

公司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。



深圳市新国都技术股份有限公司

Shenzhen Xinguodu Technology Co., Ltd.

(住所：深圳市福田区深南路车公庙工业区泰然劲松大厦 17A)

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

保荐机构（主承销商）

 中信证券股份有限公司

(广东省深圳市福田区深南大道 7088 号招商银行大厦第 A 层)

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	1,600 万股
每股面值	人民币 1 元
每股发行价格	43.33 元
预计发行日期	2010 年 10 月 8 日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	6,350 万股

本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺：

刘祥、刘亚、江汉承诺：“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本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由新国都回购本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

自然人股东李俊、栾承岚、陈希芬、汪洋、韦余红、李林杰、赵辉、徐金芳、聂淼、张燕民、蔡衍军、陈新华、李妍、许芹、王巍、里维宁、王凌海、徐兴春、钟可颐、谢建龙、黄健生、欧阳伟强承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

法人股东深创投、福田资本、瑞驰丰和承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本公司直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

除上述股份锁定外，在公司担任董事、监事、高级管理人员的股东刘祥、江汉、汪洋、韦余红、李林杰、栾承岚、赵辉还承诺：“在本人及关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，每年转让的公司股份不超过其所持有的股份总数的 25%；离职后半年内不转让其所持有的公司的股份；在申报离任六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。”**刘祥的关联方刘亚还承诺：**“在本人关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，每年转让的公司股份不超过其所持有的股份总数的 25%；离职后半年内不转让其所持有的公司的股份；在申报离任六个月

后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所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）

中信证券股份有限公司

招股说明书签署日期

2010年9月29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作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益做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

本公司特别提醒投资者注意本公司及本次发行的以下事项和风险：

一、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，审慎做出投资决定。

二、经公司 2009 年度第二次临时股东大会决议通过，本次发行前滚存未分配利润全部由发行后新老股东按持股比例共享。

三、本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺如下：

刘祥、刘亚、江汉承诺：“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本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由新国都回购本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

自然人股东李俊、栾承岚、陈希芬、汪洋、韦余红、李林杰、赵辉、徐金芳、聂淼、张燕民、蔡衍军、陈新华、李妍、许芹、王巍、里维宁、王凌海、徐兴春、钟可颐、谢建龙、黄健生、欧阳伟强承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

法人股东深创投、福田资本、瑞驰丰和承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本公司直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

除上述股份锁定外，在公司担任董事、监事、高级管理人员的股东刘祥、江汉、汪洋、韦余红、李林杰、栾承岚、赵辉还承诺：“在本人及关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，每年转让的公司股份不超过其所持有的股份总数

的 25%；离职后半年内不转让其所持有的公司的股份；在申报离任六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。”

四、本公司特别提醒投资者认真阅读本招股说明书“第四节 风险因素”全部内容，并注意其中的下列风险：

1、中国银联控股的银联商务和广州银联支付是公司主要客户，2007 年至 2009 年公司对上述两家客户的销售收入合计占公司营业收入的比例分别为 86.96%、76.78%、47.78%。2010 年上半年，公司客户中新增中国银联体系的深圳市银联金融网络有限公司，由此银联商务、广州银联支付以及深圳市银联金融网络有限公司销售收入合计占公司营业收入的比例为 34.95%。虽然随着我国银行卡产业和收单行业的发展，公司销售客户结构已出现多元化趋势，但中国银联体系在公司销售中的占比仍然有可能维持较高水平，该客户的采购政策发生变化有可能对公司业务产生不利影响。

2、公司及子公司新国都软件为注册在深圳特区内的高新技术企业和软件企业，按国家和深圳特区规定享受了企业所得税和增值税优惠。按照合并报告口径，2007-2009 年，公司享受的全部税收优惠金额分别为 437.25 万元、673.13 万元、1,821.26 万元，占同期利润总额的比例分别为 15.33%、19.71%、39.19%。2010 年上半年，公司享受的全部税收优惠金额为 767.87 万元，占同期利润总额的比例为 29.70%。公司享受上述税收优惠主要依据国家对软件行业的政策支持。软件产业发展与我国经济结构升级、优化经济增长方式密切相关，并且，工信部等主管部门在新产业规划制定过程中仍然强调政策支持。尽管如此，若国家产业政策或税收政策未来发生变化，将对公司经营业绩产生不利影响。

公司所享受的税收优惠中有少部分系依据深府[1988]232 号《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》中“两免三减半”的所得税优惠政策，2007 年至 2010 年上半年相应的所得税税收优惠金额分别是 437.25 万元、286.85 万元、223.94 万元和 104.70 万元，占公司利润总额的比例分别为 15.33%、8.40%、4.82%和 4.04%。这部分税收优惠对公司业绩影响较小，但该优惠政策系地方规定，存在一定的政策依据瑕疵。尽管公司控股股东刘祥及关联股东刘亚、

江汉针对此项风险承诺：若税务主管部门对本公司上市前享受的企业所得税减免税款进行追缴，则由刘祥、刘亚、江汉无条件地全额承担应补交的税款及或因此所产生的所有相关费用。但是，本公司仍存在被追缴该部分所得税优惠的风险。

3、近期，中国人民银行出台了《非金融机构支付服务管理办法》，核心在于对非金融机构从事支付服务管理进行资质管理，对目前已经从事相关业务的机构，该办法给予一年过渡期，即要求这类机构在 2011 年 9 月之前向人民银行申请并取得资质。公司主要客户银联商务部分下属机构从事收单服务，需要申请相应资质。尽管银联商务在资本实力、业务规模、技术和管理水平等方面符合该办法的基本要求，行业影响力突出，但目前来看，相关资质的取得在最终获批前存在不确定性，从而可能间接影响公司业务开展。

公司拟利用募集资金与广州羊城通公司合作开展基于羊城通卡的合作运营项目，作为募集资金投资项目电子支付终端设备运营项目的一部分。广州羊城通公司已在根据该办法着手相关工作的准备和资质申请。但如果该公司不能如期取得资质，也将对该募集资金投资项目的实施产生间接不利影响。

4、公司本次募集资金投资项目中，固定资产投资总额为 18,224 万元，投资项目全部建成达产后，预计每年新增固定资产折旧约 2,209 万元。如果募集资金投资项目不能按照预期发挥经济效益，公司将面临因折旧大量增加而导致短期利润下降的风险。

目 录

第一节 释义	12
第二节 概览	17
一、 发行人简介	17
二、 控股股东、实际控制人简介	18
三、 主要财务数据及财务指标	18
四、 本次发行情况	19
五、 本次募集资金运用	20
六、 发行人核心竞争优势	20
七、 发行人发展战略	22
第三节 本次发行概况	24
一、 发行人基本情况	24
二、 本次发行的基本情况	24
三、 本次发行有关当事人	24
四、 本次发行相关事项	27
五、 本次发行上市的重要日期	27
第四节 风险因素	28
一、 客户集中风险	28
二、 税收优惠政策对公司业绩影响风险.....	28
三、 部分所得税优惠存在被追缴的风险.....	30
四、 部分客户经营政策环境不确定风险.....	30
五、 产品价格下降风险	30
六、 市场竞争风险	31
七、 业务和资产规模扩张带来的管理风险.....	31
八、 生产场地搬迁的风险	31
九、 新产品开发风险	31
十、 核心技术人员流失及核心技术失密的风险.....	32
十一、 产能扩张带来的产能过剩风险.....	32
十二、 因折旧费用增加而导致的利润下降的风险.....	32
十三、 净资产收益率下降的风险.....	32
十四、 创新型业务模式带来的风险.....	32
十五、 新兴支付方式对 POS 行业的影响	33
十六、 实际控制人控制风险	33
第五节 发行人基本情况	34
一、 发行人改制重组及设立情况.....	34
二、 发行人设立以来的重大资产重组情况.....	41
三、 发行人的股权关系与内部组织结构.....	41
四、 发行人控股子公司及参股子公司情况.....	45

五、 发行人股东及实际控制人情况.....	50
六、 发行人股本情况	60
七、 发行人员工及其社会保障情况.....	69
八、 持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况.....	73
第六节 业务和技术.....	75
一、 发行人的主营业务、主要产品及变化情况.....	75
二、 发行人所处行业基本情况	76
三、 影响行业发展的主要因素	95
四、 发行人面临的主要竞争状况.....	98
五、 发行人的主要业务情况	104
六、 与发行人业务相关的固定资产与无形资产	129
七、 特许经营权情况	143
八、 发行人核心技术和研发情况.....	143
第七节 同业竞争与关联交易.....	156
一、 同业竞争	156
二、 关联方及关联关系	158
三、 关联交易情况	160
四、 关联交易对财务状况和经营成果的影响.....	170
五、 对关联交易决策权力和程序的制度安排.....	170
六、 发行人最近三年关联交易制度的执行情况及独立董事意见.....	173
七、 减少关联交易的措施	173
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	174
一、 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介	174
二、 董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况.....	178
三、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他对外投资情况	179
四、 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员薪酬情况	179
五、 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员兼职情况	180
六、 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系情况	181
七、 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员做出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况.....	181
八、 发行人董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	182
九、 发行人董事、监事、高级管理人员在近两年内的变动情况及原因	182
第九节 公司治理.....	184
一、 公司法人治理制度建立健全情况.....	184
二、 公司三会、独立董事、董事会秘书和董事会专门委员会运作和履行职责情况	185
三、 发行人报告期违法违规行为情况.....	187
四、 发行人报告期资金被控股股东占用和为控股股东担保的情况	188
五、 公司管理层和注册会计师对内部控制的评价	188
六、 对外投资、担保事项的政策及制度安排.....	188

七、投资者权益保护情况	192
第十节 财务会计信息与管理层分析.....	196
一、财务报表审计意见	196
二、财务报表	196
三、财务报表编制基础及合并财务报表范围.....	204
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....	206
五、公司主要税种税率、享受的主要税收优惠政策与纳税情况.....	217
六、公司最近一年的收购、兼并情况.....	220
七、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	220
八、主要财务指标	222
九、盈利预测披露情况	224
十、资产评估情况	224
十一、历次验资情况	225
十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项.....	226
十三、发行人财务状况分析	226
十四、盈利能力分析	246
十五、现金流量分析	270
十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	275
十七、发行前和发行后的股利分配政策.....	277
十八、滚存利润的分配方案	278
第十一节 募集资金运用.....	279
一、本次发行募集资金规模及投资项目概述.....	279
二、募集资金投资项目介绍	281
三、固定资产投资变化对公司经营成果的影响.....	305
四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响.....	306
第十二节 未来发展与规划.....	308
一、公司发展战略和发展目标	308
二、公司发展战略和目标的实现路径.....	309
三、拟定上述计划所依据的假设条件.....	313
四、实施上述计划将面临的主要困难.....	313
五、业务发展计划与现有业务的关系.....	314
六、本次募集资金运用对实现业务发展目标的作用.....	314
第十三节 其它重要事项.....	316
一、重要合同	316
二、对外担保情况	323
三、涉诉与仲裁事项	323
第十四节 有关声明.....	325
一、发行人董事、监事、高级管理人员的声明.....	325
二、保荐人（主承销商）的声明.....	326
三、发行人律师的声明	327

四、 会计师事务所的声明	328
五、 验资机构的声明	329
六、 资产评估机构的声明	330
第十五节 附件.....	332
一、 附件	332
二、 附件的查阅	332

第一节 释义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下特定意义：

发行人、公司、本公司、新国都	深圳市新国都技术股份有限公司
新国都有限	深圳市新国都技术有限公司
控股股东、实际控制人	自然人刘祥
新国都软件	深圳市新国都软件技术有限公司
南京新国都	南京市新国都技术有限公司
广州新国都	广州市新国都信息科技有限公司
宝安分公司	深圳市新国都技术股份有限公司宝安分公司
肇庆好易联	肇庆市好易联网络有限公司
奥格立	深圳市奥格立电子科技有限公司
联合英华	深圳市联合英华软件技术有限公司
敏思达	深圳市敏思达技术有限公司
泰德信	深圳市泰德信实业有限公司
中国银联	中国银联股份有限公司
银联商务	银联商务有限公司（原银联商务（集团）有限公司）
广州银联支付/广州好易联	广州银联网络支付有限公司（原广州好易联支付网络有限公司）
通联支付	通联支付网络服务股份公司
深圳百富	百富计算机技术（深圳）有限公司
新大陆	福建新大陆电脑股份有限公司
福建联迪	福建联迪商用设备有限公司
惠尔丰	惠尔丰电子（北京）有限公司
深创投	深圳市创新投资集团有限公司
福田资本	深圳市福田创新资本创业投资有限公司
瑞驰丰和	湖南瑞驰丰和创业投资管理有限公司
电子支付	单位、个人直接或授权他人通过电子终端发出支付指令，实现

	货币支付与资金转移的行为。电子支付的类型按电子支付指令发起方式分为网上支付、电话支付、移动支付、销售点终端交易、自动柜员机交易和其他电子支付
电子支付终端	客户可用以发起电子支付指令的计算机、电话、销售点终端、自动柜员机、移动通讯工具或其他电子设备
POS 终端	全称 Point of Sale, 即销售终端机, 用于某个销售点的销售信息的归集和资金、商品收支的记录, 与交易平台的结算系统相联, 其主要任务是对交易提供数据服务和管理功能, 通常用条形码或磁介质设备, 具有消费、预授权、查询止付名单等功能, 目前主要用于特约商户受理银行卡消费, 称为“金融 POS 终端”
联网 POS 终端	加入中国银联网络的 POS 终端
电话 E-POS	在普通电话的基础上集成了 LCD 屏幕、读卡器、加密键盘等设备的金融支付终端
磁条卡	以磁条为信息载体, 可以写入、储存、改写信息内容, 特点是可靠性强、记录数据密度大、误读率低, 信息输入、读出速度快
IC 卡	集成电路卡, 通过卡里的集成电路存储信息, 采用射频技术与 IC 卡的读卡器进行通讯
收单业务	包括特约商户的开发、金融 POS 终端的采购和布放、收单交易处理、后台系统集成、收单网络维护等具体内容, 其核心是收单交易处理
收单交易处理	特指收单机构基于其信息系统平台, 针对持卡人的刷卡消费行为, 为发卡机构与商户提供交易的授权与获取、资金清算以及退单、调单、交易信息管理等服务
收单机构	从事收单业务的机构, 在我国主要是中国银联体系及各商业银行
第三方收单服务机构	为收单机构提供特约商户开发、POS 终端的采购与布放、技术维护等部分收单服务的机构
OEM	Original Equipment Manufacturer, 原始设备生产商, 品牌生产者

	不直接生产产品，而是利用自己掌握的关键核心技术负责设计和开发新产品，控制销售渠道，通过合同订购的方式委托其他同类产品厂家生产，所订产品低价买断，并直接贴上自己的品牌商标。承接加工任务的制造商就被称为 OEM 厂商，其生产的产品就是 OEM 产品
EMV 标准	由欧陆卡、万事达和 VISA 等三大国际银行卡组织共同发起制订的银行卡从磁条卡向 IC 卡转移的技术标准
EMV 迁移	银行卡按 EMV 标准由磁条卡向智能 IC 卡转移，也包括终端支付设备的加密强度从低级向高级转移
PCI 认证	全称 Payment Card Industry 认证，由 VISA、美国运通公司、发现金融服务公司、JCB 和万事达等五家国际信用卡组织联合推出的目前全球最严格、级别最高的金融机具安全认证标准，从金融机具的物理安全性、逻辑安全性、联机安全性、脱机安全性、生产期间的设备安全管理、初始密钥注入前的设备安全管理等六个方面进行严格细致的检测，保证支付安全
PBOC 认证	全称 The People's Bank of China 认证，系中国人民银行授权银行卡检测中心，作为独立的第三方检测机构，接受各商业银行和金融机构的委托，按照国际、国内和金融行业有关技术标准，以及委托方提供的标准和规范要求，对进入我国金融行业发行和使用的各种银行卡（IC 卡和磁条卡）和银行卡受理机具进行科学、公正的技术质量检测认证
强制性产品认证、3C 认证	国家对涉及人类健康和生命，动植物生命和健康，以及环境保护和公共安全的产品实行强制性认证制度
UL 认证	UL 认证标准是鉴定研究确定各种材料、装置、产品、设备、建筑等对生命、财产有无危害和危害的程度的标准。UL 认证是美国最有权威的，也是世界上安全试验和鉴定的权威认证
嵌入式系统	指用于执行独立功能的专用计算机操作系统。它由嵌入在存储器中的微型操作系统和控制应用软件组成，共同实现诸如实时控制、监视、管理、移动计算、数据处理等各种自动化处理任

	务。嵌入式系统以应用为中心，以微电子技术、控制技术、计算机技术和通讯技术为基础，强调硬件软件的协同性与整合性，软件与硬件可剪裁，以满足系统对功能、成本、体积和功耗等要求。嵌入式系统的核心是系统软件和应用软件，由于存储空间有限，因而要求软件代码紧凑，可靠，大多对实时性有严格要求
增值应用	根据客户的业务特点或者特殊行业客户的需求，在 POS 终端基础软件之上开发的应用软件，以帮助客户实现个性化的业务需求或特殊行业客户的需求
保荐人、主承销商、中信证券	中信证券股份有限公司
立信大华/大华德律	立信大华会计师事务所有限责任公司，由原广东大华德律会计师事务所（特殊普通合伙）更名而来
中伦所	北京市中伦律师事务所
本次发行	指本公司向社会公开发售 1600 万股 A 股的行为
普通股/A 股	本公司本次向境内投资者发行的普通股，每股面值人民币 1.00 元，须以人民币认购
证监会	中国证券监督管理委员会
银监会	中国银行业监督管理委员会
工信部	中华人民共和国工业和信息化部
深交所	深圳证券交易所
财政部	中华人民共和国财政部
国家发改委	中华人民共和国发展和改革委员会
公司法	中华人民共和国公司法
证券法	中华人民共和国证券法
公司章程或章程	深圳市新国都技术股份有限公司章程
近三年一期、报告期	2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月
元、万元	人民币元，人民币万元

本招股说明书中部分合计数与各项数据直接相加之和在尾数上有差异，这些

差异是由四舍五入造成的。

第二节 概览

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

一、发行人简介

(一) 基本情况

公司前身为深圳市新国都技术有限公司，由刘祥先生、刘亚先生和深圳市奥格立电子科技有限公司于 2001 年 7 月 31 日设立。

2008 年 4 月 8 日，经新国都有限股东会审议通过，以截至 2008 年 3 月 31 日的净资产为基数，有限责任公司整体变更设立股份公司。股份公司于 2008 年 4 月 25 日在深圳市工商行政管理局登记注册，并领取了注册号为 440301103074776 的企业法人营业执照，公司设立时注册资本 4,000 万元。截至本招股说明书签署之日，公司总股本为 4,750 万元，公司的法定代表人为刘祥。

(二) 发行人的主要业务领域及荣誉资质

公司以金融 POS 终端软硬件的设计和研发为核心，从事 POS 终端的生产、销售和租赁，并以此为基础提供银行卡电子支付技术服务，现已发展成为银联商务等国内主要收单机构及第三方收单服务机构的重要供应商。公司的主导产品与服务关系到社会大众和金融机构的支付安全，公司依托研发优势和生产管控能力，不断提升产品质量，扩大增值应用服务，建设综合服务网络，积极拓展基于磁条卡、接触式或非接触式 IC 卡等载体的电子支付技术服务，以银行支付技术为基础，向其他行业支付服务领域拓展业务。

公司为深圳市科技和信息局认定的软件企业（深 R-2001-0043），公司主要荣誉和资质如下表：

获得时间	资质名称
2008 年 12 月	深圳市第一批经重新认定的高新技术企业
2008 年 6 月	深圳市人民政府颁发的深圳市第一批自主创新行业龙头企业
2009 年 5 月	深圳市人民政府颁发的 2008 年度深圳市最具成长性企业
2009 年 6 月 2010 年 7 月	连续获得深圳市福田区 2008 年度、2009 年度纳税百佳民营企业
2009 年 7 月	ISO9001:2000 质量管理体系认证
2008 年 8 月	ISO14001:2004 环境管理体系认证
2009 年 2 月	深圳市软件行业协会会员单位

2009年	深圳市电子行业协会副会长单位
-------	----------------

二、控股股东、实际控制人简介

发行人控股股东和实际控制人均为自然人刘祥，截至本招股说明书签署之日，刘祥持有公司 44.5263% 的股权。

刘祥，男，中国国籍，无永久境外居留权，汉族，身份证号码：32010219670801XXXX。1967 年出生，毕业于东南大学，公司主要创始人，现任公司董事长兼总经理。

三、主要财务数据及财务指标

根据立信大华会计师事务所出具的立信大华审字（2010）第 2401 号《审计报告》，本公司 2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年上半年的主要财务数据和财务指标如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2010.6.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
资产总额	219,305,730.13	190,710,718.81	158,956,410.76	72,914,724.45
负债总额	26,508,417.11	22,935,092.78	26,076,184.51	21,178,042.58
归属于母公司所有者的权益	192,797,313.02	167,775,626.03	132,880,226.25	51,736,681.87
股东权益合计	192,797,313.02	167,775,626.03	132,880,226.25	51,736,681.87

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	82,676,871.38	139,734,761.37	107,915,828.64	65,297,350.29
营业利润	22,438,482.48	34,767,739.92	30,466,742.89	28,522,299.89
利润总额	25,906,103.49	46,474,840.45	34,155,919.71	28,519,404.89
净利润	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53
归属于母公司所有者的净利润	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的	-17,826,165.29	29,959,944.44	26,120,263.56	17,136,171.44

现金流量净额				
投资活动产生的现金流量净额	-1,252,752.00	-14,812,098.94	-2,430,834.16	-4,365,765.65
筹资活动产生的现金流量净额	-	-2,618,140.00	38,332,909.97	4,361,690.20
现金及现金等价物净增加额	-19,078,917.29	12,529,705.50	62,022,339.37	17,132,095.99

(四) 主要财务指标

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
流动比率(倍)	8.24	7.65	5.77	2.48
速动比率(倍)	6.34	5.91	4.74	2.01
资产负债率(母公司)	27.31%	23.26%	15.54%	29.04%
应收账款周转率(次/年)	1.69	4.59	5.27	7.41
存货周转率(次/年)	0.90	1.77	2.53	3.18
利息保障倍数(倍)	-	446.74	310.86	85.30
每股经营活动产生的净现金流量(元)	-0.38	0.63	0.55	-
归属于公司普通股股东的基本每股收益(元/股)	0.53	0.93	0.71	-
归属于公司普通股股东的净资产收益率(加权平均)	13.88%	29.38%	33.71%	77.35%

注：以上财务指标除特别说明，均根据合并报表计算。

四、本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A 股）；

股票面值：人民币 1.00 元；

发行股数：1,600 万股，占发行后总股本的比例为 25.2%；

发行价格：43.33 元；

发行方式：采用证券监管部门认可的网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合的发行方式；

发行对象：符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）；

拟上市地：深圳证券交易所创业板。

五、本次募集资金运用

本次募集资金到位后，根据重要性原则，按轻重缓急顺序投入以下项目：

序号	项目名称	募集资金投资额(万元)
1	电子支付技术产研基地项目	15,306
2	电子支付终端设备运营项目	5,621
3	运营销售服务网络建设项目	2,690
4	其他与主营业务相关的营运资金项目	【 】
合计		【 】

公司将严格按照有关管理制度使用募集资金，如果实际募集资金不足以完成上述投资计划，不足部分由公司自筹解决。关于本次发行募集资金投向的具体内容详见本招股说明书第十一节“募集资金运用”。

六、发行人核心竞争优势

公司保持了较高的增长速度，主要产品已经连续进入中国银联体系及主要商业银行的采购名单，市场占有率保持快速增长。公司的竞争优势主要体现在以下方面：

（一）管理团队优势

公司创业者主要为技术人员，具有多年电子信息行业的从业经验，对于 POS 终端生产和技术服务的技术发展趋势有深刻理解，较好地保证了公司技术路线选择等战略决策的正确制定与执行。此外，公司管理团队经历了较长的磨合期，有助于公司战略和具体研发、生产、市场营销等经营策略的有效落实。

（二）技术研发优势

在技术路线选择方面，公司始终重视并探索 POS 终端中软、硬件在功能和成本上的最优化匹配。公司在行业内较早选择 Linux 操作系统，取代常见的简单工业操作系统，从而在底层设备驱动、增值应用软件的开发等方面掌握较多的灵活性，并为以软件技术简化或取代硬件设备从而控制生产成本奠定了基础。同时，公司凭借产品软、硬件设计能力保证了 Linux 操作系统、复杂增值应用等软件的有效运转，能更好地满足收单机构等下游客户日益丰富的应用需求。

在研发体系构架层面，公司推行研发平台化开发策略，对产品和技術层层解构，按照功能将产品的软硬件固定为若干模块，模块之间实行统一接口，提高了

研发效率，应用程序通用性大大提高，有利于后续增值应用的持续开发。

（三）产品认证优势

POS 终端与社会公众和金融机构的支付安全密切相关，我国主管部门、国内外银行卡组织等均已建立、发展出一系列产品和技术认证，PCI 认证等还对生产商的采购、生产、售后服务等主要经营管理活动提出了规范和标准。这些认证构成了行业重要的进入壁垒。

目前，公司主要产品均已通过国内外主要监管机构和银行卡组织的测试和认证，如 PBOC 认证、PCI 认证等。同时，公司已针对各项认证规则和要求形成一系列标准化文件，并将其作为产品研发各环节的执行标准和开发目标，能够迅速、有效地适应认证标准的变化，维持公司的认证优势。

（四）质控体系优势

公司较早通过 ISO9001: 2000 质量管理体系认证，并顺利通过后续年度监督审查和复审。在 ISO 质量管理体系的基础上，结合自身生产经营特点，公司制定了系统的质量控制标准，从制度上保证了质控体系的运行效率。

鉴于 POS 终端质量直接关系到金融安全，公司摒弃了传统的结果控制理念，引入以节点控制为核心的全员过程控制流程，通过涵盖研发、采购、生产、客户服务等业务环节的全流程节点检测，有效的保证了公司产品质量的管控水平，实现了产品返修率持续降低。目前，公司产品的开箱合格率 99.9%，年返修率已维持在 1% 以下，达到行业内产品质量控制的先进水平。

（五）产品结构齐全及产品储备优势

目前，公司已具备生产一体热敏、一体针打、分体针打、手持无线等全系列 POS 终端及密码键盘等配件的能力。丰富的产品类型配合自主研发的多种内置增值软件，使公司在 POS 终端客户的招标选型过程具备较强的灵活性和针对性。

此外，公司研发的非接触式 POS 终端、基于 2.4G 移动卡的电子终端、国际金融机构定制 POS 终端均已初步到达应用条件。公司在业务合作过程中完成了针对烟草、电力等特定行业 POS 终端产品和后台结算系统的研发，产品结构将进一步优化，也为电子支付可能出现的新的行业需求做好了相应准备。

（六）市场在位优势

金融POS终端市场下游客户市场集中度较高，且我国主要收单机构对POS终端的选型采购有严格的标准和要求，采购模式主要通过公开招标完成，对于供应商的历史业绩和技术实力有明确要求。经过多年的市场培育和拓展，公司主要产品已经进入中国银联体系及主要商业银行采购名单，积累了丰富的客户资源，公司品牌在业内也具有较高的知名度和美誉度，与下游客户建立稳定的业务关系。在2010年银联商务的全国招标中，公司产品在全部六个产品类型中中标五个，有效期为2年，在位优势进一步强化。

（七）制造成本优势

公司独特的技术路线选择和研发优势有效降低了产品制造成本。公司模块化研发架构保证了产品设计方案能够根据市场情况及时调整，通过对产品设计方案灵活升级或更新，能够有效提高产品性能、控制采购成本。同时，公司还积极探索新技术的研究和应用，在维持或提升POS终端整体运行效率的前提下，将POS终端部分硬件模块功能以软件实现，从而降低硬件成本。

（八）综合服务优势

公司较早成立了客户服务中心，开通了全国技术支持和售后服务热线，并率先在全国建立了技术服务体系，组建了覆盖全国27个省市自治区的33个分支机构组成的销售服务网络，并设立了专门的增值应用部门，以强化客户需求反应能力。公司现已建立了较为完善的客户服务体系，具备非现场技术支持和现场服务的综合服务能力，具有服务网络覆盖面广和服务响应及时的优势。上述优势为公司强化收单机构基层部门合作关系、巩固和提高市场占有率、保持市场竞争力提供了重要保障。

七、发行人发展战略

公司致力于推进中国电子支付技术和行业的发展，以技术创新和综合服务促进电子交易支付的便利和快捷，降低交易成本，并促进社会信用体系建设。

公司将继续深化和巩固其在POS终端研发制造以及卡基电子支付领域的竞争优势，持续改善和优化公司的技术体系、服务体系和管理流程，加强电子支付

技术综合服务能力；利用在金融 POS 领域的技术积累、经营经验与理念，向城市公交卡小额支付、电信、石化、烟草、物流等特定行业电子支付领域横向推广和发展，并且逐步开拓电子支付运营服务市场，最终成为国内领先，具有世界影响力的 POS 终端研发和生产商及以 POS 终端为核心的优秀电子支付技术服务商。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

发行人名称：深圳市新国都技术股份有限公司

发行人英文名称：Shenzhen Xinguodu Technology Co., Ltd.

注册资本（实收资本）：人民币 4,750 万元

法定代表人：刘祥

股份公司设立日期：2008 年 4 月 25 日

公司住所：深圳市福田区深南路车公庙工业区泰然劲松大厦 17A

邮政编码：518040

联系电话：0755-8389 0390

传 真：0755-8389 0273

互联网网址：www.xinguodu.com

电子信箱：xgd-zqb@xinguodu.com

董事会秘书：赵辉

联系电话：0755-8389 9462

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：	1,600 万股，占发行后总股本的比例为 25.20%；
4. 发行价格：	43.33 元
5. 发行市盈率：	69.70 倍（发行价格除以每股收益，每股收益按 2009 年度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：	4.06 元（按 2010 年 6 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）
7. 发行后每股净资产	13.20 元（按 2010 年 6 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
8. 发行市净率	3.28 倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
9. 发行方式：	网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合的方式
10. 发行对象：	符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然

	人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）
11. 承销方式:	余额包销
12. 募集资金总额和净额:	募集资金总额69,328万元,扣除发行费用后募集资金净额64,518万元
13. 发行费用概算:	4,810万元
其中: 承销、保荐费用:	4,000 万元
审计、验资费用:	250 万元
律师费用:	260 万元
信息披露、发行手续及其他费用:	300 万元

三、本次发行有关当事人

(一) 发行人

- 1、名称: 深圳市新国都技术股份有限公司
- 2、法定代表人: 刘祥
- 3、住所: 深圳市福田区深南路车公庙工业区泰然劲松大厦
17A
- 4、联系电话: 0755-8348 1391
- 5、传真: 0755-8389 0273
- 6、联系人: 赵辉、李艳芳

(二) 保荐人（主承销商）

- 1、名称: 中信证券股份有限公司
- 2、法定代表人: 王东明
- 3、注册地址: 深圳市福田区深南大道7088号招商银行大厦第A
层
- 4、联系地址: 北京朝阳区新源里16号琨莎中心23层（100027）
- 5、联系电话: 010-8468 3231
- 6、传 真: 010-8468 3229
- 7、保荐代表人: 王栋、王友安
- 8、项目协办人: 董向征
- 9、项目经办人: 肖平、王林、王琦

（三）律师事务所

- 1、名称：北京市中伦律师事务所
- 2、法定代表人：张学兵
- 3、住所：北京市建国门外大街甲6号SK大厦36-37层
- 4、联系电话：0755-3325 6666
- 5、传真：0755-3320 6888
- 6、经办律师：赖继红、邹云坚、郭晓丹

（四）会计师事务所

- 1、名称：立信大华会计师事务所有限责任公司
- 2、法定代表人：梁春
- 3、住所：北京市东城区东长安街10号长安大厦3层
- 4、联系电话：0755-8290 0952
- 5、传真：0755-8290 0965
- 6、经办注册会计师：邬建辉、刘耀辉

（五）资产评估机构

股份公司变更设立时的评估机构

- 1、名称：广东恒信德律会计师事务所有限公司
- 2、法定代表人：詹铁军
- 3、住所：珠海市香洲康宁路16、18号
- 4、联系电话：0756-2114 788
- 5、传真：0756-2217 643
- 6、经办评估师：徐沛、岳小舟

（六）股票登记机构

- 1、名称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
- 2、住所：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼
- 3、联系电话：0755-2593 8000
- 4、传真：0755-2598 8122

(七) 保荐人（主承销商）收款银行

- 1、名称：** 中信银行北京京城大厦支行
2、住所： 北京市朝阳区新源南路六号京城大厦1-001号
3、联系电话： 010-84865399

四、本次发行相关事项

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不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、本次发行上市的重要日期

1	刊登发行公告的日期	2010年9月30日
2	开始询价推介的日期	2010年9月20日-2010年9月28日
3	刊登定价公告的日期	2010年9月30日
4	申购日期和缴款日期	2010年10月8日
5	预计股票上市日期	2010年10月20日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下列各项风险因素根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、客户集中风险

中国银联控股的银联商务和广州银联支付是公司主要客户，2007年至2009年公司对上述两家客户的销售收入合计占公司营业收入的比例分别为86.96%、76.78%、47.78%。2010年上半年，公司客户中新增中国银联体系的深圳市银联金融网络有限公司，由此银联商务、广州银联支付以及深圳市银联金融网络有限公司销售收入合计占公司营业收入的比例为34.95%。虽然随着我国银行卡产业和收单行业的发展，公司销售客户结构已出现多元化趋势，但中国银联体系在公司销售中的占比仍然有可能维持较高水平，该客户的采购政策发生变化有可能对公司业务产生不利影响。

二、税收优惠政策对公司业绩影响风险

（一）报告期内公司及子公司享受的税收优惠情况

1、增值税优惠

根据国发[2000]18号《国务院关于印发鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》等相关文件规定，公司及子公司新国都软件相关软件销售收入按17%的法定税率增收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退优惠，此项增值税优惠政策可享受至2010年年底。行业主管部门国家工信部等也已在制定新的产业发展规划，仍强调将进一步加强政策扶持的积极作用。

2、所得税优惠

（1）公司享受的所得税优惠

根据1980年8月26日第五届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议批准施行的《广东省经济特区条例》中关于“广东省深圳、珠海、汕头经济特区的企业所得税率为15%”的规定，公司2007年以前执行15%的所得税率。根据国务院国发[2007]39号《关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》，自2008年1月1日起，原享受低税率优惠政策的企业，在新税法施行后5年内逐步过渡到法定税率。

其中：享受企业所得税15%税率的企业，2008年按18%税率执行，2009年按20%税率执行，2010年按22%税率执行，2011年按24%税率执行，2012年按25%税率执行。

根据深府[1988]232号《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》，公司自首个获利年度起享受第1和第2年免缴企业所得税，第3至第5年减半缴纳企业所得税优惠。2006年度为首个获利年度。因此，公司2006-2007年所得税的执行税率为0，2008年、2009年、2010年所得税的执行税率为9%、10%、11%。

（2）子公司新都软件享受的所得税税收优惠

新都软件公司符合财税[2008]1号《财政部 国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》中关于软件及集成电路设计企业的税收优惠规定，新都软件公司自开始获利年度起，两年免征企业所得税，三年减半征收企业所得税。新都软件2007年、2008年亏损，2009年为首个获利年度，所得税税率为0。

（二）报告期内税收优惠对公司经营成果的影响

报告期内公司及子公司享受的税收优惠对经营成果的影响如下表：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
所得税优惠合计 ^{【注】}	423.83	948.30	509.96	437.25
增值税返还	344.04	872.96	163.17	-
税收优惠合计	767.87	1,821.26	673.13	437.25
税收优惠占利润总额的比例	29.70%	39.19%	19.71%	15.33%

注：2007年度是与15%的税率相比较，2008-2009年及2010年上半年是与25%的税率相比较

报告期内，公司及子公司享受的上述税收优惠主要依据国家对软件行业的政策支持。公司根据地方法规深府[1988]232号《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》享受“两免三减半”所得税税收优惠，2007年至2010年上半年相应的所得税税收优惠金额分别为437.25万元、286.85万元、223.94万元和104.70万元，占公司利润总额的比例分别为15.33%、8.40%、4.82%和4.04%，均已计入非经常性损益，对公司业绩影响有限。

发展软件产业与我国产业结构升级、优化经济增长方式密切相关，主管部门也在强调继续加强对产业的各类政策支持。但如果未来国家对软件产业的优惠税收政策不再维持或发生不利变化，将对公司整体经营业绩产生负面影响。

三、部分所得税优惠存在被追缴的风险

深圳市人民政府深府[1988]232号《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》关于“两免三减半”的所得税税收优惠政策系地方政府规定，存在一定的政策依据瑕疵，尽管公司控股股东刘祥及关联股东刘亚、江汉针对该项风险承诺：若税务主管部门对本公司上市前享受的企业所得税减免税款进行追缴，则由刘祥、刘亚、江汉无条件地全额承担应补交的税款及因此所产生的所有相关费用。但公司仍面临被追缴相关税收优惠的风险。

四、部分客户经营政策环境不确定风险

中国人民银行于2010年6月14日颁布《非金融机构支付服务管理办法》，核心在于对非金融机构从事支付服务管理进行资质管理。该办法将于2010年9月1日正式生效。对目前已经从事相关业务的机构，该办法给予一年过渡期，即要求这类机构在2011年9月之前向人民银行申请并取得资质。

公司主要客户银联商务部分下属机构从事收单服务，需要申请相应资质。尽管银联商务在资本实力、业务规模、技术和管理水平等方面符合该办法的基本要求，行业影响力突出，但目前来看，相关资质的取得在最终获批前存在不确定性，从而可能间接影响公司业务开展。

此外，公司主要客户通联支付及其他从事收单服务的客户现有业务主要是POS终端的布放、维护和技术服务，不需要申请相应资质。如果未来通联支付等收单服务机构业务延伸至资金收付等收单业务领域，则需要申请相应资质，存在不能获批的可能性。

五、产品价格下降风险

国内早期POS终端主要由国外厂商提供，产品售价很高，此后，随着国内厂家进入，市场竞争程度有所上升，POS终端的售价逐步降低。报告期内，我国金融POS行业中垄断竞争的格局初步形成，从行业与公司销售情况来看，2008年和2009年平均销售价格分别较前期有所下降。包括银联商务、广州银联支付等公司在内的中国银联体系是我国最主要的收单机构，其POS终端采购价格是行业基准价格。从2010年银联商务的招标情况看，本公司产品的中标价格连续2年有效，但仍然较2009年有小幅下降。

尽管 2008 年以来，公司利用其产品设计能力和成本控制能力，在确保合理利润空间的前提下，主动运用价格手段，扩大了业务规模和市场影响力。但是，长期看来 POS 终端销售价格仍然有下降的可能，行业和公司未来的盈利能力仍然有可能受到产品价格的下降不利影响。

六、市场竞争风险

金融 POS 终端的研发、生产以及电子支付技术服务具有较高的进入壁垒。目前，公司的主要竞争对手深圳百富等具有境外资本市场背景，在总体业务规模、资金实力等方面掌握有一定优势。近几年来公司保持了快速成长的势头，但如果公司未来在新产品或技术的开发、销售网络构建等方面不能有效适应市场的变化，公司在市场竞争中可能难以保持快速增长，甚至失去已有的市场份额。

七、业务和资产规模扩张带来的管理风险

本次发行后，公司资产、业务和人员规模将进一步扩大，从而使得公司现有组织架构和运营管理模式面临新的考验。业务规模的扩张将会增加公司的管理难度，如果公司的管理团队不能适应发行后的资产规模对人力资源配置的要求，将会降低公司的运行效率，导致公司未来盈利不能达到预期目标。

八、生产场地搬迁的风险

公司生产场地为租赁厂房，出租方未取得房屋产权证书，虽然租赁合同已经在深圳市宝安区房屋租赁管理办公室进行了备案登记，但在租赁合同的有效期内，若出租方因未能取得出租房屋产权而无法继续出租，将使公司面临生产场地被迫搬迁。尽管公司与生产相关的固定资产较少，搬迁时间短，搬迁对正常生产影响不大，同时，本次发行前公司实际控制人刘祥及关联股东刘亚和江汉共同承诺：“在中国证监会核准发行人本次发行股票并上市，且发行人公开发行的股票在证券交易所正式挂牌后，若因公司租赁厂房的产权瑕疵导致发行人被迫搬迁生产场地，承诺人将以连带责任方式全额承担补偿深圳市新国都技术股份有限公司的搬迁费用和因生产停滞所造成的损失。”但搬迁费用及短时期内的停产损失仍有可能对公司产生不利影响。

九、新产品开发风险

随着电子信息产业的快速发展，技术升级和工艺升级带来的电子信息产品的

升级换代速度也逐步加快。面对激烈的市场竞争，公司须不断致力于新产品的开发和新技术的应用，以应对市场变化和客户需求，保持产品的竞争力。但一种新产品从设计研究到产品通过检测认证，最终产业化生产并得到市场认可，往往需要较长的时间周期及大量的资源投入，并面临着开发失败的风险。如果公司对新技术和新产品的研究开发失败，或对技术、产品及市场发展趋势的把握出现偏差，都将造成公司现有的技术优势和市场竞争力下降。

十、核心技术人员流失及核心技术失密的风险

公司所处的电子支付行业具有明显的技术密集型特征，公司产品技术处于国内领先水平，拥有核心关键技术和自主知识产权，同时，公司也面临着核心技术人员流失、核心技术失密等压力和风险。如果技术人才流失或技术外泄，将对公司的发展造成较大不利影响。

十一、产能扩张带来的产能过剩风险

电子支付技术产研基地项目是本次募集资金投资项目之一，该项目建成后，公司将新增 POS 终端产能 30 万台/年。由于公司产能扩张较快，如果行业需求发生变化，或公司市场拓展不力，公司可能面临产能过剩的风险，从而导致募集资金投资项目不能达到预期收益。

十二、因折旧费用增加而导致的利润下降的风险

本次募集资金投资项目中，固定资产投资总额为 18,224 万元，投资项目全部建成达产后，预计每年新增固定资产折旧约 2,209 万元。如果募集资金投资项目不能按照预期发挥经济效益，公司将面临因折旧大量增加而导致短期利润下降的风险。

十三、净资产收益率下降的风险

本次发行募集资金到位后公司净资产将大幅增加，而募集资金投资项目需要一定的建设期，产生效益也需要一定的时间，发行后短期内公司净利润的增长速度可能低于净资产的增长速度，从而导致公司净资产收益率下降。

十四、创新型业务模式带来的风险

本次募集资金投资项目电子支付终端设备运营项目中，小额支付合作运营项

目的是公司基于电子支付终端研发和生产能力及相关技术服务能力，与城市交通卡运营公司合作开拓小额支付应用的创新业务模式。本项目的实施对于公司未来经营具有较大战略意义，公司已借鉴香港“八达通”卡的成功运营模式，制定了详细的业务推广计划，但由于城市交通卡小额支付运营在国内属于创新业务模式，公司也缺乏此方面的经营历史和经验，羊城通小额支付合作运营项目推广进度可能慢于公司预期，存在一定的经营风险，可能导致募集资金投资项目不能达到预期收益。

同时，根据中国人民银行《非金融机构支付服务管理办法》相关规定，小额支付合作运营项目的合作方广州羊城通需要根据该办法申请相关业务许可资质。广州羊城通正在根据该办法要求，积极准备相关资质的申请。但是，如果广州羊城通未能如期取得业务许可资质，将影响其城市交通卡小额支付应用的业务发展，进而间接影响到公司募集资金投资项目的实施进度。

十五、新兴支付方式对 POS 行业的影响

随着电子信息技术和互联网技术的发展，网上支付、手机支付和固定电话支付等新兴支付方式随之产生，消费、转账等支付行为都可以由交易主体通过网上支付或手机支付等方式实现，对传统消费领域的电子支付份额产生一定的分流作用，形成一定的替代性影响，从而将对基于 POS 终端的电子支付方式产生一定影响。

十六、实际控制人控制风险

本次发行前，公司实际控制人刘祥及其关联股东江汉、刘亚合计持有公司 74.21% 的股权。本次公开发行后，刘祥、江汉、刘亚仍将合计持有公司 55.51% 的股份。

虽然股份公司设立以来，公司通过修订《公司章程》规定了控股股东的诚信义务、关联股东和关联董事的回避表决制度，建立了独立董事的监督制约机制等一系列制度，使公司的法人治理得到了进一步规范，但仍存在实际控制人刘祥利用控制地位，通过行使表决权对公司发展战略、生产经营决策、人事安排、关联交易和利润分配等重大事宜实施影响的可能，从而影响公司决策的科学性和合理性，并有可能损害公司及公司其他股东的利益。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

(一) 设立方式及设立以来的经营情况简介

公司系由深圳市新国都技术有限公司整体变更设立的股份有限公司。深圳市新国都技术有限公司全体股东刘祥等 13 名自然人作为股份公司发起人，以新国都有限截至 2008 年 3 月 31 日经审计的净资产 5,986.05 万元折为 4,000 万股发起人股，其余的 1,986.05 万元转入股份公司的资本公积。公司于 2008 年 4 月 25 日在深圳市工商行政管理局办理了工商登记手续，并取得注册号为 440301103074776 的《企业法人营业执照》。

新国都有限成立于 2001 年 7 月。同年，中国银联筹备设立，大力推动我国银行卡受理网络建设，促进了 POS 终端的需求增长，也为行业新进入者提供了发展机遇。公司较好地抓住了该市场机会，快速成长，2001 年以来的经营可以分为如下三个阶段：

1、2001 年-2003 年，产品研发阶段

在本阶段，公司业务重点为金融 POS 软硬件的开发、设计，市场试推广等工作，并在 2003 年推出首款金融 POS 终端。由于处于发展初期，研发等投入较大，但产销规模很小，市场影响力弱，公司在本阶段未实现盈利。同时，本阶段我国银行卡产业处于起步阶段，POS 终端需求有限，在客观上也影响了公司的发展。在此阶段的研究成果如下：

时间	经营主体	研发成果/获得资质
2001 年	新国都有限	通过“深圳市软件企业”认证，认证号：深 R-2001-0043
2003 年	新国都有限	推出分体热敏打印金融 POS 机 K301CL 并投放市场，通讯方式为有线和无线 GPRS 两种 推出一体热敏打印金融 POS 机 K301FZ 并投放市场，K301FZ 通讯方式为有线、网络二种。K301FZ 应用 32 位 ARM7 系列 CPU 和 8 位 CPU 结合的双 CPU 技术，采用 uCLinux 操作系统。

2、2004 年-2005 年，产品提升及市场开拓阶段

在本阶段，公司产品设计方案优化，产品结构逐步丰富、品质提高，逐渐得到市场认可，开始在广东省内有较大的推广。2005 年公司进一步在湖南省、江西省等七省市成为银联商务的供应商，产销规模上升，同年公司实现销售收入

827.54 万元，净利润 38.41 万元。¹此阶段的研究成果如下：

时间	经营主体	研发成果/获得资质	备注
2004 年	新国都有限	成功开发磁卡软解码技术，在满足功能的同时，大大降低硬件成本。	
		申请《银行卡安全保护使用系统》、《磁卡数据写入电路》专利	已于 2005 年 9 月、12 月获得批准，其中《磁卡数据写入电路》在 2007 年 2 月获得发明专利证书
2005 年	新国都有限	完全掌握了 EMV 技术、PBOC2.0 技术，Linux/uCLinux 操作系统应用技术成熟	
		推出一体针打金融 POS 机 K350 并投放市场，K350 在 K301FZ 的技术基础上继续改进并增加了无线通讯功能，采用 uCLinux 操作系统，支持有线、无线和网络三种通讯方式，扩展性更强	

3、2006 年-2009 年，业务快速发展阶段

在本阶段，公司不断完善研发平台，推动技术储备向产品的转化，在产品结构优化、品质提升的同时，销售体系、售后服务体系也逐步完善，公司在 2008 年、2009 年连续入围银联商务招标供应商，2010 年，公司在银联商务招标选型中的中标范围进一步增加，公司现已成为国内主要收单机构及第三方收单服务商的核心供应商之一。由于产销规模迅速扩大，成本控制有效，公司业绩快速提升。

本阶段公司具体生产组装模式有所调整，由 2006 年及之前的奥格立代工生产（OEM 模式），过渡到 2006 年及 2007 年前三季度的委托加工模式，至 2007 年四季度后发展为完全自主生产模式²，在此过程中，公司也逐渐建立了独立的采购渠道与自主生产线。这种具体调整，符合 POS 终端生产以软、硬件的开发设计为核心的基本特点，也与公司行业地位提高、产销规模扩大的内在需求相适应，符合公司在成长初期不同发展阶段的客观实力和业务需要。

公司在发展过程中逐渐完善了采购、生产等环节，2007 年四季度之前与关联方奥格立发生较多类型的关联交易，交易定价合理、公允。公司生产用固定资产规模较小，截至 2009 年末，生产设备投资累计 113 万元，组建生产线、固定

¹根据深圳市国家税务局《企业所得税税收优惠管理工作规程(试行)》规定，新办企业减免税执行起始时间的开始获利年度是指企业开始经营后第一个有应纳税所得额的年度。因此，本公司 2005 年实现盈利，但仍需弥补以前年度亏损，在税务上认定 2006 年为首个获利年度。

²具体说明，请参见本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”相关内容。

资产的增加对公司生产成本和经营业绩并无实质影响。因此，公司在 2005 年之前未实现盈利系我国 POS 终端行业发展及公司自身成长过程的客观结果。

2001 年-2006 年，公司基本财务数据如下：

单位：元

项目	2006/12/31	2005/12/31	2004/12/31	2003/12/31	2002/12/31	2001/12/31
资产总计	31,012,720.1 5	18,065,567.0 3	19,996,305.38	3,115,261.2 8	2,693,649.0 1	3,556,459.98
净资产	22,878,199.3 4	13,639,170.1 8	12,655,046.23	2,051,461.1 6	2,561,119.7 5	3,320,998.38
营业收入	24,727,773.4 9	8,275,439.88	11,712,623.08	2,654,566.6 4	1,242,730.3 3	230,000.00
净利润	10,798,352.4 8	384,123.95	-1,396,414.93	-509,658.59	-759,878.63	-179,001.62

（二）发起人

公司发起人为刘祥、刘亚、江汉、栾承岚、徐兴春、李俊、陈希芬、李林杰、赵辉、韦余红、汪洋、徐金芳、聂淼 13 名自然人，均在公司长期工作。公司发起设立时，上述发起人具体持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	刘 祥	2,115	52.875
2	刘 亚	705	17.625
3	江 汉	705	17.625
4	李 俊	60	1.500
5	栾承岚	60	1.500
6	徐兴春	60	1.500
7	陈希芬	50	1.250
8	李林杰	50	1.250
9	汪 洋	40	1.000
10	韦余红	40	1.000
11	赵 辉	40	1.000
12	徐金芳	40	1.000
13	聂 淼	35	0.875
合计		4,000	100

（三）发行人改制设立前后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

持有本公司 5% 以上股份的主要发起人为刘祥、刘亚、江汉等三人，均在本公司专职工作，在本公司改制设立前后除了持有本公司的股份外，其他主要投资

事项如下：

1、刘祥、刘亚、江汉合计持有联合英华 100%的股权，直接和间接合计持有奥格立 100%的股权；刘祥、江汉合计持有泰德信 59.2%的股权；刘祥持有敏思达 40%的股权。

关于联合英华、奥格立、泰德信、敏思达情况介绍详见本节“五、发行人股东及实际控制人情况”之“(一) 发行人实际控制人”之“3、控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

2、联亚模具

联亚模具成立于 2006 年 7 月，注册资本 50 万人民币，主要从事塑胶模具及塑胶产品的开发、生产、销售业务。联亚模具设立时的股权结构为张宝联持股 75%，刘亚持股 25%。2008 年 7 月，刘亚将其持有的联亚模具的 25% 股权按照原始出资额，作价 12.5 万元转让给受让方顾振英，并已完成工商变更登记。除刘亚曾持有联亚模具 25% 股权外，张宝联、顾振英及联亚模具与刘亚、公司实际控制人刘祥、公司董事、监事、高级管理人员及本公司之间不存在关联关系。

2007-2009 年，本公司向联亚模具采购机壳等塑胶件，采购定价主要依据塑胶原料成本与加工费用之和确定，与公司另一机壳供应商深圳市锐得塑胶模具有限公司的定价模式相同，具体价格如下：

自联亚模具的采购情况								
适用机型	2007 年		2008 年		2009 年		2010 年 1-6 月	
	单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	单价 (元)	金额 (万元)	金额 (万元)	单价 (元)	金额 (万元)
K3306		-	-	-	9.50	79.90	9.30	50.62
K501	31.12	0.75	-	-	24.93	77.73	24.15	11.19
其他	-	21.38	-	11.58	-	27.43	-	17.24
合计	-	22.13	-	11.58	-	185.06		79.06
自锐得模具的采购情况								
适用机型	2007 年		2008 年		2009 年		2010 年 1-6 月	
	单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	金额 (万元)
K301F	24.15	11.47	23.29	110.48	18.08	165.00	18.08	104.63
K3305	17.15	47.74	18.42	110.33	16.00	70.28	15.75	25.10
K370	-	-	34.48	3.17	34.92	71.54	33.56	22.79
K350	33.52	75.43	33.57	92.09	25.78	75.26	25.82	31.46

K360	-	-	39.45	25.59	43.72	25.37	43.73	24.89
其他	-	5.53	-	4.49	-	40.28	-	11.75
合计	-	134.64	-	346.15	-	447.73		220.61

上表中价格差异主要由于：

A.2009年，公司自联亚模具采购的K3306型机壳属于小型配套产品，用于POS终端的配套密码键盘，价格低于其他塑胶件。与自锐得模具采购的另一小型配套产品K3305型机壳对比，其生产工艺相对简单，没有做表面喷油处理；塑胶按键仍采购自锐得模具，故降低了向联亚模具采购K3306机壳的单价。

B.2009年，公司向联亚模具采购K501系列机壳的价格，介于向锐得模具采购的K350系列机壳价格之间，价格存在差异主要由于不同类型机壳在尺寸、重量等方面存在差异而导致的成本差异以及因加工工艺不同造成的加工费差异。

出于避免塑胶件供应商单一和模具前期费用的重复投入，报告期内，公司部分机型外壳与塑胶件采购自联亚模具。2009年以来，公司的K501系列POS终端及K3306配套密码键盘产、销量快速增加，而上述型号产品的机壳等塑胶件均由联亚模具供应，故公司与联亚模具采购金额在2009年以来有大幅上升。公司2010年的塑胶件采购定价主要依据塑胶原料成本与加工费用之和，与前期一致；公司针对联亚模具的采购定价依据与锐得模具相同，定价可比、公允。

2007年至2010年1-6月，公司向联亚模具采购金额分别为221,388.47元、115,793.67元、1,850,532.49元、790,579.45元，占公司原材料采购比重分别为0.81%、0.21%、2.78%、1.67%。根据联亚模具未经审计财务数据核算，分别占联亚模具同期收入的25.98%、8.10%、81.15%、52.93%。

本公司未来将根据业务结构调整情况以及不同塑胶件供应商的技术能力等来选择塑胶件供应商。公司将仍然按照塑胶件原料成本和加工费来确定不同塑胶件的采购价格。公司未来向联亚模具的采购品种和规模将依据本公司产品结构调整和生产规模的具体情况确定，保证交易背景客观、合理，并延续现有采购定价的具体依据，使得公司向联亚模具和其他供应商的采购定价可比、公允。

（四）发行人设立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司设立时拥有的主要资产为整体变更设立股份有限公司时承继的新国都有限的整体资产。根据深圳大华天诚会计师事务所出具的深华（2008）审字第535号《审计报告》，截至2008年3月31日股份公司设立前，公司拥有的资产

总额为 7,037.42 万元，净资产为 5,986.05 万元，固定资产净值为 1,588.44 万元，固定资产主要为机器设备、运输设备、办公及电子设备、出租 POS 终端等。

本公司的主营业务为电子支付终端（POS 终端）研发、生产、销售及租赁及支付技术服务。在改制设立股份公司前后，公司的主要业务和经营模式均未发生变化。

（五）股份公司变更设立前后的业务流程

本公司系有限责任公司整体变更设立，设立前后公司业务流程相同，未发生变化。具体业务流程详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的主要业务情况”。

（六）发行人设立后在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司设立后，在生产经营方面与主要发起人及其控制的其他企业之间存在房屋租赁、担保等关联交易，具体内容详见本招股说明书“第七节 同业竞争和关联交易”之“三、关联交易情况”。

（七）发起人出资资产的产权变更

本公司系有限责任公司整体变更设立，新国都有限全部资产负债均由公司承继。截至本招股说明书签署之日，公司主要资产包括专利、商标、机动车辆、机器设备等资产的产权权属变更手续已办理完毕。

（八）发行人独立运行情况

本公司产权明晰、权责明确、运作规范，资产、人员、财务、机构和业务均与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开，具有完整的业务体系和面向市场独立运营的能力。

1、资产完整独立情况

本公司由有限责任公司整体变更设立，各发起人投入新国都的资产均为其合法拥有的资产，不存在潜在的产权纠纷，权属清晰。整体变更设立股份公司后，公司已依法办理完毕相关资产权属的变更登记，合法拥有与生产经营相关的资产，资产完整独立，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司的资金、资产和其他资源的情况。

2、人员独立情况

本公司控股股东为自然人，公司总经理、副总经理、总工程师、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也未在控股股东控制的其他企业领薪。公司财务人员独立，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司拥有独立、完整的人事管理体系，制定了独立的劳动人事管理制度，由公司独立与员工签订劳动合同。

3、财务独立情况

本公司建立了规范的财务管理制度和独立的会计核算体系，设置了独立的财务部门，配备了专职的财务人员，能够独立做出财务决策，享有充分独立的资金调配权。公司设立后不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形。公司独立开设银行基本账户（基本账户开户行深圳招商银行车公庙支行，银行账号 813882648810001）。公司取得《税务登记证》，国税登记证号为深国税登字 440301731102852 号、地税登记证号为深地税字 440301731102852 号，依法独立纳税。

4、机构独立情况

本公司根据《公司法》和《公司章程》的要求，建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事制度，形成了有效的法人治理结构。在日常经营管理方面，公司实行董事会领导下的总经理负责制，建立适合自身发展需要的内部经营管理机构，包括研发中心、制造中心、营销中心、行政中心、客服中心、计划财务中心、市场部、人力资源部和证券部等职能部门，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在合署办公、机构混同等情形。

5、业务独立情况

本公司从产品设计、技术研发，到原料采购、生产及对外销售，均拥有独立的经营决策权和实施权，形成了独立且运行有效的产供销和研发体系，具有面向市场独立经营的能力。目前，公司控股股东、实际控制人及其控制的企业均未从事与公司具有同业竞争情形的业务；同时，公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业在报告期内也不存在显失公允的关联交易，公司业务独立。

综上所述，公司主业突出，拥有独立完整的业务、资产、机构、人员和财务，

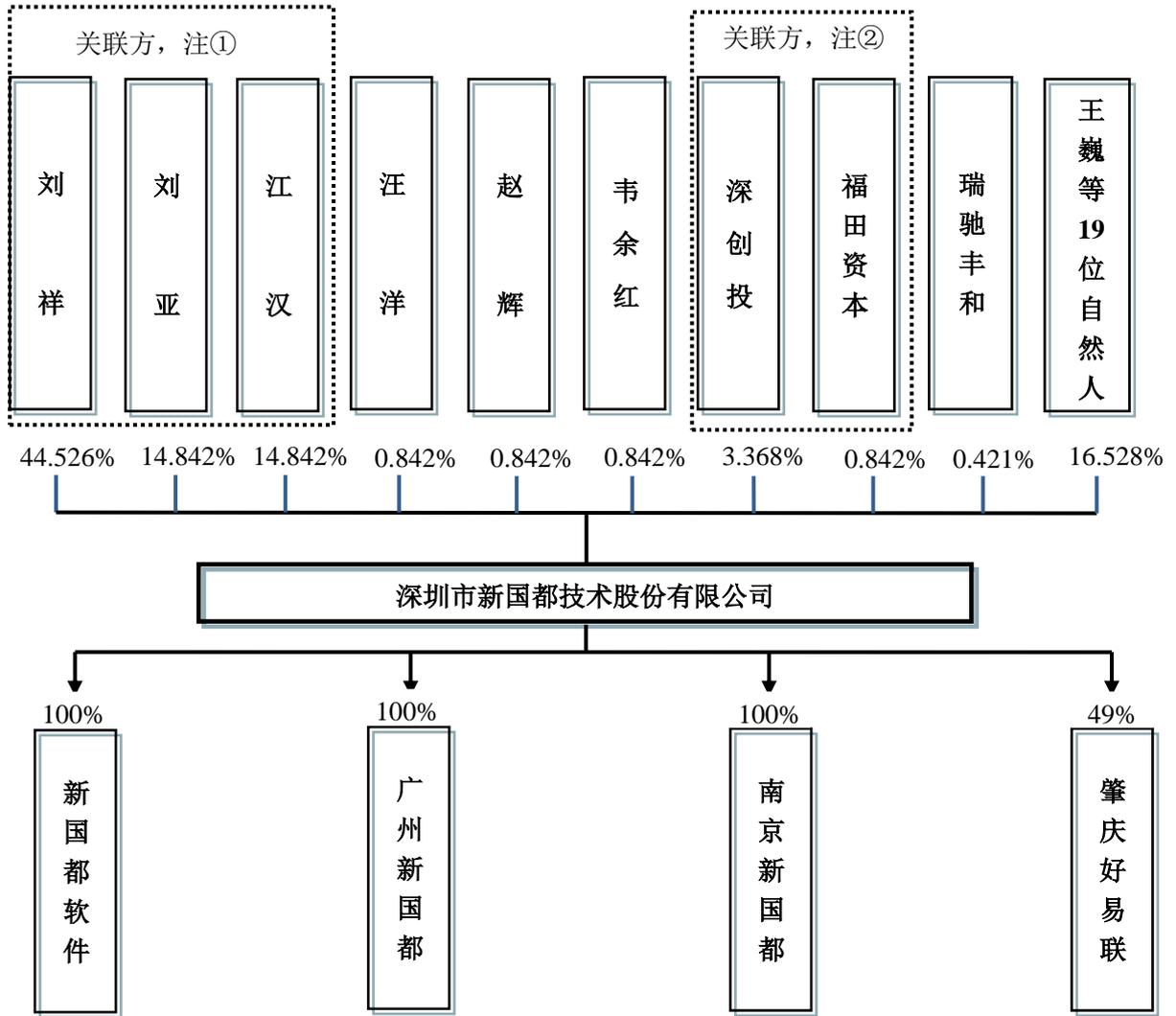
具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

二、发行人设立以来的重大资产重组情况

本公司自发起设立至今，未进行过重大资产重组。

三、发行人的股权关系与内部组织结构

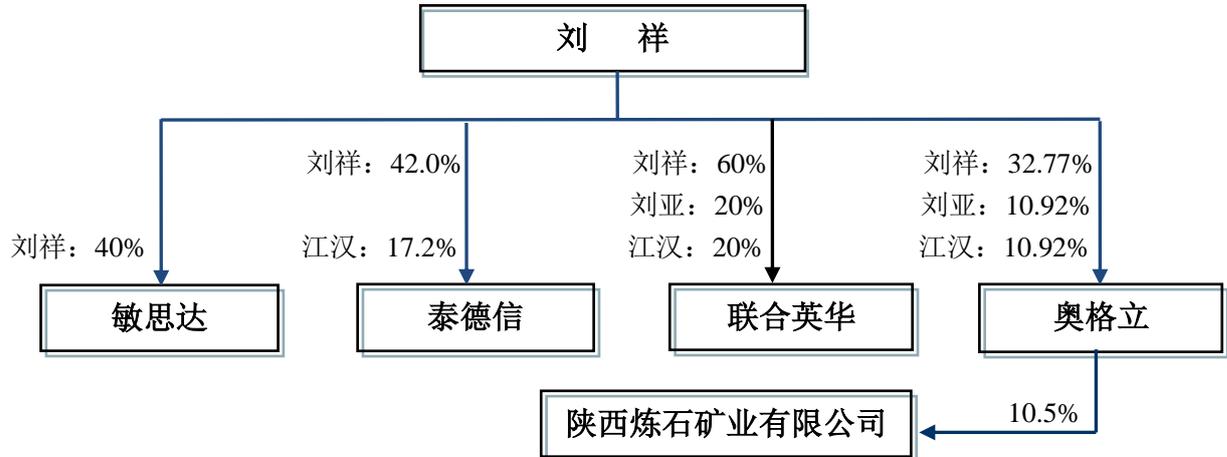
（一）发行人股权结构图



注①：刘亚为刘祥之弟，江汉为刘祥妹妹之配偶

注②：深创投为福田资本的控股股东，持有福田资本 52% 股份

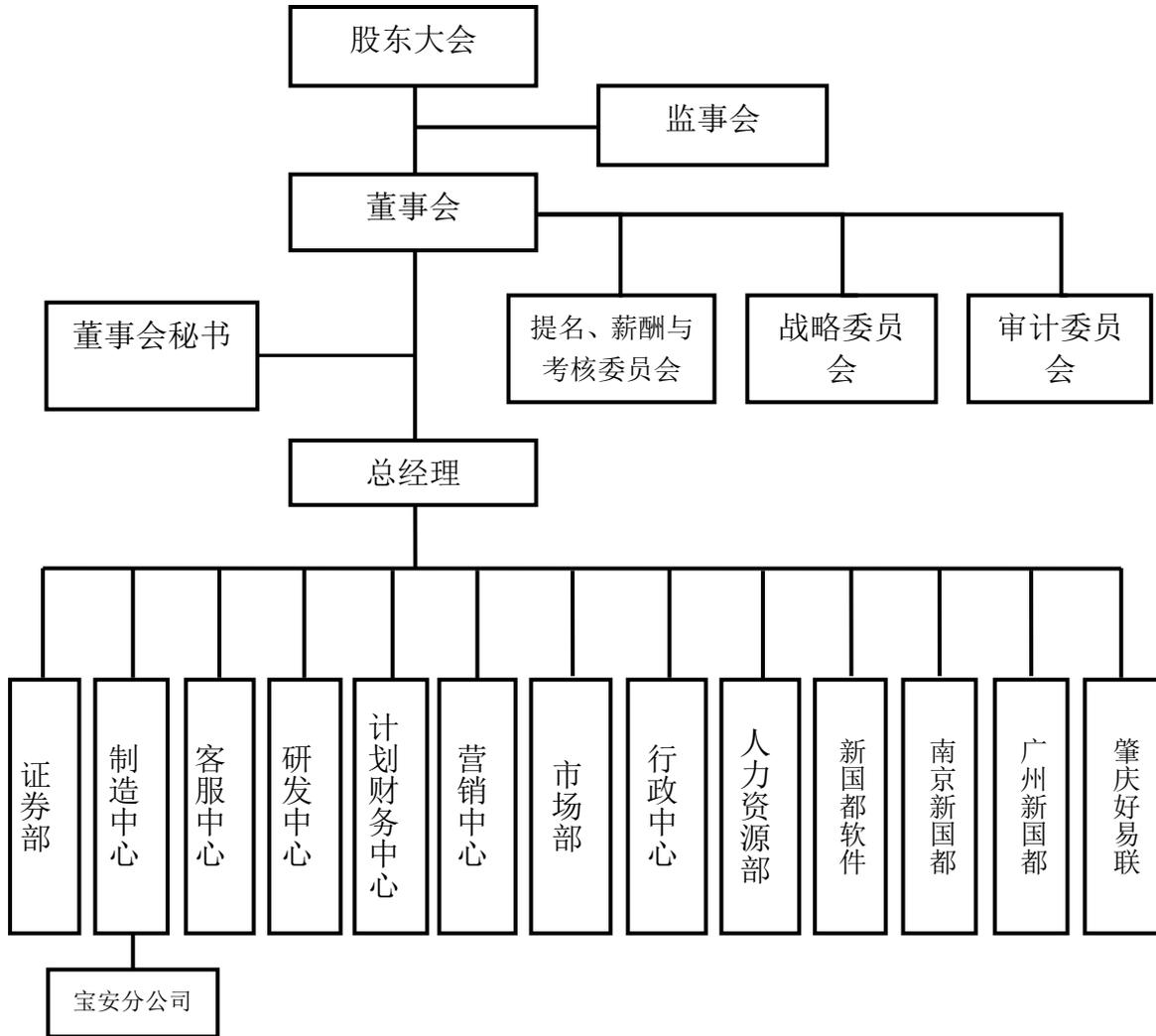
(二) 控股股东、实际控制人对外投资情况



注：实际控制人对外投资情况详见本节“五、发行人股东及实际控制人情况”之“(一) 发行人实际控制人”之“3、控股股东和实际控制人控制的其他企业”

(三) 发行人的组织机构设置

1、组织机构设置图



2、组织机构的职责

本公司实行董事会领导下的总经理负责制，下设研发中心、制造中心、营销中心、行政中心、客服中心、计划财务中心、市场部、人力资源部和证券部等职能部门，各部门职责如下：

(1) 研发中心

研发中心下设产品软件部、测试部、硬件部、结构部、增值应用部、系统软件部、产品部，主要负责公司新产品、新技术的开发工作，对公司市场工作提供技术支持，根据公司的战略规划制定合理的技术储备资源，制定新产品开发计划，控制研发成本和研发进度。

（2）制造中心

制造中心下设采购部和宝安分公司（生产工厂），职责包括根据公司经营目标制定物料、成品存量计划，根据生产计划进行采购，按照业务需求安排生产；主要负责生产流程、生产成本及生产质量的管理和控制，对生产、试验及库存所用的生产资源进行配置和管理。

（3）营销中心

营销中心下设创新推广部、海外销售部、运营管理部，并负责管理各地办事处，主要负责根据公司市场策略，制定具体的营销方案和价格策略；配合市场部，完成重大投标活动，开拓国内外销售市场；制作销售统计表，对市场现状和未来发展趋势进行研究，为公司产品研发、营销政策的制定提供依据。

（4）行政中心

行政中心下设行政部、文控中心和公共关系部，主要负责公司、产品、知识产权等各项资质的申请和保持，标书、技术文档等资料的归集与管理，参与起草和修订公司各项管理规章制度，负责公司后勤工作。

（5）客服中心

客服中心下设售后管理部、计划调度部和新业务服务部，职责包括组织公司相关部门召开生产会议，协助生产部门制定生产计划；负责客户订单的下达、安排生产的具体进度、发货、售后跟踪以及应收账款管理；处理客户的各种投诉，对客户进行定期回访，收集客户需求并做出响应；协助产品认证、客户招标工作的开展和基础资料准备。

（6）计划财务中心

计划财务中心下设预算部、核算部，职责包括制定财务管理制度，执行财务核算、财务监控政策；编制公司财务预算，实施预算控制；编制会计报表和财务分析报告，为公司战略决策提供财务会计信息；负责日常经营活动的会计核算，会计档案资料的保管，资金筹措、现金收支、银行账户和有价证券的管理以及税费交纳、员工工资、津贴、奖金、福利费等的发放。

（7）市场部

市场部主要负责行业发展与竞争对手研究，为公司的业务发展方向提供信息支持；建立和维护市场渠道，筹备公司投标工作，制定投标策略；制定公司市场

策略，跟踪公司产品市场表现。

(8) 人力资源部

人力资源部主要负责保障公司人力资源的供应需求，制定人才储备策略，建立公司人力资源储备；组织员工培训，提升人力资源综合素质；负责劳动用工和社保工作；制定公司薪酬福利方案，构建公司绩效管理体系，保持公司核心人才队伍的稳定，提升公司人力资源的绩效考核水平。

(9) 证券部

证券部职责包括：协助董事会秘书开展工作，保管股东名册、董事名册和董事会印章；负责“三会”的日常运行、会议筹备、会议资料制作、会议材料的签署和保管；组织公司信息披露工作，与主管部门、中介机构保持日常沟通和联系；维护公司公众形象，接待股东、媒体来访；收集、整理有关证券法律法规及政策信息，组织有关人员学习培训。

四、发行人控股子公司及参股子公司情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有 3 家全资子公司、1 家参股子公司。

(一) 全资子公司情况

1、深圳市新国都软件技术有限公司

法定代表人：刘亚

成立时间：2007 年 11 月 27 日

注册资本：1,000 万元

实收资本：1,000 万元

注册号：440301103018853

住所及主要

经营地：

深圳市南山区科技中二路深圳软件园 10 号楼 501、502 室

主营业务：软件技术开发和销售，软件技术咨询，计算机系统集成

股权结构：截至本招股说明书签署之日，公司拥有其 100% 股权

由于 POS 终端具有软、硬件一体化的特征，软件应用对于产品的使用效果和市场竞争能力有较大的影响，为了进一步提升公司的软件研发能力和内部研发体系的专业化分工程度，本公司设立了专业的软件公司从事 POS 终端相关软件及

电子支付技术相关软件的开发。

新国都软件成立于 2007 年 11 月。2009 年 2 月，新国都软件注册资本从人民币 50 万元增至人民币 1,000 万元，新增注册资本全部由发行人以现金形式足额缴付。深圳恒平会计师事务所于出具了深恒平所验字[2009]22 号《验资报告》。

公司对新国都软件增资的目的主要有以下两个原因：

(1) 从公司战略发展角度出发，进一步加大软件研发投入，以期巩固和提高公司在软件应用方面的竞争优势。

(2) 新国都软件原有注册资本仅为 50 万元，增加注册资本有利于提升新国都软件的资金和业务实力，实现持续发展。

新国都软件成立至今，在 POS 终端相关软件以及电子支付技术相关软件方面进行了持续开发，主要包括：

第一，电子支付技术类，如“小额支付清算软件平台技术”、“电话 POS 后台系统支持平台”；

第二，POS 终端软件，新国都软件 2008、2009 年分别取得两项和一项软件产品登记证，即“新国都移动终端应用软件 V1.0”、“新国都 SZM11 电子支付密码软件 V4.0”、“爱用信用卡安全消费软件 V2.0”，并于 2008 年 4 月获得软件企业资质，于 2008 年 11 月开始享受软件产品销售的增值税退税税收优惠。

截至目前，新国都软件的业务收入主要来自向母公司销售 POS 终端相关软件。随着相关产品的开发成功，在母公司产销规模快速扩张的大背景下，新国都软件在 2009 年业绩有较大幅度的增长，并享受到软件企业增值税退税、所得税减免等税收优惠。经立信大华审计，截至 2009 年 12 月 31 日，新国都软件总资产 3,986.90 万元，净资产 3,772.18 万元，当年实现营业收入 2,754 万、营业利润 2,370 万元，由于增值税退税、所得税减免等税收优惠政策，当年实现净利润 2,775 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，新国都软件总资产 5,109.14 万元，净资产 4,994.70 万元，2010 年 1-6 月实现营业收入 1,506.69 万元，实现净利润 1,222.52 万元。

新国都软件具体经营数据参见本招股说明书第十节“十四（四）经营成果的主要影响因素分析”。

2、南京市新国都技术有限公司

法定代表人：童卫东
成立时间：2009年4月24日
注册资本：1,300万元
实收资本：1,300万元
注册号：320113000082087
住所及主要经营地：南京市栖霞区马群街道马群科技园马群大道3号
主营业务：软件技术开发与销售、技术咨询和服务；计算机系统集成；投资咨询服务；计算机产品及电子产品的技术开发、生产、销售、租赁及技术服务
股权结构：截至本招股说明书签署之日，公司拥有其100%股权

南京新国都将作为公司募集资金投资项目之一“电子支付技术产研基地项目”的投资和运营主体，截至本招股说明书签署日，尚未开展经营活动。2009年6月，根据业务发展需要，南京新国都注册资本从人民币300万元增至人民币1300万元，新增注册资本全部由发行人以现金形式足额缴付。江苏鼎信会计师事务所出具了苏鼎验[2009]196号《验资报告》。

经立信大华审计，截至2009年12月31日，该公司总资产1,312.92万元，净资产1,262.92万元，2009年度营业收入0元，净利润-370,828.73元。截至2010年6月30日，该公司总资产1,276.04万元，净资产1,226.04万元，2010年1-6月实现营业收入0元，净利润-368,728.05元。

3、广州市新国都信息科技有限公司

法定代表人：汪洋
成立时间：2009年6月8日
注册资本：300万元
实收资本：300万元
注册号：4401062054472
住所及主要经营地：广州市天河区黄埔大道中路207号之二1306房
主营业务：计算机软件、智能设备的研究、开发、销售、技术咨询、技术

服务；计算机系统集成技术服务

股权结构：截至本招股说明书签署之日，公司拥有其 100% 股权

广州新国都将主要开展募集资金投资项目“电子支付终端设备运营项目”中的广州羊城通小额支付合作运营业务。经立信大华审计，截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 282.93 万元，净资产 279.87 万元，2009 年度营业收入 0 元，净利润-201,301.88 元。截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 272.36 万元，净资产 260.19 万元，2010 年 1-6 月实现营业收入 6,506.52 元，净利润-196,754.03 元。

（二）参股子公司情况

报告期内，公司参股肇庆市好易联网络有限公司，具体情况如下：

法定代表人：罗元昌
成立时间：2002 年 7 月 23 日
注册资本：300 万元
实收资本：300 万元
注册号：441200000009676
住所及主要经营地：肇庆市前进路 10 号十二层
主营业务：为特约商户提供金融 POS 终端技术维护服务，主要客户为广州银联支付
股权结构：截至本招股说明书签署之日，广州银联支付持有 51% 股份，新国都持有 49% 股份。

1、肇庆好易联历次股权变更情况

2002 年 7 月 23 日，新国都有限与奥格立出资人民币 10 万元成立“肇庆市金卡网络有限公司”，双方各占 50% 股权。2004 年 11 月 1 日，肇庆市金卡网络有限公司经股东会决议，决定增加注册资本人民币 75 万元，分别由新国都有限和奥格立各认缴 50%。

2004 年 11 月 19 日，新国都有限以 24.31 万元的价格将所持肇庆市金卡网络有限公司 26% 的股权转让给广州好易联支付网络有限公司；奥格立以 23.375 万元的价格将其所持肇庆好易联 25% 的股权转让给广州好易联支付网络有限公司。同时公司名称变更为“肇庆市好易联网络有限公司”。至此，广州好易联支付网

络有限公司持有肇庆好易联 51% 股权（43.35 万元），新国都有限持有肇庆好易联 24% 股权（20.40 万元），奥格立持有肇庆好易联 25% 股权（21.25 万元）。

2007 年 12 月 10 日，新国都有限与奥格立签订股权转让协议，根据肇庆永正资产评估有限公司出具的《资产评估报告书》（肇资评报字[2007]第 255 号），新国都有限以 35.08 万元的价格受让其奥格立有的肇庆好易联 25% 的股权。至此，广州银联网络支付有限公司持有 51% 股权（43.35 万元）；新国都有限持有 49% 股权（41.65 万元）。

2009 年 10 月 20 日，肇庆好易联股东会通过增资决议，将公司注册资本从人民币 85 万元增加到 300 万元。其中任意盈余公积金转增注册资本 73 万元，广州银联网络支付有限公司以现金形式增资 72.42 万元，新国都以现金形式增资 69.58 万元。肇庆市祥信会计师事务所出具了祥信会所验[2009]377 号《验资报告》，验证各股东已足额缴付了认缴的出资。至此，广州银联网络支付有限公司持有肇庆好易联 51% 股权（153 万元）；发行人持有肇庆好易联 49% 股权（147 万元）。

2、公司与广州银联支付合资设立肇庆好易联的目的及合作情况：

2002 年，广州银联支付鼓励 POS 终端供应商成立公司开展 POS 终端技术维护服务工作，公司选择在肇庆市设立肇庆好易联。该公司专业为特约商户提供金融 POS 终端技术维护服务工作，并向收单机构收取技术服务费。同时，公司也获得了产品研发的原始市场需求信息，为公司产品研发、设备终试积累了必要的经验。

2004 年，广州银联支付计划整合广东省内的特约商户技术维护服务业务，公司和奥格立合计出让该公司 51% 股权给广州银联支付。公司与广州银联支付共同开展肇庆地区的 POS 终端商户技术维护服务业务。

2007 年，肇庆好易联实现营业收入 262.22 万元，净利润 26.92 万元；2008 年实现营业收入 377.52 万元，净利润 64.54 万元；2009 年实现营业收入 566.28 万元，净利润 108.92 万元。2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 898.74 万元，净资产 481.67 万元，2010 年 1-6 月实现营业收入 314.47 万元，净利润 59.66 万元。2009 年数据经肇庆市祥信会计师事务所审计，出具祥会所专[2009]99 号审计报告。2010 年 1-6 月数据经肇庆誉诚会计师事务所审计，并出具肇誉诚会所审

[2010]026号审计报告。

五、发行人股东及实际控制人情况

（一）发行人实际控制人

1、基本情况

刘祥先生：中国国籍，汉族，43岁，大学学历，无永久境外居住权。身份证号码：32010219670801XXXX。刘祥先生持有本公司股2,115万股股份，占发行前总股本的44.526%，是公司的控股股东及实际控制人，其所持股份无质押或其他有争议的情况。刘祥先生简历详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”。

2、认定依据

自新国都有限设立以来，刘祥先生直接或通过奥格立间接持有新国都有限的出资或公司股份，出资比例或股权比例一直处于第一位。具体情况如下：

期间	刘祥		合并持有出资或股权比例
	直接持有出资或股权比例	通过奥格立间接持有出资或股权比例	
2001.7.31-2001.12.28	40%	18%（持有奥格立60%股权）	58%
2001.12.29-2002.1.28	40%	24%（持有奥格立80%股权）	64%
2002.1.29-2004.5.13	70%	24%（持有奥格立80%股权）	94%
2004.5.14-2004.5.30	70%	18%（持有奥格立60%股权）	88%
2004.5.31-2006.10.18	14%	51.60%（持有奥格立60%股权）	65.60%
2006.10.19-2008.03.23	14%	51.60%（直接持有奥格立32.77%的股权，通过联合英华间接持有27.23%股权）	65.60%
2008.3.24-2008.7.17	52.875%	0.00%	52.875%
2008.7.18 至今	44.526%	0.00%	44.526%

注：1、2004年5月之前，奥格立持有新国都有限30%的出资。2004年5月至2008年3月，奥格立持有新国都有限86%的出资。

2、刘祥先生最初曾直接持有奥格立60%或80%的出资，2006年6月至2008年3月，刘祥先生直接并通过联合英华间接持有奥格立出资，仍能控制奥格立。

3、综上所述，刘祥先生在新国都有限及本公司的出资或股权比例一直处于第一位。

4、关于奥格立在本公司的出资情况及奥格立自身的股权结构，参见本节“3、控股股东和实际控制人控制的其它企业”。

除持股比例最高之外，刘祥先生系本公司的创立者，决定公司的发展战略和各项重要经营决策，对公司拥有实际控制权。

3、控股股东、实际控制人刘祥控制的其他企业

除本公司外，刘祥控制的其他企业如下：

(1) 深圳市奥格立电子科技有限公司

1) 基本情况

法定代表人：刘祥

成立时间：1998年7月13日

注册资本：5,508万元

实收资本：5,508万元

注册号：440301103201848

住所：深圳市福田区深南大道安徽大厦2202室（仅限办公）

主营业务：电子产品、计算机软硬件产品、通讯产品的购销（不含专营、专控、专卖商品）；自营进出口业务（按深贸观登证字第2000-002号资格证书办）；机械设备、计算机设备的租赁；电子税控收款机的开发、生产与销售（其中生产项目由分支机构经营）

2007年以前，奥格立曾开展传呼机等电子通信设备的研发、生产，并从事税控机的研发、生产、销售。2006-2007年，奥格立根据新国都有限的设计方案和要求，为新国都有限进行金融POS裸机的代工生产及委托加工。上述业务于2007年9月后停止。截至2010年6月30日，该公司总资产8,857.01万元，净资产7,651.31万元，2010年1-6月实现营业收入0元，净利润-8.31万元。

2) 奥格立报告期内经营情况：

奥格立成立于1998年，初期主要从事传呼机的生产、研发与销售业务，并成为国内知名的传呼机供应商。由于传呼机市场在2002年后急剧萎缩，奥格立尝试业务转型，先后经营过民用电子产品如MP3等的生产与销售，从2004年起，奥格立取得相关生产资质，开始生产、销售税控机。税控机是一种带有计税功能的收款机，内部装有自动记录但不能更改和抹掉的计税存储器，记录每日的营业

数据和应纳税额，作为纳税凭据。但因税控机项目涉及的环节较多，包括税务、银行、工商、财政等部门联动合作，并受到税务信息化进程的制约，市场发展较慢，奥格立的税控机仅在珠海市有少量销售。

2006年以来，奥格立的业务开展情况具体如下：

就税控机主业来看，2006-2007年，奥格立有少量的税控机销售收入、用户技术维修收入，2008年以后，奥格立税控机业务生产经营基本停止，仅有少量税控机销售和技术维护收入。传呼机、税控机等电子设备核心在于软、硬件方案的设计，主要原材料均外购取得或委托专业厂商加工，自身的装配较简单。奥格立设立初期购置了相关生产设备，原值合计39.71万元，并长期使用。2006年及以前，除税控机相关业务外，奥格立利用原有生产设备和人员给公司提供POS裸机的装配、生产，赚取裸机销售利润，2006年下半年及2007年上半年，奥格立赚取金融POS裸机的委托加工费用³。此外，2005-2006年期间，奥格立与公司合作，向广州银联支付提供POS出租业务，赚取租金收入。2006年起公司逐渐向生产型企业转型，完善了采购、生产等环节。同时，为了消除同业竞争，2007年1月，公司收购了奥格立对外出租的金融POS终端，并在当年9月终止了与奥格立的委托加工业务，同时收购了奥格立用于生产POS终端的相关原材料。

传呼机业务停止后，奥格立税控机生产的业务规模较小，2007年停止为公司生产、组装POS终端后，该公司实际生产活动已停止。新国都实际控制人刘祥先生以该公司为平台，拟开展投资业务。除曾投资并控制新国都外，2005年奥格立投资陕西炼石矿业有限公司。

3) 奥格立报告期内主要经营成果及资产构成：

报告期内，奥格立经营成果如下：

单位：元

项目	2007年度	2008年度	2009年度	2010年1-6月
营业收入	4,300,920.34	147,395.63	234,315.87	0
其中：税控机销售与技术服务	164,361.88	147,395.63	234,315.87	0
POS机具（关联交易）	1,825,709.40	-	-	-
材料（关联交易）	1,960,000.00	-	-	-
代加工（关联交易）	350,849.06	-	-	-
投资收益	23,696,734.78	9,544,718.36	-	-
营业利润	16,418,899.94	-479,293.70	-820,509.62	-82,916.84

³ 具体情况请参见本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”相关内容。

净利润	16,418,899.94	-603,471.71	-792,756.62	-83,116.84
-----	---------------	-------------	-------------	------------

注：上表 2007-2009 年数据已经深圳恒平会计师事务所审计；2010 年 1-6 月数据未经审计。

如上表所示，报告期内，除 2007 年与新国都关联交易收入外，奥格立营业利润主要来自于投资收益，即 2007 年新国都以未分配利润转增注册资本人民币 2,500 万元，奥格立持有新国都 86% 出资，获得投资收益 2,150 万元；2008 年，奥格立将其持有的新国都 86% 出资转让给公司实际控制人刘祥及其关联人刘亚、江汉，公司主要高级管理人员及核心人员，获得投资收益 950 万元。

报告期内，奥格立主要财务数据如下：

单位：元

项目	2007.12.31	2008.12.31	2009.12.31	2010.6.30
存货	7,790,778.15	5,205,017.66	5,176,115.95	5,176,115.95
其他应收款	26,341,346.82	75,668,277.71	75,476,056.33	75,476,056.33
流动资产合计	37,451,097.50	82,940,648.25	82,639,573.52	82,564,912.80
固定资产	603,071.39	455,691.55	438,779.39	430,323.31
长期股权投资	44,451,681.64	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00
非流动资产合计	45,611,025.41	6,031,393.52	6,014,481.36	6,006,025.28
资产总额	83,062,122.91	88,972,041.77	88,654,054.88	88,570,938.04
净资产	77,992,454.30	77,388,982.59	76,596,225.97	76,513,109.13

截至 2009 年 12 月 31 日，奥格立资产主要包括 8,264 万元流动资产，其中存货 517.6 万元、其它应收款 7,547.6 万元，另有 500 万元长期股权投资和 43.9 万元固定资产。奥格立其他应收款主要是支付给地方税控机业务主管部门的履约保证金 100 万元；应收安徽长江钢铁股份有限公司 500 万元；应收深圳市诺亚舟实业有限公司 3,400 万元、深圳市汇世邦电子有限公司 2,500 万元，主要用于股权投资等资产管理。

截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 8,857.01 万元，净资产 7,651.31 万元，2010 年 1-6 月实现营业收入 0 元，净利润-8.31 万元。除固定资产折旧因素影响之外，该公司资产结构与 2009 年末相同，存货、其他应收款、长期股权投资等主要科目均未发生变化。

报告期内奥格立固定资产主要为车辆等运输设备，其它的生产性固定资产主要在 1998 年前后购置，报告期初已全部计提完折旧。目前，奥格立仍然保留了一定规模的存货，主要是前期为生产税控机购入的原材料、外购的软件等。上述资产结构与目前奥格立生产业务处于停滞的现状相符。

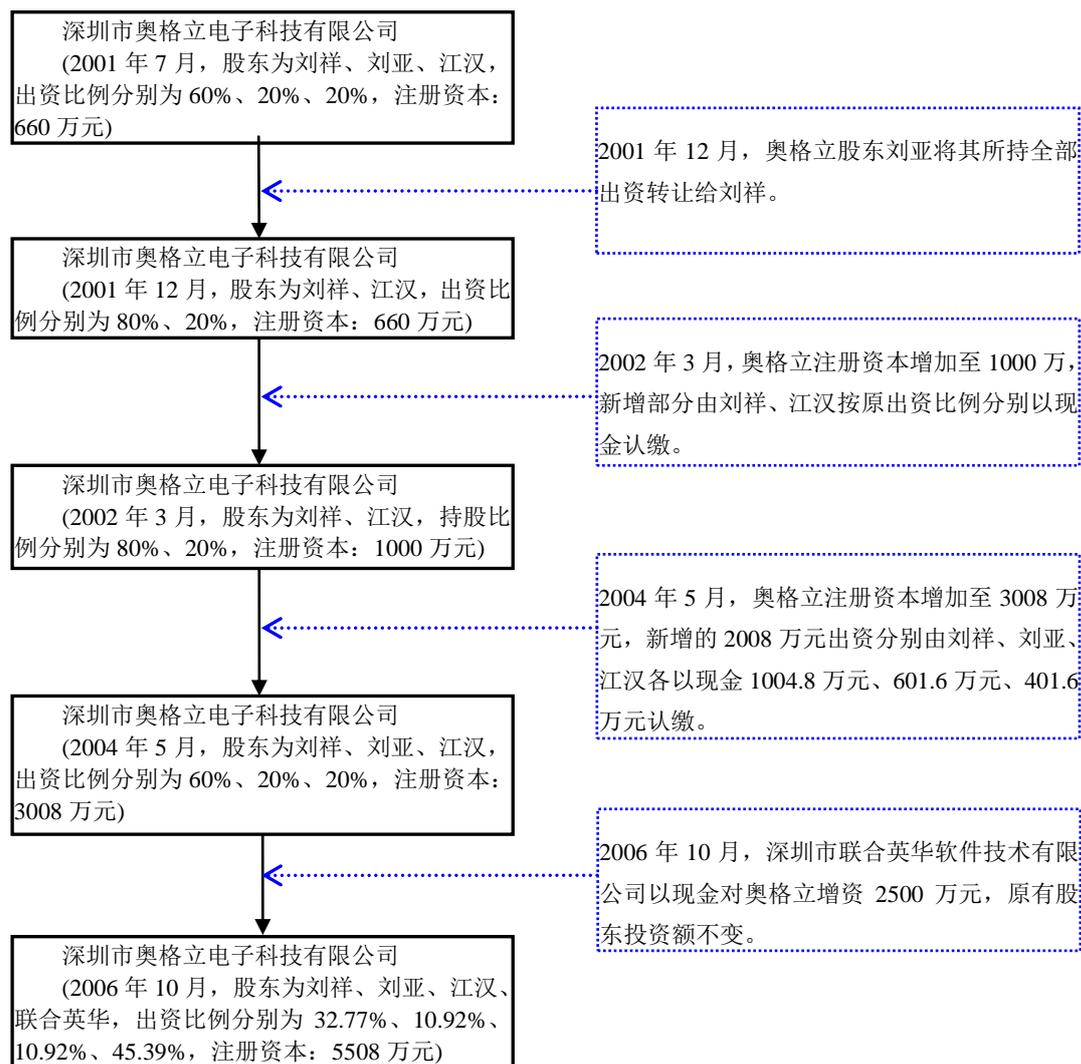
4) 奥格立未从事 POS 裸机代工业务后相关生产设备及资产的处理情况及实际控制人拟对其采取的处理措施

奥格立的生产设备购置于 1998 年，全部生产设备原始价值低，在 2006 年底已经提足折旧。由于设备简单、较陈旧，拆卸、维护费用较大，2007 年下半年，公司停止委托奥格立加工 POS 机后，奥格立对原有设备弃置，其中仅有生产装配线由于拆卸方便，2008 年 4 月获得处置收入 3,000 元。目前，奥格立固定资产主要包括车辆，不拥有生产设备，也不拥有生产场所。

鉴于税控机市场发展面临较大困难，奥格立该类业务目前处于停滞状态，也没有任何新的业务开展计划。但由于奥格立保留了税控机生产资质，并且尚持有陕西炼石矿业有限公司 10.50% 的股权，故奥格立法人资质仍需要保留。如果未来市场状况好转，奥格立启动税控机业务，将重新租赁生产场所、购置相关设备并招募人员，独立进行生产和销售，避免与新国都产生同业竞争与关联交易。奥格立已出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，详见本招股说明书第七节。

5) 奥格立的股权演变以及公司实际控制人的认定

2001 年新国都有限设立后，奥格立股权演变如下。



自2006年10月至本招股说明书签署日, 奥格立的股权结构如下:

股东名称	出资额(万元)	占注册资本比例
刘祥	1,804.8	32.77%
刘亚	606.6	10.92%
江汉	606.6	10.92%
联合英华	2,500.0	45.39%
合计	5,508.0	100%

奥格立设立及历次股权转让事项、增资事项、更名事项等, 均履行了必要的法律程序, 办理了工商变更登记手续。刘祥先生在联合英华中的出资比例一直维持在60%, 为其实际控制人, 详细情况参见本节“五(一)3(2)深圳市联合英华软件技术有限公司”相关内容。因此, 刘祥先生直接及通过联合英华间接持有奥格立的出资比例一直维持第一位, 是奥格立的实际控制人。

2001年7月31日, 奥格立与刘祥、刘亚共同出资设立新都有限, 奥格立

持有的出资比例为30%。2004年5月31日，奥格立通过增资持有新国都有限86%的出资。2008年3月，奥格立将其持新国都有限86%的出资以经审计的净资产定价转让给刘祥、江汉、刘亚、栾承岚、李俊、徐兴春、李林杰、陈希芬、韦余红、赵辉、汪洋、徐金芳、聂淼等新国都有限的高管和业务骨干。

综合上述情况，自新国都有限设立以来，刘祥先生直接及通过奥格立间接持有新国都有限的出资或公司股权的比例一直维持第一位。

(2) 深圳市联合英华软件技术有限公司

联合英华成立于2006年4月26日，注册资本（实收资本）150万元，营业执照号：440301103205165；法定代表人：刘亚；注册地址及主要经营地：深圳市福田区深南大道安徽大厦2222室；经营范围为软件技术开发与销售；软件技术咨询。

截至本招股说明书签署日，联合英华股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	占注册资本比例
刘祥	90	60%
刘亚	30	20%
江汉	30	20%
合计	150	100%

联合英华的主营业务为税控软件的开发和销售，主要为奥格立的税控机业务配套开发研发软件，主营业务自设立以来未发生变化。尽管联合英华的主营业务亦涉及软件技术开发和销售，但其软件是按照国家税务部门要求的标准及技术进行研究和开发，面向一般工商企业。而公司及其子公司新国都软件等主营业务中涉及的软件均围绕POS终端应用，是按照中国银联、VISA、万事达等主要银行卡组织的入网要求研发的，与金融POS终端相适应的软件产品，面对的是金融机构客户。POS终端行业有严格的认证准入，具有较高的行业壁垒。因此，在业务资质、技术要求、客户和市场等方面，两者间均有明显的区别。联合英华与发行人及其子公司的业务不存在同业竞争情形，联合英华已出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。

2007-2009年，联合英华主要经营情况如下：

单位：元

项目	2007年度	2008年度	2009年度	2010年 1-6月
营业收入	1,786,923.49	2,879,068.25	0	0

减：主营业务成本	54,340.00	0	0	0
管理费用	1,970,306.00	59,267.02	135,505.72	16,470.48
财务费用	-309.63	7,443.92	23,896.48	11,994.95
营业利润（亏损以“-”号填列）	-269,700.97	2,801,689.41	-173,773.05	-28,465.43
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-298,024.46	3,531,757.43	-182,359.52	-28,895.43
净利润（净亏损以“-”号填列）	-298,024.46	3,531,757.43	-182,359.52	-28,895.43

报告期内，联合英华的业务收入均为向奥格立销售税控软件及软件技术服务所得，由于没有对外销售软件，因此，联合英华报告期内没有销售人员，仅有研发人员，2007年人数最多时达到10人。由于税控机项目涉及的环节较多，受到税务信息化进程的制约，市场尚不成熟，奥格立税控机业务始终发展较慢，逐步停滞。所以，自2009年以来，联合英华业务随之停滞，没有营业收入，研发团队在2008年已解散。联合英华和公司的软件产品在技术要求等方面存在差异，联合英华的研发人员也不具备POS终端软件研发需要的全部技术条件。报告期内，联合英华和公司及下属子公司的研发人员独立，不存在人员兼职等情况。同时，联合英华和公司的营业场所亦不在同一个地址，资产相互独立，各自建立独立的会计部门，独立作出财务决策，并独立纳税。

鉴于奥格立持有税控机生产资质，且该市场领域未来仍有可能存在发展的空间，因此，实际控制人刘祥仍保留了从事税控机软件开发业务的联合英华，并未注销。目前，该公司并无实质业务，如税控机市场在短时间内仍没有业务机会，刘祥先生计划注销联合英华。由于联合英华主要业务与公司差异较大，其注销过程中不会出现资产、负债向公司转移的情形，也不会对新国都的经营产生影响。

截至2009年12月31日，联合英华总资产3,146.03万元，净资产454.62万元，2009年度营业收入0元，净利润-18.24万元。截至2010年6月30日，该公司总资产3,064.16万元，净资产451.73万元，2010年1-6月实现营业收入0元，净利润-2.60万元。以上数据未经审计。

（3）深圳市敏思达技术有限公司

敏思达成立于1997年4月25日，注册资本（实收资本）：500万元，营业执照号：440301103147100；法定代表人：梁孔飞；注册地址及主要经营地：深圳市福田区车公庙天安创新科技广场B1409A（仅限办公）；经营范围为：计算机软件的技术开发、销售；计算机的购销（不含限制项目）。

截至本招股说明书签署日，敏思达股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	占注册资本比例
刘 祥	200	40%
梁孔飞	150	30%
刘雪飞	150	30%
合 计	500	100%

敏思达主要从事物流配送软件和企业应用平台软件的研发和销售。其中物流软件主要包括：速递信息管理系统、第三方物流管理系统、航空货代管理系统等产品；企业应用平台领域软件主要包括：企业 ERP、办公自动化、客户服务中心、分布式企业应用通讯平台、领导决策支持平台等产品，其销售对象为一般工商客户，并非金融机构。其技术基础主要为数据库、互联网技术。公司和敏思达的产品特点、技术要求、细分市场、应用领域、主要客户等方面均有较大差异。自设立之日起，敏思达主营业务未发生变化，与发行人及其子公司的业务不存在同业竞争情形，敏思达已出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。

报告期内，敏思达独立开展业务，拥有 40 余人的研发团队和 4 人的销售团队。敏思达与公司在产品技术要求、细分市场、应用领域、主要客户等方面均有较大差异，其销售人员和研发人员均也不能满足 POS 终端市场和技术要求。敏思达与公司及下属子公司人员独立，不存在人员兼职等情况。同时，敏思达和公司营业场所分开，资产独立，各自独立经营，建立独立的会计部门，独立作出财务决策，并独立纳税，独立进行财务核算。

截至 2009 年 12 月 31 日，敏思达总资产 425.21 万元，净资产 282.37 万元，2009 年度营业收入 233.13 万元，净利润-72.52 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 377.58 万元，净资产 228.69 万元，2010 年 1-6 月实现营业收入 102.21 万元，净利润-63.00 万元。以上数据未经审计。

（4）深圳市泰德信实业有限公司

泰德信成立于 1997 年 4 月 15 日，注册资本（实收资本）：300 万元，营业执照号：440301103205972；法定代表人：江汉；注册地址及主要经营地：深圳市福田区车公庙泰然工业区 210 栋 8B；经营范围：兴办实业（具体项目另行申报），国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）。泰德信目前除向新国都租赁房屋外无其他经营活动，与本公司不存在同业竞争。

截至本招股说明书签署日，泰德信股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	占注册资本比例
------	---------	---------

刘祥	126	42%
朱文罡	122.4	40.8%
江汉	51.6	17.2%
合计	300	100%

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 779.77 万元，净资产 96.53 万元，2009 年度营业收入 78.73 万元，净利润 13.76 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 799.96 万元，净资产 100.04 万元，2010 年 1-6 月实现营业收入 38.30 万元，净利润 3.52 万元。以上数据未经审计。

公司实际控制人控制的上述企业均独立经营、独立核算并独立纳税，与发行人不存在同业竞争情况，也不存在分摊成本或费用、合署办公等情形。

（二）持有公司 5%以上股份的其他股东简要情况

刘亚先生：中国国籍，汉族，41 岁，高中，无永久境外居住权，身份证号码：32092419690530XXXX。刘亚先生持有本公司 705 万股股份，占发行前总股本的 14.842%，其所持股份无质押或其他有争议的情况。刘亚为刘祥之弟，现任公司制造中心总监。刘亚先生简介详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”。

江汉先生：中国国籍，汉族，39 岁，大专，无永久境外居住权，身份证号码：34242319710906XXXX。江汉先生持有本公司股 705 万股股份，占发行前总股本的 14.842%，其所持股份无质押或其他有争议的情况。江汉配偶为刘祥之妹，现任公司董事、副总经理。江汉先生简介详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”。

公司其他发起人股东简要情况如下：

发起人 股东	性 别	国 籍	境外永久 居留权	住所	身份证号码
李俊	男	中国	无	广东省深圳市福田区泰然工贸园 210 栋 8B	32092419650119XXXX
栾承岚	女	中国	无	广东省深圳市福田区泰然工贸园 210 栋 8B	32092419760223XXXX
徐兴春	男	中国	无	广东省深圳市福田区泰然工贸园 210 栋 8B	32092219670706XXXX
陈希芬	女	中国	无	广州市番禺区洛浦街广州碧桂园雅苑八十六座 101 房	51022419730813XXXX

李林杰	男	中国	无	北京市海淀区中关村3楼301号内1号	11010819581005XXXX
汪洋	男	中国	无	广东省深圳市福田区恒星园3栋7D	34030219630402XXXX
韦余红	男	中国	无	广东省深圳市福田区聚豪园聚友阁18A	61010319691011XXXX
赵辉	男	中国	无	广东省深圳市南山区海阔天空雅居F栋4B	34030219690212XXXX
徐金芳	女	中国	无	广东省深圳市福田区泰然工贸园210栋8B	36042719741001XXXX
聂淼	男	中国	无	广东省深圳市福田区百花公寓4栋4G	51300119610209XXXX

注：上表内，部分股东住所一致，该住所系公司集体户口地址。

六、发行人股本情况

（一）本次发行前后股本的情况

本次发行前，公司总股本4,750万股，全部为一般法人股或自然人股，不存在国有股及外资股。⁴本次拟发行人民币普通股1,600万股，约占发行后总股本的25.2%。发行前后公司股本结构如下：

股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数 (万股)	比例 (%)	股数 (万股)	比例 (%)
刘祥	2,115	44.526	2,115	33.307
刘亚	705	14.842	705	11.102
江汉	705	14.842	705	11.102
深创新	160	3.368	160	2.520
福田资本	40	0.842	40	0.630
瑞驰丰和	20	0.421	20	0.315
徐兴春等自然人股东 22 人	1005	21.158	1005	15.827
社会公众股	—	—	1600	25.197
合计	4,750	100.00	6,350	100.00

（二）前十名股东持股情况

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
----	------	---------	---------

⁴ 根据国务院国有资产监督管理委员会国资产权[2005]162号、国资产权[2009]110号等文件批复以及相关上市公司股份性质设定情况，保荐机构及发行人律师认为：深创投及其控股的福田资本持有的发行人股份性质为社会法人股，深创投和福田资本无需依据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》的规定承担转持义务。

1	刘祥	2,115	44.526
2	刘亚	705	14.842
3	江汉	705	14.842
4	深圳市创新投资集团有限公司	160	3.368
5	王巍	100	2.105
6	张燕民	80	1.684
7	李俊	60	1.263
	栾承岚	60	1.263
	徐兴春	60	1.263
10	李林杰	50	1.053
	陈希芬	50	1.053
	蔡衍军	50	1.053
	陈新华	50	1.053
	谢建龙	50	1.053
	里维宁	50	1.053
	王凌海	50	1.053
合计		4,395	92.527

注：李俊、栾承岚和徐兴春为并列第七大股东；陈希芬、李林杰、蔡衍军、陈新华、谢建龙、里维宁、王凌海并列第十大股东

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，公司前十名自然人股东持股及其在发行人处担任职务情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）	在公司任职情况
1	刘祥	2,115	44.526	董事长、总经理
2	刘亚	705	14.842	制造中心总监
3	江汉	705	14.842	董事、副总经理
4	王巍	100	2.105	—
5	张燕民	80	1.684	—
6	李俊	60	1.263	宝安分公司副厂长
	栾承岚	60	1.263	监事、计划财务中心副经理
	徐兴春	60	1.263	宝安分公司副厂长
9	李林杰	50	1.053	监事会主席，行政中心总监
	陈希芬	50	1.053	营销中心华北区经理
	蔡衍军	50	1.053	—
	陈新华	50	1.053	—
	谢建龙	50	1.053	—
	里维宁	50	1.053	—
	王凌海	50	1.053	—
合计		4,165	87.682	—

注：李俊、栾承岚和徐兴春为并列第六大自然人股东；
陈希芬、李林杰、蔡衍军、陈新华、谢建龙、里维宁、王凌海并列第九大自然人股东。

（四）股份公司设立以来新增股东情况

1、股份公司设立以来股东变化情况

（1）2008年6月增资扩股

2008年6月2日，经本公司2008年第一次临时股东大会决议通过，公司增加注册资本750万元，公司股份总额由4,000万股增加至4,750万股，新增750万股份别由深圳市创新投资集团有限公司、北京首创建设有限公司、上海林耐实业投资中心（有限合伙）、深圳市福田创新资本创业投资有限公司、深圳市长润创业投资企业（有限合伙）、蔡衍军、王凌海、陈新华、李妍、许芹、里维宁等11名投资人认购。定价依据为以2007年经审计净利润按照9.25倍市盈率(摊薄前)测算，即6.67元/股。2008年6月，公司与上述新增股东分别签订了投资合同书。2008年6月28日，大华德律出具了深华验字[2008]74号《验资报告》对本次增资进行了验证。2008年7月18日，公司完成工商变更登记并领取了新的营业执照。

由于2008年公司业务规模增长较快，面临较好的发展机遇，对资金需求有一定增长，同时，公司拟通过丰富股权结构进一步优化法人治理结构，提升管理水平，因此，公司股东大会决议采用股权融资引入战略投资者。本次增资定价是谈判协商的结果。前述增资人系市场投资人，非公司采购、销售客户，也未在公司客户中任职或持有权益，增资价格公允，公司增资不存在向特定利益主体输送利益输送情形。

（2）2009年6月股东转让股权

2009年6月5日，上海林耐实业投资中心（有限合伙）与自然人张燕民签订股权转让协议，将其持有公司80万股股票（占公司股份比例的1.684%）转让给张燕民，转让价款为533.6万元，定价依据为2008年6月公司增资时的认股价格，即6.67元/股。

2009年6月22日，深圳市长润创业投资企业（有限合伙）与自然人王巍签订股权转让协议，将其持有公司100万股股票（占公司股份比例的2.105%）转让给王巍，转让价款为667万元，定价依据为2008年6月公司增资时的认股价格，即6.67元/股。

上述股权变更及过户在深圳国际高新技术产权交易所鉴证下，于2009年6月22日完成。相关股权转让价款分别于2009年7月、8月支付完毕。上海林耐和长润

创业均为有限合伙企业，此次转让是为了避免有限合伙企业不能于公司上市后在中国证券登记结算有限责任公司开户的风险。上海林耐和长润创业将持有本公司的全部股权按原取得价格转让给自然人张燕民、王巍。本次转让为交易双方真实意思表示，不存在委托持股等代持情形。

（3）2009年9月股东转让股权

首创建设根据自身业务发展需要，决定将其持有的全部发行人股权转让，实现投资收益。

2009年9月27日，北京首创建设有限公司通过北京产权交易所挂牌，将其持有公司120万股股票（占公司股份比例2.526%）转让给瑞驰丰和、钟可颐、谢建龙、黄健生、欧阳伟强等五方，转让价款为900万元。其中，瑞驰丰和受让20万股，钟可颐受让10万股，谢建龙受让50万股，黄健生、欧阳伟强各受让20万股。上述股权变更及过户于2009年9月30日完成。

本次转让按照相关规定履行了内部审批程序，进行了专项审计和资产评估，北京市国有资产监督管理委员会以京国资产权[2009]205号文对深圳市新国都技术股份有限公司股权转让评估项目予以核准，首创建设有限公司在北京产权交易所挂牌进行出让，根据国有产权转让的规定，深圳市天健国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具了深天健国众联评报字（2009）第T-10801号《北京首创建设有限公司拟转让持有的深圳市新国都技术股份有限公司2.5263%国有股权权益价值资产评估报告书》评估报告，相关股权评估价值484.02万元。本次转让程序符合国有产权转让相关规定，在北京产权交易所挂牌进行出让，成交价格7.5元/股，交易双方不存在关联关系，不存在利益输送情形。

2、新增股东情况

截至本招股说明书签署日，股份公司设立以来新增股东为深创投、福田资本、瑞驰丰和、蔡衍军、王凌海、陈新华、李妍、许芹、里维宁、张燕民、王巍、钟可颐、谢建龙、黄健生、欧阳伟强等15名投资人。上海林耐实业投资中心（有限合伙）、深圳市长润创业投资企业（有限合伙）、首创建设入股后退出。上述股东情况介绍如下：

（1）深创投和福田资本

深创投为福田资本控股股东，持有福田资本52%股权。深创投持有发行人160

万股，占发行人总股本的3.368%，福田资本持有发行人40万股，占发行人总股本的0.842%。

深创投成立于1999年8月，注册资本186,800万元，企业类型为有限责任公司，法定代表人靳海涛先生，住所为深圳市福田区深南大道4009号投资大厦11层B区。深创投是以投资高新技术企业为主营业务的专业创投公司，经营范围为：投资高新技术项目和企业，投资高新技术创业投资公司或基金（具体项目另行申报），高新技术信息咨询中介服务（不含限制项目）。

深圳市人民政府国有资产监督管理局持有深创投 37.75%的股权，取得相对控股地位。深创投的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
深圳市人民政府国有资产监督管理局	70,525.75	37.75
上海大众公用事业（集团）股份有限公司	34,847.50	18.65
深圳市投资控股有限公司	32,000.00	17.13
广东电力发展股份有限公司	9,187.50	4.92
深圳市亿鑫投资有限公司	8,284.00	4.43
深圳市福田投资发展公司	6,115.37	3.27
深圳市盐田港集团有限公司	5,837.50	3.13
新通产实业开发（深圳）有限公司	5,837.50	3.13
深圳能源集团股份有限公司	5,078.63	2.72
瀚华担保股份有限公司	5,000.00	2.68
广深铁路股份有限公司	3,502.50	1.88
中兴通讯股份有限公司	583.75	0.31
合计	186,800.00	100.00

福田资本成立于 2008 年 5 月，注册资本 10,416.667 万元，企业类型为有限责任公司，法定代表人蒋跃敏，公司住所为深圳市福田区上步南路锦峰大厦写字楼 27E-2707。

福田资本是专业的创投公司，其经营范围为：创业投资业务、代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资服务、创业投资咨询业务、为创业投资企业提供创业管理服务业务（法律、行政法规、国务院禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。

福田资本股权结构如下表：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
深圳市创新投资集团有限公司	5,416.667	52
深圳市福田投资发展有限公司	5,000.000	48

合计	10,416.667	100
-----------	-------------------	------------

(2) 湖南瑞驰丰和创业投资管理有限公司

瑞驰丰和持有发行人 20 万股，占总股本的比例为 0.421%。瑞驰丰和成立于 2008 年 2 月 28 日，注册资本 3,000 万元，法定代表人周文，住所为长沙高新开发区麓谷麓天路 8 号橡树园 5 栋 438 号，企业类型为有限责任公司，经营范围：创业投资，高新技术成果产业投资，投资管理，投资咨询服务，资本运营咨询服务。2008 年 2 月，瑞驰丰和设立时的股权结构为：罗劲军 95%、周文 5%。2009 年 12 月，瑞驰丰和股权结构调整如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
湖南联创投资有限公司	1530	51
周文	960	32
罗劲军	510	17
合计	3000	100

其中，湖南联创投资有限公司注册资本 5,000 万元，股东分别为罗劲军（49%）、杨键（19%）、张杰（11%）、周文（10%）、龙炼（10%）、刘坚（1%）。

瑞驰丰和实际控制人罗劲军、自然人股东周文及其关联方未在公司客户、外包厂商、供应商、融资银行等任职，也没有在其中占有权益，与其不存在关联关系，也不存在利益输送情形。

罗劲军、周文简介如下：

罗劲军，男，生于 1970 年，湖南省第十届政协委员、湖南省工商联常委，2005 年 1 月至今，担任湖南联创投资有限公司董事长兼总裁；2009 年 12 月至今，担任湖南瑞驰丰和创业投资管理有限公司董事长。

周文，男，生于 1969 年，清华大学工商管理硕士，2005 年 1 月至 2008 年 2 月，担任湖南联创投资有限公司董事兼副总裁；2008 年 2 月至 2009 年 12 月，担任湖南瑞驰丰和创业投资管理有限公司董事长兼总经理。2009 年 12 月至今，担任湖南瑞驰丰和创业投资管理有限公司总经理。

(3) 首创建设

注册资本 10,000 万元，为北京首都创业集团有限公司全资子公司，经营范围包括销售百货、五金交电、建筑材料、仪器仪表、汽车配件、机械设备、电气设备、钢材、木材、工艺美术品、电子计算机、日用杂品、文化体育用品、纺织品；房地产开发及商品房销售；经济信息及产品咨询服务（不含中介服务）；投

资咨询；出租写字间；专业承包（未经专项审批的项目除外）。

(4) 上海林耐实业投资中心（有限合伙）

注册资本 21,800 万元，经营范围：实业投资、科技投资（涉及行政许可的，凭许可证经营）。执行事务合伙人：上海林耐投资有限公司（委托代表：张燕民），普通合伙人：上海林耐投资有限公司、刘家璐，有限合伙人：黄惠燕、陈永东、刘志新、上海展硕商务发展有限公司、肖微荣、王小侠、赵思莲、王小枫、姜卉、俞蕾、杨勇、卢伟龙、徐建。

(5) 深圳市长润创业投资企业（有限合伙）

注册资本 2,670 万元，经营范围：创业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资业务与创业投资管理顾问机构。执行合伙企业事务的合伙人：王巍，其余合伙人为深圳市长润投资管理有限公司、陈凌云、罗学东、周新锋、方春建、杨琛、郑晓玲、刘旭、陈玉英、李海苑、赖永琿、欧阳雪梅、巫德元、朱志平、周婷华、文向军、刘运华、赵健名、纪旭升、李涛、吴泉英、邓琼。

(6) 新增自然人股东持股情况及简介

股东	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	国籍	永久境外居 留权情况	身份证号码
王 巍	100	2.105	中国	无	11010819630807XXXX
张燕民	80	1.684	中国	无	31010519590703XXXX
蔡衍军	50	1.053	中国	无	22050219530801XXXX
陈新华	50	1.053	中国	无	11010819381015XXXX
里维宁	50	1.053	中国	无	51010219550330XXXX
王凌海	50	1.053	中国	无	31011019710405XXXX
许 芹	30	0.632	中国	无	51072319810403XXXX
李 妍	20	0.421	中国	无	11010119710205XXXX
谢建龙	50	1.053	中国	无	4401041962062 XXXX
黄健生	20	0.421	中国	无	44030119721204 XXXX
欧阳 伟强	20	0.421	中国	无	4416231963030 XXXX
钟可颐	10	0.211	中国	无	44162519760729 XXXX

王 巍 ， 男 ， 生 于 1963 年 。 2005 年 — 2006 年 ， 任 VALUESTAR.ASSET.MANAGEMENT CO.LTD 执行合伙人，2006 年至今，担任深

圳市长润投资管理有限公司董事长。

张燕民，女，生于1959年。1998年—2008年，任上海燕京实业有限公司董事长兼总经理；2008年至今，任上海林耐投资有限公司董事长兼总经理。

蔡衍军，男，生于1953年。1998年至今，任沈阳盛京国际高尔夫俱乐部有限公司球场安全总监。

陈新华，女，生于1938年。1998年-2002年，就职于北京市测绘院，教授级工程师，目前已退休。

里维宁，男，生于1955年。2002年至今，任中国深圳综合开发研究院研究员。

王凌海，男，生于1971年。2001年至今，任威海纺织集团进出口有限责任公司副总经理、董事。

许芹，女，生于1981年。2003年至今，任创新诺亚舟电子（深圳）有限公司财务主管。

李妍，女，生于1971年。2001年至今，就职于西班牙依科萨公司北京联络处，任经理。

谢建龙，男，生于1962年。2004年至今，任深圳市杰夫实业发展有限公司董事长，湖南有色凯铂生物药业有限公司董事，廉江市永兴房地产开发有限公司董事长。

黄健生，男，生于1972年。2005-2007年，任深圳发展银行南头城支行行长；2007年至今，任深圳发展银行南头支行公司业务部经理。

欧阳伟强，男，生于1963年。2003年至今，任广东发展银行东莞县正支行副行长。

钟可颐，女，生于1976年。2000年至今，任深圳市密斯迪贸易有限公司经理。

公司上述新增自然人股东及其关联方与公司客户、外包厂商、供应商、融资银行等均不存在关联关系，也不存在利益输送情形。

（五）发行前股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，股东间的关联关系及持股比例如下：

关联股东及持股比例	关联关系
-----------	------

刘祥(44.526%)与刘亚(14.842%)、江汉(14.842%)	刘亚先生为刘祥先生弟弟，江汉先生为刘祥先生妹妹之配偶
深创投（3.368%）与福田投资（0.842%）	深创投持股福田投资 52%股权

如上表所示，本公司自然人股东刘亚、江汉与实际控制人刘祥之间存在关联关系，法人股东深创投与福田资本存在关联关系。除此之外，发行人全部自然人股东及其关联自然人、深创投、福田资本、瑞驰丰和等三名法人股东及该法人股东之股东，直至实际控制人之间不存在关联关系，也不存在委托持股等代持情形。

（六）工会持股、职工持股会及股东数量超过二百人等情况

公司从未存在工会持股、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等情形。

（七）发行前股东所持有股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

承诺人	承诺内容
刘祥、刘亚、江汉	“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本人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。”
自然人股东汪洋、韦余红、李林杰、赵辉、李俊、栾承岚、陈希芬、徐金芳、聂淼、张燕民、蔡衍军、陈新华、李妍、许芹、王巍、里维宁、王凌海、徐兴春、钟可颐、谢建龙、黄健生、欧阳伟强	“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”
法人股东深创投、瑞驰丰和、福田资本	“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本公司直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”
在公司担任董事、监事、高级管理人员的股东刘祥、江汉、汪洋、韦余红、李林杰、栾承岚、赵辉	“在本人及关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，每年转让的公司股份不超过其所持有的股份总数的 25%；离职后半年内不转让其所持有的公司的股份；在申报离任六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。”
刘祥关联方刘亚	“在本人关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，每年转让的公司股份不超过其所持有的股份总数的 25%；离职后半年内不转让其所持有的公司的股份；在申报离任六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。”

七、发行人员工及其社会保障情况

(一) 人员情况

报告期内，随公司业务规模的扩大，员工人数逐年增加，2007 年底为 132 人，2008 年底为 298 人，2009 年底为 389 人。截止 2010 年 6 月 30 日，公司员工总数为 449 人，员工专业结构、受教育程度及年龄分布情况如下：

1、员工专业结构

专 业	人数（人）	占总人数的比例
生产	201	44.77%
研发	92	20.49%
销售	103	22.94%
客服	11	2.45%
管理	42	9.35%
合计	449	100.00%

2、员工受教育程度

学 历	人数（人）	占总人数的比例
本科及以上	131	29.18%
大专	119	26.50%
高中及以下	199	44.32%
合计	449	100.00%

3、员工年龄分布

年 龄	人数（人）	占总人数的比例
30 岁以下（不含 30 岁）	350	77.95%
30-40 岁（不含 40 岁）	73	16.26%
40-50 岁（不含 50 岁）	23	5.12%
50 岁以上	3	0.67%
合 计	449	100.00%

(二) 公司执行社会保障制度、住房制度、医疗制度的情况

公司及分、子公司均实行劳动合同制，员工的聘用和解聘均依据《中华人民共和国劳动合同法》的规定办理，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。报告期内，公司及分、子公司为员工购买了养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险和失业保险。具体情况如下：

公司	员工劳动合同	社会保险	住房公积金
新国都股份	与新国都股份签订	在深圳为员工购买社会保险	缴纳住房公积金①
宝安分公司	与宝安分公司签订	在深圳为员工购买社会保险	缴纳住房公积金②

新都软件	与新都软件签订	在深圳为员工购买社会保险	缴纳住房公积金③
南京新都	与南京新都签订	在南京为员工购买社会保险	缴纳住房公积金④
广州新都	与广州新都签订	在广州为员工购买社会保险	缴纳住房公积金⑤

注①②③：2008年4月后开始为具有深圳市常住户口员工缴纳住房公积金，其他员工发放“住房补贴”。

注④⑤：广州新都及南京新都2010年3月起开始为其全部员工缴纳住房公积金，之前给员工发放“住房补贴”。

报告期内，公司及分、子公司社会保险及住房公积金具体缴纳情况如下：

新都母公司

单位：元

年份	社保金额			公积金缴纳金额		
	合计	个人合计	单位合计	合计	个人合计	单位合计
2007年	242,495.66	86,076.56	156,419.10	-	-	-
2008年	426,952.98	154,396.98	272,556.00	56,549.48	-	56,549.48
2009年	697,988.60	262,382.96	435,605.64	90,220.00	-	90,220.00
2010年上半年	378,600.73	142,576.30	237,024.43	43,160.00	-	43,160.00

新都软件

单位：元

年份	社保金额			公积金缴纳金额		
	合计	个人合计	单位合计	合计	个人合计	单位合计
2008年	111,176.73	39,717.99	71,458.74	10,408.84	-	10,408.84
2009年	110,156.25	41,002.51	69,153.74	7,020.00	-	7,020.00
2010年上半年	84,683.67	31,565.72	53,117.96	3,120.00	-	3,120.00

注：新都软件成立于2007年11月27日，2008年办理完毕社保登记手续，开始缴纳社会保险。

新都宝安分公司

单位：元

年份	社保金额			公积金缴纳金额		
	合计	个人合计	单位合计	合计	个人合计	单位合计
2008年	481.50	0.00	481.50	-	-	-
2009年	271,734.87	116,126.01	155,608.86	1,560.00	-	1,560.00
2010年上半年	152,303.98	64,751.12	87,552.86	3,237.00	-	3,237.00

注：新都宝安分公司成立于2007年12月8日，2008年办理完毕社保登记手续，开始缴纳社会保险。

南京新都

单位：元

年份	社保金额			公积金缴纳金额		
	合计	个人合计	单位合计	合计	个人合计	单位合计

2009年	21,879.73	17,197.68	4,682.05	-	-	-
2010年上半年	22,965.48	5,971.35	16,994.13	4,416.00	-	4,416.00

注：南京新都成立于2009年4月24日，自2009年起缴纳社会保险。

广州新都

单位：元

年份	社保金额			公积金缴纳金额		
	合计	个人合计	单位合计	合计	个人合计	单位合计
2009年	7,101.49	2,182.14	4,919.35	-	-	-
2010年上半年	21,939.57	6,772.56	15,167.01	4,160.00	2,410.00	1,750.00

注：广州新都成立于2009年6月8日，自2009年起缴纳社会保险。

公司及分、子公司的各项社会保险均按照属地申报法规规定比例缴纳，未有欠缴情形，具体缴纳标准及相关规定如下：

新都母公司、新都软件、宝安分公司

险种	深圳市社保相关规定	公司执行情况
养老保险	深圳户口缴费比例为19%，其中个人承担8%、单位承担11%；非深圳户口缴费比例为18%，其中个人承担8%，单位承担10%。	与前述规定一致
综合医疗保险	缴费比例为8.5%，其中个人承担2%、单位承担6.5%。	与前述规定一致
生育医疗保险	缴费比例为0.5%，由单位承担。	与前述规定一致
失业保险	缴费比例为深圳市上年度在岗职工月平均工资的0.4%，由单位承担。	与前述规定一致
工伤保险	以职工月工资总额为基数，根据单位的经营范围来确定缴费比例，由单位承担。	公司工伤保险缴纳比例为：职工月工资总额的0.5%（其中在2009年2月-2010.1月期间，调整到0.25%），由公司全额承担。

南京新都

险种	南京市社保相关规定	公司执行情况
养老保险	非农业户口缴费比例为29%，其中个人承担8%、单位承担21%；农业户口缴费比例为22%，其中个人承担8%，单位承担14%。	与前述规定一致
综合医疗保险	缴费比例为单位承担8.5%，个人承担2%及10元大病救助基金。	与前述规定一致
生育医疗保险	缴费比例为0.7%，由单位承担。	与前述规定一致
失业保险	缴费比例为单位承担1%，个人承担1%。	与前述规定一致
工伤保险	由劳动部门根据单位行业性质、风险程	公司工伤保险缴纳比例为

	度确定具体费率，分为 0.4%、0.7%、1.1%，由单位承担。	0.7%，由公司全额承担，与前述规定一致。
--	----------------------------------	-----------------------

广州新国都

险种	广州市社保相关规定	公司执行情况
养老保险	缴费比例为 20%，其中个人承担 8%、单位承担 12%。	与前述规定一致
综合医疗保险	广州市户籍缴纳比例为单位 7%，个人 2%；非广州市户籍住院保险单位(3780 元×3%)，重大疾病医疗补助金单位(3780 元×0.26%)。	与前述规定一致
生育医疗保险	缴费比例为 0.85%，由单位承担。	与前述规定一致
失业保险	缴费比例为非农业户籍失业保险单位 0.2%，个人 0.1%；农村户籍失业保险 0.2%，由单位缴纳。	与前述规定一致
工伤保险	缴费比例为 0.4%，由单位承担。	与前述规定一致

根据深圳市社会保险基金管理局、深圳市人力资源和社会保障局、南京市社会保险费征缴管理中心、广州市社会保险基金管理中心等管理部门出具的证明，报告期内，发行人及其分、子公司按时缴纳社会保险费，没有因违法违规而被处罚的情况，也无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。

深圳市现行住房公积金制度是基于《深圳市社会保险暂行规定》(深府[1992]128 号)、《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》(深府[1992]179 号)两个规范性文件建立起来的。根据该等规定，深圳市住房公积金制度仅适用于有深圳市常住户口的职工；对于购买住房的职工，用人单位可将住房公积金应缴额发给其本人；对于承租单位住房的职工，用人单位可在住房公积金中扣除职工的租金，将扣除部分按月发放给职工。

发行人、新国都软件及宝安分公司在 2008 年 4 月之前未依照《住房公积金管理条例》和《关于住房公积金管理若干具体问题的指导意见》办理住房公积金开户和缴存手续，但一直按照深府[1992]128 号、深府[1992]179 号两个规范性文件的规定每月向员工发放“住房补贴”。自 2008 年 4 月开始，发行人、新国都软件及宝安分公司已为具有深圳市常住户口的员工缴纳了住房公积金，其他员工发放“住房补贴”。

广州新国都(2009 年 6 月 8 日成立)及南京新国都(2009 年 4 月 24 日成立)设立初期，由于业务尚未全面开展，人员较少，并未办理住房公积金开户和缴存手续，但每月向员工发放“住房补贴”。2010 年 3 月起，广州新国都及南京新国

都为其全部员工缴纳了住房公积金。

就上述可能导致的住房公积金追缴风险，发行人的实际控制人及持股 5%以上股东刘祥、刘亚、江汉已出具承诺函，承诺如发行人及其分公司、子公司因上市前执行住房公积金政策事宜被要求补缴住房公积金、缴纳罚款或因此而遭受任何损失时，其将及时、无条件、全额补偿发行人及其分公司、子公司由此遭受的一切损失。

八、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况

（一）持有 5%以上股份的主要股东做出的重要承诺

1、避免同业竞争承诺

为避免同业竞争损害公司及其他股东的利益，公司实际控制人刘祥及持股 5%以上的股东刘亚、江汉共同出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，做出了以下承诺：

（1）刘祥、刘亚及江汉共同保证，不以自营或以合资、合作等方式经营任何与发行人现从事的业务有竞争的业务，刘祥、刘亚及江汉现有的或将来成立的全资子公司、控股子公司以及其他受刘祥、刘亚及江汉控制的企业亦不会经营与发行人现从事的业务有竞争的业务。

（2）如违反上述承诺，刘祥、刘亚及江汉同意承担给发行人造成的全部损失。

（3）本承诺函自出具之日起生效，并在刘祥、刘亚及江汉作为发行人股东或关联方的整个期间持续有效。

2、有关股份锁定的承诺

持有 5%以上股份的主要股东有关股份锁定的承诺详见本节之“六、发行人股本情况”之“(六)发行前股东所持有股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

3、关于税务风险的承诺

公司实际控制人刘祥及关联股东刘亚和江汉共同承诺：“如公司(含下属子公司)因任何违反税收征管的法律、法规而遭受税务主管机关追讨欠税并处罚的情况，本人同意全额承担相关的责任。”

4、关于住房公积金风险的承诺

公司实际控制人及持股 5% 以上股东刘祥、刘亚、江汉出具承诺函：“如今后贵司因上市前执行住房公积金政策事宜被要求补缴住房公积金、缴纳罚款或因此而遭受任何损失时，我们将及时、无条件、全额补偿贵司由此遭受的一切损失”。

5、关于生产场地被迫搬迁的补偿承诺

公司实际控制人刘祥及关联股东刘亚和江汉共同承诺：“在中国证监会核准发行人本次发行股票并上市，且发行人公开发行的股票在证券交易所正式挂牌后，若因公司租赁厂房的产权瑕疵导致发行人被迫搬迁生产场地，承诺人将以连带责任方式全额承担补偿深圳市新国都技术股份有限公司的搬迁费用和因生产停滞所造成的损失。”

（二）作为股东的董事、监事、高级管理人员关于股份锁定的承诺

作为股东的董事、监事、高级管理人员有关股份锁定的承诺详见本节之“六、发行人股本情况”之“（六）发行前股东所持有股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

第六节 业务和技术

一、发行人的主营业务、主要产品及变化情况

公司以金融 POS 终端软硬件的设计和研发为核心，从事 POS 终端的生产、销售和租赁，并以此为基础提供银行卡电子支付技术服务。公司的主导产品与服务关系到社会大众和金融机构的支付安全。公司依托研发优势和生产管控能力，不断提升产品质量，扩大增值应用服务，建设综合服务网络，积极拓展基于磁条卡、接触式或非接触式 IC 卡等卡载体的电子支付技术服务，以金融支付技术为基础，向其他行业支付服务领域拓展业务。

公司的成长伴随着国内银行卡产业和电子支付受理环境的成熟与规范，充分把握了中国银联设立后的行业发展窗口机会，在技术与产品认证、市场体系建设、客户资源等方面打下了坚实的基础。目前，公司主要产品均已通过 PCI 认证、EMV 认证和 PBOC 认证，获得了中国银联、VISA、万事达等主要银行卡组织的入网许可认证，近年来持续通过了银联商务、中国银行、中国农业银行、招商银行、民生银行、中国邮政储蓄银行等国内主要金融机构的 POS 终端采购选型招标，成为银联商务的主要供应商，业务规模快速扩展、市场份额提升明显，是现阶段同行业中成长速度最快的 POS 终端供应商。2008 年，公司金融 POS 终端销售量 5.90 万台，相当于同期全国新增联网 POS 终端数的 8.89%；2009 年，公司 POS 终端销售量达 11.78 万台，相当于同期全国新增联网 POS 终端数的 20.92%，位居行业前三位。

公司 2001 年获深圳市软件企业认证，2008 年获深圳市首批“自主创新行业龙头企业”称号，被深圳市政府评为“2008 年度深圳市最具成长性企业”，是 2008 年深圳市首批通过新标准认证的高新技术企业。2009 年，公司成为深圳市福田区科技局重点扶持企业。2008-2009 年，公司连续获得深圳市福田区纳税百强企业称号。

公司全资子公司新国都软件主要从事 POS 终端嵌入式软件技术的开发。公司全资子公司南京新国都、广州新国都于 2009 年设立，拟作为公司募集资金投资项目的运营主体，至本招股说明书签署之日，上述两家子公司尚未全面开展经营活动。

公司自设立以来，主营业务、主要产品未发生变化。

二、发行人所处行业基本情况

（一）概览

金融 POS 终端交易，即“刷卡消费”，与实体消费密切相关，是银行卡电子支付的重要形式。公司主营金融 POS 终端相关软、硬件的研究、开发、生产和银行卡电子支付技术服务，根据国务院国发【2005】40 号文《国务院关于发布实施〈促进产业结构调整暂行规定〉的决定》，公司所属行业为鼓励类产业——“金融电子设备制造及系统建设”。

现代电子信息技术和电子支付体系发展迅速、分支众多，公司具体业务处于专业化较成熟、相对细分的领域。国民经济发展水平和社会支付习惯等因素影响着电子支付的发展水平，从而决定着金融 POS 终端以及电子支付技术服务的最终需求。进一步分析，金融 POS 终端交易涉及主体众多，利益格局较复杂，直接影响着相关设备生产和支付技术服务的需求和发展。

银行卡产业以及相伴随的 POS 终端交易等电子支付手段和技术服务在发达国家经历了较长的发展历史，相对成熟。银行卡和电子支付自上世纪 90 年代以来逐步渗透到我国的经济生活当中。2001 年，我国设立了自己的银行卡组织——中国银联，着手统一银行卡标准、打造了跨行信息转接平台，并由中国银联子公司银联商务开展收单业务，我国的银行卡产业和电子支付快速成长。本世纪初以来，随着支付安全要求的不断提高，EMV 迁移、PCI 认证等新的技术规范相继出现，给国内 POS 终端行业带来了新的发展机遇和规范。

根据中国人民银行《中国支付体系发展报告（2008）》，我国 2008 年金融 POS 交易总量已达 3.2 万亿元人民币，其巨大的规模和较高的成长速度，以及在安全、便捷、防控伪钞等方面的积极作用，日益深刻地影响着我国的经济生活。同时，围绕金融 POS 终端的研发、生产和支付技术服务，我国银行卡电子支付行业管理体制已趋于成熟，行业核心企业生产初具规模，技术规范和认证体系较为完备并与国际技术水准对接，而银联商务等主要收单机构逐步建立了统一招标选型的采购机制，与设备生产和支付技术服务商建立了稳定的业务合作模式。现阶段我国金融 POS 终端生产和支付技术服务行业管理趋于成熟，以金融安全为核心的行业壁垒日益清晰，行业格局初步稳定，面临良好的发展空间。

（二）行业管理体制和产业政策

1、行业管理体制

（1）行业主管部门

金融POS终端作为金融行业的专用电子信息设备，其设计、开发、生产等主要受工信部以及中国人民银行的双重监管。

工信部负责制定信息产业规划、政策和标准并组织实施，统筹规划公用通信网、互联网、专用通信网，依法监督管理电信与信息服务市场。中国人民银行以确保金融支付体系的安全、高效、稳定运行为政策目标，负责支付体系的建设和支付服务行业的监管。此外，银监会负责银行业务活动的监管，间接影响金融POS交易、ATM交易等银行卡电子支付设备的生产和技术服务。

（2）产品准入制度及技术认证

金融POS终端是专用电子信息设备。工信部颁布《电信设备进网管理办法》规定：接入公用电信网的电信终端设备、无线电通信设备和涉及网间互联的电信设备实行进网许可制度。国家质量监督检验检疫总局颁布的《强制性产品认证管理规定》，金融POS终端必须经过认证并标注认证标志，方可出厂。

金融POS终端和支付技术体系在安全性、保密性、稳定性等方面面临严格的技术规范和认证要求。其中，中国人民银行先后出台了《电子支付指引(第一号)》、《银行卡销售点（POS）终端规范》、《银行卡联网联合安全规范》等技术标准规范，并授权银行卡检测中心作为独立的第三方检测机构，对银行卡及其受理终端机进行检测认证。中国银联也出台了《中国银联POS终端规范》、《非接触式IC卡支付规范》、《基于借记贷记应用的小额支付规范》等一系列行业规范，对金融POS终端硬件、软件、安全、应用等方面做出了全面规范，形成了较为完备的认证体系。

发达国家银行卡产业发展较为成熟，对金融POS终端的技术规范和认证也更为严格。其中，万事达、VISA、美国运通公司、JCB、发现金融服务公司等五家国际信用卡组织于2006年联合推出PCI认证，是目前全球最严格、级别最高的金融电子支付安全认证标准。目前，银联商务等收单机构在POS终端的选型招标中也将POS终端是否通过该认证做为重要考察要素。

主要规范条例、行业标准及行业认证规定如下。

表 6-1 关于金融 POS 终端的主要管理规定与标准

类别	名称	颁布单位 /文号(编号)	颁布 时间	主要内容
电信行业管理及规范条例	中华人民共和国电信条例	中华人民共和国国务院令(第 291 号)	2000 年	规范电信市场秩序, 维护电信用户和电信业务经营者的合法权益, 保障电信网络和信息的安全
	电信设备进网管理办法	信息产业部 信息产业部令 第 11 号	2001 年	保证公用电信网的安全畅通, 加强电信设备进网管理, 维护电信用户和电信业务经营者的合法权益
金融行业管理及规范条例	中国金融集成电路(IC)卡规范	中国人民银行银发[1998]24 号	1998 年	规定了金融 IC 卡应用的通用功能、命令和安全机制, 包括电气物理特性、逻辑接口和传输协议; 数据元和命令集; 应用选择和安全机制等内容。
	《银行磁条卡销售点终端规范》	中国人民银行 JR/T0001-2001	2001 年	银行磁条卡销售点终端规范, 规定了金融 POS 终端硬件、软件、安全、应用要求等。
	《银行卡联网联合安全规范》	中国人民银行 JR/T0003-2001	2001 年	全国银行卡信息交换网络主干网中进行信息交换的技术标准, 规定了交易流程、报文和文件的种类、格式、数据安全保密接口、联网标准等接口规范。
	中国金融集成电路(IC)卡规范修订	中国人民银行	2004 年	对我国金融 IC 卡电子钱包/电子存折应用、借记/贷记应用、非接触式标准及借记/贷记应用个人化的规定
	《中国银联 POS 终端规范》	中国银联 Q/CUP-2005	2004 年	带有银联标示的银行卡销售点终端规范, 对 POS 终端硬件、软件、安全、应用等要求做出了规定。
	《电子支付指引(第一号)》	中国人民银行	2005 年	规范电子支付业务, 防范支付风险, 保证资金安全, 维护银行及其客户在电子支付活动中的合法权益, 促进电子支付业务健康发展
	非接触式 IC 卡支付规范	中国银联 CUP 026-2008	2008 年	非接触式 IC 卡应用, 在磁条非接触式支付应用(MSD)和快速借记/贷记非接触式支付应用(QPBOC)方面的相关要求和规定
	基于借记贷记应用的小额支付规范	中国银联 CUP 027-2008	2008 年	在借记/贷记卡实现小额支付功能(即电子现金)的相关规范
《银行卡销售点 POS 终端规范》	中国人民银行 JR/T 0001-2009	2009 年	对《银行磁条卡销售点终端规范》的修订, 增加了 IC 卡内容; 完善 POS 终端安全要求; 统一交易处理流程、交易界面要素、交易响应码、交易提示文字信息、凭证要素; 增加余额查询、离线交易及追加预授权交易的描述	

表 6-2 关于金融 POS 终端的主要技术认证

类别	名称	颁布单位 /文号(编号)	颁布 时间	主要内容
行业标准及行业认证	EMV 认证标准	由欧陆卡、万事达和 VISA 等国际三大银行卡组织共同发起制订	1996 年	银行卡从磁条卡向 IC 卡转移的技术标准, 在 IC 卡支付系统中建立卡片和终端之间统一的互通互用的标准平台
	强制性产品认证(3C 认证)	国家质量监督检验检疫总局 中华人民共和国质检总局令 第 5 号	2001 年	产品强制性认证制度
	PBOC 认证	中国人民银行	2004 年	中国人民银行授权银行卡检测中心, 作

				为独立的第三方检测机构，接受各商业银行和金融机构的委托，按照中国金融集成电路（IC）卡规范等标准和规范要求，对进入我国金融行业发行和使用的 IC 卡和 IC 卡受理机具进行检测认证
	PCI 认证标准	由万事达国际组织 VISA、美国运通公司、JCB、发现金融服务公司等五家国际信用卡组织联合推出	2006 年	该标准从金融机具的物理安全性、逻辑安全性、联机安全性、脱机安全性、生产期间的设备安全管理、初始密钥注入前的设备安全管理等六个方面进行严格细致的检测，保证支付安全。是目前全球最严格、级别最高的金融机具安全认证标准

2、相关产业政策

金融 POS 终端软硬件的研发、生产以及银行卡支付技术服务是一个专业化程度较深的细分行业。国家电信产业、银行卡与电子支付等相关产业政策都对本行业的发展有着重要影响。

（1）电子信息产业政策

电子信息产业一直受到我国政府的重视和政策支持。国务院在国发【2005】40 号文《国务院关于发布实施<促进产业结构调整暂行规定>的决定》，明确将“金融电子设备制造及系统建设”列为鼓励类产业。国务院国发【2000】18 号《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》、财政部财税【2000】25 号《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》以及财政部财税【2008】1 号《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》等文件规定，给予集成电路、软件企业等在税收方面多项优惠。深圳市政府 2007 年在产业结构调整优化和产业导向目录中也将“银行、证券、财务专用机、自动票据机、IC 卡读写机（ATM 或 POS 终端）”列入鼓励类电子设备制造业。

（2）银行卡与电子支付产业政策

在我国建设现代市场经济、推进金融体制改革过程中，银行卡产业与电子支付产业一直获得了较大的政策支持力度。2005 年中国人民银行、国家发改委、公安部、财政部、信息产业部、商务部、国家税务总局、银监会、外汇管理局等九部委联合发布了银发【2005】103 号《关于促进银行卡产业发展的若干意见》，作为推进银行卡产业的纲领性文件，肯定了银行卡产业发展对于减少现金流通、降低交易成本、促进消费、扩大税收、促进相关产业发展的重大意义，提出了促

进银行卡受理市场发展、注重受理市场制度建设、强化准入管理等工作重点，并制定了包括财税政策等在内的较为详细的产业扶持政策和具体措施。

近年来，国务院办公厅先后下发了国办发【2008】126号《关于当前金融促进经济发展的若干意见》、国办发【2008】134号《关于搞活流通扩大消费的意见》等规定，明确提出要进一步丰富支付工具体系，促进银行卡使用。中国人民银行颁布银发【2009】224号《中国人民银行关于改善农村地区支付服务环境的指导意见》，进一步提出了发展适用于农村地区的支付工具体系，为电子支付在广大农村市场的应用打下了基础。

中国人民银行2010年6月14日公布了《非金融机构支付服务管理办法》(以下简称“支付管理办法”)，自2010年9月1日起施行。支付管理办法旨在促进支付服务市场健康发展，规范非金融机构支付服务行为。根据该办法，非金融机构在收付款人之间作为中介机构提供网络支付、预付卡的发行与受理、银行卡收单以及中国人民银行确定的其他支付服务，均需取得《支付业务许可证》，依法接受中国人民银行的监督管理，其中，银行卡收单是指通过销售点(POS)终端等为银行卡特约商户代收货币资金的行为。根据该办法规定，支付机构之间的货币资金转移应当委托银行业金融机构办理，不得通过支付机构相互存放货币资金或委托其他支付机构等形式办理。该办法对于非金融机构进行资质管理和业务管理，从规模、人员、技术实力等多方面对从事支付服务的非金融机构提出具体要求。该办法的出台将进一步规范我国电子支付行业。

在相关产业政策的推动下，银行卡受理环境的改善和使用范围的拓展，为我国POS终端的设计生产和支付技术服务提供了广阔的发展空间。

(三) POS终端生产与支付技术服务的发展现状

银行卡电子支付具备安全、高效、便利等优势，现已逐渐替代现金和支票，成为支付方式的重要发展方向，金融POS终端交易是重要银行卡电子支付方式之一。在信息技术进步的大背景下，伴随银行经营方式的演变、银行卡产业的不断发展和支付习惯的改变，金融POS终端及相关支付技术服务的需求和使用日益广泛，安全性、及时性、稳定性等技术水平不断提高。

1、国际金融POS终端的生产和支付技术服务

(1) 国际电子支付与POS终端交易

国际电子支付交易规模持续保持较高的增长速度,在总体支付中所占的比重不断增大。根据支付系统供应商 ACI 与金融分析公司 Global Insight 联合发布的研究报告,2005-2010 年间全球包含银行卡在内的各类电子支付年交易额累计增长将超过 100%,年复合增长率达到 12.9%,远高于同期全球 GDP 增长率。

银行卡电子支付是传统的、最为重要的电子支付方式,与零售、服务等实体消费密切相关。据凯捷咨询、苏格兰皇家银行、欧洲财务管理和营销协会发布的《2009 全球支付报告》统计,2007 年全球银行卡交易量同比增长 14.5%,2008 年增长率达 11.2%。金融 POS 终端交易与消费支出密切相关,在冰岛等欧洲国家,以 POS 终端交易为基础的银行卡支出占个人消费支出的比例接近 100%,占 GDP 的比重也超过 50%。美国是银行卡产业最发达的国家之一,根据 AC 尼尔森调研报告,其本土信用卡发行量超过 15 亿张,平均每户家庭拥有 10 张以上,在美国零售支付市场中,银行卡支付保持了较高的增长速度,2001 年-2007 年期间年均复合增长率约 10.12%。

(2) 金融 POS 终端的市场容量

金融 POS 终端和支付技术服务的规模与经济发展水平直接相关。目前发达国家金融 POS 终端市场保有量较大。仅以 2006 年欧洲央行统计为例,2005 年底欧盟平均单台 POS 终端对应的银行卡数量约为 94 张;而根据中国银联 2006 年 10 月《中国重点城市银行卡市场发展指数》,美国、澳大利亚、英国和加拿大四国银行卡市场中每万人平均拥有 170 台 POS 终端。此外,美国等发达国家特约商户占具备受理条件商户的比例已接近 100%。

银行卡产业的发展、POS 终端交易规模的扩大构成了对金融 POS 终端和技术服务的最终需求,并带动了其市场规模的不断扩大。欧盟地区调查显示,金融 POS 终端和 ATM 的市场容量 2001 年至 2006 年间年均增长率达到了 8.53%和 7.18%,远高于同期 GDP 增长率。

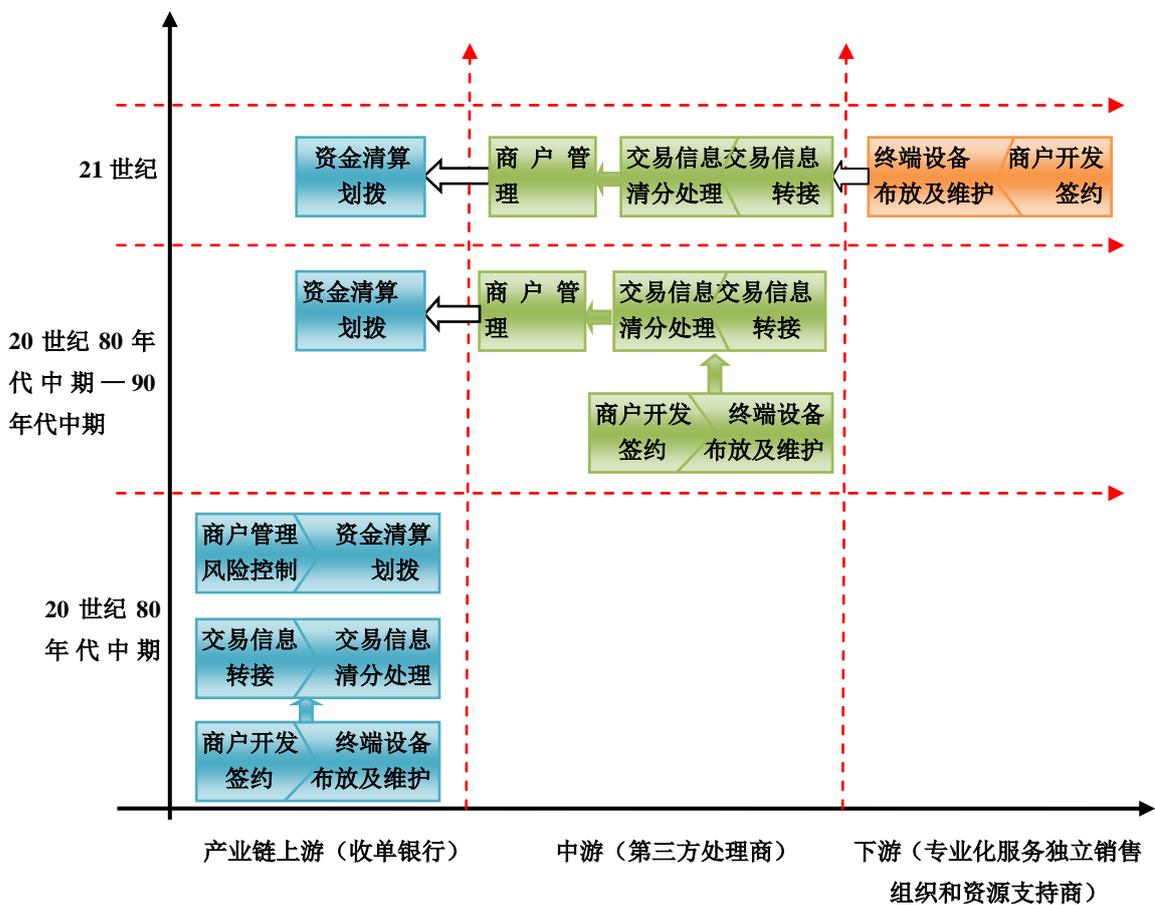
(3) 国际银行卡产业发展历程

国际银行卡产业经过 50 多年的发展,已经形成了发卡、收单、交易处理、商户服务、终端管理等一系列成熟完整的产业链条,提高了整个产业的运营效率,而银行卡的收单产业链也正是在这个发展过程中逐步形成的。上世纪 80 年代中期以前,从商户开发签约到资金清算划拨,所有收单业务都是由收单银行独立处

理的。随着产业的分工和细化，从上世纪 80 年代中期开始，美国出现了一些非银行的第三方银行卡处理商。这些处理商为上游的收单银行提供除了资金清算和划拨之外的其他收单服务，这样收单银行就能专注于自身的核心业务，初步形成了银行卡收单产业链的上游和中游。进入 21 世纪，国际银行卡和收单产业中出现了专业从事开发商户并提供支付终端的专业化服务组织，进一步丰富了收单产业链。

国际收单产业链的发展演进历程如下：

图 6-1 国际收单产业链演进示意图



资料来源：收单业务网

(4) 技术进步与行业发展

支付安全是银行卡产业、POS 终端生产和技术服务的核心发展目标。相对于传统磁条卡，智能 IC 卡信息量大、安全性更高。传统 POS 终端等银行卡受理设备在技术规格上均适用于磁条卡。为此，VISA、万事达等国际银行卡组织在 1996 年联合制定了智能 IC 卡支付应用标准，称为 EMV 标准。EMV 标准制定了关于

智能卡及读卡终端用于银行卡支付的规范，旨在逐步取代磁条卡、建立金融 IC 卡、金融终端、支付系统以及金融机构之间统一的通用标准平台。银行卡由磁条卡向 IC 卡的转移以及相伴随的 POS 等终端设备的加密强度从低级向高级转移，被称为“EMV 迁移”。

EMV 迁移是当前国际 POS 终端制造和支付技术体系中最主要的技术发展要求，对行业发展有着较深远的影响，并由于传统金融 POS 终端的升级更新而产生持续的行业需求空间。

2、我国金融 POS 终端的生产和支付技术服务

我国金融 POS 终端的开发、生产和相关技术服务的发展与银行卡产业、POS 终端交易和电子支付的发展密切相关。而 POS 终端交易参与主体众多、利益分配复杂，驱动着 POS 终端交易的发展，从根本上影响着 POS 终端生产和支付技术服务的发展历程和行业未来的成长前景。

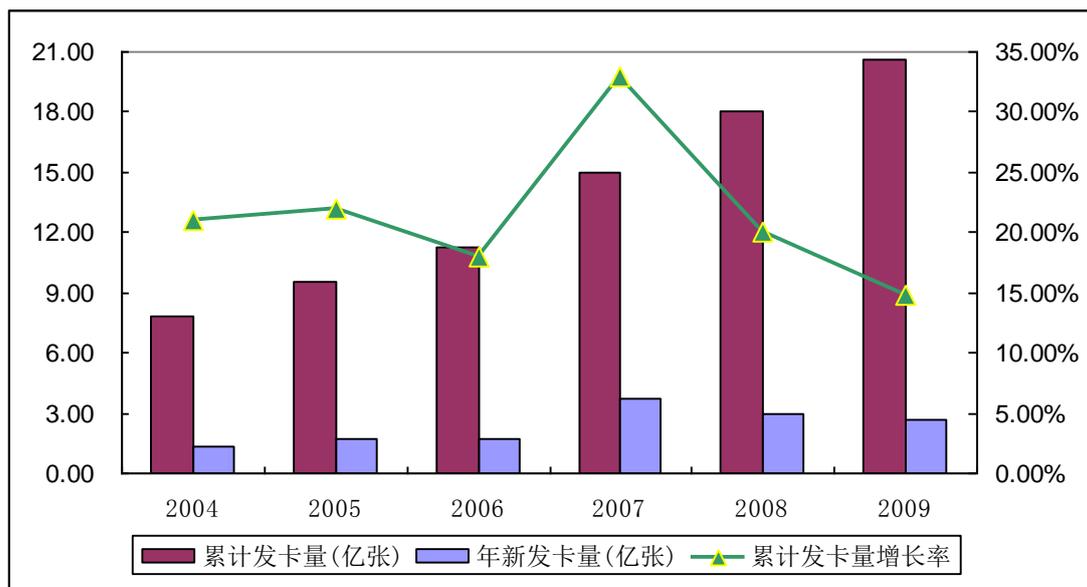
(1) 我国的电子支付与金融 POS 终端交易

1) 发展历程

在我国银行卡电子支付发展初期，银行卡发卡规模较小、标准不统一，各商业银行独立建设封闭的银行卡受理网络，导致商业银行购置、布放的金融 POS 终端一般只能识别本行发行的银行卡，不仅造成资源浪费，更制约了 POS 终端交易乃至银行卡产业自身的发展。2001 年，中国人民银行批准设立中国银联，由其统一制定我国银行卡标准，建设和运营银行卡跨行交易清算系统和跨行信息平台，中国银联又发起设立银联商务，专业从事收单业务，大力发展特约商户发展、拓展金融 POS 终端布放，完善银行卡受理网络，促进了我国银行卡产业及 POS 终端交易快速发展。

从发卡情况看，2002 年底全国银行卡发卡量仅为 5 亿张，人均持卡 0.38 张，而截至 2009 年末，全国银行卡累计发卡量达到 20.67 亿张，是 2002 年末的 4.1 倍。

图 6-2 我国银行卡发卡规模



数据来源：2009年支付体系运行总体情况，中国人民银行

由于建设收单服务网络不仅可以取得收单服务收入，更可以通过 POS 终端布放掌握优质客户资源，越来越多的商业银行开始加大了收单网络建设的投入，从而，进一步促进了我国银行卡受理网络的发展。截至 2009 年底，加入银联网络的发卡机构 261 家，较 2008 年底增加 26 家。其中，境内发卡机构 218 家，境外发卡机构 43 家。

随着联网通用程度的不断深化和银行卡受理环境的不断改善，我国银行卡消费呈现快速增长态势。2009 年，全国银行卡消费金额 68,612.95 亿元、交易 349,123.89 万笔，同比分别增长 32.0% 和 73.8%；卡均消费金额和笔均消费金额分别为 3,321 元和 1,965 元，与 2008 年相比分别增长 38.8% 和 31.7%。全年银行卡渗透率突破 30%，达到 32.0%，比 2008 年提高 7.8 个百分点。

银行卡产业发展以及受理环境的改善，推动了我国 POS 终端交易规模的不断扩大。2008 年全国 POS 终端交易金额达到 3.27 万亿元，是 2002 年银联成立初的 55.7 倍。

表 6-3 我国金融 POS 终端交易情况

项目	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
POS 终端交易笔数 (亿笔)	1.2	2.6	4.6	6.2	9.8	16.3	24.7
POS 终端交易金额 (亿元)	587	1,729	3,960	6,986	12,665	22,856	32,700

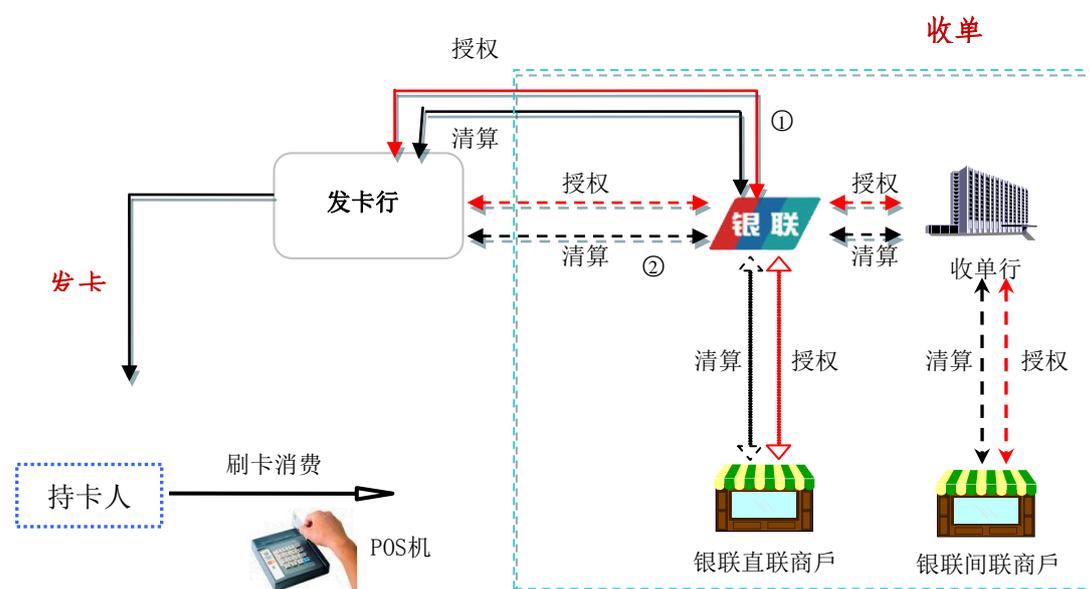
数据来源：中国银行卡产业发展研究报告（2007-2008）、中国支付体系发展报告（2008）

2) 我国 POS 终端交易的参与主体、利益分配

金融 POS 终端交易最终体现为资金自刷卡人在发卡行账户向特约商户在其

开户行账户的流转，现阶段运行机制简要介绍如下。

图 6-3 POS 终端交易支付流程图



注：1、实线①表示银联直联商户的交易路径，②为虚线，表示银联间联商户的交易路径。如果收单机构为中国银联体系，则特约商户称“银联直联商户”，由银联商务完成收单交易处理；如果收单机构为商业银行，则称为“银联间联商户”，该商业银行需要借助中国银联的跨行信息转接系统完成收单交易处理。

2、如果发卡行、商户开户行分属不同地域、不同商业银行，最终的资金清算还需要借助中国人民银行的资金清算系统。

金融 POS 终端交易涉及利益主体众多，其中心是收单机构，传统上主要是商业银行等金融机构和银联商务等中国银联体系公司。收单机构负责特约商户的开发、金融 POS 终端的采购和布放、收单交易处理、后台系统集成、收单网络维护等。收单交易处理是金融 POS 交易的核心，特指收单机构基于其信息系统平台，针对持卡人的消费、刷卡行为，为发卡机构与商户提供交易的授权与获取、资金清算以及退单、调单、交易信息管理等服务。

随着银行卡产业和 POS 终端交易规模的扩大、行业分工的不断深入，部分非金融机构开始与中国银联体系公司、商业银行等传统收单机构合作，提供特约商户开发、POS 终端的采购与布放、技术维护等服务，称为“收单服务”，这些机构服务专业性强、运营成本较低，称为“第三方收单服务机构”。

与现金支付相比，POS 终端交易具有支付安全、交易便捷、防控伪钞等优点，往往能够扩大特约商户的销售规模。特约商户一般需要根据每笔 POS 终端刷卡

交易金额和交易类型，将销售收入中的一定比例以手续费的形式支付给发卡行、收单机构、中国银联。中国人民银行《中国银联入网机构银行卡跨行交易收益分配办法》对不同消费或服务类型的手续费率以及手续费在相关主体之间的分配做出规定，在实际操作中，发卡行、收单机构和银联一般按照 7: 2: 1 的比例分享手续费。

对于商业银行而言，其布放的 POS 终端不仅能给带来收单服务的手续费收入，还可以通过 POS 终端网络覆盖优质商户，形成丰富的客户资源，为其带来进一步的业务机会。因此，商业银行涉足收单网络建设的热情日益增强，成为了我国 POS 终端产业发展的重要推动力量。

3) 我国金融 POS 终端生产与支付技术服务的需求与供给

A. 市场容量与需求前景

根据中国人民银行《2009 年支付体系运行总体情况》显示，截至 2009 年底全国银行卡跨行支付系统联网商户 156.65 万户、联网 POS 机具 240.83 万台，2002 年至 2008 年间联网 POS 终端数量年复合增长率达到 36.70%。

表 6-4 我国联网 POS 增长情况

项目	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	
联网 POS （万台）	新增量	5.20	7.90	10.10	15.76	21.04	36.32	66.39	56.32
	保有量	27.00	34.90	45.00	60.76	81.80	118.12	184.51	240.83

数据来源：2009 年支付体系运行总体情况

注：1、全国增长量的统计数据为当年在中国银联联网的 POS 终端增量；联网 POS 终端是指可以进行跨行刷卡交易结算的 POS 终端，是目前主流的 POS 终端交易方式。

2、基于保障支付网络安全性的考虑，中国银联禁止安全级别较低的电话 POS 终端接入其构建的跨行支付信息系统，因此，中国邮政银行等商业银行有部分连入自有支付结算网络的电话 POS 终端未计入上述统计，故全国实际销售（含租赁）的 POS 总量要高于表中数字。

展望未来，对比银行卡交易结构、人均 POS 终端数量、单台 POS 终端服务银行卡数量以及受理商户比例等指标，我国 POS 终端交易以及由此产生的对 POS 终端设备和支付技术服务的市场需求仍存在广阔的发展空间。

第一、我国 POS 终端交易发展空间广阔

我国经济发展不平衡，居民交易习惯处于由现金交易向银行卡交易过渡阶段，现金交易的比重仍较大。随着银行卡交易受理网络的逐步完善和居民交易习惯的转变，以 POS 终端为载体的银行卡交易将逐步替代传统的现金交易。根据人民银行 2009 年银行卡交易的统计数据，存取现金、转账的交易规模仍远大于刷卡消费，其中现金支取规模约是 POS 终端消费的 6 倍。但是，银行卡消费交

易金额增速远大于存取现金，银行卡交易的替代效应已经显现，将为 POS 终端交易提供较大发展空间。

表 6-5 2009 年我国银行卡交易结构

银行卡交易	数量（万笔）	同比增长	金额（亿元）	同比增长
存现	374 827.74	11.1%	344 993.18	7.1%
取现	942 784.85	12.2%	371 762.13	11.0%
消费	349 123.89	32.0%	68 612.95	73.8%
转账	302 383.41	34.5%	874 546.33	52.1
合计	1 969 119.89	18.1%	1 659 914.59	30.5%

数据来源：2009 年支付体系运行总体情况

第二、我国现阶段 POS 终端保有量仍处于较低水平

根据 2006 年欧洲央行蓝皮书，2005 年底欧盟平均单台 POS 终端对应的银行卡数量约为 94 张，而我国 2009 年末每台 POS 终端对应的银行卡数量为 858 张。另一方面，根据中国银联 2006 年 10 月发布的《中国重点城市银行卡市场发展指数》统计，以美国、澳大利亚、英国和加拿大四国银行卡市场中每万人平均拥有 170 台 POS 终端，而截至 2009 年末我国联网 POS 终端总量仅 240 多万台，每万人平均拥有 18 台 POS 终端，POS 终端的覆盖率仍存在较大缺口。

第三、潜在特约商户基础规模较大

2008 年我国受理银行卡的特约商户约 118 万户，占具备受理条件商户的比重仅为 11.3%，而韩国已经达到 90%，美国更是接近 100%。根据全国工商行政管理总局办公厅发布的《2008 年全国市场主体发展情况报告》，截至 2008 年末，我国企业主体达到 971.46 万户、个体工商户主体达到 2,917.33 万户⁵。就被统计的企业主体来看，批发和零售业实有户数 342.32 万户，占企业总户数的 35.24%，租赁和商务服务业 77.7 万户，占比 8%。同时，个体经营商户数量众多，在我国消费、服务领域中发挥着重要作用。这些商户有相当一部分有可能发展成为收单机构的特约商户，部分中小商户也有可能自主申请采购、布放 POS 终端。

第四、收单机构有动力扩大特约商户范围

目前，商业银行做为传统的收单机构，对发展特约商户、扩大结算客户基础等间接收益更为重视，其 POS 终端的采购和布放的规模在行业中的比例有上升

⁵人民银行等主管部门非常重视部分个体工商户利用信用卡刷卡交易套取现金的行为，广东等地区也已停止个体工商户 POS 终端进行信用卡刷卡交易。但个体工商户申请的 POS 终端仍然可以进行储蓄卡刷卡消费，并且，通过调整结算账户等规范的技术手段，其 POS 终端也可进行信用卡交易。因此，目前的监管政策不会对我国特约商户基础和 POS 终端交易产生实质性影响。

趋势。另一方面，国际银行卡收单产业发展历程显示，开发维护商户、提供支付终端、商户结算等下游收单服务在一定程度上可由第三方收单服务机构承担。第三方收单服务机构凭借专业化运作、相对低廉的运作成本，有可能以多种方式与商业银行等传统收单机构开展合作，降低特约商户选择标准、扩大金融 POS 终端的布放规模。

第五、EMV 迁移、金融 POS 终端存量更换等带来的需求

金融 POS 终端的正常使用寿命约 5 年，随着市场存量规模的不断扩大，设备更换需求也将呈现较大的规模。同时，参照参照 EMV 公布的国际性智能卡标准，人民银行于 2004 年发布了《中国金融集成电路（IC）卡规范》（PBOC 标准），加快推进我国的 EMV 迁移。目前我国存量的 POS 终端有相当部分不支持 IC 卡，在 EMV 迁移过程中将逐步进行更新换代，构成了设备升级换代需求。

第六、非金融行业专用支付产生的潜在需求

在我国特殊的经济体制下，移动、石油、电力、烟草、铁路、公共交通等行业呈现了一定的垄断格局特征，核心企业在其业内形成了一个规模较大的封闭支付网络，其网络内支付大多具备交易次数频繁、结算对象分散的支付特点，这些特殊行业用户也有可能成为继金融客户之后的另一类 POS 终端的需求方。

综上所述，随着我国银行卡电子受理市场基础设施不断完善，受理环境持续改观，第三方收单服务商进入热情高涨，商户渗透率将进一步提高，金融 POS 终端的市场需求仍将维持较快增长。例如，根据主要收单机构银联商务的业务发展规划，在未来五年内，其 POS 终端采购需求仍将保持 30% 的增速。此外，随着电子支付产业的延伸，非金融行业的潜在需求将逐步释放，促进特定行业 POS 终端需求增长。

B. 市场供给情况

我国电子支付行业发展初期，我国 POS 终端需求主要依靠进口满足。2000 年以来，国内 POS 终端制造发展迅速，国产 POS 终端凭借性价比、售后服务等市场竞争优势，占据了我国新增 POS 终端的主要市场份额。

目前，我国金融 POS 终端生产和支付技术服务行业形成了较高的进入壁垒，已初步形成了相对封闭的寡头市场格局。根据市场数据估算，近三年主要 POS 终端供应商：深圳百富、惠尔丰、新国都、新大陆、福建联迪等，合计占有我国联网 POS 终端年市场增量超过 70% 的市场份额。公司主要竞争对手情况详见本

节“四、发行人面临的主要竞争状况”。

（四）行业进入壁垒、格局演变和利润率水平的变化

1、关于行业进入壁垒

POS 终端交易涉及社会公众和金融机构的支付安全，因此，主管部门、国内外银行卡组织及收单机构对 POS 终端的生产和支付技术服务提出了很高的安全性要求并不断强化。以金融支付安全为基础，金融 POS 终端的生产和支付技术服务行业已形成较高的进入壁垒。

（1）支付安全产生的技术壁垒

金融支付体系具有严格的保密制度，对网络接口、协议标准、支付结算流程、业务规范等方面均有严格的保密规定与加密措施，体现为一系列软、硬件技术要求：在产品物理安全方面，要求生产商通过工业设计、机械结构、电子开关设置、数据自我销毁等技术应用，保证 POS 终端硬件遭遇非法拆卸时能够自动销毁所存储的银行卡信息，避免交易数据外泄；在产品逻辑安全方面，要求生产商通过算法加密和多层次的密钥体系避免非法软件植入与上载，从而实现软件安全、数据安全、交易安全；在业务流程安全方面，要求生产商在原材料采购、质量控制等关键节点符合规范要求，实现产品安全的全员过程控制。

对于新进入者，如果没有金融支付领域的行业经验和相应的技术积累，掌握上述金融安全要求并通过软、硬件的开发设计满足相关要求，面临较大的困难。

（2）资质认证壁垒

为满足 POS 终端交易的安全性、稳定性和及时性，国内外银行卡组织、收单机构等对 POS 终端软硬件的生产和支付技术服务设置较多的厂商或产品资质认证。

表 6-6 POS 终端主要认证

认证项目	认证机构	认证测试时间（日）	测试目的	认证有效期
3C 认证	中国质量认证中心	15	安全、电磁兼容和雷击	每年监督审查
电信设备进网许可证	工业和信息化部	60	整机安全性能、电路接口特性、拨号特性、传输性能、抗雷击性能、	3 年
无线电发射设备型号核准证	工业和信息化部	60	RMS 相位误差、峰值相位误差、频率容限、最大平均功率、功率控制等	5 年
PBOC LEVEL1	银行卡检测中心	15	IC 卡控制时序、兼容性。	2 年

EMV LEVEL1	EMVCO LLC	25	IC 卡控制时序、兼容性。	4 年
PBOC LEVEL2	银行卡检测中心	15	机器对各种卡的数据处理能力，对脚本的处理能力等	2 年
EMV LEVEL2	EMVCO LLC	25	受理 EMV IC 卡借贷记应用。机器对各种卡的数据处理能力，对脚本的处理能力等	3 年
银行磁条卡销售点终端产品入网许可证	银联标识产品企业资格认证办公室	30-90	POS 产品根据中国银联《销售点终端产品认证实施细则》的规定需要取得此证。	2 年
直联 POS 检测	银行卡检测中心	20	各交易报文、流程测试。	2 年
外卡收单 VISA ADVT 测试报告	VISA	3	终端对实际应用的典型的 VISA 卡的处理能力、打印格式等。	——
外卡收单 MASTER	MASTER	15	终端对实际应用的典型的 MASTER 卡的处理能力、打印格式等。	——
外卡收单 JCB	JCB	3	终端对实际应用的典型的 VISA 卡的处理能力、打印格式等。	——
PCI PED 证书	PCI 组织	180-360	终端的联机、脱机交易的安全性，硬件对敏感数据的保护、密钥体系等	——

注：表中所列时间仅限于完整材料申报后的检测认证时间，尚不包括生产厂商在产品开发阶段、申报阶段以及改进阶段投入的大量资源和时间。

部分认证需要花费较长的时间，如 PCI 认证时间可能长达 1 年。值得注意的是，POS 终端的相关认证不仅包括技术认证和产品认证，对于生产商的采购、生产、质控等工艺流程和管理标准均有相关认证要求，部分认证甚至要求生产商运用条形码技术标示产品关键部件和加工程序信息备查。通过上述认证标准不仅要求生产商技术达标，更需要企业的综合管理水平达到相应要求。

目前，PCI 认证等已被银联商务等主要收单机构列入选型招标条件，新进入者短期内很难取得上述认证，从而难以通过银联商务等收单机构的招标选型。

(3) 招标资质壁垒

2008 年以来，银联商务总部以集中招标选型确定 POS 终端和支付技术的服务商，该模式目前日益成熟，并陆续为商业银行等收单机构采用。出于金融支付安全的考虑，收单采购机构对投标人的应标资质有着严格的要求。例如，银联商务将国内制造厂商自主生产终端 5 年以上，累计国内销售数量不少于 8 万台，上年度销售排名在国内前 4 名，最近两年至少入围 2 家以上主要商业银行终端采购，具有完善的售后服务网络及技术支持能力，产品取得相关认证等市场指标纳入其招标评分范围，其中 PCI 认证是重要的加分因素。

由此可见，POS 终端生产商如没有足够的经营历史、业绩规模和综合实力，

将不具备应标资格，从而对市场潜在进入者形成了较高的门槛。从近三年银联商务的招标情况来看，同类产品中标入围的供应商一般在三家以内。

（4）转换成本所产生的进入壁垒

收单机构采购、布放 POS 终端后，会产生持续维护、升级服务、增值应用软件开发等需求，有利于 POS 终端供应商与收单机构建立稳定的合作关系。此外，国内收单机构均为金融机构或具有金融机构背景，其服务对象规模大、种类复杂，支付流程和应用需求也有较多的差异。因此，POS 终端的供应商需要有针对性地开发增值应用软件，这加大了收单机构对供应商在应用软件技术上的依赖。因此，收单机构出于上述多方面因素，变更 POS 终端供应商将面临较高的转换成本，对行业新加入者而言也构成进入壁垒。

2、行业格局演变

我国银行卡电子支付产业发展初期，POS 终端制造及支付技术服务由境外供应商垄断。这些供应商具有较强的技术优势，并与商业银行等收单机构建立较为稳定的合作关系，形成了较高的市场进入壁垒。

中国银联成立后，设立了子公司银联商务，国内银行卡受理环境大大改善，POS 终端采购、布放量迅速扩大，为 POS 终端供应商提供了较多的市场机会，也为行业新进入者提供了发展的窗口时期。在这一过程中，国内金融 POS 终端的生产和支付技术服务商逐步取代境外供应商，获得了较大的业务发展空间。

2008 年起，银联商务尝试用集中选型招标的方式确定 POS 终端供应商，此后，该模式不断被完善并逐步为其他收单机构所采用。该模式对供应商的技术和认证资质、经营历史和业务规模、综合服务能力等提出较高的要求，并有利于拥有研发、成本优势的供应商更容易通过公开的招标流程进入采购名单。目前，集中招标选型使得国内金融 POS 终端生产和支付技术服务的进入壁垒明确化并大大提高。从银联商务等收单机构近三年的招标结果看，行业格局有趋于稳定的趋势。

3、行业利润率及变动情况

金融 POS 终端的生产和支付技术服务与支付安全密切相关，技术要求高，具有较高的进入壁垒，并且，系统软件、增值应用软件等直接影响着 POS 终端和支付系统的运行效率和使用价值，软件开发在全行业的研发、生产和售后服务

中至关重要，对产品和服务的价格与利润有较大影响。因此，与竞争性的电子产品制造业相比，本行业利润空间较大。

具体来看，国内早期 POS 终端主要由国外厂商提供，产品售价很高，此后，随着行业格局的演变，产品售价逐步降低。报告期内，行业产品平均销售价格有一定下降。但行业内核心企业由于技术更新换代、规模优势、成本控制能力以及电子元器件等采购成本的下降等外部因素，仍然能取得较大的利润空间。报告期内，行业核心企业的毛利率水平维持在 40% 左右甚至更高。详细情况请参见“第十节 管理层讨论与分析”之“十四 盈利能力分析”。

由于 POS 终端涉及金融支付安全，银联商务、商业银行等主要需求方在招标过程较为重视生产厂商的技术实力和以往市场表现。为避免 POS 终端制造商过度降低采购成本而带来的安全隐患，收单机构在招标过程中均未单纯考虑价格因素，在客观上提高了市场进入壁垒，有利于收单机构与 POS 终端制造商形成较为稳固的合作关系。在此基础上，行业领先企业可以凭借良好的技术实力，通过合理的软、硬件开发、产品设计方案控制生产成本，并以增值应用服务、售后技术支持体系等实现差异化竞争，从而获取良好的盈利空间。目前，行业内垄断竞争格局趋于稳定，价格趋于稳定。例如，2010 年公司与国内主要收单机构、也是公司最大的客户银联商务的招标价格较上一年度下降约 10%，该价格 2 年有效，有利于维持公司未来销售价格和盈利能力的持续稳定。

(五) 发行人所处行业与上下游行业之间的关联性及其对行业发展前景的影响

1、本行业与上下游行业的关联情况

金融 POS 终端生产和技术服务的上游行业主要为电子元器件制造业，下游行业为电子支付收单服务业，目前主要为金融业，并有可能扩展到商贸流通业。

表 6-7 POS 终端与上下游行业关联情况

上游行业	本行业	下游行业
电子零配件制造业	专用设备制造及相关嵌入式软件开发	银行卡电子支付业

2、上下游行业的发展状况对本行业及其发展前景的影响

公司所处行业的上游产业为电子元器件制造业。公司所需主要配件包括 CPU、打印机、LCD、MODEM、电源等电子部件及机壳、支架、按键、导光柱

等塑胶件，所需配件为电子产品通用配件，市场供给充分、稳定。

公司所处行业的下游行业主要是银行卡电子支付业，主要需求方为银联商务、商业银行等金融机构。包括 POS 终端在内的电子支付终端是金融电子设备的重要组成部分，是银行实现安全支付清算必不可少的电子设备。随着电子支付体系的逐步完善，消费者银行卡支付习惯的逐步形成，第三方服务商进入收单市场，电子支付服务行业的需求将进一步增长。POS 终端作为银行卡消费的核心支付终端，将面临巨大的市场增长需求。同时，卡基电子支付技术也逐步向非金融行业延伸，如公共交通、电信、电力等行业均有发展电子支付的需求和基础，POS 终端的下游需求也可能逐渐由金融业向一般商贸流通业扩展。

（六）行业技术水平和经营模式

1、行业技术水平及技术特点

POS 终端的研发和制造主要涉及电磁学、精密机械制造、计算机应用、互联网应用、软件工程等技术领域。目前我国 POS 终端行业技术水平已逐渐成熟，产品设计、研发与国际同步，国产 POS 终端已完全达到国际先进水平。

目前，我国金融 POS 终端行业技术水平和特点主要体现为以下四个方面：

（1）软硬件技术实现跨越式发展

从硬件处理能力、运算效率看，POS 终端重要部件 CPU 从最初到 8 位机先后发展至 16 位机、32 位机，目前，32 位 CPU 的 POS 终端已经成为主流产品，其主频可达 400MHz 以上；内存也大多采用 16M Byte 至 128M Byte 的大容量芯片设计；通信方式则增加了网络、无线（CDMA 或 GPRS）等方式。随着硬件性能的大幅提高，POS 系统软件也在迅速发展，可以支持多个应用软件和复杂的增值应用功能。

（2）安全性和稳定性提高

随着我国金融 POS 终端软硬件技术的不断提高，国际通用的规范数据安全的 PCI 标准、规范 IC 卡接口的 EMV 标准、国内人民银行制定的规范 IC 卡接口的 PBOC 标准也相继建立，我国金融 POS 终端的技术标准体系趋于完善。

以 PCI 认证为例，目前，国内银联商务等收单机构在选择供应商时也考察其 PCI 认证情况，包括本公司在内国内核心 POS 终端供应商的主导产品已通过 PCI 认证，标志着国内 POS 终端生产和支付技术服务已达到较高的技术水准。

（3）增值应用软件复杂化

由于 POS 终端全部功能均需借助软件实现，POS 终端制造商根据收单机构交易结算需求开发的软件即为增值应用软件。增值应用软件不仅可以帮助完成常规的交易结算功能，还需要满足收单机构、发卡机构等的内部业务流程和管理规范。

随着我国商业服务的不断细分和服务需求的不断提升，POS 终端等电子终端的增值应用需求差异化越来越大，趋于复杂化。POS 终端的增值应用依托硬件升级和软件支持来完成，其中主要借助应用软件的开发和应用。增值应用是 POS 终端制造商最主要的后续服务，需要充分理解商户业务需求，结合流程控制、应用软件开发来实现。

（4）行业应用领域和服务功能扩大

电子支付终端在行业领域的应用逐步扩大，结合行业的特点和差异需求，服务功能不断扩大，如电信行业、物流行业、交通运输行业、烟草行业、能源服务（加油站）等已开始应用满足行业特点和消费需求的 POS 终端。特定行业 POS 终端集合消费功能、行业管理功能于一体，有效促进了相关行业电子化和信息化的发展，给 POS 终端生产和支付技术带来了新的发展机会。金融 POS 终端的供应商如果能力充分理解行业特点，有能力开发出安全、稳定、满足行业支付特点的 POS 终端和支付体系，从而在金融业之外取得广阔的市场空间。

2、行业经营模式

金融 POS 终端生产和支付技术服务一般采取研发、生产、销售、技术服务于一体的经营模式。而银联商务等收单机构的集中招标选型，成为行业内销售以及组织相关生产和技术认证的引导力量。

以银联商务体系的采购为例，其总部通过 POS 设备全面检测后，确定设备生产商入围资格和产品选型范围，进行公开招标。经评审后，将中标的设备生产商和产品选型范围下发至各分支机构，银联商务各分支机构根据区域采购计划，在选型范围内选择确定供应商、产品型号、需求数量等并向银联商务总部上报采购需求，经总部确认后，分支机构向选定的供应商发出需求通知，供应商根据需求通知向银联商务分支机构发货。

在这种模式下，POS 终端生产商既需要在生产规模、技术指标、历史业绩、

报价等方面满足银联商务总部的招标要求，还需要在售后服务体系建设、增值应用软件开发设计等方面满足银联商务分支机构的认同，这些均对行业经营和发展提出了更高、更全面的要求。

同时，由于 POS 终端安全性、稳定性要求较高，其软硬件的开发、设计以及后续支付体系的维护是 POS 终端生产的核心。POS 终端生产的上游产业属于电子信息产业，专业化分工程度较高，CPU、内存、显示屏等核心设备均由专业厂商生产。除研发、检测等设备外，POS 终端生产环节一般不需要大量购置生产设备，以简单装配设备为主。因此，POS 终端厂商往往体现出较为明显的“轻资产”经营特征。以行业知名公司高阳科技为例，其物业、厂房及设备占总资产比重仅为 5.42%。

3、行业的周期性、季节性或区域性特征

受信息技术和金融深化的影响，我国现阶段银行卡产业和电子支付正处于快速发展期。金融 POS 终端的生产和支付技术服务面临广阔的市场空间，行业持续增长，现阶段尚不存在周期性。

现阶段，收单机构及主要收单服务机构通常在上半年采用招标或竞争性谈判等方式确定 POS 终端供应商，同时，由于假期等因素会对行业上半年销售情况产生一定影响。因此，从销售季节性来看，POS 终端行业下半年销售收入一般多于上半年，但生产季节性特点并不明显。

目前我国 POS 收单市场的区域发展尚不均衡，由于商品流通和银行卡受理市场的发展程度有所不同，从地域角度看，经济发达地区如北京、长三角地区和珠三角地区等区域的受理商户普及率和 POS 终端布放量要高于内地经济欠发达地区，现阶段 POS 终端的需求较大。随着区域经济发展和全国受理市场的进一步完善，目前受理环境较为落后的区域对 POS 终端等电子支付终端的需求将得到进一步释放。

三、影响行业发展的主要因素

（一）有利因素

1、国家产业政策的支持

电子设备制造业一直受到我国产业政策的大力支持。2005 年国务院颁布了国发【2005】40 号文《国务院关于发布实施<促进产业结构调整暂行规定>的决

定》，将“金融电子设备制造及系统建设”列为鼓励类信息产业内容之一。直接决定行业下游需求的银行卡电子支付产业同样是国家政策明确扶持的行业。2005年中国人民银行等九部委联合发布银发【2005】103号《关于促进银行卡产业发展的若干意见》及后续相关文件，对促进银行卡和现代电子支付的发展提出一整套明确的政策要求和支持措施。

2、银行卡电子支付软环境逐渐改善

在中央和地方政策的有力支持下，为给产业发展营造和谐的生态环境，在夯实现有制度规范实施的基础上，银联商务等市场主体从制度建设入手，协调行业各利益主体共同制订了一系列受理市场规则，为我国受理市场持续健康发展创造了良好的基础平台。在制度规范下，银联商务和各商业银行建立了完善的持卡人服务系统，优化了业务流程，依托数据挖掘技术为持卡人提供更具针对性的服务，客服质量有了显著提升。在维护持卡人关系的同时，受理机构也进一步加强了与特约商户的合作，银商合作关系进一步巩固。制度建设、服务水平、银商关系等软环境改善促进了整个电子支付行业的健康发展，进而对上下游关联产业的形成了显著的需求拉动。

3、行业发展面临广阔的市场需求

银行卡电子支付以其安全、高效、快捷等优势，在支付交易中逐步替代传统的现金支付方式，业已成为支付方式的主流发展方向。自中国银联设立以来，我国银行卡电子支付体系逐步建设完善，近年来，我国银行卡发卡量、银行卡跨行支付、联网商户和联网 POS 终端均保持快速增长。但与成熟市场相比，我国现阶段金融 POS 的绝对和相对规模相对于我国的经济总量、人口等因素而言，还处在相当低的水平。伴随政策支持、国民经济发展水平的提升，我国金融 POS 终端交易等电子支付面临巨大的发展空间，从而给金融 POS 终端制造和支付技术服务提供了持续、广阔的市场需求。

4、认证体系和行业壁垒有助于行业的健康发展

为了提高银行卡电子支付的安全性，中国人民银行、中国银联及各商业银行完成了大量工作，先后出台了一系列行业规范，构建了完备的支付设备认证体系和技术标准，并逐步接受国际银行卡组织的 PCI 等认证标准，使得我国金融 POS 终端生产和技术服务的进入壁垒明确化并不断提升，从而有助于行业健康、稳健

发展。

5、第三方收单服务商与特定行业需求

回顾国际银行卡产业的发展历程，专业从事开发商户和提供支付终端的专业化服务商和资源支持商已成为银行卡产业链的重要环节。

随着我国银行卡产业的逐渐成熟，专业的第三方收单服务机构开始进入收单服务市场。同时，传统金融收单机构为了减轻销售渠道建设、客户服务及运营网络维护对其资源的占用，也逐步开始与第三方收单服务机构或 POS 终端制造商合作，调动社会资源，共同完成 POS 终端布放与维护工作。

此外，由于支付技术与经济活动密切相关，部分非金融行业具备在行业内建设电子支付网络的基础，因此，特定行业的 POS 终端需求将成为除金融行业之外的重要需求。第三方收单服务机构的出现和 POS 终端电子支付向非金融行业的延伸将使得 POS 终端行业下游需求的多元化趋势更加明显。

（二）不利因素

1、下游客户谈判能力较强

现阶段，我国收单机构主要是银联商务和商业银行等金融机构，集中度较高。而 POS 终端供应商从资金实力、业务规模和市场影响力等方面与收单机构有一定差距，可能不利于行业发展。

2、新兴电子支付方式的冲击

电子商务及互联网支付、电话或手机支付等新支付方式有可能冲击金融 POS 终端交易，从而影响行业发展。

随着计算机应用和互联网的普及，电子商务发展迅速，网络技术在银行业务中的应用范围不断扩大，网上支付取得了较快发展。据《中国银行卡产业发展研究报告（2007-2008）》统计，2007 年我国网上交易支付规模已超过 1,000 亿元人民币，虽然与 POS 终端交易规模有较大差距，但网上支付规模保持更高的增长速度，在未来有可能影响 POS 终端交易，从而影响 POS 终端行业的发展。

此外，随着电子信息技术和通信技术的快速发展，手机支付和固定电话支付逐步进入应用阶段。目前，手机或固定电话支付主要功能包括话费查询及缴纳、银行卡余额查询、水电燃气费缴纳、彩票投注、航空订票等，尚未对传统金融 POS 交易产生明显的替代效应。但随着信息和通讯技术发展，未来手机支付和固

定电话支付可能会与实体消费有更紧密的联系，从而对金融 POS 终端交易乃至 POS 终端供应产生影响。

四、发行人面临的主要竞争状况

(一) 行业竞争状况

1、市场格局与公司市场地位

我国电子支付行业发展初期，POS 终端需求主要依靠进口满足，随着电子支付行业的发展，国产 POS 终端凭借性价比、售后服务等市场竞争优势，占据了我国新增 POS 终端的主要市场份额。

由于 POS 终端涉及金融支付安全，中国人民银行及中国银联制定严格的行业标准和规范，同时国际银行卡组织和相关机构也对 POS 终端制定了严格的认证标准，形成了较高的市场准入门槛，因此，我国 POS 终端制造行业已初步形成了相对封闭的寡头市场格局，市场集中度较高。从主要收单机构银联商务的招标情况来看，近三年的入围企业基本未发生重大变化。

表 6-8 银联商务招标入围供应商

招标分类	2008 年招标入围供应商	2009 年招标入围供应商	2010 年招标入围供应商
台式热敏 POS	深圳百富、新国都 惠尔丰	深圳百富、新国都 福建联迪	新国都、深圳百富、福建联迪
台式针打 POS	深圳百富、福建联迪	深圳百富、新国都	新国都、福建联迪
分体针打 POS	深圳百富、新国都	深圳百富、新国都	深圳百富、新国都
手持无线 POS	深圳百富、福建联迪	惠尔丰、福建联迪	惠尔丰、福建联迪
简易热敏 POS	-	-	新国都、深圳百富
专用密码键盘和外置非接触读卡器	-	-	新国都、深圳百富、福建联迪

注：手持无线 POS 采购规模较小。

资料来源：银联商务中标通知书

我国 POS 终端制造和服务商主要有深圳百富、新国都、新大陆和福建联迪，在我国销售的主要国外企业是惠尔丰。深圳百富是专业生产 POS 终端的企业，现已取代国外产商，占据我国 POS 终端行业领导地位；惠尔丰在我国 POS 终端

行业发展早期占据主要市场份额；POS 终端是福建联迪和新大陆的主营业务之一，市场份额保持相对稳定。（资料来源：各公司网站）

公司 2001 年设立以来，以金融 POS 终端的开发设计为基础，在技术路线上探索软、硬件功能和成本的最优化匹配，发挥模块化设计理念，优化产品设计方案，在逐步完善产品结构、取得关键技术认证的同时，在产品成本和品质之间取得良好平衡，并结合良好的售后服务体系，与银联商务等传统收单机构以及通联支付等新兴的第三方收单服务机构建立了良好的合作关系。

报告期内，公司产销量迅速扩大，市场份额逐年提高，是现阶段同行业中增长速度最快的 POS 终端供应商。根据中国人民银行《2009 年支付体系运行总体情况》联网 POS 终端统计数据推算，2009 年公司销售 POS 终端数量相当于全国联网 POS 增量的 20.92%，在业内排名前三位⁶。公司已成为我国 POS 终端制造行业的核心参与者，并成为银联商务等主要收单机构的重要供应商。

表 6-9 公司市场占有率情况

指标	2007 年	2008 年	2009 年
全国联网 POS 增长量 (万台)	36.32	66.39	56.32
公司销售量 (万台)	2.12	5.9	11.78
公司占比	5.84%	8.89%	20.92%
全国联网 POS 保有量 (万台)	118	185	240.83
公司保有量 (万台)	5.52	11.57	23.49
公司占比	4.68%	6.25%	9.75%

注：公司销售量仅为公司当年直接销售数量，不包括新增租赁量；全国保有量为全国联网 POS 终端总量

数据来源：全国联网 POS 相关数据来自中国人民银行

2、主要竞争对手简要情况

(1) 深圳百富计算机技术（深圳）有限公司

深圳百富成立于 2001 年，专业从事电子终端产品及相关软件研发、生产、销售，控股股东为香港上市公司高阳科技（中国）有限公司（HK.0818）。深圳百富是国内最早专业从事 POS 终端生产的企业之一，现已成为国内 POS 终端制造行业的核心企业之一。2008 年，百富公司营业收入达 4.94 亿港元，营业利润

⁶ 根据高阳科技年报，2009 年新国都与百富科技 POS 终端销售量占全国联网 POS 新增量比重接近 65%，以此数据推算，保守估计新国都在国内新增联网 POS 中的市场占有率为前三位。

1.12 亿港元，内地出货量 20 万台，市场占有率超过 30%。（资料来源：高阳科技 2009 年年报）

（2）惠尔丰电子（北京）有限公司

美国 VeriFone（惠尔丰）成立于 1981 年，2005 年 VeriFone 在美国纽约证交所上市并成为全球最大的 POS 终端生产供应商，年销售收入超过 10 亿美元。惠尔丰电子（北京）有限公司是 VeriFone 新加坡有限公司在中国设立的全资子公司，主要负责中国市场销售和客户服务。

（3）福建联迪商用设备有限公司

福建联迪以原实达集团外设的电子支付和税控产业群为主体，由海内外 IT 产业背景的投资机构共同成立的中外合资企业，成立于 2005 年 12 月，注册资本 1 亿元人民币，主营业务包括金融 POS、IC 卡应用产品、金融自助产品、安全电子支付行业应用解决方案、税收信息化产品及无线通信产品。

（4）福建新大陆电脑股份有限公司

福建新大陆成立于 1994 年，2000 年在深圳证券交易所上市（股票代码：000997），其主营业务包括金融税控收款机、二维码自动识别软件、行业应用软件开发与系统集成服务等领域。金融 POS 终端占其业务比重呈逐年降低趋势。2008 年，新大陆卡系列机具销售收入 3.07 亿元，营业利润 9,544 万。（资料来源：新大陆 2009 年年报）

（二）发行人竞争优势

公司专注于金融 POS 终端和支付技术体系的设计、开发，技术路线明确、产品结构完备、认证充分，是现阶段同行业中成长速度最快的 POS 终端供应商。公司的竞争优势主要体现在以下八个方面：

1、管理团队优势

公司创业者主要为技术人员，高管团队均具有多年电子信息行业的从业经验，对于研发、生产、销售等各业务环节较为熟悉，对于 POS 终端技术发展及行业趋势有深刻理解，有效保证了公司在技术路线选择等战略决策方面能够符合行业发展趋势。此外，公司管理团队经历了较长的磨合期，较为稳定，有助于公司战略和具体研发、管理等措施的有效落实。

2、技术研发优势

在技术路线选择方面，公司较早强调并探索软、硬件在功能和成本上的最优化匹配。公司在行业内较早选择Linux操作系统，取代行业内常见的简单工业操作系统，从而在底层设备驱动、增值应用软件的开发等方面掌握较多的灵活性，并为以软件技术简化或取代硬件设备从而控制生产成本奠定了基础。另一方面，公司凭借良好的设计能力，在控制硬件总体成本的前提下提升了存储容量、计算速度的硬件性能，从而为Linux操作系统、复杂增值应用等软件的有效运转奠定了基础。上述技术路线保证了公司产品具备良好的使用性能，并大大降低了公司生产成本。

在研发体系构架层面，公司推行研发平台化开发策略，对产品和技术研发进行层层解构，按照功能将产品的软硬件固定为若干模块，模块之间实行统一接口，提高了研发效率。同时，公司使用Linux操作系统技术，面向应用软件层规划开发标准化封装的软件调用接口，将所有的硬件电路和功能差异封装在该层以内，应用程序通用性大大提高，方便了后续增值应用开发，降低了技术服务成本。

此外，产品平台化开发的策略使公司产品升级速度和稳定性较高，产品设计方案灵活，即可满足不同客户特殊配置的需求，也在电子原材料的采购过程中处于主动地位，有助于降低采购成本。

最后，公司在产品工艺设计方面充分考虑了消费者用卡和商户刷卡习惯以及可能出现的使用环境因素，对产品采用了严格的防尘、防水、抗冲击、人体工学、低功耗系统等设计工艺，提高了产品的使用寿命，增加产品稳定性和安全性。

3、产品认证技术优势

POS终端的相关认证不仅包括技术认证和产品认证，还包括了对生产商整个管理体系的规范认证。通过上述认证标准不仅要求生产商技术达标，也需要企业的综合管理水平达到相应要求。

POS终端与社会公众和金融机构的支付安全密切相关，我国主管部门、国内外银行卡组织等均已建立、发展出一系列产品和技术认证，PCI认证等还对生产商的采购、生产、售后服务等主要经营管理活动提出了规范和标准。这些认证构成了行业重要的进入壁垒。

目前，公司主要产品均已通过国内外主要监管机构和银行卡组织的测试和认

证，如 PBOC 认证、PCI 认证等。同时，公司已针对各项认证规则和要求形成一系列标准化文件，并将其作为产品研发各环节的执行标准和开发目标，能够迅速、有效地适应认证标准的变化，维持公司的认证优势。

4、质控体系优势

公司对于产品质量控制十分重视，2003 年即首次通过 ISO9001: 2000 质量管理体系认证，并顺利通过后续年度监督审查和复审。在 ISO 质量管理体系的基础上，结合自身生产经营特点，公司制定了系统的质量控制标准，从制度上保证了质控体系的运行效率。

鉴于 POS 终端质量问题的重要性，公司摒弃了传统的结果控制理念，引入以节点控制为核心的全员过程控制流程，通过涵盖研发、采购、生产、客户服务等业务环节的全流程节点检测有效的保证了公司产品质量的管控水平，实现了产品返修率持续降低。目前，公司产品的开箱合格率 99.9%，年返修率已维持在 1% 以下，达到行业内产品质量控制的先进水平。

5、产品结构齐全及产品储备优势

目前，公司已具备生产一体热敏、一体针打、分体针打以及手持无线等全系列 POS 终端以及密码键盘灯配件的能力。丰富的产品类型配合自主研发的多种内置增值软件，使公司在 POS 终端招标过程具备较强的灵活性和针对性。

此外，公司研发的非接触式 POS 终端、基于 2.4G 移动卡的电子终端产品、根据国际金融机构特定需求开发的高端 POS 终端均已达到商用条件。公司在业务合作过程中完成了针对烟草、电力等特定行业 POS 终端和后台结算系统的研发，为电子支付行业可能出现的特殊行业需求做好了相应准备，保证了公司产品结构优势的延续。

6、市场在位优势

金融 POS 终端市场下游客户市场集中度较高，且我国主要收单机构对选择和采购 POS 终端有严格的标准和要求，采购模式主要通过公开招标完成，对于供应商的历史业绩有明确要求。

经过多年的市场培育和拓展，公司主要产品已经进入银联商务及主要商业银行采购名单，积累了丰富的客户资源，公司品牌在业内也具有较高的知名度和美誉度，与下游客户建立稳定的业务关系。在 2010 年银联商务的全国招标中，公司

产品在全部六个产品类型中中标五个，有效期为2年，进一步巩固了公司的在位优势。

7、制造成本优势

技术路线的选择和研发优势有效降低了公司的制造成本。公司模块化研发架构保证了产品设计方案能够根据市场情况及时调整，公司每年都会对已经定型的产品设计方案进行至少一次的优化升级和方案更新，并有可能调整产品配置、降低采购成本。同时，公司还积极探索新技术的研究和应用，在维持或提升POS终端整体运行效率的前提下，将POS终端部分硬件模块功能以软件实现，例如：以软件解码技术取代硬件解码器，在Linux操作系统和相关软件，使用大容量串行Flash替代并行Flash模块，从而降低硬件成本；以软件架构提升POS终端技术指标，从而在降低成本的前提下达到PCI整机标准要求。

8、综合服务优势

公司较早成立了客户服务中心，开通了全国技术支持和售后服务热线，并率先在全国建立了技术服务体系，组建了覆盖全国27个省市自治区的33个分支机构组成的销售服务网络，并设立了专门的增值应用部门，以强化客户需求反应能力。公司现已建立了较为完善的客户服务体系，具备非现场技术支持和现场服务的综合服务能力，具有服务网络覆盖面广和服务响应及时的优势，成为公司赢得收单机构基层机构合作关系、巩固和提高市场占有率，保持市场竞争力的重要保障。

（三）发行人竞争劣势

1、公司规模偏小，存在高端人才缺口

公司虽然保持了较快的增长速度，但在业务规模方面与行业领先者仍有差距。主要同业公司均已在境内或境外上市，在资金实力、市场宣传等方面占有优势。此外，随着公司业务规模不断扩大以及业务线、产品线的不断丰富，公司在项目管理、技术研发方面的高端人才储备已显相对不足。

2、资本实力欠缺，缺乏通畅的资本市场融资渠道

公司正处于快速发展阶段，扩大产品产量、提高装备水平、拓展营销网络、加大研发投入等均需要资金的支持。在我国现有的银行信贷体制下，公司举债面临较多困难，资本实力的单薄和融资渠道的单一制约了公司的发展速度。

五、发行人的主要业务情况

(一) 主要产品及用途

1、POS 终端的结构与功能

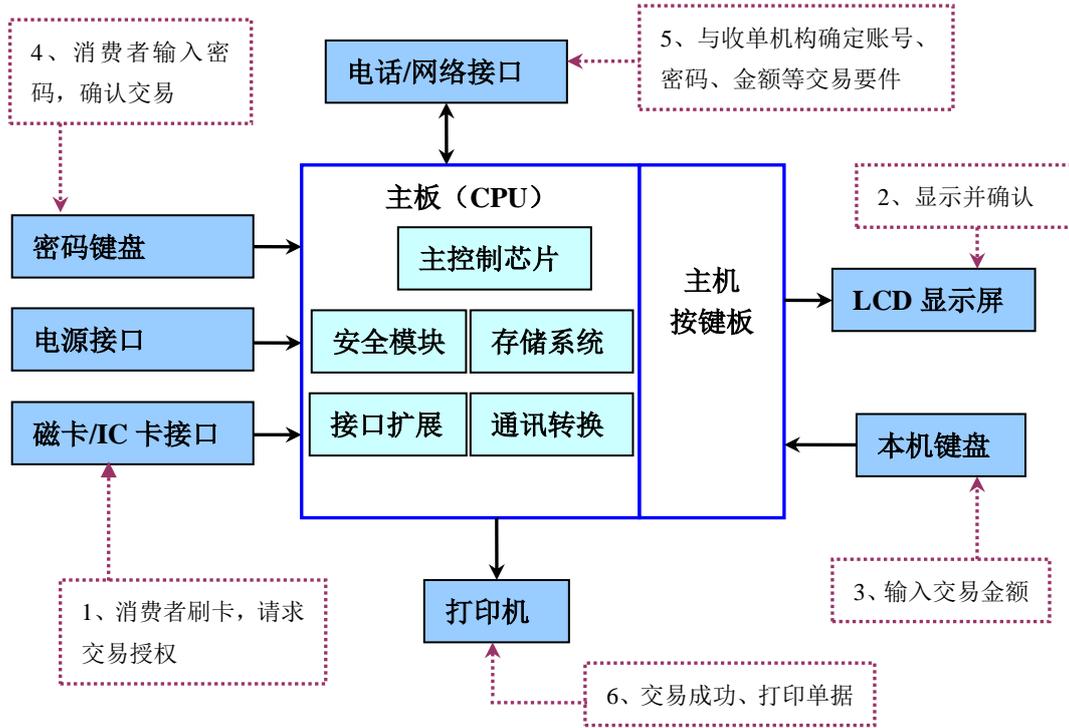


图 6-4 金融 POS 终端功能结构

金融 POS 终端硬件结构主要包括 CPU 主控制安全芯片、安全模块、存储模块、通讯模块、打印模块、读卡设备、密码键盘等。在硬件驱动、操作系统软件、增值应用软件等软件模块的驱动下，POS 终端可为商户提供交易授权、查询流水、查询余额、储存交易凭证、汇总打印等功能。

金融 POS 终端通过电话线路、网络等通讯介质与收单机构主机系统连接，借助读卡设备获得刷卡交易信息。交易信息经主控制芯片处理后通过通讯模块传送给收单机构，收单机构借助中国银联的服务网络将上述信息转送至发卡机构。发卡机构对交易信息予以确认后，对交易进行授权。授权信息经由收单机构向 POS 终端返回处理结果，从而完成交易。POS 终端会同时将交易信息存储在本机中，以备用户查询。在整个交易过程中，数据传输、交易授权、数据存储等环

节均需符合严格的安全标准，以实现加密传输和保存。POS 终端硬件也必须具备防止非法拆卸、数据自我保护等安全功能。

2、主导产品结构

根据不同的硬件结构和通讯方式，金融 POS 终端主要分为四种类型。目前，公司能够生产上述全部类型的 POS 终端，具体情况如下：

表 6-10 公司主要产品

序号	规格	简介
1		一体热敏打印台式 POS 终端，32 位 ARM7CPU 和高速 8 位 CPU 设计，大容量 32M FLASH、16M SDRAM 存储器，可扩充到 64M， μ CLINUX 操作系统。
2		一体针打台式 POS 终端，支持磁卡/IC 卡，32 位 ARM7CPU 和高速 51 双 CPU 设计，大容量 32MFLASH、16MSDRAM 存储器，可扩充到 64M， μ CLINUX 操作系统，支持 GPRS、CDMA 等多种通讯方式。
3		分体针打 POS 终端，32 位 ARM9 CPU，大容量 32M SDRAM/FLASH 存储器，LINUX 操作系统，具有完善的二次开发平台。
4		手持无线移动 POS 终端，32 位 ARM9 CPU 和高速 51 双 CPU 设计，大容量 32 M SDRAM/ FLASH 存储器，LINUX 操作系统，支持拨号、GPRS、CDMA 等通讯方式，内置指纹识别模块、激光扫描和黑匣子功能设计。

(二) 主要产品生产流程

公司主要产品 POS 终端主要生产环节、生产流程如下：

主要生产环节如下：

前端工序委托加工：该过程主要为印刷电路板贴片外包加工，包括电子元器件贴片焊接、插接元器件焊接、按键板贴片、单板电路功能测试等生产内容；

整机装配：该过程主要为各硬件组件装备及电路连接，包括 LCD 组件、联

接排线、网络板、主板和按键板等部件连接，测试套版电路，按键、磁头、面板、打印机等部件组装，电路触电安装等生产内容；

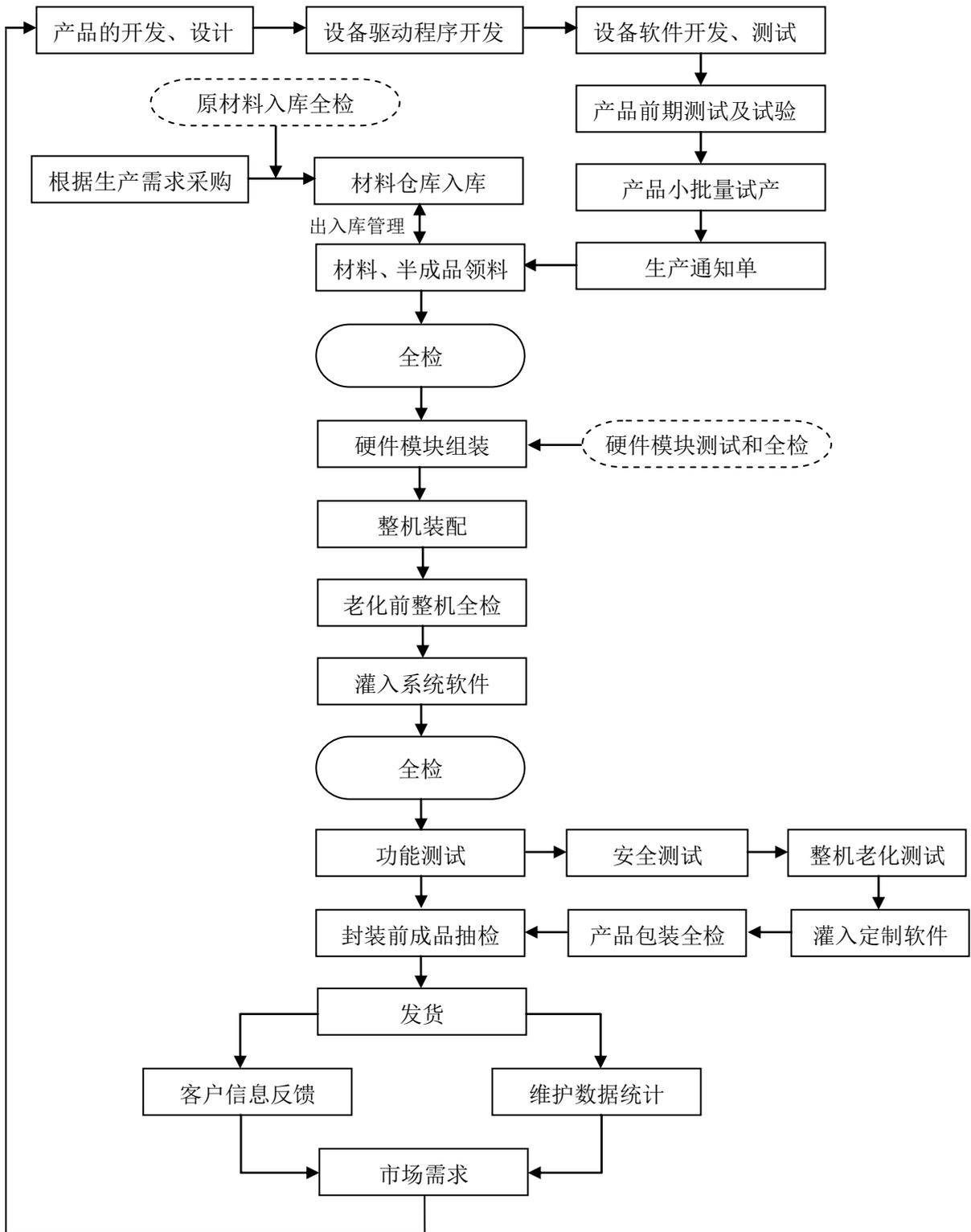
软件灌入：该过程主要为 POS 终端设备预装操作系统、驱动软件、增值应用软件，使其达到使用要求；

产品测试：包括测试装配整机开机关机、显示、提示等硬件功能，整机老化测试，筛选元器件早期失效故障，测试成品业务功能；

在产品出厂前，完成产品包装全检与成品品质抽检。

详细生产流程如下：

图 6-5 公司 POS 终端硬件生产流程图



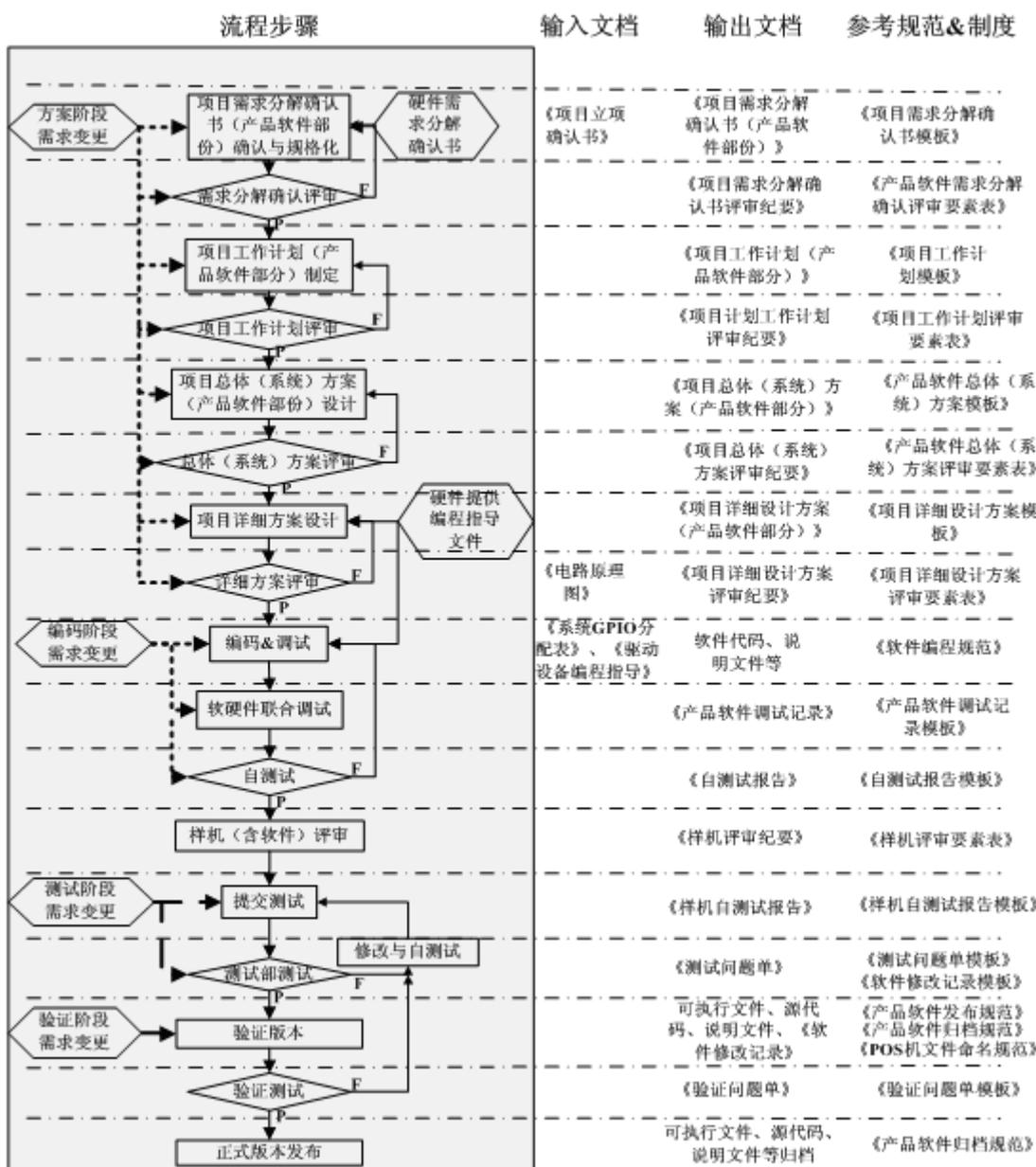
(三) 软件开发流程

由于公司产品在使用过程中必须有相应的软件支持，主要包括 POS 终端应用软件与电子支付后台系统软件，POS 终端应用软件又可进一步细分为 POS 终端操作系统软件、基本功能实现软件、满足特定客户需求的增值应用软件等，不同

客户的增值应用同样需要通过软件支持完成，因此，软件开发在公司业务构成中占有重要地位。

公司根据从业多年积累的研发经验，通过总结电子支付终端行业的研发特点，结合公司优势，将软件开发依次分为方案阶段、编码阶段、测试阶段、验证阶段等四个流程节点，针对各流程节点研发工作的特点制订了相应的参考规范及制度，明确了分阶段的输入文档和输出成果。研发工作的标准化较大程度的提高了公司研发效率并且避免了研发过程中的冗余工作和成本浪费。

公司软件开发流程如下：



（四）主要业务模式

公司作为一家从事 POS 终端研发、生产和销售的公司，拥有独立完整的采购、生产和销售体系。

1、研发模式

鉴于软件对于 POS 终端功能实现的重大影响，公司研发强调软、硬件在功能和成本上的最优化匹配，并以此为基础，推行研发平台化开发策略。详见本节“八、发行人核心技术和研发情况”。

2、采购模式

（1）采购计划的制定和实施

POS 机具的组装生产过程较简单，但主要原材料系采购取得，印刷电路板等还需要外包厂商供应，需要一定的生产周期。根据目前的人员、场所、设备等客观情况，公司自原材料采购入库到产成品完工，大约需要 2-3 个月左右的周期。

基于此，公司执行“以销定产”政策，以此确定原材料采购计划，争取有效控制库存规模、提高资金使用效率。报告期内，公司与国内主要收单服务机构建立了稳定的业务合作机会。公司每年年末会根据市场发展前景、与主要客户的合作情况以及客户的业务规划制定销售计划，从而确定生产、采购计划，并按照季度、月度进行调整。具体来看，公司每月召开月度安全库存计划会议，由总经理主持，销售部门、生产部门和采购部门参加。其中，销售总监提供月度销量预测，生产部门根据销售预测，参考三个月平均销量的库存产品备货计划，确定月生产计划。在此基础上，采购部门据此确定采购计划，下达采购指令。此外，根据不同原材料的市场供应情况以及客户需求，公司也会相应调整采购计划，从而影响库存规模。公司生产所需的原材料基本在国内采购，市场供应充足，供货渠道稳定。

（2）供应商的选择

公司采购部负责原材料信息收集、市场调研、商务谈判、供应商考核等工作。公司制订了较为完备的供应商评估控制程序，主要包括质量管理体系、供货能力、生产及检验设备、人员、质量体系等内容，涉及重要物料的供应商还将进行现场考核。入围供应商需提供样品，经检验合格后，公司方可大量订购。采购部每年对供应商进行年度复审，实现按年考核形式，对供应商进行筛选。在多年的经营

过程中，公司与主要供应商建立了长期良好的合作关系，主要原材料供应商均已按 ISO9001 质量保证体系、RoHS（即在电子电气设备中限制使用某些有害物质指令）等要求进行了资格评审和持续跟踪考评，建立了稳定的采购渠道，在供货质量、物品价格、供货期、售后服务等方面能够得到保证。

3、生产模式

为适应公司成长期的经营要求、缓解资金压力，公司采用了轻资产经营策略，构建了核心环节自主生产与外围工序外包相结合的生产模式，避免了大量固定资产投资给公司带来的成本压力。根据产品生产工艺流程，公司将印刷电路板贴片等前端工序外包给专业厂商，实行驻场监督。公司则主要完成生产装配、软件安装、整机调试等核心生产环节。由于 POS 终端涉及金融支付安全，公司对于外包的生产环节进行了严格控制，由外包厂商按照公司提供的设计图进行生产，所需原材料的采购同样由公司完成。整个生产过程严格按照 ISO9001 质量标准及公司制定的产品生产工艺规程和生产操作标准进行生产操作。公司生产实行以销定产的计划管理模式，执行内部计划管理工作流程，以销售中心确定的内部需求预测为依据组织生产。制造中心参考销售计划、库存量、年初计划、生产设备情况制定月度生产计划，并向外包厂商下达生产任务。每月在执行生产计划过程中若出现特殊情况，通过上报审批可以适当调整。

4、营销模式

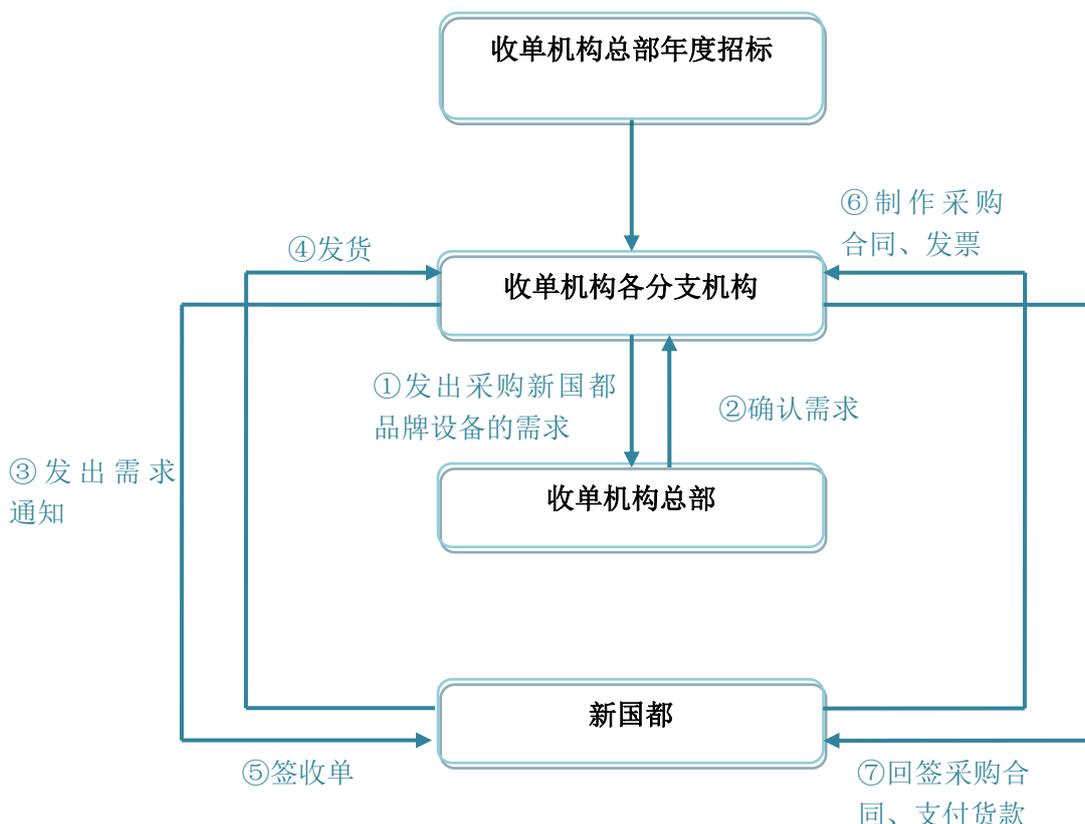
（1）销售业务流程

国内 POS 机具的采购商主要是银联商务、各商业银行等主要收单机构，采购规模大、内部审批程序较复杂。以银联商务为代表的收单机构总部一般在一季度通过招标选型等方式确定 POS 机具的供应商范围、基本采购价格、签署框架采购合同，并规划全年采购量。各机构的分支机构根据实际业务需要，陆续向总部提出采购计划，并通知 POS 机生产商，生产商根据其需求尽快发货。目前，公司在接到通知后，一般需要在一周左右组织发货、由对方验收，但验收合格后，需要过大约 3 个月后才能签署具体的采购商务合同，由于客户内部管理因素，上半年商务合同的签署需要更长的周期，并通知公司开出发票。在这个期间，公司的产成品实际上已经发出，只是不符合确认销售收入的具体标准、也不结转生产成本，形成较大规模的库存。

此外，根据上述的发货、验收、签署具体合同等业务流程，受春节因素影响，也由于主要收单机构需要在每年的一季度末或二季度初才能确定当年采购价格，相对于下半年而言，公司上半年出货量和可确认的销售收入相对较少。

基于收单机构的招标采购模式，公司销售、供货及收款流程如下：

图 6-6 公司销售流程图



针对主要客户大额招标销售的采购模式，公司设立了市场部、营销中心、客服中心三个职能部门，协作完成竞标和最终销售。

A.金融 POS 终端的竞标组织

公司市场部负责收单机构的招标工作，已经掌握了较全面的金融机构招标评分指标体系。通过对不同客户的招标指标体系和需求特点分析，市场部负责牵头成立适应招标需要的招标小组，跨部门调配资源。综合客户需求和竞争对手可能采用的竞标策略，招标小组会在技术部门的支持下，对基础产品的各项指标进行优化配置，拟定出系列竞标方案，通过模拟竞标，最终确定公司竞标策略和产品方案。

在针对银联商务等主要收单机构的招标过程中，公司在竞标策略中会综合考虑价格、技术、服务、产品历史销售数据等因素，根据公司产品生产成本控制和

技术升级情况来确定合理的利润空间，最终确定产品竞标价格，确保在中标的同时，提升公司产品盈利能力。

B. 售后综合服务

由于 POS 终端在交付收单机构后，仍需完成终端安装、下载密钥、网络测试等技术环节才能供终端商户使用，且商户使用人员培训、故障维修及设备维护等均需投入大量精力和资源。

公司的售后综合服务由营销中心和客服中心协同完成。营销中心下设运营管理部、创新推广部、海外销售部并分管 33 个地区办事处，主要负责客户分支机构关系维护、增值应用升级、产品技术维护以及拓展出口业务。客服中心下设售后管理部和新业务服务部。公司以各地办事处为节点，率先构建起覆盖全国主要城市的服务网络，由营销中心和客服中心统一调度资源，对客户销售配套需求的及时响应，从而提高了公司在终端商户中的专业形象，进而促进产品销售。

(2) 租赁业务流程

除直接销售业务之外，针对收单机构的需求，公司也提供金融 POS 终端的租赁业务，相关的售后服务等与销售业务基本相同。报告期内，出租业务构成公司重要的收入来源，也显著提高了公司的毛利率水平。随着我国银行卡电子支付行业的细分程度提高，第三方收单服务机构开始涉足收单服务业务，传统收单机构布放 POS 终端的目的也逐渐多元化。租用 POS 终端未来有可能是收单机构或第三方收单服务机构的经营策略，POS 终端租赁业务也将构成公司重要的业务模式。

报告期内，公司与广州银联支付建立了“先租用后购买”的业务模式。即，当广州银联支付采购计划未确定时，该客户先租用公司的 POS 终端，租金费率和调整方式事先由双方约定，公司按月收取租金。此后，待采购计划被核准、确定后，广州银联支付有时再向公司购买部分前期已租赁的 POS 终端，购买价格一般按照同类型产品当时的市场价格，公司给予这些 POS 终端和新销售产品相同的售后服务，所出租 POS 终端在实现销售前后，使用状态、布放位置等一般不发生改变。报告期内，该类业务持续发生，公司借助该业务模式较好地满足了客户需求，有效扩大了业务规模。

(3) 其他营销手段

在营销活动方面，公司一般以专业展会作为主要的营销推广平台。通过参与业内影响力比较大的专业展会，一方面可以发掘潜在的业务机会，另一方面也能够有效的提升公司品牌形象。此外，除负责传统金融 POS 终端的招标工作之外，市场部还负责拓展第三方收单服务机构及特定行业市场。公司市场部设立了业务小组，根据行业客户的需求特征为其提供电子支付终端整体解决，现已就广州城市交通卡项目与特定行业领导企业合作开展业务，并重点关注手机移动支付、电力系统电子支付等行业应用市场。

（五）主要产品产销情况

1、主要产品的产能、产量及销售情况

公司近三年一期 POS 终端的生产能力、实际产量及销售情况如下：

表 6-11

单位：台

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
设计产能	120,000	120,000	120,000	40,000
产量	94,294	139,067	77,467	29,608
产能利用率	78.58%	115.89%	64.56%	74.02%
销量	84,349	117,784	58,844	21,218
租赁净增加量	1,700	1,421	-8,387	9,870
产销（租）率	91.25%	85.72%	65.13%	105.00%

注：1、2007 年，公司委托关联公司奥格加工部分 POS 终端裸机用于销售或租赁引致公司产销（租）率大于 100%，具体情况详见本招股书第七节同业竞争与关联交易之“三、关联交易情况”。

2、上表中产销（租）率不包括公司已发出并由客户签收，但由于未签署销售合同引致不满足收入确认条件的 POS 终端。2009 年末，此类 POS 终端超过 2.42 万台；截至 2010 年 6 月 30 日，已发出但不能确认销售收入的 POS 终端 2.39 万台。考虑该因素后，公司产能利用率、产销率较匹配。

3、由于公司设计产能仅考虑了生产线的刚性因素，而在实际生产过程中，公司可以通过加大人员配置，提高仓储、产品质检测试能力提高实际生产能力。因此，公司在 2010 年通过新增租赁仓库、产品测试场地，提高了现有生产线的实际生产能力，预计 2010 年全年产量将超过 18 万台。

由于历史原因，近三年公司销售的 POS 终端中包含部分原用于租赁的 POS 终端，具体情况如下：

表 6-12

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
当年销售数量 ^注	84,349	117,784	58,844	21,218
当年新增租赁	1,700	10,321	408	17,770

当期租赁转销售	0	8,900	8,795	7,900
累计租赁 ^注	14,149	12,449	11,028	19,415
当年出机量	88,268	119,205	50,457	31,088

注：1、当年销售数量包括当期租赁转销售数量；

2、累计租赁为截至某一时点，公司仍在出租的 POS 终端数量。

公司自 2007 年起产能扩张速度较快，由 2007 年的 4 万台增至 2008 年的 12 万台，同期产销规模增长速度较快。但根据生产装配线的标准核算的产能数据，按照实际产量计算，公司 2007-2008 年产能利用率分别为 74.02% 和 64.56%，指标较低主要有两方面原因：

从自身经营角度出发，2007-2008 年公司业务处于上升期，在实际经营过程中，公司则根据市场需求情况，合理配置了租赁厂房面积和生产人员数量，满足了当时的公司生产、销售需要，但低于生产设备的基本产能，这是公司产能利用率指标较低的主要原因。

从产能设计客观要求角度出发，公司全年生产存在“前低后高”的季节性特点，产能设计需满足旺季生产需求。同时，设计生产能力中需预留部分以满足产品返修和新产品测试之用。这两个因素也影响了公司 2007-2008 年全年实际产能利用率指标。2009 年，由于业务规模的迅速扩张，公司通过提高了生产人员配置规模等方法，全年生产 POS 终端 13.9 万台，产能利用率达 115.89%。

公司计划进一步增加产销规模。由于公司南京产研基地建设期为 2 年，在该项目实施、达产前，公司将在现有生产场地基础上继续新增部分租赁厂房、购置装配线等生产设备，以缓解公司现阶段面临的产能压力。

2、主营业务收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入主要来自 POS 终端销售与租赁。

表 6-13

单位：万元

收入类型	2010 年 6 月 30 日		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
POS 机销售	7,737.94	93.59%	12,752.42	92.79%	9,575.50	88.91%	4,370.25	66.94%
POS 机出租	404.66	4.89%	911.09	6.63%	1,121.58	10.41%	1,988.50	30.44%
密码器	23.98	0.29%	47.91	0.35%	51.62	0.48%	170.17	2.60%
修配	0.86	0.01%	31.44	0.23%	15.69	0.15%	0.7	0.02%
技术服务	100.25	1.21%	0.12	-	5.58	0.05%	-	-
合计	8,267.69	100%	13,743.00	100%	10,769.97	100%	6,529.62	100%

3、主营业务收入区域分布情况

从收入的区域分布来看，公司目前的主要市场集中在华南、华东以及华中地

区。

表 6-14

单位：万元

地区	2010 年 6 月 30 日		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	3,047.68	36.86%	6,802.65	49.50%	6,387.93	59.31%	4,121.42	63.12%
华东	1,826.64	22.09%	2,225.25	16.19%	1,663.18	15.44%	2,169.74	33.23%
华中	1,228.52	14.86%	1,611.23	11.72%	512.41	4.76%	0.36	0.01%
华北	874.12	10.57%	1,051.57	7.65%	741.64	6.89%	233.16	3.57%
西南	243.92	2.95%	707.85	5.15%	795.02	7.38%	-	-
东北	793.22	9.59%	465.35	3.39%	395.55	3.67%	4.10	0.06%
西北	245.07	2.96%	422.83	3.08%	274.24	2.55%	0.84	0.01%
国外 【注】	8.52	0.1%	456.27	3.32%	-	-	-	-
合计	8,267.69	100%	13,743.00	100%	10,769.97	100%	6,529.62	100%

注：国外为 2009 年 9 月通过深圳市商贸通供应链管理有限公司代理实现对国外客户销售。

4、销售定价情况及变化趋势

(1) 公司产品的定价策略

银联商务等主要收单机构的招标选型对年度内全行业以及公司销售价格有较强的指导意义，一般是公司全年销售的基准价格。在竞标过程中，公司一般在确保合理利润空间的前提下，综合技术、服务、产品历史销售数据等因素，确定有利的竞标价格。依托持续、有效的研发能力，公司在产品开发设计方面连续创新，一直能够有效控制生产成本。因此，报告期内上述定价策略收到了良好的效果，公司连续入围银联商务等主要收单机构的采购范围，产、销规模持续扩大，也在主动下调价格的同时，持续取得了较高的毛利率。

另一方面，公司面对持续增长、日益丰富的市场需求，也依托开发设计能力拓展产品结构，利用产品价格、性能的不同组合，积极拓展在不同细分市场中的影响力。

此外，由于 POS 终端和电子支付产业关系金融安全，具有较高的技术壁垒，收单机构和 POS 终端生产企业之间相互依存、共同发展。目前，行业内垄断竞争格局趋于稳定，价格趋于稳定。例如，2010 年公司与国内主要收单机构、也是公司最大的客户银联商务的招标价格较上一年度下降约 10%，该价格 2 年有效，有利于维持公司未来销售价格和盈利能力的持续稳定。

最后，由于上游电子元器件产业持续的技术进步和效率提升，公司采购成本

也在持续下降，也有利于公司提升对成本和销售价格的控制能力。

(2) 公司产品价格的具体变化

报告期内，公司 POS 终端的销售均价呈下降趋势，这在一定程度上与行业格局演变有关，即行业由个别外资品牌垄断逐步演变成少数核心企业寡头垄断的局面，详细情况请参见本节之“二、（四）行业进入壁垒、格局演变和利润率水平的变化”。但在另一方面，公司充分发挥了建立在研发实力基础上的成本控制优势，主动调整价格、丰富产品结构，客观上推动了上述行业格局演变，提升了自身的行业地位、维持了较高的利润空间。

报告期内，公司产品结构逐步丰富。2007 年公司主要产品仅有 K350 和 K301FZ 两个型号实现销售收入；2008 年公司新增高端产品 K360；2009 年公司中低端产品 K501 系列销售增长较快；2010 年上半年公司 K301FZ 升级型号、高端产品 K370、中低端产品 K320 等均陆续实现销售，具体情况如下表所示：

表 6-15

POS 终端 型号	2010 年 1-6 月			2009 年度		
	平均售价 变动率	平均销售成本 变动率	毛利率	平均售价 变动率	平均销售成本 变动率	毛利率
K301FZ	-7.68%	-0.17%	55.82%	-25.51%	-33.27%	59.14%
K301FZ(N)			51.12%			
K350	-16.58%	-1.13%	44.31%	-32.50%	-23.69%	53.02%
K370G			56.27%			
K501 系列	-7.97%	-9.85%	49.32%			48.26%
K360	-4.05%	-10.96%	55.24%	-28.01%	-22.47%	51.76%
K320			65.64%			

POS 终端 型号	2008 年度			2007 年度		
	平均售价 变动率	平均销售成本 变动率	毛利率	平均售价	平均销售成本 变动率	毛利率
K301FZ	-13.83%	-14.21%	54.40%	1,583.00		54.20%
K350	-20.35%	-8.42%	58.44%	2,202.00		63.85%
K360	-	-	55.21%			

注：1、K501 系列是一款中低端产品，售价和毛利率相对较低，2009 年以来有较大的产销规模，2010 年上半年累计销售量 9,820 台。借助该产品，公司扩大了中低端市场份额和盈利规模，但该产品一定程度上拉低了 2010 年上半年公司产品的平均销售价格和销售毛利率。

2、表格中部分型号产品年度变动率数据缺少系由于该型号产品上年度没有销售。

如上表所示，由于公司技术研发带动产品设计方案革新，公司各型号产品成

本在报告期内持续下降，保证了公司在主动下调产品销售价格的同时，能够保持较高的毛利率。

此外，上游电子元器件产业的价格也在不断降低，也有利于维持、提升公司的盈利能力。例如，公司主要采购项目电子部件的采购价格自 2008 年以来持续下降近 50%。具体情况请参见本节“6、主要产品的原材料、能源及其供应情况”之“主要原材料、能源供应及价格变动情况”相关内容。

5、产品销售群体与主要客户情况

收单机构及第三方收单服务机构为我国 POS 终端需求主体。因此公司产品主要销往银联商务、中国邮政储蓄银行、中国农业银行等收单机构以及以通联支付为代表的第三方收单服务机构。报告期内，公司对主要客户销售情况如下：

表 6-16

年度	序号	公司名称	销售额（万元）	占当期销售比例
2010 年 1-6 月	1	广州银联支付、银联商务、深圳市银联金融网络有限公司合计	2,889.53	34.95%
	2	通联支付网络服务股份有限公司	1,640.32	19.84%
	3	中国邮政储蓄银行	1,218.01	14.73%
	4	长沙卡友信息服务有限公司	214.31	2.59%
	5	卡得万利信息技术（上海）有限公司	200.14	2.42%
			合计	6,162.31
2009 年	1	广州银联支付与银联商务合计	6,677.36	47.78%
	2	通联支付网络服务股份有限公司	2,617.31	18.73%
	3	中国农业银行	822.40	5.89%
	4	中国邮政储蓄银行	458.75	3.28%
	5	深圳市商贸通供应链管理有限公司	456.06	3.26%
			合计	11,031.88
2008 年	1	广州银联支付与银联商务合计	8,285.10	76.78%
	2	中国农业银行	908.40	8.42%
	3	北京宇信易诚信息技术有限公司	257.30	2.38%
	4	北京数字王府井科技有限公司	226.70	2.10%
	5	扬州银通服务结算有限公司	130.77	1.21%
			合计	9,808.27
2007 年	1	广州银联支付与银联商务合计	5,678.78	86.96%
	2	江苏泰州银联商务有限公司	151.78	2.32%
	3	北京数字王府井科技有限公司	113.16	1.73%
	4	北京神州金信科技股份有限公司	103.11	1.58%
	5	南京银石计算机系统有限公司	36.71	0.56%
			合计	6,083.54

注：上述销售额为公司同一客户销售收入和租赁收入之和；

广州银联支付、银联商务、深圳市银联金融网络有限公司同为中国银联控制，因此，其销售收入合并计算。

银联商务有限公司于 2007 年更名为银联商务（集团）有限公司，后于 2008 年重新更名为银联商务有限公司。广州好易联支付网络有限公司于 2007 年更名为广州银联网络支付有限公司。

通联支付网络服务股份有限公司主要从事银行卡收单业务，由上海国际集团、上海国际信托有限公司、中国万向集团等机构共同出资设立，总部位于上海，注册资本人民币 13.6 亿元。

2007 年公司主要客户江苏泰州银联商务公司与银联商务无关联关系。

报告期内，公司董事、监事、其他高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与上述主要客户没有任何关联关系，也未在其中占有任何权益。

上表中银联商务和广州银联支付均为中国银联控股子公司，中国银联体系是公司的主要客户。报告期内，公司向中国银联体系的销售额占公司当期销售总额的比例如下：

表 6-17

项目	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年
中国银联体系销售额占比	34.95%	47.78%	76.78%	86.96%
其中：广州银联支付占比	7.34%	32.06%	51.95%	57.72%
银联商务占比	23.55%	15.72%	24.83%	29.24%
深圳市银联金融网络有限公司占比	4.06%	-	-	-

报告期内，公司向中国银联体系销售额占比较大是由我国银行卡电子支付市场的特殊结构所决定的。中国银联由于特殊的行业使命和地位，一度占据了大部分的 POS 终端采购量。同时，广州银联支付与银联商务在 2010 年开始进行业务整合，双方的业务关系将更加紧密，广州银联支付将逐步纳入中国银联的采购体系。受广州银联支付内部业务整合的影响，公司 2010 年上半年对其销售收入有所降低。

随着我国银行卡受理环境的逐步完善，越来越多的商业银行和第三方收单服务商加大了收单业务力度和金融 POS 终端的采购、布放规模，行业需求主体也开始出现多元化格局。2007 年以来，公司的客户集中度也随着行业格局的变化而趋于分散。

(六) 主要产品的原材料、能源及其供应情况

1、主要原材料采购情况

公司 POS 终端生产所需主要原材料如下：

表 6-18

类别	主要原材料
电子部件	印刷电路板、二三极管、电容电阻、CPU、LCD、MODEM、打印机、电源、电池
塑胶件	机壳、导电胶、支架、按键、透明窗、导光柱
包装材料	说明书、外箱、纸盒、标贴、胶袋、进网许可证

(1) 报告期内向前五名供应商采购情况

2010 年 1-6 月向前五名供应商采购情况：

表 6-19

单位名称	采购类别	具体原料	采购金额 (万元)	占比
香港艾美斯科技有限公司	电子部件	CPU	421.58	8.93%
深圳市赛贝电子有限公司	电子部件	打印机	381.68	8.08%
厦门普瑞特科技有限公司	电子部件	打印机	335.06	7.09%
深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	电子部件	电源适配器	313.80	6.64%
深圳市宇顺电子股份有限公司	电子部件	LCD	300.10	6.35%
合计			1,752.22	37.10%

2009 年向前五名供应商采购情况：

表 6-20

单位名称	采购类别	具体原料	采购金额 (万元)	占比
深圳市赛贝电子有限公司	电子部件	打印机	1063.92	15.98%
深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	电子部件	电源适配器	580.38	8.72%
香港艾美斯科技有限公司	电子部件	CPU	463.66	6.97%
深圳市锐得塑胶模具有限公司	塑胶件	机壳	447.72	6.73%
益登科技股份有限公司	电子部件	MODEM	427.57	6.42%
合计			2,983.25	44.82%

2008 年向前五名供应商采购情况：

表 6-21

单位名称	采购类别	具体原料	采购金额 (万元)	占总采购比例
深圳市赛贝电子有限公司	电子部件	打印机	1,035.00	19.41%
深圳市锐得塑胶模具有限公司	塑胶件	机壳	346.15	6.49%
香港艾美斯科技有限公司	电子部件	CPU	300.85	5.64%
益登科技股份有限公司	电子部件	MODEM	276.07	5.18%
深圳市宇顺电子股份有限公司	电子部件	LCD	243.60	4.57%
合计			2,202.67	41.28%

2007 年向前五名供应商采购情况:

表 6-22

单位名称	采购类别	具体原料	采购金额 (万元)	占总采购比例
深圳市赛贝电子有限公司	电子部件	打印机	507.69	18.64%
深圳市奥格立电子科技有限公司	电子部件	POS 裸机及配套材料	409.56	15.04%
深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	电子部件	电源适配器	208.55	7.66%
深圳市博敏兴电子有限公司	电子部件	印刷电路板	168.37	6.18%
益登科技股份有限公司	电子部件	MODEM	138.46	5.08%
合计			1,432.63	52.61%

除与奥格立公司的关联交易外（详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”），报告期内，公司向单个供应商采购原材料的比例均未超过采购总额的 50%。公司董事、监事、其他高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与其他供应商没有任何关联关系，也未在其中占有任何权益。

(2) 印刷电路板贴片委托加工情况

报告期内，共有四家外包厂商承担了公司的印刷电路板贴片委托加工业务，具体情况如下：

表 6-23

公司名称		2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
深圳毅兴星科技有限公司	金额 (万元)			48.22	59.60
	数量 (套)			29,700	37,637
日森科技 (深圳) 有限公司	金额 (万元)	135.92	101.63	98.56	
	数量 (套)	92,885	55,000	51,000	
深圳市卓翼科技股份有限公司	金额 (万元)		198.98		

	数量（套）		91,900		
深圳市龙维科技有限公司	金额（万元）	2.94			
	数量（套）	2,010			
合计	金额（万元）	138.86	300.61	146.78	59.60
	数量（套）	94,895	146,900	80,700	37,637

注：印刷电路板贴片业务供应较为充分，公司与外包厂商定价均为市场定价。各厂商之间的加工单价差异主要由贴片元器件数量和工艺要求造成。

公司与外包厂商签订的协议期限一般为一年，协议主要约定：

A.公司负责提供加工所需的全部原材料及相关技术支持，并负责原材料的质量控制。经公司认可的，因公司产品设计缺陷或原材料来料不良而导致外包厂商的工时费用及停产损失由公司承担责任。

B.外包厂商对因其原因导致的影响公司的质量事故、物料超额损耗遗失等产生的直接经济损失承担责任。

C.外包厂商对公司物料及产品负有保管责任，不得挪用，每批次加工后，外包厂商需将剩余物料退还。根据物料单件价值的大小，公司设定了物料损耗：单价大于人民币 2 元的物料损耗率为 0，仅凭实物调换。

D.根据不同外包厂商的信用程度，公司采用延迟结算政策，即在确定当月账单无误的情况下，于次月或 60 日内付款。

报告期内，各协议正常执行，满足了公司产品生产需求。委托生产过程中，公司严格执行质量控制，采用了驻场全流程控制模式，委托加工所用原材料全部由公司采购并完成质量检测，公司同时提供加工产品的质量测试标准，并提供相应的技术指导。公司派出专业技术人员在外包厂商生产现场监管，负责原材料检测验收、产成品抽检、技术支持，并监督外包厂商的整体质量控制水平。外包厂商按照公司的测试标准完成首批次试制品检测；首批检验通过后，开始批量生产；在生产的关键节点，实施即时的质量检测和控制在；产成品全部检测后才能出厂。

除该四家外包厂商外，报告期内无其他外包厂商。本公司的实际控制人、控股股东、董事、监事和其他高级管理人员及其关联方与上述四家外包厂商没有关联关系，也未在外包厂商中拥有权益。

（3）主要产品原材料成本结构

报告期内，公司主要原材料采购分类占比较为稳定。

表 6-24

单位：万元

材料	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
电子部件	3,606.62	89.34%	5,934.24	89.15%	4,688.00	87.90%	2,398.96	88.10%
塑胶件	295.11	7.31%	522.53	7.85%	474.67	8.90%	234.18	8.60%
包装材料	135.24	3.35%	199.69	3.00%	170.67	3.20%	89.86	3.30%
合计	4,036.97	100.00%	6,656.47	100.00%	5,333.33	100.00%	2,723.00	100.00%

由上列各表可以看出，电子部件是公司 POS 终端的主要原材料，报告期内占原材料成本的比例均超过 85%。

2、原材料成本占营业成本比重

报告期内，公司主营业务成本中的原材料成本持续上升，但占比维持在略高于 90% 的水平。报告期内的主营业务成本构成情况如下：

表 6-25

成本构成	主要材料	辅料	人工费用	其他
2010年1-6月	91.20%	1.80%	5.95%	1.05%
2009年	91.70%	1.78%	5.90%	1.12%
2008年	91.48%	2.12%	5.63%	1.17%
2007年	92.01%	2.09%	6.21%	1.20%

3、主要原材料、能源供应及价格变动情况

公司主要原材料为印刷电路板、CPU、LCD、调制解调器、打印机、电源等电子部件。报告期内采购单价呈下降趋势，且采购价格较高的原材料，如打印机、LCD、MODEM 等价格下降幅度较大，具体情况如下：

表 6-26

类别	名称	2010年1-6月	2009年	2008年
电子部件	CPU	-0.45%	-5.36%	-4.09%
	LCD	-25.73%	-1.29%	-1.23%
	MODEM	-10.27%	-25.01%	-6.23%
	打印机	-30.35%	-30.77%	-4.41%
	导电胶	-26.03%	0.00%	0.00%
	电源	-39.17%	-12.27%	-19.72%

注：表中数据为当期采购单价较上年变动率。

由于公司部分生产环节采用外包模式完成，公司自主生产仅需消耗少量电力，由工厂所在工业区提供工业用电配套。

（七）质量控制情况

1、质控战略与质控标准

POS 终端涉及金融安全，对于产品的安全性、稳定性均有较高要求，公司对于产品质量控制极为重视，建立了以节点控制为核心的全过程质量控制，通过涵盖研发、采购、生产、客户服务等业务环节的全流程节点检测有效地保证了公司产品质量和服务标准的管控水平，实现了产品返修率的持续降低。

公司质控标准以 GB/T19001-2000 质量管理体系标准为基础，结合公司生产流程制定了《质量手册》，公司工程部根据作业要求对每一生产环节制定了标准化的岗位作业指导书，保证质量控制各项措施的落实。

2、质控体系组织架构设置

公司质控体系涉及研发中心和制造中心两个职能部门：研发中心设有检测部，负责新产品研发完成后的定型测试；制造中心设有品质部和工程部，其中，品质部由制造总监直接管辖，负责原材料及生产过程中的节点检测，工程部负责制定各生产环节的标准作业指导书。

公司现有专职质控人员 40 余人，占全部生产员工的 20% 以上。品质部设有品质主管和品质工程师各一人，分别负责质控标准的整体实施和检测技术支持。同时，为了提高生产环节的质控意识，公司采用了生产部门与质控部门的轮岗制度，生产主管必须具备质控岗位的工作经验，以提高生产过程中的自我质量控制水平。

3、质控实施流程

公司的质控实施流程根据业务流程展开设置质控节点，以研发为起点、生产为重点、售后服务为补充，各环节具体情况如下：

（1）研发环节质控

公司研发环节质控旨在从源头管控质量问题，主要由软件开发测试、硬件模块测试、整机定型测试等三个部分构成。其中，软件开发测试与硬件模块测试属于产品开发过程中的阶段性质控检测，在软、硬件开发方案形成后即由专家组进行方案评审，确保方案无质量缺陷；通过评审后，完成实际开发阶段，由主管工程师对开发产品进行自测；通过自测后，由专家组完成测试评审，确定开发成果是否符合质控要求。整机定型测试属于研发环节的最终质控检测，由研发中心的

测试部完成，根据标准化的测试案例对整机进行全面检测，确保产品定型前能够满足大规模生产要求。

（2）生产环节质控

公司生产环节质控包括采购、原材料外包加工、整机装配、成品老化试验、系统测试、出厂抽检等六个部分，各部分具体内容如下：

采购环节的质控工作中，品控部根据研发中心下发的《供应商原材料承认书》，逐项抽检原材料主要技术参数。对于塑胶件、机壳等部分参数难以量化的原材料，公司采用了驻场监管制度，及时发现该类原材料在生产过程中出现品质问题。

原材料外包加工中的质控主要针对公司委托外包厂加工的印刷电路板。外包厂在收到公司发出的拟加工原材料之后，将再次进行检验，在整个外包加工过程中，公司采用驻场监管制度进行质量控制。

整机装配过程中的质控采用各装配模块局部检测结合整机检测的双重检测方式，成品老化试验主要由公司对所有成品进行不间断的实际应用测试，测试时间一般为 48 小时。

系统测试主要在产品根据客户需求完成软件安装之后，通过应用测试确定客户软件与公司产品硬件及操作系统软件平台的兼容情况。出厂抽检是生产环节质控的最后一个环节，由公司质检人员对出厂产品的包装、零配件、说明书等附件做最后检测。

在上述检测流程中，公司引用了信息化控制手段，以条码标识所有机器的相关信息，确保未通过质检的产品无法流入下一业务环节，减少了产品故障给公司带来的逆向物流成本。

（3）售后服务环节质控

公司实行产品三年保修，对于客户的特殊需求，保修期也可适度延长。对于保修期内的产品返修，公司预留有返修生产流水线，在返修过程中依旧严格遵守生产流程中的质控流程，确保返修产品无质量问题。同时，公司对于返修产品的质量进行了详尽的记录，作为研发中心新产品开发的质量控制储备资料。

4、产品质量纠纷处理

公司制定了《销售管理规程》、《用户访问制度》、《用户投诉管理规程》、《质

量投诉处理制度》等一系列处理产品质量纠纷的制度，明确了品质部与客户服务部的职责分工，由客户服务部负责用户意见处理过程的全部管理工作，所有用户投诉的意见同时转给品质部主管，并由品质部所指定的专人负责记录、收集、登记，并归入相应产品的质量档案中保存。在收到用户投诉后，区域办事处要求立即查明投诉原因，并对此进行评估，确定问题的性质和类别，按批准的类别工作程序及时处理和向客户服务部汇报，做出立即答复、限期维修或紧急召回决定。

截至本招股说明书签署日，公司未与客户发生重大质量纠纷。

（八）环保与安全生产情况

1、环保情况

由于公司主要生产工序均委托外包厂完成，公司自身仅完成部件装配、整机装配、老化、测试、软件写入、包装等环节，生产过程中不产生废水、废气排放，仅产生少量包装废纸、废金属构件以及废塑料件。公司安排专人收集后，定期由园区环卫部门转运或处理。根据国家环保总局相关规定，公司所属行业不属于重污染行业。

保荐机构、发行人律师认为，发行人的主营业务为电子支付终端（POS 终端）研发、生产、销售及租赁及支付技术服务，并不属于《国家环境保护总局关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》（环发【2003】101号）及《上市公司环保核查行业分类管理名录》（环办函【2008】373号）等规定的重污染行业，因此，发行人申请上市时，无须提请环保行政主管部门对其进行环保核查。

2010年1月29日，深圳市人居环境委员会出具的深人环法证字【2010】第047号《关于深圳市新国都技术股份有限公司等公司环保守法情况的证明》：“经审查，深圳市新国都技术股份有限公司、深圳市新国都软件技术有限公司、深圳市新国都技术股份有限公司宝安分公司自2007年1月1日至2009年12月31日未发生环境污染事故和环境违法行为；现阶段生产未对环境造成污染，已达到国家和地方规定的环保要求。”

2010年7月22日，深圳市人居环境委员会出具的深人环法证字【2010】第133号《关于深圳市新国都技术股份有限公司等公司环保守法情况的证明》：“经审查，深圳市新国都技术股份有限公司、深圳市新国都软件技术有限公司、

深圳市新国都技术股份有限公司宝安分公司自 2010 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日未发生环境污染事故和环境违法行为；现阶段生产未对环境造成污染，已达到国家和地方规定的环保要求。”

2、安全生产情况

公司自主生产的作业环境良好，生产过程中不涉及高温、高压、有毒、腐蚀性等危及操作者人身安全的工艺环节，不属于危险行业。

公司制定了《安全管理规程》、《安全生产禁令》、《值班管理制度》、《员工健康报告管理规程》等相关制度，对员工进行岗位设备操作培训和安全卫生教育。

（九）人民银行《非金融机构支付服务管理办法》对公司经营影响分析

1、《非金融机构支付服务管理办法》主要内容

中国人民银行 2010 年 6 月 14 日颁布的《非金融机构支付服务管理办法》核心在于对非金融机构从事支付服务管理进行资质管理。该办法将于 2010 年 9 月 1 日正式生效。对目前已经从事相关业务的机构，该办法给予一年过渡期，即要求这类机构在 2011 年 9 月之前向人民银行申请并取得资质。

该办法所指非金融机构支付服务，是指非金融机构在收付款人之间作为中介机构提供下列部分或全部货币资金转移服务，并具体规定：预付卡是指以营利为目的发行的、在发行机构之外购买商品或服务的预付价值，包括采取磁条、芯片等技术以卡片、密码等形式发行的预付卡；银行卡收单是指通过销售点（POS）终端等为银行卡特约商户代收货币资金的行为。

2、公司现有客户分类

公司现有客户结构主要可分为以银联商务、广州银联支付等中国银联下属机构、以通联支付为代表的第三方收单服务机构、以商业银行为代表的金融机构等三类。2010 年 1-6 月，公司主要客户按照客户类别区分的销售情况如下：

表 6-27

单位：万元

客户类别	公司名称	销售收入	占当期销售收入比重
中国银联下属公司	银联商务、广州银联支付、深圳市银联金融网络有限公司	2,889.53	34.95%
收单服务机构	通联支付	1,640.32	19.84%

	长沙卡友信息服务有限公司	214.31	2.59%
	卡得万利信息技术（上海）有限公司	200.14	2.42%
	东莞市银联通莞电子收款机租赁服务有限公司	198.33	2.40%
	佛山市联鑫信息技术有限公司	188.88	2.28%
金融机构	中国邮政储蓄银行	1,218.01	14.73%
	安徽省农村信用社	174.09	2.11%
	吉林省农村信用社	172.1	2.08%
合计		6,895.72	83.40%

注：公司其他客户主要也可根据上述分类进行区分，但其销售规模较小、较分散，在此处不具体列示。

在公司的前述三类客户中，金融机构不需要根据《非金融机构支付服务管理办法》申请相关资质；以通联支付为代表的收单服务机构目前并不从事为银行卡特约商户代收货币资金的业务，其业务主要是 POS 终端布放与维护等收单服务，不属于《非金融机构支付服务管理办法》管辖范围；银联商务作为中国银联下属公司，在我国部分省市从事收单业务，需要根据该办法相关规定申请业务许可资质。

3、《非金融机构支付服务管理办法》对公司业务无实质性影响

（1）该办法与公司现有主营业务无直接关系

公司及下属子公司以金融 POS 终端软硬件的设计和研发为核心，从事 POS 终端的生产、销售和租赁，并以此为基础提供银行卡电子支付技术服务，包括金融支付领域、其他特定行业内支付领域相关设备、软件系统的开发、销售。公司并未涉及网络支付、预付卡的发行与受理，也未向银行卡特约商户提供货币资金代收业务。

保荐机构认为：《非金融机构支付服务管理办法》的具体规定不直接涉及发行人主营业务，不会对发行人主业产生直接影响。

中伦所认为：发行人的主营业务并不受《非金融机构支付服务管理办法》规范，《非金融机构支付服务管理办法》的颁布实施不会对发行人主营业务产生直接影响。

（2）该办法对公司主要客户的影响

A. 对银联商务等中国银联下属公司的影响

中国银联是经国务院同意、中国人民银行批准设立的中国银行卡联合组织。中国银联发起并控制银联商务，银联商务致力于改善中国银行卡受理环境和电子

支付环境。截至 2009 年底，银联商务已成为国内最大的银行卡收单专业化服务机构。广州银联支付是银联商务在广东地区的分支机构，同属中国银联体系，在业务上也已逐步整合进入银联商务。其资本实力、业务规模、技术和管理水平等情况来看，银联商务等机构符合该办法规定的业务许可资质申请要求。

B.对通联支付等收单服务机构的影响

现阶段，通联支付等收单服务机构业务主要是提供设备和技术平台，包括帮助开发特约商户、布放金融 POS 终端、进行设备技术维护，并不涉及该办法所定义的“在收付款人之间作为中介机构提供货币资金转移”或“为特约商户代收货币资金”等业务。因此，通联支付等收单服务机构并不需要根据该办法的相关规定申请业务许可资质。

当然，在未来的经营过程中如果通联支付等收单服务机构拟从事“为特约商户代收货币资金的银行卡收单业务”，则其仍需按照该办法的相关规定申请业务许可资质。具体来看，通联支付是在国家金融主管部门的支持下，由大型国有金融控股机构上海国际集团有限公司等共同出资设立，目前实收资本金人民币 13.1 亿元。从通联支付的资本规模、团队结构、技术和管理实力、业务规模和行业影响力以及股东背景等多方面分析，即使其业务拓展至“代理特约商户收取货币资金”等领域，目前条件也初步符合该办法的基本要求。

保荐机构认为：

银联商务、广州银联支付等同属中国银联体系，担负着推动我国银行卡产业发展、改善银行卡收单受理环境的重要职责，并已取得了积极成果，行业影响力非常突出。从其资本实力、业务规模、技术和管理水平等情况来看，银联商务等机构符合《非金融机构支付服务管理办法》的基本要求。考虑到银联商务等客户的设立背景、股东背景等因素，这些客户也有能力取得相关资质认定。

即，《非金融机构支付服务管理办法》不会对银联商务等中国银联体系内客户未来的业务发展产生实质性不利影响，也就不会间接影响发行人未来的业务发展。

通联支付等收单服务机构目前自发行人处采购、布放 POS 终端，以其支付技术平台为基础为银行等金融机构的收单交易提供技术服务，目前的业务并不涉及《非金融机构支付服务管理办法》所定义的“在收付款人之间作为中介机构提

供货币资金转移”或“代收货币资金”等行为。

即，通联支付等收单服务机构现有的收单服务业务与《非金融机构支付服务管理办法》不相关，并不需要根据《非金融机构支付服务管理办法》去申请取得相关资质。《非金融机构支付服务管理办法》的出台不会通过通联支付等收单服务机构对发行人业务产生间接的、实质性不利影响。

从通联支付的资本规模、团队结构、技术和管理实力、业务规模和行业影响力以及股东背景等多方面看，通联支付做为国有大型控股企业，如果拓展业务至“代理特约商户收取货币资金”等领域，目前条件也初步符合《非金融机构支付服务管理办法》的基本要求。

中伦所认为：《非金融机构支付服务管理办法》不会对银联商务等中国银联体系内客户未来的业务发展产生实质性不利影响，也就不会间接影响发行人未来的业务发展。银联商务等中国银联体系内公司符合取得《支付业务许可证》的基本条件，其取得该资质不存在实质性障碍。

通联支付目前的业务仅涉及自发行人处采购、布放 POS 终端，以其支付技术平台为基础为银行等金融机构的收单交易提供技术服务，目前的业务并不涉及《非金融机构支付服务管理办法》所指的金融机构支付服务。通联支付现有的收单服务业务不涉及《非金融机构支付服务管理办法》监管范围，并不需要依据《非金融机构支付服务管理办法》申领《支付业务许可证》，《非金融机构支付服务管理办法》的颁布实施不会通过通联支付对发行人业务产生间接的、实质性不利影响。

《非金融机构支付服务管理办法》的颁布实施也不会通过其他收单服务机构对发行人业务产生间接的、实质性不利影响。

六、与发行人业务相关的固定资产与无形资产

（一）主要固定资产情况

公司主要固定资产包括机器设备、用于租赁的 POS 终端、运输设备、办公设备及其他。截至 2010 年 6 月 30 日，公司的固定资产状况如下表所示：

表 6-28

单位：万元

固定资产类别	2010 年 6 月 30 日			
	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋建筑物	-	-	-	-

机器设备	58.31	30.03	28.28	48.50%
运输设备	308.30	133.08	175.22	56.83%
出租 POS 机	1,019.17	623.09	396.08	38.86%
电子设备及其他	277.40	68.23	209.17	75.40%
合计	1,663.18	854.42	808.75	48.63%

截至 2010 年 6 月 30 日，公司各项固定资产使用状态良好，能够满足公司目前生产经营活动的需要，不存在闲置状况。

（二）主要生产设备及仪器

截至 2010 年 6 月 30 日，公司各类设备账面价值 89.25 万元，原值为 131.75 万元，包含加工中心机、生产流水线、检测设备等，各类生产或检验设备共计 61 台（套），主要生产设备均具有较高技术水平，详细情况如下：

表 6-29

单位：万元

生产设备名称	数量 (台/套)	技术水平	成新率	折旧年限	资产净值
加工中心机	1	国内通用	39.83%	5 年	15.93
生产装配线等设备	16	国内通用	67.43%	5 年	12.35
测试设备	44	国内通用	83.02%	5 年	60.97
合计	61	——	67.74%	——	89.25

公司固定资产主要由机器设备、运输设备、办公电子设备以及出租 POS 终端构成，其中，与公司生产相关的主要为机器设备和办公电子设备中包含的检测设备。报告期内，公司生产相关的固定资产规模较小，主要由以下两个原因：

A.POS 终端生产的行业特点

POS 终端是安全性要求极高、软硬件一体化的电子产品，其软硬件的开发、设计以及后续支付体系的维护是 POS 终端生产的核心。POS 终端生产的上游产业属于电子信息产业，专业化分工程度较高，CPU、内存、显示屏等核心设备均由专业厂商生产，印刷电路板生产中规模效应明显、设备投资大，也由专业厂商按照客户的要求进行生产。除研发、检测等设备外，POS 终端生产环节一般不需要大量购置生产设备，以简单装配设备为主。因此，POS 终端厂商往往体现出较为明显的“轻资产”经营特征。以行业知名公司高阳科技为例，其物业、厂房及设备占总资产比重仅为 5.42%。

B.公司成长期的经营策略

报告期内，公司根据行业特性，结合自身业务发展阶段特点，集中完成开发

方案设计、装配、软件安装、整机调试等核心生产环节，生产设备投资规模较低。同时，根据资金实力和业务规模，发行人也未购置、建造生产、办公用房，固定资产总体规模较小。

综上所述，公司较低的固定资产规模充分体现了 POS 终端软、硬件一体化的特征，也符合公司偏重于软件研发和电子支付解决方案设计的经营策略，与公司目前的业务规模是匹配的。

（三）房屋所有权

1、自有房屋

截至本招股说明书签署日，公司无自有房屋。

2、租赁房屋

2009 年 4 月，公司与关联企业泰德信签订《深圳市房地产租赁合同书》及补充合同（经深圳市福田区人民政府房屋租赁管理局深（福）0277912 号合同登记（备案））。合同主要包括：租赁位于福田区车公庙劲松大厦 17A、B、C、D 房屋，租赁建筑面积共计 886.6 平方米，租赁期限为 2009 年 1 月 1 日起至 2011 年 12 月 31 日止，租金为每月 63,853 元人民币。泰德信已将其租赁给公司的上述房产抵押给招商银行深纺支行，用于担保招商银行深纺支行向公司提供的人民币 7,000,000 元的授信额度。此处房屋主要用于公司总部运营，包括财务、人力资源、行政、客服、营销、市场等部门。

2008 年 5 月，公司与深圳高新区开发建设公司签订《深圳市房地产租赁合同书》（经深圳市南山区人民政府房屋租赁管理局深（南）0176153 号合同登记（备案））。合同主要包括：租赁位于深圳市南山区科技中二路深圳软件园 10 号楼 501、502，租赁建筑面积共计 1,429.65 平方米，租赁期限自 2008 年 4 月 22 日起至 2013 年 4 月 21 日止，租金为每月 57,186 元人民币。此处房屋主要由公司研发中心、测试、采购等部门使用。

2008 年 3 月，公司与深圳市宏发投资有限公司签订《深圳市房地产租赁合同书》。合同主要包括：租赁位于深圳市宝安区石岩塘头宏发佳特利高新园 1 号楼 3 层，租赁建筑面积为 2,632.2 平方米的厂房，租赁期限自 2008 年 3 月 10 日起至 2010 年 3 月 31 日止，公司在同等条件下对租赁房产有优先承租权。在合同有效期内，出租方需转让租赁房产的产权，需在转让前一个月内通知公司。该

厂房目前作为公司的生产基地。公司在该租赁厂房的生产项目已取得了深圳市宝安区环境保护局“深宝环批【2008】606002号”《建设项目环境影响审查批复》。该合同现已于2010年3月15日续签并完成房产租赁备案手续，租赁期限延期至2011年12月31日，租赁面积、租赁价格等条款均未发生变化。该房产的实际用途为发行人宝安分公司的办公经营场所。

2009年12月及2010年3月，公司与该出租方签订租赁合同，增加租赁位于该区域面积分别为1,555.84平方米和820平方米的场所，租期至2011年12月31日止，租金分别为每月31,116.80元人民币和12,710元人民币。该等租赁合同于2010年上半年经深圳市宝安区房屋租赁管理办公室合同备案，正式生效。该租赁场所分别用作扩大公司仓库和产品老化检测场所面积，有效的提升了公司的生产能力。

上述租赁房产中，公司总部所在地福田区车公庙劲松大厦17层房屋和研发中心所在地南山区科技中二路深圳软件园10号楼产权完整，租赁期稳定，同类办公楼供应充足，不会对公司生产经营产生不利影响。

公司租赁的生产厂房在深圳市宝安区石岩镇塘头村集体所有土地上兴建，出租方未能办理房屋产权登记手续。公司与出租方签订的房屋租赁合同已取得深圳市宝安区房屋租赁管理办公室合同登记。虽然租赁合同已进行了备案登记，且合同有效期已续租至2011年12月，但在租赁合同的有效期内，若出租方因未能取得出租房屋产权而无法继续出租，将使公司面临生产场地被迫搬迁，从而发生搬迁费用和造成停产损失的风险。

目前，宏发佳特利高新园发展较成熟，入驻企业较多，公司宝安生产基地搬迁的几率较小。根据合同约定，出租方需在搬迁前30天通知租户，公司有足够时间准备搬迁。由于公司生产设备等投资规模较小，建设周期较短，搬迁停产时间不会超过一个月。在准备搬迁前，公司会根据销售预测，相应扩充安全库存，保障工厂搬迁期间供货的稳定性。

公司生产基地搬迁涉及的费用主要包括：搬迁费12,000元，装修设施拆除并将厂房恢复原状的费用12,000元，员工搬迁补偿费按每人100元进行补偿，约20,000元，生产设备拆装、组装费用10,000元，共计约54,000元。针对搬迁风险和损失，公司实际控制人刘祥及关联股东刘亚和江汉也已作出了相关补偿的

承诺。

(四) 土地使用权

公司子公司南京新国都拥有土地使用权 1 宗，具体情况如下：

表 6-30

土地使用证号	位置	用途	使用权人	使用权类型	面积 (M ²)
宁栖国用 (2009) 第 15197 号	南京栖霞区马 群科技园 B 地块	工业 用地	南京新国都	出让	22,938.1

(五) 其他主要无形资产

除土地使用权外，公司及其子公司拥有的其他无形资产主要为商标、专利等。

有关情况如下：

1、商标

(1) 已注册商标

表 6-31

商标名称	注册号	注册有效期	注册人	核定使用商品
	4353456	2007.5.28 至 2017.5.27	新国都	第 9 类：计数器；数量显示器；钱点数和分检机；现金收入记录机；现金收讫机；支票记录计；电子支付密码器；销售点终端机；移动终端机。

(2) 已申请并获受理的商标

表 6-32

商标名称	类别	申请号	申请日期	受理发文日期
爱 用	36	7211057	2009.2.23	2009.3.12
MYPOS	42	7211058	2009.2.23	2009.3.12

2、专利

(1) 已授权专利

表 6-33

序号	专利名称	专利权人	专利类别	生效日期	申请号/专利号	有效期
1	磁卡数据写入电路	新国都	发明专利	2007.2.14	ZL200410026808.3	20 年
2	银行卡安全保护使	新国都	实用新型	2005.9.28	ZL200420008130.1	10 年

	用系统					
3	一种磁条卡的安全读取装置实用	新国都	实用新型	2010.4.21	ZL200920133468.2	10年
4	密码键盘和听筒一体化的电话 POS 机	新国都	实用新型	2010.5.21	ZL200920133447.0	10年
5	金融 POS 终端 (K360)	新国都	外观专利	2009.9.16	ZL200830105404.2	10年
6	金融 POS 终端 (K370)	新国都	外观专利	2009.8.19	ZL200830105403.8	10年
7	金融 POS 终端 (K390)	新国都	外观专利	2009.8.19	ZL200830105402.3	10年

(2) 已申请并获受理的专利

表 6-34

序号	申请专利名称	种类	申请号	申请日期	申请人	备注
1	信息存储电路防盗取装置及其方法	发明专利	200910106692.7	2009.04.18	新国都	已受理
2	POS 终端系统及其安全消费的方法	发明专利	200910301011.2	2009.03.20	新国都软件	已受理
3	金融 POS 终端 (K320)	外观设计	200930164921.1	2009.04.10	新国都	已受理
4	电路保护盒结构	实用新型	201020140075.7	2010.03.22	新国都	已受理
5	一种用于保护数据电路的螺钉防护装置	实用新型	201020140079.5	2010.03.22	新国都	已受理
6	一种数据电路的全封闭保护盒	实用新型	201020136058.6	2010.03.17	新国都	已受理
7	一种机壳防拆保护结构	实用新型	201020153237.0	2010.04.02	新国都	已受理
8	限制电子设备使用空间的方法及装置	发明专利	201010142302.4	2010.04.02	新国都	已受理
9	一种用于金融支付的多功能输入设备	实用新型	201020199336.2	2010.05.14	新国都	已受理
10	一种数据电路安全保护方法及其结构	发明专利	201010179935.2	2010.05.14	新国都	已受理
11	具有三个或三个以上焊接面的 PCB 板结构	实用新型	201020213750.4	2010.05.31	新国都	已受理
12	具有绑定线安全网的数据电路保护结构	发明专利	201010190421.7	2010.05.31	新国都	已受理
13	带有安全保护电路的机壳和 POS 机	实用新型	201020169630.9	2010.04.15	新国都	已受理

3、软件产品登记证书和软件著作权

公司现有 24 项软件产品登记证书及 18 项软件著作权，具体如下：

(1) 软件产品登记证书

表 6-35

软件产品名称	主办人	参与人	发证日期	证书编号	发证机关	有效期限	权利人
公司移动终端应用软件 V1.0	范志强	韦余红	2008.03.31	深 DGY-2008-0172	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
公司 SZM11 电子支付密码软件 V4.0	范志强	陈乐	2008.03.31	深 DGY-2008-0173	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
爱用信用卡安全消费软件 V2.0	范志强	熊中仕	2009.04.29	深 DGY-2009-0519	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 POS 专用软件 V2.0	杨星	陈乐	2008.05.30	深 DGY-2007-1230	深圳市科技和信息局	5 年	新都
新都 POS 通用软件 V3.50	熊中仕	张建忠	2008.09.28	深 DGY-2008-0939	深圳市科技和信息局	5 年	新都
新都 POS 基础软件 V3.01	杨星	陈乐	2008.11.28	深 DGY-2008-1238	深圳市科技和信息局	5 年	新都
新都 POS 综合软件 V3.60	杨星	彭学斌	2008.11.28	深 DGY-2008-1239	深圳市科技和信息局	5 年	新都
新都个人网络支付软件 V2.0	杨星	彭学斌	2009.02.27	深 DGY-2009-0099	深圳市科技和信息局	5 年	新都
新都 K301FZ 金融 POS 应用软件 V2.0	陈乐	于永涛	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0594	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K301FZ 金融 POS 基础软件 V2.0	陈乐	钟君	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0595	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K320 金融 POS 应用软件 V2.0	张建忠	陈比伦	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0592	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K320	于永涛	陈比伦	2010 年 5	深	深圳市	5 年	新都

金融 POS 基础软件 V2.0			月 20 日	DGY-2010-0593	科技和信息局		都软件
新都 K350 金融 POS 应用软件 V2.0	孙克振	刘杰	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0590	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K350 金融 POS 基础软件 V2.0	张建忠	汪涵	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0591	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K360 金融 POS 基础软件 V2.0	周鹏	黄栩	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0588	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K360 金融 POS 应用软件 V2.0	宋孝亮	刘启明	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0589	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K370 金融 POS 基础软件 V2.0	陈乐	刘杰	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0586	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K370 金融 POS 应用软件 V2.0	黎志远	张文平	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0587	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K390 金融 POS 应用软件 V2.0	周鹏	刘杰	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0585	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K501 电话 POS 应用软件 V2.0	许晖	李琳	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0581	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K501 电话 POS 基础软件 V2.0	许晖	李琳	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0582	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K501A 电话 POS 应用软件 V2.0	许晖	张文平	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0583	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都 K501A 电话 POS 基础软件 V2.0	李琳	陈锴耀	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0584	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件
新都金融 POS 通用应用软件 V2.0	宋孝亮	李旭辉	2010 年 5 月 20 日	深 DGY-2010-0580	深圳市科技和信息局	5 年	新都软件

(2) 软件著作权

表 6-36

软件著作权名	主办人	参与者	首次发表	证书编号	发证	有效	权利
--------	-----	-----	------	------	----	----	----

称			日		机关	期限	人
K301FZ 总银联 POS 软件 V2.00	熊中仕	彭学斌 杨星	2007.11.02	软著登字第 107267 号	国家版权局	首次发表后 50 年	新国都
K3305 密码键盘软件 V1.38	彭学斌	杨星	2007.06.30	软著登字第 107268 号	国家版权局	同上	新国都
K350“广东”银联 POS 软件 V2.04	熊中仕	张建忠 杨星	2007.09.30	软著登字第 107269 号	国家版权局	同上	新国都
K350 总银联 POS 软件 V2.00	熊中仕	张建忠 杨星	2007.08.31	软著登字第 107270 号	国家版权局	同上	新国都
新国都物流 POS 平台软件 V2.0	范志强	杨星	2007.11.10	软著登字第 107271 号	国家版权局	同上	新国都
K360 总银联 POS 软件 V1.01	熊中仕	张建忠 杨星	2007.10.20	软著登字第 107272 号	国家版权局	同上	新国都
K370 总银联 POS 软件 V1.01	张建忠	熊中仕 杨星	2007.10.31	软著登字第 107273 号	国家版权局	同上	新国都
K301FZ“广东”银联 POS 软件 V2.04	张建忠	熊中仕 杨星	2007.09.30	软著登字第 107274 号	国家版权局	同上	新国都
K320 通用 POS 软件 V2.10	熊中仕	彭学斌 杨星	未发表	软著登字第 0166767 号	国家版权局	同上	新国都
新国都终端管理系统 V3.5.0	范志强	韦余红	未发表	软著登字第 0167725 号	国家版权局	同上	新国都
K501A 电话 POS 通用软件 V.090810.100	杨星	彭学斌	未发表	软著登字第 0167726 号	国家版权局	同上	新国都
新国都个人网络支付软件 V1.1.0.0	范志强	杨星	未发表	软著登字第 0168753 号	国家版权局	同上	新国都
电话 POS 交易系统 V1.0.0.2	范志强	杨星	未发表	软著登字第 0168754 号	国家版权局	同上	新国都
新国都 PC POS 个人网上支付系统 V2.0	范志强	陈乐	未发表	软著登字第 0190938 号	国家版权局	同上	新国都
符合 PCI2.x 的	陈乐	杨星	未发表	软著登字第	国家版权局	同上	新国都

金融 POS 软件 V1.0		彭学斌		0190936 号	权局		都
银行卡身份认证安全管理系 统 V2.0.1.0	范志强	刘祥洪	未发表	软著登字第 0190940 号	国家版 权局	同上	新国 都软 件
K390 通用 POS 软件 V090820101	杨星	张文平	未发表	软著登字第 0177104 号	国家版 权局	同上	新国 都
羊城通 POS 交 易平台软件 V1.0.0.250	刘祥洪	张帅	未发表	软著登字第 0177102 号	国家版 权局	同上	新国 都

以上固定资产和无形资产均为公司所有，公司未授权任何第三方使用，且不存在任何纠纷。上述专利、商标、计算机软件著作权及软件产品登记证等无形资产均为公司原始取得，专利、计算机软件著作权及软件产品均为公司自主研发成果。参与公司软件著作权、软件产品研发的公司员工均在公司长期任职，在研发过程中均利用公司资源，并借鉴公司已有的技术积累。因此，根据《中华人民共和国著作权法》第十一条的规定，属于职务发明与职务作品，作者享有署名权，著作权归属公司。公司知识产权权属清晰。

4、产品资质证书及相关认证

截至本招股说明书签署之日，公司主要产品所取得的资质证书及相关认证情况如下，其中，除 3C 认证证书和电信设备进网许可证为国家主管部门强制认证外，其余均为国内外卡组织实施的通行认证检测。

(1) K301FZ 型 POS 终端

表 6-37

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
中国银联银行磁条卡销售 点终端产品入网许可证	2010-01-29	P3061	2012-1-26
EMV level1 认证证书	2009-08-21	12291080940020BCT	2013-08-21
EMV level2 认证证书	2009-11-16	2-01773-1-1C-BCT-1109-4.2.a 2-01773-1-1C-BCT-1109-4.2.a 2-01773-1-1OS-BCT-1109-4.2.a	2012-11-16
3C 认证证书	2009-10-20	2009011608370667	2014-10-20
PCI 认证证书	2010-01-15	4-60034	2017-4-30
电信设备进网许可证	2008-09-02	12-8109-802181	2011-09-02
中国银联入网磁条卡终端 检测报告	2009-11-19	TDMT09C301TP	两年

非接触式 IC 卡支付终端检测	2009-09-29	TQPC09C281TP	两年
基于借机/贷记应用的小额支付终端检测	2009-10-28	TECC09C291TP	两年
PBOC2.0 level1 检测报告	2009-08-05	TMEF099331TP	两年
PBOC2.0 level2 检测报告	2009-10-27	TCDA09B351TP	两年
ADVT 测试报告	招行: 2008-08-01 中行: 2008-08-01 银联: 2008-03-22	招行: 402913 中行: 493808 银联: 402325	——
MasterCard 测试报告	招行: 2008-11-19 中行: 2008-09-03 银联: 2008-07-08	招行: 3110835 中行: 3080829 银联: 3060837	——
JCB 测试报告	招行: 2009-06-05 中行: 2008-11-28 银联: 2008-01-17	招行: J-1B0905A723 中行: J-1B0811A661 银联: J-1B0712A481	——
银联 PBOC 借记/贷记卡受理终端入网测试检测报告	2010-1-11	TCDN09H371TP	2012-1-10

注: ADVT 测试报告、MasterCard 测试报告、JCB 测试报告分别由 VISA、万事达、JCB 国际卡组织针对公司某一型号 POS 终端完成,用于各收单机构招标选型所用。上述卡组织在完成测试后以电子邮件形式通知本公司,检测结果可在互联网上查询,下同。

(2) K320 型 POS 终端

表 6-38

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
银行磁条卡销售点终端产品入网许可证	2009-6-24	P3106	2011-6-10
EMV level1 认证证书	2009-03-05	12246030940020BCT	2013-03-05
EMV level2 认证证书	2009-04-07	2-01664-1-1C-BCT-0409-4.1.e 2-01664-1-2C-BCT-0409-4.1.e 2-01664-1-1OS-BCT-0409-4.1.e	2012-04-07
3C 认证证书	2009-11-26	2009011608333494	2014-11-26
电信设备进网许可证	2009-03-19	12-8109-901013	2012-03-19
中国银联入网磁条卡终端检测报告	2009-04-17	TDMT092481TP	两年
PBOC2.0 level1 检测报告	2009-02-18	TMEF091001TP	两年
PBOC2.0 level2 检测报告	2009-03-24	TCDA091911TP	两年
银联 PBOC 借记/贷记卡受理终端入网测试	2009-04-24	TCDN092961TP	两年
VISA 卡受理终端入网测试	2009-04-28	TVSC093791DP	两年
MasterCard 测试报告	银联: 2009-07-14	银联: 3070946	——
非接触式 IC 卡支付终端检测报告	2010-5-6	TQPC105091TP	2012-5-5

(3) K350 型 POS 终端

表 6-39

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
中国银联银行磁条卡销售点终端产品入网许可证	2010-03-16	P3063	2012-03-01
EMV level1 认证证书	2009-08-21	12292080940020BCT	2013-08-21
EMV level2 认证证书	2009-11-4	2-01772-1-1C-BCT-1009-4.2a 2-01772-1-2C-BCT-1009-4.2 a 2-01772-1-1OS-BCT-1009-4.2a	2012-11-3
3C 认证证书(无线)	2009-11-13	2008011606315620	2014-11-13
3C 认证证书(有线)	2009-11-11	2009011608375013	2014-11-11
电信设备进网许可证	2008-09-02	12-8109-802182	2011-09-02
中国银联入网磁条卡终端检测报告	2009-12-9	TDMT09F201TP	两年
PBOC2.0 level1 检测报告	2009-08-04	TMEF099351TP	两年
PBOC2.0 level2 检测报告	2009-09-26	TCDA09B331TP	两年
银联 PBOC 借记/贷记卡受理终端入网测试检测报告	2010-1-18	TCDN100601TP	2012-1-17
ADVT 测试报告	中行: 2008-09-01 农行: 2008-11-01 招行: 2008-08-01 银联: 无日期	中行: 493808 农行: 436789 招行: 402913 银联: 2.SHEN050197	中行: 2010-07-01 农行: 2010-07-01 银联: ——
MasterCard 测试报告	中行: 2008-09-03 农行: 2008-12-05 招行: 2008-07-22 银联: 2006-11-22	中行: 3080842 农行: 3110870 招行: 3070831 银联: 3110636	——
JCB 测试报告	中行: 2008-11-13 农行: 2008-11-07 招行: 2009-06-05 银联: 2006-11-10	中行: J-1B0811A659 农行: J-1B0810A633 招行: J-1B0905A719 银联: J-B0609A267	——

(4) K360 型 POS 终端

表 6-40

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
中国银联银行磁条卡销售点终端产品入网许可证	2010-01-29	P3085	2012-1-26
EMV level1 认证证书	2008-11-14	12218 1108 400 20 BCT	2012-11-14
EMV level2 认证证书	2009-07-21	2-01732-1-1C-BCT-0709-4.2.a 2-01732-1-2C-BCT-0709-4.2.a 2-01732-1-1OS-BCT-0709-4.2.a	2012-07-21
PCI 认证证书	2009-02-13	4-60018	2017-04-30
3C 认证证书	2009-11-10	2009011608374450	2011-02-28
电信设备进网许可证	2010-05-06	12-8940-101999	2013-05-06
中国银联入网磁条卡终端检测报告	2009-11-23	TDMT09E171TP	2011-11-23

PBOC2.0 level1 检测报告	2008-10-24	TMEF089601TP	两年
PBOC2.0 level2 检测报告	2009-07-09	TCDA098211TP	两年
银联 PBOC 借记/贷记卡受理终端入网测试检测报告	2010-1-18	TCDN100611TP	2012-1-17
ADVT 测试报告	银联: 2007-10-31 招行: 无日期	银联: 402325 招行: 无编号	——
MasterCard 测试报告	银联: 2008-02-11 招行: 2009-06-10	银联: 3010814 招行: 3060912	——
JCB 测试报告	银联: 2007-12-05 招行: 2009-06-05	银联: J-B0711A448 招行: J-1B0905A720	——

(5) K370 型 POS 终端

表 6-41

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
EMV level1 认证证书	2009-7-23	12284 0709 400 20 BCT	2013-7-23
EMV level2 认证证书	2009-10-27	2-01368-1-1C-BCT-1007-v4.1.c 2-01368-2-2C-BCT-1007-v4.1.c 2-01368-1-1OS-BCT-1007-4.1.c	2012-10-27
3C 认证证书 (无线)	2009-10-20	2008011606306828	2014-10-20
GSM 数据终端	2008-10-28	2008-3785	无
无线电发射设备型号核准证	2008-10-28	2008CP3785	五年
无线 POS 终端电信设备进网许可证	2008-11-17	17-8109-803129	2011-11-17
PBOC2.0 level1 检测报告	2009-06-22	TMEF094362TP	两年
PBOC2.0 level2 检测报告	2009-09-01	TCDA09A011TP	两年
ADVT 银联测试报告	银联: 2008-06-01 招行: 无日期	银联: 402325 招行: 无编号	——
MasterCard 测试报告	银联: 2008-07-08 招行: 2009-07-10	银联: 3060838 招行: 3070906	——
JCB 测试报告	银联: 2008-06-27 招行: 2009-06-05	银联: J-1B0805A556 招行: J-1B0905A721	——

(6) K390 型 POS 终端

表 6-42

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
中国银联银行磁条卡销售点终端产品入网许可证	2009-02-06	P3100	2011-01-22
EMV level1 认证证书	2008-10-23	12214100840020BCT	2012-10-23
EMV level2 认证证书	2008-12-03	2-01600-1-1C-BCT-1208-4.1.e 2-01600-1-2C-BCT-1208-4.1.e 2-01600-1-1P-BCT-1208-4.1.e 2-01600-1-1OS-BCT-1208-4.1.e	2011-12-03
3C 认证证书	2009-11-24	2008011608305970	2011-02-28

电信设备进网许可证	2008-11-20	12-8109-803174	2011-11-20
中国银联入网磁条卡终端检测报告	2008-12-12	TDMT08A621TP	两年
PBOC2.0 level1 检测报告	2008-10-09	TMEF089081TP	两年
PBOC2.0 level2 检测报告	2008-11-10	TCDA08A261TP	两年
银联 PBOC 借记/贷记受理终端入网测试	2008-12-23	TCDN08B841TP	两年
ADVT 测试报告	2008-01-01	402325	2011-12-03
MasterCard 测试报告	2009-02-19	3020908	—

(7) K3306 密码键盘

表 6-43

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
EMV level1 认证证书	2008-07-17	12185070840020BCT	2012-07-17
PCI 认证证书	2008-08-20	4-10067	2014-04-30

(8) K501 电话支付终端

表 6-44

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
中国银联终端产品入网许可证	2009-08-25	T1008	2011-08-09
3C 认证证书	2009-11-4	2008011608276866	2014-11-4
3C 认证试验报告	2009-11-02	C-022-T20096176A	无
电信设备进网许可证	2008-06-26	01-8109-801260	2011-06-26
磁条卡终端检测报告	2008-07-07	TSST084641TP	两年
电话终端检测报告	2009-04-21	TCBS093751TP	两年
中国银联电话支付终端 I 型检测报告	2009-07-08	TPTI096312TP	2011-07-07

(9) K501A 电话 POS 终端

表 6-45

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
中国银联终端产品入网许可证 (II 型)	2010-01-29	T1007	2012-01-26
3C 认证证书	2009-10-26	2009011608371463	2014-10-26
电信设备进网许可证	2009-04-28	12-8109-901657	2012-04-28
电话支付终端检测报告	2009-04-03	TCBS092641TP	两年
II 型银联电话终端检测报告	2009-12-21	TPH09F851TP	2011-12-10
PBOC2.0 Level 1 检测报告	2009-12-28	TMEF09F511TP	2011-12-27
PBOC2.0 Level 2 检测报告	2010-5-26	TCDA106001TP	2012-5-25
羊城通直联 POS 测试报告	2009-08-24		
PCI 认证	2010-5-24	4-60039	2017-4-30
EMV LEVEL1 认证	2010-3-2	12360 030 400 20BCT	2014-3-1
EMV LEVEL2 认证	2010-6-22	2-01909-1-1C-BCT-0610-4.2.b 2-01909-1-2C-BCT-0610-4.2.b	2013-6-22

		2-01909-1-1OS-BCT-0610-4.2.b	
非接触式 IC 卡支付终端检测报告	2010-6-2	TQPC106221TP	2012-6-1
中国银联联网磁条卡终端检测报告	2010-6-11	TDMT106311TP	2012-6-10

(10) SZM11-A 电子支付密码器系统

表 6-46

证书名称	获证日期	证书编号	有效期
商用密码产品技术鉴定证书	2002-10-28	国密证第 0133 号	无
商用密码产品销售许可证	2009-04-01	国密局销字 SXS976 号	2012-04-05

注：加密技术属于公司核心技术，公司曾将其用于商用密码产品，并获得国家密码管理局相关认证。上述认证和 POS 终端销售无任何关系，POS 终端的制造生产也不受国家密码管理局监督。

在公司全部产品资质证书及相关认证中，有部分证书有效期即将截止。对于即将到期的认证，公司已经开始证书延期工作，根据以往经验，公司资质证书均能够顺利完成延期。

七、特许经营权情况

截至本招股书签署之日，公司未获得其他公司授予的特许经营权，也未向其他公司授予过特许经营权。

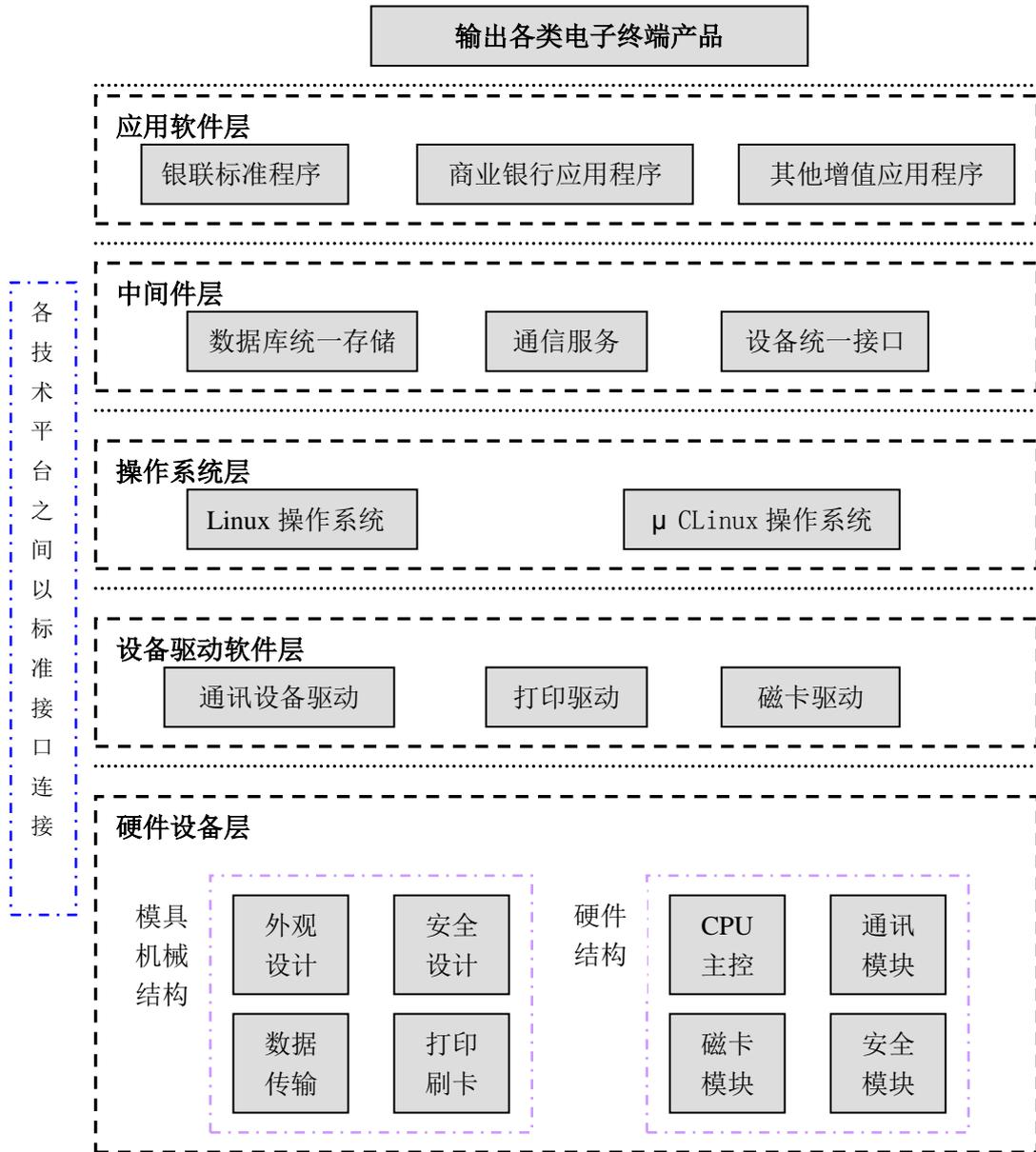
八、发行人核心技术和研发情况

(一) 发行人核心技术情况

1、发行人技术体系

根据 POS 终端技术特点和应用需求发展趋势，公司将 POS 终端软硬件构架归集为五大技术平台，具体如下：

图 6-7 公司模块化研发平台构架图



根据上述技术构架图，公司 POS 终端电子支付技术在各层级中主要表现为：硬件设备层以外观设计、安全设计、电路设计为主，是 POS 终端功能实现的基础；

设备驱动软件层以提高驱动软件通用性和稳定性为主，通过驱动软件标准化接入上层 Linux 操作平台，以达到软件功能的提高甚至替代硬件作用；

在操作系统层，公司率先将 Linux 系统作为嵌入式软件应用于 POS 终端。通过软、硬件配置，使 Linux 系统能够满足 POS 终端的实时操作系统要求，且可以此实现多种增值应用功能，实现了产品操作软件的平台化；

在中间件层，公司主要基于 Linux 操作系统，规划开发标准化封装的软件调用接口，将所有的硬件电路和功能差异封装在该层以内，以达应用程序在不同硬件平台和不同功能配置的机器上通用的目的；

应用软件层主要为公司依据主要客户的不同支付需求，在中间件层基础上完成应用软件开发，最终实现 POS 终端的支付功能。

公司在上述层级之间均开发了标准连接接口，保证了技术平台内的硬件替换或软件调试可以不作改动或做少许改动即可重新编译运行，加快了开发速度，提高了整个产品系统的稳定性。

由于金融机构对于 POS 终端及其支付流程制定有全面系统的认证标准，公司在上述五个平台内的技术开发均严格依据认证标准完成，同时充分考虑了对平台间数据传输的安全性。基于平台内技术开发标准和平台间数据传输控制，公司的整机产品能够符合目前国内外主要认证标准体系要求，是公司核心技术的最终体现。

2、发行人核心技术及应用情况

围绕 POS 终端交易的安全性与稳定性的需求，公司现已形成涵盖软件产品、实用技术、系统集成、硬件设计、认证测试在内的完整技术体系，积累了较丰富的技术储备。

公司的核心技术集中体现于其所拥有的具有自主知识产权的软件产品、实用技术及相关技术认证测试，具体情况如下：

表 6-47 公司主要核心技术简介及应用情况

序号	技术名称	描述	应用情况
1	磁卡读取器软解码技术	利用放大整形电路对磁头检取的毫伏级信号进行放大整形后传输至 CPU 处理器。软件根据特定的算法对输入的信号进行解码处理，得到磁条卡上的数据信息。该技术可以替代专用的磁卡解码芯片，大大降低了 POS 终端磁卡读取功能实现的成本。	软件技术，应用于公司各型号 POS 终端，能够替代部分硬件功能，节约成本。

2	基于 EMV 标准的 POS 设计技术	EMV 标准是由国际三大银行卡组织—Europay、万事达和 VISA 共同发起制定的银行卡从磁条卡向智能 IC 卡转移的技术标准，基于 IC 卡的金融支付标准，对产品软件和硬件都提出了更为严格的要求，在金融 IC 卡支付系统中建立卡片和终端接口的统一标准，按照该标准设计的 POS 终端能够受理所有符合 EMV 标准的 IC 卡。目前公司所有产品均已通过 EMV 标准认证。	整机设计应用技术，应用于公司各型号 POS 终端，使公司产品能够通过 EMV 标准认证。
3	POS-PCI 安全设计技术	支付卡行业数据安全标准（Payment Card Industry Data Security Standard, PCI DSS）是 2004 年国际主要卡组织共同创建的一套广为接受的政策和程序，目的是为了优化卡基交易的安全性，保护持卡人的个人信息。PCI 标准对 POS 终端的生产使用程序、物理安全、逻辑安全等方面都有严苛的规定，是目前最严格、最权威的支付卡行业数据安全标准。公司已掌握了符合 PCI 标准的技术实现方案、设计方案、生产工艺方案等，主要型号产品均已通过 PCI 标准认证。	整机设计应用技术，应用于公司各型号 POS 终端，使公司产品能够通过 CPI 安全标准认证。
4	Linux 系统在 POS 中的应用技术	采用 Linux 操作系统实现产品操作软件的平台化，可以为应用程序开发提供全面的支持并且大幅降低了应有程序开发难度，缩短了开发周期。	软件技术和产品系统技术，应用于公司各型号 POS 终端，软件应用基础。
5	“记录仪”技术	“记录仪”技术类似于飞机的黑匣子，采用系统捕获机制，利用系统自动跟踪手段记录系统和应用程序之间详细的交互过程和应用数据，以便远程管理系统或现场维护人员诊断和排除产品故障。	后台控制系统软件技术，应用于公司各型号 POS 终端。
6	磁条卡数据写入电路	一种具有反馈机制、能自动控制和自动调节磁条卡数据写入速度的磁条卡数据写入电路，由 CPU、写磁头和光电检测开关等构成。该磁条卡数据写入电路结构简单，无需光电滚动轴，从而解决了体积缩小问题，使得在 POS 终端等体积限制严格的设备上实现磁卡写入功能，为磁卡的安全应用提供了技术前提。	硬件设计和软件技术结合，应用于密码键盘，提高产品安全性。

7	银行卡安全保护使用系统	定制的专用 CPU 芯片、读磁头和写磁头等组成专用磁条卡读写器,配合 POS 终端软件和磁条卡构成了该系统。在磁条卡刷卡过程中完成磁条卡数据的有效性验证。根据特定算法更新磁条卡上的全部或部分数据,供下次刷卡验证用。该装置可以有效防止磁条卡信息被非法复制,大大提高磁条卡刷卡的安全性。	硬件设计和软件技术结合,利用软件程序提高用卡安全性。
8	信息存储电路防盗取装置及其方法	该装置包括设于信息存储电路四周的保护机构和保护运行机制。保护机构包括保护电阻矩阵、电阻矩阵中的电阻互联的网络、拓扑结构控制电路、电阻矩阵状态检测电路、保护动作触发电路等部分。保护机制通过特定的算法使电阻矩阵和电阻间的互联网络的拓扑结构一直处于动态变化之中,当设备受到攻击时设定的动态变化将会被破坏,状态检测电路将检测到攻击行为并立即触发保护机制。	硬件设计和软件技术结合,应用于公司各型号 POS 终端,利用特殊的软件算法保护 POS 终端信息安全。
9	POS 支付系统及其安全消费的方法	该系统包括 POS 终端终端、POS 服务器、专用网关和 POS 终端软件、专用网关软件、POS 服务器后台软件等,POS 支付系统将经过特殊处理的交易信息传递到持卡人的个人通信设备上,持卡人根据接收到的信息按照特定的确认机制确认后交易方可生效。	后台控制系统软件技术,应用于公司各型号 POS 终端,检测终端使用情况。
10	磁条卡安全读取装置	由控制 CPU、保护电路、保护信号网络、磁头、磁头连接排线和专门安全机制实现软件等构成。该装置实现了对磁条卡数据从磁头到 CPU 的物理保护,并具备攻击自动检测功能。	软件技术,应用于公司各型号 POS 终端,适应 PCI 安全标准。
11	POS 终端跨平台设计软件中间件标准化设计	基于 Linux 操作系统,面向软件应用层规划开发的标准化封装的软件调用接口,将所有的硬件电路和功能差异封装在该层中间件以下,以达应用程序在不同硬件平台和不同功能配置的机器上通用的目的。	软件技术,应用于公司各型号 POS 终端,提高设备软件的兼容性和稳定性。
12	指纹支付技术在 POS 领域的应用	指纹作为持卡人的特有生理特征,比常规的密码方式更加安全便捷,可以用指纹信息代替银行卡作为持卡人身份信息实现无卡支付、无卡转账等业务,公司将指纹支付技术创造性地应用到 POS 终端设备上,从而在 POS 终端上实现了指纹识别替代支付密码。	硬件设计和软件技术结合,应用于公司无线 POS 终端。

13	POS 流程和操作界面后台动态配置技术	采用该技术可以在 POS 终端管理后台对 POS 高端的功能流程和用户界面进行远程配置以适应客户的具体需要。	后台控制系统软件技术，应用于公司电话 POS 终端，实现终端远程管理。
14	安全 ODBC 数据保护机制	系统采用自行设计数据库对系统敏感数据和交易记录等进行安全存储、安全访问，具有压缩存储、授权访问、预防外部攻击和防掉电保护等功能。	后台控制系统软件技术，用于公司信息系统的安全防护。
15	系统软件跨平台集成技术	采用该架构的系统软件在不同的操作平台如 Windows、Unix、Linux 等环境下可以不作改动或做少许改动即可重新编译运行，加快了服务器平台端的开发速度和减轻调试难度。	后台控制系统软件技术，用于适应客户系统运行环境的不同要求
16	智能 POS 测试平台	一套标准化的测试流程和上千个标准测试用例，根据不同的测试机型进行简单的参数配置后，测试平台可以自动完成相关的测试过程，记录测试数据并输出标准的测试报告。智能 POS 测试平台提高了测试效率和测试质量。	软件测试技术，用于 POS 终端的整机测试，提高生产效率。

如上表所示，公司核心技术主要分为硬件、软件技术，其中，硬件技术主要表现为产品结构设计方案；软件技术主要包括 POS 终端应用软件与电子支付后台系统软件，POS 终端应用软件又可进一步细分为 POS 终端操作系统软件、基本功能实现软件、满足特定客户需求的增值应用软件等。公司核心技术在生产过程中的应用主要表现为：按照公司设计方案装配的 POS 终端，在安全性和稳定性方面，能够符合 EMV、PCI 等安全认证要求，能够通过国内外主要卡组织针对接入设备的各项检测；在同等硬件配置基础上，通过公司自有软件的应用，能够有效提高整机使用效率和稳定性；公司软件技术能够取代部分硬件功能，从而使公司产品在同等技术标准下，更具成本优势。目前上述技术均处于成熟阶段，已形成产品或服务向用户提供使用，并已经获得相关认证机构的认可。

公司拥有的前述核心技术均属于集成创新，源自于公司在长期以来项目实践中的研发积累。公司软件开发过程中，其应用的 Linux 操作系统为开放源代码软件，未涉及任何个人和组织的保密技术，不存在纠纷或潜在的纠纷。公司在生产过程中，也未使用他人的保密技术，也不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）发行人主导产品及投资项目技术水平

1、发行人主导产品的技术水平

公司主要型号的 POS 终端均已通过国际通用规范数据安全的 PCI 标准和规范 IC 卡接口的 EMV 标准,并获得中国人民银行制定的规范 IC 卡接口的 PBOC 标准认证,保证了产品的稳定性和安全性,能够满足磁条卡、接触式 IC 以及非基础式 IC 卡的商用要求。产品通信方式由单一的公共交换电话网络扩展到网络、CDMA 或 GPRS 无线通信,并可通过运行嵌入式操作系统,支持多个应用软件和复杂的增值功能,技术水平处于国内领先地位,符合国内外主要银行卡组织的认证要求。

2、发行人拟投资项目的技术水平

公司已在硬件设计、操作系统、后台支付平台、软件开发、认证体系及增值应用研究等电子支付技术研发方面取得了一定成果,并运用于大规模生产过程中。在本次募集资金拟投资项目中也将充分运用上述技术,使产品达到国际先进水平。同时,募投项目中南京产研基地的建成将进一步强化公司的研发能力,成为公司产品技术创新的基础。具体情况参见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

（三）发行人核心技术的知识产权保护

1、专利保护与软件著作权

对于核心技术及处于研发阶段的新技术的知识产权保护,公司通过核心专利及软件著作权申请达到保护目的。

公司研发中心设有专人负责公司知识产权管理,依据国内的相关法律及我国加入的相关国际公约法,制定专利管理制度,并且设有专人负责。

公司已有专利及专利申请权参见本节“六（五）其他主要无形资产”。

2、商业秘密

公司创始团队主要为技术专家,目前掌握公司主要的技术研发及储备。公司核心团队也经历了较长的磨合期,对公司认同度高,并且多数持有公司股份。上述格局对公司技术诀窍、商业秘密有良好的保护作用。

此外,鉴于当前的行业特点,公司对于依靠长期经验积累获得、他人无法在

短时间内自行研发、专利保护性弱的核心技术，如设计资料、软件程序、生产工艺、管理模式、客户名单、货源情报、产销策略等技术及经营信息，公司也与关键技术人员等签订了《保密协议》，防止技术流失。

（四）发行人研发情况

1、研发体系及模式

公司研发体系包括横向的市场信息反馈体系和纵向的技术研发体系。其中，横向的技术研发体系主要由销售中心和研发中心的信息沟通机制构成，由销售中心创新推广部对客户需求进行分析，向研发中心提出开发需求，研发中心会同销售中心共同完成初步研发方案设置，保证了公司市场需求导向的研发体系运作。纵向的技术研发体系主要基于公司研发模块化的战略设置，通过主要技术的模块化定型，能够在保持其他模块技术稳定性的同时，实现针对特定模块的研发升级，有效控制了新产品研发的失败风险。

由于 POS 终端技术实用性较强，因此，公司主要采用了自主创新的研发模式。在研发人员的共同努力下，公司现已形成了涵盖银行卡电子支付终端各个领域的完整技术体系，并具备将卡基电子支付技术向特定行业推广的相应技术储备。

随着业务发展方向的不断拓展，公司现已逐步引入了合作研发机制，开始与国内高校等研究机构进行基础技术研究，与国外设备厂商合作开发适应欧美市场需求的 POS 设备及相关软件系统，与行业领导企业合作开发特定行业电子支付终端。上述合作研发项目的开展将进一步提高公司的研发效率和研发质量，实现公司技术创新的可持续性发展。

2、研发机构设置及人员情况

公司根据自身研发模式资源需求特点，形成了较为完善的机构设置和人员配置：

公司设有研发中心，根据研发体系的纵向模块化划分，研发中心下设产品部、系统软件部、增值应用部、结构部、硬件部、测试部、产品软件部等部门。公司的研发机构以业务决策和技术评审为核心，业务决策团队由总经理、市场部总监、营销中心总监、研发中心各部门负责人组成，负责规划和设计产品线、确定技术方案，对公司各研发项目进行创新项目的立项前论证。项目正式立项后，指定专

人负责研发进程监督、研发成果评价和验收工作，各模块研发小组负责相应模块技术研发。技术评审则由项目组成员和项目涉及业务模块的部门负责人组成，负责对每个研发项目的阶段性成果进行评审。

除研发中心外，公司营销中心下设创新推广部，负责对市场上最新的技术和行业信息进行收集和整理，对新产品和新技术的市场使用情况进行跟踪，定期形成书面报告，对公司研发决策和技术创新提供重要信息支撑，保证了研发工作的市场导向。

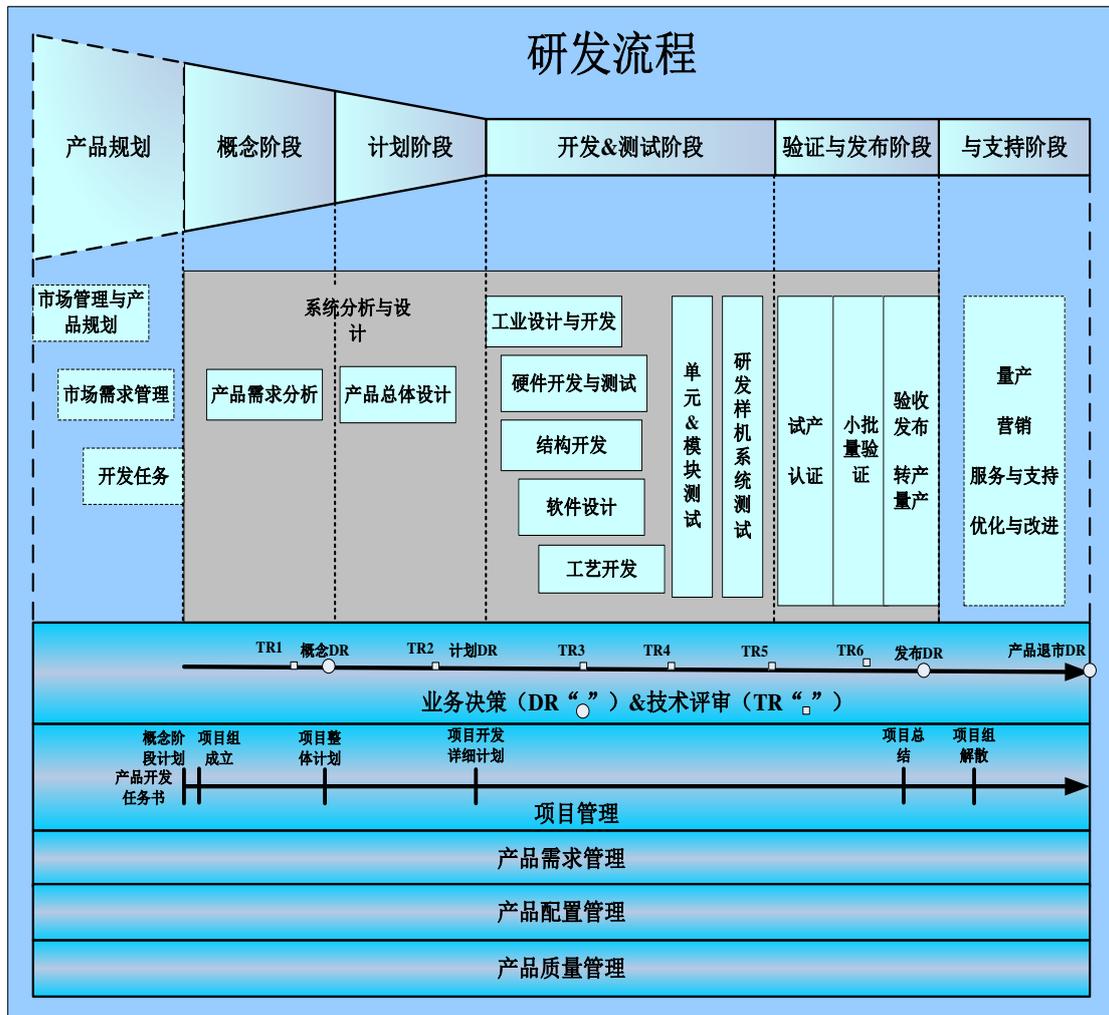
公司现有各类技术研发人员 80 余人，核心技术骨干 10 余人，组成了具有较高层次和水平，人才结构合理，专业性和技术能力较强的研发队伍，为公司的新品研发和技术开发提供了人才保证。

公司核心技术人员的履历参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”相关内容。报告期内，公司核心技术人员未发生变动。

3、研发流程

公司技术研发流程遵循集成产品开发流程（IPD）的管理思想设计，具体流程如下：

图 6-8 公司研发流程图



在技术模块化平台之上，公司针对不同研究阶段形成梯次研发布局。产品研发的每个流程阶段，都会有相应的业务决策和技术评审。当业务决策和技术评审通过无异议后，方进入下一个阶段，避免了研发过程中的资源浪费现象。

在整个研发流程中，公司全面执行项目管理、产品需求管理、产品配置管理、产品质量管理等信息反馈管理机制，以确保产品从研发、生产、销售到客户使用，整个业务链条的所有信息能够及时反馈到各个研发阶段，从而形成技术创新和市场需求的良性循环机制，不断提高产品的市场适应性和技术先进性。

4、研发投入情况

公司对研发资金的投入和使用制订了完善的支出使用制度，公司近三年研发费用投入逐年大幅增加，占营业收入的比例逐年提高，具体情况如下：

表 6-48

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
----	-----------	-------	-------	-------

研发费用（万元）	661.37	1,425.54	1,139.26	463.69
占营业收入比重	8.00%	10.20%	10.56%	7.10%

（五）发行人未来技术研发方向及主要技术储备

根据业务战略规划和市场发展趋势，公司未来的研发方向将主要集中于金融 POS 终端技术持续创新和特定行业卡基电子支付整体解决方案研发两大方面：金融 POS 终端技术持续创新将以低成本实现整机 PCI2.0 认证要求为主要研发方向，继续坚持模块化技术创新的研发原则，通过系统软件开发提高 CPU 信息处理安全标准，构建基于普通 CPU 的安全支付系统，化解 PCI 安全 CPU 带来的成本压力，同时，根据国内外金融机构的特定需求开发高端定制 POS 终端；特定行业卡基电子支付整体解决方案研发将通过与电信、电力、公共交通等特定行业领导企业的深化合作，构建适应特定行业支付需求的电子支付后台系统，开发基于磁条卡、接触式 IC 卡、非接触式 IC 卡的特定行业综合支付终端，使之构成支付安全、系统稳定的电子支付网络。

根据上述两大研发方向，公司目前正在进行或拟进行的技术开发项目如下：

表 6-49

项目名称	项目目标
防止非法移动 POS 终端技术	由物理位置固定的 POS 终端注册管理器 and 若干 POS 终端构成一个系统，注册管理器有自身物理位置监控功能，不能被非法移动，注册管理器和一定距离内的 POS 终端之间定时通过专有协议进行注册申请和注册管理。如果 POS 终端被非法移出特定范围，则 POS 终端不能定时向注册管理器注册，无法正常工作。该技术使 POS 终端被限制在特定位置使用，从而避免 POS 终端非法异地使用给运营商带来的损失。
PayPass/QPBOC 非接触式卡受理技术	PayPass 是 MasterCard（万事达卡）国际组织 2003 年推出的一种非接触式支付应用卡技术，QPBOC 则是 2009 年中国银联新推出的符合 PBOC 规范的非接触式支付应用卡技术。该技术集成了智能卡功能和非接触标准 ISO 1443 射频技术，同时使用芯片、PIN 以及 RFID 技术实现非接触支付，PayPass/QPBOC 非接触式支付技术更加方便，安全性也更高。非接触式支付技术是支付技术的演进趋势，掌握该项技术可以赢得在 POS 行业的发展先机。
软件安全下载算法	一套程序下载器和 POS 终端之间程序文件传送、写入的加密、确认机制，可以严格防止终端程序被非法改动或非法程序下载运行。这套机制可以满足 PCI 安全标准的要求，保障了 POS 终端使用的安全性。
软件签名算法	一套 POS 终端应用程序定时或随机认证的复杂算法，一旦发现有

	签名不符的应用程序，POS 终端将停止工作并进行告警。这套算法可以防止非法程序在 POS 终端上的运行，保障 POS 终端的使用安全。
集商业收款与金融 POS 功能于一体 POS 终端项目	目前开发集金融 POS 功能和收款机功能于一体的多功能 POS 终端，适用于小型超市、便利店等小型零售场所。该型 POS 终端具备完整的 POS 终端功能和收款机功能，支持 modem\无线（CDMA\GPRS）、网络等通信方式，支持磁卡读写，IC 卡读写，RF 卡读写,可以一机双用。
面向行业应用的专用 POS 项目	针对物流行业、烟草行业等行业应用的特点，对现有各型 POS 终端进行改造，以支持行业应用的个性化需求，并配套开发相应的业务程序，从而促进 POS 终端在各个行业应用市场的推广。
个人应用 POS 项目	面向个人应用的低成本、高安全性、便携性好的支付解决方案。由个人密码键盘（可随身携带）和 PC 终端等构成。密码键盘完成密码输入功能，PC 运行专有 POS 程序实现交易流程和与后台系统的安全通信。
小额支付技术整体解决方案项目	面向城市一卡通、集贸市场、便利店等小额支付领域应用的支付技术整体解决方案，包括小额支付受理终端和小额支付受理系统平台。终端除刷卡交易外还要求支持水、电、煤气等的缴费和电话充值等业务，支持非接触式 IC 卡等功能。小额支付的后台系统可以管理所有的非接触式卡，具备发卡、充值、扣款、数据统计、数据清算、账户管理、黑名单管理、POS 终端管理和与其它系统进行资金清算等功能。
手机支付 2.4G 卡受理终端项目	针对中国移动推出的采用 RFSIM 卡的手机支付方案，在现有各型 POS 终端基础上开发符合移动手机支付标准的手机支付 POS 终端。终端可支持 2.4G SIM 卡和传统（13.56M）RF 卡功能，支持多应用和二次开发等。

（六）发行人技术创新及持续开发能力

为保持在行业中的技术领先地位，公司未来将采取如下措施促进技术创新和持续开发能力的提升：

1、进一步完善技术创新体系

公司现已形成包括市场信息收集、可行性分析、项目立项、研发节点评审等环节在内的互相协调的研发机制，在研发过程中形成有效的信息反馈机制，缩短反馈路径，及时修正研发工作的市场需求契合度。

公司将在未来继续完善产品模块化开发平台，提高平台技术通用性，进一步促进公司研发效率提升。公司还将继续完善研发工作标准化流程，研发中心设立文控中心，负责将公司积累的技术方案、操作技巧进行整合与提炼，形成标准化技术文档，节约异地开发的成本，提高各地办事处研发人员的研发能力。

此外，公司拟在南京新建研发设备更加先进、齐备的研发基地，进一步在硬件条件上保障公司的创新能力，提高企业的持续研发能力。

2、加强合作研发机制

由于 POS 终端技术应用要求较高，公司一直采用自主创新的研发模式。随着电子支付应用范围的扩展，为了适应行业发展趋势，公司未来将加强与大学等研究机构以及业务伙伴的合作研发关系。通过合作研发，各方能够拥有自主研发形成的技术成果，同时可以合理分享其他合作伙伴的成果，充分享受合作研发带来的多方面收益，争取强化公司的技术优势。

3、加强人才队伍建设

公司立足于人尽其才，充分利用现有人力资源，为不同层次、不同学历的技术人员提供良好的个人发展空间。公司将对现有研发人员采取“走出去”与“请进来”相结合的培训方式，进一步提高研发人员的研发水平。同时，将在现有人才储备的基础上，进一步引进国内外优秀专业人才，不断提升公司的整体研发实力。

4、加大新产品及新技术研发力度

为了配合发展战略规划，公司将加大新产品和新技术的研发力度，拟设立新技术研究部门，专门负责跟踪研究国内外先进支付技术及周边技术的发展和應用，并对公司现有产品和技术研发提供新的思路和建议，以保证公司在研发信息方面的灵敏度和技术领先地位，逐渐扩大公司在国内外支付技术领域的影响力。

5、完善绩效激励机制

公司对在项目研发中贡献重大的科技人员给予充分的奖励，并定期对科技人员的表现、成绩进行考评，考评优秀的技术人员给予绩效奖励。公司鼓励研发人员在技术领域进行发明创新，对获得发明专利的员工设立特别奖，给予适当物质奖励。除在福利、职位、工作环境、设施等方面营造良好的创新环境外，公司重视人才的再培养，向核心技术人员提供不定期进修培训机会以提高其技术管理水平，使核心技术人员及时了解最新科技动态，具备更大的创新动力。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

(一) 同业竞争情况

报告期内，公司实际控制人未发生过变化，为自然人刘祥。

截至本招股说明书签署日，除公司外，刘祥控制的其他企业包括奥格立、联合英华、敏思达、泰德信（企业具体内容参见本招股说明书第五节之“四、（一）3、实际控制人、控股股东控制的其他企业情况”）。

公司以金融 POS 终端软、硬件的设计、研发为基础，主要从事 POS 终端的生产、销售、租赁及支付技术服务。公司已对从事 POS 机生产、销售及技术服务需要的资质进行了申请和认证，而实际控制人控制的其他企业均无从事与本公司业务相应的资质。

联合英华的主营业务为软件技术开发与销售，开发的软件与公司 POS 终端配套软件不存在竞争关系，与公司不存在同业竞争；敏思达的主营业务为物流配送软件，与公司不存在同业竞争；泰德信的主营业务为兴办实业，国内贸易（不含专营、专控、专卖商品），泰德信目前除向公司租赁房屋外无其他经营活动，与公司不存在同业竞争。

奥格立设立初期主要从事设计、组装生产并销售传呼机等电子产品，租赁取得生产厂房，具有电子产品组装生产线和生产人员，有一定的业务规模。公司业务发展初期集中力量从事金融 POS 机的开发设计、软件研发和产品资质认证，并将有限资源投入到市场开拓。

2005 年，电子支付市场快速增长，市场对于 POS 机需求不断较大，公司开发的产品在市场上反应良好。当时公司主要客户广州好易联所处的华南地区为中国经济较发达的地区，其业务发展速度较快。为了满足市场上 POS 机的布放需求，广州好易联出于控制固定资产购置规模等内部管理的考虑，采取租赁机具的方式满足市场需求。另一方面，由于 POS 终端租赁回款慢于直接销售，公司当时业务规模小，资金需求较大。而奥格立资金相对充裕，因此公司与奥格立进行合作，由公司提供技术和硬件设计方案，奥格立采购原材料、生产 POS 裸机，安装公司的软件，以公司的品牌将 POS 机租赁给广州好易联，并由公司提供后

续的软件升级服务及技术支持、咨询等增值服务。广州好易联分别向公司和奥格立支付费用，以此来提高新国都品牌的市场占有率。

2005年1月，公司、奥格立、广州好易联签订POS机终端租用合同，有效期2年，合同主要内容如下：

1) 合作内容：由奥格立提供金融POS设备，公司提供支持金融POS设备运行的全套软件及推广金融POS的相关资质，并由公司提供后续的软件升级服务及技术支持、咨询等增值服务。

2) 合同签订后5日内，广州好易联将需要奥格立提供的POS机及软件数量告知奥格立，奥格立与公司共同满足广州好易联的需求。

3) 服务收费方式：广州好易联每月15日前向奥格立及公司支付上月的租赁费用。

4) 广州好易联向公司和奥格立支付租金，公司与奥格立同意在合作期间按照5:5的比例分配广州好易联所支付的租金，即在广州好易联支付的全部租金中，奥格立获得50%，公司获得50%。

合作期间，广州好易联以99.53元/台*月的价格支付租金，公司共收取租金683.41万元，奥格立共收取租金683.41万元。

2007年1月，三方租赁合同到期，公司为规范企业运营，消除同业竞争，收购奥格立已出租的POS终端，双方协议约定如下：

1) 公司向奥格立购买其对外租赁的使用“新国都”商标的5,722台金融POS机，交易金额计213.65万元。

2) 承担奥格立对POS机硬件的保修责任。

上述收购完成后，奥格立不再从事或参与POS终端的出租业务，不再与公司构成同业竞争。此后，2007年10月起，公司建成自有生产线，完善了研发、采购、生产、销售等体系，为减少关联交易，停止委托奥格立生产POS裸机，自此之后，奥格立不再从事与POS终端生产等相关的业务，公司再未与奥格立发生同业竞争和关联交易。

公司目前不存在同业竞争情况。除奥格立曾与公司合作开展POS终端租赁业务之外，公司实际控制人刘祥及持股5%以上股东江汉及刘亚均未从事与公司相同或相似的业务，与公司不存在同业竞争关系。公司与控股股东、实际控制人

控制的其他企业的主营业务不同，不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免今后与公司之间可能出现的同业竞争，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，2009年10月25日公司实际控制人刘祥及持有公司5%以上股份的股东刘亚、江汉共同出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，详见本招股说明书第五节发行人基本情况之“八、持有5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况”。

2009年10月25日，公司实际控制人刘祥控制的奥格立、联合英华、敏思达出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺不与公司发生同业竞争。

二、关联方及关联关系

（一）本公司目前存在的关联方及关联关系如下：

表 7-1

关联方名称	与公司关系
一、实际控制人	
刘祥	系公司实际控制人，持有公司 44.526% 股份
二、持有公司5%以上股份的其他股东	
刘亚	持有公司 14.84% 股份
江汉	持有公司 14.84% 股份
三、公司的控股子公司【注】	
新国都软件	公司独资公司，持有其 100% 的股份
南京新国都	公司独资公司，持有其 100% 的股份
广州新国都	公司独资公司，持有其 100% 的股份
四、公司的参股公司	
肇庆好易联	公司参股子公司，持有其 49% 的股份
五、实际控制人控制的其他企业	
奥格立	实际控制人控制的企业，刘祥、江汉、刘亚合计直接持有奥格立 54.61% 的股份（其中刘祥持有 32.77%，江汉持有 10.92%，刘亚持有 10.92%），三人通过持有的联合英华间接持有深圳市奥格立电子科技有限公司 45.39% 的股份
联合英华	实际控制人控制的企业，刘祥、江汉、刘亚合计持有联合英华 100% 的股份（其中刘祥持有 60%，江汉持有 20%，刘亚持有 20%）

敏思达	实际控制人控制的企业，刘祥持有敏思达 40%的股份；
泰德信	实际控制人控制的企业，刘祥、江汉合计持有泰德信 59.2%的股份（其中刘祥持有 42%，江汉持有 17.2%）
六、实际控制人曾控制的其他企业	
深圳市奥新投资咨询有限公司	实际控制人曾控制的企业，刘祥于 2007 年 10 月设立并持有奥新咨询 100%的股权，后于 2008 年 8 月将奥新咨询股权全部转让。
七、董事、监事、高管人员	参见本招股意向书“第八节 董事、监事、高级管理人员基本情况”
八、公司董事、监事、高管人员兼职单位	深圳鹏博实业集团有限公司（独立董事刘永开任董事） 中国电子器件工业有限公司（独立董事刘永开任董事） 深圳市兆驰多媒体股份有限公司（董事贾巍任监事） 深圳市信维通信股份有限公司（董事贾巍任董事）
九、其他关联自然人	高倩：系实际控制人刘祥配偶

注：详细情况请参见“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股、参股子公司情况”相关内容。

（二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在关联方单位的任职情况

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员在关联方任职的情况请参阅本招股说明书“第八节 五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

除上述关联方外，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未在其他企业投资或任职，不存在其他关联企业。

（三）实际控制人曾控制的其他企业

深圳市奥新投资咨询有限公司

刘祥于 2007 年 10 月设立并持有深圳市奥新投资咨询有限公司 100%的股权，设立时，该公司注册资本及实收资本均为 100 万元。刘祥转让其所持奥新咨询股权前，奥新咨询的经营范围为：投资咨询、信息咨询（不含证券、保险、基金、金融业务、人才中介及其它限制项目）；网络产品的技术开发；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）。奥新咨询自设立后到刘祥转让所持股权期间未从事任何实际业务，当时其租赁的场所为刘祥无偿提供的自有物业，亦未聘请员工及购买任何资产。奥新咨询设立初衷是作为持股平台用于部分员工股权激励。公司股份制改造时，激励对象直接持有发行人股份，奥新咨询已无存在的必要。由于公司注销清算程序繁杂，发行人实际控制人刘祥为了清理关联公司，于 2008 年 8

月将奥新咨询转让给梁灶坚（95%）及深圳市国原园林绿化工程有限公司（5%），并已完成工商变更登记；该次股权转让按照实际出资定价 100 万元。股权转让后，奥新咨询更名为“深圳市长城长石材有限公司”，经营范围变更为“投资咨询，信息咨询（不含证券、保险、基金、金融业务、人才中介及其它限制项目）；网络产品的技术开发；石材的购销及其它国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）”。深圳市国原园林绿化工程有限公司于 2009 年 3 月更名为“深圳市东石石材有限公司”。自然人梁灶坚与公司、公司实际控制人刘祥以及公司的董事、监事和其他高级管理人员之间不存在关联关系。报告期内，奥新咨询与本公司未发生交易，且转让后其主营业务为石材购销，与公司主业完全不同。

三、关联交易情况

公司具有独立、完整的产供销体系，对控股股东及其他关联方不存在依赖关系，报告期内与关联方存在的关联交易如下：

（一）经常性关联交易

1、支付报酬

公司向在公司担任董事、监事、高管人员和其他职务的关联方人士支付报酬，详见“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的报酬情况”。除此之外，公司未向其他关联方人士支付报酬。该关联交易仍将持续进行。

2、向奥格立的关联采购、委托加工

报告期内，主要是在 2007 年本公司向当时的控股股东奥格立发生了关联交易，涉及相关原材料采购、POS 机委托加工以及为消除同业竞争向奥格立收购双方共同出租的 POS 机等三项具体交易。具体金额如下表：

单位：万元

期间	采购 POS 机裸机		采购原材料		委托加工	
	交易金额	占同类交易比例	交易金额	占同类交易比例	交易金额	占同类交易比例
2007 年度	213.56	100%	196.00	10.43%	35.08	100%
2008 年度	-	-	-	-	-	-
2009 年度	-	-	-	-	-	-

报告期内与奥格立的关联交易均发生在奥格立为公司控股股东时。

上述关联交易的产生与本公司在成长初期具体的生产组织模式有一定关系，也与奥格立的经营发展历程有关，具体如下。

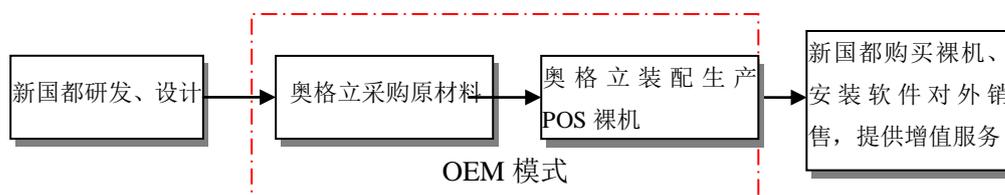
(1) 公司的生产组织模式以及与奥格立的业务关系

本公司设立后，各业务环节不断补充、完善，具体生产组织环节先后出现过“OEM 模式”、“委托加工模式”和“自主生产”三个阶段，在前两个阶段曾利用奥格立的电子产品组装生产线。

奥格立设立于 1998 年，初期主业为设计、组装生产传呼机等电子产品，由于市场原因，该业务在 2002 年停止。此后，奥格立尝试利用原有设备进行税控机的组装生产。生产传呼机、税控机等电子产品的核心在于软硬件的开发设计，主要元器件均外购取得或委托专业厂商加工，产品最终的组装生产相对简单，生产设备投资规模较小。奥格立成立后通过租赁取得生产厂房，相关生产设备均在上世纪末购置，具有传呼机产品组装生产线和采购、生产人员，该组装生产线也可用于税控机和 POS 终端等产品的组装生产。

第一阶段，关于“OEM”模式（延续至 2006 年 3 月）

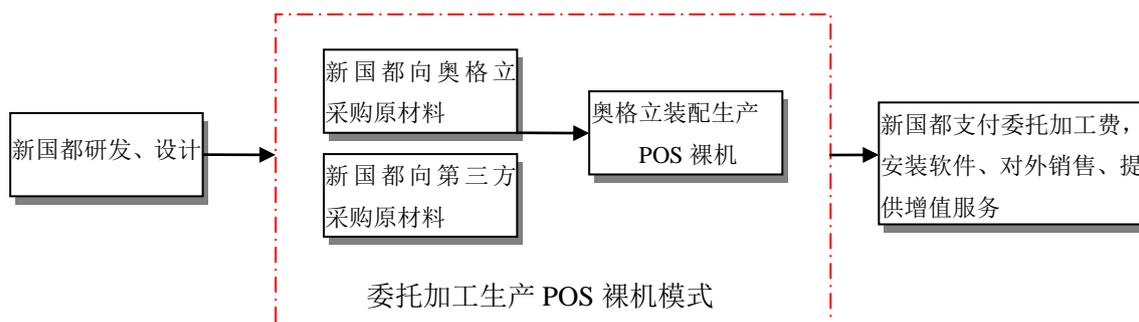
本公司在发展初期集中力量从事金融 POS 机的硬件开发方案设计、软件研发，并申请相应资质后对外销售，不具体进行 POS 终端的组装生产和原材料采购，而是由奥格立按照本公司的设计方案采购 POS 机生产的相关原材料，并利用原有装配线进行 POS 裸机的组装生产、向本公司销售。该模式可称为“OEM”模式，具体如下：



第二阶段，关于委托加工模式（2006 年 4 月至 2007 年 9 月）

伴随公司业务规模持续上升，公司从业务发展要求出发，逐步完善采购、生产等各环节。在 OEM 生产模式之后，公司开始逐步组建采购部门，采购原材料，由奥格立装配生产，公司仅支付委托加工费，该模式可称为“委托加工模式”。

“委托加工模式”开始于 2006 年 4 月，直至 2007 年 9 月公司组织生产人员、着手自主装配生产时停止。具体看，2006 年 4 月至当年 8 月，公司未建立采购渠道，生产 POS 终端所需的电子元器件等原材料按照市场价格向奥格立采购取得。2006 年 9 月本公司加强了采购部门建设、充实了采购人员，独立向第三方采购原材料并委托奥格立生产 POS 裸机。由于原材料的采购来源区别，公司与奥格立之间的委托加工交易又有以下两种具体类型：



第三阶段，关于“自主生产”模式（2007 年 10 月至今）

随着业务规模的不断扩大，公司于 2007 年着手租赁厂房、招聘生产人员、建立装配生产线。另一方面，公司也在 2007 年启动股份制改造工作，提升资产、业务、人员等的独立性，对关联交易进行规范和清理。当年 10 月，公司停止了委托加工模式，临时在奥格立的原生产用地上进行自主生产。公司自主采购原材料，向业主租赁取得厂房和相关设施，支付生产和管理人员薪酬，利用奥格立原有装配线进行生产。2008 年 3 月，本公司租赁取得新的生产作业区 2,632.20 平方米，陆续购置皮带装配线等设备建立新的生产线，2008 年 4 月起本公司生产组装全部在新作业区、利用新生产线进行，产能和实际生产量也迅速扩大。

（2）公司采购渠道和自有生产线的建设过程、未收购奥格立旧设备的原因
第一，关于采购渠道的建立

2006 年 4 月起，公司具体生产组织环节已转变为委托加工模式，仅向奥格立支付加工费。公司成立了采购部，原材料的采购在财务上已独立核算，但当时采购人员投入不足，生产所需电子元器件等是按照市场价格向奥格立购买。

2006 年 9 月，公司招聘了 3 名采购人员，其中 2 人为原奥格立采购人员，另 1 人为外部招聘，充实了采购部门力量，延续其供应商选择标准，从企业实力、产品质量、产品价格、售后服务等各个方面来选择供应商。由于珠三角电子行业

发达，电子元器件生产商、贸易商众多，市场供给充分。公司采购渠道的建立较顺利，支持了公司业务正常发展。公司采购渠道建立前后，打印机、电源、印刷电路板等主要原材料供应商的范围未发生变化，主要的打印机供应商仍然是深圳市赛贝电子有限公司；主要的电源供应商仍然为深圳市航嘉驰源电气股份有限公司；主要的印刷电路板供应商仍然为深圳市博敏兴电子有限公司。

公司 2006 年 9 月以后独立向第三方采购原材料，奥格立由于前期采购原因还保留有 POS 终端生产所需要的原材料，但规模不大，公司也未及时向奥格立采购、清理。2007 年 9 月，公司出于股份制改造以及业务发展的需要，按照市场价格向奥格立购买了相关的全部原材料，作价 196 万元。

第二，关于自有生产线的建立和生产场所的取得

公司自主进行 POS 终端的组装生产，其发展经历了 2 个阶段。2007 年 10 月起，出于业务发展和股份制改制需要，奥格立和公司的实际控制人决定停止奥格立的 POS 终端受托加工业务，奥格立已无实质生产活动，停止租用原生产场所，由公司向该场所的业主租赁，进行自主生产，公司自主采购原材料，支付场地租金、水电费用以及生产和管理人员薪酬，利用奥格立原有装配线进行生产。

同时，公司也在 2007 年第四季度着手新厂房的租赁、新装配线的购置等工作，提升公司生产的硬件环境。2008 年 3 月公司与深圳市宏发投资有限公司签署《房地产租赁合同》，租赁取得深圳市宝安区宏发佳特利高新园 1 栋三楼 2,632.20 平方米的生产厂房；同时，公司购置生产设备，组建新装配生产线，投资约 15.7 万元，支付装修费 38.6 万元。2008 年 4 月起公司组装、生产全部在新厂房内进行。相关装配设备购置等投资情况如下：

规格及制作要求	数量	单价	总额（元）	销售单位	购置时间
补焊皮带输送线： L20000*W400*H1950MM	2 套	25000.00	50,000.00	深圳市同兴自动化工业设备有限公司	2008.3
补焊皮带输送线： L20000*W400*H1950MM	1 套	26000.00	26,000.00	深圳市同兴自动化工业设备有限公司	2008.3
补焊皮带输送线： L20000*W400*H1950MM	2 套	26000.00	52,000.00	深圳市同兴自动化工业设备有限公司	2008.3
抽风系统	1 套	16600.00	16,600.00	深圳市同兴自动化工业设备有限公司	2008.3
工厂老化架	1 台	12000.00	12,000.00	深圳市金凯日机电设备有限公司	2008.5
主要装配设备合计	-	-	156,600.00	-	-

车间装修费用	-	-	386,222.30	-	2008.4
合计	-	-	542,822.30	-	

2008 年下半年，随着公司产销规模的扩大、资金实力的上升公司陆续购置了配套设备、检测设备，优化了生产环境，提高了生产效率。截至 2010 年 6 月 30 日，公司生产设备账面原值约 131.75 万元。公司其他生产设备情况如下：

资产名称	购买时间	数量	单价（元）
加工中心机	2007 年 4 月	1	400,000.00
ATM 打样机	2008 年 1 月	1	4,000.00
频谱仪等仪器	2008 年 10 月-12 月	3	73,100.00
二次元影像仪等仪器	2009 年 2 月-11 月	36	501,785.65
总计	-	41	978,885.65

2007 年 10 月至 2008 年 3 月，本公司无偿利用了奥格立原装配线自主生产组装 POS 终端，该装配线系奥格立为组装传呼机于 1998 年购置，原始投资仅 2 万元，至 2006 年已提足折旧，该装配线最后于 2008 年处置，奥格立获得收入 3,000 元。本公司 2008 年初购置新的装配线生产能力是奥格立装配线的 3 倍，含通风、老化架等必要设备后的全部投入约 15.66 万元，按照 5% 的净残值率以及 5 年预计可使用期限计算，每一季度的折旧约 0.74 万元，占公司 2007 年及 2008 年营业收入的比重分别为 0.01% 和 0.006%。因此，无论从奥格立旧有装配线的历史投入价值、残值处置收入或是本公司新购置装配线的投入价值来衡量，本公司在 2007 年 10 月至 2008 年 3 月使用奥格立旧装配线未支付费用，对本公司的盈利能力和业绩并无实质性影响。

第三，关于未购买奥格立原有设备的原因、双方设备独立等情况的说明

公司在新厂房的生产设备全部为新购置，未购买或使用奥格立原有组装生产线。奥格立的生产设备主要是在 1998 年购置，当时的总投资规模累计 39 万元，主要用于传呼机、税控机等装配生产，其中装配线原始投资仅 2 万元，全部生产设备至 2006 年已提足折旧。由于设备陈旧，使用价值低，拆卸、维修、搬迁等处置工作也较繁琐，奥格立对这些设备已弃置，可拆卸、能够处置的装配线最后的处置收入仅 3000 元。另一方面，公司 2008 年 3 月租赁取得新厂房，陆续购置基本生产设备，投资规模并不大，皮带装配线、老化架等投资仅约 15.66 万元。为了提高产品品质和生产效率，公司也没有必要使用奥格立的旧设备。

随着公司产销规模的扩大、资金实力的上升，公司还陆续购置了空调、检测等设备，保证生产能力持续稳定的发挥，最终拥有了良好的生产环境。奥格立主

要生产设备已弃置，该公司固定资产系车辆，与本公司的生产设备独立分开。

(3) 关于公司在不同生产组织模式下业务及财务核算独立、完整的说明

金融 POS 终端作为安全性要求很高、软硬件一体化的电子产品，其核心在于相关硬件开发方案的设计、软件开发，以及在此基础上的产品资质认证。本公司自设立起，专注于上述相关工作，组建了相关研发团队、进行技术开发、申请相关产品资质，并逐步拓展了广州好易联、银联商务等客户市场，在人才团队、技术、产品资质、客户市场等方面，公司业务独立、完整。

公司在发展初期，根据 POS 终端生产特点、自身资金实力，具体生产组织环节上陆续采用了“OEM”、“委托加工”等生产模式，与关联方奥格立发生相应的关联交易。相关交易均有合理定价，保证了本公司财务核算的完整、准确。

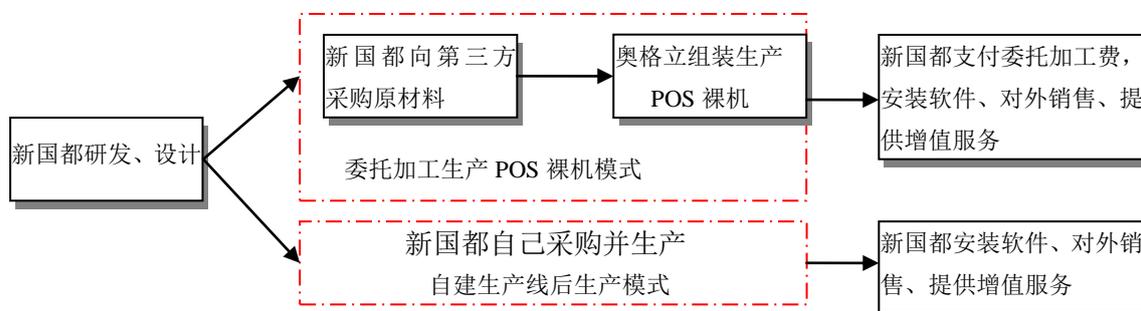
(4) 关于上述关联交易的分类及定价说明

1) 关联交易类型

2007 年，公司与关联方奥格立有三种类型的关联采购，具体如下：

第一，关于委托加工

2007 年本公司的生产模式和相应的关联交易类型如下：



2007 年初至 2007 年 9 月，公司延续了委托加工的业务模式，累计由奥格立委托加工 POS 裸机约 7000 台，支付加工费 35.08 万元。

第二，相关原材料采购

2007 年 9 月，公司停止了委托加工模式进行自主生产。在这个过程中，本公司于 2007 年 9 月将奥格立部分库存的与 POS 终端生产相关的打印机、电源、印刷电路板等电子元器件采购入库，交易金额 196.00 万元。

第三，为消除同业竞争进行的 POS 终端采购

本公司与奥格立曾在 2005 年向广州好易联合合作出租 POS 终端，2007 年初该

出租协议到期，为消除同业竞争，本公司向奥格立收购该部分已出租 POS 终端 5,722 台，支付收购款项 213.65 万元。

该项交易的具体情况请参见本节一（一）“同业竞争情况”相关内容。

2) 关联交易定价原则

2007 年，公司与关联方奥格立的关联采购定价原则均为参考市场价格定价，特殊交易，如为消除同业竞争而收购与奥格立共同对外出租的 POS 终端时，无公开市场价格时，则根据交易双方的实际业务资源和投入情况定价，保证双方基本合理的利润空间。

3) 关联交易具体定价依据

2007 年公司与奥格立的关联交易定价统计如下：

采购类型		采购平均价格（元）	市场价格（元）	差异率
采购 POS 裸机		319 元/台	-	-
采购 原 材 料	LCD	27.6	27.6	0
	PCB 板	45	45	0
	电源	47	47	0
	打印机	197.4	197.4	0
委托加工		50 元/台	55 元/台	-10%【注】

注：POS 终端生产行业参与企业较少，该委托加工市场价格采用的是同行业公司向外资加工厂商支付的价格，同期内资厂商收费标准较外资加工厂商较低。

上述关联交易的具体定价依据如下：

第一，关于 POS 机原材料采购。为避免关联交易，奥格立及公司实际控制人刘祥决定停止奥格立 POS 裸机的加工。奥格立保留了少量与 POS 生产相关的库存原材料，主要包括 LCD 显示屏、打印机等。2007 年 9 月，公司与奥格立签订原材料采购协议，约定以交易时市场价格向奥格立采购剩余的原材料，合同金额 196 万元。

第二，关于 POS 终端的委托加工。公司采购原材料委托奥格立加工，公司参考行业内其他 POS 终端生产厂商向其他加工厂商的委托加工的价格，每台付给奥格立加工费约 50 元/台，定价合理。

第三，关于收购奥格立已出租的 POS 机。此项关联交易系公司、奥格立、广州好易联三方终端租赁合同到期时，公司为消除同业竞争而实施，交易背景较特殊，无市场价格或第三方价格可对比。交易发生时，双方考虑到购买出租的 POS 机已对外出租 2 年，已使用年限占预计可使用年限（5 年）的 40%左右，加

之功能性折旧较多、后期维护保养费用可能相对较高且奥格立通过收取租金已收回用于租赁的 POS 机的生产成本。因此公司按奥格立所共同出租的 2 类 POS 终端产品，即 K301AL 型及 K301CL 型号实际发生的生产成本的半价购买，平均购买价约 319 元/台。租赁期间，奥格立实现租赁收入 683.41 万元，高于其生产成本 364.60 万元，结合该项销售收入，累计获得毛利 532.46 万元，实现了合理利润。此项交易完成后，公司将 POS 机继续对广州好易联出租，加上 2007 年累计对外出租 POS 机，实现租赁收入 1,988.50 万元，毛利率 83.15%，也实现了合理的利润。

3、向关联方销售

2008 年度，公司以市场价格向肇庆好易联销售 POS 机 400 台，其中 2008 年 5 月销售 200 台，8 月销售 200 台，销售价格均为 2,280 元/台，共计 91.20 万元，占同类交易比例 2.18%。该项关联销售价格以市场价格定价，与当月向第三方销售价格一致，关联销售占本公司当年销售比重极小，对当年经营成果影响不大。

除此项交易外，公司报告期内未发生其他关联销售。现阶段，肇庆好易联主要为广州银联支付提供肇庆地区的 POS 终端商户技术维护服务，不涉及 POS 终端布放，不需要采购 POS 终端。如果未来肇庆好易联业务范围延伸，需向公司采购 POS 终端，则公司将保证相关交易背景客观、合理，严格履行决策程序，采用市场价格定价，使得公司向肇庆好易联和其他客户的销售定价可比、公允。

4、其他经常性关联交易

2006年12月30日，公司与泰德信签订房屋租赁合同，泰德信将其于深圳市福田区车公庙劲松大厦17A、17B建筑面积490.88平方米的房屋租赁给公司使用，租赁期自2007年1月1日至2008年12月31日止，月租金为44,179.00元，租金率为89.99元/月/平方米。

2008年4月17日，公司与泰德信签订新的房屋租赁合同，上述租赁合同同时作废，泰德信将其于深圳市福田区泰然大道东路泰然劲松大厦17A、17B、17C、17D建筑面积886.6平方米的房屋租赁给公司使用，租赁期自2008年4月1日至2008年12月31日止，月租金为70,928.00元，租金率80元/月/平方米。

2008年12月30日，公司与泰德信签订2009年房屋租赁合同，泰德信将其于深

圳市福田区泰然大道东路泰然劲松大厦17A、17B、17C、17D建筑面积886.6平方米的房屋租赁给本公司使用，租赁期自2009年1月1日起至2011年12月31日止，月租金为70,928.00元，租金率80元/月/平方米。

2009年3月27日，公司与泰德信签订2009年房屋租赁合同的补充合同，由于租金市场价格下降，补充合同规定自2009年4月1日起月租金由原来的70,928.00元变更为63,835.00元，租金率为72元/月/平方米，其余条款仍按原合同执行。

（二）偶发性关联交易

1、房产交易

2008年3月，公司为清理非经营性资产，公司将位于深圳市南山区龙珠大道南侧桃源村100栋的18F、19D、19E、20F、20G五套房产分别卖给公司股东赵辉、江汉、刘亚、栾承岚及关联方高倩，该五处房产账面原值1,639,875.00元，累计折旧188,243.93元，账面净值1,451,631.07元，经深圳市同致诚土地房地产估价顾问有限公司评估确认，该五处房产重置成本合计1,883,700.00元，五处房产合计成交价格1,899,786.60元。成交均价为4,086元/平米。上述五套房产位于南山市西丽片区，远离深圳市中心区，且距离发行人的生产办公场所较远，发行人还需支付一定的物业管理费等费用，该房产作为发行人的非经营性资产，与正常经营无关。同时，受让方均为公司创业人员，对公司的发展作出较大贡献，出于激励和稳定高管团队的目的，公司在参考评估价格、市场价格，在此基础上给予受让方一定折让。购房款已于2009年5月全部收回。

上述房产为公司依据深圳市相关规定于2001年11月向深圳市住宅局申请购买的微利商品房。公司于2002年支付了全部房款1,639,875元，同时在相关政府部门办理了认购登记手续。2005年12月，深圳市房地产权登记中心对上述5套房产进行了确权登记，公司取得上述房屋房产证。在转让之前，上述房产一直由公司员工内部使用。

深圳市同致诚土地房地产估价顾问有限公司（下称“同致诚评估公司”）针对上述五套房产出具了《房地产估价报告摘要》，以重置成本法对上述房产进行了评估。重置成本为估价对象于估价时点状态下重新开发所应支付的土地取得成本和建筑物重置成本，该价值仅为企业财务处理提供价值参考，不必然代表估价对象当初的实际开发成本，也不代表当前的市场价格。上述房产的评估价格对本

公司的转让定价仅具有参考意义。

2、关联方为公司提供银行借款担保

刘祥为公司向上海浦东发展银行深圳分行贷款及银行承兑汇票承兑提供 540 万元的保证担保, 保证合同 ZB7903200728007501, 被担保的主债权为在 2007 年 6 月 13 日至 2008 年 6 月 13 日的期限内主合同所生之债。

泰德信、刘祥以房产为公司向上海浦东发展银行深圳分行贷款及银行承兑汇票承兑提供 540 万元的抵押担保, 抵押合同 ZD790320072807501, 被担保的主债权为在 2007 年 6 月 13 日至 2008 年 6 月 13 日的期限内主合同所生之债。

泰德信、刘祥以房产为公司向招商银行股份有限公司深圳深纺大厦支行贷款及银行承兑汇票承兑提供 700 万元的抵押担保, 被担保的主债权为在 2008 年 12 月 25 日至 2009 年 12 月 25 日的期限内主合同所生之债。截至本招股说明书签署日, 本项主债权关系以及泰德信、刘祥与公司之间的担保关系已解除。泰德信房产的抵押登记已解除。

3、购买股权

2007 年 12 月 10 日, 公司与奥格立签订股权转让协议, 以 350,824.65 元受让奥格立持有的肇庆好易联 25% 的股权。上述作价参考肇庆永正资产评估有限公司出具的《资产评估报告书》(肇资评报字[2007]第 255 号), 根据该评估报告, 截至 2007 年 9 月 30 日, 肇庆好易联的资产评估值为 1,403,298.60 元。

4、资金往来

2008 年度、2009 年度公司与关联方无出借资金的情况, 2007 年度公司与关联方往来如下:

表 7-3

单位: 万元

项目	2007 年度			
	年初金额	本年增加	本年减少	年末金额
其他应收款:				
联合英华	5.00		5.00	0

表 7-4

单位: 万元

项目	2007 年度			
	年初金额	本年增加	本年减少	年末金额
其他应付款:				
奥格立	211.59	88.41	300.00	0.00

刘祥	91.39		91.39	0
----	-------	--	-------	---

2007年及之前公司处于发展期,受规模限制,通过银行借款融资的能力有限,并且银行融资审批手续较为复杂、时间较长,为缓解公司的流动资金周转需求,公司向当时控股股东奥格立、实际控制人刘祥借入资金。进入2007年后,公司产销规模扩大、资金实力提升,并且启动了改制上市工作,公司与关联方发生的资金借款已得到规范,清理完毕。

上述借款行为对公司正常生产经营和独立运作不造成影响。公司自2008年起再未与关联方发生资金借款行为。

四、关联交易对财务状况和经营成果的影响

报告期内,公司于关联方的关联交易价格公允,对公司的财务状况和经营成果无重大影响。

五、对关联交易决策权力和程序的制度安排

(一) 《公司章程》的有关规定

深圳市新国都技术股份有限公司章程(草案)(上市后适用)第四十条第十三款规定:“股东大会负责审议批准公司与关联人发生的(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在1,000万元以上,且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易。”

(二) 公司《股东大会议事规则》关于关联交易的有关规定

《股东大会议事规则》第三条第十二款规定:“公司股东大会负责审议批准公司下列对外担保事项:对股东、实际控制人及其关联人提供的担保。”

《股东大会议事规则》第三条第十四款规定:公司股东大会负责审议批准公司以下关联交易:公司与关联方发生的金额在1,000万元以上(含1,000万元),且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上(含5%)的关联交易(获赠现金或提供担保除外)。

(三) 公司《董事会议事规则》关于关联交易的有关规定

《董事会议事规则》第四条第九款规定,“公司董事会决定公司下列关联交易事项:

(1) 公司与关联法人发生的金额在 100 万元以上（含 100 万元）、1000 万元以下，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%（含 0.5%）至 5% 之间的关联交易；

(2) 公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上（含 30 万元）的关联交易；

超过上述标准的关联交易，必须由股东大会审议决定。”

(四) 公司《关联交易决策制度》的有关规定

公司的《关联交易决策制度》对关联交易的决策权限作出了如下规定：

第二十条规定：“公司与关联法人达成的关联交易总额不满 100 万元或者占公司最近一期经审计净资产绝对值不满 0.5% 的关联交易由总经理批准。

公司与关联自然人发生的交易金额不满 30 万元的关联交易由总经理批准。”

第二十一条规定：“公司与关联法人发生的金额在 100 万元以上（含 100 万元），且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%（含 0.5%）至 5% 之间的关联交易由董事会审议批准。

公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上（含 30 万元）的关联交易，应当经董事会审议批准。”

第二十二条规定：“公司与关联法人发生的金额在 1000 万元以上（含 1000 万元），且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上（含 5%）的关联交易（获赠现金或提供担保除外），由公司股东大会批准。

公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。”

第二十三条规定：“关联交易涉及“提供财务资助”、“提供担保”和“委托理财”等事项时，以发生额作为计算标准，并按交易类别在连续十二个月内累计计算。已经履行决策程序的交易事项，不再纳入相关的累计计算范围。”

此外，《关联交易决策制度》还对关联方的回避表决作出了如下规定：

第十六条规定：“公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。公司在召开董事会审议关联交易事项时，会议召集人应在会议表决前提醒关联董事须回避表决。关联董事未主动声明并回避

的，知悉情况的董事应要求关联董事予以回避。”

第十九条规定：“股东大会审议关联交易事项时，下列股东应当回避表决：

- (一) 交易对方；
- (二) 拥有交易对方直接或间接控制权的；
- (三) 被交易对方直接或间接控制的；
- (四) 与交易对方受同一法人或自然人直接或间接控制的；
- (五) 交易对方或者其直接或者间接控制人的关系密切的家庭成员（具体范围参见本制度第四条第(四)项的规定）；
- (六) 在交易对方任职，或在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的（适用于股东为自然人的）；
- (七) 因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制或影响的；
- (八) 中国证监会、深圳证券交易所或公司认定的可能造成公司对其利益倾斜的法人或自然人。

公司股东大会在审议关联交易事项时，公司董事会及见证律师应在股东投票前，提醒关联股东须回避表决。”

(五) 公司《独立董事工作制度》的有关规定

公司《独立董事工作制度》赋予独立董事审核关联交易的特别权力：

第十六条第一款规定：“公司涉及的重大关联交易（指公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元或以上、与关联法人发生的交易金额在 100 万元或以上或高于上市公司最近经审计净资产绝对值的 0.5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。”

第十八条第四款规定：“独立董事除履行本制度第十六条之职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施收回欠款。”

六、发行人最近三年关联交易制度的执行情况及独立董事意见

股份公司设立前，公司没有制订《关联交易决策制度》，因此，当时没有履行具体的关联交易表决程序。但关联交易的发生符合公司当时的业务要求，关联交易定价参考了相关市场价格，对一些较特殊、无公开市场参考价格交易，关联交易双方在定价时为各自确定了合理利润。

2009年11月10日，本公司独立董事针对2006-2007年度公司的关联交易发表了独立意见：公司在对应报告期内发生的关联交易是公允的，未损害公司及中小股东的利益。

公司在整体变更为股份有限公司后已在《公司章程》及上市后适用的《章程》（草案）对关联交易的决策程序和回避制度作出了规定，且专门制定了《关联交易决策制度》，并在发生关联交易时履行了法定的批准程序。

七、减少关联交易的措施

公司将尽量减少关联交易的发生。对于不可避免的关联交易，公司将严格按照公司章程等对关联交易作出的规范进行操作。

第八节 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

本公司所有董事、监事、高级管理人员与其他核心人员均为中国国籍，无境外居留权。

(一) 董事会成员

公司第一届董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 4 名。董事任期至 2011 年 4 月截止。以下为各位董事简历：

1、刘祥，男，43 岁，本科学历，现任本公司董事长兼总经理。1989 年至 1993 年就职于中国科学院空间科学与应用研究中心，从事通讯设备研究工作。2001 年创建深圳市新国都技术有限公司。现兼任肇庆市好易联网络有限公司董事，深圳市奥格立电子科技有限公司执行董事，深圳市泰德信实业有限公司董事，深圳市敏思达技术有限公司董事，陕西炼石矿业有限公司董事。

2、江汉，男，39 岁，工商管理硕士（MBA），现任本公司董事兼副总经理。曾任深圳市泽众生物技术有限公司销售部经理、深圳市奥格立电子科技有限公司董事兼副总经理。现兼任肇庆市好易联网络有限公司监事，深圳市泰德信实业有限公司董事（法定代表人）。

3、汪洋，男，47 岁，本科学历，现任本公司董事兼副总经理。曾任安徽省蚌埠市纺织厂办公室主任、深圳市通讯股份有限公司贸易部总经理、海南省君洋科技有限公司董事长兼总经理，深圳市奥格立电子科技有限公司市场部经理。

4、韦余红，男，41 岁，研究生学历，现任本公司董事兼总工程师。曾任中国科健股份有限公司项目经理、深圳市奥格立电子科技有限公司研发部经理。2001 年迄今在公司工作，负责 POS 机终端产品的研发工作，先后主持并完成了 K301FZ，K350，K360，K370，K380，K390，K501，K320 等公司主要产品的研发。

5、贾巍，女，37 岁，硕士学历，中国注册会计师协会非执业会员，现任本公司董事兼审计委员会委员。曾就职于中国电信广东分公司、世纪龙信息网络有限公司、深圳电信公司；2007 年迄今，就职于深圳市创新投资集团有限公司，任投资经理，兼任深圳市兆驰多媒体股份有限公司监事。

6、金毅，男，42岁，本科学历，现任本公司独立董事兼审计委员会委员。曾任职于中国新技术创业投资公司上海证券业务部负责人、中国宝安集团股份有限公司金融部、金汇丰期货经纪公司总经理、深圳市先健科技股份有限公司副总经理。现任深圳市同创伟业创业投资有限公司董事。

7、许映鹏，男，43岁，硕士学历，高级工程师，现任本公司独立董事。曾任东南大学无线电技术研究所副所长、香港鸿年公司第二开发部开发人员、深圳康年通信有限公司开发部经理；现任凯斯泰尔通信设备（深圳）有限公司副总经理。

8、李建辉，男，41岁，本科学历，执业律师，现任本公司独立董事。曾任惠州市中天律师事务所创始合伙人、广东君言律师事务所创始合伙人，现任北京市竞天公诚律师事务所合伙人律师。

9、刘永开，男，42岁，专科学历，注册会计师及注册税务师，现任本公司独立董事兼审计委员会主任委员。曾就职于深圳中允会计师事务所、深圳中庆会计师事务所、深圳鹏城会计师事务所、深圳中永华兴会计师事务所；现任广东博信投资控股股份有限公司（ST博信 600083）独立董事、深圳市中联岳华税务师事务所有限公司董事、深圳恒平会计师事务所副所长。

（二）监事会成员

公司第一届监事会由3名监事组成。监事任期自2008年4月至2011年4月。以下为各位监事简历：

1、李林杰，男，52岁，本科学历，现任本公司监事会主席。曾就职于北京铁路分局丰台电务段、中国科学院空间科学与应用研究中心、深圳市奥格立电子科技有限公司；2001年迄今在公司工作，现任行政中心总监，兼任南京新国都及广州新国都监事。

2、栾承岚，女，34岁，专科学历，现任本公司监事。2001年迄今在公司工作，现任计划财务中心副经理。

3、杨星，男，34岁，本科学历，现任本公司职工监事。曾就职于温州市现代集团有限公司、深圳市华强集团华强智能技术有限公司、深圳市奥格立电子科技有限公司；2003年迄今在公司从事研发工作，现任研发中心副总工程师。杨先生擅长于Linux操作系统、底层驱动软件系统的研发，熟悉51/ARM研发平台，

负责主持本公司 POS 终端产品的操作系统、底层驱动软件系统研发工作。

（三）高级管理人员

2008 年 4 月 23 日，本公司第一届董事会第一次会议选举产生本公司高级管理人员，任期自 2008 年 4 月至 2011 年 4 月。以下为各位高管管理人员的简历：

1、刘祥，本公司总经理，个人简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

2、江汉，本公司副总经理，个人简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

3、汪洋，本公司副总经理，个人简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

4、韦余红，本公司总工程师，个人简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

5、赵辉，男，41 岁，本科学历，现任本公司财务负责人兼董事会秘书。曾任中国扬子电气集团有限公司扬子客车厂主管会计、国泰君安证券股份有限公司资产管理部黑龙江实业财务总监、深圳市彤云科技实业有限公司财务经理、深圳市奥格立电子科技有限公司财务经理。2001 年迄今在公司负责财务工作。

（四）其他核心人员

1、黄善兵，男，39 岁，本科学历，现任本公司研发中心副总工程师。曾任南京中马实业公司技术部经理、深圳恒讯达通讯技术设备有限公司硬件部及生产部经理、深圳市华普电子技术有限公司开发部副经理，先后主持设计并完成了电力系统大中型电动机综合继电保护器、多功能 4K 门程控电话语音交换机、掌上电脑等电子产品的硬件开发工作。2008 年 3 月迄今在公司工作期间，主导了 K390, K320, K501 等系列新产品的研发及 K350、K360 硬件设计方案优化工作。

2、刘亚，男，41 岁，高中学历，现任本公司制造中心总监。曾就职于深圳科讯电子有限公司、深圳市奥格立电子科技有限公司；2001 年迄今一直在公司工作，主要负责采购及生产管理工作，现兼任深圳市联合英华软件技术有限公司执行董事，深圳市新国都软件技术有限公司执行董事兼总经理。

3、冯峻，男，36 岁，本科学历，现任公司营销中心总监。曾任沈阳高明集

团深圳分公司副总经理。2001 年迄今一直在公司工作，主要负责销售工作，具有 10 余年金融设备销售经验。

4、徐金芳，女，36 岁，本科学历，现任本公司客服中心总监。曾任南京同创电脑公司客户服务中心经理；2001 年迄今在公司工作，主要负责客户管理和服务工作。

5、童卫东，男，43 岁，硕士学历，工程师，现任公司全资子公司南京市新国都技术有限公司执行董事兼总经理。曾任南京市中山集团国际贸易公司经理、南京华新藤仓光通信有限公司业务部华南区经理。2001 年迄今在公司工作，历任新国都南京研发中心总经理、新国都上海办事处总经理、新国都华东区总经理，

（五）董事、监事的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2008 年 4 月 23 日，公司创立大会暨 2008 年第一次股东大会审议通过了《关于选举深圳市新国都技术股份有限公司董事的议案》，由公司发起人赵辉先生提名的刘祥先生、刘亚先生以及由公司发起人刘祥先生提名江汉先生、韦余红先生、金毅先生、许映鹏先生和冯巧根先生被选举为公司第一届董事会董事，其中金毅、许映鹏和冯巧根为独立董事。

2008 年 4 月 23 日公司第一届董事会第一次会议选举刘祥先生为公司董事长。

2008 年 5 月 10 日，刘亚先生因个人原因向董事会提出辞职；2008 年 6 月 2 日，本公司 2008 年第一次临时股东大会审议通过了《关于增选董事的议案》，决定公司董事会人数由 7 名增加至 9 名，其中独立董事 4 名；选举由公司股东刘祥先生提名的贾巍女士、汪洋先生和李建辉先生为公司第一届董事会董事，其中李建辉先生为独立董事。

2009 年 3 月 13 日，冯巧根先生因个人原因向董事会提出辞职；2009 年 4 月 17 日，本公司 2008 年年度股东大会审议通过《关于审议公司增补独立董事的议案》，选举由公司股东刘祥先生提名的刘永开先生为公司独立董事。

2、监事提名和选聘情况

2008 年 4 月 23 日，本公司创立大会暨 2008 年第一次股东大会会议审议通过《关于选举深圳市新国都技术股份有限公司监事的议案》，选举由公司发起人

刘祥先生提名的李林杰先生和栾承岚女士为第一届监事会监事；2008年4月13日，本公司职工代表大会选举杨星先生为第一届监事会职工监事。

2008年4月23日，本公司第一届监事会第一次会议选举李林杰先生为第一届监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况

(一) 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员本次发行前持有本公司股份的情况

姓名	职务或关系	持股数量(万股)	持有公司股份比例
刘祥	董事长、总经理	2,115	44.53%
江汉	董事、副总经理	705	14.84%
汪洋	董事、副总经理	40	0.84%
韦余红	董事、总工程师	40	0.84%
赵辉	财务负责人、董事会秘书	40	0.84%
李林杰	监事、行政中心总监	50	1.05%
栾承岚	监事、计划财务中心副经理	60	1.26%
刘亚	制造中心总监	705	14.84%
徐金芳	客服中心总监	40	0.84%
合计	--	3,795	79.89%

截至本招股说明书签署日，除刘祥、刘亚、江汉为关联方外，上述人员的近亲属未以任何方式直接或间接持有公司股份。

截至本招股说明书签署日，上述人员所持公司股份均不存在质押或冻结的情况。

(二) 近三年持股数量变动情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其亲属发行前三年直接和间接持有本公司股份数量及比例情况如下：

单位：万股

姓名	2007年12月31日		2008年12月31日		2009年12月31日	
	数量	比例	数量	比例	数量	比例
刘祥	-	65.60%	2,115	44.53%	2,115	44.53%
江汉	-	17.20%	705	14.84%	705	14.84%
汪洋	-	-	40	0.84%	40	0.84%
韦余红	-	-	40	0.84%	40	0.84%

赵 辉	-	-	40	0.84%	40	0.84%
李林杰	-	-	50	1.05%	50	1.05%
栾承岚	-	-	60	1.26%	60	1.26%
刘 亚	-	17.20%	705	14.84%	705	14.84%
徐金芳	-	-	40	0.84%	40	0.84%
合 计	-	100%	3,795	79.89%	3,795	79.89%

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员其他对外投资情况如下表：

姓 名	职 务	对外投资公司	股权比例
刘 祥	董事长、总经理	深圳市联合英华软件技术有限公司	60%
		深圳市奥格立电子科技有限公司	32.77%
		深圳市泰德信实业有限公司	42%
		深圳市敏思达技术有限公司	40%
江 汉	董事、副总经理	深圳市联合英华软件技术有限公司	20%
		深圳市奥格立电子科技有限公司	10.92%
		深圳市泰德信实业有限公司	17.2%
刘 亚	制造中心总监	深圳市联合英华软件技术有限公司	20%
		深圳市奥格立电子科技有限公司	10.92%

2007 年奥格立与发行人存在部分关联交易和同业竞争，2009 年泰德信同发行人发生房屋租赁关联交易，相关情况详见“第七节同业竞争与关联交易”。除此之外，上述其他企业未与本公司发生任何关联交易，与本公司也不存在同业竞争情况；上述董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资与本公司不存在利益冲突。

除上表披露事项之外，截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员薪酬情况

本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 2009 年度从本公司及本公司下属子公司领取薪酬的情况如下：

姓 名	职 务	是否在发行人领薪	年薪(万元)
刘 祥	董事长、总经理	是	12.82
江 汉	董事、副总经理	是	12.06
汪 洋	董事、副总经理	是	14.12

韦余红	董事、总工程师	是	16.02
贾 巍	董事	是	2 ^注
金 毅	独立董事	是	2（独董津贴，税后）
许映鹏	独立董事	是	2（独董津贴，税后）
李建辉	独立董事	是	2（独董津贴，税后）
刘永开	独立董事	是	2（独董津贴，税后）
李林杰	监事会主席、行政中心总监	是	11.53
栾承岚	监事、计划财务中心副经理	是	5.3
杨 星	职工监事、副总工程师	是	16.5
赵 辉	财务负责人、董事会秘书	是	11.45
黄善兵	副总工程师	是	25.03
刘 亚	制造中心总监	是	11.45
冯 峻	营销中心总监	是	9.9
徐金芳	客服中心总监	是	9.56
童卫东	南京新国都总经理	是	10.18

注：除董事津贴外，贾巍在公司股东深圳市创新投资集团有限公司领取薪酬

2008年4月23日，公司创立大会选举了第一届董事会董事（含独立董事）。董事津贴（含独立董事津贴）为每人2万元/年，其参加公司董事会、股东大会的相关费用由公司负担。

2009年4月27日，公司2008年年度股东大会审议通过了《关于审议董事、独立董事津贴的议案》，董事（不包括独立董事）津贴为一年人民币2万元（税后），独立董事津贴为一年人民币3万元（税后）。

公司董事（除独立董事及董事贾巍外）、监事、高级管理人员与其他核心人员2009年度从本公司及下属子公司领取如上表披露薪酬，享受本招股说明书“第五节，七、发行人员工及其社会保障情况”中所享受的社会保障，没有从本公司及其关联方领取其他收入，没有享受其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况如下：

姓 名	兼职单位	兼职职务	兼职单位与发行人关系
刘 祥	肇庆市好易联网络有限公司	董事	公司之参股公司
	深圳市奥格立电子科技有限公司	执行董事	控股股东之控股公司
	深圳市泰德信实业有限公司	董事	控股股东之控股公司
	深圳市敏思达技术有限公司	董事	控股股东之参股公司
	陕西炼石矿业有限公司	董事	奥格立之参股公司

江 汉	深圳市泰德信实业有限公司	董事	控股股东之控股子公司
	肇庆市好易联网络有限公司	监事	公司之参股公司
汪 洋	广州市新国都信息科技有限公司	执行董事	公司之全资子公司
贾 巍	深圳市创新投资集团有限公司	投资经理	股东
	深圳市兆驰多媒体股份有限公司	监事	无关系
金 毅	深圳市同创伟业投资有限公司	董事	无关系
许映鹏	凯斯泰尔通信设备（深圳）有限公司	副总经理	无关系
李建辉	北京市竞天公诚律师事务所	合伙人律师	无关系
刘永开	广东博信投资控股股份有限公司	独立董事	无关系
	深圳市恒平会计师事务所	副所长	无关系
	深圳市中联岳华税务师事务所有限公司	董事	无关系
李林杰	南京市新国都技术有限公司	监事	公司之全资子公司
	广州市新国都信息科技有限公司	监事	公司之全资子公司
刘亚	深圳市新国都软件技术有限公司	执行董事兼 总经理	公司之全资子公司
	深圳市联合英华软件技术有限公司	执行董事	控股股东之控股公司
童卫东	南京新国都技术有限公司	执行董事兼 总经理	公司之全资子公司

除上述情况以外，其他董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未有在其他企业担任职务的情况。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系情况

公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之中，刘亚先生为刘祥先生之弟，江汉先生为刘祥先生妹妹之配偶。

除此以外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员做出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况

（一）重要承诺

1、发行人董事、监事和高级管理人员承诺：本人已经了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

2、发行人董事刘祥、江汉及其他核心人员刘亚作为发行人实际控制人及关

联方，共同出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，详见本招股书第五节“发行人基本情况”之“八、持有5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况”。

3、发行人部分董事、监事和高级管理人员为公司股东，上述公司董事、监事和高级管理人员就其持有的发行人股份锁定出具承诺，详见本招股书第五节“发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“(六)发行前股东所持有股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

(二) 签订的协议及其履行情况

截至本招股说明书签署日，公司除与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订有《劳动合同》、《员工保密安全合同》外，未签署其他协议。

公司未与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员就所签订的《劳动合同》及《员工保密安全合同》发生纠纷。

八、发行人董事、监事、高级管理人员的任职资格

发行人董事、监事、高级管理人员均不存在公司法第一百四十七条规定的情形，亦不存在《首次公开发行股票并上市管理办法》第二十三条规定的情形。发行人独立董事满足《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规的相关规定，并已按照中国证监会的要求，参加中国证监会及其授权机构所组织的培训并取得独立董事资格，发行人董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

九、发行人董事、监事、高级管理人员在近两年内的变动情况及原因

(一) 董事变动情况及原因

2001年7月至深圳市新国都技术股份有限公司成立前，刘亚先生担任公司执行董事。2008年4月23日，本公司创立大会暨第一次股东大会选举刘祥先生、刘亚先生、江汉先生、韦余红先生、金毅先生、许映鹏先生和冯巧根先生为公司第一届董事会董事，其中金毅、许映鹏和冯巧根为独立董事。

2008年5月10日，刘亚先生因个人原因向董事会提出辞职；2008年6月2日，本公司2008年第一次临时股东大会审议选举贾巍女士、汪洋先生和李建辉先生为公司第一届董事会董事，其中李建辉先生为独立董事。

2009年3月13日，冯巧根先生因个人公务繁忙，没有足够时间履行独立董事职责等原因向董事会提出辞职；2009年4月17日，本公司2008年年度股东大会选举由公司股东提名的刘永开先生为公司独立董事。

公司董事会成员相对稳定，上述董事的变动符合公司规范运作和正常发展的需要。

（二）监事变动情况

2001年7月至深圳市新国都技术股份有限公司成立前，高倩女士担任公司监事。

2008年4月23日，本公司创立大会暨2008年第一次股东大会会议选举由公司发起人提名的李林杰先生和栾承岚女士为第一届监事会监事；2008年4月13日，本公司职工代表大会选举杨星先生为第一届监事会职工监事。

（三）高级管理人员变动情况

本公司第一届董事会聘任刘祥先生任公司总经理，江汉、汪洋先生任公司副总经理，赵辉先生任公司财务负责人兼董事会秘书，韦余红先生任公司总工程师。

2007年起至深圳市新国都技术股份有限公司设立期间，上述高级管理人员的职务和分工未发生变动。

第九节 公司治理

一、公司法人治理制度建立健全情况

股份公司成立以来，逐步建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书、董事会专门委员会制度，形成了比较科学和规范的法人治理结构，建立了权力机构、决策机构、监督机构和经营层之间相互协调和相互制衡的机制。

2008年4月23日，公司召开股份有限公司创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员，公司七名董事会成员中有三名为独立董事，三名监事会成员中有一名职工监事；2008年5月15日，公司董事会一届二次会议审议通过了《总经理工作细则》、《董事会秘书工作制度》、《信息披露制度》、《董事、监事、高级管理人员所持股份及其变动管理制度》、《投资者关系管理制度》；2008年6月2日，公司2008年第一次临时股东大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《累计投票制实施细则》、《独立董事工作制度》、《募集资金管理制度》、《关联交易决策制度》、《投资决策程序与规则》，决议董事会下设战略委员会、提名、薪酬与考核委员会、审计委员会，并审议通过了《董事会战略委员会工作细则》、《董事会提名、薪酬与考核委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》，增选了两名董事，其中一名独立董事；2009年3月27日，公司董事会一届四次会议审议通过了《财务管理制度》、《内部审计制度》；2009年4月17日，公司2008年度股东大会审议通过了《对外担保管理办法》；2009年7月13日，公司董事会一届五次会议审议通过了《重大信息内部报告制度》，修改了《总经理工作细则》、《董事会秘书工作制度》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》；2009年8月5日，公司2009年第一次临时股东大会审议通过了《公司章程（草案）（上市后适用）》，修订了《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》、《董事会战略委员会工作细则》、《董事会提名、薪酬与考核委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《独立董事工作制度》、《募集资金使用管理办法》、《关联交易决策制度》、《投资决策程序与规则》、《对外担保管理办法》。上述制度的制定和实施使公司初步建立了符合上市公司要求的公司治理结构。

二、公司三会、独立董事、董事会秘书和董事会专门委员会运作和履行职责情况

公司法人治理结构相关制度制定以来，股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书依法规范运作，切实履行职责，公司法人治理不断得以完善。

（一）公司三会（股东大会、董事会、监事会）

公司股东大会是公司的权力机构，依法行使职权，其职权包括：决定公司经营方针和投资计划；审议批准公司的年度财务预算和决算方案等。涉及关联交易的，关联股东实行回避表决制度。

公司董事会是股东大会的执行机构，根据《公司章程》规定，其职权包括：负责制定预算和决算方案；确定应用公司资产所做出的风险投资权限，建立严格的审查和决策程序；组织有关专家、专业人士对公司重大投资项目进行评审，并报股东大会批准等。

公司监事会是公司内部的专职监督机构，对股东大会负责。

公司自设立以来，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》和《监事会议事规则》中的有关规定。在涉及关联交易的董事会和股东大会上，关联董事及股东主动回避表决。

（二）独立董事

公司创立大会选举产生了三名独立董事；2008年6月2日，公司2008年第一次临时股东大会增补1名独立董事，并通过了《独立董事工作制度》，对进一步完善公司治理，促进公司规范运作发挥了积极作用；2009年3月，冯巧根先生辞去独立董事职务，2009年4月17日，公司2008年度股东大会上增补刘永开先生为独立董事，至此，公司董事会9名成员中，有4名为独立董事。其中刘永开先生为注册会计师。

公司全体股东和董事会认为，独立董事对公司重大事项和关联交易事项的决策，对公司法人治理的完善起到了积极作用，独立董事所具备的丰富的专业知识和勤勉尽责的职业道德在董事会制定公司发展战略、发展计划和生产经营决策以及确定募集资金投资项目等方面发挥了良好作用，有力地保障了公司经营决策的科学性和公正性。

相信随着公司法人治理的不断完善和优化，独立董事将能更好地发挥作用，公司也将尽力为其发挥作用提供良好的机制环境和工作条件。

（三）董事会秘书

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。为规范董事会秘书的工作，董事会一届二次会议审议通过了《董事会秘书工作制度》，并于董事会一届五次会议进行了修订。

（四）董事会专门委员会

公司 2008 年第一次临时股东大会决议同意公司董事会下设战略决策委员会、提名、薪酬与考核委员会、审计专门委员会等三个专门委员会，并审议通过了《董事会战略决策委员会工作细则》、《董事会提名、薪酬与考核委员会工作细则》和《董事会审计委员会工作细则》；并于 2009 年第一次临时股东大会对三个专门委员会的工作细则进行了修订。

公司董事会专门委员会的设立有利于公司持续、规范、健康发展，有利于进一步完善公司法人治理和提高董事会科学决策、评价和管理的水平。

1、审计委员会人员构成

公司董事会审计委员会由 3 名董事组成，主任委员为刘永开先生，委员为金毅先生、贾巍女士，其中刘永开先生为独立董事、注册会计师，金毅先生为独立董事，贾巍女士为外部董事、中国注册会计师协会非执业会员。

2、审计委员会会议事规则

（1）审计委员会会议由主任委员召集并主持。在公司中期财务报告和年度财务报告公布前应召开审计委员会会议，并于会议召开前 5 日通知全体委员。委员会委员可以提议召开临时会议，主任委员于收到提议后 10 日内召集临时会议。主任委员不能出席时可委托其他任一委员主持。

（2）审计委员会会议应由 2/3 以上的委员出席方可举行。审计委员会每一委员有 1 票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员过半数通过。

(3) 审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取通讯表决的方式召开。

(4) 董事会秘书列席审计委员会会议，必要时可以邀请公司其他董事、监事及高级管理人员列席会议。

(5) 审计委员会委员及列席审计委员会会议的人员对尚未公开的信息负有保密义务，不得利用内幕信息为自己或他人谋取利益。

(6) 审计委员会会议应由审计委员会委员本人出席。委员因故不能出席，可以书面委托其他委员代为出席。委员未出席审计委员会会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

(7) 如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供意见，费用由公司支付。

(8) 审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、行政法规、《公司章程》及本细则的规定。

(9) 审计委员会会议应当有记录或备忘录，出席会议的委员应当在会议记录或备忘录上签名。会议记录由董事会秘书保存。保存期限至少为 10 年。

(10) 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。

3、审计委员会的运行情况

本届审计委员会自 2008 年 5 月 16 日成立以来，分别于 2009 年 3 月、2009 年 11 月、2010 年 4 月、2010 年 7 月召开了 4 次会议，对公司 2008 年度审计报告、2009 年 9 月 30 日止的三年一期的审计报告、公司的内部控制制度、公司 2009 年度审计报告以及 2010 年 6 月 30 止的三年一期审计报告进行了审议，对会计师工作的配合情况进行了讨论。

审计委员会历次会议的召集、提案、出席、议事、评议、表决、决议及会议记录均符合《公司章程》及《审计委员会议事规则》的规范。

三、发行人报告期违法违规情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，自成立至今，公司及其董事、监事和高级管理人员严格按照《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

四、发行人报告期资金被控股股东占用和为控股股东担保的情况

公司报告期内与实际控制人及实际控制人控制的其他企业发生的资金往来情况详见本招股说明书“第七节、同业竞争与关联交易”之“三、关联交易情况”。除本招股说明书披露之外，公司不存在其他被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资金的情况，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情况。

五、公司管理层和注册会计师对内部控制的评价

（一）公司管理层对内部控制的自我评估意见

公司管理层对公司的内部控制制度进行了自查和评估后认为：公司现有的内部控制已覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够预防和及时发现、纠正公司运营过程可能出现的重要错误和舞弊，保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性，在完整性、合理性及有效性，公司内在部控制在内部环境、目标设定、事项识别、风险评估、风险对策、控制活动、信息与沟通、检查监督等各个方面规范、严格、充分、有效，总体上符合中国证监会、深交所的相关要求。公司将继续严格遵守中国证监会的有关规定及深交所《内部控制指引》的要求，按照内控制度的规定，一方面不断加大公司董事、监事、高级管理人员及员工培训学习的力度，一方面加强公司内部控制，规范运作，进一步完善公司治理结构，提高公司规范治理的水平。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

立信大华对公司内部控制进行了专项审核，并出具了立信大华核字【2010】2196号《内部控制鉴证报告》，认为：“新国都技术根据财政部颁发的《内部会计控制规范-基本规范（试行）》规定的标准于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内部控制。”

六、对外投资、担保事项的政策及制度安排

公司除通过《公司章程》对对外投资、担保事项的政策做出规定以外，2008年6月2日，公司2008年第一次临时股东大会审议通过了《投资决策程序与规则》；2009年4月17日，公司2008年度股东大会审议通过了《对外担保管理

办法》。根据《公司法》、《担保法》、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，2009年8月5日，公司2009年第一次临时股东大会对上述制度进行了修订。

（一）对外投资的决策权限与程序

1、公司的对外投资分为主业范围投资和非主业投资

（1）主业范围投资系指与公司主营业务相关的已有生产设施的技术改造、新建生产设施、购买专利技术等无形资产等；

（2）非主业投资系指：

1）对外股权投资，是指公司与其他法人实体新组建公司、购买其他法人持有的股权或对其他公司进行增资，从而持有其他公司股权所进行的投资；

2）证券投资，是指公司通过证券交易所的股票转让活动买卖上市交易的股票以及购买基金、国债、企业债券及其他衍生金融品种所进行的投资；

3）风险投资是指公司将风险资本投向刚刚成立或快速成长的未上市新兴公司（主要是高科技公司），在承担投资风险的基础上为被投资公司提供长期股权投资和增值服务，再通过上市、兼并或其它股权转让方式撤出投资，取得高额回报的一种投资方式；

4）法律、法规规定的其他对外投资方式。

2、对外投资的权限

（1）投资项目立项由公司董事会和股东大会按照各自的权限，分级审批。

（2）公司对外投资达到下列标准之一的，除应当及时披露外，还应当提交股东大会审议：

1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

2）交易标的（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3,000万元；

3）交易标的（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300万元；

4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的

50%以上，且绝对金额超过 3000 万元；

5) 交易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 300 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

上述投资如涉及运用发行证券募集资金进行投资的，需经股东大会批准。

(3) 公司对外投资未达到上列标准之一的，由公司董事会决定。董事会应当建立严格的审查和决策程序，超过董事会决策权限的事项必须报股东大会批准；对于重大投资项目，应当组织有关专家、专业人员进行评审。

(4) 若对外投资属关联交易事项，则应按公司关于关联交易事项的决策权限执行。

3、主业范围投资的决策程序

(1) 对主业范围的投资建议，由公司的股东、董事、高级管理人员、相关职能部门、相关业务部门和各下属公司书面提出。

(2) 公司市场部对各投资建议或机会加以初步分析，从所投资项目市场前景、所在行业的成长性、相关政策法规是否对该项目已有或有潜在的限制、公司能否获取与项目成功要素相应的关键能力、公司是否能筹集项目投资所需资源、项目竞争情况、项目是否与公司长期战略相吻合等方面进行评估，认为可行的，组织编写项目建议书，并上报总经理。

(3) 总经理组织对项目建议书进行审查，认为可行的，组织公司市场部编写项目的可行性研究报告后提交董事会审议。

(4) 董事会和总经理认为必要时，应聘请外部机构和专家对投资项目进行咨询和论证。

(5) 需要由股东大会审议通过的对外投资项目，在董事会审议通过后提交股东大会审议。

(6) 如果公司市场部或总经理认为投资项目不可行，应按上述程序提交不可行的书面报告，由董事会（股东大会）最终决策。

4、非主业投资的决策程序

(1) 对非主业的投资建议，由公司的股东、董事、高级管理人员、相关职能部门、相关业务部门和各下属公司书面提出。

(2) 总经理组织相关人员对项目的投资建议进行研究。

(3) 总经理认为可行的，组织市场部、财务部等相关部门和人员编制项目投资方案的草案，并对项目的可行性做出评审意见，经总经理办公会同意后报董事会审议。

(4) 董事会和总经理认为必要时，应聘请外部机构和专家对投资项目的可行性进行咨询和论证。

(5) 需要由股东大会审议通过的对外投资项目，在董事会审议通过后提交股东大会审议。

(6) 如果总经理认为投资建议不可行，应按上述程序提交不可行的书面报告，由董事会（股东大会）最终决策。

(二) 对外担保的决策权限与程序

1、对外担保的决策权限

(1) 公司的对外担保必须经股东大会或董事会审议。

(2) 应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。

须经股东大会审批的对外担保，包括但不限于下列情形：

- 1) 单笔担保额超过本公司最近一期经审计净资产 10% 的担保；
- 2) 本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，超过本公司最近一期经审计净资产 50% 以后提供的任何担保；
- 3) 为资产负债率超过 70% 的担保对象提供的担保；
- 4) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- 5) 连续十二个月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；
- 6) 对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；
- 7) 深圳证券交易所或公司章程规定的其他担保情形。

股东大会审议前款第 4) 项担保事项时，应经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

(3) 除(2)规定的须提交股东大会审议通过的对外担保之外的其他对外担保事项, 须经董事会审议通过。

2、对外担保的程序

(1) 公司应调查被担保人的经营和信誉情况。

(2) 公司可在必要时聘请外部专业机构对实施对外担保的风险进行评估, 以作为董事会或股东大会进行决策的依据。

(3) 董事会应认真审议分析被担保方的财务状况、营运状况、行业前景和信用情况, 审慎依法做出决定。

(4) 公司独立董事应在董事会审议对外担保事项时发表独立意见, 必要时可聘请会计师事务所对公司累计和当期对外担保情况进行核查。

(5) 根据决策权限, 需要提交股东大会审议通过的对外担保, 董事会审议通过后提交股东大会审议。

(三) 公司对外投资和对外担保的执行情况

公司自设立以来严格遵守《公司法》、《公司章程》、《投资决策程序与规则》、《对外担保管理办法》的有关规定, 在对外投资、对外担保方面, 均履行了相关法定程序。

七、投资者权益保护情况

为了加强公司与投资者和潜在投资者之间的沟通, 促进投资者对公司的了解, 进一步完善公司法人治理结构, 实现公司价值最大化和股东利益最大化, 公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司与投资者关系工作指引》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司投资者关系管理指引》等相关法律法规的有关规定, 在《公司章程》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理办法》中规定了相应条款, 从而保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等方面的权利。

(一) 保障投资者依法享有获取公司信息权利方面采取的措施

《公司章程》中规定, 公司股东享有查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告的权利。

股东大会决议应当及时公告, 公告中应列明出席会议的股东和代理人人数、

所持有表决权的股份总数及占公司表决权股份总数的比例、表决方式、每项提案的表决结果和通过的各项决议的详细内容。

公司通过各种方式和途径,包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段,为股东参加股东大会提供便利。

此外,公司《信息披露管理制度》、《投资者关系管理办法》中也规定了相应的条款,从而保障投资者充分享有获取公司信息的权利。

(二) 在保障投资者依法享有资产收益权利的措施

《公司章程》中规定,公司股东享有下列权利:

- 1、依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配;
- 2、依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份;
- 3、公司终止或者清算时,按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配;
- 4、对股东大会做出的公司合并、分立决议持异议的股东,要求公司收购其股份。

董事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定,给公司造成损失的,连续 180 日以上单独或合并持有公司 1%以上股份的股东有权书面请求监事会向人民法院提起诉讼;监事会执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定,给公司造成损失的,股东可以书面请求董事会向人民法院提起诉讼。

监事会、董事会收到前款规定的股东书面请求后拒绝提起诉讼,或者自收到请求之日起30日内未提起诉讼,或者情况紧急、不立即提起诉讼将会使公司利益受到难以弥补的损害的,前款规定的股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。

他人侵犯公司合法权益,给公司造成损失的,合并持有公司 1%以上股份的股东可以依照上述两款的规定向人民法院提起诉讼。

公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定给公司造成损失的,应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利,控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益,

不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

公司对股东、实际控制人及其关联方提供的担保，须经股东大会审议通过。股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中做出详细说明。

公司财产在分别支付清算费用、职工的工资、社会保险费用和法定补偿金，缴纳所欠税款，清偿公司债务后的剩余财产，公司按照股东持有的股份比例分配。

（三）在保障投资者依法参与重大决策和选择管理者权利的措施

《公司章程》中规定，公司股东享有下列权利：

1、依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；

2、对公司的经营进行监督，提出建议或者质询。

出席股东大会的股东，应当对提交表决的提案发表以下意见之一：同意、反对或弃权。

单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和本章程的规定，在收到请求后 10 日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。

公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。

股东大会做出普通决议，应当由出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的 1/2 以上通过。

股东大会做出特别决议，应当由出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的 2/3 以上通过。

董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。

在股东大会审议下列重大事项时，公司必须安排网络投票：

1、公司重大资产重组，购买的资产总价较所购买的资产经审计的账面净值溢价达到或超过 20%；

2、公司在一年内购买、出售重大资产或担保金额超过公司最近一期经审计的总资产 50%；

3、股东以其持有的公司股份或实物资产偿还其所欠公司的债务；

4、对公司有重大影响的附属企业到境外上市；

5、股权激励计划；

6、对中小投资者权益有重大影响的相关事项。

股东大会就选举董事、监事进行表决时，如拟选董事、监事的人数多于 1 人，实行累积投票制。

第十节 财务会计信息与管理层分析

一、财务报表审计意见

公司聘请立信大华会计师事务所对本次申报的财务报告进行了审计。立信大华出具了“立信大华审字【2010】第 2401 号”标准无保留意见审计报告。

二、财务报表

(一) 合并报表

1、合并资产负债表

表 10-1

单位：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：				
货币资金	73,474,135.18	92,553,052.47	86,905,206.97	18,001,007.60
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	9,586,691.50	3,219,102.50	5,170,850.00	9,027,460.00
应收账款	62,385,388.07	30,229,882.91	26,259,660.39	11,582,679.79
预付款项	1,758,858.09	2,702,521.41	2,130,469.00	342,754.00
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	1,909,063.71	1,025,912.65	3,039,115.52	3,709,735.62
存货	44,478,492.96	38,010,158.95	26,857,715.78	9,880,166.08
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	193,592,629.51	167,740,630.89	150,363,017.66	52,543,803.09
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	2,360,202.74	2,067,879.25	952,225.93	695,346.35
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	8,087,535.87	6,604,212.44	7,196,104.47	19,336,497.37
在建工程	-	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
无形资产	12,961,663.63	12,705,134.15	-	-
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-

长期待摊费用	1,799,608.81	1,262,702.81	274,877.18	-
递延所得税资产	504,089.57	330,159.27	170,185.52	339,077.64
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	25,713,100.62	22,970,087.92	8,593,393.10	20,370,921.36
资产总计	219,305,730.13	190,710,718.81	158,956,410.76	72,914,724.45
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
流动负债:				
短期借款	-	-	-	4,700,000.00
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	5,962,054.96	4,511,502.74	4,281,950.04	207,286.38
应付账款	13,685,202.20	8,680,265.28	14,701,726.33	6,498,448.09
预收款项	581,623.89	2,462,046.33	121,195.25	523,238.72
应付职工薪酬	75,670.00	3,673,561.61	2,554,480.00	2,144,878.64
应交税费	2,875,846.18	1,099,700.46	4,131,651.08	7,047,099.75
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	328,019.88	1,508,016.36	285,181.81	57,091.00
一年内到期的非流动 负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	23,508,417.11	21,935,092.78	26,076,184.51	21,178,042.58
非流动负债:				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	3,000,000.00	1,000,000.00	-	-
非流动负债合计	3,000,000.00	1,000,000.00	-	-
负债合计	26,508,417.11	22,935,092.78	26,076,184.51	21,178,042.58
股东权益:				
股本	47,500,000.00	47,500,000.00	47,500,000.00	40,000,000.00
资本公积	62,385,459.32	62,385,459.32	62,385,459.32	500,000.00
减: 库存股	-	-	-	-
专项储备	-	-	-	-
盈余公积	4,376,663.12	4,376,663.12	2,511,021.38	4,235,973.83
未分配利润	78,535,190.58	53,513,503.59	20,483,745.55	7,000,708.04
外币报表折算差额	-	-	-	-
归属于母公司股东 权益	192,797,313.02	167,775,626.03	132,880,226.25	51,736,681.87

少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	192,797,313.02	167,775,626.03	132,880,226.25	51,736,681.87
负债和股东权益总计	219,305,730.13	190,710,718.81	158,956,410.76	72,914,724.45

2、合并利润表

表 10-2

单位：元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业总收入	82,676,871.38	139,734,761.37	107,915,828.64	65,297,350.29
其中：营业收入	82,676,871.38	139,734,761.37	107,915,828.64	65,297,350.29
二、营业总成本	60,530,712.39	105,500,723.73	77,765,332.47	36,843,611.59
其中：营业成本	37,297,635.37	57,791,563.40	46,537,045.60	21,423,324.12
营业税金及附加	532,917.66	1,201,724.31	925,813.97	1,153,260.67
销售费用	7,986,990.02	21,888,958.65	13,532,009.00	6,316,088.80
管理费用	13,382,445.94	24,875,754.35	17,129,621.82	7,376,872.41
财务费用	-269,909.27	-373,747.35	-702,810.28	318,675.14
资产减值损失	1,600,632.67	116,470.37	343,652.36	255,390.45
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	292,323.49	533,702.28	316,246.72	68,561.19
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	292,323.49	533,702.28	316,246.72	68,561.19
汇兑收益	-	-	-	-
三、营业利润	22,438,482.48	34,767,739.92	30,466,742.89	28,522,299.89
加：营业外收入	3,488,021.01	11,827,705.61	3,776,576.49	8,200.00
减：营业外支出	20,400.00	120,605.08	87,399.67	11,095.00
其中：非流动资产处置损失	-	-	-	-
四、利润总额	25,906,103.49	46,474,840.45	34,155,919.71	28,519,404.89
减：所得税费用	884,416.50	2,079,440.67	3,037,375.33	-339,077.64
五、净利润	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53
同一控制下被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53
少数股东损益	-	-	-	-
六、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.53	0.93	0.71	-
（二）稀释每股收益	0.53	0.93	0.71	-
七、其他综合收益：				
八、综合收益总额：	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53

归属于母公司所有者的综合收益总额	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53
归属于少数股东的综合收益总额		-	-	-

3、合并现金流量表

表 10-3

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
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	53,816,979.52	162,998,454.36	112,823,051.42	64,472,181.74
收到的税费返还	3,440,374.55	8,729,571.44	1,631,697.73	-
收到其他与经营活动有关的现金	4,135,881.48	6,773,331.08	6,169,847.51	4,453,037.05
经营活动现金流入小计	61,393,235.55	178,501,356.88	120,624,596.66	68,925,218.79
购买商品、接受劳务支付的现金	43,418,705.92	86,536,251.27	53,812,026.06	31,401,407.11
支付给职工以及为职工支付的现金	12,944,165.65	16,681,819.93	10,694,388.75	2,464,985.96
支付的各项税费	8,180,889.60	19,225,983.74	13,070,113.99	2,075,982.14
支付其他与经营活动有关的现金	14,675,639.67	26,097,357.50	16,927,804.30	15,846,672.14
经营活动现金流出小计	79,219,400.84	148,541,412.44	94,504,333.10	51,789,047.35
经营活动产生的现金流量净额	-17,826,165.29	29,959,944.44	26,120,263.56	17,136,171.44
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	113,848.96	59,367.14	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	1,899,786.60	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	2,013,635.56	59,367.14	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,252,752.00	16,129,934.50	2,490,201.30	4,014,941.00
投资支付的现金	-	695,800.00	-	350,824.65
质押贷款净增加额	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关	-	-	-	-

的现金				
投资活动现金流出小计	1,252,752.00	16,825,734.50	2,490,201.30	4,365,765.65
投资活动产生的现金流量净额	-1,252,752.00	-14,812,098.94	-2,430,834.16	-4,365,765.65
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	50,025,000.00	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-	4,700,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	6,881,860.00	-	-
筹资活动现金流入小计	-	6,881,860.00	50,025,000.00	4,700,000.00
偿还债务支付的现金	-	-	4,700,000.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	9,500,000.00	110,230.03	338,309.80
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	6,881,860.00	-
筹资活动现金流出小计	-	9,500,000.00	11,692,090.03	338,309.80
筹资活动产生的现金流量净额	-	-2,618,140.00	38,332,909.97	4,361,690.20
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-19,078,917.29	12,529,705.50	62,022,339.37	17,132,095.99
加：年初现金及现金等价物余额	92,553,052.47	80,023,346.97	18,001,007.60	868,911.61
六、年末现金及现金等价物余额	73,474,135.18	92,553,052.47	80,023,346.97	18,001,007.60

（二）母公司报表

1、资产负债表

表 10-4

单位：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：				
货币资金	52,976,289.84	72,678,312.44	85,124,314.23	17,501,007.60
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	9,586,691.50	3,219,102.50	5,170,850.00	9,027,460.00
应收账款	62,117,715.57	30,229,882.91	26,259,660.39	11,582,679.79
预付款项	1,758,858.09	2,702,521.41	2,130,469.00	342,754.00
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	2,262,202.00	1,406,813.64	3,383,687.82	3,709,735.62

存货	44,478,492.96	41,251,340.45	28,656,177.32	9,880,166.08
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	173,180,249.96	151,487,973.35	150,725,158.76	52,043,803.09
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	28,360,202.74	28,067,879.25	1,452,225.93	1,195,346.35
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	7,657,807.41	6,328,385.74	6,869,656.35	19,336,497.37
在建工程	-	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
无形资产	384,648.50	-	-	-
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	1,799,608.81	1,262,702.81	274,877.18	-
递延所得税资产	504,089.57	330,159.27	170,185.52	339,077.64
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	38,706,357.03	35,989,127.07	8,766,944.98	20,870,921.36
资产总计	211,886,606.99	187,477,100.42	159,492,103.74	72,914,724.45
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
流动负债：				
短期借款	-	-	-	4,700,000.00
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	5,962,054.96	4,511,502.74	4,281,950.04	207,286.38
应付账款	46,252,107.20	26,532,865.28	14,701,726.33	6,498,448.09
预收款项	581,623.89	2,462,046.33	121,195.25	523,238.72
应付职工薪酬	23,933.76	2,985,772.51	1,800,000.00	2,144,878.64
应交税费	1,857,898.10	276,688.14	3,813,503.26	7,047,099.75
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	196,677.11	5,841,055.17	62,976.00	57,091.00
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	54,874,295.02	42,609,930.17	24,781,350.88	21,178,042.58
非流动负债：				

长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	3,000,000.00	1,000,000.00	-	-
非流动负债合计	3,000,000.00	1,000,000.00	-	-
负债合计	57,874,295.02	43,609,930.17	24,781,350.88	21,178,042.58
股东权益：				
股本	47,500,000.00	47,500,000.00	47,500,000.00	40,000,000.00
资本公积	62,385,459.32	62,385,459.32	62,385,459.32	500,000.00
减：库存股	-	-	-	-
专项储备	-	-	-	-
盈余公积	4,376,663.12	4,376,663.12	2,511,021.38	4,235,973.83
未分配利润	39,750,189.53	29,605,047.81	22,314,272.16	7,000,708.04
外币报表折算差额	-	-	-	-
股东权益合计	154,012,311.97	143,867,170.25	134,710,752.86	51,736,681.87
负债和股东权益总计	211,886,606.99	187,477,100.42	159,492,103.74	72,914,724.45

2、利润表

表 10-5

单位：元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业总收入	81,656,339.28	137,430,017.35	107,699,711.12	65,297,350.29
二、营业成本	54,564,471.63	80,479,596.87	47,679,028.86	21,423,324.12
营业税金及附加	460,226.15	879,943.84	896,436.16	1,153,260.67
销售费用	7,973,562.04	22,456,424.03	13,529,505.50	6,316,088.80
管理费用	9,422,735.40	21,277,795.22	13,972,674.05	7,376,872.41
财务费用	-235,374.36	-323,048.35	-702,322.92	318,675.14
资产减值损失	1,581,184.53	110,487.67	343,366.69	255,390.45
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	292,323.49	533,702.28	316,246.72	68,561.19
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	292,323.49	533,702.28	316,246.72	68,561.19
汇兑收益	-	-	-	-
三、营业利润	8,181,857.38	13,082,520.35	32,297,269.50	28,522,299.89
加：营业外收入	2,867,880.84	7,768,042.79	3,776,576.49	8,200.00

减：营业外支出	20,180.00	114,705.08	87,399.67	11,095.00
其中：非流动资产 处置损失	-	-	-	-
四、利润总额	11,029,558.22	20,735,858.06	35,986,446.32	28,519,404.89
减：所得税费用	884,416.50	2,079,440.67	3,037,375.33	-339,077.64
五、净利润	10,145,141.72	18,656,417.39	32,949,070.99	28,858,482.53
六、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.21	0.39	0.69	-
（二）稀释每股收益	0.21	0.39	0.69	-
七、其他综合收益	-	-	-	-
八、综合收益总额	10,145,141.72	18,656,417.39	32,949,070.99	28,858,482.53

3、现金流量表

表 10-6

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
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	52,908,973.00	161,126,098.29	112,823,051.42	64,472,181.74
收到的税费返还	2,820,234.38	5,471,364.64	1,631,697.73	-
收到其他与经营活动有关的现金	4,063,025.30	11,166,820.28	6,164,681.64	4,453,037.05
经营活动现金流入小计	59,792,232.68	177,764,283.21	120,619,430.79	68,925,218.79
购买商品、接受劳务支付的现金	43,418,705.92	98,206,651.27	57,667,057.74	31,401,407.11
支付给职工以及为职工支付的现金	11,259,341.73	14,112,756.02	9,195,431.17	2,464,985.96
支付的各项税费	5,641,797.42	14,975,205.61	12,833,797.43	2,075,982.14
支付其他与经营活动有关的现金	17,959,508.21	25,915,473.16	16,376,863.63	15,846,672.14
经营活动现金流出小计	78,279,353.28	153,210,086.06	96,073,149.97	51,789,047.35
经营活动产生的现金流量净额	-18,487,120.60	24,554,197.15	24,546,280.82	17,136,171.44
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资所收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	113,848.96	59,367.14	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	1,899,786.60	-	-
处置子公司及其他其他单位收到的现金净额	-	-	-	-

收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	2,013,635.56	59,367.14	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,214,902.00	3,318,034.50	2,197,111.30	4,014,941.00
投资支付的现金	-	26,195,800.00	-	850,824.65
质押贷款净增加额	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	1,214,902.00	29,513,834.50	2,197,111.30	4,865,765.65
投资活动产生的现金流量净额	-1,214,902.00	-27,500,198.94	-2,137,744.16	-4,865,765.65
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	-	50,025,000.00	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	4,700,000.00
取得借款收到的现金	-	-	-	-
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	6,881,860.00	-	-
筹资活动现金流入小计	-	6,881,860.00	50,025,000.00	4,700,000.00
偿还债务支付的现金	-	-	4,700,000.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	9,500,000.00	110,230.03	338,309.80
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	6,881,860.00	-
筹资活动现金流出小计	-	9,500,000.00	11,692,090.03	338,309.80
筹资活动产生的现金流量净额	-	-2,618,140.00	38,332,909.97	4,361,690.20
四、汇率变动对现金的影响				
五、现金及现金等价物净增加额	-19,702,022.60	-5,564,141.79	60,741,446.63	16,632,095.99
加：年初现金及现金等价物余额	72,678,312.44	78,242,454.23	17,501,007.60	868,911.61
年末现金及现金等价物余额	52,976,289.84	72,678,312.44	78,242,454.23	17,501,007.60

三、财务报表编制基础及合并财务报表范围

（一）财务报表编制基础

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（以下简称“企业会计准则”）进行确认和计量，在此基础上编制 2010 年 1-6 月、2009 年度、2008 年度、2007 年度财务报表。编制符合中国会计准则要求的财务报表需要使用估计和假设，这些估计和假设会影响到财务报告日的资产、负债和或有负债的披露，以及报告期间的收入和费用。

公司于 2007 年 1 月 1 日之前执行《企业会计制度》，自 2007 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则》。根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号-新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会会计字[2007]10 号）规定，公司在编制和披露报告期比较财务报表时，假定在 2007 年 1 月 1 日执行《企业会计准则》，确认 2007 年 1 月 1 日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第 38 号-首次执行企业会计准则》第五条至第十九条及《企业会计准则解释第 1 号》等后续补充规定对可比期间利润表和报告期期初资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的可比期间利润表和资产负债表，作为可比期间的财务报表。

合并财务报表的编制基础

公司将能够实施控制的全部子公司纳入合并范围。子公司采取的会计政策与公司不一致时，已按照公司的会计政策调整后进行合并。若子公司的会计期间与公司不一致，按照母公司的会计期间对子公司财务报表进行调整。

公司并购同一控制人的子公司采用权益结合法处理，将财务报表期初至合并日所发生的收入、费用和利润纳入合并利润表，按被合并方在合并日的资产和负债的账面价值作为取得的资产和负债的计量属性。并购非同一控制下的子公司，采用购买法进行会计处理，自控制子公司之日起合并该子公司的会计报表，按公允价值计量购买子公司的可辨认资产、负债。

在将公司与子公司之间、子公司相互之间的投资、内部往来、内部交易的未实现损益等全部抵销的基础上，逐项合并，并计算少数股东权益。少数股东权益是指公司及其子公司以外的第三者在公司各子公司所有者权益中的份额。子公司所采用的会计政策与母公司保持一致。

（二）企业合并与合并财务报表

1、报告期内通过同一控制下的企业合并取得的子公司：无

2、报告期内通过非同一控制下的企业合并取得的子公司：无

3、报告期内非企业合并方式取得的子公司

(1) 全资子公司

表 10-7

控股公司名称	业务性质	注册资本	持股比例	主营业务范围
深圳市新国都软件技术有限公司	软件业	1,000万元	100%	软件技术开发与销售，软件技术咨询，计算机系统集成。
南京市新国都技术有限公司	软件业	1,300万元	100%	软件技术开发与销售、技术咨询和服务；计算机系统集成；投资咨询服务；计算机产品及电子产品的技术开发、生产、销售、租赁及技术服务。
广州市新国都信息科技有限公司	软件业	300万元	100%	计算机软件、智能设备的研究、开发、销售、技术咨询、技术服务；计算机系统集成技术服务。

(2) 联营公司

表 10-8

公司名称	业务性质	注册资本	持股比例	主营业务
肇庆市好易联网络有限公司	服务业	300万元	49%	POS机专业化服务及其增值业务

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认和计量的具体方法

1、收入确认原则

(1) 商品收入

企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，在合同或协议期

间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

（2）劳务收入

收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；交易的完工进度能够可靠地确定；交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

期（年）末，提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，公司选用已经发生的成本占估计总成本的比例确定。

（3）让渡资产使用权收入

相关的经济利益很可能流入企业；收入的金额能够可靠地计量。

公司分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

1) 利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

2) 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、收入确认具体标准

销售收入：根据收入确认原则和销售合同的具体约定，公司销售收入确认的具体标准是：以发货单、客户对产品的验收确认单、签订 POS 机采购具体协议和增值税专用发票齐备后确认收入。

租赁收入：根据租赁协议约定，公司按照租赁台数和固定租金确认租赁收入并缴纳营业税。

3、新国都软件销售收入确认的原则及成本费用的会计处理方法

报告期内新国都软件主要从事多项软件开发，包括 POS 终端应用软件开发与销售，销售的对象全部为母公司。新国都软件日常工作主要以研发为主，发生的支出主要为与研发相关的费用支出，业务相对比较简单，报告期内新国都软件收入、成本及费用的会计核算方法为：

（1）软件销售

新国都软件从事 POS 机应用软件开发，开发出的软件产品拥有著作权，无差异化，可批量复制，报告期销售全部为自主开发软件。

其收入确认原则及方法为：软件产品所有权上的重要风险和报酬转移给买方，公司不再对该软件产品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经收到

或取得了收款的证据，并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。

(2) 技术服务收入的确认原则及方法：

技术服务收入，主要是指按合同要求向客户提供技术咨询、实施和产品售后服务等业务。新国都软件技术服务收入在劳务已经提供，收到价款或取得收取款项的证据时，确认收入。

(3) 成本费用的归集、结转及会计处理方法

新国都软件报告期研发及销售自主开发 POS 终端应用软件，其销售相对应的成本支出主要为研发费用。

报告期内，新国都软件进行 POS 终端应用软件研发过程中的主要支出为研发费用，研发费用中主要项目为研发人员的工资，形成的软件产品拥有著作权，由于处于前期发展阶段，研发投入总体规模有限，研发人员同时从事研究阶段、开发阶段的工作，也未对具体的开发或研究项目进行单独核算，并将其划分为研究阶段、开发阶段的具体支出金额，出于谨慎性的考虑，新国都软件内部研究开发项目支出全部予以当期费用化，支付的工资、领用的材料及研发人员的各项费用计入管理费用—研发费用。

POS 终端应用软件研发成功后，为使软件产品处于待售状态而发生的软件准备费用，例如：软件复制拷贝费用、软件文档费用、培训资料编写费用、软件包装费用等等于发生时全部计入管理费用。

综上所述，新国都软件从研发至软件销售的整个过程中，所发生的成本费用全部于发生时计入管理费用，未将部分项目通过生产成本科目核算，并于销售时结转营业成本。符合新国都软件前期发展阶段的业务特点，谨慎、完整地反映了与销售收入相对应的成本支出。

随着新国都软件研发实力的增强，产品的不断丰富，业务范围会进一步扩大、多样化，对外销售增加，成本的核算会有相应的变化。

(二) 出租 POS 机、再转销售以及运营模式的会计处理

2006 年，公司与广州银联支付建立了“先出租，再销售”的业务模式，该类业务持续发生，较好满足了客户需求，有效扩大了公司的业务规模。2006 年，公司将所出租的 POS 终端放在存货科目核算，销售时按照一般销售业务进行会

计处理。2007年后，公司调整会计政策，POS机终端由存货转为固定资产进行核算：

1、公司POS机终端由存货转为固定资产进行核算的原因、依据

出于业务开展的需要，公司历史上应广州银联支付要求提供自产POS机出租业务，公司收取租赁费。当时的出租合同中未约定出租期限，从历史经验看，出租期可长达1年以上。2007年以前，相关出租POS机在存货科目核算，公司不计提折旧，2007年公司启动改制、上市程序，公司进一步严格了会计核算，经过分析认为原有出租业务的会计处理不能完全反映经济实质：第一，对外出租的POS机由于出租时间较长，已经变成了一种为出租而持有的长期（固定）资产，不是严格意义上的存货；第二，出租收入无成本相匹配，扭曲了出租业务乃至公司整体的毛利率水平；因此，2007年公司变更会计处理，将相关出租POS机具在固定资产科目核算，并按照5年期限计提折旧。

上述会计政策变更符合经济实质，使公司收入、成本匹配，也能审慎地核算公司成本和利润；主要依据包括《企业会计准则第4号——固定资产》中固定资产定义、《企业会计准则——基本准则》中的“实质重于形式”、“谨慎性”及“配比性”等原则。

2、新会计处理对财务的影响

（1）对公司资产负债表的影响

对POS终端出租业务采用新的会计处理后，公司固定资产规模上升、存货规模相应下降，公司流动比率等指标有所降低。另一方面，在新的会计处理下，根据增值税相关政策，自产POS终端用于出租视同销售，公司按照出租发生时相关机具的市场价格计提增值税，相应增加出租POS机具的账面价值。因此，新的会计处理也增加了公司资产规模。

（2）新会计处理对公司损益表的影响

新的会计处理不改变租金收入，但由于固定资产计提折旧导致公司营业成本上升，与原处理方法相比，降低了公司出租业务的毛利，使得当期利润有所下降。

新的会计处理对公司利润的核算更为谨慎，累计减少公司在2006-2009年的净利润3,759,046.18元，占报告期内公司净利润总额的3.26%。

3、出租POS机转销售时

报告期内公司出租 POS 机再销售，并不是通常意义上的固定资产报废或到期后的残值处置，而是日常经营的一部分。另一方面，出租 POS 机在销售前后，其使用效果、状态、位置等均无实质性变化。因此，公司按照正常销售业务进行会计处理。

公司 POS 终端先出租再销售业务有一定特殊性，无论是在存货科目核算还是在固定资产科目核算都不能与通常的会计处理完全保持一致。公司选择目前的处理方法，相对而言更贴近公司的业务实质，公司的出租收入有了成本相匹配，对利润等的核算也更为稳健。

4、运营模式的具体会计处理方法

(1) 收入的确认：

按照公司与广州羊城通协议约定的利益分配方式，系统交易服务费先由羊城通全额收取，再根据商户交易情况，由广州羊城通收取 0.6% 的系统交易服务费，超过 0.6% 部分以业务代理费的方式支付与本公司，公司按照应收取的业务代理费开具服务费发票，确认为服务费收入并缴纳营业税。

(2) 成本的归集和确认：

自产 POS 终端发出后，转为在用的经营性固定资产，进入了流通领域，按月计提折旧。

结合上述情况，公司发出自产 POS 终端时，将按协议约定应取得运营收入的 POS 机的存货成本加上按视同销售原则计提的销项税额，作为固定资产—运营 POS 机成本转入固定资产核算（在可预见的未来不再销售），按预计可使用年限以直线法计提折旧，此折旧额即为与服务费、运营收入相匹配的成本。会计处理与公司报告期内开展的 POS 终端租赁业务相同，不会对公司业务实质产生重大影响。截至本招股说明书签署日，上述业务仍处于试点阶段，对公司各项财务数据和指标影响较小。

(三) 应收款项及坏账准备的核算方法

应收款项指应收账款及其他应收款，应收款项包括单项金额重大的应收款项，单项金额不重大但按信用风险特征组合后风险较大的应收款项及其他不重大应收款项。应收款项按照实际发生额记账。

公司对可能发生的坏账损失采用备抵法核算。

对单项金额重大的应收款项及其他单项金额不重大但需单独进行减值测试的应收款项，公司在结合实际情况与经验对应收款项回收可能性做出具体评估的基础上进行减值测试。如有客观证据表明其已发生减值损失的，计提相应金额的坏账准备；对单独测试未发生减值的应收款项及其他单独进行减值测试的应收款项外的应收款项，按期（年）末应收款项（扣除合并报表范围内公司之间的往来）余额之和与账龄分析法所确定的计提比率的乘积核算提取坏账准备。

按账龄分析法计提坏账准备的具体方法如下：

表 10-9

应收款项账龄	提取比例
一年以内	5%
一至二年	20%
二至三年	50%
三年以上	100%

公司确认坏账的标准是：

（1）债务人撤销、破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍不能收回、现金流量严重不足等；

（2）因债务人逾期未履行偿债义务，且有明显特征表明无法收回的。对有确凿证据表明确实无法收回的应收款项，确认为坏账损失，冲销已提取的坏账准备。

（四）存货核算方法

公司存货主要包括：原材料、周转材料、在产品、库存商品等。

产成品和在产品成本包括原材料、直接人工、其他直接成本以及按正常生产能力下适当比例分摊的间接生产成本。各类存货的购入与入库按实际成本计价，发出按加权平均法计价；存货采用永续盘存制。

周转材料采用一次摊销法摊销。

期（年）末，存货按成本与可变现净值孰低计价。如果由于存货毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，使存货成本高于可变现净值的，按可变现净值低于成本（按个别/分类）的差额计提存货跌价损失准备。可变现净值按正常经营过程中，以估计售价减去估计至完工成本及销售所必须的估计费用的价值确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同

价格为基础计算。公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（五）长期股权投资的核算方法

同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。为企业合并发生的直接相关费用计入当期损益。

非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，合并成本为在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。因企业合并发生的直接相关费用计入合并成本。

公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资，和对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资采用成本法核算。

公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，公司负有承担额外损失义务的除外。

长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额应当计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。

期（年）末对长期投资进行逐项检查，如果被投资单位的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，按其可收回金额低于账面价值的差额单项计提减值准备。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（六）固定资产计价和折旧方法

公司将为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的资产确认为固定资产。

固定资产按照成本进行初始计量。对弃置时预计将产生较大费用的固定资产，预计弃置费用，并将其现值记入固定资产成本。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

固定资产折旧采用直线法计算，并按各类固定资产的原值和预计的使用寿命扣除预计净残值（原值的5%）确定其折旧率，分类折旧率如下：

表 10-10

资产类别	使用年限	年折旧率
房屋建筑物	20年	4.75%
机器设备	5年	19.00%
运输设备	5年	19.00%
出租POS机	5年	19.00%
电子及其他设备	5年	19.00%

期（年）末，逐项检查预计的使用年限和净残值率，若与原先预计有差异，则做调整。由于市价持续下跌或技术落后、设备陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值的，按单项或资产组预计可收回金额，并按其与账面价值的差额提取减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不转回。若固定资产处于处置状态，并且通过使用或处置不能产生经济利益，则停止折旧和计提减值，同时调整预计净残值。

（七）长期待摊费用的摊销方法

长期待摊费用的摊销方法为在收益期内平均摊销。

（八）借款及借款费用

借款初始取得时按成本入账，取得后采用实际利率法，以摊余成本计量。借款费用应同时满足在资产支出已经发生、借款费用已经发生以及为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始的条件下才允许资本化。除此之外，借

款费用确认为当期费用。

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定为应予以资本化的费用。

为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率应当根据一般借款加权平均利率计算确定。按照至当期末止购建符合资本化条件资产的累计支出加权平均数与资本化率的乘积并以不超过实际发生的利息进行。

（九）研发支出会计处理的具体会计政策

1、发行人研发支出分为研究阶段支出和开发阶段支出

（1）划分公司研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准：

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

（2）开发阶段支出符合资本化的具体标准：

满足下列条件的开发阶段支出确认为无形资产外，其余确认为费用：

- 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；
- 4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（3）报告期内，本公司未区分研究支出与开发支出，因此内部研究开发项目支出全部予以当期费用化，其主要原因为：

发行人设立初期集中从事相关软硬件的开发、设计，为其核心技术奠定了坚实基础。报告期内，发行人研发支出总体规模不大，所完成的开发设计方案、软件著作权等主要是在前期基础上的升级产品，自身的更新速度也很快。基于审慎性原则，报告期内发行人研发费用未进行资本化。此外，报告期内发行人研发人员同时从事研究阶段、开发阶段的工作，研发投入总体规模有限，也未对具体的开发或研究项目进行单独核算。因此，研发投入也全部予以费用化处理。

基于以上的考虑，发行人研究开发支出全部予以当期费用化，未进行资本化。报告期内发行人研究支出费用化的金额为：

表 10-11

单位：万元

2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
661.37	1,425.54	1,139.26	463.69

（十）所得税核算方法

公司在计算确定当期所得税（即当期应交所得税）以及递延所得税（递延所得税费用或收益）的基础上，将两者之和确认为利润表中的所得税费用（或收益），但不包括直接计入所有者权益的交易或事项的所得税影响。

递延所得税是由于财务报表中资产及负债的账面金额与其用于计算应纳税利润的相应税基之间的差额所产生的预期应付或可收回税款。递延所得税采用资产负债表债务法核算。

1. 确认递延所得税资产的依据

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。

2. 确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额所形成的暂时性差异。

资产负债表日，公司按照暂时性差异与适用所得税税率计算的结果，确认递延所得税负债、递延所得税资产以及相应的递延所得税费用（或收益）。一般情况下，所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债均予确认，而递延所得税资产则只能在未来应纳税利润足以用作抵销暂时性差异的限度内，才予以确认。如果

暂时性差异是由商誉，或在某一既不影响纳税利润、也不影响会计利润的交易（除了实际合并）中的其他资产和负债的初始确认下产生的，则该递延所得税资产及负债则不予确认。

对合营公司及联营公司投资，以及在合营公司的权益产生的应税暂时性差异会确认为递延所得税负债，但公司能够控制这些暂时性差异的转回，而且暂时性差异在可预见的将来很可能不会转回的情况则属例外。

公司在每一资产负债表日对递延所得税资产的账面价值进行核查，并且在未来不再很可能有足够纳税所得以转回部份或全部递延所得税资产时，按不能转回的部份扣减递延所得税资产。

递延所得税是以预期于相关资产实现或相关负债清偿当期所使用的所得税率计算。递延所得税通常会会计入损益，除非其与直接计入权益的项目有关，在这种情况下，递延所得税也会作为权益项目处理。

递延所得税资产及负债只有在与它们相关的所得税是由同一个税务机构征收，并且公司打算以净额结算其当期所得税资产及负债时才互相抵销。

（十一）报告期内主要会计政策、会计估计的变更及其影响

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会会计字[2007]10号）规定，公司在编制和披露报告期比较财务报表时，假定在2007年1月1日执行新会计准则，确认2007年1月1日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第38号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条对可比期间利润表和报告期期初资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的可比期间利润表和资产负债表，作为可比期间的财务报表。

按照上述相关规定，本公司2007年1月1日无追溯调整事项。

报告期内不存在主要会计政策变更及会计估计变更。

（十二）申报报表与原始报表主要差异事项的说明

1、2007年度

公司2007年度原始报表中，公司销售自产已出租POS机时，将含税固定资产账面余额转入存货并结转营业成本，同时将实际销售额全部确认为营业收入，

未将销售已出租 POS 机时按实际销售额确认的销项税额 3,282,888.66 元对冲固定资产——出租 POS 后的固定资产净值转入存货并结转营业成本，引致营业收入、营业成本增加 3,282,888.66 元，在编制 2007 年度的申报财务报表时，已采用追溯重述法对该事项进行了调整。受此项调整影响，调减营业成本 3,282,888.66 元、调减营业收入 3,282,888.66 元。

2、2008 年度

(1) 原始报表中，公司补计出租转销售自产 POS 机时按视同销售计提的销项税与 2008 年按实际销售额确认的销项税差额 284,920.28 元，在编制 2008 年度的申报报表时，已采用追溯重述法对该事项进行了调整。受此项调整影响，调增营业成本、应交税费——增值税 284,920.28 元，此项调整减少 2008 年度净利润 284,920.28 元。

(2) 受研发费加计扣除的影响，公司 2008 年度企业所得税汇算清缴应纳税额 2,868,483.21 元，原始报表账面已计所得税费用 3,431,080.90 元，与申报报表差异 562,597.69 元，在编制 2008 年度的申报报表时，已采用追溯重述法对该事项进行了调整。受此项调整影响，调减所得税费用、应交税费——企业所得税 562,597.69 元，此项调整增加 2008 年度净利润 562,597.69 元。

五、公司主要税种税率、享受的主要税收优惠政策与纳税情况

(一) 所得税

公司适用主要税种包括：增值税、营业税、城市维护建设税、教育费附加、企业所得税等。

1、各年度企业所得税执行的法定税率如下表：

表 10-12

公司名称	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	法定	优惠	法定	优惠	法定	优惠	法定	优惠
深圳市新国都技术股份有限公司	25%	11%	25%	10%	25%	9%	15%	0%
深圳市新国都软件技术有限公司	25%	0%	25%	0%	25%	-	15%	-
南京市新国都技术有限公司	25%	-	25%	-	-	-	-	-
广州市新国都信息科技有限公司	25%	-	25%	-	-	-	-	-

2、所得税优惠依据

根据1980年8月26日第五届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议批准施行的《广东省经济特区条例》中关于“广东省深圳、珠海、汕头经济特区的企业所得税率为15%”的规定，公司在2007年以前执行15%的所得税率；根据国务院国发[2007]39号《关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》，自2008年1月1日起，原享受低税率优惠政策的企业，在新税法施行后5年内逐步过渡到法定税率。其中：享受企业所得税15%税率的企业，2008年按18%税率执行，2009年按20%税率执行，2010年按22%税率执行，2011年按24%税率执行，2012年按25%税率执行。

根据2006年11月22日深圳市地方税务局第二稽查局深地税二函[2006]195号《关于深圳市新都技术有限公司企业所得税减免的复函》：深圳市新都技术有限公司属生产性企业，预计经营期限10年，根据《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》（深府[1998]232号）第八条“对从事工业、农业、交通运输等生产性行业的特区企业，经营期限在10年以上的，从开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收所得税”的规定。公司自首个获利年度起享受第1和第2年免缴企业所得税，第3至第5年减半缴纳企业所得税优惠。2006年度为首个获利年度。因此，公司2006年、2007年所得税的执行税率为0，2008年、2009年、2010年所得税的执行税率分别为9%、10%、11%。

根据2009年5月5日深圳市南山区国家税务局深国税南减免备案[2009]131号文件《税收优惠登记备案通知书》：新都软件公司符合财税[2008]1号《财政部 国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》软件及集成电路设计企业的税收优惠有关规定，新都软件公司自开始获利年度起，两年免征企业所得税，三年减半征收企业所得税，2009年度为首个获利年度。2007年、2008年新都软件亏损，2009年、2010年所得税的执行税率为0。

（二）增值税

报告期内，公司及子公司新都软件公司的增值税法定税率为17%，其他子公司的增值税法定税率为17%，其中公司及子公司新都软件公司享受软件产品税收优惠。

国发[2000]18号《国务院关于印发鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》、财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收

政策问题的通知》等规定：国家鼓励在我国境内开发生产软件产品。对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，2010年前按17%的法定税率征收增值税，对实际税负超过3%的部分即征即退，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产。

深圳市人民政府为贯彻落实国发[2000]18号《国务院关于印发鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》制定《关于鼓励软件产业发展的若干政策》（2001-1-19）：对增值税一般纳税人销售其自行开发的软件产品，2010年底以前按17%的法定税率征收增值税，对其增值税实际税负超过3%的部分即征即退，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应征收入，不予征收企业所得税。

公司于2001年8月通过软件企业认证（证书号码：深R-2001-0043），公司的软件产品新都POS软件V2.0于2007年12月通过了深圳市科技局的软件产品认证（证书号码：深DGY-2007-1230）。公司自2008年4月起对于销售的产品实行软硬件产品价格合同中单独列示，并分别开具销售发票，单独核算软硬件产品收入，并开始享受软件产品的增值税税收优惠政策。因此，2008年4月起至2010年底，公司软件产品增值税实际税率为3%。

深圳市新都软件技术有限公司的软件产品：“新都移动终端应用软件V1.0”和“新都SZM11电子支付密码软件V4.0”符合深圳市人民政府《关于鼓励软件产业发展的若干政策》（2001-1-19）的规定，并于2008年3月31日获得上述两款软件的登记证书（证书号码：深DGY-2008-0172和深DGY-2008-0173），新都软件公司自2008年11月开始享受软件产品的增值税税收优惠政策。因此，2008年11月起至2010年底，新都软件的软件产品增值税实际税率为3%。

（三）其他税种

表 10-13

公司名称	营业税	城建税
深圳市新都技术股份有限公司	5%	1%
深圳市新都软件技术有限公司	5%	1%
南京市新都技术有限公司	5%	7%

广州市新国都信息科技有限公司	5%	7%
----------------	----	----

六、公司最近一年的收购、兼并情况

最近一年内，公司没有重大收购兼并之行为。

七、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

(一) 报告期内，公司非经常性损益明细情况如下：

表 10-14

单位：万元

性质或内容	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
1.非流动性资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)	-	-	44.82	-
其中：固定资产清理收入	-	-	44.82	-
2.越权审批、或无正式批准文件、或偶发性的税收返还、减免	104.70	223.94	286.85	437.25
3.计入当期损益的政府补助(与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外)	2.00	309.67	168.88	0.82
4.除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.72	-11.91	-7.95	-1.11
减：所得税影响金额	0.30	29.78	18.52	-
扣除所得税影响后的非经常性损益	107.12	491.92	474.08	436.96
减：少数股东损益影响金额	-	-	-	-
扣除所得税、少数股东损益后非经常性损益	107.12	491.92	474.08	436.96

越权审批、或无正式批准文件、或偶发性的税收返还、减免：

2007年公司适用法定税率为15%，2008年、2009年、2010年过渡期税率为18%、20%、22%。

但根据深府[1988]232号《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》，公司自首个获利年度起可享受第1和第2年免缴企业所得税，第3至第5年减半缴纳企业所得税优惠。2006年度为首个获利年度，因此，公司2006年、2007年所得税的执行税率为0，2008年、2009年、2010年所得税的执行税率为9%、10%、11%。

深圳市人民政府深府[1988]232号《深圳市人民政府关于深圳特区税收政策若干问题的规定》关于“两免三减半”的所得税税收优惠政策系地方政府规定，存在一定的政策依据瑕疵，公司可能面临被追缴相关税收优惠的风险，因此，将按国家过渡期内优惠税率与公司实际享受的优惠税率之间的差计算的所得税优惠计入非经常损益。

详细情况如下表：

表10-15

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
计入非经常性损益的所得税优惠合计	104.7	223.94	286.85	437.25
利润总额	2,590.61	4,647.48	3,415.59	2,851.94
计入非经常性损益的所得税优惠占利润总额比重	4.04%	4.82%	8.40%	15.33%

(二) 公司最近三年及一期的政府补助明细情况如下表：

公司做为国家高新技术企业、软件企业，享受到一定的政府补贴。其中，2009年规模上升至309.67万元。报告期内补贴情况具体如下：

表10-16

单位：万元

政府补助的种类	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
1. 深圳市知识产权局专利赞助费			-	0.82
2. 深圳市知识产权局著作权登记补贴			0.24	
3. 2007研发经费财政补贴			48.64	
4. 科技局科技研发资助			20.00	
5. 福田区科技局科研补贴			100.00	
6. 三新项目科技研发资助		200.00	-	
7. 企业改制上市项目资助款		30.00		
8. 扶持总部经济资助款		50.00		
9. 深圳市科技创新奖励		20.00		
10. 深圳市高新技术产业增值税返还		9.67		
11. 福田区促进互联网企业发展资助	2.00			
合计	2.00	309.67	168.88	0.82

总体来看，报告期内公司的非经常性损益金额与营业利润相比较小，对公司的经营成果影响很小。

八、主要财务指标

(一) 主要财务指标

1、主要财务指标

表 10-17

主要财务指标	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率（倍）	8.24	7.65	5.77	2.48
速动比率（倍）	6.34	5.91	4.74	2.01
母公司资产负债率	27.31%	23.26%	15.54%	29.04%
应收账款周转率（次）	1.69	4.59	5.27	7.41
存货周转率（次）	0.90	1.77	2.53	3.18
息税折旧摊销前利润(元)	28,172,811.10	50,194,717.61	39,149,173.91	32,533,240.44
归属于发行人股东的净利润(元)	25,021,686.99	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(元)	23,950,417.46	39,476,209.15	26,377,755.20	24,488,895.51
无形资产(土地使用权除外)占净资产的比例	0.20%	0	0	0
利息保障倍数（倍）	-	446.74	310.86	85.30
每股经营活动产生的现金流量	-0.38	0.63	0.55	-
每股净现金流量	-0.40	0.26	1.31	-
归属于发行人股东每股净资产(元)	4.06	3.53	2.80	-

2、主要财务指标计算说明

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

应收账款周转率 = 主营业务收入 ÷ 应收账款平均余额

存货周转率 = 主营业务成本 ÷ 存货平均余额

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

资产负债率 = (负债总额 ÷ 资产总额) × 100% (以母公司数据为基础)

归属于发行人股东的每股净资产 = (期末净资产 - 少数股东权益) ÷ 期末股本总额

息税折旧摊销前利润 = 合并利润总额 + 利息支出 + 计提折旧 + 摊销

利息保障倍数 = (合并利润总额 + 利息支出) ÷ 利息支出

(二) 报告期内净资产收益率及每股收益

按照证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号--净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010年修订), 公司报告期的净资产收益率及每股收益如下:

1、净资产收益率

表 10-18

项目	加权平均			
	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	13.88%	29.38%	33.71%	77.35%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	13.28%	26.12%	28.58%	65.64%

2、每股收益

表 10-19

单位: 元

项目	基本每股收益				稀释每股收益			
	2010年1-6月	2009年	2008	2007	2010年1-6月	2009年	2008	2007
归属于公司普通股股东的净利润	0.53	0.93	0.71	-	0.53	0.93	0.71	-
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	0.50	0.83	0.60	-	0.50	0.83	0.60	-

上述指标的计算公式如下:

(1) 基本每股收益 = $P0 \div S$

$S = S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk$

其中: $P0$ 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; Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数; Sj 为报告期因回购等减少股份数; Sk 为报告期缩股数; $M0$ 报告期月份数; Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数; Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

(2) 稀释每股收益 = $[P + (\text{已确认为费用的稀释性潜在普通股利息} - \text{转换费用}) \times (1 - \text{所得税率})] \div (S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk + \text{认股}$

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，应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。

(3) 加权平均净资产收益率 = $P \div (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0)$

其中： P 为报告期利润； E_0 为期初净资产； NP 为报告期净利润； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少净资产； M_0 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。

九、盈利预测披露情况

公司未进行盈利预测。

十、资产评估情况

(一) 股份公司设立时的资产评估

新国都有限在有限责任公司整体变更为股份公司时委托广东恒信德律会计师事务所有限公司对新国都有限的全部权益价值进行了评估。2008年4月10日，广东恒信德律会计师事务所有限公司出具了《评估报告书》（[2008]恒德珠评5号），评估基准日为2008年3月31日。此次评估新国都有限的股东全部权益价值评估值为人民币7,575.70万元，较调整后账面净资产5,986.04万元增加1,589.66万元，增值率为26.56%。

(二) 原股东首创建设股权转让时的资产评估

公司原股东首创建设在转让其持有的公司股权时，依照《北京市企业国有资产评估管理暂行办法》的规定，委托深圳市天健国众联资产评估土地房地产估价有限公司对公司股东全部权益价值进行了评估。

2009年8月17日，深圳市天健国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具了《评估报告书》（深天健国众联评报字（2009）第T-10801号），评估基准日为2009年6月30日。此次评估股东全部权益价值的评估值为19,159.21万元，评估

值较账面净资产增值4,619.38万元，增值率31.77%。

十一、历次验资情况

（一）2001年新国都有限设立时的验资情况

新国都有限设立时，深圳远东会计师事务所于2001年6月21日出具深远东验字[2001]第347号《验资报告》对新国都有限各股东出资300万元进行了验证。根据该《验资报告》，各股东的出资已全部到位。

（二）2004年5月奥格立向新国都有限增资时的验资情况

2004年5月21日，新国都有限的股东奥格立向公司增资人民币1,200万元，本次出资由深圳市长城会计师事务所有限公司以深长验字（2004）第159号《验资报告》验证。根据该《验资报告》，各股东的出资已全部到位。

（三）2007年12月新国都有限以未分配利润转增注册资本时的验资情况

2007年12月13日，新国都有限以未分配利润转增注册资本2500万元，此次出资由深圳大华天诚会计师事务所以深华验字[2007]152号《验资报告》验证。根据该《验资报告》，此次未分配利润转增注册资本的出资已全部到位。

（四）2008年4月新国都有限整体变更设立股份公司时的验资情况

2008年4月8日新国都有限整体变更设立股份公司。2008年4月13日深圳大华天诚会计师事务所出具了深华验字[2008]35号《验资报告》，确认截至2008年4月13日，各发起人对公司的出资已全部到位。发起人以新国都有限经审计的净资产5,986.05万元作为出资，折合公司股份4,000万股，按照账面价值入账。

（五）2008年6月公司进行增资时的验资情况

2008年6月2日，公司增加注册资本750万元，公司股份总额由4,000万股增加至4,750万股，新增750万股分别由新增的11名股东认购。2008年6月28日，大华德律出具了深华验字[2008]74号《验资报告》对本次增资进行了验证。根据该《验资报告》，上述新增股东的出资已全部到位。

十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

截至本招股说明书签署日，公司无重大资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至本招股说明书签署日，公司无重大或有事项。

（三）其他重要事项

公司于 2009 年 4 月在南京设立了全资子公司南京市新都技术有限公司，以其作为南京电子支付技术产研基地项目的投资和运营主体。根据信息产业电子第十一设计研究院有限公司出具的《南京市新都技术有限公司南京电子支付技术产研基地建设项目可行性研究报告》，本项目总投资为 15,306 万元，其中固定资产投资为 12,885 万元，铺底流动资金 2,421 万元，由上市募集资金投入。项目建成后开展运作尚需要追加流动资金 5,648 万元，由公司自筹资金或银行贷款投入。

十三、发行人财务状况分析⁷

（一）资产分析

1、资产规模和构成分析

报告期内，公司资产总额持续快速增长，2007 年末、2008 年末、2009 年末及 2010 年 6 月末，资产总额分别较期初增加 4,190.20 万元、8,604.17 万元、3,174.43 万元和 2,859.5，增长率分别为 135.11%、118.00%、19.97%和 14.99%。公司较早进入银行卡电子支付行业，经过几年快速积累，形成了较强的研发及市场开拓能力。公司业务规模迅速扩张，营业收入快速增长，以及外部投资者的引进，是公司资产规模在报告期内持续增长的主要原因。

流动资产是公司资产构成的主要组成部分，具体情况如下：

表 10-20

单位：万元

资产名称	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

⁷ 下文引述的 2009 年 6 月 30 日财务数据亦经申报会计师审计。

流动资产	19,359.26	88.28%	16,774.06	87.96%	15,036.30	94.59%	5,254.38	72.06%
非流动资产	2,571.31	11.72%	2,297.01	12.04%	859.34	5.41%	2,037.09	27.94%
合计	21,930.57	100%	19,071.07	100%	15,895.64	100%	7,291.47	100%

报告期内，公司资产以流动资产为主，这与公司的行业特点、发展初期的经营策略有关。从行业情况看，POS 终端的研究、生产以及支付技术服务具有明显的知识和技术密集的特征，而公司在发展初期将有限的资源投入到研究开发、市场开拓等领域，以租赁的方式解决办公和生产场所问题，并将 POS 终端生产前端工序外包，如将 PCB 板等的生产外包到其他专业厂家。因此，公司固定资产尤其是机器设备规模较小，与行业产品特点、公司报告期内的经营策略和资金实力相适应。

公司目前无房屋建筑物，办公场所及厂房均为租赁使用，公司资产以流动资产为主，非流动资产比重较小，资产结构比较稳定。

2、主要流动资产分析

报告期内，与公司业务规模不断扩大的发展态势相适应，公司流动资产总额持续快速增长，货币资金、应收账款和存货是流动资产的主要构成部分，各期末公司货币资金、应收账款和存货三者合计占流动资产的比例分别为 75.1%、93.12%、95.86%、93.16%。具体情况如下：

表 10-21

单位：万元

项目	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	7,347.41	37.95%	9,255.31	55.18%	8,690.52	57.80%	1,800.10	34.26%
应收账款	6,238.54	32.23%	3,022.99	18.02%	2,625.97	17.46%	1,158.27	22.04%
存货	4,447.85	22.98%	3,801.02	22.66%	2,685.77	17.86%	988.02	18.80%
应收票据	958.67	4.95%	321.91	1.92%	517.09	3.44%	902.75	17.18%
预付账款	175.89	0.91%	270.25	1.61%	213.05	1.42%	34.28	0.65%
应收股利								
其他应收款	190.91	0.99%	102.59	0.61%	303.91	2.02%	370.97	7.06%
合计	19,359.26	100%	16,774.06	100%	15,036.30	100%	5,254.38	100%

(1) 货币资金

报告期内，公司各期末均保持了一定规模的货币资金用于满足日常经营的

需要，主要用于采购原材料、技术研发、设备更新、支付员工工资和业务开支等。随着业务规模的不断扩大，公司日常经营对货币资金的需求还会不断增加。

报告期内，各期末公司货币资金余额分别为 1,800.10 万元、8,690.52 万元、9,255.30 万元和 7,347.41 万元。其中，2007 年末、2008 年末、2009 年末分别较上年末增长了 1,713.21 万元、6,890.42 万元和 564.78 万元，2010 年 6 月末较 2009 年末下降了 1,907.89 万元。

公司 2007 年末货币资金余额为 1,800.10 万元，主要原因如下：

1) 公司 2007 年实现广州银联支付、银联商务销售的大幅增长，实现利润 2,885.85 万元，经营性现金流量净额 1,713.62 万元；

2) 为补充流动资金，向银行借入短期借款 470 万元。

公司 2008 年末货币资金余额较 2007 年大幅增加的主要原因如下：

1) 公司延续 2007 年良好的销售势头，对广州银联支付、银联商务的销售持续增长，同时，积极拓展其他银行客户，共实现净利润 3,118.85 万元，经营性现金流净额 2,612.03 万元。

2) 2008 年公司增资，增加股本 750 万股，新增资金 5,002.5 万元，使货币资金有大幅度的增加。

2009 年，公司销售继续保持快速增长，共实现净利润 4,439.54 万元，经营活动产生现金流量净额 2,995.99 万元，但主要是由于 2009 年度分配 2008 年度股东红利 950 万元以及子公司南京新国都购买土地支付 1,281.19 万元，因此货币余额增加 564.78 万元。

2010 年 6 月末公司现金余额较年初下降，与行业主要客户的招标选型、公司销售收入的实现进度以及对主要客户的收款政策相关，也与公司历史上同时点现金规模的特点保持一致。

具体来看，2010 年上半年公司实现销售收入 8,267.69 万元，但受春节影响，以及银联商务等主要收单机构招标选型一般在一季度末、二季度初完成，导致公司上半年的销售集中在 4-6 月确认，销售收入在 6 月 30 日主要反映为应收账款，产生现金流较少。因此，上半年公司主要通过期初应收账款回收以及部分当期销售收入获得的经营活动现金流入 6,139.32 万元。而由于产销规模扩大，2010 年上半年公司经营活动现金支出 7,921.94 万元。因此，2010 年上半年公司经营活

动产生现金流量净额为-1,782.62万元，导致公司2010年6月末货币资金余额较2009年下降。

关于公司对主要客户的收款政策、应收账款分布等具体情况，请参加随后的“应收账款”分析部分。

报告期内，公司销售货款回笼稳定，经营活动产生的净现金流稳定，满足了公司日常运营所需的流动资金。2008年以来公司保留较大规模的现金，原因是：在目前国内的融资环境下，轻资产企业由于固定资产较少而较难取得银行贷款；同时，公司近年来发展迅速，规模不断扩大，未来投资项目、机会将会不断增多，都需要公司储备一定的现金，以便在新的投资机会出现时迅速进入。

（2）应收账款

1) 应收账款基本情况

自2007年起，公司已经逐步成为中国农业银行、中国银行、光大银行和中国邮政储蓄银行等金融机构，银联商务、广州银联支付等中国银联体系公司及第三方收单服务机构通联支付的供应商。公司的市场份额逐年提升和优质客户数量的逐步增加确保了销售的持续性增长，从而销售收入的快速提升相应导致了应收账款的增加。

报告期内，POS机销售收入占主营收入的比重分别为66.94%、88.91%、92.79%和93.59%，呈上升趋势；报告期内，公司另一块主营业务收入即POS租赁销售主要与广州银联网络支付发生，租赁收入在租赁发生的次月收到，租赁产生的应收账款在应收账款总额中所占比例较小，因此报告期内应收账款主要由POS机销售收入产生，具体情况如下：

表 10-22

单位：万元

项 目	2010.6.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收账款净额	6,238.54	3,022.99	2,625.97	1,158.27
占营业收入比重	75.46%	21.63%	24.33%	17.74%
占 POS 销售收入比重	80.62%	23.71%	27.42%	26.50%
应收账款净额的同期增幅	21.51%	15.11%	126.71%	179.12%
POS 销售收入的同期增幅	33.27%	33.18%	119.11%	218.49%

公司2010年初的应收账款净额3,022.99万元，回收正常。同时，公司2010

年上半年实现营业收入 8,267.69 万元，其中 POS 终端销售收入 7,737.94 万元，经营活动产生现金流入 6,139.32 万。

2010 年 6 月 30 日公司应收账款规模较大、占同期销售收入的比重较高，是行业内业务开展进程、公司销售收入确认及收款政策的正常结果，也与公司经营历史吻合。同期可比数据如下：

表 10-23

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 6 月 30 日	2008 年 6 月 30 日	2007 年 6 月 30 日
应收账款净额占同期 POS 终端销售收入的比例	80.62%	88.43%	58.38%	99.65%

注：2008 年上半年应收账款占 POS 机销售收入的比重相对较小，主要是公司当年上半年对广州银联支付形成的销售收入占比高达 64%，该客户回款周期约 1 个月，2008 年 6 月 30 日公司对广州银联支付的应收账款规模很小，导致该时点应收账款占 POS 机销售收入的比重相对其他年份较小。

2) 公司应收账款客户结构及公司的收款政策

报告期内，主要客户应收账款如下：

表 10-24

单位：万元

时点	序号	公司名称	应收账款 余额	占应收账款比例
2010 年 6 月 30 日	1	银联商务（不含广州银联支付）	2,563.17	38.06%
	2	中国邮政储蓄	939.39	14.28%
	3	通联支付	657.67	10.00%
		合计	4,160.23	63.24%
2009 年 12 月 31 日	1	银联商务（不含广州银联支付）	1,198.07	37.46%
	2	通联支付	593.26	18.55%
	3	广州银联支付	490.45	15.33%
		合计	2,281.79	71.34%
2008 年 12 月 31 日	1	银联商务（不含广州银联支付）	1,613.61	57.75%
	2	广州银联支付	71.69	2.57%
		合计	1,685.30	60.32%
2007 年 12 月 31 日	1	银联商务（不含广州银联支付）	809.74	62.72%
	2	广州银联支付	-	-
		合计	809.74	62.72%

从上表可以看出，2007 年、2008 年应收账款主要由银联商务产生，2009 年应收账款主要由银联商务、通联支付产生，2010 年上半年主要由银联商务、中国邮政储蓄及通联支付产生。报告期内，主要客户付款周期如下：

表 10-25

序号	客户名称	回款周期
2010年1-6月		
1	银联商务	货物验收合格、签订合同、公司开出发票后, 3-6 月后承兑汇票支付
2	中国邮政储蓄	前提条件同上, 3-6 月后承兑汇票支付
3	通联支付	前提条件同上, 3-6 月后承兑汇票支付
2009年		
1	广州银联支付	货物验收合格、签订合同、公司开出发票后, 一个 月内支付
2	通联支付	前提条件同上, 3-6 月后承兑汇票支付
3	银联商务	前提条件同上, 3-6 月后承兑汇票支付
2008年		
1	广州银联支付	前提条件同上, 约 1 个月内支付
2	银联商务	前提条件同上, 3-6 月后承兑汇票支付
3	中国农业银行	前提条件同上, 约 1 个月内支付
2007年		
1	广州好易联	前提条件同上, 约 1 个月内支付
2	银联商务	前提条件同上, 3-6 月后承兑汇票支付

从上表可以看出, 报告期内公司对核心客户银联商务以及新增重要客户通联支付销售回款政策基本一致, 包括广州银联支付在内的主要核心客户在报告期内的回款政策稳定。2007-2009 年各期末本公司应收账款占 POS 机销售收入的比重分别为 26.50%、27.42%、23.71%, 在当年 POS 终端销售收入中的比例基本稳定。

3) 2010 年 6 月 30 日公司应收账款情况的说明

一季度由于春节的原因为行业和公司传统的销售淡季, 并且 POS 机选型招标一般发生在一季度末或二季度初, 因此, 公司上半年的销售主要发生在 4-6 月。而银联商务、通联支付、中国邮政储蓄银行等公司主要客户的账期较长, 一般是在产品验收合格、公司签署具体销售合同并开具发票后的 3-6 个月以银行承兑汇票支付, 导致公司各年上半年销售回款较低、半年时点上应收账款的绝对规模和相对规模较大。

具体来看, 2010 年上半年公司对主要客户的销售收入及当期销售收入形成的应收账款情况如下:

表 10-26

客户	2010年1-6月销售收入	其中：4-6月销售收入	6.30 应收账款
银联商务	1,947.06	1,930.31	2,563.17
中国邮储	1,218.01	983.55	939.39
通联支付	1,640.32	1,105.96	657.67
广州银联支付	348.00	348.00	613.39
合计	5,153.39	4,367.82	4,773.62

注：1、销售收入不含增值税销项税，但对应收账款含应收增值税销项税额。

2、广州银联支付正常账期约1个月，2010年6月公司对其实现销售收入309.80万元，另有少量租赁收入以及累积的保证金312万元，导致6月30日该客户应收账款规模较大。

2010年上半年公司经营活动现金流入6,139.32万。由上表可以看出，公司2010年上半年对主要销售客户销售收入已实现正常回收，但由于4-6月销售收入集中实现，导致2010年6月30日应收账款余额较大。目前，相关款项仍然在正常回收过程中。2010年7月，公司以银行承兑汇票形式或现金形式，当月收回应收账款1,800万元。

4) 应收账款减值情况

公司主要客户资本实力较强、信誉度高，资金回收较为可靠，发生坏账的可能性较小，同时，公司还建立了比较完善的销售管理制度，针对银联商务、商业银行和社会第三方客户进行分类管理，制定了不同的信用额度，实时监控应收账款的账期和回款。

报告期内各期末，公司1年以内的应收账款余额在公司应收账款余额中的占比较高，分别为94.41%、98.73%、96.75%、98.95%，是公司应收账款的主要组成部分。报告期内，公司按照坏账准备计提政策，对应收账款计提了相应的坏账准备。具体情况如下：

表 10-27

单位：万元

账龄	2010.06.30			2009.12.31		
	应收账款余额	比重	坏账准备计提金额	应收账款余额	比重	坏账准备计提金额
1年以内	6,508.79	98.95%	325.74	3,094.48	96.75%	154.72
1至2年	69.36	1.05%	13.87	104.04	3.25%	20.81
2至3年	-		-	-	-	-
3年以上	-		-	-	-	-

合计	6,578.15	100%	339.61	3,198.52	100%	175.53
账龄	2008.12.31			2007.12.31		
	应收账款余额	比重	坏账准备计提金额	应收账款余额	比重	坏账准备计提金额
1年以内	2,758.67	98.73%	137.93	1,218.98	94.41%	60.95
1至2年	6.54	0.23%	1.31			
2至3年				0.5	0.04%	0.24
3年以上	28.99	1.04%	28.99	71.68	5.55%	71.68
合计	2,794.20	100%	168.23	1,291.13	100%	132.87

(3) 应收票据

2007-2009年，公司应收票据余额分别为902.75万元、517.09万元、321.91万元，占流动资产的比重分别为17.18%、3.44%、1.92%，金额和占比均呈下降趋势，主要系2009年对部分银行承兑汇票予以贴现。公司主要客户银联商务、通联支付在公司发出POS终端、通过客户产品验收、签订销售合同并开具增值税发票，即公司确认销售收入后的3-6个月内，以银行承兑汇票的方式支付其POS终端采购款项，导致公司各期末拥有银行承兑票据资产。期末应收票据不存在减值迹象，未计提坏账准备。

2010年6月30日，公司应收票据958.67万元，高于2009年末的余额，主要是银联商务等公司以银行承兑汇票支付其2009年末自公司的采购款项。

(4) 存货分析

2007年末、2008年末、2009年末、2010年6月末，公司存货账面价值分别为988.02万元、2,685.77万元、3,801.02万元、4,447.85万元，在流动资产中的占比分别为18.80%、17.86%、22.66%和22.98%，在资产总额中的占比分别为13.55%、16.89%、19.94%和20.28%。报告期内，公司存货规模增长较快，在资产中的比重呈上升的趋势。

表 10-28

单位：万元

项目	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
存货	4,447.85	3,801.02	2,685.77	988.02
占流动资产比重	22.98%	22.66%	17.86%	18.80%
占资产总额比重	20.28%	19.94%	16.89%	13.55%
存货的增幅	17.02%	41.52%	171.83%	173.42%
营业收入的同期增幅	28.50%	29.48%	65.26%	164.06%

报告期内存货余额增长较大，主要是因为公司业务快速发展所导致。具体来看，公司销售比较集中，客户提出需求通知后，公司需要尽快组织发货，如果签订合同后才组织生产则难以保证供货的及时性，因此，公司对库存控制进行了适当调整，采取根据需求预测生产和市场预测备货相结合的方法进行库存管理，公司期末库存符合其业务发展和业务计划，较多地反映了未来生产、销售规模，不存在积压。

公司存货包括原材料、在产品、周转材料和库存商品等，报告期内各期末公司存货明细及其逐年变化情况如下所示：

表 10-29

单位：万元

存货 种类	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存 商品	2,068.83	46.51%	1,941.50	51.08%	1,596.77	59.46%	542.34	54.89%
原 材 料	1,393.24	31.32%	1,064.78	28.01%	575.12	21.41%	350.71	35.50%
在 产 品	985.78	22.16%	794.74	20.91%	513.88	19.13%	94.97	9.61%
合计	4,447.85	100.00%	3,801.02	100%	2,685.77	100%	988.02	100%

公司期末库存商品包括较多的已发出、但尚不能确认销售收入的产品。以 2009 年为例，年末库存商品，即 POS 机具产成品 4.18 万台，其中已发出、被客户验收合格的 POS 机具 2.55 万台，并已在 2010 年 1-4 月份陆续签署了销售合同，累计为 2.17 万台，实现销售收入、进行了成本结转。同时，公司保有的 1.63 万台 POS 终端，是公司为随后约 2 个月的发货所准备的。2010 年 1 月-2 月，公司发货量分别是 1.23 万台和 0.9 万台。

公司库存中的原材料、在产品主要为后一阶段的市场、发货所预备。2009 年末，公司原材料、在产品规模合计约 1,800 万元，根据 2009 年的平均生产成本，折合大约 3.6 万台 POS 机，基本满足 2010 年年初公司生产需要。2010 年 1-3 月，公司实际生产量分别是 15,896 台、10,482 台、13,467 台。

2010 年上半年，公司延续之前存货管理政策，为满足未来生产、销售的增长，各类型存货规模也相应增长。

3、非流动资产分析

2007 年-2008 年，公司非流动资产主要由固定资产构成，2009 年末及 2010

年 6 月末，公司非流动资产主要由固定资产和无形资产构成。具体情况如下：

表 10-30

单位：万元

项目	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	808.75	31.45%	660.42	28.75%	719.61	83.74%	1,933.65	94.92%
长期股权投资	236.02	9.18%	206.79	9.00%	95.22	11.08%	69.53	3.41%
无形资产	1,296.17	50.41%	1,270.51	55.31%	-	-	-	-
递延所得税资产	50.41	1.96%	33.02	1.44%	17.02	1.98%	33.91	1.66%
长期待摊费用	179.96	7.00%	126.27	5.50%	27.49	3.20%	-	-
合计	2,571.31	100%	2,297.01	100%	859.34	100%	2,037.09	100%

(1) 固定资产

公司的行业特点、自身的生产模式、经营特点和发展阶段决定了报告期内公司建立了高流动资产、低固定资产的资产结构。随着公司业务规模的不断扩大，现有研发、生产能力将无法满足公司业务发展的需要，2009 年 8 月，公司在南京购置工业用地，拟建设产业化基地，投资兴建研发中心、测试中心、实验室等，以适应公司未来发展阶段的需求。未来随着自有基地的建设、机器设备的添置及更新，公司固定资产的比例将会较大提高。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产原值为 1,663.18 万元，账面净值为 808.75 万元，账面净值占资产总额的比例为 3.68%。公司固定资产主要包括生产及研究所需要的机器设备、运输设备、对外出租的 POS 机以及电子设备及其他。

出租的 POS 机在报告期内是公司最主要的固定资产，2010 年 6 月 30 日在固定资产净值中的占比为 48.97%，广州银联支付是公司主要的出租客户。根据公司会计政策，公司将出租的 POS 机在固定资产科目核算，所出租的 POS 机按照 5 年期限、5%的预计净残值率计提折旧。

表 10-31

单位：万元

固定资产类别	2010 年 6 月 30 日			
	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋建筑物	-	-	-	-
机器设备	58.31	30.03	28.28	48.50%
运输设备	308.30	133.08	175.22	56.83%

出租 POS 机	1,019.17	623.09	396.08	38.86%
电子设备及其他 [注]	277.40	68.23	209.17	75.40%
合计	1,663.18	854.42	808.75	48.63%

注：电子设备包括生产用检测等电子设备以及研发、办公所用电子设备。

报告期内，公司固定资产未发生减值情况，未计提固定资产减值准备，固定资产原值及账面价值如下表：

表 10-32

单位：万元

固定资产	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
原值	1,663.18	1,381.22	1,189.17	2,211.32
累计折旧	854.42	720.80	469.56	277.67
净值	808.75	660.42	719.61	1,933.65
原值占资产 比例	7.58%	3.46%	4.53%	26.52%

公司 2008 年度将部分出租 POS 机对外销售，固定资产减少 1,101.6 万元。

(2) 无形资产

公司拟在南京建设产业化基地，投资兴建研发中心、测试中心、实验室等。2009 年 8 月 20 日，公司全资子公司南京新国都于与南京市国土资源局签订国有建设用地使用权出让合同，已支付土地出让金 1,281.19 万元并在无形资产科目核算。

(3) 递延资产分析

报告期内，公司递延所得税资产如下表所示：

表 10-33

单位：万元

引起暂时性差异 的资产、负债项目	2010.06.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
计提坏账准备	39.41	78%	22.02	66.69%	17.02	100%	13.93	41.08%
递延收益	11.00	22%	11.00	33.31%	-	-	-	-
计提累计折旧	-	-	-	-	-	-	19.98	58.92%
合计	50.41	100%	33.02	100%	17.02	100%	33.91	100%

上述递延所得税资产是由于税法与会计制度在确认收益、费用或损失时的时间不同而产生的会计利润与应税所得之间的时间性差异，主要由坏账准备计提产生。

4、公司管理层对资产质量的说明及主要资产减值准备的提取情况

公司按照会计制度的规定建立了各项资产减值准备的计提制度,按照资产减值准备政策的规定以及各项资产的实际情况,足额的计提了各项资产减值准备。报告期内,公司主要资产减值准备计提情况如下:

表 10-34

单位:万元

项 目	2010年06月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
坏账准备	160.06	11.65	34.36	25.54
其中:应收账款	164.08	7.3	35.36	76.77
其他应收款	-4.26	4.35	-1.00	-51.23

公司管理层认为:公司流动资产均为正常生产经营所必需,没有各种形态的损失挂账和潜在亏损因素。固定资产目前处于较好的运行状态,没有高风险资产和闲置多余资产。公司资产整体质量优良,会计估计政策稳健,主要资产减值准备充分、合理,公司不存在因资产突发减值而导致的财务风险。

(二) 负债分析

1、负债构成分析

报告期内,公司根据行业和自身业务特点建立了“轻资产”的资产结构,与之相对应,公司负债全部为流动负债,与公司的资产结构匹配。随着公司业务规模的不断扩大,公司为提升市场竞争能力,将加大资本性支出,非流动负债在负债中的比例也会随之增加。公司报告期内负债具体情况如下:

表 10-35

单位:万元

负债名称	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
流动负债	2,350.84	88.68%	2,193.51	95.64%	2,607.62	100%	2,117.80	100%
非流动负债	300.00	11.32%	100.00	4.36%	-	-	-	-
合计	2,650.84	100%	2,293.51	100%	2,607.62	100%	2,117.80	100%

2、流动负债分析

报告期内,公司负债项变动情况如下:

表 10-36

单位:万元

负债名称	2010年06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

流动负债	2,350.84	89.00%	2,193.51	95.64%	2,607.62	100%	2,117.80	100%
应付票据	596.21	25.36%	451.15	20.57%	428.20	16.42%	20.73	0.98%
应付账款	1,368.52	58.21%	868.03	39.57%	1,470.17	56.38%	649.84	30.69%
预收款项	58.16	2.47%	246.20	11.22%	12.12	0.46%	52.32	2.47%
应付职工薪酬	7.57	0.32%	367.36	16.75%	255.45	9.80%	214.49	10.13%
应交税费	287.58	12.23%	109.97	5.01%	413.17	15.84%	704.71	33.28%
其他应付款	32.80	1.40%	150.80	6.87%	28.52	1.09%	5.71	0.27%
短期借款	-	-	-	-	-	-	470.00	22.19%
合计	2,350.84	89.00%	2,193.51	95.64%	2,607.62	100%	2,117.80	100%

截至 2010 年 6 月 30 日，公司流动负债中的主要组成部分是应付账款、应付票据及应交税费。

(1) 应付账款

2008 年末，公司应付账款为 1,470.17 万元，较 2007 年末增长 126.23%；2009 年末，公司应付账款 868.03 万元，较 2008 年末减少 40.96%，2008 年应付账款较大的主要原因是将原计划应于 2008 年 12 月下旬支付的供应商货款推迟到 2009 年初完成支付。具体原因是：公司采购付款执行财务审核流程，从采购部门提交付款申请后，到财务实际付款的间隔时间约为 5-10 天，因此存在付款申请与财务付款不在同一月份的情况。而 2008 年末，公司计划上 ERP 系统，为保证系统初始化数据的准确，采购与财务需要对应付账款余额进行系统核对，特将原计划应于 2008 年 12 月下旬付款的项目推迟到 2009 年 1 月初进行支付，以确保 2008 年 12 月提出的付款申请于当月全部付出，不会存在跨年的问题，由此导致 2008 年末应付账款偏大。

2010 年 6 月 30 日，应付账款余额中排名前 5 大供应商如下表所示：

表 10-37

单位：万元

名称	金额	占应付账款比例	采购物品种类
厦门普瑞特科技有限公司	146.86	10.73%	打印机
深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	130.02	9.50%	电源适配器
深圳市飞天科技有限公司	85.4	6.24%	CPU
深圳市宇顺电子股份有限公司	66.06	4.83%	LCD
深圳市深联电路有限公司	58.98	4.31%	PCB
小计	487.33	35.61%	

(2) 应付票据

2007 年末、2008 年末、2009 年末、2010 年 6 月末，应付票据的余额分别为 20.73 万元、428.2 万元、451.15 万元、596.21 万元，应付票据余额增加，主要是为了降低融资成本，公司积极引导供应商采用银行承兑汇票的结算方式所致。

(3) 应交税费

报告期各期末，公司应交税费明细如下表所示：

表 10-38

单位：万元

税项	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
增值税	161.74	56.24%	60.49	55.01%	305.37	73.91%	681.68	96.73%
营业税	9.31	3.24%	6.79	6.17%	4.13	1.00%	14.74	2.09%
城建税	2.91	1.01%	2.55	2.32%	1.33	0.32%	2.07	0.29%
教育费附加	8.74	3.04%	7.65	6.96%	3.98	0.96%	6.22	0.88%
企业所得税	104.70	36.41%	31.45	28.60%	98.19	23.77%	-	-
堤围费	0.07	0.02%	0.09	0.08%	0.16	0.04%	-	-
个人所得税	0.10	0.04%	0.06	0.05%	-	-	-	-
其他	-	-	0.89	0.81%	-	-	-	-
合计	287.58	100.00%	109.97	100%	413.16	100.00%	704.71	100.00%

2007 年末应交税费较高，主要公司与广州银联支付之间有较大规模的“先出租再销售”业务，会计核算较特殊并调整核算方法导致。2006 年及之前，公司将所出租 POS 终端在存货科目核算，待销售实现时再申报、缴纳增值税。2007 年开始，公司在出租业务发生时将所出租的 POS 终端放在固定资产科目核算，并按照市场价格计提增值税。租赁转销售的会计处理详见本节“四、报告期内主要采用的会计政策和会计估计之（二）收入确认和计量的具体方法”。主要由于会计核算方法的改变，公司对 2006 年报表追溯调整，导致当年出现一定规模的应交增值税。前期公司将出租 POS 终端计提的增值税在实现销售时缴纳，剩余少量未实现销售的出租 POS 终端所对应的应交税金已于 2009 年 10 月缴纳完毕。此后，公司在出租业务发生时缴纳相应税款。

（三）偿债能力分析

报告期内公司各主要财务指标如下：

表 10-39

单位：万元

财务指标	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
流动比率	8.24	7.65	5.77	2.48
速动比率	6.34	5.91	4.74	2.01
母公司资产负债率	27.31%	23.26%	15.54%	29.04%
息税折旧摊销前利润	2,817.28	5,019.47	3,914.92	3,253.32
利息保障倍数	-	446.74-	310.86	85.3
净利润	2,502.17	4,439.54	3,111.85	2,885.85
经营净现金流量	-1,782.62	2,995.99	2,612.03	1,713.62

公司近三年及一期流动比率及速动比率较高，显示了公司良好的资产流动性和短期偿债能力。

从总体情况来看，流动比率和速动比率保持逐年上升趋势。2008年末与2007年末相比，流动比率、速动比率均有较大幅度增长，主要是由于2008年公司进行了货币增资，账面持有的货币资金大幅增加所致。2009年末流动比率与速动比例均高于2008年末，主要是2009年应付账款从年初的1,470.17万元减少至年末的868.03万元所致。

公司目前没有进行融资租赁等情况，不存在潜在的或有负债。截至2010年6月30日，母公司资产负债率为27.31%。

公司2009年授信额度为700万；2008年授信额度为700万，2007年授信额度为450万。除日常采购开出的银行承兑票据外，公司未使用其他授信，截至2009年末，未使用的授信额度为384.19万。

上述情况表明，公司负债水平与行业、经营策略吻合，资产流动性较高，银行资信状况良好，具有较强的偿债能力。未来，随着公司规模增长，长期性支出的增加，公司的负债也将随之增加。

报告期内，公司与可比上市公司偿债能力指标的比较情况如下：

表 10-40

指标	高阳 00818 hk	广电运通 002152	御银股份 002177	证通电子 002197	平均值	公司
----	----------------	----------------	----------------	----------------	-----	----

资产负债率 (母公司)	2009	17.36%	24.50%	12.74%	41.67%	24.07%	23.26%
	2008	5.29%	36.20%	47.89%	39.51%	32.22%	15.54%
	2007	4.82%	36.47%	39.36%	30.05%	27.68%	29.04%
流动比率	2009	5.02	3.64	5.40	1.84	3.98	7.65
	2008	3.04	2.58	1.19	2.22	2.26	5.77
	2007	3.06	2.61	2.20	3.01	2.72	2.48
速动比率	2009	4.61	2.85	4.52	1.37	3.34	5.91
	2008	2.98	1.87	0.80	1.62	1.82	4.74
	2007	2.69	1.89	1.87	2.59	2.26	2.01

(四) 资产周转能力分析

报告期内，公司的应收账款周转率、存货周转率和总资产周转率等资产周转能力指标均保持在合理水平，资产周转效率较高，资产运营能力良好。

1、报告期内，公司主要资产周转能力指标

表 10-41

指 标	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率	1.69	4.59	5.27	7.41
存货周转率	0.90	1.77	2.53	3.18
总资产周转率	0.40	0.80	0.93	1.26

2、报告期内，公司与可比上市公司资产周转效率指标的比较情况

表 10-42

指 标		高阳 00818 hk	广电运通 002152	御银股份 002177	证通电子 002197	平均值	公司
应收账款周转率	2009	4.12	3.93	7.90	4.09	5.01	4.59
	2008	4.19	3.80	5.81	5.13	4.73	5.27
	2007	4.20	2.90	5.58	4.05	4.73	7.41
存货周转率	2009	5.00	1.83	2.23	2.79	2.96	1.77
	2008	4.28	1.42	1.86	2.55	2.53	2.53
	2007	5.06	1.51	2.09	3.57	3.06	3.18
总资产周转率	2009	0.64	0.69	0.49	0.80	0.66	0.80
	2008	0.77	0.65	0.52	0.72	0.67	0.93
	2007	0.67	0.71	0.57	0.76	0.68	1.26

报告期内，较之可比上市公司，公司应收账款周转率和总资产周转率指标均

保持在较高水平，表明公司资产运营能力较强，应收账款管理能力较强，但相关指标有下降趋势，具体分析如下：

（1） 存货周转率

2007-2009 年，公司内的存货周转率指标呈现下降趋势，主要是由于公司销售规模迅速增长，存货中相应包括的已发出不能确认收入、不能结转成本的 POS 终端也随之增长，使得公司期末的存货规模增长较快，引致公司存货周转率下降。

（2） 应收账款周转率

2007 年，公司的主要客户为广州银联支付，其应收账款回款周期为 1 个月。2008-2009 年，公司业务增长迅速，客户结构逐步丰富。但是，银联商务、通联支付等主要新客户的应收账款账期较长，一般在公司确认销售收入和应收账款后的 3-6 个月内，再以银行承兑汇票支付，由此引致公司应收账款周转率下降。

（3） 总资产周转率

报告期内，公司以增资扩股形式引入了战略投资者。鉴于公司未来的发展前景，战略投资者入股溢价较高，引致公司资产规模增长较快，加之存货周转率、应收账款周转率的下降，从而影响了公司的总资产周转率。

（五） 对外投资分析

报告期内对肇庆好易联的投资情况：

肇庆好易联的详细情况请详见“第五节 公司基本情况之四、发行人控股子公司及参股子公司情况”，截至 2010 年 6 月 30 日，公司对肇庆好易联的投资如下表所示：

表 10-43

投资名称	初始投资成本	期末账面价值	持股比例
肇庆市好易联网络有限公司	125.06 万元	236.02 万元	49%

公司 2007 年 10 月 10 日与奥格立签订股权转让协议，以 35.08 万元的价格受让其持有的肇庆好易联 25% 的股权，股权转让款已于 2007 年 12 月 13 日支付完毕，相关工商变更手续于 2008 年 1 月 9 日办理完成。

（六） 所有者权益变动情况

报告期内，公司所有者权益变动具体情况如下：

表 10-44

单位：万元

股东权益	2010.06.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
股本	4,750.00	4,750.00	4,750.00	4,000.00
资本公积	6,238.55	6,238.55	6,238.55	50.00
盈余公积	437.67	437.67	251.10	423.60
未分配利润	7,853.52	5,351.35	2,048.37	700.07
归属于母公司股东权益	19,279.73	16,777.56	13,288.02	5,173.67
少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	19,279.73	16,777.56	13,288.02	5,173.67

1、股本

截至2010年6月30日，股东所持股份及持股比例情况：

表 10-45

单位：万元

股东名称	股本金额	持股比例
刘祥	2,115.00	44.53%
刘亚	705.00	14.84%
江汉	705.00	14.84%
创新投	160.00	3.37%
福田资本	40.00	0.84%
瑞驰丰和	20.00	0.42%
其他自然人股东	1,005	21.16%
合计	4,750.00	100.00%

报告期内股本变动的情况以及 2010 年 6 月末的股本结构情况。

表 10-46

单位：万元

股东名称	2007.1.1	2007年 增(减)	2008年 增(减)	2009年 增(减)	2010年1-6 月增(减)	2010.06.30
刘祥	210.00	350.00	1,555.00	-	-	2,115.00
奥格立	1,290.00	2,150.00	-3,440.00	-	-	-
刘亚	-	-	705.00	-	-	705.00
江汉	-	-	705.00	-	-	705.00
其他自然人	-	-	725.00	280.00	-	1,005.00
创新投资	-	-	160.00	-	-	160.00
首创建设	-	-	120.00	-120.00	-	-

长润投资	-	-	100.00	-100.00	-	-
林耐投资	-	-	80.00	-80.00	-	-
福田投资	-	-	40.00	-	-	40.00
瑞驰丰和	-	-	-	20.00	-	20.00
合计	1,500.00	2,500.00	750.00	-	-	4750.00

2007年12月13日，新国都有限股东会决议以未分配利润2,500万元转增注册资本，转增之后，新国都有限注册资本为4,000万元。

2008年3月11日，新国都有限的控股股东奥格立将其持有的新国都有限的全部股权转让给刘祥、刘亚、江汉、栾承岚、徐兴春、李俊、陈希芬、李林杰、赵辉、韦余红、汪洋、徐金芳、聂淼13名自然人。

2008年4月8日经新国都有限股东会议决议，有限责任公司整体变更设立股份公司。股份公司各位发起人于2008年4月8日签署的《发起人协议》，同意以新国都有限经审计净资产值中的4,000万元按1:1的比例折合为股份公司成立后的股本总额4,000万股，由各发起人按照目前各自在有限公司的出资比例持有相应数额的股份，其余1,986.05万元列入股份公司的资本公积，依照《公司法》的规定将有限公司整体变更设立为股份公司，股本总额为4,000万股，股份公司设立前后各股东的持股比例不变。

2008年6月2日，经公司2008年第一次临时股东大会决议通过，公司增加注册资本750万元，公司股份总额由4,000万股增加至4,750万股，新增750万股分别由深创投等11名股东认购。

2009年6月5日，林耐投资与自然人张燕民签订股权转让协议，将其持有公司80万股股票转让给张燕民。

2009年6月22日，长润投资与自然人王巍签订股权转让协议，将其持有公司100万股股票转让给王巍，转让价格为667万元。

2009年9月27日，首创建设与瑞驰丰和、钟可颐、谢建龙、黄健生、欧阳伟强等五方签署产权交易合同，将其持有公司120万股股票（占公司股份比例的为2.526%）转让给上述五方，转让价格为900万元。其中，瑞驰丰和受让20万股，钟可颐受让10万股，谢建龙受让50万股，黄健生、欧阳伟强各受让20万股。上述股权变更及过户于2009年9月30日完成。

2、资本公积变化情况

表 10-47

单位：万元

项目	2007.1.1	2007年 增(减)	2008年 增(减)	2009年 增(减)	2010年1-6 月增(减)	2010.06.30
股本溢价	-	-	6,238.55	-	-	6,238.55
其他资本公积	50.00	-	-50.00	-	-	-
合计	50.00	-	6,188.55	-	-	6,238.55

报告期内资本公积的变化原因包括：

2008年4月8日经新国都有限股东会决议，有限责任公司整体变更设立股份公司。股份公司各位发起人于2008年4月8日签署的《发起人协议》，同意以新国都有限经审计净资产值中的4,000万元按1:1的比例折合为股份公司成立后的股本总额4,000万股，由各发起人按照目前各自在新国都有限的出资比例持有相应数额的股份，其余1,986.05万元列入股份公司的资本公积

2008年6月26日，公司增资750万元，由深创投等11位股东出资认购，11位股东以5,002.5万元全部认购，其中750万元作为新增注册资本，剩余4,252.50万元作为资本公积。

3、盈余公积变化情况

表 10-48

单位：万元

项目	2007.1.1	2007年 增(减)	2008年 增(减)	2009年 增(减)	2010年1-6 月增(减)	2010.06.30
法定盈余公积	135.01	288.58	-172.49	186.56	-	437.67
任意盈余公积	-	-	-	-	-	-
合计	135.01	288.58	-172.49	186.56	-	437.67

2007年增加数为按税后利润的10%计提法定盈余公积。

2008年增加为按税后利润10%计提法定盈余公积金251.10万元，减少是由于公司在股份改制折股减少盈余公积423.59万元。

2009年增加为按税后利润10%计提法定盈余公积金186.56万元。

4、未分配利润变化情况

表 10-49

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
年初未分配利润	5,351.35	2,048.37	700.07	602.81
加：归属于母公司的净利润	2,502.17	4,439.54	3,111.85	2,885.85
减：提取法定盈余公积金	-	186.56	251.10	288.58

减：未分配利润转增资本	-	-	-	2,500.00
减：净资产折股	-	-	1,512.45	-
减：分配现金股利	-	950	-	-
期末未分配利润	7,853.52	5,351.35	2,048.37	700.07

十四、盈利能力分析

(一) 营业收入分析

报告期内，公司营业收入情况如下：

表 10-50

单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	8,267.69	100%	6,316.17	98.17%	13,743.00	98.35%	10,769.97	99.80%	6,529.62	99.99%
其他业务收入	-	-	117.67	1.83%	230.47	1.65%	21.61	0.20%	0.12	0.01%
合计	8,267.69	100%	6,433.84	100%	13,973.48	100%	10,791.58	100%	6,529.74	100%

2007-2009 年度，公司营业收入分别为 6,529.74 万元、10,791.58 万元和 13,973.48 万元。2007 年度、2008 年度、2009 年度分别较上年增长了 4,056.96 万元、4,261.84 万元和 3,181.89 万元，增幅分别为 164.06%、65.27%和 29.48%。

从行业和公司业务特点看，由于一季度春节的原因为传统的销售淡季，并且 POS 机选型招标一般发生在一季度末或二季度初，价格确定较晚，因此，公司上半年营业收入在 4 月份以后才开始集中确认，业绩低于下半年，呈现季节性特点。

尽管存在季节性特点，2010 年上半年公司实现营业收入 8,267.69 万元，已经相当于 2009 年全年销售收入的 60.16%，并较上年同期增长了 1,833.85 万元，增幅为 28.50%。

公司营业收入主要由 POS 终端销售和出租两种类型构成，报告期内结构和规模变化具体分析如下。

1、主营业务收入按收入类型分类

表 10-51

单位：万元

收入类型	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
POS 机销售	7,737.94	93.59%	12,752.42	92.79%	9,575.50	88.91%	4,370.25	66.94%

POS 机出租	404.66	4.89%	911.09	6.63%	1,121.58	10.41%	1,988.50	30.44%
密码器	23.98	0.29%	47.91	0.35%	51.62	0.48%	170.17	2.60%
修配	0.86	0.01%	31.44	0.23%	15.69	0.15%	0.7	0.02%
技术服务	100.25	1.21%	0.12	-	5.58	0.05%	-	-
合计	8,267.69	100%	13,743.00	100%	10,769.97	100%	6,529.62	100%

从主营业务收入的类型来看，公司 POS 销售收入和 POS 机出租收入占公司主营业务收入比重较高。

(1) POS 机销售收入分析

公司报告期内 POS 机销售保持稳定增长，2007-2009 年及 2010 年 1-6 月公司 POS 机销售收入分别为 4,370.25 万元、9,575.50 万元、12,752.42 万元和 7,737.94 万元，2007 年度、2008 年度、2009 年度分别较上年增长了 218.49%、119.11% 和 33.18%，近三年的复合增长率为 142.90%，远超过了行业年复合增长率，主要原因为：

1) 产品品质与成本优势

公司凭借在技术、研发方面的持续努力，报告期内主导产品均陆续通过了 PBOC、PCI 等国内外银行卡组织的认证，产品和服务的品质得到了主要收单机构的认可。自 2008 年起公司连续入围银联商务等的招标选型，并以此为基础在 2008 年开拓了中国农业银行等客户，与主要的传统收单机构建立、扩大了业务合作规模，从根本上保证了公司销售规模的持续扩大。同时，公司参考国际银行卡产业的发展经验，重视第三方收单服务机构，2009 年成功地开拓了通联支付等新的客户市场，进一步拓展了客户结构、提高了业务规模。

进一步来看，公司主要凭借在 POS 机硬件方案设计、POS 终端应用软件开发与集成以及增值应用软件开发等方面的技术优势和经验，大力推行研发平台化的开发策略，提高了研发效率，通过优化 POS 终端的软、硬件结构，较有效地控制了制造成本，并提升了产品的安全性、稳定性等品质，从而增强了产品的市场竞争能力，也提升了公司在保证盈利空间的基础上灵活运用价格竞争手段的能力，为公司市场地位的提升、业务规模的扩大提供了有力保证。

2) 丰富的产品种类

公司已具备生产一体热敏、一体针打、分体针打以及手持无线等全系列 POS 终端的能力。丰富的产品种类配合自主研发的多种增值应用软件使公司在应对金

融等行业 POS 终端招标过程中，具备更强的灵活性，增强了公司销售能力。

3) 优质服务

公司重视银联商务、商业银行等传统收单机构的基层单位的实际需求。公司较早成立了客户服务中心，开通了全国技术支持和售后服务热线，并较早在全国建立了基层技术服务体系，组建了覆盖大陆 27 个省、市和自治区的 33 个分支机构组成的销售服务网络，并设立了专门的增值应用部门，以强化对客户需求的反应能力。公司较早建立了非现场技术支持和现场服务的综合服务能力，服务网络覆盖面广、服务响应时间快，从而帮助公司从收单机构基层单位入手，有效争取市场份额。

(2) POS 机租赁收入分析

报告期内，出租 POS 终端也是公司主要的营销模式，可较好满足客户的需求。报告期内公司的 POS 机出租业务主要围绕广州银联支付展开。2007-2009 年及 2010 年 1-6 月，公司 POS 机出租收入分别为 1,988.50 万元、1,121.58 万元、911.09 万元和 404.66 万元，2008 年度较 2007 年度相比，出租收入下降 43.59%，变化幅度较大，主要原因包括：

1) 租赁机具数量的变动。

广州银联支付按月根据所租赁的 POS 终端数量、租金率支付租金，并根据其财务情况和采购计划，择机购买本公司对其已出租的 POS 终端，导致公司租赁台数的变动，并影响公司租赁收入。报告期内，公司出租 POS 终端数量变化如下。

表 10-52

单位：台

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
当期新增租赁	1,700	10,321	408	17,770[注]
当期租赁转销售	0	8,900	8,795	7,900
期末租赁存量	14,149	12,449	11,028	19,415

注：2007 年新增租赁规模较大，系公司为了解决同业竞争，将奥格立对外租赁的使用“新都”商标的 5,722 台金融 POS 机采购入库，并继续对外出租，详细情况请参见“第七节 同业竞争与关联交易”之“一 同业竞争”之“(一) 同业竞争情况”

2) 租赁单价的下降

随着每年 POS 机销售的市场价格的变动，公司 POS 机租赁的价格也随之调整。2007-2008 年期间公司 POS 终端的租赁价格有所下降，各类有线 POS 终端

的平均租赁价格由 2007 年期初的每月约 80 元/台，下降到 2008 年末的每月约 55 元/台。2009 年以来，公司 POS 终端的租赁价格较为稳定。

表 10-53

单位：元/台

项目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年	
		12 月	1 月	11 月	4 月	12 月	3 月
有线 POS 机	58	55	55	55	65	80	80
无线 POS 机	65	65	65	65	75	90	90

2、主营业务收入按照地区分类

表 10-54

单位：万元

地区	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	3,047.68	36.86%	6,802.65	49.50%	6,387.93	59.31%	4,121.42	63.12%
华东	1,826.64	22.09%	2,225.25	16.19%	1,663.18	15.44%	2,169.74	33.23%
华中	1,228.52	14.86%	1,611.23	11.72%	512.41	4.76%	0.36	0.01%
华北	874.12	10.57%	1,051.57	7.65%	741.64	6.89%	233.16	3.57%
西南	243.92	2.95%	707.85	5.15%	795.02	7.38%	-	-
东北	793.22	9.59%	465.35	3.39%	395.55	3.67%	4.10	0.06%
西北	245.07	2.96%	422.83	3.08%	274.24	2.55%	0.84	0.01%
国外 ^[注]	8.52	0.1%	456.27	3.32%	-	-	-	-
合计	8,267.69	100%	13,743.00	100%	10,769.97	100%	6,529.62	100%

注：国外为通过深圳市商贸通供应链管理有限公司代理出口实现对国外客户销售。

从收入的区域分布来看，报告期内公司主要市场集中在华南和华东地区，但已呈现分散趋势。2007 年，公司在完成华南和华东地区主体市场销售网络的战略布局的基础上，初步建立了黑龙江、陕西、江西、广西和山东等地区营销网点。2008 年公司继续扩大营销网络的建设，办事处数量扩张至 33 个，并同时加大了销售队伍建设力度，使得公司在营业收入大幅度提升的同时，在华南、华东地区以外的收入了更大幅度的增加。进入 2009 年，公司进一步加强了各办事处的规模、充实了销售及售后服务力量，销售终端网络的合理密度分布，提高了公司对收单机构基层机构以及特约商户的服务力度和效率，有助于公司获得较高的市场占有率。

2010 年上半年，华南区的销售比例较 2009 年有所下降，主要系主要客户广州银联支付纳入银联商务统一管理，正处于内部管理整合阶段，其对外业务规模

扩张在上半年有所延缓，也导致公司向其销售暂时性下降；另外广州银联支付所处的华南区市场相对成熟，对 POS 终端产品的性能有较高的要求，公司已在上半年根据客户要求进行了针对性的开发，完成了 K390 等高端机型设计，并通过了客户测试，将在下半年生产并投放市场。未来，随着广州银联支付内部调整完毕及公司新产品的推出，公司对广州银联支付的销售收入将会较上半年有一定程度的提升。

公司拟利用本次募集资金拓展销售及网络，对现有 33 个营销网点进行人员扩充及完善，并新建 10 个营销服务网点，以促进其他地区的销售收入。

（二）毛利率分析

1、综合毛利率变动分析

报告期内，公司的营业收入中主营业务收入所占的比例超过 98%，其他业务收入对公司毛利贡献较小。

报告期内，公司毛利率水平较高，具体情况如下：

表 10-55

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年年度	2008 年度	2007 年度
综合毛利	4,537.92	8,194.32	6,137.88	4,387.40
较上年度同期增幅	37.63%	33.50%	39.90%	169.00%
营业收入	8,267.69	13,973.48	10,791.58	6,529.74
较上年度同期增幅	28.50%	29.48%	65.27%	164.07%
营业成本	3,729.76	5,779.16	4,653.70	2,142.33
较上年度同期增幅	18.91%	24.18%	117.23%	154.51%
综合毛利率	54.89%	58.64%	56.88%	67.19%

2008 年度，公司综合毛利率为 56.88%，低于 2007 年度的 67.19%，主要原因因为：

（1）2008 年度毛利率相对较高的租赁收入在营业收入中的比重有所下降。从 2007 年的 30.44% 下降至 2008 年的 10.41%。

（2）2008 年度相比 2007 年度，客观上行业内产品价格有一定下降，公司也出于扩大销售规模、覆盖市场的战略考虑，在控制成本和确保盈利空间的基础上，主动下调产品价格，导致 POS 机销售的毛利率下降（POS 机销售毛利率的变动

请详见本节（二）毛利率分析之 3、不同业务类别的毛利率分析）；

（3）2008 年 POS 机租赁毛利率较 2007 年下降 20%，主要系毛利率较高的出租业务规模下降导致。具体原因请详见本节（二）毛利率分析之 3、不同业务类别的毛利率分析）。

2009 年公司综合毛利率较 2008 年度提高 1.76%，主要由于公司当年调整了产品设计方案，在产品价格下降的同时也较好地降低了生产成本。

2010 年上半年公司综合毛利率为 54.89%，但低于 2009 年综合毛利率，主要是因为公司各年上半年销售产品中有较多的期初库存，销售成本不能充分反映当期生产成本的下降，而上半年销售收入已经充分反映了销售价格的下降，因此，公司上半年销售毛利率通常较低。

具体情况说明请参见本节“POS 机销售毛利率”之“关于 2010 年上半年销售毛利率的具体分析”部分。

2、综合毛利率初步分析

从下表可以看出，2007 年-2009 年，公司的综合毛利率维持较高水平，且高于同期同行业上市公司综合毛利率的平均水平。

表 10-56

指标	高阳 00818 hk	广电运通 002152	御银股份 002177	证通电子 002197	平均值	公司
2009 年	40.57%	42.70%	53.71%	28.59%	41.39%	58.64%
2008 年	45.56%	45.41%	66.26%	36.64%	48.47%	56.88%
2007 年	45.77%	47.18%	67.28%	38.05%	49.57%	67.19%

数据来源：可比上市公司财务报告

由上表可以看出，行业可比公司平均毛利率有一定下降，但仍然维持较高水平。由于 POS 终端等电子支付设备、技术和服务等具有很高的安全要求，生产厂家除需要有严格的资质认证外，还需要有一定的市场占有率和历史业绩，才能入围银联商务等需求方的选项招标。本行业较高的进入壁垒使得行业呈现垄断竞争结构，有助于保持相对高的毛利率。

公司在报告期内维持了较高的综合毛利率，根据公司具体的收入结构，对销售毛利率、租赁毛利率等做以下分析。

3、不同业务类别的毛利率分析

报告期内，公司不同业务类别的毛利及毛利率情况如下：

表 10-57

单位：万元

类别	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
POS 机销售	4,098.88	52.97%	7,235.52	56.74%	5,364.64	56.02%	2,632.21	60.23%
POS 机出租	324.03	80.08%	721.39	79.18%	710.51	63.35%	1,988.50	83.15%
其他	115.02	91.95%	237.41	76.59%	62.73	66.67%	101.81	59.61%
合计	4,537.92	54.89%	8,194.32	58.64%	6,137.88	56.88%	4,387.41	67.19%

(1) POS 机销售毛利率

报告期内，公司 POS 销售收入占主营业务收入分别为 66.93%、88.91%、92.79%、93.59%，呈上升趋势，故 POS 机销售的毛利率基本决定了公司营业收入的毛利率。

报告期内，公司 POS 机销售的数量、收入、平均销售价格和成本以及销售毛利率如下：

表 10-58

项目	数量	收入 (万元)	平均售价(元)	成本 (万元)	销售毛利率
2010年1-6月	84,349	7,737.94	917.37	3,639.06	52.97%
2009年	117,784	12,752.42	1,082.70	5,516.91	56.74%
2008年	58,844	9,575.50	1,627.27	4,210.86	56.02%
2007年	21,218	4,370.25	2,059.69	1,738.04	60.23%

注：2007年-2009年各年销售的 POS 终端中，含销售已出租产品的数量分别是 7900 台、8795 台和 8900 台。

1) 销售新 POS 机毛利率

历史上公司与广州银联支付建立了“先出租，后销售”的业务模式，特别是 2008 年及以前销售已出租 POS 终端的比重相对较大。报告期内，公司销售 POS 新机，即扣除出租转销售部分的情况如下：

表 10-59

时间	销售收入 (万元)	销售收入 占全部 POS 收 入占比	销售成本 (万元)	销售成本 占全部 POS 销 售成本	毛利(万 元)	毛利占 全部 POS 销 售毛利 的比重	毛利率
2010年 1-6月	7,737.94	100%	3,639.06	100%	4,098.88	100%	52.97%

2009年	11,870.03	93.08%	5,059.00	91.70%	6,811.03	94.13%	57.38%
2008年	7,706.64	80.48%	3,693.24	87.71%	4,013.40	74.81%	52.08%
2007年	2,439.14	55.81%	1,276.14	73.42%	1,163.00	44.18%	47.68%

2007-2009年，POS新机销售毛利率呈上升趋势，变化原因与产品价格和销售成本的变化相关。

A.关于POS终端销售价格变化

行业内和公司销售价格在2008年和2009年有较大幅度下降，2010年降价幅度减缓。国内早期POS终端主要由国外厂商提供，产品售价很高，此后，随着国内厂家进入，市场竞争程度有所上升，同时，电子原材料的价格也持续下降，POS终端的售价逐步降低。

另外，银联商务等主要收单机构的招标选型对年度内全行业以及公司销售价格有较强的指导意义，一般是公司全年销售的基准价格。在竞标过程中，公司一般在确保合理利润空间的前提下，技术、服务、产品历史销售数据等因素，确定有利的竞标价格。依托持续、有效的研发能力，公司在产品开发设计方面连续创新，一直能够有效控制生产成本。因此，报告期内上述定价策略收到了良好的效果，公司连续入围银联商务等主要采购客户的采购范围，产、销规模持续扩大，也在主动下调价格的同时，持续取得了较高的毛利率。报告期内具体情况如下表所示：

表 10-60

	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	平均价格(元)	毛利率	平均价格(元)	毛利率	平均价格(元)	毛利率	平均价格(元)	毛利率
主要机型	938.00	55.82%	1,016.00	59.14%	1,754.00	58.44%	2,202.00	63.85%
全部机型	917.37	52.97%	1,082.70	56.74%	1,627.27	56.02%	2,059.69	60.23%

由于POS终端和电子支付产业关系金融安全，具有较高的技术壁垒，收单机构和POS终端生产企业之间相互依存、共同发展。目前，行业内垄断竞争格局趋于稳定，价格趋于稳定。从2010年公司与国内主要收单机构、也是本公司最大的客户银联商务的中标情况看，公司对该客户的平均销售价格较2009年下降约10%，下降幅度低于2008年及2009年，并且，该中标结果2年内有效，有助于维持未来本公司销售价格的稳定。

本公司充分借鉴国外收单行业的发展趋势，在报告期内积极开拓银联和传统大型商业银行之外的新客户，在客户结构丰富的同时也有利于提升公司的议价能力和产品销售价格。此外，本公司也利用研发设计能力和对客户需求的准确把握，积极推出安全性更强、增值应用更加丰富的新产品，从而提升产品价格和利润空间。

B.POS 终端营业成本的构成及变动原因分析

报告期内，公司营业成本大部分由电子部件、塑料件等原材料成本构成，人工费用、固定资产的折旧等所占的比重较低，单台 POS 机成本的具体比重如下：

表 10-61

项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	占成本比例	成本变动比率	占成本比例	成本变动比率	占成本比例	成本变动比率	占成本比例	成本变动比率
电子部件	82.05%	-8.35%	82.46%	-38.75%	85.57%	-23.46%	86.53%	-10.88%
塑胶件	8.00%	-9.59%	8.15%	-15.56%	5.52%	-15.19%	5.54%	-8.80%
包装材料	2.95%	-5.32%	2.87%	-13.95%	2.51%	-21.87%	2.03%	-7.77%
小计	93.00%		93.48%		93.60%		94.10%	

2007-2009 年，营业成本中原材料的成本占比分别为 94.10%、93.60%、93.48%，但单位成本呈下降趋势，主要原因为：

第一、公司 POS 终端平台化的研发体系大大提升了公司的研发效率，使得公司的产品设计方案能够根据市场情况及时调整。公司每年都会对已经定型的产品设计方案进行优化升级和方案更新，在巩固、优化产品品质的前提下，使得生产中所使用原材料相比以前方案减少，降低了生产成本，增强了产品的市场竞争力。例如，公司的“软件解码技术”、“大容量串行 flash 替代并行 flash 技术”等，都是通过良好的硬件设计和软件开发能力，通过软件功能来降低或节约硬件成本。

详细情况请参见本招股说明书第六节“业务与技术”中“四（二）发行人竞争优势”中关于公司技术路线选择、制造成本控制等内容。

第二、在采购成本控制方面，公司采购部门通过建立供应商管理体系，及时了解电子元器件产品的市场信息，一旦出现新的质优价廉的替代材料，将由采购部门发起新一轮的产品设计方案更新，使公司产品能够在适应新材料的基础上，保持产品性能和质量不受影响，进一步提高产品的品质和性价比。

技术革新及采购成本控制的紧密结合等综合因素导致报告期内公司单位生产成本降低，有助于公司毛利率维持在较高水平。

C. 关于 2010 年上半年毛利率的具体分析

2010 年上半年本公司综合毛利率较 2009 年有所下降，主要是 POS 终端销售毛利率降低导致。由于产品价格变化、生产成本控制的不同步，本公司销售毛利率一般呈现为上半年较低、至下半年逐渐升高的规律。例如，2009 年以来相关指标如下。

表 10-62

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年 1-6 月	2009 年度
综合毛利率	54.89%	51.25%	58.64%
销售毛利率	52.97%	48.61%	56.74%

具体来看，行业内主要客户一般在每年的一季度末、二季度初公布招标采购结果，确定当年的采购价格，公司上半年销售收入已充分反映了新的、较低的销售价格。另一方面，本公司确定产品新的设计方案、降低采购成本，其效果逐步显现在当期生产成本中。而本公司上半年销售成本中较大部分是由上一年度年末库存结转而形成的，较多地反映了上一年度的生产成本。因此，多数情况下，本公司上半年销售毛利率落后于上一年度水平，也落后于当年下半年及全年指标。

此外，为占据细分市场、扩大盈利规模，2010 年上半年公司加大了中低端产品的生产、销售，其中 K501 系列销售量达到 9,820 台，该产品销售价格、毛利率均低于主导产品，也拉低了同期公司销售毛利率的平均水平。

综上，2010 年上半年本公司 POS 终端销售毛利率落后于 2009 年全年水平是公司业务特点以及产品结构调整的反映。目前，本公司已经针对主力机型完成了新产品方案的设计并陆续实施，下半年同类机型的销售毛利率将有明显提升。

展望未来，国内同行业市场结构趋于稳定，2010 年本公司与主要销售客户银联商务的中标价格维持 2 年有效，有助于公司盈利空间的稳定。同时，公司市场能力有助于新客户的开拓，公司的研发能力、对客户需求的准确理解也有助于公司不断推出新的、高附加值的产品，这都有助于未来公司不断提升盈利空间。

2) 租赁转销售 POS 机毛利率

报告期内，根据双方业务需要，公司与主要客户广州银联支付建立了“先出租，后销售”的业务合作模式。报告期内，本公司部分已出租的 POS 机按照同

类型新机器的市场价格实现了销售，具体情况如下：

表 10-63

时间	销售价格 (元/台)	销售收入 (万元)	销售收入 占全部 POS 收入 占比	销售成 本 (万 元)	销售成本 占全部 POS 销售 成本	毛利 (万 元)	毛利占 全部 POS 销 售毛利 的比重	毛利率
2010 年 1-6 月	-	-	-	-	-	-	-	-
2009 年	991.45	882.39	6.92%	457.91	8.30%	424.48	5.87%	48.11%
2008 年	2,124.91	1,868.86	19.52%	517.62	12.29%	1,351.24	25.19%	72.30%
2007 年	2,444.44	1,931.11	44.19%	461.90	26.58%	1,469.21	55.82%	76.08%

注：2010 年上半年未发生租赁转销售业务

由于已出租 POS 终端再销售时，可能已计提较多的累计折旧，而销售价格与同类型新机的价格一致，因此，已出租终端再销售的毛利率有时相对较高。2009 年本公司销售的已出租 POS 终端全部为中低端产品 K301FZ，型号与 2007-2008 年不同，该产品历史上生产成本较高、利润空间相对较低，导致 2009 年该项具体业务的毛利率较低。⁸

租赁转销售业务对公司销售毛利率和综合毛利率的影响：

POS 机租赁转销售是公司根据客户要求的正常经营行为，对公司毛利率的影响与主要不同时期的生产成本、租赁期限有关，具体如下：

根据 2007 年后公司关于出租 POS 终端的核算办法，POS 机出租时，视同销售处理，以出租时的 POS 机成本加上按照当时同类型终端的市场价格计提销项税，作为相应固定资产（即已出租 POS 机）的账面价值。出租期间，公司按照 POS 机预计使用年限计提折旧，待销售时，按固定资产净值扣除按实际销售价格计提销项税后的部分，最终结转营业成本。

报告期内，同类型 POS 终端的生产成本处于下降趋势。再考虑租赁期限对折旧的影响，该业务对公司 POS 机销售毛利率的影响有两种情况：

第一、租赁期限较短，折旧额较少，则 POS 机原成本加上出租时销项税减去销售时的增值税减去租赁期折旧额大于同类型新 POS 机的销售成本，该业务降低了公司的销售毛利率。

第二、租赁期限较长，折旧额较大，则 POS 机原成本加上出租时销项税减

⁸ 2009 年公司调整了 k301FZ 产品的设计方案、降低了生产成本，当年下半年该产品销售毛利率明显提升。

去租赁期折旧额小于同类型新 POS 机的销售成本。该业务提高同期公司的销售毛利率。

该业务对公司综合毛利率的影响与上述情况一致。

该种业务模式满足了客户需求,符合公司业务发展的需要,从公司实际情况看,2007 年和 2008 年,该业务提高了公司的销售毛利率,也提高了公司的综合毛利率。2009 年该业务降低了公司的销售毛利率和综合毛利率,但当年该业务规模小,该业务对公司的毛利率的影响很小。

3) 原材料价格变动敏感性分析

在其他因素不发生变化的情况下,根据最近三年及一期原材料价格、主营产品销售额情况,以产品中关键电子部件价格变动对公司毛利率做敏感性分析如下:

表 10-64

电子部件平均 售价变化	原材料---电子部件售价对毛利率的影响					
	-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
毛利率变动	6.71%	3.35%	1.68%	-1.68%	-3.35%	-6.71%

在其他因素不发生变化的情况下,以产品单位售价变动对 POS 机销售毛利率做敏感性分析如下:

表 10-65

POS 终端单位 售价变化	产品单位售价对毛利率的影响					
	-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
毛利率变动	-10.21%	-4.54%	-2.15%	1.95%	3.71%	6.81%

(2) POS 机出租毛利率分析

表 10-66

单位: 万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
收入	404.66	911.09	1,121.58	1,988.50
成本	80.63	189.70	411.07	335.11
毛利	324.03	721.39	710.51	1,653.39
毛利率	80.08%	79.18%	63.35%	83.15%

公司 POS 机租赁的成本主要为 POS 机的折旧费用,收入为单机租赁收入。2007 年 POS 机租赁毛利率为 83.15%,2008 年相比 2007 年下降 20%左右,主要是租赁价格下降所致。2009 年公司 POS 终端租赁的毛利率回升至 79.18%,主要

系租赁价格维持不变，但所出租的 POS 终端中有部分已提足折旧。

(3) 公司与可比公司的毛利率比较分析

报告期内，公司与同行业其他公司的综合毛利率如下：

表 10-67

指标	高阳 00818 hk	广电 运通 002152	御银 股份 002177	证通 电子 002197	平均值	公司
2010 年 1-6 月	-	-	-	-	-	54.89%
2009 年	40.57%	42.70%	53.71%	28.59%	41.39%	58.64%
2008 年	45.56%	45.41%	66.26%	36.64%	48.47%	56.88%
2007 年	45.77%	47.18%	67.28%	38.05%	49.57%	67.19%

报告期内，行业可比公司综合毛利率维持较高的水平，系由于安全性要求高，导致行业内垄断竞争格局初现、行业利润空间较大。同时，尽管行业平均价格水平及公司自身销售、租赁价格水平有所下降，但公司仍然维持较高的毛利率，并超过可比公司平均水平。综合上述对公司业务机构、成本控制等的分析，其原因总结如下：

1) 公司较强的研发实力和成本控制能力保证了公司 POS 机较高的毛利率

公司以研发设计能力为基础，不断优化产品结构、通过软硬件的匹配、选择性价比更合适的硬件方案，同时也不断提升了与供应商的议价能力，从而降低了原材料的采购成本，导致报告期内 POS 销售毛利率较高。这也是报告期内公司毛利率相对稳定的重要原因，也在一定程度保证了公司毛利率强于同行业平均水平。

2) 业务结构的不同也提升了公司的综合毛利率

可比公司中，御银股份和本公司的综合毛利率要高于行业平均水平，一定程度上是由于本公司和御银股份存在较大规模的出租、运营等业务模式，与传统的销售模式相比，此类业务可产生较为稳定的现金流收入，而对应的成本主要由设备折旧构成，相对较低，从而提升了综合毛利率。

公司未来拟进一步加大 POS 终端租赁、合作运营等业务的规模，从而有可能稳定公司较高的利润空间。

(三) 公司利润的主要来源及主要影响因素

报告期内公司营业利润、利润总额、净利润情况如下：

表 10-68

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业利润（万元）	2,243.85	1,422.91	3,476.77	3,046.67	2,852.23
利润总额（万元）	2,590.61	1,915.07	4,647.48	3,415.59	2,851.94
营业利润占利润总额比例	86.61%	74.30%	74.81%	89.20%	100.01%
净利润（万元）	2,502.17	1,847.63	4,439.54	3,111.85	2,885.85

报告期内，各期公司营业利润占利润总额的比例分别为 100%、89.20%、74.81%、86.61%。公司营业外收入主要包括增值税返还和财政补助，具体情况如下：

表 10-69

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业外收入	348.80	1,182.77	377.66	0.82
其中：增值税返还	344.04	872.96	163.17	-
财政补助	2.00	309.67	168.88	0.82
处置固定资产		-	44.81	0
其他	2.76	0.15	0.79	0
营业外支出	2.04	12.06	8.74	1.11
营业外收支净额	346.76	1,170.71	368.92	-0.29
营业外收支净额占利润总额的比重	13.39%	25.19%	10.80%	-

2008年及2009年，公司营业外收支净额分别为368.92万元、1,170.71万元，占同期利润总额的比重分别为10.80%、25.19%，呈上升趋势，主要原因如下：

(1) 2009年当期收到增值税返还额增多

公司及子公司新国都软件的软件产品分别从2008年4月和2008年11月开始享受增值税实际税率为3%的优惠。2008年4-12月，增值税应返还额为407.65万元，实际收到163.17万元，剩余244.48万在2009年收到；2009年，增值税应返还额799.85万元，实际收到628.48万元。由于2008年增值税应返还额跨年度至2009年收到，导致2009年实际收到的增值税返还较2008年增加719万元。

(2) 2009年收到财政补助规模加大

2009年,公司收到各类型财政补助300万元,较2008年168.88万元增加131.12万元,也增加了公司的营业外收支净额。

剔除增值税返还的时间差异,2008年、2009年营业外收支净额分别为613.40万元、926.23万元,营业外收支净额占营业利润的比例分别为17.76%、19.83%,同比略有增加,因此公司营业利润是公司利润的主要来源。

(四) 经营成果的主要影响因素分析

表 10-70

单位: 万元

项目	2010年 1-6月	较2009 年同期 增长 (%)	2009年 度	较2008 年增长 (%)	2008年 度	较2007年 增长(%)	2007年 度
一、营业收入	8,267.69	28.50%	13,973.48	29.48%	10,791.58	65.27%	6,529.74
减: 营业成本	3,729.76	18.91%	5,779.16	24.18%	4,653.70	117.23%	2,142.33
营业税金及附加	53.29	-1.11%	120.17	29.80%	92.58	-19.72%	115.33
销售费用	798.70	7.94%	2,188.90	61.76%	1,353.20	114.25%	631.61
管理费用	1,338.24	36.15%	2,487.58	45.22%	1,712.96	132.21%	737.69
财务费用	-26.99	-11.77%	-37.37	-46.82%	-70.28	-320.54%	31.87
资产减值损失	160.06	15.24%	11.65	-66.11%	34.37	34.57%	25.54
加: 投资收益	29.23	114.10%	53.37	68.76%	31.62	361.26%	6.86
二、营业利润	2,243.85	57.69%	3,476.77	14.12%	3,046.67	6.82%	2,852.23
加: 营业外收入	348.80	-29.16%	1,182.77	213.19%	377.66	45,956.10%	0.82
减: 营业外支出	2.04	-8.11%	12.06	37.99%	8.74	687.74%	1.11
三、利润总额	2,590.61	35.27%	4,647.48	36.07%	3,415.59	19.76%	2,851.94
减: 所得税费用	88.44	31.14%	207.94	-31.54%	303.74	995.72%	-33.91
四、净利润	2,502.17	35.43%	4,439.54	42.67%	3,111.85	7.83%	2,885.85

1、产品价格因素

POS终端销售价格直接决定了公司盈利能力。由于电子元器件等上游采购成本下降、本行业内行业格局的演变,2008-2009年行业及公司平均销售价格有较大幅度的下降。目前看,由于行业格局得稳定,产品价格较前期明显趋于稳定。此外,本公司还通过开发高端产品、拓展新客户等方式维持、提升产品平均销售

价格，从而提升公司的盈利能力。

关于产品价格的具体分析请参加本节“（二）毛利率分析”之“不同业务类别毛利率分析”部分。

2、营业成本

表 10-71

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业成本	3,729.76	3,136.71	5,779.16	4,653.70	2,142.33
较上年同期增幅	18.91%	-	24.18%	117.23%	154.51%
营业收入	8,267.69	6,433.84	13,973.48	10,791.58	6,529.74
较上年同期增幅	28.50%	-	29.48%	65.27%	164.06%
营业成本占营业收入的比重	45.11%	48.75%	41.36%	43.12%	32.81%

2008年度，公司营业收入较2007年度增长了65.27%，而营业成本较2007年度上升了117.23%，有较大幅度的差异，主要原因是：1）2008年度行业平均价格有所回落，并且，公司在生产成本可控及保持相对稳定的毛利率的前提下，主动调整了产品价格。2）2008年度公司POS机销售在营业收入中的比重较2007年度增长21.97%，而POS机租赁收入在营业收入中的比重较2007年下降20.03%，而POS机销售的营业成本高于POS机租赁的营业成本。上述两项原因导致公司2008年营业收入的增幅速度低于营业成本的增幅速度。

2009年，公司营业成本较上年同期增加24.18%，而营业收入增加了29.48%，主要原因公司加强研发力度、调整产品设计方案，在产品价格下降的同时有效的降低了生产成本。

2009年以来，公司营业成本主要由POS终端的销售成本构成。2010年上半年，公司POS终端的销售毛利率由2009年同期的48.61%提升至52.97%。因此，公司营业成本较上年同期增加18.91%，其增幅继续低于营业收入增幅。

3、期间费用

报告期内，与公司业务规模扩大和营业收入快速增长相匹配，公司销售费用、管理费用特别是研发费用等主要的期间费用持续增长，其占营业收入的比重也亦有所增长，并将有助于公司未来的持续发展。具体情况如下：

表 10-72

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
----	-----------	-----------	--------	--------	--------

销售费用	金额（万元）	798.70	739.97	2,188.90	1,353.20	631.61
	占营业收入比重	9.66%	11.50%	15.66%	12.54%	9.67%
管理费用	金额（万元）	1,338.24	982.91	2,487.58	1,712.96	737.69
	占营业收入比重	16.19%	15.28%	17.80%	15.87%	11.30%
财务费用	金额（万元）	-26.99	-30.59	-37.37	-70.28	31.87
	占营业收入比重	-0.33%	-0.48%	-0.27%	-0.65%	0.49%
合计	金额（万元）	2,109.95	1,692.29	4,639.11	2,995.88	1,401.17
	占营业收入比重	25.52%	26.30%	33.20%	27.76%	21.46%

（1）销售费用分析

2007-2009 年及 2010 年 6 月，公司销售费用分别为 631.61 万元、1,353.20 万元、2,188.90 万元、798.70 万元，占营业收入的比重分别为 9.67%、12.54%、15.66%、9.66%，呈逐年上升趋势，同时，2008-2009 两年期间公司销售费用同比增长分别是 114%和 62%。销售费用规模的上升主要是公司在提升产品竞争力的同时，也积极加强销售网络及售后服务网点的建设。

具体来看，2007 年公司完成华南和华东地区主体市场销售网络的战略布局，在此基础上，随着公司连续入围银联商务的选型招标、成功开拓中国农业银行等主要收单机构客户，公司在 2008 进一步扩大营销网络的建设，将各地办事处数量增加至 33 家，加强了向收单机构基层单位服务的能力。进入 2009 年，公司尽管未新增加办事处，但加大了办事处建设和售后服务队伍建设，相关销售费用继续增长了 62%。

销售投入的增加对公司的持续发展有着长期战略意义。例如，2008 年公司的网点建设效果在 2009 年的销售收入中开始体现，其中 2009 年公司在华中地区的销售收入从 2008 年的 512.41 万元增长至 1,668.92 万元，在华北的销售收入从 2008 年的 741.64 万元增长至 1,118.62 万元。销售网络建设属于前期投入，经济效益产出存在一定的时滞，公司 2009 年销售费用增加超前于当期营业收入的增长，在一定程度上影响了当年营业利润，但该项投入的增加符合公司市场地位提升的内在要求，符合公司“服务于基层”的市场策略，将在未来 2-3 年进一步支持公司的市场拓展和整体业务规模的扩大，为公司收入、营业利润等业绩指标的

持续提升提供基础保证。

2010年上半年销售费用占收入比为9.66%，总额和相对比率较前期均有所下降，主要为2009年销售铺垫投入较大且范围较广，其积极效果在2010年也逐渐显现。此外，公司销售费用的投放也偏重于下半年。因而公司2010年上半年销售费用同比增加7.94%，但支持营业收入取得更大的增幅。

（2）管理费用分析

报告期内公司研发费用是管理费用的主要构成部分。管理费用明细如下表：

表 10-73

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
研发费	661.37	1,425.54	1,139.26	463.69
工资	154.54	346.16	173.74	93.31
房租水电	20.75	54.74	50.71	64.89
上市中介服务费	7.62	134.22	119.82	-
办公费	52.21	70.75	70.87	29.81
其他	441.75	456.16	158.56	85.99
合计	1,338.24	2,487.58	1,712.96	737.69

2007-2009年，公司管理费用持续快速增长，占营业收入的比重相对较高且有一定上升，主要是由于研发费用的增长导致。2008年，公司加大了研发投入，研发人员从2007年的43人增加到2008年的83人，研发费用较2007年大幅度增加675.57万元。2009年公司保持了研发队伍的稳定，提高了研发人员的待遇，研发费用同比增长了25%，同时，公司也购置了新的研发设备、检测设备，进一步提升公司研发实力，为后续产品开发、升级奠定基础。

2010年上半年，公司管理费用控制在2009年的水平，未发生较大变化。

4、营业外收入

营业外收入分析详见本节“十四 盈利能力分析 之（三）公司利润的重要来源及主要影响因素”

5、税收

（1）企业所得税

公司2007年所得税的执行税率为零，2008年、2009年所得税的执行税率为9%、10%。企业所得税优惠政策详见“本节五公司主要税种税率、享受的主要

税收优惠政策与纳税情况 之（一）所得税”

2007-2009年，与公司营业收入快速增长的变化趋势一致，公司缴纳的企业所得税金额也持续增长。

报告期内，公司企业所得税具体缴纳情况如下：

表 10-74

单位：万元

期间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2010年1-6月	31.45	105.83	32.59	104.70
2009年度	98.19	223.94	290.68	31.45
2008年度	-	286.85	188.66	98.19
2007年度	-	-	-	-
合计	-	510.79	479.34	129.64

由于深圳市人民政府制定的“两免三减半”税收优惠政策系地方规定，存在一定的政策依据瑕疵，因此，公司存在被追缴该项所得税优惠的风险。为此，公司控股股东刘祥及关联股东刘亚、江汉承诺若税务主管部门对公司上市前享受的部分企业所得税减免税款进行追缴，则由刘祥、刘亚、江汉无条件地全额承担应补交的税款及或因此所产生的所有相关费用。

（2）报告期内公司业绩对所得税优惠不存在严重依赖

报告期内，公司享受所得税优惠所占公司净利润情况如下：

表 10-75

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
母公司享受所得税优惠 ^{【注1】}	133.26	335.91	509.96	437.25
新国都软件享受所得税优惠	290.57	612.39	-	-
所得税优惠合计	423.83	948.30	509.96	437.25
计入非经常性损益的所得税优惠合计 ^{【注2】}	104.7	223.94	286.85	437.25
利润总额	2,590.61	4,647.48	3,415.60	2,851.94
全部所得税优惠占利润总额比重	16.36%	20.40%	14.93%	15.33%
计入非经常性损益的所得税优惠占利润总额比重	4.04%	4.82%	8.40%	15.33%

注：1、母公司享受的所得税优惠按25%的法定税率与公司实际享受的优惠税率之间的差计算。

2、计入非经常性损益的所得税优惠按国家过渡期内优惠税率与公司实际享受的优惠税率之间的差计算。

从上表可看出，报告期内公司所得税优惠所占公司利润总额的比例分别为

15.33%、14.93%、20.40%和 16.36%，计入非经常性损益的所得税优惠占公司利润总额的比例分别为 15.33%、8.40%、4.82%和 4.04%，因此，公司报告期内经营业绩对所得税优惠不存在严重依赖。

(3) 增值税

报告期内，公司及子公司新都软件的增值税法定税率为 17%，其他子公司的增值税法定税率为 3%，其中公司及子公司新都软件享受软件产品增值税税收优惠。增值税优惠政策详见“本节五公司主要税种税率、享受的主要税收优惠政策与纳税情况 之（二）增值税”

报告期内，公司增值税缴纳情况如下。

表10-76

单位：万元

期间	期初未交数	本期应交数	本期已交数	期末未交数
2010年1-6月	60.49	743.19	641.94	161.74
2009年度	305.37	1154.09	1,398.97	60.49
2008年度	681.68	498.15	874.46	305.37
2007年度	304.43	482.87	105.62	681.68

注：报告期内公司增值税应交税金有一定规模，原因参见本节“二、负债分析”之“流动负债”分析部分。

报告期内，公司享受的增值税优惠如下：

表 10-77

税种	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	优惠税额	占利润总额比例	优惠税额	占利润总额比例	优惠税额	占利润总额比例	优惠税额	占利润总额比例
增值税	344.04	13.34%	872.96	18.78%	163.17	4.78%	-	-

(4) 营业税金及附加

2007-2009年度，公司业务规模持续扩大、营业收入快速增长，与此相一致，公司营业税金及附加也相应增长，2007年营业税较2008年度、2009年度高，主要是2007年POS租赁数量大于2008年度、2009年度，因此缴纳营业税较多。各期营业税金及附加占公司净利润的比重分别为4%、2.98%、2.65%，对公司经营业绩有一定影响。

报告期内，公司营业税金及附加缴纳情况具体如下：

表 10-78

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业税	25.25	57.10	57.44	99.42
城市维护建设税	7.01	15.77	8.78	3.97
教育费附加	21.03	47.30	26.35	11.92
营业税金及附加合计	53.29	120.17	92.58	115.33
营业税金及附加较上年增幅	-1.11%	30%	-19.73%	187.18%
营业税金及附加占公司净利润比重	2.13%	2.65%	2.98%	4.00%

综上，报告期内公司及子公司新国都享受较多的税收优惠，主要系国家对软件行业的产业政策支持。2000年6月，为了鼓励我国软件产业的发展，国务院印发了《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》，为我国软件产业发展奠定了政策基础，2009年我国软件服务业业务收入为9,970亿元，是2000年的16倍。发展软件产业，对于优化我国的经济结构和经济增长方式有着重要意义。行业主管部门国家工信部也已在制定新的产业发展规划，仍在强调加强政策扶持、产业规划的积极作用。

因此，公司未来仍然有可能面临的包括税收优惠政策在内的、持续良好的产业政策环境。

6、母公司与新国都软件业绩变化原因

软件对于提升产品品质、降低产品成本等有着重要作用，本公司在2007年末设立子公司新国都软件专业从事相关软件的研发。2008年末以来该公司业务规模扩张明显，对本公司2009年的业绩提升有积极影响。具体说明如下。

(1) 新国都软件经营情况

2008-2010年6月，新国都软件的具体经营数据如下：

表 10-79

单位：元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度
营业收入	15,066,868.26	27,538,077.48	3,222,998.69
营业成本	--	524,237.03	66,436.37
营业税金及附加	72,333.63	321,780.47	29,377.81
营业费用	--	10,877.62	2,503.50
管理费用	3,397,442.37	3,002,063.78	3,156,947.77
财务费用	-25,862.07	-16,176.76	-487.36
资产减值损失	17,683.14	225.20	285.67
营业利润	11,605,271.19	23,695,070.14	-32,065.07
营业外收入	620,140.17	4,059,662.82	-

营业外支出	220.00	900.00	-
利润总额	12,225,191.36	27,753,832.96	-32,065.07
所得税费用	-	-	-
净利润	12,225,191.36	27,753,832.96	-32,065.07

注：营业外收入包括，2008年、2009年收到的增值税退税0万元、325.82万元，2008年、2009年政府补贴0万元、80万元。

(2) 具体经营活动及内部软件采购定价

第一，新都软件的研发情况

金融 POS 终端系软、硬件一体化产品，相关软件很大程度上决定着产品的使用价值，也体现着本公司的核心竞争能力。基于软件产品在公司业务开展中的重要作用，本公司于 2007 年 11 月设新都软件，专业从事相关软件开发。2008-2009 年，新都软件取得较多的研发成果，包括：

1)电子支付技术类，如“小额支付清算软件平台技术”、“电话 POS 后台系统支持平台”；

2)POS 终端应用软件类，新都软件 2008、2009 年分别取得两项和一项软件产品登记证，即新都移动终端应用软件 V1.0”、“新都 SZM11 电子支付密码软件 V4.0”、“爱用信用卡安全消费软件 V2.0”，并于 2008 年 4 月获得软件企业资质，于 2008 年 11 月开始享受软件产品销售的增值税退税税收优惠。

新都软件将在本公司未来发展战略中发挥重要作用。

第二，关于新都软件向母公司销售、内部定价等的说明

我国政府对软件产业有较多的政策支持，包括增值税返还等税收优惠。本公司主要客户系金融机构，部分客户出于内部财务核算、资产管理和投资管理的原因，限制本公司对所销售的 POS 终端分别开具软、硬件发票。随着新都软件陆续开发相关软件产品并取得软件产品证书，新都软件将相关软件产品销售至母公司，由母公司录入 POS 终端后向限制软、硬件分别开票并核算的客户统一销售。

本公司 2009 年产销规模迅速扩大，新都软件向母公司销售软件产品 5.4 万套，实现销售收入 2,523.33 万元。其内部销售价格与母公司直接销售的软件产品定价一致。

新都软件系软件企业，生产、营业成本较低，运营中主要支出是人员费用，由研发人员的工资费用、差旅费用等构成，其人员劳动合同签署、工资薪酬、社

保福利等项目均由新都软件独立承担，标准与母公司保持一致，其他采购、行政开支等规模很小。2008年-2009年，新都软件主要运营支出项目系研发人员支出，其规模较稳定，人均研发费用也与母公司一致。

根据国家相关税收优惠政策，新都软件自2008年11月开始享受软件产品的增值税税收优惠政策，2009年度所得税的执行税率为0。综合上述因素，新都软件设立后，在一定程度上依托了本公司研发力量、客户和市场，研发过程顺利、运营平稳，而销售收入扩张迅速。主要由于软件产品的附加值较高，加之增值税返还、政府补贴、免征所得税等因素，2009年该公司实现了较高的净利润。

(3) 新都软件对于本公司2009年业绩的具体影响

第一，关于母子公司业绩变化的说明

随着母公司向新都软件采购规模的不断扩大，2008年至2009年，在本公司整体营业收入、净利润等业绩指标持续增长的大背景下，母、子公司之间具体业绩出现变化，具体数据如下。

表 10-80

单位：元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
合并报表营业收入	139,734,761.37	107,915,828.64	65,297,350.29
母公司营业收入	137,430,017.35	107,699,711.12	65,297,350.29
新都软件营业收入	27,538,077.48	3,222,998.69	0
合并报表净利润	44,395,399.78	31,118,544.38	28,858,482.53
母公司净利润	18,656,417.39	32,949,070.99	28,858,482.53
新都软件净利润	27,753,832.96	-32,065.07	0

2009年，由于本公司整体产销规模扩大，带动了新都软件对母公司的销售，该公司成为本公司重要的利润来源。但也由于内部采购上升，导致母公司营业成本上升，净利润较2008年有较大规模下降。

第二，对本公司毛利率的影响

2009年母公司综合毛利率由2008年的55.72%下降至2009年的41.44%。这主要是由于新都软件对母公司进行软件销售，增加了母公司的营业成本，引致母公司综合毛利率下降。

但在合并报告层面上，2008-2009年本公司综合毛利率分别为56.88%、58.64%，稳中有升，表明本公司较为充分的利用了公司的研发优势，能够有效调整产品设计方案，从而控制了生产成本。

第三、剔除母子公司构架后，2009年本公司仍然体现良好的业绩成长

新都软件的设立使本公司充分享受了增值税税收优惠政策，并且，该子公司 2009 年所得税税率为 0，均对于本公司 2009 年的业绩存在正面影响。为了更为谨慎地测算本公司 2009 年实际盈利水平的增长，假设未设立新都软件，以这个假设及 2009 年合并报告为基础，可对发行人主要财务数据进行如下的模拟测算如下。

首先，由于新都软件全部销售给母公司，在合并报告中已做抵消处理，新都软件所发生费用等均已体现在合并报表中有所体现。模拟测算中营业收入和期间费用，与 2009 年实际合并报告数据一致。

其次，从谨慎的角度出发，假设未设立新都软件，该公司 2009 年年度享受的增值税退税和政府补贴全部在模拟测算中剔除。

最后，2009 年母公司与新都软件所得税优惠税率存在 10% 的差异，模拟测算中将将该所得税影响数也予以剔除。

模拟测算结果如下：

表 10-81

单位：万元

项目	2009 年（模拟）		2009 年（实际）		2008 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	13,973.48	29%	13,973.48	29%	10,791.58
利润总额	4,241.51	24%	4,647.48	36%	3,415.59
净利润	3,796.63	22%	4,439.54	43%	3,111.85

注：1、新都软件 2009 年全年增值税返还为 325.82 万元，补贴 80.15 万元，利润总额为 2,775.38 万元，扣除增值税返还和补贴后，母子公司之间的所得税税收差异为 236.94 万元；
2、模拟利润总额=实际利润总额-新都软件增值税返 325.82 万元-补贴 80.15 万元；
3、模拟净利润=模拟利润总额-实际所得税费用-母子公司所得税税收差异 236.94 万元。

以上模拟测算表明，即使不考虑专设新都软件所产生的母子公司构架，剔除该子公司所享受的的增值税及所得税税收优惠、财政补贴等因素后，对本公司 2009 年营业收入、利润总额和净利润仍然分别保持 29%、24% 和 22% 的同比增长幅度。

根据经审计的合并报表，2010 年上半年本公司营业收入、营业利润、利润总额及净利润分别较上年同期增长了 28.50%、57.69%、35.27%、35.43%，进一步体现了良好的成长能力。

（五）非经常性损益、投资收益和少数股东损益对经营成果的影响

报告期内，公司非经常性损益、投资收益和少数股东损益情况如下表所示：

表 10-82

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
非经常性损益（扣除所得税影响后）	107.12	491.92	474.08	436.96
投资收益	29.23	53.37	31.62	6.86
少数股东损益	-	-	-	-
净利润	2,502.17	4439.54	3,111.85	2,885.85

由上表可以看出，最近三年及一期公司非经常性损益、投资收益和少数股东损益对公司经营业绩影响较小。

十五、现金流量分析

（一）报告期内现金流量情况

公司报告期内现金流量情况如下表所示：

表 10-83

单位：万元

现金流量	2010年1-6月	2009年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动	-1,782.62	-1,242.00	2,995.99	2,612.03	1,713.62
投资活动	-125.28	-50.54	-1,481.21	-243.08	-436.58
筹资活动	-	-261.81	-261.81	3,833.29	436.17
净利润	2,502.17	1,847.63	4,439.54	3,111.85	2,885.85

1、经营性现金流量变动情况分析

公司报告期内经营活动产生的现金流量情况如下表所示：

表 10-84

单位：万元

现金流量	2010年1-6月	2009年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
销售商品、提供劳务收到的现金	5,381.70	4,147.64	16,299.85	11,282.31	6,447.22
收到的税费返还	344.04	292.39	872.96	163.17	-
收到其他与经营活动有关的现金	413.59	351.17	677.33	616.98	445.30
经营活动现金流入小计	6,139.32	4,719.20	17,850.14	12,062.46	6,892.52
购买商品、接受劳务支付的现金	4,341.87	3,467.86	8,653.63	5,381.20	3,140.14
支付给职工以及为职工支付的现金	1,294.42	965.63	1,668.18	1,069.44	246.50

支付的各项税费	818.09	413.18	1,922.60	1,307.01	207.60
支付其他与经营活动有关的现金	1,467.56	1,186.54	2,609.74	1,692.78	1,584.67
经营活动现金流出小计	7,921.94	6,033.20	14,854.14	9,450.43	5,178.90
经营活动产生的现金流量净额	-1,782.62	-1,242.00	2,995.99	2,612.03	1,713.62

2007年度、2008年度、2009年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为1,713.62万元、2,612.03万元、2,995.99万元，呈现逐年上升趋势，主要原因是公司同期业务规模快速扩大、营业收入持续增长所致。

具体来看，2007年度、2008年度、2009年度，公司净利润分别为2,885.85万元、3,111.85万元、4,438.54万元，公司2007-2009年度经营活动产生的现金流量净额变动与净利润变动保持了大体相同的变化趋势，但经营活动产生的现金流量相对较低，主要系下列原因所致：

表 10-85

单位：万元

项目	2009年	2008年	2007年	合计
经营活动净现金流与净利润的差异	-1,443.55	-499.82	-1,172.23	-3,115.60
1、经营性应收项目的影响	-300.00	-1,038.13	-1,085.42	-2,423.55
2、存货的影响 ⁹	-1,142.32	-887.60	-1,307.32	-3,337.24
3、经营性应付项目的影响	315.50	951.76	834.35	2,101.61
合计影响	-1,126.82	-973.97	-1,558.39	-3,659.18

由上表可见，2007-2009年内上述因素合计影响经营活动现金流量-3,659.18万元，是2007-2009年内经营活动现金流与净利润之合计差异-3,115.60万元的主要原因。各主要因素对经营活动现金净流量的影响如下：

(1) 经营性应收项目的影响

2007-2010年公司处于快速发展阶段，营业收入快速增长，但公司主要客户银联商务、通联支付需要在公司开具销售发票、确认收入后3-6个月内向公司开具银行承兑汇票支付，由此导致公司报告期内经营活动现金流入中较大部分为上一会计年度所确认的收入。2009年末公司应收账款和应收票据之和较2006年初增加了2,423.55万元，影响数占同期净利润与经营活动净现金流之间差额的77.79%，是2007-2009年经营活动现金净流量较低的主要原因之一。

⁹ 此处的存货变动与资产负债中的存货变动数据之间存在差异，主要是租赁POS机转销售时需要从固定资产科目过度到存货科目进行核算，该变化在资产负债表中不反映。

(2) 存货项目对经营活动净现金流量的影响

随公司销售和采购规模的增长，存货规模也有所扩大，2007-2009年各期末合计数较期初增长3,337.24 万元，影响数占同期净利润与经营活动净现金流之间差额的107.11%，这也是公司在报告期内经营活动现金净流量较低的主要原因之一。

(3) 经营性应付项目的影响

2007-2009年，随着公司采购规模的增长，应付账款的规模有所增加，经营性应付项目对净现金流量的合计影响金额为2,101.61万元，影响数占同期净利润与经营活动净现金流之间差额的-67.45%。

关于 2010 年上半年经营活动现金流的具体说明。

2010 年上半年，公司销售商品、提供劳务现金流入 5,381.70 万元，主要是年初应收账款、应收票据正常回收，以及 2010 年部分销售收入产生的现金流入。由于公司销售收入主要确认在 4-6 月、所产生的应收账款仍然在正常账期内，导致公司上半年经营活动现金流入小于同期营业收入。同时，由于产、销规模扩大，公司 2010 年上半年原材料采购、工资薪金发放、税费支付等经营活动现金流出规模较大，导致上半年经营活动现金净流入为-1,782.62 万元。

根据行业和公司经营一贯特点，上半年公司经营活动现金净流入较低。根据审计报告，2009 年 1-6 月公司经营活动净流入 4,791.20 万元，流出 6,033.20 万元，净额-1,242.00 万元

2、收到的和支付的其他与经营活动有关的现金流量分析

(1) 报告期内收到的其他与经营活动有关的现金的分析

公司报告期内收到的其他与经营活动有关的现金的具体情况如下：

表 10-86

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
往来款	181.72	212.29	362.74	441.72
利息收入	29.02	54.58	85.37	2.77
政府补助	202.00	409.67	168.88	0.82
其他	0.86	0.79	-	-
合 计	413.59	677.33	616.98	445.30

公司收到其他与经营活动有关的现金主要为两部分组成：收到政府补助和收

到的往来款。2007年收到的往来款中，与关联方发生金额为88.41万元（与关联方的往来款详见第七节 同业竞争与关联交易 之三、关联交易情况）。主要为公司由于经营需要向控股股东借款。

2008年以来收到的往来款，均为公司与非关联方发生的资金往来。

（2）报告期内支付的其他与经营活动有关的现金的分析

公司报告期内支付的其他与经营活动有关的现金的具体情况如下：

表 10-87

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
往来款	76.23	262.58	227.38	646.21
费用支出	1,389.31	2,346.37	1,455.40	937.35
其他	2.02	0.79	10.00	1.11
合计	1,467.56	2,609.74	1,692.78	1,584.67

公司支付其他与经营活动有关的现金主要为两部分组成：费用支出和支出往来款。

2007-2009年公司费用支出持续增长，主要是公司业务发展、员工数量大幅增加，相应的办公、差旅、场所租赁等费用均大幅增长，同时公司加大研发投入，相应的研发支出也大幅增加。

2007年支出的往来款中，与关联方发生金额为391万元（与关联方的往来款详见第七节 同业竞争与关联交易 之三、关联交易情况），主要为公司归还向奥格立的借款。2008年后的往来款均为公司与非关联方发生的资金往来，主要由备用金、投标保证金等构成。

3、投资活动现金流量分析

公司报告期内投资活动产生的现金流量情况如下表所示：

表 10-88

单位：万元

现金流量	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
取得投资收益收到的现金	-	11.38	5.94	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	189.98	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	201.36	5.94	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	125.28	1,612.99	249.02	401.49

投资支付的现金	-	69.58	-	35.08
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	125.28	1,682.57	249.02	436.57
投资活动产生的现金流量净额	-125.28	-1,481.21	-243.08	-436.57

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，是与公司正处于成长期的特点相适应的。为与公司业务规模持续快速扩大的发展态势相适应，保持相对合理的资产结构和研发方面的竞争力，公司加大了在研发设备、办公设备、电子设备上的支出。2007年度、2008年度、2009年度、2010年1-6月，公司用于购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金分别为401.49万元、249.02万元、1,617.99万元和125.28万元。其中，2009年支出金额相对较大的原因是公司子公司南京新国都当期购买土地，支付1,281.19万元。

4、筹资活动现金流量分析

公司报告期内筹资活动产生的现金流量情况如下表所示：

表 10-89

单位：万元

现金流量	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
吸收投资收到的现金	-	-	5,002.50	-
取得借款收到的现金	-	-	-	470.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	688.19	0	-
筹资活动现金流入小计	-	688.19	5,002.50	470.00
偿还债务支付的现金	-	-	470.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	950.00	11.02	33.83
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	688.19	-
筹资活动现金流出小计	-	950.00	1169.21	33.83
筹资活动产生的现金流量净额	-	-261.81	3833.29	436.17

2007年，公司筹资活动现金流入主要为公司满足日常经营需要，向银行借款收到的现金。

2008年，公司筹资活动主要包括吸引战略投资5,002.5万元，偿还470万元短期借款和为开具应付票据向银行支付的质押存款和定期存款688.19万元。

2009年，公司筹资活动主要包括：为回报新老股东为公司所做出的努力，公司向股东进行了利润分配，支付2008年度股利950万元；质押存款、定期存款的回收688.19万元。

（二）报告期内资本性支出情况

公司报告期内主要坚持了“轻资产”的策略，资本性支出规模较小。2009年以来，公司业务规模扩张迅速，在研发、生产等方面的投资需求上升。为适应下一步业务发展需要，公司拟在南京建设产业化基地，投资兴建研发中心、测试中心、实验室等。2009年8月公司子公司南京新国都出资购买南京市栖霞区马群科技园B地块的使用权，地块编号为NO.宁2009GY30，规划用地总面积为38,275.50平方米，土地出让面积22,983.20平方米，土地出让年限为50年。南京新国都于2009年10月10日取得该地块的《国有土地使用证》。截至2009年9月30日，已支付土地出让金1,281.19万元。

（三）未来重大资本性支出计划

根据行业发展以及公司自身业务发展的需求，公司拟投资以下项目：

- 1、南京电子支付技术产研基地项目
- 2、电子支付终端设备运营项目
- 3、运营销售服务网络建设项目

上述项目投资规模分别是1.53亿元、5,600万元和2,700万元。公司已对上述项目进行了详细的可行性研究，南京电子支付技术产研基地项目已完成土地购置。公司计划利用本次募集资金投资上述项目，项目具体情况参加本招股说明书第十一节“募集资金运用”相关内容。

十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）公司财务结构将进一步适应业务发展的需要

报告期内公司以金融POS终端的研发、设计为基础，产品结构趋于完善，PCI、PBOC等各项认证陆续取得，业务规模快速增长。与此相适应，公司建立了“轻资产”的财务结构，2008年末、2009年末、2010年6月末，公司流动资产在总资产中的比重高达94.59%、87.96%和88.28%。

公司已连续入围银联商务等主要收单机构的选型招标，逐渐与通联支付等新兴第三方收单服务机构建立了业务合作关系，并计划向电力、城市公交卡小额支付应用等其他行业的支付领域拓展业务。公司也计划拓展合作运营等新的业务模式。

由此可见，公司已进入新的发展阶段，无论是业务规模、客户结构、市场范围等都将有进一步发展。为此，公司拟在研发、测试、客户服务、生产等环节加大投资力度，并已在南京购置土地，计划建设电子支付技术产研基地。为配合并支持公司未来的经营策略，公司总资产规模、长期资产的规模和比重均有可能相应上升，从而提升公司经营的稳定性，完善公司的研发、服务和生产环境，更有效地维持并提高公司的核心竞争力。

伴随公司业务规模的上升、客户结构的丰富，公司的收入和应收账款规模也将相应上升，结构也有可能进一步优化。

（二）公司盈利能力有望进一步提升

1、公司业务规模将继续增长

金融 POS 终端和电子支付技术服务在我国有着广阔的市场前景。随着我国银行卡产业的发展，目前国内 POS 终端的研发生产和相关技术服务市场格局已趋于稳定。报告期内，公司已与银联商务、商业银行等主要收单机构建立了稳定的业务合作，并成功开拓了通联支付等新兴第三方收单服务机构市场。公司较早关注到 POS 终端和电子支付在电力、城市公交卡小额支付等特定行业中的应用，积极尝试将自身在金融 POS 领域中的经验和优势向其他业务领域拓展，并着手开展相关的研究和准备工作。

针对上述市场需求，公司在扩大产能、加强研发体系建设、加强市场网络建设、拓展合作运营等新业务形式等方面制定了详细的业务规划，未来公司业务规模将进一步扩大。

2、产品结构可进一步丰富

本公司对信息产业和电子支付技术有着长期研究，熟悉客户需求，有较强的软硬件开发、设计能力，不断推出高附加值的新产品或高端产品，从而提升公司的盈利能力。目前，本公司在传统 POS 终端领域已开发出 K390 等高端产品，拟于 2010 年下半年投入市场，并在移动支付、其他行业支付等新领域也有较多的技术和产品储备，均有可能在未来进一步支持公司的盈利能力。

3、公司的成本控制能力有助于盈利能力的提升

依托良好的研发和产品设计能力，公司成本控制能力突出。例如，公司依据模块化研发架构，保证了产品设计方案能够根据市场情况及时调整，并有可能调

整产品配置、降低采购成本。同时，公司一直通过新技术的研究和应用，在维持或提升POS终端整体运行效率的前提下，通过软件效率的提升来选择性价比更合适的硬件配置，从而降低硬件成本。在这方面公司目前还积累了一定的技术储备，有助于未来进一步降低生产成本。

4、新业务形式有可能提升公司盈利能力

在巩固和提升传统金融 POS 终端市场份额的前提下，公司计划向其他特定行业拓展业务领域，扩大电子支付终端设备的租赁、合作运营等业务规模，提高服务收入的比重。公司已经与广州羊城通有限公司就广州“羊城通”公交卡在广州地区的小额支付应用开展合作运营签署了排他性合作协议。目前，相关系统开发等工作已初步完成。相对而言，租赁、合租运营等业务的毛利率较高，该业务模式也有可能在其他地区拓展，从而给公司创造新的盈利空间。

十七、发行前和发行后的股利分配政策

（一）近三年股利分配政策

公司的股利分配遵循同股同利的原则，按各股东所持股份数额分配股利。股利分配采取现金、股票等形式。在每个会计年度结束后的六个月内，由公司董事会根据当年的经营业绩和未来的经营发展计划提出股利分配方案，经股东大会批准后实施。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司派发股利时，按照有关法律、法规的规定代扣代缴股东股利收入的应纳税金。

根据《公司法》和《公司章程》的规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序和比例分配：

- 1、弥补上一年度的亏损；
- 2、提取法定公积金 10%；
- 3、提取任意公积金；
- 4、支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前注册资本的 25%。

（二）最近三年公司股利分配情况

2007 年度公司未进行股利分配。

2008 年度股利分配情况：

2009 年 3 月 28 日，公司 2008 年度股东大会通过决议，公司以 2008 年 12 月 31 日总股本 4,750 万股为基数，以未分配利润向全体股东每股派发现金 0.20 元（含税），合计 950 万元。公司代扣代缴相应的所得税金。

（三）发行后股利分配政策

公司股票发行后，股利分配政策不会发生变化。

十八、滚存利润的分配方案

公司 2009 年 11 月 16 日第二次临时股东大会审议通过了《公司首次公开发行人民币普通股(A 股)股票前滚存利润分配方案》的决议，公司首次公开发行股票前不再进行利润分配，滚存利润由发行后的公司新老股东共享。

第十一节 募集资金运用

一、本次发行募集资金规模及投资项目概述

(一) 募集资金投资项目及备案情况

经公司第一届董事会第五次会议、2009 年第一次临时股东大会、第一届董事会第九次会议、2009 年年度股东大会以及 2010 年第一次临时股东大会审议通过，公司拟公开发行 1,600 万股 A 股并在深圳证券交易所创业板上市。募集资金拟投资于电子支付技术产研基地建设项目、电子支付终端设备运营项目、运营销售服务网络项目及补充公司其他与主营业务相关的营运资金。上述项目均已进行详细的可行性研究，并已制定具体的募集资金使用计划。

本次募集资金投资项目的建设是围绕公司主营业务展开，着眼于扩大公司产能，提升研发、销售及综合服务能力，不会导致公司生产经营模式发生变化。募集资金投资项目所涉及的产品均已通过 POS 终端主要认证检测。募集资金投资项目的顺利实施将进一步提升公司产品的市场份额和盈利能力，培育公司新的业务增长点，不断增强公司核心竞争力和持续经营能力。

如未发生重大不可预测的市场变化，扣除发行费用后，本次 A 股发行的募集资金将根据轻重缓急顺序依次投入以下项目：

单位：万元

项目名称	投资金额	拟投入募集资金	募集资金使用计划			项目核准情况
			第一年	第二年	第三年	
电子支付技术产研基地项目	15,306	15,306	7,850	5,035	2,421	宁发改投资字[2009]512号
电子支付终端设备运营项目	5,621	5,621	2,025	1,665	1,931	深发改备案20100040
运营销售服务网络建设项目	2,690	2,690	2,690	-	-	
其他与主营业务相关的营运资金	【 】	【 】				
合计	【 】		12,565	6,700	4,352	

截至本招股说明书签署日，电子支付终端设备运营项目已经深圳市发展和改革委员会“深发改备案【2010】0040号备案通知”备案，并已通过深圳市人居环境委员会“深环批【2010】100286号”环境影响审查批复。

由于公司所属行业为国家鼓励发展的行业；运营销售服务网络建设项目拟购

买或租赁商品房作为办公场所，涉及房产均为已经审批备案的合规商品房，不属于新增建设项目，不涉及任何生产环节，无污染排放，不会对环境造成不利影响，并已通过深圳市人居环境委员会“深环批【2010】100287号”环境影响审查批复。

公司本次实际募集资金扣除发行费用后的净额为【 】万元，全部用于公司主营业务相关的项目及补充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【 】。如果实际募集资金不足以完成上述投资计划，不足部分由公司自筹解决。在本次发行募集资金到位前，公司将根据上述项目的实际付款进度，通过银行借款或自有资金支付项目款项。在本次发行募集资金到位后，部分募集资金将用于支付项目剩余款项及偿还上述银行借款。

（二）本次募集资金投资项目履行批准、备案程序情况

2009年7月13日，公司第一届董事会第五次会议审议通过了《关于审议公司首次公开发行人民币普通股(A股)股票募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案》，同意本次募集资金的投资方案，并将该议案提交股东大会审议。

2009年8月5日，公司召开2009年第一次临时股东大会，会议审议通过了本次募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案，并授权董事会组织实施以上投资项目。

2010年4月2日，公司第一届董事会第九次会议审议通过了《关于审议公司首次公开发行人民币普通股(A股)股票募集资金用于补充公司与主营业务相关营运资金的议案》，同意公司本次募集资金用于补充公司于主营业务相关的营运资金。

2010年4月23日，公司2009年年度股东大会审议通过了《关于审议增加深圳市新国都技术股份有限公司首次公开发行人民币普通股(A股)股票募集资金投资项目的议案》，同意本次募集资金用于补充公司于主营业务相关的营运资金。

本次募集资金投资项目符合国家产业政策以及环保规定。2009年7月31日南京市发展和改革委员会出具了宁发改投资字【2009】512号文件，对本次募集资金投资项目“电子支付技术产研基地项目”进行了备案；2009年8月11日南京市栖霞区环境保护局受南京市环境部保护局委托对“电子支付技术产研基地项

目”《建设项目环境影响报告表》予以批复。2010年3月24日，深圳市发展和改革委员会出具了深发改备案【2010】0040号备案通知，对本次募集资金投资项目“电子支付终端设备运营项目”进行了备案；2010年3月26日，深圳市人居环境委员会分别对“电子支付终端设备运营项目”及“运营销售服务网络建设项目”出具了深环批【2010】100286号、深环批【2010】100287号环境影响审查批复。

（三）募集资金专户存储安排

公司已于2009年第一次临时股东大会审议修订了《募集资金使用管理办法》，明确规定公司上市后建立募集资金专项存储制度，将募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理，并按照发行申请文件中承诺的募集资金投资计划使用募集资金，主要内容如下：募集资金专户数量（包括公司子公司或公司控制的其他企业设置的专户）原则上不得超过募集资金投资项目个数。公司存在两次以上融资的，应当独立设置募集资金专户。公司应当在募集资金到位后1个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议；公司一次或12个月内累计从专户中支取的金额超过1,000万元或发行募集资金总额扣除发行费用后的净额的百分之五的，公司及商业银行应当及时通知保荐机构；商业银行每月向公司出具对账单，并抄送保荐机构。

公司将严格按照《募集资金使用管理办法》的规定管理和使用募集资金。对确因市场发生变化，需要改变募集资金投向时，必须经公司董事会审议，并依照法定程序报股东大会审批。

二、募集资金投资项目介绍

（一）电子支付技术产研基地项目

为增强研发实力和综合客户服务能力，并进一步提高生产能力，公司拟在南京规划建设集研发、生产、客户服务于一体的电子支付技术产研基地，包括年产30万台POS终端的生产基地、研发中心、客服中心及其他配套设施。

1、项目背景

（1）我国卡基电子支付市场具有较大发展潜力

我国银行卡电子支付市场虽然起步较晚，但是在各市场参与主体的共同努力

之下取得了跨越式的发展，由此带来 POS 终端市场的快速增长。但是，较之电子支付产业成熟的西方国家，我国仍处于发展初期。据中国金融网报告及银联商务统计数据显示，2008 年美国金融 POS 机市场保有量约 537 万台，人均占有率约 179 台/万人；韩国金融 POS 机保有量约 300 万台，人均 625 台/万人。而截至 2008 年底，中国金融 POS 机市场保有量 185 万台，人均 13.7 台/万人。即使在 POS 机分布较为密集是北京地区，其人均受理终端数量也仅为 74.25 台/万人，与美国、韩国等发达国家有较大差距。

除传统金融 POS 终端需求之外，随着卡基电子支付技术的发展，其应用范围也有逐步扩展的趋势。我国电信、石油、电力、烟草、铁路、公共交通等行业内支付大多具备交易次数频繁的特点，形成了一个规模较大的封闭支付网络。上述行业支付需求特点使得卡基电子支付应用于特定行业成为可能，通过卡基支付的应用将能够有效的提升结算效率，扩大业务范围，由此行业用户也有可能成为继金融客户之后的另一个 POS 支付终端需求方。

目前，公司设计产能为 12 万台，2009 年出机量达 13.9 万台。通过增加人员配置，新增库存及老化检测面积，公司 2010 年预计产量将达 18 万台，产能已经较为紧张，并可能成为制约公司下一步发展的瓶颈。扩张产能是公司保持现有市场地位，并不断提升竞争力的关键所在。

（2）支付需求差异化提出更高的研发要求

虽然我国银行卡电子支付的交易和结算过程大多通过中国银联信息系统和人民银行结算系统完成，但是，不同收单机构在业务管理和交易流程方面仍存在一定差异，其服务内容也有一定区别。上述差异造成了不同收单机构对金融 POS 终端软硬件功能要求、增值应用软件开发等方面的特殊需求。同时，随着卡基电子支付逐步应用于非金融行业，并可能与社会保险、税务系统发生关联，客户需求差异将更加明显。因此，POS 终端制造商需要不断通过技术研发和增值应用开发来满足行业的差异化需求。

为了提高市场竞争力，适应市场和客户不断增长的需求，公司在经营过程中始终将研发视为公司竞争优势的核心，将 POS 终端的软硬件研发作为支付技术的基础，从硬件设计、工艺流程改进、系统软件和应用软件开发等各方面加大研发投入，从而保证公司在技术、产品和服务等方面处于行业领先地位，市场占有

率得以保持并进一步扩大，核心竞争力不断提升。

但是，由于公司业务领域不断扩大，与第三方收单服务商之间的合作逐渐加深，特定行业电子支付领域应用不断扩展，公司的研发工作压力逐步加大。面对新业务对象、业务模式创新、技术认证要求升级，公司研发的软硬件条件都需要进一步加强。

（3）公司业务战略布局需要突破地域局限

在公司发展过程中，华南市场始终是公司的主要销售区域，公司在华南市场也处于领导地位，华东市场和京津唐地区将是公司未来的重点开发区域。由于公司产品使用要求较高，部分产品需要现场测试，或根据客户需求进行应用软件的开发和调试。而公司研发生产集中于深圳的现状难以适应由于业务范围扩大带来的现场服务需求。因此，公司选择在南京异地建设产研基地，辐射华东地区，及时响应客户的开发测试需求和返厂检测需求，同时也有利于降低公司生产和管理成本。

（4）软实力竞争催生综合服务需求

由于不同生产厂商之间的 POS 终端硬件功能差异较小，产品的市场竞争差异主要体现在包括系统软件、增值应用、使用维护、故障排除等综合服务能力之中。公司软件研发方面优势的体现也离不开客户服务平台对于客户需求和问题的及时相应。同时，公司与特定行业用户合作开展的运营项目也需要综合服务的全面配合，以公司现有的客服中心难以满足客户售后服务需求的增长。重新构建能够负担全国市场客户服务和非现场技术支持的综合客服中心将有效提升公司市场竞争力。

2、项目可行性分析

（1）供需分析

随着我国银行卡电子受理市场基础设施不断完善，市场机制逐步形成，受理环境持续改观，第三方收单服务商进入热情高涨，我国电子支付产业的发展趋势将保持长期向好，从而保证了金融 POS 机需求量的稳定增长。以我国核心收单机构中国银联体系的业务发展规划为例，在未来五年内，其 POS 终端采购需求仍将保持 30% 的增速。此外，除金融 POS 终端需求之外，卡基电子支付技术在公共交通、电信、电力、烟草等特定行业的应用也将进一步促进 POS 终端行业

的需求增长。(POS 终端市场供求分析详见本招股说明书“第六节 业务和技术”)

(2) 项目实施基础

公司自设立以来,即专注于金融 POS 终端的研发、生产、销售及租赁业务。主要产品拥有完全自主知识产权,已通过国内外主要行业测试认证,并进入了银联商务、中国银行、招商银行等主要收单机构的招标采购名单。公司现构建了覆盖全国的销售网络和售后服务体系,在我国电子支付终端设备制造商中竞争优势较为明显,市场份额逐年扩大。公司在资金、技术、人员等方面已具备进一步扩大生产规模的基础。

在研发方面,公司已经拥有一支由系统开发、增值应用、结构设计等工程师组成的研发队伍,研发实力较强。在嵌入式 Linux 操作系统应用、硬件模块化开发、磁卡读取器软解码技术等领域取得了技术突破,掌握了 EMV、PCI 等权威认证技术,积累了丰富的技术开发经验和人才储备。此外,公司还通过与国内研究机构以产学研挂钩的方式进行合作,为公司研发水平的持续提高提供了学术平台。公司构建研发基地的基本条件已经具备。

报告期内,公司通过构建服务终端市场的销售服务网络,有效促进了公司销售收入增长。本项目实施后,为消化新增产能,公司已制定了包括加强销售渠道建设、完善产品结构、加大特定行业电子支付推广力度、扩展国际市场等一系列市场开发与营销计划,具体情况如下:

首先,根据公司重点销售区域市场竞争情况,公司将在现有覆盖全国 27 个省市的销售服务网络基础上,进一步提升现有核心业务区域和华东、华北等重点业务地区的销售能力和服务能力,以巩固和提升公司的市场份额;同时,积极开拓新的销售渠道,扩大公司业务范围和销售区域。

其次,公司将继续完善金融 POS 终端产品结构,加大国内二三级市场推广力度,提高电话 POS 等低端产品市场占有率;同时,积极引入租赁、合作运营等新商业模式,充分发挥公司支付技术服务方面的优势,进一步巩固并提高公司在金融 POS 领域的市场地位。

第三,公司将依托电子终端的研发生产能力和支付技术服务能力,把握电子支付终端具备与电力、电信、物流、烟草等特定行业需求结合的市场机会,推广城市交通卡等小额支付应用,并积极开拓特定行业支付解决方案和支付技术服

务，力争将行业客户的电子支付解决方案发展成公司的业务新增长点，带动公司终端设备销售增长。

第四，公司现有主要产品均已通过国际标准认证，进入国际市场已不存在技术壁垒。公司与海外合作伙伴的国际市场扩展也按照公司预期逐步进行。未来，公司将借助在国内金融 POS 终端领域的丰富经验和海外合作伙伴的国际视野，积极扩展海外市场，提高公司的市场竞争力。

公司现已进入快速成长阶段，2007-2009 年，公司 POS 终端销量年复合增长率达 135.61%，由 21,218 台增至 117,784 台。公司电子支付技术产研基地项目建设期为 2 年，公司通过实施上述销售网络建设、产品结构调整等计划，将有能力充分利用该项目的新增产能。

3、固定资产投资必要性及与产能匹配情况

(1) 本次募集资金固定资产投资的必要性

本次募集资金投资中固定资产投资合计 18,224 万元，南京电子支付技术产研基地项目固定资产投资为 12,885 万元，占全部固定资产投资比重为 70.70%，是募集资金投资项目的主要固定资产投资。

南京电子支付技术产研基地项目固定资产投资明细如下：

项目名称	投资估算（万元）	占总投资比例
生产厂房、售后服务中心、研发中心、仓库等建筑工程费	5,807	45.07%
设备购置费	3,732	28.96%
其中：生产设备	550	
研发及实验设备	1,687	
动力设备	1,495	
设备安装费	278	2.16%
预备费、前期管理费用、办公费用等其它费用	3,068	23.81%
合计	12,885	100%

上述固定资产投资是公司在现有经营基础上实现全面升级的重要保障，也是公司在不同发展阶段中，经营战略重点的适当调整，其必要性主要体现在以下三点：

A. 解决产能瓶颈

报告期内，公司 POS 终端产、销量逐年提高，2009 年实际产量达 13.9 万台，产能利用率 115.89%，现有产能已明显不足，已不能适应公司发展需求。本项目

中年产 30 万台的 POS 终端生产基地建成后，将有助于解决公司产能瓶颈问题。

B.进一步强化综合服务能力

公司主要产品 POS 终端具有软硬件一体化的特性，除产品软、硬件的开发、设计能力外，公司的核心竞争力还体现为商户使用维护、故障及时响应等在内的综合服务能力。同时，根据公司的业务发展规划，公司将逐步开展与特定行业用户的全面合作，由单一的终端设备提供商向电子支付整体解决方案提供者发展，对于后续技术服务能力的要求也将随之升级。本项目中的售后服务中心建成后，将负责全国市场客户服务和非现场技术支持，从而有效提升公司核心竞争力。

C.优化研发环节，提升研发实力

我国银行卡产业不断演进，公司业务随之向电子支付技术全面延伸，这对公司技术水平不断提出更高的要求。目前，公司没有购建自有的产品测试实验室，产品的前期认证测试均需要送至第三方机构完成。报告期内，公司各项测试费用支出超过 500 万元，不仅增加了额外的成本，更影响了测试和研发效率。本项目中的研发中心建成后，公司的研发硬件条件将得到极大的改善，公司将拥有自有的安全实验室和认证检测实验室，能够独立完成新产品的前期测试，研发效率将提到大幅提升，并有效控制研发成本。

针对上述情况，本次募集资金项目适当加大了固定资产投资力度，以适应公司由传统的设备制造商向电子支付解决方案服务商转型的战略要求，强化公司的竞争优势。

(2) 固定资产变化与产能变动的匹配关系

扣除产研基地的动力设备购置投资和建筑工程投资，本项目设备投资为 2,237.30 万元，其中，研发及测试实验室设备 1,687 万元，生产设备为 550.31 万元。公司现有生产及检测设备原值约 113 万元，产能 12 万台。现有装配线等生产设备系 2008 年初期在租赁厂房中陆续购置、组建，其性能、价格等与当时公司相对较低的生产能力和需求相适应。本项目投资建设情况与公司现有情况具体比较如下：

项目	募集资金投资项目		现有投资	
	面积/数量	投资金额	面积/数量	投资金额
生产场所	7,806 m ²	1,623 万元	2,632 m ²	49 万元/年
生产设备	871 台/套	550 万元	52 台/套	113 万元
研发场所	4,950 m ²	1,485 万元	1,429.65 m ²	69 万元/年

注：公司现有投资中，生产场所、研发场所均为租赁，上表中金额为年租金。

通过南京电子支付技术产研基地项目的建设，公司生产能力将有质的提升，生产设备的性能也将有明显的提高。公司本次募集资金投资项目的生产设备投资规模与新增产能是相匹配的。

4、项目方案概述

(1) 项目建设内容

根据公司战略布局和发展规划，公司拟在南京规划建设集研发、生产、客户服务于一体的电子支付技术产研基地，主要包括研发中心、生产基地、客服中心及配套设施。项目总用地面积 38,132 平方米，其中代征绿地 15,279 平方米，建设用地 22,853 平方米，主要建设内容如下：

序号	名称	建筑面积 (m ²)	建设内容	备注
1	研发中心 认证检测实验室	4,950	三层民用建筑，钢筋混凝土框架结构，建筑高度为 14.9 米，占地面积 1,650 m ² 。	新建
2	生产厂房	4,350	三层工业建筑，钢筋混凝土框架结构，建筑高度为 14.4 米，占地面积为 1,450 m ² 。1-2 层为整机装配生产线、老化区、检测区、包装区、动力配套区等。三层为材料暂存区、齐套区、准备区、部件装配区等。	新建
3	仓库	3,456	四层工业建筑，钢筋混凝土框架结构，建筑高度 15 米，占地面积为 1,450 m ² 。	新建
4	客服中心	4,500	三层民用建筑，钢筋混凝土框架结构，建筑高度为 14.4 米，占地面积 1,500 m ² 。	新建
5	配套设施	5,064	五层民用建筑，钢筋混凝土框架结构，建筑高度 15 米，占地面积为 1,450 m ² 。	新建
	合计	22,320		

新建研发中心：规划建筑面积 4,950 平方米，计划在南京组建 170 人的软件研发团队，并配备相应的研发设备，加强公司产品技术的研发能力和应用软件开发能力。其中，100 名系统软件研发人员，70 名增值应用软件研发人员，主要负责电子支付系统集成软件的开发和测试，客户个性化增值应用软件定制及远程技术支持；

新建认证检测实验室：组建 30 人的认证检测研发队伍，负责产品认证检测和配套研发工作，以提高产品研发效率、缩短研发周期，保证产品通过各项检测认证；

扩大生产产能：生产厂房及仓库合计规划建筑面积 7,806 平方米，计划建成

年产 30 万台 POS 终端的生产能力，建立稳定的生产供应基地；

建立客户服务中心：规划建筑面积 4,500 平方米，建设电话呼叫中心服务平台和网络服务平台，配备 30 名技术支持服务人员，负责全国市场的客户服务、电话非现场技术支持及北方地区和华东地区的售后服务支持，增强客户服务的相应能力，提升服务能力；

配套设施：规划建筑面积 5,064 平方米，主要为员工餐厅、宿舍等生活后勤配套。

(2) 项目的组织方式和实施进度

2009 年 4 月，公司设立全资子公司南京新国都作为本项目的投资及运营主体。根据可行性研究报告，包括前期建筑设计和各项审批工作，项目建设期 2 年，达产期 1 年，生产期 7 年。目前已完成可行性研究、项目投资备案、环境影响评估、安全评估等工作，处于建筑设计阶段。

(3) 产品技术和生产工艺

本项目主要产品质量标准、技术水平，生产方法、工艺流程参阅本招股说明书“第六节 业务与技术”。

(4) 原材料、设备及燃料动力供应

本项目为满足生产大纲产能及研发要求，需新增设备 982 台（套），新增软件 12 台套，主要配置如下：

主要仪器设备清单

单位：万元

序号	设备名称	型号规格	单位	数量	单价	总价
一、生产设备						
1	高低温交变湿热试验箱	SGDJ-100L	台	3	4.50	13.50
2	万能材料试验机	HG-T3	台	1	8.50	8.50
3	振动试验机	HG-70B	台	4	2.60	10.40
4	跌落试验机	HG-305	台	2	3.20	6.40
5	二次元测试仪	AP3020	台	3	3.20	9.60
6	频谱分析仪	N9320A	台	3	11.20	33.60
7	信号强度综合测试仪	CMU200	台	4	25.80	103.20
8	数字荧光示波器	DPO3034	台	25	5.78	144.50
9	插接流水线	20M	条	2	3.00	6.00
10	后焊流水线	20M	条	2	3.00	6.00
11	组装流水线	30M	条	6	2.80	16.80
12	测试流水线	30M	条	3	3.50	10.50
13	包装流水线	30M	条	4	2.60	10.40

序号	设备名称	型号规格	单位	数量	单价	总价
本项目新增生产设备共计 851 台/套，投资总额为 550.31 万元						
二、研发设备						
1	火警检测、自动灭火和应急照明设施		套	1	15.00	15.00
2	7*24 小时全面视频监控，短信，语音，邮件自动报警系统		套	1	10.00	10.00
3	双路在线 ups		套	1	35.00	35.00
4	可支持 24 小时的应急发电机组		套	1	12.00	12.00
5	环境检测记录设备（温度、湿度、电力情况）		套	1	15.00	15.00
6	全三层 10G 交换机和千兆交换机		套	1	150.00	150.00
7	存储系统，部分采用 SSD		套	1	120.00	120.00
8	10G 防火墙		套	1	188.00	188.00
9	R900 服务器满配置		套	10	15.00	150.00
10	M1000E，满配置 10 个刀片		套	2	35.00	70.00
11	备用机房		个	1	214.388	214.388
12	接收机		套	1	35.000	35.000
13	人工电源网络		套	1	4.600	4.600
14	屏蔽室		间	1	13.000	13.000
15	复合天线		套	1	5.790	5.790
16	电波暗室		套	1	180.00	180.000
17	静电枪		套	1	8.230	8.230
18	抗扰度综合测试仪		套	1	26.700	26.700
19	变压模拟器		套	1	5.670	5.670
20	亥母赫兹线圈		套	1	4.980	4.980
21	射频信号源		套	1	22.290	22.290
22	电磁钳		套	1	5.260	5.260
23	谐波电压闪烁测试仪		套	1	80.000	80.000
24	射频信号源		套	1	15.620	15.620
25	功率放大器(150W,80-1000MHz)		套	1	36.120	36.120
26	功率放大器(100W,0.8-3GHz)		套	1	85.780	85.780
27	射频发射天线		套	1	4.740	4.740
28	微波发射天线		套	1	4.800	4.800
29	功率计		套	1	7.260	7.260
30	功率探头		套	1	1.750	1.750
31	场强仪		套	1	18.830	18.830
32	潮热箱		套	1	5.885	5.885
33	冷热交变实验箱		套	1	17.000	17.000
34	振动试验台		套	1	20.000	20.000
35	冲击实验仪		套	1	15.000	15.000
本项目新增研发及实验室设备共计 111 台/套，投资总额为 1,687 万元						

主要软件配置清单

单位：万元

序号	软件名称	单位	数量	单价	总价
----	------	----	----	----	----

序号	软件名称	单位	数量	单价	总价
1	pro/E 设计软件	套	1	5	5
2	CAD 绘图软件	套	1	2	2
3	ORcad1.0 原理图绘制工具	套	1	7	7
4	Power Pcb	套	1	5	5
5	Oracle	套	4	60.00	240.00

本项目新增用电总装设功率为 3545.4KW，电源要求为 380/220V；用水包括生活用水、道路绿化用水等，估算用水量为 100.4 吨/天。

(5) 人员规划

根据本项目规划，产品研发、生产、售后服务及管理部门所需人员总数为 580 人，所需人员可通过公司内部调剂或向社会公开招聘解决，按职能需求划分如下表：

工作职能	新增人员数量（人）
管理人员	40
系统软件研发人员	100
增值软件研发人员	70
检测技术人员	30
客户服务人员	40
生产人员	300
合计	580

5、项目选址及总体规划

(1) 项目选址

本项目拟利用南京市马群科技园地块（地块编号 1）建设，2009 年 8 月 20 日，南京新国都与南京市国土资源局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，以出让方式取得南京市栖霞区马群科技园 B 地块（地块编号 NO.宁 2009GY30）的 50 年的使用权，土地性质为工业用地（生产研发）。

本项目选址位于南京市栖霞区马群科技园，地处南京东郊风景区，紧邻南京市紫金山，属未被污染的绿色高科技区，规划建设用地工程地质良好。本项目选址具有突出的区位优势，项目周边已经形成港口、公路、铁路交织的便捷交通网络。马群科技园电、水、气供应管网建设已经完成，用地符合“五通一平”的要求，区内已形成完善的道路网。

(2) 总体规划

本项目总体布局按功能划分为：生产区、研发及售后服务办公区、生活区。各区功能完整，分区明确，避免相互干扰，但又有必要的有机联系，以满足其管

理和使用的要求。其中，生产区由生产厂房和仓库组成；售后服务中心、研发中心办公楼位于基地西部，主要包括2栋办公楼；生活区位于用地的南侧，由宿舍、餐厅等组成。内部主要道路宽度8米，各建筑周边设置了环行道路，兼做运输通道及消防车道。建筑外围有高差处均为绿化放坡处理，不作挡土墙设计，使绿化衔接自然合理，项目绿化面积为10,300平方米，绿地率达45%。

6、投资概算

本项目总投资为15,306万元，其中固定资产投资为12,885万元，流动资金2,421万元，流动资金按生产负荷投入，固定资产投资按建设进度投入，按费用构成详细划分如下表：

项目名称	投资估算（万元）	占总投资比例
建筑工程费	5,807	45.07%
设备购置费	3,732	28.96%
其中：生产设备	550	
研发及实验设备	1,687	
动力设备	1,495	
设备安装费	278	2.16%
其它费用	3,068	23.81%
其中：预备费	564	
合 计	12,885	100%

新建建筑规划和投资如下：

项目	面积(m ²)	投资金额（万元）
生产厂房	4,350	1,001
售后服务中心	4,500	1,170
研发中心	4,950	1,485
仓库	3,456	622
宿舍等后勤配套	5,064	907
室外工程	—	622
合计	22,320	5,807

新增设备分类如下：

分类	数量（台/套）	总价（万元）
研发设备	26	1,014.39
安全实验室设备	41	28.52
EMC实验室	44	644.09
生产设备	871	550.31
合计	982	2,237.31

7、经济效益分析

本项目经营期按 10 年计算。其中包括项目建设期 2 年，达产期 1 年，生产期 7 年。

本项目全部达产后年产 POS 终端 30 万台，达产后年平均销售收入 29,669 万元（不含税），年均新增税前利润 6,117 万元，总投资利润率 29.19%，总投资利税率 40.64%，税后内部收益率为 26.23%，投资回收期 5.42 年（含建设期），税后财务净现值（ $i=12\%$ ）10,962 万元，项目产能利用率的盈亏平衡点为 46.96%。财务效益较好。

8、项目的环保问题及措施

本项目生产过程主要包括部件装配、整机装配、老化试验、测试、软件写入、整机包装等，注塑成型、电路板装配焊接等污染程度较重的工序均为外包厂外包完成，对环境影响程度较轻。本项目建设项目环境影响报告表已经南京市栖霞区环境保护局予以批复，符合国家有关环境保护要求。

本项目生产过程中，无生产废水排放，职工生活污水将经厌氧处理后，排入园区污水管网，最终排入南京市城东污水处理厂，处理达标后排放，对环境影响较小。生产过程中产生的固体废弃物将由厂家或环卫部门统一回收，避免污染产生。

（二）电子支付终端设备运营项目

本项目拟采取 POS 终端租赁和特定行业客户合作运营两种模式：

POS 终端租赁模式主要与传统收单机构以及第三方收单服务商合作，公司收取约定的租赁及维护费用；

特定行业客户合作运营模式的主要目标客户为公交卡运营商，公司负责提供支付终端机具、增值技术服务、后台软件平台，并负责设备维护和终端受理商户开发等工作，双方依据交易产生的手续费收益进行分成。

1、项目背景

（1）产业发展趋势推动收单机构经营模式转变

随着我国银行卡刷卡消费额的逐年攀升，银联商务和各商业银行作为收单机构已经享受到巨大的商业利益。而不断增长的银行卡支付市场更是促使各收单机构开始加快布放 POS 终端，抢占优质客户资源，加快布局收单市场，以求在市场竞争中占得先机。但是，在加快布放 POS 终端的过程中，销售渠道建设、客

户服务及运营网络维护对收单机构的经营要求也随之提高，占用了收单机构的大量资源。因此，以传统收单机构开始在以往的单纯采购模式之外，通过固定租金或收费分成等方式，与第三方收单服务机构或 POS 制造厂商合作，调动社会资源，共同完成 POS 终端网路建设与维护工作。

从美国收单产业链的发展演进历程来看，专业从事开发商户和提供支付终端的第三方收单服务机构是收单服务产业链的主流发展模式。随着第三方收单服务机构进入收单市场，我国 POS 终端的下游需求将日趋多样化。受限于自身规模和资金压力，第三方收单服务机构在终端采购需求更倾向于较为灵活的租赁模式。

（2）特定行业小额支付发展催生合作运营需求

受居民日常的消费结构影响，根据中国银联的月度消费行为分析，单笔金额小于 100 元的小额支付占到了银行卡交易 50% 以上。相对于现金而言，小额电子支付在安全、便利等方面具有较为明显的优势。但是，较之传统的银行卡交易，特定行业小额支付更为频繁，单笔交易金额更低，用卡受众更为广泛。同时，由于银行卡交易均按照单笔实现信息传输和手续费计算，用卡成本较高，导致现有的银行卡交易系统难以满足特定行业小额支付的需求，从而催生了基于特定行业的专业卡基电子支付需求。

香港八达通卡即为特定行业小额支付应用较为成熟的范例。截至 2008 年底，八达通卡已发行超过 1,900 万张，平均每位香港市民拥有 2.5 张八达通卡，全香港 12 岁至 65 岁的居民持有率高达 95%。八达通卡每日平均交易笔数超过 1,000 万笔，每日平均交易总额超过 8,500 万港币。全香港设有 58,000 台八达通卡受理终端，在香港的使用范围涵括了 2,000 余种行业，超过 16,000 家商店，包括速食店、便利店、超级市场、自动贩卖机、影印机、公共电话、停车场、电影院、冲印相片，甚至包括门禁系统和学校杂项开支，极大的方便了居民的日常生活和商户的经营。

鉴于电子支付向小额交易网点渗透的发展趋势，我国公共交通等行业均有借鉴香港八达通模式的可能，行业领导企业的市场影响力也为其开发用于自身行业内小额支付的电子支付网络并逐步扩展到其他行业之中奠定了较好基础。

由于我国特定行业小额支付的运营主体对于电子支付网络运维、支付安全保

障、终端设备布放等业务缺乏经验，对于第三方服务机构的依赖性较强，也就使得 POS 终端制造商能够利用其业务经验，结合特定行业的特点和支付需求，为其提供小额支付技术整体解决方案，从而扩展商业模式和盈利机会。

2、项目可行性分析

(1) 供需分析

1) POS 终端租赁模式

随着第三方收单服务商涉足银行卡电子支付受理市场的建设，我国银行卡行业的参与主体将更加丰富，对金融 POS 终端的需求也将有所促进。而根据国际银行卡产业发展历程，传统银行收单机构、第三方收单服务机构，均有可能以承租方式，扩大 POS 终端布放范围，提高布放速度。金融业 POS 终端需求的稳定增长是本项目顺利实施的基础所在。（关于金融收单机构的 POS 终端需求详见本招股说明书“第六节 业务与技术”）。

2) 特定行业客户合作运营模式

随着银行卡渗透率的提高，我国银行卡小额消费特征日趋明显，据中国银联对 2008 年 8 月的银行卡消费行为统计显示：超市类、餐饮和宾馆类、家电类、汽车服务类等银行卡消费主要领域的 100 元-1,000 元的小额消费占比均在 50% 以上，超市类消费中，50 元以下的消费笔数占比即接近 50%。按地域划分，在经济较为发达，居民购买力较强的我国沿海地区，小额消费笔数也占据主导，广东省 100 元以内的消费笔数占比已达 64%，天津、北京、上海等经济发达地区占比也超过 50%。由此可见，未来我国的小额电子支付市场有较大的需求空间。

由于我国银行卡交易目前实施单笔归集原则，即每笔交易均需通过及时信息传输完成。对于交易金额较小，交易次数频繁的便利店等商户，单笔归集原则将带来极大的通讯成本，从而影响其受理交易的积极性。因此，银行卡电子支付并不适用于上述商户。而借助公共交通卡实现的小额交易可以以天为交易核算单位，通过一次性信息传输解决通讯成本带来的不经济问题，能够提高商户的受理积极性。此外，公交卡与居民出行、消费密切关联，在一定程度上可以取代银行卡，在小额支付应用领域有很大的应用空间。

我国尚无类似香港八达通的成功经验，但是，公司涉足的广州羊城通交通卡项目已开始运营并有一定基础。广州羊城通卡累计发卡量已超过 1,100 万张，日

交易量超过 400 万人次，日均交易金额超过 650 万元，系统应用区域已扩展到了花都区、增城市、番禺区以及佛山地区，交易网络初步形成。广州羊城通公司自行布放的 POS 终端已超过 600 台，受理商户涉及超市、便利店、菜市场等类型。伴随以广州为核心的交通系统的扩张，其使用范围在珠三角地区有广阔的前景。

（2）项目实施基础

公司自设立以来即专业从事 POS 终端研发、制造、销售以及运营服务，产品通过了国内外各项专业认证，并已进入中国银联体系及主要商业银行的采购招标入围名单，拥有丰富的客户资源，具备引入租赁、运营等新业务模式的基础。

在 POS 终端租赁业务领域，公司已与兴业银行签订了合作框架协议，拟由兴业银行向公司租赁 1 万台 POS 终端。2007-2009 年，公司共向各类客户出租 POS 终端 28,499 台，年平均出租台数为 9,500 台，2009 年度新增 POS 终端租赁 10,321 台。除广州银联支付等固定客户之外，公司也逐步拓展了“壹卡会”、“嘉联支付”等第三方收单服务机构租赁业务，市场需求前景较好。

在特定行业电子支付合作运营领域，公司已与广州羊城通公司签订了排他性合作协议。针对羊城通卡小额支付应用的特点和需求，公司研发了具备羊城通卡非接触式刷卡支付、充值、查询等功能的专用电子终端设备，并开发了后台支持和管理平台，完成羊城通卡小额支付的商户管理、资金清算、账务管理及应用服务，提供整体解决方案。目前公司已具备布放羊城通受理终端的相关基础条件。羊城通项目的成功将为公司进入特定行业小额支付行业打下坚实基础，也为公司由设备制造商向整体解决方案提供商转型打开了市场通路。

（3）行业监管政策对项目的影 响

本项目中的特定行业客户合作运营模式涉及与广州羊城通公司合作，将“羊城通”交通卡用于小额支付市场。根据人民银行《非金融机构支付服务管理办法》相关规定：开展预付卡的发行与受理业务需要申请相关许可资质。广州羊城通公司已开始着手增资扩股、准备相关许可资质申请等工作。

综合上述因素，保荐机构认为：广州羊城通作为国有企业，以交通公用事业为基础与发行人合作开展小额支付，有着良好的业务和政策基础，有能力和责任进行合法经营。广州羊城通也正在根据人民银行《非金融机构支付服务管理办法》的要求积极准备相关资质的申请。综合以上因素，《非金融机构支付服务管理办

法》的出台并未给发行人相关募投项目产生重大不利影响。

中伦所认为：人民银行《非金融机构支付服务管理办法》颁布实施并未给发行人相关募投项目产生重大不利影响。

3、项目方案概述

(1) 项目运营模式

本项目是公司基于电子终端的研发和生产能力，与收单机构和特定行业客户开展合作，以 POS 终端租赁和合作运营等方式开展业务经营，获取稳定的租金收益或采取手续费分成等方式获取经营收益，拟采取 POS 机租赁模式和特定行业客户合作运营模式两种模式：

POS 机租赁模式的主要目标客户为广州银联支付、商业银行等金融收单机构以及第三方收单服务商，由其根据商户的用机需求，向公司租赁金融 POS 终端，公司负责给指定商户安装 POS 终端，并提供后续机具维护服务、增值应用开发和技术支持，收单机构或第三方收单服务商支付约定的租赁及维护费用。

特定行业客户合作运营模式的主要目标客户为公交卡运营商，目前主要为广州羊城通公司。通过借鉴香港“八达通”城市交通卡运营模式，共同开发“羊城通”小额支付市场，将羊城通卡应用范围向公共设施小额消费领域、商业小额消费领域、服务行业小额消费领域。公司负责提供可以受理“羊城通”卡的小额支付终端机具并负责设备维护、提供相应增值技术服务、提供与“羊城通”的资金管理和清算平台相对接的软件平台、与广州羊城通公司共同合作开发终端受理商户等工作。广州羊城通公司负责发行“羊城通”卡、资金清算、公交卡充值及管理、市场宣传、客户投诉处理等工作。双方依据交易产生的手续费收益进行分成。此业务模式一旦成功运行，将有可能在全国有公交卡的城市范围进行不同程度的复制推广。

上述两种运营模式中，POS 终端租赁模式属公司现有经营模式下的业务拓展，羊城通小额支付运营项目是公司基于电子终端的研发和生产能力及支付服务平台的基础，拓展小额支付的应用，进行业务模式创新。

(2) 项目的组织方式和实施进度

公司营销中心成立了运营管理部，负责本项目的实施管理，并直接负责本项目中的 POS 终端租赁模式的实施，而本项目中的特定行业客户合作运营由公司

全资子公司广州新国都负责实施。

根据项目规划，公司计划在未来3年内共计投入7.5万台POS终端开展合作运营，其中3万台用于租赁，合作方为收单机构或第三方收单服务机构；4.5万台定制开发的非接触式POS终端用于羊城通小额支付合作运营，详细布放计划如下：

单位：台

项目	第1年	第2年	第3年
POS机租赁项目			
新增布放量 K301F 型 POS	8,000	10,000	12,000
累计布放量	8,000	18,000	30,000
羊城通合作运营项目			
新增 POS 机布放量 K501A 型 POS	6,000	14,000	25,000
累计布放量	6,000	20,000	45,000
累计设备布放量	14,000	38,000	75,000

(3) 产品技术和生产工艺

本项目主要产品质量标准、技术水平，生产方法、工艺流程参阅本招股说明书“第六节 业务与技术”。

(4) 可能存在的环保问题及措施

本项目为合作运营项目，不涉及生产环节，对环境无不利影响。

4、项目市场推广方案

(1) 关于 POS 终端租赁模式

租赁业务已是本公司成熟的市场模式，本公司将灵活针对传统收单机构以及新兴第三方收单服务机构的需要，充分发挥已有的租赁业务管理经验，推进项目的实施。

(2) 关于“羊城通”小额支付合作运营模式

该业务模式对本公司乃至国内同行业而言，属创新的市场模式。根据公司与广州羊城通签署的协议，公司将承担商户开发工作。由于合作运营项目的收益来自于终端商户交易金额的服务费分成，终端商户交易金额的规模将直接决定项目经济收益。因此，商户开发的速度和质量将决定本项目的投资收益。

通过对广州羊城通现有电子支付终端交易情况的分析，参考香港“八达通”卡小额支付的市场状况，公司详细制订了下述市场拓展计划：

1) 市场拓展区域：主要集中于羊城通卡使用较多的广州市区，逐步向增城、

花都、番禺等区县扩展，并随着羊城通卡使用范围的扩大，涉足佛山市乃至珠三角其他地区。

2) 目标客户：根据羊城通现有电子支付终端的商户开发情况，公司将下属三个消费领域确定为公司商户拓展的目标市场：

A. 公共设施小额消费领域：包括路桥隧道、体育馆、文化宫、停车场、路边咪表、公用电话等政府投资建设管理设施项目。

B. 商业小额消费领域：包括报刊亭、书店、邮资、便利店、超市、餐饮、自动售货机、凉茶店、菜市场、车辆加油等商业零售领域项目。

C. 服务行业小额消费领域：包括彩票销售点、公园、旅游景点、电影院、美容、健身、网络等服务项目。

3) 市场拓展措施：

A. 人员组织计划

公司将为该项目配备必要的人力资源，充分发挥公司在 POS 终端研发、制造领域的优势。项目运营主体广州新国都拟形成一支经验丰富、团队稳定的销售队伍。在此基础之上，公司对业务人员进行分组，以业务小组为单位，以不同区县划分业务区域范围，确保覆盖全部目标市场。每个小组由业务经验丰富的员工担任组长，每个小组定期召开业务交流会，对业务开展情况、商户选择标准以及市场宣传效果进行交流、评估，以及时修正业务开展方向。

B. 商户选择计划

公司通过对不同类别和不同商圈的商户进行抽样调查，可以形成以地理位置和业务类别构建的二维商户选择体系，再结合金融 POS 终端的交易规律形成优质商户选择指引，确保优质商户优先受理。

C. 广告与促销计划

在项目运营初期，公司将适度投放广告，使消费者知悉羊城通卡消费的受理领域、使用范围和小额电子支付的优势，引导消费者用卡习惯的形成，提高商户受理的积极性。同时，广州羊城通为了促进其小额支付受理网络的建设，给予了受理商户一定时期的服务费减免优惠，能够有效的促进商户受理工作。

D. 风险控制计划

根据羊城通卡的支付特点以及公司在金融 POS 领域的丰富经验，公司制定

了严格的业务流程和商户管理规范，以防范业务开展过程中可能存在的交易风险和业务风险。广州羊城通同样形成了严格的持卡人消费保护流程和安全规范，广州新国都作为其小额消费业务唯一的机具合作运营商，在业务开展过程中也将受到广州羊城通的监督和制衡。双方联合建立了黑名单管理制度，对异常交易进行实时控制。

5、投资概算

本项目总投资为 5,621 万元，包括：工程费用，即布放设备投资成本，按公司实际生产成本核算；工程建设其他费用，即市场拓展费用、建设单位管理费、项目前期咨询费；预备费，按工程费用与工程建设其他费用之和的 5% 预提；流动资金为项目运营的先期铺底资金。详细构成如下：

项目名称	投资估算（万元）	占总投资比例
工程费用	3,362	59.81%
工程建设其他费用	1,611	28.66%
预备费	248	4.41%
流动资金	400	7.12%
合计	5,621	100%

根据项目进度，设备布放期投入分别为第一年 2,025 万元，第二年 1,665 万元，第三年 1,930 万元。

6、经济效益分析

本项目经营期按 7 年计算。其中包括设备布放期 3 年。本项目收入为租赁 POS 终端的租金和合作运营终端的交易手续费分成，成本费用主要为 POS 终端折旧、维护费用以及合作运营模式中的市场开发费用。基于现有业务开展情况和羊城通公司终端交易情况，本项目的经济效益测算结果如下：

项目达产后，年平均销售收入可达 2,541 万元，年新增税前利润 927 万元，总投资利润率 16.97%，总投资利税率 19.32%，税后内部收益率 23.81%，投资回收期 4.55 年（含建设期），财务净现值（ $i=12%$ ）1,329 万元。财务效益良好。

（三）运营销售服务网络建设项目

本项目主要是对现有营销服务网络进行扩充和完善，包括通过充实人员构成、完善办公设备配置、改善办公环境改善等工作以提升现有办事处综合服务能力，并新建 10 个办事处，扩大公司销售服务网络的覆盖范围，提升公司对销售服务的管理和运营效率。

1、项目背景

(1) 公司销售服务网络现状

公司现已成为中国金融 POS 行业颇具影响力的企业之一，电子终端设备销售和运营市场的蓬勃兴起为公司带来了前所未有的发展机遇，但同时电子支付市场的持续发展也吸引了越来越多的市场竞争者参与。针对 POS 终端的综合服务需求，公司较早成立了客户服务中心，开通了全国技术支持和售后服务热线，并率先在全国建立了技术服务体系，有效的促进了公司业务发展，与公司既往发展阶段和业务规模是相适应的。

随着公司销售规模的快速增长，公司现有销售渠道建设和销售人员需要进一步充实。同时近几年公司产品市场保有量迅速增长，电子支付技术产研基地项目建成后，公司主导产品的产能也将大幅提高，产品售后服务和技术支持的需求因此大量增长，公司需要进一步加强整体服务水平和实地技术支持和服务能力。此外，随着公司电子支付设备终端运营项目的陆续实施，运营销售服务网络还需要承担运营项目的市场开拓、技术服务和设备维护等功能，客观上需要公司加强销售服务网络建设，提高市场销售能力和综合服务能力，使公司产、销体系相互协调。面对业务规模扩大和业务领域丰富带来的营销与服务新需求，公司现有的销售和服务网络已逐渐表现出功能上的不足。

目前，公司大部分办事处办公场所较为拘束，一定程度上影响办事处的管理规范 and 运营效率。在技术服务方面，由于部分地区办事处未设常驻技术应用工程师，导致各类客户提出的应用技术开发和技术服务需求必须先由各地办事处汇总至总部增值应用部，再由增值应用部集中进行需求评估和开发，并根据需要安排工程师赴外地进行处理和实施。地区办事处现场技术服务能力的薄弱直接影响了公司对于客户需求反应的速度和精度，集中于总部的技术支持模式也使得总部工程师无效出勤率较高，合理调配资源的难度提高。随着公司的业务发展，现有营销服务网络的问题将进一步放大，从而影响公司的市场竞争力。

(2) 公司运营销售服务网络建设目标

针对公司现有销售服务网络存在的不足，公司拟通过本项目的实施，在以下方面予以进一步完善：

通过改善现有办事处的硬件基础和人员配置，加强了技术应用工程师队伍和

维护工程师队伍的建设，能够有效保障各办事处的服务质量，使地区办事处具备承担区域内经营事务统筹管理的能力，解决公司目前较为集中的运营模式，从而提升公司整体的管理和运行效率。

调整现有服务网络存在的人才结构，提高技术应用工程师和维护工程师比例，完善人员职责划分：由商务人员需要对产品售前招标信息、客户的产品采购信息、客户的产品需求信息等进行收集和跟踪，并负责合同签订和执行，负责运营设备的管理登记，对公司产品改进提出市场建议等工作；技术应用工程师主要对客户请求提供及时的技术解决方案，根据客户的业务特点提供个性化的技术服务，向公司产品创新推广部、研发中心提出产品改进方案；维护工程师负责机具安装、调试、商户使用培训、解决客户技术应用问题。上述人员配置完成后将切实解决困扰公司的现场解决技术问题、提供技术支持能力不足的问题，使得公司在运营和销售方面的现场服务能力得到实质性的提升。

通过办事处人员本地化增强当地文化认同感和人员稳定性，节省因差旅费用带来的附加管理成本。

综上所述，本项目的实施将对现有销售网络进行从功能定位到综合服务能力的全面升级，能够有效增强公司整体销售能力，提升现场服务和技术支持能力，实现售前信息跟踪、投标、商务谈判、提供现场技术解决方案等职能，充分发挥其作为市场支点的作用。

项目完成后，将使公司综合服务能力得到实质性提升，一方面，可以为客户提供及时现场技术解决方案、增值应用技术服务等，切实提高技术服务能力；另一方面，可以通过与客户建立及时紧密的沟通渠道，更好把握客户需求和建议，为公司产品、技术、市场等方面的经营策略提供可靠的决策依据。同时，适应公司业务由制造型向服务型的战略转型需要，为公司实现“优秀电子支付技术服务商”的战略愿景提供可依托的网络和渠道。

2、项目可行性分析

公司现已建立了以分布在国内主要城市的 33 个办事处为支点的销售服务网络，包括技术支持中心、客户服务中心、培训中心、维修中心在内的售后服务机构。在多年的业务经营过程中，公司积累了丰富的服务网点拓展和管理经验，并已形成了一整套较为完善的销售服务网点管理制度和运营规则，具备扩大进一步

销售服务网络的基础条件。

公司在开展综合服务的过程中逐渐拥有了一支具备较高技术水平和销售服务能力的外勤运营队伍，公司总部也形成了较为有效的技术和营销培训系统，能够为销售网络服务的扩大提供相应的人才保障。此外，公司正处于快速成长期，在资金投入等方面也能够满足销售服务网络扩建的需要。

3、项目方案概述

(1) 项目建设内容

根据业务发展规划，公司拟对现有营销服务网络进行扩充和完善，以改善现有网络的运行效率，提升销售能力和技术服务能力，合理建构公司全国销售和服务体系，促进公司产品在全国市场的销售推广，充分发掘潜在市场、把握市场变化、研发新产品奠定良好的渠道基础和发展条件。

本项目建设内容包括改善现有 33 个办事处，包括充实人员构成、完善办公设备配置、改善办公环境改善等工作，并新建 10 个办事处，扩大公司销售服务网络的覆盖范围，提升公司对销售服务的管理和运营效率。

根据办事处分类，部分一类办事处拟购买写字楼，二、三类办事处租赁写字楼或商住楼，共购置办公用房 1,100 平方米；其余办事处共租赁办公用房 3,450 平方米，购置办公设备及信息管理系统 410 台套。新增运营销售服务人员 145 人，其中商务人员 44 人、技术应用工程师 36 人、维护工程师 60 人和财务人员 5 人。

(2) 项目的组织方式和实施进度

本项目由公司营销中心根据公司规划组织实施，项目建设期为一年。

(3) 办事处建设标准

本项目将充实现有销售网络，公司将依据各区域业务量大小、POS 机布放密集程度及市场战略地位划分办事处等级，并由此决定不同等级办事处的硬件及人员配置标准。

各类办事处划分标准、人力资源配备及办公设施配套详情如下：

项目	配置及费用控制标准		
	一类办事处	二类办事处	三类办事处
划分标准	业务量大、金融机构密集，受理环境好，公司核心发展业务区域	业务量较大，商业活动较为发达的各省会城市或计划单列市，公司重点开拓业务区域	目前业务量较小，受理环境不太成熟，但具有开拓潜力的区域

办事处	北京、上海、广州、 济南、南京	深圳、天津、石家庄、太原、沈阳、 长春、哈尔滨、大连、杭州、合肥、 福州、南昌、厦门、青岛、郑州、 武汉、长沙、南宁、重庆、成都、 贵阳、昆明、西安、湛江、阳江、 茂名、中山、东莞、韶关、清远	海口、拉萨、兰州、 西宁、银川、乌鲁 木齐、呼和浩特
人员配备	10人以上	5至10人	5人以内
办公场地	购买乙级以上写字 楼，面积200-300m ²	租赁写字楼，面积90m ²	租赁商住房
办公设备 配置	打印机、传真机各1台，电话1部/人，电脑1台/人		

(4) 人员规划

公司运营销售服务网络人员由商务人员、技术应用工程师、维护工程师和财务人员四类人员组成，根据公司业务发展的需要，计划增加运营服务网络人员共计145人，公司运营销售服务网络计划新增人员情况见下表：

部门	销售人员	维护 工程师	技术应 用 工程师	财务人员	合计
一类办事处（5个）	9	7	5	5	26
二类办事处（29个）	30	46	31	0	107
三类办事处（7个）	5	7	0	0	12
合计	44	60	36	5	145

(5) 可能存在的环保问题及措施

本项目为网络建设项目，不涉及生产环节，对环境无不利影响。

4、项目选址

根据运营销售业务分析，各类办事处将选择在客户密集的区域建设，其中一类办事处选择在重大客户密集、市场战略地位显要的区域购买写字楼；二、三类办事处均选择在各省级首府城市，目前终端用户POS安装点最密集的区域租赁办公场地。

5、投资概算

运营项目总投资2,690万元，按费用构成划分的投资估算如下表：

序号	项目名称	概算投资(万元)	占总投资比例
1	房屋购置费用	2,214	82.32%
2	设备购置费	127	4.72%
3	其它费用	349	12.96%
	其中：预备费	152	
	合计	2,690	100%

本项目固定资产投资主要包括购置办公用房、购置或租赁的办公用房装修及办公家具和设备投入，详见下表：

投资分类	投资金额（万元）	办事处配置
购置办公用房	1,850	一类办事处拟购置办公用房总计 1100 平方米
办公用房装修	364	一类办事处办公用房（1100 平方米）及二、三类办事处办公用房（合计租赁 3450 平方米）
办公家具及办公设备	214	一、二、三类办事处合计
合计	2,428	

6、经济效益分析

本项目建设将进一步提升公司的销售能力和服务能力，支持公司业务快速发展。本项目不产生直接收入，由于涉及固定资产投资，在建成后五年内，预计每年将新增折旧和摊销 256 万元。

（四）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，主导产品销售收入增长明显，公司存在一定程度的产能瓶颈。为保障公司的可持续发展，公司在未来 2-3 年仍需维持一定的资本性支出，同时，募集资金投资项目的顺利实施也需要借助于较大规模的营运资金投入。

报告期内，公司客户结构仍以银联商务等大型金融机构为主。对于此类客户，公司会给予 1-3 个月不等的账期，从而影响了公司的回款周期，相应要求公司需要维持较高水平的营运资金投入。

报告期内，公司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，公司将根据公司业务发展进程，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,促进公司合作运营等业务模式的发展,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,适度加大技术研发、销售网络建设等投入,充分发挥资本市场资源优化配置的根本作用。

三、固定资产投资变化对公司经营成果的影响

2007年、2008年、2009年及2010年6月末,公司固定资产占总资产的比重分别为26.52%、4.53%、3.46%、3.69%。截至2010年6月30日,公司固定资产原值为1,663.18万元,账面净值为808.75万元。

本次募集资金投资项目中,固定资产投资总额为18,224万元,各项目的固定资产投资情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	投资总额	固定资产投资	占比
1	电子支付技术产研基地项目	15,306	12,885	84.18%
2	电子支付终端设备运营项目 ^注	5,621	3,362	59.81%
3	运营销售服务网络项目	2,690	1,977	73.49%
	合计	23,617	18,224	77.16%

注:电子支付终端设备运营项目涉及的固定资产全部为POS终端,主要原因为公司会计核算对于出租或运营的POS终端视同销售转为固定资产。

根据目前公司固定资产折旧政策,募集资金投资项目全部建成后,即自投资实施后第4年起,五年内因募集资金投资项目增加的折旧及摊销情况如下:

单位:万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合计
电子支付技术产研基地项目	1,281	1,281	1,281	1,281	1,281	6,405
电子支付终端设备运营项目	672	672	672	534	317	2,868
运营销售服务网络项目	256	256	256	256	256	1,280
合计	2,209	2,209	2,209	2,071	1,854	10,553

注:根据公司折旧摊销政策,仅有房屋建筑物按20年折旧,其余专用设备按3年或5年折旧。因此,仅列示项目建设完成后5年内的折旧摊销情况,从第六年开始只有土地使用权摊销、房屋建筑物折旧,折旧摊销总额将进一步降低。

从谨慎角度出发，上表中披露的年均新增折旧为全部项目投资建设完成后的新增折旧。而在项目的建设期内，新增折旧额有限，分别为第一年 138 万元，第二年 355 万元。以公司现有的业务规模，上述新增折旧不会对公司业绩产生重大影响。

目前，公司已进入业务快速增长期，以办事处为支点的销售网络已经初步建成。随着运营销售服务网络建设项目的建成，公司的综合服务能力将有较大幅度的提升，并有力的推动公司的业务增长。同时，本节关于募集资金投资项目的经济效益核算均采用了较为谨慎的收入预测，并将固定资产折旧摊销费用纳入成本核算范围。

基于上述分析，募集资金投资项目全部达产后，公司业务规模将有较大幅度的增长，能够化解新增折旧带来的成本压力，并能够为公司贡献相应的经营利润。上述新增折旧不会对公司未来经营成果产生重大不利影响。

四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

（一）对净资产和每股净资产的影响

本次募集资金到位后，公司净资产及每股净资产都将大幅提高，公司资本实力及抗风险能力将进一步增强。

（二）募集资金的使用将进一步改善资产结构

报告期内，公司固定资产在资产总额中的比重较低，体现了处于成长期的高科技企业所普遍具有的“轻资产”结构特征。随着公司进入新的发展阶段，业务规模迅速扩张，软件开发项目、业务模式创新和技术服务工作均有更高要求，对技术开发的设备、测试环境等需求也相应增加，公司固定资产规模已明显不足，对公司的研发和业务拓展产生了一定的制约作用，也影响了公司的抗风险能力。

针对上述情况，本次募集资金项目适当加大了固定资产投资力度，以期进一步改善公司的资产结构、稳定公司经营环境并吸引更多的人才，扩大生产规模，完善技术研发环境，使得公司能够适应由传统的设备制造商向电子支付服务提供商转型的战略要求，强化公司的竞争优势。

（三）对公司净资产收益率和盈利能力的影响

募集资金投资项目实施过程中，公司净资产将有一定幅度的增长，而在建设期间内，投资项目对公司盈利不可能产生较大贡献，公司净资产收益率短期内将因财务摊薄而有所降低。

从中长期看，公司本次募集资金投资项目将扩大现有经营规模，开创以城市公交系统为基础的小额支付系统合作运营等新业务模式，增强研发能力和销售服务能力，市场占有率将进一步得到提升，其中电子支付技术产研基地项目和电子支付终端设备运营项目建成后，将产生良好的经济效益，从而提高公司的营业收入和净利润，极大地提升公司持续盈利能力和抗风险能力。公司将加快相关项目的实施进度、加大市场开拓力度，使募集资金投资项目尽快实施成功并产生效益。

（四）对公司现金流量的影响

本次募集资金投资项目的成功实施，公司现金流量状况将得到进一步改善，现金流量净额将稳步提升，预计项目全部投产之后，年均新增现金流量净额 5,427 万元，公司抗风险能力将得到进一步增强。

单位：万元

序号	项目名称	年均现金流入	年均现金流出	年均现金流量净额
1	电子支付技术产研基地项目	24,170	19,563	4,607
2	电子支付终端设备运营项目	2,541	1,910	631
合计		26,711	21,473	5,238

注：运营销售服务网络项目不直接产生现金流入，不具备测算现金流量的可比性。

第十二节 未来发展与规划

一、公司发展战略和发展目标

（一）公司发展战略

公司以金融 POS 终端软硬件的设计和研发为核心，从事 POS 终端的生产、销售和租赁，并以此为基础提供银行卡电子支付技术服务。公司致力于推进中国电子支付技术和行业的发展，以技术创新和综合服务促进电子交易支付的便利和快捷，降低交易成本，并促进社会信用体系建设。

公司将继续深化和巩固其在 POS 终端研发制造以及卡基电子支付领域的竞争优势，通过高端定制产品、出口产品等进一步丰富公司产品结构，持续改善和优化公司的技术体系、服务体系和管理流程，加强电子支付技术综合服务能力。公司将利用在金融 POS 领域的技术积累、经营经验与理念，向城市公交卡小额支付、电信、石化、烟草、物流等特定行业电子支付领域横向推广和发展，并且逐步开拓电子支付运营服务市场，促进公司由设备制造商向电子支付技术服务商的战略提升。公司将积极开拓国际市场，以丰富公司客户结构，扩大业务规模。

公司计划通过五年努力，成为国内领先，具有世界影响力的 POS 终端研发和生产商及以 POS 终端为核心的优秀电子支付技术服务商。为达成上述战略愿景，公司将在技术研发、生产制造、市场营销、服务保障、人才建设、资金筹措等方面进行全面提升。

（二）未来三年公司具体业务发展目标

公司未来三年的业务发展目标为：

（1）以技术创新为先导，通过高端定制产品等手段丰富公司产品结构，进一步巩固和提升公司在国内 POS 机领域的行业地位和市场占有率，缩小公司与行业领导企业之间的差距，提高公司盈利能力；

（2）利用公司在 POS 领域的技术积累、经验和理念，拓展第三方收单服务机构客户和以城市公交卡用于特约商户小额支付、电信、电力、石化、烟草、物流等为代表的特定行业客户，扩大公司销售领域和业务范围，提高新客户业务收入占比，保持跟随和超越行业发展速度的企业成长态势；

（3）积极探索运营服务商业模式创新，逐步扩大电子支付终端设备的运营

服务收入，提高技术服务收入的业务比重；通过深化与运营项目合作方的业务关系，进一步丰富公司的业务结构，把握新的市场机遇，巩固公司在位竞争优势；

(4) 进一步加强国际技术和市场合作，采用自主研发设计、贴牌出口销售的 ODM 模式，逐步开拓海外市场，扩展产品国际市场销售领域。

二、公司发展战略和目标的实现路径

围绕上述发展战略和目标，公司制定了如下发展规划：

(一) 产品规划

公司通过对行业发展趋势的综合预测，对市场需求的分析，同时结合公司研发技术水平，来制定产品规划。公司产品规划重点包括以下两个方面：

1、继续完善 POS 终端产品结构，丰富产品系列。识别客户需求，坚持产品差异化研发，满足不同层次、不同行业的客户多样化需求，从而提高公司在传统金融 POS 市场的占有率及品牌知名度，尽早把握城市公交卡小额支付系统、电力、电信等行业客户电子支付系统等新兴市场机会。

2、继续提高非接触式 IC 卡受理终端技术水平，以掌握市场先机。目前，银行卡由磁条卡向 IC 卡迁移的趋势日趋明显，IC 卡的普及使得金融行业外的电子支付应用范围也不断扩大。公司将加大非接触式 IC 卡 POS 终端和支付系统的研发投入，确保公司具备适应行业发展演进要求的技术储备。

(二) 研发计划

1、加强通用研发平台和研发模块化建设

公司将在已有的硬件模块、核心系统、Linux 操作系统、POS 操作系统、增值应用等五大研发平台的基础上，进一步加强各研发平台研发深度，以及各平台间的通用数据交换，增强平台内各模块的可扩展性和可替代性，实现技术开发和产品开发的相对分离，增强技术通用性，缩短产品开发周期、降低产品开发的技术风险，全面实现多、快、好、省的产品研发平台化战略。公司将进一步加强研发工作的系统文档管理，强化知识积累和经验共享机制。

2、优化研发流程

公司将通过聘请业内专业的研发管理咨询机构开展“产品整合开发”管理咨询项目，协助公司梳理和优化研发组织流程，进一步提升研发效率，增加研发流

程的可控性，主要工作包括：提升研发组织功能建设、产品立项决策管理、研发团队建设、研发内部管理信息化建设，继续优化研发与市场信息反馈机制，在市场需求与公司研发规划之间形成高效、及时的互动平台。

3、技术储备计划

公司将重点跟踪研究 QPBOC 技术规范、移动支付技术、PCI 规范、EMV 规范等支付技术，并结合国内需求和行业特色进行创新。结合互联网技术、3G 技术、移动通信技术、生物识别技术，探索上述技术与电子支付技术领域的融合，推进先进技术在公司产品上的应用，促进公司产品技术升级。

4、强化针对特定行业与国际市场的电子支付技术研发

在原有的研发平台基础上，公司将面向特定行业电子支付需求，开发符合行业支付标准的 POS 终端，继续完善特定行业支付系统和管理平台技术，提供行业电子支付技术解决方案。对于海外市场，公司将深入研究国际市场相关准入标准，在此基础上，完善公司产品技术方案，加强国际市场增值应用软件的开发力度，通过打入国际市场进一步丰富公司业务结构，拓展业务范围。

5、研发团队建设

公司将从制度建设入手，着重建立针对研发人员的有效激励机制、技术交流机制、内部培训制度，建设学习型组织。公司鼓励研发人员提高自身综合素质，倡导研发创新并鼓励研发人员以个人名义申请职务发明专利，在公司内部形成鼓励创新、奖励创新的良好氛围。同时公司将持续关注行业内有潜力的研发骨干，以引进合适技术骨干，充实研发团队。

（三）业务拓展计划

1、金融 POS 终端市场拓展

面对进入快速发展期的金融 POS 终端市场，公司拟在南京新建电子支付技术产研基地，通过生产基地、研发中心、客服中心的建设，彻底解决产能瓶颈问题，并全面提升技术研发和综合服务能力，以适应销售规模扩大对公司综合服务和产品研究的更高要求。

公司将对现有销售网络进行升级，进一步加强后台服务系统的投入，完成呼叫中心扩容；新增部分办事处机构，着重加强营销网络的技术能力和客户培训能力，提高现场服务能力；开拓华北、中南等极具发展潜力的区域市场，进一步巩

固和提升公司在金融 POS 终端市场的地位。

2、公交卡小额支付运营项目

近年来，随着我国城市公交系统的发展，城市公交卡的应用范围逐步扩大。公司拟通过电子支付终端设备运营项目的实施，与公交卡运营商合作，推动公交卡应用于超市、便利店等特约商户小额电子支付的发展。

目前，公司已经与广州羊城通公司就广州羊城通公交卡开展合作运营项目，签署排他性合作协议。未来三年，公司计划投入 4.5 万台定制设备，用于羊城通卡小额电子支付的运营。在现有目标达成后，适时针对全国大中型城市，将此业务加以推广。

3、特定行业客户电子支付技术服务

随着社会分工越来越细化，电子支付技术和解决方案将根据行业特点和市场需求，逐渐趋于细分化、行业化。鉴于电力、电信、物流、烟草等行业支付交易频繁、交易方分散的行业支付特点，未来电子支付终端具备与各行业不同特点和需求结合的可能性，集合消费功能、行业管理功能的行业 POS 终端有较大的市场空间。行业客户的支付解决方案可能成为电子终端制造商新的发展机会。同时，基于行业需求差异的存在，对电子支付终端的要求也存在差异，需要通过硬件设计和软件支持来实现，需要在现有 POS 终端的基础上进行相应改进。

公司将结合行业特点和需求差异，从产品研发到技术储备层面，逐步加大投入，开发出符合特定行业支付需求的行业 POS 终端，并提供支持行业支付解决方案的后台处理平台，加强对行业客户的开拓和支付技术服务，拓展公司业务领域及盈利模式，为公司把握发展机遇，保持市场竞争力提供坚实基础。

（四）管理提升计划

为适应业务规模扩张对提高公司管理水平的需求，公司计划重点在以下三个方面提升管理水平：

1、公司治理结构提升计划

公司将进一步完善法人治理结构，建立科学有效的决策机制和内部管理机制，实现决策科学化、运行规范化。随着公司的不断发展，上市工作的稳步推进，各项投资活动的实施，公司将适时调整组织机构设置，建立起科学、合理、高效的管理模式。

2、供应链系统建设计划

公司将在现有的产品质量控制体系基础上，进一步优化流程，提高效率，持续改善服务品质。同时，拟通过上游供应商协作计划，有效降低公司库存和物流成本，进一步缩短交货周期，提高交付产品质量。

3、信息化建设计划

公司计划对现有 ERP 信息系统进行升级扩容，提高研发、生产、质量控制等核心业务环节的信息化管理水平，强化对采购管理、仓储库存管理、精细化制造管理、存货周转管理、机具动态信息跟踪管理、外包作业管理等关键控制节点的管理，将信息化应用贯穿于供应链每一环节，适时引入现场监控系统，完善终端设备在原材料采购、生产、出货、返修、投放区域、所隶属客户等整套信息跟踪与反馈职能，并扩充产品及软件版本跟踪管理功能，进一步保证服务品质，提升客户满意度。

（五）人力资源计划

公司将加大人力资源的开发和配置力度，完善人才培养、引进机制，建立一支诚信、高效、高素质的团队，遵循“以人为本”的人才策略，为公司的总体发展战略提供人力资源保障。

1、加强人力资源规划战略，建立支持公司中长期战略发展的“战略人才储备”机制，保障关键职位的人才引进和储备，确保一、二线用人需求。

2、加强对员工的职业培训，以专业培训和综合素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训。加强中高层管理人员的现代化管理技能培训，适当时机引进专业培训机构开展高端培训。

3、引入市场化、现代化的企业激励与考核机制，定编定岗，实现岗位和能力相匹配，强化岗位责任，充分运用考核与激励机制，发挥个人主观能动性，打造企业价值与员工行为方向一致的高凝聚力文化内核，最大化实现员工个人价值与企业价值的认识、创造和分配。

（六）资本运作计划

本次发行募集的资金将在一定程度上满足公司未来一段时间内业务发展的需要。随着业务的进一步发展和规模的逐步壮大，公司将根据需要进行适当的时

机和合理的方式利用资本市场进行再融资，为公司持续、快速发展筹集资金。

三、拟定上述计划所依据的假设条件

1、宏观经济、政治和社会环境处于正常发展状态，没有出现对公司发展有重大影响的不可抗力因素；

2、公司所在行业处于正常发展状态，公司各项经营业务所遵循的国家及地方的现行法律、法规以及行业政策等无重大改变，国家对高新技术产业和软件产业的扶持政策保持稳定；

3、公司现有管理层、核心技术人员继续保持稳定；

4、公司本次股票发行取得成功，募集资金及时到位，投资项目市场环境无重大不利影响；

5、公司与主要客户之间的合作关系在中短期能够继续保持稳定；

6、无其他人力不可抗拒及不可预见因素而造成重大不利影响。

四、实施上述计划将面临的主要困难

1、资金瓶颈。公司主要竞争对手均为上市公司，规模、资金实力、融资渠道均具有一定优势。公司现已进入快速发展期，为抓住市场机遇，需要在产能、渠道、业务模式等多方面加强投入，对资金的需求相应增加。此外，公司将逐步涉及运营服务领域，也需要相应的资金投入作保障。资金短缺将影响公司在研发、综合服务网络建设等方面的投入水平，从而制约公司的发展速度。

2、生产能力制约。在业务发展初期，公司采用了“轻资产”经营策略，各项资源调动较为充分，初步建立了一定的竞争优势。但是，随着公司业务规模的逐步扩张，为进一步巩固和提升核心竞争力，公司需要强化以研发、生产、物流、服务为一体的综合生产能力。而公司目前在提升综合生产服务能力方面与业务成长规模存在一定缺口。

3、管理水平制约。现阶段，公司资产规模相对较小，管理架构相对简单。但是，随着募集资金的运用和企业经营规模的扩展，公司的资产规模将发生重大变化，公司在组织设计、运营管理、内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。

此外，公司在发展过程中，对于技术人才、综合管理人才的需求也将随之提

高。人才的培养引进和合理使用将对公司管理水平提出更高的要求。

4、市场竞争日趋激烈。虽然，我国金融 POS 市场格局较为稳定，行业进入壁垒业已形成并逐步提高，但是，随着市场的不断成熟发展，收单机构选型招标模式的普及，金融 POS 终端市场的竞争将由单一的产品竞争逐步转变为技术水平、认证标准、售后服务等综合实力竞争，对 POS 终端制造商的要求也更加严格。

五、业务发展计划与现有业务的关系

上述业务发展计划是在现有业务基础上，按照公司发展战略的目标和要求制定的，是对现有业务的延伸与拓展。公司将通过扩大现有经营业务规模、丰富现有商业模式、拓展与深化新的经营领域保证发展计划的顺利实施，使公司主营业务在广度和深度上得到全方位的发展，业务结构更为合理，全面提升公司的综合实力，巩固并进一步提高公司的行业地位。

上述发展计划的制定充分利用了现有业务的技术条件、人员储备、管理经验和销售网络等资源，体现了与现有业务之间紧密的衔接，扩大了经营规模，从纵向上增强公司现有业务深度，为公司进一步发展奠定了基础；从横向上使公司产品围绕目前主营业务，延伸公司产品结构，向特定行业电子支付市场和国际市场拓展；从总体上提高公司的可持续发展能力，提升公司在国内外同行业中的地位。公司现有业务是发展规划的基础，发展规划是现有业务的深化、完善和提高，将使公司跨上更高的发展层次。

公司承诺，如果公司成功上市，则公司将在上市后通过定期报告等形式，持续公告上述规划实施和目标实现的情况。

六、本次募集资金运用对实现业务发展目标的作用

短期内，本次募集资金投资项目的顺利实施，将进一步提升公司的研发能力、销售能力、综合服务能力和生产能力，丰富公司的盈利模式，有助于公司进一步扩大经营规模，提高产品市场占有率，增强公司核心竞争力和持续经营能力，是实现公司发展规划的保障。

长期来看，本次发行募集的资金将为公司建立资本市场融资通道，为公司的持续扩张提供可靠的资金来源，从根本上解决公司融资渠道单一的瓶颈。

本次发行上市，还将极大提高公司品牌知名度和社会影响力，增强公司对优秀人才的吸引力，对公司开拓第三方收单服务以及特定行业客户均会产生积极帮助。

此外，通过公众股东积极参与、中介机构持续督导、证券监管机关外部监管、新闻媒体舆论监督等多重约束机制作用，将推动公司进一步完善法人治理结构、提高管理水平、实现产品和技术的升级，促进公司规范运作，有利于公司的长远发展。

第十三节 其它重要事项

一、重要合同

公司的重要合同包括中标通知书、销售框架协议、销售合同、采购合同、授信协议、租赁合同以及合作框架协议等。

除本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”所述之关联交易合同外，公司正在履行或将要履行的重要合同包括：

(一) 中标通知书与销售框架协议

公司主要客户均采用招标采购模式。客户会向通过招标选型的合格供应商发送中标通知书。中标通知书发送后，部分客户还会和公司签订销售框架协议。在实际采购发生时，针对实际发生批次的销售标的，双方在框架合同内另行签署单独的购销合同。未签署销售框架合同的客户则直接在销售行为发生时，与公司签订具体销售合同。

截至本招股说明书签署日，公司本年度中标情况如下：

中标时间	招标单位	项目名称	项目编号	中标机型
2010-03-09	银联商务	银联商务有限公司 2010-2011 年度 POS 设备集中采购项目	UMS-POS-2010-01	K301FZ+K3306、 K350+K3306、 K360、K320
2010-04-20	通联支付网络 服务股份有限公司	通联支付 2010 年 POS 终端采购竞争性谈判 项目	TL-POS-2010-02	
2010-05-31	中国邮政储蓄 银行内蒙古分行	邮储银行内蒙古分行 POS 机具选型项目	——	K301FZ、K350、 K370
2010-06-09	银联商务	银联商务有限公司 2010 年度自助终端采 购招标项目	UMS-SST-2010-01	K390

截至 2010 年 6 月 30 日，公司正在履行或将要履行的销售框架协议有：

签订时间	签约单位	合同编号	协议内容	有效期
2009-09-15	中国银行	——	公司作为中国银行分体式针打商户收卡终端 入围供应商，根据入围确定的机型和价格向 其供货，并在合作期内维护其合法利益，提 供售后服务。如果公司存在资质问题、严重 损害其利益、无法供货、考评不合格、因中 国银行自身政策或实际情况发生变化导致合	两年

			同无法执行等原因，中国银行可解除本协议。	
2009-08-08	北京宇信易诚软件技术有限公司	YC2009019	公司为宇信易诚的独家设备供应商，双方以约定的价格向公司采购电话 POS 机，自设备验收合格之日起一个月内向公司支付 95% 的货款，剩余 5% 的货款在一年内一次性付清。公司提供售后服务和技术支持，如双方有违约，则按约定各自承担违约责任。如违反保密义务和竞争禁止约定，则可解除合同。	——
2009-09-07	上海卡友信息服务有限公司	——	上海卡友向其客户提供“信付通”电话 POS 转账支付结算平台和结算卡，公司负责根据订货通知的时间和地点提供产品。对于双方共同开拓的业务区域，由上海卡友负责签约，在扣除产品成本后，对具体设备销售的利润再按照约定比例进行分成；在其现有的业务区域，上海卡友直接向公司采购设备，采购价格按照上海卡友参加招标活动确认的价格。公司负责对产品进行维护和技术服务，双方如有违约行为，则应当各自承担违约责任，如有变更或补充，则签署补充协议。	一年
2009-12-02	广州兆达网络技术有限公司上海分公司	SH091001	约定公司向其提供 POS 机，设备自验收之日起第二个月开始每月付款，分 36 个月付清全部款项，付款日期为每月 10 日支付上月应付货款。公司为其提供设备维护和技术支持。如双方有违约行为，则各自承担违约责任，经双方协商一致可解除合同。	
2009-12-20	杭州通策会综合服务有限公司	——	约定公司提供设备，设备价格按照合同约定进行核算，分不同设备型号和配置分别进行报价，部分机型按照采购量达到一定数额即按照一定优惠确定价格。杭州通策提前 5 天向公司发出订单，并支付 5% 的货款作为订金，货到后 5 个工作日验收，验收合格后 15 天内支付全部货款。如一方违约经守约方通知后 3 天后仍未停止违约行为的，守约方有权解除合同。	自签约之日起 1 年，如到期无异议则自动顺延 1 年。
——	中国民生银行股份有限公司杭州分行	CMBC-FGSC-2009-39487761	约定公司负责提供设备，民生银行杭州分行负责提前 5 天发出订货通知，并在到货后 5 个工作日内验收完毕，验收合格后 15 个工作日内向公司支付全部货款。公司按通知备货、发货，并提供售后服务和技术支持。如一方违约经守约方通知后 3 天后仍未停止违约行为的，守约方有权解除合同。	自签约之日起，协议有效期为 1 年，到期无异议则自动顺延 1 年。
2010-03-25	银联商务有限公司	2010002	银联商务根据其 POS 设备集中采购项目招标确定的中标结果，向公司采购中标机型设备，2010 年度价格按照中标价格计算，2011 年设	2011-12-31

			备采购价格按照双方谈判确认。公司在收到客户订单之日 15 个工作日发货，发货后 15 个工作日内向客户提供产品销售合同、发票、发货单、产品序列号、到货确认单等文件，客户产品验收合格 3 个月内以电汇或 3-6 个月银行承兑汇票方式支付货款。双方根据合同法的相关规定承担违约责任。	
2010-04-28	通联支付网络服务有限公司	通联字理合【2010】42	通联支付按照双方确定的价格向公司采购 POS 设备，设备到货验收合格后，客户以 3-6 个月银行承兑汇票或电汇方式支付货款。如有违约，双方以违约金形式承担违约责任。	2010-12-31
2010-03-15	郑州宝源商用智能设备有限公司	——	约定两年内，郑州宝源以确定的价格向公司采购 3 款网络系列 POS 产品，采购总量不少于 500 台，公司根据客户的通知发货，客户在收到货物后两日内支付 80% 货款，剩余部分在货物验收合格后 5 日内付清。如有一方违约，违约金金额累计不超过违约批次货款的 5%。	2012-3-30
2010-06-01	交通银行股份有限公司	BOC.20.(2010)-155	交通银行向公司采购 POS 设备，公司按照客户的需求发货，客户收到货后分两期支付货款，第一期 70% 货款于收到货后一周内支付，第二期 30% 货款于产品安装调试合格后一周内支付。如有违约，双方各自承担违约责任，违约责任以违约金形式承担。如有一方根本性违约，导致合同目的无法实现，则另一方有权解除协议。	有效期限为自协议生效之日起至双方签订新的协议止。
2010-04-20	黑龙江省农村信用社联合社	——	黑龙江省农村信用社联合社以确定的价格向公司采购 POS 设备，公司接到客户订单后 15 天内发货，货到验收合格后 30 天内付全款。如有违约，双方以违约金形式承担违约责任。因不可抗力或者一方违约超过 5 个工作日未按照对方的书面通知要求整改的，可解除协议。	自签约之日起，到按本合同设备保修期计算到最后质保日止。

(二) 重大销售合同

除特别说明外，重大销售合同是指截至 2010 年 6 月 30 日正在履行或将要履行的金额较大（合同金额在 100 万元以上，含 100 万元），或金额不大但对公司生产经营、未来发展或财务状况有较大影响的销售合同。

序号	签订日期	合同名称	合同编号	合同对方	合同价款
1	2009-11-10	POS 设备销售合同	GD091012	广州银联网络支付有限公司	4,672,920
2	2009.11.18	POS 设备使用	SC091001	中国邮政储蓄银行	1,689,375

		合同		四川分行	
3	2009-12-04	POS 设备采购分期付款合同	——	内蒙古自治区邮政公司	1,380,000
4	2009-12-08	POS 设备销售合同	GD091115	广州银联网络支付有限公司	5,043,880
5	——	POS 设备销售合同	GD091218	广州银联网络支付有限公司	2,087,180
6	2010-01-21	合同书	——	卡得万利信息技术(上海)有限公司	1,852,000
7	2010-01-22	POS 设备销售合同	TL-GDGT-100101	通联支付网络服务股份有限公司	1,020,800
8	2010-03-02	POS 设备销售合同	TL-GDGT-100301	通联支付网络服务股份有限公司	1,901,240
9	2010-06-03	POS 设备销售合同	TL-GDGT-100604	通联支付网络服务股份有限公司	1,081,920
10	2010-04-12	转帐电话终端购置合同	2020-27-3	中国建设银行股份有限公司河北省分行	3,200,000
11	2010-04-12	POS 设备销售合同	TL-GDGT-100402	通联支付网络服务股份有限公司	2,354,800
12	2010-04-26	终端机具采购合同	XGD2010-012	银联商务有限公司湖北分公司	1,100,000
13	2010-05-04	POS 设备销售合同	GD100412	佛山市顺德区联鑫信息技术有限公司	1,020,600
14	2010-06-02	终端机具采购合同	XGD2010-047	银联商务有限公司江苏分公司	1,000,800
15	2010-06-21	POS 设备销售合同	GD100621	广州银联网络支付有限公司	3,624,650

(三) POS 终端租赁合同

截至 2010 年 6 月 30 日, 公司正在履行或将要履行的产品租赁合同主要有:

签订日期	合同名称	承租方	月租金	有效期
2008-08-15	个体零售业务 POS 终端租用合同	中国银联广东分公司	40 元/月	2008-09-01 2013-09-01
2009-04-10	POS 机租赁协议书	兴业银行股份有限公司济南分行	有线 POS: 25 元/月 无线 POS: 230 元/季度	三年
2009-08-26	壹卡会 POS 机具租赁合作协议	深圳市壹卡会科技服务有限公司	有线 POS: 60 元/月 无线 POS: 70 元/月	三年

(四) 采购合同

公司采购合同根据具体采购批次签订, 单个合同金额较小, 合同数量较多。因此, 此处重大采购合同根据 2010 年 1-6 月, 公司向同一供应商采购合并计算金额在 200 万元以上(含 200 万元)的合同中选取。

单位: 万元

序号	单位名称	合同标的	签署日期	合同金额	累计采购金额
1	香港艾美斯科技有限公司	CPU	2010.06.21	5.32	360.32
2	深圳市赛贝电子有限公司	打印机	2010.04.27	13.50	326.22
3	厦门普瑞特科技有限公司	打印机	2010.06.09	44.00	286.38
4	深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	开关电源	2010.06.17	33.87	268.21
5	深圳市宇顺电子股份有限公司	LCD	2010.06.23	20.00	256.50
6	益登（上海）国际贸易有限公司	MODEM	2010.03.05	12.00	242.74
7	深圳市深联电路有限公司	PCB	2010.06.24	29.70	201.31

（五）房屋租赁合同

2008年5月，公司与深圳高新区开发建设公司签订《深圳市房地产租赁合同书》（经深圳市南山区人民政府房屋租赁管理局深（南）0176153号合同登记（备案）），租赁位于深圳市南山区科技中二路深圳软件园10号楼501、502，租赁建筑面积共计1,429.65平方米，租赁期限自2008年4月22日起至2013年4月21日止，租金为每月57,186元人民币。

2008年3月，公司与深圳市宏发投资有限公司签订《深圳市房地产租赁合同书》（经深圳市宝安区房屋租赁管理办公室合同登记（备案编号：宝GA011448备），租赁其位于深圳市宝安区石岩塘头宏发佳特利高新园1号楼3层，租赁建筑面积为2,632.2平方米的厂房，租赁期限自2008年3月10日起至2010年3月31日止。根据合同约定，公司在同等条件下对租赁房产有优先承租权。该厂房目前作为公司的生产基地。公司在该租赁厂房的生产项目已取得了深圳市宝安区环境保护局“深宝环批【2008】606002号”《建设项目环境影响审查批复》。

该合同现已于2010年3月15日续签，租赁期限延期至2011年12月31日，每月租金为人民币40,799.10元，其余合同条款未发生改变。双方已办理了房地产租赁合同的备案登记手续，备案登记编号为宝GA019790（备）。该房产的实际用途为发行人宝安分公司的办公经营场所。

2009年12月，公司与深圳市宏发投资有限公司签订《深圳市房地产租赁合同书》（经深圳市宝安区房屋租赁管理办公室合同登记（备案编号：宝GA018960备），租赁其位于深圳市宝安区石岩街道石新社区宏发佳特利高新园1栋一楼北侧，租赁建筑面积为1,555.84平方米的厂房，租赁期限自2009年12月1日起至2011年12月31日止，租金为每月31,116.80元人民币。根据合同约定，公司在同等条件下对租赁房产有优先承租权。该场所为发行人宝安分公司的仓库。

2010年3月，公司与深圳市宏发投资有限公司签订《深圳市房地产租赁合同书》（经深圳市宝安区房屋租赁管理办公室合同登记（备案编号：宝GA019789备），租赁其位于深圳市宝安区石岩街道石新社区宏发佳特利高新园1栋三楼北侧，租赁建筑面积为820平方米的厂房，租赁期限自2010年4月1日起至2011年12月31日止，租金为每月12,710元人民币。根据合同约定，公司在同等条件下对租赁房产有优先承租权。该场所为发行人宝安分公司的产品老化检测室。

（六）其他重要合同

截至2010年6月30日，正在履行中的且对公司业务经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的其他重大合同有以下四份：

1、2008年6月15日，公司与中国光大银行信用卡中心签订《收单业务拓展合作协议书》，公司与中国光大银行信用卡中心合作拓展金融POS设备的应用和特约商户市场，以扩大以甲方为收单银行的收单市场。根据上述合作协议，中国光大银行信用卡中心负责资金清算和账务处理，公司负责市场开发和商户维护，并按照光大银行收单手续费的一定比例收取POS终端维护费用。上述协议有效期为两年，在上述协议有效期届满前30日内，双方需重新签署协议，在同等条件下，中国光大银行信用卡中心优先考虑与本公司合作。

2、2008年8月18日，公司与广州羊城通有限公司签订《羊城通小额消费业务推广项目合作合同》，约定为了扩大羊城通小额消费的应用范围，广州羊城通授权公司为羊城通小额消费项目金额消费终端（特指带银联刷卡功能的羊城通消费终端）合作的唯一代理商，负责商户推广，并根据商户交易情况，与商户约定交易手续费率。广州羊城通不得与其他金融终端制造商及其软件开发商展开羊城通小额消费项目金融消费终端推广方面的合作。2009年全年，为支持公司的商户推广工作，广州羊城通不收取任何商户交易手续费；2010年1月1日起，根据公司与商户签订的相关协议，确定交易手续费率，由广州羊城通全部收取。广州羊城通按照交易金额的0.6%收取系统交易服务费后，剩余部分付给公司。授权期限为2010年1月1日至2015年1月1日，若公司在2011年12月31日之前无法完成1万台的布机量，自2012年1月1日起终止公司唯一代理商资格；若本公司在上述授权期限内完成了3万台羊城通消费终端机具的布放量，则在本合同合作期限届满后，双方确认继续合作，合作期限为6年，相关合作条件由双

方另行约定。

根据上述协议约定，公司已经完成了羊城通专用 POS 终端设备和后台交易信息清算平台的研发工作，并与羊城通公司的资金结算系统实现连通。整个交易结算网络的构建已经达到商用条件。广州新国都于 2009 年 12 月开始启动商户试点推广。截至 2010 年 6 月 30 日，公司广州羊城通交通卡合作运营项目已累计开发商户 79 家，布放 123 台交易终端，实现收入 6,506.52 元。项目成本主要为已布放终端的设备折旧费，金额较低。该业务目前规模小、对公司经营业绩影响很小。

尽管商户开发和设备布放速度较缓慢，但该项目推进中已构建了合作运营网络、完成了后台交易信息清算系统开发、积累了相关的电子支付技术和业务经验，这些对本公司和广州羊城通公司而言均具有积极意义，有助于该项业务的未来稳健发展。

3、2009 年 4 月 10 日，公司与兴业银行济南分行签订《POS 机租赁协议书》，约定由公司为兴业银行济南分行提供满足其商户需求的定制 POS 租赁服务，并免费提供租赁设备维护、维修、软件升级和培训服务，区域限于山东省内。兴业银行济南分行负责保全租赁设备，因人为原因造成的设备灭失、毁坏，兴业银行济南分行承担全额赔偿责任。自本协议签署之日起三年内，公司为兴业银行济南分行该项租赁业务的优先租赁机具提供商。

该协议项下，2009 年 12 月 31 日前，兴业银行济南分行向公司租赁的台数不少于 10,000 台，具体以实际租赁数量为准，租赁与维护服务期限为 36 个月。兴业银行济南分行按照每台有线 POS 设备 25 元/月，每台移动 POS 设备三个月 230 元支付租金，结算日期为设备租赁之日起次月（三个月）收到银联租赁结算资金的 5 日内支付。

根据上述协议约定，兴业银行济南分行本应在 2009 年年内完成 10,000 台的租赁量，但兴业银行由于支付系统建设问题影响了特约商户的发展，终端布放迟滞。公司自 2009 年 9 月起陆续向兴业银行济南分行出租 POS 终端，截至 2010 年 6 月 30 日，累计出租 500 台，实现收入 24,500 元。该业务下公司主要成本为设备折旧费，金额较小。该业务目前开展的规模有限、对公司经营影响很小。

租赁 POS 终端对于收单或收单机构而言，可以缓解资金压力，市场需求潜

力较大。公司报告期内每年出租量约 1 万台，2009 年末以来对外出租量也超过 3000 台。随着公司生产规模的提高、资金压力的缓解，公司将加大租赁等业务规模。兴业银行济南分行只是公司租赁目标客户的一部分，尽管本公司对该客户租赁业务进展较慢，并不会从根本上影响公司租赁业务的发展和具体募集资金投资项目发展前景。

4、2009 年 7 月 28 日，公司与陕西智凯贸易发展有限公司签订《陕西农信 POS 终端设备采购及相关技术服务项目合作协议》，根据上述合作协议，陕西智凯贸易发展有限公司负责为公司在陕西省农村信用联合社内拓展市场份额，目标是至 2010 年 6 月 31 日要占到陕西省农村信用联合社的二分之一份额(2000 台)，公司则为陕西智凯贸易发展有限公司提供优惠的 POS 代理价，并指定其为陕西省农村信用联合社的唯一代理商。协议有效期为 2009 年 7 月 30 日至 2010 年 6 月 31 日止，如有索赔则完成理赔后止。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保情况。

三、涉诉与仲裁事项

（一）公司重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司及控股子公司不存在对公司财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

（二）公司控股股东或实际控制人重大诉讼或仲裁

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人未涉及作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项，不存在对公司财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

公司控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

（三）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未涉及作为一方当事人的诉讼或仲裁事项。

（四）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

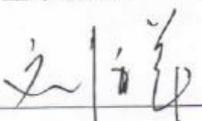
截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未涉及作为一方当事人的刑事诉讼。

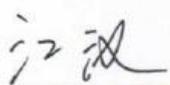
第十四节 有关声明

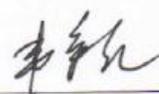
一、发行人董事、监事、高级管理人员的声明

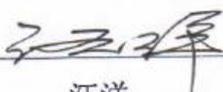
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

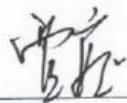
全体董事签署：

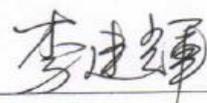

刘祥

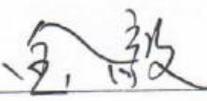

江汉

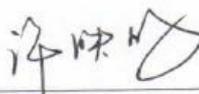

韦余红


汪洋


贾巍

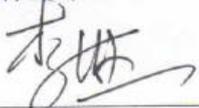

李建辉

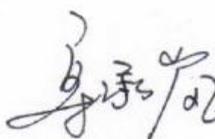

金毅

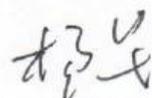

许映鹏


刘永开

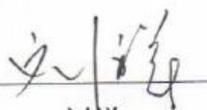
全体监事签署：

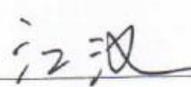

李林杰

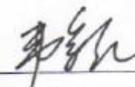

栾承岚

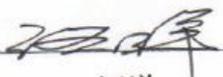

杨星

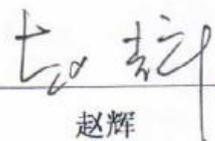
全体高级管理人员：


刘祥


江汉


韦余红


汪洋


赵辉

深圳市新都技术股份有限公司

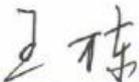
2010年9月29日

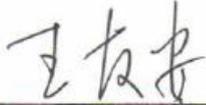


二、保荐人（主承销商）的声明

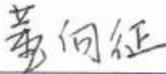
本公司已对深圳市新国都技术股份有限公司招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人：


王栋


王友安

项目协办人：


董向征

法定代表人（授权代表）：

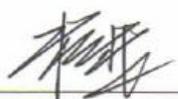

程博明



三、发行人律师的声明

本所及经办律师已阅读深圳市新国都技术股份有限公司招股说明书, 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。

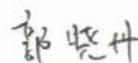
经办律师:



赖继红

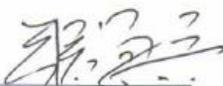


邹云坚



郭晓丹

律师事务所负责人:



张学兵



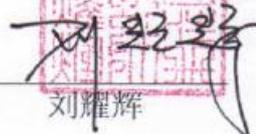
2010年 9 月 29 日

四、会计师事务所的声明

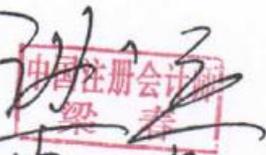
本所及签字注册会计师已阅读深圳市新国都技术股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：


邬建辉


刘耀辉

会计师事务所负责人：


梁春

立信大华会计师事务所有限公司

2010年9月24日



五、验资机构的声明

本机构及签字注册会计师已阅读深圳市新国都技术股份有限公司招股说明书，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：


邬建辉


刘耀辉

会计师事务所负责人：


梁春

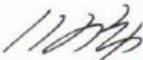
立信大华会计师事务所有限公司



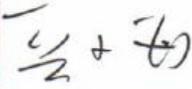
六、资产评估机构的声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读深圳市新国都技术股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，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。

经办注册资产评估师：

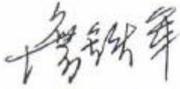

徐沛


徐沛
44000367


岳小舟


岳小舟
44050037

资产评估机构负责人：


詹铁军


詹铁军

广东恒信德律资产评估有限公司
2010年9月29日



本机构及签字注册资产评估师已阅读深圳市新国都技术股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，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。

经办注册资产评估师：


黄涛


张贺云

资产评估机构负责人：


黄西勤

深圳市天健国众联资产评估土地房地产估价有限公司



2010年9月29日

第十五节 附件

一、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上披露，具体如下：

- （一）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；
- （二）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；
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （七）法律意见书及律师工作报告；
- （八）公司章程（草案）；
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、附件的查阅

（一）查阅期间

工作日上午 9:30-11:30，下午 1:30-4:30。

（二）查阅地点与联系方式

1、发行人：深圳市新国都技术股份有限公司

公司地址：深圳市福田区深南路车公庙工业区泰然劲松大厦 17A

查询电话：（0755）8389 0390

传 真：（0755）8389 0273

邮 编：518040

2、保荐人（主承销商）：中信证券股份有限公司

公司地址：北京朝阳区新源南路 16 号琨莎中心 23 层

查询电话：（010）8468 3292

传 真：（010）8468 3229

邮 编：100027