

东软集团股份有限公司 2012 年度股东大会议程

时间：2013 年 4 月 19 日 9:00-11:00

地点：沈阳市浑南新区新秀街 2 号 东软软件园 会议中心

参加人员：股东及股东授权代表、董事会成员、监事会成员、高级管理人员、
见证律师等

主持人：刘积仁

会议议题：

1. 报告会议出席情况
2. 会议议案：
 - 1) 2012 年度董事会报告
 - 2) 2012 年度报告
 - 3) 2012 年度监事会报告
 - 4) 独立董事 2012 年度述职报告
 - 5) 2012 年度财务决算报告
 - 6) 关于 2012 年度利润分配的议案
 - 7) 关于聘请 2013 年度财务审计机构的议案
 - 8) 关于 2013 年度日常关联交易预计情况的议案
 - 9) 关于向东软熙康控股有限公司及其子公司继续提供财务资助额度的议案
 - 10) 关于与 Harman Becker Automotive Systems GmbH 签订《导航地图产品协议》的议案
3. 股东对大会议案进行讨论、发言、提问
4. 选举投票监票人
5. 暂时休会，进行投票表决
6. 宣读表决投票的结果
7. 宣布决议通过情况
8. 宣读法律意见书
9. 会议结束

2012 年度董事会报告、2012 年度报告

(2013 年 4 月 19 日)

一、2012 年度整体经营情况

2012 年，公司执行创新与全球化发展策略，业务取得规模化发展。公司以创造客户价值为中心，加强新业务的策划与开拓，以商业模式创新拉动业务增长，进一步推进卓越运营改善计划，加强支撑业务发展的组织服务体系建设，提高整体项目管理水平和运营效率，以保证公司业务可持续发展。报告期内，公司实现营业收入 696,020 万元，同比增长 21.02%；实现净利润（归属于上市公司股东的净利润）45,631 万元，每股收益 0.37 元，同比增长 9.41%，扣除非经常性损益后的净利润 31,954 万元，同比增长 11.41%。

报告期内，公司实施积极智慧的市场营销战略，围绕客户需求，加大销售力量部署和客户覆盖，提高品牌与市场策划对业务的支撑作用，推动公司整体业务规模的快速增长。公司加强领导力发展，继续落实员工薪酬改善计划，提升薪酬市场竞争力。公司加强内部资源的整合与调整，优化组织结构，启动项目计划与预算管理及核算管理，推进管理流程简化和权限下放，促进经营效率的提升。公司加大在云计算及物联网、医疗设备、汽车信息技术、业务基础平台等方面的研发投入，熙康云平台及应用研发取得积极进展。利用国家推进“智慧城市”建设的契机，公司整合在电信、交通、医疗卫生、政府及企业信息化等领域的综合优势，构建面向“智慧城市”的整体解决方案，为未来业务拓展奠定基础。公司加快创新与转型，将在汽车电子领域多年积累的技术开发经验与在中国市场的本土化优势相结合，拓展了观致汽车有限公司及其他国内汽车厂商业务，开拓了新的市场机遇。在健康管理服务领域，公司创新采用线上、线下相结合（Online to Offline）的健康管理服务模式，先后与沈阳、洛阳、佛山等 14 个城市建立“健康城市”战略合作关系。

在国内解决方案业务方面，公司继续巩固和加强已有行业和业务的市场竞争地位，政府、医疗 IT、能源、金融等行业实现快速发展。公司加强针对运营商、城商行、媒体及其他新兴业务领域的市场开拓力度，以获取新的市场机会。

在国际业务方面，公司聚焦重点领域，提升核心业务领域的市场竞争力，推动业务稳定增长。在智能终端领域，面对行业格局调整及关键客户业务下降，公司加强策划、咨询和系统设计等上游工程能力，加强与芯片厂商、应用服务提供商的合作，以保证业务的可持续发展。在汽车电子、智能家庭、IT 产品等业务领域，公司积极尝试商业模式创新，挖掘客户需求，与重点客户的合作更加深入与紧密，业务实现规模化增长。

在医疗系统业务方面，公司持续加强研发投入并取得成效，NeuViz64 层螺旋 CT 于 2012 年 4 月投入市场，取得了积极的市场反馈和销售成绩，将对医疗系统业务未来发展起到积极影响。在国内市场，公司加强多产品线的营销布局和渠道建

设，提高老客户设备重置率，高端客户业务拓展顺利，进一步强化了优势产品的市场竞争地位。在国际市场，公司聚焦重点区域，欧洲市场销售取得突破。

报告期内，公司品牌影响力不断获得认可。公司第六次入围国际外包专业协会（IAOP）“全球外包 100 强”榜单。在波士顿咨询公司组织的评选中，公司入围“BCG 中国 50 强全球挑战者”榜单。在 Teleos 和 The KNOW Network 联合发起的评选中，公司荣获“2012 年亚洲最受赏识的知识型企业(MAKE)”奖项，在知识型产品、服务及解决方案等领域的发展获得认可。在第十届中国国际软件和信息服务交易会上，公司荣获“中国软件和信息服务业十年领军企业奖”。在第十六届中国国际软件博览会上，公司荣获“2012 年中国优秀软件企业”等奖项。在中国上市公司环境责任调查组委会组织的评选中，公司荣获 2012 年“中国上市公司环境责任百家企业奖”。

二、公司具体经营情况

1、软件与系统集成业务

报告期内，公司软件及系统集成业务较快增长，实现营业收入 597,505 万元（已扣除行业间抵销），同比增长 23.69%，占公司营业收入的 85.85%。

在政府信息化领域，公司在人力资源和社会保障信息化行业的领导者地位进一步稳固，定点客户服务模式在全国分步骤推广，与广州社保、辽宁社保、天津社保等多个省市级客户合作持续加强。在国土与住建行业，公司在高端客户和核心业务方面取得突破，签约国家住房与城乡建设部、陕西省建设厅、海门市房产交易登记中心等客户。在公检法行业，公司签约辽宁公安、湖南公安等客户，电子警察业务在宁波顺利实施。在农产品溯源领域，公司承接石家庄、乌鲁木齐肉类蔬菜流通追溯体系建设项目。

在电信行业，公司与国家工信部业务合作更加深入。公司加强三大运营商的业务覆盖，BSS（业务支持系统）、管理信息系统、BI（商业智能）业务实现快速增长。公司与中国联通、中国电信在总部和省级建设方面保持合作，签约江西联通、四川联通、河北电信、辽宁电信等省级客户业务。与中国移动在云计算、信息安全、物联网管理平台（M2M）、位置服务及网管投诉平台等领域继续保持合作，业务拓展顺利。

在公共卫生和医疗 IT 领域，公司继续保持市场优势地位。在医疗卫生政务领域，公司签约榆林、宝鸡、芜湖等地卫生项目。在医疗 IT 领域，公司进一步完善了以电子病历为核心的医院信息系统，积极拓展高价值客户，应用于盛京医院的东软电子病历系统通过卫生部电子病历系统应用水平 6 级和美国 HIMSS Analytics 电子病历采纳模式 6 级评估，获得行业高度认同。在健康服务领域，公司持续推进产品优化与升级，完成健康云平台以及腕表、益体机等终端产品的版本升级和熙康饮食等 APPS 产品的上市，积极开展与地产、农业、旅游和医疗等行业的企事

业单位合作，加快面向全国的健康管理中心市场布局，推进“健康城市”建设，进一步扩大“熙康”品牌影响力。

在能源领域，公司顺利完成国家电网“SG186”工程衍生及拓展项目，同时充分发挥技术优势，承接国家电网9省营销稽查监管业务及5省客服中心支撑项目，拓展北京电力、南方电网等客户。在石油石化业务领域，拓展中石油油控中心、呼和浩特石化、华北石化等客户。在煤炭与发电领域，公司拓展中国神华、华能集团等客户业务。

在企业信息化及电子商务领域，公司加强优质客户覆盖，签约中国铁路、中国黄金、北汽鹏龙等客户。在烟草行业，公司承接山东、浙江、河北、江苏、湖南等地项目，继续保持市场优势地位。在ERP实施及咨询服务领域，公司持续提升项目实施及服务水平，深入开展与青岛海尔、五矿集团、酒泉钢铁等老客户的业务合作，并拓展长春客车、中信戴卡等优质新客户。

在金融行业，公司加强面向工商银行、兴业银行、广发银行等关键客户的服务策划，推动服务业务规模增长。公司承接中国人保财险、太平洋保险、中国金融期货交易所等高端客户的核心业务，并拓展招商银行、中信银行、长安责任保险、大地财产保险等多家新客户。

在教育行业，公司在云计算应用方面取得突破，推出创新云课堂和云教室等解决方案和产品，公司中标诸暨教育云、湖北移动教育云等多个项目，业务进展顺利。

在交通行业，公司聚焦核心行业客户，拓展中国国际航空、东方航空、深圳航空等客户，承接中国北车、沈阳地铁及北京、郑州、无锡等多地轨道交通业务。

在软件产品领域，公司持续加强新产品研发和产品竞争力的提升，积极推进渠道销售建设。在网络安全领域，公司签约国家财政部、国家工信部、国家电网等多家客户，进一步巩固市场占有率。在E-HR领域，公司签约葛洲坝、中国国际货运航空等新客户。在档案管理领域，签约中国兵器工业档案馆、中国节能环保集团等关键客户。

在BPO业务领域，公司IT基础设施建设与服务业务进展顺利，获得多家优质客户。加大面向中小企业公共IT服务业务的投入和拓展力度，集中在天津、大连、沈阳等地开拓业务，为未来业务发展奠定基础。

在国际软件业务领域，公司加大市场开拓力度，积极发展战略合作伙伴，实现业务增长。在日本市场，公司加强与索尼、东芝等客户的深入合作，阿尔派、电装等汽车电子行业客户业务快速增长。在欧美市场，公司深化与Intel、Harman等客户的业务合作，并拓展亚马逊等高端潜力客户，业务进展顺利。报告期内，公司国际软件业务实现收入34,669万美元，同比增长11.94%，占公司营业收入的31.42%。

2、医疗系统业务

2012年，公司深化市场驱动，强化面向重点区域的业务发展，加强对高端客户的系统性覆盖。新产品 NeuViz64 层螺旋 CT 销售态势良好，并相继获得 FDA、CE、SFDA 等资质认证，将有利于未来开拓国际市场。公司加强服务体系建设，不断提高客户满意度和服务业务比重。报告期内，公司医疗系统业务实现收入 89,362 万人民币，同比增长 11.22%，占公司营业收入的 12.84%。其中出口实现收入 2,574 万美元，同比增长 1.00%。

三、在经营中出现的困难与挑战

2012年，公司在业务规模化发展的同时，也面临着一些困难和挑战。

全球经济复苏缓慢，持续在低位徘徊，欧债危机出现反复，发达经济体陷入低迷或衰退，新兴市场与发展中经济体也面临不同程度的发展困境，同时人民币汇率波动振幅加大，为公司业务拓展带来挑战。中国经济增速放缓，通货膨胀因素仍在，人力资源成本持续上升，导致社会及企业 IT 投资支出缩减或延后，市场竞争进一步加剧。

为此，公司巩固和加强已有行业和业务的市场领先优势，积极拓展高端客户业务，加强客户覆盖的深度和广度，提升技术和咨询拉动业务发展的能力，加强日本、欧洲和美国市场开拓，加快整体市场拓展计划和分布式交付组织的建设，实现业务的规模化发展。加强对汇率变动的分析与研究，选择合适币种进行报价，采取适当外汇避险方法以及与客户协商共担风险等措施，降低对公司的不利影响。对内，公司加强组织能力建设与领导力发展，继续落实员工薪酬改革计划，持续推进卓越运营改善计划，完善公司内部控制流程和制度，优化公司管理和运营的模式、过程和方法，有效防范和控制风险，提高组织运行效率。

四、技术创新情况

作为一家以软件技术为核心的公司，公司始终坚持“开放式创新”战略，自成立以来，公司重视对研发的投入，每年都将资源投入到面向未来的新业务/产品、新技术、新方法中去，有力推动了业务创新。

2012年，公司继续加强对新型医疗体制改革、3G 建设、智能电网、物联网、三网融合的业务规划与研发策划，开展以客户价值为中心的业务创新活动。公司在熙康健康管理服务、汽车信息技术与远程服务、移动互联网智能终端、信息安全等领域的技术积累日益深厚。

针对互联网、移动互联网、物联网领域快速发展所带来的业务变革，公司制定积极的应对策略，主动开展面向大众消费者的垂直互联网服务及传统企业应用在互联网上的迁移和部署的业务创新。公司深刻地意识到移动互联快速发展正在改变商业的服务模式；社交网络正在变革人们的沟通交流方式；云计算正在改变人们对信息服务的消费模式；大数据驱动更精准的洞察、决策与过程自动化；情

景感知创造更丰富的用户体验、更强的客户忠诚度、更好的商业过程。这些新技术融合创新将改变人们的工作、学习和生活方式，也将创造更多的商业机会。为此，公司部署研发下一代应用软件技术融合平台 SaCa (Secure Social Active Connected Cloud with Awareness) 产品家族，包括社区网络应用平台 SaCa. SNAP、多终端应用商店平台 SaCa. AppMart、Web Widget 框架 SaCa. WWF、敏捷云应用支撑平台 SaCa. ACAP、切实推荐平台 SaCa. RealRec、云推送平台 SaCa. CloudPush、基于 HTML5 的移动应用平台 SaCa. MAF、应用交付安全网关 SaCa. ADSG、敏捷云应用管理平台 SaCa. Aclome。东软 SaCa 平台的推出，有力地推动了公司 B2B2C、G2B2C 创新应用的快速构建及基于互联网的多元化商业模式创新。

公司持续深化执行东软解决方案高效性策略 NeuSA™，继续加强业务单元研发与技术发展领导力建设，在内部开展技术架构审计工作，推动公司技术发展战略的有效落实。公司加强软件产品线开发模式的实践，加大领域核心资产的研发投入，通过知识资产复用提升业务线竞争能力和盈利能力。同时重点加强用户体验能力中心的建设，提升以用户为中心的设计能力，构建具有高技术附加值、高客户粘滞度的产品和平台，进而提升公司在相关生态系统中的核心竞争能力。同时，公司继续积极参与国际、国内开放技术标准化组织，主导和参与行业标准规范的制定，并通过大力推动软件架构国家重点实验室建设以及与合作伙伴共建能力中心，不断引入前沿技术，利用开放合作增强持续创新能力。

公司积极利用知识产权保护技术创新成果。截至 2012 年末，公司共申请专利 264 件，其中授权专利 135 件；公司登记软件著作权 421 件。这些知识产权的获取，有力地保护了公司的核心技术，对公司保持国内市场领先地位、积极开拓国际市场、打造自身核心竞争力起到了重要的保障和推动作用。

五、关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业竞争格局和发展趋势

1、软件与系统集成行业

随着国家“十二五”规划以及重大民生工程的持续推进，国家软件产业政策得以深入落实。新一代信息技术被列为国家“战略性新兴产业”，受益于产业政策的实施，国内软件产业市场规模持续扩大，智慧城市、云计算、移动互联网、大数据等新兴领域快速发展。同时，伴随国际软件产业格局的重新调整，中国软件产业进一步向研发、设计及全生命周期解决方案发展，产业链由低端向高端逐渐延伸，这些因素都将为中国 IT 企业带来新的市场机遇和发展活力。

目前，公司在政府和企业信息化、电信、能源、金融、医疗、汽车电子等行业和领域处于市场领先地位，是中国最大的 IT 解决方案与服务供应商。未来，公司将充分发挥资源和技术的整合优势，积极推动商业模式和技术创新，构建在新兴业务领域和细分行业的核心竞争能力，以全球市场为中心，实现可持续发展。

2、医疗系统行业

医疗系统行业是多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术产业。在新型医疗体制改革的推动下，中国医疗器械市场空间巨大。国家已将医疗器械产业纳入国家“战略性新兴产业”，随着国家对于基层医疗机构投入的加大、高端医疗设备的“进口代替”以及国际新兴市场对于中低端医疗器械需求的增大，中国的医疗器械产业迎来重要战略发展机遇和广阔的市场前景。

公司是中国目前唯一能同时提供自主品牌的 CT、MRI（磁共振）、X 线机、超声等四大高技术影像设备的企业。随着 NeuViz64 层螺旋 CT、核医学影像设备 PET 等高端产品的推出，公司医疗设备市场份额和影响力进一步提升。未来，公司将持续加强研发投入，加快市场扩张与客户覆盖，持续提升综合竞争力，推动医疗系统业务规模化快速发展。

(二) 公司发展战略

2013 年，公司制定如下发展战略和实施计划：

1、继续执行创新与全球化发展策略，加强核心业务能力构建，以创造客户价值为中心，加强销售组织部署，以商业模式创新和知识资产驱动业务增长，实现公司业务可持续、规模化发展。

2、加快推进卓越运营改善计划，完善公司内部控制流程和制度，推进经营管理权限持续下放，优化人员成本结构，加强费用控制，持续构筑支撑公司全球化发展的安全、可靠、高效率的组织级服务支撑体系。

3、在国内解决方案业务，提升市场营销和组织能力，巩固和加强市场领先地位，针对新兴重点机会，统一策划和行动，加强多业务资源整合，拓展战略关键客户并取得有效的商业突破。

4、在国际软件业务，持续加强市场前景性分析、业务规划、上游工程及用户体验设计能力，深度发展战略客户与合作伙伴，实现核心业务的全球化布局，保证业务持续成长。

5、在医疗系统业务，加大产品研发的有效投入，加快新产品的市场扩张与客户覆盖，有效扩大业务规模，提升市场竞争能力。

请各位股东审议。

2012 年度监事会报告

(2013 年 4 月 19 日)

一、监事会的工作情况

报告期内，监事会共召开 4 次会议，具体会议情况如下：

1、于 2012 年 3 月 29 日召开的六届四次监事会，审议通过了：

- (1) 2011 年度监事会报告
- (2) 2011 年度报告全文及其摘要
- (3) 2011 年度财务决算报告
- (4) 关于 2011 年度利润分配的议案
- (5) 关于聘请 2012 年度财务审计机构的议案
- (6) 关于 2011 年度日常关联交易执行情况的议案
- (7) 关于 2012 年度日常关联交易预计情况的议案
- (8) 公司内部控制的自我评价报告

2、于 2012 年 4 月 26 日召开的六届五次监事会，审议通过了《2012 年第一季度报告》。

3、于 2012 年 8 月 21 日召开的六届六次监事会，审议通过了《2012 年半年度报告》全文及其摘要。

4、于 2012 年 10 月 26 日召开的六届七次监事会，审议通过了《2012 年第三季度报告》。

二、监事会对公司依法运作情况的独立意见

公司在 2012 年能够依法规范运作，决策程序合法，公司建立了完善的内控制度，公司董事及高级管理人员能够守法经营，认真执行股东大会决议，具有很强的进取精神，未见违反法规、公司章程及损害股东、员工利益的行为。

三、监事会对检查公司财务情况的独立意见

经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审定的公司 2012 年度财务报告是客观公正的，真实反映了公司的财务状况和经营成果。

四、监事会对公司最近一次募集资金实际投入情况的独立意见

公司最近一次募集资金实际投入项目与承诺投入项目一致，募集资金的投入对公司发展起到了重要的作用。

五、监事会对公司收购、出售资产情况的独立意见

公司收购、出售资产交易价格合理，未发现内幕交易，未有损害股东的权益或造成公司资产流失的情况发生。

六、监事会对公司关联交易情况的独立意见

公司 2012 年进行的关联交易均以公允的价格进行，并未损害公司利益。

七、监事会对内部控制自我评价报告的审阅情况及意见

监事会审阅并同意《董事会关于公司内部控制的自我评价报告》。公司建立健全行之有效的内部控制体系，形成了科学的决策机制、执行机制和监督机制，保证公司规范、安全运行。该报告全面、真实、准确地反映了公司内部控制的实际情况。

请各位股东审议。

独立董事 2012 年度述职报告

(2013 年 4 月 19 日)

各位股东：

2012年度，方红星、薛澜、高文作为东软集团股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，按照法律法规和公司章程的规定履行职责，不受公司控股股东或者其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响，维护了公司和股东的利益。现将独立董事2012年度履行职责情况报告如下：

一、独立董事的基本情况

作为公司独立董事，方红星、薛澜、高文均具备相关专业资质和能力，在所从事的领域积累了丰富的理论和实践经验。个人工作经历、专业背景及兼职情况具体如下：

方红星，男，1972 年出生，教授，博士生导师，享受国务院颁发的政府特殊津贴，东北财经大学会计学博士。现任东北财经大学会计学院院长，兼任财政部会计准则委员会咨询专家、内部控制标准委员会咨询专家，中国会计学会理事、财务成本分会副会长，中国注册会计师协会专业技术指导委员会委员、审计准则组专家等职。并担任沈阳机床股份有限公司独立董事、獐子岛集团股份有限公司独立董事。

薛澜，男，1959 年出生，教授，博士生导师，教育部“长江学者”特聘教授，美国卡内基梅隆大学工程与公共政策专业博士。现任清华大学公共管理学院院长，清华大学中国科技政策研究中心主任。兼任中国行政管理学会副会长、中国编制改革研究会副会长、中国管理科学学会副会长，全国 MPA 教育指导委员会副主任委员、加拿大国际发展研究中心（IDRC）董事、美国布鲁金斯学会非常任高级研究员、美国哈佛大学肯尼迪政府学院顾问委员会委员、美国卡内基梅隆大学兼职教授等。

高文，男，1956 年出生，东京大学电子学博士。现任北京大学信息科学技术学院教授，数字视频编解码技术国家工程实验室主任，中国工程院院士。现兼任数字视频编解码技术标准（AVS）国家工作组组长、中国计算机学会常务理事、浪潮电子信息产业股份有限公司董事等职。

比照《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司独立董事备案及培训工作指引》的相关规定，方红星、薛澜、高文作为公司独立董事，均不存在影响独立性的情况。

二、独立董事年度履职概况

1、董事会出席情况

2012年度，公司董事会共召开8次会议，其中现场方式召开会议2次，通讯方

式召开会议6次。独立董事参会情况如下：

独立董事姓名	本年应参加董事会次数	亲自出席次数	以通讯方式参加次数	委托出席次数	缺席次数
方红星	8	8	6	0	0
薛 澜	8	8	6	0	0
高 文	8	7	6	1	0

独立董事积极参加历次董事会并及时跟进公司发展情况，认真对待每一次董事会，仔细阅读公司提交的会议文件，并结合监管要求及公司实际情况，在董事会上就系统性风险的防范、知识产权等方面提出指导意见。报告期内，公司召开董事会审计委员会会议5次，提名委员会会议1次，薪酬与考核委员会会议1次，独立董事积极参与专业委员会的运作，在公司重大事项的决策方面发挥了重要作用。

在与公司充分沟通的基础上，独立董事对公司董事会议案及其他事项均表示同意，董事会相关决议均以全票表决通过。

2、股东大会出席情况

2012年度，公司股东大会共召开3次会议，独立董事均尽可能参会。在出席股东大会时，独立董事更多地从公司和中小股东的利益出发，有的放矢地提出建议，保证公司决策的科学性和合法性。

3、现场考察及公司配合独立董事工作情况

独立董事在闭会期间，认真研读和分析公司的基本资料，密切关注公司经营决策变化，多次实地了解公司生产经营情况。为配合独立董事相关工作，公司建立了与独立董事的沟通汇报机制，主动向独立董事提供公司生产经营及重大事项进展情况，以便独立董事能及时了解公司动态信息。

三、独立董事年度履职重点关注事项的情况

2012年度，独立董事认真履行职责，积极关注公司重大事项的决策、执行及披露情况，对相关事项是否合法合规做出独立明确的判断，为公司重大事项决策的科学性和合理性提供了保障。

（一）关联交易情况

报告期内，独立董事对公司提交董事会的《关于2011年度日常关联交易执行情况的议案》、《关于2012年度日常关联交易预计情况的议案》以及《关于与阿尔派电子（中国）有限公司签订<意向书>等相关文件的议案》、《关于为参股公司—Aerotel Medical Systems (1998) Ltd.提供银行借款担保额度的议案》进行了事前确认并在董事会上发表独立意见。独立董事认为，公司关联交易事项的决策程序符合法律、行政法规及《公司章程》的规定，关联董事进行了回避表决，会议程序合法、决议有效，关联交易均按照公允的市场价格定价，不存在损害公司及

中小股东利益的情形。

（二）对外担保及资金占用情况

独立董事对公司2011年度及累计至2011年度对外担保情况进行了专项审查，认为公司对外担保的决策程序符合相关法律法规和规章以及公司章程的规定，信息披露充分完整。

报告期内，公司不存在被关联方非经营性占用资金的情况。

（三）募集资金的使用情况

报告期内，公司无募集资金或前期募集资金使用到本期的情况。

（四）高级管理人员提名以及薪酬情况

报告期内，独立董事对《关于高级管理人员变更的议案》发表独立意见，认为董事会议案审议符合有关法律法规规定，会议程序合法、决议有效。独立董事对公司2011年度支付高级管理人员的薪酬进行了审议，认为支付的薪酬参考了同行业薪酬水平，符合公司2011年度经营业绩完成情况。

（五）业绩预告及业绩快报情况

2012年4月5日，公司发布《2012年第一季度业绩预增公告》，披露业绩增长的具体情况，符合上海证券交易所要求，保护了投资者的利益。

（六）聘任或者更换会计师事务所情况

独立董事同意公司续聘立信会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2012年度财务审计机构及内部控制审计机构。

（七）现金分红及其他投资者回报情况

公司对《公司章程》进行了修订，进一步明确了利润分配政策尤其是现金分红政策，并规定独立董事应当对利润分配方案的合理性发表独立意见，独立董事可以征集股东投票权以保障中小股东对利润分配方案行使表决权的权利，此外当公司因经营状况、资金规划和长期发展原因需要对公司现金分红政策进行调整或者变更的，独立董事需对此发表独立意见。

（八）公司及股东承诺履行情况

报告期内，公司对公司及股东承诺事项进行了自查，并通过定期报告进行了持续的跟进和披露。报告期内未发生公司及股东违反承诺履行的情况。

（九）信息披露的执行情况

报告期内，公司完成4份定期报告及18项临时公告的披露工作，披露的信息真实、准确、完整，没有出现相关更正或补充公告的情况。

（十）内部控制的执行情况

公司续聘立信会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2012年度内部控制审计机构，对公司2012年度财务报告内部控制的有效性进行审计。报告期内，公司披露了《2011年度内部控制评价报告》以及立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《2011年度内部控制审计报告》。

(十一) 董事会以及下属专门委员会的运作情况

公司董事会下设战略决策、提名、审计、薪酬与考核专业委员会，独立董事积极参与专业委员会运作，在公司重大事项的决策方面发挥了重要作用。

1、提名委员会

公司董事会提名委员会由 3 人组成，其中 2 人为独立董事，并由独立董事担任主任。2012 年，提名委员会积极履职，提名公司董事、高级管理人员，完成了本职工作。

2、审计委员会

公司董事会审计委员会由 3 人组成，全部为独立董事，其中独立董事方红星为会计专业人士，并担任主任。报告期内，审计委员会本着勤勉尽责的原则，在年度报告审计、关联交易等审议方面积极履职，完成了本职工作。

3、薪酬与考核委员会

公司董事会薪酬与考核委员会由 3 人组成，其中 2 人为独立董事，并由独立董事担任主任。2012 年，薪酬与考核委员会积极履职，审查了公司薪酬制度以及公司高级管理人员的薪酬，完成了本职工作。

四、总体评价和建议

独立董事按照法律法规和公司章程的规定，忠实勤勉履职，在闭会期间主动了解公司生产经营情况，研读和分析公司的基本资料，密切关注公司经营决策变化，在出席董事会和股东大会时从公司和中小股东的利益出发，在公司的战略规划、经营计划、研发方向、内部管理流程的优化、风险控制管理等方面提出了很多专业化意见，保证了董事会决策的科学性和合法性，维护了中小股东的利益。

2013 年度，独立董事将一如既往地勤勉、尽责，切实发挥独立董事的作用，同时不断加强学习，持续提升专业水平和决策能力，利用自己的专业知识和经验更好地维护公司和股东利益，为公司发展作出更大贡献。

独立董事：方红星、薛澜、高文

请各位股东审议。

2012 年度财务决算报告

(2013 年 4 月 19 日)

公司 2012 年 12 月 31 日母公司及合并的资产负债表、2012 年度母公司及合并的利润表、2012 年度母公司及合并的现金流量表、2012 年度母公司及合并的所有者权益变动表及相关报表附注已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具标准无保留意见的审计报告。

一、2012 年度财务情况综述

2012 年公司实现营业收入 696,020 万元，较上年同期增长 21.02%，实现营业利润 40,950 万元，较上年同期增长 31.97%，实现归属于母公司所有者的净利润 45,631 万元，每股收益 0.37 元，较上年同期增长 9.41%。

在资产运营方面，2012 年应收账款周转率为 5.42，与 2011 年持平，存货周转率由 2011 年的 7.47 降低为 6.68，总资产周转率由 2011 年的 0.78 上升为 0.85。

从偿债能力看，2012 年末公司资产负债率为 38.30%，继续保持在较低水平；同时流动比率、速动比率分别为 2.00、1.65，总体偿债能力处于良好水平。

从公司年度现金流量看，经营活动产生的现金流量净额为 31,724 万元，较上年同期增加 5.68%。

二、2012 年末财务状况

截至 2012 年 12 月 31 日，公司资产总额 850,143 万元，较期初增加 57,615 万元，上升 7.27%。

总资产变动中流动资产增加 92,719 万元，其中，货币资金较期初增加 35,696 万元，上升 20.53%，主要由于报告期内转让本公司对四所学院的举办者出资及本公司之子公司沈阳东软信息技术服务有限公司（以下简称“东软信息技术”）对大连东软软件园产业发展有限公司（以下简称“大连发展”）的股权，收到全部转让款合计 44,234 万元所致；应收账款较期初增加 24,580 万元，上升 21.17%，主要由于报告期内软件及系统集成业务的应收账款增加所致；存货较期初增加 24,581 万元，上升 42.01%，主要为报告期末在执行的软件及系统集成合同较期初增加所致。

非流动资产减少 35,104 万元，其中，长期股权投资较期初减少 31,315 万元，下降 44.53%，主要由于报告期内东软信息技术转让大连发展股权，合并范围变化使长期股权投资较期初减少 35,552 万元，以及本公司之子公司在报告期内投资沈阳东软系统集成工程有限公司、北京天诚星源信息技术有限公司等，使长期股权投资增加 3,850 万元；长期应收款较期初减少 12,476 万元，下降 82.78%，主要由于报告期内东软信息技术转让大连发展股权，合并范围变化使长期应收款较期初减少 10,363 万元；在建工程较期初减少 11,224 万元，下降 36.47%，主要由于报

告期内广州软件园及上海软件园项目达到预定可使用状态转入固定资产所致；投资性房地产较期初减少 12,108 万元，下降 27.64%，主要由于报告期内东软信息技术转让大连发展股权，合并范围变化使投资性房地产较期初减少 13,305 万元；商誉较期初减少 8,699 万元，下降 38.26%，主要由于报告期内计提商誉减值损失 8,643 万元所致；同时，固定资产较期初增加 40,587 万元，上升 29.09%，主要由于报告期内广州软件园及上海软件园项目达到预定可使用状态转入固定资产所致。

负债总额为 325,645 万元，较期初增加 34,629 万元，上升 11.90%。

负债总额变动中流动负债增加 28,431 万元，主要为短期借款、应付账款、其他应付款、预收款项等较期初增加所致；非流动负债增加 6,198 万元，主要由于长期应付款较期初增加 4,485 万元，上升 33.32%，主要由于报告期内本公司之子公司东软集团（天津）有限公司向天津保税区投资有限公司购置其位于天津市空港经济区的一宗土地使用权、地上新建研发办公楼及其相关附属设施等，确认的应付购房款尾款所致；

所有者权益合计 524,498 万元，较期初增加 22,986 万元，上升 4.58%，其中：未分配利润较期初增加 38,574 万元，主要由于报告期内实现归属于母公司所有者的净利润 45,631 万元，以及提取盈余公积减少未分配利润 7,057 万元；同时，少数股东权益较期初减少 21,480 万元，下降 63.10%，主要由于报告期内东软信息技术转让大连发展股权，原大连发展净资产的 40%部分（即少数股东权益）因合并范围变化较期初减少 24,845 万元所致。

三、2012 年度经营成果

2012 年公司实现归属于母公司所有者的净利润 45,631 万元，较上年同期增加 3,924 万元，上升 9.41%。构成情况如下：

1、营业收入较上年同期增加 120,895 万元，上升 21.02%，主要由于报告期内公司国内软件及系统集成收入及国际软件业务收入同比增长所致；

2、营业成本较上年同期增加 72,472 万元，上升 18.10%，主要由于报告期内公司营业收入同比上升的带动以及人工费用等成本增加所致；

3、销售费用较上年同期增加 13,715 万元，上升 27.55%，主要由于随着公司业务规模的不断扩大，市场开拓的投入增加所致；

4、管理费用较上年同期增加 16,599 万元，上升 20.24%，主要由于人工费用、研发费用等费用增长所致；

5、财务费用较上年同期增加 5,492 万元，上升 232.21%，主要由于利息支出增加及汇兑损失的影响；

6、资产减值损失较上年同期增加 9,523 万元，上升 229.99%，主要由于报告期内计提商誉减值损失 8,643 万元；

7、公允价值变动损益较上年同期增加 1,327 万元，上升 1,396.45%，主要由于外币远期结汇合同公允价值变动所致；

8、投资收益较上年同期增加 6,999 万元，上升 166.10%，主要由于报告期内东软信息技术转让大连发展股权形成税前投资收益 5,537 万元，及购买银行理财产品

的理财收益同比增加所致；

9、营业外收支净额较上年同期减少 4,942 万元，下降 27.06%，主要由于上年同期公司用无形资产—技术使用权出资购买 Appconomy, Inc. 股权确认营业外收入 2,493 万元以及非流动资产处置损益同比减少所致；

10、所得税费用较上年同期增加 3,756 万元，上升 54.16%，主要由于报告期内东软信息技术转让大连发展股权，转让收益应缴纳企业所得税 1,892 万元，以及本公司及盈利的子公司应纳税所得额同比增加所致；

11、少数股东损益较上年同期减少 2,702 万元，下降 417.22%，主要由于报告期内非全资子公司实现的净利润较上年同期减少所致。

四、2012 年度现金流入流出情况

2012 年公司现金及现金等价物净增加额为 35,149 万元，较上年同期增加 30,276 万元，上升 621.34%，主要原因为：

1、经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加 1,704 万元，上升 5.68%，同比略有增长；

2、投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加 81,674 万元，上升 106.17%，主要由于上年同期公司购买理财产品现金净流出 4 亿元，报告期内理财产品到期收回，与新增购买的理财产品收支相抵后净流量为 0；另外，报告期内东软信息技术转让大连发展股权，收到股权转让款 4.26 亿元；

3、筹资活动产生的现金流量净额较上年同期减少 51,447 万元，下降 97.18%，主要由于上年同期收到发行的中期票据本金 4 亿元，以及本公司之子公司净收到银行借款同比减少所致。

五、主要财务指标

主要财务指标	2012 年	2011 年	本期比上年同期增减 (%)
基本每股收益 (元 / 股)	0.37	0.34	9.41
稀释每股收益 (元 / 股)	0.37	0.34	9.41
扣除非经常性损益后的基本每股收益 (元 / 股)	0.26	0.23	11.41
加权平均净资产收益率 (%)	9.32	9.34	下降 0.02 个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率 (%)	6.53	6.42	上升 0.11 个百分点
每股经营活动产生的现金流量净额 (元 / 股)	0.26	0.24	5.68
项目	2012 年末	2011 年末	本期末比上年同期末增减 (%)
归属于上市公司股东的每股净资产 (元 / 股)	4.17	3.81	9.51

公司会计报表的编制基准及假设，主要会计政策、税项、会计报表项目注释、分行业资料、关联方及其交易等在会计报表附注中都有详细披露。

请各位股东审议。

关于 2012 年度利润分配的议案

(2013 年 4 月 19 日)

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2012 年度财务审计的结果，2012 年度，公司母公司实现净利润 470,480,907 元。根据公司法 and 公司章程的规定，公司提取 10% 的法定盈余公积金 47,048,091 元，提取 5% 的任意盈余公积金 23,524,045 元，本年度可供股东分配的利润为 399,908,771 元，加上以前年度尚未分配利润 1,602,603,981 元，期末未分配利润为 2,002,512,752 元。

根据公司未来发展规划，为给股东以一定的回报，公司拟以 2012 年 12 月 31 日总股本 1,227,594,245 股为基数，向全体股东每 10 股派发 1.5 元人民币现金红利（含税），共派发现金红利 184,139,137 元（含税），剩余未分配利润结转以后年度。

请各位股东审议。

关于聘请 2013 年度财务审计机构的议案

(2013 年 4 月 19 日)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）已为本公司提供 2008 年度至 2012 年度审计服务。根据公司发展需要，公司拟续聘立信会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2013 年度财务审计机构，审计费用为 130 万元人民币（不含税），包含差旅费和其他杂项费用，聘期从 2012 年度股东大会批准之日起至 2013 年度股东大会结束之日止。

请各位股东审议。

关于 2013 年度日常关联交易预计情况的议案

(2013 年 4 月 19 日)

一、 预计 2013 年度日常关联交易的基本情况

单位：万元 币种：人民币

关联交易类别	按产品或劳务等进一步划分	关联人	2013 年预计金额	占同类业务比例 (%)	2013 年初至披露日与关联人累计已发生的交易金额	2012 年实际发生金额	占同类业务比例 (%)	本次预计金额与上年实际发生金额差异较大的原因
向关联人购买原材料	采购产成品	东软飞利浦	33,000	67.14	5,298	39,331	69.87	预计 10 月开始纳入合并报表范围
	采购硬件及平台	阿尔派	3,800	1.57	750	1,748	0.99	
	采购硬件	日电东软	685	0.28	7	0	0	
	采购培训课件	天津睿道	1,200	0.50	0	0	0	
	采购原材料	诺西东软	300	0.12	0	761	0.43	
		小计		38,985	—	6,055	41,840	—
向关联人销售产品、商品	系统集成或软件销售收入	Harman	25,300	3.46	6,652	22,494	3.76	业务发展需要
	系统集成或软件销售收入	东芝	23,758	3.25	3,509	18,436	3.09	业务发展需要
	系统集成或软件销售收入	阿尔派	15,821	2.16	6,772	18,482	3.09	业务执行预计
	系统集成或软件销售收入	诺西东软	10,825	1.48	578	11,260	1.88	
	系统集成或软件销售收入	天津睿道	1,225	0.17	0	83	0.01	
	销售原材料或产成品收入	东软飞利浦	885	0.73	349	1,339	1.50	
		小计		77,814	—	17,860	72,094	—
向关联人提供劳务	房租及物业收入	天津睿道	800	9.24		170	2.05	
	房租及物业收入	东软飞利浦	873	10.08	342	1,233	14.88	
	房租及物业收入	日电东软	26	0.30	6	62	0.74	
	管理服务收入	东软飞利浦	183	0.03	33	54	0.01	
	管理服务收入	日电东软	30	0.00	5	99	0.02	
		小计		1,912	—	386	1,618	

关联交易类别	按产品或劳务等进一步划分	关联人	2013年预计金额	占同类业务比例(%)	2013年初至披露日与关联人累计已发生的交易金额	2012年实际发生金额	占同类业务比例(%)	本次预计金额与上年实际发生金额差异较大的原因
接受关联人提供的劳务	软件开发及服务	天津睿道	18,500	22.83	940	3,250	7.04	业务发展需要
	人才培养费	天津睿道	900	57.87	0	0	—	
	劳务服务费	成都软件公司	120	0.15	82	662	1.43	
	房租物业费	大连发展	24	0.39	6	42	0.49	
		小计	19,544	—	1,028	3,954	—	
合计			138,255	—	25,329	119,506	—	

二、关联人介绍和关联关系

(一) 东软飞利浦医疗设备系统有限责任公司(简称“东软飞利浦”)

- 1、企业性质：有限责任公司(中外合资)
- 2、法定代表人：刘积仁
- 3、注册资本：2,960 万美元
- 4、住所：沈阳高新区浑南产业区东大软件园
- 5、主要股东：

股东名称	出资额(万美元)	比例(%)
沈阳东软医疗系统有限公司	1,450	49%
Philips Electronics China B.V.	1,214	41%
Philips (China) Investment Co., Ltd.	296	10%
合计	2,960	100%

6、历史沿革：东软飞利浦成立于 2004 年 5 月。

7、主营业务：研究、开发、生产、销售 X 射线计算机断层扫描摄影装置 (CT 机)、核磁共振成像装置 (MRI)、X 线摄影装置 (X 线机)、超声诊断装置 (B 超) 和影像管理系统、以及与上述产品相关的零部件 (不包括心电监护仪和打印机)、半散件产品 (SKD) 和全散件产品 (CKD)、以及提供相关的技术咨询与服务。

8、2012 年度主要财务数据：(经审计，币种：人民币)总资产 54,912 万元、净资产 39,464 万元、主营业务收入 90,138 万元、净利润 7,964 万元。

9、关联关系：该公司系本公司全资子公司—沈阳东软医疗系统有限公司与飞利浦于 2004 年共同设立的中外合资企业，沈阳东软医疗系统有限公司持有 49% 的股权，本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任该公司董事长。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第 10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：该公司主要从事医疗影像设备的研发和生产。其产品分别以“东软/Neusoft”、“Philips”的品牌，通过沈阳东软医疗系统有限公司和飞利浦各自的营销网络在国内和国际市场销售。该公司经营正常，具有很好的履约能力。

(二) 诺基亚西门子东软通信技术有限公司(简称“诺西东软”)

- 1、企业性质：有限责任公司(中外合资)
- 2、法定代表人：马博策(Markus Peter Rudolf Borchert)
- 3、注册资本：700 万美元
- 4、住所：大连高新技术产业园区黄浦路 901 号
- 5、主要股东：

股东名称	出资额(万美元)	比例(%)
诺基亚西门子(中国)有限公司	378	54%
东软集团股份有限公司	322	46%
合计	700	100%

6、历史沿革：诺西东软成立于 2000 年 6 月。

7、主营业务：与移动通信平台有关的无线应用产品及解决方案的开发以及相关的系统集成、技术和运营咨询、服务、培训。

8、2012 年度主要财务数据：(经审计，币种：人民币)总资产 35,398 万元、净资产 11,966 万元、主营业务收入 26,998 万元、净利润 899 万元。

9、关联关系：该公司为本公司的参股子公司，本公司持有 46%的股权。本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任该公司副董事长，副董事长兼总裁王勇峰担任该公司的董事。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第 10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：该公司经营正常，具有很好的履约能力。

(三) 阿尔派株式会社及其子公司(合称“阿尔派”)

- 1、企业性质：股份有限公司
- 2、法定代表人：石黑征三
- 3、注册资本：25,920,599,127 日元
- 4、住所：日本国东京都品川区西五反田 1-1-8
- 5、主要股东：阿尔派株式会社为上市公司。
- 6、历史沿革：阿尔派株式会社创建于 1967 年，其股票在日本东京证券交易所上市。
- 7、主营业务：汽车音响及汽车通信系统产品的生产。

8、主要财务数据：(2011年4月1日-2012年3月31日)总资产1,674亿日元、净资产1,018亿日元、主营业务收入2,029亿日元、净利润46亿日元。

9、关联关系：阿尔派株式会社持有本公司1.6339%的股权，其在中国投资创建的外商独资投资性公司—阿尔派电子(中国)有限公司持有本公司13.9512%的股权。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第10.1.3条第4款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司2012年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：阿尔派株式会社是世界高品质汽车多媒体制造领域的领导厂商。企业经营正常，具有较强的履约能力。

(四) 株式会社东芝及其子公司(合称“东芝”)

1、企业性质：股份有限公司

2、法定代表人：佐佐木则夫

3、注册资本：439,901,268,477日元

4、住所：日本国东京都港区芝浦一丁目1番1号

5、主要股东：株式会社东芝为上市公司。

6、历史沿革：株式会社东芝创建于1875年，其股票在日本东京证券交易所上市。

7、主营业务：数码产品业务、电子部件业务、基础设施业务、家电产品业务等。

8、主要财务数据：(2011年4月1日-2012年3月31日)总资产57,312亿日元、净资产8,673亿日元、主营业务收入61,003亿日元、净利润737亿日元。

9、关联关系：株式会社东芝持有本公司0.6776%的股权，其全资子公司—东芝解决方案株式会社持有本公司4.7433%的股权。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第10.1.3条第4款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司2012年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：本公司主要面向株式会社东芝及其子公司(东芝目前关联交易的子公司有东芝解决方案株式会社、东芝情报系统株式会社、东芝数字媒体网络株式会社、株式会社东芝数字媒体工程公司、JAPAN SYSTEMS CORPORATION、东芝电梯株式会社等)提供国际软件服务。东芝经营正常，具有较强的履约能力。

(五) Harman International Industries, Incorporated 及其子公司(合称“Harman”)

1、企业性质：股份有限公司

2、法定代表人：Dinesh C. Paliwal

3、授权股本：2亿股(其中已发行普通股96,132,542股)

- 4、注册地：美国特拉华州
- 5、主要股东：Harman International Industries, Incorporated 为上市公司。
- 6、历史沿革：Harman International Industries, Incorporated 创建于 1980 年，其股票在美国纽约证券交易所上市。
- 7、主营业务：音响产品和电子系统的研发、生产及营销。
- 8、主要财务数据：(2011 年 7 月 1 日-2012 年 6 月 30 日) 总资产 316,946 万美元、净资产 152,961 万美元、主营业务收入 436,408 万美元、净利润 32,954 万美元。
- 9、关联关系：本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任 Harman International Industries, Incorporated 董事。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第 10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。
- 10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。
- 11、履约能力分析：Harman 是全球领先的家庭、车载、随身音响和资讯娱乐解决方案提供商。目前企业经营正常，具有较强的履约能力。本公司主要面向 Harman 提供国际软件服务。

(六) 天津东软睿道教育信息技术有限公司及其分子公司(合称“天津睿道”)

- 1、企业性质：有限责任公司
- 2、法定代表人：刘积仁
- 3、注册资本：10,000 万元人民币
- 4、住所：天津空港经济区西七道 26 号 438
- 5、主要股东：

股东名称	认缴出资额(万元人民币)	比例(%)
大连东软控股有限公司	6,000	60%
北京亿达投资有限公司	4,000	40%
合计	10,000	100%

- 6、历史沿革：天津睿道成立于 2012 年 3 月。
- 7、主营业务：教育信息技术咨询；教育软件开发；互联网应用开发；教学相关产品的技术开发与销售；信息技术咨询服务；计算机软硬件及外部设备开发与销售；以上相关技术服务及转让；资质文化教育艺术交流活动；以自有资金对教育产业进行投资；货物及技术的进出口业务。
- 8、2012 年度主要财务数据：(经审计，币种：人民币) 总资产 12,742 万元、净资产 8,497 万元、主营业务收入 10,866 万元、净利润 3,497 万元。
- 9、关联关系：本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任天津睿道董事长。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：天津睿道在人力资源供给、培养和价格方面具有优势，具有良好的履约能力。

(七) 大连东软软件园产业发展有限公司 (简称“大连发展”)

- 1、企业性质：有限责任公司
- 2、法定代表人：刘积仁
- 3、注册资本：35,900 万元人民币
- 4、住所：大连高新技术产业园区软件园东路 2 号
- 5、主要股东：

股东名称	出资额 (万元)	比例 (%)
大连东软控股有限公司	21,540	60%
北京亿达投资有限公司	14,360	40%
合计	35,900	100%

6、历史沿革：大连发展成立于 2002 年 7 月。

7、主营业务：计算机软件开发及技术咨询服务；房屋租赁；物业管理；国内一般贸易、货物及技术进出口。

8、2012 年度主要财务数据：(经审计，币种：人民币)总资产 71,698 万元、净资产 56,618 万元、主营业务收入 3,298 万元、净利润 4,875 万元。

9、关联关系：本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任大连发展董事长。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第 10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：该公司经营正常，具有很好的履约能力。

(八) 成都东软软件有限公司 (简称“成都软件公司”)

- 1、企业性质：有限责任公司 (法人独资)
- 2、法定代表人：张应辉
- 3、注册资本：1,000 万元人民币
- 4、住所：都江堰市青城山镇东软大道 1 号 13 幢
- 5、主要股东：为成都东软学院全资子公司
- 6、历史沿革：成都软件公司成立于 2010 年 6 月。
- 7、主营业务：计算机软件服务；计算机软件及辅助设备零售；物业管理；劳务派遣。

8、2012 年度主要财务数据：(经审计，币种：人民币)总资产 1,162 万元、净资产 1,005 万元、主营业务收入 1,350 万元、净利润 93 万元。

9、关联关系：该公司为成都东软学院全资子公司，本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任成都东软学院董事长。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第 10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：该公司经营正常，具有很好的履约能力。

（九）日电东软信息技术有限公司（简称“日电东软”）

1、企业性质：有限责任公司（中外合资）

2、法定代表人：三轮徹

3、注册资本：5,000 万元人民币

4、住所：大连高新技术产业园区软件园路 6 号 B5 座

5、主要股东：

股东名称	认缴出资额（万元）	比例（%）
日电（中国）有限公司	3,500	70%
沈阳东软信息技术服务有限公司	1,500	30%
合计	5,000	100%

6、历史沿革：日电东软成立于 2011 年 5 月。

7、主营业务：计算机系统集成；计算机软、硬件开发；相关技术咨询及技术服务；计算机及相关设备租赁。

8、2012 年度主要财务数据：（经审计，币种：人民币）总资产 1,287 万元、净资产 1,226 万元、主营业务收入 91 万元、净利润-854 万元。

9、关联关系：该公司为本公司间接参股子公司，本公司间接持有 30%的股权。本公司高级副总裁兼首席营销官李军担任该公司董事。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》第 10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

10、前期同类关联交易履行情况：公司 2012 年度与其同类关联交易正常履行。

11、履约能力分析：该公司经营正常，具有很好的履约能力。

三、关联交易签署情况及定价政策和定价依据

1、日常关联交易主要内容及协议签署情况：本公司与关联人的日常关联交易均订立书面协议，协议内容包括签署日期、生效条件和日期、协议有效期，以及交易的定价原则和依据、交易价格、付款安排和结算方式等其他主要条款。

2、定价原则和依据：本公司与关联人日常关联交易的定价皆按照公开、公平、公正的原则，以市场公允价格定价。

四、交易目的和交易对上市公司的影响

公司预计的 2013 年度日常关联交易均为公司正常经营所需，符合公司的实际

经营和未来发展的需要。

（一）公司向关联人购买原材料，主要是公司向东软飞利浦采购 CT、MRI、X 线机、超声等四大医学影像设备。东软飞利浦为公司上述四大医学影像设备的生产制造基地，公司通过自己的销售渠道，以“东软/Neusoft”的品牌对客户销售上述产品，上述关联交易是公司医疗系统业务持续、规模化发展的有力保障。同时，公司向阿尔派采购汽车电子相关的硬件及平台，向天津睿道采购培训课件，用于软件集成、代理销售，以满足公司业务发展的需要。

（二）公司向关联人销售产品、商品，主要是与阿尔派、Harman、东芝、诺西东软发生的。公司充分利用在软件开发方面的优势，在汽车音响、导航、行业解决方案等领域为阿尔派、Harman、东芝提供软件产品，形成了良好、稳定的合作关系，为公司提供了稳定的、持续的收入来源，保证和推动了公司国际软件业务的发展。公司向诺西东软提供移动通信领域的解决方案产品，有利于公司进一步开拓电信行业市场，扩大市场份额。

（三）公司向关联人提供劳务，主要是公司利用自身的固定资产资源为关联人提供房屋租赁及物业服务，以获得收入。

（四）公司接受关联人提供的劳务，主要是天津睿道利用在人力资源供给、培养和价格方面的优势，为公司提供具有价格竞争力的软件开发、服务，以保证公司业务的正常运营。

五、审议程序

本议案将按照交易类别分别进行审议，关联股东需回避表决。

请各位股东审议。

关于向东软熙康控股有限公司及其子公司 继续提供财务资助额度的议案

(2013 年 4 月 19 日)

名称说明：

- 东软集团股份有限公司，以下简称“本公司”、“公司”或“东软集团”；
- 东软（香港）有限公司，为本公司全资子公司，以下简称“东软香港”；
- 东软熙康控股有限公司，为东软香港控股子公司，以下简称“熙康开曼”；
- 斯迈威控股有限公司，为本公司关联法人，以下简称“斯迈威”；
- 熙康业务：是指公司在健康管理服务领域，通过互联网、物联网技术及专业的远程监测设备，为政府、企业、机构、家庭和个人提供多层次、多维度、一体化的健康管理服务，“熙康”是公司上述业务的标志性品牌。

一、概述

于 2011 年 7 月 15 日召开的六届二次董事会审议通过《关于投资设立东软熙康控股有限公司并提供财务资助的议案》，董事会同意本公司和东软香港向熙康开曼及其子公司提供财务资助，总额度不超过 2 亿元人民币，额度期限均不超过 2 年。具体内容详见 2011 年 7 月 19 日刊登在《中国证券报》、《上海证券报》上的相关公告。截至 2013 年 3 月 27 日，本公司和东软香港向熙康开曼及其子公司提供财务资助的总金额为 1.42 亿元人民币。

鉴于上述财务资助额度将于 2013 年 7 月 14 日到期，为支持熙康业务的进一步发展，本公司和东软香港拟在上述额度到期后，继续向熙康开曼及其子公司提供财务资助，总额度提高至不超过 4 亿元人民币，每笔财务资助的年利率均参照当地中央银行规定的同期贷款基准利率，额度期限均不超过 2 年，即自 2013 年 7 月 15 日至 2015 年 7 月 14 日止。提供资金公司将根据自身资金状况，以及需求资金公司的实际需要，为其提供财务资助。

二、熙康开曼基本情况

- 1、**公司名称**：东软熙康控股有限公司（简称：熙康开曼）
- 2、**英文名称**：Neusoft Xikang Holdings Inc.
- 3、**注册地**：开曼群岛
- 4、**成立时间**：2011 年 5 月 12 日
- 5、**已发行股份**：5,100 万股
- 6、**地址**：Clifton House, 75 Fort Street, PO Box 1350, Grand Cayman, KY1-1108, Cayman Islands
- 7、**董事**：刘积仁、卢朝霞、Klaus Michael Zimmer
- 8、**出资总额**：400 万美元
- 9、**股东情况**：

股东名称	出资额	比例
东软（香港）有限公司	280 万美元	70%
斯迈威控股有限公司	120 万美元	30%

斯迈威原为自然人赵宏的全资子公司，2012年4月23日，赵宏将其持有的斯迈威100%股权全部转让给Neusoft Holdings International Inc.。

Neusoft Holdings International Inc.为大连东软控股有限公司的全资子公司，大连东软控股有限公司的控股股东为大连康睿道投资有限公司。大连康睿道投资有限公司注册资本为7,500万元人民币，主要从事项目投资、投资咨询、受托资产管理，法定代表人/董事长为刘积仁。本公司董事刘积仁、王勇峰兼任该公司董事。该公司股东由20余名自然人组成，其中包括本公司董事刘积仁、王勇峰、陈锡民。该公司各股东持股相对分散，不存在控股股东和实际控制人。根据上海证券交易所的相关规定，大连康睿道投资有限公司为本公司关联法人。

10、**经营范围**：IT及相关服务

11、**与本公司的关系**：熙康开曼为本公司间接控股子公司。

12、**2012年度主要财务数据**：(经审计，币种：人民币)总资产13,007万元，归属于母公司的所有者权益-2,712万元，营业收入5,869万元，归属于母公司所有者的净利润-3,612万元。

三、交易的主要内容

1、**交易的名称和类别**：向与关联人共同投资的公司提供大于其股权比例或投资比例的财务资助。

2、**资金提供方**：本公司和东软香港

3、**资金需求方**：熙康开曼及其子公司

4、**财务资助额度和期限**

本公司和东软香港向熙康开曼及其子公司提供财务资助，总额度不超过4亿元人民币，每笔财务资助的年利率均参照当地中央银行规定的同期贷款基准利率，额度期限均不超过2年，即自2013年7月15日至2015年7月14日止。

提供资金公司将根据自身资金状况，以及需求资金公司的实际需要，为其提供财务资助。

5、**资金用途**

本次公司为其提供财务资助额度，将主要用于熙康健康云平台、健康终端产品、熙康网及相关健康管理产品的研发投入与持续创新、连锁高端健康管理中心建设以及补充流动资金。

6、**关联关系情形**

熙康开曼作为本公司间接控股子公司，系公司与关联人共同投资公司。本次本公司和东软香港为熙康开曼及其子公司提供财务资助额度，关联人没有提供相

应财务资助。根据上海证券交易所《上市公司关联交易实施指引》的相关规定，本次提供财务资助额度构成了上市公司的关联交易。

四、目的以及对上市公司的影响

随着政府及个人医疗费用的持续快速增长，慢性病人数量快速上升及呈现年轻化趋势，亚健康人群的持续增长以及老龄化社会的到来，健康医疗问题越来越被政府、企业、个人关注。2012年8月，国家卫生部发布《“健康中国2020”战略研究报告》，明确了中国卫生事业与国民健康的发展目标，包括：完善卫生服务体系；遏止、扭转和减少慢性病的蔓延和健康危害；发展健康产业，满足多层次、多样化卫生服务需求；加大健康投入等内容。健康医疗已经进入2.0时代，即：基于全方位健康大数据的挖掘与分析的精准评估与干预。

熙康开曼作为本公司的间接控股子公司，是公司熙康业务投资和运行管理的主体，通过持续的研发投入，在熙康腕表、益体机等健康终端产品、健康云平台开发及相关健康管理产品与服务方面初步形成了领先优势，通过健康物联网、健康云平台与优秀医疗资源的结合，纵向整合区域医疗中心和基层医疗机构的服务资源，为个人和家庭提供包括慢性病预防生态系统在内的全生命周期的健康管理服务平台，致力于打造健康服务领域的标志性品牌。

目前，熙康业务仍处于业务培育和拓展期。本次公司为其提供4亿元财务资助额度，将主要用于熙康健康云平台、健康终端产品、熙康网及相关健康管理产品的研发投入与持续创新、连锁高端健康管理中心建设以及补充流动资金。

本次公司为其提供财务资助额度，将推动公司熙康业务在国内的充分发展和广泛覆盖，不断扩展并提升熙康健康云平台的研发能力与技术水平，实现健康管理服务的数字化工程，提供更多更可靠的可持续发展的健康管理产品，同时通过建立连锁高端健康管理中心，不断提升优质医疗资源的利用效率，构造覆盖全国的健康管理服务网络，并将优质医疗资源的专业知识和经验系统化、数字化并转化成为领先的健康管理方法学，使熙康成为健康管理产品与服务的创新中心，提升熙康在健康管理服务领域的品牌影响力。

五、历史关联交易情况

截至2013年3月27日，本公司和东软香港向熙康开曼及其子公司提供财务资助的总金额为1.42亿元人民币。关联人未提供财务资助。

请各位股东审议。

关于与 Harman Becker Automotive Systems GmbH 签订《导航地图产品协议》的议案

(2013 年 4 月 19 日)

名称说明:

- 东软集团股份有限公司, 以下简称“本公司”、“公司”或“东软”;
- Neusoft Technology Solutions GmbH, 为本公司间接全资子公司, 以下简称“NTS”;
- Harman International Industries, Incorporated, 为本公司关联法人, 以下简称“Harman International”;
- Harman Becker Automotive Systems GmbH, 为 Harman International 全资子公司, 以下简称“Harman Becker”;
- Harman International 及其子公司(包括 Harman Becker), 以下合称“Harman”。

一、概述

根据公司业务发展的需要, 本公司间接全资子公司 NTS 拟与 Harman Becker 签订《导航地图产品协议》。根据协议约定, NTS 将采购原始地图数据, 进行车载导航地图产品的制作、开发、测试与集成, 并向 Harman Becker 进行地图产品的销售, Harman Becker 将根据购买的套数向 NTS 支付款项。本协议有效期自 2013 年 1 月至 2017 年 6 月止。预计 4.5 年内, 公司执行本协议将确认营业收入共计约 4,600 万欧元(即约 37,720 万元人民币), 其中 2013 年度预计将确认营业收入 1,050 万欧元(即约 8,610 万元人民币)。

二、关联方介绍和关联关系

(一) 关联方基本情况

- 1、**企业名称:** Harman Becker Automotive Systems GmbH(简称: Harman Becker)
- 2、**企业性质:** 有限责任公司
- 3、**法定代表人:** Michael Mauser 或 Dr. Udo Hüls
- 4、**注册资本:** 100 万德国马克(511,291.88 欧元)
- 5、**住所:** Becker-Göring-Str. 16, 76307 Karlsbad, Germany
- 6、**股东情况:** 为 Harman International 的间接全资子公司。
- 7、**主营业务:** 面向汽车及相关领域的电子及微电子产品的研发、生产与销售, Harman Becker 面向全球客户开发、生产、集成和销售整套车载信息娱乐系统, 包括汽车导航系统、语音控制技术、远程信息处理技术以及 HMI 音频和娱乐技术, 并提供汽车售后服务, 其客户包括梅塞德斯-奔驰、奥迪、保时捷、标志、现代、法拉利、劳斯莱斯、宝马等全球顶级的汽车厂商。

- 8、**主要财务数据:** (2011 年 7 月 1 日至 2012 年 6 月 30 日) 总资产 75,700 万

欧元，归属于母公司的所有者权益 9,852 万欧元，营业收入 154,167 万欧元，归属于母公司所有者的净利润 0（净利润 9,006 万欧元按照协议上缴股东）。

（二）与上市公司的关联关系

Harman Becker 为 Harman International 的间接全资子公司，本公司董事长兼首席执行官刘积仁担任 Harman International 董事。该关联人符合上海证券交易所《股票上市规则》10.1.3 条第 3 款规定的关联关系情形。

（三）前期同类别关联交易的执行情况和履约能力分析

2012 年度，公司与 Harman 产生的日常关联交易金额共计 22,494 万元人民币。Harman Becker 为 Harman International 的间接全资子公司，其主要面向全球客户开发、生产和销售整套车载信息娱乐系统，在汽车电子领域占有领先的市场地位，同全球各大汽车制造厂商保持有紧密的合作关系。该公司目前经营正常，具有较强的履约能力。

三、交易主要内容和定价政策

（一）交易主要内容

1、交易基本情况：根据协议约定，NTS 将采购原始地图数据，进行车载导航地图产品的制作、开发、测试与集成，并向 Harman Becker 进行地图产品的销售，Harman Becker 将根据购买的地图产品套数向 NTS 支付款项。上述协议不涉及中国地区地图。

2、定价原则和依据：根据 Harman Becker 承诺的年最小采购量，以市场公允价格为定价依据，经双方协商确定价格。

3、交易价格、付款安排和结算方式：

（1）交易价格

根据协议约定的导航地图产品单价及 Harman Becker 承诺的最小采购量，预计 2013 年 1 月至 2017 年 6 月交易总额为 4,600 万欧元（即约 37,720 万元人民币）。

（2）付款安排及结算方式

经双方协商，由 Harman Becker 根据具体订单逐笔支付款项。同时，为了保证 NTS 拥有适量的现金流，Harman Becker 将在《导航地图产品协议》生效日后的 6 个月内，每月向 NTS 预先支付 70 万欧元以及增值稅款，上述预付款将在未来订单应付款项中扣除。

（二）《导航地图产品协议》签订情况

1、协议主体：

本协议主体为 NTS 和 Harman Becker。

2、协议有效期：自 2013 年 1 月起至 2017 年 6 月止，共计 4.5 年。

3、执行安排:

根据协议约定, NTS 将在 2013 年 1 月至 2017 年 6 月, 按照 Harman Becker 需求, 采购原始地图数据, 进行车载导航地图产品的制作、开发、测试与集成, 并向 Harman Becker 进行地图产品的销售, Harman Becker 将根据购买地图产品的套数向 NTS 支付款项。上述协议不涉及中国地区地图。

4、补偿条款

(1) 如 Harman Becker 每年实际采购量低于其承诺的最小采购量, 或其实际采购变更超出一定金额, Harman Becker 将对 NTS 予以补偿。

(2) 如因 Harman Becker 自身原因单方面取消或者终止所有或者部分订单, 应立即向 NTS 支付约定补偿款。

5、交付、质量保证及责任的限定

(1) 由于 NTS 原因造成导航地图产品交付延迟的, NTS 需向 Harman Becker 支付违约金并承担由此带来的损害赔偿。

(2) NTS 需保证所有工作成果满足约定的技术参数。如在承诺期内存在缺陷, NTS 需承担缺陷补救或者使用替代物产生的直接的可证明的费用。

(3) 对于本协议或者订单发生的违约金、损害赔偿、缺陷补救费等费用, 双方赔付责任以每年 1,000 万美元为限。

6、保密责任

双方在履行本协议过程中, 应当对可以获取的属于对方的保密信息或者专有信息承担保密义务。保密责任的有效期至本协议终止后 5 年, 且保密信息不再是披露方的商业秘密。

7、法律效力

本协议自生效之日起即对双方具有法律约束力。

8、协议终止

(1) 下列情形下, 任何一方提出书面通知后可终止部分或全部本协议或订单:

- a. 任何一方重大违约, 且在收到另一方通知后 30 日内未能予以补救;
- b. 资不抵债、申请自愿破产、其资产被托管或接收等。

如发生以上情形, 双方应尽最大努力, 在协议终止后 10 个月内, 维持本协议约定的商业合作关系, 以实现同其它合作方的业务交接。如 Harman Becker 进一步为工作成果支付款项, NTS 应继续依照本协议或订单实施交付。

(2) Harman Becker 决定终止导航软硬件或地图业务, Harman Becker 可提前 3 个月书面通知 NTS, 解除本协议或订单。

(3) Harman Becker 行使便利解除权时, 需向 NTS 支付所有未付款项。

9、适用法律与争议解决

本协议适用德国法律。所有由本协议产生的或者对其有效性的争议, 将最终由德国仲裁协会进行仲裁。

四、交易目的和对上市公司的影响

(一) 交易目的和意义

本公司作为汽车电子领域的软件开发与服务商，已在汽车电子领域拥有二十多年的经验和积累，与多家国际汽车电子厂商建立了长期稳定的合作，业务覆盖汽车娱乐信息系统、先进辅助驾驶技术、电子地图编译、Telematics 等领域，并构建了分布在中国、日本、德国的汽车电子软件研发团队，建立了数百个面向北美、拉美、欧洲、日本、东南亚、中国、台湾等国家和地区市场的产品模型，处于行业优势地位。

Harman 创建于 1980 年，是全球领先的高品质家庭、车载、随身音响和资讯娱乐解决方案提供商。自 2010 年，公司为 Harman 提供汽车电子系统的开发与服务，2010 年至 2012 年，公司与 Harman 发生的业务收入分别为人民币 9,536 万元、20,672 万元、22,494 万元，业务合作的规模持续增长。本次与 Harman Becker 签订协议，是公司与 Harman 在汽车电子业务领域展开的更深层次的合作，对公司具有重要意义，主要包括：

1、本次东软作为导航地图产品的整体供应商，是在过去导航电子地图编译业务的技术、经验积累上，改变了以往的商业模式，是公司向高端价值链转移、从以人员规模为基础的增长模式向以知识资产来驱动增长的模式转型的又一次实践。

2、本次合作，将有利于加强公司在汽车电子领域的业务深度和创新竞争力，增强整体项目管理能力和面向全球的交付能力，加深与客户业务的深度耦合及规模增长的联动关系，推动与 Harman 更深入、更长期的战略和业务合作。

3、东软将通过 Harman Becker，进一步拓展在欧洲乃至全球市场的高端客户，提升市场和品牌影响力，推动公司汽车电子业务持续规模化成长。

(二) 2013 年度与 Harman 日常关联交易预计情况

根据自 2010 年开始执行的公司与 Harman International 及其子公司签署的《主服务协议》和《服务协议》，预计 2013 年度公司与 Harman International 及其子公司发生的关联交易金额合计为 16,690 万元人民币。

本次 NTS 与 Harman Becker 签订《导航地图产品协议》，预计 2013 年度公司与 Harman Becker 为此发生的日常关联交易金额为 8,610 万元人民币。

综上，预计 2013 年度公司与 Harman 发生的日常关联交易金额共计 25,300 万元人民币。

请各位股东审议。