安信证券股份有限公司关于

广州好财气科技股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复

主办券商

安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

二〇一六年七月

安信证券股份有限公司关于广州好财气科技股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于广州好财气科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》要求，安信证券股份有限公司组织了广州好财气科技股份有限公司及各中介机构对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论及补充调查，对反馈意见中所有提及的问题逐项予以落实并进行了书面说明。涉及需要补充附件加以说明的，已补充附件；涉及需要对《公开转让说明书》及其他文件进行修改或补充披露的，已按照反馈意见的要求进行了修改和补充。

如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致。

一、公司特殊问题

1、关于资质。请主办券商、律师结合公司业务及所服务行业特点核查公司的以下事项并发表明确意见：(1)公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权；公司销售智能 POS 终端是否取得相应的资质；公司业务是否存在资金池；对其资质齐备性、相关业务的合法合规性发表意见；（2）是否存在超越资质、范围经营的情况，是否存在相应的法律风险，公司的风险控制和规范措施，是否构成重大违法行为；（3）是否存在无法续期的风险，对公司持续经营的影响。

（1）公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权；公司销售智能 POS 终端是否取得相应的资质；公司业务是否存在资金池；对其资质齐备性、相关业务的合法合规性发表意见

主办券商核查意见：

经核查公司营业执照、《公司章程》及相关工商档案资料及查阅相关政策法规，公司的经营范围为：软件开发；软件服务；软件测试服务；软件批发；软件零售；游戏软件设计制作；计算机技术开发、技术服务；计算机应用电子设备制造；计算机信息安全设备制造；计算机批发；计算机零售；计算机及通讯设备租赁；专用设备销售；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息电子技术服务；市场营销策划服务；贸易代理；通信技术研究开发、技术服务；网络技术的研究、开发；物联网技术研究开发。

公司的主营业务为：智能 POS 终端及配套支付服务平台的开发及销售。

根据《国务院关于取消和下放一批行政审批项目的决定》（国发【2014】5 号）、工业和信息化部《关于做好取消计算机信息系统集成企业资质认定等行政审批事项相关工作的通知》（工信部软【2014】79 号）计算机信息系统集成服务企业的资质认定不再属于强制行政审批事项。因此，公司经营范围中的“信息

系统集成服务”不需要取得特殊资质和许可。

根据与公司高管的访谈，公司基于生产成本及效率原因，不自行生产智能 POS 机终端硬件设备，而是对具有相关资质的厂家提出定制化要求，将适合市场或客户需求的符合资质要求的相关软硬件产品进行合理整合集成后提供给客户，为客户提供总体解决方案，同时为解决方案提供后续的维护服务。截至本反馈意见回复签署日，公司业务核心是以销售智能 POS 机软硬件定制软件为基础的总体解决方案，不需要取得特殊的资质。其自主研发嵌入“智 POS”的软件产品获得的资质登记证书如下:

序号	证书名称	证书编号	颁布单位	发证日期	有效期
1	智域业务办理一体机终端嵌入式控制软件 V1.0	粤 DGY-2012-0518	广东省经济和信息化委员会	2012 年 6 月 2 日	2017 年 6 月 1 日

经核查《公司章程》、《审计报告》及相关业务合同等相关资料，公司目前实际的经营业务是开发及销售“智 POS”移动支付终端软件及其配套服务平台管理系统软件的技术服务。公司的经营范围和经营方式符合我国法律、法规和规范性文件的规定，公司在其经营范围内开展业务不存在法律障碍。

公司的业务是与第三方支付机构及收单机构合作，通过自主研发的软件产品为商家交易支付、客户信息管理、流量数据分析提供支持，公司在支付链条上扮演第三方支付机构及收单方合作机构的角色。在整个业务模式中，商户资金由收单机构清算，不经过公司的账户进行结算，公司仅提供软件支持服务，公司不能获得商户、消费者交易的资金，也不能在自有银行账户上对这些交易资金进行清算，而只是起到支付信息传递的功能。因此，公司的业务不存在资金池。公司的业务模式非《非金融机构支付服务管理办法》所规定的“依托公共网络或专用网络在收付款人之间转移货币资金”、“为银行卡特约商户代收货币资金”等行为，因此，公司无需取得《支付业务许可证》。

综上，主办券商认为，公司具有经营业务所需的全部资质；公司销售智能 POS 终端不需要取得特殊的资质；公司业务不存在资金池；公司经营的业务合法合规。

（2）是否存在超越资质、范围经营的情况，是否存在相应的法律风险，公司的

风险控制和规范措施，是否构成重大违法行为

主办券商核查意见：

经核查，根据广州市海珠区工商行政管理局于 2016 年 3 月 11 日出具的《证明》，报告期内，未发现公司存在违反工商行政管理法律、法规的经营行为，不存在相应行政处罚的法律风险。根据公司提供的相关业务合同及《审计报告》，公司不存在超越资质，范围经营的情形。根据工商、税务等主管部门的证明，及公司关于环保、消防的说明，公司不存在重大违法行为。

综上，主办券商认为，公司不存在超越资质、范围经营的情况。

（3）是否存在无法续期的风险，对公司持续经营的影响

主办券商核查意见：

根据《软件产品管理办法》第七条“软件产品实行登记和备案制度。符合本办法规定并经登记和备案的国产软件产品，可以享受《产业政策》规定的由软鼓励政策”，及第十一条第三款“软件产品登记的有效期为 5 年，有效期届满前可以申请延续”，公司软件产品的资质登记于 2017 年 6 月 1 日有效期届满，但在有效期届满前可以申请延续。

公司的营业执照有效，软件产品已获得著作权，软件产品有检测机构出具的检测证明材料，如公司在有效期届满前提出延续申请，其软件产品资质登记证书不存在无法延续的风险。

综上，主办券商认为，公司的相关资质不存在无法续期的风险，不存在影响公司持续经营的情形。

2、关于关联方。（1）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司与上述公司是否存在同业竞争及其解决情况。（2）请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用

公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况、是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容，并补充披露报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续等情况。

（1）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司与上述公司是否存在同业竞争及其解决情况

主办券商核查意见：

主办券商根据《公司法》第二百一十六条关于关联关系的定义“（四）关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系”及《企业会计准则——关联方关系及其交易的披露》关于关联方及关联交易的定义核查公司的关联方和关联交易，并根据公司提供的关联关系调查表、查验工商登记信息及相关合同和协议确定关联方及关联交易。公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员承诺，已披露所有关联方和关联交易，公司实际控制人彭海涛、何智勇、周劲彬、陈景辉及何伟的亲属未在公司或其他公司持有权益，不存在与公司同业竞争的情形。

综上，主办券商认为，公司不存在应披露未披露的关联方和关联交易；公司实际控制人的亲属未在公司或其他公司持有权益，不存在与公司同业竞争的情形。

（2）请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况、是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容，并补充披露报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续等情况

主办券商核查意见：

根据公司提供的关联关系调查表及查验工商登记信息所确定的关联方以及《审计报告》，报告期初至今，公司控股股东、实际控制人及其关联方占用资金的具体情况如下：

2014 年度：

公司向关联方拆入资金：

单位：元

关联方	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	说明
何智勇	178,000.00	-	-	无息资金往来
周劲彬	20,000.00	-	-	无息资金往来

公司向关联方拆出资金：

单位：元

关联方	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	说明
彭海涛	6,000,000.00	140,856.72	-	无息资金往来

2015 年度：

公司向关联方拆入资金：

单位：元

关联方	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	说明
何智勇	-	178,000.00	-	无息资金往来
周劲彬	-	20,000.00	-	无息资金往来

公司向关联方拆出资金：

单位：元

关联方	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	说明
彭海涛	-	5,859,143.28	-	无息资金往来

经核查，报告期内存在关联方占用资金的情形。

公司未向上述资金拆借行为收取利息。上述实际控制人拆借资金已在 2015 年 12 月 31 日前归还，截至本反馈意见回复出具日，公司未再出现控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产的情形。

上述关联方资金拆借发生在有限公司阶段，有限公司章程未就关联交易决策程序作出明确规定；公司亦未专门制定针对关联交易的专项管理制度，上述关联方资金拆借由股东协商确定，未形成书面决议，公司治理存在不完善的地方。公司在股份公司创立大会上通过了《关联交易决策制度》，具体规定了关联交易的审批程序，公司董事、监事和高级管理人员承诺将严格遵守《关联交易决策制度》的规定，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、关联方、关联方关系及关联交易”之“（三）关联方交易”披露上述内容。

主办券商认为，公司资金虽存在短期内被关联方占用的情形，且未履行相关决策程序，但不存在向关联方输送利益的情形，往来资金已于 2015 年 12 月 31 日前结清，截至本反馈意见回复出具日公司未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。同时，公司在股份公司成立时建立了《关联交易决策制度》等相关的内部控制制度并有效执行，因此公司符合“治理机制健全，合法规范经营”的挂牌条件。

补充披露：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、关联方、关联方关系及关联交易”之“（三）关联方交易”补充披露以下内容：

6、关联交易的必要性、定价原则、公允性及未来是否持续

报告期内，公司与实际控制人发生资金拆借主要是实际控制人基于投资的需要而向公司借出资金。该借出资金发生在有限公司阶段，未约定利息。股份公司成立后，为保证公司内部治理规范，公司实际控制人就不再占用公司资金做出承诺，未来不再占用或变相占用公司资金、资产。

报告期内，公司与关联方发生日常性关联交易的原因主要为以下几个方面：

（1）关联方为公司的代理商，负责分管相关区域的业务拓展，具有一定的市场资源。基于代理商对公司发展前景的认同及公司对其友好合作要求，代理商在公司第二次增资时入股公司，成为公司的关联方。

（2）公司产品发展前景较好，将产品销售给关联方，有助于达到互利双赢之目的。

公司日常性关联交易的定价依据主要是参照市场中同类商品的价格，公司

报告期发生的所有日常性关联交易均按照此原则定价，定价公允。

公司在未来的经营活动中，公司将有效执行《公司章程》以及其他关联交易相关决策程序、回避制度，规范和减少关联交易。基于公司与关联方的合作良好，除特殊原因外，公司将继续与关联方发生产品或服务相关的日常性关联交易。

3、关于财务投资者。请主办券商和律师补充核查公司、原股东与财务投资者之间签署的协议中是否存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款内容及其解除情况，原股东是否具备回购能力，公司股权是否存在争议，就是否存在损害申请挂牌公司、中小股东或债权人利益情形发表明确意见。请公司补充披露相关内容。

主办券商核查意见：

经主办券商核查公司历次签署的《增资协议》，未发现公司、原股东与财务投资者之间存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款。另经主办券商核查，公司、原股东与财务投资者之间不存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款的其他协议，不存在损害申请挂牌公司、中小股东或债权人利益的情况。

补充披露：

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构及主要股东情况”之“（二）公司股东持有股份的情况”补充披露以下内容：

公司、原股东与财务投资者之间不存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款的其他协议，不存在损害申请挂牌公司、中小股东或债权人利益的情况。

4、关于业务转型。请主办券商核查：（1）公司业务转型的原因、必要性；（2）新业务与原有业务的关联度，与新业务相关的产品（或服务）情况、商业模式、相应的业务流程、所需关键资源要素，在技术、渠道、资金等等各方面的优势与劣势；（2）新业务发展，业务转型面临的主要风险以及相应的风险管理措施；（3）新业务订单获取、

收入实现情况；（5）公司业务转型是否影响公司持续经营能力。

（1）公司业务转型的原因、必要性

主办券商核查意见：

公司成立于 2002 年 11 月，主要从事智能支付终端及配套服务平台开发及销售的软件与信息技术服务业企业。成立初期，公司主要从事金融及安监领域硬件定制、软件开发及销售业务。由于其主要为定制性开发项目，项目实施时间长，资金回收时间较长，因此，在新产品开发上具有一定的限制，而竞争对手产品开发周期较短，成本较低，竞争力降低。因此，公司不得不考虑拓展新业务线，希望能获得新的突破。这也是公司业务转型的必要性。

2014 年下半年，基于互联网 O2O 在国内的兴起与发展趋势，公司与知名企业支付宝进行对接，基于公司开发的设备实现线上支付线下取货核销消费码的系统，进入移动支付行业。在互联网+的政策背景及移动支付发展，公司开始将更多的精力放到移动支付服务上，开始向移动支付服务商的角色发展。随着公司新产品的发展成熟，公司向全国 21 个省份近千家线下商户门店进行了初步推广并获得了好评。公司大力提升配套服务，为中小商户提供移动支付渠道与增值服务功能，并建立了自有服务品牌与服务平台，将支付数据管理及增值服务等功能统一整合进入平台中。商家可以获取多维经营数据，实现随时随地查询交易信息、管理资金账目、发放会员卡优惠券、设置微信商城活动等，提高商户经营管理的便捷性和高效性。

（2）新业务与原有业务的关联度，与新业务相关的产品（或服务）情况、商业模式、相应的业务流程、所需关键资源要素，在技术、渠道、资金等等各方面的优势与劣势

主办券商核查意见：

① 新业务与原有业务的关联度

新业务与原有业务都与 IT 行业息息相关，都需要通过软硬件的开发实现相应的功能。公司原有业务为身份证阅读器及读卡器的系统开发与设备销售，通过承接项目，公司在安全智能设备相关领域积累了丰富的技术与业务经验。公司新业务为“智 POS”智能支付终端设备销售及移动支付服务。移动支付对设备及软

件安全性要求较高，由于公司之前在安全设备上的经验积累，公司在产品开发和实际使用中能够更快速地满足客户对设备定制化及安全性的需求。

② 与新业务相关的产品情况

1） 移动支付服务

2014年下半年，在多年项目经验及进行市场调研的基础上，公司敏锐地抓住移动支付行业的发展机遇，开始向移动支付服务商的角色发展。公司与第三方支付平台如支付宝等建立合作关系，进行产品研发生产与初步推广，同时在部分商户中进行小范围测试，根据用户反馈完善支付功能，加深对市场需求的了解。2015年度，随着产品发展成熟，公司向全国21个省份近千家线下商户门店进行了推广。

公司通过自主研发的智能POS终端系统，与配套服务平台相结合，为中小商户提供移动支付渠道与增值服务功能。公司在移动支付业务发展初期，根据试点商户需求，为其提供定制化支付解决方案，包括搭建支付系统、接入支付宝服务窗等营销平台、开发平台互动游戏及会员管理模块等。随着公司移动支付业务的发展，公司减少承接商户定制化项目，而是推出了标准化产品，由渠道经销商向下推广。同时，公司建立了自有服务品牌“商通道”服务平台，将支付数据管理及增值服务等功能统一整合进入“商通道”平台中。公司的“商通道”服务平台为公司自有服务品牌，与公司股东商通道投资公司无关。

“商通道”服务平台是由公司研发和维护的平台管理软件，与“智POS”设备进行前后台配合，实现签约商户接入后台功能。登入“商通道”平台后，商家可以获取多维经营数据，实现随时随地查询交易信息、管理资金账目、发放会员卡优惠券、设置微信商城活动等，提高商户经营管理的便捷性和高效性。该平台管理软件具有以下功能模块：

功能模块	功能介绍
开通支付	商户可以自主申请需要开通的支付方式，包括支付宝、微信、翼支付、POS 刷卡等。
交易管理	商户可以查询交易信息，包括时间、金额、单号、支付明细等。
资金账户	商户可以对个人账户进行充值，也可以对账户余额进行提现申请。
优惠券	商户可以通过平台发放优惠券，顾客领取后可以到店消费。
会员卡	商户为顾客开通会员卡，进行二次营销；顾客可以使用会员卡进行交易积分。
微商城	商户可以通过平台，在微信商城中自主上传商品信息，设置商品属性，引导顾客线

	上购买，到店自提商品。
营销活动	为了更好的服务顾客，商户可以定期或不定期发布优惠活动，吸引顾客到店消费。

图示：“商通道”平台管理软件系统

2）“智POS”智能支付终端设备

公司根据用户需求、行业技术水平、市场动态，配合公司支付服务方案，推出了智能支付终端设备“智POS”。“智POS”是一款基于安卓平台设计，内置商用级别快速扫码模块、3G及WIFI无线通讯模块，具有自动凭证打印功能的无线POS机设备，由公司向外部厂商定制采购，并搭载了公司自主研发的移动支付软件，可以实现主流支付渠道下的扫码支付、刷卡支付等功能。该终端具有以下功能模块：

功能模块	功能介绍
交易支付	支持芯片卡、磁条卡进行银联刷卡支付；微信、支付宝、翼支付扫码支付；以及现金支付等多种支付方式。
交易查询	商户可以实时查看经由“智 POS”完成的每一笔交易的时间、金额、卡号等信息。
交易日结	收银员可以在下班前对自己的收单进行日结，方便汇总统计，也方便商家进行对账。
撤销和退货	商户可以随时对有异议的订单进行撤销和对问题订单进行退款。
礼券核销	内置美团、大众点评、淘点点、饿了么等热门 O2O 客户端，可以快速识别顾客手机里的优惠码、会员码、取货码、优惠礼券等，方便顾客享受优惠或直接取货。

营销引流	通过小票中植入营销二维码，对消费者进行优惠推送，为商户引流顾客。

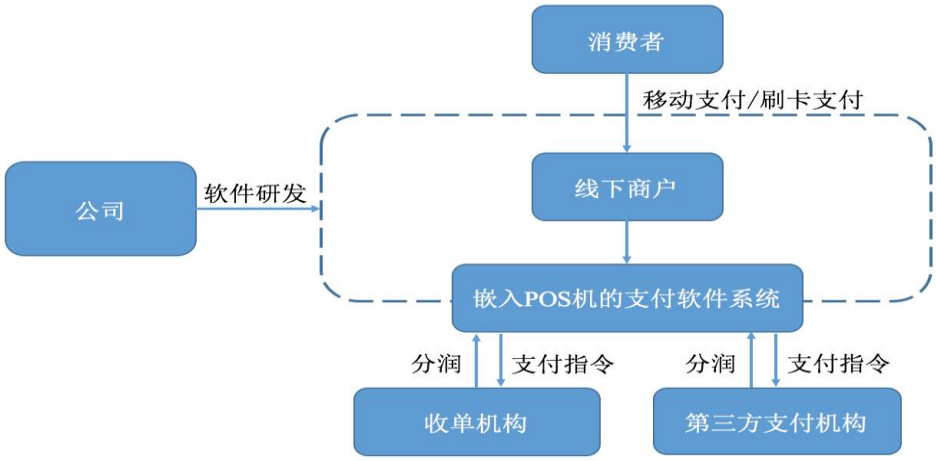
图示：“智POS”移动终端主要功能

对于终端商户来说，与传统POS产品相比，公司产品的优势如下表所示：

智 POS 与传统 POS 对比			
功能		智 POS	传统 POS
硬件功能	显示屏	高清触摸彩色大屏	按键式黑白小屏
	处理器	高通 4 核处理器	无
	NFC	有	无
	蓝牙	有	无
	3G/WIFI 网络模块	有	无
	摄像头	有	无
支付功能	银联支付	有	有
	微信支付	有	无
	支付宝	有	无
	百度钱包	有	无
	京东钱包	有	无
	翼支付	有	无
	积分通	有	无
操作方式	刷卡操作	是	是
	插卡操作	是	是
	银联闪付	是	无
	二维码扫描	是	无
	NFC 支付	是	无
商家应用	团购	有	无
	大众点评	有	无
	电子礼券	有	无
	外卖配送	有	无
	互动游戏	有	无
会员营销	会员管理	好财气营销平台	无
	积分兑换	好财气营销平台	无
	卡券管理	好财气营销平台	无
数据管理	收银系统	好财气营销平台	对接其他系统
	二次营销	有	无
	营销引流	有	无

③ 商业模式

公司立足于移动支付行业，依靠前期从事硬件定制与软件开发积累的技术经验，与第三方支付平台如支付宝等建立合作关系，通过自主研发构建了融合多种支付方式的智能 POS 设备，和集软件、硬件、数据管理系统、云平台为一体的移动支付服务平台。公司面向广大中小商户群体，采用下游渠道商分销或直销的方式进行销售。公司在移动支付业务发展初期，根据试点商户需求，为其提供定制化支付解决方案，包括搭建支付系统、接入支付宝服务窗等营销平台、开发平台互动游戏及会员管理模块等。随着移动支付业务的发展，公司减少承接商户定制化项目，而是推出了标准化 POS 机产品，由渠道经销商向下推广，并将支付交易管理及增值服务等功能统一整合进入配套服务平台中。



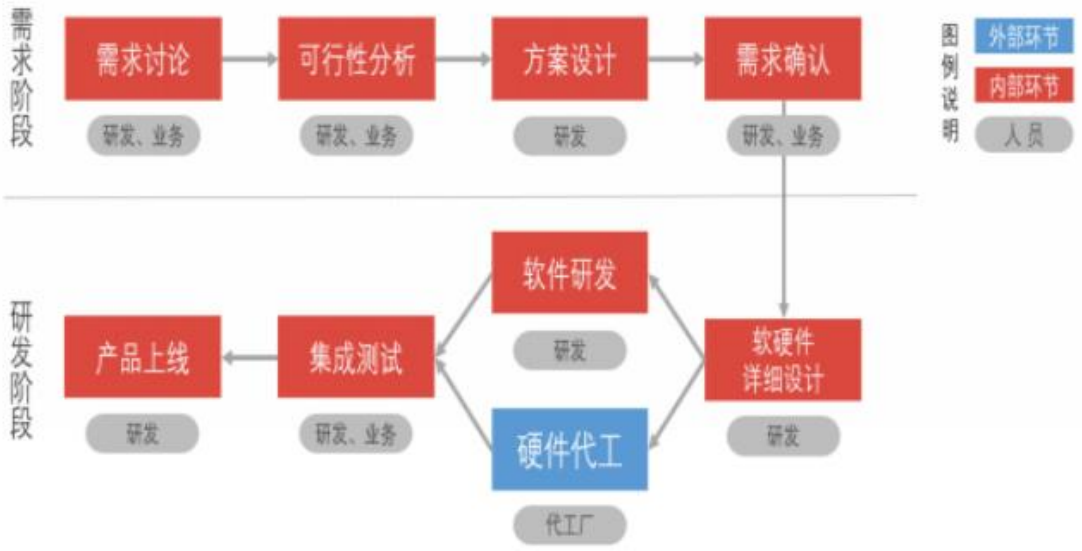
图示：公司商业模式

④业务流程

公司业务流程主要分为研发流程、采购流程和服务流程三个部分，各部分流程如下：

1）研发流程

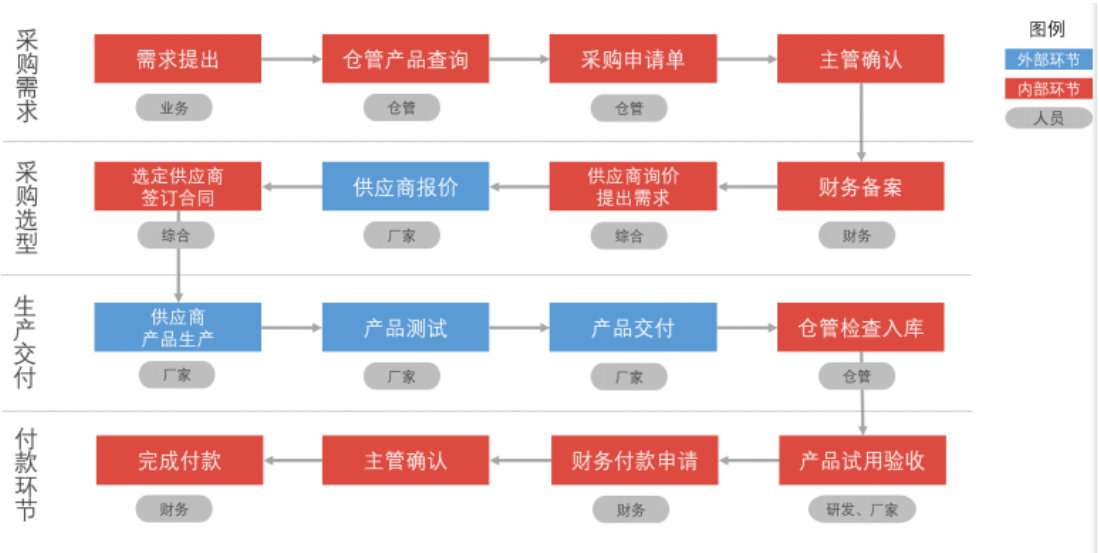
公司根据市场需求，由业务部与研发部提出初步的需求点后进行讨论形成初步需求文档。基于需求内容进一步做可行性分析报告及初步的方案设计，最终落实需求与解决方案，并针对解决方案对软、硬件进行详细设计。硬件设备交由代工厂进行开模、模块定制、款式定型等工序完成硬件样机。研发部基于软件详细设计、进行配套软件开发与测试，后期在硬件样机中灌装软件，进行集成、业务、压力、通讯等测试，并根据测试结果对产品进行调优工作后形成终版产品，最后实现批量生产。



图示：产品研发流程示意图

2）采购流程

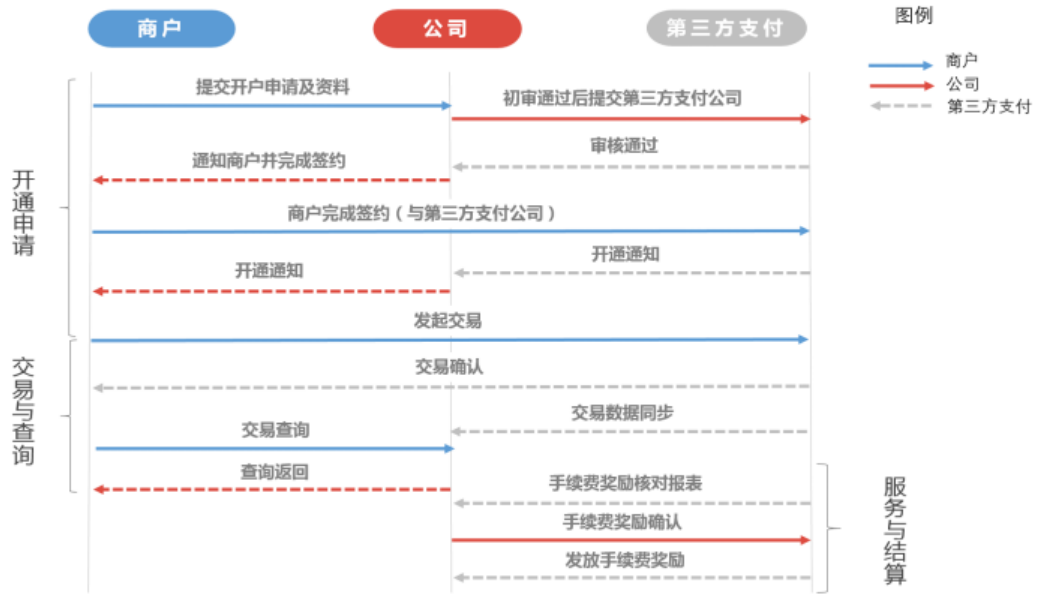
公司对外采购产品，由业务部提出需求并交由仓管部进行型号查询，确认后形成采购申请单。申请单需通过部门经理签字确认后交由财务部备案。在具体的采购流程中，由综合部向供应商提出采购需求，对供应商的报价和服务能力等情况进行评估后选定并与其签订采购协议。供应商根据协议要求生产产品，通过供应商内部测试后再交付给公司。仓管员做好产品入库前检查与入库登记并交由业务部进行验收测试，如测试通过则通知财务部做付款申请，经部门领导及公司领导批复后将合同款项支付给供应商。



图示：产品采购流程示意图

3）服务流程

公司服务流程主要分为商户开户申请与开通、日常交易确认与查询、手续费奖励收取。该流程包括以下几个步骤：（1）商户提出开户申请并提供商户相关的工商资料予以审验，公司对提交的资料按支付通道企业要求进行初审，初审通过后再提交到支付通道企业进行最终审定，审定通过后通知公司，并由公司与商户联系确认。同时商户需与公司、支付通道企业签订合作协议，协议签订后业务可开通。（2）在日常交易中，交易由商户直接发起后在支付通道企业形成流水，交易数据校验准确后完成业务。支付通道企业将交易数据同步到公司数据库，由公司对数据进行归档并为商户提供业务查询。（3）按协议约定，支付通道企业按时给公司交易流水手续费奖励统计数据，公司确认后由支付通道企业支付公司相应的奖励，公司为商户提供服务做好客户留存与业务拓展等工作。



图示：服务流程示意图

⑤关键资源要素

所需关键资源要素详见公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与公司产品相关的关键资源要素”。

⑥技术、渠道、资金等各方面的优势与劣势

公司的优势主要为人才及技术优势、客户资源优势、早期进入优势和产品性价比优势。移动支付行业是技术、人才密集型行业，公司已形成紧密的技术研发团队和骨干层，员工队伍呈现年轻化、专业化的特点，集中优势资源进行技术研

发。公司的销售团队具有良好的实体商户业务推广经验，掌握了较为广阔的人脉资源，目前已在全国 21 个省建立了经销商网络。公司也注重发掘中小商户群体中的潜在客户，降低单一渠道依赖程度和风险。相对于行业的新进入者，公司在技术、产品、资源、人才等方面都打下了良好的基础，与同行业相比起步较早，具有先发优势。 公司产品在性能方面具有较强的竞争力，产品及服务价格与其他竞争厂家的产品价格相仿或略低，故公司的产品及服务性价比更高，价格竞争力更强。

公司的劣势主要是缺乏充足的资金支持，在公司的发展过程中所需运营资金主要依靠公司股东投入和自身积累逐步发展。未来移动支付领域新技术新运用会层出不穷，公司以往主要靠自有资金的发展模式将面临考验，缺乏持续、稳定资金供应，制约了公司的发展。在拓展渠道方面，成本较大，目前公司在市场拓展方面采取的主要方式为合作渠道商推广或自身线下拓展，两者均需要较多的市场资源、人力配备及管理成本。同时，由于支付终端产品应用的行业较多，功能上需要及时的更新完善，可能存在技术团队及售后团队资源配置不足的风险。

（3）新业务发展，业务转型面临的主要风险以及相应的风险管理措施

主办券商核查意见：

公司在业务转型后主要面临以下几种风险：

①人才竞争的风险

高素质人才对互联网企业的发展起到至关重要的作用。公司业务要求相关人员同时具备行业知识背景、软件研发技术和互联网思维，目前国内该类型复合型人才需求缺口较大，争夺激烈。人力资源的缺乏将会限制企业发展战略的实施，成为企业做大做强的瓶颈。

应对措施：公司坚持“以人为本”的基本管理思想，建立科学、快速的利益响应机制，稳定公司核心骨干，引进中高层次人才，优化人才结构，并在适当时机建立股权激励机制。

②技术性风险

移动支付行业属于信息技术前沿行业，产品更新速度快、生命周期短，创新升级频繁，新一代科技产品的出现常带来下游行业更新换代、推动新的发展浪潮。目前，NFC、二维码以及扫码支付等多种支付手段同时涌现，企业需要不断提升

产品技术含量，以满足行业发展及市场需求。虽然公司不断研发和更新掌握新的技术，但如果公司不能及时丰富技术储备或更新掌握新的软件开发技术，不能及时应对市场变化，无法跟上行业技术发展趋势，则会为企业经营带来一定的风险。

应对措施：公司在移动支付服务中，多专注于实体商户在支付换件中相关信息管理环节，为商户提供更多的便利功能，形成使用的依赖性，在绑定客户的同时不断通过业务开展积累经验改善产品。

（4）新业务订单获取、收入实现情况

主办券商核查意见：

报告期内，公司新业务获取的 50 万元以上销售合同如下：

序号	签订日期	客户名称	合同名称	合同内容	合同总价（元）	履行情况
1	2015.11.03	深圳华秦恒基科技投资有限公司	销售合同	POS 终端（S1000-L）	3,500,000.00	履行中
2	2015.11.12	上实融资租赁有限公司	销售合同	POS 终端（KS8210E-L）	2,352,000.00	已履行
3	2015.11.16	上实融资租赁有限公司	销售合同	POS 终端（XIN920-L）	2,209,000.00	已履行
4	2015.10.19	上实融资租赁有限公司	销售合同	POS 终端（KS8210E）	1,837,500.00	已履行
5	2015.09.25	阳江市江城区粤金升科技信息有限公司	订货单	无线 POS 终端一维扫码版、POS 机	874,000.00	已履行
6	2016.01.04	衡阳市轩誉电子科技有限公司	销售合同	POS 终端（S1000-L）	800,000.00	履行中
7	2015.11.05	阳江市江城区粤金升科技信息有限公司	销售合同	POS 终端（XIN920-L）	748,710.00	履行中
8	2015.11.05	湖南尚通道电子科技有限公司	销售合同	POS 终端（KS8210E-L）	735,000.00	履行中
9	2015.10.19	深圳市前海迅销智慧科技有限公司	销售合同	条码识读引擎	681,530.00	已履行
10	2015.10.25	湖南尚通道电子科技有限公司	订货单	无线 POS 终端一维扫码版	544,000.00	已履行
合计					**14,281,740.00**	

报告期，公司新业务的收入实现情况如下：

项目	2016 年 1 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占当期营	金额（元）	占当期营	金额（元）	占当期营

		业收入比例（%）		业收入比例（%）		业收入比例（%）
POS 终端	1,114,529.94	86.78	15,608,367.20	89.79	-	-
技术服务	98,240.97	7.65	1,774,879.73	10.21	44,490.56	33.55
合计	1,284,264.24	94.43	17,383,246.93	100.00	44,490.56	33.55

（5）公司业务转型是否影响公司持续经营能力

主办券商核查意见：

经了解行业发展状况、公司研发情况、查阅公司资质证书、各项资产及权利证书、财务报表及审计报告并对公司高管进行访谈后，主办券商对业务转型对公司持续经营能力影响分析如下：

1、业务模式具有良好的发展潜力

自 2014 年以来，移动支付以其安全、高效、快捷等优势，迎来了行业快速发展时期，不断深入社会经济生活的各个场景，并且逐渐覆盖主流消费人群。然而，由于起步时间较短，与欧美发达国家市场规模相比，我国移动支付市场还存在着巨大发展空间，尤其是在中小商户群体中的渗透率仍然偏低。

公司在行业发展早期进入，目前已经通过自主研发构建了智能支付终端设备和集软件、硬件、数据管理系统、云平台为一体的移动支付服务体系，并掌握了一定的用户资源，形成了技术创新和服务质量等方面的核心竞争力。未来，巨大的市场空间为公司开展相关业务供了更多的机会，立足于早期进入的先动优势，公司具有良好的发展前景，使业务的持续开展具有可行性。

2、技术水平为持续经营提供保障

公司自设立以来，一直致力于产品的研发、技术更新及功能改造，为公司长远发展提供持续竞争优势。作为业务流程中最重要的环节，公司研发工作具有完善的项目管理制度和配套的研发团队，专门负责公司新产品的研发和现有产品的升级完善。公司高管及研发组核心技术人员拥有丰富的软件开发行业经验。公司对研发环节持续进行投入，同时也积极倡导创新。在这种技术创新的环境支持下，公司目前已获得了八项软件版权。针对本行业技术更新较快的特性，公司能够凭借较强的研发能力、丰富的项目经验，在激烈的竞争中保持较强的竞争力。公司已形成了适应行业发展的技术储备，使以智能 POS 产品及配套平台服务为主要收入来源的经营模式具有持久性和可执行性。

3、重视销售客户和现金流的持续获取能力

智能支付终端产品的销售渠道和客户基础是在行业中立足和发展的关键要素。对于第三方支付机构而言，POS 机系统的安全性和稳定性是选择渠道商的重要考核标准，一旦达成协议，就会形成长期合作关系。公司已经与支付宝等第三方支付机构建立了良好的合作关系。而对于商户群体，由于产品功能与客户的操作习惯相关，往往会形成一定的依赖性，这种用户黏性使得商户不会轻易更换所用的产品和服务。经过前期推广和业务拓展，公司目前已在全国 21 个省建立了经销商网络，掌握了一定客户资源。公司与现有客户群体建立稳固的合作关系，一方面可以推动公司技术和服务水平的不断提高；另一方面使公司具备持续获取收入和现金流的能力，能够为企业未来发展供有力的支撑。

主办券商认为，公司业务转型合情合理，既符合国家产业导向，又有利于企业长久经营；公司新业务与原业务息息相关，是原业务的继承与发展；公司拥有与经营活动匹配的人员、资产、技术、市场基础和资质，并且在人员、资产、技术、市场基础和资质方面已具备独立性和完整性；移动支付服务具有较好的市场前景，且公司为新业务制定了较为明确、合理且具有持续性的盈利模式，公司在移动支付服务上做的铺垫将陆续为公司带来收入和现金流，公司业务转型不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

5、关于子公司。请主办券商和律师依据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（一）》的要求核查申请挂牌公司子公司经营合规事项，并发表明确意见；核查该公司实际业务是否属《关于金融类企业挂牌融资有关事项的通知》（股转系统公告[2016]36 号）中界定的金融或其它具有金融属性企业。

主办券商核查意见：

经核查工商登记资料，报告期内公司不存在子公司或参股公司。

6、关于收入增长。请主办券商及会计师：（1）核查收入确认是否符合公司经营实际情况以及企业会计准则规定；（2）核查收入大幅

增长的原因是否合理，是否存在虚增收入的情形，并对公司收入的真实性、完整性、准确性发表核查意见。

（1）核查收入确认是否符合公司经营实际情况以及企业会计准则规定；

主办券商核查意见：

主办券商实地了解公司业务和服务，对公司管理层进行访谈，并核查公司会计政策。

公司的收入确认一般原则：当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计量时，确认商品销售收入实现。

公司的收入确认具体原则：公司与客户签订销售合同，销售合同对产品数量、型号、价格及预计交货时间、质量保证、验收、付款期限等事项进行约定。交易双方根据销售合同的约定完成货物交付等事项。公司在发出商品，经客户验收后，并取得客户验收单时，开具发票确认收入。

经核查，主办券商和会计师认为公司的收入确认符合公司经营实际情况以及企业会计准则的规定。

（2）核查收入大幅增长的原因是否合理，是否存在虚增收入的情形，并对公司收入的真实性、完整性、准确性发表核查意见。

主办券商核查意见：

主办券商核查了公司的最近两年一期的财务报表，签订的销售合同、销售发票、出库单、记账凭证、销售明细表等资料以及审计工作底稿，实地了解公司业务和服务，对公司管理层进行访谈，对主要客户进行走访。

报告期内，公司的营业收入分别为 132,593.13 元、17,383,246.93 元和 1,284,264.24 元。公司 2015 年度收入比 2014 年度大幅增长，主要是公司 2014 年进行业务转型，从金融及安监领域硬件定制转移到 POS 机移动终端支付设备销售，原业务基本停止，新产品的研发以及新产品市场迅速开拓使得公司的收入迅速增长。

对于收入大幅增长的情形，主办券商主要通过以下手段进行核查：

营业收入的真实性、准确性测试核查：主办券商获取公司报告期销售收入明细表，了解公司大客户和产品结构的变化情况、结算方法、定价政策等资料、并与销售等部门提供的相关信息核对一致；对收入的确认进行抽查测试，并且结合实物流、现金流，抽查了收入确认的记账凭证、销售合同、销售发票、出库单、验收单、银行收款回单、银行流水等资料对收入真实性、准确性进行复核；对营业收入进行分析，按收入类别进行比较分析；结合对应收账款的核查，对收入和应收款项同时进行函证。

应收账款的核查：主办券商选择主要客户函证申报期内各期销售额和应收款项，对销售及应收款项的函证情况具体如下：

①营业收入

年度	账面金额(元)	发函金额(元)	发函比例	回函金额(元)	回函比例
2016 年 1 月	1,284,264.24	1,170,714.03	91.16%	1,170,714.03	100.00%
2015 年度	17,383,246.93	14,154,902.21	81.43%	13,842,128.21	97.79%

②应收款项

年度	账面金额(元)	发函金额(元)	发函比例	回函金额(元)	回函比例
2016 年 1 月	7,332,316.62	7,136,954.42	97.34%	5,927,370.00	83.05%
2015 年度	5,937,451.67	5,833,636.67	98.25%	5,794,287.67	99.33%

营业收入完整性测试核查：主办券商抽取报告期各期期初和期末公司出库单追查至发票、记账凭证，检查其是否处于同一会计期间；同时抽取了报告期各期期初和期末的记账凭证，并将记账凭证所附的发票日期核对，检查其是否处于同一会计期间。通过以上步骤，核查公司收入的真实性、完整性。

经核查，主办券商认为，公司的收入大幅增长合理，未发现虚增情形，通过相关测试程序，公司收入真实性、完整性、准确性可以确认。

7、关于持续经营。公司规模较小，报告期存在亏损，经营活动现金流持续下降。（1）请公司结合应收账款回收情况、获取经营活动现金流情况等多方面分析是否存在营运资金短缺风险；请主办券商进行核查。（2）请公司分析发生亏损的原因；请主办券商核查公司报告

期后合同签订情况、公司与老客户合作的稳定性或新客户开拓情况、公司市场前景、核心竞争力及 2016 年 1-6 月的营业收入、净利润及现金流情况等，论证公司是否具有成长性，并对公司是否具备持续经营能力发表核查意见。

（1）请公司结合应收账款回收情况、获取经营活动现金流情况等多方面分析是否存在营运资金短缺风险；请主办券商进行核查。

公司回复：

公司2016年1月31日应收账款余额为7,332,316.62元，截至本反馈意见回复出具日，公司已收回货款5,685,907.62元，应收账款回收情况良好。

2014年度、2015年度和2016年1月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为54,720.29元、-1,653,955.82元和-2,683,462.00元，公司经营现金流量为负值，主要原因系：1）公司营业收入大幅度增加，而公司对客户采用赊销模式，导致销售商品、提供劳务收到的现金较低；2）为适应业务的增长，公司加大了采购力度，导致购买商品、接受劳务支付的现金较高。

公司营运资金短期内存在短缺风险。

主办券商核查意见：

主办券商通过取得公司的财务报表、应收账款明细表、期后银行收款流水和回单等资料，对公司应收账款回收情况进行核查，对经营活动现金流情况进行分析。

公司2016年1月31日应收账款余额为7,332,316.62元，截至本反馈意见回复出具日，公司已收回货款5,685,907.62元，应收账款回收情况良好。

2014年度、2015年度和2016年1月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为54,720.29元、-1,653,955.82元和-2,683,462.00元，公司经营现金流量为负值，主要原因系：1）公司营业收入大幅度增加，而公司对客户采用赊销模式，导致销售商品、提供劳务收到的现金较低；2）为适应业务的增长，公司加大了采购力度，导致购买商品、接受劳务支付的现金较高。

经核查，公司营运资金短期内存在短缺风险。公司将继续加大力度拓展市场，

截至本反馈意见回复出具日，公司已签订的合同金额1,245.55万元，公司收入持续快速增长，未来营运资金短缺情形将有所缓解。同时，公司将积极进行应收账款回收管理，加速资金回笼。除此之外，公司发展前景较好，可以在适当的时候通过融资解决资金短缺的问题。

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”提示以下风险：

四、经营性现金流量净额下降的风险

2014年度、2015年度和2016年1月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为54,720.29元、-1,653,955.82元和-2,683,462.00元，报告期内，公司经营性现金流量净额持续下降，主要是因为公司移动支付业务发展，公司支付了较大金额的采购款。随着公司移动支付业务的进一步发展，公司采购量会进一步上升，公司经营活动产生的现金流量净额存在持续下降的风险。

（2）请公司分析发生亏损的原因；请主办券商核查公司报告期后合同签订情况、公司与老客户合作的稳定性或新客户开拓情况、公司市场前景、核心竞争力及 2016 年 1-6 月的营业收入、净利润及现金流情况等，论证公司是否具有成长性，并对公司是否具备持续经营能力发表核查意见。

公司回复：

2014 年公司出现亏损，净亏损为 108.01 万元。2014 年公司除对银行和安监行业设备销售项目进行收尾工作之外，全部精力都投入到智能支付终端的研究开发中。然而，金融支付终端及配套技术服务的研发具有明显的知识和技术密集的特征，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，导致公司管理费用、销售费用和研发费用金额较大，造成了亏损。随着公司产品广泛投入市场，公司不仅很快扭亏，而且收入大幅增长。

主办券商核查意见：

主办券商查阅公司的审计报告、主要销售合同和采购合同；对公司管理层（包括董事长、总经理、核心技术人员、销售人员等）进行访谈；查阅了公司 工商档案资料、纳税凭证、正在履行、待履行以及新签订的重大业务合同及其执行情况，计算并分析了公司盈利能力以及持续经营能力等；分析行业发展前景、市场竞争状况、公司市场开发能力及竞争优势等；对比《企业会计准则》、《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》条款，对公司的持

续经营能力进行核查、分析；并与会计师、律师沟通，取得其专业意见。

2014年公司出现亏损，净亏损为108.01万元。2014年公司除对银行和安监行业设备销售项目进行收尾工作之外，全部精力都投入到智能支付终端的研究开发中。然而，金融支付终端及配套技术服务的研发具有明显的知识和技术密集的特征，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，导致公司管理费用、销售费用和研发费用金额较大，造成了亏损。随着公司产品广泛投入市场，公司不仅很快扭亏，而且收入大幅增长。

① 报告期后合同签订情况

2016年2月1日至本反馈回复出具日，公司新签订合同金额共计1,245.55万元，其中与老客户签订的合同金额为1,236.92万元，与新客户签订的合同金额为8.63万元，其中单笔金额在100.00万元以上的合同情况如下：

序号	公司名称	合同金额（元）	签约日期	主要内容	履行情况
1	深圳市前海迅销智慧科技有限公司	5,000,000.00	2016.04.20	电子设备	正在履行
2	上实融资租赁有限公司	5,040,000.00	2016.06.16	电子设备	正在履行

②公司与老客户合作的稳定性或新客户开拓情况：

公司的主营业务是智能POS终端设备销售和相关技术服务。由于主要客户深圳市前海迅销智慧科技有限公司、上实融资租赁有限公司等客户品牌度好、业务量多，因此公司与其保持良好合作关系能为公司的持续盈利带来一定保证。

2016年2月1日至本反馈回复出具日，公司与老客户合同签订情况如下：

单位：元

序号	公司名称	合同金额
1	深圳市前海迅销智慧科技有限公司	5,509,000.00
2	上实融资租赁有限公司	5,040,000.00
3	衡阳市轩誉电子科技有限公司	545,000.00
4	阳江市江城区粤金升科技信息有限公司	400,000.00
5	山东博富信息科技有限公司	319,849.00
6	北京鸿合智能系统股份有限公司	278,974.00
7	深圳真品购电子商务有限公司	260,000.00

序号	公司名称	合同金额
8	广州域信电子设备有限公司	8,560.00
9	唐山银生宝企业管理咨询有限公司	6,000.00
10	广州誉峣企业管理顾问有限公司	1,800.00
合计		**12,369,183.00**

2016年2月1日至本反馈回复出具日，公司与新客户合同签订情况如下：

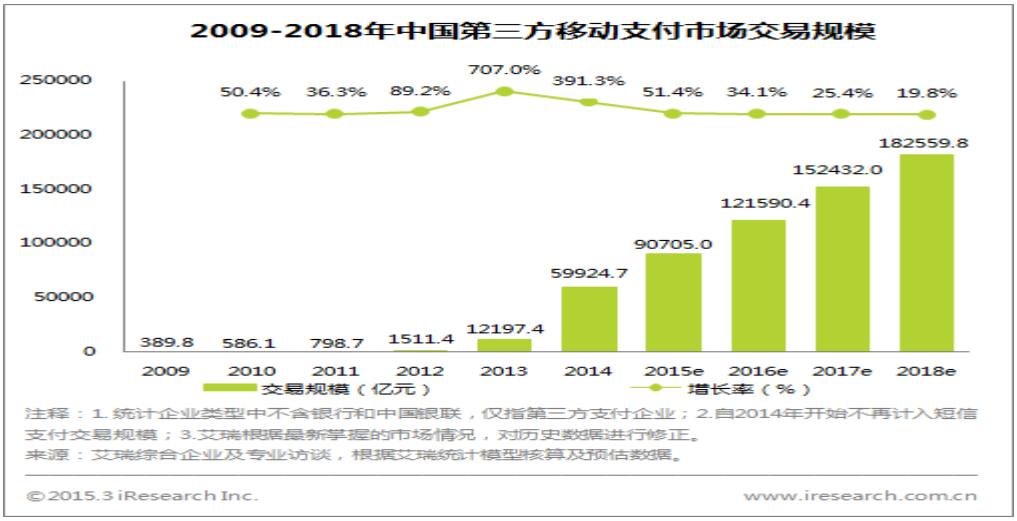
单位：元

序号	公司名称	合同金额
1	广东曚曚兔文化科技股份有限公司	67,832.00
2	临沧市住房公积金管理中心	17,000.00
3	上海盛岸电子商务有限公司	1,500.00
合计		**86,332.00**

③公司市场前景

根据中国人民银行公布的《2015 年第三季度支付体系运行总体情况》统计数据显示，2015 年第三季度我国银行卡渗透率达 48.01%，银行卡人均消费金额达 10,470.02 元，同比增长 31.25%。电子支付业务保持较快增长，其中移动支付业务涨幅尤其明显：交易量 45.42 亿笔，金额 18.17 万亿元，同比分别增长 253.69%和 194.86%。

第三方移动支付领域作为支付行业中最具活力的组成部分，交易规模在不断增长。根据艾瑞咨询的统计数据显示，2014 年中国第三方移动支付市场交易规模达 59,924.7 亿元，同比上涨 391.3%；2015 第三季度中国第三方移动支付市场交易规模达 24,204.9 亿元，同比上涨 64.3%。与 2014 年同期相比，用户支付习惯从 PC 端向移动端迁移的趋势已经十分明显。在未来，凭借庞大的使用人群和不断增加的线下支付场景，用户数量及粘性会进一步增长，该市场会继续保持较高的增速。



图表数据来源：iResearch 艾瑞咨询

④公司核心竞争力

1）人才及技术优势

公司自设立以来，一直致力于产品的研发、技术更新及功能改造，为公司长远发展提供持续竞争优势。公司拥有专业的技术研发团队和线下拓展团队，业务团队对行业的发展和业务的运行有深刻的认识。同时，公司拥有一支较强的管理团队，主要管理人员具有丰富的金融和 IT 行业从业经历，具有较强的技术和管理经验。公司员工队伍呈现年轻化、专业化的特点，这些都是保证公司继续进行技术创新和业务拓展的关键因素。

公司对研发环节持续进行投入，同时也积极倡导创新。在这种技术创新的环境支持下，公司目前已获得了 8 项软件著作权，并掌握了多种软件开发核心技术。针对本行业技术更新较快的特性，公司能够凭借较强的研发能力、丰富的项目经验，在激烈的竞争中保持较强的竞争力。

2）客户资源优势

公司的销售团队具有良好的实体商户业务推广经验，掌握了较为广阔的人脉资源，目前已在全国 21 个省建立了经销商网络。此外，公司也注重发掘中小商户群体中的潜在客户，降低单一渠道依赖程度和风险。公司与现有客户群体建立了稳固的合作关系，一方面可以推动公司技术和服务水平的不断提高；另一方面从经营管理、现金流入等方面保障了公司的长远稳定发展。未来，公司计划将既有服务和开发经验拓展到移动支付上下游其他领域，进一步满足现有客户的其他服务需求。

3）早期进入优势

公司进入市场较早，目前已经在全国21个省建立了经销商网络，并完成了终端设备的铺设及配套服务平台的商家签约过程。相对于行业的新进入者，公司在技术、产品、资源、人才等方面都打下了良好的基础，形成了一定的先动优势。公司现阶段发展重点是在巩固现有客户群体的基础上，通过提供一体化营销增值服务，来保证市场地位，扩大市场份额。

4）产品性价比优势

公司针对经营规模和需求层次不同的商户设计了不同类型的产品，有利于占领细分市场，进行更加灵活的销售和推广。目前，公司的主要设备产品包括STD-800、STD-300、STD-100等系列，均搭载了公司自行研发的支付软件，可以满足客户多样化需求。

公司产品在性能方面具有较强的竞争力。在硬件方面，公司对特定的硬件模块进行过较多的型号测试及成本分析，选用更合理的核心模块，因此在日常的使用中具有识别和处理速度快、运行稳定等优势。在软件功能上，在做好安全模块设计的同时，在业务对接功能上具有良好的预留。目前已实现了包括支付宝、微信、翼支付、积分通、银联等主流支付通道的接入。基于产品设备的灵活性，后期保留了更多通道接入及设备性能优化的空间。但公司的产品及服务价格与其他竞争厂家的产品价格相仿或略低，故公司的产品及服务性价比更高，价格竞争力更强。

④ 公司2016年度1-6月经营情况：

单位：元

项目	2016 年 1-6 月（2016 年 2-6 月未经审计）
营业收入	13,030,807.04
净利润	1,215,301.80
经营活动现金流	-2,159,209.82

经核查，主办券商认为，公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》对持续经营能力的细化标准：

A、报告期内公司的持续经营记录

1）报告期内公司收入的持续经营记录

2014年度，公司主要从事安全智能设备硬件二次开发及软件平台搭建业务，同时，经过市场调研及趋势分析，开始大力移动支付行业，并于2014年下半年在小范围内为商户提供移动支付服务方案制定业务。2014年公司的主营收入为13.26万元，其中设备销售收入8.81万元，服务费收入4.45万元。

2014年公司出现亏损，净亏损为108.01万元。2014年公司除对银行和安监行业设备销售项目进行收尾工作之外，全部精力都投入到智能支付终端的研究开发中。然而，金融支付终端及配套技术服务的研发具有明显的知识和技术密集的特征，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，导致公司管理费用、销售费用和研发费用金额较大，造成了亏损。随着公司产品广泛投入市场，公司不仅很快扭亏，而且收入大幅增长。

2015年，公司开始全面发力移动支付业务，进行产品升级换代，不仅实现了包括支付宝、微信、翼支付、积分通、银联等主流支付通道的接入，而且在管理平台中为商家提供了交易管理、优惠营销等丰富的附加功能。2015年，智能支付终端产品“智POS”的销售已经成为公司主要的收入来源。2015年公司主营业务收入1,738.32万元，其中“智POS”设备销售收入1,560.84万元，占总收入的89.79%。

2015年以来，公司的经营规模继续扩大，2016年1月实现主营业务收入121.27万元，其中设备销售收入114.52万元。

2）报告期内公司的持续经营记录

报告期内，公司持续投入资金用于研发活动，保证了研发活动的顺利开展和研发项目的持续推进。公司2014年度、2015年度及2016年1月研发费用分别为17.08万元、64.09万元、8.12万元，主要为研发人员的工资支出，占当期主营业务收入的比重分别为128.78%、3.69%和6.32%。由于公司2014年尚在移动业务研发期，收入规模较小，研发投入金额占比较高。2015年公司移动支付业务获得大幅发展，收入提升幅度较大，故当年研发费用支出占比偏低。后经过一段时间的发展，公司合理利用现有资源，已形成能够保证公司实施未来发展战略的技术储备，随着公司收入规模的快速增长，以及研发队伍规模不断扩大，研发投入占营业收入比重已处于合理水平。

3）报告期内公司前五名客户销售情况及其占营业收入的比例情况如下：

单位：元

期间	序号	客户名称	营业收入总额（元）	占公司营业收入比例（%）	是否为关联方
2016年1月	1	衡阳市轩誉电子科技有限公司	683,760.68	53.24	否
	2	山东博富信息科技有限公司	239,316.24	18.63	是
	3	深圳华秦恒基科技投资有限公司	170,940.17	13.31	否
	4	支付宝（中国）网络技术有限公司	84,656.06	6.59	否
	5	济南华联超市有限公司	71,483.33	5.57	否
		合计	**1,250,166.48**	**97.34**	
2015年度	1	上实融资租赁有限公司	5,468,803.42	31.46	否
	2	深圳华秦恒基科技投资有限公司	2,820,512.82	16.23	否
	3	阳江市江城区粤金升科技信息有限公司	1,600,746.33	9.21	是
	4	湖南尚通道电子科技有限公司	1,575,470.75	9.06	否
	5	山东博富信息科技有限公司	1,215,484.62	6.99	是
		合计	**12,681,017.94**	**72.95**	
2014年度	1	广州金电图腾软件有限公司	50,427.35	38.03	否
	2	上海翼展信息科技有限公司	37,606.84	28.36	否
	3	汕头市潮宏基贸易有限公司	20,283.02	15.30	否
	4	汕头市朗日首饰有限公司	10,150.94	7.66	否
	5	中工美国际展览有限责任公司	9,433.96	7.12	否
		合计	**127,902.11**	**96.47**	

4）报告期内公司的现金流量记录如下：

单位：元

项目	2016年1月	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额	-2,683,462.00	-1,653,955.82	54,720.29
投资活动产生的现金流量净额	-	-1,152,995.75	-
筹资活动产生的现金流量净额	-	19,500,000.00	-

报告期内公司在现金流量、营业收入、交易客户、研发费用支出等方面具有持续的营运记录；

B、公司已经按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第1324 号——持续经营》中列举的影响，其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所北

京中证天通会计师事务所（特殊普通合伙）出具标准无保留意见的审计报告；

C、公司不存在依据《公司法》第一百八十条规定解散的情形，也不存在法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。

综上，主办券商认为，公司业务成长性良好，公司具备持续经营能力。

8、关于经销。（1）请公司披露报告期各期经销实现销售收入金额及占比情况，与经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形；（2）请公司披露报告期内经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容及金额，请主办券商核查报告期主要经销商与公司是否存在关联关系；（3）请公司披露经销收入确认的具体时点及具体原则，请主办券商及会计师对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用经销模式提前确认收入的情形发表核查意见；（4）请主办券商对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入的真实性发表意见。

（1）请公司披露报告期各期经销实现销售收入金额及占比情况，与经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形；

公司回复：

公司的销售模式包括直销模式和经销模式。直销模式是指公司直接向客户销售POS机产品并提供服务。该模式针对的客户群体包括使用公司支付服务的最终商户及POS机租赁公司。经销模式是指公司在全国范围内发展经销商，而后由经销商根据当地情况及自身资源能力进行设备的采购，并按地域自行拓展下级商户进行产品推广和设备销售。公司负责提供培训及售后支持服务。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、公司报告期利润形

成的有关情况”之“（一）营业收入、营业成本、利润和毛利率情况”之“2、收入、利润的主要构成情况”披露以下内容：

按销售模式划分：

分类	2016 年 1 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
直销模式	197,006.13	15.34	11,213,932.59	64.51	132,593.13	100.00
经销模式	1,087,258.11	84.66	6,169,314.34	35.49	-	-
合计	**1,284,264.24**	**100.00**	**17,383,246.93**	**100.00**	**132,593.13**	**100.00**

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、公司商业模式”之“3、销售模式”补充披露以下内容：

经销模式：公司在全国范围内发展经销商，而后由经销商根据当地情况及自身资源能力进行设备的采购，并按地域自行拓展下级商户进行产品推广和设备销售。公司负责提供培训及售后支持服务。根据不同硬件设备的配置和型号，公司制定不同的基础价格，嵌入公司软件后，增加相应的软件价格。原则上，除定制性项目或商务需要外，相同配置型号及标准版产品，提供给经销商的价格相同。公司经销商属于买断销售情形。公司所有“商通道产品”提供 1 年包换、3 年保修服务。报告期内，经销商未发生退货的情况。

（2）请公司披露报告期内经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容及金额，请主办券商核查报告期主要经销商与公司是否存在关联关系；

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、公司商业模式”之“3、销售模式”补充披露以下内容：

报告期内公司经销商家数、地域分布情况如下：

分类	2016 年 1 月		2015 年度		2014 年度	
	经销商数量	金额（元）	经销商数量	金额（元）	经销商数量	金额（元）
华北地区	-	-	5	139,322.22	1	-
华东地区	1	239,316.24	8	1,937,731.86	9	-

华南地区	2	164,181.19	4	2,020,132.25	3	-
华中地区	1	683,760.68	3	1,686,983.57	3	-
西南地区	-	-	2	21,362.39	2	-
东北地区	-	-	2	363,782.05	1	-
合计	4	1,087,258.11	24	6,169,314.34	19	-

报告期内公司主要经销商名称、各期对其销售内容及金额如下：

客户名称	2016 年 1 月		2015 年度		2014 年度		是否为关联方	销售内容
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）		
阳江市江城区粤金升科技信息有限公司	-	-	1,600,746.33	25.95	-	-	是	POS 终端
湖南尚通道电子科技有限公司	-	-	1,575,470.75	25.54	-	-	否	POS 终端
山东博富信息科技有限公司	239,316.24	22.01	1,215,484.62	19.70	-	-	是	POS 终端
衡阳市轩誉电子科技有限公司	683,760.68	62.89	-	-	-	-	否	POS 终端
合计	923,076.92	84.90	4,391,701.70	71.19	-	-		

报告期内，公司与主要经销商阳江市江城区粤金升科技信息有限公司、山东博富信息科技有限公司存在关联关系，持有公司2%股权的股东梁楚晴持有阳江市江城区粤金升科技信息有限公司95.00%的股权，持有公司2%股权的股东申波持有山东博富信息科技有限公司100.00%的股权。

主办券商回复：

经核查，报告期内，公司与主要经销商阳江市江城区粤金升科技信息有限公司、山东博富信息科技有限公司存在关联关系，持有公司2%股权的股东梁楚晴持有阳江市江城区粤金升科技信息有限公司95.00%的股权，持有公司2%股权的股东申波持有山东博富信息科技有限公司100.00%的股权。关联关系和关联交易情况已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、关联方、关联方关系及关联交易”披露。

（3）请公司披露经销收入确认的具体时点及具体原则，请主办券商及会计师对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用经销模式提前确认收入的情形发表核查意见；

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、公司报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入、营业成本、利润和毛利率情况”补充披露以下内容：

公司经销商收入确认的原则与直销收入确认的原则一致，在产品经公司质检人员检验合格并已交付客户，经其验收、取得签收单后确认收入。

主办券商核查意见：

公司以产品送达客户并经验收为确认收入依据。公司智能设备销售依据验收单开具增值税专用发票，确认营业收入，并结转成本。公司产品中硬件是通过外包生产后再嵌入公司开发的软件形成，库存商品按照月加权平均法结转成本，成本结转方法能合理保证收入成本匹配。主办券商通过执行收入截止测试，结合公司收入确认政策，核对验收单、出库单、发票日期与入账期间等情况，未发现公司收入提前确认的情形；主办券商结合应收账款函证回函结果、执行替代测试等程序，未发现应收账款存在异常，也未发现公司存在提前确认收入的情形。

经核查，主办券商认为，公司的收入确认、成本结转符合《企业会计准则》，公司报告期内不存在利用经销模式提前确认收入的情形。

（4）请主办券商对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入的真实性发表意见。

主办券商核查意见：

主办券商通过核查公司报告期内及期后主要经销商退货情况、经销商销售回款情况、与经销商进行访谈、并取得了访谈记录和经销商与终端客户签订的合同、出库单等部分资料，确认公司主要经销商报告期内不存在大额异常退货情况，公司报告期内销售给主要代理商的产品，在本反馈回复出具日之前已基本实现终端销售。

经核查，主办券商认为，公司报告期内对经销商的收入确认真实，产品除少量经销商自用和应急备用的产品外，基本已实现终端客户销售。

9、关于存货。请主办券商及会计师说明是否对公司期末存货履行了必要的监盘或核验程序，并对公司存货的发生、计量与结转是否符合企业会计准则的规定以及公司存货的真实性和余额的准确性发表核查意见。

主办券商核查意见：

主办券商检查了审计存货监盘程序，并获取了审计的监盘资料。会计师根据存货盘点的事前规划，现场观察存货盘点的全过程，监督盘点计划的执行；在监盘存货时，观察和了解存货的品质状况，征询相关人员的意见。会计师盘点结束后索取盘点明细表、汇总表进行复核。抽盘结果为期末库存商品金额为1,834,002.58元，抽盘金额为1,656,790.85元，抽盘比例为90.33%。

对于公司存货各项目的发生、计量和结转情况，主办券商对公司入库单、出库单、采购合同或订单、付款等基础原始资料进行采购细节测试和核查，并按月核对公司产品进销存明细。公司的存货为库存商品，采购入库后根据发生的采购成本入账、发出时采用加权平均法计量和结转。

经核查，主办券商认为，公司存货的发生、计量与结转符合企业会计准则的规定，公司的存货金额真实、余额准确。

二、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

（1）中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

公司及主办券商回复：

公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形。经主办券商核查，申报的中介机构及相关人员不存在被监管机构立案调查的情形。

（2）多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

公司及主办券商回复：

公司未曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌。

（3）申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

公司及主办券商回复：

公司已以“股”为单位列示股份数；两年一期财务指标简表格式正确；历次修改的文件均重新签字盖章并签署最新日期；补充法律意见书、修改后的公开转让说明书等披露文件已传到指定披露位置。

（4）信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。

请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

公司及主办券商回复：

公司在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、挂牌股份的基本情况”之“（二）公司股份总额及分批进入全国中小企业股份转让系统转让时间和数量”补充披露以下内容：

序号	股东姓名	持股数量（股）	持股比例（%）	是否存在质押或冻结	限售股份数量（股）	本次可进行公开转让的股份数量（股）
1	彭海涛	3,800,000	19.00	否	3,800,000	-
2	何智勇	2,850,000	14.25	否	2,850,000	-
3	陈嘉挺	2,800,000	14.00	否	2,800,000	-
4	商通道投资	2,000,000	10.00	否	2,000,000	-
5	林芝长信	2,000,000	10.00	否	2,000,000	-
6	刘英鑫	2,000,000	10.00	否	2,000,000	-
7	周劲彬	900,000	4.50	否	900,000	-
8	吴媛	750,000	3.75	否	750,000	-
9	陈景辉	600,000	3.00	否	600,000	-
10	蔡锦城	400,000	2.00	否	400,000	-
11	何晓文	400,000	2.00	否	400,000	-
12	梁楚晴	400,000	2.00	否	400,000	-
13	申波	400,000	2.00	否	400,000	-
14	文国华	300,000	1.50	否	300,000	-
15	余剑铭	200,000	1.00	否	200,000	-
16	何伟	200,000	1.00	否	200,000	-
	合计	**20,000,000**	**100.00**		**20,000,000**	-

公司已按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；公司已披露挂牌后股票转让方式为协议转让；公司自申报受理之日

起，已对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；公司及中介机构各自的公开披露文件中不存在不一致的内容。

（5）反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

公司及主办券商回复：

公司及中介机构回复时已斟酌披露的方式及内容，不存在涉及特殊原因申请豁免披露的情况。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司及主办券商回复：

公司、主办券商已对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》，不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为《安信证券股份有限公司关于广州好财气科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见的回复》之签字盖章页）

内核专员：

陈 欢

项目负责人：

何劭威

项目小组成员：

陈南鹏　　徐源　　陈丽文

安信证券股份有限公司

（盖章）

2016年7月22日

（本页无正文，为《安信证券股份有限公司关于广州好财气科技股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复》之公司签字盖章页）

广州好财气科技股份有限公司

2016年7月22日