

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



深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司

SHENZHEN EASTTOP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CO., LTD.

(注册地：深圳市福田区保税区红棉路英达利科技数码园 B 栋 501 号)

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

(申报稿)

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

保荐人（主承销商）： 国信证券股份有限公司

(注册地址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层)

发行概况

发行股票类型：人民币普通股	发行股数：不超过 3,340 万股
每股面值：1.00 元	每股发行价格：[]元
预计发行日期：2010 年[]月[]日	拟上市的证券交易所：深圳证券交易所
发行后总股本：不超过 13,340.00 万股	
本次发行前 股东所持股 份的流通限 制及自愿锁 定股份的承 诺	公司控股股东邓阳、孙卫平夫妇承诺：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直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。 公司股东汪秀芬、王学风、彭建中、张光辉、汤国珍、陈石云、朱叶清、李建军等 26 个自然人股东分别承诺：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公司股份，也不由公司回购其持有的股份。 除此之外，担任公司董事、监事、高级管理人员的邓阳、孙卫平、彭建中、张光辉、汤国珍、何一鸣、田卉、邓建民还分别承诺：在其任职期间每年转让的股份不超过其直接及间接持有的公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其直接及间接持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其直接及间接持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。
保荐人（主承销商）	国信证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2010 年 9 月 1 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中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

一、本次发行前公司总股本 10,000 万股，本次拟发行不超过 3,340 万股流通股，发行后总股本不超过 13,340 万股，13,340 万股均为流通股。

公司控股股东邓阳、孙卫平夫妇承诺：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直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东汪秀芬、王学风、彭建中、张光辉、汤国珍、陈石云、朱叶清、李建军等 26 个自然人股东分别承诺：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公司股份，也不由公司回购其持有的股份。

除此之外，担任公司董事、监事、高级管理人员的邓阳、孙卫平、彭建中、张光辉、汤国珍、何一鸣、田卉、邓建民还分别承诺：在其任职期间每年转让的股份不超过其直接及间接持有的公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其直接及间接持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其直接及间接持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。

二、经公司 2009 年第三次临时股东大会决议：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。

三、本公司 2008 年 8 月之前及之后分别通过于香港设立的嘉泓香港和香港东方嘉盛完成远期外汇合约操作，嘉泓香港和香港东方嘉盛为本公司合并报表范围内的孙公司和子公司。嘉泓香港（或香港东方嘉盛）配合公司操作远期外汇合约，于远期外汇合约到期时，根据合约规定与境内银行境外分支机构进行交割，存在收到银行汇差和向银行支付汇差两种情况，二者累计净额将结余在嘉泓香港（或香港东方嘉盛）账上。截至 2010 年 6 月 30 日，嘉泓香港因操作远期外汇合约累计结余现金折合人民币 99.12 万元，此金额将转给香港东方嘉盛作为配合公司未来操作远期外汇合约的交割备用金；香港东方嘉盛因操作远期外汇合约累计结余现金折合人民币 1,778.33 万元，此金额仍将作为配合公司未来操作远期外汇合约的交割备用金，无法向东方嘉盛汇回。

四、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

（一）对 IT 行业依赖的风险

本公司目前的客户群以 IT 行业为主。近几年，随着公司拓展其他行业业务逐步取得成效，但 IT 行业客户目前仍是公司最主要的客户，本公司的发展与 IT 行业的发展息息相关，对 IT 行业仍存在一定的依赖。

（二）对主要客户依赖的风险

本公司服务对象大多为世界 500 强企业及行业龙头企业，客户比较集中。报告期内，公司对前五大客户的营业收入占总营业收入的比例较高，对惠普的营业收入占总营业收入的比例也较高，因此，公司对主要客户存在一定程度的依赖，若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经营业绩。

（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，2007-2009 年末、2010 年 6 月末，母公司资产负债率分别为 98.79%、97.63%、97.32%和 96.80%，虽然公司报告期各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）远期外汇合约交易收益波动的风险

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司因操作远期外汇合约进行外汇支付所获取的收益占利润总额的比例分别为 19.16%、44.86%、44.22%和 65.65%。鉴于远期外汇合约收益金额的大小受公司收付货款的规模、人民币与美元的汇差和利差的走势等因素的影响，其收益具有一定波动性，如果未来公司远期外汇合约收益出现较大波动，将对公司盈利水平有一定影响。

（五）外汇汇率波动风险

公司通过远期外汇合约获取的收益受汇率、利率波动，收付货款业务规模的大小，交易费用的高低等诸多因素的综合影响，因此，外汇汇率波动对公司通过远期外汇合约获取的收益存在间接影响。2007-2009 年、2010 年 1-6 月，汇率波动对公司利润总额影响分别为 0.40 万元、-2,372.55 万元、-236.01 万元和 -721.42 万元。

目录

释义	8
一、普通术语	8
二、专业术语	9
第一节 概览	11
一、发行人概况	11
二、发行人的竞争优势	15
三、发行人控股股东与实际控制人简介	18
四、本次发行情况	19
五、募集资金主要用途	19
第二节 本次发行概况	21
一、发行人基本情况	21
二、本次发行的基本情况	21
三、本次发行有关机构	22
四、与本次发行上市有关的重要日期	23
第三节 风险因素	24
一、对 IT 行业依赖的风险	24
二、对主要客户依赖的风险	24
三、资产负债率较高的风险	25
四、远期外汇合约交易收益波动的风险	25
五、外汇汇率波动风险	25
六、向其他行业拓展业务面临的风险	26
七、资金内控风险	27
八、基础物流外包的风险	27
九、仓库租赁的风险	27
十、信息系统安全及运行风险	28
十一、股权结构相对集中及大股东控制风险	28
十二、净资产收益率下降的风险	28
第四节 公司基本情况	29
一、发行人的改制设立情况	29
二、发行人独立经营情况	31
三、发行人重大资产重组情况	32
四、发行人的组织架构	47
五、发行人子公司情况	48
六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况	52
七、发行人股本情况	55
八、有关内部职工股、工会持股等情况	61
九、发行人员工及其社会保障情况	61
十、持有发行人 5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事及高管人员的重要承诺	68
第五节 业务与技术	69
一、公司主营业务基本情况	69
二、供应链管理行业基本情况	70
三、行业竞争情况	93

四、主营业务情况.....	101
五、主要固定资产及无形资产.....	167
六、业务经营许可.....	172
七、核心技术与研发、创新机制.....	173
八、境外经营.....	174
第六节 同业竞争与关联交易	175
一、关于同业竞争.....	175
二、关联方与关联关系.....	176
三、关联交易.....	178
四、《公司章程》对关联交易决策权力与程序的规定	183
五、关联交易履行的法律程序及独立董事对关联交易事项的意见	184
六、公司减少关联交易的措施.....	184
第七节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	186
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介	186
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有本公司股份情况 ...	189
三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员对外投资情况	189
四、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况	190
五、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员兼职情况	191
六、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员相互之间存在的亲属关系	191
七、公司与董事、监事、高级管理人员、其他核心人员所签订的协议以及相关人士做出的重要承诺.....	191
八、董事、监事、高级管理人员任职资格合规情况.....	192
九、近三年及一期董事、监事与高级管理人员变动情况	192
第八节 公司治理	194
一、法人治理制度建立健全情况.....	194
二、法人治理制度运行情况.....	195
三、发行人近三年及一期违法违规情况	197
四、发行人近三年及一期资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况	200
五、管理层对内部控制制度的自我评价及会计师意见	202
六、对外投资、担保事项的政策及制度安排及执行情况	202
七、投资者权益保护的情况.....	205
第九节 财务会计信息与管理层分析	206
一、财务会计信息.....	206
二、管理层分析.....	225
第十节 募集资金运用	293
一、募集资金运用计划.....	293
二、募集资金投资项目与现有业务之间的关系	294
三、募集资金投资项目的市场前景.....	298
四、新增固定资产折旧情况对公司未来经营成果的影响	300
五、募集资金投资项目与现有资产规模的匹配说明	301
六、募集资金投资项目简介.....	303
七、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响	322
第十一节 未来发展与规划	324
一、公司未来三年发展规划及发展目标.....	324

二、在增强成长性、增进自主创新能力、提升竞争优势等方面拟采取的措施 ...	325
三、募集资金投资项目对发行人的未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响	329
四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析	330
五、发行人拟定上述计划所依据的假设条件	331
六、发行人实施上述计划将面临的主要困难	332
七、发行人确保实现上述计划拟采用的方式、方法或途径	333
八、上述业务发展计划与现有业务的联系	333
第十二节 其他重要事项	335
一、信息披露制度及投资者服务计划	335
二、重要合同	335
三、对外担保	339
四、重大诉讼或仲裁事项	339
五、关联人的重大诉讼或仲裁	339
六、刑事起诉或行政处罚	340
第十三节 有关声明	341
第十四节 附件	347

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：

一、普通术语

公司、本公司、 发行人、东方嘉盛	指	深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司
公司章程	指	深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司章程
股东大会	指	深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司股东大会
董事会	指	深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司董事会
监事会	指	深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司监事会
东方嘉盛有限公司	指	深圳市东方嘉盛商贸物流有限公司（本公司前身）
嘉泓永业公司	指	深圳嘉泓永业物流有限公司
上海东方嘉盛	指	上海东方嘉盛供应链管理有限公司（原名：上海东方嘉盛仓储有限公司）
上海物流公司	指	上海东方嘉盛物流有限公司
外高桥物流公司	指	上海外高桥保税物流园区东方嘉盛物流有限公司
爱棣殷达公司	指	上海爱棣殷达电子资讯有限公司
苏州物流公司	指	苏州东方嘉盛物流有限公司
北京华盛嘉阳	指	北京华盛嘉阳物流有限公司
香港东方嘉盛	指	东方嘉盛商贸物流（香港）有限公司
嘉泓香港	指	嘉泓（香港）有限公司
辉映成公司	指	深圳市辉映成贸易有限公司
辉华轩公司	指	深圳市辉华轩贸易有限公司
悦成紫苑公司	指	深圳市悦成紫苑文化有限公司
牵牛星公司	指	深圳牵牛星资产管理有限公司
禄邦投资	指	深圳市禄邦投资顾问有限公司
同丰公司	指	深圳市同丰资产管理有限公司
Exel	指	Exel Logistics Ltd.
Menlo	指	Menlo worldwide logistics pte Ltd.
Ryder	指	Ryder Logistics Inc
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
公司法	指	《中华人民共和国公司法》

证券法	指	《中华人民共和国证券法》
本次发行	指	公司本次发行不超过 3,340 万股 A 股的行为
A 股	指	每股面值 1.00 元人民币之普通股
元	指	人民币元
报告期、近三年及一期	指	2007-2009 年、2010 年 1-6 月
保荐人（主承销商）、保荐机构	指	国信证券股份有限公司
发行人律师	指	北京市金杜律师事务所
鹏城会计师事务所	指	深圳市鹏城会计师事务所有限公司

二、专业术语

供应链	指	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	指	为了满足客户的需求，用系统的观点对供应链中的物流、信息流和资金流进行设计、规划、控制与优化，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
第三方物流	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
第四方物流	指	由咨询公司提供的物流咨询服务，咨询公司应企业的要求为其提供物流系统的分析和诊断，或提供物流系统优化和设计方案等
外包	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
VMI	指	Vendor Managed Inventory，供应商管理库存，是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	指	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
EDI	指	Electronic Data Interchange，电子数据交换，是一种在公司之间传输订单、发票等作业文件的电子化手段
保税物流	指	在中国保税区、保税物流园区、保税物流中心、保税港、出口加工区、保税仓等海关监管的区域内从事与保税货物相关的物流服务
保税物流平台	指	物流服务商在中国保税区、保税物流园区、保税物流中心、保税港、出口加工区、保税仓等海关监管的区域内成立的从事与保税货物相关的物流服务机构
分拨中心	指	企业根据目标市场分布情况，设立在目标市场周围的、专为目标市场供货的仓储设施，是多级供应链中连接上下游的节点，其运作流畅性直接关系到整个供应链的流畅
逆向物流	指	与传统供应链反向，为达到价值恢复或处置合理的目的，实现原材料、中间库存、最终产品及相关信息，从消费地到起始点的有效流动，而进行的计划、管理和控制过程
境外一日游	指	产品在香港一日之内实现了出口和进口，具体做法是国内的产品在办理出口手续后离开关境，然后又办理进口手续进口
区港联动	指	整合保税区的政策优势和港口的区位优势，将保税区的特殊政策覆盖到港区，实现区域联动、功能联动、信息联动、营运联动，拓展和提升保税区和港口的功能，形成保税区与港口良性互动发展的局面。区港联动是发展自由贸易区的国际通行模式
远期外汇合约	指	一种外汇衍生工具，指外汇买卖双方成交时先就交易的货币种类、数额、汇率及交割的期限等达成协议，并用合约的形式确定下来，在规定的交割日双方再履行合约，办理实际的收付结算
TMS	指	Transportation Management System，运输管理系统，其主要功能是对物流环节中的运输环节的具体管理，包括车辆管理，在运途中货物的管理等
WMS	指	Warehouse Management System，仓库管理系统，一个实时的计算机软件系统，它能够按照运作的业务规则和运算法则，对信息、资源、行为、存货和分销运作进行更完美地管理，使其最大化满足有效产出和精确性的要求
SEEBURGER	指	全球企业间信息集成的专业软件及服务领域的领导厂商，其专业技术可以使各国使用不同贸易协议和数据格式的贸易伙伴实现无缝连接

特别说明：本招股说明书部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

第一节 概览

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

一、发行人概况

（一）简要情况

本公司系由深圳市东方嘉盛商贸物流有限公司于2009年6月26日整体变更设立的股份有限公司，注册资本和实收资本均为10,000万元，法定代表人孙卫平，公司住所为深圳市福田区保税区红棉路英达利科技数码园B栋501号。

（二）主营业务

本公司是中国领先的供应链管理集成服务商之一，公司主要业务是：根据客户（企业）的经营战略，结合客户经营模式和多样而复杂的需求，为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，贯穿商流、资金流、信息流、物流各层级的整体供应链管理服务，即为不同客户设计并实施个性化的供应链管理集成解决方案。就具体服务产品而言，本公司目前较为成熟的服务产品包括成品采购执行、零部件采购执行、渠道销售执行、最终用户销售执行、国际分拨、国际采购、逆向物流、商业性再加工等。

（三）行业地位

公司在IT产品物流与供应链管理服务细分市场处于领先地位，是全球五大PC品牌商中的两家（惠普和宏碁）一体化供应链管理服务的提供商；在洋酒类高档消费品行业，公司为全球第二大烈酒及葡萄酒集团保乐力加提供供应链管理服务。公司是我国供应链管理服务领域综合能力位居前列的两家公司之一，公司历年业务排名及取得的各项荣誉如下：

2007-2009年，深圳福田保税区海关纳税排名第3位、第3位、第2位。（海关统计中，由本公司代理的进口业务中涉及的进口环节税均统计在本公司名下）

2007-2009年，被深圳市企业联合会评为“年度深圳百强企业”。

2007年，被深圳市福田区政府评为“纳税百佳民营企业”（第12位）。

2008年，在深圳注册的11家供应链管理企业中纳税排名第一。

2008年，被海关总署列入“AA”类高信用企业管理。

2009年，被深圳市政府评为“深圳市重点物流企业”。

2009年，上海海关纳税排名第10位。

2009年，被中国物流与采购联合会评为“信息化优秀案例”奖。

2009年，被深圳市诚信联盟协会评为“第二届深圳进出口诚信AAA企业”。

2010年，被深圳市福田区政府评为“纳税百佳民营企业”（第1位）。

随着本公司的不断成长和战略定位的日渐清晰，本公司除在IT产品、洋酒类高档消费品等细分市场处于领先地位以外，报告期内，公司将业务范围逐步扩大到五金、船舶零部件、纺织、医疗设备等行业，各细分子行业的业务份额所占比重逐年增加，公司的行业拓展趋势已渐趋明朗。

（四）主要财务数据

根据经鹏城会计师事务所审计的财务报表，本公司主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	1,227,417.77	1,111,640.41	793,902.96	899,503.23
资产总计	1,235,396.54	1,116,955.45	795,087.14	900,136.57
流动负债	1,195,527.97	1,087,515.04	778,336.66	891,159.93
负债合计	1,198,538.08	1,089,058.50	779,026.89	891,400.17
归属于母公司股东权益	36,858.46	27,896.95	16,060.25	8,640.00
股东权益合计	36,858.46	27,896.95	16,060.25	8,736.40
负债和股东权益总计	1,235,396.54	1,116,955.45	795,087.14	900,136.57

2、合并利润表主要数据

（1）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	261,134.37	853,173.22	730,697.51	744,255.11
营业利润	11,419.67	14,377.94	9,289.45	5,768.94
利润总额	11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
净利润	8,858.23	11,826.11	7,426.41	4,670.17
归属于母公司股东的净利润	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73

(2) 备考合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
备考营业收入	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
营业利润	11,419.67	14,377.94	9,289.45	5,768.94
利润总额	11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
净利润	8,858.23	11,826.11	7,426.41	4,670.17
归属于母公司股东的净利润	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73

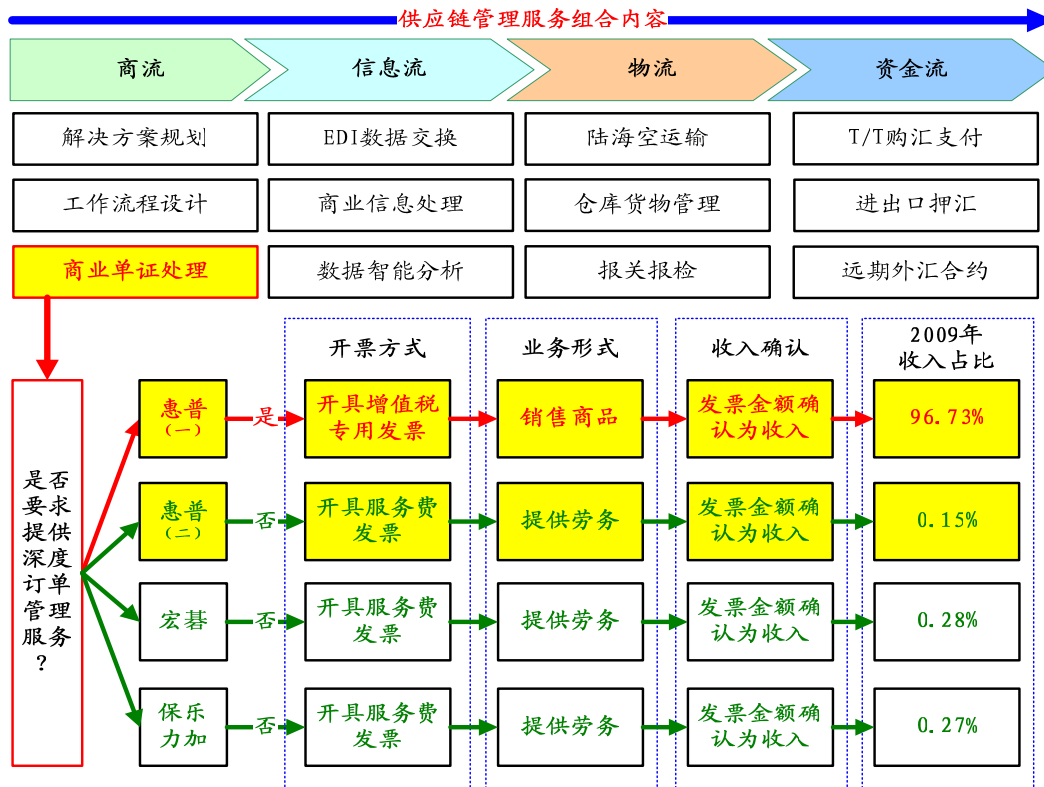
上述备考合并利润表数据除备考营业收入与合并利润表中的营业收入存在差异外，营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润等四项指标在两份利润表中各期均无任何差异。

本公司编制备考合并利润表主要考虑供应链业务的实质、财务数据的可比性和可理解性等方面因素，也为方便投资者分析和理解。以下为公司编制备考合并利润表的具体原因：

①供应链管理的差异化服务背景

公司针对不同的客户提供差异化的供应链管理服务，以下以公司主要客户惠普、宏碁、保乐力加为例具体说明。

供应链管理服务内容差异化分析图



如上图所示，惠普是公司最大的客户，公司最初拓展惠普的笔记本电脑、液晶显示器等主要产品线的供应链管理业务[即图中“惠普（一）”所示]，当时，客户要求公司提供“深度订单管理”服务，并要求公司开具增值税专用发票；2005年以后，公司与惠普新拓展了打印机、IT 周边产品等产品线的供应链管理业务[即图中“惠普（二）”所示]，双方约定公司进行“一般订单管理”，对于此类业务也不再需要开具增值税专用发票，而改为开具服务费发票。

在以笔记本电脑、液晶显示器为主的产品线方面，公司为惠普提供的供应链管理程度最深，即公司需要根据惠普的要求进行深度订单管理，一方面接受惠普的采购订单，另一方面向不同的供货商下达采购订单，并安排报关、清关、缴纳进口环节税、仓储运输、收付货款等事宜。在此情况下，公司向惠普开立增值税专用发票，并取得海关出具的增值税缴款证明书。根据企业会计准则的要求，此类开具增值税发票的业务按“销售商品”原则确认收入。

与之不同的是，惠普以打印机、IT 周边产品为主的产品线，以及宏碁、保乐力加等客户，公司虽也提供包括报关、清关、缴纳进口环节税、仓储运输、收付货款等服务，但仅提供一般性订单管理，因此，公司无需向其开具增值税发票，而是根据服务内容开立服务费发票。根据企业会计准则的要求，此类开具服务费普通发票的业务按“提供劳务”原则确认收入。

②编制备考利润表的原因

如前文所述，公司为惠普（包括笔记本电脑、显示器等产品线）、莫仕为主的部分客户提供的供应链管理服务，由于包括深度订单管理服务，客户要求开立增值税专用发票，故公司根据会计准则按照“销售商品”的原则确认收入，而公司获得的服务性收入为“商品销售收入”与“商品采购成本”之间的差额；公司为惠普（包括打印机、IT 周边设备等产品线）、宏碁、保乐力加为主的部分客户在提供的供应链管理服务，由于不包括深度订单管理服务，客户要求开立服务费普通发票，故公司根据会计准则按照“提供劳务”的原则确认收入，该项收入即为公司获得的服务性收入。

从供应链业务的实质上看，由于客户差异化的需求，公司为惠普不同产品线、宏碁、保乐力加提供的服务，除在服务的深浅程度上略有区别进而导致开具发票形式不同以外，其本质上都是相同的。因此，公司一方面依据企业会计准则分别

按“销售商品”和“提供劳务”原则确认收入，另一方面，为真实、完整反映公司供应链管理业务全貌，为投资者提供可比性强、可理解性强的财务数据，便于投资者分析和理解，公司将全部供应链管理业务按照“提供劳务”的收入确认原则编制了备考合并利润表。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
经营活动产生的现金流量净额	11,027.11	-6,322.54	-20,424.83	19,153.88
投资活动产生的现金流量净额	2,049.94	24,202.23	38,119.27	2,540.41
筹资活动产生的现金流量净额	180,339.38	-233,981.34	151,412.64	70,063.41
汇率变动对现金及现金等价物的影响额	-278.59	-105.82	-525.66	618.73
现金及现金等价物净增加额	193,137.85	-216,207.47	168,581.42	92,376.42

4、主要财务指标

项目	2010年 6月30日	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动比率	1.03	1.02	1.02	1.01
速动比率	1.03	1.02	1.01	1.00
资产负债率（母公司）	96.80%	97.32%	97.63%	98.79%
归属于发行人股东的每股净资产（元）	3.69	2.79	1.61	0.86
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	1.21%	1.18%	2.16%	1.50%
项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率（次/年）	3.55	6.95	8.14	5.53
存货周转率（次/年）	127.87	100.82	73.95	109.41
息税折旧摊销前利润（万元）	20,017.09	33,667.75	80,376.07	28,586.36
利息保障倍数	2.40	1.83	1.13	1.25
归属于发行人股东的净利润（万元）	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	8,738.60	11,254.89	8,799.63	6,294.09
每股经营活动的现金流量（元/股）	1.10	-0.63	-2.04	1.92
每股净现金流量（元）	19.31	-21.62	16.86	9.24

注：上表中 2007-2009 年末、2010 年 6 月末总股本按公司目前注册资本 10,000 万元计算。

注：2010 年 1-6 月应收账款周转率、存货周转率财务指标已年化。

二、发行人的竞争优势

1、较强的供应链管理整体解决方案设计和执行能力

公司具有较强的“设计、执行”能力，即公司通过对政策法规的熟练运用，具备为客户度身定制供应链管理解决方案的能力，具备跨行业拓展并有效复制成功经验的能力，具备成熟的供应链解决方案研发设计流程；同时，公司拥有一支专业的供应链管理人才队伍，具备较强的实施和执行能力，公司开发了专业的信息系统，能提供高效的商流、信息流及结算服务，具备较强的资源整合能力。具体表现为：

核心能力	子项	具体内容
方案设计能力	政策法规的熟练运用	公司熟悉我国国际贸易、海关事务、物流运输、保税区管理、外汇管理、涉外税务等方面的法律法规、政策，可以针对不同客户的需求，设计高效率、低成本的供应链管理整体解决方案。
	度身定制方案的能力	不同客户对供应链管理需求不同，公司基于对政策法规和供应链管理行业的理解，能够结合客户具体需求定制服务产品，满足客户的需求。
	跨行业拓展的能力	公司熟悉多个目标行业的商业模式并已形成有效的行业拓展模式，能够将现已服务行业的成功经验和模式进行跨行业复制。
	成熟的设计流程	经过多年研究和实践，公司总结、提炼了一套贯穿业务全过程的“供应链管理解决方案研发及执行流程”，并将其进行系统化、制度化、流程化管理，建立了持续创新的长效机制，可以确保公司此项能力在行业内持续领先。
方案执行能力	专业的人才队伍	公司拥有一支从业经验丰富的专业人才队伍，在供应链管理各个关键节点上专业人员配备整齐，同时公司通过股权激励、绩效考核等机制，保证了公司专业人才队伍的稳定和成长。
	较高的客户满意度	公司的差错率、准时到达率、通关率、破损率等客户主要的 KPI 考核指标均较高，公司设立以来客户对公司服务的满意度及美誉度一直保持较高水平。
	先进的信息系统	公司拥有在“工作引擎机制”协同管理方式下运行的信息系统，能够与大部分世界 500 强企业的信息管理系统顺利对接，支撑公司业务的快速发展。
	高效的结算服务能力	公司拥有与业务能力相匹配的银行融资渠道及专业的金融人才，可以为客户提供高效的大额资金收付结算服务。
	较强的资源整合能力	公司提供的服务具有“服务总承包”性质，公司在多年与上游基础服务提供商的合作中，不断强化公司规模采购优势以及在全球知名企业具有稳固合作基础的优势，逐步增强公司资源整合能力及与上游基础服务提供商的议价能力，能为客户提供高性价比的基础服务报价。

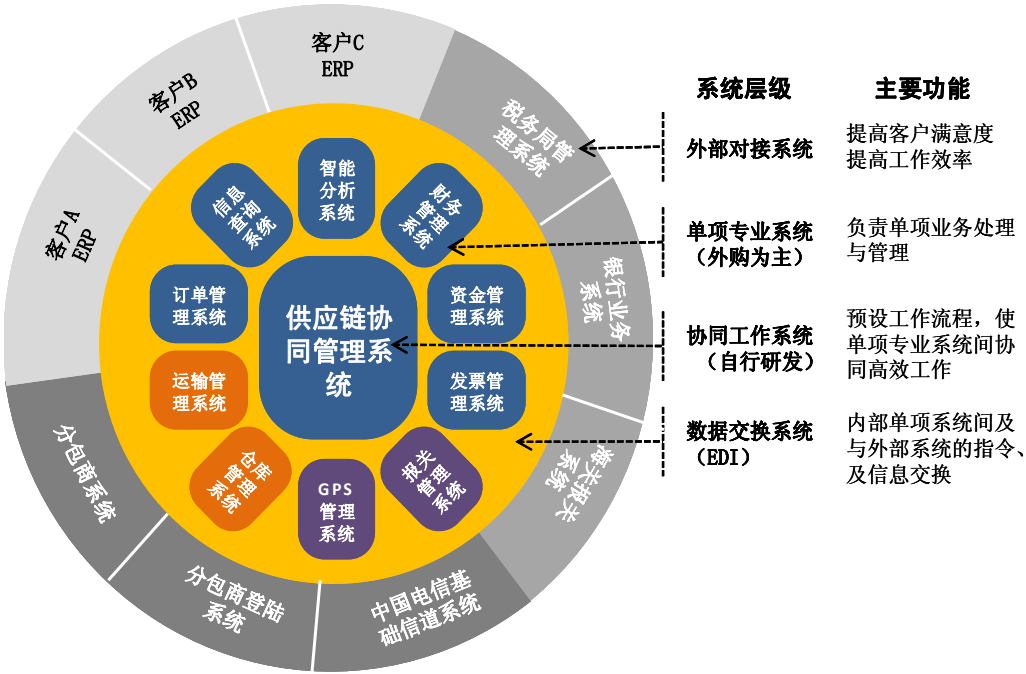
2、先进的信息系统支撑平台

公司在信息系统建设中坚持“通用软件外购，关键程序自行开发”的原则，以业务需求为中心对外购软件进行流程再造，在信息系统中嵌入了供应链管理业

务流程。公司整合了外购的 Oracle-ERP、Manhattan-TPM 等管理软件中的功能模块，并独立开发了协同管理模块，优化了操作界面，使其具有智能分析（Business Intelligence）功能，能满足不同的供应链管理、数据挖掘和分析、业绩考核需要，具有较高的技术含量，有效支撑了公司供应链管理业务的运行。

公司信息系统是以 Oracle-ERP 管理软件模块为核心，以 Manhattan-TPM 为管理平台，由订单管理、仓库管理、财务管理等多个独立功能子系统组成，在“工作引擎机制”协同管理下运行。

“工作引擎机制”协同管理下的信息系统结构示意图



优化后的信息系统较好地提升了公司以下几项能力：

- (1) 能够与大部分世界 500 强企业的信息管理系统顺利对接，为公司大规模扩展业务提供技术支撑；
- (2) 能够承接更加复杂的业务，例如，信息系统中嵌入的 EDI 系统使公司可以帮助客户处理海量订单，ERP 系统中的资金管理模块和收付货款模块使公司能够迅速处理大额资金的结算；
- (3) 能够创造更多的商业机会，整合了商流、信息流、资金流、物流等多项服务功能的信息系统能够为客户创造较高的附加值，从而为公司赢得更多的业务机会。

3、客户优势及行业先发优势

公司是我国最早涉足供应链管理行业的本土企业之一，目前在国内市场居于领先地位，在行业内具有较高的知名度和影响力。公司拥有与多家著名企业（核心合作伙伴多为世界 500 强企业）战略合作的丰富经验，客户对公司服务质量和效率满意度高，认同公司品牌，行业经验的积累和品牌知名度的不断提升是公司未来发展的重要支撑，是公司重要的核心竞争力之一。

公司目前在 IT 行业、洋酒类高档消费品行业具有先发优势，这一优势使行业追赶者与公司的距离不断拉大，既给市场新进入者设立了较高的门槛，又为公司确保持续的竞争优势奠定了良好基础。

目前，公司拥有一批稳定和长期合作的国际客户，世界 500 强企业中有惠普、宏碁、柯达、NEC、3M 等，以及全球第二大烈酒及葡萄酒集团保乐力加和世界著名服装品牌阿迪达斯，国内客户则包括长虹佳华等优秀企业。报告期内，大型客户占公司总收入的 90%以上。通过与大型跨国公司的长期合作，公司已战略性嵌入大型跨国公司价值链，公司在供应链管理领域的高端市场形象得到不断强化。

4、较强的上下游议价能力

对于供应链管理的上游行业如运输业、仓储业、报关业等，由于竞争非常充分，公司在选择供货商方面拥有较大的余地，一方面可选择优秀的长期合作伙伴，另一方面可利用规模效应获得较好的价格优惠。

对于下游客户，公司一方面需要取得主要客户的全球服务商资格认证，另一方面公司以提高客户效率和满意度为标准，通过个性化方案和优质服务提高客户粘度。因此，公司拥有较强的议价能力，按业务量收取的费率较高，保证了公司较强的盈利能力。

三、发行人控股股东与实际控制人简介

本公司实际控制人为邓阳和孙卫平夫妇，其二人合计持有本公司 97.70%的股份，孙卫平为本公司董事长，邓阳为本公司董事、总经理，其二人简历详见“第七节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”。

四、本次发行情况

（一）本次发行概况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00 元
发行股数	不超过 3,340 万股，占发行后总股本的不超过 25.04%
每股发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格区间，并根据初步询价结果和市场情况确定发行价格
发行前每股净资产	3.69 元（按照 2010 年 6 月 30 日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）
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
发行对象	符合资格的询价对象和符合《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》条件的在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	主承销商余额包销
募集资金	约[]亿元（扣除发行费用后）

（二）发行前后的股本结构

以发行 3,340 万股 A 股计算，发行前后的股本结构如下：

项目	发行前		发行后	
	股数（万股）	股份比例（%）	股数（万股）	股份比例（%）
有限售条件的股份	10,000.00	100.00	10,000.00	74.96
本次发行的股份	-	-	3,340.00	25.04
合计	10,000.00	100.00	13,340.00	100.00

五、募集资金主要用途

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 3,340 万股，占发行后总股本的 25.04%，实际募集资金扣除发行费用后的金额为[]万元，全部用于主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。若实际募集资金未达到项目所需金额，差额部分将由公司自筹解决。

公司募集资金将存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为[]，账号为[]。本次募集资金投向经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，主要用途如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟投入募集资金
1	华南保税运营中心	14,022.87
2	华东保税运营中心	14,429.20
3	供应链运营网络建设	4,832.94
4	信息系统项目	4,000.00
5	其他与主营业务相关的营运资金	—

第二节 本次发行概况

一、发行人基本情况

发行人名称：深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司

英文名称：SHENZHEN EASTTOP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CO., LTD.

注册资本：10,000 万元

法定代表人：孙卫平

东方嘉盛有限公司设立日期：2001 年 7 月 9 日

股份公司设立日期：2009 年 6 月 26 日

公司住所：深圳市福田区保税区红棉路英达利科技数码园 B 栋 501 号

邮政编码：518038

联系电话：0755-25331166

传真号码：0755-88321303

互联网网址 <http://www.easttop.com.cn>

电子邮箱：ir@easttop.com.cn

负责信息披露和投资者关系的部门、负责人：董事会秘书办公室、曾庆群

电话号码：0755-25331192

二、本次发行的基本情况

1、股票种类	人民币普通股（A 股）
2、每股面值	1.00 元
3、发行股数	不超过 3,340 万股，占发行后总股本的比例不超过 25.04%
4、每股发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格区间，并根据初步询价结果和市场情况确定发行价格
5、发行市盈率	[] 倍（每股收益按照 2009 年 12 月 31 日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）
6、发行前每股净资产	3.69 元（按照 2010 年 6 月 30 日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）
7、发行后每股净资产	[] 元（按照 2010 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）
8、发行市净率	[] 倍（按照每股发行价格除以发行后每股净资产计算）

9、发行方式	采用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	
10、发行对象	符合资格的询价对象和符合《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》条件的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）	
11、募集资金总额	约[]亿元	
12、募集资金净额	约[]亿元	
13、承销方式	主承销商余额包销	
14、发行费用概算	承销及保荐费用	本次发行募集资金总额的[]
	律师费用	[]万元
	审计费用	[]万元
	上网发行手续费	[]万元

三、本次发行有关机构

（一）保荐人（主承销商）：国信证券股份有限公司

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：张剑军、任兆成

项目协办人：卢绍锋

项目组成员：魏其芳、温立勇、彭超、王琳

（二）律师事务所：北京市金杜律师事务所

负责人：王玲

地址：北京市朝阳区东三环中路七号北京财富中心写字楼 A 座 40 楼

电话：0755—22163307

传真：0755—22163390

经办律师：宋萍萍、曹余辉

（三）会计师事务所：深圳市鹏城会计师事务所有限公司

法定代表人：饶永

地址：中国深圳市福田区滨河大道 5022 号联合广场 A 座 7 楼

电话：0755—83732888

传真：0755—82237549

经办注册会计师：蔡繁荣、杨盛巧

（四）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住所：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电话：0755—25938000

传真：0755—25988122

（五）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：国信证券股份有限公司

账号：4000029119200021817

（六）申请上市证券交易所：深圳证券交易所

法定代表人：宋丽萍

住所：深圳市深南东路 5045 号

电话：0755—82083333

传真：0755—82083164

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。

四、与本次发行上市有关的重要日期

1、询价推介时间：2010 年[]月[]日

2、定价公告刊登日期：2010 年[]月[]日

3、定价日期和缴款日期：2010 年[]月[]日

4、股票上市日期：2010 年[]月[]日

第三节 风险因素

投资者在评价本公司此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则和可能影响投资者决策的程度大小排序，但并不表示风险因素会依次发生。

一、对 IT 行业依赖的风险

由于 IT 行业国际化程度和业务外包比例高，对供应链管理服务需求较大，因此，本公司目前的客户群以 IT 行业为主。近几年，随着公司拓展其他行业业务逐步取得成效，但 IT 行业客户目前仍是公司最主要的客户，本公司的发展与 IT 行业的发展息息相关，对 IT 行业仍存在一定的依赖。

IT 行业发展随全球经济发展波动较大，国内 IT 行业是最早与国际接轨的行业之一，国内 IT 产品的核心部件大多依赖进口，而产成品又大量出口，2008 年下半年金融危机的爆发和中国经济发展的减速使得国内 IT 市场需求开始减速；2009 年，随着全球经济的逐渐转暖和中国经济的企稳复苏，国内 IT 市场又迅速复苏，IT 行业和经济周期表现出较强的关联性。因此，本公司业务亦受到这一因素的影响，来自 IT 行业的收入会随着经济周期出现波动。

二、对主要客户依赖的风险

由于对供应链管理服务存在需求的企业多数为大型企业，而本公司又致力于为全球性优秀企业提供服务，因而本公司服务对象大多为世界 500 强企业及行业龙头企业，客户比较集中。报告期，公司对前五大客户的营业收入及比例如下表：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	261,134.37	100.00%	853,173.22	100.00%	730,697.51	100.00%	744,255.11	100.00%
对前五大客户的营业收入	250,910.49	96.08%	837,910.14	98.21%	717,588.80	98.21%	728,765.82	97.92%
其中：对惠普的营业收入	242,647.90	92.92%	826,504.55	96.87%	698,565.41	95.60%	718,040.82	96.48%

报告期，公司对前五大客户的备考营业收入及比例如下表：

单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	7,603.85	100.00%	17,392.99	100.00%	13,098.24	100.00%	11,939.21	100.00%
对前五大客户的营业收入	5,430.65	71.42%	12,717.92	73.12%	6,938.62	52.90%	8,448.39	70.76%
其中：对惠普的营业收入	2,643.15	34.76%	7,173.82	41.25%	3,606.46	27.53%	5,873.39	49.19%

上述两表显示，公司对主要客户存在一定程度的依赖，特别是对惠普存在依赖，若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经营业绩。近年来，虽然公司通过不断拓展新客户新行业，逐步降低对惠普的依赖程度，但公司经营对主要客户仍存在一定程度的依赖。

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，2007-2009年末、2010年6月末，母公司资产负债率分别为98.79%、97.63%、97.32%和96.80%，虽然公司报告期各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、远期外汇合约交易收益波动的风险

2007-2009年、2010年1-6月，公司因收付货款而通过操作远期外汇合约进行外汇支付所获取的收益分别为1,106.72万元、4,233.47万元、6,678.29万元和7,598.08万元，占利润总额的比例分别为19.16%、44.86%、44.22%和65.65%，成为公司重要的利润来源。鉴于远期外汇合约收益金额的大小受公司收付货款的规模、人民币与美元的汇差和利差的走势等因素的影响，其收益具有一定波动性，如果未来公司远期外汇合约收益出现较大波动，将对公司盈利水平有一定影响。（公司远期外汇合约交易的有关情况详见本招股说明书第五节“业务与技术”之“四、（七）远期外汇合约交易”）

五、外汇汇率波动风险

公司通过远期外汇合约获取的收益受汇率、利率波动，收付货款业务规模的

大小，交易费用的高低等诸多因素的综合影响，因此，外汇汇率波动对公司通过远期外汇合约获取的收益存在间接影响，2007-2009 年、2010 年 1-6 月，汇率波动对公司利润总额影响分别为 0.40 万元、-2,372.55 万元、-236.01 万元和 -721.42 万元。

六、向其他行业拓展业务面临的风险

为降低对 IT 行业的依赖程度，本公司从 2007 年开始加大向洋酒类高档消费品、汽车零部件、医疗设备、船舶零部件等对供应链集成管理服务需求逐步提升的行业的业务拓展力度，并取得了显著的成效，如公司来自于洋酒类高档消费品行业的供应链服务收入占营业收入比重呈上升趋势，而公司向其他行业拓展业务将主要面临如下风险：

（一）新型运营模式带来的风险

本公司提供的供应链管理集成服务运营模式虽然在国外已较发达，但在国内除 IT 行业以外的其他行业接受程度还较低。由于其他行业客户因不同程度受到传统观念的束缚，对全新的商业模式熟悉与理解尚需一定过程，目前价值链各个环节外包程度低，导致供应链管理服务渗透率低。公司较早地介入这些行业，可能面临拓展期较长，投入成本加大的风险。

为此，在拓展其他行业时，公司一方面将服务对象主要定位于熟悉该商业模式的行业内较为知名的企业，以降低新商业模式可能带来的风险，如洋酒类高档消费品行业以全球第二大洋酒企业保乐力加为主要服务对象；另一方面公司将其在 IT 行业成功案例做更加深入量化分析，让目标行业客户更直观认识到供应链管理服务的价值，从而缩短开拓新行业的时间和降低成本。

（二）专业人才少、人力资源成本较高的风险

专业人才是供应链管理服务行业最重要的资产，也是从事该业务的基本条件。从事某个行业的供应链管理必需配备既熟悉该行业状况、产品、运行规则、法律法规又熟悉供应链管理理论与实务的专门人才。目前，国内熟悉非 IT 行业供应链管理的专业人才较少，公司拓展 IT 行业以外的业务，将面临专业人才少、人力资源成本较高的风险。

（三）产品特性差异带来的风险

不同行业的产品因特性差异往往需要特殊的仓储管理，如消费品行业中的酒类、食品对温度、湿度非常敏感，因此，这类产品对仓储管理及周边环境选择有较高要求；医疗器械、汽车零部件、家电等产品价值高、体积大、怕碰撞，对仓储管理和基础设施要求比较高，需要公司建设专门仓储设施，既会增加公司的仓储成本，又会对公司仓储管理有更高的要求。

七、资金内控风险

公司为客户提供的供应链结算服务包括为客户收付货款，2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司收付货款总体规模分别约为 117.82 亿元、117.98 亿元、130.83 亿元和 56.45 亿元。随着公司业务高速成长，大量的外汇结算将通过公司完成，随之带来了因资金结算量大，单据众多，结算环节多造成的资金内控风险。

八、基础物流外包的风险

本公司在提供供应链管理集成服务时，所承担的基础物流环节的服务主要通过外包来实现。物流外包可能因为承包方的履约不力（比如装卸失职、货物丢失，货物损坏、延迟等）或不可抗力而影响整体供应链效率。虽然本公司为物流环节实施了全面投保策略，最大限度减小货物灭损可能带来的损失，但上述事件的发生仍可能因此影响公司的信誉，并给公司带来一定的经营风险。

九、仓库租赁的风险

本公司提供供应链管理服务需使用大量的仓库，由于自有资金较少，目前公司全部仓库均通过租赁取得。2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司仓租分别为 861.87 万元、1,424.12 万元、1,606.55 万元和 746.54 万元。报告期内公司仓租呈上升趋势，一是由于公司业务发展较快，新增加了租赁面积，二是由于公司主要经营地深圳和上海的租赁费上涨。虽然本公司通过与出租方签订长期租赁协议来规避租赁费上涨可能带来的负面影响，但无自有仓库仍使公司面临租金成本不稳定、扩租受限、搬仓造成额外成本等影响业务发展的问題。

十、信息系统安全及运行风险

信息系统在公司内部承担着多个业务环节的运行指挥工作，外部承担着与相关企业的信息交换工作。在信息系统全面应用带来效率的同时，也带来如信息安全、运行安全等等各方面组成的综合性风险。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，对信息系统管理与控制提出了更高的要求，因而存在一定的信息系统安全及运行风险。

十一、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邓阳、孙卫平夫妇持有本公司 97.70%的股份，本次发行后仍将持有 73.24%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。

十二、净资产收益率下降的风险

本公司 2007-2009 年、2010 年 1-6 月扣除非经常损益后归属于公司普通股股东的加权平均净资产收益率分别为 87.66%、63.50%、51.21%和 26.95%。本次发行后，公司净资产将大幅增长，而此次募集资金拟投资的建设项目投资额较大，有一定的建设期，故短期内本公司净资产收益率存在下降的风险。

第四节 公司基本情况

一、发行人的改制设立情况

（一）发行人设立方式及发起人

2009年6月4日，本公司前身东方嘉盛有限公司股东邓阳、孙卫平、汪秀芬、王学风、彭建中、张光辉、汤国珍、陈石云、朱叶清、李建军、杨素萍、江晓心、何清华、何一鸣、田卉、赵小平、苏建平、卫涓、夏者羽、黄艳丽、黄鹂、邓建民、黄勇、张雪绒、潘志生、李木森、梁高丰、李明等28名自然人作为发起人签订《发起人协议》，同意东方嘉盛有限公司整体变更设立为股份有限公司，由其以截至2008年12月31日经审计的净资产值187,439,804.66元按1:0.5335的折股比例将有限公司的净资产折为股份有限公司的股份10,000万股，每股面值人民币1元，余额87,439,804.66元计入公司资本公积金。各发起人按照各自在东方嘉盛有限公司所占注册资本比例，划分对股份有限公司的股权比例。2009年6月26日，本公司在深圳市工商行政管理局登记注册，注册资本为10,000万元。

（二）发行人改制设立前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人改制设立前，主要发起人邓阳、孙卫平除了持有本公司股权外，邓阳无其他对外投资，孙卫平还拥有禄邦投资公司、辉华轩公司、辉映成公司、悦成紫苑公司、牵牛星公司等五家公司的股权，具体情况如下：

单位：万元

项目	注册资本	持股比例	主营业务
禄邦投资公司	10.00	100.00%	投资兴办实业
辉华轩公司	50.00	50.00%	工艺品销售
辉映成公司	40.00	50.00%	工艺品销售
悦成紫苑公司	120.00	30.00%	提供茶水服务
牵牛星公司	1,000.00	5.00%	投资兴办实业

（三）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人系由有限责任公司整体变更而设立，承继了东方嘉盛有限公司的全部资产、负债和权益。发行人成立时拥有的主要资产为：流动资产、办公设备及电子设备等固定资产、计算机软件等无形资产、对子公司的股权投资等。

发行人成立时承继了东方嘉盛有限公司的全部业务：即为客户（企业）提供并实施一系列的供应链管理集成解决方案。

（四）发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人改制设立后，主要发起人邓阳、孙卫平除了持有本公司股权外，孙卫平还拥有禄邦投资公司、辉华轩公司、辉映成公司、悦成紫苑公司、牵牛星公司等五家公司的股权，与改制设立前并未发生改变。

（五）业务流程

本公司由东方嘉盛有限公司整体变更设立，改制前后业务流程没有发生变化，具体业务流程参见第五节“业务与技术”的有关内容。

（六）发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

报告期内，东方嘉盛有限公司通过收购嘉泓永业公司、上海物流公司、苏州物流公司、爱棣殷达公司、外高桥物流公司、苏州物流公司的股权，以及香港东方嘉盛收购嘉泓香港的股权，使上述被收购公司成为公司全资子公司或孙公司，彻底解决了本公司与上述被收购公司之间的关联交易。截至本招股说明书签署日，除为本公司银行贷款提供担保以外，邓阳、孙卫平及其控制的企业在生产经营方面与本公司无关联关系。

（七）发起人出资资产的产权变更

本公司由东方嘉盛有限公司整体变更设立，承继了东方嘉盛有限公司的全部资产、负债、权益，有关资产的产权变更手续已完成。

二、发行人独立经营情况

本公司自成立以来，按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、人员、机构、财务等方面与现有股东完全分开，具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力。

（一）业务独立

本公司主要提供供应链管理集成服务，公司控股股东、实际控制人及其控制的企业目前均未从事与本公司相关的行业。公司具有完全独立的业务运作系统，营业收入和业务利润也不存在依赖于股东及其他关联方的关联交易，同时也不存在受制于公司股东及其他关联方的情况。

（二）资产独立完整

公司拥有完整的服务流程、完整的经营性资产、相关技术和配套设施、独立完整的采购、研发、销售系统，与经营相关的房屋、设备等资产均合法拥有所有权或使用权，与公司经营相关的商标、软件著作权由公司独立、合法拥有。公司与股东之间的资产产权界定清晰，经营场所独立。目前公司没有以资产或信用为各股东的债务提供担保，公司对所有资产拥有完全的控制支配权。

（三）人员独立

公司拥有自己独立的人事管理部门，独立负责员工劳动、人事和工资管理，与公司股东、实际控制人的相关管理体系完全分离；公司依照国家及本地区的企业劳动、人事和工资管理规定，制订了一整套完整独立的劳动、人事及工资管理制度。公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书不存在在控股股东、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，不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。公司的财务人员也没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（四）机构独立

根据《公司章程》，公司设有股东大会、董事会、监事会以及公司各级管理部门等机构，各机构独立于股东运作，依法行使各自职权。公司建立了较为高效

完善的组织结构，拥有完整的采购、研发、销售系统及配套服务部门，独立行使经营管理权，不存在与股东单位混合经营、合署办公的情形，不存在股东单位和其他关联单位或个人干预公司机构设置的情况。

（五）财务独立

公司设立后，已按照《企业会计准则》的要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，并实施严格的财务监督管理。公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员；公司在银行单独开立账户，拥有独立的银行账号；公司作为独立的纳税人，依法独立纳税；公司独立做出财务决策，独立对外签订合同，不受股东或其他单位干预或控制；公司未为股东提供担保，公司对所有的资产拥有完全的控制支配权，不存在资产、资金被股东占用或其他损害公司利益的情况。

三、发行人重大资产重组情况

报告期内，公司为了避免同业竞争和关联交易，向关联方收购了 6 家公司股权，收购完成后均成为本公司的全资子公司或孙公司。上述 6 家公司均为公司业务的有机组成部分，而且支付的金额占收购当年营业收入及净资产的比例均较低，不构成重大资产重组。上述 6 家公司收购前的持股情况及收购情况如下表：

名称	收购前股权情况	收购后股权情况	收购性质
嘉泓永业公司	本公司持有 51.22%，嘉泓香港持有 48.78%	本公司持有 100%	收购少数股权
上海物流公司	本公司持有 90%，邓阳持有 10%	本公司持有 100%	收购少数股权
苏州物流公司	本公司持有 90%，邓阳持有 10%	本公司持有 100%	收购少数股权
爱棣殷达公司	嘉泓香港持有 100%	本公司持有 100%	同一控制下收购
外高桥物流公司	嘉泓香港持有 75%，本公司持有 25%	本公司持有 100%	同一控制下收购
嘉泓香港	杨秀桃持有 100%	本公司的全资子公司香港东方嘉盛持有 100%	同一控制下收购

（一）上述收购的具体情况

1、收购嘉泓永业公司股权

2007 年 11 月 15 日，东方嘉盛有限公司股东会审议决定收购嘉泓香港持有

的嘉泓永业公司 48.78%股权。

2007 年 11 月 12 日，深圳市中勤信资产评估有限公司出具《关于深圳嘉泓永业物流有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A060 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的嘉泓永业公司净资产评估值为 328.18 万元。因此，本公司以评估值为依据，按 160 万元的价格受让嘉泓香港持有的嘉泓永业公司 48.78%的股权。

2007 年 11 月 29 日，深圳市保税区管理局以《关于同意深圳嘉泓永业物流有限公司股权转让及投资方地址变更的批复》（深内资保复[2007]58 号）批准同意。2007 年 12 月 28 日，深圳市工商行政管理局核准了此次收购。2008 年 12 月 11 日，本公司向嘉泓香港全额支付上述股权转让款 160 万元。

嘉泓永业公司变更为内资企业前未享受有关免征、减征的企业所得税优惠，亦未进口过享受关税减免优惠的设备、材料或其他货物，也没有从其他外商投资企业购买过曾享受关税优惠的二手设备、材料或其他货物，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》的有关规定，不存在需要补缴关税的情况。

2、收购上海物流公司股权

2007 年 12 月 23 日，东方嘉盛有限公司股东会审议决定收购邓阳持有的上海物流公司 10.00%股权。

2007 年 12 月 21 日，中勤信评估公司出具《关于上海东方嘉盛物流有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A064 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的上海物流公司净资产评估值为 430.69 万元。因此，本公司以评估值为依据，以 43.07 万元受让邓阳持有的 10%上海物流公司股权。

2008 年 1 月 18 日，上海市工商行政管理局核准了此次收购。2008 年 5 月 7 日，本公司向邓阳全额支付上述股权转让款 43.07 万元。

3、收购苏州物流公司股权

2007 年 11 月 15 日，东方嘉盛有限公司股东会审议决定收购邓阳持有的苏州物流公司 10.00%股权。

2007 年 11 月 12 日，中勤信评估公司出具《关于苏州东方嘉盛物流有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A061 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的苏州物流公司净资产评估值为 199.75 万元。因此，本公司以评

估值为依据，以 19.975 万元的价格受让邓阳持有 10%的苏州物流公司股权。

2008 年 3 月 21 日，苏州市工商行政管理局核准了此次收购。2008 年 5 月 7 日，本公司向邓阳全额支付上述股权转让款 19.975 万元。

4、收购爱棣殷达公司股权

2007 年 11 月 15 日，东方嘉盛有限公司股东会审议决定收购嘉泓香港持有的爱棣殷达公司 100%股权。

2007 年 11 月 12 日，深圳市中勤信资产评估有限公司出具《关于爱棣殷达电子资讯（上海）有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A062 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的爱棣殷达公司净资产评估值为 126.19 万元。因此，本公司以评估值为依据，按 126.19 万元的价格受让嘉泓香港持有的爱棣殷达公司 100%股权。

2007 年 11 月 25 日，上海市外高桥保税区管理委员会以《关于“爱棣殷达电子资讯（上海）有限公司”申请变更公司名称、注册地址、股权及转制的批复》（沪外管委经贸管[2007]1365 号）批准同意。

2007 年 12 月 29 日，上海市工商行政管理局核准了此次收购。2008 年 12 月 11 日，本公司向嘉泓香港全额支付上述股权转让款 126.19 万元。

爱棣殷达公司变更为内资企业前未享受有关免征、减征的企业所得税优惠，亦未进口过享受关税减免优惠的设备、材料或其他货物，也没有从其他外商投资企业购买过曾享受关税优惠的二手设备、材料或其他货物，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》的有关规定，不存在需要补缴关税的情况。

5、收购外高桥物流公司股权

2007 年 11 月 15 日，东方嘉盛有限公司股东会审议决定收购嘉泓香港持有的外高桥物流公司 75%股权。

2007 年 11 月 14 日，深圳市中勤信资产评估有限公司出具《关于上海外高桥物流园区东方嘉盛物流有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A063 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的外高桥物流公司净资产评估值为 397.74 万元。因此，本公司以评估值为依据，以 298.31 万元的价格受让嘉泓香港持有的外高桥物流公司 75%股权。

2007 年 11 月 20 日，上海市外国投资工作委员会以《关于同意上海外高桥

保税物流园区东方嘉盛物流有限公司股权转让改制为内资企业的批复》（沪外资委批[2007]5286 号）批准同意。

2007 年 12 月 28 日，上海市工商行政管理局核准了此次收购。2008 年 12 月 11 日，本公司向嘉泓香港全额支付上述股权转让款 298.31 万元。

外高桥物流公司变更为内资企业前未享受有关免征、减征的企业所得税优惠，亦未进口过享受关税减免优惠的设备、材料或其他货物，也没有从其他外商投资企业购买过曾享受关税优惠的二手设备、材料或其他货物，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》的有关规定，不存在需要补缴关税的情况。

6、收购嘉泓香港股权

（1）嘉泓香港设立情况

嘉泓香港成立于 2001 年 12 月 12 日，投资总额 10,000 港元，其中：邓阳出资 9,000 港元，持股 90%；孙卫平出资 1,000 港元，持股 10%。

（2）收购嘉泓香港过程

2009 年 5 月 29 日，邓阳、孙卫平将嘉泓香港全部股权以 1 港元的价格转让给杨秀桃。同日，邓阳、孙卫平与杨秀桃签订了信托声明书，声明书约定杨秀桃是以信托/受托人身份，代表邓阳、孙卫平持有该股权，而该股权的实际权益是由邓阳、孙卫平拥有，按照邓阳、孙卫平的指示，出席嘉泓香港的有关股东大会及按照其意愿投票。

2009 年 6 月 12 日，香港东方嘉盛与杨秀桃签订股权转让协议，香港东方嘉盛以 1 港元的价格受让嘉泓香港 100%股权。杨秀桃持有嘉泓香港股权的时间为 2009 年 5 月 29 日至 2009 年 6 月 12 日，共计 15 天，根据香港李宇祥、彭锦辉、郭威、叶泽深律师事务所出具的《法律意见书》，在杨秀桃受托持有嘉泓香港股权期间，嘉泓香港股权的真正的权益及控制权仍属于邓阳和孙卫平。

就香港东方嘉盛受让嘉泓香港的股权事宜，东方嘉盛于 2009 年 6 月根据商务部颁布的《境外投资管理办法》（2009 年第 5 号令）在深圳市贸易工业局办理了备案手续。香港东方嘉盛在境内和香港已完成了收购嘉泓香港所应履行的全部审批或备案程序，嘉泓香港成为香港东方嘉盛的全资子公司。

（3）杨秀桃身份背景

杨秀桃，1966 年 6 月 6 日出生，香港永久居民，高中学历，现为香港旺角通菜街美芝时装店员工。杨秀桃系发行人实际控制人孙卫平、邓阳夫妇多年的朋友，杨秀桃与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在任何关联关系，杨秀桃与公司聘请的中介机构国信证券股份有限公司、北京市金杜律师事务所以及深圳市鹏城会计师事务所有限公司及其相关人员之间亦不存在任何关联关系。

（4）收购的必要性

在公司的业务体系中，嘉泓香港主要配合公司进行资金结算，同时与香港银行签订远期外汇合约，进行远期外汇合约交易，是公司业务的重要组成部分，从而导致较多关联交易发生。为解决关联交易及同业竞争问题，公司于 2007 年 10 月 25 日在香港依法设立全资子公司香港东方嘉盛，2008 年 8 月香港东方嘉盛有关筹备工作完成后，嘉泓香港原承担的职能全部转移到香港东方嘉盛。同时，公司决定收购嘉泓香港，而不是注销嘉泓香港，是由于将嘉泓香港纳入公司合并财务报表的合并范围内，有利于真实体现公司在报告期内的财务状况。

（5）子公司成立一年多后才完成收购的原因

公司直到 2009 年 6 月才由香港东方嘉盛收购嘉泓香港，主要是由于根据香港银行惯例，银行会对与其签署远期外汇合约的公司进行评估，对评估合格的公司才会签署合约，其中股权结构是重要考察因素之一。公司如直接收购嘉泓香港，则其股权结构会随之变化，香港当地银行会对嘉泓香港重新进行检查和评估，在此期间嘉泓香港配合公司进行的远期外汇合约操作业务会受到影响，进而影响公司相关业务正常运转。因此，为保持公司业务的连续性，公司决定先设立全资子公司香港东方嘉盛，承继嘉泓香港的有关业务。待嘉泓香港将原未到期合同逐步履行完毕后，再行收购。

2009 年 5 月，公司通过香港东方嘉盛收购嘉泓香港的方式，彻底解决了关联交易和同业竞争。截至 2009 年 12 月 31 日，嘉泓香港已完成了相关职能向香港东方嘉盛的转移，无未履行完毕的合同，无新业务发生。

（6）孙卫平、邓阳夫妇通过信托方式间接将其所持嘉泓香港股权转让给香港东方嘉盛的原因

根据自 2009 年 5 月 1 日起施行的《境外投资管理办法》，企业控股的境外企业的境外再投资应当由企业报商务主管部门备案。在决定收购嘉泓香港前，发行

人就收购事项向商务主管部门咨询，咨询结果为：因嘉泓香港在收购前为境内主体持股的香港公司，如香港东方嘉盛直接收购境内主体持有的嘉泓香港股权，香港东方嘉盛在境内报商务主管部门备案时应提供嘉泓香港设立时的外汇登记资料或设立后的外汇补登记资料；如香港东方嘉盛收购境外主体持股的香港公司，则按《境外投资管理办法》进行备案即可。

嘉泓香港设立时，邓阳、孙卫平在香港以其向香港的朋友所借款项分别出资 9,000 港元及 1,000 港元，当时中国法律对境内居民个人境外投资没有禁止性规定，且没有规定以该种不涉及外汇汇出方式设立的境外公司股东应办理外汇登记，因此嘉泓香港设立时邓阳、孙卫平未办理外汇登记手续，其行为亦未违反中国禁止性法律规定。

2005 年 10 月 21 日，国家外汇管理局颁发《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（以下简称“75 号文”），75 号文规定境内居民法人或自然人在境外设立的特殊目的公司并完成返程投资如未办理外汇登记的，应在 2006 年 3 月 31 日前办理补登记。嘉泓香港当时设立的目的系配合发行人为客户提供供应链服务，包括配合收发货、资金结算等功能，设立后从未就境外股权融资做任何的筹划、准备、实施工作，并非 75 号文规定的以在境外进行股权融资（包括可转换债融资）为目的而设立的特殊目的公司。因此，邓阳、孙卫平未根据该规定补办嘉泓香港的外汇登记手续。

为实现同一控制下的收购及加快进程，孙卫平、邓阳夫妇先将其所持嘉泓香港股权以信托方式交由杨秀桃持有，将嘉泓香港变更为香港居民持股的公司，再由杨秀桃将所持嘉泓香港股权转让给香港东方嘉盛。通过该等方式，发行人实现了对嘉泓香港的同一控制下的收购。

根据香港李宇祥、彭锦辉、郭威、叶泽深律师事务所出具的《法律意见书》，截至 2010 年 1 月 31 日，嘉泓香港合法存续。

（二）上述公司在报告期内的财务状况

1、嘉泓永业公司

（1）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	274.94	274.62	238.25	523.29

资产总计	296.07	299.26	269.91	523.29
流动负债	-	-	-	257.41
负债合计	-	-	-	257.41
股东权益合计	296.07	299.26	269.91	265.87
负债及股东权益总计	296.07	299.26	269.91	523.29

(2) 利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	-	-	-	-
营业利润	-3.19	-6.61	4.03	-62.53
利润总额	-3.19	38.34	4.03	-62.53
净利润	-3.19	29.35	4.03	-62.53

2、上海物流公司

(1) 资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	73,212.71	2,543.21	1,661.45	1,316.58
资产总计	73,409.94	2,719.03	1,888.07	1,409.75
流动负债	69,906.12	334.74	273.01	645.53
负债合计	69,906.12	334.74	273.01	645.53
股东权益合计	3,503.82	2,384.28	1,615.07	764.23
负债及股东权益总计	73,409.94	2,719.03	1,888.07	1,409.75

(2) 利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	74,710.63	2,568.30	2,939.54	1,057.16
营业利润	1,341.42	577.81	922.95	-28.19
利润总额	1,435.61	939.99	1,060.99	-25.29
净利润	1,119.54	769.22	850.84	-25.29

3、苏州物流公司

(1) 资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	523.89	514.03	494.52	199.75
资产总计	523.89	514.03	494.52	199.75
流动负债	-	-	-	-
负债合计	-	-	-	-
股东权益合计	523.89	514.03	494.52	199.75
负债及股东权益总计	523.89	514.03	494.52	199.75

(2) 利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	-	-	-	-
营业利润	9.86	19.52	-5.23	-0.25
利润总额	9.86	19.52	-5.23	-0.25
净利润	9.86	19.52	-5.23	-0.25

4、爱棣殷达公司

(1) 资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	80.63	84.96	90.90	142.59
资产总计	82.70	87.59	95.14	148.47
流动负债	0.25	0.65	1.36	34.92
负债合计	0.25	0.65	1.36	34.92
股东权益合计	82.45	86.95	93.78	113.54
负债及股东权益总计	82.70	87.59	95.14	148.47

(2) 利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	-	-	-	15.28
营业利润	-4.49	-6.83	-19.77	-13.69
利润总额	-4.49	-6.83	-19.77	-13.79
净利润	-4.49	-6.83	-19.77	-13.79

5、外高桥物流公司

(1) 资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	1,219.03	628.97	1,713.25	2,013.13
资产总计	1,274.10	703.77	1,782.49	2,040.57
流动负债	712.20	684.00	1,311.25	1,722.69
负债合计	712.20	684.00	1,311.25	1,722.69
股东权益合计	561.90	19.77	471.24	317.88
负债及股东权益总计	1,274.10	703.77	1,782.49	2,040.57

(2) 利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	2,183.41	2,562.95	6,166.22	732.60
营业利润	551.20	-522.94	147.06	-306.27
利润总额	555.92	-476.78	153.36	-302.56
净利润	542.13	-451.47	153.36	-302.56

6、嘉泓香港

(1) 资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	99.12	66.93	1,113.75	9,275.10
资产总计	99.12	66.93	1,113.75	10,265.81
流动负债	3,105.23	2,954.83	3,985.76	11,548.06
负债合计	3,105.23	2,954.83	3,985.76	11,548.06
股东权益合计	-3,006.11	-2,887.90	-2,872.02	-1,282.25
负债及股东权益总计	99.12	66.93	1,113.75	10,265.81

(2) 利润表主要数据

单位：万元

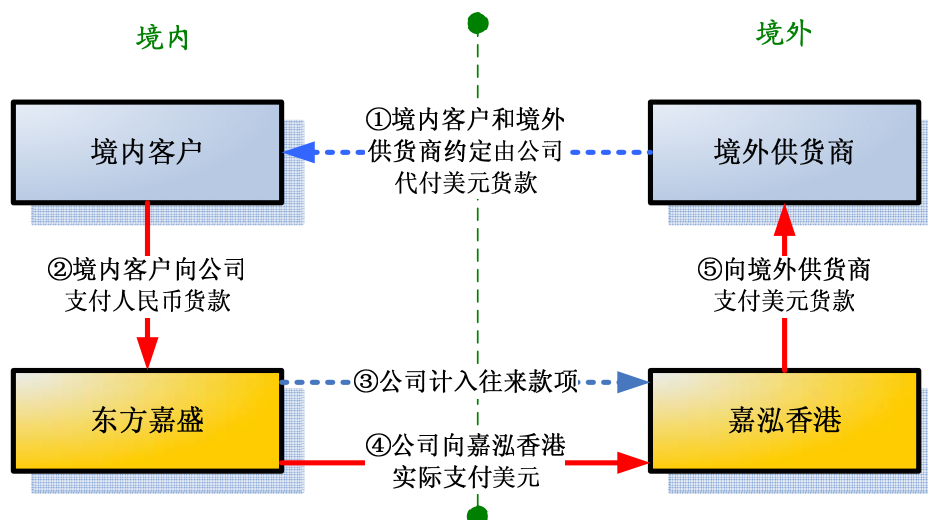
项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	1.57	3.17	-	-
营业利润	-221.96	-26.51	-1,446.30	-1,397.34
利润总额	-221.96	-26.51	-1,446.30	-1,397.34
净利润	-221.96	-26.51	-1,446.30	-1,397.34

(3) 嘉泓香港在不同期间从事的具体业务情况

2006-2007年，嘉泓香港的主要业务是为公司代付货款；2008年，嘉泓香港的具体业务包括为公司代付货款、配合公司进行远期外汇合约操作；2009年，嘉泓香港的具体业务包括为公司代付少量货款、配合公司完成原远期外汇合约未到期部分的执行。

(4) 嘉泓香港的具体业务流程

A. 代付货款业务流程



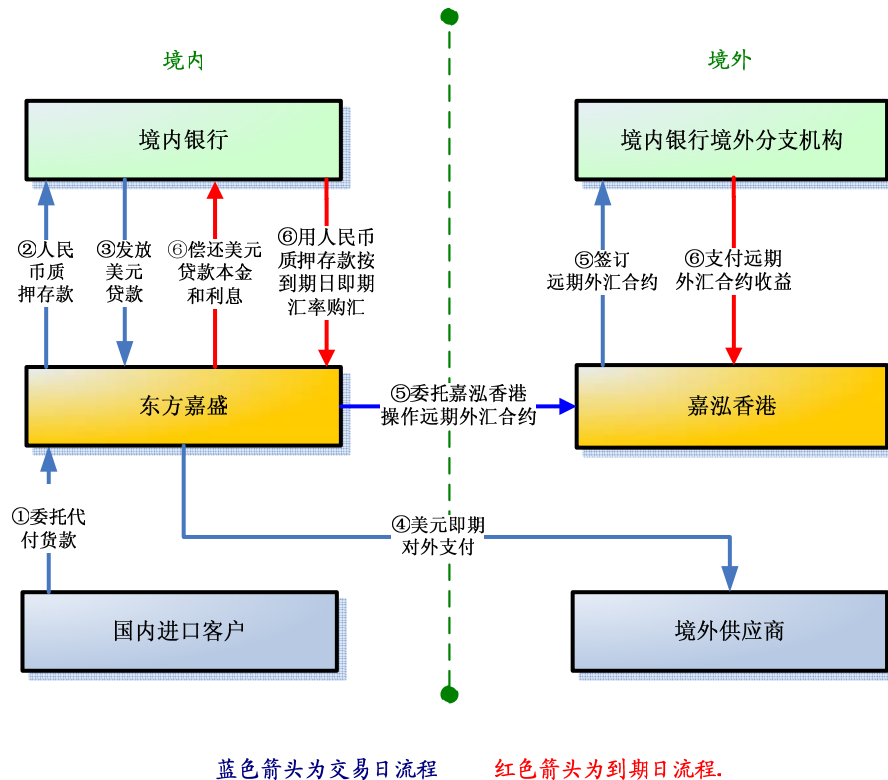
具体步骤如下：

- ①境内客户和境外供货商约定由公司代付美元给境外供货商；
- ②境内客户向公司支付人民币货款；
- ③公司计入往来款项；
- ④公司申请购买美元外汇并向嘉泓香港支付美元；
- ⑤嘉泓香港向境外供货商支付与人民币等值的美元货款。

境内客户与东方嘉盛的代理协议中约定了委托付款条款，同时，东方嘉盛与嘉泓香港之间亦签订了委托代付协议。

公司根据《结汇、售汇及付汇管理规定》（银发[1996]210 号）及《贸易进口付汇核销数据申报管理办法（试行）》（汇发[2006]36 号文）的规定，在购买美元并向嘉泓香港支付的过程中，向外汇指定银行提供进口合同、发票、正本进口货物报关单、正本运输单据及付汇凭证，银行在审查公司购汇单据的合法性、完整性、有效性后，确信手续齐备时，批准公司购汇对外支付。

B. 配合公司进行远期外汇合约操作的流程



(5) 报告期内在收购嘉泓香港股权之前与发行人发生的关联交易情况（嘉泓香港通过“其他应付款”进行核算）：

单位：万港币

项目	期初余额	发生额		期末余额
	贷方	借方	贷方	贷方
2009 年	4,520.97	18,053.54	16,799.99	3,267.42
2008 年	12,398.76	64,246.61	56,368.82	4,520.97
2007 年	4,589.01	17,543.84	25,353.59	12,398.76

(6) 嘉泓香港 2007 年度、2008 年度均发生亏损的原因

东方嘉盛有限公司的记账本位币为人民币，嘉泓香港的记账本位币为港币，2006 年，东方嘉盛有限公司与嘉泓香港协议约定，双方发生的往来款项，东方嘉盛有限公司按会计政策规定的折算汇率将外币折算成人民币计价入账，同时嘉泓香港以同等金额人民币作为其外币计价入账，由此产生的汇兑损益均在嘉泓香港账面反映。

在 2006 年末，嘉泓香港应付东方嘉盛有限公司人民币 14,299.80 万元，按期末港币对人民币汇率 1.0047 折算，当期产生汇兑收益 67.21 万元；在 2007 年末，嘉泓香港应付东方嘉盛有限公司人民币 21,376.11 万元，按期末港币对人民币汇率 0.9364 折算，当期产生汇兑损失 1,426.73 万元；在 2008 年，嘉泓香

港、东方嘉盛有限公司、香港东方嘉盛签署协议，将嘉泓香港应付东方嘉盛有限公司人民币 21,399.81 万元，转为应付香港东方嘉盛，再由香港东方嘉盛应付东方嘉盛有限公司，2008 年末嘉泓香港应付香港东方嘉盛人民币 21,399.81 万元，按期末港币对人民币汇率 0.8819 折算，当期产生汇兑损失 1,168.01 万元，具体折算过程详见下表：

单位：万元

时间	2006 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
科目名称	其他应付款-东方嘉盛有限公司	其他应付款-东方嘉盛有限公司	其他应付款-香港东方嘉盛
期末原币金额（人民币）①	14,299.80	21,376.11	21,399.81
港币兑人民币汇率②	1.0047	0.9364	0.8819
按期末人民币兑港币汇率折算后的金额（港币）③=①/②	14,232.91	22,827.97	24,265.58
期末账面金额④	14,299.80	21,304.34	22,941.15
与原报表中的港币差异数⑤=③-④	-66.89	1,523.63	1,324.43
应计入当期的汇兑损失⑥=⑤×②	-67.21	1,426.73	1,168.01

保荐机构核查后认为：2007年、2008年嘉泓香港发生亏损的原因系东方嘉盛有限公司与嘉泓香港之间发生的以人民币计价的往来款项于期末汇率折算时发生的汇兑损益，此项汇兑损益主要产生于嘉泓香港为东方嘉盛有限公司代付货款、配合东方嘉盛有限公司进行远期外汇合约操作的过程中，因此，此项汇兑损益的最终承担主体为东方嘉盛有限公司，在东方嘉盛有限公司收购嘉泓香港全部股权后，此项汇兑损益体现在东方嘉盛有限公司的合并报表中，真实反映了嘉泓香港所从事业务活动的实质。

申报会计师核查后认为：2007年、2008年嘉泓香港发生亏损的原因系东方嘉盛有限公司与嘉泓香港之间发生的以人民币计价的往来款项于期末汇率折算时发生的汇兑损益，此项汇兑损益主要产生于嘉泓香港为东方嘉盛有限公司代付货款、配合东方嘉盛有限公司进行远期外汇合约操作的过程中，因此，此项汇兑损益的最终承担主体为东方嘉盛有限公司，在东方嘉盛有限公司收购嘉泓香港全部股权后，此项汇兑损益体现在东方嘉盛有限公司的合并报表中，真实反映了嘉泓香港所从事业务活动的实质。

（三）上述公司的评估及作价情况

公司收购上述公司股权时净资产的评估值与公司的净资产数据如下：

单位：万元

名称	评估基准日	评估值	账面净资产	差异
嘉泓永业公司	2007 年 8 月 31 日	328.18	328.18	-
上海物流公司	2007 年 8 月 31 日	430.69	415.41	15.28 万元，增值 3.68%
苏州物流公司	2007 年 8 月 31 日	199.75	199.75	-
爱棣殷达公司	2007 年 8 月 31 日	126.19	125.89	0.30 万元，增值 0.25%
外高桥物流公司	2007 年 8 月 31 日	397.74	374.67	23.07 万元，增值 6.16%
嘉泓香港	未评估，以协议价格 1 港元转让			

公司收购上述五家公司股权时净资产的评估值与其净资产不存在重大差异。

1、公司向关联方收购嘉泓永业公司、上海物流公司、苏州物流公司、爱棣殷达公司、外高桥物流公司五家公司股权，股权作价依据以评估值为基础，交易价格的确定符合市场化定价原则，交易价格公允。

2、香港东方嘉盛收购嘉泓香港股权中，邓阳、孙卫平将嘉泓香港 100%的股权以 1 港元的价格转让给杨秀桃，由其按信托声明书约定持股，随后，香港东方嘉盛以 1 港元的价格从杨秀桃处受让嘉泓香港 100%的股权，作价均为 1 港元，其定价依据如下：

①上述两次股权转让均系公司收购嘉泓香港整体安排的一部分，其实质与香港东方嘉盛直接向邓阳、孙卫平购买嘉泓香港股权相同；

②香港东方嘉盛以 1 港元的价格购买嘉泓香港 100%的股权，主要是由于嘉泓香港是本公司整体业务链条的一个环节，主要配合公司进行资金结算，同时与香港银行签订远期外汇合约，进行远期外汇合约交易，是公司业务的重要组成部分。因此，其成立以来产生的经营亏损均是由于配合本公司经营而产生，故以象征性的 1 元价格收购其全部股权，将其报告期内产生的经营亏损纳入合并报表内，能够更真实完整反映本公司的财务状况和经营成果。因此，香港东方嘉盛收购嘉泓香港 100%的股权作价是公允、合理的。

（四）上述收购对公司主营业务的影响

1、对业务的影响

公司收购的嘉泓永业、上海物流公司、苏州物流公司、外高桥物流公司、爱棣殷达公司、嘉泓香港在业务中的作用及收购前后的变化情况如下表所示：

名称	收购前在业务中的作用	收购后的变化情况
嘉泓永业公司	本公司在深圳福田保税区的收发货人	无变化
上海物流公司	配合本公司在上海的资金结算，进行上海业务的运营管理	无变化
苏州物流公司	本公司在苏州物流园区的收发货人	无变化
外高桥物流公司	本公司在上海外高桥保税物流园区的收发货人，进行上海业务的保税运营管理	无变化
爱棣殷达公司	本公司在上海外高桥保税区的收发货人	无变化
嘉泓香港	本公司在香港的收发货人，配合公司在香港资金结算，与香港银行进行远期外汇合约	公司在香港设立香港东方嘉盛，逐步把嘉泓香港的职能转移到香港东方嘉盛

整体来看，上述 6 家公司业务均系本公司业务的有机组成部分，上述收购在解决同业竞争和关联交易的同时保证了公司业务的完整性。

2、对公司财务状况和经营成果的影响

公司收购 6 家公司股权对公司财务状况和经营成果的影响主要分为两类：

第一类，收购少数股权。公司在 2007 年-2008 年收购嘉泓永业公司、上海物流公司和苏州物流公司 3 家公司部分股权之前，已对上述公司控股，在 2006 年将上述有关公司纳入合并报表范围，本次只收购少数股东权益，对公司的影响仅体现为少数股东权益和少数股东损益的变化，具体表现在 2007 年完成收购嘉泓永业 48.78%少数股权对当年母公司利润总额的影响为 0.41%；2008 年分别完成收购上海物流公司和苏州物流公司 10%少数股权合计对当年母公司利润总额的影响为 1.10%。

根据《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条发行人最近 3 年内主营业务没有发生重大变化的适用意见——证券期货法律适用意见第 3 号》的规定：上述重组属于同一公司控制权人下的非企业合并事项，因公司收购嘉泓永业公司、上海物流公司和苏州物流公司 3 家公司少数股东股权对当年母公司利润总额的累计影响不足 20%，不能认定公司最近三年主营业务发生了重大变化。

第二类，同一控制下收购。公司分别在 2008 年和 2009 年收购外高桥物流公司、爱棣殷达公司、嘉泓香港 3 家公司属于同一控制下的收购，编制合并报表时需要进行追溯调整，对 2007-2008 年公司的财务状况和经营成果均产生影响。收购上述 3 家公司股权对公司财务状况和经营成果的影响情况如下：

单位：万元

2007 年/2007 年 12 月 31 日							
项目	不考虑该次收购的金额	收购后金额	变动 1	变动 2	变动 3	合计变动	合计占比
营业收入	743,507.23	744,255.11	732.60	15.28	-	747.88	0.10%
利润总额	7,489.85	5,775.44	-302.56	-14.50	-1,397.34	-1,714.41	-22.89%
资产总额	900,731.97	900,136.57	41.83	28.34	-665.57	-595.39	-0.07%
2008 年/2008 年 12 月 31 日							
项目	不考虑该次收购的金额	收购后金额	变动 1	变动 2	变动 3	合计变动	合计占比
营业收入	724,531.29	730,697.51	6,166.22	-	-	6,166.22	0.85%
利润总额	10,750.70	9,437.99	153.36	-19.77	-1,446.30	-1,312.71	-12.21%
资产总额	796,032.51	795,087.14	1,782.49	95.14	-2,823.00	-945.36	-0.12%

注 1：变动 1、变动 2、变动 3 分别为收购外高桥物流公司、爱棣殷达公司、嘉泓香港带来的影响。

注 2：营业收入不存在合并抵消；上述子公司的资产主要为银行存款及一般往来款，存在内部往来合并抵消的情况，表格中金额为合并抵消内部往来后的金额。

根据《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条发行人最近 3 年内主营业务没有发生重大变化的适用意见——证券期货法律适用意见第 3 号》规定对照分析，公司收购上述 3 家公司的具体情形见下表：

项目	外高桥物流公司	爱棣殷达公司	嘉泓香港
（一）被重组方应当自报告期期初起即与发行人受同一公司控制权人控制，如果被重组方是在报告期内新设立的，应当自成立之日即与发行人受同一公司控制权人控制；	适用	适用	适用
（二）被重组进入发行人的业务与发行人重组前的业务具有相关性（相同、类似行业或同一产业链的上下游）。	适用	适用	适用
（三）被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目 20%的，申报财务报表至少须包含重组完成后的最近一期资产负债表。	三家公司 2007 年利润影响合计占比超过 20%，申报财务报表已包含重组完成后的最近一期资产负债表（即公司 2009 年的合并资产负债表）。		

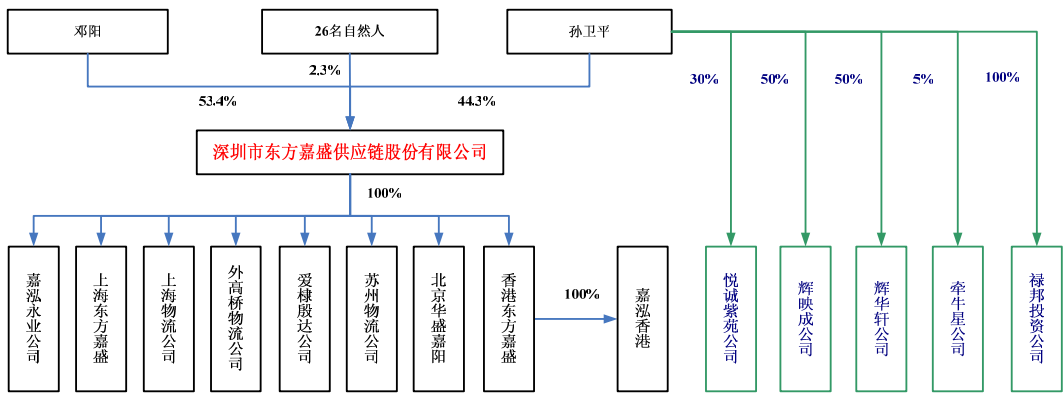
综上所述，报告期内，公司主营业务并未发生变化。

上述 6 家公司均是本公司业务的重要组成部分，其亏损或盈利均是由于配合本公司的经营而产生，将其产生的经营亏损纳入合并范围内，可以更真实完整地反映本公司的财务状况和经营成果。上述收购行为对公司的财务状况和经营成果均无重大影响。

四、发行人的组织架构

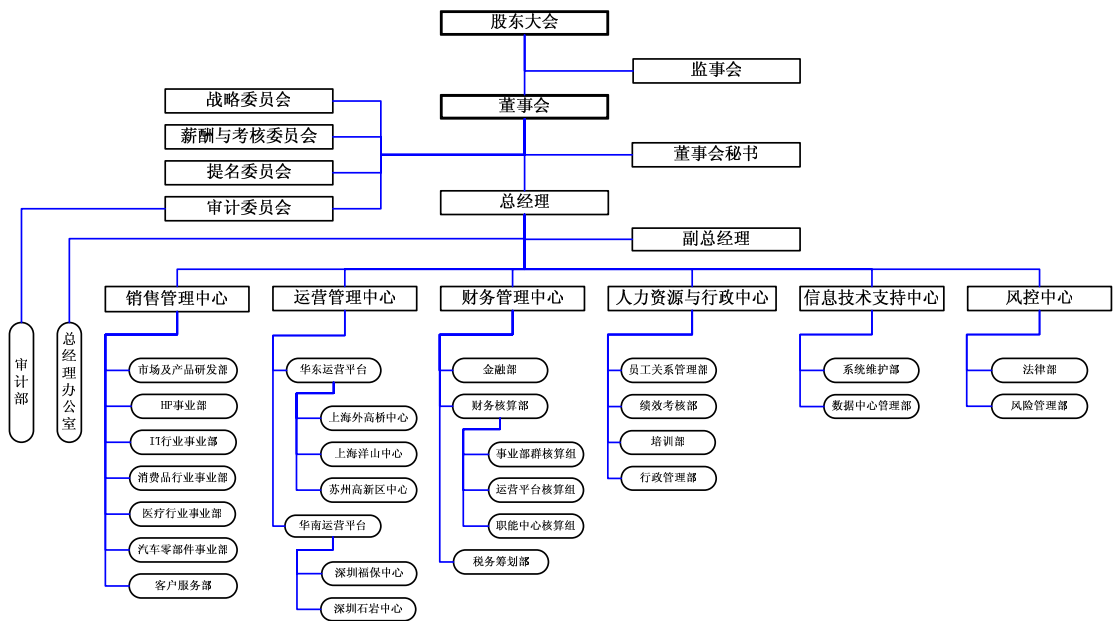
（一）股权结构图

本公司及子公司、实际控制人及其控制的企业股权关系如下：



（二）内部组织架构图

本公司内部组织按照经营的需要进行设置，具体情况如下：



本公司实行矩阵式组织结构，纵向以销售管理中心的形式体现，横向以职能中心形式体现，实施以纵向为主，横向为辅的矩阵式管理。同时，公司设立运营管理中心，作为服务模式集成平台，为销售管理中心提供强有力内部资源支持，提高公司整体运营效率。公司实行矩阵式管理，符合公司目前的发展水平，具有

以下优点：

1、以销售管理中心为业务主线，可以有效提高执行力，建立以客户为导向的顾问式营销体系，强化对各行业的拓展力度。

2、以运营管理中心为服务主线，可以提高服务效率，优化服务模式，加强产品创新，降低运营管理成本和内部协调成本。

3、以职能中心为内部管理主线，可以强化独立核算，建立标准的财务管理流程和业绩考核机制，对公司整体业务进行全过程监控。

五、发行人子公司情况

截至本招股说明书签署日，本公司有 8 家子公司及 1 家孙公司，具体情况如下：

（一）嘉泓永业公司

嘉泓永业公司成立于 2002 年 6 月 13 日，注册资本和实收资本均为 435.00 万元，法定代表人为邓阳，注册地和主要经营地为深圳市福田区保税区蓝花道 6 号城联物流大厦一楼 B 区，主营业务为供应链管理服务，该公司主要是配合本公司开展业务，是本公司在深圳福田保税区的收发货人，目前不直接产生营业收入。

嘉泓永业公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	296.07	299.26
净资产	296.07	299.26
营业收入	-	-
净利润	-3.19	29.35

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

（二）上海东方嘉盛

上海东方嘉盛为本公司全资子公司，原名上海东方嘉盛仓储有限公司，成立于 2008 年 7 月 8 日，2009 年 12 月 1 日变更为现名，成立时注册资本和实收资本均为人民币 100 万元，2009 年 7 月 28 日，上海东方嘉盛注册资本由 100 万元增资到 5,500 万元，法定代表人为邓阳，注册地及主要经营地为上海市南汇区洋山保税港区同顺大道 333 号 1 号楼 07 室，主营业务为供应链管理服务，该公司

主要是配合本公司开展业务，是本公司在上海洋山保税港区的收发货人，目前不直接产生营业收入。该公司是募集资金投资项目之一的华东保税运营中心的实施主体。

上海东方嘉盛 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	5,468.05	5,502.60
净资产	5,468.05	5,502.60
营业收入	-	-
净利润	-34.55	2.41

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

（三）上海物流公司

上海物流公司成立于 2003 年 8 月 18 日，注册资本和实收资本均为 1,000.00 万元，法定代表人为邓阳，注册地和主要经营地为上海市南汇区康桥镇康士路 17 号 244 室，主营业务为供应链管理服务，主要配合本公司在上海的资金结算，进行上海业务的运营管理。

上海物流公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	73,409.94	2,719.03
净资产	3,503.82	2,384.28
营业收入	74,710.63	2,568.30
净利润	1,119.54	769.22

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

2010 年上半年，上海物流公司营业收入增幅较大，主要系其为 Ever Century (H.K.) Limited 向 Hewlett Packard Asia Pacific Pte Ltd. 出售服务器及电脑周边设备业务提供供应链管理服务，上述业务合计 10,354.76 万美元，折合人民币 70,318.14 万元。

（四）外高桥物流公司

外高桥物流公司成立于 2004 年 7 月 15 日，注册资本和实收资本均为 992.31 万元，法定代表人邓阳，注册地及主要经营地为上海市外高桥保税物流园区申亚路 1 号 A 幢 5 层 B 座，主营业务为供应链管理服务，该公司主要是配合本公司开

展业务，是本公司在上海外高桥保税物流园区的收发货人，进行上海业务的保税运营管理。

外高桥物流公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	1,274.10	703.77
净资产	561.90	19.77
营业收入	2,183.41	2,562.95
净利润	542.13	-451.47

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

（五）爱棣殷达公司

爱棣殷达公司成立于 2003 年 7 月 22 日，注册资本和实收资本均为 165.30 万元，法定代表人为邓阳，注册地和主要经营地为上海市外高桥保税区希雅路 11 号 13 号楼第二层 F 部位，主营业务为供应链管理服务，该公司主要是配合本公司开展业务，是本公司在上海外高桥保税区的收发货人，目前不直接产生营业收入。

爱棣殷达公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	82.70	87.59
净资产	82.45	86.95
营业收入	-	-
净利润	-4.49	-6.83

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

（六）苏州物流公司

苏州物流公司成立于 2006 年 12 月 4 日，注册资本和实收资本均为 500 万元，法定代表人邓阳，注册地和主要经营地为苏州高新区浒关分区大同路 8 号 213 室，主营业务为供应链管理服务，该公司主要是配合本公司开展业务，是本公司在苏州高新区物流园区的收发货人，目前不直接产生营业收入。

苏州物流公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	523.89	514.03
净资产	523.89	514.03

营业收入	-	-
净利润	9.86	19.52

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

（七）北京华盛嘉阳

北京华盛嘉阳成立于 2010 年 7 月 22 日，注册资本和实收资本均为 500 万元，法定代表人刘翠华，注册地和主要经营地为北京市顺义区顺平路 576 号（天竺综合保税区 F04 库 06），主营业务为供应链管理服务，该公司主要是配合本公司开展业务，是本公司在北京天竺综合保税区的收发货人，目前未产生营业收入。

（八）香港东方嘉盛

香港东方嘉盛是经深圳市贸易工业局深贸工经字（2007）212 号“关于核准设立东方嘉盛商贸物流（香港）有限公司的函”及商务部[2007]商合境外投资证字第 001264 号批准证书批准，于 2007 年 10 月 25 日由本公司在香港独资设立的境外子公司，注册资本 10 万美元，主营业务为经营进出口及物流业务。该公司设立后至 2008 年 8 月期间为业务筹办期，主要配合相关银行进行资格审核及银行额度申请等工作。2008 年 8 月至今，该公司主要作为本公司在香港的收发货人，并配合本公司在香港的资金结算以及外汇远期合约的操作。

香港东方嘉盛 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	1,778.33	972.35
净资产	-2,819.79	-2,836.87
营业收入	34.55	6.34
净利润	-86.20	-0.73

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

（九）嘉泓香港

2001 年 12 月 12 日，本公司实际控制人邓阳和孙卫平分别出资 9,000 港元和 1,000 港元于香港设立嘉泓香港，2009 年 6 月本公司子公司香港东方嘉盛受让该公司全部股权，嘉泓香港成为本公司全资孙公司。有关本公司受让嘉泓香港股权的详细情况，见本节“三、发行人重大资产重组情况”。

嘉泓香港在 2008 年 8 月以前一直作为本公司在香港的收发货人，配合本公司在香港的资金结算以及外汇远期合约的操作。2008 年 8 月以后，嘉泓香港的

资金结算及收发货人功能已逐步转移到香港东方嘉盛，嘉泓香港仅保留零星代付货款业务，不再开展新业务，该公司最后一份合约于 2009 年 8 月到期后，其远期外汇合约相关业务已结束。

嘉泓香港 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	99.12	66.93
净资产	-3,006.11	-2,887.90
营业收入	1.57	3.17
净利润	-221.96	-26.51

注：以上数据经鹏城会计师事务所审计。

鉴于香港东方嘉盛自 2008 年 8 月起已承继了嘉泓香港原有的业务，而嘉泓香港不再开展新业务，其远期外汇合约相关业务业已结束。因此，公司拟于 2010 年 9 月按香港法律申请撤销嘉泓香港。

六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）持股 5%以上的主要股东及实际控制人的基本情况

本公司持有 5%以上股权的股东为实际控制人邓阳和孙卫平夫妇，其二人合计持有本公司 97.70%的股份，二人基本情况如下表：

姓名	国籍	身份证号码	住所
邓 阳	中国	11010119701030****	北京市朝阳区
孙卫平	中国	44030119700217****	广东省深圳市福田区

（二）发行人实际控制人控制或参股的其他企业情况

发行人共同实际控制人邓阳和孙卫平除投资本公司外，孙卫平控股或参股的其他公司情况如下：

1、禄邦投资

禄邦公司成立于 2008 年 9 月 18 日，注册资本 10 万元，孙卫平持有 100%股权，法定代表人苏小梅，注册地及主要经营地为深圳市罗湖区沿河路碧中园碧裙楼 101，主营业务为投资兴办实业，截至目前尚未开展业务。

禄邦公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	9.43	9.62
净资产	9.43	9.62
净利润	-0.19	-0.38

注：以上数据未经审计。

2、辉华轩公司

辉华轩公司成立于 2002 年 1 月 28 日，注册资本为 50 万元，孙卫平、孙贵义、方捷分别持有 50%、25%、25%的股权，法定代表人为谢文南，注册地及主要经营地为深圳市罗湖区嘉宾路金威大厦 1415 房，主营业务为工艺品销售，目前经营处于停滞状况。截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 532.48 万元、净资产-8.53 万元。（以上数据未经审计）

3、辉映成公司

辉映成公司成立于 2006 年 9 月 4 日，注册资本为 40 万元，孙卫平、孙贵义、方捷分别持有 50%、25%、25%的股权，法定代表人为张玉珍，注册地及主要经营地为深圳市福田区福华三路星河 coco park 一层 L1s-101 商铺，主营业务为工艺品销售，目前经营处于停滞状况。截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 337.32 万元、净资产 60.87 万元。（以上数据未经审计）

4、悦成紫苑公司

悦成紫苑公司成立于 2007 年 7 月 17 日，注册资本为 120 万元，陈悦成、孙卫平、陈楚凤分别持有 40%、30%、30%的股权，法定代表人为陈悦成，注册地及主要经营地为深圳市福田区红荔路深圳书城中心城夹层 C213、214，主营业务为提供茶水服务。

悦成紫苑公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	76.53	110.86
净资产	38.87	31.03
净利润	7.84	31.35

注：以上数据未经审计。

5、牵牛星公司

牵牛星公司成立于 2009 年 1 月 13 日，注册资本 1,000 万元，该公司共有九

名股东，孙卫平持有 5%的股权，法定代表人为李剑，注册地及主要经营地为深圳市福田区中心区深圳中心商务大厦 1406、1407，主营业务为投资兴办实业，目前以自有资金从事证券投资业务。

牵牛星公司 2009 年、2010 年 1-6 月相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2010 年 6 月末/2010 年 1-6 月	2009 年末/2009 年
总资产	965.03	1,202.89
净资产	964.30	1,050.57
净利润	0.35	50.57

注：以上数据未经审计。

(1) 牵牛星公司基本情况如下：

注册号	440301103812086
企业名称	深圳牵牛星资产管理有限公司
地址	深圳市福田区中心区深圳中心商务大厦 1406、1407
法定代表人	胡爱民
经营范围	资产管理、投资管理、企业投资咨询、企业管理咨询及其他信息咨询（不含证券、保险、银行业务、人才中介服务及其它限制项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。
注册资本（万元）	1,000
实收资本（万元）	1,000
经营期限	自 2009 年 1 月 13 日起至 2039 年 1 月 13 日止

(2) 牵牛星公司的股东情况

2009 年 11 月，牵牛星公司发生股权转让，股东严小全退出，新增股东吴凡、胡爱民。2010 年 6 月 30 日，股东杨扬将其持有的牵牛星 6%的股权转让给股东胡爱民，将其持有的牵牛星 5%的股权转让给股东李剑。目前牵牛星公司共 10 名股东，具体情况如下：

序号	姓名	股权比例	从业情况
1	胡爱民	26%	牵牛星公司董事长
2	李 剑	25%	深圳市艾略特投资咨询有限公司总经理、牵牛星公司董事、总经理
3	祝林浩	10%	深圳中华文化学院教师
4	杨 扬	9%	兴业银行深圳分行营业部业务经理、牵牛星公司董事
5	李春根	5%	深圳特区报社调研策划室主任
6	周德生	5%	京东高速公路有限公司监事会主席
7	母奇峰	5%	北京佳家味美餐饮有限责任公司总经理
8	吴 凡	5%	深圳顺迪康实业有限公司执行董事
9	张 元	5%	浙江华联杭州湾创业公司副总经理
10	孙卫平	5%	东方嘉盛董事长

除孙卫平外，牵牛星公司其他股东与发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、参与本次发行的中介机构及其相关人员之间均不存在任何关联关系。

（三）股票质押及其他争议情况

截至本招股说明书签署日，本公司股东持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

本公司本次发行前的总股本为 10,000.00 万股，本次拟发行不超过 3,340.00 万股，占发行后总股本的比例不超过 25.04%。

类别	股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
		持股数（万股）	持股比例	持股数（万股）	持股比例
有限售条件的股份	邓 阳	5,340.00	53.40%	5,340.00	40.03%
	孙卫平	4,430.00	44.30%	4,430.00	33.21%
	汪秀芬	120.00	1.20%	120.00	0.90%
	王学风	70.00	0.70%	70.00	0.52%
	彭建中	5.50	0.06%	5.50	0.04%
	张光辉	4.10	0.04%	4.10	0.03%
	汤国珍	2.10	0.02%	2.10	0.02%
	陈石云等其他 21 名股东	28.30	0.28%	28.30	0.21%
本次发行的股份		—	—	3,340.00	25.04%
合计		10,000.00	100.00%	13,340.00	100.00%

（二）前十名股东情况及自然人股东及其任职情况

本次发行前，本公司共有 28 个股东，全部为自然人股东，自然人股东及其在本公司任职情况如下：

序号	股东名称	所任职务	持股数（万股）	持股比例
1	邓 阳	董事、总经理	5,340.00	53.400%
2	孙卫平	董事长	4,430.00	44.300%
3	汪秀芬	—	120.00	1.200%
4	王学风	—	70.00	0.700%
5	彭建中	公司运营管理中心总监	5.50	0.055%

6	张光辉	公司销售管理中心总监	4.10	0.041%
7	汤国珍	公司信息技术支持中心及人力资源与行政中心总监	2.10	0.021%
8	陈石云	公司运营管理中心上海外高桥中心运输经理	2.00	0.020%
9	朱叶清	外高桥物流公司商务主管	2.00	0.020%
10	李建军	公司仓储主管	2.00	0.020%
11	杨素萍	公司商务主管	2.00	0.020%
12	江晓心	公司财务核算部主管	1.90	0.019%
13	何清华	公司商务专员	1.80	0.018%
14	何一鸣	公司监事会主席、医疗行业事务部经理	1.80	0.018%
15	田 卉	公司监事、运营管理中心深圳福保中心海关事务经理	1.80	0.018%
16	赵小平	公司财务核算部出纳	1.50	0.015%
17	苏建平	原公司财务核算部会计	1.50	0.015%
18	卫 洵	公司商务主管	1.30	0.013%
19	夏者羽	外高桥物流公司订单操作专员	1.30	0.013%
20	黄艳丽	外高桥物流公司人力资源行政主管	1.30	0.013%
21	黄 鹂	上海物流公司财务核算部出纳	1.10	0.011%
22	邓建民	公司董事、金融部经理	1.00	0.010%
23	黄 勇	公司海关事务部报关员	1.00	0.010%
24	张雪绒	公司审计部经理	0.60	0.006%
25	潘志生	原公司商务主管	0.60	0.006%
26	李木森	公司仓储主管	0.60	0.006%
27	梁高丰	公司消费品行业事务部客户经理	0.60	0.006%
28	李 明	公司税务筹划部会计	0.60	0.006%

（三）发行人股份性质及依据

本公司本次发行前的股份为自然人股，不存在国有股、国有法人股及外资股。

（四）最近一次发行人新增股东的情况

2009年5月11日，东方嘉盛有限公司股东进行了股权转让，新增26名自然人股东。其中，汪秀芬、王学风两名自然人股东（非公司员工）按每元出资额8.00元的价格受让邓阳所持的股权；其余24名自然人股东（公司员工）按每元出资额6.67元的价格受让邓阳所持的股权。

公司股东邓阳向24名公司员工转让股份的定价基础为：以2008年12月31日东方嘉盛有限公司注册资本3,000万元为基础，按不低于公司截至2008年12月31日每1元出资额所对应的经审计净资产值为原则，转让价格确定为每1元出资额6.67

元（相当于股份有限公司设立后每股2.00元）。

邓阳向2名非公司员工股东转让股份的定价基础为：在向公司员工转让股份价格的基础上溢价20%，即每1元出资额确定为8.00元（相当于股份有限公司设立后每股2.40元）。

上述转让价格不同的原因：公司股东邓阳作为公司实际控制人，出于感谢员工以往贡献以及保持员工队伍稳定的考虑，故以经审计净资产值为作价基础确定转让价格。而非公司员工股东转让价格的确定则主要出于感谢他们在公司初创期给予邓阳及孙卫平夫妇的支持，故在向公司员工转让股份价格的基础上溢价20%。

2009年6月26日，东方嘉盛有限公司整体变更设立为股份有限公司，注册资本为10,000万元。股份有限公司设立前后，该26名股东持股情况如下：

序号	股东姓名	折股前受让出资额 (万元)	折股后持股数 (万股)	持股比例
1	汪秀芬	36.00	120.00	1.200%
2	王学风	21.00	70.00	0.700%
3	彭建中	1.65	5.50	0.055%
4	张光辉	1.23	4.10	0.041%
5	汤国珍	0.63	2.10	0.021%
6	陈石云	0.60	2.00	0.020%
7	朱叶清	0.60	2.00	0.020%
8	李建军	0.60	2.00	0.020%
9	杨素萍	0.60	2.00	0.020%
10	江晓心	0.57	1.90	0.019%
11	何清华	0.54	1.80	0.018%
12	何一鸣	0.54	1.80	0.018%
13	田 卉	0.54	1.80	0.018%
14	赵小平	0.45	1.50	0.015%
15	苏建平	0.45	1.50	0.015%
16	卫 洧	0.39	1.30	0.013%
17	夏者羽	0.39	1.30	0.013%
18	黄艳丽	0.39	1.30	0.013%
19	黄 鹏	0.33	1.10	0.011%
20	邓建民	0.30	1.00	0.010%
21	黄 勇	0.30	1.00	0.010%
22	张雪绒	0.18	0.60	0.006%

23	潘志生	0.18	0.60	0.006%
24	李木森	0.18	0.60	0.006%
25	梁高丰	0.18	0.60	0.006%
26	李 明	0.18	0.60	0.006%

公司新增26名自然人股东最近5年的履历、出资金额、资金来源具体如下：

单位：万元

序号	股东姓名	受让出资额	支付的股权转让款	资金来源	最近 5 年的履历
1	汪秀芬	36.00	288.00	个人自有资金	2004 年至今在广东、上海从事进口鲜活海产品的批发业务，目前在深圳市新丰凯进出口有限公司任业务经理从事上述业务
2	王学风	21.00	168.00	个人自有资金	2005 年至今在深圳燕隆服饰有限公司位于深圳市罗湖区东门南路潮汕大厦展销中心二层 A10 号铺位经营高档外贸服装服饰的国内批发贸易
3	彭建中	1.65	11.00	本人工资收入	2005 年 6 月起任公司华东区运营平台总监，2007 年 1 月至今任公司运营管理中心总监
4	张光辉	1.23	8.20	本人工资收入	2005 年起任公司惠普事业部经理，2007 年 2 月至今任公司销售管理中心总监
5	汤国珍	0.63	4.20	本人工资收入	2004 年 5 月至 2006 年 6 月，任上海因特奈信息有限公司总裁助理、执行总监，2006 年 7 月至今，任公司信息技术支持中心及人力资源与行政中心总监
6	陈石云	0.60	4.00	本人工资收入	2005 年 1 月至 2005 年 11 月，任安吉天地汽车物流有限公司运输车队主管；2006 年 1 月至今，任公司运营管理中心上海外高桥中心运输经理
7	朱叶清	0.60	4.00	本人工资收入	2003 年 9 月至今，任外高桥物流公司商务主管
8	李建军	0.60	4.00	本人工资收入	2002 年 2 月至今，任公司仓库主管
9	杨素萍	0.60	4.00	本人工资收入	2002 年 3 月至今，任公司商务主管
10	江晓心	0.57	3.80	本人工资收入	2001 年 5 月至 2006 年 4 月，任上海信华国际贸易有限公司会计主管；2006 年 4 月至今，任公司财务核算部主管
11	何清华	0.54	3.60	本人工资收入	2002 年 9 月至今，任公司商务专员
12	何一鸣	0.54	3.60	本人工资收入	2002 年 5 月加入公司，历任商务专员、医疗行业事业部客户经理，2009 年 6 月至今任公司监事会主席、医疗行业事务部经理

13	田 卉	0.54	3.60	本人工资收入	2004 年 5 月至今任公司海关事务部经理，2009 年 6 月起至今任公司监事、运营管理中心深圳福保中心海关事务经理
14	赵小平	0.45	3.00	本人工资收入	2005 年 11 月至今，任公司财务核算部出纳
15	苏建平	0.45	3.00	本人工资收入	2002 年 12 月至 2009 年 9 月，任公司会计
16	卫 洧	0.39	2.60	本人工资收入	2004 年 10 月至今，任公司商务主管
17	夏者羽	0.39	2.60	本人工资收入	2004/10 月至今，任外高桥物流公司订单操作专员
18	黄艳丽	0.39	2.60	本人工资收入	2005 年 11 月至今，任外高桥物流公司人力资源行政主管
19	黄 鹂	0.33	2.20	本人工资收入	2003 年 10 月至今，任上海物流公司财务核算部出纳
20	邓建民	0.30	2.00	本人工资收入	2004 年 5 月加入公司，现任公司金融部经理，并自 2009 年 5 月至今任公司董事
21	黄 勇	0.30	2.00	本人工资收入	2004 年 9 月至今，任公司海关事务部报关员
22	张雪绒	0.18	1.20	本人工资收入	2005 年 10 月至今，历任公司会计、审计部经理
23	潘志生	0.18	1.20	本人工资收入	2006 年 7 月至 2009 年 9 月，任公司商务主管
24	李木森	0.18	1.20	本人工资收入	2004 年 8 月至今，任公司仓库主管
25	梁高丰	0.18	1.20	本人工资收入	2005 年 7 月至今，任公司消费品行业事务部客户经理
26	李 明	0.18	1.20	本人工资收入	2005 年 3 月至 2006 年 1 月，任天津合生珠江房地产开发有限公司会计；2006 年 4 月至 2006 年 12 月，任芒果网有限公司会计；2007 年 1 月至今，任公司税务筹划部会计

公司上述新增的26名自然人股东出资金额来源合法，不存在委托持股、信托持股或以其他形式代他人持股之情形。

人才在供应链管理服务的方案设计和实施过程中起着重要作用，本公司的快速发展是全体员工共同努力的结果，公司筹划上市时出于感谢员工以及保持队伍稳定两方面考虑，选择了24名员工进行股权转让。具体的选择条件与标准如下：

1、忠诚因素，权重为33%。2001年公司在深圳创立，先后经历了深圳创业和上海发展两个重要阶段，这两阶段公司经历了诸多困难，员工也付出了更多的努力与辛勤。为感谢他们，公司决定选择在上述两阶段入职且2009年5月11日股权

转让时仍在职的员工进行股权转让。

2、贡献因素，权重为34%。在上述范围内，按岗位的重要性、与主营业务相关度以及过往工作业绩，分1、0.7、0.5三个系数档级。

3、稳定因素，权重为33%。为保证公司持续良好发展，稳定、激励骨干核心员工，在上述因素外再按稳定因素给予一定的股权，系数不分档级均为1。

4、具体计算方法如下：

计算分数	忠诚因素分=在职时间×忠诚因素权重 33%
	贡献因素分=在职时间×贡献因素档级系数×贡献因素权重 34%
	稳定因素分=稳定因素系数×稳定因素权重 33%
计算股数	转让股数=总转让股数×（忠诚因素分+贡献因素分+稳定因素分）
注：在职时间是以入职日期为起点，2007年12月31日为截至日期。	

保荐机构通过查阅东方嘉盛有限公司的工商信息单、邓阳与26名股东签订的股权转让协议、发行人与24名员工股东签订的劳动合同、入职登记表、付款凭证等资料，以及通过对发行人人事主管、各自然人股东进行访谈等，经核查后认为：发行人上述新增的26名自然人股东出资金额来源合法，不存在委托持股、信托持股或以其他形式代他人持股之情形；发行人从185名员工中选择前述24名股东进行股权转让的原因及条件真实、合法。

发行人律师通过查阅东方嘉盛有限公司的工商信息单、邓阳与26名股东签订的股权转让协议、发行人与24名员工股东签订的劳动合同、入职登记表、付款凭证等资料，以及通过对发行人人事主管、各自然人股东进行访谈等，经核查后认为：发行人上述新增的26名自然人股东出资金额来源合法，不存在委托持股、信托持股或以其他形式代他人持股之情形；发行人从185名员工中选择前述24名股东进行股权转让的原因及条件真实、合法。

（五）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本公司各股东之间的关联关系如下：邓阳与孙卫平为夫妻关系，朱叶清与夏者羽为夫妻关系，除此以外，其他股东之间不存在关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

公司控股股东邓阳、孙卫平夫妇承诺：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直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股

份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东汪秀芬、王学风、彭建中、张光辉、汤国珍、陈石云、朱叶清、李建军等 26 个自然人股东分别承诺：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公司股份，也不由公司回购其持有的股份。

除此之外，担任公司董事、监事、高级管理人员的邓阳、孙卫平、彭建中、张光辉、汤国珍、何一鸣、田卉、邓建民还分别承诺：在其任职期间每年转让的股份不超过其直接及间接持有的公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其直接及间接持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其直接及间接持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。

八、有关内部职工股、工会持股等情况

发行人设立以来不曾存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

九、发行人员工及其社会保障情况

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司包括合并范围内的子公司在内的员工总数 199 人。报告期内员工情况具体如下：

（一）员工专业结构情况

单位：人

岗位类别	2010 年 6 月末		2009 年末		2008 年末		2007 年末	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
运营人员	128	64.32%	120	64.52%	111	60.66%	107	65.64%
财务人员	28	14.07%	32	17.20%	35	19.13%	25	15.34%
人事行政	18	9.05%	16	8.60%	15	8.20%	13	7.98%
销售人员	7	3.52%	8	4.30%	10	5.46%	7	4.29%
技术人员	11	5.53%	8	4.30%	9	4.92%	6	3.68%
其他人员	7	3.52%	2	1.08%	3	1.64%	5	3.07%
合计	199	100.00%	186	100.00%	183	100.00%	163	100.00%

运营人员是指负责供应链管理业务操作过程各具体环节的专业人员。其具体分类及工作职责如下：

1、订单商务专员，负责接收客户操作指令，并协调业务操作其他环节工作人员共同完成业务；

2、仓库管理员，负责业务操作中仓储货物的管理工作；

3、运输管理员，负责对公司自有车辆及外包服务商车辆的调度管理；

4、报关报检员，负责向海关、商检的报关报检具体工作。

报告期内，运营人员的变化情况如下表所示：

单位：人

分类	2010 年 6 月末	2009 年末	2008 年末	2007 年末
订单商务专员	48	44	41	42
仓库管理员	42	47	45	43
运输管理员	24	17	12	11
报关报检员	14	12	13	11
合计	128	120	111	107

（二）员工受教育程度

单位：人

学历类别	2010 年 6 月末		2009 年末		2008 年末		2007 年末	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
硕士以上	6	3.02%	8	4.30%	3	1.64%	4	2.45%
本科	64	32.16%	58	31.18%	65	35.52%	62	38.04%
大中专	103	51.76%	84	45.16%	84	45.90%	60	36.81%
中专以下	26	13.07%	36	19.35%	31	16.94%	37	22.70%
合计	199	100.00%	186	100.00%	183	100.00%	163	100.00%

（三）员工年龄分布情况

单位：人

年龄类别	2010 年 6 月末		2009 年末		2008 年末		2007 年末	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
30 岁以下	133	66.83%	118	63.44%	124	67.76%	99	60.74%
31-40 岁	49	24.62%	60	32.26%	53	28.96%	58	35.58%
41-55 岁	14	7.04%	8	4.30%	6	3.28%	6	3.68%
56 岁及以上	3	1.51%	-	-	-	-	-	-
合计	199	100.00%	186	100.00%	183	100.00%	163	100.00%

（四）发行人执行社会保障制度情况

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。本公司按照国家及深圳市政府、各分支机构所在地政府的有关规定参加社会保障体系，实行养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险等社会保险制度，

由公司定期向社会保险统筹部门缴纳各项保险基金，并为员工缴纳失业保险，并主要按下列规定执行：1992年8月1日颁布的《深圳市社会保险暂行规定》，1997年3月1日颁布的《深圳经济特区失业保险条例》，1998年颁布的《深圳经济特区企业员工社会养老保险条例》，2008年3月1日颁布的《深圳市社会医疗保险办法》。

1、公司社会保障制度的具体执行情况

(1) 发行人及其子公司报告期内社会保险缴纳人数如下：

单位：人

时间	人数			
	发行人	嘉泓永业公司（注1）	上海物流公司	外高桥物流公司
2007/01	60	—	2	27
2007/02	63	—	2	30
2007/03	63	—	2	45
2007/04	71	—	2	44
2007/05	81	—	2	43
2007/06	83	—	2	61
2007/07	84	—	2	53
2007/08	84	—	3	68
2007/09	79	3	3	57
2007/10	81	3	3	57
2007/11	85	3	3	41
2007/12	87	3	3	66
2008/01	88	3	3	64
2008/02	85	3	3	68
2008/03	87	3	3	71
2008/04	89	2	3	72
2008/05	90	2	2	79
2008/06	94	2	1	83
2008/07	88	2	1	88
2008/08	94	2	1	85
2008/09	94	2	1	95
2008/10	93	2	1	94
2008/11	92	2	1	101
2008/12	88	2	1	100
2009/01	87	2	1	97
2009/02	86	2	1	96
2009/03	90	2	1	94
2009/04	89	2	1	91
2009/05	90	2	1	91
2009/06	90	2	1	91

2009/07	88	1	1	91
2009/08	85	1	1	93
2009/09	86	2	1	95
2009/10	87	2	1	96
2009/11	84	2	2	94
2009/12	90	2	2	94
2010/01	85	2	2	94
2010/02	77	5	2	96
2010/03	80	5	2	95
2010/04	76	5	2	100
2010/05	76	3	2	97
2010/06	79	2	10	95
注 1：2007 年 1 月至 2007 年 8 月，发行人向嘉泓永业公司派驻员工，该等员工的工资及社保均由发行人承担。				

上表中，公司及其下属子公司员工每月均存在人员流入及/或流出，因此缴纳社保人数存在上下浮动。

公司共有 8 家直接或间接持有全部股份的全资子公司，除嘉泓永业公司、上海物流公司、外高桥物流公司、香港东方嘉盛、北京华胜嘉阳以外，苏州物流公司、上海东方嘉盛、爱棣英达公司员工均系兼职或派驻，其工资或社保在原公司办理，具体人员名单如下：

兼职公司	员工姓名	职务	原公司	社保缴纳单位
苏州物流公司	陈石云	物流经理	外高桥物流公司	外高桥物流公司
	江晓心	会计主管	外高桥物流公司	外高桥物流公司
爱棣英达公司	彭建中	运营总监	外高桥物流公司	外高桥物流公司
	江晓心	会计主管	外高桥物流公司	外高桥物流公司
上海东方嘉盛	黄艳丽	人事行政主管	外高桥物流公司	外高桥物流公司
	江晓心	会计主管	外高桥物流公司	外高桥物流公司

(2) 发行人及其子公司社会保险缴费企业与个人的缴费比例如下（按照地区分类）：

项目		深圳：发行人及嘉泓永业公司	上海（注 1）：上海物流公司、外高桥物流公司	北京（注 2）：发行人
养老保险	单位	深户 11%、非深户 10%	22%	20%
	个人	8%	8%	8%
医疗保险	单位	2009 年 2 月前为 6.5%，2009 年 2 月至今为 4.5%	12%	10%
	个人	2%	2%	2%+3 元
失业保险	单位	0.48%-0.69%	2%	1%
	个人	0	1%	0.2%

工伤 保险	单位	2007、2008 年为 0.5%， 2009 年 1 月为 1%， 2009 年 2 月至今为 0.25%	0.50%	0.80%
	个人	0	0	0
生育 保险	单位	0.50%	0.50%	0.30%
	个人	0	0	0
综合保 险（注 1）	单位	—	上年度上海市市职工月 平均工资的 60% × 12.5%	—
	个人	—	0	—
注 1：根据《上海市外来从业人员综合保险暂行办法》，上海的用人单位为不具有上海市常住户籍的外来从业人员缴纳综合保险费，综合保险包括工伤（或者意外伤害）、住院医疗和老年补贴等三项保险待遇。				
注 2：发行人在北京设立办事处，办事处员工在北京缴纳社保。				

（3）发行人及其下属子公司办理社保的起始日期如下：

序号	名称	办理社保起始日期
1	东方嘉盛有限公司	2002 年 5 月（深圳）、 2008 年 11 月（北京办事处）
2	嘉泓永业公司	2007 年 9 月
3	上海物流公司	2005 年 6 月
4	外高桥物流公司	2006 年 5 月

报告期内，公司及其下属子公司均已按社会保障相关法律、法规及规范性文件的规定及时、足额为其员工办理社保，不存在需要补缴的情况。

2、公司社保制度执行情况对本次发行的影响

根据相关主管部门出具的证明，公司及其下属子公司按照法律规定执行社保制度，不存在影响公司本次发行和上市的法律障碍或风险。

保荐机构核查后认为：报告期内，发行人及其下属子公司均已按社会保障相关法律、法规、规范性文件的规定为其员工办理社保，不存在需要补缴的情况；不存在影响发行人本次发行和上市的法律障碍或风险。

发行人律师核查后认为：报告期内，发行人及其下属子公司均已按社会保障相关法律、法规、规范性文件的规定为其员工办理社保，不存在需要补缴的情况；不存在影响发行人本次发行和上市的法律障碍或风险。

3、发行人及其下属子公司住房公积金的缴纳情况

（1）发行人及其子公司报告期内住房公积金缴纳人数如下：

单位：人

时间	人数			
	发行人 (注 1)	嘉泓永业公司 (注 1)	上海物流公司 (注 2)	外高桥物流公司 (注 2)
2007/01	—	—	—	30
2007/02	—	—	—	31
2007/03	—	—	—	31
2007/04	—	—	—	30
2007/05	—	—	—	30
2007/06	—	—	—	33
2007/07	—	—	—	32
2007/08	—	—	—	33
2007/09	—	—	—	38
2007/10	—	—	—	37
2007/11	—	—	—	40
2007/12	—	—	—	40
2008/01	—	—	—	38
2008/02	—	—	—	39
2008/03	—	—	—	42
2008/04	—	—	—	43
2008/05	—	—	—	46
2008/06	—	—	—	49
2008/07	—	—	—	49
2008/08	—	—	—	53
2008/09	—	—	—	55
2008/10	—	—	—	55
2008/11	1	—	—	56
2008/12	1	—	—	58
2009/01	2	—	—	58
2009/02	2	—	1	58
2009/03	5	—	1	59
2009/04	5	—	1	57
2009/05	5	—	1	57
2009/06	5	—	1	56
2009/07	34	1	1	56
2009/08	32	1	1	58
2009/09	32	2	1	60
2009/10	32	2	1	67
2009/11	31	2	2	65
2009/12	32	2	2	65
2010/01	22	4	2	67
2010/02	22	4	2	68
2010/03	22	4	2	68

2010/04	22	4	2	76
2010/05	23	3	2	76
2010/06	24	2	7	74

注 1：2007 年 1 月至 2009 年 6 月，发行人、嘉泓永业公司给深圳地区的员工发放住房补贴，发行人北京办事处自 2008 年 11 月开始为办事处员工缴纳住房公积金。

注 2：根据《上海市住房公积金管理若干规定》、《关于 2008 年度上海市住房公积金缴存基数和比例的通知》，单位必须为具有本市城镇户口的职工缴存住房公积金；自 2008 年 7 月 1 日起，单位还必须为具有外省市城镇户口的职工缴存住房公积金；单位可以为本市及外省市农业户口的职工缴存住房公积金。因此上海物流公司、外高桥物流公司缴纳社保及住房公积金的人数存在差异。

(2) 发行人及其子公司住房公积金企业与个人的缴费比例如下（按照地区分类）：

缴费人	深圳：发行人及 嘉泓永业公司	上海：上海物流公司、 外高桥物流公司	北京：发行人
单位	13%	7%	12%
个人	0	7%	12%

(3) 发行人及其下属子公司缴纳住房公积金的起始日期如下：

序号	名称	缴纳住房公积金起始日期
1	东方嘉盛有限公司	2009 年 7 月（深圳）、2008 年 11 月（北京办事处）
2	嘉泓永业公司	2009 年 7 月
3	上海物流公司	2009 年 2 月
4	外高桥物流公司	2006 年 6 月

(4) 报告期内各期发行人及其子公司需要补缴的金额

公司位于上海的子公司（上海物流公司、外高桥物流公司）、位于北京的办事处均按照法律、法规、规范性文件的规定为员工缴纳住房公积金，不存在需要补缴的情况。

2007年1月至2009年6月，公司及嘉泓永业公司参照深圳住房公积金缴纳标准，每月向深圳地区的员工发放月工资13%的住房补贴；2009年7月至今，公司及嘉泓永业公司为深圳地区的员工缴纳住房公积金。根据《深圳市社会保险暂行规定》、《深圳市社会保险暂行规定职工养老保险及住房公积金实施细则》，深圳的住房公积金制度适用于常住户口的企业固定职工和合同制职工；缴纳标准为该职工月工资的6%-13%；经咨询深圳市住房公积金的主管机关，如企业已经为员工发放同等标准的住房补贴，则可以不再缴纳住房公积金。

公司实际控制人邓阳、孙卫平承诺：如应有权部门要求或决定，发行人及其子公司需要为员工补缴住房公积金或因未为员工缴纳住房公积金而承担任何罚

款或损失，实际控制人愿在毋需发行人及其子公司支付对价的情况下及时、无条件、全额承担发行人及其子公司由此遭受的一切损失。

保荐机构核查后认为：发行人位于上海的子公司（上海物流公司、外高桥物流公司）、位于北京的办事处均按照法律、法规及规范性文件的规定为员工缴纳住房公积金，不存在需要补缴的情况；发行人及嘉泓永业公司在2007年1月至2009年6月期间参照深圳住房公积金缴纳标准向深圳地区的员工发放住房补贴，2009年7月至今为深圳地区的员工缴纳住房公积金；报告期内发行人及嘉泓永业公司未因住房公积金缴纳问题受到相关主管机关的处罚，且实际控制人承诺承担发行人及其子公司因此可能承担的任何罚款或损失，因此发行人及其子公司住房公积金执行情况不构成发行人本次发行并上市的实质障碍。

发行人律师核查后认为：发行人位于上海的子公司（上海物流公司、外高桥物流公司）、位于北京的办事处均按照法律、法规及规范性文件的规定为员工缴纳住房公积金，不存在需要补缴的情况；发行人及嘉泓永业公司在2007年1月至2009年6月期间参照深圳住房公积金缴纳标准向深圳地区的员工发放住房补贴，2009年7月至今为深圳地区的员工缴纳住房公积金；报告期内发行人及嘉泓永业公司未因住房公积金缴纳问题受到相关主管机关的处罚，且实际控制人承诺承担发行人及其子公司因此可能承担的任何罚款或损失，因此发行人及其子公司住房公积金执行情况不构成发行人本次发行并上市的实质障碍。

十、持有发行人 5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事及高管人员的重要承诺

本公司持有 5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事及高管人员的重要承诺包括：

- 1、发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺，见本节“七、（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”；
- 2、关于职工可能补缴住房公积金等方面的承诺，见本节“九、（四）发行人执行社会保障制度情况”；
- 3、避免同业竞争的承诺，见“第六节 同业竞争与关联交易”之“一、（三）避免同业竞争的有关协议和承诺”。

第五节 业务与技术

一、公司主营业务基本情况

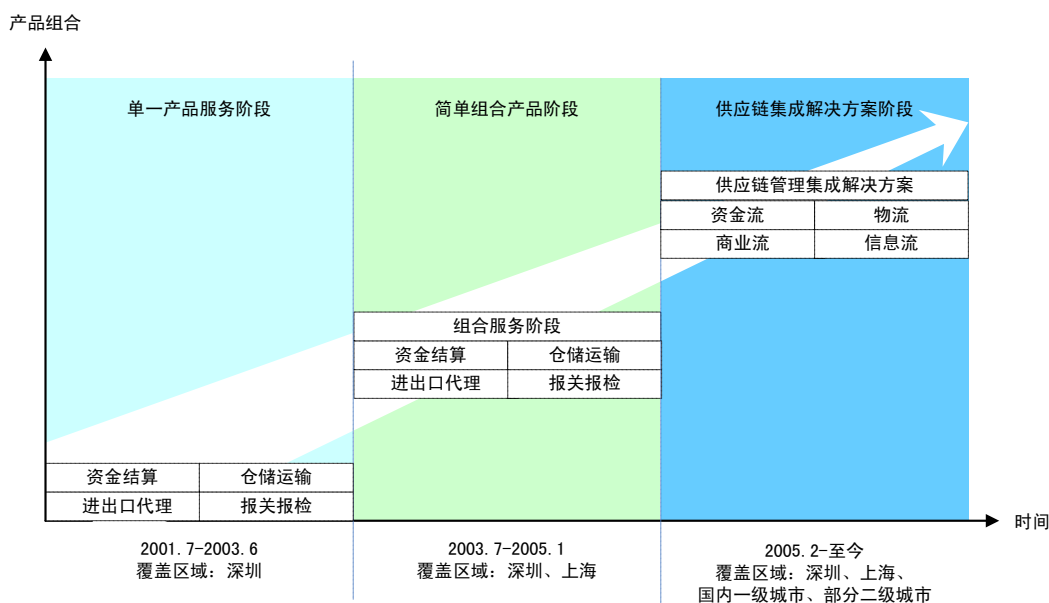
（一）公司主营业务内容

本公司是中国领先的供应链管理集成服务商之一，公司主要业务是：根据客户（企业）的经营战略，结合客户经营模式和多样而复杂的需求，为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，贯穿商流、资金流、信息流、物流各层级的整体供应链管理服务，即为不同客户设计并实施个性化的供应链管理集成解决方案。就具体服务产品而言，本公司目前较为成熟的服务产品包括成品采购执行、零部件采购执行、渠道销售执行、最终用户销售执行、国际分拨、国际采购、逆向物流、商业性再加工等。

（二）公司主营业务变化情况

公司自 2001 年 7 月成立以来，主营业务经历了一个持续裂变、逐步成熟的快速发展过程。按公司提供服务的深度、广度，以及业务覆盖区域的扩张范围，公司主营业务发展可以分为以下三个阶段：

东方嘉盛业务发展阶段示意图



随着国内供应链管理市场规模的日益扩大，自 2005 年 2 月以来，公司已发

展为一家业务范围覆盖全国主要城市的供应链管理集成服务商，业务量迅速扩大，公司发展驶入快车道。

二、供应链管理行业基本情况

（一）供应链管理行业概述

1、供应链及供应链管理的概念

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、商业流的控制，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商业流、物流、信息流和资金流进行设计、规划、控制与优化，即通过行使管理的职能，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。

2、供应链管理的产生背景

20 世纪 90 年代以来，随着科学技术不断进步和经济的不断发展、全球化信息网络和全球化市场的形成以及技术变革的加速，围绕新产品展开的市场竞争也日趋激烈，供应链管理服务应运而生，成为面向 21 世纪的新兴服务行业，以下因素对供应链管理服务的产生和发展具有重要影响：

（1）全球经济一体化、世界贸易自由化是供应链管理产生的客观环境

20 世纪 80 年代以后，全球经济一体化的程度越来越高，全球范围内的贸易壁垒逐渐减少，资本、生产要素在国家之间的自由流动日益频繁，为供应链及其管理思想的产生创造了客观环境。

（2）国际分工专业化、外包业务全球化必然需要供应链管理

在全球化的大背景下，国际分工日益向精细化、专业化、规模化发展。为取得竞争优势，跨国公司往往采取聚焦战略来强化自身核心竞争力，而将非核心的业务予以外包，外包业务在全球范围内的迅猛发展对供应链管理业务的兴起产生了积极的促进作用。国际分工对供应链管理有两方面重要影响：

第一，供应链管理本身是国际分工的产物——服务外包；

第二，因为分工，产生了对国际分工（划分为不同行业、不同领域、不同层次）中的各个参与者、各项分工进行整合和协调的需求，也就是对供应链进行管理的需求。

（3）高科技的广泛应用促进了供应链管理的产生和发展

20 世纪末，以通讯技术、互联网技术、多媒体技术为特征的第六次信息革命，将人类社会带入信息时代，促使诸如 ERP 管理系统、信息计算机辅助设计、计算机辅助制造、柔性制造系统、自动存储和拣出系统、自动条码识别系统等应用技术的广泛应用，为供应链管理的产生和发展创造了良好的软硬件条件。

（4）跨国企业对于精益管理的无止境追求创造了大量供应链管理需求

降低成本、提高效率一直以来都是跨国公司精益管理的目标，通过外包供应链管理，跨国公司可以实现：①减少运行资本，提高 ROCE（Return on Capital Employed，已动用资本回报率，是反映企业运用资本能力的指标）；②降低库存，实现 JIT（Just In Time，即准时生产方式）；③降低仓储和管理费用。跨国公司对于精益管理的无止境追求为供应链管理创造了大量的潜在需求。

（5）激烈的市场竞争为供应链管理的发展创造广阔的市场空间

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，必须与其他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，从而才能更好地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，其发展空间广阔。

3、供应链管理的演进

供应链管理源于物流管理，并在此基础上不断升华，内涵与外延均发生了质变。以 20 世纪 80 年代中期为界，物流管理经历了两个大的发展阶段，即传统物

流管理阶段及第三方物流管理阶段（供应链管理属于第三方物流管理范畴，为其高级形态）：

（1）传统物流管理阶段

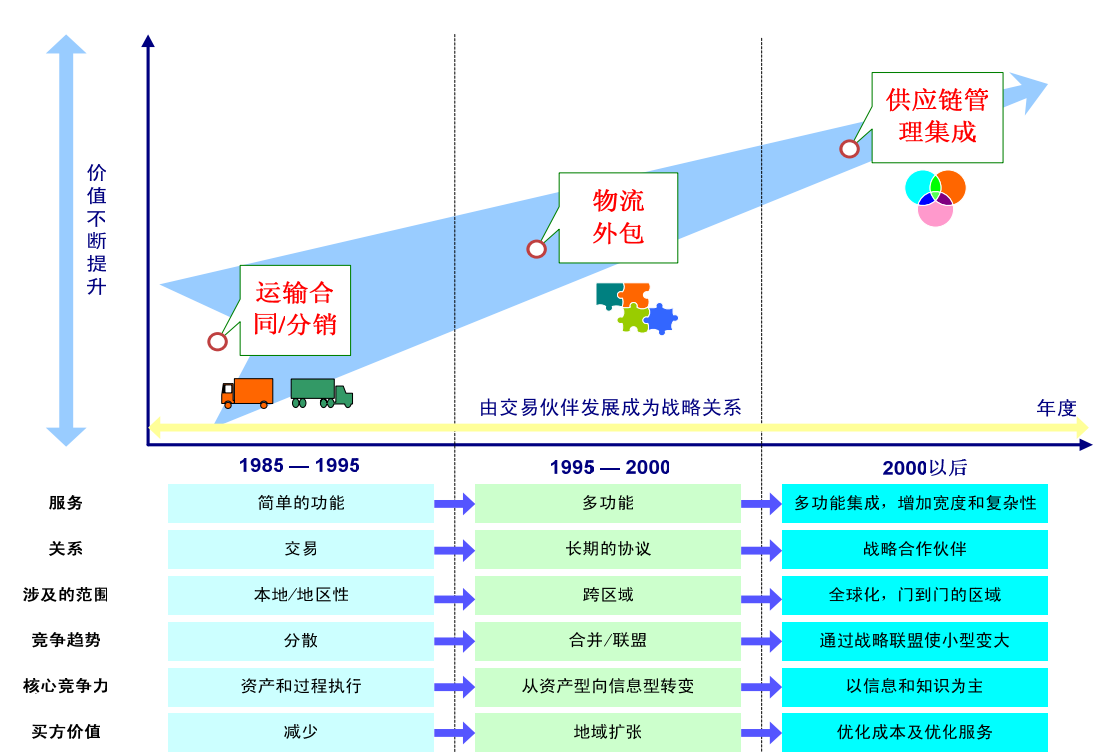
20 世纪 80 年代之前，企业普遍处于产品与价格竞争阶段，企业核心竞争力在于提高产品质量和降低产品成本，与之相适应的是一种“纵向一体化”的管理模式，即将产品的采购、生产、加工、仓储、运输、营销等各个环节都集中在一个企业内部，最大限度地控制产品质量和成本，这是一种“大而全、小而全”的经营方式。这一阶段，企业对产品流的管理还处于传统的物流管理阶段，解决的是产品如何转移与运输的问题。

（2）第三方物流管理阶段

“第三方物流”一词于 20 世纪 80 年代中后期开始在美国出现并盛行，当时主要考虑的是对物流环节各要素进行外包。从更大范围看，第三方物流不仅仅包括仓储、运输和 EDI 信息交换，也包括订货履行、自动补货、选择运输工具、包装与贴标签、产品组配、进出口代理等。

随着科技的进步、市场竞争的加剧，美国第三方物流是由过去简单的契约式物流管理向集成式供应链管理发展，其发展过程具体表现为三个子阶段：

美国第三方物流发展阶段示意图



资源来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

①运输合同/分销阶段

在此阶段，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。鉴于企业主要竞争方式的改变，许多企业开始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管理开始兴起并得到蓬勃发展。此阶段的特点是服务内容较为简单、与客户关系较松散，业务以偶发性居多，以交易为导向。

②物流外包阶段

在此阶段，美国放松了对汽车运输业的管制、大量的仓库运输服务提供商涌入市场，业务技能不断熟练，与此同时，信息技术的飞速发展、个人计算机的增长和 EDI 的推广方便了外包协议的执行。在物流领域，第三方物流的应用领域继续扩大，并不断地融入新的关系、新的手段，以改进分销渠道，满足顾客服务需求。美国出现一批在开发合同制关系和战略联盟上非常积极的提供第三方物流服务的运输公司，例如：DHL、Leaseway、Menlo、Fedex 等等。

③供应链管理集成阶段

进入 21 世纪后，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。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管理得到迅速兴起。一批跨国公司如惠普、沃尔玛、IBM、戴尔、拜尔等纷纷引入供应链管理理念，从重视生产和市场发展重视物流和供应链，并广泛采用供应链管理外包模式。在此阶段，供应链管理集成服务，作为一种崭新的商业模式，源于物流行业，并以物流为起点，整合商流、资金流、信息流、物流，改变价值链上的竞争格局和跨国企业的生存方式，逐步演绎成为与世界 500 强企业同步成长的高端服务行业。

国际供应链集成管理理论与思想日臻成熟，伴随全球化的步伐的加快，本世纪初，供应链集成管理各种理论与思想已进入中国，并与快速发展的中国经济逐渐融合，催生了具有中国特色的供应链管理行业。

4、第三方物流与供应链管理业务的关系

供应链管理涵盖于第三方物流，是第三方物流行业发展的高级阶段。下表显示了第三方物流与供应链管理之间的关系：

第三方物流与供应链管理对应关系表

类型	阶段		典型代表企业
第三方物流	综合	全球供应链管理	DHL、CEVA、Schenker
		区域供应链管理	怡亚通、东方嘉盛
	简单	单项式、逐项服务 (小范围)	新宁物流
基础物流 (传统物流)	海运、陆运、空运、国际多式联运		中远航运、中海发展

当基础物流发展到一定阶段，出现了一批具有整合基础物流服务能力的新服务型企业，早期从事简单的外包物流服务（如外包单项或逐项的运输、仓储等），随着外包业务内容的日益丰富（如外包商流、物流、信息流和资金流服务等），逐步演变为综合性外包服务商，即供应链管理服务提供商。供应链管理服务提供商因其服务区域差别又分为区域性和全球性的供应链管理服务商。

在中国，以怡亚通和东方嘉盛为代表的我国供应链管理集成服务商，并未完全按照国外第三方物流行业的递进式的演进方式发展，而是直接跨入第三方物流的高级阶段，实现了跨越式发展并形成自身的特色。

（二）行业主管部门与监管体制

1、行业主管部门

目前，我国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。根据上述意见，目前国家已取消了针对物流行业的行政性审批，因此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。

2、行业监管法规和政策

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》、《城市公共交通安全管理条例》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。

国务院八个部委发布了《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。

2006 年-2008 年，深圳、北京、天津、上海、广州、山东等地政府极为重视本地区物流产业发展，并已开始着手研究和制定地区物流发展的规划和有关促进政策。其中，深圳市已明确将物流产业作为支持深圳市二十一世纪经济发展的三大支柱产业之一，并初步制定了物流产业发展的策略；北京市就物流产业发展所需要的物流设施系统进行了比较全面的研究和规划；天津市也根据其城市功能定位和物流经济发展的需要正在积极研究制定天津现代物流发展纲要。

2009 年 2 月 25 日，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，审议并原则通过物流业调整振兴规划。至此，物流行业正式列入十大产业振兴规划的名单之中。

（三）国际市场概述

在国际上，供应链管理行业是第三方物流行业发展的高级阶段，目前尚不是以独立行业形式存在，因此国外并无专门的供应链管理行业分类，供应链管理从学术分类上仍属于第三方物流行业。但国外第三方物流行业的管理思想、发展途径、盈利模式、未来发展趋势，是中国供应链管理企业普遍学习、借鉴的对象，对我国供应链管理行业的产生、发展、未来产业升级均有重要影响。因此，下文

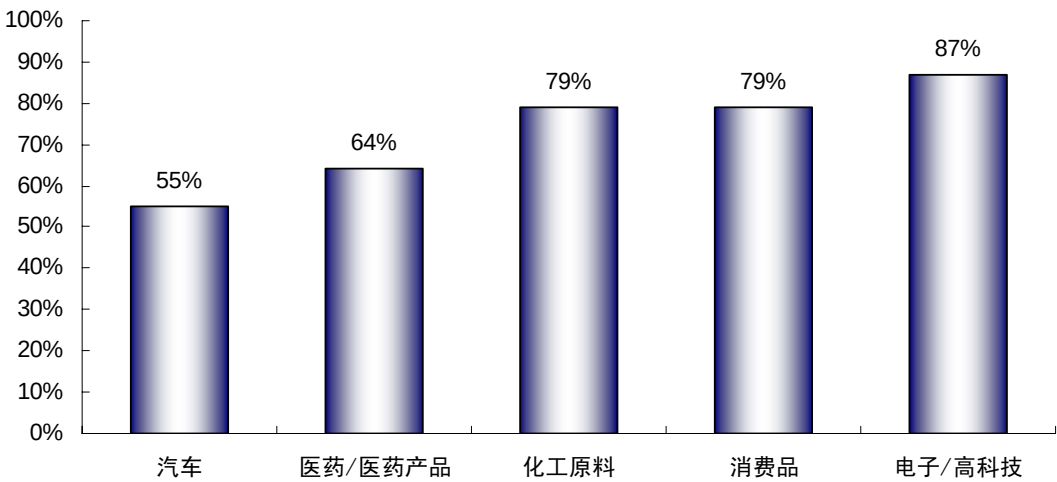
对国际市场第三方物流行业进行分析。

1、国际市场第三方物流行业发展状况

第三方物流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，全球物流业年均增长 7%以上，高于同期 GDP 增幅。近几年，物流业务量仍保持 4%左右的增长，2007 年，第三方物流市场规模达 6.3 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。从发展区域看，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。

以成熟的美国市场为例，第三方物流市场非常发达，竞争激烈，市场集中度较高。在美国，第三方物流已被越来越多的行业所采用，其中电子、消费品、化工原料等行业使用第三方物流的比例非常高。目前，美国公司使用第三方物流比例最高的前五个行业及其各自使用比例如下表所示：

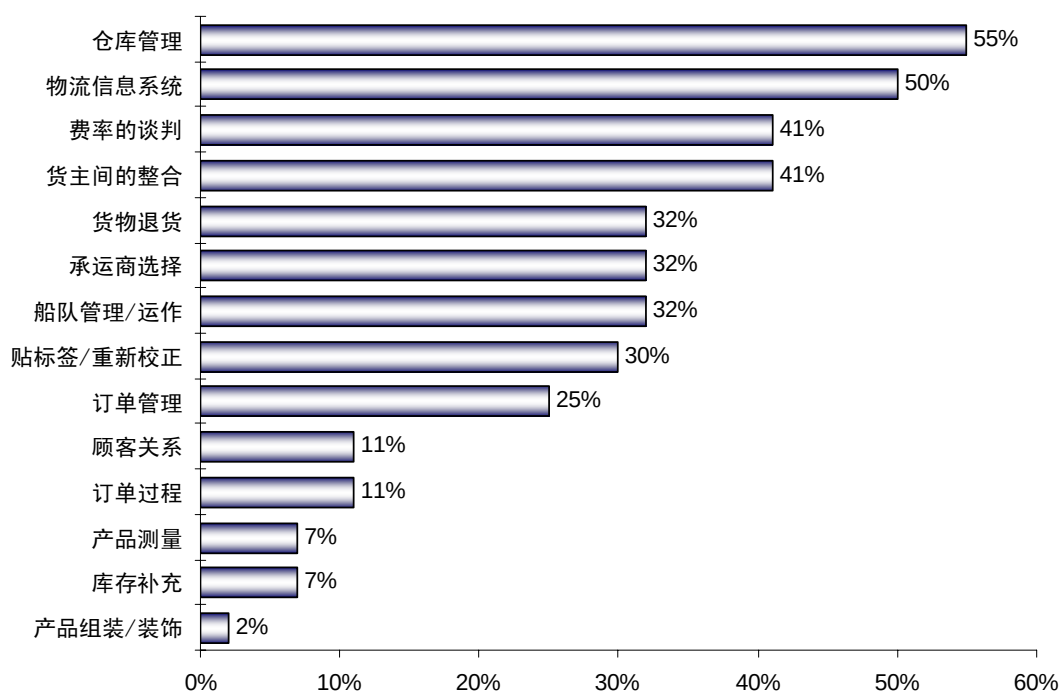
美国公司使用第三方物流比重最高的前五个行业



资源来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

就服务内容而言，目前，美国公司使用第三方物流外包最常用的项目是仓库管理、物流信息系统、费率的谈判、货主间的整合等十几项，具体如下图所示：

美国公司使用第三方物流最常用的项目



资料来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

2、国际市场竞争格局

国际市场上，第三方物流企业往往在不同行业中体现出差异化竞争优势。例如，在美国，Exel 在食品和零售业占据领先地位，而 Menlo 则在电子/高科技领域拔得头筹，Ryder 则在公用事业和耐用消费品领域有不俗表现。在亚洲，UFreight 在汽车、电讯、零售、办公室用品等领域均占重要地位，是亚洲地区领先的第三方物流企业，MSAS 则是其在电讯、零售、办公用品领域强劲的竞争对手。在欧洲，Exel、Frans Maas、T&B 位列前三位。在南美洲，DDF、Cotia、Ryder 分列前三位。在欧洲和南美洲市场，第三方物流主要集中在汽车、零售、办公室用品三个领域。

第三方物流国际市场竞争格局

地区	汽车	电讯	公用事业	消费品				
				耐用品	零售	食品	办公室	电子/高科技
美国	- Ryder - Schneider - CTI - Penske	- Cellstar - Brightpoint - GTE Supply - North Supply	Ryder	Ryder	- Exel - Menlo	Exel	- Caliber - Menlo	Menlo
亚洲	UFreight	- MSAS - UFreight			- ACS - MSAS - UFreight		- UFreight - MSAS - ACS	
欧洲	- Frans Maas - Exel				- Exel - T&B - Danzas		- Frans Maas - Exel	
南美	- Ryder - Cotia - DDF				- Cotia - DDF		DDF	

资料来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

注: Exel 目前已被 DHL 收购

上表显示，在全球范围内，美国市场的第三方物流行业最为发达，覆盖领域最广，渗透率最高。而亚洲、欧洲、南美市场的第三方物流市场正在培育之中，发展空间广阔。

从竞争者角度来看，因历史原因和业务起源不同，排名靠前的竞争对手在提供服务对象上均有一定的偏向性，行业内领先企业一般首先专注于在某一特定行业内提供第三方物流服务，在做大做强后开始向其他行业拓展，这种现象全球各大市场均有共性。

2008 年全球主要第三方物流企业营业收入排名

单位：百万美元

排名	简称	全称	营业收入	国家
1	UPS	UPS Supply Chain Solutions	9,055	美国
2	CHRW	C.H. Robinson Worldwide, Inc.	8,579	美国
3	EIW	Expeditors Int'l of Washington, Inc.	5,634	美国
4	DHL (Exel)	DHL & Exel Logistics (The Americas)	4,800	美国
5	UTI	UTi Worldwide Inc.	4,544	美国
6	Kuehne	Kuehne + Nagel, Inc.	3,939	瑞士
7	CLS	Caterpillar Logistics Services, Inc.	3,465	美国
8	Schenker	DB Schenker	3,184	德国
9	Penske	Penske Logistics	2,980	美国
10	CEVA	CEVA Logistics (The Americas)	2,805	美国

资料来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

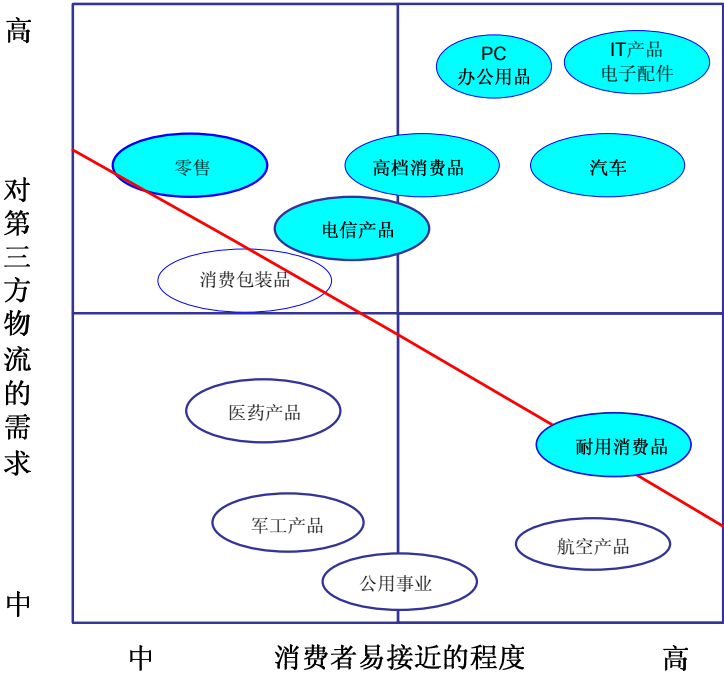
3、国际市场第三方物流未来发展趋势

进入 21 世纪，第三方物流行业出现一些新的变化：

(1) 需要第三方物流服务的行业越来越多

当生产企业对外包的依赖程度越来越高，且消费者对产品的接近程度越来越近时，对第三方物流的需求就由潜在需求转换为现实需求。如下表所示，IT 产品、办公用品、高档消费品、汽车产品等行业的第三方物流已经非常盛行，而零售品、电信产品、耐用消费品也逐步进入培育期，为第三方物流行业提供新的发展空间。

第三方物流行业潜在市场演进示意图

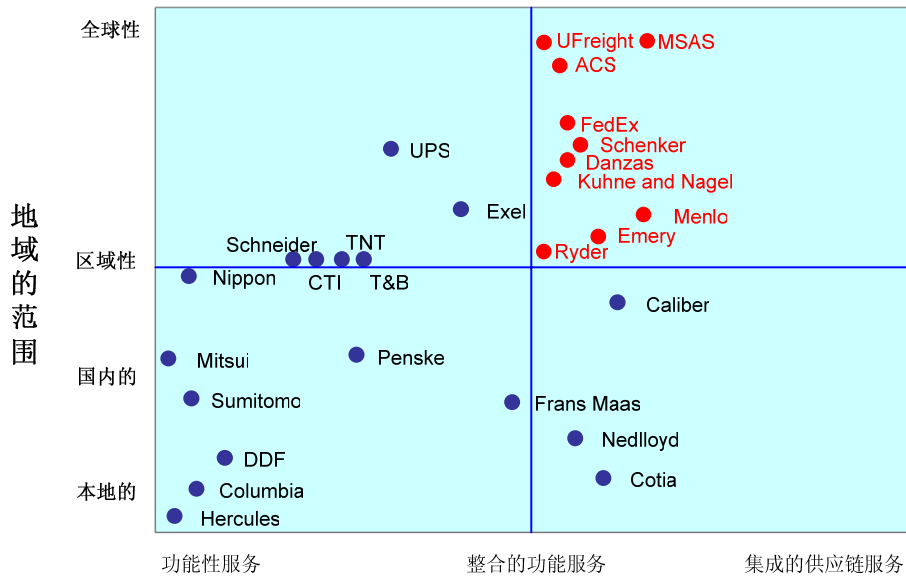


资料来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

(2) 第三方物流服务提供商的定位逐渐分化

第三方物流服务提供商因服务的地域范围、提供的业务功能不同，企业往往选择不同的发展战略。进入 21 世纪，经过近十年的快速发展，全球的第三方物流服务提供商也发生了明显的分化，一部分跨国企业如 UFreight、FedEx、Menlo 等已全方位发展，成为跨区域的供应链管理集成服务提供商；而另一部分企业则纵向发展，成为区域性供应链管理集成服务商，或者横向发展，成为全球性物流服务提供商。

全球主要第三方物流服务商市场定位分化示意图



服务的范围

资料来源：根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的信息整理

(3) 第三方物流潜在市场容量巨大

以美国为例，根据 Armstrong & Associates, Inc. 提供的研究报告，美国第三方物流市场的市场容量巨大，预计到 2010 年，第三方物流市场容量可达 1,250 亿美元。

美国第三方物流市场容量

单位：十亿美元



数据来源：Armstrong & Associates, Inc.

2008 年全球物流成本及第三方物流收入统计表

单位：十亿美元

地区	国家	GDP 总值	物流总成本	占 GDP 比重 (%)	第三方物流总收入
北美	加拿大	1,413.00	146.80	10.40	12.30
	墨西哥	899.30	135.00	15.00	8.80
	美国	13,645.10	1,351.40	9.90	127.00
	小计	15,957.40	1,633.20	10.20%	148.10
欧洲	法国	2,532.60	240.70	9.50	24.40
	德国	3,294.80	265.10	8.00	26.90
	意大利	2,055.60	217.70	10.60	22.90
	西班牙	1,430.60	195.10	13.60	18.50
	英国	2,775.30	278.10	10.00	27.90
	其他	5,050.10	511.10	10.10	50.70
	小计	17,139.00	1,707.80	10.00%	171.30
亚太	中国	3,541.40	743.50	21.00	52.20
	印度	1,147.80	199.10	17.30	11.30
	日本	5,092.80	445.20	8.70	39.20
	其他	2,005.30	215.20	10.70	15.20
	小计	11,787.30	1,603.00	13.60%	117.90
拉美	巴西	1,336.30	199.00	14.90	12.70
	委内瑞拉	238.10	28.30	11.90	1.60
	阿根廷	260.80	32.90	12.60	1.90
	小计	1,835.20	260.20	14.20%	16.20
其他		7,941.70	1,270.50	16.00%	47.60
合计		54,660.60	6,474.70	11.80%	501.10

数据来源：Armstrong & Associates, Inc.

上表显示，2008 年，中国物流总成本高达 7,435 亿美元，占 GDP 的 21%，第三方物流企业承担的物流服务（包含供应链管理服务）达到 522 亿美元。

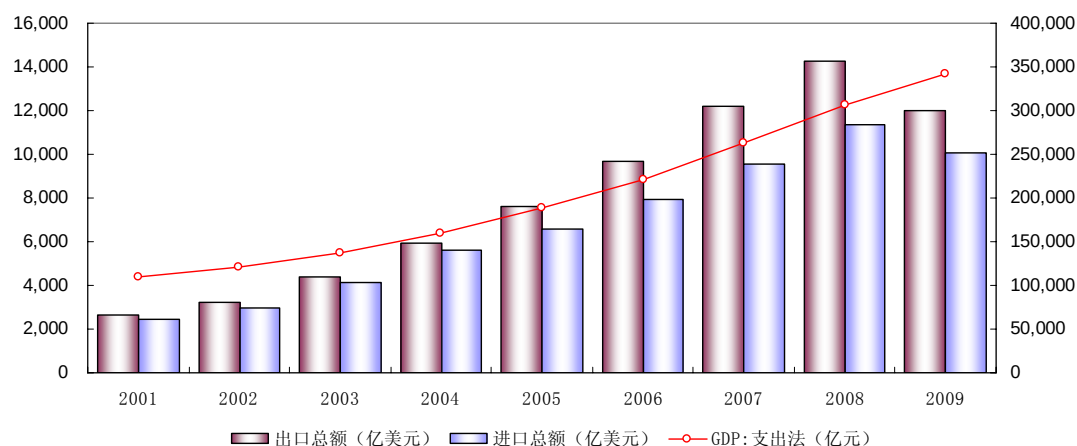
（四）国内市场概述

1、国内市场发展概况

（1）中国现代物流及供应链管理服务市场巨大

供应链管理在中国从属于“现代物流”范畴。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。加入 WTO 以后，中国国际贸易额的成倍增长，2001-2009 年中国商品进口年复合增长率为 19.4%，商品出口年复合增长率为 20.7%，这为物流及供应链管理服务提供了广泛的业务基础。

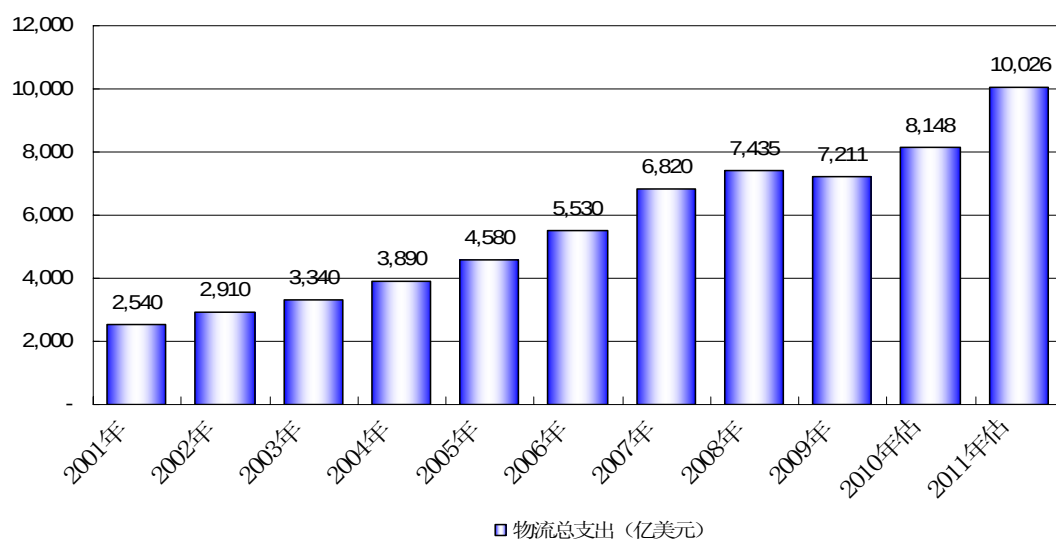
我国 GDP 及国际贸易增长示意图



数据来源: Wind

2008 年, 中国与物流及供应链相关的总支出约 7, 435 亿美元, 物流及供应链成本占 GDP 的比重约为 21%, 市场潜力很大, 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%。推动中国现代物流及供应链管理外包发展的主要因素, 首先是跨国企业正将更多的业务转向中国, 并通过外包其广泛的物流功能来降低供应链成本; 其次是中国公司为降低成本和增强核心竞争力也增加了对物流及供应链管理外包的需求; 再次是政府的激励措施也刺激了中国现代物流及供应链管理外包市场的迅速发展。

中国物流及供应链总支出趋势



数据来源: 深圳市物流和供应链管理协会

预计 2011 年, 中国物流及供应链管理市场价值将达到 10, 026 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服务商还存在所提供的服务功能单一、增值服务薄弱的问题。大多数物流及供应链外包服务商提供的是基础性服务，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结算服务等只占较小的比例。增值服务也主要是货物拆拼箱，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，测试和修理等，附加值也不高。

目前，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，发展水平参差不齐，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。

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

2、我国供应链管理企业的发展路径和盈利模式

供应链管理诞生于经济日益全球化、服务外包的大背景下，在欧美等地的发达国家往往与物流行业密不可分，供应链管理服务均由第三方物流企业提供，因而并没有特定称呼的供应链管理企业。在中国，供应链管理行业的发展越来越趋于独立，表现出更多自身特色，专业的供应链管理企业不断出现，其原因有以下三点：

（1）中国正在从单一的“世界工厂”向“世界工厂”和“消费型社会”一体化逐渐转变。

进入 21 世纪以来，中国一直是 IT 产品代工生产大国，但最近几年，随着人民生活水平日益提高，消费升级不断加速，我国笔记本电脑等电子产品人均持有量迅速增长。目前，我国已是仅次于美国的世界第二大个人笔记本电脑市场，沿海发达地区的出口加工区和保税区内的代工企业与周边潜力巨大的消费市场毗邻，一墙之隔却涉及复杂的商流、资金流、信息流、物流管理，对跨国企业原有的供应链管理模式提出了挑战。这一转变和机遇，催生了为 IT 行业服务的具有中国特色的供应链管理企业——怡亚通和东方嘉盛。

（2）中国国际贸易发展迅速，国际贸易依存度不断上升，与之一起成长的

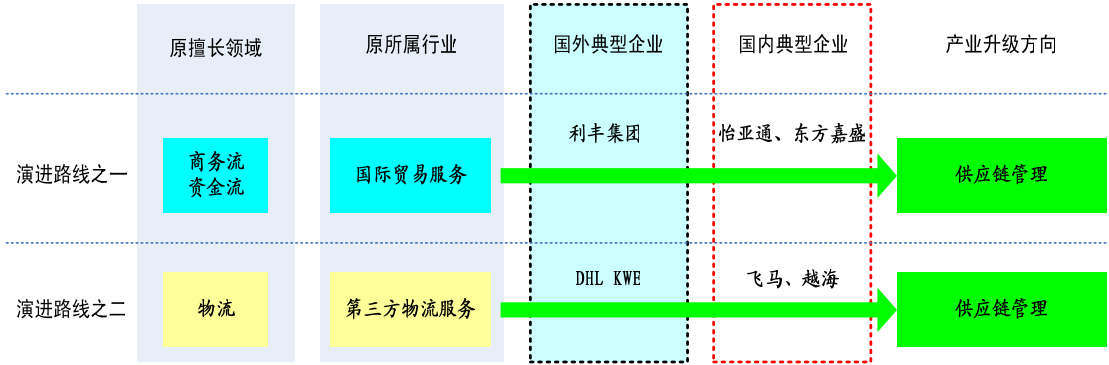
国际贸易服务商较纯粹的物流服务商更具有国际视野。

2008 年，我国国际贸易额已居世界第三位，对外贸易依存度不断上升，国际贸易行业培育了一批熟悉国际贸易规则、熟悉进出口流程、精通国际结算的企业家，这批企业家对供应链管理行业的发展趋势具有较强的前瞻性，在向供应链管理企业转型方面，较纯粹的物流服务商更加迅速，也更容易取得先发优势。

（3）中国现阶段国情、外汇管制政策、资本市场发展水平为本土供应链管理企业快速发展创造了机会。

我国目前仍处于向市场经济全面转型的过渡期间，与物流管理、海关事务、商检、保税区建设、外汇管理、资本市场发展等方面相关的政策、法规较多，习惯于完全市场化的国外第三方物流企业短期内尚不能适应，若要全面掌握并付诸于实践则需要一段较长的时间，这就为本土供应链管理企业创造了极佳的机会，一批熟悉中国国情、精通各类政策法规的本土供应链管理企业则利用了国际竞争对手暂时缺席的机会，快速嵌入世界 500 强企业在中国的供应链管理业务，并直接跨入供应链管理这一第三方物流的高级发展阶段，实现了跨越式发展。

我国供应链企业发展路径示意图



不同的发展路径，决定企业在供应链管理领域介入的深度和广度也有所差别，通过第一种演进路线的企业，由于不保留基础物流资产，因而一般转型为比较彻底的供应链管理企业；通过第二种演进路线的企业，由于基础物流资产所占比重较大，在转型为供应链管理企业时，一般仍保留浓厚的传统物流企业色彩。同时，在转型和产业升级的过程中，由于企业发展阶段不同，企业采取的盈利模式也存在差别，具体如下表：

我国两种不同类型的供应链管理企业对照表

演进路线	业务特征	盈利模式	类别企业结构	代表企业
演进路线一	1、以供应链集成解决方案获取外包服务； 2、深入渗透客户价值链，在商流、资金流、信息流、物流实施全程一体化服务； 3、服务全过程一般不拥有货物所属权。	提供集成的组合服务和一揽子解决方案，一般以业务量为基数按比例收取费用	由本土比较成熟的贸易服务企业转型为供应链管理企业构成	怡亚通 东方嘉盛 九立商贸
演进路线二	1、以物流整体解决方案获取外包服务； 2、物流服务为主，不提供或小部分提供订单管理、资金结算服务； 3、服务全过程一般不拥有货物所属权。	一般提供单项服务或递进式组合服务，以提供服务计价逐项收取费用，部分提供组合服务的也可按业务量收取费用	由跨国和本土第三方物流企业构成	DHL-EXEL KWE 飞马国际 越海

尽管发展时间不长，经过不断的实践摸索，以怡亚通和东方嘉盛为代表的供应链管理集成服务供应商已初步确定了供应链管理行业主流的盈利模式，即“不以物流设施设备等固定资产投入和运营实现盈利，而是以提供供应链管理解决方案，以专业人才和信息系统作为服务支撑，通过整合基础物流资源，并以业务量为基数按比例收费的盈利模式”。

3、进入本行业的主要障碍

（1）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 强企业等著名公司，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，高效的信息管理系统，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。

（2）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。我国目前缺乏有效的供应链管理人才培养体系，这更使得具有专业素质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，由于供应链管理涉及到区域产业链的整合，地域差异性非常突出，因而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方案的人才也十分稀少，进入供应链管理服务市场的人才障碍十分明显。

（3）管理障碍

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，是一门管理商流、资金流、信息流、物流的艺术，需要企业领导人对供应链管理行业有深刻的理解，以及敏锐的洞察力，并具备与世界 500 强企业基本匹配的管理意识，才能实现业务流程与信息系统上与客户无缝隙对接，并将自身业务完整嵌入客户的供应链管理流程，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，进入该行业的管理门槛较高。

4、市场供求状况及变动原因

供应链管理是本世纪初才兴起的新兴服务行业，随着国际外包业务的不断扩大以及国际分工的不断深化，我国承接国际外包业务的能力也日益扩大，供应链管理在国内方兴未艾，市场供不应求，具体表现为：

（1）我国 2009 年进口额已超过 10,056 亿美元，其中，前 12 名供应链管理企业提供服务的进口货值累计不足 1.1%，理论上，所有进口业务量均可通过供应链管理来予以实现，因此，市场空间巨大。

（2）目前我国供应链管理业务除对 IT 行业渗透程度较高以外，其他行业均是起步阶段，渗透度极低，随着各行业对供应链管理服务的接受程度越来越高，对供应链管理的需求将越来越殷切。

（3）高端的供应链管理业务呈供不应求局面，一方面，我国能提供高附加值的供应链管理服务的企业为数不多，能对物流、商流、信息流、资金流进行全方位管理的供应链管理企业主要为东方嘉盛和怡亚通两家；另一方面，即使是东方嘉盛和怡亚通，其产能扩充也都受软硬件建设两方面的瓶颈制约，硬件建设如供应链运营平台建设，软件建设如管理信息系统升级，都会影响其提供供应链管理服务的规模和深度。因此，供应链管理服务，特别是高附加值的供应链管理服务的供给，在一定时期内不能满足市场需求，市场供不应求的局面将一直存在。

5、行业利润水平的变动趋势及变动原因

供应链管理是第三方物流的高级形式，行业毛利率水平一般保持在 30%-70% 之间，行业内企业的利润水平主要取决于以下因素：

（1）整合能力

供应链管理企业需要拥有跨领域、跨区域、跨行业的整合能力，要求经营者能够调动尽可能的资源为其所用，因此，整合能力和调动资源的能力越强，盈利能力越强。

（2）服务质量

服务质量是保证客户满意度和忠诚度的根本，供应链管理的精髓在于能让自身提供的服务嵌入客户的供应链环节中，因此，服务质量直接关系到供应链管理企业经营效益的高低。

（3）客户类型

供应链管理企业所面对的客户质地越好，其管理水平越高，能够支付的服务费率也越高，有利于提高利润水平。同时，客户要求也越高，有利于不断提升供应链管理企业自身的经营水平。

（五）影响行业发展的有利因素和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）国家产业政策支持

《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”提出，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”提出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”提出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 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》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 3 月 28 日国务院发布的《关于加快发展服务业的若干意见》指出，“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”，“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。”

2009年9月9日，中国人民银行、商务部、中国银监会、中国证监会、中国保监会、国家外汇管理局联合发布《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》，表示为鼓励服务外包产业发展，管理层将从银行、保险、外汇管理等多渠道予以政策支持，同时特别提出要加大对服务外包企业的上市辅导力度，支持符合条件的服务外包企业境内外上市。

（2）地方政府产业政策支持

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》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。”

（3）企业竞争与发展的需要

在全球化浪潮中，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其核心能力。第二，事实证明，企业单靠自己的力量降低供应链费用和提高供应链效率存在很大的困难。尽管从上世纪 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。因此，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。企业物流运作模式实现升级转型的行业，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延伸。

（4）现代信息技术的发展

20 世纪 90 年代以来，网络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，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、订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，使物流企业与其他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，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管理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的产生和发展,这也是当前制约中国物流及供应链管理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。我国目前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,效率降低。

(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。企业对相关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、系统的物流及供应链管理人才培育机制。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。

（六）供应链管理行业特点

1、行业技术水平

供应链管理在我国是 21 世纪初才兴起的高端服务行业，是外包业务日益盛行和社会分工不断深化的产物，IT 产业是供应链管理行业产生的最初源泉，至今仍是其最主要的服务对象之一。因此，从服务对象的角度，供应链管理从诞生伊始即与高科技行业结缘，行业整体技术水平较高。

从技术软件应用的角度，供应链管理企业为了取得竞争优势，必须提供更高的服务质量、更快的客户响应速度，基于此目标，供应链管理企业一般都必须配备强大的 IT 支持网络，并辅助高效的 ERP 管理系统，配备专门的仓储、运输管理系统、信息交换系统（EDI）等，才能在竞争中立于不败之地。因此，供应链管理行业是管理软件应用程度较高的行业之一。

从人才知识结构方面，供应链管理企业必需配备精通国际贸易规则、国际运输、国际金融、报关、商检、生产管理、供应链管理等专业知识，并熟悉目标市场行业（如 IT 行业、洋酒类高档消费品行业等）运行规则，具有市场洞察力和专业判断能力，拥有较强资源整合能力、方案设计能力的跨领域复合型国际化人才。因此，供应链管理行业是知识高度密集的行业之一。

2、行业特有经营模式

供应链管理行业是典型的轻资产、高技术含量的现代服务产业，供应链管理企业通过对不同行业运行模式的深入研究，利用综合专业能力和自身的整合能力，为客户度身定制集成解决方案，将单一、分散的报关、运输、仓储、贸易、结算服务等组合为供应链管理服务产品，实现商流、资金流、信息流、物流“四流”合一，在为客户节约成本，提升价值的同时，实现自身的价值增值。

供应链管理行业特有的经营模式要求供应链管理企业必须拥有以下能力：

（1）跨领域、跨区域、跨行业的专业能力

①跨领域能力：即纵向贯穿经营活动的商流、资金流、信息流、物流多个层次，具备在每个单一层次都能提供解决方案的专业能力。

②跨区域能力：即横向跨越区域乃至不同的国度、不同制度和不同法律框架，具备在不同区域扫除障碍并执行既定方案的专业能力。

③跨行业能力：即深刻掌握不同行业、同行业不同客户、不同类型商业模式，

并具备针对客户个性化需求度身定做解决方案的能力。

（2）整合与运营能力

供应链管理服务与普通物流服务不同，供应链管理企业只对供应链上的关键节点进行投资，不依赖大规模固定资产投资谋求产出，而是强调整合各层级现有资源，在供应链管理解决方案的指导下为客户提供全方位服务，这就要求从业企业具备较强的整合与管理能力。

（3）信息系统支持能力

供应链管理集成服务具有大范围、跨领域、多层次立体全方位整合的特点。信息传递也会表现出多边、交叉、同步等特性，信息流是供应链管理中的关键要素。具备一套技术架构先进、功能层次分明、高效协同的信息系统是供应链服务实施的必有保障。

3、周期性

供应链管理行业发展状况与宏观经济密切相关，与反映宏观经济的指标如GDP、进出口贸易额、消费者信心指数等有一定相关性，因此，具有一定的经济周期性。

4、区域性

供应链管理行业产生于经济发达地区，表现出一定的区域性。不同的区域因为经济发展水平、法律、制度、地理环境不同，会对供应链管理行业产生操作层面的影响，即可能影响执行效率，但不会形成根本影响，例如，沿海经济发达地区的供应链管理执行效率要高于内地。

5、季节性

供应链管理行业无明显季节性特征。

（七）供应链管理行业与上下游行业之间的关联性及其相互影响

1、上游行业

供应链管理行业的上游行业为其提供基础服务支持的运输业、仓储业、报关行业等，其中，运输业和仓储业是基础，二者与供应链管理行业的关联性较大，运输成本和仓储成本的高低对供应链管理企业的经营成本影响较大。

上游行业的特点是进入门槛较低，竞争激烈，在价值链的博弈过程中，处于弱势地位，因而议价能力不强，从而给供应链管理行业创造了较高的利润空间。

2、下游行业

供应链管理源自于管理学中的外包理念，因此，供应链管理的下游行业是指将供应链管理等非核心业务予以外包的行业。具体而言，供应链管理的下游行业包括 IT、高档消费品、医疗设备、汽车零部件、机械设备、纺织服装等广泛应用外包服务的行业。

3、供应链管理行业与上下游行业之间的关系及相互影响

供应链管理行业与上下游行业具有非常强的关联性，且具有相互渗透的特征。一方面，供应链管理企业需要聚集上游行业提供的物流和仓储资源，通过有效整合和管理，使之有效地支撑整体供应链解决方案的实施。另一方面，供应链管理企业需要根据下游客户的经营战略和个性化需求，提供高效的供应链管理整体解决方案，通过对商流、资金流、信息流、物流的统一运作管理，实现整个供应链的价值创造。

从行业特性来看，供应链管理行业的上游行业是劳动密集型和低附加值行业，下游行业则是高度技术密集型或具有高额垄断利润的行业，而供应链管理行业通过高效的管理能力和较强的执行能力，有效链接上下游行业，属于知识密集型和高附加值行业。

三、行业竞争情况

（一）本公司的市场份额

我国供应链管理行业发展较晚，深圳是目前我国供应链管理最为发达的地区之一，全国 80%以上的供应链管理企业总部位于深圳。根据海关统计数据，2008-2009 年，深圳地区有 11 家规模较大的供应链管理企业，这些公司在全国范围内报关的进口数据如下：

深圳供应链管理企业排名（2008-2009 年）

单位：亿美元

供应链管理企业名称	2009 年			2008 年		
	排名	进口额	占全国比重	排名	进口额	占全国比重
深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司	1	21.17	0.2105%	2	17.79	0.1570%
深圳市怡亚通供应链股份有限公司	2	17.65	0.1755%	1	17.89	0.1579%
深圳市九立商贸有限公司	3	11.67	0.1161%	3	9.75	0.0861%

深圳市华富洋进出口有限公司	4	7.51	0.0747%	4	5.98	0.0527%
深圳市越海全球物流有限公司	5	6.93	0.0689%	5	5.61	0.0495%
深圳市富森进出口有限公司	6	6.39	0.0635%	6	3.93	0.0347%
深圳市朗华供应链服务有限公司	7	5.94	0.0307%	7	2.39	0.0211%
深圳市商贸通供应链管理有限公司	8	3.09	0.0280%	8	2.19	0.0193%
深圳市年富实业发展有限公司	9	2.82	0.0197%	9	2.14	0.0189%
深圳市普路通供应链管理有限公司	10	1.98	0.0060%	10	1.75	0.0155%
深圳市华成峰实业有限公司	11	0.60	0.0060%	11	0.71	0.0062%
其他企业合计	-	9,958.60	99.0314%	-	11,260.77	99.3811%
2009 年全国进口总额	-	10,056.00	100.00%	-	11,330.90	100.00%

数据来源：深圳市物流和供应链管理协会

以 2008 年、2009 年全国进口总额 11,330.90 亿美元、10,056.00 亿美元为基数，东方嘉盛两年分别位居供应链管理行业第二名、第一名，以此为口径计算的市场份额分别约为 0.1570%、0.2105%，2009 年较 2008 年有较大幅度提高；怡亚通两年分别位居行业第一名、第二名，市场份额分别约为 0.1579%、0.1755%。

若以 2008 年、2009 年进口税额为口径计算，东方嘉盛连续两年位居供应链管理行业第一名，累计缴纳各项进口税金（含关税、增值税、消费税）分别为 23.90 亿元、28.51 亿元，位居第二名的怡亚通 2008 年、2009 年数据分别为 21.49 亿元、21.27 亿元。

在海关统计中，由东方嘉盛代理的进口业务中涉及的进口环节税（含关税、消费税、增值税）均统计在东方嘉盛所名下。

从理论上讲，所有进口业务都可能成为供应链管理企业的服务对象，目前，供应链管理企业所占份额仍极低，表明供应链管理企业渗透程度还不高，未来发展空间较大。

（二）本公司的主要竞争对手

1、进入中国的国际竞争对手

从全球范围看，供应链管理行业源自第三方物流行业。目前，国际知名的第三方物流企业纷纷涌入中国参与供应链管理业务的竞争，这些企业具有资本、团队、管理、品牌、技术优势，通过不断的跨国并购、合资逐步增强了企业竞争力。下表是最近几年跨国第三方物流企业通过并购方式进入他国市场的部分案例。

国际第三方物流企业跨境并购、合资进入中国案例

收购方		被收购方/合资方
美国	DHL	中外运速递公司
荷兰	TNT	华宇
美国	FedEx	大田物流
美国	YRC	佳吉
美国	Menlo	熙可

资料来源：根据公共信息整理

跨国第三方物流企业目前主要侧重于提供面向公众（或消费者）的第三方物流服务，并逐步扩大向企业级客户提供服务的范围。目前，本公司主要跨国潜在竞争对手的经营特色如下表所述：

国际第三方物流企业在中国境内经营特色

竞争对手	竞争程度	经营特色
DHL-Exel		1、强大的国际化网络； 2、专业的管理团队； 3、优势客户资源多； 4、品牌知名度高； 5、信息系统强。
KWE		1、强大的国际化网络； 2、专业的管理团队； 3、优势客户资源多； 4、成本低。

注：图中圆圈中的阴影面积表示竞争程度，阴影面积越大，竞争程度越高。

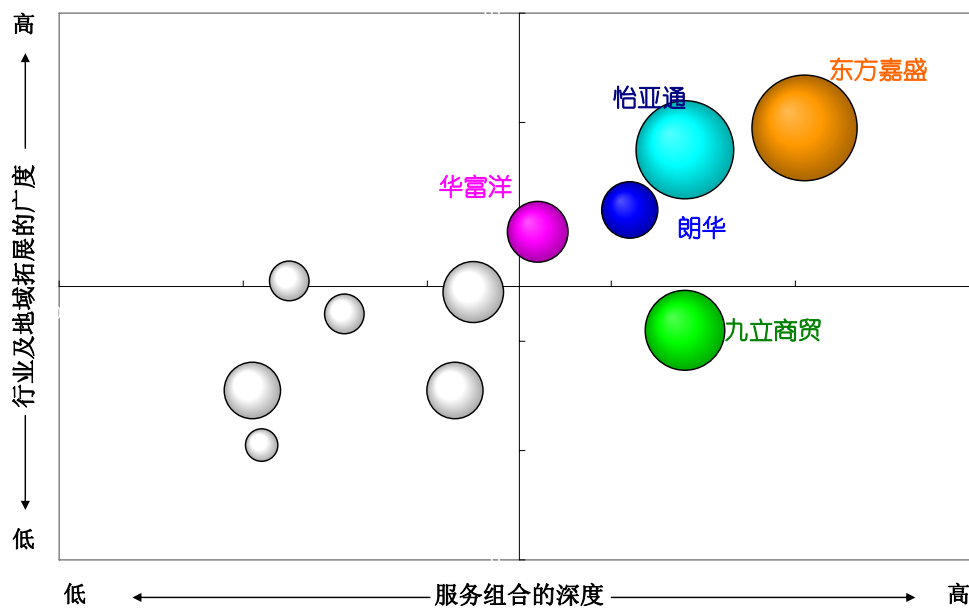
现阶段，跨国第三方物流企业在参与国内供应链管理服务竞标时，因其所能提供的组合服务内容不一定完整，因而，往往需要选择一个或两个国内合作伙伴协作，因此，跨国第三方物流企业现阶段与本土供应链管理企业之间是既竞争又合作的关系。例如，本公司在提供零部件采购执行服务产品中，与 DHL 保持良好的合作关系，双方优势互补，强强联手，为客户提供了满意的服务产品。

从竞争的角度看，与本公司相对独立、完整的供应链服务组合相比，跨国第三方物流企业的竞争优势并不明显，跨国竞争对手适应中国国情、全面提升竞争力仍需一段较长的整合时间。因此，跨国第三方物流企业目前尚未对本公司构成直接的竞争压力，但跨国第三方物流企业是本土供应链管理企业未来潜在的竞争对手。

2、本土竞争对手

我国供应链管理行业目前正处于发展的萌芽期，因发展路径不同和历史上的原因，目前各企业在不同的细分市场上逐步形成了具有自身特色的竞争优势。例如，本公司在 IT 电子、洋酒类高档消费品、零售等行业拥有竞争优势。根据供应链管理企业提供服务的深度（如商流、资金流、信息流、物流）和覆盖行业及地域的广度分析，我国主要供应链管理企业分别表现如下：

主要供应链管理企业矩阵图分析（2009 年）



数据来源：深圳市物流和供应链管理协会

上图中，球体面积大小表示市场份额，横轴表示提供供应链服务组合的深度，纵轴表示供应链服务行业及地域拓展的广度。从上图可以看出：在供应链管理行业 and 地域拓展方面，东方嘉盛、怡亚通、朗华表现较好，在供应链管理服务组合的深度方面，东方嘉盛、怡亚通、九立商贸则表现优异，显示出我国供应链管理企业的差异化竞争特点。

从整体上看，东方嘉盛是我国供应链管理行业的排头兵，东方嘉盛在 IT 行业占据较大市场份额，并以此为基础，全力向其他行业拓展，东方嘉盛是我国供应链管理这一新型服务模式企业的典型代表企业。

本公司主要的本土竞争对手的经营特色

竞争对手	竞争程度	经营特色
怡亚通		1、对资金的运用控制能力较强； 2、提供服务所涉及行业范围较广； 3、目标清晰，具较强市场创新能力。
九立商贸		1、通关能力强； 2、目标行业清楚； 3、提供服务的内容较为丰富。
朗华		1、物流运营范围广，物流操作能力强； 2、市场敏锐度较好，目标行业清晰； 3、机制灵活，成本低。
华富洋		1、物流运营、管理能力较强； 2、客户群体较多； 3、目标行业清晰。

注：图中圆圈中的阴影面积表示竞争程度，阴影面积越大，竞争程度越高。

本土供应链管理企业目前侧重于为企业级客户提供包括供应链管理服务和
其他第三方物流服务在内等多种服务。在纯粹提供供应链管理服务的企业中，与
本公司存在全方位竞争的是已初具规模并具有在全行业发展潜力的供应链管理
企业，其中，怡亚通是本公司目前最具竞争力的竞争对手，其他竞争对手则分别
专注于各个子行业或细分市场，尚未与本公司构成全方位竞争。

（三）本公司的核心竞争优势

1、较强的供应链管理整体解决方案设计和执行能力

公司具有较强的“设计、执行”能力，即公司通过对相关政策法规的熟练运
用，具备为客户度身定制供应链管理解决方案的能力，具备跨行业拓展并有效复
制成功经验的能力，具备成熟的供应链解决方案研发设计流程；同时，公司拥有一
支专业的供应链管理人才队伍，具备较强的实施和执行能力，公司开发了专业的
信息系统，能提供高效的商流、信息流及结算服务，具备较强的资源整合能力。
具体表现为：

核心能力	子项	具体内容
方案设计能力	政策法规的熟练运用	公司熟悉我国国际贸易、海关事务、物流运输、保税区管理、外汇管理、涉外税务等方面的法律法规、政策，可以针对不同客户的需求，设计高效率、低成本的供应链管理整体解决方案。

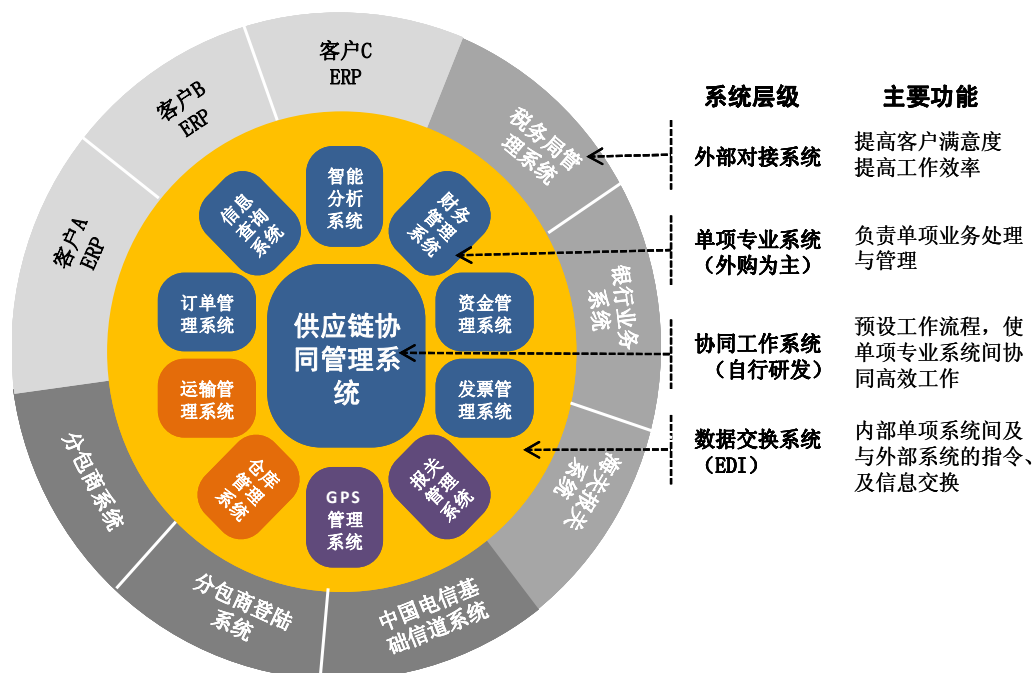
	度身定制方案的能力	不同客户对供应链管理需求不同，公司基于对政策法规和供应链管理行业的理解，能够结合客户具体需求定制服务产品，满足客户的需求。
	跨行业拓展的能力	公司熟悉多个目标行业的商业模式并已形成有效的行业拓展模式，能够将现已服务行业的成功经验和模式进行跨行业复制。
	成熟的设计流程	经过多年研究和实践，公司总结、提炼了一套贯穿业务全过程的“供应链管理解决方案研发及执行流程”，并将其进行系统化、制度化、流程化管理，建立了持续创新的长效机制，可以确保公司此项能力在行业内持续领先。
方案 执行 能力	专业的人才队伍	公司拥有一支从业经验丰富的专业人才队伍，在供应链管理各个关键节点上专业人员配备整齐，同时公司通过股权激励、绩效考核等机制，保证了公司专业人才队伍的稳定。
	较高的客户满意度	公司的差错率、准时到达率、通关率、破损率等客户主要的 KPI 考核指标均较高，公司设立以来客户对公司服务的满意度及美誉度一直保持较高水平。
	先进的信息系统	公司拥有在“工作引擎机制”协同管理方式下运行的信息系统，能够与大部分世界 500 强企业的信息管理系统顺利对接，支撑公司业务的快速发展。
	高效的结算服务能力	公司拥有与业务能力相匹配的银行融资渠道及专业的金融人才，可以为客户提供高效的大额资金收付结算服务。
	较强的资源整合能力	公司提供的服务具有“服务总承包”性质，公司在多年与上游基础服务提供商的合作中，不断强化公司规模采购优势以及与全球知名企业具有稳固合作基础的优势，逐步增强公司资源整合能力及与上游基础服务提供商的议价能力，能为客户提供高性价比的基础服务报价。

2、先进的信息系统支撑平台

公司在信息系统建设中坚持“通用软件外购，关键程序自行开发”的原则，以业务需求为中心对外购软件进行流程再造，在信息系统中嵌入了供应链管理业务流程。公司整合了外购的 Oracle-ERP、Manhattan-TPM 等管理软件中的功能模块，并独立开发了协同管理模块，优化了操作界面，使其具有智能分析(Business Intelligence) 功能，能满足不同的供应链管理、数据挖掘和分析、业绩考核需要，具有较高的技术含量，有效支撑了公司供应链管理业务的运行。

公司信息系统是以 Oracle-ERP 管理软件模块为核心，以 Manhattan-TPM 为管理平台，由订单管理、仓库管理、财务管理等多个独立功能子系统组成，在“工作引擎机制”协同管理下运行。

“工作引擎机制”协同管理下的信息系统结构示意图



优化后的信息系统较好地提升了公司以下几项能力:

(1) 能够与大部分世界 500 强企业的信息管理系统顺利对接, 为公司大规模扩展业务提供技术支撑;

(2) 能够承接更加复杂的业务, 例如, 信息系统中嵌入的 EDI 系统使公司可以帮助客户处理海量订单, ERP 系统中的资金管理模块和收付货款模块使公司能够迅速处理大额资金的结算;

(3) 能够创造更多的商业机会, 整合了商流、信息流、资金流、物流等多项服务功能的信息系统能够为客户创造较高的附加值, 从而为公司赢得更多的业务机会。

3、客户优势及行业先发优势

公司是我国最早涉足供应链管理行业的本土企业之一, 目前在国内市场居于领先地位, 在行业内具有较高的知名度和影响力。公司拥有与多家著名企业(核心合作伙伴多为世界 500 强企业)战略合作的丰富经验, 客户对公司服务质量和效率满意度高, 认同公司品牌, 行业经验的积累和品牌知名度的不断提升是公司未来发展的重要支撑, 是公司重要的核心竞争力之一。

公司目前在 IT 行业、洋酒类高档消费品行业具有先发优势, 这一优势使行

业追赶者与公司的距离不断拉大，既给市场新进入者设立了较高的门槛，又为公司确保持续的竞争优势奠定了良好基础。

目前，公司拥有一批稳定和长期合作的国际客户，世界 500 强企业中有惠普、宏碁、柯达、NEC、3M 等，以及全球第二大烈酒及葡萄酒集团保乐力加和世界著名服装品牌阿迪达斯，国内客户则包括长虹佳华等优秀企业。报告期内，大型客户占公司总收入的 90%以上。通过与大型跨国公司的长期合作，公司已战略性嵌入大型跨国公司价值链，公司在供应链管理领域的高端市场形象得到不断强化。

4、较强的上下游议价能力

对于供应链管理的上游行业如运输业、仓储业、报关业等，由于竞争非常充分，公司在选择供货商方面拥有较大的余地，一方面可选择优秀的长期合作伙伴，另一方面可利用规模效应获得较好的价格优惠。

对于下游客户，公司一方面需要取得主要客户的全球服务商资格认证，另一方面公司以提高客户效率和满意度为标准，通过个性化方案和优质服务提高客户粘度。因此，公司拥有较强的议价能力，按业务量收取的费率较高，保证了公司较强的盈利能力。

（四）本公司的市场地位

公司在IT产品物流与供应链管理服务细分市场处于领先地位，是全球五大PC品牌商中的两家（惠普和宏碁）一体化供应链管理服务的提供商；在洋酒类高档消费品行业，公司为全球第二大烈酒及葡萄酒集团保乐力加提供供应链管理服务。公司是我国供应链管理服务领域综合能力位居前列的两家公司之一，公司历年业务排名及取得的各项荣誉如下：

2007-2009年，深圳福田保税区海关纳税排名第3位、第3位、第2位。（在海关统计中，由本公司代理的进口业务中涉及的进口环节税均统计在本公司名下）

2007-2009年，被深圳市企业联合会评为“年度深圳百强企业”。

2007年，被深圳市福田区政府评为“纳税百佳民营企业”（第12位）。

2008年，在深圳注册的11家供应链管理企业中纳税排名第一。

2008年，被海关总署列入“AA”类高信用企业管理。

2009年，被深圳市政府评为“深圳市重点物流企业”。

2009年，上海海关纳税排名第10位。

2009年，被中国物流与采购联合会评为“信息化优秀案例”奖。

2009年，被深圳市诚信联盟协会评为“第二届深圳进出口诚信AAA企业”。

2010年，被深圳市福田区政府评为“纳税百佳民营企业”（第1位）。

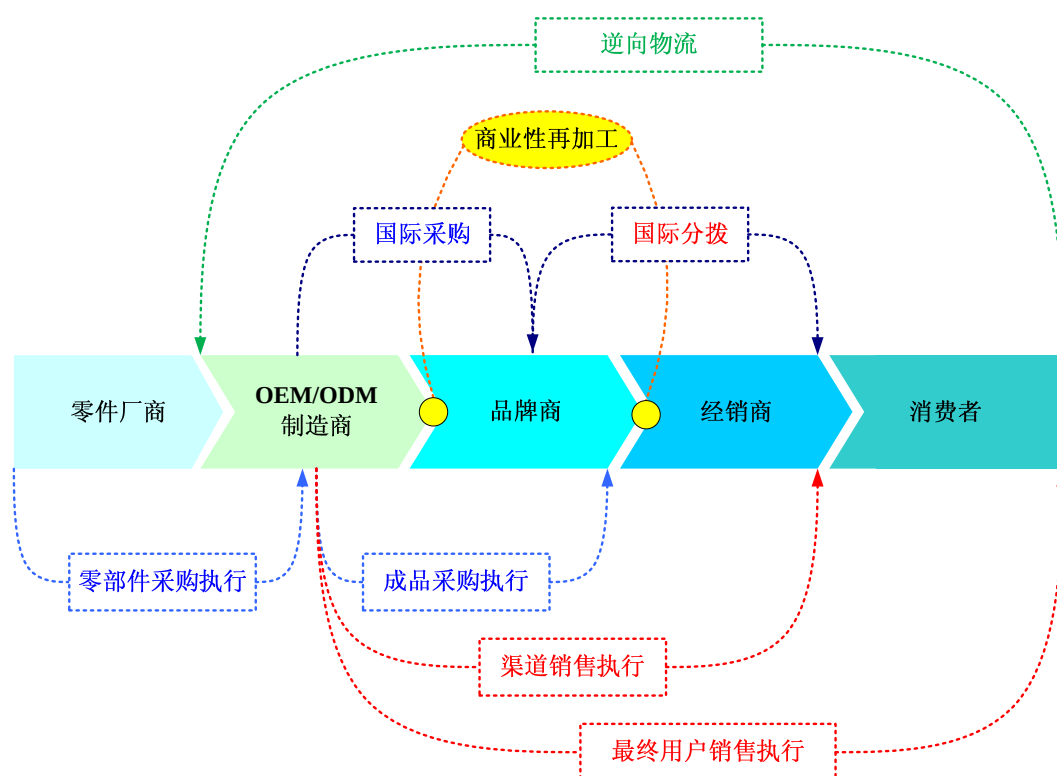
随着本公司的不断成长和战略定位的日渐清晰，本公司除了在IT产品、洋酒高档消费品等细分市场处于领先地位以外，报告期内，公司将业务范围逐步扩大到五金、船舶零部件、纺织、医疗设备等行业，各细分子行业的业务份额所占比重逐年增加，公司的行业拓展趋势已渐趋明朗。

四、主营业务情况

（一）主要服务的用途

公司提供的各服务产品，嵌入供应链的不同阶段，从最上端的零部件生产厂商，到最终的消费者，各服务产品的所提供的具体服务内容、服务对象、业务操作流程及对公司业务能力的要求均有所不同。下图显示了公司提供的八种服务产品在供应链上的位置示意图：

八种服务产品在供应链上的位置示意图



由于处在供应链的不同位置，不同的客户分别存在不同的供应链管理服务需

求，公司针对这些差异化需求，结合不同客户的具体业务模式，为其量身定制了不同的服务产品，如上图所示，公司根据服务产品的代表性和可推广性，归纳和总结了八种供应链管理服务产品，体现了各自不同的特点。

八种服务产品的服务对象及公司需完成的任务

服务产品	服务对象（最终用户）	公司任务
零部件采购执行	品牌制造商 [金鹰（苹果）、莫仕等]	协助客户完成生产用零部件采购
成品采购执行	商品品牌经营企业 （惠普、数字中远、长远智扬、ZF PADOVA 等）	协助客户完成成品采购
渠道销售执行	商品品牌经营企业 （宏碁、紫金支点、长远智扬、上海利银等）	协助客户完成产品销售至各级经销商
最终用户销售执行	商品品牌经营企业 （柯达）	协助客户完成产品销售至最终用户
国际分拨	商品品牌经营企业 （保乐力加、3M、意法半导体、力丰机械、艾睿电子等）	协助客户完成区域内（跨国家或地区）的商品销售
国际采购	零售业品牌经营企业 [乔达（法国 MBI、GBH）、运球（美国 TRV、澳洲 BUNZL）]	协助客户完成区域内（跨国家或地区）的商品采购
逆向物流	商品品牌经营企业 （IBM、惠普等）	协助客户完成销售后渠道冗余、可再利用或法律规定的商品回收、回购
商业性再加工	商品品牌经营企业 （利盟、IBM 等）	协助客户完成标准化生产后应市场所需要的个性化改配、再包装等工作

（二）主营业务构成分析

1、有关本公司业务量的说明

（1）业务量的定义

业务量，是指公司为客户提供供应链管理服务时，公司按一定的比率收取服务费的基数，一般是指客户标的货物的总金额。业务量规模的大小，反映公司供应链管理业务所依存的基础业务的规模大小，是公司收入和利润的源泉。

（2）业务量与营业收入关系

公司的收费方式包括两种：一种是根据业务量的一定比率收费；另一种是根据服务内容逐项收费。与此相对应，营业收入也分为两类：一类是与业务量有关的收入，即按第一种收费方式取得的营业收入，其中又可以分为开具增值税专用发票和开具服务费普通发票两种形式；另一类是与业务量无关的收入，即按服务

内容逐项取得的营业收入，此类型均开具服务费普通发票。

报告期内，公司业务量与营业收入关系如下：

单位：万元

类型	开票形式	项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
与业务量有关的收入	开具增值税专用发票	金额	256,056.54	842,264.35	719,987.91	738,069.22
		占比	98.06%	98.72%	98.53%	99.17%
		对应业务量	253,530.52	835,780.23	717,599.27	732,315.90
	开具服务费普通发票	金额	2,057.03	5,097.53	6,444.21	3,299.78
		占比	0.79%	0.60%	0.88%	0.44%
		对应业务量	352,758.49	610,811.99	550,963.34	510,633.65
与业务量无关的收入	开具服务费普通发票	金额	3,020.80	5,811.33	4,265.39	2,886.11
		占比	1.16%	0.68%	0.58%	0.39%
		对应业务量	-	-	-	-
营业收入		金额	261,134.37	853,173.22	730,697.51	744,255.11
		占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、备考营业收入

如上文所述，公司为不同客户提供程度不一的供应链组合服务，对于包含深度订单管理服务的客户和业务（如惠普的笔记本电脑、液晶显示器业务），开具增值税专用发票，并依据《企业会计准则第 14 号——收入》中“销售商品”原则确认为营业收入；对于提供一般订单管理服务的客户和业务（如惠普的打印机、IT 周边设备业务、宏碁、保乐力加的全部业务），开具服务费普通发票，并依据收入准则中“提供劳务”的原则确认为营业收入。

在开具增值税专用发票的业务中，公司最终收益来源于“商品销售收入”与“商品销售成本”之间的买卖价差；在开具服务费普通发票的业务中，公司最终收益体现在发票金额之中。因此，为真实、完整反映公司供应链管理业务全貌，为投资者提供可比性强、可理解性强的财务数据，便于投资者分析和理解，公司编制了备考利润表。

在备考利润表中，开具增值税专用发票的业务，以“买卖价差”列为备考营业收入；开具服务费普通发票的业务，仍以发票金额列为备考营业收入。

报告期内，公司业务量与备考营业收入关系如下：

单位：万元

类型	开票形式	项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
与业务量有关的备考营业收入	开具增值税专用发票	金额	2,526.02	6,484.13	2,388.64	5,753.32
		占比	33.22%	37.28%	18.24%	48.19%
		对应业务量	253,530.52	835,780.23	717,599.27	732,315.90
	开具服务费普通发票	金额	2,057.03	5,097.53	6,444.21	3,299.78
		占比	27.05%	29.31%	49.20%	27.64%
		对应业务量	352,758.49	610,811.99	550,963.34	510,633.65
与业务量无关的备考营业收入	开具服务费普通发票	金额	3,020.80	5,811.33	4,265.39	2,886.11
		占比	39.73%	33.41%	32.56%	24.17%
		对应业务量	-	-	-	-
备考营业收入		金额	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
		占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
		对应业务量	606,289.01	1,446,592.22	1,268,562.61	1,242,949.55

考虑到数据的可比性以及方便理解，以下按服务产品、客户所属行业对公司主营业务构成进行的分类，以及各服务产品的收费情况，均为备考营业收入。

3、公司主营业务构成

报告期内，本公司备考营业收入构成如下：

（1）按服务产品分类

单位：万元

服务产品		2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
采购	成品	2,570.16	33.80%	7,069.62	40.65%	5,116.22	39.06%	5,114.10	42.83%
执行	零部件	203.86	2.68%	479.86	2.76%	438.38	3.35%	105.06	0.88%
销售	渠道	1,544.49	20.31%	3,338.44	19.19%	2,835.19	21.65%	2,543.03	21.30%
执行	最终客户	105.72	1.39%	559.92	3.22%	224.19	1.71%	380.21	3.18%
国际分拨		1,971.93	25.93%	4,592.64	26.41%	3,507.53	26.78%	2,784.65	23.32%
国际采购		1,177.85	15.49%	1,135.20	6.53%	770.73	5.88%	131.84	1.10%
逆向物流		28.54	0.38%	208.00	1.20%	190.06	1.45%	868.53	7.27%
商业性再加工		1.32	0.02%	9.32	0.05%	15.94	0.12%	11.79	0.10%
合计		7,603.85	100.00%	17,392.99	100.00%	13,098.24	100.00%	11,939.21	100.00%

上表显示，报告期内公司采购执行、销售执行、国际分拨和国际采购这四个服务产品合计占备考营业收入的90%以上，是公司提供的主要产品，其中，国际采购增长趋势显著，其备考营业收入占比由2007年的1.10%提升到2010年上半年的15.49%。逆向物流、商业性再加工这两个服务产品合计备考收入在报告期内占总备考收入的比例较低，2010年1-6月合计仅占备考总收入的0.40%。

（2）按客户所属行业分类

单位：万元

行业	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
IT	4,760.57	62.61%	12,002.41	69.01%	8,280.90	63.22%	9,729.66	81.49%
洋酒类高档消费品	987.50	12.99%	2,312.66	13.30%	1,139.17	8.70%	505.15	4.23%
零售	630.91	8.30%	847.68	4.87%	782.77	5.98%	29.47	0.25%
五金	597.56	7.86%	561.31	3.23%	684.22	5.22%	202.19	1.69%
船舶零部件	30.58	0.40%	439.16	2.52%	211.56	1.62%	1.45	0.01%
汽车零部件	210.57	2.77%	379.21	2.18%	597.12	4.56%	211.83	1.77%
医疗器械	95.31	1.25%	316.81	1.82%	371.22	2.83%	543.84	4.56%
机械	122.79	1.61%	268.97	1.55%	510.65	3.90%	466.38	3.91%
纺织	150.91	1.98%	255.28	1.47%	429.83	3.28%	136.95	1.15%
其他	17.14	0.23%	9.49	0.05%	90.8	0.69%	112.28	0.94%
合计	7,603.85	100.00%	17,392.99	100.00%	13,098.24	100.00%	11,939.21	100.00%

报告期内，公司来自于 IT、洋酒类高档消费品行业的备考营业收入合计占总备考营业收入的 70%以上，是公司备考营业收入的主要来源，其中，来自于 IT 行业的备考营业收入占比总体呈下降趋势，来自于洋酒类高档消费品行业的备考营业收入占比总体保持稳定。报告期内，公司来自于零售行业的备考营业收入占比呈上升趋势，从 2007 年的 0.25%上升到 2010 年上半年的 8.30%，公司向其他行业拓展的成效显著。

（三）主要服务产品

1、零部件采购执行

（1）产生背景及客户需求

在全球制造中心向中国转移的大背景下，跨国 IT 品牌商（如苹果、惠普、宏碁等）已将大部分生产制造基地转向中国，跨国 IT 品牌商致力于与零部件供应商、代工厂（OEM、ODM 制造商）连接成紧密的、资源共享的动态企业联盟，使代工厂可根据其订单需求实现实时原材料及半成品 JIT 采购，而跨国 IT 品牌商通过将零部件采购环节中的供应链管理服务予以外包，可有效节省时间，降低库存并提高整体效率。

（2）具体解决方案及服务服务内容

本服务产品的主要客户有金鹰国际货运代理有限公司（以下简称“金鹰”，

苹果公司为世界 500 强企业之一，美国著名的 IT 品牌制造商。其核心产品为电子科技产品，最知名的产品是 APPLE 笔记本电脑、Macintosh 电脑、iPod 数码音乐播放器、iTunes 音乐商店、iPhone 手机等时尚 IT 产品，目前全球笔记本电脑市场占有率达 7.96%。

本案例中，苹果公司指定供货商生产 iphone 手机主要零部件，由富士康公司设在深圳的工厂进行代工生产。

该方案具体服务内容是提供从零部件供应商到 OEM/ODM（代工厂）指定材料仓库或地点这一供应链环节的报关、VMI 管理、保税仓储、保税运输等综合服务，在提供这一服务过程中，公司同时为客户完成配套的订单流、信息流管理及服务，具体如下图所示：

[illegible]

公司通过 EDI 系统接收、Manhattan-TPM 系统处理（确保最优化的零部件库存量）苹果公司通过金鹰发出的订单，将订单进行分解后通过 EDI 系统向各供货商发送零部件采购信息。随后根据富士康公司深圳工厂的生产计划，通过 Manhattan-WMS 系统进行齐套检货、报关报检、系统调度、监控保税运输至工厂生产线。

（3）服务产品执行效果

通过公司提供的服务，已使复杂多级供应链问题变成简单的单级库存管理问题，最终达到三方共赢：

- ①对于供货商，实现了以销定产，不必担心存货积压；
- ②对于代工厂，实现最优库存和按计划生产，避免生产资源闲置或短缺；
- ③对于 IT 品牌商，对市场反应能力更快速，可将市场潜在需求及时转化为现实生产销售，从而取得先机。

（4）收费方式与收费标准

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
收费方式	逐项收费	逐项收费	逐项收费	逐项收费
收费标准	逐项收费	逐项收费	逐项收费	逐项收费
报告期内实现的备考营业收入①=②+③	203.86	479.86	438.38	105.06
与业务量无关的备考营业收入②	203.86	479.86	438.38	105.06
与业务量有关备考营业收入③	-	-	-	-
涉及的业务量金额④	-	-	-	-
按业务量计算的平均费率⑤=③÷④	不适用	不适用	不适用	不适用
实现的备考收入占备考营业收入总额比⑥=①÷备考营业收入总额	2.68%	2.76%	3.35%	0.88%
是否需要收付货款	否	否	否	否

零部件采购执行因采用逐项计费方式，故备考营业收入与业务量无关。

（5）备考收入占比变化情况及原因分析

2007-2009 年，公司零部件供应链管理采购执行服务备考收入金额呈稳步上升趋势，在公司备考收入总额中占比依次为 0.88%、3.35%和 2.76%，主要是由于客户需求增长以及新客户开拓，公司按报关、运输、仓储及 VMI 服务等内容逐项收取的服务费已逐年上升。2010 年 1-6 月，受益于公司与零部件采购执行主要客户保持长期稳定的合作关系，该产品在公司备考收入总额中占比为 2.68%，与

上年基本持平。预计未来惠普公司也将会将部分零部件采购执行服务交由公司完成，因而此项服务产品的备考收入占比将稳步上升。

2、成品采购执行

本服务产品的主要客户有惠普公司、数字中远公司、长远智扬、ZF PADOVA 等，报告期内以惠普公司为主，以下以惠普公司为例予以说明。

（1）产生背景及客户需求

惠普公司为世界 500 强企业之一，美国著名的 IT 品牌制造商，其商用和家用电脑、移动计算设备和工作站、打印及成像系统、存储和服务器、管理软件等技术产品组合，在多个核心技术领域引领行业发展趋势，业务运营遍及全球 170 多个国家和地区。

本案例中，2005 年 3 月以前，惠普公司已经广泛采用外包方式，将生产、仓储、分装、运输、报关等工作分别外包给不同的公司，并由自设的供应链管理部门及自身的信息系统进行管理。该公司笔记本电脑代工厂设在上海、江苏昆山，向包括中国在内的全球市场出货。随着中国 PC 市场的快速增长，竞争也越发激烈，个人笔记本电脑产品推陈出新，生命周期不断缩短，出现客户个性化需求越发多样，交货周期缩短，小额订单骤增且频繁，出货频率提高且交付地分散等一系列变化。在此情况下，惠普公司自身的供应链管理体系需要做进一步优化：

项目	需要优化的内容
信息流	信息的逐级传送、回收方式导致订单、生产、出货、报关等信息延迟、失真；各类信息在企业、各外包商各自的信息系统间无法多边、同步、交叉传递。
物流	不同交通工具间多次频繁搬运使货损率居高不下，多个外包商分段独立运作协同差、效率低、差错率高，使供应链时效进一步延长且不稳定性增加。
商流	根据总公司规定，各国市场（包括中国）订单需经海外采购中心统一中转，加之对我国国际贸易、外汇管理、海关等法规理解及运用的存在偏差，如将中国市场物流动线设计为“华东代工厂—（陆运）→浦东机场—（空运）→香港—（空运）→浦东机场—（陆、空运）→用户”（俗称“香港一日游”），效率低且成本高。
资金流	出库存量增加、周期长，资金使用率低、承担跌价损失严重。

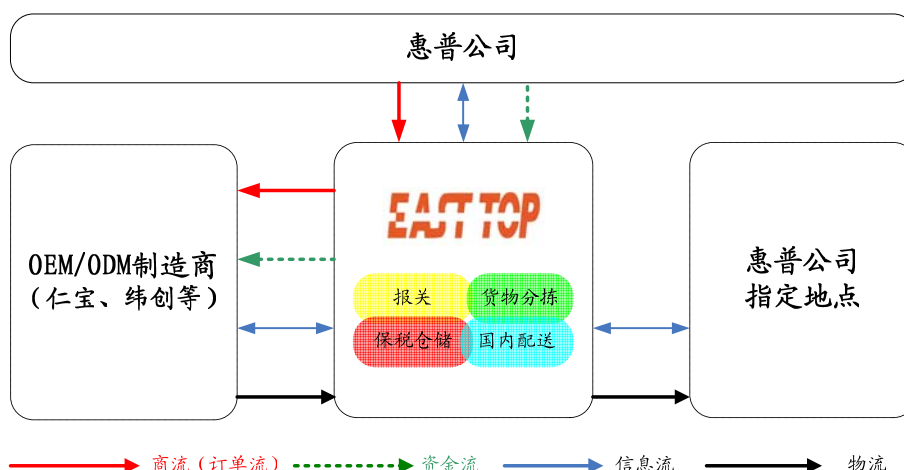
2003 年下半年，惠普公司决心重新整合其供应链系统以提高效率。但对其自身的供应链管理部门实施整合将面临以下问题：一是需要增加各类供应链管理专业人员，二是需要重新购置以供应链管理系统为主的整套信息系统。鉴于整合自身供应链系统存在实施周期长、资金投入大且效果难以预测等诸多的不确定性，经慎重评估，惠普公司最终决定将全程供应链管理予以外包。

（2）具体解决方案及服务产品内容

2003 年 9 月，公司对 IT 行业发展状况、惠普公司发展阶段进行全方位、深入分析后，对惠普公司的供应链进行了分层、分段诊断，确定了以整合再造信息流，带动物流、资金流优化的原则，通过四个月的研发为其度身定制了一套“成品供应链管理采购执行服务”解决方案，并于 2004 年初开始全面实施。

公司成品采购执行服务的客户为品牌商，即公司协助其完成生产用成品采购环节的供应链管理服务，具体服务内容是提供从“OEM/ODM 制造商”到“品牌商设在全国仓库”这一供应链环节的报关报检、保税运输、保税仓储、货物分拣、国内配送等综合物流服务，在提供这一服务过程中，公司同时为客户完成销售订单接收，采购订单分拆与传送，电子发票信息传递（一一对应采购订单），出货预报、国际结算等配套的订单流、资金流、信息流管理及服务，具体如下图所示：

成品采购执行业务流程图



（3）服务产品执行效果

2004 年 3 月至今，公司已进行了 3 轮的方案优化，每一次优化，均对惠普公司的运营效率和资金周转有较大幅度的提高，客户满意度也不断提高。

业务模式	期间	采购时间	费用下降
原模式	2005 年 3 月以前	7 天	-
采购执行	2005 年 3 月-2006 年 12 月	2.5 天	35%
	2007 年 1 月-2008 年 4 月	2 天	53%
	2008 年 5 月-至今	1 天	70%

（4）收费方式与收费标准

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
收费方式	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅
收费标准	0.55%-1.05%	0.55%-1%	0.2%-1.7%	0.55%-1.05%
报告期内实现的备考营业收入①=②+③	2,570.16	7,069.62	5,116.22	5,114.10
与业务量无关的备考营业收入②	265.26	790.32	1,096.11	17.72
与业务量有关备考营业收入③	2,304.90	6,279.29	4,020.11	5,096.38
涉及的业务量金额④	286,474.99	898,137.54	720,389.39	773,361.54
按业务量计算的平均费率⑤=③÷④	0.80%	0.70%	0.56%	0.66%
实现的备考收入占备考营业收入总额比⑥=①÷备考营业收入总额	33.80%	40.65%	39.06%	42.83%
是否需要收付货款	是	是	是	是

2009年，收费率较高的惠普显示器2009年销售比重较2008年大幅增加，占比提高，导致平均收费率从0.56%提高到0.70%。2010年1-6月，惠普对代工厂的生产量进行调整，公司提供服务所对应的代工厂拿到针对中国市场的出货量份额减少，故惠普笔记本及显示器出货量下降，业务量受到一定影响。2010年1-6月，收费率较高的惠普服务器及电脑周边设备出货量增加，导致平均收费率进一步提高到0.80%。

（5）备考收入占比变化情况及原因分析

2007-2009年、2010年1-6月，成品采购执行服务在公司备考营业收入中占比依次为42.83%、39.06%、40.65%和33.80%，一直是对公司贡献度最高的服务产品，主要原因是公司致力于对IT产品的深度拓展，坚持多产品线拓展策略。2009年此项备考收入金额增加的主要原因是来自惠普的业务量增加以及平均费率提高所致，2010年1-6月，此项备考收入占比有所下降，主要原因是来自惠普的笔记本电脑和显示器业务量减少所致。同时，成品采购执行服务在公司备考营业收入中占比有所下降，主要原因是公司加大其他行业的拓展力度，效果逐渐显现，其他行业的占比提高稀释了此项服务产品的比例。

3、渠道销售执行

本服务产品的主要客户有宏碁公司、紫金支点公司、长远智扬、上海利银等，

报告期内以宏碁公司为主，以下以宏碁公司为例予以说明。

（1）产生背景及客户需求

宏碁公司是全球 IT 行业龙头企业之一，国际著名的 IT 品牌制造商，总部位于台湾，主要从事自主品牌的笔记本电脑、台式机、服务器等产品的研发、行销与服务，产品销往 100 多个国家和地区。

仁宝公司、广达公司、纬创公司均是国际知名的电脑资讯产品制造公司和代工企业，总部均位于台湾，均在大陆设立代工生产基地，专注于移动式系统、服务器和存储系统、以及网络通信设备的生产制造，是 ODM 产业领导厂商。

英迈公司是世界 500 强企业之一，国际著名的 IT 分销商，总部位于美国，专注于 IT 产品线整合分销、市场支持活动、技术支持和资金周转服务，业务遍及全球 150 多个国家和地区。

本案例中，宏碁公司是广泛使用外包服务的跨国 IT 品牌制造商，其代工工厂如仁宝公司、广达公司、纬创公司的生产基地大多设在中国大陆的上海、昆山等地的出口加工区内。同时，中国市场也是宏碁公司电脑发展最快的市场，宏碁公司通过英迈公司进行产品分销。

为严格控制生产成本和管理销售渠道，宏碁公司实施的策略是“全球统一采购、统一安排代工生产、执行统一的分销政策”；而台湾各大代工企业实施的是“全球统一订单管理，统一安排生产”的政策，其设在中国大陆出口加工区的代工基地并不直接对外接受订单；IT 分销商则由其全球总部统一与宏碁公司总部签订分销协议。不难看出，从 IT 产品生产直至最终消费者的整个过程中，为应对激烈的市场竞争，品牌商、代工厂、分销商已强强联手，进行深度专业分工，各司其职，组成协作集团参与竞争，并在竞争中获得各自的规模效应和竞争优势。

在分工协作和产业链整体参与竞争的模式下，要保证整体运营效率和核心竞争力的提高，宏碁公司必须在全球一盘棋的整体战略下考虑其代工生产与分销执行。例如，宏碁公司在上海、昆山出口加工区代工厂生产的个人笔记本电脑并不能直接销售给仅一墙之隔的宏碁公司在上海的分销商——英迈公司中国分公司，而是要通过“代工厂总部-宏碁公司总部-宏碁公司中国分公司-英迈公司中国分公司”这一复杂过程，才能完成交易并保证整体业务链条的完整性，若在分公司层面直接发生交易则会使既定的市场规则和协作架构受冲击，各方利益难以协

调，从而导致整体协作体系崩溃。

为满足整体协作要求，宏碁公司如果自建供应链管理系统，存在以下弊端：

①整体供应链方案规划涉及我国外汇管理、海关商检、国际贸易、涉外税务等多领域多项政策的整体规划及组合运用，需要大量聘用各类专业人才，增加人员与管理成本。

②涉及的报关、仓储、运输服务环节较多、运作复杂，其供应链也会被肢解成多段，难以保证整个供应链的连续性及通畅性，增加管理难度和管理成本。

③物流成本较高。货物需要多次转手、多次出入库和存储操作，增加物流成本。

④信息流不顺畅。分销商无法将最终用户的库存和价格信息及时反馈给宏碁公司，代工厂也不能及时按订单调整生产计划，影响其对市场反应能力。

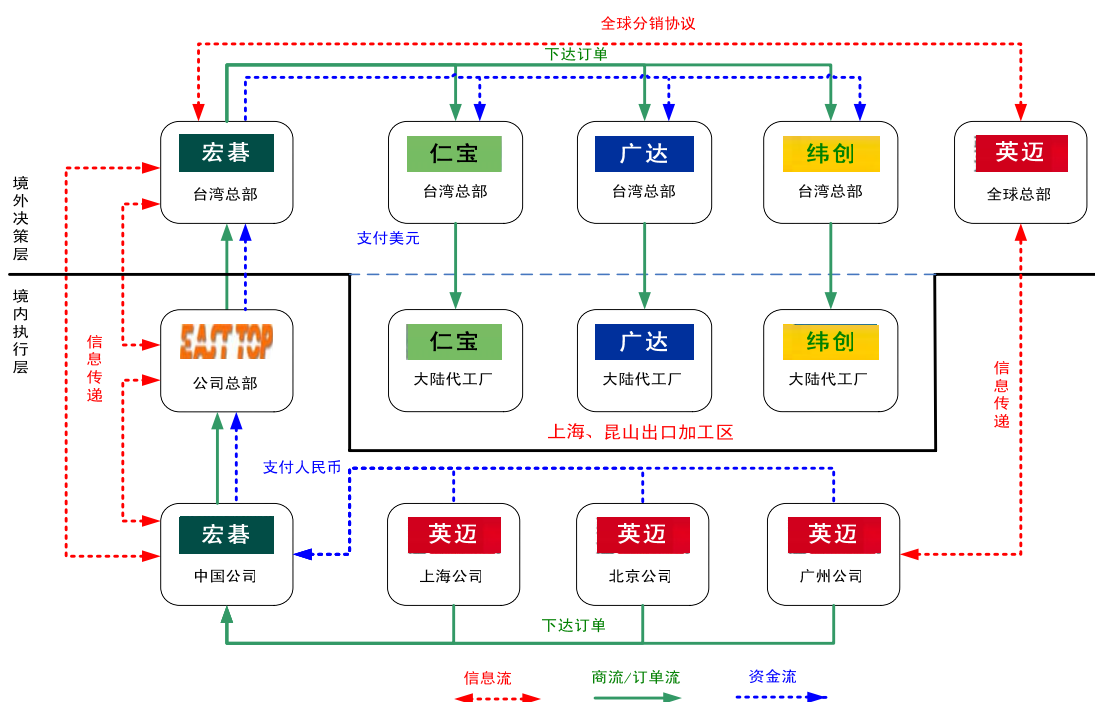
⑤财务表现差。上述出现的问题最终会影响其资金使用率、回报率等财务指标的表现。

（2）具体解决方案及服务产品内容

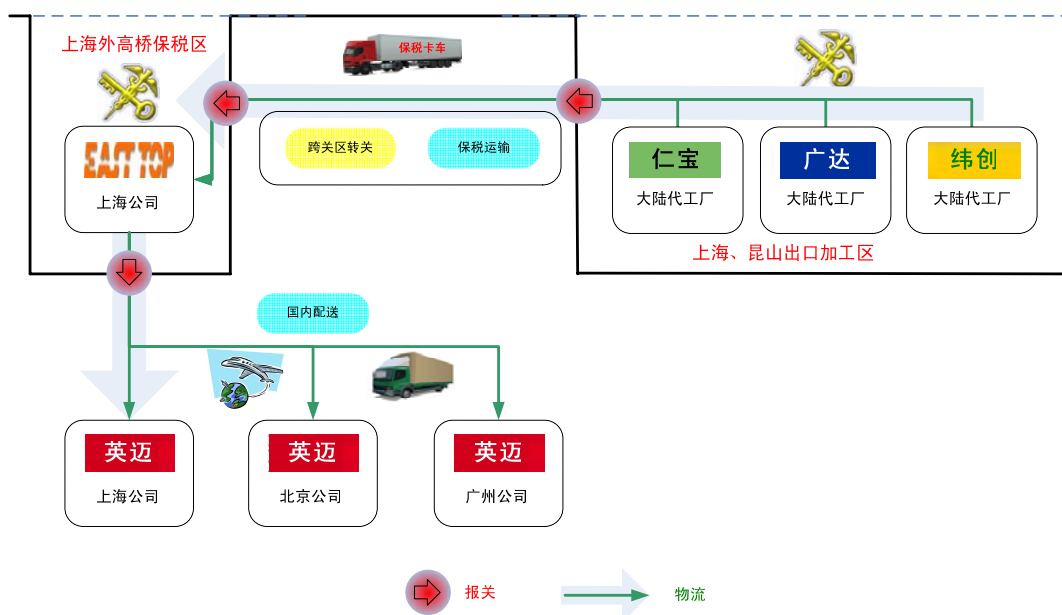
针对宏碁公司客观存在的困难，公司为宏碁公司度身定制了“渠道销售执行”解决方案，使其商流、信息流、资金流、物流协同顺畅，并有效降低了整个销售环节的供应链成本。

公司渠道销售执行解决方案服务的客户为品牌商，即公司协助其完成产品销售至各级经销商环节的供应链管理服务，具体服务内容是提供从“OEM/ODM 制造商”到“经销商（渠道）指定仓库或地点”这一供应链环节的报关报检、保税仓储、保税运输、货物分拣、国际配送等综合服务，在提供这一服务过程中，公司同时为客户完成配套的订单流、资金流、信息流管理及服务，具体如下图所示：

图一：宏碁公司订单流、信息流、资金流解决方案示意图



图二：宏碁公司物流解决方案示意图



上述两份示意图中包含的具体业务流程如下：

①订单与信息处理，宏碁公司中国公司接受英迈公司中国各地分公司采购订单，并通过 EDI 方式转发给本公司；本公司使用 Oracle-ERP 系统通过预先设定的基于型号与代工厂、交货地与时间、订单类型与商务条款等勾稽关系的逻辑程序（公司自行研发）将其分拆为可执行的生产计划，并使用 EDI 系统发送至宏碁

公司台湾总部，订单会再通过仁宝、广达、纬创公司台湾总部下达至其上海、昆山的工厂。随后公司再依据代工厂反馈（EDI 数据）的电子发票、出厂预报等信息使用公司 Manhattan-TPM 系统中预设的逻辑程序形成逐段的物流计划，如提货通知、运输计划、出入库计划、分货计划、预到货通知等发送给公司内部职能部门以及宏碁公司中国公司、英迈公司各地分公司。

②物流综合服务，公司通过保税运输方式，将仁宝、广达、纬创公司设在上海、昆山出口加工区工厂生产货物运输至上海外高桥保税物流园区；再按英迈公司各地分公司的分订单（物流计划中的分货计划）将来自多个工厂货物进行分拣以及重新组合、再次包装；同时，完成进出口报关报检工作，最后通过空运、陆运或联运方式交付至英迈公司各地分公司。

③国际结算服务，宏碁公司中国公司将人民币支付给公司，并委托公司向其境外总部支付对应的美元货款。

（3）服务产品执行效果

宏碁公司采用本公司的供应链管理服务后，通过与公司业务信息系统的无缝链接，其整体供应链变得更加清晰和高效（从一对多到一对一），供应链成本有效降低，增强了宏碁公司在中国市场的竞争力。

业务模式	销售时间
原模式	25 天
销售执行	7 天

（4）收费方式与收费标准

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
收费方式	逐项收费为主、按业务量收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅
收费标准	0.15%-2.00%	0.15%-2.34%	0.40%-1.30%	0.15%-2.00%
报告期内实现的备考营业收入①=②+③	1,544.49	3,338.44	2,835.19	2,543.03
与业务量无关的备考营业收入②	330.70	861.89	511.26	199.16
与业务量有关备考营业收入③	1,213.79	2,476.55	2,323.93	2,343.87
涉及的业务量金额④	232,797.77	398,115.69	273,925.75	395,768.86
按业务量计算的平均费率⑤=③÷④	0.52%	0.62%	0.85%	0.59%

实现的备考收入占备考营业收入总额比⑥=①÷备考营业收入总额	20.31%	19.19%	21.65%	21.30%
是否需要收付货款	是	是	是	是

报告期内，渠道销售执行按业务量收费年平均比率在 0.52%-0.85%之间，报告期内基本保持稳定。

（5）备考收入占比变化情况及原因说明

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，渠道销售执行在公司备考营业收入中占比依次为 21.30%、21.65%、19.19%和 20.31%，是对公司备考收入贡献度较高的服务产品，报告期内占比保持稳定。

4、最终用户销售执行

报告期内，本服务产品主要客户为柯达公司、奥特冷机，以下以柯达公司为例予以说明。

（1）产生背景及客户需求

柯达公司是美国著名的专业影像产品、光学产品、医疗器械产品及相关服务的生产和供应商，主要从事传统和数码影像产品的开发、生产和销售。

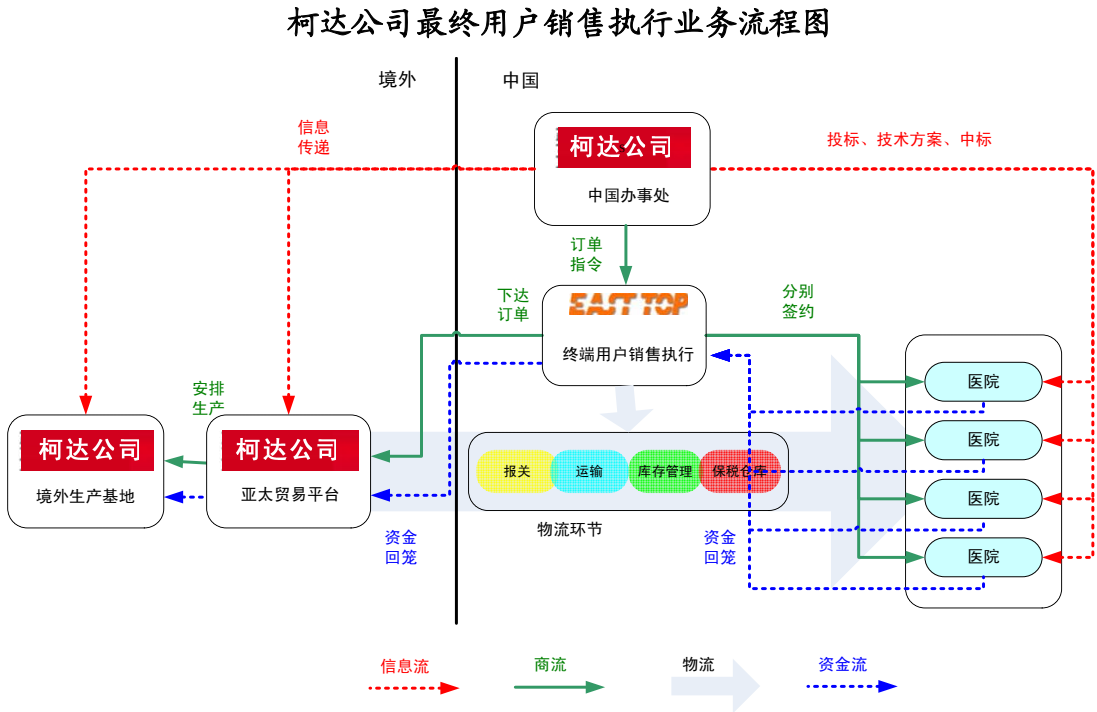
柯达公司生产的医疗产品（如 X 光数码成像仪）在中国各大医院非常畅销，柯达公司医疗事业部采取了一种跨国公司惯用的经营模式：即设在中国的柯达公司中国办事处并不具有经营中心和利润中心的职能，只负责业务联系和市场拓展，而柯达公司香港公司则是面向亚太地区的贸易平台，负责亚太地区的商务管理，其医疗生产基地则设在美国。柯达公司在向中国各大医院出售 X 光数码成像仪这种高价值商品时，因自设机构成本较高，并未考虑在国内设立负责报关、运输、物流的供应链管理机构，但如果将这些服务分别外包给不同的服务商，将会产生低效叠加放大的效果，且管理成本和协作难度加大，因此，将销售端的供应链管理工作整体进行外包符合柯达公司的需求。

（2）具体解决方案及服务服务内容

公司仔细研究柯达公司的经营模式，提出了“最终用户销售执行服务”解决方案，系统而高效地解决了柯达公司 X 光数码成像仪的国内销售问题。

公司最终用户销售执行解决方案服务的客户为品牌商，即公司协助其完成产品销售至各最终用户环节的供应链管理服务，具体服务内容是提供从“品牌商”

到“消费者（最终用户）指定仓库或地点”这一供应链环节的保税运输、保税集货、进出口报关、国内配送、协助装机等综合服务，在提供这一服务过程中，公司同时为客户完成配套的订单流、资金流、信息流管理及服务，具体如下图所示：



具体业务流程如下：

- ①品牌商柯达公司中国代表处参与境内各医院的医疗设备采购招标；
- ②柯达公司中国代表处中标后指令公司向柯达公司香港分公司（亚太贸易平台）下达采购订单，柯达公司香港公司向柯达公司设于境外的生产基地下达安排生产指令；同时，公司接受柯达公司中国代表处授权与境内医院签约。
- ③东方嘉盛完成货物保税运输、保税集货、进出口报关、国内配送等系列工作，将货物运至医院指定装机地点并协助柯达公司售前工程师完成设备的装配调试工作；
- ④医院向东方嘉盛支付人民币款项；
- ⑤东方嘉盛向柯达公司香港分公司支付美元款项。

（3）服务产品的执行效果

柯达公司选用公司的供应链管理服务后，通过与公司业务信息系统的无缝链接，使其与终端消费者之间的距离和层次大幅缩小，有效降低了柯达公司的物流及供应链成本，柯达公司则更加关注于高端研发、市场调研等领域，进一步加强其在医疗设备领域的核心竞争力。

（4）收费方式与收费标准

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
收费方式	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费	逐项收费为主、按业务量收费为辅
收费标准	0.3%-3.5%	0.8%-6.0%	0.30%-6.0%	0.3%-3.50%
报告期内实现的备考营业收入①=②+③	105.72	559.92	224.19	380.21
与业务量无关的备考营业收入②	10.41	243.69	-	215.41
与业务量有关备考营业收入③	95.31	316.23	224.19	164.80
涉及的业务量金额④	2,967.07	6,980.15	6,190.37	5,993.29
按业务量计算的平均费率⑤=③÷④	3.21%	4.53%	3.62%	2.75%
实现的备考收入占备考营业收入总额比⑥=①÷备考营业收入总额	1.39%	3.22%	1.71%	3.18%
是否需要收付货款	是	是	是	是

报告期内，由于此项服务尚处于市场引入期，主要服务于柯达 X 光数码成像仪产品，虽然规模较小，但收费比率相对较高，报告期内平均费率保持相对稳定。

（5）备考收入占比变化情况及原因分析

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，最终用户销售执行在公司备考营业收入中占比依次为 3.18%、1.71%、3.22%和 1.39%，是对公司贡献度较低的服务产品。2010 年 1-6 月，备考收入金额波动的原因主要是相关医院在采购柯达 X 光数码成像仪等产品流程中，上半年主要进行编制采购预算、启动招标程序等工作，实际采购通常在下半年执行。

5、国际分拨

（1）产生背景及客户需求

“分拨中心”（DC，Distribution Center）是供应链管理下物流网络中的重要节点。传统物流理论中将网络节点划分为仓储中心、分拨中心、中转中心三个类型、三个级别，其功能分别为：

①仓储中心，通常部署在工厂附近，用于工厂产成品的长期集中仓储，等待按销售计划向分拨中心运送；

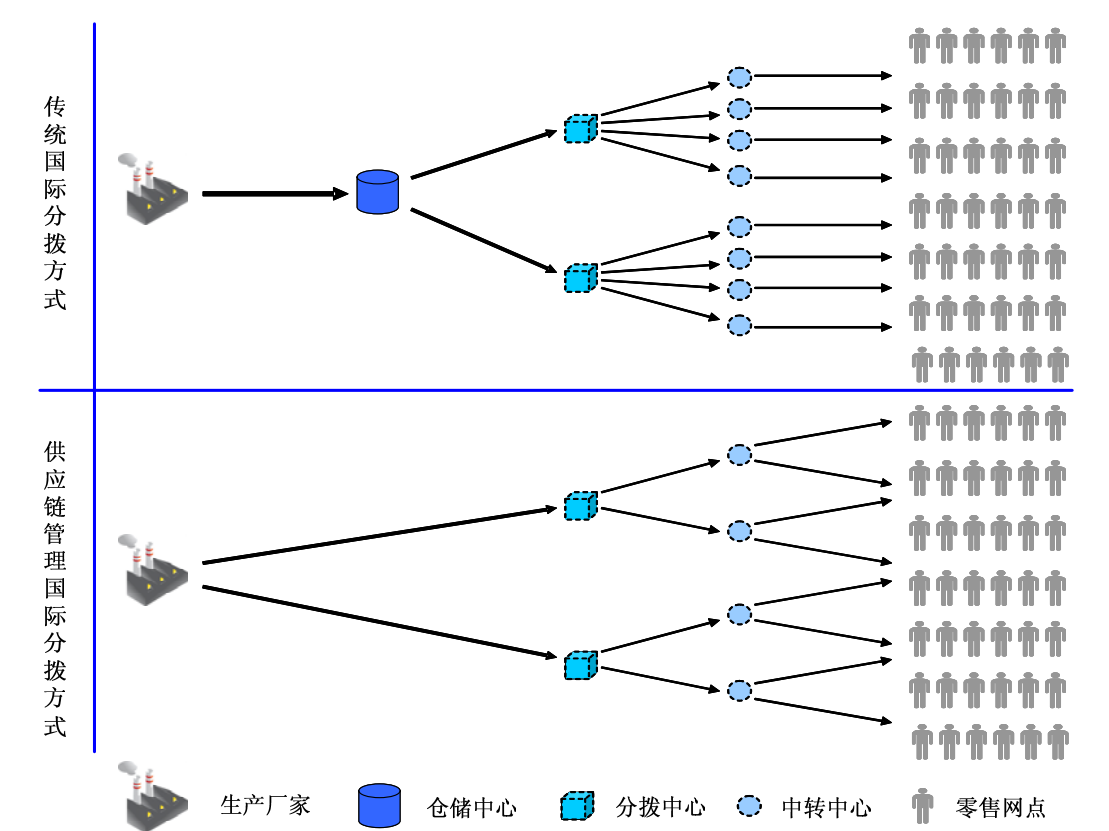
②分拨中心，部署在商品所要销售的大区（如中国华北、华东区），用于中

期仓储、集拼已经有销售计划的商品，等待销售订单配送出货；

③中转中心，部署在本大区内，是分拨中心按照销售订单将商品向用户配送过程中，因转换交通工具等需要而设，不具备仓储功能。

20 世纪 90 年代以来，由于科技进步、经济发展、信息化和全球化等因素，围绕新产品的市场竞争也日趋激烈。物流作为供应链管理的主要组成部分也面临着具体的压力。然而，由于互联网的高速发展，以及海港、空港、铁路、公路等基础设施的长足发展，交通运输工具的升级，使得物流网络重构已成为供应链管理的核心内容之一，在供应链管理理论下的物流网络已经没有“仓储中心”节点，“中转中心”数量也被削减并承担更大范围的配送。与此同时，“分拨中心”已经由原来的承上启下的单一功能节点，转变为承担物流管理、信息处理、运输集散、分拣配货、流通加工等多项职能的复合功能中心。

传统国际分拨方式与供应链管理国际分拨方式对比示意图



(2) 具体解决方案及服务产品内容

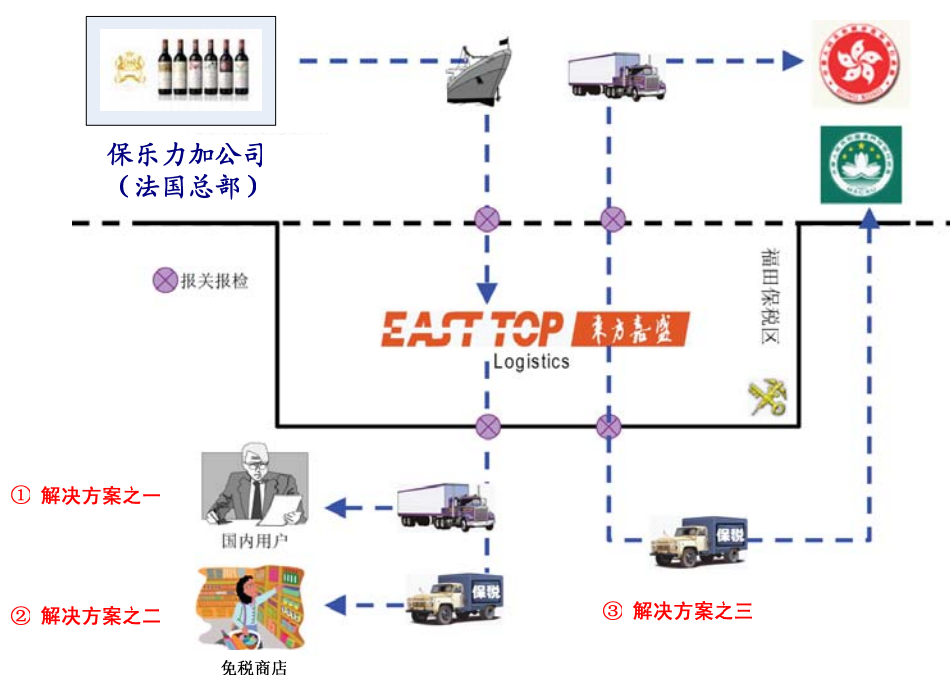
本服务产品的主要客户有保乐力加公司、3M 公司、意法半导体、力丰机械、艾睿电子等，报告期内以保乐力加公司为主，以下以保乐力加公司为例予以说明。

保乐力加公司总部位于法国，是全球第二大葡萄酒烈酒集团，在中国洋酒市场占有率第一，拥有行业内最齐全的产品门类和唯一一家全球研究中心，其分销网络覆盖全球，旗下的马爹利、芝华士、皇家礼炮、百龄坛等品牌成为亚太区各种酒类的领导品牌。

本案例中，2007 年 4 月以前，保乐力加公司在中国市场采用传统物流模式，于中国上海设立一个针对全国的“仓储中心”，在各省会城市设立“分拨中心”，二级城市设立“中转中心”。同时，保乐力加公司为支持香港、澳门、台湾等亚太区市场，以及国内免税市场又分别设立各自的保税物流体系，保税“仓储中心”设在香港。“三轨并行体系”以及传统的物流结构，带来物流成本和破损率高，客户满意度下降的问题。

公司针对客户上述情况，为其制定了一套“三轨体系”合并方案，将其华南各地分拨中心和香港仓储中心取消，利用深圳福田保税区的区位优势，以及独有的“与香港陆路联通优势”，在深圳福田保税区设立“亚太区分拨中心”，支持华南、香港、澳门、台湾和国内保税市场。分拨中心根据洋酒行业特点，还配套为该客户提供食品合格证书申请、商品品质外观检验、防伪标签更新、酒店零采直销、进出口代理通关、外汇结算、转关保税运输、促销礼品配装等服务。

保乐力加公司国际分拨业务流程图



（3）服务产品的执行效果

公司设计的保乐力加公司分拨中心解决方案拥有如下特点：

①取消其设在中国仓储中心，减少区域分拨中心数量缩短供应链，减少不必要的环节提高其整体运作效率；

②一个分拨中心提供三种解决方案，使保乐力加公司延用多年的分别针对国内用户、国内免税商店、港澳地区的“三轨并行体系”予以合并，大幅减少管理成本，提高运营效率和客户满意度。

（4）收费方式与收费标准

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
收费方式	逐项收费为主、按业务量收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅	按业务量收费为主、逐项收费为辅
收费标准	0.2%-3.0%	0.2%-4.0%	0.35%-1.0%	0.2%-3.0%
报告期内实现的备考营业收入①=②+③	1,971.93	4,592.64	3,507.53	2,784.65
与业务量无关的备考营业收入②	1,002.88	2,092.37	1,258.47	1,348.38
与业务量有关备考营业收入③	969.05	2,500.27	2,249.06	1,436.26
涉及的业务量金额④	84,049.18	142,427.30	266,500.67	66,647.22
按业务量计算的平均费率⑤=③÷④	1.15%	1.76%	0.84%	2.16%
实现的备考收入占备考营业收入总额比⑥=①÷备考营业收入总额	25.93%	26.41%	26.78%	23.32%
是否需要收付货款	是	是	是	是

报告期内，平均收费费率呈波动状态，主要受出货频率和单次出货量大小影响，通常出货频繁、单次出货量小，公司使用“最低收费”频率会增加，则平均收费率会相应提高，反之，平均收费费率会相应降低。

（5）备考收入占比变化情况及原因分析

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，国际分拨在公司备考收入中占比依次为 23.32%、26.78%、26.41%和 25.93%，是对公司备考收入贡献度较大的服务产品，报告期内占总体呈提高趋势，主要原因一是洋酒业务量增加，二是客户数量及新业务不断增加所致。国际分拨对于洋酒类高档消费品行业的供应链管理，具有快速复制并不断放大的潜力，在保乐力加公司的示范效应下，公司未来将进一步深掘国际分拨模式的利润增长潜力。

随着保乐力加公司在华业务量的不断扩大，以及未来针对亚太、东南亚市场辐射能力的增强，目前公司承担保乐力加公司分拨中心职能的华南中心已满负荷运行，扩大产能势在必行。

东方嘉盛保税运营（华南）中心地理位置示意图



6、国际采购

（1）产生背景及客户需求

本服务产品主要为国际大型零售、连锁企业的采购阶段提供服务，报告期内主要客户有运球国际物流(上海)有限公司（简称“运球”，为美国 TRV、澳洲 BUNZL 公司的物流代理商）、乔达国际货运(上海)有限公司（简称“乔达”，为法国 MBI、GBH 连锁超市的物流代理商）等。

此类大型零售、连锁客户主要特点是在全球设有众多销售门店，经营商品品种达数万种，在美国、欧洲等都设有多个一级、二级分拨中心，向中国数万家企业采购商品。

2005 年前，上述公司采购供应链模式是由亚太及国内供应商按其发出的“总采购计划单”进行生产，并各自将货物以陆运方式运送至口岸，再以海运方式运送到其设在目的地国港口的“一级分拨中心”，收货后再按照“区域采购计划单”

将商品送到多个“区域分拨中心”。之后，再由“区域分拨中心”按照本区各门店“采购订单”向店面配送。商流、资金流、信息流、物流都依照“由先到后”的顺序，逐层、逐级传送，是典型的传统供应链模式。该模式有如下弊端：

①物流成本高：由数千家中国供应商自行将货物从中国送到美国，物流资源未经整合，经常出现半车、半箱等非饱和运送情况；两级分拨中心均设在美国本土，人员薪资、仓储设备设施等物流主要成本高。

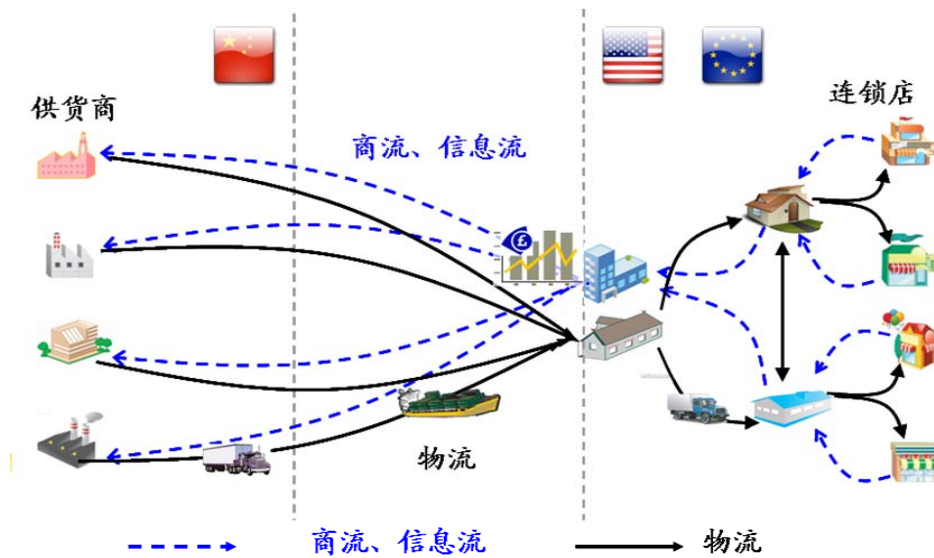
②供应周期长：由供应商自行安排物流会因其专业知识、物流经验、资源信息掌握等原因，导致无法按时交货等问题，物流周期长且不稳定。而这种物流的不稳定会以“不规则波动”方式传导，影响到商流、资金流、信息流的流动，而这些流程之间相互影响波动被多次放大形成“不稳定型供应链”。例如：X、Y 两家供应商生产的 m、n 商品计划在某些区域店面捆绑销售，由于其中一个供应商未按时到货，将导致整个销售计划延期、变更或取消，影响销售业绩；

③计划、灵活性差：由于不稳定的供应链，使得商品到达“区域分拨中心”前只能是以逐级“采购计划”的形式存在，不能确认为“采购订单”并转为“销售计划”。经常出现商品还在各级运送途中，销售计划已经因市场情况发生变化，需要跨区域乃至全球重新调货，产生了大量的“二次物流”成本。

④财务表现差：不稳定传统型供应链使客户背负了大量商品库存，出现流动资金占用量大、资金使用率低、营业费用高等问题。

不难看出，全球采购商持续、集中、批量的采购，促进了仓储、运输、配送等基础物流服务的迅速发展。但随着采购量的不断增长，零售企业开始面对成百上千家供应商各自安排送货进仓所带来的运输、人力、时间的极大消耗，同时缺乏标准化管理引发信息交流、运输安全、线路优化等方面的问题以及高昂的物流成本。与此同时，消费需求的多样化还导致企业订单日趋零散化。在此大背景下，原有的供应链模式的弊端非常明显，亟待改善。以美国 TRV 公司为例，具体如下：

TRV 公司原有供应链解决方案示意图

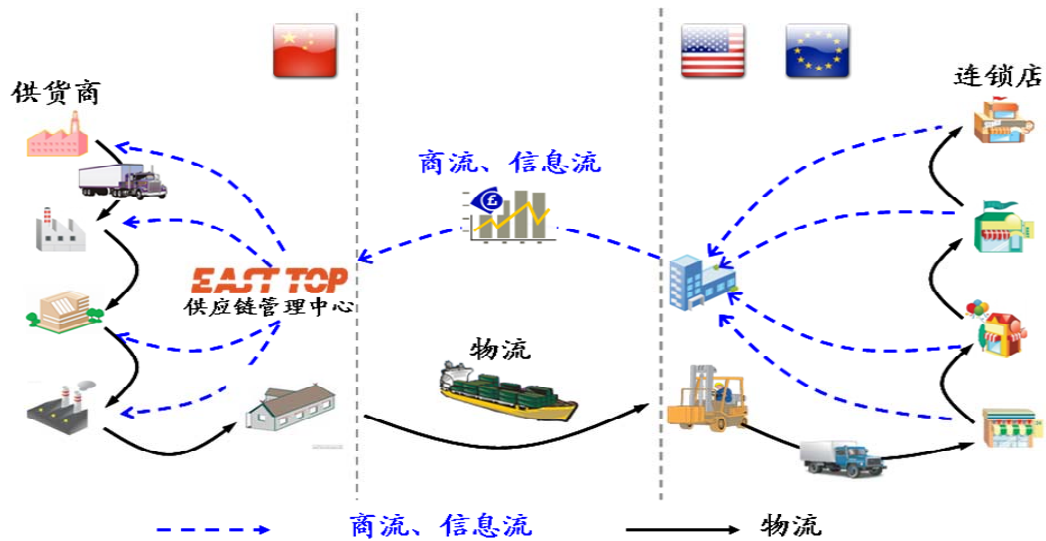


(2) 具体解决方案及服务产品内容

公司针对大型零售、连锁客户全球采购出现的新形势，结合我国出现的保税物流园区这一新生事物，定制了“国际采购”服务产品。

国际采购的具体内容是：公司根据跨国连锁企业（如法国 MBI、GBH 公司、美国 TRV、澳洲 BUNZL 公司等）全球采购模式供应链的变化趋势，依托上海外高桥保税物流园区的区位优势，充分发挥“进区视同出口，办理结关退税”政策便利，从全球采购的视角，实现区港联动、转口贸易的运作优势。在此模式下，公司确立了“优化物流结构，改善物流程序，精益管理过程，IT 固化流程，降低综合成本，明晰成本结构，提高运作效率，削弱资源依赖”的指导原则，全面整合客户的商流、信息流、物流，其具体内容如下：

TRV 公司新国际采购业务流程图



具体业务流程如下：

①TRV 公司取消设在美国西海岸多个港口的分拨中心，改为利用公司在中国上海外高桥保税物流园区内设立的中国采购中心（即东方嘉盛保税运营华东中心），节省大量的仓储费用和高昂的美国人工成本。

②TRV 公司对采购于中国的货物，不再通过其设在美国境内的十多个区域分拨中心进行分拨，而是由各门店直接向 TRV 公司总部采购信息平台传递采购信息，由其总部通过运球与公司集中进行采购信息交换，统一下达采购订单，提高了采购效率。

③公司采用了先进的“循环收、送货”（Milkrun）流程，即按供应商出厂计划预先设定流程循环取货；按各门店地点、订单计划将不同品种的货物混合打板、装柜，发挥更大的拼装能力，满足采购上的多样化要求，到达目的地口岸后整柜装车循环送货，大幅减少了中间环节，降低了物流成本。

（3）服务产品的执行效果

在“国际采购”模式下，TRV 公司供应链管理得到全面改进：

新、旧供应链方案效果对比表

业务模式	供应链周期（天）
传统模式	65
国际采购模式	36

(4) 收费方式与收费标准

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
收费方式	逐项收费	逐项收费	逐项收费	逐项收费
收费标准	逐项收费	逐项收费	逐项收费	逐项收费
报告期内实现的备考营业收入①=②+③	1,177.85	1,135.20	770.73	131.84
与业务量无关的备考营业收入②	1,177.85	1,135.20	770.73	131.84
与业务量有关备考营业收入③	-	-	-	-
涉及的业务量金额④	-	-	-	-
按业务量计算的平均费率⑤=③÷④	不适用	不适用	不适用	不适用
实现的备考收入占备考营业收入总额比⑥=①÷备考营业收入总额	15.49%	6.53%	5.88%	1.10%
是否需要收付货款	否	否	否	否

国际采购因采用逐项计费方式，故备考营业收入与业务量无关。

(5) 备考收入占比变化情况及原因分析

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，国际采购在公司备考营业收入中占比依次为 1.10%、5.88%、6.53%和 15.49%，呈现快速上升趋势。2010 年 1-6 月占比大幅提高，主要是因为保税物流园区的出现，其功能更适合国际采购业务发展而被广为接受，因此每年都新增业务项目及客户。随着乔达、运球等客户所服务的跨国连锁零售企业在华采购量的不断扩大，目前公司承担国际采购服务产品职能的华东中心已满负荷运行，扩大产能势在必行。

7、逆向物流

(1) 产生背景及客户需求

逆向物流，与传统供应链反向，是指为价值恢复或处置合理而对原材料、中间库存、最终产品及相关信息从消费地到起始点的有效实际流动所进行的计划、管理和控制过程。逆向物流就是从渠道或客户手中回收用过的、过时的或者损坏的产品和包装开始，直至最终处理环节的过程。但是现在越来越被普遍接受的观点是，逆向物流是在整个产品生命周期中对产品和物资的完整的、有效的和高效的利用过程的协调。

逆向物流有广义和狭义之分。狭义的逆向物流（Returned Logistics）是指对那些由于环境问题或产品已过时的原因而产品、零部件或物料回收的过程。它是将排泄物中有再利用价值的部分加以分拣、加工、分解，使其成为有用的资

源重新进入生产和消费领域。广义的逆向物流 (Reverse Logistics) 除了包含狭义的逆向物流的定义之外, 还包括废弃物物流的内容, 其最终目标是减少资源使用, 并通过减少使用资源达到废弃物减少的目标, 同时使正向以及回收的物流更有效率。

(2) 具体解决方案及服务产品内容

公司的逆向物流服务包括两种类型: 保税维修、逆向回购。主要客户有 IBM 公司、惠普公司等, 以下分别以两家公司为例予以说明。

①保税维修解决方案

IBM 公司为全球最大的高端服务器、存储设备、信息技术服务厂商之一, 世界 500 强企业之一, 总部位于美国, 始终保持着拥有全世界最多专利的地位。目前其全球雇员 30 余万人, 业务遍及 164 个国家和地区。

本案例中, 在竞争日益激烈的高档服务器领域, 客户个性化需求不断增加, 最终用户甚至会在货物已经发运后提出某些定制化需求, 为满足客户日益多样化的需求, IBM 公司承诺即时提供高档服务器配置更改服务, 以提高客户满意度。但服务器改配成本过高、周期长等问题却是困扰 IBM 公司的长期问题。为此, 公司提出通过拓展保税仓功能, 解决 IBM 公司实际困难的设想, 这一设想获得 IBM 公司的认同。

2006 年, 公司曾为 IBM 公司提供保税物流服务, 但此项业务的业务量目前还不稳定, 起伏较大。随着中国高科技产品、高附加值产品 (如中兴通讯、华为技术的通讯设备、研祥的工业计算机等) 的出口比重越来越大, 预计出口业务方面的保税维修服务需求将会进一步扩大, 可以为公司创造新的潜在利润增长点。

②逆向返售解决方案

本案例中, 惠普公司为世界 500 强企业之一, 美国著名的 IT 品牌制造商。

现代 IT 产业, 特别是个人计算机产品一般都遵循摩尔定律, 每 18 个月就会升级换代, 且更新换代的频率有加快之势。在 IT 分销渠道中, 一般会存在 20% 以下的冗余 (即过时产品), 如不及时处置, 将会给分销渠道带来库存压力, 进而影响品牌商的分销效率。因此, IT 分销商一般会和制造企业之间签订协议, 约定在产品更新换代之后, 由分销商向制造商返售过时产品, 通过 IT 制造商的重新升级换代或转卖给低发达水平国家以降低经济损失, 并最大限度维护整个分

销链上的资金周转效率，在此背景下，IT 产品逆向返售的物流模式应运而生。

公司适时向惠普公司推出了逆向返售的物流服务，将其在中国渠道回购、测试、样机等冗余产品返至新加坡处理中心，帮助其提高整体供应链的效率。

（3）服务产品的执行效果

保税维修物流，使保税仓库由原来单一的保税加工拓展至检测、维修、更改配置等售后服务功能，推动公司供应链管理服务向价值链两端延伸，有利于提升供应链管理服务的附加值，并提升客户对公司服务的粘度。

逆向返售服务，使客户能有效延长产品的生命周期，提高整体供应链的效率，进而提升其核心竞争能力。

（4）备考收入占比变化情况

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，逆向物流在公司备考营业收入中占比依次为 7.27%、1.45%、1.20%和 0.38%。

8、商业性再加工

（1）产生背景及客户需求

商业性再加工是全球化和个性化结合的产物，是在工业大规模生产与小众市场需求结合的背景下产生的新供应链服务产品。

本服务产品的主要客户有利盟公司、IBM 公司等，以下以两家公司为例予以说明。

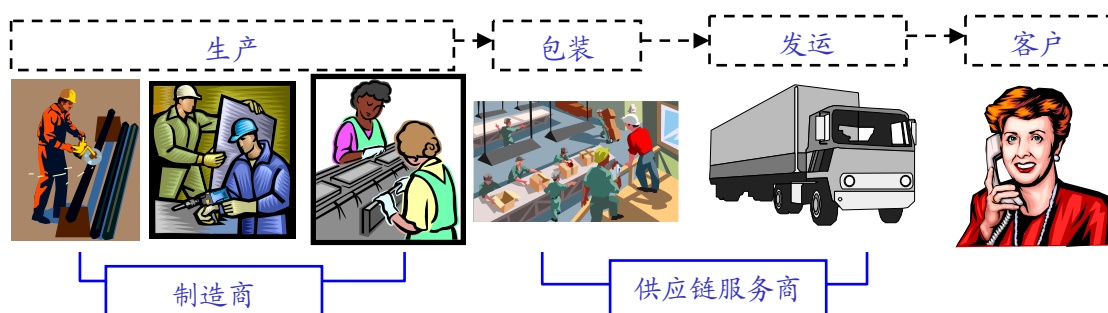
利盟公司为世界 500 强企业之一，总部位于美国，是唯一专注于为全球用户提供领先的打印机产品及技术解决方案等服务的供应商，产品销往 150 多个国家和地区的国际知名企业。IBM 公司为全球最大的高端服务器、存储设备厂商之一，世界 500 强企业之一。

本案例中，利盟公司的战略合作伙伴——IBM 公司在为其最终用户提供自有产品时，经常会配套采购利盟公司打印机。与常规要求不同的是，IBM 公司要求打印机产品使用 IBM 公司品牌、型号、软件，以及为特殊行业客户加装特定软件、额外组件。IBM 公司产品行销全球，必须应对由不同的人文习俗、制度条约、地理环境、特殊行业等因素产生的个性化需求。例如：当地用户希望打机开机时显示本族语言，某国电脑用户更喜欢 X 版本的操作系统等等，因此，规模化生产与个性化需求的矛盾就摆在了利盟公司面前。

（2）具体解决方案及服务产品内容

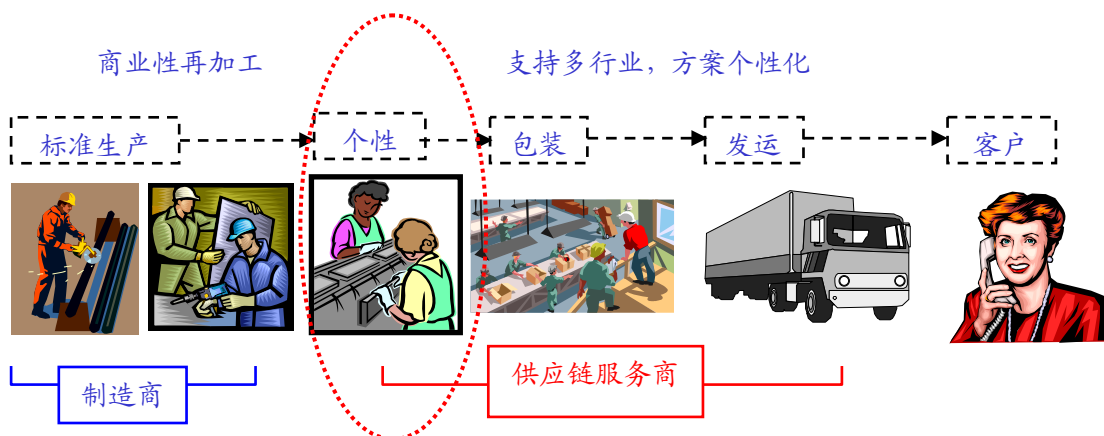
公司推出的商业性再加工模式，正是同时满足“用户个性化追求，企业规模化生产”的供应链解决方案。它不同于在物流中心实施的“流通加工”，仅对商品外层进行贴标、分装、再包装动作。而是需要掌握必要的技术，运用制造业的基本原理、设备对商品本身进行再加工，是将制造商生产流程的后端环节转移给供应链服务商。

原有的供应链解决方案



传统的供应链解决方案无法满足个性化、多样化需求，而公司提供的商业性再加工方案有效解决了这个问题。

东方嘉盛的商业性再加工方案



（3）服务产品的执行效果

在这种新模式下，公司不仅成功帮助利盟公司解决了个性化定制需求，而且成功将供应链进一步向前端延伸，丰富了供应链管理服务的内涵。

（4）备考收入占比变化情况

公司仅有商业性再加工的部分成功案例，随着各行业个性化需求不断扩大的

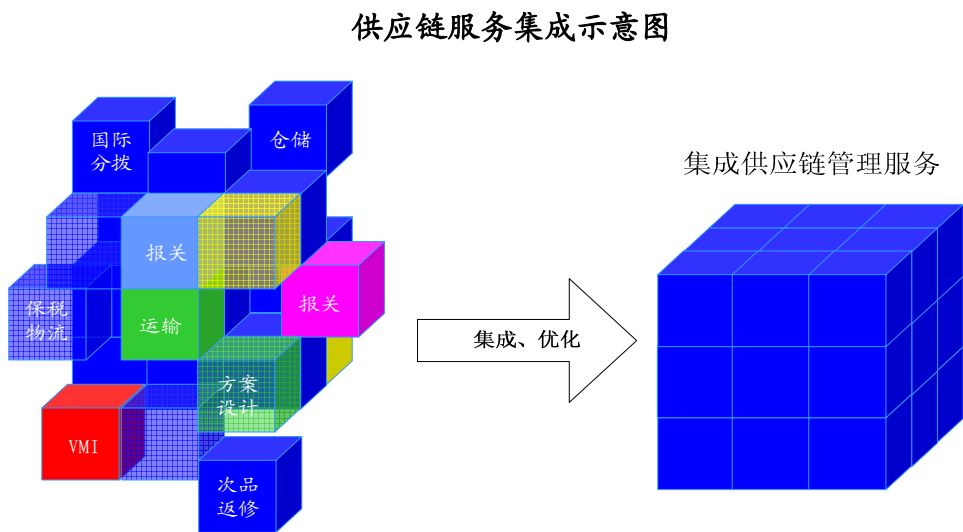
趋势发展，此项服务的前景较好。

（四）价值创造过程分析

1、将分散的项目整合为整体的方案，降低成本、提高效率

由于公司对我国国际贸易、海关事务、物流管理、保税区管理、外汇管理、涉外税务等方面的法律法规较为熟悉并具有实务操作经验，因而公司可以针对不同客户的需求，设计并执行高效率、低成本的供应链管理整体解决方案。

公司为客户设计的供应链管理解决方案，将分散的基础服务项目（如报关报检、保税运输、国内配送、仓储管理、VMI 管理、国际结算等），整合为一揽子整体解决方案，各个基础服务项目嵌入到整体方案中，共同为提高客户整体供应链的价值和效率服务。因此，公司为客户创造的附加值包含在整体服务收费中，各环节或各基础服务项目并不能单独分离并测算其创造的附加值。下图为供应链服务集成示意图：



如上图所示，公司提供的服务之所以能够产生高附加值，其根本原因在于公司能够将各项基础服务集成和优化，将原属于客户的非核心业务，转变为自身的核心业务，同时发挥规模效应和精益管理，在提升客户效率和价值的同时，实现自身的价值。

供应链管理服务为客户创造的价值在于：

- ①优化业务流程，获得技术提升，节约成本和费用；
- ②保障供应链管理的时效性，提升管理效率；
- ③降低不同供应链环节的差错率，提升产品或服务的质量。

供应链管理服务为公司创造的价值在于：

- ①规模效应使公司在采购服务时获得了较高的议价能力，降低服务成本；
- ②不断强化公司在供应链管理领域的专业能力；
- ③供应链管理的嵌入特性带来较高的客户粘合度，客户维护成本较低；
- ④与优质客户长期合作提高了公司声誉，有利于公司的可持续发展。

2、供应链管理的核心价值体现在招标方案 and 实际执行中

客户在选择供应链管理服务商时，往往会进行招投标，供应链整体解决方案的整体效果、使用效率、成本节约、既往客户满意度等指标是客户选择供应链管理服务商的主要考虑因素。公司的方案设计能力体现在招标阶段的方案对比过程中，一旦中标，客户与公司签订框架合同，框架合同中一般不再体现具体的解决方案，而是对服务内容、收费方式、双方责权利进行原则性规定。因此，公司设计的供应链解决方案与客户所签框架合同并不存在严格的对应关系。

（五）基础服务项目分析

在提供上述八种主要服务产品时，在业务操作层面，要求公司能够熟练运用解决方案设计及报关、运输、仓储、VMI、信息系统、结算等基础服务项目，基础服务项目可以单独提供，也可以作为组合产品提供给客户，收费方式也根据需要灵活选用按货值比例或逐项收费方式。本公司为客户提供的供应链管理解决方案，是将不同的基础服务项目，整合为多层级的系统性的整体解决方案，各基础服务项目并不孤立运行，而是作为整体方案的一部分，嵌入客户供应链的各个环节，为提高整体供应链价值和效率服务。

本公司运用和提供各项基础服务项目的能力和具体流程如下：

1、进出口通关

进出口通关服务是本公司最基础的服务项目，进出口通关服务对客户供应链管理几乎是不可或缺的。本公司已有近十年的相关业务运作经验，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，包括代办进口批文、快速通关、办理进口检验检疫、代办 3C 认证、办理 C.O.、FORM A 证书。本公司是“深圳市直通车服务企业”，海关总署“AA”资质企业，深圳海关“客户协调员”制度的第一批企业，在缩短通关时间，减少货物在途时间上有突出的竞争优势。

报告期，客户通过本公司进出口货值统计如下：

单位：万美元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
进口金额（货值）	89,196.26	211,675.77	177,913.96	155,152.50
出口金额（货值）	222.05	1,014.00	1,782.91	931.75
合计	89,418.31	212,689.77	179,696.87	156,084.25

资料来源：海关统计数据

2、国际、国内物流运输、配送、保税运输服务

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。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。

3、仓储服务、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、保税物流中心以适应不断发展的制造业和国际贸易的需求。本公司进驻全国主要保税物流园区，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，如“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 2006 年以来，本公司已为惠普、宏碁、柯达、保乐力加、纬创资通等跨国公司提供了仓储、保税物流运作服务。

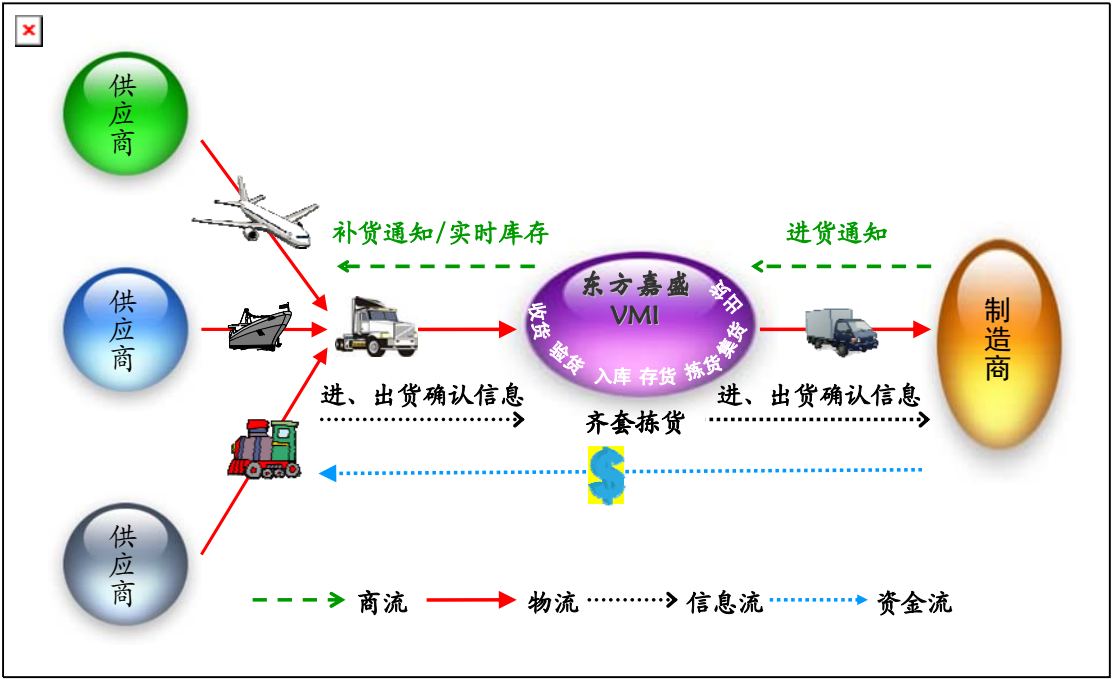
传统物流与保税物流分项对比

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60%	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16天	减少流通渠道中库存
物流时间	6-9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

4、VMI 服务

VMI (Vendor Managed Inventory)，即供应商管理库存，是一种在供应链环境下的库存运作管理模式。公司结合自身多年在外贸、海关、商检、外汇方面的方案设计、总体实施能力，衍生出保税 VMI 模式。该模式不仅提高了服务层次、能力，也从行业、地理两方面大大增强了客户辐射范围，例如：针对保税商店、保税工厂的 VMI 模式服务。

VMI 服务示意图



5、信息系统服务

公司目前拥有与现有业务发展水平基本相符的信息系统，包括：一套完善的

Oracle ERP 系统；一套相对独立、专业的供应链管理系统（Manhattan-TPM）；一套仓库管理系统 WMS；一套用于信息交换的 SEEBURGER-EDI 电子数据交换系统；以及若干用于供应链管理服务的信息系统：

序号	子系统	用途
1	MA-WMS System	仓库管理功能
2	ORACLE ERP System	企业全面管理系统功能
3	MA-TPM管理	供应链管理功能
4	SEEBURGER-EDI	数据交换、流程编辑功能
5	GPS 全球定位系统	货物实时跟踪功能，跟踪单位由车次进升到每单货物
6	WEB 网站	内部、外部统一登陆窗口

现有的信息系统为物流业务操作人员提供一个规范、高效、安全的业务操作平台。包括业务流转操作、生产设备有效管理、信息通讯、应收应付费用计算；为业务管理与监督管理人员提供业务运转质量、人员和生产设备使用调度、业务费用分析等数据，便于管理人员根据实际情况调整业务管理策略和模式；为企业决策层管理人员提供不同行业的客户运输情况对比的宏观业务统计信息，不同客户、不同项目的成本与利润对比的宏观财务统计信息为企业决策提供科学、可靠的依据。

公司利用供应链管理业务拓展过程中积累的集成理念，在应用系统中大规模实践运用。将各自独立的专业系统依托 SEEBURGER-EDI 平台进行全面的集成。例如，财务与银行系统集成将实现多币种外汇汇率自动、实时导入 ERP 系统；付款将通过 ERP 直接向银行下达指令，不再需要到银行柜台或人工操作网上银行；收款信息将每 4 小时更新至财务系统不再需要每月的人工银行对账工作。GPS 与运输管理系统的集成，运输管理与供应链管理的集成将使它们完全“一体化”。最终形成一个整体性强，协同性好的信息系统，全面支持、推动业务发展战略的实现。

IT 信息系统为公司的战略决策、市场开发、业务运营、内部管理提供了全方位的支持，为公司达到科学决策、快速发展、高效管理奠定基础。

6、结算服务

在供应链管理服务过程中，公司提供配套结算服务。公司是由国际贸易服务演进而来的供应链服务集成供应商，因此，公司拥有一批掌握世界贸易规则，熟悉银行结算服务的贸易结算人才，并在实际工作中广泛应用贸易结算服务，为客户提供高效的资金结算服务，公司提供的结算品种包括电汇（T/T）、票汇（D/D）、

信用证（L/C）、银行保函等多种方式。

本公司虽提供结算服务，但坚持在供应链管理中严格奉行“不承担信用风险”原则，即使在为国际著名的 IT 制造商提供服务也是如此，公司只在确信下游客户签约并预计能先付款的情况下，才会与上游厂商签约并约定在客户付款后向上游付款，即“不垫款原则”。

公司通过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。公司在业界经营多年，与众多的中外商业银行保持了密切的关系，熟悉各行业上下游的生产厂商，拥有大量的优质客户资源信息，公司在结算服务方面享有银行多重优惠措施。

7、主要服务产品采用的基础服务组合情况

供应链管理是一个新兴的服务行业，其基础业务并不复杂，通关、运输、仓储、结算等服务技术含量并不高，但供应链管理之所以能将这平常业务“集成整合”后转化为高附加值的供应链管理服务并嵌入部分世界 500 强企业价值链管理环节，主要是在提供服务过程中，服务商将解决方案设计理念创造性注入服务产品，使其成为知识含量极高的增值服务。

目前，公司共有八种主要服务产品，各种服务产品所采用的基础服务组合如下表所示：

主要服务产品组合结构表

主要服务产品		基础服务项目						解决方案设计
		报关	运输	仓储	VMI	信息	结算	
采购	零部件	★	☆★	★★	★★★★	★★	☆	★★★★
执行	成品	★	☆☆★	☆★		☆☆★	★★	★★★★
销售	渠道	★	★★★★	★		☆☆	★★	☆☆★★★
执行	最终客户	★	☆☆★	☆		★	★★	☆☆★★★
国际分拨		★	☆☆★	★★		★★	★★	☆☆★★
国际采购		★	☆☆	★★★★		★★★★		★★★★★
商业性再加工		★	☆	★★		★★		☆☆★★★
逆向物流		☆☆	★★	★		★	★	★★★★

注：★表示强度，☆表示★的一半。★越多，表示需要提供的服务越多。

（六）公司收费方式及收费标准

1、服务产品、业务合同、收费方式三者的关系

公司提供的服务产品包括零部件采购执行、成品采购执行、渠道销售执行、

最终用户销售执行、国际分拨、国际采购、逆向物流、商业性再加工，这八种服务产品主要是依据方案具体内容以及其处于供应链管理的区间为标准进行分类的，其目的是为了更好的关注客户需求、拓展业务，以及在服务实施过程中掌握重点、控制质量。各种服务产品的具体差别一般体现在公司竞标时向客户提供的解决方案（标书）中。

业务合同是公司在中标后与客户签订的框架协议，合同条款中一般不再涉及具体的解决方案（即服务产品的具体内容），而是约定双方的责任、权利、义务等，因此，单纯的业务合同并不能直接了解服务产品的内容，必须结合公司投标时的解决方案（标书）一起才能了解其详细内容。

业务合同中往往会附上一份报价单，这份报价单具体约定了收费方式，不同的客户、服务产品、乃至具体商品的物理形态不同，都会影响公司的收费方式。例如：笔记本电脑和酒类的收费方式可能因为物理形态不同而收费不一；同样是电脑厂商的惠普和宏碁，由于公司提供的服务产品不同，其收费方式也可能不同。

2、具体的收费方式和收费标准

归纳起来，公司有以下具体收费方式：

（1）按照业务量的一定比率收费

具体又包括两种方式：

①以商品价值为基数按比例收费

该收费方式主要适用于提供较完整的供应链服务，商品种类较少且价值较高的客户或项目。例如销售执行（终端）业务模式中的柯达公司 DR 系列医疗 X 光机产品，国际分拨业务模式中的保乐力加公司白兰地、威士忌洋酒产品等。

②以商品数量为基数固定金额收费

该收费方式主要适用于提供较完整的供应链服务，商品品种单一、价值稳定且操作流程、配送地点固定的客户或项目。公司与客户协商，依据商品体积或重量与商品价值与提供服务内容之间的关系折算出固定收费金额。例如采购执行（渠道）业务模式中的惠普公司笔记本电脑项目。

（2）根据服务内容逐项收费

该收费方式主要适用于提供较少几项服务内容或商品种类较多，或物流起点、终点不固定等无规律可循的客户或项目。

至于收费标准，由于客户需求不同，即使是同种业务模式或同类客户，公司

所提供的服务内容和难度也不尽相同，因此公司没有相对固定的收费标准。而公司总体的收费原则是：提供服务内容多、难度大，收费就高，反之则低。

（七）远期外汇合约交易

公司提供的供应链管理主要服务产品如采购执行、销售执行、国际分拨等业务中，一般都包含国际结算服务。因此，公司账面往往会出现与业务量相匹配的收汇、付汇结算。

公司在深入研究国际货币政策和汇率走势的基础上，确认供应链管理本身固有的结算模式中伴生有较大的远期外汇结算套利空间。因此，公司选择了采取远期外汇合约交易方式进行组合支付，并获取收益。

公司操作远期外汇合约的实质是通过贸易融资的方式，签订远期外汇合约实现“延迟购汇”，在人民币处于长期升值通道的大背景下，可以有效降低购汇成本并获取收益，并完成“购汇”及“付汇”这一结算服务。因此，远期外汇合约交易亦是公司供应链管理业务的一个组成部分。

1、通过远期外汇合约进行组合支付本身并无风险，但其获取的收益存在波动

当各项条件具备时，通过远期外汇合约进行组合支付能提前锁定收益，组合支付本身并无风险：一是由于收益大小在每次操作时均可定量锁定；二是由于操作远期外汇合约交易获取的收益必定大于零，不可能出现亏损。

（1）收益定量锁定

收益的大小受多个因素共同决定，这些因素包括公司收付货款金额、美元对人民币即期汇率和远期汇率、人民币存款利率和美元存款利率等。

收益产生的原理是公司交易日支付的美元贷款与人民币存款利息之差（以下简称“利差”），与交易日境内即期与的同期限境外远期人民币汇率之差（以下简称“汇差”）存在不一致的情形，当二者之间的差额扣除银行手续费后的金额越大时，收益越大，其中，利差为贸易融资的成本，受各国经济发展状况影响，汇差为远期外汇合约交易的收益，受人民币汇率预期影响。

项目	释义
收付金额	公司国际结算服务中出现与业务量相匹配的收汇、付汇结算
即期汇率	银行每日公布的人民币兑美元牌价中的中间价
远期汇率	美元兑人民币期限为一年的境外报价的远期汇率

人民币存款利率	中国银行人民币定期存款利率，期限为一年
美元贷款利率	LIBOR 贷款利率，期限为一年
利差	利差=美元贷款利率-人民币存款利率
汇差	汇差=境内即期汇率-境外远期汇率
交易日	代付货款支付日

①当公司在为惠普笔记本和液晶显示器产品线提供收付货款服务过程中操作远期外汇合约时，需承担汇兑损益，收益计算公式如下：

远期外汇合约获取的收益=汇差收益-利差损失-银行手续费±汇兑损益

②当公司为惠普的其他产品线及为其他客户提供收付货款服务过程中操作远期外汇合约时，无需承担汇兑损益，收益计算公式如下：

远期外汇合约获取的收益=汇差收益-利差损失-银行手续费

由于上表中各个项目的具体数值及所发生的汇兑损益均在交易日可以确定，因此操作远期外汇合约收益金额的大小在每次操作时均可以定量锁定。

(2) 收益大于零，但总量存在波动性

下表为报告期内公司每年进行远期外汇合约交易的次数和其中获取到的最大及最小收益。

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月			2009 年			2008 年			2007 年		
	最大 收益	最小 收益	交易 次数	最大 收益	最小 收益	交易 次数	最大 收益	最小 收益	交易 次数	最大 收益	最小 收益	交易 次数
收益 金额	652.92	5.77	81	902.07	4.17	144	405.72	3.52	139	275.93	4.83	158

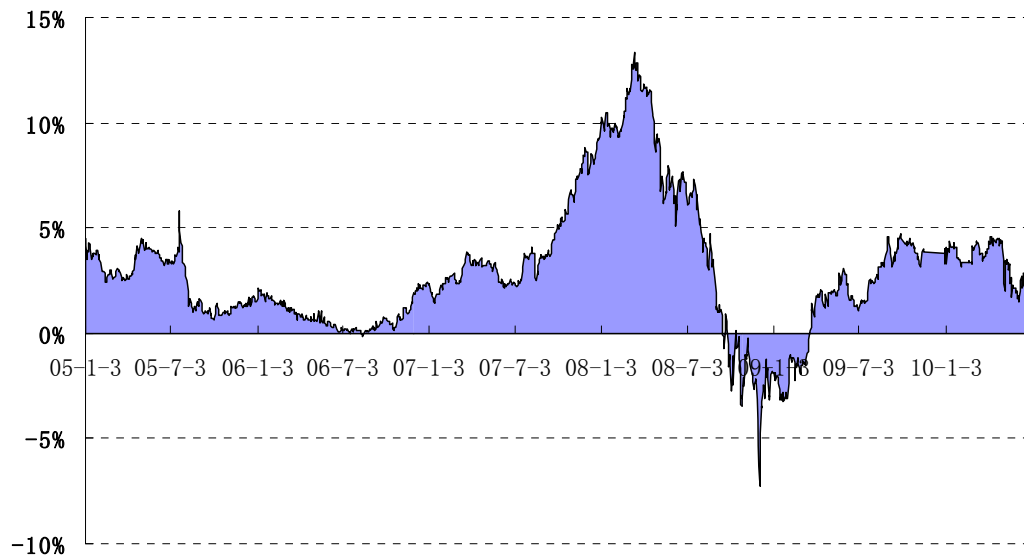
上表显示，报告期内公司通过远期外汇合约操作获取的收益均大于零，未出现亏损，但是每年的收益区间均不相同，表明该收益是波动的，因此，公司在“风险因素”中披露了“远期外汇合约交易收益波动的风险”。

2、远期外汇合约交易的风险性

远期外汇合约能否操作，取决于利差、汇差等多项客观因素的综合影响，因此，是否有机会操作，操作的量的大小，有多少盈利空间，存在一定的不确定性。

远期外汇合约交易的风险是通过其获取的收益在每次锁定时均不相同，造成这种差异的主要原因是汇差和利差在不断变化，下图为 2005 年 1 月 3 日至 2010 年 6 月 30 日期间，一年期人民币兑美元即期与远期汇差减去一年期美元贷款与人民币存款利差走势图，正值表明汇差大于利差，负值表明利差大于汇差，差额的数值越小表明远期外汇合约所能获取的收益越小。

汇差与利差的差额波动示意图



根据上图，自 2005 年以来，由于汇差和利差之间差额的不断变化，导致公司进行远期外汇合约交易获取的收益也随其波动。

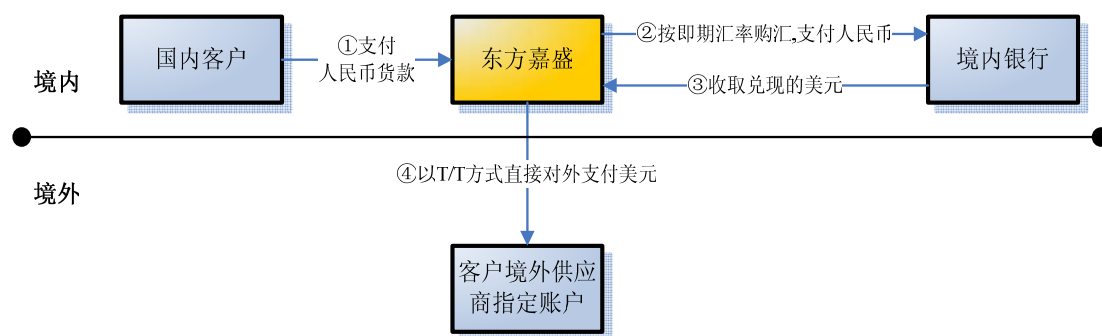
3、国内供应链管理行业通行的代付货款模式

国内供应链管理服务企业为进口业务客户提供的供应链结算服务，通常包括为客户收付货款，因此，该类企业存在即期购汇对外支付美元的实际需求。供应链管理服务企业在代付美元货款时，可选择两种支付方式，一种是按人民币即期汇率购买美元，以 T/T 方式直接对外支付美元（即期外汇支付），另一种是通过贸易融资和无本金交割远期外汇合约交易的组合运作对外支付美元（远期外汇合约支付），远期外汇合约是银行贸易融资授信类别下一种远期外汇交易的模式。

以公司为例，供应链管理行业通行的两种代付美元货款方式如下：

（1）即期外汇支付

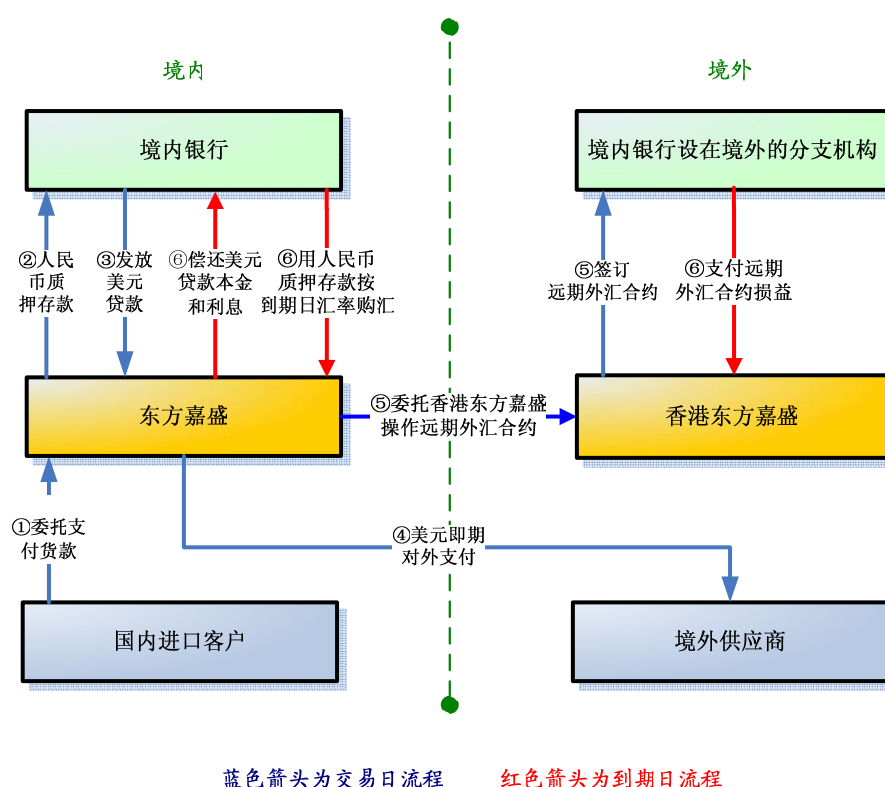
在交易日，客户委托公司代付美元货款，并将与付汇金额相当的人民币支付给公司，公司将该笔人民币货款按即期汇率向银行购买美元，再将兑现的美元以 T/T 方式直接对境外供应商支付，具体操作流程如下：



(2) 远期外汇合约支付

公司远期外汇合约支付是通过贸易融资和远期外汇合约的组合运作对外支付美元，因此，公司必须要有国际贸易结算需求才能实施组合外汇支付，整个过程由七个部分组成：委托支付货款、人民币质押存款、发放美元贷款、美元即期对外支付、操作远期外汇合约、远期购汇还款、获取收益。

远期外汇合约支付操作流程



蓝色箭头为交易日流程 红色箭头为到期日流程

具体操作流程如下：

①委托支付货款：客户委托公司支付美元货款，并将与付汇金额相当的人民币支付给公司。

②人民币质押存款：公司将人民币货款作为质押存入境内银行，申请汇款项下押汇，获取同期限的外汇贷款。

③发放美元贷款：境内银行向公司发放与质押人民币期限相同的等额美元贷款。

④美元即期对外支付：公司在交易日将境内银行发放的美元贷款直接对境外供应商支付，完成支付货款过程。

⑤操作远期外汇合约：公司委托其全资子公司香港东方嘉盛操作远期外汇合约，香港东方嘉盛在交易日与境内银行境外分支机构签订远期外汇合约。

⑥实现收益：在远期合约到期日，公司将用于质押的人民币按到期日即期汇率购买美元来偿还境内银行美元贷款本金和利息，同时，境内银行境外分支机构与香港东方嘉盛交割远期外汇合约产生的汇差金额。

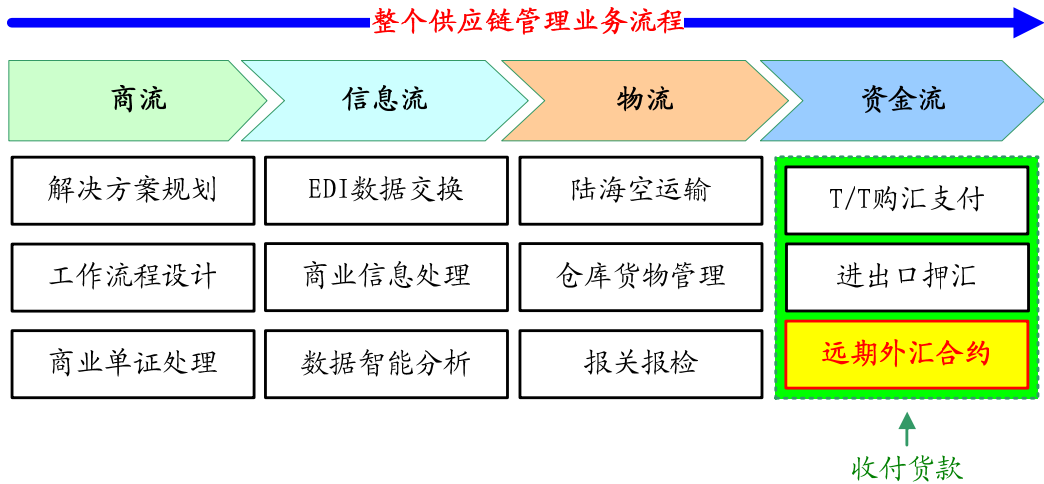
4、远期外汇合约在供应链管理业务流程中的地位和必要性

从为客户提供供应链管理服务的角度，远期外汇合约并不是公司提供供应链管理业务的必要内容，这种金融支付方式是伴生于供应链业务的一种附属业务，在供应链管理业务中处于附属地位。而从提高供应链管理业务的盈利能力的角度，当各种客观条件成熟时，公司通过远期外汇合约操作获取收益是必要的。

5、收付货款与远期外汇合约在整个供应链管理业务流程中的位置

一般而言，公司为客户提供的供应链管理服务包含物流、商流、信息流、资金流，下图中的资金流即是指资金结算服务（收付货款）。随着供应链管理业务内容日趋丰富和服务功能日趋完善，在资金流层级提供结算服务已经日益成为供应链管理业务不可分割的组成部分。而远期外汇合约是伴生于资金结算服务的金融支付方式，并不是供应链管理的必经流程。

收付货款与远期外汇合约在整个供应链管理业务流程中的位置示意图

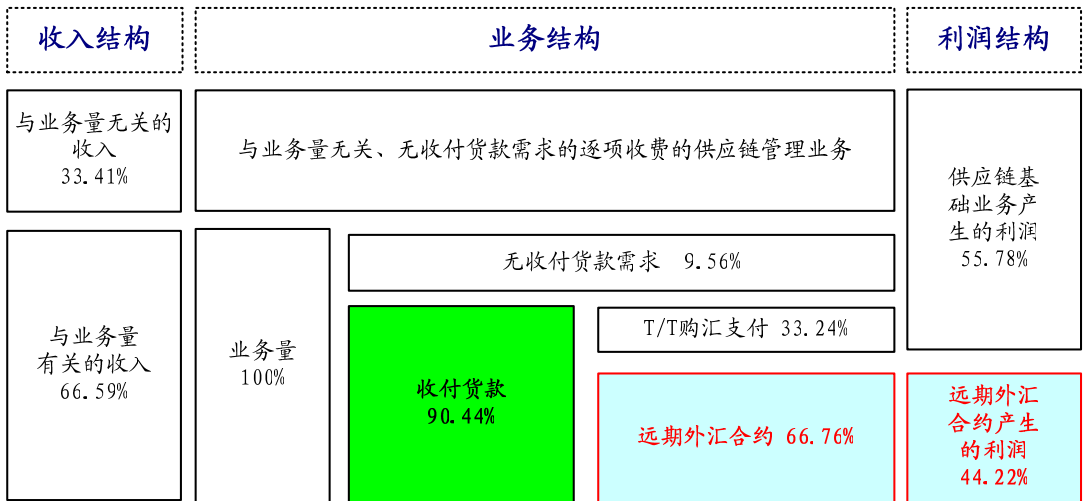


6、供应链管理业务、收付货款、远期外汇合约三者之间的关系

综上所述，本公司主营业务是提供供应链管理服务，收付货款（即资金结算服务）是公司整体供应链管理业务的一个有机组成部分，而在进行收付货款过程中，如果各项条件具备，则公司会选择操作远期外汇合约交易这一金融支付方式，进行外汇支付并获取收益。

下图以2009年公司业务量、收付货款总额、远期外汇合约金额，进一步说明三者之间的关系。

公司主营业务、收付与远期外汇合约关系示意图
(以2009年为例)



7、主营业务与远期外汇合约的数据对比

报告期内，公司备考营业收入与收付货款总额关系如下表：

单位：万元

	项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
收入指标	与业务量无关的备考收入	3,020.80	5,811.33	4,265.39	2,886.11
	与业务量有关的备考收入	4,583.05	11,581.66	8,832.85	9,053.10
	与业务量有关的备考收入/总备考营业收入	60.27%	66.59%	67.44%	75.83%
业务指标	业务量	606,289.01	1,446,592.21	1,268,562.61	1,242,949.55
	收付货款总额	564,515.70	1,308,294.55	1,179,763.23	1,178,224.71
	组合外汇支付金额	435,159.67	873,452.10	672,382.15	687,483.13
	收付货款总额/业务量	93.11%	90.44%	93.00%	94.79%
	组合外汇支付金额/收付货款总额	77.09%	66.76%	56.99%	58.35%
	组合外汇支付金额/业务量	71.77%	60.38%	53.00%	55.31%
利润指标	备考营业收入	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
	利润总额	11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
	远期外汇合约收益总额	7,598.08	6,678.29	4,233.47	1,106.72
	远期外汇合约收益总额/利润总额	65.65%	44.22%	44.86%	19.16%

上表显示，随着公司主营业务的增加，收付货款金额、远期外汇合约的操作规模都会同方向增长。如 2009 年、2010 年 1-6 月组合外汇支付金额占收付货款总额的比例较高，故相应期间公司操作远期外汇合约的规模也较大；而远期外汇合约收益的大小还受人民币与美元的汇差和利差的走势等因素的影响。

8、2009 年至 2010 年 1-6 月远期外汇合约收益变动分析

2009 年至 2010 年 1-6 月远期外汇合约收益变动表

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年
远期外汇合约收益	7,598.08	6,678.29	4,233.48
较上期增减金额	919.79	2,444.81	—
较上期增减比例	13.77%	57.75%	—

公司 2009 年远期外汇合约收益较 2008 年增加 57.75%，主要原因为：利差损失较 2008 年减少 37,729.71 万元，抵消了汇差收益较 2008 年的减少额 35,713.12 万元，导致金融产品收益（不考虑汇兑损益及手续费）增加 2,016.59 万元。

公司 2010 年 1-6 月远期外汇合约收益较 2009 年增加 13.77%，主要原因为：利差损失较 2009 年减少 4,051.83 万元，抵消了汇差收益较 2009 年的减少额 3,636.15 万元，导致金融产品收益（不考虑汇兑损益及手续费）增加 415.68 万

元。

(1) 汇差收益分析

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年	
合约发生期间	2010 年	2009 年	2009 年	2008 年	2008 年	2007 年
平均汇差	0.1563	0.0910	0.0910	0.3502	0.3502	0.4061
平均存续期	104 天	160 天	110 天	93 天	272 天	223 天
本期计提汇差收益	3,415.85	4,695.05	3,225.10	8,521.95	25,009.85	22,450.32
小计	8,110.90		11,747.05		47,460.17	

注：平均汇差 = $\sum W \times (R1 - R2)$

W: 每次用于远期外汇合约操作的美元本息合/当年所有用于远期外汇合约操作的美元本息合; R1: 远期外汇合约交易日的即期汇率; R2: 远期外汇合约交易日的一年期远期汇率; 平均存续期: 如 2009 年平均存续期由两部分组成, 一是 2008 年合约在 2009 年存续天数, 二是 2009 年合约在 2009 年存续天数。

①2009 年汇差收益减少原因分析

上表按照操作合约的年份进行归集, 2009 年汇差收益由两部分组成, 一部分是 2008 年操作的远期外汇合约当年未到期延续至 2009 年计提的收益 8,521.95 万元, 另一部分是 2009 年操作的远期外汇合约在当年计提的收益 3,225.10 万元。

如上表, 2009 年汇差收益较 2008 年下降受平均汇差减少和存续期减少综合影响, 2009 年汇差收益较 2008 年大幅下降 75.25%, 一方面是由于 2009 年一年期人民币兑美元即期与远期汇差较 2007 年和 2008 年大幅收窄, 平均汇差从 2008 年的 0.3502 下降到 2009 年的 0.0910; 另一方面, 2007 年和 2008 年操作远期外汇合约主要存续期在 2008 年, 而 2008 年和 2009 年操作的远期外汇合约在 2009 年的存续期相对较短。

②2010 年 1-6 月汇差收益分析

2010 年 1-6 月汇差收益由两部分组成, 一部分是 2009 年操作的远期外汇合约当年未到期延续至 2010 年 1-6 月计提的收益 4,695.05 万元, 另一部分是 2010 年 1-6 月操作的远期外汇合约在当年计提的收益 3,415.85 万元。

如上表, 2010 年 1-6 月汇差收益较大受汇差增加和存续期增加综合影响, 一方面是由于 2010 年 1-6 月人民币升值预期的增强, 一年期人民币兑美元即期与远期汇差较 2009 年提高, 平均汇差从 2009 年的 0.0910 提高到 2010 年的上半年的 0.1563; 另一方面, 2009 年操作远期外汇合约主要存续期在 2010 年 1-6 月, 收益也集中在 2010 年 1-6 月体现。

（2）利差损失分析

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年	
合约发生期间	2010 年	2009 年	2009 年	2008 年	2008 年	2007 年
平均人民币存款利率	2.25%	2.23%	2.23%	3.64%	3.64%	3.71%
平均美元贷款利率	2.61%	1.31%	1.31%	7.64%	7.64%	7.84%
平均存续期	104 天	160 天	110 天	93 天	272 天	223 天
利息收入	3,224.13	8,371.86	8,464.50	8,770.30	15,705.43	16,659.93
利息支出	-4,709.37	-3,406.97	-4,673.87	-13,133.12	-38,245.07	-32,422.19
小计	-1,485.24	4,964.88	3,790.63	-4,362.82	-22,539.64	-15,762.26
利差损失合计	3,479.64		-572.19		-38,301.90	

注：平均人民币存款利率 = $\Sigma W1 \times L1$

W1：每次人民币质押保证金金额/当年所有用于远期外汇合约操作的人民币质押保证金金额；L1：每一次产品的人民币质押保证金定期存款利率；平均美元贷款利率 = $\Sigma W2 \times L2$ ；W2：每次美元贷款金额/当年所有用于远期外汇合约操作的美元贷款金额；L2：每一次产品的一年期美元贷款利率

①2009 年利差损失减少原因分析

如上表，2009 年利差损失较 2008 年减少受利差下降和存续期减少综合影响，2009 年利差损失较 2008 年大幅减少 98.51%，一方面是由于金融危机引起的美元贷款利率的大幅度下降，而人民币存款利率降幅相对要小；另一方面，2007 年和 2008 年操作的远期外汇合约主要存续期在 2008 年，而 2008 年和 2009 年操作的远期外汇合约在 2009 年的存续期相对偏低。

②2010 年 1-6 月利差损失减少原因分析

如上表，2010 年 1-6 月利差总体表现为收益，主要是由于金融危机引起的美元贷款利率的大幅度下降，而人民币存款利率降幅相对要小，导致 2009 年出现美元平均贷款利率（1.31%）低于人民币平均存款利率（2.23%）的情况，2009 年操作的远期外汇合约主要存续期在 2010 年 1-6 月，这一期间来自 2009 年操作的远期外汇合约利差收益为 4,964.89 万元。而 2010 年美元利率进入上升阶段，加上国内美元贷款头寸紧张，远期外汇合约中的美元贷款利率也相应上升，实际平均的美元贷款利率上升为 2.61%，大于人民币存款利率 2.25%。因此，2010 年操作的远期外汇合约在 1-6 月的利差损失为 1,485.24。两者相抵消后仍然为收益 3,479.65 万元。

9、远期外汇合约的会计核算

财务报表中，远期外汇合约通过以下科目核算，具体内容如下：

科目	方向	核算内容
交易性金融资产	借方	当汇差为正，未到期合约的公允价值形成交易性金融资产。
	贷方	合约到期后，交易性金融资产予以转出。
交易性金融负债	借方	合约到期后，交易性金融负债予以转出。
	贷方	当汇差为负，未到期合约的公允价值形成交易性金融负债。
公允价值变动收益	借方	合约到期时转入“投资收益”科目的金额。
	贷方	指远期外汇合约公允价值每期计入损益的金额。
投资收益	借方	每期期末转入“本年利润”科目的金额。
	贷方	指远期外汇合约到期时产生的收益。

10、外汇汇率波动对备考营业收入和利润的影响

(1) 外汇汇率波动对备考营业收入的影响

公司在向客户收取服务费用时，部分收费采取美元计价，故外汇汇率波动对公司备考营业收入有一定影响。2007-2009年、2010年1-6月，公司以美元计价部分的备考营业收入占备考营业收入总额的比重分别为50.73%、32.22%、43.07%和34.76%。以2009年为例，假定其他条件不变，人民币兑美元每升值1%，则公司备考营业收入减少0.43%。

一般情况下，人民币升值会提高进口产品的竞争能力，因此，在人民币升值的情况下，公司的进口业务量一般会随之上升，而业务量的上升则会增加公司的备考营业收入，因此，人民币升值对公司营业收入的影响较为复杂，业务量上升和收费水平的降低存在此消彼涨的关系，二者有一定的自然对冲效果。

报告期内，在人民币不断升值的情况下，公司备考营业收入仍然保持了较快的增长，可见，外汇汇率波动对备考营业收入的整体影响较小。

(2) 外汇汇率波动对公司利润的影响

①直接影响

外汇汇率波动对公司利润的直接影响分为两个方面，并反映在公司利润表中的“财务费用-汇兑损益”科目之中：

单位：万元

类别	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
期内应付账款在实际支付时因汇率不同所产生的损益	-1,511.82	-1,726.64	-2,169.52	-98.83
期末外币资产（负债）折算为人民币时所产生的损益	790.40	1,490.63	-203.03	99.23
合计	-721.42	-236.01	-2,372.55	0.40

②间接影响

公司通过远期外汇合约获取的收益受汇率波动、利率波动、收付货款业务规

模的大小、交易费用的高低等诸多因素的综合影响，因此，外汇汇率波动对公司通过远期外汇合约获取的收益存在间接影响，即远期外汇合约收益实质上是包含了收付货款业务规模、利率波动、汇率波动、交易费用等多项因素综合影响的结果。

11、公司远期外汇合约交易的特点

公司运用远期外汇合约交易具有以下特点：

（1）伴生性

公司操作的远期外汇合约交易是伴随着公司供应链管理业务中国际结算服务（收付货款）而产生的。不仅以实际贸易背景为依托，公司还明确不采用“超额交易、金融杠杆”等方式放大成交量，严格将交易量控制在小于等于实际外汇结算金额。从这个角度来看，其产生的收益实质是伴生于供应链管理服务，是供应链服务利润不可分割的组成部分。

（2）经常性

如前述 2005 年 1 月 3 日至 2010 年 6 月 30 日期间“汇差与利差的差额波动示意图”所显示，报告期内，公司收付汇业务中 99%以上为付汇，而上图中的付汇获利机会期间占时间轴的 90.91%，表明公司在绝大部分时间内拥有付汇套利机会。

2008 年 10 月至 2009 年 4 月期间，虽然汇差减利差为负值，一般而言，付汇已无套利空间，但若此期间出现某些特定情况，例如人民币存款利率高于美元贷款利率，境内外对人民币汇率走势判断出现分歧，则此时操作远期外汇合约仍然存在套利机会。

以上分析表明，公司远期外汇合约交易存在经常性。

（3）可持续性

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司通过远期外汇合约所获取的与收付货款所伴生的收益分别为 1,106.72 万元、4,233.47 万元、6,678.29 万元和 7,598.08 万元占利润总额的比例分别为 19.16%、44.86%、44.22%和 65.65%，成为公司重要的利润来源。

中长期来看，中国经济基本面决定了人民币仍处在升值通道，首先，中国作为世界工厂的制造大国地位并未发生改变，贸易顺差仍然经常维持，预计未来随

着全球经济逐渐复苏，贸易顺差将稳步增长；其次，就经济基本面而言，中国未来经济增长率仍将高于美国；第三，中国巨额的外汇储备是人民币稳定的基础。因此，在预期人民币中长期升值的情况下，套利机会将继续存在，表明远期外汇合约交易收益存在可持续性。

综上所述，随着公司业务不断发展，客户委托公司代付货款需求将越来越大，在获利机会经常存在的情况下，公司可通过远期外汇合约交易实现经常性、可持续的收益。

12、公司远期外汇合约相关内控制度设立及运行情况

为保证公司业务正常运作，保证资金安全，公司设立以来逐步制订了相应的管理制度，具体包括《公司章程》中关于财务制度的原则性规定，以及公司《货币资金管理制度》、《银行账户管理办法》、《银行贷款管理办法》、《现金管理制度》等系列财务会计制度。这些制度对远期外汇合约的操作流程、审批权限进行了明确的规定，有效控制了公司资金的安全管理和使用；公司在操作远期外汇合约过程中未出现违规使用资金的情况。

2009年8月8日，在原来一系列资金管理制度的基础上，公司制定了更完善的《资金管理制度》和《远期外汇合约管理制度》，并在公司第一届董事会第五次会议上通过。《资金管理制度》对公司及下属子公司资金预算管理、投资资金管理、融资资金管理、营运资金管理等作出了具体规定；《远期外汇合约管理制度》对远期外汇合约的操作流程、内部审批程序和支付程序方面制度作出了更加细致和严格的规定。

《远期外汇合约管理制度》的制定，使公司在资金管理制度的完整性、合理性和有效性方面进一步得到完善。其具体执行流程如下：

①公司所有业务开展前，必须通过风险管理部与财务管理部的评估和审核，并通过合同约定包括业务模式、结算方式、信用、保证措施及产品类型在内的详细条款，作为具体业务操作的依据和指引。

②公司资金结算业务严格按流程操作，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，在客户发出收付货款指令后，客户提交的订单需要两个部门、四个岗位审核后才能够执行：首先通过运营管理中心（包括商务和部门主管），然后经财务管理中心（包括会计和会计主管）审核并经有权人批

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决定。

③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。

④公司坚持资金结算服务是整体供应链管理服务的一个配套环节，严格控制远期外汇合约组合支付量小于或等于整体业务外汇结算量，杜绝运用复杂的金融衍生产品杠杆效应放大结算量，从根本上回避因汇率波动带来的风险。

⑤公司杜绝直接参与金融外汇市场场内交易，坚持场外交易，坚持以境内四大国有银行为交易结算对象，从交易机制上回避交易风险。

截至本招股说明书签署之日，公司严格执行该制度审议远期外汇合约交易，在操作远期外汇合约过程中未出现违规使用资金的情况，不存在公司资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况。

保荐机构经核查后认为：发行人已分析并披露其远期外汇合约交易的风险性；分析并披露远期外汇合约在供应链管理业务流程中的地位和必要性；分析并披露包括收付货款与远期外汇合约在内的整个供应链管理业务流程；分析并披露远期外汇合约交易与其主营业务之间的关系；分析并披露外汇汇率波动对其营业收入与利润的具体影响；披露其针对远期外汇合约金融工具操作建立的内部控制制度以及制度的执行情况。上述分析和披露符合发行人具体经营的实际情况。

（八）管理模式

针对供应链管理服务这一新兴业务，公司经过多年总结和积累，已形成了由服务过程管理、地域拓展管理、行业拓展管理三个组成部分的独特管理模式。

1、服务过程管理

```
graph TD; 1[供应链管理解决方案研究与定制  
客户需求导向、量身定制] -- ① --> 2[执行解决方案  
标准SOP、快速响应  
商流、信息流  
资金流、物流]; 2 -- ③ --> 3[全程质量控制  
ISO9001]; 3 -- ④ --> 4[项目收费  
①根据业务量按费率收费;  
②根据服务内容逐项收费。]; 4 -- ⑤ --> 5[客户满意度反馈  
持续跟踪, 不断改进]; 5 -- ⑥ --> 6[目标行业运营模式研究  
IT、洋酒、机械、.....]; 6 -- ① --> 1;
```

公司的收费方式包括两种：一种方式是按照业务量的一定比率收费，另一种方式是根据服务内容逐项收费，前一种收费方式是公司主要的收费方式。

地域拓展管理是指公司在执行供应链服务时，采取的地域拓展策略、方案、手段。

运营中心

分拨中心

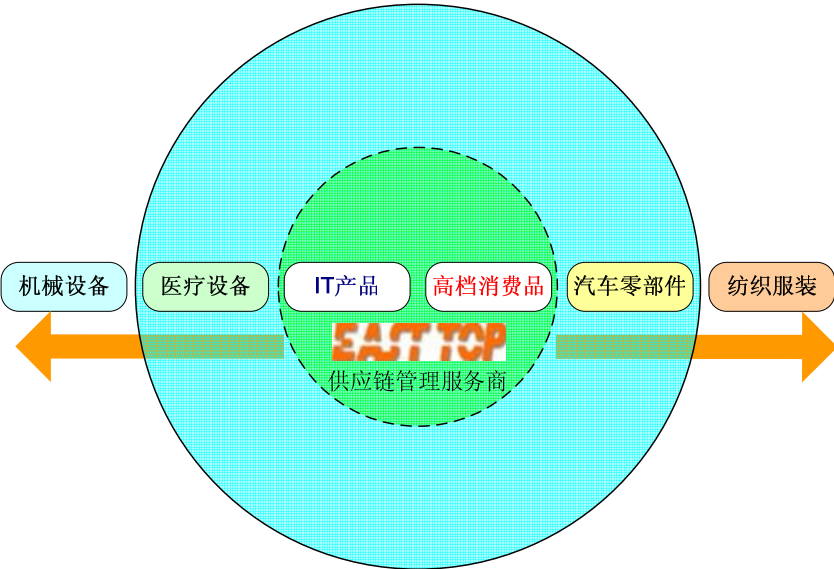
公司计划以中国经济最为发达的珠三角、长三角、环渤海地区为供应链服务核心产业群，并以放射状辐射中国内陆地区，形成层次清晰、渐次递进、网状布局的服务链式星形结构，为客户提供覆盖全国的供应链管理服务。

目前，公司已完成上海、深圳两地的战略布局，华东、华南供应链服务平台初具规模，基本满足现有业务拓展的需求。但随着客户业务量的不断增加，要求覆盖区域的不断扩大，公司有必要加快华东、华南供应链管理平台的建设步伐，扩充其职能，并加快华北供应链平台建设，完善全国布局网络。

3、行业拓展管理

行业拓展管理是指公司在执行供应链服务时，采取的行业拓展策略、方案、手段。

东方嘉盛行业拓展管理示意图



目前，公司已经确立了在 IT 行业、洋酒类高档消费品行业的竞争优势，公司将以此为基础，逐步向医疗设备、汽车零部件、机械设备、纺织服装等行业拓展，公司致力于成为一家面向全行业提供供应链管理服务的企业。

综上所述，公司经营模式具有如下特点：

①独特性：公司经营模式在外延上具有很强的张力，能够适应供应链管理行业的定制化需求，并具有辐射全国、面向全行业的灵活性，拓展潜力极大；在内涵上则具有很强的粘度，以客户需求为导向的坚决执行力和完善的流程控制体系，确保客户满意度和忠诚度。

②创新性：公司辐射全国、面向全行业的供应链管理网络已具雏形，实现了以点带面、点面结合的网络覆盖，在关键节点上的投资优化了资源配置，确保对不同项目强有力的外在执行力；内部操作流程优化和项目绩效评价体系上进行全面的流程再造，从制度上保证了强有力的内部执行力。

③持续创新机制：公司内外结合的经营模式，能够确保提供供应链服务的深度和广度，公司坚决贯彻“管理提升效率、服务创造价值”的理念，将服务过程演绎为价值增值过程，与企业的长期发展战略保持一致，公司在经营模式的管理理念上具有与时俱进和实时更新的特质。

（九）采购模式及销售模式

1、采购模式

公司是典型的轻资产、服务型企业，公司将部分报关、运输、仓储业务予以外包，最大限度利用上游各供应商的业务资源，实现优势互补，提高整体供应链效率，优化管理流程，满足客户多样化的需求。针对上游行业的特点，公司精心设计了设计符合供应链管理业务特色的采购模式。

（1）上游行业的特点

供应链管理的上游行业是进出口报关、运输、仓储三个子行业，各子行业的行业特点如下：

①进出口报关

一般而言，专门的报关行、货运代理、船运代理公司均拥有进出口报关资格，熟悉当地海关的报关业务流程，各报关公司在服务质量、通关效率、收费水平等方面竞争激烈。

公司是海关总署“AA”类管理企业单位，在海关事务管理方面拥有丰富的经验，在确保质量与效率的情况下，主要依靠自身的报关力量完成进出口通过业务，在业务饱和和确有必要的情况下，将一部分报关业务外包给其他企业。

报关行业受宏观经济周期、外贸进出口业务景气程度影响较大，公司对上游报关行业拥有较高的议价能力。

②运输行业

运输行业包括海运、陆运、空运、多式联运等，运输行业是国民经济的基础行业，随着我国经济的快速发展，各种运输业得到全面快速的发展。

1997 年-2008 年我国物流运输主要设施增长情况

年份	铁路营业 里程（万 公里）	公路里程 （万公 里）	内河航道 里程（万 公里）	民用航空航 线里程（万 公里）	民用货运 汽车拥有 量（万辆）	民用运输 船舶拥有 量（万艘）	铁路货车 拥有量 （万辆）
1997	5.76	122.64	10.98	142.50	601.23	26.58	43.77
1998	5.76	127.85	11.03	150.58	627.89	26.02	43.93
1999	5.79	135.17	11.65	152.22	676.95	24.20	43.62
2000	6.87	140.27	11.93	150.29	716.32	22.97	43.99
2001	7.01	169.80	12.15	155.36	765.24	21.08	44.99
2002	7.19	176.52	12.16	163.77	812.22	20.30	44.67
2003	7.30	180.98	12.40	174.95	853.51	20.43	50.39
2004	7.44	187.07	12.33	204.94	893.00	21.07	50.39
2005	7.54	193.05	12.33	199.85	955.55	20.73	54.18
2006	7.70	345.70	12.30	211.30	3,690.40	19.44	56.67
2007	7.80	357.30	13.30	234.30	-	-	-
2008	7.90	373.00	-	-	-	-	-

数据来源：国家统计年鉴

在交通运输行业，各种类型的企业数以万计，是充分竞争的买方市场，公司从事供应链管理服务，是拥有大量货源的货主和运输服务的购买方，可以充分发挥规模效应，在服务质量、价格水平方面择优选择运输方，拥有较高的议价能力。

交通运输行业也受宏观经济周期、外贸进出口业务景气程度影响较大，同时，交通运输行业还受到国际原油市场、能源价格的影响。由于交通运输行业激烈竞争的现实，运输企业将国际市场原油价格波动的风险转嫁给货主的能力较弱，不会对公司的运输成本造成较大的影响。

③仓储行业

仓储行业作为物流基础设施之一，是国家发展基础物流业的重点。随着科技的进步，仓库管理技术也日新月异，仓储业务已成为供应链管理的关键节点，在供应链管理主要服务类型中，仓库越来越被赋予更多的功能，特殊商品的库存管理（如 IT 厂商对 CPU 商品的仓库储存有严格的要求）、保税仓库的出现，以及保税维修、商业性再加工、国际分拨、国际采购等新型服务产品的出现，这种趋势对仓储管理提出了更高的要求，因此，仓储业在供应链管理中的地位日益重要。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司外租仓库 7 处，仓储面积 26,594 平方米。仓库业者的议价能力受地理位置的影响较大：内地普通物流仓库的议价能力有限，但沿海保税区仓库则由于地理位置的重要性和供不应求的市场环境，议价能力非

常强。

鉴于沿海保税仓库在新型的供应链服务产品创新过程中的功能不可或缺，地位越发重要，公司现迫切需要在上海、深圳两地扩建包含特殊商品仓库和保税仓库职能的供应链管理平台，实现全国战略布局。

（2）供应链管理服务的成本构成

报告期内，公司向外采购的主要服务如下表所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费用	1,070.75	35.47%	2,661.14	44.68%	2,631.84	51.77%	3,224.91	63.83%
仓租	746.54	24.73%	1,606.55	26.97%	1,424.12	28.01%	861.87	17.06%
报关费用	352.77	11.69%	708.07	11.89%	615.66	12.11%	687.74	13.61%
仓储运作费	600.64	19.90%	514.31	8.64%	182.19	3.58%	100.37	1.99%
商检费用	222.79	7.38%	331.36	5.56%	136.85	2.69%	145.95	2.89%
其他	24.96	0.83%	134.31	2.26%	93.44	1.84%	31.51	0.62%
合计	3,018.46	100.00%	5,955.74	100.00%	5,084.12	100.00%	5,052.35	100.00%

2007-2009年，运输费用占比呈下降趋势，而仓租占比则稳中有升。

（3）供应商前五名

①报表口径供货商前五名

单位：万元

期间	供货商	采购商品	金额	占营业成本比
2010年 1-6月	Compal Information (Kunshan) Co., Ltd.	笔记本电脑	146,513.25	57.18%
	Ever Century (H.K.) Limited	服务器及配件	72,326.04	28.23%
	Wistron Corporation	笔记本电脑	10,741.13	4.19%
	Flextronics Marketing (L) Limited	笔记本电脑	5,665.77	2.21%
	Tatung Co., Ltd	液晶显示器	3,640.98	1.42%
	合计		238,887.17	93.23%
2009年	Compal Information (Kunshan) Co., Ltd.	笔记本电脑	671,234.62	79.82%
	Flextronics Marketing (L) Limited	笔记本电脑	55,174.80	6.56%
	Tatung Co., Ltd.	液晶显示器	49,477.94	5.88%
	Wistron Corporation	笔记本电脑	31,975.24	3.80%
	Qisda Corporation	液晶显示器	7,717.80	0.92%
	合计		815,580.40	96.98%
2008年	Wistron Corporation	笔记本电脑	403,889.98	55.92%
	Compal Information (Kunshan) Co., Ltd.	笔记本电脑	273,864.24	37.92%
	恩智浦半导体（北京）有限公司	电脑连接器	12,471.36	1.73%
	Tatung Co., Ltd.	液晶显示器	9,932.32	1.38%
	惠普贸易（上海）有限公司	服务器	3,740.66	0.52%

	合计		703,898.56	97.46%
2007 年	Wistron Corporation	笔记本电脑	526,067.60	71.46%
	Compal Information (Kunshan) Co.,Ltd.	笔记本电脑	169,158.14	22.98%
	Arima Computer Corporation	笔记本电脑	12,820.68	1.74%
	Carestream Health (HongKong) Limited	医疗器械	6,111.90	0.83%
	恩智浦半导体(北京)有限公司	电脑连接器	2,159.07	0.29%
	合计		716,317.38	97.30%

②备考报表口径供货商前五名

单位：万元

期间	名称	内容	金额	占备考营业成本比
2010 年 1-6 月	上海凡宜和仓储有限公司	仓储	265.17	8.78%
	深圳诚联物流有限公司	仓储	196.14	6.50%
	上海华圣国际物流有限公司	运输	166.32	5.51%
	深圳市特伟通运输有限公司	运输	116.60	3.86%
	上海宇宏航空服务有限责任公司	运输	85.74	2.84%
	合计		829.97	27.50%
2009 年	上海华圣国际物流有限公司	运输	588.48	9.88%
	上海外高桥物流中心有限公司	仓储	485.50	8.15%
	深圳诚联物流有限公司	仓储	444.62	7.47%
	上海大鹏国际货运有限公司	运输	364.94	6.13%
	上海外高桥新熙地仓储有限公司	仓储	353.56	5.94%
	合计		2,237.11	37.56%
2008 年	深圳城联物流有限公司	仓储	392.28	7.72%
	上海外高桥物流中心有限公司	仓储	348.84	6.86%
	上海华圣国际物流有限公司	运输	291.11	5.73%
	上海大鹏国际货运有限公司	运输	280.9	5.53%
	江苏凯联国际物流有限公司	运输	197.31	3.88%
	合计		1,510.44	29.71%
2007 年	上海外高桥物流中心有限公司	仓储	263.41	5.21%
	上海华圣国际物流有限公司	运输	199.24	3.94%
	苏州工业园区创伟有限公司	运输	175.65	3.48%
	深圳城联物流有限公司	仓储	174.35	3.45%
	上海善流物流有限公司	报关	160.86	3.18%
	合计		973.50	19.27%

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在上述供应商中均未享有任何权益。

(4) 服务外包及供应商管理流程

①外包服务的指导原则

公司将有关仓储、运输、报关等服务的部分内容进行外包，目的是为了更关注自身核心价值、提升竞争力，通过整合社会资源减少投入、降低成本。而公司

将有关服务外包并不是简单的委托关系，而是将外包商的服务溶入自身的流程，并将自身的管理嵌入外包服务。公司确定了如下外包服务原则：第一，仅将非关键、低价值、基础性环节工作外包；第二，服务外包的同时必须实施精益管理；第三，外包节省的资源转向投入支持精益管理的需要，例如运营管理人员的培训、引进以及专业信息系统建设。

②外包服务的具体内容

仓储外包：是指租用仓库场地以及货物搬运环节外包。而 VMI 管理、货物分捡、条码扫描、再包装、流通加工等具有较高价值的服务环节，仍由公司完成。例如，仓库管理员及要求更高的专业人员均是公司聘用、培养的员工，负责仓储作业流程的实施与管理，而搬运、装卸等基础作业则外包给劳务公司。又如，为能够提供更复杂、更高附加值、更高效的仓储管理服务，公司还购置了国际先进的 Manhattan-ILS 仓库管理系统，并在仓库安装了无线局域网络支持无线扫描。

运输外包：由于运输行业准入低、竞争充分、附加值低，公司除在深圳、上海地区共购置 6 部货车用于基本服务保障外，将运输服务进行外包。为保证服务质量，公司不仅制订了具体、严格的管理制度、业务流程及考核指标，还购置了 Manhattan-TMS 运输管理系统配合进行作业过程的精益管理。GPS 货物跟踪系统也于 2009 年 11 月进行了升级，升级后的系统不仅可以跟踪整车运输，还可以跟踪散货运输，消灭了“最后一公里”的管理盲区，达到“最后一厘米”的全程控制跟踪，增强了对外包服务的管理能力。

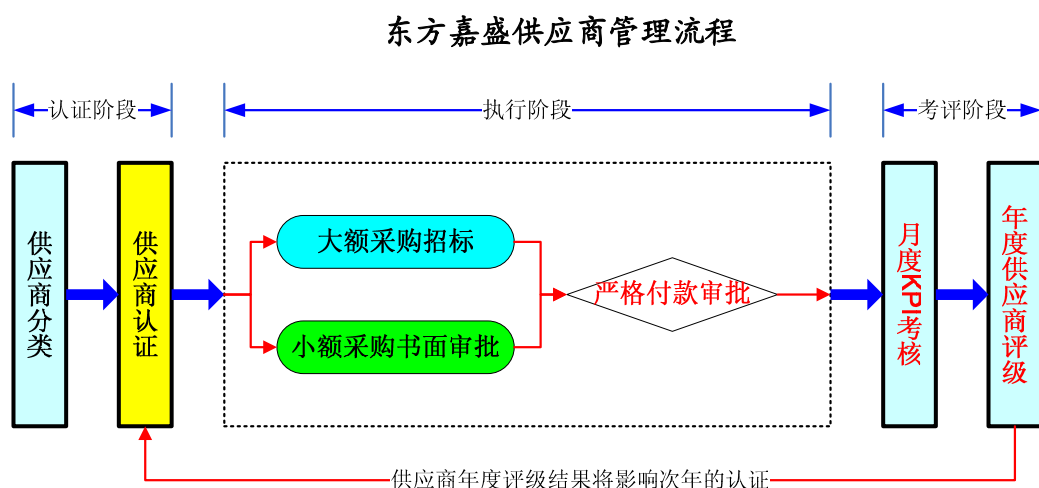
报关外包：与上述外包理念相同，公司仅将报关报检过程中的单证录入、窗口递单、申请放行、货物查验等最基础的作业外包给报关行。而政策研究、流程制定、商品归类、单证审核等核心、关键的环节仍自行操作。

③外包服务的管理流程

公司外包服务管理的具体过程分为如下几个环节：

A、供应商资格认证

公司每年进行一次仓储、运输、报关供应商的资格认证，具体流程如下：



B、经营分析与成本预算

公司每年年底制订下一年的经营预算，在此基础上进行需要外包采购的仓储、运输、报关服务成本预算，确定需要外包服务的总体规模。

公司每季度根据预算的实际执行情况，对外包服务总体预算进行修改。出现业务量大幅增加时临时追加预算或临时性进行服务外包。

C、精益管理与现代化手段

公司始终认为外包服务不等同于简单的委托服务，一直坚持“事先制定外包工作流程，事中进行精益管理，事后进行绩效考评”的基本制度，并依托不断完善的信息系统具体实施。在利用社会资源的同时确保服务质量，强化核心竞争力，提高业务收益。

（5）采购模式的特点

公司采购模式具有如下特点：

①独特性：公司采购模式的独特性在于坚持“科学分工、优势互补”的原则，充分发挥自身在资源整合能力方面的优势，将附加值低的部分基础服务如报关、运输、仓储予以外包，轻装上阵，不断强化自身“轻资产、知识密集型”的经营特点。

②创新性：公司引入国际先进的供应商认证管理体系，在确保服务质量的同时，实现了“强强联手”，有利于建立稳固的供应商合作联盟，同时为客户提供良好的质量保证；公司在强化外包采购模式的同时，非常重视供应链管理环节的关键节点——保税仓储服务建设，致力于将仓储业务整合为供应链平台，不断在

保税仓储的基础上进行业务创新。

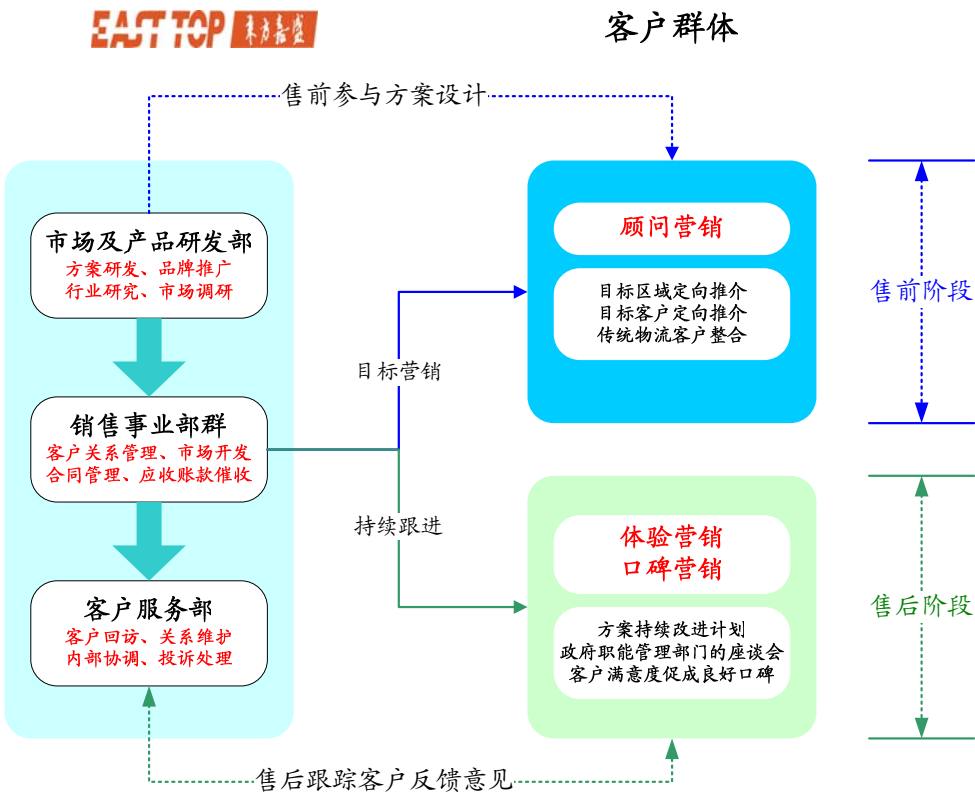
③持续创新机制：外包服务这种类型的采购模式富有弹性，公司在不断进行服务品种研发创新的同时，将根据市场供求变化灵活调整采购模式，使之不断适应新的竞争环境需要。

2、营销模式

公司营销模式就是指公司基于外部环境、企业发展战略和组织架构的考量，行动聚焦在营销价值链的各环节中发生的一系列业务活动或因素的有机组合。营销模式的价值在于它直接决定着企业在市场竞争中能否拥有优良基因和核心能力，能否赢得持续优势，能否获得稳固利润。

作为一个综合性的供应链解决方案服务提供商，公司提供给客户和整个市场的产品是一种服务，是一种融合了供应链方案咨询以及方案制订和执行的服务组合。公司营销模式包括营销组织架构和营销方式。

东方嘉盛营销模式示意图



(1) 营销组织

公司的营销职能在公司内部是由销售管理中心来完成的，根据职能特性的不同，营销管理中心又分成市场及产品研发部、销售事业部群、客户服务部等三类

部门来完成整个营销工作。

（2）营销方式

① “顾问营销”

市场推广和售前阶段，公司倡导“顾问式营销”。“顾问营销”追求的目标是：一切以客户需求为关注焦点；倡导的理念是：不仅是客户提供服务的供应商，更是一个能够帮助客户改善提高的合作伙伴。

在具体的操作实施上，“顾问营销”流程如下：

目标区域定向推介：公司的核心业务是基于保税业务平台的，精通国内各种保税监管区域（保税区、保税物流园区、出口加工区等）的业务特性以及与之配套的关务、外汇管理、税务等政策规定，公司会在这些保税监管区域内举办业务模式推介会，和区内企业分享其在这方面的专业经验。

目标客户定向推介：公司通过联系国外商会或行业协会，对目标行业内的跨国企业进行面对面的咨询服务或主题业务方案推介和经验分享。

传统物流客户整合：传统物流企业的服务能力在面对现代化的电子数据系统交换需求方面就会捉襟见肘，无法完成和其客户的信息系统对接或数据交换。公司拥有专门的信息系统，通过 ERP、TPM、EDI 系统，公司为传统物流企业提供解决方案，帮助其完成与其自身客户的信息交换和整合，实现资源共享和优势互补。

② “体验营销”和“口碑营销”

售后阶段，公司围绕“体验营销”和“口碑营销”展开工作，具体内容如下：

方案持续改进计划：公司免费向现有客户不定期提供供应链改善计划及与供应链有关的相关政策分析报告，为客户的经营决策提供参考意见。

政府职能管理部门的座谈会：对于高端客户，公司会根据其需求安排与政府的职能管理部门做不定期的座谈会，以帮助客户实现和政府部门的双向理解和沟通，达成各自目标。同时，公司组织在国际和国内的专业期刊登载部分广告，以寻求专业领域内知名度的提升。

客户满意度管理是公司管理的重要环节：公司拥有完善的客户服务体系，可以高效、及时、妥善处理客户投诉，公司将售后反馈意见的跟踪和满意度调查的结果用于未来解决方案的设计，以进一步加强客户的体验，培育客户的忠诚度，使之成为研发环节的重要一环，并与整个营销活动形成良性互动。

（3）营销方式的特点

公司服务模式具有如下特点：

①独特性：在 2001 年公司涉足供应链管理行业时，供应链管理的概念在整个业界还是属于新鲜事物，这就决定了公司的市场营销模式从起步之初就要找到符合自己特点的个性发展之路，顾问营销、体验营销和口碑营销这些特殊的营销手段与公司主营业务——供应链管理服务的特性非常契合，方式独特，效果显著。

②创新性：公司熟知自己的服务产品特性，结合自身企业发展现状和公司所拥有的资源，创造性采取了“顾问营销、体验营销、口碑营销”这样富有弹性的营销模式，将有限资源集中到最可能的客户身上，提高目标客户的集中度。

公司认识到，自身的服务内容必须要适应客户的商业模式，因此，公司创造性将市场研发与营销方式深度结合，公司必须深度了解所服务行业和自身服务产品的特性，掌握不同行业商业模式和运行规律，了解不同企业所处的发展阶段和企业的关注点，例如，大企业有完善的体系因而追求效率，小企业则更注重控制成本。公司的“顾问营销、体验营销、口碑营销”营销模式实际上是随客户需求变化而变化的灵巧营销方式（Smart Marketing）。

③持续创新机制：任何营销模式都是服务于企业核心价值观的。公司的营销理念是基于公司对自身的了解和对行业的把握。随着公司规模扩展和服务内容的延伸，公司营销模式也将会不断变化完善，以求更好地服务于公司的战略目标。

（4）主要客户情况

①营业收入前十名客户情况

报告期内，公司营业收入前十名客户名单如下：

单位：万元

年份	排名	客户名称	金额	占总收入比
2010 年 1-6 月	1	惠普（注 1）	242,647.90	92.92%
	2	北京长远智扬科技有限公司	4,107.99	1.57%
	3	上海元亿国际贸易有限公司	1,805.20	0.69%
	4	北京盛世源康科技发展有限公司	1,265.03	0.48%
	5	宏碁电脑（上海）有限公司	1,084.37	0.42%
	6	保乐力加（注 2）	998.79	0.38%
	7	上海莫仕连接器有限公司	794.20	0.30%
	8	深圳市新普辉进出口贸易有限公司	533.25	0.20%
	9	运球国际物流（上海）有限公司	495.23	0.19%
	10	上海拓云贸易商行	303.73	0.12%

	合计		254,035.68	97.28%
2009 年	1	惠普（注 1）	826,504.55	96.87%
	2	北京长远智扬科技有限公司	5,271.28	0.62%
	3	宏碁电脑（上海）有限公司	2,351.56	0.28%
	4	保乐力加（注 2）	2,278.55	0.27%
	5	上海莫仕连接器有限公司	1,504.21	0.18%
	6	北京盛世源康科技发展有限公司	1,425.81	0.17%
	7	上海利银信息科技有限公司	1,323.15	0.16%
	8	上海利银电子科技有限公司	1,071.94	0.13%
	9	深圳市维凯达实业有限公司	622.59	0.07%
	10	乔达国际货运（上海）有限公司	530.70	0.06%
	合计		842,884.32	98.79%
2008 年	1	惠普（注 1）	698,565.41	95.60%
	2	上海莫仕连接器有限公司	12,873.77	1.76%
	3	北京长远智扬科技有限公司	3,589.47	0.49%
	4	宏碁电脑（上海）有限公司	1,511.74	0.21%
	5	保乐力加（注 2）	1,048.40	0.14%
	6	北京数字中远网络技术有限公司	807.13	0.11%
	7	卡尔玛港口机械（上海）有限公司	590.94	0.08%
	8	北京世奇康盛商贸有限公司	489.84	0.07%
	9	深圳市龙威印艺有限公司	424.95	0.06%
	10	3M 国际贸易（深圳）有限公司	396.54	0.05%
	合计		720,298.19	98.58%
2007 年	1	惠普（注 1）	718,040.82	96.48%
	2	柯达（中国）投资有限公司	4,523.04	0.61%
	3	北京长远智扬科技有限公司	2,213.46	0.30%
	4	力丰机械（深圳）有限公司	2,205.95	0.30%
	5	北京富通东方科技有限公司	1,782.56	0.24%
	6	北京数字中远网络技术有限公司	1,704.20	0.23%
	7	上海莫仕连接器有限公司	1,030.70	0.14%
	8	上海恒悦丝印器材有限公司	940.72	0.13%
	9	宏碁电脑（上海）有限公司	934.92	0.13%
	10	佛山市网联印刷材料有限公司	831.15	0.11%
	合计		734,207.51	98.65%

注 1: 惠普包括上海惠普有限公司、惠普贸易（上海）有限公司、惠普科技（上海）有限公司、惠普（重庆）有限公司、Hewlett Packard Asia Pacific Pte Ltd., 下同。

注 2: 保乐力加包括保乐力加（中国）贸易有限公司、保乐力加（中国）酒业有限公司，下同。

②备考营业收入前十名客户情况

报告期内，公司备考营业收入前十名客户名单如下：

单位：万元

年份	排名	客户名称	金额	占备考营业收入比
2010 年 1-6 月	1	惠普	2,643.15	34.76%
	2	宏碁电脑（上海）有限公司	1,084.37	14.26%
	3	保乐力加	998.79	13.14%
	4	运球国际物流（上海）有限公司	495.23	6.51%
	5	乔达国际货运（上海）有限公司	209.11	2.75%
	6	3M 国际贸易（深圳）有限公司	190.75	2.51%
	7	金鹰国际货运代理有限公司深圳分公司	189.39	2.49%
	8	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	99.26	1.31%
	9	深圳市紫金支点技术股份有限公司	92.12	1.21%
	10	全球物流（上海）有限公司	81.02	1.07%
	合计		6,083.19	80.00%
2009 年	1	惠普	7,173.82	41.25%
	2	宏碁电脑（上海）有限公司	2,351.56	13.52%
	3	保乐力加	2,278.55	13.10%
	4	乔达国际货运（上海）有限公司	530.70	3.05%
	5	金鹰国际货运代理有限公司深圳分公司	383.29	2.20%
	6	运球国际物流（上海）有限公司	379.49	2.18%
	7	深圳市紫金支点技术股份有限公司	369.59	2.12%
	8	3M 国际贸易（深圳）有限公司	331.55	1.91%
	9	ZFPADOVAS. P. A	270.85	1.56%
	10	全球物流（上海）有限公司	234.59	1.35%
	合计		14,303.98	82.24%
2008 年	1	惠普	3,606.46	27.53%
	2	宏碁电脑（上海）有限公司	1,511.74	11.54%
	3	保乐力加	1,048.40	8.00%
	4	3M 国际贸易（深圳）有限公司	396.54	3.03%
	5	汉宏物流（上海）有限公司	365.48	2.79%
	6	深圳市紫金支点技术股份有限公司	315.11	2.41%
	7	金鹰国际货运代理有限公司上海分公司	310.93	2.37%
	8	上海莫仕连接器有限公司	280.71	2.14%
	9	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	251.02	1.92%
	10	欧时（广州）商业有限公司	231.72	1.77%
	合计		8,318.12	63.51%
2007 年	1	惠普	5,873.39	49.19%
	2	宏碁电脑（上海）有限公司	1,401.00	11.73%
	3	保乐力加	476.00	3.99%

	4	力丰机械（深圳）有限公司	379.00	3.17%
	5	北京长远智扬科技有限公司	319.00	2.68%
	6	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	216.68	1.81%
	7	上海莫仕连接器有限公司	208.71	1.75%
	8	深圳市紫金支点技术股份有限公司	164.82	1.38%
	9	3M 国际贸易（深圳）有限公司	148.71	1.25%
	10	欧时（广州）商业有限公司	122.5	1.03%
	合计		9,309.81	77.98%

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在上述客户中均未享有任何权益。

报告期内，主要国内外知名客户为公司带来的备考营业收入情况如下表所示：

单位：万元

期间	名称	金额	占备考营业收入比
2010 年 1-6 月	惠普	2,643.15	34.76%
	宏碁电脑（上海）有限公司	1,084.37	14.26%
	保乐力加	998.79	13.14%
	柯达（中国）投资有限公司	95.31	1.25%
	3M 国际贸易（深圳）有限公司	190.75	2.51%
	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	99.26	1.31%
	欧时（广州）商业有限公司	-	-
	恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司	55.35	0.73%
2009 年	惠普	7,173.82	41.25%
	保乐力加	2,278.55	13.10%
	宏碁电脑（上海）有限公司	2,351.56	13.52%
	柯达（中国）投资有限公司（注）	316.23	1.82%
	恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司（NEC）	42.78	0.25%
	3M 国际贸易（深圳）有限公司	331.55	1.91%
	欧时（广州）商业有限公司	-	-
	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	155.19	0.89%
2008 年	惠普	3,606.46	27.53%
	宏碁电脑（上海）有限公司	1,511.74	11.54%
	保乐力加	1,048.40	8.00%
	3M 国际贸易（深圳）有限公司	396.54	3.03%
	柯达（中国）投资有限公司	224.99	1.72%
	恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司（NEC）	42.40	0.32%
	欧时（广州）商业有限公司	231.72	1.77%
	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	251.02	1.92%
2007 年	惠普	5,873.39	49.19%
	宏碁电脑（上海）有限公司	1,401.00	11.73%

保乐力加	476.00	3.99%
柯达（中国）投资有限公司	215.17	1.80%
恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司（NEC）	47.48	0.40%
3M 国际贸易（深圳）有限公司	148.71	1.25%
欧时（广州）商业有限公司	122.50	1.03%
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	216.68	1.81%

注：柯达因最终用户销售执行模式，收入实际来自于柯达的最终用户—医院。

（4）公司与主要客户的长期合作关系说明

公司客户大多为世界 500 强或行业龙头企业。这类客户对供应链服务商有着较完善的管理机制。公司与其合作过程大致分以下几个阶段：

①资格认证

客户首先对供应链服务商进行包括基本能力、专业素质、从业经验等方面的初步评估。初步评估认可后的服务商才有资格向客户提供相应的解决方案参与投标。

②投标环节

中标后的优胜者在取得业务的同时也进入其供应链服务商名录。之后，客户新增加或调整业务都会首先从名录中选择服务商，除非现有服务商无法满足业务需求。

③签订合同

进入名录后，客户会与公司签订服务合同，合同期限通常为 1 至 2 年，部分合同会有“合同到期后，双方无异议自动延期一年”条款。

④合同续签

合同到期后，如公司期限内提供的服务符合考核指标，且客户业务没有重大变化即可获得续约。

报告期内，公司与现有较大客户所签订的合同都经历了上述四个阶段。

⑤重要客户合同续约情况

客户	续约时间	有效期
惠普	2010 年 02 月 01 日	2011 年 01 月 31 日
宏碁	2010 年 01 月 01 日	2010 年 12 月 31 日
保乐力加	2010 年 07 月 01 日	2011 年 06 月 30 日

截至本招股说明书签署之日，公司与重要客户的合同续签率为 100%，公司在与其建立了稳定的长期合作关系的同时，不断扩大业务规模。

下表是报告期内公司与惠普公司、宏碁公司、保乐力加三个客户的出货量和客户期末考核指标及续约情况：

项目		客户							
		惠普				宏碁		保乐力加	
		笔记本电脑 (台)	显示器 (台)	服务器 类(台)	打印机 (台)	笔记本电 脑 (台)	显示器 (台)	白兰地 (箱)	威士忌 (箱)
出 货 量	2007 年	1, 293, 574	162, 792	461	-	638, 315	811, 348	163, 495	108, 280
	2008 年	1, 432, 925	115, 101	525	-	760, 153	756, 746	396, 001	65, 902
	2009 年	2, 122, 901	975, 092	779	17, 570	1, 217, 629	908, 848	409, 510	81, 602
	2010 年 1-6 月	597, 761	179, 979	8, 065	160, 429	874, 378	270, 256	210, 202	68, 794
客 户 考 核 情 况	2007 年	优			-	94.6		优良	
	2008 年	优			-	97.2		优良	
	2009 年	优			优	97.8		优良	
	2010 年 1-6 月	优			优	未到考核期		未到考核期	
续 约 情 况	2007 年	续约			-	续约		首次签约	
	2008 年	续约			-	续约		续约	
	2009 年	续约			首 次 签 约	续约		续约	
	2010 年 1-6 月	续约			续约	续约		续约	

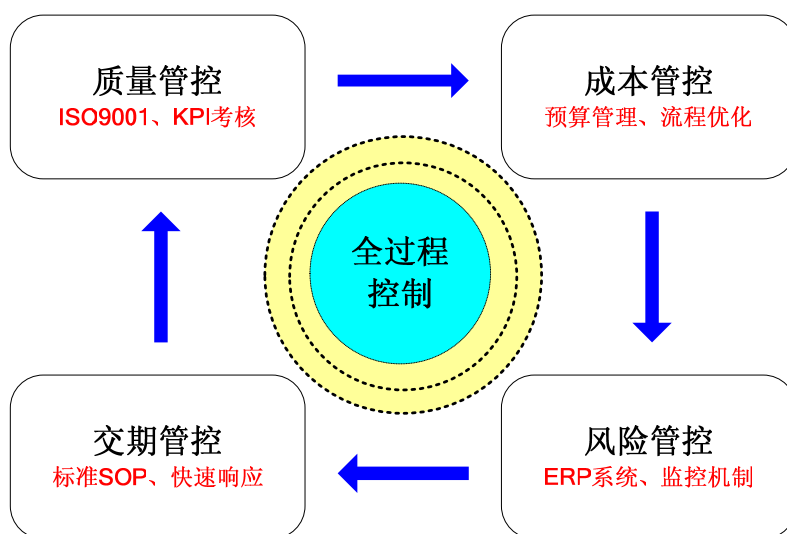
上表显示，报告期内，公司与惠普公司、宏碁公司、保乐力加等重要客户保持良好的合作关系，可以预见，未来这种关系将持续发展，公司与其合作范围将不断扩大。

（十）主要服务的质量控制

1、质量控制举措

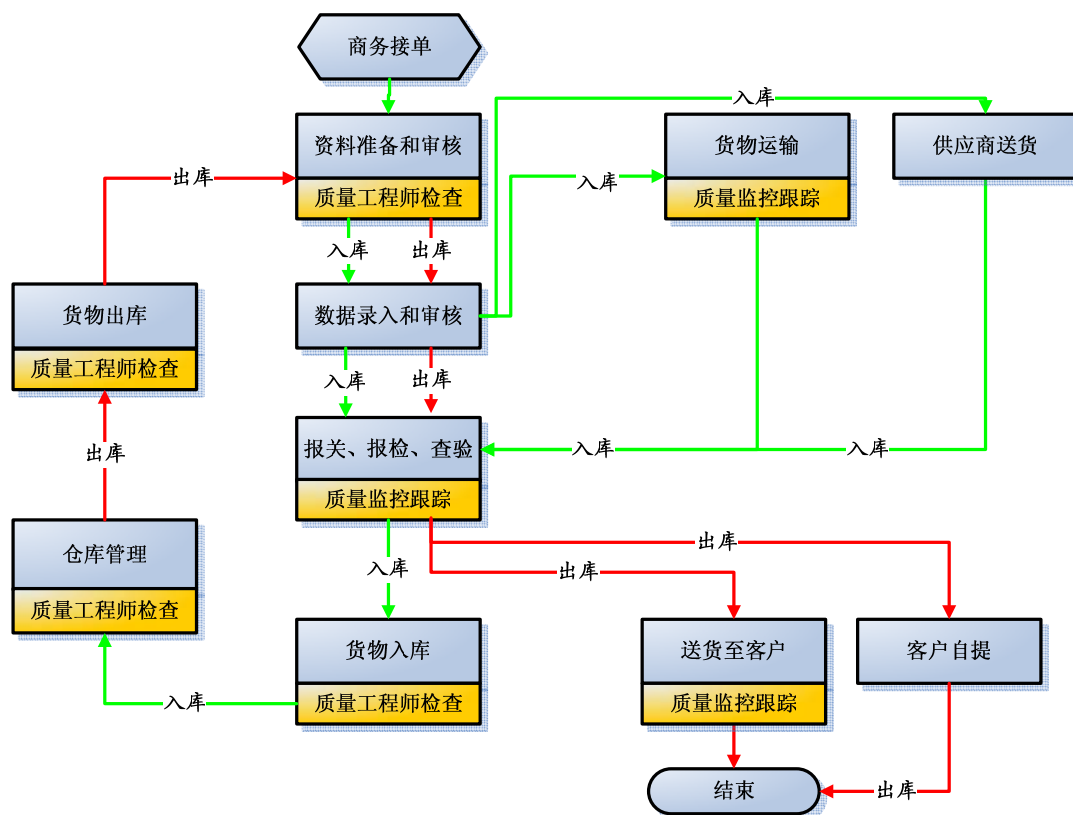
服务生产最关键的执行环节是过程控制，严格的过程控制是实现服务高质量与高效能的必要保证，公司对服务质量控制尤为重视，采取了一系列有利于提高服务质量的举措，公司过程控制主要体现在质量管控、成本管控、风险管控和交期管控四个方面。

东方嘉盛质量控制举措示意图



公司于2007年3月通过了质量管理体系 GB/T19001-2000 idtISO9001:2001 标准认证，目前正在重新编制质量管理体系 GB/T19001-2008 idtISO9001:2008 的质量手册；并于2009年10月份通过 GB/T19001-2008 idtISO9001:2008 新版本认证。

2、质量管理流程



公司的质量管理流程嵌入业务操作流程，实行全过程质量监控。

3、质量差错及纠正措施

及时采取纠正措施是公司质量管理体系不断完善和持续改进的重要措施，公司已建立并实施《改进控制程序》文件，针对发生不合格的原因，采取适当措施，以防止不合格再次发生。

发现有潜在的不合格事实时，根据潜在问题影响程度确定轻重缓急，公司质量管理部召集相关部门讨论原因，定出预防措施和责任部门；质量管理部填写《纠正和预防措施处理单》的潜在不合格事实栏，经责任部门分析原因并制定预防措施后实施，质量管理部跟踪验证实施效果，质量管理部对有效性进行评审，并在《纠正和预防措施处理单》上签名确认。

4、质量纠纷处理办法

公司依据 ISO 质量标准，针对可能出现的质量纠纷制定了《异常情况异常案例分析及正确处理流程》。

（十一）安全生产及环境保护

供应链管理行业不属于高风险、重污染行业，公司近三年未因安全生产及环境保护原因受到处罚，公司生产经营符合国家关于安全生产和环境保护的要求。

公司非常重视安全生产，对于安全生产所需的设备、设施、宣传等资金投入充足。公司组织安全工作负责人员参加专业培训，组织参观、学习；不断提高安全管理水平，加大安全科技投入。公司运用先进的科技手段来监控和保障安全生产全过程。如安装闭路电视监控系统、消防喷淋系统、X 射线安全检查机、卫星定位仪（GPS）、行车记录仪等，正是因为这些投入与管理，公司仓库和运输均通过了国际 TAPA-A 认证。

公司实行逐级层级落实安全责任的体制。每一责任书均有具体的责任、措施、奖罚办法。对完成责任书各项考核指标、考核内容的单位和个人给予精神奖励和物质奖励；对没有完成考核指标或考核内容的单位和个人给予处罚。

五、主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产状况良好，未计提减值准备，固定资产具体情况如下：

单位：万元

类别	折旧年限（年）	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
办公设备	5	78.57	57.26	21.31	27%
电子设备	5	306.36	153.37	152.98	50%
运输工具	5	580.87	309.77	271.10	47%
仓储设备	5	106.82	34.22	72.60	68%
其他设备	5	28.18	18.24	9.94	35%
合计	-	1,100.80	572.86	527.94	-

本公司固定资产包括运输工具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。

（二）无形资产

1、外购计算机软件

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无形资产中的外购计算机软件账面净值为 447.28 万元。

2、土地使用权

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无形资产中的土地使用权账面净值为 6,928.79 万元。

单位：万元

软件名称	摊销年限（年）	账面原值	账面净值
土地使用权	50	7,032.04	6,928.79

截至本招股说明书签署之日，本公司及下属子公司已经签署如下三宗土地的国有土地使用权出让合同：

（1）位于深圳市福田区的 B105-0048 号宗地

①宗地基本情况

该宗地位于深圳市福田区，面积为 11,407.97 平方米。根据本公司与深圳市规划和国土资源委员会于 2009 年 9 月 8 日签署的《深圳市国有土地使用权出让合同书》（深地合字（2009）0050 号），该宗地用途为仓储用地，使用期限

为自 2009 年 9 月 8 日起至 2059 年 9 月 7 日止。

②履行法定程序情况

2009 年 8 月 7 日,“深土交告(2009)018 号”《深圳市土地使用权出让公告》公告了 B105-0048 号宗地基本情况、出让条件等。

2009 年 9 月 8 日,深圳市土地房产交易中心公开组织挂牌出让本宗地的土地使用权;同日,公司与深圳市规划和国土资源委员会签订《成交确认书》以及《深圳市国有土地使用权出让合同书》(深地合字(2009)0050 号)。

③宗地土地出让金及其缴纳情况

根据《深圳市国有土地使用权出让合同书》(深地合字(2009)0050 号),该宗地的土地出让金金额为 2,870.43 万元,公司于 2009 年 8 月 17 日和 2009 年 9 月 9 日分别支付定金 200 万元和剩余款项 2,670.43 万元,该宗地的土地出让金缴纳完毕。

④宗地土地使用权证办理情况

目前,公司已取得《房地产证》,土地情况如下:

证书编号	权利人	取得方式	用途	座落	面积 (平方米)	使用期限	他项权利
深房地字第 3000605660	发行人	挂牌 出让	仓储 用地	深圳市福田保税区	11,407.97	2009/09/08- 2059/09/07	无

(2) 位于上海市洋山保税港区 A2801-b 地块 20070012737028040 号宗地

①宗地基本情况

该宗地位于上海市洋山保税港区,面积为 22,201.20 平方米。根据本公司下属子公司上海东方嘉盛与上海市规划和国土资源管理局于 2009 年 9 月 28 日签署的《上海市国有建设用地使用权出让合同》(沪规土资(2009)出让合同第 69 号),该宗地用途为仓储用地,使用期限为交付之日起 50 年。

②履行法定程序情况

2009 年 8 月 20 日,“沪告字(2009)第 61 号”《上海市国有建设用地使用权挂牌出让公告》公告了宗地的基本情况、竞买资格登记信息。

2009 年 9 月 23 日,在使用权挂牌出让活动中,上海东方嘉盛竞得该宗地的土地使用权;同日,上海东方嘉盛与上海房地产交易中心签订《成交确认书》(沪上海市规划和国土资源管理局挂字 200906101)。

2009 年 9 月 28 日,上海东方嘉盛与上海市规划和国土资源管理局签订《上

海市国有建设用地使用权出让合同》（沪规土资（2009）出让合同第 69 号）。

③宗地土地出让金及其缴纳情况

根据《上海市国有建设用地使用权出让合同》（沪规土资（2009）出让合同第 69 号），该宗地的土地出让金金额为人民币 1,698 万元，上海东方嘉盛分别于 2009 年 9 月 28 日、2009 年 9 月 28 日和 2009 年 11 月 25 日支付定金 170 万元、第一款余额 849 万元和第二期余额 679 万元，该宗地的土地出让金缴纳完毕。

④宗地土地使用权证办理情况

目前，上海东方嘉盛已取得《上海市房地产权证》，土地情况如下：

证书编号	权利人	取得方式	用途	座落	面积 (平方米)	使用期限	他项权利
沪房地浦字 (2010) 第 209917 号	上海东方嘉盛	挂牌 出让	仓储 用地	上海市南汇区 县内境外 2 街 坊 21/38 丘	22,201.2	2009/11/28- 2059/11/27	无

(3) 深圳龙岗区南湾街道 04407-0023 地块

①宗地基本情况

该宗地位于深圳市龙岗区南湾街道，面积为 9,982.27 平方米。根据本公司与深圳市规划和国土资源委员会于 2009 年 11 月 13 日签署的《深圳市土地使用权出让合同书》（深地合字（2009）5051 号），该宗地用途为仓储用地，使用期限为交付之日起 50 年。

②履行法定程序情况

2009 年 10 月 14 日，“深土交告（2009）022 号”《深圳市土地使用权出让公告》公告了 G04407-0023 号宗地基本情况、出让条件等。

2009 年 11 月 13 日，深圳市土地房产交易中心公开组织挂牌出让本宗地的土地使用权；同日，公司与深圳市规划和国土资源委员会签订《成交确认书》以及《深圳市国有土地使用权出让合同书》（深地合字（2009）5051 号）。

③宗地地价款及其缴纳情况

根据《深圳市国有土地使用权出让合同书》（深地合字（2009）5051 号），该宗地的总地价款金额为 14,393,200 元，公司于 2009 年 11 月 9 日和 2009 年 11 月 16 日分别支付保证金 1,000,000 元和剩余款项 13,393,200 元，该宗地的地价款已缴纳完毕。

④宗地土地使用权证办理情况

目前，公司已取得《房地产证》，土地情况如下：

证书编号	权利人	取得方式	用途	座落	面积 (平方米)	使用期限	他项权利
深房地字第 6000403203	发行人	挂牌 出让	仓储 用地	深圳龙岗区布吉镇	9,982.27	2009/11/13- 2059/11/12	无

3、注册商标权

本公司拥有两项注册商标权，其基本信息如下：

序号	注册证号	商标内容	核定服务项目	注册有效期限
1	4011733		第 35 类	至 2017 年 4 月 13 日
2	4700953		第 39 类	至 2019 年 2 月 6 日

4、计算机软件著作权

本公司下属子公司拥有一项计算机软件著作权，其基本信息如下：

编号	软件名称	权利范围	首次发表日期
软著登字第 079531 号	爱棣殷达外贸 ERP 管理软件	全部权利	2007 年 5 月 31 日

(三) 使用他人资产及许可他人使用资产

1、仓储在发行人供应链管理业务中的地位

仓储是公司为客户提供的整体供应链管理服务中的一个基础服务项目，公司提供的每一种服务产品都离不开“仓储”这一基础服务组件，但公司并不向客户提供单独的仓储服务，公司提供的仓储服务也不单独收费，而是涵盖于供应链管理整体收费中。

2、仓储在营业成本中的比例

报告期内，仓储费用占备考营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目		2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
仓储	仓租	746.54	1,606.55	1,424.12	861.87
	仓储运作费	600.64	514.31	182.19	100.37
备考营业成本		3,018.46	5,955.74	5,084.12	5,052.35
仓储/备考营业成本		44.63%	35.61%	31.59%	19.05%

仓储（包括仓租和仓储运作费）是公司备考营业成本的重要部分，2007-2009 年、2010 年 1-6 月，其占备考营业成本的比重分别为 19.05%、31.59%、35.61%

和 44.63%，呈逐步上升趋势，主要原因是由于公司各项服务产品对仓储服务的需求增加。

3、租赁仓库及办公用房对公司业务经营的影响及应对措施

如果租仓合同发生变故或者因故不能顺利续约，频繁搬仓将增加公司仓储费用，导致经营成本增加，将一定程度地影响日常经营。因而，公司对租赁合同到期或即将到期的应对措施如下：

（1）对于即将到期的租赁合同，公司会提前与出租方商谈续约，通常选择信誉优良、有长年合作基础的伙伴。

（2）从公司长远发展及增加服务深度的角度，公司已在上海、深圳等地购置三幅土地，拟修建自有仓库。

截至本招股说明书签署之日，公司主要租有 13 处房产，均为仓储及办公用房，具体情况如下：

单位：平方米

序号	所在地	租赁面积	用途	房地产证号	租赁期间
1	上海外高桥保税物流园区申非路 KE2-4A 仓库	9,686	仓储 办公	沪房地浦字（2008）第 024711 号	2008 年 3 月 1 日至 2011 年 2 月 28 日
2	上海外高桥保税物流园区申非路 K4-5 仓库	6,371	仓储 办公	沪房地浦字（2008）第 072203 号	2005 年 1 月 1 日至 2014 年 2 月 31 日
3	深圳市福田区保税区蓝花道 6 号城联物流大楼 2A、2B	5,155	仓储	深房地字第 9000622 号、深房地字第 9000625 号	2010 年 7 月 20 日至 2011 年 7 月 19 日
4	深圳市宝安区石岩街道松白路北侧石岩湖北大方正科技园 A3 栋一层	1,973	仓储	深房地字第 5000042262 号	2010 年 2 月 25 日至 2011 年 5 月 31 日
5	深圳市福田区保税区蓝花道 6 号城联物流大楼 1B	1,787	仓储	深房地字第 9000619 号	2010 年 7 月 20 日至 2011 年 7 月 19 日
6	深圳市福田区保税区蓝花道 6 号城联物流大楼 1 楼 B 区	1,000	仓储	深房地字第 9000619 号	2010 年 7 月 20 日至 2011 年 7 月 19 日
7	上海康桥镇康士路 17 号	622	仓储 办公	汇房地南汇字（2002）第 001119 号	2007 年 12 月 1 日至 2010 年 11 月 30 日

8	深圳市福田区红棉路 8 号英达利科技数码园 B 栋 302 室	374	办公	深房地字第 9020077 号	2010 年 1 月 4 日至 2011 年 1 月 3 日
9	深圳市福田区红棉路 8 号英达利科技数码园 B 栋 502-503 室	296	办公	深房地字第 9020103 号	2009 年 7 月 2 日至 2011 年 7 月 1 日
10	上海外高桥保税物流园区商务中心 A 幢 5 层 B 座	257	办公	沪房地浦字（2002）第 055005 号	2005 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日
11	上海外高桥保税区希雅路 11 号 13 号楼第二层 F 部位	102	办公	沪房地浦字（1997）第 015882 号	2009 年 11 月 1 日至 2010 年 10 月 31 日
12	苏州市长江路 98 号 1809 幢	100	办公	苏房权证吴中字第 00092760 号	2008 年 11 月 22 日至 2011 年 8 月 3 日
13	深圳市福田区红棉路 8 号英达利科技数码园 B 栋 501 室	94	办公	深房地字第 9020103 号	2009 年 7 月 2 日至 2011 年 7 月 1 日
-	合计	27,817	-	-	-

上表所列第7、11项房产租赁合同将于2010年年内到期，发行人已分别与各出租方达成续约意向，上述两项房产租赁合同续约后租赁期间分别如下：

单位：平方米

序号	所在地	租赁面积	用途	房地产证号	续约后的租赁期间
7	上海康桥镇康士路 17 号	622	仓储 办公	汇房地南汇字（2002）第 001119 号	2010 年 12 月 1 日至 2030 年 11 月 30 日
11	上海外高桥保税区希雅路 11 号 13 号楼第二层 F 部位	102	办公	沪房地浦字（1997）第 015882 号	2010 年 11 月 1 日至 2011 年 10 月 31 日

综上，上述房产租赁合同在 2010 年内到期将不会对公司经营产生不利影响。

六、业务经营许可

1、进出口许可证（备案登记表）

公司于 2001 年 7 月 27 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：深贸进准字第[2001]1482 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 2004 年 7 月 1 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 00659566 的《对外贸易经营者备案登记表》，进出口企业代码为 4403729872524。

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 023735 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 2007 年 12 月 11 日至 2012 年 12 月 11 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：4403162147），有效期至 2011 年 7 月 9 日。

七、核心技术与研发、创新机制

公司非常重视供应链管理集成解决方案的研发，公司总结多年在国际贸易行业、物流行业的经验，调研并积累大量行业的商业模式，并进行系统的归纳总结，在此基础上，设计了一套供应链管理解决方案开发流程，同时培育了一支掌握供应链解决方案的专家团队，使方案研发的流程系统化和制度化，目前，这支专家团队对全球经济一体化、客户需求多样化、用户个性化趋势均有着较深的理解，并熟悉 IT、洋酒类高档消费品、医疗设备、五金、船舶零部件、纺织、机械设备等行业的商业模式变化，能够准确把握客户需求，并通过对供应链管理环节商流、信息流、资金流、物流的深度透析，为客户量身定制供应链管理解决方案，这项工作已经逐步流程化、制度化，成为业内供应链管理解决方案设计在实践中成功应用的范例。

报告期内，公司获得中国物流与采购联合会“2009 中国物流与采购信息化优秀案例奖”，信息系统已成为公司核心技术支持平台，公司将不断加大信息系统投入，与时俱进，使之与供应链管理解决方案研发保持步调一致，不断满足客

户多样化需求。

八、境外经营

本公司目前将主要业务聚焦于中国境内，除面向港澳地区的酒类国际分拨业务外，并未开展大规模的境外供应链管理业务。

为配合公司供应链管理业务开展，满足国际结算需求，公司现有于香港注册成立的一家子公司香港东方嘉盛和一家孙公司嘉泓香港。

（一）香港东方嘉盛

香港东方嘉盛于 2007 年 10 月 25 日由本公司在香港独资设立，注册资本 10 万美元，主营业务为经营进出口及物流业务，目前该公司主要作为本公司在香港的收发货人，配合本公司在香港的资金结算以及外汇远期合约的操作。

有关香港东方嘉盛的详细情况，见“第四节 公司基本情况”之“五、发行人子公司情况”。

（二）嘉泓香港

2001 年 12 月 12 日，本公司实际控制人邓阳和孙卫平分别出资 9,000 港元和 1,000 港元于香港设立嘉泓香港，2009 年 6 月本公司子公司香港东方嘉盛受让该公司全部股权，嘉泓香港成为本公司全资孙公司。嘉泓香港在香港东方嘉盛设立以前一直作为本公司在香港的收发货人及配合本公司在香港的资金结算以及外汇远期合约的操作。香港东方嘉盛设立以后，嘉泓香港的资金结算及收发货人功能已逐步转移到香港东方嘉盛，不再开展新业务，该公司最后一份合约于 2009 年 8 月到期后，其远期外汇合约相关业务已结束。

有关本公司受让嘉泓香港股权及嘉泓香港的详细情况，见“第四节 公司基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”及“五、发行人子公司情况”。

第六节 同业竞争与关联交易

一、关于同业竞争

（一）本公司目前不存在同业竞争情况

本公司的控股股东、实际控制人为邓阳和孙卫平夫妇。除本公司外，其控制的企业情况如下：

公司名称	主营业务	与公司的关系
辉映成公司	工艺品销售	公司实际控制人孙卫平持有该公司 50%的股份
辉华轩公司	工艺品销售	公司实际控制人孙卫平持有该公司 50%的股份
禄邦投资公司	投资兴办实业	公司实际控制人孙卫平持有该公司 100%的股份

如上表，公司不存在与控股股东、实际控制人及其所控制的其他企业从事相同、相似业务的情况。

（二）拟投资项目不存在同业竞争情况

本次募集资金投资的项目均为本公司目前主营业务的延续，而本公司实际控制人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实际控制人控制的企业不存在潜在的同业竞争。

（三）避免同业竞争的有关协议和承诺

为避免同业竞争，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，公司的控股股东、实际控制人邓阳和孙卫平出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺：

“一、本人为东方嘉盛之控股股东及依照中国法律法规被确认为东方嘉盛实际控制人及关联方期间，将不会直接或间接从事或参与任何与东方嘉盛构成竞争的任何业务或活动，不以任何方式从事或参与生产任何与东方嘉盛产品相同、相似或可能取代东方嘉盛产品的业务活动；

二、本人如从任何第三方获得的商业机会与东方嘉盛经营的业务有竞争或可能竞争，则本公司将立即通知东方嘉盛，并将该商业机会让予东方嘉盛；

三、本人承诺不利用任何方式从事影响或可能影响东方嘉盛经营、发展的业

务或活动。”

二、关联方与关联关系

（一）公司的关联方及关联关系

本公司的关联方及其关联关系如下：

关联方名称	与公司的关系
邓阳、孙卫平夫妇	控股股东、实际控制人
嘉泓永业公司	本公司的全资子公司
上海物流公司	本公司的全资子公司
苏州物流公司	本公司的全资子公司
外高桥物流公司	本公司的全资子公司
爱棣殷达公司	本公司的全资子公司
上海东方嘉盛	本公司的全资子公司
香港东方嘉盛	本公司的全资子公司
嘉泓香港	本公司的全资孙公司
辉映成公司	公司董事长孙卫平控制的企业
辉华轩公司	公司董事长孙卫平控制的企业
禄邦投资公司	公司董事长孙卫平控制的企业
同丰公司	公司董事曾庆群参股的企业

报告期内，上述辉映成公司、辉华轩公司、禄邦投资公司及同丰公司均未与本公司发生关联交易。辉映成公司、辉华轩公司及禄邦投资公司情况详见本招股说明书“第四节 公司基本情况”之“五、发行人子公司情况”，同丰公司详细情况如下：

1、同丰公司的基本情况

（1）同丰公司的基本情况如下：

注册号：	440301102985019
企业名称：	深圳市同丰资产管理有限公司
地址：	深圳市南山区华侨城路汉唐大厦 1104A 室
法定代表人：	韩涛
经营范围：	受托资产管理；受托风险投资管理；风险投资；投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资咨询；企业管理咨询；财务顾问（不含代理记账等限制项目）。
注册资本（万元）：	1,000
实收资本（万元）：	1,000
市场主体类型：	有限责任公司
成立日期：	2007 年 11 月 13 日
经营期限：	自 2007 年 11 月 13 日起至 2027 年 11 月 13 日止

年检情况:	2009 年度已年检
董事、监事、总经理	董事：韩涛、赵翊辰、曾庆群；监事：李晓夏； 总经理：韩涛

(2) 同丰公司股权结构如下:

单位：万元

股东名称	出资额	出资比例
韩 涛	400	40%
赵翊辰	300	30%
曾庆群	300	30%
合 计	1,000	100%

2、同丰公司的历史沿革、股权演变

(1) 设立

同丰公司成立于 2007 年 11 月 13 日，成立时的股权结构如下:

单位：万元

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例	出资方式
韩 涛	400	80	40%	货币
赵翊辰	400	80	40%	货币
曾庆群	200	40	20%	货币
合 计	1,000	200	100%	-

深圳市中洲会计师事务所有限公司于2007年11月5日出具《验资报告》(深中洲验字[2007]068号),验证上述股东已实际缴付第一期人民币200万元的出资额。

(2) 实收资本及股权变更

2008 年 10 月，同丰公司发生实收资本及股权变更，赵翊辰将所持 10% 的股权转让给曾庆群，变更后的股权结构如下:

单位：万元

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例	出资方式
韩 涛	400	400	40%	货币
赵翊辰	300	300	30%	货币
曾庆群	300	300	30%	货币
合 计	1,000	1,000	100%	-

深圳市中洲会计师事务所有限公司于2008年9月26日出具《验资报告》(深中洲验字[2008]050号),验证股东已实际缴付第二期人民币800万元的出资额。

3、主营业务、简要财务状况、合法经营情况

同丰公司主营业务为：受托资产管理、受托风险投资管理、风险投资、股权投资、财务顾问及管理咨询。截至2009年12月31日，同丰公司总资产为990.97万元，净资产为865.50万元；2009年实现营业收入0元，净利润-21.93万元。(以

上数据未经审计)

根据同丰公司的说明及税务部门出具的纳税证明,同丰公司自成立以来,合法合规经营,不存在违法违规行为。

(二) 公司董事、监事和高级管理人员在关联单位的任职情况

姓名	本公司任职	兼职单位	在兼职单位职务
邓 阳	总经理、董事	上海物流公司	执行董事
		苏州物流公司	执行董事
		外高桥物流公司	执行董事
		上海东方嘉盛	执行董事
		爱棣殷达公司	执行董事
		香港东方嘉盛	董事
		嘉泓香港	董事
孙卫平	董事长	上海物流公司	监事
		苏州物流公司	监事
		香港东方嘉盛	董事
		嘉泓香港	董事
		禄邦投资公司	执行董事、总经理
曾庆群	董事、副总经理、董事会秘书	同丰公司	董事
彭建中	运营管理中心总监	上海东方嘉盛	监事

除上述人员以外,公司其他董事、监事和高级管理人员都无在关联方任职的情况。

三、关联交易

(一) 经常性关联交易

报告期内,实际控制人孙卫平、邓阳夫妇为发行人共提供 16 笔担保,具体情况如下:

序号	债权人	提供担保的关联方	担保合同	担保金额/最高担保金额(元)	担保期限	主债权合同	主债权期限	状态
1	中信银行	孙卫平	(2007)深银红额保字第006号《最高额保证合同》	2007年10月31日至2008年8月14日期间因向债务人授信而形成的一系列债权	授信额度项下债务履行期届满之日起两年	(2007)深银红综字第003号《综合授信合同》	2007年10月31日至2008年8月14日	授信额度已过期
		邓阳	(2007)深银红额保字第007号《最高额保证合同》					

2	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深上（授信）个保证字（2008）第 003B 号《最高额保证合同》	美元 687.5 万	授信额度项下债务履行期届满后两年	兴银深上授信字（2008）第 003 号《基本授信合同》	2008 年 9 月 5 日至 2009 年 9 月 5 日	授信额度已过期
			兴银深上（授信）抵押字（2008）第 003A 号《最高额抵押合同》	人民币 957 万	抵押期限与主合同项下债务履行期相同			
3	中信银行	邓阳	（2008）深银红额保字第 001 号《最高额保证合同》	人民币 6,000 万	授信额度项下债务履行期届满之日起两年	（2008）深银红综字第 001 号《综合授信合同》	2008 年 8 月 25 日至 2009 年 8 月 29 日	授信额度已过期
		孙卫平	（2008）深银红额保字第 002 号《最高额保证合同》					
4	工商银行	孙卫平	工银深自保（深东）字 2009 年第 048 号《最高额保证合同》	人民币 7,000 万	主债权届满之日起两年	2008 年 12 月 10 日至 2009 年 12 月 10 日期间工商银行拥有的对东方嘉盛有限的债权	2008 年 12 月 10 日至 2009 年 12 月 10 日	债务已偿还
		邓阳	工银深自保（深东）字 2009 年第 049 号《最高额保证合同》					
5	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深上保证字（2009）第 2004A 号《保证合同》	人民币 5,000 万	主债务履行期届满之日起两年	兴银深上短借字（2009）第 2004 号《人民币短期借款合同》	2009 年 6 月 26 日至 2010 年 6 月 26 日	借款已归还
6	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深上保证字（2009）第 2009A 号《保证合同》	人民币 4,000 万	主债务履行期届满之日起两年	兴银深上短借字（2009）第 2009 号《人民币短期借款合同》	2009 年 5 月至 2010 年 5 月	借款已归还
7	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深上保证字（2009）第 2010A 号《保证合同》	人民币 3,000 万	主债务履行期届满之日起两年	兴银深上短借字（2009）第 2010 号《人民币短期借款合同》	2009 年 5 月 12 日至 2010 年 5 月 12 日	借款已归还

8	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深上保证字（2009）第 2011A 号《保证合同》	人民币 3,000 万	主 债 务 履 行 期 届 满 之 日 起 两 年	兴银深上短借 字（2009）第 2011 号《人民 币短期借款合 同》	2009 年 5 月 14 日 至 2010 年 5 月 14 日	借款 已归 还
9	交通银行	邓阳、孙卫平	交银深 443300200913100 000300 号《最高额 保证合同》	人民币 15,500 万	主 合 同 项 下 最 后 到 期 的 债 务 履 行 期 限 届 满 之 日 起 两年	4433002009L1 00000300 号 《最高额借款 合同》	2009 年 6 月 8 日至 2010 年 2 月 24 日	借款 已归 还
10	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深业务四借 字（2009）第 006A 号《保证合同》	人民币 3,000 万	主 债 务 履 行 期 届 满 之 日 起 两 年	兴银深业务四 借字（2009） 第 006 号《人 民币短期借款 合同》	2009 年 6 月 22 日 至 2010 年 6 月 21 日	借款 已归 还
11	建设银行	孙卫平	借 2009 综 1132001R-1《综合 融资额度自然人 保证合同》	人民币 53,100 万	主 合 同 项 下 债 务 履 行 期 届 满 之 日 起 两年	借 2009 综 1132001R《综合 融资额度合同》	2009 年 8 月 13 日 至 2010 年 8 月 12 日	正在 履行
		邓阳	借 2009 综 1132001R-2《综合 融资额度自然人 保证合同》					
12	兴业银行	邓阳、孙卫平	兴银深上授信个 （保证）字（2009） 第 008A 号《最高 额保证合同》	美元 1,000 万	授 信 额 度 项 下 债 务 到 期 之 日 起两年	兴银深上授信 字（2009）第 008 号《基本 额度授信合同》	2009 年 9 月 4 日至 2010 年 9 月 4 日	正在 履行
13	中国银行	邓阳	2009 年圳中银司 保额字第 0303 号 《最高额保证合 同》	人民币 16,660 万	授 信 额 度 项 下 主 债 权 期 间 届 满 之 日 起两年	2009 年圳中 银额协字第 000318 号《授 信额度协议》	2009 年 9 月 3 日至 2010 年 8 月 31 日	正在 履行
		孙卫平	2009 年圳中银司 保额字第 0304 号 《最高额保证合 同》					
14	中信银	邓阳	（2009）深银红额 保字第 005 号《最 高额保证合同》	人民币 8,000 万	授 信 额 度 项 下 主 债 权	（2009）深银 红综字第 006 号《综合授信	2009 年 9 月 28 日 至 2010	正在 履行

	行	孙卫平	(2009)深银红额保字第006号《最高额保证合同》		期 间 届 满 之 日 起两年	合同》	年9月28 日	
15	兴 业 银 行	邓阳、孙 卫平	兴银深上保证字 (2009)第2006A 号《保证合同》	人民币 3,000万	主 合 同 项 下 债 务 履 行 期 届 满 后两年	兴银深上短借 字(2009)第 2006号《人民 币短期借款合 同》	2009 年 12 月 至 2010 年 12 月	正在 履行
16	工 商 银 行	孙卫平	40000210-2009 年 (个保) 0334 号 《最高额保证合 同》	人民币 15,000 万	主 合 同 项 下 债 务 期 限 届 满 之 日	2009 年 11 月 20 日至 2011 年 12 月 31 日 期间, 在人民 币 15,000 万 元的最高余额 内, 工商银行 与发行人签订 的本外币借款 合同、外汇转 贷款合同、银 行承兑协议、 信用证开证协 议/合同、开立 担保协议等协 议与其他文件	2009 年 11 月 20 日至 2011 年 12 月 31 日	正在 履行
		邓阳	40000210-2009 年 (个保) 0335 号 《最高额保证合 同》					

上表中正在履行的担保合同, 除第 15 项的主债权合同为短期借款合同外, 其余的主债权合同均为授信合同, 实际控制人孙卫平、邓阳系为在授信额度内、授信期间发生的具体债务提供担保。

(二) 偶发性关联交易

报告期内, 公司与关联方之间发生的偶发性关联交易为东方嘉盛有限公司收购嘉泓永业公司、外高桥物流公司、爱棣殷达公司、上海物流公司、苏州物流公司的股权, 以及香港东方嘉盛收购嘉泓香港的股权, 具体情况如下:

1、收购嘉泓永业公司 48.78%的股权

2007 年 11 月 12 日, 中勤信评估公司出具《关于深圳嘉泓永业物流有限公司资产评估报告书》(中勤信资评报字[2007]第 A060 号), 确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的嘉泓永业公司净资产评估值为 328.18 万元。

2007 年 12 月 24 日, 东方嘉盛有限公司与嘉泓香港签订《股权转让协议书》,

按评估值以 160 万元的价格受让嘉泓香港持有的嘉泓永业公司 48.78%的股权，东方嘉盛有限公司于 2008 年 12 月 11 日支付全部价款，2007 年 12 月 28 日相关的工商变更登记手续办理完毕。

2、收购外高桥物流公司 75%的股权

2007 年 11 月 14 日，中勤信评估公司出具《关于上海外高桥物流园区东方嘉盛物流有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A063 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的外高桥物流公司净资产评估值为 397.74 万元。

2007 年 11 月 15 日，东方嘉盛有限公司与嘉泓香港签订《股权转让协议书》，按评估值以 298.31 万元的价格受让嘉泓香港持有的外高桥物流公司 75%的股权，东方嘉盛有限公司于 2008 年 12 月 11 日支付全部价款，2007 年 12 月 28 日相关的工商变更登记手续办理完毕。

3、收购爱棣殷达公司 100%的股权

2007 年 11 月 12 日，中勤信评估公司出具《关于爱棣殷达电子资讯（上海）有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A062 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的爱棣殷达公司净资产评估值为 126.19 万元。

2007 年 11 月 21 日，东方嘉盛有限公司与嘉泓香港签订《股权转让协议》，按评估值以 126.19 万元的价格受让嘉泓香港持有的爱棣殷达公司 100%的股权，东方嘉盛有限公司于 2008 年 12 月 11 日支付全部价款，2007 年 12 月 29 日相关的工商变更登记手续办理完毕。

4、收购上海物流公司 10%的股权

2007 年 12 月 21 日，中勤信评估公司出具《关于上海东方嘉盛物流有限公司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A064 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的上海物流公司净资产评估值为 430.69 万元。

2007 年 12 月 21 日，东方嘉盛有限公司与邓阳签订《股权转让协议书》，按评估值以 43.069 万元的价格受让邓阳持有的上海物流公司 10%的股权，东方嘉盛有限公司于 2008 年 5 月 7 日支付全部价款，2008 年 1 月 18 日相关的工商变更登记手续办理完毕。

5、收购苏州物流公司 10%的股权

2007 年 11 月 12 日，中勤信评估公司出具《关于苏州东方嘉盛物流有限公

司资产评估报告书》（中勤信资评报字[2007]第 A061 号），确认以 2007 年 8 月 31 日为基准日的苏州物流公司净资产评估值为 199.75 万元。

2008 年 1 月 25 日，东方嘉盛有限公司与邓阳签订《股权转让协议书》，按评估值以 19.975 万元的价格受让邓阳持有的苏州物流公司 10%的股权，东方嘉盛有限公司于 2008 年 5 月 7 日支付全部价款，2008 年 3 月 21 日相关的工商变更登记手续办理完毕。

本公司向关联方收购上述五家公司股权，股权作价依据以评估值为基础，交易价格的确定符合市场化定价原则，交易价格公允。

6、香港东方嘉盛收购嘉泓香港 100%的股权

2009 年 6 月 12 日，香港东方嘉盛与杨秀桃签订《股权/份买卖合同》，以 1 元的价格受让杨秀桃持有的嘉泓香港 100%的股权。根据香港李宇祥、彭锦辉、郭威、叶泽深律师事务所律师事务所出具的《法律意见书》，嘉泓香港的股东已经变更为香港东方嘉盛。详细收购过程见“第四节 公司基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”。

截至 2008 年 12 月 31 日，嘉泓香港净资产为-3,161.29 万港元。香港东方嘉盛以 1 港元的价格购买嘉泓香港 100%的股权，主要是由于嘉泓香港是本公司整体业务链条的一个环节，主要配合公司进行资金结算，同时与香港银行签订远期外汇合约，进行远期外汇合约交易，是公司业务的重要组成部分。因此，其成立以来产生的经营亏损均是由于配合本公司经营而产生，故以象征性的 1 元价格收购其全部股权，将其报告期内产生的经营亏损纳入合并报表内，能够更真实完整反映本公司的财务状况和经营成果。因此，香港东方嘉盛收购嘉泓香港 100%的股权作价是公允、合理的。

7、上述关联交易对发行人经营成果及主营业务的影响

上述关联交易对发行人经营成果及主营业务无重大影响，详细分析见“第四节 公司基本情况”之“三、（四）上述收购对公司主营业务的影响”。

四、《公司章程》对关联交易决策权力与程序的规定

本公司章程中对关联交易决策权力与程序、关联股东或利益冲突的董事在关联交易表决中的回避制度等方面做出了相关规定：

公司章程第六十八条规定：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；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

公司章程第九十三条根据关联交易的发生金额，就董事会和股东大会审议关联交易的权限进行了明确划分。

公司章程第一百零一条规定：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。

五、关联交易履行的法律程序及独立董事对关联交易事项的意见

就本公司近三年及一期发生的关联交易，公司董事会通过决议确认“本公司近三年及一期的关联交易价格公允并合法”。

公司独立董事已对本公司报告期的关联交易协议及其履行情况进行审核，并发表意见如下：“公司近三年及一期发生的关联交易事项均属合理、必要，关联交易定价合理有据、客观公允，关联交易均履行了当时法律法规、公司章程及公司其它规章制度规定的批准程序”。

六、公司减少关联交易的措施

本公司具有独立的业务体系，将严格按关联交易决策制度规范关联交易行为。为减少关联交易，本公司采取了下列措施：

1、2007 年 12 月 24 日，东方嘉盛有限公司收购嘉泓永业公司 48.78%的股权，使嘉泓永业公司成为公司的全资子公司。

2、2007 年 11 月 15 日，东方嘉盛有限公司收购外高桥物流公司 75%的股权，使外高桥物流公司成为公司的全资子公司。

3、2007 年 11 月 21 日，香港东方嘉盛收购爱棣殷达公司 100%的股权，使爱棣殷达公司成为公司的全资子公司。

4、2007 年 12 月 21 日，东方嘉盛有限公司收购上海物流公司 10%的股权，

使上海物流公司成为公司的全资子公司。

5、2008 年 1 月 25 日，东方嘉盛有限公司收购苏州物流公司 10%的股权，使苏州物流公司成为公司的全资子公司。

6、2009 年 6 月 12 日，香港东方嘉盛收购嘉泓香港 100%的股权，使嘉泓香港成为公司的全资孙公司。

第七节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

公司本届董事、监事、高级管理人员任期均为三年，自 2009 年 6 月至 2012 年 6 月届满。

（一）董事会成员（共 7 人）

1、孙卫平女士，公司董事长，中国国籍，无境外居留权，40 岁，本科学历。曾在中国航空技术进出口深圳公司工作，在深业集团下属东欧经济发展有限公司任副总经理，2003 年起任本公司执行董事，2009 年 4 月起任本公司董事长。

2、邓阳先生，公司董事、总经理，中国国籍，无境外居留权，40 岁，复旦大学高层管理者高级研修班结业。曾在中国航空技术进出口总公司从事进出口贸易业务，2001 年起任本公司总经理，2009 年 4 月起任本公司董事。

3、曾庆群先生，公司董事、副总经理，中国国籍，无境外居留权，41 岁，法学硕士，管理学博士。曾任深圳资信评估公司评估师、招商证券有限公司律师、深圳大洋海运股份有限公司副总经理、广东联建律师事务所合伙人律师，2007 年至今任本公司副总经理，2009 年 4 月至今任本公司董事，2009 年 6 月至今兼任董事会秘书。

4、邓建民先生，公司董事，中国国籍，无境外居留权，40 岁，专科学历。曾在广州军区深圳企业局从事对俄罗斯的边贸业务工作，在深业集团任主管会计，2004 年 5 月加入本公司，现任金融部经理，2009 年 4 月至今任本公司董事。

5、林万强先生，公司独立董事，中国国籍，无境外居留权，40 岁，本科学历，注册会计师、注册评估师、统计师。1998 年开始从事注册会计师独立审计工作，担任过十几家上市公司签字会计师，现任利安达会计师事务所副主任会计师兼深圳分所所长，2009 年 6 月起担任本公司独立董事。

6、许成富先生，公司独立董事，中国国籍，无境外居留权，42 岁，本科学历，执业律师。曾在杭州制氧机厂、深圳安信财务顾问有限公司、深圳蔚深证券有限公司、深圳华宝集团股份有限公司、广东博合律师事务所等单位工作，现任

国浩律师集团（深圳）事务所合伙人律师，2009 年 6 月起担任本公司独立董事。

7、郑艳玲女士，公司独立董事，中国国籍，无境外居留权，46 岁，研究生学历，副教授。曾于哈尔滨大学任教，历任黑龙江省高等级公路管理局科员、副科长，黑龙江省哈尔滨-绥芬河公路建设指挥部办公室主任，黑龙江省高等级公路管理局科长、副处长，黑龙江省交通厅行业管理处处长，现任深圳市物流与供应链管理协会秘书长，深圳市专家委员会委员，深圳市市长质量奖评审委员会委员，深圳市政府物流咨询委员会委员，深圳市会展业发展咨询委员会委员，2009 年 6 月起担任本公司独立董事。

（二）监事会成员（共 3 人）

1、何一鸣先生，公司监事会主席，36 岁，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任 Wintat（Hong Kong）Ltd. 公司业务主管，2002 年 5 月加入本公司，历任本公司运营管理中心深圳福保中心商务专员、医疗行业事业部客户经理，2009 年 6 月至今任本公司监事会主席、医疗行业事业部经理。

2、田卉女士，公司监事，48 岁，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾在重庆五金公司、深圳市华深进出口公司工作，2004 年 5 月加入本公司任海关事务经理，2009 年 6 月起至今任本公司监事、运营管理中心深圳福保中心海关事务经理。

3、罗澜女士，公司职工代表监事，28 岁，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任东莞市民兴电缆有限公司人事行政专员，2007 年 9 月加入本公司，现任本公司人力资源与行政中心人事主管，2009 年 5 月起至今任本公司监事。

（三）高级管理人员（共 6 人）

1、邓阳先生，公司总经理，其简历见“董事会成员”。

2、曾庆群先生，公司副总经理、董事会秘书，其简历见“董事会成员”。

3、刘湘华先生，公司财务管理中心总监，39 岁，中国国籍，无境外居留权，本科学历，中级会计师。曾任中国有色金属进出口深圳公司财务部副经理，深圳市中色进出口有限公司计划财务部经理，2007 年 11 月任本公司财务部经理，2009 年 6 月至今任本公司财务管理中心总监、财务负责人。

4、彭建中先生，公司运营管理中心总监，35 岁，中国国籍，无境外居留权，

专科学历。曾任江苏华阳水泥有限公司采购经理，上海宏宝国际物流有限公司市场部及项目部经理，2005年6月起任本公司华东运营平台总监，2007年1月至今任本公司运营管理中心总监。

5、张光辉先生，公司销售管理中心总监，34岁，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任上海协博精密模具有限公司进出口专员，上海陆海英之杰国际集装箱货运有限公司货代部进口主管，2005年起任惠普事业部经理，2007年2月至今任销售管理中心总监。

6、汤国珍女士，公司信息技术支持中心及人力资源与行政中心总监，49岁，中国国籍，无境外居留权，MBA工商管理硕士。曾任广西玉柴机器股份有限公司信息中心经理，京信系统有限公司软件技术部项目经理，新科益系统与咨询有限公司技术部ERP经理，上海因特奈信息有限公司总裁助理、执行总监、项目管理委员会秘书长，2006年7月至今任本公司信息技术支持中心及人力资源与行政中心总监。

（四）其他核心人员（共3人）

1、陈石云先生，41岁，中国国籍，无境外居留权，工学学士、高级物流师。曾任深圳新科安达后勤保障有限公司上海办事处运输部管理专员，佳杰科技（中国）有限公司物流部经理，安吉天地物流有限公司运输车队主管，2006年1月至今任本公司运营管理中心上海外高桥中心运输经理。

2、李建军先生，43岁，中国国籍，无境外居留权，企业人力资源管理师。2002年2月至2006年3月任本公司保税仓储物流部主管，2006年4月至今任本公司运营管理中心深圳石岩中心仓储主管。

3、杨素萍女士，40岁，中国国籍，无境外居留权，药师。曾任深圳市医药总公司仙诺制厂化验室检验员及新药开发实验室研究员，2002年3月至今任本公司运营管理中心深圳福保中心商务主管。

（五）董事、监事提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2009年6月20日，公司召开第一次股东大会选举孙卫平、邓阳、曾庆群、邓建民、郑艳玲、林万强、许成富为董事，提名人为全体股东，其中郑艳玲、林

万强、许成富为独立董事。

2、监事提名和选聘情况

2009年6月20日，公司召开第一次股东大会选举何一鸣、田卉为监事，提名人为全体股东，与职工代表大会选举产生的职工代表监事罗斓共同组成公司第一届监事会。2009年6月20日，公司第一届监事会第一次会议选举何一鸣为监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有本公司股份情况

截至目前，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员直接持有本公司的股份情况如下表：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	邓 阳	53,400,000	53.400%
2	孙卫平	44,300,000	44.300%
3	彭建中	55,000	0.055%
4	张光辉	41,000	0.041%
5	汤国珍	21,000	0.021%
6	陈石云	20,000	0.020%
7	李建军	20,000	0.020%
8	杨素萍	20,000	0.020%
9	何一鸣	18,000	0.018%
10	田 卉	18,000	0.018%
11	邓建民	10,000	0.010%

上述人员近三年所持股份的增减变动情况详见本招股说明书“第四节 公司基本情况”之“七、发行人股本情况”。

上述人员所持股份未被质押或冻结，亦不存在其他有争议的情况。

除上述股份外，本公司其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属均未以其他方式直接或间接持有本公司股份。

三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员对外投资情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况如下：

姓名	本公司职务	所投资企业情况			
		企业名称	注册资本	持股比例	与本公司的关系
孙卫平	董事长	禄邦投资公司	10 万元	100%	公司董事长控制的企业
		辉华轩公司	50 万元	50%	公司董事长控制的企业
		辉映成公司	40 万元	50%	公司董事长控制的企业
		悦成紫苑公司	120 万元	30%	公司董事长参股的企业
		牵牛星公司	1,000 万元	5%	公司董事长参股的企业
曾庆群	董事、副总经理、董事会秘书	同丰公司	1,000 万元	30%	公司董事参股的企业

除上述情况外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况

2009 年，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况如下：

单位：万元

姓名	现任本公司职务	薪酬（税前）
孙卫平	董事长	56.00
邓 阳	董事、总经理	56.00
曾庆群	董事、副总经理、董事会秘书	20.15
邓建民	董事、金融部经理	18.48
何一鸣	监事会主席、医疗行业事业部经理	17.89
田 卉	监事、运营管理中心深圳福保中心海关事务经理	11.26
罗 澜	职工代表监事、人力资源与行政中心人事主管	5.04
刘湘华	财务管理中心总监	13.24
彭建中	运营管理中心总监	30.93
张光辉	销售管理中心总监	21.10
汤国珍	信息技术支持中心及人力资源与行政中心总监	24.43
陈石云	运营管理中心上海外高桥中心运输经理	9.87
李建军	运营管理中心深圳石岩中心仓储主管	6.76
杨素萍	运营管理中心深圳福保中心商务主管	7.73

2008年，公司仍为有限责任公司，尚未聘请独立董事。公司于2009年6月改制为股份公司后开始聘请独立董事，并支付薪酬。公司每年向每位独立董事支付津贴3万元（含税）。

本公司未对董事、监事、高级管理人员及其他核心人员实行退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员兼职情况

姓名	本公司任职	兼职单位	在兼职单位职务	兼职单位 与公司关系
孙卫平	董事长	禄邦投资公司	执行董事、总经理	公司董事长控制的企业
		悦成紫苑公司	监事	公司董事长参股的企业
曾庆群	董事、副总经理、 董事会秘书	同丰公司	董事	公司董事参股的企业
林万强	独立董事	利安达会计师事务所 有限责任公司	副主任会计师兼 深圳分所所长	无关联关系
许成富	独立董事	国浩律师集团（深圳） 事务所	合伙人	无关联关系
郑艳玲	独立董事	深圳市物流与供应链管理协会	秘书长	无关联关系
		深圳市专家委员会	委员	
		深圳市市长质量奖评审委员会	委员	
		深圳市政府物流咨询委员会	委员	
		深圳市会展业发展咨询委员会	委员	

除上述情况外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他对外兼职情况。

六、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员相互之间存在的亲属关系

本公司除董事长孙卫平、董事兼总经理邓阳为配偶外，其他董事、监事、高级管理人员之间均不存在配偶关系、三代以内直系或旁系亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员、其他核心人员所签订的协议以及相关人员在做出重要承诺

公司董事和股东代表出任的监事由股东大会选举产生和更换。

公司根据国家有关规定，与高级管理人员签订了《劳动用工合同》，同时签订了《保密协议》。

截至本招股说明书签署之日，上述合同、协议均履行正常，不存在违约情形。

除实际控制人邓阳、孙卫平作出有关“承担职工住房公积金补缴责任”及“避免同业竞争”的承诺外，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、其他核心人员均对所持股份的出售作出相关承诺。

八、董事、监事、高级管理人员任职资格合规情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格均符合相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

九、近三年及一期董事、监事与高级管理人员变动情况

（一）董事变化情况

日期	会议	董事变动情况	变动原因
2007年1月1日至2009年4月6日	-	孙卫平为执行董事	-
2009年4月7日	东方嘉盛有限公司股东会	孙卫平辞去执行董事，选举孙卫平、邓阳、曾庆群、邓建民为董事	设立董事会，增加3名董事
	东方嘉盛有限公司第一届董事会第一次会议	选举孙卫平为董事长	设立董事会，选举董事长
2009年6月20日	东方嘉盛第一次股东大会	选举孙卫平、邓阳、曾庆群、邓建民、郑艳玲、林万强、许成富为公司董事	增加3名独立董事
	东方嘉盛第一届董事会第一次会议	选举孙卫平为公司董事长	-

（二）监事变动情况

日期	会议	监事变动情况	变动原因
2007年1月1日至2009年4月6日	-	孙卫平为监事	-
2009年4月7日	东方嘉盛有限公司第一届监事会第一次会议	孙卫平辞去监事，选举曹春伏为监事会主席、江晓心为监事	设立监事会、增加2名监事
	东方嘉盛有限公司职工代表大会	选举罗澜为职工代表监事	增加1名职工代表监事
2009年6月20日	东方嘉盛第一次股东大会	选举何一鸣、田卉为公司监事	因工作需要，改选2名股东代表监事
	东方嘉盛职工代表大会	选举罗澜为公司职工代表监事	-

	东方嘉盛第一届监事会第一次会议	选举何一鸣为公司监事会主席	选举监事会主席

(三) 高级管理人员变动情况

日期	会议	高管变动情况	变动原因
2007年1月1日至2009年6月19日	-	邓阳为总经理，曾庆群为副总经理，彭建中为运营总监，张光辉为销售总监，汤国珍为IT及人力资源总监，刘湘华2007年11月起任财务部经理	刘湘华新加入公司，聘为财务负责人
2009年6月20日	东方嘉盛第一届董事会第一次会议	1、聘任邓阳为公司总经理 2、聘任曾庆群为公司董事会秘书 3、聘任曾庆群为公司副总经理，彭建中为运营总监，张光辉为销售总监，汤国珍为IT及人力资源总监 4、聘任刘湘华为公司财务负责人	-

综上，近两年本公司董事、高级管理人员未发生重大变化。

第八节 公司治理

一、法人治理制度建立健全情况

根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规及规范性文件的要求，本公司已建立了由股东大会、董事会、监事会组成的治理结构，公司股东大会、董事会、监事会分别为公司的最高权力机构、主要决策机构和监督机构，三者与公司高级管理人员共同构建了分工明确、相互配合、相互制衡的运行机制。

公司的股东大会由全体股东组成。公司董事会由七名董事组成，其中独立董事三名；董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会四个专门委员会。公司监事会由三名监事组成，其中职工代表监事一名，监事会设监事会主席一名。公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书为公司高级管理人员，由董事会聘任或解聘。

近三年以来，公司股东大会（股东会）、董事会、监事会按照《公司法》及《公司章程》的要求履行各自的权利和义务，公司重大生产经营决策、投资决策及重要财务决策严格按照《公司章程》规定的程序与规则进行，未出现违法违规现象，功能不断得到完善。

为更好地维护股东权益，确保股东、董事、监事职权的有效履行，规范股东大会、董事会及监事会的组织和行为，提高决策效率，根据《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，公司召开董事会、股东大会，审议通过了有关内部制度，具体如下：

日期	名称	通过的议案
2009年6月20日	东方嘉盛第一次股东大会	《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易管理制度》、《累计投票实施细则》
2009年6月20日	第一届董事会第一次会议	《战略委员会议事规则》、《审计委员会议事规则》、《提名委员会议事规则》、《薪酬与考核委员会议事规则》、《内部审计制度》、《董事会秘书工作规则》、《总经理工作细则》
2009年8月8日	第一届董事会第五次会议	《投资者关系管理办法》、《对外投资管理制度》、《远期外汇合约管理制度》、《资金管理制度》
2009年8月31日	第一届董事会第六次会议	《信息披露管理办法》、《募集资金使用管理制度》

二、法人治理制度运行情况

（一）股东大会、董事会、监事会运行情况

自 2009 年 6 月股份有限公司设立以来，本公司共召开了 5 次股东大会、10 次董事会、3 次监事会。各次会议均严格遵守《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》中的有关规定。在涉及到关联交易的董事会及股东大会上，关联董事及股东主动回避表决。

（二）独立董事制度运行情况

公司制订了《独立董事制度》，保障独立董事履行职责。公司独立董事按照制度的要求，履行独立董事的职责。该制度对进一步完善公司治理结构，促进公司规范运作发挥了积极作用。自 2009 年 6 月股份有限公司设立以来，本公司独立董事按照《独立董事制度》的规定，对公司董事、高级管理人员的薪酬等事项进行了审议。

（三）董事会秘书制度运行情况

公司董事会秘书承担法律、行政法规以及公司章程对公司高级管理人员所要求的义务，也享有相应的工作职权，对公司治理有着重要作用，促进了公司的运作规范。公司已设立董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料的管理，办理信息披露事务等事宜。

（四）董事会专门委员会运行情况

1、四个专门委员会的职责

经第一届董事会第一次会议批准，董事会设立战略、提名、薪酬与考核、审计四个专门委员会。

战略委员会的主要职责是对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

提名委员会的主要职责是研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人选；对董事候选人和经理进行审查并提出建议。

薪酬与考核委员会的主要职责是研究董事与经理人员的考核标准，进行考核并提出建议；研究董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。

审计委员会的主要职责是提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内控制度。

2、审计委员会的构成及议事规则

公司审计委员会由三名董事组成，分别为独立董事林万强先生、独立董事许成富先生、董事邓建民先生，其中林万强先生担任审计委员会主席。

审计委员会的议事规则如下：(1) 审计委员会会议分为定期会议和临时会议，定期会议每年至少召开一次，临时会议由审计委员会主席或两名以上（含两名）委员联名提议召开。提议召开会议的委员应于会议召开五日前通知全体委员。会议由主席主持，主席不能出席时可委托其他一名独立董事委员主持。(2) 审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票表决权；会议做出的决议，必须经出席会议委员的过半数通过。委员可亲自出席会议，也可书面委托其他委员代为出席并按照指示行使表决权。(3) 审计委员会定期会议以现场方式召开，表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取现场会议、通讯表决等方式进行。(4) 审计工作小组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司其他董事及监事、高级管理人员列席会议。如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。(5) 审计委员会会议的召开程序、表决方式等必须遵循有关法律、《公司章程》及审计委员会工作细则的规定。(6) 审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。(7) 审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。(8) 出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务，除按照有关法律的规定或根据监管机构的要求外，不得擅自披露有关信息。

2009年8月4日，审计委员会召开第一次会议，审议通过《关于深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司财务报告的议案》，同意对外报出公司财务报告，用于申请首次公开发行股票并在创业板上市。2010年2月4日，审计委员会召开第二次会议，审议通过《关于深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司2009年度财务报告的议案》，同意对外报出2009年度财务报告。2010年8月2日，审计委员会召开第三次会议，审议通过《关于审议2010年度1-6月财务报告的议案》，同意对外报出2010年中期财务报告。

截至本招股说明书签署日，本公司审计委员会运行情况良好。

三、发行人近三年及一期违法违规行为情况

报告期内，发行人及其下属子公司共发生五次违法违规情况，即发行人下属子公司嘉泓永业公司于 2007 年、2008 年曾先后五次受海关警告或罚款之行政处罚，具体情况如下：

序号	处罚时间	背景介绍	违规情况	处理意见
1	2007/01/11	嘉泓永业公司为客户北京数字中远网络科技有限公司提供代理进口服务，客户提供资料错误，导致本次违规	2006 年 12 月 28 日，嘉泓永业公司委托港 LE7064 车司机叶某持海关保税区进境货物备案清单（N0211842400），以保税区仓储转口贸易方式向福田保税区海关申报进境光学阅读器等货物一批，经海关检查，发现其中申报进境新加坡产光学阅读器 48 台，实际进境美国产光学阅读器 48 台，申报进境的集成电路存在原产地与实际境况不一致的情形	福田保税区海关认定嘉泓永业的行为影响海关统计准确性，处以罚款 0.2 万元
2	2008/05/26	嘉泓永业公司为客户金鹰国际货运代理有限公司深圳分公司提供代理进口服务，客户提供资料错误，导致本次违规	2008 年 4 月 1 日，嘉泓永业公司以海关保税区进境货物备案清单（N0212000207），向福田保税区海关申报进境日本产 TOSHIBA 牌 335S0450 型集成电路 276000 个，经海关查验，实际进境货物为日本产 30000 个、台湾产 246000 个；2008 年 3 月 27 日至 28 日，嘉泓永业公司以中华人民共和国海关保税区进境货物备案清单（212017660、212000293、212000294、212000210），向福田保税区海关申报进境的集成电路产品存在部分产品型号和/或原产地与实际境况不一致的情形	福田保税区海关认定嘉泓永业的行为影响海关统计准确性，处以罚款 1 万元
3	2008/06/19	嘉泓永业公司为客户金鹰国际货运代理有限公司深圳分公司提供代理进口服务，客户提供资料错误，导致本次违规	2008 年 5 月 30 日，嘉泓永业公司以海关保税区进境货物备案清单（N0212024171），向福田保税区海关申报进境 HYNIX 牌 TH58NVG7D1DBA80 型集成电路 326000 个，经海关检查，实际进境货物为 TOSHIBA 牌 TH58NVG7D1DBA80 型集成电路，申报进境的集成电路产品部分存在品牌与实际情况不一致的情形	福田保税区海关认定嘉泓永业的行为影响海关统计准确性，处以罚款 0.8 万元
4	2008/07/15	嘉泓永业公司为客户四川长虹佳华信息产品有限责任公司提供代理进口服务，客户提供资料错误，导致本次违规	2008 年 7 月 2 日，嘉泓永业公司以海关保税区进境货物备案清单（N0212024201），向福田保税区海关申报进境 IBM 牌无型号小型机用系统软件 21 张，经海关检查，实际进境货物为 53 张，申报进境的小型机用系统软件存在数量与实际情况不一致的情形	福田保税区海关认定嘉泓永业的行为影响海关统计准确性，处以警告处罚

5	2008/07/22	嘉泓永业公司为欧时（广州）商业有限公司提供代理进口服务，嘉泓永业公司员工疏忽，导致本次违规	2008年7月9日，嘉泓永业公司以海关保税区进境货物备案清单（N0212024221、212024222、212024223），向福田保税区海关申报进境电磁阀、集成电路、连接器外壳、卤钨灯、螺丝刀、直尺等货物，经海关检查，申报进境的货物部分存在品牌和/或原产地与实际情况不一致的情形，且有一卷焊锡绳未申报	福田保税区海关认定嘉泓永业的行为影响海关统计准确性，处以罚款0.3万元

根据福田区保税区海关出具的《行政处罚决定书》，嘉泓永业的上述违规行为均为影响海关统计准确性的行为，所受的行政处罚为警告或者1,000元以上1万元以下的罚款。

嘉泓永业是公司在深圳福田保税区的收发货人，从境外来货只能是根据发货人提供的信息先报关，再提货或收货。嘉泓永业公司所受上述处罚的原因主要来自客户（或供应商）申报不准确和员工的疏忽。发生处罚事件后，嘉泓永业公司已针对客户（或供应商）申报不准确的原因修改了与客户（或供应商）之间的合同，约定申报进出口货物的数量、原产地等不实或错误的一方应承担的违约责任，向客户（或供应商）强调所提供数据准确性的重要性，在《进口报关流程》中增加了对客户（或供应商）提供信息进行审核的内容，加强对客户（或供应商）的管理；对于员工的疏忽问题，发行人及嘉泓永业公司已将该等处罚事件制作为案例，组织了业务人员对处罚事件进行检讨、总结，强化对业务流程及管理制度的学习和培训，并建立了节假日期间申报文件的复核制度，尽可能避免错误申报情况的发生。

另外，根据深圳海关出具的《适用A类管理决定书》，嘉泓永业公司自2006年1月开始适用海关A类管理。

1、根据自1999年6月1日起实施、2008年4月1日废止的《中华人民共和国海关对企业实施分类管理办法》，适用A类管理的企业，应当同时符合下列条件：

- a) 注册登记二年以上；
- b) 连续二年无走私违规行为记录；
- c) 连续二年无拖欠海关税款情事；
- d) 连续二年加工贸易合同按期核销；
- e) 进口海关必检商品签订免验协议后二年内无申报不实记录；

- f) 向海关提供的单据、证件真实、齐全、有效;
- g) 有正常的进出口业务;
- h) 会计制度完善: 财务账册健全, 科目设置合理, 业务记录真实可信;
- i) 指定专人负责海关事务;
- j) 连续二年报关单差错率在 5 % 以下;

k) 凡设有存放海关监管货物仓库的企业, 其仓库管理制度健全, 仓库明细账目清楚, 入库单、出库单 (包括领料单) 等实行专门管理, 做到账货相符。

2、根据自 2008 年 4 月 1 日起施行的《中华人民共和国海关企业分类管理办法》, A 类进出口货物收发货人, 应当同时符合下列条件:

- a) 已适用 B 类管理 1 年以上;
- b) 连续 1 年无走私罪、走私行为、违反海关监管规定的行为;
- c) 连续 1 年未因进出口侵犯知识产权货物而被海关行政处罚;
- d) 连续 1 年无拖欠应纳税款、应缴罚没款项情事;
- e) 上一年度进出口总值 50 万美元以上;
- f) 上一年度进出口报关差错率 3% 以下;
- g) 会计制度完善, 业务记录真实、完整;
- h) 主动配合海关管理, 及时办理各项海关手续, 向海关提供的单据、证件真实、齐全、有效;
- i) 每年报送《经营管理状况报告》;
- j) 按照规定办理《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》的换证手续和相关变更手续;
- k) 在商务、人民银行、工商、税务、质检、外汇、监察等行政管理部门和机构无不良记录。

经海关认定, 嘉泓永业公司自 2006 年 1 月开始适用海关 A 类管理, 其自 2006 年 1 月至今均符合当时适用的法律法规规定的条件。

综上所述, 经保荐机构核查, 公司及嘉泓永业公司已制订并进一步完善了与海关业务相关的规章制度, 配备了与其业务要求相匹配的管理团队, 嘉泓永业公司在受到处罚后已积极有效地进行了整改, 已在其可控的范围内合理地安排了海关业务操作流程并落实了其制定的管理规范, 嘉泓永业公司所受上述行政处罚不构成本次发行并上市的实质性障碍。

除嘉泓永业公司所受上述行政处罚外，根据海关等主管机关出具的证明，截至目前，公司及各下属子公司均没有因违反工商、税收、土地、环保、海关以及其他法律、行政法规受到行政处罚的情形。

保荐机构经核查嘉泓永业公司的《行政处罚决定书》、《适用 A 类管理决定书》、发行人及下属子公司的相关主管行政机关出具的证明等文件，并对发行人相关人员进行访谈后认为：

嘉泓永业公司违法行为危害轻微，不属于重大违法行为，所受的上述行政处罚不属于情节严重的行政处罚；发行人及嘉泓永业公司已制订并进一步完善了与海关业务相关的规章制度，配备了与其业务要求相匹配的管理团队，嘉泓永业公司在受到处罚后已积极有效地进行了整改，已在其可控的范围内合理地安排了海关业务操作流程并落实了其制定的管理规范，嘉泓永业公司所受上述行政处罚不构成本次发行并上市的实质性障碍。

报告期内，发行人及发行人下属子公司不存在重大违法违规行为或情节严重的行政处罚。

发行人律师经核查嘉泓永业公司的《行政处罚决定书》、《适用 A 类管理决定书》、发行人及下属子公司的相关主管行政机关出具的证明等文件，并对发行人相关人员进行访谈后认为：

嘉泓永业公司违法行为危害轻微，不属于重大违法行为，所受的上述行政处罚不属于情节严重的行政处罚；发行人及嘉泓永业公司已制订并进一步完善了与海关业务相关的规章制度，配备了与其业务要求相匹配的管理团队，嘉泓永业公司在受到处罚后已积极有效地进行了整改，已在其可控的范围内合理地安排了海关业务操作流程并落实了其制定的管理规范，嘉泓永业公司所受上述行政处罚不构成本次发行并上市的实质性障碍。

报告期内，发行人及发行人下属子公司不存在重大违法违规行为或情节严重的行政处罚。

四、发行人近三年及一期资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况

为保证公司业务正常运作，保证资金安全，公司设立以来逐步制订了相应的

管理制度，具体包括《公司章程》中关于财务制度的原则性规定，以及公司《货币资金管理制度》、《银行账户管理办法》、《银行贷款管理办法》、《现金管理制度》等系列财务会计制度。这些制度对远期外汇合约的操作流程、审批权限进行了明确的规定，有效控制了公司资金的安全管理和使用；公司在操作远期外汇合约过程中未出现违规使用资金的情况。

2009年8月8日，在原来一系列资金管理制度的基础上，公司制订了更完善的《资金管理制度》，并在公司第一届董事会第五次会议上通过。《资金管理制度》对公司及下属子公司资金预算管理、投资资金管理、融资资金管理、营运资金管理等作出了具体规定。根据该制度，公司资金管理遵循四个原则：资金集中统一管理、资金收支预算管理、资金收支“两条线”、量入为出量力而行。

为防止控股股东或实际控制人占用公司资金，该制度规定了严格的资金流出的内部审批程序及支付程序；该制度规定发行人不得以拆借、提供委托贷款、委托投资、代偿债务等方式将资金提供给控股股东及其他关联方使用；该制度规定发行人与控股股东或实际控制人发生关联交易的，应严格履行关联交易的内部决策程序。

截至本招股说明书签署之日，公司资金管理制度运作情况良好，公司不存在资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，不存在为实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

保荐机构通过查阅禄邦投资顾问有限公司、牵牛星公司的工商信息资料，对孙卫平、发行人财务负责人进行访谈，查阅发行人三会记录，了解发行人内部资金管理制度以及其对外提供担保情况等，经核查后认为：牵牛星公司除孙卫平以外的9名股东与发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、参与本次发行的中介机构及其相关人员之间均不存在任何关联关系。公司资金管理制度运作情况良好，公司不存在资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，不存在为实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

发行人律师通过查阅禄邦投资顾问有限公司、牵牛星公司的工商信息资料，对孙卫平、发行人财务负责人进行访谈，查阅发行人三会记录，了解发行人内部资金管理制度以及其对外提供担保情况等，经核查后认为：牵牛星公司除孙卫平以外的9名股东与发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、参与

本次发行的中介机构及其相关人员之间均不存在任何关联关系。公司资金管理制度运作情况良好，公司不存在资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，不存在为实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

五、管理层对内部控制制度的自我评价及会计师意见

（一）公司管理层的自我评价

本公司管理层认为，公司根据自身的实际情况，为了保证财产的安全和完整、提高资产使用效率、有效避免风险以及保证会计信息的可靠性，在控制环境、控制制度和控制程序等方面建立了适应现行管理需要的内部控制制度。截至 2010 年 6 月 30 日，与公司财务报表相关的这些制度能够较好的满足公司内部管理控制需要，并得到了有效执行，公司内部控制制度基本具备了完整性、合理性、有效性。

（二）注册会计师对内控制度的评价

本次审计机构鹏城会计师事务所就本公司内部控制制度出具了深鹏所股专字[2010]466 号《内部控制审核报告》，其审核意见为：“我们认为，贵公司按控制标准于 2010 年 6 月 30 日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。”

六、对外投资、担保事项的政策及制度安排及执行情况

（一）《公司章程》中关于担保的制度安排

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

- 1、本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以上提供的任何担保；
- 2、本公司及本公司控股子公司的担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以上提供的任何担保；
- 3、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- 4、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；
- 5、一年内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；

6、一年内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元人民币；

7、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

（二）《董事会议事规则》中关于投资和担保的规定

董事会可行使下列职权：

1、决定公司年度融资计划和对下属单位的年度担保计划；

2、在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项。

（三）《对外担保管理制度》的有关规定

1、公司对外担保必须经董事会或股东大会审议。

2、公司提供对外担保，应当订立书面担保合同、反担保合同，担保合同、反担保合同应当符合《担保法》等相关规律、法规的规定且主要条款应当明确无歧义。

（四）《对外投资管理制度》的有关规定

对外投资审批权限：

1、公司发生的下列对外投资（含委托理财、委托贷款等）达到下列标准之一的，应当提交股东大会审议：

（1）对外投资涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 50%以上；

（2）对外投资的成交金额（包括承担的债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 5,000 万元人民币；

（3）对外投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；

（4）对外投资标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 5,000 万元人民币；

（5）对外投资标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币。

上述指标涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

2、股东大会授权董事会审查批准达到下列标准之一的公司对外投资（含委托理财、委托贷款等）：

（1）对外投资涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 10%以上；

（2）对外投资的成交金额（包括承担的债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 1,000 万元人民币；

（3）对外投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币；

（4）对外投资标的在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 1,000 万元人民币；

（5）对外投资标的在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币。

上述指标涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

3、除上述需经股东大会和董事会审议事项外的对外投资由公司董事长决定，董事长也可授权总经理决定。

4、子公司均不得自行对其对外投资作出决定。

（五）投资和担保的制度执行情况

截至本招股说明书签署日，公司对外投资制度执行情况：2009 年 7 月 3 日，公司第一届董事会第二次会议决议同意：（1）本公司对上海东方嘉盛增加 5,400 万元投资；（2）上海东方嘉盛参加上海洋山保税港区 A2801-b 号地块招拍挂，以不高于 3,000 万元的价格购买上述地块。2009 年 8 月 8 日，公司第一届董事会第五次会议决议同意公司参加深圳市福田区保税区 B105-0048 地块的竞购，并以不高于 3,000 万元的价格购买上述地块。2009 年 11 月 13 日，公司第一届董事会第七次会议决议同意公司参加深圳龙岗区南湾街道 04407-0023 地块的竞购，并以不高于 1,547 万元的价格购买上述地块。2010 年 7 月 2 日，公司第一届董事会第九次会议决定，本公司出资 500 万元设立全资子公司北京华盛嘉阳物流有限公司。

报告期内，本公司未发生对外担保情况。

截至本招股说明书签署日，公司对外投资和对外担保制度执行情况良好。

七、投资者权益保护的情况

公司建立和完善了各项与投资者权益保护密切相关的制度。公司章程明确规定公司股东依法享有获取公司信息、参与重大决策、选择管理者、按持有的股份份额享有股利等权利；并对公司现金分红的比例进行了约定，以保证公司股东更好地分享公司的收益。

为保护投资者合法权益，公司制订了《董事会秘书工作规则》，规定董事会秘书的职责是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管理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，并按规定向深圳证券交易所办理定期报告和临时报告的披露工作；协调公司与投资者关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料，以及法律、《上市规则》、《公司章程》和深圳证券交易所要求履行的其他职责。

公司于 2009 年 8 月 8 日召开的第一届董事会第五次会议，审议通过了参照创业板上市公司要求制定和完善的《投资者关系管理办法》。

截至本招股说明书签署日，公司严格遵循了法律、法规及《公司章程》等制度对投资者权益保护的有关规定，未出现损害投资者权益的情形。

第九节 财务会计信息与管理层分析

一、财务会计信息

本公司 2007 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日期间财务报表已经鹏城会计师事务所审计，并出具了深鹏所股审字[2010] 150 号标准无保留意见的审计报告。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，均引自经审计的财务报告。

（一）财务报表

1、合并资产负债表

单位：万元

资产	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	1,103,407.63	884,237.98	688,157.57	722,263.86
交易性金融资产	8,886.91	3,593.03	22,569.14	14,329.20
应收账款	93,908.88	200,603.33	44,973.17	134,477.89
预付款项	414.55	3,484.42	3,362.45	5,607.72
应收利息	11,937.22	8,488.10	15,705.43	8,811.38
其他应收款	4,122.84	2,761.85	6,784.26	4,888.26
存货	1,757.77	6,257.31	10,424.42	9,109.92
其他流动资产	2,981.96	2,214.40	1,926.52	15.00
流动资产合计	1,227,417.77	1,111,640.41	793,902.96	899,503.23
非流动资产：				
固定资产	527.94	550.43	817.73	408.56
无形资产	7,376.07	4,613.69	346.24	130.64
递延所得税资产	74.77	150.92	20.20	94.14
非流动资产合计	7,978.77	5,315.04	1,184.18	633.34
资产总计	1,235,396.54	1,116,955.45	795,087.14	900,136.57

2、合并资产负债表（续）

单位：万元

负债及股东权益	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动负债：				
短期借款	1,091,641.94	885,452.10	672,382.15	690,483.13
交易性金融负债	7.25	367.93	-	-

应付账款	92,366.77	190,751.10	58,082.58	167,969.25
预收款项	920.71	748.85	1,003.55	4,264.92
应付职工薪酬	103.21	242.73	24.50	29.14
应交税费	777.41	217.87	-1,776.85	-1,408.13
应付利息	8,239.39	4,673.87	38,245.07	21,489.75
其他应付款	1,471.29	5,060.59	10,375.67	8,331.87
流动负债合计	1,195,527.97	1,087,515.04	778,336.66	891,159.93
非流动负债：				
递延所得税负债	3,010.10	1,543.46	690.23	240.24
非流动负债合计	3,010.10	1,543.46	690.23	240.24
负债合计	1,198,538.08	1,089,058.50	779,026.89	891,400.17
股东权益：				
股本	10,000.00	10,000.00	3,000.00	3,000.00
资本公积	8,800.40	8,800.40	80.19	1.06
盈余公积	1,127.50	1,127.50	1,578.21	795.97
未分配利润	16,904.44	8,046.21	11,489.60	4,785.03
外币报表折算差额	26.12	-77.16	-87.75	57.95
归属于母公司股东权益合计	36,858.46	27,896.95	16,060.25	8,640.00
少数股东权益	-	-	-	96.40
股东权益合计	36,858.46	27,896.95	16,060.25	8,736.40
负债和股东权益总计	1,235,396.54	1,116,955.45	795,087.14	900,136.57

3、母公司资产负债表

单位：万元

资产	2010年 6月30日	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动资产：				
货币资金	1,098,723.66	881,247.36	682,770.13	712,438.63
交易性金融资产	8,886.91	3,593.03	22,569.14	14,329.20
应收账款	22,364.84	199,623.00	44,101.94	133,543.83
预付款项	397.07	943.09	3,336.89	5,591.48
应收利息	11,901.82	8,464.50	15,705.43	8,811.38
其他应收款	8,162.77	6,548.53	4,901.47	15,982.06
存货	1,757.77	6,257.31	10,424.42	9,109.92
其他流动资产	2,981.96	2,214.40	1,926.52	15.00
流动资产合计	1,155,176.82	1,108,891.23	785,735.94	899,821.50
非流动资产：				
长期股权投资	8,092.07	8,092.07	2,692.07	1,550.79
固定资产	300.24	303.15	491.06	285.33
无形资产	4,816.12	4,611.82	343.68	127.38
递延所得税资产	28.47	122.19	17.67	94.14
非流动资产合计	13,236.89	13,129.22	3,544.47	2,057.64
资产总计	1,168,413.71	1,122,020.46	789,280.41	901,879.14

4、母公司资产负债表（续）

单位：万元

负债及股东权益	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动负债：				
短期借款	1,090,958.53	885,452.10	651,082.11	690,483.13
交易性金融负债	7.25	367.93	-	-
应付账款	22,183.72	190,269.63	57,412.84	167,132.20
预收款项	920.71	748.85	1,002.60	4,264.92
应付职工薪酬	47.06	125.47	-	14.96
应交税费	454.07	126.49	-1,845.68	-1,425.08
应付利息	8,239.39	4,673.87	42,525.97	21,489.75
其他应付款	5,258.75	8,693.66	19,668.37	8,780.14
流动负债合计	1,128,069.48	1,090,458.00	769,846.21	890,740.02
非流动负债：				
递延所得税负债	3,010.10	1,543.46	690.23	240.24
非流动负债合计	3,010.10	1,543.46	690.23	240.24
负债合计	1,131,079.58	1,092,001.46	770,536.43	890,980.26
股东权益：				
股本	10,000.00	10,000.00	3,000.00	3,000.00
资本公积	8,743.98	8,743.98	22.71	-
盈余公积	1,127.50	1,127.50	1,578.21	795.97
未分配利润	17,462.65	10,147.51	14,143.06	7,102.91
股东权益合计	37,334.13	30,018.99	18,743.98	10,898.88
负债和股东权益总计	1,168,413.71	1,122,020.46	789,280.42	901,879.14

5、合并利润表

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
一、营业总收入	261,134.37	853,173.22	730,697.51	744,255.11
其中：营业收入	261,134.37	853,173.22	730,697.51	744,255.11
二、营业总成本	257,825.60	850,542.33	768,674.24	753,658.19
其中：营业成本	256,220.98	840,983.75	722,278.60	736,222.01
营业税金及附加	316.04	628.87	636.04	341.66
销售费用	457.12	1,131.96	687.41	1,303.82
管理费用	1,237.56	2,969.56	2,255.31	1,581.77
财务费用	-190.28	4,490.24	43,285.79	13,814.44
资产减值损失	-215.83	337.96	-468.91	394.49
加：公允价值变动收益	5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82
投资收益	2,456.33	31,091.09	39,026.25	2,823.20
三、营业利润	11,419.67	14,377.94	9,289.45	5,768.94

加：营业外收入	153.41	771.92	160.34	11.91
减：营业外支出	0.04	49.00	11.80	5.41
其中：非流动资产处置损失	-	45.32	-	0.14
四、利润总额	11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
减：所得税费用	2,714.81	3,274.75	2,011.58	1,105.27
五、净利润	8,858.23	11,826.11	7,426.41	4,670.17
归属于母公司股东的净利润	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73
少数股东损益	-	-	23.06	-2.55
六、每股收益				
（一）基本每股收益	0.89（元）	1.18（元）	0.74（元）	0.47（元）
（二）稀释每股收益	0.89（元）	1.18（元）	0.74（元）	0.47（元）
七、其他综合收益	103.28	10.59	-145.70	-40.47
八、综合收益总额	8,961.51	11,836.70	7,280.71	4,629.70
归属于母公司所有者的综合收益总额	8,961.51	11,836.70	7,257.65	4,632.25
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	23.06	-2.55

6、母公司利润表

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
一、营业收入	185,122.13	848,041.97	721,591.74	743,003.27
减：营业成本	182,724.42	837,365.82	715,623.23	735,448.13
营业税金及附加	179.48	478.97	440.35	279.78
销售费用	369.50	1,008.73	622.31	1,223.11
管理费用	683.47	1,749.93	1,051.00	884.01
财务费用	-11.11	4,728.15	41,926.25	12,481.62
资产减值损失	-358.35	331.74	-424.78	340.50
加：公允价值变动收益	5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82
投资收益	2,456.33	31,091.09	39,026.25	2,810.00
二、营业利润	9,645.62	14,125.68	9,619.57	7,504.94
加：营业外收入	54.50	318.39	16.00	-
减：营业外支出	0.04	48.76	11.80	-
三、利润总额	9,700.09	14,395.31	9,623.77	7,504.94
减：所得税费用	2,384.95	3,120.29	1,801.38	1,105.27
四、净利润	7,315.14	11,275.01	7,822.39	6,399.68
五、每股收益				
（一）基本每股收益	0.73（元）	1.13（元）	0.78（元）	0.64（元）
（二）稀释每股收益	0.73（元）	1.13（元）	0.78（元）	0.64（元）
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	7,315.14	11,275.01	7,822.39	6,399.68

7、合并现金流量表

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 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	398,782.73	839,546.70	937,747.34	738,335.99
收到的税费返还	2.21	25.51	962.65	314.90
收到的其他与经营活动有关的现金	324,403.55	696,893.95	658,715.00	666,779.78
经营活动现金流入小计	723,188.49	1,536,466.17	1,597,425.00	1,405,430.67
购买商品、接受劳务支付的现金	380,641.37	845,593.20	951,659.60	700,076.35
支付给职工以及为职工支付的现金	805.66	1,087.78	745.38	344.65
支付的各项税费	1,836.60	3,956.61	3,146.03	2,000.64
支付的其他与经营活动有关的现金	328,877.75	692,151.12	662,298.82	683,855.15
经营活动现金流出小计	712,161.38	1,542,788.71	1,617,849.83	1,386,276.79
经营活动产生的现金流量净额	11,027.11	-6,322.54	-20,424.83	19,153.88
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	10,622.02	396.51
收到的其他与投资活动有关的现金	2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00
投资活动现金流入小计	2,456.33	31,091.09	49,842.25	3,206.51
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	406.39	6,888.87	843.93	282.79
投资支付的现金	-	-	10,879.04	383.31
投资活动现金流出小计	406.39	6,888.87	11,722.98	666.10
投资活动产生的现金流量净额	2,049.94	24,202.23	38,119.27	2,540.41
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	-	-	-	10.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	10.00
取得借款收到的现金	647,160.03	906,510.01	847,312.00	690,678.58
保证金存款净减少	-	-	202,687.71	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	8,158.67	24,475.73	25,471.31	1,724.34
筹资活动现金流入小计	655,318.69	930,985.74	1,075,471.01	692,412.92
偿还债务所支付的现金	440,970.19	693,440.05	865,412.98	76,076.53
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	4,729.12	56,148.27	53,963.59	4,059.40
保证金存款净增加	26,031.80	412,287.88	-	541,587.35
支付其他与筹资活动有关的现金	3,248.20	3,090.88	4,681.80	626.22
筹资活动现金流出小计	474,979.31	1,164,967.08	924,058.37	622,349.51
筹资活动产生的现金流量净额	180,339.38	-233,981.34	151,412.64	70,063.41
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响额	-278.59	-105.82	-525.66	618.73
五、现金及现金等价物净增加额	193,137.85	-216,207.47	168,581.42	92,376.42

加：期初现金及现金等价物余额	107,599.45	323,806.93	155,225.51	62,849.08
六、期末现金及现金等价物余额	300,737.30	107,599.45	323,806.93	155,225.51

8、母公司现金流量表

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007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	393,287.13	834,146.56	927,617.15	738,068.34
收到的税费返还	2.21	25.51	962.65	314.9
收到的其他与经营活动有关的现金	323,974.55	681,916.99	667,876.50	653,304.87
经营活动现金流入小计	717,263.89	1,516,089.06	1,596,456.30	1,391,688.11
购买商品、接受劳务支付的现金	376,663.62	840,579.74	950,844.30	709,297.84
支付给职工以及为职工支付的现金	393.64	599.11	462.18	234.73
支付的各项税费	1,561.55	3,655.53	2,785.79	1,959.83
支付的其他与经营活动有关的现金	329,401.05	684,256.21	645,626.69	669,450.55
经营活动现金流出小计	708,019.86	1,529,090.59	1,599,718.97	1,380,942.95
经营活动产生的现金流量净额	9,244.03	-13,001.53	-3,262.67	10,745.17
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	10,622.02	-
收到其他与投资活动有关的现金	2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00
投资活动现金流入小计	2,456.33	31,091.09	49,842.25	2,810.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	316.65	4,365.71	579.97	260.82
投资活动所支付的现金	-	5,400.00	11,916.97	-
投资活动现金流出小计	316.65	9,765.71	12,496.94	260.82
投资活动产生的现金流量净额	2,139.68	21,325.38	37,345.31	2,549.18
三、筹资活动产生的现金流量：				
取得借款收到的现金	646,476.61	906,510.01	826,011.96	690,678.58
保证金存款净减少	-	-	201,815.65	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	8,842.08	24,475.73	34,818.68	1,724.34
筹资活动现金流入小计	655,318.69	930,985.74	1,062,646.28	692,402.92
偿还债务所支付的现金	440,970.19	672,140.02	865,412.98	76,076.53
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	4,729.12	56,148.27	53,963.59	4,059.40
保证金存款净增加	26,031.80	412,287.88	-	541,216.76
支付的其他与筹资活动有关的现金	3,248.20	12,438.25	4,681.80	626.22
筹资活动现金流出小计	474,979.31	1,153,014.41	924,058.37	621,978.91
筹资活动产生的现金流量净额	180,339.38	-222,028.67	138,587.92	70,424.01
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响额	-278.59	-105.82	-523.42	618.73
五、现金及现金等价物净增加额	191,444.50	-213,810.64	172,147.14	84,337.08

加：期初现金及现金等价物余额	104,608.84	318,419.48	146,272.34	61,935.26
六、期末现金及现金等价物余额	296,053.34	104,608.84	318,419.48	146,272.34

（二）财务报表编制的基础、合并报表范围及变化情况

1、财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

本公司基于上述编制基础编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司 2007-2009 年末、2010 年 6 月末的财务状况，以及 2007-2009 年、2010 年 1-6 月经营成果和现金流量等有关信息。

2、合并财务报表范围及变化情况

2010 年 6 月 30 日纳入公司合并财务报表范围内的公司所控制的境内外所有子公司情况如下：

公司名称	注册地	注册资本 (万元)	持股比例			期末长期投资账面余额（万元）	业务性质
			直接	间接	表决权		
爱棣殷达公司	上海	165.30	100%	-	100%	93.78	供应链管理 服务
外高桥物流公司	上海	992.31	100%	-	100%	601.51	供应链管理 服务
上海东方嘉盛	上海	5,500.00	100%	-	100%	5,500.00	供应链管理 服务
上海物流公司	上海	1,000.00	100%	-	100%	943.07	供应链管理 服务
苏州物流公司	苏州	500.00	100%	-	100%	499.98	供应链管理 服务
嘉泓永业公司	深圳	435.00	100%	-	100%	382.71	供应链管理 服务
香港东方嘉盛	香港	USD10	100%	-	100%	71.02	供应链管理 服务
嘉泓香港	香港	HKD1	-	100%	100%	0.000088	供应链管理 服务

报告期内，公司合并报表范围变化情况如下：

公司名称	是否合并			
	2007 年度	2008 年度	2009 年度	2010 年 1-6 月
爱棣殷达公司	是	是	是	是
外高桥物流公司	是	是	是	是
上海东方嘉盛	未成立	是	是	是
上海物流公司	是	是	是	是
苏州物流公司	是	是	是	是
嘉泓永业公司	是	是	是	是
香港东方嘉盛	未成立	是	是	是
嘉泓香港	是	是	是	是

（三）主要会计政策和会计估计

1、收入实现的确认原则

收入是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。收入在其金额及相关成本能够可靠计量，相关经济利益很可能流入本公司，且同时满足以下不同类型收入的其他确认条件时，予以确认。

（1）销售商品收入

公司销售商品业务在同时满足下列条件时，予以确认收入：（1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。具体收入确认条件如下：

销售方式	确认条件
①国内销售	在货物已运抵客户指定地点，并由客户或客户指定的其他收货人签收后确认收入。
②出口销售	出口销售以产品发出仓库、报关出口并取得提单或代表货物所有权的凭证后确认收入。

（2）提供劳务收入

公司供应链管理业务的收费方式包括两种：一种方式是按照业务量的一定比率收费；另一种方式是根据服务内容逐项收费，具体如下：

收费方式	确认条件
①按照业务量的一定比率收费	在货物已运抵客户指定地点，并由客户或客户指定的其他收货人签收后确认。
②根据服务内容逐项收费	A、通关服务：通关程序完成，海关已放行货物后确认； B、运输服务：货物运抵客户指定地点，客户或客户指定的其他收货人签收后确认； C、仓储服务：货物已入仓储存，开具保管单或仓单后确认。

（3）让渡资产使用权收入

让渡资产使用权收入包括利息收入和使用费收入等。

利息收入金额，按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

2、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）金融资产及金融负债的确认和计量

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。

本公司在初始确认时按取得资产或承担负债的目的，把金融资产和金融负债分为不同类别：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、贷款及应收款项，其他金融负债。

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。初始确认后，金融资产和金融负债的后续计量如下：

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）

本公司持有的衍生金融工具属于此类。

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。

其他金融负债包括财务担保合同负债。财务担保合同指本公司作为保证人和

债权人约定，当债务人不履行债务时，本公司按照约定履行债务或者承担责任的合同。财务担保合同负债以初始确认金额扣除累计摊销额后的余额与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。

（2）金融资产的减值

①金融资产减值

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。金融资产发生减值的客观证据，包括下列各项：

- a. 发行方或债务人发生严重财务困难；
- b. 债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；
- c. 本公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生困难的债务人作出让步；
- d. 债务人很可能倒闭或进行其它财务重组；
- e. 因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易；
- f. 债务人经营所处的技术、市场、经济和法律环境等发生重大不利变化，使本公司可能无法收回投资成本；
- g. 权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；
- h. 其它表明金融资产发生减值的客观证据。

②金融资产减值损失的计量：

- a. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产不需要进行减值测试；
- b. 持有至到期投资的减值损失的计量：按预计未来现金流现值低于期末账面价值的差额计提减值准备；
- c. 应收款项减值损失的计量：本公司于资产负债表日对应收款项进行减值测试，计提坏账准备。对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。对于单项金额非重大的应收款项以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项，按照账龄分析法计提坏账准备，单项金额不重大但按信用风险特征组合法组合后风险较大的应收款项，单独进行测试，并

计提个别坏账准备，经单独测试未减值的应收款项，采用账龄分析法，按应收款项的账龄和规定的提取比例确认减值损失。

d. 可供出售的金融资产减值的判断：若该项金融资产公允价值出现持续下降，且其下降属于非暂时性的，则可认定该项金融资产发生了减值。

(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，且不扣除将来处置该金融资产或金融负债时可能发生的交易费用。

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的成交价、参照实质上相同的其他金融工具的当前市场报价和现金流量折现法。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，本公司将下列两项金额的差额计入当期损益：

- ①所转移金融资产的账面价值
- ②因转移而收到的对价，与原直接计入股东权益的公允价值变动累计额之和。

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。

3、应收款项

(1) 单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的应收款项的确认标准	单项金额重大应收款项是指单笔金额为 500 万元以上的客户应收账款以及单笔金额为 100 万元以上的客户其他应收款。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。不存在减值迹象按账龄分析法计提坏账准备。

(2) 单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项，单独进行测试，并计提个别坏账准备

信用风险特征组合的确定依据	是指账龄超过三年的应收款项、有明显特征表明该笔款项难以收回。

(3) 账龄分析法

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内	0.2%	0.2%
1-2 年	5%	5%
2-3 年	50%	50%
3 年以上	80%	80%
计提坏账准备的说明	无	
其他计提法说明	其他应收款中应收出口退税款、海关保证金没有计提坏账准备。	

4、外币业务核算方法

本公司外币交易均按交易发生日的即期近似汇率折算为记账本位币。该即期近似汇率指交易发生日当月月初中国人民银行公布的汇率。

在资产负债表日，按照下列规定对外币货币性项目和外币非货币性项目进行处理：

(1) 外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益。

(2) 以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。

(3) 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，作为公允价值变动处理，计入当期损益。

5、外币财务报表的折算方法

以外币为本位币的子公司，在编制折合人民币财务报表时，采用现行汇率法，即所有资产、负债及损益类项目按照合并会计报表决算日的市场汇率折算为母公司记账本位币，所有者权益类项目除“未分配利润”项目外，均按照发生时的市

场汇率折算为母公司本位币。由于折算汇率不同产生的折算差额，在折合人民币资产负债表所有者权益类设外币报表折算差额项目反映。

6、递延所得税资产/递延所得税负债的会计处理方法

(1) 递延所得税资产的确认

①本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。但是同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：

- a. 该项交易不是企业合并；
- b. 交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

②本公司对与子公司、联营公司及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：

- a. 暂时性差异在可预见的未来很可能转回；
- b. 未来很可能获得用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

③本公司对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

(2) 递延所得税负债的确认

除下列情况产生的递延所得税负债以外，本公司确认所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债：

①商誉的初始确认；

②同时满足具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：

- a. 该项交易不是企业合并；
- b. 交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

③本公司对与子公司、联营公司及合营企业投资产生相关的应纳税暂时性差异，同时满足下列条件的：

- a. 投资企业能够控制暂时性差异的转回的时间；
- b. 该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

7、合并财务报表的编制方法

(1) 合并财务报表以本公司和纳入合并财务报表范围的各子公司的财务报表及其他有关资料为合并依据，按照权益法调整对子公司的长期股权投资，将本

公司和纳入合并财务报表范围的各子公司之间的投资、交易及往来等全部抵消，并计算少数股东损益及少数股东权益后合并编制而成。

(2) 合并时，如纳入合并范围的子公司与本公司会计政策不一致，按本公司执行的会计政策对其进行调整后合并。

(3) 对于同一控制下企业合并取得的子公司，视同该企业合并于合并当期的期初已经发生，从合并当期的期初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表。

(4) 同一控制下的企业合并事项的，被重组方合并前的净损益应计入非经常性损益，并在申报财务报表中单独列示。

(5) 重组属于同一公司控制权人下的非企业合并事项，但被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目 20% 的，从合并当期的期初起编制备考利润表。

(6) 对于因非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并报表时，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对个别财务报表进行调整。

(四) 主要税种及税收政策

1、本公司及子公司缴纳的主要税种、执行的法定税率

报告期内，本公司及子公司缴纳的主要税种、执行的法定税率如下表所示：

税种	计税依据	2010 年 1-6 月税率	2009 年度 税率	2008 年度 税率	2007 年度 税率
增值税	销售收入、加工及修理修配劳务收入以及进口货物金额	17%	17%	17%	17%
营业税	应税劳务收入、转让无形资产及销售不动产收入	3%、5%	3%、5%	3%、5%	3%、5%
城市维护建设税	应纳增值税和出口退税免抵额及营业税额	1%、5%	1%、5%	1%、5%	1%、5%
教育费附加	应纳增值税和出口退税免抵额及营业税额	3%	3%	3%	3%
企业所得税	应纳税所得额	16.5%、20%、22%、25%	16.5%、20%、25%	16.5%、17.5%、18%、20%、25%	15%、17.5%、33%

本公司、嘉泓永业公司属深圳经济特区内企业，2007 年按 15% 的所得税率计征；根据国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知国发（2007）39 号文

件，2008 年按 18%税率计征，2009 年按 20%税率计征，2010 年 1-6 月按 22%税率计征。

爱棣殷达公司系在上海浦东新区注册成立的企业，2007 年适用 15%的企业所得税税率，2008 年、2009 年、2010 年 1-6 月按新的企业所得税税法适用小型微利企业 20%税率的规定。

外高桥物流公司、上海物流公司属上海浦东新区内企业，在 2007 年适用 15%的所得税率，根据国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知国发（2007）39 号文件，2008 年按 18%税率计征，2009 年按 20%税率计征，2010 年 1-6 月按 22%税率计征。

上海东方嘉盛 2008 年、2009 年、2010 年 1-6 月按新的企业所得税税法适用 25%税率的规定。

苏州物流公司 2007 年适用 33%的企业所得税税率，2008 年、2009 年、2010 年 1-6 月按 25%的税率计征。

香港东方嘉盛、嘉泓香港系在香港注册成立的公司，2007 年、2008 年 1-3 月适用 17.5%的所得税税率，2008 年 4-12 月、2009 年、2010 年 1-6 月适用 16.5%的所得税税率。

2、公司进口环节税的缴纳情况

进口环节税包括关税、增值税、消费税三种，报告期内，公司进口环节税的缴纳情况见下表：

进口环节税	需要公司缴纳的	需要客户缴纳的	公司和客户均无需缴纳的
关税	报告期内，公司无自营进口业务，不承担进口关税。	报告期内，公司代理进口的应税货物，由客户自行缴纳关税。	公司代理进口的 IT 产品（如笔记本电脑、液晶显示器等），这些产品为零关税。
消费税	公司不存在需要缴纳消费税的情形。	进口酒类应税商品，由客户自行缴纳消费税。	公司代理进口的 IT 产品（如笔记本电脑、液晶显示器等），这些产品在进口环节不征收消费税。
增值税	公司代理进口商品，当合同约定通过开立增值税发票时，由公司缴纳增值税。	公司代理进口商品，当合同约定通过开立代理费发票时，由客户自行缴纳增值税。	无。

在海关统计口径中，由公司代理的进口业务中涉及的进口环节税（含关税、

消费税、增值税）均统计在公司名下。

报告期内，公司供应链管理业务中缴纳的各项税金情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
关税	6,003.96	10,558.57	7,995.38	4,876.50
消费税	9,044.96	22,942.14	20,280.53	7,451.84
增值税	93,531.00	251,578.06	210,699.34	212,368.71
合计	108,579.93	285,078.78	238,975.25	224,697.06

（五）非经常性损益

报告期内，本公司经鹏城会计师事务所核验的非经常性损益明细表如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
1、非流动资产处置损益	-	-45.31	-	-0.14
2、计入当期损益的政府补助，但与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外	153.41	765.48	160.34	11.84
3、股票、基金投资收益	-	-	-193.98	13.19
4、同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	1.76	-1,348.92	-1,638.70
5、除上述各项之外的其他营业外收支净额	-0.04	2.75	-11.80	-5.20
非经常性损益合计	153.37	724.68	-1,394.36	-1,619.00
减：所得税	33.74	153.46	1.92	2.16
少数股东损益	-	-	-	0.19
扣除所得税、少数股东损益后的非经常性损益净额	119.63	571.22	-1,396.28	-1,621.36
归属于公司普通股股东的净利润	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73
扣除非经常性损益后的净利润	8,738.60	11,254.89	8,799.63	6,294.09
非经常性损益净额占净利润的比重	1.35%	4.83%	-18.86%	-34.70%

报告期内，本公司非经常性损益净额占净利润的比重分别为-34.70%、-18.86%、4.83%和 1.35%，波动幅度呈逐年下降趋势，主要是因为香港东方嘉盛于 2009 年收购嘉泓香港，按《企业会计准则》和《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号》要求，该收购系同一控制下合并，故嘉泓香港自报告期期初至合并日存在的净损益，均作为非经常性损益。

（六）主要财务指标

1、主要财务指标

项目	2010年 6月30日	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动比率	1.03	1.02	1.02	1.01
速动比率	1.03	1.02	1.01	1.00
资产负债率（母公司）	96.80%	97.32%	97.63%	98.79%
归属于发行人股东的每股净资产（元）	3.69	2.79	1.61	0.86
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	1.21%	1.18%	2.16%	1.50%
项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率（次/年）	3.55	6.95	8.14	5.53
存货周转率（次/年）	127.87	100.82	73.95	109.41
息税折旧摊销前利润（万元）	20,017.09	33,667.75	80,376.07	28,586.36
利息保障倍数	2.40	1.83	1.13	1.25
归属于发行人股东的净利润（万元）	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	8,738.60	11,254.89	8,799.63	6,294.09
每股经营活动的现金流量（元/股）	1.10	-0.63	-2.04	1.92
每股净现金流量（元）	19.31	-21.62	16.86	9.24

注：上表中 2007-2009 年末、2010 年 6 月末总股本按公司目前注册资本 10,000 万元计算。

注：2010 年 6 月末应收账款周转率、存货周转率财务指标已年化。

计算公式如下：

流动比率 = 流动资产 ÷ 流动负债

速动比率 = (流动资产 - 存货) ÷ 流动负债

资产负债率 = (负债总额 ÷ 资产总额) × 100%

每股净资产 = 净资产 ÷ 期末普通股份总数

归属于发行人股东的每股净资产 = 归属于发行人股东的净资产 ÷ 期末普通股份总数

无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例 = 无形资产（土地使用权除外） ÷ 净资产

应收账款周转率 = 营业收入 ÷ 平均应收账款

存货周转率 = 营业成本 ÷ 平均存货

息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 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 = (利润总额 + 利息支出) ÷ 利息支出

每股经营活动的现金流量 = 经营活动的现金流量净额 ÷ 期末普通股份总数

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末普通股份总数

2、近三年及一期净资产收益率及每股收益

报告期利润	加权平均净资产收益率（%）				每股收益（元）							
					基本每股收益				稀释每股收益			
	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
归属于公司普通股股东的净利润	27.32	53.81	53.43	65.08	0.89	1.18	0.74	0.47	0.89	1.18	0.74	0.47
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	26.95	51.21	63.50	87.66	0.87	1.13	0.88	0.63	0.87	1.13	0.88	0.63

计算公式如下：

①加权平均净资产收益率

加权平均净资产收益率= $P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中：P₀分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀为报告期月份数；M_i为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

②基本每股收益

基本每股收益= $P \div S$

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

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀为期初股份总数；S₁为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j为报告期因回购等减少股份数；S_k为报告期缩股数；M₀为报告期月份数；M_i为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

③稀释每股收益

稀释每股收益 = $[P + (\text{已确认为费用的稀释性潜在普通股利息} - \text{转换费用}) \times (1 - \text{所得税率})] / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润。公司在计算稀释每股收益时，已考虑所有稀释性潜在普通股的影响，直至稀释每股收益达到最小。

（七）历次验资

单位：万元

日期	验资目的	注册资本	验资机构	验资报告
2001 年 7 月 3 日	现金出资	380.00	深圳华鹏会计师事务所	华鹏验字[2001]第102号
2002 年 3 月 15 日	现金增资	2,000.00	深圳市长城会计师事务所有限公司	深长验字(2002)第056号
2004 年 11 月 1 日	现金增资	2,500.00	深圳市长城会计师事务所有限公司	深长验字(2004)第428号
2006 年 1 月 24 日	现金增资	3,000.00	深圳国泰会计师事务所	国泰所验字(2005)第005号
2009 年 6 月 20 日	净资产折股	10,000.00	鹏城会计师事务所	深鹏所验字[2009]53号

（八）财务报表附注中的重要事项

1、或有事项

截至2010年6月30日，本公司对外开出的信用证余额为1,678.07万元，开出的保函余额为5,908.44万元。

2、资产负债表日后事项说明

1、重大投资：根据公司于2010年7月2日召开的第一届董事会第九次会议决议：拟投资500万元，在北京首都机场保税物流中心设立全资子公司北京华盛嘉阳物流有限公司，拟定经营范围：仓储服务(除危险品)，物流业务；国际贸易，转口贸易，包装服务；货物及技术进出口；区内商品展示；物流与贸易咨询服务(企业经营涉及行政许可的，凭许可证证件经营)。截至本招股说明书签署日，已办理完工商登记手续。

2、申请授信额度：同意向汇丰银行（中国）有限公司广州分行申请授信额

度2,980万美元。该授信以100%的人民币存款质押（等值2,980万美元的人民币）作为担保条件。

3、本公司承诺事项

截至2010年6月30日，本公司无应披露而未披露的承诺事项。

4、其他重要事项

截至2010年6月30日，本公司其他货币资金中分别有存入银行作为该等银行
为本公司提供与金融资产-远期外汇合约相关贷款的质押保证金1,026,784.16万
元、与美元存贷金融产品相关贷款的质押保证金58,857.97万元，保函保证金
720.52万元。2007年末、2008年末、2009年末、2010年6月末其他货币资金保证
金存款中3个月内到期的分别为122,595.03万元、303,161.80万元、94,107.45
万元、283,411.13万元，其余均超过三个月。

二、管理层分析

（一）财务状况分析

1、资产结构分析

（1）资产结构总体分析

报告期内，公司资产结构相对稳定，主要资产项目占总资产比例如下表所示：

单位：万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	1,103,407.63	89.32%	884,237.98	79.17%	688,157.57	86.55%	722,263.86	80.24%
交易性金融资产	8,886.91	0.72%	3,593.03	0.32%	22,569.14	2.84%	14,329.20	1.59%
应收账款	93,908.88	7.60%	200,603.33	17.96%	44,973.17	5.66%	134,477.89	14.94%
预付款项	414.55	0.03%	3,484.42	0.31%	3,362.45	0.42%	5,607.72	0.62%
应收利息	11,937.22	0.97%	8,488.10	0.76%	15,705.43	1.98%	8,811.38	0.98%
其他应收款	4,122.84	0.33%	2,761.85	0.25%	6,784.26	0.85%	4,888.26	0.54%
存货	1,757.77	0.14%	6,257.31	0.56%	10,424.42	1.31%	9,109.92	1.01%
其他流动资产	2,981.96	0.24%	2,214.40	0.20%	1,926.52	0.24%	15.00	0.00%
流动资产小计	1,227,417.77	99.35%	1,111,640.41	99.52%	793,902.96	99.85%	899,503.23	99.93%
固定资产	527.94	0.04%	550.43	0.05%	817.73	0.10%	408.56	0.05%
无形资产	7,376.07	0.60%	4,613.69	0.41%	346.24	0.04%	130.64	0.01%
递延所得税资产	74.77	0.00%	150.92	0.01%	20.20	0.00%	94.14	0.01%
非流动资产小计	7,978.77	0.65%	5,315.04	0.48%	1,184.18	0.15%	633.34	0.07%
资产合计	1,235,396.54	100.00%	1,116,955.45	100.00%	795,087.14	100.00%	900,136.57	100.00%

报告期各期末，流动资产占公司总资产的比例很高且稳定在 99%以上，以货币资金、应收账款为主，两者合计约占资产总额的 92%以上，表明公司资产流动性较高。相比之下，非流动资产占总资产的比重极低，主要是与公司生产经营相关的办公及电子设备、运输及仓储配套设施等固定资产以及土地使用权、软件等无形资产。公司目前的资产结构是典型的轻资产结构，这是由供应链管理业务的特性决定的：

首先，公司在提供供应链管理服务时，所使用的仓库等主要仓储设施均通过租赁方式取得，所需的运输服务则“外包”给专业的运输公司，因此，公司的固定资产较少。

其次，在供应链管理服务过程中，公司往往根据客户需求提供配套结算服务。公司只在确信客户（如惠普等）签约并预计能先付款的情况下，才会与其 OEM/ODM 厂商（如仁宝、纬创等）签约并约定在客户付款后向 OEM/ODM 厂商付款，即“不垫款原则”。由于收付款项金额较大，因而各期末未到期的应收账款和应付账款余额也较大，应收账款成为公司流动资产的主要部分之一。

同时，由于公司为客户代付及向境外供货商支付的款项均为外汇，为获取远期外汇合约收益，公司报告期内持续通过远期外汇合约金融工具操作进行外汇支付，公司为获取外币贷款需同时存入等额人民币存款作为保证金，因而导致各期末公司货币资金、交易性金融资产及短期借款金额均较大。

2009 年末，公司总资产较 2008 年末增加 321,868.31 万元，增幅为 40.48%，主要原因是 2009 年下半年尤其是第四季度，公司客户群体持续扩大，尤其是主要客户惠普、宏碁、保乐力加等业务量同比显著增长，使得公司基础业务及配套的收付货款业务均出现同比大幅增加：

①基础业务增长导致期末应收账款、预付账款、货币资金中的信用证及保函保证金均有所增加；

②公司为获取供应链管理业务所伴生的远期外汇合约收益，在收付规模扩大的基础上相应增加远期外汇合约操作，在取得外汇贷款的同时缴纳相应的人民币保证金，导致货币资金大幅增加。

（2）货币资金分析

报告期各期末，公司货币资金占总资产的比例较高，占 80%左右，货币资金构成如下：

单位：万元

项目		2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
现金		77.18	37.61	38.68	121.59
银行存款		17,248.99	13,454.39	20,606.44	32,508.89
其 他 货 币 资 金	外汇合约保证金	1,082,802.09	865,991.13	665,774.56	684,262.12
	信用证及保函保证金	3,279.36	4,754.85	1,737.89	5,371.26
合计		1,103,407.63	884,237.98	688,157.57	722,263.86

上表中，现金、银行存款以及其他货币资金中的信用证及保函保证金为公司日常基础业务所必需的货币资金，2007 年以来这三者合计金额均超过 1.8 亿元，表明公司经营性现金较为充裕；其他货币资金中的外汇合约保证金主要为公司持有远期外汇合约的质押保证金。2009 年公司货币资金余额较上年末增加 28.49%，主要是由于公司 2009 年下半年尤其是第四季度操作远期外汇合约规模扩大，外汇质押贷款的本金增加，期末相关合约未到期，故期末外汇质押贷款对应的人民币存款质押保证金相应增加。2010 年 6 月末货币资金余额较上期末增加 24.79%，主要原因与 2009 年下半年基本相同。

（3）应收账款分析

①应收账款构成及变动分析

应收账款主要是公司为客户提供供应链管理服务过程中，开具增值税发票形成的货款、税款以及开具服务费发票形成的服务费。报告期各期末，公司应收账款余额构成如下：

单位：万元

项目		2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
开具增值税发票	货款	88,873.91	170,286.82	37,162.83	114,543.76
	税款	3,086.28	28,948.76	6,288.06	19,472.44
	小计	91,960.19	199,235.58	43,450.89	134,016.20
开具服务费发票		2,142.22	1,769.95	1,614.48	1,012.59
合计		94,102.41	201,005.52	45,065.37	135,028.79

公司因开具增值税发票而按销售商品原则确认收入的业务所形成的应收账款，2009 年末较 2008 年末增加 358.53%，主要是因为 2008 年末受金融危机影响，当年第四季度公司与惠普的业务量同比大幅下降导致应收账款年末余额减少，2009 年随着金融危机影响消除，下半年尤其是第四季度公司与惠普的业务量快速恢复并超过 2007 年导致年末余额增加。2010 年 5、6 月份，因公司对惠普的

业务量减少，开具增值税发票而按销售商品原则确认收入的业务有所下降，故2010年6月末形成的应收账款下降。

公司因开具服务费发票而按提供劳务原则确认收入的业务所形成的应收账款，2008年、2009年末、2010年6月末分别较上期末增长59.44%、9.63%、21.03%，主要是随着公司供应链管理业务收入增长而增长。截至2010年6月30日，公司应收账款前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	所欠金额	比例	账龄
HEWLETT-PACKARD ASIA PACIFIC PTE LTD	70,803.38	75.24%	1年以内
上海惠普有限公司	18,556.99	19.72%	1年以内
上海元亿国际贸易有限公司	1,838.49	1.95%	1年以内
宏碁电脑（上海）有限公司	596.36	0.63%	1年以内
运球国际物流（上海）有限公司	551.10	0.59%	1年以内
合计	92,346.32	98.13%	-

由于公司给予客户的账期通常在两个月以内，因而公司各期末应收账款余额主要受各期末之前的两个月左右公司销售规模的影响。具体而言，取决于这一期间公司业务量的大小。2008年末应收账款余额较低，是由于受金融危机爆发影响，公司2008年11、12月业务量受到较大影响而低于上年同期，期末大部分应收账款均已到期收回。2009年末应收账款余额较大，主要是由于2009年以来金融危机带来的不利影响逐步消除以及公司业务拓展效果显著，公司年末业务量快速增长，且大部分应收账款未到期所致。2010年6月末应收账款余额较低，较2009年末回落53.18%，主要由公司2010年5、6月来自于惠普业务量下降所致。

报告期各期末，公司应收账款与应付账款中的货款余额大致相当，且应收账款中货款余额均小于应付账款中货款余额，表明公司能够贯彻实施先收后付的原则。

单位：万元

项目	2010年 6月30日	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
应收账款中货款余额	88,873.91	170,286.82	37,162.83	114,543.76
应付账款中货款余额	91,580.17	189,983.53	57,727.88	166,788.34

②应收账款账龄分析

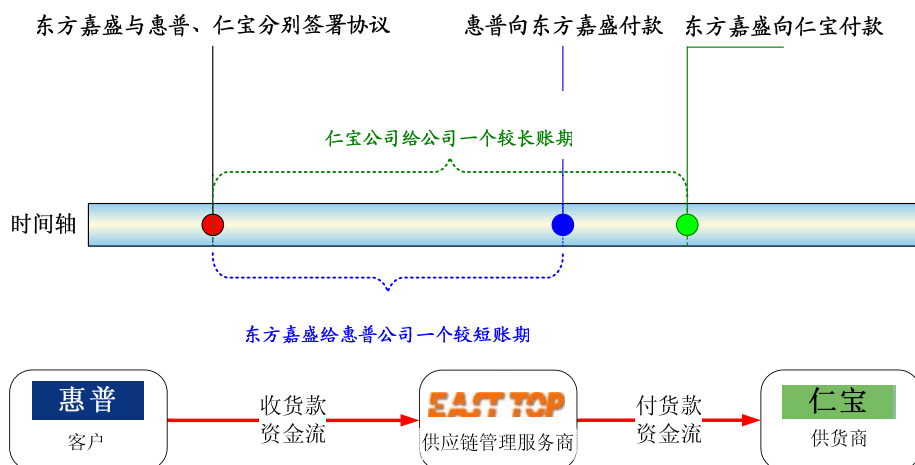
报告期各期末，公司的应收账款账龄及坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	2010 年 6 月 30 日			
	金额	比例	坏账准备	净额
1 年以内	93,991.88	99.88%	188.00	93,803.88
1-2 年	110.53	0.12%	5.53	105.00
合计	94,102.41	100.00%	193.52	93,908.88
2009 年 12 月 31 日				
1 年以内	201,001.69	100.00%	402.01	200,599.68
1-2 年	3.83	0.00%	0.19	3.64
合计	201,005.52	100.00 %	402.20	200,603.32
2008 年 12 月 31 日				
1 年以内	45,065.37	100.00%	92.20	44,973.17
合计	45,065.37	100.00%	92.20	44,973.17
2007 年 12 月 31 日				
1 年以内	130,148.59	96.39%	305.25	129,843.35
1-2 年	4,880.20	3.61%	245.66	4,634.54
合计	135,028.79	100.00%	550.90	134,477.89

报告期各期末，公司应收账款账龄在 1 年以内的占比均超过 96%。报告期内，应收账款债务人 94%以上为全球知名企业惠普。因此，应收账款产生坏账的可能性极低。公司收付货款的业务流程举例说明如下：

公司收付货款流程示意图



东方嘉盛在先收到客户货款的前提下，才会将货款支付给供应商，中间不会为客户垫付货款

注：上图中，惠普公司指定了仁宝公司作为供货商，公司在先收取客户的货款后，再向供货商支付货款，坚持“不垫款原则”。

公司只在确信客户（如惠普、宏碁）签约并预计能先付款的情况下，才会与其 OEM/ODM 厂商（如仁宝、纬创资通）签约并约定在客户付款后向 OEM/ODM 厂商

付款，且公司的客户一般为在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，这类客户能够在约定的账期内向公司支付货款。因此，公司坚持“先收后付”和“不垫款原则”，并严格执行现行的收付货款流程，可以有效降低应收账款无法收回的风险。

公司按谨慎原则对应收账款进行坏账准备的计提，具体内容是：对于单项金额重大的应收账款，单独进行减值测试；对于单项金额不重大的应收账款，按照账龄分析法计提坏账准备，具体计提比例如下：账龄在 1 年以内的提取 0.2%，1-2 年为 5%，2-3 年为 50%，3 年以上为 80%。报告期内，公司对应收账款的坏账准备计提充分足额，报告期内公司无应收账款逾期无法收回发生坏账的情况。

（4）交易性金融资产分析

远期外汇合约是公司以组合外汇支付方式获取收益的构成要件之一，公司通过人民币保证金存款、美元融资借款和操作远期外汇合约，获取供应链管理中收付货款业务所伴生的收益，在操作交易时即已锁定利润金额。远期外汇合约均在一年以内到期，公司按照谨慎性原则确认远期外汇合约所产生的收益并逐月计提，交易性金融资产反映公司远期外汇合约当年未到期部分的公允价值，并具有如下特性：

项目	具体描述
风险性	由于交易性金融资产是远期外汇合约交易在账面上反映的汇差收益，且远期外汇合约的交易对手均为中外著名的商业银行，因此，交易违约风险极低，几乎不存在减值可能性，到期均能收回。
资产质量	高质量资产，合约到期时收到银行现金。
公司投资目的	获取收益。
对公司资金影响	因远期外汇合约履约保障为等额人民币质押存款和美元质押贷款，不影响公司的资金安排，此项资产反映远期外汇合约当期未到期部分的公允价值。
投资期限	均在一年以内到期。
公司监管方案	公司以人民币质押存款和美元质押贷款为此项收益提供履约保障，通过严格的资金内部控制制度、流程实施监管。
投资的可回收性	到期即回收。
减值准备	不存在减值风险。

公司交易性金融资产期末金额受三方面因素的影响：

①与远期外汇合约的操作规模成正向关系，即与远期外汇合约的名义本金、美元贷款、人民币保证金存款的规模成正向关系；

②与远期外汇合约操作当天即期汇率与远期外汇汇率之间差额成正向关系，即差额越大，金额越大；

③与远期外汇合约的存续期成正向关系，即存续期越长，金额越大。

2009 年末，公司交易性金融资产较上年末减少 84%，主要原因：虽然 2009 年公司操作远期外汇合约的规模有所扩大，但主要集中在下半年，操作日至期末的平均存续期比 2008 年末未到期的远期外汇合约的平均存续期要短，且 2009 年即期汇率与远期汇率的波动幅度较 2008 年小，这两项因素导致期末交易性金融资产较上期末显著减少。

2010 年 6 月末，公司交易性金融资产较上期末增加 147.34%，主要由于公司上半年操作远期外汇合约规模进一步扩大，且操作日至 6 月末的平均存续期比 2009 年末未到期的远期外汇合约的平均存续期要长，这两项因素导致期末交易性金融资产较上期末显著增加。

（5）应收利息分析

人民币保证金存款也是公司以组合外汇支付方式获取收益的构成要件之一，公司的人民币保证金存款在“其他货币资金”项目中核算，均在一年以内到期，公司按照人民币存款利率逐月计提应收利息，“应收利息”科目余额主要反映组合支付工具当年未到期部分所对应的保证金存款的应计利息收入。应收利息期末余额一方面受到人民币保证金存款量的影响，另一方面则受到各会计期间内人民币基准利率水平高低的影响。

（6）预付款项

2009 年末，公司预付款项为 3,484.42 万元，主要是公司支付土地出让金 2,517.48 万元。2010 年 6 月末，公司预付款项为 414.55 万元，比 2009 年末减少 88.10%，主要是因为上期末预付的购买土地款在本期转为无形资产所致。

2010 年 6 月末，公司主要预付款项构成情况如下：

单位：万元

单位名称	与公司关系	金额	未结算原因
惠普贸易（上海）有限公司	主要客户	148.62	-
深圳市福田区建设局	购买房屋结算单位	100.61	根据《市政府办公室会议纪要》（629）号文精神和《2008 年度福田区企业人才住房管理办法》的规定，公司向建设局购买二套企业人才住房，租给符合条件的员工居住，期末款项已全部支付完毕，房屋尚在建设之中
EMC Computer Systems (FE) Ltd.	主要客户	73.24	-

北京盛世源康科技发展有限公司	主要客户	69.05	-
戴尔（中国）有限公司	主要客户	17.48	-
合计		409.00	

(7) 其他应收款分析

截至 2010 年 6 月末，公司其他应收款前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	内容	所欠金额	比例	账龄
深圳市国家税务局出口退税管理处	出口退税	933.82	22.44%	2-3 年
上海外高桥保税区海关	海关保证金	800.00	19.23%	1 年以内 200 万元，1-2 年为 200 万元，其余为 2-3 年
上海惠普有限公司	收付货款	726.32	17.45%	1 年以内
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	收付货款	233.22	5.60%	1 年以内 232.03 万元，其余为 1-2 年
恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司	收付货款	193.15	4.64%	1 年以内
合计	-	2,886.51	69.37%	-

报告期各期末，公司其他应收款及坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	2010 年 6 月 30 日			
	金额	比例	坏账准备	净额
1 年以内	2,405.10	57.80%	3.50	2,401.60
1-2 年	346.88	8.34%	7.34	339.53
2-3 年	1,390.42	33.41%	12.49	1,377.94
3 年以上	18.85	0.45%	15.08	3.77
合计	4,161.24	100.00%	38.40	4,122.84
2009 年 12 月 31 日				
1 年以内	1,391.83	49.58%	6.92	1,384.91
1-2 年	1,395.53	49.71%	23.08	1,372.45
2-3 年	1.60	0.06%	0.80	0.80
3 年以上	18.45	0.66%	14.76	3.69
合计	2,807.40	100.00%	45.56	2,761.85
2008 年 12 月 31 日				
1 年以内	6,777.53	99.64%	7.80	6,769.73
1-2 年	5.25	0.08%	0.26	5.00
2-3 年	19.06	0.28%	9.53	9.53
合计	6,801.85	100.00%	17.59	6,784.26
2007 年 12 月 31 日				
1 年以内	4,127.20	82.89%	48.14	4,079.06

1-2 年	851.86	17.11%	42.66	809.21
合 计	4,979.06	100.00%	90.80	4,888.26

其他应收款主要是为客户提供收付货款结算服务过程中产生的收付货款、保证金等项目以及向政府部门缴纳的保证金等。报告期内，其他应收款债务人主要为业务量稳定、信誉较好的大中型企业或政府行政部门，其他应收款质量较好。报告期内公司无其他应收款逾期无法收回发生坏账的情况，主要由于公司坚持“先收后付”和“不垫款原则”，并严格执行现行的收付货款流程，可以有效降低其他应收款无法收回的风险。

(8) 存货分析

单位：万元

项目	2010 年 6 月 30 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	账面 余额	账面 价值	账面 余额	账面 价值	账面 余额	账面 价值	账面 余额	账面 价值
库存商品	1,442.50	1,442.50	4,777.89	4,777.89	10,424.42	10,424.42	9,109.92	9,109.92
发出商品	315.27	315.27	1,479.42	1,479.42	-	-	-	-
合计	1,757.77	1,757.77	6,257.31	6,257.31	10,424.42	10,424.42	9,109.92	9,109.92

报告期各期末，存货主要为公司为惠普代理的笔记本电脑、液晶显示器等，系期末报关进口后拟于下期期初发运的少量库存商品。报告期个期末，公司存货均状况良好，无跌价准备。

(9) 固定资产分析

报告期内，公司固定资产占总资产的比例较低，主要是与生产经营相关的办公及电子设备、运输及仓储配套设施等，主要是由于公司处于发展初期，较小的固定资产比例，有利于公司在资金规模较少的情况下，集中精力发展解决方案、信息系统、行业客户拓展等核心竞争力的发展，符合公司现阶段的业务特点。随着业务量的扩大，报告期内公司对仓储、电子和运输设备不断进行更新和扩充，为公司业务的进一步扩大创造了条件。

2010 年 6 月末，公司固定资产构成情况如下表所示：

单位：万元

类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
办公设备	78.57	57.26	21.31	27.12%
电子设备	306.36	153.37	152.98	49.93%
运输工具	580.87	309.77	271.10	46.67%
仓储设备	106.82	34.22	72.60	67.96%
其他设备	28.18	18.24	9.94	35.27%

合计	1,100.80	572.87	527.94	47.96%

(10) 无形资产分析

2010 年 6 月末, 公司无形资产为土地使用权和软件。其中土地使用权新增部分为子公司上海东方嘉盛以公开出让方式取得的上海市南汇区县内境外 2 街坊 21/38 丘宗地, 在合同约定受益期限内摊销。软件主要包括 ERP、TPM、WMS、VPN 等计算机软件, 按十年摊销。截至 2010 年 6 月 30 日, 公司无形资产原值为 7,576.20 万元, 净值为 7,376.07 万元, 均通过外购方式取得。

(11) 递延所得税资产

递延所得税资产主要产生于坏账准备和应付职工薪酬在会计和税法处理上的差异。截至 2010 年 6 月 30 日公司递延所得税资产余额为 74.77 万元。报告期各期末, 公司递延所得税资产情况如下表所示:

单位: 万元

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
递延所得税资产	74.77	150.92	20.20	94.14

2、负债结构分析

(1) 负债结构总体分析

报告期内, 公司负债结构相对稳定, 且与公司的资产结构相匹配, 各主要负债项目占总负债比重如下:

单位: 万元

项目	2010 年 6 月 30 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	1,091,641.94	91.08%	885,452.10	81.30%	672,382.15	86.31%	690,483.13	77.46%
交易性金融负债	7.25	0.00%	367.93	0.03%	-	-	-	-
应付账款	92,366.77	7.71%	190,751.10	17.52%	58,082.58	7.46%	167,969.25	18.84%
预收款项	920.71	0.08%	748.85	0.07%	1,003.55	0.13%	4,264.92	0.48%
应付职工薪酬	103.21	0.00%	242.73	0.02%	24.5	0.00%	29.14	0.00%
应交税费	777.41	0.06%	217.87	0.02%	-1,776.85	-0.23%	-1,408.13	-0.16%
应付利息	8,239.39	0.69%	4,673.87	0.43%	38,245.07	4.91%	21,489.75	2.41%
其他应付款	1,471.29	0.12%	5,060.59	0.46%	10,375.67	1.33%	8,331.87	0.93%
流动负债小计	1,195,527.97	99.75%	1,087,515.04	99.86%	778,336.66	99.91%	891,159.93	99.97%
递延所得税负债	3,010.10	0.25%	1,543.46	0.14%	690.23	0.09%	240.24	0.03%
非流动负债小计	3,010.10	0.25%	1,543.46	0.14%	690.23	0.09%	240.24	0.03%
负债合计	1,198,538.08	100.00%	1,089,058.50	100.00%	779,026.89	100.00%	891,400.17	100.00%

报告期各期末, 公司流动负债占总负债比例均在 99%以上, 流动负债主要由

短期借款和应付账款构成，主要是由于公司与惠普之间的业务量较大，所形成的应付账款金额较高，以及为获取远期外汇合约收益而取得银行质押借款等原因所致。这一负债结构与公司以流动资产为主的资产结构相匹配。

（2）短期借款分析

报告期各期末，短期借款随远期外汇合约交易量增加而增加，具体构成如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
质押借款	1,091,641.94	873,452.10	672,382.15	687,483.13
保证借款	-	12,000.00	-	3,000.00
合计	1,091,641.94	885,452.10	672,382.15	690,483.13

上表中，保证借款为公司日常业务所必需的银行借款；而质押借款则主要为公司进行组合外汇支付所取得的借款。

质押借款是公司以组合外汇支付方式获取收益的构成要件之一，随着公司业务量的不断扩大，公司操作远期外汇交易并取得质押借款的规模也相应增大。2009年末及2010年6月末短期借款分别较上期末增加31.69%和24.98%，主要都是由于2009年下半年以来，随着公司业务量和相应的收付货款规模增加，公司操作远期外汇交易并取得质押借款的规模也相应增大。

由于质押借款与其他货币资金中的保证金存款保持一一对应关系（期末因外币折算原因，两者折合人民币金额并不完全相等），因此，质押借款期末余额虽然较大，但不会对公司的偿债能力造成影响。

（3）交易性金融负债分析

公司远期外汇合约到期的净收益为人民币保证金存款利息收入减去外币贷款利息支出，与贷款日至还款日形成的汇差收益之和。2009年上半年，出现美元贷款利率和人民币存款利率倒挂的情况，即美元贷款利率低于人民币存款利率，出现正利差，而美元兑人民币远期汇率高于即期汇率（负汇差），远期外汇合约期末形成汇差损失，此时远期外汇交易就会产生交易性金融负债。但本公司进行组合外汇支付仍有净收益，即利差收益大于汇差损失。2010年6月末，交易性金融负债余额大幅减少，系上年同期操作的产生负汇差的远期外汇合约逐渐到期而当期并未新增此类合约所致。

（4）应付账款分析

①应付账款构成及变动分析

公司的应付账款主要是公司在为客户提供供应链管理服务过程中产生的采购款期末余额以及应付的供应链管理基础业务相关的各项成本，如运输费、报关费，2009 年末应付账款较上年末增加 228.41%，主要是 2009 年期末采购量增加，期末未结算的货款增加。2010 年 6 月末应付账款较上期末减少 51.57%，主要是因公司主要客户惠普针对中国的出货量下降，2010 年 1-6 月公司采购量减少，期末未结算的货款余额下降。

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
货款	91,580.17	189,983.53	57,727.88	166,788.34
运费及报关费	786.60	767.57	354.70	1,180.91
合计	92,366.77	192,093.48	62,524.31	169,115.20

截至 2010 年 6 月 30 日，公司应付账款前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	期末金额	比例	账龄
Ever Century (H.K.) Limited	69,916.87	75.69%	1 年以内
Compal Information (KunShan) Co., Ltd.	21,496.07	19.60%	1 年以内
Qisda Corporation	1,426.53	1.54%	1 年以内
Wistron Corporation	774.50	0.84%	1 年以内
Tatung Co., Ltd	459.54	0.50%	1 年以内
合计	90,678.05	98.17%	-

②应付账款账龄分析

报告期各期末，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
1 年以内	92,327.25	190,751.10	58,082.58	167,969.25
1-2 年	39.52	-	-	-
合计	92,366.77	190,751.10	58,082.58	167,969.25

如前所述，报告期各期末，公司应收账款与应付账款中的货款余额比较匹配，且各期末应付账款中的货款余额均大于应收账款中的货款余额。由于应付账款中的货款余额与应收账款中的货款余额保持一一对应的关系（因信用期不同，期末应收应付余额并不完全相等），且公司坚持先收后付的原则，因此，应付账款不会对公司短期偿债构成压力。

（5）预收款项分析

预收账款为公司预收客户的货款及供应链管理服务费，报告期各期末，公司预收款项如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
预收款项	920.71	748.85	1,003.55	4,264.92

(6) 应付职工薪酬分析

单位：万元

项目	2009年 12月31日	本期 增加	本期 减少	2010年 6月30日
一、工资、奖金、津贴和补贴	229.48	559.56	701.84	87.20
二、职工福利费	-	8.54	8.54	-
三、工会经费	4.06	4.55	4.06	4.55
四、教育经费	-	-	-	-
五、社会保险费	7.69	73.42	71.53	9.58
六、住房公积金	1.50	17.79	17.41	1.89
七、辞退福利	-	-	-	-
八、其他	-	-	-	-
合计	242.73	663.85	803.38	103.21

公司2009年应付职工薪酬较上年末增加890.73%，主要是2009年末计提的年终奖增加。

(7) 应交税费

2007年末、2008年末，公司应交税费为负数且金额较大，主要原因是随着业务量的快速扩大，公司一直保持良好的纳税记录，预缴增值税款自2007年后一般都超过应交增值税额，各期末尚未抵扣的增值税票较多。2009年末、2010年6月末金额为正，主要是因为期末未抵扣的增值税进项税减少，企业所得税增加。

(8) 应付利息分析

报告期各期末，公司应付利息如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应付利息	8,239.39	4,673.87	38,245.07	21,489.75

质押借款是公司以组合外汇支付方式获取收益的构成要件之一，应付利息主要反映公司于期末计提的质押借款利息。应付利息均在一年以内到期，公司按照贷款利率逐月计提应付利息，应付利息期末余额大小主要受三方面因素影响：一是受质押借款规模的影响；二是受到各会计期间内美元贷款利率水平高低的影响；三是受期末未到期的相关借款发生日至期末这一期间时间长短的影响。

公司美元质押贷款期限绝大部分为一年期，均为到期还本付息，公司于期末

计提应付利息。2007-2008 年，公司远期外汇合约操作在月度间较为均衡，且美元贷款利率较高，因而期末计提的应付利息较大；2008 年末应付利息较上年末高 77.97%，主要由于期末未到期借款多为当年上半年借入，期末计提的应付利息较大。2009 年末应付利息较小的原因，一是金融危机发生后，美元贷款利率降低；二是 2009 年上半年有几个月操作远期外汇合约的机会较小或不存在，公司这一期间美元贷款较少；三是 2009 年上半年受金融危机影响，公司业务量有所下降，因而公司 2009 年末未到期的美元贷款多发生于 2009 年下半年尤其是第四季度，由于利率低、期限短，故应付利息较小。2010 年 6 月末随着远期外汇合约操作规模的扩大和美元贷款利率水平提升，应付利息相应增加。

（9）其他应付款分析

报告期各期末，公司其他应付款如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
其他应付款	1,471.29	5,060.59	10,375.67	8,331.87

其他应付款 2009 年末较 2008 年末减少 51.23%，主要是因为 2008 年末，本公司取得尚未缴纳的进口相关税费的完税凭证，金额为 4,653.20 万元，该笔款项由建行深圳分行为本公司向海关提供无条件支付担保，海关允许本公司 15 日内支付相关税费，因此形成其他应付款。2009 年初，公司实际支付上述税费，因而其他应付款金额大幅度减少。2010 年 6 月末较 2009 年末减少 70.93%，主要是因为公司上半年代收代付客户货款规模减少所致。

（10）递延所得税负债

递延所得税负债主要产生于交易性金融资产公允价值变动在会计和税法上处理的差异，会计上按权责发生制核算，而税法上按照收付实现制计算纳税义务，即在金融产品到期时方产生所得税纳税义务，因此，公司各期均存在递延所得税负债余额，并与交易性金融资产保持同增同减的正相关关系。截至 2010 年 6 月 30 日，公司递延所得税负债余额为 3,010.10 万元。

3、股东权益分析

报告期内，公司股东权益各项目变动情况如下：

单位：万元

项目	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	外币折算差额	少数股东权益	股东权益合计
2006 年 12 月 31 日	3,000.00	-	156.00	752.27	98.41	88.95	4,095.63
2007 年新增	-	1.06	639.97	4,672.73	-	10.00	4,739.18
2007 年减少	-	-	-	639.97	40.46	2.55	-
2007 年 12 月 31 日	3,000.00	1.06	795.97	4,785.03	57.95	96.40	8,736.40
2008 年新增	-	79.13	782.24	7,486.81	-	23.06	7,501.26
2008 年减少	-	-	-	782.24	145.70	119.46	119.46
2008 年 12 月 31 日	3,000.00	80.19	1,578.21	11,489.60	-87.75	-	16,060.25
2009 新增	7,000.00	8,720.21	1,127.50	11,826.11	10.59	-	28,684.41
2009 减少	-	-	1,578.21	15,269.50	-	-	16,847.71
2009 年 12 月 31 日	10,000.00	8,800.40	1,127.50	8,046.21	-77.16	-	27,896.95
2010 年 1-6 月新增	-	-	-	8,858.23	103.28	-	8,961.51
2010 年 1-6 月减少	-	-	-	-	-	-	-
2010 年 6 月 30 日	10,000.00	8,800.40	1,127.50	16,904.44	26.12	-	36,858.46

股东权益各项目变动原因分析如下：

（1）股本变动分析

2009 年末，股本较 2008 年末增加 7,000 万股，系东方嘉盛有限公司于 2009 年 6 月 26 日整体变更设立的股份有限公司时，按东方嘉盛有限公司截至 2008 年 12 月 31 日经审计净资产 18,743.98 万元按 1: 0.5335 折股所致，折股后股本为 10,000 万股。

（2）资本公积变动分析

2009 年末，资本公积较 2008 年末增加 8,720.21 万元，为 8,800.40 万元，均为资本溢价。

（3）盈余公积变动分析

2007 年末、2008 年末，公司盈余公积持续增长，系公司按当年净利润的 10% 计提的法定盈余公积所致。

（4）未分配利润变动分析

2010 年 6 月末，未分配利润增加 8,858.23 万元，系 2010 年 1-6 月实现的净利润全额转入；2009 年末，未分配利润减少 3,443.39 万元，主要原因一是 2009 年实现的净利润 11,826.11 万元转入，二是公司整体变更为股份有限公司时 14,143.06 万元未分配利润与其他股东权益项目统一折股。

（5）外币折算差额变动分析

外币折算差额系香港东方嘉盛、嘉泓香港两家境外公司外币报表与母公司报

表合并时因记账本位币不一致所形成。

(6) 少数股东权益变动分析

2007 年-2008 年，公司向少数股东收购嘉泓永业公司、上海物流公司和苏州物流公司少数股东股权，将这三家控股子公司转变为全资子公司，本次收购少数股东权益，对公司的影响体现为少数股东权益和少数股东损益的变化。上述收购对公司的财务状况和经营成果未产生重大影响。自 2008 年以后，因不存在控股子公司，自此不再存在少数股东权益。

4、资产负债结构综合分析

(1) 远期外汇合约操作影响综合分析

报告期内，公司操作远期外汇合约对资产负债结构产生较大影响，与远期外汇合约相关的资产负债表项目如下：

内容	资产负债表项目	说明
远期外汇合约	交易性金融资产	当汇差为正，合约未到期时产生交易性金融资产。
	交易性金融负债	当汇差为负，合约未到期时产生交易性金融负债。
人民币存款保证金	货币资金	指人民币存款保证金。
	应收利息	指按月计提存款利息。
美元质押贷款	短期借款	指美元质押贷款。
	应付利息	指美元贷款利息。
递延所得税影响	递延所得税负债	指远期外汇合约当期未实现盈利的所得税影响。

报告期内，与远期外汇合约相关的资产负债表项目占各期总资产的比重分别如下：

单位：万元

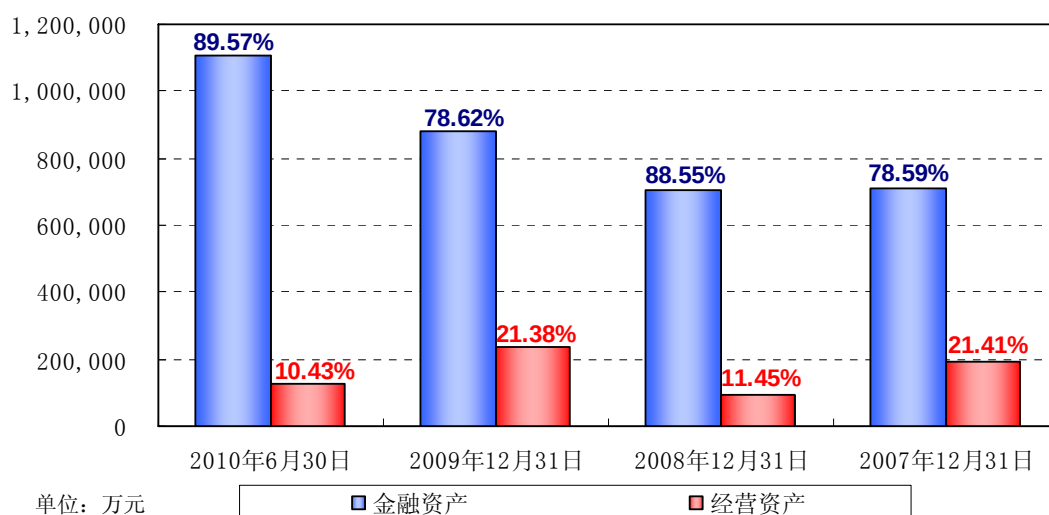
资产负债表项目	2010 年 6 月 30 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	影响金额	比重	影响金额	比重	影响金额	比重	影响金额	比重
货币资金	1,082,802.09	87.65%	865,991.13	77.53%	665,774.56	83.74%	684,262.12	76.02%
交易性金融资产	8,886.91	0.72%	3,593.03	0.32%	22,569.14	2.84%	14,329.20	1.59%
应收利息	11,901.82	0.96%	8,464.50	0.76%	15,705.43	1.98%	8,811.38	0.98%
其他流动资产	2,981.96	0.24%	2,214.40	0.20%	1,926.52	0.24%	0.00	0.00%
合计	1,106,572.78	89.57%	878,169.87	78.62%	704,049.13	88.55%	707,402.70	78.59%
短期借款	1,091,641.94	88.36%	873,452.10	78.20%	672,382.15	84.57%	687,483.13	76.38%
交易性金融负债	7.25	0.00%	367.93	0.03%	0	0.00%	0	0.00%
应付利息	8,239.39	0.67%	4,673.87	0.42%	38,245.07	4.81%	21,489.75	2.39%
递延所得税负债	3,010.10	0.24%	1,543.46	0.14%	690.23	0.09%	240.24	0.03%
合计	1,102,898.68	89.27%	880,037.36	78.79%	711,317.45	89.46%	709,213.12	78.79%

上表显示，远期外汇合约交易对公司资产负债结构影响较大，其中主要为人

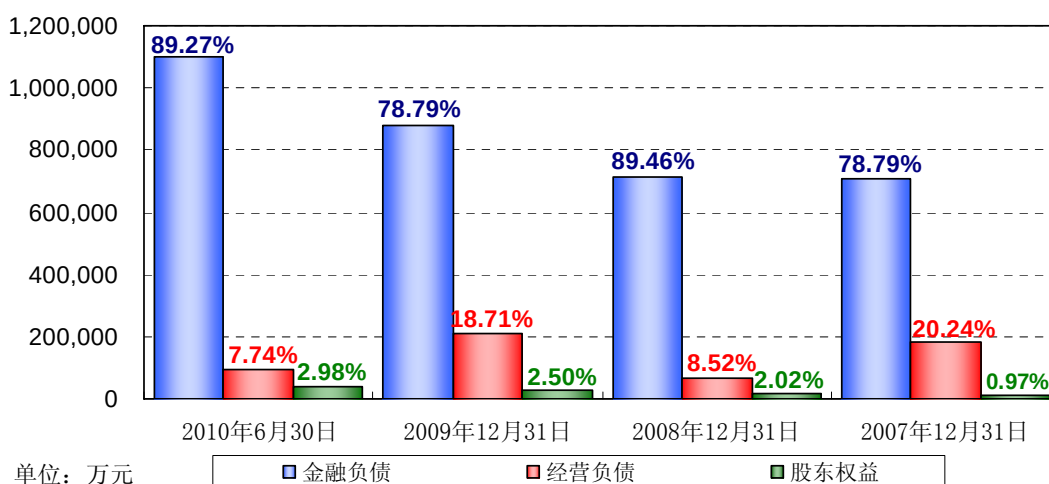
民币保证金存款与美元质押贷款，二者保持同增同减的关系，其与总资产的占比在报告期内从 76.02%至 87.65%不等，主要与公司操作远期外汇合约的规模有关。

（2）扣除远期外汇合约影响后的资产负债结构

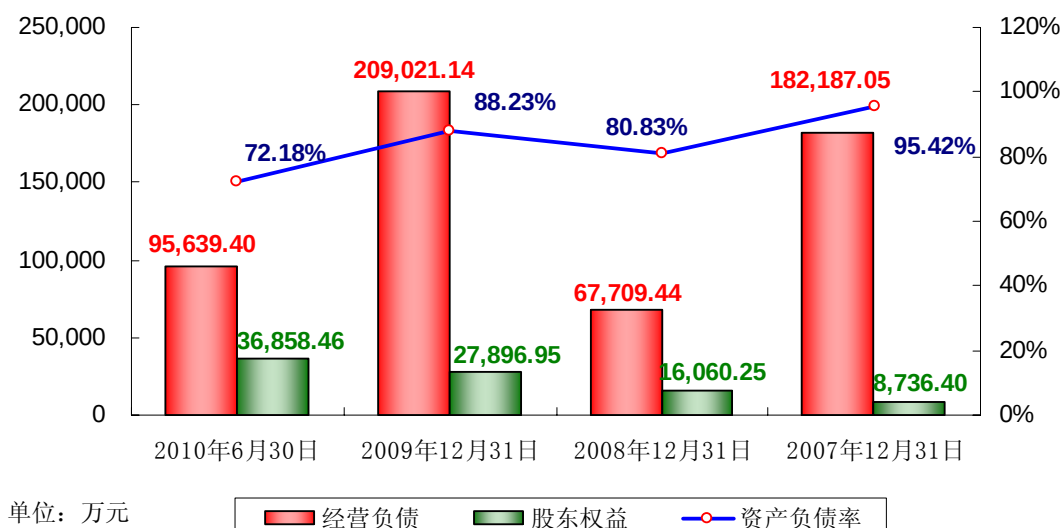
为便于投资者理解，本招股说明书将与远期外汇合约相关的资产统称为“金融资产”，与远期外汇合约无关的其他资产统称为“经营资产”，则公司的资产结构如下图所示：



为便于投资者理解，本招股说明书将与远期外汇合约相关的负债统称为“金融负债”，与远期外汇合约无关的其他负债统称为“经营负债”，则公司的负债及股东权益结构如下图所示：



若扣除远期外汇合约影响，不考虑其他影响因素，仅考虑公司“经营负债”，则公司的资产负债率如下表所示：



上表显示，若扣除远期外汇合约的影响，报告期各期末，公司资产负债率分别为 95.42%、80.83%、88.23% 和 72.18%，体现了供应链企业典型的资产负债结构特点。公司资产负债率较高的原因主要是由于公司为客户提供供应链管理服务过程中，有部分业务因开具增值税发票而按销售商品原则确认收入，这部分业务的增加导致应收账款和应付账款同方向大幅增加，公司在“不垫款原则”下坚持先收后付，故此类业务具有低风险的特点，因此，公司资产负债率虽高，但偿债风险仍然较低。

(3) 公司资产负债结构的特点

公司资产负债结构与传统企业有较大不同，表现出独有的特点：

① 高流动性、高周转性

公司资产负债的高流动性表现在远期外汇合约所对应的资产或负债项目均为一年内到期的短期项目，报告期内，二者合计占资产和负债的比例自 2007 年起均超过 95%，流动性显著。

公司资产负债的高周转性表现为公司流动资产周转率和总资产周转率在可比口径下一般均大幅高于生产制造型企业，显示公司运营自身经营资产和客户经营资产的高效率。

② 高杠杆性、低风险性

公司资产负债的高杠杆性表现为公司以较小的自有资产和股本金投入，以较大的总资产规模参与公司经营和贡献利润，从而提高公司自身净资产收益率。公司的低风险性表现为公司与客户签订的合同中约定公司提供包括通关、物流、收

付款项等供应链管理服务，公司并不承担价格及质量等风险，且在“不垫款原则”下坚持先收后付，故公司应付账款金额虽然较大，占比较高，但公司整体偿债风险较低。

5、偿债能力分析

（1）短期偿债能力分析

公司短期偿债能力主要财务指标如下表所示：

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动比率	1.03	1.02	1.02	1.01
速动比率	1.03	1.02	1.01	1.00

2007-2009年末、2010年6月末存货金额分别为9,109.92万元、10,424.42万元、6,257.31万元和1,757.77万元，相对于公司流动资产规模而言，影响较小，故速动比率略低于流动比率。

（2）长期偿债能力分析

公司长期偿债能力主要财务指标如下表所示：

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
期末资产负债率（母公司）	96.80%	97.32%	97.63%	98.79%
息税折旧摊销前利润（万元）	20,017.09	33,667.75	80,376.07	28,586.36
利息总支出（万元）	8,294.64	18,296.17	70,718.91	22,660.23
利息保障倍数	2.40	1.83	1.13	1.25

报告期内，母公司的资产负债率较高，主要原因是受公司为客户收付货款以及操作远期外汇合约影响，该特征符合供应链管理企业的资产负债结构特点。

公司息税折旧摊销前利润较高，且利息保障倍数较低的原因，主要是由于公司在操作远期外汇合约时，必须在存入人民币存款保证金的同时，借入美元质押借款，造成利息收入和利息支出数额较大，若不考虑与远期外汇合约相关的利息支出，公司日常经营业务的利息支出如下表所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
与远期外汇合约有关的利息支出	8,116.34	17,806.99	70,667.26	22,638.06
与远期外汇合约无关的利息支出	178.29	489.18	51.65	22.17
利息总支出	8,294.64	18,296.17	70,718.91	22,660.23

在不考虑远期外汇合约影响基础上计算的息税折旧摊销前利润及利息保障倍数如下表所示：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
基础业务利润总额（万元）	3,974.96	8,422.57	5,204.52	4,668.72
与远期外汇合约无关的利息支出（万元）	178.29	489.18	51.65	22.17
利息保障倍数	23.29	18.22	101.77	211.59

上表显示，若不考虑远期外汇合约影响，上述两项指标显示公司长期偿债能力得到公司盈利的有效保障；2008 年虽较 2007 年有所下降，主要是由于公司 2008 年因业务需要，向银行贷款发生额较上年增加 2,000 万元，因此增加相应的利息支出约 30 万元，但利息保障倍数仍然保持较高的水平。2009 年利息保障倍数大幅度降低，主要是公司因业务需要，2009 年向银行贷款发生额较 2008 年增加 2.80 亿元，产生的相应的利息支出，从而影响了当期利息保障倍数。2010 年 1-6 月公司偿付了部分银行贷款，利息支出降低，当期利息保障倍数有所回升。

（3）影响偿债能力的其他因素

公司在各大商业银行的资信情况良好，获得的银行授信额度充裕，并拥有广泛的融资渠道：

①各大商业银行对公司的资信评价

被中国建设银行深圳市分行授予“2006 年度国际业务白金客户”；

被中国建设银行深圳市分行授予“2008 年度国际业务钻石客户”；

被兴业银行深圳市分行授予“2008 年度国际业务黄金客户”；

被交通银行深圳市分行授予“2008 年度国际业务黄金客户”；

被中国农业银行深圳市分行授予“2008 年度国际业务钻石客户”；

被交通银行深圳市分行授予“2009 年度国际业务黄金客户”；

被中国建设银行深圳市分行授予“2009 年度国际业务钻石客户”。

②各大商业银行对公司的授信情况

截至 2010 年 6 月末，公司获得各大商业银行的人民币授信额度总计 80,760 万元，美元授信额度总计 5,800 万美元。

③可利用的融资渠道

公司除通过银行贷款获得融资外，还广泛通过贸易融资、票据贴现、信用证打包贷款等各类融资方式，可供利用的融资渠道较多。

综上，由于公司的资信度良好，可利用的融资渠道畅通，且对外担保较少，表明公司有良好的长期偿债能力。

（4）与同行业上市公司对比

供应链管理行业上市公司中，怡亚通是与本公司业务最为类似、最具可比性的企业，2007-2009 年，两家公司的偿债能力指标如下：

指标	公司	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动比率	东方嘉盛	1.02	1.02	1.01
	怡亚通	1.10	1.25	1.18
速动比率	东方嘉盛	1.02	1.01	1.00
	怡亚通	1.04	1.20	1.15
资产负债率 (母公司)	东方嘉盛	97.32%	97.63%	98.79%
	怡亚通	86.35%	74.71%	80.77%

怡亚通数据来源：首次公开发行招股说明书、2007-2009 年年报，下同。

报告期内，公司与怡亚通的流动比率、速动比率水平大致相当，表明二者短期偿债能力基本相同。本公司各年末存货水平较之于公司流动资产规模，占比非常低，故速动比率约等于流动比率；怡亚通因存在虚拟生产模式而拥有较多存货，故速动比率较流动比率低。

高资产负债率是供应链管理企业的一个显著特点，怡亚通在 2007 年末上市之前，资产负债率保持在 90%以上，与公司目前的资产负债率水平类似，表明二者长期偿债能力相当。2007 年末，怡亚通公开发行股票并上市，净资产大幅增加，故资产负债率出现下降，而本公司资产负债率则一直保持相对稳定。

6、资产周转能力分析

（1）应收账款周转能力分析

报告期内，本公司和怡亚通的应收账款周转率如下表所示：

指标	比较对象	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款周转率（次）	东方嘉盛	6.95	8.14	5.53
	怡亚通	1.87	2.77	2.31

从趋势上分析，2008 年下半年因受全球金融危机爆发影响，公司与惠普年末开具增值税发票的相关业务量减少，应收账款年末余额相应减少，故 2008 年应收账款周转率提高；2009 年金融危机影响逐渐消除，年末公司与惠普的相关业务增加迅速，应收账款年末余额增长较快，故 2009 年应收账款周转率略有下降。

横向对比分析，报告期内，公司应收账款周转率显著高于怡亚通，主要原因为：在会计核算口径上，一方面，怡亚通应收账款年末余额较高；另一方面，怡亚通的委托分销/采购服务按货物买卖价差确认为收入，导致确认的营业收入较

低。上述两方面原因导致其应收账款周转率低于本公司。

（2）存货周转能力分析

报告期内，本公司和怡亚通的存货周转率如下表所示：

指标	比较对象	2009 年	2008 年	2007 年
存货周转率（次）	东方嘉盛	100.82	73.95	109.41
	怡亚通	7.28	14.81	18.55

从趋势上分析，本公司与惠普开具增值税发票的相关业务中，货物报关进口后一般在一周内发往惠普指定仓库，故各年末仅在结余少量未发货商品，2007-2009 年末存货金额分别为 9,109.92 万元、10,424.42 万元、6,257.31 万元，因而存货周转率较高，存货周转率水平受期末存货水平影响较大。

横向对比分析，报告期内，公司存货周转率显著高于怡亚通，主要原因为：一方面，本公司未从事与怡亚通类似的虚拟生产业务和采购销售业务，故存货较少；另一方面，如前文所述，怡亚通的委托分销/采购服务按货物买卖价差确认为收入，导致确认的营业成本也较低。上述两方面原因导致其存货周转率低于本公司。

（3）总资产周转能力分析

报告期内，本公司与怡亚通的总资产周转率分别如下：

指标	比较对象	2009 年	2008 年	2007 年
总资产周转率（次）	东方嘉盛	0.89	0.86	1.40
	怡亚通	0.37	0.49	0.37

从趋势上分析，2008 年，公司总资产周转率由 2007 年的 1.40 下降为 0.89，主要原因是公司自 2007 年以来，操作远期外汇合约的规模逐渐增大，导致 2008 年的平均总资产规模大幅超过 2007 年；2008-2009 年，总资产周转率水平一直保持稳定，原因是在公司营业收入稳步上升时，公司操作远期外汇合约的规模均按相近比例上升，从而使总资产周转率水平保持稳定。

横向对比分析，报告期内，公司总资产周转率一直高于怡亚通，主要原因是本公司各期营业收入水平较怡亚通高，而应收账款及存货等主要资产较怡亚通低，具体原因见上文应收账款周转率及存货周转率分析。

（二）盈利能力分析

1、营业收入分析

（1）营业收入构成分析

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

收入类型	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商品销售收入	256,056.54	98.06%	842,264.35	98.72%	719,987.91	98.53%	738,069.22	99.17%
提供劳务收入	5,077.83	1.94%	10,908.86	1.28%	10,709.60	1.47%	6,185.89	0.83%
合计	261,134.37	100.00%	853,173.22	100.00%	730,697.51	100.00%	744,255.11	100.00%

报告期内，公司按商品销售原则确认的营业收入占比均在 98%以上，主要涉及 IT、医疗器械等行业，公司提供供应链管理的服务产品主要是成品采购执行、国际分拨、最终用户销售执行等，主要客户为惠普、长远智扬、莫仕等。

报告期内，公司按提供劳务原则确认的营业收入占比在 2%以下，主要涉及 IT、洋酒类高档消费品、纺织、机械、零售等行业，公司提供供应链管理的服务产品主要有零部件采购执行、渠道销售执行、国际分拨、国际采购、逆向物流等，客户主要有保乐力加、宏碁、运球、乔达、3M 等。

(2) 营业收入趋势分析

报告期内，公司营业收入增长趋势如下：

单位：万元

收入类型	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额
商品销售收入	256,056.54	842,264.35	16.98%	719,987.91	-2.45%	738,069.22
提供劳务收入	5,077.83	10,908.87	1.86%	10,709.60	73.13%	6,185.89
合计	261,134.37	853,173.22	16.76%	730,697.51	-1.82%	744,255.11

报告期内，2008 年公司按商品销售原则确认的营业收入较 2007 年下降 2.45%，系因 2008 年下半年全球金融危机爆发，惠普出货量略有下降所致；2009 年较 2008 年上升 16.98%，则是由于 2009 年下半年金融危机影响减弱，惠普出货量迅速恢复并超过 2007 年所致。2010 年 1-6 月，惠普对代工厂的生产量进行常规调整，公司提供服务所对应的代工厂（仁宝、纬创、伟创力）拿到针对中国市场的出货量份额减少，而公司所提供的服务主要面向中国市场，故惠普笔记本及显示器出货量受到一定影响，公司按商品销售原则确认的营业收入为人民币 256,056.54 万元。

报告期内，2008 年公司按提供劳务原则确认的营业收入较 2007 年上升 73.13%，主要系公司为保乐力加、宏碁等客户提供的供应链管理服务收入增速较快所致；2009 年较 2008 年上升 1.86%，主要原因为：保乐力加、宏碁继续保持

较快增长，但其他客户则出现结构性调整，故整体提供劳务收入出现温和增长。2010 年 1-6 月，乔达（最终客户为法国 MBI、GBH）和运球（最终客户为美国 TRV、2010 年 5 月新拓展的澳洲 BUNZL）等客户的国际采购业务快速增长，公司按提供劳务原则确认的营业收入为 5,077.83 万元。

2、营业成本构成分析

（1）营业成本构成分析

报告期内，公司营业成本构成如下：

单位：万元

成本类型	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商品销售成本	254,017.07	99.14%	837,005.77	99.53%	718,156.44	99.43%	733,482.16	99.63%
提供劳务成本	2,203.91	0.86%	3,977.97	0.47%	4,122.16	0.57%	2,739.86	0.37%
合计	256,220.98	100.00%	840,983.74	100.00%	722,278.60	100.00%	736,222.02	100.00%

报告期内，公司按销售商品原则确认的成本占营业成本比重均在 99%以上，主要系与销售商品收入所对应的采购货值占营业成本比重较大所致，主要包括向仁宝、纬创、伟创力等供货商采购的笔记本电脑、液晶显示器等商品成本以及少量的货物发运前产生的运输费、仓储费、仓储运作费、报关费、商检费等。

报告期内，公司按提供劳务原则确认的成本占营业成本的比重在 1%以下，主要系供应链服务过程中产生的运输费、仓储费、仓储运作费、报关费、商检费等。

（2）营业成本趋势分析

报告期内，公司营业成本增长趋势如下：

单位：万元

成本类型	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额
商品销售成本	254,017.07	837,005.77	16.55%	718,156.44	-2.09%	733,482.16
提供劳务成本	2,203.91	3,977.97	-3.50%	4,122.16	50.45%	2,739.86
合计	256,220.98	840,983.74	16.43%	722,278.60	-1.89%	736,222.02

报告期内，2008 年公司按销售商品原则确认的成本较 2007 年下降 2.09%，系因 2008 年下半年爆发金融危机，由于惠普订单业务量下降导致公司向仁宝、纬创、伟创力等供货商采购的笔记本电脑、液晶显示器等商品的进口金额下降所致；2009 年较 2008 年增长 16.55%，则是因金融危机影响逐渐消除，惠普业务恢复增长故公司采购额随之相应上升所致。2010 年 1-6 月，惠普对代工厂的生产

量进行常规调整，公司提供服务所对应的代工厂（仁宝、纬创、伟创力）拿到针对中国市场的出货量份额减少，而公司所提供的服务主要面向中国市场，故惠普笔记本及显示器出货量受到一定影响，故公司按销售商品原则确认的成本为 254,017.07 万元。

报告期内，2008 年公司按提供劳务原则确认的成本较 2007 年增长 50.45%，主要是由于 2008 年公司按提供劳务原则确认的收入较 2007 年增长 73.13%，劳务成本也相应增长；2009 年较 2008 年降低 3.50%，则是因为 2009 年公司提供劳务收入温和增长 1.86% 并出现结构性调整，运输、仓租、报关、商检成本出现下降所致。2010 年 1-6 月，因公司国际采购服务收入全部按劳务收入确认的，其收入增加会相应增加仓储、运输、仓储运作费等成本，2010 年上半年公司按提供劳务原则确认的成本为 2,203.91 万元。

3、营业毛利分析

（1）营业毛利构成分析

下文中，商品销售毛利指公司按销售商品原则确认收入的业务所产生的营业毛利；提供劳务毛利指公司按提供劳务原则确认收入的业务所产生的营业毛利。报告期内，公司营业毛利构成如下：

单位：万元

毛利类型	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商品销售毛利	2,039.47	41.51%	5,258.58	43.14%	1,831.46	21.75%	4,587.06	57.10%
提供劳务毛利	2,873.92	58.49%	6,930.89	56.86%	6,587.45	78.25%	3,446.04	42.90%
合计	4,913.39	100.00%	12,189.47	100.00%	8,418.91	100.00%	8,033.09	100.00%

报告期内，2007 年公司的营业毛利主要来自于与惠普的笔记本电脑、液晶显示器等商品销售业务，同时，由于公司坚持在多个行业拓展策略卓有成效，来自宏碁、保乐力加等客户提供劳务业务稳步上升，2007 年毛利占比达到 42.90%；2008 年，一方面由于全球金融危机的爆发，公司与惠普的商品销售业务的盈利水平出现下降；另一方面由于公司与保乐力加在具有抵御金融危机能力的洋酒类高档消费品行业的合作不断深入，公司提供劳务业务的盈利能力进一步增强。2008 年较 2007 年收入大幅增加 73.13%，故 2008 年提供劳务毛利占比较大，达到 78.25%；2009 年，随着金融危机影响的逐步消除，公司与惠普的商品销售业务盈利能力恢复，收费水平较高的液晶显示器占比上升，故商品销售毛利整体占

比提高到 43.14%，而公司在洋酒类高档消费品行业的提供劳务收入的盈利能力依然保持较高，故整体占比为 56.86%。2010 年 1-6 月，商品销售毛利与提供劳务毛利占比与 2009 年相当，没有明显变化。

（2）营业毛利趋势分析

报告期内，公司营业毛利增长趋势如下：

单位：万元

毛利类型	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额
商品销售毛利	2,039.47	5,258.58	187.12%	1,831.46	-60.07%	4,587.06
提供劳务毛利	2,873.92	6,930.89	5.21%	6,587.45	91.16%	3,446.04
合计	4,913.39	12,189.47	44.79%	8,418.91	4.80%	8,033.09

报告期内，2008 年公司商品销售毛利较 2007 年下降 60.07%，主要是由于爆发全球金融危机，公司与惠普的这部分业务因其笔记本电脑、液晶显示器出货量下降，且公司于 2008 年 4 月与惠普协商向下调整收费标准（如笔记本电脑由 6 美元/台调整为 3 美元/台），导致商品销售毛利下降；2009 年商品销售毛利较 2008 年上升 187.12%，主要是由于全球金融危机影响逐步消除，惠普出货量上升较快，商品销售毛利得以迅速恢复并超过 2007 年。

报告期内，2008 年公司提供劳务毛利较 2007 年增长 91.16%，主要是由于公司行业拓展卓有成效，2008 年提供劳务收入较 2007 年增长 73.13%所致；2009 年提供劳务毛利较 2008 年增长 5.21%，公司与保乐力加在洋酒类高档消费品行业的合作盈利增长依然强劲，公司提供劳务的盈利出现结构性调整，来源更趋多样化。

（3）营业毛利率变动分析

报告期内，公司营业毛利率增长趋势如下：

毛利类型	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年
	毛利率	变动值 (百分点)	毛利率	变动值 (百分点)	毛利率	变动值 (百分点)	毛利率
商品销售	0.80%	0.18	0.62%	0.37	0.25%	-0.37	0.62%
提供劳务	56.60%	-6.93	63.53%	2.02	61.51%	5.80	55.71%
合计	1.88%	0.45	1.43%	0.28	1.15%	0.08	1.07%

报告期内，2008 年公司商品销售毛利率较 2007 年降低 0.37 个百分点，主要是由于爆发全球金融危机，国内市场需求萎缩，公司与惠普的商品销售业务盈利水平有所下降；2009 年商品销售毛利率较 2008 年提高 0.37 个百分点，主要

是由于全球金融危机影响逐步消除，商品销售业务的盈利能力得以恢复。2010年1-6月，因惠普服务器及电脑周边设备的出货量增加且毛利率较高，故商品销售毛利率较2009年提高0.18个百分点。

报告期内，2008年公司提供劳务毛利率较2007年提高5.80个百分点，主要是由于公司行业拓展卓有成效，且提供的供应链管理服务水平日趋加深，公司议价能力上升所致；2009年提供劳务毛利率较2008年提高2.02个百分点，主要原因是由于公司在提供劳务收入规模温和增长的同时，实现结构优化，盈利能力更强的服务产品占比不断上升，从而使议价能力进一步提高。2010年1-6月，提供劳务毛利率较2009年降低6.93个百分点，一是由于公司为增加国际采购业务的服务内容，仓储运作费支出相应增加；二是由于保乐力加出货频率、单次出货量上升，导致平均收费水平略有下降；三是由于宏碁业务量增加，收入占比提高，但其平均收费水平相对较低。

4、营业税金及附加分析

报告期内，公司营业税金及附加明细如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年		2008年		2007年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业税	267.87	507.26	-1.61%	515.57	81.90%	283.44
城市维护建设税	21.90	13.26	-32.40%	19.61	26.74%	15.47
教育费附加	10.97	35.67	-16.62%	42.78	4.00%	41.13
堤围费等	15.30	72.68	25.12%	58.09	3478.85%	1.62
合计	316.04	628.87	-1.13%	636.04	86.16%	341.66

营业税金及附加2008年比2007年增加86.16%，主要是因为公司业务量逐年增加，由此产生的营业税及附加税相应增加，2009年比2008年降低1.13%的主要原因是由于公司取得自开运输费发票资格，而运输费发票的税率为3%，低于代理费发票的税率5%，2010年上半年与2009年平均水平基本持平。

5、销售费用和管理费用分析

(1) 销售费用变动分析

单位：万元

项目		2010年1-6月	2009年		2008年		2007年
		金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
按销售商品	仓储费用	145.93	337.52	202.27%	111.66	-71.08%	386.15

原则确认收入的业务发生的销售费用	运输费用	92.64	240.76	37.15%	175.54	-64.47%	494.01
	报关费用	41.25	96.37	71.30%	56.26	-60.76%	143.38
	仓储运作费	23.08	24.07	154.10%	9.47	-67.86%	29.47
	商检费用	25.10	53.52	3.18%	51.86	-44.36%	93.22
	小计	327.99	752.22	85.83%	404.79	-64.69%	1,146.23
日常销售费用	招待费	27.29	159.68	0.74%	158.51	151.01%	63.15
	工资	84.84	140.08	101.03%	69.68	197.65%	23.41
	差旅费	14.44	45.92	23.57%	37.16	50.69%	24.66
	其他	2.56	34.06	97.22%	17.27	-62.75%	46.36
	小计	129.13	379.74	34.36%	282.62	79.34%	157.59
合计		457.12	1,131.96	64.67%	687.41	-47.28%	1,303.82

报告期内，公司销售费用分为按销售商品原则确认收入的业务发生的销售费用和日常销售费用两大类，第一类只与按销售商品原则确认收入的业务有关，2008 年该项费用出现下降，主要是由于受全球金融危机影响，惠普笔记本电脑和液晶显示器在国内出货数量下降，故销售费用相应降低；而 2009 年则因金融危机影响消除，同类商品出货数量上升，故销售费用相应回升；2010 年 1-6 月，由于惠普笔记本及显示器在国内的出货量下降，故销售费用相应降低。第二类则是公司日常销售费用，2007-2009 年持续增加，主要是因为公司业务发展，为拓展市场发生的招待费、人员工资绩效奖金等增加；2010 年 1-6 月，日常销售费用，因招待费、差旅费等支出减少，故较 2009 年平均水平有所下降。

(2) 管理费用变动分析

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
工资	483.26	1,045.90	81.57%	576.04	100.65%	287.09
中介咨询费	35.75	540.76	72.54%	313.41	68.51%	185.99
办公费	127.79	407.18	45.01%	280.80	64.83%	170.35
折旧费	63.84	192.66	4.76%	183.90	29.75%	141.73
租金	100.58	181.55	2.71%	176.76	12.57%	157.02
招待费	28.24	77.34	-20.59%	97.40	-55.95%	221.11
社会保险费	88.29	123.63	30.10%	95.03	74.55%	54.44
水电费	51.25	79.50	-11.97%	90.30	249.30%	25.85
福利费	8.54	36.71	-57.09%	85.55	60.62%	53.26
车辆费用	63.45	81.62	-3.46%	84.55	171.11%	31.19
差旅费	30.10	41.72	-47.72%	79.79	53.73%	51.90
其他	156.47	161.01	-16.05%	191.78	-4.98%	201.83
合计	1,237.56	2,969.56	31.67%	2,255.31	42.58%	1,581.77

2007-2009 年，管理费用随着公司业务规模的发展而不断增长，工资、咨询费、办公费等相应增加。2010 年 1-6 月，中介咨询费、办公费、招待费等支出减少，因此管理费较 2009 年均水平有所下降。

6、财务费用变动分析

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
利息支出	8,294.64	18,296.17	70,718.91	22,660.23
减：利息收入	11,746.94	17,505.99	32,989.61	9,588.04
汇兑损失	721.42	236.01	2,372.55	-0.40
手续费等	2,540.61	3,464.04	3,183.94	742.65
合计	-190.28	4,490.24	43,285.79	13,814.44

公司利息支出及利息收入 2008 年较 2007 年大幅增加，主要是因为 2008 年公司远期外汇合约规模扩大，平均月结存的银行借款及保证金存款增加，故相应之利息支出以及利息收入增加；2009 年利息支出及利息收入较 2008 年减少较大，主要原因是由于 2008 年 10 月至 2009 年 4 月期间，基本不具有操作远期外汇合约获利的条件（即汇差减利差为负值），公司这一期间操作远期外汇合约较少，因而 2009 年全年因远期外汇合约操作而平均月结存的银行借款及保证金存款减少，同时 2009 年人民币存款利率和美元贷款利率下降也是主要原因之一。2010 年 1-6 月利息支出较少，主要是受金融危机影响，2009 年下半年美元 Libor 利率持续下降，2010 年 3 月降至谷底，2009 年操作远期外汇合约的美元质押贷款利率反映在 2010 年 1-6 月期间的利息支出大幅减少；而利息收入较大的原因则是同期人民币存款利率保持稳定，在 2009-2010 年期间阶段性出现人民币存款利率高于美元质押贷款利率的情形，同时，由于公司 2009 年远期外汇合约主要集中在下半年操作，2010 年 1-6 月人民币质押存款累计金额较高，累计存续期较长，故当期利息收入也不断增加。

报告期内，与远期外汇合约相关的财务费用明细如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
利息支出	8,116.34	17,806.99	70,667.26	22,638.06
减：利息收入	11,595.99	17,234.80	32,365.36	9,311.01
汇兑损失	1,511.82	1,726.64	2,169.52	98.83
手续费等	2,480.64	2,769.93	2,755.27	626.22
合计	512.82	5,068.76	43,226.69	14,052.10

若扣除远期外汇合约影响，报告期内，财务费用明细如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
利息支出	178.30	489.18	51.65	22.17
减：利息收入	150.95	271.19	624.25	277.04
汇兑损失	-790.40	-1,490.63	203.03	-99.23
手续费等	59.96	694.11	428.67	116.43
合计	-703.09	-578.52	59.09	-237.66

上表显示，扣除远期外汇合约影响后，公司利息支出在 2008 年、2009 年有所增加，主要是因公司银行贷款利息支出增加所致，2010 年 1-6 月，由于公司银行贷款减少，故利息支出相应减少。

7、操作远期外汇合约对公司利润表项目的影响分析

一般而言，当国内企业在从事国际贸易并进行国际支付时，其外汇收付活动往往会伴生操作远期外汇合约获取收益的机会，目前国内从事国际贸易且具有一定规模的企业在不同程度上操作远期外汇合约获取收益。对于供应链管理行业而言，由于其通常提供资金流服务且收付规模较大，因而，较之于非供应链管理企业，其更易于通过操作远期外汇合约获取收益。

公司主营业务是提供供应链管理服务，供应链基础业务是公司利润的根本，收付货款是公司整体供应链管理业务的一个有机组成部分，且是操作远期外汇合约的前提，没有基础业务，也就没有收付货款业务，进而也就不可能通过远期外汇合约获取利润。因此，公司首先以基础业务利润最大化为目标，在此基础上，当市场存在通过远期外汇合约获取收益的机会时，本公司通过远期外汇合约，进一步提高公司盈利水平。

（1）与远期外汇合约有关的利润表项目情况

报告期内，公司操作远期外汇合约对公司损益产生较大影响，与远期外汇合约有关的利润表项目如下：

综合影响	利润表项目	具体内容说明
远 期 外 汇 合 约	公允价值变动收益	指远期外汇合约未到期部分公允价值计入损益的金额。
	投资收益	指当期到期的远期外汇合约产生的累计收益。
人 民 币 存 款 保 证 金	财务费用-利息收入	指为操作远期外汇合约而缴存的人民币保证金的利息收入。
美 元 质 押 贷 款	财务费用-利息支出	指为操作远期外汇合约而取得的质押美元贷款的利息支出。

其他	财务费用-汇兑损益	外币应付账款是操作远期外汇合约的前提和基础，期内应付账款在实际支付时因汇率不同所产生的损益。
	财务费用-手续费	操作远期外汇合约时，产生的银行手续费亦是远期外汇合约整体损益影响的一部分。

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，远期外汇合约对利润表各项目产生的影响如下：

单位：万元

项目		2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
公允价值变动损益		5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82
投资收益		2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00
小计		8,110.90	11,747.05	47,460.17	15,158.82
财务费用	利息支出	8,116.34	17,806.99	70,667.26	22,638.06
	减：利息收入	11,595.99	17,234.80	32,365.36	9,311.01
	汇兑损益	1,511.82	1,726.64	2,169.52	98.83
	手续费	2,480.64	2,769.93	2,755.27	626.22
	小计	512.82	5,068.76	43,226.69	14,052.10
合计		7,598.08	6,678.29	4,233.47	1,106.72

上表中，“公允价值变动损益”和“投资收益”反映的是远期外汇合约计入当期的损益，两者合计体现为操作远期外汇合约的“汇差”部分；“财务费用”中的“利息支出”、“利息收入”和“汇兑损益”反映的是操作远期外汇合约所进行的美元贷款和人民币质押存款产生的利息，两者加上汇兑损益的合计金额体现为操作远期外汇合约的“利差”部分；“汇差”减去“利差”再扣除相关手续费后，即为操作远期外汇合约计入当期的损益。

报告期内，本公司操作的远期外汇合约期限大部分为 12 个月，各期末未到期的远期外汇合约的公允价值变动损益反映在“公允价值变动损益”科目；各期内到期的远期外汇合约累计实现的损益，于到期日从“公允价值变动损益”科目转入“投资收益”科目中，具体如下：

单位：万元

科目及具体核算内容			2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
公允价值变动	贷方发生额	本期新增远期外汇合约在本期末未到期部分的公允价值变动额（汇差为正时）	3,415.85	3,593.03	22,569.14	14,329.20
		本期新增远期外汇合约在本期到期部分的公允价值变动额	-	-	2,440.71	-
		上期远期外汇合约在本期的公允价值变动额	4,695.05	8,521.95	22,450.32	829.62

损 益	借 方 发 生 额	本期新增远期外汇合约在本期末未到期部分的公允价值变动额（汇差为负时）	-	367.93	-	-
		本期新增远期外汇合约在本期到期部分的公允价值变动额（结转到投资收益1）	-	-	2,440.71	-
		上期远期外汇合约在本期的公允价值变动额（结转到投资收益2）	1,245.25	8,521.95	22,450.32	829.62
		上期远期外汇合约在上期已形成的公允价值变动额（到期日结转到投资收益3）	1,211.09	22,569.14	14,329.20	1,980.38
		净额	5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82
投 资 收 益	贷 方 发 生 额	由公允价值变动损益（1）结转而来	-	-	2,440.71	-
		由公允价值变动损益（2）结转而来	1,245.25	8,521.95	22,450.32	829.62
		由公允价值变动损益（3）结转而来	1,211.09	22,569.14	14,329.20	1,980.38
		净额	2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司通过操作远期外汇合约进行外汇支付的金额占业务量的比例分别为 55.31%、53.00%、60.38%和 71.77%。随着公司业务规模逐年扩大，公司收付货款规模与可操作远期外汇合约的规模也逐年扩大，而公司是否进行远期外汇合约操作，还需具备前文所述的有关获利的条件。而报告期内的 2008 年 10 月至 2009 年 4 月期间，因基本不具有操作远期外汇合约获利的条件（即汇差减利差为负值），公司这一期间操作远期外汇合约较少，上表所显示的“公允价值变动损益”和“投资收益”，反映了公司报告期内操作远期外汇合约所生产的损益情况，这一情况与公司业务发展状况及外汇市场状况相匹配，具体分析如下：

①2005 年 7 月 21 日国家汇改开始，公司于 2006 年 1 月开始进行远期外汇合约操作，但当年操作量较小，因而 2006 年末未到期的合约金额也较小，因此，2007 年“公允价值变动损益”增加主要是当年发生且年末未到期的合约体现的收益 14,329.20 万元，而 2006 年发生于 2007 年体现的收益仅 829.62 万元。

②由于 2007 年及 2008 年公司远期外汇合约操作明显放大，2008 年“公允价值变动损益”增加一是当年发生且年末未到期的合约体现的收益 22,569.14 万元；二是 2007 年发生于 2008 年体现的收益 22,450.32 万元；三是 2008 年发生当年到期体现的收益 2,440.71 万元。

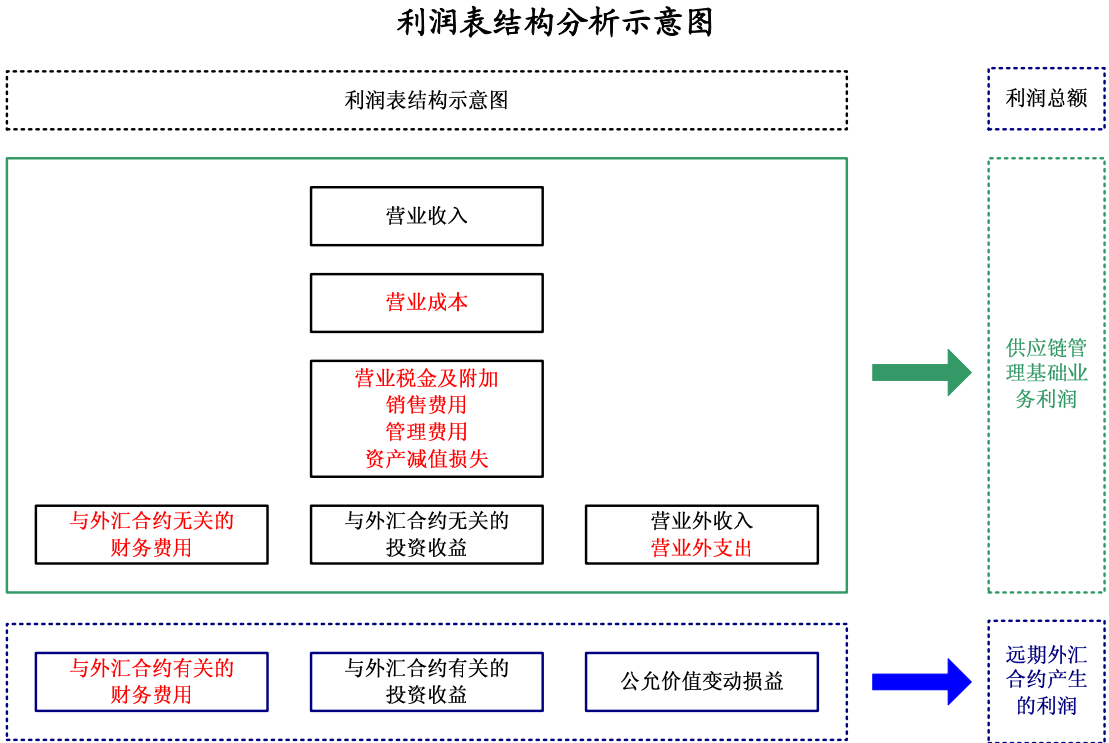
③由于 2008 年 10 月至 2009 年 4 月期间，基本不具有操作远期外汇合约获利的条件，公司这一期间操作远期外汇合约较少，而是集中发生于 2009 年 5 月

以后，因而 2009 年“公允价值变动损益”当年发生且年末未到期的合约体现的收益较上年明显减少，仅为 3,593.03 万元；2008 年发生于 2009 年体现的收益也较上年明显较少，仅为 8,521.95 万。而同时，2008 年末已形成的公允价值变动额由于合约到期，于 2009 年转入投资收益 22,569.14 万元（这部分收益已体现于 2008 年），导致“公允价值变动损益”净额为-19,344.04 万元。

④由于 2010 年 1 月至 2010 年 6 月期间，操作远期外汇合约获利的条件较好，公司这一期间操作远期外汇合约频率较高，因而 2010 年 1-6 月“公允价值变动损益”当期发生且期末未到期的合约体现的收益为 3,415.85 万元，接近 2009 年全年水平；2009 年发生于 2010 年体现的收益为 1,245.25 万。同时，2009 年末已形成的公允价值变动额由于合约到期，于 2010 年转入投资收益 1,211.09 万元（这部分收益已体现于 2009 年），导致“公允价值变动损益”净额为 5,654.57 万元，而投资收益则为 2,456.33 万元。

(2) 操作远期外汇合约对公司利润的影响

报告期内，公司各年利润总额可以分解为供应链管理基础业务产生的利润与远期外汇合约产生的利润，如下图所示：

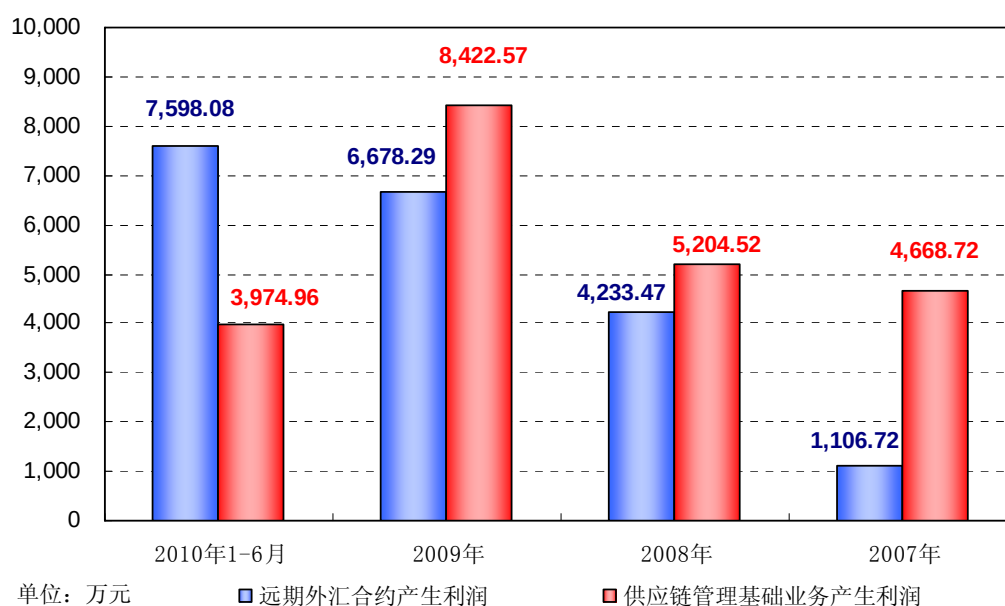


2007-2009 年，供应链管理基础业务产生利润与远期外汇合约产生利润占公司利润总额的比重如下：

单位：万元

项目		2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
利润总额		11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
供应链管理基础业务产生利润	金额	3,974.96	8,422.57	5,204.52	4,668.72
	占比	34.35%	55.78%	55.14%	80.84%
远期外汇合约产生利润	金额	7,598.08	6,678.29	4,233.47	1,106.72
	占比	65.65%	44.22%	44.86%	19.16%

上述比例关系如图所示：



上图显示，报告期内，公司供应链管理基础业务与远期外汇合约产生的利润均稳步上升，推动公司利润总额上升。

2007-2009 年，公司利润同比增长率如下：

项目	2009 年	2008 年
利润总额	60.00%	63.42%
供应链管理基础业务产生利润	61.83%	11.48%
远期外汇合约产生利润	57.75%	282.52%

上表显示，2008 年，公司克服金融危机带来的不利影响，基础业务利润实现增长 11.48%；2009 年公司业务拓展效果显著，基础业务利润实现大幅增长 61.83%，显示公司供应链管理业务较强的盈利能力。

远期外汇合约一般操作期限在一年，通常要跨越两个会计年度，因而要在两个会计年度内分期计入损益。2008 年操作的远期外汇合约，虽受基础业务增长放缓和人民币汇率升幅降低双重影响，但其产生的利润增长幅度 282.52%明显高于同期基础业务利润增长幅度 11.48%，主要是由于 2007 年操作的远期外汇合约

有较大比例在 2008 年到期所致。2009 年，远期外汇合约利润同比增长 57.75%，与基础业务利润同比增长率 61.83% 较为接近，主要由于公司基础业务盈利模式日趋成熟，操作远期外汇合约获取收益的能力日趋稳健，在 2008 年第四季度以来汇差和利差之间差额不断收窄的情况下，仍然稳健地把握了市场机会，使远期外汇合约获取的收益实现稳定增长。

报告期内，在基础业务利润和远期外汇合约产生利润共同增长的推动下，公司利润总额同比持续大幅增长。

扣除所得税费用后，报告期内各期供应链管理基础业务产生的净利润与远期外汇合约产生的净利润占公司净利润的比重如下：

单位：万元

项目		2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
净利润		8,858.23	11,826.11	7,426.41	4,670.17
供应链管理基础业务产生的净利润	金额	3,042.80	6,596.60	4,094.92	3,775.37
	占比	34.35%	55.78%	55.14%	80.84%
远期外汇合约产生的净利润	金额	5,815.43	5,229.51	3,331.49	894.8
	占比	65.65%	44.22%	44.86%	19.16%

8、汇率变动损益的承担主体

公司在提供供应链管理业务过程产生的汇率变动损益，分为公司承担和客户承担两部分：

（1）公司承担汇兑损失的部分

报告期内，公司面临的汇率风险主要是来自于与惠普公司上述供应商有关的以外币计价的应付账款。其汇兑损益主要包括两部分：一部分是期间内由于外币应付账款记账日汇率和实际支付日汇率不同所产生汇兑损益；一部分是期末外币资产（负债）折算为人民币时所产生的损益。具体内容如下：

单位：万元

类别	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
期内应付账款在实际支付时因汇率不同所产生的损益	-1,511.82	-1,726.64	-2,169.52	-98.83
期末外币资产（负债）折算为人民币时所产生的损益	790.40	1,490.63	-203.03	99.23
合计	-721.42	-236.01	-2,372.55	0.40

①期内应付账款在实际支付时因汇率不同所产生的损益

当惠普采购订单在系统中生成时，以收到供货商发票日外汇牌价中间价（ R_t ）

乘以外币金额（A）记账形成应付供应商账款；应付款到期时，以付款当天的外汇牌价中间价（R₂）乘以所支付的外币金额冲销应付账款。如果 R₁ 不等于 R₂，则产生汇兑损益=A×（R₂- R₁）。

下表列示 2009 年 7 月 6 日公司为惠普提供成品采购执行服务时，从纬创采购笔记本电脑代付美元货款时所产生的应付实付汇兑损益情况，公司共收到纬创 28 份发票，形成应付账款（以美元计价），实际支付时汇兑损益的具体计算过程如下：

发票日期	付款日期	发票数量	总发票金额 (A) (美元)	发票日 汇率 (R ₁)	付款日 汇率 (R ₂)	汇兑损益 A×(R ₂ - R ₁) (人民币元)
2009/5/22	2009/7/6	11	136,962.22	6.8239	6.8467	3,122.74
2009/5/25	2009/7/6	17	58,979.04	6.8235	6.8467	1,368.31
合计		28	195,941.26	-	-	4,491.05

上述采购订单合计金额为 195,941.26 美元，由于发票日记账汇率 R₁ 与付款日记账汇率 R₂ 不同，付款核销应付账款后产生汇兑损失 4,491.05 元。

报告期内，公司为惠普提供成品采购执行服务中，笔记本电脑和显示器两种产品的汇兑损益是由公司承担，2007-2009 年、2010 年 1-6 月因此原因产生的汇兑损益分别为-98.83 万元、-2,169.52 万元、-1,726.64 万元和-1,511.82 万元。

②期末外币资产负债折算为人民币时所产生的损益

资产负债表日将外币资产负债折算为人民币时，因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的折算差额。

资产负债表日，受期初、期末折算汇率不同而产生汇兑损益的报表科目有：“应收账款、应付账款、银行外币存款、库存外币现金、预付账款、预收账款、其他应收款、其他应付款”。

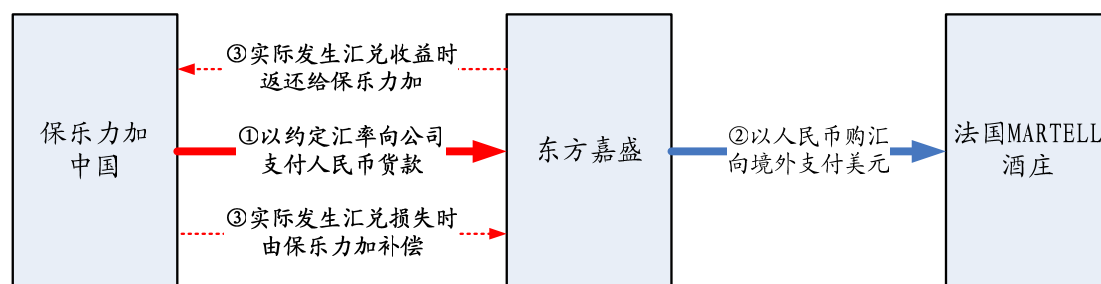
单位：万元

类别	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
期末外币资产（负债）折算为人民币时所产生的损益	790.40	1,490.63	-203.03	99.23

（2）客户承担汇兑损失的部分

除与惠普公司在笔记本电脑和显示器项目上合作公司需承担汇兑损益外，公司与惠普在 2005 年汇改以后在拓展其他产品线（如打印机）的合作上，均约定汇兑损益由客户承担；在 2005 年汇改以后新拓展的重要客户如宏碁、保乐力加

等，均明确约定汇率变动带来的收益或损失由客户承担，具体操作流程如下（以下以保乐力加为例）：



（3）公司规避汇率损失的措施

①在笔记本和液晶显示器两项产品线上，公司正在与客户协商，拟将其汇兑损益逐步转移给客户承担；

②操作远期外汇合约获取的收益可以覆盖由于外币应付账款记账汇率和实际支付汇率不同而产生的汇兑损益。

9、减值准备计提情况分析

公司根据《企业会计准则》的要求制订了具体可行的资产减值准备计提政策，并按规定和实际情况足额地计提了各项资产减值准备。

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
坏账准备计提	-215.83	337.96	-468.91	394.49

报告期内，公司分类计提的资产减值准备充分，计提政策稳健、公允。公司注重资产的周转使用率及后续改良，资产发生减值情况较少，公司资产减值准备的计提情况与公司的资产质量相符，能够保障公司的资本保全和持续经营能力。

10、营业外收入、支出分析

（1）营业外收入分析

报告期内，营业外收入明细如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
财政专项补贴①	98.91	408.58	144.34	11.84
政府补贴②	54.50	356.90	16.00	-
其他	-	6.44	-	0.07
合计	153.41	771.92	160.34	11.91

①上述财政专项补贴主要系上海南汇区人民政府投资服务中心给予上海物流公司财政扶植资金 94.19 万元，上海浦东新区外高桥管委会根据上海浦东新区

外高桥功能区域现代服务业 WS2205、WS2206 有关规定，给予本公司在上海浦东新区外高桥功能区域的外高桥物流公司的财政专项补贴，扶持类型为物流业，扶持项目为仓储类物流企业，扶持细目为已办仓储类物流企业。

②政府补贴系 2008 年 12 月 26 日本公司收到福田区财政局无偿补助的总部企业扶持资金 16 万元；2009 年 6 月 25 日根据深贸工财字（2009）34 号文件本公司收到福田区贸工局与财政局给予出口退税征退差资助 11.95 万元；2009 年 10 月 10 日本公司收到深圳市交通局拨付 2009 年度重点物流企业一次性奖励资助 30 万元；2009 年 12 月 28 日本公司收到深圳市交通运输委员会拨付的 2009 年度重点物流企业贷款贴息类资助 200 万元；2009 年 11 月 20 日本公司收到深圳市福田区总商会拨付贷款贴息 50 万元；2009 年 11 月 20 日本公司收到深圳市福田区总商会拨付重点物流企业认定奖励 20 万元；2009 年 8 月 12 日本公司子公司深圳嘉泓永业物流有限公司收到深圳市财政局拨出口有关的补贴 44.95 万元；2010 年 4 月 16 日本公司收到深圳市科技工贸和信息化委员会的中央保持外贸稳定增长专项资金建设境外营销网络支持计划（第一批）公示的资金 50 万元；2010 年 3 月 11 日和 2010 年 6 月 2 日根据深贸工财字（2009）54 号文件本公司收到深圳市财政局给予的服务外包公共平台资金分别为 2.25 万元、2.25 万元。

（2）营业外支出分析

报告期内，营业外支出明细如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
处理固定资产净损失	-	45.32	-	0.14
捐赠支出	-	-	11.80	-
对客户的赔款等	0.04	3.68	-	5.27
合计	0.04	49.00	11.80	5.41

11、非经常性损益分析

报告期内，公司的非经常性损益总额占利润总额的比例一直处于较低水平，非经常性损益对公司的总体经营成果不会产生重大影响，非经常性损益明细表详见本节“一、（五）非经常性损益”。

12、证券投资收益分析

报告期内，公司的证券投资主要发生在 2007 年和 2008 年，具体的收益情况

如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
股票、基金投资收益	-	-	-193.98	13.19

2007 年 10 月底，公司利用自有资金 409 万元进行了股票投资，取得投资收益 13.19 万元，2007 年 11 月底，公司将股票卖出，此后未进行股票投资；2008 年 5 月至 10 月间，公司总共使用自有资金 2,800 万元进行了基金投资，自 2008 年 10 月至 2010 年 6 月 30 日，公司不再持有任何股票或基金。

2007 年、2008 年公司进行的证券投资规模较小，占当年总资产及净资产的比例较低，相关投资经审批后由财务管理中心具体负责实施。

13、所得税变动分析

公司所得税费用占利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
所得税费用	2,714.81	3,274.75	2,011.58	1,105.27
利润总额	11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
税率	23.46%	21.69%	21.31%	19.14%

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，母公司适用的企业所得税率分别为 15%、18%、20%，而同期母公司实现利润总额分别为 7,504.94 万元、9,623.77 万元、14,395.31 万元和 9,700.09 万元。上表中，合并报表所得税费用占利润总额的比例高于母公司当年适用的所得税率，主要是由于公司收购了外高桥物流公司、爱康殷达公司、嘉泓香港等公司，对财务报表进行追溯调整，减少了公司的利润总额，因此，母公司整体的所得税费用占利润总额比例均高于母公司适用税率。

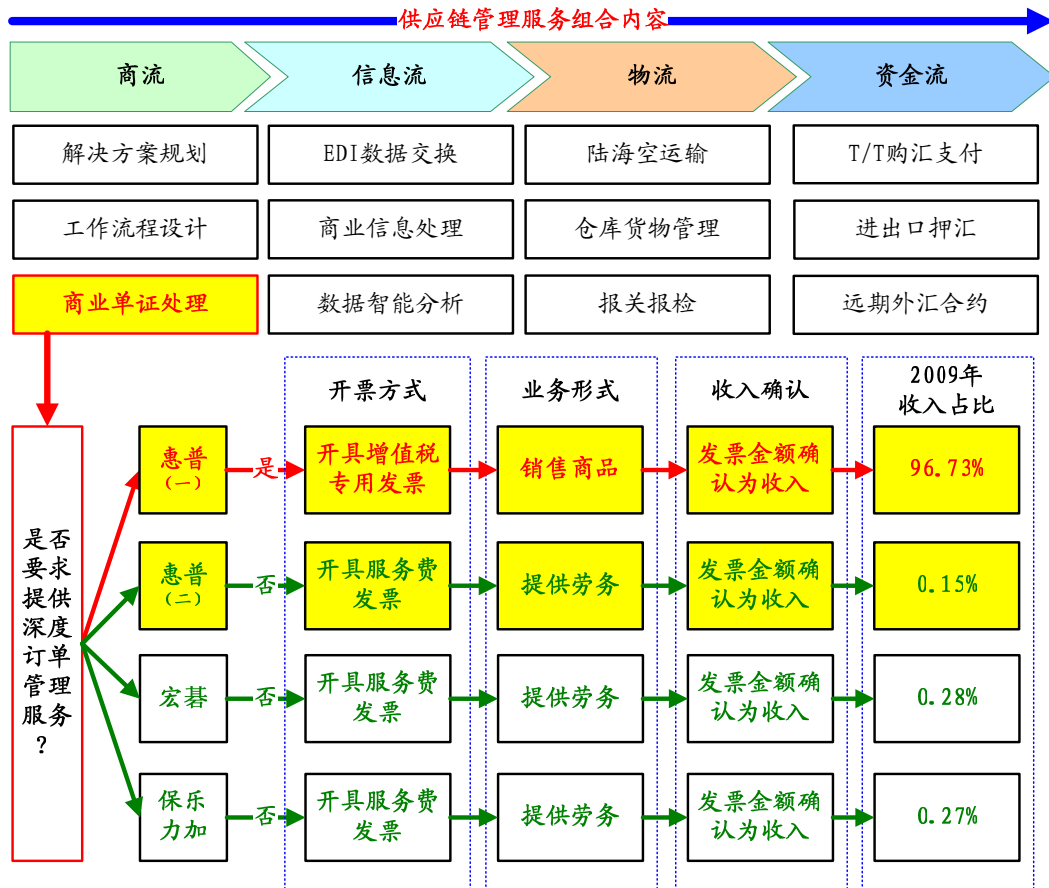
报告期内，公司盈利能力对税收优惠依赖较小，依据新企业所得税法规定，未来公司适用税率将逐步提高到 25%，今后公司所得税率变动对未来公司盈利情况影响较小。

14、备考利润表分析

（1）供应链管理的差异化服务背景

公司针对不同的客户提供差异化的供应链管理服务，以下以公司主要客户惠普、宏碁、保乐力加为例具体说明。

供应链管理服务内容差异化分析图



如上图所示，惠普是公司最大的客户，公司最初拓展惠普的笔记本电脑、液晶显示器等主要产品线的供应链管理业务[即图中“惠普（一）”所示]，当时，客户要求公司提供“深度订单管理”服务，并要求公司开具增值税专用销售发票；2005年以后，公司与惠普新拓展了打印机、IT周边产品等产品线的供应链管理业务[即图中“惠普（二）”所示]，双方约定公司进行“一般订单管理”，对于此类业务也不再需要开具增值税专用发票，而改为开具服务费发票。

在以笔记本电脑、液晶显示器为主的产品线方面，公司为惠普提供的供应链管理程度最深，即公司需要根据惠普的要求进行深度订单管理，一方面接受惠普的采购订单，另一方面向不同的供货商下达采购订单，并安排报关、清关、缴纳进口环节税、仓储运输、收付货款等事宜。在此情况下，公司向惠普开立增值税专用发票，并取得海关出具的增值税缴款证明书。根据企业会计准则的要求，此类开具增值税发票的业务按“销售商品”原则确认收入。

与之不同的是，惠普以打印机、IT周边产品为主的产品线，以及宏碁、保乐力加等客户，公司虽也提供包括报关、清关、缴纳进口环节税、仓储运输、收

付货款等服务，但仅提供一般性订单管理，因此，公司无需向其开具增值税发票，而是根据服务内容开立服务费发票。根据企业会计准则的要求，此类开具服务费普通发票的业务按“提供劳务”原则确认收入。

（2）编制备考利润表的原因

如前文所述，公司为惠普（包括笔记本电脑、显示器等产品线）、莫仕为主的部分客户提供的供应链管理服务，由于包括深度订单管理服务，客户要求开立增值税专用发票，故公司根据会计准则按照“销售商品”的原则确认收入，而公司获得的服务性收入为“商品销售收入”与“商品采购成本”之间的差额；公司为惠普（包括打印机、IT 周边设备等产品线）、宏碁、保乐力加为主的部分客户在提供的供应链管理服务，由于不包括深度订单管理服务，客户要求开立服务费普通发票，故公司根据会计准则按照“提供劳务”的原则确认收入，该项收入即为公司获得的服务性收入。

从供应链业务的实质上看，由于客户差异化的需求，公司为惠普不同产品线、宏碁、保乐力加提供的服务，除在服务的深浅程度上略有区别进而导致开具发票形式不同以外，其本质上都是相同的。因此，公司一方面依据企业会计准则分别按“销售商品”和“提供劳务”原则确认收入；另一方面，为真实、完整反映公司供应链管理业务全貌，为投资者提供可比性强、可理解性强的财务数据，便于投资者分析和理解，公司将全部供应链管理业务按照“提供劳务”的收入确认原则编制了备考合并利润表。

（3）备考合并利润表

公司根据上述原则编制的报告期备考合并利润表如下：

备考合并利润表

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
一、营业总收入	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
其中：营业收入	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
二、营业总成本	4,295.08	14,762.10	51,074.97	21,342.29
其中：营业成本	3,018.46	5,955.74	5,084.12	5,052.35
营业税金及附加	316.04	628.87	636.04	341.66
销售费用	129.13	379.74	282.62	157.58
管理费用	1,237.56	2,969.56	2,255.31	1,581.77
财务费用	-190.28	4,490.23	43,285.79	13,814.44

资产减值损失	-215.83	337.96	-468.91	394.49
加：公允价值变动收益	5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82
投资收益	2,456.33	31,091.09	39,026.25	2,823.20
三、营业利润	11,419.67	14,377.94	9,289.45	5,768.94
加：营业外收入	153.41	771.92	160.34	11.91
减：营业外支出	0.04	49.00	11.80	5.41
其中：非流动资产处置损失	-	-	-	0.14
四、利润总额	11,573.04	15,100.86	9,437.99	5,775.44
减：所得税费用	2,714.81	3,274.75	2,011.58	1,105.27
五、净利润	8,858.23	11,826.11	7,426.41	4,670.17
归属于母公司股东的净利润	8,858.23	11,826.11	7,403.34	4,672.73
少数股东损益	-	-	23.06	-2.55
六、每股收益				
（一）基本每股收益	0.89	1.18（元）	0.74（元）	0.47（元）
（二）稀释每股收益	0.89	1.18（元）	0.74（元）	0.47（元）
七、其他综合收益	103.28	10.59	-145.70	-40.47
八、综合收益总额	8,961.51	11,836.70	7,280.71	4,629.70
归属于母公司所有者的综合收益总额	8,961.51	11,836.70	7,257.65	4,632.25
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	23.06	-2.55

公司合并利润表与备考合并利润表在以下方面存在差异（上表斜体加粗部分）：

①在备考合并利润表中，原按商品销售原则确认的营业收入，以“买卖价差”列为备考营业收入；原按提供劳务原则确认的营业收入，仍以发票金额列为备考营业收入。编制备考合并利润表后，营业收入与备考营业收入分别如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业收入	261,134.37	853,173.22	730,697.51	744,255.11
备考营业收入	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
差异	253,530.52	835,780.23	717,599.27	732,315.90

上述差异即为报告期内公司按商品销售原则确认收入业务的“商品采购成本”，包含于申报财务报表的“营业成本”中。

②在备考合并利润表中，开具增值税专用发票的业务，发生的报关、运输、仓储、仓储运作等支出列为备考营业成本；开具服务费普通发票的业务，发生的报关、运输、仓储、仓储运作等支出列为备考营业成本。编制备考合并利润表后，营业成本与备考营业成本分别如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业成本	256,220.98	840,983.75	722,278.60	736,222.01
备考营业成本	3,018.46	5,955.74	5,084.12	5,052.35
差异	253,202.52	835,028.01	717,194.48	731,169.66

上述差异即为报告期内公司按商品销售原则确认收入业务的“商品销售成本减去销售费用重分类为营业成本”的值。

③按商品销售原则确认收入的业务，在销售商品之后发生的报关、仓储、运输、仓储运作费，原列入申报报表合并利润表中的“销售费用”中。在按照“提供劳务”的原则确认收入并进行备考后，重分类为提供劳务的一项劳务成本，列入备考合并利润表中的“营业成本”，2007-2009 年、2010 年 1-6 月，此项调整导致申报报表“销售费用”的金额减少分别为 1,146.23 万元、404.79 万元、752.22 万元和 327.99 万元，备考合并利润表中“营业成本”相应增加。编制备考合并利润表后，销售费用与备考销售费用分别如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
销售费用	457.12	1,131.96	687.41	1,303.82
备考销售费用	129.13	379.74	282.62	157.58
差异	327.99	752.22	404.79	1,146.23

上表中的差异额即为销售费用重分类为备考报表营业成本的金额。

④由于上述第③项重分类调整，公司的毛利额发生变化，变动额即为上述“销售费用”重分类为营业成本的金额，此项毛利额的变化并不影响公司营业利润、利润总额、净利润。

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业毛利	4,913.39	12,189.47	8,418.91	8,033.10
备考营业毛利	4,585.39	11,437.25	8,014.12	6,886.87
差异	327.99	752.22	404.79	1,146.23

上述差异额即为销售费用重分类为营业成本的金额。

除上述四项差异外，备考合并利润表与合并利润表不存在其他差异。

15、备考营业收入分析

(1) 业务量与备考营业收入的关系

公司的收费方式包括两种：一种是根据业务量的一定比率收费；另一种是根

据服务内容逐项收费。与此相对应，备考营业收入也分为两类：一类是与业务量有关的备考营业收入，即按第一种收费方式取得的备考营业收入；另一类是与业务量无关的备考营业收入，即按服务内容逐项取得的备考营业收入。

报告期内，公司业务量与备考营业收入关系如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
业务量	606,289.01	1,446,592.21	1,268,562.61	1,242,949.55
备考营业收入	7,603.85	17,392.99	13,098.24	11,939.21
与业务量有关的备考营业收入	4,583.05	11,581.66	8,832.85	9,053.10
占备考营业收入比例	60.27%	66.59%	67.44%	75.83%
与业务量无关的备考营业收入	3,020.80	5,811.33	4,265.39	2,886.11
占备考营业收入比例	39.73%	33.41%	32.56%	24.17%

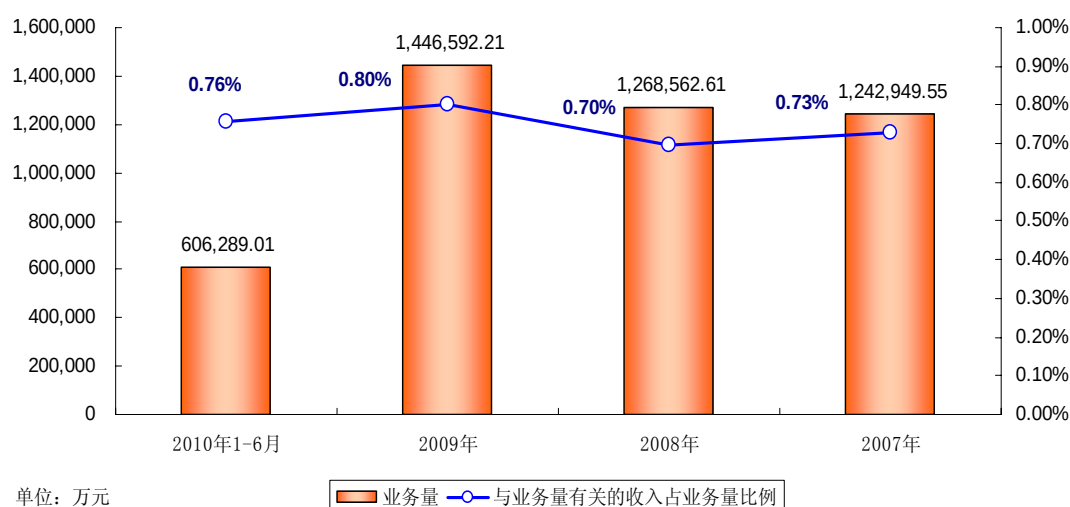
报告期内，公司与业务量有关的备考营业收入中，来源于惠普的备考营业收入占比最高且费率较高。2008年，因惠普业务量下降，与业务量有关的备考营业收入占比下降；2009年以后，与业务量有关的备考营业收入占比保持平稳。总体而言，根据业务量的一定比率收费的业务，是公司备考营业收入的主要来源。

报告期内，与业务量有关的备考营业收入和业务量之间的比例关系如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
与业务量有关的备考营业收入	4,583.05	11,581.66	8,832.85	9,053.10
业务量	606,289.01	1,446,592.21	1,268,562.61	1,242,949.55
与业务量有关的收入占业务量比例	0.76%	0.80%	0.70%	0.73%

上述比例关系如下图：



报告期内，与业务量有关的备考营业收入和业务量之间的比例关系总体稳中

有升，表明公司议价能力较强，在不断拓展新行业的情况下，整体收费水平依然保持稳定，显示公司多行业拓展、分散风险的努力取得较大成功，市场地位日益巩固。2009 年该项比率出现较大幅度上升，主要是由于公司收费比率较高的 IT 产品、洋酒业务量大增，因而，与业务量有关的备考营业收入占业务量比率显著上升。2010 年上半年该比率保持平稳，说明公司议价能力依然较强。

2007-2009 年，本公司与怡亚通的业务量及备考营业收入占业务量比例分别如下：

单位：万元

会计期间	东方嘉盛		怡亚通	
	业务量	备考营业收入/业务量	业务量	备考营业收入/业务量
2009 年	1, 446, 592. 21	1. 20%	2, 219, 673. 08	1. 96%
2008 年	1, 268, 562. 61	1. 03%	2, 165, 518. 64	2. 11%
2007 年	1, 242, 949. 55	0. 96%	2, 031, 106. 36	1. 75%

注：为统一比较口径，怡亚通营业收入和业务量中均已扣除虚拟生产、卖场收入等内容。

数据来源：怡亚通首次公开发行招股说明书、2007-2009 年年报。

2007-2009 年，公司业务量低于怡亚通，主要是由于本公司所有业务量均与进出口业务相关，未涉及国内贸易；公司备考营业收入与业务量比率低于怡亚通，但整体保持上升趋势。

公司备考营业收入与业务量比率稳步上升的原因是：核心客户群体（如惠普、宏碁、保乐力加等企业）抵御全球金融危机的能力较强；公司专注于供应链核心业务，在服务产品上进行深耕细作更好满足客户的个性化需求，议价能力不断增强。

（2）备考营业收入按行业构成分析

按行业构成公司的备考营业收入来源于 IT、洋酒类高档消费品、零售、五金、汽车零部件、船舶零部件、纺织、医疗器械、机械等行业。

2007-2009 年，公司的备考营业收入具体构成如下：

单位：万元

行业	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
IT	4, 760. 57	62. 61%	12, 002. 41	69. 01%	8, 280. 90	63. 22%	9, 729. 66	81. 49%
洋酒类高档消费品	987. 50	12. 99%	2, 312. 66	13. 30%	1, 139. 17	8. 70%	505. 15	4. 23%
零售	630. 91	8. 30%	847. 68	4. 87%	782. 77	5. 98%	29. 47	0. 25%
五金	597. 56	7. 86%	561. 31	3. 23%	684. 22	5. 22%	202. 19	1. 69%
船舶零部件	30. 58	0. 40%	439. 16	2. 52%	211. 56	1. 62%	1. 45	0. 01%

汽车零部件	210.57	2.77%	379.21	2.18%	597.12	4.56%	211.83	1.77%
医疗器械	95.31	1.25%	316.81	1.82%	371.22	2.83%	543.84	4.56%
机械	122.79	1.61%	268.97	1.55%	510.65	3.90%	466.38	3.91%
纺织	150.91	1.98%	255.28	1.47%	429.83	3.28%	136.95	1.15%
其他	17.14	0.23%	9.49	0.05%	90.8	0.69%	112.28	0.94%
合计	7,603.85	100.00%	17,392.99	100.00%	13,098.24	100.00%	11,939.21	100.00%

报告期内，公司备考营业收入行业结构变化趋势及原因分析如下：

①来自 IT 行业的备考营业收入始终是公司备考营业收入的主要来源

IT 行业供应链管理收入是公司备考营业收入的主要来源，占比一直保持在 60%以上。2008 年，受金融危机的影响，公司来自 IT 行业的备考营业收入出现了下滑，但 2009 年开始回升转暖。

②来自洋酒类高档消费品行业的备考营业收入持续迅速增加

鉴于洋酒类高档消费品在中国市场广受欢迎，公司抓住机会，为世界第二大洋酒生产厂商保乐力加提供供应链管理服务，最近三年此项备考营业收入占比稳步上升。随着中国人均 GDP 逐年增长和人民生活水平、生活方式的多样化发展趋势，未来各类进口消费品将逐步进入千家万户，本公司与时俱进，将不断在其他消费品领域复制洋酒的成功经验。

③来自零售行业的备考营业收入增加迅速

进入 21 世纪以来，中国作为“世界工厂”，已逐步成为跨国连锁零售企业的全球采购中心，随着跨国连锁零售企业在华采购量的不断扩大，公司来自零售行业的备考营业额收入增长迅速，未来行业发展潜力巨大。

④来自其他行业的备考营业收入正处于萌芽期

供应链管理是新兴服务，是来自西方管理学的舶来品，是创新管理观念与中国市场经济相结合而催生的新事物，市场接受需要一个过程，因此，中国供应链管理服务最先在国际上较成熟的 IT 行业和洋酒类高档消费品行业中被接纳。近几年，公司积极在多个行业拓展此项业务，并在五金、汽车零部件、船舶零部件、纺织、医疗器械、机械等行业均有收获，预计公司未来多行业全面发展的前景良好。

报告期内，按行业分类，公司的业务量具体构成如下：

单位：万元

行业	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
IT	536,291.31	88.45%	1,338,249.19	92.51%	1,021,586.51	80.53%	1,180,540.94	94.98%
洋酒类高档消费品	41,172.43	6.79%	81,861.44	5.66%	83,272.59	6.56%	26,857.93	2.16%
零售	-	-	-	-	35.25	0.00%	171.66	0.01%
五金	3.92	0.00%	-	-	74.17	0.01%	154.04	0.01%
船舶零部件	-	-	-	-	5,992.29	0.47%	-	-
汽车零部件	20,056.24	3.31%	13,354.81	0.92%	114,449.26	9.02%	13,207.91	1.06%
医疗器械	2,967.07	0.49%	6,980.15	0.48%	5,437.22	0.43%	7,795.14	0.63%
机械	5,766.24	0.95%	6,019.43	0.42%	19,053.69	1.50%	13,682.54	1.10%
纺织	-	-	20.55	0.00%	18,597.00	1.47%	172.79	0.01%
其他	31.80	0.01%	106.64	0.01%	64.61	0.01%	366.61	0.03%
合计	606,289.01	100.00%	1,446,592.21	100.00%	1,268,562.61	100.00%	1,242,949.55	100.00%

如上表所示，报告期内，公司备考营业收入按业务量收费的，主要来自 IT 行业，业务量的波动也造成备考营业收入的相应波动；2009 年洋酒类高档消费品业务量占比下降的原因是由于公司向保乐力加逐项收费的比重增加所致。

（3）备考营业收入按服务产品构成

公司的服务产品主要划分为八大类，分别为：成品采购执行、零部件采购执行、渠道销售执行、最终渠道销售执行、国际分拨、国际采购、逆向物流、商业性再加工。

报告期内，公司的备考营业收入具体构成如下：

单位：万元

服务产品		2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
采购	成品	2,570.16	33.80%	7,069.62	40.65%	5,116.22	39.06%	5,114.10	42.83%
执行	零部件	203.86	2.68%	479.86	2.76%	438.38	3.35%	105.06	0.88%
销售	渠道	1,544.49	20.31%	3,338.44	19.19%	2,835.19	21.65%	2,543.03	21.30%
执行	最终客户	105.72	1.39%	559.92	3.22%	224.19	1.71%	380.21	3.18%
国际分拨		1,971.93	25.93%	4,592.64	26.41%	3,507.53	26.78%	2,784.65	23.32%
国际采购		1,177.85	15.49%	1,135.20	6.53%	770.73	5.88%	131.84	1.10%
逆向物流		28.54	0.38%	208.00	1.20%	190.06	1.45%	868.53	7.27%
商业性再加工		1.32	0.02%	9.32	0.05%	15.94	0.12%	11.79	0.10%
合计		7,603.85	100.00%	17,392.99	100.00%	13,098.24	100.00%	11,939.21	100.00%

上表显示，报告期内公司各种服务产品对备考营业收入的贡献基本保持相对稳定，但呈现逐步均衡的趋势，成品采购执行、渠道销售执行和国际分拨这三个服务产品合计占备考营业收入的比例保持在 78%以上，是公司提供的主要产品；

国际采购、逆向物流、商业性再加工这三个服务产品合计备考营业收入在 2007-2009 年占总备考营业收入的比例较低，2009 年合计占总备考营业收入的 7.78%。2010 年 1-6 月，国际采购增长趋势明显，占比达到 15.58%。

报告期内，按服务产品划分，公司备考营业收入结构变化趋势及原因分析如下：

①采购执行一直是公司备考营业收入的主要来源

采购执行是公司非常成熟的服务产品，公司在成品采购执行上拥有稳定的客户群体（如惠普、中远、莫仕、ZF），报告期内保持稳定的备考营业收入贡献度；公司在零部件采购执行上拥有金鹰（最终用户为苹果）等客户，备考营业收入贡献比例虽小，但潜力较大。

②国际分拨备考营业收入近几年增长迅速

2007-2009 年，国际分拨备考收入增长迅速，公司在国际分拨上拥有稳定和不断扩大的客户群体（如保乐力加、3M、意法半导体、力丰机械、艾睿电子等），报告期内保持稳定的备考营业收入贡献度；国际分拨覆盖的行业也逐步扩大，包括高档洋酒、机械产品、电子元器件等。

③销售执行也是公司备考营业收入的重要组成部分，且贡献较为稳定

销售执行是公司比较稳定的服务产品，公司在渠道销售执行上拥有稳定的客户群体（如宏碁、紫金支点、长远智扬、上海利银等），报告期内保持稳定的备考营业收入贡献度；公司在最终用户销售执行上拥有柯达等客户，备考营业收入贡献比例虽小，但在医疗设备领域前景良好，市场空间广阔。

④国际采购增长迅速

随着国际零售巨头在中国采购活动的日益频繁，报告期内，乔达（最终用户为法国 MBI、GBH）、运球（最终用户为美国 TRV、澳洲 BUNZL）等客户的国际采购业务增长迅速，2010 年 1-6 月公司国际采购备考收入占比已达 15.49%，未来增长潜力巨大。

⑤逆向物流和商业性再加工未来增长潜力可期

随着环保观念的深入人心和法制健全，逆向物流未来市场空间广阔；随着全球化进程和社会分工的进一步细化，商业性再加工亦充满机会。报告期内，这两个服务产品的增长呈现出波动性和反复性，主要是由于这两种服务产品仍处于市场导入期，市场全面接受仍需假以时日。

报告期内，按服务产品分类，公司的业务量具体构成如下：

单位：万元

服务产品		2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
采购	成品	286,474.99	47.25%	898,137.54	62.09%	720,389.39	56.79%	773,361.54	62.22%
执行	零部件	-	-	-	-	-	-	-	-
销售	渠道	232,797.77	38.40%	398,115.69	27.52%	273,925.75	21.59%	395,768.86	31.84%
执行	最终客户	2,967.07	0.49%	6,980.15	0.48%	6,190.37	0.49%	5,993.29	0.48%
国际分拨		84,049.18	13.86%	142,427.30	9.85%	266,500.67	21.01%	66,647.22	5.36%
国际采购		-	-	-	-	-	-	-	-
逆向物流		-	-	-	-	-	-	-	-
商业性再加工		-	-	931.53	0.06%	1,556.44	0.12%	1,178.64	0.09%
合计		606,289.01	100.00%	1,446,592.21	100.00%	1,268,562.61	100.00%	1,242,949.55	100.00%

报告期内，公司成品采购执行和渠道销售执行主要面向 IT 行业，因 IT 行业平均收费水平低于其他行业，故备考营业收入占比低于业务量占比；国际分拨业务量占比较低而备考营业收入占比较高的原因，主要是由于洋酒类高档消费品逐项收费的比重较高所致。

（4）备考营业收入变动情况及原因分析

报告期内，公司的备考营业收入保持持续增长。2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司分别实现备考营业收入分别为 11,939.21 万元、13,098.24 万元、17,392.99 万元和 7,603.85 万元，2008 年、2009 年分别较上年增长 9.71%、32.79%。

①2008 年备考营业收入小幅增长的原因分析

2008 年，虽然受全球金融危机爆发的影响，公司备考营业收入增长放缓，但公司通过行业横向拓展和服务产品深度挖潜，在 2007 年的基础上实现了业务量和备考营业收入的双双小幅度增长。

②2009 年备考营业收入大幅增长的原因分析

2009 年，随着全球金融危机影响逐步消除，国内经济企稳复苏，公司坚持行业拓展多元化和服务产品多样化策略取得较好的效果，备考营业收入同比增长 32.79%，增长显著。

③公司来自惠普的备考营业收入变动分析

2007-2009 年、2010 年 1-6 月，公司来自惠普的备考营业收入占比分别为 49.19%、27.53%、41.25%和 34.76%；报告期备考营业收入变化情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
来自惠普的备考营业收入	2,643.15	7,173.82	98.92%	3,606.46	-38.60%	5,873.39

上表显示，公司来自惠普的备考营业收入波动幅度较大，其主要是受三个方面因素的影响：一是销量因素，即其与惠普笔记本电脑、液晶显示器、服务器、打印机的销量呈正相关关系，而惠普产品的销量又主要受到国内宏观经济的影响；二是费率因素，即其与公司向惠普收取的服务费水平呈正相关关系，报告期内，公司收费标准因具体产品、销售方式、生产厂家的不同而不同；三是汇率因素，即报告期内，公司向惠普的服务收费以美元计价，人民币收费，随着人民币对美元逐步升值，对公司的备考营业收入有一定的影响。

2008 年，公司来自惠普的备考营业收入同比减少 38.60%，主要由于两方面原因：

一是 2007 年，中国经济高速增长，国内 IT 市场消费较快，消费者购买能力较强，因此，惠普笔记本电脑、液晶显示器销量较大，而收费费率较高，且美元兑人民币汇率较高，以美元计价、人民币收费的备考营业收入较高，故备考营业收入比较基数较高。

二是由于 2008 年，受全球金融危机影响，国内 IT 市场消费需求减少，惠普笔记本电脑销量增速放缓（同比增长 10.77%），液晶显示器销量则出现负增长（同比减少 29.30%）；且由于惠普将其笔记本电脑业务各出货厂商的操作流程逐渐标准化、出货频率规律化，加之业务量逐渐增大，公司规模效应体现，经与客户协商，公司于 2008 年 4 月起统一收费标准，部分费率有所下降；同时，因人民币兑美元升值，对备考营业收入有一定影响。

2009 年，公司来自惠普的备考营业收入同比增长 98.92%，主要由于两方面原因：

一是如前文所述，受全球金融危机影响，2008 年备考营业收入比较基数较低。

二是由于 2009 年，受全球经济复苏影响，中国经济企稳回升，国内 IT 市场消费需求大幅度增长，惠普笔记本电脑销量显著增长（同比增长 48.15%），液晶显示器销量则出现大幅度增长（同比大幅度增长 747.18%）；且收费标准未发生变化；同时，因人民币兑美元升值幅度收窄，对备考营业收入影响较小。

2010 年 1-6 月，惠普对代工厂的生产量进行常规调整，公司提供服务所对应的代工厂（仁宝、纬创、伟创力）拿到针对中国市场的出货量份额减少，而公司所提供的服务主要面向中国市场，故惠普笔记本及显示器出货量受到一定影响，公司来自惠普的备考营业收入为人民币 2,643.15 万元。

综上，在销量、费率、汇率三项因素的综合影响下，公司报告期来自惠普的备考营业收入出现一定波动，2009 年后恢复增长。

16、备考营业成本分析

公司备考营业成本中主要成本项目为运输费、仓租、报关费、仓储运作费和商检费，其中，运输费和仓租的价格变化对公司备考营业成本影响较大。

报告期内，各项备考营业成本占总备考营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费用	1,070.75	35.47%	2,661.14	44.68%	2,631.84	51.77%	3,224.91	63.83%
仓租	746.54	24.73%	1,606.55	26.97%	1,424.12	28.01%	861.87	17.06%
报关费用	352.77	11.69%	708.07	11.89%	615.66	12.11%	687.74	13.61%
仓储运作费	600.64	19.90%	514.31	8.64%	182.19	3.58%	100.37	1.99%
商检费用	222.79	7.38%	331.36	5.56%	136.85	2.69%	145.95	2.89%
其他	24.96	0.83%	134.31	2.26%	93.44	1.84%	31.51	0.62%
合计	3,018.46	100.00%	5,955.74	100.00%	5,084.12	100.00%	5,052.35	100.00%

备考营业成本中各项目，运输费、仓租、报关费、仓储运作费四项合计占备考营业成本的 90%以上，运输费占比居首位，对营业成本的影响最大，报告期内呈稳中下降趋势；仓租占比稳中有升；报关费呈稳中下降趋势；仓储运作费占比不断增加，系公司提供的国际分拨、国际采购两项服务产品对货物分拣的需求增加所致。2010 年 1-6 月，仓储运作费增长明显，占比达到 19.90%，一是由于国际采购产品品种及数量增长，二是由于客户对货物分拣需求进一步增加所致。

17、备考营业毛利及毛利率分析

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增长	金额	增长	金额
备考营业收入	7,603.85	17,392.99	32.79%	13,098.24	9.71%	11,939.21
备考营业成本	3,018.46	5,955.74	17.14%	5,084.12	0.63%	5,052.35
备考营业毛利	4,585.39	11,437.25	42.71%	8,014.12	16.37%	6,886.86
备考综合毛利率	60.30%	65.76%	4.58 个百分点	61.18%	3.50 个百分点	57.68%

（1）备考营业毛利变动原因分析

2008 年、2009 年，公司备考营业毛利同比分别增加了 16.37%、42.71%。2008 年综合毛利增长幅度较小是由于受全球金融危机影响所致；2009 年综合毛利同比增长显著是由于盈利能力较强的 IT、洋酒类高档消费品行业的业务量大增所致。

（2）备考综合毛利率不断增长的原因分析

2007-2009 年，公司备考综合毛利率分别为 57.68%、61.18%和 65.76%，公司的综合毛利率维持在较高水平，且总体呈增长态势。公司备考综合毛利率上升的主要原因是业务量的增长，特别是盈利贡献更高的业务量的增长所致。2007-2009 年，与业务量有关的备考营业收入占业务量的比例依次为 0.73%、0.70%、0.80%，显示公司议价能力的稳中有升，公司供应链管理服务的品质获得客户认可，公司对重要客户供应链管理业务的渗透度不断深化，重要客户的贡献度不断提升。2007-2009 年，除 2008 年增长放缓外，其他年份业务量不断提高，推动公司备考营业毛利也不断提高。

2010 年 1-6 月，公司备考综合毛利率为 60.30%，比 2009 年下降 5.46 个百分点，主要是由于备考营业成本中的仓储运作费、商检费增加所致。

单位：万元

期间	项目	业务量	备考营业收入		
			与业务量的关系		合计
			有关	无关	
2010 年 1-6 月	金额	606,289.01	4,583.05	3,020.80	7,603.85
2009 年	金额	1,446,592.21	11,581.66	5,811.33	17,392.99
	增长率	14.03%	31.12%	36.24%	32.79%
2008 年	金额	1,268,562.61	8,832.85	4,265.39	13,098.24
	增长率	2.06%	-2.43%	47.79%	9.71%
2007 年	金额	1,242,949.55	9,053.10	2,886.11	11,939.21

（3）备考营业成本变动的原因分析

公司的备考营业成本主要是由运输费、仓租、报关费构成。2007-2009 年，运输费、仓租和报关费增长速度低于备考营业收入的增长速度，因此，公司备考营业收入上升时备考营业成本的相对下降，是公司备考综合毛利率上升的主要因素。2010 年 1-6 月，由于国际采购产品品种及数量增长及客户对货物分拣需求进一步提高，仓储运作费增幅较大，导致备考营业成本增加。

2007-2009 年，公司各项备考营业成本的增长情况分析如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增长	金额	增长	金额
运输费	1,070.75	2,661.14	1.11%	2,631.84	-18.39%	3,224.91
仓租	746.54	1,606.55	12.81%	1,424.12	65.24%	861.88
报关费	352.77	708.07	15.01%	615.66	-10.48%	687.74
仓储运作费	600.64	514.31	182.28%	182.2	81.52%	100.37
商检费	222.79	331.36	142.13%	136.85	-6.23%	145.95
其他	24.96	134.31	43.74%	93.44	196.57%	31.51
合计	3,018.46	5,955.74	17.14%	5,084.12	0.63%	5,052.35

①运输费用变动分析

报告期内，运输费用均为备考营业成本的主要构成项目。2008 年运输费较 2007 年下降 593.07 万元，降幅为 18.39%，其主要原因是：公司不断选择既满足客户要求，又更加经济的运输方式，同时由于规模效应导致公司对运输方的议价能力增强，因此，整体运输费用占备考营业收入比率下降。公司当年运输费下降的金额具体分解到公司主要客户，如下表所示：

单位：万元

对应客户	2007 年	2008 年	年度变化		成本下降原因分析
			金额	幅度	
惠普	470.45	367.95	-102.50	-21.79%	2007 年昆山至上海段以整车运输模式，2008 年开始实行以托盘计算并允许拼货，公司与运输方协商后采用新的运输模式，故虽然惠普业务量上升，但公司运输费成本仍得以较大幅度下降
宏碁	1,343.29	923.48	-419.80	-31.25%	2007 年上海和深圳至全国段以整车运输模式，2008 年开始实行以零担运输方式，公司与运输方协商后采用新的运输模式，故虽然宏碁业务量上升，但公司运输成本仍得以较大下降
保乐力加	362.67	275.49	- 87.18	-24.04%	2007 年深圳至全国段以整车运输模式，2008 年开始实行以托盘计算并允许拼货，公司与运输方协商后采用新的运输模式，故虽然保乐力加业务量上升，但公司运输费成本仍得以较大幅度下降
其它客户	1,048.50	971.92	- 76.58	-7.30%	通过招标承运商重新选择，有效降低成本

新增客户	-	93.00	93.00	-	新增客户，新增运费
合计	3,224.91	2,631.84	-593.07	-18.39%	-

2009 年，在备考营业收入上升 32.79%的情况下，运费上涨 1.11%，主要原因有两方面：一方面，由于公司来自于不同行业备考营业收入的结构变化，由于其不同的产品特性导致对运输费用的需求敏感程度不同：例如，公司来自 IT 行业的备考营业收入占比上升，由于其“体积/价值比”较低的特性，其对运费成本的弹性较低，因此，运费需求并不会同比上升；虽然公司来自洋酒类高档消费品的备考营业收入占比也在上升，其“体积/价值”比较高，但公司通过改变运输方式，以托盘计价且允许拼货，节约了运输费用，因此，其运费成本并未同比上升。另一方面，由于运输市场是完全竞争的买方市场，公司因业务量扩大具有规模效应，议价能力增强，公司通过招标方式择优承运商，有效降低了运费成本。

2007-2009 年，因服务产品的不同组合，各项服务产品对运输服务这一基本服务内容的需求不同，同时公司不断采取各种措施降低运费成本，导致运费成本占备考营业成本的比重出现波动。2010 年 1-6 月，由于惠普笔记本电脑、液晶显示器出货量受季节性影响下降，运输费用支出为 1,070.75 万元，同比继续下降，降幅达 27.84%。

②仓租变动分析

2007 年仓租同比增长 72.48%，基本与运输费同步，增幅远小于业务量增长，主要原因是由于 IT 产品业务大幅增长，因 IT 产品“体积/价值比”较低，其对仓储成本的弹性较低，使整体仓租费率下降。

2008 年仓租同比增长 65.24%，出现与运费相反的走势，主要原因是公司当期大幅增加了“体积/价值比”较高的产品（例如洋酒）的业务，其对仓储成本的弹性较高，故仓储成本相应提高。

2009 年仓租同比增长 12.81%，主要原因是 2009 年保乐力加的业务量增长较快，同时两大 IT 厂商惠普和宏碁业务量也双双上升，公司目前租用的 7 处仓库已不能满足业务量，公司需要租用临时仓库，导致仓租费用上涨。

③报关费用变动分析

2007 年较 2006 年报关费用增长分别为 113.66%，2008 年较 2007 年报关费用降低 10.48%，2009 年较 2008 年报关费用上涨 15.01%。报关费用波动的主要是由于报关费与报关单数量有关，而与业务量相关性不强。

④仓储运作费变动分析

仓储运作费指发生在仓储环节的除仓租以外的其他费用，例如叉车费、搬运费、分拣费、简单加工整理费用等。2007-2009 年，仓储运作费自 2007 年增幅明显快于备考营业收入增长，主要原因是仓库管理的内容随着服务产品的丰富而日益增加，例如国际分拨、国际采购、采购执行对仓储运作的要求日益复杂，因此，此项费用增长较为迅速，但绝对额和成本占比均较低。2010 年 1-6 月，国际采购、国际分拨、采购执行对仓储运作的要求进一步提高，特别是伴随国际采购业务增幅较大，仓储运作费相应增加。

⑤商检费和其他费用变动分析

商检费和其他费用是供应链管理服务中的日常费用，主要与产品种类密切相关，随着公司行业拓展范围的扩大，商检费与业务量和备考营业收入相关度不高。二者占备考营业成本比例不高，财务影响不显著。2010 年 1-6 月，因惠普打印机业务及国际采购业务增长，报关报检单量及频率加大，故商检费支出增大。

18、同行业盈利能力对比

2007-2009 年，本公司利润指标如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
毛利	11,437.25	8,014.12	6,886.87
营业利润	14,377.94	9,289.45	5,768.94
利润总额	15,100.86	9,437.99	5,775.44
净利润	11,826.11	7,426.41	4,670.17

注：上表中毛利按备考利润表指标计算。

2007-2009 年，怡亚通利润指标如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
毛利	18,008.40	19,144.22	21,404.77
营业利润	7,671.10	17,668.87	10,802.73
利润总额	8,609.00	17,911.74	11,212.21
净利润	8,080.37	15,144.85	8,126.73

注：为统一比较口径，怡亚通毛利中已扣除虚拟生产、卖场收入

怡亚通数据来源：首次公开发行招股说明书、2007-2009 年年报，下同。

报告期内，公司与怡亚通的相关盈利能力指标对比如下：

盈利指标	公司	2009 年	2008 年	2007 年
毛利率	东方嘉盛	65.76%	61.18%	57.68%
	怡亚通	41.47%	41.98%	60.27%
营业利润率	东方嘉盛	82.67%	70.92%	48.32%

	怡亚通	17.66%	38.74%	30.42%
净利润率	东方嘉盛	67.99%	56.70%	39.12%
	怡亚通	18.61%	33.21%	22.88%
净资产收益率	东方嘉盛	53.81%	59.90%	72.79%
	怡亚通	6.28%	13.04%	12.52%

注：为统一比较口径，怡亚通毛利、营业收入中均已扣除虚拟生产、卖场收入；本公司毛利率、营业利润率、净利润率按备考利润表指标计算

注：净资产收益率=净利润/平均净资产

（1）趋势分析

2007-2009 年，公司毛利率水平稳步上升，主要原因是公司 2007 年各类服务产品全面铺开，多行业拓展局面得以确定，因而，毛利率水平较高且保持稳定。

2008-2009 年，公司营业利润率水平高于毛利率水平，主要原因是公司 2007-2008 年操作远期外汇合约规模较大，且这段时间内人民币升值趋势明显，随着远期外汇合约在一年内到期，远期外汇合约产生的收益逐步体现在下年，故当年营业利润率高于毛利率。

2007-2009 年，公司净利润率亦稳步上扬，主要原因是公司主营业务突出，无大额营业外收入和支出，在营业利润率较高、公司整体所得税率保持相对稳定的情况下，净利润率亦保持同步增长。

2008-2009 年公司净资产收益率水平略有下降的原因是当年净利润增幅放缓，但净资产增幅较大所致。

（2）横向比较

与怡亚通横向对比，2007 年公司毛利率水平与怡亚通非常接近，2008-2009 年则超越怡亚通，公司的盈利能力明显增强。

2007-2009 年，公司的营业利润率、净利润率水平均显著优于怡亚通，主要原因是：

①本公司控制各项费用的能力较强。本公司各项费用与营业利润比率如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
管理费用	2,969.56	2,255.31	1,581.77
销售费用	379.74	282.62	157.58
营业利润	14,377.94	9,289.45	5,768.94
管理费用/营业利润	20.65%	24.28%	27.42%
销售费用/营业利润	2.64%	3.04%	2.73%

怡亚通各项费用与营业利润比率如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
管理费用	21,568.88	19,642.80	13,535.58
销售费用	1,629.52	1,470.55	406.68
营业利润	7,671.10	17,668.87	10,802.73
管理费用/营业利润	281.17%	111.17%	125.30%
销售费用/营业利润	21.24%	8.32%	3.76%

上表显示，与怡亚通相比本公司管理效率较高，控制费用能力较强。

②本公司在操作远期外汇合约的规模和频度高于怡亚通，通过远期外汇合约交易获利的能力较强。

2007-2009 年，公司净资产收益率均显著优于怡亚通，除上述两项原因外，另外一个主要原因是，2007 年后，怡亚通上市后净资产增幅较大，导致净资产收益率下降。

（三）现金流量分析

1、现金及现金等价物构成

报告期内，公司在操作远期外汇合约时，必须大量使用人民币质押保证金存款；同时，公司在进行日常国际贸易结算时，也必须缴存部分信用证及保函保证金。由于保证金的期限一般会超过三个月，因此，按照现金等价物的定义，本公司只将三个月内到期的保证金视为现金等价物。

据此，公司在各期末的现金及现金等价物和货币资金余额的区别及各自构成如下：

单位：万元

项目			2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
货币资金	现金及现金等价物	现金	77.18	37.61	38.68	121.59
		银行存款	17,248.99	13,454.39	20,606.44	32,508.89
		其他货币资金（三个月内到期保证金）	283,411.13	94,107.45	303,161.80	122,595.03
		小计	300,737.30	107,599.45	323,806.93	155,225.51
	其他货币资金（三个月以上到期的保证金）		802,670.33	776,638.52	364,350.65	567,038.35
	合计		1,103,407.63	884,237.98	688,157.57	722,263.86

2、现金流量总体分析

报告期内，公司现金流量明细如下表所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
经营活动产生的现金流量净额	11,027.11	-6,322.54	-20,424.83	19,153.88
投资活动产生的现金流量净额	2,049.94	24,202.23	38,119.27	2,540.41
筹资活动产生的现金流量净额	180,339.38	-233,981.34	151,412.64	70,063.41
汇率变动对现金的影响额	-278.59	-105.82	-525.66	618.73
现金及现金等价物净增加额	193,137.85	-216,207.47	168,581.42	92,376.42

从现金流量表上看，报告期内公司出现大额现金流动，主要是与公司供应链管理业务特点分不开，其中远期外汇合约对公司现金流量有较大影响。报告期内，与远期外汇合约有关的现金流量表项目如下：

内容	现金流量表项目	性质	具体内容说明
远期外汇合约	收到的其他与投资活动有关的现金	投+	远期外汇合约到期时，实际交割的现金汇差。
人民币存款保证金	现金及现金等价物	现	视到期时间是否超过三个月，影响现金等价物期末余额。
	保证金存款净增加额	筹-	未列入现金等价物的存款保证金净增加额。
	保证金存款净减少额	筹+	未列入现金等价物的存款保证金净减少额。
	收到的其他与筹资活动有关的现金	筹+	为操作远期外汇合约而缴存的人民币保证金的利息收入。
美元质押贷款	借款所收到的现金	筹+	为操作远期外汇合约而取得的美元质押贷款。
	偿还债务所支付的现金	筹-	美元质押贷款到期时偿还的人民币金额。
	分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	筹-	为操作远期外汇合约而取得的美元质押贷款的利息支出。

3、经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
销售商品、提供劳务收到的现金	398,782.73	839,546.70	937,747.34	738,335.99
收到的税费返还	2.21	25.51	962.65	314.9
收到的其他与经营活动有关的现金	324,403.55	696,893.95	658,715.00	666,779.78
现金流入小计	723,188.49	1,536,466.17	1,597,425.00	1,405,430.67
购买商品、接受劳务支付的现金	380,641.37	845,593.20	951,659.60	700,076.35
支付给职工以及为职工支付的现金	805.66	1,087.78	745.38	344.65
支付的各项税费	1,836.60	3,956.61	3,146.03	2,000.64
支付的其他与经营活动有关的现金	328,877.75	692,151.12	662,298.82	683,855.15
现金流出小计	712,161.38	1,542,788.71	1,617,849.83	1,386,276.79
经营活动产生的现金流量净额	11,027.11	-6,322.54	-20,424.83	19,153.88

公司经营性现金流量净额的变化主要受三方面因素的影响：一是受公司本年末及上年末已收到但尚未支付的货款规模的影响，即存在跨年度影响；二是受到公司代垫进口环节税款规模的影响；三是受到公司当年实现基础业务净利润规模的影响。报告期内，各年经营性现金流量净额出现波动的原因如下：

（1）2007 年经营活动产生的现金流量为正且金额较大的原因如下：

2007 年，公司与惠普业务的主要供货商是纬创，当年业务量同比大增，公司应收惠普款项的账期为 36 天，公司应付纬创款项的账期为 43 天，年末公司已收到但尚未支付的金额约 2.66 亿元，导致 2007 年现金净流入大幅增加。

2007 年，公司与惠普约定与纬创相关的业务公司均不垫付进口环节税款，故税款因素不影响当期现金净流量。

上述原因及 2007 年初支付 2006 年末未到期款项、当年实现净利润等因素的综合影响，导致 2007 年全年经营活动产生的现金净流量为 19,153.88 万元。

（2）2008 年经营活动产生的现金流量为负且金额较大的原因如下：

2008 年，受全球金融危机影响，公司主要客户第四季度业务量减少，年末公司已收到但尚未支付的金额仅为 981 万元，同时，公司在 2008 年年初需支付 2007 年末未到期的货款 2.66 亿元，导致 2008 年现金净流出大幅增加。

2008 年 5 月起，公司与惠普业务的主要供货商逐渐由纬创变更为仁宝，公司应收惠普款项的账期为 45 天，公司应付仁宝款项的账期为 60 天，进口环节税款改由公司垫付；公司与惠普供应商纬创的业务仍按 2007 年的约定执行，故对当期现金净流量产生一定的负面影响。

上述原因及当年实现净利润等因素的共同影响，导致 2008 年全年经营活动产生的现金流量为-20,424.83 万元。

（3）2009 年经营活动产生的现金流量为负但金额较小的原因如下：

2009 年下半年，惠普出货量增长迅速，且 90%以上的出货来自仁宝，进口环节税款由公司垫付，故此因素导致现金净流出增加 3.09 亿元。

同时，由于惠普年末出货量大幅增加，年末公司已收到但尚未支付的金额约 2 亿元，导致 2009 年现金净流入相应增加 2 亿。

上述原因及当年实现净利润等因素的共同影响，导致 2009 年全年经营活动产生的现金流量为-6,322.54 万元。

(4) 2010 年 1-6 月经营活动产生的现金流量为正且金额较大的原因如下：

2010 年 1-6 月，惠普业务主要供货商仍为仁宝，应收账款期为 45 天，应付账款账期为 60 天，进口环节税款由公司垫付。

2009 年年底公司垫付进口环节税款 3.09 亿元在 2010 年上半年回笼，2009 年已收未付的 2 亿元在 2010 年上半年付出，截至 2010 年 6 月，公司已收到但尚未支付的货款金额约为 0.32 亿元，此三项导致现金净流入增加 1.41 亿元。

2010 年 1-6 月，由于惠普笔记本电脑、液晶显示器的出货量下降，因而垫付的税款随之下降为 0.42 亿元。

上述原因及当期实现净利润等因素的共同影响，导致 2010 年上半年经营活动产生的净现金流为 11,027.11 万元。

4、投资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009 年	2008 年	2007 年
收回投资所收到的现金	-	-	10,622.02	396.51
处置固定资产无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00
现金流入小计	2,456.33	31,091.09	49,842.25	3,206.51
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	406.39	6,888.87	843.93	282.79
投资所支付的现金	-	-	10,879.04	383.31
现金流出小计	406.39	6,888.87	11,722.98	666.10
投资活动产生的现金流量净额	2,049.94	24,202.23	38,119.27	2,540.41

远期外汇合约对公司投资活动现金流量影响较大，为还原公司供应链管理基础业务产生的投资性现金流量，以下逐项扣除与远期外汇合约有关的现金流量：

(1) 收到的其他与投资活动有关的现金

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009 年	2008 年	2007 年
金融资产-远期外汇合约收益	2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00
其他	-	-	-	-
合计	2,456.33	31,091.09	39,220.23	2,810.00

注：与远期外汇合约相关的现金流量以斜体字加粗显示，下同。

(2) 扣除远期外汇合约影响后的投资性现金流量

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009 年	2008 年	2007 年
收回投资所收到的现金	-	-	10,622.02	396.51
处置固定资产无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流入小计	-	-	10,622.02	396.51
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	406.39	6,888.87	843.93	282.79
投资所支付的现金	-	-	10,879.04	383.31
现金流出小计	406.39	6,888.87	11,722.98	666.10
投资活动产生的现金流量净额	-406.39	-6,888.87	-1,100.96	-269.59

上表显示，若扣除远期外汇合约影响，公司投资性现金流量在报告期内均为负值，且金额较小，主要为公司购置固定资产、无形资产（软件）支出。

2008 年公司投资支付现金 10,879.04 万元和收回投资 10,622.02 万元，系公司进行短期股票、基金投资引起的现金流动，除此以外，报告期内，公司未涉足非主业的其他投资活动。

5、筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
吸收投资所收到的现金	-	-	-	10.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	10.00
借款所收到的现金	647,160.03	906,510.01	847,312.00	690,678.58
保证金存款净减少	-	-	202,687.71	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	8,158.67	24,475.73	25,471.31	1,724.34
现金流入小计	655,318.69	930,985.74	1,075,471.01	692,412.92
偿还债务所支付的现金	440,970.19	693,440.05	865,412.98	76,076.53
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	4,729.12	56,148.27	53,963.59	4,059.40
保证金存款净增加	26,031.80	412,287.88	-	541,587.35
支付的其他与筹资活动有关的现金	3,248.20	3,090.88	4,681.80	626.22
现金流出小计	474,979.31	1,164,967.08	924,058.37	622,349.51
筹资活动产生的现金流量净额	180,339.38	-233,981.34	151,412.64	70,063.41

远期外汇合约对公司筹资活动现金流量影响较大，为还原公司供应链管理基础业务产生的筹资性现金流量，以下逐项扣除与远期外汇合约有关的现金流量：

（1）借款收到的现金

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
与金融资产-远期外汇合约有关的借款	639,160.03	873,510.01	842,312.00	687,678.58
一般借款	8,000.00	33,000.00	5,000.00	3,000.00
合计	647,160.03	906,510.01	847,312.00	690,678.58

(2) 收到的其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
与金融资产-远期外汇合约有关的人民币质押贷款保证金利息收入	8,158.67	24,475.73	25,471.31	1,724.34
其他	-	-	-	-
合计	8,158.67	24,475.73	25,471.31	1,724.34

(3) 偿还债务所支付的现金

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
偿还与金融资产-远期外汇合约有关的借款	420,970.19	672,440.05	860,412.98	72,945.70
偿还一般借款	20,000.00	21,000.00	5,000.00	3,130.83
合计	440,970.19	693,440.05	865,412.98	76,076.53

(4) 分配股利、利润或偿付利息所支付的现金

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
与金融资产-远期外汇合约有关的借款利息支出	4,550.83	55,659.08	53,911.94	4,037.23
其他借款利息支出	178.29	489.18	51.65	22.17
合计	4,729.12	56,148.27	53,963.59	4,059.40

(5) 支付的其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
担保费	-	3.00	-	-
贷款承担费	3,248.20	3,087.88	4,681.80	626.22
合计	3,248.20	3,090.88	4,681.80	626.22

(6) 扣除远期外汇合约影响后的筹资性现金流量

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
吸收投资所收到的现金	-	-	-	10.00
其中：子公司吸收少数股东投资收	-	-	-	10.00

到的现金				
借款所收到的现金	8,000.00	33,000.00	5,000.00	3,000.00
保证金存款净减少	-	-	-	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流入小计	8,000.00	33,000.00	5,000.00	3,010.00
偿还债务所支付的现金	20,000.00	21,000.00	5,000.00	3,130.83
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	178.29	489.18	51.65	22.17
保证金存款净增加	-	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流出小计	20,178.29	21,489.18	5,051.65	3,153.00
筹资活动产生的现金流量净额	-12,178.29	11,510.82	-51.65	-143.00

扣除远期外汇合约后，2007-2008 年公司筹资性现金流量净额较为稳定，2009 年出现大幅度上升的原因是由于公司业务量大幅上升，为保证公司资金正常周转，公司全年新增加 2.8 亿元银行贷款。2010 年 1-6 月出现大幅度下降的原因是公司归还了 2009 年尚未到期的普通借款。

（四）财务报表相关项目匹配分析

为更加清晰地反映远期外汇合约对公司的财务状况、盈利情况以及现金流状况的综合影响，公司对资产负债表、利润表以及现金流量表相关科目按照与远期外汇合约相关的、与基础业务相关的两种类型进行了分析，财务报表中相关项目的具体内容如下：

单位：万元

财务报表项目	明细项目	与收入成本关系	金额				具体核算内容
			2010 年 1-6 月 /2010 年 6 月末	2009 年 /2009 年末	2008 年 /2008 年末	2007 年 /2007 年末	
货币资金	基础业务	有	20,605.53	18,246.85	22,383.01	38,001.74	基础业务形成的资金存量
	远期外汇合约	无	1,082,802.09	865,991.13	665,774.56	684,262.12	与金融产品相关的人民币质押保证金
	合计		1,103,407.63	884,237.98	688,157.57	722,263.86	-
交易性金融资产	远期外汇合约	无	8,886.91	3,593.03	22,569.14	14,329.20	未到期的金融产品公允价值变动损益形成的资产
	合计		8,886.91	3,593.03	22,569.14	14,329.20	-

应收利息	远期外汇合约	无	11,901.82	8,464.50	15,705.43	8,811.38	与金融产品相关的人民币质押保证金存款利息
	基础业务	有	35.40	23.6	-	-	定期存款利息
	合计		11,937.22	8,488.10	15,705.43	8,811.38	-
其他流动资产	远期外汇合约	无	2,981.96	2,214.40	1,926.52	-	贷款承担费
	基础业务	有	-	-	-	15.00	基础业务相关的待摊费用
	合计		2,981.96	2,214.40	1,926.52	15.00	
短期借款	基础业务	有	-	12,000.00	-	3,000.00	基础业务相关的借款
	远期外汇合约	无	1,091,641.94	873,452.10	672,382.15	687,483.13	与金融产品相关的美元借款
	合计		1,091,641.94	885,452.10	672,382.15	690,483.13	-
交易性金融负债	远期外汇合约	无	7.25	367.93	-	-	未到期的金融产品公允价值变动损益形成的资产
	合计		7.25	367.93	-	-	-
应交税费	基础业务	有	777.41	217.87	-1,776.85	-1,408.13	应缴纳的营业税、增值税、所得税
	合计		777.41	217.87	-1,776.85	-1,408.13	-
应付利息	远期外汇合约	无	8,239.39	4,673.87	38,245.07	21,489.75	金融产品相关的美元借款的应付利息
	合计		8,239.39	4,673.87	38,245.07	21,489.75	-
递延所得税负债	远期外汇合约	无	3,010.10	1,543.46	690.23	240.24	期末金融产品未实现的损益所形成
	合计		3,010.10	1,543.46	690.23	240.24	
财务费用	远期外汇合约	无	512.82	5,068.76	43,226.69	14,052.10	金融产品相关的借款利息收入和存款利息支出
	基础业务	有	-703.10	-578.53	59.1	-237.67	与基础业务有关的借款利息支出和存款利息收入
	合计		-190.28	4,490.24	43,285.79	13,814.44	-

公允价值变动收益	远期外汇合约	无	5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82	交易性金融资产和负债的变动产生的损益
	合计		5,654.57	-19,344.04	8,239.94	12,348.82	-
投资收益	远期外汇合约	无	2,456.33	31,091.09	39,026.25	2,823.20	到期的金融产品汇差收益
	合计		2,456.33	31,091.09	39,026.25	2,823.20	-
收到的其他与经营活动有关的现金	基础业务	有	324,403.55	696,893.95	658,715.00	666,779.78	实际收到的客户代收代付款项及与基础业务相关的其他活动现金流入
	合计		324,403.55	696,893.95	658,715.00	666,779.78	-
支付的其他与经营活动有关的现金	基础业务	有	328,877.75	692,151.12	662,298.82	683,855.15	实际支付的客户委托的代收代付款项及与基础业务相关的其他现金流出
	合计	-	328,877.75	692,151.12	662,298.82	683,855.15	-

上表显示，交易性金融资产、应付利息、公允价值变动收益、投资收益科目的余额或发生额主要是操作远期外汇合约形成的，因而不能直接与公司营业收入或营业成本相匹配。

而公司货币资金、应收利息、短期借款、应交税费、财务费用、收到的其他与经营活动有关的现金、支付的其他与经营活动有关的现金等科目的余额或发生额，是由公司基础业务和操作远期外汇合约共同产生的。下表为上述科目余额或发生额中与公司基础业务相关的部分。

与公司基础业务相关的会计科目余额变化情况表

单位：万元

项目	2010年1-6月 /2010年6月末	2009年 /2009年末		2008年 /2008年末		2007年 /2007年末
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
货币资金	20,605.53	18,246.85	-18.48%	22,383.01	-41.10%	38,001.74
应收利息	35.40	23.6	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-	-100.00%	15.00
短期借款	-	12,000.00	-	-	-100.00%	3,000.00

应交税费	777.41	505.06	-16.18%	602.56	-2.39%	617.3
财务费用	-703.1	217.99	-138.07%	-572.6	124.67%	-254.87
收到的其他与经营活动有关的现金	324,403.55	696,893.95	5.80%	658,715.00	-1.21%	666,779.78
支付的其他与经营活动有关的现金	328,877.75	692,151.12	4.51%	662,298.82	-3.15%	683,855.15
销售商品、提供劳务收到的现金	398,782.73	839,546.70	-10.47%	937,747.34	27.01%	738,335.99
购买商品、接受劳务支付的现金	380,641.37	845,593.20	-11.15%	951,659.60	35.94%	700,076.35
营业收入	261,134.37	853,173.22	16.76%	730,697.51	-1.82%	744,255.11
营业成本	256,220.98	840,983.75	16.43%	722,278.60	-1.89%	736,222.01

上表显示，2007-2009 年，公司营业收入和营业成本出现波动。而货币资金期末余额逐年减少主要是由于 2008 年、2009 年 12 月份公司客户惠普公司进口量同比出现大幅增加，相应的进口税金垫付金额增加，从而减少了公司期末货币资金余额。2009 年末短期借款增加主要是由于收入和业务量的增加，公司出于资金周转的需要而增加借款。应交税费主要包括营业税金及附加和所得税，主要随公司收入的变化而变化。财务费用变化与短期借款以及银行存款相关，2009 年由于借款增加，利息支出大于利息收入。公司“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”与公司营业收入和营业成本规模相匹配。公司“收到的其他与经营活动有关的现金”和“支付的其他与经营活动有关的现金”与开具服务费发票的业务所对应的业务量相匹配。

2010 年 6 月末，货币资金余额增加是因为 2010 年上半年经营活动产生的现金净流入增加所致。短期借款减少是由于公司归还了所有未到期的普通借款所致。2010 年 6 月末应交税费增加是由于 2010 年 6 月底应交所得税增加所致。2010 年 1-6 月财务费用为负值，主要是由于人民币汇率升值产生的汇兑收益所致。扣除应收账款、应付账款期初期末变化较大的影响，2010 年上半年，“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”与公司营业收入和营业成本规模相匹配；公司“收到的其他与经营活动有关的现金”和“支付的其他与经营活动有关的现金”与开具服务费发票的业务所对应的业务量相匹配。

（五）资本性支出

1、报告期内资本性支出情况

报告期内，公司资本性支出如下表所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	406.39	6,888.87	843.93	282.79

2007-2009年，公司主要资本性支出一是2009年支付4,309.75万元购买了用于本次募集资金投资项目建设的土地使用权；二是购买支持公司业务发展所需要的信息系统Manhattan-TPM系统和Oracle-ERP系统。2010年上半年，公司为了支持信息系统升级购买软件支出277.10万元，为取得土地使用权证支付契税129.29万。

公司通过上述资本性支出，有效完善了公司在重点客户群所在地深圳、上海的供应链服务体系，提升了公司形象，改善了办公环境，有利于进一步扩充优秀人才，有利于其可持续发展。

2、未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

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及资金需求量见“第十节 募集资金运用”的有关内容。

（六）股利分配政策

1、报告期的股利分配政策

报告期内，公司执行如下的股利分配政策：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金，并提取利润的百分之五至百分之十列入公司法定公益金。公司法定公积金累计额超过了公司注册资本的百分之五十后，可不再提取。

公司在从税后利润中提取法定公积金、法定公益金后所剩利润，按照股东的出资比例分配。

公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

2、实际股利分配情况

报告期内，公司未进行股利分配。

3、本次发行后的股利分配政策

2009年9月16日，公司2009年第三次临时股东大会审议通过了上市后适

用的公司章程（草案），有关股利分配的主要规定如下：

（1）公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。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。

（2）公司实行持续、稳定的利润分配政策，采取现金或者股票方式分配股利。

（3）公司可根据实际盈利情况进行中期现金分红；

（4）最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

该次股东大会同时决议：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。

第十节 募集资金运用

一、募集资金运用计划

（一）本次发行募集资金总量投资计划

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 3,340 万股，占发行后总股本的 25.04%，实际募集资金扣除发行费用后的金额为[]万元，全部用于主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为[]，账号为[]。

（二）募集资金投资项目概览

本次募集资金投向经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，用于：

单位：万元

序号	项目名称	拟投入 募集资金	投资额（注 1）		备案情况
			第一年	第二年	
1	华南保税运营中心	14,022.87	5,000.00	9,022.87	深圳市发展和改革局深发改备案[2009]0045 号
2	华东保税运营中心	14,429.20	6,000.00	8,429.20	洋山保税港区管理委员会洋山管委经备[2009]2 号
3	供应链运营网络建设	4,832.94	4,832.94	-	（注 2）
4	信息系统项目	4,000.00	2,950.00	1,050.00	深圳市发展和改革局深发改备案[2009]0046 号
5	其他与主营业务相关的营运资金	-	-	-	-

注1：第一年指从本次发行完成日起至其后第12 个月的期间，第二年依此类推。

注2：根据深圳市人民政府颁布并于2009年5月1日实施的《深圳市社会投资项目备案试行办法》（深府[2009]84号）规定，供应链运营网络建设项目由公司在北京、武汉、成都、西安、沈阳设立分支机构负责实施，不需要备案。

（三）实际募集资金量、项目批准与投资项目需求出现差异时的安排

若实际募集资金未达到项目所需金额，差额部分将由公司自筹解决。

（四）项目实施主体及目前投入情况

1、华南保税运营中心、区域运营网络建设项目、信息系统项目的实施主体均为本公司。其中，华南保税运营中心和信息系统项目由本公司直接实施，供应链运营网络建设项目由本公司在北京、武汉、成都、西安、沈阳设立分支机构负责实施。

2、华东保税运营中心项目由全资子公司上海东方嘉盛实施。

截至本招股说明书签署之日，公司募集资金项目预先投资的资金用途明细表如下：

单位：万元

序号	项目名称	预先投入金额	投资用途
1	华南保税运营中心	2,870.43	购置福田保税区B105-0048号宗地
2	华东保税运营中心	1,698.00	购置洋山保税港区A2801-b号宗地
3	供应链运营网络建设	-	
4	信息系统项目	473.91	(1) 购买业务管理及财务管理软件216.05万元； (2) 决策支持及综合管理软件62.90万元； (3) 计算机硬件194.96万元。
	合计	5,042.34	

截至本招股说明书签署之日，公司已取得福田保税区B105-0048号宗地与洋山保税港区A2801-b号宗地房地产证，具体情况如下：

证书编号	权利人	取得方式	用途	座落	面积 (平方米)	使用期限	他项权利
深房地字第3000605660	发行人	挂牌出让	仓储用地	深圳市福田区	11,407.97	2009/09/08-2059/09/07	无
沪房地浦字(2010)第209917号	上海东方嘉盛	挂牌出让	仓储用地	上海市南汇区县内境外2街坊21/38丘	22,201.20	2009/11/28-2059/11/27	无

二、募集资金投资项目与现有业务之间的关系

（一）不改变现有经营模式

公司始终坚持以供应链管理集成方案的设计为公司的生命线，挖掘方案实施环节中的增值点，通过将单一、分散的报关、运输、仓储、贸易、结算服务组合为契合客户业务流程的供应链管理服务产品，满足客户对供应链管理服务的需要。经过多年运作，公司已具备一定的跨领域、跨区域、跨行业运作的专业能力，

并具备了较强的整合与管理能力，以及能够满足现有业务的信息系统支持能力。但随着公司业务规模不断扩大，服务行业不断拓展，公司在仓储、信息等基础服务项目方面的储备已不能满足业务发展的需求，公司需要在仓储和信息等环节进行大规模的投入。公司现有运营模式与募集资金投资项目的情况比较如下：

项目	现有情况	拟建设的情况
华南保税运营中心	租赁多处零散物业作为华南地区运营中心仓库，租赁后进行专业化再投入，运输环节外包。	自建集中物业作为华南运营中心专业化仓库及购置配套的专业仓储、运输设备等，运输环节外包。
华东保税运营中心	租赁多处零散物业作为华东地区运营中心仓库，租赁后进行专业化再投入，运输环节外包。	自建集中物业作为华东运营中心专业化仓库及购置配套的专业仓储、运输设备等，运输环节外包。
供应链运营网络建设	将北京、武汉、成都、西安、沈阳等区域的运输、仓储、报关等基础服务项目全部外包。	在北京、武汉、成都、西安、沈阳等地设立分支机构，建设区域运营中心，直接提供供应链管理服务，增强服务网络“深度”和层次，确保服务质量，仓储租赁、运输外包。
信息系统项目	现有系统满足目前业务需求，但面临业务扩展、客户需求增长、内部管理升级等瓶颈。	升级并完善现有信息系统，以适应公司在行业、地区的拓展需求，实现外部需求与内部管理的对接，同时与其他三个募投相匹配。

上表显示，公司主要围绕增强公司核心竞争优势进行募集资金项目建设。

第一，仓储服务是公司现有服务产品的基础组件之一。现阶段公司无自有仓库，但现有仓库的仓储、运输设备等均由公司投入，仓储管理由公司负责，将运输环节外包。随着公司业务的不断发展，客户有更高标准的仓储需求，如洋酒等奢侈品对仓库的安防设施、环境设备等有较高要求，原有租赁的零散物业已无法满足需求。公司自建物业作为运营中心，只是将租赁的物业改变为自建物业，运输环节依然外包，公司现有的运营模式并未发生改变。而且公司建立华南和华东两个保税运营中心后，将较大程度提升仓储环节的服务能力，增加供应链管理服务内容，从而提升公司整体服务能力，适应公司业务拓展需求。

第二，公司供应链运营网络建设完成后，公司可将现有的产品质量、流程控制能力复制到供应链运营网络中，有利于进一步增强公司对产品的全程控制能力，提升公司服务质量。

第三，信息系统是支持公司供应链管理集成的重要基础，信息系统项目建设完成后，将满足公司在行业、地区的拓展需求，实现外部需求与内部管理的对接，同时与其他三个募集资金投资项目相匹配。

整体来看，公司募集资金拟投资的四个项目对夯实公司业务基础，降低成本

支出，增强跨领域、跨区域、跨行业运作能力均有较大意义，有利于公司的持续增长。本次募集资金投资项目建成后，公司主要业务种类、销售模式、收费模式均未发生改变，原有经营模式不会改变。

（二）提升公司核心竞争力

本次募集资金投资的四个项目均围绕如何进一步提升服务能力、拓展服务产品、改进内部管理、奠定未来发展基础等四个方面进行，项目实施后将强化公司现有核心竞争力，为公司快速发展奠定基础。

1、进一步提升公司服务能力

（1）建立全国性的运营网络，提升供应链管理辐射范围

物流是供应链的重要组成部分，一个覆盖广泛、布局合理、管理科学、高效运行的供应链运营网络是满足供应链集成服务的基本要求。供应链运营网络由点、线构成，运营中心、中转中心即是网络中的“点”，本公司的供应链管理服务主要通过点的增值管理体现。运营中心具有物流管理、信息处理、运输集散、分拣配货、流通加工、区域管理等复合功能，直接影响公司的服务质量和辐射范围，是整个网络的核心；而中转中心仅是运营中心按照销售订单将商品向用户配送过程中，因转换交通工具等需要而设的。公司通过在深圳、上海设立华南、华东保税运营中心及在北京、沈阳、成都、西安、武汉设立供应链区域运营网络，最终形成辐射全国的运营网络，解决现有辐射区域不足的问题，满足客户更多需求，提升公司整体的服务能力。

中国有一级城市 18 个，二级城市 25 个，三级城市 24 个，四级城市 18 个，五级城市 23 个，公司华南、华东保税运营中心及供应链运营网络三个项目完成后，公司将形成辐射全国二、三级城市的运营网络，具体如下表：

物流中心城市	辐射范围（只列举一、二、三级城市）
深圳	广州、香港、汕头、珠海、东莞、惠州、佛山、中山、北海、泉州、南宁
上海	南京、杭州、无锡、苏州、宁波、镇江、常州、嘉兴、台州、温州
北京	天津、济南、青岛、石家庄、唐山、秦皇岛、淄博、烟台、威海
沈阳	哈尔滨、长春、大连
武汉	太原、郑州、合肥、南昌、长沙
成都	重庆、贵阳、昆明、拉萨
西安	兰州、西宁、银川

（2）实现业务全程精益管理

供应链管理从方案设计、流程设计开始，贯穿物流管理、信息处理、运输集散、分拣配货、流通加工、管理调度等众多环节，涉及报关、运输、仓储、信息、结算等多层级基础服务的整合，精益管理是确保服务质量的主要手段。现阶段本公司由于信息系统功能模块不尽完善、运营中心功能受限、供应链运营网络不足，只能实现部分服务产品的全程精益管理，因而公司必须通过募集资金投向现有业务的短板，顺应供应链管理的全程精益化趋势。通过两大运营中心、供应链运营网络建设，增强信息系统支持，公司将逐步实现业务全程精益管理。

（3）完善内部系统，提升业务响应速度

通过信息处理系统的再投入，公司外部信息交换和内部流程处理能力都会较大提高，从而提升现有的服务水平。一方面，公司现有客户均建立了完善、先进的 ERP 管理系统，要求合作伙伴也具有与其相匹配的信息系统。通过对信息系统的再投入，提升对客户需求的响应能力、速度，不仅有利于巩固现有客户关系，而且可以吸引更多客户；另一方面，强大的信息系统，有利于进一步提高公司供应链管理解决方案的执行能力和执行速度，减少内部延迟，加强内部流程与外部需求的整合力度。

2、进一步丰富服务产品，拓展业务范围

（1）丰富服务产品种类

公司现有已设计的解决方案可以满足客户的需求，但受到运营中心场地的限制，只能选择拓展采购执行、销售执行、国际分拨、国际采购四种现有客户需求较多的服务产品，部分方案尚无法实施，因此丧失了部分业务，如商业性再加工供应链解决方案、保税 VMI 业务等。通过募集资金投资项目的建设，公司可以提供更全面的供应链管理服务产品，不仅能满足现有客户的衍生需求，而且有利于公司业务的拓展，进一步增强公司的核心竞争力。

（2）丰富现有产品的服务内容

客户需求的日益多样化，需要公司进一步丰富现有服务产品的基础服务内容，增强公司服务深度。例如，目前公司已经实现对服务产品流程的实时监控，货物的现时状态可通过文字或数字形式传给公司或客户，基本满足客户的需求。但随着客户对服务升级的要求，需要对货物的前端进仓、货物内部运作、货物运输等环节实现实时跟踪监控，而信息系统项目建成后，可使公司和客户通过图像实时看到货物状态。

3、改进内部管理，适应业务的拓展

一方面，原有运营中心仓库全部租赁、区域供应链运营网络外包的经营模式，给公司带来较大的管理难度，不利于提高运营管理标准化和服务产品个性化水平。通过募集资金投资项目建设，不仅改变了过去较为复杂、分散的运营管理方式，提供给客户较为一致的感受，而且可以实现客户需求与内部机制的密切结合，有利于方案个性化、差异化设计能力的提高。另一方面，公司服务客户的地域、行业不断扩大，需要公司在决策、执行、控制三个层级保持与业务发展的一致性，本次信息系统项目建成后，将实现业务流程中对各个环节的控制，提高服务质量，间接促进业务的拓展。

4、适应发展趋势，奠定发展基础

现有租赁物业的开发商由于没有明确的行业客户目标，其主要是从出租面积、收益率等角度考虑，通常建造为厂房和仓库通用的物业，往往具有物业层数多、层高低、电梯容量小、布局分散等缺点，不仅无法满足供应链管理下的现代物流操作要求，也影响了公司服务种类的不断丰富。公司投资自建现代化、高标准的仓库，在可降低经营成本的同时，也为公司进一步丰富服务产品、种类提供支撑，为业务发展奠定坚实的基础。

三、募集资金投资项目的市场前景

（一）华南、华东保税运营中心的市场前景

1、深圳、上海两地物流业的发展为公司带来极大的业务机会

根据《深圳市现代物流业“十一五”发展规划》，未来五年，深圳将基本实现现代物流业向供应链管理一体化方向的转型，并以“两港”为中心所形成的物流服务体系为依托，将深圳融入全球供应链网络之中，把深圳打造成国际供应链体系的重要节点，并走在国际供应链的前端，增强深圳在国内供应链的控制能力，建设创新型的国内物流先锋城市和绿色物流前沿城市。为完成上述目标，到2010年，深圳将投资约1,030亿元用于现代物流设施及相关基础性建设，实现年物流产业增加值822亿元，物流业总成本占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%，接近欧洲物流业发展水平较高国家水平；港口吞吐量和集装箱吞吐量分别达到

3.6 亿吨和 2600 万 TEU；进一步提高物流业在支柱产业中的地位；培养和引进物流业专业人才 11 万多人，巩固物流业发展的人才基础。上述规划的提出为本公司在华南区域的业务发展带来极大的机会。

根据《上海市人民政府贯彻国务院关于推进上海加快发展现代服务业和先进制造业建设国际金融中心和国际航运中心意见的实施意见》（沪府发〔2009〕25 号），上海将加快发展现代服务业和先进制造业，同时加快推进国际航运枢纽港、现代航运集疏运体系和现代航运服务体系建设，到 2020 年，基本建成航运资源高度集聚、航运服务功能健全、航运市场环境优良、现代物流服务高效，具有全球航运资源配置能力的国际航运中心。本公司现有的客户和业务有较大比例处于华东区，上海市相关制造业及物流配套的完善，将为本公司在上海的业务拓展带来较大的业务机会。

2、公司消化运营能力的具体举措

（1）现有业务的平移

公司新的运营中心建成后，公司将不再在深圳、上海两地向外租赁仓库，现有业务将完全平移到新的运营中心。公司现有运营中心租用面积与拟投资的运营中心建设面积比较如下：

单位：平方米

项目	现有运营中心面积	拟建设面积
华南保税运营中心	8,915.60	28,350.00
华东保税运营中心	16,057.50	33,301.80

（2）新业务的拓展

①提供现有客户合作深度，拓展其他产品线

现阶段公司的客户一般具有较为丰富的产品线，公司将在现有合作基础上，积极向现有客户的其他产品线拓展，提高合作深度，实现业务持续增长。例如，公司为惠普的笔记本产品提供采购执行服务，与其建立良好的合作关系，该公司比较认可本公司的方案设计和执行能力，2009 年 7 月成功拓展了该公司打印成像集团的打印机产品供应链管理业务。

②为现有客户提供更丰富的服务产品

现阶段，公司较成熟的服务产品均已形成较好的市场影响力，如采购执行、销售执行、国际分拨、国际采购等服务产品。随着公司运营中心的投入使用，一方面，公司成熟产品的服务能力提高，可以通过对基础服务项目的升级，满足更

多客户的需求；另一方面，公司将加强商业性再加工及逆向物流等尚待完善的服务产品营销拓展力度，利用营运中心开展顾问式营销，为客户提供更全面丰富的产品。

③现有相关行业其他客户拓展

公司现有客户涵盖了 IT、洋酒类高档消费品、五金、医疗设备、机械、零售等多个行业，公司对上述各行业均有较为深入的理解，可以针对不同行业、不同公司的业务流程，设计行业标准化、客户差异化的服务方案，在上述行业拓展具有较好的基础和优势。例如，公司通过对洋酒行业全球第二大公司保乐力加的服务积累了较多为奢侈品行业服务的经验，可以以此为基础向进口食品、中高档国际品牌服装等高档消费品行业拓展。

（二）供应链运营网络项目的市场前景

供应链运营网络项目建成后，将配合公司华南、华东两大运营中心开展业务，公司原在北京、武汉、成都、西安、沈阳等地将末端供应链管理完全外包的形式，将转变为由公司租赁物业建设运营中心，公司直接负责当地的供应链管理服务，而运输、搬运等服务继续外包。目前，公司在北京、武汉、成都、西安、沈阳的仓库规模与拟投资规模的比较情况如下：

单位：平方米

项目	北京	沈阳	武汉	成都	西安
合作方使用物业面积	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
募投项目拟租赁面积	3,000.00	2,000.00	2,000.00	2,500.00	2,500.00

四、新增固定资产折旧情况对公司未来经营成果的影响

公司本次募集资金拟投资四个项目，主要是自建现代化仓库，购置配套的物流专用设备、信息系统软件以及配套的流动资金。按直线法计算折旧，土地使用权、房屋及建筑物、信息系统软件物流设备、分别按 50 年、20 年、10 年、5 年的折旧年限，预计房屋及建筑物、物流设备残值率为 10%，则本次募集资金项目的固定资产投资及折旧情况如下：

单位：万元

项目		华南保税运营中心	华东保税运营中心	供应链运营网络建设	信息系统建设	合计
土地使用权	投资额	3,583.90	2,569.70	-	-	6,153.60
	年折旧	71.68	51.39	-	-	123.07

房屋及建筑物	投资额	4,905.80	5,694.80	-	-	10,600.60
	年折旧	220.76	256.27	-	-	477.00
机器设备	投资额	2,297.10	2,834.90	1,460.90	1,400.00	8,539.00
	年折旧	413.48	528.34	262.96	252.00	1,537.02
计算机软件	投资额	-	-	-	2,600.00	2,600.00
	年折旧	-	-	-	260.00	260.00
合计	投资额	10,786.80	11,099.40	1,460.90	4,000.00	27,347.10
	年折旧	705.92	836.00	262.96	512.00	2,316.88

上表显示，项目建成后，公司新增折旧和摊销费用较目前有较大幅度提高，但拟建设项目均有利于提升公司的核心竞争力，促进业务运作能力，降低仓租、仓储运作费等营运成本，可以在固定资产规模扩大的同时增强公司的盈利能力。具体分析如下：

1、由于华南、华东保税运营中心都可以有效的提高业务运作能力，投资项目具有良好的盈利能力，可以消化新增折旧和摊销费用后，产生新增利润，不会影响现有的盈利状况。

2、华南、华东保税运营中心及供应链运营网络项目可以降低现有营业成本中仓租、仓储运作费等。公司 2009 年仓租支出 1,606.55 万元，公司募集资金投资项目完成后，上述成本不再支出；

3、信息系统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，对提升公司整体供应链服务水平和能力，提高效率、降低成本有重大意义。

五、募集资金投资项目与现有资产规模的匹配说明

（一）机器设备的匹配关系

募集资金投资项目中的机器设备包括办公设备、电子设备、运输设备、仓储设备及其他设备，与公司现阶段固定资产构成相同。除购买软件系统、购置土地及建设仓库外，本次募集资金投资项目的机器设备等固定资产规模为 8,539.00 万元，而公司截至 2010 年 6 月 30 日固定资产原值为 1,100.80 万元，有了较大规模的增加，具体分析如下：

1、华南、华东保税运营中心两个项目的物流设备投资规模较大。公司新建仓库面积比原有租赁仓库的面积有了较大幅度的提高，由于是高规格现代化运营中心，因此整体投入物流设备规格也比较高，造成公司机器设备的投资规模较大。

2、由于公司在五个区域租赁仓库并做物流设备的投资，因此与原有租赁相比，公司需要在五个区域进行基本办公设备的购置，而且在分散投入情况下，单位面积固定资产投入较现有投入明显提高。

3、由于华南运营中心、华东运营中心的投入运营，以及软件系统大规模的升级，需要购置与整体规模相匹配的计算机硬件设备。

整体来看，募集资金投资项目的物流设备投入与公司业务状况匹配。

（二）信息系统的匹配关系

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无形资产中软件原值为 544.15 万元，净值为 447.28 万元，该项目信息系统平台投入为 2,600.00 万元，较原有规模有较大幅度增加，主要原因是：一方面，在最初信息系统的建设过程，只选择了部分与当时业务契合的子系统，如公司引入的 Oracle-E12 版 ERP 系统仅使用了销售、采购、库存、应收、应付、总账子系统，随着业务的拓展需要引入更多的应用子系统；另一方面，公司现有信息系统面临功能升级、提高速度的需要。信息系统具体投入情况及带来的效益情况如下表：

单位：万元

项目		拟建			简要说明
		形式	金额	效能提升	
业务管理	客户关系管理系统	新增	200	60%	市场分析、客户维护能力提高
	供应链管理系统	升级	100	60%	运营管理整体协同能力提高
	贸易伙伴管理系统	升级	150	15%	
	订单管理	升级	50	15%	
	销售管理子系统	升级	80	25%	随 Oracle 整体升级
	采购管理子系统	升级	80	25%	
	仓库管理子系统	升级	80	8%	
	运输管理子系统	新增	100	50%	提高运输整合、管理能力
	全球定位系统	新增	100	50%	
	运输管理子与全球定位系统集成	新增	40	20%	
	仓库管理子系统	升级	150	18%	提高仓库增值服务及管理水平
	RF 条码管理子系统	升级	50	20%	提高货物管理准确率及速度
	报关报检子系统	新增	40	60%	提高通关时效及数据准确率
	海关与订单管理系统集成	新增	20	65%	
财务管理	应收/应付子系统	升级	70	25%	进一步提高财务管理水平
	收付款管理子系统	升级	70	25%	

	代收代付子系统	升级	70	10%	自动化开票，平均加快应收款 4 天
	总账管理子系统	升级	60	10%	
	发票管理子系统	升级	15	10%	
	税务开票管理系统	升级	25	10%	业务数据与费率自动计算
	计费管理系统	升级	80	30%	
	财务与银行集成系统	新增	60	50%	到款/付款/汇率信息实时更新引用
日常管理	办公管理系统	新增	60	75%	进一步提高内部管理水平
	人力资源管理系统	新增	100	75%	
	智能网站	升级	30	35%	
	邮件管理子系统	升级	30	40%	
	企业级防病毒软件	升级	20	-	日常升级
决策支持	商业智能分析	新增	110	100%	增强数据分析能力，提高科学决策程度
	数据仓库	新增	100	70%	
基础支持	数据传输子系统	升级	30	-	提高内外部数据交换能力
	工作流编辑工具	升级	70	-	提高业务流程设计能力
	软件监控系统	新增	100	100%	-
	数据库	升级	260	-	基础支持

六、募集资金投资项目简介

（一）华南保税运营中心建设

1、项目背景

利用保税区作为供应链基地，面向国际、国内市场开展业务，是跨国公司和具有较强专业性国际企业的一种主要运作方式。随着中国在国际、亚太区域内经济地位的强化，目前 500 强企业大多开始将区域运营总部、亚太区域支持功能转向中国。由于珠三角地区具备完善的基础设施、产业配套等比较优势，深圳正成为跨国公司国际、区域供应链基地。福田保税区建有日通车能力 4,000 辆次的一号专用通道，经落马洲大桥直通香港，另建有二号通道、三号桥与深圳市区相连。公司在福田保税区内建立华南运营中心可满足公司利用华南运营中心向亚太地区及华南地区的辐射的需求。

公司 2001 年成立当年进驻深圳福田保税区，先后经历 6 次仓库面积扩展，其中 3 次同物业内搬仓，3 次转换仓库物业，公司服务的行业主要是高端服务器、笔记本电脑、医疗设备、洋酒等高价值商品，客户对仓库安全防护、环境设备等都有很高的要求，需要投资立体货架、防静电地面、视频监控系统、RF 无线环

境等设备设施。频繁搬仓导致公司多次重复投资，经营成本居高不下，对日常经营也有一定影响。

目前，公司在华南区的业务主要通过设在福田保税区的保税运营中心运营。作为公司整体供应链网络的重要支撑点，投资建设现代化、专业化运营中心，不仅可以稳定营业成本，提高管理效率，还为丰富服务产品提供了保障，支持公司向不同行业、不同区域发展。与此同时，为公司日后海外业务发展奠定基础。

2、项目总体规划

本项目按现代供应链管理系统要求进行设计，总占地面积为 11,408.10 平方米，库区建筑面积 28,350.00 平方米，总库存量达 21,357 个托盘，平均库存周转期为 10 天。本项目建设内容主要包括大型标准仓库及为实现相关服务所需的货架、仓库管理的生产设备。具体的规划指标如下表所示：

序号	指标	描述	具体指标
1	占地面积	长 129.04，宽 85.24	11,408.10 平方米
2	绿化面积	-	2,300.00 平方米
3	建筑面积	仓库长 105 米，宽 45 米	28,350.00 平方米
4	层数	-	6 层
5	层高	第一层	9 米
6		第二层	7.5 米
7		第三层至第六层	5.5 米
8	内部车道宽度	-	6 米
9	月台前场地宽度	-	30 米
10	进出货月台宽度	-	3.5 米
11	货位	第一楼层（5 层货架）	5,040 个
12		第二楼层（4 层货架）	4,032 个
13		第三楼层至第六楼层	12,285 个
14	货架	排数	42 排
15	每排货架	列数	12 列
16	货物容积	-	1×1.2×1.5 立方米
17	货架高度	第一楼层货架高度	7.5 米
18	货架高度	第二楼层货架高度	6 米
19	地面货位承重	-	2,500 公斤
20	货架货位承重	-	1,000 公斤
21	实际可存托盘数	-	21,357 个

3、项目投资概算

本项目建设总投资为 14,022.87 万元，其中，土地购置费及相关税费 3,583.90 万元，固定资产投资 7,202.97 万元，项目配套资金 3,236.00 万元。

工程总投资估算表如下：

单位：万元

项目	金额
一、土地购置	
土地购置费合计	3,583.90
二、固定资产投资	
1、建筑工程投资估算	4,905.87
2、物流工程投资	1,481.90
其中：仓库设备	1,102.30
配套货车	379.60
3、办公设备及其他设备安装工程	815.20
固定资产合计	7,202.97
三、项目配套资金	
配套流动资金	3,236.00
项目总投资	14,022.87

4、项目运作模式

公司现有运营中心模式复制到新的营运中心，以替代现有租赁仓库作为运营中心的情况，除了提升现有产品的精益管理能力，每种产品具体的运作模式并未发生改变。该运营中心可以提供公司现有七类产品。

5、项目选址及占用土地情况

本项目选址深圳市福田区内，总用地面积 11,407.97 平方米，建筑面积为 28,520 平方米，建设内容为：现代化仓库、绿化等公用工程而应分摊的用地面积。

6、环境保护

本项目产生的废水主要为仓储地面清洗废水及生活废水，可以通过化粪池处理后直接排入市政管网。

本项目产生的废气主要为项目运输车辆进出的尾气，由于项目四周比较宽敞，比较有利于污染物扩散，可以直接排放，不破坏生态和大气环境。

本项目产生的噪声主要来自货柜车车辆产生的噪声，进出车辆的噪声源强约 70dB，对周围环境影响较小。但车辆进出仓库场地，会严禁车辆在仓库场地内鸣笛，尽量降低噪声源强。

综上所述，本项目在生产过程中将会不同程度地产生废水、废气、噪声，但项目运营对环境不产生负面影响，符合环境保护有关标准。

7、项目效益分析

项目建设完成后，在不考虑现有业务平移的基础上，以公司新增业务带来的收入测算，该项目首年可带来按提供劳务原则确认的收入 5,551.35 万元，所得税税率 25%，税后净利润 2,565.85 万元，项目投资收益率为 18.30%，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	5,551.35
减：营业成本	785.64
营业税金及附加	231.00
销售费用	106.28
管理费用	833.94
二、营业利润	3,594.50
减：所得税费用	1,028.65
三、净利润	2,565.85

8、项目组织方式及实施进展情况

本项目由本公司组织实施，截至本招股说明书签署日，公司已经完成了项目调研、可行性分析、项目立项备案及环评等工作。本项目建设期为 14 个月，物流设备安装及试运营 4 个月。公司完成项目验收后，即可投入使用。具体实施进度安排如下图所示：

序号	内容	第一年												第二年											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	施工方案、图纸设计																								
2	办理报建、施工手续																								
3	基础设施建设																								
4	附属设施建设																								
5	物流功能布局设计																								
6	物流设备招标采购																								
7	物流设备安装调试																								
8	项目验收																								

（二）华东保税运营中心建设

1、项目背景

目前，公司在华东区的业务主要通过设在外高桥保税物流园区的运营中心运营。随着洋山深水港及配套的保税港区、工业区等基础设施的日益完善及发展，上海港区已有 60% 的欧美海运航线迁往洋山港，西门子、上海电器等一批现代制造企业进驻。同时，公司保税业务增加，通过上海向北亚、全国范围辐射的需求

增加，公司需要将华东区业务重心向洋山港转移。

另外，2003 年至今，公司华东运营中心经历 5 次仓库面积扩展，其中 3 次同物业内搬仓，2 次转换仓库物业，频繁搬仓导致公司多次重复投资经营成本居高不下，也一定程度影响了日常经营。因此，为满足公司服务产品向不同行业、不同地区进一步拓展，同时避免租赁成本高、管理分散等一系列问题，公司急需建立高规格、现代化、专业化运营中心。

2、项目总体规划

本项目按现代供应链管理系统要求进行设计，总占地面积为 22,201.20 平方米，库区建筑面积 33,301.80 平方米，总库存量达 30,720 个货位，平均库存周转期为 10 天。本项目建设内容主要包括大型标准仓库及为实现相关服务所需的货架、仓库管理的生产设备。具体的规划指标如下表：

序号	指标	描述	数值
1	占地面积	长 171 米，宽 137 米	22,201.20 平方米
2	绿化面积	—	4,440.24 平方米
3	建筑面积	仓库长 150 米，宽 100 米	33,301.80 平方米
4	层数	—	2 层
5	层高	第一楼层	9 米
6		第二楼层	9 米
7	内部车道宽度	—	10 米
8	月台前场地宽度	—	37 米
9	进出货月台宽度	—	3.5 米
10	货位	第一楼层（4 层货架）	15,360 个
11		第二楼层（4 层货架）	15,360 个
12	货架	排数	60 排
13	每排货架	列数	32 列
14	货物容积	—	1×1.2×1.7 立方米
15	货架高度	第一楼层货架高度	7.5 米
16	货架高度	第二楼层货架高度	6 米
17	地面货位承重	—	2,500 公斤
18	货架货位承重	—	1,000 公斤
19	实际可存托盘数	—	30,720 个

3、项目投资概算

本项目建设总投资为 14,429.20 万元，其中，土地购置费及相关税费 2,569.70 万元，固定资产投资 8,529.70 万元，项目配套资金 3,329.80 万元。工程总投资估算表如下：

单位：万元

项目	金额
一、土地购置	
土地购置费合计	2,569.70
二、固定资产投资	
1、建筑工程投资估算	5,694.80
2、物流工程投资	2,505.00
其中：仓库设备	1,891.50
配套货车	613.50
3、办公设备及其他设备安装工程	329.90
固定资产合计	8,529.70
三、项目配套资金	
配套流动资金	3,329.80
项目总投资	14,429.20

4、项目运作模式

公司现有运营中心模式复制到新的营运中心，以替代现有租赁仓库作为运营中心的情况，除了提升现有产品的精益管理能力，每种产品具体的运作模式本质上并未发生改变。该运营中心可以提供公司现有六类服务产品。

5、项目选址及占用土地情况

本项目选址上海市洋山保税港区内，总用地面积 22,201.20 平方米，建筑面积为 33,301.80 平方米，建设内容为：现代化仓库、绿化等公用工程而应分摊的用地面积。

6、环境保护

本项目产生的废水主要为仓储地面拖洗废水及生活废水，可以通过化粪池处理后直接排入市政管网。

本项目产生的废气主要为项目运输车辆进出的尾气，由于项目四周比较宽敞，比较有利于污染物扩散，可以直接排放，不破坏生态和大气环境。

本项目产生的噪声主要来自货柜车车辆产生的噪声，进出车辆的噪声源强约 70dB，对周围环境影响较小。但车辆进出仓库场地，会严禁车辆在仓库场地内鸣笛，尽量降低噪声源强。

综上所述，本项目在生产过程中将会不同程度地产生废水、废气、噪声，但项目运营对环境不产生负面影响，符合环境保护有关标准。

7、项目效益分析

项目建设完成后，在不考虑现有业务平移的基础上，以公司新增业务带来的收入测算，该项目首年可带来按提供劳务原则确认的收入 12,740.19 万元，所得税税率 25%，税后净利润 6,671.26 万元，项目投资收益率为 46.23%，考虑到业务量每年的增长，项目回收期为 3 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	12,740.19
减：营业成本	1,803.01
营业税金及附加	530.13
销售费用	243.91
管理费用	870.26
二、营业利润	9,292.88
减：所得税费用	2,621.62
三、净利润	6,671.26

8、项目组织方式及实施进展情况

本项目由本公司组织实施，截至本招股说明书签署日，公司已经完成了项目调研、可行性分析、项目立项备案及环评等工作。本项目项目建设期为 12 个月，物流设备安装及试运营 3 个月。公司完成项目验收后，即可投入使用。具体实施进度安排如下图所示：

序号	内容	第一年												第二年								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	施工方案、图纸设计	■	■																			
2	办理报建、施工手续			■	■	■	■															
3	基础设施建设						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						
4	附属设施建设														■	■	■	■				
5	物流功能布局设计														■	■	■					
6	物流设备招标采购															■	■	■	■			
7	物流设备安装及试运营																		■	■	■	■
8	项目验收																					■

（三）供应链运营网络建设

1、项目背景

（1）公司现有供应链运营网络部分服务外包的模式不足以支撑公司业务发展

目前，公司通过上海和深圳两大保税运营中心再配以在北京、沈阳、武汉、

成都、西安的委外非保税运营中心来实现辐射全国的供应链运营网络，这种方式可以在投资较少的情况下快速形成全面供应链运营网络，可使公司集中精力发展解决方案、信息系统、行业客户拓展等核心竞争力的发展，在起步发展阶段较为适用，也为公司高速发展起了关键作用。

随着业务发展，客户素质和需求发生根本性改变，服务产品不断丰富，个性化需求越来越多，货物配送深度也要求更高，但这五个城市的运营中心在运营场地、人员、设备、系统等各方面，均因为控制力度、资源整合深度、业务拓展能力、服务种类存在较多不足，已成为公司整体战略实施和运营能力提高的瓶颈。主要原因：一是由于我国物流行业整体从业人员综合素质尚有待提高，委外方式存在服务意识较差、受控力度较弱等问题，直接影响到公司现有业务后端服务质量的稳定性、一致性。二是委外模式无法直接管理更基层的物流服务资源，业务维持和拓展难度较大。三是丰富服务种类的能力不足。现委外运作中心无法顺应现代客户的多种增值服务需求，只能提供传统的仓储和运输配送服务，而且委外运营中心在信息处理、流通加工、结算服务等方面均存在较大不足，无法满足客户需求，直接影响了公司整体业务的发展。因此，公司急需自建运营供应链网络，弥补现有委外模式的不足。

（2）产业转移带来新的业务机会

1999 年、2003 年国家做出了西部大开发、振兴老东北工业基地两项国家发展战略，其中主要内容都有积极引入外资、发展高端制造业的部署。经过几年努力，一些高科技、高附加值的产业从东部逐渐迁往这些地区。例如：英特尔公司上海工厂迁往成都并增加投资 5.25 亿美元；英特尔公司在大连投资 25 亿美元建设晶圆厂；富士康在武汉投资 40 亿美元建设工业园区等等。供应链服务需求旺盛的消费电子产品行业、快速消费品行业、汽车行业、冷链行业和医药流通行业等不断向内地转移，对于供应链管理需求旺盛，工厂作为供应链的起点在中国开始呈分散格局。这就要求公司提供的服务应由目前绝大部分从上海、深圳单向辐射，改变为多起点、多方向且交叉辐射。公司在北京、武汉、成都、沈阳、西安建立区域运营中心，可以增强业务拓展能力，是公司后续快速发展的重要支撑。

2、项目选址及主要内容

根据公司发展战略，并综合考虑当地经济水平、基础设施以及专业物流人才等因素，公司选择在北京、武汉、成都、沈阳、西安建立区域运营中心，对外租

赁仓库，外包运输、搬运等基础服务，但公司自建专业管理队伍，购置管理和业务运作需要的设备，作为所在地的区域运营中心，从而实现本公司辐射全国的供应链网络。

（1）北京

北京是中国的政治经济中心，经济的发展速度一直很稳定，截至 2008 年底北京吸引了 203 家世界五百强来投资或设立总部，对于高端物流服务的需求很大，而且北京的地理位置也相当优越，具有完善的航空、铁路、公路网，对周边城市具有较强的辐射能力，尤其是环渤海经济圈。

（2）成都

成都是国务院确定的西南地区“科技、商贸、金融中心和交通、通信枢纽”，对西南地区乃至整个西部地区的经济发展具有较强的辐射和带动作用，其市场辐射范围约 130 万平方公里，覆盖人群超过 2 亿人，区位优势十分显著。2008 年，成都实现国内生产总值 3,901 亿元，社会消费品零售总额近 1,621.9 亿元，已初步形成电子信息、机械（含汽车）、医药、食品（含烟草）、冶金建材、石油化工六大主导产业和优势产业，为供应链管理行业发展提供了巨大的需求空间。

目前，成都已初步建成集铁路、航空、公路等多种运输方式于一体的现代化综合运输网络，建立了较为完善的海关、检验检疫等口岸管理机构和综合服务体系。成都的“三园区、四中心”作为规划建设中的成都物流产业集中发展区，将会成为未来成都物流仓储发展的核心区域，而在这些区域内都是符合现代仓储设施基本技术指标的物业，成都物流业的配套水平将大大提高。为发展供应链管理业务奠定了良好的硬件基础。

（3）武汉

武汉位于京广、京九铁路大动脉与长江黄金水道交汇处，历来有“九省通衢”之称，东去上海，西抵重庆，南至广州，北上北京，距离均约 1,200 公里左右，处于中国经济地理的核心位置。武汉综合经济实力居全国第六，生产密集，商贸发达。随着以武汉为中心，半径约 100 公里范围内的武汉城市圈的建设和发展，该地区成为湖北省产业和生产要素最密集、最具活力的地区，也成为中部最具发展潜力的区域之一，而作为城市圈中心的武汉，其现代物流、供应链管理业务需求量也在不断增加。

（4）西安

西安地处东西两大经济区域接合部，也是陇海、兰新经济带核心区，具有承东启西、连接南北的重要枢纽作用。航空、公路、铁路的基本建设初步构成了西安发展现代物流业的立体交通基础。咸阳机场与国内 50 多个城市通航，并开通了东京、新加坡等多条国际航线；以西安为中心的“米”字形高等级公路干线网已经建成，为西安和周边地区经济联系发挥着重要的作用；西安铁路已经与东北、华东、华南、华中、西南及欧亚大陆桥形成了连接网络，西安立体交通网络枢纽已经形成。西安经济的持续发展和集散功能的不断增强，产生了对现代物流的强烈需求。完整的信息网络体系已经初步形成，为发展现代物流、供应链管理业奠定了良好的科技信息基础。

（5）沈阳

2009 年初，国务院出台的《物流业调整和振兴规划》，把沈阳市确定为全国重点发展九大物流区域之一和全国性物流节点城市。沈阳是东北地区最大的中心城市，地处东北亚经济圈和环渤海经济圈的中心，具有重要的战略地位。以沈阳为中心，半径 150 公里的范围内，集中了以基础工业和加工工业为主的 8 大城市，构成了资源丰富、结构互补性强、技术关联度高的辽宁中部城市群。沈阳拥有东北地区最大的民用航空港，全国最大的铁路编组站和全国最高等级的“一环五射”高速公路网。沟通世界各大港口的大连港、正在开发建设在营口新港和锦州港，距沈阳均不超过 400 公里，具有得天独厚的地理区位优势，作为东北中心城市的沈阳，对周边乃至全国都具有较强的吸纳力、辐射力和带动力。

2009 年 2 月，沈阳保税物流中心获海关总署、财政部、国家税务总局、国家外汇管理局正式批准，成为国内 23 家保税物流中心扩大试点单位之一，也是东北三省内陆地区唯一的保税物流中心，中心位于沈阳近海经济区，规划面积 10 平方公里，一期建设 750 亩，总投资 5 亿元。该中心建成后，将成为大连港、营口港及桃仙国际空港在内陆地区的喂给、疏散港，成为东北地区重要的生产服务业基地和国际货物集散地。沈阳具有良好的供应链管理服务客户群体及物流配套设施。

3、项目投资估算

本项目总投资 4,832.94 万元，其中固定资产投资主要包括仓储设备、办公设备的投入 1,460.94 万元，仓库租金等其他配套资金 3,372 万元。

单位：万元

项目	北京	沈阳	武汉	成都	西安	合计
固定资产：						
地面防尘漆处理	15.00	10.00	10.00	12.50	12.50	60.00
安保设施	12.00	8.00	8.00	10.00	10.00	48.00
托盘（塑料）	64.00	38.40	38.40	48.00	48.00	236.80
托盘（木）	6.80	4.25	4.25	5.95	5.95	27.20
电动叉车	75.00	60.00	60.00	75.00	75.00	345.00
堆高机	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	230.00
手动液压叉车	5.00	2.40	2.40	4.00	4.00	17.80
拣选手推车	1.50	0.72	0.72	1.20	1.20	5.34
打包机	2.20	2.20	2.20	2.20	2.20	11.00
货架	18.90	23.80	12.60	15.75	15.75	86.80
办公房装修	6.00	6.00	6.00	7.50	7.50	33.00
办公设备	30.00	20.00	20.00	25.00	25.00	120.00
网络布线	60.00	40.00	40.00	50.00	50.00	240.00
配套资金：						
仓库租金	93.00	62.00	62.00	77.50	77.50	372.00
配套资金	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	3,000.00
合计	1,034.50	923.77	912.57	980.60	980.60	4,832.94

4、项目运作模式

供应链运营网络是本公司提供供应链管理服务中必不可少的基础，其主要定位为，一是以区域运营中心为重要支点，配合现有保税运营中心、以及未来拟建设的华南、华东保税运营中心向全国辐射。如配合现有客户部分货物在网络所在区域的中转分拨、终端配送。二是在本地进行 VMI、JIT 等区域性业务拓展，以及配合公司整体业务拓展。

基于上述定位，本公司租赁仓库作为所在区域运营中心，利用自己的管理团队对运营中心进行管理，相关的运输、搬运基础服务外包，为客户提供分拨、配送服务。上述服务作为公司供应链管理方案的一个环节，公司已有多年的管理和执行经验，本项目主要来源于原有的业务运作经验。

5、项目效益分析

公司供应链运营网络只是供应链管理服务的基础，并不直接产生收益，其收益无法与公司整体运营分开而单独核算，但其作为公司整体业务的组成部分，可以间接提升公司服务能力、节约成本。具体如下：

（1）与其他项目配合提升公司核心竞争力。详见本节“二、募集资金投资项目与现有业务之间的关系”。

(2) 增强供应链管理的时效性。随着供应链管理理念的不断深入，各生产企业更注重零库存与 VMI 仓库建立，而各终端消费市场更注重运营中心设置和 JIT 配送，尤其是电子类，高端消费品类产品。原有的依靠某一中心城市辐射全国的做法，时效性无法满足，因此在全国各区域中心设立运营中心来满足快速响应的需求已成为趋势，带来了市场契机。以部分城市为例，说明通过深圳分拨与建立网络后时效比较如下表：

单位：天

目的地	出发地		目的地	出发地		目的地	出发地		目的地	出发地		目的地	出发地	
	深圳	北京		深圳	沈阳		深圳	武汉		深圳	成都		深圳	西安
北京	4	0.5	沈阳	5	0.5	武汉	2	0.5	成都	5	0.5	西安	4	0.5
天津	4	1	哈尔滨	6	1	太原	4	2	重庆	5	1	兰州	6	2
济南	3	1	长春	6	1	郑州	3	2	贵阳	4	2	西宁	7	2
青岛	3	1	大连	5	1	合肥	3	1	昆明	4	2	银川	7	2
石家庄	4	1	-	-	-	南昌	2	1	拉萨	7	4	乌鲁木齐	8	4
平均时间	3.6	0.95	-	5.5	-	-	2.67	1.25	-	5	1.9	-	6.4	2.1
时效提高	-	26.39%	-	1	5.16%	-	-	46.88%	-	-	38.00%	-	-	32.81%

6、项目的组织和实施

供应链运营网络建设周期为 4 个月，分两个阶段建设，首批建设北京、武汉运营中心，第二批建设沈阳、西安、成都其余三个运营中心。截至本招股说明书签署日，公司已完成项目的分析论证，并组织了专门项目组具体组织实施，目前已经建立专门的部门负责，具体时间和组织安排如下：

运营中心		第一年								工作内容
		1	2	3	4	5	6	7	8	
一期	北京运营中心									项目选址、人员招聘与培训、物流功能布局设计、物流设备招标采购、区域配送动线规划
	武汉运营中心									
二期	沈阳运营中心									
	西安运营中心									
	成都运营中心									

(四) 信息系统建设

1、项目背景

供应链管理服务以信息技术为依托，信息系统是实现商流、资金流、信息流、物流集成服务实施的基础。本公司作为供应链管理集成服务商，必须采用适当的信息技术为企业内部管理、业务运营，加强供应链节点企业间的信息共享和信息交互提供保障；缩短各个环节的时间延迟，降低供应链成本，消除信息波动的放

大效应，确保供应链的稳定性、协调性。同时，强大的信息系统支撑是确保公司为客户提供更多层级、更大范围供应链集成服务产品的有效执行基础，是本公司核心竞争力的重要组成部分。要确保竞争优势，增强公司的持续创新能力，就必须持续不断的更新信息技术，完善信息系统。

本公司成立以来始终注重信息系统的建设升级，信息系统在保持公司成长性及创新性方面起到了越来越重要的作用，已经成为公司的核心竞争力之一。公司于 2004 年、2007 年进行了两次较大规模的信息系统建设，至今已经形成了以 Oracle- ERP、Manhattan-TPM、MWS、SEEBURGER-EDI 为核心的信息系统平台，较好地支撑企业的运营和管理。

但公司业务拓展、客户需求及内部管理都要求公司进一步进行信息系统的建设及升级，具体如下：

（1）公司业务发展对系统提出新的要求

第一，功能全面性。随着业务发展以及客户需求不断延伸，公司需要提供的服务内容也不断增加，信息系统处理的环节也不断增加，需要不断增加对应的业务应用系统。第二，时效安全性。业务发展带来的信息数据量骤增，对数据存储的安全性、可维护性、可拓展性要求逐步增强，需要高端存储设备进行跨系统平台的数据交换、整合。需要使用高效、安全、稳定、快速的数据交换形式。第三，工作协同性。功能性应用系统的不断增加，需要对应增强供应链管理系统的功能，加强各应用系统之间的指挥协调，确保整体信息系统的协同性。第四，高效准确性。货物处理量随公司业务发展同步增长，公司需要加强 RF、EDI、GPS 等技术的运用与推广，进一步提高数据的读取、交换的效率与准确性以满足业务发展的需要。第五，独特性。公司提供给客户的是嵌入式集成供应链管理服务，较广泛、深入的占据客户的业务流程，因此，利用 BI 系统对数据的全面分析，并时时呈现给客户不仅可以提高客户的忠诚度，而且也是丰富服务产品业务增长的手段。

（2）提升内部管理水平要求进一步丰富信息系统功能

第一，精益管理。公司日益发展的供应链运营网络、组织机构对流程管理提出了更高的要求，需要反复不断的进行流程再造重组、再执行。这就需要公司增强“工作流程设计子系统”的工作能力，迅速在信息系统中完成流程再造重组工作并加以部署实施，提高工作效率与精确度。第二，分析决策。当前公司处在高速发展阶段，需要在公司发展战略的框架内不断的审视、调整执行策略，这就不

仅需要外部宏观数据，更需要企业内部数据分析的支持。需要建立一套可以跨系统平台，多角度逻辑关系的智能分析系统来满足企业发展各方面的要求。第三，严密控制。公司提供的供应链管理服务中绝大部分已经嵌入客户的商流、资金流活动中，每年上百亿业务量产生的资金流再给公司带来收益的同时，也带来的管理控制压力。公司需要在现有基础上进一步提高标准化，不断减少资金流各环节的人工工作，增强财务各环节冲销、比对、复核的自动化，建立更完善的系统自动报警功能，全面增强管控能力。

（3）其他募集资金投资项目的投资要求公司拓展信息系统

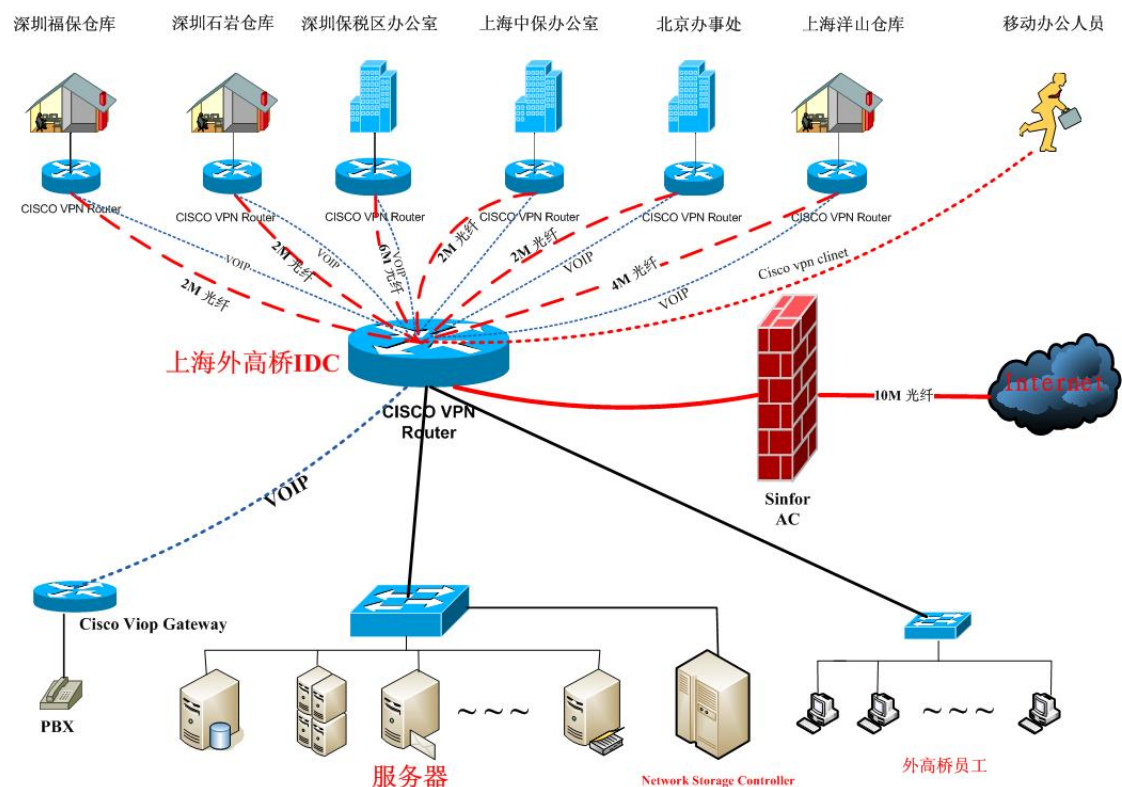
公司建立了华南、华东保税运营中心，同时建立了北京、西安、武汉、成都、沈阳等五个区域运营中心后，公司需要提高内部系统的响应速度来适应公司网络的扩张。

2、项目主要内容

本公司的信息系统建设包括硬件网络、软件平台及基础设施建设，其主要建设内容：

（1）硬件网络部分

公司通过建立一套完整的网络系统，为办公和生产、总部和机构、员工相互之间协同工作等提供基础支撑。建立的网络基础设施满足安全、稳定、数据传输量大的要求，提供网络电话（VoiP）功能，提供数据存储备份功能，提升公司整体 IT 技术水平，满足持续发展战略的需要，建立经济实用、高效、便捷、安全、稳定的 IT 基础平台系统。通过硬件网络的建设达到以下目标：第一，信息安全，应对可能受到各种主动或被动的人为攻击，如信息泄漏、信息窃取、数据篡改、数据增删、计算机病毒等；第二，建立数据中心，通过建立面向企业业务的发展数据中心作为数据及业务应用的总控中心，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，实现存储管理、灾备管理、安全管理等功能。最终形成的公司网络拓扑简图如下：



(2) 软件应用平台

公司将按照整体发展战略、经营目标的需要，遵循统筹规划、分步实施的原则持续不断的建设应用系统平台。本次将从以下几个方面着手；

第一，进一步完善专业应用子系统。例如，为配合公司供应链运营网络的建设，公司将投资建设一套独立、专业的运输管理系统（TMS）。该系统由承运商管理、车辆管理、调度管理、智能线路规划等模块组成。它将为物流业务操作人员提供一个规范、高效、安全的业务操作平台，包括：业务流转操作、生产设备有效管理、信息通讯、应收应付费用计算；为业务管理与监督管理人员提供业务运转质量、人员和生产设备使用调度、业务费用分析等数据，便于管理人员根据实际情况调整业务管理策略和模式；为企业决策层管理人员提供不同行业的客户运输情况对比的宏观业务统计信息，不同客户、不同项目的成本与利润对比的宏观财务统计信息为企业决策提供科学、可靠的依据。公司此次还会依托自身多年海关事务经验以及专业人员自行设计开发报关报检子系统，进一步提高通关效率。在内部管理方面将新增人力资源管理、办公自动化系统，全面提高公司内部管理手段与水平。

第二，加快新技术的推广应用。公司将广泛推广单项、专项 IT 技术的应用，支持提高整体信息系统能力的需要。在华南运营中心仓库实施无线 RF 射频收、

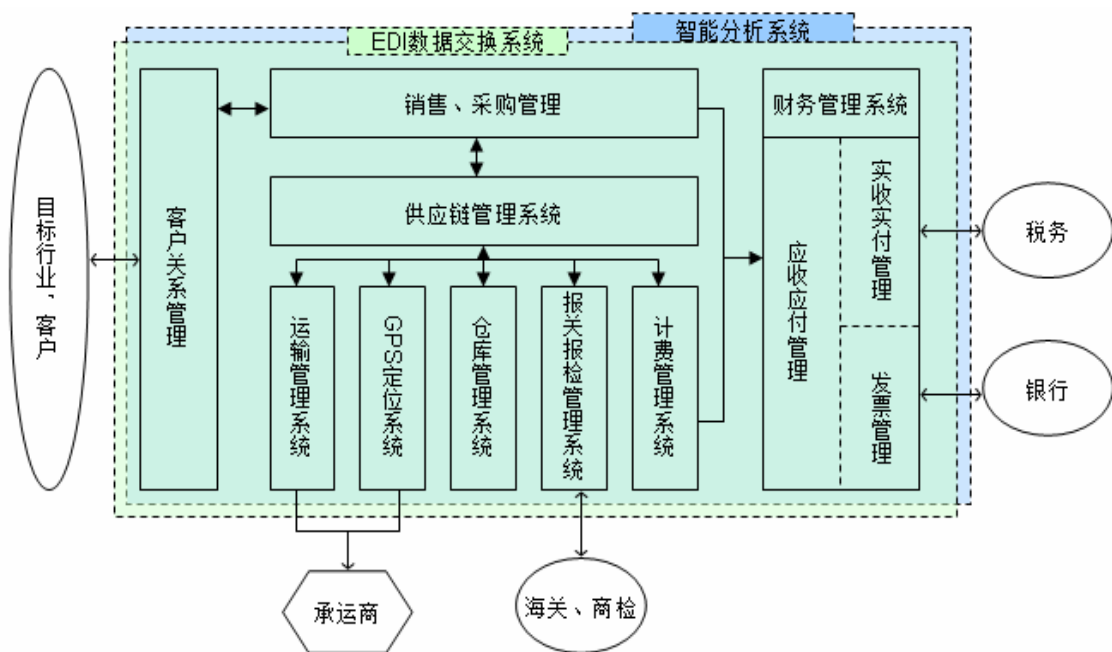
发货的基础上，向华东运营中心推广，并确定配合供应链运营网络建设进度在全国区域运营中心部署。尽快完成 GPS-ONE（散货跟踪系统）的最后测试、验收工作，并在年底完成对现有 GPS 系统的升级工作。公司将通过先进 IT 技术的应用全面升级基本操作方式，全面提高工作效能。

第三，加强子系统间的集成协同能力。公司将利用供应链管理业务拓展过程中积累的集成理念，在应用系统中大规模实践运用。将各自独立的专业系统依托 SEEBURGER-EDI 平台进行全面的集成，最终形成整体性强、协同性好的信息系统，全面支持、推动业务发展战略的实现。例如，财务与银行系统集成将实现多币种外汇汇率自动、实时导入 ERP 系统；付款将通过 ERP 直接向银行下达指令，不再需要到银行柜台或人工操作网上银行；收款信息将每 4 小时更新至财务系统不再需要每月的人工银行对账工作。GPS 与运输管理系统的集成，运输管理与供应链管理的集成将使它们完全“一体化”。

第四，提高风险控制能力。在系统集成的基础上，将各项风险控制点参数通过“预警系统”嵌入到整合过的工作流程当中，实现预警、阻断、控制的智能化、实时化。

第五，建立智能化分析系统。在上述硬件、软件的基础上建立“数据仓库”通过智能分析系统，对公司财务、业务、管理等方方面面的数据加以实时统计及智能化分析。为公司的战略决策、市场开发、业务运营、内部管理提供全方位的支持。为公司达到科学决策、快速发展、高效管理奠定基础。

公司信息系统架构图如下：



(3) 基础设施建设

基础设施建设主要为支撑硬件网络投资及软件应用平台而进行的其他建设投资。

3、项目投资概算

本项目投资总额为 4,000 万元，其中：硬件网络投资 1,020 万元，软件应用平台建设投资 2,600 万元，基础设施投资 380 万元。

(1) 项目预算

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比
1	软件建设投资	2,600.00	65.00%
2	硬件建设投资	1,020.00	25.50%
3	基础设施投资	380.00	9.50%
合计		4,000.00	100.00%

(2) 软件建设预算

单位：万元

序号	项目	金额	用途
1	WMS System 二期	200.00	仓库管理系统维护升级
2	ORACLE ERP System 二期	600.00	ERP管理系统功能升级
3	MA-TPM管理二期	200.00	供应链管理系统功能升级
4	SEEBURGER-EDI	100.00	EDI管理系统维护、升级
5	GPS 全球定位系统	200.00	跟踪单位由车次进升到每单货物
6	BI 商务智能系统	300.00	建立数据仓库，全面数据智能分析
7	OA 办公自动化系统	100.00	提升日常办公自动化

8	WEB 网站	60.00	升级成为内部、外部统一登陆窗口
9	HR 人力资源管理系统	100.00	提升人力资源管理水平
10	报关系统及与海关系统对接	65.00	提高通关时效及准确度
11	CRM 客户关系系统	100.00	增强市场分析能力，提高业务拓展能力
12	软件监控系统	100.00	监控信息系统工作稳定性，避免大的事故
13	软件系统集成费用	235.00	系统整合
14	其他	240.00	-
合计		2,600.00	-

(3) 硬件建设预算

单位：万元

序号	项目	数量	单位	金额
1	小型机	7	台	410.00
2	服务器	10	台	200.00
3	数据存储器	3	台	150.00
4	电脑	120	台	120.00
5	监控系统硬件部分	1	套	100.00
6	防火墙	5	台	40.00
合计		-	-	1,020.00

(4) 基础设施投资概算

单位：万元

序号	项目	金额
1	不间断电源	100.00
2	光纤网络、通信费用	100.00
3	网络安全	50.00
4	电话系统建设	30.00
5	机房建设	30.00
6	员工培训	20.00
7	其它	50.00
合计		380.00

4、项目的效益分析

信息系统作为后台支持建设，自身不会直接产生经济效益，但是作为公司供应链管理服务的依托，该项目可以极大的提高公司业务管理、内部控制水平。

(1) 实现服务产品差异化，增强公司核心竞争力

信息系统整合了业务流程全部外部节点和内部部门，可以加强对业务流程的过程控制，使商流、物流、信息流、资金流做到无缝链接，实现客户、管理层、业务人员实时跟踪业务环节，做到业务流程精益化，是增强公司供应链服务产品竞争力的有力工具。一方面，公司信息系统增加了更多附加功能，在具体供应链

管理方案的设计中，可以加入更多服务种类，实现产品标准化的条件下，满足客户更多个性化需求，实现公司服务产品的升级，例如为了满足客户的需求，增加软件系统 GPS 和便携式无线定位功能的终端，即客户要求他们的货物，除了在公司仓库能视频监控外，货物在途也要实时跟踪、监控通过中国电信基站+GPS 无线定位系统，实现货物定时定位与自动跟踪、完善电子地图操作、越区报警、历史轨迹的回放提供了可追溯性，客户财产安全得到了有效保障，提升公司运输管理能力，提升公司的核心竞争力。另一方面，信息系统的完善可以使公司在执行相关供应链服务产品过程中，增强执行的实效性，通过信息系统的建设，减少甚至避免导致订单、生产、出货、报关等信息延迟、失真，实现各类信息在公司、各外包商各自的信息系统间多边、同步、交叉传递交换。

（2）加强内部流程控制

供应链解决方案的执行过程，涉及公司内部流程环节较多，需要将用户信息同步转化为企业内部信息，内部流程各节点人员的及时、快速、无差错反应是解决方案准确实施的决定因素，通过整合的信息系统，可以使操作人员在业务规模、业务领域、地域扩张的情况下，保证服务品质的稳定性。另外，建立公司客户有关系管理的信息平台，提供目标客户群分析功能，提供潜在客户管理、客户跟进管理等功能，增强反馈的及时性。同时，客户及各权限管理人员可以业务运营的动态跟踪和监控，控制业务操作风险，做到事前提示风险，提高公司管理运营能力。例如，对仓库货物及人员进出进行录像监控，对机房内设备状态灯以及机房内进出人员进行录像监控，结合环境和动力设备监控系统，在触发报警信号时，管理人员通过计算机远程查看到仓库、机房内的图像信号，直观地了解报警的原因，及时做出应对措施。

（3）提高管理能力

BI 系统整合和业务协同，将成为物流行业信息化未来的突出亮点，进行数据挖掘、分析、比较，为最高领导者提供辅助决策信息；通过信息数据分析可以引导公司快速抓住了市场机遇；同时，使客户能时时掌握和查询客户自身体货物在途、仓库情况等各个环节的信息，提高服务质量的提高，增强客户的合作粘性。

（4）提高工作效率，节约了成本

IT 化管理节约的成本体现在以下三个方面，一方面，提高运输周转率，提高 10%的周转率；另一方面，业务系统与海关系统对接后，减少对外委托的业务，

减低成本；第三方面，减少员工重复劳动，节约人力成本。

5、项目组织和实施

本项目的建设周期为 24 个月。截至本招股说明书签署日，公司信息技术支持中心正在就主要系统选择与各业务部门讨论，并对主要的业务流程进行梳理，主要系统的选型工作已经开展。该项目具体的进度安排如下表所示：

序号	项目	说明	时间	实际完成情况
1	ERP	企业资源计划二期改造和优化	2009/9--2011/3	进行中
2	TPM	贸易伙伴管理系统二期改造和优化	2009/9--2010/12	进行中
3	WMS	仓库管理系统二期改造和优化	2009/8--2010/12	进行中
4	EDI	电子数据交换系统二期改造和优化	2009/4--2011/11	进行中
5	GPS	全球定位系统选型、试运行、合同签订	2009/9--2010/12	进行中
6	WEB	网站选型、实施	2009/9--2010/12	进行中
7	BI	商务智能管理系统选型、实施	2009/10--2010/12	进行中
8	CRM	客户关系管理系统选型、实施	2010/3--2012/12	进行中
9	SCM	供应链管理系统选型、实施	2010/3--2012/12	进行中
10	OA	办公自动化系统选型、实施	2010/3--2010/12	进行中
11	HR	人力资源管理系统选型、实施	2010/3--2010/12	进行中
12	报关系统	报关系统的选型，实施	2010/3--2010/12	进行中

（五）其他与主营业务相关的营运资金

1、增加与主营业务相关营运资金的必要性

报告期内公司业务规模实现了较大增长，为保障公司的可持续发展，公司在未来 2-3 年仍有较大的资金需求，同时，募集资金投资项目的顺利实施也需要较大规模的营运资金投入。

报告期内，公司基础业务融资主要依赖于银行的间接融资，融资渠道单一，不利于公司的长期发展。募集资金投入公司与主营业务相关的营运资金将促进公司融资渠道的多元化，有助于公司优化资本结构，提高偿债能力，有效控制降低财务风险，对公司未来持续发展将起到极为重要的作用。

2、营运资金的管理运营安排

公司将严格执行深圳证券交易所、中国证监会有关募集资金使用的规定，并按照募集资金专项管理制度等相关规定对营运资金进行管理。在具体使用过程中，公司将根据业务发展进程，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用，保障和不断提高股东收益。在具体资金支付环节，严格按照公司财务管理制度和资金审批权限进行

使用。

3、对公司财务状况和经营成果的影响

增加与主业相关的营运资金到位后，可以为公司的主营业务开展提供有力支持，促进公司业务发展，提升公司整体盈利能力，同时，可以控制公司间接融资规模。此外，公司保有充裕的营运资金，可以根据业务发展的实际需要适时投放，拓展新行业新业务，充分发挥资本市场资源优化配置的根本作用。

七、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响具体表现在：

1、对净资产收益率和盈利能力的影响

由于募集资金投资项目在短期内难以完全产生效益，而募集资金的到位将使公司净资产值大幅度提高，因此，短期内公司的净资产收益率将有所下降。随着募集资金投资项目的建成投产，营业收入和净利润水平将大幅度增长，公司的盈利能力将进一步增强，净资产收益率将逐渐回升。

2、对公司资产结构的影响

募集资金到位后，公司的资产结构将得到优化，举债融资的能力将大大提高。

第十一节 未来发展与规划

一、公司未来三年发展规划及发展目标

（一）公司未来三年发展目标

公司未来三年发展目标为：顺应服务外包、供应链管理市场大发展的趋势，持续增强供应链服务方案设计及执行能力，拥有以集成解决方案为核心的各目标行业领先服务能力，形成辐射全国的供应链网络，成为服务行业广泛，市场占有率领先的供应链管理行业标杆企业，成为社会、股东认可，员工、客户满意的企业。

（二）公司未来三年的发展规划

为实现上述发展目标，公司未来三年内的发展规划：

1、全面提升公司业务的覆盖深度和广度

充分利用公司在 IT 行业和洋酒类高档消费品等多行业的优势地位，坚持“顾问式营销”模式，对 IT 行业、洋酒类高档消费品行业的其他产品线进行深入挖掘，提高公司与上述行业的合作深度；利用在 IT 行业积累的丰富经验，积极向汽车零部件、医疗设备、高档消费行业拓展，不断扩展新的业务领域，增加新的利润增长点。力争通过三年的时间，建立公司在 IT、高档消费品、五金、机械、零售等行业的领先地位，在汽车零部件、医疗设备、高档消费等多行业建立一定的优势地位。

2、全面建设覆盖全国的供应链立体网络

第一，2010 年开始兴建上海、深圳两个现代化、专业化的保税运营中心，更好地执行供应链管理解决方案，支持现有服务业务向目标行业及客户深入、广泛发展。同时，形成辐射亚太区域的能力，预计两个中心 2011 年建成。

第二，2011 年建成以北京、沈阳、成都、武汉、西安区域运营中心为支撑辐射全国的供应链管理服务网络，在满足现有业务发展需要的同时，实现所在区域的业务拓展；2013 年之前建立可以辐射大部分三级城市的供应链平台。

3、建立专业化、集成化信息系统

坚持“科技是公司核心动力之一”的基本理念，强化运用信息技术管理运营业务，支持带动公司发展的方针。建设功能全面、高度集成、协同有效的信息系统，支持、促进服务产品的精益化、个性化，满足客户需求，全面提高公司核心竞争力。

4、引进、培养专业团队，完善内部管理

坚持“人才是公司核心生产力”的指导思想，坚持“以人为本，追求卓越”的理念，通过引进、培训建立一支思想进步、思路开拓、技术专业的学习型管理团队，形成具有敏锐市场洞察力和专业判断能力，拥有较强资源整合能力、方案设计能力的跨领域复合型人才队伍，增强公司核心竞争力；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，加强产品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。

二、在增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争优势等方面拟采取的措施

围绕公司未来三年发展规划和发展目标，以募集资金投资项目的顺利实施为有效手段，公司在增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争优势等方面拟采取以下措施：

（一）技术开发和创新

公司将坚持“以高端行业、客户为目标，供应链集成方案为主导，先进的信息系统为手段，保税平台为基础”提供差异化供应链管理服务方案。不断引进各领域的专业人才并进行跨领域的综合学习与再培训，制定有效的激励、转化机制。持续动态研究目标行业、客户的商业模式、发展趋势，加强供应链集成方案的研发力度。以供应链集成方案成果为公司业务发展提供源动力。

（二）市场和业务开拓

公司将坚持并不断优化“顾问式营销”模式。采取售前深入了解目标行业的通性、特性，全面掌握客户的商业模式、业务需求，为客户量身定制差异化的供应链管理方案；售中售后采取“体验营销”，以自身的专业与客户共同进行流程

再造，促进客户供应链的不断整合、优化，在创造双赢的同时加强双方合作粘性。
具体的拓展计划如下：

1、行业拓展

公司未来三年将着重在 IT 电子、高档消费品、医疗设备、汽车零部件行业进行业务拓展；结合现有客户的行业情况及未来发展趋势，进行深度拓展。

（1）现有行业的深度拓展

随着公司募集资金投资项目的逐步完成，公司供应链集成方案设计以及依托专业化信息系统的执行能力将大幅度提高，公司将继续深化扩大现有行业、客户的合作，提供更深入的供应链服务。具体有以下两个方面：

一方面，向现有客户的其他领域、产品线拓展。例如，公司目前为惠普公司、苹果公司等 IT 企业龙头提供的供应链集成服务，主要是在中国区域范围，从整机厂到用户端，以笔记本电脑、显示器为主，表现出服务范围局限、供应链深入不够、产品线少的特点。公司将以在该行业的经验以及品牌知名度为基础，以 VMI 管理、采购执行等供应链集成服务为主导向整机厂上游领域拓展；

2009 年 7 月，惠普公司打印成像事业集团战略性调整代工厂布局，将原分布在南亚、华东的工厂全部向广东地区集中。公司已为惠普公司个人电脑事业部提供供应链管理服务多年，对其 IT 产品供应链个性化需求非常理解。目前，公司以“华南保税运营中心”平台为基础，以采购执行方案赢得了惠普公司打印机全产品线中国区供应链管理业务，该业务已于 2009 年 10 月份开始实施，预计将为公司增加近 20 亿人民币业务量。另一方面，通过改造现有客户的供应链流程，扩展新的业务机会。

（2）向其他行业拓展

IT 电子行业是竞争最激烈的行业，行业分工细、产业链布局广，资金、商品周转率非常快，对供应链管理服务从方案到执行的要求也就非常高，本公司拥有在该行业近 10 年经验，已经具备了向其他行业提供方案设计和执行的能力。

高档消费品行业，随者我国“扩大内需”战略逐步落实，经济不断的发展，也将带动人民消费水平的不断提高。公司经过为保乐力加提供两年洋酒类产品服务的实践，已经掌握了该行业的商业模式及产品特性，为在该行业业务拓展打下了良好的基础。公司将在未来三年重点在洋酒、进口食品、中高档国际品牌服装等高档消费品行业拓展供应链管理业务。

汽车零部件行业：近年我国汽车制造业有了长足的发展，国际品牌纷纷在中国投资，国内品牌不断壮大，出口强劲。同时，出现外包代工生产模式，产销分离、分工细化明显。汽车行业的发展现状、趋势与 IT 电子行业在我国的发展非常相似，为供应链管理外包服务提供了难得的机遇。虽然暂未在该行业取得重大进展，但公司将凭借在 IT 行业的经验，抓住其与 IT 行业发展趋势相似的机遇，加强针对行业个性的解决方案，全力将向汽车零部件行业拓展。

单位：万辆

年度	产量	销量	进口量	出口量
2002 年	329	323	12	2
2003 年	444	438	12	4
2004 年	507	504	13	8
2005 年	572	580	14	17
2006 年	728	717	17	34
2007 年	888	879	25	62
2008 年	935	938	41	68
2009 年	1,379	1,365	42	37
2010 年 1-6 月	847	719	39	24

注：根据公开资料整理。

2、区域拓展

公司维持现有华南、华东区域业务的同时将伴随现有客户区域发展而拓展业务。在我国中西部地区经济良好发展态势以及制造业升级的背景下，公司将设置相应的销售机构，在华北、华中、西南、西北拓展当地业务，相对成熟后再以华东、华南运营中心为支撑不断升级服务产品及范围，最终形成供应链运营网络的共同发展，保持公司业务的增长态势。

3、海外拓展

在向海外发展方面公司将以募集资金投资新建的华东、华南保税运营中心为基础以上海、深圳区位优势为依托，向以韩国、日本为主的北亚市场，以香港、台湾、东盟为主的南亚市场辐射，为日后全面向海外发展积累经验、奠定基础。上海、深圳都是中国最主要的港口城市货物吞吐量排世界前位。在现代物流、供应链管理服务业中，上海将现代物流产业定位为“北亚中心”，深圳将供应链高端服务定位为“南亚中心”，在过去几年的发展中这种影响也开始显现。2005 年公司运用物流园区政策，结合国际采购方案取得了零售行业客户认同，几年下来，这种业务模式已经成熟稳定并得到该行业的认可，为公司进一步向海外发展丰富

了服务产品。

（三）完善信息系统

公司未来三年将在“信息系统是公司核心竞争力之一”的原则指导下，在 2007 年核心系统升级的基础上强化新技术的应用，根据业务需求、客户满意为导向进一步完善信息系统建设。例如，目前市场提供的 GPS 设备都是装载在卡车等运输工具并对其跟踪，也被大部分物流企业使用，而供应链管理行业主要是整合资源，势必将运输作业外包管理，这两者造成了“最后一公里”的管理盲区，公司针对这种情况组织了技术力量，成功开发了附属在每票货物上，基于无线基站+GPS 网络的跟踪设备，达到“最后一厘米”的全程控制跟踪。

（四）组织结构优化与人才扩充计划

人才始终是公司发展的核心力量，人才的引进、培养、考核、激励、任用一直受到高度关注。

（1）全方位引进高层次人才。未来三年，公司持续引进熟悉各行业运作、了解供应链管理各个环节的业务人员及管理人员，并建立人才梯队储备制度。通过人才的引进带动整个技术团队、管理团队和员工队伍素质和水平提高。

（2）加强培训与内部团队建设，进一步完善激励考核制度。2009 年公司开始推行组织结构由职能型向“事业部”制的转型，聘请国际知名人力资源咨询公司——华信惠悦展开了人力资源的全面建设，目前，公司人力资源建设计划已顺利实施。

（五）提升品牌影响力

本公司现有“东方嘉盛”品牌在 IT、供应链行业具有一定的品牌知名度、市场影响力。未来两到三年内，公司不断强化品牌意识，通过向客户提供最佳的解决方案，最好的服务夯实品牌基础。通过专项预算利用平面、网络、路牌等媒体提高品牌知名度，持续提升东方嘉盛品牌的无形资产。

三、募集资金投资项目对发行人的未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响

本次募集资金投资的四个项目将进一步加强现有主营业务的竞争优势，提高公司服务能力和服务水平，对公司未来发展及在增强成长性和创新性方面具有积极的影响，具体如下：

（一）募集资金投资项目是未来业务发展的基础

随着公司业务不断发展，由于资金不足，公司逐步面临管理成本加大、服务辐射区域不足、存在流程控制盲区等一系列的瓶颈问题，通过募资金投资项目的建设完成，公司将有效的降低现存模式管理成本大，形成辐射全国的有效网络，实现服务产品的全程控制，可以有效的满足客户需求，适应客户拓展计划。同时进行信息系统的配合建设，将全面支持未来业务发展，因此募集资金投资项目是未来业务发展的基础。

（二）募集资金投资项目是成长性和创新性的保证

1、通过募集资金投资项目丰富产品种类和产品信息内容

本公司的核心竞争力在于供应链管理方案的设计，并通过有效的信息系统和高速网络的实施，通过募集资金投资项目的实施，公司可以提供更多的供应链管理产品，不仅通过增加服务内容的方式提高公司的创新性，而且可以满足现有客户的衍生需求，而且有利于公司业务的拓展，增强公司的成长性。

2、建立全国网络，提高客户拓展能力，增强公司的成长性

公司募集资金投资项目通过设立华南保税运营中心、华东保税运营中心及在北京、沈阳、成都、西安、武汉设立的运营中心，可以建立辐射全国的供应链网络，在解决现有辐射区域不足的问题，满足客户更多需求，增强服务产品的创新性。同时，可以凭借上述运营中心遵循先本地、再全面的原则进行业务拓展，是公司保持创新性、成长性的基础。

3、实现业务流程全程精益管理，提升公司的核心竞争力

顺应供应链管理的精益化趋势，公司通过募集资金投资项目通过运营中心、网络建设，再结合后台信息中心的支持，实现业务流程全程的精益管理，提升公

司的核心竞争力。

（三）改善财务结构

募集资金到位后，公司的净资产将大幅增加，有利于提高抵御风险的能力。同时募股资金到位后，引入多元投资主体，公司的股权结构、法人治理也得到进一步优化和提升。

四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）行业发展状况的影响

1、供应链管理行业面临历史性的发展机遇

首先，我国经济将继续保持较高速度增长，产业结构的调整升级，经济增长质量的提高，为供应链管理行业的持续快速发展提供了基础保障。

其次，在全球化的大背景下，国际分工日益向精细化、专业化、规模化发展，外包业务在全球范围内的迅猛发展对供应链管理业务的兴起产生了积极的促进作用。

再次，信息技术的发展，促使诸如 ERP 管理系统、计算机辅助设计、计算机辅助制造、柔性制造系统、自动存储和拣出系统、自动条码识别系统等应用技术的广泛应用，为供应链管理的产生和发展创造了良好的软硬件条件。

第四，企业竞争的日益加剧，核心竞争力在于提高对市场和客户的快速反应能力。为了适应这一竞争需求，企业开始逐渐重视物流和供应链，并广泛采用供应链管理外包模式，为供应链管理服务提供较大的发展空间。

2、对公司未来财务状况和盈利能力的影响

良好的行业发展趋势和巨大的行业发展空间，将对公司财务状况和盈利能力产生积极影响。

首先，公司服务的行业、地域不断扩大，服务深度不断提高，面临较大的市场空间。公司与现有客户合作不断深入，提供服务产品的内容不断丰富；供应链管理外包理念的不断深入，有供应链管理服务需求的行业不断增加，公司可拓展的行业不断增加；产业转移也为全国范围内供应链服务提供了较大市场空间。

其次，公司对固定资产规模有了更高的需求。现有业务的规模扩大、服务内容的增加，需要更强大信息系统支持和更高规格的运营中心及生产设备，并要求

更大规模营运资金支持，公司需要增加相应的固定资产投资，同时对每项固定资产投资提供营运资金。

（二）公司发展战略实施的影响

经过几年的努力，特别是近年来的快速发展，公司已具备业内领先的服务产品设计和执行能力、业务拓展能力、管理能力、创新能力和获利能力。面对业内竞争日趋激烈、外部环境波动加剧的挑战，根据公司制定的发展规划和战略目标，公司将抓住供应链行业当前面临的历史性发展机遇，以市场为导向，形成服务多行业、多地域的供应链管理方案设计、执行能力，增强公司的盈利能力。

上述发展战略的推进，将使公司在保持传统业务优势地位的同时，通过业务及产品创新，争取新业务领域的主动权，进一步提高市场竞争力和盈利能力，同时也对公司提出更高的要求。

（三）募集资金运用的影响

公司发展战略的推进，将进一步提高公司盈利能力，但同时对运营中心、信息系统及相应的生产设备提出了更高要求。公司通过创业板上市进入证券市场，一方面募集资金为业务发展提供资金基础，另一方面打开公司进入直接融资市场的大门，可以及时满足今后业务发展对资金的持续需求。根据公司发行方案，本次发行完成后，将对公司财务状况、盈利能力产生以下积极影响：

首先，公司的资产规模将进一步提高，公司经营实力和抗风险能力将大幅提高，公司将在业务发展过程中保持目前良好的财务状况。

其次，公司本次发行募集资金的有效运用将使公司在物流网络和 IT 技术支持能力大幅提高，有利于公司的业务发展，公司可持续发展能力将得到较大提升。

第三，固定资产投资增加将增加公司折旧费用，如果投资项目未能实现预期收益，公司收入下降或增长较小，折旧费将对公司盈利带来较大压力。

五、发行人拟定上述计划所依据的假设条件

本公司拟定上述计划主要依据以下假设条件：

1、本公司所遵循的现行法律、法规以及国家有关行业政策将不会发生重大变化，特别是国家对物流行业的产业政策不会有重大变化。

2、国家宏观经济、政治和社会环境处于正常发展状态，不会对公司的发展产生重大不利影响。

3、本次股票发行成功，募集资金及时到位。

4、募集资金投资项目能按计划组织实施并如期完工。

5、汇率基本稳定。

6、国际贸易规则不发生重大变化。

7、目标行业的商业模式未发生突然、重大的转变。

8、目标行业的价值链，特别是生产制造企业布局未发生突然、重大的转变。

9、无其他不可抗力及不可预测因素对本公司造成重大不利影响。

六、发行人实施上述计划将面临的主要困难

（一）资金方面

本公司未来发展计划的实现，需要大量的资金投入作为保障，运营中心以及信息系统的建设都需要投入大量的资金，尽管公司主营业务始终保持了较快速增长，但依靠自身积累难以在较短的时期内实现业务目标，资金因素成为公司扩张主要的约束条件，如果为维持公司快速发展所需的资金来源得不到充分保障，将影响到上述目标的实现。

（二）人才方面

人才是决定公司方案设计和执行的核心因素。公司未来几年将处于高速发展阶段，随着募集资金投资项目的陆续建设，公司对各类高层次人才的需求将变得更为迫切，公司现有人员在数量、知识结构和专业技能等方面还不能完全满足发展的需求，而公司所需要人才不仅要具有熟悉各种基础供应链产品以及整合基础产品形成方案，而且要求人才精通各行业运作模式、管理流程再造等专业知识。目前，国内在物流方面人才储备较少，尤其是精通各行业特殊运作流程的复合性人才。因此，近几年公司加快内部培养和外部引进人才的力度，确保人才队伍的建设满足公司发展计划的需要。

（三）管理方面

未来三年，公司的业务将实现多行业、多领域的全面拓展，供应链运营网络

正逐步扩展到全国，业务流程的控制节点、组织结构日益复杂，这些变化对公司的管理将提出新的和更高的要求。虽然公司的管理层在经营和管理快速成长的企业方面有着丰富的经验，但是仍需不断调整，以适应资本市场要求和公司业务发展的需要。

针对管理风险，公司管理层从以下几个方面采取了措施：第一，完善法人治理结构，规范公司运作体系，加强内部控制。第二，提高公司管理层特别是核心团队的管理素质和决策能力，公司在不断完善激励机制，以吸引高素质的职业管理人才加盟。第三，管理层将积极探索有效的经营管理模式，并聘请专业的管理咨询公司和行业专家，协助公司完善管理体系。

七、发行人确保实现上述计划拟采用的方式、方法或途径

1、本次公开发行股票为公司实现上述业务目标提供了资金支持，公司将认真组织募集资金投资项目的实施，争取早日完成华南保税运营中心、华东保税运营中心、供应链运营网络所在区域运营中心建设，提升现有产品的服务能力，丰富产品结构，从而增强公司的核心竞争力。

2、本公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步完善公司的法人治理结构，强化各项决策的科学性和透明度，促进公司的管理升级和体制创新。

3、通过此次公开发行股票吸引并留住优秀人才，提高公司员工的凝聚力，进一步提高公司的技术水平、管理水平和销售能力，并进一步建立公司的人才竞争优势，同时通过专业的培训和考核体制，提高从方案的设计和执行、后台支持人员的专业水平，确保公司业务发展目标实现。

4、逐步提高公司的知名度、品牌影响力和营销渗透力，积极拓展市场，提高市场占有率。

八、上述业务发展规划与现有业务的联系

本公司上述业务发展规划与现有业务有着密不可分的关系：

首先，实现上述业务发展规划要以本公司现有的技术、市场、人员为基础，充分利用本公司发展过程中所积累的资源 and 经验。

其次，面对新的挑战与新的机遇，上述业务发展规划提升了本公司现有业务的服务水平，充分满足现有客户的满意度。

第三，上述业务发展规划将强化本公司现有的业务基础，丰富公司的业务结构，提高公司产品的竞争力，增强现有的业务深度。

通过上述发展计划的实施，必将给本公司带来新的利润增长点，产生更大的经济效益和社会效益，推动本公司现有业务向更高层次发展，全面实现公司的主要业务目标。上述计划的实施，尤其是本次发行募集资金的运用，将会使本公司现有业务规模和公司实力大大提升。

第十二节 其他重要事项

一、信息披露制度及投资者服务计划

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。

董事会秘书办公室电话：0755-25331192

董事会秘书：曾庆群

二、重要合同

截至 2010 年 6 月 30 日，发行人已签署、正在履行或将要履行的重大合同如下：

（一）综合授信额度和借款合同

序号	合同名称	授信额度	授信期限	担保或抵押合同
1	交通银行振华支行 4433002009LG000000000 《开立网上支付税费保函额度合同》	人民币 3,000万元	2009年4月10日至 2011年3月30 日	-
2	建设银行深圳分行 借2009综1132001R《综合融资额度合同》	人民币 53,100万元	2009年8月13日至 2010年8月12日	借2009综1132001R-1《综合融资额度自然人保证合同》，保证人为孙卫平；借2009综1132001R-2《综合融资额度自然人保证合同》，保证人为邓阳
3	中国银行 2009 年 圳 中 银 额 协 字 第 000318号《授信额度协议》	人民币 16,660万元	2009 年 9 月 3 日 至 2010年8月31日	2009年圳中银司保额字第0303号《最高额保证合同》，保证人为邓阳；2009年圳中银司保额字第0304号《最高额保证合同》，保证人为孙卫平
4	兴业银行深圳上步支行 兴银深上授信字（2009）第 008号《基本额度授信合同》	美元 1,000万	2009 年 9 月 4 日 至 2010年9月4日	兴银深上授信个（保证）字（2009）第008A号《最高额保证合同》，保证人为邓阳、孙卫平

5	中信银行深圳分行 “（2009）深银红综字第006号”《综合授信合同》	人民币 8,000万元	2009年9月28日至 2010年9月28日	“（2009）深银红额保字第005号” 和“（2009）深银红额保字第006号”《最高额保证合同》，保证人 为邓阳、孙卫平
6	兴业银行上步支行 “兴银深上授信字（2009） 第014号”《基本额度授信合同》	美元 2,000万	2009年11月18日 至2010年11月18 日	-
7	汇丰银行深圳分行	美元 300万	2009年9月17日至 2010年8月30日	-
8	兴业银行上步支行 “兴银深上短借字（2009） 第2006号”《人民币短期借 款合同》	人民币 3,000万元	2009年12月至 2010年12月	兴银深上保证字（2009）第2006A 号《保证合同》，保证人邓阳、孙 卫平
9	渣打银行深圳分行 银行融资函	美元 2500万元	2010年3月24日至 2011年3月23日	-
10	华夏银行深圳分行 SZ141011100035 《流动资金借款合同》	美元 3,001.69万	2010年6月18日至 2011年6月17日	华夏银行深圳分行 SZ141011100035-31《质押合同》， 质物为编号SZ1411-10《单位定期 存单质押清单》，金额为3,159.67 万美元
11	华夏银行深圳分行 SZ141011100040 《流动资金借款合同》	美元 2,726.15万	2010年6月29日至 2011年6月28日	华夏银行深圳分行 SZ141011100040-31《质押合同》， 质物为编号SZ1411-17《单位定期 存单质押清单》，金额为2,869.63 万美元

（二）与远期外汇合约有关的合同

公司远期外汇合约组合外汇支付是通过人民币保证金存款、美元借款融资和远期外汇交易的组合运作对境外供应商支付美元货款，因此，组合外汇支付合同是由三份合同共同组成的：

- 1、人民币保证金质押合同：在交易日，存入人民币保证金，用于美元借款；
- 2、美元借款合同：在交易日，通过质押人民币保证金借出等额美元，用于直接对境外供应商支付货款；
- 3、远期外汇交易合同：在交易日，用远期外汇合约锁定到期日购汇汇率，在到期日，用锁定的汇率购买美元来偿还美元借款本金和利息。

截至2010年6月30日，公司正在履行的组合外汇支付合同（借款金额在2,000万美元以上）：

单位：万元

序号	人民币保证金质押合同		美元借款合同		远期外汇交易 合同 锁定远期购汇 汇率	合同期限	
	合同编号	金额 (人民币)	合同编号	金额 (美元)		交易日	到期日
1	2009 年圳中银司质字第 0153 号	14,482.11	2009 年圳中银司借字第 40131 号	2,118.85	6.805	2009 年 7 月 8 日	2010 年 7 月 8 日
2	(2009) 圳中银文汇利字第 848 号	13,710.51	(2009) 圳中银文汇利字第 848 号	2,014.19	6.797	2009 年 8 月 6 日	2010 年 8 月 6 日
3	(2009) 圳中银文汇利字第 873 号	17,622.70	(2009) 圳中银文汇利字第 873 号	2,580.80	6.828	2009 年 8 月 12 日	2010 年 8 月 12 日
4	(2009) 圳中银罗汇利字第 0337 号	22,063.94	(2009) 圳中银罗汇利字第 0337 号	3,232.88	6.810	2009 年 8 月 26 日	2010 年 8 月 26 日
5	(2009) 圳中银文汇利字第 996 号	24,900.57	(2009) 圳中银文汇利字第 996 号	3,664.96	6.755	2009 年 9 月 9 日	2010 年 9 月 13 日
6	(2009) 圳中银文汇利字第 1026 号	30,582.12	(2009) 圳中银文汇利字第 1026 号	4,487.91	6.752	2009 年 9 月 16 日	2010 年 9 月 20 日
7	(2009) 圳中银文汇利字第 1122 号	29,889.28	(2009) 圳中银文汇利字第 1122 号	4,413.72	6.697	2009 年 10 月 14 日	2010 年 10 月 18 日
8	(2009) 圳中银文汇利字第 1160 号	20,619.82	(2009) 圳中银文汇利字第 1160 号	3,044.73	6.640	2009 年 10 月 21 日	2010 年 10 月 25 日
9	2010 年圳中银文汇利字 0057 号	27,947.44	2010 年圳中银文汇利字 0057 号	4,097.94	6.710	2010 年 2 月 10 日	2011 年 2 月 14 日
10	2010 年圳中银文汇利字 0059 号	37,659.27	2010 年圳中银文汇利字 0059 号	5,531.39	6.688	2010 年 2 月 22 日	2011 年 2 月 24 日
11	40000210-2009 年深东(质)字 0071 号	14,219.61	E7C0900368	2,067.37	6.810	2009 年 7 月 15 日	2010 年 7 月 15 日
12	40000210-2009 年深东(质)字 0091 号	35,821.47	SDT2009-002	5,375.87	6.679	2009 年 11 月 4 日	2010 年 11 月 5 日
13	40000210-2009 年深东(质)字 0095 号	20,921.48	深东代付总协议 2009 年 004 号	3,081.67	6.647	2009 年 11 月 11 日	2010 年 11 月 12 日
14	40000210-2009 年深东(质)字 0096 号	22,060.37	深东代付总协议 2009 年 004 号	3,326.73	6.645	2009 年 11 月 18 日	2010 年 11 月 19 日
15	40000210-2009 年深东(质)字 0113 号	13,479.60	TT44613091217001	2,048.77	6.714	2009 年 12 月 17 日	2010 年 12 月 17 日
16	40000210-2010 年深东(质)字 0002 号	16,571.51	E7C0901052	2,489.87	6.630	2010 年 1 月 13 日	2011 年 1 月 13 日
17	40000210-2010 年深东(质)字 0016 号	15,493.80	826DHA09114	2,329.08	6.666	2010 年 1 月 29 日	2011 年 1 月 28 日

18	40000210-2010 年 深东（质）字 0021 号	28,523.27	E7C0901267A	4,263.00	6.679	2010 年 2 月 24 日	2011 年 2 月 25 日
19	40000210-2010 年 深东（质）字 0053 号	16,977.52	深东 TT 总协议 2009 年 005 号	2,522.89	6.634	2010 年 4 月 16 日	2011 年 4 月 18 日
20	40000210-2010 年 深东（质）字 0072 号	15,966.62	深东代付总协议 2009 年 005 号	2,353.29	6.695	2010 年 5 月 10 日	2011 年 5 月 11 日
21	40000210-2010 年 深东（质）字 0079 号	14,852.85	深东代付总协议 2009 年 005 号	2,190.51	6.710	2010 年 5 月 19 日	2011 年 5 月 20 日
22	40000210-2010 年 深东（质）字 0082 号	16,590.46	深东代付总协议 2009 年 005 号	2,446.77	6.710	2010 年 5 月 19 日	2011 年 5 月 20 日

（三）供应链管理服务合同

序号	甲方	乙方	主要内容	合同期限
1	惠普贸易（上海）有限公司 惠普科技（上海）有限公司 上海惠普有限公司 惠普信息技术研发（上海）有限公司	发行人	进口代理	2008年2月1日至2011年1月31 日
			运输配送	
			报关	
			仓储	
2	惠普贸易（上海）有限公司 惠普科技（上海）有限公司	发行人	运输服务	2009年8月1日至2010年7月31 日
3	保乐力加（中国）酒业有限公司	发行人	进口代理	2010 年 7 月 1 日至 2011 年 6 月 30 日
			运输配送	
			报关	
			仓储	
4	宏碁电脑（上海）有限公司	发行人	进口代理	2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日
			运输配送	
			报关	
			仓储	

（四）其他重要合同

1、租赁合同（面积在 1,000 平方米以上）

单位：平方米

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	上海外高桥新 熙地仓储有限 公司	发行人	上海外高桥保税物 流园区申非路 KE2- 4A 仓库	9,686.54	2008 年 3 月 1 日至 2011 年 2 月 28 日
2	仓库租赁合同	上海外高桥物 流中心有限公 司	发行人	上海外高桥保税物 流园区申非路 K4-5 仓库	6,371.00	2005 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日
3	仓库租赁合同	深圳市诚联物 流有限公司	发行人	深圳市福田区保税 区蓝花道6号城联物 流大楼2A、2B	5,154.95	2010 年 7 月 20 日 至 2011 年 7 月 19 日

4	仓库租赁合同	深圳市北大方正数码科技有限公司	发行人	深圳市宝安区石岩街道松白路北侧石岩湖北方正科技园A3栋一层	1,973.17	2010年2月25日至2011年5月31日
5	仓库租赁合同	深圳市诚联物流有限公司	发行人	深圳市福田区蓝花道6号城联物流大楼1B	1,787.43	2010年7月20日至2011年7月19日
6	仓库租赁合同	深圳市城联物流有限公司	发行人	深圳市福田区蓝花道6号城联物流大楼1楼B区	1,000.00	2010年7月20日至2011年7月19日

2、运输合同

序号	甲方	乙方	主要内容	合同期限
1	发行人	上海华圣国际物流有限公司	运输	2010年2月1日至2011年2月1日
2	发行人	深圳市特伟通运输有限公司	运输	2010年2月1日至2011年2月1日
3	发行人	江苏凯联国际物流有限公司	运输	2009年9月21日至2010年9月21日
4	发行人	上海宇宏航空服务有限责任公司	运输	2010年4月23日至2011年4月23日
5	发行人	深圳市深润达物流有限公司	运输	2010年5月1日至2011年5月1日

三、对外担保

截至本招股说明书签署之日，本公司未发生对外担保事项。

四、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，本公司无对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署之日，公司不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁等事项。

五、关联人的重大诉讼或仲裁

截至本招股说明书签署之日，本公司控股股东及控股子公司、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，均没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署之日，控股股东、实际控制人最近三年及一期内不存在重大违法行为。

六、刑事起诉或行政处罚

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未曾有受到刑事诉讼的情况。

第十三节 有关声明

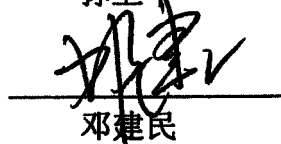
(附后)

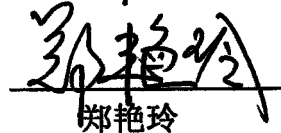
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

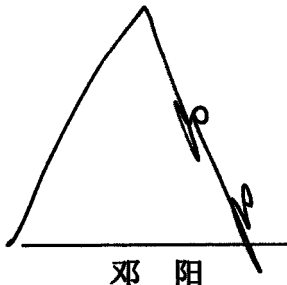
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

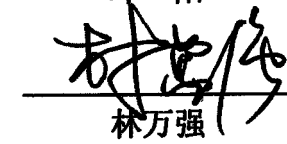
全体董事签名：

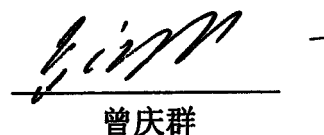

孙卫平

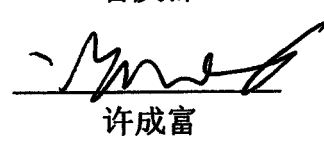

邓建民


邓艳玲

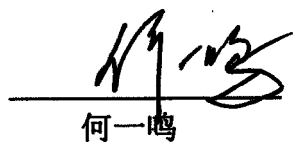

邓 阳

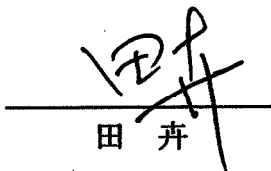

林万强

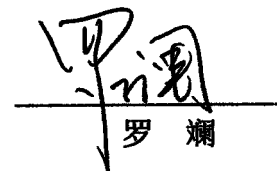

曾庆群


许成富

全体监事签名：


何一鸣

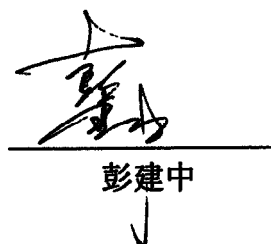

田 奔

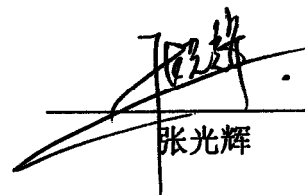

罗 澜

其他高级管理人员签名：


刘湘华

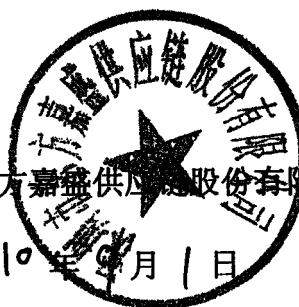

汤国珍


彭建中


张光辉

深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司

2010年9月1日



保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人： 卢绍锋
卢绍锋

保荐代表人： 张剑军
张剑军

任兆成
任兆成

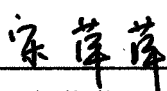
法定代表人： 何如
何 如

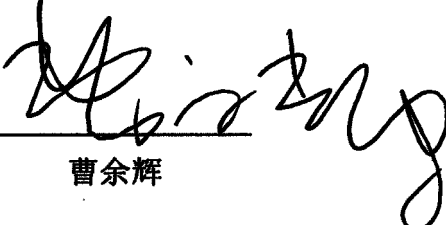


发行人律师声明

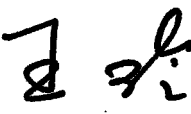
本所及经办律师已阅读《深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》(“招股说明书”), 确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师签字:


宋萍萍


曹余辉

律师事务所负责人签字:


王 玲



北京市金杜律师事务所

二零一零年九月一日

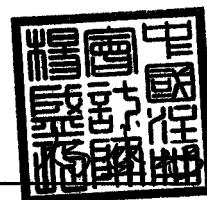
审计机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读《深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，确认招股说明书与本机构出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本机构核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本机构核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签字：



蔡繁荣



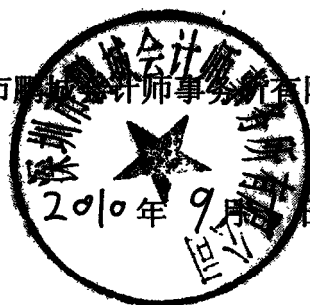
杨盛巧

会计师事务所负责人签字：



饶永

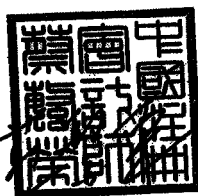
深圳市鹏城会计师事务所有限公司



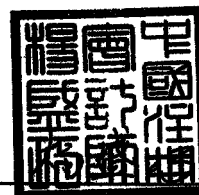
验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读《深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签字：



蔡繁荣



杨盛巧

会计师事务所负责人签字：



饶永

深圳市鹏城会计师事务所有限公司



第十四节 附件

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 (www.cninfo.com.cn) 上披露, 具体如下:

- 1、发行保荐书(附: 发行人成长性专项意见)及发行保荐工作报告;
- 2、发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见;
- 3、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见;
- 4、财务报表及审计报告;
- 5、内部控制鉴证报告;
- 6、经注册会计师核验的非经常性损益明细表;
- 7、法律意见书及律师工作报告;
- 8、公司章程(草案);
- 9、中国证监会核准本次发行的文件;
- 10、其他与本次发行有关的重要文件。