	343.16	2.39%	292.91	2.73%	176.17	3.71%
无形资产	82.81	0.58%	33.23	0.31%	17.09	0.36%
长期待摊费用	48.25	0.34%	47.67	0.44%	50.42	1.06%
递延所得税资产	70.71	0.49%	53.17	0.50%	8.76	0.18%
资产总计	**14,330.97**	**100.00%**	**10,729.61**	**100.00%**	**4,742.28**	**100.00%**

报告期，公司资产规模持续快速增长。2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2011 年 12 月 31 日，公司资产总额分别较上年末增长 143.80%、126.25%和 33.56%。

报告期，公司资产结构保持稳定，流动资产在公司总资产中所占比重较大，公司资产具有良好的流动性和较强的变现能力。报告期公司流动资产占总资产的比重平均为 95.63%，流动资产占比较高的特点与公司所处软件行业“轻资产、重创新”的行业特点一致。

本公司与可比上市公司流动资产占总资产的比例情况如下：

可比公司	流动资产占总资产的比例
超图软件	83.30%
榕基软件	94.58%
新世纪	73.45%
海隆软件	92.55%
拓尔思	79.79%
美亚柏科	80.60%
平均比例	**84.05%**
本公司	**95.63%**

数据来源：可比上市公司 2010 年年报。

2、资产质量分析

（1）流动资产

报告期，随着公司业务规模的不断扩大和收入的快速提升，公司的流动资产呈快速增长趋势。公司货币资金和应收账款是流动资产的主要组成部分，报告期各期末，公司货币资金和应收账款合计占流动资产的比重分别为 81.93%、81.35%和 79.69%。公司流动资产情况如下表所示：

项　目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
货币资金	5,036.06	36.53%	3,196.22	31.02%	2,871.95	63.97%
应收票据	284.80	2.07%	100.67	0.98%	-	-
应收账款	5,950.46	43.16%	5,184.65	50.32%	806.47	17.96%
预付款项	305.14	2.21%	204.75	1.99%	77.27	1.72%
其他应收款	431.84	3.13%	397.78	3.86%	134.11	2.99%
存货	1,777.75	12.90%	1,218.57	11.83%	600.03	13.36%
合　计	**13,786.04**	**100.00%**	**10,302.63**	**100.00%**	**4,489.84**	**100.00%**

①货币资金

报告期公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
现金	4.46	8.99	2.81
银行存款	5,031.59	3,187.23	2,869.14
合计	**5,036.06**	**3,196.22**	**2,871.95**

报告期公司期末货币资金呈增长趋势。

2010 年 12 月 31 日，公司货币资金较 2009 年 12 月 31 日增加 324.27 万元，主要是以下两个方面原因的共同影响：一是公司 2010 年增资收到股东货币出资 1,135.00 万元；二是 2010 年经营活动产生的现金净流出 674.85 万元，影响了货币资金的增幅。

2011 年 12 月 31 日，公司货币资金较 2010 年 12 月 31 日增加 1,839.84 万元，系经营活动现金流入情况较好及银行借款增加所致。

②应收账款

报告期公司应收账款情况如下表所示：

账 龄	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
1 年以内	4,948.71	77.06%	5,405.94	97.60%	875.36	94.81%
1 至 2 年	1,369.27	21.32%	97.47	1.76%	38.90	4.21%

2至3年	87.77	1.37%	26.66	0.48%	9.01	0.98%
3年以上	16.08	0.25%	9.01	0.16%	-	-
应收账款余额	**6,421.83**	**100.00%**	**5,539.08**	**100.00%**	**923.27**	**100.00%**
减：减值准备	471.38		354.43		116.80	
应收账款净额	**5,950.46**		**5,184.65**		**806.47**	
应收账款余额占营业收入比重	**51.74%**		**65.94%**		**24.26%**	
应收账款净额占总资产比重	**41.52%**		**48.32%**		**17.01%**	

A、报告期各期末应收账款的行业构成

报告期各期末应收账款的行业构成如下：

a、截至2011年12月31日应收账款余额分行业构成情况

项　目	2011年12月31日	
	金　额（万元）	占　比
制药行业质量追溯	5,062.67	78.83%
其中：直销	4,481.36	69.78%
渠道分销	581.31	9.05%
乳品行业质量追溯	304.98	4.75%
啤酒行业质量追溯	439.45	6.84%
煤炭行业库房管理	257.19	4.00%
钢铁行业库房管理	119.70	1.86%
零售行业技术服务	126.94	1.98%
印钞行业库房管理	39.44	0.61%
零星硬件销售	71.46	1.11%
合　计	**6,421.83**	**100.00%**

b、截至2010年12月31日应收账款余额分行业构成情况

项　目	2010年12月31日	
	金　额（万元）	占　比
制药行业质量追溯	3,959.35	71.48%
其中：直销	3,108.22	56.11%
渠道分销	851.13	15.37%
乳品行业质量追溯	349.80	6.32%
啤酒行业质量追溯	201.05	3.63%
煤炭行业库房管理	174.00	3.14%
钢铁行业库房管理	485.52	8.77%
零售行业技术服务	281.57	5.08%
印钞行业库房管理	46.94	0.85%
零星硬件销售	40.85	0.74%
合　计	**5,539.08**	**100.00%**

c、截至 2009 年 12 月 31 日应收账款余额分行业构成情况

项　目	2009 年 12 月 31 日	
	金　额（万元）	占　比
制药行业质量追溯	315.32	34.15%
其中：直销	165.19	17.89%
渠道分销	150.12	16.26%
煤炭行业库房管理	269.23	29.16%
钢铁行业库房管理	43.22	4.68%
零售行业技术服务	215.13	23.30%
印钞行业库房管理	80.37	8.70%
合　计	**923.27**	**100.00%**

B、报告期应收账款余额较高的总体原因系药品电子监管业务的季节性特点影响所致

报告期各期末公司应收账款余额总体保持较高水平，特别是 2010 年和 2011 年末应收账款余额呈较快上升趋势，形成这一情况的总体原因系占营业收入比重最大的药品电子监管业务存在明显的季节性特点。

公司药品电子监管业务的季节性特点与各期药品电子监管政策的出台规律及制药企业的政策执行行为密切相关。截至目前，国家药监局出台了五期药品电子监管政策，各期监管政策要求纳入监管范围的制药企业必须在设定的截止期限之前完成生产线改造和数据入网，且截止期限均设定为各年年末或次年年初。从制药企业执行政策的业务行为来看，制药企业通常倾向于在接近政策设定的截止期限之前进行生产线改造，其中大型制药企业由于其生产线数量众多、生产线复杂程度高，生产线改造工作通常集中在第四季度。小型制药企业则因其生产线数量较少、生产线复杂程度低，生产线改造主要在第四季度或更晚时段进行。受上述因素影响，公司药品电子监管业务主要在第四季度展开，项目交付、验收工作主要在第四季度完成，相关业务收入主要在第四季度确认。

各期药品电子监管政策关于截止期限的设定情况

政策分期	监管范围	截止时限
第一期	针对麻醉药品和第一类精神药品等特药企业	2007 年底
第二期	针对血液制品、疫苗、中药注射剂及第二类精神药品等四类制药企业	2008 年 10 月 31 日
第三期	针对基本药物中标品种	2011 年 3 月 31 日

第四期	针对含麻黄碱类复方制剂等三类药物	2011 年 12 月 31 日
	针对基本药物非中标品种	2012 年 2 月底
第五期	针对各省基本药物增补品种	2013 年 2 月底
后续政策	2011 年 3 月国家药监局明确到十二五末实现针对全品种药物的电子监管	将在十二五期间分期陆续出台

根据公司信用政策，公司通常给予制药企业用户三到六个月信用期，因此，2010 年第四季度和 2011 年第四季度药品电子监管业务的大部分销售款在年末时点处在合理信用期内，从而形成较大额应收账款。

C、公司制订的信用政策及其实际执行情况

本公司结合业务特点、客户资信等情况，制订并执行较为灵活的信用政策。具体如下：

- 针对直销的药品电子监管业务客户

通常给予制药企业客户三个月信用期。制订该信用政策的考虑因素是药品电子监管项目为标准化解决方案、单个项目金额较小、交付时间较短。对于生产线数量较多、后续质量追溯业务需求较大的大型制药企业，公司出于长期合作的考虑，在上述信用期基础上视情况适当延长收款期。

- 针对直销的大型质量追溯项目

通常给予六个月信用期，但视客户资信、项目性质等，与客户协商回款进度。制订该信用政策的考虑因素为：大型质量追溯项目均系行业标杆项目，报告期主要集中于伊利集团、华润集团、神东煤炭集团等大型国有企业，本公司拟通过为上述大型国有企业开发 WMS、TTS 和防伪防窜货等应用系统，建立本公司产品在相关领域的标杆应用，带动相关领域市场的拓展。上述大型国有企业资金实力雄厚、资信良好，且均与本公司在项目上保持长期合作，本公司给予大型国有企业较宽松的信用政策既是保持长期合作的需要，同时也不存在资金无法回收的风险。

- 针对直销业务的质保金尾款

根据软件和 IT 服务行业惯例，公司执行质保金尾款信用政策。对于直销的药品电子监管和各类质量追溯项目，合同金额 10%左右的款项作为质保金尾款，在项目完成并正常运行一年后由客户支付给公司。

● 针对经销商的信用政策

针对经销商的软件订货，通常要求经销商现款现货。针对经销商的专用硬件设备订货，由于公司可以从上游设备厂商处获得三个月左右的信用期，公司同样给予经销商三个月左右的信用期。另外，由于最终用户通常根据惯例要求经销商给予其质保金尾款政策，考虑到经销商的资金实力，在实际操作中，对于经销商订货额的 10%左右部分，公司比照质保金尾款给予经销商一年左右的信用期。

D、各期末应收账款具体情况

a、2011 年具体情况

截至 2011 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 6,421.83 万元，较 2010 年 12 月 31 日增加 882.75 万元，增长 15.94%。

截至 2011 年 12 月 31 日应收账款余额分业务构成情况如下表所示：

单位：万元

业务分类	应收账款余额	质保金	扣除质保金后应收账款余额
直销药品电子监管业务	4,481.36	1,176.64	3,304.72
大型质量追溯项目	1,232.22	309.16	923.06
渠道分销	581.31	-	581.31
技术服务	126.94	-	126.94
总计	**6,421.83**	**1,485.79**	**4,936.04**

上表显示，2011 年末直销药品电子监管业务形成的应收账款为 4,481.36 万元，占全部应收账款比重为 69.78%，是应收账款的主要组成部分。该部分应收账款的形成原因：一是受药品电子监管政策影响，2011 年公司围绕第四期药品电子监管展开的药品电子监管业务主要在第四季度开展，在年末时点部分销售款尚处在合理信用期内，形成应收账款 3,891.2 万元；二是质保金形成的应收账款占比显著上升，随着 2010 年和 2011 年药品电子监管业务收入的快速增长，截至 2011 年末的质保金尾款为 1,176.64 万元。

2011 年末大型质量追溯项目形成的应收账款为 1,232.22 万元，占全部应收账款的比重为 19.19%。形成的主要原因：一是 2011 年公司为伊利集团、华润集团等企业建设的 WMS 仓储系统项目、TTS 追溯系统项目新增应收账款 488.27 万元；二是公司大型质量追溯项目也执行质保金信用政策，报告期累计的质保金尾款有所增加，截至 2011 年末为 309.16 万元；三是本公司出于长期合作等因素考虑，给予大型国有企业客户较长信用期，以前年度部分应收账款正在回收中。由

于大型质量追溯项目客户均为大型企业集团，资金实力雄厚、资信良好，上述应收账款不存在风险。

2011 年末经销商欠款 581.31 万元，占全部应收账款的比重为 9.05%，比重较小。经销商欠款全部为硬件专用设备欠款，欠款原因为：经销商最终客户按惯例预留项目质保金在项目完成后一年支付，考虑到经销商的资金实力，本公司对于经销商硬件订货金额的 10%左右部分，给予经销商一年左右的信用期，在经销商收到最终用户支付的质保金尾款后再行支付给本公司。由于最终用户对经销商的质保金尾款将在 2012 年上半年陆续到期，因此，经销商对本公司的上述欠款也将于 2012 年上半年陆续收回。

2011 年末商业零售行业技术服务业务形成的应收账款为 126.94 万元，占全部应收账款的比重低，为 1.98%，主要是家乐福、华润万家、美特好等连锁超市的技术服务欠款。

2011 年末主要欠款客户情况如下：

单位：元

序号	欠款客户	截至 2011 年 12 月 31 日应收账款	账龄
1	华润雪花啤酒有限公司	4,394,509.00	1 至 2 年
2	四川科伦药业股份有限公司	2,468,164.60	1 至 2 年
3	山东辰欣药业股份有限公司	2,324,021.44	1 年以内
4	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	1,960,032.95	1 至 2 年
5	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	1,690,032.50	1 至 2 年
合计		**12,836,760.49**	——

b、2010 年具体情况

截至 2010 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 5,539.08 万元，较 2009 年 12 月 31 日上升 499.94%。

截至 2010 年 12 月 31 日应收账款余额分业务构成情况如下表所示：

单位：万元

业务分类	应收账款余额	质保金	扣除质保金后应收账款余额
直销药品电子监管业务	3,108.22	544.05	2,564.17
大型质量追溯项目	1,298.16	242.22	1,055.94
渠道分销	851.13		851.13
技术服务	281.57		281.57
总计	**5,539.08**	**786.27**	**4,752.81**

上表显示，2010 年末直销药品电子监管业务形成的应收账款为 3,108.22 万元，占全部应收账款比重为 56.11%，是应收账款的主要组成部分。该部分应收账款的形成原因是受药品电子监管政策影响，公司围绕第三期基本药物（中标品种）的电子监管业务主要在 2010 年第四季度开展，在年末时点部分销售款尚处在合理信用期内，形成应收账款 3,013.26 万元。

2010 年末大型质量追溯项目形成的应收账款为 1,298.16 万元，占全部应收账款的比重为 23.44%。该部分应收账款的形成原因是受伊利集团液态奶防伪防窜货系统项目、鞍钢集团仓库管理项目、神华能源神东煤炭仓储物品追溯项目、华润雪花啤酒集团防窜货追溯系统等大型解决方案项目均于 2010 年第四季度顺利交付并验收确认收入影响，在年末时点销售款尚处在合理信用期内，形成应收账款 1,286.55 万元。

2010 年末经销商欠款 851.13 万元，占全部应收账款的比重为 15.37%。主要原因是随着国家第三期药品监管截止日的临近，最终用户对药品生产线赋码解决方案的需求集中释放，经销商从本公司订购的软件和硬件设备数量大幅增长。2010 年第四季度公司实现渠道分销收入 895.42 万元，基于对经销商的合理信用期，形成部分应收账款。

2010 年末商业零售行业技术服务业务形成的应收账款为 281.57 万元，占全部应收账款的比重较低，为 5.08%，主要是家乐福、华润万家、美特好等连锁超市的技术服务欠款。

2010 年末主要欠款客户情况如下：

单位：元

序号	欠款客户	截至 2010 年 12 月 31 日应收账款	账龄
1	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	2,638,922.93	1 年以内
2	鞍钢集团自动化公司	2,597,470.00	1 年之内
3	华润雪花啤酒有限公司	2,010,509.00	1 年之内
4	华润三九医药股份有限公司	1,989,246.00	1 年以内
5	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	1,740,032.50	1 至 2 年
合计		10,976,180.43	——

c、2009 年具体情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 923.27 万元。

截至 2009 年 12 月 31 日应收账款余额分业务构成情况如下表所示：

单位：万元

业务分类	应收账款余额	质保金	扣除质保金后应收账款余额
直销药品电子监管业务	165.19	89.66	75.53
大型质量追溯项目	392.83	103.00	289.83
渠道分销	150.12	-	150.12
技术服务	215.13	-	215.13
总计	**923.27**	**192.65**	**730.62**

2009 年，由于药品电子监管市场需求尚未大规模启动，2009 年末应收账款主要来自于大型质量追溯项目和大型连锁超市。应收账款规模总体较小，截至 2011 年末绝大部分欠款已经收回。

E、应收账款账龄情况

报告期应收账款账龄情况如下表所示：

账 龄	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
1 年以内	4,948.71	77.06%	5,405.94	97.60%	875.36	94.81%
1 至 2 年	1,369.27	21.32%	97.47	1.76%	38.90	4.21%
2 至 3 年	87.77	1.37%	26.66	0.48%	9.01	0.98%
3 年以上	16.08	0.25%	9.01	0.16%	-	-
应收账款余额	**6,421.83**	**100.00%**	**5,539.08**	**100.00%**	**923.27**	**100.00%**

上表显示，报告期各期末，账龄在一年以内的应收账款占全部应收账款的比例分别 94.81%、97.60%和 77.06%，应收账款账龄结构总体良好。

2011 年末，账龄为 1 至 2 年的应收账款 1,369.27 万元，占比有所上升。原因为：一是质保金尾款较高，1 至 2 年应收账款中质保金尾款为 499.85 万元，系 2010 年末部分药品生产线赋码和伊利集团、神华集团、华润雪花啤酒等大型质量追溯项目的质保金尾款，符合质保金的账龄特点，是正常合理的。二是公司给予大型质量追溯项目客户较为宽松的信用期。1 至 2 年应收账款中，除质保金尾款外的应收账款为 869.42 万元，主要来自于 2010 年第四季度确认收入的大型质量追溯项目客户，如伊利集团、神华集团、华润雪花啤酒、华润三九医药等大型企业集团。大型质量追溯项目如伊利集团、雪花啤酒等项目所属乳品、酒类行业，为国家未来实行电子监管的重点行业。本公司为建立在食品饮料行业内的先发优势，树立行业内的标杆性应用，实现公司长远发展目标，公司给予其较宽松的信用政策。此外，由于上述项目均为根据客户需求定制开发项目，实施周期相

对较长，出于长期持续合作的考虑，公司未加大催款力度。上述客户均为行业领先的大型企业集团，资金实力雄厚，资信良好，不存在应收账款无法收回的风险。

F、应收账款管理政策

公司结合自身以及客户的实际状况，制订并严格执行应收账款管理政策。

a、客户的分级管理

本公司制定了完善的客户信息档案，根据客户规模、业务往来、付款记录等资料进行客户信用分析，核定客户的信用期限，明确信用审批权限。

b、为加强公司应收账款的管理，加速资金回笼，提高资金使用效率，规避坏账风险，并采取了如下具体措施：

事前管理：业务员签订合同前，以公司的客户分类标准对目标客户进行分类，以保证应收账款形成前的风险可控。

事中管理：应收账款形成之后，业务员应当立即与客户协商付款期，对于在信用期内的欠款客户，经常与客户沟通资金情况，提醒客户回款。

事后管理：财务部门每月对应收账款进行账龄分析，并及时通知各业务主管领导，由业务员进行定期核对账目。对于即将超过信用期的客户，业务员应每周到客户处走访一次，协商回款期限，必要时可采取法律诉讼措施进行收款。

G、本公司的坏账计提政策谨慎

本公司结合自身业务特点、行业惯例和客户资信等情况，制订了谨慎的应收账款的坏账计提比例。

账　龄	计提比例
1 年以内(含 1 年)	5%
1-2 年	10%
2-3 年	20%
3 年以上	100%

本公司的坏账计提政策是谨慎的，具体理由如下：

a、本公司的应收账款坏账计提比例与可比上市公司相比保持较高水平

本公司的应收账款坏账计提比例与可比上市公司对比情况

账　龄	远望谷	新大陆	超图软件	榕基软件	拓尔思	美亚柏科	本公司
1 年以内	5%	5%	5%	5%	1%	5%	5%
1-2 年	8%	10%	20%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	20%	30%	50%	20%	20%	50%	20%
3 年以上	50-100%	50-100%	100%	100%	100%	100%	100%

b、应收账款客户资金实力雄厚，资信良好

本公司的应收账款客户主要包括制药企业，大型企业集团客户等，上述客户均资金实力雄厚，资信良好，应收账款发生坏账的风险很小。

c、各期坏账准备计提、发生、转回及余额情况

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
应收账款余额	6,421.83	5,539.08	923.27
计提金额	471.38	354.43	116.8
坏账发生金额	-	-	-
转回坏账金额	-	-	-
应收账款净额	5,950.46	5,184.65	806.47

H、中介机构对发行人应收账款情况的核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期发行人应收账款余额较高的原因符合公司的业务季节性和信用政策特点，发行人客户主要为大型制药企业客户、大型企业集团或与公司保持长期合作的经销商，与发行人均不存在关联关系，发行人不存在提前确认收入的情形。发行人欠款客户资金实力雄厚、资信良好，应收账款不存在无法回收的风险，发行人报告期应收账款金额较大的情况不会对公司经营产生重大不利影响。发行人应收账款坏账准备计提充分、政策严谨，报告期未出现应收账款无法收回的情况。

③预付款项

报告期公司预付款项情况如下：

项 目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
1 年以内	230.31	75.48%	197.05	96.24%	77.27	100.00%
1－2 年	70.30	23.04%	7.69	3.76%	-	-
2－3 年	4.53	1.48%				
合 计	**305.14**	**100.00%**	**204.75**	**100.00%**	**77.27**	**100.00%**

公司预付款项主要是公司预先支付给供应商的货款。截至 2011 年 12 月 31 日，公司预付款项为 305.14 万元，其中一年以内的预付款项所占的比例为 75.48%%。报告期预付款项占流动资产的比例很低，对公司财务状况影响很小。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司预付账款前五名客户情况如下表所示：

客户名称	金额（万元）	账龄	占全部预付款项比例
锦州信达电脑软件有限公司	53.10	1年以内	17.40%
上海快联物流技术有限公司	42.00	0至2年	13.76%
北京天宇慧聪书院有限公司	40.00	1至2年	13.11%
广州高印电子科技有限公司	20.52	1年以内	6.72%
株洲市芦淞区西数电脑经营部	15.00	1年以内	4.92%
合　计	**170.62**	——	**55.92%**

④存货

A、总体情况

报告期，公司存货在流动资产中占比较大。具体情况如下：

项目	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
库存商品	1,712.36	96.32%	1,126.26	92.42%	498.31	83.05%
发出商品	65.39	3.68%	92.31	7.58%	101.72	16.95%
合　计	**1,777.75**	**100.00%**	**1,218.57**	**100.00%**	**600.03**	**100.00%**

报告期，公司存货呈增长趋势，各期末分别为600.03万元、1,218.57万元和1,777.75万元。

B、库存商品情况

报告期各期末库存商品大幅增长的原因是公司结合药品电子监管赋码业务快速发展的需要和公司的采购特点，为保障及时向用户交付赋码系统而对系统配置的硬件设备进行提前备货。

2010年末，库存商品较上年末增加627.95万元，增幅为126.02%，库存商品的主要内容是药品生产线赋码系统配置所需的硬件设备，如扫描器、打码机和终端等。2010 年第四季度，第三期（基本药物）药品电子监管正式启动，市场需求呈爆发式增长态势。2010 年第四季度，本公司在大量交付系统的同时，也在大量签署新的订单，对硬件设备的需求大幅上升。同时，经销商向最终用户的交付量也大幅上升，对硬件设备的需求量同样快速增长，本公司需要根据市场的变化提前备货，因此2010年末库存商品大幅增加。

2011年12月31日，库存商品较2010年末增加586.10万元，增幅为52.04%，主要系随着公司业务规模的增长及应对第四期电子监管政策的启动而提前合理备货。

根据以上情况，报告期各期末库存商品大幅增长是公司结合药品电子监管业

务的实际开展情况而进行的合理备货，符合公司的业务特点。

C、发出商品情况

报告期各期末发出商品的主要客户和对应的主要收入项目如下表所示：

时间	名称	金额（万元）	对应的收入项目
2011 年 12 月 31 日	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	8.81	库房管理系统项目
	广东三才石岐制药有限公司	8.75	药品生产线赋码系统
	四川科伦药业股份有限公司广安分公司	7.52	药品生产线赋码系统
	山西美特好连锁超市股份有限公司	6.72	技术服务项目
	湖南正清制药集团股份有限公司	5.08	药品生产线赋码系统
	其他	28.51	——
	合计	**65.39**	——
2010 年 12 月 31 日	山西美特好连锁超市股份有限公司	26.86	技术服务项目
	焦作市卓立烫印材料有限公司	23.19	库房管理系统项目
	深圳市立卓科技有限公司	14.87	库房管理系统项目
	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	9.81	技术服务项目
	北京乐金系统集成有限公司	5.04	其他收入
	其他	12.53	——
	合计	**92.31**	——
2009 年 12 月 31 日	华润雪花啤酒有限公司	52.86	防伪防窜货系统项目
	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	46.36	防伪防窜货系统项目
	承德新新钒钛股份有限公司	2.50	仓储管理系统项目
	合计	**101.72**	——

公司发出商品核算的是公司已发货，但尚未满足收入确认条件的硬件设备。2009 年末，公司的发出商品为在接近年末时点发出的防伪防窜货及仓储管理系统项目所需的硬件设备。2010 年末，公司的发出商品主要为在年末时点发出的技术服务及相关用户各类追溯项目所需的硬件设备。2011 年 12 月 31 日，公司的发出商品主要是针对制药企业的药品生产线赋码业务发出的硬件设备。

D、存货增长与收入、成本增长及其构成基本匹配

报告期末公司存货主要是针对药品电子监管赋码业务所进行的备货。存货的增长与药品电子监管赋码业务的收入和成本增长是匹配的，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年		2010 年度		2009 年度	
	增加额	增长率	增加额	增长率	增加额	增长率
存货	559.18	45.89%	618.54	103.08%	330.78	122.85%
营业成本	2,729.56	84.54%	2,169.95	204.93%	143.06	15.62%
营业收入	4,012.07	47.76%	4,593.92	120.70%	1,257.51	49.34%

上表显示，报告期存货增长与药品电子监管赋码业务收入与成本的增长是匹配的。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，发行人库存商品增长与实际业务开展情况一致，与收入和成本的增长及构成匹配。发行人存货盘点结果与账面记录一致，存货成本的结转和计算符合《企业会计准则》的相关规定。

⑤其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
部门备用金	284.20	248.74	83.04
投标保证金	45.77	105.14	32.17
上市中介费	70.00	25.00	-
房租押金	31.87	18.90	18.90
合计	**431.84**	**397.78**	**134.11**

上述其他应收款的形成原因及波动情况如下：

A、部门备用金

部门备用金是根据公司业务发展迅速，特别是随着药品电子监管业务快速增长的实际情况，本公司需要派出大量员工在全国各地进行市场拓展和项目交付工作，从而形成三项主要资金用途：一是外地办事处日常发生的费用及办事处员工出差借款；二是销售人员、技术实施人员长期、连续出差的费用周转；三是销售人员在区域内租住房屋所需资金周转。为保障上述需要，本公司采取由部门负责人预先支取部分备用金的方式用于部门出差员工的临时周转。

2009 年以来，公司的业务规模不断扩大，尤其是 2010 年和 2011 年公司业务收入快速增长，预先支取的备用金较大。

本公司部门备用金系出于业务发展需要，向出差在外的从事市场营销、项目交付的营销人员和工程技术人员预先支取的款项，不属于个人借款。

公司严格执行“收支两条线”政策，货款均通过银行汇款方式汇入公司账号。销售人员和项目实施人员不存在以现金方式收取客户货款、并用于日常开销的情形。同时，本公司对部门备用金进行严格管理，备用金的借出和归还的程序严格、规范，符合《现金管理暂行条例》等规章制度规定，内部控制是完善有效的。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人因业务发展需要向业务部门支

付备用金符合发行人的业务特点和实际经营情况，发行人备用金管理制度健全完善，不存在个人向发行人借款的情况。发行人在现金管理方面严格执行“收支两条线”政策，符合《现金管理暂行条例》等规章制度的规定，企业内部控制完善有效。

B、投标保证金

本公司业务承揽主要采用招投标的方式进行。2010 年基本药物电子监管项目大规模启动，本公司参与投标的药品生产线赋码系统项目大幅增长，支付的项目投标保证金相应提高。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司前五名投标保证金客户情况如下：

序号	客 户 名 称	余额（万元）	占投标保证金余额的比例
1	中冶恒通冷轧技术有限公司	5.00	10.92%
2	石药集团欧意药业有限公司	4.50	9.83%
3	中煤设备成套有限公司	3.31	7.23%
4	江苏正大天晴药业股份有限公司	3.00	6.55%
5	株洲千金药业股份有限公司	1.50	3.28%
合 计		17.31	37.82%

C、上市中介费

截至 2011 年末，本公司共预付中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）审计费 60 万元，预付北京市国枫律师事务所律师费 10 万元，计入其他应收款核算。

D、房租押金

报告期末其他应收款余额中的 31.87 万元，系本公司租赁办公用房支付的房租押金。

（2）无形资产

报告期，公司无形资产情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
外购软件	82.81	33.23	17.09

截至 2011 年 12 月 31 日，公司外购软件账面价值为 82.81 万元，为公司研发部门进行软件研发所用的 VSTA、VSTD 和 UCML 研发软件以及公司办公商务软件，公司外购软件分 10 年摊销。具体情况如下表所示：

序号	项目	原值（万元）	净值（万元）	开始摊销时间	摊销年限
1	外购 VSTA 架构师版本	4.1	2.87	2009.01	10

2	外购 VSTD 开发者版本	4.1	2.87	2009.01	10
3	外购 UCML 应用框架开发平台软件 V2.0	15.38	11.79	2010.11	10
4	外购泛微协同商务软件	13.02	10.49	2010.01	10
5	外购泛微协同商务软件	2.05	1.93	2011.06	10
6	外购泛微协同商务软件	0.34	0.33	2011.08	10
7	金蝶 ERP 软件	16.11	15.44	2011.08	10
8	DNGuard 企业版软件	0.57	0.56	2011.11	10
9	企业报表信息管理系统	27.50	27.04	2011.11	10
10	金蝶软件-ERP	3.10	3.05	2011.11	10
11	金蝶 ERP 软件-CRM 用户加点	3.59	3.56	2011.12	10
12	金蝶 ERP 软件加点	2.90	2.87	2011.12	10
合 计		**92.76**	**82.81**	——	——

（3）固定资产

报告期公司固定资产情况如下表所示：

单位：万元

项目	名称	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
原值	交通工具	343.92	293.17	138.58
	办公设备	190.21	136.20	117.11
	合计	534.13	429.38	255.69
累计折旧	交通工具	87.73	52.80	22.03
	办公设备	103.24	83.67	55.66
	合计	190.97	136.47	77.69
净值	交通工具	256.18	240.37	116.55
	办公设备	86.97	52.54	59.62
	合计	343.16	292.91	176.17

报告期固定资产保持上升趋势的原因如下：

①办公设备金额随人员的增长而有所增加

随着报告期人员的增长，包括办公家具、个人电脑等办公设备的数量有所增加，办公设备的期末价值保持增长。

②出于经营管理需要，报告期购置了相应数量的交通工具

2008 年以前，公司交通工具很少，随着公司经营规模的扩大和业务开展需要，公司购置了部分车辆，带动了固定资产余额的增加。

③公司的生产组织方式符合软件企业的特点，固定资产的规模及其增长情况与公司的收入情况是匹配的

软件企业为典型的轻资产企业，资产结构表现出明显的“人脑+电脑”特点。

与传统产业需要依靠大量机器设备从事生产活动存在本质不同，本公司的生产过程围绕研发、营销和项目交付三个方向展开。

在研发方面，本公司通过培养和引进软件工程师等人才，建立研发团队，围绕公司的既定研发目标开展工作，研发过程是研发团队智力的体现，研发工具主要为个人电脑，不需要特定的大型设备。

在营销方面，本公司通过直销和渠道分销两种方式拓展市场。直销过程中，本公司组建了专门的营销队伍，分区域进行产品推广，直销过程中也是营销人员个人能力的发挥过程。渠道分销体系反映了经销商团队的市场推广能力，无论是经销商还是本公司，均不需要投入大量固定资产。

在项目交付方面，由于本公司的产品和解决方案的标准化程度很高，在客户现场交付过程中，主要借助工程技术人员的经验，对系统进行配置、安装和调试，不需要使用大量的设备完成项目交付。

根据上述情况，公司固定资产较少的资产结构特点符合公司的生产组织方式和业务模式，固定资产的规模及其增长情况与公司的收入情况是匹配的。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人为软件企业，资产结构表现出明显的“人脑+电脑”特点，具有轻资产的特征。发行人固定资产较少的资产结构特点符合发行人的生产组织方式和业务模式，固定资产的规模及其增长情况与发行人的收入情况是匹配的。

（4）长期待摊费用

公司长期待摊费用具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
原值	61.15	55.00	55.00
摊销额合计	12.90	7.33	4.58
净值	48.25	47.67	50.42

长期待摊费用核算的内容为高尔夫会员卡和微软 MSDN 使用费的摊余价值。公司于 2008 年 5 月以价款 55 万元取得高尔夫会员卡。公司于 2011 年支付微软 MSDN 两年的使用费，作为长期待摊费用核算，摊销期限为两年，原值 6.15 万元。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人报告期内的长期待摊费用主要核算高尔夫球会员卡，长期待摊费用的核算符合《企业会计准则》规定。

（5）递延所得税资产

公司递延所得税资产系因计提应收账款坏账准备使得应收账款账面价值与计税基础不同而产生的可抵扣暂时性差异形成。报告期内各期末，公司递延所得税资产分别为 8.76 万元、53.17 万元和 70.71 万元，具体情况如下表所示：

时间	可抵扣暂时性差异及可抵扣亏损（元）	税率	递延所得税资产（元）
2011 年	4,713,761.95	15%	707,064.29
2010 年	3,544,356.81	15%	531,653.52
2009 年	1,167,959.86	7.5%	87,596.99

（6）主要资产的减值准备

公司按照稳健性的原则，对各类资产的减值准备情况进行了核查，并足额提取了减值准备。报告期，公司的资产减值准备如下表所示：

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占减值准备比重	金额（万元）	占减值准备比重	金额（万元）	占减值准备比重
坏账准备	-	-	-	-	-	-
其中：应收账款	471.38	100.00%	354.44	100.00%	116.80	100.00%
合　计	**471.38**	**100.00%**	**354.44**	**100.00%**	**116.80**	**100.00%**

（二）偿债能力分析

1、负债构成

报告期，公司负债构成如下表所示：

项　目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
流动负债	4,287.72	100.00%	3,144.48	98.24%	903.49	96.63%
非流动负债	-	-	56.33	1.76%	31.50	3.37%
合计	**4,287.72**	**100.00%**	**3,200.81**	**100.00%**	**934.99**	**100.00%**

上表显示，公司负债以流动负债为主，非流动负债所占比例很小。

（1）流动负债

报告期，公司流动负债的构成情况如下：

项　目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
短期借款	1,500.00	34.98%	-	-	-	-
应付账款	1,888.63	44.05%	1,979.24	62.94%	346.63	38.37%
预收款项	156.31	3.65%	226.40	7.20%	348.77	38.60%
应付职工薪酬	10.90	0.25%	76.07	2.42%	51.18	5.66%

应交税费	633.26	14.77%	856.01	27.22%	147.12	16.28%
应付股利	81.00	1.89%	-	-	-	-
其他应付款	17.62	0.41%	6.76	0.21%	9.78	1.08%
合计	**4,287.72**	**100.00%**	**3,144.48**	**100.00%**	**903.49**	**100.00%**

①短期借款

截至 2011 年末，短期借款余额为 1,500 万元，系公司从民生银行借入的一年期信用借款。借款期限 2011 年 10 月 20 日至 2012 年 10 月 20 日，年利率 6.56%。

②应付账款

公司应付账款主要为应付供应商的货款，公司应付账款账龄情况如下：

项　目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1 年以内	1,858.45	98.40%	1,975.69	99.82%	345.18	99.58%
1 至 2 年	27.34	1.45%	2.09	0.11%	-	-
2 至 3 年	1.39	0.07%	-	-	1.45	0.42%
3 年以上	1.45	0.08%	1.45	0.07%	-	-
合计	**1,888.63**	**100.00%**	**1,979.24**	**100.00%**	**346.63**	**100.00%**

报告期各期末，公司应付账款前五名客户情况如下表所示：

年份	序号	供应商名称	金额（万元）	占比
2011 年 12 月 31 日	1	重庆方恒贸易有限公司	168.71	8.93%
	2	北京博控佳业科技有限公司	155.97	8.26%
	3	上海玖五精密机械有限公司	153.51	8.13%
	4	广州三拓识别技术有限公司	138.86	7.35%
	5	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	135.63	7.18%
	合　计		**752.68**	**39.85%**
2010 年 12 月 31 日	1	重庆方恒贸易有限公司	319.06	16.12%
	2	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	283.98	14.35%
	3	北京博控佳业科技有限公司	233.69	11.81%
	4	达尔嘉（广州）标识设备有限公司	162.69	8.22%
	5	广州三拓识别技术有限公司	104.75	5.29%
	合　计		**1,104.17**	**55.79%**
2009 年 12 月 31 日	1	重庆方恒贸易有限公司	68.36	19.72%
	2	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	54.33	15.67%
	3	广州三拓识别技术有限公司	25.61	7.39%
	4	伟迪捷（上海）喷码机有限公司	24.60	7.10%
	5	上海帆古自动化设备有限公司	18.10	5.22%
	合　计		**191.00**	**55.10%**

截至 2010 年末和 2011 年末，公司应付账款余额较高，分别为 1,979.24 万元和 1,888.63 万元。2010 年末和 2011 年末应付账款大幅增长的主要原因是：一是本公司与 Psc、MicroScan、DataLogic 以及佳杰科技等公司保持长期合作关系，且随着公司业务规模扩大可有效带动上述供应商的销售，因此上述供应商给予本公司的信用期有所延长。二是 2010 年第四季度和 2011 年第四季度，公司集中全力开展第三期和第四期药品电子监管赋码业务，采购的扫描器、工控机、打码机、贴标机等硬件设备的数量和金额大幅上升，因此在期末时点应付账款余额大幅上升。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人报告期内各期末应付账款余额增长的原因系随着发行人经营规模扩大，硬件设备采购量较大以及供应商给予发行人的信用期有所延长。

③预收账款

公司预收款项为公司根据合同规定预先收取客户支付的合同款项。具体情况如下：

项　目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1 年以内	153.76	98.37%	226.00	99.82%	348.77	100.00%
1 至 2 年	2.15	1.38%	0.40	0.18%	-	-
2 至 3 年	0.40	0.26%				
合计	**156.31**	**100.00%**	**226.40**	**100.00%**	**348.77**	**100.00%**

报告期各期末预收账款主要客户构成及对应的项目情况如下表所示：

年份	序号	客户名称	对应项目	预收款项（万元）	占预收款项总额的比例
2011 年 12 月 31 日	1	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	防伪防窜货系统	46.13	29.51%
	2	东北制药集团沈阳第一制药有限公司	生产线赋码系统	15.49	9.91%
	3	成都荣乐激光技术有限公司	生产线赋码系统	15.00	9.60%
	4	上海新亚药业有限公司	生产线赋码系统	9.62	6.15%
	5	湖南正清制药集团股份有限公司	生产线赋码系统	9.60	6.14%
	合　　计		——	**95.83**	**61.31%**
2010 年 12 月 31 日	1	上海新亚药业有限公司	生产线赋码系统	73.67	32.54%
	2	广州白云山天心制药股份有限	生产线赋码系统	23.89	10.55%

		公司			
	3	德州德药制药有限公司	生产线赋码系统	15.00	6.63%
	4	迪沙药业集团有限公司	生产线赋码系统	13.50	5.96%
	5	焦作市卓立烫印材料有限公司	仓储管理系统	13.40	5.92%
	合　　计		——	**139.46**	**61.60%**
2009 年 12 月 31 日	1	中国神华能源股份有限公司	仓储管理系统	87.84	25.18%
	2	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	防伪防窜货系统	71.65	20.54%
	3	华润雪花啤酒（浙江）股份有限公司	防伪防窜货系统	54.62	15.66%
	4	吉林通化东宝药业股份有限公司	WMS 管理系统	29.40	8.43%
	5	锦州雷石公司	生产线赋码系统	15.00	4.30%
	合　　计		——	**258.51**	**74.11%**

A、对客户的结算和收款政策

本公司结合业务特点和行业惯例，对客户执行分期结算和收款制度。具体如下：

预收款：在合同签署后 10 日内，向客户收取合同金额 20%至 30%的预收款。

第二期收款：针对药品生产线赋码系统等标准化解决方案项目，在系统安装并试运行后 10 日内，向客户收取合同金额 30%的款项；针对大型定制化开发的质量追溯系统项目，在主要设备、配件和材料等运抵客户现场后 10 日内，向客户收取合同金额 30%的款项。

第三期收款：在系统或项目验收合格后，向客户收取合同金额 30%至 40%的预收款。

质保金尾款：合同金额的 10%作为质保金，在一年质保期届满后收取。

B、报告期在收入大幅增长背景下，预收账款下降的原因

预收账款核算的内容为收到的客户根据合同预先向本公司支付的项目启动款，若项目在年末时点尚未执行或未验收结算，则该款项年末时点计入预收账款科目核算。报告期各期末，预收账款对应的客户及项目分成两类：一是 2010 年末和 2011 年末分别对应第三期和第四期药品电子监管赋码业务的制药企业客户，二是 2009 年末对应的制药企业以外的企业集团的大型定制化开发的质量追溯系统。基于上述不同的客户和项目背景，报告期各期末预收账款余额呈下降趋势的具体原因如下：

a、2011 年末和 2010 年末预收账款形成情况

2011 年第四季度和 2010 年第四季度，本公司全力推进第四期和第三期基本药物电子监管赋码业务，合同签署数量和项目交付数量在第四季度持续保持高水平。根据本公司对用户的结算政策，通常在合同签署后预收 30%左右的合同款。由于年末时点签署的合同多、总金额大，根据用户的预付款进度，2011 年末和 2010 年末时点签署的合同大部分在次年初收到预收款。因此，2011 年和 2010 年结存的预收账款金额总体较小。

b、2009 年末预收账款形成情况

2009 年，本公司大力拓展除药品电子监管赋码业务以外的其他重点领域的质量追溯项目，围绕行业龙头企业建立行业标杆式应用。2009 年，本公司就上述领域的应用签署的主要合同包括中国神华能源股份有限公司神东煤炭的库房物品追溯项目合同，伊利实业集团公司的液态奶防伪防窜货项目合同、华润雪花啤酒（浙江）股份有限公司防伪防窜货项目合同以及吉林通化东宝药业股份有限公司全面质量追溯项目合同等。

在合同签署后，本公司与用户密切配合，共同推进项目开发进度。由于上述项目均为大型定制化开发项目，项目的复杂程度高、开发周期长，在 2009 年末时点，上述主要合同尚未完成验收和结算，用户根据合同支付的项目启动款形成预收账款。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期各期末发行人预收账款的变动符合发行人经营的实际情况。

④应付职工薪酬

报告期公司应付职工薪酬情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
工资	-	76.07	48.81
职工福利费	-	-	2.37
社会保险费	7.49	-	-
住房公积金	3.41	-	-
合计	**10.90**	**76.07**	**51.18**

公司在 2008 年执行《企业会计准则》之前按照员工工资的 14%计提应付福利费， 2009 年 12 月 31 日，公司应付福利费分别为 2.37 万元。

根据《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》应用指南的有关规定，公司在执行新会计准则后不再计提应付福利费。根据《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》应用指南的有关规定，首次执行日企业的职工福利费余额，应当全部转入应付职工薪酬（职工福利）。首次执行日后第一个会计期间，按照《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》规定，根据企业实际情况和职工福利计划确认应付职工薪酬（职工福利），该项金额与原转入的应付职工薪酬（职工福利）之间的差额调整管理费用。”

公司在 2008 年 1 月 1 日执行《企业会计准则》时未将应付职工薪酬余额 11.99 万元冲减当期管理费用，但鉴于截至 2010 年 12 月 31 日，公司应付职工福利费已无余额，且 2008 年末和 2009 年末应付职工福利费余额较小，对公司财务报表和经营业绩不构成重大影响。

报告期，公司按规定计提并支付职工薪酬，未发生拖欠职工薪酬的事项。

⑤应交税费

公司各期末的应交税费主要是已计提未缴纳的各项税费。报告期各期应交税费余额明细如下表所示：

单位：万元

项　　目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
增值税	423.17	503.98	88.54
企业所得税	145.43	284.12	39.34
城市维护建设税	35.06	35.95	6.92
教育费附加	15.03	15.41	2.96
营业税	9.96	9.53	4.66
个人所得税	4.61	7.04	4.70
合计	**633.26**	**856.01**	**147.12**

报告期各期应交税金总体变动情况表现为 2009 年应交税金余额较小，2010 年和 2011 年应交税金余额大幅上升。形成这一情况的具体原因如下：

2011 年第四季度与 2010 年第四季度实现的收入接近，分别为 5,453.66 万元和 5,735.95 万元，较 2009 年第四季度收入大幅增长，从而导致 2011 年末和 2010 年年末预提的所得税和增值税金额大幅增长。

报告期内，公司增值税计提、缴纳及退税情况如下表所示：

单位：元

时间	计提金额	缴纳金额	退税金额
2011 年度	10,595,371.69	11,403,458.25	8,964,468.89
2010 年度	8,875,743.89	4,721,383.42	3,185,843.17
2009 年度	4,725,930.01	4,245,869.01	2,923,377.10

（2）非流动负债

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
递延收益	-	56.33	-

公司非流动负债的内容为在递延收益科目中核算的相关政府部门拨付的 TTS 双向质量控制及安全追溯管理系统项目的技术创新基金。

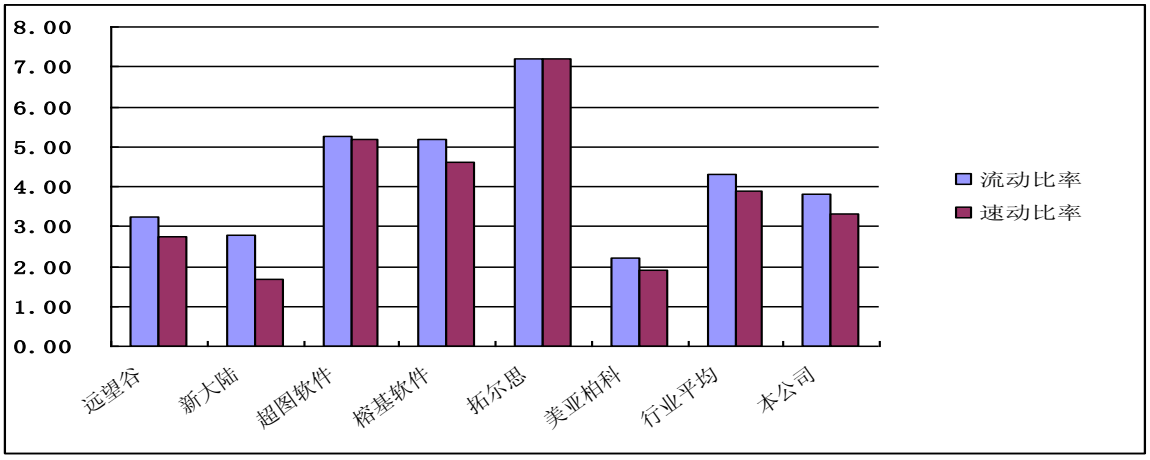
2、偿债能力分析

财务指标	2011 年度或 2011 年 12 月 31 日	2010 年度或 2010 年 12 月 31 日	2009 年度或 2009 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	3.22	3.28	4.97
速动比率（倍）	2.80	2.89	4.31
资产负债率	29.92%	29.83%	19.72%
息税折旧摊销前利润（万元）	3,603.53	3,081.71	1,522.87
利息保障倍数（倍）	207.52	——	——
经营活动现金净流量（万元）	1,049.65	-674.85	1,627.96
归属于母公司股东的净利润（万元）	3,108.45	2,586.51	1,376.85

（1）短期偿债能力

报告期公司流动比率和速动比率等短期偿债能力指标良好，平均值分别为 3.81 和 3.32。公司流动比率和速动比率与可比上市公司平均值基本持平。

本公司流动比率和速动比率与可比上市公司对比图



数据来源：可比上市公司 2010 年度财务报告及公开披露的招股说明书。

（2）长期偿债能力

报告期，公司资产负债率与同行业可比上市公司上市前相关指标基本持平，截至 2011 年 12 月 31 日，公司资产负债率为 29.92%。报告期，公司的息税折旧摊销前利润呈快速增长趋势，由 2009 年的 1,522.87 万元增加到 2011 年的 3,603.53 万元。公司具备较强的长期偿债能力。

（三）资产周转能力分析

1、报告期公司主要资产周转能力指标情况

报告期公司应收账款周转率和存货周转率情况如下：

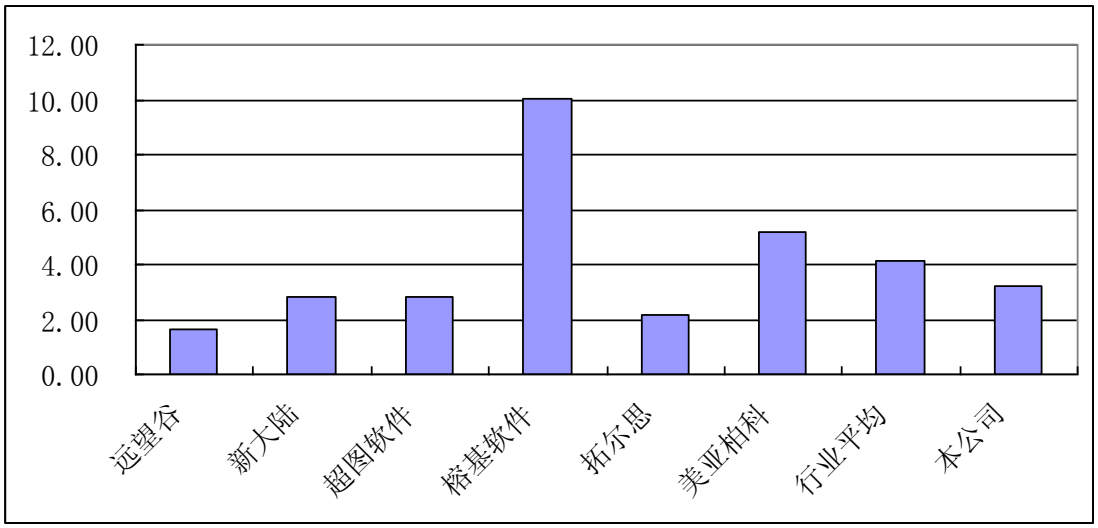
项目	2011 年	2010 年	2009 年
应收账款周转率（次）	2.23	2.80	4.53
存货周转率（次）	3.98	3.55	2.44

报告期应收账款周转率有所下降主要是由于公司于 2010 年和 2011 年第四季度集中开展药品电子监管项目的实施工作，年末应收账款增长较快。公司对应收账款充分计提了坏账准备，公司应收账款发生坏账的风险很小。公司应收账款的具体情况请见本节“十一、财务状况分析”之“（一）公司资产的主要构成”之“2、资产质量分析”之“（1）流动资产”之“②应收账款”。

2、主要资产周转能力指标与可比上市公司比较

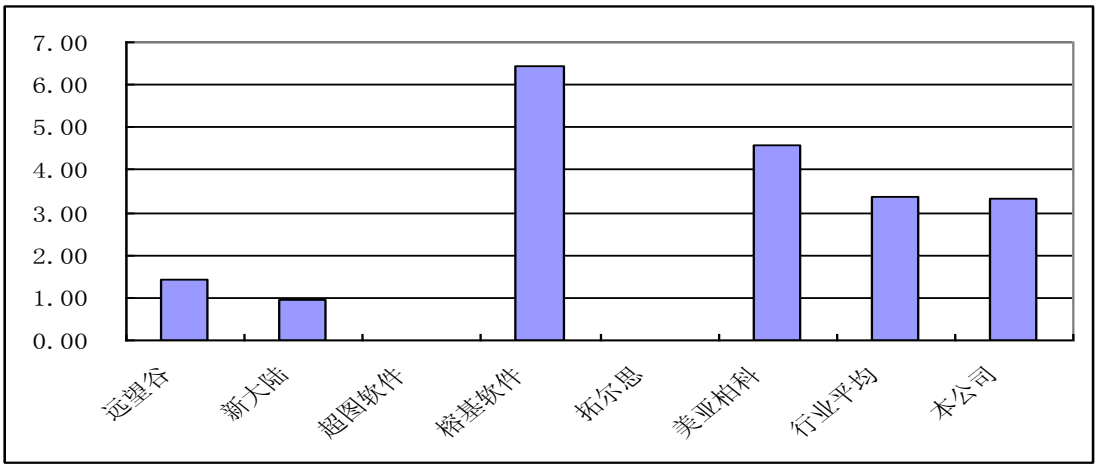
报告期公司应收账款周转率平均为 3.19，存货周转率分别为平均为 3.32，与可比上市公司情况接近，对比情况见下图：

应收账款周转率与可比上市公司比较图



数据来源：可比上市公司 2010 年度财务报告及公开披露的招股说明书。

存货周转率与可比上市公司比较图



数据来源：可比上市公司 2010 年度财务报告及公开披露的招股说明书（注：超图软件与拓尔思报表无存货项目）

十二、所有者权益变动情况

报告期，公司股东权益各项目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
股本	3,960.00	3,960.00	3,645.00
资本公积	840.33	840.33	20.33
盈余公积	583.69	272.85	14.20
未分配利润	4,659.22	2,455.62	127.76
股东权益合计	**10,043.25**	**7,528.80**	**3,807.28**

（一）股本

2009年9月1日，经爱创有限股东会审议通过，同意公司注册资本由500万元增加至560万元，此次增资事项由中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并出具了中瑞岳华验字[2009]第185号号《验资报告》。

2009年10月8日，经爱创有限股东会审议通过，同意注册资本由560万元增加至597.335万元。本次增资由中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并于2009年10月16日出具了中瑞岳华验字[2009]207号《验资报告》。

2009年10月26日，爱创有限决议以2009年10月31日为基准日整体变更设立股份公司。爱创有限截至2009年10月31日止的净资产为34,583,896.70元，按1：0.9796的折股比例折成股本33,880,000股，余额计入资本公积。整体变更后，公

司注册资本为3,388万元。本次整体变更经中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并于2009年11月15日出具中瑞岳华验字[2009]第237号《验资报告》。

2009年12月12日，经公司2009年第一次临时股东大会审议通过，同意公司注册资本由3,388万元增加至3,645万元。本次增资由中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并于2009年12月18日出具了中瑞岳华验字[2009]273号《验资报告》。

2009 年 12 月 29 日，经公司 2009 年第二次临时股东大会审议通过，同意公司向盈富泰克创业投资有限公司定向发行 225 万股，发行价格为 4.44 元/股。本次增资由中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并于 2010 年 1 月 15 日出具了中瑞岳华验字[2010]009 号《验资报告》。

2010 年 12 月 8 日，经公司 2010 年第一次临时股东大会审议通过，同意公司向北京爱创投资管理中心（有限合伙）定向发行 90 万股，发行价格为 1.50 元/股。本次增资由中瑞岳华会计师事务所有限公司审验，并于 2010 年 12 月 21 日出具了中瑞岳华验字[2010]337 号《验资报告》。

（二）资本公积

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
资本溢价	840.33	840.33	20.33
其他资本公积	-	-	-
合计	**840.33**	**840.33**	**20.33**

2010 年 12 月 31 日，公司资本溢价较 2009 年 12 月 31 日增加 820.00 万元，原因：一是经 2009 年 12 月 29 日公司召开的 2009 年第二次临时股东大会审议通过，盈富泰克创业投资有限公司向公司增资 225 万股，增资价格为 4.44 元/股，其中 775 万元计入资本公积；二是经 2010 年 12 月 8 日公司召开的 2010 年第一次临时股东大会审议通过，北京爱创投资管理中心（有限合伙）向公司增资 90 万股，增资价格为 1.50 元/股，其中 45 万元计入资本公积。

（三）盈余公积

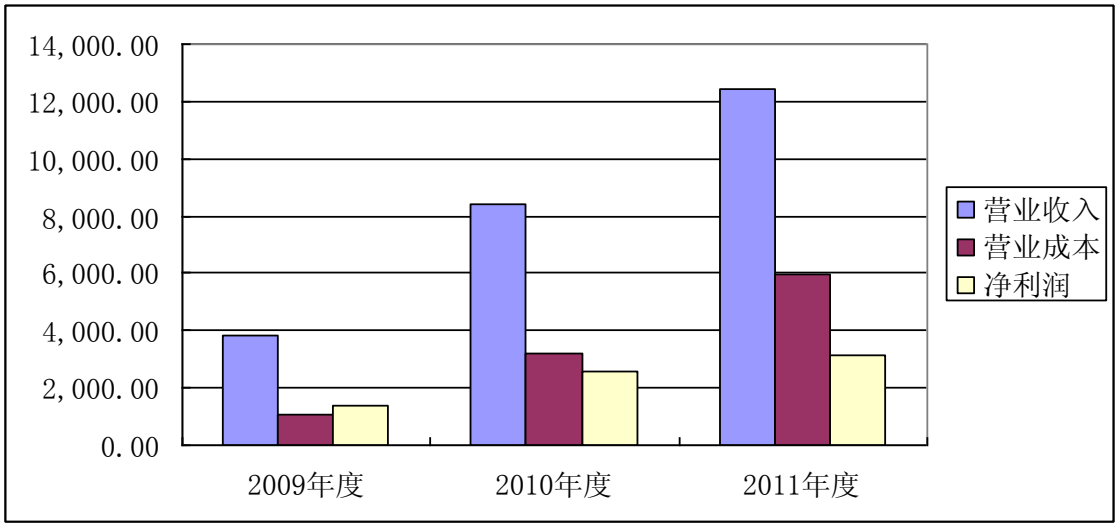
公司的盈余公积为每年按实现净利润的 10%提取的法定盈余公积。截至 2011 年 12 月 31 日，公司法定盈余公积为 583.69 万元。

十三、盈利能力分析

报告期公司利润表主要项目如下：

项目	2011 年		2010 年		2009 年	
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率
一、营业收入	**12,411.98**	**47.76%**	**8,399.91**	**120.70%**	**3,805.99**	**49.34%**
营业成本	5,958.40	84.54%	3,228.84	204.92%	1,058.90	15.62%
营业税金及附加	128.41	20.74%	106.35	105.98%	51.63	21.48%
销售费用	1,807.63	150.92%	720.39	34.81%	534.39	92.00%
管理费用	2,003.83	27.60%	1,570.43	68.81%	930.29	65.36%
财务费用	-15.40	-52.75%	-32.59	465.80%	-5.76	223.60%
资产减值损失	116.94	-50.79%	237.64	436.68%	44.28	32.26%
二、营业利润	**2,412.17**	**-6.10%**	**2,568.86**	**115.46%**	**1,192.27**	**66.16%**
加：营业外收入	1,088.66	141.56%	450.67	53.77%	293.08	462.32%
减：营业外支出	0.93	1062.50%	0.08	-98.80%	6.67	-67.78%
三、利润总额	**3,499.89**	**15.91%**	**3,019.45**	**104.20%**	**1,478.68**	**97.43%**
减：所得税费用	391.44	-9.59%	432.94	325.12%	101.84	208.70%
四、净利润	**3,108.45**	**20.18%**	**2,586.51**	**87.86%**	**1,376.85**	**92.31%**

报告期，公司表现出良好的成长性。2010 年，公司营业收入和净利润分别较 2009 年增长 120.70%和 87.86%。2011 年，公司营业收入和净利润分别较 2010 年增长 47.76%和 20.18%。



报告期公司经营业绩总体表现为两个特点：一是报告期公司营业收入保持持续快速增长，从 2008 年的 2,548.48 万元快速提高至 2011 年的 12,411.98 万元；二是报告期公司净利润增长趋势与收入保持一致，从 2008 年的 715.96 万元快速增长至 2011 年的 3,108.45 万元。2011 年度，公司净利润增长幅度有所放缓，主要是出于市场竞争因素公司主动调低了软件售价导致综合毛利率有所下降以

及随着公司规模的迅速扩张，人工费用及各项办公费用增加较快。总体而言，报告期公司保持了稳定的盈利能力和较好的成长性。

（一）营业收入的构成

1、收入的业务结构分析

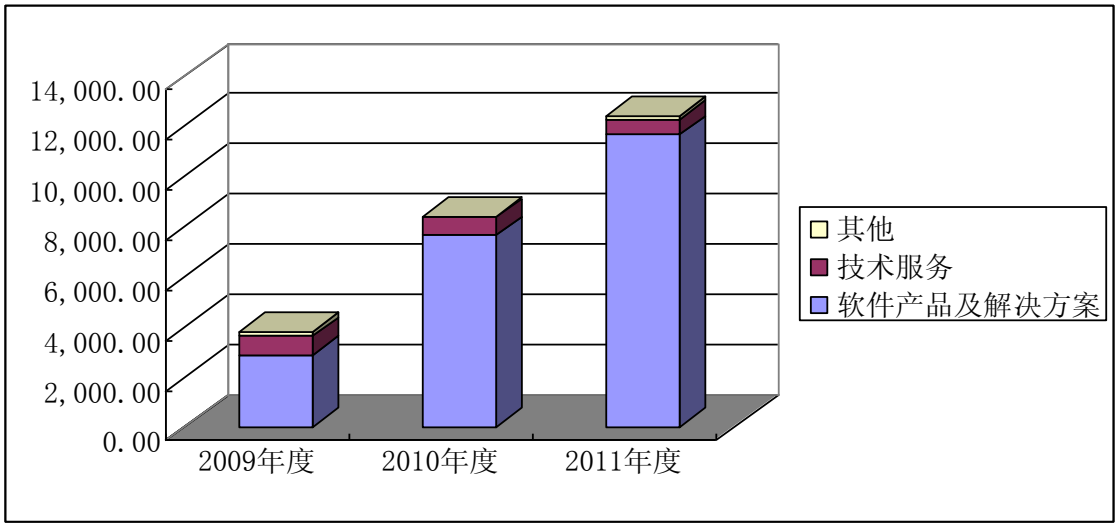
报告期分业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项　目			2011 年	2010 年	2009 年
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	8,808.52	3,928.26	1,384.21
		分销	2,052.41	1,633.49	545.30
		小计	10,860.93	5,561.75	1,929.51
	其他领域质量追溯解决方案		789.96	2,090.27	936.19
	小　计		11,650.88	7,652.02	2,865.70
技术服务	年保服务		531.59	500.78	581.71
	保外维修服务		94.01	193.61	157.06
	小　计		625.60	694.39	738.78
其他	零星硬件销售		135.50	53.50	201.52
合　计			12,411.98	8,399.91	3,805.99

报告期分业务收入结构图

单位：万元



（1）药品生产线赋码软件产品及解决方案业务收入情况

报告期，公司药品生产线赋码软件产品及解决方案业务收入的变动情况如下表所示：

单位：万元

项　目		2011 年		2010 年		2009 年
		收入金额	同比增加额	收入金额	同比增加额	收入金额
药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	8,808.52	4,880.26	3,928.26	2,544.05	1,384.21
	渠道	2,052.41	418.92	1,633.49	1,088.19	545.30
	合计	**10,860.93**	**5,299.18**	**5,561.75**	**3,632.24**	**1,929.51**

报告期公司药品生产线赋码解决方案业务持续快速增长，分别实现收入1,929.51 万元、5,561.75 万元和 10,860.93 万元，占全部营业收入的比例分别为 50.70%、66.21%和 87.50%。药品生产线赋码软件产品及解决方案收入迅速增长是公司营业收入保持快速增长的主要推动因素。

公司药品生产线赋码业务收入大幅增长的主要原因如下：

①药品电子监管政策持续深化，市场需求快速释放

自 2007 年以来，国家药监局持续推出了四期药品电子监管政策，药品电子监管的范围不断扩大，涉及的药品生产线企业由二、三百家迅速增加到二、三千家。报告期药品生产线赋码市场需求快速释放，市场空间持续扩大，成为本公司药品生产线赋码业务收入快速增长的重要外部因素。

②依托持续的产品创新和营销模式创新，本公司在药品电子监管领域的竞争优势巩固提升

作为国内药品电子监管领域的先行者，本公司借助行业先发优势，不断加强软件产品研发能力和项目交付能力，在药品电子监管赋码业务领域一直保持领先地位，并逐步提升和巩固了在这一领域的竞争优势，成为推动药品电子监管赋码业务的重要内部因素。

报告期公司公司药品生产线赋码解决方案产品销售量持续增长，2009 年、2010 年和 2011 年，销售量分别为 342 套、930 套和 1,444 套。

（2）其他领域质量追溯解决方案业务收入情况

在保持药品电子监管市场领先地位的同时，公司有效拓展其他质量追溯系统应用领域，并取得良好效果。报告期，公司来自于其他领域质量追溯解决方案业务的收入分别为 936.19 万元、2,090.27 万元和 789.96 万元。

作为公司的重要发展战略，公司依托于在药品电子监管领域长期积累的技术实力、研发经验和销售渠道，积极拓展其他重点领域市场，面向相关行业的龙头

企业提供量身定制的质量追溯系统，一方面获得良好经济效益，另一方面通过建立行业标杆式应用项目，面对相关行业即将释放的市场需求空间，积累项目经验，提升市场号召力。报告期公司围绕重点行业龙头企业提供的主要产品质量追溯应用系统包括伊利集团液态奶防伪防窜货系统、华润雪花啤酒质量追溯系统项目及神东煤炭集团仓储管理系统等。

本公司在上述领域建立的质量追溯标杆式应用，将极大拓展公司的业务领域。公司将保持制药领域领先市场地位的同时，在上述重点领域的业务拓展将成为公司重要的利润增长点，从而推动公司的长远健康发展。

（3）技术服务收入情况

①技术服务业务的概念及其与主营业务的关系

技术服务是指本公司向零售客户及制药客户等提供各类追溯应用系统后，在质保期外向其提供的针对系统中软件和硬件产品的升级、维修、维护等后续服务。技术服务为本公司的主营业务之一。作为软件企业，技术服务随着本公司业务规模的扩大和客户资源的不断积累，将呈现逐步上升的趋势，并且因其技术服务具有高毛利特点，技术服务将成为公司重要的利润来源。

本公司的技术服务主要包括年保服务和保外维修服务。年保服务是指根据与本公司用户签署的年度技术服务合同，在年度内对约定范围内的软件提供升级、硬件设备维修、更换业务。由于客户对系统的升级、维护缺乏经验，在供应商提供的一年质保期结束后，为保证系统的有效运行，用户通常会将年度内的系统升级、维护工作统一交由原供应商提供有偿服务。年保服务的收费通常是根据与用户协商，按照年保范围内软件产品和硬件设备的原采购价格的一定比例计算年保服务费用总额。通常，本公司对大型连锁超市年保服务的收费原则为硬件设备采购价格的 20%至 30%；对制药企业质量追溯系统年保服务的收费原则为软件产品价格的 20%和硬件产品价格的 15%。

保外维修服务是指本公司向用户提供的针对其软硬件系统的软件升级、硬件维护和维修服务。与年保服务的不同点在于，保外维修服务是单次进行、单次收费的。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人技术服务业务是质量追溯和生产线赋码业务的重要延伸及有益补充，是发行人重要的主营业务之一。

②报告期技术服务收入变动情况

a.年保服务收入变动情况

报告期公司提供年保服务的客户主要分为两类，一是大型连锁超市，二是制药企业。

向大型连锁超市提供仓储和销售管理的物品追溯解决方案是本公司早期具有代表性的业务，积累了包括家乐福、华润万家和美特好等企业在内的较多客户。上述客户在质保期后，均与本公司展开年保服务合作，由本公司为其提供针对软件升级、超市用识别器、读码器等设备的维护、维修服务。报告期，来自上述大型连锁超市的年保服务收入占比较高。

面向制药企业提供包括药品生产线赋码业务在内的质量追溯系统是公司报告期的核心业务，公司于 2007 年积累的制药企业客户已经在 2009 年起产生了赋码系统的年保服务业务需求。2009 年和 2010 年，来自制药行业客户的年保服务需求开始出现并逐年上升，随着近年来公司积累的制药客户快速增长，2012 年及以后，公司来自制药行业客户的年保服务需求将呈现快速发展趋势，成为公司的重要盈利增长点。

报告期内，年保服务收入的行业构成如下表所示：

单位：万元

行业	2011 年度	2010 年度	2009 年度
零售	437.23	426.73	567.91
医药	56.77	69.34	11.20
其他	37.59	4.71	2.61
合计	**531.59**	**500.78**	**581.71**

2009 年，公司零售行业实现年保服务收入 567.91 万元，较 2008 年增加 160.52 万元，增长 39.40%，主要是由于公司在 2009 年新增零售行业客户华润万家连锁超市，实现年保服务收入 149.56 万元。2010 年，公司零售行业实现年保服务收入 426.73 万元，较 2009 年减少 141.18 万元，主要是由于华润万家超市根据自身安排减少对年保服务的支出，2010 年对其实现的年保服务收入较 2009 年减少 111.39 万元。

报告期公司来自制药行业客户的年保服务收入总体呈增长趋势，分别为 11.20 万元、69.34 万元和 56.77 万元，主要是由于随着国家对药品电子监管范围的逐步扩大，公司作为药品电子监管领域的领先企业，实施建设的药品生产线

赋码系统大量增加，积累了丰富的客户资源，后续的年保服务收入也相应呈增长趋势。

b.保外维修服务收入情况

报告期公司保外维修服务收入分别为 157.06 万元、193.61 万元和 94.01 万元。公司保外维修服务收入随客户单次性的维护、维修服务需求变动呈波动趋势，金额较小，对公司业绩影响不大。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人技术服务收入的波动与实际业务开展情况一致，对发行人业绩不构成重大影响。

③技术服务业务主要客户

报告期内，公司技术服务收入主要客户情况如下表所示：

单位：元

项目	序号	客户名称	产品或服务	收入	占技术服务收入比重
2011年	1	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司（含下属各结算中心）	年保服务	3,513,610.07	56.16%
			保外维修服务	665,923.00	10.64%
			小计	4,179,533.07	66.81%
	2	天津华润万家生活超市有限公司	年保服务	572,572.24	9.15%
			保外维修服务	123,276.26	1.97%
			小计	695,848.50	11.12%
	3	山西美特好连锁超市股份有限公司	年保服务	286,145.30	4.57%
			保外维修服务	2,251.28	0.04%
			小计	288,396.58	4.61%
	4	上海印钞有限公司	年保服务	132,000.00	2.11%
			保外维修服务	-	0.00%
			小计	132,000.00	2.11%
	5	北京天坛生物制品股份有限公司	年保服务	120,000.00	1.92%
			保外维修服务	-	0.00%
			小计	120,000.00	1.92%
	合计			**5,415,778.15**	**86.57%**
项目	**序号**	**客户名称**	**产品或服务**	**收入**	**占技术服务收入比重**
2010年	1	德利多富信息系统（上海）有限公司	年保服务	3,390,227.11	48.82%
			保外维修服务	484,420.98	6.98%
			小计	3,874,648.09	55.80%
	2	山西美特好连锁超市股份有限公司	年保服务	258,357.28	3.72%
			保外维修服务	273,162.34	3.93%
			小计	531,519.62	7.65%

	3	家得宝（天津）商业有限公司	年保服务	237,000.00	3.41%
			保外维修服务	269,500.00	3.88%
			小计	506,500.00	7.29%
	4	天津华润万家生活超市有限公司	年保服务	381,719.14	5.50%
			保外维修服务	25,482.67	0.37%
			小计	407,201.81	5.86%
	5	中国国际货运航空有限公司	年保服务	12,000.00	0.17%
			小计	12,000.00	0.17%
	合计			**5,331,869.52**	**76.78%**
项目	**序号**	**客户名称**	**产品或服务**	**收入**	**占技术服务收入比重**
2009年	1	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	年保服务	3,603,759.83	48.78%
			保外维修服务	732,832.13	9.92%
			小计	4,336,591.96	58.70%
	2	天津华润万家生活超市有限公司	年保服务	1,495,589.17	20.24%
			保外维修服务	183,717.95	2.49%
			小计	1,679,307.12	22.73%
	3	山西美特好连锁超市股份有限公司	年保服务	310,281.00	4.20%
			保外维修服务	53,205.74	0.72%
			小计	363,486.74	4.92%
	4	家得宝（天津）商业有限公司	年保服务	269,500.00	3.65%
			小计	269,500.00	3.65%
	5	河南普新生物工程有限公司	年保服务	198,000.00	2.68%
			小计	198,000.00	2.68%
	合计			**6,846,885.82**	**92.68%**

注：德利多富信息系统（上海）有限公司为家乐福（中国）管理咨询服务有限公司2010年的代理结算公司，德利多富信息系统（上海）有限公司代理家乐福（中国）管理咨询服务有限公司与本公司签订年保服务合同并代理支付年保服务款项。

④技术服务收入波动对业绩的影响

报告期内，公司技术服务毛利具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011年		2010年		2009年	
	毛利	毛利贡献率	毛利	毛利贡献率	毛利	毛利贡献率
年保服务	476.18	7.38%	444.20	8.59%	540.34	19.67%
保外维修服务	83.3	1.29%	153.19	2.96%	129.45	4.71%
小计	559.48	8.67%	597.40	11.55%	669.80	24.83%
综合毛利	6,453.58	100.00%	5,171.07	100.00%	2,747.09	100.00%

上表显示，报告期公司技术服务毛利占综合毛利的比重呈明显下降趋势，分

别为 24.83%、11.55%和 8.67%，对公司整体业绩影响较小。

（4）其他收入情况

报告期公司其他收入分别为 201.52 万元、53.50 万元和 135.50 万元，占公司全部营业收入的比重极小，对公司经营业绩不构成重要影响。

①其他业务收入与主营业务的关系

报告期公司其他业务收入为零星销售的硬件产品，报告期此类销售形成的收入较少。

②硬件产品的定价策略

本公司对于代理销售硬件产品的定价，主要是根据硬件产品的采购成本加合理毛利率水平确定。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人代理销售硬件业务是质量追溯业务和技术服务业务的补充，代理销售硬件收入的确认原则符合《企业会计准则》的规定，报告期内保持了一贯性。

2、解决方案产品区分软件和硬件的收入结构分析

报告期解决方案产品区分软件和硬件的收入情况如下表所示：

单位：万元

项目		类别	2011 年	2010 年	2009 年
药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	软件	2,612.84	2,300.59	1,169.37
		硬件	6,195.68	1,627.67	214.84
	分销	软件	515.61	1,068.17	545.30
		硬件	1,536.80	565.32	——
	小计		10,860.93	5,561.75	1,929.51
其他领域质量追溯解决方案	软件		253.54	1,060.95	468.81
	硬件		536.42	1,029.32	467.38
	小计		789.96	2,090.27	936.19
合　计			11,650.88	7,652.02	2,865.70

（1）软件收入和硬件收入的划分

本公司提供的产品质量追溯应用解决方案产品（包括药品生产线赋码系统、WMS 系统、TTS 系统、防伪防窜货系统）均为专业性很强的整体解决方案，其应用功能需要通过软件产品和专用硬件设备的高度集成并结合对用户的生产线改造来实现。为提高系统的交付速度并保持系统的可靠性和稳定性，本公司提供的系统实现了软件产品和专用硬件设备的集成化和标准化。本公司向用户销售的是

标准化的、成套的应用解决方案，而非单独销售软件或硬件。

收入划分中的“硬件”是指本公司（或经销商）向最终用户交付各类质量追溯系统时采用（或向本公司采购）的系统配套的扫描器、工控机、喷码机等专用设备。本公司采购的专用设备主要为国际品牌厂商如 Psc、Microscan、Intermec 等生产的扫描器、打码机、终端等核心自动识别硬件产品以及向国内厂商采购的工控机、贴标机、线体等。不同于笔记本电脑、台式机等通用电子设备，上述专用设备专业性强，是应用软件实现其功能的载体，因此具有较高附加值。

为确保质量追溯系统的交付速度和系统运行的可靠性、稳定性，本公司强调系统的标准化。本公司提供的质量追溯系统是标准化的解决方案，其中软件产品为公司自主研发的成熟产品，配套的硬件专用设备由本公司选型以达到与软件产品的良好兼容，从而实现整体系统的标准化。因此，本公司要求最终用户或经销商从本公司采购配套专用设备。

（2）解决方案产品区分软件收入和硬件收入的具体情况

①直销药品生产线赋码解决方案产品

报告期公司直销药品生产线赋码业务中软硬件收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年		2010 年		2009 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
软件	2,612.84	29.66%	2,300.59	58.57%	1,169.37	84.48%
硬件	6,195.68	70.34%	1,627.67	41.43%	214.84	15.52%
合计	**8,808.52**	**100.00%**	**3,928.26**	**100.00%**	**1,384.21**	**100.00%**

上表显示，报告期直销药品生产线赋码业务收入中，软件收入和硬件收入均保持上升，但硬件设备收入金额上升幅度显著高于软件产品，导致收入结构中软件收入占比降低。上述情况的形成原因如下：

—直销软件产品售价显著下降

报告期直销业务软件产品价格变动情况如下表所示：

项目	2011 年	2010 年	2009 年
直销业务软件平均价格（标准版、万元）	2.04	4.86	6.10

上表显示，报告期直销软件产品的平均售价呈快速下降趋势，尤其是 2011 年较 2010 年大幅下降。直销软件产品价格下降的原因：一是受市场竞争因素的影响。随着药品电子监管范围从 2010 年开始快速扩大，市场竞争者大量增加，

到 2011 年达到近 40 家，而绝大部分竞争者的经营规模小、品牌和技术实力较差，以价格竞争为手段争夺市场。作为国内药品电子监管领域占据领先地位的企业，为确保市场份额，本公司顺应市场竞争状况，调低软件产品售价。特别是在 2011 年，随着竞争进一步加剧，软件售价降幅更为明显。二是在第三期药品电子监管推进过程中，大型制药集团或外资制药企业生产线改造时间较早，主要在 2010 年完成，在 2011 年进行生产线改造的制药企业以小型制药企业为主，小型制药企业对于软件产品的价格更为敏感，对于软件的采购报价相对较低。根据上述情况，2011 年直销软件产品售价较 2010 年大幅降低是符合市场情况的。由于 2011 年直销软件产品售价显著降低，导致 2011 年直销软件产品整体销售收入的增幅不高。

本公司预计，随着药品电子监管向全品种全过程推进，大型制药企业和外资药企纳入电子监管范围的生产线改造需求将重新启动，公司软件产品的未来售价将不会低于 2011 年水平。

—直销软件数量大幅上升带动配套使用的硬件设备数量快速增长，硬件设备收入随之大幅上升

2009 年、2010 年和 2011 年，直销软件数量分别为 152 套、318 套和 1,118 套，保持快速增长趋势。由于本公司提供的生产线赋码系统为软硬件结合的整体应用系统，单套软件需配置的硬件专用设备种类和数量在总体上保持固定。因此，随着软件销售数量的大幅提升，需配置的硬件专用设备的数量相应大幅增加，销售收入相应大幅提升。

2011 年，直销软件数量达 1,118 套，较 2010 年大幅上升 251.57%，2011 年直销硬件设备收入为 6,195.68 万元，较 2010 年上升 280.65%，硬件设备收入增幅与软件数量增幅基本接近，反映出 2011 年硬件设备收入大幅上升的总体原因是受软件交付数量大幅上升的带动。

②渠道分销药品生产线赋码解决方案产品

报告期公司渠道分销药品生产线赋码解决方案产品中软件收入和硬件收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	类别	2011 年	2010 年	2009 年
渠道分销	软件	515.61	1,068.17	545.30
	硬件	1,536.80	565.32	——
合计		2,052.41	1,633.49	545.30

—渠道分销软件收入情况

报告期，对经销商的软件销售收入分别为 545.30 万元、1,068.17 万元和 515.61 万元。

2010 年，对经销商软件收入大幅增长，是随着第三期基本药物电子监管市场正式启动，经销商根据市场情况从本公司采购的软件数量大幅上升，带动软件收入大幅提升。

2011 年，对经销商软件收入下降，是因为第三期基本药物（中标品种）电子监管要求制药企业实现生产线改造和数据入网的截至时间为 2011 年 3 月 31 日，经销商最终用户新增的生产线改造需求较少，因此经销商新增的软件订货量较少，公司对经销商软件收入相应减少。

—渠道分销硬件收入情况

报告期，渠道分销业务中硬件收入快速上升。2010 年和 2011 年，对经销商的硬件收入分别为 565.32 万元和 1,536.80 万元。

渠道分销硬件收入大幅上升的原因是受第三期药品电子监管政策的推出进度和经销商最终用户开展生产线赋码改造的时间进度较晚影响，经销商从本公司采购配套硬件设备的期间晚于软件产品的订货期间。

根据本公司的渠道分销制度和市场发展情况，2009 年下半年经销商从本公司订购了部分软件产品，由于第三期基本药物电子监管政策正式推出的时间延后导致市场于 2010 年下半年正式启动，经销商 2009 年订购的软件产品在 2009 年基本未实现交付，因此 2009 年经销商未向本公司采购硬件设备。

随着 2010 年下半年第三期药品电子监管政策正式推出，经销商从本公司订购的软件产品于 2010 年第四季度逐步交付，2010 年经销商向最终用户交付的软件数量为 240 条，从本公司采购的配套硬件设备金额 565.32 万元。

由于经销商面对的用户主要为小型药厂，小型药厂集中在 2011 年上半年实施生产线赋码改造，因此经销商于 2011 年上半年大量完成向最终用户的交付工作，2011 年经销商向最终用户交付的软件数量为 737 条，较 2010 年大幅上升，

从本公司采购的配套硬件设备金额相应大幅上升，为 1,536.80 万元。

综上，2011 年对渠道分销商的硬件设备收入较 2010 年大幅上升符合药品电子监管市场的发展情况，是合理的。

③其他质量追溯项目

报告期公司其他领域质量追溯解决方案软、硬件收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2011 年		2010 年		2009 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
软件	253.54	32.10%	1,060.95	50.76%	468.81	50.08%
硬件	536.42	67.90%	1,029.32	49.24%	467.38	49.92%
合计	**789.96**	**100.00%**	**2,090.27**	**100.00%**	**936.19**	**100.00%**

报告期其他领域质量追溯解决方案硬件收入占整体解决方案收入的比例存在一定波动，主要是不同项目需配置的软硬件产品的构成不同。区别于药品生产线赋码解决方案，其他质量追溯项目是根据客户的具体需求为客户定制开发的，软硬件不存在相对固定的配比关系。2011 年硬件收入比重较高，主要是受神华集团宁夏煤业 WMS 仓库管理系统项目和华润雪花啤酒防伪防窜货项目包含的硬件数量较多、硬件规格较高的影响。

3、公司收入的季节性变动及 2010 年和 2011 年第四季度收入大幅增长的原因

报告期受公司业务结构和国家药品电子监管政策的出台规律等原因的综合影响，公司业务收入存在季节性波动。报告期各季度收入情况如下：

单位：万元

季度	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,785.56	14.39%	416.15	4.95%	463.41	12.18%
第二季度	4,249.12	34.23%	999.28	11.90%	1,147.06	30.14%
第三季度	923.63	7.44%	1,248.52	14.86%	586.30	15.40%
第四季度	5,453.66	43.94%	5,735.95	68.29%	1,609.22	42.28%

上表显示，报告期公司收入存在明显的季节性波动，表现为下半年明显高于上半年，且每年第四季度均为各年单季最高值。2010 年和 2011 年第四季度，是本公司面向第三期和第四期药品电子监管市场集中展开项目交付工作的两个

主要时间段，因此确认的收入较高。具体情况如下：

（1）2011 年第四季度收入情况

2011 年第四季度，公司实现业务收入 5,453.66 万元，占全年收入的比例 43.94%。

2011 年第四季度公司业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目			2011 第四季度收入	占比
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	4,449.42	81.59%
		分销	379.19	6.95%
		小计	4,828.61	88.54%
	其他领域质量追溯解决方案		367.85	6.75%
	小计		5,196.47	95.28%
技术服务	年保		155.98	2.86%
	保外维修		66.95	1.23%
	小计		222.93	4.09%
其他	零星硬件销售		34.26	0.63%
合计			**5,453.66**	**100.00%**

2011 年第四季度收入较高主要是受国家药品电子监管政策的影响，公司当年药品电子监管业务主要在第四季度开展。国家药监局针对含麻黄碱类复方制剂及基本药物非中标品种的电子监管政策要求生产相关产品的药厂在 2011 年底和 2012 年 2 月底前完成生产线的改造，因此，2011 年第四季度是相关制药企业集中展开生产线改造的时间段。2011 年第四季度，本公司实现药品生产线赋码业务收入 4,828.61 万元，占第四季度全部收入的比重达 88.54%。

2011 年第四季度收入对应的主要项目和客户如下表所示：

序号	客户名称	产品或服务	金额（元）	占 2011 年第四季度收入比例
1	山东鲁抗辰欣药业有限公司	生产线赋码系统	3,191,632.48	5.85%
2	华润雪花啤酒（南京）有限公司	仓库管理系统（WMS）	2,547,008.55	4.67%
3	阿斯利康制药有限公司	生产线赋码系统	2,068,376.07	3.79%
4	扬子江药业集团有限公司	生产线赋码系统	1,410,256.41	2.59%
5	上海新亚药业有限公司	生产线赋码系统	1,251,324.79	2.29%
合计		——	**10,468,598.30**	**19.19%**

（2）2010 年第四季度收入情况

2010 年第四季度，公司实现业务收入 5,735.95 万元，占 2010 年营业收入的比例为 68.29%。

2010 年第四季度公司业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目			2010 第四季度收入	占比
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	3,434.16	59.87%
		分销	919.49	16.03%
		小计	4,353.65	75.90%
	其他领域质量追溯解决方案		1,152.60	20.09%
	小计		5,506.25	95.99%
技术服务	年保		136.33	2.38%
	保外维修		83.44	1.45%
	小计		219.78	3.83%
其他	零星销售		9.93	0.17%
合计			**5,735.95**	**100.00%**

①2010 年第四季度收入大幅增长的原因

A、受第三期药品电子监管政策的推出及其进度的影响，公司 2010 年药品生产线赋码业务集中在第四季度开展

2010 年第四季度，药品生产线赋码业务收入为 4,353.65 万元，占第四季度收入的比例为 75.90%，是 2010 年第四季度业务收入大幅增长的首要因素。形成这一情况的原因受第三期药品电子监管政策的推出及其进度的影响，2010 年第四季度药品生产线赋码业务集中开展，业务收入相应大幅增长。具体情况如下：

根据《关于基本药物进行全品种电子监管工作的通知》（食药监办[2010]194 号）的规定，国家药监局在 2010 年大力推进基本药物的电子监管，涉及制药企业达二、三千家，涉及面广、时间要求紧，为确保本次药品电子监管项目高效推进，确保监管效果，国家药监局于 2010 年 7 至 8 月开始对各地药监系统和基本药物生产企业进行政策培训。大规模培训结束后，在 2010 年第三、四季度，各基本药物生产企业开始招标确定供应商。作为国内领先的药品生产线赋码业务提供商，为抓住基本药物电子监管项目带来的重大市场机遇，2010 年本公司在软件产品研发和升级、市场营销能力建设等方面进行大规模投入，因此，在 2010 年第四季度基本药物电子监管项目大规模实施之后，本公司继续保持领先地位，获取大量订单。由于国家药监局对基本药物中标品种生产企业的赋码和入网设定了截止期限（2011 年 3 月 31 日），基本药物中标品种生产企业尤其是大型制药集团要求系统提供商尽可能加快交付进度。本公司与众多制药企业客户密切配合，在确保质量的同时，加快系统的实施和交付进度。因此，本公司通过直销模

式在 2010 年第四季度确认的药品生产线赋码业务收入大幅增长，达到 3,434.16 万元。与此同时，本公司培育的渠道分销体系也在推广本公司药品生产线赋码软件产品过程中发挥重要作用。2010 年第四季度是第三期药品电子监管推进的重要时期，经销商在第四季度也积极向本公司订货并向最终用户交付，因此第四季度渠道分销方式实现的药品生产线赋码软件及配套硬件收入同样保持快速增长，达到 919.49 万元。

B、几项重点领域质量追溯系统项目在 2010 年第四季度完成并验收，带动收入增加

自 2009 年起，公司围绕重点行业龙头企业提供标杆式质量追溯系统的努力取得成效。2009 年和 2010 年上半年，本公司取得了包括伊利集团液态奶防伪防窜货系统项目、鞍钢集团仓库管理项目、神华能源神东煤炭仓储物品追溯项目、华润雪花啤酒集团防窜货追溯系统等大型解决方案项目，上述项目均为各自行业领域领先的应用项目，项目技术要求高、难度大，对用户具有重要意义。通过与用户的共同努力，不断进行技术创新和功能改进，上述项目均于 2010 年第四季度顺利交付并验收，得到了用户的高度评价。就上述项目，本公司于 2010 年第四季度实现收入 689.79 万元，成为该季度收入大幅增长的推动因素之一。

②2010 年第四季度收入对应的主要项目和客户

2010 年第四季度收入对应的主要项目和客户如下表所示：

序号	客户名称	产品或服务	金额（元）	占 2010 年第四季度收入比例
1	华润雪花啤酒有限公司	防伪防窜货系统	2,852,573.52	4.97%
2	华润三九医药股份有限公司	生产线赋码系统	2,428,871.80	4.23%
3	鞍钢集团自动化公司	仓库管理系统（WMS）	2,220,059.76	3.87%
4	四川科伦药业股份有限公司	生产线赋码系统	1,984,957.20	3.46%
5	伊利实业集团股份有限公司	防伪防窜货系统	1,658,599.95	2.89%
合计		——	**11,145,062.23**	**19.42%**

保荐机构和会计师核查了上述项目对应的合同、订单及项目验收报告，认为第四季度收入对应的项目均符合收入确认的条件，不存在提前确认收入的情形。

4、报告期主要软件产品的销售情况

2011 年主要软件产品销售情况

序号	软件产品类别	2011 年		
		数量（套）	价格（元）	金额（元）
1	药品生产线赋码软件 V4.0	1,444	21,665.17	31,284,508.71
	直销	1,118	23,370.67	26,128,411.28
	其中：标准版	1,078	20,424.03	22,017,103.62
	专业版	40	102,782.69	4,111,307.66
	渠道分销（标准版）	326	15,816.25	5,156,097.43
2	药品生产线赋码软件 V1.0	-	-	-
	直销	-	-	-
	其中：标准版	-	-	-
	专业版	-	-	-
	渠道分销（标准版）	-	-	-
3	数据管理系统	42	16,499.41	692,975.30
4	大型系统项目软件产品	-	-	1,842,363.26
	仓储管理系统	-	-	-
	防伪防窜货系统	-	-	-
合计				33,819,847.27

2010 年主要软件产品销售情况

序号	软件产品类别	2010 年		
		数量（套）	价格（元）	金额（元）
1	药品生产线赋码软件 V4.0	753	37,988.90	28,605,644.60
	直销	283	72,163.34	20,422,225.60
	其中：标准版	207	48,644.88	10,069,490.58
	专业版	76	136,220.20	10,352,735.02
	渠道分销（标准版）	470	17,411.53	8,183,419.00
2	药品生产线赋码软件 V1.0	177	28,711.86	5,082,000.02
	直销	35	73,820.27	2,583,709.42
	其中：标准版	22	50,930.07	1,120,461.54
	专业版	13	112,557.53	1,463,247.87
	渠道分销（标准版）	142	17,593.60	2,498,290.60
3	数据管理系统	138	22,033.72	3,040,653.85
4	大型系统项目软件产品	-	-	7,568,887.37
	仓储管理系统	-	-	6,503,930.11
	防伪防窜货系统	-	-	1,064,957.26
合计				44,297,185.84

2009 年主要软件产品销售情况

序号	软件产品类别	2009 年		
		数量（套）	价格（元）	金额（元）
1	药品生产线赋码软件 V4.0	-	-	-
	直销	-	-	-
	渠道分销（标准版）	-	-	-

2	药品生产线赋码软件 V1.0	342	50,136.65	17,146,735.90
	直销	152	76,932.53	11,693,744.44
	其中：标准版	103	61,023.19	6,285,388.89
	专业版	49	110,374.60	5,408,355.56
	渠道分销（标准版）	190	28,699.96	5,452,991.45
3	数据管理系统	-	-	-
4	大型系统项目软件产品	-	-	4,688,085.47
	仓储管理系统	-	-	4,688,085.47
	防伪防窜货系统	-	-	-
合计				21,834,821.37

（1）报告期药品生产线赋码软件产品价格变动情况

上表显示，报告期公司直销的专业版（企业版）软件的价格分别为 110,374.60 元、136,220.20 元和 102,782.69 元；直销的标准版软件产品的价格分别为 61,023.19 元、48,644.88 元和 20,424.03 元；对渠道分销商的标准版软件销售价格分别为 28,699.96 元、17,593.60 元和 15,816.25 元。

报告期直销的专业版软件销售价格基本保持在 12 万元左右，变化幅度很小，原因在于专业版软件主要针对少数大型制药企业销售，实现的功能复杂多样，用户更加注重产品功能和服务水平，价格敏感度较低。

报告期直销的标准版软件销售价格呈逐步下滑趋势，核心原因是随着市场竞争的加剧，本公司顺应市场变化，策略性地调低产品售价。具体来看，2008 年和 2009 年本公司直销业务针对第一期和第二期药品电子监管展开，当时纳入电子监管范围的制药企业数量少，总体市场规模不大，参与竞争的软件供应商很少，本公司占据了绝大部分市场份额，因此，本公司议价能力强，在 2009 年可以保持较高的、稳定的产品售价。2010 年第三期基本药物电子监管市场启动，第三期电子监管涉及 3000 余家制药企业，市场空间急剧提升，市场参与者数量随之大量增加，价格竞争现象明显。特别是在 2011 年第一季度，随着第三期电子监管时限的临近，大量中小型制药企业的零星生产线集中进行改造，一方面，这些制药企业对软件价格更为敏感，另一方面，市场参与者数量继续增加，因此，2011 年软件产品价格的下降趋势更为明显。

报告期公司对经销商软件产品的销售价格也呈下降趋势，系受直销软件产品价格下降的影响，为保护经销商利益，公司合理下调对经销商的售价。

根据上述情况，本公司直销和对经销商销售价格的持续下降，系受市场竞争

环境影响而作出的合理价格调整。随着基本药物非中标品种电子监管市场已于2011 年下半年开始启动以及后续全品种电子监管的持续推出，大型制药企业对生产线赋码软件的需求将长期保持，因此，本公司预计未来赋码软件产品的销售价格将呈回升趋势，不会低于 2011 年的价格水平。

（2）报告期直销与分销产品价格差异的变动情况

报告期直销的标准版软件和对经销商软件售价之间的价差变动较大。2010 年价格差异较大的原因为随着 2010 年下半年第三期基本药物电子监管市场的全面启动，根据本公司借助渠道分销体系快速占领市场的销售策略，本公司在 2010 年给予经销商更大的利润空间，调动经销商积极性。为此，本公司调低对经销商的销售价格，调价幅度平均为每套软件 1 万元（含税），由于当年本公司直销软件产品售价下降幅度低于对经销商的调价幅度，经销商利润空间得到提升，从而有效推动了本公司软件产品市场占有率的提升。

2011 年，经销商以消化库存为主，新增订货量较少，为 326 套，较 2010 年的 612 套大幅减少。2011 年公司价格体系的确定对经销商利润空间的影响很小。因此，在 2011 年直销价格因直销客户结构的变化和市场竞争因素大幅下调的背景下，本公司对经销商销售价格的下调幅度相对较低。

根据上述情况，报告期直销价格和分销价格差异的变动情况符合本公司的市场拓展策略和市场竞争形成的价格变动情况，是正常合理的。

（3）报告期公司软件产品销售保持快速发展的原因

①配合国家药品电子监管政策的实施，药品生产线赋码软件销售持续快速增长

报告期，公司紧抓药品电子监管政策带来的市场机遇，依托产品和营销创新，有力地带动了药品生产线赋码软件产品的销售。

在本公司推出的赋码软件 V1.0 版的基础上，本公司结合丰富的赋码业务经验，于 2010 年推出了功能更为强大的赋码软件 4.0 版。2009 年和 2010 年，本公司通过营销模式创新，建立起一支高素质的经销商队伍，进一步提升了公司的软件销售和服务能力。

报告期公司药品生产线赋码软件销售保持快速上升势头。在直销方面，报告期分别销售赋码软件 152 套、318 套和 1,118 套，实现收入 1,169.37 万元、

2,300.59 万元和 2,612.84 万元。在渠道分销方面，报告期分别销售赋码软件 190 套、612 套和 326 套，实现收入 545.3 万元、1,068.17 万元和 515.61 万元。

在药品生产线赋码业务领域，通过不断的产品创新和营销模式创新，本公司得以确保竞争优势。通过该业务的深入拓展，本公司不仅取得了良好的业务收入，而且建立了雄厚的制药企业客户资源，成为在制药领域拓展新的产品和应用的重要基础。

②2010 年数据管理系统平台软件销售呈快速增长趋势

2010 年，公司面向制药企业销售数据管理系统软件 138 套，实现收入 304.06 万元。数据管理系统软件作为制药企业基于药品生产线赋码而衍生的应用，其核心作用是对赋码采集的海量物流数据加以有效管理，进而充分满足数据上传国家药品电子监管网的需要，同时达到加强企业自身的数据管理和应用的目的。制药企业完成赋码后，由于生产过程产生的海量物流数据均需上传国家药品电子监管网，对于大中型制药企业，如果不能对海量数据进行有效管理，将会导致数据上传存在延迟或错误等情形，不能及时满足药品电子监管所要求的药品出入库信息的及时核销（出库）及核注（入库），直接影响药品的销售。对大中型制药企业而言，在生产线赋码后，迫切需要数据管理系统对海量数据进行有效管理，因此，制药企业对数据管理系统的应用已经成为一项非常现实的需求。2010 年，使用本公司生产线赋码系统的制药企业中，开始形成对数据管理平台软件的较大需求，并带动了本公司此项销售的快速增长。本公司预计，随着药品电子监管政策的持续推动，已完成赋码制药企业对数据管理平台软件的应用将较为普遍。目前，本公司已经完成了数据管理系统（DMS）软件的产品化工作，并借助自身销售体系和成熟的渠道分销体系加大该项软件产品的推广，该项软件产品将成为本公司在制药领域产品追溯和数据管理应用的重要创新产品，有力地推动本公司近期的收入增长。

③报告期本公司围绕制药、钢铁、乳制品、煤炭等领域的龙头企业定制化开发的仓储管理系统和防伪防窜货系统软件保持上升势头，并形成标杆式应用

报告期，本公司围绕重点领域龙头企业定制化开发的以仓储管理和防伪防窜货为代表的追溯应用项目不断增加，分别实现软件开发收入 468.81 万元、756.89 万元和 184.24 万元。

报告期为重点企业定制化开发的软件项目如下表所示：

单位：元

年度	序号	项目名称	软件收入
2011 年度	1	石家庄印钞有限公司仓储管理系统	646,000.00
	2	华润雪花啤酒（南京）有限公司	529,914.53
	3	神华宁夏煤业集团有限责任公司仓储管理系统	527,350.43
	4	鞍钢集团自动化公司仓储管理系统	47,863.25
	5	其他	91,235.05
	合　计		1,842,363.26
2010 年度	1	介休市新泰钢铁仓储管理系统	1,008,547.06
	2	西安印钞厂库房管理系统	765,356.83
	3	中冶恒通冷轧技术有限公司	684,846.15
	4	伊利集团防伪防窜货系统	649,572.65
	5	华润雪花啤酒防伪防窜货系统	415,384.62
	6	神华集团神东煤炭仓储管理系统	94,017.09
	7	鞍钢集团仓储管理系统	291,666.67
	8	其他	3,659,496.30
	合　计		7,568,887.37
2009 年度	1	西安印钞厂库房管理系统	768,000.00
	2	神华集团神东煤炭仓储管理系统	2,819,230.77
	3	其他	1,100,854.70
	合　计		4,688,085.47

报告期，通过为行业重点企业定制化开发相关应用系统，本公司有效拓宽了产品和服务的应用领域，特别是其中的行业标杆式应用项目，如伊利集团防伪防窜货项目、神华集团神东煤炭仓储管理项目和鞍钢集团仓储管理项目等，极大提升了本公司的品牌知名度。同时，通过上述项目的实施，本公司积累了丰富的项目实施经验，并为相关软件系统的产品化发展打下了重要基础。

5、报告期签订的主要合同及执行情况

（1）2011 年完成的主要合同情况

单位：元

业务	序号	客户名称	合同签订时间	产品或服务	合同金额（含税）	确认收入金额	实际完工时间
直销	1	山东鲁抗辰欣药业有限公司	2011.03	生产线赋码系统	3,734,210.00	3,191,632.48	2011.05
	2	华润雪花啤酒（南京）有限公司	2011.11	WMS 仓储管理系统	2,980,000.00	2,547,008.55	2011.12
	3	德利多富信息系统（上海）有限公司	2011.01	技术支持与服务	2,925,451.00	2,475,146.10	——

	4	神华宁夏煤业集团有限责任公司	2011.03	WMS 仓储管理系统	2,204,700.00	1,884,358.97	2011.06
	5	国药集团新疆制药有限公司	2011.01	生产线赋码系统	1,728,000.00	1,476,923.08	2011.06
	合计		——	——	**13,572,361.00**	**11,575,069.18**	——
分销	1	杭州艾希条码科技有限公司	2011.02	生产线赋码系统	590,000.00	504,273.50	2011.02
	2	海南思凡信息科技有限公司	2011.03	生产线赋码系统	300,000.00	256,410.26	2011.03
	3	天津市希凝印码设备技术有限公司	2011.09	生产线赋码系统	300,000.00	256,410.26	2011.10
	4	天津市盛世邦威电子科技有限公司	2011.09	生产线赋码系统	300,000.00	256,410.26	2011.09
	5	黑龙江龙迅达科技发展有限公司	2011.12	生产线赋码系统	210,000.00	179,487.18	2011.12
	合计		——	——	**1,700,000.00**	**1,452,991.46**	——

（2）2010 年完成的主要合同情况

单位：元

业务	序号	客户名称	合同签订时间	产品或服务	合同金额（含税）	确认收入金额	实际完工时间
直销	1	伊利实业集团股份有限公司液态奶事业部	2009.09	防伪防窜货系统	3,582,540.00	3,802,822.97	2010.12
	2	华润三九医药股份有限公司	2010.12	生产线赋码系统	2,841,780.00	2,428,871.80	2010.12
	3	德利多富信息系统（上海）有限公司	2010.01	技术支持与服务	2,798,565.00	2,383,964.16	——
	4	鞍钢集团自动化公司	2010.07	仓库管理系统（WMS）	2,597,470.00	2,220,059.76	2010.11
	5	四川科伦药业股份有限公司	2010.11	生产线赋码系统	2,322,400.00	1,984,957.20	2010.12
	合计		——	——	**14,142,755.00**	**12,820,675.89**	——
分销	1	广州市盈致自动识别技术有限公司	2010.11	生产线赋码系统	805,000.00	688,034.17	2010.11
	2	辽宁达嘉包装设备有限公司	2009.09	生产线赋码系统	700,000.00	598,290.56	2010.09
	3	南京艾力艾软件科技有限公司	2010.06	生产线赋码系统	378,000.00	429,914.53	2010.06
	4	杭州艾希条码科技有限公司	2010.12	生产线赋码系统	500,000.00	427,350.45	2010.12

	5	天津市盛世邦威电子科技有限公司	2010.09	生产线赋码系统	490,000.00	418,803.40	2010.09
	合计		——	——	3,796,000.00	3,351,282.02	——

（3）2009 年完成的主要合同情况

单位：元

业务	序号	客户名称	合同签订时间	产品或服务	合同金额（含税）	确认收入金额	实际完工时间
直销	1	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	2009.01	技术支持与服务	2,833,468.00	2,421,767.52	——
	2	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司（五供应站条码系统）	2009.01	仓库管理系统（WMS）	2,830,000.00	2,418,803.42	2009.10
	3	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	2008.10	仓库管理系统（WMS）	1,960,000.00	1,675,213.68	2009.02
	4	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	2009.01	技术支持与服务	1,382,931.00	1,181,992.31	——
	5	神威药业有限公司	2008.08	生产线赋码系统	1,000,000.00	854,700.85	2009.05
	合计		——	——	10,006,399.00	8,552,477.78	——
分销	1	杭州艾希条码科技有限公司	2009.12	生产线赋码软件	500,000.00	427,350.43	2009.12
	2	石家庄立码科技有限公司	2009.08	生产线赋码软件	500,000.00	427,350.43	2009.08
	3	武汉市茂盛科技有限公司	2009.10	生产线赋码软件	500,000.00	427,350.43	2009.10
	4	昆明捷码科技有限公司	2009.12	生产线赋码软件	300,000.00	256,410.26	2009.12
	5	天津市希凝印码设备技术有限公司	2009.11	生产线赋码软件	300,000.00	256,410.26	2009.11
	合计		——	——	2,100,000.00	1,794,871.81	——

6、收入分部信息

报告期分地区收入分部信息如下表所示：

年度	地区	营业收入（万元）	占比
2011 年度	华东地区	4,981.63	40.14%
	华北地区	2,284.53	18.41%

	东北地区	1,149.00	9.26%
	西南地区	547.03	4.41%
	华南地区	1,652.34	13.31%
	华中地区	766.59	6.18%
	西北地区	1,030.87	8.31%
	合　计	**12,411.98**	**100.00%**
2010 年度	华东地区	2,552.03	30.38%
	华北地区	1,959.81	23.33%
	东北地区	1,185.45	14.11%
	西南地区	981.02	11.68%
	华南地区	839.21	9.99%
	华中地区	741.43	8.83%
	西北地区	140.97	1.68%
	合　计	**8,399.91**	**100.00%**
2009 年度	华东地区	980.28	25.76%
	华北地区	1,691.17	44.43%
	东北地区	262.36	6.89%
	西南地区	208.59	5.48%
	华南地区	258.30	6.79%
	华中地区	183.15	4.81%
	西北地区	222.14	5.84%
	合　计	**3,805.99**	**100.00%**

（二）营业成本分析

报告期，营业成本的主要构成如下表所示：

单位：万元

项目		2011 年度		2010 年度		2009 年度	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
软件及解决方案	直销药品生产线赋码解决方案	4,396.14	73.78%	1,536.95	47.06%	468.19	44.21%
	渠道分销的药品生产线赋码解决方案	1,113.42	18.69%	456.16	14.13%	1.60	0.15%
	其他领域的质量追溯解决方案	320.83	5.38%	1,097.47	33.99%	340.13	32.12%
技术服务		66.11	1.11%	96.99	3.00%	68.98	6.51%
其他（硬件销售）		61.90	1.04%	41.27	1.28%	179.99	17.00%
合计		**5,958.40**	**100.00%**	**3,228.84**	**100.00%**	**1,058.90**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本主要为各类硬件设备的采购成本，随业务规模的扩大呈增长趋势。

1、主要业务的成本核算内容

类别	项目	业务特点	成本核算内容
软件产品及解决方案	直销药品生产线赋码解决方案	解决方案系由软件和硬件设备构成的应用系统，因软件产品化程度高，公司具备较强的项目实施能力，系统交付过程较短，单一生产线交付周期在 1 周左右	硬件设备成本；光盘、包装物成本
	渠道分销的药品生产线赋码软件	纯软件产品的销售，本公司对渠道分销商的交付过程简单，不发生直接成本	硬件设备成本；光盘、包装物成本
	以定制开发方式提供的其他解决方案	区别于药品生产线赋码系统的软件高度产品化，其他领域的解决方案需结合用户的具体情况进行软件定制开发，并集成相关硬件产品形成应用系统。与药品电子监管解决方案相比，实施周期较长	硬件设备成本
技术服务	保外维修服务	系统出现问题时公司提供维修服务，周期很短	用于更换的硬件产品成本
	年保服务	每年签署协议约定当年的服务价格，不需要进行定制、开发，只需要保证系统正常运行，个别情况下需要更换硬件	用于更换的硬件产品成本
其他业务	硬件代销	硬件产品的代理销售，不发生直接成本	代销硬件成本

2、人工费用的核算特点

（1）报告期各期人工费用的构成及核算科目

根据本公司的业务与核算特点，公司的人工费用为大型定制化开发的追溯项目实施过程中发生的工程技术人员工资、社保和福利费用。上述费用计入管理费用中的研发费用核算。

报告期各期实施人员人工费用的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
工资	132.16	123.58	65.10
社会保险费	19.35	20.26	5.26
福利	0.31	0.51	1.97
合计	**151.82**	**144.35**	**72.32**

工程技术人员在大型定制化追溯项目实施过程中，需要结合用户的需求进行二次开发，具体工作包括需求分析、系统设计、软件内部测试、用户培训和试运行等，上述工作及形成的成果是本公司研发工作的重要组成部分。本公司为用户定制化开发的大型追溯项目所应用的核心技术与设计思路，均系 TTS 双向质量追溯与控制系统在不同领域的应用功能实践，本公司通过工程技术人员

在大型追溯项目的实践，不断总结经验，与软件设计人员密切配合、共同改进，从而更好地推进 TTS 双向质量追溯与控制系统项目的研发工作。因此，本公司将围绕大型定制化项目发生的工程技术人员费用计入研发费用。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人工程技术人员围绕大型定制化开发项目发生的人工费用属于研发性质，将其计入研发费用核算符合发行人业务特点和《企业会计准则》的规定。

（2）本公司人工费用的会计核算特点符合《企业会计准则》的规定

目前，本公司未将人工费用归集到项目成本系结合公司业务特点和公司当前的会计核算特点而制定的核算方法，上述核算方法对公司的业绩不构成影响，符合《企业会计准则》的规定。具体如下：

①直销的药品生产线赋码业务不需要归集人工成本

公司直销的药品生产线赋码业务具有两个特点：一是生产线赋码系统为标准化、产品化的解决方案，不需要再进行二次开发。二是生产线赋码系统在客户现场安装调试的工作量不大、时间较短，单条生产线一般不超过一周即可完成交付。根据行业惯例，通用软件产品在销售时结转的成本一般只包括光盘、包装物等物理成本，不需要归集生产人工成本。

②直销的大型质量追溯系统未归集人工成本系考虑成本效益原则

对于直销的大型质量追溯系统项目，公司未归集人工成本，而是在发生时一次性计入当期损益，主要原因如下：

A、报告期期初公司规模较小，工程技术人员数量较少，考虑到核算和管理的成本效益原则当时未将人工成本按项目归集。报告期出于会计政策一贯性的考虑，一直延续这一处理方式；

B、各项目的工程技术人员不固定，人员交叉情况较多，难以将工时准确统计到各个项目中；

C、公司各类项目实施周期很少出现超过一年的情况，因此工程技术的相关费用于发生时一次性计入管理费用与按项目进行归集计入营业成本的差异很小；

D、将工程技术人员费用于发生时一次性计入损益符合谨慎性原则。

根据以上情况，公司未将人工费用归集到项目成本符合公司的业务特点及财务核算的成本效益原则，符合《企业会计准则》的规定，对公司业绩不构成

影响。

③同行业部分上市公司关于项目实施人员的人工费用核算方法与本公司一致

经查阅软件行业上市公司公开信息，久其软件（002279）和新世纪（002280）均在《招股说明书》中披露其项目实施人员的人工费用一次性计入管理费用，未在营业成本核算，上述上市公司关于项目实施人员的人工费用核算方法与本公司一致。由于中小规模上市公司实施人员人工费用金额较小，是否单独在营业成本归集对公司业绩不构成影响，因此出于成本效益原则，将实施人员人工费用一次性计入管理费用符合其业务和核算特点。

经核查，保荐机构和会计师认为：发行人营业成本的归集及核算方法符合自身业务特点，与部分可比上市公司核算方法一致。上述核算符合《企业会计准则》的相关规定，报告期保持了一贯性。发行人将实施人员人工费用计入管理费用符合财务核算的成本效益原则，对公司业绩的真实性和准确性不构成不利影响。

（三）毛利率变动分析

1、综合毛利率及分业务毛利率情况

报告期，公司综合毛利率及分业务毛利率情况如下表所示：

项　目			2011 年	2010 年	2009 年
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	50.09%	60.87%	66.18%
		分销	45.75%	72.07%	99.71%
		小计	49.27%	64.16%	75.65%
	其他领域的质量追溯解决方案		59.39%	47.50%	63.67%
	小计		49.96%	59.61%	71.74%
技术服务	年保服务		89.58%	88.70%	92.89%
	保外维修服务		88.62%	79.12%	82.42%
	小计		89.43%	86.03%	90.66%
其他	零星销售		54.32%	22.86%	10.68%
综合毛利率			**51.99%**	**61.56%**	**72.18%**

（1） 综合毛利率情况

报告期公司综合毛利率分别为 72.18%、61.56%和 51.99%。报告期综合毛利率表现为两个特点：一是综合毛利率保持较高水平，报告期平均为 61.91%且不低于 50%；二是综合毛利率呈下降趋势，2011 年为报告期最低值，为 51.99%。

总体而言，报告期公司综合毛利率呈下降趋势的原因是随着国内药品电子监

管的不断深化和市场空间的快速提升，进入药品电子监管领域的软件厂商随之增多，市场竞争的加剧导致药品生产线赋码业务的整体利润率下降，这是药品电子监管业务市场逐步走向成熟的表现。

作为国内最早进入药品电子监管领域并保持领先市场地位的产品和服务提供商，本公司深度参与了药品电子监管市场的发展全过程，本公司认为现阶段国内药品电子监管市场经过五年的发展，市场由小到大，竞争充分，市场已经成熟，市场参与者和用户对药品电子监管产品的质量、价值等因素的理解达到理性。结合软件和 IT 服务行业的发展规律，本公司认为公司 2011 年的综合毛利率状况是市场和公司业务均已成熟的表现，未来将稳定在这一水平，并与可比上市公司综合毛利率水平保持一致。

2011 年公司综合毛利率与可比上市公司综合毛利率对比表

可比公司	2010 年度	2009 年度	2008 年度	平均值
远望谷	59.56%	52.57%	61.49%	57.87%
新大陆	39.36%	27.52%	22.02%	29.63%
超图软件	68.30%	58.87%	56.75%	61.31%
榕基软件	44.08%	46.74%	49.99%	46.94%
拓尔思	79.84%	77.75%	78.94%	78.84%
美亚柏科	56.77%	60.16%	55.23%	57.39%
可比公司平均	57.99%	53.94%	54.07%	**55.33%**
本公司 2011 年度综合毛利率				**51.99%**

（2）直销药品生产线赋码解决方案业务毛利率情况

报告期公司直销药品生产线赋码软件产品及解决方案业务毛利率呈下降趋势，分别为 66.18%、60.87%和 50.09%。直销的药品生产线赋码解决方案业务毛利率变动原因主要是受单位价格和单位成本等因素变动的综合影响。

报告期直销药品生产线赋码业务相关价格、成本、销售量数据及相关因素对毛利率的影响情况如下表所示：

项目	2011 年		2010 年		2009 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
收入（万元）	8,808.52	124.23%	3,928.26	183.79%	1,384.21
成本（万元）	4,396.13	186.03%	1,536.95	228.27%	468.19
销量（套）	1,118	251.57%	318	109.21%	152
单位价格（万元）	7.88	-36.20%	12.35	35.71%	9.10
单位成本（万元）	3.93	-18.63%	4.83	56.82%	3.08
毛利率	50.09%	-17.71%	60.87%	-8.02%	66.18%

报告期直销的生产线赋码业务毛利率下降的具体原因如下:

①2010 年毛利率变动情况

2010 年直销生产线赋码系统业务毛利率为 60.87%，较 2009 年下降 5.31 个百分点，主要是由于单位成本的增长幅度大于单位价格的增长幅度。

2010 年，直销赋码系统平均单价为 12.35 万元，较 2009 年上升 35.71% 。2010 年直销赋码系统单位成本为 4.83 万元，较 2009 年大幅上升 56.82%。2010 年直销业务单位成本大幅增长主要原因是：与 2009 年相比，公司客户的生产线自动化程度不同使得系统项目所需的硬件设备数量和规格有所不同。2009 年开展生产线改造的制药企业规模较小，生产线主要是手动生产线，对手动生产线进行赋码改造所需的硬件设备较少（主要是扫描器），系统项目的成本相应较少且较为稳定。因此，2008 年和 2009 年直销的药品生产线赋码系统项目的毛利率保持较高水平且变化幅度很小。2010 年下半年开展第三期基本药物电子监管制药企业主要是大型制药企业，生产线以半自动线和自动线为主，半自动线和自动线进行赋码改造所需的硬件设备较多，规格更高，包括扫描器、喷码机、激光刻码机、工控机、线体等，系统项目的单位成本相应大幅增长。

②2011 年毛利率变动情况

2011 年直销生产线赋码系统业务毛利率为 50.09%，较 2010 年下降 10.78 个百分点，下降幅度显著，但仍维持在 50%的较高水平。2011 年公司直销生产线赋码系统业务毛利率下降的主要原因为单位价格的下降幅度大于单位成本的下降幅度。

2011 年上半年，随着第三期基本药物电子监管市场空间的快速提升，大量软件供应商涌入市场，并意图通过价格竞争在药监局设定的截止日前后抢夺市场，出于应对竞争者的价格战，并继续保持领先市场份额的考虑，本公司根据市场情况大幅调低报价，平均单价由 2010 年的 12.35 万元大幅下降到 2011 年的 7.88 万元，下降幅度为 36.20%。2011 年公司直销业务客户数量众多，生产线自动化程度总体不如 2010 年的制药企业，系统需配置的硬件专用设备的规格、数量总体低于 2010 年，因此 2011 年直销生产线赋码系统的单位成本较 2010 年有所下降，从 2010 年 4.83 万元下降到 3.93 万元，下降幅度为 18.63%。由于 2011 年直销业务单位价格下降幅度远超过单位成本下降幅度，导致 2011 年直销业务

毛利率下降幅度较大。

（3）渠道分销的药品生产线赋码业务毛利率情况

报告期渠道分销的药品生产线赋码业务毛利率分别为 99.71%、72.07%和45.75%，呈下降趋势。2009 年，公司销售给经销商的产品全部为生产线赋码软件，软件产品成本仅为用于刻录软件的光盘成本以及光盘的包装材料成本、成本极低，毛利率接近 100%。2010 年开始，经销商为配合生产线赋码解决方案的交付需要开始从本公司采购配套专用设备，随着专用设备采购金额的大幅增长，毛利率相应呈下降趋势。

（4）其他领域质量追溯业务毛利率情况

报告期其他领域质量追溯业务毛利率分别为 63.67%、47.50%和 59.39%。其他领域质量追溯业务均为向大型食品、饮料、煤炭企业定制化开发的项目，毛利率受不同合同软硬件结构的不同有所波动，报告期总体保持在 50%至 60%的水平。

（5）技术服务毛利率情况

公司技术服务毛利率较高，报告期分别为 90.66%、86.03%和 89.43%，主要是由于占公司技术服务毛利比重较大的年保服务收入毛利率较高。公司年保服务主要为客户约定在年保服务合同范围内的硬件及软件产品提供保修服务，公司成本为在年保服务产品范围和年保时间内发生维修、更换的硬件产品成本，年保服务毛利率受发生维修、更换的产品数量影响，在报告期内有所波动。

2、各项业务区分软件和硬件的毛利率变动分析

（1）各项业务区分软件和硬件毛利率情况

2011 年情况

单位：万元

项　目			类别	收入	成本	毛利	毛利率
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	软件	2,612.84	34.71	2,578.13	98.67%
			硬件	6,195.68	4,361.42	1,834.26	29.61%
		分销	软件	515.61	28.16	487.45	94.54%
			硬件	1,536.80	1,085.26	451.54	29.38%
		小计		10,860.93	5,509.55	5,351.38	49.27%
	其他领域质量追溯解决方案		软件	253.54	-	253.54	100.00%
			硬件	536.42	320.84	215.58	40.19%
			小计	789.96	320.84	469.12	59.39%
技术服务	年保服务		——	531.59	55.41	476.18	89.58%
	保外维修服务		——	94.01	10.70	83.30	88.62%

	小计		625.60	66.12	559.48	89.43%
其他	零星销售	硬件	135.50	61.90	73.60	54.32%

2010 年情况

单位：万元

项 目			类别	收入	成本	毛利	毛利率
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	软件	2,300.59	4.77	2,295.82	99.79%
			硬件	1,627.67	1,532.18	95.49	5.87%
		分销	软件	1,068.17	6.37	1,061.80	99.40%
			硬件	565.32	449.79	115.53	20.44%
		小计		5,561.75	1,993.11	3,568.64	64.16%
	其他领域质量追溯解决方案		软件	1,060.95	-	1,060.95	100.00%
			硬件	1,029.32	1,097.47	-68.15	-6.62%
			小计	2,090.27	1,097.47	992.80	47.50%
技术服务	年保服务		——	500.78	56.58	444.20	88.70%
	保外维修服务		——	193.61	40.42	153.19	79.12%
	小计			694.39	96.99	597.40	86.03%
其他	零星销售		硬件	53.50	41.27	12.23	22.86%

2009 年情况

单位：万元

项 目			类别	收入	成本	毛利	毛利率
软件产品及解决方案	药品生产线赋码软件产品及解决方案	直销	软件	1,169.37	7.43	1,161.94	99.36%
			硬件	214.84	460.76	-245.92	-114.46%
		分销	软件	545.30	1.60	543.70	99.71%
			硬件	——	——	——	——
		小计		1,929.51	469.79	1,459.72	75.65%
	其他领域质量追溯解决方案		软件	468.81	-	468.81	100.00%
			硬件	467.38	340.13	127.25	27.23%
			小计	936.19	340.13	596.06	63.67%
技术服务	年保服务		——	581.71	41.37	540.34	92.89%
	保外维修服务		——	157.06	27,61	129.45	82.42%
	小计			738.77	68.99	669.78	90.66%
其他	零星销售		硬件	201.52	179.99	21.53	10.68%

（2）解决方案产品中软件毛利率情况

在各类质量追溯解决方案产品区分软件产品和硬件设备分别统计情形下，由于标准化软件产品的成本主要为光盘、包装盒、说明书的价值，金额极小，软件销售毛利率接近 100%，符合产品特性和行业惯例。

（3）解决方案产品中硬件设备毛利率情况

报告期解决方案产品中硬件设备收入、成本和毛利率变动情况如下表所示：

分类	2011年		
	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
直销药品生产线赋码解决方案硬件设备	6,195.68	4,361.42	29.61%
渠道分销硬件设备	1,536.80	1,085.26	29.38%
直销其他质量追溯解决方案硬件设备	536.42	320.84	40.19%
分类	2010年		
	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
直销药品生产线赋码解决方案硬件设备	1,627.67	1,532.18	5.87%
渠道分销硬件设备	565.32	449.79	20.44%
直销其他质量追溯解决方案硬件设备	1,029.32	1,097.47	-6.62%
分类	2009年		
	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
直销药品生产线赋码解决方案硬件设备	214.84	460.76	-114.46%
渠道分销硬件设备	-	-	-
直销其他质量追溯解决方案硬件设备	467.38	340.13	27.23%

本公司销售的硬件专用设备由公司选型后，从上游设备厂商采购，再由本公司根据自身定价策略和前端商务谈判结果确定合理利润水平后销售给最终用户或经销商。在经营活动中，本公司关注解决方案产品的整体利润率水平（公司通常要求前端销售人员保证合同的整体毛利率不低于 50%），业务前端与用户的商务谈判过程中，结合市场竞争状况和用户接受程度，通过合理商定软件产品和硬件设备价格的方式，平衡解决方案产品的整体利润率水平，因此硬件设备的采购成本和公司定价策略是影响硬件设备毛利率水平的主要因素。

①2011 年直销药品电子监管业务的硬件设备毛利率保持较高水平并大幅上升的原因

2011 年，直销药品电子监管业务的硬件设备毛利率为 29.61%，保持较高水平。主要原因在 2011 年直销软件价格大幅下滑的背景下，出于维护生产线赋码系统整体解决方案的合理利润率水平考虑，业务前端对硬件设备的报价要求较高的利润率水平。

2011 年，直销药品电子监管业务的硬件设备毛利率较 2010 年大幅提高，主要原因如下：

—2011 硬件设备采购成本下降因素

2011 年，随着公司药品电子监管业务规模快速扩大，公司采购的硬件专用设备数量大幅提升，公司对上游硬件设备供应商的议价能力不断增强，硬件设备采购成本和单位成本随之下降。根据 2010 年和 2011 年主要硬件设备加权平均采购单价的对比分析，采购成本变动因素对公司 2011 年直销药品电子监管业务硬件毛利率增长的贡献率约为 3.75%。测算过程如下：

单位：元

硬件设备类型	**2011 年**		**2010 年**
	采购单价	单价变动率	采购单价
扫描器	2,310.55	-6.70%	2,476.48
打码机	8,234.49	-13.36%	9,504.26
工控机	4,056.60	-8.51%	4,434.09
贴标机	53,462.88	-31.46%	77,997.56
线体（注）	16,488.18	21.38%	13,583.76
综合采购单价变动率		**-3.75%**	**——**

注 1：上述主要硬件设备的总采购金额占当年全部采购金额的比例超过 70%。

注 2：公司直销的生产线赋码系统配套的硬件设备中包含为客户定制的线体，由于部分用户所需线体复杂，公司对外采购的线体价格较 2010 年上升明显。如不考虑线体因素，公司 2011 年硬件设备采购成本较 2010 年下降约 12.11%。

—2010 年少数整包合同不区分软件和硬件收入的统计因素影响

2010 年，少数用户与本公司签署的合同为软件系统销售整包合同，这类合同就交付的生产线赋码系统约定整体价格，不单独约定系统需配置的硬件种类、数量和价格。在项目交付时，本公司根据系统配置需要，直接为用户配置相关硬件设备。整包合同的特点是无法区分软件收入和硬件设备收入，本公司根据业务实质，将合同金额确认为软件收入。因整包合同不体现硬件设备收入，在单独测算硬件设备毛利率时，受上述统计因素影响，硬件设备毛利率偏低。2010 年，整包合同销售结转的硬件设备成本共计 373.41 万元，针对上述整包合同的销售特点，本公司履行了纳税申报义务。

根据上述情况，受采购成本下降和少数整包合同收入统计因素的综合影响，2011 年直销生产线赋码业务硬件设备毛利率大幅提升。

2009 年，直销业务硬件设备毛利率为负，系根据部分用户要求，在少数项目交付过程中赠送部分硬件设备作为价格优惠。赠送硬件设备形成的“视同销售”金额为 256.66 万元，针对上述“视同销售”情况，本公司履行了纳税申报义务。

②2011 年渠道分销硬件设备毛利率保持较高水平并较快上升的原因

2011 年，公司渠道分销硬件设备毛利率为 29.38%，与直销业务硬件设备毛利率水平一致，保持较高水平。2011 年公司对渠道分销商的硬件设备毛利率较高，同样是由于公司针对经销商销售的硬件设备维持较高的报价利润率。本公司在软件产品销售上给予经销商较大折扣，远低于本公司直销的软件产品价格，出于渠道分销业务的整体盈利水平考虑，本公司对经销商销售硬件设备维持较高的报价利润率，因此 2011 年公司渠道分销的硬件设备毛利率较高。

2011 年公司渠道分销的硬件设备毛利率较 2010 年上升明显，主要原因如下：

—2011 年硬件设备采购成本下降因素

随着公司 2011 年硬件设备采购规模的快速提升，公司对上游供应商议价能力显著增强，硬件设备综合采购成本和单位成本显著下降。

根据 2010 年和 2011 年主要硬件设备加权平均采购单价的对比分析，采购成本降低因素对公司 2011 年渠道分销硬件设备毛利率提高的贡献率大约为 12.11%。测算过程如下：

单位：元

硬件类型	2011 年		2010 年
	采购单价	单价变动率	采购单价
扫描器	2,310.55	-6.70%	2,476.48
打码机	8,234.49	-13.36%	9,504.26
工控机	4,056.60	-8.51%	4,434.09
贴标机	53,462.88	-31.46%	77,997.56
综合采购单价变动率		**-12.11%**	**——**

注：本公司向经销商销售的硬件设备不含线体，因此采购成本降低因素对渠道分销硬件设备毛利率水平的贡献率高于直销业务。

—销售价格变动因素

2011 年公司对渠道分销商销售的主要硬件设备加权平均价格较 2010 年略有下降，销售价格变动因素对公司 2011 年渠道分销硬件设备毛利率增长的贡献率约为-3.15%。测算过程如下：

单位：元

硬件设备类型	2011 年		2010 年
	销售单价	单价变动率	销售单价
扫描器	3,910.91	-3.30%	4,044.27
打码机	9,571.03	-15.42%	11,316.45

工控机	6,073.63	19.43%	5,085.38
贴标机	70,343.46	-13.93%	81,730.16
综合销售单价变动率		**-3.15%**	**——**

根据上述情况，受 2011 年硬件设备采购成本下降和销售价格变动因素的综合影响，2011 年渠道分销硬件设备毛利率较 2010 年上升幅度较大。

③直销其他领域质量追溯解决方案硬件设备毛利率情况

报告期，公司围绕食品饮料、煤炭、钢铁、医药等其他重点领域提供的质量追溯系统项目的硬件设备销售毛利率总体较高，系本公司对于软件产品的报价相对较低，为平衡系统项目的整体盈利水平，对硬件设备的报价维持较高利润率水平。

2010 年其他领域质量追溯解决方案硬件设备毛利率为负，系根据部分用户要求，在少数项目交付过程中赠送部分硬件设备作为价格优惠。赠送硬件设备形成的“视同销售”金额为 107.98 万元，针对上述“视同销售”情况，本公司履行了纳税申报义务。

2011 年硬件设备毛利率较高主要为个别项目如华润雪花啤酒 WMS 仓储系统解决方案、伊利集团 TTS 质量追溯系统解决方案包含的硬件设备规格较高，本公司对硬件设备的报价利润率相应较高所致。

3、各项业务区分软件和硬件对毛利的贡献率情况

报告期软件产品和硬件设备的毛利贡献率及毛利率对比情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2011 年度			2010 年度			2009 年度		
	毛利		毛利率	毛利		毛利率	毛利		毛利率
	金额	贡献率		金额	贡献率		金额	贡献率	
软件产品	3,319.12	51.43%	98.14%	4,418.57	85.45%	99.75%	2,172.98	79.10%	99.52%
硬件产品	2,574.98	39.90%	30.64%	155.10	3.00%	4.73%	-95.68	-3.48%	-10.83
技术服务	559.48	8.67%	89.43%	597.40	11.55%	86.03%	669.8	24.38%	90.66%
合 计	**6,453.58**	**100.00%**	**51.99%**	**5,171.07**	**100.00%**	**64.06%**	**2,747.10**	**100.00%**	**72.18%**

4、技术服务的主要成本项目及毛利率较高的原因

根据技术服务的内涵，本公司提供的年保服务和保外维修服务的成本主要是在提供服务过程中根据需要对用户系统中的硬件设备予以更换所发生的硬件产品成本。软件系统的升级和维护主要是技术人员通过电话咨询和现场服务方式开

展，发生的费用较少。因此，技术服务发生的成本总体较小，毛利率较高。

报告期技术服务业务的成本具体构成如下表所示：

单位：万元

项目		2011 年	2010 年	2009 年
年保服务	更换的硬件成本	55.41	56.58	41.37
保外维修服务	更换的硬件成本	10.70	40.42	27.61

（四）期间费用分析

报告期公司期间费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度			2010 年度			2009 年度		
	金额	比例	占收入的比例	金额	比例	占收入的比例	金额	比例	占收入的比例
销售费用	1,807.63	47.62%	14.56%	720.39	31.90%	8.58%	534.39	36.63%	14.04%
管理费用	2,003.83	52.79%	16.14%	1,570.43	69.54%	18.70%	930.29	63.77%	24.44%
财务费用	-15.40	-0.41%	-0.12%	-32.59	-1.44%	-0.39%	-5.76	-0.39%	-0.15%
合计	**3,796.06**	**100.00%**	**30.58%**	**2,258.23**	**100.00%**	**26.88%**	**1,458.92**	**100.00%**	**38.33%**

上表显示，报告期公司期间费用总额呈逐年增长趋势。这一趋势与公司业务大幅增长、员工人数增加、市场推广力度及研发投入持续加大的趋势一致。

1、销售费用

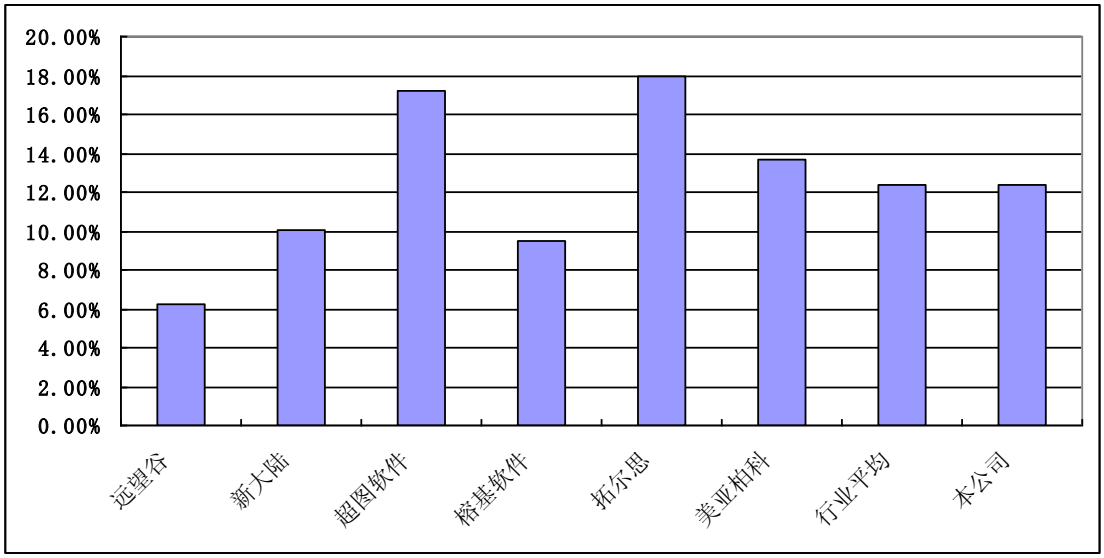
报告期公司销售费用情况如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
人员费用（工资、社保）	721.59	358.34	212.53
差旅费用	346.96	172.05	90.17
房租、物业、水电费	127.41	49.18	17.78
广告、宣传费	45.84	14.36	87.71
会议费、培训费等其他各项销售费用	565.83	126.46	126.20
合　计	**1,807.63**	**720.39**	**534.39**

报告期公司销售费用分别为 534.39 万元、720.39 万元和 1,807.63 万元，占营业收入的比例分别为 14.04%、8.58%和 14.56%，平均为 12.39%，与可比上市公司基本一致。

本公司与可比上市公司销售费用占营业收入的比例情况如下图所示：



数据来源：可比上市公司 2010 年度财务报告及公开披露的招股说明书。

报告期，公司销售费用呈增长趋势，其中主要因素为人员费用和差旅费用的增加。

公司销售人员的工资、奖金、福利及社保等费用从 2009 年的 212.53 万元增加至 2011 年的 721.59 万元。人员费用大幅增长的主要原因是公司为了满足业务发展的需要及基本药物电子监管项目启动后的需求，报告期持续招聘了大量销售人员，销售团队的不断壮大为公司业务发展提供了有力支持。此外，公司建立了以业绩为基础的销售人员考核激励办法，报告期随着公司业绩的增长，销售人员奖金也相应提高。

差旅费用等其他各项费用的增长与公司营业收入和业务量的增长趋势一致。

2、管理费用

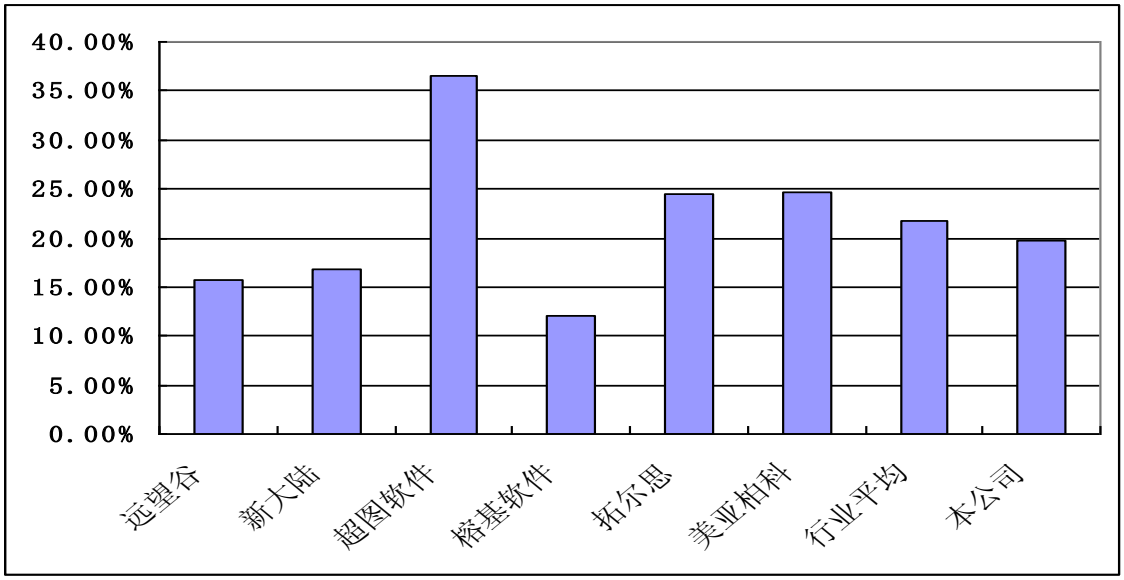
报告期公司管理费用情况如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
研发费用	1,041.88	845.06	497.66
管理、财务人员费用	391.27	299.82	122.54
差旅费用	49.54	38.79	9.40
房租、物业、水电费	105.55	109.85	85.81
广告、宣传费	15.67	46.18	7.76
资产折旧与摊销	56.27	59.78	33.16
其他各项管理费用	343.65	170.95	173.96
合　计	**2,003.83**	**1,570.43**	**930.29**

报告期公司管理费用分别为 930.29 万元、1,570.43 万元和 2,003.83 万元，占营业收入的比例分别为 24.44%、18.70%和 16.14%，平均为 19.76%，与可比上市公司基本一致。

本公司与可比上市公司管理费用占营业收入的比例情况如下图所示：



数据来源：可比上市公司 2010 年度财务报告及公开披露的招股说明书。

报告期内，公司管理费用呈增长趋势，其中主要因素为研发费用和人员费用的增加。

公司研发费用从 2009 年的 497.66 万元增加至 2011 年度的 1,041.88 万元，年复合增长率 44.69%。公司历来重视研发投入并且根据市场和客户对新产品的需求形成了明确的研发方向。2008 年及以前公司研发的重点主要是生产线赋码系统 1.0 版本，为了满足当时药品电子监管项目试点的需要；2009 年，随着试点范围的扩大，部分大客户对系统数据处理容量和速度提出了较高要求，公司研发重点放在了生产线赋码系统的升级上，从以前的 1.0 版本逐步升级到了 4.0 版本；2010 年，公司在赋码系统的基础上开始了 TTS 双向质量控制及安全追溯管理系统研发工作，该系统不仅能够解决生产线赋码的问题，而且能够面向原料投入、生产控制、销售管理等多个业务环节，为客户提供全面产品质量追溯管理体系。报告期公司研发团队不断壮大，持续的研发投入和优秀的研发团队保证了公司在行业内技术实力的领先优势，为实现快速交付以及为客户提供更高效的解决方案提供了技术保证。

公司人员费用从 2009 年的 122.54 万元增加至 2011 年的 391.27 万元，年复合增长率 78.69%。人员费用增长较快主要是公司为了满足业务发展的需要，逐步壮大了管理团队。此外，随着公司业绩增长，管理人员的奖金也有一定程度的增加。

其他各项费用的增长与公司营业收入和业务量的增长趋势一致。

3、财务费用

报告期公司财务费用情况如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
利息支出	16.95	-	-
减：利息收入	25.93	33.66	6.03
汇兑损益	-8.26	-	-
其他	1.84	1.07	0.27
合　计	**-15.40**	**-32.59**	**-5.76**

报告期，公司财务费用金额不大，与公司银行存款规模增长的趋势一致。

4、本公司期间费用中人员费用的变动情况

报告期本公司根据业务开展状况和人员的具体职责，对人员分工的界定有所变化。2009 年，本公司根据人员整体规模较小的特点，将实际控制人以及从事财务会计和人力行政的人员界定为“管理人员”，将从事销售管理工作和一线销售工作的人员界定为“销售人员”，将从事研发管理工作（也均从事具体研发工作）和具体研发工作的人员界定为“技术人员”。2010 年,随着股份公司设立后组织结构调整，公司经营规模扩大以及加强各职能部门管理职责的需要，本公司对人员分工的界定进行了调整。将全体高级管理人员、主管销售工作的高管，主管技术工作的高管，全部财务人员以及从事人力、行政等职能部门工作的人员界定为管理人员。

报告期公司人员划分情况如下：

专业类别	2011年		2010年		2009年	
	人数（人）	占比	人数（人）	占比	人数（人）	占比
管理人员	50	17.41%	44	22.45%	27	23.28%
其中：财务人员	7	2.83%	6	3.06%	5	4.31%
销售人员	62	25.10%	51	26.02%	39	33.62%
技术人员	135	54.66%	101	51.53%	50	43.10%
合计	**247**	**100.00%**	**196**	**100.00%**	**116**	**100.00%**

报告期各类人员年平均工资变动情况如下：

项目	2011 年	2010 年	2009 年
管理人员	6.4 万元至 7.0 万元	6.6 万元至 7.0 万元	4.3 万元至 4.7 万元
销售人员	5.0 万元至 7.2 万元	6.8 万元至 7.2 万元	5.2 万元至 5.6 万元
技术人员	——	——	——
其中：软件开发人员	5.0 万元至 8.4 万元	6.8 万元至 8.4 万元	5.8 万元至 7.2 万元
工程技术人员	3.3 万元至 5.0 万元	3.8 万元至 4.5 万元	3.6 万元至 4.2 万元

根据上述情况，报告期销售费用和管理费用中的人员费用保持增长，原因是随着公司经营规模的扩大，销售人员和管理人员数量增加，以及人员工资上涨较快。报告期公司销售费用和管理费用情况，与公司经营规模是匹配的。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人报告期销售费用和管理费用中的人员费用保持增长，原因是随着发行人经营规模的扩大，销售人员和管理人员数量增加，以及人员工资上涨较快。发行人销售费用和管理费用情况，与发行人经营规模是匹配的。

（五）营业外收入

报告期公司营业外收入具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
政府补助	1,067.02	450.47	292.34
其他	21.63	0.20	0.75
合计	**1,088.65**	**450.67**	**293.08**

报告期内公司营业外收入主要为政府补助。公司取得的政府补助具体情况如下表所示：

单位：元

项目	2011 年度	2010年度	2009年度
增值税退税	8,964,468.89	3,185,843.17	2,923,377.10
海淀区科学技术委员会知识产权项目补助资金	100,000.00	-	-
北京优秀人才培养资助费	40,000.00	-	-
TTS 项目创新资金	563,273.78	601,726.22	-
中关村科技园区管理委员会拨付改制上市资助资金	1,000,000.00	200,000.00	-
北京中关村企业信用促进会拨付的上市支持资金	2,500.00	17,125.00	-
北京市海淀区财政局拨付的促进上	-	500,000.00	-

市支持资金			
合　计	10,670,242.67	4,504,694.39	2,923,377.10

1、增值税退税

本公司为软件企业，享受增值税实际税负超过 3%的部分即征即退政策，报告期内，随着公司软件产品销售规模的不断扩大，公司增值税退税额逐步增长，分别为 292.34 万元、318.58 万元和 896.45 万元。

公司与客户签订的销售合同中通常单独约定软件和硬件的价格。在开具增值税发票时，公司在发票中按照销售合同约定的销售清单分开列示软件和硬件的名称，其中软件名称只有与在税务机关备案的申请增值税退税软件清单中的名称一致方可申请办理退税。在满足收入确认条件后，公司根据发票中注明的软件和硬件部分收入分别进行财务核算。软硬件的定价遵循市场价格。

报告期内公司软件收入与退税的测算过程如下：

单位：万元

项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度	2008 年度	合　计
一、软件业务收入	3,381.99	4,429.71	2,183.48	1,142.58	11,137.76
二、应交营业税部分的软件收入	74.60	81.58	24.89	29.94	211.01
三、符合增值税退税的软件收入	3,307.39	4,348.13	2,185.59	1,112.64	10,953.75
四、测算应退增值税（三、*14%）	463.03	608.74	302.20	155.77	1,529.74
五、实际收到的退税　注 1	896.45	318.58	292.34	24.38	1,531.75
六、差异　注 2	-433.42	290.16	9.86	131.39	-2.01
七、差异率	--	--	--	--	-0.13%

注 1：最近四年发行人实际收到的增值税退税金额分别为 51.60 万元、292.34 万元、318.58 万元和 896.45 万元。其中，2008 年度收到的退税 51.60 万元中包括 2007 年的退税 27.22 万元，已扣除。

注 2：报告期各年度差异主要是由于实际收到退税的期间与税收所属期间不同；以及申报退税时以开具发票作为依据，确认收入时以取得验收报告作为依据口径不同，造成上述各年度间的时间性差异。总体差异极小。

上表显示，报告期内根据公司软件收入测算的应收增值税退税款与实际收到及应收的差异极小，软件收入与退税的关系合理。

2、TTS 项目创新资金

公司 TTS 双向质量控制及安全追溯管理系统项目分别收到北京市科学技术委员会和北京市海淀区科学技术委员会拨付的专项资金，分期摊销计入营业外收入。

3、其他政府补助

其他政府补助主要为公司收到中关村科技园区管理委员会、北京中关村企业信用促进会和北京市海淀区财政局拨付的企业改制上市支持资金。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人营业外收入的取得是合法有效的，发行人营业外收入核算内容符合《企业会计准则》的规定。

十四、公司经营成果受业务的季节性影响分析

（一）报告期收入存在季节性的具体情况

报告期各年分季度收入情况如下表所示：

单位：元

季度	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	17,855,632.20	14.39%	4,161,544.40	4.95%	4,634,137.52	12.18%
第二季度	42,491,227.61	34.23%	9,992,813.89	11.90%	11,470,569.79	30.14%
第三季度	9,236,324.38	7.44%	12,485,234.21	14.86%	5,863,035.87	15.40%
第四季度	54,536,615.25	43.94%	57,359,530.75	68.29%	16,092,204.97	42.28%
合计	**124,119,799.44**	**100.00%**	**83,999,123.25**	**100.00%**	**38,059,948.15**	**100.00%**

上表显示，报告期公司收入存在明显的季节性波动，表现为下半年明显高于上半年，且每年第四季度均为各年单季最高值。报告期公司收入的季节性变动，系受公司业务结构和国家药品电子监管政策的出台节奏等原因的综合影响。

药品电子监管赋码是本公司的核心业务。报告期公司分别实现药品电子监管赋码业务收入 1,929.51 万元、5,561.75 万元和 10,860.93 万元，占营业收入的比重分别为 51.65%、64.16%和 87.50%。

实施药品电子监管具有重要社会意义，自国家药监局 2006 年推出药品电子监管试点以来，药品电子监管的范围和政策力度不断加大，并得到包括主管部门、制药企业和消费者等各方面的认同，药品电子监管逐步发展成为国内产品质量追溯领域最为规范、效果最好的成熟应用典范。

药品电子监管的推进是一个范围持续扩大、监管要求不断提高的过程。自

2007 年以来，国家药监局共出台了多期药品电子监管政策，并就各期监管设定截止期限，要求纳入监管范围的药品生产企业在截止期限内完成赋码。因此，国家药监局就各期政策设定的截止期限及药品生产企业自身的业务进度，对本公司赋码业务的开展和实现收入的节奏产生较大影响。

具体来看，2010 年 5 月，国家药监局出台了关于基本药物中标品种电子监管的第三期药品电子监管业务，要求 2011 年 3 月 31 日前，基本药物中标品种生产企业（约 1900 家）须完成赋码。第三期药品电子监管是国家药监局在总结前两期电子监管经验基础上，加大了政策宣导和培训力度，监管范围和力度空前提升。2010 年第三、四季度，大量基本药物生产企业开始正式展开赋码工作，因此，本公司 2010 年第四季度赋码业务集中交付、验收，实现收入 4,353.65 万元，占 2010 年第四季度收入的比重达 75.90%。

2010 年 12 月，国家药监局出台了关于特殊药品电子监管和基本药物非中标品种药品电子监管业务，要求在 2011 年 12 月 31 日前，对含麻黄碱类复方制剂（不包括含麻黄的中成药）、含可待因复方口服溶液、含地芬诺酯复方制剂实施电子监管；2011 年中，国家药监局进一步明确 2012 年 2 月底前完成对基本药物非中标品种的电子监管。因此在截止日前本公司集中向客户交付生产线赋码系统，2011 年第四季度实现生产线赋码收入 4,828.61 万元，占 2011 年第四季度收入的比重达 88.54%。

（二）收入季节性变动引致的风险

公司收入存在的明显季节性变动带来的主要风险是公司经营计划的制订和实施难度加大。由于各年第四季度均为业务高峰期，集中进行项目交付和验收的情况突出，若公司不能有效进行项目管理和人员管理，将影响项目交付进度和质量，降低客户满意度，丢失客户。

（三）公司应对收入季节性变动的措施及收入季节性变动的未来趋势

针对公司收入存在明显季节性变动的情况，本公司在优化业务定位、加强政策把握能力以及提高经营效率等多个方面提升能力，最大程度降低收入季节性变动对公司的不利影响。

1、依托药品电子监管赋码业务，积极拓展制药领域以及乳制品、食品饮料

等重点领域产品质量追溯市场的业务定位符合行业发展方向和自身特点，这一整体定位将促进公司收入实现的均衡度

报告期，围绕国家药品电子监管政策面向广大制药企业提供药品生产线赋码解决方案是公司的核心业务和主要利润来源。基于主管部门已经明确到“十二五”末实现全品种药品电子监管的战略规划，药品电子监管赋码的市场空间将持续扩大，未来五年，药品生产线赋码业务仍将是本公司的主要业务之一。

在保持药品电子监管赋码业务领先地位的同时，报告期内，本公司不断推进业务结构优化工作并取得重要进展，并将随着公司各项能力的加强而不断深化。

一方面，本公司基于药品电子监管赋码业务建立的上千家药厂的雄厚客户资源，精耕细作，为制药企业客户提供全面质量追溯应用系统，满足制药企业全面质量追溯和物流信息化管理的现实需求。药品生产线赋码虽然以国家强制监管形式出现，但药品生产线赋码作为药品全面追溯的基础形态，为制药企业提供了非常有效的物流数据采集手段，制药企业通过信息化手段，对物流数据加以应用，可以对企业的采购物流、生产物流、销售物流进行全面信息化管理，从而提高制药企业的信息化管理水平。长期以来，制药企业缺乏物流信息采集手段，药品电子监管赋码在实现国家强制监管的同时，为制药企业提供了这一手段，制药企业基于物流数据的采集而产生的全面追溯和药品供应链物流管理的信息化需求快速涌现。2009 年以来，本公司在为制药企业提供电子监管赋码业务的基础上，针对部分制药企业的全面质量追溯需求，研发出相应地数据管理系统和 TTS 双向追溯系统，并得到良好应用。上述客户包括行业内的众多知名企业，如通化东宝药业、广药集团广州中一药业、盘龙云海等企业。粗略估算，制药企业基于赋码而产生的全面质量追溯应用的市场需求更为广阔。更为重要的是，制药企业的上述需求不再需要通过国家强制监管的方式来推广，而是企业出于自身管理需要的、迫切的自发需求，因此，随着这部分需求的快速释放，单一药品赋码业务所具有的季节性变动因素将得到有效改善。

另一方面，除了深入拓展制药领域的产品质量追溯市场的同时，报告期内公司已经着手在乳制品、食品饮料、钢铁、煤炭等重点领域，围绕行业龙头企业拓展质量追溯系统及供应链物流管理系统等业务，并取得了显著成效，上述行业标杆式的应用项目，将有利带动本公司在上述领域拓展市场，形成重要的

利润增长点。上述领域的质量追溯需求，将主要以企业自发需求的形成出现，成为改善公司收入季节性变动的重要因素。

2、随着制药企业对药品电子监管政策和自身信息化需求理解的不断提升，制药企业应对药品赋码监管政策以及实现其自身信息化需求的业务行为更加理性，本公司围绕监管政策的实施而为制药企业集中提供赋码业务的情况将明显改变，从而有效改善业务的季节性变动情况

在制药企业应对药品电子监管的业务行为方面，随着药品电子监管政策的持续出台和政策预期的明确，制药企业对药品电子监管政策的理解不断深入，形成了从最初的被动接受到主动参与，再到基于赋码业务提升自身物流信息化水平的业务行为转变。因此，针对近期和未来即将持续出台的药品电子监管政策，制药企业将结合自身的业务安排，合理有序地对生产线进行赋码改造，药品电子监管实施初期制药企业普遍存在的、在政策设定截止日前集中进行生产线赋码改造的情形将得到根本改变。

在制药企业的全面质量追溯和物流信息化建设方面，由于此类需求非因国家强制监管的方式形成，而系出于自身管理需求的产生的自发需求，制药企业通常会根据自身的经营计划安排合理推进相关系统的建设，这也成为平滑公司收入季节性变动的因素之一。

3、本公司为众多客户建设的各类质量追溯应用系统的后续年保服务，既是公司未来重要的盈利增长点，又可有效平滑公司业务的季节性

质量追溯系统的后续年保服务的业务特点是持续公司收取为客户建设的各类质量追溯系统的升级和维护费用。近年来，本公司为客户建设的各类质量追溯应用系统数量的逐年快速增长，累计建设的生产线赋码系统约 2000 条，上述系统将从 2011 年起逐步释放年保服务需求，随着公司为用户提供软件产品及应用系统的规模持续扩大，未来公司年保服务收入将保持稳定增长趋势。由于年保服务具有高毛利率特点，随着年保服务收入的扩大，年保服务将成为公司未来重要的盈利增长点。同时，年保服务的收入确认不具有季节性，因此，公司未来年保服务收入的持续快速增长，将对平滑公司业绩的季节性变动起到重要作用。

十五、现金流量分析

报告期公司现金流量简要情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
净利润	3,108.45	2,586.51	1,376.85
经营活动产生的现金流量净额	1,049.57	-674.85	1,627.96
投资活动产生的现金流量净额	-179.79	-135.88	-263.61
筹资活动产生的现金流量净额	970.05	1,135.00	1,381.00
现金及现金等价物净增加额	1,839.83	324.28	2,745.35

（一）经营活动产生的现金流量分析

1、经营活动现金流入情况

报告期公司经营活动现金流入情况如下：

单位：万元

项　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售商品、提供劳务收到的现金	12,457.57	90.55%	4,747.93	86.11%	4,350.52	88.21%
收到的税费返还	896.45	6.52%	318.58	5.78%	292.34	5.93%
收到其他与经营活动有关的现金	403.21	2.93%	447.42	8.11%	288.88	5.86%
小　计	**13,757.22**	**100.00%**	**5,513.94**	**100.00%**	**4,931.74**	**100.00%**

上表显示，公司主营业务产生的现金流入是经营活动现金流入的主要部分，报告期销售商品、提供劳务收到的现金占经营活动现金流入的比例保持了较高水平。

报告期公司销售商品、提供劳务收到的现金占当年营业收入的比例分别达到114.31%、56.52%和 100.37%，体现出公司较强的将销售收入转化为现金流入的能力。2010 年度该比例较低，为 56.52%，主要原因是受药品电子监管项目大规模启动时间较晚的影响，公司项目实施及验收主要集中在四季度，在 2010 年末时点形成较大额应收账款。这部分欠款大部分已于 2011 年收回，不存在欠款无法收回的重大不确定性。公司应收账款的具体情况请见本节本节“十一、财务状况分析”之“（一）公司资产的主要构成”之“2、资产质量分析”之“（1）流动资产”之“②应收账款”。

2、经营活动现金流出情况

报告期公司经营活动现金流出情况如下：

单位：万元

项　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
购买商品、接受劳务支付的现金	6,536.13	51.43%	2,616.12	42.27%	1,225.59	37.10%
支付给职工以及为职工支付的现金	1,834.19	14.43%	1,227.08	19.83%	494.90	14.98%
支付的各项税费	1,908.87	15.02%	846.33	13.68%	610.90	18.49%
支付其他与经营活动有关的现金	2,428.46	19.11%	1,499.25	24.23%	972.39	29.43%
小　计	**12,707.65**	**100.00%**	**6,188.78**	**100.00%**	**3,303.78**	**100.00%**

上表显示，公司经营活动各项现金流出均呈增长趋势，与公司业务量的大幅增长、人员数量的增加、经营规模的增大趋势一致。

购买商品、接受劳务支付的现金是公司经营活动现金流出的主要部分，报告期占经营活动现金流出的比例均保持了较高水平。

由于员工数量及与业绩挂钩的奖金数额的增加，公司报告期支付给职工以及为职工支付的现金增长明显，占经营活动现金流出的比例持续增长。

随着业绩的增长、规模的扩大，公司支付的各项税费以及各项销售费用、管理费用均呈增长趋势。

综上，报告期经营活动现金流量的变化反映出公司高速成长的特点，与公司的实际经营情况一致。

3、各期收入与销售商品和提供劳务收到的现金之间的关系

报告期收入与销售商品和提供劳务收到的现金之间勾稽关系如下：

单位：万元

项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业收入	12,411.98	8,399.91	3,805.99
增值税销项税	1,832.86	1,111.46	682.04
应收账款（期初-期末）	-765.81	-4,378.17	68.07
应收票据（期初-期末）	-184.13	-100.67	28.66
预收账款（期末-期初）	-70.09	-122.37	-109.68
其他调整	-767.23	-162.23	-124.56
小计	12,457.58	4,747.93	4,350.52
销售商品、提供劳务收到的现金	12,457.58	4,747.93	4,350.52

4、经营活动现金流量净额与净利润之间差异的原因

报告期各期净利润与经营活动现金流量净额差异如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
净利润	3,108.45	2,586.51	1,376.85
经营性应收项目形成的差异	-1,201.33	-4,822.00	461.11
其中： 应收票据的减少（“-”为增加）	-184.13	-100.67	28.66
应收账款的减少（“-”为增加）	-765.81	-4,378.17	68.07
预付账款的减少（“-”为增加）	-100.39	-127.47	100.73
经营性应付项目形成的差异	-500.58	1,923.63	28.99
其中：应付账款的增加（“-”为减少）	-90.60	1,632.60	75.33
预收账款的增加（“-”为减少）	-70.02	-122.37	-109.68
其他因素形成的差异	-356.97	-362.99	-238.99
其中：资产减值准备	116.94	237.64	44.28
固定资产折旧	74.55	56.95	39.60
存货的减少（“-”为增加）	-559.18	-618.54	-330.78
差异合计	-2,058.88	-3,261.36	251.11
经营活动现金流量净额（负数为流出）	1,049.57	-674.85	1,627.96

（1）2009 年情况

2009 年经营活动现金流量高于净利润 251.11 万元，与净利润基本匹配。

（2）2010 年情况

2010 年度经营活动现金净流量为-674.85 万元，较当期净利润 2,586.51 万元少 3,261.36 万元，主要是受应收账款、存货和应付账款三个项目的共同影响。上述三个项目合计影响 3,601.75 万元，具体情况如下：

①2010 年末应收账款较 2009 年末增加 4,615.81 万元，该部分形成了利润但未能实现现金流入。关于应收账款的详细分析见本节“十一、财务状况分析”之“（一）公司资产的主要构成”之“2、资产质量分析”之“（1）流动资产”之“②应收账款”。

②公司 2010 年末存货较 2009 年末增加 618.54 万元，主要是公司为了应对药品电子监管项目的大规模启动而进行备货，增加采购形成现金流出。

③公司 2010 年末应付账款较 2009 年末增加 1,632.60 万元，主要是公司药品电子监管项目主要集中在四季度实施，相应的采购也主要在四季度进行，年末时点公司的采购款尚处于正常的信用期内，节约了 2010 年度的采购现金流出。

（3）2011 年情况

2011 年经营活动现金流量为 1,049.57 万元，较 2010 年明显改善，主要原

因是销售回款情况良好，2010 年末应收账款除质保金和部分大型质量追溯项目欠款外大部分已经收回，2011 年上半年销售款也在当年正常回收。尽管 2011 年公司经营活动支付的人员费用和各项税费大幅增加，但经营活动现金流量净额仍达到正的一千万元以上，反映出公司经营活动现金流状况明显改善，盈利质量亦明显提升。

5、2010 年经营活动现金流在收入大幅增长同时为负的原因

如前所述，2010 年经营活动现金流在收入大幅增长同时为负的主要原因是受公司业务季节性特点和业务模式影响，当年应收账款和存货余额保持较高水平，当期收入形成的现金流入不足支付各项现金流出所致。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，发行人经营活动现金净流量与净利润之间的差异原因符合企业实际情况。2010 年度营业收入大幅增长的同时经营活动现金流为负数主要是受业务季节性特点和业务模式影响，发行人应收账款和存货增幅较大，与实际情况情况一致。

（二）投资活动产生的现金流量分析

1、投资活动现金流入情况

报告期公司投资活动现金流入情况如下：

单位:万元

项　　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
收回投资收到的现金	-	-	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	33.85	100.00%	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-	31.50	100.00%
小　　计	**33.85**	**100.00%**	**-**	**-**	**31.50**	**100.00%**

报告期公司投资活动现金流入为处置固定资产收到的现金和收到的技术创新基金。

2、投资活动现金流出情况

报告期公司投资活动现金流出情况如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	213.64	100.00%	135.88	100.00%	295.11	100.00%
投资支付的现金	-	-	-	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-	-	-
小　　计	213.64	100.00%	135.88	100.00%	295.11	100.00%

报告期公司投资活动现金流出为购建固定资产、无形资产支出。

（三）筹资活动现金流量分析

1、筹资活动现金流入情况

报告期公司筹资活动现金流入情况如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
吸收投资收到的现金	-	-	1,135.00	100.00%	1,381.00	100.00%
取得借款收到的现金	1,500.00	100.00%	-	-	-	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-	-	-
小　　计	1,500.00	100.00%	1,135.00	100.00%	1,381.00	100.00%

报告期公司筹资活动现金流量为银行贷款和吸收股东投资收到的现金。

2010 年度吸收投资收到的现金为 1,135.00 万元，其中盈富泰克创业投资有限公司投入 1,000.00 万元认购公司新增注册资本 225 万元；北京爱创投资管理中心（有限合伙）投入 135.00 万元认购公司新增注册资本 90 万元。

2009 年度吸收投资收到的现金为 1,381.00 万元，其中黄京怀等 12 人投入 336.00 万元认购公司新增注册资本 60 万元；华软创业投资无锡合伙企业投入 1,000.00 万元认购公司新增注册资本 37.335 万元；刘志伟等 3 人投入 45.00 万元认购公司新增注册资本 45 万元。

2、筹资活动现金流出情况

报告期公司筹资活动现金流出情况如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
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	529.95	100.00%	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-	-	-
小　　计	529.95	100.00%	-	-	-	-

2011 年度，公司向股东支付股利 513.00 万元，偿还银行借款利息 16.95 万元。

十六、报告期重大资本性支出情况分析

（一）报告期重大资本性支出

报告期公司无重大资本性支出。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金投资项目以外，公司无可预见的重大资本性支出计划。本次发行募集资金投资计划参见“第十一节　募集资金运用”的有关内容。

十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）报告期公司利润来源及影响盈利能力连续性和稳定性的因素分析

1、公司利润的主要来源

报告期公司利润的主要来源如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务利润	2,412.17	68.92%	2,569.04	85.08%	1,193.01	80.68%
增值税退税	896.45	25.61%	318.58	10.55%	292.34	19.77%
经常性利润小计	3,308.61	94.53%	2,887.62	95.63%	1,485.35	100.45%
非经常性利润	191.28	5.47%	131.83	4.37%	-6.67	-0.45%
利润总额	3,499.89	100.00%	3,019.45	100.00%	1,478.68	100.00%

上表显示，报告期公司经常性利润占利润总额的比例均在 95%以上，公司利润主要来自于主营业务。

公司主营业务中，来自医药行业收入占营业收入的比重较高。报告期该比例分别为 51.65%、68.70%和和 88.06%，向国内制药企业提供电子监管（生产线赋

码）解决方案是报告期公司利润的主要来源。

通过专注于提供药品生产线赋码解决方案，公司为进一步深入拓展制药行业质量追溯市场奠定了坚实的基础。同时为将来公司向乳制品、食品等其他关系民众生命健康的重点领域拓展市场建立起技术、人才和品牌等多项基础和优势。

2、影响公司盈利连续性和稳定性的主要因素

（1）医药行业的发展趋势

本公司来自于医药行业客户的收入占全部营业收入的比重较高。预计未来三至五年，公司营业收入来自于医药行业的比例仍然会维持较高水平。

近十年来，我国医药行业持续快速健康发展，1999 年国内医药工业总产值仅为 1,534 亿元，2009 年增长至 9,403 亿元，十年间增长超过 600%。未来如果医药行业继续维持高速增长，医药企业加大对药品质量追溯的投资建设规模，本公司盈利能力将持续稳定增长；如果医药行业发展趋势出现重大不利变化，医药企业减少药品质量追溯的投资规模，将对本公司盈利能力造成不利影响。

（2）产品质量监管的市场化

近年来，产品质量追溯在医药等应用领域得到了快速发展，其背后的主要推动力来自于国家针对相关行业出台的一系列产品质量强制监管的政策。采取强制监管的政策是在目前国内相关行业企业的质量管理意识薄弱背景下，由政府监管部门主导，为保障人民群众生命健康做出的应对举措。未来随着我国市场经济的进一步发展和完善，产品质量管理的驱动力将逐步由政府主导转变为市场推动。现阶段，已经有一些管理水平与质量意识较强的行业领先企业认识到了产品质量在企业发展中的重要地位，越来越多的企业主动采用产品质量追溯系统来提升企业产品质量管理水平。

未来如果更多的企业出于提高管理水平和控制产品质量的需求自发加大产品质量追溯系统的投资建设，本公司盈利能力将持续稳定增长；如果仍然持续目前政策推动的状态，本公司盈利能力将随政策的出台和失效产生一定的波动。

（二）本公司具有的财务优势

1、财务优势

（1）竞争优势突出，毛利率水平较高

本公司是中国药品电子监管项目第一家试点实施企业。公司进入行业较早，

依靠强大的技术研发团队和多年积累的项目实施经验，公司软件产品和解决方案始终保持行业内的领先优势。由于竞争优势突出，公司在与客户谈判过程中拥有较强的议价能力，因此公司销售毛利率较高，近三年公司综合毛利率平均为61.91%。

（2）与供应商建立了良好的战略合作关系

公司凭借多年的行业积累、良好的商业信誉以及强大的分销能力，与国内外多家知名企业建立了战略合作关系。公司目前为 Intermec 全球合作伙伴、PSC 中国区总代理、CISCO SYSTEMS 高级认证代理、用友集团 ERP/NC 战略合作伙伴、Datalogic 中国合作伙伴。

上述战略合作关系的建立一方面使公司能够以更低的价格获得产品，从而保证较高的利润率水平；另一方面，紧密合作使公司在供应商配货安排、产品质量、服务支持等方面全面受益，在整个供应链体系中保持了竞争优势。

（3）资产结构合理，财务稳健

公司资产负债结构合理，截至 2011 年 12 月 31 日资产负债率为 29.92%，财务风险较低。公司资产的流动性较高，截至 2011 年 12 月 31 日流动资产占总资产的比例为 96.20%，财务稳健。

2、财务困难

随着越来越多的企业对产品质量追溯系统建设产生需求，公司未来将面向更多行业、规模更大的客户提供软件产品和解决方案。公司现有产品需要根据客户需求不断升级完善。同时，为了保持技术优势、帮助客户提高管理水平，公司需要不断研发新的产品，这些研发工作需要巨大的资金投入。

为了满足业务飞速发展的需要，公司将加大全国营销服务网络的建设投入，继续扩大营销团队的规模，同样也面临较大的资金压力。

（三）财务状况和盈利能力的未来趋势分析

报告期公司抓住全国药品电子监管项目启动的机遇，发挥自身优势，取得了良好的经营业绩。公司财务状况稳定，资产质量良好，保持了较强的盈利能力。未来数年间药品电子监管项目仍然有巨大的发展空间，其他行业如快速消费品对产品质量追溯系统的需求也日益强烈。本公司认为，在可预见的将来，公司仍将保持良好的财务状况和较强的持续盈利能力。

十八、股利分配政策

（一）报告期内的利润分配政策

公司股票全部为普通股，股利分配遵循“同股同利”的原则，按股东持有的股份数额，采取现金或股票方式进行分配。在每个会计年度结束后的六个月内，由公司董事会根据当年的经营业绩和未来的经营发展计划提出股利分配方案，经股东大会以普通决议方式通过后实施。

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两个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司派发股利时，按照有关法律、法规的规定代扣代缴股东股利收入的应纳税金。

根据《公司法》和《公司章程》的规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序和比例分配：

1、弥补上一年度的亏损；

2、提取法定公积金 10%；

3、提取任意公积金；

4、支付股东股利。

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。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。股东大会决议将法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

（二）报告期内的利润分配情况

2011 年 2 月 10 日，公司 2011 年第一次临时股东大会通过利润分配方案，以 2010 年末总股本 3,960 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 1.50 元（含税），共计分配现金股利 594 万元。

（三）发行前滚存利润分配安排

根据公司 2012 年第一次临时股东大会决议，本公司首次公开发行股票完成

前的滚存利润由首次公开发行股票完成后的新老股东共同享有。

（四）发行后的股利分配政策

1、利润分配原则：公司实施积极、持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展，即公司当年度实现盈利，在依法弥补亏损、提取法定公积金、盈余公积金后有可分配利润的，则公司应当进行现金分红。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见。

2、利润分配形式：公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大生产经营规模或者转增公司资本，法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、现金分红比例：如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。公司在实施上述现金分配股利的同时，可以派发红股。当公司年末资产负债率超过 70%或者当年经营活动所产生的现金流量净额为负数时，公司可以不进行现金分红。

重大投资计划或重大现金支出是指以下情形之一：

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

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

4、公司股东大会按照既定利润分配政策对利润分配方案作出决议后，公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分配。

5、利润分配政策调整：公司将保持股利分配政策的连续性、稳定性。公司将根据自身实际情况，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见调整利润分配政策。有关利润分配政策调整的议案应详细论证和说明原因，并且经公司董事会审议，全体董事过半数以上表决通过后提交股东大会批准。同时，公司保证现行及未来的利润分配不得违反以下原则：

（1）如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%；

（2）调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

6、公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金股利，以偿还其占用的资金。

上述《公司章程(草案)》已经公司 2012 年第一次临时股东大会决议通过。

（五）本次发行上市后的利润分配规划和计划

本次发行上市后，公司将成为一家公众公司，担负着为股东谋利益、为员工谋福利、为社会做贡献的多重社会责任。利润分配是体现股东利益的重要方面，为了明确本次发行后对新老股东权益分红的回报，进一步细化《公司章程(草案)》中关于利润分配原则的条款，增加股利分配决策透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督，公司董事会制定了《北京爱创科技股份有限公司股东未来分红回报规划（2011-2015)》，具体内容如下：

1、股东回报规划制定考虑因素：公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑企业实际情况、发展目标，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，从而对股利分配作出制度性安排，以保证股利分配政策的连续性和稳定性。

2、股东回报规划制定原则：公司股东回报规划充分考虑和听取股东（特别是公众股股东）、独立董事和监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。

3、股东回报规划制定周期和相关决策机制：公司至少每五年重新审议一次《股东分红回报规划》，根据股东（特别是公众股股东）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划。但公司保证调整后的股东回报计划不违反以下原则：即如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。

公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是公众股股东）、独立董事和监事的意见，制定年度或中期分红方案，并经公司股东大会表决通过后实施。

4、2011 年至 2015 年股东分红回报计划：公司在足额预留法定公积金、盈

余公积金以后，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的20%。在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增。公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红议案，并提交股东大会通过网络投票的方式进行表决。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的建议和监督。

（六）公司未分配利润的使用原则

公司在无重大投资计划或重大现金支出发生的情况下，坚持每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可分配利润的 20%。公司留存未分配利润主要用于对外投资、收购资产、购买设备、补充营运资金等重大投资及现金支出，逐步扩大生产经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤地实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（七）中介机构关于利润分配事项的核查意见

保荐机构认为：发行人上市后适用的公司章程（草案）中关于利润分配的相关政策注重给予投资者稳定回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人公司章程（草案）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定；发行人股利分配决策机制健全、有效，有利于保护公众股东的合法权益。

发行人律师认为：发行人董事会对发行人《章程草案》利润分配相关条款的修改符合有关法律、法规及规范性文件的规定，且发行人全体股东已出具同意上述修改的承诺，发行人股东大会通过上述对发行人《章程草案》利润分配相关条款的修改内容不存在法律障碍；发行人的利润分配政策注重给予投资者稳定回报、有利于保护投资者合法权益，发行人股利分配决策机制健全、有效，有利于保护公众股东的合法权益；发行人《章程草案》及《招股说明书》对利润分配事项的规定和信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定。

申报会计师认为：发行人上市后适用的公司章程（草案）中关于利润分配的相关政策注重给予投资者稳定回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人公司章程（草案）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定；发行人股利分配决策机制健全、有效，有利于保护公众股东的合法权益。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

自成立以来，本公司一直专注于国内产品质量追溯系统的开发与推广，主要从事以产品质量追溯系统为核心的软件开发与销售、应用解决方案推广以及相关的技术服务。经过多年的业务发展，公司开发的软件产品与解决方案已广泛应用于医药、食品饮料、钢铁制造、大型零售、能源、航空货运等多个行业领域，积累了一大批优质客户，为企业的快速发展提供了有力的支持。

本次募集资金运用将紧紧围绕公司丰富产品线与扩大市场应用领域的业务发展战略，进一步提升企业现有技术水平，增强市场竞争能力。

（一）募集资金总量

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 1,320 万股，占发行后总股本的 25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【 】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要的营运资金。公司募集资金将存放于公司董事会决定的专户集中管理，专款专用。

（二）募集资金投资项目

经公司 2011 年第一次临时股东大会审议批准，本次公开发行股票募集资金由董事会负责实施，拟用于以下项目：

（1）TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目；

（2）全国营销服务网络建设项目；

（3）其他与主营业务相关的营运资金项目。

其中，TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目针对公司现有软件产品与解决方案的基础——TTS 双向追溯系统平台进行技术升级，其中包括更多功能的研发与相关软件的升级，并进一步完善公司技术研发体系以及产品测试体系。

全国营销服务网络建设项目的建设目标是为适应各行业应用领域对产品质量追溯系统需求快速增长的趋势，在公司原有技术服务与营销网络的基础之上扩

充人员装备，从而进一步提高公司在售前市场推广与售后技术服务方面的市场竞争力。

（三）项目进度与备案情况

本次募集资金拟投资项目已在北京市海淀区发展与改革委员会备案，项目所需资金和投资进度安排如下：

单位：万元

项目名称	投资额	募集资金运用进度		项目备案情况
		第一年	第二年	
TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目	8,976.98	4,736.19	4,240.79	京海淀发改（备）[2010]335 号
全国营销服务网络建设项目	2,992.40	2,127.40	865.00	京海淀发改（备）[2010]334 号
其他与主营业务相关的营运资金项目	-	-	-	-

（四）募集资金投资项目与现有业务关系

本次募集资金投资项目围绕国内产品质量追溯行业的发展特点，结合公司的核心技术与市场优势地位，针对行业的发展趋势与市场需求变动情况，对现有产品与系统进行应用技术与应用领域的升级以及营销服务网络的完善，符合企业长期发展战略方向。

TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目是针对公司 TTS 双向追溯系统平台进行技术升级项目。公司开发的 TTS 双向追溯系统平台以条码、RFID 等自动识别技术为产品标识与识别手段，对每件产品从采购、生产、销售、流通所有环节进行有效的监控，满足客户与相关政府监管部门对产品质量进行全程监控的要求。作为供应链双向追溯的物流信息管理系统，TTS 产品质量追溯系统将客户的采购物流、生产物流、销售物流以及服务物流进行全面整合，为客户提供全套的供应链物流信息管理平台，提升了客户精细化管理水平。

全国营销服务网络建设项目主要为满足各行业应用领域对产品质量追溯系统快速增长的需求，根据企业整体业务发展战略，在公司现有国内营销服务网络的基础上，进一步拓展网络的覆盖范围，在全国范围内建立以北京为中心，覆盖全国大中型城市的综合性市场营销与技术服务网络。

本次募集资金投资项目的实施将有利于进一步增强公司研发实力、完善公司

销售网络，巩固公司现有业务优势，提升公司综合竞争实力，提高公司整体盈利水平。

（五）募集资金投资项目对现有业务的影响

本次募集资金投资项目的实施将整合公司产品质量追溯软件产品与系统的资源优势与技术优势，丰富产品追溯软件与解决方案，进一步提高公司市场营销与售后服务能力，为完成公司中长期发展战略奠定坚实的基础。

TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目以软件领域最新技术发展趋势为方向，主要进行技术升级从而增强产品的市场竞争力。该项目的实施将进一步提升公司产品质量追溯软件与解决方案的技术含量，更好地满足医药、食品饮料、零售、能源等应用领域的建设需要，提升用户对产品质量进行全方位追溯的能力，符合公司在核心产品上做精做强的经营思路。

全国营销服务网络建设项目通过进一步完善市场营销与技术服务的组织架构与职能，实现包括产品策划与推广、市场营销、经销商管理与培训与售后技术服务等多项功能的一体化、全方位的综合用户解决方案，为用户提供周到细致的产品服务，从而提高用户的满意度，与公司重视营销服务实力的发展思路相一致。

二、募集资金投资项目介绍

（一）TTS 质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目

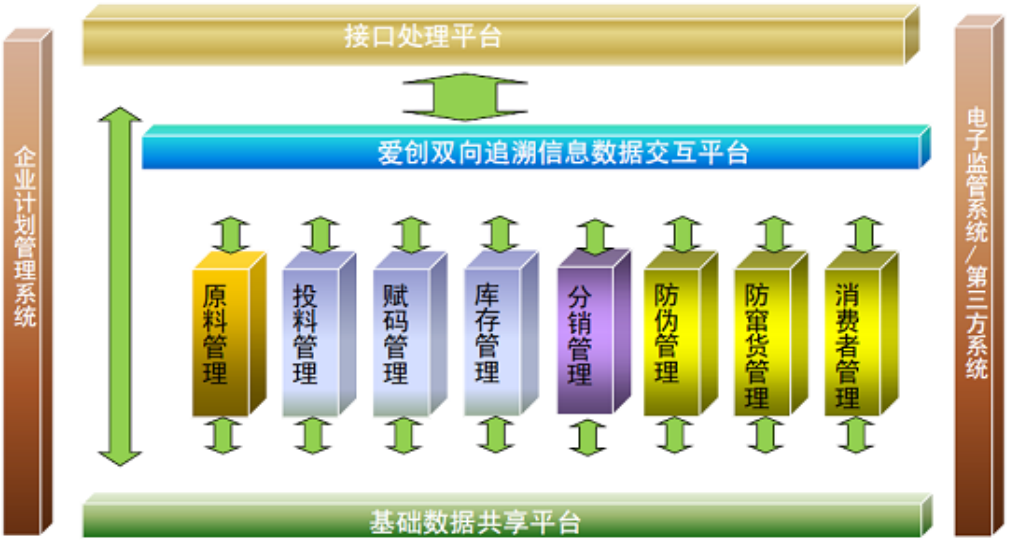
1、项目概述

作为本行业领先企业，本公司自设立以来一直从事产品追溯软件在制造、流通等众多行业领域的应用与推广，形成了一大批成功的行业应用案例，获得了客户的充分认可。

目前，公司现有所有软件产品与解决方案的基础——TTS 双向追溯系统包括“8+3 系统功能模块”，分别为原料管理系统、投料管理系统、赋码管理系统、仓库管理系统、分销管理系统、防伪管理系统、防窜货管理系统、消费者管理系统与接口处理平台、追溯信息数据交互平台以及基础数据共享平台。TTS 双向追溯系统通过将企业的采购物流、生产物流、销售物流以及服务物流进行全面整合，为企业构建全方位的产品质量追溯体系。另外，该系统还提供了良好的接口功能，

不仅能够对接企业计划管理系统，同时还能够与政府部门的电子监管系统（如中国药品电子监管网等）互联互通。

TTS 双向追溯系统平台结构图



在企业快速成长的过程中，本公司的产品应用领域越来越广，客户对产品的性能要求越来越高。为进一步提升产品技术水平，增强市场竞争力，公司拟对 TTS 双向追溯系统进行技术升级。本项目拟投资 8,976.98 万元，其中建设投资 8,977 万元，项目铺底流动资金 1,642 万元。本项目内部收益率为 27.48%（税后）。从建设期算起，本项目的投资回收期为 6.63 年（税后）。项目完成后年均销售收入为 10,963 万元，净利润为 5,012 万元。

2、项目背景

（1）食品、药品等领域市场需求的快速增长促使本公司进行技术升级

近年来发生的一些药品质量安全事件，给人们的生命健康造成了严重损害，产生了极坏的社会影响。为此，国家对药品生产行业制订了一系列强制性政策与标准，引导企业树立全面的质量管理体系，督促企业加快产品质量安全追溯、缺陷产品召回与不合格产品处置等各项管理制度建立和落实。

在国家强制性政策指导下，截至 2007 年 9 月底，国内所有麻醉药品和第一类精神药品生产企业完成了产品追溯体系中赋码系统的建设，并通过特殊药品监控网络进行数据报送。2008 年 11 月之前，国内血液制品、疫苗、中药注射剂及第二类精神药品生产企业也完成了产品赋码系统的建设，建立了基本的产品追溯系统。2010 年 5 月，国家食品药品监督管理局发布《关于基本药物进行全品种

电子监管工作的通知》，提出全国基本药品生产企业在 2011 年 3 月 31 日之前完成赋码系统建设，加入药品电子监管网。

此外，2008 年 9 月爆发的“三聚氰胺事件”使整个行业的信誉遭受严重危机，国内市场急剧下滑，消费者信心受挫。为此，国家出台了一系列整顿乳业的重大举措。为进一步加强婴幼儿奶粉的监管，2010 年 9 月 16 日国务院办公厅发布《国务院办公厅关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求 2011 年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。

目前，国家正以药品、食品饮料领域的产品质量监管为引导，逐渐向其他行业推广产品追溯体系建设。随着国家对产品质量监管力度不断加强以及各行业企业对自身产品质量管理体系建设的迫切需求，本行业已经进入快速成长的阶段。

（2）市场竞争日趋激烈促使本公司加快技术升级，强化市场竞争力

经过十余年的发展，国内产品追溯行业从最初以硬件产品为主的应用起步阶段逐步发展到以软件系统为主快速成长阶段，行业新进入者快速增多，市场竞争日趋激烈。由于对产品追溯市场前景看好，众多企业纷纷加入到市场竞争的行列。据不完全统计，目前国内产品追溯行业内软件企业多达数百家。一些在 ERP 软件领域知名的公司，如 Oracle、SAP、EXE、神州数码等开始向国内产品追溯软件领域进军。

产品追溯软件市场竞争者的大量加入，一方面表明国内市场处于快速发展的初期阶段，另一方面也对本公司提出了严峻的挑战。本公司为保持市场领先地位，必须加快产品与技术的更新升级，提高市场竞争力。

（3）技术领先是本公司保持市场竞争优势的主要手段

本公司非常重视产品与技术创新。作为一家高科技软件企业，公司始终将技术创新作为企业发展的原动力，不断加大自主研发力度，通过坚持不懈地推进自主创新，取得了众多创新成果，有力地推动了企业的持续增长。以药品赋码软件为例，公司自 2006 年开始开发以来，已经更新至 V4.0 版本，从最初版本仅具有基本监管码导入导出功能以及简单的生产线业务模式，发展至目前采用 B/S 架构的最新版本，能够提供非常灵活的部署模式以及管理模式，可以对海量数据进行处理，具备高速自动化生产条件下高识别率的优异性能。

在激烈的市场竞争中，公司始终保持对其他竞争者的产品与技术优势，正是

这种优势，公司的品牌形象不断提升，业务规模不断扩大，市场份额不断提高。通过本次募集资金使用项目的实施，本公司的产品与技术将迈上一个新台阶，进一步扩大竞争优势。

3、市场容量

目前，产品质量追溯系统广泛应用于众多行业领域，具有强大的市场生命力。从近期来看，由于医药、乳制品、农产品等重点行业直接关系到消费者生命健康，受到政府相关部门的严格监管，市场需求快速增长。

2010 年 5 月，国家食品药品监督管理局发布《关于基本药物进行全品种电子监管工作的通知》，提出全国基本药品生产企业在 2011 年 3 月 31 日之前完成赋码系统建设，加入药品电子监管网。同年 12 月，国家食品药品监督管理局在 2011 年 12 月 31 日前对含麻黄碱类复方制剂（不包括含麻黄的中成药）、含可待因复方口服溶液、含地芬诺酯复方制剂实施电子监管。据市场统计，仅基本药物与复方制剂药品赋码拉动的市场需求大约为 12.8 亿元，在此基础上带动的药品全面质量追溯的市场需求大约为 30 亿元。根据本公司项目实施经验，生产企业为减小影响，往往采取先选择部分生产线进行赋码系统建设，经过一段时间的稳定运行之后，才会全面铺开，预计基本药品与复方制剂赋码系统的市场需求将在今后较长时间内逐步释放。

为进一步加强婴幼儿奶粉的监管，国务院办公厅于 2010 年 9 月 16 日发布了《关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求 2011 年年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。据统计，我国约有 1,500 家乳品生产企业，大部分企业都生产婴幼儿配方奶粉。近年来，我国婴幼儿配方奶粉市场每年呈两位数的高速增长态势，2000～2009 年平均年增长率高达 22.9%，市场容量也由 2006 年的 10.6 万吨增至 2008 年的 63 万吨[12]，预计国内乳制品行业对产品质量追溯系统的市场需求约为 26.75 亿元。

另外，随着国内经济的发展与企业产品质量意识的提高，农产品与其他领域产品质量追溯的市场需求也将逐步扩大，本行业未来的发展空间将非常广阔。

4、项目主要内容

（1）主要目标

本项目主要针对公司现有软件产品与解决方案的基础——TTS 双向追溯系

[12] 数据来源：《2010-2015 年中国奶粉市场投资分析及前景预测报告》，2010 年 9 月

统平台进行技术升级，其中包括更多功能的研发与相关软件的升级。具体升级的功能如下：

功　能	现有 TTS 系统平台	新 TTS 系统平台
支持多种行业	需要单独开发	支持
通过无线设备采集上报数据	不支持	支持
支持产品的全流向追踪	仅追踪企业内部流向	支持
定制化报表	不支持	支持
图形化报表支持	不支持	支持
系统预警方式	应用程序内提醒	应用程序内提醒、邮件提醒、短信提醒
系统部署方式	客户端独立安装升级	基于 WEB 的客户端无需安装
与每三方系统的接口方式	通过数据库表交换数据	通过预定义 SCHEMA 格式化良好的 XML 文档交换数据

（2）具体设计性能指标

平台将采用分层的体系结构，前端是 WEB 服务器，中间是各类应用服务器，后台是数据库服务器，其中数据库服务器需要进行大量的联机事务处理，对性能要求很高。以下为具体设计性能指标：

指标	设计目标
注册企业数目	10 万
注册用户数量	20 万
活动用户数	20 万×10%=2 万
并发访问用户数	2 万×5%=1000
系统平均响应时间	<5 秒
每秒钟数据库处理请求数	1000
后台单次请求数据量大小(K)	0.15

（3）主要技术要求

本项目 TTS 双向追溯系统平台升级的技术要求主要包括安全性、可靠性和可用性、可扩展性、开放性以及备份与恢复等方面。其中，安全性技术要求是指 TTS 双向追溯系统平台的网络安全保护层次由外而内包括边界网络、内部网络、核心主机与桌面 PC 等层次；可靠性强调容错能力；可用性强调系统能够提供 7×24 服务；可扩展性强调的是整个系统是否能随着企业的发展而不断扩展，Web 应用和数据库必须能够分离或合并，从而能利用不同规模的硬件平台满足不同业务量的需要；开发性要求系统的数据交换平台中交换的数据都是 XML 类型，能够满足不同系统平台和程序语言的使用；备份与恢复要求系统建立一套在线备份系统对这些关键的信息定期进行备份，以便能在信息遭到破坏的时候能迅速恢复。

5、投资概算

本项目建设期为 2 年，总投资 8,977 万元，其中软硬件投资 1,960 万元，场地租赁费 500 万元，项目实施费用 5,375 万元，铺底流动资金 1,642 万元。具体情况如下：

单位：万元

序号	内容	投资额		
		第一年	第二年	合　计
一、固定资产投资		1,126	834	1,960
1	软件投入	348	232	580
2	硬件投入	528	352	880
3	场地投入-租赁	250	250	500
二、项目其他费用		2,625	2,750	5,375
三、铺底流动资金		985	657	1,642
项目总投资		4,736	4,241	8,977

（1）软件投入

序号	类　型	金额（万元）	备注
1	操作系统软件	40	主要包括 Windows Vista、XP、Server 2008 等操作系统
2	办公软件	20	主要包括 Office、Visio、MS Project 等
3	研发软件	520	包括软件界面开发工具包、嵌入式软件系统开发工具以及数据库软件开发工具等
合　计		580	-

（2）硬件投入

序号	类　型	金额（万元）	备注
1	网络设备	500	包括交换机、路由器、电话会议系统、网络安全设备等
2	开发设备	180	主要包括服务器、台式电脑等开发硬件设备
3	办公设备	120	主要包括研发部门办公设施、产品展示器材等
4	测试设备	80	主要包括计算机及网络设备等
合　计		880	-

（3）项目其他经费

单位：万元

序号	内容	投资额			占总投资额的比例
		第一年	第二年	合 计	
项目其他费用		2,625	2,750	5,375	59.88%
1	研究人员费用	1,650	2,100	3,750	41.77%

2	实施费用	480	320	800	8.91%
3	市场推广	315	210	525	5.85%
4	人员培训	180	120	300	3.34%

本次募集资金投资项目中研究人员费用主要包括研发人员的工资及福利费、调研费用、差旅费、技术交流费等。实施费用主要为研发过程中技术人员硬件设备改造、测试等环节需要耗费的电子元器件、电路板等材料。市场推广费主要为产品广告费和宣传费等。人员培训费主要为研发人员培训过程中发生的各类费用。

6、财务分析

本项目建设期为 2 年，项目完成后预计实现年平均销售收入 10,963 万元，利润总额为 5,012 万元，投资财务内部收益率为 27.48%（所得税后）。从建设期算起，本项目的投资回收期为 6.63 年（所得税后）。

序号	项　目	金额或比例	备注
1	营业收入（万元）	10,963	总平均
2	年总成本（万元）	5,492	总平均
3	利润总额（万元）	5,012	总平均
4	项目投资财务内部收益率	32.37%	所得税前
5		27.48%	所得税后
6	项目资本金财务内部收益率	36.04%	总平均
7	资本金利润率	56.97%	总平均
8	投资回收期（年）	6.63	所得税后

（二）全国营销服务网络建设项目

1、项目概述

全国营销服务网络建设项目主要内容为建立集市场营销与技术服务为一体的综合性营销服务体系，在为公司的产品推广、市场营销策划、用户需求调研等市场营销提供支持的同时，为用户提供技术维修、技术培训、网络实施、软件产品升级、备件仓储管理、信息反馈等多种技术服务。

面对良好的市场发展机遇，公司在加快产品开发进度，不断推出新产品的同时，逐步完善市场营销与售后技术服务体系的建设。经过多年的发展，公司已建立了以北京为总部，在上海、深圳和成都分设大区营销服务中心，并在西安、天津、青岛、沈阳、昆明、郑州等地设立办事处。面对快速增长的市场需求与持续不断的新产品推广，公司现有的营销服务体系迫切需要进一步升级扩容。本公司希望通过该投资项目的建设，将现有营销服务网络打造成为集技术服务与市场营

销为一体的综合性服务体系，在为用户提供技术维修、技术培训、网络实施、软件产品升级、备件仓储管理、信息反馈等多种技术服务的同时，为公司的产品推广、市场营销策划、用户需求调研等市场营销提供支持。

2、项目的必要性分析

（1）完善营销体系是公司保持竞争优势，提高盈利能力的需要

经过多年的业务发展，强大的市场营销服务能力已成为本公司核心竞争优势之一。可以预见，营销渠道领域的竞争将成为本行业未来竞争的热点之一。为此，全国营销服务网络建设项目的投资建设将有利于本公司实现市场渠道的扁平化管理以及树立以品牌为导向的市场营销体系，提升市场影响力，从而持续保持在营销渠道领域的竞争优势。

同时，通过完善的市场营销体系，公司将实现对目标客户的有效覆盖，使公司的销售收入和利润都将实现增长，进一步提高盈利水平。

（2）实现服务优质多元化，全方位满足客户的需要

目前，越来越多的企业已经把优质的客户服务意识作为企业发展的重要战略之一，优质的客户服务能够为企业赢得良好口碑，为企业产品带来更大的市场价值。通过客户与客户之间的信息传递，企业能将潜在客户转化为真正的客户，为企业大大降低营销成本。因此，企业的客户服务已不再是一种简单的短期行为，而是具有强大增值潜力的长期行为。

公司通过建立一个覆盖全国主要城市的营销服务中心体系，配备高素质的技术团队并辅以完善的营销服务管理系统，以客户实际需求为出发点，及时、准确为客户解决使用难题，解除客户的后顾之忧，增加客户对公司的信赖感、依赖感，而营销服务中心专业的技术服务团队以及优秀的服务销售团队，也将会成为解决客户多元化需求、占据更大市场份额的坚实基础。优良、专业的产品加上优质、多元的服务，将大大提高公司的市场竞争力，最终这种软性服务将转变为竞争优势，为公司带来更多的利益。

（3）实现项目快速交付，降低运营成本的需要

当今的软件企业正处于快速发展的外部环境之中，面对市场的瞬息万变，产品交付周期成为继产品质量、价格、优质服务之外赢得客户的另一重要因素。通过本项目所构建的营销服务体系，分布在全国各地的服务网点只负责特定区域的

销售服务工作。总部会根据客户所在地将工作任务分配给所属区域的服务中心，该中心再派专人到客户现场进行安装实施、后期维护等具体工作，尽可能压缩从客户下单到客户验收所用的时间，实现项目的快速交付。公司一直致力于追求用最少的成本提供满足客户要求的产品。通过缩短产品交付周期，降低库存风险，提高工作效率、降低管理成本，加快运营资金周转速度，最终实现增加公司收益的目标。

（4）未来业务发展的需要

公司目前拥有较强的产品设计与开发能力，为了进一步扩大业务范围，拓展市场空间，公司正在研究以 SaaS 模式实现产品质量追溯软件系统与解决方案的可行性。与现有产品不同，SaaS 模式面向的用户群更加广泛，更依赖于公司的市场销售与推广能力。因此，本项目的建设将为公司未来业务的发展提供强有力的支持。

3、项目建设目标

（1）建立全国范围的营销服务网络

本项目的具体目标是建立“一个总部、三个区域服务中心及二十七个市级服务中心”的全国营销服务网络，辐射到全国各大城市，有效提升公司市场营销水平，树立良好的品牌形象。

“一个总部”是指在北京设立全国营销服务总部，负责整体服务业务的全国调配、各区域及市级中心的业务协调及华北地区客户服务业务等工作。

“三个区域服务中心”是指在国内 3 个城市，即上海、成都、深圳设立区域中心，分管华东、西南、华南地区区域客户服务业务。

“二十七个市级服务中心”是指在 5 个自治区的主要城市，即呼和浩特、乌鲁木齐、拉萨、银川、南宁；以及 22 个省会城市，即哈尔滨、长春、沈阳、石家庄、太原、西宁、济南、郑州、南京、合肥、杭州、福州、南昌、长沙、武汉、广州、海口、兰州、西安、重庆、贵阳、昆明，设立地区服务中心，分管当地省份内的客户服务业务。

（2）建立并完善用户至上技术服务管理体系

公司在建设全国营销服务网络硬件设施的同时，将逐步建立并完善以用户至上的技术服务管理体系。以客户需求为导向的运营宗旨，成为保持持续快速增长

的关键所在。客户的满意度将直接关乎公司未来的业绩增长状况。公司为客户提供“一站式服务”，客户无需为不同的软硬件问题联系不同的部门人员，通过一个服务中心即可解决所有的使用难题。同时，公司还提供 7×24 小时客户在线服务，对客户提出的技术问题做到 4 小时响应，8 小时回复解决方案，对于无法通过电话解决的技术问题，可在 24 小时内响应上门服务，72 小时到现场。最后，客服人员将追踪所有通过专线进入的服务请求的满意度，根据客户的意见进行相应调整，更好地提升公司服务品质，打造优质的服务品牌。

4、项目投资概算

本项目是在公司现有营销服务体系的基础之上，为进一步提升公司市场营销与技术服务水平而实施的投资项目，预计总投资规模为 2,992.40 万元，其中包括房屋租赁及装修费用、固定资产投资、网络信息系统建设费、品牌推广费以及铺底流动资金。本项目的重点为落实办公场所、添置必要的办公设备，同时开展人员的招聘和培训，并对相关的管理制度和管理模式进行整合，引进市场营销与技术服务管理信息系统，实现信息化管理。

本项目所需资金的具体情况如下：

单位：万元

序号	项 目 名 称	金 额
1	房屋租赁及装修费	1,148.40
2	固定资产购置费	468.00
3	网络信息系统建设费	376.00
4	品牌推广费	550.00
5	铺底流动资金	450.00
合 计		**2,992.40**

（1）房屋租赁及装修费

城市	面积(平米)	租赁费（万元/平米）	期限(年)	装修费用（万元）	合 计（万元）
北京	300	36.00	3	30.00	138.00
上海	200	24.00	3	18.00	90.00
成都	200	16.80	3	18.00	68.40
深圳	200	24.00	3	18.00	90.00
其余城市	1200	-	3		762.00
合计	-	-	-	-	**1,148.40**

（2）固定资产购置费

项　　目	单价（万元）	数　　量	金额（万元）
车辆	30.00	8	240
个人电脑	0.60	100	60
服务器	1.10	31	34
打印机	2.23	31	69
投影仪	2.00	31	62
传真机	0.10	30	3
合　　计	-	-	**468**

（3）网络信息系统建设费

本项目中，公司计划在已有的办公自动化系统和财务管理信息系统的基础上，建立融合市场信息流、硬件设备等物流、资金流为一体的管理信息系统，满足公司跨区域经营、跨地区服务的运营模式，使公司的客户信息、物品采购及备件库存信息、资金及财务管理信息及时、准确地在公司内部实现相关资源的共享，提高公司管理水平，完善公司管理能力建设。具体资金使用情况如下：

项　　目	单价（万元）	数量	金额（万元）
1、网络设备			**94**
其中：核心交换机	3.30	4	13
接入层交换机	0.50	31	16
路由器	0.80	31	25
防火墙 VPN 设备	1.30	31	40
2、视频会议设备			**264**
其中：视频会议 MCU	16.00	1	16
视频会议主机	3.00	31	93
功放和音箱设备	5.00	31	155
3、其他设备			**18**
合　　计			**376**

（4）品牌推广费

项　　目	金额（万元）	备注
杂志公告费	150	计划在国内报刊、杂志登广告
产品推介费	300	每年定期在国内各大城市举办产品推介会
样品展示费	100	在各大区域中心设立产品展示室
合　　计	**550**	

5、项目实施进度

为进一步减小对公司现有业务与盈利水平的影响，本项目建设期为两年。整个项目实施分为准备期、实施期与整合期三个阶段，其中项目准备阶段约 4 个月，

包括立项准备、考察、洽谈办公场所等；实施阶段约 8 个月，包括租用办公场地、装修办公场地、购置设备与办公家具、设备安装与调试等；第三阶段整合期约为 12 个月，包括人员培训、制定岗位目标、完善销售服务管理体系等。

具体进度安排如下：

阶段	序号	项目内容	建设期																					
			第一年												第二年									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
准备期	1	立项准备																						
	2	考察、洽谈																						
实施期	3	租用场所																						
	4	施工与装修																						
	5	购置设备并安装																						
	6	设备调试																						
整合期	7	人员培训																						
	8	制定岗位目标																						
	9	完善管理体系																						

（三）其他与主营业务相关的营运资金

1、营运资金的必要性

（1）业务规模快速增长需要与主营业务相关的营运资金的投入

报告期，公司业务规模持续快速增长。2008～2010年，公司实现的主营业务收入分别为2,548.48万元、3,805.99万元和8,399.91万元，2009年与2010年较上一年度增长49.34%和120.70%，呈现加速增长的趋势。为抓住行业发展的良好机遇，进一步扩大企业规模，公司迫切需要以募集资金投入其他与主营业务相关的营运资金，以满足公司正常的业务扩展需要。

（2）为保持技术领先优势需要增加与主营业务相关的营运资金

作为国内本行业内领先的高科技企业，公司自成立以来，一直十分重视产品与技术创新，每年投入大量资金用于研究开发。近年来，在持续保持较高研发投入水平的情况下，公司相继开发出一系列具有较强市场竞争力的产品质量追溯软件产品与解决方案，有力地支持了公司业务收入的快速增长。

为巩固技术领先优势，保证现有的研发项目正常进行，公司将根据业务发展的需要，增加与主营业务相关的营运资金，用于购置更加先进的研发设备、适当

扩充研发队伍以及改善研发人员的薪酬待遇水平等方面。

（3）为进一步开拓市场领域需要更多与主营业务相关的营运资金

经过多年发展，公司在医药、食品饮料、零售、钢铁、能源等众多应用领域积累了丰富的行业经验，凭借业内领先的技术开发出了丰富的产品质量追溯解决方案，在业内树立了良好品牌形象。

2010年9月，国务院办公厅发布了《关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》，要求2011年年底前完成婴幼儿配方乳粉和原料乳粉电子信息追溯系统建设。目前，公司已经为伊利集团建成了高端液态奶质量追溯系统，2010年11月又中标了奶粉质量追溯系统，从而在业内树立了标杆性应用案例，为即将启动的新兴市场提前进行了业务布局。

随着公司在医药、食品饮料等行业收入的不断快速增长，公司需要更多与主营业务相关的营运资金，用于产品开发与市场推广。

2、与主营业务相关的营运资金的管理安排

公司将严格按照募集资金专项管理制度等规定对营运资金进行管理，根据公司业务发展进程，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用，保障和不断提高股东收益。

第十二节 未来发展与规划

一、公司战略目标

公司的总体发展战略是成为国内领先的产品质量追溯系统及解决方案供应商。公司立足于产品质量追溯系统的开放与建设，坚持以客户需求为导向，以信息技术为手段，通过不断提升核心技术性能和产品、服务质量，帮助客户实现供应链物流纵向与横向的全程监管、实时控制和过程掌控，使客户做到供应链物流全程可视化，产品全流向透明化管理，达到减少成本，提高经营效率的目的，同时为政府提供产品质量监管的有效手段，切实保护消费者合法权益。

二、未来三年的具体发展目标与规划

为确保公司战略目标的实现，公司计划在未来三年全面拓展TTS产品质量追溯系统业务，建立长效发展机制，提高运营效率，为股东创造价值。一方面，加大产品开发投入，大力推进核心技术和基础产品的研发、升级；另一方面，加强营销渠道建设，实施品牌营销战略，积极发展合作伙伴关系，在双赢的基础上为各行业更多的客户提供软件产品及解决方案，提高市场占有率。未来三到五年，本公司预计业务收入将继续保持快速增长的良好势头。

为实现公司高速增长和可持续发展，结合公司实际情况和未来产品质量追溯行业快速增长的趋势，本公司将制定和实施以下各项业务规划：

1、产品研发计划

产品创新是企业发展的不竭动力，公司在未来三年将加快科技创新体系建设与完善，建立产品设计和核心技术研发团队，一方面深入了解各行业客户需求，结合已有项目经验，不断拓展产品质量追溯系统的应用领域，为客户提供全方位的综合解决方案；另一方面，加强核心技术和基础产品的开放和升级，持续优化产品性能，提高产品运行效率。与此同时，公司将在SaaS平台的建设方面进行适当的尝试，致力于开放一套可以覆盖全国范围的药品、食品行业的生产、流通和使用等环节的产品监控信息网络系统，实现产品流通和使用渠道的有效监督。

2、营销服务体系和品牌建设计划

公司将加大产品宣传和推广力度，深入各行业了解不同层次客户的需求，在充分的沟通交流过程中帮助客户加深对产品追溯软件价值的了解，使产品追溯的科学理念深入人心，扩大公司知名度。同时，根据客户的资金、规模实力的差异，制定不同的营销策略和产品策略，为客户量身定做产品和解决方案。

公司将继续坚持直销和分销相结合的销售模式，迅速扩大产品的地域覆盖面，提高市场占有率。在募集资金到位后，公司将在充分市场调研的基础上，扩大现存各地办事处和服务机构的规模或者在新的地区设立分公司或办事处，争取为更多地区的客户提供全程的技术支持和售前售后服务。与此同时，公司将本着“互利共赢”的原则，继续选择和发展经销商，建立更加科学的经销商选择和考核体系，加强对各地经销商的产品销售与技术服务培训，提高经销商的服务水平，调动经销商的积极性。

为确保服务质量，公司将进一步完善服务管理制度和流程，提高对维修服务的反应速度，使客户的意见和建议能够得到更加及时的反馈。同时，强化服务人员客户业务知识的学习，逐步培养业务咨询能力，从简单服务走向高级咨询服务，帮助客户从建设走向应用，并不断提高应用水平，使信息化建设为客户带来提升业务进步的效益。

3、人力资源计划

人力资本是企业核心竞争力的重要因素。公司计划进一步建立和完善人才培养与考核机制，形成科学、畅通的层级晋升渠道，使每个员工都能清晰地规划自己的职业道路，激励员工的工作热情，创造鼓励创新的企业文化氛围，使员工在创新的过程中实现自身价值，增强对公司的认同。通过持续高效的培训机制，在提升原有核心人员素质的基础上，不断培养新生代力量，保持团队的稳定，为公司的发展创造源源不断的动力。

4、管理提升计划

目前公司已经建立了现代企业制度，但为了更好地发挥运营机制的作用，公司仍将投入较大的精力对现有的企业管理体制进行完善，具体措施如下：

（1）完善组织结构，使董事会、管理层、独立董事和监事会监督制衡的运行机制更为有效和谐，实现客户、员工、股东价值最大化；

（2）学习和引进先进的企业管理理念，提高管理层的管理水平和决策效率；

（3）以绩效为导向，不断优化企业管理流程，建立高绩效学习型组织。

5、资金筹措与运用计划

公司计划将主要募集资金投资于两个项目：TTS质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目与全国营销服务网络建设项目。其中，TTS质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目针对公司现有成熟的产品质量安全追溯技术进行技术升级，并以TTS双向追溯系统平台为基础，开发一系列面向行业应用的系统软件，进一步完善公司技术研发以及产品测试体系。全国营销服务网络建设项目的建设目标是为适应各行业应用领域对产品质量追溯系统需求快速增长的趋势，在公司原有技术服务与营销网络的基础之上扩充人员装备，从而进一步提高公司在售前市场推广与售后技术服务方面的市场竞争力。

公司一方面将以规范的运作、科学的管理、持续的增长、丰厚的回报给投资者以信心，保持公司在资本市场持续融资的能力；另一方面，将根据公司具体发展情况和阶段，综合利用银行贷款、公司债券等债权融资方式融资，以保持公司合理的资本结构，促进公司业务快速、健康地发展，保证股东利益的最大化。

三、本次发行募集资金运用对公司发展的作用

本次募集资金投资项目的实施，将促进公司技术创新和商业模式的完善，大幅提升产品性能、丰富产品结构，进一步提高公司的市场竞争力和抗风险能力，巩固并强化公司在产品质量追溯领域的领先地位。

1、有利于核心技术和产品的升级，增强公司的核心竞争力

TTS质量安全追溯管理系统平台研发及软件升级产品化项目的实施将进一步提升产品质量安全追溯系统的核心技术性能，提高产品的系列化、产业化程度，实现产品质量安全追溯系统从功能到性能的全面升级，更好地满足各类行业不同客户的要求，使公司在行业中保持竞争优势。

2、募集资金到位后将提高公司应对风险的能力

募集资金到位后，将大大充实公司的资金实力，扩大公司的资产规模，改变目前融资渠道缺乏的局面，有利于提升公司业务升级和新业务拓展的能力，提高公司的综合竞争力和抗风险能力。

3、加快高端人才的引进，提升公司创新能力和管理水平

本次募集资金到位将有助于公司进一步招募产品运营、设计及技术开发等方

面的高级人才，扩充产品及研发团队，为公司的创新发展提供充足的人力支持。公司上市后，将有利于公司进一步改善法人治理结构，全面提高自身的管理能力。公司良好的社会声誉以及富有吸引力的工作前景，将更容易吸引一流的人才，从而进一步增强公司的整体竞争力。

四、拟定业务发展目标与规划的假设条件

1、国家宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，未发生对公司发展产生重大影响的不可抗力因素；

2、国家对信息技术产业的扶持政策不会有重大改变；

3、本公司所属行业及相关领域的市场处于正常发展的状态，没有出现重大市场突变的情形；

4、本公司所处地区的社会经济环境无重大改变；

5、公司现有管理层、核心技术人员继续保持稳定；

6、本次募集资金及时到位。

五、实现业务发展目标与规划面临的主要困难

1、高端人才的短缺影响企业发展

公司多年来一直坚持自主创新。创新离不开人才，尤其是对于能够进行原创性创新、进行核心技术研究的高端人才，懂行业需求、进行应用创新的高级人才，掌握先进理念并付诸实践的高级营销人员及高级管理人员的需求变得更为迫切。公司未来几年将处于高速发展阶段，高级人才短缺将影响企业发展。因此，对于高端人才的引进与培养是公司未来人才战略发展的重要内容。

2、资金不足制约企业快速发展

首先，核心技术创新需要资金作保障。公司经过多年的发展，技术上具有了行业领先地位，但技术是不断发展的，也就需要不断地创新，这就需要有资金的支持作为保障。其次，核心技术的成果转化过程需要资金作保障。资金不足将导致成果转化进展迟缓，预期功能无法按时实现，产品难以形成批量，市场推广工作受到影响，丧失产品的市场机会，不能有效地为客户提供及时周到的支持和服务。

总之，无论是核心技术创新、应用技术创新，还是成果转化过程，仅仅依靠

企业每年的滚存利润发展或有限的贷款，无法进行快速、规模地发展。因此，借助资本市场的力量，筹集资金、快速发展、回报社会是关键。

3、研发与测试的基础设施需要进一步完善

公司历年来在产品研发与测试方面投入了大量的人力、财力、物力，技术实力不断获得提升，研发与测试部门的基础设施也取得了一定的发展。但是由于近年来公司业务发展势头迅猛，研发与测试队伍快速扩充，公司原有的软硬件设施逐渐无法满足业务发展的需要。随着本次募集资金投资项目的实施，本公司研发与测试体系将进一步得到完善，研发实力将再上一个台阶。

六、业务发展目标与现有业务的关系

1、现有业务是实现业务发展目标的基础

多年来，公司积累的技术、产品、市场、人才、品牌优势是公司的最大财富，是公司未来业务发展的基础。其一，公司定位明确，致力于产品追溯系统的研发和推广。公司对产品追溯系统的研发、改进及产品化实现积累了丰富的经验；公司在各行业（尤其是药品、乳制品）的成功案例赢得了用户的信任和支持；公司搭建的梯形团队结构，有效地实现了多层次人才的储备。公司现有技术的积累、业务的理解、市场资源的储备，使公司成为业界具有较高品牌知名度的企业，为未来业务的发展奠定了良好的基础。其二，随着社会经济的快速发展，人民生活水平不断提高，但产品质量问题尤其是食品、药品安全问题日渐突出，层出不穷。不合格产品不仅造成了资源的极大浪费，还对人们的生命健康构成重要威胁。政府和各行业都非常关注并将广泛应用产品质量追溯系统，为公司未来业务发展提供了广阔的市场拓展空间。

2、业务发展目标是现有业务的延伸

公司业务发展目标是在充分分析产品质量追溯技术发展趋势、行业应用趋势、公司自身优势基础上形成的，是对公司现有业务的进一步梳理和延伸。其一，业务发展目标将提高公司整体实战能力，并进一步扩大公司现有优势，实现公司的长期稳定增长。其二，发展目标的顺利实施，将提高公司现有业务的产业规模，有利于公司现有业务的横向拓展，促成公司长远发展战略的实现。

七、确保实现业务发展目标的方式、方法或途径

1、本次公开发行股票为公司实现上述业务目标提供了资金支持，公司将认真组织募集资金投资项目的实施，进一步巩固公司产品质量追溯领域的竞争优势，同时适当尝试SaaS平台的开发建设，为公司持续发展创造新的增长点；

2、严格按照上市公司的要求规范运作，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；

3、加快对优秀人才特别是技术研发人员、高级管理人员和市场营销人员的引进，进一步提高公司的技术水平、管理水平和销售能力，确保公司业务发展目标的实现；

4、逐步提高公司的知名度、品牌影响力和营销渗透力，积极拓展市场，提高市场占有率。

第十三节 其他重要事项

一、重要合同

截至本招股说明书签署日，本公司正在履行或即将履行的重要合同如下：

（一）销售合同

1、2012年1月9日，公司与内蒙古伊利实业集团股份有限公司液态奶事业部签订《扫描枪及配件买卖合同》（合同编号：XS120028），公司向内蒙古伊利实业集团股份有限公司液态奶事业部销售扫描枪及配件，合同价款为59.07万元。

2、2011年12月14日，公司与内蒙古伊利实业集团股份有限公司液态奶事业部签订《买卖合同》（合同编号：XS11120363），公司向其提供防伪防窜货管理系统，合同价款为298.62万元。

3、2011年12月15日，公司与内蒙古伊利实业集团股份有限公司液态奶事业部签订《买卖合同》（合同编号：XS11110211），公司向其提供防伪防窜货管理系统，合同价款为56.04万元。

（二）综合授信及借款合同

1、综合授信合同

2011年10月8日和2011年10月20日，公司与中国民生银行股份有限公司总行营业部分别签订编号为公授信字第01322011285790号、公授信字第01322011285790-更1号的《综合授信合同》及《综合授信合同变更协议》，约定民生银行授予公司3,000万元的最高授信额度，有效期为一年，自2011年10月8日至2012年10月8日。

2、借款合同

2011年10月20日，公司与中国民生银行股份有限公司总行营业部签订《流动资金贷款借款合同》（合同编号：公借贷字第01323011284241号），从民生银行借入一年期信用借款1,500万元。借款期限为2011年10月20日至2012年10月20日，年利率为6.56%。

（三）租赁合同

公司于2012年1月6日与北京翠宫饭店有限公司签订《续租协议》，承租北京翠宫饭店有限责任公司位于北京市海淀区知春路76号北京翠宫饭店写字楼8层B、C、D区域作为办公用房，租赁期限自2012年1月6日至2012年4月5日，租金为每平方米日租金6元。

（四）本次发行上市的承销、保荐协议

公司于2011年2月27日与平安证券有限责任公司签订了本次发行上市的承销暨保荐协议，聘请平安证券担任本次发行上市的保荐人和主承销商。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对外担保的情形。

三、重大诉讼或仲裁事项

本公司于2010年10月18日向北京市海淀区人民法院（以下称“海淀区法院”）提起诉讼，起诉北京嘉华通软科技有限公司（以下称“北京嘉华”）、纵兴元、辛明辉、王雪晶、北京绿竹生物制药有限公司（以下称“绿竹生物”）以及北京科兴生物制品有限公司（以下称“科兴生物”）侵犯本公司计算机软件著作权及不正当竞争，并申请证据保全和财产保全。

本公司对上述六被告的诉讼请求如下：

（1）请求判令北京嘉华在《法制日报》上向发行人公开赔礼道歉、消除影响；

（2）请求判令科兴生物停止使用侵权软件产品；

（3）请求判令除科兴生物以外的其他五被告立即通知侵权行为，销毁、删除全部侵权软件产品；

（4）请求判令除科兴生物以外的其他五被告赔偿发行人经济损失人民币500 万元；

（5）请求判令除科兴生物以外的其他五被告承担原告为制止侵权而支出的合理费用共计人民币 152,122 元；

（6）请求判令除科兴生物以外的其他五被告承担该案全部诉讼费用。

2011年9月23日，海淀区法院出具（2010）海民初字第26329号《民事判决书》，海淀区法院“认定北京嘉华通软科技有限公司的软件应复制于爱创公司的软件，嘉华通软公司、纵兴元、辛明辉的行为构成侵权，应依法承担侵权责任”，“爱创公司要求嘉华通软公司、纵兴元、辛明辉停止侵权、赔偿经济损失，理由正当”，予以支持，并就上述诉讼作出如下判决：

“一、自本判决生效之日起，被告北京嘉华通软科技有限公司、纵兴元、辛明辉立即停止侵权；

二、自本判决生效之日起十日内，被告北京嘉华通软科技有限公司在其公司网站首页（www.jawasoft.com.cn）连续四十八小时刊登声明消除影响（声明内容须经本院审核，逾期不履行，本院将根据原告北京爱创科技股份有限公司申请，在一家全国发行的报刊上登载本判决的主要内容，相关费用由被告北京嘉华通软科技有限公司负担）；

三、自本判决生效之日起十日内，被告北京嘉华通软科技有限公司、纵兴元、辛明辉共同赔偿原告北京爱创科技股份有限公司经济损失一百零五万元及诉讼合理支出一万元；

四、自本判决生效之日起六十日内，被告北京科兴生物制品有限公司、被告北京绿竹生物制药有限公司停止使用涉案软件”。

根据北京市第一中级人民法院知识产权庭出具的《当事人参加诉讼须知》，上述诉讼的被告北京嘉华通软科技有限公司、纵兴元、辛明辉已向北京市第一中级人民法院提起上诉，截至本招股书签署之日，上诉案件尚未开庭审理。

上述案件系由于相关被告侵犯发行人计算机软件著作权及不正当竞争，公司出于维护自身的合法权益而提起的诉讼，且公司在上述诉讼中的主要诉讼请求为要求相关被告停止侵权、赔礼道歉、消除影响等，并非以获得经济赔偿为主要目的，即使公司无法在该诉讼中实现相关诉讼请求，亦不会给发行人造成额外的损失。

经核查，保荐机构及律师认为：上述诉讼不会影响发行人的持续经营，不会对本次发行上市构成实质性障碍，不会对发行人未来投资者的利益构成损害。

除上述诉讼外，本公司不存在其他对财务状况、经营成果、声誉和业务活动可能产生重大影响的诉讼、仲裁或被行政处罚的案件。本公司控股股东、实际控

制人及本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，均没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

控股股东、实际控制人谢朝晖和夏丰声明，最近三年内不存在重大违法行为。

四、刑事起诉或行政诉讼

截至本招股说明书签署日，公司没有董事、监事、高级管理人员和其他核心人员受到刑事起诉的情况。近三年内，公司没有董事、监事、高级管理人员和其他核心人员受到行政处罚的情况。

五、缴纳车船税补税及滞纳金事项

本公司于2010年8月5日向北京市海淀区地税局缴纳车船税补税、滞纳金合计1,876.12元，其中补缴车船税1,760元，滞纳金116.12元。造成上述情况的原因系因相关工作人员失误，未及时缴纳车船税。

鉴于本公司不存在偷税、漏税或逃避缴纳税款的主观故意，已足额补缴相关税款，且滞纳金金额很小，该事项不构成重大违法行为。

经核查，保荐机构和律师认为：发行人缴纳车船税补税及滞纳金事项系公司相关人员工作失误所致，发行人不存在偷税、漏税或逃避缴纳税款的主观故意，已足额补缴相关税款，且滞纳金金额很小，该事项不构成重大违法行为，对本次发行上市不构成重大不利影响。

第十四节 有关声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

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

全体董事签名：

谢朝晖　　夏　丰　　韦　勇

王东胜　　刘天卓　　周　宁

王　璞　　张　琪　　毛新述

全体监事签名：

张宏涛　　刘宝全　　邢　帅

全体高级管理人员签名：

谢朝晖　　夏　丰　　韦　勇

刘志伟　　王也凡　　黄京怀

王东胜

北京爱创科技股份有限公司

2012 年 3 月 8 日

二、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。

项目协办人：吴少鸿

吴少鸿

保荐代表人：齐政

齐 政

吴文浩

吴文浩

法定代表人：杨宇翔

杨宇翔

平安证券有限责任公司

2012 年 3 月 8 日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：

叶国俊

李 薇

律师事务所负责人：

张利国

北京市国枫律师事务所

2012 年 3 月 8 日

四、承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

闫丙旗

李雪英

会计师事务所负责人：

刘贵彬

中瑞岳华会计师事务所有限公司

2012 年 3 月 9 日

五、承担验资业务的机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

李雪英

闫丙旗

验资机构负责人：

刘贵彬

中瑞岳华会计师事务所有限公司

2012 年 3 月 8 日

第十五节 附 件

一、目录

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

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、盈利预测报告及审核报告（如有）；

6、内部控制鉴证报告；

7、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

8、法律意见书及律师工作报告；

9、公司章程（草案）；

10、中国证监会核准本次发行的文件；

11、其他与本次发行有关的重要文件。

二、附件查阅时间

时间：周一至周五，上午 9:00-下午 5:00

三、附件查阅地址

1、北京爱创科技股份有限公司

地址：北京市海淀区双榆树小区知春路76号翠宫饭店写字楼8层B

电话：010-63269992

传真：010-63323420

联系人：夏丰

2、保荐机构：平安证券有限责任公司

地址：北京市西城区金融大街 23 号平安大厦 610 室

电话：010-59734993

传真：010-59734978

联系人：齐政、吴文浩、吴少鸿、武楠、田婷