



IP Hotel Technology Provider

北京中长石基信息技术股份有限公司

Beijing Shiji Information Technology Co., Ltd.

住 所：北京市海淀区复兴路甲 65 号-A11 层

首次公开发行股票

招 股 意 向 书

保荐人（主承销商）： **国信证券有限责任公司**

住 所：深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦

发 行 概 况

发行股票类型：人民币普通股（A股）

发行股数：1,400 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：2007 年 7 月 30 日

拟上市证券交易所：深圳证券交易所

发行后总股本：5,600 万股

本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺：公司控股股东李仲初、公司股东焦梅荣（李仲初之岳母）承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

根据《公司法》第一百四十二条之规定，其他股东业勤投资、陈国强、李殿坤持有的公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。担任公司董事、高级管理人员的李仲初、李殿坤在其任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让；离职后半年内不转让其所持有的本公司股份。

保荐人（主承销商）：国信证券有限责任公司

签署日期：2007 年 7 月 13 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向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意向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。

投资者若对本招股意向书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

1、经公司 2007 年第一次临时股东大会审议通过，公司股票发行前滚存利润由公司首次公开发行股票后的所有股东共享。截止 2006 年 12 月 31 日，公司未分配利润为 79,079,047.84 元。

2、公司将自 2007 年 1 月 1 日起全面执行企业会计准则体系，包括基本准则、具体准则和会计准则应用指南。新企业会计准则体系和原企业会计准则以及《企业会计制度》相比较存在若干差异，公司分析了执行新会计准则体系对于公司的主要会计政策和会计估计的影响，执行新会计准则对公司的影响主要体现在研发支出中开发阶段支出的资本化、软件销售增值税退税形成的政府补助、递延所得税、母公司报表的长期股权投资、应付福利费等事项。

3、根据《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）的规定，公司作为增值税一般纳税人销售自行开发生产的软件产品，2010 年前按 17% 的法定税率征收增值税，以实际税负超过 3% 的部分即征即退，自行开发软件实际税负为 3%。2004 年度、2005 年度、2006 年度公司收到的增值税返还金额分别为 5,195,813.84 元、6,970,686.60 元及 11,447,085.10 元。

根据《浦东新区“十五”期间财政扶持张江高科技园区高新技术产业发展的若干意见》的规定，公司全资子公司上海石基享受的财政专项补贴情况如下：2003 年 1 月 1 日至 2005 年 12 月 31 日，享受实现增加值的 4%、营业收入的 5%，2003 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日，享受利润总额的 7%，2006 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，享受利润总额 2.1%。2004 年度、2005 年度、2006 年度公司收到的财政专项补贴分别为 1,289,000.00 元、2,192,000.00 元、951,000.00 元。

公司 2004 年度、2005 年度及 2006 年度收到的上述增值税返还及财政补贴合计金额分别为 6,484,813.84 元、9,162,686.60 元及 12,398,085.10 元，占当期净利润的比例分别为 30.48%、25.70%、21.51%。若国家调整有关高新技术企业及软件产业的相关优惠政策，将可能对公司的业务经营和盈利表现产生较为重大的影响。

4、基于双方共同的利益，2003 年 6 月 30 日公司与 MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司签订了《技术许可与代理协议》，2005 年 11 月和 2006 年 12 月 7 日上述三方又相继签署了两份补充协议。根据《技术许可与代理协议》及两份补

充协议的相关约定,本公司获得了 MICROS 公司前台管理系统与餐厅收银系统在中国大陆境内(不包括香港、澳门、台湾)的独家技术许可,许可期限至 2011 年 6 月 30 日;同时约定在 2011 年 6 月 30 日或其后每一年的 6 月 30 日,协议自动延期一年;2011 年 6 月 30 日后任何一方如果提出解除合同,必须提前两年书面通知对方。

本公司开发的主导产品石基数字酒店信息管理系统 V2.0 包括十四个子系统模块,其中的前台管理系统和餐厅收银系统系采用 MICROS 公司独家技术许可的技术和数据接口标准开发完成,其它子系统都通过标准数据接口同前台系统进行数据接口与交换,各子系统(功能模块)既相互独立又可以通过中间件接口形成一个整体。

本公司相信,基于商业考虑,公司与 MICROS 公司的良好合作关系在可预见的未来仍将会持续,但若在 2011 年 6 月 30 日《技术许可与代理协议》到期后未能得到延期,在合作方书面提出终止合作关系的两年后,即在 2013 年 6 月 30 日后,本公司与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系可能被终止。本公司与 MICROS 公司的业务关系将从目前的独家技术许可的紧密合作方式转变为一般的、松散的合作方式,将可能对公司的业务经营产生一定程度的影响。

5、为了掌握国际领先的前台软件开发技术,本公司与 MICROS 公司于 2006 年 12 月 7 日分别签署了《PMS V7 源码许可协议》和《PMS V7 接口源码许可协议》。依据上述两协议,公司以 180 万美元的价格获得了 MICROS 公司所拥有的 PMS V7 酒店前台管理软件及其接口技术源码永久许可,提升了公司的技术水平,进一步明确和稳定了双方的合作关系,降低了独家技术许可模式可能被终止而对公司产生的不利影响。

6、为进一步完善本公司的产品和业务结构,扩大市场占有率,充实本公司已有的从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店完整客户群体,提高本公司盈利能力和抗风险能力,本公司于 2006 年 12 月 8 日与全国知名的酒店信息管理系统供应商西软科技之股东签署了《西软科技股权转让协议》,收购其持有的西软科技 60% 股权。本次收购完成后在国内约 13,000 家星级酒店当中(未含港、澳、台地区),由本公司提供酒店信息管理系统客户超过 3,000 家,其中五星级酒店市场占有率达到 80% 以上。

7、作为酒店信息管理系统全面解决方案提供商,公司的成长速度很大程度上取决于能否判断技术发展趋势及迅速应对市场变化,对高水平的计算机应用与技术开发

人才、营销人才、管理人才等有较大需求。随着市场竞争的加剧，国内相关行业对上述人才的需求也日趋增加，如果公司的核心人才流失严重、无法吸引优秀人才，会导致公司逐步丧失目前的竞争优势。

目 录

第一节 释 义.....	11
第二节 概 览.....	13
一、公司简介.....	13
二、公司控股股东简介.....	14
三、公司主要财务数据及主要财务指标.....	14
四、本次发行情况.....	16
五、募集资金用途.....	16
第三节 本次发行概况.....	18
一、本次发行的基本情况.....	18
二、本次发行有关当事人.....	18
三、预计时间表.....	20
第四节 风险因素.....	21
一、技术风险.....	21
二、管理风险.....	22
三、市场风险.....	23
四、财务风险.....	25
五、人力资源风险.....	26
六、税收政策风险.....	26
七、募集资金投资项目的风险.....	27
第五节 发行人基本情况.....	29
一、公司基本资料.....	29
二、公司改制重组情况.....	29
三、公司设立以来的股本形成、股本变化和重大资产重组情况.....	31
四、股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性.....	33
五、本公司的组织结构.....	37
六、持有 5% 以上股份的主要股东基本情况.....	42
七、本公司股本情况.....	43
八、员工及社会保障情况.....	45
九、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其履行情况.....	46
第六节 业务与技术.....	48
一、发行人的主营业务、主要产品情况.....	48

二、行业基本情况.....	48
三、本公司的主要业务情况.....	60
四、与公司业务有关的主要固定资产和无形资产.....	72
五、公司获得 MICROS 公司前台管理系统和餐厅收银系统独家技术许可的有关情况.....	75
六、获得 PMS V7 接口源码排他性永久许可及获得预订引擎及相关技术（MBE）在中国大陆的永久使用权的情况.....	82
七、发行人主要产品技术所处发展阶段.....	84
八、公司研究与开发情况.....	84
九、正在进行的项目研发情况.....	84
十、技术创新.....	86
十一、产品和服务的质量控制.....	87
第七节 同业竞争与关联交易.....	89
一、同业竞争.....	89
二、关联交易.....	89
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	95
一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....	95
二、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股及对外投资情况.....	98
三、公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员薪酬情况.....	98
四、董事、监事、高级管理人员任职资格等其他有关情况.....	99
五、公司最近三年董事、监事及其他高级管理人员的变化情况.....	99
第九节 公司治理.....	100
一、公司治理结构.....	100
二、股东大会制度的建立健全及运行情况.....	100
三、董事会制度的建立健全及运行情况.....	101
四、独立董事制度的建立健全及运行情况.....	102
五、监事会制度的建立健全及运行情况.....	102
六、董事会秘书的职责.....	103
七、最近三年公司资金占用和对外担保的情况.....	103
八、公司管理层对内部控制制度的自我评估意见及注册会计师评价意见.....	103
第十节 财务会计信息.....	105
一、公司财务报表.....	105
二、审计意见.....	113
三、会计报表的编制基准及合并财务报表范围.....	113
四、公司重要会计政策和会计估计.....	114
五、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	122
六、最近一期末主要固定资产及对外投资情况.....	122

七、最近一期末无形资产情况.....	123
八、最近一期末主要债项.....	125
九、所有者权益变动情况.....	126
十、报告期内的现金流量情况.....	127
十一、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	129
十二、发行人主要财务指标.....	133
十三、盈利预测披露情况.....	135
十四、资产评估情况.....	135
十五、历次验资情况.....	135
第十一节 管理层讨论与分析	136
一、财务状况分析.....	136
二、盈利能力分析.....	144
三、重大资本性支出分析.....	157
四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	158
五、公司执行新会计准则可能发生的会计政策、会计估计变更以及对公司财务状况和经营成果的影响.....	159
六、其他对公司长远发展有影响的重大事项.....	162
第十二节 业务发展目标	174
一、总体目标.....	174
二、主要经营理念.....	174
三、公司发展战略.....	174
四、具体业务计划.....	176
五、上述业务发展计划与现有业务的关系.....	177
六、本次募股资金运用对实现上述业务目标的作用.....	178
七、拟定上述计划所依据的假设条件.....	178
八、实施上述计划所面临的主要困难.....	178
第十三节 募集资金运用	180
一、募集资金使用计划.....	180
二、募集资金项目投资前景及可行性分析.....	181
三、本次募集资金运用对公司经营成果的影响.....	197
第十四节 股利分配政策	200
一、股利分配政策及股利分配情况.....	200
二、本次发行完成前滚存利润的分配政策.....	201

第十五节 其他重要事项	202
一、信息披露制度相关情况	202
二、重大合同	202
三、发行人对外担保的有关情况	209
四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项	209
五、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员存在的重大诉讼或仲裁事项	209
六、董事、监事及高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况	209
第十六节 董事及有关中介声明	210
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员的声明	210
二、保荐人（主承销商）声明	211
三、发行人律师声明	212
四、承担审计业务的会计师事务所声明	213
五、承担验资业务的机构声明	214
第十七节 备查文件	215
一、备查文件目录	215
二、备查文件查阅时间	215
三、备查文件查阅地点	215

第一节 释 义

本招股意向书中，除非文意另有所指，下列简称具有如下特定意义：

本公司、公司、 发行人、石基信息 业勤投资 长春燃气 发起人	指北京中长石基信息技术股份有限公司，为经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业 指北京业勤投资顾问有限公司，本公司设立时发起人之一 指长春燃气股份有限公司，本公司设立时发起人之一 指北京中长石基信息技术股份有限公司发起人李仲初先生、长春燃气、业勤投资、焦梅荣女士、陈国强先生、李殿坤先生
石基公司	指北京中长石基信息技术有限公司，本公司 2001 年整体变更前之有限责任公司
石基网络	指北京中长石基网络系统工程有限公司，本公司前身石基公司 1998 年最初设立时所注册之公司名称
上海石基	指上海石基信息技术有限公司，本公司之全资子公司，为经上海市科学技术委员会认证的高新技术企业
北京石基	指北京中长石基信息技术股份有限公司软件分公司，本公司之分公司，为经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业
石基昆仑	指北京石基昆仑软件有限公司，本公司之控股子公司，为经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业
石基泰能	指北京泰能软件有限公司，本公司之控股子公司，为经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业
股票、A 股、新股 本次发行	指本公司本次发行的人民币普通股股票 指本公司本次向社会公开发行 1,400 万股人民币普通股（A 股）的行为
保荐人（主承销商） 发行人律师、公司律师	指国信证券有限责任公司 指北京市康达律师事务所

注册会计师、审计机构	指武汉众环会计师事务所有限责任公司
公司章程	指 2007 年第一次临时股东大会通过的《北京中长石基信息技术股份有限公司章程（修正案）》
公司控股股东	指李仲初先生
《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》
证监会	指中国证券监督管理委员会
元	指人民币元
WTO	指 World Trade Organization，即世界贸易组织
GDS	指 Global Distribution System，全球分销系统，是应用于民航和旅游服务的全球性信息管理系统，也是航空集团和航空公司所属的各计算机订座系统之间的全球性联盟
MICROS 公司	指 MICROS SYSTEMS, INC.公司，是一家注册于美国马里兰州的 NASDAQ 上市公司，其主要产品 MICROS POS 收银机系统及 MICROS FIDELIO 酒店前台系统分别在全球连锁商业领域及全球连锁酒店领域占据领导地位。
MICROS-FIDELIO 公司	指 MICROS FIDELIO SINGAPORE PTE LTD 公司，是 MICROS 公司在新加坡设立的负责其亚洲业务的全资子公司
西软科技	指杭州西软科技有限公司，本公司于 2007 年 4 月完成收购 60% 股权的控股子公司
源码	指以人类可读的高级语言形式存在，经汇编、编译后，能成为可执行的目标码的计算机软件程序。
高星级酒店	指五星级和四星级酒店
较低星级酒店	指三星级（含）以下星级酒店
PMS	指 Property Management System，酒店前台管理系统
PMS V7	指 MICROS 公司推出的两大前台软件之一
ASP	指 Application Service Provider，应用服务提供商

第二节 概览

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

一、公司简介

本公司是经北京市人民政府经济体制改革办公室《关于同意北京中长石基信息技术有限公司变更为北京中长石基信息技术股份有限公司的通知》（京政体改股函[2001]66号）的批准，以石基公司六家股东李仲初先生、长春燃气、业勤投资、焦梅荣女士、陈国强先生、李殿坤先生作为发起人，于2001年12月21日由石基公司整体变更设立的股份有限公司，注册资本3,300万元。后经分红送股和股权转让，截至本招股意向书签署日，本公司注册资本4,200万元，公司股东为李仲初、业勤投资、焦梅荣、陈国强、李殿坤。具体情况请参阅本招股意向书第五节“发行人基本情况”中“三、公司设立以来的股本形成、股本变化和重大资产重组情况”的相关内容。

本公司主要从事酒店信息管理系统软件的开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，是目前国内最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一。公司开发的具有自主知识产权的石基数字酒店信息管理系统V2.0（软著登字第043738号）为国内高星级酒店所广泛采用。公司控股子公司石基泰能开发的具有自主知识产权的Talent This2000饭店管理系统V7.0（软著登字第052927号），在国内较低星级酒店拥有稳定的市场占有率。

为进一步完善本公司的产品和业务结构，扩大市场占有率，充实本公司已有的从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店完整客户群体，提高本公司盈利能力和抗风险能力，本公司于2006年12月8日与全国知名的酒店信息管理系统供应商杭州西软科技有限公司（以下简称西软科技）之股东签署了《西软科技股权转让协议》，收购其持有的西软科技60%股权，西软科技已于2007年4月18日取得了变更后的营业执照。西软科技持有FOXHIS酒店计算机管理系统V4.0（软著登字第0009594号）等多项拥有自主知识产权的软件产品。

截止2007年底5月31日，在国内（未含港、澳、台地区）约13,000家星级酒店当中，由本公司提供酒店信息管理系统客户数量超过3,000家，其中五星级酒店客

户数量为 279 家，在国内（未含港、澳、台地区）五星级酒店市场占有率达到 80% 以上。北京的中国大饭店、东方君悦酒店、国际俱乐部喜来登饭店、燕莎中心凯宾斯基饭店；上海的金茂君悦大酒店、外滩威斯汀大饭店；广州的白天鹅宾馆；深圳的彭年酒店、五洲宾馆；重庆的万豪大酒店；西安的索菲特大饭店；武汉的香格里拉大饭店；大连的国贸中心瑞士酒店等均为本公司的代表性客户。

本公司为经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业，公司于 2002 年获得北京市新技术产业开发试验区高新技术企业协会颁发的“中关村最具发展潜力十佳中小高新技术企业最佳科技创新能力奖”，2003 年通过 ISO9001 国际质量管理体系认证，2004 年获得北京市中关村高新技术企业协会颁发的“最具发展潜力的中小企业奖”。

二、公司控股股东简介

李仲初先生为本公司的控股股东，本次发行前，李仲初先生与其岳母焦梅荣女士合并持有本公司 89.6% 的股份。

李仲初先生出生于 1963 年，中国籍，身份证号码为 110108630826371，住址为北京市海淀区复兴路 79 号 608 楼 2 门 3 层 4 号，无境外永久居留权。李仲初先生是本公司创始人及控股股东，本次发行前持有本公司 84% 的股份。

李仲初先生 1984 年毕业于武汉大学空间物理系，获得理学学士学位，1987 年获得原国家航天部第二研究院光电技术专业工学硕士学位，工程师职称。毕业后任职国家航天部第二研究院，从事原子分子物理在宇航科学的应用研究。90 年代初李仲初先生曾任职国家某重点实验室，从事理论建模研究，是当时国内红外制导和隐身技术的主要理论研究者之一。在使用计算机作为研究工具时开始学习和研究计算机及相关信息技术，很快成为当时业内著名的计算机系统专家。1998 年李仲初先生创办北京中长石基网络系统工程技术有限公司，专门从事酒店信息管理系统研究与开发。

三、公司主要财务数据及主要财务指标

根据武汉众环会计师事务所有限责任公司出具的众环审字（2007）016 号审计报告，本公司最近三年的主要财务数据及主要财务指标如下：

(一) 资产负债表主要财务数据

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
资产总额	226,721,754.85	162,987,237.92	118,161,271.81
负债总额	78,782,467.33	55,396,070.01	43,302,006.93
股东权益	147,939,287.52	107,591,167.91	74,859,264.88

(二) 利润表主要财务数据

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
营业总收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
营业利润	49,421,413.69	27,474,613.17	15,143,968.81
利润总额	61,839,298.79	36,636,999.77	21,626,033.90
净利润	57,638,669.61	35,651,903.03	21,273,752.96

(三) 现金流量表主要财务数据

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
经营活动产生的现金流量净额	54,631,242.58	50,295,008.91	26,269,093.68
投资活动产生的现金流量净额	-30,419,382.71	-23,043,091.42	11,873,861.83
筹资活动产生的现金流量净额	-22,060,000.00	-4,200,000.00	-10,379,764.59
现金及现金等价物净增加额	2,151,859.87	23,051,917.49	27,763,190.92

(四) 公司主要财务指标

财务指标	2006 年度	2005 年度	2004 年度
流动比率	2.28	2.27	2.36
速动比率	1.80	2.04	1.93
资产负债率(%) (母公司)	34.04	30.57	36.28
应收账款周转率(次数)	5.04	4.79	4.72
存货周转率(次数)	3.16	4.20	3.21
息税折旧摊销前利润(万元)	6,674.99	4,025.59	2,353.80
利息保障倍数	—	—	189.96
每股经营活动的现金流量(元)	1.30	1.20	0.63
每股净现金流量(元)	0.05	0.55	0.66
基本每股收益(元)	1.37	0.84	0.56
稀释每股收益(元)	1.37	0.84	0.56
净资产收益率(%, 全面摊薄)	40.88	33.56	28.39
净资产收益率(%, 加权平均)	43.11	39.08	33.10
无形资产占净资产的比例(%)	13.65	6.69	11.47

四、本次发行情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A股）
- 2、每股面值：1.00元
- 3、发行数量：1,400万股，占发行后总股本的比例为25%
- 4、发行方式：采用网下向询价对象配售与网上向社会投资者定价发行相结合的方式
- 5、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
- 6、承销方式：主承销商余额包销
- 7、拟上市地点：深圳证券交易所
- 8、发行前后公司股本结构

按照本次发行人民币普通股1,400万股计算，发行前后公司股本结构如下：

项 目	股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构		锁定限制及期限
		股数 (万股)	比例 (%)	股数 (万股)	比例 (%)	
有限售条件的股份	李仲初	3,528	84	3,528	63	上市之日起锁定36个月
	业勤投资	268.8	6.4	268.8	4.8	上市之日起锁定12个月
	焦梅荣	235.2	5.6	235.2	4.2	上市之日起锁定36个月
	陈国强	100.8	2.4	100.8	1.8	上市之日起锁定12个月
	李殿坤	67.2	1.6	67.2	1.2	上市之日起锁定12个月
本次发行的股份		—	—	1,400	25	—
合 计		4,200	100	5,600	100	—

五、募集资金用途

根据2007年1月19日召开的公司2007年度第一次临时股东大会通过的决议，结合本公司长远发展战略，本次发行募集资金将用于以下三个项目：

- （一）投资7,380万元用于建设“石基客户技术支持服务中心”项目
- （二）投资6,200万元用于建设“石基多用途数据中心”项目

(三) 投资 6,500 万元用于建设“石基酒店分销在线处理平台”项目

以上项目共需资金 20,080 万元，如果实际募集资金不足以完成上述投资计划，不足部分公司将自筹解决；如果实际募集资金数量超过上述投资项目的资金需要，剩余募集资金将用于补充公司流动资金。关于本次发行募集资金投向的具体内容详见本招股意向书第十三节“募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类：人民币普通股（A股）

每股面值：1.00元

发行股数：1,400万股，占发行后总股本的25%

每股发行价格：*元

发行前后每股净资产：发行前每股净资产为3.34元，发行后每股净资产为*元

发行市盈率：

发行市净率：

发行方式：采用网下向询价对象配售与网上向社会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户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）

承销方式：主承销商余额包销

预计募集资金总额和净额：

发行费用概算：承销费用：*万元
保荐费用：*万元
审计费用：*万元
律师费用：*万元

拟上市地点：深圳证券交易所

二、本次发行有关当事人

发行人：北京中长石基信息技术股份有限公司

住 所：北京市海淀区复兴路甲65号-A11层

邮 编：100039

法定代表人：李仲初

联 系 人：郭明、张广杰

电 话：010-68249356

传 真：010-68183776

保 荐 人 国信证券有限责任公司
(主承销商): 住 所: 深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦
办 公 地 点: 北京市金融街投资广场 A 座 20 层
邮 编: 100032
法定代 表 人 : 何如
保 荐 代 表 人 : 林郁松、巴震
项 目 主 办 人 : 郭熙敏
项 目 人 员: 刘立新、周爽
电 话 : 010-66211978
传 真 : 010-66211976

发 行 人 律 师: 北京市康达律师事务所
住 所: 北京市建外大街 19 号国际大厦 703 室
邮 编: 100004
负 责 人: 付洋
签 字 律 师: 江华、魏小江、周群
电 话: 010-85262828
传 真: 010-85262826

审 计 机 构: 武汉众环会计师事务所有限责任公司
住 所: 湖北省武汉市解放大道单洞路口武汉国际大厦
B 栋 16 楼
邮 编: 430022
法 定 代 表 人: 黄光松
签 字 会 计 师: 杨红青、谢峰
电 话: 027-85424322
传 真: 027-85424329

股 票 登 记 机 构: 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住 所: 深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电 话: 0755-25938000
传 真: 0755-25988122

拟上市交易所： 深圳证券交易所
住 所： 深圳市深南东路 5045 号
电 话： 0755—82083333
传 真： 0755—82083190

收款银行： 收款银行： 中国工商银行深圳市分行深港支行
开户名： 国信证券有限责任公司
银行账号： 4000029129200166620

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

三、预计时间表

- (一) 询价推介时间： 2007 年 7 月 23 日至 7 月 25 日
- (二) 定价公告刊登日期： 2007 年 7 月 27 日
- (三) 申购日期和缴款日期
网下申购、缴款日期： 2007 年 7 月 27 日、7 月 30 日
网上申购、缴款日期： 2007 年 7 月 30 日
- (四) 预计股票上市日期： 初步定于 2007 年 8 月 14 日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股意向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。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、技术风险

（一）技术与产品开发风险

技术及产品开发对公司的市场竞争力和未来发展具有重要影响。软件技术是更新换代速度最快的技术之一，与其它 IT 企业一样，公司必须适应技术进步快、产品更新快、市场需求转型快的行业特点。

作为目前国内主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一，公司必须尽可能准确地预测技术发展趋势，并利用成熟、实用、先进的技术作为自己的开发和应用环境。如果公司不能准确地预测软件开发技术的发展趋势，或是使用落后、不实用的技术进行产品开发，或公司对产品和市场需求的把握出现偏差、不能及时调整技术和产品方向，或新技术、新产品不能迅速推广应用，将可能使公司丧失技术和市场的领先地位，面临技术与产品开发的风险。

（二）新技术运用带来的经营风险

公司目前正在开发的多个项目，包括募集资金拟投资项目，都运用了酒店信息管理系统的最前沿技术，与用户的业务经营、数据管理、资金结算等密切相关，如果新技术运用不当，很可能会带来业务安全风险，严重影响公司的经营。为此公司已经采取了多种措施，如项目正式开展前进行周密的技术论证、与合作方共同进行定点客户试运行、进行第三方独立认证等手段，力求将新技术运用带来的风险降到最低。

如公司向银行提供银行卡收单一体化系统，该软件系统主要起到连接酒店和银行之间渠道的作用，并不保留银行卡信息和资金信息，公司并不涉及资金结算业务和信息保存，金融安全风险相对较小，但从谨慎经营、降低公司经营风险的角度出发，公司对该系统申请了国际信用卡发卡组织认可的付款程序安全标准验证，并已于 2007

年 2 月 28 日通过了 VISA 组织安全认证,公司将在该验证结束后进行该软件系统的全面市场推广。

公司虽然对新技术运用可能带来的风险高度重视并采取了严密的防范控制措施,但新技术的首次应用特性决定了它的不可预知性,有可能会给公司的经营带来不确定的风险。

(三) 产品质量风险

公司已经建立了一整套严格的质量控制体系,贯穿了产品的设计、编程、测试、调试、安装、用户培训到售后服务的全过程,对提供的应用解决方案也进行反复的论证和测试,有效降低了产品的质量风险。但由于软件产品的高度复杂性,公司和任何软件公司一样都无法完全杜绝产品的错误和缺陷。如果公司开发的软件产品存在缺陷或错误,将导致客户的业务运作受到不利的影 响。为修正产品已发生的错误或因客户提起的索赔请求而进行的申辩、诉讼,将额外增加公司的成本。另外,因产品质量问题而引致的纠纷、索赔或诉讼,都将对公司的市场信誉或市场地位产生负面影响。虽然公司自成立以来,还未发生过任何客户针对公司所提供的产品或服务提出索赔或诉讼,但由于软件产品的特殊性,公司并不能确保在将来不会发生该种纠纷、索赔或诉讼。

二、管理风险

(一) 管理构架调整滞后于公司发展的风险

近几年来,公司业务的发展速度非常快,公司部门组织结构的变化和员工数量的增加也非常快,例如公司 2006 年 12 月 8 日与杭州西软科技有限公司的股东签订了《西软科技股权转让协议》,收购西软科技 60%的股权。这要求公司根据需要随时调整管理构架和管理体制,如果公司管理层不能适时架构适合公司实际情况的管理体制、或未能很好把握调整时机、或相应职位管理人员的选任失误,都可能阻碍公司业务的正常推进或错失发展机遇,从而影响公司的长远发展。

(二) 现有股东控制风险

本次股票发行前,公司控股股东李仲初先生及其岳母合计持有公司 89.6%的股份,

对公司具有绝对控制权；本次股票发行后，公司控股股东李仲初先生及其岳母将合计持有公司 67.2% 的股份，对公司仍具有绝对控制权。虽然公司已经并将继续在制度安排方面加强防范控股股东操控公司现象的发生，而且公司自设立以来也未发生过控股股东利用其控股地位侵害其他股东利益的行为，但即使如此，也不能排除在本次发行后，控股股东通过行使表决权对公司的重大经营、人事决策等进行控制，从而侵害其他股东利益的可能性。

（三）管理层管理能力不能适应公司发展的风险

公司管理人员从创立至今已经带领公司取得很好的成绩，但公司目前正处于快速增长期，公司业务规模和人员在高速增长，同时公司正不断进入新的业务领域、开创新的业务模式，管理的深度与幅度都将急剧增加，对管理层的管理能力提出了更大的挑战，如果管理层管理能力不能很好地适应公司的业务发展，可能给公司发展带来不利影响。

三、市场风险

（一）独家技术许可终止的风险

基于双方共同的利益，2003 年 6 月 30 日公司与 MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司签订了《技术许可与代理协议》，2005 年 11 月和 2006 年 12 月 7 日上述三方又相继签署了两份补充协议。根据《技术许可与代理协议》及两份补充协议的相关约定，本公司获得了 MICROS 公司前台管理系统与餐厅收银系统在中国大陆境内（不包括香港、澳门、台湾）的独家技术许可，许可期限至 2011 年 6 月 30 日；同时约定在 2011 年 6 月 30 日或其后每一年的 6 月 30 日，协议自动延期一年；2011 年 6 月 30 日后任何一方如果提出解除合同，必须提前两年书面通知对方（相关协议具体内容参见“第六节 业务与技术”之“五、公司获得 MICROS 公司前台管理系统和餐厅收银系统独家技术许可的有关情况”）。

本公司开发的主导产品石基数字酒店信息管理系统 V2.0 包括十四个子系统模块，其中的前台管理系统和餐厅收银系统系采用 MICROS 公司独家技术许可的技术和数据接口标准开发完成，其它子系统都通过标准数据接口同前台系统进行数据接口与交换，各子系统（功能模块）既相互独立又可以通过中间件接口形成一个整体。

本公司相信，基于商业考虑，公司与 MICROS 公司的良好合作关系在可预见的未来仍将会持续，但若在 2011 年 6 月 30 日《技术许可与代理协议》到期后未能得到延期，在合作方书面提出终止合作关系的两年后，即在 2013 年 6 月 30 日后，本公司与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系可能被终止。本公司与 MICROS 公司的业务关系将从目前的独家技术许可的紧密合作方式转变为一般的、松散的合作方式，将可能对公司的业务经营产生一定程度的影响。

（二）依赖酒店业发展的风险

公司的主要业务是为酒店信息化建设提供全面解决方案，近年来我国国民经济的迅速增长带动了旅游业的迅猛发展，作为旅游业核心部分的酒店业也得到了长足的发展。同时我国酒店业的信息化建设从最初的电算化、自动化初级阶段迅速发展到目前的集成化、网络化、协同化综合应用阶段，酒店业对信息化产品的需求不断发展和深化，这是过去几年公司主要业务保持高速增长的主要源动力，也是未来公司发展的良好基础。

但是酒店行业的发展有其自身的客观规律，也存在诸多风险因素。一旦我国酒店行业的发展整体放缓，或者由于某些特殊性事件，如出现大规模流行性疾病等，造成酒店行业一定时期的持续低迷，都将会对本公司的业务经营产生较大的不利影响。

（三）市场整合风险

目前，酒店信息管理系统行业技术与市场的发展对行业内技术与产品进行标准化、规范化整合提出了迫切的需求，鉴于行业内市场分散、小规模厂商林立的现状，本公司肩负着引领整个市场进行整合的重任。公司已于 2006 年初与全国性酒店信息管理系统供应商之一的北京世纪泰能科技有限公司共同出资组建由本公司控股的北京泰能软件有限公司，并于 2006 年 12 月 8 日与全国知名的酒店信息管理系统供应商杭州西软科技有限公司的股东签订《西软科技股权转让协议》，收购西软科技 60% 的股权，西软科技已于 2007 年 4 月 18 日取得了变更后的营业执照。本次收购完成后公司拥有从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店完整的客户群体，为公司未来业务的发展奠定良好基础。

公司计划以上述合资、并购为起点对行业内技术与产品进行标准化整合，但行业的整合是一个复杂、长期、艰巨的过程，市场能否如公司所期望的时限、目标得到有

效整合，将对公司长远的业务经营产生重大影响。

四、财务风险

（一）净资产收益率被摊薄的风险

公司 2006 年度全面摊薄净资产收益率为 40.88%，2006 年末公司的净资产为 14,793.93 万元，本次发行完成后，公司的净资产将达到 34,119.10 万元（假设募集资金净额为拟投资项目金额），全面摊薄净资产收益率将被摊薄至约 16.82%；另一方面，募集资金从投入到项目产生效益需要一定的时间，因此，短期内公司净利润将难以与净资产保持同步增长，公司存在净资产收益率下降的风险。

（二）现金管理风险

鉴于公司在酒店信息管理系统领域内具有较强的竞争优势和议价能力，在公司和客户签定合同时，酒店客户一般需预付相当数量的账款，同时应收款项基本能及时收回，这使得公司持续保持较为充沛的现金流入。因此公司报告期内一直保持大量的现金储备，截止 2006 年 12 月 31 日公司现金余额 65,045,692.16 元，这给公司的现金管理带来一定困难。

公司的民营企业性质、所处的发展阶段及行业特性决定了公司资产构成中固定资产比例较低，使公司通过固定资产抵押等途径获得银行贷款比较困难，在有资金需求的情况下，选择进行债务融资的难度较大。虽然公司目前的产品和服务在行业内保持了较大的领先性，但公司所处行业的特点是市场变化和新技术发展速度较快，公司未来的发展离不开现有产品的升级换代和新产品的研发，因此，为了及时把握市场机会，应对未来的市场竞争，公司必须储备大量的现金，以便在新的投资机会出现时迅速进入并抢占市场先机，以保持和扩大公司在酒店信息管理系统领域的领先地位。

（三）间接融资风险

与一般工业企业相比，公司资产构成相对简单，固定资产数量较少，占总资产的比例较低（截止 2006 年 12 月 31 日，公司固定资产账面价值 31,271,541.72 元，占总资产的比例为 13.80%）。这种财务结构使公司在经营过程中一旦面临资金短缺时，通过固定资产抵押等方式取得银行贷款较为困难，因此，公司经营存在间接融资风险。

五、人力资源风险

作为酒店信息管理系统全面解决方案提供商，公司的成长速度很大程度上取决于能否判断技术发展趋势及迅速应对市场变化，对高水平的计算机应用与技术开发人才、营销人才、管理人才等有较大需求。随着市场竞争的加剧，国内相关行业对上述人才的需求也日趋增加，如果公司的核心人才流失严重、无法吸引优秀人才，会导致公司逐步丧失目前的竞争优势。

虽然公司奉行“以人为本”的管理理念，并通过提供有竞争力的薪酬、福利和建立公平的竞争晋升机制，提供全面、完善的培训计划，努力创造开放、协作的工作环境和企业文化氛围来吸引人才、留住人才，但随着公司新业务、新项目的迅速推进，公司对专业技术人才的需求还将大量增加。与此同时，上述具有综合技能、较高英语表达能力的专业人才又是高星级客户所急需的紧缺人才。高星级酒店虽然大部分为本公司客户，但其在上述专业人才的聘用方面与本公司形成一定的竞争态势。公司在培养和吸引优秀人才、稳定人才队伍、避免人才短缺等方面仍存在一定的风险。

六、税收政策风险

本公司及控股子公司享受如下税收优惠政策：

1、所得税：公司及其软件分公司、控股子公司石基昆仑、石基泰能为在北京市新技术产业开发试验区内并经北京市科技技术委员会认定的高新技术企业，根据《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》（京政发（1988）49号）的规定，企业所得税税率为15%，从开办之日起的三年内免征所得税，第四至六年所得税减半征收。本公司自2004年1月起所得税率为15%；软件分公司2003年6月至2005年12月免征企业所得税，2006年度—2008年度企业所得税减半征收，所得税率为7.5%；石基昆仑2005年度—2007年度免征企业所得税；石基泰能2006年度—2008年度免征企业所得税。

上海石基信息技术有限公司在上海浦东新区内注册，根据《国家税务总局关于上海浦东新区中资联营企业适用所得税税率的通知》（国税发[1992]114号）的规定，企业所得税率为15%。

2、增值税返还：根据《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）的规定，公司作为增值税一般纳税人销售自行开发生产的软件产品，2010年前按17%的法定税率征收增值税，以实际税负超过3%的部分即征即退，自行开发软件实际税负为3%。2004年度、2005年度、2006年度公司收到的增值税返还金额分别为5,195,813.84元、6,970,686.60元及11,447,085.10元。

3、财政补贴：根据《浦东新区“十五”期间财政扶持张江高科技园区高新技术产业发展的若干意见》的规定，公司全资子公司上海石基享受的财政专项补贴情况如下：2003年1月1日至2005年12月31日，享受实现增加值的4%、营业收入的5%，2003年1月1日至2004年12月31日，享受利润总额的7%，2006年1月1日至2009年12月31日，享受利润总额2.1%。2004年度、2005年度、2006年度公司收到的财政专项补贴分别为1,289,000.00元、2,192,000.00元、951,000.00元。

公司2004年度、2005年度及2006年度收到的上述增值税返还及财政补贴合计金额分别为6,484,813.84元、9,162,686.60元及12,398,085.10元，占当期净利润的比例分别为30.48%、25.70%、21.51%。

若国家调整有关高新技术企业及软件产业的相关优惠政策，将可能对公司的业务经营和盈利表现产生较为重大的影响。

七、募集资金投资项目的风险

（一）募集资金投资项目的市场前景风险

虽然公司拟使用募集资金投资的三个项目都是以公司现有的业务、产品与技术为基础进行的相关横向、纵向扩展，基于对现有用户基础进行资源价值深度挖掘而展开的，并且都进行了充分的技术论证和市场调研，在技术、市场等方面不存在不可克服的障碍，但仍不能彻底排除大规模项目投入所可能遇到的市场前景风险。

例如，“石基酒店分销在线处理平台”项目虽然在本质上是公司现在酒店信息管理系统的相关模块在适应互联网技术发展条件下的一种延伸，但其业务模式已从目前的针对酒店客户进行产品销售取得收入的模式转变为向酒店及酒店分销商提供技术处理平台、主要通过收取预订处理费取得收入的模式，是对现有业务模式的一种突破，

其效果尚待市场检验。由于上述不确定因素的存在，公司本次募集资金项目的实施具有一定风险，不排除出现投资效益达不到预期水平的可能性。

(二) 折旧及摊销额增加影响公司盈利能力的风险

截止 2006 年 12 月 31 日，公司固定资产 31,271,541.72 元，占总资产的比重为 13.80%。根据募集资金使用计划，公司募集资金投入项目后的第 1 年、第 2 年、第 3 年新增固定资产分别为 6,546.33 万元、7,113.33 万元和 3,541.34 万元，第 2 年、第 3 年产生的折旧及摊销额预计分别为 950.61 万元、1,980.79 万元，若投资项目不能很快产生效益并弥补新增投资带来的折旧及摊销费用，将一定程度影响公司的净利润、净资产收益率，公司将面临折旧及摊销额增加影响公司盈利能力的风险。

第五节 发行人基本情况

一、公司基本资料

公司名称：北京中长石基信息技术股份有限公司
英文名称：Beijing Shiji Information Technology Co., Ltd.
名称缩写：石基信息
注册资本：4200 万元
法定代表人：李仲初
成立日期：1998 年 2 月 6 日
住所：北京市海淀区复兴路甲 65 号-A11 层
邮政编码：100039
电话：010-68249356
传真：010-68183776
互联网地址：<http://www.shijinet.com.cn>
电子邮箱：guoming@shijinet.com.cn

二、公司改制重组情况

（一）公司设立方式

本公司是经北京市人民政府经济体制改革办公室《关于同意北京中长石基信息技术有限公司变更为北京中长石基信息技术股份有限公司的通知》（京政体改股函[2001]66 号）的批准，以石基公司六家股东李仲初、长春燃气、业勤投资、焦梅荣、陈国强、李殿坤作为发起人，由石基公司整体变更设立的股份有限公司。公司于 2001 年 12 月 21 日在北京市工商行政管理局登记注册，企业法人营业执照注册号为 1100002473322，注册资本 3,300 万元。

（二）公司发起人

本公司 2001 年 12 月 21 日由石基公司整体变更为本公司时发起人有 6 个，其中自然人 4 个，企业法人 2 个。自然人发起人为李仲初、焦梅荣、陈国强、李殿坤，企

业法人发起人为长春燃气、业勤投资。

2005年3月18日，李仲初先生与长春燃气签订了股权转让协议，长春燃气将所持有的本公司股份全部转让给李仲初先生。

（三）本公司设立前后发起人所拥有的主要资产和业务情况

由于本公司是以有限责任公司整体变更的方式设立，因此本公司变更设立前后，主要发起人拥有的主要资产及实际从事的主要业务并未因本公司的设立而变化。

（四）本公司设立时的主要资产和主要业务情况

本公司设立时经营范围为：技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、技术培训；销售开发后的产品、计算机及外围设备；提供信息源服务；网络技术服务；电子商务（未取得专项审批的项目除外）；安装计算机。

本公司设立时拥有的主要资产为业务经营而形成，主要有电子设备、运输工具以及办公设备等，全部为公司设立时承继的石基公司的整体资产。根据武汉众环会计师事务所有限责任公司2001年12月14日出具的武众会内（2001）049号《验资报告》，截止2001年10月31日本公司资产总额为3,607.33万元，其中流动资产2,995.04万元、固定资产612.29万元，负债总额为307.33万元。

（五）发行人“五分开”及独立运作情况

本公司以有限责任公司整体变更的方式设立，截至本次发行前，本公司的股东有5个，其中自然人4个，法人1个，自然人李仲初先生为本公司控股股东，截至本次发行前，与其岳母焦梅荣女士共计持有本公司89.6%的股份。本公司成立以来，严格按照《公司法》和《公司章程》规范运作，逐步建立健全了公司法人治理结构，在业务、资产、人员、机构、财务等方面做到与控股股东分开，具有独立完整的生产经营系统及面向市场自主经营的能力。本公司在业务、资产、人员、机构和财务等方面的独立运行情况如下：

1、业务独立情况

本公司主要从事酒店信息管理系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，具有独立完整的业务体系和直接面向市场经营的能力，独立于公司控股股东和其

他股东。

根据本次发行前持有本公司 5% 股份以上股东出具的不竞争承诺函，持有本公司 5% 股份以上的股东及其控制的企业将不直接或间接从事与本公司相同或相似的业务。

2、资产独立情况

本公司以整体变更的方式设立，在本公司设立时，各发起人投入本公司的资产已经武汉众环会计师事务所有限责任公司出具的武众会内（2001）049 号《验资报告》验证。本公司资产独立于控股股东和其他发起人，不存在其资产、资金被控股股东占用而损害公司利益的情况。

3、人员独立情况

本公司董事长、总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书，在本公司领取薪酬，没有在控股股东处担任其他行政职务，也没有在控股股东处领薪。本公司的董事、监事、高级管理人员未在与公司业务相同或近似的其他企业担任法规禁止担任的职务。本公司董事、监事及高级管理人员的任免，严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定独立执行。

4、财务独立情况

本公司设有独立的财务部门，并有专职财务人员。公司拥有独立的银行账号，不存在与其控股股东或任何其他单位共用银行账户的情况，并且依法独立进行纳税申报和履行纳税义务。本公司独立对外签订合同。

5、机构独立情况

根据生产经营的需要，本公司设置了相应的办公机构和生产经营机构。公司与控股股东及其他股东在机构设置、人员及办公场所等方面已完全分开，不存在混合经营、合署办公的情形。本公司机构的设置、运作、变更和撤销均独立进行，依法设立了股东大会、董事会、监事会等组织机构，具备相对完善的法人治理结构。

三、公司设立以来的股本形成、股本变化和重大资产重组情况

（一）股本形成

2001年12月21日，石基公司整体变更为股份有限公司，石基公司截止2001年10月31日经审计的净资产33,000,000元，按1:1的比例折为33,000,000股，每股面值为1元。本公司设立时的股本结构如下：

股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
李仲初	2,112	64
长春燃气	660	20
业勤投资	211.2	6.4
焦梅荣	184.8	5.6
陈国强	79.2	2.4
李殿坤	52.8	1.6
合计	3,300	100

（二）股本变化

根据2004年6月29日召开的本公司2003年年度股东大会决议，以公司总股本3,300万元为基数，向全体股东按比例派送红股900万元，本次派送后公司的注册资本增加到4,200万元。公司于2004年7月28日进行了注册资本的变更登记。本次派送红股后公司的股本结构如下：

股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
李仲初	2,688	64
长春燃气	840	20
业勤投资	268.8	6.4
焦梅荣	235.2	5.6
陈国强	100.8	2.4
李殿坤	67.2	1.6
合计	4,200	100

（三）股权转让

2005年3月18日，根据李仲初先生与长春燃气签订的股权转让协议，长春燃气将所持有的本公司股份全部转让给李仲初先生。截至本招股意向书签署日，本公司的股权结构如下：

股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
李仲初	3,528	84
业勤投资	268.8	6.4
焦梅荣	235.2	5.6
陈国强	100.8	2.4
李殿坤	67.2	1.6
合计	4,200	100

（四）重大资产重组情况

本公司自设立之日起至本次发行前，没有进行重大资产重组。

四、股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性

1、本公司前身石基网络成立

本公司前身石基网络成立于 1998 年 2 月，注册资本 200 万元，石基网络股东李仲初先生与郭家满各自以现金出资 160 万元、40 万元，出资比例分别为 80%、20%。

北京中仁信会计师事务所于 1998 年 1 月 8 日出具了中仁信验字第 980017 号《开业登记验资报告书》，验证石基网络注册资本为 200 万元。

2、石基网络股权转让及第一次增资

2000 年 11 月 13 日，石基网络 2000 年第一次临时股东大会通过决议，同意股东郭家满将其在石基网络的出资 40 万元中的 16 万元、14 万元、6 万元、4 万元分别转让给李彩练、焦梅荣、郭灵红、李殿坤。

2000 年 10 月 31 日石基网络净资产为 2.57 元/单位注册资本（未经审计），本次转让定价依据为按照出资额转让，即转让价格为 1 元/单位注册资本，转让价款分别为 16 万元、14 万元、6 万元、4 万元。

保荐人认为，上述股权转让协议为各方真实意思表示，转让后股权变更的工商登记经过相关当事人同意，不存在未完成的事宜，股权转让协议真实、合法，不存在纠纷。

发行人律师认为，上述股权转让相关协议均为协议双方的真实意思表示，股权转让已经在工商行政管理机关备案登记，股权转让不存在未完成事宜，没有纠纷。

2000 年 11 月 17 日，石基网络 2000 年第二次临时股东大会通过决议，同意石基网络各股东同比例增资，其中股东李仲初向石基网络以现金增加投资 240 万元、李彩练以现金增加投资 24 万元、焦梅荣以现金增加投资 21 万元、郭灵红以现金增加投资 9 万元、李殿坤以现金增加投资 6 万元。

至此，石基网络注册资本增加为 500 万元，其中：李仲初出资比例 80%；李彩练出资比例 8%；焦梅荣出资比例 7%；郭灵红出资比例 3%；李殿坤出资比例 2%。

北京中荣衡平会计师事务所有限责任公司于 2000 年 11 月 28 日出具（2000）中荣验字第 092 号《变更登记验资报告》，验证石基网络注册资本为 500 万元。

3、石基网络第二次增资及名称变更

2001 年 4 月，石基网络 2001 年第一次临时股东大会通过决议，同意引进新股东长春燃气股份有限公司，长春燃气投资现金 2,000 万元，占本公司注册资本的 20%，公司注册资本增加至 625 万元，同时公司名称变更为“北京中长石基信息技术有限公司”。

2000 年末及 2001 年 3 月 31 日，公司净资产分别为 1.78 元/单位注册资本（未经审计）、1.65 元/单位注册资本（未经审计）。长春燃气增资的定价依据主要是考虑 2000 年、2001 年正值国内投资高科技企业热潮，国内很多上市公司纷纷投资于拟在创业板上市的公司。本公司亦启动了在创业板上市的工作计划，多家上市公司就投资收购股权事宜与本公司之股东进行了密切接触，包括一家 A 股上市公司拟出资 8,000 万元收购本公司，因李仲初先生不想失去控股地位，收购未成。考虑到公司未来的成长性，根据创业板的全流通特性，经协商确定，长春燃气参股本公司 20% 股权的投资总额为 2,000 万元。

本次增资完成后，石基公司注册资本为 625 万元，其中：李仲初出资 400 万元，占注册资本的 64%；长春燃气股份有限公司出资 125 万元，占注册资本 20%；李彩练出资 40 万元，占注册资本的 6.4%；焦梅荣出资 35 万元，占注册资本的 5.6%；郭灵红出资 15 万元，占注册资本的 2.4%；李殿坤出资 10 万元，占注册资本的 1.6%。

武汉众环会计师事务所有限责任公司于 2001 年 5 月 29 日出具武众会内（2001）028 号《变更登记验资报告书》，验证石基公司注册资本为 625 万元。

4、石基公司股权转让

2001 年 8 月，经公司 2001 年度第二次临时股东大会决议，李彩练将其所持有公司 6.4% 的股权全部转让给北京业勤投资顾问有限公司，郭灵红将其所持有公司 2.4% 的股权全部转让给陈国强。转让完成后，公司股东变更为李仲初、长春燃气、业勤投资、焦梅荣、陈国强、李殿坤，出资比例分别为 64%、20%、6.4%、5.6%、2.4%、1.6%。

2001 年 7 月 30 日北京中长石基信息技术股份有限公司净资产为 4.83 元/单位注册资本（未经审计），2001 年 8 月，李彩练按 5 元/单位注册资本的价格将持有的 40 万

元出资转让给业勤投资，定价依据为根据公司当时净资产协商确定，转让价款为 200 万元；郭灵红按 5.33 元/单位注册资本的价格将持有的 15 万元出资转让给陈国强，定价依据为根据当时的公司情况双方协商，转让价款为 80 万元；

保荐人认为，上述股权转让协议为各方真实意思表示，转让后股权变更的工商登记经过相关当事人同意，不存在未完成的事宜，股权转让协议真实、合法，不存在纠纷。

发行人律师认为，上述股权转让相关协议均为协议双方的真实意思表示，股权转让已经在工商行政管理机关备案登记，股权转让不存在未完成事宜，没有纠纷。

5、整体变更，本公司设立

2001 年 12 月，经公司 2001 年度第四次临时股东大会决议，并经北京市人民政府经济体制改革办公室“京政体改股函[2001]66 号”文批准，公司由有限责任公司整体变更为股份有限公司，以 2001 年 10 月 31 日经审计后净资产，按 1:1 的折股比率，折为股本 3,300 万股，原有股东持股比例不变。其中：李仲初 2,112 万股，占总股本的 64%；长春燃气股份有限公司 660 万股，占总股本的 20%；业勤投资 211.20 万股，占总股本的 6.4%；焦梅荣 184.80 万股，占总股本的 5.6%；陈国强 79.20 万股，占总股本的 2.4%；李殿坤 52.80 万股，占总股本的 1.6%。

武汉众环会计师事务所有限责任公司于 2001 年 12 月 14 日出具了武众会内(2001)049 号《验资报告》。石基信息于 2001 年 12 月 21 日完成了变更登记，公司注册资本为 3,300 万元。

6、本公司派送红股

2004 年 6 月，经公司 2003 年度股东大会决议，以 2003 年末未分配利润中的 900 万元派送红股，派送红股后公司总股本增至 4,200 万股，其中：李仲初 2,688 万股，占总股本的 64%；长春燃气股份有限公司 840 万股，占总股本的 20%；业勤投资 268.80 万股，占总股本的 6.4%；焦梅荣 235.20 万股，占总股本的 5.6%；陈国强 100.80 万股，占总股本的 2.4%；李殿坤 67.20 万股，占总股本的 1.6%。

武汉众环会计师事务所有限责任公司于 2004 年 7 月 22 日出具了武众会(2004)594 号《验资报告》。石基信息于 2004 年 6 月 28 日完成了变更登记，公司注册资本为 4,200 万元。

7、股权转让

2005年3月18日，长春燃气股份有限公司将其所持有公司20%的股权全部转让给李仲初。

2004年8月长春市人民政府国有资产监督管理委员会将其持有的长春燃气控股有限公司（长春燃气之控股公司）48%的股权转让给百江投资有限公司（香港主板上市公司百江燃气控股1083.HK之控股子公司）。股权转让发生后，百江燃气控股要求长春燃气专注于燃气主业，收缩对外投资。当时长春燃气下属两家参股公司石基信息和本溪北台铸管股份有限公司，其业务与燃气无关。长春燃气即同李仲初协商，拟转让其所持本公司股份。

2005年3月，经双方协商确定，长春燃气同意将所持公司20%的股份以1,800万元全部转让给李仲初，李仲初以现金方式支付上述转让款。2004年12月31日时石基信息每股净资产为1.78元（经审计），转让价格为每股2.14元，定价依据为双方协商确定。

股权转让完成后，公司股权结构如下：

股东名称	股权性质	持股数（万股）	持股比例（%）
李仲初	自然人股	3,528	84
业勤投资	法人股	268.8	6.4
焦梅荣	自然人股	235.2	5.6
陈国强	自然人股	100.8	2.4
李殿坤	自然人股	67.2	1.6
合计	-	4,200	100

保荐人意见：“经我公司核查，李仲初先生2005年3月受让长春燃气持有的石基信息840万股股权，转让总价款为1,800万元。李仲初先生于2005年3月支付了上述股权转让款，其购买上述股权的资金为自有资金，来源合法。

2004年12月31日石基信息每股净资产为1.78元（经审计），长春燃气按每股2.14元的价格将持有的840万股股权转让给李仲初，定价依据为双方协商确定，转让价款为1800万元。

保荐人认为，上述股权转让协议为各方真实意思表示，转让后股权变更的工商登记经过相关当事人同意，不存在未完成的事宜，股权转让协议真实、合法，不存在纠纷。”

律师意见：“李仲初先生2005年3月受让长春燃气持有的石基信息840万股股份，

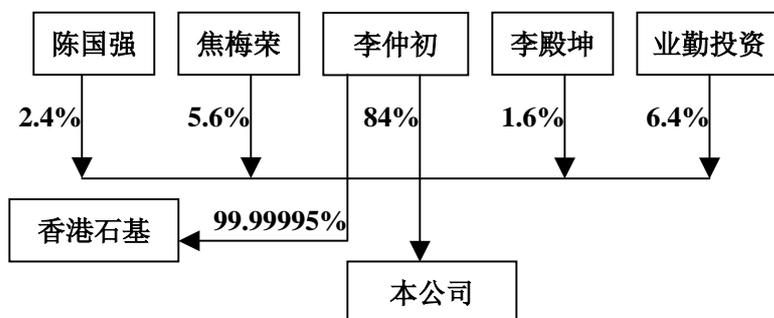
转让总价款为 1800 万元。李仲初先生于 2005 年 3 月支付了上述股份转让款。

经对李仲初先生提供的个人帐户资料、李仲初先生关于购买股份资金来源说明及其他相关资料的核查，本所律师认为，李仲初先生购买上述股份的资金为自有资金。

上述股份转让相关协议均为协议双方的真实意思表示，公司已依股份转让相关协议在工商行政管理机关办理了变更登记；截至本补充法律意见出具之日，该股份转让不存在未完成事宜，亦不存在纠纷。”

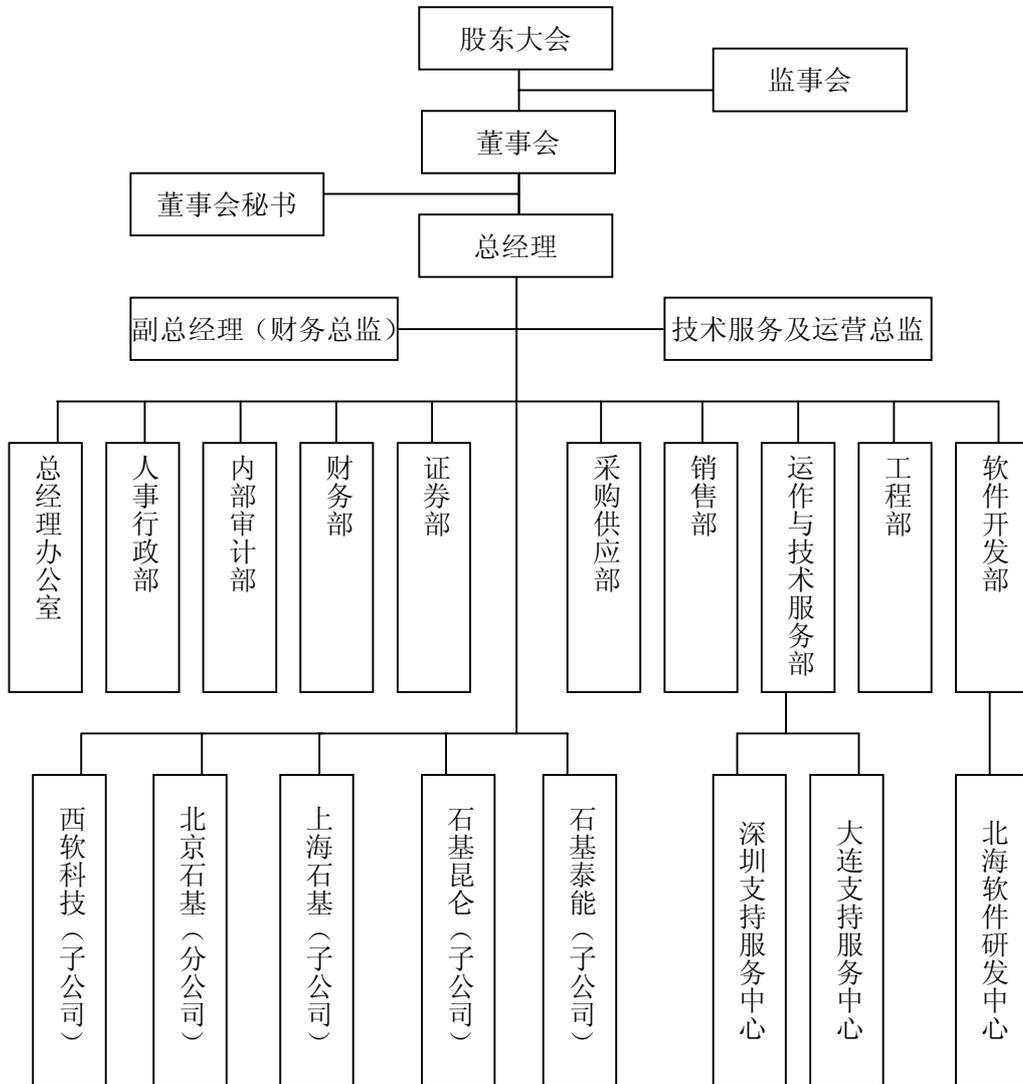
五、本公司的组织结构

（一）公司外部组织结构



(二) 本公司内部组织结构

1、本公司内部组织结构图



2、本公司的分公司及控股子公司情况

本公司主要从事酒店信息管理系统软件的开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，其中股份公司（母公司）主要从事系统集成业务，主要是包含硬件的整体解决方案合同，没有软件业务的硬件和网络工程也由股份公司承担；分公司北京石基主要从事软件的开发、销售、安装和培训服务；子公司上海石基主要从事技术支持与维护业务；子公司石基昆仑主要从事酒店客户的会员管理系统、中央预订系统等面向酒

店预订与客户管理方面的软件的开发与销售；子公司石基泰能主要从事较低星级酒店管理软件开发销售及服务一体化业务；子公司西软科技主要从事酒店信息管理系统开发经营。

（1）北京石基的基本情况

北京石基为本公司的分公司，是经北京市科学技术委员会批准的高新技术企业。注册成立于 2003 年 6 月 19 日，注册地址在北京市海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 2101 室，负责人为李仲初。

该公司无参股或控股的企业。

（2）上海石基的基本情况

上海石基为本公司之全资子公司，是经上海市科学技术委员会认证的高新技术企业，成立于 2001 年 6 月 21 日，注册资本 100 万元，注册地址在上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301-747 座，法定代表人为李仲初。

上海石基主要专注于售后技术与维护合同的管理与运营，由于公司的很大一部分核心客户集中在上海地区，酒店客户对技术服务要求高，且服务量大，雇佣员工数量较多，因此，公司成立子公司上海石基来主要负责公司的技术支持与维护业务。

经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 3,967.92 万元，净资产 1,878.48 万元，2006 年实现净利润 488.93 万元。

该公司无参股或控股的企业。

（3）石基昆仑的基本情况

石基昆仑为本公司控股子公司，是经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业。成立于 2005 年 8 月 9 日，注册地址为北京市海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 2106 室，法定代表人为李仲初。石基昆仑注册资本 428 万元，其中，本公司持有 70% 的股权，张立彬、郭宇春各自持有 15% 的股权。

石基昆仑的主要业务是利用多年积累的对酒店业客户关系管理系统和中央预订系统软件的经验，开发和实施酒店 CRM（客户关系管理系统），LPS（会员积分和管理系统）和 CRS（集团酒店中央预订系统），配合石基数字酒店信息系统提供中国本地酒店集团化解决方案。目前 CRM、CRS 等两个系统都已经由石基昆仑独立

开发完成并已经成功实施安装多家用户，LPS 的开发工作正在准备之中。随着中国酒店市场集团化的加速，预计未来几年石基昆仑的业务会高速增长。

经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 333.87 万元，净资产 317.20 万元，2006 年实现净利润 2.89 万元。

该公司无参股或控股的企业。

(4) 石基泰能的基本情况

石基泰能为本公司控股子公司，是经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业。成立于 2006 年 1 月 12 日，注册地址为北京市海淀区上地六街 17 号 1 号楼 6212A，法定代表人为李仲初。石基泰能注册资本 1,020 万元，其中，本公司持有 63.73% 的股权，北京世纪泰能科技有限公司持有 34.31% 的股权，上海沪泰信息科技有限公司持有 1.96% 的股权。

石基泰能目前从事的业务主要集中于较低星级酒店和经济型连锁酒店前台系统的开发与销售，截至 2006 年末拥有酒店客户 900 多家。石基泰能的股东之一北京世纪泰能科技有限公司是低星级酒店信息管理系统供应商之一，从事酒店前台系统开发已经有超过 10 年的历史，客户数量位居前 5 位。2006 年 1 月与本公司合资成立石基泰能时，已经有超过 600 家酒店在使用其前台管理系统。根据协议，世纪泰能将其所有客户，软件产品和团队全部转移到石基泰能，世纪泰能永久不得再从事与石基泰能相竞争的业务。

经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 1,355.32 万元，净资产 1,300.33 万元，2006 年实现净利润-69.67 万元。

该公司无参股或控股的企业。

(5) 西软件科技的基本情况

西软科技成立于 2001 年 2 月 20 日，注册资本为 1,970 万元人民币。西软科技主导产品 FOXHIS 系列酒店管理系统产品连续多年荣获中国软件行业协会“年度推荐优秀软件产品”、“中国优秀软件产品”称号，拥有多项软件著作权，并拥有包括“西软 X5”、“FOXHIS”、“西软快捷”等针对不同档次酒店用户需求的较为完整的产品序列，是目前国内用户数量最多的酒店信息系统公司。

经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 5,954.64 万元，净资产 4,158.67 万元，2006 年实现净利润 800.11 万元。

西软科技出资 25 万元参股成都西湖软件有限公司 50% 的权益，该公司主要负责西软科技在西南地区的销售业务。

3、本公司内部组织机构设置及运行情况

公司严格按照《公司法》的规定，设立了股东大会、董事会、监事会、总经理及有关生产经营机构，具有健全的法人治理结构。公司根据《公司法》及《公司章程》的规定和要求召开股东大会、董事会和监事会，股东大会、董事会和监事会按照《公司法》及《公司章程》的要求履行各自的权利和义务。本公司实行董事会领导下的总经理负责制，总经理负责本公司的日常经营管理。

根据生产经营需要，本公司设立了总经理办公室、人事行政部、财务部、内部审计部、证券部、运作与技术服务部、采购供应部、销售部、工程部、软件开发部等内部职能部门。本公司各职能部门均有明确的职责分工，具体职责如下：

(1) 总经理办公室：是对总经理负责的日常办事机构，隶属总经理直接领导，负责与总经理日常经营管理有关的行政事务。

(2) 人事行政部：是实施公司决策的综合办事机构，主要负责公司行政事务和人力资源管理工作，包括文件起草、整理、收发、登记保管等文秘、文印工作、后勤保障、员工的招聘、培训与考核、办理与政府部门或行业协会有关的事务等。

(3) 财务部：公司总体财务管理的重要职能部门，根据国家财经政策和法令，建立规范科学的财务管理系统，编制并组织实施各项财务计划，定期对企业的运营情况开展分析，提供报告，加强资金监控力度，保证企业资金运作稳健、有序。

(4) 内部审计部：依照国家法律、法规和政策以及有关规定，对公司及控股子公司、分公司及公司有实际控制权的其他企业和部门的财务收支和经济效益进行内部审计监督。

(5) 证券部：负责公司证券事务、信息披露、投资者关系管理等工作。

(6) 运作与技术服务部：负责对公司客户的技术服务和系统支持工作。运作与

技术服务部在深圳、大连设立了两个服务中心，主要为公司南北方的客户提供技术服务和系统支持，同时负责搜集相关的市场信息，为改善和提高对客户的服务质量、促进公司的市场拓展业务服务。

(7) 采购供应部：负责公司拓展业务所需的软硬件的采购工作。

(8) 销售部：负责制定产品的营销规划和战略，搜集和分析市场信息，制定和执行销售计划，维护客户关系等。

(9) 工程部：负责工程的设计与施工，设备的调试与安装。

(10) 软件开发部：负责新软件产品的研究和开发及现有软件产品的升级，为产品制定相应的技术标准，对公司员工进行相关的专业技能培训等。软件开发部在广西壮族自治区北海市设有北海软件研发中心，进行相关的软件研发工作。

六、持有 5%以上股份的主要股东基本情况

(一) 控股股东情况

控股股东李仲初先生的简要情况请参阅本招股意向书第八节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员概览”中“公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”的相关内容。

(二) 持有发行人 5%以上股份的主要股东情况

1、业勤投资：国内法人，注册成立于 2000 年 7 月 11 日，注册资本 500 万元，李吉宗、郭卫生，各自出资 410 万元、90 万元，注册地址为北京市海淀区人大北路 33 号 2 号楼 2403 室，法定代表人为李吉宗。经营范围为：法律法规禁止的，不得经营；应经审批的，未获审批的不得经营；法律法规未规定审批的，企业自主选择经营项目，开展经营活动。截至 2006 年 12 月 31 日（未经审计），业勤投资总资产 595.15 万元、净资产 578.02 万元、净利润 111.09 万元。本次发行前持有本公司 6.4%的股份。

2、焦梅荣：女，出生于 1940 年，中国籍，身份证号码为 110108400720378，大专文化，1972—1995 年在北京第三机械技工学校任教，现已退休，不在本公司任职，住址为北京市海淀区永定路 3 号 403 楼 1 单元 4 层 6 号，无境外永久居留权，为本公

司控股股东李仲初之岳母，本次发行前持有本公司 5.6% 的股份。

（三）控股股东控制的其他企业

本公司控股股东李仲初除控制本公司外，还控制香港石基。

香港石基为本公司控股股东李仲初之控股公司，2004 年 8 月 25 日注册成立于香港特别行政区，注册资本 2,000,000 港元。公司股东为李仲初、刘建华，其中李仲初认购的股份为 1,999,999 港元，刘建华认购的股份为 1 港元。公司注册地址在香港上环干诺道中 77 号标华丰集团大厦 11 楼 1101 室，公司业务为科技、投资、贸易。截至目前，该公司未从事经营活动，也未编制会计报表。

李仲初于 2004 年 8 月在香港注册石基信息技术（香港）有限公司的主要原因是注册保留石基信息的中英文名字，以免被竞争者恶意注册，以便将来条件成熟时公司以香港为基地向境外发展。当时以国内公司的名义在香港办理注册手续需要很长时间，而个人注册合法且快速。

报告期内，香港石基与公司未有任何业务往来。

除投资并控制香港石基外，李仲初本人及其家属（包括直系家属和主要社会关系）没有其它对外投资。

（四）截至本次发行前，本公司控股股东直接或间接持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、本公司股本情况

（一）本次发行前后公司股本情况

按照本次发行人民币普通股 1,400 万股计算，发行前后公司股本结构如下：

项 目	股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构		锁定限制及期限
		股数 (万股)	比例 (%)	股数 (万股)	比例 (%)	
有限售条件的股份	李仲初	3,528	84	3,528	63	上市之日起锁定 36 个月
	业勤投资	268.8	6.4	268.8	4.8	上市之日起锁定 12 个月
	焦梅荣	235.2	5.6	235.2	4.2	上市之日起锁定 36 个月
	陈国强	100.8	2.4	100.8	1.8	上市之日起锁定 12 个月

	李殿坤	67.2	1.6	67.2	1.2	上市之日起锁定 12 个月
本次发行的股份		—	—	1,400	25	—
合计		4,200	100	5,600	100	—

（二）前十名股东

本次发行前，发行人前十名股东及持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	李仲初	3,528	84
2	业勤投资	268.8	6.4
3	焦梅荣	235.2	5.6
4	陈国强	100.8	2.4
5	李殿坤	67.2	1.6
	合计	4,200	100

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

- 1、李仲初先生，本公司控股股东，在本公司担任董事、董事长、总经理职务。
- 2、焦梅荣女士，在本公司不担任职务。
- 3、陈国强先生，在本公司不担任职务。
- 4、李殿坤先生，在本公司担任董事。

（四）股东中的战略投资者持股及其简况

本公司发行前，股东中无战略投资者。

（五）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，本公司股东中，焦梅荣为本公司控股股东李仲初之岳母，李仲初持有本公司 84% 的股份，焦梅荣持有本公司 5.6% 的股份。除此之外不存在其他关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

控股股东李仲初、公司股东焦梅荣（李仲初之岳母）承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

根据《公司法》第一百四十二条之规定，其他股东业勤投资、陈国强、李殿坤持

有的公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。担任公司董事、高级管理人员的李仲初、李殿坤在其任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让；离职后半年内不转让其所持有的本公司股份。

八、员工及社会保障情况

(一) 员工情况

截止 2006 年末，本公司在册员工总数为 254 人，员工按专业分工、技术构成及年龄分布如下：

1、员工专业结构

专 业	员工人数	占员工总数的比例
技术人员	163	64.17%
业务人员	50	19.69%
财务人员	11	4.33%
管理人员及其他	30	11.81%
合 计	254	100.00%

2、员工受教育程度

学 历	员工人数	占员工总数的比例
本科及以上	168	66.14%
专科	72	28.35%
中专（或高中）	14	5.51%
中专以下	0	0.00%
合 计	254	100.00%

3、员工年龄分布

专 业	员工人数	占员工总数的比例
30 岁以下	157	61.81%
31—40 岁	79	31.10%
41—50 岁	17	6.69%
51 岁以上	1	0.40%
合 计	254	100.00%

(二) 员工执行社会保障制度等情况

本公司实行劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。另外，根据北京市人民政府房改办公室、北京市财政局下发的《关于建立住房公积金制度有关问题的规定》、北京市人民政府令第 2 号《北京市企业城镇劳动者养老保险规定》以及国家其他有关规定，本公司还为员工办理了以下保险和福利：社会养老保险统筹基金、失业保险、工伤保险、住房公积金、社会统筹大病医疗保险（现为基本医疗保险）。

（三）劳动与社会保障部门出具的相关证明

根据北京市海淀区劳动和社会保障局劳动和社会保险监察科于 2007 年 1 月 5 日出具的《证明》，本公司及本公司分公司自成立以来严格遵照国家的有关法律、法规、行政规章的规定为职工交纳社会统筹保险，未发生违反劳动和社会保障法律、法规的情况，未受该局行政处罚。

九、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其履行情况

（一）李仲初先生的主要承诺

- 1、本人及本人控制的其他企业，未直接或间接从事与石基信息相同或相似的业务；
- 2、本人将持续促使本人控制的其他公司未来不直接或间接从事、参与或进行与石基信息的生产、经营相竞争的任何活动；
- 3、本人将不利用对石基信息的控股或控制关系进行损害石基信息及石基信息其他股东利益的经营活动；
- 4、无论是由本人或本人的其他控股子公司研究开发的、或从国外引进或与他人合作而开发的与石基信息生产、经营有关的新技术、新产品，石基信息享有优先受让、生产的权利。

（二）业勤投资的主要承诺

- 1、本公司及除石基信息以外的其他控股企业，未直接或间接从事与石基信息相

同或相似的业务；

2、在作为贵公司股东期间，本公司将促使石基信息以外的其他参股企业今后持续不直接或间接从事或参与和石基信息生产、经营相竞争的任何活动。

（三）焦梅荣女士的主要承诺

1、本人除向石基信息出资外，未持有其他公司的股权；

2、在作为贵公司股东期间内，本人不会向直接或间接从事与石基信息相同或相似的业务的公司投资。

（四）李殿坤先生的主要承诺

1、本人除向石基信息出资外，未持有其他公司的股权；

2、在作为贵公司股东期间内，本人不会向直接或间接从事与石基信息相同或相似的业务的公司投资。

（五）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

具体内容详见本节“七、本公司股本情况”中“（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

第六节 业务与技术

一、发行人的主营业务、主要产品情况

本公司主要从事酒店信息管理系统软件的开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，是目前国内最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一。公司开发的具有自主知识产权的石基数字酒店信息管理系统 V2.0（软著登字第 043738 号）为国内高星级酒店所广泛采用。公司控股子公司石基泰能开发的具有自主知识产权的 Talent This2000 饭店管理系统 V7.0（软著登字第 052927 号），在国内较低星级酒店拥有稳定的市场占有率。

为进一步完善本公司的产品和业务结构，扩大市场占有率，充实本公司已有的从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店完整客户群体，提高本公司盈利能力和抗风险能力，本公司于 2006 年 12 月 8 日与全国知名的酒店信息管理系统供应商杭州西软科技有限公司（以下简称西软科技）之股东签署了《西软科技股权转让协议》，收购其持有的西软科技 60% 股权，西软科技已于 2007 年 4 月 18 日取得了变更后的营业执照。西软科技持有 FOXHIS 酒店计算机管理系统 V4.0（软著登字第 0009594 号）等多项拥有自主知识产权的软件产品。

截止 2007 年 5 月 31 日，在国内（未含港、澳、台地区）约 13,000 家星级酒店当中，由本公司提供酒店信息管理系统客户数量超过 3,000 家，其中五星级酒店客户数量为 279 家，在国内（未含港、澳、台地区）五星级酒店市场占有率达到 80% 以上。北京的中国大饭店、东方君悦酒店、国际俱乐部喜来登饭店、燕莎中心凯宾斯基饭店；上海的金茂君悦大酒店、外滩威斯汀大饭店；广州的白天鹅宾馆；深圳的彭年酒店、五洲宾馆；重庆的万豪大酒店；西安的索菲特大饭店；武汉的香格里拉大饭店；大连的国贸中心瑞士酒店等均为本公司的代表性客户。

本公司自设立以来主营业务及主要产品没有发生变化。公司主要业务的发展历程请参见本节“三、本公司的主要业务情况”。

二、行业基本情况

（一）行业管理体制及行业政策

本公司所属行业为信息产业，行政主管部门是国家信息产业部和各地的信息产业厅（局），其主要负责产业政策的制定、信息产品应用的推动和国家产业扶持基金的管理等。行业内部管理机构是中国计算机行业协会和中国软件行业协会，其主要负责产业及市场研究、对会员企业的公共服务、行业自律管理以及代表会员企业向政府部门提出产业发展建议与意见等。在该行业除涉及国家安全和国计民生的关键项目外，基本按市场规律运作。

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性产业，为此国务院连续颁布了鼓励扶持该产业发展的重要政策性文件：国务院《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）和国务院《关于建设中关村科技园区有关问题的批复》（国函[1999]45号）等，为信息产业发展营造了优良的政策环境。

（二）酒店信息行业的基本情况

1、国际酒店业信息化的产生与发展情况介绍

国际酒店业信息化应用的产生与发展大体上经过了以下五阶段：



（1）电算化阶段

早期酒店业信息化应用是为了替代手工操作为主而引入计算机系统，利用系统来处理重复性的工作，如财务管理、客房管理等。

（2）自动化阶段

随着计算机在智能楼宇控制自动化和酒店设施设备管理监控的应用，酒店信息管理系统向办公业务自动化方向发展，通过覆盖酒店管理主要业务部门的办公自动化（OA）系统，实现文档信息方便、快捷、准确地传递和管理。

（3）集成化阶段

随着酒店信息管理系统系统深入运用，酒店业信息化步入了酒店流程再造的全新集成化应用阶段。软件功能主要包括：宴会与销售管理、财务管理、人力资源、前台管理、餐饮和成本控制管理、工程设备管理、采购和仓库、客房服务、商业智能分析、

远程数据库交换几大模块，各个模块之间无缝集成，同时还与多种饭店智能自动化系统如门锁管理系统等有接口。

(4) 网络化阶段

以互联网和数字化经济为主要特征的信息化冲击，使网络化建设业已成为酒店业信息化建设应用中的重要组成部分。不仅是酒店有宽带接入线路，方便客人在酒店内高速上网，还可以在网上创建公司网站可供客户浏览，进行互动式的数据查询和客户自助服务如市场销售、宣传推广、订房管理等功能，这一阶段酒店信息化应用的重点是网络营销和网上实时订房业务。

(5) 协同化阶段

进入互联网新经济时代，酒店业信息化的新目标是在集成化基础上的协同化应用，即酒店通过互联网搭建统一的信息应用平台，将客户、酒店、供应商、合作伙伴等各方联为一个整体，以实现纵览全局的跨行业、跨组织、跨地区、实时在线的、端对端数据无缝交换的业务协同运作，这一阶段酒店信息化应用重点在于各方联为一体直接面向顾客提供个性化服务。

2、我国酒店信息管理系统市场的发展现状

我国酒店业的信息化发展目前仍处于较为初级的阶段，不同星级、不同管理方式的酒店之间信息化水平差距较大。

截至 2006 年底我国共有星级酒店约 13,000 家，其中高星级酒店数量约 1,600 家。高星级酒店，尤其是国际酒店管理集团管理的高星级酒店，其信息化发展与国际同步，普遍已经进入从集成化向网络化阶段发展的时期，部分新建酒店的信息化水平甚至处于世界领先水平。其余的较低星级酒店信息化应用水平仍处于电算化或自动化阶段，这在一定程度上阻碍了酒店在网络时代的营销拓展，影响了酒店经营绩效与竞争能力的提升，同时也说明国内酒店信息管理系统市场仍具有极大的发展潜力。

3、同行业竞争情况

(1) 国际酒店信息系统提供商在中国的运作情况

1987 年美国 MAI 公司的 HIS (Hotel Information Systems) 酒店信息系统软件进入中国，第一家用户是当时的日航龙柏饭店。直到 1992 年，国内大部分高星级酒店

使用 HIS 软件。

1992 年自北京凯宾斯基饭店选用了美国 MICROS 公司的酒店前台管理软件后，MICROS 公司进入中国酒店前台软件市场。MICROS 公司的 FIDELIO 软件基于 PC 架构，成本和维护费用较低，因而迅速占领了中国高星级酒店市场，HIS 软件基于小型机，由于小型机被 PC 机取代，加之 MAI 公司中国区的经营管理不善，HIS 软件逐渐丧失了在中国市场的份额。

在 2003 年 7 月之前，中国高星级酒店业信息系统领域的市场领导者是本公司和上海富达公司（MICROS 公司在中国设立的全资子公司）。本公司作为系统集成商具有酒店业信息系统集成技术优势和市场优势，为高星级酒店客户提供整体方案的设计与服务；上海富达在前台软件和收银机系统具有全球规模优势，大多数五星级酒店都是由本公司和上海富达来各自承担部分系统和服务，本公司和上海富达既是市场竞争者，又是产品及服务合作者。2003 年 7 月本公司同 MICROS 公司结成战略性同盟，获得 MICROS 公司全球领先的前台软件技术在中国境内（不包括香港、澳门、台湾）的独家使用许可，上海富达自此不再从事与酒店信息系统有关的经营业务。

另外部分日韩酒店管理集团管理的高星级酒店，会采用本国提供的信息系统；个别国际酒店管理公司为了增加收入和控制客户，正在自己开发或通过收购酒店管理软件公司，将其产品推广到自己管理的酒店中。

（2）国内酒店信息系统提供商的运作情况

国内介入酒店信息系统业务领域的公司超过 100 家，部分公司在低星级酒店市场拥有一定市场占有率，目前正致力于拓展高星级酒店信息管理系统市场，在部分高星级酒店和本公司形成竞争。但这些竞争者中还未出现一家在高星级酒店市场具有强大品牌效应和相当市场占有率的公司，目前都未能对本公司构成真正的竞争威胁。

除本公司控股的杭州西软科技有限公司（本公司持有 60% 的股权）、北京泰能软件有限公司（本公司持有 63.73% 的股权）外，还有北京中软好泰酒店计算机管理系统工程有限责任公司、北京华仪软件工程有限公司、广州万迅电脑软件有限公司等具备了多年的酒店信息系统经营经验，已积累相当规模的客户基础，并形成了各自的优势。

北京中软好泰酒店计算机管理系统工程有限责任公司（简称中软好泰）成立于 1995 年，是中国计算机软件与服务股份公司（股票简称中国软件，股票代码 600536）从事酒店业信息化软件研发、销售和服务的专业化子公司，是目前国内知名的酒店信息化全面解决方案的供应商之一。其主要产品为“CSHIS 中软酒店管理系统”系列产

品，目前拥有约 1500 家酒店用户，其中几十家为五星级（含五星标准）酒店用户。

北京华仪软件工程有限公司是国内知名的酒店管理系统供应商之一，成立于 1987 年，是国内首家从事酒店管理软件开发和经营的专业公司，保持了国内管理系统应用年限最长的记录。其目前的主要产品为“HY 华仪酒店管理系统”系列产品，在全国拥有约 1000 家酒店用户，其中包括五星级酒店用户 20 多家。

广州万迅电脑软件有限公司，成立于 1992 年，是香港上市的香港万达资讯科技有限公司(股票代码:8213)的子公司，现有员工 100 多名，在全国共有十三个分区办事处，并在中国各大城市有多个分销网络。广州万迅为专业致力于应用软件开发和服务的“双软认定”企业，其目前的主要产品为千里马酒店管理系统及千里马餐饮管理系统，在全国拥有数百家酒店用户。

4、本公司的市场份额及变动趋势

(1) 本公司的市场份额

截止 2007 年 5 月 31 日我国共有星级酒店约 13,000 家（未含港、澳、台地区），其中由本公司提供信息管理系统全面解决方案的酒店客户数量超过 3000 家。在酒店信息管理系统行业的高端市场，即高星级酒店信息管理系统市场，本公司是主要供应商之一，有 279 家五星级酒店为本公司客户，在国内（未含港、澳、台地区）五星级酒店市场占有率达到 80% 以上，详细情况如下：

序号	酒店名称	序号	酒店名称
1	北京新世纪饭店	141	苏州吴宫喜来登饭店
2	北京陕西大厦长安大酒店	142	无锡喜来登大酒店
3	中国大饭店	143	杭州富春山居
4	北京龙城丽宫酒店	144	杭州利星凯悦酒店
5	北京五州皇冠假日酒店	145	千岛湖开元大酒店
6	北京贵宾楼饭店	146	浙江开元名都大酒店
7	北京长城喜来登饭店	147	杭州雷迪森广场大酒店
8	北京希尔顿大饭店	148	杭州香格里拉大饭店
9	北京饭店	149	杭州世外桃源索菲特大酒店
10	北京金融街洲际酒店	150	宁波华侨豪生大酒店
11	北京国际饭店	151	宁波波特曼大酒店
12	北京金源国际大饭店	152	宁波太平洋大酒店
13	北京燕莎中心凯宾斯基饭店	153	温州华侨饭店
14	北京长城脚下的公社凯宾斯基	154	浙江南湖俱乐部

15	北京嘉里中心酒店	155	东莞厚街海悦花园
16	北京京瑞大厦	156	东莞海逸高尔夫俱乐部
17	北京昆仑饭店	157	东莞松山湖凯悦酒店
18	北京马哥孛罗酒店	158	东莞御景湾酒店
19	北京中奥马可波罗大酒店	159	东莞喜来登大酒店
20	北京金裕万豪酒店	160	广州中国大酒店
21	北京东方君悦酒店	161	广州花园酒店
22	北京华侨大厦	162	广州香格里拉大酒店
23	北京莱弗士酒店	163	广州威斯汀酒店
24	北京香格里拉大饭店	164	广州白天鹅宾馆
25	北京国际俱乐部喜来登饭店	165	清远索菲特丽豪大酒店
26	北京港澳中心瑞士酒店	166	汕头君华大酒店
27	北京王府饭店	167	汕头帝豪酒店
28	北京天伦王朝饭店	168	深圳威尼斯酒店
29	北京天鸿科园大酒店	169	深圳福朋酒店
30	北京王府井大饭店	170	深圳景轩国际酒店
31	北京香山金源商旅酒店	171	深圳洲际大酒店
32	北京金融街威斯汀酒店	172	深圳凯宾斯基大酒店
33	北京丽兹卡尔登酒店	173	深圳彭年酒店
34	天津凯悦饭店	174	深圳香格里拉大饭店
35	天津京津新城凯悦酒店	175	深圳大中华喜来登大酒店
36	天津喜来登大酒店	176	深圳圣廷苑酒店
37	上海银星皇冠假日酒店	177	深圳五洲宾馆
38	上海复旦皇冠假日酒店	178	湛江皇冠假日酒店
39	上海四季大酒店	179	中山香格里拉大酒店
40	上海花园饭店	180	福州金源国际大饭店
41	上海金贸君悦大酒店	181	厦门喜来登酒店
42	上海太平洋国际大酒店	182	厦门索菲特大酒店
43	上海静安希尔顿饭店	183	福州香格里拉大饭店
44	上海浦东假日酒店	184	湖南长沙华天大酒店
45	上海锦江汤臣洲际大酒店	185	长沙喜来登大酒店
46	上海古象大酒店	186	武汉香格里拉大饭店
47	上海华亭宾馆	187	成都喜来登饭店
48	上海锦沧文华大酒店	188	成都索菲特万达饭店
49	上海家和酒店	189	九寨沟国际大酒店
50	上海锦江饭店	190	安徽元一希尔顿大酒店
51	上海新锦江大酒店	191	合肥索菲特翡翠湖迎宾馆
52	上海明天广场金威万豪大酒店	192	北海香格里拉大饭店

53	上海世茂佘山艾美酒店	193	桂林大宇酒店
54	上海世茂皇家艾美酒店	194	桂林漓江大瀑布饭店
55	上海万豪虹桥大酒店	195	昆明邦克大酒店
56	上海巴黎春天大酒店	196	昆明翠湖酒店
57	上海宝隆宾馆	197	昆明佳华广场酒店
58	上海君华美兰湖酒店	198	昆明春城湖畔渡假村
59	上海丽晶龙之梦大酒店	199	蒙自官房红河大酒店
60	上海东方滨江大酒店	200	海南皇冠假日滨海温泉酒店
61	上海波特曼大饭店	201	海南康乐园海航度假酒店
62	浦东香格里拉大酒店	202	海南新国宾馆
63	上海紫金山大酒店	203	海南博鳌索菲特酒店
64	上海证大丽笙大酒店	204	海口文华大酒店
65	上海新世界丽笙大酒店	205	海口索菲特前沿大酒店
66	上海兴国宾馆	206	三亚皇冠假日酒店
67	上海扬子江万丽大酒店	207	三亚凯莱大酒店
68	上海富豪东亚酒店	208	三亚希尔顿酒店
69	上海淳大万丽大酒店	209	亚太国际会议中心暨三亚海航度假酒店
70	上海绿洲仕格维丽致酒店	210	三亚凯宾斯基酒店
71	上海东锦江宾馆	211	三亚家化万豪大酒店
72	上海瑞吉红塔大酒店	212	三亚椰林滩大酒店
73	上海唐朝大酒店	213	三亚喜来登度假酒店
74	上海明天广场酒店式公寓	214	三亚银泰度假中心
75	上海威斯汀大饭店	215	三亚红树林度假酒店
76	上海新天地酒店	216	西安长安城堡大饭店
77	重庆希尔顿酒店	217	西安金花豪生国际大酒店
78	重庆洲际大酒店	218	西安凯悦阿房宫饭店
79	重庆 JW 万豪大酒店	219	西安金花香格里拉饭店
80	鞍山国际大酒店	220	西安喜来登饭店
81	大连海景大酒店	221	西安索菲特大酒店
82	大连希尔顿酒店	222	新疆美丽华酒店
83	大连香格里拉大饭店	223	新疆瑞豪国际酒店
84	大连国贸中心瑞士酒店	224	新疆乌鲁木齐银都酒店
85	大连富丽华大酒店	225	乌鲁木齐凯宾斯基酒店
86	沈阳凯宾斯基酒店	226	乌鲁木齐喜来登酒店
87	沈阳皇朝万豪酒店	227	钓鱼台大酒店
88	沈阳丽都喜来登酒店	228	北京诺富特燕苑国际度假村
89	哈尔滨香格里拉大饭店	229	北京龙熙温泉度假酒店有限公司
90	哈尔滨新加坡大酒店	230	北京郡王府酒店

91	长春香格里拉大饭店	231	泰达国际酒店
92	青岛丽晶大酒店	231	泰达会馆
93	青岛香格里拉大饭店	233	天保国际商务交流中心
94	济南贵和皇冠假日酒店	234	天津国际企业家交流中心
95	济南齐鲁宾馆	235	河南兴亚国际俱乐部酒店
96	济南索菲特银座大饭店	236	淄博世纪大酒店
97	石家庄世贸广场酒店	237	内蒙古新城酒店
98	郑州国际饭店	238	玛依塔柯酒店
99	郑州裕达国贸酒店	239	重庆仙女山假日酒店
100	常熟皇冠假日酒店	240	天瀑大酒店
101	江苏泰州宾馆	241	大连富丽华南山酒店
102	昆山华敏君豪大酒店	242	万狮京华大酒店
103	南京维景国际大酒店	243	江苏常熟国际饭店
104	南京金丝利喜来登酒店	244	常州大酒店
105	南京丁山香格里拉大酒店	245	常州香树湾花园酒店
106	南京索菲特银河大酒店	246	南京珍珠泉明发度假村大酒店
107	南京中山高尔夫酒店	247	宜兴宾馆
108	江苏苏宁环球套房大酒店	248	武汉湖滨花园
109	南京玄武饭店	249	南昌园中源大酒店
110	苏州建屋新罗大酒店	250	柳州饭店
111	苏州新友联假日酒店	251	合肥外商国际俱乐部酒店
112	苏州亚致酒店	252	泉州酒店
113	苏州南林饭店	253	威海金海湾国际饭店
114	南京金陵饭店	254	慈溪杭州湾大酒店
115	四川锦江宾馆	255	安徽蚌埠锦江大酒店
116	长春名门饭店	256	上虞国际大酒店
117	长沙神农大酒店	257	浙江世界贸易中心大饭店
118	珠海怡景湾大酒店	258	浙江国际大酒店
119	南京状元楼酒店	259	广安思源酒店
120	湘潭盘龙山庄	260	烟台金海湾大酒店
121	江阴海澜大酒店	261	北京国宾酒店
122	甘肃阳光大厦	262	宁波南苑饭店
123	张家港国贸酒店	263	烟台东方海天酒店
124	绍兴咸亨大酒店	264	广西沃顿国际大酒店
125	绍兴国际大酒店	265	成都望江宾馆
126	上海虹桥迎宾馆	266	浙江金马饭店
127	成都加州花园酒店	267	广西南宁饭店
128	江西宾馆	268	南通新有斐大酒店

129	中信宁波国际大酒店	269	包头神华国际大酒店
130	张家港华芳金陵国际酒店	270	杭州西湖国宾馆
131	杭州索菲特西湖大酒店	271	苏州中茵皇冠假日酒店
132	溧阳天目湖宾馆	272	厦门悦华酒店
133	九寨天堂洲际大饭店	273	海口金海岸罗顿大酒店
134	广东国际大酒店	274	江苏太仓花园酒店
135	黄山高尔夫酒店	275	绍兴饭店
136	四川峨眉红珠山宾馆	276	汕头金海湾大酒店
137	上海西郊宾馆	277	宁波太平洋大酒店
138	绍兴富丽华大酒店	278	溪口银凤锦江旅游度假村
139	浙江南国大酒店	279	东莞三正半山酒店
140	苏州香格里拉大酒店		

(2) 本公司市场份额的变动趋势

本公司在高星级酒店，尤其是五星级酒店的信息管理系统市场占有较大的份额，在较低星级酒店市场包括西软科技在内的其他4—5家公司占据着大部分的市场份额。公司正通过新设、收购股权等方式低成本进入较低星级酒店市场，以迅速确立公司在较低星级酒店市场的竞争优势。这一方面拓展了公司现有业务，增强盈利能力；另一方面与公司现有的业务形成协同效应，使得公司具备多层次的更广泛客户资源，为未来公司建设“石基酒店分销在线处理平台”奠定基础。

2006年1月本公司与北京世纪泰能科技有限公司、上海沪泰信息科技有限公司合资成立了北京泰能软件有限公司（石基泰能），本公司持有石基泰能63.73%的股权。石基泰能继承了原北京世纪泰能科技有限公司的所有客户、软件产品、人员等，截至2006年底，石基泰能拥有超过900家的较低星级酒店客户。

2006年12月本公司与西软科技股东签订协议，拟受让西软科技60%股权，该项股权转让工商变更手续于2007年4月18日办理完毕，西软科技目前拥有星级酒店客户约1,800家。收购完成后在国内约13,000家星级酒店当中（未含港、澳、台地区），由本公司及本公司控股子公司提供管理信息系统的星级酒店将超过3,000家。

本公司确信，随着2008年北京奥运会、2010年上海世博会以及广州亚运会、2011年深圳大运会的临近，国内酒店尤其是高星级酒店在未来几年内将迎来一个迅猛增长的高潮，同时原有酒店客户也将进行大规模的信息化升级改造。凭借公司目前已确立的产品优势、技术优势以及市场优势，加上公司本次公开发行后将进一步强化的规模优势和管理优势，公司预计未来的市场份额将呈现进一步提高的趋势。

5、进入本行业的主要壁垒

本公司所从事的酒店信息管理系统业务的进入壁垒主要表现为行业经验和知识的积累、产品与技术的积累及用户群的积累等三个方面。总体而言，国内市场经过十多年的充分竞争和发展，新的竞争者难以短期内形成行业知识和经验、产品与技术、用户群等三方面的积累，竞争将主要在现有市场参与者之间展开。

6、本公司的竞争优势

（1）技术优势

公司是目前国内最主要的酒店信息管理系统解决方案提供商之一，能够为从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店提供全套完整的解决方案。公司作为高新技术企业，通过自主开发、独家技术许可、引进源码等多种手段，拥有了构建酒店信息管理系统所需要的全套技术，在此基础上开发了拥有十多项与酒店信息管理系统相关的具有自主知识产权的产品。公司已确立了在国内市场较为显著的技术优势。

（2）市场优势

公司目前在高星级酒店市场占有显著的竞争优势，五星级酒店市场占有率超过80%。公司已拥有3,000多家从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店的完整的客户群体，市场占有率遥遥领先于其他竞争对手。

（3）客户优势

本公司在高星级酒店，尤其是五星级酒店的信息管理系统市场占有较大的份额，这些客户经营稳健、管理规范、信誉卓著，对技术与服务的需求往往反映了国内酒店信息行业的未来发展趋势。本公司与他们的合作一方面有力推动了本公司技术水平的不断提高、服务手段的不断改进；另一方面从经营管理、财务控制、现金流入等方面保障了本公司的长远稳定发展。

（4）人才优势

本公司已建立起一支技术精湛、经验丰富、结构合理、团结合作的国际化管理团队。他们或具有多年国际酒店管理的经验，或具有十数年的酒店信息管理系统开发设计经验，对国内外酒店信息管理系统行业的技术及业务发展历程、未来趋势具有深刻

理解，详细情况请参见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”。本公司的产品开发、市场销售业务骨干大多具有多年国际酒店从业经验，既精通信息技术，同时又理解酒店及消费者需求；工程实施、技术服务人员也大都具有多年从业经验，并经公司严格的内部培训。

专业的国际化管理团队和专业、敬业的优秀员工队伍是公司的核心竞争优势。

7、本公司竞争劣势

本公司的劣势主要体现在融资渠道单一。

公司的民营企业性质、所处的发展阶段及行业特性决定了公司资产构成中固定资产比例较低，使公司通过固定资产抵押等途径获得银行贷款比较困难，在有资金需求的情况下，选择进行债务融资的难度较大。虽然公司目前的产品和服务在行业内保持了较大的领先性，但公司所处行业的特点是新技术发展速度快、商业模式和市场发展方向难以精确预测，公司未来的发展离不开现有产品的升级换代和新产品的研发，因此，为了及时把握市场机会，应对未来的市场竞争，公司必须储备大量的现金，以便在新的投资机会出现时迅速进入并抢占市场先机，以保持和扩大公司在酒店信息管理系统领域的领先地位。

目前，应付账款、预收账款成为公司日常经营主要的融资方式，但从性质来讲应付账款、预收账款是公司经营性负债，其主要用途是指向公司的日常经营活动，不能成为公司进行投资活动所需资金的主要来源。公司目前的资本性支出主要来源于近几年公司的利润积累，这使公司的发展受到一定制约。

（四）影响行业发展的有利和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）行业规模及市场容量持续增长

随着国民经济水平的进一步提高，国内会展及旅游业的蓬勃发展带来的对酒店服务业的需求扩大，随着 2008 年北京奥运会、2010 年上海世博会以及广州亚运会、2011 年深圳大运会的临近，国内酒店，尤其是高星级酒店在未来几年内将迎来一个迅猛增长的高潮，同时原有酒店客户也将进行大规模的信息化升级改造。根据中国饭店业协

会公布的数据显示，今后几年内每年对于酒店信息管理系统的需求为 20—27 亿元左右，并保持 15% 以上的年增长率。

（2）国家产业政策的扶植

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性产业，并为信息产业发展营造了优良的政策环境。从 1999 年开始，国务院连续颁布了两个涉及鼓励扶持该产业发展的重要政策性文件：国务院《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）和国务院《关于建设中关村科技园区有关问题的批复》（国函[1999]45 号）；财政部、国家税务总局、海关总署下发了财税[2000]25 号文件。

上述国家政策从投融资体制（风险投资、国内外上市融资等）、税收、产业技术、出口、收入分配、人才吸引与培养、采购、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为我国信息技术产业发展提供了政策保障和扶持。

（3）酒店业的扩张与竞争促进酒店信息管理系统的发展

全球经济一体化使酒店业客源更加丰富多样化，酒店业面临着日趋激烈的竞争环境和不断攀升的客户期望，迫使业内人士不断进一步寻求扩大酒店销售、改进服务质量、降低管理成本和提升客户满意度的新法宝来增强酒店的核心竞争力，先进的信息化管理技术已成为今后酒店业获得新竞争优势的重要工具。

2、影响行业发展的不利因素

国内的酒店信息管理系统提供商数量众多，规模较小，存在为占领市场相互压价现象，在较低星级酒店市场竞争较为激烈。大部分企业缺乏技术开发资金投入，不利于长期发展。酒店业信息化的迅猛发展对信息管理系统提供商的产品与技术开发、整体方案实施、技术支持与服务能力提出了更高的要求，行业内面临巨大的整合压力。

（五）发行人所处行业的上下游行业发展状况及对本行业发展前景的影响

公司的主要业务是为提供酒店信息管理系统解决方案，公司所属行业的上游行业为电子信息行业和计算机、网络设备行业，下游行业为酒店业。

本行业与上游行业具有一定关联性，主要体现在技术更新和产品升级从而使本行业的产品方案与之联动变化。

下游行业对本行业的发展具有较大的牵引和拉动作用，未来几年旅游行业以及酒店业的高速发展将为本公司业务发展及盈利能力带来良好的发展机遇。2003年至2005年底，我国星级酒店总数平均增长率达10.03%，超过同期我国GDP约8%的年均增长率，其中五星级酒店的平均增长率为17.16%，四星级酒店的平均增长率为22.02%，远高于星级酒店总数平均增长率。

2003—2005年我国星级酒店增长情况

星级	2003年		2004年		2005年		平均 增长率
	家数	增长率	家数	增长率	家数	增长率	
五星级	198	13.14%	242	22.22%	281	16.12%	17.16%
四星级	727	14.49%	971	33.56%	1,146	18.02%	22.02%
三星级	3,166	11.24%	3,914	23.63%	4,291	9.63%	14.83%
二星级	4,864	10.19%	5,096	4.77%	5,497	7.87%	7.61%
一星级	796	-1.73%	665	-16.46%	613	-7.82%	-8.67%
合计	9,751	9.81%	10,888	11.66%	11,828	8.63%	10.03%

注：摘自《中国旅游饭店业二十年（1986年—2006年）》（中国旅游饭店业协会编）

根据世界旅游组织预测，2020年中国将成为世界第一旅游接待大国，届时到中国旅游的外国人将超过1.37亿人次，而国内旅游更将超过26亿人次。届时中国的酒店客房总数预计将达到900万间，成为酒店客房第一大国。本公司作为国内酒店业信息管理系统领域的市场领导者，凭借本公司的综合竞争优势，可以预见在未来几年的发展中将跟随酒店业的发展而稳步发展，获利能力进一步增强。

三、本公司的主要业务情况

（一）公司业务发展历程及规划

根据本公司业务的实际发展情况及业务规划，根据各阶段业务重点的不同，本公司的业务发展经历了（或将经历）以下四个阶段：酒店信息管理系统集成商，酒店信息管理系统服务商，酒店信息管理系统软件供应商，酒店信息管理系统应用服务提供商（ASP）。

第一阶段，酒店信息管理系统集成商（2001年以前）

在发展初期，本公司以酒店信息管理系统集成业务作为切入点，技术先进、运行

可靠的系统集成服务为公司赢得了较好的市场声誉，在公司成立之后的三年时间内为近 100 家国内酒店提供了系统集成服务。

第二阶段，酒店信息管理系统服务商（2003 年以前）

在用户迅速增长、经验不断累积的基础上，本公司针对用户的需求适时推出包括系统配置、性能优化、技术支持、系统维护在内的服务业务。

第三阶段，酒店信息管理系统软件供应商（目前阶段）

基于系统集成、系统服务的业务基础及对市场需求的深刻理解，更有赖于公司在领域内的专业人才优势，从 2002 年以来，公司业务重点逐步转向软件开发领域。目前公司开发的具有自主知识产权的石基数字酒店信息管理系统 V2.0（软著登字第 043738 号）为国内高星级酒店所广泛采用，同时公司控股子公司石基泰能的“泰能”系列酒店管理软件、西软科技的“西软”系列酒店管理软件已成为国内较低星级酒店所选用的主流产品。

第四阶段，酒店信息管理系统应用服务提供商和在线交易技术平台提供商（未来）

公司计划用一到二年的时间，完善公司产品（与服务）序列，构建覆盖从五星级酒店至一星级及经济型连锁酒店的完整的产品序列，将现有的“石基”、“西软”、“泰能”等三个产品系列打造成针对国内相应市场的最主流产品，进一步巩固和强化公司作为国内酒店信息管理系统市场主要软件提供商的地位。

在此基础上，根据国内互联网的发展状况，用二至三年的时间，使公司发展成为国内酒店信息管理系统领域主要的应用服务提供商（ASP）；与此同时，公司将从技术、人才与市场等各方面做好充分准备，力争用五年的时间，将公司的酒店分销在线处理平台项目建设成中国酒店行业主要的在线交易技术平台。

（二）主营业务情况

1、公司的经营方式与盈利模式

（1）经营方式

公司是目前国内最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一。公司的主要业务按其具体内容、工作重点、项目实施阶段等方面的不同，可以划分为软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务等三类业务。但这种划分只是为了管理与分析的

需要而进行的，实际上公司主要以向酒店用户提供信息化全面解决方案的方式同时提供上述全部三类业务，并且三类业务相互交织、密不可分。

软件开发与销售业务模式：主要包括产品开发与按需配置两方面的工作。

①产品开发：公司根据对于技术、市场、用户应用需求的理解，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；在此基础上，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，形成公司的酒店信息系统基础软件产品。

②按需配置：公司在与客户确定其信息系统方案后，签订项目合同，进入系统设计阶段，根据项目方案设计具体的硬件系统和软件系统方案。软件系统方案确定后，以基础软件产品为基础按需定制进行再开发、参数设置和运行测试，系统整体开发完毕后，配合硬件系统对软件系统进行测试，对用户进行使用培训，然后进入工程完工阶段，工程验收后系统正式开通。

系统集成业务模式：根据用户实际情况，协助用户分析其具体的信息系统应用需求、定义其应用模型；提出系统架构；设计具体项目方案（包括硬件与网络系统方案、系统软件方案、应用软件选配方案等）；项目现场实施，构建硬件与网络平台、配置系统软件、按需配置基础应用软件（公司产品）；系统测试与试运行；用户培训、工程验收、系统开通。

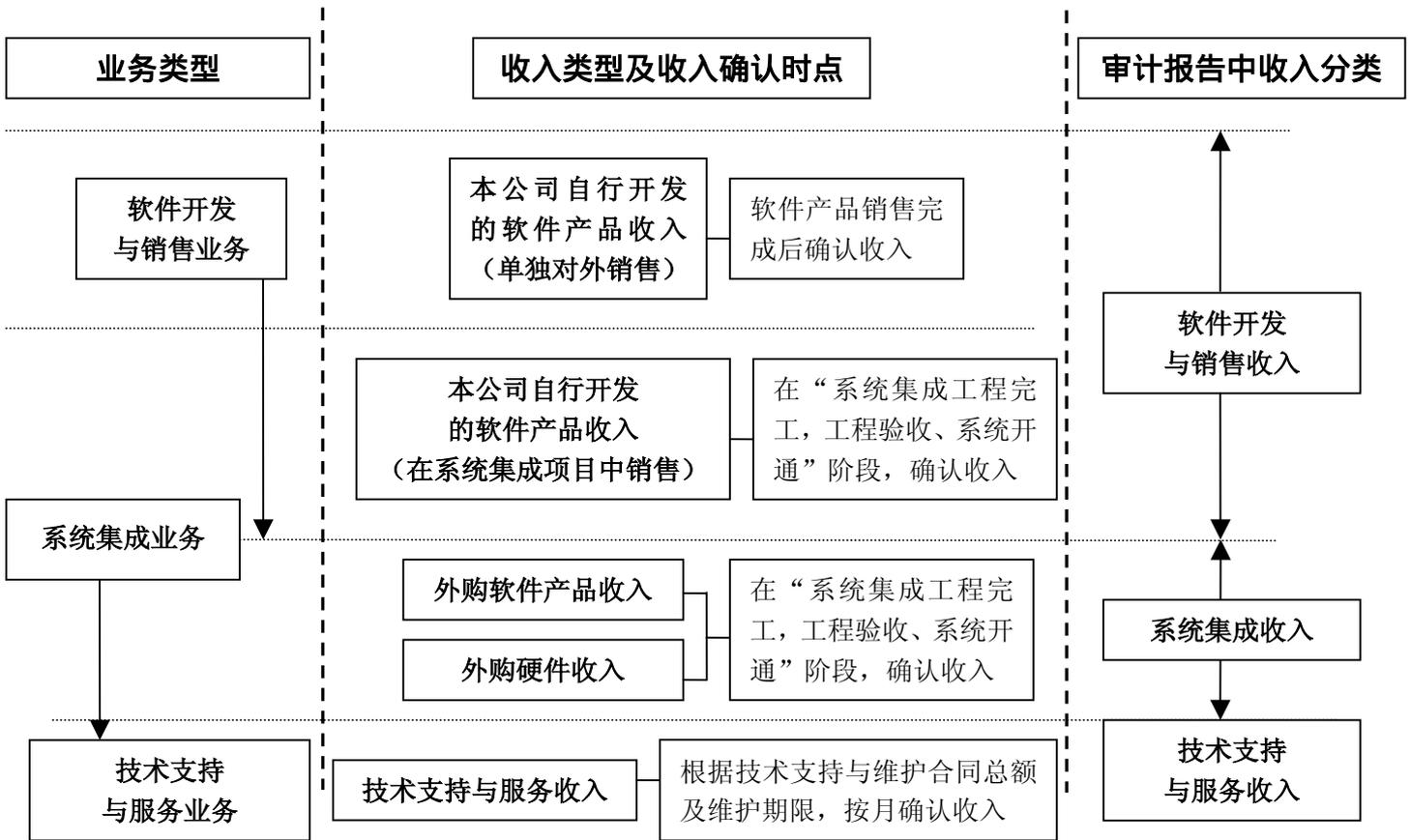
技术支持与服务业务模式：主要向公司软件产品和系统集成用户提供系统维护、性能优化、硬件维修与备件服务、技术与应用咨询、软件产品升级等方面的服务。公司技术人员提供的专业的技术支持与服务将有力地保障用户信息系统一年 365 天、每天 24 小时连续稳定地运行，以保障酒店业务的正常稳定开展。

（2）盈利模式

公司业务的盈利模式可以概括为：以“酒店信息管理系统工程项目”合同、“软件销售合同”的方式，向酒店用户提供信息管理系统全面解决方案，构建硬件和软件应用平台，向用户收取“酒店信息管理系统工程项目”合同款、“软件销售”合同款，实现收入与盈利。在为客户提供信息管理系统全面解决方案之后，以“技术支持服务合同”的方式长期为客户提供产品升级、软硬件维护等服务，通过向客户收取“技术支持与服务”合同款的方式，实现收入与盈利。

（3）公司主要业务与相关收入类型的对应关系

公司主要业务与相关收入类型的对应关系图



(4) 报告期内公司营业总收入按业务类别划分如下:

单位: 元

项目	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	营业总收入	业务构成比例	营业总收入	业务构成比例	营业总收入	业务构成比例
软件开发与销售	83,027,220.86	43.00%	53,147,137.14	35.81%	28,718,888.34	26.33%
系统集成	65,843,642.23	34.09%	58,465,263.65	39.39%	51,128,801.28	46.87%
技术支持与维护	44,238,079.25	22.91%	36,798,112.56	24.80%	29,228,850.78	26.80%
合计	193,108,942.34	100.00%	148,410,513.35	100.00%	109,076,540.40	100.00%

2、报告期内公司三类业务开展的具体内容

(1) 软件开发与销售

主要服务对象	石基数字酒店信息管理系统 V2.0 主要为国内高星级酒店所广泛采用, 其中五星级酒店的市场占有率约 70%。Talent This2000 饭店管理系统 V7.0 在国内较低星级酒店拥有稳定的市场占有率。
--------	--

具体服务内容	研发人员开发酒店信息管理系统基础软件产品；工程人员根据用户要求，以基础软件产品为基础按需定制进行再开发、参数设置和运行测试，对用户进行培训，验收后正式开通。
主要竞争对手	国内介入酒店信息系统业务领域的公司超过 100 家，但这些竞争者中还未出现一家在高星级酒店市场具有强大品牌效应和相当市场占有率的公司。除本公司控股的杭州西软科技有限公司（本公司持有 60%的股权）、北京泰能软件有限公司（本公司持有 63.73%的股权）外，还有北京中软好泰酒店计算机管理系统工程有限责任公司、北京华仪软件工程有限公司、广州万迅电脑软件有限公司等具备了多年的酒店信息系统经营经验，已积累相当规模的客户基础，并形成了各自的优势。
公司从事该业务的具体优势	<p>公司在自主开发、独家技术许可、引进源码等基础上开发并拥有十多项具有自主知识产权的酒店信息管理相关产品，已确立了在国内酒店信息市场较为显著的技术优势。</p> <p>同时公司在从事软件开发业务时，与系统集成业务和技术支持维护业务相结合，为客户提供了完整的酒店信息管理系统整体解决方案，使得公司在高星级酒店市场占有率有了显著的竞争优势，五星级酒店市场占有率达到了约 70%。</p>
收入确认时点	<p>对于直接向用户单独销售的软件产品，在完成销售并取得客户的安装验收单后即可确认全部收入。</p> <p>对于系统集成中的软件产品，按系统集成的收入确认原则确认，即在“工程完工、工程验收、系统开通”阶段，取得客户的安装验收单后，确认全部收入。</p>

(2) 系统集成业务

主要服务对象	国内高星级酒店。受专业人员数量、管理能力等方面的限制，公司此前很少对较低星级酒店用户提供系统集成业务。
具体服务内容	根据用户需要将整个系统中的软件、硬件、网络等按照合理的方式进行集成，确保系统高效稳定运行。
主要竞争对手	包括清华同方、美国电脑天地（MCSB）等知名企业及其他许多电脑设备公司。清华同方主要以智能建筑、弱电总包的方式进入酒店业务，美国电脑天地（MCSB）等公司基本上只是以通用网络系统安装设计为主。上述公司并不专注于酒店行业的系统集成业务，本公司与竞争对手相比，具有酒店信息系统软件、硬件方面的综合与专业优势。
公司从事该业务的具体优势	基于公司近 10 年系统集成、系统服务的业务基础及对用户需求的深刻理解，以及公司软件产品的技术领先优势，更有赖于公司既精通信息技术又有国际酒店从业经验酒店信息管理领域的专业人才优势。

收入确认时点	在“工程完工、工程验收、系统开通”阶段，取得客户的安装验收单后，确认全部收入。
--------	---

(3) 技术支持与服务业务

主要服务对象	国内高星级酒店。受专业人员数量、管理能力等方面的限制，公司目前尚未主动向较低星级酒店用户推广技术支持与服务。公司计划通过本次募集资金投资项目“石基客户技术支持与服务中心”项目实现对低星级酒店用户技术支持与服务业务的拓展。
具体服务内容	向公司软件产品及系统集成用户提供系统维护、性能优化、硬件维修与备件服务、技术与应用咨询、产品升级等方面的服务。
主要竞争对手	<p>在高星级酒店市场，本公司的软件产品通常只能由本公司提供技术支持与服务，而硬件技术支持与服务业务由于软、硬件系统一体化的需要，竞争者也并不能对本公司构成大的竞争压力。</p> <p>在低星级酒店市场，由于公司目前尚未主动向较低星级酒店用户推广技术支持与服务，该部分市场存在一些硬件的品牌维修商和支持服务商，它们尚未与本公司进行直接的市场竞争，未来随着公司“石基客户技术支持与服务中心”项目的扩展，可能会在该市场形成一定的竞争。</p>
公司从事该业务的具体优势	技术支持与维护业务与公司的软件开发与销售业务和系统集成业务开展的规模直接相关。由于公司在国内酒店信息系统软件开发、系统集成领域具有一定的技术优势和客户优势，公司的软件开发客户、系统集成客户在系统开通后，一般由公司提供一年左右的免费服务，然后签订技术支持与维护合同，使得公司从事该业务具有明显的优势。
收入确认时点	公司与客户签订技术支持与维护合同后，根据合同总额及约定维护期，按月分摊确认收入。

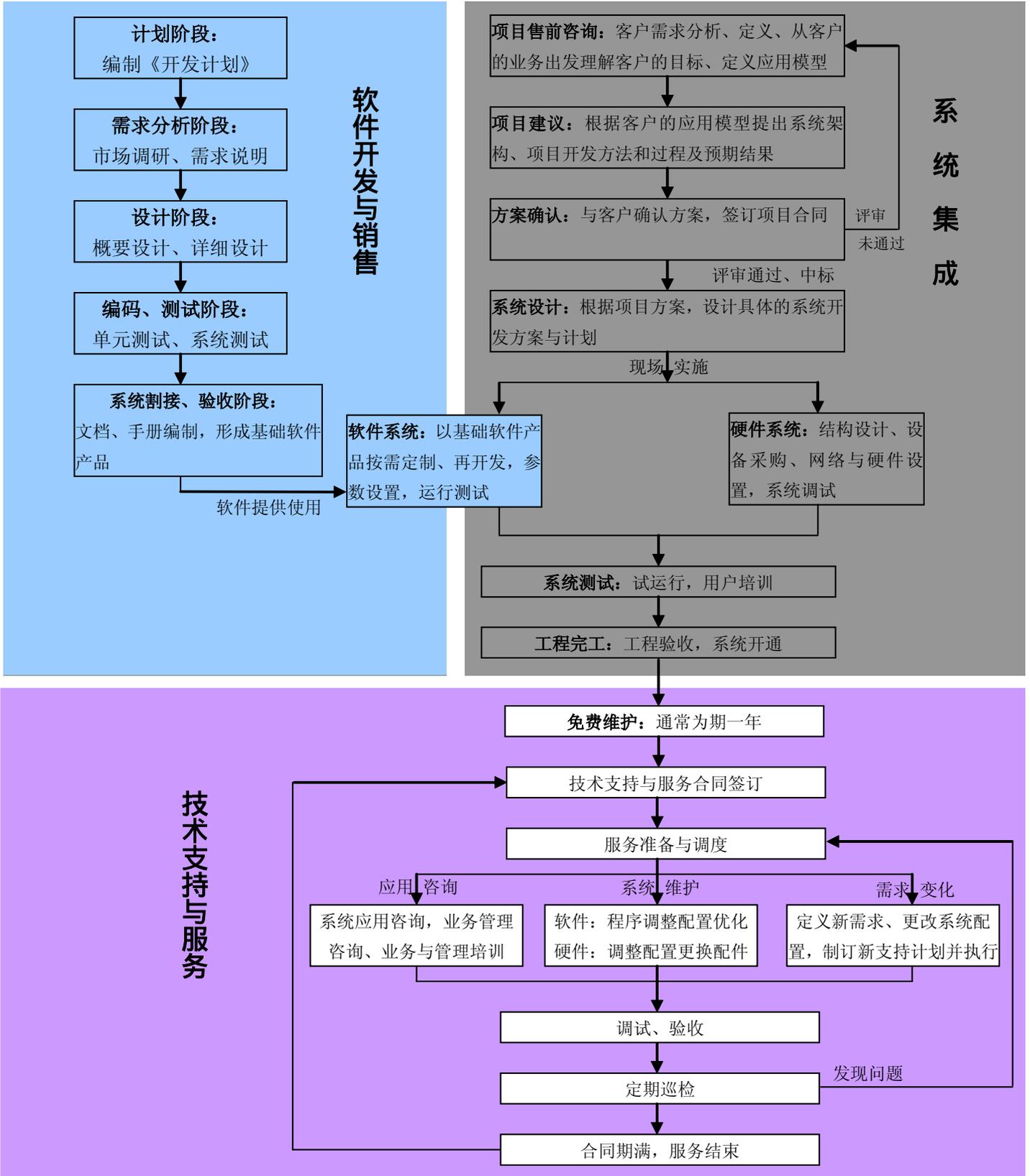
3、公司产品与服务的业务流程

公司的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务三类业务中，系统集成、技术支持与服务两类业务主要是以“服务”的形式提供；软件开发与销售业务虽然有“软件产品”可供提供，但公司的软件产品并非通用的、标准化的应用软件，所提供的基础软件产品必须通过按需定制、再开发的过程以及严格规范的用户培训方可提供用户使用。一个典型酒店信息管理系统解决方案的简要实施过程可以表示为：

签订合同； 设备采购、送货与收货确认； 工程实施（硬件配置与网络平台搭建、应用软件系统按需定制、再开发）； 工程完工验收； 免费维护期过后，签订技术支持与服务合同； 提供技术支持与服务。

公司软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务具体的流程图如下：

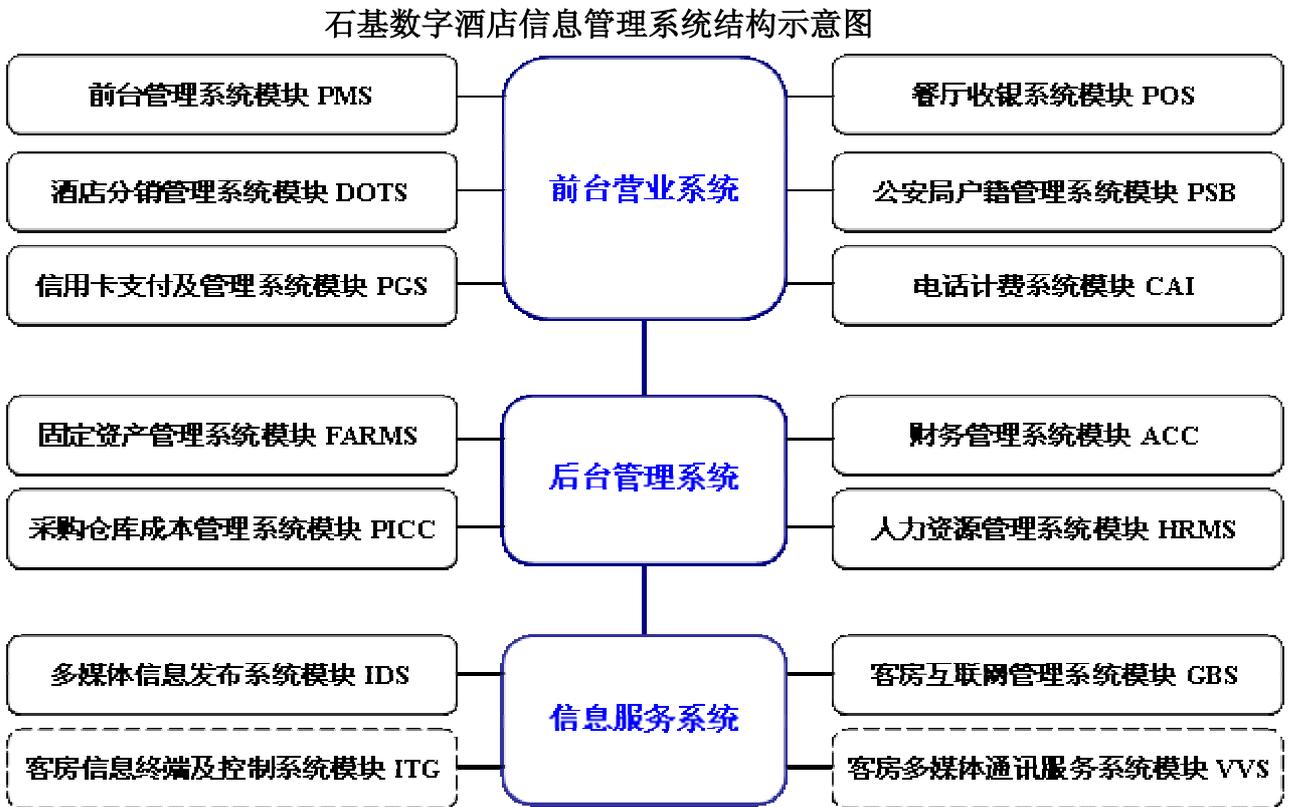
主要业务流程图



4、公司主要软件产品

本公司致力于为客户提供酒店信息管理系统全面解决方案，本公司的主要软件产品是石基数字酒店信息管理系统。石基数字酒店信息管理系统是本公司结合现代酒店经营管理理念，组织大量具有国际酒店管理经验的专家、软件开发设计专家和编程人员，在充分的需求分析与技术论证的基础上，精心研发的主要面向星级酒店客户的软件产品。

石基数字酒店信息管理系统分为前台营业系统、后台管理系统和信息服务系统三大组成部分，由 14 个功能各异的子系统（功能模块）构成，各相关子系统结构如下图所示：



在上图所示全部十四个子系统（功能模块）中，电话计费系统由于市场上有成熟的产品销售，本公司不准备开发，而是根据每个用户的需求与偏好以外购的方式解决。另外两个子系统，即客房信息终端控制系统与客房多媒体通讯服务系统因目前市场发展阶段的限制，公司将根据市场发展情况适时开发。其余十一个子系统（功能模块）均已完成研究开发并投入使用。各子系统（功能模块）情况简要介绍如下：

A、前台管理系统模块

系统构成	销售预定模块、前台管理模块，客房管理模块，宴会管理模块，接口模块及后台数据库等几个部分。
技术特征	基于 Oracle 数据库技术平台，采用三层浏览器/服务器架构，使用 Oracle 开发语言，直接基于多酒店数据流编程，采用大型数据库负载均衡和容错技术，支持互联网数据中心模式。
质量及技术水平	国际领先
主要功能	销售预订处理、前台接待处理、房态及资料查询、客房中心管理、客历及合约管理、夜审处理、应收账款管理、房价管理，报表设计和系统设置管理等。

B、餐厅收银系统模块

系统构成	定单管理模块，收银管理模块，厨房打印机管理模块，接口管理模块，菜单设置管理模块，物流配送管理模块和报表管理模块等
技术特征	采用高速 SIM 语言开发内核，服务器端支持 Windows 或 Linux，POS 端支持 Windows 或 CE，支持 MS SQL 或 Oracle 数据库，可单机或联网运行。
质量及技术水平	国际领先
主要功能	餐厅点菜收银功能、打印及视频显示库存状况、销售及成本报告、员工排班表及工时计算、提供与第三方前、后台管理系统接口，是酒店餐饮管理的基本系统。

C、公安户籍接口系统模块

系统构成	数据提取、转换、发送、报警等几个部分。
技术特征	根据 Opera 和 FIDELIO V6/V7 标准输出接口开发，可以独立安装，以文件方式同公安户籍系统联接，不影响相关系统的稳定性与安全性
质量及技术水平	国内领先
主要功能	依照户籍系统的要求，自动从前台系统提取数据并转换为要求的格式，最终发往公安局系统，是酒店安全管理的快速处理保障，极大地提高了酒店的工作效率。

D、信用卡处理系统模块

系统构成	与前台系统数据接口、支付网关、与收单系统数据接口。
技术特征	采用标准的 EFT 接口规范、采用开放的 Linux 平台、采用 X.25 或 TCP/IP 通讯协议、支持间连与直连。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	从石基数字酒店信息管理系统自动直接传送账单至收单银行，信息加密传送，卡主一次用卡、多次使用，具有信用消费记录离线查询功能，统计报表与自动对账功能。

E、酒店分销管理系统模块（研发中）

系统构成	与前台系统双向接口、渠道管理、会员管理、酒店销售及其自动化（CRM&SFA）。
技术特征	采用标准的 EFT 接口规范、采用 Oracle 数据库、以 J2EE 技术为应用框架构建、支持间连与直连。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	与前台系统双向接口，直销与分销统一、自动控制，在线调整房价政策与实施可卖房控制策略，及时、真实、详尽的分析数据和报表。

F、固定资产管理系统模块

系统构成	固定资产编号管理模块、固定资产盘点管理模块，报表管理模块及后台数据库等几个部分。
技术特征	采用三层浏览器/服务器架构，可以使用 MS SQL 或 ACCESS 等数据库，系统可以依照客户要求个性化配置。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	采用先进的条码技术，使用无线条码阅读器，可以实现对多达十多万种固定资产的快速盘点；资产折旧计算规范、准确，资产的评估与处置也纳入了系统的管理；设备的维修及保修信息、与设备有关的供应商信息纳入规范的管理程序；可提供所有与固定资产有关的报表数据、并可根据报表使用者要求提供详尽的分析图表。

G、财务管理系统模块

系统构成	总账管理模块、应收应付管理模块，银行现金管理模块，接口模块，报表处理系统及后台数据库等几个部分。
技术特征	采用三层浏览器/服务器架构，使用 MS .NET 和 MS WEB SERVICE 开发，支持 A CODE 和 T CODE，报表系统直接嵌入 EXCEL ，支持 MS SQL 数据库。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	总账处理、应收/付账处理、账表查询、银行对账、权限控制、报表辅助制作、用户权限分配、与前台业务系统接口等功能，是酒店后台管理系统的核心系统。

H、采购仓库成本管理系统模块

系统构成	采购模块，收货模块，仓库模块，网上审批模块，成本控制模块、餐厅收银机接口模块及报表系统。
技术特征	采用三层浏览器/服务器架构，使用 MS .NET 和 MS WEB SERVICE 开发，报表系统直接嵌入 EXCEL ，支持 MS SQL 数据库。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	供应商信息管理、入库管理、积压物资、仓库分类报表、出库管理、盘点结存、安全库存下限查询、直入直出管理等。

I、人力资源管理系统模块

系统构成	人事管理模块、工资管理模块、考勤管理模块和报表管理模块等几个部分。
技术特征	采用三层浏览器/服务器架构，使用 MS .NET 和 MS WEB SERVICE 开发，报表系统直接嵌入 EXCEL，支持 MS SQL 数据库。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	人员档案及变动管理、培训与发展管理、合同管理、员工生日管理、工资管理、在线考勤/请假/加班审批处理、报表处理等。

J、等离子多媒体信息发布系统模块

系统构成	节目制作、控制台管理、节目播放及后台数据库等几个部分。
技术特征	采用二层客户/服务器结构，基于 MS Media Server 开发库和 Windows Streaming 技术开发，整个系统可以依照客户要求播放所有多媒体节目。
质量及技术水平	国内领先

主要功能	嵌入 MS PPT 文件制作节目，控制器自动实现实时播放、定时播放、循环播放，包括多媒体节目在内的所有节目都可以自动播放。支持横屏竖屏和独立多窗口播放。
------	--

K、客房互联网管理系统模块

系统构成	有线和无线计费模块，即插即用网关系统、邮件转发模块，VPN 设置模块，与前台接口模块等几个部分。
技术特征	采用 LINUX 平台架构，使用 C 语言编程，使用加密数据库技术。
质量及技术水平	国内领先
主要功能	上网即插即用无需用户名/密码，与前台系统双向接口（自动提供客人账单、留言、位置等关键前台信息。

5、石基数字酒店信息管理系统各功能模块的技术来源和相互关系

石基数字酒店信息管理系统各功能模块技术来源情况

序号	功能模块	技术来源
1	前台管理系统模块	获得 MICROS 公司数码酒店管理系统技术（包括前台管理系统技术与餐厅收银系统技术）在中国境内（不包括香港、澳门、台湾）的独家使用许可，公司在该技术的基础上进行再开发与接口，形成公司拥有自主知识产权的产品
2	餐厅收银系统模块	
3	公安户籍接口系统模块	自主开发
4	信用卡处理系统模块	
5	电话计费系统模块	市场上有成熟的产品，本公司根据每个用户的需求以外购的方式解决
6	酒店分销管理系统模块（研发中）	以引进的国际领先的预订引擎及其相关技术（MBE）和自主开发的国内领先的中央预订系统技术（CRS）为基础，拟自主开发系统模块
7	财务管理系统模块	受让取得
8	固定资产管理系统模块	自主开发
9	采购仓库成本管理系统模块	
10	人力资源管理系统模块	
11	等离子多媒体信息发布系统模块	受让取得
12	客房互联网管理系统模块	自主开发
13	客房信息终端及控制系统模块	因目前市场发展阶段的限制，公司将根据市场发展情况适时开发
14	客房多媒体通讯服务系统模块	

石基数字酒店信息管理系统中各子系统（功能模块）既相互独立又可以通过中间件接口形成一个整体。就一个完整的实际运行的酒店信息系统而言，至少必须选择前台管理、餐厅收银、财务管理、固定资产管理、采购仓库成本管理、人力资源管理、电话计费系统等基本模块才可以形成一个完整的业务流程。但是每个模块都是开放接口的，在接口标准兼容的前提下，可以与不同厂家提供的其他模块连接运行，客户可

以选择统一接口标准的不同厂商的不同模块，由系统集成商集成到一起。

6、主要业务构成

(1) 近三年营业总收入构成按业务类别划分如下：

单位：万元

项 目	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
软件开发与销售	8,302.72	43.00%	5,314.71	35.81%	2,871.89	26.33%
系统集成	6,584.36	34.09%	5,846.53	39.39%	5,112.88	46.87%
技术支持与服务	4,423.81	22.91%	3,679.81	24.80%	2,922.88	26.80%
合 计	19,310.89	100.00%	14,841.05	100.00%	10,907.65	100.00%

(2) 近三年营业总收入构成按地域划分如下：

单位：万元

地区	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
北京	4,505.57	23.32%	4,773.58	32.17%	3,243.88	29.74%
上海	4,323.84	22.39%	5,688.59	38.33%	3,078.31	28.22%
东北	966.89	5.01%	761.12	5.13%	741.85	6.80%
华北	799.59	4.14%	194.50	1.31%	534.00	4.90%
华中	644.04	3.34%	969.37	6.53%	231.29	2.12%
华南	4,758.35	24.64%	1,088.10	7.33%	1,411.78	12.94%
华东	2,662.86	13.79%	1,020.40	6.88%	397.98	3.65%
西南	314.50	1.63%	162.58	1.10%	795.59	7.29%
西北	335.25	1.74%	182.81	1.22%	472.97	4.34%
合计	19,310.89	100.00%	14,841.05	100.00%	10,907.65	100.00%

7、产品与服务的销售情况

公司产品与服务属于“按需定制、以销定产”模式，根据酒店客户的需求为其提供信息管理系统整体解决方案。2004 年、2005 年、2006 年公司营业总收入分别为 10,907.65 万元、14,841.05 万元和 19,310.89 万元，年平均增长率为 33.09%。

8、主要客户及供应商情况

(1) 公司五大供应商情况

单位：元

五大供应商采购	金额	占采购金额百分比 (%)
2004 年	21,294,693.94	59.17

2005 年	23,130,042.50	53.52
2006 年	43,299,686.97	35.97

以上五大供应商不存在单个供应商的采购比例超过 50% 的情况。公司采购的主要产品为收银机及辅助设备、服务器、PC 机及配件、网络设备及其他硬件、软件等。

本公司前五大供应商中无本公司关联方。前五大供应商中，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东未占有任何权益。

(2) 公司五大销售客户情况

单位：元

五大客户销售	金额	占营业总收入百分比 (%)
2004 年	13,398,082.23	12.28
2005 年	20,053,704.13	13.51
2006 年	26,177,809.81	13.56

以上五大客户不存在单个客户的销售比例超过 50% 的情况。本公司前五大客户中无本公司关联方。前五大客户中，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东未占有任何权益。

9、符合国家关于安全生产和环境保护的要求

根据北京市环境保护局出具的证明，最近三年公司未因违反环境保护方面的法律、法规而受到行政处罚。公司的生产经营活动和拟投资项目均符合我国现行法律、法规规定的环境保护的要求。北京市环境保护局对公司拟投资项目出具了同意实施的意见。

四、与公司业务有关的主要固定资产和无形资产

(一) 主要固定资产

本公司目前拥有与业务经营有关的固定资产主要有房屋、电子设备（包括系统服务器、交换机、电脑及其他电子设备等）、办公设备、运输设备，截至 2006 年末，公司主要固定资产情况如下：

单位：元

固定资产分类	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	财务成新率
房屋及建筑物	27,103,289.36	891,733.41	0.00	26,211,555.95	96.71%
固定资产装修	1,585,564.00	374,619.70	59,460.72	1,151,483.58	76.37%
电子设备	5,760,408.55	2,430,242.23	667,686.49	2,662,479.83	57.81%
办公设备	563,902.40	165,940.07	109,581.01	288,381.32	70.57%
运输设备	1,981,466.00	589,405.58	434,420.38	957,640.04	70.25%
合计	36,994,630.31	4,451,940.99	1,271,148.60	31,271,540.72	87.97%

（二）房屋所有权及主要经营性房产取得和占有情况

1、公司拥有的房产

公司及全资子公司上海石基拥有 7 处房产，均为以商品房买卖的方式取得，并已取得相应的房屋产权证明。

（1）位于海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 2001 号房屋，面积 237.52 平方米，房产证号为：京房权证海股字第 00288 号；

（2）位于海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 2006 号房屋，面积 246.41 平方米，房产证号为：京房权证海股字第 00289 号；

（3）位于上海张扬路 560 号 1203 室房屋，面积 333.28 平方米，房产证号沪房地浦字（2006）第 058254 号；

（4）位于上海张扬路 560 号 1201 室房屋，面积 314.48 平方米，房产证号沪房地浦字（2006）第 057701 号；

（5）位于上海张扬路 560 号 1202 室房屋，面积 304.50 平方米，房产证号沪房地浦字（2006）第 057702 号；

（6）位于北海市重庆路发展大厦 B 座 1303 号房屋，面积 148.26 平方米，房产证号北房权证（2006）字第 00081539 号；

（7）位于北海市重庆路发展大厦 B 座 1302 号房屋，面积 108.78 平方米，房产证号北房权证（2006）字第 00081538 号。

2、公司租赁的房产

公司在北京、深圳、大连等地租赁办公用房：

(1) 2006年6月30日，公司与中国人民解放军国防大学第二离职干部休养所（以下简称“干休所”）签订《军队房地产租赁合同》，约定公司向干休所租赁海淀区永定路16号院35楼，租赁面积400平方米，租期一年，2007年5月31日到期。

(2) 2006年12月，公司与深圳市中建物业管理有限公司签署《房地产租赁合同》，约定公司租赁位于深圳市罗湖区深南东路中建大厦14楼1401室，租赁面积136平方米，租期一年，2007年6月30日到期。

(3) 2006年2月24日，公司与大连香格里拉酒店有限公司签订《办公楼租赁合同》，约定公司租赁位于大连市大连香格里拉大饭店办公楼第5层526房间，租期一年，2007年2月28日到期。

(4) 2007年4月26日，公司与中国电子器件工业有限公司签订《房屋租赁合同书》，约定公司租赁位于北京市海淀区复兴路甲65号-A11层房屋，租期一年，2008年5月8日到期。

(三) 商标

公司已于2005年4月向国家工商行政管理局商标局提交商标注册申请，目前正在办理中，拟申请的注册商标名称为“SHIJI NETWORK”。

(四) 软件著作权

软件名称	证书编号	著作权人	权利范围	首次发表日期
石基数字酒店信息管理系统 V2.0[简称：IP-Hotel Management System]	软著登字第043738号	石基信息	全部权利	2005年08月02日
石基数字酒店信息管理系统 V1.00[简称：IP-Hotel Management System]	软著登字第BJ1005号	北京石基	全部权利	2004年04月01日
酒店 CRM 系统 V2.3[简称：酒店 CRM]	软著登字第BJ2973号	石基昆仑	全部权利	2004年1月15日
石基财务系统 V1.0[简称：IP Hotel-AC]	软著登字第BJ0053号	北京石基	全部权利	2003年7月5日
石基数字酒店前台及销售宴会管理系统 V1.0[简称：IP Hotel-Front Office/Opera PMS/Sales&Catering]	软著登字第BJ0054号	北京石基	全部权利	2003年7月1日
石基数字酒店餐厅收银系统 V1.0[简称：IP Hotel-POS]	软著登字第BJ0055号	北京石基	全部权利	2003年7月1日

Talent This2000 饭店管理系统 V7.0,[简称: Talent This2000]	软著登字第 052927 号	石基泰能	全部权利	2003 年 05 月 31 日
石基技术服务支持系统[简称: ShijiCare System V1.00]	软著登字第 030374 号	上海石基	全部权利	2003 年 2 月 1 日
固定资产管理系统 V2.0[简称: FAMS]	软著登字第 014921 号	北京石基	全部权利	2001 年 12 月 22 日
石基局域宽带网网关及计费系统 V1.01[简称: GBS]	软著登字第 014923 号	北京石基	全部权利	2001 年 12 月 10 日
及时公安局接口系统[简称: PSB 系统] V1.0	软著登字第 009377 号	上海石基	全部权利	2001 年 12 月 5 日
等离子多媒体信息发布系统[简称: IDS 或 IDEas]V1.0	软著登字第 031404 号	北京石基	全部权利	2001 年 11 月 2 日
石基人力资源管理系统[简称: 石基人事系统]V5.0.0(B/S)	软著登字第 014920 号	北京石基	全部权利	2001 年 3 月 19 日
酒店前台系统与全国各大城市公安局系统接口系统 V2.11[简称: 酒店户籍接口系统]	软著登字第 014922 号	北京石基	全部权利	2000 年 9 月 28 日

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

五、公司获得 MICROS 公司前台管理系统和餐厅收银系统独家技术许可的有关情况

2003 年 6 月 30 日, 本公司与 MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司签订了《技术许可与代理协议》, 获得 MICROS 公司前台管理系统与餐厅收银系统在中国大陆境内 (不包括香港、澳门、台湾) 的独家技术许可。2005 年 11 月和 2006 年 12 月 7 日, 公司与 MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司又相继签署了第一补充协议和第二补充协议, 对《技术许可与代理协议》部分内容进行了修订。

(一)《技术许可与代理协议》及两次补充协议的主要内容

- 1、许可方: MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司
- 2、被许可方: 北京中长石基信息技术股份有限公司
- 3、许可方式: 中国大陆境内 (不包括香港、澳门、台湾) 的独家技术许可

4、许可期限：2003年7月1日至2011年6月30日

在2011年6月30日或其后每一年的6月30日，协议将自动延期一年。2011年6月30日后任何一方如果提出解除协议，必须提前两年书面通知对方。

5、技术许可的范围

在协议生效日起，石基信息获得在中国大陆境内（不包括香港、澳门、台湾）MICROS公司前台管理系统、餐厅收银系统的独家技术许可，MICROS公司向石基信息移交现有及潜在的业务渠道，所有的销售、市场、安装、支持服务业务都将由石基信息经营，MICROS公司将只负责石基信息服务水平的支持与控制。

在协议存续期间，除非事先得到石基信息的书面同意，MICROS公司不得直接向石基信息的客户销售产品或服务。

技术许可的具体范围包括：

（1）应用于酒店的主要前台管理系统，具体包括但不限于：

Opera Suite、Fidelio Version 6 Suite、Fidelio Version 7 Suite、Fidelio Version 8 Suite、Fidelio Cruise、Opus 2、FidelioXpress、Materials Control、MICROS-Fidelio Financials。以及所有上述技术与产品的升级或新开发版本，以及现有及新开发的接口。

（2）应用于酒店及餐厅的MICROS公司系列收银系统，包括但不限于：

2400/MWS+FFS、2700 HMS、2800 HMS、3700 RES、8700 HMS、9700 HMS、87000 HMS、EO、EM、GSS、KDS、Insight Data Warehousing、Mymicros.net。以及所有上述技术与产品的升级或新开发版本，以及现有及新开发的接口。

6、许可使用费和升级费等

许可费和区域支持费：在协议存续期间，石基信息向MICROS-FIDELIO公司按年预付年度许可费160万美元，在协议生效日开始每满一年后的10日内支付年度区域支持费33万美元。

升级费：包括软件注册费、维护费，上述费用将按照MICROS公司提供的价格表计算支付，其价格不得高于MICROS公司全球其他分支机构的价格。

硬件费：主要是收银机及其配件，由于MICROS公司是国际上最大的收银机生产厂商，因此公司的高星级酒店客户中有一定的比例要求配置MICROS收银机，公司会在酒店服务合同签订后，在一定时期内按合同规定的采购数量向MICROS公司采购收

银机及其配件等硬件产品，按《技术许可与代理协议》规定其价格不得高于 MICROS 公司全球分支机构的价格。

7、其他条款

在该许可协议存续期间，公司同意，截止 6 月 30 日的每个财政年度，向 MICROS-FIDELIO 公司支付的升级费总额和采购的收银机硬件金额之和不低于下表所示最低额度，若未能达到下表中的最低额度，公司应支付相应差额（即最低额度与实际发生额的差额）的 10% 的补偿给 MICROS-FIDELIO 公司。该补偿应于下一财年的 7 月 10 日之前完成支付。

财政年度	最低额度
2006	400 万美元
2007	460 万美元
2008	530 万美元
2009	608 万美元
2010 及以后	700 万美元

上表可以看出，MICROS 公司从自身商业利益角度出发，在协议中要求最低额度年增长率约为 15%。实际执行中，2006 年财政年度石基信息向 MICROS-FIDELIO 公司支付的升级费及采购的收银机等硬件金额合计约为 428 万美元，高于 2006 年的协议约定；同时，公司最近三年营业总收入的增长率每年都保持在 30% 以上，从公司相关业务发展和客户增长情况判断，该最低额度要求对公司经营不会造成大的压力，而且该条款规定，若公司未达到上述最低额度，仅需要支付相应差额的 10% 的补偿给 MICROS-FIDELIO 公司，该补偿数额对公司经营成果影响较小。

8、石基数字酒店信息管理系统 V2.0 与 MICROS 公司技术的内在联系

石基数字酒店信息管理系统 V2.0 是一套完整的酒店信息管理系统，包括十四个子系统模块（部分模块尚未开发完毕），其中的前台管理系统和餐厅收银系统采用 MICROS 公司独家技术许可的技术和数据接口标准开发完成，其它子系统都通过标准数据接口同前台系统进行数据接口与交换。

石基数字酒店信息管理系统 V2.0 中各子系统（功能模块）既相互独立又可以通过中间件接口形成一个整体。就一个完整的实际运行的酒店信息系统而言，至少必须选择前台管理、餐厅收银、财务管理、固定资产管理、采购仓库成本管理、人力资源管理、电话计费系统等基本模块才可以形成一个完整的业务流程。但是每个模块都是

开放接口的，在接口标准兼容的前提下，可以与不同厂家提供的其他模块连接运行，客户可以选择统一接口标准的不同厂商的不同模块，由系统集成商集成到一起。

公司在 2006 年 12 月已经取得 MICROS 公司两大前台系统之一的 PMS V7 的酒店前台管理软件及其接口技术源码的永久许可。通过基于 PMS V7 源码技术开发的新一代酒店信息管理系统产品，本公司及控股子公司将主导国内非国际连锁的高星级酒店市场。在国际连锁酒店使用的石基数字酒店信息管理系统 V2.0 系统中，公司还将继续通过独家技术许可方式使用 MICROS 公司的 OPERA 前台系统技术。

（二）MICROS 公司有关情况

1、MICROS 公司在全球的主要业务

MICROS (MICROS SYSTEMS, INC.) 公司是一家位于美国马里兰州的 NASDAQ 上市公司，公司成立于 1977 年，其主要产品 MICROS POS (收银机) 系统及 MICROS FIDELIO 酒店前台管理系统分别在全球连锁商业领域及全球连锁酒店领域占据领导地位，2005 年 8 月在福布斯杂志评选的 100 家全球最佳中型上市公司中排名第 49 位。

该公司近三年的主要财务数据见下表：

单位：万美元

项 目	2006 年	2005 年	2004 年
收入	67,895	59,726	48,744
毛利	34,568	30,178	24,911
净利润	6,353	5,366	3,328

注：MICROS 公司有关财务数据均摘自公开披露的年报。

2006 年，MICROS 公司软件销售收入为 12,009 万美元，包括酒店前台管理软件、收银系统软件、医院管理软件等，占当年销售收入的 17.69%。

2、MICROS 公司在中国的业务开展情况

MICROS 公司在 1992 年进入中国市场，设立了在中国的全资子公司—上海富达公司，目标是使其酒店前台软件和餐厅收银机成为中国酒店业主流产品。但由于上海富达公司不能提供中国市场需要的酒店业整体解决方案，单一的前台软件和收银机销售使得其赢利和市场扩张速度较慢。自 1992 年进入中国开始直至 2002 年，上海富达实现的最高年度净利润为 800 万元人民币左右，影响了 MICROS 公司中国市场战略的

实现。

2003年6月30日本公司与MICROS公司、MICROS-FIDELIO公司签订《技术与代理协议》后，上海富达不再从事具体的业务，变为MICROS公司在中国的联络处，其主要职责是：（1）支持与监督：确保本公司在前台管理系统和餐厅收银系统的技术与服务水平不低于MICROS公司全球标准；（2）协调与联络：负责本公司与MICROS公司本部及其亚太区总部的财务结算、技术交流与业务培训，确保本公司与MICROS公司之间的有效沟通。目前上海富达有5名员工，包括董事总经理1名，财务2名，秘书1名，工程师1名。

（三）协议的执行情况

1、报告期内公司向MICROS公司支付费用及其会计处理的有关情况

（1）2004年度-2006年度公司向MICROS公司支付许可费、区域支持费、升级费、收银机的金额以及在各年度的成本、费用中的列支情况如下：

单位：元

项目	许可费	区域支持费	升级费	收银机及配件
一、2004年度				
1. 支付额	13,331,644.21	2,749,651.62	17,588,959.64	7,891,233.97
2. 损益列支额	13,326,623.68	2,740,448.31	17,588,959.64	
其中：营业费用	13,326,623.68			
主营业务成本		2,740,448.31	17,588,959.64	
二、2005年度				
1. 支付额	13,334,437.32	2,749,618.44	19,525,820.46	10,031,203.44
2. 损益列支额	13,313,741.69	2,706,392.22	19,525,820.46	
其中：营业费用	13,313,741.69			
主营业务成本		2,706,392.22	19,525,820.46	
三、2006年度				
1. 支付额	12,820,832.00	2,640,000.00	25,952,274.45	13,733,744.61
2. 损益列支额	13,076,157.69	2,640,000.00	25,952,274.45	
其中：营业费用	13,076,157.69			
主营业务成本		2,640,000.00	25,952,274.45	

注①、每年度支付额与损益列支额有所差异的原因：2004-2006年度许可费、2004-2005年度区域支持费以美元结算，许可费于每年度6月30日之前支付，付费期间为当年度7月1日至次年7月1日，支付费用中包含次年的费用待摊转入次年损益；区域支持费于次年7月10日之前支付，付费期间为上年度7月1日至本年度的7月1日，本年度未付的费用预提计入当期损益，所以每年度支付额因为汇率变动与损益列支额有所差异。2006年度区域支持费以人民币结算，故当年度

支付额与损益列支额一致。

注②、公司购入的收银机，主要用于系统集成中的硬件销售，系统集成项目领用收银机后，转入在建系统集成项目，系统集成项目完工结转收入后，将该系统集成成本结转至主营业务成本，因此，未单独核算收银机的收入和成本。

(2) 升级费的计算依据

升级费主要包括软件注册费及维护费，根据双方的合同约定，上述费用将按 Micros-Fidelio 提供的面向全球分支机构的注册费、维护费计算表计算，按季结算支付，其价格不得高于 MICROS 公司全球其他分支机构的价格。计算表的主要参考系数有：软件版本、模块配置、接口数量、用户类别、客房数量等。公司有专人编制升级费明细表与 Micros-Fidelio 公司进行核对，并根据双方核对、确认后的金额支付款项。

(3) 收银机及配件在会计上的处理如下

购入收银机及配件入库后，计入“存货-库存商品”中。系统集成项目领用收银机时计入单个“在建系统集成项目成本”，系统集成项目完工后，与系统集成项目一起确认收入的实现，结转“主营业务收入-系统集成收入”及“主营业务成本-系统集成成本”。

(4) 报告期各年度系统集成收入中硬件销售收入情况

单位：元

项目	2004 年度	2005 年度	2006 年度
硬件销售收入	41,175,396.35	50,116,104.42	57,882,232.25
系统集成收入	51,128,801.28	58,465,263.65	65,843,642.23
硬件销售收入占系统集成收入的比例	80.53%	85.72%	87.91%

注：购入的收银机一般不单独销售，而是与系统集成项目一起确认收入，系统集成项目收入按单个项目进行会计核算，因此未单独核算收银机销售收入，收银机销售收入包含于系统集成收入中的硬件销售收入中。

(5) 期末存货的主要内容如下

单位：元

项目	2004 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2006 年 12 月 31 日
库存商品	10,173,687.06	6,663,910.41	8,567,693.63
其中：收银机及配件	1,956,334.52	2,413,425.63	1,859,816.91
在建系统集成项目成本	8,540,641.66	6,939,641.26	28,387,807.06
低值易耗品	—	601.40	601.40
合计	18,714,328.72	13,604,153.07	36,956,102.09

注：期末存货中库存商品及在建系统集成项目成本包括收银机及配件、服务器、显示器、电脑等，库存商品按商品类别进行会计核算，期末结存收银机及配件金额如上表所示，在建系统集成项目成本按单个项目进行会计核算，未单独核算收银机及配件成本。

2、公司自有技术所占比重与 MICROS 公司技术所占比重分析

公司与 MICROS 公司技术相关的主要产品是通过独家技术许可开发的 OPERA 前台管理系统、餐厅收银系统以及 PMS V7 前台管理系统（已于 2006 年 12 月获得源码永久使用许可）。

另外由于 MICROS 公司是全球收银机硬件的主要生产厂商之一，公司在从事系统集成业务时会根据酒店客户的需求，向 MICROS 公司采购一定金额的收银机硬件。

以上各部分产品的营业收入、石基信息自有技术开发的产品及其它业务营业收入情况见下表：

2006 年营业收入及所占比例	与 MICROS 公司技术相关的产品与服务的销售收入					从 MICROS 采购的产品销售收入		公司自有技术开发产品及其它业务营业收入		
	前台管理系统				餐厅收银系统（独家技术许可）		Micros 收银机			
	Opera（独家技术许可）		PMS V7（源码永久使用许可）							
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
软件开发与销售	2,514.40	30.28%	346.06	4.17%	764.41	9.21%	—	—	4,677.86	56.34%
系统集成	—	—	—	—	—	—	1,373.37	20.86%	5,210.99	79.14%
技术支持与维护	1,124.02	25.41%	764.86	17.29%	254.66	5.76%	—	0.00%	2,280.27	51.55%
合计	3,638.42	18.84%	1,110.92	5.75%	1,019.07	5.28%	1,373.37	7.11%	12,169.12	63.02%

如上表，不考虑公司已经于 2006 年 12 月 7 日获得源码永久使用许可的 PMS V7 前台系统相关营业收入，与 MICROS 公司独家技术许可相关的产品中前台管理系统（OPERA 前台管理系统）营业收入占公司 2006 年度营业总收入的比例为 18.84%，餐厅收银系统相关收入占 5.28%，两者合计占营业总收入的 24.12%；从 MICROS 公司采购的收银机的销售收入占营业总收入的比例为 7.11%；公司自有技术开发的产品及其它业务营业收入占公司营业总收入的 63.02%，获得源码永久使用许可的 PMS V7 前台管理系统相关收入占 5.75%，两者合计占营业总收入的 68.77%。

3、公司与 MICROS 公司合作关系对公司的影响以及合同到期后仍将持续的原因分析等详细情况参见本招股意向书“第十一节 管理层讨论与分析”之“六、其他对公司长远发展有影响的重大事项”的有关内容。

六、获得 PMS V7 接口源码排他性永久许可及获得预订引擎及相关技术（MBE）在中国大陆的永久使用权的情况

（一）公司 2006 年 12 月与 MICROS 所签订协议中关于 PMS V7 酒店前台管理软件及其接口技术源码的永久使用许可的具体情况

公司与 MICROS 公司于 2006 年 12 月 7 日分别签署了《PMS V7 源码许可协议》和《PMS V7 接口源码许可协议》，依据这两份协议：

（1）公司向 MICROS 公司支付许可费分别为 105 万美元和 75 万美元，获得 PMS V7 源码和 PMS V7 接口源码不可转让的、基于公司或者其分支机构自身排他的利益的使用许可，该许可是永久性的；

（2）本公司可以对 PMS V7 源码和 PMS V7 接口源码进行修改、增加、转换或者任何形式的后续开发；并且有权在中国大陆内（不包括香港，澳门和台湾）前述两份协议中所界定的限定服务市场分发目标码的拷贝；

（3）公司将拥有在 PMS V7 源码和 PMS V7 接口源码程序基础上自行完成的再开发产品。

基于该两份协议，公司获得的 PMS V7 许可是在中国大陆内拥有完全知识产权的源码许可，并且这种许可是排他的（合同原文为“exclusive”），即 MICROS 公司在中国大陆内不得将该项知识产权许可转让给除本公司之外的任何一方。

协议条款的具体内容参见“第十五节 其他重要事项”之“二、重大合同”。

公司获得 PMS V7 接口源码的永久许可对公司经营影响的具体情况参见“第十一节 管理层讨论与分析”之“六、其他对公司长远发展有影响的重大事项”。

（二）预订引擎及相关技术（MBE）在中国大陆的永久使用权许可协议

2006 年 9 月 28 日，公司与 MICROS-FIDELIO 公司签署关于“预订引擎及相关技术（MBE）”的《许可协议》，约定 MICROS-FIDELIO 公司授予本公司“预订引擎

及相关技术（MBE）”永久的、不可转让的使用许可，该使用许可只可以用于向除台湾、香港、澳门以外的中国酒店市场提供数据中心模式的预订服务。公司向 MICROS 新加坡支付许可费和培训费共计 125 万美元。

预订引擎及相关技术是公司从 MICROS 公司引进的全球最先进的酒店预订与分销实时处理技术，得到全球许多顶级酒店管理集团使用，是公司为“石基酒店分销在线处理平台”项目所引进的核心技术。该项技术的成功运用将从以下三个方面对公司业务产生重要影响：

1、进一步强化公司现有业务的优势地位

互联网时代，酒店信息系统的发展方向与目标是在集成化基础上的协同化应用，即酒店信息系统应通过互联网搭建统一的信息应用平台，将客户、酒店、供应商、合作伙伴等各方联为一个整体，以实现纵览全局的跨行业、跨组织、跨地区、实时在线的、端对端数据无缝交换的业务协同运作，而“石基酒店分销在线处理平台”项目正是实现酒店与其客户、分销渠道、合作伙伴实现协同合作的技术平台。

2、进一步强化公司及控股子公司的各信息系统产品的用户粘性、提高用户忠诚度

“石基酒店分销在线处理平台”项目的建设将把公司及控股子公司的产品用户连接成一个统一接口标准的分销处理平台，而该平台将与国内各主要酒店分销商及相关国际分销渠道实时连接，因而该平台将成为酒店用户一个非常重要的销售渠道，若用户更换本公司及控股子公司所提供的信息系统，其新的系统将可能因为接口标准等方面与该平台不一致而难以实现稳定连接。

3、提高了公司在与 MICROS 公司进行独家技术许可合作业务中的地位和影响力

预订引擎及相关技术的许可协议规定：“使用 MICROS 前台系统的中国大陆酒店，其与以中国大陆为主要运营基地的预订渠道的连接需求，MICROS 需向代理方提出。”即使用 MICROS 前台系统的酒店，其与国内预订（分销）渠道的连接必须通过本公司的平台进行（不管前台系统独家技术许可与否）。这样，客户连接预定渠道的主导权完全在本公司掌握之中，提高了公司在与 MICROS 公司进行独家技术许可合作业务中的地位和影响力。

七、发行人主要产品技术所处发展阶段

公司主要产品技术及软件著作权所对应的技术均处于成熟阶段，均已向用户提供使用。

八、公司研究与开发情况

本公司设有专门的软件开发部，并在北海设立了软件研发中心，专门从事研发工作。子公司石基泰能、石基昆仑分别设有研发部。目前公司有专职研发人员 36 人，其中本公司软件开发部 22 人，石基泰能 10 人，石基昆仑 4 人。

本公司注重培养有行业背景的研发人员，特别是具有酒店管理经验的软件研发人员。产品研发以市场和客户需求为导向，以研究、开发、应用互动促进作为产品与技术的发展模式，注重产品开发、专业咨询与技术服务的同步发展，在自主研发的同时，积极开发和利用与国外公司的合作，采用独家技术许可、引进源码等多种形式，保持公司技术的先进性，使其为公司的可持续发展提供动力。

公司 2004 年度—2006 年度研究开发费用的发生额及占营业总收入的比例如下：

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
研究开发费用	5,490,270.66	4,586,720.88	932,748.08
占营业总收入比例	2.84%	3.09%	0.86%

九、正在进行的项目研发情况

除不断努力提高、完善现有产品的各项技术、功能外，针对市场需求，目前公司正在研发的项目有中央预订系统（CRS）、银行信用卡收单一体化系统（PGS）、酒店会员客户管理系统（LPS）等酒店业务相关信息管理系统产品。

1、中央预订系统（CRS）

中央预订系统（CRS）是本公司拟投资建设的“石基酒店分销在线处理平台”项目中的一个核心系统，该系统采用 Opera-ORS/OIS 为运行平台（该平台目前已经被香格里拉集团、半岛集团等购买并成功构建了各自的集团 CRS 系统）、采用 Oracle 数据

库、以 J2EE 技术为应用框架构建，实现与酒店前台管理系统真正意义上的双向数据接口，这将使得在中国酒店业电子分销及其预订服务的最后一公里得以实现，打破国内目前诸多订房中心、旅行社、商旅服务中心等酒店分销机构与酒店无法真正实现电子数据实时交互的现状。石基 CRS 系统将提供一个中国酒店市场的电子预订数据通道，并有望成为中国酒店预订与分销数据交换的标准规范。

使用石基 CRS 系统后，对酒店/酒店集团而言，对于其所有的分销渠道包括国内各类订房中心，国外的 Unirez、Utell、SRS、LHW 等 CRS 或者其他第三方市场服务公司，都将通过石基 CRS 与酒店内部的 PMS 系统双向交互，来实现实时在线订单处理、交叉预订等业务操作，并实现酒店本身对于相关产品与服务的价格、供给、收益等方面的自主控制。对于酒店集团，还能够实现虚拟的针对每个酒店集团的 CRS 系统，让酒店集团无需投资建设 CRS 就可以使用先进的 CRS 系统为本集团酒店提供集中预订管理服务（比如 CRO/VCRO 等模式）。

石基 CRS 系统的技术达到国际先进水平，目前已完成系统设计与程序开发，进入系统测试与试运行阶段。

2、银行信用卡收单一体化系统（PGS）

2004 年 12 月 21 日，公司与交通银行签署了《技术服务合同》，约定公司提供高星级宾馆 PMS 银行卡收单一体化系统项目专项技术服务，合同总价款 340 万元；2005 年 4 月 8 日，公司与中国银行股份有限公司签订《银行卡收单一体化（PGS）软件系统合同书》，约定公司提供信用卡收单一体化软件系统，合同总价款 1,199.70 万元，目前这两个合同正在执行中，该系统目前已经在部分酒店客户试运行成功。

公司向银行提供收单一体化系统，该软件系统只是通过与酒店前台软件端口的连接，起到连接酒店和银行之间渠道的作用，并不保留银行卡信息和资金信息，公司并不涉及资金结算业务和信息保存，金融安全风险和金融业务资格风险相对较小。但从谨慎经营、降低公司经营风险的角度出发，公司对该系统申请了国际信用卡发卡组织认可的付款程序安全标准验证，并已于 2007 年 2 月 28 日通过了 VISA 组织安全认证，公司将在验证结束后进行该软件系统的全面市场推广。

3、会员客户管理系统（LPS）

石基 LPS 系统是协助酒店或酒店集团实现其客户忠诚度计划的管理系统，该系统将率先在国内实现将酒店客户忠诚度管理提高到会员管理模式。根据酒店或者酒店集团的需求不同该系统分为 4 个子系统：（1）LPS-GuestCare：常旅客忠诚度计划管理，（2）LPS-SVC：储值消费卡会员管理，（3）LPS-Booker：订房人俱乐部会员管理，（4）LPS-GSTS：客人满意度调查管理系统。

目前酒店或酒店集团的会员客户忠诚度管理，无论是国内还是国外，都是依靠会员制度设计合理性、流程管理的严格性来决定计划最终的成败。石基 LPS-GuestCare 系统将参照国际知名酒店集团的会员客户计划的管理模式及其流程设计，通过数据仓库技术和软件接口技术，设计一套涉及从流程设置、数据处理到会员自助等环节的软件系统。该系统能够与酒店 PMS 系统实现无缝的连接，实现数据精确的自动采集、计算，使得酒店会员管理中心从繁重的数据统计中解放出来。另外，该系统通过数据驱动模型加预定制的管理流程，实现管理流程自动化，大部分的流程管理都是通过系统的自动提醒来指导管理者完成。系统采用 B/S 和基于 XML 开放数据接口，可以实现会员网上自助积分查询、投诉反馈、兑换申请、客房预订等功能，该系统还可与各大航空公司的 FFP 计划实现对接。

目前该项目处于初期阶段，公司已完成相关市场调研与项目论证，进入到需求分析与系统设计阶段，预计将于 2007 年完成研发工作，投入市场。

十、技术创新

1、技术储备

公司目前正在进行的开发项目“中央预订系统（CRS）”、“银行信用卡收单一体化系统（PGS）”和“会员客户管理系统（LPS）”是公司今后一两年内储备的技术，从更长的阶段而言，作为“中央预订系统（CRS）”项目的扩展的“e-Booking 在线预订解决方案”、“e-Sales&Marketing 在线销售解决方案”的相关技术，包括“酒店订房引擎（OLB）”、“酒店销售及其自动化（CRM&SFA）”等配套技术本公司也在积极研究之中。

2、创新安排

本公司科研组织管理以 ISO9001 质量管理体系为基础，严格按公司内部有关研究开发的管理制度实施技术创新的管理与控制。本公司拟采用以下具体措施保障技术开发与创新能力：

(1) 建立基础技术研发小组，对各项技术与产品所需的公共模块进行统一开发。该小组将探讨各种新技术的应用可行性。

(2) 在公司内设立创新基金，对具有潜力的创新思想和技术予以鼓励嘉奖。

(3) 加强同业界先进企业之间的技术交流，建立与国际技术领先企业更密切的技术联系。

3、企业文化建设

本公司将继续坚持“以人为本”的企业文化建设，把提高员工素质和引进高层次人才作为企业发展的重要战略，建立并完善科技人才和高级管理人才的引进和激励机制，以良好的工作环境与发展机遇吸引并留住人才，建立起能够适应企业现代化管理和公司未来发展需要的高水平员工队伍。

公司将有计划、有重点地引进和培养高素质的技术与管理人才，充实公司的研发、工程、销售及技术服务队伍；适时引进职业经理人，加强公司的管理水平。同时建立和完善科学的考评体系和激励机制，建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制，为优秀员工提供良好的发展空间，增强公司的整体凝聚力。加强对员工有关公司文化和业务技术的培训，提高员工的技术水平，以公司文化保证公司的长远发展。

十一、产品和服务的质量控制

(一) 控制标准

2003 年 3 月，本公司通过 ISO9001 国际质量管理体系认证，该项认证要求企业必须按照 ISO9001 标准的要求，建立起一套质量管理体系，并形成文件，加以实施和保持，并持续改进。通过实施，要求企业能够识别质量管理体系所需的过程及其应用，确保这些过程的有效运作和控制；并保证足够的资源和信息，支持这些过程的运作和监视以及持续改进。该体系覆盖范围为酒店计算机网络系统集成、软件的设计开发、生产和服务，覆盖了公司的所有产品和产品生产的全过程。ISO9001 质量体系文

件作为公司开发、生产、供应和服务环节的规章制度，在公司内部得到了有效执行。

(二) 产品质量纠纷

本公司一贯重视产品与服务的质量，近三年内未出现过因产品和服务质量引发的重大纠纷。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）本公司与控股股东不存在同业竞争

本公司主要从事酒店信息管理系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务。本公司控股股东李仲初先生除控制本公司外，还控制石基信息技术香港有限公司。石基信息技术香港有限公司的业务性质为科技、投资与贸易，不从事与本公司相同或相似的业务。李仲初先生除投资并控制香港石基外，李仲初先生本人及其家属（包括直系家属和主要社会关系）没有其它对外投资。

（二）避免同业竞争的措施

在本次发行前，本公司控股股东李仲初先生向本公司出具了关于同业竞争的承诺函。李仲初先生作出的主要承诺内容如下：

- 1、本人及本人控制的其他企业，未直接或间接从事与中长石基相同或相似的业务；
- 2、本人将持续促使本人控制的其他公司未来不直接或间接从事、参与或进行与中长石基的生产、经营相竞争的任何活动；
- 3、本人将不利用对中长石基的控股或控制关系进行损害中长石基及中长石基其他股东利益的经营活动；
- 4、无论是由本人或本人的其他控股子公司研究开发的、或从国外引进或与他人合作而开发的与中长石基生产、经营有关的新技术、新产品，中长石基享有优先受让、生产的权利。

二、关联交易

（一）关联方及关联关系

根据财政部对关联方及关联关系的定义及证券监管部门有关信息披露要求，截至

本次发行前，本公司存在如下关联方及关联关系：

1、具有控制关系的关联方

关联方	关联关系
李仲初	控股本公司
上海石基	本公司全资子公司
石基昆仑	本公司控股子公司
石基泰能	本公司控股子公司

2、不存在控制关系的关联方

关联方	关联关系
业勤投资	本公司持股 5% 以上的股东
焦梅荣	本公司持股 5% 以上的股东
石基信息技术香港有限公司	本公司控股股东李仲初先生控股的公司
北京高德威胜多媒体技术有限公司	2004 年 11 月前受本公司董事长关系密切的家庭成员控制

(1) 石基信息技术香港有限公司

石基信息技术香港有限公司的基本情况请参阅本招股意向书第五节“发行人基本情况”中“五、本公司的组织结构”的相关内容。

(2) 北京高德威胜多媒体技术有限公司

北京高德威胜多媒体技术有限公司成立于 2000 年 9 月 22 日，注册资本 200 万元，主要从事远程网络教育软件的开发与服务。公司股东为郭家满、焦梅荣、田学义，上述三人的各自出资额为 160 万元、34 万元、6 万元。其中郭家满、焦梅荣为本公司控股股东李仲初先生的岳父、岳母。

2004 年 11 月，郭家满、焦梅荣将所持有的北京高德威胜多媒体技术有限公司的股份分别全部转让给王芳、陈红。此次股权转让完成后，本公司与北京高德威胜多媒体技术有限公司之间不再具有关联关系。

根据对相关书面承诺的核查及约见相关当事人谈话确认，保荐人认为高德威胜目前与石基信息之间不存在实质性关联关系。

(二) 本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在关联方任职的情况

截至本次发行前，除李仲初先生兼任上海石基董事长、石基信息技术香港有限公

公司的执行董事之外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员没有在关联方任职。

（三）关联交易

公司最近三年与上述关联方发生的关联交易情况如下：

1、经常性关联交易

此项关联交易的关联方应收应付款项余额为：

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
其他应收款			
李仲初	38,334.00	30,000.00	795,238.00

其他应收款中李仲初先生欠款的原因是正常业务开展所需的备用金。

2、偶发性关联交易

（1）2004 年公司与高德威胜关联交易情况及对公司的影响

关联交易的基本情况

高德威胜自行研发的软件产品《等离子多媒体信息发布系统》是利用近年高速发展的多媒体技术和数字图像压缩技术，主要针对会所、商厦、酒店、机场、车站等室内公共场所开发出来的信息发布系统。本公司经过市场调研，认为等离子多媒体信息发布系统非常适合于酒店在宴会厅、多功能厅、大堂等地做信息发布、广告宣传使用，如果将该产品投放酒店行业市场，公司将会从该产品的销售中获得比较高的经济效益。

公司开始尝试与高德威胜的初步合作，并在重庆希尔顿酒店系统集成合同中，首次增加了等离子信息发布系统部分的销售。通过客户反馈了解到，使用该产品的酒店客户收到了较好的经济效益和广告效益，提高了酒店的出租率和知名度，颇受酒店管理方的欢迎。

根据 2004 年初公司与高德威胜签订的年度采购协议，公司计划 2004 年度向高德威胜采购金额不超过 300 万元，主要包括《等离子多媒体信息发布系统》、其他相关设备以及技术支持服务等。2004 年 1—10 月公司共计向高德威胜采购上述产品约 187 万元，具体情况如下。

公司 2004 年 1—10 月向高德威胜采购货物具体情况

2004 年	向高德威胜采购货物内容	金额（元）	定价依据
3 月	等离子多媒体信息发布系统 2 套	465,708.90	根据高德威胜与酒店用户商定的价格，石基信息作为集成商代客户向高德威胜采购，石基获得与其相关的系统集成费收入
5 月	等离子多媒体信息发布系统 3 套	642,455.50	
8 月	等离子多媒体信息发布系统 3 套	763,586.40	
合计	等离子多媒体信息发布系统 8 套	1,871,750.80	

对公司的影响

为了给公司创造长期、稳定的经济效益，公司计划将等离子信息发布系统包含在公司的核心产品“石基数字酒店信息管理系统”中。根据北京中永兴会计师事务所出具的《等离子多媒体信息发布系统价值评估报告》，对该项技术的评估值为 740 万元人民币，公司董事会决定以 700 万元人民币的价格购买《等离子多媒体信息发布系统》的软件著作权，即“等离子多媒体信息发布系统 V1.0”。而 2004 年 1—10 月公司采购的等离子多媒体信息发布系统是指公司作为系统集成商，代酒店用户向高德威胜采购该软件产品。

截至 2006 年 12 月 31 日，使用本公司多媒体信息发布系统的用户分别为：北京香格里拉大饭店、北京五洲皇冠假日饭店、西安索菲特饭店、深圳富鹏喜来登大饭店、哈尔滨国际会展中心、重庆希尔顿酒店、西安金花豪生国际大酒店、沈阳黎明大酒店、陕西天域置业有限责任公司、加福广场、北京中成天坛假日酒店、杭州凯悦酒店、呼和浩特假日酒店、三亚华宇皇冠假日酒店、西安香格里拉饭店、杭州香格里拉饭店、上海佘山艾美酒店、长沙喜来登大酒店、武汉光谷大酒店、青岛香格里拉大饭店、宁波波特曼大酒店、三亚华宇皇冠假日酒店。

③高德威胜之其他相关情况

经保荐人核实，发行人 2003 年度向高德威胜采购货物 129,800.00 元、2004 年 1-10 月份采购货物 1,871,750.89 元，上述采购的货物均为高德威胜自行开发并拥有软件著作权的软件产品《等离子多媒体信息发布系统》，分别占高德威胜同期报表销售收入的 19.21% 和 95.55%。

在 2003 年以前，高德威胜的主要业务是进行远程教育系统开发，是一家以研发销售多媒体技术产品及提供相关服务为主的高科技公司，2003 年发行人尝试将高德威胜的《等离子多媒体信息发布系统》引入酒店并获得了市场的认可，因此，2004 年高

德威胜报表中销售收入主要以销售给发行人《等离子多媒体信息发布系统》收入为主。股权转让后高德威胜主要从事大学远程教育项目开发，将等离子多媒体信息发布系统著作权转让后不再从事该业务，2005、2006年该公司经营活动较少，未与发行人发生任何购销交易行为。

(2) 2006年公司购买控股股东持有上海石基10%股权的情况

2006年12月11日，公司作为受让方与李仲初先生签订《股权转让协议》，以10万元购买李仲初先生持有的上海石基的股权，购买价格为10万元人民币。此次股权转让的工商变更登记手续已于2007年1月15日办理完毕。

(四) 关联交易的决策程序

2004年3月1日公司召开第一届董事会第八次会议，通过了《本年度与北京高德威胜多媒体技术有限公司不超过300万元的采购额度》的议案，在对该议案表决时，关联董事李仲初先生回避表决。

2006年2月6日，公司召开第二届董事会第五次会议决议通过了《公司向李仲初先生收购其持有的上海石基的所有股权》的议案，收购价格为10万元人民币。该议案表决时，关联董事李仲初先生回避表决。

独立董事对公司最近三年的关联交易发表意见如下：“公司关联交易价格的确定原则是公平合理的，并严格按照《公司章程》及有关规定履行了法定的批准程序，不存在因此而损害公司及非关联股东利益的情形。”

(五) 本次募集资金的运用涉及的关联交易

本次募集资金投资的项目，均为公司独立投资建设，不存在与关联方合资、合作的情形，本次募集资金的运用不涉及关联交易事项。

(六) 《公司章程》中对规范、减少关联交易的制度安排

《公司章程》中对关联交易决策权力、决策程序、关联股东和利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度做出了明确的规定。《公司章程》中关联交易公允决策程序内容摘录如下：

“第七十九条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表

决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

有关关联交易事项，应当由出席股东大会非关联股东所持表决权的二分之一以上通过。股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在关联股东作出公允声明并征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。

对需提请股东大会表决的关联交易，董事会应通过指定媒体提前公告关联交易的主要内容，以保障广大股东在投票表决前的知情权，并充分听取广大股东尤其是中小股东的意见。

关联股东应事先声明表决事项与其有关联关系。如该股东未作声明，而两名以上股东提出该股东与表决事项有关联关系，则应先行由除该股东以外的股东对此事项进行表决；或者在该事项表决后，有任何十名股东或百分之五以上表决权的股东提出该事项与该股东有关联关系，则该事项表决无效，需重新进行表决。

如因关联股东投票回避而无法形成决议，则该关联交易视为无效。”

“第一百一十六条 独立董事行使下列特别职权：

重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5% 的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，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。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

(一) 公司董事情况

1、**李仲初先生**：中国公民，出生于1963年，本公司创始人及控股股东，本次发行前持有本公司84%的股份。1984年毕业于武汉大学空间物理系，获得理学学士学位，1987年获得原国家航天部第二研究院光电技术专业工学硕士学位，工程师职称。毕业后留原国家航天部某研究所工作，从事原子分子物理在宇航科学的应用研究，主要是以量子力学为基础从理论上研究火箭发动机尾喷焰的红外辐射特性和计算模型，先后在《原子分子物理学报》发表论文多篇；90年代初，李仲初先生工作于国家某重点实验室，从事理论建模研究，成为当时国内红外制导和隐身技术的主要理论研究者之一，在使用计算机作为研究工具时开始学习和研究计算机及相关信息技术，很快成为当时业内有名的计算机系统专家。1998年，李仲初先生创办北京中长石基网络系统工程技术有限公司，专门从事酒店信息管理系统的研究与开发。李仲初先生现任本公司董事长兼总经理、上海石基董事长、香港石基执行董事。

2、**赖德源先生**：中华人民共和国香港特别行政区居民，出生于1963年，1986年毕业于香港理工学院电子工程系，先后就职于香港地下铁路有限公司、香港国辉电脑有限公司，1992年1月至2001年12月先后担任富达自动化管理系统（上海）有限公司（该公司为MICROS在中国设立的全资子公司）董事总经理、香港MOVIELINK公司总经理。现任本公司董事、副总经理、财务总监。

3、**郭明先生**：中国公民，出生于1956年，毕业于长春职工大学，经济师职称。1977年起曾先后在长春市电车公司、长春市公共交通总公司、长春市煤气公司东郊煤气厂从事生产计划、企业整顿改革工作，先后任科员、副科长、科长、主任。自1993年起先后参与长春振兴实业股份有限公司、长春康达医疗器械股份有限公司的股份制改造及上市工作，曾任董事会秘书、总经济师；自1999年起任长春燃气股份有限公司董事、证券投资部经理，2001年12月至2004年12月任本公司董事、董事会秘书、副总经理及长春燃气股份有限公司董事，现任本公司董事、董事会秘书。

4、李殿坤先生：中国公民，出生于1969年。1991年毕业于浙江大学材料科学与工程学系，获工学学士学位，1994年毕业于北京大学经济学院，获经济学硕士学位。曾先后任职于上海万国证券公司、国信证券有限责任公司，现任东莞证券有限责任公司总裁助理、本公司董事。

5、邹小杰先生：中国公民，出生于1964年。1984年毕业于武汉大学空间物理系传播与无线电专业，获得理学学士学位，1984年至1987年先后就职于广播电视部无线局、电子工业部第三研究所，1987年至1990年在北京经济学院（现为首都经济贸易大学）贸易经济系学习，并获得经济学硕士学位。自1990年起在中国科学器材进出口总公司从事技术贸易和经营管理工作，现任行政副总经理，为本公司独立董事。

6、毕强先生：中国公民，注册会计师，出生于1970年。1992年毕业于山东财政学院，曾先后就职于深圳中华会计师事务所、山东济南会计师事务所、山东中立信会计师事务所、天一（山东）会计师事务所，长期从事会计、审计、咨询及经济研究等工作，曾参与并主持了几十家股份有限公司的改制、设立、上市及重组工作，现任中和正信会计师事务所合伙人，为本公司独立董事。

（二）监事会成员

1、李天达先生：监事长，中国公民，出生于1969年，1991年毕业于成人文理学院，1987年至1992年任长春公交总公司第四分公司财务科主管会计，1992年至1995年任吉林国际经济技术合作股份有限公司总账会计，1995年至2002年担任吉林国际经济技术合作股份有限公司国际贸易部经理，2002年至2005年担任本公司主管会计。

2、王淑杰女士：本公司职工代表监事，中国公民，出生于1968年，1991年毕业于北京航空航天大学机械制造专业，获工学学士学位。1991年至1994年在中国航天工业总公司第二研究院从事机械设计工作，1994年至1997年工作于北京商品交易所，1998年至2000年在首都经济贸易大学经济系研究生班学习并毕业，自1998年起就职于本公司，从事客户服务工作。

3、卢波先生：监事，中国公民，出生于1971年，1993年毕业于武汉工业大学，中国科学院研究生院软件学院软件工程硕士在读。曾先后担任北海香格里拉大饭店和昆明海逸酒店电脑部经理。自2000年起在本公司担任软件开发部经理，负责本公司的软件研发工作，并参与组织和领导了本公司多套酒店应用软件的研究和开发工作。

(三) 高级管理人员

1、李仲初先生：本公司总经理（简历见本节前述）。

2、赖德源先生：本公司副总经理、财务总监（简历见本节前述）。

3、王家良（ONG KAH LEONG）先生：本公司技术服务及运营总监，马来西亚籍，出生于1963年，获加拿大温莎大学（University of Windsor）计算机科学学士学位。曾先后在马来西亚槟城金沙饭店和沙洋饭店、北京香格里拉大饭店、香港港岛香格里拉大酒店、北京王府饭店、马来西亚槟城江华房产控股有限公司担任电脑部经理或信息主管职务，2002年起担任本公司技术服务及运营总监。

(四) 核心技术人员

1、李仲初先生：本公司控股股东（简历见本节前述）。

2、王家良先生：本公司技术服务及运营总监（简历见本节前述）。

3、卢波先生：本公司软件开发部经理（简历见本节前述）。

上述董事、监事、高级管理人员与核心技术人员之间不存在配偶关系、三代以内直系或旁系亲属关系。

(五) 发行人董事、监事、高级管理人员的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2005年1月20日发行人2005年第一次临时股东大会审议，选举由第一届董事会提名的李仲初先生、赖德源先生、郭明先生、李殿坤先生为第二届董事会董事，选举由第一届董事会提名的邹小杰先生、毕强先生为第二届董事会独立董事。

发行人第二届董事会第一次会议选举李仲初先生为公司董事长。

2、监事提名和选聘情况

2005年1月20日发行人2005年第一次临时股东大会审议通过，选举由第一届监事会提名的李天达先生、卢波先生及职工代表王淑杰女士为第二届监事会监事。

发行人第二届监事会第一次会议选举李天达先生为第二届监事长。

二、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股及对外投资情况

本次发行前，本公司董事李仲初先生持有本公司股份3,528万股，占公司总股本的84%，李仲初先生通过其岳母焦梅荣女士间接持有本公司股份235.2万股，占公司总股本的5.6%；本公司董事李殿坤先生持有本公司股份67.2万股，占公司总股本的1.6%。

李仲初先生、焦梅荣女士及李殿坤先生最近三年末持股变动情况如下：

单位：万股

姓名	2006 年末		2005 年末			2004 年末		
	持股数	比例	持股数	比例	变动原因	持股数	比例	变动原因
李仲初	3,528	84%	3,528	84%	受让	2,688	64%	送红股
焦梅荣	235.2	5.6%	235.2	5.6%	—	235.2	5.6%	送红股
李殿坤	67.2	1.6%	67.2	1.6%	—	67.2	1.6%	送红股

最近三年上述人员所持公司股份未发生变化且不存在质押或冻结情况。

董事长李仲初先生除控制本公司外，还控制香港石基。经李仲初先生承诺，香港石基与本公司不存在利益冲突。

除上述情况之外，本公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其亲属未以任何方式直接或间接持有发行人股份，也不存在其他对外投资情况。

三、公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的薪酬情况

本公司上述人员除董事李殿坤先生外，均在本公司领取薪酬或津贴。2006年度领取工薪或津贴的情况如下：

姓名	职务	任期	2006 年度薪酬总额（元）	备注
李仲初	董事长、总经理	2005.1-2008.1	66,000	在公司领薪
赖德源	董事、副总经理、财务总监	2005.1-2008.1	341,124	在公司领薪
郭明	董事、董事会秘书	2005.1-2008.1	109,500	在公司领薪
李天达	监事长	2005.1-2008.1	55,000	在公司领薪
王淑杰	监事	2005.1-2008.1	78,975	在公司领薪
卢波	监事、软件开发部经理	2005.1-2008.1	156,000	在公司领薪
王家良	技术服务及运营总监	2005.1-2008.1	341,341	在公司领薪

上述董事、监事、高级管理人员除领取薪酬外未在发行人及其关联企业享受其他待遇和退休金计划等。

本公司独立董事邹小杰、毕强先生2006年2月分别领取2005年度独立董事津贴3万元。

除董事长李仲初先生在香港石基兼任执行董事、董事李殿坤在东莞证券任总裁助理外，公司其他董事、监事、高级管理人员未有在其他公司的兼职情况。

四、董事、监事、高级管理人员任职资格等其他有关情况

公司董事、监事及高级管理人员均符合《公司法》及国家有关法律法规规定的任职资格条件，且相互之间不存在亲属关系。

在公司任职并领薪的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与公司签有《劳动合同》，除此之外，上述人员没有与公司签订其他合同或协议。

五、公司最近三年董事、监事及其他高级管理人员的变化情况

1、公司董事的变化

2005年1月20日召开的公司2005年第一次临时股东大会通过公司董事会换届选举，公司原董事赵云安先生、李仲初先生、赖德源先生、李殿坤先生、郭明先生任期届满，选举李仲初先生、赖德源先生、李殿坤先生、郭明先生、邹小杰先生（独立董事）、毕强先生（独立董事）组成新一届董事会。

2、公司监事的变化

2005年1月20日召开的公司2005年第一次临时股东大会通过公司监事会换届选举，公司原监事李仲芝先生、梁永祥先生、卢波先生任期届满，选举卢波先生、李天达先生和职工选举的王淑杰女士组成公司新一届监事会。

3、公司不存在其他高级管理人员的重大变化

第九节 公司治理

一、公司治理结构

公司成立以来，根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规的要求，公司已建立了比较科学和规范的法人治理结构，制订和完善了相关内部控制制度，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度逐步完善，依法规范运作，管理效率不断提高，保障了公司经营管理的有序进行。

本公司于2001年12月17日召开创立大会，审议通过了《北京中长石基信息技术股份有限公司章程》，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员。依据现行法律法规和深圳证券交易所对上市公司的要求，公司分别于2005年5月26日召开的2004年年度股东大会、2006年6月1日召开的2006年第一次临时股东大会、2007年1月19日召开的2007年第一次临时股东大会对《公司章程》进行了修订，形成了《北京中长石基信息技术股份有限公司章程（修正案）》。2005年1月20日召开的2005年第一次临时股东大会选举产生了公司第二届董事会、监事会成员，建立了独立董事制度，2006年6月1日召开的2006年公司第一次临时股东大会修订和完善了各项内部控制制度，从而初步建立了符合上市公司要求的公司治理结构。

本公司一贯重视对外部资源的利用，充分发挥业内专家学者和有关机构在公司发展规划、企业管理等方面的重要作用。本公司在法人治理结构的建立和内部控制制度的制订过程中听取了大量咨询机构、律师事务所、会计事务所等机构的意见。

本公司先后按规范程序对股东大会、董事会、监事会的职权和议事规则等进行了具体规定，形成了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，同时还制订了《总经理工作细则》、《信息披露工作制度》、《募集资金使用管理办法》、《关联交易决策制度》、《重大生产经营事项决策管理办法》等内部控制制度。

二、股东大会制度的建立健全及运行情况

公司股东大会是公司的权力机构，决定公司经营方针和投资计划，审议批准公司的年度财务预算方案和决算方案。

公司于 2002 年 7 月 4 日召开的 2002 年临时股东大会审议通过了《股东大会议事规则》，并于 2006 年 6 月 1 日召开的 2006 年公司第一次临时股东大会对《股东大会议事规则》进行了修订。《股东大会议事规则》对股东大会的召集、提案与通知、股东大会的召开等做了详细规定。

公司严格按照《公司章程》、《股东大会议事规则》及其他相关法律法规的要求召集、召开股东大会，公司历次股东大会严格遵守表决事项和表决程序的有关规定，维护了公司和股东的合法权益。公司在经营过程中发生的少量关联交易也遵循了公开、公平、公正的原则，交易价格公平合理，由董事会审议后提交股东大会作出决议，关联董事及关联股东均予以回避，不存在损害其他股东利益的情形。

三、董事会制度的建立健全及运行情况

公司董事会是股东大会的执行机构，决定公司的经营计划和投资方案，负责制定财务预算和决算方案。董事由股东大会选举或更换，任期三年。公司严格按照规定的董事选聘程序选举董事，并按照《公司章程》规定和中国证监会有关规定要求增补了独立董事。本公司董事会由六名董事组成，其中设董事长一名，独立董事两名。

本公司根据《公司法》及《公司章程》的相关规定，制定了《董事会议事规则》，对董事会的召开程序、审议程序、表决程序等作了规定。董事会每年至少召开两次定期会议，并根据实际情况召开临时会议。董事会作出决议，须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，应当将该事项提交股东大会审议。董事会根据公司《公司章程》的规定，在其权限范围内对担保事项作出决议，必须经出席会议的三分之二以上董事的同意。

公司全体董事能够遵守有关法律、法规、《公司章程》和《董事会议事规则》的规定，对全体股东负责，勤勉尽责，独立履行其相应的权利、义务和责任。在股东大会授权范围内，运用公司资产做出投资决策，建立严格的审查和决策程序；组织有关专家、专业人士对公司重大投资项目进行评审，超出权限的报经股东大会批准；按照法律和公司章程赋予的职责，加强对公司经理层的聘任、激励、监督和约束，根据业绩考核办法和每年年初公司确立的总体发展战略及年度工作目标分别确定经理人员的管理职责和考核指标，年末由董事会进行综合考核。

董事会以不断提高公司管理水平和经营业绩为经营之本，在科研开发计划制定、业务发展战略确定及筛选募集资金投资项目等过程中，广泛征求包括本公司独立董事、同行业有关专家的意见，同时还定期委派技术研发人员和市场营销人员参加 MICROS 公司组织的培训和交流，以了解和掌握国际酒店领域最新的行业发展情况。

四、独立董事制度的建立健全及运行情况

（一）独立董事制度的建立

为进一步完善法人治理结构，本公司于 2005 年 1 月 20 日召开的 2005 年第一次临时股东大会选举产生了独立董事，建立了独立董事制度。本公司现有独立董事 2 名 邹小杰先生、毕强先生，占董事总数的 1/3，其中毕强先生为注册会计师。

（二）独立董事实际发挥作用的情况

在建立独立董事制度后，公司的法人治理结构更加完善，内部决策制度更为科学有效，有利于保护本公司及本公司中小股东的利益。同时，独立董事发挥了其在技术、财务等方面的专业特长，对公司的战略发展目标、内部控制制度、重大投资决策等进行了研究并提出建设性意见，促进了公司经营管理水平的提高。

2007 年 1 月 7 日，独立董事就公司 2004 年、2005 年、2006 年关联交易事项发表了独立意见，认为：公司关联交易的价格确定原则是公平合理的，并严格按照《公司章程》及有关规定履行了法定的批准程序，不存在因此而损害公司及非关联股东利益的情形。

五、监事会制度的建立健全及运行情况

（一）监事会的构成

本公司监事会由三名监事组成，设监事长一名，监事由股东代表和公司职工代表担任，其中公司职工代表一名，占监事会成员的三分之一。

（二）监事会履行职责的情况

监事会是公司内部的专职监督机构，对股东大会负责。本公司根据《公司法》及

本公司章程的相关规定，制定了《监事会议事规则》，对监事会的召开程序、审议程序、表决程序等作了规定。监事会每年至少召开两次会议，并根据需要及时召开临时会议，监事会作出决议，必须经全体监事过半数通过。

监事会发挥对董事会和经理层的监督作用，能够充分了解公司经营情况，认真履行职责，本着对全体股东负责的精神，有效地对公司董事和其他高级管理人员履行职责的合法合规性及公司财务实施监督和检查，以维护公司及股东的合法权利。公司监事会遵照《公司章程》的规定定期召开会议，并有真实完整的会议记录。

六、董事会秘书的职责

董事会秘书对公司和董事会负责，公司董事秘书承担法律、行政法规以及公司章程对公司高级管理人员所要求的义务，也享有相应的工作职权，对公司治理有着重要作用，促进了公司的运作规范。

公司已设立董事会秘书，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东资料的管理，办理信息披露事务等事宜。

七、最近三年公司资金占用和对外担保的情况

公司有严格的资金管理制度，不存在资金被控股股东及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

本公司的《公司章程》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

本公司近三年内不存在违法违规行为。

八、公司管理层对内部控制制度的自我评估意见及注册会计师评价意见

公司管理层对内部控制制度的自我评估意见：

（一）在完整性方面，公司现有的内控制度贯穿了经营管理的全过程，涵盖了从供应、研发、销售、服务的全过程，体现了事前运筹、事中控制和事后检查的管理理

念，且体系较为完整；

（二）在合理性方面，公司吸取了国内外企业管理的经验，结合了公司主营业务的特点及多年的市场拓展和服务的实践经验，没有重大缺陷；

（三）在有效性方面，公司内控制度有效地满足了经营管理需要，既堵住了漏洞，节约了资金，又保证了公司资产的安全与完整，同时对提高公司经营效益起到了积极作用。

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，是针对公司特点制定的，在完整性、有效性、合理性方面不存在重大缺陷。同时，管理层应根据公司发展的实际需要，对内部控制制度不断加以改进。

武汉众环会计师事务所有限责任公司对本公司内部控制制度的完整性、合理性及有效性进行了审查和评价，并出具了《内部控制审核报告》，其结论意见如下：“贵公司按照财政部颁布的有关标准于 2004 年 1 月 1 日至 2006 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与会计报表相关的有效的内部控制。”

第十节 财务会计信息

一、公司财务报表

(一) 合并财务报表

合并资产负债表（资产）

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司

单位：元

资 产	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	65,045,692.16	62,893,832.29	39,841,914.80
结算备付金			
拆出资金			
交易性金融资产			
应收票据			
应收账款	37,178,183.29	34,705,191.94	23,739,241.63
预付款项	14,354,968.22	13,023,132.74	18,158,816.69
应收保费			
应收分保合同准备金			
应收利息			
其他应收款	20,848,507.46	2,159,808.86	1,830,347.94
买入返售金融资产			
存货	36,956,102.09	13,032,315.27	18,447,671.69
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	174,383,453.22	125,814,281.10	102,017,992.75
非流动资产：			
发放贷款及垫款			
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	31,271,540.72	9,357,763.14	7,335,477.54
在建工程	49,749.00	20,228,000.00	
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	20,191,413.41	7,196,666.70	8,583,333.33
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	825,598.50	390,526.98	224,468.19
其他非流动资产			
非流动资产合计	52,338,301.63	37,172,956.82	16,143,279.06
资产总计	226,721,754.85	162,987,237.92	118,161,271.81

合并资产负债表（负债和股东权益）

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司

单位：元

负债和股东权益	2006年12月31日	2005年12月31日	2004年12月31日
流动负债：			
短期借款			
向中央银行借款			
吸收存款及同业存放			
拆入资金			
交易性金融负债			
应付票据			
应付账款	10,996,150.07	9,754,962.69	8,495,526.88
预收款项	55,691,560.46	36,315,280.90	31,217,209.46
卖出回购金融资产款			
应付手续费及佣金			
应付职工薪酬	6,483,005.71	3,666,998.59	1,624,062.99
应交税费	3,100,725.04	5,456,615.07	1,299,809.11
应付利息			
其他应付款	2,511,026.05	202,212.76	665,398.49
应付分保账款			
保险合同准备金			
代理买卖证券款			
代理承销证券款			
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	78,782,467.33	55,396,070.01	43,302,006.93
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他长期负债			
非流动负债合计			
负债合计	78,782,467.33	55,396,070.01	43,302,006.93
股东权益：			
股本	42,000,000.00	42,000,000.00	42,000,000.00
资本公积			
减：库存股			
盈余公积	19,311,963.16	13,161,289.74	6,985,839.61
一般风险准备			
未分配利润	79,079,047.84	50,098,741.15	25,149,726.09
外币报表折算差额			
归属于母公司的股东权益合计	140,391,011.00	105,260,030.89	74,135,565.70
少数股东权益	7,548,276.52	2,331,137.02	723,699.18
股东权益合计	147,939,287.52	107,591,167.91	74,859,264.88
负债和股东权益总计	226,721,754.85	162,987,237.92	118,161,271.81

合并利润表

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
一、营业总收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
其中：营业收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
利息收入			
已赚保费			
手续费及佣金收入			
二、营业总成本	143,687,528.65	120,935,900.18	93,932,571.59
其中：营业成本	80,100,459.44	67,812,469.35	53,530,322.20
利息支出			
手续费及佣金支出			
赔付支出净额			
提取保险合同准备金净额			
分保费用			
营业税金及附加	4,073,693.54	3,321,341.58	2,738,184.43
销售费用	20,751,560.37	19,619,137.35	18,982,197.07
管理费用	37,860,767.14	29,310,943.37	17,533,458.53
财务费用（收益以“-”号填列）	-810,280.93	-572,719.44	-78,302.72
资产减值损失	1,711,329.09	1,444,727.97	1,226,712.08
加：公允价值变动净收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）			
汇兑收益（损失以“-”号填列）			
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	49,421,413.69	27,474,613.17	15,143,968.81
加：营业外收入	12,418,085.10	9,162,686.60	6,484,813.84
减：营业外支出	200.00	300.00	2,748.75
其中：非流动资产处置损失			2,748.75
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	61,839,298.79	36,636,999.77	21,626,033.90
减：所得税费用	4,200,629.18	985,096.74	352,280.94
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	57,638,669.61	35,651,903.03	21,273,752.96
归属于母公司所有者的净利润	57,390,980.11	35,324,465.19	21,048,827.54
少数股东损益	247,689.50	327,437.84	224,925.42
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	1.35	0.80	0.54
（二）稀释每股收益	1.35	0.80	0.54

合并现金流量表

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 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	243,985,277.82	155,760,013.64	139,846,681.61
客户存款和同业存放款项净增加额			
向中央银行借款净增加额			
向其他金融机构拆入资金净增加额			
收到利息和手续费净增加额			
收到原保险合同保费取得的现金			
收到再保险业务现金净额			
处置交易性金融资产净增加额			

外置可供出售金融资产净增加额			
回购业务资金净增加额			
收到的税费返还	11,447,085.10	6,970,686.60	5,195,813.84
收到其他与经营活动有关的现金	951,000.00	2,192,000.00	1,289,000.00
现金流入小计	256,383,362.92	164,922,700.24	146,331,495.45
购买商品、接受劳务支付的现金	126,232,222.52	59,085,141.82	76,764,912.28
客户贷款及垫款净增加额			
存放中央银行和同业款项净增加额			
支付赔付款项的现金			
支付手续费的现金			
支付给职工以及为职工支付的现金	21,940,130.21	14,682,288.63	6,172,836.26
支付的各项税费	26,373,082.01	11,762,054.75	10,414,973.88
支付其他与经营活动有关的现金	27,206,685.60	29,098,206.13	26,709,679.35
现金流出小计	201,752,120.34	114,627,691.33	120,062,401.77
经营活动产生的现金流量净额	54,631,242.58	50,295,008.91	26,269,093.68
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金			19,100,000.00
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			
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	810,280.93	572,719.44	206,067.31
现金流入小计	810,280.93	572,719.44	19,306,067.31
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	13,229,663.64	23,615,810.86	7,432,205.48
投资支付的现金	18,000,000.00		
质押贷款净增加额			
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			
现金流出小计	31,229,663.64	23,615,810.86	7,432,205.48
投资活动产生的现金流量净额	-30,419,382.71	-23,043,091.42	11,873,861.83
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	200,000.00		
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	200,000.00		
取得借款收到的现金			
发行债券收到的现金			
保户储金净增加额			
收到其他与筹资活动有关的现金			
现金流入小计	200,000.00		
偿还债务支付的现金			10,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	22,260,000.00	4,200,000.00	379,764.59
支付其他与筹资活动有关的现金			
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润或偿付的利息			
现金流出小计	22,260,000.00	4,200,000.00	10,379,764.59
筹资活动产生的现金流量净额	-22,060,000.00	-4,200,000.00	-10,379,764.59
四、汇率变动对现金的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	2,151,859.87	23,051,917.49	27,763,190.92
年初现金及现金等价物余额	62,893,832.29	39,841,914.80	12,078,723.88
年末现金及现金等价物余额	65,045,692.16	62,893,832.29	39,841,914.80

(二) 母公司财务报表

资产负债表(资产)

编制单位:北京中长石基信息技术股份有限公司(母公司)

单位:元

资 产	2006年12月31日	2005年12月31日	2004年12月31日
流动资产:			
货币资金	49,275,711.03	53,627,856.78	33,895,717.66
结算备付金			
拆出资金			
交易性金融资产			
应收票据			
应收账款	29,022,664.15	30,832,765.68	20,812,290.83
预付款项	14,040,903.69	13,023,132.74	18,140,156.69
应收保费			
应收分保合同准备金			
应收利息			
其他应收款	33,232,767.05	10,158,806.87	2,703,705.72
买入返售金融资产			
存货	35,471,062.95	12,925,682.54	18,042,310.67
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	161,043,108.87	120,568,244.61	93,594,181.57
非流动资产:			
发放贷款及垫款			
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	27,466,187.64	14,734,065.86	6,513,292.66
投资性房地产			
固定资产	9,502,078.00	9,057,755.28	7,080,457.79
在建工程		228,000.00	
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	12,921,413.41	6,023,333.37	8,583,333.33
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	771,264.35	363,936.88	169,305.25
其他非流动资产			
非流动资产合计	50,660,943.40	30,407,091.39	22,346,389.03
资产总计	211,704,052.27	150,975,336.00	115,940,570.60

资产负债表（负债和股东权益）

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司（母公司）

单位：元

负债与股东权益	2006年12月31日	2005年12月31日	2004年12月31日
流动负债：			
短期借款			
向中央银行借款			
吸收存款及同业存放			
拆入资金			
交易性金融负债			
应付票据			
应付账款	9,614,996.27	8,324,285.89	8,412,640.08
预收款项	50,741,934.27	30,479,358.09	27,591,709.99
卖出回购金融资产款			
应付手续费及佣金			
应付职工薪酬	5,255,428.78	3,070,252.44	1,229,802.34
应交税费	1,693,336.09	4,014,360.52	463,904.04
应付利息			
其他应付款	4,751,641.36	261,760.60	4,370,248.51
应付分保账款			
保险合同准备金			
代理买卖证券款			
代理承销证券款			
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	72,057,336.77	46,150,017.54	42,068,304.96
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他长期负债			
非流动负债合计			
负债合计	72,057,336.77	46,150,017.54	42,068,304.96
股东权益：			
股本	42,000,000.00	42,000,000.00	42,000,000.00
资本公积			
减：库存股			
盈余公积	17,111,937.50	11,403,797.80	6,130,839.86
一般风险准备			
未分配利润	80,534,778.00	51,421,520.66	25,741,425.78
外币报表折算差额			
股东权益合计	139,646,715.50	104,825,318.46	73,872,265.64
负债和股东权益总计	211,704,052.27	150,975,336.00	115,940,570.60

利润表

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司（母公司）

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
一、营业总收入	141,997,447.22	110,740,198.09	76,682,653.78
其中：营业收入	141,997,447.22	110,740,198.09	76,682,653.78
利息收入			
已赚保费			
手续费及佣金收入			
二、营业总成本	96,457,468.42	87,973,236.70	63,043,723.91
其中：营业成本	49,829,168.05	44,398,108.04	29,610,661.34
利息支出			
手续费及佣金支出			
赔付支出净额			
提取保险合同准备金净额			
分保费用			
营业税金及附加	1,656,724.40	1,418,522.20	1,207,832.75
销售费用	14,221,005.66	15,636,687.24	15,764,319.92
管理费用	29,755,033.11	25,232,224.40	15,308,946.49
财务费用（收益以“-”号填列）	-691,755.10	-503,922.81	-47,620.22
资产减值损失	1,687,292.30	1,791,617.63	1,199,583.63
加：公允价值变动净收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）	4,001,571.78	5,220,773.20	2,024,328.80
汇兑收益（损失以“-”号填列）			
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	49,541,550.58	27,987,734.59	15,663,258.67
加：营业外收入	10,872,762.47	6,970,686.60	5,195,813.84
减：营业外支出			
其中：非流动资产处置损失			
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	60,414,313.05	34,958,421.19	20,859,072.51
减：所得税费用	3,332,916.01	-194,631.63	-49,059.61
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	57,081,397.04	35,153,052.82	20,908,132.12
六、每股收益：			
（一）基本每股收益			
（二）稀释每股收益			

现金流量表

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司（母公司）

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 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	196,870,332.19	116,768,970.36	96,764,716.03
客户存款和同业存放款项净增加额			
向中央银行借款净增加额			
向其他金融机构拆入资金净增加额			
收到利息和手续费净增加额			
收到原保险合同保费取得的现金			
收到再保险业务现金净额			
处置交易性金融资产净增加额			
处置可供出售金融资产净增加额			
回购业务资金净增加额			

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
收到的税费返还	10,872,762.47	6,970,686.60	5,195,813.84
收到其他与经营活动有关的现金	8,857,925.93		34,306,871.98
现金流入小计	216,601,020.59	123,739,656.96	136,267,401.85
购买商品、接受劳务支付的现金	93,730,371.85	35,578,004.16	72,653,009.99
客户贷款及垫款净增加额			
存放中央银行和同业款项净增加额			
支付赔付款项的现金			
支付手续费的现金			
支付给职工以及为职工支付的现金	15,164,221.08	10,928,375.26	3,465,010.46
支付的各项税费	21,864,921.62	9,125,005.81	8,085,007.63
支付其他与经营活动有关的现金	33,075,915.89	38,078,255.56	26,611,311.41
现金流出小计	163,835,430.44	93,709,640.79	110,814,339.49
经营活动产生的现金流量净额	52,765,590.15	30,030,016.17	25,453,062.36
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金			19,100,000.00
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			
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	691,755.10	503,922.81	175,384.81
现金流入小计	691,755.10	503,922.81	19,275,384.81
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	11,049,491.00	3,601,799.86	7,160,830.48
投资支付的现金	24,500,000.00	3,000,000.00	
质押贷款净增加额			
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			
现金流出小计	35,549,491.00	6,601,799.86	7,160,830.48
投资活动产生的现金流量净额	-34,857,735.90	-6,097,877.05	12,114,554.33
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金			
发行债券收到的现金			
保户储金净增加额			
收到其他与筹资活动有关的现金			
现金流入小计			
偿还债务支付的现金			10,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	22,260,000.00	4,200,000.00	379,764.59
支付其他与筹资活动有关的现金			
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润或偿付的利息			
现金流出小计	22,260,000.00	4,200,000.00	10,379,764.59
筹资活动产生的现金流量净额	-22,260,000.00	-4,200,000.00	-10,379,764.59
四、汇率变动对现金的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	-4,352,145.75	19,732,139.12	27,187,852.10
年初现金及现金等价物余额	53,627,856.78	33,895,717.66	6,707,865.56
年末现金及现金等价物余额	49,275,711.03	53,627,856.78	33,895,717.66

二、 审计意见

本公司聘请的武汉众环会计师事务所有限责任公司对公司 2004 年至 2006 年的财务报告进行了审计，并出具了“众环审字(2007)016 号”标准无保留意见的审计报告。

三、 会计报表的编制基准及合并财务报表范围

(一) 会计报表的编制基准

公司 2007 年 1 月 1 日前执行国家颁布的《企业会计准则》和《企业会计制度》，从 2007 年 1 月 1 日起公司执行《企业会计准则》基本准则和 38 项具体准则，根据“证监发[2006]136 号”《关于做好与新会计准则相关信息披露工作的通知》及“证监会计字[2007]10 号”《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》要求，报告期内的财务报表的数据已按《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》的规定，对相关会计事项进行了追溯调整，对所有资产、负债科目按《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》的规定进行了重新分类。

(二) 合并财务报表范围和变化情况

截至 2006 年 12 月 31 日，公司纳入合并财务报表的控股子公司概况如下：

单位：万元

控股子公司	注册资本	公司投资额	公司所占权益比例	合并期	主营业务
上海石基信息技术有限公司	100.00	90.00	90%	2001 年起	软件开发，技术支持与服务等
北京石基昆仑软件有限公司	428.00	300.00	70%	2005 年起	软件开发等
北京泰能软件有限公司	1020.00	873.055	63.73%	2006 年起	软件开发等

2005 年 8 月 9 日，公司出资 300 万元与自然人张立彬、郭宇春设立了北京石基昆仑软件有限公司，2005 年度合并报表范围增加了北京石基昆仑软件有限公司。

2006 年 1 月 12 日，公司出资 873.055 万元与北京世纪泰能科技有限公司、上海沪泰信息科技有限公司共同组建北京泰能软件有限公司，2006 年度合并报表范围增加了北京泰能软件有限公司。

四、公司重要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则

1、自行开发研制的软件产品收入确认的原则

自行开发研制的软件产品是指公司拥有著作权，销售时不转让所有权的软件产品。

对于不需要安装就可以使用的软件产品，公司在已将软件产品使用权上的主要风险和报酬转给购货方；公司既没有保留与使用权相联系的继续管理权；也没有对已售出的软件产品实施控制；与交易相关的经济利益能够流入企业；相关的收入和成本能够可靠地计量时，确认收入实现。

对于系统集成中的软件产品收入，按系统集成的收入确认原则确认。

2、外购商品收入确认原则

公司已将外购商品的所有权的主要风险和报酬转给购货方；既没有保留与所有权相联系的继续管理权；也没有对已售出的所有权实施控制；与交易相关的经济利益能够流入企业；相关的收入和成本能够可靠地计量时，确认收入实现。

对于系统集成中的外购商品收入，按系统集成收入确认的原则确认。

3、系统集成收入确认原则

系统集成包括外购商品、自行开发软件产品的销售及安装。

公司在将系统集成中外购商品的所有权、自行开发研制的软件产品使用权上的主要风险和报酬转给购货方，公司既没有保留与所有权及使用权相联系的继续管理权；也没有对已售出的使用权及所有权实施控制；系统安装调试完毕并取得购货方的确认；与交易相关的经济利益能够流入企业；相关的收入和成本能够可靠地计量时，确认收入实现。

4、技术支持与维护收入确认原则

技术支持与维护主要是指根据合同规定向用户提供的后续服务，后续服务包括系统维护、技术与应用咨询、产品升级等。

公司在劳务已经提供，收到价款或取得收款的依据后，根据与用户签订的技术支

持与维护合同规定的维护期间及合同总金额，按提供技术支持与维护的进度确认技术与维护收入。

5、一次性技术开发收入确认原则

一次性技术开发主要是指根据集团客户的要求对自行开发研究的软件进行再次开发，向集团客户一次性收取的技术开发费。

公司在劳务已经提供，收到价款或取得收款的依据，集团客户第一个系统集成项目完工时确认收入的实现。

6、补贴收入确认原则

于实际收到补贴款时，确认补贴收入的实现。

（二）成本的核算方法

1、自行开发研制的软件成品成本费用

对于自行开发研制的软件产品，软件产品研发时费用直接进入费用发生年度的损益，销售时无成本发生。

2、外购商品成本

外购商品以为按外购商品具体类别核算成本，成本为采购时的实际价格（不含税）。

3、系统集成项目成本

系统集成以系统集成项目作为成本核算对象，每个系统集成项目又分外购商品成本及安装成本核算，在系统集成中发生的各项成本直接计入项目中的明细成本项目中。

4、技术支持与维护成本

包括软件注册成本及维护成本，按单个技术支持与维护用户核算成本。

（三）存货

公司存货分为：库存商品、在建系统集成成本、低值易耗品。

取得时的计价方法：按实际成本计价。

发出的计价方法：库存商品的发出采用个别认定法计价。

存货的盘点制度：永续盘存制。

低值易耗品采用“一次摊销法”摊销。

存货跌价准备的计提方法：期末存货采用成本与可变现净值孰低计价，存货可变现净值低于成本时，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据：库存商品可变现净值是以库存商品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的余额；在建系统集成成本是以系统集成合同价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

（四）长期股权投资核算方法

1、长期股权投资的初始计量

长期股权投资取得时，按实际支付的全部价款计价，包括税金、手续费等相关费用。但实际支付的价款中包含的已宣告但尚未领取的现金股利不计入长期股权投资成本。

以放弃非货币性资产而取得的长期股权投资，投资成本以放弃的非货币性资产的账面价值加上应支付的相关税费确定。

以债务重组而取得的长期股权投资，投资成本以重组债权的账面价值确定。

2、长期股权投资的后续计量

公司对被投资单位无控制、无共同控制且无重大影响的，对其长期股权投资采用成本法核算；公司对被投资单位具有控制、共同控制或重大影响的，对其长期股权投资采用权益法核算。

公司长期股权投资采用成本法核算改为权益法核算的，按实际取得被投资单位控制、共同控制或对被投资单位实施重大影响时投资的账面价值作为投资成本；长期股权投资权益法核算改为成本法核算的，按实际对被投资单位不再具有控制、共同控制和重大影响时投资的账面价值作为投资成本。

3、长期股权投资减值准备

公司于期末对长期股权投资的账面价值逐项进行检查，如果由于市价持续下跌或

被投资单位经营状况变化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，按可收回金额低于长期投资账面价值的差额计提长期股权投资减值准备，确认为当期投资损失。长期股权投资减值准备按单项长期投资账面价值高于可收回金额的差额提取。

（五）固定资产计价和折旧方法

固定资产的标准为：公司为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一年，单位价值较高的物品。

固定资产原按实际成本或确定的公允价值计价，从 2007 年 1 月 1 日起，对原未计入资产成本且又满足预计负债确认条件的资产弃置费用，计入资产价值。根据《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》的规定，该项会计政策变更采用追溯调整法进行会计处理，公司报告期内无此业务发生。

固定资产折旧采用平均年限法计提。

固定资产分类、预计使用年限，预计残值率和年折旧率如下：

类别	使用年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	35	5	2.71
固定资产装修	5	5	19
电子设备	3-5	5	19-31.67
运输设备	5-12	5	7.92-19
办公设备	5	5	19

（六）无形资产核算方法

1、无形资产计价

购入的无形资产按实际支付的全部价款计价。

通过非货币交易换入的无形资产按换出非货币性资产的账面价值加上应支付的相关税费（其中：支付补价的加上补价；收到补价的减去补价占非货币性资产公允价值比例与非货币性资产之积）计价。

投资者投入的无形资产，以投资各方确认的价值计价；首次公开发行股票接受投资者投入的无形资产，以无形资产在投资方的账面价值计价。

通过债务重组取得的无形资产，以重组债权的账面价值计价。

接受捐赠的无形资产，捐赠方提供了有关凭据的，按凭据上标明的金额加上应支付的相关税费计价；捐赠方没有提供有关凭据但同类或类似无形资产存在活跃市场的，参照同类或类似无形资产的市场价格估计的金额加上应支付的相关税费入账计价；同类或类似无形资产不存在活跃市场的，按接受捐赠的无形资产的预计未来现金流量现值计价。

自行开发并依法申请取得的无形资产，按依法取得时发生的注册费，律师费等费用计价。

2、无形资产的摊销方法

无形资产的成本，自取得当月起在预计使用年限内分期平均摊销。

如果预计使用年限超过了相关合同规定的受益年限或法律规定的有效年限的，按相关合同规定的受益年限或法律规定的有效年限两者之中较短的年限分期平均摊销。

如果合同和法律没有明确规定有效使用年限的，按不超过 10 年的期限摊销。

3、无形资产减值准备

公司于期末对无形资产的账面价值进行检查。如果由于无形资产已被其他新技术等所代替，使其为企业创造经济利益的能力受到重大不利影响；或无形资产的市价在当期大幅下跌，在剩余摊销年限内预计不会恢复等原因导致其账面价值已超过可收回金额时，按无形资产的账面价值超过可收回金额的差额计提减值准备。

无形资产减值准备按单项无形资产账面价值高于可收回金额的差额提取。

（七）在建工程核算方法

在建工程达到预定可使用状态时，根据工程实际成本，按估计的价值转入固定资产。

期末存在下列一项或若干项情况的，按单项资产可收回金额低于在建工程账面价值的差额，提取在建工程减值准备：

（1）长期停建并且预计未来 3 年内不会重新开工的在建工程；

（2）项目无论在性能上，还是在技术上已经落后，并且给企业带来的经济利益具有很大的不确定性；

(3) 其他足以证明在建工程已经发生减值的情形。

(八) 坏账核算方法

1、坏账的确认标准

公司对因债务单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等有确凿证据表明确实无法收回的应收款项确认为坏账。

2、坏账损失的核算方法、计提方法和计提比例

公司采用备抵法核算坏账损失，根据应收款项期末余额（包括应收账款和其他应收款，下同），按账龄分析法计提坏账准备，并记入当年度损益，计提比例如下：

账龄在一年以内（含一年）的应收款项按其余额的 5% 计提；

账龄在一至二年的应收款项按其余额的 10% 计提；

账龄在二至三年的应收款项按其余额的 20% 计提；

账龄在三年以上的应收款项按其余额的 30% 计提；

公司对有确凿证据表明确实无法收回的应收款项，如债务单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等，经董事会批准作为坏账损失，冲销提取的坏账准备。

(九) 借款费用的会计处理方法

1、借款费用资本化的确认原则

因购建固定资产借入专门借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，在符合资本化期间和资本化金额的条件下，予以资本化，计入该项资产的成本；其他借款利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，于发生当期确认为费用。因安排专门借款而发生的辅助费用，属于在所购建固定资产达到预定可使用状态之前发生的，在发生时予以资本化；其他辅助费用于发生当期确认为费用。若辅助费用的金额较小，于发生当期确认为费用。

2、资本化期间的计算方法

开始资本化：当以下三个条件同时具备时，因专门借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额开始资本化：（1）资产支出已经发生；（2）借款费用已经发生；

(3) 为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始。

暂停资本化：若固定资产的购建活动发生非正常中断，并且中断时间连续超过 3 个月，暂停借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建活动重新开始。

停止资本化：当所购建的固定资产达到预定可使用状态时，停止其借款费用的资本化。

借款费用资本化金额的计算方法：在应予资本化的每一会计期间，利息的资本化金额为至当期末止购建固定资产累计支出加权平均数与资本化率的乘积。

(十) 会计政策和会计估计变更以及差错更正的说明

1、会计政策变更

(1) 会计政策变更性质和原因

公司 2007 年 1 月 1 日前执行国家颁布的《企业会计准则》和《企业会计制度》，根据财政部“财会[2006]3 号”文的规定，从 2007 年 1 月 1 日起公司执行《企业会计准则》基本准则和 38 项具体准则，根据“证监发[2006]136 号”《关于做好与新会计准则相关信息披露工作的通知》及《企业会计准则第 38 号-首次执行企业会计准则》的规定，公司按照《企业会计准则》基本准则和 38 项具体准则的规定，对报告期内所有的资产、负债和所有者权益进行重新分类、确认和计量，对《企业会计准则第 38 号-首次执行企业会计准则》中规定首次执行日（2007 年 1 月 1 日）必需采用追溯调整法调整的项目，公司采用追溯调整法调整了报告期内的财务报表。

(2) 会计政策变更的内容

公司原采用应付税款法进行所得税的会计处理，从 2007 年 1 月 1 日起公司采用资产负债表债务法进行所得税的会计处理，对报告期内资产、负债的账面价值与计税基础不同形成的暂时性差异的所得税影响计入递延所得税资产、递延所得税负债。

除以上事项外，《企业会计准则第 38 号-首次执行企业会计准则》第五至十九条规定要求进行追溯调整的会计政策变更其他项目，公司均无相应会计业务发生。

(3) 会计政策变更对报告期内财务报表的影响

上述会计政策变更的累计影响数为 825,598.50 元，根据《企业会计准则第 38 号-

首次执行企业会计准则》规定，采用追溯调整法分别调整了报告期内相关项目，其中：调增 2004 年度净利润 77,315.56 元，调增 2004 年初未分配利润 124,272.53 元，调增 2004 年末的盈余公积 37,868.16 元，调增 2004 年末少数股东权益 5,516.29 元，调整后 2004 年末递延所得税资产余额为 224,468.19 元；调增 2005 年度净利润 166,058.79 元，调增 2005 年初未分配利润 186,600.03 元，调增 2005 年末盈余公积 59,348.23 元，调增 2005 年末少数股东权益 2,659.01 元，调整后 2005 年末递延所得税资产余额为 390,526.98 元；调增 2006 年度净利润 435,071.52 元，调增 2006 年初未分配利润 331,178.75 元，调增 2006 年末盈余公积 105,074.91 元，调增 2006 年末少数股东权益 5,433.42 元，调整后 2006 年末递延所得税资产余额为 825,598.50 元。

2、会计估计变更

报告期内无会计估计变更事项发生。

3、前期差错更正

(1) 前期差错性质和原因

2005 年 12 月份根据北京市海淀区国家税务局的要求，公司对应缴城市维护建设税、教育费附加进行了自查，经过自查发现：公司自行开发软件产品的增值税根据“国发[2000]18 号”文《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》的规定，2010 年前按 17% 的法定税率征收增值税，对其实际税负超过 3% 的部分即征即退，实际税负为 3%。公司 2003 年度、2004 年度销售自行开发软件产品在计算应缴城市维护建设税、教育费附加时，以增值税实际税负 3% 的增值税额作为计算基数，造成 2003 年度少计城市维护建设税 128,235.33 元、教育费附加 54,958.00 元；2004 年度少计城市维护建设税 261,341.88 元、教育费附加 112,003.66 元。

(2) 前期差错对更正报告期内财务报表的影响

上述差错更正的累计影响数为 556,538.87 元，采用追溯调整法相应调减 2004 年度净利润 373,345.54 元，调减 2004 年末盈余公积 83,480.83 元，调增 2004 年末应交税金 389,577.21 元，调增 2004 年度末其他应交款 54,958.00 元，2004 年末其他应交款 166,961.66 元，调减 2004 年年初未分配利润 155,714.33 元，2005 年初未分配利润 473,058.04 元。

五、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

单位：元

非经常性损益项目（收益为“+”，损失为“-”）	2006年度	2005年度	2004年度
（一）扣除的非经常性损益明细：			
非流动资产处置损益	—	—	-2,748.75
计入当期损益的政府补助，但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除外	951,000.00	2,192,000.00	1,289,000.00
除上述各项之外的其他营业外收支净额	19,800.00	-300.00	—
小 计	970,800.00	2,191,700.00	1,286,251.25
（二）扣除非经常性损益的所得税影响数	145,650.00	328,755.00	192,937.69
（三）扣除少数股东损益	97,027.46	219,170.00	128,625.13
非经常性损益合计（一）-（二）-（三）	728,122.54	1,643,775.00	964,688.43

公司非经常性损益对公司经营成果影响较小。

六、最近一期末主要固定资产及对外投资情况

根据生产经营的实际情况，本公司将固定资产主要包括房屋、建筑物、电子设备、办公设备、运输设备等，固定资产原值按实际成本或确定的公允价值计价，固定资产折旧采用平均年限法计提。

截止 2006 年末，本公司固定资产原值为 36,994,630.31 元，固定资产账面价值合计为 31,271,540.72 元。具体内容如下表：

单位：元

固定资产分类	2005年12月31日	本期增加	本期减少	2006年12月31日
一、原价合计	13,220,718.60	23,773,911.71	—	36,994,630.31
其中：房屋、建筑物	6,394,010.65	20,709,278.71	—	27,103,289.36
固定资产装修	621,172.39	964,391.61	—	1,585,564.00
电子设备	4,564,088.16	1,196,320.39	—	5,760,408.55
办公设备	490,365.40	73,537.00	—	563,902.40
运输设备	1,151,082.00	830,384.00	—	1,981,466.00
二、累计折旧合计	2,944,700.65	1,507,240.34	—	4,451,940.99
其中：房屋、建筑物	390,995.84	500,737.57	—	891,733.41
固定资产装修	168,406.30	206,213.40	—	374,619.70
电子设备	1,851,200.34	579,041.89	—	2,430,242.23

办公设备	101,343.18	64,596.89	—	165,940.07
运输设备	432,754.99	156,650.59	—	589,405.58
三、固定资产减值准备合计	918,254.81	352,893.79	—	1,271,148.60
其中：固定资产装修	59,460.72		—	59,460.72
电子设备	554,092.01	113,594.48	—	667,686.49
办公设备	108,345.71	1,235.30	—	109,581.01
运输设备	196,356.37	238,064.01	—	434,420.38
四、固定资产账面价值合计	9,357,763.14	21,913,777.58	—	31,271,540.72
其中：房屋、建筑物	6,003,014.81	20,208,541.14	—	26,211,555.95
固定资产装修	393,305.37	758,178.21	—	1,151,483.58
电子设备	2,158,795.81	503,684.02	—	2,662,479.83
办公设备	280,676.51	7,704.81	—	288,381.32
运输设备	521,970.64	435,669.40	—	957,640.04

公司近三年无对外长期投资。

七、最近一期末无形资产情况

截止 2006 年末，本公司无形资产情况如下表：

单位：元

类别	取得方式	原 值	累计摊销额	剩余摊销期限
1、石基财务系统 V1.0	购买	3,000,000.00	2,685,000.00	6 个月
2、等离子多媒体信息发布系统 V1.0	购买	7,000,000.00	3,791,666.59	22 个月
3、酒店客户关系管理系统技术 V2.3	股东投入	1,280,000.00	426,666.67	32 个月
4、Talent this 2000 饭店管理系统 V7.0	股东投入	7,000,000.00	583,333.33	110 个月
5、预订引擎及相关技术 (MBE)	购买	9,398,080.00	—	—
合 计		27,678,080.00	7,486,666.59	

1、为了完善公司酒店信息管理系统，公司委托北京三门软件有限公司研发了“石基财务系统 V1.0”软件，于 2003 年交付本公司使用，2003 年公司增加该项无形资产账面原值 300 万元。

2、2004 年 11 月，公司以 700 万元购买“等离子多媒体信息发布系统 V1.0”，该项无形资产经北京中永兴资产评估有限公司《评估报告》“中永兴评报字（2004）第 3014 号”评估，评估值为 740 万元，评估方法为收益现值法。

3、2005 年 8 月，公司与自然人张立彬、郭宇春设立了北京石基昆仑软件有限公司，自然人股东以非专利技术“酒店客户关系管理系统技术 V2.3”出资，该非专利技

术已经北京中诚恒达资产评估有限责任公司《评估报告》“中诚恒达评报字（2005）第 01-672A 号”评估，评估值为 128 万元，评估方法为收益现值法。

保荐人认为：

①在以“酒店客户关系管理系统技术 V2.3”出资成立石基昆仑前，自然人张立彬、郭宇春长期从事酒店客户关系管理软件（CRM 软件）的开发和经营，该业务与石基信息从事的酒店信息管理系统业务有相同的客户对象，但当时石基信息并未直接开展 CRM 软件的开发与销售；

②、根据 2005 年 6 月 17 日张立彬、郭宇春与石基信息签订的《北京石基昆仑软件有限公司出资人协议书》，张立彬、郭宇春以非专利技术“酒店客户关系管理系统技术 V2.3”出资设立石基昆仑并在石基昆仑任职，按协议书规定两人“所占股份是以服务于石基昆仑公司为前提”，同时“承诺离开石基昆仑两年之内不得从事任何与酒店相关之任何业务”；

③保荐人约见张立彬、郭宇春进行了谈话，两人都确认上述出资协议书真实，内容未发生变化，两人均在石基昆仑任职，未在石基昆仑之外从事 CRM 软件的业务。

4、2006 年 1 月，公司与北京世纪泰能科技有限公司、上海沪泰信息科技有限公司共同出资设立了石基泰能，北京世纪泰能科技有限公司以非专利技术“Talent This 2000 饭店管理系统 V7.0”出资，该非专利技术已经北京天平会计师事务所有限责任公司“天平评估（2005）第 9045 号”《评估报告》评估，评估值为 700 万元，评估方法为收益现值法。

保荐人认为：

①根据工商档案和世纪泰能出具的说明，北京世纪泰能科技有限公司为北京市高新技术企业，注册资本 50 万元，股东及出资方式如下：

股东姓名	出资方式	出资额
倪源滨	以货币资金人民币出资	30 万
沈 兰	以货币资金人民币出资	20 万

股东基本情况：倪源滨，男，清华大学博士研究生，长期从事酒店行业管理软件产品的研究；沈兰，女，本科学历。

北京世纪泰能科技有限公司及其前身一直专注于从事酒店业信息化管理产品开发、销售和服务，在以非专利技术“Talent This 2000 饭店管理系统 V7.0”出资设立石基泰能之前，主要为较低星级酒店提供信息管理系统。

②根据 2006 年 1 月 6 日世纪泰能与石基信息签订的《出资人协议书》及《合作备忘录》，世纪泰能将所拥有的软件产品、客户资源、经营团队、其他商业资源投入合资公司石基泰能，自石基泰能设立之日起，未经石基信息书面同意，世纪泰能及其股东（倪源滨、沈兰）将不得在中国区域内、在石基泰能之外直接或间接从事与酒店管理系统相关的投资、经营、管理活动。

③世纪泰能及其股东倪源滨、沈兰均出具承诺，承诺自 2006 年 1 月 12 日石基泰能成立后，“未在中国区域内，在北京泰能软件有限公司之外直接或间接从事与酒店管理系统相关的投资、经营、管理活动”。

④保荐人约见世纪泰能主要股东倪源滨进行了谈话，倪源滨确认《出资协议书》及《合作备忘录》“真实”，“主要合作事项未发生变化”，“出资之后世纪泰能只是作为一个参股公司，不再从事酒店软件业务”。

5、2006 年 9 月，公司与 MICROS-FIDELIO 签订协议，以 120 万美元购买“预订引擎及相关技术（MBE）”在中国大陆的永久使用权使公司 2006 年末增加该项无形资产账面原值 939.81 万元，由于该项资产尚未达到使用状态，报告期内未予摊销。

当预订引擎同公司各主要前台管理系统的双向接口开发完成，且同一个以上主要的订房渠道实现对接并完成大规模测试后，即达到使用状态。按公司的发展计划，预计在 2007 年 9 月底达成。

八、最近一期末主要债项

截止 2006 年末，本公司负债总额为 78,782,467.33 元，全部为流动负债。

（一）银行借款情况

截止 2006 年末，本公司无长、短期银行借款。

（二）对内部人员及关联方债务情况

截止 2006 年末，公司应付职工工资等余额 340,544.64 元。除应付工资外，公司没有对内部人员的其他债项。

截止 2006 年末，公司没有对关联方的负债。

（三）其他债项情况

截止 2006 年末，公司没有合同承诺的债务、或有债项、票据贴现、抵押及担保等形成的或有负债情况。本公司亦没有逾期未偿还的债项。

九、所有者权益变动情况

(一) 股本情况

2001 年 12 月，经北京市人民政府经济体制改革办公室“京政体改股函[2001]66 号”文批准，公司由有限责任公司整体变更为股份有限公司，以 2001 年 10 月 31 日经审计后净资产，按 1:1 的折股比率，原有股东持股比例不变，公司股本 3,300 万元。

根据 2004 年 6 月 29 日召开的本公司 2003 年年度股东大会决议，本公司向全体股东按比例派送红股 900 万元，本次送股后 2004 年末公司总股本增加到 4,200 万元。

截至目前，公司股本未发生变化。

(二) 盈余公积

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
法定盈余公积	19,311,963.16	8,774,193.16	4,657,226.41
公益金	—	4,387,096.58	2,328,613.20
合 计	19,311,963.16	13,161,289.74	6,985,839.61

公益金 2006 年减少数系根据财企[2006]67 号“关于《公司法》施行后有关企业财务处理问题的通知”的规定，将截至 2005 年 12 月 31 日公益金余额转入法定盈余公积金中。

(三) 未分配利润

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
年初未分配利润	50,098,741.15	25,149,726.09	16,540,767.71
加：本年净利润转入	57,390,980.11	35,324,465.19	21,048,827.54
减：提取法定盈余公积	6,150,673.42	4,116,966.75	2,293,246.11
提取法定公益金		2,058,483.38	1,146,623.05
应付普通股股利	22,260,000.00	4,200,000.00	
转作股本的普通股股利			9,000,000.00
期末未分配利润	79,079,047.84	50,098,741.15	25,149,726.09
其中：拟分配的现金红利			4,200,000.00

(四) 少数股东权益

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
少数股东权益	7,548,276.52	2,331,137.02	723,699.18

十、报告期内的现金流量情况

(一) 现金流量表数据

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
经营活动产生的现金流量净额	54,631,242.58	50,295,008.91	26,269,093.68
投资活动产生的现金流量净额	-30,419,382.71	-23,043,091.42	11,873,861.83
筹资活动产生的现金流量净额	-22,060,000.00	-4,200,000.00	-10,379,764.59
现金及现金等价物净增加额	2,151,859.87	23,051,917.49	27,763,190.92

报告期内发行人不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

(二) 现金流量表中报告期内各年“收到的税费返还”、“支付的各项税费”的内容及与利润表、资产负债表相关项目的勾稽关系

1、现金流量表报告期内收到的税费返还为增值税返还，其中：2006 年度收到 11,447,085.10 元，2005 年度收到 6,970,686.60 元，2004 年度收到 5,195,813.84 元，与资产负债表、利润表的勾稽关系如下：

现金流量表中报告期内收到的税费返还=利润表中“营业外收入-增值税返还”。

2、公司现金流量表报告期内支付的各项税费主要内容如下：

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
(1) 增值税	14,579,600.95	8,630,969.23	6,738,485.36
(2) 营业税等	5,241,942.06	2,483,175.92	2,823,977.28
其中：营业税	2,586,356.61	2,089,821.83	2,514,837.07
城建税	1,804,446.21	227,926.10	169,794.23
教育费附加	829,353.79	146,459.29	120,704.42
河道工程管理费	21,785.45	18,968.70	18,641.56
(3) 所得税	4,271,429.25	632,423.84	286,294.31
(4) 其他各项税费	2,301,895.20	33,080.70	584,858.49
合 计	26,373,082.01	11,762,054.75	10,414,973.88

由于支付的税费种类较多，不同税种与资产负债表、利润表有着不同的勾稽关系，按主要税种列示与资产负债表、利润表的勾稽关系如下：

(1) 增值税

单位：元

项目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
1. 资产负债表应交税金期初余额(增值税)	2,692,841.72	-81,037.14	1,805,580.85
2. 本年度应交税金(增值税销项-进项)	12,887,018.91	11,404,848.09	4,851,867.37
3. 现金流量表中支付的各项税费(增值税)	14,579,600.95	8,630,969.23	6,738,485.36
4. 资产负债表应交税金期末余额=1+2-3	1,000,259.68	2,692,841.72	-81,037.14

(2) 营业税、城建税、教育费附加、河道工程管理费

单位：元

项目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
1. 资产负债表应交税金期初余额(营业税等)	1,710,705.73	872,539.87	958,332.72
其中：营业税	350,540.15	276,910.56	703,595.23
城建税	944,289.58	411,046.87	163,570.44
教育费附加	412,745.47	182,224.98	85,412.02
河道工程管理费	3,130.53	2,357.46	5,755.03
2. 利润表主营业务税金及附加	4,073,693.54	3,321,341.78	2,738,184.43
减：小规模纳税人增值税	14,608.00		
3. 利润表主营业务税金及附加(营业税等)	4,059,085.54	3,321,341.78	2,738,184.43
其中：营业税	2,601,820.23	2,163,451.42	2,088,152.40
城建税	963,172.31	761,168.81	417,270.66
教育费附加	471,327.62	376,979.78	217,517.38
河道工程管理费	22,765.38	19,741.77	15,243.99
4. 现金流量表中支付的各项税费(营业税等)	5,241,942.06	2,483,175.92	2,823,977.28
其中：营业税	2,586,356.61	2,089,821.83	2,514,837.07
城建税	1,804,446.21	227,926.10	169,794.23
教育费附加	829,353.79	146,459.29	120,704.42
河道工程管理费	21,785.45	18,968.70	18,641.56
5. 资产负债表应交税金期末余额=1+3-4	527,849.21	1,710,705.73	872,539.87
其中：营业税	366,003.77	350,540.15	276,910.56
城建税	103,015.68	944,289.58	411,046.87
教育费附加	54,719.30	412,745.47	182,224.98
河道工程管理费	4,110.46	3,130.53	2,357.46

(3) 所得税

单位：元

项目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
1. 资产负债表应交税金期初余额(所得税)	948,607.57	429,875.88	286,573.69
2. 递延所得税资产期初余额	390,526.98	224,468.19	147,152.63
3. 利润表所得税	4,200,629.18	985,096.74	352,280.94
4. 现金流量表中支付的各项税费(所得税)	4,271,429.25	632,423.84	286,294.31

5. 递延所得税资产期末余额	825,598.50	390,526.98	224,468.19
6. 资产负债表应交税金期末余额=1-2+3-4+5	1,312,879.02	948,607.57	429,875.88

其他税费主要为个人所得税、房产税、车船使用税等，与利润表中管理费用相勾稽。

十一、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）或有事项

公司报告期内无需披露的重大或有事项。

（二）承诺事项

公司报告期内无需披露的重大承诺事项。

（三）资产负债表日后事项

根据公司 2007 年第一次临时股东大会通过“关于同意向中国证监会上报材料的决议”，决定向中国证监会递交公司公开发行股票的申请文件。

2006 年 12 月 11 日，公司与李仲初签订《股权转让协议》，以 10 万元收购其持有上海石基的股权，股权转让完成后公司将持有上海石基 100% 股权，股权工商变更手续已于 2007 年 1 月 15 日办理完毕。

（四）其他重要事项

1、公司 2004 年度—2006 年度研究开发费用的发生额及占营业总收入的比例如下：

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
研究开发费用	5,490,270.66	4,586,720.88	932,748.08
占营业总收入比例	2.84%	3.09%	0.86%

2、公司自行开发但未能在资产负债表中得以体现的、对公司的盈利状况有重大影响的核心的软件产品主要有：固定资产管理系统、石基人力资源管理系统、石基局域网宽带网网关及计费系统、石基技术服务支持系统、酒店前台系统与全国各大城市公安局系统接口系统 V2.11、石基数字酒店前台及销售宴会管理系统 V1.0、石基数字酒店餐厅收银系统 V1.0、石基数字酒店信息管理系统 V2.0、及时公安局接口系统。

3、根据“国发[2000]18 号”文《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》

的规定，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，2010年前按17%的法定税率征收增值税，以实际税负超过3%的部分即征即退，自行开发软件实际税负为3%。上述补贴用于企业研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入。2004年—2006年度公司实际收到上述补贴款23,613,685.54元。

4、公司及其软件分公司、控股子公司北京石基昆仑软件有限公司、北京泰能软件有限公司为在北京市新技术产业开发试验区内并经北京市科技技术委员会认定的高新技术企业，根据《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》的规定，企业所得税税率为15%，从开办之日起的三年内免征所得税，第四至六年所得税减半征收。

公司所得税优惠政策三免三减已执行完毕，从2004年1月起所得税率为15%。

软件分公司经北京市海淀区国家税务局“海国税批复[2003]56066号”文批准，2003年6月至2005年12月免征企业所得税；经向北京市海淀区国家税务局报备，2006年度—2008年度企业所得税减半征收，所得税率为7.5%。

北京石基昆仑软件有限公司经向北京市海淀区国家税务局报备，2005年度—2007年度免征企业所得税。

北京泰能软件有限公司经向北京市海淀区国家税务局报备，2006年度—2008年度免征企业所得税。

公司全资子公司上海石基在上海浦东新区内注册，根据国税发[1992]114号文件的规定，企业所得税率为15%。

上述所得税优惠政策对公司2006年度利润影响额为13,835,754.94元，2005年度利润影响额为9,528,632.82元，2004年度利润影响额为6,565,922.55元。

5、经股东会决议，公司于2006年12月8日与杨铭魁、高亮、王敏敏签订《西软科技股权转让协议》，拟出资收购其所持有的杭州西软科技有限公司60%的股权，股权收购价为人民币6,000万元，或杭州西软科技有限公司经公司认可的会计师事务所审计的2004年度至2006年度的平均净利润的7.5倍（对应的市盈率为12.5倍），上述两项较低者为最终的股权转让价。公司已于2006年12月14日支付股权转让预付款人民币1,800万元，该项股权转让工商变更工作已于2007年4月18日办理完毕。

本次收购协议的详细情况及对本公司的重大意义参见“第十一节管理层讨论与分

析”之“六、其他对公司长远发展有影响的重大事项”之相关内容。

6、新旧会计准则转换

(1) 股东权益调节表

公司 2007 年 1 月 1 日前执行国家颁布的《企业会计准则》和《企业会计制度》，根据财政部“财会[2006]3 号”文及“证监会计字[2007]10 号”《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的规定，从 2007 年 1 月 1 日起公司执行《企业会计准则》基本准则和 38 项具体准则，对《企业会计准则第 38 号首次执行企业会计准则》中规定首次执行日（2007 年 1 月 1 日）必须采用追溯调整法调整的项目，公司采用追溯调整法调整了报告期内的财务报表。新旧会计准则权益调节过程如下：

单位：元

编号	项目名称	金 额
一	2006 年 12 月 31 日股东权益（现行会计准则）（包含少数股东权益）	147,113,689.02
1	长期股权投资差额	
2	拟以公允价值模式计量的投资性房地产	
3	因预计资产弃置费用应补提的以前年度折旧等	
4	符合预计负债确认条件的辞退补偿	
5	股份支付	
6	符合预计负债确认条件的重组义务	
7	企业合并	
8	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以及可供出售金融资产	
9	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	
10	金融工具分拆增加的权益	
11	衍生金融工具	
12	所得税	825,598.50
13	其他	
二	2007 年 1 月 1 日股东权益（新会计准则）	147,939,287.52

(2) 利润差异调节表

根据“证监会计字[2007]10 号”《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的规定，2004 年度—2006 年度的利润差异调节表如下：

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度

(一) 净利润(现行会计准则)	56,958,683.00	35,155,549.12	20,974,337.57
加: 少数股东本期损益	244,915.09	330,295.12	222,099.83
(二) 追溯调整项目影响合计数	435,071.52	166,058.79	77,315.56
其中: 所得税	435,071.52	166,058.79	77,315.56
(三) 净利润(新会计准则)(一)+(二)	57,638,669.61	35,651,903.03	21,273,752.96
(四) 其他项目影响合计数	2,090,650.96	1,615,629.20	-129,577.02
其中: 应付福利费	1,920,397.09	1,424,155.05	572,247.99
政府补助	170,253.87	191,474.15	-701,825.01
(五) 模拟净利润(三)+(四)	59,729,320.57	37,267,532.23	21,144,175.94

(3) 备考利润表

根据“证监会计字[2007]10号”《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的规定,假定自申报财务报表比较期初(2004年1月1日)开始全面执行新会计准则,编制的比较期间备考利润表如下:

单位: 元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
一、营业总收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
其中: 营业收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
利息收入			
已赚保费			
手续费及佣金收入			
二、营业总成本	141,776,092.28	119,521,822.72	93,323,385.44
其中: 营业成本	80,100,459.44	67,812,469.35	53,530,322.20
利息支出			
手续费及佣金支出			
赔付支出净额			
提取保险合同准备金净额			
分保费用			
营业税金及附加	4,073,693.54	3,321,341.58	2,738,184.43
销售费用	20,751,560.37	19,619,137.35	18,982,197.07
管理费用	35,940,370.05	27,886,788.32	16,961,210.54
财务费用 (收益以“-”号填列)	-810,280.93	-572,719.44	-78,302.72
资产减值损失	1,720,289.81	1,454,805.56	1,189,773.92
加: 公允价值变动净收益 (损失以“-”号填列)			
投资收益(损失以“-”号填列)			

汇兑收益（损失以“-”号填列）			
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	51,332,850.06	28,888,690.63	15,753,154.96
加：营业外收入	12,597,299.69	9,364,238.34	5,746,050.67
减：营业外支出	200.00	300.00	2,748.75
其中：非流动资产处置损失			2,748.75
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	63,929,949.75	38,252,628.97	21,496,456.88
减：所得税费用	4,200,629.18	985,096.74	352,280.94
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	59,729,320.57	37,267,532.23	21,144,175.94

十二、发行人主要财务指标

（一）本公司近三年主要财务指标

财务指标	2006 年度	2005 年度	2004 年度
流动比率	2.28	2.27	2.36
速动比率	1.80	2.04	1.93
资产负债率（%）（母公司）	34.04	30.57	36.28
应收账款周转率（次数）	5.04	4.79	4.72
存货周转率（次数）	3.16	4.20	3.21
息税折旧摊销前利润（万元）	6,674.99	4,025.59	2,353.80
利息保障倍数	—	—	189.96
每股经营活动的现金流量（元）	1.30	1.20	0.63
每股净现金流量（元）	0.05	0.55	0.66
无形资产占净资产的比例（%）	13.65	6.69	11.47

注：上述指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债

资产负债率=总负债/总资产

应收账款周转率=营业总收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业总成本/存货平均余额

每股经营活动现金流量=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=现金流量净额/期末股本总额

息税折旧摊销前利润=税前利润+利息+折旧支出+待摊费用摊销额+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销

利息保障倍数=（税前利润+利息费用）/利息费用

无形资产占净资产比例=无形资产（土地使用权除外）/期末净资产

(二) 公司近三年净资产收益率及每股收益

本公司按《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2007年修订）计算的近三年净资产收益率和每股收益如下表：

单位：元

报告期利润	净资产收益率		每股收益	
	全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
2006 年度				
归属于公司普通股股东的净利润	40.88%	43.11%	1.37	1.37
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	40.36%	42.57%	1.35	1.35
2005 年度				
归属于公司普通股股东的净利润	33.56%	39.08%	0.84	0.84
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	32.00%	37.26%	0.80	0.80
2004 年度				
归属于公司普通股股东的净利润	28.39%	33.10%	0.56	0.56
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	27.09%	31.58%	0.54	0.54

注：上述指标的计算公式如下：

$$\text{全面摊薄净资产收益率} = P \div E$$

其中，P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；E为归属于公司普通股股东的期末净资产。

$$\text{加权平均净资产收益率} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 + E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP为归属于公司普通股股东的净利润；E₀为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀为报告期月份数；M_i为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

$$\text{基本每股收益} = P \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股

股东的净利润；S为发行在外的普通股加权平均数；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。

稀释每股收益=[P+(已确认为费用的稀释性潜在普通股利息-转换费用)×(1-所得税率)]/(S0+S1+Si×Mi÷M0-Sj×Mj÷M0-Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润。

十三、盈利预测披露情况

发行人未编制盈利预测报告。

十四、资产评估情况

发行人在报告期没有进行过资产评估。

十五、历次验资情况

(一) 2001年，本公司设立时，武汉众环会计师事务所有限责任公司于2001年12月14日出具了武众会内(2001)049号《验资报告》，验证本公司注册资本为3,300万元。

(二) 2004年，本公司以2003年末的未分配利润中的900万元向全体股东派送红股增加股本时，武汉众环会计师事务所有限责任公司于2004年7月22日出具了武众会(2004)594号《验资报告》，验证公司注册资本为4,200万元。

第十一节 管理层讨论与分析

一、财务状况分析

(一) 公司资产的主要构成和减值准备提取情况

1、资产的主要构成分析

报告期内公司各类资产金额及比例见下表：

单位：元

项目	2006年12月31日		2005年12月31日		2004年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	174,383,453.20	76.92%	125,814,281.10	77.38%	102,017,992.75	86.50%
固定资产	31,321,289.72	13.81%	29,585,763.14	18.20%	7,335,477.54	6.22%
无形资产	20,191,413.41	8.91%	7,196,666.70	4.43%	8,583,333.33	7.28%
其他资产	825,598.50	0.36%	—	—	—	—
资产总计	226,721,754.85	100.00%	162,596,710.94	100%	117,936,803.62	100.00%

报告期内流动资产的构成见下表：

单位：元

项目	2006年12月31日		2005年12月31日		2004年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	65,045,692.16	37.30%	62,893,832.29	49.99%	39,841,914.80	39.05%
应收账款	37,178,183.29	21.32%	34,705,191.94	27.58%	23,739,241.63	23.27%
其他应收款	20,848,507.46	11.96%	2,159,808.86	1.72%	1,830,347.94	1.79%
预付款项	14,354,968.22	8.23%	13,023,132.74	10.35%	18,158,816.69	17.80%
存货	36,956,102.09	21.19%	13,032,315.27	10.36%	18,447,671.69	18.08%
流动资产合计	174,383,453.22	100.00%	125,814,281.10	100.00%	102,017,992.75	39.05%

本公司所属行业为计算机应用服务业，公司的主要业务中系统集成、技术支持与服务两类业务主要以“服务”的形式提供，只有软件开发与销售业务以“产品”的形式提供。因此，公司的资产结构较传统企业具有比较明显的特点，即公司资产结构中流动资产比重较大，而流动资产中货币资金比重较大，这是本行业共有的特征。下表为国内四家计算机应用服务业首次公开发行 A 股前的资产结构有关数据，可以看出本行业的公司具有相同的高流动性资产和高现金储备的特点。

单位：万元

项目	青岛软控	金智科技	国脉科技	网盛科技	四家平均	本公司
货币资金	15,096.87	8,788.84	8,023.05	9,015.13	—	—
流动资产	47,705.63	23,447.17	18,287.87	10,373.74	—	—
货币资金/流动资产	31.65%	37.48%	43.87%	86.90%	49.98%	37.30%
资产总计	60,738.32	30,411.11	23,622.17	15,081.14	—	—
流动资产/总资产	78.54%	77.10%	77.42%	68.79%	75.46%	76.92%

公司管理层对公司主要资产情况分析如下：

(1) 货币资金：公司 2006 年末比 2005 年末货币资金略有增长；2005 年末货币资金比 2004 年末增长了 57.86%，原因是 2005 年度营业总收入大幅增长，收回的销售款增加。

(2) 应收账款：公司 2006 年末应收帐款余额为 39,915,337.86 元，应收帐款中无持公司 5% 以上表决权股份的股东款项，应收账款欠款前五名金额合计为 6,750,013.25 元，占期末余额的比例为 16.91%。公司 2004 年至 2006 应收账款占流动资产的比例在 23.27%、27.58%、21.32%，2004 年至 2006 年应收账款在营业总收入中的比重分别为 21.76%、23.38%、19.25%，公司应收账款余额处于合理水平。

通常情况下，公司的软件开发与销售业务、系统集成业务的周期（从签订合同到工程完工）一般为 4 个月左右，在系统集成项目开通运行后，并取得客户的安装验收单后，公司会确认系统集成收入及相应的软件开发与销售收入。

公司在确认收入时，根据合同规定通常实际收到 60% 左右的合同款，余下 40% 的款项客户会在安装验收单确认后的 3-12 月后支付，公司销售款项的回收情况较好，报告期内无坏账损失发生，报告期内各年末公司应收账款余额占营业总收入的比例均为 20% 左右，应收账款周转率在 3 以上。

公司 2006 年末应收账款账龄在 1-2 年的余额为 11,338,368.38 元，占 2006 年营业总收入的 5.87%，应收帐款中账龄在 1—2 年的比例为 28%，主要形成原因如下：

①近年来随着公司业务规模的发展，集团客户及大型客户的数量有了较大幅度的增加，这些客户大部份为资信状况良好的国际酒店管理公司，公司与其有着多年的合作关系，且公司一直在为其系统运行提供后续服务，在此基础上公司对部份客户付款信用期有所延长，使得部份应收款的账龄超过了 1 年，账龄 1-2 年应收款中该类型应收款余额为 724.07 万元，其中大额明细如下：

单位:元

单位名称	期末余额
北京旺座中心	880,000.00
沈阳黎明国际酒店	375,633.85
广州花园饭店	311,018.40
西安金花豪生酒店	281,258.00
上海淳大万丽大酒店	276,867.50
中山香格里拉大饭店	267,559.31
永和大王餐饮有限公司	212,793.00
北京四合轩饮食服务中心库冰分公司	198,463.00
杭州凯悦酒店	120,000.00
深航锦江国际酒店	108,500.00
合计	3,032,093.06

②公司部分酒店集团客户系统集成的方案是分期进行的,客户会就每期的系统集成项目分别与公司签订系统集成合同,但在结算货款时往往一并结算,也会使得付款期超过一年,账龄 1-2 年应收款中该类型应收款余额为 193.53 万元,明细如下:

单位:元

单位名称	期末余额
北京香格里拉大饭店	826,248.78
上海佘山艾美酒店	346,949.00
中行深圳分行	304,880.00
中行北京分行	152,440.00
中行辽宁省分行	152,440.00
中行东莞分行	152,440.00
合计	1,935,397.78

③还有少量系统集成及软件开发业务,由于客户资金安排及其他客观因素,造成客户未能按期履行协议的付款义务,公司已采取相应措施进行催收。账龄 1-2 年应收款中该类型应收款余额为 216.24 万元,明细如下:

单位:元

单位名称	期末余额
哈尔滨国际会展体育中心	1,508,867.45
北京嘉里中心饭店	413,572.00
中山金钻酒店有限公司	240,000.00
合计	2,162,439.45

(3) 其他应收款: 2006 年末较 2005 年末增长了 1,868.87 万元,主要是由于 2006 年 12 月向杭州西软科技有限公司支付股权收购首付款 1,800 万元,详细情况参见“第十节 财务会计信息”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”的相关内容。

(4) 预付账款：公司 2006 年末预付账款 14,354,968.22 元，公司的预付账款主要包括向 MICROS-FIDELIO 公司支付技术许可费及区域支持费，以及公司从事系统集成业务时向供应商采购硬件等设备预先支付的部分款项。其中，根据协议，公司每年向 MICROS-FIDELIO 公司支付技术许可费 160 万美元及区域支持费 33 万美元，公司对该费用按月进行摊销。相关协议的具体情况参见“第六节 业务与技术”之“五、公司获得 MICROS 公司前台管理系统和餐厅收银系统独家技术许可的有关情况”的相关内容。

(5) 存货情况：

单位：元

存货种类	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
库存商品	8,731,259.57	6,663,910.41	10,173,687.06
在建系统集成项目成本	28,387,807.06	6,939,641.26	8,540,641.66
低值易耗品	601.40	601.40	0.00
合计	37,119,668.03	13,604,153.07	18,714,328.72

2006 年末存货为 37,119,668.03 元（未扣除存货跌价准备，下同），比 2005 年末增加了 23,515,514.96 元、增长 183.57%。主要原因是由于公司 2006 年承接大型系统集成项目的数量较往年有所增加，部份大型系统集成项目期末尚未完工，使得期末在建系统集成项目成本较上年度末大幅增加了 21,448,165.80 元。金额较大的在建系统集成项目成本如下：

单位：元

项目名称	期末余额
广州琶州香格里拉大酒店	3,063,815.05
清远丽晶国际大酒店	2,622,158.49
武汉光明万丽酒店	2,168,314.88
深圳城市快乐谷酒店	1,568,904.13
天津滨海假日酒店	1,432,440.08
合计	10,855,632.63

公司 2006 年末存货项目中“库存商品”8,731,259.57 元，主要核算的是：公司根据与客户签订系统集成合同采购的硬件，主要为服务器、显示器、电脑、收银机等等。

公司在与客户签订系统集成合同后，先由采购部将合同中约定的硬件采购入库，入库后计入“存货-库存商品”中，仓库将货物发送给每个系统集成项目后，转入“在建系统集成项目成本”。

2005 年末存货为 13,604,153.07 元，较 2004 年末减少 27.31%，主要是由于 2005 年底在建（未完工）以及计划实施的系统集成项目较 2004 年少，导致库存商品及在建系统集成项目成本较 2004 年减少。

（6）固定资产：公司固定资产主要为办公用房及建筑物、设备用房及建筑物、电子设备等，使用状况良好。

2004 年以前公司正处于成长阶段，固定资产较少，办公及设备用房等主要以租用商业房产为主。随着公司业务的发展，公司正逐步提高固定资产比例。根据 2005 年公司第二届第三次董事会会议决议，公司用自有资金 2,000 万元在上海购置了办公楼，这是 2005 年底公司固定资产金额和占总资产的比例上升的主要原因。

未来几年，通过募集资金投资项目及其他可能的自有资金投资项目的建设，公司将投资购置相当数量的办公房产、大型服务器、办公网络及开发测试系统设备等固定资产，公司的固定资产总额将有较大规模的增长、其占总资产的比例还将有所上升。

（7）无形资产：2006 年末，公司无形资产账面原值 27,678,080.00 元，账面净值为 20,191,413.41 元，2006 年无形资产账面原值较上年增加 16,398,080.00 元，增长 145.37%，主要原因是：2006 年 1 月，公司与世纪泰能、上海沪泰信息科技有限公司共同出资设立了石基泰能，世纪泰能以非专利技术“Talent This 2000 饭店管理系统 V7.0”按照评估值出资使公司合并报表期末增加无形资产 7,000,000.00 元；2006 年 9 月公司向 MICROS-FIDELIO 公司支付 120 万美元购买了“预订引擎及相关技术（MBE）”在中国大陆的永久使用权使公司期末增加无形资产 9,398,080.00 元。

（8）递延所得税资产：2006 年、2005 年、2004 年公司递延所得税资产分别为 825,598.50 元、390,526.98 元、224,468.19 元。

2、资产的减值准备提取情况

公司最近三年末资产减值准备余额见下表：

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
坏账准备	3,919,498.10	2,152,790.94	1,629,058.01
存货跌价准备	163,565.94	571,837.80	266,657.03
固定资产减值准备	1,271,148.60	918,254.81	302,440.54

合 计	5,354,212.64	3,642,883.55	2,198,155.58
-----	--------------	--------------	--------------

公司客户信誉良好，支付能力较强，根据历年合同履行情况看，大部分货款能够在结算期内收回，应收账款总体无不正常情况；从实际发生坏账的情况看，公司在以前年度发生坏账的情况很少。

公司的存货主要是库存商品及在建系统集成项目成本，2006年存货周转率为3.16次，处于安全水平，公司存货管理较好，并依据谨慎性原则计提了减值准备。公司固定资产中80.55%为房屋及建筑物，10.23%为电子设备，4.23%为运输设备，按财务折旧年限计算的全部固定资产成新率为87.97%，固定资产状况及设备运行状况良好，并依据谨慎性原则计提了减值准备。

公司管理层认为，公司按照《企业会计准则》、《企业会计制度》的要求制定了符合根据自身经营特点的资产减值准备计提政策，各项减值准备的计提政策稳健、公允；公司遵照各项资产减值准备计提政策计提了资产减值准备，与公司的资产质量状况相符。

（二）公司负债的构成及偿债能力分析

1、负债的构成分析

2006年末，本公司负债总额为7,878.25万元，全部为流动负债，流动负债中以应付账款和预收账款为主，没有有息负债。公司无已到期尚未偿还的债务。

2006年12月31日，公司预收账款余额为5,569.16万元，占流动负债的比例为70.69%，这是因为公司在行业内具有很强的竞争优势和议价能力，在公司和客户签定合同时，公司一般向酒店客户预收一定的款项，从下表可以看出，最近三年公司预收账款占营业总收入的比例分别为28.62%、24.47%、28.84%，比例变化不大，处于合理水平。

单位：元

项目	2006年		2005年		2004年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
预收账款	55,691,560.46	28.84%	36,315,280.90	24.47%	31,217,209.46	28.62%
营业总收入	193,108,942.34	—	148,410,513.35	—	109,076,540.40	—

2、公司的偿债能力分析

(1) 本公司最近三年有关偿债能力指标

财务指标	2006 年度	2005 年度	2004 年度
流动比率	2.28	2.27	2.36
速动比率	1.80	2.04	1.93
资产负债率(%) (母公司)	34.04	30.57	36.28
息税折旧摊销前利润(万元)	6,674.99	4,025.59	2,353.80
利息保障倍数	—	—	189.96
每股经营活动的现金流量(元)	1.30	1.20	0.63
每股净现金流量(元)	0.05	0.55	0.66

说明：公司 2005 年、2006 年公司没有任何形式的有息负债，因此 2005 年、2006 年公司利息保障倍数为无穷大。

(2) 与同行业上市公司首次公开发行股票前的数据比较

财务指标	青岛软控	金智科技	国脉科技	网盛科技	四家平均	本公司
流动比率	1.45	1.54	1.79	2.30	1.77	2.28
速动比率	1.15	1.21	1.37	2.30	1.51	1.80
资产负债率(%) (母公司)	50.34	42.03	34.67	29.68	39.18	34.04
息税折旧摊销前利润(万元)	9,667.15	4,405.90	4,486.25	3,467.01	5,506.58	6,674.99
利息保障倍数	10.81	35.60	37.38	47.27	32.77	—
每股经营活动现金流量(元)	0.51	1.55	1.07	0.53	0.92	1.30

(3) 公司管理层分析

从指标上看公司具有较强的债务偿还能力

2004 年末、2005 年末和 2006 年末公司的流动比率分别为 2.36、2.27 和 2.28，速动比率分别为 1.93、2.04 和 1.80，处于同行业上市公司较好水平，变现能力较强，短期债务偿还有保障。

2004 年、2005 年和 2006 年，息税折旧摊销前利润分别为 2,353.80 万元、4,025.59 万元和 6,674.99 万元，利息偿还有足够的保障。

公司报告期内资产负债率较低及其原因分析

报告期内，2004 年末、2005 年末和 2006 年末资产负债率分别为 36.28%、30.57% 和 34.04%，略低于同行业上市公司首次公开发行股票前 39.18% 的平均水平。主要原因是，公司的民营企业性质、所处的发展阶段及行业特性决定了公司资产构成中固定资产比例较低，使公司通过固定资产抵押等途径获得银行贷款比较困难，在有资金需

求的情况下，选择进行债务融资的难度较大，目前，应付账款、预收账款成为公司日常经营主要的融资方式。因此，公司报告期内资产负债率较低。

但从性质来讲应付账款、预收账款是公司经营性负债，其主要用途是指向公司的日常经营活动，不能成为公司进行投资活动所需资金的主要来源。公司报告期内的资本性支出主要来源于近几年公司的利润积累。

公司经营现金流量充足但仍不能满足公司快速发展的资金需求

公司 2004 年、2005 年和 2006 年每股经营现金净流量分别为 0.63 元、1.20 元和 1.30 元，经营现金流量较为充沛，虽然能满足日常经营正常开支的需要，但从公司 2006 年每股净现金流量较低的情况来看公司经营活动产生的现金仍不能满足公司目前快速发展的资金需求。

公司 2006 年每股净现金流量较低为 0.05 元，2006 年公司经营活动产生的现金流量净增加额为 5,463.12 万元，而现金流量净增加额为 215.19 万元，主要原因是 2006 年公司用于购买无形资产及收购西软科技等重大资本性支出金额约 2,800 万元，向全体股东支付现金股利 2,226 万元。公司重大资本支出的详细情况请参见本节“三、资本性支出分析”。

综上，公司管理层认为，公司的资产负债结构符合所处行业的特征，能满足公司日常生产经营发展的要求，但不能满足公司快速发展的资金需求；公司自成立以来尚未发生不能清偿到期债务的情况，具有较强的偿债能力。

（三）公司资产周转能力分析

报告期内公司应收账款周转率、存货周转率情况如下：

财务指标	2006 年度	2005 年度	2004 年度
应收账款周转率（次数）	5.04	4.79	4.72
存货周转率（次数）	3.16	4.20	3.21

本公司客户具有较强的支付能力，同时公司在行业内的议价能力不断增强，对客户的影响力逐年上升，使得回款速度也不断加快。公司近三年应收账款的增长与公司营业收入的增长相符，报告期内应收账款周转率处于合理水平。

公司软件产品按需定制、以产定销，产销率 100%，技术支持与服务的形式主要

是为酒店提供软件升级、系统维护等服务。公司的存货主要为系统集成业务中根据客户的需要，按合同的规定采购的硬件产品，因此存货周转的速度主要取决于公司为客户提供系统集成服务的业务周期，例如，2006年存货周转率略低于2005年的原因是2006年期末存货较期初增长183.57%，详细原因请参见本节“一、财务状况分析”之“存货情况”的具体内容。总体而言，随着公司业务经验的不断累积和管理水平的提高，报告期内存货周转率处于合理水平。

公司管理层认为，报告期内公司应收账款周转率、存货周转率等资产周转率指标都保持在较好的水平，这和公司的市场地位不断提高的趋势是一致的。随着公司竞争实力与市场地位的不断增强，公司的资产周转能力将能继续保持在较好水平。

二、盈利能力分析

（一）最近三年公司营业总收入的构成及营业总收入大幅增长的原因分析

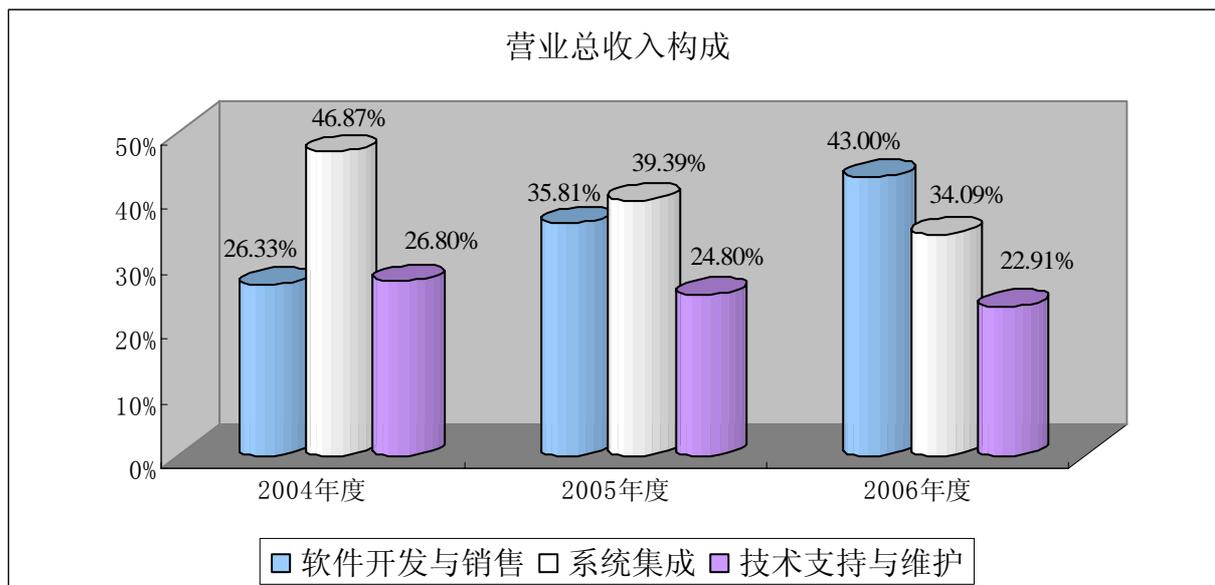
1、最近三年公司营业总收入的构成及比例

（1）近三年营业总收入构成按公司业务类别划分如下：

公司的业务主要包括软件开发与销售、系统集成、技术支持与维护服务。2004年至2006年公司营业总收入按产品和服务类别划分如下：

单位：元

项 目	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	营业总收入	业务构成比例	营业总收入	业务构成比例	营业总收入	业务构成比例
软件开发与销售	83,027,220.86	43.00%	53,147,137.14	35.81%	28,718,888.34	26.33%
系统集成	65,843,642.23	34.09%	58,465,263.65	39.39%	51,128,801.28	46.87%
技术支持与维护	44,238,079.25	22.91%	36,798,112.56	24.80%	29,228,850.78	26.80%
合 计	193,108,942.34	100.00%	148,410,513.35	100.00%	109,076,540.40	100.00%



软件开发与销售业务从 2004 年至 2006 年保持持续增长，其在公司营业总收入中所占的比重也呈现出增长的趋势。系统集成业务从 2004 年至 2006 年保持持续、稳步增长，但其在公司营业总收入中的比重呈现出逐年下降趋势，从 2004 年的 46.87% 下降至 2006 年的 34.09%。

这种变化趋势的原因是，近两年国内星级酒店增长迅速，公司业务量大增使得公司软件产品销售额获得迅速增长；另一方面，公司有意减少了单纯系统集成业务的接单量，以节约人力资源集中加强公司软件开发销售，使得系统集成业务收入的增长速度低于公司营业总收入的增长速度，因而，软件开发与销售业务收入在营业总收入中的比重增加，系统集成业务收入在营业总收入中的比重逐年下降。

技术支持与维护业务收入从 2004 年至 2006 年保持了持续、稳定的增长，但其占公司营业总收入的比重则有一定程度的下降。其原因是公司业务的持续增长而导致的用户数量的持续增长。其占营业总收入比重有轻微下降的原因是：公司每年新增的用户都有一年的免费维护期，因此，公司技术支持与维护收入的增长相对于其他两项业务的增长有大约一年的滞后期，在其他两项业务迅速增长的情况下，其比重会有一定程度的下降。

管理层认为：技术含量与附加值相对较低的系统集成业务在公司业务中的比重在不断下降，而技术含量与附加值更高的软件开发与销售业务获得了迅速提升，表明公司的核心竞争实力在不断提升。技术支持与维护业务具有跨年度、持续性强、稳定性好的特点，每年高达数千万元并持续稳定以千万级数额增长的技术支持与维护业务收

入是公司持续稳定发展的坚强保障。

(2) 近三年营业总收入构成按地域划分如下：

单位：万元

地区	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
北京	4,505.57	23.32%	4,773.58	32.17%	3,243.88	29.74%
上海	4,323.84	22.39%	5,688.59	38.33%	3,078.31	28.22%
东北	966.89	5.01%	761.12	5.13%	741.85	6.80%
华北	799.59	4.14%	194.50	1.31%	534.00	4.90%
华中	644.04	3.34%	969.37	6.53%	231.29	2.12%
华南	4,758.35	24.64%	1,088.10	7.33%	1,411.78	12.94%
华东	2,662.86	13.79%	1,020.40	6.88%	397.98	3.65%
西南	314.50	1.63%	162.58	1.10%	795.59	7.29%
西北	335.25	1.74%	182.81	1.22%	472.97	4.34%
合计	19,310.89	100.00%	14,841.05	100.00%	10,907.65	100.00%

公司营业总收入按地域划分主要集中在北京、上海、华南、华东等地区，也是与公司的重要客户—高星级酒店的分布是相一致的。

2、最近三年公司营业总收入增长分析

(1) 营业总收入增长情况

公司营业总收入在近年保持了持续快速的增长，营业总收入总额从 2004 年的 1.09 亿元迅速增长到 2005 年的 1.48 亿元、2006 年的 1.93 亿元，2005 年、2006 年营业总收入分别较上年增长了 36.06%、30.12%。

(2) 营业总收入增长原因分析

公司营业总收入持续快速增长的主要因素概括而言，主要有以下两个方面：

得益于目标市场的迅速增长

近几年国内酒店业的迅猛发展，为中国酒店信息化带来了巨大需求和发展机遇。公司作为国内最主要的酒店信息管理系统解决方案提供商之一，利用自身多年积累的技术优势，准确把握中国的酒店市场尤其是高星级酒店客户对信息产品的需求，充分分享了行业迅速成长带来的收益。

据统计，2003年至2005年我国高星级酒店数量从925家增长至1,427家，年均以15%以上的幅度增长。公司的用户数（未含控股子公司泰能的客户）从2004年底的308家增加到2006年底的483家，2005年、2006年新增用户数分别为86家、89家，年均增幅达到25.26%。

公司产品技术与功能持续提升，技术支持与服务内容不断深化，使得新建高星级酒店客户的业务大多会选择本公司，已有高星级酒店客户后续的其它业务也会优先选择本公司，在一定程度上保持了公司营业总收入的持续高速增长。

得益于公司产品技术与功能的提升及技术支持与服务内容的深化，使得公司客户大量增加的同时提升了单个用户的项目金额及支持服务金额。

报告期内公司金额在100万元以上的单个销售合同统计情况

金额在100万元以上的单个销售合同	2004年	2005年	2006年
合同数量（个）	20	36	72
合同金额总计（万元）	3,304.53	6,994.81	16,197.05

从上表可以看出，报告期内公司增长幅度较大，目前公司已经签订正在执行的合同有22个，合同金额总计为6,725.22万元。从报告期内公司金额在100万元以上的单个销售合同数量的增长情况及目前已经签订正在执行的合同情况分析，公司管理层可以预见，在未来几年公司仍将以较快的速度持续发展。

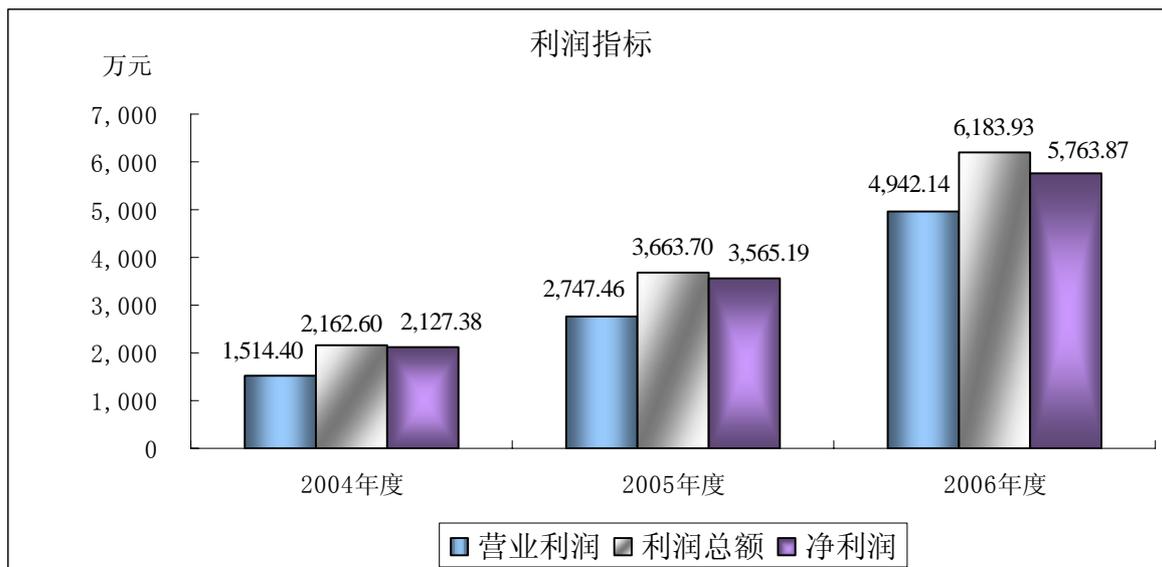
（二）公司利润的主要来源分析及可能影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

1、报告期内公司利润主要来源分析

报告期内公司主要利润来源于营业利润，最近三年公司营业利润、利润总额、净利润情况如下：

单位：元

项 目	2006年度	2005年度	2004年度
营业利润	49,421,413.69	27,474,613.17	15,143,968.81
加：营业外收入	12,418,085.10	9,162,686.60	6,484,813.84
利润总额	61,839,298.79	36,636,999.77	21,626,033.90
净利润	57,638,669.61	35,651,903.03	21,273,752.96



从上图可以看出，公司的净利润主要来自于营业利润。公司的营业利润都来自于公司的主营业务，即酒店信息管理系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务。

2、影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

管理层认为，从目前公司业务情况及市场环境来看，公司在未来几年内的盈利能力的持续性与稳定性是有保障的。但公司能否进一步强化公司的产品、技术、市场等各项优势，确保公司长远稳定发展，目前需要着手解决的问题或及早准备的工作有以下两个方面：

(1) 技术支持服务网络的建设与创新

公司目前相对落后的技术支持与服务手段、设施、模式不能满足公司用户数量持续快速增长的需要，公司必须立即扩充技术支持与服务设施与网络、优化创新技术支持与服务手段、创新技术支持与服务模式，以全面提升服务效率、提高服务质量。高效与优质的技术支持与服务将降低公司的运营成本、提高产品与服务用户的忠诚度、强化公司的品牌优势。

(2) 适时进入并发掘较低星级酒店市场

公司目前的业务集中于高星级酒店尤其是五星级酒店领域，从长远而言，公司业务要有大的发展与突破，必须在适当的时机、以适当的方式进入数量比高星级酒店数

量远为庞大的较低星级酒店市场领域。但目前较低星级酒店较低的信息化水平、较低的信息化预算等客观现实及该市场领域极为激烈的竞争形势导致盈利较为困难。

公司计划通过控股西软科技、石基泰能等该市场领域的领先公司进入这一市场，并希望通过产品与技术标准化、规范化等手段引领市场朝服务取胜、有序竞争的方向发展，在条件成熟时通过以 ASP 模式等创新方式向潜在用户提供技术先进、服务优质、价格低廉的信息管理系统服务。但这一过程将是长期的，能否以及何时能取得成功将对公司的在较长时期内的盈利能力的连续性、稳定性产生较重要的影响。

（三）报告期经营成果变化的分析

公司报告期内主要经营成果如下：

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
一、营业总收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
其中:营业收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
二、营业总成本	143,687,528.65	120,935,900.18	93,932,571.59
其中：营业成本	80,100,459.44	67,812,469.35	53,530,322.20
营业税金及附加	4,073,693.54	3,321,341.58	2,738,184.43
销售费用	20,751,560.37	19,619,137.35	18,982,197.07
管理费用	37,860,767.14	29,310,943.37	17,533,458.53
财务费用（收益以“-”号填列）	-810,280.93	-572,719.44	-78,302.72
资产减值损失	1,711,329.09	1,444,727.97	1,226,712.08
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	49,421,413.69	27,474,613.17	15,143,968.81
加：营业外收入	12,418,085.10	9,162,686.60	6,484,813.84
减：营业外支出	200.00	300.00	2,748.75
其中：非流动资产处置损失			2,748.75
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	61,839,298.79	36,636,999.77	21,626,033.90
减：所得税费用	4,200,629.18	985,096.74	352,280.94
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	57,638,669.61	35,651,903.03	21,273,752.96
归属于母公司所有者的净利润	57,390,980.11	35,324,465.19	21,048,827.54
少数股东损益	247,689.50	327,437.84	224,925.42
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	1.35	0.80	0.54
（二）稀释每股收益	1.35	0.80	0.54

1、报告期营业总收入分析

报告期内，公司营业总收入呈现良好增长态势，2005 年度较 2004 年度增长了 36.06%，2006 年度比 2005 年度增长了 30.12%。营业总收入增长的具体情况请参阅本节“二、盈利能力分析（一）最近三年公司营业总收入大幅增长的原因分析”的相关内容。

2、报告期营业总成本分析

（1）营业总成本构成分析

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
系统集成	51,449,955.22	45,175,810.92	32,751,767.74
技术支持与维护	28,650,504.22	22,636,658.43	20,778,554.46
合 计	80,100,459.44	67,812,469.35	53,530,322.20

公司的营业总成本主要包括为系统集成硬件购入成本、外购软件成本以及向 MICROS-FIDELIO 公司支付的前台管理系统和餐厅收银系统升级费等。

公司的营业总成本中，系统集成成本占了绝大部分，其主要内容是公司为向用户提供全套信息系统时，为建设系统运转所需的硬件平台与网络环境而外购的相关服务器、PC 机、网络设备等硬件及外购的 WINDOWS、ORACLE 等第三方软件。

报告期内技术支持与维护成本在公司营业总成本中也占有约 35%左右的比重。其主要内容是技术支持服务人员的工资、办公、差旅等费用及向 MICROS-FIDELIO 公司支付的升级费等。其中，向 MICROS-FIDELIO 公司支付的升级费比例较高，2004 年、2005 年、2006 年公司向 MICROS-FIDELIO 公司支付的升级费分别为 1,759 万元、1,953 万元、2,595 万元，分别占当年营业总成本的 32.86%、28.79%、32.40%。

公司向 MICROS-FIDELIO 公司支付的前台管理系统和餐厅收银系统升级费按照 MICROS 公司全球统一的价格表（主要参考系数有：软件版本、模块配置、接口数量、用户类别、客房数量）计算，按季结算。该价格表涉及到使用该公司前台系统的全球 20,000 多家酒店用户，不会随意调整。同时公司与 MICROS 签订的协议规定，该价格“不得高于 MICROS 公司全球其他代理、分支机构的价格”。

（2）营业总成本增长分析

营业总收入项目	2006 年比	2005 年比	营业总成本项目	2006 年比	2005 年比

	2005 年增长	2004 年增长		2005 年增长	2004 年增长
系统集成	12.62%	14.35%	系统集成	13.89%	37.93%
软件开发与销售	56.22%	85.06%	软件开发与销售	—	—
技术支持与维护	20.22%	25.90%	技术支持与维护	26.57%	8.94%
营业总收入合计	30.12%	36.06%	营业总成本合计	18.12%	26.68%

从上表可以看出，公司营业总成本 2005 年度比 2004 年度增长了 26.68%，2006 年度比 2005 年度增长了 18.12%，营业总成本的增长幅度分别低于当年营业总收入增长幅度，主要原因是：近年来随着公司的发展，逐步实现了从系统集成商向解决方案商的转变，三类业务中系统集成业务收入所占比重大幅下降，软件开发与销售收入所占比重大幅上升，系统集成业务收入的增长远低于软件开发与销售收入的增长幅度，而根据 2007 年 1 月 1 日以前执行的《企业会计准则》，公司从事软件开发的研发费用直接进入费用发生年度的损益，销售时无成本发生，相应的当年营业总成本中软件开发与销售成本为零，因此，公司报告期内每年营业总成本的增长幅度均低于当年营业总收入的增长幅度，这也是导致公司报告期内综合毛利率逐年有所递增的主要原因。

3、报告期毛利分析

(1) 报告期内公司综合毛利率分析

报告期内公司综合毛利率情况

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
营业总收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
营业总成本	80,100,459.44	67,812,469.35	53,530,322.20
综合毛利	113,008,482.90	80,598,044.00	55,546,218.20
综合毛利率	58.52%	54.31%	50.92%

公司具有综合毛利率较高的行业特性

同行业上市公司综合毛利率比较表

综合毛利率	2006 年度	2005 年度	2004 年度
青岛软控	43.37%	38.67%	42.13%
金智科技	33.99%	31.22%	28.99%
国脉科技	42.86%	39.43%	38.06%
网盛科技	90.59%	92.51%	88.28%

四家平均	52.70%	50.46%	49.37%
本公司	58.52%	54.31%	50.92%

(数据来源: 根据同行业上市公司招股意向书及历年年报整理)

根据上述对比分析, 管理层认为, 本行业上市公司具有综合毛利率较高的共同特点。

公司综合毛利率较高的原因

报告期内, 公司综合毛利率较高的主要原因如下:

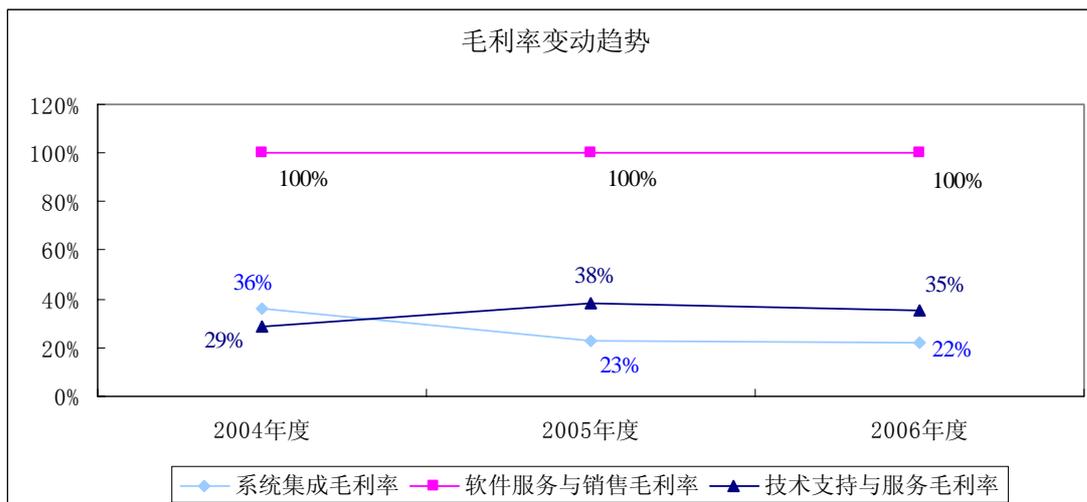
、公司的软件产品全部为自行开发研制的软件产品, 软件产品研发时费用直接进入费用发生年度的损益, 销售时无成本发生, 因此软件开发与销售业务毛利率为 100%。

、毛利率为 100% 的软件开发与销售业务收入占营业总收入的比重较高且成上升趋势, 2004 年至 2006 年, 软件开发与销售业务收入占公司营业总收入的比重分别为 26.33%、35.81%、43.00%, 使得公司的综合毛利率保持较高水平且呈上升趋势。

(2) 报告期内公司按业务类别划分的毛利率分析

公司按业务类别划分的毛利率情况

项 目	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)
软件开发与销售	43.00	100	35.81	100	26.33	100
系统集成	34.09	22	39.39	23	46.87	36
技术支持与维护	22.91	35	24.80	38	26.80	29
合 计	100.00	58.52	100.00	54.31	100.00	50.92



同行业上市公司按业务类别划分的毛利率情况比较

与四家同行业上市公司相比，公司综合毛利率水平明显低于网盛科技，原因是网盛科技主要业务为毛利率较高的网络与软件服务，该项业务近三年毛利率水平保持在90%以上，占主营业务收入的比例从2004年的93.45%上升到2006年的100%，而毛利率低的硬件销售业务比例较低，如下表：

网盛科技按业务类别划分的毛利率情况表表

项目	2006 年度		2005 年度		2004 年度	
	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)
网络与软件服务	100	90.59	99.70	92.78	93.45	94.00
硬件销售	0	0	0.30	4.45	6.55	6.78
合计	100	90.59	100	92.51	100	88.28

(数据来源：根据网盛科技招股意向书及历年年报整理)

与国脉科技相比，公司综合毛利率略高，主要原因是国脉科技业务构成中毛利率较低的系统集成业务所占比例高于本公司。国脉科技主营业务收入分为毛利率较高的电信网络技术服务和毛利率较低的系统集成业务，其中电信网络技术服务包括了电信设备系统维护、电信咨询服务和软件业务，该公司系统集成业务所占比例较高，如下表：

国脉科技按业务类别划分的毛利率情况表

项目	2006		2005		2004	
	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)
电信网络技术服务	43.65	80.64	39.39	76.20	33.35	79.14
系统集成	56.35	13.59	60.61	15.53	66.65	17.50
合计	100.00	42.86	100	39.43	100	38.06

(数据来源:根据国脉科技招股说明书及历年年报整理)

公司综合毛利率水平高于金智科技和国脉科技,但青岛软控、金智科技披露的主营业务收入构成与本公司收入类型划分不具有可比性。青岛软控、金智科技的业务是按照不同应用产品的类型进行划分,每种类型产品的软件相关收入和硬件相关收入合并计算无法区分,造成综合毛利率差异的主要原因源于各自行业和产品类型的差异。金智科技和青岛软控按应用产品的类型划分的毛利率情况见下表:

金智科技按应用产品类型划分的毛利率情况表

项目	2006年1-6月		2005年度		2004年度	
	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)
电力自动化产品	54.80	44.92	48.20	42.25	38.55	42.78
高校信息化产品	32.15	29.81	33.00	23.25	36.56	19.35
其他	13.05	2.65	18.79	16.96	24.89	21.82
合计	100	34.54	100	31.22	100	28.99

(数据来源:根据金智科技招股说明书及历年年报整理)

青岛软控按应用产品类型划分的毛利率情况表

项目	2006年1-6月		2005年度		2004年度	
	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)	比例 (%)	毛利率 (%)
密炼机上辅机系统和小料配料称量系统	39.37	48.22	41.88	43.48	47.96	52.31
轮胎制造业管理控制网络系统	0.55	-6.71	-	-	0.39	41.12
成型机系统	40.07	38.75	46.24	31.92	44.01	29.25
热水除氧系统	4.37	43.85	1.31	38.40	0.72	7.96
小角度裁断机/内衬层生产线	12.31	48.48	3.44	28.20	3.30	47.03
密炼机控制系统	-	-	2.12	62.49	1.58	26.31
子午胎生产技术(软件)	0.70	79.39	-	-	2.04	97.13

动平衡试验机	2.62	37.06	3.20	48.92	-	-
其它	0.01	42.92	1.80	73.58	-	-
合计	100	43.89	100	38.67	100	42.13

(数据来源:根据青岛软控招股说明书及历年年报整理)

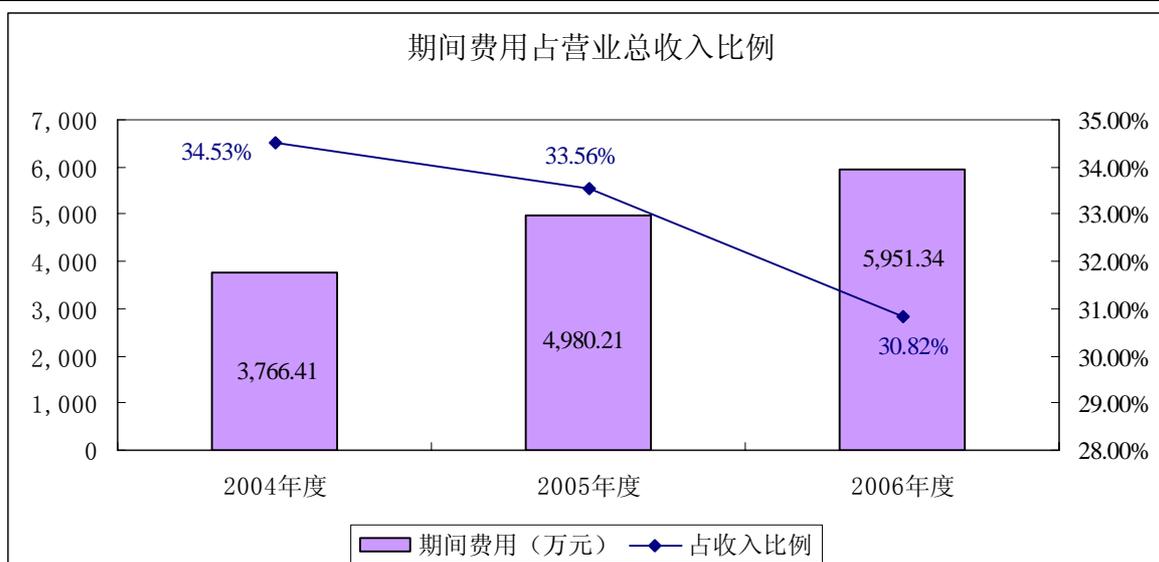
综上,本行业上市公司的各项业务中软件产品销售、网络与技术服务等毛利率水平较高,而硬件产品销售和系统集成业务毛利率较低,不同的上市公司由于上述细分业务在公司业务构成中所占的比例不同,使上市公司综合毛利率水平有所差异,但总体而言,本行业上市公司均具有综合毛利率较高的行业特性。

4、期间费用

发行人最近三年期间费用分项目列示如下:

单位:元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
销售费用	20,751,560.37	19,619,137.35	18,982,197.07
管理费用	37,860,767.14	29,310,943.37	17,533,458.53
财务费用	-810,280.93	-572,719.44	-78,302.72
资产减值	1,711,329.09	1,444,727.97	1,226,712.08
期间费用合计	59,513,375.67	49,802,089.25	37,664,064.96
营业总收入	193,108,942.34	148,410,513.35	109,076,540.40
销售费用/营业总收入	10.75%	13.22%	17.40%
管理费用/营业总收入	19.61%	19.75%	16.07%
财务费用/营业总收入	-0.42%	-0.39%	-0.07%
资产减值/营业总收入	0.89%	0.97%	1.12%
期间费用合计/营业总收入	30.82%	33.56%	34.53%



以上分析可以看出，随着公司经营规模的不断扩大，报告期内公司销售费用、管理费用和资产减值费用虽然逐年增加，但各项费用的增长速度低于营业总收入的增长速度，各项费用占营业总收入的比率逐年降低（2005 年管理费用除外），费用率总体水平有所下降，表明公司费用控制情况良好。

2005 年比 2004 年公司管理费用增加 1,177.75 万元，增长 67.17%，增长幅度较大，主要是由于公司为了经营发展的需要，扩大了业务规模以及增加了研发投入所致。2005 年公司投资设立了北京石基昆仑软件有限公司，相应增加人员并购置了固定资产等；另外，公司在北海办事处购置了办公楼，总体使得工资、折旧及无形资产摊销等管理费用有所增加，其中 2005 年管理费用中的研发费用较上年增幅较大。

管理费用中研究开发费用的明细情况：

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
研究开发人员工资	3,377,540.45	1,444,469.26	431,896.02
固定资产折旧	477,284.23	3,958.34	
房租及物业费	418,559.01	200,000.00	96,277.77
办公及差旅费用	1,216,886.97	2,938,293.28	404,574.29
合 计	5,490,270.66	4,586,720.88	932,748.08

5、补贴收入

单位：元

类 别	2006 年度	2005 年度	2004 年度
增值税返还	11,447,085.10	6,970,686.60	5,195,813.84
财政补贴	951,000.00	2,192,000.00	1,289,000.00
补贴收入合计	12,398,085.10	9,162,686.60	6,484,813.84
补贴收入合计/净利润	21.51%	25.70%	30.48%

增值税返还：根据国务院“国发[2000]18号”《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》的规定：对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，2010 年前按 17% 的法定税率征收增值税，实际税负超过 3% 的部分即征即退。该项补贴收入为公司报告期内收到的软件开发与销售的增值税退税收入。

财政补贴：根据《浦东新区“十五”期间财政扶持张江高科技园区高新技术产业发展的若干意见》的规定，公司全资子公司上海石基享受的财政专项补贴情况如下：2003 年 1 月 1 日至 2005 年 12 月 31 日，享受实现增加值的 4%、营业收入的 5%，2003

年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日，享受利润总额的 7%，2006 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，享受利润总额 2.1%。

2004 年度、2005 年度及 2006 年度公司收到的增值税返还及财政补贴金额合计分别占当期净利润的 30.48%、25.70%、21.51%，可见，报告期内随着公司业务规模的扩大，补贴收入在公司净利润构成中的比例呈逐年下降趋势，同时公司已在本招股意向书中就该事项对公司的影响进行重大事项提示。

（四）报告期非经常性损益、合并报表范围以外投资收益及少数股东损益分析

单位：元

项 目	2006 年	2005 年	2004 年
非经常性损益/净利润	1.26%	4.61%	4.53%
合并报表范围以外的投资收益/净利润	—	—	—
少数股东损益/净利润	0.43%	0.92%	1.06%

公司的非经常损益主要为公司全资子公司上海石基享受的财政补贴，详细情况请参见本节“4、补贴收入”。公司的非经常损益占公司净利润的比例较小，对公司经营成果影响很小。

报告期内公司无合并财务报表范围以外的投资收益。

少数股东损益分别为 22.49 万元、32.74 万元和 24.77 万元，对公司经营成果基本无影响。

三、重大资本性支出分析

（一）报告期公司重大资本性支出情况

1、根据 2005 年第二届董事会第三次会议决议，上海石基与上海中融置业集团有限公司签署《上海市商品房预售合同》，上海石基用自有资金购买上海张扬路 560 号中融恒瑞国际大厦 12 层 1201、1202、1203 室，面积总计为 949.99 平方米，价款总计为 2,000 万元，交房期为 2006 年 3 月 30 日，目前上海石基已经实际使用上述房屋。

2、公司于 2006 年 9 月份与 MICROS-FIDELIO 公司签订协议，以 120 万美元购买了“预定引擎及相关技术（MBE）”在中国大陆的永久使用权，截至 2006 年末公

司已支付 80 万美元，余款 40 万美元根据协议规定将于 2007 年 6 月 1 日前支付。

3、公司与 MICROS 公司于 2006 年 12 月 7 日分别签署了《PMS V7 源码许可协议》和《PMS V7 接口源码许可协议》，公司应向 MICROS 支付许可费分别为 105 万美元和 75 万美元。截至 2006 年末，公司已支付 50 万美元，其余款项将于 2007 年支付。

4、公司于 2006 年 12 月 8 日与杨铭魁、高亮、王敏敏签订《西软科技股权转让协议》，拟出资收购其所持有的杭州西软科技有限公司 60% 的股权，股权收购价为人民币 6,000 万元。该项股权转让工商变更手续已于 2007 年 4 月 18 日办理完毕。目前，上述股权转让款已支付 3000 万元，其余 3000 万元根据协议将于 2007 年内分两次完成支付。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股意向书签署日止，除按照上述相关协议中规定应支付的后续费用外，公司未来可预见的重大资本性支出计划主要是本次公开发行股票募集资金投资项目。本次募集资金项目对公司主营业务和经营成果的影响，请参阅本招股意向书第十三节“募集资金运用”部分。

四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

公司管理层认为，公司目前已经成为国内最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商，拥有多项软件的著作权，在五星级酒店市场占有超过 80% 的市场份额，具有良好的品牌形象。在此基础上，公司管理层判断未来至少三年内公司在高星级酒店市场的地位将不断得到增强，营业总收入和盈利能力将随着我国高星级酒店的发展而逐步提高。其它可能对公司财务状况和盈利能力产生影响的主要因素有：

（一）公司在较低星级酒店市场的业务进展

公司进入较低星级酒店市场是对公司现有业务的拓展，较低星级酒店市场巨大，公司如能占有一席之地，将增强公司的竞争优势，使盈利能力进一步提升，同时会与公司现有的业务形成协同效应，使得公司具备多层次的广泛客户资源，为未来公司建设“酒店分销在线处理平台”项目奠定基础。

截至 2006 年底，本公司通过控股子公司石基泰能拥有超过 900 家的较低星级酒店客户。2007 年 3 月公司收购西软科技完成后，国内 13,000 家左右星级酒店中，由公司提供信息管理系统的客户超过 3,000 家。在市场占有率不断提高的基础上本公司将为众多酒店客户建立规范化的数据交换标准，该标准将可能成为中国酒店业信息化事实上的行业标准。管理层认为，未来几年内，公司以石基泰能、西软科技为平台进入较低星级酒店市场的发展战略，将对公司未来盈利能力产生较大影响。

（二）公司现有客户资源的增值服务能否实现

公司管理层认为，目前公司的主营业务模式是稳定的，未来的增长在一段时期内是可以预期的，但公司最大的价值来自于公司的酒店客户资源。未来公司能否在募集资金项目建设的基础上对现有客户资源进行整合，从而逐步进入酒店内的银行卡结算处理、客房分销在线处理等领域，决定着公司未来业务发展和盈利能力提高的空间。

五、公司执行新会计准则可能发生的会计政策、会计估计变更以及对公司财务状况和经营成果的影响

公司将自2007年1月1日起全面执行企业会计准则体系，包括基本准则、具体准则和会计准则应用指南。企业会计准则体系和现行企业会计准则以及《企业会计制度》相比较存在若干差异，这些差异涉及会计要素的确认、计量和财务报表的列报，可能在主要会计政策和会计估计以及财务报表的列报方式方面对公司的合并报表及母公司报表产生影响。

公司分析了执行新会计准则体系对于公司的主要会计政策和会计估计的影响，执行新会计准则对公司的影响主要体现在研发支出中开发阶段支出的资本化、软件销售增值税退税形成的政府补助、递延所得税、合并价差的摊销、母公司报表的长期股权投资等事项。

（一）对公司财务状况和经营成果具有影响的会计政策和会计估计变更

1、研究与开发费用

按照《企业会计准则第 6 号—无形资产》的规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识

而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足准则规定的条件的，才能确认为无形资产。该等无形资产将根据准则规定在受益期内进行摊销。

根据现行的企业会计制度，自行开发并按法律程序申请取得的无形资产，按依法取得时发生的注册费、聘请律师费等费用，作为无形资产的实际成本。在研究与开发过程中发生的材料费用、直接参与开发人员的工资及福利费、开发过程中发生的租金、借款费用等，直接计入当期损益。

公司作为一家以计算机应用为主的酒店信息系统提供商，每年会发生大量研究及开发费用，在公司的费用总额中占有一定比例，上述会计政策变更后，部分研发费用将作为开发成本被确认为无形资产。该会计政策变更系采用未来适用法进行调整，因此对于期初资产负债表并无影响，而对公司后续会计期间的损益产生较大影响。

2、政府补助

按照《企业会计准则第 16 号—政府补助》的规定，政府补助同时满足下列条件的，才能予以确认：企业能够满足政府补助所附条件；企业能够收到政府补助。现行的企业会计制度规定补贴收入系按照实际收到的金额确认。

公司可能会取得若干增值税即征即退优惠，上述会计政策变更后，将在满足上述条件时即确认政府补助，可能早于实际收款时点。该会计政策变更系采用未来适用法进行调整，因此对于期初资产负债表并无影响，而影响其后会计期间的损益，但该等影响只影响同一收入在不同会计期间的确认。

3、所得税

根据《企业会计准则第 18 号—所得税》的规定，公司所得税的核算由应付税款法改变为纳税影响法，并采用资产负债表债务法计算递延所得税影响，资产、负债的账面价值与其计税基础存在差异的，应确认递延所得税资产或递延所得税负债。按照新准则的要求，公司可能存在以下差异：

(1) 坏账准备和存货跌价准备，该等准备在计提当期不作为纳税扣除额，在实

际发生坏账或存货跌价实现时才作为纳税扣除额。该暂时性差异一般形成递延税资产；

(2) 计提的预计负债，需在相关支出发生时作为纳税扣除额，在计提当期不作为纳税扣除额。该暂时性差异一般形成递延税资产；

(3) 可以在以后期间抵扣的亏损，在以后盈利年度转回时抵减了应纳税所得额，故形成一项暂时性差异，该暂时性差异一般形成递延税资产。现行的企业会计制度规定企业可选择按照应付税款法进行所得税核算。

上述会计政策变更后，公司可能将就若干暂时性差异确认递延所得税资产或递延所得税负债，该会计政策变更将采用追溯调整法进行调整，因此将影响期初资产负债表，并影响其后会计期间的损益，但只影响同一所得税费用在不同会计期间的确认。

4、母公司报表的长期股权投资

母公司执行的现行会计政策对子公司的长期股权投资采用权益法进行核算，按照新会计准则，对子公司的长期股权投资采用成本法核算，在编制合并财务报表时按照权益法进行调整。这一会计政策的变更对合并财务报表不产生影响，只影响母公司的财务状况和经营成果。但这项会计政策变更系采用未来适用法进行调整，因此对于期初资产负债表并无影响，只影响其后母公司会计期间的损益。

5、应付福利费

公司根据现行会计政策每年按工资总额计提 14% 的福利费，根据《企业会计准则—首次执行企业会计准则》的规定，首次执行日企业的应付福利费余额，全部转入应付职工薪酬，首次执行日后的第一个会计期间，按照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），首次执行日转入应付福利费的余额与当年度实际使用额之间的差额，调整管理费用。公司每年度福利费实际使用额小于计提额，截至 2006 年 12 月 31 日，公司应付福利费的余额为 4,676,097.32 元，该项会计政策变更会增加公司以后期间的损益。

(二) 公司执行新会计准则对公司财务状况及经营成果预计不会产生影响的会计政策、会计估计变更

对公司财务状况和经营成果不构成影响的会计政策、会计估计变更主要包括两个

方面，一是执行新的会计准则所选用的会计政策、会计估计与现有会计政策、会计估计之间不存在重大差异，例如《存货》、《固定资产》、《职工薪酬》、《收入》、《借款费用》、《外币折算》、《租赁》、《关联方披露》等准则。二是公司执行新会计准则之前尚未发生的经济业务，在执行新会计准则后首次发生时，公司将直接按照新会计准则的规定制定相关的会计政策及会计估计进行核算，如《非货币性资产交换》、《债务重组》、《企业合并》、《衍生金融工具的确认和计量以及列报》等。

此外，新会计准则有若干项目规定了财务报表的列报，现金流量表、中期财务报表、合并财务报表、每股收益和分部报告等披露方面的要求，该等要求可能不同于当前的披露列报方式。

六、其他对公司长远发展有影响的重大事项

（一）关于与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系

1、与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系对公司的影响

基于双方共同的利益，2003年6月30日公司与 MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司签订了《技术许可与代理协议》，2005年11月和2006年12月7日上述三方又相继签署了两份补充协议。（协议具体情况参见“第六节 业务与技术”之“五、公司获得 MICROS 公司前台管理系统和餐厅收银系统独家技术许可的有关情况”）。

与 MICROS 公司独家技术许可的紧密合作关系，对公司生产经营产生了重要的积极影响，主要表现在：

（1）技术与服务提升

通过 MICROS 公司全球领先的前台系统技术的独家使用许可，以及其对本公司技术、业务人员所提供的系统的技术、服务培训与认证，使本公司的技术与服务水平与国际领先水平接轨，达到国际先进水平。

（2）产品完善

利用被独家许可的 MICROS 公司前台系统技术与餐厅收银系统技术开发所形成的前台管理系统模块与餐厅收银系统模块，与本公司自主开发的其他十多个系统模块

一起构成了本公司功能完善、技术领先、拥有自主知识产权的石基数字酒店信息管理系统。

(3) 市场地位提升

MICROS 公司全球领先的前台系统与餐厅收银系统技术优势与本公司的其他酒店信息软件技术、系统集成、技术支持与维护等优势紧密结合，提升了本公司在国内酒店信息系统领域的市场地位。

公司与 MICROS 公司的紧密合作关系已经对本公司产生了重要的积极影响，并且在今后几年，这种积极影响仍将继续存在。本公司相信，基于商业考虑，公司与 MICROS 公司的良好合作关系在可预见的未来仍将会长期持续，但若在 2011 年 6 月 30 日《技术许可与代理协议》到期后未能得到延期，在合作方书面提出终止合作关系的两年后，即在 2013 年 6 月 30 日后，本公司与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系可能被终止。本公司与 MICROS 公司的业务关系将从目前的独家技术许可的紧密合作方式转变为一般的、松散的合作方式，将可能对公司的业务经营产生一定程度的影响。

但公司管理层认为，随着公司获得 PMS V7 源码的永久许可以及公司收购西软科技等事项所导致的本公司技术水平的进一步提升、市场地位的进一步稳固、竞争实力的进一步强化，在新的市场格局下，MICORS 公司的独家技术许可事项对本公司业务的影响程度正在不断降低，未来即使独家技术许可模式发生变化，对公司技术能力、市场地位、业务经营等产生的影响也较小。

2、公司与 MICROS 公司合作合同到期后仍将持续的原因分析及如不能继续合作对公司经营的影响

公司与 MICROS 公司和 MICROS-FIDELIO 公司签订的《技术许可与代理协议》中规定，“2011 年 6 月 30 日后或其后每一年的 6 月 30 日，协议将自动延期一年”，“2011 年 6 月 30 日后任何一方如果提出解除协议，必须提前两年书面通知对方”。其含义是：除非任何一方基于商业考虑提出了解除协议的要求，该协议都将持续自动延期，并没有明确的协议终止日。

根据目前中国酒店信息系统管理系统市场的发展趋势，基于以下分析，公司与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系在可预见的未来仍将会持续，即使不能继续合作，对公司经营的影响较为有限。

(1) 双方独家技术许可合作仍将持续的原因分析

①独家技术许可合作之前，MICROS 公司在中国业务开展并不顺利

MICROS 公司在 1992 年进入中国市场，设立了在中国的全资子公司—上海富达公司，目标是使其酒店前台软件和餐厅收银机成为中国酒店业主流产品。但由于上海富达公司不能提供中国市场需要的酒店业整体解决方案，单一的前台软件和收银机销售使得其赢利和市场扩张速度较慢。自 1992 年进入中国开始直至 2002 年，上海富达实现的最高年度净利润为 800 万元人民币左右，影响了 MICROS 公司中国市场战略的实现。更重要的是，随着 MICROS 公司前台软件用户数量的增加，作为单一前台系统软件（而不是酒店信息管理系统全面解决方案）供应商，缺乏为用户信息系统提供全面、完整的设计与应用咨询、技术支持与维护的能力，其业务拓展遭遇困难，市场和业务拓展日益面临其他厂商的激烈竞争。

本公司在 2003 年 7 月之前已经成为酒店业较具实力的信息系统整体解决方案提供商之一，本公司网络工程技术优势与系统集成能力（即对于系统平台的搭建、系统软件和应用软件包括前台系统、后台系统的整合能力）正是 MICROS 公司所欠缺的。

②采用独家技术许可方式进行合作，公司与 MICROS 公司实现了双赢，MICROS 公司的市场目标和商业利益均得到了实现

软件行业 and 信息技术行业的特点是分工高度细化，MICROS 公司的市场战略目标是成为全球酒店业前台技术标准的制订者，其未来利润的增长取决于该技术标准在全球范围内的推广和覆盖面的扩大。

独家技术许可后，本公司在该技术基础上，按客户需求开发的前台管理系统模块与公司开发的其他功能模块一起构成了“石基数字酒店信息管理系统”，可以为用户提供酒店信息系统全面解决方案，截至 2007 年 5 月 31 日，本公司五星酒店客户数量为 279 家，占全国五星级总数 80% 以上。客观上 MICROS 公司借助本公司的产品使其前台软件技术标准扩大了市场覆盖率，并通过技术许可收入获得了稳定的现金流和收益，这些收益远优于上海富达公司以往的业绩表现，达到了 MICROS 公司对中国市场所能实现收益的预期。

③中国酒店信息系统市场在过去三年多发生的巨大变化和目前的发展趋势使得未来 MICROS 公司只有继续采用独家技术许可的形式，才能实现在中国市场的商业利益最大化

与 2003 年 7 月双方刚开始合作时相比，目前中国酒店信息系统市场的形势和发

展趋势已经发生了对本公司有利的巨大改变：

a、本公司拥有中国酒店信息行业的优秀人才，包括原来 MICROS 公司在中国全资子公司——上海富达的主要技术人员和管理人员，以及西软科技、石基泰能等公司的优秀人才；

b、随着公司业务的发展和对西软科技收购的完成，本公司已经拥有了从高星级酒店到较低星级酒店直至经济型连锁酒店的完整客户群，在各个市场都处于领先地位；

c、本公司为各个细分市场的酒店客户提供信息系统整体解决方案，具有很高的品牌优势，对客户具有较强的影响力，MICROS 公司则是以高星级酒店信息管理系统前台软件模块的技术提供方出现；

d、银行卡结算、酒店分销在线处理等新业务的发展，使得本公司对酒店客户的影响力不断增强。

2011 年 6 月 30 日后，如果 MICROS 公司选择提出解除协议的书面通知，则其必须重新开始在中国开展酒店前台软件销售业务，从零开始争夺行业优秀人才，与包括石基信息在内的已经拥有先进前台软件开发技术的国内本土公司开始激烈的市场竞争，与目前通过独家技术许可方式实现的收益相比，这些因素都使得其解除协议后并不能获得更大的商业利益。

根据上述分析，公司相信，基于商业考虑，公司与 MICROS 公司的良好合作关系在可预见的未来仍将会持续。

(2) 如不能继续合作，对公司经营的影响

如果在 2011 年 6 月 30 日《技术许可与代理协议》到期后未能得到延期，在合作方书面提出终止合作关系的两年后，即在 2013 年 6 月 30 日后，本公司与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系如果被终止，本公司与 MICROS 公司的业务关系将从目前的独家技术许可的紧密合作方式转变为一般的、松散的合作方式，具体影响如下：

①合同终止有充分的准备过渡期。独家技术许可合同的有效期限是开放的，在 2011 年之前双方除非因为破产、不付款、泄露核心机密，不可以提出终止合同。2011 年以后，双方只能在每年的 7 月 1 日这一天提出两年以后终止，否则合同继续，无需重签合同。这种安排为公司的持续稳定经营提供了充足的时间保障。

②公司的酒店客户并不会流失。只是部分国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店将不再是本公司前台系统和餐饮收银系统客户，除了这两类系统，公司仍可为其提

供其它系统开发和支持服务、系统集成业务服务等，整个酒店信息系统的运转支持以及除上述两个系统以外的其它系统还将继续由石基信息来提供技术支持与维护服务。

③技术上已经准备就绪，自主产品可以取代 MICROS 独家许可技术。如果没有了独家技术许可合同，石基信息可以立即将完全自主知识产权的西软的前台系统和基于 PMS V7 开发的前台系统取代 MICROS 的技术构成整体解决方案。事实上，在石基信息收购西软前，西软产品已经有替换 MICROS 的最新产品 OPERA 的多起成功案例，其中包括多家国际连锁酒店(如成都洲际、苏州 SOFITEL、北京国宾等)。

④多样化的产品（与服务）、广泛的客户资源将保障公司的稳定发展。公司优势独具的系统集成、技术服务业务，国际先进水平的后台系统产品，即将再开发完成的国际先进水平的 PMS V7 前台系统、国内领先的西软、泰能系列前台系统产品，以及超过 3000 家本地各星级酒店用户资源，将确保即使公司与 Micros 的独家技术许可合作关系终止，也仍将保持在国内市场的显著的市场地位和竞争优势，确保公司业务经营持续、稳定地发展。

(3)公司正通过获得 MICROS 公司技术源码和扩大公司业务产业链的方式提高核心竞争能力，降低独家技术许可合作方式可能的改变对公司的不利影响

①公司获得了 PMS V7 及其接口技术源码的永久使用许可，使得公司可以独立掌握国际领先的酒店前台管理软件开发技术

本公司在 2006 年 12 月获得了 PMS V7 及其接口源码的永久使用许可，本公司可以对 PMS V7 及其接口源码进行修改、增加、转换或者任何形式的后续开发，在此基础上开发的软件产品在中国大陆境内公司具有完全的自主知识产权。即使未来 MICROS 公司不再与本公司进行独家技术许可合作，公司基于 PMS V7 及其接口源码自行开发的前台管理系统等软件产品并不侵犯 MICROS 公司的任何知识产权，无需支付任何费用，也不受独家技术许可合作关系是否发生变化的影响。

②公司在本土高星级酒店市场及低星级酒店、经济型连锁酒店市场的业务进展有助于巩固公司行业地位

2006 年公司获得 PMS V7 酒店前台管理软件及其接口技术源码的永久使用许可，同时公司收购了行业内具有最多用户数的杭州西软科技有限公司。通过基于 PMS V7 源码技术开发的新一代酒店信息管理系统产品，公司将进一步扩大在本土高星级酒店市场的占有率；通过控股子公司杭州西软科技有限公司、北京泰能软件有限公司将逐步进一步扩大在国内较低星级酒店及经济型连锁酒店信息系统的市场占有率。

③本次募集资金投资项目将有助于实现公司客户资源增值服务的顺利开展，促使公司未来实现跨越式增长

公司将通过本次募集资金项目的建设，尤其是“石基多用途数据中心”项目和“石基酒店分销在线处理平台”项目，实现现有业务和客户资源的平台化运营，从而逐步进入酒店业的银行卡结算处理、客房分销在线处理等领域，将公司的酒店分销在线处理平台项目建设成中国酒店行业主要的在线交易技术平台，确立公司在整个旅游业的地位，决定着公司未来业务发展和盈利能力提高的空间。

可见，随着公司自身竞争实力的进一步增强，本公司与 MICROS 公司的合作关系的变化对公司业务的影响将大大降低。

（二）PMS V7 源码永久许可

为了能够独立掌握前台软件先进的开发技术，2006年12月7日，公司与 MICROS 公司签署了《PMS V7 源码许可协议》、《PMS V7 接口源码许可协议》。依据上述两协议，公司以 180 万美元的价格获得了 MICROS 公司所拥有的 PMS V7 酒店前台管理软件及其接口技术（合并简称“PMS V7”）的源码永久许可（协议具体情况参见“第十五节 其他重要事项”之“二、重大合同”）。

1、公司获得 PMS V7 源码的永久许可，将从以下几个方面对公司未来经营产生较为重大的影响

（1）公司技术水平得到了迅猛提升

通过购买 PMS V7 源码的永久许可，公司获得了 PMS V7 的全部源码、全套技术开发文本与图形资料、数据库字典、帮助文件、安装手册、使用手册等。公司将组织精干技术团队，在全面消化吸收 PMS V7 产品成功的精髓、充分利用其数据结构的基础上，采用最新的开发平台，按国际 CMM 软件开发工程的管理模式，在保持其精髓的同时充分考虑国内用户的本地化需求，以最短的时间开发出完全支持 ASP 模式的新一代酒店前台管理系统。

在此基础上，公司计划将 PMS V7 与公司的后台管理系统产品进行整合，形成公司拥有全部核心技术并具有国际一流技术水平的完整的酒店信息化全面解决方案产品，该产品将完全满足星级酒店对前台管理系统的应用要求（目前国内有 100 多家星级酒店使用 PMS V7 前台管理系统）。这将意味着公司的产品技术水平将从基础

平台、系统架构、酒店行业应用知识库等关键方面获得迅猛提升，跃居国际一流水平。

(2) 形成了新的市场竞争格局，强化了本公司市场整合能力

基于本公司产品与技术水平的跃升，国内酒店信息系统市场将形成较为稳定的市场竞争格局：

在中国大陆境内，本公司通过与 MICROS 公司的独家技术许可合作关系，主导着国际酒店管理集团管理的高星级酒店信息系统市场；通过基于 PMS V7 源码技术开发的新一代酒店信息管理系统产品，本公司及控股子公司将主导国内非国际连锁的高星级酒店市场；通过 V7 源码引进所带来的技术提升，控股子公司西软科技、石基泰能的产品技术水平也将得到大幅提升，体现出相对于竞争对手的显著的产品与技术优势。

在此基础上，本公司将有可能凭借更为强大的市场影响力，逐步引领国内酒店信息市场朝着技术与产品标准化、规范化、协同化的方向整合、发展。

(3) 体现了本公司与 MICROS 公司稳定的合作关系

上述源码许可协议的签订，体现了公司与 MICROS 公司之间稳定的合作关系，MICROS 公司能将其技术先进的主流产品软件源码永久许可给本公司，表明了 MICROS 公司对与本公司长远战略合作关系的高度认可，也表明了其在中国市场与本公司长远战略利益的高度趋同。

(4) 降低了独家技术许可模式可能被终止而对公司产生的不利影响

本次源码的永久许可，使得公司独立掌握了国际领先的酒店前台管理系统开发技术，未来独家技术许可到期后，即使 MICROS 公司不再与本公司继续合作，对本公司业务产生的不利影响也将大大降低。

2、公司基于 PMS V7 及其接口源码所开发的软件产品与公司现有产品的差异

根据协议，目前公司已经从 MICROS 公司接收了全套 PMS V7 及其接口源码，开始了消化吸收和开发准备工作。

公司将分两个阶段来开发基于 PMS V7 的自主前台管理系统：第一阶段，转化数据库系统，将原来的数据库平台通过开发中间件转化到最新的数据库平台，形成“石基 PMS V7”前台管理系统，该项工作预计将在 2007 年年中完成；第二阶段，将整个开发平台更换到最新的可以运行在数据中心的平台，并考虑新的行业需求和本地需

求，重写全套代码，形成本公司全新的具有国际先进水平的“PASTORAL（田园）”前台管理系统，该项工作计划用两年左右的时间完成。

基于 PMS V7 及其接口源码所开发的产品与公司现有产品的差异将体现在以下方面：

（1）技术平台差异

公司目前主导产品石基数字酒店信息管理系统 V2.0 中的前台管理系统模块基于 2003 年获得 MICROS 公司独家许可使用的 OPERA 技术和 PMS V7 技术再开发形成。未来公司将基于 2006 年末获得的 PMS V7 及其接口源码永久使用许可的技术开发新一代前台管理系统。

OPERA 和 PMS V7 是 MICROS 公司在全球主推的两大酒店前台软件技术，是目前全球高星级酒店普遍使用的主流技术，其基础平台、系统架构、行业应用知识库等关键技术居于国际领先水平。根据 MICROS 公司年报披露，截至 2006 年中期，全球有 6,100 家酒店使用 OPERA，有 4,700 家酒店使用 PMS V7。

公司基于 PMS V7 的上述开发第一阶段完成后所形成的产品“石基 PMS V7”与目前的产品相比，主要是在开发技术平台方面有一定的区别，而在功能设计、业务流程、用户界面等其他方面则基本相当。第二阶段开发完成的产品“PASTRAL”则在开发技术平台方面将赶超目前的技术，结合本土化优势，新开发的产品将在各个主要的技术方面全面赶超现有产品。

（2）权利差异

由于公司目前主导产品中的前台管理系统模块基于 MICROS 公司独家技术使用许可形成，公司每年向其支付技术许可费、升级费等费用，如果独家技术使用许可合同终止，则公司永久不可以使用基于 MICROS 公司的 OPERA 技术开发的产品。

而本公司获得的 PMS V7 及其接口源码是排他性的永久使用许可，本公司可以对 PMS V7 及其接口源码进行修改、增加、转换或者任何形式的后续开发，在此基础上开发的软件产品在中国大陆境内公司具有完全的自主知识产权，即使未来 MICROS 公司不再与本公司进行独家技术许可合作，公司基于 PMS V7 及其接口源码自行开发的“石基 PMS V7”及“PASTORAL(田园)”前台管理系统等软件产品并不侵犯 MICROS 公司的任何知识产权，无需支付任何费用，也不受独家技术许可合作关系是否发生变化的影响。

（3）目标客户差异

公司现有的前台系统软件产品主要应用于高星级酒店。公司计划将基于 PMS V7 及其接口源码自行开发的“石基 PMS V7”及“PASTORAL（田园）”前台管理系统等软件产品应用于除国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店以外的用户，包括国内本土高星级酒店、较低星级酒店和经济型连锁酒店，以降低独家技术许可合作合同终止后对公司的不利影响。

3、基于该软件开发平台所开发的软件产品替换 MICROS 现有产品的可能，及与 MICROS 公司之间可能的利益冲突问题

在完成前述第二阶段开发后，石基信息开发的具有自主知识产权的前台系统从技术上讲能够取代基于 MICROS 公司独家技术许可开发的现有产品。

根据双方的合作协议和商业利益，在独家技术许可合作的存续期内，双方并不存在利益冲突问题。在独家技术许可合作期内，在国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店前台系统市场领域内，石基信息将继续使用现有软件产品，这使得 MICROS 公司的商业利益可以继续得以维持；对石基信息而言，其为国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店提供信息系统整体解决方案的市场目标和经济利益未发生任何变化。在国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店以外的市场领域内，包括国内本土高星级酒店、较低星级酒店和经济型连锁酒店，石基信息将利用基于 PMS V7 源码开发的软件产品继续进行该市场的整合和开发。

如果石基信息与 MICROS 公司独家技术许可合作协议不再延期，则双方会在新开业的高星级酒店市场的前台系统领域内开展市场竞争，存在利益冲突，影响双方的市场利益。由于新开业酒店尚未授予星级不受合同限制，公司仍可以为新开业的国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店提供前台管理系统服务，因此在新开业的高星级酒店国际连锁酒店市场本公司与 MICROS 公司可能会有较激烈的市场竞争。此外，本次 PMS V7 源码的永久许可很大程度上保障了本公司的利益，公司基于 PMS V7 开发的产品可以继续应用于除国际连锁酒店管理集团管理的高星级酒店以外的用户，包括国内本土高星级酒店、较低星级酒店和经济型连锁酒店。正因为如此，从双方的商业利益角度出发，独家技术许可合作合同终止的可能性将大大降低。

（三）西软科技股权收购

2006 年 12 月 8 日，公司与西软科技相关股东签署了《西软科技股权转让协议》，

该项股权转让工商变更工作已于 2007 年 4 月 18 日办理完毕。（协议具体内容请参见“第十五节 其他重要事项”之“二、重大合同”）。

1、西软科技基本情况及股权收购进展

（1）西软科技基本情况

西软科技成立于 2001 年 2 月 20 日，注册资本为 1,970 万元人民币。西软科技主营业务为酒店信息管理系统开发经营，其主导产品 FOXHIS 系列酒店管理系统产品连续多年荣获中国软件行业协会“年度推荐优秀软件产品”、“中国优秀软件产品”称号，拥有多项软件著作权，并拥有包括“西软 X5”、“FOXHIS”、“西软快捷”等针对不同档次酒店用户需求的较为完整的产品序列。西软科技是目前国内用户数量最多的酒店信息系统公司，截止 2007 年 5 月 31 日，西软科技拥有酒店用户 1,800 家多，其中五星级酒店用户数量为 54 家，四星级酒店用户约 300 家，三星及三星级以下酒店用户约 1,500 家。

经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2006 年 12 月 31 日，西软科技总资产 5,954.万元，其中，流动资产 3,182.9 万元、固定资产 913.2 万元、无形资产 865.7 万元；2006 年度，西软科技实现主营业务收入 2468.5 万元、主营业务利润 2075.5 万元、净利润 800.1 万元。

（2）股权转让方的基本情况

杨铭魁，男，硕士，1966 年出生。1987 年毕业于浙江大学计算机系（大学期间完成国家七五攻关项目“农作物品种资源数据库的建立及软件开发”，获国家科技进步三等奖，农业部部级二等奖），并以全系最优成绩师从于国内著名计算机权威何志均教授，于 1989 年 12 月获硕士学位并留校任教至今。1988 年夏起从事酒店管理软件的开发、销售工作，西软公司创始人之一，并担任总经理至今。著有酒店计算机管理方面的多本专著：高等教育出版社《旅游饭店计算机应用基础》、科学出版社《计算机在饭店信息管理中的应用》、旅游教育出版社《饭店计算机信息管理》、中国民航出版社《饭店计算机管理》、劳动保障出版社《饭店服务计算机应用》、《电子商务务实教程》等，并在国内外发表了多篇论文。

王敏敏，女，本科，1962 年出生。1983 年毕业于东北大学计算机系，并从事酒店管理软件的开发及销售工作，是国内酒店软件业的先驱之一。1998 年 1 月加盟杭州

西软，担任常务副总经理至今。

高亮，男，本科，1969 年出生。1990 年夏毕业于浙江大学计算机系，即从事酒店管理软件的开发和工程工作，西软科技创始人之一，为西软科技法定代表人。

（3）股权转让进展情况

股权转让协议签订后，本公司组织人员并聘请有关法律、财务专业人士对西软科技进行了尽职调查，在此基础上，与股权转让方确认了最终股权转让价款为 6,000 万元，分四次支付。公司已于 2006 年 12 月支付第一笔 1800 万元，2007 年 4 月支付第二笔 1200 万元，第三笔 1800 万元，第四笔 1200 万元将分别于 2007 年 6 月、2007 年 12 月 31 日前完成支付。

西软科技已于 2007 年 1 月 22 日召开股东大会选举了 7 人的新一届董事会，本公司派出的李仲初、李殿坤、赖德源、罗志明 4 人当选西软科技董事。西软科技已于 2007 年 4 月 18 日取得了变更后的法人营业执照。

2、西软科技股权收购的重要意义

对西软科技的股权收购，将进一步壮大本公司的用户基础、进一步巩固本公司的市场地位、进一步完善本公司的产品与业务结构、进一步强化本公司的竞争实力，为公司各项业务规划奠定更坚实的基础，对本公司的业务经营和长远发展将产生重要影响。

（1）进一步完善了公司的产品与业务结构

本公司在高星级酒店，尤其是五星级酒店的信息管理系统市场占有较大的份额，主导产品石基数字酒店管理系统也主要针对高星级酒店用户开发，而主要针对较低星级酒店用户的产品泰能系列产品目前尚未做到国内领先。西软科技的 FOXHIS 系列酒店信息系统产品在目前国内较低星级市场居于领先地位，其针对高星级酒店用户的“西软 X5”酒店信息系统产品也独具特色。西软科技股权收购完成后，公司将对所辖“石基”、“西软”、“泰能”三大系列产品进行技术和市场方面的整合，形成针对不同星级档次、不同市场领域的技术先进、实施规范、服务优质的完整的产品序列。

（2）扩大了公司的市场占有率

在收购西软科技前，本公司在高星级酒店市场占有约 30% 的市场份额，其中在五

星级市场占有约 70% 市场份额；在较低星级酒店市场，公司此前占有约 8% 的市场份额。西软科技收购完成后，公司在高星级酒店市场的份额将上升到 45% 以上，其中在五星级酒店市场的份额将上升到 80% 以上；在较低星级酒店市场，本公司的份额将上升到 20% 以上。这将进一步巩固本公司在高星级和较低星级酒店市场（尤其是较低星级酒店市场）的市场地位。

（3）进一步充实了本公司已有的从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店完整的客户群体

西软科技股权收购完成后，本公司的酒店用户总数将超过 3,000 家以上，占全国星级酒店总数的比例将超过 20%，公司将拥有从五星级酒店至一星级酒店、直至经济型连锁酒店的庞大用户基础。

（4）进一步提高了公司的盈利能力和抗风险能力

作为软件类公司，公司竞争实力主要地体现为技术实力、产品实力、市场地位、人才储备等方面，西软科技收购完成后，公司在上述各方面都得到一定程度的强化。

此外，超过 3,000 家的星级酒店用户使用本公司具有同一数据交换技术标准的信息系统产品，将使得这些酒店内部、酒店之间、酒店与其他数据需求方之间（酒店分销渠道、金融结算机构等）实现统一的数据交换标准提供了实现的基础，并为在此基础上逐步建立我国旅游酒店业统一的数据交换标准、实现规范的双向数据交换提供了现实的可能性，有利于公司发展成为国内酒店信息管理系统领域主要的信息服务提供商并建设“酒店分销在线处理平台”项目。

以上公司竞争实力的提升和业务的发展都将进一步提高公司的盈利能力和抗风险能力。

第十二节 业务发展目标

一、总体目标

公司计划用一到二年的时间，完善公司产品（与服务）序列，构建覆盖从五星级酒店至一星级及经济型连锁酒店的完整的产品序列，将现有的“石基”、“西软”、“泰能”等三个产品系列打造成针对国内相应市场的最主流产品，进一步巩固和强化公司作为国内酒店信息管理系统市场主要软件提供商的地位。

在此基础上，根据国内互联网的发展状况，用二至三年的时间，使公司发展成为国内酒店信息管理系统领域主要的应用服务提供商（ASP）；与此同时，公司将从技术、人才与市场等各方面做好充分准备，力争用五年的时间，将公司的酒店分销在线处理平台项目建设成中国酒店行业主要的在线交易技术平台。

二、主要经营理念

以技术为先导，以服务为核心，紧跟科技进步，稳步推进发展。

三、公司发展战略

（一）行业发展战略

专注于酒店信息管理系统领域。公司坚信：只有专注，才能专业。公司将一如既往地专注于酒店信息管理系统领域，为酒店用户的信息化转型、业务流程再造提供专业、实用的整体解决方案和技术服务。

（二）产品与服务发展战略

1、产品服务化：应用软件发展到目前阶段，已经超出了电算化、电子化的初级阶段，而上升到业务流程再造、组织结构重整的高度。因此，信息化整体解决方案不仅仅是信息技术的问题，而更重要的是对于用户需求的理解、掌握和引导能力，信息化整体解决方案的实施过程将主要地体现为管理咨询的服务过程。本公司产品服务化战略主要体现为以下两个方面：一是实施过程的服务化；二是提供方式的服务化，即

ASP 服务。

2、服务网络化：利用网络技术、构建服务平台，实现技术服务标准化、流程化、文档化。

3、网络平台化：公司产品服务化与服务网络化，将导致公司最终形成一个由数千家各档次酒店用户所构成的酒店用户网络。在此基础上，根据酒店与分销渠道的需求，公司将开发包括在线分销系统、在线预订引擎、与酒店 PMS 及分销渠道信息管理系统的双向接口等在内的产品与技术，将公司的用户网络打造成中国酒店业主要的在线交易技术平台。

（三）外购资源战略

1、外购技术和产品：根据实际需要，利用外购技术和产品，丰富应用软件产品类型、完善功能，持续地提供经济、实用、规范、配套的平台化酒店信息管理系统应用软件。迅速壮大公司规模，提升整体竞争优势。

2、收购合并软件企业：通过收购兼并手段，实行业内部整合、开拓新的业务领域，巩固和增强公司竞争优势。

（四）人力资源战略

坚持“以人为本”的企业文化建设，把提高员工素质和引进高层次人才作为企业发展的重要战略。建立并完善科技人才和高级管理人才的引进和激励机制，以良好的工作环境、富于竞争力的薪酬待遇及广阔的发展空间吸引并留住人才，建立起能够适应企业现代化管理和公司未来发展需要的高水平员工队伍。

（五）国际化发展战略

面对经济全球化趋势及我国加入 WTO 后所面临的机遇和挑战，公司将逐步向海外市场拓展，通过在境外建立分公司、加强与掌握高端硬件设备和软件核心技术的国外厂商的紧密合作等方式，跟踪计算机技术和网络技术的最新发展趋势，吸引国外高级技术及管理人才的加盟，提升本公司的核心竞争能力。

四、具体业务计划

（一）产品开发与业务创新计划

1、产品升级与开发：公司将通过发行上市所筹集的资金购置先进的软硬件设备，创造一流的研发环境，引进一流的软件人才，加强与高等院校、科研院所和国际、国内知名软硬件厂商之间的技术合作，积极利用外包、外购资源，实施现有产品的升级和新产品的开发。

2、业务创新：目前，互联网技术与市场的发展已经为酒店信息管理系统实现在线提供应用服务创造了现实的条件，公司将在现有试点的基础上，稳步推进酒店信息管理系统 ASP 服务业务。同时，公司将加大对酒店分销在线处理平台项目的技术、资金与人力投入，力争在较短的时间内将其建设成中国酒店业主要的在线交易处理技术平台。

3、服务创新：利用互联网技术和本公司现有服务规范和客户基础，公司将逐步将客户技术支持服务转移至互联网平台，以网络化服务实现公司技术服务业务的标准化的、流程化、文档化，并进而在此基础上实现公司产品销售主动化。

（二）营销和服务体系建设计划

在全国各区域性中心城市（武汉、成都、西安）建设区域性的技术支持与服务网络，进一步完善客户技术支持与服务网络体系，为客户提供更及时、更优质的技术支持服务。同时，这些区域性的技术支持与服务网络将作为公司产品与服务的营销中心、展示中心及市场信息搜集与反馈中心，与公司现有的北京、上海、深圳、大连技术支持与服务网络（或业务总部）一起，构筑起公司以中心城市为节点辐射全国的营销与服务网络。

（三）人力资源计划

进一步引进优秀人才。随着公司业务的发展，公司将有计划、有重点地引进和培养高素质的技术与管理人才，充实公司的研发、工程、销售及技术服务队伍；适时引进职业经理人，积极稳妥地提升公司经营管理水平。

建立和完善科学的考评体系和激励机制。建立公平、公正、透明的员工奖惩、任

用机制，为优秀员工提供良好的发展空间，增强公司的整体凝聚力；为高级管理人员和核心技术人员提供有竞争力的薪酬，稳定公司核心团队；在符合国家有关法律法规的前提下，逐步建立高管人员、核心技术人员及骨干业务人员的股权激励机制。

加强员工有关公司文化和业务技术的培训。进一步强化公司文化建设，以公司文化保证公司的长远发展；进一步加强公司培训体系建设，强化员工的业务培训，提高员工的技术水平。

（四）外购资源计划

借鉴国外应用软件开发商的发展经验，公司将充分利用外购资源的方式，提高公司的研发创新能力。

在本公司已经占据优势的行业应用软件领域，主要以购买产品和技术的方式加快开发新产品的速度；在本公司即将拓展的新的业务领域，公司将在自主发展的基础上，通过收购兼并等方式，实行业务扩张，迅速扩大公司的整体规模、提高市场份额，迅速确立公司在相关业务领域的优势地位。

（五）再融资计划

公司本次发行上市所筹集的资金，将完全能满足公司在今后一段时间内业务发展的投资需要。随着公司业务的进一步发展以及收购兼并的需要，公司将利用股本和债务融资的手段，募集所需资金，保证公司稳健、持续、快速的发展。

五、上述业务发展计划与现有业务的关系

公司现有业务是上述业务发展计划的基础，公司的业务发展计划将充分利用公司现有的竞争优势，在横向上扩展公司产品与服务的应用领域(利用已有的技术与产品优势进一步拓展较低星级酒店市场)，在纵向上增强公司的现有业务的深度(利用研发、外包或外购相应技术的方式更好的满足用户不断扩展、深化的应用需求)。

公司坚持“继承中发展、递进式发展”的思路，专注于酒店行业的信息化建设，稳步谋求现有业务的持续扩张及相关业务领域的适当拓展。

六、本次募股资金运用对实现上述业务目标的作用

本次发行上市能够为公司近期发展战略提供充足的资金，同时建立了资本市场的融资窗口，为公司的持续、快速发展提供了可靠的资金保障。

本次发行上市募集资金的投资项目是上述业务发展战略的具体体现：技术支持服务中心项目的建设则是服务网络化、产业化的物质保障；多用途数据中心建设项目为公司的软件产品以 ASP 模式提供给较低星级的酒店用户、实现产品服务化提供现实的系统平台；酒店分销在线处理平台则是公司多年积累所形成的业务与用户网络实现平台化运营的具体表现。本次募集资金投资项目的成功实施将保障公司上述发展战略目标的全面达成。

本次发行上市后公司成为公众公司，有利于进一步改善公司治理结构，提高公司重大决策的科学化水平，吸引并留住高水平的技术开发人才和经营管理人才，提升公司整体经营管理水平，从而确保本公司中长期发展战略的实施。

七、拟定上述计划所依据的假设条件

（一）本次股票发行计划能够如期完成，募股资金能够顺利到位并投入使用。

（二）本公司所在行业及领域的市场处于正常发展的状态下，不出现重大市场的市场变化。

（三）本公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，没有对公司发展产生重大影响的不可抗力的现象发生。

（四）国家对高新技术企业及软件企业的扶持政策不会有重大改变，并被很好执行。

八、实施上述计划所面临的主要困难

（一）在较大规模资金运用及公司业务快速发展的背景下，公司在战略规划、组织设计、机制建立、资源配置、运营管理特别是资金管理和内部控制方面将面临更大的挑战。

（二）本公司未来的发展需要大批熟悉国内酒店行业的高级专业技术人才和经营管理人才，在人才的储备方面本公司尚存在着一定的差距。

（三）募股资金到位前，长期资金相对短缺是公司目前发展的较大约束。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金使用计划

公司本次拟公开发行 1,400 万股,根据 2007 年 1 月 19 日召开的公司 2007 年度第一次临时股东大会通过的决议,结合本公司长远发展战略,本次发行募集资金将用于以下三个项目:

(一) 投资 7,380 万元用于建设“石基客户技术支持服务中心”项目

(二) 投资 6,200 万元用于建设“石基多用途数据中心”项目

(三) 投资 6,500 万元用于建设“石基酒店分销在线处理平台”项目

以上项目共需资金 20,080 万元,如果实际募集资金不足以完成上述投资计划,不足部分公司将自筹解决;如果实际募集资金数量超过上述投资项目的资金需要,剩余募集资金将用于补充公司流动资金。

本次募集资金投资项目各年度运用计划和轻重缓急程度按以下顺序排列:

序号	项目名称	投资金额 (万元)	投资进度计划(万元)		
			第一年	第二年	第三年
1	石基客户技术支持服务中心	7,380	4,005.13	1,561.53	1,813.34
2	石基多用途数据中心	6,200	0.00	4,103.80	2,096.20
3	石基酒店分销在线处理平台	6,500	3,765.00	2,735.00	0.00
合计		20,080	7,770.13	8,400.33	3,909.54

本次募集资金的实际投入时间将按募集资金实际到位时间和项目的进展情况作相应调整。

公司制订的《募集资金使用管理办法》规定:公司将采取在银行设立专户存储募集资金的方式对募集资金实行集中存放,并与开户银行签订募集资金专用账户管理协议。公司不得将募集资金用于委托理财、质押或抵押贷款、委托贷款或其他变相改变募集资金用途的投资。募集资金投资的项目,应与公司招股意向书承诺的项目相一致,原则上不应变更。对确因市场发生变化,需要改变募集资金投向时,必须经公司董事会审议,并依照法定程序报股东大会审批。

本次发行募集资金投资项目已按照有关规定分别根据北京市发展和改革委员会出具的京发改〔2005〕1108号文和北京市海淀发展和改革委员会出具的京海淀发改（备）〔2006〕128号文完成了备案。

二、募集资金项目投资前景及可行性分析

（一）石基客户技术支持服务中心项目

1、项目投资的背景和必要性分析

公司向酒店客户销售本公司产品酒店信息管理系统后，通常会提供为期一年的免费维护服务。免费维护期满后，用户通常会与本公司签订以一年为周期的技术支持与维护合同，其收入自维护服务提供之日（即合同起始日）起分12个月逐月分摊确认。公司的技术支持与服务收入与客户数量成正比，同时随着公司提供技术和产品的功能及质量的提高，与单个客户签订的合同金额也在逐年提高。公司2004年、2005年、2006年技术支持与维护收入分别为2,922.88万元、3,679.81万元和4,423.81万元。

酒店信息管理系统作为一个需要24小时连续运作的营业性系统，客户尤其是高星级酒店客户对信息管理系统的可靠性、安全性、稳定性要求极高，对供应商的技术支持服务要求近乎苛刻。目前公司为客户提供技术支持服务的基本模式是：客户出现信息管理系统方面的问题或者需要提供相关的技术支持服务时，拨打石基信息技术支持部门的服务电话，技术支持人员接到电话后，根据实际情况，提供远程支持，远程支持无法解决的问题，则根据客户所在地就近安排工程师上门服务。

尽管公司在客户支持服务上投入了大量的人力、资金，也获得了良好的服务口碑和企业品牌形象，但是，公司目前的技术支持与服务模式是公司在过去较小的生产经营规模基础上逐渐发展形成的，缺乏整体的规划和统一的标准规范、流程也不尽合理，服务效率不高、服务质量难以保证。经过近几年的高速发展和公司用户群体的迅速扩大，公司现有的技术支持与服务模式已达到其支持极限。公司的客户技术支持服务业务服务网络必须进一步扩展、服务手段必须进一步改进、服务流程必须进一步优化，以使其覆盖更大的地理区域、提供更迅速的服务响应和更高水平的优质服务，否则有限的服务能力以及由此而导致的较低的服务质量将对公司产品与服务的进一步

拓展形成制约。

2、项目目标

建立统一调度的客户服务中心，以科学严谨的客户支持服务体系来总体规划管理整个公司的客户技术支持与服务业务，实现公司客户服务业务规范优质、低耗高效的目标。具体而言，通过本项目的实施，将实现公司客户技术支持服务标准化、流程化、文档化以及基于上述基础上的产品与服务销售主动化。

(1) 服务标准化：总体而言，由本公司提供给每个用户的信息管理系统技术上存在共通性，经常发生的系统问题也具有相当大的普遍性。通过将这些问题及其解决方案收集、整理、归档，形成解决方案数据库，针对客户的具体问题，通过查询目录索引，即可提供标准化的技术支持服务。

(2) 服务流程化：虽然每个用户的系统技术上存在共通性，但由于酒店信息管理系统是一个庞大的、由十多个软件集成的综合系统，而每个软件又有不同的版本，况且每个酒店的具体硬件、网络配置也不尽相同，因而每个酒店用户的信息管理系统在细节上千差万别，这就造成了目前每个用户的技术支持服务必须专人负责的现象，导致服务质量的难以提升、服务效率的低下。解决之道是：将每个用户的系统配置、维护历史等相关信息详细、实时地记录在客户技术支持服务系统中，用户的服务请求将由相应的技术人员（而不是特定的某个技术人员）按规范的服务流程及时响应。

(3) 服务文档化：在目前客户技术支持服务手工处理的状况下，难免会出现这种情况：客户投诉本公司的支持服务不到位，但又无法（或不愿意）具体说明要求服务的时间/或哪一个技术人员提供的服务，从而无法明确技术支持服务人员的职责、难以有效提高技术支持服务质量。通过本项目将建设的客户技术支持服务中心平台，客户服务请求及响应的每一个步骤、每一个环节，系统都会作出详尽的记录，包括酒店用户名称、登陆时间、问题摘要、本公司响应时间、交接流转等。问题提出后，客户及本公司管理人员可以从客户技术支持服务中心平台中实时查看到处理进度、交接流转、处理方案、处理结果等等。而所有这一切，系统都将自动收集、归类，并自动保存进入相应的数据库，形成完整的客户支持服务记录文档。

(4) 产品与服务销售主动化：显而易见，实现客户服务标准化、流程化、文档化的客户技术支持服务系统将对每个用户的信息管理系统情况了如指掌：系统是否很

好地适应用户的个性化的需求；哪些子系统需要更换、升级；本公司的新产品是否正合该用户的需要；系统是否需要全面更新换代等等。这些信息的掌握将令公司产品与服务的销售推广更有针对性，从而逐步实现产品与服务销售的主动化。

3、项目的技术内容

石基客户技术支持服务中心将采用分布式 IP 电话系统、将本公司上海客户技术支持与服务中心（总部）与北京、深圳、大连等地的技术支持与服务中心（及今后将陆续建设的其他支持服务中心）实时动态连接，由石基客户技术支持服务系统统一调度，为公司产品与服务用户提供一个基于互联网络的技术支持服务平台。

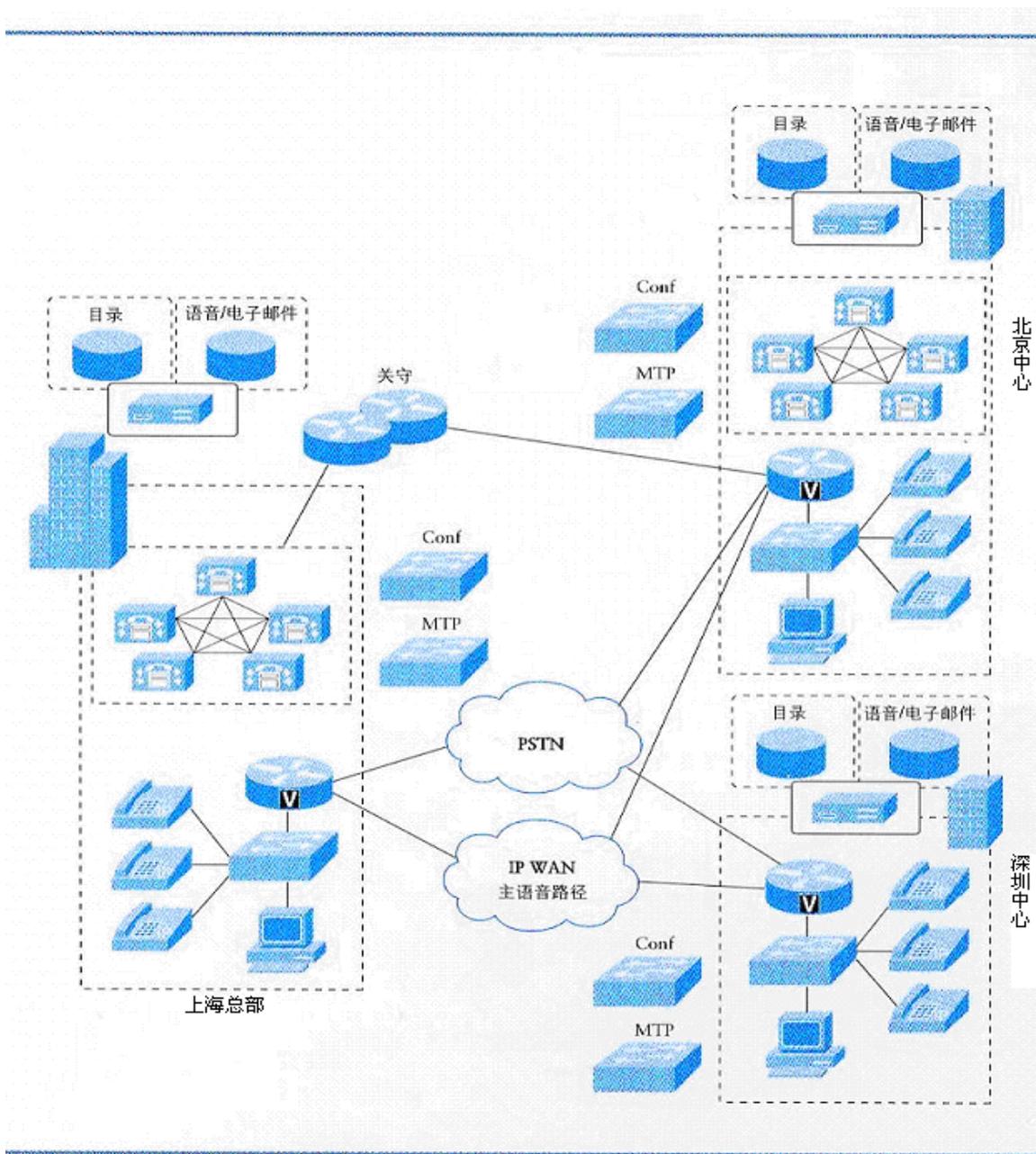
本项目的技术内容主要包括建立基于分布式呼叫处理模式的多地点 IP 电话系统及开发基于互联网平台的客户技术支持服务系统（ShijiCare）。其中，IP 电话系统是成熟的技术产品，公司将从外部购进，而客户技术支持服务系统（ShijiCare）的开发、测试及运行也都基于成熟的技术，因而，本项目的实施不存在技术上的障碍。

（1）IP 电话系统部署模式

本项目的 IP 电话系统采用分布式呼叫处理的多地点 WAN 模式。

石基客户技术支持服务中心以上海为总部，采用分布式呼叫处理的多地点 WAN 模式包括多个独立的地点如上海、北京及深圳，每个地点都配有自己的呼叫处理代理，并连接到一个 IP WAN，该 IP WAN 负责在分散的地点之间分配、传输语音流量。

IP 电话系统部署模式如图所示。

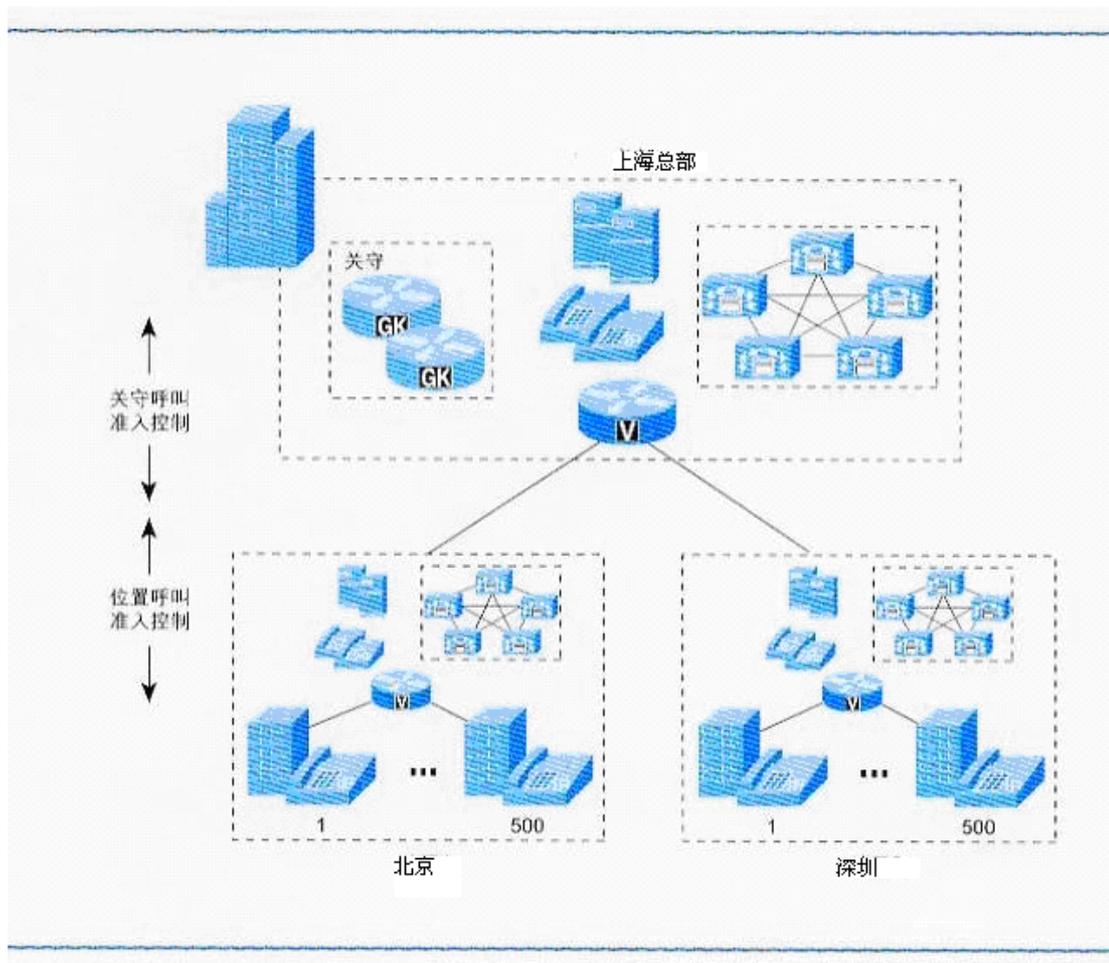


分布式呼叫处理的多地点 WAN 模式 IP 电话系统图

(2) 呼叫准入控制

上海、北京、深圳客户服务中心多地点部署需要采取呼叫准入控制，以确保在带宽有限的网络连接上传输的呼叫的语音质量。

本项目拟采用关守呼叫准入控制与位置呼叫准入控制相结合的呼叫准入控制机制，如图所示：



位置与网关呼叫准入控制相结合的呼叫控制示意图

(3) ShijiCare 开发思想

ShijiCare 的开发思想是重组公司客户服务业务流程、整合公司客户服务规范体系，使用基于互联网的.NET 软件开发技术构建本公司全新的基于互联网运行的标准化、流程化、文档化客户技术支持服务管理系统。

4、项目市场前景分析

技术支持与维护收入是公司收入和利润的重要来源，“石基客户技术支持服务中心”项目是以公司现有的业务和产品用户为基础，对公司技术支持维护的业务进行流程再造，具有稳定的收入和利润预期。

首先，公司现有的高星级酒店用户群是本项目实施的用户基础，技术支持服务中心项目完成后，公司目前对用户的技术支持与服务业务将顺利升级，服务效率、服务水平和服务质量都得到大幅提升，公司将有能力向现有用户群提供更多内容、更高层

次的技术支持服务，从而取得更多的技术支持与服务收入。

其次，公司未来快速增长的高星级酒店用户将为技术支持服务中心项目提供稳定的收入保障。近三年公司高星级酒店用户数保持高速增长，公司 2004 年末、2005 年末、2006 年末拥有的高星级酒店用户数量（未含控股子公司西软科技、石基泰能的客户数量）分别为 308 家、394 家、483 家，客户数量年平均增幅达 25.25%。公司 2006 年新增酒店用户数达 89 家，预计今后几年每年新增的高星级酒店用户均将超过每年 100 家，这些新增的高星级酒店用户基本都会成为本公司的技术支持与服务用户，这些用户将为公司每年带来至少 1,000 万元的新增技术支持与服务业务收入。

此外，经过二十多年的发展，在较低星级酒店市场，信息管理系统技术支持服务有偿提供的观念也正逐步形成。在收购西软科技之后，本公司预计今后几年每年新增较低星级酒店用户数都将在 500 家以上（2006 年石基泰能新增用户数接近 300 家，西软科技新增客户超过 300 家）。本项目建成后，充足的技术支持服务能力、高质量的服务水准、高效率的服务流程，将使本公司有能力在上述新增的数量庞大的较低星级酒店用户群中逐步发展技术支持与服务用户，从而大大拓展公司技术支持与服务业务的潜在用户基础，确保本项目良好的发展前景。

5、项目投资概算和投资效益分析

本项目的总投资规模为 7,380 万元。其中，固定资产投资为 6,573 万元，铺底流动资金 807 万元。固定资产投资中，技术服务中心用房投资为 3,000 万元、硬件设备投资为 3,455 万元、软件投资为 118 万元。具体情况如下：

“石基客户技术支持服务中心”投资估算表

投资内容	投资额（万元）	占项目总投资比例
一、固定资产投资	6,573	89.07%
1. 技术服务中心用房	3,000	40.65%
2. IP 电话系统硬件	1,500	20.33%
3. IP 电话系统软件	1,200	16.26%
4. 电脑设备	90	1.22%
5. 服务器及网络线路等	550	7.45%
6. ShijiCare 开发用硬件设备	115	1.56%
7. ShijiCare 开发用软件购置	118	1.60%
二、流动资金	807	10.93%
三、合计	7,380	100%

经调查论证，石基客户技术支持服务中心项目建成后，预计年均实现销售收入 3,833.33 万元，年均实现净利润 1,362.45 万元，财务内部收益率为 28.98%，财务净现值为 1,149.88 万元，静态投资回收期为 4.54 年。

（二）石基多用途数据中心项目

1、项目投资的必要性

自成立以来，本公司业务的重点集中在高星级酒店领域，但公司业务要有大的突破，尤其是从公司成为我国旅游酒店业应用服务提供商（ASP）的战略目标考虑，公司必须进入数量庞大的较低星级酒店市场，以扩大公司产品与服务的市场覆盖面，形成从高星级至较低星级的完整的客户群体。但较低星级酒店较低的信息管理系统预算、信息技术专业人员的欠缺将导致系统提供商较低的业务收入、较高的支持服务成本，而较低星级酒店信息管理系统市场的激烈竞争又导致系统提供商业务收入的进一步降低，影响业务的持续发展，这是本公司此前较少进入较低星级酒店市场的原因。

目前，技术与市场的发展为公司大举进入较低星级酒店市场提供了可能，即以数据中心模式（ASP 模式）为较低星级酒店市场提供服务：建立一个或多个、甚至在每一个客户较为集中的城市（或具有一定规模的酒店管理集团总部）建立一个数据中心，集中提供本公司的酒店信息管理系统，用户不必为其信息管理系统在硬件设备、软件、人员方面作大规模的投资，可以通过宽带（互联网）接入，以较低的（目前较低星级酒店用户可接受的）成本租用本公司以数据中心模式提供的包括前台管理、后台管理、客房信息管理、网上预订（销售）处理等方面的高质量、稳定可靠的信息管理服务。

同时，酒店尤其是高星级酒店的银行卡结算业务的发展也对多用途数据中心的建设提出了要求。目前，公司用户中的高星级酒店用户，其年营业额合计超过 300 亿元，其中超过 80% 通过银行卡结算。所有客人在酒店的消费支出均需先通过本公司提供的信息管理系统汇总、确认，但其银行卡支付结算却是分别通过各收单银行的刷卡终端与数据专线进行。这种模式的弊端是：（1）数据需通过前台工作人员从本公司所提供的信息管理系统中提取、并手工输入银行刷卡终端进行结算，效率低、易出错；（2）每个酒店针对多家收单银行、每个收单银行针对数量相当庞大（数百家）的酒店两两建立数据专线和刷卡终端，造成酒店与银行结算效率的损失与成本的高企。目前，宽带接入技术的发展及本公司产品与业务的改造创新将可有效地解决以上问题：以适当

的软件将酒店结算数据自动提取、输入至用户选定的收单银行所提供的刷卡终端进行刷卡结算，所有酒店用户的刷卡结算数据传输至本公司建立的数据中心，各收单银行与本公司数据中心分别建立数据专线连接进行集中结算处理，即可高效、可靠地完成各收单银行与所有酒店用户的银行卡结算处理业务。

2、项目的可行性分析

公司已对本项目进行了深入的调查分析与论证，并为项目的建设做了切实的相关准备工作：

(1) 坚实的较低星级酒店用户基础：截至 2006 年底，公司子公司石基泰能拥有的酒店用户数超过 900 家，其中绝大部分为较低星级的酒店用户；2006 年 12 月 8 日，公司与杭州西软科技有限公司达成全面合作，本公司收购其 60% 的股权，该项股权转让工商变更工作已于 2007 年 4 月 18 日办理完毕。西软科技是国内主要的酒店信息管理系统供应商之一，截止 2006 年底其酒店用户总数超过 1,800 家，其中大部分用户为较低星级酒店。将石基泰能与西软科技合并考虑，本公司的较低星级用户数将达到近 3,000 家。在全国的许多城市，公司的较低星级酒店用户数都在 50 家以上。在多用途数据中心建成后，将这些较低星级酒店用户逐步实现向多用途数据中心 ASP 服务用户的转换，酒店用户将以较低的成本享受到本公司提供的更先进的产品和更及时的支持服务，而本公司将能极大地提高产品与服务的提供能力、大幅降低产品与服务成本，从而有效提高在较低星级酒店市场的业务的经济效益。

(2) 成功的运用案例：公司近年已完成海航集团（约 10 个酒店）、杭州开元集团（10 多个酒店）的数据中心项目建设，两个酒店集团的 ASP 模式数据中心已经平稳运行超过一年，这两个项目的成功实施与稳定运行证明了 ASP 模式的技术可行性。目前，做为奥运会接待酒店单位的首旅集团已与本公司签订协议，以数据中心 ASP 模式为其所辖的酒店建立信息管理系统。

(3) 现实的应用需求：公司的银行卡收单一体化系统已被中国银行、交通银行、建设银行开始采用，同时公司已经与银联商务有限公司签订了合作运营框架协议，为未来以数据中心模式提供银行卡结算处理服务奠定了基础。

(4) 安全认证：银行卡处理涉及广大消费者的银行卡机密信息，因此，安全保障措施对于业务的顺利开展至关重要。公司的银行卡收单一体化系统已完成技术开

发，公司对该系统申请了国际信用卡发卡组织认可的付款程序安全标准验证，并已于 2007 年 2 月 28 日通过了 VISA 组织安全认证。

基于以上的业务基础、相关业务合作伙伴的反应与意向，并结合公司对于技术与市场的论证分析，多用途数据中心项目的建设时机正趋于成熟，项目从技术上、经济上都是可行的。

3、项目目标

(1) 为集团酒店及较低星级酒店提供信息管理系统应用服务

通过本项目建立的数据中心，集中提供本公司的酒店信息管理系统，用户不必为其信息管理系统在硬件设备、软件、人员方面作大规模的投资，可以通过宽带（互联网）接入，以较低的成本租用本公司以数据中心模式提供的包括前台管理、后台管理、客房信息管理等方面的高质量、稳定可靠的信息管理系统服务。

(2) 向银行提供针对酒店的银行卡结算处理服务

该服务基于公司新开发的银行卡收单一体化系统，实现酒店客人消费数据的自动提取、输入和刷卡处理，并将各酒店的银行卡结算数据传输至本公司多用途数据中心，各收单银行与本公司数据中心分别建立数据专线连接进行集中结算处理，高效、可靠地完成各收单银行与所有酒店用户的银行卡结算处理业务。

4、项目与公司现有业务的关系

(1) 本项目是对公司现有业务在市场领域的横向扩展与经营模式的创新：本项目所提供的信息管理系统 ASP 服务将使公司酒店信息管理系统产品与服务以经济、可行的数据中心 ASP 模式向较低星级酒店市场领域扩展；

(2) 项目是对公司现有用户资源的深度挖掘：银行卡处理服务及以数据中心模式为较低星级酒店提供服务业务都是基于公司庞大、优质的现有及潜在用户的营业收入资源，是对客户价值的深度挖掘利用。

5、项目的技术内容

将若干个大型服务器组合起来，采用三层访问结构构建基于广域网模式的数据中心及客户端软、硬件系统环境；集成酒店信息管理系统及银行卡收单一体化系统等相

应的行业应用软件构建酒店及银行用户应用环境；以宽带接入模式向较低星级酒店用户及银行用户分别提供相关应用。

6、项目投资概算及效益分析

本项目的总投资规模为 6,200 万元。其中，固定资产投资为 5,328 万元，铺底流动资金 872 万元。固定资产投资中，“多用途数据中心”办公及设备用房投资为 2,000 万元、硬件设备投资为 2,264 万元、软件投资为 1,064 万元，如下表所示：

“石基多用途数据中心”投资估算表

投资内容	投资额（万元）	占项目总投资比例
一、固定资产投资	5,328	85.94%
1. 购置“数据中心”用房	2,000	32.27%
2. 各类数据库及应用服务器	1,200	19.35%
3. PC、网络设备及其他外部设备	920	14.84%
4. 数据库软件	728	11.74%
5. 工具软件	213	3.44%
6. 开发用硬件设备	144	2.32%
7. 开发用软	123	1.98%
二、流动资金	872	14.06%
三、合计	6,200	100%

7、项目的效益分析

根据预测，石基多用途数据中心项目建成后，将年均实现销售收入 2,925.86 万元，年均实现净利润 1,151.93 万元，财务内部收益率为 29.26%，财务净现值为 1,007.49 万元，静态投资回收期为 3.88 年。

（三）石基酒店分销在线处理平台项目

1、项目背景

（1）酒店分销与渠道管理

酒店产品（客房服务）具有无形性、生产与消费同一性、不可存储性等三个方面的特点。上述三个特点决定了酒店分销在整个酒店经营管理活动中至关重要的地位，酒店分销的成效决定着整个酒店经营的成败。

酒店的分销（预订）可以分为直接分销与渠道分销。直接分销包括人员直接销售、旅客直接预订、酒店（及集团）自有订房系统及网站预订等方式进行的分销；渠道分销包括通过第三方独立订房系统、旅行社、酒店订房公司、网络订房中心、GDS 等渠道所开展的分销。酒店直接分销的规模及其效果更主要地依赖于集团品牌、酒店档次、地理位置等客观因素，与日常营销管理的关系相对地较为不密切。而渠道分销的效果则主要地取决于对数量众多（一个酒店通常有数十家甚至上百家）的多元化的渠道的科学合理、随机应变的日常管理。相关调查显示，2005 年我国星级酒店的直接分销与渠道销售的比例约为 62%：38%，且渠道销售的比重近年来正呈现稳步上升趋势。

（2）渠道管理与信息交互

渠道管理与 RevPAR：RevPAR 指每间可出租客房的平均实际营业收入，等于实际平均房价乘以出租率，是体现酒店经营效益的综合指标。RevPAR 取决于平均房价与出租率，而平均房价与出租率这两个指标在通常情况下又是相互制约的，即较高的房价将导致较低的出租率。因此渠道管理的核心在于如何在这两个指标中取得最佳平衡以最大化酒店收益。

RevPAR 与信息交互：RevPAR 最大化的核心在于，在出租率较低的情况下，降低房价以促进销售，迅速提高出租率；而在出租率达到一定的水平的情况下，适当提高房价以取得较高的 RevPAR；而在出租率达到相当高的水平时，最大限度地提高房价，一方面进一步提升 RevPAR，另一方面抑制销售，避免过高的入住率造成服务质量下降，影响酒店长远的可持续发展。可见，RevPAR 的提升很大程度上依赖于酒店入住率信息与渠道向旅客所提供的房价信息的及时、实时交互。

渠道管理与信息交互：因此，旨在提升 RevPAR 的渠道管理的关键在于将动态变动的酒店入住率信息，依据既定的收益管理原则和房价政策，及时生成动态的房价表与可卖房分配信息，并将该动态的房价表与可卖房分配信息实时地传达至分销渠道。但由多至十来种房型、多种类别分销渠道的房价政策、依据动态入住率信息形成的动态的房价表与可卖房分配信息，要实时地传达至多达上百个的不同类别的分销渠道，并进行有效地管理，在传统的手工操作环境与技术手段下，是完全不可能的。

根本的解决之道在于开发先进的酒店分销处理系统、运用互联网技术、在酒店与分销渠道之间建立起一个实时信息交互的酒店分销在线处理平台。

2、总体方案与项目目标

总体方案：向酒店及酒店分销商提供国际领先的酒店在线交易技术以及交易管理等相关的服务，即通过将酒店信息管理系统与全球分销系统（GDS）、互联网分销渠道（IDS）、订房公司呼叫中心（HRC）和差旅管理公司外派坐席（TMC-Onsite）的无缝连接，为酒店和酒店分销商建立一个全球化的在线交易处理平台，从而实现双方即时的在线交易处理，同时为酒店和酒店分销商的营销和管理活动提供数据平台支持，如常客计划、动态打包技术、线上市场推广等。

项目目标：通过酒店在线交易处理平台的建设，本公司将致力提升酒店、酒店分销商等双方共同的交易处理管理能力，并帮助酒店和酒店分销商有效降低内部运营成本、缩短交易等候时间，为协助酒店达成收益管理目标提供可实现的解决方案。

3、项目的可行性分析

公司已对本项目进行了长期的准备，从用户基础、技术准备、市场培育等方面做好了充分的准备工作：

（1）用户基础：公司已形成了从高星级酒店到较低星级酒店直至经济型连锁酒店的序列完整、数量庞大的信息管理系统用户基础

截至 2006 年底，本公司用户数量为 483 家，其中大部分为国内外知名酒店管理集团管理的高星级酒店；控股子公司石基泰能的 Talent This2000 饭店管理系统用户超过 900 家；西软科技的“西软”系列酒店信息管理系统用户超过 1,800 家。本公司控制的“石基”、“泰能”、“西软”三个系列酒店信息管理系统用户已形成覆盖从五星级至一星级至经济型连锁酒店的完整的用户序列，用户总数超过 3,000 家，占全国星级酒店总数的 20% 以上，其中在五星级酒店市场占有率达 80% 以上。

本公司上述酒店用户的年销售额合计在 700 亿元以上，占全国星级酒店年销售总额（2005 年为 1,347 亿元）的 50% 左右。将本公司的信息管理系统用户连接起来，就将构成一个序列完整、规模充分的酒店分销在线处理平台。

（2）技术准备：国际领先的预订引擎及其相关技术（MBE）、国内领先的中央预订系统技术（CRS）

本公司已于 2006 年 10 月获得 MICROS 公司的预订引擎及相关技术（MBE）在

中国境内的独家永久使用权，同时本公司自行开发的中央预订系统技术（CRS）将是构建酒店分销在线处理平台的关键技术。上述两项技术构成本项目领先于其他竞争对手的技术优势。

（3）市场培育：充分的市场导入，已获得酒店与分销渠道的普遍认可

公司 2006 年年中开始组织团队对本项目进行相关技术开发、市场调研、市场导入等方面的准备工作，并已取得初步的成绩、获得良好的市场反馈：

公司在 2006 年 8 月主要由旅游集团、酒店集团和分销渠道专业人士参加的“中国旅游分销高峰论坛”上做了关于酒店在线分销的专题报告。

2006 年 11 月，公司参加了在上海举行的“国际旅游交易博览会(CITM)”，在会上做了专题报告，在云集国际酒店管理集团的国际厅里搭建了展位对项目进行现场演示，获得许多国际酒店管理集团及国际分销渠道的高度认可。

2006 年 11 月，公司参加在东莞举办的“中国旅游饭店协会 20 周年大庆及表彰大会”并独家冠名“中国饭店业发展论坛”，公司做了“酒店收益管理”、“酒店分销渠道管理”的专题报告，并向与会的来自全国各地的 500 多个星级酒店总经理做了酒店分销在线处理平台的现场演示。

经过初步的市场培育与导入，已取得如下初步的成果：（1）项目的技术与市场方案已获得酒店与分销渠道的普遍的初步认可；（2）实质性连接：截止 2006 年底，公司已与十多家酒店签署正式合作协议，其中的大部分已完成接口开发与网络连接工作；已与 2 家（大陆 1 家、香港 1 家）分销渠道签署商务合作协议，其中一家已完成初步的技术连接测试工作；已与数家国内知名的分销渠道签订保密协议，开始技术测试。（3）CRS 系统正式商用：2006 年 12 月本公司与锦江之星旅馆有限公司（国内规模最大的经济型连锁酒店公司之一）签订合同，向其所管理的近 200 家酒店提供中央预订系统（CRS）及相关接口。

在项目准备期，公司计划首先连接少量酒店（20 家以内）和渠道，进行技术稳定性和安全性测试，至少在半年测试期完成后再开始项目的投入。

总体而言：本公司目前的客户群是国内最大规模的酒店信息管理系统客户群；本公司拥有构建酒店分销在线处理平台的领先的关键技术：国际领先预订引擎及相关技

术（MBE）、国内领先的中央预订系统技术（CRS）；公司的在线处理平台技术方案与市场方案已获得酒店与分销渠道两方面的普遍的初步认同。基于上述情况，公司认为，开展酒店分销在线处理平台项目建设，本公司具有显著的用户、技术与市场等方面的优势，且业务开展的时机已基本成熟，该项目的建设将有较好的市场前景。

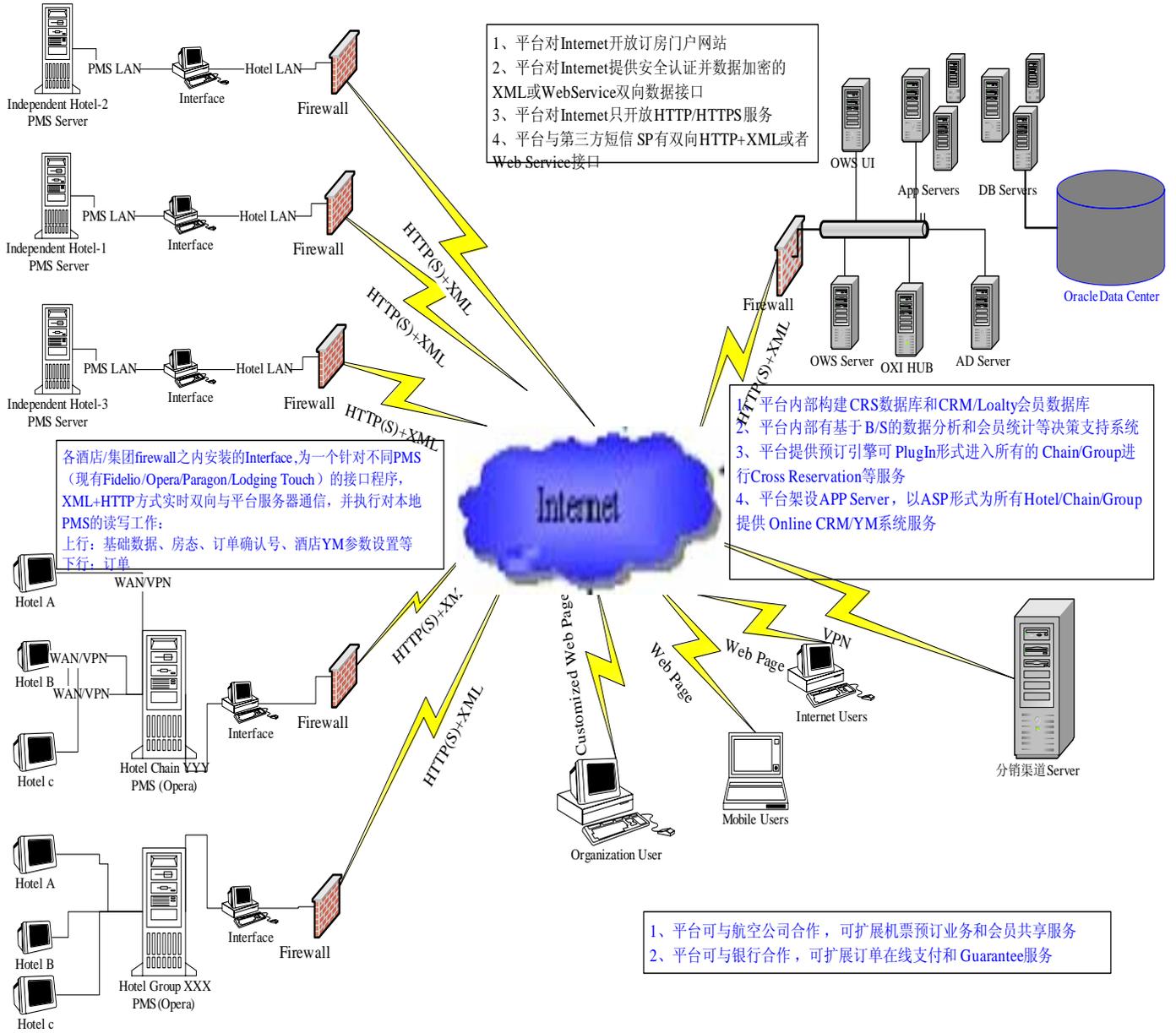
4、项目的技术内容

（1）网络结构及技术要点

本项目的中央数据系统采用 ASP 模式 ORS 系统。中央数据系统设在北京的独立第三方 IDC 机房，采用支持 MPLS 的双网千兆带宽网络接入，保证整个中国南北网络接入的稳定性和速度，与各酒店/分销渠道之间的连接采用 VPN 方式，保证数据传输安全可靠。

系统网络结构及技术要点如下图所示：

石基酒店分销在线处理平台网络结构及相关技术要点



(2) 面向酒店提供的主要功能

A、整体解决：将酒店的直接分销与渠道分销纳入统一的房态控制系统，大大提高预订确认效率；提供真正意义上的酒店网站直销；提供“一站式”集中渠道管理，帮助酒店实现对数量上百家的各类分销渠道的客房预订、房价与佣金结算的轻松管理；

B、低成本分销：以现代化的分销处理系统自动控制分销、预订、确认、结算，减少人力投入、提高分销效率、降低分销成本；

C、实时动态管理：实时在线调整房价政策与实施可卖房控制策略；

D、数据与报表：向酒店提供及时、真实、详尽的分析数据和报表，帮助酒店全面、及时掌握客人的预订、入住习惯信息和分销渠道的相关业务信息以全面提高酒店分销管理水平。

(3) 面向分销渠道提供的功能要点

A、实时预订：提供分销渠道业务系统与酒店前台管理系统（PMS）的双向、实时信息交互，真正实现实时预订。

B、在线确认：基于上述的双向、实时信息交互，分销渠道的业务系统及网站预订将真正做到“所见即所得”，渠道及其会员所做的预订操作将实现实时在线确认；

C、预订审计与佣金确认：向分销渠道实时提供准确的实际入住交易数据，极大地简化其与酒店之间的繁琐的预订审计与佣金确认流程；

D、简化的业务流程：基于本项目所提供的上述功能，分销渠道的业务流程将得到极大的简化，其预订环节（预订、确认、预订审计、佣金确认）的操作成本将大大降低。

5、项目投资概算及效益分析

本项目的总投资规模为 6,500 万元。其中，固定资产投资为 4,100 万元，研发费用投资 1,200 万元，流动资金需求 1,200 万元。如下表所示：

“石基酒店分销在线处理平台”投资估算表

投资内容	投资额（万元）	占项目总投资比例
一、固定资产投资	4,100	63.08%
1. 购置互联网预定引擎及数据库软件	1,250	19.23%
2. 应用设备及系统软件配置	550	8.46%
3. 办公网络及设备	300	4.62%
4. 接口开发、连接及培训费用	2,000	30.77%
二、研发费用	1,200	18.46%
三、流动资金	1,200	18.46%
四、合计	6,500	100%

根据公司为本项目所做的市场调研，以及公司销售人员在销售中所获取的市场信

息反馈，石基酒店分销在线处理平台项目建成后将年均实现销售收入 6,332.63 万元，年均实现净利润 2,261.42 万元，财务内部收益率为 38.24%，财务净现值为 3,987.78 万元，静态投资回收期为 4.69 年。

三、本次募集资金运用对公司经营成果的影响

本次募集资金项目的成功实施，将进一步提高公司的市场竞争能力和公司的盈利能力。此次股票发行后，公司的股权结构更趋合理，总资产和净资产规模扩大，有利于公司持续快速的发展。

根据募集资金使用计划，按照公司目前的固定资产计价和折旧方法，募集资金投入三个项目后在项目建设期发生的折旧、摊销情况如下表：

募集资金投资计划及折旧、摊销情况表

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年
固定资产、无形资产、研发费用等投资	6,546.33	7,113.33	3,541.34
流动资金	1,223.80	1,287.00	368.20
项目新增总投资	7,770.13	8,400.33	3,909.54
折旧与摊销合计	0.00	950.61	1,980.79

由上表可以看出，公司募集资金投入后建设期的第 2 年、第 3 年，项目新增投资的折旧及摊销额合计分别达到 950.61 万元、1,980.79 万元，在项目建成前，将会对公司的净利润、净资产收益率产生一定的影响。

本公司募集资金投资项目的基本原则是“项目投资、产品开发、产品销售同步进行”，公司技术支持与服务业务 2005 年、2006 年新增销售收入分别为 744.00 万元、756.93 万元，根据公司现有签订的处于建设期的酒店合同和处于免费技术服务期的合同数量，未来两年最保守估计公司技术支持与服务收入年增长在 700 万元以上；银行卡结算业务目前已与中国银行、交通银行等签署多份合作合同，项目开始后两年内至少可实现收入 1,500 万元以上。公司根据以上对经营情况的预测，综合考虑各种因素，在募集资金建设期公司有足够的能力消化新增的折旧和摊销，同时公司 2005 年、2006 年新增的净利润分别为 1,437.82 万元、2,198.68 万元，也超过新增的折旧和摊销数额，尽管如此，本次募集资金投资产生的折旧和摊销仍将对公司净利润带来一定影响。

四、募集资金投资项目的盈利模式分析

1、“石基信息客户技术支持服务中心”项目盈利模式分析

公司在向酒店客户提供酒店信息系统后，通常提供一年期的免费服务期，免费期满后签订“技术支持服务合同”，为客户提供产品升级、软硬件维护等有偿服务，通过向客户收取“技术支持与服务”合同款的方式，实现收入与盈利。2006年公司技术支持与维护业务收入为4,423.81万元，毛利率为35%。

公司现有的技术支持与服务业务主要通过投入技术支持人员，以电话远程支持和现场上门服务的形式进行，“石基信息客户技术支持服务中心”建成后，该业务的服务工具发生一定的变化，多地点IP电话系统以及基于互联网平台的客户技术支持服务系统（ShijiCare）成为主要服务工具，服务工具的变化带来了服务能力、服务价值的提升，但该项业务的盈利模式未发生变化，仍通过签订“技术支持服务合同”，收取“技术支持与服务”合同款的方式，实现收入与盈利。

2、“石基信息多用途数据中心”项目盈利模式分析

公司的主要业务是为酒店提供信息管理系统全面解决方案，以“酒店信息管理系统工程项目合同”、“软件销售合同”的方式，向酒店用户销售信息管理系统全面解决方案，构建硬件和软件应用平台，向用户收取“酒店信息管理系统工程项目”合同款、“软件销售”合同款，实现收入与盈利。

“石基信息多用途数据中心”项目建成后，主要为酒店管理集团客户、数量众多的较低星级酒店客户提供数据中心模式的信息系统解决方案，包括前台管理、后台管理、客房信息管理等方面的信息管理服务，以及为银行等客户提供酒店内银行卡结算处理服务。主要盈利模式仍为向客户提供信息管理系统全面解决方案，收取一定的费用，只是在不同的市场领域，收费的模式有所区别：

（1）对酒店管理集团客户，公司仍通过直接销售的方式实现收入，即向酒店管理集团客户直接销售数据中心模式的酒店信息系统解决方案，实现收入与盈利；

（2）在较低星级市场，公司计划建立一个或多个数据中心，集中提供本公司的酒店信息管理系统，用户可以通过宽带（互联网）接入，以目前较低星级用户可接受的成本租用本公司以数据中心，即公司仍通过提供酒店信息系统解决方案的方式实现收入与盈利，只是收费方式由直接销售实现收入变为按使用时间、使用客房数量等收取租金来实现收入与盈利；

(3) 在银行卡结算市场，公司向银行和银联商务有限公司销售银行卡收单一体化系统，实现销售收入和盈利，系统免费维护期过后，公司计划与银行等客户签订技术支持服务合同，通过收取技术支持与服务费或者其它种类费用的形式，实现收入与盈利。

3、“石基信息酒店分销在线处理平台”项目盈利模式分析

“软件服务化、服务网络化、网络平台化”是酒店信息化发展的方向，“石基信息酒店分销在线处理平台”项目正是迎合这一发展方向，运用互联网技术，开发先进的酒店分销处理系统，在酒店与分销渠道之间建立起一个实时信息交互的酒店分销在线处理平台。其盈利模式可分为：

(1) 向酒店管理集团客户销售 CRS 系统，实现销售收入和盈利，系统免费维护期过后，与客户签订技术支持服务合同，通过收取技术支持与服务费的形式，实现收入与盈利，如 2006 年 12 月本公司与锦江之星旅馆有限公司签订的中央预订系统（CRS）及相关接口合同；

(2) 向酒店分销渠道提供实时预定、在线确认、预订审计与佣金确认等功能服务，向酒店提供互联网在线预定处理功能，按所处理的分销交易额的一定比例收取预订处理费用。

公司董事会认为，公司利用本次发行募集资金投资项目，符合国家有关产业政策，符合公司长远的发展战略，有利于保持公司在国内高星级酒店领域技术和服务的领先地位。项目的实施能够进一步提升公司的竞争力，提高技术与服务水平，增加经济效益，为公司的可持续发展奠定良好的基础，因而是可行的、必要的。

第十四节 股利分配政策

一、股利分配政策及股利分配情况

（一）股利分配的一般政策

本公司股票种类目前全部为普通股，股利分配遵循同股同权、同股同利，按照各股东持有的股份同时派付。本公司将采取现金股利、股票股利或采取现金股利与股票股利相结合的方式进行公司的股利分配。每一年度的股利是否分配、采用何种形式分配，均由董事会提出方案，提交股东大会审议批准。公司股东大会对股利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分配的事项。

（二）股利分配顺序

本公司的《公司章程》规定，公司的税后利润按下列顺序分配：

- 1、弥补上一年度的亏损；
- 2、提取法定公积金百分之十；
- 3、提取任意公积金；
- 4、支付股东股利。

（三）公司最近三年的股利分配情况

1、根据 2004 年 6 月 29 日召开的本公司 2003 年年度股东大会决议，以公司总股本 3,300 万元为基数，向全体股东按比例派送红股 900 万元，本次派送后公司的注册资本增加到 4,200 万元。

2、根据 2005 年 1 月 20 日召开的本公司 2005 年第一次临时股东大会决议，以公司总股本 4,200 万元为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），共计派发现金红利 420 万元。

3、根据 2005 年 5 月 26 日召开的本公司 2004 年年度股东大会决议，公司 2004 年度不分配。

4、根据 2006 年 3 月 17 日召开的本公司 2005 年年度股东大会决议，以公司总股

本 4,200 万元为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.30 元（含税），共计派发现金红利 126 万元。

5、根据 2006 年 10 月召开的公司 2006 年第二次临时股东大会决议，以公司总股本 4,200 万元为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元(含税)，共计派发现金红利 2,100 万元。

二、本次发行完成前滚存利润的分配政策

根据公司 2007 年 1 月 19 日召开的公司 2007 年第一次临时股东大会决议：如果 2007 年公司股票发行成功，本次发行前未分配利润由新老股东共享。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度相关情况

发行人为完善信息披露制度，按照中国证监会的有关规定，建立了信息披露制度。制度规定发行人须严格按照法律、法规和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。发行人信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。

按照发挥投资者的监督职能，设置了董事会办公室，接受投资者意见。

董事会办公室电话：010-68249356

董事会秘书：郭明

二、重大合同

截至目前，本公司正在履行的重大合同包括：

（一）技术类合同

1、为履行《技术许可与代理协议》而签署的技术进出口合同

2003年6月30日公司与MICROS公司和MICROS-FIDELIO公司签订了《技术许可与代理协议》，2005年11月和2006年12月7日上述三方又相继签署了两份补充协议。《技术许可与代理协议》及两份补充协议的详细内容见“第六节 业务与技术”之“五、公司获得MICROS公司前台管理系统和餐厅收银系统独家技术许可的有关情况”介绍。

为实施上述《技术许可与代理协议》，公司每年度与MICROS-FIDELIO签署支付技术许可与转让费的相关合同，每季度与MICROS-FIDELIO公司签署支付升级费的相关合同，目前正在履行的合同分别为：

（1）2006年5月24日，公司与MICROS-FIDELIO公司签署了《专有技术进口（许可与转让）合同》，公司向MICROS-FIDELIO公司支付技术许可和转让费160

万美元及区域支持费 33 万美元，包括技术转让费及公司技术人员前往新加坡和美国 MICROS 之培训费。公司已将《专有技术进口（许可与转让）合同》在北京市商务局进行了备案登记，取得了编号为 1100-49505 的《技术进口合同登记证书》。

(2) 2006 年 9 月 6 日，公司与 MICROS-FIDELIO 公司签署了《专有技术升级（许可与转让）合同》，公司向 MICROS-FIDELIO 公司支付升级费 85 万欧元。公司已将《专有技术升级（许可与转让）合同》在北京市商务局进行了备案登记，取得了编号为 1100-54963 的《技术进口合同登记证书》。

2、PMS V7 接口源码许可协议

公司与 MICROS 公司于 2006 年 12 月 7 日分别签署了《PMS V7 源码许可协议》和《PMS V7 接口源码许可协议》，分别于 2006 年 12 月 7 日和 2007 年 7 月 1 日生效，公司向 MICROS 支付许可费分别为 105 万美元和 75 万美元。依据前述两份协议：

(1) 公司向 MICROS 公司支付许可费分别为 105 万美元和 75 万美元，获得 PMS V7 源码和 PMS V7 接口源码不可转让的、基于公司或者其分支机构自身利益的永久许可；

(2) 本公司可以对 PMS V7 源码和 PMS V7 接口源码进行修改、增加、转换或者任何形式的后续开发；并且有权在中国大陆内（不包括香港，澳门和台湾）前述两份协议中所界定的限定服务市场分发目标码的拷贝；

(3) 公司将拥有在 PMS V7 源码和 PMS V7 接口源码程序基础上自行完成的再开发产品；

(4) 限定服务市场是指区域内（中国大陆，不包括香港、澳门、台湾）的除下列以外的酒店或旅馆：

MICROS 的国际大客户（意为在全球范围内拥有 50 家以上酒店并且至少有一家位于区域以外）所拥有、许可、管理的酒店，但标准三星或三星级以下且本公司以每间客房 20 美元以上的价格进行目标码许可的酒店除外，除非得到 MICROS 公司事先书面许可；或

合同确认时已被授予五星或五星以上级别的酒店，除非得到 MICROS 公司或其认可的雇员的事先书面认可。

公司已将《PMS V7 源码许可协议》在北京市商务局进行了备案登记，取得了编号为 1100-54964 的《技术进口合同登记证书》。

3、预订引擎及相关技术（MBE）在中国大陆的永久使用权许可协议

2006 年 9 月 28 日，公司与 MICROS-FIDELIO 公司签署关于““预订引擎及相关技术（MBE）”的《许可协议》，约定 MICROS-FIDELIO 公司授予公司“预订引擎及相关技术（MBE）”永久的、不可转让的使用许可，该使用许可只可以用于向除台湾、香港、澳门以外的中国酒店市场提供数据中心模式的预订服务。公司向 MICROS 新加坡支付许可费和培训费共计 125 万美元。

公司已将该许可协议在北京市商务局进行了备案登记，取得了编号为 1100-54309 的《技术进口合同登记证书》。

（二）股权转让协议

2006 年 12 月 28 日，公司与杨铭魁、高亮、王敏敏签署了《西软科技股权转让协议》，协议的主要内容及股权转让方的情况如下：

1、公司受让杭州西软科技有限公司（以下简称“西软科技”）60%的股权，其中杨铭魁转让西软科技 27%的股权，高亮转让西软科技 27%的股权，王敏敏转让西软科技 6%的股权。

2、上述股权转让的定价原则为（1）价款总额人民币 6,000 万元；（2）以西软科技经公司认可的会计师事务所审计的 2004 年度至 2006 年度的平均净利润的 7.5 倍（对应的市盈率为 12.5 倍）。最终股权转让金额按以上两项较低者确定。

3、价款支付：上述股权转让价款分四次支付：（1）协议签署之日起十日内（2）尽职调查、审计完成、确定最终股权转让价款、工商变更完成之日起 10 日内支付至 50%（3）2007 年 6 月 30 日前支付 30%；（4）2007 年 12 月 31 日之前支付余下的 20%。

（三）其他正在履行的 300 万元以上的生产经营合同

1、2004 年 12 月 21 日，公司与交通银行签署《技术服务合同》，约定公司为交通银行提供高星级宾馆 PMS 银行卡收单一体化系统项目提供专项技术服务，合同总价款 3,400,000 元。

2、2005年4月8日，公司与中国银行股份有限公司签订《银行卡收单一体化(PGS)软件系统合同书》，约定公司为中国银行提供信用卡收单一体化软件系统，合同总价款11,997,000元。

3、2006年1月16日，公司与易泰达科技有限公司签署《技术服务合同》，约定公司作为天津滨海假日酒店的酒店管理系统供应商，合同总价款为4,150,000元。

4、2006年7月27日，公司与清远丽晶国际大酒店签署《清远索菲特丽豪大酒店酒店管理软件及硬件系统技术服务合同》，约定公司作为清远索菲特丽豪大酒店的酒店管理系统供应商，合同总价款为3,870,788元。

5、2006年9月1日，公司与上海永高建设有限公司签署了《上海绿洲仕格维大酒店酒店管理系统合同》，约定公司为上海绿洲仕格维大酒店的智能化项目中的酒店管理系统进行提供设备、进行软件模块安装、调试以及配合验收、负责培训和系统支持，合同总价款为3,280,000元。

6、2006年9月30日，公司与湖南运达酒店有限公司签署了《技术服务合同》，约定公司作为长沙喜来登大酒店的酒店管理系统的供应商，合同总价款为3,300,000元。

7、2006年10月17日，公司与深圳华侨城酒店有限公司签署了《技术服务合同》及其后签订的《补充合同》，约定公司作为华侨城大酒店的酒店管理系统供应商，合同总价款为3,998,000元。

8、2006年10月19日，公司与广州市城建天益房地产开发有限公司签署了《广州威斯汀酒店计算机网络硬件及系统集成技术服务合同》及其后签订的《补充协议》，约定公司作为广州威斯汀酒店计算机网络系统硬件及系统集成的供应商，合同总价款5,911,000元。

9、2006年10月25日，公司与深圳大中华国际实业（深圳）有限公司签署了《技术服务合同》，约定公司作为深圳大中华喜来登大酒店的酒店管理系统供应商，合同总价款为3,780,000元。

10、2006年10月30日，香格里拉大酒店（广州琶州）有限公司向公司发出订单，订购总价款为3,879,042元的硬件设备。

11、2006年11月3日，公司与北京中奥马哥孛罗大酒店管理有限公司签署了《技术服务合同》，约定公司为北京中奥马哥孛罗大酒店管理有限公司酒店管理系统的供应商，合同总价款为4,544,147.88元。

(四) 技术许可与代理协议的部分条款摘录

2. 交接

2.1 交接基准日。本协议第一部分所规定的相关交易的交接基准日为马里兰当地时间2003年6月30日上午十点（或双方同意的其他时间），在Micros Systems公司的办公室交接，于2003年6月30日中午12点01分生效。。

6. 用户调查

在本协议存续期间，Micros将随时进行用户满意度调查以确保代理方的IP产品质量。相关调查结果将提交给代理方以不断改进其服务质量。代理方应按附录C所列示的服务标准提供服务并加以检测。若未能达到服务水准，代理方应制订提高服务水准计划，以期将服务水准提高到可接受的水平。若未能将服务水准提高到可接受的水平，根据本协议16条的规定，将可能导致本协议的终止。

15. 代理方契约

15.1 未来的雇用。在移交时，代理方应向经MICROS和代理方双方确认的MICROS雇员提供工作机会。任何未转移给代理方的雇员不得在12个月内被代理方雇用。如果代理方希望在12个月期限之前雇用上述雇员，应向MICROS支付MICROS之前向该雇员支付的补偿金，除非MICROS事先已同意。

15.2 返回支付款。结束后，代理方应向MICROS返还从任何机构、个人或者政府机构因MICROS在结算之前的行为而支付的各项款项。代理方承认其未购买因结算之前的行为而产生的任何账目和合同。代理方应协助MICROS收回中国境内的应收账款。

15.3 双方违约条款。代理方同意遵守以下条款，包括所有附属时间表。任何违反下文或者附属时间表的的行为，如果在MICROS书面通知90日内还没有被补救，将构成合同违约。因此，在违反本合同或者附属时间表的情况下，MICROS可以行使本合同约定的各项权利，包括终止合同。

15.4 独家经营权，不竞争承诺：在本协议存续期间及本协议终止后的2年内，代理方承诺：（1）不销售与Micros IP产品直接或间接竞争的产品，（2）不参与任何

有损于 Micros 及其分支机构、或不利于其中国地区客户基础增长的活动。代理方经营与 Micros 产品不相竞争的产品与业务则不受限制。

针对 15.4 条款，2005 年 11 月《第一补充协议》补充规定，Micros 同意代理方可以从事低端市场前台管理系统（PMS）的经营销售业务；

2006 年 12 月，《PMS V7 源码许可协议》规定，公司获得源码许可的 PMS V7 前台系统产品可以在“限定服务市场”销售。“1.1 限定服务市场：指区域内的除下列以外的酒店或旅馆，（1）MICROS 的国际大客户（意为在全球范围内拥有 50 家以上酒店并且其中至少有一家位于区域以外）所拥有、许可、管理的酒店，但标准三星或三星级以下且代理方以每间客房 20 美元以上的价格进行目标码许可的酒店除外，除非得到 MICROS 事先书面许可；或（2）合同确认时已被授予五星或五星以上级别的酒店，除非得到 MICROS 或其认可的雇员的事先书面认可”；“代理方可以对源码做修改、增加、转换或做任何后续开发，并且代理方有权在区域内的限定服务市场分发目标码的拷贝。代理方不得出售、转移、分发、出租或再许可源码，或以任何形式与任何其他企业利用源码。代理方在区域内的限定服务市场分发软件或任何基于源码再开发的软件所造成的对双方于 2003 年 6 月 30 日所签署的《技术许可与代理协议》相关义务的违背，将不被视为对该协议 15.4 条款的违背。”

16. 合同的终止

16.1 期限。本合同期限始于生效日，将持续 6 年，除非根据合同条款提前终止。合同终止前 6 个月双方可以约定续签。

16.2 代理方可以因 MICROS 的实质性违约行为而终止本合同，如果这种违约行为在通知 MICROS 后还没有被改正，且在通知后 90 天内仍然没有被改正。

16.3 如果 MICROS 申请破产，代理方在提前 90 天给予 MICROS 书面通知的前提下可以随时终止合同。

16.4 MICROS 在以下情形下，在提前 90 天给予代理方书面通知的前提下，可以随时终止合同：

16.4.1 代理方对 MICROS 的帐户超过 90 天没有清偿，但如果在 90 天的通知期内代理方清偿了所有金额，包括所有利息和滞纳金，则终止通知将被视为撤回。

16.4.2 未经 MICROS 如第 12 部分所述的提前书面许可，代理方直接、间接出售或转移其所有权。

16.4.3 代理方无法清偿债务或申请破产。

16.4.4 代理方向 MICROS 提供虚假或者误导的信息。

16.5 MICROS 可以因代理方的实质性违约行为而终止合同，如果这些实质性违约行为没有在书面通知后被改正，并在通知后 90 天内仍然没有被改正。如果 MICROS 在 12 个月内接到至少来自双方约定数量的客户的关于代理方服务质量方面的严重投诉，将视为代理方构成第 10 部分规定的实质性违约。

16.6 如果违反 18.2 (保密条款)，MICROS 可以以书面通知形式立即终止本合同。

18.2 合作与保密。代理方同意，MICROS 提供给代理方的财务报告和其他特定的文件和材料是专有的或者秘密的。如果本合同下的交易不能完成，代理方应向 MICROS 返还或者毁坏所有的财务报表和其他专有的或者是秘密的文件、资料及其备份，除非法律另有规定，代理方不应使用或者披露任何这些提供给代理方的专有的和秘密的信息，或者是代理方可以接触到的非公开信息，除非代理方是从其他对 MICROS 没有保密义务的第三方那里获取这些信息的。代理方同意，没有也不会依赖于其接触到的关于 MICROS 未来商业结果、运作或者情势的任何财务计划、预算、估算和预测，本协议的任何内容都不会构成 MICROS 的陈述和保证。

18.6 不可抗力。MICROS 不应对其控制之外的任何损失、损害、延误或者其他后果承担责任，包括但不限于，自然灾害、罢工、劳资纠纷、暴动或者内乱、战争、劳工或者物质缺乏或者政府规定、命令和决定等。

18.10 适用法律，争端解决。本协议将使用美国马里兰州法律，如同本协议完全在马里兰州签订和履行一样。协议双方同意因本协议产生的一切合同、侵权及普通法诉讼，都完全由马里兰州联邦法庭管辖，无论诉讼当事人是否为本协议的当事人，但如果马里兰州联邦法庭无权管辖，协议双方将在马里兰州法庭进行诉讼，并同意完全接受马里兰州法庭的裁决。协议双方无条件和永久放弃因本协议产生的诉讼接受陪审团裁决的权利，权利的放弃将无限制地包括合同、侵权以及其他普通法和衡平法争端。

附件 A Exhibit A

酒店解决方案，包括但不限于以下内容：

Opera Suite, Fidelio Version 6 Suite, Fidelio Version 7 Suite, Fidelio Version 8 Suite, Fidelio Cruise, Opus 2, FidelioXpress, Materials Control, MICROS-Fidelio Financials (IP owned by SunSystems) 。

酒店解决方案还包括用于酒店的 Micros 系列 POS 产品：

2400/MWS+FFS, 2700 HMS, 2800 HMS, 3700 RES, 8700 HMS, 9700 HMS, 87000

HMS, EO, EM, GSS, KDS, Insight Data Warehousing, Mymicros.net. 以及所有上述技术与产品的升级或新开发版本, 以及现有及新开发的接口。

餐饮解决方案, 包括但不限于:

2400/MWS+FFS, 2700 HMS, 2800 HMS, 3700 RES, 8700 HMS, 9700 HMS, 87000 HMS, EO, EM, GSS, KDS, Insight Data Warehousing, Mymicros.net. 以及所有替代或升级产品。

三、发行人对外担保的有关情况

截止本招股意向书签署日, 发行人不存在对外担保的有关情况。

四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项

截止本招股意向书签署日, 发行人不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

五、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员存在的重大诉讼或仲裁事项

截止本招股意向书签署日, 发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人重大诉讼或仲裁事项。

六、董事、监事及高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况

截止本招股意向书签署日, 未发生发行人董事、监事及高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况。

第十六节 董事及有关中介声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员的声明

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。

全体董事签字：



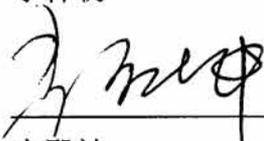
李仲初



赖德源



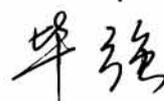
郭明



李殿坤

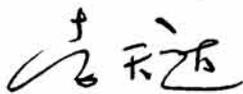


邹小杰

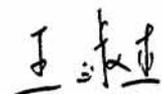


毕强

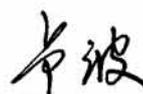
全体监事签字：



李天达

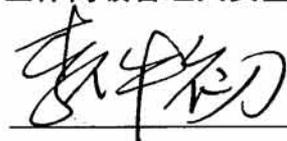


王淑杰



卢波

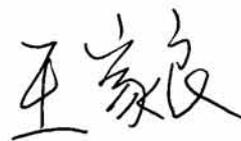
全体高级管理人员签字：



李仲初



赖德源



王家良

北京中石基信息技术股份有限公司



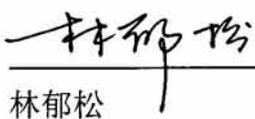
二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人：

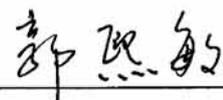

何如

保荐代表人：


林郁松


巴震

项目主办人：


郭熙敏



三、发行人律师声明

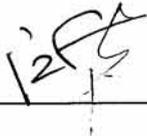
本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人（签字）：



付洋

经办律师（签字）：



江华



魏小江



周群



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及其摘要，确认招股说明书及其摘要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及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人（签字）：



黄光松

签字注册会计师（签字）：



杨红青



谢峰



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及其摘要，确认招股说明书及其摘要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及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人（签字）：



黄光松

签字注册会计师（签字）：



杨红青



谢峰



第十七节 备查文件

一、备查文件目录

本次股票发行期间，投资者可查阅与本次发行有关的所有法律文件。有关备查文件目录如下：

- （一）发行保荐书
- （二）财务报表及审计报告
- （三）内部控制审核报告
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表
- （五）法律意见书及律师工作报告
- （六）《公司章程（修正案）》
- （七）中国证监会核准本次发行的文件
- （八）其他与本次发行有关的重要文件

二、备查文件查阅时间

查阅时间为本次发行期间每个工作日的上午 9:00—11:00，下午 2:00—5:00。

三、备查文件查阅地点

（一）发行人：北京中长石基信息技术股份有限公司

地 址：北京市海淀区复兴路甲 65 号-A11 层

电 话：010-68249356

联系人：郭明

(二) 保荐人(主承销商)：国信证券有限责任公司

地 址：北京市西城区金融街 27 号投资广场 A 座 20 层

电 话：010-66211978、66211052

联系人：林郁松、巴震、郭熙敏、刘立新、周爽