



北京中长石基信息技术股份有限公司

Beijing Shiji Information Technology Co., Ltd.

注册地址：北京市海淀区永定路 16 号院 35 号楼（附属楼）

首次公开发行股票

招股说明书

（申报稿）

保荐人（主承销商）  **国信证券有限责任公司**

注册地址：深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦

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

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

预计发行日期：【 】年【 】月【 】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

股份流通限制及自愿锁定承诺：控股股东及实际控制人李仲初、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

招股说明书签署日期：2006 年 6 月 28 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或保证。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。

投资者若对本招股说明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、本公司作为北京市新技术产业开发试验区的高新技术企业，享受企业所得税三免三减半的优惠政策。本公司从2001年3月9日起至2003年12月31日止按照7.5%的税率缴纳企业所得税，2004年以后按照15%的税率缴纳企业所得税。本公司软件分公司2003年6月至2005年12月免征企业所得税，免税期满后如符合高新技术企业的条件，再申请减半征收企业所得税。

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，公司作为增值税一般纳税人销售自行开发生生产的软件产品，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%。2003年度、2004年度及2005年度公司收到的增值税返还金额分别为103,324.78元、5,195,813.84元及6,970,686.60元。

公司的子公司上海石基信息技术有限公司为在上海浦东新区张江高科技园内注册，并经上海市科学技术委员会认定的高新技术企业，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：对园区内新认定的新办高新技术企业、产学研联合体，其三年内实现的增加值、营业收入、利润总额可分别补贴4%、5%、7%，第四至第八年实现的利润总额可补贴3.5%。2003年度、2004年度及2005年度公司收到的财政补贴金额分别为119,000.00元、1,289,000.00元及2,192,000.00元。

2003年度、2004年度及2005年度公司收到的增值税返还及财政补贴金额分别占当期净利润的1.78%、30.92%、26.06%，如果国家调整对高新技术企业的上述扶持政策，将有可能对本公司产生不利影响。

2、要实现国内外酒店数据信息的标准化、规范化交流，公司为酒店提供的前台软件技术，尤其是数据交换技术就必须符合国际主流的技术标准。目前，MICROS公司是酒店前台软件技术标准的全球领导者和事实上的行业标准制定者，公司预测未来几年内MICROS公司将保持这一领先地位，基于双方共同的利益，2003年7月，公司与MICROS公司负责亚太地区业务的全资子公司MICROS-FIDELIO公司签订了《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》，公司获得上述技术在中国

大陆境内的独家使用许可，可以在转让技术的基础上进行再开发与接口，形成拥有自主知识产权的产品，合同有效期为 6 年。2005 年 10 月，本公司与 MICROS 公司对这种排他性的合作关系又进行了确认并将协议的基本期限延长到 2011 年 6 月 30 日，双方约定在 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。如果 MICROS 公司丧失了技术标准的全球领导地位，或者公司与 MICROS 公司的合作在 2011 年 6 月 30 日后终止，公司可能面临产品技术标准不能符合国际主流技术标准的风险。

3、公司自成立以来发展迅速，盈利能力不断增强，截止 2005 年 12 月 31 日，公司总股本 4,200 万元，总资产 16,259.67 万元，固定资产 2,958.58 万元，固定资产占总资产的比重为 18.20%，公司资产规模相对较小，抗风险的能力还需要提高。

4、作为信息技术应用和服务的提供商，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，国内对上述人才的竞争也日趋激烈，公司面临人才吸引、保留和发展的风险。如果公司的核心人才流失严重、无法吸引优秀人才，就会导致公司丧失竞争优势。

目 录

第一节 释 义	9
第二节 概 览	12
一、公司简介	12
二、公司控股股东简介	13
三、公司主要财务数据及主要财务指标	14
四、本次发行情况	15
五、募集资金用途	16
第三节 本次发行概况	17
一、本次发行的基本情况	17
二、本次发行有关当事人	17
三、预计时间表	19
第四节 风险因素	20
一、市场风险	20
二、前台软件技术标准不能符合国际主流技术标准的风险	21
三、汇率风险	21
四、募集资金投资项目的风险	21
五、财务风险	22
六、税收政策风险	22
七、控股股东控制风险	23
八、人才流失风险	24
九、公司资产规模相对较小的风险	24
第五节 发行人基本情况	25
一、公司基本资料	25
二、公司改制重组情况	25
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	27
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	28
五、本公司的组织结构	31
六、持有 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	34
七、本公司股本情况	36
八、员工及社会保障情况	37
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	38

第六节 业务与技术	40
一、发行人的主营业务及其变化情况	40
二、行业基本情况	40
三、本公司的主要业务情况	52
四、与公司业务有关的主要固定资产和无形资产	66
五、独家技术许可与转让有关情况	68
六、发行人主要产品技术所处发展阶段	77
七、公司研究与开发情况	77
八、正在进行的项目研发情况	77
九、技术创新	80
十、产品和服务的质量控制	82
第七节 同业竞争与关联交易	83
一、同业竞争	83
二、关联交易	83
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	89
一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介	89
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	91
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	92
四、其他情况	93
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	93
第九节 公司治理	94
一、公司治理结构	94
二、股东大会制度的建立健全及运行情况	94
三、董事会制度的建立健全及运行情况	95
四、独立董事制度的建立健全及运行情况	95
五、监事会制度的建立健全及运行情况	96
六、董事会秘书的职责	96
七、最近三年公司资金占用和对外担保的情况	96
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	97
第十节 财务会计信息	98
一、公司财务报表	98
二、审计意见	107
三、会计报表的编制基准及合并财务报表范围	107
四、主要会计政策和会计估计	107
五、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	115

六、最近一期末主要固定资产及对外投资情况	115
七、最近一期末无形资产情况	116
八、最近一期末主要债项	116
九、所有者权益变动情况	118
十、报告期内的现金流量情况	119
十一、期后事项、或有事项及其他重要事项	119
十二、发行人主要财务指标	121
十三、盈利预测披露情况	122
十四、资产评估情况	122
十五、历次验资情况	122
第十一节 管理层讨论与分析	123
一、财务状况分析	123
二、盈利能力分析	128
三、资本性支出分析	137
四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析	137
第十二节 业务发展目标	139
一、总体目标	139
二、主要经营理念	139
三、公司发展战略	139
四、具体业务计划	140
五、上述业务发展计划与现有业务的关系	141
六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用	142
七、拟定上述计划所依据的假设条件	142
八、实施上述计划所面临的主要困难	142
第十三节 募集资金运用	144
一、募集资金使用计划	144
二、募集资金项目投资前景及可行性分析	145
四、本次募集资金运用对公司主要财务指标和经营成果的影响	159
第十四节 股利分配政策	163
一、股利分配政策及股利分配情况	163
二、本次发行完成前滚存利润和完成当年的分配政策	164
第十五节 其他重要事项	165
一、信息披露制度相关情况	165
二、重大合同	165

三、发行人对外担保的有关情况	168
四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项	168
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	168
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	169
七、公司的委托理财事项	169
第十六节 董事及有关中介声明	172
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员的声明	172
二、保荐人（主承销商）声明	173
三、发行人律师声明	174
四、承担审计业务的会计师事务所声明	175
五、承担验资业务的机构声明	176
第十七节 备查文件	177
一、备查文件目录	177
二、备查文件查阅时间	177
三、备查文件查阅地点	177

第一节 释义

本招股说明书中，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	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批准的高新技术企业
业勤投资	指北京业勤投资顾问有限公司，本公司设立时发起人之一
长春燃气	指长春燃气股份有限公司，本公司设立时发起人之一
发起人	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，本公司之控股子公司，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	指本公司本次发行的人民币普通股股票
本次发行	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)	指国信证券有限责任公司
发行人律师、公司律师	指北京市康达律师事务所

注册会计师、申报注册会计师、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 2006 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）》
公司股东大会	指北京中长石基信息技术股份有限公司股东大会
公司董事会	指北京中长石基信息技术股份有限公司董事会
公司监事会	指北京中长石基信息技术股份有限公司监事会
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，也称为全球代理人分销系统，是指应用于民航和旅游服务的全球性信息系统，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 公司及 MICROS-FIDELIO 公司	MICROS 公司（MICROS SYSTEMS, INC.）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。MICROS-FIDELIO 公司（MICROS-FIDELIO SINGAPORE PTE LTD）是 MICROS 公司在新加坡设立的负责其亚洲业务的全资子公司
IP HOTEL	指“石基数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”，是目前国内高星级酒店广泛采用的信息化全面解决方案，是公司的主要软件产品
PMS	指 Property Management System，酒店前台管理系统

ASP	指 Application Service Provider , 应用服务提供商
香格里拉、洲际、喜达屋、凯悦、万豪、雅高、希尔顿、瑞士酒店、凯莱、半岛、凯宾斯基、卡尔森、四季、新世纪、豪生、马哥孛罗、贵都、天天、最佳西方、太平洋、君华、雷迪森	指以下国际知名酒店管理集团：Shangri-La Hotels and Resorts, InterContinental Hotels Group, Starwood Hotels Resorts Worldwide Inc., Global Hyatt Corporation, Marriott International Inc., Accor Group, Hilton Group PLC, SwissHotel Group, Gloria International Hotels Limited, Peninsula Hotels Group, Kempinski Hotels, Carlson Hotels, Four Seasons Hotels and Resorts, Nikko Hotels International, HowardJohnson International, Inc., Marco Polo Hotel Group, Hotel Equatorial, Days Inns Worldwide, Inc., Best Western International, Inc., Pacific Hotels, Meritus Hotels & Resorts, Radisson Hotels & Resorts.
CCID	指信息产业部计算机与微电子研究发展中心

第二节 概览

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

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，截至本次发行前，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说明书第五节“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系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，是目前国内最主要的高星级酒店（四、五星级）信息系统提供商和服务商，拥有十多项软件著作权，由本公司提供产品及服务的酒店客户约 400 家，其中绝大部分为高星级酒店，国内约 70%的五星级酒店为公司客户，公司具有良好的品牌和市场形象。

本公司及本公司的分公司北京石基均为经北京市科学技术委员会认证的高新技术企业，本公司子公司上海石基是经上海市科学技术委员会认证的高新技术企业。本公司于 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”。

本公司的客户大部分为国内外知名酒店管理集团及其管理的国内高星级酒店，包括洲际、锦江集团、香格里拉、万豪、喜达屋、雅高、凯悦、首旅集团、海航集团、凯莱集团、希尔顿、瑞士酒店、半岛、凯宾斯基、卡尔森、四季、新世纪、豪生、马哥孛罗、贵都、天天、最佳西方、太平洋、君华、雷迪森等等。截止目前，由本公司提供产品及服务的酒店客户约 400 家，其中绝大部分为高星级酒店。北京的中国大饭店、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，广州的花园酒店、白天鹅宾馆，深圳的彭年酒店、五洲宾馆，重庆万

豪大酒店、西安长安城堡大饭店、武汉香格里拉大饭店、大连国贸中心瑞士酒店等等著名酒店以及国内其他各主要城市的大部分知名高档酒店均为本公司的代表性客户。

本公司在国内也为众多涉外餐饮管理集团及高尔夫俱乐部等高端客户提供相关信息管理系统及服务，星巴克、硬石、永和大王、星期五餐厅、兰桂坊 park97、外滩 3 号等众多国际知名餐饮服务企业都为本公司的知名客户。

目前国际上主要的高星级酒店都为“业主承建，国际酒店管理集团跟进管理”的模式，新建的酒店在购买信息系统时由业主和系统提供商进行谈判并签订合同，已有酒店在信息系统升级时由业主或业主授权酒店管理方签订采购合同。由于酒店信息系统不仅仅是一种资产，更是酒店进行管理的一种手段和标准，需要达到酒店管理集团的标准，因此在选择信息系统时酒店管理集团的意见非常重要。

具有国际背景的酒店管理集团和本公司建立了长期稳定的关系，他们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，反映了国际上领先的酒店管理理念对信息产品的最新要求。公司的优质客户不断向公司反馈这些信息，公司在此基础上不断修改和完善自身的产品，保证了公司的市场竞争优势。同时，公司已经在高星级酒店市场具有了品牌效应，IP HOTEL 产品代表了目前国内高星级酒店信息管理的最高标准。

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。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。毕业后任职国家航天部某研究所，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，李仲初先生曾任职国家某重点实验室，从事卫星遥感图片的计算机处理与识别研究，成功研究了当时国际领先的卫星遥感图象计算机处理软件，并参与完成了“用单台成像仪确定飞行

目标的姿态角”这一国内难题的微分方程求解和计算机编程，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。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，专门从事酒店信息系统的研究与开发。

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（2006）036号审计报告，本公司最近三年的主要财务数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
资产总额	162,596,710.94	117,936,803.62	85,171,135.06
负债总额	55,396,070.01	43,302,006.93	31,732,775.77
股东权益	104,872,162.92	73,916,613.80	52,942,276.23

（二）利润表主要数据

单位：元

项 目	2005年度	2004年度	2003年度
主营业务收入	148,410,513.35	109,076,540.40	51,977,550.10
主营业务利润	77,276,702.42	52,808,033.77	29,128,890.55
利润总额	36,636,999.77	21,626,033.90	13,306,155.49
净利润	35,155,549.12	20,974,337.57	12,467,967.55

（三）现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2005年度	2004年度	2003年度
经营活动产生的现金流量净额	50,295,008.91	26,269,093.68	-672,886.38
投资活动产生的现金流量净额	-23,043,091.42	11,873,861.83	-4,449,854.01
筹资活动产生的现金流量净额	-4,200,000.00	-10,379,764.59	10,000,000.00
现金及现金等价物净增加额	23,051,917.49	27,763,190.92	4,877,259.61

（四）公司主要财务指标

财务指标	2005年度	2004年度	2003年度
流动比率	2.27	2.36	2.37
速动比率	2.04	1.93	1.91
资产负债率（%）（母公司）	30.65	36.35	34.31
应收账款周转率（次数）	5.08	4.95	3.42
存货周转率（次数）	4.31	3.24	2.62

息税折旧摊销前利润(万元)	4,314.03	2,605.41	1,546.60
利息保障倍数	-	189.96	58.13
每股经营活动的现金流量(元)	1.20	0.63	-0.08
每股净现金流量(元)	1.75	1.29	1.27
每股收益(元,全面摊薄)	0.84	0.50	0.38
每股收益(元,加权平均)	0.84	0.56	0.38
净资产收益率(%,全面摊薄)	33.52	28.38	23.55
净资产收益率(%,加权平均)	39.02	28.96	26.69
无形资产占净资产的比例(%)	6.86	11.61	4.96

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：采用网下向配售对象累计投标询价发行与网上资金申购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：由国信证券有限责任公司牵头组织的承销团余额包销
- 7、拟上市地点：深圳证券交易所

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 2005 年 5 月 26 日召开的公司 2004 年度股东大会决议及 2006 年 6 月 1 日召开的公司 2006 年第一次临时股东大会决议，结合本公司长远发展战略，本次发行募集资金将按轻重缓急用于以下三个项目：

- 1、投资 5,650 万元用于石基后台管理系统升级改造
- 2、投资 7,380 万元用于建设石基客户技术支持服务中心
- 3、投资 6,200 万元用于建设石基多用途数据中心

以上项目共需资金 19,230 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说明书第十三节“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：**通过向询价对象询价确定发行价格区间；在发行价格区间内，向配售对象累计投标询价，综合累计投标询价结果和市场情况确定发行价格
- 发行前每股净资产：**2.50元（按2005年12月31日经审计的财务数据）
- 发行方式：**采用网下向配售对象累计投标询价发行与网上资金申购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
- 发行费用概算：**
- 承销费用：按募集资金总额的3%计算
 - 保荐费用：300万元
 - 审计费用：90万元
 - 律师费用：60万元
 - 发行手续费用：按募集资金总额的3.5‰
- 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
- 地 址：**北京市海淀区永定路16号院35号楼（附属楼）
- 邮 编：**100039
- 法定代表人：**李仲初
- 联 系 人：**郭明、张广杰、李卫
- 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):** 注册地 址：深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦
办公地 点：北京市金融大街投资广场 A 座 20 层
邮 编：100032
法定代 表人：何如
保荐代 表人：巴震、董宇
项目主 办人：刘立新
电 话：010-66211052
传 真：010-66211976
- 发行人律师：**北京市康达律师事务所
地 址：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：魏小江、江华
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
地 址：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
地 址：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电 话：0755 - 25938000
传 真：0755 - 25988122
- 拟上市交易所：**深圳证券交易所

地 址：深圳市深南东路 5045 号

电 话：0755 - 82083333

传 真：0755 - 82083190

保荐人（主承 收款银行：中国工商银行深圳市深港支行

销商）收款银行：开户名： 国信证券有限责任公司

银行帐号：4000029119200021817

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：

（二）定价公告刊登日期：

（三）申购日期和缴款日期：

（四）预计股票上市日期：

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。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、市场风险

（一）单一市场的风险

在酒店信息系统的高端市场，即四、五星级酒店信息系统市场，公司是国内最主要的系统与服务提供商。在国内 1,000 多家四、五星级酒店中，有 300 多家是公司的客户，其中五星级酒店中约 70% 为公司客户，在四星级市场，公司市场份额也超过 20%。但公司原有的业务基本不涉及 9,000 家左右的三星级及三星级以下的酒店，2006 年 1 月石基泰能成立后，公司以此为平台逐步进入了低星级酒店市场，拥有了 600 多家低星级酒店客户，但市场占有率仍然很低。较低星级酒店客户由于预算有限、所需要的产品及服务要求较低、合同额较小，而谈判及服务成本相对较高，公司目前的产品结构和业务模式还不适合大规模直接进入这个拥有巨大潜在客户群的市场，公司面临单一市场的风险。

（二）市场竞争更加激烈的风险

目前，在高星级酒店市场，本公司没有同一级别的竞争对手。但目前部分日韩酒店管理集团管理的高星级酒店，只采用本国提供的信息系统，同时部分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，例如，STARWOOD 收购的 GALXY，对本公司在该集团的酒店销售产生竞争。另外，一些原来在低星级市场有一定市场份额的软件公司，已致力于拓展高星级酒店市场，在部分高星级酒店与本公司形成竞争。

公司的客户目前集中于高星级酒店，在低星级酒店市场具有一定客户资源及市场竞争力的软件公司约有 4 - 5 家，低星级市场产品的特点、价格、销售模式等与高星级酒店市场都有一定的区别，公司计划以石基泰能为平台进入低星级酒店市场，必然会与这些软件公司形成直接的市场竞争，公司将面临市场竞争更加激烈的风险。

二、前台软件技术标准不能符合国际主流技术标准的风险

要实现国内外酒店数据信息的标准化、规范化交流，公司为酒店提供的前台软件技术，尤其是数据交换技术就必须符合国际主流的技术标准。目前，MICROS 公司是酒店前台软件技术标准的全球领导者和事实上的行业标准制定者，公司预测未来几年内 MICROS 公司将保持这一领先地位，基于双方共同的利益，2003 年 7 月，公司与 MICROS 公司负责亚太地区业务的全资子公司 MICROS-FIDELIO 公司签订了《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》，公司获得上述技术在中国大陆境内的独家使用许可，可以在转让技术的基础上进行再开发与接口，形成拥有自主知识产权的产品，合同有效期为 6 年。2005 年 10 月，本公司与 MICROS 公司对这种排他性的合作关系又进行了确认并将协议的基本期限延长到 2011 年 6 月 30 日，双方约定在 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。如果 MICROS 公司丧失了技术标准的全球领导地位，或者公司与 MICROS 公司的合作在 2011 年 6 月 30 日后终止，公司可能面临产品技术标准不能符合国际主流技术标准的风险。

三、汇率风险

公司与酒店客户签订的合同中的大部分技术支持与维护收入、软件收入和收银机销售收入均以美元或欧元计价、以人民币结算，公司 2005 年以美元或欧元计价、以人民币结算的净收入约为 3,000 万元，假设人民币对美元和欧元都升值 10%，将可能对公司造成约 300 万元的损失。虽然公司目前以人民币结算的汇率水平是合同规定的固定数值，短期内不存在损失，但近期人民币对美元和欧元都有所升值，如果未来这一趋势延续下去，而公司的客户要求根据市场汇率水平对结算汇率进行调整，将会对公司造成一定的损失。

四、募集资金投资项目的风险

（一）固定资产折旧大量增加而导致利润下滑的风险

截止 2005 年 12 月 31 日，公司固定资产 2,958.58 万元，占总资产的比重为 18.20%。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 8,376 万元、4,714 万元和 3,541 万元，第 2 年、第 3 年产生的折旧及摊

销额预计分别为 1,138 万元、1,825 万元，若投资项目在建设期内带来的现金流量低于折旧、摊销的费用，将严重影响公司的净利润、净资产收益率，公司将面临固定资产折旧大量增加而导致利润下滑的风险。

（二）募集资金投资项目的市场开发不足的风险

公司拟建设的多用途数据中心的功能之一是以 ASP 模式为低星级酒店提供酒店管理信息系统服务，另一个主要功能是连接公司所有用户的酒店客房实时在线预订平台，并逐步建成为全国性的酒店客房在线预订平台。这些都要求公司拥有数量巨大的低星级酒店用户。公司通过设立石基泰能的形式接收了原北京世纪泰能的 600 多家低星级酒店客户，但该种模式是否可以复制以及可能带来的市场影响尚不确定，如客户数量不能产生规模效应，未来该募集资金拟投资项目将面临市场开发不足的风险。

五、财务风险

（一）净资产收益率被摊薄的风险

公司 2005 年度加权平均净资产收益率为 39.02%，2005 年末公司的净资产为 10,487.22 万元，本次发行完成后，公司的净资产将达到 29,717.22 万元（假设募集资金额为拟投资项目金额），加权平均净资产收益率将被摊薄至 17.49%，全面摊薄净资产收益率将下降至 11.83%；另一方面，本次募集资金投资项目存在一定的建设周期，项目的盈利能力将在项目完成之后逐步体现。因此，公司存在因净资产收益率下降所引至的相关风险。

（二）财务内部控制的风险

本公司已按照有关法律法规和制度的要求，建立健全了各项财务管理制度及内部控制制度。但由于本公司还处于成长期，受现有管理人员、财务人员素质以及执行内部控制制度的力度不足等因素的影响，公司的财务的内部控制将存在一定的风险。

六、税收政策风险

本公司及本公司分公司北京石基均为经北京市科学技术委员会批准的高新技术企业，依据《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）、《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税字（2000）25号）、《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》（京政发（1988）49号）、《关于贯

彻国务院《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》的实施意见》(京政发(2001)4号)及北京市海淀区地方税务局《减税、免税批复通知》((2001)海地税企免字第1876号),本公司从2001年3月9日起至2003年12月31日止按照7.5%的税率缴纳企业所得税。根据北京市海淀区国家税务局《高新技术企业免征企业所得税批复》(海国税批复[2003]56066号),北京石基自2003年6月至2005年12月免征企业所得税,免税期满后如符合高新技术企业的条件,再申请减半征收企业所得税。

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,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%。2003年度、2004年度及2005年度公司收到的增值税返还金额分别为103,324.78元、5,195,813.84元及6,970,686.60元。

公司子公司上海石基信息技术有限公司为在上海浦东新区张江高科技园内注册,并经上海市科技技术委员会认定的高新技术企业,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:对园区内新认定的新办高新技术企业、产学研联合体,其三年内实现的增加值、营业收入、利润总额可分别补贴4%、5%、7%,第四至第八年实现的利润总额可补贴3.5%。

上海石基自2003年1月1日至2005年12月31日,享受浦东新区财政局给予的增加值4%、营业收入5%的财政专项补贴,2003年1月1日至2004年12月31日,享受浦东新区财政局给予的利润总额7%的财政专项补贴,2005年1月1日至2005年12月31日,享受浦东新区财政局给予的利润总额3.5%的财政专项补贴。2003年度、2004年度及2005年度,公司收到的财政补贴金额分别为119,000.00元、1,289,000.00元及2,192,000.00元。

2003年度、2004年度及2005年度公司收到的增值税返还及财政补贴金额总和占当期净利润的1.78%、30.91%、26.06%,如果国家调整对高新技术企业的上述扶持政策,将有可能对本公司产生不利影响。

七、控股股东控制风险

本公司的控股股东李仲初先生,本次发行前持有本公司84%的股份。另外,本公司控股股东李仲初先生之岳母焦梅荣女士本次发行前持有本公司5.6%的股份。李仲初先生现任本公司董事长兼总经理,为本公司的实际控制人,因此本公司存在控股股东

损害本公司及中小股东的利益，影响公司发展的风险。

八、人才流失风险

作为信息技术应用和服务的提供商，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，对上述人才的竞争也日趋激烈，公司面临人才吸引、保留和发展的风险。如果公司的核心人才流失严重、无法吸引优秀人才，就会导致公司丧失竞争优势。

九、公司资产规模相对较小的风险

公司自成立以来发展迅速，盈利能力不断增强，截至 2005 年 12 月 31 日，公司总股本 4,200 万元，总资产 16,259.67 万元，固定资产 2,958.58 万元，占总资产的比重为 18.20%，公司资产规模相对较小，抗风险的能力还需要提高。

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
设立日期：2001 年 12 月 21 日
住所：北京市海淀区永定路 16 号院 35 号楼（附属楼）
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股份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。

（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。主要是业务是面向酒店客户的计算机设备的销售与安装、技术支持与服务等。

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帐号，不存在与其控股股东或任何其他单位共用银行帐户的情况，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

2004年6月29日召开的公司2003年年度股东大会通过了派送红股的决议，以公司2003年末的未分配利润中的900万元向全体股东派送红股，本次派送后公司的注册资本增加到4,200万元，并于2004年7月28日变更了注册登记。

本次派送红股后本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

2005年3月18日，李仲初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。截至本次发行前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

（三）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 4 万元、6 万元、14 万元、16 万元分别转让给李殿坤、郭灵红、焦梅荣、李彩练。

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、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、李彩练以现金增加投资 24 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，石基网络注册资本增加至 625 万元，同时石基网络名称变更为“北京中长石基信息技术有限公司”。

2000 年末及 2001 年 3 月 31 日，石基网络每股净资产分别为 1.78 元、1.65 元。长春燃气入股石基网络正值国内投资高科技热潮，国内很多上市公司投资拟在创业板上市的公司，此前另一家 A 股上市公司拟以 8,000 万元收购公司，因李仲初先生不想失去控股地位，收购未成。考虑到石基网络未来的成长性，经双方协商确定，长春燃气以现金 2,000 万元投入对石基网络进行增资，长春燃气占石基网络的出资比例为 20%。

本次增资完成后，石基公司注册资本为 625 万元，其中，李仲初出资比例 64%；长春燃气出资比例 20%；李彩练出资比例 6.4%；焦梅荣出资比例 5.6%；郭灵红出资比例 2.4%；李殿坤出资比例 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，石基公司股东郭灵红将所持股权全部转让给陈国强，李彩练将所持股权全部转让给业勤投资，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%。

5、整体变更：本公司设立

2001年11月,李仲初、长春燃气、业勤投资、焦梅荣、陈国强、李殿坤签订《发起人协议》,以石基公司2001年10月31日经审计的净资产整体变更为股份有限公司,本公司设立。2001年12月21日,本公司进行了注册登记,注册资本3,300万元。

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。

6、本公司派送红股

2004年7月,公司经派送红股,注册资本增加到4,200万元,各股东持股比例不变。

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。

7、本公司股权转让

2004年8月长春燃气的控股股东—长春燃气控股有限公司,发生产权转让,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50%的股权分别转让给百江投资有限公司、深圳市华孚能源投资有限公司,其中,百江投资有限公司受让48%,深圳市华孚能源投资有限公司受让2%。产权转让发生后,百江投资有限公司要求长春燃气以燃气为主业,在2005年1季度收回与主业无关的对外投资后才对长燃控股注资,当时长春燃气有两个参股公司,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,请其购买长春燃气所持本公司股份。鉴于长春燃气急于收回此项投资,2005年3月,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,2005年4月李仲初以现金方式支付上述转让款,2005年6月公司完成工商变更登记。

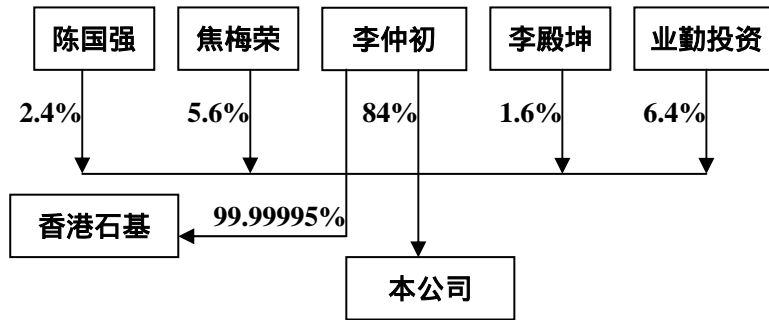
股权转让完成后,公司股权结构如下:

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

截至本次发行前,上述股权结构没有变化。

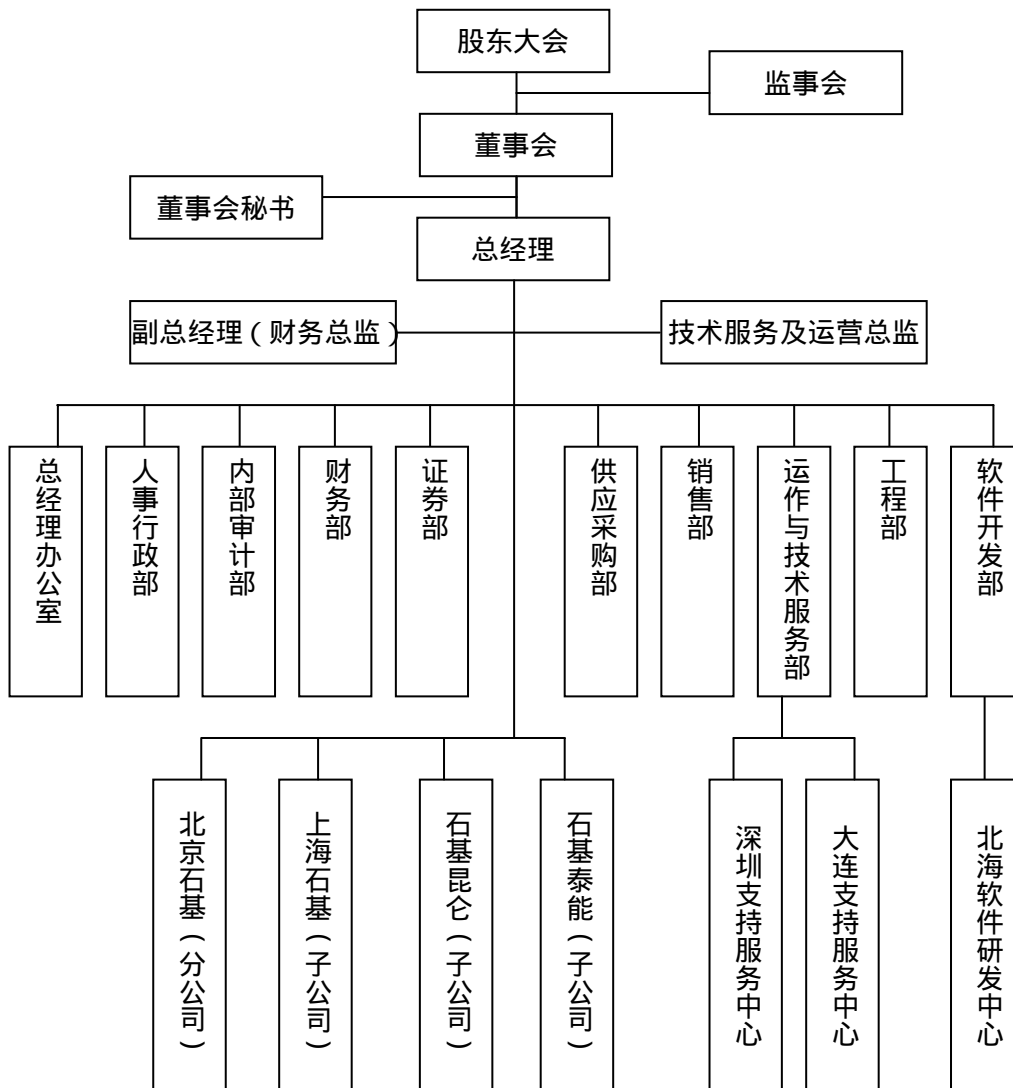
五、本公司的组织结构

(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

本公司的主要业务是面向酒店客户提供系统集成、软件开发与销售、技术支持与维护三项业务，其中股份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；北京石基主要从事软件的销售，安装和培训服务；上海石基主要从事技术支持与维护业务；石基昆仑主要从事酒店客户的会员管理系统软件的开发与市场开拓；石基泰能主要从事低星级酒店管理软件开发销售及服务一体化业务。

(1) 北京石基的基本情况

北京石基为本公司分公司，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 号天行健商务大厦 2101 室，负责人为李仲初。经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，2003 年至 2005 年北京石基实现净利润分别为 1,157.30 万元、3,248.12 万元和 4,608.67 万元，分别占股份公司当年净利润的 92.82%、154.86%、131.09%。

该公司无参股或控股的企业。

(2) 上海石基的基本情况

上海石基为本公司全资控股子公司，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。经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产 3,160.97 万元，净资产 1,389.55 万元，2005 年实现净利润 671.37 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 号天行健商务大厦 2106 室，法定代表人为李仲初。石基昆仑注册资本 428 万元，其中，本公司以现金 300 万元作为出资，占石基昆仑注册资本的 70%，张立彬和郭宇春将其共同持有的无形资产 - “酒店 CRM 系统 V2.3” 按照评估值 128 万元作为出资，张立彬、郭宇春各自的出资额占石基昆仑注册资本的比例分别为 15%。该项非专利技术的财产转移手续已于 2005 年 9 月 14 日办理完毕。经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计，截至 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产 336.92 万元，净资产 314.31 万元，2005 年实现净

利润 - 113.69 万元。

该公司无参股或控股的企业。

根据财政部企业会计准则关于关联方关系的定义，张立彬和郭宇春与发行人之间不存在关联关系。

(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 769 万元，其中，本公司以现金 500 万元作为出资，占石基泰能注册资本的 65%，北京世纪泰能科技有限公司以经评估的无形资产 - “Talent This 2000 饭店管理系统 V7.0 技术”按照评估值 700 万元投入石基泰能，其中 269 万元作为出资，占石基泰能注册资本的 35%，余下的 431 万元作为石基泰能对北京世纪泰能科技有限公司的负债。该项非专利技术的财产转移手续已于 2006 年 4 月 27 日办理完毕。

该公司无参股或控股的企业。

根据财政部企业会计准则关于关联方关系的定义，北京世纪泰能科技有限公司与发行人之间不存在关联关系。

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。

(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。软件开发部在广西省北海市设有北海软件研发中心，进行相关的软件研发工作。

(11) 深圳、大连服务中心：公司在深圳、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。

六、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

(一) 控股股东及实际控制人情况

控股股东李仲初的简要情况请参阅本招股说明书第二节“概览”中“二、公司控股股东简介”的相关内容。

(二) 持有发行人 5%以上股份的主要股东情况

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，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，公司股东为李吉宗、郭卫生、郭钊，各自出资 400 万元、90 万元、10 万元，业勤投资的实际控制人为李吉宗。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

2005年12月31日(未经审计),业勤投资总资产467.5万元、净资产466.9万元、净利润55,329.22元。目前业勤投资实际从事的业务为:投资、咨询。本次发行前持有本公司6.4%的股份。

焦梅荣,女,出生于1940年,中国籍,身份证号码为110108400720378,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先生之岳母,本次发行前持有本公司5.6%的股份,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。

(三) 控股股东和实际控制人控制的其他企业

本公司控股股东及实际控制人李仲初先生除控制本公司外,还控制香港石基。

香港石基为本公司控股股东李仲初先生之控股公司,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。

2005年6月28日,香港石基与林靖云、蔡福明共同投资设立北京采桥国际电子商务有限公司,注册资本166万元人民币,其中香港石基、林靖云、蔡福明分别出资99.6万元、33.2万元、33.2万元,分别占公司注册资本的60%、20%、20%。注册地址为:北京市海淀区永定路88号长银大厦12A11单元,采桥国际的实际控制人为香港石基。采桥国际的主要业务是建立以酒店日常用品采购为核心的电子商务系统平台。截至目前,该公司尚未取得营业收入,也未编制会计报表。

除李仲初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,本公司控股股东和实际控制人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。

(五) 发行人律师和保荐人意见

发行人律师认为:

“石基信息的工商登记资料显示,石基信息目前的股东为李仲初、业勤投资、焦梅荣、陈国强、李殿坤。石基信息的所有股东均出具承诺,各股东均为为自己利益持有公司的股份,不存在代理、信托等方式持有股份的协议或类似安排。石基信息的股东为其所持股份的最终和真实所有人。”

保荐人认为：

“根据对公司各股东的审慎调查，本保荐人认为：目前石基信息的股东为李仲初、北京业勤投资顾问有限公司、焦梅荣、陈国强、李殿坤。石基信息的所有股东均出具承诺，各股东均为为自己利益持有公司的股份，不存在代理、信托等方式持有股份的协议或类似安排。”

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 10 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

控股股东及实际控制人李仲初、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 2005 年末，本公司在册员工总数为 182 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	135	74.18%
业务人员	20	10.99%
财务人员	9	4.95%
管理人员及其他	18	9.89%
合计	182	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	121	66.48%
专科	45	24.73%
中专（或高中）	15	8.24%
中专以下	1	0.55%
合计	182	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	102	56.04%
31—40岁	61	33.52%
41—50岁	18	9.89%
51岁以上	1	0.55%
合计	182	100.00%

（二）员工社会保障情况

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2005年4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、发行人的主营业务及其变化情况

本公司主要从事酒店信息系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务，是目前国内最主要的高星级酒店（四、五星级）信息系统提供商和服务商，拥有十多项软件著作权。截止目前，由本公司提供产品及服务的酒店客户约 400 家，其中绝大部分为高星级酒店。国内约 70% 的五星级酒店为公司客户，具有良好的品牌形象。

本公司自设立以来主要业务没有发生变化。

二、行业基本情况

（一）公司所属行业

本公司所属行业为计算机应用服务业，公司所在的具体业务领域是为酒店信息管理系统的建设提供完整的解决方案与技术支持，本公司主要从事酒店信息系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务。

（二）行业管理体制及行业政策

公司所属计算机应用服务业的行政主管部门是国家信息产业部和各地的信息产业厅（局），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，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），为信息产业发展营造了优良的政策环境。

（三）行业竞争情况

1、我国酒店业信息化的历程及发展趋势

酒店信息化的发展主要是以计算机系统的运用为标志的。与其他行业相比，信息技术在我国酒店业的应用起步晚了十多年。酒店信息化从上个世纪 70 年代初期开始，

到 80 年代中期，整个模式已经基本定型、功能成熟，但信息化真正成为酒店经营战略的一部分，其大规模应用直到上个世纪的 90 年代中后期才得以展开。

酒店的计算机系统从 NCR 的主机/终端形式，到 90 年代具有代表性的 HIS 公司基于 AS400 和 DB2 的小型机解决方案及 Fedelio 基于 Clipper 的微机数据库解决方案，直到最近的数据库/应用服务器/瘦客户方式；从单一的前台 PMS，演变成为覆盖酒店各部门各环节并对酒店外部辐射的复杂系统；从财务/业务为核心过渡到以顾客服务为核心，总体发展速度呈上升势头。

目前，国内酒店正迎头赶上国际酒店信息化的步伐，以个性化服务、智能化管理、网络营销与实时预订为标志，以业务流程再造为手段，以顾客导向原则组织再造的数字化酒店为目标的酒店业信息化浪潮正在我国的酒店业悄然掀起。

2、同行业竞争情况

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。1992 年北京凯宾斯基饭店选用了美国 MICROS 公司的酒店管理系统，在此之前，国内大部分高星级酒店使用 HIS 软件。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。

与此同时，以杭州西湖软件有限公司、中软好泰计算机系统工程公司、北京世纪泰能科技有限公司、广州万迅电脑软件有限公司、华仪软件系统工程公司为代表的国内软件厂商也开始开发面向酒店行业的信息管理系统。目前，国内介入酒店信息系统业务领域的大小公司超过 100 家，但其中绝大部分都没有形成必要的规模与竞争实力，仅有上述这几家公司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（500 家以上，主要为较低星级的酒店），并形成了各自的一些优势。总体而言，由于此前本公司主要致力于五星级及部分四星级酒店市场领域，与上述这些公司并未形成全面、激烈的竞争。

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-FIDELIO 公司在中国设立的全资子公司）。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。

本公司在 2003 年 7 月之前已经成为酒店业最好的信息系统整体解决方案提供商，

大多数酒店客户都会首先联系作为系统集成商的石基信息来提供整体方案设计与咨询，本公司具有酒店业信息系统集成技术优势和市场优势。但在软件产品销售方面，尽管此时本公司已经开发成功了主要的酒店管理系统软件，但软件产品并不具有品牌优势，影响了公司业务的全面发展。

由于上海富达在前台系统和收银系统具有全球规模优势，同时，由于 MICROS 公司担心本公司的发展，尤其是本公司在软件产品开发方面的进展（包括前台、后台系统软件的开发）会对其在中国市场的地位构成威胁，因而上海富达在后台系统软件主要捆绑英国 SUN 公司的产品，给本公司的软件销售造成很大的阻力。

本公司同 MICROS 公司签订中国市场独家技术许可协议后，具有了同国际接轨的完整的酒店信息系统解决方案，同时，上海富达也不再从事与酒店信息系统有关的经营业务。由于没有了上海富达的阻力，本公司的后台系统软件产品开始得到高星级酒店的认可并迅速占领这一市场，此时本公司已经可以提供从系统设计，咨询，软件产品，安装到服务的全部内容，使得原有的系统集成业务的销售具有控制客户的能力，产品和服务的附加值有较大的提高。对 MICROS 公司来说，即保证了更好的现金收入，同时又保证了其核心技术的全面稳步扩张，巩固了其前台系统技术的竞争优势。

目前，在高星级酒店市场，本公司没有同一级别的竞争对手，只有局部范围或边缘市场的产品级的小的竞争者。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，同时部分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，例如，STARWOOD 收购的 GALXY，对本公司在该集团的酒店销售产生竞争。另外，一些原来在低星级酒店有一定市场占有率的软件公司，已致力于拓展高星级酒店市场，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品牌效应、有一定占有率的公司，目前还都不能对本公司构成真正的竞争威胁。

中国以外的其它国家或地区，MICROS 公司的前台系统软件和收银系统占有主要的市场地位。在整体方案设计、系统集成、后台系统软件和其它子系统产品或服务上，由于缺乏中国的市场环境和发展机遇，并没有形成象本公司一样的专注于酒店业的能够影响客户选择的公司。绝大多数酒店信息系统提供商，如 IBM 等，都是跨越几个领域或行业，只提供酒店信息系统的部分产品，没有在酒店专业领域形成技术和品牌优势。

3、市场份额及变动趋势

在酒店信息系统行业的高端市场，即四、五星级酒店信息系统市场，本公司是国内最主要供应商。在国内约 1,000 家四、五星级酒店中，约 300 多家由本公司提供软件、集成及技术服务，70%的五星级酒店都是公司的客户。

随着 2008 年北京奥运会、2010 年上海世博会以及广州亚运会的临近，国内酒店、尤其是高星级酒店在近两年内将迎来一个迅猛增长的高潮，同时，原有酒店也将进行大规模信息化升级改造，因此，本公司的潜在客户群会迅速扩大。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。

4、进入本行业的主要壁垒

我国的酒店信息系统产业起步于 80 年代初期，并随着我国经济改革及对外开放而获得了迅速的发展。国内曾有超过 100 家的酒店软件开发商，这些开发商大都利用其在当地的资源优势，并凭借其成本、价格优势，占据着国内酒店信息系统中低端市场（三星级及三星级以下酒店市场）95%以上的市场份额，基本将国外竞争者排除在酒店信息系统中低端市场以外。但在四、五星级酒店的高端市场，绝大多数国内酒店软件开发商的产品竞争力有限，特别是难以进入由国内外酒店管理集团管理的高档酒店，原因如下：

（1）技术实力和维护能力有限。由于受资金和技术水平的限制，大部分国内酒店信息系统开发商的产品难以满足国内高档酒店信息管理的需求，在系统集成和其后的技术支持方面难以提供长期、持续、高效的服务和维护。

（2）缺乏品牌效应。高档酒店在选择系统开发商和服务商时，比较看重该系统开发商和服务商所拥有的市场品牌效应，特别是由著名酒店管理集团所管理的酒店，其在选择合作者时更加看中能够与其高档酒店相对应的高品质系统开发商和服务商。

（3）缺乏酒店管理知识。中国的酒店管理和星级评定是参照西方的标准进行的，国内大部分开发商缺乏酒店管理的实际经验，其产品难以全面适应高档酒店的实际需求。

（4）缺乏科学性管理。国内的酒店信息系统供应商普遍规模较小、投资有限，其经营管理倾向于当期销售业绩和市场份额的提升，而忽视了售后服务及长期技术支持的重要性，因此难以建立长期稳定的用户群体以支持其长远的发展。

（5）不能提供双语及大量的数据支持。大部份国内的供应商只能提供中文界面

和报表，在数据支持和汇总方面不能很好地满足国际酒店管理集团和酒店客人的要求。

由于上述几方面的原因，国内大部分酒店信息系统的供应商抢占不到高端酒店市场，以分食低星级酒店市场为主，由于数量众多、竞争激烈，加之低星级酒店预算有限，导致这些供应商短期内难以发展壮大。

5、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的提供商和服务商，能够为高星级酒店信息管理系统提供全套解决方案。公司作为高新技术企业，拥有为酒店信息管理系统的构建所需要的全套技术与方案，拥有十多项与酒店信息系统相关的具有自主知识产权的产品。公司的主要产品技术居国内领先水平，部分产品技术达到国际领先水平。

自2003年7月起，公司获得MICROS全球领先的基于多酒店多物业的前台管理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。该项技术（产品）目前被全球大多数国际酒店管理集团广泛采用，已成为全球酒店信息系统领域内事实上的技术标准。该技术及根据该技术开发的产品可满足全球大部分国际连锁酒店的功能要求和技术要求。公司可以在该技术的基础上进行再开发与接口，以开发相关产品、完善本公司的“石基数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”，形成公司拥有自主知识产权的酒店信息管理系统全面解决方案。MICROS保证持续转让其开发的新技术，确保技术在全球的领先性。

通过该项技术引进，加上公司自身多年的技术积累与研发投入，公司确立了在国内市场较为显著的技术优势。

（2）市场优势

自成立以来，公司一直专注于酒店信息系统业务领域，多年的业务与技术积累确立了公司在领域内显著的产品、技术与服务优势，以及基于这些优势而形成的市场优势。目前，公司提供的产品及服务覆盖国内绝大部分知名酒店管理集团，全国各主要城市的大多数知名酒店已成为本公司的客户。公司目前在高星级（四、五星级）酒店市场占有约30%的市场份额，其中在五星级酒店市场占有近70%的市场份额，在高星级酒店市场占有显著的市场优势。

（3）客户优势

本公司的客户大部分为国内外知名酒店管理集团所管理的高星级酒店。北京的中

国大饭店、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，广州的花园酒店、白天鹅宾馆，深圳的彭年酒店、五洲宾馆，重庆万豪大酒店、西安长安城堡大饭店、武汉香格里拉大饭店、大连国贸中心瑞士酒店等等著名酒店以及国内其他各主要城市的大部分知名高档酒店均为本公司的代表性客户。

一方面，这些具有国际背景的公司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，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，这些知名用户经营稳健、管理规范、信誉卓著，与这些客户的合作将从经营管理、财务控制、现金流入等方面保障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。公司董事长、总经理李仲初先生，先后毕业于武汉大学空间物理系（学士）及原国家航天部第二研究院光电技术专业，具有良好的技术背景及近十年的酒店信息系统开发设计与经营管理经验，对国内外酒店信息管理系统行业的技术及业务的发展历程、未来趋势具有深刻独到的理解；副总经理兼财务总监赖德源先生，香港居民，毕业于香港理工大学，曾任职上海富达（该公司为 MICROS-FIDELIO 在中国设立的全资子公司）总经理，对酒店信息管理系统领域的国际化运作十分了解，对国内市场运作也具有十分丰富的经营经验；运营总监王家良先生，马来西亚公民，毕业于加拿大温莎大学，获得计算机学士学位，具有多年国际酒店管理的经验；技术开发经理卢波先生，中国科学院研究生院软件工程硕士，曾任香格里拉酒店信息部经理多年，对酒店信息系统的应用需求有深刻的理解，对产品开发及技术管理有丰富的经验；公司副总经理兼董事会秘书郭明先生，经济师，曾任长春燃气公司董事；北京石基总经理罗志明先生、上海石基总经理蔡永元先生也都具有十多年的酒店信息系统经营管理业务经历，是酒店信息系统领域内具有丰富经验的专家。

本公司注重在产品开发、市场销售、工程实施、技术服务培养和引进专业人才。公司的技术开发和市场销售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；而工程实施人员、技术服务人员也大都具有多年从业经验，并经过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本公司的核心优势所在。

(5) 品牌优势

基于上述技术优势、产品优势、市场优势和人才优势，经过多年的经营，公司已确立起技术领先、产品优秀、服务专业的良好品牌形象。这一品牌优势有力地支撑着公司业务的拓展及业绩的提升。

6、本公司竞争劣势

本公司的劣势主要体现在资金方面。公司属于民营高新技术企业，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，但公司未来的发展离不开现有产品的升级换代和新产品的研发。由于公司固定资产规模较小，取得银行贷款存在一定的困难，因此长期资金相对短缺。这使公司的发展受到一定制约，特别是在产品的市场推广和新产品研发方面，由于资金投入不足使公司发展受到一定程度限制。为了应对未来的市场竞争，公司需要迫切发展壮大自身实力，提升公司整体的核心竞争力，以保持和扩大公司在酒店信息管理系统领域的领先地位。

7、公司向国内低星级酒店信息管理系统的市场拓展

公司进入低星级酒店市场是对公司现有业务的拓展，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，为未来公司建设中央预订系统并与全球分销系统连接奠定基础。

国内低星级酒店数量众多，公司以何种方式进入至关重要。互联网的发展推动了酒店行业的全面信息化建设，使公司以 ASP 方式为低星级酒店提供服务成为可能。公司通过与具有一定低星级酒店客户资源的国内软件公司进行战略合作进入低星级酒店市场。目前，公司已与北京世纪泰能科技有限公司共同设立北京泰能软件有限公司，公司以现金 500 万元出资，占公司注册资本金额的 65%。

北京世纪泰能科技有限公司是专业从事酒店管理软件开发销售及服务一体的高科技公司，1993 年正式成立于北京，目前泰能饭店管理系统已经拥有 600 多家星级酒店用户，是在国内市场居于前列的酒店软件开发商。公司多用途数据中心建成后，将首先向泰能的用户提供酒店信息管理系统服务。

公司的客户目前集中于高星级酒店，在低星级酒店市场存在包括泰能科技等具有一定客户资源及市场竞争力的软件公司约有 4 - 5 家左右，低星级酒店产品的特点、价格、销售模式等与高星级酒店都有一定的区别，公司计划今后以石基泰能为平台进入低星级酒店市场，以期缩短适用于低星级酒店的产品开发与资金投入成本，降低由此导致的市场风险，迅速确立公司在较低星级酒店市场的竞争优势。

(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

中国饭店业协会 2003 年公布的数据显示,今后三至五年中,数字信息技术产品在中国酒店业的应用中将达到一个高峰,数字信息技术产品在中国酒店业内市场的最大容量可高达 2,300 亿元。调查显示,星级酒店每年在其信息系统方面的支出约占其营业额约 1.5 - 2%左右,2003 年,我国星级酒店的营业额总计为 983 亿元。在今后的几年里,每年对于酒店信息系统的需求为 15 - 20 亿元左右,并保持 15%以上的年增长率。其中四、五星级酒店实现营业额总计为 417 亿元,每年对于酒店信息系统的需求为 6 - 8 亿元左右,并保持 20%以上的年增长率;三星级及三星级以下星级酒店实现营业额总计为 566 亿元,每年对于酒店信息系统的需求为 9 - 12 亿元左右,并保持 10%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;特别是国务院国发[2000]18 号文件和财税[2000]25 号文件从投融资(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。未来几年,我国的信息技术产业将继续保持高速增长的发展趋势,以满足日益扩大的市场需求。

(3) 酒店业的扩张与竞争促进酒店信息化的发展

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。先进的信息化技术已成为今后酒店及旅游业获得新竞争优势的重要工具。

目前我国的酒店业,尤其是高档酒店业正在经历集团化重组与品牌化培育的发展之路,“政府推动、市场发育、大集团主导、中小企业分散运行”的酒店产业发展的宏观架构正在形成。为适应我国宏观经济增长、旅游业发展、商务政务活动增加的需

求，多元化的投资主体正不断增加高端市场的供给。国有大型的酒店投资管理集团、跨国的酒店管理集团及国内民营的酒店管理集团在城市战略与品牌战略方面正进入一个空前的重组与扩展期，中国的酒店产业已经进入了一个战略竞争的新阶段。在资本推动下的高档酒店的扩张与品牌竞争将大大促进酒店信息化产业的发展。

（4）酒店信息技术水平高、更新快的特点不断推动新的需求

酒店信息系统是酒店业客户日常经营管理的重要工具，系统要在满足酒店行业客户应用需求的同时，具有可靠性与稳定性，达到不间断运行，这就要求信息技术应用服务提供商不但要对酒店管理、运营和服务有深刻了解，开发出切实可行的应用软件，而且在系统方案设计、产品集成、工程实施等方面具有很高的技术及质量水平；酒店业的营业性特点对其信息系统的技术支持和维护服务的要求更高，能否提供强大而快捷的售后服务是酒店业客户选择提供商的决定性因素；另外，酒店信息系统中的应用软件具有技术更新快、产品生命周期短等特点，新的应用促使新的技术和产品不断出现，因此提供商必须把握新技术的发展趋势，不断推出新产品、升级产品和应用解决方案，并做好培训等服务工作，以满足市场需求。

（5）酒店业大发展的历史机遇

随着 2008 年北京奥运会、2010 年上海世博会以及广州亚运会的临近，伴随着国内会展及旅游业的蓬勃发展，国内酒店、尤其是高星级酒店在近两年内将迎来一个迅猛增长的高潮，同时，原有酒店也将进行大规模的信息化升级改造，这将为酒店信息系统行业提供迅速发展的历史机遇。

2、影响行业发展的不利因素

国内的酒店信息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，竞争十分激烈。大部分企业缺乏技术开发资金投入，不利于长期发展。国外提供商具有丰富的行业经验和较强的品牌优势，因此市场对国内提供商的应用服务能力和营销管理能力提出更高的要求，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对本行业及其发展前景的影响

公司的主要业务是为酒店信息管理系统的建设提供完整的解决方案与技术支持服务，未来旅游行业的发展以及酒店业对信息化的需求变化将会影响公司业务发展及盈利能力的持续性和稳定性。

1、我国酒店业基本情况

我国国民经济的迅速增长带动了旅游业的迅猛发展，作为旅游业核心组成部分的

酒店业也得到了长足的发展。2002年至2004年底，我国的高星级酒店数量增长迅速，星级酒店总数平均增长率达14.05%，远远超过同期我国GDP约8%的年均增长率，而五星级、四星级酒店的平均增长率为23.67%、30.68%，高于星级酒店总数平均增长率，也高于三星级及二星、一星级酒店的平均增长率。

截至2004年底，我国共有10,888家星级酒店，其中五星级酒店242家，比上年末增加44家；四星级酒店971家，增加244家；三星级及以下酒店9,675家，增加1,605家。

2002年以来我国星级酒店增长情况

星级	2002年		2003年		2004年		平均 增长率
	家数	增长率	家数	增长率	家数	增长率	
五星级	175	35.66%	198	13.14%	242	22.22%	23.67%
四星级	635	43.99%	727	14.49%	971	33.56%	30.68%
三星级	2,846	24.44%	3,166	11.24%	3,914	23.63%	19.77%
二星级	4,414	17.77%	4,864	10.19%	5,096	4.77%	10.91%
一星级	810	7.57%	796	-1.73%	665	-16.46%	-3.54%
合计	8,880	20.68%	9,751	9.81%	10,888	11.66%	14.05%

(数据来源：根据国家旅游局《2004年中国星级饭店统计公报》整理)

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，成为无可争议的酒店客房第一大国。

2、我国酒店行业发展趋势

(1) 酒店集团化管理趋势已经呈现

我国酒店业已呈现管理集团化趋势。截至2005年上半年，我国国内共有酒店管理公司190余家，比2004年增加了约30家；托管酒店总数近1,600家，比2004年增加了540家；星级酒店集团化程度达到14.55%，同比增长了4.92%。目前，我国前20家酒店管理公司所托管酒店的客房总数均超过2,000间的规模，都进入了全球300强。

在我国高端酒店市场，跨国酒店集团是一支重要的力量。我国酒店业是改革开放以来，最早对外开放的投资领域。从国外的经验来看，对于以高端商务客源为主的高星级酒店而言，通过委托管理、特许经营、联销经营等方式实现酒店管理集团化是高档酒店发展的必然趋势。以相同的品牌标识、服务程序、预订网络、采购系统、组织结构、财务制度、政策标准、企业文化及经营理念实现酒店的集团化管理将从两个方

面提高酒店的经营效益：第一，同一集团的酒店能给客人提供更稳定、均质的服务，提高客人归属感和忠诚度；第二，统一的经营方式、规范的操作程序、共用的营销与采购网络将有效地降低运营成本。

按照我国加入 WTO 的承诺，酒店业允许外资在酒店项目中控股，2006 年全面开放市场，全球经营一体化使酒店业客源更加丰富，市场更加广阔。跨国酒店集团已加快了在华布点的步伐。

- 香格里拉从 1984 年到 2004 年的 20 年中在华共开了 17 家酒店，其中自建 15 家，委托管理 2 家，总投资超过 10 亿美元。从 2005 年到 2008 年，香格里拉计划在华开设 14 家酒店、2 家度假酒店和 4 家商贸酒店。

- 洲际 2005 年在上海、北京、澳门以及西部城市兴建了 9 个新的连锁酒店，在中国的酒店数达到 54 家。洲际计划近期内扩张到 80 家，新增加的酒店将遍布北京、上海、常熟、重庆、广州、深圳、天津、西安等地。

- 今后 5 年，万豪在中国的酒店数量将成倍增长，万豪将在长三角和北京地区集中发展高星级酒店，在北京华贸中心同时建一家丽兹 - 卡尔顿酒店和一家 JW 万豪酒店。目前正在洽谈中的项目有 30 个左右。

- 2005 年 6 月 15 日，最早进入中国的喜达屋披露，到 2007 年底，其在中国内地的酒店数量要比现在多一倍。上海外滩边的威斯汀酒店平均的入住率超过了 95%，喜达屋目前在中国正式运营的酒店共计 18 家，而目前已经确定在今后两年内开业的酒店数量有 15 家，到 2007 年底，喜达屋在中国的酒店数量将翻一番。

(2) 业外资本大量涌入，酒店加房地产的复合地产概念在中国已经形成

2005 年，民企和房地产企业进入酒店业，与跨国管理集团合作打造中国最新高端酒店。在全国房价拐点出现后，房地产业转向酒店业是非常自然的趋势，酒店加房地产的复合地产概念已经在中国形成。

- 2005 年 11 月中旬，由上海长峰房地产开发有限公司投资的中国内地第一家丽晶酒店 - 上海龙之梦丽晶大酒店开业，这是由民营企业投建的豪华五星级酒店。丽晶进入内地以白金五星为目标，目前全球只有 10 家左右的丽晶 (Regent)。上海长峰房地产开发有限公司将在上海投建另外 3 个巨资高星级酒店项目，正与卡尔森洽谈，希望可以继续在沪发展丽晶和丽笙品牌。

- 2005 年 6 月刚刚成立的上海和光酒店投资管理有限公司下属上海鑫泰房地产经营有限公司将启动一系列巨资投建五星级酒店项目计划，目前正在建和计划中的

项目 5 个，其中包括在上海虹桥 4 幢高级酒店式公寓、祁连山路 350 间客房的五星级酒店，并谋划进入江苏以及天津等外省市场，结合住宅地产打造酒店。2005 年 11 月 21 日，上海和光集团投建、德国凯宾斯基饭店集团管理的五星级酒店项目签约，投资额 20 亿元人民币，计划 2009 年建成。

- 开元旅业集团投资 6 亿在上海松江打造的区域内第一家商务五星级酒店将于 2006 年开业，有 450 间客房，由开元国际酒店管理公司管理。开元国际酒店管理公司目前在杭州、宁波、台州等地拥有 10 家酒店，全部是四星和五星级的高端酒店，为国内目前最大的民营旅游酒店集团。

- 业外资本也青睐投资经济型连锁酒店。2005 年 1 月 15 日，飞雕集团在成都投资的瑞登饭店开业。飞雕集团作为墙壁开关企业之一，现在也决定进入经济型酒店领域，计划六年内开出 300 家连锁经济型酒店。

（3）经济型酒店经营连锁化成为新的亮点

经济型酒店分为汽车旅馆、青年旅馆、假日旅馆等几类，房价不高，宾馆规模大多较小，却能满足客人住宿的基本需要：舒适、干净、实惠、便利。经济型酒店主要面对三种人：一是背包旅行者，二是中小企业的商务出差人员，三是以家庭为单位的游客。随着国内旅游的迅速发展，国内游客已经成为经济型酒店不可忽视的客源。

经济型酒店由于是微利经营，必须保持相对较高的出租率，而通过加入有丰富营销经验和强大销售网络的酒店集团去获得营销网络的支持是获得较高出租率从而实现盈利的现实途径，因此经济型连锁酒店很有可能成为国内酒店管理集团新的业务亮点。

3、我国酒店业的高速发展有助于推动酒店信息管理系统行业的快速发展

随着信息技术的发展及我国旅游市场的成熟，酒店行业将改变以往的经营理念和竞争模式，店内装璜、客房数量、房间设施等硬件竞争和价格竞争将退居其次，智能化管理、个性化服务、网络化销售将成为酒店行业竞争的核心所在，竞争的焦点就在于酒店的数字化程度。酒店数字化主要体现在三个方面：确保酒店管理者、决策者及时、准确地掌握酒店经营中各个环节的管理系统；针对酒店的经营，为节省运营成本、提高运营质量和效率的管理和控制技术；收集、整理、分析及预测顾客需求并进而提供其所需个性化服务的信息系统。酒店业竞争的加剧，导致酒店之间客源的争夺越来越激烈，客房销售的利润空间也越来越小，因此酒店需要使用更有效的信息化手段，拓展经营空间，降低运营成本。一套好的酒店信息管理系统，不仅可以有效地管

理大量的信息，而且可以引进先进的管理理念，提高管理和决策效率，从而提高酒店的竞争力。

本公司作为我国高星级酒店业信息系统领域的市场领导者，凭借本公司的竞争优势及市场地位，可以预见在未来几年的发展中跟随酒店业及酒店对信息管理系统需求的扩张，公司业务规模也将会持续扩大。

三、本公司的主要业务情况

（一）经营范围

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；法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

（二）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：酒店信息系统集成商，酒店信息系统服务商，酒店信息系统软件供应商，酒店信息系统应用服务提供商（ASP）。

第一阶段，酒店信息系统集成商（2001 年以前）：在发展初期，本公司以酒店信息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极大的声誉，在公司成立之后的三年时间内为近 100 家国内顶级酒店提供了系统集成服务。

第二阶段，酒店信息系统服务商（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、系统维护在内的系统服务业务。目前，超过 300 家国内顶级酒店已成为本公司的系统服务用户。

第三阶段，酒店信息系统软件供应商（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，酒店信息化全面解决方案—石基酒店信息管理系统（IP HOTEL）已成为国内高星级酒店信息化所选用的主流产品。

第四阶段,酒店信息系统应用服务提供商(ASP):顺应软件技术的发展及宽带(互联网)接入的普及,本公司正以自主开发的基于宽带技术的软件产品为核心,面向全球选购适当的产品与技术,构筑起完整的多系统融合数字酒店解决方案(IP HOTEL)。基于互联网宽带接入模式的多系统融合数字酒店解决方案(IP HOTEL)必将推动石基信息成为新经济时代最主要的酒店信息系统应用服务提供商(ASP)。

酒店信息系统应用服务提供商(ASP)是本公司未来的发展方向。ASP是指配置、租赁和管理应用解决方案,为商业、个人提供服务的专业化服务公司。通俗地说,ASP是一种业务租赁模式,企业用户可以通过宽带(互联网)接入直接租用ASP的计算机及软件系统进行自己的业务管理,从而节省一大笔用于IT产品技术购买和运行的资金。ASP具有以下五个方面的特点:

(1) ASP以应用为业务核心,即ASP为客户提供对应用的访问和管理;

(2) ASP出售应用访问,即ASP可以为客户提供租赁形式的应用服务,客户企业可以不必为他的应用需求而在设备、软件、人员等方面作大规模的投资,而外包给ASP企业,并按一定的使用周期付费,从而极大地降低企业应用系统的投资风险和初期投入;

(3) ASP进行集中管理,即ASP服务一般在一个中心位置进行集中管理,客户通过互联网远程访问获得所需的应用;

(4) ASP对多个客户服务,ASP提供一套标准化应用包,为多个不同的客户提供专业化的应用服务,借此降低客户企业的应用成本;

(5) ASP与客户根据合同提供相应服务,从客户的角度看,ASP是一家根据客户协议内容提供相关服务,并确保应用系统服务可以运行的服务性机构。

概略而言,本公司ASP计划的主要内容是: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,用户可以通过宽带(互联网)接入,享受按协议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)处理等方面的信息管理服务。

(三) 主营业务情况

1、业务经营模式

公司的主要业务为向酒店用户提供管理信息化全面解决方案,即针对用户的具体情况,设计个性化的全面解决方案计划;购置相应的硬件设备与系统软件构建网

络系统平台；运用公司开发的软件产品（也可能外购某些应用软件）按需配置其应用解决方案，完成工程实施及技术培训；对用户提供一个时期的免费技术支持与服务后，与用户签订技术支持服务合同，为用户提供包括系统维护、技术与应用咨询、产品升级等方面的技术支持与服务。

公司目前采用软件行业常见的“顾问式”销售模式，这种模式的典型特点是：产品是符合客户需求的解决方案；价格与应用相比较常常处于第二位；客户对可能的产品服务供应商已经有一定的认知。

本公司的销售人员大多具有丰富的行业从业经验，与主要的客户（高星级酒店）建立了紧密的联系，可以随时追踪市场需求，第一时间获知酒店更换信息系统或者新建酒店对信息系统的需求。公司的销售人员、技术人员会与酒店客户一起分析其具体需求，提出建议，在新酒店筹建期或酒店更换信息系统的前期为其设计信息系统整体解决方案。

公司一个典型酒店项目的简要流程可以表示为：签订合同；材料采购、送货与收货确认；工程实施（包括自有软件提供）；工程完成验收；免费维护期过后签订维护合同；提供日常维护服务。

系统集成和软件销售一般在签订合同后对不同的客户分别按 30%、40%、50% 的比例预收客户一定的资金，在工程完成验收后，要求客户支付全款，并确认收入；

技术支持与维护在维护合同签订后要求客户支付全款或合同金额的 50%，维护服务开始提供后，按月份确认收入。

以上业务过程中与客户的资金结算全部通过银行转帐进行。

2、主要业务构成

公司业务按其具体内容、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、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，公司的主要业务是为用户、主要是高星级酒店提供信息化全面解决方案，一个项目往往包含软件开发、系统集成、技术支持与服务等三方面的全部内容。

（1）近三年主营业务收入构成按业务类别划分如下：

单位：万元

项 目	2005 年度		2004 年度		2003 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

系统集成	5,846.53	39.39%	5,112.88	46.87%	2,180.38	41.95%
软件开发与销售	5,314.71	35.81%	2,871.89	26.33%	1,424.91	27.41%
技术支持与服务	3,679.81	24.80%	2,922.89	26.80%	1,592.47	30.64%
合计	14,841.05	100.00%	10,907.65	100.00%	5,197.76	100.00%

(2) 近三年主营业务收入构成按客户类别（星级）划分如下：

单位：万元

年度	收入总计	三星级	比例	四星级	比例	五星级	比例	其他收入	比例
2005	14,841.05	216.37	1.46%	4,968.79	33.48%	8,062.17	54.32%	1,593.72	10.74%
2004	10,907.65	675.46	6.19%	2,407.39	22.07%	6,730.40	61.70%	1,094.76	10.04%
2003	5,197.75	280.09	5.39%	1,353.25	26.04%	2,038.14	39.21%	1,526.50	29.37%

(3) 近三年主营业务收入构成按地域划分如下：

单位：万元

年度	2005 年度		2004 年度		2003 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
北京	4,762.07	32.09%	3,243.88	29.74%	1,447.08	27.84%
上海	5,688.59	38.33%	3,078.31	28.22%	1,972.02	37.94%
东北	761.12	5.13%	741.85	6.80%	467.02	8.99%
华北	194.50	1.31%	534.00	4.90%	171.97	3.31%
华中	969.37	6.53%	231.29	2.12%	52.86	1.02%
华南	1,088.10	7.33%	1,411.78	12.94%	701.70	13.50%
华东	1,020.40	6.88%	397.98	3.65%	186.61	3.59%
西南	162.58	1.10%	795.59	7.29%	87.23	1.68%
西北	182.81	1.23%	472.97	4.34%	111.26	2.14%
其他	11.51	0.08%	-	0.00%	-	0.00%
合计	14,841.05	100%	10,907.65	100%	5,197.75	100%

3、公司系统集成、技术支持与维护业务的情况及竞争对手情况

本公司系统集成、技术支持与服务业务所针对的主要客户为国内星级酒店。在酒店信息系统行业的高端市场，即四、五星级酒店信息系统市场，本公司是国内最主要供应商。在国内约 1,000 家四、五星级酒店中，有大约 300 多家由本公司提供软件、集成及技术服务，在五星级酒店市场，约 70% 的五星级酒店为公司的客户。

目前，国内介入酒店信息系统业务领域的大小公司超过 100 家，但其中绝大部分都没有形成必要的规模与竞争实力，此类公司或拥有几项酒店管理软件产品，或只提供一种产品用于特定的细分领域，主要利用其在当地的某些资源优势为酒店提供系统集成、软件、技术支持与维护业务。目前在国内市场，已形成一定规模并具备一

定竞争实力与优势的酒店信息系统供应商除本公司以外，还包括少数几家其他公司。这些公司均具有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（500 家以上，主要为较低星级的酒店），并形成了各自的一些优势。总体而言，由于此前本公司主要致力于五星级及部分四星级酒店市场领域，与上述这些公司并未形成全面、激烈的竞争。但随着本公司业务向三星级以及三星级以下酒店市场的拓展，以及上述这些公司业务向本公司传统市场领域的拓展，较为激烈的竞争将不可避免。公司相信，公平、正当的竞争有利于本公司及竞争对手加快技术创新、提高产品质量和服务水平，最终提升我国酒店业信息化水平。随着本公司业务的发展与实力的增强，在资源整合、优势互补的基础上，本公司将以各种方式加强与目前及潜在竞争对手的合作。

根据公司对 2003 年至 2005 年 8 月底主要的系统集成和技术支持与维护合同的统计（详见下表），公司在 2003 年 7 月获得 MICROS 公司独家技术许可后，公司技术支持与维护、系统集成收入最近三年保持了良好的增长态势。

2003 年系统集成业务共统计合同 239 份，分季度数据如下表：

项目	2003 年度	1 - 3 月	4 - 6 月	7 - 9 月	10 - 12 月
2003 年系统集成收入	21,803,834.17	4,619,788.40	2,815,012.67	2,055,589.41	12,313,443.69
合同统计收入金额	18,635,997.67	3,784,303.74	2,714,101.51	1,853,852.14	10,283,740.29
统计所占比例	85.47%	81.92%	96.42%	90.19%	83.52%

2003 年技术支持与维护业务共统计合同 420 份，分季度数据如下表：

项目	2003 年度	1 - 3 月	4 - 6 月	7 - 9 月	10 - 12 月
2003 年技术维护收入	15,924,656.87	1,106,688.03	1,169,868.90	1,288,677.55	12,359,422.39
合同统计收入金额	15,708,153.37	998,436.28	1,081,617.15	1,284,307.60	12,343,792.34
统计所占比例	98.64%	90.22%	92.46%	99.66%	99.87%

2004 年系统集成业务共统计合同 441 份，分季度数据如下表：

项目	2004 年度	1 - 3 月	4 - 6 月	7 - 9 月	10 - 12 月
2004 年系统集成收入	50,752,569.76	13,051,253.56	13,215,385.31	15,665,159.35	8,820,771.54
合同统计收入金额	42,748,450.68	9,204,271.36	10,967,847.99	14,274,378.32	8,301,953.00
统计所占比例	84.23%	70.52%	82.99%	91.12%	94.12%

2004 年技术支持与维护业务共统计合同 563 份，分季度数据如下表：

项目	2004 年度	1 - 3 月	4 - 6 月	7 - 9 月	10 - 12 月
2004 年技术维护收入	29,228,850.78	7,587,555.21	7,874,308.40	7,247,215.18	6,519,772.00
合同统计收入金额	23,168,048.83	3,969,850.07	6,353,727.63	7,026,344.65	5,818,126.48
统计所占比例	79.26%	52.32%	80.69%	96.95%	89.24%

2005 年 1 - 8 月系统集成业务共统计合同 51 份，分季度数据如下表：

项目	2005 年 1 - 8 月	1 - 3 月	4 - 6 月	7 - 8 月
2005 年 1 - 8 月系统集成收入	37,394,985.12	10,050,838.11	14,839,256.34	12,504,890.67
合同统计收入金额	36,542,508.49	9,198,361.51	14,839,256.33	12,504,890.65
统计所占比例	97.72%	91.52%	100.00%	100.00%

2005 年 1 - 8 月技术支持与维护业务共统计合同 614 份，分季度数据如下表：

项目	2005 年 1 - 8 月	1 - 3 月	4 - 6 月	7 - 8 月
2005 年 1 - 8 月技术维护收入	20,609,610.54	6,500,944.82	7,346,911.15	6,761,754.53
合同统计收入金额	18,129,017.65	6,429,277.85	7,344,301.33	4,355,438.47
统计所占比例	87.96%	98.90%	99.96%	64.41%

4、软件产品介绍

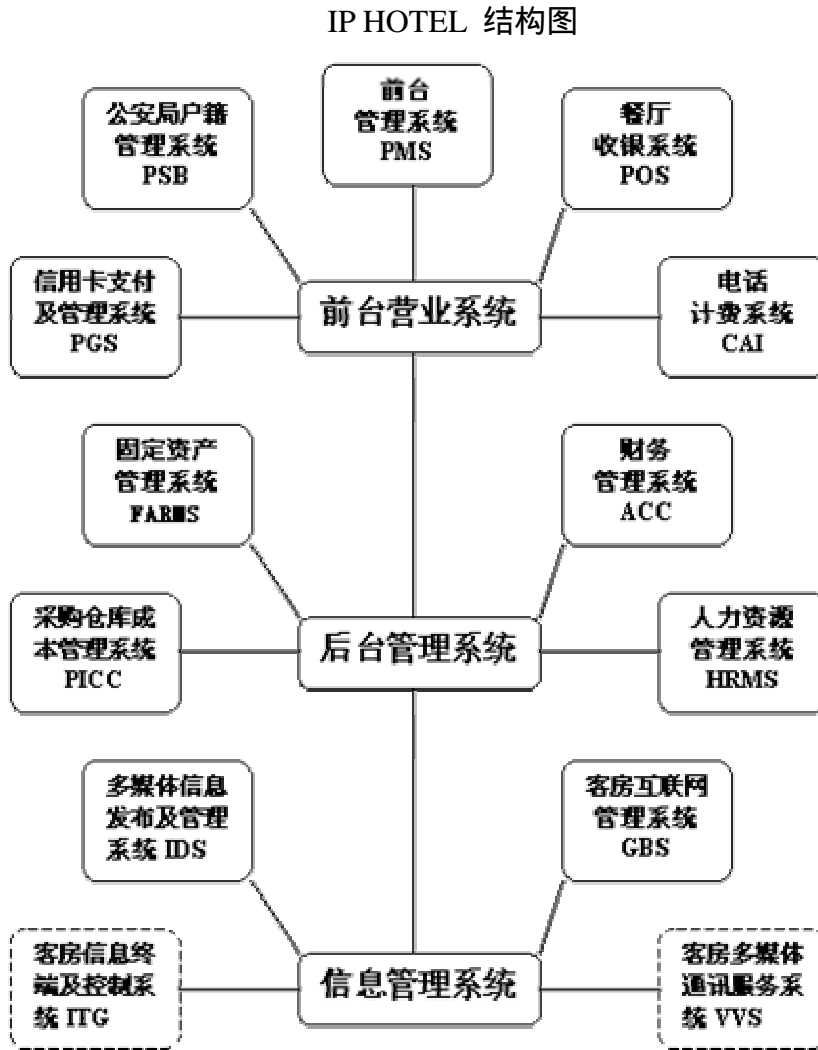
如上所述，本公司致力于为客户提供酒店信息化全面解决方案，本公司的主要软件产品是“石基数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”。

“石基数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”是一个综合性的酒店信息管理系统全面解决方案，是本公司通过引进核心技术、结合现代酒店经营管理理念，组织大量具有国际酒店集团管理经验的管理专家、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高档酒店的酒店信息化软件产品。

本系统（产品）的技术特点是：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，整个系统可以依照用户个性化的需求按需配置。

IP HOTEL 整个系统分为前台营业系统、后台管理系统和信息管理系统三大组成部分，由共 13 个子系统（功能模块）组成。IP HOTEL 的结构如下图所示：



在上图所示全部十三个子系统（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，需求并不迫切，公司将根据市场发展情况适时开发。其余十个子系统（功能模块）均已完成研究开发并投入使用。各子系统情况简要介绍如下：

(1) 前台管理系统

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平衡和容错技术,支持互联网数据中心模式。
质量及技术水平	国际领先
核心技术取得方法	原始取得软件著作权
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、应收账管理、房价管理,报表设计和系统设置管理等。

(2) 餐厅收银系统

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
核心技术取得方法	原始取得软件著作权
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。

(3) 公安户籍接口系统

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
核心技术取得方法	原始取得软件著作权
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。

(4) 信用卡处理系统

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
核心技术取得方法	已作为 IP-HOTEL V2.0 的子系统模块取得著作权
主要功能	从 IP HOTEL 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。

(5) 固定资产管理系统

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
核心技术取得方法	原始取得软件著作权
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。

(6) 财务管理系统

系统构成	总帐管理模块、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
核心技术取得方法	受让取得软件著作权
主要功能	总账处理、应收/付账处理、帐表查询、银行对帐、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。

(7) 采购仓库成本管理系统

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
核心技术取得方法	已作为 IP-HOTEL V2.0 的子系统模块取得著作权
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。

(8) 人力资源管理系统

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
核心技术取得方法	原始取得软件著作权
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。

(9) 等离子多媒体信息发布系统

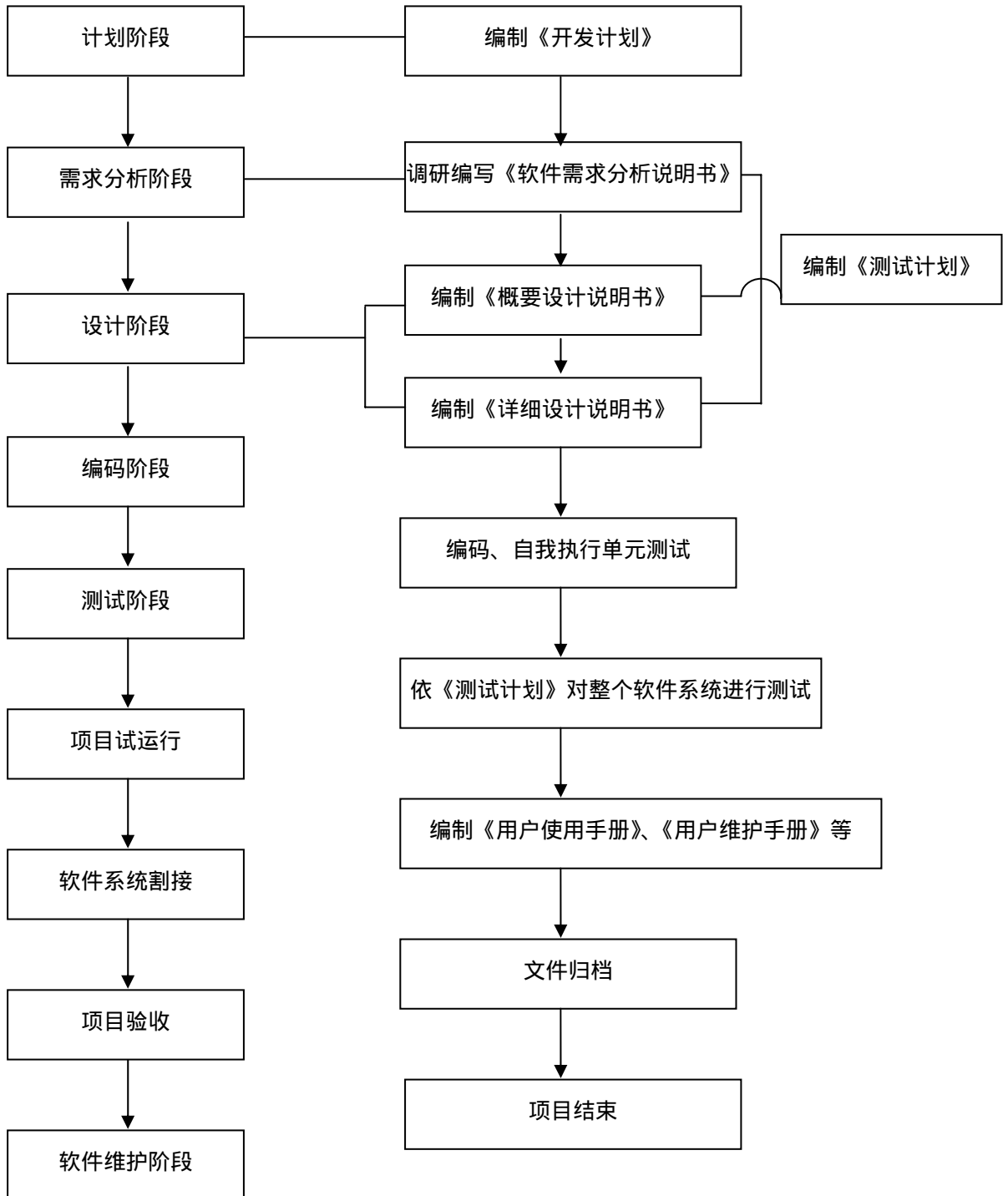
系统构成	节目制作、控制台管理、节目播放及后台数据库等几个部分。
技术特征	采用二层客户/服务器结构，基于 MS Media Server 开发库和 Windows Streaming 技术开发，整个系统可以依照客户要求播放所有多媒体节目。
质量及技术水平	国内领先
核心技术取得方法	受让取得软件著作权
主要功能	嵌入 MS PPT 文件制作节目，控制器自动实现实时播放、定时播放、循环播放，包括多媒体节目在内的所有节目都可以自动播放。支持横屏竖屏和独立多窗口播放。

(10) 客房互联网管理系统

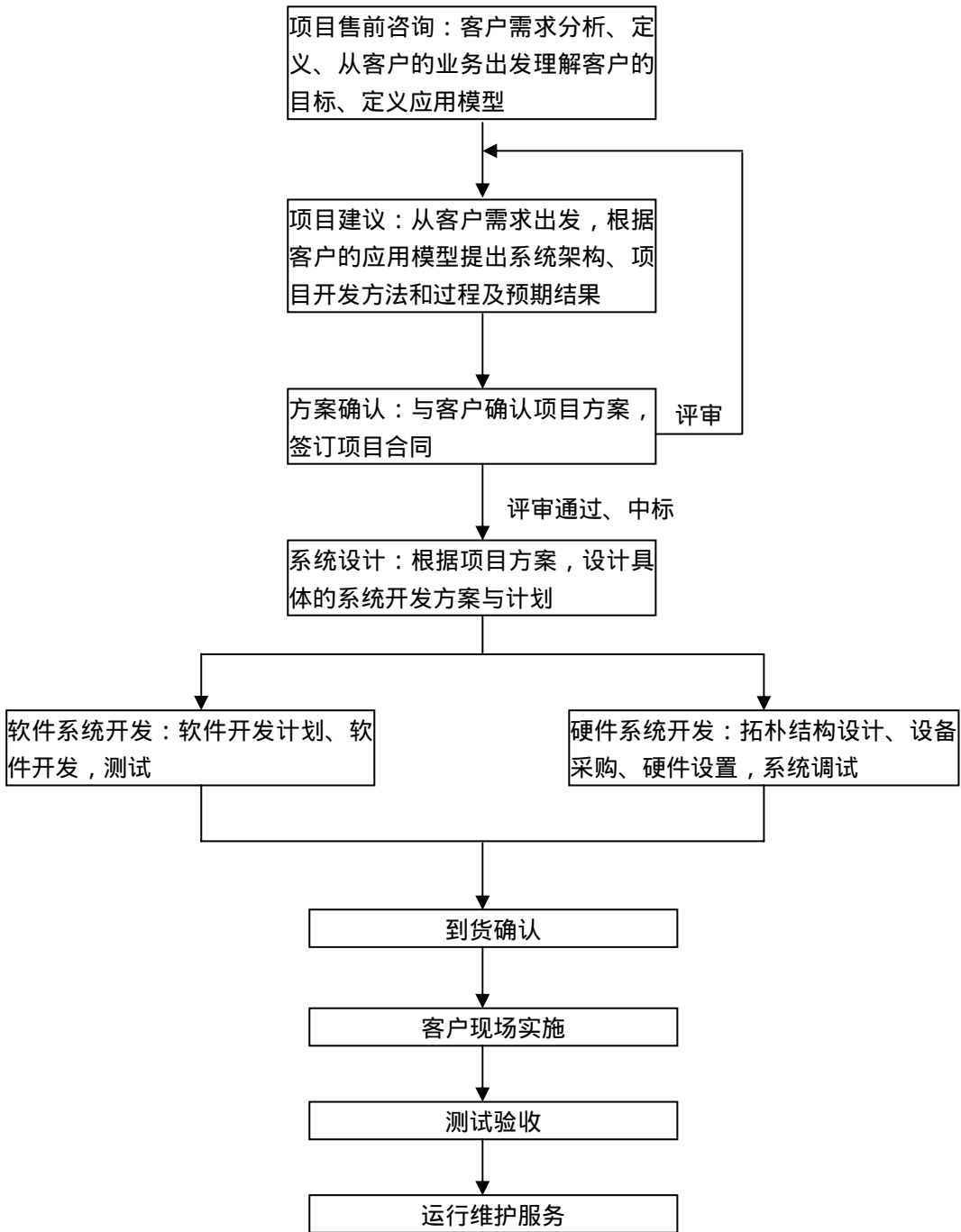
系统构成	有线和无线计费模块，即插即用网关系统、邮件转发模块，VPN 设置模块，与前台接口模块等几个部分。
技术特征	采用 LINUX 平台架构，使用 C 语言编程，使用加密数据库技术。
质量及技术水平	国内领先
核心技术取得方法	原始取得软件著作权
主要功能	上网即插即用无需用户名/密码，与前台系统双向接口（自动提供客人账单、留言、位置等关键前台信息。

5、公司主要产品和服务的流程图

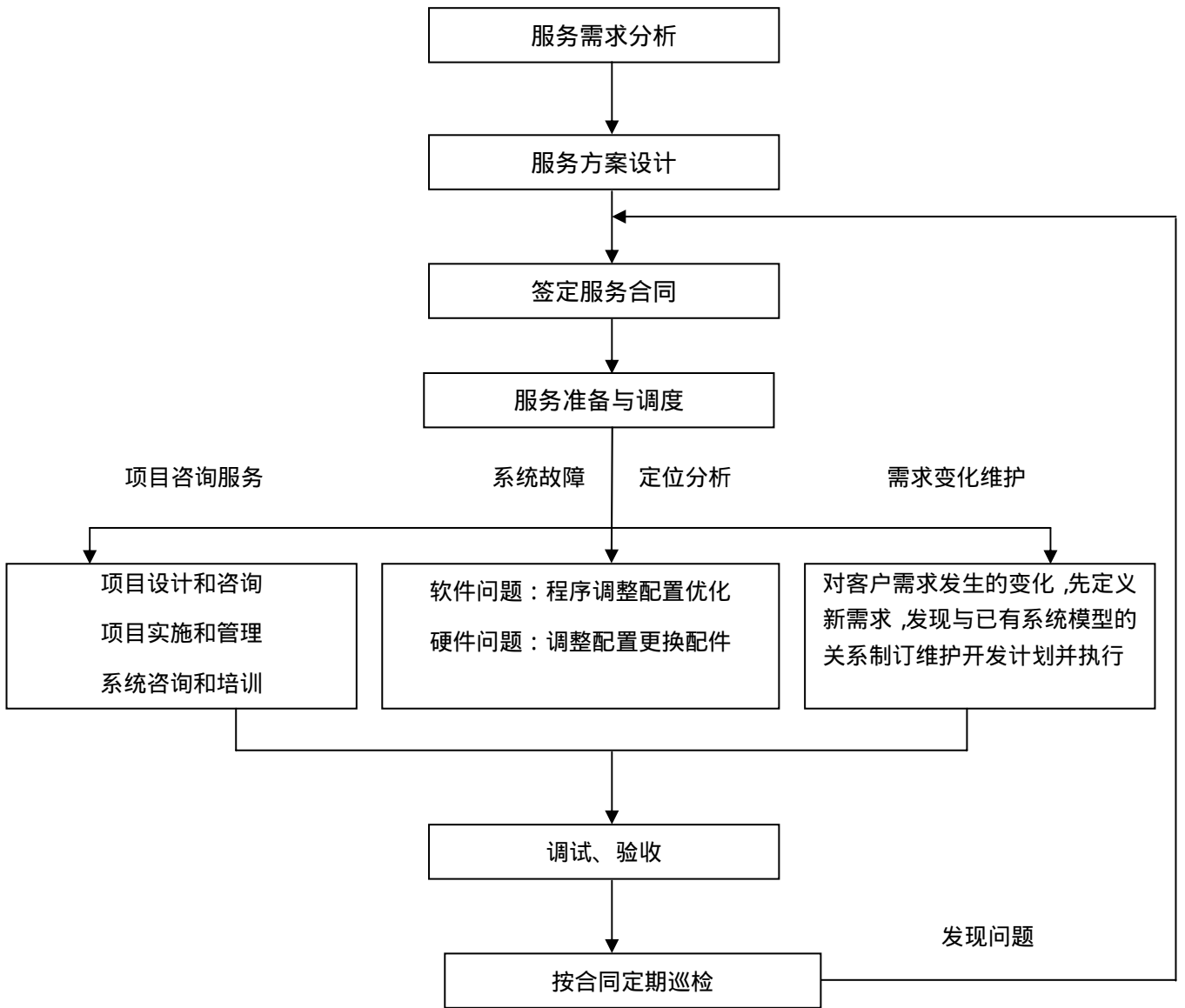
(1) 软件开发与销售业务流程图



(2) 系统集成业务流程图



(3) 技术支持与服务业务流程图



6、产品与服务的销售情况

本公司系统集成、软件开发、技术支持与服务业务所针对的主要客户为国内星级酒店。北京的中国大饭店、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，广州的花园酒店、白天鹅宾馆，深圳的彭年酒店、五洲宾馆，重庆万豪大酒店、西安长安城堡大饭店、武汉香格里拉大饭店、大连国贸中心瑞士酒店等等著名酒店以及国内其他各主要城市的大部分知名高档酒店均为本公司的代表性客户。

本公司在国内也为众多涉外餐饮管理集团及高尔夫俱乐部等高端客户提供相关信息管理系统及服务，星巴克、硬石、永和大王、星期五餐厅、兰桂坊 park97、外滩3号等众多国际知名餐饮服务企业都为本公司的知名客户。

在酒店信息系统行业的高端市场，即四、五星级酒店信息系统市场，本公司是国内最主要供应商。在国内约1,000家四、五星级酒店中，有约300多家由本公司提供软件、集成及技术服务，在五星级酒店市场，约70%的五星级酒店为公司客户。

公司软件产品按需定制、以产定销，产销率100%。2003年、2004年、2005年，公司自有软件的销售额分别达到1,424.91万元、2,871.89万元、5,306.17万元。

7、主要客户及供应商情况

(1) 公司五大供应商情况

五大供应商采购	金额(元)	占采购金额百分比(%)
2003年	10,183,820.00	41.96
2004年	21,294,693.94	59.17
2005年	23,130,042.50	53.52

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。

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

五大客户销售	金额(元)	占合并主营业务收入百分比(%)
2003年	8,512,748.16	16.38
2004年	13,398,082.23	12.28
2005年	20,053,704.13	13.51

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。

8、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 2005 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	净额	财务成新率
房屋及建筑物	6,389,040.65	422,952.51	0.00	5,966,088.14	93.38%
固定资产装修	626,142.39	135,008.70	59,460.72	431,672.97	68.94%
电子设备	4,686,112.56	1,869,469.52	554,092.01	2,262,551.03	48.28%
办公设备	368,341.00	83,723.91	108,345.71	176,271.38	47.86%
运输设备	1,151,082.00	433,546.01	196,356.37	521,179.62	45.28%
合计	13,220,718.60	2,944,700.65	918,254.81	9,357,763.14	70.78%

(二) 房屋所有权及主要经营性房产取得和占有情况

本公司目前拥有房产四处，其他经营性房产均为向外界租赁取得。

1、公司拥有的房产

公司目前拥有四处房产用于公司办公，其中两处已取得了权属证书，另外，本公司及子公司上海石基新购置了两处房产，目前房屋已交付使用，房屋产权手续尚在办理当中。具体情况如下：

(1) 京房权证海股字第 00288 号，建筑面积为 237.52 平方米的房屋，房屋地址在海淀区复兴路 47 号天行健商务大厦 18 层。

(2) 京房权证海股字第 00289 号，建筑面积为 246.41 平方米的房屋，房屋地址

在海淀区复兴路 47 号天行健商务大厦 18 层。

(3) 2005 年 9 月 15 日,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》三份,上海石基购买张扬路 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。房屋产权手续正在办理中。

(4) 公司与北海鑫森房地产开发有限公司签署《商品房买卖合同》,约定公司购买位于北海四川路东重庆路北的发展大厦 B 座 13 单元 131、132、133、136 号房,面积总计为 759.5 平方米。房屋产权手续正在办理中。

2、公司租赁的房产

(1) 2005 年 5 月 17 日,公司与中国人民解放军国防大学第二离职干部休养(以下简称“干休所”)所签订《军队房地产租赁合同》,约定公司向干休所租赁位于海淀区永定路 16 号院 35 楼,租赁面积 400 平方米,租期一年,2006 年 5 月 31 日到期,续租手续正在办理中。

(2) 2006 年 6 月 12 日,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) 2005 年 4 月 28 日,上海石基与上海浦东软件园有限责任公司签订《房屋租赁合同》,约定上海石基租赁位于浦东新区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 栋 22301 - 747 室,租期一年,2006 年 5 月 31 日到期,续租手续正在办理中。

上述租房协议中除了与深圳市中建物业管理有限公司的租房协议已到房管部门办理租赁协议登记备案外,其他租房协议的登记备案手续正在办理中。

(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

本公司的分公司北京石基和子公司上海石基、石基昆仑、石基泰能目前共拥有 14 项软件著作权,均已在国家版权局登记注册,北京石基、上海石基、石基昆仑、石基泰能分别拥有其软件著作权及使用权。具体情况如下:

软件名称	证书编号	著作权人	权利范围	首次发表日期
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02月01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05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02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03月19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07月05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07月01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07月01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
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09月28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
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BJ 2973号	石基昆仑	全部权利	2004年1月15日
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
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

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。

公司不开展特许经营业务，不存在特许经营权。

五、独家技术许可与转让有关情况

（一）技术许可与转让合同有关情况

2003年6月30日，石基信息与MICROS公司和MICROS-FIDELIO（MICROS公司设在新加坡的负责亚洲业务的全资子公司）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，许可期限至2009年6月30日。2005年11月，上述三方又签订了《技术许可与代理协议第一补充协议》，将许可基本期限延长到2011年6月30日，并约定“在2011年6月30日或其后每一年的6月30日，本协议将自动延期一年”，“在提前两年书面通知的情况下，双方均有权终止本许可协议，该等终止在2011年6月30日或其后年度的6月30日生效。”。

该协议中规定公司按年度向MICROS公司支付技术许可与转让费，按季度向MICROS公司支付技术升级费，由于当时公司没有外贸经营权，为此公司委托航天长峰科技工业集团公司与MICROS-FIDELIO签订了《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》及《数码酒店管理系统专有技术升级（许可与转让）合同》，每次公司按年支付技术许可与转让费，按季度支付技术升级费时分别将上述合同重新签订并报主管部门备案。

公司每年度签订的《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》及每季度签订的《数码酒店管理系统专有技术升级（许可与转让）合同》的内容来自于公司与MICROS及MICROS-FIDELIO签订的《技术许可与代理协议》及《技术许可与代理协议第一补充协议》，上述合同内容没有冲突之处。

1、技术许可与转让的主要内容

技术供方：MICROS-FIDELIO公司

技术受方：长峰科技工业集团公司

技术使用方：石基信息

许可方式：石基信息获得数码酒店管理系统技术（主要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。同时公司可以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，MICROS-FIDELIO公司保证继续转让其开发的新技术，确保技术在全球的领先性。

许可年限：2003年7月 - 2009年6月

许可使用费：公司每年向MICROS-FIDELIO公司支付技术许可与转让费160万美元，年度区域支持费33万美元

2005年10月后本公司与MICROS-FIDELIO公司重新签订《数码酒店管理系统专

有技术进口（许可与转让）合同》的主要内容变化：

A、双方同意将技术许可与转让的期限延长至 2011 年 6 月。在 2011 年 7 月以后，任何一方如果提出解除合同，必须提前两年通知对方，实际期限至少延长到了 2013 年 6 月。

B、进一步明确了技术受方的权利义务：该合同约定技术受方（即长峰科技工业集团公司，本公司的技术引进代理人）的所有权利均由技术使用方（即本公司）实际享有，技术受方作为技术使用方的技术引进代理人，无权向技术使用方主张该合同约定的技术受方享有的任何权利，同时也不承担技术进口代理范围以外的任何责任。

2、技术升级合同的主要内容

通常而言，公司向客户销售软件产品或提供系统集成服务后，会继续为用户提供包括系统维护、技术与应用咨询、产品升级等方面的技术支持与服务。技术支持与服务费用的收取，一般在为用户提供一段时间的免费技术支持与服务后，与用户签订年度技术支持服务合同，每月确认技术支持与服务收入。如果某项技术支持与服务发生的前提条件是公司向客户销售的软件产品是在 MICROS IP 技术基础上开发的，则公司应从该项技术支持与服务业务产生的收入中拿出一部分向 MICROS 支付技术升级费。

根据技术许可与转让合同及其附件的规定，公司向 MICROS 支付的技术升级费是按照 MICROS 提供的全球统一价格表计算支付，其价格不得高于 MICROS 给予全球其他代理、分支机构的价格，并不会随意调整。

技术升级费根据最终用户的客户类别、客房数量、软件版本、功能模块等因素综合确定，以美元或欧元计价，公司以人民币支付，按季结算，计入主营业务成本。2003 年、2004 年、2005 年公司共向 MICROS 公司支付升级费 493 万元、1,669 万元和 1,813 万元。

3、长峰科技工业集团公司作为代理的情况

上述技术许可与转让合同及技术升级合同，涉及技术进口许可，根据有关规定，公司必须委托有自营进出口权的企业作为进口（引进）代理方可签署该协议。由于公司不具备自营进出口权，因此，公司与北京航天长峰股份有限公司签订了《进口项目委托代理合同》。由于航天长峰科技工业集团公司内部业务调整，2004 年上述进口代理方变更为北京航天长峰科技工业集团。

截至目前，公司已经连续三个年度分别委托航天长峰科技工业集团公司、北京航

天长峰股份有限公司签署了《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》及《数码酒店管理系统专有技术升级（许可与转让）合同》。

随着进口业务量的增长，公司于 2006 年决定自营进出口业务。2006 年 3 月，公司进行了对外贸易经营者备案登记。

发行人律师对石基信息通过代理人签署《技术进口合同》的意见：

“石基信息首次委托北京航天长峰股份有限公司作为代理人与 MICROS 新加坡签署《技术进口合同》的时间为 2003 年 7 月，当时有效的《关于进出口经营资格管理的有关规定》（外经贸发[2001]370 号）规定，石基信息如自行进口技术，必须取得外贸经营权，否则石基信息就需要按照当时有效的《中华人民共和国对外贸易法》（1994 年颁布，2004 年修订，此处引用的是修订前的规定）第十三条的规定：“没有对外贸易经营许可的组织或者个人，可以在国内委托对外贸易经营者在其经营范围内代为办理其对外贸易业务。”

据此，石基信息与北京航天长峰股份有限公司签署了《委托代理协议》，委托北京航天长峰股份有限公司与 MICROS 新加坡签署《技术进口合同》，同时为了保证石基信息的权益，在委托北京航天长峰股份有限公司（2004 年变更为委托航天长峰科技工业集团公司）签署的《技术进口合同》和一系列的技术升级服务合同中，石基信息作为技术使用方参与了相关合同的签署。根据公司出具的说明，2004 年《中华人民共和国对外贸易法》修订后，虽然将对外贸易经营者的资格审批变更为备案，但公司从商务角度考虑，认为：“自营进出口、聘请专业报关人员等而导致管理难度与管理费用的增加，公司认为没有必要申请自营进出口资格”，所以继续委托航天长峰科技工业集团公司代理进口业务。

随着进口业务量的增长，公司于 2006 年决定自营进出口业务。2006 年 3 月，公司进行了对外贸易经营者备案登记。”

发行人律师对石基信息委托代理人签署《技术进口合同》是否会导致石基信息无法实际享有相关合同中技术使用方权利的意见：

“2005 年 10 月 20 日，公司再次委托航天长峰科技工业集团公司与 MICROS 新加坡签署《技术进口合同》，约定上述技术的许可和转让延长至 2011 年 6 月 30 日，在《技术进口合同》中，技术供方为 MICROS 新加坡、技术受方为航天长峰科技工业集团公司，技术使用方为石基信息。该《技术进口合同》的第十二条约定：合同中约定的技术受方的所有权利均由技术使用方实际享有，技术受方作为技术使用方的技术

引进代理人，无权向技术使用方主张合同约定的任何技术受方享有的任何权利，同时也不承担技术进口代理范围以外的任何责任。

依据石基信息与航天长峰科技工业集团公司签署的《委托代理协议》及《技术进口合同》的约定，本所律师认为，航天长峰科技工业集团对由石基信息实际支付技术进口费和技术升级费所取得的相关技术不享有任何权利，《技术进口合同》中约定的所有技术受方的权利义务均由石基信息实际承担和享有。”

4、技术使用限制条款

A、在该许可协议存续期间，代理方同意，截止 6 月 30 日的每个财政年度，为了获得 MICROS 酒店解决方案和餐饮解决方案而支付给 MICROS 的费用合计将不低于下表所示最低额度：

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

若未能达到上述最低额度，代理方应支付相应差额（即最低额度与实际发生额的差额）的 10% 的补偿给 MICROS。该补偿应于下一财年的 7 月 10 日之前完成支付。

B、在该协议存续期间及该协议终止后的 2 年内，石基信息承诺：（1）不销售与 MICROS IP 技术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 IP 技术不相竞争的产品与业务则不受限制。

该限制条款中，“支付给 MICROS 的费用”指公司每年支付给 MICROS 公司的技术升级费和收银机采购金额的总和，不包括每年固定的技术转让和许可费用 193 万美元。技术升级费与 MICROS 公司前台软件技术标准在中国市场应用的客房数成正比，收银机的采购额则是与中国酒店对 MICROS 收银机系统的需求量成正比，MICROS 公司从自身利益出发希望本公司加大市场开拓力度，使未来几年中与其相关的产品在中国市场的年增长率达到 15%。

本公司 2006 年美国财政年度（2005 年 7 月至 2006 年 6 月）采购金额预测已超过 400 万美元，公司 2003 年、2004 年、2005 年采购金额分别约为 80 万美元、240 万美元和 310 万美元，公司预计未来几年内随着公司客户的积累，该金额将以 30% 以上速

度的增长，保证公司能够达到以上最低限额的要求。同时该条款规定，若公司未达到上述最低额度，仅需要支付相应差额（即最低额度与实际发生额的差额）的 10% 的补偿给 MICROS，该补偿数额对公司经营成果影响很小。

5、技术转让方单方解除权条款

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：

- A、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。
- B、未经 MICROS 的提前书面许可，代理方直接、间接出售或转移其所有权。
- C、代理方无法清偿债务或申请破产。
- D、代理方向 MICROS 提供虚假或者误导的信息。
- E、代理方在任何财政年度未能实现所要求的最低额度。

6、发行人律师意见

“（1）石基信息在委托代理人签署《技术进口合同》前，与 MICROS 和 MICROS 新加坡签署了技术许可与代理协议，本所律师见证了石基信息提供给翻译公司的与 MICROS 和 MICROS 新加坡签署的技术许可与代理协议及补充协议的英文文本，翻译公司确认是依据上述英文文本翻译成中文。

（2）上述协议没有中文文本，适用的法律为美国马里兰州法律，各方选择的法院为马里兰州法院，本所律师认为，适用法律和法院管辖的选择为协议当事人的权利，该协议的上述选择不违反中国法律。

（3）公司提供的上述协议的中文译本显示，公司与 MICROS 和 MICROS 新加坡就技术许可与代理各方的权利义务进行了详细的约定。

（4）本所律师认为，《技术许可与代理协议》及《补充协议》的条款未违反中国法律的规定。

（5）为了实施《技术许可与代理协议》，石基信息委托北京航天长峰股份有限公司、航天长峰科技工业集团公司与 MICROS 新加坡签署了《技术进口合同》及每季度的《数码酒店管理系统专有技术升级（许可与转让）合同》，上述合同与《技术许可与代理协议》的约定没有实质冲突之处。”

（二）技术许可方 MICROS 公司有关情况

1、MICROS 公司在全球的主要业务

MICROS (MICROS SYSTEMS, INC.) 是一家位于美国马里兰州的 NASDAQ 上市公司, 公司成立于 1977 年, 近三个财年的主要财务数据见下表:

单位: 万美元

项目	2005 年	2004 年	2003 年
收入	59,726	48,744	40,586
毛利	30,178	24,911	19,856
净利润	5,366	3,328	2,178

(注: MICROS 公司有关财务数据均摘自 MICROS 公司网站 www.micros.com)

MICROS 公司提供的主要产品是:

(1) 酒店、餐饮收银系统 (POS 系统), 该系统分为硬件和软件两个部分, 其中硬件主要是 2000 年推出的 The eclipse 和 2003 年推出的 Workstation 4 收银终端, 该系统在 MICROS 公司的业务中占据核心地位, 是收入和利润的重要来源, 目前该系统在美国和欧洲收银系统市场占据领先地位, 在亚洲地区由于存在来自日本公司的激烈竞争, 市场占有率不高;

(2) 酒店前台软件, 该软件是 MICROS 公司在 Oracle 数据库基础上开发的, 全部采用 Oracle 语言编程, 其核心产品是 OPERA 软件平台和 FIDELIO V7 软件平台, 这两种软件平台采用了特定的软件接口标准, 可以使不同的软件系统, 如定房软件等实现在同一标准下的数据交换;

(3) 医院管理软件, 该软件是 MICROS 公司近年才涉及的业务领域, 产品包括病房管理软件、病历管理软件和医疗物资管理软件等;

(4) 其他业务, 包括技术转让, 收银机系统、酒店及医院软件系统使用培训、维修业务, 银行卡系统维护业务, 网上支持服务等业务。

2005 年, MICROS 公司软件销售收入为 10,637 万美元, 包括酒店前台软件、收银系统软件、医院管理软件等, 占当年销售收入的 17.81%。

全球范围内的酒店前台软件市场是一个高度竞争的市场, 根据 MICROS 公司的披露, 全球参与市场竞争的有实力的企业超过 100 家。上世纪 80 年代和 90 年代初期, 美国的 MAI 公司基于小型机的 HIS 软件占有一定的优势。进入 90 年代后 IT 领域逐步由小型机时代进入 PC 机时代, 并在 2000 年后开始迈入网络应用时代, 信息处理不再是仅在单台小型机上进行, MICROS 公司正是迎合了这一发展趋势, 在酒店前台软件中采用了统一的特定的数据交换标准, 使得酒店内部、酒店之间、酒店和其它数据需求方之间实现了安全、稳定的数据交换, 从而在与其它软件厂商的竞争中占据了优

势地位，逐步成为酒店前台软件技术领域内的行业领导者和事实上的行业标准制定者，到 2005 年 6 月 30 日，全球共有近 2 万家酒店使用 MICROS 公司的前台软件技术标准。

软件行业 and 信息技术行业的特点是分工高度细化，任何一个公司都不可能也不必完成从基础软件到客户应用层面软件的开发，MICROS 公司几乎所有的软件都是在 ORACLE 数据库基础上开发的，其核心竞争能力来自于对酒店前台数据交换标准的控制，市场战略目标是成为全球酒店业事实上的前台技术标准制订者，其未来利润的增长取决于该标准在全球范围内的推广和覆盖面的扩大。MICORS 目前的市场战略中，并未考虑为酒店开发整体信息系统，或者提供后台软件，这也不是 MICROS 技术的强项。

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，建立了在中国的全资子公司——上海富达公司，目标是使其酒店酒店前台软件和餐厅收银机成为中国酒店业主流产品，但其市场开拓和业务发展并不顺利，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，单一的软件和收银机销售使得其赢利和市场扩张速度不是很理想，截至 2002 年末期，上海富达实现的最高年度净利润为 800 万人民币左右，影响了 MICROS 公司市场战略的实现。

3、双方通过独家技术许可的合作实现了双赢

石基信息在 2003 年 7 月之前已经成为酒店业最具实力的信息系统整体解决方案提供商，拥有超过 200 家高星级酒店用户，大多数酒店客户，尤其是新建的高星级酒店都会选择石基信息作为信息系统设计者和系统集成商，石基信息的系统集成能力与网络工程技术得到了市场的广泛认可。这时石基信息已经成为中国高星级酒店信息系统领域内最具市场品牌效应的企业，其网络工程技术优势与强大的系统集成能力（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。

2003 年 7 月，MICROS 公司从自身利益考虑出发选择了与石基信息进行合作，采用了中国大陆境内独家技术许可的方式。这种合作使得 MICROS 公司的先进的前台系统技术与石基信息的网络工程技术优势与强大的系统集成能力两相结合，这种结合不仅对于合作双方、而且对于酒店用户也都带来了多方面的利益，是一种多赢的战略选择。

对于 MICROS 公司而言,这一合作使其达到了其长期以来希望在中国市场达到的目标:

(1) 酒店前台软件技术标准的市场覆盖率迅速扩大

石基信息引进并使用 MICROS 公司的酒店前台软件专有技术后,在该技术基础上,按客户需求开发的前台管理系统(PMS)模块与公司开发的其它十二个功能模块一起组成了“石基数字酒店信息管理系统(IP HOTEL)”,该产品可全面解决酒店面临的所有信息处理需求,迅速占领了国内五星级酒店市场的70%和四星级市场的20%以上,客观上 MICROS 公司借助石基信息的产品使其前台软件技术标准扩大了市场覆盖率。

(2) 实现了稳定的现金流和收益

与石基信息合作后, MICROS 公司获得技术许可和转让费为每年193万美元,同时随着使用其前台技术标准的酒店数量的增加,每年还可获得不断增长的技术升级费,这些收入是 MICROS 公司在锁定成本的基础上获得的,不仅仅远优于上海富达的业绩表现,而且也达到了 MICROS 公司对中国市场所能实现收益的预期。

石基信息的发展目标是成为国内酒店行业最主要的应用服务提供商,而无论是为国内高星级酒店提供信息系统,还是未来公司建设中央预订系统并实现与全球 GDS 的连接,公司必须保证提供的整体酒店信息系统中的前台管理系统技术符合国际规范。虽然每年193万美元的技术许可和转让费在初期给公司较大的经营压力和现金流压力,但随着公司业务的发展,这一营业费用对公司的影响不断减弱。2005年公司实现主营业务收入14,841万元,经营活动现金流净额5,029.50万元,净利润3,515万元,而营业费用总额仅为1,962万元(包含向 MICROS 公司支付的技术许可和转让费),占主营业务收入和主营业务利润的比例分别为13.22%、25.39%。

随着双方从该合作关系中不断受益,石基信息与 MICROS 在2005年10月对这种排他性的合作关系又进行了确认并将合作期限延长到2011年,并约定2011年7月后任何一方如果提出解除合同,必须提前两年通知对方,实际期限至少延长到了2013年6月,这也体现了双方对这种合作关系的谨慎和重视。

对于石基信息而言,通过与国际最具影响力的酒店信息系统提供商的合作,有利于快速提升本公司的技术水平,形成中外企业的优势互补。本公司已经自主开发了具有独立知识产权的软件产品,同时本公司在系统集成、技术支持与维护方面形成了公司自有的品牌优势和技术优势,能够为酒店信息管理系统的建设提供完整的解决方

案。

六、发行人主要产品技术所处发展阶段

公司上述核心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。

七、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。目前，公司拥有研发人员 20 人，其中开发人员 17 人，测试及技术管理人员 3 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际公司的合作，使其为公司的可持续发展提供动力。公司以“创新、专注、诚信、合作”为企业精神，以“追求卓越，采用先进适用的科学技术和严谨高效的管理模式，开发、占领国内、国际酒店市场，使公司得以长足发展，股东获得最大经济利益”为宗旨，坚持“为客户创造更大价值”的经营理念，努力实现客户、公司、员工的共同成长。

公司 2003 年、2004 年及 2005 年研发费用占主营业务收入的比例分别为 0.74%、0.86%、3.09%。

八、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）和银行信用卡收单一体化（BMP）系统两个产品，未来这两个产品在商业模式上的成熟可能会对公司带来重大的盈利能力变化。

1、中央预订系统（CRS）

中央预订系统（CRS）是本公司 e-Booking（在线预订）解决方案中的一个核心系统，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 10G 为数据库，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，这将使得在中国高端酒店市场的电子分销及其预订服务的最后一公里得以实现。也就是说，这将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交互的现状，石基 CRS 系统将提供一个中国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 e-Booking 数据通道与酒店内部的 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）。

更为重要的是，在条件成熟的情况下，石基 CRS 系统将实现与全球四大 GDS 的连接，这将打破目前国内大部分酒店由于成本、技术、运作能力等问题无法加入全球 GDS 的状况，使更多的中国单体酒店或酒店集团以更低的成本、更高效的技术实现方式来利用全球范围内的旅游资源、参与全球酒店市场竞争。

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，预计 2006 年 9 月可投入初步使用。该系统运行的初期，公司计划连接少量酒店，将系统数据库连接的酒店数量控制在 20 家以下，主要是进行系统稳定性的测试和商业模式的探索。公司目前初步计划的商业模式是与成熟的酒店客房分销商进行合作，向其提供预定系统的使用服务，公司采用分享的方式获得收入。

公司的商业模式一旦获得成功，下一步将考虑与国际大型数据库提供商进行谈判，采用特定的方式建设面向公司全部客户的巨型预定系统数据库，逐步使公司发展成为酒店客房信息资源的提供商和应用商。公司未考虑用本次募集资金投资该项目，主要是因为该项目未来可能的主要资本性支出是大型数据库建设，CRS 系统的系统设计和软件开发费用数额不大，目前已基本投入完毕。大型数据库建设出于系统安全性和品牌影响力的考虑，公司将采取和国际大型数据库提供商合作的方式，由其免费向公司提供专用数据库的建设和维护，双方对收入进行分成的商业模式，公司不需要投入大量的资金进行资本性支出。

2、银行信用卡收单一体化（BMP）系统

进入酒店与银行间银行卡结算业务是未来公司发展的方向，目前公司主要通过向银行提供与前台软件相连接的银行卡收单一体化系统来探索进入该领域的商业模式。

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（BMP）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。

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。该系统目前已经在公司的部分酒店客户运行成功，公司将与银行探讨通过向银行收取系统维护费或其它的方式对收单费用进行合理分配，并考虑未来在商业模式基本成熟的情况下在本公司的酒店客户内进行推广。

3、上述两个项目未来可能对公司业务和盈利能力的影响

以上两个项目的共同特点是利用公司现有的酒店客户资源，公司通过合作开发、合作推广的模式逐步介入酒店内的增值服务业务，如信用卡结算、银联卡结算和预定分销等业务领域。目前这两个项目都还处在技术试运行，商业模式初步探讨阶段，市场还存在很多不确定因素。如果商业模式一旦成熟，可能会改变目前公司收入主要来源于信息系统销售的格局，使得公司占据旅游酒店业价值链的最高端，对公司的盈利能力产生积极的影响。

公司管理层认为，鉴于公司在未来的商业计划中不需要对CRS系统的运行再进行大规模的资本性支出，而是通过公司提供成熟软件系统和客户渠道，合作方提供大型数据库，酒店客房分销商进行市场推广的方式取得收益，无论该系统商业化运营能否成功，在商业化运营前不会对公司的盈利能力产生不利影响；若该系统在未来能够成功实现商业化运营，则有可能对公司的收入构成和盈利能力产生重大的积极影响，但目前阶段该市场尚未完全成熟，还存在许多不确定因素。

公司管理层认为，目前公司对BMP系统的开发主要通过向银行销售收单一体化软件和硬件系统的方式进行，销售业务本身已经为公司实现了一定的盈利，业务开展风险较小，未来若公司分享收单收入的商业模式成熟，会对公司的收入和盈利能力产

生积极的影响，但目前尚存在较多的市场不确定因素。

同时公司管理层认为，以上这两个项目以及其它可能的增值项目在未来的市场开拓能否成功，都取决于公司现有业务的发展，取决于公司的后台管理系统软件是否能实现同一平台上的对接，取决于公司能否为数量众多的酒店客户提供网络平台上的技术支持与维护，取决于公司能否拥有多种类型的酒店客户，而这些目标的实现，都将依赖于公司对本次募集资金拟投资项目的建设。

4、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。而且，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。该系统将与各大航空公司的 FFP 计划实现对接。

石基 LPS 系统的技术达到国际先进水平。

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 年投入市场。

九、技术创新

1、技术储备

目前本公司在国内酒店领域处于领先水平，经过多年努力，通过自主研发与引进

技术相结合方式开发的“石基数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”，已成为目前国内高档酒店广泛使用的技术平台，并为本公司在该平台上开发新的技术与产品、提高创新能力打下了坚实的基础。

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（BMP）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准备之中。

2、创新安排

公司对科研工作采取倾斜政策，充分保障科研项目的实施与推广。目前公司计划逐步加大科研投入力度，确保公司产品技术持续保持国内领先水平。

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：

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。

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。

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，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、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。

公司正在申请计算机系统集成资质，目前已通过专家评审。

（二）产品质量纠纷

本公司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) 本公司同业竞争情况的说明

本公司控股股东李仲初除控制本公司外，还控制石基信息技术香港有限公司。除石基信息技术香港有限公司外，李仲初目前未控制其他法人。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。故本公司与控股股东及其控制的法人之间不存在同业竞争。

(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

本公司董事会认为，截至本次发行前，本公司存在如下关联关系：

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	本公司控股子公司
石基昆仑	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说明书第五节“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的岳父、岳母。

2004 年 11 月 7 日郭家满、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。

(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、偶发性关联交易

公司 2003 年度向北京高德威胜多媒体技术有限公司采购货物 129,800.00 元、2004 年 1 - 10 月份采购货物 1,871,750.89 元，交易价格为协议价，截止 2005 年 12 月 31 日上述交易未结算金额为 495,951.07 元。2004 年 11 月份，与公司董事长关系密切的家庭成员郭家满、焦梅荣将其所持有北京高德威胜多媒体技术有限公司的股权转让，股权转让后北京高德威胜多媒体技术有限公司与公司不再存在关联关系。

在 2004 年 11 月之前，北京高德拥有的《等离子多媒体信息发布系统》是由该公司自行研发的技术产品。本公司在 2003 年经过市场调研，认为北京高德的等离子多

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。该产品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。本公司认为：该产品如果在酒店行业应用，将会产生较大的经济效益，原因如下：

（1）酒店行业市场上，当时没有类似的产品。酒店行业在信息发布方式上基本处于手工书写，条幅粘贴的原始水平；

（2）酒店行业是一个对软件（服务）和硬件（商务设施）要求非常高的行业，通过使用该信息发布系统可以全面提高酒店的软件和硬件水平，给商务、旅游客人提供公共信息方面的极大便利，全面提高酒店在商务客人心目中的地位，提高酒店客人的入住率；

（3）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和较为丰厚的利润。

鉴于上述理由，公司与北京高德开始了初步的合作，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很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。2003 年与北京高德在该项目的合作金额近 13 万元，2004 年与北京高德在该产品上的合作标的金额增加到近 190 万元。

该项业务的发展给公司带来了两方面的问题，一是北京高德作为股份公司的关联方，关联交易数额不断增大；二是为了保证该产品的连续性并使其在市场销售过程中不断得到完善和改进，从而为公司创造长期、稳定的经济效益，公司需要拥有该产品的著作权，有必要将等离子信息发布系统包含在公司的核心业务“石基数字酒店信息系统解决方案”中，但公司的开发团队主要专注于酒店管理系统，而不具备多媒体技术开发基础。

为解决以上问题，2004 年 11 月公司董事会通过了以 700 万元人民币的价格，一次性买断北京高德《等离子多媒体信息发布系统》所有技术及相关的知识产权的议案。主要依据是前期的市场调查和公司酒店客户的反馈及公司对今后该产品的市场预测。根据北京中永兴会计师事务所出具的评估报告，对该项技术的评估值为 740 万元人民币，评估方法为收益现值法。其中折现率为 12%，说明公司以 700 万元人民币的价格购买《等离子多媒体信息发布系统》依据是合理和充分的。

从目前的市场销售情况看，2005 年 1 至 12 月“等离子多媒体信息发布系统”产

品销售合同额为 236.76 万元人民币，销售毛利为 132.42 万元人民币，产生了良好的经济效益。

截至 2005 年 12 月 31 日，多媒体信息发布系统的 17 家用户为：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、杭州香格里拉、上海佘山艾美。

公司与北京高德自 2004 年 11 月向其购买等离子系统后，除了支付以前年度向其采购货物所欠付的货款外，再未与其发生任何购销业务。

发行人律师认为：“北京高德威胜多媒体技术有限公司与石基信息及其股东之间不存在下述亲属关系：配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母，相互之间也不存在任何协议约定。据此，本所律师认为北京高德威胜多媒体技术有限公司和石基信息及其股东之间不存在关联关系。”

保荐人认为：“经我公司核实，发行人及其股东与北京高德目前不存在实质上的关联关系，自 2004 年 11 月发行人购买等离子多媒体信息发布系统后，除了支付以前年度向其采购货物所欠付的货款外，未与北京高德发生任何交易。”

2、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	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
其他应收款			
李仲初	30,000.00	795,238.00	744,483.72

其他应收款中李仲初欠款的原因是正常业务开展所需的备用金。

（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。

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）关联交易对公司财务状况及经营成果的影响

本公司与关联方之间发生了少量关联交易，但是数额较小，上述向关联方采购金额分别占2003年、2004年外购原材料成本的比例为0.5%、5.2%；占2003年、2004年主营业务成本的1.10%和6.32%，对本公司财务状况及经营成果不构成重大影响。

（六）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。

（七）《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：

“第五十一条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不能参与投票表决，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。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在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。

关联股东应事先声明表决事项与其关联关系，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，或该事项在表决后，有任何十名股东或5%以上表决权的股东提出该事项的表决与该股东有关联关系，则该事项表决无效，须重新进行表决。”

拟在公司上市以后适用的《公司章程（修正案）》对相关内容做了调整，并增加了下述规定：

“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。”

（八）发行人律师和保荐人意见

发行人律师认为：

“根据公司股东提供的亲属资料和相关承诺，本所律师认为公司各自然人股东之间不存在未披露的关联关系。

经本所律师核查，除上述关联交易外，公司与持有公司 5%以上股份的股东及公司实际控制人所控制的其他企业之间 2003 年度至 2005 年度未发生其他关联交易。

本所律师认为，公司与关联方发生的关联交易履行了公司章程规定的程序，合法合规，真实有效，不存在损害公司及其他股东利益的情况。”

保荐人认为：

“根据对李仲初本人及其家属（包括直系家属和主要社会关系）的调查，得出以下结论：（1）截至目前，公司控股股东李仲初先生之控股公司香港石基尚未开展任何业务，香港石基及其控股公司与石基信息间不存在关联交易；（2）公司自然人股东中，除焦梅荣为控股股东李仲初先生之岳母外，其他自然人股东之间不存在关联关系。

根据《公司法》和《企业会计准则》的规定，保荐人认为公司不存在未披露的关联方、关联关系和关联交易。”

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，从事卫星遥感图片的计算机处理与识别研究，成功研究了当时国际领先的卫星遥感图象计算机处理软件，并参与完成了“用单台成像仪确定飞行目标的姿态角”这一国内难题的微分方程求解和计算机编程，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。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帐会计，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：本公司控股股东及实际控制人（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	2003 年末		2004 年末			2005 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	2,112	64%	2,688	64%	送红股	3,528	84%	受让
焦梅荣	184.8	5.6%	235.2	5.6%	送红股	235.2	5.6%	—
李殿坤	52.8	1.6%	67.2	1.6%	送红股	67.2	1.6%	—

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

本公司上述人员在2005年度领取工薪或津贴的情况如下：

姓名	职务	任期	2005 年度 薪酬总额（元/年）	备注
李仲初	董事长、总经理	2005.1-2008.1	71,500	在公司领薪
赖德源	董事、副总经理、财务总监	2005.1-2008.1	184,511	在公司领薪
郭明	董事、董事会秘书	2005.1-2008.1	101,700	在公司领薪
李天达	监事长	2005.1-2008.1	52,400	在公司领薪
王淑杰	监事	2005.1-2008.1	78,000	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	185,618	在公司领薪

公司上述人员除董事李殿坤先生外，其他人员均在本公司领取薪酬或津贴。

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、毕强先生是经2005年1月20日召开的2005年第一次临时股东大会选举产生，2006年2月分别领取2005年度报酬3万元。

除董事长李仲初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、其他情况

发行人董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格，且相互之间不存在亲属关系。

本次发行前，上述本公司董事、监事、高级管理人员未与本公司签署任何借款、担保协议。

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、毕强先生（独立董事）、邹小杰先生（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。本公司章程分别经过2004年6月29日召开的2003年年度股东大会、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月经2002年临时股东大会审议通过了《股东大会议事规则》，并分别于2005年4月、2006年6月修订了《公司章程》及《股东大会议事规则》。

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，在涉及到关联交易的董事会及股东大会上，关联董事及股东予以回避表决，未损害到其他股东的利益。

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。

公司全体董事能够遵守有关法律、法规和《公司章程》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 2004 年年度股东大会选举了两名独立董事，其中为一名为会计专业人员。本公司现有独立董事 2 名，占董事总数的 1/3。

（二）独立董事实际发挥作用的情况

本公司 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，2005 年 5 月 26 日召开的 2004 年年

度股东大会修订和完善了公司章程及各项内部控制制度，从而初步建立了符合上市公司要求的公司治理结构。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。

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、实际控制人及其控制的其

他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

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、实际控制人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。

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2003年1月1日至2005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

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	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	62,893,832.29	39,841,914.80	12,078,723.88
短期投资			9,800,000.00
应收票据			
应收股利			
应收利息			
应收账款	34,705,191.94	23,739,241.63	20,314,526.27
其他应收款	2,159,808.86	1,830,347.94	10,933,813.68
预付账款	6,274,057.74	11,426,327.95	646,060.00
应收补贴款			
存 货	13,032,315.27	18,447,671.69	14,598,021.13
待摊费用	6,749,075.00	6,732,488.74	6,727,478.50
一年内到期的长期债权投资			
其他流动资产			
流动资产合计	125,814,281.10	102,017,992.75	75,098,623.46
长期投资：			
长期股权投资			
长期债权投资			
长期投资合计			
固定资产：			
固定资产原价	13,220,718.60	9,630,378.89	8,703,864.10
减：累计折旧	2,944,700.65	1,992,460.81	1,251,352.50
固定资产净值	10,276,017.95	7,637,918.08	7,452,511.60
减：固定资产减值准备	918,254.81	302,440.54	5,000.00
固定资产净额	9,357,763.14	7,335,477.54	7,447,511.60
工程物资			
在建工程	20,228,000.00		
固定资产清理			
固定资产合计	29,585,763.14	7,335,477.54	7,447,511.60
无形资产及其他资产：			
无形资产	7,196,666.70	8,583,333.33	2,625,000.00
长期待摊费用			
其他长期资产			
无形资产及其他资产合计	7,196,666.70	8,583,333.33	2,625,000.00
递延税项：			
递延税款借项			
资产总计	162,596,710.94	117,936,803.62	85,171,135.06

合并资产负债表(续)

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司

单位：元

负债与股东权益	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
流动负债：			
短期借款			10,000,000.00
应付票据			
应付账款	9,754,962.69	8,495,526.88	3,215,202.04
预收账款	36,315,280.90	31,217,209.46	13,633,124.20
应付工资	84,462.52	100,488.26	114,325.80
应付福利费	2,755,700.23	1,331,545.18	759,297.19
应付股利			141,223.01
应交税金	5,040,739.07	1,115,226.67	3,011,691.75
其他应交款	415,876.00	184,582.44	91,167.05
其他应付款	1,029,048.60	857,428.04	514,744.73
预提费用			252,000.00
预计负债			
一年内到期的长期负债			
其他流动负债			
流动负债合计	55,396,070.01	43,302,006.93	31,732,775.77
长期负债：			
长期负债合计			
递延税项：			
递延税款贷项			
负债合计	55,396,070.01	43,302,006.93	31,732,775.77
少数股东权益	2,328,478.01	718,182.89	496,083.06
股东权益：			
股本	42,000,000.00	42,000,000.00	33,000,000.00
减：已归还投资			
股本净额	42,000,000.00	42,000,000.00	33,000,000.00
资本公积			
盈余公积	13,101,941.50	6,947,971.45	3,523,090.35
其中：法定公益金	4,367,313.83	2,315,990.48	1,174,363.45
未分配利润	49,770,221.42	24,968,642.35	16,419,185.88
其中：拟分配的现金股利		4,200,000.00	9,000,000.00
未确认的投资损失			
外币报表折算差额			
股东权益合计	104,872,162.92	73,916,613.80	52,942,276.23
负债与股东权益总计	162,596,710.94	117,936,803.62	85,171,135.06

合并利润及利润分配表

编制单位：北京中长石基信息技术股份有限公司

单位：元

合并利润表				
项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度	
一、主营业务收入	148,410,513.35	109,076,540.40	51,977,550.10	
减：主营业务成本	67,812,469.35	53,530,322.20	21,469,446.84	
主营业务税金及附加	3,321,341.58	2,738,184.43	1,379,212.71	
二、主营业务利润	77,276,702.42	52,808,033.77	29,128,890.55	
加：其他业务利润				
减：营业费用	19,619,137.35	18,982,197.07	7,988,623.62	
管理费用	30,139,857.07	18,462,730.07	7,886,296.49	
财务费用	-572,719.44	-78,302.72	165,139.73	
三、营业利润	28,090,427.44	15,441,409.35	13,088,830.71	
加：投资收益				
补贴收入	9,162,686.60	6,484,813.84	222,324.78	
营业外收入				
减：营业外支出	616,114.27	300,189.29	5,000.00	
四、利润总额	36,636,999.77	21,626,033.90	13,306,155.49	
减：所得税	1,151,155.53	429,596.50	550,302.18	
少数股东损益	330,295.12	222,099.83	287,885.76	
加：本期未确认的投资损失				
五、净利润	35,155,549.12	20,974,337.57	12,467,967.55	
合并利润分配表				
项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度	
一、净利润	35,155,549.12	20,974,337.57	12,467,967.55	
加：年初未分配利润	24,968,642.35	16,419,185.88	6,205,436.81	
其他转入数				
二、可供分配的利润	60,124,191.47	37,393,523.45	18,673,404.36	
减：提取法定盈余公积	4,102,646.70	2,283,254.07	1,502,812.32	
提取法定公益金	2,051,323.35	1,141,627.03	751,406.16	
提取职工奖励及福利基金				
提取储备基金				
提取企业发展基金				
利润归还投资				
三、可供股东分配的利润	53,970,221.42	33,968,642.35	16,419,185.88	
减：应付优先股股利				
提取任意盈余公积				
应付普通股股利	4,200,000.00			
转作股本的普通股股利		9,000,000.00		
四、未分配利润	49,770,221.42	24,968,642.35	16,419,185.88	

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	2005 年	2004 年	2003 年
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	155,760,013.64	139,846,681.61	58,020,816.98
收到的税费返还	6,970,686.60	5,195,813.84	103,324.78
收到的其他与经营活动有关的现金	2,192,000.00	1,289,000.00	119,000.00
现金流入小计	164,922,700.24	146,331,495.45	58,243,141.76
购买商品、接受劳务支付的现金	59,085,141.82	76,764,912.28	38,069,577.20
支付给职工以及为职工支付的现金	14,682,288.63	6,172,836.26	3,463,309.76
支付的各项税费	11,762,054.75	10,414,973.88	2,138,460.13
支付的其他与经营活动有关的现金	29,098,206.13	26,709,679.35	15,244,681.05
现金流出小计	114,627,691.33	120,062,401.77	58,916,028.14
经营活动产生的现金流量净额	50,295,008.91	26,269,093.68	-672,886.38
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金		19,100,000.00	
其中：出售子公司所收到的现金			
取得投资收益所收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额			
收到的其他与投资活动有关的现金	572,719.44	206,067.31	86,860.27
现金流入小计	572,719.44	19,306,067.31	86,860.27
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	23,615,810.86	7,432,205.48	4,536,714.28
投资所支付的现金			
其中：购买子公司所支付的现金			
支付的其他与投资活动有关的现金			
现金流出小计	23,615,810.86	7,432,205.48	4,536,714.28
投资活动产生的现金流量净额	-23,043,091.42	11,873,861.83	-4,449,854.01
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金			
借款所收到的现金			10,000,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金			
现金流入小计			10,000,000.00
偿还债务所支付的现金		10,000,000.00	
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	4,200,000.00	379,764.59	
其中：子公司支付少数股东的股利			
支付的其他与筹资活动有关的现金			
现金流出小计	4,200,000.00	10,379,764.59	
筹资活动产生的现金流量净额	-4,200,000.00	-10,379,764.59	10,000,000.00
四、汇率变动对现金的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	23,051,917.49	27,763,190.92	4,877,259.61

(二) 母公司财务报表

资产负债表

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

资 产	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	53,627,856.78	33,895,717.66	6,707,865.56
短期投资			9,800,000.00
应收票据			
应收股利			
应收利息			
应收账款	30,832,765.68	20,812,290.83	13,435,508.64
其他应收款	10,158,806.87	2,703,705.72	14,106,423.06
预付账款	6,274,057.74	11,407,667.95	646,060.00
应收补贴款			
存 货	12,925,682.54	18,042,310.67	14,491,929.52
待摊费用	6,749,075.00	6,732,488.74	6,727,478.50
一年内到期的长期债权投资			
其他流动资产			
流动资产合计	120,568,244.61	93,594,181.57	65,915,265.28
长期投资：			
长期股权投资	14,710,134.77	6,463,646.01	4,464,747.57
长期债权投资			
长期投资合计	14,710,134.77	6,463,646.01	4,464,747.57
固定资产：			
固定资产原价	12,833,039.20	9,334,003.89	8,647,544.10
减：累计折旧	2,857,029.11	1,951,105.56	1,236,930.98
固定资产净值	9,976,010.09	7,382,898.33	7,410,613.12
减：固定资产减值准备	918,254.81	302,440.54	5,000.00
固定资产净额	9,057,755.28	7,080,457.79	7,405,613.12
在建工程	228,000.00		
固定资产清理			
固定资产合计	9,285,755.28	7,080,457.79	7,405,613.12
无形资产及其他资产：			
无形资产	6,023,333.37	8,583,333.33	2,625,000.00
长期待摊费用			
其他长期资产			
无形资产及其他资产合计	6,023,333.37	8,583,333.33	2,625,000.00
递延税项：			
递延税款借项			
资 产 总 计	150,587,468.03	115,721,618.70	80,410,625.97

资产负债表(续)

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	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
流动负债：			
短期借款			10,000,000.00
应付票据			
应付账款	8,324,285.89	8,412,640.08	1,748,599.19
预收账款	30,479,358.09	27,591,709.99	12,242,279.15
应付工资			
应付福利费	2,417,822.38	1,111,780.98	670,469.68
应付股利			141,223.01
应交税金	3,611,485.44	288,768.35	1,969,063.70
其他应交款	402,875.08	175,135.69	68,146.92
其他应付款	914,190.66	4,488,269.87	499,172.73
预提费用			252,000.00
预计负债			
一年内到期的长期负债			
其他流动负债			
流动负债合计	46,150,017.54	42,068,304.96	27,590,954.38
长期负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
其他长期负债			
长期负债合计			
递延税项：			
递延税款贷项			
负债合计	46,150,017.54	42,068,304.96	27,590,954.38
股东权益：			
股本	42,000,000.00	42,000,000.00	33,000,000.00
减：已归还投资			
股本净额	42,000,000.00	42,000,000.00	33,000,000.00
资本公积			
盈余公积	11,345,617.59	6,097,997.07	2,972,950.74
其中：法定公益金	3,781,872.53	2,032,665.69	990,983.58
未分配利润	51,091,832.90	25,555,316.67	16,846,720.85
股东权益合计	104,437,450.49	73,653,313.74	52,819,671.59
负债与股东权益总计	150,587,468.03	115,721,618.70	80,410,625.97

利润及利润分配表

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

利润表			
项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
一、主营业务收入	110,740,198.09	76,682,653.78	36,314,880.89
减：主营业务成本	44,398,108.04	29,610,661.34	11,846,291.05
主营业务税金及附加	1,418,522.20	1,207,832.75	745,439.43
二、主营业务利润	64,923,567.85	45,864,159.69	23,723,150.41
加：其他业务利润			
减：营业费用	15,636,687.24	15,764,319.92	6,841,131.45
管理费用	26,408,027.76	16,211,089.58	6,950,250.52
财务费用	-503,922.81	-47,620.22	183,913.61
三、营业利润	23,382,775.66	13,936,370.41	9,747,854.83
加：投资收益	5,246,488.76	1,998,898.44	2,590,971.80
补贴收入	6,970,686.60	5,195,813.84	103,324.78
营业外收入			
减：营业外支出	615,814.27	297,440.54	5,000.00
四、利润总额	34,984,136.75	20,833,642.15	12,437,151.41
减：所得税			
加：本期未确认的投资损失			
五、净利润	34,984,136.75	20,833,642.15	12,437,151.41
利润分配表			
项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
一、净利润	34,984,136.75	20,833,642.15	12,437,151.41
加：年初未分配利润	25,555,316.67	16,846,720.85	6,275,142.15
其他转入数			
二、可供分配的利润	60,539,453.42	37,680,363.00	18,712,293.56
减：提取法定盈余公积	3,498,413.68	2,083,364.22	1,243,715.14
提取法定公益金	1,749,206.84	1,041,682.11	621,857.57
提取职工奖励及福利基金			
提取储备基金			
提取企业发展基金			
利润归还投资			
三、可供股东分配的利润	55,291,832.90	34,555,316.67	16,846,720.85
减：应付优先股股利			
提取任意盈余公积			
应付普通股股利	4,200,000.00		
转作股本的普通股股利		9,000,000.00	
四、未分配利润	51,091,832.90	25,555,316.67	16,846,720.85

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	2005 年	2004 年	2003 年
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	116,768,970.36	96,764,716.03	45,437,896.39
收到的税费返还	6,970,686.60	5,195,813.84	103,324.78
收到的其他与经营活动有关的现金		34,306,871.98	3,500,000.00
现金流入小计	123,739,656.96	136,267,401.85	49,041,221.17
购买商品、接受劳务支付的现金	35,578,004.16	72,653,009.99	27,712,008.28
支付给职工以及为职工支付的现金	10,928,375.26	3,465,010.46	2,705,671.21
支付的各项税费	9,125,005.81	8,085,007.63	1,342,728.52
支付的其他与经营活动有关的现金	38,078,255.56	26,611,311.41	19,848,253.64
现金流出小计	93,709,640.79	110,814,339.49	51,608,661.65
经营活动产生的现金流量净额	30,030,016.17	25,453,062.36	-2,567,440.48
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金		19,100,000.00	
取得投资收益所收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额			
收到的其他与投资活动有关的现金	503,922.81	175,384.81	68,086.39
现金流入小计	503,922.81	19,275,384.81	68,086.39
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	3,601,799.86	7,160,830.48	4,009,957.28
投资所支付的现金	3,000,000.00		
支付的其他与投资活动有关的现金			
现金流出小计	6,601,799.86	7,160,830.48	4,009,957.28
投资活动产生的现金流量净额	-6,097,877.05	12,114,554.33	-3,941,870.89
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金			
借款所收到的现金			10,000,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金			
现金流入小计			10,000,000.00
偿还债务所支付的现金		10,000,000.00	
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	4,200,000.00	379,764.59	
支付的其他与筹资活动有关的现金			
现金流出小计	4,200,000.00	10,379,764.59	
筹资活动产生的现金流量净额	-4,200,000.00	-10,379,764.59	10,000,000.00
四、汇率变动对现金的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	19,732,139.12	27,187,852.10	3,490,688.63

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 2003—2005 年的财务报告进行了审计，并出具了“众环审字(2006)036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

公司执行国家颁布的《企业会计准则》和《企业会计制度》及有关补充规定。

(二) 合并财务报表范围和变化情况

截止至 2005 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：

控股子公司	注册资本 (万元)	公司投资额 (万元)	公司所占 权益比例	主营业务
上海石基信息技术有限公司	100.00	90.00	90%	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%	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。

四、 主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认原则和成本费用的核算方法

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

公司系统集成分为单个项目的系统集成及集团客户的系统集成。

(1) 单个项目的系统集成

单个项目的系统集成分为外购商品、自行开发软件产品的销售及安装收入。

对于不需安装的外购商品销售，由客户先下订单，公司对于小额且信用较好的长期往来客户的外购商品销售，一般采取先发货后收款的方式，对于大额、信用状况不良或不了解的客户外购商品销售，在订单下达后，客户必须支付 50% - 100% 的货款，公司才会发货，公司根据客户的订单发货后，根据发货单确认收入的实现。

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。

根据公司与客户签定的单个项目系统集成合同的规定，客户一般分在以下几个阶段付款：

第一阶段：合同签订。

由公司开具合同总价款 30% - 50% 的发票给客户，客户收到发票后支付合同总价款的 30% - 50%。

第二阶段：货物送达。

公司将系统集成中的外购商品送达客户指定地点后，客户对外购商品的外观进行验收后支付合同总价款的 30% - 15%。

第三阶段：项目完成并开通。

公司将系统集成项目完成开通经客户验收，并按合同约定对客户进行培训后，客户支付合同总价款的 30% - 25%。

第四阶段：系统运行。

为了保证系统运行的稳定性，客户会留 10% 的尾款在一般在 3 或 6 个月后（最长不超过一年内）支付。

对于单个项目的系统集成收入，公司在系统集成项目完成开通，并取得客户的安装验收单后，也就是上述的第三阶段确认收入的实现。

(2) 集团客户系统集成项目收入

目前公司的集团客户主要是指银行客户。银行客户的系统集成分为一次性技术开发费、外购商品、自行开发软件产品的销售及安装收入。

根据公司与银行总行签订的合同，由总行承担一次性技术开发费，在合同签订后

支付 30% - 50%，公司再分别与该银行集团所属的每家分（支）行单独签订系统集成合同，在该银行集团所属的分（支）行第一个信用卡系统集成项目完工并验收合格后，总行会付清一次性技术开发费的尾款。

公司与单家分（支）行单独签订系统集成合同的付款方式及收入确认的原则与单个系统集成项目的相同。

公司在对该银行所属的第一个分（支）行的系统集成项目完工并验收合格后，并全额收到一次性技术开发费后确认一次性技术开发收入的实现。

公司从 2005 年度开始向银行集团客户的信用卡系统集成项目提供该项服务，公司与每家银行集团的总部（即总行）签订所属银行集团客户信用卡系统集成项目的框架协议，在协议中约定向银行总行收取一次性技术开发费，并根据该银行总行的要求对系统进行研发及改编，以保证该银行集团在使用信用卡系统的需要。

总行在与公司签订框架协议后支付部份技术开发费，公司再分别与该银行集团所属的每家分（支）行单独签订系统集成合同，在该银行集团所属的分（支）行第一个信用卡系统集成项目完工并验收合格后，总行会付清一次性技术开发费的尾款。公司 2005 年度确认一次性技术开发费 1,692,307.69，其中建设银行 769,230.77 元，交通银行 923,076.92 元。2005 年度以前无此收入发生。

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，后续服务包括软件注册、免费维护期后软件升级、软硬件维护等。

公司在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，按月确认收入的实现。

5、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。

6、成本费用的核算方法

公司主营业务成本包括系统集成项目中的外购商品成本、外聘劳务的工资及支付给新加坡富达公司的年度区域支持费和升级费，其他费用性支出直接计入费用发生时的“营业费用”及“管理费用”科目中，主要产品的成本费用核算方法如下：

（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计入费用发生年度的“管理费用”科目中，销售时无成本发生。

（2）外购商品成本

外购商品销售成本为外购商品的实际价格，采购部门发生的费用（包括工资、办公费等），直接计入费用发生年度的“管理费用”科目中。

（3）系统集成项目成本

系统集成项目成本包括外购商品成本及外聘的劳务成本，公司系统集成项目中发生的差旅费一般由客户承担。

系统集成工程师的工资及其相关费用直接计入费用发生年度的“管理费用”科目中。

（4）技术支持与维护成本

技术支持与维护成本包括支付给新加坡富达公司（MICROS-FIDELIO）的年度区域支持费及升级费。

（5）营业费用

主要包括销售部门人员的工资、折旧、办公费、支付给新加坡富达公司（MICROS-FIDELIO）的技术许可费等。

（6）管理费用

主要包括除销售部门以外其他部门当年度发生的所有费用性支出。

（二）存货核算方法

公司存货分为：库存商品、在建系统集成成本、低值易耗品。公司存货取得时按实际成本计价，库存商品的发出采用个别认定法计价。存货的盘点制度为永续盘存制，低值易耗品采用“一次摊销法”摊销。

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。

（三）长期股权投资的核算

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；短期投资划转为长期股权投资时，按其投资成本与市价孰低确定长期股权投资成本。

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，投资成本与应享有被投资单位所有者权益份额的差额，作为股权投资差额；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。

初始投资成本大于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，投资合同规定了投资期限的，按投资期限摊销，没有规定投资期限的，按 10 年的期限摊销；初始投资成本小于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，计入“资本公积 - 股权投资准备”科目。

处置长期股权投资时，投资的账面价值与实际取得价款的差额确认为当期投资损益。

（四）固定资产的核算

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。

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（注）	5	19

（注：公司 2003 年度固定资产办公设备按 10 年计提折旧，2004 年度、2005 年度按 5 年计提折旧。）

融资租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产的原账面价值与最低租赁付款额的现值中较低者，作为入账价值（如果融资租赁资产占资产总额的比例等于或小于 30% 的，在租赁开始日，按最低租赁付款额，作为固定资产的入账价值）。

（五）无形资产的核算

1、无形资产的计价办法

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。

（六）其它主要资产减值准备的确定方法

1、坏账核算方法

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。

公司采用备抵法核算坏账损失，2003 年度根据应收款项期末余额（包括应收账款和其他应收款，下同）的 3% 计提坏账准备，记入当年度损益；2004 年 1 月 1 日后根据应收款项期末余额（包括应收账款和其他应收款，下同），按帐龄分析法计提坏帐准备，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，如债务单位已撤消、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。

2、固定资产减值准备确定办法

期末由于市价持续下跌、技术陈旧、损坏或长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值，按单项资产可收回金额低于固定资产账面价值的差额，提取固定资产减值准备。

3、在建工程减值准备确定办法

期末在建工程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。

4、无形资产减值准备确定办法

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）借款费用资本化的依据及方法

1、借款费用资本化的依据

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。

3、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。

(八) 报告期内会计政策和会计估计变更的说明

1、公司报告期内未发生会计政策变更。

2、会计估计变更及其影响

随着公司业务的发展，应收款项（包括应收账款和其他应收款，下同）逐年增加，为了便于应收款项的管理，更合理的核算公司应收款项的坏账损失，基于谨慎性原则，从 2004 年 1 月 1 日起，公司坏账准备的计提方法由原余额百分比法（期末按照应收款项余额的 3% 计提坏账准备），变更为按账龄分析法计提坏账准备，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；

鉴于公司固定资产中办公设备的使用状况，从 2004 年 1 月 1 日起，办公设备由原按 10 年计提折旧，变更为按 5 年计提折旧。

上述会计估计变更调减 2004 年度利润总额 919,661.30 元。

五、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
各种形式的政府补贴	2,192,000.00	1,289,000.00	119,000.00
营业外收支净额（损失以“-”填列）	-300.00	-2,748.75	0.00
减：所得税影响数	-328,755.00	192,937.69	17,850.00
非经常性损益合计（损失以“-”填列）	1,862,945.00	1,093,313.56	101,150.00
非经常性损益占净利润的比例	5.30%	5.12%	0.80%
扣除非经常性损益后的净利润	33,292,604.12	19,881,024.01	12,366,817.55

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，本公司将固定资产分为如下表中的五类，固定资产计价按实际成本计价，固定资产折旧采用平均年限法计提。

截止 2005 年末，本公司固定资产原值为 13,220,718.60 元，净值为 10,276,017.95 元，固定资产净额为 9,357,763.14 元。具体内容如下表：

单位：元

固定资产类别	原值	净值	减值准备	净额
房屋及建筑物	6,389,040.65	5,966,088.14	0.00	5,966,088.14
固定资产装修	626,142.39	491,133.69	59,460.72	431,672.97
电子设备	4,686,112.56	2,816,643.04	554,092.01	2,262,551.03
办公设备	368,341.00	284,617.09	108,345.71	176,271.38
运输设备	1,151,082.00	717,535.99	196,356.37	521,179.62
合 计	13,220,718.60	10,276,017.95	918,254.81	9,357,763.14

根据 2005 年第二届董事第三次会议决议通过，公司用自有资金 2,000 万元在上海购置了写字楼，2005 年底在建工程明细情况如下：

单位：元

工程项目名称	期初余额	本期增加额	期末余额	资金来源	利息资本化率
购置办公楼预付款		20,000,000.00	20,000,000.00	自筹	无
程控交换机		228,000.00	228,000.00	自筹	无
合 计		20,228,000.00	20,228,000.00		

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 2005 年末，本公司无形资产情况如下表：

单位：元

类别	取得方式	初始金额	摊销年限	累计摊销额	摊余价值	剩余摊销期限
石基财务系统 V1.0	外购	3,000,000.00	4 年	1,935,000.00	1,065,000.00	18 个月
等离子多媒体信息发布系统 V1.0	外购	7,000,000.00	4 年	2,041,666.63	4,958,333.37	34 个月
酒店客户关系管理系统技术 V2.3	股东投入	1,280,000.00	4 年	106,666.67	1,173,333.33	44 个月
合计		11,280,000.00		4,083,333.30	7,196,666.70	

为了完善现有的酒店管理软件系统，本公司于 2003 年度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，增加无形资产 300 万元。于 2004 年 11 月以 700 万元向北京高德威胜多媒体技术有限公司购买等离子多媒体信息发布系统，该项无形资产经北京中永兴资产评估有限公司“中永兴评报字（2004）第 3014 号”《评估报告》评估，评估值为 740 万元，评估方法为收益现值法。2005 年 8 月 9 日，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“中诚恒达评报字（2005）第 01-672A 号”《评估报告》评估，评估值为 128 万元，评估方法为收益现值法。报告期末无形资产未减值，故未计提无形资产减值准备。

八、最近一期末主要债项

截止 2005 年末，本公司负债总额为 55,396,070.01 元，全部为流动负债。

（一）银行借款情况

截止 2005 年末，本公司无长、短期银行借款。

（二）应付款项情况

截止 2005 年末，公司应付账款余额为 9,754,962.69 元，应付帐款中无应付持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项，其中一年内到期的应付账款为 9,326,303.99 元，占应付账款余额的 95.61%，两年内到期的应付账款为 428,658.70 元，比例为 4.39%。

截止 2005 年末，公司其他应付款余额为 1,029,048.60 元，主要是工会经费、职工

教育经费等，其他应付款中无应付持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项。

（三）预收账款情况

按账龄列示如下：

单位：元

项 目	期末余额	期初余额
1 年以内	35,671,400.21	30,637,516.39
1 - 2 年	643,880.69	579,693.07
合 计	36,315,280.90	31,217,209.46

预收账款 2004 年 12 月 31 日比 2003 年 12 月 31 日增长了 128.98%，主要是由于公司于 2003 年 7 月获得新加坡富达公司（MICROS-FIDELIO）独家技术许可，研发出来的配套的数码酒店管理软件产品，在加上公司原有业务与 MICROS-FIDELIO 业务的协同效应，使得 2004 年业务量的增长所致。

预收账款期末余额中 1 年以上的金额为 643,880.69 元，由于系统集成工程尚未完工，故尚未转销。预收账款期末余额中无持公司 5%（含 5%）以上表决权股份股东单位的款项。

（四）应交税金情况

本公司 2005 年末，应交税金为 5,040,739.07 元，比 2004 年末降低了 62.97%，主要是由于公司 2004 年存货库存量增加，使得增值税进项税额增多，期末应纳增值税较上年有所减少所致。

（五）其他应交款情况

本公司 2005 年末其他应交款比 2004 年末增加了 125.31%，主要系主营业务收入增长使得相应应缴税费增加。2004 年末比 2003 年末增加了 102.47%，主要原因系公司 2005 年 12 月份自行查补 2003 年度、2004 年度少计的教育费附加，使得 2004 年末应交税金余额增加 166,961.66 元。

单位：元

项 目	期末余额	期初余额
教育费附加	412,745.47	182,224.98
河道工程修建维护管理费	3,130.53	2,357.46
合 计	415,876.00	184,582.44

（六）对内部人员债务情况

截止 2005 年末，应付工资余额 84,462.52 元，应付福利费 2,755,700.23 元。本公

司不存在拖欠职工工资情况。

(七) 或有负债情况

截止 2005 年末，本公司不存在需要披露的重大或有事项。

(八) 逾期债项情况

截止 2005 年末，本公司没有逾期债项。

九、所有者权益变动情况

(一) 股本情况

单位：元

项 目	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
股本	42,000,000	42,000,000	33,000,000

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) 资本公积

公司近三年资本公积无余额。

(三) 盈余公积

单位：元

项 目	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
法定盈余公积	8,734,627.67	4,631,980.97	2,348,726.90
公益金	4,367,313.83	2,315,990.48	1,174,363.45
合 计	13,101,941.50	6,947,971.45	3,523,090.35

(四) 未分配利润

单位：元

项 目	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
年初未分配利润	24,968,642.35	16,419,185.88	6,205,436.81
加：本年净利润转入	35,155,549.12	20,974,337.57	12,467,967.55
减：提取法定盈余公积	4,102,646.70	2,283,254.07	1,502,812.32
提取法定公益金	2,051,323.35	1,141,627.03	751,406.16

应付普通股股利	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	49,770,221.42	24,968,642.35	16,419,185.88
其中：拟分配的现金红利		4,200,000.00	9,000,000.00

(五) 少数股东权益

单位：元

项 目	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
少数股东权益	2,328,478.01	718,182.89	496,083.06

十、报告期内的现金流量情况

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
经营活动产生的现金流量净额	50,295,008.91	26,269,093.68	-672,886.38
投资活动产生的现金流量净额	-23,043,091.42	11,873,861.83	-4,449,854.01
筹资活动产生的现金流量净额	-4,200,000.00	-10,379,764.59	10,000,000.00
现金及现金等价物净增加额	23,051,917.49	27,763,190.92	4,877,259.61

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。

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

2006 年 1 月 6 日，公司与北京世纪泰能科技有限公司签订“出资协议书”，公司拟以现金 500 万元与北京世纪泰能科技有限公司投资设立“北京泰能软件有限公司”，占注册资本总额的 65%。

(四) 其他重要事项

1、根据公司第二届第二次董事会通过的“关于同意向中国证监会上报材料的决议”之规定，公司决定向中国证监会申报申请发行股票的文件。

2、公司研究开发费用包括：

(1) 专门为研究开发活动购买且因没有其他用途而没有独立经济价值的材料成

本。

(2) 用于研究开发活动的设备或设施的折旧以及专门用于特定研究开发项目且将来没有其他方面用途而没有独立经济价值的外购或自制(自建)设备和设施的成本。

(3) 研究开发人员的工资性支出。

(4) 用于研究开发的无形资产摊销以及从外部购入、仅用于特定研究开发项目且没有其他用途而不具有独立使用价值的无形资产发生的成本。

(5) 与企业研究开发活动关的外部劳务成本。

(6) 用合理分配方法进行分配的应归属于研究开发项目的间接成本。

(7) 研究开发过程中发生其他费用。

公司目前在北海建立有研发中心，其发生的费用全部列为研发费用。

公司 2002 年度 - 2005 年度研发费用的明细如下：

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度	2002 年度
研究开发人员工资	1,444,469.26	431,896.02	256,620.00	196,570.64
固定资产折旧	3,958.34			
房租及物业费	200,000.00	96,277.77	30,636.20	
办公及差旅费用	2,938,293.28	404,574.29	97,018.36	44,537.99
合计	4,586,720.88	932,748.08	384,274.56	241,108.63

公司 2003 年度 - 2005 年度研究开发费用的发生额及占主营业务收入的比例如下：

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
研究开发费用	4,586,720.88	932,748.08	384,274.56
占主营业务收入比例	3.09%	0.86%	0.74%

3、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、石基财务系统 V1.0、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 V2.00、及时公安局接口系统。

4、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。2003 年 - 2005 年度公司实际收到上述补贴款 12,269,825.22 元。

5、公司及其软件分公司为在北京市新技术产业开发试验区内并经北京市科学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%。经北京市海淀区地方税务局“（2001）海地税企免字第 1876 号”文批准，公司从 2001 年 3 月 9 日至 2003 年 12 月 31 日企业所得税减按 7.5% 征收。经北京市海淀区国家税务局“海国税批复[2003]56066 号”文批准，软件分公司从 2003 年 6 月至 2005 年 12 月免征企业所得税。

公司控股子公司上海石基信息技术有限公司在上海浦东新区内注册，根据国税发[1992]114 号文件的规定，企业所得税率为 15%。

公司控股子公司北京石基昆仑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学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%，减免手续正在办理当中。

上述所得税优惠政策对公司 2005 年度利润影响额为 9,469,449.99 元，2004 年度利润影响额为 6,488,606.99 元，2003 年度利润影响额为 4,775,127.59 元。

十二、发行人主要财务指标

财务指标	2005 年度	2004 年度	2003 年度
流动比率	2.27	2.36	2.37
速动比率	2.04	1.93	1.91
资产负债率（%）（母公司）	30.65	36.35	34.31
应收账款周转率（次数）	5.08	4.95	3.42
存货周转率（次数）	4.31	3.24	2.62
息税折旧摊销前利润（万元）	4,314.03	2,605.41	1,546.60
利息保障倍数	-	189.96	58.13
每股经营活动的现金流量（元）	1.20	0.63	-0.08
每股净现金流量（元）	1.75	1.29	1.27
每股收益（元，全面摊薄）	0.84	0.50	0.38
每股收益（元，加权平均）	0.84	0.56	0.38
净资产收益率（%，全面摊薄）	33.52	28.38	23.55
净资产收益率（%，加权平均）	39.02	28.96	26.69
无形资产占净资产的比例（%）	6.86	11.61	4.96

十三、盈利预测披露情况

发行人未制作盈利预测报告。

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、负债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	2005年12月31日		2004年12月31日		2003年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	125,814,281.10	77.38%	102,017,992.75	86.50%	75,098,623.46	88.17%
长期投资	-	-	-	-	-	-
固定资产	29,585,763.14	18.20%	7,335,477.54	6.22%	7,447,511.60	8.74%
无形资产	7,196,666.70	4.43%	8,583,333.33	7.28%	2,625,000.00	3.08%
资产总计	162,596,710.94	100%	117,936,803.62	100.00%	85,171,135.06	100.00%

报告期内流动资产的构成见下表：

单位：元

项目	2005年12月31日		2004年12月31日		2003年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	62,893,832.29	49.99%	39,841,914.80	39.05%	12,078,723.88	16.08%
短期投资	-	-	-	-	9,800,000.00	13.05%
应收账款	34,705,191.94	27.58%	23,739,241.63	23.27%	20,314,526.27	27.05%
其他应收款	2,159,808.86	1.72%	1,830,347.94	1.79%	10,933,813.68	14.56%
预付账款	6,274,057.74	4.99%	11,426,327.95	11.20%	646,060.00	0.86%
存货	13,032,315.27	10.36%	18,447,671.69	18.08%	14,598,021.13	19.44%
待摊费用	6,749,075.00	5.36%	6,732,488.74	6.60%	6,727,478.50	8.96%
合计	125,814,281.10	100.00%	102,017,992.75	100.00%	75,098,623.46	100.00%

本公司所属行业为计算机应用服务业，主要从事酒店信息系统的软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务，其中系统集成、技术支持与服务两类业务以服务的形式提供，只有软件开发与销售业务以“产品”的形式提供，与此相对应公司资产中

流动资产的比例较高；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。

随着公司业务的发展，公司正逐步从酒店信息系统软件供应商向信息系统应用服务提供商转变，三个募集资金项目建设中需要投资一定数量的大型服务器、IP 电话系统等硬件，公司的固定资产占总资产的比例将有较大幅度的上升；公司目前的办公及设备用房主要以租用商业房产为主，这是由于公司缺少长期资金来源造成的，从经济角度和业务运营安全稳定的角度出发，公司将逐步提高自有房产比例。

根据 2005 年第二届董事会第三次会议决议通过，公司用自有资金 2,000.00 万元在上海购置了写字楼，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。

2005 年末货币资金为 62,893,832.29 元，比 2004 年末增长了 57.86%，2004 年末比 2003 年末增长了 229.85%，主要是由于 2004 年度、2005 年度主营业务收入大幅增长，收回的销售款增加所致。

2005 年末应收账款净额 34,705,191.94 元，较 2004 年末增长 46.19%；2004 年比 2003 年增长了 16.86%，主要系 2005 年度主营业务收入增长较快，使得相应的应收货款增加所致。

2005 年末其他应收款 2,159,808.86 元，比 2004 年末增加了 18.00%，主要由于公司业务量增长，业务开展所需备用金增加。2004 年末比 2003 年末减少 910.35 万元，原因是：公司于 2001 年 7 月 15 日、12 月 26 日与北京泰润投资有限公司（下称“北京泰润”）签订资产委托管理协议，将 1,910 万元资金委托北京泰润投资于证券。2003 年 11 月 28 日双方签订协议，北京泰润同意于 2004 年 9 月 30 日前归还委托资金中的 930 万元，其余 980 万元继续委托北京泰润管理至 2004 年 12 月 31 日。因此公司将 930 万元从短期投资转入其他应收款。2004 年公司上述款项全部收回。

应收款项中持公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项见本招股说明书“第七节、同业竞争与关联交易”。

2005 年末预付账款比 2004 年末降低 45.09%，主要是公司 2004 年度向 MICROS-FIDELIO 公司所支付的收银机订金于本期收回所致。

发行人在向酒店客户提供系统集成业务时，客户会按照其特定的需求在双方系统集成业务合同中规定收银机的类型，由于 MICROS 公司是国际上最大的高档酒店餐饮收银机生产厂商，因此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。

公司向 MICROS-FIDELIO 公司每年采购的 MICROS 收银机金额如下：

单位：元

项目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
采购 MICROS 收银机金额	6,451,122.12	4,176,757.00	1,770,290.75

公司为了保证以最为优惠的价格采购到所需的商品，于 2004 年末向 MICROS-FIDELIO 公司支付了 MICROS 收银机订金 920.30 万元，使得 2004 年预付账款较 2003 年末大幅增加，后市场情况发生变化，公司取消了预付订金采购的计划，该订金在 2005 年收回。公司 2003 年末、2005 年末预付帐款中无收银机订金。

2005 年末存货为 13,032,315.27 元，主要包括库存商品和在建系统集成项目成本，较 2004 年末减少 29.36%，主要系本期硬件销售量较上年大幅增加，导致库存商品较上年减少；另外，由于部分上年在建的系统集成项目于本期完工，导致“在建系统集成项目成本”较上年减少。2004 年末存货为 18,447,671.69 元，主要包括库存商品和在建系统集成项目成本，其中库存商品为 10,173,687.06 元，包括：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。硬件销售目前计入系统集成收入，硬件销售包括：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的销售。公司 2003 年 - 2005 年硬件销售收入为：

单位：元

项目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
硬件收入	50,116,104.42	41,175,396.35	16,582,877.07

2、负债的构成分析

截至 2005 年末，本公司负债总额为 5,539.61 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。

公司管理层认为，公司作为民营企业，主要从事计算机服务行业，缺少可抵押的资产，获得银行贷款比较困难，在有资金需求的情况下，虽然公司负债率低，但选择进行债务融资的难度很大，因此自有资金成为公司主要的融资方式。

另一方面，截至 2005 年 12 月 31 日，公司预收账款为 3,632 万元，占流动负债的比例为 65.56%，这是因为公司在行业内具有很强的竞争优势和议价能力，在公司和客户签订合同时，酒店客户一般预付一定的账款，这也成为公司融资渠道的来源之一。

3、资产的减值准备提取情况

单位：元

项目	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
坏账准备合计	2,152,790.94	1,629,058.01	966,443.50
其中：应收账款	2,024,049.54	1,494,537.22	628,284.31
其他应收款	128,741.40	134,520.79	338,159.19
存货跌价准备合计	571,837.80	266,657.03	
其中：库存商品	571,837.80	266,657.03	
固定资产减值准备合计	918,254.81		
其中：房屋、建筑物		302,440.54	5,000.00
固定资产装修	59,460.72		
电子设备	554,092.01	193,170.73	5,000.00
办公设备	108,345.71	39,630.56	
运输设备	196,356.37	69,639.25	
总计	3,642,883.55	2,198,155.58	971,443.50

公司管理层认为，公司的主要客户为高星级酒店，客户信誉良好，支付能力较强，公司合同履行情况比较好，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，公司坏账准备计提合理充分。从实际发生坏账的情况看，公司目前的欠款户在以前年度发生坏账的情况很少，目前这些客户资信状况良好；从应收账款账龄看，2005年末公司应收账款余额为3,672.92万元，其中1年以内的应收账款占应收账款余额的89.79%，公司1年以内应收账款占应收账款余额的绝大部分，大部分处于正常结算期内。

公司的存货主要是库存商品及在建系统集成项目成本，2005年存货周转率为4.31次，处于行业中等水平，公司存货管理较好，并依据谨慎性原则计提了减值准备。固定资产中50.71%为房屋及建筑物，33.58%为电子设备，9.14%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79.58%，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。

(二) 公司的偿债能力分析

财务指标	2005年度	2004年度	2003年度
流动比率	2.27	2.36	2.37
速动比率	2.04	1.93	1.91
资产负债率(%) (母公司)	30.65	36.35	34.31
息税折旧摊销前利润(万元)	4,314.03	2,605.41	1,546.61
利息保障倍数	-	189.96	58.13
每股经营活动的现金流量(元)	1.20	0.63	-0.08
每股净现金流量(元)	1.75	1.29	1.27

本公司 2003 年末、2004 年末、2005 年末资产负债率(母公司口径)分别为 34.31%、36.35%和 30.65%，公司资产负债率处于较低的水平。公司 2003 年、2004 年、2005 年流动比率分别为 2.37、2.36 和 2.27；速动比率分别为 1.91、1.93 和 2.04，公司短期偿债压力和短期偿债风险较小。

公司管理层认为，公司的负债全部为短期负债，短期负债中没有短期借款和应付票据，主要为对供应商的应付账款和对客户的预收账款，而公司报告期内的营运资本分别为 4,337 万、5,872 万和 7,042 万，说明公司不存在短期偿债风险。

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，能满足生产经营发展的要求；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

财务指标	2005 年度	2004 年度	2003 年度
应收账款周转率(次数)	5.08	4.95	3.42
存货周转率(次数)	4.31	3.24	2.62

报告期内公司应收账款周转率、存货周转率都呈递增趋势，这和公司的市场地位不断提高的趋势是一致的。本公司系统集成、软件开发、技术支持与服务业务所针对的主要客户为国内高星级酒店，也为众多涉外餐饮管理集团及高尔夫俱乐部等高端客户提供相关信息管理系统及服务。这些客户都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增速较快，主要原因是公司业务发展迅速，主营业务收入迅速增长，报告期内应收账款周转率呈逐年递增趋势。

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，随着公司业务经验的不断累积和管理水平的提高，业务周期不断缩短，报告期内存货周转率也呈逐年递增趋势，存货占流动资产的比例从 2003 年底的 19.44% 下降到 2005 年底的 10.36%。

公司管理层相信，公司目前具有较高的资产周转能力且这一能力在不断提高，这与公司目前在行业中的地位是相一致的，随着公司竞争能力的持续增强，公司业务模式的逐步发展，管理层有理由认为公司的资产周转能力在未来会继续得到加强。

二、盈利能力分析

（一）最近三年公司主营业务收入大幅增长的原因分析

1、报告期内公司主营业务收入的增加主要基于公司已逐步形成了在高星级酒店信息管理系统领域相对优势的市场地位

目前公司拥有为酒店开发符合国际规范的信息系统解决方案的全部技术，加上公司在的系统集成技术优势和市场优势，使得公司具备了为高星级酒店开发所有软件功能模块的能力。2003年后公司已成为高星级酒店信息系统整体解决方案的提供者，已经拥有了从前台营业到后台管理系统在内的整套软件解决方案，此时公司为客户提供的软件产品已经成为一个事实上的“数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”，成为公司2003年软件收入的主要来源，2004年4月公司完成了IP HOTEL的软件著作权的登记注册。

公司管理层认为，目前国内70%的五星级酒店都为公司的客户，除了部分日韩酒店和部分非连锁的五星级酒店之外，几乎所有的国际连锁高星级酒店都是公司的客户，它们也是公司收入和利润最重要的来源；这些国际连锁酒店是五星级酒店中的最顶级酒店，所以在五星级酒店市场这一狭窄的市场范围，公司已经形成相对优势的市场地位，在短时间内，其它竞争者很难对公司的市场地位构成威胁；在四星级以及四星以下酒店，随着酒店管理国际化、集团化和连锁化趋势日趋明显，公司的市场地位也必然会逐步提高。

2、报告期内公司主营业务收入的增加受益于公司客户数量的大幅增加，新建酒店业务和已有酒店系统升级改造业务带来了收入的迅速增长

公司已经可以为酒店客户提供所有的软件开发、系统集成、技术支持与维护业务，使得公司在争取客户时具有了更大的优势，也使得公司对酒店客户具有了一定的控制能力，其全部产品来自本公司，后续的其他业务也会选择本公司。

2002年至2004年底，我国的高星级酒店数量增长迅速，星级酒店总数平均增长率为14.05%，远远超过同期我国GDP约8%的年均增长率，而五星级、四星级酒店的平均增长率为23.67%、30.68%。公司2003年末、2004年末、2005年末拥有的客户数量分别为215家、308家、394家，客户数量年平均增幅达36%。

这些新增酒店成为公司收入增长的重要来源，同时公司的收入的增加不仅仅取决于新客户数量的增加，更和公司客户的累积数量正相关。高星级酒店的信息系统使用周期一般在3-5年，已有的客户在更换软件和硬件系统时基本都会选择本公司继续

提供服务和产品，因此公司已有的客户也是收入增长的重要来源。

公司向酒店客户销售信息系统后，一般会提供一年左右的免费维护业务，免费期后通常会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；本公司对酒店用户所使用的系统具有较强的控制能力，酒店用户基本上每年都持续与公司签订技术支持与维护合同，每年为公司带来稳定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 年技术支持与维护收入分别增长了 83.54% 和 25.90%。

根据对公司主营业务收入按地域划分情况分析，具体情况请参阅本招股说明书第六节“业务与技术”中“四、公司主要业务情况”的相关内容。管理层认为，公司的主营业务收入主要集中在北京、上海、华南、华东等地区，这与公司的主要客户——高星级酒店的地域分布是相一致的。

3、报告期内公司三类业务均保持了良好的增长，根据目前正在履行的合同和公司业务的特点可以判断公司业绩未来将保持持续增长

公司主营业务收入来源于系统集成、软件开发与销售、技术支持与维护服务。2003 年至 2005 年公司主营业务收入按产品和服务类别划分如下：

单位：元

项 目	2005 年度		2004 年度		2003 年度	
	主营业务 收入	业务构 成比例	主营业务 收入	业务构 成比例	主营业务 收入	业务构 成比例
系统集成	58,465,263.65	39.39%	51,128,801.28	46.87%	21,803,834.17	41.95%
软件开发与销售	53,147,137.14	35.81%	28,718,888.34	26.33%	14,249,059.06	27.41%
技术支持与维护	36,798,112.56	24.80%	29,228,850.78	26.80%	15,924,656.87	30.64%
合 计	148,410,513.35	100.00%	109,076,540.40	100.00%	51,977,550.10	100.00%

最近三年公司主营业务收入保持高速增长势头，三类业务都保持了较高的增长速度，这得益于公司技术与服务的不断改进、竞争实力的不断提高以及近几年我国旅游酒店行业持续的高速增长。同时，随着公司对于软件开发、技术支持与服务业务的着重投入，高附加值、高技术含量的软件开发、技术支持与服务业务收入占主营业务收入的比例有逐步提高的趋势。公司管理层相信，这一增长趋势将在今后的几年里表现得更加明显，这是公司技术水平提高、产品性能提升、服务质量改进的表现，将对公司的未来发展产生积极的影响，公司业绩今后几年将保持持续增长。公司 2006 年 1 - 5 月已经签订正在履行的合同详见下表：

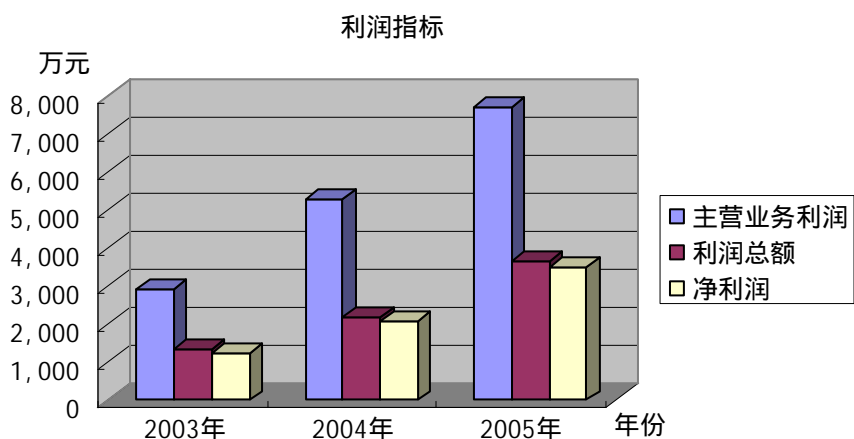
2006年1-5月已签订正在履行的50万元以上的商务合同

序号	酒店名称	项目	合同金额(元)
1	上海金茂君悦大酒店	前台管理系统升级+硬件设备	1,433,450.00
2	苏州香格里拉大酒店	硬件设备+软件	3,184,918.00
3	汕头君华大酒店	前台管理系统+宴会与销售管理系统+餐饮收银系统+硬件系统	1,644,150.00
4	苏州香格里拉大酒店	前台管理系统+前台管理系统接口+网络布线+各项安装及培训费用	1,546,494.90
5	星巴克(USA)	软件	1,241,785.51
6	天津滨海假日酒店	前台+宴会+餐饮+成本+人力资源+信息发布+计费+硬件系统	4,150,000.00
7	丽江悦榕旅游度假村	前台+餐饮+电话计费+硬件系统	619,490.00
8	武汉光谷大酒店	前台+餐饮+财务+信息发布	1,720,000.00
9	上海东郊宾馆	前台系统+餐饮收银系统	850,000.00
10	上海复旦皇冠假日酒店	前台+人力	845,000.00
11	北京王府饭店	HP DC 7600 台式机(DVD-ROM)+HP DC7600 (CD-ROM)+HP15 液晶显示器	630,320.00
12	秦皇岛海景假日酒店	前台+餐饮+成本+人事管理系统及相关硬件	2,058,000.00
13	广州诺富特白云机场大酒店	前台+餐饮+成本+财务+人力资源	1,974,000.00
14	海口索菲特前沿大酒店	前台+餐饮+硬件设备	1,934,856.00
15	北京饭店莱佛士酒店	前台+宴会+成本管理	762,065.00
16	北京饭店莱佛士酒店	硬件系统	716,187.00
17	北京长城饭店	前台+系统软件+硬件系统+系统集成	1,925,481.00
18	苏州建屋新罗酒店	前台+销售+餐饮+硬件设备及系统集成	3,854,852.00
19	深圳马哥孛罗好日子酒店	前台+宴会+收银+收益管理系统+成本+人力资源+网关计费+户籍接口系统	3,690,000.00
20	深圳凯宾斯基酒店	前台+宴会销售+MICROS9700 餐饮+成本管理系统+财务系统+人力资源+前台网络系统	4,282,425.00
21	常熟皇冠假日酒店	酒店前台管理系统软件	660,136.07
22	桂林大宇饭店	酒店前台管理系统软件	643,909.00
23	三亚亚龙湾假日度假酒店	前台+收银+财务管理系统+成本+人力资源	1,647,380.00
24	天津喜来登大酒店	硬件+前台	1,283,765.00
25	海南航空广州中央酒店	前台+收银+财务管理系统+电话计费	505,805.00
26	重庆洲际酒店	前台+宴会+成本管理系统+人力资源	2,081,158.00
27	上海兴国宾馆	前台+宴会+成本管理系统+人力资源+成本管理系统+硬件	2,250,000.00
28	上海星星八商务酒店	前台+收银+成本+人力资源+电话计费+财务	885,000.00
29	绥纷河假日酒店	前台+收银+成本+人力资源+电话计费+财务+硬件	1,812,056.00
30	新疆昊泰	酒店前台管理系统	700,000.00

31	广州中国大酒店	硬件系统	4,850,634.04
32	东莞松山湖凯悦酒店	前台 + 收银	2,880,000.00
33	北京中关村诺富特酒店	前台 + 收银 + 成本 + 财务 + 硬件	1,634,100.00
34	深圳晶都企业	酒店前台管理系统	592,716.50
35	上海福朋喜来登	酒店前台管理系统	666,800.00
36	北京饭店	前台 + 宴会 + 硬件	1,225,682.00
37	武汉明珠豪生大酒店	前台系统 + 宴会销售系统 + 餐饮收银系统 + 成本系统 + 财务系统 + 人力资源管理系统 + 网关及计费系统 + 电话计费系统 + 计算机网络系统设备	4,000,000.00
38	北京首都旅游集团有限责任公司	硬件系统 + 标准设置	4,600,000.00
合 计			71,825,071.62

(二) 公司利润的主要来源分析

公司是目前国内最主要的酒店信息管理系统的提供商和服务商，能够为高星级酒店信息管理系统提供全套解决方案。近三年来，公司业务规模迅速扩大，截至目前，由公司提供设计、安装及服务的酒店客户约 400 家，绝大多数都为高星级酒店，其中，在五星级酒店市场，公司客户超过 70%。公司主要的利润都来自于为高星级酒店提供信息管理系统解决方案，近年来，公司在所在市场领域的地位得到进一步的强化，主营业务收入、主营业务利润和净利润获得连续大幅、稳定增长。2003 年、2004 年、2005 年公司净利润的增长率分别达到 86.83%、68.23%、67.61%。如下图所示：



影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素有：

1、我国旅游业的发展和酒店业对信息化的需求变化

目前公司的主要业务领域是高度专业化和细分的市场，盈利能力能否连续和稳定

增长取决于信息系统需求方——酒店业的发展，而酒店业又是旅游业的核心业务，未来如果旅游行业和酒店业的发展出现重大不利因素，或者酒店业对信息化的需求发生了重大变化而公司不能随之改变以适应这些变化，将会影响公司盈利能力的持续性和稳定性。

2、公司能否紧跟 IT 行业的发展趋势

公司所处的行业为信息服务业，属于 IT 应用领域，IT 行业每一次巨大变化，如 PC 机取代小型机、网络的应用、宽带的发展，都会给酒店信息系统行业带来巨大的冲击。如果未来 IT 行业出现重大的变化，而公司不能迅速适应这些变化，将会影响公司的持续盈利能力。

(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	2005 年度	2004 年度	2003 年度
一、主营业务收入	148,410,513.35	109,076,540.40	51,977,550.10
减：主营业务成本	67,812,469.35	53,530,322.20	21,469,446.84
主营业务税金及附加	3,321,341.58	2,738,184.43	1,379,212.71
二、主营业务利润	77,276,702.42	52,808,033.77	29,128,890.55
加：其他业务利润			
减：营业费用	19,619,137.35	18,982,197.07	7,988,623.62
管理费用	30,139,857.07	18,462,730.07	7,886,296.49
财务费用	-572,719.44	-78,302.72	165,139.73
三、营业利润	28,090,427.44	15,441,409.35	13,088,830.71
加：投资收益			
补贴收入	9,162,686.60	6,484,813.84	222,324.78
营业外收入			
减：营业外支出	616,114.27	300,189.29	5,000.00
四、利润总额	36,636,999.77	21,626,033.90	13,306,155.49
减：所得税	1,151,155.53	429,596.50	550,302.18
少数股东损益	330,295.12	222,099.83	287,885.76
加：本期未确认的投资损失			
五、净利润	35,155,549.12	20,974,337.57	12,467,967.55

1、主营业务收入变动分析

公司主营业务收入 2004 年度比 2003 年度增长了 109.85%，主要由于 2003 年 7 月获得 MICROS 独家技术许可，加上公司原有业务与 MICROS 公司业务的协同效应，使得 2004 年度业务量迅猛增长，系统集成收入较 2003 年度增加 134%，技术支持与

维护收入较 2003 年度增加 83%。

主营业务收入 2005 年度比 2004 年度增长了 36.06%，主要是业务量增加，使得公司软件开发与销售收入较 2004 年度增加了 85.06%，技术支持与维护收入较 2004 年度增加了 25.89%。

关于主营业务收入增长的具体情况请参阅本招股说明书第十一节“管理层讨论与分析”中“二、盈利能力分析（一）最近三年公司主营业务收入大幅增长的原因分析”的相关内容。

2、主营业务成本

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
系统集成	45,175,810.92	32,751,767.74	14,908,439.71
技术支持与维护	22,636,658.43	20,778,554.46	6,561,007.13
合 计	67,812,469.35	53,530,322.20	21,469,446.84

公司的主营业务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 公司支付的数码酒店管理系统升级费（下称“升级费”）等。

主营业务成本 2004 年度比 2003 年度增长了 149.33%，其中系统集成成本增长了 119.69%，主要是由于系统集成业务规模大幅提高所致；技术支持与维护成本增长 216.70%，原因是 2004 年向 MICROS-FIDELIO 公司支付了一个完整年度（2004 年 1 - 12 月）的数码酒店管理系统升级费，2004 年度共计支付了 16,688,959.64 元。

升级费主要包括软件注册费及维护费。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。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。公司有专人编制升级费明细表与 MICROS-FIDELIO 进行核对，并根据双方核对、确认后的金额签订合同，支付款项。

公司向 MICROS 公司支付的技术升级费是按照 MICROS 全球统一价格表，其价格调整涉及到使用该公司前台系统技术标准的全球 20,000 家酒店用户，不会随意调整。同时公司与 MICROS 公司签订的技术许可与代理协议中规定该升级费用将“按照 MICROS 提供的价格表计算支付”，“其价格不得高于 MICROS 全球其他代理、分支机构的价格”。

主营业务成本 2005 年度比 2004 年度增长了 26.68%，原因是由于业务量增加，使系统集成成本增长了 37.93%，而支付给 MICROS-FIDELIO 的升级费与业务量同方向增长到了 1813 万元，使技术支持与维护成本增长 8.94%。

3、营业费用

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
营业费用	19,619,137.35	18,982,197.07	7,988,623.62

公司营业费用主要为向 MICROS-FIDELIO 公司支付的技术转让许可费以及零星运输费等。2003 年度营业费用比 2002 年度增加了 1,345.57%，主要是由于公司 2003 年度根据《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》支付了技术转让许可费 160 万美元，折合人民币 1,335.40 万元，2003 年度应摊销 666 万元；另外随着 2003 年度业务的迅猛提升，为了加强技术开发、产品销售、客户支持与服务的投入，公司于 2003 年下半年增加了销售及技术人员人数，并设立了分公司北京石基，也使得营业费用大幅度增长。

技术许可与转让费（Technical Royalty Fees）是公司根据合同规定，为取得数码酒店管理系统技术在中国境内的独家许可，并在合同规定的权限内拥有再开发和使用该技术所开发产品的发行销售权所支付的费用。该费用按期支付，无对应的收入主体配比，属于公司为销售商品过程中发生的期间费用，故将其列入营业费用中核算。

2004 年度营业费用比 2003 年度增加了 137.62%，主要是由于 2004 年度营业费用中数码酒店管理系统技术许可与转让费是一个年度的费用，而 2003 年度为半个年度费用。人员费用 2004 年度比 2003 年度增加 115.86 万元，销售费用增加 216.38 万元，数码酒店管理系统技术许可与转让费增加 665.58 万元。

2005 年度营业费用比 2004 年度增加 3.36%，主要由于业务量增大，销售费用增加所致。营业费用的增长幅度远小于业务收入的增长幅度，主要是因为营业费用中最主要的部分——数码酒店管理系统技术许可与转让费每年都是固定不变的，因而公司营业费用的增长在 2005 年后都将保持在一个相当低的水平，而并不会与业务收入同比例增长。

4、管理费用

单位：元

项 目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
管理费用	30,139,857.07	18,462,730.07	7,886,296.49

2004 年度管理费用比 2003 年度增加了 134.11%，主要是公司从 2003 年开始业务量大幅增长，为了业务发展的需要公司于 2003 年设立了北京中长石基信息技术股份有限公司软件分公司，同时增加人员并新购了固定资产，使得 2004 年度相关费用有

着较大幅度的增加。

2005 年度管理费用比 2004 年度增长了 63.25%、增加了 11,677,127.00 元，主要是由于公司为了业务发展的需要，增加了对人员及长期资产上的投入，于 2005 年 8 月投资设立了北京石基昆仑软件有限公司，使得相应费用较 2004 年度有了大幅增加。

公司管理层认为：公司管理费用的较大幅度增长是与近年来公司规模急剧扩大、业务量的迅猛增长所导致的管理幅度增加基本相适应的。随着公司新的管理架构在今后一两年内的基本成型与完善，将更好地适应公司规模的扩张与业务量的增长，管理费用的增长率将逐步趋于下降。

5、补贴收入

单位：元

类 别	2005 年度	2004 年度	2003 年度
增值税返还	6,970,686.60	5,195,813.84	103,324.78
财政补贴	2,192,000.00	1,289,000.00	119,000.00
合 计	9,162,686.60	6,484,813.84	222,324.78

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：公司控股子公司上海石基为在上海浦东新区张江高科技园内注册，并经上海市科技技术委员会认定的高新技术企业，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：对园区内新认定的新办高新技术企业、产学研联合体，其三年内实现的增加值、营业收入、利润总额可分别补贴 4%、5%、7%，第四至第八年实现的利润总额可补贴 3.5%。

如果国家调整对高新技术企业的上述扶持政策，将对本公司经营成果产生影响。

6、汇兑损益

公司与 MICROS-FIDELIO 公司签订的技术许可与转让协议以美元结算，升级协议以美元或欧元结算，公司不具有进出口权，也没有美元账户，公司结算通过航天长峰向 MICROS-FIDELIO 公司支付外汇，公司按固定汇率向航天长峰支付人民币，因此不存在汇兑损益。公司与部分酒店客户签订的合同中是以美元或欧元计价，但最终支付均以人民币结算，也不存在汇兑损益。

（四）报告期公司毛利率分析

报告期内公司主营业务的毛利率如下：

单位：元

项目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
主营业务收入	148,410,513.35	109,076,540.40	51,977,550.10
主营业务成本	67,812,469.35	53,530,322.20	21,469,446.84
主营业务利润	80,598,044.00	55,546,218.20	30,508,103.26
毛利率	54.31%	50.92%	58.69%

按业务类别划分的毛利率如下：

项目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
系统集成毛利率	23%	36%	32%
软件服务与销售毛利率	100%	100%	100%
技术支持与服务毛利率	38%	29%	59%

2003 年公司毛利率水平较高，主要是因为第四季度公司收到银行信用卡结算系统维护收入 361 万元，使得当年技术支持与服务毛利率有大幅度上升，而 2004 年、2005 年公司与多家银行、银联商务公司等对该项业务正在进行新的合作模式探讨，该项收入确认较少。

管理层认为，公司的毛利率水平始终处于较高的水平，2005 年随着软件销售、技术支持与服务业务占公司主营业务收入的比例不断提高，公司的毛利率水平随之有所提高，公司预计这一趋势将在未来几年内保持下去；公司的客户群体目前正在不断扩大，技术支持与服务业务随着客户数量的增加，规模优势将得到逐步体现，未来毛利率水平仍有一定的提高空间。

（五）报告期非经常性损益、投资收益及少数股东损益分析

单位：元

项目	2005 年度	2004 年度	2003 年度
各种形式的政府补贴	2,192,000.00	1,289,000.00	119,000.00
营业外收支净额（损失以“-”填列）	-300.00	-2,748.75	-
减：所得税影响数	-328,755.00	192,937.69	17,850.00
非经常性损益合计（损失以“-”填列）	1,862,945.00	1,093,313.56	101,150.00
非经常性损益占净利润的比例	5.30%	5.12%	0.80%

公司的非经常损益主要为各种形式的政府补贴，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 28.79 万元、22.21 万元和 33.03 万元，对公司经营成果基本无影响。

三、资本性支出分析

（一）报告期公司的资本性支出情况

报告期内公司无对主营业务和经营成果有重大影响的资本性支出项目。2005年公司第二届董事第三次会议决议通过，公司用自有资金2,000万元在上海购置写字楼一处，主要用于办公。公司管理层认为，该项目年度折旧、装修费用摊销、物业费用等约100万元，远低于公司租用相同面积的房产所需支付的租金，对公司经营成果影响很小。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日止，公司无募集资金项目以外的重大资本性支出计划。募集资金项目对公司主营业务和经营成果的影响，请参阅本招股说明书第十三节“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高星级酒店信息系统的提供商和服务商，拥有多项软件的著作权，在高星级酒店信息系统市场占有约30%的市场份额，其中在五星级酒店市场占有超过70%的市场份额，具有良好的品牌形象；公司的主导产品“石基数字酒店信息管理系统（IP HOTEL）”已经成为国内高星级酒店最有市场影响力的信息系统解决方案。

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，主营业务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）公司在低星级酒店市场的业务进展

公司进入低星级酒店市场是对公司现有业务的拓展，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，为未来公司建设中央预订系统并与全球分销系统连接奠定基础。

公司的客户目前集中于高星级酒店，在低星级酒店市场存在包括泰能科技等有一定客户资源的软件公司约有4-5家左右，低星级酒店产品的特点、价格、销售模式等与高星级酒店都有一定的区别。

目前，公司已与北京世纪泰能公司达成全面合作，共同组建了由本公司控股的北京泰能软件有限公司（石基泰能），世纪泰能原有的所有软件产品及其 600 多家用户将全部并入北京泰能软件有限公司，从而使本公司能以较高的速度与效率、较低的成本与风险介入较低星级酒店市场领域。公司今后以石基泰能为平台进入低星级酒店市场，可有效降低进入低星级酒店对公司形象、高端产品定价产生的负面影响。

管理层认为，未来几年内，公司以石基泰能为平台进入低星级酒店市场的发展战略能否成功，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，包括原有的 400 多家酒店（主要为高星级酒店）和刚刚获得的 600 多家低星级酒店，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信用卡结算、银联卡结算、民航机票分销和客房预定服务等领域，决定着未来公司业务发展和盈利能力提高的空间。

第十二节 业务发展目标

一、总体目标

公司计划用二到三年的时间，发展成为国内酒店信息系统市场最主要的软件提供商，在此基础上，根据国内互联网的发展状况，用一至二年的时间，使公司发展成为国内酒店行业最主要的应用服务提供商（ASP），同时努力使公司成为国际上主要酒店信息软件提供商、酒店信息系统提供商和服务商之一。

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。

（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，实施行业内部整合、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原厂商的紧密合作，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系统实现在线提供服务创造了现实的条件，公司将在现有试点的基础上，稳步推进酒店信息系统 ASP 服务业务。

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中心，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中心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中心(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,加强公司的管理水平。

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形式加快开发新产品的速度。

在本公司正在拓展的新的业务领域,将主要采取收购兼并的方式,实行业务扩张,迅速扩大公司的整体规模、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两三年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,本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拓

展低星级酒店市场),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,专注于旅游与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、本次募集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:后台管理系统升级改造是公司实现产品服务化、以 ASP 模式向广大较低星级酒店提供信息系统应用服务的前提条件;多用途数据中心的建设则为升级改造后的软件产品以 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;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。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,募集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）募集资金到位前，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

根据 2005 年 5 月 26 日召开的公司 2004 年度股东大会决议和 2006 年 6 月 1 日召开的 2006 年第一次临时股东大会决议，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 5,650 万元用于石基后台管理系统升级改造
- (二) 投资 7,380 万元用于建设石基客户技术支持服务中心
- (三) 投资 6,200 万元用于建设石基多用途数据中心

以上项目共需资金 19,230 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	石基后台管理系统升级改造项目	5,650	5,199	451	0
2	石基客户技术支持服务中心项目	7,380	4,005	1,562	1,813
3	石基多用途数据中心项目	6,200	0	4,104	2,096
合计		19,230	9,204	6,117	3,909

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帐户管理协议。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，应与公司招股说明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。

上述三个募集资金投资项目中固定资产投资为 16,631 万元，占项目投资总额的比例为 86.49%，具体购置计划如下表：

购置类别	金额（万元）	占募集资金项目投资总额的比例
办公及设备用房	7,000	36.40%
硬件设备	7,349	38.22%
软件	2,282	11.87%
合计	16,631	86.49%

二、募集资金项目投资前景及可行性分析

（一）石基后台管理系统升级改造项目

1、项目的市场背景和必要性

国内现有的酒店后台管理系统种类繁多，包括酒店人力资源管理系统、员工考勤系统、员工用餐管理系统、酒店财务系统、固定资产管理系统、成本控制系统、物品采购系统、库存管理系统等。大多数酒店后台管理系统的特点是：

（1）产品开发大多在上世纪九十年代完成，多数以单个 PC 机作为平台、多用简单的数据库语言编写。

（2）各系统往往由不同的专业开发商开发提供，彼此之间缺乏统一的数据交换标准，不符合目前酒店管理集团化、连锁化的要求和目前信息系统网络化的发展趋势。

本公司的后台管理系统包括财务管理、人力资源管理、固定资产管理及采购仓库成本管理四个子系统（模块），于 2001 年至 2003 年相继开发完成。但目前的石基后台管理系统存在如下缺陷，使得该系统的升级改造十分必要：

（1）石基后台管理系统是基于单酒店、单物业模式开发的，公司需要为单家酒店投入大量的研发人员和酒店管理专业人员，花费较长的时间进行系统的开发和接口，这是市场开发的一个必经阶段，但却制约了公司此项业务的后续发展。

（2）石基后台管理系统的四大模块之间，尤其是财务系统模块与其它三个模块之间尚未实现在统一数据交换标准下的对接，产品功能达不到星级酒店对提高酒店管理水平的需要。

（3）随着酒店业管理集团化、连锁化的趋势，后台管理软件必将成为酒店集团对下属酒店进行统一管理和信息共享的工具，目前的石基后台管理系统没有集团功能模块，也无法实现在统一数据交换标准下的信息共享。

2、项目目标

“石基后台管理系统升级改造项目”的目标是构建基于浏览器模式、面向集中处

理的酒店后台管理系统平台，通过对石基现有的后台管理系统的改造升级与移植，建立统一的数据交换标准，使得后台系统四大模块之间、同一集团各酒店之间实现软件的无缝对接、功能共享，使其从单酒店、单物业模式转变成为多酒店、多物业模式，成为酒店管理者有力的软件工具。

3、项目的技术内容

项目的主要技术内容如下：

(1) 财务管理系统的升级改造

此升级改造将着眼于国际化以满足国际化用户的需求，强调开放性，强调与企业其他管理信息系统的数据交换能力，甚至是跨行业的数据交换与共享。

主要技术内容是：从目前的单酒店模式改造成多酒店（数据中心）模式；增强预算管理功能；增强付款申请管理功能；增强权限控制的紧密性，以确保系统的正常、有效、安全运行；数据的分布式处理，引入网格计算、公用计算（Utility Computing）、对等计算与 Web 服务，降低费用并使分布式、容错系统更加可行。

(2) 人力资源管理系统的升级改造

升级改造后，新版酒店人力资源管理系统将与酒店财务管理系统处于同一平台（.NET），可直接利用财务系统功能强大的报表工具，不再需要第三方报表工具软件，提升了产品性能，降低了系统成本，增强了系统的稳定性。

主要技术内容是：从目前的单酒店模式改造成多酒店（数据中心）模式；从当前版本的主要支持 ACCESS 数据库改造为同时支持 SQL 数据库，方便产品部署到更大规模的企业环境或数据中心环境；新增集团模块，方便酒店集团对下属酒店的统一管理和信息共享；新增报表自主制作工具，去掉第三方报表制作工具；使用最新的 ASP.NET 技术，更方便产品的代码维护；整体结构重构以强化各模块的统一性，强化系统维护与升级性能，强化系统稳定性，降低维护成本。

(3) 采购、仓库及成本控制系统升级改造

通过对目前版本进一步的资金投入，全面完成该项目的设计指标，使新版本的石基数字酒店采购、仓库及成本控制系统全面支持中英文界面，同时与石基数字酒店财务系统共享报表工具。并通过同石基数字酒店财务系统、MICROS POS（收银）系统平台的无缝对接形成性能优异的酒店专用产品。

(4) 固定资产管理系统的升级改造

通过对现有版本的升级改造，使新版本的石基数字酒店固定资产管理系统与财务

系统使用相同的软件平台，并通过两者间的无缝对接使之配套于石基数字酒店财务系统，全面支持中英文界面，共享石基的酒店财务系统报表工具。

4、项目对公司现有业务的影响

本项目是在现有产品的基础上，顺应技术和市场发展趋势以及用户需求提升，对现有产品进行的技术升级与改造。

本项目的实施将从以下三个方面强化本公司的现有业务：

第一，功能更为强大、界面更加友好、面向集中处理的强大的后台管理平台，将有助于客户更好地重组其业务管理流程，将进一步强化用户的满意度、忠诚度；

第二，改造升级后，基于浏览器模式的后台系统将可以通过本公司拟建的多用途数据中心以 ASP 模式提供给广大低星级酒店使用，从而大大扩展本公司产品的市场领域；

第三，目前公司的后台管理软件已经得到了如洲际、凯宾斯基等国际酒店管理集团的认可，改造升级后该软件新增的集团管理模块将有利于酒店管理集团的业务管理，同时基于多酒店、多物业的模式可实现同一软件在酒店管理集团多家下属酒店的低成本安装和使用。

5、项目投资概算及投资内容

本项目的总投资规模为 5,650 万元。其中，固定资产投资为 4,730 万元，铺底流动资金 920 万元。固定资产投资中，购置办公及设备用房 2,000 万元、硬件设备投资为 1,630 万元、软件投资为 1,100 万元，如下表所示：

“石基后台管理系统升级改造项目”投资估算表

序号	项目名称	投资额（万元）	占本项目投资总额比例
1	购置办公及设备用房	2,000	35.39%
2	购置硬件设备	1,630	28.85%
3	购置软件	1,100	19.47%
4	铺底流动资金	920	16.28%
	总投资	5,650	100.00%

（1）购置办公及设备用房

公司拟在北京市海淀区公司目前所在地附近购置办公及设备用房约 1,300 平方米，预计总投资 2,000 万元，占本项目总投资的 35.39%。

（2）硬件设备购置

本项目的硬件设备、设施总投资为 1,630 万元，具体配备情况如下：

“石基后台管理系统升级改造”硬件设备购置清单

设 备	品牌	数量	投资额（万元）
1. 后台系统数据库服务器			140
DL580R02 4U x 4	HP	8	
SAN Switch 1U x 2	HP	4	
MSL 5030 5U x 1	HP	2	
2. Oracle 应用服务器			70
DL580R02 4U x 4	HP	4	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
3. SQL 应用服务器			130
DL580R02 4U x 8	HP	8	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
4. 备份系统服务器			70
DL580R02 4U x 4	HP	4	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
5. GBS 系统服务器			130
DL580R02 4U x 8	HP	8	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
6. SAN 存储库		2	200
7. 文件共享服务器			130
DL580R02 4U x 8	HP	8	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
8. 路由器	Cisco	8	40
9. 防火墙	Cisco	12	60
10. 不间断电源标准机柜			40
SURT UPS 7500VA	APC	20	
11. 42U 标准机柜			100
Compaq Rack Model 10642(42U-Poal) Rack	HP	20	
12. 无线网			30
网桥，天线	Cisco	20	
13. High End 17" LCD PC 机	HP	50	60
14. 便携电脑	IBM	30	60
15. 打印机	HP	2	10

16. 网络打印机		2	60
17. 不间断电源标准数据中心	APC	4	100
18. 其他辅助设备			200
硬件设备合计			1,630

(3) 软件购置

项目计划软件购置费投资额 1,100 万元，软件购置具体情况如下：

“石基后台管理系统升级改造”软件购置清单

软 件	品牌	数量	投资额（万元）
1. ORACLE 服务器数据库	Oracle	8	600
2. ORACLE CAL 数据库	Oracle	50	25
3. SQL 服务器数据库	Microsoft	16	16
4. SQL CAL 数据库	Microsoft	50	10
5. SAN 备份软件	HP	4	200
6. Windows 2003 服务器数据库 企业版	Microsoft	4	15
7. Windows 2003 服务器数据库 标准版	Microsoft	16	12
8. Windows 2003 CAL 用户授权	Microsoft	50	2
9. 微软授权 Windows Server 2003 Enterprise Media CD	Microsoft	50	2
10. 微软授权 Windows Server 2003 Standard Media CD	Microsoft	50	2
11. 备份软件 Backup Exec Windows Servers , V9.1 full package software	Veritas	44	40
12. 备份软件 Backup Exec Windows Advanced Open File Option with client Access license for Database and Application Server full package	Veritas	44	40
13. 备份软件 Backup Exec , Windows , Oracle Server Agent with Client Access License , v9.1 , E , Full Package Product (for PMS Server)	Veritas	8	6
14. 备份软件 Backup Exec , Windows , SQL Server Agent with Client Access License , v9.1 , E , Full Package Product	Veritas	16	12
15. 备份软件 Backup Exec , Windows , Remote Agent (CAL) for Windows Servers	Veritas	16	12
16. 防病毒 NAV for Corporate Edition Server 9.0 License	Symantec	44	14
17. 防病毒 Norton Antivirus Enterprise 9.0 Workstation License	Symantec	100	6
18. 防病毒 NAV for Server 9.0 Media CD	Symantec	44	10
19. 工具软件 Ghost Solution SUIET (CD and License , 10)	Symantec	20	10
20. 微软授权 Office 2003 Standard License	Microsoft	100	30
21. 微软授权 Office 2003 Professional License	Microsoft	50	20
22. 微软授权 Office 2003 Professional Media CD	Microsoft	50	2
23. 微软授权 Office 2003 Standard Media CD	Microsoft	100	4

24. 通信软件 PC Anywhere (English)	Symantec	10	10
软件合计			1,100

由于 IT 产品具有更新速度较快的特点，公司将根据项目建设时市场情况和技术变革情况，合理决策和选用功能相符，性价比较优的硬件和软件产品，对以上硬件和软件的具体购置内容和版本进行微调。

6、项目的效益分析

本项目建设期一年，石基后台管理系统平台项目建成后，公司预计年均可实现销售收入 3,022.03 万元，年均实现净利润 1,134.71 万元，财务内部收益率为 29.35%，财务净现值为 1,040.73 万元，静态投资回收期为 3.83 年。

（二）石基客户技术支持服务中心项目

1、项目投资的必要性

技术支持与维护收入是公司收入和利润的重要来源，2003 至 2005 年分别实现收入 1,592 万元、2,923 万元和 3,680 万元。

目前，公司为客户提供技术支持服务的模式是：客户出现信息系统方面的问题或者需要提供相关的技术支持服务时，需拨打石基公司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，随着公司客户数的不断增加，公司的客户支持服务网络必须进一步扩展，使其覆盖更大的地理区域，否则有限的服务能力将对公司产品与服务的市场拓展造成不利影响。目前这种技术支持服务的弊端有：

（1）不及时。在现有的服务方式下，公司对酒店遇到的许多问题都需要现场解决，随着公司客户的增加和地域的扩展，公司很难保证技术人员及时到达；

（2）人员紧张。由于目前公司的客户数量每年都以较大比率增长，带来了客户对公司技术支持服务需求的快速增长。如果相应扩张技术支持人员的规模，会导致成本费用的大幅上升。

随着客户范围的扩大，如果没有一套良好的管理体系，对售后服务提供综合整体的规划管理，容易出现支持服务不及时或者服务质量不到位等问题，可能导致客户流失，甚至影响公司的品牌形象。

公司对目前 300 多家客户提供的技术支持与维护的业务量几乎已达到极限：服务

不及时、低效率、服务记录不详细等弊端已逐渐开始显现，一定程度上影响了选用公司服务的客户数量的增加和服务质量的提高，要保持公司技术支持与维护收入稳定的增长，公司需要转变现有的技术支持服务方式。

2、项目的技术内容

石基客户技术支持服务中心将通过以本公司上海客服中心为总部的分布式 IP 电话系统与北京客服中心、深圳客服中心（及今后将陆续建设的其他服务中心）连接，由石基客户技术支持服务系统（Shijicare）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。

本项目的技术目标是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，具体而言就是：

（1）服务标准化：总体而言，由本公司提供给每个用户的资讯系统技术上大同小异，经常发生的系统问题也具有相当大的共同性。通过这些常见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：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（Shijicare）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：对每个支持服务请求的用户名称、请求内容、请求时间、响应时间、支持人员、处理进度、交接流转、解决措施等等环节与内容，系统（Shijicare）都将自动收集、归类，并自动保存进入相应的数据库，形成完整的客户服务文档。

（4）产品与服务销售主动化：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（Shijicare），将对每个用户的资讯系统情况了如指掌：系统是否很好地适应用户的具体要求；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、项目对公司现有业务的影响

公司的高档酒店客户对其系统的可靠性、安全性、稳定性要求极高，对供应商的客户技术支持服务要求近乎苛刻。本项目通过客户服务标准化、流程化、文档化的手段实现公司客户服务业务规范优质、低耗高效的目标，将有助于进一步巩固与塑造公司良好的品牌形象。

同时技术支持与服务业务是公司的重要利润来源，技术支持服务收入是公司的一项稳定收入，近三年该项业务收入占公司主营业务收入的平均比例为 27.41%；根据公司的业务发展目标，该项业务收入的比重将进一步提高，因此，石基客户技术支持服务中心的建设是实现公司长远发展战略目标的必经途径。

4、项目投资概算

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，如下表所示：

“石基客户技术支持服务中心”投资估算表

序号	项目名称	投资额（万元）	占本项目投资总额比例
1	技术服务中心用房	3,000	40.65%
2	购置硬件设备	3,455	46.82%
3	系统开发软件购置	118	1.60%
4	铺底流动资金	807	10.93%
	总投资	7,380	100.00%

（1）技术服务中心用房

“石基客户技术支持服务中心”的房产购置计划投资额为 3,000 万元，占该项目总投资额的 40.65%。公司计划在上海市城区购置服务中心所需办公及设备用房 1,000 平方米，购房总价款预计为 2,300 万元；在深圳购置服务中心所需的办公及设备用房 500 平方米，购房总价款预计为 700 万元。

（2）硬件设备及软件购置

“石基客户技术支持服务中心”的硬件设备及软件购置计划投资额为 3,573 万元，具体情况如下：

“石基客户技术支持服务中心”硬件设备及软件购置清单

硬件设备及软件	品牌	数量	投资额(万元)
1. IP 电话系统硬件	Cisco	3	1,500
2. IP 电话系统软件	Cisco	3	1,200
3. 数字话机	Cisco	60	30
4. 调度台	Cisco	30	30
5. 笔记本电脑	IBM	30	30
6. 中继线路	Telecom	30	250
7. CTI 服务器	HP	6	120
8. 数据库服务器	HP	3	60
9. PC 机	HP	60	60
10. HP 8150N	HP	20	60
11. 开发用硬件设备		批	115
12. 开发用软件购置		批	118
硬件设备与软件合计			3,573

由于 IT 产品具有更新速度较快的特点，公司将根据项目建设时市场情况和技术变革情况，合理决策和选用功能相符，性价比较优的硬件和软件产品，对以上硬件和软件的具体购置内容和版本进行微调。

5、项目的效益分析

本项目建设期一年。公司目前已着手进行客户技术支持服务中心项目建设的各项准备工作，将确保该项目在 2007 年底初步建设完成。

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。

（三）石基多用途数据中心项目

1、项目投资的必要性

公司业务目前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三星级及三星级以下酒店市场，以扩大公司业务的市场覆盖面，形成从高星级至低星级的完整的业务版图。但低星级酒店较低的信息系统预算、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，而低星级酒店信息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，这是本公司此前很少进入较低星级市场的原因。

目前，技术与市场的发展为公司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）为低星级酒店提供服务：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（目前低星级酒店可接受的）成本按协议享受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信用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，公司用户大多为国内高星级酒店，其年营业额合计超过 250 亿元左右，其中约有 80% 通过信用卡结算。所有这些收入均需先通过本公司提供的信息系统汇总、确认，但其信用卡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系统手工输入银行刷卡终端，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：以适当的软件将结算数据自动提取至本公司建立的数据中心，收单银行与本公司数据中心分别建立数据专线连接，即可高效、可靠地完成信用卡结算处理业务。

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）与北京世纪泰能科技公司合作成立石基泰能（北京泰能软件有限公司），石基泰能由本公司控股，继承世纪泰能公司的所有软件产品与用户，这使公司的低星级酒店用户达到了 600 多家，在多用途数据中心建成后，这些低星级酒店用户有望实现向多用途数据中心 ASP 服务用户转换；

（2）公司最近两年已完成海航集团（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，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）公司的信用卡结算系统已被中国银行、交通银行、建设银行开始采用，为

未来以数据中心模式提供信用卡结算处理服务奠定了基础。

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即将成熟，项目从技术上、经济上都是可行的。

3、项目目标

(1) 为集团酒店及低星级酒店提供应用服务

目前，公司客户绝大部分为四、五星级高档酒店。公司业务要有大的扩展，就必须进入较低星级酒店市场。通过建设多用途数据中心以 ASP 模式提供服务是进入低星级酒店市场行之有效的方案。集团酒店也可通过石基多用途数据中心平台使用酒店信息管理系统，从而大大降低硬件、软件、技术人员方面的支出。

(2) 向银行提供针对酒店的信用卡结算处理服务

该服务基于公司新开发的信用卡支付管理系统，是石基 IP Hotel 的子系统，可实现将酒店的信用卡结算数据自动提取至本公司多用途数据中心，收单银行通过石基的信用卡支付管理系统及多用途数据中心实现与酒店的实时连接，可靠、高效地完成信用卡结算处理业务。

(3) 实时在线预订处理服务

通过多用途数据中心，公司将把所有的用户连接成一个酒店客房的实时在线预订平台，并逐步建立起一个全国性的酒店客房在线预订平台。这将打破目前国内诸多订房中心、旅行社、商旅服务中心等酒店分销机构无法实现与酒店实时在线进行电子数据交互的现状，这一平台将提供一个酒店客房电子预订数据通道，并将努力争取成为中国酒店预订与分销数据交换的标准规范。

4、项目对公司现有业务的影响

(1) 本项目是对公司现有业务在市场领域的横向扩展与营销模式的创新：本项目所提供的信息管理系统 ASP 服务将使“石基数字酒店管理系统（IP HOTEL）”以数据中心 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：信用卡处理服务及客房预订处理服务业务都是基于公司庞大、优质的现有及潜在用户营业收入资源与客房资源的深度挖掘利用。

5、项目的技术内容

本项目拟通过将若干个大型服务器组合起来，构成一个酒店应用平台，该平台由

酒店信息应用软件、系统软件与硬件、通信网络三部分组成。

石基酒店客户可以通过互联网络登陆到该平台，使用平台上的酒店应用软件进行相关的经营管理活动。石基多用途数据中心完全取代了酒店客户自己的酒店电脑网络及其相应的应用软件，客户方面只需要自己的电脑能够访问互联网络，即可直接使用石基数据中心的相关应用服务完成所需的业务活动。

6、项目投资概算

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

序号	项目名称	投资额(万元)	占本项目投资总额比例
1	购置“数据中心”用房	2,000	32.26%
2	购置硬件设备	2,264	36.52%
3	购置软件	1,064	17.16%
4	铺底流动资金	872	14.06%
	总投资	6,200	100.00%

(1) 设备用房及办公用房购置

为实施本项目，公司计划在北京市海淀区公司目前所在地附近购置数据中心所需设备用房及办公用房约 1,200 平方米，总投资为 2,000 万元，占本项目总投资额的 32.26%。

(2) 硬件设备购置

本项目的硬件设备、设施总投资为 2,264 万元，具体配备情况如下：

“多用途数据中心”硬件设备购置清单

设 备	品牌	数量	投资额(万元)
1. 前台系统数据库服务器			100
DL580R02 4U x 4	HP	4	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
2. Oracle 应用服务器			100
DL580R02 4U x 4	HP	4	
SAN Switch 1U x 2	HP	2	
MSL 5030 5U x 1	HP	1	
3. 后台系统数据库服务器			180
DL580R02 4U x 8	HP	8	

SAN Switch	1U x 2	HP	2	
MSL 5030	5U x 1	HP	1	
4. SQL 应用服务器				180
DL580R02	4U x 8	HP	8	
SAN Switch	1U x 2	HP	2	
MSL 5030	5U x 1	HP	1	
5. 接口与备份系统服务器				100
DL580R02	4U x 4	HP	4	
SAN Switch	1U x 2	HP	2	
MSL 5030	5U x 1	HP	1	
6. 银行信用卡支付系统服务器				180
DL580R02	4U x 8	HP	8	
SAN Switch	1U x 2	HP	2	
MSL 5030	5U x 1	HP	1	
7. SAN 存储库				180
8. 文件共享服务器				180
DL580R02	4U x 8	HP	8	
SAN Switch	1U x 2	HP	2	
MSL 5030	5U x 1	HP	1	
9. 路由器				30
10. 防火墙				30
11. 不间断电源标准机柜				40
SURT UPS 7500VA		APC	20	
12. 42U 标准机柜				100
Compaq Rack Model 10642(42U-Poal) Rack		HP	20	
13. 无线网				40
网桥, 天线		Cisco	20	
14. PC 机				60
HP DC7100 SFF /P4 3.0GHz CPU/ 80GB HD/ 512 Mb Memory - WIN XP Pro English , CD-ROM , 10/100/1000Mb NIC , 15" LCD Monitor		HP	50	
15. 打印机				30
HP 8150N (A3 Laserjet Printer with additional internal printer server)		HP	10	
16. 不间断电源标准数据中心				140
APC UPS Smart 30kVA		APC	4	
17. 数据中心双备份空调系统				100
18. 数据中心双备份照明系统				100
19. 数据中心防静电地台系统				100
20. 数据中心布线系统				150
21. 开发用硬件设备				144

硬件设备合计			2,264
--------	--	--	-------

(3) 软件购置

根据“多用途数据中心”的总体技术要求，本项目购置软件系统的总投资为 1,064 万元，软件购置清单下表所示：

“多用途数据中心”软件购置清单

软 件	品 牌	数 量	投资额（万元）
1. ORACLE 服务器数据库	Oracle	8	600
2. ORACLE CAL 数据库	Oracle	50	25
3. SQL 服务器数据库	Microsoft	16	16
4. SQL CAL 数据库	Microsoft	50	10
5. SAN 备份软件	HP		50
6. Windows 2003 服务器数据库 企业版	Microsoft	4	15
7. Windows 2003 服务器数据库 标准版	Microsoft	16	12
8. Windows 2003 CAL 用户授权	Microsoft	50	2
9. 微软授权 Windows Server 2003 Enterprise Media CD	Microsoft	50	2
10. 微软授权 Windows Server 2003 Standard Media CD	Microsoft	50	2
11. 备份软件 Backup Exec Windows Servers , V9.1 full package software	Veritas	44	40
12. 备份软件 Backup Exec Windows Advanced Open File Option with client Access license for Database and Application Server full package	Veritas	44	40
13. 备份软件 Backup Exec , Windows , Oracle Server Agent with Client Access License ,v9.1 ,E , Full Package Product (for PMS Server)	Veritas	8	6
14. 备份软件 Backup Exec ,Windows ,SQL Server Agent with Client Access License , v9.1 , E , Full Package Product	Veritas	16	12
15. 备份软件 Backup Exec , Windows , Remote Agent (CAL) for Windows Servers	Veritas	16	12
16. 防病毒 NAV for Corporate Edition Server 9.0 License	Symantec	44	14
17. 防病毒 Norton Antivirus Enterprise 9.0 Workstation License	Symantec	100	6
18. 防病毒 NAV for Server 9.0 Media CD	Symantec	44	10
19. 工具软件 Ghost Solution SUIET (CD and License , 10)	Symantec	20	10
20. 微软授权 Office 2003 Standard License	Microsoft	100	30
21. 微软授权 Office 2003 Professional License	Microsoft	50	20

22. 微软授权 Office 2003 Professional Media CD	Microsoft	50	2
23. 微软授权 Office 2003 Standard Media CD	Microsoft	100	4
24. 通信软件 PC Anywhere (English)	Symantec	10	1
25. 开发用软件购置			123
软件合计			1,064

由于 IT 产品具有更新速度较快的特点，公司将根据项目建设时市场情况和技术变革情况，合理决策和选用功能相符，性价比较优的硬件和软件产品，对以上硬件和软件的具体购置内容和版本进行微调。

7、项目的效益分析

本项目建设期一年。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，按照较为保守的估算方案，本项目所提供的信用卡处理服务在项目建成后的第一年（项目启动后的第二年）将至少获得销售收入 1,500 万元；ASP 服务第一年将获得 1,000 万元的销售收入。本项目提供的酒店客房预订处理业务，有较为广阔的市场前景，但由于该项业务具体的商业模式尚需要探讨，其发展情况、收入规模难以准确估计，故对其收益未做预测。

基于上述预测，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。

四、本次募集资金运用对公司主要财务指标和经营成果的影响

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，提高公司的盈利能力。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。假设公司本次募集资金 19,230 万元，募集资金到位前后，对本公司主要财务指标的影响如下表所示：

项目	2005 年 12 月 31 日	发行后
净资产（万元）	10,487.22	29,717.22
每股净资产（元）	2.50	5.31
净利润（万元）	3,515.55	-
加权平均净资产收益率（%）	39.02	-
总股本（万元）	4,200	5,600

（一）对净资产和每股净资产的影响

本次募集资金到位后，公司的净资产总额和每股净资产将大幅增加。公司的净资

产总额将从发行前的 2005 年末的 10,487.22 万元增至 29,717.22 万元；公司的每股净资产由 2005 年末的 2.50 元增至发行后的 5.31 元。

（二）对净资产收益率及盈利能力的影响

本次募集资金到位后，短期内公司的净资产收益率因财务摊薄会有所降低。但募集资金的到位使得公司缺少长期资金的情况得到改善，有能力投入资金建设对公司未来发展有重要意义的募集资金项目。

从中期看，募集资金投入的项目均具有良好的投资回报，随着项目的陆续实施，公司的营业收入和利润水平将有大幅的增长，盈利能力和净资产收益率将有较大的提高。从长期看，项目全部建成投产后，有利于公司业务的拓展，巩固公司已有的市场竞争优势，从而提高公司经营业绩和可持续发展能力。

（三）募集资金购置房产、硬件设备、软件等固定资产对公司的影响

1、新增办公及设备用房投资的必要性分析

目前公司使用的房产包括短期租赁商业用房和自有商业房产，公司的主要网络设备、大型系统服务器、应用服务器由于对用房有特定的要求，目前主要集中在自有房产处。

公司目前办公用房非常紧张，人均使用面积约 12 平方米，三个募集资金投资项目在今后的三年内需要陆续配备开发、管理及销售等人员 139 人，人员的大量增加需要增加固定的办公用房。

根据项目建设方案，后台软件系统升级改造、建立多用途数据中心、建设以上海客户技术支持与服务网络为总部、以北京、深圳等服务中心为节点的全国性客户技术支持与服务网络，需要配置大型 IP 电话系统硬件 3 套、前台系统数据库服务器 7 套、后台系统数据库服务器 25 套、ORACAL 应用服务器 14 套、银行信用卡支付系统服务器 11 套、SAN 存储库 3 套等，这些硬件系统基于以下原因要求必须配置在自有房产中：

（1）公司的多用途数据中心建成后将成为国内高星级酒店信息集中和处理中心，安全性将是未来酒店客户考虑是否加入该数据中心的重要因素，同时银行信用卡支付系统也将在该数据中心上运行，酒店和银行客户都明确要求公司将该数据中心置于自有房产；

（2）三个募集资金项目中“后台管理系统升级改造”和“多用途数据中心”建设中主要硬件投资为大型服务器，这部分服务器将来运行将处于封闭、恒温的环境，

同时具有不可移动性，租用的商业地产很难满足这些要求；

(3) 技术支持服务中心将主要建设在五星级酒店集中的北京、上海、深圳市中心处，如果公司选择租用房产，不仅租金昂贵，而且租期不确定，硬件设备很难移动，一旦需要搬迁，公司将损失巨大。

2、新增办公及设备用房投资的经济性分析

募集资金到位后，为了实施投资项目，公司人员将大量增加，根据项目的实施计划，三个项目的办公场地及设备用房需要新增建筑面积 4,000 平方米，其中北京 2,500 平方米、上海 1,000 平方米、深圳 500 平方米。如果在上述地区租用相同面积的设备办公用房，每年需要支付租金至少需要 447 万元，而购置相应房产每年折旧仅为 200 万元（详见下表），比租用房产更为经济。因此，新增房产投资较租用办公用房有利于降低公司的运营成本，从而提高投资回报率。

新增房产租用、购买的经济性对比分析

地区	面积 (平方米)	租用		购买	
		单位租金 (元/平方米/天)	年租金 (万元)	总价款 (万元)	年折旧 (万元)
北京	2,500	3	273.75	4,000	114.29
上海	1,000	3.5	127.75	2,300	65.71
深圳	500	2.5	45.63	700	20
合计	4,000	—	447.13	7,000	200

(注：表中单位租金、单价的数据来源于中国写字楼中心网)

3、募集资金投入后每年发生的折旧、摊销金额及对公司业绩的影响

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	第 4 年	第 5 年以后
固定资产投资	8,376	4,714	3,541	0	0
流动资金	828	1,403	368	0	0
项目新增总投资	9,204	6,117	3,909	0	0
折旧与摊销合计	0	1,138	1,825	2,323	2,323

由上表可以看出，公司募集资金投入后的第 2 年、第 3 年，项目新增投资的折旧及摊销额合计分别达到 1,138 万元、1,825 万元，若投资项目不能很快产生效益并弥补该折旧、摊销的费用，将对公司的净利润、净资产收益率产生不利的影响。

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。

保荐人认为,发行人本次募集资金投资的项目是顺应信息技术的发展及网络宽带接入的应用,以自主开发的基于宽带技术的软件产品为核心,面向全球选购适当的产品与技术,构筑完整的多系统融合的数字酒店解决方案,有助于推动石基信息实现公司未来发展规划,成为国内最主要的酒店信息系统应用服务提供商。同时,在项目实施过程中,发行人确实需要购置上述房产、硬件、软件等固定资产,发行人本次募集资金投资项目经过了董事会的充分论证,本次募集资金投资项目的建设对公司的长远发展是有利和必要的。

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。本公司将采取现金或股票的形式派发红利或采取股票和红利相结合两种形式。公司历年的股利分配政策保持了一贯性，股票发行后，将维持现有股利分配政策不变。每一年度的股利是否分配、采用何种形式，均由董事会提出方案，提交股东大会审议批准。股利分配方案由董事会提出，经股东大会批准后实施。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

（二）股利分配顺序

按照公司章程的规定，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、提取法定公益金百分之五到百分之十；
- 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 2003 年 3 月 28 日召开的本公司 2002 年年度股东大会决议，本公司 2002 年度不分配。

2、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，本次派送后公司的注册资本增加到 4,200 万元。

3、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，本公司对 2003 年度实现的利润进行了再次分配，以总股本 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），共计再次分配 420 万元。

4、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。

5、根据 2006 年 3 月 17 日召开的本公司 2005 年年度股东大会决议，本公司 2005 年度利润分配方案，以总股本 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），共计分配 126 万元。

二、本次发行完成前滚存利润和完成当年的分配政策

根据公司 2005 年 5 月 26 日召开的公司 2004 年度股东大会决议：

本公司发行前滚存未分配利润由新老股东共享。

本次股票发行当年公司拟派发股利一次，派发比例不低于可供股东分配利润的 25%，其中现金分红比例不低于 50%，时间预计为该年年度股东大会召开之后两个月内。

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、技术许可与代理协议及第一补充协议

2003年6月30日,石基信息与MICROS公司和MICROS-FIDELIO(MICROS公司设在新加坡的负责亚洲业务的全资子公司)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,许可期限至2009年6月30日。

2005年11月,上述三方又签订了《技术许可与代理协议第一补充协议》,将许可基本期限延长到2011年6月30日,并约定“在2011年6月30日或其后每一年的6月30日,本协议将自动延期一年”,“在提前两年书面通知的情况下,双方均有权终止本许可协议,该等终止在2011年6月30日或其后年度的6月30日生效。”

由于公司当时没有外贸经营权,为执行以上协议中的内容,公司委托航天长峰科技工业集团公司与MICROS-FIDELIO签订了《数码酒店管理系统专有技术进口(许可与转让)合同》及《数码酒店管理系统专有技术升级(许可与转让)合同》,主要内容见以下“2、技术进口(许可与转让)合同”及“3、技术升级合同”。

2、技术进口(许可与转让)合同

自2003年起,公司每年度通过进口代理人与MICROS-FIDELIO公司签署《数码

酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》，约定本公司作为技术使用方，MICROS-FIDELIO 公司作为技术供方向本公司提供数码酒店管理系统全套技术，技术许可和转让费为每年 160 万美元，自 2004 年起，技术许可和转让费为每年 193 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。本公司依据协议拥有对上述技术的在中国境内的独家使用许可，在合同约定的权限内本公司拥有再开发和使用所转让技术所开发产品的发行销售权，本公司可以在转让技术的基础上进行再开发与接口，形成拥有自主知识产权的产品，合同有效期为 6 年，作为该协议的附件，公司与 MICROS-FIDELIO 公司就技术进口涉及的技术供方提供的 IP 产品质量、公司代理产品的责任、违约责任等形成书面约定，该约定的条款不存在违反中国法律的情形。

该合同是一项技术进口许可协议，公司不具备自营进出口权，根据有关规定，公司须委托有自营进出口权的企业作为进口（引进）代理方可签署该协议。截至目前，公司已经连续三个年度委托北京航天长峰股份有限公司、航天长峰科技工业集团公司签署了《数码酒店管理系统专有技术进口（许可与转让）合同》，公司同时与北京航天长峰股份有限公司、航天长峰科技工业集团公司签订了《进口项目委托代理合同》。

2005 年 10 月 20 日，公司继续委托航天长峰科技工业集团公司与 MICROS-FIDELIO 公司签署了《数码酒店管理系统专有技术进口(许可与转让)合同》，约定上述技术的许可和转让延长至 2011 年 6 月 30 日。

3、技术升级合同

公司按季度与航天长峰科技工业集团公司及 MICROS-FIDELIO 公司签署《数码酒店管理系统专有技术升级(许可与转让)合同》，为提供最新技术，MICROS-FIDELIO 公司将以数月为周期向技术使用方北京石基提供源编程代码及软件设计的新技术和算法，包括最新设计和人力支持，公司将按照每份技术升级协议的约定向 MICROS-FIDELIO 公司支付技术升级及支持费。公司同时与航天长峰科技工业集团公司签订了《进口项目委托代理合同》。

（二）其他正在进行的 300 万元以上的生产经营协议

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 9 日，公司与上海所杰电子信息系统有限公司签订《上海新世界

丽笙大酒店计算机网络管理系统技术服务合同》，约定公司为酒店前台管理系统、宴会与销售管理系统、餐饮管理系统、物流餐饮管理系统、人事管理系统的系统供应商，合同总价款为 3,300,000 元；

3、2004 年 11 月 29 日，北京石基与北京金融房地产开发有限公司签订《北京金融街洲际酒店管理系统技术合同》，约定公司为酒店管理系统供应商，合同总价款为 4,180,000 元；

4、2005 年 4 月 8 日，北京石基与中国银行股份有限公司签订《银行卡收单一体化 (BMP) 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 11,997,000 元；

5、2005 年 7 月 13 日，北京石基与北京富华金宝中心有限责任公司签订《北京富华金宝中心酒店管理系统买卖合同》，约定北京石基提供丽亭酒店（含丽晶酒店部分系统）的酒店管理系统并提供相关服务，合同总价款为 3,550,000 元；

6、2005 年 6 月 8 日，石基信息与三亚华宇旅业有限公司皇冠假日酒店签署《三亚华宇皇冠假日酒店信息管理系统技术服务合同》，约定公司为酒店管理系统的供应商，合同总价款为 4,449,642.44 元；

7、2005 年 6 月 17 日，石基信息与广州市东方宾馆股份有限公司签署《技术服务合同》，约定公司销售计算机硬件设备并提供技术服务，合同总价款 3,609,500 元；

8、2005 年 8 月 16 日，公司与上海世茂庄园置业有限公司签署《技术服务合同》，约定公司作为上海世茂佘山艾美酒店管理系统供应商，合同总价款为 5,600,000 元；

9、2005 年 12 月 20 日，公司与武铁新世纪工程建设指挥部签署《技术服务合同》，约定公司作为武汉明珠豪生大酒店管理系统供应商，合同总价款为 4,000,000 元；

10、2005 年 12 月 29 日，公司与北京首都旅游集团有限责任公司签署《供货及技术服务合同》，约定公司作为北京首都旅游集团有限责任公司数据中心系统供应商，合同总价款为 4,600,000 元；

11、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管理系统供应商，合同总价款为 4,150,000 元；

12、2006 年 3 月 15 日，公司与苏州阳光新地置业有限公司新地中心酒店签署《硬件系统技术合同》，约定公司作为苏州香格里拉大酒店硬件系统供应商，合同总价款为 3,184,918 元；

13、2006 年 4 月 4 日，公司与深圳市清华泰豪智能科技有限公司签署《技术服务

合同》，约定公司作为深圳马哥孛罗好日子酒店管理系统供应商，合同总价款为 3,690,000 元；

14、2006 年 4 月 10 日，公司与苏州工业区建屋发展集团有限公司签署《技术服务合同》，约定公司作为苏州建屋新罗酒店管理系统供应商，合同总价款为 3,854,852 元；

15、2006 年 4 月 17 日，公司与深圳市森森海实业有限公司签署《酒店管理系统工程技术服务合同》，约定公司作为深圳凯宾斯基酒店管理系统设施工程供应商，合同总价款为 4,282,425 元。

16、2006 年 5 月，公司与广州中国大酒店签署《中国大酒店网络系统工程设备采购及相关服务合同》，约定公司作为广州中国大酒店网络系统工程设备供应商，合同总价款为 4,850,634.04 元。

（三）房屋买卖合同

1、2005 年 9 月 15 日，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》三份，上海石基购买张扬路 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，目前公司已经在实际使用上述房屋。

2、公司与北海鑫森房地产开发有限公司签署《商品房买卖合同》，约定公司购买位于北海四川路东重庆路北的发展大厦 B 座 13 单元 131、132、133、136 号房，面积总计为 759.5 平方米，价款合计为 1,129,999 元，自合同签订日交房，目前公司已经在实际使用上述房屋。

三、发行人对外担保的有关情况

截止本招股说明书签署日，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

截止本招股说明书签署日，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

截止本招股说明书签署日，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

截止本招股说明书签署日，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。

七、公司的委托理财事项

公司于2001年7月15日、12月26日与北京泰润投资有限公司签订资产委托管理协议，将1,910万元资金委托北京泰润投资有限公司投资于证券市场，委托截止期为2002年7月，北京泰润投资有限公司承诺公司年收益率不低于10%。

（一）进行委托理财的原因

2001年4月，长春燃气入股公司，当时石基公司原计划将2,000万资金一部分用于收购一家软件公司自主开发酒店管理软件，另一部分用于开展宽带业务，并准备在国内创业板上市。2001年6月，创业板并未推出，互联网行业陷入低谷，公司的资金处于闲置状态。

公司的主营业务是为酒店提供系统集成、软件销售和技术支持与服务业务，由于高星级酒店具有较高的支付能力，在公司与其签订系统集成和软件销售合同时，通常预收合同金额的30%、40%或50%。因此在公司没有大的资本性支出的情况下，营运资本始终处于较高的水平，2001、2002、2003、2004、2005年底公司营运资本额分别为2,689万元、3,409万元、4,337万元、5,872万元和7,042万元，公司账面现金金额分别为178万元、720万元、1,208万元、3,984万元和6,289万元。

公司取消了将长春燃气投入的资金进行资本性支出的计划后，在正常的业务不需要这笔资金的情况下，需要寻找投资途径。2001年7月，证券市场处于高点，不少证券公司、投资公司都推出了具有保底收益的委托理财计划，公司选择了泰润投资进行委托理财。公司于2001年7月15日、12月26日与北京泰润投资有限公司签订资产委托管理协议，将1,910万元资金委托北京泰润投资有限公司投资于证券市场，委托截止期为2002年7月，北京泰润投资有限公司承诺公司年收益率不低于10%。

由于证券市场持续低迷，公司于 2002 年 7 月 5 日将委托期限延至 2002 年 12 月。2003 年 11 月 28 日公司与北京泰润投资有限公司签订协议，北京泰润投资有限公司同意于 2004 年 9 月 30 日前归还委托资金中的 930 万元，其余 980 万元继续委托北京泰润投资有限公司管理至 2004 年 12 月 31 日，年保底收益率为 5%。2004 年度公司该项短期投资本金全部收回，未取得收益。

委托理财金额占当期净资产的比重如下表：

项目	2003 年度	2002 年度	2001 年度
委托理财金额占净资产的比重	18.45%	47.19%	56.51%

（二）受托方泰润投资相关情况

北京泰润投资有限公司的实际控制人为徐东明、股东为天津泰门投资咨询有限公司、北京国铁浩通科技发展有限公司、徐东明，他们与本公司及长春燃气不存在关联关系。

保荐人认为：“经核查，石基信息的前身—北京中长石基信息技术有限公司与泰润投资签订《委托理财协议》时，泰润投资的股东为天津泰门投资咨询有限公司、北京国铁浩通科技发展有限公司、徐东明，其中徐东明为《委托理财协议》签订时泰润投资的实际控制人。经核查，泰润投资与其股东及实际控制人与发行人、长春燃气之间不存在关联关系。”

发行人律师认为：“在公司与泰润投资签署《委托理财协议》时，自然人徐东明为泰润投资的实际控制人。石基信息和长春燃气均出具承诺，与泰润投资及其股东不存在关联关系。本所律师依据上述资料认为，泰润投资及其股东与石基信息和长春燃气不存在关联关系。”

（三）收回委托理财本金情况

发行人会计师发表意见认为，“我们结合在审计公司申报会计报表中的情况，对北京中长石基信息技术股份有限公司 2004 年度收回委托北京泰润投资有限公司委托理财本金审验相关原始凭证进行了审核，审核结果如下：

北京中长石基信息技术股份有限公司 2004 年度累计收到委托理财本金 1,910 万元，实际付款方为北京同联信科科技有限公司，付款方式为银行存款。

根据北京泰润投资有限公司 2004 年 12 月 8 日签署的付款委托书，北京同联信科科技有限公司于 2004 年 12 月汇入公司委托理财本金 1,910 万元，其中：2004 年 12 月 22 日汇入 400 万、2004 年 12 月 21 日汇入 480 万元、12 月 28 日汇入 1,030 万元。”

保荐人认为：“根据我公司核查，北京中长石基信息技术股份有限公司 2004 年度累计收到委托理财本金 1,910 万元，实际付款方为北京同联信科科技有限公司，付款方式为银行汇款。由于上述委托理财款 1,910 万元为北京同联信科科技有限公司代为支付，北京同联信科科技有限公司出具了声明，声明其支付的 1,910 万元为代泰润投资支付的。”

发行人律师认为：“公司的本项委托理财发生在公司设立以前，公司设立后，对该项委托理财的处理均经过了董事会及股东大会的审议，本委托理财事项履行了公司的内部审批程序，截止本工作报告出具日，与委托理财事项有关的协议等法律约定均已履行完毕，不存在潜在的纠纷。”

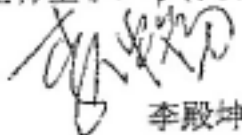
保荐人认为：“发行人委托理财事项履行了董事会及股东大会的批准程序，发行人与委托理财事项有关的协议均已履行完毕，不存在未披露的风险，不存在潜在的纠纷或其它风险。”

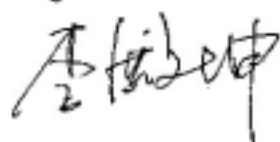
第十六节 董事及有关中介声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

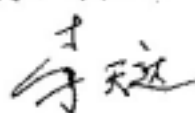
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事：李仲初


李殿坤



全体监事：李天达



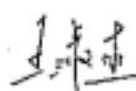
赖德源



邹小杰



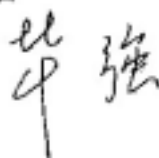
王淑杰



郭明



毕强



卢波



其它高级管理人员：王家良



北京中长石基信息技术股份有限公司

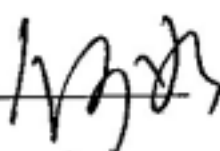


2006年6月26日

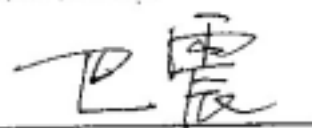
二、保荐人（主承销商）声明


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：

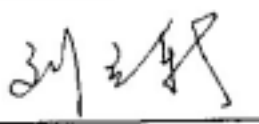

何如

保荐代表人：


巴震


董宇

项目主办人：

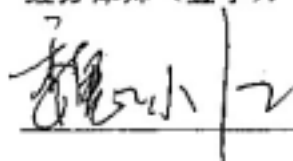

刘立新



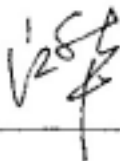
三、发行人律师声明

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。

经办律师（签字）：

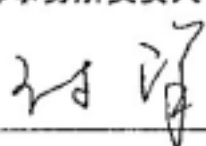


魏小江



江华

律师事务所负责人（签字）：



傅洋

北京市康达律师事务所

2006年6月6日

审 计 机 构 声 明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，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。

法定代表人签字： 黄光松



经办注册会计师签字： 谢 峰



杨红青



武汉众环会计师事务所有限公司

2006年 6月26日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要,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。

法定代表人签字:

黄光松

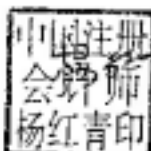


经办注册会计师签字:

谢峰



杨红青

武汉众环会计师事务所有限责任公司
WUHAN ZHONGHUA PUBLIC ACCOUNTANTS CO., LTD.

2006年6月26日

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）内部控制鉴证报告
- （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：北京市海淀区永定路 16 号院 35 号楼（附属楼）

电 话：010-68249356

联系人：郭明、张广杰、李卫

（二）保荐人（主承销商）：国信证券有限责任公司

地 址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦

电 话：010—66211052

联系人：巴震、董宇、刘立新、周爽