深圳市怡亚通供应链股份有限公司

(注册地址：深圳市深南中路国际文化大厦27楼)

首次公开发行股票

招股说明书

保荐人(主承销商)：国信证券有限责任公司

(注册地址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层)

深圳市怡亚通供应链股份有限公司

Eternal Asia Supply Chain Management LTD.

发行概况

(一)发行股票类型：人民币普通股

(二)本次发行股数：3,100 万股

(三)每股面值：1 元

(四)发行价格：24.89 元/股

(五)网上发行日期：2007 年 10 月 31 日

(六)拟上市证券交易所：深圳证券交易所

(七)发行后总股本：12,357 万股

(八)本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺：控股股东联合数码控股、股东联合精英科技、股东创新投承诺：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。公司股东 SAIF II Mauritius 和 King Express 承诺：如公司于 2008 年 2 月 12 日之前刊登招股说明书，则其依据深圳证券交易所规定，自其成为公司股东之日(即 2007 年 2 月 12 日)起三十六个月内，不转让持有的公司股份。

(九)保荐人(主承销商)：国信证券有限责任公司

(十)招股说明书签署日期：2007 年 10 月 11 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者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实述。

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

一、本次发行前公司总股本92,574,258股，本次拟发行31,000,000股流通股，发行后总股本123,574,258股，123,574,258股均为流通股。控股股东联合数码控股、股东联合精英科技、股东创新投承诺：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。公司股东SAIF II Mauritius 和King Express承诺：如公司于2008年2月12日之前刊登招股说明书，则其依据深圳证券交易所规定，自其成为公司股东之日(即2007年2月12日)起三十六个月内，不转让持有的公司股份。

二、经公司2006年年度股东大会决议：同意本次发行前滚存的未分配利润在公司股票公开发行后由公司发行后新老股东按持股比例共享。截止2007年6月30日，公司未分配利润为75,320,762元。

三、本次募集资金拟投资的《怡亚通供应链华南物流配送中心项目》拟通过出让方式取得土地使用权，有关产业项目用地手续的事前公示已完成，本公司已于2007年7月2日按照深圳市政府土地管理的有关规定缴纳了土地使用权出让保证金，其他相关手续正在办理之中。由于深圳市政府土地出让程序的原因，本公司截止目前尚未取得《土地使用权出让合同》，但本公司取得华南物流配送中心项目的用地不存在实质性的法律障碍。

四、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

(一)新商业模式的风险

本公司提供的供应链管理服务与国内众多物流服务企业提供的服务有较大差异，属于商务支持外包领域，其商业模式是通过提供整个供应链管理整合服务来收取服务费，这种商业模式在国外已形成产业，但在国内尚刚兴起，属于全新的商业模式。由于国内客户对全新的商业模式熟悉与理解尚需一定过程，国内商务环境和服务基础设施的不足，使得实施该新商业模式存在一定风险。本公司力图通过先为熟悉该商业模式的外国企业(主要是世界500强企业)和国内著名外向型企业提供服务，逐渐培育国内企业的“以外促内”战略，降低新商业模式可能带来的风险，在中国稳步推广该新商业模式。

(二)与计算机信息系统安全有关的风险

计算机信息管理系统是供应链管理服务行业的核心物质基础，是实现本公司供应链整合与资源共享，为客户提供“一站式服务”的关键。本公司供应链的优势在于通过高性能的计算机信息管理系统为企业服务。目前，公司业务已实现全面电子化处理，因此，本公司对计算机信息系统安全问题十分关注，努力通过防火墙、数据保密、访问控制、身份识别、权限管理、数据备份等多层次措施保障计算机信息系统及信息资源的安全。然而，因为公司的电子商务平台针对客户开放，是一个开放式的信息平台，整个信息系统复杂，节点多，故存在计算机软硬件发生故障，系统招到黑客攻击，信息资源安全受到威胁等风险。

(三)资产负债率较高的风险

由于公司的商业模式和业务特点，公司资产负债率较高，2004～2006 年末及 2007 年 6 月末，母公司资产负债率分别高达 92.57%、93.69%、91.13%和 90.48%，虽然公司近三年一期末流动比率与速动比率均超过 1.0，显示较好的短期偿债能力，但仍存在一定偿债风险。

(四)结算配套服务风险

公司在为客户提供供应链结算配套服务过程中面临的主要风险是：

1、外部风险：即公司因垫付款项而产生的应收账款无法全部收回的信用风险。2004 ～ 2006 年 、 2007 年 1 ～ 6 月 公 司 的 业 务 量 分 别 为 9,225,628,677 元 、 12,736,383,158元、18,159,033,393元和9,480,659,989元；公司为客户垫付款项占公司总业务量的比例分别为33.92%、23.66%、16.41%和15.87%。总体上，为客户垫付款项占公司总业务量的比例较小，且比例逐年减小。相应地，公司于2004～2006年末及2007年6月末的应收账款余额中，因代垫客户款项而形成的“代付款项”及“代付海关关税及其他费用”合计金额分别为510,379,191元、659,880,488元、720,103,346元和707,295,028元，占总业务量的比例分别为5.53%、5.18%、3.97%和7.46%(按半年业务量计算)。近三年一期，公司在提供供应链服务的过程中，未发生代垫款损失的情况。随着公司的业务扩张，公司所提供的结算支持服务量将越来越大，公司存在应收账款无法全部回收的信用风险。

2、内部风险：即公司在办理结算配套服务过程中的管理风险和操作风险。由于公司是专业供应链供应平台，客户通过此平台的资金结算量大，单据众多，结算环节多，存在环节管理和人员操作风险。

目 录

第一节 概 览 1

一、公司基本情况 1

二、控股股东及实际控制人简介 2

三、公司主要财务数据及主要财务指标 2

四、本次发行基本情况 3

五、募集资金主要用途 4

第二节 本次发行概况 5

一、本次发行的基本情况 5

二、本次发行有关机构 6

三、本次发行上市有关的重要日期 7

第三节 风险因素 8

一、新商业模式的风险 8

二、与计算信息系统安全有关的风险 8

三、经营风险 9

四、管理风险 11

五、市场竞争风险 11

六、财务风险 11

七、股权结构相对集中及大股东控制风险 13

八、外汇风险 13

九、人力资源风险 13

十、募集资金投向风险 14

第四节 发行人基本情况 15

一、发行人基本情况 15

二、发行人改制重组情况 15

三、公司历史沿革及股本形成情况 17

四、公司的独立运营情况 21

五、发行人组织结构 22

六、主要股东基本情况 40

七、控股股东和实际控制人控制的其它企业情况 42

八、发行人股本情况 43
九、员工及其社会保障情况 44
十、主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺 45
第五节　业务与技术 47
一、公司业务基本情况 47
二、供应链管理服务行业的基本情况 51
三、公司在行业中的竞争情况 60
四、公司主营业务的具体情况 69
第六节　同业竞争与关联交易 105
一、关于同业竞争 105
二、关于关联交易 106
三、独立董事对关联交易的公允性及是否履行法定批准程序所发表的意见 113
四、规范和减少关联交易的措施 113
第七节　董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 115
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介 115
二、董事、监事、高级管理人员的提名、选聘及三年变动情况 119
三、董事、监事、高级管理人员持股及对外投资情况 121
四、董事、监事、高级管理人员薪酬和兼职情况 121
五、与董事、监事、高级管理人员签订的协议及重要承诺 123
第八节　公司治理 124
一、公司法人治理制度建立健全情况 124
二、公司三会、独立董事和董事会秘书运作或履行职责情况 124
三、公司的规范运作情况 126
四、公司内部控制制度的情况 127
第九节　财务会计信息 128
一、会计报表 128
二、主要会计政策、会计估计 144
三、最近一年收购兼并情况 149
四、非经常性损益表 149
五、主要资产 150
六、主要债项 150
七、股东权益 152

八、现金流量 152
九、期后事项、或有事项、承担及其他重要事项 152
十、财务指标 153
十一、资产评估情况 154
十二、验资情况 154
十三、备考合并利润表 154
第十节　管理层讨论与分析 156
一、财务状况分析 156
二、盈利能力分析 167
三、现金流量分析 176
四、重大资本性支出情况分析 178
五、主要财务优势和困难及未来趋势分析 179
六、其他事项说明 180
第十一节　业务发展目标 181
一、发行人发行当年及未来四年的发展计划 181
二、拟定上述计划所依据的假设条件及实施的主要困难 183
三、业务发展计划与现有业务的关系 183
第十二节　募集资金运用 185
一、本次发行预计募集资金总量及其依据 185
二、实际募集资金超出募集资金投资项目需求或不足时的安排 187
三、本次募股资金拟投资项目已投入情况 187
四、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响 187
五、募集资金投资项目效益预测的基础和依据 188
六、募投项目固定资产投资变化对公司业务模式和业务拓展的影响 191
七、募集资金投资项目简介 192
第十三节　股利分配政策 230
一、公司的股利分配政策 230
二、公司近三年历次股利分配情况 230
三、利润共享安排与发行后的股利分配计划 231
第十四节 其他重要事项 232
一、信息披露制度相关情况 232
二、重大合同事项 232

三、其他事项说明 237
第十五节　董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明..... 238

释 义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列词汇具有如下含义：

发行人、怡亚通、深圳怡亚通、本公司、公司、股份公司、EA	深圳市怡亚通供应链股份有限公司
怡亚通商贸	深圳市怡亚通商贸有限公司，公司前身
联合数码控股	深圳市联合数码控股有限公司
联合精英科技	深圳市联合精英科技有限公司
创新投	深圳市创新投资集团有限公司
SAIF II Mauritius	SAIF II Mauritius (China Investments) Limited
King Express	King Express Technology Limited
发起人	于 2004 年 3 月 30 日共同发起设立公司的周伙寿、周丽红、周爱娟三位自然人股东及联合数码控股、联合精英科技两家法人股东
怡亚通物流	深圳市怡亚通物流有限公司
上海怡亚通	上海怡亚通国际贸易有限公司
外高桥怡亚通	上海外高桥保税物流园区怡亚通物流有限公司
苏州怡亚通	苏州怡亚通供应链有限公司
联怡香港	联怡(香港)有限公司
上海供应链	上海怡亚通供应链有限公司
苏州国际物流	苏州怡亚通国际物流有限公司
厦门怡亚通	厦门怡亚通供应链有限公司
怡亚通保税物流	深圳市怡亚通保税物流有限公司
大连怡亚通	大连怡亚通供应链有限公司
上海仓储物流	上海怡亚通仓储物流有限公司
联怡国际	联怡国际(香港)有限公司
青岛怡亚通	青岛保税物流园区怡亚通供应链有限公司
上海神迈	上海神迈信息科技有限公司
上海临港供应链	上海怡亚通临港供应链有限公司
中国	中华人民共和国
发改委	中华人民共和国国家发展和改革委员会
财政部	中华人民共和国财政部
商务部	中华人民共和国商务部
中国证监会	中国证券监督管理委员会
深圳市工商局	深圳市工商行政管理局
元	人民币元
A 股	境内上市人民币普通股
本次发行与上市	公司首次公开发行 A 股并上市
近三年一期	2004 年、2005 年、2006 年及 2007 年 1～6 月
保荐人(主承销商)、国信证券	国信证券有限责任公司
毕马威华振	毕马威华振会计师事务所

《公司章程(草案)》	经发行人 2006 年年度股东大会通过的、按照《公司法》和《上市公司章程指引》等相关中国法律法规修改的发行人《公司章程(草案)》
《公司法》	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》或章程	深圳市怡亚通供应链股份有限公司章程
物流	为满足消费者需求而进行的对原材料、中间库存、最终产品及相关信息从起始点到消费地的有效流动，以及为实现这一流动而进行的计划、管理和控制过程。
供应链	生产及流通过程中，涉及将产品或服务提供给最终用户活动的上游与下游企业，所形成的网链结构。具体而言，供应链是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构模式。
供应链管理	供应链管理是为了满足客户的需求，用系统的观点对供应链中的物流、信息流和资金流进行设计、规划、控制与优化，即行使通常管理的职能，进行计划、组织、协调与控制，以寻求建立供、产、销以及客户间的企业战略合作伙伴关系，并保证这些供应链成员取得相应的绩效和利益的整个管理过程。
供应链管理服务	针对供应链管理的方式、方法及手段
外包	外包是指企业将生产或经营过程中的某一个或几个环节交给其他(专门)公司完成。
第三方物流	Third Party Logistics(3PL)，指生产经营企业为集中精力搞好主业，把原来属于自己处理的物流活动，以合同方式委托给专业物流服务企业，同时通过信息系统与物流服务企业保持密切联系，以达到对物流全程的管理和控制的一种物流运作与管理方式。
VMI	Vendor Managed Inventory，供应商管理库存，是指由供应商按照预期需求以及事先达成的最高和最低库存水平，代表买方组织对库存进行监督、规划和管理。
JIT	Just In Time，准时生产，其核心思想是“在需要的时候，按需要的量生产所需的产品”，即通过生产的计划和控制及库存的管理，追求一种无库存，或库存达到最小的生产系统。
ERP	Enterprise Resource Planning，企业资源规划。它是一个以管理会计为核心的信息系统，识别和规划企业资源，从而获取客户订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。
B2B	Business to Business，即商家(泛指企业)对商家的电子商务。
RMA	Return Material Authorization，退货授权，即当客人提出产品出现品质问题需要退回时，公司对客人提供的资料进行分析，认为确属公司责任而同意退货的状况下，授权客人将不良品退回。本文特指维修中心
BPO	Business Process Outsourcing，业务流程外包，是指企业将自己基于 IT 技术之上的业务系统委托给专业服务公司，由其按照服务水平协定的要求进行管理、运营和维护。
OEM	Original Equipment Manufacturer，原始设备制造商，指由委托方设计或制定规格，由被委托方生产的产品，俗称“代工”。

ODM	Original Design Manufacturer，原始设计制造商，指由某制造商设计，被另一厂商买去以自己的品牌出售的产品，俗称“贴牌”。
SKU	Stock Keeping Unit，最小存货单位，即为保存库存控制的最小可用单位。
TEU	Twenty Equivalent Unit，是以长度为 20 英尺的集装箱为国际计量单位，也称国际标准箱单位。通常用来表示船舶装载集装箱的能力，也是集装箱和港口吞吐量的重要统计、换算单位。
3C 认证	中国强制性产品(China Compulsory Certification)认证的简称。对强制性产品认证的法律依据、实施强制性产品认证的产品范围、强制性产品认证标志的使用、强制性产品认证的监督管理等作了统一的规定。
C.O.证书	中国原产地证，是证明出口货物的生产和制造地在中国的证明文件。
FORM A 证书	普惠制产地证，是出口国依据进口国要求而出具的能证明出口货物原产自受惠国的证明文件，以使货物在进口国能享受普遍关税待遇。
KPI	Key Performance Indication，关键业绩指标，是通过对组织内部某一流程的输入端、输出端的关键参数进行设置、取样、计算、分析，衡量流程绩效的一种目标式量化管理指标，是把企业的战略目标分解为可运作的远景目标的工具，是企业绩效管理系统的基础。
CRM	Customer Relationship Management，客户关系管理，即通过对客户详细资料的深入分析，提高客户满意程度，从而提高企业的竞争力的一种手段。
IT	Information Technology，信息技术，即利用计算机进行信息处理，利用现代电子通信技术从事信息采集、存储、加工、利用以及相关产品制造、技术开发、信息服务的新学科。
CMM5	Capability Maturity Model，能力成熟度模型，是一种用于评价软件承包能力并帮助其改善软件质量的方法，侧重于软件开发过程的管理及工程能力的提高与评估。CMM 分为五个等级：一级为初始级，二级为可重复级，三级为已定义级，四级为已管理级，五级为优化级。
VOIP	Voice over Internet Protocol，指将模拟的声音讯号经过压缩与封包之后，以数据封包的形式在 IP 网络的环境进行语音讯号的传输，通俗来说也就是互联网电话、网络电话或者简称 IP 电话。
MPLS	Multi Protocol Label Switch，多协议标签交换。
WAN	Wide Area Network，广域网，是一种覆盖多个远距离区域的计算机网络，其范围可以遍及整个世界。
PPTP	Point to Point Tunneling Protocol，点对点隧道协议，是一种支持多协议虚拟专用网络的网络技术。
VPN	Virtual Private Network，虚拟专用网络，即通过一个公用网络(通常是因特网)建立一个临时的、安全的连接，是一条穿过混乱的公用网络的安全、稳定的隧道。
PICC	中国人民财产保险股份有限公司
PO	采购订单

第一节　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、公司基本情况

本公司是经深圳市人民政府深府股[2004]4 号文批准，由深圳市怡亚通商贸有限公司整体变更设立的股份有限公司。公司目前注册资本为 92,574,258 元，股东为联合数码控股持有 61,191,824 股，占总股本的 66.10%；SAIF II Mauritius 持有 20,620,288 股，占总股本的 22.27%；联合精英科技持有 8,498,668 股，占总股本的 9.18%；King Express 持有 1,131,739 股，占总股本的 1.22%；创新投持有 1,131,739 股，占总股本的 1.22%。

本公司作为专业的一站式供应链管理服务商，所从事的主要业务是为企业(客户)提供除其核心业务(产品研发、制作及销售)外其余供应链管理环节的服务，即企业将供应链管理服务环节外包给本公司，本公司根据需要为企业提供包括代理采购、产品营销支持、进出口通关、供应链库存管理(VMI)、国际物流中心、流通物流加工、供应链结算配套服务、供应链信息系统等一系列、全方位的服务。

本公司总部位于深圳市，在全国 27 个大城市设立了物流配送中心，成为目前国内唯一全面入驻全国保税物流园区的供应链企业。目前已与多家国内、国际知名的公司建立了良好的业务关系，客户包括多家“世界 500 强企业”如 Philips、Cisco、Arrow、英迈国际等，以及清华同方、康佳等国内骨干企业。自 1997 年公司成立以来，业务迅速扩张，平均每年以约 40%的年复合增长率的速度增长。2005 年本公司实现业务量约 127 亿元，较 2004 年增长 38.05%。2006 年本公司实现业务量约 182 亿元，较 2005 年增长 43.31%。

本公司具有较强的行业竞争实力，是“中国物流百强企业”、“中国民营物流企业 30 强企业”、“中国进出口 200 强(2000-2005)企业”、“中国发展最快物流十强企业”、“深圳市民营企业 50 强企业”、“深圳市首批十三家重点物流企业”、“深圳十大创新物流企业”、“深圳海关纳税十佳企业”。2006 年 8 月被美国福布斯杂志评为“2006 中国顶尖企业 100 强”第 25 位。

二、控股股东及实际控制人简介

本公司主发起人联合数码控股是于2003年4月7日注册成立的有限责任公司。目前注册资本4,000万元，注册地址为深圳市福田区深南中路国际文化大厦2605A，法定代表人为周国辉，现主要业务为实业投资。

周国辉先生持有本公司控股股东联合数码控股92.5%的股权，为本公司实际控制人。周国辉先生现为本公司董事长兼总经理。

三、公司主要财务数据及主要财务指标

根据毕马威华振出具的KPMG-AH(2007)AR No.0493号《审计报告》，本公司近三年一期主要财务数据及指标如下：

(一)合并资产负债表主要数据

（单位：万元）

项 目	2007年6月末	2006年末	2005年末	2004年末
资产总计	394,435	331,008	353,695	188,301
负债合计	359,074	312,080	338,526	175,766
归属于母公司股东权益合计	35,338	18,928	15,169	12,535
少数股东权益	23	-	-	-
股东权益合计	35,361	18,928	15,169	12,535

(二)合并利润表主要数据

（单位：万元）

项 目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
营业收入	16,451	28,443	18,484	14,730
营业利润	6,871	12,046	9,524	8,417
利润总额	6,885	12,389	9,492	8,416
净利润	6,066	10,511	8,355	6,848

(三)合并现金流量表

（单位：万元）

项 目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
经营活动产生的现金流量净额	388	-15,702	13,258	-19,450
投资活动产生的现金流量净额	1,387	2,880	1,240	886
筹资活动产生的现金流量净额	-7,849	25,805	-13,474	20,740
现金及现金等价物净增加额	-6,199	12,937	954	2,176

(四)主要财务指标

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
流动比率	1.08	1.04	1.03	1.06
速动比率	1.08	1.04	1.03	1.06
资产负债率(合并)	91.03%	94.28%	95.71%	93.34%
资产负债率(母公司)	90.48%	91.13%	93.69%	92.57%
应收账款周转率(按收入、次/年)	0.46	0.41	0.31	0.32
应收账款周转率(按业务量、次/年)	26.22	26.03	21.68	19.78
息税折旧摊销前利润(元)	124,168,952	300,701,143	181,279,081	96,095,317
利息保障倍数	2.33	1.72	2.15	9.84
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.04	-2.22	1.87	-2.75
每股净现金流量(元/股)	-0.67	1.83	0.13	0.31
每股净资产(元/股)	3.82	2.67	2.14	1.77
基本每股收益(元/股)	0.66	1.48	1.18	0.97
稀释的每股收益(元/股)	0.66	1.48	1.18	0.97
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例	1.57%	2.66%	2.73%	0.00%

四、本次发行基本情况

(一)股票种类：人民币普通股(A 股)

(二)每股面值：1 元

(三)发行股数：3,100 万股，占发行后总股本的比例为 25.09%

(四)每股发行价格：24.89 元

(五)发行方式：采用网下配售与网上定价发行相结合的方式

(六)发行对象：符合资格的询价对象和已开立深圳证券账户的投资者

(七)发行前后的股本结构

公司本次拟发行人民币普通股 3,100 万股，发行前后股本结构如下：

股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数(股)	比例(%)	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	61,191,824	66.10	61,191,824	49.52
SAIF II Mauritius	20,620,288	22.27	20,620,288	16.69
联合精英科技	8,498,668	9.18	8,498,668	6.88
深圳创新投	1,131,739	1.22	1,131,739	0.91
King Express	1,131,739	1.22	1,131,739	0.91
本次发行的股份	-	-	31,000,000	25.09
总计	92,574,258	100.00	123,574,258	100.00

五、募集资金主要用途

本次发行募集资金将全部投入以下项目：

（单位：万元）

序号	项目名称	固定资产投资	项目配套资金	合计
1	怡亚通供应链华南物流配送中心项目	27,000	1,500	28,500
2	深圳市怡亚通供应链股份有限公司增资上海怡亚通供应链有限公司投资上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目	17,559	2,592	20,151
3	怡亚通全球供应链平台网络建设项目	2,410	12,790	15,200
4	怡亚通大连供应商库存管理(VMI)服务项目	1,122	8,379	9,501
5	怡亚通医疗设备供应链管理服务项目	165	9,216	9,381
6	怡亚通信息中心 IT 基础设施及应用信息系统建设项目	4,000	-	4,000
合计		52,256	34,477	86,733

本次发行募集资金将按以上项目排列顺序安排实施，若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决；若募集资金在满足上述项目投资后有剩余，则剩余资金增加补充公司流动资金。

第二节　本次发行概况

一、本次发行的基本情况

(一)股票种类：人民币普通股(A 股)

(二)每股面值：1元

(三)发行股数：3,100万股，占发行后总股本的比例为25.09%

(四)发行价格：24.89元/股

(五)市盈率：29.99 倍(每股收益按照2006年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算)

(六)发行前每股净资产：3.82元(按照2007年6月30日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算)

(七)发行后每股净资产：8.77元(按照2007年6月30日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算)

(八)市净率：2.84倍(按照发行价格除以发行后每股净资产计算)

(九)发行方式：采用向参与网下配售的询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式

(十)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)

(十一)本次发行股份的流通限制和锁定安排：网下配售的股票自公司股票上市之日起锁定3个月

(十二)承销方式：余额包销

(十三)募集资金总额和净额：募集资金总额77,159万元，扣除发行费用后募集资金净额约7.3亿元。

(十四)发行费用概算：本次发行费用中，承销及保荐费用为总募集资金之4%、审计费用380万元、律师费用100万元。

二、本次发行有关机构

(一)发行人：深圳市怡亚通供应链股份有限公司

法定代表人：周国辉

住所：深圳市深南中路国际文化大厦27楼

电话：0755-88393198

传真：0755-83663778

联系人：梁欣

(二)保荐人(主承销商)：国信证券有限责任公司

法定代表人：何 如

住所：深圳市红岭中路1012 号国信证券大厦16－26 层

电话：0755-82130581

传真：0755-82130620

保荐代表人：廖家东、刘卫兵

项目主办人：黄自军

联系人：张剑军、张兴初、黄龄仪、马维刚

(三)律师事务所：北京市金杜律师事务所

负责人：王玲

住址：北京市朝区东三环中路7号财富中心写字楼A座40层

电话：0755-22163333

传真：0755-22163380

经办律师：靳庆军、潘渝嘉

(四)会计师事务所：毕马威华振会计师事务所

负责人：萧伟强

住址：广州市环市东路403号广州国际电子大厦29楼

电话：86(20)8732 2832

传真：86(20)8732 2883

经办注册会计师：李婉薇 褚安怡

(五)股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住所：深圳市深南路1093 号中信大厦18 楼

电话：0755-25938000

传真：0755-25988122

(六)保荐人(主承销商)收款银行：中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行

户名：国信证券有限责任公司

账号：4000029119200021817

(七)申请上市证券交易所：深圳证券交易所

法定代表人：张育军

住所：深圳市深南东路5045 号

电话：0755-82083333

传真：0755-82083164

发行人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直接或间接的股权关系或其他权益关系。

三、本次发行上市有关的重要日期

1、询价推介时间：2007 年 10 月 24 日～2007 年 10 月 26 日

2、定价公告刊登日期：2007 年 10 月 30 日

3、网下申购时间：2007 年 10 月 30 日～2007 年 10 月 31 日

4、网上申购日期：2007 年 10 月 31 日

5、预计股票上市日期：2007 年 11 月 14 日

第三节　风险因素

投资者在评价发行人此次发行的股票时，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依次发生。

一、新商业模式的风险

本公司提供的供应链管理服务与国内众多物流服务企业提供的服务有较大差异，属于商务支持外包领域，其商业模式是通过提供整个供应链管理整合服务来收取服务费，这种商业模式在国外已形成产业，但在国内尚刚兴起，属于全新的商业模式。由于国内客户对全新的商业模式熟悉与理解尚需一定过程，国内商务环境和服务基础设施的不足，使得实施该新商业模式存在一定风险。本公司力图通过先为熟悉该商业模式的外国企业(主要是世界500强企业)和国内著名外向型企业提供服务，逐渐培育国内企业的“以外促内”战略，降低新商业模式可能带来的风险，在中国稳步推广该新商业模式。

二、与计算信息系统安全有关的风险

计算机信息管理系统是供应链管理服务行业的核心物质基础，是实现本公司供应链整合与资源共享，为客户提供“一站式服务”的关键。本公司供应链的优势在于通过高性能的计算机信息管理系统使企业能够共享信息，致力于通过共享竞争信息，使供应链上的企业(制造商、供应商、分销商)及时做出或调整他们的生产策略，以便在市场上占据主动。本公司从2004年起与毕博公司(Bearing point)结合本公司自身及客户业务特点，共同研发了Eternal(怡亚通)信息系统。该系统是毕博公司通过CMM5认证样板项目。目前，公司业务已实现全面电子化处理，因此，本公司对计算机信息系统安全问题十分关注，努力通过防火墙、数据保密、访问控制、身份识别、权限管理、数据备份等多层次措施保障计算机信息系统及信息资源的安全。然而，因为公司的电子商务平台针对客户开放，是一个开放式的信息平台，整个信息系统复杂，节点多，故存在计算机软硬件发生故障，系统招到黑客攻击，信息资

源安全受到威胁等风险。

三、经营风险

(一)对 IT 行业依赖的风险

本公司目前的客户群比较集中于 IT 行业，2004～2006 年及 2007 年 1～6 月公司来自于 IT 行业的供应链服务收入占主营业务收入比重分别为 90.60%、86.71%、77.25%和 73.86%。因此本公司的发展与 IT 行业的发展息息相关。IT 行业随经济发展波动较大，呈现出较强的行业周期波动特征，这些行业的发展状况及景气程度将直接影响到本公司。虽然近年来，公司不断通过拓展其他行业业务来分散行业集中风险，本公司对 IT 行业的依赖程度逐年下降，但目前本公司对 IT 行业仍存在一定依赖的风险。

(二)对主要客户依赖的风险

本公司服务对象大多为世界 500 强企业或者国内其他行业的领先企业，服务产品销售的客户比较集中。2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，对前五家客户的营业收入占总营业收入的比重分别为 44.75%、35.53%、17.98%和 17.57%，公司服务产品销售对主要客户存在一定程度的依赖，主要客户的经营情况和资信状况发生变化，将在一定程度上影响本公司的产品销售和业务收入。虽然近年来，公司通过不断拓展新客户，逐步降低对主要客户的依赖程度，对前五家客户的营业收入占总营业收入的比重逐年下降，但公司仍对主要客户存在一定的依赖风险。

(三)业务模式风险

本公司业务模式是为企业提供一站式的供应链管理服务，服务种类涉及整个供应链的各个节点，每个节点都需严格管理、谨慎控制。业务模式中各节点风险可能表现在如下方面：

1、采购与分销执行的风险

当本公司接受客户委托代为采购产品时，可能因客户市场销售、生产制造周期的原因延迟提货，本公司可能会面临货物的采购或分销执行管理成本增加的风险。

2、物流外包风险

本公司作为供应链专业服务商，所承担的物流环节主要通过外包来实现。物流

外包是通过契约形式来规范物流经营者和物流消费者之间关系的，这种物流服务的行为实际上是一系列委托与被委托、代理与被代理的关系，可能因为外包方的履约不力(比如装卸失职、货物丢失，货物损坏，延迟等)或不可抗拒力而影响供应链效率，虽然本公司为物流环节实施了全面投保策略，转嫁货物灭损可能带来的损失，但仍可能因此影响到公司的信誉，从而给本公司带来一定的经营风险。

公司在提供供应链服务的过程中，存在客户货物损失的情况，2004～2006年及2007年1～6月损失货物价值分别为188,160元、893,120元、1,843,699元及67,520元。该等损失均已通过投保的方式获得全额赔偿，未对公司经营业绩造成重大影响。

为避免该风险，公司主要采取以下措施：

1)供应商的审核。主要是通过回避／摒弃不合格供应商而将主观失职风险降到最低，通过对合格供应商的选择，要求在业内无论是企业规模、规范化管理、经营方式上均具备一定实力的供应商，且经营理念与发行人相得益彰的合作伙伴，并保持长期合作关系。

2)供应商管理及考核。公司内部有完善的专业的外包管理制度，通过规范管理降低风险的频率和烈度。在对供应商进行规范化培训的同时，专门针对物流外包的专业化操作进行规范和管理，同时，公司在月末、季末、年末都会对供应商进行关键考核指标(KPI)考核，及时了解外包供应商的运作情况、差错率，并对其不合格者进行修正或淘汰。

3)对贵重(特殊)货物和单位价值较高的货物拟定专门的操作指引，并派人押车，通过操作弱化和控制风险，将人为操作失误风险降至最低。

4)契约：在与外包物流供应商《运输合同》签定中，通过契约关系从法律上给予保障，对风险进行转移。

5)约束及保证：外包物流供应商要存一定比例的(20%～30%)保证金给发行人，并且物流费用结算账期均在 45 天以上。

6)对物流环节货品实施了全方面的投保的风险应对策略，有效规避货物灭损带来的赔偿风险，确保在意外和不可抗拒力情况发生时获得货物价值保全。

报告期内，公司未发生因外包方的履约不力(比如装卸失职、货物丢失、货物损坏、延迟等)或不可抗拒力给公司带来损失的情况。

3、仓储租赁的风险

本公司供应链管理服务需使用大量的仓储设施，但由于受公司自有资金较少的

限制，目前大部分仓储设施通过租赁取得，虽然本公司与租赁方通过签定较长的租赁协议来规避可能的租赁费上涨以及场地搬迁所带来的负面影响，但仍存在一定的租赁风险。

四、管理风险

本公司作为外包服务性行业，经营操作需要十分严谨，细小的偏差都会导致很大损失。一方面，本公司日常采购执行、分销执行涉及进出口、保税物流、国际物流、仓储管理等多种业务流程。尽管本公司对各项日常运作制定了严格的操作规程与内控制度。但任何的内控管理措施都可能因自身及外界环境的变化、内部治理结构失效、当事者对某项事务的认知程度不够、执行人不严格执行现有制度等原因，导致管理风险。另一方面，本公司的分、子公司及运营平台分散在我国华南、华东、华北、西南各大城市，各地的经济、市场环境各不相同，单一的规章制度难以对每家机构所面临风险的特殊性作出具有针对性的防范措施，从而可能产生同管理与操作有关的风险。此外，本公司正处于快速发展时期，特别是本次发行完成后，公司业务规模将有较大的扩张，对内部管理与控制提出了更高的要求，因而存在一定的管理风险。

五、市场竞争风险

供应链管理模式随着经济全球一体化进程的加速而方兴未艾，越来越多的企业开始加入到供应链服务的行业中来，既有传统物流商的转型，也有新兴供应链服务者的加入，因此本公司既与传统的物流、采购及经销商在局部领域内存在一定的竞争，又要与一些供应链综合服务商特别是一些国外大型物流企业进行竞争，因此公司存在一定的市场竞争的风险。

六、财务风险

(一)资产负债率较高的风险

由于公司的商业模式和业务特点，公司资产负债率较高，2004～2006 年末及

2007 年 6 月末，母公司资产负债率分别高达 92.57%、93.69%、91.13%和 90.48%，虽然公司近三年一期末流动比率与速动比率均超过 1.0，显示较好的短期偿债能力，但仍存在一定偿债风险。

(二)结算配套服务风险

公司在为客户提供供应链结算配套服务过程中面临的主要风险是：

1、外部风险：即公司因垫付款项而产生的应收账款无法全部收回的信用风险。2004～2006 年及 2007 年 1～6 月公司的业务量分别为 9,225,628,677 元、12,736,383,158 元、18,159,033,393 元和 9,480,659,989 元；公司为客户垫付款项占公司总业务量的比例分别为 33.92%、23.66%、16.41%和 15.87%。总体上，为客户垫付款项占公司总业务量的比例较小，且比例逐年减小。

相应地，公司于 2004～2006 年末及 2007 年 6 月末的应收账款余额中，因代垫客户款项而形成的“代付款项”及“代付海关关税及其他费用”合计金额分别为 510,379,191 元、659,880,488 元、720,103,346 元和 707,295,028 元，占年度总业务量的比例分别为 5.53%、5.18%、3.97%和 7.46%(按半年业务量计算)。

近三年一期，公司在提供供应链服务的过程中，未发生代垫款损失的情况。随着公司的业务扩张，公司所提供的结算支持服务量将越来越大，公司存在应收账款无法全部回收的信用风险。

2、内部风险：即公司在办理结算配套服务过程中的管理风险和操作风险。由于公司是专业供应链供应平台，客户通过此平台的资金结算量大，单据众多，结算环节多，存在环节管理和人员操作风险。

(三)净资产收益率下降的风险

公司 2004～2006 年及 2007 年 1～6 月全面摊薄净资产收益率分别为 54.63%、55.08%、55.53%、17.18%。若公司公开发行股票于 2007 年成功，发行后净资产将比 2007 年 6 月 30 日的 35,361 万元有较大幅增长，若本公司经营业绩不能同步增长，股票发行当年净资产收益率将出现较大幅度的下降，存在因净资产规模扩大导致 2007 年净资产收益率下降的风险。

(四)间接融资风险

公司目前的资产构成中，固定资产占总资产的比重较低(2007 年 6 月底固定资

产占公司总资产的比重仅为 1.23%)。这种资产结构使公司在经营过程中一旦面临资金短缺时，通过固定资产抵押取得银行贷款较为困难，因此，公司经营存在一定的间接融资风险。

七、股权结构相对集中及大股东控制风险

本次发行前实际控制人周国辉先生通过本公司控股股东联合数码控股及股东联合精英科技间接控制本公司 75.28%的股份，发行完成后仍将间接控制 56.40%的股份，处于绝对控制地位，因而不排除其通过行使投票表决权、其他直接或间接方式，对本公司的经营决策、财务决策、重要人事任免等方面进行控制或干涉，损害本公司及中小股东的利益。本公司的经营可能会因为控股股东及实际控制人的控制而受影响，存在大股东控制风险。

八、外汇风险

在外汇政策方面，近年来国家已将利率、汇率作为经济调控的重要手段，利率、汇率调整的频率加快。本公司大量业务涉及外汇资金业务，本公司通过加强外汇头寸管理、运用外汇资产负债管理、外汇远期合约等对外汇进行套期保值，努力减小汇率风险。同时，公司在提供供应链结算服务过程中，会根据汇率和利率的变动进行衍生金融交易以管理外汇风险及降低购汇成本。近三年一期公司衍生金融交易产生的净利润占公司同期净利润的比例分别为 19.80%、18.00%、19.56%和 33.26%，对公司净利润有较大影响。虽然本公司与客户在合约中明确约定汇率风险由客户(供应商)承担，但由于本公司涉及外币贸易的业务量较大，需要保留一定量的外汇头寸，从而存在一定的汇率风险。

九、人力资源风险

供应链管理服务行业是一个对人力资源素质要求较高的行业，相关专业人才奇缺。随着公司快速发展，迫切需要供应链管理服务技术、管理、营销等方面的人才，人才供求矛盾问题日益突出。若公司在下一步发展中，不能够进一步充实合格的技

术、管理、营销人才，将限制公司的持续发展。

十、募集资金投向风险

公司本次股票发行所募集资金将主要投向于供应链基础平台建设、计算机信息网络升级与改造项目及实施专项供应链整合项目。这些项目均已经公司充分论证和系统规划，主要为了满足公司不断迅速增长的业务对基础设施、高性能计算机信息网络及公司供应链管理服务向更高端发展的需求。在项目实施过程及后期经营中，如政策、市场环境、技术、管理等方面出现重大变化，可能导致项目不能如期完成或顺利实施，进而影响到公司预期收益的实现，存在一定的募集资金投向的风险。

第四节　发行人基本情况

一、发行人基本情况

发行人名称：深圳市怡亚通供应链股份有限公司

英文名称：Eternal Asia Supply Chain Management Ltd

注册资本：92,574,258 元

法定代表人：周国辉

设立日期：2004 年 3 月 30 日

住所及邮政编码：深圳市深南中路国际文化大厦 27 楼(518033)

联系电话：0755-88393198

传真号码：0755-83663778

互联网网址：http：//www.eascs.com

电子信箱：info@eascs.com

二、发行人改制重组情况

(一)发行人设立方式

2004 年 2 月 20 日，经深圳市人民政府出具深府股[2004]4 号文批准，深圳市怡亚通商贸有限公司整体变更设立为深圳市怡亚通供应链股份有限公司，即以怡亚通商贸截止 2003 年 8 月 31 日之净资产值 70,822,231 元为基准 1：1 折股，折成股份公司股本 70,822,231 股，每股面值 1 元。2004 年 3 月 30 日，深圳市工商局颁发了注册号为 4403012014976 的《企业法人营业执照》，注册资本为 70,822,231 元。

(二)发起人及其出资资产

公司设立时共有 5 名发起人股东，包括联合数码控股、联合精英科技 2 名法人股东以及周丽红女士、周爱娟女士、周伙寿先生 3 名自然人股东。根据毕马威华振出具的 KPMG-BH(2004)AR NO.0003 号《审计报告》，截止至 2003 年 8 月 31 日，怡亚通商贸所有者权益合计为 70,822,231 元。

公司 5 名发起人股东以其在 2003 年 8 月 31 日原怡亚通商贸公司的净资产中所

拥有的份额投入公司，毕马威华振于 2004 年 2 月 23 日出具了 KPMG-BH(2004)CR NO.0001 号《验资报告》。2004 年 3 月 30 日，公司完成变更设立登记手续，发起人持有股份情况如下：

股东名称	股本结构	
	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	62,854,730	88.75
联合精英科技	7,082,223	10.00
周丽红	354,111	0.50
周爱娟	354,111	0.50
周伙寿	177,056	0.25
合计	70,822,231	100.00

(三)变更设立前后，主要发起人拥有的主要资产及从事的主要业务

1、深圳市联合数码控股有限公司

公司变更设立前，第一大发起人股东联合数码控股拥有的主要资产为其持有的原怡亚通商贸公司 88.75%的股权。主要从事的业务为实业投资；法定代表人为周国辉先生。

联合数码控股拥有的主要资产和实际从事的主要业务，在本公司变更设立前后没有发生变化。

2、深圳市联合精英科技有限公司

公司变更设立前，第二大发起人股东联合精英科技拥有的主要资产为其持有的原怡亚通商贸公司 10%的股权。主要从事的业务为实业投资；法定代表人为周国辉先生。

联合精英科技拥有的主要资产和实际从事的主要业务，在本公司变更设立前后没有发生变化。

(四)发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的业务

公司成立时拥有的资产为变更设立时原怡亚通商贸公司拥有的全部资产。

公司成立时，实际从事的业务与目前主营业务一致，为物流与供应链管理服务。

(五)改制前后公司的业务流程

本公司变更设立前后业务流程没有发生变化，具体业务流程见“第五节业务与技术”。

(六)公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

自公司成立以来，实际控制人周国辉先生一直担任公司董事长兼总经理，除此之外，公司与主要发起人股东之间在生产经营方面不存在关联关系。

三、公司历史沿革及股本形成情况

(一)股份公司设立以前的股权结构变化及验资情况

1、怡亚通商贸成立

本公司前身为深圳市怡亚通商贸有限公司，1997年11月10日，自然人周国辉与黎少嫦以现金方式共同出资设立怡亚通商贸，怡亚通商贸的经营范围为“国内商业、物资供销业(不含专营、专控、专卖商品)”，注册资本为50万元，其中周国辉出资30万元，占注册资本的60%；黎少嫦出资20万元，占注册资本的40%。前述出资已经深圳市公恒会计师事务所于1997年10月22日出具的深公会所验字[1997]第0529号《验资报告》验证。

股东名称	股本结构	
	出资额(万元)	比例(%)
周国辉	30	60.00
黎少嫦	20	40.00
合计	50	100.00

2、1999年增资

1999 年 1 月 13 日，经怡亚通商贸股东会决议通过，怡亚通商贸注册资本由 50 万元增至 550 万元，其中周国辉以现金方式增资 295 万元，黎少嫦以现金方式增资 205 万元。前述增资已经深圳财信会计师事务所于 1999 年 1 月 14 日出具深财验字[1999]第 041 号《验资报告》验证。本次增资后股权结构如下：

股东名称	股本结构	
	出资额(万元)	比例(%)
周国辉	325	59.09
黎少嫦	225	40.91
合计	550	100.00

3、2000年股权转让

2000 年 9 月 1 日，怡亚通商贸股东黎少嫦与自然人周伙寿签署了《股权转让协议书》。黎少嫦将其在怡亚通商贸所持之 40.91%股权以 225 万元转让给周伙寿。前述股权转让事宜经 2000 年 9 月 5 日怡亚通商贸股东会决议通过，并于 2000 年 10 月 13 日在深圳市工商局办理了工商变更手续。股权转让后的股权结构如下：

股东名称	股本结构	
	出资额(万元)	比例(%)
周国辉	325	59.09
周伙寿	225	40.91
合计	550	100.00

4、2001年增资

2001 年 5 月 20 日，经怡亚通商贸股东会决议通过，股东周国辉以现金方式向怡亚通商贸增资 1,450 万元。前述增资经深圳永明会计师事务所于 2001 年 9 月 20 日出具验资[2001]0353 号《验资报告》验证，并于 2001 年 10 月 17 日在深圳市工商局办理了工商变更手续。本次增资后的股权结构如下：

股东名称	股本结构	
	出资额(万元)	比例(%)
周国辉	1,775	88.75
周伙寿	225	11.25
合计	2,000	100.00

(5)2003年转让

2003 年 4 月 23 日，股东周国辉将其所持之怡亚通商贸 88.75%股权以 1,000 万元转让给联合数码控股。前述股权转让经 2003 年 4 月 23 日怡亚通商贸股东会决议通过，并于 2003 年 7 月 23 日在深圳市工商局办理了工商变更手续。转让后的股权结构如下：

股东名称	股本结构	
	出资额(万元)	比例(%)
联合数码控股	1,775	88.75
周伙寿	225	11.25
合计	2,000	100.00

(6) 2004年股权转让

2004 年 2 月 6 日，经怡亚通商贸股东会决议通过，怡亚通商贸股东周伙寿将其

所持有的 10%怡亚通商贸股权以 200 万元转让给联合精英科技、0.5%怡亚通商贸股权无偿转让给周丽红、0.5%怡亚通商贸股权无偿转让给周爱娟。前述股权转让于 2004 年 2 月 11 日在深圳市工商局办理了工商变更手续。转让后的股权结构如下：

股东名称	股本结构	
	出资额(万元)	比例(%)
联合数码控股	1,775	88.75
联合精英科技	200	10.00
周丽红	10	0.50
周爱娟	10	0.50
周伙寿	5	0.25
合计	2,000	100.00

(二)怡亚通商贸改制为股份有限公司

2004 年 2 月 11 日，怡亚通商贸 2004 年第三次临时股东会作出如下决议：怡亚通商贸全体股东即联合数码控股、联合精英科技、周丽红、周爱娟、周伙寿作为发起人以发起设立方式，以 2004 年 1 月 17 日毕马威华振出具的 KPMG-BH(2004)AR.NO.0003 号《审计报告》中所载明的怡亚通商贸截止至 2003 年 8 月 31 日之净资产值 70,822,231 元为基准，按 1：1 比例折股，将怡亚通商贸由有限责任公司整体改制为股份有限公司。每股面值为 1 元，全部为普通股，改制后公司的名称变更为“深圳市怡亚通供应链股份有限公司”。怡亚通商贸全体股东于同日就此签订了《发起人协议》。

2004 年 2 月 20 日，深圳市人民政府出具深府股[2004]4 号《关于以发起方式改组设立深圳市怡亚通供应链股份有限公司的批复》，同意怡亚通商贸上述整体变更设立股份有限公司的方案。

2004 年 2 月 23 日，毕马威华振出具 KPMG-BH(2004)CR No.0001 号《验资报告》，审验深圳市怡亚通供应链股份有限公司(筹)的注册资本为 70,822,231 元，各发起人持股比例如下：

股东名称	股本结构	
	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	62,854,730	88.75
联合精英科技	7,082,223	10.00
周丽红	354,111	0.50
周爱娟	354,111	0.50
周伙寿	177,056	0.25
合计	70,822,231	100.00

2004 年 3 月 30 日，深圳市工商局颁发了注册号为 4403012014976 的《企业法人营业执照》。

(三)股份有限公司股份转让与增资

1、2006年第一次股权转让

2006 年 4 月 14 日，联合精英科技、周丽红、周爱娟、周伙寿分别与联合数码控股签订《股权转让协议书》，分别以 120 万元、10 万元、10 万元及 5 万元的价格向联合数码控股转让其在公司所持的 6%、0.5%、0.5%及 0.25%的股份。前述股份转让已经深圳市工商局于 2006 年 5 月 12 日核准。转让后股本结构如下：

股东名称	股本结构	
	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	67,989,342	96.00
联合精英科技	2,832,889	4.00
合计	70,822,231	100.00

2、2006年第二次股权转让

2006 年 10 月 9 日，联合数码控股与联合精英科技签署《股权转让协议书》，联合数码控股将其所持有的发行人 8%的股份以 954,166.67 元的价格转让给联合精英科技。至此，发行人股东联合数码控股与联合精英科技，分别持有发行人已发行股份 88%与 12%。转让后股本结构如下：

股东名称	股本结构	
	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	62,323,563	88.00
联合精英科技	8,498,668	12.00
合计	70,822,231	100.00

3、2006年第三次股权转让

2006 年 10 月 10 日，联合数码控股与创新投签署《股权转让协议书》，联合数码控股以 803 万元的价格向创新投转让其在公司所持的 113 万股的股份。该次转让于 2006 年 10 月 16 日经深圳市工商局核准。转让后股东及股本结构如下：

股东名称	股本结构	
	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	61,191,824	86.40
联合精英科技	8,498,668	12.00
创新投	1,131,739	1.60
合计	70,822,231	100.00

4、2006年增资

2006年10月16日，联合数码控股、联合精英科技、创新投、SAIF II Mauritius与King Express联合签署了《关于深圳市怡亚通供应链股份有限公司增资协议书》，SAIF II Mauritius与King Express分别向公司增资1,822万美元与100万美元，分别获得公司股份20,620,288股及1,131,739股，占增资后公司股本的22.27%和1.22%。2007年2月2日，毕马威华振出具KPMG-CH(2007)CR No.0001号《验资报告》，审验深圳市怡亚通供应链股份有限公司的注册资本为 92,574,258 元。2007年2月12日完成本次增资工商变更登记。本次增资后股本结构如下：

股东名称	股本结构	
	股数(股)	比例(%)
联合数码控股	61,191,824	66.10
SAIF II Mauritius	20,620,288	22.27
联合精英科技	8,498,668	9.18
创新投	1,131,739	1.22
King Express	1,131,739	1.22
合计	92,574,258	100.00

四、公司的独立运营情况

公司在业务、资产、机构、人员、财务方面与公司控股股东严格分开，具有完整的业务系统，具有面向市场的自主经营能力。

(一)业务独立情况

本公司目前的业务主要是为各类企业提供业务流程外包服务，即承接企业外包出来的非核心业务的供应链管理服务，为企业提供进出口通关、国内物流及流通加工(增值)、仓储、保税物流、产品营销支持、国际采购、供应商库存管理(VMI)、虚拟制造/协助外包、国际维修中心(RMA)、B2B 供应链联盟、供应链解决方案咨询等服务，与股东单位和其它关联方之间不存在同业竞争。公司具有完整的业务系统，能够面向市场自主经营，不存在受制于股东单位及其他关联方的情况。

(二)资产完整情况

本公司于2004年2月20日由深圳市怡亚通商贸有限公司整体变更而来，本公司承接了原怡亚通商贸所有资产及负债，资产产权明晰，本公司对上述资产拥有独

立完整的所有权。

(三)机构独立情况

发行人设立后，公司建立了健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，公司业务和职能部门的办公地点与控股股东及其控制的其他企业的机构分设、不存在混合经营、合署办公的情形。

(四)人员独立情况

公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

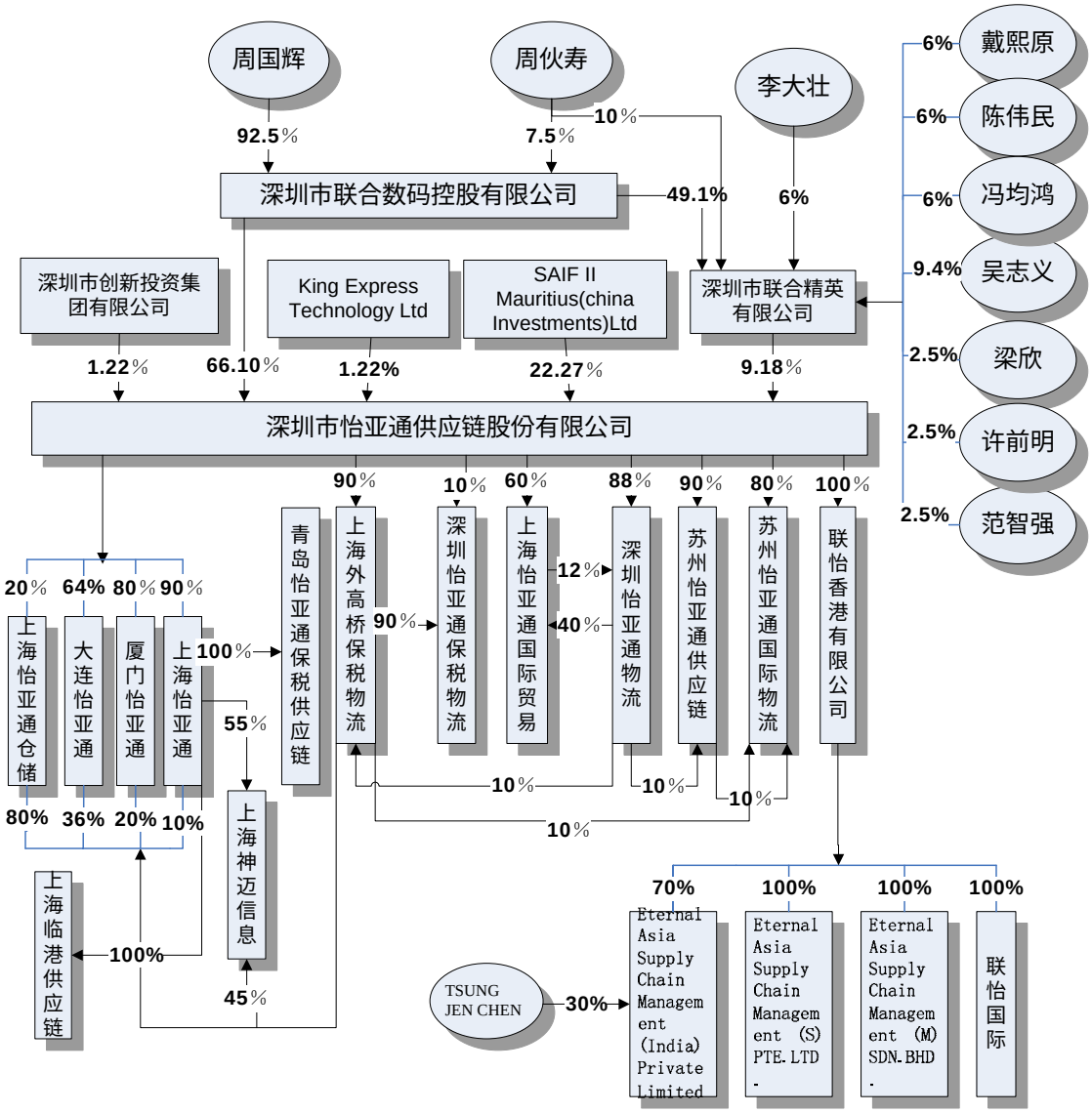
(五)财务独立情况

公司具备独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

五、发行人组织结构

(一)发行人股权结构及控股、参股公司情况

1、股权结构图



2、发行人直接控股或参股公司简况

公司为客户提供的是多元化、一站式的供应链管理服务，公司与客户之间服务协议主要由母公司签署，并由母公司统一收取服务费。在实际运作时，公司通过内部各职能部门和承担不同职能的专业子公司，以及设于各地的区域子公司来共同完成供应链管理服务。除 2007 年 5 月新设立的 Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited 为本公司间接持股 70%以外，各专业子公司和区域子公司均为母公司直接或间接控股的全资子公司，主要根据母公司整体业务运作流程和战略布局来设立，其主要业务仍是为母公司整体业务配套，仅有较少量的对外业务。各子公司是公司整体运作平台的一部分或一个环节，母公司则根据各子公司在为客户提供整体服务中的贡献，按照市场化的原则，将相应的费用支付给各子公司。各

子公司取得的收入，依据其实际提供服务的多少，而不是其自身成本费用开支的多少。因而，各子公司在为母公司提供业务而产生的收入不足弥补其自身运营成本和费用开支时，就会产生相应的亏损。随着公司整体业务不断扩大，区域布局的进一步完善，以及各子公司对外业务的开展，各子公司经营状况将有明显改善。

按子公司发生亏损的主要原因，可分为以下两类：

一是公司为适应业务快速发展以及加强对各项业务的管理与考核，公司将原由内部职能部门承担的业务转由专业子公司承担，该等子公司业务逐步从完全对内服务转向对内、对外服务相结合，而母公司对其管理也逐步从业务职能部门管理转向股权投资管理。在近两年的业务发展过程中，该等公司由于承担公司内部相应业务职能时所取得的收入不足以抵消其业务运作所承担的经营与管理成本，而对外服务尚在开展中，从而造成连续亏损。

二是公司出于整体战略布局和完善营业网络考虑而设立若干区域子公司。该等子公司对公司未来发展具有战略意义，但其业务架构及运营平台尚在搭建期间，相应的成本费用高于其开拓期间的业务收入，因而出现阶段性亏损。

本公司各直接控股或参股公司简况如下：

(1)深圳市怡亚通物流有限公司

怡亚通物流于 2003 年 8 月 8 日注册成立，注册地与主要经营地均为深圳市，注册资本为 1,000 万元，股权结构为：发行人出资 880 万元，占注册资本的 88%；上海怡亚通出资 120 万元，占注册资本的 12%。主要业务为物流与供应链管理。

近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	934	829	营业收入	1,518	2,676
其中：流动资产	356	287	营业成本	1,348	2,872
长期投资	559	531	管理费用	101	114
固定及长期资产	19	11	营业利润	97	-201
负债合计	208	181	利润总额	94	-203
股东权益	726	648	净利润	78	-240
—	—	—	毛利率	11.2%	-7.32%
—	—	—	销售净利率	5.14%	-8.97%

怡亚通物流为本公司全资控股子公司，根据母公司整体业务运作流程和战略布局，其主要为母公司整体业务配套，母公司根据其在为客户提供整体服务中的贡献，

按照市场化的原则，支付相应的费用，而不是其自身成本费用开支的多少。因此，怡亚通物流 2003～2006 年期间为母公司提供服务而获取的收入不足以弥补其自身运营成本和费用开支，产生了相应的亏损。随着母公司整体业务不断扩大，区域布局的进一步完善，以及怡亚通物流对外业务的不断拓展，其经营状况于 2007 年上半年已有明显改善，并产生盈利。

(2)上海怡亚通国际贸易有限公司

上海怡亚通于 2003 年 6 月 25 日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市，注册资本为 600 万元，股权结构为：发行人出资 360 万元，占注册资本的 60%；怡亚通物流出资 240 万元，占注册资本的 40%。主要业务为物流与供应链管理。

近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	918	1,164	营业收入	-	37
其中：流动资产	777	995	营业成本	-	99
长期投资	79	101	管理费用	94	272
固定及长期资产	62	68	营业利润	-94	-335
负债合计	916	1,069	利润总额	-93	-310
股东权益	2	95	净利润	-93	-337
—	—	—	毛利率	-	-167.57%
—	—	—	销售净利率	-	-910.81%

在本公司区域资源整合和整体战略布局的形成过程中，原上海怡亚通的业务从 2005 年开始逐步由外高桥怡亚通、上海仓储物流等其它子公司所代替，因此其 2006 年营业收入较少，而管理费用较大，造成较大亏损。目前，本公司将上海怡亚通定位为“以电子产品以外的行业为主导”的供应链管理公司，其相关业务尚处于开展阶段。因此，上海怡亚通 2007 年 1～6 月仍处于亏损阶段，但亏损幅度已有较大幅度减少。

(3)上海外高桥保税物流园区怡亚通物流有限公司

外高桥怡亚通于 2004 年 7 月 14 日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市，注册资本为 2,000 万元，其中，发行人出资人民币 1,800 万元，占注册资本的 90%；怡亚通物流出资 200 万元，占注册资本的 10%。

目前该公司设置有综合管理部、财务部、信息中心、商务部、关务部、贸控中心、销售事业部、客服部等业务及业务支持部门，现有员工 150 余人，固定资产主

要是办公电子设备、交通设备和仓库设备等。该公司主要承载华东营运平台功能，主要从事保税区内进出口物流、信息流、商流、资金流等一系列配套的供应链管理业务。近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	39,862	97,097	营业收入	1,491	3,325
其中：流动资产	38,117	95,343	营业成本	321	722
长期投资	1,575	1,575	管理费用	193	296
固定及长期资产	170	179	营业利润	656	2,944
负债合计	34,635	92,430	利润总额	656	2,943
股东权益	5,227	4,667	净利润	560	2,498
—	—	—	毛利率	78.47%	78.29%
—	—	—	销售净利率	37.56%	75.13%

外高桥怡亚通是本公司在华东区域开展业务的核心公司，其能够为客户提供与母公司相通的多元化、一站式的供应链管理服务，因此其独立与客户签署服务协议，并单独收取服务费。因此作为一个能够独立提供供应链管理服务的主体，该公司收益稳定，近一年一期毛利率基本稳定在 78%左右，盈利水平近似于母公司。该公司 2006 年实现的净利润较高主要是含确认的汇兑收益 628 万，占净利润额的 25.14%；2007 年 1～6 月实现的净利润含汇兑损失-536 万。因此，汇率波动对该公司销售净利率有一定影响。

(4)苏州怡亚通供应链有限公司

苏州怡亚通于 2004 年 12 月 3 日注册成立，注册地与主要经营地均为苏州市，注册资本为 500 万元，其中，发行人出资 450 万元，占注册资本的 90%；怡亚通物流出资 50 万元，占注册资本的 10%。主要业务为物流与供应链管理。

近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	528	467	营业收入	391	728
其中：流动资产	434	369	营业成本	380	410
长期投资	50	50	管理费用	61	198
固定及长期资产	44	48	营业利润	-50	121
负债合计	160	68	利润总额	-31	121
股东权益	368	399	净利润	-31	47
—	—	—	毛利率	2.81%	43.68%
—	—	—	销售净利率	-7.93%	6.46%

苏州怡亚通主要为本公司开展地区分部业务，是本公司着眼于整体战略布局而设立的一个区域服务平台，主要提供包括报关、仓储、运输等环节的业务。自2007年开始，其经营重心调整为国际物流业务，由于国际物流尚处于起步阶段，因此2007年1～6月该公司略有亏损。随着国际物流业务的增长，预计其2007年全年可扭亏为盈。

(5)深圳市怡亚通保税物流有限公司

怡亚通保税物流于 2005 年 8 月 22 日注册成立，注册地与主要经营地均为深圳市，注册资本为 500 万元，其中，外高桥怡亚通出资 450 万元，占注册资本的 90%；发行人出资 50 万元，占注册资本的 10%。主要业务为物流与供应链管理。近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	426	537	营业收入	475	603
其中：流动资产	400	512	营业成本	434	446
长期投资	-	-	管理费用	145	149
固定及长期资产	26	25	营业利润	-104	9
负债合计	55	55	利润总额	-106	9
股东权益	371	482	净利润	-111	3
—	—	—	毛利率	8.63%	26.04%
—	—	—	销售净利率	-23.37%	0.5%

怡亚通保税物流为本公司全资控股的子公司，根据母公司整体业务运作流程和战略布局，其主要为母公司整体业务配套，母公司根据其在为客户提供整体服务中的贡献，按照市场化的原则，支付相应的费用，而不是其自身成本费用开支的多少。因此，怡亚通保税物流2007年1～6月在为母公司提供服务而获取的收入不足以弥补其自身运营成本和费用开支，产生了相应的亏损。随着母公司整体业务不断扩大，区域布局的进一步完善，以及怡亚通保税物流对外业务的不断拓展，其经营状况将会明显改善。

(6)大连怡亚通供应链有限公司

大连怡亚通于 2005 年 10 月 13 日注册成立，注册地与主要经营地均为大连市，注册资本为 500 万元，其中，外高桥怡亚通出资 180 万元，占注册资本的 36%；发行人出资 320 万元，占注册资本的 64%。主要业务为物流与供应链管理。近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	847	156	营业收入	177	166
其中：流动资产	706	56	营业成本	120	125
长期投资	-	-	管理费用	73	154
固定及长期资产	141	100	营业利润	-16	-115
负债合计	482	80	利润总额	-13	-115
股东权益	365	76	净利润	-11	-94
—	—	—	毛利率	32.20%	24.70%
—	—	—	销售净利率	-6.21%	-56.63%

大连怡亚通为本公司全资控股的子公司，根据母公司整体业务运作流程和战略布局，其主要为母公司整体业务配套，母公司根据其在为客户提供整体服务中的贡献，按照市场化的原则，支付相应的费用，而不是其自身成本费用开支的多少。因此，大连怡亚通 2005～2006 年期间在为母公司提供服务而获取的收入不足以弥补其自身运营成本和费用开支，产生了相应的亏损。随着母公司整体业务不断扩大，区域布局的进一步完善，以及大连怡亚通对外业务的不断拓展，其经营状况于 2007 年 1～6 月已有明显改善。

(7)上海怡亚通仓储物流有限公司

上海仓储物流于 2005 年 11 月 14 日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市，注册资本为 200 万元，其中，外高桥怡亚通出资 160 万元，占注册资本的 80%；发行人出资 40 万元，占注册资本的 20%。主要业务为物流与供应链管理。

近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	971	907	营业收入	44	23
其中：流动资产	952	895	营业成本	48	55
长期投资	-	-	管理费用	13	23
固定及长期资产	19	12	营业利润	-17	-55
负债合计	859	760	利润总额	-39	-56
股东权益	112	147	净利润	-35	-49
—	—	—	毛利率	-9.09%	-139.13%
—	—	—	销售净利率	-79.55%	-213.04%

上海仓储物流为本公司全资控股的子公司，根据母公司整体业务运作流程和战略布局，其主要为母公司整体业务配套，母公司根据其在为客户提供整体服务中的贡献，按照市场化的原则，支付相应的费用，而不是其自身成本费用开支的多少。

因此，上海仓储物流 2005～2006 年期间在为母公司提供服务而获取的收入不足以弥补其自身运营成本和费用开支，产生了相应的亏损。随着母公司整体业务不断扩大，区域布局的进一步完善，以及上海仓储物流对外业务的不断拓展，其经营状况将有明显改善。

(8)上海怡亚通供应链有限公司

上海供应链于 2006 年 4 月 24 日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市，注册资本为 5,000 万元，其中，发行人出资 4,500 万元，占注册资本的 90%；外高桥怡亚通出资 500 万元，占注册资本的 10%。近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	6,273	4,896	营业收入	41	17
其中：流动资产	5,307	4,127	营业成本	99	4
长期投资	665	665	管理费用	314	335
固定及长期资产	301	104	营业利润	-361	-315
负债合计	1,892	195	利润总额	-361	-315
股东权益	4,381	4,701	净利润	-320	-299

上海供应链是本公司为运作软件开发及物流加工基地项目而设立，目前该公司还处于筹建阶段，尚未进行业务运作，因而营业收入较少，其 2006 年度发生 300 余万的亏损，实质为筹建阶段费用，主要包括工资、福利费、维修保养费、办公费用等。

该公司设置有项目筹建部、财务部、基建管理小组等部门，现有员工 10 人，固定资产主要是办公电子设备和交通运输设备。该公司主要从事供应链管理软件开发，并从事物流服务产品的设计和加工，为客户提供商流、资金流、物流、信息流四流合一的专业供应链管理服务。随着公司业务的不断扩展，以及越来越多的企业对供应链管理业务需求的增加，公司现有基地已经不能满足企业发展的需要，经研究，公司决定在金桥购置土地，现已投入 4,914 万，建设新的软件开发及物流加工基地，详见本招股说明书第十二节“募集资金运用”。由于上海供应链公司的建设周期长，因此虽然有少量的业务运作，但是目前仍处于建设投入阶段，所以至今仍然亏损。

(9)苏州怡亚通国际物流有限公司

苏州国际物流于 2006 年 4 月 13 日注册成立，注册地与主要经营地均为苏州市

高新区，原注册资本为 500 万元，于 2007 年 8 月 3 日将注册资本增加为 1,000 万元，其中，发行人出资 800 万元，占注册资本的 80%；外高桥怡亚通出资 100 万元，占注册资本的 10%；苏州怡亚通出资 100 万元，占注册资本的 10%。主要业务为物流与供应链管理。

苏州国际物流目前尚在筹建阶段，近一年一期无营业收入及利润。截止 2007 年 6 月 30 日，该公司总资产 504 万元，净资产 500 万元。

(10)厦门怡亚通供应链有限公司

厦门怡亚通于2006年3月6日注册成立，注册地与主要经营地均为厦门市，注册资本为500万元，其中，发行人出资400万元，占注册资本的80%；外高桥怡亚通出资100万元，占注册资本的20%。主要业务为物流与供应链管理。

近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	424	447	营业收入	49	1
其中：流动资产	390	416	营业成本	34	0.5
长期投资	-	-	管理费用	40	54
固定及长期资产	34	31	营业利润	-25	-55
负债合计	4	2	利润总额	-25	-55
股东权益	420	445	净利润	-25	-55
—	—	—	毛利率	30.61%	50%
—	—	—	销售净利率	-51.02%	-5500%

厦门怡亚通为本公司全资控股子公司，根据母公司整体业务运作流程和战略布局来设立，其主要为母公司整体业务配套，母公司根据其在为客户提供整体服务中的贡献，按照市场化的原则，支付相应的费用，而不是其自身成本费用开支的多少。因此，厦门怡亚通在近一年一期为母公司提供服务而获取的收入不足以弥补其自身运营成本和费用开支，产生了相应的亏损。随着母公司整体业务不断扩大，区域布局的进一步完善，以及厦门怡亚通对外业务的不断拓展，其经营状况将有明显改善。

(11)联怡(香港)有限公司

联怡香港于2004年2月20日注册成立，注册地与主要经营地均为香港新界沙田安耀街3号汇达大厦22楼。法定股本为80万港币，其中，发行人出资80万港币，占注册资本的100%。主要业务为物流与供应链管理，以及投资控股。

近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	3,146	2,738	营业收入	70	-
其中：流动资产	972	658	营业成本	68	-
长期投资	2,083	2,080	管理费用	83	9
固定及长期资产	91	-	营业利润	-80	1,899
负债合计	2,582	2,090	利润总额	-84	1,899
股东权益	564	648	净利润	-84	1,899
—	—	—	毛利率	2.86%	-
—	—	—	净利率	-120%	-

联怡香港于 2006 年取得净利润 1,899 万主要是由于回调其对联怡国际 2004 年亏损计提的长期投资损失准备。联怡香港于 2007 年开展国际物流业务，相应增加了管理费用，故 2007 年上半年亏损。随着其国际物流业务的发展，预期 2007 年的毛利率将达到约 10%～15%水平，净利润将增长至合理水平。

3、发行人间接控股或参股公司

(1)联怡国际(香港)有限公司

联怡国际于 2000 年 8 月 18 日由周国辉、周爱娟注册成立，分别占股份 99%、1%，注册地与主要经营地均为香港新界沙田安耀街 3 号汇达大厦 22 楼，法定股本为 1 万港币。 2004 年 2 月 20 日，发行人全资子公司联怡香港全部收购周国辉及周爱娟持有的联怡国际股权，至此，联怡香港占联怡国际法定股本的 100%。

目前该公司设置有行政部、财务部、客户部、关务部、仓储部等功能部门，现有员工 40 余人，主要为境内营运平台提供海外营运支持，现有固定资产主要为仓储设备、电子设备、车辆运输设备及办公设备。主要业务包括仓储、报关、国际物流配送、资金管理(资金计划、结售汇成本管理)等供应链管理业务。近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	37,900	27,810	营业收入	2,943	5,572
其中：流动资产	36,961	27,120	营业成本	1,315	2,664
长期投资	-	-	管理费用	749	852
固定及长期资产	939	690	营业利润	2,138	1,986
负债合计	33,158	25,120	利润总额	2,138	1,986
股东权益	4,742	2,690	净利润	2,138	1,908
—	—	—	毛利率	55.32%	52.19%
—	—	—	销售净利率	72.65%	34.24%

联怡国际是本公司在香港的一个重要运作平台，其业务主要是配合本公司供应链管理服务的运作，并在香港开展供应链管理业务。近一年一期联怡国际毛利率维持在 50%～55%的水平，但销售净利率则有较大波动，主要是受汇率波动影响，其 2007 年 1～6 月汇兑损益为 1,376 万元。由于联怡国际作为本公司海外营运支持的核心主体，不但为境内营运平台提供服务，亦作为独立运营主体为客户提供供应链管理服务，因此其与客户之间的服务协议大部分由其单独签署，并单独收取服务费。因此，联怡国际作为能够独立提供供应链管理服务的主体，其业务收益相对稳定，盈利水平近似于母公司。

(2)青岛保税物流园区怡亚通供应链有限公司

青岛怡亚通于 2006 年 6 月 13 日注册成立，注册地与主要经营地均为青岛市，注册资本为 500 万元，全部由发行人控股子公司上海供应链出资，占注册资本的 100%。主要业务为物流与供应链管理。由于该公司出于筹建阶段，近一年一期无营业收入，主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	453	476	营业收入	-	-
其中：流动资产	415	463	营业成本	-	-
长期投资	-	-	管理费用	32	30
固定及长期资产	38	13	营业利润	-32	-30
负债合计	5	1	利润总额	-32	-30
股东权益	448	475	净利润	-27	-25

(3)上海神迈信息科技有限公司

上海神迈于 2006 年 7 月 17 日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市，注册资本为 300 万元，其中，发行人控股子公司上海供应链出资 165 万元，占注册资本的 55%；发行人控股子公司外高桥怡亚通出资 135 万元，占注册资本的 45%。主要业务为软件开发。近一年一期主要财务状况如下：

（单位：万元）

项 目	2007 年 6 月末	2006 年末	项目	2007 年 1～6 月	2006 年
资产总计	240	306	营业收入	26	-
其中：流动资产	229	265	营业成本	25	-
长期投资	-	-	管理费用	69	-
固定及长期资产	11	41	营业利润	-68	-
负债合计	8	6	利润总额	-68	-

股东权益	232	300	净利润	-68	-

由于上海神迈尚处于业务开展阶段，故其收入未能弥补相应成本和费用，2007年产生亏损。随着公司业务的不断拓展，其经营状况将有明显改善。

(4)Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD.

于2007年2月16日注册成立，注册地与主要经营地均为马来西亚，法定股本为马币100,000元，其中发行人全资子公司联怡(香港)有限公司出资马币2元，占发行股本的100%。主要业务为物流服务、国际(海、空运运输)、内陆运输、仓储。

截止2007年6月，该公司仍处于筹建阶段。

(5)Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.

于 2007年6月14日注册成立，注册地与主要经营地均为新加坡，法定股本为新币1,000元，已注册为发行人全资子公司联怡(香港)有限公司持股100%的子公司，截止2007年6月30日尚未出资。主要业务为物流服务、国际(海、空运运输)、内陆运输、仓储。

截止2007年6月，该公司仍处于筹建阶段。

(6)Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited

于2007年5月8日注册成立，注册地与主要经营地均为印度，法定股本为卢比5,000,000元，其中发行人全资子公司联怡(香港)有限公司出资卢比3,500,000元，占发行股本的70%；境外自然人TSUNG JEN CHEN出资卢比1,500,000元，占发行股本的30%。主要业务为主要业务为物流服务，国际(海，空运运输)，内陆运输，仓储。

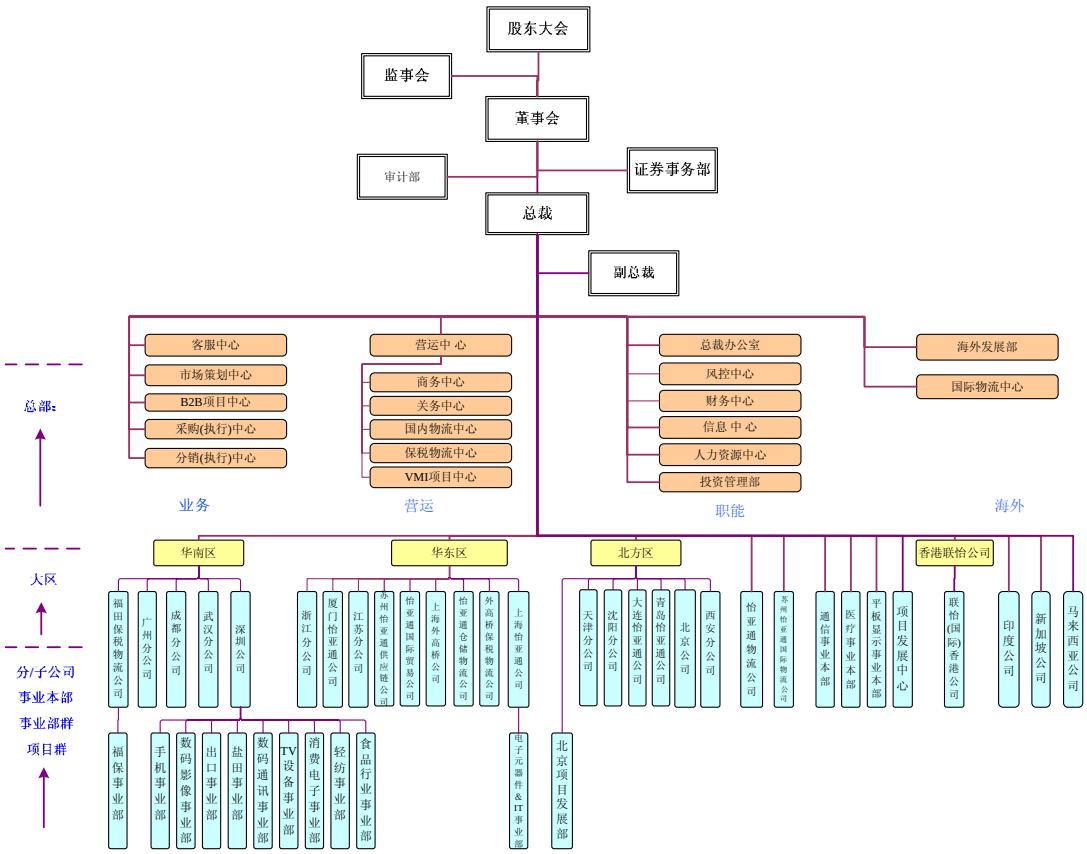
截止2007年6月，公司仍处于筹建阶段。

(7)上海怡亚通临港供应链有限公司

上海临港供应链于 2007 年 8 月 2 日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市洋山保税港区，注册资本为 500 万元，全部由发行人控股子公司上海怡亚通供应链有限公司出资，占注册资本的 100%。主要业务为物流及供应链管理。

(二)公司内部组织结构

本公司内部组织结构如下图所示：


股东大会
监事会
董事会
审计部
证券事务部
总裁
副总裁
总部:
客服中心
市场策划中心
B2B项目中心
采购(执行)中心
分销(执行)中心
业务
营运中心
商务中心
关务中心
国内物流中心
保税物流中心
VMI项目中心
营运
总裁办公室
风控中心
财务中心
信息中心
人力资源中心
投资管理部
职能
海外发展部
国际物流中心
海外
大区
华南区
华东区
北方区
香港联怡公司
分/子公司
事业本部
事业部群
项目群
福田保税物流公司
广州分公司
成都分公司
武汉分公司
深圳公司
浙江分公司
厦门怡亚通公司
江苏分公司
苏州怡亚通供应链公司
怡亚通国际贸易公司
上海外高桥公司
怡亚通仓储物流公司
外高桥保税物流公司
上海怡亚通公司
天津分公司
沈阳分公司
大连怡亚通公司
青岛怡亚通公司
北京公司
西安分公司
怡亚通物流公司
苏州怡亚通国际物流公司
通信事业本部
医疗事业本部
平板显示事业本部
项目发展中心
联怡(国际)香港公司
印度公司
新加坡公司
马来西亚公司
福保事业部
手机事业部
数码影像事业部
出口事业部
盐田事业部
数码通讯事业部
TV设备事业部
消费电子事业部
轻纺事业部
食品行业事业部
电子元器件&IT事业部
北京项目发展部

本公司依照《公司法》、《公司章程》规定建立了规范的法人治理结构。股东大会是公司的权力机构，董事会是公司的决策机构，监事会是公司的监督机构。公司实行董事会领导下的总经理负责制。股东大会、董事会、监事会和经理层按照《公司章程》的规定，严格履行各自的职权。公司各部门的职责及功能如下：

1、总经理办职责

(1)行政管理方面

①参与制定公司年度总预算及预算调整和执行；汇总、审核各单位的预算；

②依据公司财务制度及预算指标审核、控制公司各项管理费用的支出；

③负责公司管理模式执行情况，协调公司各部门、机构间的沟通关系；

④负责公司行政类会议组织、内容传达；公司重大活动的组织筹备工作；

⑤负责组织和提升公司企业形象的宣传和推广；

⑥负责组织和推进公司企业文化建设工作；

⑦负责公司各项行政管理制度体系的建立健全。

(2)人力资源管理方面

①制定公司整体性人力资源战略、管理政策、操作流程、制度；

②统筹各区域平台、分公司人力资源体系和操作，包括：组织和职级/职位管理体系，任职资格标准体系、薪酬及福利体系、培训与员工发展体系、KPI和绩效考核、人力资源规划及预算；协助总裁统筹整个公司核心要员管理(包括高级管理人员和核心人员的薪酬、考核、激励、培训及发展、任免和调升等)；

③规范公司KPI考核体系，协助高管团队推行和提升公司的绩效管理。

2、财务中心职责

(1)制定公司财务政策与财务制度

①根据公司发展战略，制定公司财务规划；

②制定和完善财务管理制度；

③各项财务制度和计划的执行；

④公司外部资金市场动态的把握，为公司重大决策提供信息支持。

(2)公司财务预算、决算

①根据公司经营目标，组织指导总部各部门/分公司/子公司编制财务预算，并汇总编制公司财务预算、成本利润计划；

②根据公司经营情况，组织审核修正财务预算；

③监督预算执行情况；

④定期组织公司财务决算，组织编制公司决算报告。

(3)公司成本核算

①负责审核公司各项成本的支出，以及对成本的经济活动分析；

②负责对各部门/分公司/子公司的绩效成本核算。

(4)公司财务分析与资金调度

①负责编制、审核财务报表，及年度结算；

②负责编制财务状况说明书，提供财务建议；

③负责整个公司的税务筹划，合法纳税；

④负责制定公司年度与月度资金计划，协助融资部门确保资金供应。

(5)财务监督与管理工作

①对公司货款回收与检查，组织对不良债权处置；

②负责组织固定资产、流动资金清查、核实；

③负责公司现金存款与出纳管理；

④负责公司的发票、支票管理运作；

⑤监督指导分子公司财务管理。

3、贸控中心职责

(1)负责公司信用管理，控制公司运作风险；

(2)负责公司所有业务合同的审核；

(3)参与大项目、新型业务的商务谈判，把控合作风险；

(4)负责对客户资信的核查，建立和完善客户信用档案；

(5)负责应收账款的动态跟踪工作；

(6)负责公司法律事务工作；

(7)协同财务部门对公司资金流的有效管理；

(8)协助公司业务运作中异常情况的处理。

4、信息中心职责

(1)负责公司 IT 系统建设规划；

(2)负责公司网站与网络的维护与公司信息管理工作；

(3)负责信息、系统设备的采购、安装、调试、硬件的升级；

(4)负责对电脑软、硬件及公司办公设备进行维护保养；

(5)负责网络的管理，保障网络、电脑硬件设备等的安全、稳定运行。

(6)负责各个信息技术项目的开发、用户培训、功能优化；

(7)负责对公司各类电子信息管理和操作系统的维护；

(8)负责对与公司合作的 IT 开发商、供应商的评估和管理。

5、销售事业部职责

(1)负责收集目标行业最新市场动态和行业信息，进行有效的市场分析，制订相应市场拓展计划；

(2)负责目标行业、客户群的业务拓展及推广工作，保证公司下达的年度业绩指标的达成；

(3)负责对开发客户资信的调查、客户档案信息的提供；

(4)协同营运、客服部门及时处理客户运作过程中的异常状况，协调公司各层资源及时响应不断变化的客户需求；

(5)负责跟进落实客户应收帐款的回笼；

(6)负责为公司经营策略等重大问题提出合理化建议和意见。

6、营运中心-商务部

(1)负责客户业务的具体跟进，单证等各合同条款的具体执行；

(2)负责客户款项的回笼及帐务结算工作；

(3)负责在商务运作端的风险把控；

(4)建立客户资料档案库，负责与客户良好关系的建立和协调；

(5)负责对商务运作中及时的信息反馈和跟踪服务工作；

(6)负责在商务运作过程中响应和跟进客户报事(投诉、咨询、建议、质疑)的落实；

(7)负责在售前给予销售团队业务具体运营知识的专业咨询支持，参与必要的商务谈判活动；

(8)制订服务标准、工作规范和工作流程，提供内部业务培训；

(9)协调公司客服资源，配合公司客服部门开展客户服务工作。

7、营运中心-关务部

(1)负责公司进出口货物的报关与报检；

(2)负责公司进出口货物的归类、价格审定以及商检所需资料的审核；

(3)负责管理公司进口许可证；

(4)负责维系与海关、商检局的良好关系，及时掌握海关、商检政策的调整与颁布的最新信息；

(5)负责提供给公司内部最新关务知识的培训支持。

8、国内物流中心

(1)负责对全国各配送中心及转运点的运作管理和财务管理；

(2)负责公司四大营运平台及各配送中心到港货物的验收、入库，及按客户要求上门提货工作；

(3)负责公司四大营运平台及各配送中心的货物库存管理工作；

(4)负责公司四大营运平台及各配送中心的货物分流及运输、配送工作；

(5)负责公司货物在国内及国际运输过程中的在途信息跟踪和安全监督管理；

(6)负责公司货物在国内及国际的运输保险申报及理赔工作；

(7)负责全国物流网络的规划与发展，并参与物流园区及保税物流能力的建立；

(8)负责对物流供应商(含运输供应商及仓储供应商)的选择、评估、管理、考核和更换；

(9)负责参与对保险公司的审定、评估及考核；

(10)负责核算应付运输费用和应付仓储费用，并参与成本控制和管理工作；

(11)负责核算国内物流客户的应收费用和客户签收单的回收与管理工作；

(12)负责维护公司物流成本数据库；

(13)负责对公司相关部门进行协助和支持；

(14)负责制定本部门的工作流程和相关工作制度，形成标准化体系文件，并加以贯彻和实施。

9、国际物流中心

(1)负责公司国际物流业务的规划与管理；

(2)国际物流业务市场开发；

(3)国际物流运作管理；

(4)国际物流资源整合。

10、市场发展部

(1)负责建立公司市场发展策略及相应品牌推广、服务产品推介、销售支持工作；

(2)市场推广：品牌营销、展会/交易会、行业协会等；

(3)产品设计：了解市场及行业动态，依据动态设计新的服务产品，完善、优化原有服务产品；

(4)服务方案设计：客户历史数据分析及市场前景分析，整体供应链管理服务模式设计，依据客户某些特殊要求定制服务项目；负责落实新增服务项目在内部运作的可行性；

(5)市场维护及拓展：依据公司新设计的服务产品对原有客户进行二次开发；依据新的供应链模式，帮助客户优化成本结构；配合公司的战略目标，有针对性地拓展市场。

11、客户服务中心：

(1)有效维护中大型客户，达成公司客户维护业绩目标；

(2)建立和完善公司 CRM 体系，提升公司客户服务水平；

(3)规范并推广怡亚通客户服务标准；

(4)受理客户投诉，协调相关部门及时解决客户投诉；

(5)协同商务部健全客户业务信息，及时掌握客户动态并定期提供客户分析报告；

(6)协同商务部共同挖掘客户与公司的合作潜能，培养和发展公司忠诚客户群。

12、金融管理部

(1)负责公司融资业务、国际结算业务管理；

(2)负责公司供应链结算配套服务产品的创新和运用。

13、证券事务部主要职责

(1)负责协助组织、筹备公司股票发行上市工作；

(2)负责公司内部重大信息汇集及公司对外信息披露事宜；

(3)负责公司股东会、董事会、监事会的组织召开及文件编制工作；

(4)负责整理、管理公司股东会、董事会、监事会相关资料；

(5)负责证监部门、投资者关系管理工作，接待来访、回答咨询；

(6)负责收集、了解证券监管部门的政策、证券市场及上市公司等相关信息、动态；

(7)负责参与公司募集资金项目的管控；

(8)协助完成股东大会、董事会安排的其他工作。

六、主要股东基本情况

(一)控股股东

公司的控股股东联合数码控股于 2003 年 4 月 7 日注册成立，注册地与主要经营地均为深圳市福田区深南中路国际文化大厦 2605A，目前注册资本为 4,000 万元，其中，周国辉出资 3,700 万元，占注册资本的 92.5%，周伙寿出资 300 万元，占注册资本的 7.5%。主要业务为实业投资。

根据深圳大信会计师师事务所大信审字(2007)0295 号《审计报告》，截止 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 35,722 万元，净资产 35,102 万元；2006 年的投资收益为 9,484 万元，净利润为 8,763 万元。截止 2007 年 6 月 30 日，该公司总资产 34,568 万元，净资产 35,018 万元；2007 年 1～6 月净利润为-70 万元。(2007 年 1～6 月数据未经审计)

(二)持有公司 5%以上股份的其他主要股东

1、联合精英科技有限公司

联合精英科技持有公司 9.18%的股份，于 2004 年 2 月 3 日注册成立，注册地与主要经营地均为深圳市福田区深南中路国际文化大厦 2605B，目前注册资本为 1,000 万元，其中：联合数码控股出资 491 万元，占注册资本的 49.1%；周伙寿出资 100 万元，占注册资本的 10%；吴志义出资 94 万元，占注册资本的 9.4%；李大壮出资 60 万元，占注册资本的 6%；陈伟民出资 60 万元，占注册资本的 6%；冯均鸿出资 60 万元，占注册资本的 6%；戴熙原出资 60 万元，占注册资本的 6%；梁欣出资 25 万元，占注册资本 2.5%；许前明出资 25 万元，占注册资本的 2.5%；范智强出资 25 万元，占注册资本的 2.5%。主要业务为实业投资。

截止 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 2,401 万元，净资产 2,401 万元；2006 年的营业收入为 0 万元，投资收益为 829 万元，净利润为 828 万元。截止 2007 年 6

月 30 日，该公司总资产 2,402 万元，净资产 2,402 万元；2007 年 1～6 月的投资收益为 425 万元，净利润为 421 万元。(以上数据未经审计)

2、SAIF II Mauritius (China Investments) Limited

SAIF II Mauritius 是软银亚洲投资基金 II 的全资子公司，于 2004 年 12 月 9 日注册成立，注册地为 c/o M&C Corporate Service Ltd, PO Box 309GT, Ugland House, South Church Street, George Town, Grand Cayman, Cayman Islands，主要经营地为香港特别行政区，主要业务为风险投资。目前软银亚洲投资基金 II 资金总额为 6.43 亿美元。2006 年 12 月 28 日经商务部颁发商资批[2006]2311 号《商务部关于同意深圳市怡亚通供应链股份有限公司转为中外合资股份有限公司的批复》及商外资资审字[2006]0789 号《外商投资企业批准证书》批准，SAIF II Mauritius 通过增资的方式持有发行人 20,620,288 股股份，占发行人股本总额 22.27%。

SAIF Partners 管理软银亚洲投资基金 II 及软银亚洲信息基础投资基金(基金总金额超过 10 亿美元)，阎焱先生为该管理公司的首席合伙人。管理公司旗下的专业投资人员分布在香港、中国大陆、印度与韩国各地的分支机构中。SAIF Partners 旗下第一个基金(资金总额为 4.04 亿美元)成立于 2001 年，是由美国思科系统公司和日本软银公司共同出资组建成立的风险投资基金。

SAIF Partners 曾于 2004 年被中国风险投资协会评选为“2004 年最佳创业投资机构”，其首席合伙人阎焱先生也于同年被评选为“2004 年中国最佳创业投资人”。基金在盛大娱乐互动有限公司的投资于 2003 被评选为“年度最佳投资案例”，并于 2004 年被评选为“年度最佳退出案例”。于 2005 年，SAIF 因成功融资 6.43 亿美元的软银亚洲投资基金 II 还当选本年度”最佳募资机构”。SAIF 还当选 2005 年投资最活跃创投机构。

(三)持有公司 5%以下股份的其他股东

1、深圳市创新投资集团有限公司

创新投于 1999 年 8 月 25 日成立，公司注册资本为 16 亿元，注册地与主要经营地均为深圳市福田中心区深南大道 4009 号投资大厦 11 层，主要业务为投资高新技术项目和企业，投资高新技术创业投资公司或基金(具体另行申报)；高新技术信息咨询中介服务(不含限制项目)。

创新投股权结构如下：

股东名称	股权比例
深圳市人民政府国有资产监督管理委员会	36.32%
深圳市机场股份有限公司	20.00%
上海大众公共事业(集团)股份有限公司	20.00%
深圳市福田投资发展公司	3.27%
广东电力发展股份有限公司	3.13%
深圳市盐田港集团有限公司	3.13%
隆鑫集团有限公司	3.13%
新通产实业开发(深圳)有限公司	3.13%
深圳市亿鑫投资有限公司	3.00%
深圳能源投资股份有限公司	2.72%
广深铁路股份有限公司	1.88%
深圳市中兴通讯股份有限公司	0.31%

2、King Express Technology Limited

King Express Technology Limited 由 Anita Chan 与黄佩琪女士出资设立，各占 50%的股份。该公司成立于 2005 年 11 月 9 日，注册资本为 10,000 港币，注册地为香港 Suites 2115-2118,Two Pacific Place,88 Queensway，主要从事投资活动。2006 年 12 月 28 日，经商务部颁发商资批[2006]2311 号《商务部关于同意深圳市怡亚通供应链股份有限公司转为中外合资股份有限公司的批复》及商外资资审字[2006]0789 号《外商投资企业批准证书》批准，King Express 通过增资的方式持有发行人 1,131,739 股股份，占发行人股本总额 1.22%。

以上各股东所持有的本公司股份产权清晰完整，不存在产权争议情况，亦不存在股份质押情况。

七、控股股东和实际控制人控制的其它企业情况

北京泰亚东方通讯设备有限公司于 1998 年 4 月 6 日注册成立，注册地与主要经营地均为北京市海淀区学院路丙 39 号，注册资本为 1,580 万元，其中，朱小波出资 790 万元，占注册资本的 50%；周国辉出资 790 万元，占注册资本的 50%。主要业务为通讯设备销售。

截止 2006 年 12 月 31 日，公司总资产 3,756 万元，净资产 1,696 万元；2006 年的主营业务收入为 18,340 万元，净利润为 158 万元。(以上数据未经审计)

八、发行人股本情况

(一)股本结构

公司本次拟发行人民币普通股 3,100 万股，发行前后股本结构如下：

股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数(股)	比例(%)	股数(股)	比例(%)
联合数码控股(注 1)	61,191,824	66.10	61,191,824	49.52
SAIF II Mauritius(注 2)	20,620,288	22.27	20,620,288	16.69
联合精英科技(注 1)	8,498,668	9.18	8,498,668	6.88
深圳创新投	1,131,739	1.22	1,131,739	0.91
King Express(注 2)	1,131,739	1.22	1,131,739	0.91
本次发行的股份	-	-	31,000,000	25.09
总计	92,574,258	100.00	123,574,258	100.00

(注 1：联合数码控股及联合精英科技为发起人股东；注 2：SAIF II Mauritius 及 King Express 为外资股股东。)

本公司发行前的前 10 名股东同上表。

(二)本次发行前各股东间的关联关系

控股股东联合数码控股为股东联合精英科技的控股股东，联合数码控股与联合精英科技同受公司实际控制人周国辉控制。

除上述股东间的关联关系外，公司股东间无其他关联关系。

(三)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

控股股东联合数码控股、股东联合精英科技、股东创新投承诺：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。公司股东 SAIF II Mauritius 和 King Express 承诺：如公司于 2008 年 2 月 12 日之前刊登招股说明书，则其依据深圳证券交易所规定，自其成为公司股东之日(即 2007 年 2 月 12 日)起三十六个月内，不转让持有的公司股份。

九、员工及其社会保障情况

截止 2007 年 6 月底，本公司有在岗员工 835 人。近几年来公司根据发展规划，一直在进行员工结构调整，并根据发展需要进行人员增补。2003 年至今，公司员工已从 165 人增加到 2007 年 6 月底的 835 人(含控股子公司)。

(一)员工结构情况

项目	结构	人数(人)	所占比例(%)
按学历分类	硕士	31	4
	大学本科	270	33
	大专	293	35
	中专	212	25
	其它	29	3
	合 计	835	100
按专业分类	管理人员	129	15
	技术人员	20	2
	销售人员	100	12
	其它	586	70
	合 计	835	100
按年龄分类	30 岁以下	520	62
	31～40 岁	233	28
	41～50 岁	64	8
	50 岁以上	18	2
	合 计	835	100

(二)社会保障与福利情况

本公司实行全员劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。

本公司按国家规定参加社会保障体系，实行养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险等社会保险制度，员工依法享受劳动保护、养老保险、医疗保险、失业保险和工伤保险等福利，并由公司定期向社会保险统筹部门缴纳各项保险基金。

此外，本公司按深圳市现行的有关职工住房公积金的规定，从 2005 年 7 月开始为符合条件的深圳地区员工办理和缴交了住房公积金，2005 年 7～12 月、2006 年、2007 年 1～6 月缴交金额分别为 226,278 元、473,517 元、324,449 元。

十、主要股东及董事、监事、高级管理人员的重要承诺

(一)避免同业竞争承诺

发行人控股股东联合数码控股、公司实际控制人周国辉先生及股东联合精英科技与本公司签订《避免同业竞争协议》，承诺“目前不存在、将来也不会存在任何直接或间接与被承诺方(发行人)的业务构成竞争的业务，亦不会以任何形式(包括但不限于通过控股子公司、合资经营、合作经营或拥有在其他公司或企业的股票或权益等)从事与被承诺方(发行人)有竞争或构成竞争的业务；对于自己将来可能出现的下属全资子公司、控股子公司、能实际控制的其他企业、参股企业所从事的业务与发行人有竞争或构成竞争的情况，承诺在被承诺方(发行人)提出要求时转让自己在该等企业中的全部出资或股份，并承诺给予被承诺方(发行人)对该等出资或股份的优先购买权，并尽力促使有关交易的价格是公平合理且基于与独立第三者进行正常商业交易的基础确定；承诺不向其业务与被承诺方(发行人)所从事的业务构成竞争的其他公司、企业或其他机构、组织或个人提供销售渠道、客户信息等商业秘密；承诺赔偿被承诺方(发行人)因自己违反本协议的任何条款而遭受或产生的任何损失或开支”。

发行人股东 SAIF II Mauritius 已于 2007 年 3 月 20 日与本公司签订《避免同业竞争协议》，承诺 “目前不存在、将来也不会经营任何直接或间接与被承诺方集团的业务构成竞争的业务，亦不会从事与被承诺方集团有竞争或构成竞争的业务；承诺不向其业务与被承诺方集团所从事的业务构成竞争的其他公司、企业或其他机构、组织或个人提供被承诺方的销售渠道、客户信息等商业秘密；承诺赔偿被承诺方集团因承诺方违反本协议的任何条款而遭受或产生的任何损失或开支。为本协议目的，被承诺的业务指供应链管理及相关配套服务”。

在发行人担任执行职务的董事兼副总经理李大壮、冯均鸿、戴熙原、陈伟民及副总经理郑德威均向发行人出具《避免同业竞争承诺函》，承诺“目前不存在、将来也不会存在任何直接或间接与贵公司及贵公司控股子公司的业务构成竞争的业务，亦不会以任何形式(包括但不限于通过控股子公司、合资经营、合作经营或拥有在其他公司或企业的股票或权益等)从事与贵公司及贵公司控股子公司有竞争或构成竞争的业务；对于自己将来可能出现的下属全资子公司、控股子公司、能实际控制的其他企业、参股企业所从事的业务与贵公司及贵公司控股子公司有竞争或构

成竞争的情况，承诺在贵公司提出要求时转让自己在该等企业中的全部出资或股份，并承诺给予贵公司对该等出资或股份的优先购买权，并尽力促使有关交易的价格是公平合理且基于与独立第三者进行正常商业交易的基础确定；承诺不向其业务与贵公司及贵公司控股子公司所从事的业务构成竞争的其他公司、企业或其他机构、组织或个人提供销售渠道、客户信息等商业秘密；承诺赔偿贵公司及贵公司控股子公司因自己违反本协议的任何条款而遭受或产生的任何损失或开支。上述承诺在本人在贵公司任职期间及辞去在贵公司所任职务后六个月内有效。”

(二)股份锁定承诺

为了避免损害公司及其他股东的合法利益，保证公司存续的稳定性、延续性，公司股东已分别做出股份锁定承诺。详见本节之“八、发行人股本情况”之“(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”。

第五节　业务与技术

一、公司业务基本情况

(一)公司业务内容及变化情况

本公司作为专业的“一站式”供应链管理服务商，所从事的主要业务是：为企业(客户)提供除其核心业务(指产品设计、开发、制造、销售、市场)以外的其它供应链环节的服务，并根据客户需要提供包括代理采购、产品营销支持、进出口通关、供应商管理库存(VMI)、国际国内物流、物流加工、供应链结算配套服务、供应链信息服务等一系列、全方位的供应链管理服务。

近年来本公司服务业务量和服务收入(主营业务收入)均保持持续高速增长态势，自公司设立以来，业务未发生变化。

(二)供应链及供应链管理的产生及演进

1、供应链及供应链管理的概念

【供应链】

我国国家标准《物流术语》对供应链的定义：供应链(Supply chain)是生产及流通过程中，涉及将产品或服务提供给最终用户活动的上游与下游企业，所形成的网链结构。具体而言，供应链是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构模式。

【供应链管理】

供应链上的节点企业只有达到同步协调运行才有可能使链上的所有企业都能受益并实现供应链的最大优化，于是便产生了供应链管理(Supply Chain Management，SCM)。供应链管理是为了满足客户的需求，用系统的观点对供应链中的物流、信息流和资金流进行设计、规划、控制与优化，即行使通常管理的职能，进行计划、组织、协调与控制，以寻求建立供、产、销以及客户间的企业战略合作伙伴关系，并保证这些供应链成员取得相应的绩效和利益的整个管理过程。它是一

种集成的管理哲学理念和方法。不同企业集成起来以提高供应链的效率，注重企业之间的合作。它把供应链上的各个企业作为一个不可分割的整体，使供应链上各个企业分担的采购、分销和销售的职能成为一个协调发展的有机体。

2、供应链及供应链管理的产生背景

(1)管理哲学的变革为供应链及供应链管理思想产生提供了理论依据

在 20 世纪 80 年代以前，传统管理模式的主要特征是强调分工。80 年代以后，随着世界经济一体化发展越来越快，人类社会实践的规模和范围也越来越大，复杂性也愈益增加，现代企业的许多管理问题已超出了企业本身和所在地域，变为跨企业、跨国界的管理，这也就打破了传统的分工界限，管理的指导思想也从着重分工转为管理集成。这种管理哲学的变革，对供应链及其管理思想的产生起到了积极的促进作用。

(2)激烈的市场竞争是供应链及供应链管理思想产生的原动力

由于全球化市场竞争越来越激烈，企业面临着不断急剧变化的市场需求及缩短交货期、提高质量、降低成本和改进服务的压力。原来各个分散的企业逐渐意识到，要在竞争激烈的市场中生存下来，必须与其它企业通过核心能力实现优势互补，建立一种合作联盟的关系，并且在一种跨企业的集成管理模式下，使各个企业能够统一协调起来，从而才能更好的适应激烈的市场竞争，供应链及其管理思想就是在这样的背景下产生的。

(3)核心能力概念的提出，补充和完善了供应链及供应链管理思想

企业核心竞争力是企业各种能力中最独特、能使整个企业保持竞争优势的知识体系和获得稳定效益的能力，其表现形式多种多样，包括设计制造能力、市场营销能力、研究水平、企业品牌和商誉等。

企业长期的竞争优势是由企业核心竞争力所决定的。由于企业拥有有限资源，这就决定了企业不可能在所有业务范围都获得相同的竞争力，而须把有限的资源集中在核心业务上。这就为以供应链外包为主要模式的供应链管理提供了广阔的市场。

实际上，企业核心能力与供应链管理是相辅相成的两个概念。一方面，核心能力构成了供应链管理的基础，没有核心能力，供应链管理是没有效率的；另一方面，供应链上的节点企业通过供应链管理，又提升了自己的核心能力。如果没有核心能

力的理念，企业之间的合作不可能是高效率的，同时如果企业没有基于核心能力之上的有效的供应链管理，整个供应链的竞争力就可能受到削弱，从而削弱供应链中每个企业的竞争力。因此核心能力概念的提出，补充和完善了供应链及供应链管理思想。

3、供应链管理的目的和内在机理

(1)供应链管理的目的

供应链管理的目的是通过对供应链各个环节的活动的协调，实现最佳业务绩效，从而增强整个供应链上所有企业业务的表现，使生产系统能较好地管理由原料到产品、到客户的生产过程，最终提高客户的满意程度，并缩小总生产成本。对企业来说，供应链管理最根本的目的就是增强企业核心竞争力。

(2)供应链管理的内在机理

供应链管理最根本的目的是增强企业核心竞争力，因此采取供应链管理的企业是在自己的核心业务基础上，通过协作的方式来整合外部资源以获得最佳的总体运营效益，除了核心业务外，其他环节几乎是“外源”的，即从公司外部获得。因此，与传统企业经营管理不同，供应链管理是对供应链全面协调性的合作式管理，它在考虑核心企业内部管理的同时，更注重供应链各个环节、各个企业之间资源的利用和合作，即把供应链视为一个完整的系统，将每一个成员企业视为子系统，组成动态联盟，彼此信任，互相合作，共同开拓市场，追求系统效益的最大化，最终分享节约的成本和创造的收益。

由此可知，供应链管理组织是外部组织，企业专注于自身的核心业务，把其他非核心业务由外部组织完成，组成动态合作联盟，进而增强企业核心竞争力，达致供应链管理的目的，最终提高客户的满意程度。

4、供应链管理的演进

随着全球经济一体化、市场国际化和电子商务的发展，企业所处的竞争环境发生了根本的改变。市场竞争已从原来的有形产品的竞争、价格的竞争，演进为品牌与服务的竞争，从企业与企业之间的竞争演进为供应链与供应链之间的竞争。

(1)传统的物流管理阶段

20 世纪 80 年代，企业普遍处于产品与价格竞争阶段，企业核心竞争力在于提高产品质量和降低产品成本，与之相适应的是一种“纵向一体化”的管理模式，即

将产品的采购、生产、加工、仓储、运输、营销等各个环节都集中在一个企业内部，最大限度地控制产品质量和成本。采取的是一种“大而全、小而全”的经营方式。这一阶段，企业对产品流的管理还处于传统的物流管理阶段，解决的是产品如何转移与运输的问题。

(2)第三方物流管理阶段

20 世纪 90 年代，企业的竞争开始向产品服务方向发展，服务竞争成为企业主要竞争手段，企业核心竞争力在于提高与产品相关的增值服务。如著名的通用汽车公司在欧美市场的主要收入来源于汽车金融服务(如汽车买方信贷等)，而非来自汽车的生产与销售。鉴于企业主要竞争方式的改变，许多企业开始发现自己维持一个“大而全、小而全”的经营体系即无必要，也不经济，因而纷纷把自身不具竞争优势的环节与工序外包出去。为适应这一趋势，以第三方物流为主的产品流的管理开始兴起并得到蓬勃发展。

(3)专业供应链管理阶段

21 世纪以来，企业的竞争不再是单个企业之间的竞争了，逐步发展成为供应链与供应链之间的竞争。企业核心竞争力在于提高对市场和客户的快速反应能力。供应链作为链接某个产品线的链条，将这个产品线上不同企业链接起来，形成一个高度专业化分工，又能快速反应的有机整体。为了适应这一竞争需求，以提供综合而专业的供应链管理为主的产品流的管理得到迅速兴起。供应链管理利用现代信息技术，通过改造和集成业务流程、与供应商以及客户建立协同的业务伙伴联盟、实施电子商务，大大提高了企业在变化迅速且无法预测的买方市场环境的竞争力。所以对于许多生产中间产品的公司而言，如半导体、计算机主板、硬盘、汽车配件、网络及通讯器材等，供应链管理的成功实施，已成为吸引客户订单的基本必要条件。全球成功的企业，如沃尔玛、IBM、戴尔、拜尔等纷纷引入供应链管理理念，从重视生产、市场发展到重视物流和供应链。采用了供应链管理模式，则可以使企业在最短时间里寻找到最好的合作伙伴，用最低的成本、最快的速度、最好的质量赢得市场，受益的不止一家企业，而是一个企业群体。因此，良好的收益与回报，使得供应链管理模式吸引了越来越多的企业。2001 年世界著名《财富》FORTUNE 杂志就将供应链管理列为本世纪最重要的四大战略资源之一，认为供应链管理是世界 500 强企业保持强势竞争不可或缺的手段，无论是制造行业，商品分销或流通行业；无论是从业还是创业，掌握供应链管理都将助企业掌控所在领域的制高点。

5、供应链管理的实施模式——服务外包

供应链管理战略的成功实施需要不断地培养企业的核心竞争能力，核心竞争能力是企业赢得竞争的基础和关键，是企业的立足之本。培养企业核心竞争能力，需要企业将有限的资源和精力专注于其核心业务，而将企业内部无法胜任的，或非优势的业务外包给最好的专业公司，使企业间形成一种互相优势互补的战略合作关系。实施供应链管理的企业通过业务外包，将自身的优势功能集中化，而将劣势功能转移出去，借企业外部的资源优势来弥补和改善自己的弱势，使企业变得更有竞争优势。

怡亚通一站式供应链管理服务是建立在公司全国(球)网络及强大的信息系统下的各环节服务组合，是除了针对企业核心业务(产品研发及市场营销)外的其余全部供应链服务，公司通过对供应链各环节进行计划、协调、控制和优化，采用商流、物流、资金流、信息流合一的创新经营模式，结合 JIT 运作管理，以帮助企业专注于核心竞争力、削减管理及运作成本、增强服务能力和提高客户满意度，最大程度地为客户创造价值。

二、供应链管理服务行业的基本情况

(一)行业界定

供应链管理服务行业是新经济的产物，属于现代物流的范畴。现代物流与供应链管理服务的共同点是两者都是为整个供应链提供服务，两者的差别在于提供服务的范围和供应链管理的集成程度的不同。根据所处供应链服务行业的阶段不同，供应链服务分为物流运输业，即简单帮助客户安排一批货物的运输，第三方物流业 3PL，即设计、实施和运作一个企业的整个分销、采购、物流及供应链系统和专业供应链管理服务，即对企业内部和具有互补性的服务供应商所拥有的不同资源、能力和技术进行整合和管理。

目前怡亚通所提供的是一站式供应链管理服务，其商业模式属于供应链管理服务范畴，处于行业的高级阶段。

(二)行业管理体制

目前，国内供应链管理外包服务行业按行业划分属于现代物流行业大类。根据

国务院于 2004 年 8 月 1 日发布的《关于促进我国现代物流业发展的意见》要求，为加强综合组织协调，国家建立了由国家发展改革委牵头，商务部等有关部门和协会参加的全国现代物流工作协调机制，成员由国家发展改革委、商务部、铁道部、交通部、信息产业部、民航总局、公安部、财政部、工商总局、税务总局、海关总署、质检总局、国家标准委等部门及有关协会组成，主要职能是提出现代物流发展政策、协调全国现代物流发展规划、研究解决发展中的重大问题，组织推动现代物流业发展等；同时根据意见要求，目前国家已取消了针对物流行业的行政性审批，本公司所处的现代物流及供应链管理外包服务行业已属于完全竞争性行业，不存在市场准入、生产额度等限制。

近几年国家还陆续出台了促进现代物流发展的法律法规，如国务院发布的《中华人民共和国国际海运条例》，铁道部颁布的《铁路货物运输管理条例》，交通部颁布的《国内水路货物运输规则》，中国民航总局颁布的《中国民用航空货物国际运输规则》等法律法规。此外，《港口法》、《运输市场准入条例》、《管道法》、《城市公共交通管理条例》等法律法规也将相继出台，《铁路法》、《公路法》、《民航法》也在修订之中。由中国物流与采购联合会组织专家研究制定的《物流术语》已成为国家标准。

国务院 8 个部委发布了《全国物流标准 2005－2010 年发展规划》、国家质检总局与中国标准化委员会发布了《物流企业分类与评估指标》。物流标准化工作全面启动。行业组织通过物流企业等级评定和开展竞争力排名推动第三方物流企业的自身建设和规范竞争。

2005 年 12 月 29 日，国家税务总局发出《关于试点物流企业有关税收政策问题的通知》，对国家发改委和国家税务总局联合确认的 37 家物流企业开展营业税差额纳税试点工作，逐步解决物流企业营业税重复纳税问题。

2005 年 11 月 28 日，海关总署发布了《中华人民共和国海关对保税物流园区的管理办法》，为第三方物流企业提供一体化国际物流服务扫清了障碍。

(三)行业现状和发展前景

1、全球现代物流及供应链管理外包服务行业的发展状况

现代物流及供应链管理外包服务行业是经济全球化的产物，也是推动经济全球化的重要服务业。上世纪 90 年代，全球物流及供应链业年均增长 7%以上，高于同

期 GDP 增幅。近几年，物流及供应链业务量仍保持 4%左右的增长，2003 年，全球物流及供应链市场规模达 3.5 万亿美元。总体而言，世界现代物流业的发展呈稳步增长态势。北美市场较为集中，近年来，欧洲与亚太地区市场发展迅速，尤其是亚洲市场发展很快。

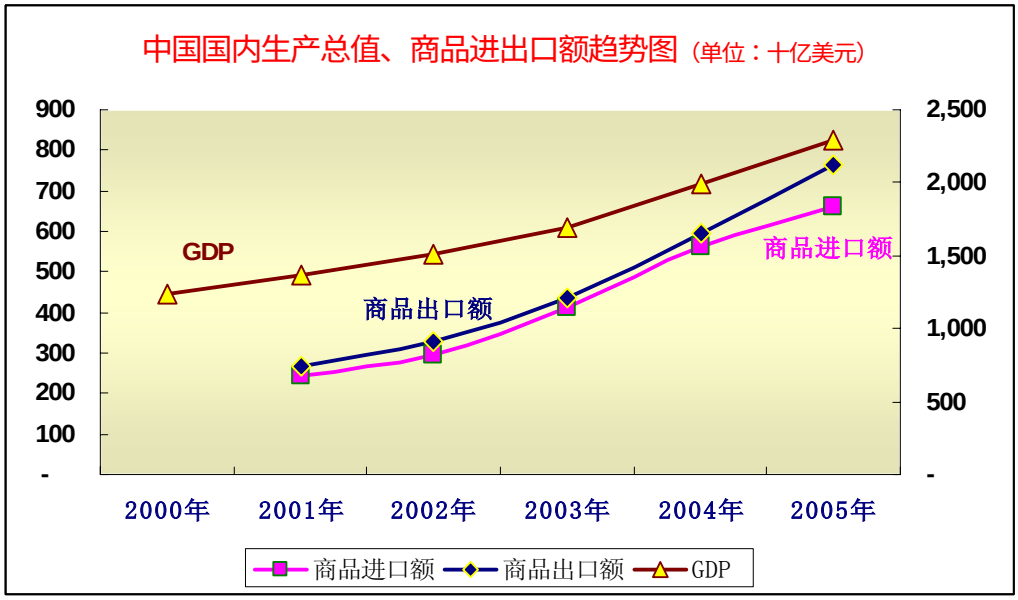
2、中国现代物流及供应链管理外包服务行业的发展状况

(1)中国现代物流及供应链管理服务市场巨大

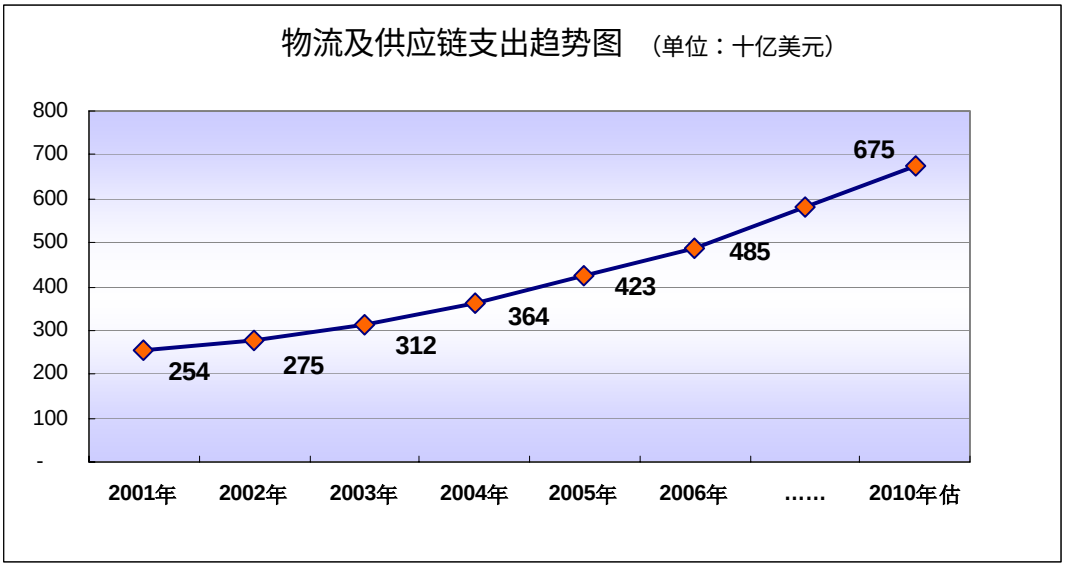
中国目前与物流及供应链相关的总支出约 4,800 亿美金左右，物流及供应链成本占 GDP 的比重为 20%左右，市场的潜力很大，70%的物流及供应链外包服务提供商在过去的三年中，年均业务增幅都高于 30%。整个中国现代物流及供应链管理外包服务市场 2000 年至 2005 年的年增长率达到 25%。推动中国现代物流及供应链管理外包发展的主要因素，首先在于跨国企业正在将更多的业务转向中国，并通过外包他们广泛的物流功能来降低供应链成本；其次是中国公司面临着降低成本和更加关心核心竞争力的压力而增加了物流及供应链外包的需求；最后是政府的激励措施也是刺激中国现代物流及供应链管理外包市场迅速发展的重要因素。

中国经济持续高速发展，为现代物流及供应链管理外包服务行业的快速发展提供了良好的宏观环境。

中国国际贸易额的成倍增长，2001-2005 年中国商品进口年复合增长率为 28.3%，商品出口年复合增长率为 30.1%，这为物流及供应链管理服务提供了业务基础。



物流及供应链业务外包意识加强，物流及供应链外包业务爆炸性增长为本公司业务拓展提供了直接机会。目前，中国超过 90%的外资企业有物流及供应链外包需求，国内也有越来越多的企业开始向物流及供应链外包发展。



资料来源：中国物流与采购联合会(CFLP)

2003～2009 年中国物流及供应链市场价值年复合增长率将达到 29.5%。到 2010 年，中国物流及供应链市场价值将达到 6,750 亿美元，仅次于美国，将成为全球第二大物流及供应链管理服务市场。

(2)中国现代物流及供应链管理服务行业还处于初级发展阶段

目前，中国现代物流及供应链管理服务行业供应商功能单一，增值服务薄弱。物流及供应链外包服务商的收益 85%来自基础性服务，如运输管理和仓储管理，增值服务及物流信息服务与支持物流的财务服务的收益只占 15%。增值服务主要是货物拆拼箱，重新贴签/重新包装，包装/分类/并货/零部件配套，产品退货管理，组装/配件组装，测试和修理。

中国现代物流及供应链管理服务行业市场还相当分散，企业规模小，地域集中度高，80%的收益都来自长江三角洲和珠江三角洲地区。

中国现代物流及供应链管理外包服务行业在国内还处于初级发展阶段，未来发展潜力十分可观，前景广阔。

(3)中国现代物流及供应链管理呈现出“四方鼎立”的局面

中国现代物流及供应链管理行业市场目前由传统的运输与仓储企业、新兴的物流及供应链外包服务公司和国外物流及供应链外包服务公司构成，它们与生产及流

通企业内部物流部门一起实际承担着中国企业物流及供应链管理职能。呈现出“四方鼎立”的局面，有关情况如下：

	传统的运输与仓储企业	新兴的物流及供应链外包服务公司	生产与流通企业内部物流部门	国外物流及供应链外包服务公司
优势	1、大型国有企业，拥有全国性的网络和许多运输和仓储资产 2、与中央与地方政府关系良好	1、私有和合资企业，业务地域、服务和客户相对集中 2、效率相对较高，增长极快	1、主要为内部客户服务，具有专长 2、资产有限，但网络覆盖性良好	1、有很强的海外网络，与国际物流客户有良好关系 2、丰富的行业知识和实际运营经验，先进的 IT 系统
劣势	1、 冗余人员比例很高，效率低 2、注重内部的企业文化而不是以客户为导向	1、内部管理和体系是高速增长的主要阻碍 2、人才短缺成为主要障碍	1、难于吸引更多的外部客户 2、战略和未来定位受到母公司的极大影响	在中国缺少网络系统，中国的业务还很有限，且相对成本较高
目标	借用广泛的网络和资产优势加速物流增长；通过重组以增加功能，提高效率	依靠引入战略合作伙伴或投资者保持高增长率	或加强或剥离物流部门	通过收购或合作，加强在中国市场的地位

(四)行业盈利模式和竞争状况

根据企业提供的业务侧重不同和盈利模式，目前现代物流及供应链管理服务企业可分为四类：物流服务商、采购服务商、分销增值商和物流及供应链管理综合服务商。具体介绍如下：

企业类别	简要描述	收入来源(盈利模式)	代表企业
物流服务商	主要提供物流运输服务	1、物流运输服务收入 2、与物流运输相关的仓储、货物装卸及货运代理收入	中铁铁龙物流、中远航运、中海发展、锦江投资、中储股份、捷利股份、宝供物流
采购服务商	主要为生产商(或经销商)提供代理采购、进口原材料及半成品采购服务，生产商(或经销商)可根据订单来进行半成品或成品的采购。	1、代理采购(代理进口)服务收入 2、与代理采购(代理进口)相关的进口通关保税仓储等收入	利丰集团
增值分销商	主要为生产商提供营销支持、客户管理、货品管理服务	1、市场营销服务收入 2、与市场营销相关的客户管理与货品管理等收入	ImgramMicro、Arrow、Avnet、Tech Data 、利和经销(IDS)、神州数码
现代物流及供应链管理综合服务商	主要提供一个企业的整个分销、采购、物流及供应链系统设计、实施和运作服务	1、 供应链整合收入 2、供应链增值服务(如供应链结算服务)收入	怡亚通、嘉里物流、C.H.Robinson、DFDS、UTI Worldwide

目前，我国现代物流与供应链管理服务行业主要竞争还集中在物流运输层面，增值服务商无论是从数量还是质量上都与国外同类企业有不小的差距，现代物流及供应链综合管理服务商开始出现，但其行业渗透度及服务集成度都还不高，多数现代物流及供应链管理服务商侧重在某个或某几个行业，使现代物流及供应链管理服务行业竞争状况呈现出细分市场相对垄断的竞争势态。

本公司旨在为企业提供从采购到分销等供应链“一站式服务”，其商业优势主要是发挥公司对供应链各个环节的整合作用，旨在提供整体的供应链管理服务体系和平台，使各种企业都可通过本公司 “无缝链接”，使用这一服务体系和平台，达到充分整合企业内外资源，提高运营效率，节省运营成本，敏捷生产和快速反应的目的，属于现代物流及供应链综合服务商，并在 IT 产品物流与供应链管理服务细分市场有较强的垄断地位。

我国IT产品物流及供应链管理服务细分市场主要指信息技术相关硬件设备和零件的采购、物流配送、分装、货物管理、进出口、保税物流管理、供应商管理库存(VMI)、硬件虚拟制造、硬件协助外包、硬件维修的市场。

(五)市场进入障碍

1、投资障碍

从行业特点看，现代物流及供应链管理服务行业是一个对资本、技术、知识要求较高的行业，投资大，周期长，投入期一般长达两到三年，投入资本至少五千万到一亿元，这是因为该行业只有在拥有相当客户基础，建成广泛的业务网络和操作平台后，才能摊薄其较高的管理费用和系统费用，才能达到为客户降低总体物流及供应链管理费用的目的。因而，进入该行业的投资门槛较高。

2、合作认同障碍

在供应链管理服务中，与大型客户建立长期的战略合作门槛较高，大型客户特别是世界 500 强等著名公司，在选择供应链管理服务商方面条件苛刻，要求供应链服务商有健全的运营网络，高效的计算机管理系统，丰富的行业经验，良好的品牌声誉，这使得一般企业很难得到合作认同。

3、人才障碍

供应链管理战略的执行要依仗专业的供应链管理人才。我国现缺乏有效的供应链管理人才培养体系，这更使得这样的供应链管理人才很少。特别是那些在实际操

作层面有多年工作经历，既熟悉供应链环节的各项业务，又能对供应链所服务对象所在行业具有相当的理解的人才十分稀缺。同时，由于供应链涉及到区域产业链的整合，地域差异性非常突出，所以那些熟悉本土管理模式、能制定出具有本土特色供应链管理模式的人才也十分稀少，供应链管理服务市场进入的人才障碍十分明显。

(六)影响行业发展的因素

1、影响行业发展的有利因素

(1)国家及地方政府产业政策支持

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》第四篇“加快发展服务业 ”坚持市场化、产业化、社会化方向，拓宽领域、扩大规模、优化结构、增强功能、规范市场，提高服务业的比重和水平；其中第十六章“拓展生产性服务业 ”大力发展主要面向生产者的服务业，细化深化专业化分工，降低社会交易成本，提高资源配置效率；其中第二节“大力发展现代物流业”推广现代物流管理技术，促进企业内部物流社会化，实现企业物资采购、生产组织、产品销售和再生资源回收的系列化运作。培育专业化物流企业，积极发展第三方物流。建立物流标准化体系，加强物流新技术开发利用，推进物流信息化。加强物流基础设施整合，建设大型物流枢纽，发展区域性物流中心。

国务院于 2004 年 8 月 1 日发布了《关于促进我国现代物流业发展的意见》，意见指出加快发展现代物流业，是我国应对经济全球化和加入世界贸易组织的迫切需要，对于提高我国经济运行质量和效益，优化资源配置，改善投资环境，增强综合国力和企业竞争力具有重要意义。为进一步推进我国现代物流业的发展，在全国范围内尽快形成物畅其流、快捷准时、经济合理、用户满意的社会化、专业化的现代物流服务体系。

2007 年 03 月 28 日国务院发布《关于加快发展服务业的若干意见》(以下简称《意见》)。“要把加快发展服务业作为一项重大而长期的战略任务抓紧抓好。”《意见》指出“根据‘十一五’规划纲要，‘十一五’时期服务业发展的主要目标是：到 2010 年，服务业增加值占国内生产总值的比重比 2005 年提高 3 个百分点，服务业从业人员占全社会从业人员的比重比 2005 年提高 4 个百分点，服务贸易总额达到 4,000 亿美元；有条件的大中城市形成以服务经济为主的产业结构，服务业增加

值增长速度超过国内生产总值和第二产业增长速度。到 2020 年，基本实现经济结构向以服务经济为主的转变，服务业增加值占国内生产总值的比重超过 50%，服务业结构显著优化，就业容量显著增加，公共服务均等化程度显著提高，市场竞争力显著增强，总体发展水平基本与全面建设小康社会的要求相适应。”《意见》提出，“进一步推进服务领域各项改革，拓宽投融资渠道，加大对服务业的投入力度。积极调整政府投资结构，国家继续安排服务业发展引导资金，逐步扩大规模，引导社会资金加大对服务业的投入。引导和鼓励金融机构对符合国家产业政策的服务企业予以信贷支持，在控制风险的前提下，加快开发适应服务企业需要的金融产品。积极支持符合条件的服务企业进入境内外资本市场融资，通过股票上市、发行企业债券等多渠道筹措资金。鼓励各类创业风险投资机构和信用担保机构对发展前景好、吸纳就业多以及运用新技术、新业态的中小服务企业开展业务。”

根据本公司所在地深圳市人民政府发布的 2007 年第 1 号文件《关于加快我市高端服务业发展的若干意见》。其中提出要大力扶持以供应链管理为核心的现代物流业的发展。包括“支持现代物流企业拓展网络服务体系，发展骨干型物流企业，形成以第三方、第四方物流企业及供应链管理服务企业为主体的物流产业群。鼓励发展综合物流、专业物流和供应链管理等物流业务，完善提升物流园区功能。鼓励物流服务外包，支持连锁经营、专业化配送、大型批发采购分销网络等现代商业组织。加快整合深圳电子口岸大通关服务平台，建立一体化的货物出入境处理网络系统。逐步完善物流园区公共信息平台建设，提高物流信息的搜集、处理和服务能力，构筑现代化全程物流网络。以海港和空港为龙头，大力发展国际采购、国际中转、国际分拨以及国际配送业务，建设亚太地区具有重要影响力的物流枢纽城市和国际供应链管理服务基地。大力发展航空货运和航空快递业务，拓展航空货运代理功能和空港保税功能。”

(2)企业竞争与发展的需要

在全球化的浪潮中，各企业为增强市场竞争力，将企业的资金、人力、物力投入到其核心业务上，寻求社会化分工协作带来的效果和效率的最大化。专业化分工的结果导致许多非核心业务从企业生产经营中分离出来。企业考虑把供应链环节运作外包主要有两大驱动力：第一，要把资源集中在企业的核心竞争能力上，以便获取最大的投资回报。那些不属于核心能力的功能应被弱化或者外包。而物流与供应链服务通常不被大多数的制造企业和分销企业视为他们的核心能力。第二，事实证

明，企业单靠自己的力量降低供应链费用存在很大的困难。尽管从 70 年代至 90 年代，企业在提高物流及供应链管理效率方面已经取得了巨大的进展，但要取得更大的进展将付出更多努力，要想实现新的改善，企业不得不寻求其它途径，包括业务外包。这样，现代物流与供应链管理外包的出现，实现了社会的合理分工，实现了社会资源的合理配置，同时又使生产企业和专业供应链管理服务企业的核心竞争力都得到了加强，效益显着提高。

近年来，中国企业物流转移外包速度加快。据对重点制造企业的物流市场调查，2006 年销售物流外包以 5%－10%速度增长，运输与仓储外包以 10%－15%速度增长。企业物流运作模式升级转型的行业由生活消费品向生产资料扩展，由销售物流向供应物流、生产物流和回收物流环节延伸。

(3)现代信息技术的发展

20 世纪 90 年代以来，随着因特网技术以及各种信息技术的发展，为企业建设高效率的信息技术网络创造了条件，信息技术实现了数据的快速、准确传递，一方面提高了供应链管理服务企业在仓库管理、装卸运输、采购、订货、配送发运、认单处理的自动化水平，促使订货、包装、保管、运输、流通加工一体化，使物流企业与其它企业间的信息沟通交流、协调合作方便快捷，并能有效跟踪和管理物流渠道中的货物，精确计算物流活动的成本，这就使客户企业可以随时跟踪自己的货物，因而放心地把自己的物流业务交由专业供应链管理服务企业处理，这些环境条件都促使了专业供应链管理服务企业的产生。现代信息技术的发展为现代物流与供应链管理服务行业的发展提供了重要的技术基础。

2、影响行业发展的不利因素

(1)行业发展仍然面临着较大的传统观念约束

受传统计划经济体制的影响，中国相当多企业仍然保留着“大而全”、“小而全”的经营组织方式，从原材料采购到产品销售过程中的一系列物流及供应链活动主要依靠企业内部组织的自我服务完成。全国来看，现代物流及供应链管理只是在少数发达地区和先进企业中得到了重视和发展。在广大中西部地区和边远省份，现代意义上的物流还未真正起步。即使是在经济发达的东部沿海地区，物流及供应链管理的社会化、市场化程度也还很低。目前中国企业的自有物流及供应链管理服务占整个市场规模的 60～70%左右，这种以自我服务为主的物流及供应链管理服务活动模

式在很大程度上限制和延迟了工商企业对高效率的专业化、社会化物流及供应链管理服务需求的产生和发展，这也是当前制约中国物流及供应链管理服务产业快速发展的一个重要瓶颈。

(2)管理体制和机制障碍

现代物流及供应链管理的发展，要求打破传统的行业与区域限制，建立一个统一、开放、竞争有序的大市场。但是由于目前中国现代物流及供应链管理服务行业刚刚起步，因此市场管理与行业管理还没有理顺，国家发改委、交通部、铁道部、商务部等各自承担了一部分管理职能。中国实行的是按照不同运输方式划分的分部门管理体制，从中央到地方也有相应的管理部门和层次。在多头管理、分段管理的体制下，政策法规相互之间有矛盾且难以协调一致。这种条块分割式的管理体制使得全社会的物流过程分割开来，在相当程度上影响和制约了现代物流及供应链管理服务行业的发展。从各地看，地区经济发展不平衡，地方保护主义依然存在。因此，中国物流及供应链管理发展呈现出明显部门化、区域化特征，工业、商业、物资、交通等各自为政，相互间协调性差，造成了资源浪费。

(3)物流及供应链管理专业人才短缺

中国在物流及供应链管理研究和教育方面还非常落后，物流及供应链管理知识远未得到普及。企业对人才也未予以足够重视，从事物流及供应链管理的人员相应地缺乏业务知识、业务技能，从而不擅管理。教育水平不高主要表现在缺乏规范的物流及供应链管理人才培育途径。企业的短期培训仍然是目前物流及供应链管理培训的主要方式。物流及供应链管理专业人才短缺严重阻碍着我国物流及供应链管理行业的发展。

三、公司在行业中的竞争情况

(一)公司面临的主要竞争状况

公司面临着两方面的竞争：各专业服务商提供供应链各节点服务和综合服务商提供的供应链整合服务。

1、来自专业服务商的竞争

公司面临的来自专业服务商的竞争主要是指专业的物流服务商、增值经销商和

采购服务商的竞争。他们主要提供供应链上某项或几项的专业服务。

物流服务商主要提供物流运输服务，这是供应链管理的传统的基础性服务，目前，提供该项服务的企业众多。它们依靠庞大的运输设施占据某种运输市场。本公司作为专业供应链服务商，自身并不大量投资购建运输设施，而是将整合的供应链服务业务中的物流运输再分包给专业的物流服务商，因而，本公司与专业的物流服务商更多的表现为合作的关系。

增值经销商主要提供代理销售，要承担库存风险，虽然与本公司销售执行商业形式颇为相似，但性质不同，他们的核心是销售，本公司的核心是执行。增值经销商中有代表性的是香港上市公司利和经销(IDS)和神州数码，他们在内地，特别是在华南地区有广泛业务。另外，国外比较有名的增值经销商还包括 ImgramMicro、Arrow 和 Avnet 等。

采购服务商主要提供代理采购，其核心是订单管理和产品质量管理。目前，提供该项服务的国内企业不多，代表企业包括香港利丰集团等。采购执行服务是本公司提供的供应链一站式服务中的重要内容，与采购服务商有正面的竞争，本公司的竞争优势表现在能提供多项专业采购服务商不能提供的综合配套服务，包括采购后供应商库存管理服务(VMI)以及全球分拨中心(DC)服务等。

2、来自综合服务商的竞争

供应链综合服务在中国刚刚兴起，目前只在 IT 等少数行业运用较多，在这些领域本公司的竞争主要来于专业服务商的竞争，目前国外著名供应链综合服务主要有香港嘉里物流、C.H.Robinson、DFDS、UTI Worldwide 等。这些公司已开始在亚太地区拓展业务，同时，本公司拟大力拓展海外市场，这样一来，国外这些相关公司与本公司会逐渐发生业务竞争。

鉴于本公司的本土背景、国内丰富的业务与人脉关系以及在某些市场(如 IT 市场)的传统优势，本公司在上述竞争中具有较强的竞争优势。

(二)公司的竞争优势

1、独特的商业模式

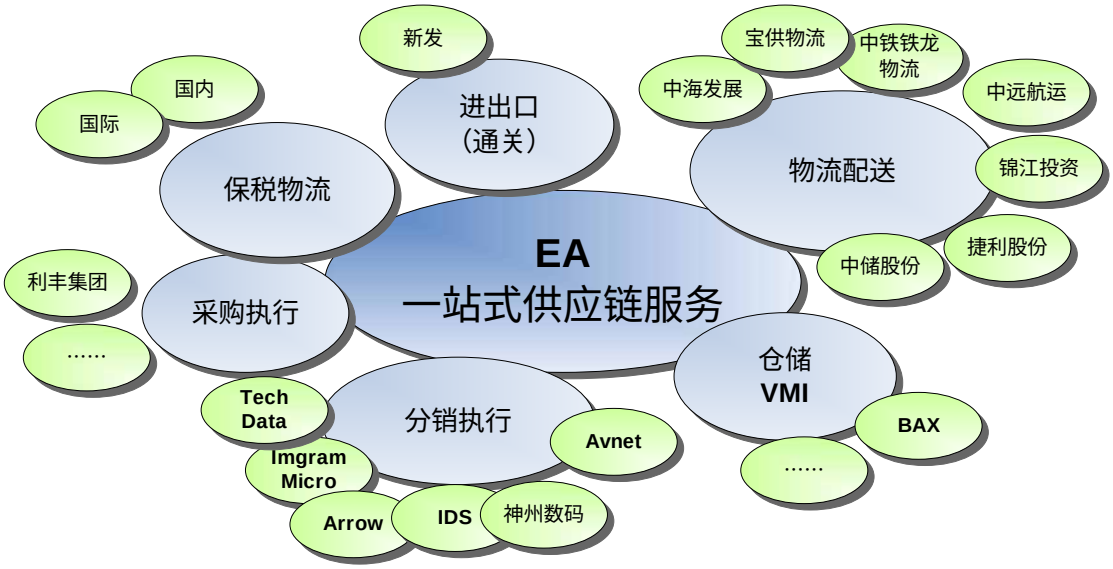
本公司商业模式是为企业提供“一站式供应链管理服务”，即将传统的物流服务商、增值经销商、采购服务商等服务功能加以整合，从纵向对服务项目进行专业化分工，形成强有力的服务产品，其产品线几乎覆盖了以上传统服务商的业务范围；

从横向对整个供应链进行一体化整合，为企业提供“镶入式”的服务产品，使企业外包环节与非外包环节能够无缝链接，最大限度降低物流及管理成本，提高供应链效率。

本公司的商业模式与传统相关服务商有着很大区别，功能对比表如下：

比较项目	物流服务商	增值经销商	采购服务商	本公司
存货管理	否	是	是	是
拥有存货	否	是	是	否
接受采购订单	否	是	是	是
将采购订单通知供应商	否	是	一般没有	是
直接向供应商订货	否	是	是	是
将货物运送给代理商/终端客户	是	否	是	是
向代理商/终端客户收款	否	是	否	是
营销支持	否	是	一般没有	是
客户服务管理	否	是	是	是
结算支持服务	否	是	是	是

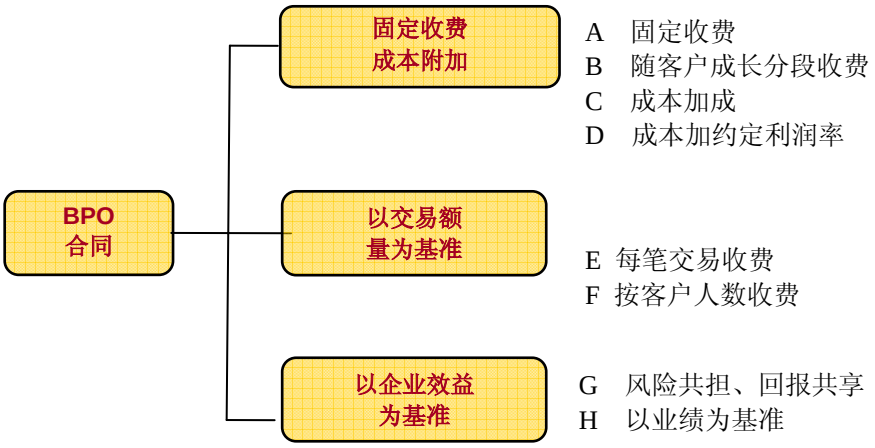
本公司与其他服务商的关系如下图：



可见，与传统的物流服务商相比，本公司在提供物流配送服务同时还提供采购、收款及相关结算服务，如信用支持等服务；与传统的增值经销商和采购商相比，本公司一般不保有大量存货，避免了存货风险，降低了存货成本，同时传统的增值经

销商和采购商只在有限范围内为企业提供结算支持服务，采购商一般也不参与客户的营销支持活动。

本公司商业模式的独特性还在于其赢利模式，与其他相关服务商不同，本公司的收入是根据业务量(交易额/量)一定比例收取的服务费，而非传统的经销商和采购商所采用的买卖差价模式(即售价-买价-其他成本=利润)，即：BPO(业务流程外包)合同模式。这一模式使企业与本公司从传统的客户关系发展成利益共同体，即本公司通过整合企业供应链环节，提高企业供应链效率和市场竞争力，从而提高企业业务量(交易额/量)，同时提高本公司的服务费收入，企业与本公司不是一个此消彼长的关系(你的卖价高了，我的成本就高，利润就低)，而是一个相互促进的关系，实现企业与本公司的双赢。



资料来源： 摩根士丹利

公司目前采用的是 BPO 第二种赢利模式，即以客户交易额/量为基准收取服务费模式，从上图可见，相对于 BPO 第一种和第三种赢利模式，本公司目前采用的模式比第一种更具发展潜力(不受固定费率的限制)，比第三种模式风险小，不承担企业经营风险，较符合中国目前市场状况。

2、市场跨行业拓展优势

中国宏观经济良好走势以及物流及供应链外包行业强劲的需求给本公司带来了极佳的发展机遇，使本公司能以年增长 30-40%的速度快速发展。尽管发展速度很快，但中国物流及供应链外包渗透率仍很低，跨行业发展空间仍十分广阔。

本公司提供的“一站式供应链管理服务”模式对企业供应链有极强的渗透性和紧密性，使得本公司很容易通过现有行业向相关行业的延伸与渗透，如果某些作为供应商或生产商的高科技企业已成为本公司的客户，那么他们的客户(如他们的供应商或购买商)则也很容易成为本公司的新客户，这是因为本公司为企业提供的供应链管理服务模块已成为企业整体供应链不可分割的有机整体了。目前，本公司在服务 IT、电子产品和医疗器械等高科技同时，开始向相关行业，如：医药、家电、零售、汽车及机械等行业延伸，进一步拓展市场。

本公司正在进入(或拟进入)的这些行业都表现出对物流及供应链外包较强的需求，如：中国医药市场未来 3 年保持着年复合增长率为 11.3%(来源：IMS)；中国家电市场未来 3 年保持着年复合增长率为 10%(来源：Datamonitor)；中国零售市场未来 3 年保持着年复合增长率为 7.9%(来源：Euromonitor)等。

3、品牌与客户优势

本公司已与多家国内、国际知名的公司建立了良好的业务关系，为许多包括世界 500 强在内的众多跨国公司提供供应链管理服务，包括 GE、Philips、Cisco、英迈国际、Benq、Dell、松下、柯达、OKI、AMD 等世界 500 强企业，及中国财险(PICC)、清华同方、方正、海尔、康佳、海信数码、TCL 及浪潮等中国大型企业。这些优质客户一般信誉良好，本身发展迅速，业务不断增长，使得本公司的服务业务稳定，且增长潜力巨大，业务风险较小，同时，使本公司能借助这些优质客户在各行业的巨大影响拓展服务业务范围，为拓展潜在客户奠定良好基础，逐步扩大和强化本公司的品牌优势。

公司重要客户业务情况如下：

（单位：万元）

客户名称	服务的产品	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
		业务量	收入额	业务量	收入额	业务量	收入额	业务量	收入额
Benq	液晶显示器/笔记本电脑/电脑零件/数码产品等	124,707	249	234,080	565	71,801	199	36,070	112
Philips	显示器、飞利浦照明类、多媒体类、医疗设备、车载 CD 模块	58,142	245	185,386	276	31,076	111	13,949	35
Cisco	网络产品	159,385	1,026	180,986	1,222	121,060	818	133,245	740
英迈国际	网络产品及零配件	73,759	296	107,008	420	71,276	379	73,203	481
柯达	Kodak 印刷影像系统(包括印刷设备、医疗成像设备、胶片、底片、数码相机、文字处理系统如打印机、扫描仪等	4,828	5	23,278	27	-	-	-	-
松下	电子、电路、机械等产品(合作供应商的所有生产用材料)	17,054	309	12,706	176	-	-	-	-
OKI	打印机及配件	14,192	91	8,273	52	-	-	-	-
GE	医疗设备	8,570	701	13,810	716	1,293	76	-	-
Dell	Dell 电脑配件及整机	448	5	83	2	-	-	-	-
清华同方	笔记本及台式机配件	52,691	1,292	119,826	2,764	156,162	3,523	154,180	3,368
海尔	台式机电脑配件；笔记本电脑、机座、配件；	56,842	328	45,055	271	20,086	158	7,699	112
TCL	电脑配件	13,228	166	26,203	307	-	-	-	-
康佳	手机零配件	1,359	20	7,721	90	11,150	95	20,047	209
浪潮	台式机用 CPU，微机用显示控制卡，服务器用硬驱控制卡，微机用硬盘驱动器	1,265	13	5,182	50	2,338	15	3,859	39
海信数码	PC 配件	-	-	2,762	19	6,704	95	5,556	44
方正	笔记本电脑机座	3,630	56	1,080	15	1,496	16	3,869	48
中国财险	网络产品	7,566	454	-	-	16,667	1,054	11,828	689

公司与上述重要客户签署的正在履行的商务合同详见本招股说明书“第十四节其他重要事项”之“二、(二)正在履行的重大商务合同”。

近年来，本公司通过提供专业化的供应链管理服务，已在业内树立了良好的口碑，使怡亚通品牌成为供应链管理服务行业的先锋与领导品牌。

品　牌　荣　誉	
《福布斯》2006 中国顶尖企业榜第 25 位	中国进出口 200 强(2000-2005)
中国物流百强企业	深圳市民营企业 50 强
中国民营物流企业 TOP30	深圳市首批十三家重点物流企业
中国发展最快物流企业 TOP10	深圳“十大创新物流企业”
广东省民营百强企业	深圳海关纳税十佳企业

借助全球电子信息产品制造业及其他制造业向中国大陆转移的趋势，在良好客户资源基础和品牌形象上，本公司将可保持和进一步提升在供应链管理服务行业的竞争力。

4、强大的后台支持系统

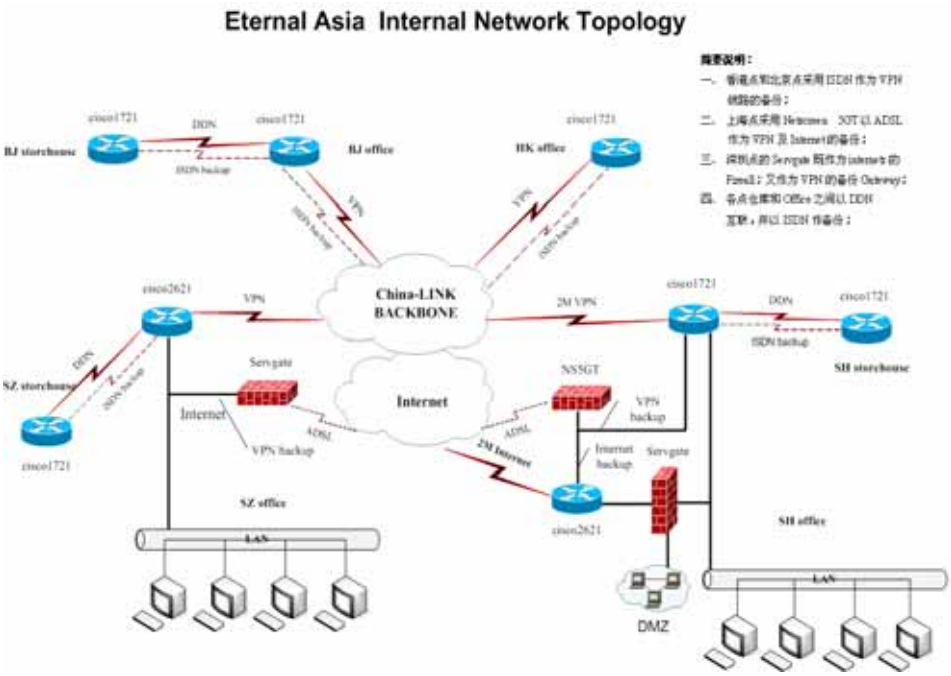
(1)先进的计算机信息管理系统

计算机信息管理系统是供应链管理服务行业的核心物质基础，是实现本公司供应链整合与资源共享，为客户提供“一站式服务”的关键。本公司为不断提升内部管理及更好的满足客户业务需求，从 2004 年起投入巨资与毕博公司(Bearing Point)结合怡亚通自身及客户业务特点，共同研发了 Eternal 信息系统。该系统是毕博公司通过 CMM5 认证样板项目。

Eternal 信息系统集成了物流仓储管理、订单管理、通关管理、财务控制、数据分析、采购/分销管理和客户查询、实时跟踪等功能。可全面支持公司针对不同客户业务类型提供完整解决方案，并可根据客户的需求量身订制各类业务报表，全面支持客户业务开展。

<table>
<tr><th colspan="2">本公司信息系统功能</th></tr>
<tr><td colspan="2">支持的业务
海关通关/国内物流/保税物流/货物管理/订单管理</td></tr>
<tr><td colspan="2">数据分析
毛利，账龄，库龄，信用额度控制</td></tr>
<tr><td>仓库管理系统</td><td>运输管理系统</td></tr>
<tr><td colspan="2">订单处理</td></tr>
<tr><td colspan="2">财务控制</td></tr>
<tr><td>基础信息
客户，供应商…</td><td>权限认证
用户，权限集</td></tr>
</table>

怡亚通信息系统结构图



(2)富有经验的管理团队

本公司拥有经验丰富的高级管理队伍，对怡亚通经营模式的多类型供应链管理服务均具经验。高级管理团队大部分成员在加入怡亚通之前已取得丰富经验。怡亚通的高级管理团队，使怡亚通有能力维持及战略性地发展业务以满足客户需要，并与客户紧密合作，为客户开发合适及度身定做的供应链管理服务解决方案。

(3)发达的服务网络

本公司拥有遍布中国及亚太地区的国内/国际物流配送网络；拥有遍布中国的保税物流网络；拥有遍布中国的营运网络；拥有强大的信息系统网络

本公司总部设在深圳，成立了北京、上海、苏州、大连、天津、深圳、广州、武汉、沈阳、成都、杭州、厦门、青岛等分公司或子公司，搭建了上海、苏州、大连、天津、深圳、广州、成都、厦门、青岛等保税物流营运平台，完善了 ERP、CRM 等系统，逐步实现 B2B 交易平台，信息网络覆盖全国各地办公室和各地仓库。透过这些遍布全国的分公司和子公司，依托营运网，本公司形成了华东营运中心辐射长三角、华南营运中心辐射珠三角、华北营运中心辐射环渤海、西南营运中心辐射中西部的供应链管理服务格局；并积极发展海外市场，形成覆盖全国，辐射全球的供应链管理服务平台。

• EA营运网络
总公司
分公司
子公司
沈阳
华北营运中心
辐射环渤海
北京
天津
大连
青岛
西安
西南营运中心
辐射中西部
成都
武汉
苏州
上海
华东营运中心
辐射长三角
杭州
广州
厦门
龙岗
盐田
深圳
香港
华南营运中心
辐射珠三角

• EA保税物流网络
保税物流园区(C型)
保税物流中心(B型)
保税区
保税港
自由贸易港
天津
大连
青岛(筹)
苏州工业园区
苏州新区
上海外高桥
成都(筹)
广州
厦门
深圳福田
深圳龙岗(筹)
深圳盐田
香港
Eternal Asia

(三)公司主营业务发展的劣势

1、迅速增长的业务与基础设施建设之间的矛盾日益突出

本公司各项业务增长极为迅速，年增长率保持在 40%左右，这使本公司基础设施建设(如保税仓库与运营平台建设)面临越来越大的压力，迅速增长的业务与基础设施建设之间的矛盾日益突出。加大基础设施投入，保证业务增长的可持续性成为公司发展的重要课题。本次发行募集资金相当份额用于基础设施与运营平台建设，如上海、深圳供应链与物流基地等有助于缓解基础设施建设压力。

2、迅速增长的业务与相关新业务人才短缺之间的矛盾日益显现

本公司业务增长迅速，新的客户群与新的业务种类都需要大量新型专业人才，中国目前供应链管理人才十分稀缺，迅速增长的业务与相关新业务人才短缺之间的矛盾日益显现。

本公司本着“引进来、走出去”原则，一方面不拘一格招揽各方人才加盟，另一方面加强企业自身人才的培养，加强员工职业培训，提高员工素质。

(四)市场占有情况与行业地位

报告期本公司物流与供应链管理服务含税收入逐年快速增长，同时，中国物流与供应链外包支出也在快速增长，本公司市场占有率保持相对稳定。具体情况如下：

项目	2006 年
本公司物流与供应链管理服务含税收入(亿元)	3.02
中国物流与供应链外包支出(亿元)*	800
市场占有率	0.38%

注：中国物流与供应链市场价值(亿元)数据出自雷曼兄弟研究报告，原文单位为十亿美元，本招股说明书按1：8换算成人民币。

公司连续多年为物流百强企业，在IT供应链服务行业内居于龙头地位，在中国供应链管理服务业无论是规模和效益在业内均名列前茅。

四、公司主营业务的具体情况

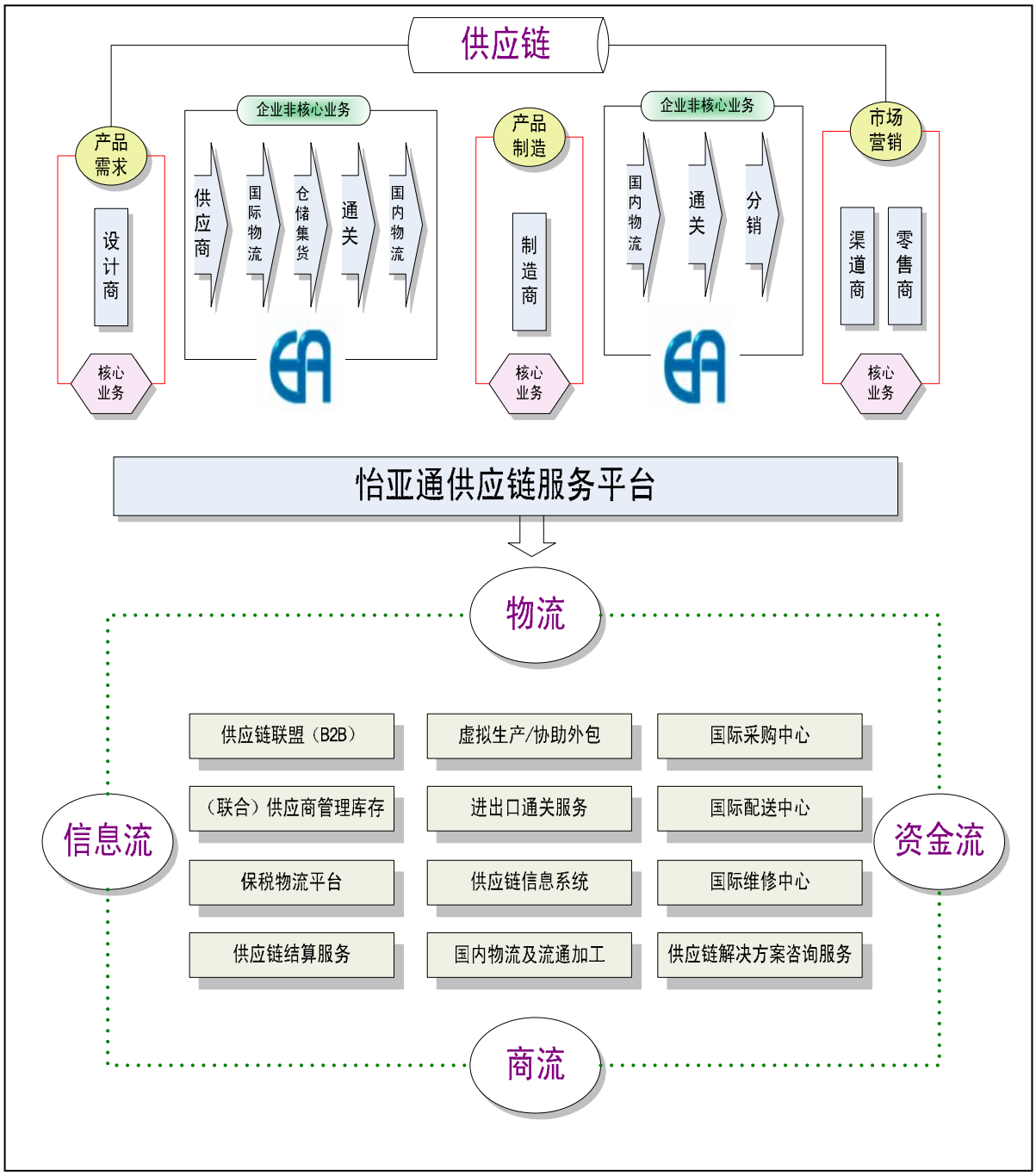
(一)主营业务模式概述

本公司主营业务是为企业提供供应链管理服务。供应链是一条包含了由企业内

部和外部为顾客制造产品和提供服务的各职能部门所形成的价值链，它涵盖了从原材料供应商、制造商和分销商，到最终用户的整个产品的所有环节，是一个贯穿整个价值链的信息流、物流和资金流的流动过程。供应链外包指企业将内部无法胜任的，或非优势的业务包给专业的，高效的企业。本公司主营业务就是承接这样的服务外包业务，为企业提供专业的供应链管理服务，使企业能把主要精力放在企业核心业务上，将自身的优势功能集中化，而将劣势功能转移出去，借企业外部的资源优势来弥补和改善自己的弱势，通过对外分散配置资源，可以使资源得到最有效的运用，特别是避免投入大量资源于枝节服务上。当环境转变时，企业亦可通过与本公司联动，灵活改变外包策略，快速完成调节适应过程，增加业务弹性，使企业变得更有竞争力。同时，企业通过与最好的供应链管理服务商的合作，能形成一种优势互补的战略合作关系，并通过供应链的“横向一体化”,实现信息、技术及组织的集成及资源共享，完成供应链外包环节与企业非外包环节的无缝链接；通过供应链的“纵向专业化”，促进供应链节点服务与产品的近一步专业化分工，提高了整个供应链的效率。

本公司定位为具有高速发展前景、行业领先的“一站式供应链管理服务”提供商。“一站式供应链管理服务”模式是本公司的核心竞争力所在，所谓“一站式供应链管理服务”模式是指本公司在不断拓展及深化服务产品和服务内容(即纵向专业化)的基础上，结合先进的信息系统、经验丰富的专业团队和高效严谨的风险与内部控制体系，对企业供应链环节尽可能的渗透，使企业能尽可能的把非核心竞争力供应链环节业务外包给本公司(即横向一体化)。具体来说，本公司“一站式供应链管理服务”是由客户订单需求开始，范围涵盖并贯穿从产品设计到原材料供应、生产、销售等整个生产经营活动过程，中间经过运输和仓储，把产品送到最终用户的各项业务。本公司的供应链管理系统对供应链中的物流、信息流、资金流、商流进行计划、组织、协调与控制，而每一项具体业务则由一个专业团队对口完成，盈利模式根据所提供的不同服务产品收取双方约定的服务费，不承担产品质量和价格风险，客户的合约长度最低为一年，客户稳定和忠诚度高。

主营业务流程图如下：



(二)主要业务构成

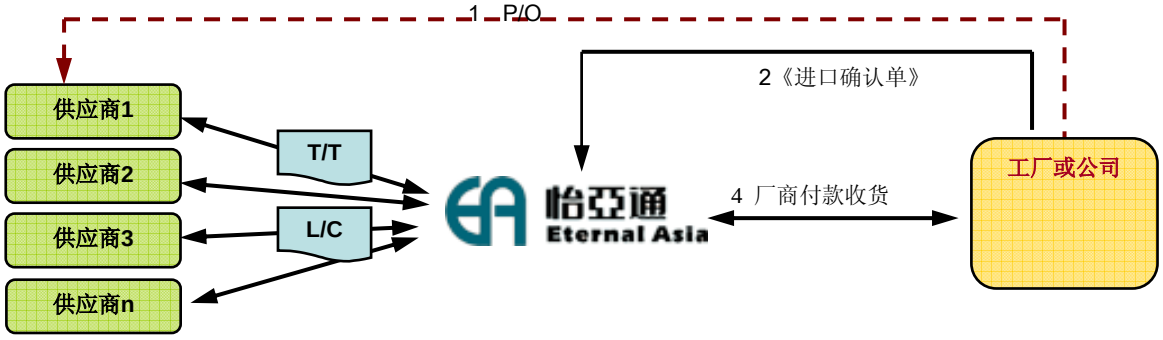
从上节供应链流程图，可以大致把一个完整的供应链分成两部分：一是采购部分，即从(原料)供应商(或设计所等)到生产企业(制造商)的部分；一是分销部分，即从生产企业(制造商)到最终用户(消费者)的部分。从上图可以看出，在企业和客户的生产经营活动中，包括了企业的核心业务(指产品设计、开发、制造、销售和市场)以及非核心业务。这些非核心业务包括：物流、仓储、配送、分销、货物管

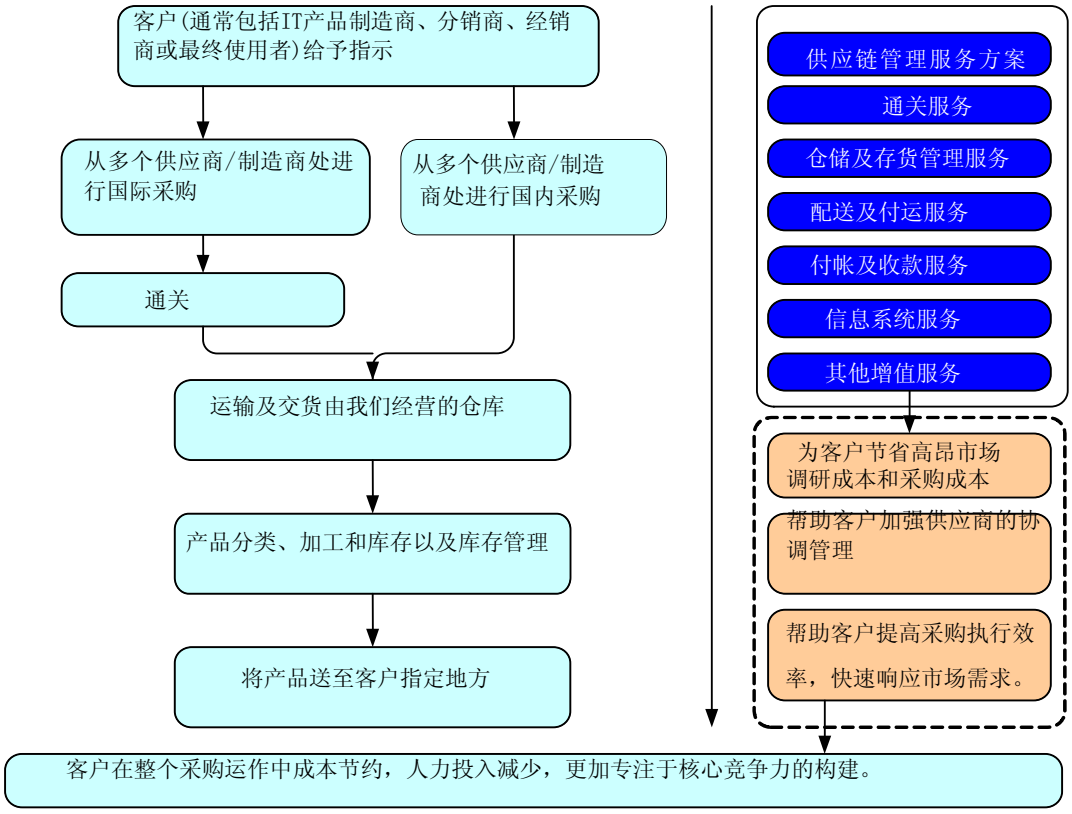
理、保税处理、货品加工与维修等，它们贯穿于供应链的采购部分与分销部分。本公司“横向一体化”模式就是要把这两部分非核心业务环节的服务尽可能地承包下来，通过技术与管理手段，实现企业外包环节与非外包环节的无缝链接，最大限度地保持供应链的完整性与连续性，避免企业应雇佣过多的外包业务服务商而产生的对供应链的过度肢解，各服务商提供的服务难以与企业核心业务有机协调的弊端。

1、采购执行服务

本公司凭借专业的运作经验和先进的企业资源管理系统(ERP)，通过对供应链的整合，在供应商与生产商之间建立起紧密的、资源共享的动态企业联盟，使生产商可根据生产需求实现实时原材料及半成品采购，分销商可根据订单来进行半成品或成品的 JIT 采购。

采购执行运作模型

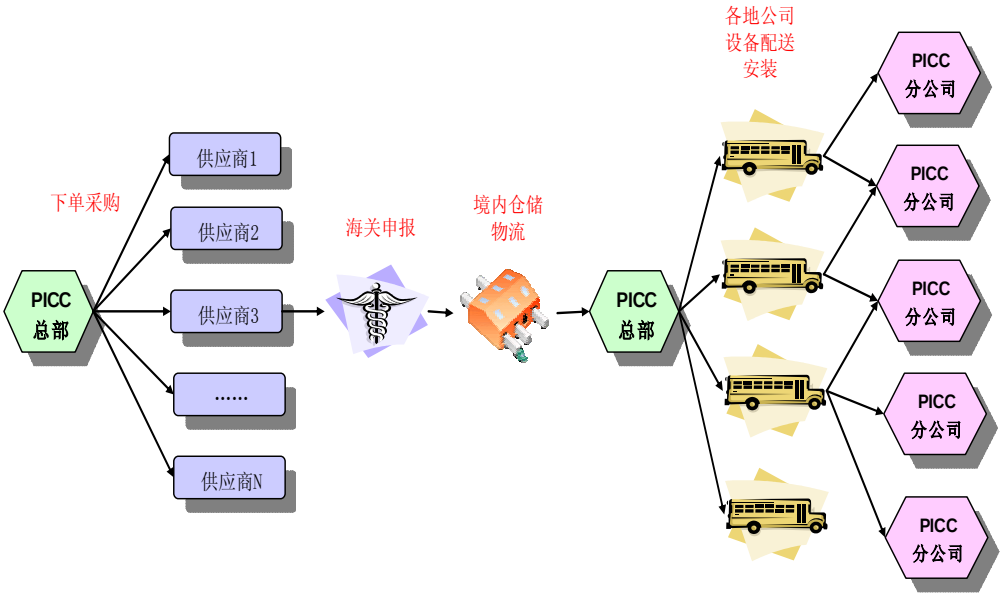

1 P/O
2《进口确认单》
供应商1
供应商2
供应商3
供应商n
T/T
L/C
怡亞通
Eternal Asia
4 厂商付款收货
工厂或公司


客户(通常包括IT产品制造商、分销商、经销商或最终使用者)给予指示
从多个供应商/制造商处进行国际采购
从多个供应商/制造商处进行国内采购
通关
运输及交货由我们经营的仓库
产品分类、加工和库存以及库存管理
将产品送至客户指定地方
供应链管理服务方案
通关服务
仓储及存货管理服务
配送及付运服务
付帐及收款服务
信息系统服务
其他增值服务
为客户节省高昂市场调研成本和采购成本
帮助客户加强供应商的协调管理
帮助客户提高采购执行效率，快速响应市场需求。
客户在整个采购运作中成本节约，人力投入减少，更加专注于核心竞争力的构建。

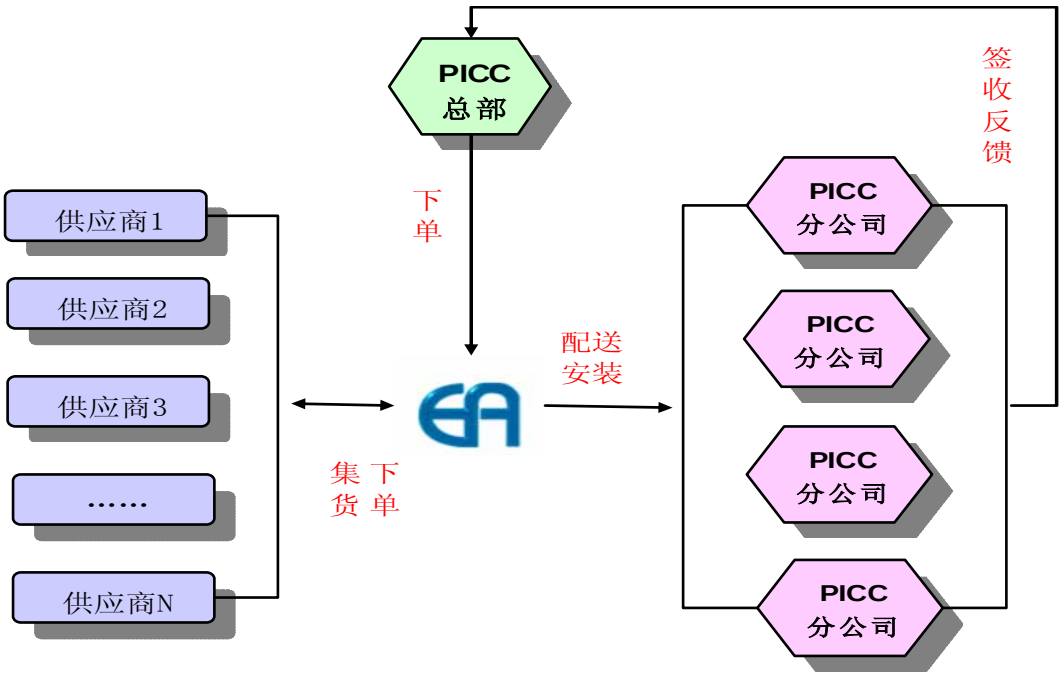
【业务模式的实际运用】

PICC 由原来多个供应商采购，运输，通关到国内配送的过程，全部简略到由 PICC 下订单给本公司，本公司直接将多个供应商集货交到 PICC 在全国各地的分子公司。

PICC 原采购模式：



PICC 引入本公司服务后，现有采购模式：



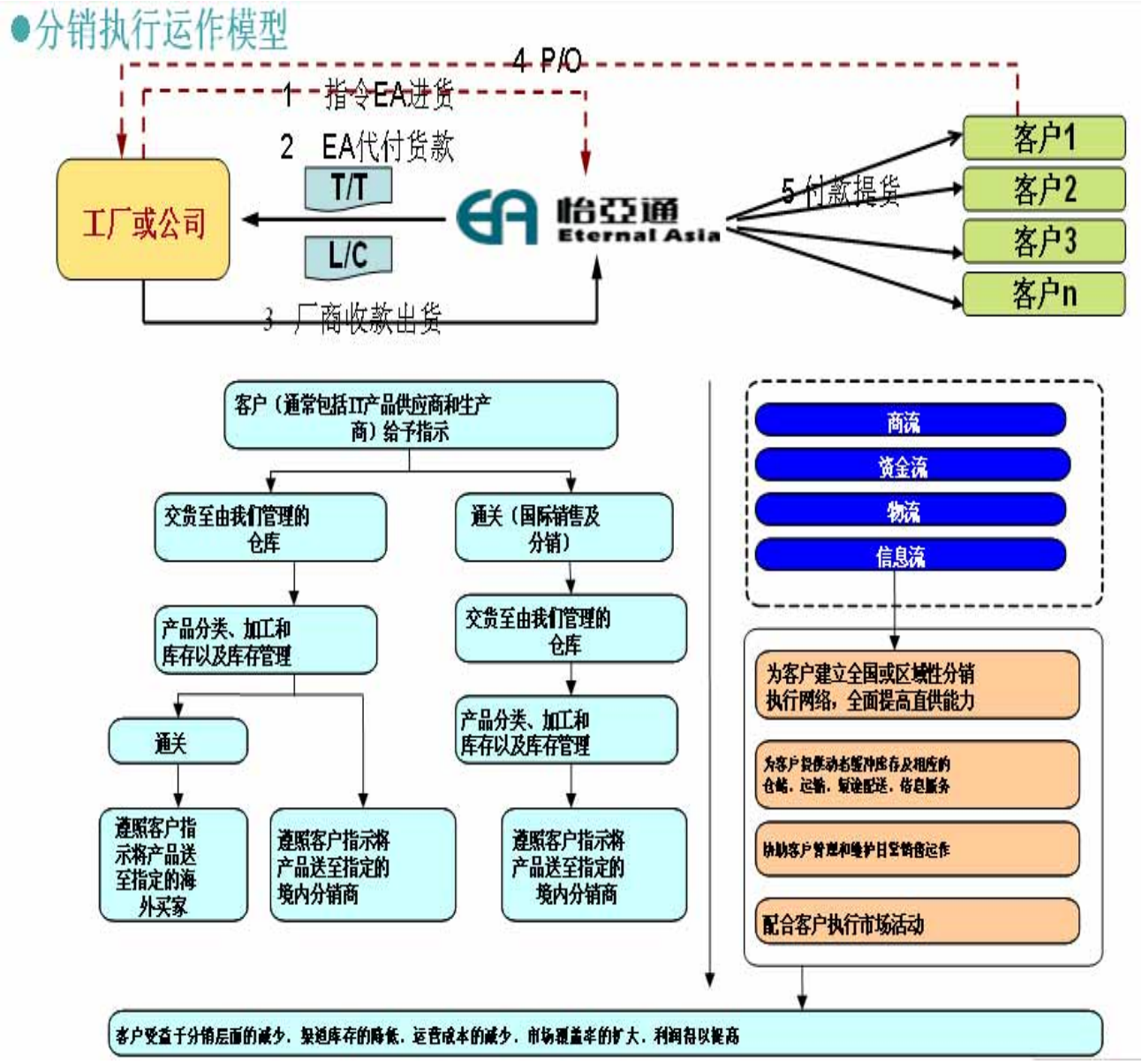
本公司凭借丰富的网络资源和运作经验，根据订单来进行原材料、半成品的JIT采购，为客户节省高昂的市场调研成本和采购成本，客户在整个过程中，人力投入少，专注于核心竞争力构建。

由于本公司在 IT 采购渠道上的行业支配地位，该种采购模式经过多年的实践证明：供应商准时交货提高到 97%，无缺陷发票提高到 98%，订单管理的周期时间 1 天，订单管理成本节约 9.3%，成品库存 30 天～15 天。

项目	传统采购售模式	采用本公司采购执行模式
渠道物流费用	15%	3%
配送安装	25 天	10 天
人员支持	60 人	专业支持
资源投入	分散效率低	集中调配高响应

2、分销执行服务

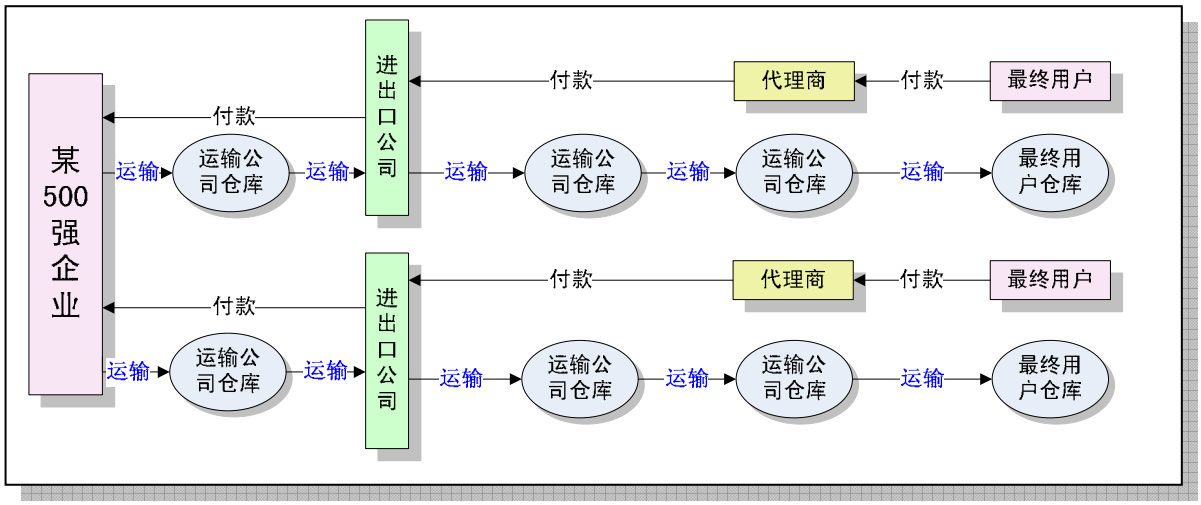
本公司在先进的企业资源管理系统(ERP)之上，致力于以更灵活的方式、更可靠快捷的运作构造更高效能的分销执行平台，在生产商与销售客户间建立紧密联系，为客户提供及时、高效、优质的分销服务。



【业务模式的实际运用】

某 500 强企业原来的物流及供应链运作模式：该 500 强企业中国通过多家国内总代下单，由总代自己选定进口公司，分别完成产品的物流、资金流的运作。

该 500 强企业以前的模式：



该模式主要缺点在于：

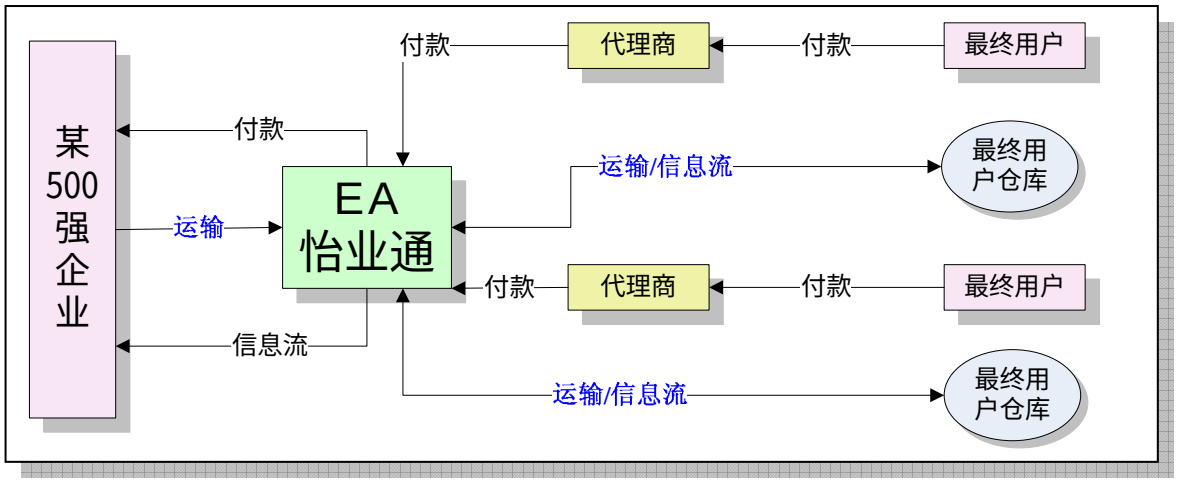
①涉及服务商和环节过多，运作复杂。该 500 强企业需要面对众多的进出口公司，合同管理和结算的工作量都非常繁琐。该企业的供应链也被人为肢解成多端，难以保证整个供应链的连续性及通畅性，增加了其管理难度和管理成本。

②物流及供应链成本较高。货物需要多次转手，产生多次出入库和存储操作，增加了物流成本。

③缺乏信息流。进出口公司无法将最终用户的库存及信息反馈给该企业，从而影响了该企业对市场变化快速反应的能力。

该 500 强企业选用本公司的供应链管理服务后，大大偏平了中间环节，通过与本公司业务信息系统得无缝链接，使该 500 强企业整个供应链变得相对简单和高效(从一对多到一对一)，大大降低了该 500 强企业物流及供应链成本，增强了该 500 强企业产品在中国市场的竞争力。

该 500 强企业目前的模式：



本公司作为该500强企业指定供应链管理服务商，并依靠自身全方位供应链管理服务的优势，每年对该500强企业产品的业务量均保持在2亿美金以上，占该500强企业中国销售总量的40%强。

3、按主要业务构成列示公司近三年一期主营业务收入情况

（单位：万元）

项目	2007年1～6月			2006年		
	业务量	主营收入	收入占总收入比	业务量	主营收入	收入占总收入比
分销执行	521,817	9,258	56.28%	694,996	14,335	50.40%
采购执行	426,249	7,192	43.72%	1,120,908	14,106	49.60%
合计	948,066	16,450	100%	1,815,904	28,441	100%

（续表）

项目	2005年			2004年		
	业务量	主营收入	收入占总收入比	业务量	主营收入	收入占总收入比
分销执行	385,554	7,212	39.03%	139,022	2,136	14.51%
采购执行	888,084	11,266	60.97%	783,541	12,583	85.49%
合计	1,273,638	18,478	100%	922,563	14,719	100%

本公司报告期内业务增长较快，2006年业务量较2005年增长42.58%，主营业务收入增长 53.92%；2005 年业务量较 2004 年增长 38.05%，主营业务收入增长25.54%。

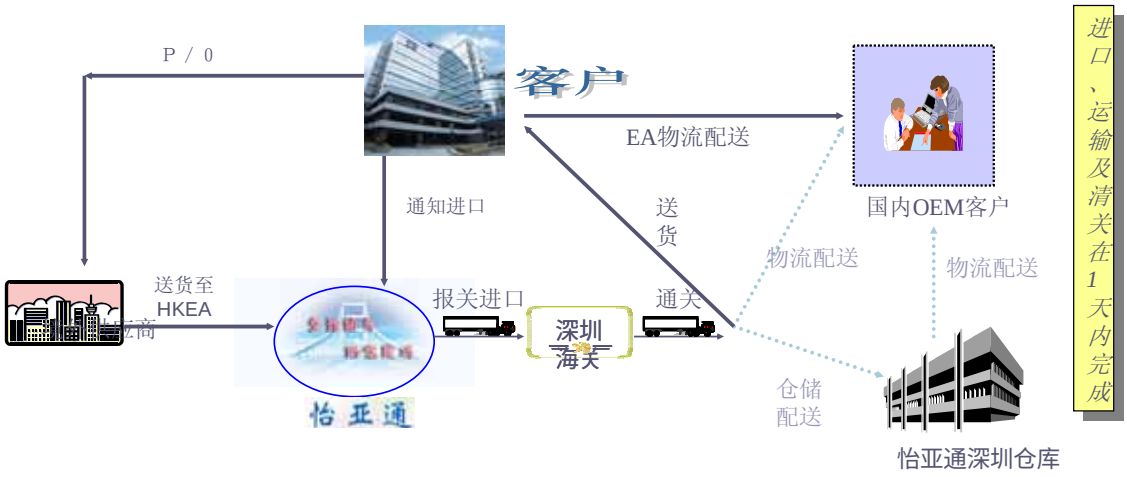
(三)主要产品和服务及主要功能与流程

本公司具体提供进出口通关、国内物流及流通加工(增值)、仓储、保税物流、国际采购、供应链结算服务、供应商管理库存(VMI)、虚拟制造/协助外包、国际维修中心(RMA)、B2B 供应链联盟、供应链解决方案咨询等服务产品，这些服务产品可根据客户需求单独运作，亦可结合运作，或应客户需求度身订造“一站式”供应链管理服务模式。

1、进出口通关服务

进出口通关服务是本公司最基本的业务产品，在这方面本公司有十年的运作经验，在全国各口岸(海关、机场)为进出口客户提供全面完善的通关服务，包括订单处理、出口文件筹备、到门(港)提货及通关监管运输等，本公司是“深圳市直通车服务企业”，深圳海关“客户协调员”制度的第一批试点企业，在缩短通关时间，减少货物在途时间上有突出的竞争优势。主要业务有：代办进口批文、快速通关、办理进口检验检疫、代办 3C 认证、代开 L/C 垫付采购资金、零在途快速付汇、全程保险、代客租船订舱、办理 C.O.、FORM A 证书、垫付出口退税款。

业务流程如下：



客户通过本公司进出口货值非常巨大，公司进出口通关服务对客户供应链运营几乎是不可或缺的。近三年一期，客户通过本公司进出口货值的海关统计如下：

（单位：万美元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
进口金额(货值)	62,903	117,243	95,571	94,699
出口金额(货值)	5,901	4,162	754	388
总计	68,804	121,405	96,325	95,087

资料来源： 海关统计数据(只包括以深圳怡亚通名义报关的金额，不包括其他子公司名义报关的金额)

有关公司2007年3～9月期间深圳海关取消公司“客户协调员制度企业”资格及2007年4月将公司的管理类别由A类调整为B类的情况说明如下：

(1)2007年3～9月期间被深圳海关取消“客户协调员制度企业”资格事宜

公司于 2006 年 8 月与新客户深圳市新曼嘉达科技发展有限公司(以下简称“新曼嘉达”)签订《委托代理合同》，新曼嘉达委托公司代理进口汉斯格雅、杜拉维特、卡德维和当代等德国产卫浴产品，公司根据新曼嘉达出具的《委托货物进口确认单》验货、制单并向海关申报货物进口。该代理进口业务只是公司为客户提供的进出口通关、仓储、运输等“一站式”供应链管理服务中的一个环节，公司未单独收取进口代理费，而是根据代理业务量(交易额/量)的一定比例收取服务费，也非传统的

经销商和采购商靠买卖差价赚取利润。公司在提供供应链管理服务中，不承担产品质量和价格风险。

在新曼嘉达事宜中，公司按照货物进口完税后价款的 1.2%收取服务费。2006 年 8 月至 2006 年 12 月期间，公司共代理新曼嘉达进口业务 21 单，共计收取服务费人民币 99,480.48 元。

2007 年 1 月，深圳海关价格处口头通知公司发现新曼嘉达公司委托公司代理进口卫浴产品的申报价格存在问题，公司商务部及关物部有关工作人员立即报告当时分管营运(包括关务部)的副总裁，但因该副总裁已准备离开公司(其 2007 年 3 月已离职)而未予及时处理。2007 年 3 月，皇岗海关缉私分局出具皇关缉侦立字[2007]017 号《中华人民共和国皇岗海关缉私(分)局立案决定书》，决定“对深圳市新曼嘉达科技有限公司涉嫌走私普通货物物品案立案侦查”。由于公司作为代理进口方，在代理新曼嘉达进口卫浴产品时，未能及时发现其低瞒报价格，深圳海关于 2007 年 3 月 9 日通知公司，取消公司“客户协调员制度企业”资格。取消“客户协调员制度企业”资格后，公司代理的进出口不再享受深圳海关规定的“客户协调员制度企业”所享有的通关便利措施，只能按深圳海关正常手续进行报关、通关。

上述事件出现后，公司立即着手整改，加强内部培训，完善内部管理，从严审查新客户，特别是成立了营运管理中心，新设关务总监岗位，具体管理协调全国关务事务，减少人为失误，严格控制通关环节风险，取得了较好成效。公司于 2007 年 7 月与深圳海关签订《客户协调员制度企业合作备忘录》，并于 9 月被正式恢复“客户协调员制度企业”资格。

深圳海关缉私局 2007 年 9 月 30 日就新曼嘉达事宜出具《情况说明》：“深圳海关缉私局所属皇岗分局已对深圳市新曼嘉达科技发展有限公司涉嫌走私案立案侦查(立案号：皇关缉侦立字[2007]017 号)。该案被调查对象为深圳市新曼嘉达科技发展有限公司，与深圳市怡亚通供应链股份有限公司无关。经侦查，无证据证明深圳市怡亚通供应链股份有限公司存在低瞒报价格偷逃税款的走私违法行为”。

根据深圳海关综合统计处出具的公司进出口货物统计数据，2007 年 1～8 月公司代理进出口货物金额较上年同期增长 16.44%，公司业务继续保持较快增长。上述取消“客户协调员制度企业”资格事宜，未对公司业务造成重大不利影响。

(2)2007 年 4 月深圳海关将公司的管理类别由 A 类调整为 B 类的情况说明

公司 2007 年 2 月 5 日在为一家服装企业代理进出口通关业务时，委托深圳市

利通达国际货运代理有限公司进行报关，由于该公司操作失误，2007 年 2 月 9 日，中华人民共和国文锦渡海关向公司出具文关缉违出字[2007]45 号《中华人民共和国文锦渡海关行政处罚决定书》，公司被罚款人民币 70,000 元。

根据《海关总署公告》(2001 年第 5 号)，A 类管理企业的评审比标准之一为连续 6 个月无违法违规记录，包括不存在被海关罚款超过人民币 10,000 元的情形。鉴于公司在 2007 年 2 月涉及的海关行政处罚超过人民币 10,000 元，公司应已不符合 A 类管理企业评比标准。因此，2007 年 4 月 27 日，深圳海关向公司出具深企取(2007)12 号《海关取消 A 类管理通知书》，决定“自即日起取消对你单位实施 A 类管理，调整为按 B 类管理。”

根据《中华人民共和国海关对企业实施分类管理办法》(以下简称《分类管理办法》)第 12 条，公司作为 A 类管理的企业，在实行常规管理制度的基础上，可得到海关提供的“在海关业务现场设专门窗口，优先办理货物申报、查验和放行手续；并应企业要求，优先实行“门对门”验货。”的便利。根据《分类管理办法》第 13 条，“海关对适用 B 类管理企业实行常规管理制度”。

根据深圳海关综合统计处出具的公司进出口货物统计数据，2007 年 1～8 月公司代理进出口货物金额较上年同期增长 16.44%，公司业务继续保持较快增长。上述管理类别由 A 类调整为 B 类事宜，未对公司业务造成重大不利影响。

2、国际物流配送服务、国内物流及流通加工(增值)服务及仓储服务

本公司应客户不同需求，可提供国际物流配送服务或者国内物流及流通加工(增值)服务。本公司拥有覆盖全国各区域营运网络，在深圳、上海、北京、香港建设了一流的营运平台，专业配送(仓储)中心包括：香港、深圳、广州、上海、北京、西安、武汉、成都、沈阳、大连、厦门，形成覆盖全国一二级城市和主要三级城市的物流网络，以协助客户实现货物在全国范围内的快速、有效流动。本公司采取“门到门”和“门到港”服务，有汽运、空运、铁运、海运、联运等多种运输配送方式以供选择。以各地配送中心为基地辐射其覆盖区域范围的一、二级城市和主要三级城市的区域配送服务，提供特快专递、专人专送、专车配送、异地调拨及配套的信息反馈、代收货款等服务。

本公司目前的物流服务主要是整合整个供应链各节点资源，并不直接拥有大量运输工具，而将相关业务再外包，以提高供应链运行效率。近三年一期，公司物流

配送及仓储成本支出情况如下：

（单位：万元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
外包运输	1,815	4,351	2,045	1,765
仓储成本	1,183	1,073	693	221
总计	2,998	5,424	2,738	1,986

3、保税物流平台服务

随着经济全球化进一步加速，中国政府正加大改革力度，大力发展保税加工和保税物流产业，特别是在全国范围内大力推广保税物流园区、保税物流中心(B 型)以适应不断发展的制造业和国际贸易的需求。本公司是国内唯一全面入驻全国保税物流园区的企业，可帮助境外公司在保税区域内直接从事国际贸易，客户货物甚至不需要移动，就可完成多次货权转移和资金交付。

本公司的保税物流平台服务可为企业提供以下利益：

①解决保税加工型企业各种内销限制，即“境外一日游”(香港游)问题；

②帮助企业实现出口集货，并能提前办理退税手续；

③形成真正的境外交易或国际结算，免征增值税和消费税，方便企业开展多种形式的国际贸易业务；

④帮助企业实现货物“区港联动”，实现进出口集拼箱及国际中转业务，进一步降低企业国际运输成本。

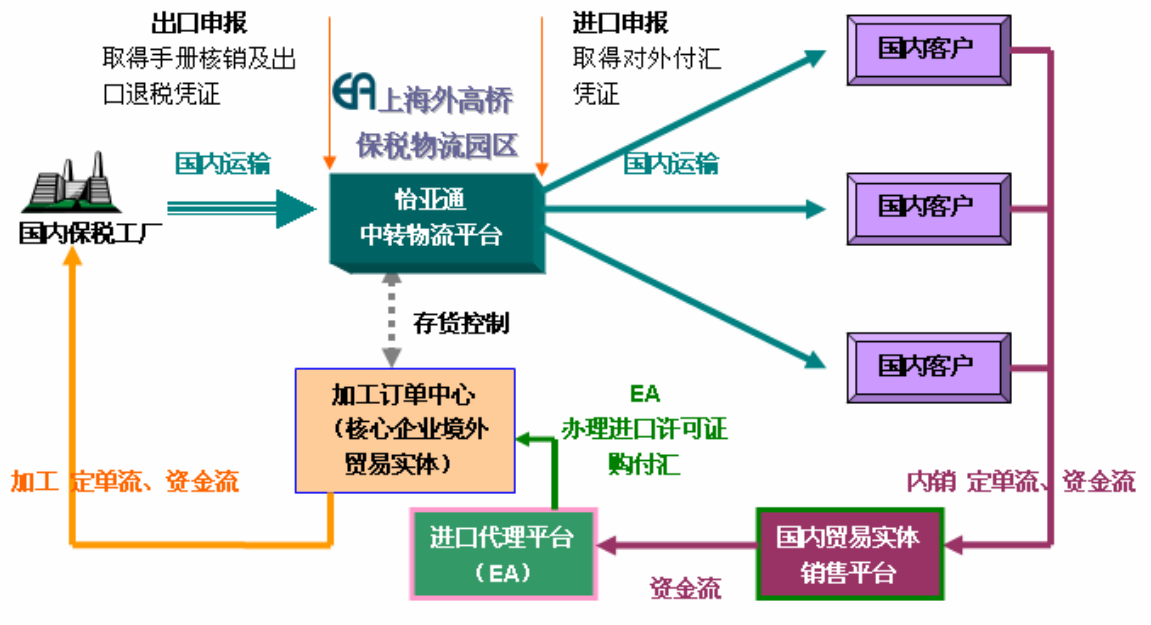
自 2003 年以来，本公司已为飞利浦、明基、上海贝尔、三洋、Arrow 等跨国公司提供了保税物流运作服务。

项目	传统物流模式	保税物流模式	备注
物流成本	—	比传统模式下降50%	出口复进口,不再经香港中转
资金流通的周期	—	比传统模式减少15天	减少流通渠道中库存
物流时间	5-10天	0～2天	集中
港区	多关区	同关区	纸质操作，货物不用转关
操作性	复杂	简单	专业

出口复进口业务是一种基本的保税物流服务，物流园区成立前，保税加工产品内销存在的各种障碍和限制：保税加工的产品，原则上必须出口，并取得出口凭证，用于手册核销和出口退(免)税核销。正是由于以上这些限制，因此形成了独特的保税加工产品“境外一日游”的问题，而随之而来的就是居高不下的物流成本，多环节操作，整个操作周期较长，并难以控制的问题。

整合物流园区政策优势及怡亚通全面服务能力后的“出口复进口”创新业务模式：

物流、定单流、资金流图示



出口复进口业务模式，改变了保税加工产品“境外中转”的问题，解决了企业面对成本、交货时间、流程控制、货物安全等方面的压力。

出口复进口业务的开展均基于以下政策：

(1)2003 年 12 月 8 日，国务院办公厅复函(2003)81 号文《国务院办公厅关于同意扩大保税区与港区联动试点的复函》，该文同意保税区和港区开展区港联动试点，成立保税物流园区；同意保税物流园区进区退税政策，国内货物进区，视同出口，可办理退税手续；园区货物进入物流园区后，可自由流通，复进口，复进口时按照货物进口的报关手续，进行申报。

(2)海关总署 2005-12-02 发布第 134 号令《中华人民共和国海关对保税物流园区的管理办法》，规范了海关对保税物流园区及其进出货物、保税物流园区企业及其经营行为的管理；同意保税物流园区，进区退税政策，国内货物进区，视同出口，办理退税手续；园区货物进口到国内按进口货物规定办理海关申报手续；海关在园区派驻机构，依照本办法对进出园区的货物、运输工具、个人携带物品及园区内相关场所实行 24 小时监管。

(3)2004 年 9 月 13 日 国家税务总局发布 117 号文《关于区港联动有关税务问题的通知》，在全国范围内发文，进一步明确，国内货物出口到物流园区后，可办

理退税手续。

(4)2005 年 12 月 23 日，国家外汇管理局印发汇发(2005)92 号文《国家外汇管理局关于保税物流园区外汇管理有关问题的通知》，明确及规范外汇管理及资金收付实施细则，明确规定园区外企业进口货物的，对园区和对境外企业的付汇管理，明确规定园区外企业出口货物到园区时，收到园区内外汇后，可办理外汇收汇核销手续，明确规定园区内企业的收付汇管理办法。

(5)2005 年 7 月 13 日，商务部、海关总署办公厅发布《关于保税区及保税物流园区贸易管理有关问题的通知》，明确保税物流园区内企业可申请进出口权，进行进出口业务。

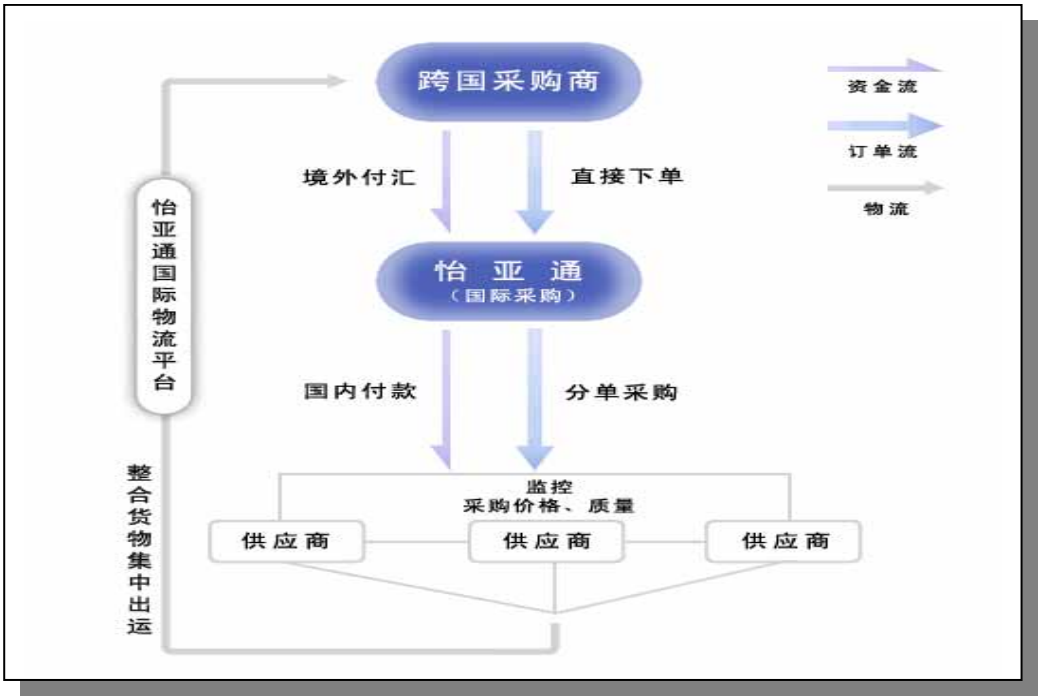
公司开展的出口复进口业务严格遵守以上相关法律法规。到目前为止，尚未发现国家上述有关该业务的相关政策有改变的迹象，因而，公司从事该项业务不存在政策风险。

此外，由于公司为客户提供的是多元化、一站式的供应链管理服务，“出口复进口”只是一站式整体服务中的一个环节，并不是一项独立的业务。如果国家对出口退税等政策进行调整，存在客户调整“出口复进口”业务量的可能，但客户仍需选择其它可替代的业务操作模式，而怡亚通依然能够为客户提供相应的替代服务和整体供应链管理服务方案。因此，怡亚通为客户提供的其他供应链管理服务并不会因此而受到影响，亦不会影响公司整体业务。

4、国际采购中心

在经济全球化高速发展的基础上，全球化市场产品寿命周期越来越短，产品种类日趋繁多，同时对产品无论是交货期和服务的要求越来越高，在面对全球化激烈竞争的买方市场，本公司提供的采购执行业务，从战略角度为国内企业的“敏捷制造”“准时生产”提供了强有力的支持和保障。本公司用专业的服务和强大的采购渠道将企业从一手包办的繁琐事务中解脱出来，本公司的国际采购中心帮助客户在正确的时间，按照客户的要求，以恰当的价格、恰当的数量和良好的品质采购企业所需要的物资(范围包括：原材料、成品半成品、信息产品、机械设备等)。并提供一步到位的全国物流配送、成套安装及售后服务。

其业务流程如下：

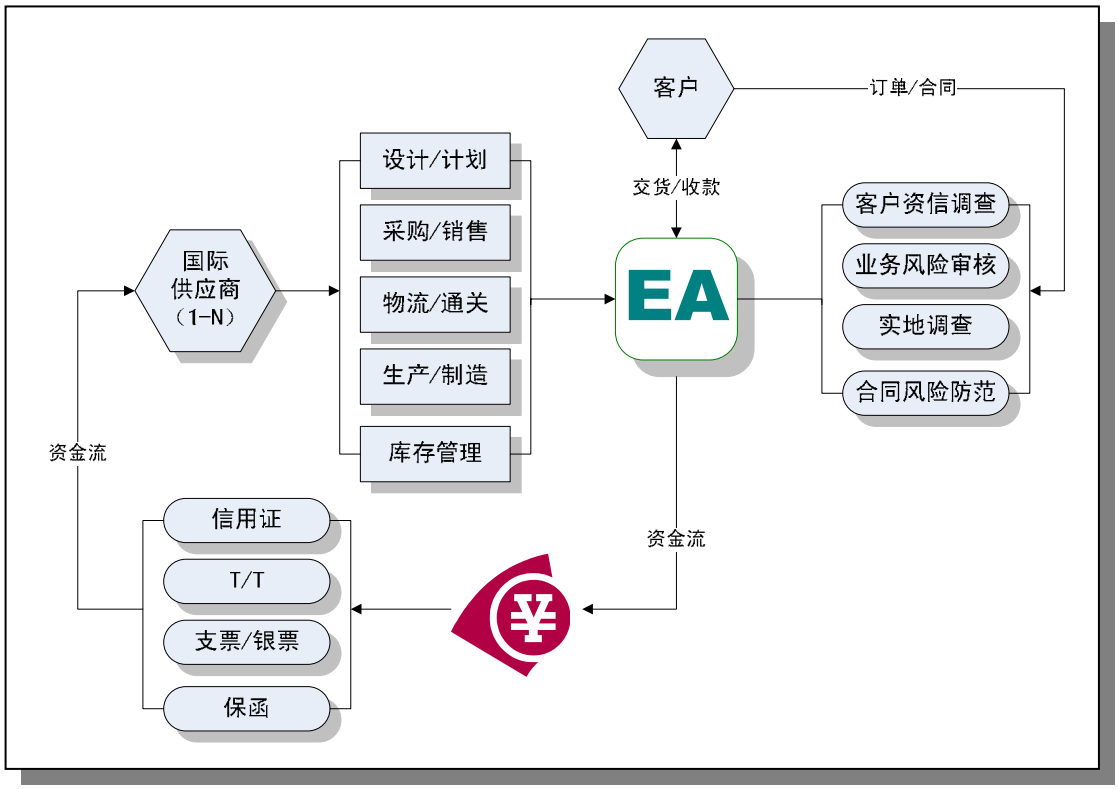


5、供应链结算配套服务

在集约化采购配送过程中，本公司提供强大的供应链结算配套服务。本公司是国内企业中率先提出并实践供应链结算配套服务的创新者。

本公司在 IT 业经过近十年的实践表明：开展供应链结算配套服务，无论是对客户、金融机构、厂商都是一个多赢的选择。本公司在业界经营多年，具备强大的客户资源信息系统，依托完善的风险内控体系，有一批专业内控人士在各自擅长的领域对客户资信和商业模式进行考察和控制，本公司开展此项服务的着眼点是：从整个产业链角度开展一站式专业供应链管理服务，并配套提供相应的供应链结算配套服务，并将针对单个企业的风险管理变为产业链风险管理，减少客户交易成本，而对这个行业不了解的金融机构而言，则降低了信息不对称产生的风险，成为客户与金融机构的“粘结剂”。

下图为本公司供应链结算配套服务的流程：



从流程上看到："信用管理"是本公司管理的核心内容。本公司把买卖双方的信用调查作为业务开展的前提，并构成契约关系最重要的基础。

同时，本公司非常注重对客户需求中的业务核心内容进行考查，例如在SAMSUNG(三星)硬盘及 sandisk 的代理商合作过程中，以业务扩展性考量为依据，以核心企业 SAMSUNG 及 sandisk 为出发点，为其在中国的供应链提供配套支持，同时由于本公司融入上下游企业的购销行为，增强下游的商业信用，促进中小企业与核心企业建立长期战略协同关系，提升整个供应链的竞争能力，本公司也从中获利，实践表明，这种由核心企业(往往是世界 500 强企业或国内的行业领先企业)参与的供应链结算配套服务，可以用最低的成本、最快的速度、最好的质量赢得市场，受益的往往不止一家企业，而是该行业中具有竞争优势的企业群。

目前本公司在国内供应链结算配套服务方面已占有市场领先地位，特别是在 IT 行业居于主导地位，逐步建立了完善供应链结算配套风险管理制度，对客户进行全方位的信用管理，实现发展与风险均衡下的稳健增长。

供应链结算配套服务主要是供应链管理服务环节的资金配套，在实际运作过程中，资金配套方式有信用证(L/C)、电汇(TT)、保函。配套资金大小是根据客户的

实际情况出发。

公司在为客户提供供应链结算配套服务过程中面临的主要风险是：

(1)外部风险：即公司因垫付款项而产生的应收账款无法全部收回的信用风险。2004～2006 年及 2007 年 1～6 月公司的业务量分别为 9,225,628,677 元、12,736,383,158 元、18,159,033,393 元和 9,480,659,989 元，2005 年和 2006 年增长幅度分别为 38.05%和 42.58%；2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司为客户垫付款项占公司总业务量的比例分别为 33.92%、23.66%、16.41%和 15.87%。总体上，为客户垫付款项占公司总业务量的比例较小，且比例逐年减小。

相应地，公司于 2004～2006 年末及 2007 年 6 月末的应收账款余额中，因代垫客户款项而形成的“代付款项”及“代付海关关税及其他费用”合计金额分别为 510,379,191 元、659,880,488 元、720,103,346 元和 707,295,028 元，占年度总业务量的比例分别为 5.53%、5.18%、3.97%和 7.46%(按半年业务量计算)。2005～2006 年末，公司上述应收账款余额增长幅度分别为 29.29%和 9.13%，小于公司业务量增长幅度，表明虽然公司业务快速扩张，但为客户垫付款项而形成的应收账款增长能够得到有效控制。

近三年一期，公司在提供供应链服务的过程中，未发生代垫款损失的情况。随着公司的业务扩张，公司所提供的结算支持服务量将越来越大，公司存在应收账款无法全部回收的信用风险。

针对信用风险，公司制定了相应的风险对策，从以下几个方面对该风险加以控制：

1)严格的客户选择制度

公司选择的客户一般为行业内有一定知名度，产品市场份额在国内外处于前列，且业务量稳定、信誉好的大、中型企业。从源头上保障可能发生的应收账款能及时全额回收。

2)严格的产品选择制度

公司选择的代理服务产品一般为行业里价值较高、市场竞争力强、市场变现能力好的产品，如 IT 产品、精密仪器、医疗设备等。

3)严格的信用控制

公司信用额度为业务量的 20%-30%，且在业务连贯持续性的前提下才提供。

4)严格的货物的控制

公司通过物流和仓储等服务环节，始终保持对货物的控制权。保证在极端异常情况下，公司可以通过合法处置，在订金的保证下迅速收回成本。

5)保证措施

公司通过收取订金，要求所服务的企业提供相关集团企业(著名公司)担保或提供相关资产进行交易保证等办法控制信用风险。

6)法律措施

公司通过建立完善的法律手续，确保在异常极端风险出现时可以通过法律手段处理货物，安全收回款项。

7)事中事后监控

公司设立专业的风险控制部门，该部门由专业的律师、熟悉银行风险审查的专业人员、熟悉企业进出口业务的专业人员组成，实时检查及反馈信用控制情况，保证应收账款平均周转期间控制在30天以内。

公司在报告期内，未发生过客户单方面违约导致应收账款无法正常收回的情况。

(2)内部风险：即公司在办理结算配套服务过程中的管理风险和操作风险。由于公司是专业供应链供应平台，客户通过此平台的资金结算量大，单据众多，结算环节多，存在环节管理和人员操作风险。

结算风险控制一直是公司的重点内控项目，主要采取以下方面的控制对策：

1)结算风险前期把控

公司所有业务开展前，必须通过风险部门与财务部门会同评估和审核，签定合同，并约定包括业务模式、结算方式、信用、保证措施及产品类型在内的详细《结算条款》，作为具体业务操作的依据和指引。

2)流程控制

公司资金结算业务操作严格按流程操作，确保在每个环节操作中对不同的风险点做到充分的审核和监控。

比如，在《结算条款》约定范围内，客户提交的订单要执行需要两个部门、四个岗位审核才能够执行：首先通过营运中心(包括商务和部门主管)，然后经财务部门(包括会计和会计主管)审核。如果客户提交的订单与结算条款约定有出入或异常，比如超期款项、超过结算范围的产品等，必须提交公司风险控制中心审核批准后才运行常规流程，必要时提交总裁核准。

公司规定，在流程中各岗位的审批人必须根据授权批准的规定，在授权范围内进行审批，任何组织和个人不得超越授权做出风险性决定。

3)岗位制度控制

公司有明确的《财务管理制度》，对涉及结算的岗位有严格的岗位分工，明确相关部门和岗位的职责权限，建立重要岗位权力制衡，确保办理资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。对于审批人超越授权范围审批的货币资金业务，经办人员有权拒绝办理，并及时向审批人的上级授权部门报告。

4)限制性接触控制

由于公司资金结算量大，故公司对资金业务实行“限制性接触”，各核算主体不得由一人办理涉及资金业务的全过程，严禁未经授权的机构或人员办理资金业务或直接接触货币资金。

5)内控考核评价控制

按照权利、义务和责任相统一的原则，明确规定各有关部门和业务单位、岗位、人员应负的责任和奖惩制度；将业务单位风险管理执行情况与绩效薪酬挂钩。

6)风险项目专案管理控制

对风控中心在前期审核中认为可能存在较大风险的项目设置“项目经理”，进行持续不断的监测，及时发布预警信息，制定应急预案，并根据情况变化调整控制措施。

6、供应商管理库存(VMI)服务

VMI 是 Vendor Managed Inventory 的缩写(供应商管理的库存)。VMI 优势表现在：

①降低库存：库存成本由原来的完税成本改变为保税成本，直接降低 17%(或更高)的库存成本，降低由于库存造成的资金积压，提高资金周转率；同时，由于库存产品未完税，因此市场的价格波动所造成的关税和增值税影响也随之降低。

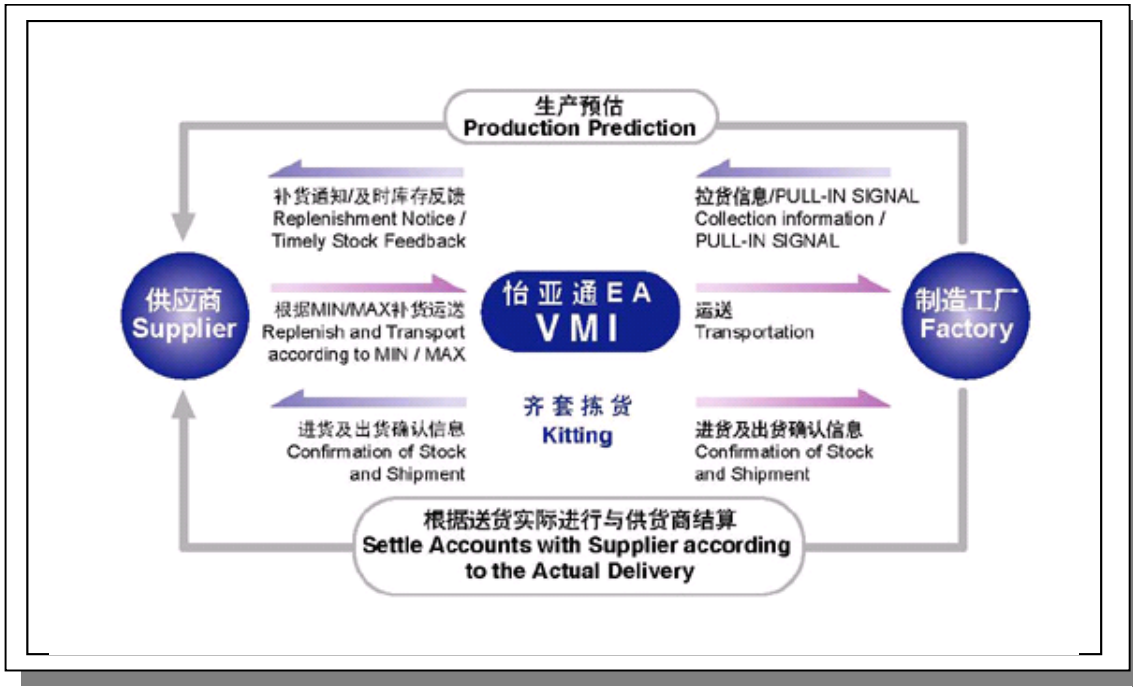
②缩短供应商供货的响应时间：将供应商的集货仓库设置在离工厂最近的保税区域，通过绿色通道模式做到最优化的供货时间响应。(通过本公司全面完善的保税基础设施，可进一步增加客户 VMI HUB 的选址点，提高 VMI 项目的实施可行性。)

③提高材料的配套率：将所有供应商的货物集中在一个仓库操作，可以通过第三方物流的增值服务，将配套好的货物直接送上生产线，减少中间环节费用和时间。

④降低仓储、运输和报关费用：将所有供应商的货物集中在一个仓库操作，通过提高仓库利用率，整合报关，拼车运输等措施降低运作费用。

⑤确保货物在国际市场的自由流动：目前，供应商生产的产品已经越来越多地向全球供应，因此集结在 VMI 网络中心内的货物是否能够自由的输出到需求国去，也成了 VMI 项目实施的一个关键点。而物流园区的单纯境外属性，确保了这种全球化采购及供应的需求。另一方面，由于境外公司可在物流园区内直接从事国际贸易，因此，货物甚至不需要移动，就可完成多次货权转移和资金交付。

其业务流程如下图：

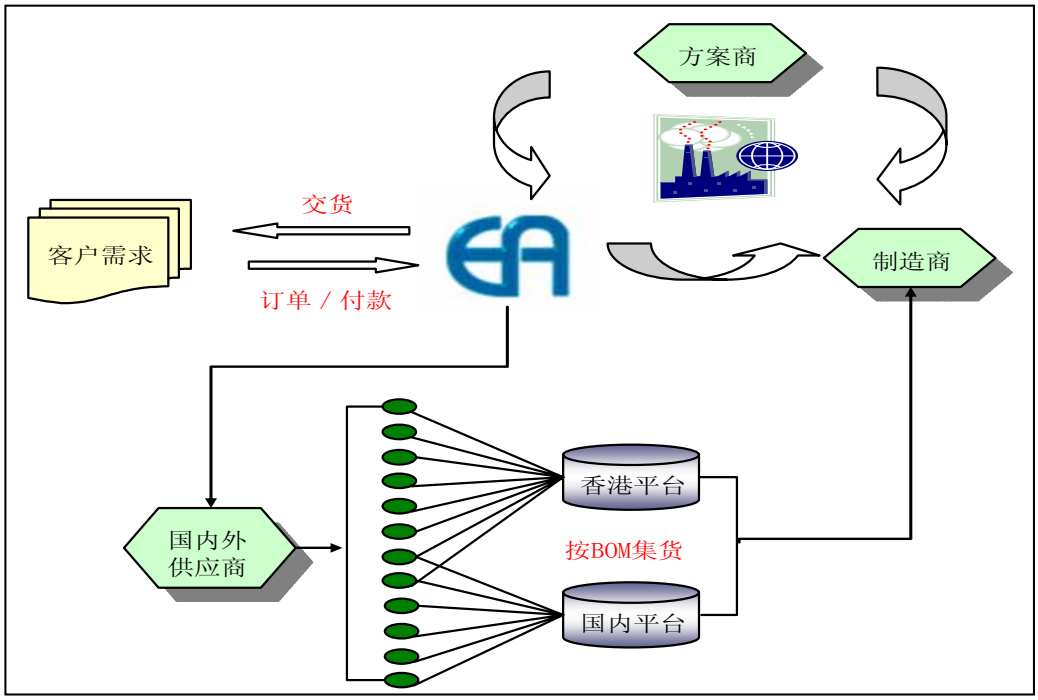


7、虚拟制造/协助外包服务

虚拟制造/协助外包服务是本公司在同类企业中最早提出并付诸实施的业务服务产品，在多年服务的 IT 制造企业进出口业务中，本公司看到传统“纵向一体化模式”已经不能适应目前技术更新快、投资成本高、竞争全球化的制造环境，协助这些企业控制和降低成本，在保持企业核心业务能力，把其他一些虽然重要但非核心的业务职能外包给世界范围内专业企业，并与这些企业保持紧密合作的关系，使企业更注重于高价值生产模式，强调速度、专门知识服务、灵活性和革新，形成核心竞争优势得到长足发展。

比如在手机制造中，本公司集采购商、分销商、物流服务商职能为一体，将国外客户的订单需求下达到国内的专业手机制造厂，比客户在世界范围内寻求成品机贸易更有效，更便宜获得稳定的货物。

下图以本公司整合的手机生产虚似制造为例：本公司联合手机方案开发商根据客户订单进行 OEM 或 ODM 加工，不仅使制造商看到许多外部资源配置服务提供者都拥有能比本企业更有效、更便宜的完成业务的技术和知识，帮助他们实现规模效益，并且三方都愿意通过这种方式获利。在相应的客户端用户可以通过外向资源配置避免在设备、技术、研究开发上的大额投资，专注于他们擅长的销售业务。



在这个虚拟制造(外包)模型中，不仅分担了风险，各自还保持和加强了自己的核心竞争力。实践证明：基于本公司参与设计的企业环境的产品制造过程，从产品的研究开发到投放市场，周期大大地缩短，而且顾客导向化(Customization)程度更高。

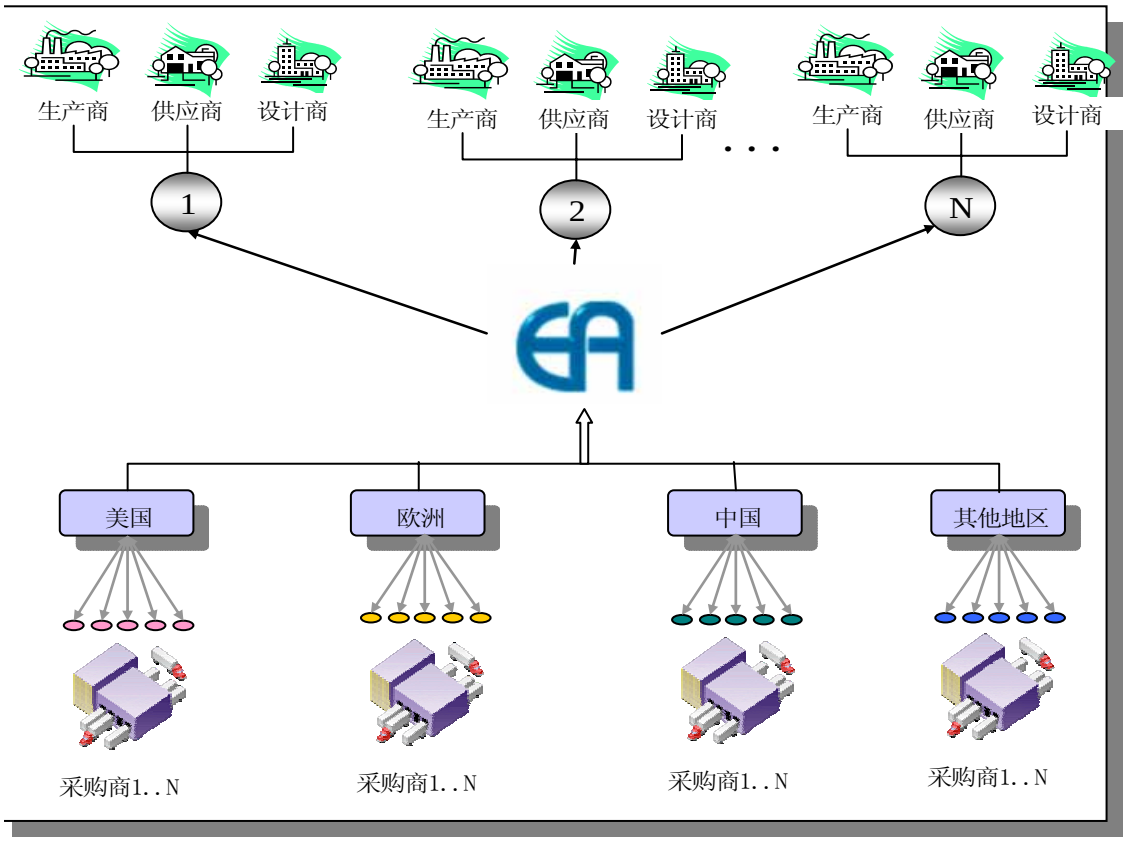
8、B2B供应链联盟服务

B2B 企业合作联盟服务是本公司基于现代化企业发展中“横向一体化”的方向推出的服务品种，倡导“合作竞争”理念，利用本公司在业界极具竞争力系统协调功能，协助企业利用企业外部资源快速响应市场需求，扩大市场范围，把同类型企

业结成一个产业联盟，各企业着力于构建自己的核心竞争力，以客户为中心，以市场为导向，从合作联盟市场份额及长期发展出发，随时顺应市场变化，协同调整成本结构、产品创新、利益分享、从而实现供应链合作联盟各主体“共赢”的目的。

下图以本公司管理的笔记本电脑供应链联盟为例，说明企业集成的范围扩展了，从原来的中低层次的内部业务流程重组上升到企业间的协作，这是一种更高级别的企业集成模式。

业务流程如下：



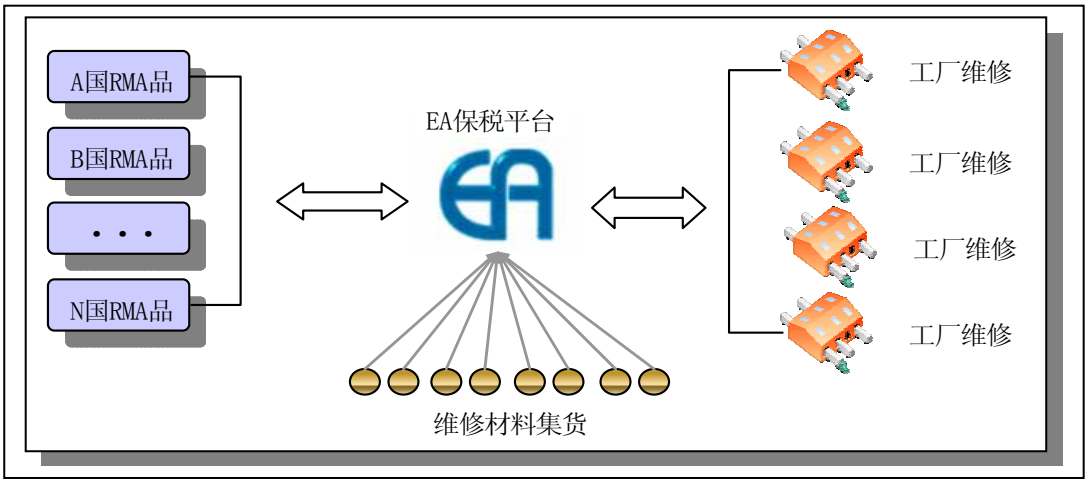
本公司管理的笔记本电脑供应链联盟，是一个范围更广的企业结构模式，就是把国内的笔记本生产厂与各著名品牌清华同方、方正、海尔等品牌用户联合在一起，包含所有加盟的节点企业，依托本公司在 IT 业长期稳健的采购平台，达到集中采购，集中生产，统一销售，实现资源共享、降低成本、提高市场竞争力。它不仅是一条联接供应商到品牌用户的物料链、信息链、资金链，而且是一条增值链，物料

在供应链上因采购、生产、加工、包装、运输等过程而增加其价值，给相关企业都带来可观的收益。另外在这个产业联盟中，也促进了合同信任关系(如准时交货、准时付帐、保持信誉度)同时保持了良性竞争信任关系。

9、国际维修中心服务

国际维修中心(RMA)服务随着全球加工制造业云集中国，需要在产品生产基地和配套料件成立国际维修中心，以支持跨国企业在全球的销售和售后服务。本公司利用完善的保税物流网络和成熟的信息系统以及长期的 IT 产品服务经验，特别为客户提供国际维修中心服务，以满足跨国公司在内外销市场的维修品的保税存储、采购、维修和替换、订单管理、物流、进出口、退免税申请等一系列增值服务，并根据不同客户的需求，量身定做系统化解决方案，提供一站式服务。

业务流程如下：



10、供应链解决方案咨询服务

供应链解决方案咨询服务为企业提供供应链管理规划咨询，供应链产品需求预测和计划，做供应链的设计(包括全球节点企业、资源、设备等的评价、选择和定位)，设计企业内部与企业之间物料供应与需求管理，以及基于供应链管理的产品设计与制造管理、生产集成化计划、跟踪和控制，包括企业间资金流管理，基于供应链的用户服务和物流(运输、库存、包装等)管理设计，物流成本分析及优化，基于 Internet/Intranet 的供应链交互信息管理等。

供应链管理是以同步化、集成化生产计划为指导，以各种技术为支持，尤其以 Internet/Intranet 为依托，围绕供应、生产作业、物流(主要指制造过程)、满足

需求来实施的。供应链管理主要包括计划、合作、控制从供应商到用户的物料(零部件和成品等)和信息。

(四)主要产品或服务的生产能力

本公司属服务性行业，鉴于庞大的市场容量及迅速增长的业务需求，公司提供的主要产品或服务主要受市场开发能力、业务拓展资金投入及相关行业专门人才以及部分硬件设施的限制，硬件设施主要包括提供供应链管理服务所需的计算机信息系统以及分布各地的仓储仓库。

随着本次部分募投项目的实施，对计算机信息系统进行升级换代，并在公司业务最为密集的深圳、上海地区新建仓储设施，能较大程度提升公司提供服务的能力，满足未来不断发展的市场需求。

(五)主要产品或服务的销售情况

1、产品或服务的客户群体

本公司服务的客户群体主要是各类工商企业，目前主要集中在 IT、电子产品及医疗设备等行业。尤其在 IT 行业，公司业务量一直居于领先地位。目前公司正在向其他行业渗透。

（单位：万元）

项目	2007 年 1～6 月			2006 年		
	业务量	营业收入	收入占比	业务量	营业收入	收入占比
IT 产品	689,256	12,150	73.86%	1,397,896	21,971	77.25%
电子产品	228,967	3,185	19.36%	375,355	5,221	18.36%
医疗器械	14,580	913	5.55%	17,630	918	3.23%
其它	15,263	202	1.23%	25,022	331	1.16%
总计	948,066	16,450	100%	1,815,903	28,441	100%

（续表）

项目	2005 年			2004 年		
	业务量	营业收入	收入占比	业务量	营业收入	收入占比
IT 产品	1,203,928	16,022	86.71%	875,955	13,336	90.60%
电子产品	62,480	2,013	10.89%	43,272	1,305	8.87%
医疗器械	5,689	395	2.14%	2,657	74	0.50%
其它	1,541	48	0.26%	679	4	0.03%
总计	1,273,638	18,478	100%	922,563	14,719	100%

2、产品或服务的定价模式

公司为企业提供物流及供应链管理服务收取服务费。定价原则为按所提供服务

的业务量/额一定比例收取服务费。 在综合考虑了运行成本、销售费用、客户信誉、支付方式、汇率变动、税收等因素后确定服务费率。最终收取的服务费按以下公式计算：

综合费用(服务费收入)＝业务发生额(如：代理进口货物金额)×服务费率。

3、主要客户情况

2004～2006 年，公司前五名客户销售情况如下：

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
金额(万元)	2,890	5,113	6,564	6,586
占收入比重	17.57%	17.98%	35.53%	44.75%

本公司无对单个客户的销售额超过销售总额 50%情况。

报告期的前五名客户中不存在发行人关联方的情况。

持有公司 5%以上股份的股东、公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、关联方在上述客户中均未占有权益。

(六)公司将部分业务外包的情况

公司与主要业务外包(运输业务)的主要客户交易情况如下(单位：万元)：

运输业务外包客户	定价依据	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
		交易额	交易额	交易额	交易额
深圳市天地达物流有限公司	1、供应商提供的价格应合理并在市场价格浮动以内；2、供应商提供的价格具有行业竞争力，低于具有相同车辆标准和服务标准公司提供的价格；3、根据供应商承运的相关产品的要求，承运商应提供相关标准的保险措施、承担免赔额、承担货物损失。同时，供应商提供的贵重物品的相关价格也可以在有限范围进行相应上浮，例如承运我司小型机(含服务器)、精密仪器、单个包装保险金额高于或等于 RMB100 万元的货物，允许价格在普通货物运输价格基础上上浮 5%-20%。	150.85	378.39	423.24	445.14
深圳市捷顺行货运有限公司		102.26	201.49	-	-
江西玉山县申春运输队		82.25	184.87	43.75	-
苏州中诚物流有限公司		13.91	172.37	81.08	-
上海顺捷物流有限公司		75.66	132.56	-	266.25
北京市新都联运配送有限公司		5.56	110.20	-	66.14
深圳市东骏物流有限公司		58.93	100.77	-	-
伯灵顿(中国)货运有限公司北京分公司		1.00	119.21	-	-
深圳市捷通货运有限公司		-	-	135.88	192.53
深圳华强物流发展有限公司		-	-	123.12	-

深圳兴业运输有限公司	$2,550/每 40 呎柜车； $1,700/每 10 吨车； $1,500/每 5 吨车； $1,300/每 3 吨车。	-	210.06	253.16	-
利捷运输	提送货费的定价依据是，原则上按地区远近及货物体积(CBM)大小计算。体积在 6CBM 以下者，收费介乎 $250 至$450 之间。超过者，按$60/CBM 计算。 装货费的定价依据是，原则上按车辆大小及装卸方法计算。	-	124.15	196.40	-

持有公司 5%以上股份的股东、公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、关联方在上述客户中均未占有权益。

(七)与发行人业务相关的固定资产和无形资产

1、主要固定资产

本公司固定资产包括房屋建筑物、运输设备以及公司经营业务所使用的服务器、台式电脑、笔记本电脑及其他办公等电子设备。

截至 2007 年 6 月 30 日，公司固定资产原值 64,205,046 元，累计折旧 15,639,796 元，固定资产净值 48,565,250 元，未计提固定资产减值准备，固定资产净额 48,565,250 元。公司无闲置的固定资产，主要电子设备、运输设备和房屋建筑物的账面价值、成新率以及在下属企业的分布情况如下：

(单位：万元)

类别	折旧年限	原值	净值/净额	成新率	在下属企业的分布
房屋建筑物	20年	2,452	2,044	83%	母公司、北京
电子及其他设备	5年	2,772	1,927	70%	全公司
运输设备	5年	1,197	885	74%	全公司
合计	—	6,421	4,856	76%	—

房产明细如下：

序号	房地产证号	房屋建筑物	使用年限	用途	面积(平米)
1	3000297416	深圳国际文化大厦 2701A	1996-2066	办公	183.04
2	3000297417	深圳国际文化大厦 2701B	1996-2066	办公	146.56
3	3000297418	深圳国际文化大厦 2702	1996-2066	办公	84.71
4	3000297414	深圳国际文化大厦 2703A	1996-2066	办公	137.82
5	3000297413	深圳国际文化大厦 2703B	1996-2066	办公	150.85
6	3000297415	深圳国际文化大厦 2707A	1996-2066	办公	140.11

7	3000297421	深圳国际文化大厦 2707B	1996-2066	办公	150.85
8	3000297420	深圳国际文化大厦 2708A	1996-2066	办公	178.13
9	3000297419	深圳国际文化大厦 2708B	1996-2066	办公	159.18
10	0067929	北京知春路甲 48 号 1 号楼 11A	2006-2052	办公	482.24
11	0067910-D036	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	36.17
12	0067912-D035	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	35.16
13	0067916-D033	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	36.17
14	0067918-D006	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	37.00
15	0067921-D005	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	35.97
16	0067923-D002	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	43.04
17	0067925-D003	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	35.97
18	0067937-D039	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	39.42
19	0067938-D038	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	38.00
20	0067939-D037	北京知春路甲 48 号 1—4 号楼	2006-2052	车库	39.42

2、无形资产

截至 2007 年 6 月 30 日，公司无形资产账面余额为 556 万元，全部为外购计算机软件账面余额。

(八)商标、非专利技术情况

1、商标

公司目前主要拥有的商标情况如下：

商标名称	类别	注册证号	注册日期	有效期限
怡亚通	第35类	3342648	2004年5月14日	2004.5.14—2014.5.31

2、非专利技术

目前公司拥有的非专利技术情况如下：

名称	所有权归属	技术来源
供应链专项整合技术	怡亚通	自主研发
客户导向供应链功能模块开发技术	怡亚通	自主研发

(九)使用他人资产及许可他人使用资产

公司主要租有 10 处房产，均为仓储及办公用房，具体情况见“第十四节其他重要事项”之“(四)其他重要合同”之“3、发行人及其境内子公司正在履行的主

要租赁合同”。

(十)业务经营许可

1、进出口许可证(备案登记表)

公司于 2004 年 4 月 7 日获得深圳市贸工局颁发的《中华人民共和国进出口企业资格证书》(编号：深贸进[1999]75 号)，许可公司经营自营和代理各类商品和技术的进出口业务，国家改进出口许可制为进出口备案登记制后，公司于 2006 年 12 月 6 日向深圳市贸工局进行了进出口业务备案登记，取得进出口权。备案登记编号为 00352930 的《对外贸易经营者备案登记表》，进出口企业代码为 4403279398406。

2、医疗器械经营许可证

公司拥有广东省食品药品监督管理局颁发的《中华人民共和国医疗器械经营企业许可证》(编号：粤 020242 号)，许可公司经营三类医用超声仪器及有关设备，医用磁共振设备，医用 X 射线设备，体外循环及血液处理设备，二类医用激光仪器设备，物理治疗及康复设备，医用 X 射线附属设备及部件，临床检验分析仪器，手术室、急救室、诊疗室设备及器具，医用电子仪器设备，医用卫生材料及敷料等品种经营业务，有效期从 2005 年 7 月 21 日至 2010 年 5 月 8 日。

3、进出口货物收发货人报关注册登记证

公司拥有《进出口货物收发货人报关注册登记证书》(海关注册登记编码：4403111247)，有效期至 2008 年 7 月 7 日。

(十一)发行人技术和研发情况

公司正在从事的研发项目及其进展情况如下：

1、怡亚通供应链联盟项目

怡亚通供应链联盟项目旨在通过互联网的强大优势，将怡亚通全方位专业供应链管理服务，覆盖到全球。体现“专注需求， 敏捷服务”的服务宗旨。会员企业通过怡亚通供应链联盟(http：//www.easyeast.com)，更为专注于自身的核心业务，将非核心业务交给专业的合作伙伴来完成，将合作伙伴的专业变成自己的优势，把合作伙伴的资源变为自己的资源，聚合作伙伴的优势于一身，形成整个供应链(价值链)的竞争优势。

怡亚通供应链联盟(http：//www.easyeast.com)除了有特色的网上产品信息平

台外，更注重的是倡导合作联盟的思想，拥有网下全方位一站式的供应链管理服务平台，企业(工厂、研发公司、供应商、采购商等)，都能通过本公司 SY 本公司 ST 组织或加入联盟，通过信息发布、订单管理、集中订制、集中采购、集中生产，实现资源共享，从而达到成本领先， 提高竞争优势。

自 2006 年 9 月，系统平台已完成 1.0 版本到 1.5 版本的建设和完善，现正在结合实际运行的结果进行 2.0 版本的更新，届时，整个平台功能将更加完善。

2、P2管理系统升级项目

P2 系统是公司统一的、集中的 ERP 系统，它是外包给毕博公司研发的，从 2004 年 7 月开始调研，于 2005 年 3 月第一版本实施上线，现在，P2 已经升级到 V3.0，目前正在做 V3.0 的上线工作。

缘于公司业务不断的创新，V3.0 在以前的基础上，重新设计了系统架构，通过灵活的设计，使之能够适合公司目前各种业务模式及每个客户不同的按需供应链管理服务，同时支持公司将来新的业务创新。V3.0 主要功能模块有 6 块：财务管理、结算管理、发票管理、费用管理、物流管理、合同管理。

P2 系统采用 Oracle 数据库，软件平台运行于 J2EE 的应用服务器平台，应用 MVC 模式，采用 J2EE 架构，同时采用 Struts 、Hibernate 框架及 Bearing Point 的 Framework，基于 Java 语言进行开发。

3、WMS系统

怡亚通仓库管理系统是怡亚通自主开发的一套仓库管理软件。系统根据第三方物流仓库的业务流程，规范和管理仓库内部的各项操作，实现仓库管理的自动化和精细化。系统的主要功能分为以下几个部分：系统管理、主数据、订单、预到货通知、检收、 放货、出货、库存管理。

该系统与 2005 年年底开始开发实施工作，目前在怡亚通上海外高桥保税物流园区仓库、怡亚通苏州工业园区物流园区仓库、怡亚通大连物流园区仓库、怡亚通青岛海尔项目仓库部署运行。

系统为 C\S 结构。微软.Net 体系。服务器端操作系统要求为 Windows 2003 Server，SQL Server 数据库。客户端操作系统 Windows 2000 或 Windows xp，.Net 运行环境。

(十二)发行人境外进行生产经营情况

公司为了搭建全球供应链管理平台，于2003年11月21日经商务部以商合批[2003]388号《关于同意设立联怡(香港)有限公司的复函》核准，在香港设立联怡香港，并通过联怡香港全资控股联怡国际、Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD. 、Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.及Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited等四家境外公司。具体情况如下：

1、联怡(香港)有限公司位于中华人民共和国香港特别行政区内，截至2007年6月30日，该公司总资产为人民币3,146万元，主要业务为投资控股，报告期内公司不拥有固定资产。2007年1～6月净利润为人民币-84万元。

2、联怡国际(香港)有限公司位于中华人民共和国香港特别行政区内，截至2007年6月30日，该公司拥有的资产规模为人民币37,900万元，其中流动资产为人民币36,961万元，固定资产为人民币939万元。固定资产包括运输车辆、机器设备、电子设备以及办公设备。2007年1～6月的主营业务收入为人民币2,943万元，净利润为人民币2,138万元。

3、Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD. 、Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.及Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited等三家公司均于2007年上半年由联怡香港出资成立，分别注册于马来西亚、新加坡和印度，法定股本分别为马币100,000元、新币1,000元和卢比5,000,000元，主要业务均为物流服务、国际(海、空运运输)、内陆运输、仓储。截止2007年6月，均处于筹建阶段。

(十三)主要服务的质量控制情况

因为公司提供的主要是服务产品，质量控制情况也是专指服务质量控制情况。

1、服务质量控制标准

公司以客户服务为主导，故在质量标准方面是以《营运手册》和《公司内控操作手册》《岗位职责》为基本作业标准。

所有节点(作业岗位)的流程，都必须根据以下标准进行制定相应的控制措施，操作人员严格遵循并定期检讨

(1)授权(职责分工)

来源是否经过授权？

程序是否被批准？

是否与所批准的相符？

(2)记录(充分的书面记录)

是否准确和完整？是否及时？是否有文件证明？

由谁处理？何时处理？是否遵循程序？是否可恢复？管理人员的审查是否充分？

是否准确和完整？是否有审计线索？管理人员的审查是否充分？是否平衡？

(3)保护/安全/实物接触控制

应由谁控制？职责是否划分？

谁可进入？职责是否划分？遵循的程序是否完善?

是否有保密性？谁应持有？差异是否得以妥善的解决?

(4) 验证/核查

来源是否正当？

关于差异的调查和审查是否充分？

管理人员的审查是否充分？

2、公司的质量控制方法

预防性控制：(事前)是为了防止错误和舞弊的发生而采取的控制，如：职责分离、监督性检查、各种校验；

检查性控制：(事后)是把已经发生和存在的错误检查出来的控制；

纠正性控制：(事后后)是把检查出来的错弊进行处理的控制，如：计算机处理采购业务；

指导性控制：是为了实现有利结果而采取的控制；

补偿性控制：如果某些环节比较薄弱，或者比较重要，而需要采取的控制措施。如：应收帐款风险较大，就需要采取信用额度控制(预防性)，还要采取定期对帐的措施(补偿性)。

3、服务产品质量控制措施

一般通用控制措施包括：

1)批准

2)配比和比较

3)序号审核和记录

4)复核计算

5)合计控制

6)验证

7)分析性程序

8)实际存在性验证

9)函证

10)控制科目与明细帐的对帐

11)阶段性备抵科目的确定

12)接触限制

公司实行全面质量控制的 10 类具体措施如下：

1)组织规划控制

职务不兼容制度：杜绝交叉任职；领导班子分设；

管理控制机构：法人治理结构；管理部门设置。

2)授权批准控制

批准范围；批准层次；批准的责任；批准的程序。

3)全面预算控制

包括预算体系的建立；预算的编制和审定；预算的下达及落实；预算执行的授权；预算执行的监控；预算差异的分析和调整；预算业绩的考核等。

4)会计控制系统

包括建立健全内部会计管理规范和监督制度；统一会计政策；统一会计科；明确会计处理的程序和方法；财务机构与人员管理制度，岗位职责；成本费用管理制度(费用报销、成本核算、成本计划、控制、分析、考核)等。

5)财产保全控制

包括限制直接接触；定期盘点；记录保护；财产保险；财产记录监控等。

6)人力资源控制

包括建立严格的招聘程序；制订员工工作规范；定期培训、加强沟通；加强和考核奖惩制度；对重要岗位员工建立职业信用保险机制；工作岗位轮换；绩效管理等。

7)风险防范控制

包括筹资风险评估、投资风险评估、信用风险评估、合同风险评估；实施风险权限管理；建立风险控制责任制度；建立风险预警系统；开展风险识别；制定项目风险评估和项目责任控制制度；建立风险分析制度；建立风险报告制度等。

8)内部报告控制

包括资金分析报告；经营分析报告；费用分析报告；资产分析报告；投资分析报告；财务分析报告等。

9)管理信息系统控制

包括加强对电子信息系统本身的控制；运用信息手段控制系统,减少和消除内部人为控制的影响等。

10)内部审计控制(独立检查)

4、服务产品质量争议措施

公司从一开始就非常重视合作各方在签订合同的谈判过程中对于争议解决方式的选择。《合同法》等相关对合作方之间的争议解决作了规定，可以选择协商、调解、仲裁或诉讼解决争议。本公司与客户之间的争议解决也必须符合中国相关(财务、会计、审计、外汇、税务、劳动管理、工会等)适用有关法律、行政法规的规定。

公司文化非常重视客户服务质量，在产生争议时，永远首先检讨自身原因，依照《三大纪律》和《八大责任》进行检讨。

三大纪律包括规范合法，不损害国家、公司、客户利益；团结一致，一切行动听指挥；严禁官僚作风、本位主义。

八大责任包括承担保证上下游客户满意的责任；承担公司风险控制的责任；承担保持团队始终如一的作战能力的责任；承担维护公司形象、推广公司品牌的责任；承担遵守公司制度、推动公司文化建设的责任；承担在发展中变革、在变革中创新的责任；承担与客户建立长期稳定的战略合作伙伴关系、共同成长的责任；承担实现公司持续经营、基业长青的责任。

公司争议解决的程序如下：

1)投诉：公司设立有专门的客户服务中心，专门受理客户投诉，投交责任部门解决。

2)磋商：公司贸控中心认为：合作各方在解释或者履行合作协议、合同、章程

时发生争议的，应当尽量通过友好协商或者调解解决。

3)协商调解：在营运部门经过磋商不能够解决(或者超过在授权范围)争议时，提交贸控中心和管理层协商解决。

4)仲裁：当合作各方发生纠纷，经双方管理层不能协商解决时，提交协议中规定的仲裁机构仲裁。

5)诉讼：律师介入由公司法律部门出面解决。

第六节　同业竞争与关联交易

一、关于同业竞争

(一)目前的同业竞争情况

1、发行人与实际控制人之间的同业竞争情况

除本公司外，实际控制人周国辉还直接或间接控制的企业基本情况如下：

公司名称	主营业务
联合数码控股	投资兴办实业
联合精英科技	投资兴办实业
北京泰亚东方通讯	通信设备销售

本公司主营业务主要是为其它企业及其产品提供供应链管理及相关配套服务，包括进出口通关、国内物流及流通加工(增值)、仓储、保税物流、国际采购、供应商管理库存(VMI)、虚拟制造/协助外包、国际维修中心(RMA)、B2B 供应链联盟、供应链解决方案咨询等供应链管理服务。本公司根据提供的供应链管理服务业务量收取服务费收入，并不涉及这些产品开发、生产与销售，这与实际控制人周国辉直接或间接控制的从事开发、生产与销售产品的关联企业在业务范围、盈利方式及业务模式上差别较大，因此与本公司不存在同业竞争。具体分析如下：

联合数码控股与联合精英科技主要从事实业投资，与本公司从事的供应链管理服务不形成同业竞争关系。

北京市泰亚东方通讯有限公司主要从事通讯设备的终端销售，与本公司从事的供应链管理服务不形成同业竞争关系。

2、发行人与其他股东之间的同业竞争情况

本公司法人股东创新投、SAIF II Mauritius 和 King Express 经营范围均为“对企业进行投资”，因此本公司其他法人股东与本公司不存在同业竞争。

(二)拟投资项目的同业竞争情况

本次募集资金投资的 6 个主要项目均为本公司目前主营业务的延续，而本公司控股股东、实际控制人周国辉及其控制的企业均不从事与本公司拟投资项目相同或相近的业务。因此，本公司拟投资项目与周国辉控制的企业不存同业竞争关系。

(三)避免同业竞争的有关协议和承诺

本公司控股股东联合数码控股、实际控制人周国辉及同受周国辉控制的股东联合精英科技与本公司签定了《避免同业竞争协议》，承诺："目前不存在、将来也不会存在任何直接或间接与被承诺方集团的业务构成竞争的业务，亦不会以任何形式(包括但不限于通过控股子公司、合资经营、合作经营或拥有在其他公司或企业的股票或权益等)从事与被承诺方集团有竞争或构成竞争的业务；对于自己将来可能出现的下属全资子公司、控股子公司、能实际控制的其他企业、参股企业所从事的业务与发行人有竞争或构成竞争的情况，承诺在被承诺方集团提出要求时转让自己在该等企业中的全部出资或股份，并承诺给予被承诺方集团对该等出资或股份的优先购买权，并尽力促使有关交易的价格是公平合理且基于与独立第三者进行正常商业交易的基础确定；承诺不向其业务与被承诺方集团所从事的业务构成竞争的其他公司、企业或其他机构、组织或个人提供销售渠道、客户信息等商业秘密；承诺赔偿被承诺方集团因自己违反本协议的任何条款而遭受或产生的任何损失或开支"。

上述股东与本公司关于避免同业竞争的制度安排，可以有效地避免公司与控股股东及其关联企业之间同业竞争情形的发生。

二、关于关联交易

(一)公司的关联方及关联关系

1、关联方

(1)控股股东、实际控制人及其控制或参股的企业

本公司控股股东为联合数码控股，除本公司外，联合数码控股还控制和参股的企业为联合精英科技、深圳联维亚电子科技有限公司(2007年6月26日以后不再持股及控制)、深圳联升数码科技有限公司(2007年4月24日以后不再持股及控制)、深圳卓优数据科技有限公司(2007年4月12日以后不再持股及控制)、深圳市东方明珠房地产开发有限公司和实达电脑(上海)有限公司。

本公司实际控制人为周国辉，除本公司外，周国辉还控制和参股的企业有联合数码控股、联合精英科技、深圳联维亚电子科技有限公司(2007 年 6 月 26 日以后不再持股及控制)、深圳联升数码科技有限公司(2007 年 4 月 24 日以后不再持股及控

制)、深圳卓优数据科技有限公司(2007 年 4 月 12 日以后不再持股及控制)、北京泰亚东方通信设备公司。

深圳联维亚电子科技有限公司于 2002 年 2 月 8 日注册成立，注册地为深圳市福田区深南中路国际文化大厦 2501A，主要经营地在深圳市石岩街道水田第三工业区民营路 2 号，注册资本为 2,000 万元，主要业务为电子产品制造。该公司于 2007 年 6 月 26 日办理了股权变更工商登记手续，变更后公司股权结构为：无关联方深圳市大唐新通信技术有限公司出资 1,500 万元，占注册资本的 75%；无关联方 Union Cyber Limited 出资 500 万元，占注册资本的 25%。股权转让后，该公司已不属于控股股东和实际控制人控制的公司，与本公司不存在关联关系。

深圳市联升数码科技有限公司于 2003 年 5 月 20 日注册成立，注册地与主要经营地均为深圳市福田区深南中路国际文化大厦 2501A，注册资本为 100 万元，主要业务为电子产品销售。该公司于 2007 年 5 月 28 日办理了股权变更工商登记手续，变更后公司股权结构为：无关联自然人郑焕云出资 100 万元，占注册资本的 100%。股权转让后，该公司已不属于控股股东和实际控制人控制的公司，与本公司不存在关联关系。

深圳市卓优数据科技有限公司于 1999 年 1 月 8 日注册成立，注册地与主要经营地均为深圳市福田区深南中路 3039 号国际文化大厦 2606，注册资本为 3,000 万元，主要业务为电子产品销售。该公司于 2007 年 5 月 15 日办理了股权变更工商登记手续，变更后公司股权全部由无关联自然人持有：陈建祥出资 150 万元，占注册资本的 5%；黄骄夏出资 150 万元，占注册资本的 5%；彭鹏出资 600 万元，占注册资本的 20%；韦曦出资 300 万元，占注册资本的 10%；董秀清出资 1,800 万元，占注册资本的 60%。股权转让后，该公司已不属于控股股东和实际控制人控制的公司，与本公司不存在关联关系。

联合数码控股、联合精英科技、北京泰亚东方通信设备公司的基本情况见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”。

(2)持有本公司 5%以上股权的其他股东

持有本公司 5%以上股权的其他股东包括 SAIF II Mauritius 和联合精英科技，其基本情况见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”。

(3)本公司的其他关联方

本公司的其他关联方包括：本公司直接控股或参股的公司和本公司间接控股或

参股的公司。

本公司直接控股或参股的公司包括：深圳市怡亚通物流有限公司、上海怡亚通国际贸易有限公司、上海外高桥保税物流园区怡亚通物流有限公司、苏州怡亚通供应链有限公司、深圳市怡亚通保税物流有限公司、大连怡亚通供应链有限公司、上海怡亚通仓储物流有限公司、上海怡亚通供应链有限公司、苏州怡亚通国际物流有限公司、厦门怡亚通供应链有限公司及联怡(香港)有限公司。

本公司间接控股或参股的公司包括：联怡国际(香港)有限公司、青岛保税物流园区怡亚通供应链有限公司、上海神迈信息科技有限公司、Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD.、Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.及Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited、上海怡亚通临港供应链有限公司。

2、关联关系

(1)本公司与控股股东、实际控制人及其控制企业之间的关联关系

本公司控股股东联合数码控股持有本公司6,119万股股份，占本次发行前股份的66.10%。联合数码控股通过股东大会行使股东权利，与本公司存在关联关系。

周国辉先生通过联合数码控股持有本公司66.10%的股份，为本公司的实际控制人。周国辉先生同时作为本公司董事长和总经理，参与公司财务与经营决策，与本公司存在关联关系。

本公司控股股东联合数码控股原持有深圳市联维亚电子科技有限公司75%股权、深圳市联升数码科技有限公司75%股权和深圳市卓优数据科技有限公司65%股权。于2007年4～6月期间，联合数码控股分别向第三方投资者转让其所持有的卓优、联维亚及联升科技全部股权。股权转让后，联合数码控股不再持有上述公司股权，亦不再控制上述公司，本公司与卓优、联维亚及联升科技已不存在关联关系。

周国辉先生持有北京泰亚东方通信设备有限公司50%股权。该公司因与本公司受同一控制人控制而具有关联关系。

(2)本公司与其他持有本公司5%以上股份股东的关联关系

股东SAIF II Mauritius持有本公司2,062万股股份，占本次发行前股份的22.27%。SAIF II Mauritius通过股东大会行使股东权利，与本公司存在关联关系。

(3)本公司与公司控股及参股公司之间的关联关系

本公司持有上海外高桥保税物流园区怡亚通物流有限公司90%股权、上海怡亚通国际贸易有限公司60%股权、上海怡亚通供应链有限公司90%股权、上海怡亚通仓储物流有限公司20%股权、深圳怡亚通物流有限公司88%股权、联怡(香港)有限公司100%股权、深圳怡亚通保税物流有限公司10%股权、苏州怡亚通供应链有限公司90%股权、苏州怡亚通国际物流有限公司80%股权、大连怡亚通供应链有限公司64%股权及厦门怡亚通供应链有限公司80%股权，本公司间接持有联怡国际(香港)有限公司100%股权、青岛保税物流园区怡亚通供应链有限公司100%股权、上海神迈信息科技有限公司100%股权、Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited70%股权、Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD.100%股权、Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.100%股权及上海怡亚通临港供应链有限公司100%股权。

(4)董事、监事、高级管理人员在关联单位任职情况

姓名	在本公司任职	在关联方任职情况
周国辉	董事长、总经理	上海外高桥保税物流园区怡亚通物流有限公司执行董事 上海怡亚通供应链有限公司执行董事 苏州怡亚通供应链有限公司执行董事 深圳市怡亚通物流有限公司执行董事 深圳市怡亚通保税物流有限公司执行董事 深圳市联合数码控股有限公司董事长 深圳市联合精英科技有限公司执行董事 上海神迈信息科技有限公司董事长
李大壮	董事、副总经理	大连怡亚通供应链有限公司执行董事
冯均鸿	董事、副总经理	联怡(香港)有限公司董事 联怡国际(香港)有限公司董事 Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD.董事 Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.董事 Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited 董事
陈伟民	董事、副总经理	苏州怡亚通国际物流有限公司监事 厦门怡亚通供应链有限公司监事 深圳市联合数码控股有限公司监事
郑德威	副总经理	联怡(香港)有限公司董事 Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN.BHD.董事 Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE.LTD.董事 Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited 董事
阎焱	董事	SAIF 顾问公司合伙人
苏君祥	董事	SAIF 顾问公司合伙人

除上述人员外，本公司其它董事、监事、高级管理人员未在关联方单位任职。

(二)关联交易

1、经常性关联交易情况

公司近三年一期的经常性关联交易主要发生于本公司与控股股东、实际控制人控制的公司之间，关联交易具体内容如下：

(1)物流及供应链服务

本公司近三年一期为控股股东、实际控制人控制的公司提供物流及供应链服务，代理服务均按市场化的原则定价，代理服务费率与公司对无关联企业的收费一致，关联对象如下：

实际控制人控制的公司	北京泰亚东方通讯设备有限公司
控股股东控制的公司	深圳联维亚电子科技有限公司
	深圳市卓优数据科技有限公司

上述关联交易占同类业务比重情况如下：

（单位：万元）

交易方	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
	关联交易额	占总代理收入比重	关联交易额	占总代理收入比重	关联交易额	占总代理收入比重	关联交易额	占总代理收入比重
北京泰亚东方通讯设备有限公司	-	-	-	-	-	-	103	0.70%
深圳市卓优数据科技有限公司	88	0.53%	72	0.25%	112	0.61%	-	-
深圳市联维亚电子科技有限公司	29	0.18%	394	1.39%	509	2.75%	4	0.03%
合计	117	0.71%	466	1.64%	621	3.36%	107	0.73%

上述关联交易的具体内容与定价情况：

1)本公司接受联维亚公司的委托，代理进口该工厂用于加工制造所需的部份电子原器件，并收取约定比例服务费。本公司为联维亚代理进口电子元器件进口品种约十余种电子材料，占该工厂所需电子材料种类比例较小，本公司不承担元器件质量价格风险，不涉及这些元器件在工厂的生产和制造风险，费率为 0.6%。

联怡国际接受联维亚委托代理采购生产所需要主要电子元器件，联维亚手册进口复销售出口，联怡国际收代理服务费 1%。联怡国际不承担元器件及产品的质量价格风险。

与联维亚类似企业定价情况如下：

客户全称	模式	代理采购内容	费率
深圳市立德通讯器材有限公司	代理采购	电子元器件	1.65%
山东超越数控电子有限公司	代理采购	显卡等电脑配件(不含机箱显示器)	1.70%
深圳飞通光电子技术有限公司	代理进口	电子元器件	0.80%
深圳飞通光电子技术有限公司	代理采购	电子元器件	1.80%
深圳市高新奇科技股份有限公司	代理进口	电子元器件	0.60%
中国电子器件工业总公司	代理进口	硒鼓等打印机耗材	0.80%
东莞市金铭电子有限公司	代理采购	电子元器件	1.2%～2.4%

2)本公司与卓优公司的合作主要是本公司接受卓优公司委托，向 EMC 公司采购 EMC 系列产品、报关进口，为卓优公司做分销执行服务，将产品送达卓优公司指定的最终用户本公司的供应链管理服务即为完成，卓优公司作为 EMC 公司指定的中国代理商，负责中国地区 EMC 系列产品的营销与技术支持。本公司不负责产品质量和价格风险，按协议收取一定比例服务，代理费率为 1.5%。

与卓优类似企业定价情况如下：

客户全称	模式	采购内容	费率
北京富通东方科技有限公司	代理采购	IBM 产品	平均 1.5%
广州市汇通网络技术有限公司	代理采购	三星网络产品	1.60%
广州安庭信息技术发展有限公司	代理采购	IBM 产品	1.50%

综上所述，本公司在与两家关联企业的往来事实，表明本公司不参与上述两家关联公司的核心业务，只为上述关联公司做采购执行和分销执行服务，价格公允，与本公司供应链平台上其他服务对象并无明显区别。

相关的关联交易协议见第十四节“其他重要事项”之“关联业务合同”。

(2)租赁

（单位：万元）

向下列关联方收取之租赁收入	2007 年 1～6 月	2006 年度	2005 年度	2004 年度
联合数码	0.10	1.20	3.00	5.00
联升科技	-	-	-	1.50
联合精英	0.50	1.20	3.00	5.00
合计	0.60	2.40	6.00	11.50

(3)代付货款

公司在代理企业进口时，部分在进关前代付货款，于进关后收取代付的货款。

本公司在为关联企业代理进口时，与代理其他非关联方进口一样，也有部分代付货款。

（单位：万元）

交易方	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
	关联交易额	占总代付货款比重	交易额	占总代付货款比重	交易额	占总代付货款比重	交易额	占总代付货款比重
北京泰亚东方通讯设备有限公司	-	-	-	-	-	-	1,552	0.17%
深圳市联维亚电子科技有限公司	3,048	0.53%	30,694	1.76%	67,017	5.27%	28,956	2.95%
深圳市卓优数据科技有限公司	3,966	0.70%	5,112	0.29%	6,042	0.47%	-	-
合计	7,014	1.23%	35,806	2.05%	73,059	5.74%	30,508	3.11%

近三年一期末，本公司与上述公司关联交易应收账款余额如下：

（单位：万元）

应收账款	2007年1～6月	2006 年	2005 年	2004 年
卓优	-	-	5,215	-
泰亚东方	-	-	515	885
联维亚	-	-	5,754	26
合计	-	-	11,484	912
占本公司应收账款余额之比例	-	-	17.34%	1.78%

(4)担保

本公司关联方为本公司银行贷款提供了担保，近三年一期担保情况如下：

（单位：万元）

交易性质	关联方	担保的短期借款金额			
		2007 年 6 月末	2006 年末	2005 年末	2004 年末
银行贷款担保	周国辉、周伙寿、周爱娟与周丽红	-	-	-	3,804
	周国辉与联合数码控股	26,578	16,768	14,855	3,642
	联合数码控股	9,699	11,823	-	6,715
	周国辉、卓优数据与联合数码控股	-	-	-	1,241
	周国辉、周伙寿、联合数码控股与卓优数据	-	-	-	6,300
	周国辉	512	-	3,075	-
	周国辉、联维亚与联合数码控股	1,362	-	-	-
	联合数码、联合精英、联维亚、联升数码、卓优与周国辉	1,523	-	-	-
合计		39,674	28,591	17,930	21,702

相关的关联交易协议见第十四节“其他重要事项”之“关联担保合同”。

2、偶发性关联交易情况

公司近三年一期的偶发性关联交易具体内容如下：

(1)发行人与联怡国际、联怡香港间的债务转让与股权转让

2004 年 5 月 31 日，发行人与联怡国际、联怡香港签订《债务转让契据》。根

据该《债务转让契据》，发行人将其在过往经营活动中所发生的对联怡国际的应收账款共计港币 20,703,084 元之债权转让给联怡香港，从而联怡香港享有对联怡国际上述应收账款等额之债权。联怡香港将其从发行人受让之上述债权全额资本化，即联怡国际以每股溢价港币 10,895.36 元向联怡香港发行 1,900 股每股面值港币 1 元之普通股，联怡国际之发行股本增加至港币 2,000 元，并全部由联怡香港以实益股东身份全权拥有。

联怡香港在受让联怡国际港币 20,703,084 元债权后，联怡国际股东周国辉及周爱娟再把其分别持有的联怡国际已发行的 99 股和 1 股股份转让予联怡香港。

2004 年 7 月 31 日，本公司取得广东省深圳市人民政府以深贸工经字[2005]188 号文件批准上述转让交易。

发行人通过收购联怡国际，一方面避免了可能出现的同业竞争以及关联交易，另一方面为本公司供应链业务在境外的发展提供了重要的基础。

(2)上海怡亚通受让周伙寿所持怡亚通物流 12%股权

周伙寿与实际控制人周国辉为父子关系。2004 年 5 月 27 日，周伙寿与上海怡亚通签订《股权转让协议》，将其在怡亚通物流持有的 12%股权以 120 万元转让给上海怡亚通，并于 2004 年 5 月 31 日办理相关的工商变更登记手续。

三、独立董事对关联交易的公允性及是否履行法定批准程序所发表的意见

本公司独立董事经充分核查后认为：“公司 2004 年、2005 年、2006 年及 2007 年截至目前的关联交易行为，交易过程遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况，上述关联交易价格公允且合法。”。

四、规范和减少关联交易的措施

为减少关联交易，公司控股股东联合数码于 2007 年 4 月向无关联方全部转让了其所持有的深圳市联升数码科技有限公司和深圳市卓优数据科技有限公司股权，

于 2007 年 6 月向无关联方全部转让了其所持有的深圳联维亚电子科技有限公司股权。股权转让后，联合数码控股不再持有上述公司股权，亦不再控制上述公司，本公司与卓优、联维亚及联升科技已不存在关联关系。

同时，为了避免和消除可能出现的大股东利用其地位在有关商业交易中影响本公司，从而做出对控股大股东有利但可能会损害中、小股东利益的情况，《公司章程(草案)》、《独立董事工作细则》中明确了关联交易公允决策的程序，体现了保护中小股东利益的原则，做出了如下安排：

1、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；上述关联股东有权参与有关关联事项的审议讨论，并提出自己的意见；

股东大会审议有关关联交易事项时，负责清点该事项之表决投票的股东代表不应由该关联股东的代表出任。

2、独立董事享有下列职权：

对公司的重大对外投资、重大关联交易、提名、任免董事、聘任或解聘高级管理人员、公司董事及高级管理人员的薪酬，及其他独立董事认为可能损害中小股东利益的事项做出独立判断，并需向董事会、股东大会发表对前述问题的意见；同意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，并提交董事会讨论；在作出判断前可以聘请中介机构出具独立财务报告，作为其判断的依据；独立董事应当对公司重大事项发表独立意见，包括：公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款。

3、董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的,不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。本公司将按照《公司章程(草案)》、《关联交易决策制度》制定的有关关联交易决策和执行程序、回避制度以及信息披露制度严格执行，规范并尽量减少关联交易。

第七节　董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

公司本届董事、监事、高级管理人员任期均为三年，自 2007 年 3 月至 2010 年 3 月届满。

(一)董事会成员(11 人)

1、周国辉先生，董事长、总经理，42 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，深圳大学电子与计算机专业毕业，英国威尔士大学工商管理学硕士，深圳市福田区总商会副会长，2005 年深圳市十大创新物流人物。1988～1993 任特安电子公司总经理，1993～1996 年任深圳市智星电脑技术公司总经理，1997 年创办怡亚通公司。

2、陈伟民先生，董事、副总经理，37 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，北京大学电子与信息系统专业学士学位，中山大学岭南学院金融专业硕士学位，经济师。1992—1995 年于中国亚太贸易总公司历任业务主任、进出口部经理职务；1995—2004 年于交通银行深圳笋岗支行历任信贷审查员、信贷科长、行长助理、副行长职务。2004 年 6 月起任本公司贸控总监职务，现任本公司董事、副总经理职务，主管公司风险控制、法律事务、业务审核工作。

3、李大壮先生，董事、副总经理，45 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，中国公安大学法律专业毕业。1989—2001 年于中国海外贸易总公司第九业务部任经理职务。2001 年 7 月起任本公司副总经理兼北京分公司总经理，现任本公司董事，副总经理。

4、冯均鸿先生，董事、副总经理、财务总监，38 岁，中国国籍，中国香港特别行政区永久居民，香港理工大学会计系学士学位，特许公认会计师公会资深会员；香港会计师公会资深会员，1992—1997 年于安永会计师事务所任审计部经理，1997—2003 年于马联香港有限公司(香港上市公司 0542 HK)任财务总监职务。2004 年 2 月起任本公司董事，现任本公司副总经理。

5、戴熙原先生，董事、副总经理，43 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，广东邮电职业技术学院国际邮电专业毕业。1984—1988 年于广州市邮政局任调度专

员，负责广州市邮政局整体营运规划工作。1988—1996 年于广东星河电子集团(原广东省电子局直属单位)市场信息部任部长，负责全国市场策划、推广工作。1996—2003 年曾任广东万联通电子信息有限公司法人代表、总经理。2003 年 10 月起任本公司广州分公司总经理。2005 年 10 月起任本公司董事、副总经理职务，主管公司华南区销售及全国市场、客服工作。

6、阎焱先生，董事，50 岁，美国国籍，美国普林斯顿大学国际经济政治学博士学位。1982 至 1984 年间担任江淮航空仪表厂工程师；1984 至 1986 年间任国务院经济体制改革研究所研究人员；1989 年至 1991 年间，阎先生在世界银行的政策、计划、研究部从事中国企业和福利制度改革等重大项目的研究工作，并曾在享有盛誉的美国华盛顿 Hudson Institute 担任研究员，从事美国对中国、日本及韩国的外交政策研究。1991 至 1994 年间，阎先生在 Sprint International Corporation 担任亚洲区策划及业务拓展董事。1995 年 1 月至 2001 年 10 月，阎先生任美国拥有 27 亿美元资产的 AIG 亚洲基础设施投资基金董事总经理,主管在东北亚及大中国地区的投资业务。2001 年 10 月至今，阎先生任职于软银亚洲投资基金。阎先生曾获得多项荣誉，其中包括“2004 年中国最佳创业投资人”,“2005 年中国十佳创业投资人”。其所领导的赛富(SAIF)基金也被中国风险投资协会评选为“2004 年最佳创业投资机构”,“2005 年最活跃创业投资基金”,“2005 年最佳融资基金”。SAIF 在盛大娱乐互动有限公司的投资于 2003 被评选为“年度最佳投资案例”，并于 2004 年被评选为“年度最佳退出案例”。2006 年 2 月，SAIF 更被世界著名的 Private Equity International 评选为“2005 年亚洲最佳投资基金”。现任软银亚洲投资基金首席合伙人、软银亚洲信息基础投资基金总裁。2006 年 10 月起任本公司董事。

7、苏君祥先生，董事，46 岁，中国国籍，中国香港特别行政区永久居民，香港中文大学工商管理学硕士。香港会计师公会会员(CPA)及英国特许公认会计师公会资深会员(FCCA)。苏先生在 1985 年加入美国大通银行结构融资部工作，于 1987 年与部内团队一同离职加入以美国纽约为总部的投资银行 PaineWebber Incorporated,并于 1989 年参与建立其系内专营企业融资公司 The Transportation Group Limited (“TTG”)，司职亚洲区业务总监。苏先生于 1992 年底离职 TTG，并加入瑞士联合银行企业融资部任副总经理,为其开发大中华地区业务。苏先生在 1994 年加入一家以美国华盛顿为总部的投资基金管理公司 Emerging Markets Partnership(EMP)，开展其风险投资事业。苏先生主要参与在 EMP 旗下 AIG 亚洲基

础设施基金(共二十七亿美元)的投资及投资管理业务，任职董事，并曾当大中华地区代主管。2002 年加入一家亚洲基础设施基金的投资顾问公司 Delta Associates 担任董事总经理。2004 年加入 SAIF Advisors Limited，现职合伙人。2006 年 10 月起任本公司董事。

8、刘京湘先生，独立董事，52 岁，中国国籍，加拿大永久居留权，中国人民银行总行金融研究所研究生学历，硕士学位，1978-1981 年，湖南财经学院金融系任教，1985-1988 年，在中国人民银行总行金融研究所研究生部攻读硕士研究生，1988-1999 年在中国人民银行海南省分行、广州大区行历任专项贷款处处长，金融管理处处长，非银行金融机构管理处处长，1999-2001 年，中国对外经济贸易信托投资公司任总经理。2001-2003 年，宝盈投资基金有限公司任总经理，2003 年至今，深圳立方投资有限公司任董事长。2006 年 10 月起任本公司董事。

9、白钢先生，独立董事，67 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，中国社会科学院研究员，教授、博士生导师。1964-1987 年，历任中国科学院历史研究所(1977 年后改为中国社会科学院历史研究所)，研究实习员、助理研究员、副研究员，1987 年至今，中国社会科学院政治学研究所研究员，1996-2005 年，任中国社会科学院公共政策研究中心主任；1996 年至今，担任该研究生院法学系教授、博士生导师，1997-2000 年，任中国社会科学院政治学研究所副所长，1998 年至今，先后任第九、十届全国政协委员、外事委员会委员，2002 年起，被聘为人事部高级职称评委会委员。2006 年 10 月起任本公司董事。

10、沈士成先生，独立董事，65 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，本科学历，高级会计师。1965-1988 年，南京大学任教，曾任国民经济计划与管理教研室主任、经济系副主任，1988-1996 年，深圳市建材工业集团公司(国有企业)任职，曾任副总经理兼总会计师，1996-2005 年，深圳市政府和市人大任职，曾任市计划局副局长、局长，市人大常委、经济工作委员会主任。2006 年 10 月起任本公司董事。

11、王耀球先生，独立董事，62 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，研究生学历，工学硕士。1968-1978 年，在成都铁路局贵阳分局先后担任管库员、材料员及计划员，1979 年考入北方交通大学材料系读研究生，1982 年获工学硕士学位，毕业后留校任教，1990 年以访问学者身份由国家教委公派到法国巴黎道路与桥梁中

央研究院进修，研究散装水泥的流通及合理使用，回国后，先后任物管系主任,经管学院工商系主任,物流科学研究所所长,现任北方交通大学物流研究院副院长。2006 年 10 月起任本公司董事。

(二)监事会成员（3 人)

1、张少忠先生，监事会召集人，41 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，曾任多家贸易公司总经理，1997 年至今在本公司工作，历任物流部主管，总裁办副主任。现任本公司职工监事。

2、吴暹进先生，监事，42 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，梅州嘉应大学毕业，1983-1986 年曾任国有和民营房地产公司部门经理和董事长，自 2005 年 10 月起任本公司监事。现任深圳市百事成实业有限公司董事长。现任本公司监事。

3、张玉明先生，监事，43 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，曾任职于深圳旅游集团公司下属旅游贸易进出口公司多年,自 2005 年 10 月起任本公司监事。现任深圳市和合旧机动车交易市场有限公司市场经理。现任本公司监事。

(三)其他高级管理人员

郑德威先生，副总经理，42 岁，中国国籍，中国香港特别行政区永久居民，香港圣约翰书院毕业。1990-1994 年于美国宏高运输集团任销售经理职务，期间派驻英国伦敦分公司两年。1994-2006 年于美国世伟捷运集团出任销售经理，副销售总监、总经理、亚太区总监；于 2004 年 12 月出任首席营运代表职务。现任本公司副总经理，主管公司海外平台建设，供应链管理服务海外市场的业务拓展及海内外国际物流中心的运作管理和业务开发。

(四)财务负责人

冯均鸿先生，简历同上。

(五)董事会秘书

梁欣先生，36 岁，中国国籍，未拥有永久境外居留权，厦门大学金融学专业经济学硕士。曾任福建省财政厅人事教育处科员、福建省华兴信托投资公司科员、华兴证券办公室主任、研究发展部总经理、证券交易部总经理、投资银行部总经理等，

负责公司的股票期货自营业务、投资银行业务。先后主持了多家国内首次公开发行、上市推荐、重组并购及分销工作。现任本公司董事会秘书职务。

二、董事、监事、高级管理人员的提名、选聘及三年变动情况

(一)董事的变化

1、2004 年 2 月 27 日，发行人创立大会暨第一次股东大会选举周国辉、李倩仪、李大壮、金军平、冯均鸿为董事。

2、2005 年 9 月 29 日，发行人召开临时股东大会同意李倩仪辞去董事职务，选举印健为董事。

3、2006 年 8 月 28 日，发行人召开临时股东大会选举戴熙原、陈伟民为董事。

4、2006 年 9 月 8 日，发行人召开临时股东大会选举梁欣为董事。

5、2006 年 10 月 8 日，发行人召开临时股东大会同意戴熙原、陈伟民、梁欣辞去公司董事职务。

6、2006 年 10 月 16 日，发行人召开临时股东大会选举周国辉、李大壮、冯均鸿、印健、金军平、Andrew Y Yan(阎焱)、Kwan Cheung So(苏君祥)、刘京湘、白钢、沈士成、王耀球为董事，其中，后四人为独立董事。

7、2007年3月18日，发行人2006年年度股东大会进行董事会换届选举，选举周国辉、李大壮、冯均鸿、陈伟民、戴熙原、阎焱、苏君祥、刘京湘、白钢、沈士成、王耀球为公司第二届董事会成员，其中，后四人为独立董事。

(二)监事的变化

1、2004 年 2 月 27 日，股份公司创立大会选举张春华、周伙寿为公司监事，公司职工代表大会选举余龙华为职工监事。

2、2004 年 4 月 16 日，公司 2004 年召开临时股东大会，同意张春华先生因个人原因辞去监事一职，选举欧阳绮霞作为股东代表监事。

3、2005 年 9 月 29 日，公司 2005 年召开临时股东大会，同意周伙寿、欧阳绮霞因个人原因辞去监事一职，选举吴暹进、张玉明作为股东代表监事。

4、2007 年 3 月 18 日，公司 2006 年年度股东大会进行监事会换届选举，选举

张少忠、吴暹进、张玉明为公司第二届监事会成员。

(三)其他高级管理人员的变化

1、2004 年 2 月 27 日，发行人的总经理为周国辉，副总经理为李倩仪、金军平、陈书智及财务总监为冯均鸿。

2、2005 年 6 月 16 日，陈书智辞去副总经理职务。

3、2005 年 8 月 26 日，聘任印健为副总经理。

4、2005 年 10 月 1 日，李倩仪辞去董事及副总经理职务，并聘任李大壮、戴熙原、陈伟民、冯均鸿为公司副总经理。

5、2007 年 2 月 26 日，聘任郑德威为公司副总经理。

6、2007 年 3 月 18 日，发行人第二届董事会第一次会议选举李大壮、陈伟民、冯均鸿、戴熙原、郑德威为公司副总经理，梁欣为董事会秘书。

(四)2007 年部分董事、高级管理人员离职原因及对公司业务的影响

1、2007 年部分董事、高级管理人员离开公司的原因

2007 年 3、4 月间，公司原董事、副总经理印健、金军平先后离职。印健 2003 年 7 月入司，2005 年 9 月起担任公司董事、副总经理，主要负责上海地区业务拓展。金军平 2002 年 2 月入司，2004 年 2 月起担任公司董事、副总经理，主要负责公司融资业务，分管金融管理部。随着公司业务不断发展，需要引进拓展海外业务和加强全国市场开拓等方面的人才。在 2007 年 3 月 18 日公司董事会换届选举时，印、金二人未入选新一届的董事会，也未续聘为副总经理。同时，由于印、金二人想法与公司的发展战略及理念存在冲突，且由于其个人发展原因，印健于 2007 年 3 月离职，金军平于 2007 年 4 月离职。

2、离职事宜对公司业务的影响

公司具有良好的运营机制和内部控制制度，公司运营主要依靠完善的组织管理体系和制度，不会因为个别人员离职而给公司业务造成重大影响。部分高级管理人员的去留属于公司正常的人事变动，公司业务不但没受到影响，而且继续保持高增长势头。2007 年上半年，在公司通常下半年业务好于上半年的情况下，公司实现的业务量、主营业务收入、净利润分别为 9,225,628,677 元、164,507,462 元、60,659,081 元，分别占 2006 年全年的 52%、58%、58%，均较去年同期有较大幅度

的增长。因此公司业务发展未受上述人员离职影响，继续保持较快增长。

三、董事、监事、高级管理人员持股及对外投资情况

截止本招股说明书签署日，上述本公司董事、监事、高级管理人员，董事长周国辉投资联合数码控股与联合精英科技并间接持有公司股份及投资泰亚东方等公司(有关详情见第四节“发行人基本情况”)。2007 年 2 月 7 日，联合数码控股与发行人副总经理陈伟民、发行人副总经理戴熙原、发行人副总经理李大壮分别签订《股权转让协议书》，约定以 50 万元的价格分别向前述人员转让其在联合精英所持 6%股权。联合数码控股与发行人董事会秘书梁欣、总经理助理许前明分别签订《股权转让协议书》，约定以 20 万元的价格分别向前述人员转让其在联合精英科技所持 2.5%股权，上述股权转让已办理工商变更登记。2007 年 7 月 14 日，联合数码控股与发行人副总经理冯均鸿签订《股权转让协议书》，约定以 144 万元的价格向后者转让其所持联合精英科技 6%的股权；联合数码控股与香港子公司联怡国际总经理范智强签订《股权转让协议书》，约定以 60 万元的价格向后者转让其所持联合精英科技 2.5%的股权。

上述股权转让已取得深圳市贸工局的批准，尚待办理工商变更登记。

除此之外，本公司董事、监事、高级管理人员未以任何方式直接或间接持有公司股份的情况，也不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员薪酬和兼职情况

(一)董事、监事、高级管理人员薪酬情况

本公司董事、监事、高级管理人员 2006 年薪酬情况见下表：

姓名	在本公司任职	年薪(元)	领薪单位
周国辉	董事长兼总经理	100 万	本公司
李大壮	董事、副总经理	30 万	本公司
冯均鸿	董事、副总经理	90 万	本公司
阎焱	董事	未在本公司领薪	软银基金
苏君祥	董事	未在本公司领薪	软银基金
张少忠	监事会召集人	10 万	本公司
吴暹进	监事	未在本公司领薪	深圳市百事成实业有限公司

张玉明	监事	未在本公司领薪	深圳市和合旧机动车交易市场有限公司
戴熙原	董事、副总经理	30 万	本公司
陈伟民	董事、副总经理	30 万	本公司
梁欣	董事会秘书	20 万	本公司
郑德威	副总经理	2007 年新加入公司	—

上述董事、监事、高级管理人员除领取薪酬外未在公司及其关联企业享受其他待遇和退休金计划等。本公司目前董事会成员中有 4 名独立董事，根据公司 2007 年度股东大会通过的《关于公司外部董事、独立董事、监事报酬的议案》，本公司独立董事每年津贴 5 万元，从 2007 年起执行，按月计发；因公司召开会议所发生的合理的差旅费、食宿费用由公司承担。

(二)董事、监事、高级管理人员兼职情况

本公司董事、监事、高级管理人员在关联单位兼职见“第六节 同业竞争与关联交易 二、关于关联交易 (一)公司关联方及关联关系 1、关联方之(4)”。在其他单位兼职任职情况见下表：

姓名	在本公司任职	在其他单位任职情况
阎焱	董事	China Oilfield Services Limited 独立董事 Stone Group Holdings Ltd 独立董事 China Resources Land Limited 独立董事 ChannelSoft (Beijing) Technologies Co., Ltd 董事 Topsec Network Security Technology Company Limited 董事 ATA Testing Authority Inc 董事 Blog Times 董事 China Broad Media Gorp 董事 China Digital TV Technology 董事 China Real Estate Network 董事 Joy Media Group 董事 Mobi Antenna Technology Co., Ltd. 董事 NVC Industrial Development Co., Ltd. 董事 UnionPay Merchant Services 董事 Yanhuang Health Media Group 董事 Greensaver Tech. Group. 董事
苏君祥	董事	联大通讯科技有限公司董事 DigiFUN Co., Ltd 董事 Idea Culture Limited 董事
张少忠	监事会召集人	无
吴暹进	监事	深圳市百事成实业有限公司董事长
张玉明	监事	深圳市和合旧机动车交易市场有限公司市场部经理

刘京湘	独立董事	深圳市立方投资有限公司董事长
沈士成	独立董事	深圳市决策咨询委员会委员兼宏观经济专家组组长
白钢	独立董事	中国社会科学院研究员、教授
王耀球	独立董事	北方交通大学物流研究所副院长

五、与董事、监事、高级管理人员签订的协议及重要承诺

截止本招股说明书签署日，本公司与董事、监事、高级管理人员除签订了聘任协议外，未签署任何借款、担保等其他协议，除部分董事对公司作出避免同业竞争外，未有其他重要承诺。

第八节　公司治理

一、公司法人治理制度建立健全情况

公司成立以来，股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度逐步建立健全，公司已建立了比较科学和规范的法人治理结构。

公司于 2004 年 2 月 27 日召开的创立大会通过了公司章程，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员；2006 年 10 月 16 日，公司召开 2006 年第十次临时股东大会，决议增选四名独立董事和两名非独立董事。

公司先后于 2004 年 2 月 27 日、2004 年 4 月 16 日、2004 年 10 月 24 日、2005 年 5 月 18 日、2006 年 3 月 1 日、2006 年 4 月 6 日、2006 年 8 月 28 日、2006 年 9 月 8 日、2006 年 9 月 15 日、2006 年 10 月 8 日、2006 年 10 月 10 日、2006 年 10 月 16 日、2007 年 3 月 18 日和 2007 年 6 月 6 日召开股东大会 14 次对公司章程进行了修改，形成了目前的《公司章程》。并参照上市公司的要求制定和完善了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《独立董事工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《对外担保决策制度》、《募集资金管理制度》、《内部控制制度》、《信息披露制度》、《重大信息内部报告制度》和《关联交易决策制度》等法人治理制度文件，并在实际经营中严格遵照执行。

二、公司三会、独立董事和董事会秘书运作或履行职责情况

公司法人治理结构相关制度制定以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书一贯依法规范运作履行职责，未出现违法违规现象，公司法人治理结构的功能不断得到完善。

(一)股东大会制度的建立健全及运行情况

2004 年 2 月 27 日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，会议选举产生了公司董事会、监事会，并审议通过了公司章程，对股东大会、董事会和监事会的职责及运行进行了规定。根据公司章程及相关规定，公司还制定了《股东大会议事规则》。自公司创立以来，严格按照有关法律法规已对公司章程的订立和修改、重大

生产、投资和财务决策、发行授权、募集资金投向、股利分配、董事人员调整等进行了决议。

(二)董事会制度的建立健全及运行情况

发行人制定了《董事会议事规则》，董事会规范运行。发行人董事严格按照《公司章程》和董事会议事规则的规定行使自己的权利。

(三)监事会制度的建立健全及运行情况

发行人制定了《监事会议事规则》，监事会规范运行。发行人监事严格按照《公司章程》和监事会议事规则的规定行使自己的权利。

(四)独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事情况

发行人于 2006 年 10 月聘请了 4 名独立董事、建立了独立董事工作细则，独立董事人数符合《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》(证监发[2001]102号)的规定。

2、独立董事发挥作用的制度安排

发行人根据《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》制订了《独立董事工作制度》，保障独立董事履行职责，包括但不限于：

公司设独立董事，公司董事会成员中应当有三分之一以上独立董事，其中至少有一名会计专业人士。独立董事应当忠实履行职务，维护公司利益，尤其要关注社会公众股股东的合法权益不受损害。

独立董事应当独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人或者与公司及其主要股东、实际控制人存在利害关系的单位或个人的影响。独立董事每届任期与其他董事相同，任期届满，可连选连任，但是连任时间不得超过六年。独立董事任期届满前，无正当理由不得被免职。提前免职的，公司应将其作为特别披露事项予以披露。

公司独立董事按照《独立董事工作细则》的工作要求，履行独立董事的职责。

(五)董事会秘书的职责

董事会秘书对公司和董事会负责，履行如下职责：

1、负责公司和相关当事人与交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络。

2、负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按照有关规定向交易所办理定期报告和临时报告的披露工作。

3、协调公司与投资者之间的关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司信息披露资料。

4、按照法定程序筹备股东大会和董事会会议，准备和提交有关会议文件和资料。

5、参加董事会会议，制作会议记录。

6、负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使董事、监事和其他高级管理人员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时及时采取补救措施，同时向交易所报告。

7、负责保管公司股东名册、董事和监事及高级管理人员名册、控股股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和会议记录等。

8、协助董事、监事和其他高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、上市规则、交易所其他规定和《公司章程》，以及上市协议中关于其法律责任的内容。

9、促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、上市规则、交易所其他规定或者《公司章程》时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录，同时向交易所报告。

三、公司的规范运作情况

公司严格遵守国家的有关法律与法规，近三年一期不存在重大违法违规的行为。

公司 2007 年 2 月 5 日在为一家服装企业代理进出口通关业务时，委托深圳市利通达国际货运代理有限公司进行报关，由于该公司操作失误，2007 年 2 月 9 日，中华人民共和国文锦渡海关向公司出具文关缉违出字[2007]45 号《中华人民共和国文锦渡海关行政处罚决定书》。根据《文锦渡海关行政处罚决定书》，公司被罚款人

民币 70,000 元。

深圳海关办公室于 2007 年 2 月 15 日出具《深圳海关办公室关于深圳市怡亚通供应链股份有限公司守法情况的函》说明“经核查，在我关近三年来办理的案件中，没有深圳市怡亚通供应链股份有限公司的走私及重大违规纪录”。因此，该处罚事宜不属于重大违法违规行为，不构成公司本次发行上市的实质性法律障碍。

公司近三年一期不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，也未为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保。

四、公司内部控制制度的情况

(一)公司管理层对内部控制的自我评价

公司管理层对公司的内部控制制度进行了自查和评估后认为，截止 2007 年 6 月 30 日本公司已在所有重大方面建立了合理的内部控制制度，并能顺利得以贯彻执行。本公司将根据公司业务发展和内部机构调整的需要，及时完善和补充内部控制制度，提高内部控制制度的可操作性，以使内部控制制度在公司的经营管理中发挥更大的作用，促进公司持续、稳健、高速发展。

(二)注册会计师的鉴证意见

毕马威华振对公司的内部控制制度进行了专项审核，出具了《内部控制鉴证报告》，报告的结论性意见为：“我们认为，按照贵公司的内部控制制度，贵公司于 2004 年度、2005 年度、2006 年度及自 2007 年 1 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日止期间在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

第九节　财务会计信息

本公司 2004 年 1 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日止期间财务报表已经毕马威华振会计师事务所审计，并出具了标准无保留意见。

本节的财务会计数据及有关分析引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的合并会计报表(注：本节所引用的财务数据除非另有说明，单位均为人民币元)。投资人欲对本公司进行更详细的了解，应当认真阅读审计报告及财务报告全文。

一、会计报表

(一)财务报表编制基础

本公司编制的财务报表包括 2004 年、2005 年、2006 年 12 月 31 日及 2007 年 6 月 30 日的合并资产负债表和资产负债表，2004 年度、2005 年度、2006 年度及截至 2007 年 6 月 30 日止 6 个月期间的合并利润表和利润表、合并现金流量表和现金流量表、合并股东权益变动表和股东权益变动表以及相关财务报表附注。

在编制上述财务报表的过程中，本公司已依据中华人民共和国财政部(以下简称“财政部”)于 2006 年 2 月 15 日颁布的企业会计准则(2006)，以 2007 年 1 月 1 日的资产负债表期初数为基础，并分析《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》(以下简称“《38 号准则》”)中有关首次执行企业会计准则的要求，应用于上述年度及期间的财务报表中。

此外，本公司的财务报表同时符合中国证监会 2007 年颁布的《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》(以下简称“15 号文”)有关合并财务报表及其附注的披露要求。

本公司自 2007 年 1 月 1 日起采用的会计政策是依据企业会计准则(2006)制定，2006 年 12 月 31 日及以前采用的会计政策是在财政部 2006 年及以前颁布的《企业会计制度》和相关会计准则的规定基础上按照《38 号准则》要求进行部分追溯调整后确定。

(二)合并会计报表的编制方法

本公司于 2006 年及以前发生的企业合并是控股企业合并。本公司自对被合并企业拥有控制权之日起将被合并企业资产、负债以合并日的账面价值确认在本公司合并财务报表中，本公司支付的合并成本与应享有被合并企业所有者权益账面价值份额的借方差额确认为股权投资差额，分期平均摊销并计入损益，贷方差额计入资本公积。

本公司自 2007 年 1 月 1 日起执行企业会计准则(2006)，将企业合并分为两个基本类型，即同一控制下企业合并和非同一控制下企业合并。同一控制下的企业合并是指，参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的。其他企业合并为非同一控制下企业合并。

在 2007 年 1 月 1 日首次执行企业会计准则(2006)时，本公司对之前发生的企业合并，除对同一控制下企业合并中确认的股权投资借方差额按《38 号准则》进行了追溯调整(即将股权投资借方差额的摊余价值全额冲销并调整期初及以前年度的未分配利润和盈余公积，并采用追溯调整法对以前年度比较财务报表的相关项目进行调整)外，没有对其他事项进行追溯调整。本公司在 2007 年 1 月 1 日之前发生的非同一控制下企业合并，没有产生股权投资差额。

(三)合并会计报表范围

本公司于资产负债表日被纳入合并范围的子公司包括：

公司名称	注册地及日期	注册资本/实收资本	出资/控股比例		主营业务
			直接(%)	间接(%)	
联怡(香港)有限公司	中国香港 2004 年 2 月 20 日	港币 800,000 元	100	-	投资控股、物流及供应链管理业务
联怡国际(香港)有限公司(注 1)	中国香港 2000 年 8 月 18 日	港币 2,000 元	-	100	物流及供应链管理业务
深圳怡亚通物流有限公司	中国 2003 年 8 月 8 日	人民币 10,000,000 元	88	12	物流及供应链管理业务
上海怡亚通国际贸易有限公司	中国 2003 年 6 月 25 日	人民币 6,000,000 元	60	40	物流及供应链管理业务
上海外高桥保税物流园区怡亚通物流有限公司	中国 2004 年 7 月 14 日	人民币 20,000,000 元	90	10	物流及供应链管理业务
苏州怡亚通供应链有限公司	中国 2004 年 12 月 3 日	人民币 5,000,000 元	90	10	物流及供应链管理业务
深圳市怡亚通保税物流有限公司	中国 2005 年 8 月 22 日	人民币 5,000,000 元	10	90	物流及供应链管理业务

上海怡亚通仓储物流有限公司	中国 2005 年 11 月 14 日	人民币 2,000,000 元	20	80	物流及供应链管理业务
大连怡亚通供应链有限公司	中国 2005 年 10 月 13 日	人民币 5,000,000 元	64	36	物流及供应链管理业务
厦门怡亚通供应链有限公司	中国 2006 年 3 月 6 日	人民币 5,000,000 元	80	20	物流及供应链管理业务
苏州怡亚通国际物流有限公司(注 2)	中国 2006 年 4 月 13 日	人民币 5,000,000 元	80	20	暂无营业
上海怡亚通供应链有限公司	中国 2006 年 4 月 24 日	人民币 50,000,000 元	90	10	物流及供应链管理业务
青岛保税物流园区怡亚通供应链有限公司	中国 2006 年 6 月 13 日	人民币 5,000,000 元	-	100	暂无营业
上海神迈信息科技有限公司	中国 2006 年 7 月 17 日	人民币 3,000,000 元	-	100	计算机软件开发、销售及售后服务、物流、物流及供应链
Eternal Asia Supply Chain Management (M) SDN. BHD.	马来西亚 2007 年 2 月 16 日	马币 2 元	-	100	物流及供应链管理业务
Eternal Asia Supply Chain Management (India) Private Limited	印度 2007 月 5 月 8 日	印度卢比 5,000,000 元	-	70	物流及供应链管理业务
Eternal Asia Supply Chain Management (S) PTE. LTD.	新加坡 2007 年 6 月 14 日	新加坡币 1,000 元	-	100	暂无营业

注 1：联怡国际为本公司于 2004 年 5 月 31 日通过同一控制企业合并取得的子公司，其他的子公司为本公司于中国境内及境外成立的子公司。

注 2：苏州怡亚通国际物流有限公司于 2007 年 8 月 3 日将注册资本增加为 1,000 万元，其中，发行人出资 800 万元，占注册资本的 80%；外高桥怡亚通出资 100 万元，占注册资本的 10%；苏州怡亚通出资 100 万元，占注册资本的 10%。

(四)会计报表

1、合并会计报表

(1)合并资产负债表

（单位：元）

资产	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	2,617,994,811	1,962,617,261	2,618,737,221	1,018,623,448
交易性金融资产	13,598,010	4,134,898	5,690,725	14,604,387
应收票据	426,265,604	456,382,093	159,138,761	279,118,401
应收账款	713,317,645	732,806,857	662,370,183	512,602,591
预付款项	-	-	-	-
应收利息	14,063,907	24,944,237	17,571,553	2,439,662
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	99,270,751	76,757,219	26,712,187	27,260,838
存货	-	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	3,884,510,728	3,257,642,565	3,490,220,630	1,854,649,327
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	-	-	-	-
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	48,565,250	42,184,147	38,419,929	27,948,016
在建工程	-	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
无形资产	5,560,063	5,040,646	4,136,362	-
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	2,323,756	2,265,077	-	-
递延所得税资产	3,385,940	2,946,287	4,176,554	416,375
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	59,835,009	52,436,157	46,732,845	28,364,391
资产总计	3,944,345,737	3,310,078,722	3,536,953,475	1,883,013,718

合并资产负债表(续)

（单位：元）

负债和股东权益	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
流动负债：				
短期借款	3,029,960,721	2,311,976,469	2,879,194,539	1,357,676,305
交易性金融负债	1,542,546	2,210,305	1,081,921	1,182,260
应付票据	275,460,766	262,502,880	199,440,849	162,220,902
应付账款	-	-	-	-
预收款项	108,655,223	200,539,115	149,432,452	134,652,690
应付职工薪酬	5,754,078	4,757,675	4,528,814	2,634,273
应交税费	112,951,130	124,941,751	103,630,455	77,437,109
应付利息	26,384,942	60,982,392	3,556,044	-
应付股利	10,876,014	-	14,653,142	-
其他应付款	18,873,568	152,272,118	29,397,445	21,854,456
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	3,590,458,988	3,120,182,705	3,384,915,661	1,757,657,995
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	276,151	620,149	342,858	-
其他流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	276,151	620,149	342,858	-
负债合计	3,590,735,139	3,120,802,854	3,385,258,519	1,757,657,995
股东权益：				
股本	92,574,258	70,822,231	70,822,231	70,822,231
资本公积	127,975,994	-	-	-
盈余公积	41,372,657	36,792,443	25,196,860	12,641,298
未分配利润	90,893,370	81,046,937	55,737,463	41,892,194
外币财务报表折算差额(减少以“-”号填列)	564,148	614,257	-61,598	-
归属于母公司股东权益合计	353,380,427	-	-	-
少数股东权益	230,171	-	-	-
股东权益合计	353,610,598	189,275,868	151,694,956	125,355,723
负债和股东权益总计	3,944,345,737	3,310,078,722	3,536,953,475	1,883,013,718

(2)合并利润表

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
一、营业收入	164,507,462	284,432,391	184,836,102	147,302,928
减：营业成本	56,175,857	84,788,528	46,456,029	30,792,687
营业税金及附加	3,583,196	5,115,241	4,385,002	3,355,906
销售费用	2,967,135	3,649,408	2,130,550	1,354,683
管理费用	49,990,862	67,023,276	51,527,932	28,094,542
财务费用净额(收益净额以“-”号填列)	-10,871,281	18,134,689	-11,258,017	12,956,423
资产减值损失	-	-	-	-
加：公允价值变动收益净额(亏损以“-”号填列)	13,390,272	1,901,195	4,641,447	13,422,127
投资收益(亏损以“-”号填列)	-7,339,078	12,833,627	-999,790	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	68,712,887	120,456,071	95,236,263	84,170,814
加：营业外收入	242,166	4,586,077	89,958	-
减：营业外支出	106,253	1,151,273	403,042	12,853
其中：非流动资产处置损失	39,177	307,631	189,735	10,935
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	68,848,800	123,890,875	94,923,179	84,157,961
减：所得税	8,189,719	18,776,950	11,375,867	15,675,127
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	60,659,081	105,113,925	83,547,312	68,482,834
其中：被合并方在合并前实现的净亏损	-	-	-	3,723,727
归属于母公司股东的净利润	60,713,776	105,113,925	83,547,312	68,482,834
少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	-54,695	-	-	-
五、每股收益：				
(一)基本每股收益	0.66	1.48	1.18	0.97
(二)稀释每股收益	0.66	1.48	1.18	0.97

(3)合并现金流量表

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 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	171,188,356	274,218,575	184,569,807	146,623,297
收到的税费返还	-	-	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	10,634,000,059	18,927,289,857	14,146,668,680	10,899,165,630
经营活动现金流入小计	10,805,188,415	19,201,508,432	14,331,238,487	11,045,788,927
购买商品、接受劳务支付的现金	35,498,752	69,868,505	34,459,571	24,208,220
支付给职工以及为职工支付的现金	34,103,631	27,737,308	21,358,088	8,758,642
支付的各项税费	1,212,291,656	1,796,956,743	1,411,442,010	1,382,451,006
支付其他与经营活动有关的现金	9,519,416,852	17,463,970,344	12,731,397,970	9,824,866,730
经营活动现金流出小计	10,801,310,891	19,358,532,900	14,198,657,639	11,240,284,598
经营活动产生的现金流量净额	3,877,524	-157,024,468	132,580,848	-194,495,671
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产所收回的现金净额	4,900	381,649	27,300	3,977
取得子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	16,083,792
处置子公司收到的现金净额	-	8,270,000	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	27,868,118	75,576,981	39,761,537	1,923,942
投资活动现金流入小计	27,873,018	84,228,630	39,788,837	18,011,711
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	14,005,133	55,429,023	19,084,390	7,949,169
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	1,369,069	-
处置子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	6,930,931	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	1,200,000
投资活动现金流出小计	14,005,133	55,429,023	27,384,390	9,149,169
投资活动产生的现金流量净额	13,867,885	28,799,607	12,404,447	8,862,542
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	149,308,021	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	284,866	-	-	-
取得借款收到的现金	3,554,534,438	4,198,027,091	4,874,461,851	2,730,855,789
收到其他与投资活动有关的现金	-	142,542,426	-	-
保证金存款减少额	1,730,924,290	2,516,417,482	925,846,141	9,468,093
筹资活动现金流入小计	5,435,051,615	6,856,986,999	5,800,307,992	2,740,323,882

偿还债务支付的现金	2,793,506,041	4,661,361,923	3,292,506,000	1,565,028,681
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	129,202,609	206,653,606	126,129,242	42,052,908
支付与其他与筹资活动有关的现金	142,542,426	-	-	-
保证金存款增加额	2,448,293,528	1,730,924,290	2,516,417,482	925,846,141
筹资活动现金流出小计	5,513,544,604	6,598,939,819	5,935,052,724	2,532,927,730
筹资活动产生的现金流量净额	-78,492,989	258,047,180	-134,744,732	207,396,152
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1,244,108	-449,087	-698,131	-
五、现金及现金等价物净增加额	-61,991,688	129,373,232	9,542,432	21,763,023
加：期初现金及现金等价物余额	231,692,971	102,319,739	92,777,307	71,014,284
六、期末现金及现金等价物余额	169,701,283	231,692,971	102,319,739	92,777,307

(4)合并所有者权益变动表

（单位：元）

项目	实收资本	股本	资本公积	外币财务报表折算差额	盈余公积	未分配利润	少数股东权益	股东权益合计
一、2003 年年末余额	20,000,000	-	-	-	12,978,091	61,524,473	-	94,502,564
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
二、2004 年年初余额	20,000,000	-	-	-	12,978,091	61,524,473	-	94,502,564
三、2004 年增减变动金额(减少以“-”号填列)								
(一)净利润	-	-	-	-	-	68,482,834	-	68,482,834
(二)直接计入股东权益的利得和损失	-	-	-	-	-	-	-	-
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-	-
4.同一控制下企业合并产生的股权投资差额	-	-	-	-	-	-22,048,784	-	-22,048,784
上述(一) 和 (二)小计	-	-	-	-	-	46,434,050	-	46,434,050
(三)外币财务报表折算差额	-	-	-	-	-	-	-	-
(四)股东投入和减少股本								
1. 股东投入股本	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入股东权益的金额	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(五)利润分配								
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	9,089,248	-9,089,248	-	-
2. 对股东的分配	-	-	-	-	-	-15,580,891	-	-15,580,891
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(六)股东权益内部结转								
1.股份改制	-20,000,000	20,000,000	-	-	-	-	-	-
2.资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
3.未分配利润转增股本	-	41,396,190	-	-	-	-41,396,190	-	-

4.盈余公积转增股本	-	9,426,041	-	-	-9,426,041	-	-	-
5.盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
6.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
四、2004年年末余额	-	70,822,231	-	-	12,641,298	41,892,194	-	125,355,723
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
五、2005年年初余额	-	70,822,231	-	-	12,641,298	41,892,194	-	125,355,723
六、2005年增减变动金额(减少以“-”号填列)								
(一)净利润	-	-	-	-	-	83,547,312	-	83,547,312
(二)直接计入股东权益的利得和损失	-	-	-	-	-	-	-	-
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-	-	83,547,312	-	83,547,312
(三)外币财务报表折算差额	-	-	-	-61,598	-	-	-	-61,598
(四)股东投入和减少股本								
1. 股东投入股本	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入股东权益的金额	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(五)利润分配								
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	12,555,562	-12,555,562	-	-
2. 对股东的分配	-	-	-	-	-	-57,146,481	-	-57,146,481
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(六)股东权益内部结转								
1. 资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
七、2005年年末余额	-	70,822,231	-	-61,598	25,196,860	55,737,463	-	151,694,956
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
八、2006年年初余额	-	70,822,231	-	-61,598	25,196,860	55,737,463	-	151,694,956
九、2006年增减变动金额(减少以“-”号填列)								
(一)净利润	-	-	-	-	-	105,113,925	-	105,113,925
(二)直接计入股东权益的利得和损失								
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-	-	105,113,925	-	105,113,925
(三)外币财务报表折算差额	-	-	-	675,855	-	-	-	675,855
(四)股东投入和减少股本								
1.股东投入股本	-	-	-	-	-	-	-	-
2.股份支付计入股东权益	-	-	-	-	-	-	-	-

的金额								
3.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(五)利润分配								
1.提取盈余公积	-	-	-	-	11,595,583	-11,595,583	-	-
2.对股东的分配	-	-	-	-	-	-68,208,868	-	-68,208,868
3.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(六)股东权益内部结转								
1.资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
2.盈余公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
3.盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
十、2006年年末余额	-	70,822,231	-	614,257	36,792,443	81,046,937	-	189,275,868
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
十一、2007年期初余额	-	70,822,231	-	614,257	36,792,443	81,046,937	-	189,275,868
十二、2007年增减变动金额(减少以“-”号填列)								
(一)净利润	-	-	-	-	-	61,079,081	-	61,079,081
(二)直接计入股东权益的利得和损失								
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-	-	61,079,081	-	61,079,081
(三)外币财务报表折算差额	-	-	-	-50,109	-	-	-	-50,109
(四)股东投入和减少股本								
1.股东投入股本	-	21,752,027	127,555,994	-	-	-	284,866	149,592,887
2.股份支付计入股东权益的金额	-	-	420,000	-	-	-	-	420,000
3.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(五)利润分配								
1.提取盈余公积	-	-	-	-	4,580,214	-4,580,214	-	-
2.对股东的分配	-	-	-	-	-	-46,287,129	-	-46,287,129
3.少数股东权益	-	-	-	-	-	54,695	-54,695	-
(六)股东权益内部结转								
1.资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
2.盈余公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-	-
3.盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-	-
十三、2007年期末余额	-	92,574,258	127,975,994	564,148	41,372,657	90,893,370	230,171	353,610,598

2、母公司会计报表

(1)母公司资产负债表

（单位：元）

资产	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	2,117,722,341	1,002,611,194	1,720,305,848	894,191,460
交易性金融资产	-	1,773,348	852,515	147,000
应收票据	412,682,076	435,290,218	156,313,801	254,197,519
应收账款	484,650,665	478,244,007	483,011,118	478,111,332
预付款项	-	-	-	-
应收利息	11,625,707	13,153,818	16,077,821	2,439,662
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	337,151,481	58,238,774	165,511,180	190,279,807
存货	-	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	3,363,832,270	1,989,311,359	2,542,072,283	1,819,366,780
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	109,867,277	106,867,277	33,768,188	33,954,995
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	32,451,990	32,092,924	32,816,077	24,309,347
在建工程	-	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
无形资产	5,560,063	5,040,646	4,136,362	-
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	1,459,979	1,408,750	-	-
递延所得税资产	-	115,979	235,196	226,993
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	149,339,309	145,525,576	70,955,823	58,491,335
资产总计	3,513,171,579	2,134,836,935	2,613,028,106	1,877,858,115

母公司资产负债表(续)

（单位：元）

负债和股东权益	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
流动负债：				
短期借款	2,732,870,672	1,477,304,450	2,052,812,194	1,357,676,305
交易性金融负债	521,746	972,505	1,081,921	1,182,260
应付票据	222,785,034	262,502,880	199,440,849	162,220,902
应付账款	-	-	-	-
预收款项	63,354,016	42,122,001	53,872,858	119,385,283
应付职工薪酬	2,093,430	1,562,231	2,123,405	935,888
应交税费	111,954,941	122,951,089	103,616,246	77,619,013
应付利息	23,520,685	32,825,105	-	-
应付股利	10,876,014	-	14,653,142	-
其他应付款	10,887,450	5,320,806	20,562,533	19,321,802
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	3,178,863,988	1,945,561,067	2,448,163,148	1,738,341,453
非流动负债：		-	-	-
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	3,178,863,988	1,945,561,067	2,448,163,148	1,738,341,453
股东权益：				
股本	92,574,258	70,822,231	70,822,231	70,822,231
资本公积	127,975,994	-	-	-
盈余公积	38,436,577	34,277,493	25,015,515	12,641,298
未分配利润	75,320,762	84,176,144	69,027,212	56,053,133
股东权益合计	334,307,591	189,275,868	164,864,958	139,516,662
负债和股东权益总计	3,513,171,579	2,134,836,935	2,613,028,106	1,877,858,115

(2)母公司利润表

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
一、营业收入	98,028,634	166,482,341	154,756,138	141,400,498
减：营业成本	21,288,720	26,605,908	22,464,273	25,918,592
营业税金及附加	2,323,256	2,869,144	3,520,276	3,232,124
销售费用	2,549,994	3,621,571	2,107,692	1,354,683
管理费用	29,737,842	42,160,488	36,506,130	22,499,066
财务费用净额(收益净额以“-”号填列)	-9,430,176	18,715,888	-9,666,213	13,980,550
资产减值损失	-	-	-	-
加：公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	-109,630	800,843	-229,406	-1,035,260
投资收益(损失以“-”号填列)	-2,316,153	28,570,029	-1,967,719	-1,766,988
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	49,133,215	101,880,214	97,626,855	71,613,235
加：营业外收入	53,728	4,455,647	7,432	-
减：营业外支出	68,022	1,115,387	354,525	12,853
其中：非流动资产处置损失	34,902	289,715	141,217	10,935
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	49,118,921	105,220,474	97,279,762	71,600,382
减：所得税	7,528,090	12,600,696	14,784,985	11,005,393
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	41,590,831	92,619,778	82,494,777	60,594,989
五、每股收益：				
(一)基本每股收益	0.45	1.31	1.16	0.86
(二)稀释每股收益	0.45	1.31	1.16	0.86

(3)母公司现金流量表

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 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	97,789,133	166,354,826	157,255,608	141,083,265
收到的税费返还	-	-	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	6,985,859,471	18,946,581,355	11,185,227,853	10,045,858,682
经营活动现金流入小计	7,083,648,604	19,112,936,181	11,342,483,461	10,186,941,947
购买商品、接受劳务支付的现金	10,213,707	23,105,609	17,931,138	22,703,246
支付给职工以及为职工支付的现金	14,991,178	13,667,503	10,480,371	6,186,212
支付的各项税费	1,016,622,408	1,792,121,274	1,410,364,605	1,382,144,913
支付其他与经营活动有关的现金	6,288,294,409	17,325,612,861	9,703,491,450	9,046,072,030
经营活动现金流出小计	7,330,121,702	19,154,507,247	11,142,267,564	10,457,106,401
经营活动产生的现金流量净额	-246,473,098	-41,571,066	200,215,897	-270,164,454
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产所收回的现金净额	4,150	391,388	27,300	3,977
处置子公司收到的现金净额	-	8,270,000	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	16,466,464	44,739,053	22,779,517	617,644
投资活动现金流入小计	16,470,614	53,400,441	22,806,817	621,621
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,865,293	4,282,160	15,517,399	5,543,262
投资支付的现金	3,000,000	-	1,100,000	-
取得子公司支付的现金净额	-	53,000,000	-	23,348,640
取得及处置子公司支付的现金净额	-	-	8,300,000	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	5,865,293	57,282,160	24,917,399	28,891,902
投资活动产生的现金流量净额	10,605,321	-3,881,719	-2,110,582	-28,270,281
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	149,308,021	-	-	-
取得借款收到的现金	3,232,199,625	4,037,984,361	4,444,836,834	2,730,972,088
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
保证金存款减少额	861,283,797	1,685,941,738	867,717,893	9,468,093
筹资活动现金流入小计	4,242,791,443	5,723,926,099	5,312,554,727	2,740,440,181

偿还债务支付的现金	1,936,580,586	4,554,898,780	3,691,975,101	1,565,028,681
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	93,799,484	155,307,459	124,836,889	37,117,010
支付与其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
保证金存款增加额	2,037,870,274	861,283,797	1,685,941,739	867,717,893
筹资活动现金流出小计	4,068,250,344	5,571,490,036	5,502,753,729	2,469,863,584
筹资活动产生的现金流量净额	174,541,099	152,436,063	-190,199,002	270,576,597
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-148,652	-19,991	-15,770	-
五、现金及现金等价物净增加额（净减少额以 “-” 号填列）	-61,475,330	106,963,287	7,890,543	-27,858,138
加：期初现金及现金等价物余额	141,327,397	34,364,110	26,473,567	54,331,705
六、期末现金及现金等价物余额	79,852,067	141,327,397	34,364,110	26,473,567

(4)母公司所有者权益变动表

（单位：元）

项目	实收资本	股本	资本公积	外币财务报表折算差额	盈余公积	未分配利润	股东权益合计
一、2003 年年末余额	20,000,000	-	-	-	12,978,091	61,524,473	94,502,564
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-
二、2004 年年初余额	20,000,000	-	-	-	12,978,091	61,524,473	94,502,564
三、2004 年增减变动金额(减少以“-”号填列)							
(一)净利润	-	-	-	-	-	60,594,989	60,594,989
(二)直接计入股东权益的利得和损失	-	-	-	-	-	-	-
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
上述(一) 和 (二)小计	-	-	-	-	-	60,594,989	60,594,989
(三)股东投入和减少股本							
1.股东投入股本	-	-	-	-	-	-	-
2.股份支付计入股东权益的金额	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-
(四)利润分配							
1.提取盈余公积	-	-	-	-	9,089,248	-9,089,248	-
2.对股东的分配	-	-	-	-	-	-15,580,891	-15,580,891
3.其他	-	-	-	-	-	-	-
(五) 股东权益内部结转							
1. 股份改制	-20,000,000	20,000,000	-	-	-	-	-
2. 资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
3. 未分配利润转增股本	-	41,396,190	-	-	-	-41,396,190	-
4. 盈余公积转增股本	-	9,426,041	-	-	-9,426,041	-	-

5. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-
6. 其他	-	-	-	-	-	-	-
四、2004 年年末余额	-	70,822,231	-	-	12,641,298	56,053,133	139,516,662
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-
五、2005 年年初余额		70,822,231			12,641,298	56,053,133	139,516,662
六、2005 年增减变动金额（减少以“-”号填列）							
(一) 净利润	-	-	-	-	-	82,494,777	82,494,777
(二) 直接计入股东权益的利得和损失							
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-	-	82,494,777	82,494,777
(三)股东投入和减少股本							
1.股东投入股本	-	-	-	-	-	-	-
2.股份支付计入股东权益的金额	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-
(四)利润分配							
1.提取盈余公积	-	-	-	-	12,374,217	-12,374,217	-
2.对股东的分配	-	-	-	-	-	-57,146,481	-57,146,481
3.其他	-	-	-	-	-	-	-
(五)股东权益内部结转							
1.资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
2.盈余公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
3.盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
七、2005 年年末余额	-	70,822,231	-	-	25,015,515	69,027,212	164,864,958
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-
八、2006 年年初余额	-	70,822,231	-	-	25,015,515	69,027,212	164,864,958
九、2006 年增减变动金额（减少以“-”号填列）							
(一) 净利润	-	-	-	-	-	92,619,778	92,619,778
(二) 直接计入股东权益的利得和损失							
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	--	-	-	-	92,619,778	92,619,778
(三)股东投入和减少股本							
1. 股东投入股本	-	-	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入股东权益的金额	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-

(四)利润分配							
1.提取盈余公积	-	-	-	-	9,261,978	-9,261,978	-
2.对股东的分配	-	-	-	-	-	-68,208,868	-68,208,868
3.其他	-	-	-	-	-	-	-
(五)股东权益内部结转							
1.资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
2.盈余公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
3.盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
十、2006 年年末余额	-	70,822,231	-	-	34,277,493	84,176,144	189,275,868
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-
十一、2007 年期初余额	-	70,822,231	-	-	34,277,493	84,176,144	189,275,868
十二、2007 年增减变动金额(减少以“-”号填列)							
(一)净利润	-	-	-	-	-	41,590,831	41,590,831
(二)直接计入股东权益的利得和损失	-	-	-	-	-	-	-
1.可供出售金融资产公允价值变动净额	-	-	-	-	-	-	-
2.权益法下被投资单位其他股东权益变动的影响	-	-	-	-	-	-	-
3.与计入股东权益项目相关的所得税影响	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-	-	41,590,831	41,590,831
(三)股东投入和减少股本							
1.股东投入股本	-	21,752,027	127,555,994	-	-	-	149,308,021
2.股份支付计入股东权益的金额	-	-	420,000	-	-	-	420,000
3.其他	-	-	-	-	-	-	-
(四)利润分配							
1.提取盈余公积	-	-	-	-	4,159,084	-4,159,084	-
2.对股东的分配	-	-	-	-	-	-46,287,129	-46,287,129
3.其他	-	-	-	-	-	-	-
(五)股东权益内部结转							
1.资本公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
2.盈余公积转增股本	-	-	-	-	-	-	-
3.盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-
4.其他	-	-	-	-	-	-	-
十三、 2007 年期末余额	-	92,574,258	127,555,994	-	38,436,577	75,320,762	334,307,591

二、主要会计政策、会计估计

(一)收入确认

收入是本公司在日常活动中形成的、会导致股东权益增加且与股东投入资本无关的经济利益的总流入。收入只有在经济利益很可能流入从而导致公司资产增加或

者负债减少、且经济利益的流入额能够可靠计量时才能予以确认。收入根据以下具体方法确认：

1、提供供应链管理服务收入

提供供应链管理服务之收入乃于服务已提供时确认。具体确认时点：在采购执行中，公司将客户的货物送达指定地点，即确认收入；在分销执行中，公司将货物送达客户的需求方，即确认收入。

2、补贴收入

补贴收入是本公司从政府无偿取得的货币性资产以用于补偿本公司已发生的相关费用或损失。补贴收入根据在能够满足政府补助所附条件，并能够收到时，予以确认，并直接计入当期损益。

(二)金融工具

本公司的金融工具包括货币资金、衍生金融工具、应收款项、应付款项、借款及股本等。

1、确认和计量

金融资产和金融负债在本公司成为相关金融工具合同条款的一方时，于资产负债表内确认。在初始确认时，金融资产及金融负债均以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

(1)以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债(包括交易性金融资产或金融负债)

本公司持有的衍生工具属于此类。初始确认后，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债以公允价值计量，公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。

(2)应收款项

应收款项是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。初始确认后，应收款项以实际利率法按摊余成本计量。

(3)其他金融负债

其他金融负债是指除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的金融负债。其他金融负债中的财务担保合同，指保证人和债权人约定，当债务人

不履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的合同。对于本公司作为保证人的财务担保合同，本公司按照初始确认金额(一般为合同约定的保费价款，除非合同约定价款不公允则按公允价值确定)扣除累计摊销额后的余额和按照或有事项原则确定的预计负债金额两者之间较高者进行后续计量。

除上述以外的其他金融负债，初始确认后一般采用实际利率法按摊余成本计量。实际利率，是指将金融负债在预期存续期间或适用的更短期间内的未来现金流量，折现为该金融负债当前账面价值所使用的利率。

2、金融资产的减值

本公司在资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

应收款项：当应收款项的预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)按原实际利率折现的现值低于其账面价值时，本公司将应收款项的账面价值减记至该现值，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。

在应收款项确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，本公司将原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

3、公允价值的确定

本公司对存在活跃市场的金融资产或金融负债，用活跃市场中的报价确定其公允价值。对金融工具不存在活跃市场的，采用估值技术确定其公允价值。

所采用的估值方法包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和采用期权定价模型。本公司定期评估估值方法，并测试其有效性。

4、金融资产和金融负债的终止确认

当收取某项金融资产的现金流量的合同权利终止或将所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，本公司终止确认该金融资产。金融资产整体转移满足终止确认条件的，本公司将所转移金融资产的账面价值和因转移而收到的对价的差额计入当期损益。金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，本公司终止确认该金融资负债

或其一部分。

5、权益工具

权益工具是指能证明拥有本公司在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。本公司发行权益工具收到的对价扣除交易费用后，确认为股本、资本公积。本公司回购自身权益工具支付的对价和交易费用，减少股东权益。

(三)长期股权投资

本公司在 2007 年 1 月 1 日之前对被投资企业具有控制的长期股权投资采用权益法核算，即最初以初始投资成本计量，以后根据应享有的被投资企业股东权益的份额进行调整。

自 2007 年 1 月 1 日首次执行日开始，本公司对子公司的长期股权投资采用成本法核算，并以长期股权投资于 2006 年 12 月 31 日的账面余额作为认定成本。

对于首次执行日后同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，本公司按照合并日取得的被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。对于长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积中的股本溢价(或资本溢价)；资本公积中的股本溢价(或资本溢价)不足冲减时，调整留存收益。

对于首次执行日后非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，本公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。

对于非企业合并形成的对子公司的长期股权投资，在初始确认时，本公司按照支付对价的公允价值作为初始投资成本。

(四)固定资产及在建工程

固定资产指本公司为提供劳务、出租和经营管理而持有的，使用期限超过一个会计年度的有形资产。

固定资产以成本减累计折旧及减值准备记入资产负债表内。

本公司对固定资产在固定资产使用寿命内按直线法计提折旧，各类固定资产的使用寿命和预计净残值分别为：

项目	预计使用年限	净残值率	折旧率
房屋及建筑物	20 年	10%	4.5%
电子设备	5 年	10%	18%
运输设备	5 年	10%	18%
其它设备	5 年	10%	18%

(五)无形资产

本公司使用的寿命有限的无形资产为电脑软件使用权并以成本减累计摊销及减值准备记入资产负债表内。本公司将该使用权的成本扣除残值和减值准备按直线法在预计使用寿命 10 年内摊销。

(六)资产减值准备

本公司在资产负债表日根据内部及外部信息以确定下列资产是否存在减值的迹象，包括：固定资产、使用寿命有限的无形资产、长期股权投资等。

本公司对存在减值迹象的资产进行减值测试，估计资产的可收回金额。

资产组是本公司可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入基本上独立于其他资产或者资产组。资产组由创造现金流入相关的资产组成。本公司在认定资产组时，主要考虑该资产组能否独立产生现金流入，同时考虑本公司对生产经营活动的管理方式、以及对资产使用或者处置的决策方式等。

可收回金额是指资产(或资产组)的公允价值减去处置费用后的净额与资产(或资产组)预计未来现金流量的现值两者之间较高者。

资产(或资产组)的公允价值减去处置费用后的净额，是根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产(或资产组)处置费用的金额确定。资产(或资产组)预计未来现金流量的现值，按照资产(或资产组)在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，综合考虑资产(或资产组)的预计未来现金流量、使用寿命和折现率等因素选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

可收回金额的计量结果表明，资产(或资产组)的可收回金额低于其账面价值的，资产(或资产组)的账面价值会减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

本公司的资产减值损失一经确认不得转回。本公司在本财务报表期间没有确认

资产减值准备。

(七)借款费用核算方法

本公司发生的可直接归属于符合资本化条件的资产的购建的借款费用，予以资本化并计入相关资产的成本。除上述借款费用外，其他借款费用均于发生当期确认为财务费用。本公司在本财务报表期间没有发生资本化的借款费用。

(八)外币折算

本公司收到投资者以外币投入资本时按当日即期汇率折合为人民币，其他外币交易在初始确认时按交易发生日的即期汇率折合为人民币。即期汇率是中国人民银行公布的人民币外汇牌价、国家外汇管理局公布的外汇牌价或根据公布的外汇牌价套算的汇率。

年\期末外币货币性项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，汇兑差额计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的外币非货币性项目，其差额计入当期损益。

对境外经营的财务报表进行折算时，资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率的近似汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表中股东权益项目下单独列示。

三、最近一年收购兼并情况

公司最近一年没有收购兼并活动。

四、非经常性损益表

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》((2007)年修订)的规定，本公司非经常性损益列示如下：

（单位：元）

非经常性损益(亏损以“-”号填列)	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
非流动资产处置收益	-39,177	-307,631	-189,735	-10,935
计入当期损益的政府补助	240,528	4,088,146	76,000	-
除上述各项之外的其他营业外收支净额	-65,438	-345,711	-199,349	-1,918
小计	135,913	3,434,804	-313,084	-12,853
减：所得税影响数	20,387	515,221	-46,963	-1,928
非经常性损益净额	115,526	2,919,583	-266,121	-10,925

五、主要资产

(一)固定资产

截至 2007 年 6 月 30 日，公司固定资产情况如下：

（单位：元）

项目	预计使用年限	原值	累计折旧	净值
房屋及建筑物	20年	24,515,609	4,078,653	20,436,956
电子设备	5 年	11,141,006	3,314,763	7,826,243
运输设备	5 年	11,970,906	3,117,300	8,853,606
其它设备	5 年	16,577,525	5,129,080	11,448,445
合计	—	64,205,046	15,639,796	48,565,250

(二)无形资产

截至 2007 年 6 月 30 日，公司无形资产净值为 5,560,063 元，主要为计算机软件，均为外购取得，以购入的成本进行初始计量。至 2007 年 6 月 30 日止，部分仍处于测试运行阶段，未可供使用，故未开始摊销，其余计算机软件已经开始使用，平均剩余摊销期限为 8 年。

六、主要债项

(一)短期借款

截至 2007 年 6 月 30 日，公司短期借款情况如下：

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日
质押借款	2,247,110,352
保证借款	396,744,723
贴现负债	386,105,646
合计	3,029,960,721

(二)对内部人员负债

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日
应付工资、奖金、津贴及补贴	5,041,463
应付职工福利费	712,615
合计	5,754,078

(三)对关联方负债

对关联方负债见第六节“同业竞争与关联交易”。

(四)应交税费

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
应交增值税	97,480,223	108,525,386	90,227,717	68,788,569
应交营业税	362,670	1,093,350	694,966	617,408
应交所得税	11,581,718	12,528,617	9,894,935	6,464,138
应交海关关税	168,984	361,677	360,877	48,704
其他	3,357,535	2,432,721	2,451,960	1,518,290
合计	112,951,130	124,941,751	103,630,455	77,437,109

2005 及 2006 年末，本公司应付税金余额分别增加 33.83%及 20.56%，应付税金增加主要是由于应交增值税及应交所得税的增加。2005 及 2006 年末，本公司应交增值税分别增加 31.17%及 20.28%，应交所得税分别增加 53.07%及 26.62%。应交增值税及应交所得税增加的原因主要是由于公司业务量增长所致。2005 及 2006 年末，本公司业务量分别增加 38.05%及 42.58%。于 2007 年 6 月末应交税金比 2006 年末减少 9.60%，主要是由于相对应的同期业务量轻微减少所致。

七、股东权益

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
股本	92,574,258	70,822,231	70,822,231	70,822,231
资本公积	127,975,994	-	-	-
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	41,372,657	36,792,443	25,196,860	12,641,298
未分配利润	90,893,370	81,046,937	55,737,463	41,892,194
外币财务报表折算差额(减少以“-”号填列)	564,148	614,257	-61,598	-
归属于母公司股东权益合计	353,380,427	-	-	-
少数股东权益	230,171	-	-	-
股东权益合计	353,610,598	189,275,868	151,694,956	125,355,723

八、现金流量

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
1、经营活动产生的现金流量净额	3,877,524	-157,024,468	132,580,848	-194,495,671
2、投资活动产生的现金流量净额	13,867,885	28,799,607	12,404,447	8,862,542
3、筹资活动产生的现金流量净额	-78,492,989	258,047,180	-134,744,732	207,396,152
4、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1,244,108	-449,087	-698,131	-
5、现金及现金等价物净增加额	-61,991,688	129,373,232	9,542,432	21,763,023
加：期初现金及现金等价物余额	231,692,971	102,319,739	92,777,307	71,014,284
6、期末现金及现金等价物余额	169,701,283	231,692,971	102,319,739	92,777,307

九、期后事项、或有事项、承担及其他重要事项

(一)资产负债表日后事项

本公司无资产负债日后事项。

(二)或有事项

本公司无或有事项。

(三)经营租赁承担

根据不可撤销的有关房屋的经营租赁协议，本公司于各资产负债表日以后应支付的最低租赁付款额如下：

（单位：元）

剩余租赁期	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
1 年以内(含 1 年)	34,496,726	24,073,650	7,411,123	4,675,057
1 年以上 2 年以内(含 2 年)	16,568,654	8,464,337	3,545,939	1,877,948
2 年以上 3 年以内(含 3 年)	4,864,451	3,764,522	554,306	1,567,562
3 年以上	-	-	-	-
合计	55,929,831	36,302,509	11,511,368	8,120,567

(四)其他重要事项

本公司无其他重要事项。

十、财务指标

(一)主要财务指标

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
流动比率	1.08	1.04	1.03	1.06
速动比率	1.08	1.04	1.03	1.06
资产负债率(合并)	91.03%	94.28%	95.71%	93.34%
资产负债率(母公司)	90.48%	91.13%	93.69%	92.57%
应收账款周转率(按收入、次/年)	0.46	0.41	0.31	0.32
应收账款周转率(按业务量、次/年)	26.22	26.03	21.68	19.78
息税折旧摊销前利润(元)	124,168,952	300,701,143	181,279,081	96,095,317
利息保障倍数	2.33	1.72	2.15	9.84
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.04	-2.22	1.87	-2.75
每股净现金流量(元/股)	-0.67	1.83	0.13	0.31
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例	1.57%	2.66%	2.73%	0.00%

注：流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债

资产负债率=负债总额/资产总额×100%

应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息支出+折旧费+无形资产摊销+长期待摊费用摊销

利息保障倍数=息税前利润/利息费用

每股经营活动现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额/期末股本

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本

(二)净资产收益率及每股收益

按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算的公司净资产收益率和每股收益。

期间	报告期利润	净资产收益率(%)		每股收益(元)	
		全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
2007 年 1～6 月	归属于公司普通股股东的净利润	17.18	19.02	0.66	0.66
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	17.15	18.99	0.65	0.65
2006 年度	归属于公司普通股股东的净利润	55.53	51.46	1.48	1.48
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	53.99	50.03	1.44	1.44
2005 年度	归属于公司普通股股东的净利润	55.08	49.99	1.18	1.18
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	55.25	50.15	1.18	1.18
2004 年度	归属于公司普通股股东的净利润	54.63	53.19	0.97	0.97
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	54.64	53.20	0.97	0.97

十一、资产评估情况

公司设立至今未进行过资产评估。

十二、验资情况

公司历次验资情况见本招股说明书第四节“三、公司历史沿革及股本形成情况”。

十三、备考合并利润表

根据证监会 2007 年 2 月 15 日颁布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》(以下简称“《问答 7 号》”)的要求，本公司假定自 2004 年 1 月 1 日起开始全面执行财政部颁布的企业会计准则(2006)，并在该假设基础上模拟编制了各报告期备考利润表。

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
一、营业收入	164,507,462	284,432,391	184,836,102	149,166,592
减：营业成本	56,175,857	84,788,528	46,456,029	34,025,266
营业税金及附加	3,583,196	5,115,241	4,385,002	3,355,906
销售费用	2,967,135	3,649,408	2,130,550	1,354,683
管理费用	49,648,313	66,791,179	51,495,520	31,465,762
财务费用净额(收益净额以“-”号填列)	-10,871,281	18,134,689	-11,258,017	12,626,433
资产减值损失	-	-	-	-
加：公允价值变动收益净额(亏损以“-”号填列)	13,390,272	1,901,195	4,641,447	13,422,127
投资收益(亏损以“-”号填列)	-7,339,078	12,833,627	-999,790	-
其中：对联营企业和合营业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	69,055,436	120,688,168	95,268,675	79,760,669
加：营业外收入	242,166	4,586,077	89,958	-
减：营业外支出	106,253	1,151,273	403,042	10,935
其中：非流动资产处置损失	39,177	307,631	159,735	10,935
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	69,191,349	124,122,972	94,955,591	79,749,734
减：所得税	8,189,719	18,776,950	11,375,867	14,885,070
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	61,001,630	105,346,022	83,579,724	64,864,664
五、被合并方在同一控制下企业合并前实现的净亏损	-	-	-	3,723,727

第十节　管理层讨论与分析

一、财务状况分析

(一)资产分析

1、资产结构分析

(1)总体资产结构分析

（单位：元）

项目		2007年6月30日		2006年12月31日		2005年12月31日		2004年12月31日	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
流动资产		3,884,510,728	98.48	3,257,642,565	98.42	3,490,220,630	98.68	1,854,649,327	98.49
非流动资产		59,835,009	1.52	52,436,157	1.58	46,732,845	1.32	28,364,391	1.51
其中	固定资产	48,565,250	1.23	42,184,147	1.27	38,419,929	1.09	27,948,016	1.48
	无形资产及其他资产	11,269,759	0.29	10,252,010	0.31	8,312,916	0.23	416,375	0.03
总资产合计		3,944,345,737	100.00	3,310,078,722	100.00	3,536,953,475	100.00	1,883,013,718	100.00

如上表，2004～2006年末及2007年6月末，公司流动资产占总资产的比例分别为98.49%、98.68%、98.42%和98.48%，所占比例较高且稳定在98%～99%之间，非流动资产占总资产的比例较低。

公司主营业务为供应链管理服务，其中包括仓储、运输等服务。由于供应链管理服务是通过整合当中的环节为客户提供一站式的服务，因此，公司目前主要是通过外包方式加以整合来提供一站式的服务。其中仓储环节主要是通过租赁方式取得仓库使用权，运输环节是通过外包运输公司再加以整合来提供服务，因而公司固定资产较少。

公司在提供供应链管理服务过程中，为客户提供采购执行和销售执行服务，客户的采购和销售款项及其他相关费用主要是通过公司代收和代付。2004～2006年及2007年1～6月，公司业务量分别为9,225,628,677元、12,736,383,158元、18,159,033,393元和9,480,659,989元。由于业务量较大，公司代收和代付款项数额相应也较大，因而公司的流动资产较大。

流动资产中主要为货币资金、应收票据和应收账款，其中货币资金占总资产的

比例最高，2007 年 6 月末达 66.37%。

公司同时保留了较大的货币资金和银行借款，主要是由于公司提供供应链服务过程中需要涉及大量的美元购汇和结汇，公司利用衍生金融工具，如外汇远期合约及利率掉期合约，以管理外汇及利率风险，降低购汇成本。公司取得美元主要有两种方式：(1)购汇——以向客户收取的人民币购买美元现汇；(2)远期合约——以向客户收取的人民币存入银行，再向银行借入等额美元贷款，以支付客户的供应商，同时以同期(通常为一年)的远期美元合约锁定汇率风险。

公司在决定以何种方式取得美元，是取决于利息差与远期美元汇率和现汇汇率差之间的大小。因而，公司在报告期内有若干的美元是通过远期合约和其相对应的人民币存款及美元贷款取得，而该等远期合约的期限通常为一年，以致公司在报告期内同时保留了大额的货币资金和银行借款。因而，保留大额的货币资金和银行借款是由于公司提供结算配套服务而形成，对公司业务开展是非常必要的。

公司在进行衍生金融工具交易时一般将人民币存款质押给银行，用于短期银行美元外汇借款，还有一部分人民币存款用于远期外汇交易保证金，以提供等值且有追索权利的融资额度及开具银行承兑汇票的质押。因而公司的期末货币资金中用于衍生金融交易的人民币存款保证金金额较大，公司的流动资产占总资产的比例相对较高。公司近三年一期用于衍生金融工具交易的保证金如下：

（单位：元）

项目		2007 年 6 月 30 日		2006 年 12 月 31 日		2005 年 12 月 31 日		2004 年 12 月 31 日	
		金额	占总资产(%)	金额	占总资产(%)	金额	占总资产(%)	金额	占总资产(%)
货币资金		2,617,994,811	66.37	1,962,617,261	59.29	2,618,737,221	74.04	1,018,623,448	54.10
其中	短期借款质押保证金	2,316,700,353	58.73	1,704,805,429	51.50	2,471,931,505	69.89	867,717,893	46.08
	远期外汇交易保证金	109,443,490	2.77	23,426,100	0.71	34,897,031	0.99	58,128,248	3.09

公司的业务特性决定了公司的资产结构，公司流动资产占总资产的比例较高，非流动资产占总资产的比例较少。

(2)扣除衍生金融交易保证金、交易性金融资产以应收利息后的资产结构分析

公司的衍生金融交易与正常的业务存在一定的联系，但衍生金融交易相对独立运行，扣除衍生金融交易的保证金、交易性金融资产以及应收利息后，公司的资产结构情况如下：

（单位：元）

项目		2007年6月30日		2006年12月31日		2005年12月31日		2004年12月31日	
		金额	占总资产(%)	金额	占总资产(%)	金额	占总资产(%)	金额	占总资产(%)
流动资产		1,430，704，968	95.99	1,500,331,901	96.62	960,129,816	95.36	911,759,137	96.98
非流动资产		59,835,009	4.01	52,436,157	3.38	46,732,845	4.64	28,364,391	3.02
其中	固定资产	48,565,250	3.26	42,184,147	2.72	38,419,929	3.82	27,948,016	2.97
	无形资产及其他资产	11,269,759	0.75	10,252,010	0.66	8,312,916	0.82	416,375	0.05
总资产合计		1,490，539，977	100.00	1,552,768,058	100.00	1,006,862,661	100.00	940,123,528	100.00

扣除衍生金融交易保证金、交易性金融资产以及应收利息后，2004～2006年末及2007年6月末公司流动资产占总资产比例分别为96.98%、95.36%、96.62%和95.99%，所占比例较高。

扣除衍生金融交易保证金、交易性金融资产以及应收利息后，公司流动资产的详细构成如下：

（单位：元）

资产	2007年6月30日		2006年12月31日		2005年12月31日		2004年12月31日	
	金额	占流动资产比例(%)	金额	占流动资产比例(%)	金额	占流动资产比例(%)	金额	占流动资产比例(%)
货币资金	191,850,968	13.41	234,385,732	15.62	111,908,685	11.66	92,777,307	10.18
应收票据	426,265,604	29.79	456,382,093	30.42	159,138,761	16.57	279,118,401	30.61
应收账款	713,317,645	49.86	732,806,857	48.84	662,370,183	68.99	512,602,591	56.22
其他应收款	99,270,751	6.94	76,757,219	5.12	26,712,187	2.78	27,260,838	2.99
合计	1,430,704,968	100.00	1,500,331,901	100.00	960,129,816	100.00	911,759,137	100.00

1)货币资金

扣去衍生金融交易后的货币资金，主要是公司正常经营所需要的资金。截至2007年6月30日，扣去后的货币资金占调整后流动资产的比例为13.41%。

2)应收票据

（单位：元）

项目	2007年6月30日	2006年12月31日	2005年12月31日	2004年12月31日
银行承兑汇票	189,305,204	397,306,581	159,138,761	242,821,223
商业承兑汇票	236,960,400	59,075,512	-	36,297,178
合计	426,265,604	456,382,093	159,138,761	279,118,401

上表中应收票据包括已贴现有追溯权但尚未到期的银行承兑汇票，2004～2006年末及2007年6月末其金额分别为212,900,340元、123,896,781元、357,331,320元和386,105,646元，扣去该因素的影响后的应收票据分别为66,218,061元、35,241,980元、99,050,773元和40,159,958元，扣去后应收票据占流动资产的比例较少。相关而尚未到期的贴现金额已确认为短期借款。

3)应收账款

公司的应收账款主要是为客户在提供服务过程中代付的货款、税款及其他费用。由于公司业务量较大，近三年一期末公司应收账款余额较大，截至 2007 年 6 月末应收账款占流动资产的比例为 49.86%，应收账款占流动资产的比例较高。

公司近三年一期末的应收账款明细如下：

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日		2006 年 12 月 31 日		2005 年 12 月 31 日		2004 年 12 月 31 日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
应收代理收入	7,575,512	1.06	14,256,406	1.94	4,042,590	0.61	3,776,295	0.73
代付款项	680,620,261	95.21	702,959,506	95.72	648,692,903	97.71	478,590,544	93.09
代付海关关税及其他费用	26,674,767	3.73	17,143,840	2.34	11,187,585	1.68	31,788,647	6.18
应收账款总额	714,870,540	100.00	734,359,752	100.00	663,923,078	100.00	514,155,486	100.00
减：坏账准备	1,552,895	0.22	1,552,895	0.21	1,552,895	0.23	1,552,895	0.30
应收账款净额	713,317,645	99.78	732,806,857	99.79	662,370,183	99.77	512,602,591	99.70

公司的应收账款主要是为若干客户代付的货款，与客户签订合同时，公司对代付的款项做了严格的规定，只对信誉符合公司规定的客户且标的物具有良好的变现性提供代付款项服务，同时，严格监控代付款项的回收状况，达到一定的额度时，公司在该客户应收账款减少前，将停止为该客户支付款项，以防范风险。

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，以公司业务量计算的应收账款周转率(次/年)分别为 19.78、21.68、26.03 和 26.22，应收账款的周转率较高；应收帐款总额占业务量的比例分别为 5.57%、5.21%、4.04%和 7.52%(按半年业务量计算)，应收账款占业务量的比例较低，这表明公司的应收账款的管理能力较强，应收账款的质量较高。

公司近三年一期的应收账款总额账龄分析：

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
	金额	占总额比(%)	金额	占总额比(%)	金额	占总额比(%)	金额	占总额比(%)
3 个月以内(含 3 个月)	713,317,645	99.78	732,806,857	99.79	662,370,183	99.77	512,602,591	99.70
3 个月至 1 年以内(含 1 年)	-	-	-	-	-	-	-	-
1 年至 2 年(含 2 年)	-	-	-	-	-	-	1,358,519	0.26
2 年至 3 年(含 3 年)	-	-	-	-	1,358,519	0.20	194,376	0.04
3 年以上	1,552,895	0.22	1,552,895	0.21	194,376	0.03	-	-
合计	714,870,540	100.00	734,359,752	100.00	663,923,078	100.00	514,155,486	100.00

4)其他应收款

截止 2007 年 6 月末，其他应收款余额为 99,270,751 元，占扣去衍生金融交易后的流动资产比例为 6.94%，其他应收款占流动资产的比例较低。

截至 2007 年 6 月末，公司其他应收款主要是押金和土地使用权预付款。其他应收款 2006 年末比 2005 年末增加，主要是预付土地款增加所致。

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
应收关联方	-	-	1,142,676	10,794,990
押金	20,145,917	11,059,955	7,015,812	8,911,895
土地使用权预付款	49,135,486	45,192,000	296,000	-
预付费用	7,892,552	5,932,617	3,993,684	3,545,434
其他	22,096,796	14,572,647	14,264,015	4,008,519
合计	99,270,751	76,757,219	26,712,187	27,260,838
减：坏账准备	-	-	-	-
合计	99,270,751	76,757,219	26,712,187	27,260,838

截止 2007 年 6 月末，账龄在一年以内的其他应收款金额为 94,221,697 元，占其他应收款余额的 94.91%，账龄超过一年的主要是预付租赁仓库及办公室的押金。

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日		2006 年 12 月 31 日		2005 年 12 月 31 日		2004 年 12 月 31 日	
	金额	占总额比(%)	金额	占总额比(%)	金额	占总额比(%)	金额	占总额比(%)
1 年以内(含 1 年)	94,221,697	94.91	72,203,485	94.07	22,606,753	84.63	27,238,032	99.92
1 年至 2 年(含 2 年)	936,564	0.94	448,300	0.58	4,085,434	15.30	-	-
2 年至 3 年(含 3 年)	4,092,490	4.13	4,085,434	5.32	-	-	-	-
3 年以上	20,000	0.02	20,000	0.03	20,000	0.07	22,806	0.08
合计	99,270,751	100.00	76,757,219	100.00	26,712,187	100.00	27,260,838	100.00

5)固定资产

公司固定资产占总资产比例较低，固定资产主要是房屋和运输设备。截至 2007 年 6 月末，公司固定资产的成新率为 76%，固定资产资产中设备运行良好，房屋建筑物成新度较高。

随着业务量的扩大，公司陆续购置了一定数量的设备和房屋用于日常经营，因此公司固定资产逐年增加。

2、主要资产减值准备提取情况

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司计提的各项资产减值准备只有 3 年以上的应收账款 1,552,895 元计提的坏账准备一项，近三年一期计提金额未增加和减少。

公司根据《企业会计准则》的要求制定了符合公司经营特点的资产减值准备计提政策，各项资产减值准备的计提政策稳健、公允；公司遵照各项资产减值准备计提政策计提了资产减值准备，与公司的资产质量状况相符。

(二)负债及偿债能力分析

1、负债结构分析

(1)总体负债结构分析

项目	2007 年 6 月 30 日		2006 年 12 月 31 日		2005 年 12 月 31 日		2004 年 12 月 31 日	
	金额(元)	占负债比(%)	金额(元)	占负债比(%)	金额(元)	占负债比(%)	金额(元)	占负债比(%)
流动负债	3,590,458,988	99.99	3,120,182,705	99.98	3,384,915,661	99.99	1,757,657,995	100.00
其中：短期借款	3,029,960,721	84.38	2,311,976,469	74.08	2,879,194,539	85.05	1,357,676,305	77.24
非流动负债	276,151	0.01	620,149	0.02	342,858	0.01	-	-
负债合计	3,590,735,139	100.00	3,120,802,854	100.00	3,385,258,519	100.00	1,757,657,995	100.00

公司的总体负债中，流动负债的比例较大，主要是由于公司在业务经营过程中为了降低购汇成本而实施远期外汇交易、代客户预收款项，以及为满足为客户代付款项而借入的银行借款以及开具银行票据等因素影响所致。

公司为了管理外汇风险，降低购买外汇成本，公司将人民币存单质押贷美元借款，所以短期借款较大。

人民币存款质押借款明细如下：

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
保证金存款质押借款	2,247,110,352	1,666,409,876	2,458,397,030	862,763,433

公司的资产主要是流动资产，流动资产中应收账款周转天数较少，应收账款周转率较高，所以与公司的资产结构相适应，公司的负债主要是流动负债。

(2)扣除金融衍生品交易保证金借款、交易性金融负债及应付利息后的流动负债结构分析

扣除金融衍生品交易的保证金存款质押的短期借款以及相关的交易性负债和应付利息后，公司的流动负债的具体组成如下：

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日		2006 年 12 月 31 日		2005 年 12 月 31 日		2004 年 12 月 31 日	
	金额	占流动负债比(%)	金额	占流动负债比(%)	金额	占流动负债比(%)	金额	占流动负债比(%)
短期借款	782,850,369	59.51	643,247,332	46.33	429,029,529	46.13	500,726,372	55.67
应付票据	275,460,766	20.94	262,502,880	18.91	199,440,849	21.44	162,220,902	18.03
预收款项	108,655,223	8.26	200,539,115	14.45	149,432,452	16.07	134,652,690	14.97
应付职工薪酬	5,754,078	0.44	4,757,675	0.34	4,528,814	0.49	2,634,273	0.29
应交税费	112,951,130	8.59	124,941,751	9.00	103,630,455	11.14	77,437,109	8.61
应付股利	10,876,014	0.83	-	-	14,653,142	1.58	-	-
其他应付款	18,873,568	1.43	152,272,118	10.97	29,397,445	3.15	21,854,456	2.43
流动负债合计	1,315,421,148	100.00	1,388,260,871	100.00	930,112,686	100.00	899,525,802	100.00

公司流动负债主要由短期借款、应付票据、预收账款和应交税费等构成，其中，应交税费主要是公司为客户代扣代缴的税费。

短期借款中贴现负债是公司将有追溯权的银行承兑汇票贴现后，尚未到期的金额，其明细金额如下：

（单位：元）

项目	2007 年 6 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
贴现负债	386,105,646	357,331,320	123,896,781	212,900,340

2004～2006 年末及 2007 年 6 月末，公司不含质押借款以及贴现借款的其他银行借款分别为 282,012,532 元、296,900,728 元、285,916,012 元和 396,744,723 元。公司的其他银行借款主要是用于正常的流动资金借款。

公司在提供供应链管理服务过程中，为客户提供采购执行和销售执行服务，客户的采购和销售款项及其他相关费用主要是通过公司代收和代付。公司预收账款和应交税金主要是公司代收的款项和代付的税金。

2006 年 12 月 31 日，其他应付款为 152,272,118 元，其中本公司投资者预付投资款为 142,542,426 元。

近三年一期末，流动负债中应付票据增加，主要随公司的业务量和销售收入的增长而增加；预收账款的波动主要是由于期间不同的客户组合，以致期末产生波动。

2004～2006 年末应交税费增加，主要随公司的业务量和销售收入的增长而增加，而 2007 年 6 月末比 2006 年末减少，主要是由于公司业务受周期性影响，业务量一般在年末比较多，因而虽然公司上半年业务量增加，但由于周期性原因 2007 年 6 月末比 2006 年末应交税费减少。

综上，公司的商业模式及业务特点决定了公司的流动负债余额较大，占负债及股东权益总计的比例较高。

2、偿债能力分析

(1)偿债能力总体分析

公司主要偿债财务指标如下：

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
流动比率	1.08	1.04	1.03	1.06
速动比率	1.08	1.04	1.03	1.06
资产负债率(母公司)	90.48%	91.13%	93.69%	92.57%
息税折旧摊销前利润(元)	124,168,952	300,701,143	181,279,081	96,095,317
利息保障倍数	2.33	1.72	2.15	9.84
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.04	-2.22	1.87	-2.75

由于公司没有存货，所以速动比率和流动比率相等。公司近三年一期末的流动比率和速动比率变化不大并且均超过 1，表明公司的短期偿债能力较强。

母公司资产负债率较高，利息保障倍数较低，主要原因是受衍生金融交易的影响，以及公司短期借款较大而导致利息支出较多所引起的。

2004～2006 年，公司息税折旧摊销前利润每年持续增加，表明公司的偿债能力逐步在增强。

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月公司经营活动产生的现金流量净额分别为 -194,495,671 元、132,580,848 元、-157,024,468 元和 3,877,524 元，2004 年和 2006 年表现为负数，主要原因是公司已贴现的银行承兑汇票金额反映在筹资活动中所致，详细见本节“现金流量分析”。

(2)扣除衍生金融交易因素影响的偿债能力分析

由于用于短期借款的保证金存款与短期借款的期限相同，并且金额相一致，所以该部分短期借款没有偿债风险。因此，扣除衍生金融交易影响因素后的相关财务指标能更准确反映公司的偿债能力。

财务指标	2007年1～6月	2006年	2005 年	2004 年
流动比率	1.21	1.08	1.03	1.01
速动比率	1.21	1.08	1.03	1.01
资产负债率(母公司)	79.03%	85.01%	84.22%	87.36%
息税折旧摊销前利润(元)	61,207,026	126,744,002	96,516,238	78,765,158
利息保障倍数	5.76	6.12	5.67	13.66

公司流动比率与速动比率三年变化不大并且均超过 1，并逐年提高，公司短期偿债能力较强。

母公司资产负债率 2004～2006 年末均在 80%以上，基本保持稳定。2007 年 2 月投资者完成对本公司的增资以及公司利润滚存，在不考虑衍生金融交易因素影响的情况下，母公司资产负债率下降到 79.03%，增资后母公司的偿债能力进一步增强。

2004～2006 年公司息税折旧摊销前利润每年持续增加，表明公司的偿债能力逐步在增强。

利息保障倍数 2005 年比 2004 年减少 7.99，主要是 2005 年银行借款平均占用额比 2004 年增加较大，利息支出较多的原因所致。2006 年、2005 年两年利息保障倍数均超过 5，表明公司偿债能力较强。

公司流动负债中，预收账款及应交税费主要是公司代收的款项和代付的税费，预收账款是不需要偿还的负债，公司代付的应交税费一般在较短的时间内会收到代付的税费。

(3)公司的银行资信及授信状况

1)银行对本公司的评价如下：

上海浦东发展银行深圳分行授予本公司为 VIP 客户，中国建设银行深圳分行授予本公司为“2006 年国际业务白金客户”，招商银行总行授予本公司“贵宾客户”，华夏银行深圳分行授予本公司“2006 年最佳合作伙伴”。

公司在银行的资信状况良好。

2)银行对本公司的授信情况

截止 2007 年 6 月末，本公司已取得银行批准的信用额度 261,975 万元，尚未使用的信用额度为 147,870 万元。

银行对公司授予了较高的授信额度。

3)可利用的融资渠道

公司目前主营业务收入快速增长，盈利水平稳步上升，公司良好的基本面为广开各种融资渠道奠定了基础。

公司根据中长期发展战略，结合自身生产经营情况，综合考虑融资成本，合理利用各种融资方法，包括股权融资和债权融资，规避财务风险，降低融资成本。

截止 2007 年 6 月末公司没有对外担保，公司因或有负债产生新债务和损失的风险较小。

公司在银行有较高的资信度，可利用的融资渠道畅通，公司没有对外担保，表明公司有较强的偿债能力。

综上所述，公司的流动负债占负债及股东权益的合计比例较高，资产负债率较高，与公司的商业模式和业务特点相适应。公司短期偿债能力较强，公司投资者对本公司增资后，公司的偿债能力进一步增强。

(三)资产周转能力分析

1、根据会计报表计算的资产周转能力分析

财务指标	2007年1～6月	2006年	2005 年	2004 年
应收账款周转率(按收入、次/年)	0.46	0.41	0.31	0.32

根据公司会计报表的营业收入计算的应收账款周转率偏低。

公司流动资产中应收账款所占比例较高。应收账款主要是代付的款项，与公司的业务量相关度较高，应收账款中应收的代理费占总应收款的比例很小。公司的营业收入是根据代理业务量的一定比例收取的服务费收入，所以上述根据会计报表计算的资产周转指标较少。

为了准确地分析公司资产周转能力，对上述指标进行调整后分析。

2、根据公司销售模式及公司业务特点调整后的资产周转能力分析

财务指标	2007年1～6月	2006年	2005 年	2004 年
应收账款周转率(按业务量、次/年)	26.22	26.03	21.68	19.78

根据公司商业商业模式及公司的业务特点，以公司的业务量计算公司应收账款周转率更符合公司的实际情况。

近三年一期，在公司业务量和销售收入逐年增长的同时，应收账款周转率呈逐年上升的趋势，处于较高水平，表明公司的市场前景较好，代付货款回收时间及时。

(四)交易性金融资产及负债

本公司利用衍生金融工具，如外汇远期合约及利率掉期合约，以管理其外汇及利率风险。此类工具只为用作减低或消除本公司负债的财务风险，而非用作交易或投机目的。

远期合同：指在未来某日，以特定价格购置或出售一项金融工具。

利率掉期合约：利率掉期合约通常指按名义金额和参考利率，对单项货币的浮

动利率和固定利率的交换。

衍生金融工具的名义金额是衍生资产或参考率的金额，它是衡量衍生金融工具价值变动的基准，是公司衍生金融交易量的一个指标，其本身并不能测算风险。

金融工具的公允价值是指熟悉情况并自愿的双方，在公平交易的基础上进行资产交换或债务结算的金额。

各资产负债表日，各履行之衍生金融工具公允价值如下：

（单位：元）

项目	2007年6月30日	2006年12月31日	2005年12月31日	2004年12月31日
衍生金融资产	13,598,010	4,134,898	5,690,725	14,604,387
衍生金融负债	-1,542,546	-2,210,305	-1,081,921	-1,182,260
合计	12,055,464	1,924,593	4,608,804	13,422,127

公司的衍生金融资产和衍生金融负债是由于公司所约定的衍生金融工具于期末未完成的合约按期末的市场公允价格计算其于期末的价值收益或亏损。若其价值是收益，就反映为衍生金融资产；若其价值是亏损，就反映为衍生金融负债。2004～2006年及2007年1～6月的波动是由于期末未完成的衍生金融工具的公允价值变动所致。

各资产负债表日，未履行之衍生金融工具合约名义金额如下：

项目	2007年 6月30日	2006年 12月31日	2005年 12月31日	2004年 12月31日
	美元	美元	美元	美元
外汇远期合约	281,618,896	224,864,689	276,556,668	84,920,000
利率掉期合约	2,180,000	9,480,000	31,990,000	12,144,000

上述外汇远期及利率掉期合约在1年内到期。

公司对金融资产交易，如远期结售汇业务、利率掉期业务，都建立了健全的管理制度，交易前，对交易条件和结果做出规范的报告，按照分级授权的权限实行审批，审批通过后再按报告规划进行交易。交易过程和交易后由审计部门进行定期和不定期的核查。对于出现的异常情况需立即通知总经理和董事会并采取相应措施。

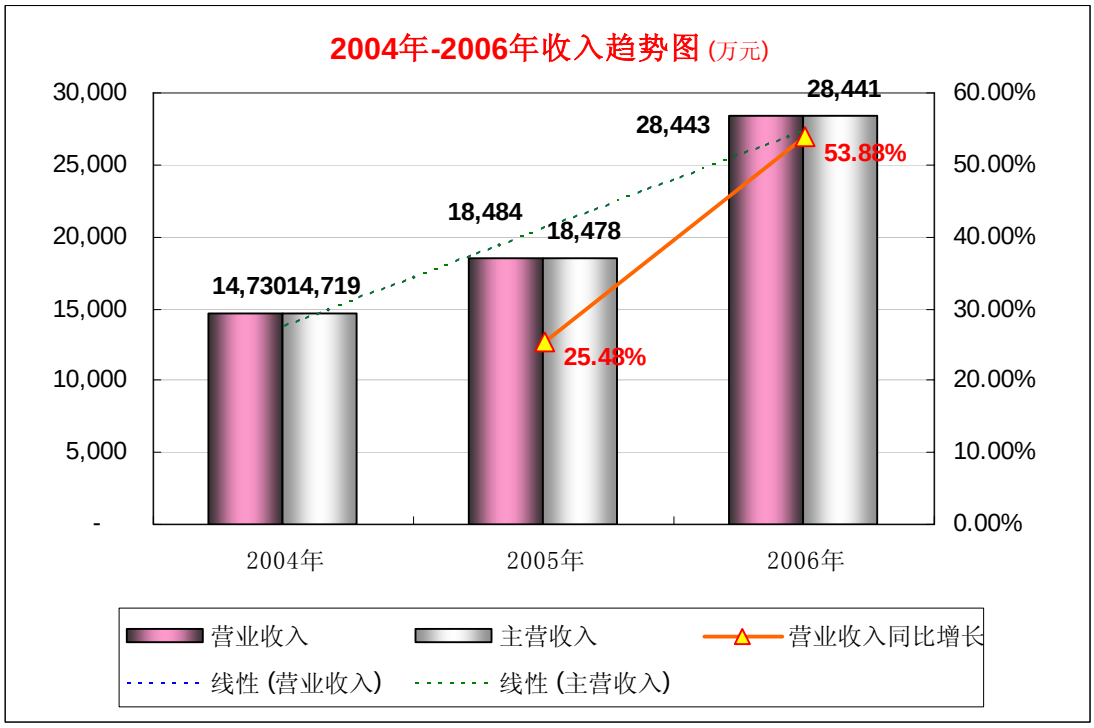
二、盈利能力分析

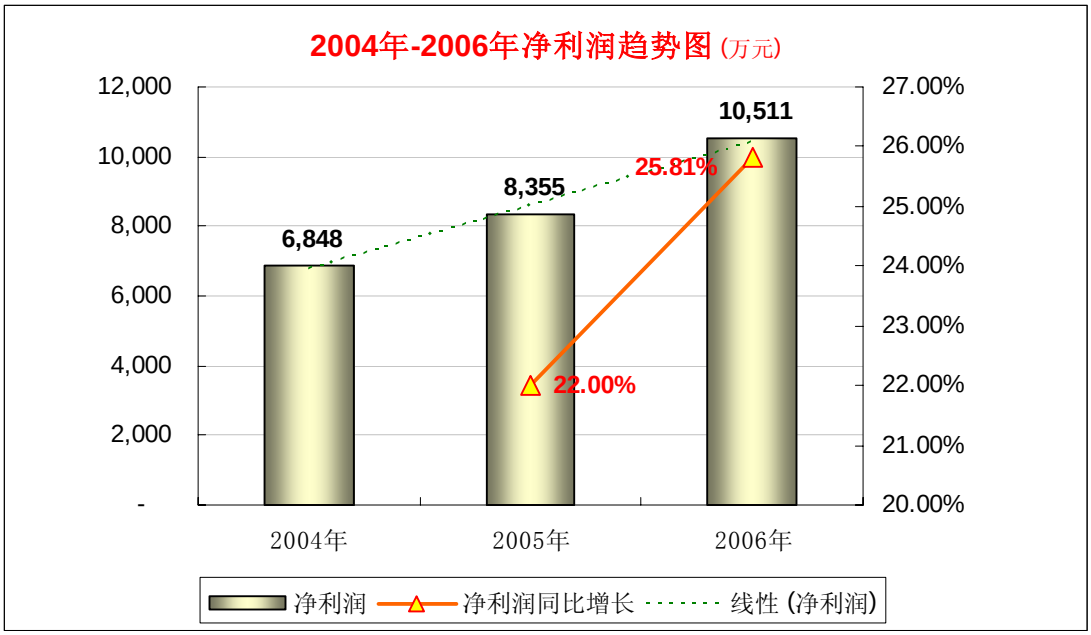
(一)营业收入和利润的变动趋势分析

项　目	2007 年 1～6 月	2006 年		2005 年		2004 年
	金额(元)	金额(元)	同比增幅(%)	金额(元)	同比增幅(%)	金额(元)
营业收入	164,507,462	284,432,391	53.88	184,836,102	25.48	147,302,928
其中：主营业务收入	164,501,462	284,408,391	53.92	184,776,102	25.54	147,187,928
其他业务收入	6,000	24,000	-	60,000	-	115,000
营业利润	68,712,887	120,456,071	26.48	95,236,263	13.15	84,170,814
利润总额	68,848,800	123,890,875	30.52	94,923,179	12.79	84,157,961
净利润	60,659,081	105,113,925	25.81	83,547,312	22.00	68,482,834

如上表，公司的营业收入和净利润在 2004～2006 年期间持续增长，营业收入增长主要是主营业务收入增长所致。2005 年及 2006 年，公司营业收入同比分别增长 25.48%和 53.88%，其中主营业务收入同比分别增长 25.54%和 53.92%，两者增长幅度基本相当；净利润同比分别增长了 22.00%和 25.81%。公司主营业务收入和净利润逐年增长，主要得益于业务量的持续增长。2007 年 1～6 月，公司主营业务收入和净利润随着业务量的增长，继续保持良好的增长态势。

公司其他业务收入主要是房屋租赁收入，每年的收入很少，对营业收入的影响很小。以下为主营业务收入的进一步分析。





(二)主营业务收入构成分析

公司主营业务收入是指提供供应链管理业务所取得的服务费收入。采购执行即公司为客户提供其在采购过程中相关的供应链环节的服务，分销执行即公司为客户提供的在分销或销售过程中相关供应链环节的服务。公司主营业务收入是由中国境内提供的供应链管理业务而取得，因而并未编制分部资料。

公司服务费收入按分销执行和采购执行明细如下：

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
分销执行	92,585,209	56.28%	143,345,150	50.40	72,116,759	39.03	21,358,799	14.51
采购执行	71,916,253	43.72%	141,063,241	49.60	112,659,343	60.97	125,829,129	85.49
合计	164,501,462	100.00%	284,408,391	100.00	184,776,102	100.00	147,187,928	100.00

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司分销执行的收入占总收入的比例分别为 14.51%、39.03%、50.40%和 56.28%，公司采购执行的收入占总收入的比例分别为 85.49%、60.97%、49.60%和 43.72%，公司分销执行业务所占比例从 2004 年开始到目前逐年上升，而采购执行业务所占比例则逐年下降，主要是公司业务发展策略所致。公司自 1997 年开业以来，一直专注在供应链管理行业，最初以最简单的进出口环节起步，再向供应链内不同的环节如仓储、运输等伸延，直至今天发展为多元化及一站式的供应链管理公司。公司业务也从原来主要以采购为主延展至以分销为

主。因此，公司分销执行业务比例也随年上升，而采购执行业务所占比例相对下降。

(三)主营业务收入增长分析

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年		2005 年		2004 年
	金额	金额	同比增长(%)	金额	同比增长(%)	金额
分销执行	92,585,209	143,345,150	98.77	72,116,759	237.64	21,358,799
采购执行	71,916,253	141,063,241	25.21	112,659,343	-10.47	125,829,129
合计	164,501,462	284,408,391	53.92	184,776,102	25.54	147,187,928

1、公司业务量的增长带动主营业务收入的增长

公司服务的客户以从事 IT 产品为主，包括电子产品、医疗器械等。由于公司完善的配送网络已覆盖了中国各主要城市，随着公司不同行业客户的开发，带动了公司业务量及主营业务收入的增长。

同时，公司服务对象均为各行业内竞争优势较为明显的企业，一方面这些公司的市场份额逐步增加，另一方面这些公司将还逐步将更多的非核心业务外包，本公司原有客户以及新增的客户业务量都得到相应增加。

公司业务量的增长如下：

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年		2005 年		2004 年
	业务量	业务量	同比增长(%)	业务量	同比增长(%)	业务量
分销执行	5,218,173,773	6,949,958,290	80.26	3,855,541,300	177.33	1,390,220,999
采购执行	4,262,486,216	11,209,075,103	26.22	8,880,841,858	13.34	7,835,407,678
合计	9,480,659,989	18,159,033,393	42.58	12,736,383,158	38.05	9,225,628,676

2、公司基于供应链管理的各项投入不断增加

近几年，为满足公司业务量增长的需求，公司对保税物流网络包括仓储服务网络等网络平台的投入逐步加大，对业务信息系统的投入也逐年增加，系统运作和服务运作人员亦逐年增加。

(四)主营业务成本构成分析

公司主营业务成本中主要成本项目为运输费、仓储费、人工费和报关费，因此运输费和仓储费的价格变动对公司成本有一定的影响。成本占总成本的比例情况如下：

（单位：元）

成本项目	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
报关费	5,973,830	10.63	8,217,941	9.69	3,880,435	8.35	2,379,023	7.73
运输费	18,150,222	32.31	43,507,359	51.31	20,450,540	44.02	17,648,742	57.31
仓储费	11,828,537	21.06	10,730,943	12.66	6,928,967	14.92	2,209,384	7.18
人工费用	12,326,118	21.94	14,920,023	17.60	11,996,458	25.82	6,584,467	21.38
仓库搬运费	2,463,208	4.38	2,222,406	2.62	464,656	1.00	544,661	1.77
检查和批文费	363,962	0.65	1,906,385	2.25	714,228	1.54	1,088,380	3.53
其他	5,069,980	9.03	3,283,471	3.87	2,020,745	4.35	338,030	1.10
合计	56,175,857	100.00	84,788,528	100.00	46,456,029	100.00	30,792,687	100.00

公司主营业务成本中各项目占总成本比例近三年一期变化不大，主要成本为运输费、仓储费及仓库与物流人工费用，合计占主营业务成本约 75%左右。

(五)主营业务成本增加分析

（单位：元）

成本项目	2007 年 1～6 月	2006 年		2005 年		2004 年
	金额	金额	同比增减(%)	金额	同比增减(%)	金额
报关费	5,973,830	8,217,941	111.78	3,880,435	63.11	2,379,023
运输费	18,150,222	43,507,359	112.74	20,450,540	15.88	17,648,742
仓储费	11,828,537	10,730,943	54.87	6,928,967	213.62	2,209,384
人工费用	12,326,118	14,920,023	24.37	11,996,458	82.19	6,584,467
仓库搬运费	2,463,208	2,222,406	378.29	464,656	-14.69	544,661
检查和批文费	363,962	1,906,385	166.92	714,228	-34.38	1,088,380
其他	5,069,980	3,283,471	62.49	2,020,745	497.80	338,030
合计	56,175,857	84,788,528	82.51	46,456,029	50.87	30,792,687

2005 年及 2006 年公司主营业务成本同比分别增长 50.87%、82.51%，主要是由于运输费、仓储费、人工费和报关费随公司业务量和收入的增长而增加。

(六)主营业务毛利率的分析

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年		2005 年		2004 年
	金额	金额	同比增减(%)	金额	同比增减(%)	金额
主营业务收入	164,501,462	284,408,391	53.92	184,776,102	25.54	147,187,928
主营业务成本	56,175,857	84,788,528	82.51	46,456,029	50.87	30,792,687
综合毛利	108,325,605	199,619,863	44.32	138,320,073	18.84	116,395,241
综合毛利率	65.85%	70.19%	-	74.86%	-	79.08%

公司 2005 年、2006 年综合毛利同比分别增长 18.84%、44.32%。2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司综合毛利率分别为 79.08%、74.86%、70.19%和 65.85%，虽然毛利率有所下降，但仍保持较高水平。

1、公司提供供应链服务所涉及的产品结构变化导致综合毛利率下降

一方面，公司主营业务收入随着业务量的增长的相应增长。2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司主营业务收入占业务量的比例分别为 1.60%、1.45%、1.57%和 1.74%，主营业务收入随着业务量的增长的相应增长，且主营业务收入占业务量的比例从 2005 年开始呈逐年提高态势。

另一方面，由于公司提供供应链服务所涉及的产品结构变化，导致主营业务成本增长幅度超过收入的增长幅度。2005 年及 2006 年，公司主营业务收入增长比例分别为 25.54%、53.92%，而主营业务成本增长比例分别为 50.87%、82.51%。其根本原因是是公司自 2005 年始，提供供应链服务所涉及的产品，从 IT 行业的产品逐步延伸至其他行业的产品，如显示器、医疗设备、服务器、纺织品、家电等。这些产品的“体积/价值”比，较 IT 产品，如 CPU、硬盘、光驱、显卡等的“体积/价值”比为高，公司向该等行业产品收取的代理费亦较高，因此，主营业务收入占业务量的比例从 2005 年开始呈逐年提高态势。同时“体积/价值”比高，公司为了满足提供该等行业产品的供应链服务而产生的相应营业成本如运输费、仓储费、人工费等，也大幅上升。

2、营业成本增长原因分析

公司的主营业务成本主要由运输费、仓储费、人工费构成，因此运输费、仓储费和人工费的上升是造成公司综合毛利率下降的主要因素。公司各类营业成本增长情况分析如下：

（单位：元）

成本项目	2007 年 1～6 月		2006 年		2005 年		2004 年	
	金额	占总成本比(%)	金额	占总成本比(%)	金额(元)	占总成本比(%)	金额(元)	占总成本比(%)
运输费	18,150,222	32.31	43,507,359	51.31	20,450,540	44.02	17,648,742	57.31
仓储费	11,828,537	21.06	10,730,943	12.66	6,928,967	14.92	2,209,384	7.18
人工费用	12,326,118	21.94	14,920,023	17.60	11,996,458	25.82	6,584,467	21.38
合计	42,304,877	75.31	69,158,325	81.57	39,375,965	84.76	26,442,593	85.87

(1)运输费增加原因

2005 年和 2006 年运输费用同比分别增长 15.88%、112.74%。一是由于公司服

务对象的产品从“体积/价值”比较低的 IT 产品逐步延伸至其他“体积/价值”比较高的产品，需要提供的运输服务和费用相应提高；二是由于最近几年油价、过路费等上涨，运输单价也相应增加。

(2)仓储费增加原因

2005 年和 2006 年仓储费用同比分别增长 213.62%、54.87%。一是由于公司服务对象的产品从“体积/价值”比较低的 IT 产品逐步延伸至其他“体积/价值”比较高的产品，需要提供的仓储服务和费用相应提高；二是公司为应对业务量增长，提前租赁仓库也导致仓储费用增加；三是仓库租赁费用价格连续上涨，导致仓储费用增加。

(3)人工费用增加原因

2005 年和 2006 年人工费用同比分别增长 82.19%、24.37%。主要是公司为适应业务量不断扩大、向新业务领域拓展需要而加大了人才储备，公司员工不断增加。公司员工已从 2004 年的 250 人增加到 2006 年末的 750 人左右，而员工月工资的增长也是导致公司人工费用增长的原因之一。

(七)营业税金及附加的分析

（单位：元）

项目	计缴标准	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
营业税	主营业务收入的 3-5%	2,421,728	4,549,942	2,956,968	2,504,247
城市维护建设税	缴纳增值税净额及营业税额的 1-7%	315,090	166,241	370,047	215,839
教育费附加	缴纳增值税净额及营业税额的 3%	830,384	387,543	1,046,414	635,032
河道工程管理费	缴纳增值税净额及营业税额的 1%	15,994	11,515	11,573	788
合计		3,583,196	5,115,241	4,385,002	3,355,906

公司主营业务税金及附加为计提的城市维护建设税、教育费附加，主营业务税金及附加随公司主营业务收入的增加而增加。

(八)销售费用和管理费用的分析

1、销售费用

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司销售费用分别为 1,354,683 元、2,130,550 元、3,649,408 元和 2,967,135 元，2005 年和 2006 年同比增长分别为 57.27%和 71.29%，销售费用主要是广告费，广告费用投入增加导致销售费用增长。

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，销售费用占主营业务收入的比例分别为 0.92%、1.15%、1.28%和 1.80%，所占比例较小，但随着公司广告费用投入的增加而有所增长。

2、管理费用

管理费用主要是薪酬及福利、市场费及业务招待费和办公费用等。

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司管理费用分别为 28,094,542 元、51,527,932 元、67,023,276 元和 49,990,862 元，占主营业务收入的比例分别为 19.07%、27.88%、23.56%和 30.39%。公司管理费用主要项目为薪酬及福利、市场费及业务招待费、办公费用、折旧费、租金及管理费。由于公司规模和业务量增长，公司管理人员相应增加，薪酬及福利、市场费及业务招待费、办公费、董事会会费等都有所增长。2007 年 1～6 月由于公司加大海外供应链管理平台建设，新设立了三家海外子公司，该等子公司尚处于筹建期间，造成相关管理费用占主营业务收入的比例有所提高。

(九)财务费用的分析

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
利息支出	59,194,044	181,217,944	87,191,947	14,453,977
其中应收票据贴现费用	7,481,074	9,644,167	4,829,125	4,935,898
利息收入	-21,067,465	-65,530,632	-42,438,448	-4,363,604
淨汇兑收益	-53,758,212	-103,883,238	-60,437,617	-1,463,198
银行手续费	4,760,352	6,330,615	4,426,101	4,329,248
合计	-10,871,281	18,134,689	-11,258,017	12,956,423

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司利息支出及利息收入变动主要是由于保证金存款、银行借款及利率变动而引起。

本公司的净汇兑收益从 2004 年至 2006 年一直呈现上升的趋势，这主要是因为人民币持续升值而产生的。

(十)公允价值变动收益分析

公司的公允价值变动收益净额如下：

（单位：元）

项目	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
衍生金融资产及负债公允价值变动收益	13,390,272	1,901,195	4,641,447	13,422,127

衍生金融资产及负债的公允价值变动是由于未到期的远期汇率合同及利率掉期合同于资产负债日的公允价值变动而引起的。

(十一)投资收益分析

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
已到期之衍生金融资产的净收益(损失以“-”号填列)	-7,339,078	12,833,627	-999,790	-
合计	-7,339,078	12,833,627	-999,790	-

本公司之“已到期之衍生金融资产的收益”于2006年比2005年增长较大主要是由于较多衍生金融资产于2006年内到期。

(十二)营业外收入的分析

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
补贴收入	240,528	4,088,146	76,000	-
其他	1,638	497,931	13,958	-
合计	242,166	4,586,077	89,958	-

营业外收入2006年比2005年增加，主要是补贴收入增加所致。补贴收入是政府的利息补贴，以及指定用于发展物流业务的拨款收入。

(十三)其他项目的分析

营业外支出2006年主要是捐赠支出，其余各年金额较少。

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司净利润分别为 68,482,834 元、83,547,312元、105,113,925元和60,659,081元，2005年和2006年同比分别增长了22.00%、25.81%，2007年1～6月净利润继续保持较高的增长。公司盈利能力较强，同时保持稳定增长的趋势。

整体而言，公司主营业务突出，主营业务收入和盈利能力逐步增强，公司具备较强的持续发展能力。

(十四)衍生金融交易对利润影响的分析

本公司为了避免购买外汇风险及降低购买外汇的成本，采取以等值的人民币作质押而向银行美元借款。一般情况下，公司同时作一笔相对应的远期外汇合约，以锁定公司的外汇风险和降低购买外汇的成本，该类交易影响公司的利润，并影响公

司的利润表项目。以下为公司衍生金融交易对利润表影响的分析：

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006 年	2005 年	2004 年
减：财务费用	-15,194,662	-7,495,737	-15,088,672	19,597
其中：利息支出	41,716,070	151,726,582	66,032,514	3,927,629
利息收入	-19,314,750	-64,720,600	-35,093,093	-2,398,126
汇兑损益	-37,595,982	-94,501,719	-46,028,093	-1,509,906
加：公允价值变动收益净额(亏损以“-”号填列)	13,390,272	1,901,195	4,641,447	13,422,127
投资收益(已到期之衍生金融资产的净收益)(亏损以“-”号填列)	-7,339,078	12,833,627	-999,790	-
营业利润(亏损以 “-”号填列)	21,245,856	22,230,559	18,730,329	13,402,530
利润总额(亏损总额以“-”号填列)	21,245,856	22,230,559	18,730,329	13,402,530
减：所得税	1,072,018	1,671,901	3,689,310	-158,229
净利润(净亏损以“-”号填列)	20,173,838	20,558,658	15,041,019	13,560,759
每股收益：				
(一)基本每股收益	0.22	0.29	0.21	0.19
(二)稀释每股收益	0.22	0.29	0.21	0.19

随着公司业务量的增长，公司以上述方式来管理外汇风险及降低购买外汇成本，进行衍生金融交易各年的名义金额逐年增加，2004 年至 2006 年，衍生金融交易影响的净利润逐年增加，并对公司净利润总额造成一定影响。

(十五) 非经常性损益分析

（单位：元）

非经常性损益	2007 年 1～6 月	2006 年	2005 年	2004 年
非流动资产处置收益	-39,177	-307,631	-189,735	-10,935
计入当期损益的政府补助	240,528	4,088,146	76,000	-
除上述各项之外的其他营业外收支净额	-65,438	-345,711	-199,349	-1,918
小计	135,913	3,434,804	-313,084	-12,853
减：所得税影响数	20,387	515,221	-46,963	-1,928
非经常性损益净额	115,526	2,919,583	-266,121	-10,925

报告期内，公司非经常性损益总额占利润总额的比例一直处于较低的水平，非经常性损益对公司的总体经营成果不产生重大影响。

(十六)备考利润表分析

根据证监会 2007 年 2 月 15 日颁布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的要求，本公司本次申报的利润表与备考利润表之间的差异列表披露如下：

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
本财务报表之净利润	60,659,081	105,113,925	83,547,312	68,482,834
假定全面执行企业会计准则(2006)需要调整的项目：				
加：按14%的比例计提而未使用的福利费	-	807,239	32,412	105,557
减：应于发生时计入损益表的开办费	-575,142	575,142	-	-
减：企业合并被合并方在合并前实现的亏损	-	-	-	3,723,727
调整后的模拟净利润	61,234,223	105,346,022	83,579,724	64,864,664

合并利润表应当包括参与合并各方自合并当期期初至合并日所发生的收入、费用和利润。

三、现金流量分析

(一)经营活动产生的现金流量

公司收到的其他与经营活动有关的现金是收到代付的客户货款，收到的其他与经营活动有关的现金随公司的收入的增加而增减。

2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-194,495,671 元、132,280,848 元、-157,024,468 元和 3,877,524 元。2004 年及 2006 年公司经营活动产生的现金流量净额为负数。

公司在提供供应链管理服务时，部分客户的货款及其他相关费用是通过公司支付给客户的供应商，并向客户收回。

在资产负债表日，公司将具有追溯权已贴现而未到期的应收票据，作为取得借款收到的现金反映，反映在现金流量表中的筹资活动中。当已贴现的银行承兑汇票到期时，在现金流量表反映在经营活动中的现金流入及筹资活动的偿还借款中。

2004～2006 年末及 2007 年 6 月末，公司有追溯权银行承兑汇票金额分别为 212,900,340 元、123,896,781 元、357,331,320 元和 386,105,646 元，扣除上述因素的影响，2004～2006 年及 2007 年 1～6 月公司经营活动产生的现金流量净额分别为－85,989,117 元、43,577,289 元、76,410,071 元和 32,651,850 元，2005 年、2006 年、2007 年 1～6 月经营活动产生的现金净额正常。2004 年由于应收款项的增加，导致 2004 年经营活动为负数，具体如下表。

（单位：元）

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
经营活动产生的现金流量净额	3,877,524	-157,024,468	132,580,848	-194,495,671
减：期初已贴现承兑汇票	357,331,320	123,896,781	212,900,340	104,393,786
加：期末已贴现承兑汇票	386,105,646	357,331,320	123,896,781	212,900,340
经调整的经营活动产生的现金流量净额	32,651,850	76,410,071	43,577,289	-85,989,117

公司每年的现金流量总额较大，经营活动产生的现金流量净额占各年的经营活动现金流入总量的比例，以及占经营活动现金流出总量比例均较少，公司产生现金流量能力较强，经营活动产生的现金流量净额对公司的现金流量影响不大。

各年经营活动产生的现金流量净额绝对额占经营活动现金流入总量和流出总量的比例如下表：

项目	2007年1～6月	2006年	2005年	2004年
经营活动产生的现金流量净额占经营活动现金流入总量比例	0.04%	0.82%	0.93%	1.76%
经营活动产生的现金流量净额占经营活动现金流出总量比例	0.04%	0.81%	0.93%	1.73%

公司经营活动现金流量净额虽然是负数，但公司实际的经营性现金流量情况较好。

(二)投资活动产生的现金流量

公司投资活动现金流入主要是收到其他与投资活动有关的现金，收到其他与投资活动有关的现金是衍生金融交易存款保证金的利息收入。2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司投资活动现金流入分别为 18,011,711 元、39,788,837 元、84,228,630 元和 27,873,018 元，其中，2004 年取得子公司及其他单位收到的现金净额 16,083,792 元，2006 年处置子公司收到的现金净额 8,270,000 元。投资活动现金流入不断增加的主要原因，主要是公司衍生金融交易的存款保证金到期的金额不断增加，相应的利息收入增加所致。

公司投资活动现金流出主要是购建固定资产、无形资产支付的现金，2004～2006 年及 2007 年 1～6 月，公司投资活动现金流出分别为 9,149,169 元、27,384,390 元、55,429,023 元和 14,005,133 元，投资活动现金流出 2005 年比 2004 年增加，主要是由于公司业务的发展而增加了固定资产和无形资产的投入所致；2006 年比 2005 年投资活动现金流出增加主要是因为上海金桥项目支付的购地款所致；2007

年上半年投资活动现金流出大致恢复至2005年的水平。

(三)筹资活动产生的现金流量

公司筹资活动现金流入主要是公司借款收到的现金、保证金存款减少，其中2006年收到与其他投资活动有关的现金是公司子公司收到临时投资款。2004～2006年及2007年1～6月，公司筹资活动现金流入分别为2,740,323,882元、5,800,307,992元、6,856,986,999元和5,435,051,615元，筹资活动现金流入不断增加，主要是随着公司业务量的增加公司借款增加，以及保证金存款到期收回所致。

公司筹资活动现金流出主要是偿还债务支付的现金以及保证金存款增加，2004年、2005年和2006年及2007年1～6月，公司筹资活动现金流出分别为2,532,927,730元、5,935,052,724元、6,598,939,819元和5,513,544,604元，筹资活动现金流出不断增加的主要原因是公司偿还债务支付的现金增加所致。

四、重大资本性支出情况分析

(一)报告期重大资本性支出

公司近三年一期增加的固定资产主要是增加的运输车辆、电子设备和办公房屋。无形资产主要是支持公司业务发展所需要的信息系统的资金。

2006年及2007年1～6月期间公司支付4,914万元用于购置位于上海市金桥出口加工区53号地块内的部分场地的土地使用权。

公司通过购置上述固定资产，一方面有效完善了公司在重点客户群所在地深圳、上海、北京的供应链服务体系，提升了公司形象，改善了员工办公环境，有利于吸引优秀人才，稳定员工队伍；另一方面，固定资产的添置将对公司今后的经营成果产生一定影响，主要是折旧、装修费用摊销、物业费、房产税等会有所增加。

(二)未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金投资计划外，公司无可预见的重大资本性支出计划。本次发行募集资金投资计划请参见第十二节“募集资金运用”的有关内容。

五、主要财务优势和困难及未来趋势分析

(一)主要财务优势

1、营业收入和净利润稳定增长，盈利能力较强。

2005～2006 年公司营业收入同比分别增长 25.48%、53.88%，净利润同比分别增长 22.00%、25.81%，营业收入和净利润持续增长。

2004～2006 年公司毛利率分别为 79.08%、74.86%、70.19%，公司毛利率较高。

2、流动资产质量较好，资产管理能力强。

公司流动资产中主要是货币资金和应收账款，应收账款主要客户资信情况较好。根据公司业务量计算的资产周转率、流动资产周转率和总资产周转率比较高，表明公司的资产管理能力强。

(二)需要解决的问题

1、为满足公司未来发展，有较大的资金需求。

公司目前正处于业务迅速发展阶段，募集资金投资项目的建成将极大增强公司的竞争能力，公司在此阶段需要大量的资本投入。但是，单纯依靠经营积累和银行贷款取得营运资金的方式，会增加公司的财务压力，拖累公司的进一步发展，甚至错过发展的最佳时机。通过本次股票，一方面可以使公司发展的资本投入需求得到满足，另一方面也可以显著提高公司的盈利能力。

2、固定资产规模偏小，需要适当增加固定资产

2007 年 6 月 30 日公司固定资产占总资产的比例为 1.23%，固定资产规模偏小，为了公司近一步发展公司需要适当增加固定资产。

(三)未来发展趋势

经济全球化发展，推动了现代物流及供应链管理外包服务行业的发展。随着更多的跨国企业将更多的业务转向中国，并通过外包来降低成本，以及中国企业面临降低成本和提高核心竞争力的需要，这使中国的物流及供应链业务发展空间巨大，加上政府的支持和激励，这些因素必将推动公司的业务迅速发展。

募集资金项目的投入，一方面能改善公司的资产负债结构，另一方面公司的服务能力将大幅提升，并带来业务量的增加，公司的盈利能力将会有更大的提高。

六、其他事项说明

公司目前不存在重大担保、诉讼、其他或有事项。

第十一节　业务发展目标

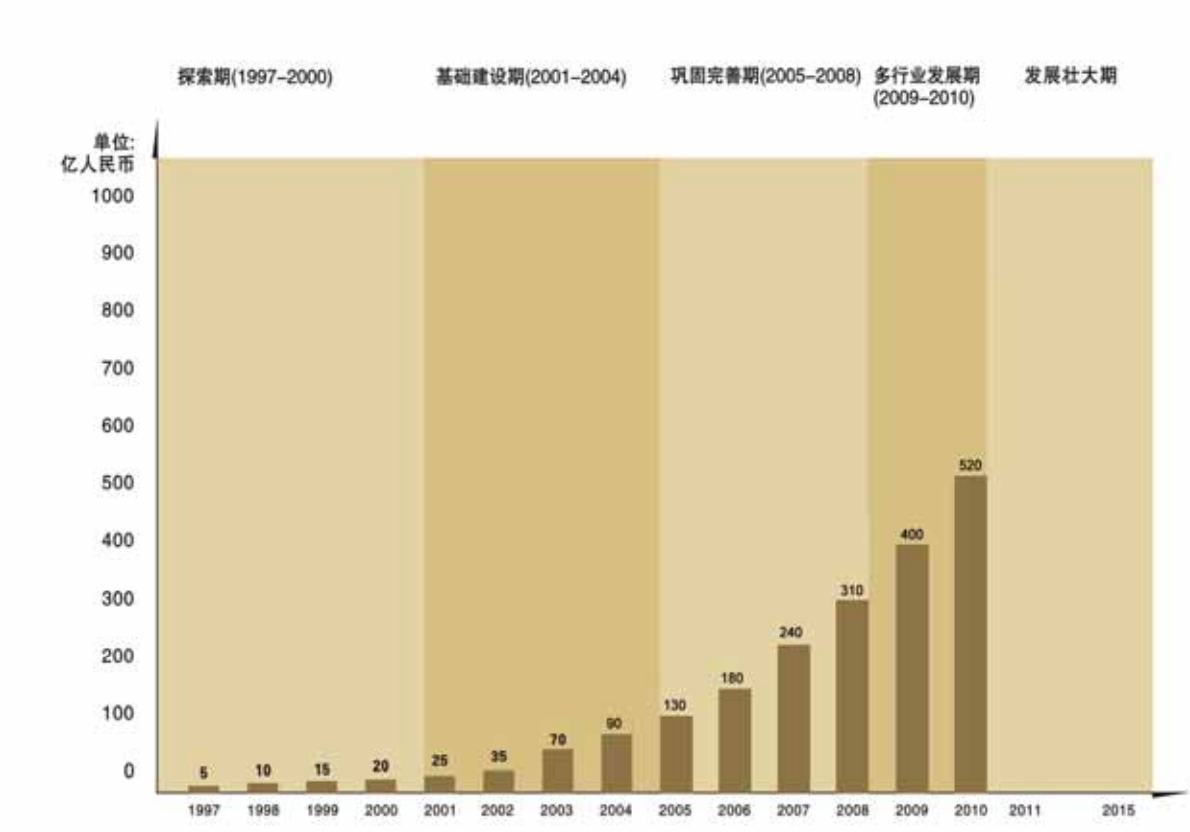
一、发行人发行当年及未来四年的发展计划

(一)发展战略

发展战略为：继续深化“一站式供应链管理服务”，进一步拓展供应链管理服务市场。锐意成为中国、亚太区及全球资讯科技业具领先地位的全方位供应链管理服务供应商，并为整个地区的客户提供最优质的服务。

(二)业务发展具体目标

发展目标为：充分发挥现有供应链平台的规模效益与成本领先优势，到 2008 年，基本完成整个供应链管理的基础建设，全面进入各个行业，从 2008 年到 2010 年基本实现多行业发展，2010 年后，成为首屈一指的渗透各行业的综合供应链管理服务商。



(三)业务发展计划

1、产品开发计划

本公司计划在现有的供应链管理系统上，开发 B2B 供应链联盟，深化供应链的横向一体化广度与深度，并在此基础上开发现有服务产品的衍生产品，增加产品附加值，努力按照客户的需要提供“一站式、量身定做的”服务产品。创造本公司的比较竞争优势及核心竞争力。

2、人员扩充计划

供应链管理是人才密集型行业，公司将继续按照精简高效的原则，在对现有人力资源进行积极开发、合理配置的基础上，不断培养和吸纳多层次、高素质的人才，不断调整、充实公司人才储备，改善员工队伍的文化结构、专业结构和技能结构等，形成结构合理、综合素质高的人力资源队伍。

公司在今后几年中，将重点调整人才队伍结构，特别是提高控制管理、市场营销、经营服务、客户管理等方面中高级管理人员的比重。要加快对项目开发管理、活动策划、金融、证券、投资、法律、经营管理等专业人才及复合型人才的培养和引进，以适应公司可持续性发展的需要。

3、再融资计划

公司将根据自身业务发展规划及有关项目建设情况的需要，在考虑资金成本和资本结构的基础上，适时采用直接融资或间接融资的手段筹集资金，配合公司业务发展的需要。

4、组织结构调整与完善内部管理制度计划

在组织结构上，公司侧重发展事业群，包括分公司、项目部、事业部，形成以营运中心为核心的营销管理架构，各级平台、分子公司、项目部、行业事业部共同面对客户实现无缝连接，通过实践形成适合怡亚通发展的组织架构。

在内部管理制度上，健全财务管理制度、投资决策制度、质量保证制度、客户跟踪服务制度，使公司经营实现业务流程程序化、制度化，高效运作；完善对公司管理层与核心技术骨干的约束激励制度，保持公司管理层和经营层稳定；完善部门效能与奖金挂钩、员工工资与工作绩能挂钩的激励制度，加强科研开发奖励机制和营销奖励机制的建设，提高员工创造力和凝聚力。

5、国际化经营的规划

本公司将在立足国内市场的前提下，通过已成为自己客户的大量跨国企业，不断延伸服务对象，积极拓展国际市场，在各类海外市场积极寻求新的合作伙伴，扩大合作范围，促进业务量的稳步增长；本公司将利用多种手段开拓国际市场，发展欧美、日本、韩国等市场外，不断提高海外市场的销售份额。从 2007 年开始，逐步在海外重点地区建立分支机构，建立怡亚通全球供应链平台。本公司拟用募集资金投资海外 12 个分支机构，初步建立起怡亚通全球供应链平台网络。

二、拟定上述计划所依据的假设条件及实施的主要困难

(一)拟定上述计划所依据的假设条件

1、公司所遵循的有关国家现行法律、法规、政策近年内无重大变化；

2、公司业务所在国家和地区的宏观经济、政治、法律和社会环境近年内不会有重大变化；

3、公司所处行业近年内不会出现衰退或过热现象；

4、国家对公司所处行业的产业政策不发生重大改变；

5、公司此次募集资金到位，投资项目建设计划能如期进行；

6、没有其他不可抗力因素的重大不利影响。

(二)实施上述计划的主要困难

在较大规模资金运用和公司业务进一步拓展的背景下，公司在发展战略、组织设计、机制建立、资源配制、运营管理特别是资金管理和内部控制等方面，都将面临更大的挑战。

三、业务发展计划与现有业务的关系

公司业务发展计划是在现有业务的基础上，结合公司实际情况，根据行业的发展趋势，经过审慎考虑和可行性研究后确定的。公司现有业务是该发展计划的基础，发展计划则有利于增强公司现有产品的市场渗透能力、拓展产品品种和业务范围，为公司带来长期和稳定的收益，产生新的利润增长点，产生更大的经济效益与社会

效益。公司业务发展计划的实施必将大大提高公司整体竞争实力，为公司规模化和品牌化的持续发展提供源动力，实现公司主营业务大跨步发展，为公司可持续发展提供坚实的基础。

本次募集资金投资项目是旨在夯实现有业务，直接关系到业务发展计划的进程，是实现业务发展计划的有利保障。

第十二节　募集资金运用

一、本次发行预计募集资金总量及其依据

根据投资项目的重要性，本次募集资金拟投资项目排序如下：

（单位：万元）

序号	项目名称	固定资产投资	项目配套资金	合计
1	怡亚通供应链华南物流配送中心项目	27,000	1,500	28,500
2	深圳市怡亚通供应链股份有限公司增资上海怡亚通供应链有限公司投资上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目	17,559	2,592	20,151
3	怡亚通全球供应链平台网络建设项目	2,410	12,790	15,200
4	怡亚通大连供应商库存管理(VMI)服务项目	1,122	8,379	9,501
5	怡亚通医疗设备供应链管理服务项目	165	9,216	9,381
6	怡亚通信息中心 IT 基础设施及应用信息系统建设项目*	4,000	-	4,000
合计		52,256	34,477	86,733

*注：本项目资金主要用于购买新软件以对信息系统进行升级及购置电脑、服务器等。

上述六个项目总投资额为86,733万元，募集资金运用方案已获得公司第一届董事会2007年第1次会议和公司2006年年度股东大会审议通过。

上述项目有关审批情况如下：

1、怡亚通供应链华南物流配送中心项目

(1)2005年9月14日，深圳市现代物流发展工作领导小组办公室深物办[2005]33号《关于通过认定深圳市第六批重点物流项目的通知》(其中包括怡亚通供应链华南物流配送中心项目)；

(2)2006年8月4日，深圳市发展和改革局深发改[2006]865号《关于下达招商银行股份有限公司招商银行深圳分行大厦等项目固定资产投资前期计划的通知》；

(3)2007年6月5日，深圳市发展和改革局出具《证明》，确认“深圳市怡亚通供应链股份有限公司的‘华南物流配送中心项目’经深发改[2006]865号文同意批复，可视为我局对该项目投资立项的核准”。

2、上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目

(1)上海市浦东新区发展和改革委员会浦计投金[2006]27号《关于同意上海怡

亚通供应链有限公司实施软件开发及物流加工基地建设项目的批复》及上海市浦东新区发展和改革委员会浦计投金[2006]73号《关于同意上海怡亚通供应链有限公司调整软件开发及物流加工基地建设项目的批复》；

(2)上海浦东新区环境保护和市容卫生管理局浦环保金(审)[2007]-(041)号《关于上海怡亚通供应链股份有限公司实施软件开发及物流加工基地建设项目环境影响报告表的审批意见》。

3、怡亚通全球供应链平台网络建设项目

该项目涉及通过发行人香港子公司联怡香港在境外投资设立公司并形成供应链海外平台网络。本项目尚待取得商务主管部门对发行人向境外已设立子公司联怡香港增加注册资本的核准及外汇管理部门关于境外投资的相关外汇核准及登记，并待联怡香港在境外设立子公司后报外汇管理部门备案。

4、大连供应商库存管理(VMI)服务项目

该项目将募集资金用于结算滚动资金、人员工资及福利、项目推广、购置仓储设备及办公设备不需要经政府有权部门核准。

5、医疗设备供应链管理服务项目

该项目将募集资金用于结算滚动资金、人员工资及福利、项目推广及购置叉车不需要经政府有权部门核准。

6、信息中心IT基础设施及应用信息系统建设项目

该项目将募集资金用于购买新软件以对信息系统进行升级及购置电脑、服务器等不需要经政府有权部门核准。

募集资金的使用计划如下：

（单位：万元）

序号	项目名称	项目总投资额	第一年	第二年	剩余年
1	怡亚通供应链华南物流配送中心项目	28,500	15,250	11,750	1,500
2	上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目	20,151	13,149	7,002	-
3	怡亚通全球供应链平台网络建设项目	15,200	8,900	6,300	-
4	怡亚通大连供应商库存管理(VMI)服务项目	9,501	9,501	-	-
5	怡亚通医疗设备供应链管理服务项目	9,381	9,381	-	-
6	怡亚通信息中心 IT 基础设施及应用信息系统建设项目	4,000	2,000	1,000	1,000
总计		86,733	58,181	26,052	2,500

二、实际募集资金超出募集资金投资项目需求或不足时的安排

公司2006年年度股东大会决议，若实际募集资金超过项目所需资金，超出部分将用于补充流动资金；若实际募集资金少于项目所需资金，公司将通过银行贷款和自有资金予以解决。

三、本次募股资金拟投资项目已投入情况

根据公司发展的需要，报告期内公司已利用银行贷款和自有资金对本次募股资金拟投资项目进行了投入，具体情况如下：

（单位：万元）

序号	项目名称	已投入项目	金额
1	上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目	土地使用权	4,914
总计			4,914

四、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

(一)对经营成果影响

随着募集资金项目的建设完成，公司将进一步拓展业务领域，提高综合服务能力和服务水平，顺应供应链行业快速发展的潮流；进一步巩固公司在上海、大连、深圳等供应链管理服务需求最为庞大的区域的领先地位，拓展国际市场；并通过加快新型IT信息网络建设，提升服务水平。短期来看，随着募集资金项目陆续建成，公司服务能力将大幅提升，并带来公司业务量的增加，随之公司主营业务收入也将增加，利润总额也会随之上升。长期而言，募集资金项目的建设完成将为公司发展战略和发展计划的实现打下牢固的软硬件基础。

(二)对财务状况的影响

1、对净资产和每股净资产的影响

募集资金到位后，公司净资产及每股净资产都将大幅提高，这将进一步壮大公司整体实力，提高竞争力。

2、对净资产收益率和盈利水平的影响

由于募集资金投资项目需要一定的建设期，在短期内净资产收益率因财务摊薄

会有一定程度的降低。从中长期来看，本次募集资金项目均具有较高的投资回报率，随着该等项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有大幅提高，使公司盈利能力不断增强，净资产收益率不断提高。

3、对资产负债率和资本结构的影响

募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于提高公司的间接融资能力，降低财务风险；同时本次股票溢价发行将增加公司资本公积金,使公司资本结构更加稳健，公司的股本扩张能力进一步增强。

五、募集资金投资项目效益预测的基础和依据

公司募集资金投资项目效益预测的基础和依据如下：

	华南物流配送中心	**上海供应链基地**	**全球供应链平台**	**大连 VMI 服务**	**医疗设备供应链管理服务**
业务量	根据项目所在地经济发展、公司业务发展趋势和项目运作能力	根据项目所在地经济发展、市场容量和公司运作能力	根据公司业务规划	依公司在大连的客户运作状况制定	依医疗设备的市场状况和公司业务规划制定
营业收入	费率按 1.57%	费率按 1.1%	按各点运作能力	费率按 2%	费率按 5%
营业成本	依公司现有水平结合项目状况测算	依公司现有水平结合项目状况测算	依项目和各地状况测算	依项目和大连当地测算	依项目和各地状况测算
营业税金	依法规 5.35%	依法规 5.35%	依各地法规	依法规 5.35%	依法规 5.35%
销售费用	按现有物价测算	按现有物价测算	按现有物价测算	按现有物价测算	按现有物价测算
管理费用	人员按现有物价，建筑物残值率 10%，按 20 年折旧。电子设备按残值率 10%，5 年折旧。	人员按现有物价，建筑物残值率 10%，按 20 年折旧。电子设备按残值率 10%，5 年折旧。	人员按当地现有物价，建筑物残值率 10%，20 年折旧。电子设备残值率 10%，5 年折旧。	人员按当地现有物价，建筑物残值率 10%，按 20 年折旧。电子设备按残值率 10%，5 年折旧。	人员按当地现有物价，建筑物残值率 10%，按 20 年折旧。电子设备按残值率 10%，5 年折旧。
财务费用	依预计业务状况需要	依预计业务状况需要	依预计业务和资金收支预测财务费用基本保持平衡	依预计业务和资金收支预测财务费用基本保持平衡	依预计业务和资金收支预测财务费用基本保持平衡
所得税率	依当地所得税率	依当地所得税率	依各地所得税率	依当地所得税率	依当地所得税率

1、华南物流配送中心项目业务量预测依据

《深圳市国民经济和社会发展第十一个五年计划纲要》正式提出把现代物流作为深圳三大支柱产业发展，深圳将在由传统物流业向现代物流业转型的基础上，基本实现现代物流业向供应链物流一体化方向的转型，并以海空两港为中心的物流服务体系为依托，将深圳融入全球供应链网络中，建设创新型的国内物流先锋城市、绿色物流前沿城市。根据规划，“十一五”期间将有约 1,030 亿元资金投向物流业，盐田港、前湾等 7 大物流园区相继建成。至 2010 年，物流业占深圳 GDP 的比重将增至 12%。平湖物流园区拟建成全市综合枢纽型物流园区。《深圳市现代物流业“十一五”发展规划》提出平湖物流园区、盐田、前湾、龙华等 7 大物流园区是深圳物流业的发展重点，待 7 大园区相继建成后，深圳将成为一个风格各异的大物流集散基地。平湖物流园区作为国内最早建设的综合性物流园区，平湖物流园区未来 5 年的核心定位为深圳市综合枢纽型物流园区，拟新建规模为 120 万平方米，新增物流总操作能力 700 万吨/年。“十一五”期间，深圳将全面构筑现代物流业的“1271 工程”，即一个枢纽、两个基地、七个园区和一个物流信息平台。围绕把深圳建成区域性的现代物流枢纽、国际物流集散基地与综合物流服务基地为核心，在 2010 年基本建成分工明确、合作紧密的 7 大现代物流园区，继续建设和完善现代物流业信息平台。为完成上述目标，到 2010 年，政府及各物流企业将累计投资约 1,030 亿元用于物流设施及相关基础建设，实现年物流产业增加值 822 亿元，物流业总成本与 GDP 的比值由 2006 年的 15%下降到 12.5%左右，物流业增加值占 GDP 的比重增加到 12%，社会物流服务组织化率达到 45%。港口吞吐量和集装箱吞吐量分别达 3.6 亿吨和 2600 万标准箱，进一步提高物流业在支柱产业中的地位。

深圳市物流行业增加值近年来以年均 12%的增长率迅速增长。怡亚通现有客户中有 50.14%的客户属于珠三角的知名企业，再加上泛珠三角的区域扩大，属于这个区域的客户占了怡亚通客户群的比例高达 70%，公司拟在平湖物流园区兴建怡亚通供应链华南物流配送中心旨在满足公司在泛珠三角地区不断增长的业务对物流配送的需要。本项目地处深圳市北部的平湖物流园区，交通地理位置独特，京九线、广九线、平盐线、平南线、平深线、平蛇线、平樟线、机荷线交汇于此，平湖可辐射华南地区、泛珠三角及整个中国。同时可通过盐田国际中转站、蛇口集装箱港辐射国外。项目完成后，能大大增加怡亚通华南货物处理能力---货物吞吐量可由现在的 900 立方/天，增加到 1,800 立方/天，公司华南区域仓储能力可以达到 35 万

立方米，可满足公司华南区域业务快速发展的需要。依据公司现有华南客户的业务量和增长趋势，预计项目建成后首年业务运作量可达 100 亿元，实现供应链服务费收入 1.57 亿元。

2、上海供应链基地项目业务量预测依据

上海市政府已明确提出了大力发展现代物流业，并制定了《上海市现代物流业发展“十一五”规划》。“十五”以来，上海加强了支撑现代物流业发展的设施、信息、政策三大平台建设。功能性、枢纽型、网络化的综合交通基础设施建设取得重大突破，洋山深水港一期正式开港，外高桥港区四、五期建成，浦东国际机场二跑道投入运营，高速公路网初具规模，浦东铁路建设和内河航道改造进展顺利，为促进物流业发展奠定了良好基础。物流信息化建设跃上新台阶，“大通关”平台和电子口岸建设不断深化，上海口岸通关效率和物流信息服务水平明显提高；电子标签及标准化立体仓库、自动拣选设备等物流技术装备得到逐步推广和应用，提高了物流运作效率。物流政策和环境不断优化。

2001～2005年上海现代物流业发展情况表

指标	单位	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年
物流业增加值	亿元	628.6	703.4	770.1	985.3	1175.5
物流业增加值占全市生产总值比重	%	12.7	13.0	12.3	12.2	12.9
货物运输量	亿吨	5.4	5.9	6.4	6.6	6.9
港口货物吞吐量	亿吨	2.2	2.6	3.2	3.8	4.4
集装箱吞吐量	万标准箱	634	861	1128	1455	1808
航空货邮吞吐量	万吨	80.4	107.5	139.8	193.6	221.6

上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目正是为了适应上海市大力发展现代物流的政策，不断优化供应链服务的软硬条件而设立。该项目的实施将有效提高供应链服务的信息化水平、物流加工能力。依据上海市的供应链服务需求及公司发展战略，预计首年业务运作量 80 亿元。

3、全球供应链平台项目业务量预测依据

公司考虑到我国作为世界加工贸易出口大国和加入WTO后，企业扩大出口的发展趋势，怡亚通供应链管理服务在提供跨国服务方面应大有所为。怡亚通将推进供应链管理服务向国际化延伸，以适应供应链管理服务全球化的发展战略需要。

公司全球项目设点首先选取了与中国有紧密经贸往来的地区或IT产业特别发达的地区。依据该地区与中国的贸易往来记录制定了公司全球项目的业务规划。

4、大连VMI服务项目业务量预测依据

公司在大连设立的供应商库存管理服务项目，主要依大连当地的重点客户需求设立。依重点客户的业务状况和项目实施后公司的运作能力，公司大连项目的年业务量18.5亿元。该项目在国内属于较为领先的业务，费率高于传统供应链服务费率约在2%。

5、医疗设备供应链管理服务项目业务量预测依据

公司目前已为少部分品种的医疗设备提供了供应链管理服务，从整个医疗设备的市场容量、快速增长趋势和公司运作能力预计公司首年运作业务量可达7亿元。由于医疗设备的供应链服务具有较强的专业性，其服务费率远高于公司现有费率水平，约在5%。

六、募投项目固定资产投资变化对公司业务模式和业务拓展的影响

公司经营模式是为企业提供包括代理采购、产品营销支持、进出口通关、物流配送、仓储及仓储管理、供应链库存管理(VMI)、国际物流中心、物流加工、供应链结算配套服务、供应链信息系统等一系列、全方位的供应链管理服务，并根据业务量收取服务费。在提供供应链管理的服务过程中，除物流(运输)环节外包外，其余环节的服务均由本公司提供，其中仓储环节由于受到公司资金的制约，主要是通过对外租赁仓库来实现，具体经营管理由本公司负责。同时由于自身不拥有仓库等基础设施，因此供应链库存管理(VMI)、物流加工业务也难以有效开展，在报告期内物流加工业务收入较少。本次募集资金投入的固定资产主要用于仓库等基础设施的建设，为仓储及仓储管理、物流加工业务的开展提供必要的基础条件，而非用于购置运输车辆，物流(运输)环节继续外包。

仓储及仓储管理是公司基础业务，目前，公司仓库多为租赁，但租赁方式越来越不能满足公司业务发展需求，一方面，租赁费用持续上涨，租赁关系从长期来看也存在一定的风险；另一方面，随着业务向医疗设备、家电设备及汽车等领域拓展，价值高、体积大的产品逐渐增多，对仓库面积、仓储管理的专业性及相关仓库设备要求越来越高，光凭租赁，不能满足需要。此外，随着物流加工和供应链库存管理

(VMI)等增值服务比重增加，也要求在重点地区建立以仓库及仓储设备为主要固定资产的供应链及物流配送基地，完善供应链服务的产品线，降低成本支出，提升公司盈利能力。

综上所述，本次募集资金项目是围绕着夯实供应链管理服务基础设施、拓展专业领域供应链管理服务、积极搭建供应链全球平台的战略目标而实施的，投资的固定资产均为实现战略目标必须，固定资产投资的变化并没有改变公司业务经营模式，公司所从事的主要业务种类、销售模式、收费模式均未改变，通过固定资产投资增加了基础设施建设，拓展了业务运作网路与平台，丰富了供应链管理服务的内容，扩大了服务的行业领域，提升了公司的市场形象，能极大促进公司业务的拓展。

新增固定资产折旧等对公司经营的影响分析如下：

（单位：万元）

项目名称	2008 年		2009 年		2010 年		2011 年		2012 年	
	折旧及摊销	净利润	折旧及摊销	净利润	折旧及摊销	净利润	折旧及摊销	净利润	折旧及摊销	净利润
华南物流配送	-	-	-	-	2,801	6,408	2,801	7,889	2,801	9,597
上海供应链基地	-	-	913	4,391	913	5,086	913	5,711	913	5,711
全球供应链平台	127	1,391	368	4,249	482	5,716	482	5,716	482	5,716
大连 VMI	101	1,102	202	2,205	202	2,205	202	2,205	202	2,205
医疗供应链服务	15	1,094	30	2,188	30	2,188	30	2,188	30	2,188
IT 建设	180	-	450	-	630	-	720	-	720	-
合计	423	3,587	1,963	13,033	5,058	21,603	5,148	23,709	5,148	25,417

由上表可以看出项目实施过程中和完成后，新增折旧和摊销费用较目前有较大幅度提高。但由于各项目都能有效提高公司业务运作能力，在消化新增折旧和摊销费用后，将相应产生新增净利润，显示出投资项目均具有良好的盈利前景。因此，项目给公司带来的经营业绩完全可以承担固定资产扩大后新增的折旧和摊销费用，在固定资产规模扩大的同时增强了公司的盈利能力。IT建设项目虽不能带来直接业务量上增长，但能有效提高公司信息化水平，对于提升公司供应链服务水平和能力，提高效率、降低成本有重大意义。

七、募集资金投资项目简介

公司本次募集资金投资项目，是围绕着夯实供应链管理服务基础设施、拓展专

业领域供应链管理服务、积极搭建供应链全球平台的战略目标而实施的。各项目的提出和实施都是建立在对公司现有客户和潜在的服务需求进行深入调研的基础之上，并充分利用了公司现有的客户资源、信息资源、品牌资源和营销网络资源等优势。

(一)怡亚通供应链华南物流配送中心项目

1、项目背景

公司以国际国内知名IT企业为主要客户群，覆盖电脑、通讯、网络、电子等高科技产业；相当比例的客户已经把自己的生产基地和主要转口基地放在了珠三角和泛珠三角地区；泛珠三角地区已经成为IT产品主要生产基地、国内分销基地、全球出口主要配送中心。据统计：怡亚通现有客户中有50.14%的客户属于珠三角的知名企业，再加上泛珠三角的区域扩大，属于这个区域的客户占了怡亚通这个客户群的比例高达70%，所以，珠三角及泛珠三角地区是怡亚通客户群的主要积聚地。

IT 产品更新换代速度极快，生产大量采用JIT方式，使得JIT物流服务的需求成为必然趋势；IT行业、汽车行业及第三产业，都对JIT表现出了浓厚的兴趣，并成为发展的一个趋势。出口加工型企业扩大国内市场的需求，国内经济保持高速增长，内需不断扩大，转口经济和内地辐射经济随之而生。供应链的竞争对于企业间的竞争越来越重要，企业希望第三方物流公司能提供除他们拥有的核心竞争力以外的专业供应链服务，减少供应链环节，提高供应链效应。

本项目地处深圳市北部的平湖物流园区，交通地理位置独特，京九线、广九线、平盐线、平南线、平深线、平蛇线、平樟线、机荷线交汇于此，还有日编组能力8000车次的平湖南铁路编组站为依托，因此平湖可辐射华南地区、泛珠三角及整个中国。同时可通过盐田国际中转站、蛇口集装箱港辐射国外。

平湖物流园区总面积16.25平方公里，是深圳市确立的六大重点物流园区之一，同时，龙岗区把平湖物流基地定位在工业企业特别是制造业和零售连锁企业以及面向工业企业的专业批发市场，建立大中型零售连锁企业的配送中心，发展为专业批发市场服务的专业化第三方物流企业的配送中心及供应链服务中心。

公司拟在平湖物流园区兴建怡亚通供应链华南物流配送中心旨在满足公司在泛珠三角地区不断增长的业务对物流配送的需要。

2、项目总体规划

项目园区占地200亩，约13万平米。总投资2.85亿元，满足客户基本物流需求和增值服务的物流中心功能，包括综合楼(办公、内陆报关、信息及中央监控、餐饮、住宿)、常温整货库、常温杂货库、冷藏库、集装箱堆场、停车场及配套服务设施。

其中土建设施用地：8.5万平米，绿化用地：2.5万平米，停车、道路、地坪、堆场占地面积1.5万平米

规划中的大型建筑有：楼仓(办公、生活)、1号立体库SKU级别分发中心(含产品分装中心)(包含冷藏库、防静电存储区、医药产品专用库)、2号平仓保税仓库、3号平仓公共仓库、集装箱吊装转运中心及堆场、停车场6大部分。小建筑包括地下泵房、调压站、变配电水泵房。

主要拟建仓库表：

库区	库名	存放产品	备注
1 号立体库	SKU 分发中心	小宗货物；常温食品、日化产品；医药产品；低温、保鲜产品； 大宗家电、大宗 IT 产品(包括服务器、显示器等) 、电机等大型制造设备。	医药产品存放医药区、低温、保鲜产品存放冷藏区
2 号立体库	保税仓库	IT 产品、电子产品、大型制造设备等进出口产品。	
3 号立体库	公共仓库	常温食品；日化产品；3C 电子产品。	整货为主、周转快

3、项目投资预算

本项目建设总投资为：28,500万元；其中固定资产投资27,000万元，项目配套资金1,500万元。工程总投资估算表如下：

（单位：万元）

项目	金额	工程量	单位指标
		(平方米)	(元/平方米)
一、固定资产投资			
1、建筑工程投资估算	15,250.00	120,455.00	1266.03
2、物流工程投资	10,750.00	120,455.00	892.45
其中：物流设备	9,750.00	120,455.00	809.43
物流管理信息系统	1,000.00	120,455.00	83.02
3、电话通信、供变配电系统设备安装工程	1,000.00	120,455.00	83.02
固定资产合计	**27,000.00**	**120,455.00**	**2,241.50**
二、项目配套资金			
1、人员工资和福利	487.50	120,455.00	40.47

2、其他管理费用	1,012.50	120,455.00	84.06
项目配套资金合计	**1,500.00**	**120,455.00**	**124.53**
项目总投资	**28,500.00**	**120,455.00**	**2,366.03**

4、项目运作模式

怡亚通供应链华南物流配送中心项目结合深圳市龙岗区平湖镇平湖物流园区的特点和定位，开发出怡亚通新的业务运作模式，如下：

(1)以华南物流中心为基地，通过盐田、蛇口港向海外辐射。通过怡亚通华南配送中心，怡亚通可以提供国内货物的积货、仓储，并通过盐田、蛇口港的国际物流服务。

(2)以华南物流中心为基地，配合全国 8 个区域、27 个一级仓库，进行国内分销执行服务。对于国际客户，通过代理客户报关，从香港运输到深圳，再从深圳配送到全国 8 个区域仓库。华南配送中心设立后，怡亚通可以增加更多的仓储空间、重新规划客户群，进行统一的调配和二次拼货，使物流成本进一步的降低；运营效率也进一步提高。

(3)结合平湖优越的铁路、公路物流环境，进行多式联合储运(公路、铁路、海运、航空相结合)，提高怡亚通的联合储运物流能力，

(4)大力发展深圳市内配送、华南区域配送、泛珠三角区域配送、JIT 物流等供应链服务。

5、项目选址及取得项目用地所履行的法律程序

在深圳投资的项目选址、取得项目用地所及环境评估所需履行程序如下：

1)立项申请

2)预选址、出地形图

3)土地预审

4)项目可行性研究报告及其批复

5)环境评估报告及其批复

6)签订国有土地使用权出让合同

7)建设用地方案图和建设用地规划许可证

8)支付土地款及税金

9)办理土地使用权证

截至目前，就公司华南物流配送中心项目土地使用权出让事宜，公司已办理以下手续：

(1)2006年5月12日,深规选龙2006-2-062号《深圳市建设项目选址意见书》;

(2)2006年11月9日，深圳市国土资源和房产管理局深国房[2006]680号《关于深圳市怡亚通供应链华南物流配送中心项目用地的审查意见》;

(3)2007年3月5日，深圳市环境和保护局深环水批函[2007]002号《关于<怡亚通供应链华南物流配送中心建设项目环境影响报告书>(报批稿)的批复》;

(4)2007年4月11日，深圳市龙岗区农林渔业局[2007]34号《关于怡亚通供应链华南物流配送建设项目有关问题的复函》;

(5)2007年6月18日，深圳市规划局龙岗分局深规许LG-2007-0131号《深圳市建设用地规划许可证》。

(6)2007年6月24日，深圳市国土资源和房产管理局龙岗分局于《深圳商报》及其网站(www.szfdc.gov.cn)刊登包括公司华南物流配送中心项目用地在内的产业项目用地手续的事前公示(其中怡亚通供应链华南物流配送中心项目宗地编号(用地方案号)为2007-00V-0010);

(7)2007年6月29日，公司接获《深圳市土地使用权出让金、土地开发基金财政专户土地出让金、土地开发金、市政配套设施金缴费通知单》(通知单编号：CLQ0021037)，被通知缴交地块编号为G04409-0119(土地面积为53,618.67平方米)地块的保证金人民币3,376,495元;

(8)根据B600277595《广东省政府性基金（资金）通用票据》，公司已于2007年7月2日缴交G04409-0119地块的保证金3,376,475元;

(9)2007年7月5日，深圳市国土局龙岗分局就该项目用地出具证明如下:“深圳市怡亚通供应链股份有限公司的“华南物流配送中心”项目用地（宗地号G4409-0119）手续已事前公示，用地出让手续目前正在我局办理之中。特此证明”。

6、项目所履行的环保审批程序

本项目已取得深圳市环境和保护局深环水批函[2007]002 号《关于<怡亚通供应链华南物流配送中心建设项目环境影响报告书>(报批稿)的批复》文件批准。

7、项目的效益分析

本项目建设完成进入稳定期后，预计三年经营情况如下表，根据预测，本项目

三年平均年投资利润率28%，投资回收期约3.5年。项目盈利预测表如下：

（单位：万元）

项目	金额		
	2010 年	2011 年	2012 年
业务运作量	1,000,000.00	1,150,000.00	1,322,500.00
一、营业收入	15,700.00	18,055.00	20,763.25
减：营业成本	2,512.00	2,888.80	3,322.12
营业税金及附加	839.95	965.94	1,110.83
销售费用	400.00	400.00	400.00
其中：项目推广	200.00	200.00	200.00
广告宣传	200.00	200.00	200.00
管理费用	4,288.75	4,388.75	4,498.75
其中：人力成本	487.50	487.50	487.50
固定资产折旧	2,801.25	2,801.25	2,801.25
其他管理费用	1,000.00	1,100.00	1,210.00
财务费用	120.00	130.00	140.00
二、营业利润	7,539.30	9,281.51	11,291.55
减：所得税	1,130.90	1,392.23	1,693.73
三、净利润	6,408.41	7,889.28	9,597.81

项目完成后，能大大增加怡亚通华南货物处理能力---货物吞吐量可由现在的900立方/天，增加到1800立方/天，公司华南区域仓储能力可以达到35万立方米，可满足公司华南区域业务快速发展的需要。

8、项目组织和实施

公司计划从募集资金到位当年开始建设，采取分组分步的方式组织实施。

时间	项目实施
2005 年 4 月	编制项目建议书
2006 年 1 月～2007 年 6 月	落实相关手续、施工设计
2007 年 7 月～2008 年 6 月	土建结构施工
2008 年 6 月～9 月	设备安装、室外工程
2008 年 10 月～2009 年 11 月	内部装修
2009 年 12 月	竣工验收交付使用

(二)上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目

1、项目背景

近几年供应链外包与物流产业已成为支撑上海经济增长的重要力量之一。在2000 年全行业实现增加值765 亿元，占当年全市GDP 的16、8%，比1990年增长近7倍；2002 年实现增加值703 亿元，占全市GDP 比重的13%。物流总量大幅增加，2002年已达5、7 亿吨，港口吞吐量2001 年为2.21 亿吨，2002 年为2.64 亿吨；集装箱吞吐量自1998 年开始年递增100 万TEU 箱以上，2002 年达861.3 万TEU箱，居世界第4 位。2005年已突破1800 万TEU箱，稳居世界第三位。

我国经济飞速发展，迫切需要先进的供应链管理服务商为企业提供全面的供应链管理，同时上海作为中国的经济中心，也提出把现代服务业作为上海重点发展的战略方向。因此，在上海金桥建设自己的基地符合企业长远发展的利益。

(1)项目实施主体——上海怡亚通供应链有限公司情况简介

上海怡亚通供应链有限公司是由发行人和外高桥怡亚通两家股东共同出资设立，于2006年4月24日注册成立，注册地与主要经营地均为上海市，注册资本为5,000万元，其中，发行人出资4,500万元，占注册资本的90%；外高桥怡亚通出资500万元，占注册资本的10%。主要业务为物流与供应链管理。专业开发供应链管理软件，并从事物流服务产品的设计和加工，为客户提供商流、资金流、物流、信息流四流合一的专业供应链管理服务。随着公司业务的不断扩展，以及越来越多的企业对供应链管理业务的不断需求，公司决定在金桥购置土地，建设新的软件开发及物流加工基地。

(2)项目实施方案

项目实施方案为发行人增资上海怡亚通并由其投资上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)。

①增资目的

上海是我国供应链管理研发与应用主要中心，有着良好的研发与应用基础。上海怡亚通供应链有限公司作为本公司在上海开展供应链服务的主要运作平台，是实施怡亚通在华东建立供应链基地(软件开发及物流加工基地)的最佳单位。鉴于上海怡亚通供应链有限公司净资产有限，拟投资的软件开发及物流加工基地投资额较大，难以通过银行贷款获得较大的固定资产贷款。要实施上海怡亚通供应链基地(软件开发及物流加工基地)项目急需增资以筹措建设资金。

②增资实施时间

增资时间拟安排在发行人上市后实施。

③实施方案

发行人向上海怡亚通增资20,151万元，外高桥怡亚通放弃增资。增资后，上海怡亚通注册资本达到25,151万元，其中发行人出资24,651万元，占98.01%；外高桥怡亚通出资500万元，占1.99%。

2、项目的主要内容

建设项目座落于浦东新区金桥工业区北区，该地块西至申江路，南邻云间路，东至金粤路，基地总占地面积约28,000平米(实测30,443.3平米),建筑总面积约31,500平米。本项目需新建物流加工厂房一栋、技术开发及制造中心一栋、软件研发中心一栋、门卫以及公用辅助设施等。

(1)技术研发中心建设方案

① 供应链管理服务中技术研发的必要性

供应链管理服务是依据所服务企业的自身特点，行业特性，以及其在整个产业供应链中的地位，量身而定。整合从供应商开始到销售结束，涵盖企业的物流、资金流、商流、信息流的综合性服务。

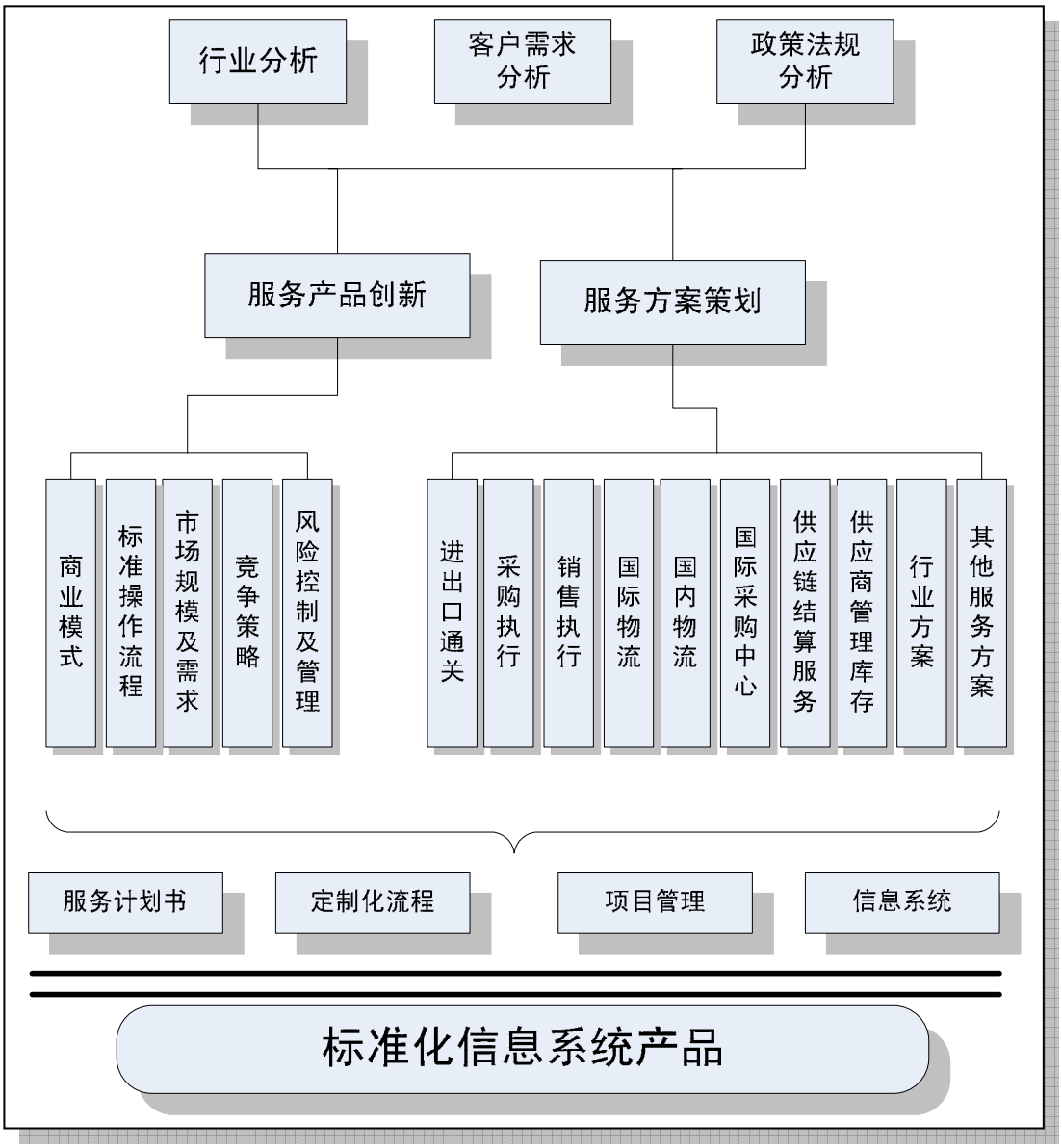
供应链管理服务的核心内容，是围绕企业提供符合需求的解决方案，供应链管理服务贯穿企业的各个环节，并涉及到企业的各个部门。供应链管理服务企业，是以供应链管理服务技术为核心，不断为企业提供更适合并更先进的解决方案，并加以实施。

本世纪初供应链管理服务在国内才开始发展。目前，在国内还没有行业研究中心和标杆企业。中国在政策环境、商业特点、企业管理等方面皆不同于世界上其他国家，因此，大部分企业的内部供应链结构与世界其他国家的结构差异较大。这样的差异性，造成了国内的供应链管理服务企业，并不具备太多可参考的行业知识和技术条件。因此，自主研发并建立技术研发中心，非常必要。一方面能根据不同企业的差异化需求，随需应变。另一方面能在行业内形成很强的竞争优势，逐步成为国内或国际上的标杆企业。

②技术研发的主要内容和发展方向：

目前，供应链技术研发的主要内容和发展方向主要包括流通型企业供应链研究、加工型企业供应链研究、行业研究及供应链管理服务产品研究等

③技术研发的工作流程：



④技术研发中心的合作伙伴

国际、国内知名专业咨询机构

国内著名院校：复旦大学管理学院；交通大学管理学院等

行业联盟：国际供应及采购联合会

政府职能部门：海关、外汇管理局、经济区管委会

(2)软件开发中心建设方案

①软件开发的目的：

在供应链管理服务中，为客户提供增值服务：

在供应链管理服务过程中，客户需要通过信息系统，监控和管理整个供应链过程，特别是在外包的环节中，客户希望通过信息系统实现外包业务的可视化和标准化。

通过怡亚通定制开发的信息系统，客户可以实现信息共享，固化操作流程，优化操作环节，保存和分析运营数据等一系列功能。在客户支付服务费的同时，也会支付一部分系统使用费用，或打包支付在服务费中。

实现供应链管理服务的标准化，并通过信息系统，整合企业内部资源，优化流程管理：

由于供应链管理服务过程非常复杂，牵涉到企业内部不同的环节，因此需要有不同的信息系统的模块来支持，并逐步实现标准化，以降低营运成本。另一个方面，供应链管理服务对信息传递的依赖性很高，不仅是服务企业内部的信息沟通还牵涉到与外部客户、供应商、服务伙伴、渠道之间的联络，而且不同的供应链管理服务产品对信息的侧重点不同，管理内容差异比较大，行业内也没有成熟的信息系统方案和产品可以借鉴。因此，在服务企业内部需要通过自主研发来设计符合自身和客户需求的信息系统，以实现内外部资源整合，降低企业运营成本，优化管理流程。

②供应链软件开发内容：

供应链软件开发主要内容包括资金管理软件(贸易金融方向)开发、订单管理软件开发、物流执行软件开发、分销管理软件开发及供应商管理库存软件开发等。

③供应链软件的特点：

一站式管理：基于整合的供应链管理思路，可为客户整合分属不同部门，不同实体之间的操作流程，跨越资金流、物流、商流等不同的管理重点，为客户提供整合的管理工具，降低企业运营成本，提高企业管理效率。

基于工作流：企业供应链的过程实际上是由不同的操作工作流组成的，基于企业不同供应链环节上的不同的工作流，需要根据这些不同的操作细节，为企业量身定制管理软件。

模块化、定制化：不同的行业、不同的企业其供应链过程都不相同，因此开发一个统一的供应链软件给企业使用，很难完全适用，但如为每个企业都开发不同的供应链管理软件，成本又太高。因此，基于模块化的原理，搭配企业需要的模块，并根据实际需求进行模块内或模块内逻辑连接的定制化。

④软件开发过程

需求分析--系统分析--业务建模--详细设计--数据库设计--美术设计--操作设计

(3)物流加工中心建设

①物流加工的必要性

现代物流企业不仅仅是从简单运输服务中获取利润，而是针对特定客户或特定需求，在基本的运输服务上提供特质化增值服务来获取更多的利润。增值化服务的实现主要体现在物流加工上，物流加工是物流利润最主要的动力源泉。

②物流加工的基本概念

物品在从生产地到使用地的过程中,根据销售或生产的需要进行重新包装、分割、计量、分拣、组装、价格贴付、标签贴付、商品检验等的动作，称为物流加工。

③物流加工的形式

对大宗商品进行分拆、扫描、再包装、系统重新输入等；

集拼业务；

贴标签以及按要求更换外形包装；

提供冷冻或恒温恒湿装置对特殊商品进行冷冻加工或防潮防锈处理等。

④物流产品加工流程

客户货物进库——输入系统——分拆——理货——再包装——扫描——数据录入——标签粘贴——拼货——发运(配送)

⑤物流加工的意义

国际、国内或区域分拨中心，国际、国内中转中心以及供应商管理库存(VMI)等业务功能的实现都必须依整物流加工能力的支持。物流加工能力不仅体现在具有现代化的仓库，高效先进的仓库设备，以及各种包装设备和包装材料等硬件设施上，还体现在一批认真负责的仓库员工，先进的仓库管理信息系统，规范健全的仓库操作流程，以及严格的仓库制度等软件建设上。怡亚通作为先进的供应链管理服务商，物流是供应链中重要的一环，在具有完善的物流配送网络和资源以外，还必须建立强大健全的物流加工配送中心。物流加工能力的提高丰富了物流产品的多样性，提升了怡亚通供应链服务的竞争力。

3、项目投资估算

本项目建设总投资为：20,151 万元；其中购置土地费用为 5,085 万元，建安工

程投资为 12,474 万元，项目配套资金为 2,592 万元。投资估算表如下：

序号	项目	金额（万元）	工程量(平方米)	单位指标（元/平方米）
一	固定资产投资			
1	购买土地费用	5,085		
2	建安工程费	12,474	31,500.00	3,960.00
	其中：土建费用	3,654	31,500.00	
	装修费用	4,410	31,500.00	
	设备安装费用	3,465	31,500.00	
	室外工程费用	945	31,500.00	
	固定资产合计	17,560		
二	项目配套资金	2,592		
	项目总投资	20,151		

注：购买土地的费用以实测土地面积30,443.3平米为准，单价依合同价计算按1,614元/平米。土地转让契税和费用按购买土地费用的3.5%计算。

4、项目的效益分析

项目拟定2009年3月建成投入使用，2009年4月正式运营。

(1)上海怡亚通供应链有限公司实施项目的基本收入和成本测算

正常经营情况下，运营第一年，业务量大概在80亿元，随着公司不断发展，市场开发能力的不断提高，预计公司的业务量会不断增长。在第一年完成80亿元业务量的情形下，上海市怡亚通供应链有限公司项目三年期利润预测大致如下：

（单位：万元）

项目	金额		
	2009 年	2010 年	2011 年
业务运作量			
一、营业收入	11,600.00	12,760.00	14,036.00
其中：供应链管理服务收入	8,800.00	9,680.00	10,648.00
物流加工收入	2,000.00	2,200.00	2,420.00
其他收入	800.00	880.00	968.00
减：营业成本	1,937.00	1,950.00	2,078.00
营业税金及附加	620.60	682.66	750.93
销售费用	363.00	330.00	300.00
其中：项目推广	183.00	160.00	150.00
广告宣传	180.00	170.00	150.00
管理费用	3413.03	3,663.03	3938.03
其中：人力成本	1,500.00	1,650.00	1,815.00

固定资产折旧	913	913	913
其他管理费用	1,000.00	1,100.00	1,210.00
财务费用	100.00	150.00	250.00
二、营业利润	5,166.37	5,984.31	6,719.05
减：所得税	774.96	897.65	1,007.86
三、净利润	4,391.42	5,086.66	5,711.19

经过上述表格测算后，上海怡亚通供应链有限公司在投产后的三年内累计产生净利润15,189万元。以项目投资20,151万元净资产测算投产后年平均净资产回报率为25%。投资回收期为四年。

(2)深圳市怡亚通供应链股份有限公司增资后享受的收益测算

本公司直接和间接共持有上海怡亚通供应链有限公司100%的股权，应享有上海怡亚通供应链有限公司实施项目的100%利润。

5、项目选址及取得项目用地所履行的法律程序

在上海投资的项目选址、取得项目用地所及环境评估所需履行程序如下：

1)立项申请

2)项目建议书及其批复

3)预选址、出地形图

4)土地预审

5)建设项目选址意见书

6)项目可行性研究报告及其批复

7)环境评估报告及其批复

8)供地审批

9)国有土地使用权出让合同

10)申领建设用地规划许可证

11)土地备案

12)办理土地使用权证

6、项目所履行的环保审批程序

本项目已取得上海市浦东新区环境保护和市容卫生管理局浦环保金(审)[2007]-(041)《关于上海怡亚通供应链有限公司实施软件开发及物流加工基地建设项目环境影响报告表的审计意见》文件批准。

7、项目组织和实施

公司采取分组分步实施的组织方式，项目进度如下：

时间	项目实施
2006 年 5 月	编制项目建议书
2006 年 10 月-2007 年 5 月	落实相关手续、设计
2007 年 6 月底	打桩
2007 年 6 月—2008 年 6 月	土建结构施工
2008 年 6 月—12 月	设备安装、室外工程
2008 年 12 月—2009 年 3 月	内部装修
2009 年 3 月	竣工验收交付使用

(三)怡亚通全球供应链项目建设

1、项目背景

目前，经济全球化趋势日益加强，供应链管理服务的发展既是经济全球化的产物，又是推动其发展的重要力量，已成为国外发达国家经济的重要组成部分。良好的供应链管理可以大大降低企业的成本。以美国为例，由于服务费高涨，产品的制造成本已不足总成本的10%，而与储存、搬运、运输、销售、包装等活动耗费的时间相比，产品的加工时间只有这些活动耗时的1/20。如果能通过供应链管理服务有效将物流环节进行整合，就可有效降低企业物流直接支出，降低库存、提高周转率，从而增强企业的核心竞争力。

考虑到我国作为世界加工贸易出口大国和加入 WTO 后，企业扩大出口的发展趋势，怡亚通供应链管理服务在提供跨国服务方面应大有所为。怡亚通将推进供应链管理服务向国际化延伸，以适应供应链管理服务全球化的发展战略需要。

此项目的实施主要有以下意义：

建立海外平台后，可较为便利吸引海外的买家和供应商来使用怡亚通的供应链管理服务平台和设施，更好地帮助国内企业走出去和国外企业走进来。

完善怡亚通供应链体系，实现无论是起运地还是最终目的地怡亚通都能够提供真正的供应链门到门服务。

实现国内与海外国际物流平台的无缝连接，为怡亚通的 VMI、采购执行、分销执行、虚拟生产、供应链联盟等供应链管理服务的全球覆盖创造有利条件。

在全球与当地最有优势的航运公司签约，获得更有竞争力的成本价格，为客户提供优质且具价格竞争力的服务，从而更好地控制怡亚通自身和客户的物流成本。

公司通过在全球增设海外服务机构，及时了解国际市场动向和需求，主动寻找供应链管理服务的市场；通过贴近国际市场，了解并学习供应链管理方面的先进经验与趋势，有效提高公司经营水平和运作效率。

2、项目选址及主要内容

2007 年在美国的纽约、洛杉矶，德国的法兰克福、汉堡，马来西亚的槟城、香港，建立共 6 个同时具备供应链之国际物流功能的服务平台，使怡亚通供应链海外平台网络基本覆盖北美洲、欧洲和亚洲。

香港位于我国南方广东省深圳特区相接，是我国特别行政区。自五十年初，香港已发展国际物流市场，进出口商品生产也不断提高。进入七十年代，香港已经成为世界航运中心，空运与海运的年吞吐量每年递增。2005 年， 从广东省经香港转口出口空运量已达 340 万吨，占香港总出口量 70%。海运出口数量已达到 2243 万集装箱，排在全球港口出口量第二位。

槟城位于马来西亚的西马的西南边，从 80 年代开始发展为一个 IT 生产中心，Intel 公司在 1988 年就在槟城设立研发中心和 12 个生产基地作为 Intel 公司全球 CPU 研发和生产中心。其他 IT 生产企业也陆陆续续进驻槟城，例如 JABIL、SOLECTRON、INVOTEC、FOXCONN、FLEXTRONIC、AMD 等公司。因此槟城的 IT 空运出口量大大提高已变成南亚区空运出口物流中心。

法兰克福和**汉堡**是德国的空运、海运物流中心，德国在过去一直领导欧洲电子消费产品的研发、采购、分销潮流，每年在汉诺威的电子消费产品展览会都是全球电子产品生产商、买家、进口商的盛会。法兰克福在过去 20 年的空运进口量位列全球前 5 位，也是整个欧洲大陆的集散中心。汉堡在过去 20 年的海运进口量是全球第 6 位，2005 年集装箱吞吐量为 805 万个列世界第 8 位，从汉堡到欧盟各国所分拨的集装箱有 35%可以在一天内完成陆运配送。

纽约、**洛杉矶**位于美国的东西两岸，是美国最主要的港口和物流中心。纽约是全世界的金融中心和经济中心，全球各类产品都以纽约为潮流导向，如服装、玩具、电子消费产品、通讯产品等，每年到美国纽约的空运量超过 600 万吨，从纽约转拨到美国东部及南部的空运进口量超过 400 万吨。纽约也是一个美东区的主要港口，

直接到达纽约港口的集装箱每年超过 1500 万个，经洛杉矶小陆桥超过 220 万个集装箱，可见美国纽约市场空间较大，港口吞吐量占全球前二十位。洛杉矶是美国西岸最大的港口，2005 年集装箱吞吐量为 748 万个，位列全球第十；空运进口吞吐量超过 830 万吨。整个美国西部及中部进口产品分拨和配送都以洛杉矶为核心。公司在纽约、洛杉矶设立服务平台就可使公司供应链管理服务网络有效延伸并覆盖全美，真正实现专业供应链管理服务一站式的目标。

2008年在美国的亚特兰大和休斯顿，墨西哥的瓜达拉哈拉，英国的伦敦，新加坡，阿联酋的迪拜建立共6个怡亚通供应链的海外服务平台。

新加坡位于马来西亚和印尼交界点，是全球海运从欧美进入东南亚必经之处。新加坡在过去三年里排在海运出口和转口的第一位，2005年集装箱吞吐量为2319万个。南亚各国尤其是越南、泰国、柬埔寨、老挝和缅甸都必须依赖新加坡作为进口海运的中心港口。在空运方面，新加坡也是东南亚地区出口转口到欧美的一个交界点，欧美有实力的航空公司都会有客运、货运飞机直达新加坡。

迪拜位于中东阿联酋地区，处于波斯湾口，比邻的 17 个中东国家都依赖迪拜作为进出口集散点。从 80 年代开始，迪拜也是东南亚国家海空联运到欧洲的唯一中转点，以节省直接海运到欧洲的时间。近年迪拜已经成为中东地区的金融中心，全球 500 强企业也已进驻，中国生产的产品也必须经迪拜进入其他 17 个国家，因而其是一个非常重要的物流战略根据地。

亚特兰大、**休斯顿**是美国较为重要的工业城市，以上两城市的人力成本较低，但技术水平有很高水准，因而有众多 IT 生产端的企业将高端的产品放在以上两城市生产。尽管其地理位置对国际物流运作有一定的难度，例如空港不发达，无直接到达亚太区的航线，但是公司依然在两城市设点，其一可提高公司本身物流能力，避免依靠代理导致信息失真；其二可为客户提供门到门的供应链管理服务；其三降低物流的运营成本提高盈利能力。

瓜达拉哈拉位于墨西哥西南，是墨西哥第二大城市，主要以 IT 生产端及分拨端为主要工业产业。由于墨西哥国家人均 GDP 相对比较低，人工成本也低，而且美国对其无技术限制，大量美国的高端电子、机械制造业都在向墨西哥转移。目前在瓜达拉哈拉，年产值超过 120 亿美金，生产企业有 JABIL、SOLECTRON、INVOTEC、FOXCONN、FLEXTRONIC、AMD 等公司。尤其是国际最大的网络产品公司 CISCO SYSTEM

在过去 5 年集中从瓜达拉哈拉集中生产和出口中高端产品到中国大陆和世界各地。从瓜达拉哈拉没有直接的航班到中国，必须要经过美国洛杉矶中转，因此本公司为充分满足客户和供应链全程服务能力要求，决定同时在瓜达拉哈拉和洛杉矶建立本公司服务机构。

伦敦位于欧洲的西部是欧洲的金融中心，英国人口超过 6800 万，有非常强大消费能力。亚太地区的消费产品约有 7%--8%进口到伦敦供应整个英国。英国本土的轻重工业发展也非常成熟，出口量平稳，以中国和发展中国家为主。

3、项目投资估算

本项目建设总投资为：15,200万元，其中固定资产投资为2,410万元，项目配套资金12,790万元。由于共需设立12个海外点，其仓库均采用租赁方式，人员采用当地聘用，由于海外场地租金及员工工资较高，导致整个项目所需流动资金投资占比较高。

（第一期）

项目名称	槟城	香港	纽約	洛杉矶	法兰克福	汉堡	占总投资额(%)
仓储设备	80	100	100	100	100	100	6.52
附属工具及设施	50	60	60	60	60	60	3.93
办公条件及设备	50	50	60	60	60	60	3.82
仓库	80	60	60	60	60	60	4.27
办公楼	36	48	48	60	48	60	3.37
人员工资及福利	270	360	360	360	300	450	23.60
项目推广	100	200	100	100	150	100	8.43
银行保证金	100	200	100	100	100	100	7.86
结算资金	400	1000	600	600	400	400	38.20
投资额	1,166	2,078	1,488	1,500	1,278	1,390	100%
总投资额	8,900 万元						

（第二期）

项目名称	新加坡	迪拜	亚特兰大	休斯顿	伦敦	瓜达拉哈拉	占总投资额(%)
仓储设备	100	80	100	100	100	100	9.21
附属工具及设施	50	30	60	60	60	70	5.24
办公条件及设备	50	30	30	30	60	30	3.65
仓库	120	84	48	48	90	60	7.14
办公楼	50	36	24	24	60	30	3.56
人员工资及福利	180	150	118	118	240	150	15.17
项目推广	100	100	20	20	100	50	6.19
银行保证金	120	60	100	100	100	60	8.57
结算资金	600	400	400	400	400	400	41.27
投资额	1,370	970	900	900	1,210	950	100%
总投资额	6,300 万元						

一期投资明细

（单位：万元）

项目	槟城	香港	纽約	洛杉矶	法兰克福	汉堡	备注
一、固定资产投资							
1、仓储设备							
1.1 仓库							
a 监控设施	20	25	20	20	25	30	
b 温控系统	20	20	15	15	15	15	
1.2 运输工具							
a 5T 箱式货车	15	-	25	25	20	20	1 台
b 10T 箱式货车	25	55	40	40	40	35	1 台
2、附属工具及设施							
a 叉车	18	18	15	15	10	10	1 台
b 手动叉车	2	2	3	3	2	2	1 台
c 立体货架	10	15	12	12	15	15	
d 数据系统	15	20	25	25	25	25	系统维护
e 条码扫描	5	5	5	5	8	8	
3、办公条件及设备							
a 电脑、办公家具	35	50	40	40	40	40	
b 商务车辆	15	-	20	20	20	20	
固定资产合计	1,270 万元						
二、项目配套资金							
1、仓库	80	60	60	60	60	60	500 平米
2、办公楼	36	48	48	60	48	60	200 平米
3、人员工资及福利	270	360	360	360	300	450	
4、项目推广							
a 项目推广投入	50	100	50	50	50	50	
b 广告投入	50	100	50	50	100	50	
5、银行保证金							
a 航空公司	80	150	80	80	60	60	领单担保
b 船东	20	50	20	20	40	40	领单担保
6、结算资金	400	1000	600	600	400	400	2 个月
项目配套资金合计	7,630 万元						
项目投资总额	8,900 万元						

二期投资明细

（单位：万元）

项目	新加坡	迪拜	亚特兰大	休斯顿	伦敦	瓜达拉哈拉	备注
一、固定资产投资							
1、仓储设备							
1.1 仓库							
a 监控设施	30	20	30	30	25	30	
b 温控系统	20	15	20	20	15	20	
1.2 运输工具							
a 5T 箱式货车	20	15	-	-	20	15	1 台
b10T 箱式货车	30	30	50	50	40	35	1 台
2、附属工具及设施							
a 叉车	18	10	15	15	10	15	1 台
b 手动叉车	2	2	3	3	2	2	1 台
c 立体货架	10	-	12	12	15	18	
d 数据系统	15	15	25	25	25	25	系统维护
e 条码扫描	5	3	5	5	8	10	
3、办公条件及设备							
a 电脑、办公家具	50	30	30	30	40	30	
b 商务车辆	-	-	-	-	20	-	
固定资产合计	1,140 万元						
二、项目配套资金							
1、仓库	120	84	48	48	90	60	500 平米
2、办公楼	50	36	24	24	60	30	200 平米
3、人员工资及福利	180	150	118	118	240	150	
4、项目推广							
a 项目推广投入	50	50	20	20	50	30	
b 广告投入	50	50	-	-	50	20	
5、银行保证金							
a 航空公司	80	40	100	100	60	60	领单担保
b 船东	40	20	-	-	40	-	领单担保
6、结算资金	600	400	400	400	400	400	2 个月
项目配套资金合计	5,160 万元						
项目投资总额	6,300 万元						

项目总计：8,900+6,300=15,200 万元

4、项目的效益分析

项目分两期建设，一期建设完成后首年度业务量可达43940万元，预计首年度可实现净利润2782万元；二期建设完成后首年度业务量36800万元，预计首年度可实现净利润2934万元。项目整体完成后,投资回报率为37.6%。

公司在海外布点完成后，首先导入现有客户，在整个海外项目运转良好后逐步拓展新客户。本海外项目在选址上首先考虑了公司现有客户的需求并结合了公司业务发展方向，加上海外平台新客户的不断导入，海外平台业务量应保持较高增长率，项目的收益及成长性有较好保障。

一期项目盈利表

（单位：万元）

项目	槟城	香港	纽約	洛杉矶	法兰克福	汉堡	总 计
业务运作量							-
一、营业收入	**5,000**	**9,440.00**	**7,500.00**	**8,800.00**	**6,000.00**	**7,200.00**	**43,940.00**
减：营业成本	4,036	7,868.00	5,868.00	6,920.00	4,868.00	5,880.00	35,440.00
营业税金及附加	-	-	-	-	-	-	-
销售费用	100	200.00	100.00	100.00	150.00	100.00	750.00
其中：项目推广	50.00	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	350.00
广告宣传	50.00	100.00	50.00	50.00	100.00	50.00	400.00
管理费用	586.00	642.00	644.00	644.00	584.00	734.00	3,834.00
其中：人力成本	270.00	360.00	360.00	360.00	300.00	450.00	2,100.00
固定资产折旧	36.00	42.00	44.00	44.00	44.00	44.00	254.00
办公租金	80.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	380.00
其他管理费用	200.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	1,100.00
二、营业利润	**278.00**	**730.00**	**888.00**	**1,136.00**	**398.00**	**486.00**	**3,916.00**
减：所得税	75.06	116.80	310.80	454.40	79.60	97.20	1,133.86
三、净利润	**202.94**	**613.20**	**577.20**	**681.60**	**318.40**	**388.80**	**2,782.14**
所得税率	*27.00%*	*16.00%*	*35.00%*	*40.00%*	*20.00%*	*20.00%*	-

二期项目盈利表

（单位：万元）

项目	新加坡	迪拜	亚特兰大	休斯顿	伦敦	瓜达拉哈拉	总 计
业务运作量							-
一、营业收入	**8,000.00**	**4,000.00**	**6,000.00**	**6,600.00**	**7,200.00**	**5,000.00**	**36,800.00**
减：营业成本	6,400.00	3,194.00	4,968.00	5,458.00	5,940.00	3,980.00	29,940.00
营业税金及附加	523.00	-	-	-	-	-	523.00
销售费用	100.00	100.00	20.00	20.00	100.00	50.00	390.00
其中：项目推广	50.00	50.00	20.00	20.00	50.00	30.00	220.00
广告宣传	50.00	50.00	-	-	50.00	20.00	170.00
管理费用	390.00	304.00	260.00	270.00	494.00	300.00	2,018.00
其中：人力成本	180.00	150.00	118.00	118.00	240.00	150.00	956.00
固定资产折旧	40.00	28.00	38.00	38.00	44.00	40.00	228.00
办公租金	50.00	36.00	24.00	24.00	60.00	30.00	224.00
其他管理费用	120.00	90.00	80.00	90.00	150.00	80.00	610.00
二、营业利润	**587.00**	**402.00**	**752.00**	**852.00**	**666.00**	**670.00**	**3,929.00**
减：所得税	70.44	60.30	248.16	281.16	133.20	201.00	994.26
三、净利润	**516.56**	**341.70**	**503.84**	**570.84**	**532.80**	**469.00**	**2,934.74**
所得税率	*12.00%*	*15.00%*	*33.00%*	*33.00%*	*20.00%*	*30.00%*	-

5、项目组织和实施

2007年7月～2008年7月	一期设施和人员配备到位，公司现有客户导入，业务运作平台与总部对接运行良好后开始新客户导入
2008年1月～2008年3月	二期项目的具体设址考察，设施和人员配备到位，并就公司业务流程、业务系统进行必要的培训
2008年4月～2009年7月	公司现有客户导入，业务运作平台与总部对接运行良好后开始新客户导入

(四)怡亚通大连供应商库存管理(VMI)服务项目

1、项目背景

中国已经成为世界的加工制造中心，这对供应链管理服务管理企业而言面对的是一个拥有强劲需求的大市场，大连在对外开放和发展国际物流方面具有十分显著的优势，据2006年统计资料显示：全市累计批准外商投资企业11,128家，实际使用

外资200亿美元；大连是中国东北与日本、韩国、俄罗斯远东地区以及东南亚地区之间资源、资金和技术交流中的重要承接地和中转中心；大连港是背靠东北地区的腹地型国际航运中心，每年腹地70%以上的海运货物通过铁路、高速公路和地下输油管线，90%以上的外贸集装箱经过大连港进出。根据东北经济发展的需要和大连市城市发展的需要，大连港规划2010年总吞吐能力将达到2.5亿吨，集装箱吞吐量将达到1000万TEU，并对老港区的功能进行调整和重新布局，重点发展大窑湾、大连湾、大孤山等核心港区。

由于大连市的物流业比较发达，再加上政府产业政策的支持，在未来的一段时间里，必定会吸引大批物流行业的精英，这就能够满足项目所需要的专业商务团队，仓储物流团队及关务团队，保证提供给客户的服务是最有效最优质的。

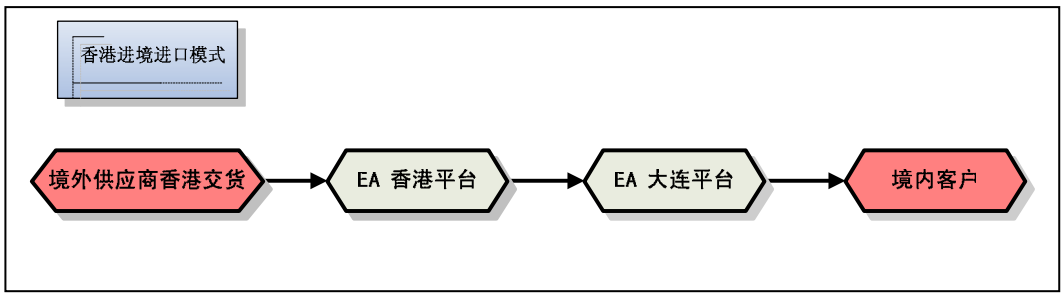
大连仓储物流业发展迅速，具有中转仓储、储备仓储、集疏仓储、保税仓储等多项功能，保税港的申办和大连国际物流园的建成，为国际物流与供应链管理服务业的快速发展奠定了最佳的支持平台。

2、项目主要内容与业务流程

建设项目以客户为主导，关联其在国内多家供应商的供应链集成化管理。通过与客户结成战略合作伙伴关系，为其提供订单管理、集货调达、清关保税、JIT配送、结算、数据报表等综合性、全方位供应链管理，是目前国内最复杂、最先进的供应链管理业务流程，全面实现对上、下端客户供应链条上的商流、物流、资金流、信息流的专业整合及一站式服务。

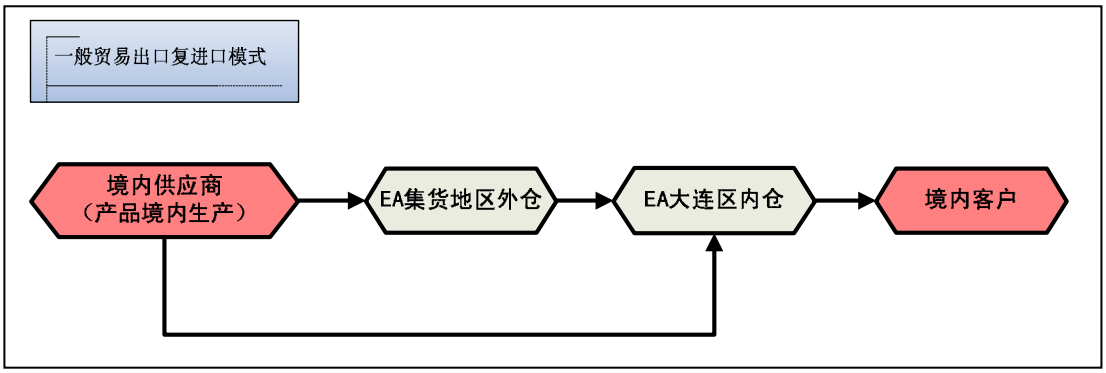
(1)香港进境进口流程

香港进境进口，指境内客户委托怡亚通，在怡亚通香港平台接收其境外供应商的货物，运输至怡亚通大连保税物流园仓库集货暂存，根据客户生产安排提供分批报关进口出仓、送货和维修服务，并据客户需求作货款代收代付等的专业供应链管理服务模式。



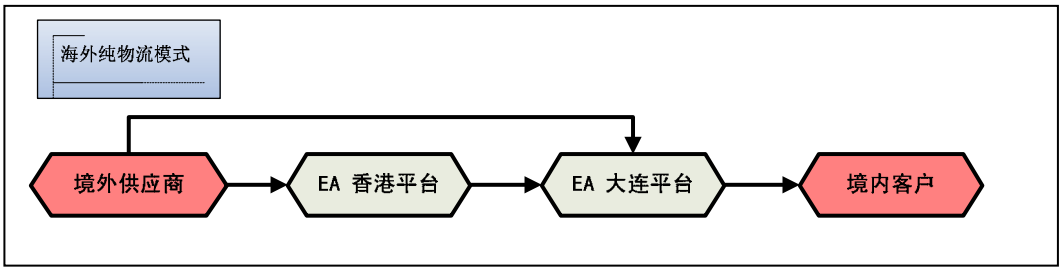
(2)一般贸易出口复进口流程

出口复进口，指境内客户委托怡亚通，在境内提供最合适的区外集货平台(注：一般为覆盖一个区域的配送中心)接收其境内供应商货物，运输至怡亚通大连保税物流园仓库做出口报关入仓，根据客户生产安排提供分批报关进口出仓、送货和RMA服务，并据客户需求作货款代收代付等专业供应链管理服务模式。



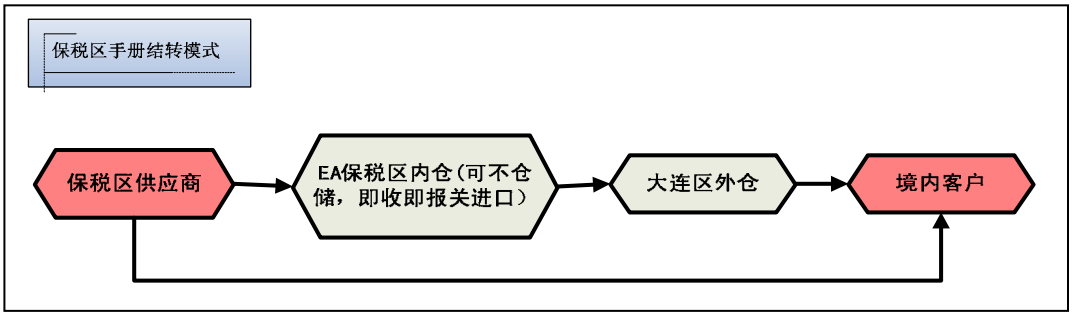
(3)海外纯物流模式

海外纯物流，指境内客户委托怡亚通，接收其境外供应商的货物，将货物运输至怡亚通大连保税物流园仓库集货暂存，根据客户生产安排提供分批报关进口出仓、送货和RMA服务。



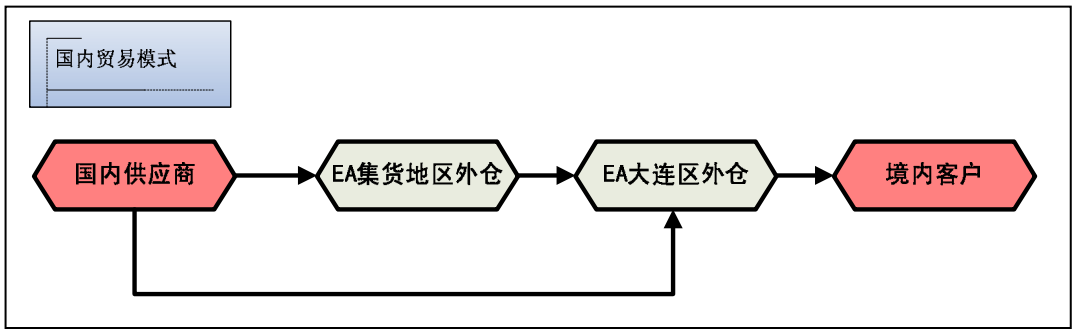
(4)保税区手册结转业务流程

保税区手册结转，指对于保税区内的手册供应商，境内客户委托怡亚通，在本公司保税区内集货平台接收其区内供应商的货物，以供应商名义报关出口，再以客户名义报关进口，运输至怡亚通大连区外普通仓库监管区域集货暂存，根据客户生产安排提供分批出仓、送货和RMA服务，或根据客户送货指令直接送到客户处签收，并据客户需求作货款代收代付的专业供应链管理服务模式。



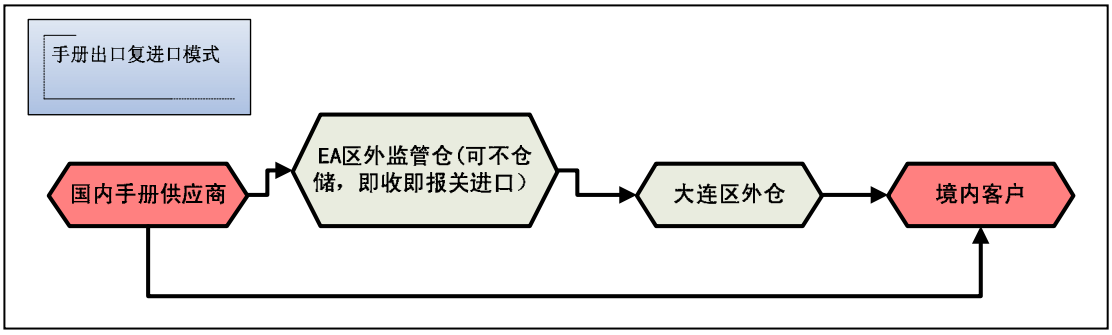
(5)国内贸易业务流程

指境内客户委托怡亚通，在本公司区外集货平台接收其境内一般贸易供应商的货物，货到大连以外的区外集货平台的货物还需由本公司运输至怡亚通大连区外普通仓库集货暂存，根据客户生产安排提供分批出仓、送货和RMA服务，或直接依据客户收货要求，并据客户需求作货款代收代付的专业供应链管理服务模式。



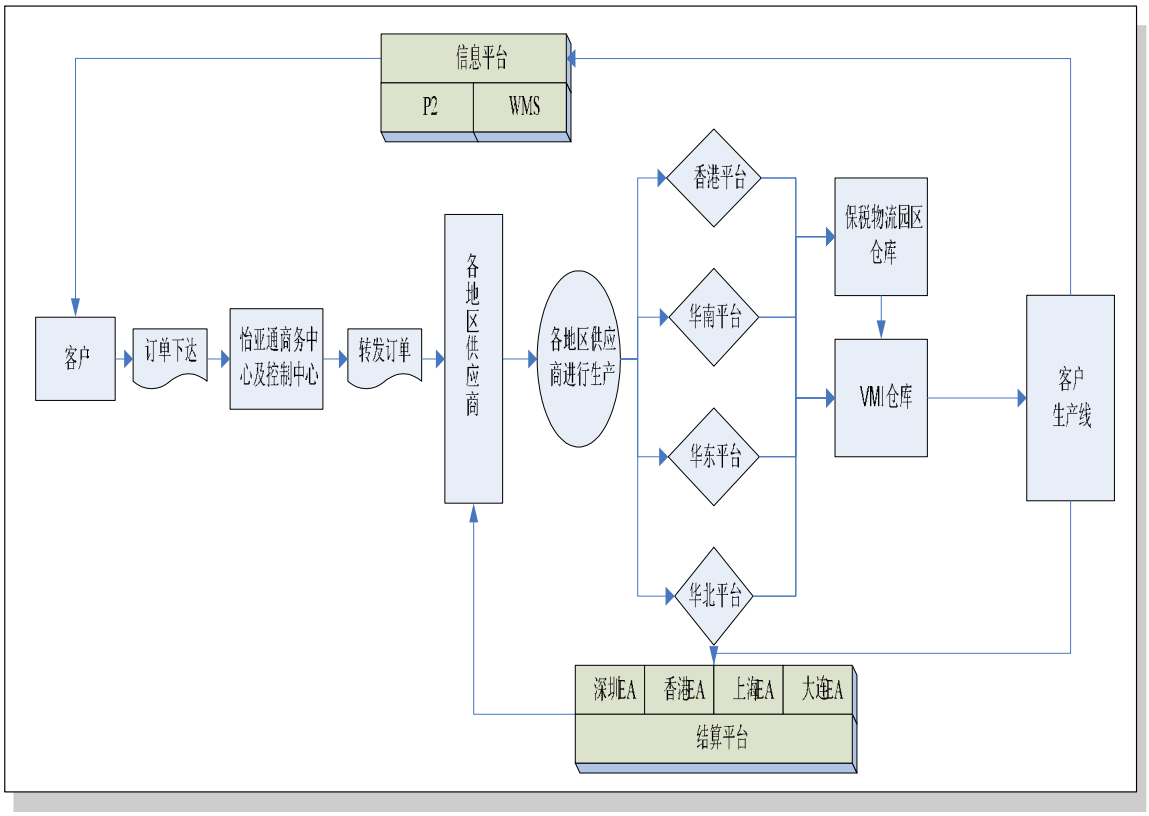
(6)手册出口复进口业务流程

手册出口复进口，指对于国内监管区外供应商，境内客户委托怡亚通，在大连保税物流园区接收其区外手册供应商的货物，运输至怡亚通保税物流园仓库集货暂存，报关出口，根据客户生产安排提供分批进口、分批出仓、送货和RMA服务，或根据客户送货指令直接送到客户处签收，并据客户需求作货款代收代付的专业供应链管理服务模式。



(7)整体的供应链整合

以上六种模式，是此VMI项目中具体模式的实施，是整个供应链组成的几个分支，此项目整体供应链管理体系统汇总为如下流程：



根据怡亚通的经营发展战略总体规划，大连供应商库存管理管理服务项目建成后将形成 9000 ㎡仓储条件的物料管理规模，最终形成 30 亿元/年的业务量处理能力，服务客户存货在库时间由原来的 3 个月降至 2 周，缺货率从 7%降为 1%，客户通过 VMI 系统可减少 80%的库存，把自己从库存压力的风险中解放出来。

项目	采用 VMI 模式前	采用本公司的 VMI 模式后	备注
管理费用	3%	1%	协调沟通
运输成本	2.0%	1.5%	库存转移
产品损失	1.0%	0.5%	专业
交货周期	5-10 天	2 小时	集中
多级库存	三级以上	零库存	集中
货物调达率	76%	95%	
仓库占有率	100%	40%	

3、项目投资估算

本项目总投资为9,501万元，其中固定资产投资1,122万元，项目配套资金8,379万元。按项目构成划分的投资分析见下表：

（单位：元）

项目名称	价值(元)	占总投资额(%)
仓储设备	5,040,000.00	5.30
附属工具及设施	5,180,000.00	5.45
办公条件及设备	1,000,000.00	1.05
保税仓库	1,000,000.00	1.05
VMI 仓库	876,000.00	0.92
办公楼	547,000.00	0.58
人员工资及福利	2,340,000.00	2.46
项目推广	3,000,000.00	3.16
结算滚动资金	76,027,397.26	80.02
总投资额	95,010,397.26	100.00

投资项目总估算书

项目	数量	金额(元)	备注
一、固定资产投资			
1、仓储设备			
1.1 保税仓库			
a 监控设施	1 套	400,000.00	
b 温控系统	1 套	300,000.00	
c 防尘系统	1 套	200,000.00	
d 作业条件改造		200,000.00	
1.2 VMI 仓库			
a 监控设施	1 套	400,000.00	
b 温控设施	1 套	400,000.00	
c 防尘系统	1 套	400,000.00	
1.3 运输工具			
a 1.5T 箱式货车	4 台	400,000.00	10 万/台*4
b 3T 箱式货车	6 台	900,000.00	15 万/台*6
c 5T 箱式货车	6 台	1,440,000.00	24 万/台*6
2、附属工具及设施			
a 叉车	2 台	460,000.00	23 万/台*10
b 手动叉车	10 台	120,000.00	1.2 万/台*10
c 立体货架		1,000,000.00	布设于6,000平方米仓库
d 数据系统		3,000,000.00	系统升级及维护
e 条码扫描	2 台	600,000.00	30*2
3、办公条件及设备			
a 电脑、办公家具		500,000.00	

b 商务车辆	2 台	500,000.00	
固定资产合计		11,220,000.00	
二、项目配套资金			
1、保税仓库	1 座(3000 平方米)	1,000,000.00	租金：每年 100 万元
2 、VMI 仓库	1 座(60000 平方米)	876,000.00	租金每月 7.3 万元
3、办公楼	500 平方米	547,000.00	租金 3 元/平米/天
4、人员工资及福利	36 人	2,340,000.00	平均工资+各项福利按 5000 元/人计算年发 13 个月工资
5、 项目推广		3,000,000.00	业务说明会、招商会
a 项目推广投入		2,000,000.00	
b 广告投入		1,000,000.00	
6、滚动资金			
a 结算滚动资金		76,027,397.00	
项目配套资金合计		83,790,397.00	
项目投资总额		95,010,397.00	

4、项目的效益分析

项目完成后，怡亚通该项目首年业务量预计为18.5亿元，业务收入3,700万元。所得税税率15%，税后净利润2,205万元。项目投资收益率为23.21%，考虑到业务量每年的增长，项目回收期为5年。项目投资首年利润预算表如下：

（单位：万元）

项目	金额
一、营业收入	3,700.00
减：营业成本	187.60
营业税金及附加	197.95
销售费用	100.00
其中：项目推广	66.67
广告宣传	33.33
管理费用	620.20
其中：人力成本	234.00
固定资产折旧	202.00
办公租金	54.70
其他管理费用	129.50
二、营业利润	2,594.25
减：所得税	389.14
三、净利润	2,205.11

5、项目组织和实施

项目建设进度分为两个阶段。

(1)项目论证及导入阶段(2006.1—2007.6)

了解业务需求，探讨确立业务模式，确定服务内容，组建运作团队，与华录松下形成战略合作伙伴关系，签订服务协议；供应商导入、试单，业务磨合，完善团队建设；业务梳理，制定一体化精益流程，确定协同和预测优化方案，完成构建团队管理和各营运平台，开始模式小规模试运营。

(2)项目实施阶段(2007.6—2008.6)

开始大规模正式运营，落实一体化精益流程，推动客户、供应商与怡亚通一起共同实现协同和预测方案，优化运作平台管理和运作模式，完成成本优化控制，供应商再次导入，形成库存。该阶段为项目扩展的关键时期；供应商的二次开发。与各供应商进行业务探讨，与之发展纵深的业务合作，以扩大业务规模。

本建设项目待怡亚通公司首次公开发行股票募集资金到位后即可进入实施阶段。

6、项目评价

该项目的经济贡献首先表现在能减少采购商库存,增强资金活性,提高材料集套及调达配送效率，实现 JIT 送货，更好响应制造业的生产，简化订单便于拆分执行，改进商流管理。同时，该项目能构造出一个专业化规模化的服务商结算平台，改进供应商管理，其次对供应商的贡献上表现为境内区外供应商在国内货物入区退税，降低相应成本，并且取代“境外一日游”,大大降低物流成本，在项目基础上构建的服务商结算平台能实现数据交换的便捷性、及时准确性。

(五)怡亚通医疗设备供应链管理服务项目

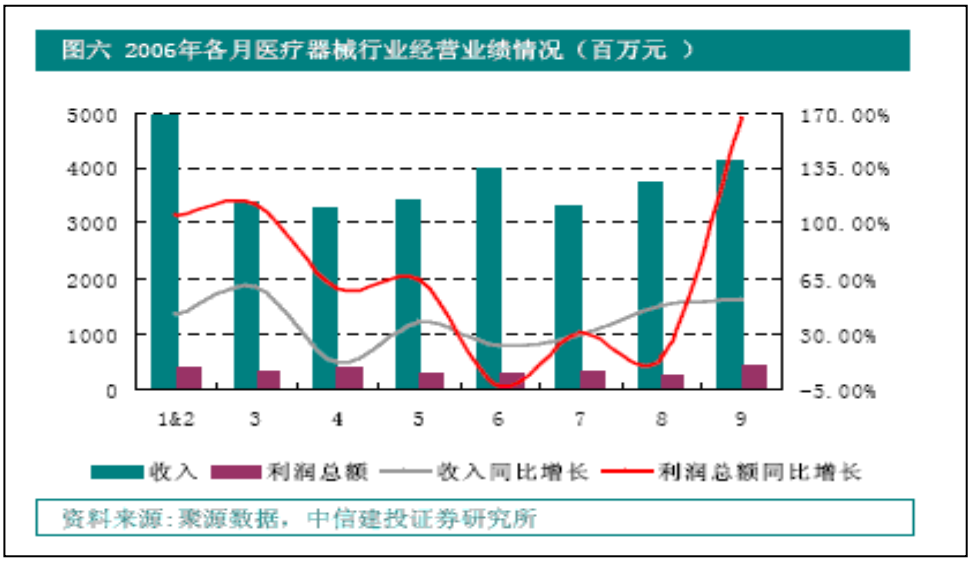
1、项目背景

高新技术医疗设备的基本特征是数字化和计算机化，是多学科、跨领域的现代高技术的结晶，其产品技术含量高，利润高，因而是各科技大国，国际大型公司相互竞争的制高点。 高技术医疗设备产业是当今世界发展最快的产业之一。仅大型设备每年就有 100 多亿美元的市场。

随着中国社会经济的不断发展和人们对医疗保健的日趋重视，中国医疗市场潜力巨大且发展迅速，在未来三年内，中国医疗市场的年增长率有望超过 10%。中国

已经成为继美国和日本之后世界第三大医疗市场，市场规模已经超过德国，并有望在五至八年内超过日本成为世界第二大医疗市场。

相关数据显示，目前中端和经济型医疗设备产品占中国市场总额的75%，在全球市场中则占45%。这也意味着在全球巨大的医疗市场中，中端和经济型的产品将成为市场的主流。在中国市场上中端及经济型产品的市场正以每年15%的速度增长，全球市场增长的速度为8%。中国政府对医疗设备的投入每年都以13%的速度增长。



我国每年都要花费数亿美元的外汇从国外进口大量医疗设备，国内大约有近70%的医疗器械市场已被发达国家公司瓜分。国内中高端医疗设备市场主要集中在GE、西门子和飞利浦之间。

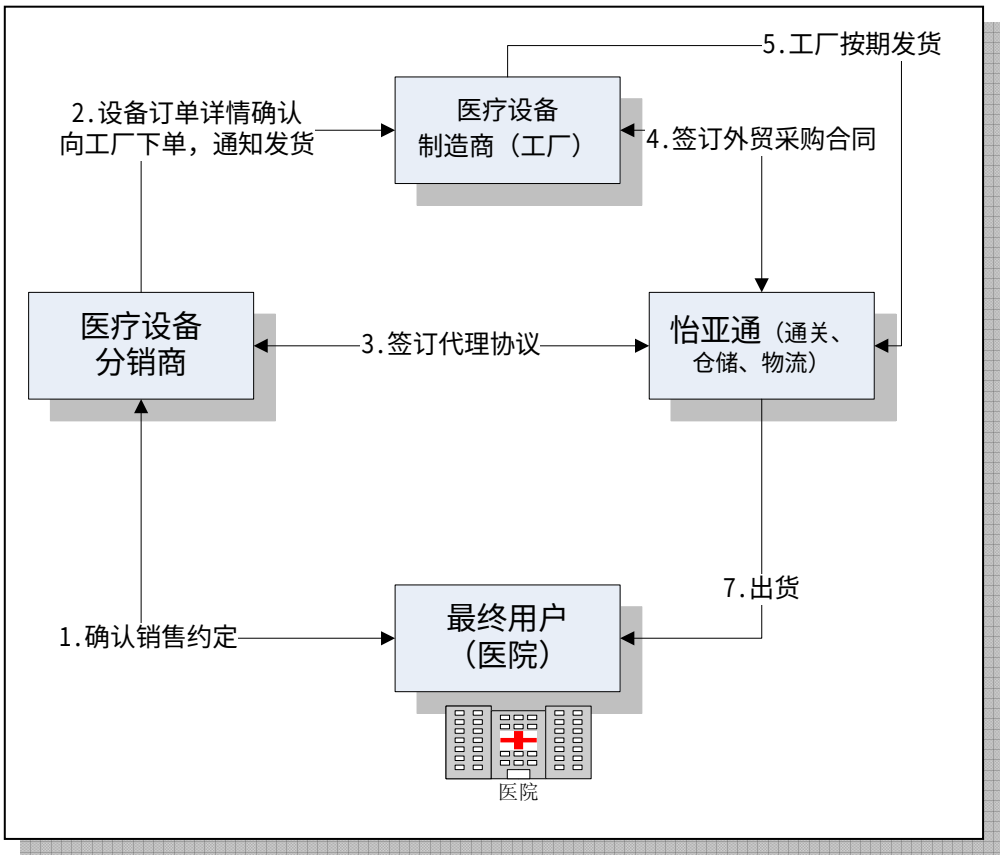
我公司提供的医疗设备供应链管理服务能全面改变目前国内医疗设备采购中的多级流转，费用支出较高的状况，因而我公司的服务市场与国内的医疗设备需要有紧密的正相关性，我国医械设备市场潜力巨大，需求将持续增长

2、项目主要内容与业务流程

在以往的销售模式下，医疗设备通过多级代理实现销售，环节过多、费用过高，现在引入怡亚通供应链管理服务模式后使设备生产厂家的销售体系扁平化，厂家降低了销售成本提高了产品竞争力，终端用户的采购价格也有较大幅度降低，最终形成多赢的局面。

建设项目以医疗设备制造商为主导客户，关联国内多家医疗设备分销商的供应链集成化管理。通过与大型医疗设备制造商结成战略合作伙伴关系，提供订单管理、

集货调达、清关保税、配送、结算、数据报表等综合性、全方位供应链管理服务，是目前国内医疗行业最全面和专业的供应链管理业务流程，全面实现供应链条上的商流、物流、资金流、信息流的专业整合及一站式服务。



3、项目投资估算

本项目总投资为 9,381 万元，其中固定资产投资 165 万元，项目配套资金 9,216 万元。

项目投资估算表

（单位：元）

项目	数量	金额(元)	备注
一、固定资产投资			
1、附属工具及设施			
a 叉车	5 台	1,150,000.00	23 万/台
2、办公条件及设备			
a 电脑、办公家具		500,000.00	
固定资产合计		1,650,000.00	
二、项目配套资金			
1、医疗设备专业仓库	3000 平方米	1,440,000.00	租金每平米每月 40 元
2、办公楼	200 平方米	216,000.00	租金 90/平米/月元

3、人员工资及福利	37 人	2,405,000.00	平均工资+各项福利按 5000 元/人计算 年发 13 个月工资
4、市场费用		1,800,000.00	
5、滚动结算资金		86,301,369.86	
项目配套资金合计：		92,162,369.86	
项目投资总额：		93,812,369.86	

4、项目的效益分析

项目进入大规模运作阶段，2007～2008 年度的业务量可达 7 亿元，供应链管理服务业务收入3,500万元。所得税税率15%，净利润2,188万元，投资收益率为23.3%，业务有一定的增长率，故投资回收期应在 4 年。项目投资首年利润预算表如下：

（单位：万元）

项目	金额
业务运作量	70,000.00
一、营业收入	3,500.00
减：营业成本	144
营业税金及附加	187.25
销售费用	180
其中：项目推广	180
广告宣传	-
管理费用	414.3
其中：人力成本	240.5
固定资产折旧	29.7
办公租金	21.6
其他管理费用	122.5
二、营业利润	2,574.45
减：所得税	386.17
三、净利润	2,188.28

5、项目组织和实施

项目建设进度分为两个阶段。

(1)项目论证、导入、小规模运作阶段(2005.1～2007.6)

确立业务模式，确定服务内容，组建运作团队，获得医疗设备制造商认证，与该制造商形成战略合作伙伴关系；制定一体化精益流程，确定协同和预测优化方案，开始小规模运作。

(2)项目大规模实施阶段(2007.6～2008.6)

业务完全成熟，落实一体化精益流程，共同实现协同和预测方案，优化运作平

台管理和运作模式，完成成本优化控制，加强与大型医疗设备制造商的深度合作，完善业务流程，提高运作效率，进入大规模运作阶段。

本建设项目待怡亚通公司首次公开发行股票募集资金到位后即可进入大规模实施阶段。

6、项目评价

该项目的经济贡献首先表现在能减少整体医疗设备产业链上的众多环节，加快物流和资金流的周转效率，提高行业整体效益，同时将原各分销商的分散备货整合为全国 5 个配送中心覆盖全国的模式，使厂商对于市场有更为准确认识及便捷的应对，进一步提高医疗设备配送的准确率和时效率，更好响应制造业的生产，简化医疗设备产业链从厂商到市场的流程，改进商流管理。同时，该项目能构造出一个专业化规模化的分销商商结算平台，改进分销商管理，在项目基础上构建的分销商结算平台能实现数据交换的便捷性、及时准确性。

本项目对于医疗行业的设备采购、订单执行、运输、通关提出了新的解决方案。使行业从厂家到终端用户的整体产业链的流通发生了根本性的变革，使设备的订购响应时间、设备库存周转时间、设备送达的准确率等有效指标有了巨大改善。

(六)怡亚通信息中心 IT 基础设施及应用信息系统建设项目

1、项目背景

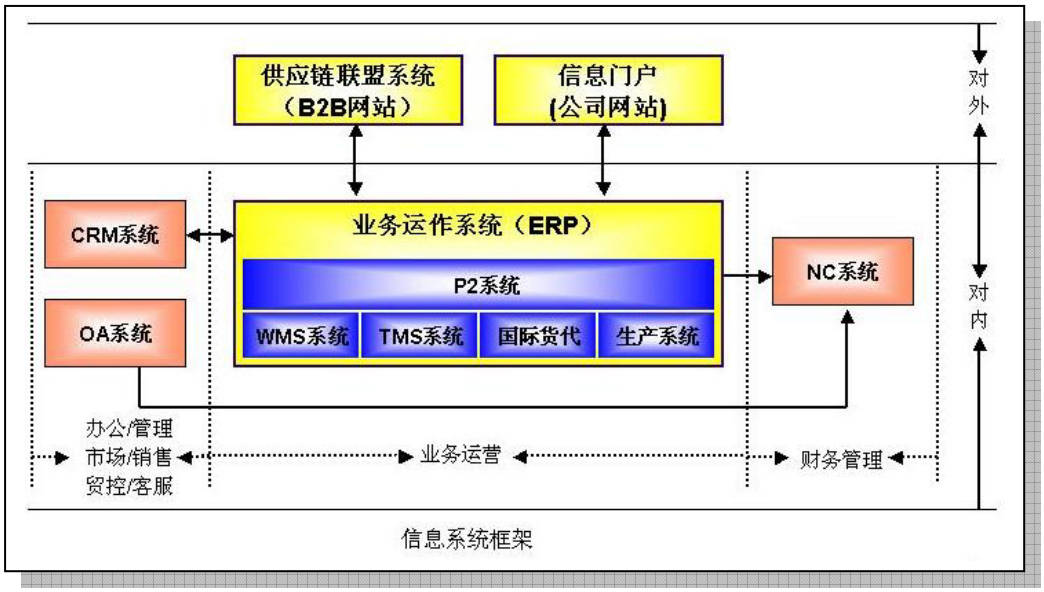
IT 建设的是公司核心竞争力的重要组成部分,IT 建设从最简单的计算机应用发展到如今的集 IT 基础设施和应用信息系统两大支持体系的 IT 服务格局，初步实现了公司从办公管理、业务运作及经营管理全面支持的 IT 服务体系。通过信息技术的持续应用构筑怡亚通卓越的整体业务能力，创造公司的持续竞争优势。

2、项目主要内容

本项目由三个子项目组成，即：信息系统建设项目、IT基础设施建设项目和数据中心建设项目。

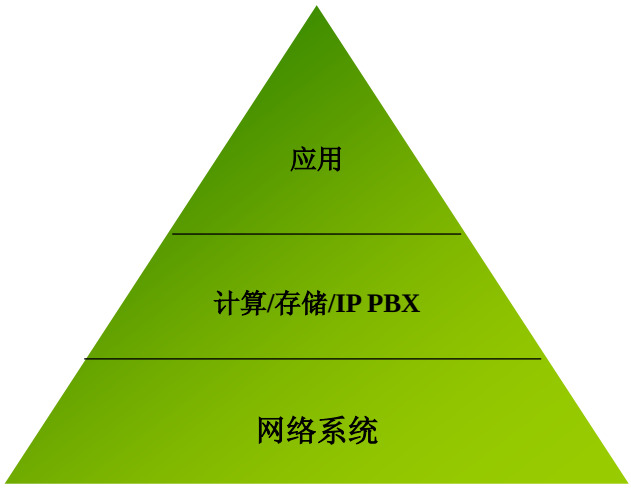
(1)信息系统建设项目

根据 IT 建设的定位和目的，遵循公司经营管理目标和整体经营战略，怡亚通信息化建设遵循统筹规划、分步实施原则，最终实现覆盖公司总部、地区公司各级管理层次，从规划、标准制订、管理方式等各方面都统一的一致的信息系统。



(2)IT基础设施建设项目

企业 IT 基础设施建设通常可体现在如下概念图中，在最顶应用层以下均是 IT 建设所需涉及之内容。



(3)数据中心建设项目

在企业 IT 体系架构中，数据中心是数据及业务应用的总控中心。数据中心的建设要面向企业业务的发展，并为企业提供全面的业务支撑。这种支撑涵盖客户、企业业务、企业数据和决策支持等层面。本项目将以下面五点为目标构建数据中心。

1)建立统一、准确的业务规则：解决统一的客户视图、统一的规范、统一集成的信息平台和统一的信息应用门户问题；

2)实现信息共享：打破各业务系统的独立性和局限性，并在此基础上，形成完整的企业信息全貌，明确各系统间数据流的相互关系；

3)集中的数据存储平台：应用 IP SAN 方式统一与归并业务流程，实现对数据的存储和备份；

4)实现经营决策分析：进行数据挖掘、分析、比较，为管理者提供辅助决策信息；

5)分散型向集约化转变：通过对离散数据进行集中存放及应用的集中处理达到数据利用的目标。

3、项目投资概算

(1)信息系统投资概算：

	项目	金额(万元)	用途
1	本公司 P2 System	200	公司 ERP 系统,维护升级
2	本公司 NC System	100	公司财务系统维护升级
3	本公司 WMS System	100	公司仓库管理系统维护升级
4	本公司 B2B System	400	公司供应链联盟系统维护升级
5	本公司 EISERP System	20	公司生产 ERP 管理系统维护升级
6	本公司 OA System	20	公司办公自动化系统维护升级
7	本公司 CRM System	200	公司客户关系管理系统维护升级
8	货代管理系统	20	公司货运管理系统维护升级
9	运输管理系统	40	运输系统维护升级
10	数据交换中心	200	公司各个业务系统集成
总计		1,300	

(2)IT基础建设投资概算

	项目	金额(万元)	用途
1	网络、通讯费用	200	网络电路租用／初装开户／设备新增、更换
2	电话系统建设	200	VOIP/CallCenter/扩容/新增
3	视频会议系统建设	20	扩容、新增
4	服务器硬件设备	280	ＡＤ／邮件／业务系统／代理／财务／ＷＥＢ系统
5	软件License	400	合法使用操作系统、办公软件、应用软件及工作相关软件
6	办公用打印、扫描、传真	120	必要的日常办公设备
7	办公用台式机与笔记本电脑	600	必要办公设备
总计		1,820	

(3)数据中心建设投资概算

	项目	金额(万元)	用途
1	标准数据机房建设	80	存放数据设备
2	数据存储建设	200	稳定安全的存放工作、业务数据
3	数据容灾建设	100	降低因故障或自然灾害导致数据丢失而造成的损失
4	负载均衡	80	分摊访问量，提高系统反映速度
5	病毒与垃圾邮件防护方案	60	确保安全、高效的工作环境
6	用户数据访问安全	100	确保ＷＡＮ／ＬＡＮ用户数据交换安全
7	网络安全建设	100	防止未经授权的访问、恶意攻击
8	主机托管	10	B2B 主机托管，便于全球访问
9	CDN 服务	150	B2B 系统镜像和用户就近访问，提高系统访问速度
总计		880	

(4)IT 项目总投资概算：

序 号	项目名称	投资金额	所占比例
1	信息系统	1300 万元	32.50%
2	基础建设	1820 万元	45.50%
3	数据中心	880 万元	22%
合计		4000 万元	100%

4、项目的效益分析

本项目实施将极大提高公司信息管理与运营水平。具体而言，本项目可以促使：

(1)系统运行集成化

信息系统是对企业物流、资金流、信息流进行一体化管理的软件系统，它的应用跨越多个部门，建立决策支持的完善的数据体系和信息共享机制。

一般来说，如果系统仅在财务部门应用，只能实现财务管理规范化、改善应收帐款和资金管理；仅在销售部门应用，只能加强和改善营销管理；仅在库存管理部门应用，只能帮助掌握存货信息；仅在生产部门应用只能辅助制定生产计划和物资需求计划。只有集成一体化运行起来，才有可能达到降低库存，提高资金利用率和控制经营风险； 控制产品生产成本，缩短产品生产周期，提高产品质量和合格率；减少财务坏帐、呆帐金额等。

(2)业务流程合理化

这是系统在改善运作效率方面的体现。通过系统应用和业务流程重组，使原有流程更合理，减少中间环节，从而提升公司竞争力，加快响应市场，改善客户满意度。

(3)绩效监控动态化

信息系统的应用，将为公司提供丰富的管理信息。根据公司管理需要，利用系统提供的信息资源设计一套动态监控管理绩效变化的报表体系，以即时反馈和纠正管理中存在的问题，为公司在日常管理和决策过程提供支持。

(4)管理改善持续化

这是系统在改善管理效率方面的体现，随着系统的应用和公司业务流程的合理化，公司管理水平将会随之提高，从而达到科学管理水平。

5、项目组织和实施

(1)业务运作系统建设

2007 年 6 月～2008 年 6 月，初步完成公司主系统框架建设，建立主系统业务模型和数据模型，使公司所有业务模式的客户都有系统支持，从而形成公司完整的统一的数据基础；

2008 年 1 月～2008 年 12 月，进一步挖掘需求，持续改进和完善主系统，同时，在主系统上通过外挂子系统，进一步拓展和完善业务运营支持，完成怡亚通全面业务运营支持系统建设；

(2)IT 基础应用服务系统建设和推广

2007 年 1 月～2007 年 12 月，完成供应链联盟系统的内容建设和个性化门户及

供应链执行管理等功能。

2007 年 6 月～2008 年 12 月，借鉴国内外先进的基础应用服务系统建设的成功经验，结合怡亚通自身实际情况和特点，建立和形成协同运作的基础应用服务系统，包括协同办公系统、客户关系管理、人力资源管理等系统，实现办公、人力、客服、市场、销售各环节的统一绩效管理。

2008 年 6 月～2009 年 12 月，完成供应链联盟系统的基础功能建设，包括帐号管理、权限管理、产品展示、订单管理等功能。

(3)数据交换中心及企业门户建设

2009 年 1 月～2010 年 6 月，在业务运作系统与基础应用服务系统完善的基础上，梳理各系统的数据交互项，设计统一的数据规约，设计统一的数据接口规约以及接口流程标准，采用 SOA 面向服务的系统架构，建设面向应用开发、应用集成、服务管理的怡亚通数据交换中心，以此建立和形成以战略信息管理为龙头、业务信息管理为基础、财务信息管理为核心、人力资源管理和知识管理以及办公信息系统为配套的怡亚通综合信息系统。同时建设企业门户，将整合后的各种信息资源集成到一个唯一的、集成的和个性化的统一平台上，为用户(包括内部员工、客户和合作伙伴)提供所有与企业有关的信息与服务，使其能够从单一的渠道访问其所需的个人化信息。

(4)商业智能建设

2008 年 1 月～2009 年 12 月，建立商业智能系统，通过其对数据的抽取，分析及发掘，增强公司对数据的鉴定、整合和管理能力，从而促进针对分层服务水平、价值分析、目标选择等的辅助决策支持和行动指导。

在信息系统规划指导下通过对总任务进行分解，确立相应的短期目标、长期目标，明确各阶段成果。对分解后的单个任务，采用项目管理方式对其进行计划、实施、跟踪控制、协调管理。另外，在信息系统的业务流程设计中，必需关注严格业务流程中的控制和监督环节，以保证信息系统在正式运行后，各项业务处于有效的控制之中，避免遭受人为损失，设计控制环节时，要兼顾控制和效率，过多的控制环节和业务流程冗余势必降低系统性能和工作效率，而控制环节不足又会有业务失控的风险。

第十三节　股利分配政策

一、公司的股利分配政策

(一)股利分配一般政策

本公司股票全部为普通股，同股同权，按各股东持有股份的比例派发股利。分配方案经股东大会批准后，公司董事会在股东大会结束后两个月内完成股利派发事项。

(二)股利分配顺序

1、根据《公司法》和本《公司章程》规定，本公司交纳所得税后的利润按下列顺序分配：

(1)弥补上一年度的亏损；

(2)按照年度盈利的10%提取法定公积金；

(3)提取任意公积金；

(4)支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

2、公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

本次发行前后公司的股利分配政策未发生变化。

二、公司近三年历次股利分配情况

公司2004年以来利润分配情况说明：

本次发行前公司按照《公司章程》规定的分配政策，在报告期内进行股利分配情况如下：

2004年，公司依照董事会及股东大会决议批准每股分两次派送0.22元、0.60元现金股利，此两次利润分配是截至2004年12月31日累计的未分配利润，共计分配

58,074,230元。

2005年，公司依照董事会及股东大会决议批准每股分两次派送0.2069元、0.9631元现金股利，共计82,862,010元。

以上利润分配已经支付完毕。

2006年，公司按照每股0.5元派发现金股利，共计46,287,129元。其中35,411,115元已于2007年3月份向普通股股东付清。截至2007年6月30日，尚有10,876,014元的股利未分配给普通股股东。

三、利润共享安排与发行后的股利分配计划

经公司2006年年度股东大会决议：同意本次发行前滚存的未分配利润在公司股票公开发行后由公司发行后新老股东按持股比例共享。截止2007年6月30日，公司未分配利润为75,320,762元。

第十四节 其他重要事项

一、信息披露制度相关情况

公司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，公司设置了董事会秘书处，接受投资者意见。

董事会秘书处电话：0755-8839 3290

董事会秘书：梁欣

二、重大合同事项

(一)重大借款合同(500 万美元以上)

序号	借款合同名称	借款/额度金额	借款期限	担保合同
1	工行福田支行 40000233-2007(融)字 0002 号《融资合同》	人民币 97,000 万元	2007 年 1 月 26 日至 2008 年 1 月 16 日	工银深高保(福)字 2007 年第 0002 号保证合同
2	兴业深圳分行 兴银深业务二授信字(2006)第 012 号《兴业银行深圳分行基本授信合同》	人民币 8,555 万元	2006 年 12 月 21 日至 2007 年 12 月 21 日	兴银深业务二(授信)保证字(2006)第 012A 号《最高额保证合同》、兴银深业二(授信)个保证字(2006)第 012C 号《最高额保证合同》、兴银深业务二(授信)保证字(2006)第 012B 号《最高额保证合同》
3	招行深南支行 2006 年侨字第 0006275005 号《授信协议》	人民币 15,000 万元	2006 年 8 月 29 日至 2007 年 8 月 29 日	2006 年侨字第 0006275005-01 号《最高额不可撤销担保书》、2006 年侨字第 0006275005-02 号《最高额不可撤销担保书》
4	招行深南支行 2007 侨字第 1007270019 号《借款合同》	美元 500 万	2007 年 1 月 30 日至 2008 年 1 月 30 日	2007 侨字第 1007270019-01 号《质押合同》
5	华夏深南支行 SZ06(融资)20060006 号《最高额融资合同》	美元 1,000 万	2006 年 8 月 10 日至 2007 年 8 月 10 日	SZ06(高保)20060006 号《个人最高额保证合同》、SZ06(高保)20060007 号《个人最高额保证合同》
6	中信深圳分行 (2006)深银业三额字第 001 号《综合授信额度合同》	人民币 10,000 万元	2006 年 9 月 15 日至 2007 年 9 月 15 日	(2006)深银业三额保字第 001 号《最高额保证合同》
7	交通银行深圳分行 交银深 4432602006C000003000 号《综合授信合同》	人民币 10,000 万元	2006 年 12 月 19 日至 2007 年 12 月 19 日	交银深 4432602006B200003000 号《最高额保证合同》

8	中国银行深圳分行 (2007)圳中银司借字第 31003 号《借款合同》	美元 500 万	2007 年 4 月 16 日至 2008 年 4 月 16 日	(2007)圳中银司质字第 0018 号《质押合同 》
9	中国银行深圳分行 (2007)圳中银司借字第 31080 号《借款合同》	美元 700 万	2007 年 5 月 30 日至 2008 年 5 月 30 日	(2007)圳中银司质字第 0121 号《质押合同》
10	中国银行深圳分行 (2007)圳中银司字第 31001 号《借款合同》	美元 770 万	2007 年 3 月 28 日至 2008 年 3 月 28 日	(2007)圳中银司质字第 0013 号《质押合同》
11	中国银行深圳分行 (2007)圳中银额协字第 000153 号《授信额度协议》	不超过 人民币 8 亿元	2007 年 6 月 29 日至 2008 年 6 月 29 日	(2007)圳中银司保额字第 0163 号《最高额保证合同》、(2007)圳中银司保额字第 0164 号《最高额保证合同》、(2007)圳中银司保额字第 0165 号《最高额保证合同》、(2007)圳中银司保额字第 0166 号《最高额保证合同》
12	招商银行深南中路支行 2007 年侨字第 1007270034 号《借款合同》	美元 800 万	2007 年 3 月 16 日至 2008 年 3 月 16 日	2007 年侨字第 1007270034-01 号《质押合同》
13	广发银行深圳福田支行 10206107038《进口贸易融资授信额度合同》	美元 1000 万	2007 年 5 月 16 日至 2008 年 5 月 15 日	10206107038-1《最高额保证合同》、10206107038-2《最高额动产质押合同》
14	广发银行深圳福田支行 10206107057《综合授信额度合同》	人民币 7500 万元	2007 年 6 月 19 日至 2008 年 6 月 19 日	10206107057-1《最高额保证合同》、10206107057-2《最高额保证合同》
15	建设银行深圳福田运行 2006 综 0221002R-9《额度借款支用申请书》	美元 600 万		—

(二)正在履行的重大商务合同

序号	合同名称	甲方	乙方	主要内容	签订日	合同期限
1	进口货物代理协议(合同编号：EA0707-0354)	AMD	发行人	分销执行	2007 年 7 月 5 日	2007 年 7 月 5 日至 2008 年 7 月 4 日
2	仓储服务协议(合同编号：EA0707-0354)				2007 年 7 月 5 日	2007 年 7 月 5 日至 2008 年 7 月 4 日
3	运输服务协议(合同编号：EA0707-0354)				2007 年 7 月 5 日	2007 年 7 月 5 日至 2008 年 7 月 4 日
4	委托进口代理协议(合同编号：EAJ06-006)	Benq	上海怡亚通供应链	采购执行	2006 年 10 月 10 日	2006 年 12 月 1 日至 2007 年 11 月 30 日
5	委托进口代理协议(合同编号：EAJ06-007)				2006 年 10 月 10 日	2006 年 12 月 1 日至 2007 年 11 月 30 日
6	医疗设备供应链服务协议(协议编号：PMS-EA/2007/04)	发行人	Philips	分销执行	2007 年 4 月 1 日	2007 年 4 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日
7	系统集成合同(合同编号：41540)	Cisco	发行人	分销执行	2006 年 12 月 30 日	2006 年 12 月 30 日至 2007 年 12 月 29 日
8	进口代理协议(合同编号：EAW07-002)	柯达	上海外高桥怡亚通	采购执行	2007 年 2 月 1 日	2007 年 2 月 1 日至 2008 年 1 月 31 日
9	部材买卖基本合同(合同号：05CHP31117)	松下	发行人	采购执行	2005 年 12 月 30 日	2005 年 12 月 30 日至 2007 年 12 月 29 日
10	品质保证协议书(协议号：05CHP31117)				2005 年 12 月 30 日	2005 年 12 月 30 日至 2007 年 12 月 29 日
11	进口代理协议(合同编号：EAB06-1240XY)	OKI	发行人	采购执行	2006 年 8 月 22 日	2006 年 8 月 22 日至 2007 年 8 月 21 日

12	合作协议(协议编号：GE/PRO/0505	GE	发行人	分销执行	2005 年 8 月 26 日	2005 年 8 月 26 日至 2008 年 8 月 25 日
13	框架销售协议(协议编号：ML_MSA10001468)	Dell	上海外高桥怡亚通	分销执行	2007 年 5 月 11 日	2007 年 5 月 11 日至 2008 年 5 月 20 日
14	委托进口销售合同(合同编号：EA0612-0625)	清华同方	发行人	采购执行	2007 年 1 月 1 日	2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日
15	进口代理合同(编号：EA0611-0535)	海尔	发行人	采购执行	2006 年 12 月 1 日	2006 年 12 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日
16	进口代理合同(编号：EA0703-0146)				2007 年 4 月 1 日	2007 年 4 月 1 日至 2008 年 3 月 31 日
17	VMI 服务框架协议(协议编号：EA0704-0189)				2007 年 4 月 9 日	2007 年 4 月 9 日至 2008 年 4 月 8 日
18	代理采购协议(编号：EA0603-0105)	康佳	发行人	采购执行	2006 年 9 月 12 日	2006 年 9 月 12 日至 2007 年 9 月 1 日
19	代理采购协议(编号：EA0612-0603)	浪潮	发行人	采购执行	2006 年 12 月 31 日	2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日
20	进口代理协议(编号：EA0508-0224)	海信数码	发行人	采购执行	2005 年 9 月 1 日	2005 年 9 月 1 日至 2007 年 8 月 30 日
21	国内代理采购服务协议(合同编号：EA0705-0266)	爱联冠	发行人	采购执行	2007 年 5 月 30 日	2007 年 5 月 30 日于 2008 年 5 月 29 日
22	进口代理协议(合同编号：EA0707-0365)	视源电子	发行人	采购执行	2007 年 7 月 18 日	2007 年 7 月 18 日至 2008 年 7 月 17 日
23	供应链服务协议(合同编号：EA0706-0311)	天音通信	发行人	分销执行	2007 年 6 月 21 日	2007 年 6 月 21 日至 2008 年 6 月 20 日
24	货物监管协议(合同编号：EA0706-0311)				2007 年 6 月 21 日	2007 年 6 月 21 日至 2007 年 12 月 20 日
25	代理进口协议(编号：EAB05-0250XY)	富通东方	发行人	采购执行	2005 年 9 月 26 日	2005 年 9 月 26 日至 2006 年 9 月 25 日，到期可自动顺延 1 年
26	进口代理协议(编号：EAZ06-006)	神州数码	发行人	采购执行	2006 年 3 月 27 日	2006 年 4 月 1 日至 2007 年 3 月 31 日，到期可自动顺延 1 年
27	产品采购协议(编号：20060808012)	联想	发行人	采购执行	2006 年 8 月 8 日	2006 年 8 月 8 日至 2007 年 8 月 7 日，到期可自动顺延 1 年
28	物流服务框架协议(编号：EA0605-0220)	利盟打印机	深圳怡亚通物流	分销执行	2006 年 5 月 12 日	2006 年 5 月 12 日至 2007 年 5 月 11 日，到期可自动顺延 1 年
29	国内物流服务协议(编号：EAB06-1241XY)	日冲商业	深圳怡亚通物流	采购执行	2006 年 8 月 2 日	2006 年 8 月 22 日至 2007 年 8 月 21 日
30	代理采购协议(合同编号：EA0704-0190)	北京金捷诺	发行人	采购执行	2007 年 4 月 17 日	2007 年 4 月 17 日至 2008 年 4 月 16 日

(三)关联交易协议(关联担保合同)

序号	担保人	被担保人	债权人	担保合同	借款合同	额度金额(万元)	债务履行期间
1	联合数码控股	发行人	中信深圳分行	(2006)深银业三额保字第 001 号《最高额保证合同》	(2006)深银业三额字第 001 号《综合授信额度合同》	人民币 10,000	2006年9月15日至2007年9月15日
2	联合数码控股、周国辉	发行人	招行深南支行	2006 年侨字第 0006275005-01 号《最高额不可撤销担保书》、2006 年侨字第 0006275005-02 号《最高额不可撤销担保书》	2006 年侨字第 0006275005 号《授信协议》	人民币 15,000	2006年8月29日至2007年8月29日
3	联合数码控股、周国辉、联维亚	发行人	兴业深圳分行	兴银深业务二(授信)保证字(2006)第 012A 号《最高额保证合同》、兴银深业二(授信)个保证字(2006)第 012C 号《最高额保证合同》、兴银深业务二(授信)保证字(2006)第 012B 号《最高额保证合同》	兴银深业务二授信字(2006)第012号《兴业银行深圳分行基本/特别授信合同》	人民币 8,555	2006 年 12 月 21 日至 2007 年 12 月 21 日
4	联合数码控股、联合精英科技、联维亚、联升数码、卓优数据、怡亚通物流、怡亚通保税物流、苏州怡亚通、外高桥怡亚通、上海怡亚通、上海供应链及周国辉	发行人	工行福田支行	工银深高保(福)字 2007 年第 0002 号保证合同	40000233-2007(融)字 0002 号《融资合同》	人民币 97,000	2007年1月26日至2008年1月16日
5	周国辉	发行人	交通深圳南海支行	交银深 4432602006B200003000 号《最高额保证合同》	交银深 4432602006C000003000 的《综合授信合同》	人民币 10,000	2006 年 12 月 19 日至 2007 年 12 月 19 日
6	联合数码控股	发行人	中国银行深圳分行	(2007)圳中银司保额字第 0163 号《最高额保证合同》	(2007)圳中银额协字第 000153 号《授信额度协议》	不超过人民币 8 亿元	2007年6月29日至2008年6月29日
7	联怡国际(香港)有限公司	发行人	中国银行深圳分行	(2007)圳中银司保额字第 0164 号《最高额保证合同》	(2007)圳中银额协字第 000153 号《授信额度协议》	不超过人民币 8 亿元	2007年6月29日至2008年6月29日
8	周国辉	发行人	中国银行深圳分行	(2007)圳中银司保额字第 0165 号《最高额保证合同》	(2007)圳中银额协字第 000153 号《授信额度协议》	不超过人民币 8 亿元	2007年6月29日至2008年6月29日
9	联合数码控股、周国辉	发行人	广东发展银行福田支行	10206107057-1《最高额保证合同》、10206107057-2《最高额保证合同》	10206107057《综合授信额度合同》	人民币 7500 万元	2007年6月19日至2008年6月19日
10	周国辉	发行人	广东发展银行福田支行	10206107038-1《最高额保证合同》	10206107038《进口贸易融资授信额度合同》	美元 1000 万	2007年5月16日至2008年5月15日

(四)其他重要合同

1、发行人正在履行的保险合同

序号	合同名称	被保险人	保险公司	保险范围	保险期间	保险金额
1	货物运输保险合同(X20064403SH0006、W20064403SH0006)	发行人	中国人民财产保险股份有限公司深圳市分公司沙河支公司	通信设备、电脑、医疗设备等	2006 年 9 月 8 日零时至 2007 年 9 月 8 日 24 时止	人民币 60 亿元
2	财产一切险保险协议(QYA20064403SH0001)	发行人	中国人民财产保险股份有限公司深圳市分公司沙河支公司	通信设备、电脑、医疗设备等	2006 年 3 月 16 日零时至 2007 年 8 月 15 日 24 时止	人民币 3 亿元
3	货物运输保险合同(Y920120073601003)	发行人	太平保险有限公司深圳分公司	IT 产品、电子产品、网络产品、通讯产品、医疗产品、服务、轻工产品、银行设备、机械设备、家电电器及其它普通货物	2007 年 7 月 1 日零时至 2008 年 7 月 1 日 24 时止	人民币 180 亿元

2、发行人及其境内子公司正在履行的主要租赁合同

序号	合同名称	出租方	承租方	租赁房产	面积(㎡)	租赁期限
1	仓库租赁合同	北京翔远通物流有限公司	发行人	北京市海淀区杏石口路 88 号第 13 号库区	1,200	2006 年 12 月 15 日至 2007 年 12 月 14 日
2	仓储合同	上海中康物流有限公司	发行人	上海市宝山区南大路 380 号 2 号门	1,700	2006 年 11 月 10 日至 2007 年 11 月 9 日
3	深圳市白沙物流有限公司物流服务合同	深圳市白沙物流有限公司	发行人	立体仓 5 楼 3、5 号库，综合楼 313、314、宿舍 608	仓库 2,350 办公 144 宿舍 25	2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日
4	上海市外高桥保税区厂房、仓库租赁合同	上海外高桥物流中心有限公司	怡亚通商贸(公司前身)	上海市外高桥保税物流园区 K2-1 仓库	6,352	2004 年 7 月 1 日至 2014 年 6 月 30 日
5	仓库租赁合同	大连国际物流园发展有限公司	大连怡亚通	大连保税物流园区内公共仓库	仓库 2,700 办公室 30	仓库自 2005 年 11 月 8 日至 2007 年 11 月 7 日；办公室自 2005 年 11 月 1 日至 2007 年 10 月 31 日
6	仓库租赁合同	厦门港务物流保税有限公司	厦门怡亚通	厦门保税物流园区内	2,354	2006 年 5 月 1 日至 2008 年 4 月 30 日

7	深圳市房地产租赁合同书	深圳市万乘物流有限公司	怡亚通保税物流	福田保税区红棉道6号路万乘综合仓库5楼	5,945.03	2006年6月1日至2009年7月31日
8	深圳市房地产租赁合同书	深圳市万乘物流有限公司	怡亚通保税物流	福田保税区红棉道6号路万乘综合仓库2楼	12,399.65	2006年6月1日至2009年7月31日
9	仓库租赁协议	上海临港保税港经济发展有限公司	上海怡亚通临港供应链有限公司	上海市南汇区港茂路122号3幢101室	4,966.20	2007年6月30日至2010年6月30日

3、发行人子公司正在履行的土地使用权转让合同

公司控股子公司上海怡亚通(乙方)于2006年5月16日与上海金桥出口加工区联合发展有限公司(甲方)签署一份编号为JQ2006H032H的《土地使用权转让合同》，甲方向乙方出让位于上海市金桥出口加工区53号地块内申江路以东、云间路以北、金粤路以西的部分场地的土地使用权，土地使用权至2055年12月31日。上海供应链已向上海金桥出口加工区联合发展有限公司全额支付土地使用权转让金人民币49,135,486.20元。

三、其他事项说明

本公司及控股、参股公司不存在对外担保情况；本公司及控股、参股公司目前没有尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件；本公司的控股股东目前没有尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件；本公司的董事、监事及其他高级管理人员目前没有尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

第十五节　董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

（附后）

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意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：

周国辉　　李大壮　　陈伟民

冯均鸿　　戴熙原　　Andrew Y Yan

Kwan Cheung So　　白　钢　　王耀球

沈士成　　刘京湘

全体监事签名：

张少忠　　吴暹进　　张玉明

其他高级管理人员：

郑德威　　梁　欣

深圳市怡亚通供应链股份有限公司

2007 年 10 月 11 日

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。

项目主办人签字：

黄自军

保荐代表人签字：

廖家东　　刘卫兵

法定代表人签字：

何如

国信证券有限责任公司

(公章)

2007年10月11日

发行人律师声明

本所及经办律师保证由本所同意发行人深圳市怡亚通供应链股份有限公司在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容已经本所审阅，确认招股说明书及其摘要不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏引致的法律风险，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：靳庆军　潘渝嘉

律师事务所负责人签字：王　玲

北京市金杜律师事务所

二〇〇七年十月十一日

KPMG Huazhen
8th Floor, Tower E2
Oriental Plaza
1 East Chang An Avenue
Beijing 100738, China

毕马威华振
会计师事务所
中国北京东长安街1号
东方广场东2座8层
邮政编码：100738

Telephone 电话 +86 (10) 8508 5000
Fax 传真 +86 (10) 8518 5111
Internet 网址 www.kpmg.com.cn

关于招股说明书及其摘要的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要中引用的有关经审计的 2004 年度、2005 年度、2006 年度及自 2007 年 1 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日止期间申报财务报表、本所出具的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，与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及关于非经常性损益明细表专项说明无矛盾之处。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本所出具的关于非经常性损益明细表专项说明的内容无异议，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，并对上述报告承担本所相关报告中所述之相应责任。

经办注册会计师签名:

李婉薇

褚安怡

会计师事务所负责人签名:

萧伟强

毕马威华振会计师事务所

2007年10月11日

KPMG Huazhen, a licensed Chinese public accounting firm, is the China member firm of KPMG International, a Swiss cooperative.

KPMG Huazhen
8th Floor, Tower E2
Oriental Plaza
1 East Chang An Avenue
Beijing 100738, China

毕马威华振
会计师事务所
中国北京东长安街1号
东方广场东2座8层
邮政编码：100738

Telephone 电话 +86 (10) 8508 5000
Fax 传真 +86 (10) 8518 5111
Internet 网址 www.kpmg.com.cn

承担验资业务的机构关于本招股说明书及其摘要的声明

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中引用的本所出具的验资报告及验资报告中的数据与本所出具的验资报告无矛盾之处。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，并对其上述报告承担本所相关报告中所述之相应责任。

经办注册会计师签名：

李婉薇

褚安怡

会计师事务所负责人签名：

萧伟强

毕马威华振会计师事务所

2007年10月11日

KPMG Huazhen, a licensed Chinese public accounting firm, is the China member firm of KPMG International, a Swiss cooperative.

第十六节 备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

(一)财务报表及审计报告；

(二)内部控制鉴证报告；

(三)经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

(四)法律意见书及律师工作报告；

(五)公司章程(草案)；

(六)中国证监会核准本次发行的文件；

(七)其它与本次发行有关的重要文件。

查阅时间：工作日上午8：00～11：30；下午14：00～17：30。

1、发行人：深圳市怡亚通供应链股份有限公司

办公地址：深圳市福田区深南中路3039号国际文化大厦27楼

电话：0755-88393198

2、保荐人(主承销商)：国信证券有限责任公司

办公地址：深圳市红岭中路1012号国信证券大厦20楼

电话：0755-82130581

联系人：廖家东　刘卫兵　张剑军