

东软集团股份有限公司 关于与奇瑞量子汽车有限公司签订重大销售意向书的公告

本公司及董事会全体成员保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

特别风险提示：

1、本《意向书》不构成订单或销售合同。因此本《意向书》存在不能执行或不能完全执行的不确定性风险。

2、本《意向书》约定的目标车型的销售周期为 2013 年至 2019 年，公司实际销售金额将与汽车实际产量等因素直接相关，目前仅为预计金额。同时在供应链管理、产品交付等方面可能会给公司带来一定风险。

3、自本《意向书》签订之日起至 2019 年期间，预计公司向奇瑞量子销售车载娱乐信息系统将共计增加主营业务收入约 31 亿元，同时公司向阿尔派电子（中国）有限公司采购该系统相关硬件及平台预计将共计增加主营业务成本约 29 亿元。根据测算，本事项对公司每年度的净利润没有重大影响。

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”；
- 东软集团（上海）有限公司，为本公司全资子公司，以下简称“东软上海”；
- 奇瑞量子汽车有限公司，以下简称“奇瑞量子”；
- 阿尔派电子（中国）有限公司，以下简称“阿尔派中国”。

一、董事会决议情况

经本公司六届八次董事会审议，为拓展中国汽车电子市场，董事会同意东软上海与奇瑞量子签订《意向书》等相关文件。根据约定，东软上海将成为奇瑞量子某款汽车在中国市场的车载娱乐信息系统整体供应商（包括汽车音响、导航及扬声器等）。

在目标车型量产前，东软将按照奇瑞量子需求完成车载娱乐信息系统的需求分析、设计、定制开发和测试工作。在目标车型量产周期内，东软上海将按照约定向奇瑞量子进行系统交付，奇瑞量子根据该款汽车的实际产量支付货款。奇瑞量子暂定目标车型于 2013 年开始量产，项目周期为 7 年。根据奇瑞量子目前的产量预期，自本《意向书》签订之日起至 2019 年期间，预计东软上海向奇瑞量子销售车载娱乐信息系统将共计增加主营业务收入约 31 亿元人民币。

在此项目中，东软上海将与阿尔派中国进行合作，委托阿尔派中国进行相关硬件及平台的开发、生产、物流及售后服务。

于 2012 年 3 月 12 日召开的公司六届八次董事会以通讯表决方式召开，本次会议应到会董事 9 名，实到 9 名，会议的召开合法有效。会议审议通过了《关于与奇瑞量子汽车有限公司签订〈意向书〉等相关文件的议案》，同意 9 票，反对 0 票，弃权 0 票。

根据相关规定，本事项不构成公司关联交易，无需提交股东大会审议。

二、交易双方情况

(一) 奇瑞量子汽车有限公司

- 1、公司名称：奇瑞量子汽车有限公司
- 2、公司简称：奇瑞量子
- 3、注册地址：常熟市经济开发区
- 4、注册资本：292,184 万元人民币
- 5、法定代表人：郭谦

6、基本情况：该公司为芜湖奇瑞汽车投资有限公司与美国 Quantum (2007) LLC 于 2007 年 12 月合资成立的有限责任公司（中外合资），主要从事在中国生产机动车辆，并在世界各地销售和分销合资公司生产的机动车辆，及这些机动车辆的零部件和配件。

- 7、最近三个会计年度，本公司与奇瑞量子无重大业务往来。

(二) 东软集团（上海）有限公司

- 1、公司名称：东软集团（上海）有限公司
- 2、公司简称：东软上海
- 3、注册地址：上海市闵行区
- 4、注册资本：10,000 万元人民币
- 5、法定代表人：王勇峰

6、主营业务：主要从事计算机软件开发、技术咨询、技术服务；计算机应用系统的研发、设计等业务。

- 7、与本公司的关系：为本公司全资子公司。

三、《意向书》等相关文件主要内容

- 1、协议双方：

甲方：奇瑞量子汽车有限公司

乙方：东软集团（上海）有限公司

- 2、标的：面向某车型的车载娱乐信息系统（包括汽车音响、导航及扬声器等）

- 3、项目周期：

- (1) 开发周期：在目标车型量产前，东软上海将按照要求完成车载娱乐信息系统的需求分析、设计、定制开发和测试工作。

- (2) 销售周期：暂定于 2013 年开始，周期为 7 年，即 2013 年至 2019 年。

- 4、执行安排：东软上海将成为奇瑞量子某款汽车在中国市场的车载娱乐信息系统供应商（包括汽车音响、导航及扬声器等）。

在目标车型量产前，东软将按照要求完成车载娱乐信息系统的需求分析、设计、定制开发和测试工作。在目标车型量产周期内，东软上海按照约定对奇瑞量子进行系统交付，奇瑞量子将根据该款汽车的实际产量支付货款。奇瑞量子暂定目标车型于 2013 年开始量产，项目周期为 7 年。根据奇瑞量子目前的产量预期，自本《意向书》签订之日起至 2019 年期间，预计东软上海向奇瑞量子销售车载娱乐信息系统将共计增加主营业务收入约 31 亿元人民币。

- 5、本《意向书》不构成订单或销售合同，不意味着奇瑞量子有义务发出订单或签订销售合同。具体执行时，双方需根据《意向书》等相关文件的约定另行签订销售合同。签订销售合同的前提是：

- (1) 奇瑞量子按照计划实施该目标车型的量产；

- (2) 东软上海提供的车载娱乐信息系统符合奇瑞量子的要求。

6、违约责任：若东软上海未能达到《意向书》要求，奇瑞量子有权拒绝签订销售合同，此情况下东软上海应赔偿奇瑞量子，并使奇瑞量子免于承担由此导致的一切损失。如东软上海达到《意向书》要求，因可归于奇瑞量子的原因导致双方未能签订订单或销售合同，奇瑞量子应承担东软上海在合作终止前开发产品和制造直接生产工具（专用工具）而发生的所有可证明的费用。

四、其他安排

为执行本《意向书》，完成东软上海对奇瑞量子目标车型的车载娱乐信息系统的交付，东软上海将委托阿尔派中国进行相关硬件及平台的开发、生产、物流及售后服务。

五、对上市公司的影响

东软作为汽车电子领域的软件开发与服务商，已在汽车电子领域有二十年的经验，并建立了与阿尔派、哈曼等多家国际汽车电子厂商的长期合作，在汽车娱乐信息系统、先进辅助驾驶技术、电子地图编译、Telematics 等方面积累了丰富的经验和技能，构建了由分布在中国、德国、日本的两千余名优秀人才组成的汽车电子软件研发团队，处于行业优势地位。

随着中国汽车产业近年来的快速发展，中国已成为全球最大的汽车消费市场。无论是国际车厂还是本土车厂都愈加重视针对中国市场需求的产品的研发，特别是汽车电子部件的研发。东软凭借在国际市场多年的技术开发经验，以及对中国市场需求深刻理解的本土化优势，通过技术创新和应用创新，获取了新的市场机遇。本次与奇瑞量子合作，是公司以技术优势驱动业务成长的成果，公司将以新的商业模式和发展思路，加强公司与客户业务规模的联动关系，实现以创新拉动的东软汽车电子业务的规模化可持续发展和转型。

根据预计，在本《意向书》按照计划执行的情况下，根据奇瑞量子目前的产量预期，自本《意向书》签订之日起至 2019 年期间，预计东软上海销售车载娱乐信息系统将共计增加主营业务收入约 31 亿元。根据测算，本事项对公司每年度的净利润没有重大影响。

六、风险分析

1、本《意向书》不构成订单或销售合同。因此本《意向书》存在不能执行或不能完全执行的不确定性风险。

2、本《意向书》约定的目标车型的销售周期为 2013 年至 2019 年，共计 7 年。公司实际销售金额将与目标车型实际产量等因素直接相关，会受到汽车市场需求等各种因素的影响，目前仅为预计金额。同时在供应链管理、产品交付等方面可能会给公司带来一定风险。

七、备查文件目录

- 1、六届八次董事会决议；
- 2、《意向书》等相关文件。

东软集团股份有限公司董事会
二〇一二年三月十二日