

# 中德证券有限责任公司

## 关于保荐汉王科技股份有限公司

### 首次公开发行股票之发行保荐工作报告

中德证券有限责任公司（以下简称“中德证券”或“本保荐机构”）作为汉王科技股份有限公司（以下简称“汉王科技”、“发行人”或“公司”）申请首次公开发行股票的保荐机构<sup>1</sup>（主承销商），本着诚实守信、勤勉尽责的原则，通过对发行人的尽职调查及其首次公开发行股票申请文件的审慎核查，本保荐机构认为发行人本次发行申请符合《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《首次公开发行股票并上市管理办法》（以下简称“《首发管理办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐管理办法》”）等法律、法规的规定，同意保荐发行人首次申请公开发行股票，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

## 一、项目运作流程

### （一）保荐机构内部的项目审核流程

第一阶段：项目的立项审查阶段

本保荐机构投资银行部之立项决策机构、质量与执行管理部、法律部、合规部实施保荐项目的立项审查，是指对所有保荐项目进行事前评估，以保证项目的整体质量，从而达到控制项目风险的目的。

---

<sup>1</sup> 根据中国证券监督管理委员会“关于核准设立中德证券有限责任公司的批复”（证监许可[2008]1465号）以及相关核准，山西证券股份有限公司（以下简称“山西证券”）与德意志银行股份有限公司获准合资设立的中德证券有限责任公司于2009年4月17日完成工商登记注册，2009年7月6日取得经营证券业务许可证。中德证券承继山西证券所有与股票和债券的发行相关的承销、保荐等业务和人员，并按照法律法规的要求履行和承担所有的保荐等职责。

## 第二阶段：项目的管理和质量控制阶段

保荐项目执行过程中，质量与执行管理部、合规部适时参与项目的进展过程，以便对项目进行事中的管理和控制，进一步保证和提高项目质量。

## 第三阶段：项目的内核审查阶段

投资银行部实施的项目内核审查制度，是根据中国证监会对保荐机构（主承销商）发行承销业务的内核审查要求而制定的，是对中德证券所有保荐项目进行正式申报前的审核，以加强项目的质量管理和保荐风险控制，提高我公司保荐质量和效率，降低我公司的发行承销风险。

中德证券所有保荐主承销项目的发行申报材料都经由中德证券内核小组审查通过后，再报送中国证监会审核。

## （二）本次证券发行项目的立项审核主要过程

2009年07月06日，汉王科技首次公开发行股票并上市（以下简称“IPO”）项目组在制作完成立项申请材料后，向本保荐机构质量与执行管理部提出立项申请。

质量与执行管理部在审核项目组提交的立项申请材料的基础上出具了相关的初审报告，并发出召开保荐机构投资银行项目立项评审委员会会议的通知。

2009年07月09日，本保荐机构立项评审委员会召开汉王科技IPO项目立项会议，出席本次立项会议的人员有立项委员、项目组成员、质量与执行管理部人员、法律部人员和合规部人员。

中德证券投资银行立项评审委员会针对汉王科技IPO项目的立项会议符合中德证券立项工作管理的相关规定。经表决，同意票数超过有表决权票数的2/3，同意本项目立项。

## （三）本次证券发行项目执行的主要过程

### 1、项目执行成员构成

保荐代表人	崔学良、李凡
项目协办人	安徽
项目组成员	崔胜朝、李捷、邓仲彤、陈晨

## 2、项目组进场工作时间

发行人本次发行工作期间，项目组分阶段进场工作时间如下：

阶段	时间
辅导	2008年01月21日——2008年01月28日
申报文件制作	2008年01月17日——2008年02月13日
补充申报材料	2008年07月20日——2008年08月02日
	2008年10月30日——2008年11月18日
	2009年02月09日——2009年02月26日
	2009年03月19日——2009年03月26日
	2009年06月01日——2009年06月11日
	2009年07月01日——2009年07月08日
	2009年07月10日——2009年07月20日
	2010年01月05日——2010年1月25日
立项	2009年07月06日——2009年07月09日
内部核查	2009年07月10日——2009年07月20日

## 3、尽职调查的主要过程

中德证券受汉王科技聘请，担任其本次IPO工作的保荐机构和主承销商。在本次保荐工作中，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》等相关法规的要求，对发行人作了审慎、独立的调查工作。对于本次尽职调查，项目组全体成员确认已履行勤勉、尽责的调查义务。

中德证券的调查是按照《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》等我国现行有效的法律、法规、部门规章和规范性文件进行的。我们针对汉王科技IPO项目调查范围包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查、组织机构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、股利分配、公司未来可持续发展能力、公司或有风险及其他需关注的问题等多个方面。在调查过程中，我们实施了必要的查证、询问程序，包括但不限于以下方式：

1、先后向发行人及发行人各职能部门、发行人的股东、关联方发出尽职调查提纲，对发行人的财务部、研发部、人力资源部、采购部、销售部等部门进行调查了解，收集与本项目相关文件、资料，并进行查阅和分析；

2、多次与公司董事、总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级

管理人员访谈；

- 3、与发行人律师和审计机构的经办人员进行了沟通和相关询问调查；
- 4、实地调查发行人主要生产经营场所、募集资金投资项目实施地；
- 5、与发行人的主要供应商及客户进行电话或现场访谈；
- 6、与发行人所在地的工商、税务、社保等机构进行询问访谈。

针对汉王科技IPO项目的尽职调查主要过程包括但不限于以下方面：

项目	主要工作内容
发行人基本情况	调查和发行人的改制、设立、历史沿革、发起人、重大股权变动、重大资产重组等情况；了解发行人在设立、股权变更、资产重组中的规范运作情况等；并收集相关资料。
	调查和了解发行人主要股东的基本情况、股东历次出资情况、与发行人相关协议；主要股东所持发行人股份的质押、冻结和其它限制权利的情况；主要股东和实际控制人最近三年内变化情况或未来潜在变动情况，并收集相关资料。
	查阅发行人员工名册、劳务合同、工资表和社保费用明细表等资料，向相关主管部门进行调查，了解发行人在国家用工制度、劳动保护制度、社会保障制度和医疗保障制度等方面的执行情况等，并收集相关资料。
	调查和了解发行人1家控股子公司、1家参股子公司的基本情况；资产权属及其独立性；业务、财务、机构的独立；发行人商业信用情况等；并收集相关资料。
业务与技术	调查智能人机交互行业发展、同行业竞争状况、同行业上市公司情况；收集行业主管部门制定的发展规划、行业管理方面的法律法规及规范性文件，了解行业监管体制和政策趋势；调查发行人所处行业的技术水平及技术特点，了解发行人所属行业特有的经营模式等，并收集相关资料。
	现场调查发行人的采购、生产、销售、技术与研发情况，了解发行人主要原材料、重要辅助材料、所需能源动力的市场供求状况；发行人的生产工艺和流程、经营模式；发行人的研发能力和激励措施等，并收集相关资料
	通过查询有关资料，与高管人员、中介机构、发行人员工、主要供应商、主要销售商谈话等方法，了解发行人高管人员的胜任能力及是否勤勉尽责。
同业竞争与关联交易	调查发行人的关联方基本情况、关联方关系、同业竞争情况，了解关联交易、同业竞争对发行人的影响及解决措施，并收集相关资料。
董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查	查询董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简历、发行人的说明等文件，与上述人员访谈，了解上述人员的任职资格、执业操守、兼职情况、对外投资情况等；查阅发行人历次“三会”会议记录，了解报告期内发行人董事、高管的变化情况；并收集相关资料。
组织机构与内部控制	查阅发行人组织机构图、历次股东大会、董事会、监事会的会议通知、会议记录、会议决议、会议议案及决议公告、内部控制制度、《内部控制鉴证报告》、公司治理制度等文件，抽样测试发行人内部控制制度运

	行情况，了解发行人组织机构的是否健全、运作情况、内部控制环境、股东资金占用等。
<b>财务与会计</b>	对经注册会计师审计的财务报告及相关财务资料、税务资料、评估报告进行审慎核查，结合发行人实际业务情况进行财务分析，并对重要的财务事项例如销售收入的确认、成本计量、投资性房地产、存货、应收账款、报告期内的纳税等进行重点核查。
<b>业务发展目标</b>	调查发行人未来三至五年的发展计划、中长期发展战略等情况，了解发行人发展目标与目前业务、募集资金投资项目的关系等情况，并收集相关资料。
<b>募集资金运用</b>	查阅本次发行的募投项目立项批复文件、环评批复文件、募集资金管理制度等，结合本次发行的募投项目的可行性研究报告，分析发行人募集资金投向对发行人未来经营的影响。
<b>股利分配</b>	调查发行人股利分配政策、历次股利分配、发行后股利分配政策等情况，并收集相关资料。
<b>公司或有风险</b>	调查发行人经营风险、重大合同执行情况、诉讼和担保等情况，分析可能对发行人业绩和持续经营能力产生不利影响的主要因素以及这些因素可能带来的主要影响。

#### 4、保荐代表人参与尽职调查时间及主要调查过程

保荐代表人崔学良、李凡于2008年01月17日开始参与本项目的尽职调查工作，其尽职调查范围主要包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与管理交易、组织机构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、公司或有风险等。保荐代表人对发行人的尽职调查方法和过程与其他项目组成员对本项目的尽职调查基本一致。

#### （四）内部核查部门审核本次证券发行项目的主要过程

1、本保荐机构关于证券发行项目内核核查的部门包括质量与执行管理部、法律部和合规部。

2、质量与执行管理部的主要核查过程如下：

（1）审核证券发行项目的立项申请并出具初审报告，必要时赴项目现场进行核查；

（2）立项后内核前，赴项目现场进行核查或与项目组保持密切沟通，及时掌握项目进展以及项目存在的问题；

（3）审核证券发行项目的内核申请并出具初审报告；

（4）参加立项会议、内核会议，发表对于证券发行项目的审核意见；

(5) 在内核会议后, 审核项目组根据会议决议对申请文件的修改和完善情况。

3、具体到本项目, 过程如下:

2009年07月10日—2009年07月15日, 质量与执行管理部组织核查工作小组对汉王科技IPO项目进行了实地核查。核查小组在现场对项目组的尽职调查工作进行了全面的核查, 为期6天。

2009年07月16日, 质量与执行管理部受理汉王科技IPO项目组经所在业务部门提交的内核申请;

2009年07月17日, 质量与执行管理部在初步审核的基础上出具了《关于汉王科技股份有限公司IPO项目的内核初审报告》;

2009年07月20日, 质量与执行管理部组织召开汉王科技IPO项目内核会议, 本保荐机构内核委员会(即内核工作小组)审核通过本项目内核申请;

2009年07月20日, 质量与执行管理部对汉王科技IPO项目组根据内核会议有关问题提交的回复以及据此修改的申请文件进行了审核控制, 最终同意项目申请文件上报中国证监会。

## **(五) 内核小组对发行人本次证券发行项目的审核过程**

### **1、内核小组审核过程**

本保荐机构质量与执行管理部审核了汉王科技IPO项目组提交的内核申请材料, 在出具相关初审报告的基础上, 发出召开内核会议的通知; 本保荐机构内核委员会对项目申请文件进行了审核。

2009年07月20日, 质量与执行管理部组织召开汉王科技IPO项目内核会议, 本保荐机构内核委员会对本项目进行了审核。由项目组对项目进行陈述并对委员提问进行答辩, 内核委员从专业的角度对申请材料中较为重要和敏感的问题进行核查和充分的讨论。出席本次内核会议的人员有内核委员、项目组成员、质量与执行管理部人员、法律部人员、合规部人员。

### **2、本保荐机构对本次证券发行上市的内核意见**

中德证券内核委员会针对汉王科技IPO项目的内核会议符合本保荐机构内核管理工作的相关规定。经表决, 同意票数超过有表决权票数的2/3, 同意本项

目通过内核。

## 二、项目存在问题及其解决情况

### （一）立项评估决策机构成员意见、立项评估决策机构成员审议情况

#### 1、立项评估决策机构审核意见

在立项评审会议和书面表决中，立项委员们就本项目提出的问题主要有：

（1）详细说明公司与日本WACOM公司之间的诉讼情况；

有委员认为，应详细了解知识产权诉讼对发行人收入 and 发展的影响。

（2）汉王科技硬件产品的划分依据是什么，软件收入和硬件收入如何确认，审计报告中是否可以将软件收入和硬件收入分开披露，近三年软件产品的退税情况；

有委员认为，汉王科技为软件企业，但其同时生产硬件产品，应关注其软件收入和硬件收入的划分依据，是否存在不满足软件企业划分标准的风险。

（3）发行人近三年净利润与主营业务收入增长相对较低，发行人的增长点在哪里，发行人募集资金投资项目存在哪些风险，发行人有何风险控制措施，

有委员认为，做为高科技公司，发行人净利润和主营业务收入增长相对较低，应关注其未来的利润增长点在哪方面，同时应关注的募集资金投资项目存在的风险及发行人采取的风险控制措施。

（4）公司销售利润率较低，公司对募投项目的盈利能力估计是否过于乐观，

有委员认为，发行人募集资金投资项目的盈利估计高于公司目前的销售利润率，应详细分析发行人对募集资金投资项目的盈利能力估计是否过于乐观。

#### 2、立项评估决策机构审核结论

汉王科技股份有限公司IPO项目通过了中德证券立项评审委员会审议，同意立项。

## (二)项目执行成员在尽职调查过程中发现和关注的主要问题以及对主要问题的研究、分析与处理情况

### 1、公司与 WACOM 专利诉讼的进展情况、诉讼及相关争议所涉及专利对公司生产经营的影响。

针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人、发行人律师进行了访谈和沟通，并对诉讼的进展情况进行了跟踪了解，情况如下：

软件行业内存在较为普遍的涉及知识产权的诉讼和仲裁事项，原因往往是：软件产品盗版或侵权、专有技术泄密、软件价值低估、不同技术方案产生相同应用效果、利用诉讼拖延并打击竞争对手等。而且，伴随着中国科技类企业自身核心技术水平和竞争力的提高，以及国际化步伐的加快，国外科技类企业将广泛利用知识产权诉讼等方式同我国科技类企业展开竞争。总体看，知识产权诉讼具有诉讼周期长、技术复杂程度高、取证难度大等特点。

发行人目前主要涉及的诉讼事项中，与发行人技术遭盗版和竞争对手利用恶意诉讼限制发行人发展有关。

#### (1) 公司被起诉事项

A、2006年11月29日，WACOM向上海市第一中级人民法院提交了《民事起诉状》，诉称基于中华人民共和国专利局授予的第88104538、88107584.1、89106336.6号发明专利，被告，即公司、汉王制造、宏图三胞制造、销售、许诺销售10款汉王无线输入板产品侵犯了原告专利权，因此，WACOM向法院提出了判令被告停止制造、销售、许诺销售侵犯原告专利权的产品及一切未经授权擅自使用原告专利的行为，判令被告销毁一切库存的侵权产品，判令被告汉王科技、汉王制造赔偿原告经济损失10万元并承担连带责任等共七项诉讼请求。

2007年6月27日，WACOM对该诉讼内容进行了部分变更，主要变更内容为：要求公司及汉王制造赔偿经济损失50万元，将被控侵权产品增加至17款。

B、2006年12月11日，WACOM和Wacom Technology Corporation向美国华盛顿州西区地区法院提交了《民事起诉状》，诉称基于第4,878,553、4,999,461、5,134,689、RE34,187、RE35,329及5,691,513号美国专利，公司、Hanvon Corporation制造、使用、销售、许诺销售、和/或向美国出口无线输入板产品



侵犯了原告专利权，因此，原告向法院提出了判令被告侵权成立，判令被告停止侵权行为，判令被告赔偿原告因侵权遭受的经济损失（包括三倍经济损失和原告支付的成本和律师费等）等共十五项诉讼请求。

基于公司聘请的境外律师 Kirkpatrick & Lockhart Preston Gates Ellis LLP 分别于 2007 年 3 月 23 日、2007 年 9 月 15 日和 2008 年 1 月 10 日就公司与 WACOM 境外专利侵权纠纷案出具的专项意见，上述诉讼目前处于调查取证阶段，并从 2007 年 7 月 30 日至 2007 年 8 月 10 日在香港已经完成了最初一轮的证词收集，从 2007 年 10 月底开始，双方就术语解释问题简述并提交大量附件之后，法院于 2007 年 12 月 5 日至 6 日开庭对各个术语解释问题进行了庭审，此后于 2007 年 12 月 21 日法院对术语解释问题作出了书面裁决。

## （2）公司起诉和冠科技等专利侵权纠纷案

A、2007 年 12 月 22 日，公司向河北省石家庄市中级人民法院提交了《民事起诉状》，诉称和冠科技（北京）有限公司、石家庄三川文化传播有限公司和周炳兴在全国范围内生产、销售侵犯公司名称为“带按键的电脑录入手写板”的实用新型专利，请求人民法院判令上述三被告立即停止侵犯公司专利权的行为，在全国范围内登报消除影响，并连带赔偿公司经济损失 30 余万元。

2007 年 12 月 25 日，河北省石家庄市中级人民法院向公司下发（2008）石民五初字第 0003 号《受理案件通知书》，决定立案审理公司的上述起诉。

B、2007 年 12 月 22 日，公司向河北省石家庄市中级人民法院提交了《民事起诉状》，诉称和冠科技（北京）有限公司、石家庄三川文化传播有限公司和周炳兴在全国范围内生产、销售侵犯公司名称为“带飞梭的手写板”的实用新型专利，请求人民法院判令上述三被告立即停止侵犯公司专利权的行为，在全国范围内登报消除影响，并连带赔偿公司经济损失 30 余万元。

2007 年 12 月 25 日，河北省石家庄市中级人民法院向公司下发（2008）石民五初字第 0004 号《受理案件通知书》，决定立案审理公司的上述起诉。

C、2007 年 12 月 22 日，公司向河北省石家庄市中级人民法院提交了《民事起诉状》，诉称和冠科技（北京）有限公司、石家庄三川文化传播有限公司和周炳兴在全国范围内生产、销售侵犯公司名称为“双弹簧手写笔”的实用新型专利，请求人民法院判令上述三被告立即停止侵犯公司专利权的行为，在全国范围内登

报消除影响，并连带赔偿公司经济损失 30 余万元。

2007 年 12 月 25 日，河北省石家庄市中级人民法院向公司下发（2008）石民五初字第 0005 号《受理案件通知书》，决定立案审理公司的上述起诉。

（3）本保荐机构认为该项诉讼对公司现在及未来不构成重大影响。

首先，本次被控侵权产品系公司汉王笔系列产品中的一小部分硬件产品，而且仅是硬件产品中的部分零部件，作为公司核心产品的软件产品不受此诉讼影响。公司相关硬件产品的被控侵权产品报告期收入情况如下表：

单位：万元

收入	2007 年度	2006 年度	2005 年度
手写产品线—绘图板	552.91	309.34	136.85
手写产品线—超能系列	347.44	485.15	574.00
<b>销售收入合计</b>	<b>900.35</b>	<b>794.49</b>	<b>710.85</b>
<b>占主营业务收入比</b>	<b>4.22%</b>	<b>4.23%</b>	<b>4.19%</b>

因此，该诉讼对公司报告期财务状况和经营成果影响很小。

其次，由于该诉讼为知识产权诉讼，而且不符合我国《民事诉讼法》规定的先予执行条件，因此在诉讼期间，公司产品不存在停止生产和销售的可能。在美国的诉讼中亦不存在先予执行的可能。

第三，WACOM 诉公司的相关涉案专利是其即将到期的专利，这更证明了此次诉讼带有明显的恶意诉讼性质。WACOM 国内的涉案专利将分别于 2008 年 6 月 16 日、2008 年 8 月 24 日和 2009 年 6 月 13 日到期，而知识产权诉讼因涉及众多复杂的技术问题的特点，因此诉讼周期较长，一般一审、二审的诉讼周期在 2—4 年甚至更久，因此预计在本案终决之时，涉案专利将陆续失效，其后亦不会对公司产品的生产和销售产生任何影响。而美国案件中的 6 个专利中最早的过期日期是 2007 年 9 月 14 日，其中三个专利分别于 2008 年，2009 年，与 2010 过期，只有两个专利距过期还有较长时间，一个是在 2013 年，另一个在 2015 年。

最后，该诉讼事项并未有实质性的进展。经国内司法鉴定机构的检测及诉讼代理律师的专业判断，公司无需对该诉讼事项计提预计负债。

2008 年 4 月 9 日，汉王科技及汉王制造与 WACOM 公司签订了全面和解协议，协议各方均相互撤销诉讼。

“WACOM 公司”为日本株事会社 WACOM 公司的简称，“WACOM 科技公司”和“和冠科技（北京）有限公司”分别为 WACOM 公司在美国和中国的子公司。

《和解协议》的主要内容为：

(1) 协议目的：鉴于协议一方已经在多个国家向协议相对方发起与笔数位板领域（Pen Tablet）内专利有关的法律诉讼，协议各方希望就上述法律诉讼和笔数位板领域内专利，签署一份全球范围内的、相互的、长期的、全面的协议；并希望通过奉守对笔数位板领域内既有专利不提起诉讼和不主张专利无效的承诺来解决协议各方之间尚未了结的和将来可能发生的专利纠纷；

(2) 主要和解内容：

①协议各方同意于协议生效之日起 30 日内签署和递交必要的文件以撤销或终止所有相互之间尚未了结的法律诉讼和专利无效宣告请求；

②除美国及日本市场外，汉王可以在任何地方从事包括制造、安排他人制造、销售、许诺销售、使用、出口和进口在内的经营活动；

③日本市场：2012 年 3 月 31 日之前其不得在日本制造、安排他人制造、使用、出售、许诺销售、营销或进口任何笔数位板产品。在 2009 年 3 月 31 日之前汉王不得为平板电脑（TABLET PC）客户在日本制造、安排他人制造、使用、出售、许诺销售、营销或进口任何组件产品。

④美国市场：在 2012 年 3 月 31 日之前汉王不得在美国制造、安排他人制造、使用、出售、许诺销售、销售或进口任何 LCD 产品、任何专业产品、任何 OEM 产品。在 2009 年 3 月 31 日之前汉王不得为平板电脑客户在美国制造、安排他人制造、使用、出售、许诺销售、销售或进口任何配件产品。汉王仅获准以其本身的牌继续销售消费者产品。

(3) 违约责任：如任何一方实质性违反协议且未及时补救的，协议相对方有权终止协议；

(4) 适用法律和争议解决：协议适用美国华盛顿州法律，不包括冲突法；如因违反本协议而产生任何争议，进行法律程序的地点应为：(a) 就 Wacom 向汉王提起的任何诉讼而言，北京；或(b) 就汉王向 Wacom 提起的任何诉讼而言，华盛顿州西区联邦地区法院。

(5) 协议生效：协议自 2008 年 4 月 9 日起生效，有效期为 10 年。如协议

双方相互同意没有严重违约或所有违约已予以纠正，则协议可以续期 5 年。

和解协议达成后，消除了公司笔数位板产品知识产权方面的纠纷，有利于公司开拓市场。

保荐机构认为：“鉴于当事人已签署《和解协议》，汉王科技的上述法律诉讼不会对汉王科技的经营和财务状况产生重大不利影响。”

发行人律师认为：“鉴于当事人已签署《和解协议》，黑龙江省哈尔滨市中级人民法院、上海市第一中级人民法院、美国华盛顿州西区地区法院已经准许或同意相关当事人撤回起诉，相关当事人正在分别请求其他相关法院准许撤回起诉或请求国家知识产权局专利复审委员会准许撤销专利无效宣告请求，本所及经办律师认为，发行人关于上述法律诉讼、专利无效宣告请求的法律行动不会对发行人的经营和财务状况产生重大不利影响。”

## **2、增值税税收优惠文件 18 号、25 号文持续到 2010 年，该种增值税税收优惠政策是否有持续性。**

针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了访谈和沟通，情况如下：

(1) 软件是信息产业的核心，是国家重点支持和大力发展的新兴产业。我国软件产业起步晚、产业自主化程度低、发展相对落后，为了重点鼓励和扶植软件企业，国务院 18 号文及国税总局 20 号文通过调整税收政策对软件行业进行扶持。

(2) 软件产品本质上是一种知识服务，同一般工业产品有很大差别，消耗的原材料很少，收入约等于毛利，几乎没有准予抵扣的进项税，若对软件产品征收 17% 的增值税具有不合理性；应将软件产品看作服务输出，我国目前对大部分服务性行业不征收增值税而征收营业税，国务院 18 号文规定的税收政策是增值税超过 3% 部分，实行即征即退，亦相当于征收 3% 的营业税，所获的增值税退税金额为经常性收益。因此，所谓的税收优惠政策实际上是对原税收政策的合理修正。

在中国加入世贸后，美国和欧盟对国务院 18 号文件中在集成电路产业方面的退税政策向世贸组织提出了诉讼，但是完全没有对软件退税政策提出任何的异议，也说明国际社会对于软件业退税政策合理性的认可。

我国 2007 年软件行业在退税 14%后，平均利润率是 7.5%（数据来源：信息产业部《2007 年 1-11 月份电子信息百强企业经济运行简析》），在如此低的利润率情况下，取消软件业的优惠政策，将严重危及中国软件业的生存。

尽管我国软件业取得长足发展，但是到 2007 年，软件业务收入占电子信息产业主营业务收入只有 10.8%，美国是 60%，信产部制定的软件业“十一五”专项规划中，我国软件业国内市场销售额每年将以 30%左右的速度增长。在这个目标之下，可以有把握的预期，国家将长期给予该产业重点扶持。同时，国家已将我公司的产业“智能人机交互技术”纳入《信息产业科技发展十一五规划和 2020 年中长期规划纲要》，发行人 2003、2004、2006、2007 年也被认定为国家规划布局内的重点软件企业。

（3）按照企业会计准则规定，因软件产品销售依据国家相关税务规定获得的增值税退税额（经常性收益）无法记入营业利润而是记入营业外收入，发行人作为具有自主知识产权的软件企业，2005-2007 年公司软件收入占主营业务收入的比例分别为 46.80%、49.67%和 50.57%，导致该部分退税金额较大，导致营业利润远低于利润总额。但由于公司不断的发展、规模不断扩大，报告期公司增值税返还额占净利润的比例是持续下降的，分别为 80.50%、66.91%、57.65%。

综上所述，发行人认为目前的税收优惠政策实际上是对原税收政策的合理修正，在新的替代性政策出台之前将长期存在，另一方面，随着发行人营业规模的不断扩大，增值税返还金额占净利润的比例不断下降，降低了增值税优惠政策变化可能会对发行人产生的影响。

### **3、2007 年 10 月，公司不再将汉王机器视觉公司纳入合并报表范围，原因是什么。**

针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对相关材料进行了尽职调查，并对发行人、发行人会计师进行了访谈和沟通，情况如下：

汉王机器视觉公司成立于 2006 年 8 月 25 日，成立时注册资本为 150 万元，发行人出资 100 万元，占其 66.67%的股权。汉王机器视觉公司的主营业务是基于图像识别和处理技术，在工业生产、工业检测领域研究开发相关自动化控制技术和产品，专门从事机器视觉技术及其在半导体等领域应用开发，其产品针对工业用户，目前仍处在研究开发阶段。

2007年10月，汉王机器视觉公司进行第一次增资，增资后注册资本变更为202.50万元，发行人持有其股权比例由66.67%降至49.38%。

根据2007年10月汉王机器视觉公司增资时各方签署的增资扩股协议第九条的规定“公司股东会对修改公司章程、增加或减少公司注册资本、公司分立、合并、解散或破产清算做出决议，应经各方即本次增资扩股完成后的公司全体股东一致通过。”、“公司的如下行为应该至少获得任一乙方股东（高阳、王曙光）和任一丙方股东（汉王机器视觉公司增资前的原股东）或者该等股东委派的各一名董事书面同意：①公司的融资计划、上市计划和期权计划；②公司股权结构或公司形式发生变更；③公司设立分支机构、对外投资、重组或在单笔人民币伍拾万元以上资产收购或出售；④公司主营业务发生重大调整，或实施任何超越公司业务范围之外并足以影响公司净资产或盈利能力的行为；⑤公司单笔支出或负债或提供担保在伍拾万人民币以上。”上述协议约定使公司的股东权利受到限制。发行人按增资协议的约定不再对其具有控制权，按照《企业会计准则》的规定，发行人从2007年10月开始不再将汉王机器视觉公司纳入合并报表范围。

### **（三）内部核查部门关注的主要问题，及内部核查部门意见的具体落实情况**

#### **1、发行人的经营成果对税收优惠存在较高依赖，是否违反《首发管理办法》第三十四条之规定。**

**问题说明：**发行人目前主要享受增值税和所得税税收优惠政策，2005、2006和2007年获得的增值税退税金额分别为1,024.89万元、1,232.10万元和1,569.67万元，占同期净利润的比例分别为80.5%、66.91%和57.65%。公司的增值税返还对公司利润贡献较大。尽管该等税收优惠政策是软件行业税收制度的特殊性造成的，在可预见的时期内长期存在，但如果国家税收优惠政策发生不可预期的不利变化，将会直接影响公司的净利润和现金周转。根据新企业所得税法第二十八条规定，国家需要重点扶持的高新技术企业将减按15%的税率，征收企业所得税；并且新企业所得税法实施条例对高新技术企业的认定条件做出了新规定。所以，发行人是否将被继续认定为高新技术企业继续享受增值税和所得税税收优惠政策将存在一定的不确定性。

针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查，情况如下：

(1) 根据《软件企业认定标准及管理办法》(施行)，软件企业的主要认定标准为：年软件销售收入占企业年总收入的 35%以上。近三年，公司软件收入占主营业务收入比例分别为 46.80%、49.67%、50.57%。公司自成立以来一直被认定为软件企业，享受相关税收优惠政策。

(2) 本次募集资金项目实施后，公司生产规模大幅扩张，将进一步增强公司作为软件企业的竞争实力。其中，“汉王多语种多平台文字识别软件系统及产品”项目为纯软件项目，该项目的实施，将提高公司软件收入的比重；“电子纸智能读写终端”项目、“数字化仪相关设备与软件技术产业化”项目、“基于 OCR 识别技术的行业专用信息采集产品”项目均是以公司软件为核心的“软硬结合”产品项目，该等项目技术达到国际先进水平，软件所占比重较高；“全国营销平台综合体系建设”项目能够提升公司整体营销能力，促进公司现有产品的销售。

(3) 发行人所享受的税收优惠政策合理且有持续性，具体情况见本发行保荐工作报告之二、(二)、2。

## **2、发行人销售费用占营业收入的比例较高，原因是什么。**

**问题说明：**公司 2005 年、2006 年和 2007 年的销售费用分别为 4,287.08 万元、4,634.61 万元和 6,780.16 万元，占同期主营业务收入比分别为 25.27%、24.70%和 28.97%。与同行业上市公司相比，公司销售费用占营业收入的比例较高，在一定程度上表明公司产品的销售市场竞争激烈。这种不利状况是否能够在将来有所好转，请予以关注。

针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查，情况如下：

2005 年、2006 年、2007 年销售费用占营业收入的比例分别为 23.83%、23.18%、28.97%。随公司营业收入逐年增长，销售费用相应增加。公司销售费用占营业收入的比例较高的原因为：

(1) 公司 75.8%的主营业务收入来自于手写产品线和 OCR 产品线，这两类产品主要为零销终端产品，该等产品由通用软件和配套硬件组成，通过公司渠道销售体系进行销售，因此人工费用和市场推广费用较大；

(2) 公司为了保持利润的不断增长，每年都需要推出新的产品，产生新的利润增长点，因此公司新产品的广告宣传费用较大；

(3) 公司为扩展销售渠道，增加了营销人员，导致营销人员工资及福利等各项人工费用增加所致。

### **3、发行人具有知识产权被侵权和被盗版的风险。**

**问题说明：**由于软件具有易于复制的特点，而我国对软件等知识产权的保护还比较落后，因此发行人将面临着著作权被侵权、软件包被盗版等相关知识产权风险，从而影响发行人的盈利能力和持续经营能力。

**针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查，情况如下：**

汉王科技针对国内软件知识产权保护现状，已经形成了自己的经营特色，即以核心技术为基础，为开发的软件产品寻找适合市场需求的硬件平台，使软件与硬件紧密结合，通过软件升华硬件的功能和特色，通过硬件体现软件的价值。同时，通过对核心技术的软件硬件化，将部分软件功能模块化，并利用识别输入技术对硬件的要求对使用者加以限制，这不仅可有效的防止软件盗版，而且拓宽了产品宽度，有利于软件价值的推广和实现。

**4、发行人所在的软件行业具有产品更新换代快，替代产品对其替代威胁大等特点，请关注目前和将来的替代品市场和替代品对其替代的威胁。**

**针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查，并在招股说明书“第四节、风险因素”里面进行了风险提示，情况如下：**

公司所从事行业具有技术推动型的典型特征。公司自创立之初就从事手写识别技术、笔迹输入技术、OCR 技术的研究，目前已经形成了自己核心的识别技术软件构件包，整体技术水平处于国内领先、国际先进水平。公司曾获得“国家科学技术进步一等奖”、“国家科学技术进步二等奖”和“信息产业重大技术发明奖”等多项国内外大奖。为保持核心技术的领先性，公司长期坚持将 10%左右的主营业务收入投入研发，因此，公司及创业团队先后创造了国内软件行业中的多个第一，而且突破了国外公司对相关产业的长期垄断。基于公司雄厚的研发实力和领先的行业地位，公司先后承担国家级火炬计划项目 8 项（其中重点项目 2



项），国家科技部“863”计划项目5项。

尽管公司不断加强自主技术创新能力，但与国内外知名企业相比，在技术开发实力、研发费用绝对数额等方面还存在差距，倘若失去技术领先优势，将影响到公司的持续性发展。“

**5、2006年12月11日，Wacom和Wacom Technology Corporation向美国华盛顿州西区地区法院提交了《民事起诉状》，起诉发行人侵犯了原告专利权。截止2007年12月31日，该诉讼事项正在进行中。由于发行人认为并不构成侵权行为，故没有对该诉讼事项计提预计负债。请关注该诉讼对发行人可能造成的影响。**

本问题情况说明同本发行保荐工作报告之二、（二）、1。

**6、公司的销售能力比较薄弱，销售风险如何应对。**

针对该问题，本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查，情况如下：

汉王科技以技术起家，主要领导人都是搞技术出身，销售能力比较薄弱，公司的领导人已经注意到销售问题，开始建立销售网络，形成了“三维空间”销售模式，即针对零销终端产品、技术授权和技术服务（即行业应用解决方案）三类不同技术、产品、客户群的销售推广模式。公司零销终端产品主要通过渠道销售模式进行销售，2005年至2007年，公司向渠道经销商销售实现的销售收入占同期主营业务收入的比例分别为68.31%、72.70%和73.47%。公司根据零销终端产品的消费特点和目标客户的需求状况，曾建立了以省级独家经销为主体覆盖全国地级以上城市的渠道销售架构，历史上该等渠道销售模式对零销终端产品低成本、高速度抵达销售端，快速覆盖市场等方面做出了巨大贡献，但随着公司产品线的拓宽、品类的增加，行业应用类业务需求急剧增加和营销环境的变化，公司迫切需要对原有的渠道架构和渠道管理模式进一步予以优化。为此，2005年下半年公司开始逐步调整渠道销售模式，正逐步建立起分产品独家经销，以一、二级中心城市独家经销为主体，覆盖三、四级城市的渠道销售架构体系和渠道销售管理模式，同时公司还设立了15家外地销售联络处，在实现销售人员本地化的同时，加强各地经销商的协调和管理，这有效提升了公司营销水平和销售收入。

未来公司还将利用部分募集资金建设全国营销平台综合体系,进一步完善销售网络及功能,提高公司营销体系的运营效率。并且公司今后还将加大行业应用的客户开发,形成新的销售增长点。

#### **(四) 内核小组会议讨论的主要问题及审核意见, 及内核小组意见的具体落实情况**

##### **1、发行人销售中软硬件的比例是如何确定的。**

针对该问题,本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查,情况如下:

公司产品的销售和服务模式主要包括终端产品零销、技术授权、行业应用技术服务等,其中技术授权面对的是纯软件产品的销售,终端产品零销和行业应用技术服务则是面对软硬结合产品的销售。公司软硬件产品销售收入的具体划分依据如下:

##### **(1) 技术授权**

技术授权是公司向系统软件设计商、手持通信设备、电子设备类产品等硬件产品制造厂商直接提供手写输入、识别功能的软件,收入全部确认为软件收入。

##### **(2) 终端产品零销和行业应用技术服务**

零销终端产品(主要包括手写产品线和 OCR 产品线)是由通用软件和配套硬件组成,通过公司渠道销售体系进行销售;行业应用技术服务是公司针对不同行业的特殊需求,为行业客户量身订制各种解决方案,主要通过和行业内的系统集成商的合作或者公司自主对客户进行销售。

公司在销售此类产品即软硬结合产品时,产品的硬件部分和软件部分分别开具发票,并同时确认硬件产品销售收入和软件产品销售收入。公司产品硬件部分的制造和采购由公司的控股子公司汉王制造负责,汉王制造根据公司制定的生产和采购计划来完成公司产品硬件部分的生产、采购或外协加工。汉王制造销售给汉王科技硬件产品的定价是依据“成本加成法”确定的,其中自产硬件产品的价格主要构成为原材料成本、制造费用及期间费用(一般为原材料成本的 20%至 50%)、税金(包括增值税、城建税和教育费附加);外购硬件产品的价格主要构成为外购价格、制造费用、包装费用、仓储费用、资金占用费、税金(包括增值

税、城建税和教育费附加)。在按“成本加成法”确定价格的同时,汉王科技也参考了行业内其它公司相同产品的销售价格。公司在对外销售软硬结合产品时,所确认的硬件产品销售收入即为公司向汉王制造购买该硬件产品的价格,所确认的软件销售收入即为软硬结合产品收入与硬件产品销售收入的差额。

**2、同行业上市公司中增值税返还款占利润总额的平均比例是多少,发行人对税收优惠的较高依赖是否违反了首发管理条例。**

本问题情况说明同本发行保荐工作报告之二、(三)、1。

**3、发行人拟发行股份占总股本的比例较高,不符合目前中小板发行的市场惯例。**

针对该问题,本保荐机构项目组人员与发行人进行了沟通,情况如下:

经过与发行人高管人员沟通,发行人同意将申请文件中发行股本总数变更为2,700万股,占发行后总股本比例的25.22%。

**4、发行人销售收入增长情况如何。能否赶上行业增长速度。项目组应对该公司市场销售模式或行为进一步深入调查。**

针对该问题,本保荐机构项目组人员进场期间对发行人进行了尽职调查,情况如下:

公司2005年-2007年按产品分类的主营业务收入及增长情况如下表:

单位:万元

项目	2007年		2006年		2005年
	销售收入	增长比例	销售收入	增长比例	销售收入
手写产品线	8,445.95	2.54%	8,236.96	10.56%	7,449.93
OCR产品线	7,722.42	44.47%	5,345.35	47.26%	3,629.75
技术授权	2,738.86	88.74%	1,451.11	10.35%	1,314.95
行业应用	2,279.90	-8.79%	2,499.52	0.72%	2,481.67
其他产品	133.64	-89.14%	1,230.91	-41.00%	2,086.25
合计	21,320.77	13.63%	18,763.85	10.62%	16,962.55

**(1) 公司现有的销售模式**

公司自成立之初即着手渠道营销体系的建立,经过多年发展形成了以省级或副省级中心城市独家总经销为主体,全面覆盖地级以上市场的渠道架构。公司以

往的渠道营销体系在降低产品成本、快速抵达销售终端、覆盖市场等方面做出了巨大的历史贡献。然而，伴随着公司产品线的拓宽、产品品类的增加，营销环境的变化对营销体系提出了更高的要求。主要体现在以下四个方面：

①产品方面：目前公司产品线已由原来单一的汉王笔系列产品发展成为现在的手写产品线、OCR产品线、以及规划中的笔迹产品线等多条产品线。

②用户方面：目标用户群由初期的具有联机手写文字输入需求的个人用户，扩展到有手写输入需求的高端政务、商务客户，教育行业用户，对批量文字识别需求的图书、档案，税务、教育等行业客户，对轨迹输入有需求的艺术工作者及学生等。

③销售方式：由传统的柜台零售逐步扩展到渠道分销、经销商专卖店销售、上门直销、行业大客户销售、展会销售、产品推介会销售等多种方式相结合的销售方式。

④市场推广方面：由初期的销售员点对点销售推动方式，发展到现在全国媒体广告、地方广告、路牌广告、展会、网络推广、推介会等多层面、全方位市场拉动与品牌塑造。

## （2）公司旧有营销体系的缺陷

①渠道架构问题：以往公司按行政区域划分市场，以省或副省级中心城市为销售单位，在全国大部分市场采取全线独家经销的模式。伴随着产品、用户群、销售模式和市场的发展，该模式的局限性与矛盾亦有所表现：经销商的核心营销能力不可能覆盖公司不断增加的新产品，只能以最擅长的营销方式，以获得利益最大化，这导致同一产品不同区域销量差异较大，影响了公司全线产品的均衡发展，这导致了新产品的推广周期长，同时也影响了老产品的生命周期；全线独家经销的渠道销售模式，决定了在大部分城市只有一个经销商向公司反馈市场信息，由于经销商导向的差异，对某些信息由于其独具的放大作用，可能会对公司的决策产生误导；受经销商自身实力及人力资源的影响，无法对下级经销商进行合理、有效的服务支持与管理，影响了公司产品在其销售区域的销售额和市场占有率的有效提升；部分经销商由于自身种种原因，发展速度与公司的发展不匹配，在公司产品品类与市场投入不断增加的情况下，经销商的销售额不能成比例同步增长，导致了公司渠道收入增长缓慢。

②市场问题：由于各区域市场情况千差万别，区域内人的消费习惯也不尽相同，因此在产品销售过程中需要采取有针对性的研究、策划以及监控措施，若没有各区域平台的支持，单靠公司直接操作，不但难度大，而且往往事倍功半；此外在广告投放方面，公司在中央媒体上的广告投放通常会因为缺乏地方媒体的补充而造成效果不明显、投入浪费的问题；再如“汉王”的品牌形象在各地主要通过经销商的销售场所和户外广告等形式体现，缺乏统一管理，整体品牌形象不够突出。因此当前公司迫切需要在全国范围内建立营销平台，完善健全营销体系，解决上述销售、广告投放及品牌管理等市场问题。

③大客户销售：由于公司尚未在各主要区域市场提供一个让客户充分体验并了解公司各类产品的平台，因此部分购买能力强的大客户，如政府、行业用户及行业代理等信息资源未被充分挖掘出来，制约了大客户销售的发展。

④物流问题：目前从北京直接到达各地级市的物流方式时间长、费用高、效率低，随着各地级市的销量逐步增长，这一矛盾显得更加突出，在一定程度上制约了这部分地区的销售开展。

⑤费用问题：公司派驻外地的销售人员工资及差旅费较高，销售人员经常往返于北京与各地之间，一定程度上影响了工作效率。相比较而言，本地销售人员不仅能够节约营销费用，而且熟悉当地情况，有利于销售工作的开展。

### **(3) 公司全国营销平台体系建设前期试点情况**

为有效解决上述问题，有必要对原有渠道架构和渠道管理模式进行调整，在逐步优化独家经销渠道模式的同时，在重点区域建设具备体验、培训、服务、信息和接待五大基本职能的综合性营销平台，并通过此平台进行行业大客户销售、渠道管理、市场推广和物流管理。这种模式，把公司的北京基地向全国扩展，通过二线部门职能的前移，为渠道开拓和销售业绩增长提供更有力的保障。

2003年下半年，公司在长沙设立了对外联络处，采取平台式运作，经过几年的发展，湖南渠道经销商从开始的1家增加到目前的13家，覆盖了省内所有地级城市。2003年以来公司在湖南省内的年销售额增幅超过50%，远远超过全国平均水平。从2005年下半年开始，公司逐渐将原按行政区域划分市场，发展独家经销商的模式调整为分产品、分区域发展经销商，同时在长沙营销平台经验的基础上，在全国15个主要城市（含长沙）设立了渠道销售联络处，实施销售人

员本地化，目前已取得了很好的效果并积累了一定的管理经验，为本项目的实施奠定了基础。2006年8月份，公司又在深圳市赛格电脑城内建立了汉王产品“体验中心”试点，经过2个月的运营，深圳市10月份销售数据比前四年最高销售年份的同月销售额提高了近15%，当月销售额占2006年前10个月总销售额的25%以上，由此可见建立区域性营销平台对提高销售额有明显的促进作用。

#### (4) 全国营销平台体系建设的必要性

全国营销平台体系的建设将进一步完善公司的销售体系，增强对经销商的控制力，达成各大区域市场的相对均衡发展，进一步强化“汉王”品牌推广，进而提高公司业绩，降低经营成本，具体表现在以下几个方面：

①扩大销售渠道。公司可以通过分产品线的经销体制，利用平台资源快速、便捷地开发出适合的经销商，增加公司渠道数量及覆盖范围，为扩充渠道经销商数量创造良好的条件。通过渠道拓宽，公司能够更加准确地把握渠道销售信息，从而制定有针对性的营销方案和市场推广活动，确保每种产品在全国各地市场的均衡发展，避免个别地区个别产品出现“滞销”的情况。

②推广公司品牌。全国营销平台体系建成后可以通过各区域营销平台，以拉动最终销售为中心，以品牌建设和品牌传播为目标，合理规划基础传播和事件传播，扩大在政府、行业和最终用户中的影响，做好各产品线广告创意和投放，从而充分调动积极性，促进销售增长。

③加强行业大客户销售。通过平台对短期未见效益的大型项目进行跟踪，锁定围绕行业用户的各项业务及项目进展，维护保持并疏通上下游关系，同时进行有针对性的行业市场活动策划及实施，在维护已有行业大客户的前提下充分开拓潜在新客户资源。

④加快物流配送。通过平台物流的建立可以有效解决经销商与公司之间物流时间长的问题。公司将货物配送到各地物流平台，并选择地方物流配送公司，物流平台根据公司的指令给区域内经销商配送货物。通过这样的方式从运输角度最大方式的支持深层分销的体系，为公司的渠道向县级市伸展预留足够空间。

**5、募集资金投资项目选择需慎重，不宜过多，要充分考虑订单获取情况、市场容量等。**

针对该问题，本保荐机构项目组人员与发行人进行了沟通，情况如下：

本次募集资金项目与公司发展战略、经营理念相适应，符合公司专注主业的经营理念，与公司现有技术水平、经营规模、管理能力和财务状况等相适应。该等项目均属于“以模式识别为核心的智能人机交互”领域，是公司主业发展在深度和广度上的延伸，更是公司主营业务历史演进的必然，并不是盲目扩张。其具体表现为：

**技术研发和资质方面：**公司技术水平领先，技术储备充足，项目技术风险小，本次募集项目都是依托现有的核心技术优势，无论是在基础研究还是应用方向上，在新的领域里的平稳延伸和升级，凭借深厚的技术积淀和资深的研发人员，确保募投项目推进成功。

**产品硬件的生产制造方面：**公司的硬件制造基地——汉王制造，经过长期建设和运作，拥有成熟的产业工人团队和一定的生产设备，有些设备可以与募集项目共同使用，而骨干工人经过培训，也可以胜任新项目的生产工作，提高新项目的成功速度。

**营销管理和市场品牌方面：**公司有较为成熟的营销渠道和营销手段策略，利用汉王在这个领域的品牌影响力，降低新产品的市场投入时间，能够使项目投产后产品快速抵达消费端，产生预期经济效益。

**管理能力方面：**研发管理和生产管理上，汉王研发质量管理体系由 EPG 组按 IT 界最权威的 CMMI 过程管理体系制定，并荣获北京市质量管理先进奖，质量管理体系是按照 CMMI3 级标准和 ISO9000 标准的要求，结合公司软件开发和生产的基本活动建立起来的，确保研发和生产质量严格按照规划要求规范进行。

**在预算和费用管理方面：**根据市场的需求程度，公司谨慎研究决定投入的项目，投入是公司按轻重缓急，依次投入，通过充分的市场调查，有能力把市场完成好，预计 3~5 年达产，收入和利润将会有较大幅度增长。公司拥有独立的财务会计部门，配备有独立的财务人员，建立了独立的会计核算体系、财务管理制度以及财务管理档案，且公司财务状况良好，具有很强的财务管理能力和财务风险预警能力。

## **6、请说明 ExperExchange Inc. 与汉王科技的诉讼事项。**

2009 年 6 月 16 日，ExperExchange Inc. (DBA ExperVision, 以下简称“南

开越洋”)向天津市第一中级人民法院提交了起诉状,起诉汉王科技股份有限公司及天津市汉王新技术发展有限公司(以下简称“天津汉王”)侵犯其计算机软件著作权,天津市第一中级人民法院于2009年7月6日发出传票,汉王科技于7月15日收到传票。

### (1) 诉讼情况

原告南开越洋是一家在美国注册的公司,主要从事英文OCR识别软件的开发。与汉王科技同为被告的天津汉王,是汉王科技的经销商。

原告南开越洋诉称,自2002年起,汉王科技的“汉王OCR SDK”软件开发工具包及多款应用软件产品中集成了原告的具有软件著作权的OpenRTK4.0、OpenRTK6.0两款软件,未经原告许可大量复制到软件产品中,进行销售并许可他人使用,该行为侵犯了原告的软件著作权,向法院提出判令汉王科技停止一切侵害软件著作权的行为,判令天津汉王停止销售侵权产品,判令汉王科技赔偿原告经济损失4709万元,判令被告承担诉讼等费用187.9349万元的诉讼请求。

### (2) 汉王科技与南开越洋的合作关系及涉诉产品的情况

汉王科技2002年与南开越洋签订《RTK软件许可协议》(该协议下许可的RTK是指OpenRTK6.0),汉王制造2006年与南开越洋签订《OpenRTK6.0软件授权协议》。在上述协议中,南开越洋授权汉王科技、汉王制造在其应用软件中集成OpenRTK。2002年协议约定,汉王科技可集成OpenRTK的签约应用软件为:汉王名片通软件、汉王笔大将军软件和扫描仪捆绑的汉王OCR专业版软件(文本王);2006年协议约定,汉王制造可集成OpenRTK的签约应用软件为:汉王名片通软件、汉王笔大将军软件、文本王软件(扫描仪捆绑的汉王OCR专业版软件)。此外,2002年至2009年期间,汉王科技和汉王制造均未使用过南开越洋拥有的OpenRTK4.0软件包。

汉王科技和汉王制造在协议签订后严格按照协议要求执行。汉王科技在2002年至2005年期间已按年度向南开越洋支付软件授权费,汉王制造在2006年至2009年期间也已按年度向南开越洋支付软件授权费

汉王科技认为,鉴于汉王科技与南开越洋签订有《RTK软件许可协议》,汉王制造与南开越洋签订有《OpenRTK6.0软件授权协议》,汉王科技严格按照国家相关法律法规及与南开越洋之间的合同约定使用上述软件,因此,汉王科技



与南开越洋的纠纷属于公司生产经营过程中出现的普通合同纠纷，不属于软件侵权行为。

### (3) 汉王科技自有英文识别核心的研发情况

汉王科技在 OCR 领域有着十多年的研发经验，其中，中文 OCR 技术处于国内领先地位。2006 年，汉王科技的“汉王 OCR 技术及应用”获得国家科学技术进步二等奖。虽然汉王科技一直签约使用南开越洋的 OpenRTK 软件包，但是，考虑到当时手机和 PDA 手持设备的逐渐普及，基于嵌入式系统的名片识别和文本识别有很大的市场前景，同时，经汉王科技内部测试，由南开越洋提供的 OpenRTK WinCE 测试版，无法满足嵌入式系统的要求，因此，汉王科技仍然进行自有英文识别核心的研发，并在 2007 年 7 月 30 日，汉王科技自主开发的英文识别软件取得计算机软件著作权登记证书：软著登字第 077308 号。事实上，汉王科技自有英文识别核心软件一直应用于自身产品及对外授权。

#### ①汉王科技自有英文识别核心对外应用情况

发布厂家	日期	描述
NOKIA	2004-11 至 2009-5	汉王文本识别系列（包含汉王英文识别软件）
LG	2005-9	G832 上使用半自动中英文名片识别
三星	2006-7	在 i819, i858, SGH-i908, SGH-F369 等手机使用名片识别
海信	2007-9	名片识别
三木	2007-2	半自动名片识别
天宇朗通	2006-12	半自动名片识别
好记星	2008-11	文本识别
希姆通信息技术 (上海)有限公司	2008-11	名片识别，用于 TCL 手机
华普	2007-11	即时翻译
英华达	2008-11	文本识别
夏新	2007-12	6616 文本识别，名片识别

#### ②汉王科技自有英文识别核心应用于自有产品的情况

A、2006 年起，汉王科技英文识别核心软件用于汉王自有产品 E 摘客资料笔中，该产品可识别中文简体、中文繁体、英文；

B、2009 年起，汉王科技英文识别核心软件用于汉王速录笔中，该产品可识别语言包括中文简体、中文繁体、英文、日文、韩文；

C、2009 年 4 月起，汉王科技开始全面使用自主研发的英文识别核心替代与南开越洋签约的软件产品。

### ③汉王科技自有英文识别核心软件与南开越洋英文识别核心软件对比测试

汉王科技于2009年7月13日至2009年7月17日委托国家应用软件产品质量监督检验中心，对汉王文本王软件的“文本仪科教版2009版本”和“5300A版本”进行了测试。其中，“文本仪科教版2009版本”的软件中集成了汉王科技自主研发的“Eng20（V2.0.0.4）英文识别引擎”，“5300A版本”的软件中集成了南开越洋拥有的“OpenRTK（V6.0）英文识别引擎”。

测试结果表明：

A、识别率：集成了汉王科技“Eng20（V2.0.0.4）英文识别引擎”的版本和集成了南开越洋“OpenRTK（V6.0）英文识别引擎”的版本，对中英文混排文稿识别率分别为98.3%和98.2%，纯英文文稿的识别率分别为99.6%和99.5%；

B、可靠性：在整个测试过程中，软件的两个不同版本均运行稳定，无异常退出和丢失用户数据现象。

基于该测试结果及使用汉王科技“Eng20（V2.0.0.4）英文识别引擎”替代南开越洋“OpenRTK（V6.0）英文识别引擎”的相关产品的市场反馈，汉王科技认为，汉王科技自主研发的“Eng20（V2.0.0.4）英文识别引擎”优于南开越洋拥有的“OpenRTK（V6.0）英文识别引擎”，替代后不影响对汉王科技产品的正常使用。

#### （4）汉王科技针对该诉讼的应对措施

①汉王科技自收到天津市第一中级人民法院传票日之日起，及时组织相关部门和人员成立了应诉小组，对汉王科技与南开越洋之间合作协议的履行情况进行了内部核查。

核查结果表明，汉王科技不存在侵权或违约行为。

②汉王科技收到传票后，第一时间聘请了国内律师和香港律师，及时对案件的影响进行了分析。

分析结果说明，汉王科技不存在侵权行为，汉王科技与南开越洋之间的纠纷应当界定为软件许可合同纠纷，天津市第一中级人民法院不具有管辖权。

③汉王科技在积极应诉的同时，也保持与原告的直接接触。因为南开越洋的客户群和汉王科技的客户群并非同一类客户，从本质上讲，两者没有直接的竞争关系。如果此案存在和解的可能性和空间，汉王科技将努力通过协商解决纠纷。

④汉王科技具有自主研发能力，已于 2009 年 4 月开始使用自主研发的英文识别核心替代与南开越洋的签约软件产品。因此，上述诉讼不会对汉王科技未来产品的生产销售产生不利影响。

#### **(5) 天津中院终审裁定**

鉴于汉王科技 2002 年与南开越洋签订了《RTK 软件许可协议》，汉王制造于 2006 年与南开越洋签订《OpenRTK6.0 软件授权协议》。汉王科技与汉王制造均严格执行了相关协议，未发生侵权行为，且汉王科技、汉王制造均已严格按照协议向南开越洋支付软件授权费，汉王科技不存在违约行为。汉王科技认为，与南开越洋的纠纷属于公司生产经营过程中出现的普通合同纠纷，因此向天津市第一中级人民法院提出了管辖权异议。2010 年 1 月 8 日，天津市高级人民法院以（2009）津高立民终字第 0058 号《民事裁定书》认为该案受汉王科技与南开越洋签署的《软件许可协议》中仲裁条款的约束，并作出终审裁定：驳回南开越洋对汉王科技的起诉。

为更好地保护流通股股东的利益，汉王科技所有发起人股东承诺如因上述软件著作权纠纷公司需承担赔偿责任，则汉王科技实际承担的赔偿责任由公司所有发起人股东承担连带责任，所有发起人股东共同对汉王科技进行足额补偿。

发行人律师认为，发行人与南开越洋发生的上述软件著作权纠纷不会对发行人日常经营及本次发行上市造成重大不利影响。

本保荐机构认为，本次软件著作权纠纷事项不会对公司本次发行上市造成重大不利影响。

#### **(五) 核查证券服务机构出具专业意见的情况**

本保荐机构在尽职调查范围内并在合理、必要、适当及可能的调查、验证和复核的基础上，对发行人律师北京市金杜律师事务所、发行人审计机构京都天华会计师事务所（原北京京都天华会计师事务所有限责任公司）出具的专业报告进行了必要的调查、验证和复核：

1、核查北京市金杜律师事务所、京都天华会计师事务所及其签字人员的执业资格；

2、对北京市金杜律师事务所、京都天华会计师事务所出具的专业报告与《招股说明书》、本保荐机构出具的报告以及尽职调查工作底稿进行比较和分析；

3、与北京市金杜律师事务所、京都天华会计师事务所的项目主要经办人数次沟通以及通过召开例会、中介机构协调会等形式对相关问题进行讨论分析；

4、根据情况需要，就有关问题通过向有关部门、机构及其他第三方进行必要的查证和询证。

通过上述合理、必要及适当的核查与验证，本保荐机构认为，对发行人本次发行构成实质性影响的重大事项，上述证券服务机构出具的相关专业意见与本保荐机构的相关判断不存在重大差异。

**【以下无正文】**

【本页无正文，为《中德证券有限责任公司关于汉王科技股份有限公司首次公开发行股票之发行保荐工作报告》的签字盖章页】

项目协办人

签名: 安徽

安徽

2010年1月24日

保荐代表人

签名: 崔学良 李凡

崔学良

李凡

2010年1月24日

保荐业务部门负责人

签名: 李凡

李凡

2010年1月24日

内核负责人

签名: 李凡

李凡

2010年1月24日

保荐业务负责人

签名: 李凡

李凡

2010年1月24日

保荐人法定代表人

签名: 侯巍

侯巍

2010年1月24日

保荐机构公章: 中德证券有限责任公司



2010年1月24日