（上接封十二）

（1）经公司2006年度股东大会决议通过，如果本次股票获准发行，则本次股票发行之日前所滚存的可供股东分配的利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

（2）公司预计发行后首次股利分配时间为不迟于发行成功次年的6月30日。

（六）投股子公司情况

1、上海业智电子科技有限公司

业智电子成立于2002年5月15日，注册资本400万元人民币，实收资本400万元人民币。截至2007年6月30日，发行人持有业智电子90%的股权，苏州延华智能科技有限公司持有10%的股权。法人代表为杨友芝，经营范围为电子、通讯、计算机、机电专业的四技服务；电子产品、通讯设备、金属材料（除专项）、建材、机电产品；五金交电，仪器仪表，电子计算机及配件（批发零售）。

该公司目前小规模生产V-HOME总线制报警产品，年产800台规模，该产品获得中国国家强制性产品认证证书。生产产品全部销售给霍尼韦尔全资子公司美安防盗系统（中国）有限公司。

该公司截至2007年6月30日资产总额为675.03万元，净资产为607.84万元，2007年1-6月销售收入为321.60万元，净利润为8.24万元（经安徽华普会计师事务所审计）。

2、上海多昂电子科技有限公司

多昂电子成立于2004年12月11日，注册资本100万元人民币，实收资本100万元人民币。截至2007年6月30日，发行人持有多昂电子90%的股权；业智电子持有其10%的股权。公司法人代表为杨友芝，经营范围为销售电子产品、通信设备、金属材料、建材、机电产品、五金交电、仪器仪表、计算机及其配件、普通劳防用品；电子、通信、计算机及机电专业的技术服务。

多昂电子目前作为总经销商在中国大陆（不包括香港地区、台湾地区和澳门地区）代理博世公司对讲系统产品；作为总经销商在中国华东、华北地区代理美国达康公司综合布线系统等业务。

该公司2007年6月30日资产总额为1,240.71万元，净资产为184.43万元，2007年1-6月销售收入为1,410.85万元，净利润为119.92万元（经安徽华普会计师事务所审计）。

第四节　募集资金运用

一、本公司本次募集资金项目具体安排和计划

资金使用计划如下：

序号	项目名称	总投资(万元)
1	补充运营资金和扩大公司总承包业务项目	7,000
2	公司技术中心建设项目	2,515
3	信息管理中心和区域中心一体化建设项目	2,621
合　计		12,136

二、项目前景分析

公司从事建筑智能工程业务，公司的技术水平和资金实力是公司核心竞争力的集中体现，也是公司业务保持持续增长的基础和保证。

1、资金是公司业务收入保持持续增长的前提条件。公司业务的运作模式，决定了公司在策划、设计和实施建筑智能系统项目的过程中，包括在前期的市场开拓、项目招标、合同签署履约、工程设计、工程设备采购、施工等多个环节都需要公司履行一定的资金垫付。随着建筑智能工程市场竞争的日益加剧，对公司的资金实力和垫资能力提出了更高的要求，从而使资金实力和融资能力日益成为参与智能工程竞争的重要砝码。同时，公司新的业务领域和地域的开拓都需要资金的支持。为此，公司本次发行募集的资金主要用于补充公司的运营资金，增强公司的资金实力和垫资能力，为提高公司承揽项目的成功率、扩大总承包业务规模，为公司业务保持持续增长提供坚实的基础。

2、技术是公司可持续发展的根本。自公司成立以来，公司凭借前瞻性的行业解决方案在建筑智能工程市场中取得了竞争优势，逐步在数字社区和办公楼宇市场确立了领先地位，同时逐步向宾馆酒店、市政工程和科教文卫等市场领域进行拓展。在日益激烈的竞争格局中，为了进一步提高公司的技术优势，拓宽公司的业务领域，迎接国内外同行的挑战，公司确立了“以技术创造品牌，以技术赢取市场”的技术发展目标。为实现上述目标，公司将本次发行募集资金的一部分拟进行技术中心建设，以加快公司技术创新体系和创新能力的建设，为公司核心竞争能力的提高、为公司的可持续发展提供强劲的技术动力。

3、市场是公司可持续发展的关键。作为建筑智能系统策划、设计和施工企业，公司的市场开拓和占有率无疑是稳定发展的关键。当前，公司的业务主要集中在华东地区。为了拓宽公司业务的地域范围，减少公司业务的地域范围过于集中的风险，公司确立了“立足于华东市场，辐射全国”的区域发展目标。为了实现该目标，根据公司目前的实际业务情况和中国智能建筑市场特点，公司将本次发行募集资金的一部分拟进行北京、南京、杭州、武汉区域中心和信息管理中心一体化建设，使公司业务的地域结构分布更加合理。这将为公司开拓市场、提高公司市场份额、降低业务区域过于集中风险提供有力的保证。

第五节　风险因素和其他重要事项

投资者在评估发行人此次发售的股票时，除本招股意向书摘要提供的其他资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、风险因素

（一）技术风险

发行人是我国第一家取得智能建筑省市级技术中心的企业，其核心技术包括：通过技术不断创新所积累的近300项工程实践所开发的各行业建筑智能化整体解决方案；通过长期实践形成的在建筑智能工程项目中所特有的管理模式。

公司已经在数字社区和办公楼宇智能化领域形成了包括各种细节技术在内的解决方案，尤其是在数字社区和楼宇节能控制技术方面居于领先，符合世界建筑领域的大趋势，也是《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》和《上海市建筑节能”十一五”规划》重点强调的内容。虽然公司已经在数字社区和办公楼宇智能化领域居于国内领先技术水平，但对公司的持续发展来说，仍存在下列风险：

1、能否保持持续创新能力的风险

发行人所从事的业务属于智力密集型行业，它涉及通信技术、信息技术、控制技术和管理技术等跨越多个专业领域。技术的竞争是保持市场占有率持续增长的关键因素之一。国内企业已充分认识到技术和创新对企业生存的重要性，纷纷加大投入，这已成为市场竞争的关键所在。发行人面临如何在行业内保持技术领先和创新的可持续性发展的风险。

2、人才竞争的风险

人才的竞争是建筑智能工程业务市场竞争的最重要的因素之一。发行人经过近十年的业务积累，拥有一支高素质的人才队伍，构成发行人竞争优势的重要基础。国内对该类人才的需求将日益增强，争夺日趋激烈，特别是同类企业和外资企业的人才竞争策略，对发行人的人才优势形成威胁。发行人面临人才引进、稳定和发展的风险。

（二）行业内竞争风险

发行人在上海市及周边地区的建筑智能化工程总承包业务处于优势地位，2006年为上海市20强之首，完工量连续三年在全国同行业中位居前列。目前，发行人的核心业务已经成功扩展到北京、天津、沈阳、南京、杭州、武汉、济南等地。但总体上看，建筑智能工程行业集中度较低，同行业企业资金实力与规模普遍较小，竞争相对无序，公司虽然在上海市场业务技术和市场领先，但尚未取得市场绝对优势，全国同行业公司在市场中均占据较小份额，同发行人一样，亦在不断地提升技术管理水平和拓展市场。发行人如不能保持高速增长，迅速做大做强，则面临行业内部竞争日趋激烈的风险。

（三）经济周期性风险

发行人目前从事的建筑智能化工程总承包业务，与建筑和基础设施建设领域新建和改建形成的投资，及新技术对系统设备更新换代形成的投资高度相关。

由于全社会固定资产投资和国民经济运行状况的正相关性，所以国民经济发展的不同时期以及国家经济的发展速度都将对公司业务发展产生重大的影响。

（四）运营资金不足引致的风险

建筑智能化工程总承包是公司主要业务，该项业务对资金储备要求很高。在开展工程总承包业务过程中，一方面，充足的货币资金储备是公司成功获得项目总承包业务的必备条件；另一方面，工程总承包项目在投标、中标、开工、完工阶段均对货币资金有较大的需求。

由于公司智能工程业务所处行业属于智力密集型行业，行业特点决定了公司需要固定资产投入相对较少，资产主要由现金、存货和应收账款等流动资产组成，上述资产结构导致通过向银行抵押贷款方式获得的资金较为有限。融资能力的不足严重限制了公司的快速发展。公司在2005年主动放弃了部分毛利率较低的中低端项目，转而推持毛利率较高的高端项目，由于上述业务市场的调整，公司当年智能工程业务毛利率水平大幅提升，净利润保持了快速增长，但是智能工程总承包业务收入仅比2004年增长11.37%，整体市场份额没有同步保持扩张。公司2006年下半年通过股权融资后，资金状况有所缓解，但公司仍然存在运营资金不足导致公司业务规模不能快速增长的风险。

（五）市场过于集中的风险

从全国范围来看，发行人建筑智能化工程业务划分为五大区域，分别为上海区域、南京区域、北京区域、武汉区域和杭州区域，但业务市场仍集中在上海区域，公司最近三年一期智能工程业务收入分布情况如下表：

单位：万元

区域	2007年1-6月	比例	2006年	比例	2005年	比例	2004年	比例
上海区域	5,157.75	56%	10,433.35	60%	9,039.87	68%	9,172.27	75%
其他区域	4,066.14	44%	6,958.47	40%	4,236.94	32%	3,023.22	25%

公司建筑智能化工程业务市场集中度近三年有所下降，上海区域市场所占公司智能工程业务比例从2004年的75%下降到2007上半年的56%，与此同时，公司在其他区域业务最近三年保持持续增长趋势，其中南京区域业务收入2004年-2006年分别为2,246.90万元、2,794.83万元和4,085.59万元，北京区域业务收入2004年-2006年分别为367.68万元、1,020.40万元、2,120.08万元，均保持了快速增长。

但是从2007年上半年上海市业务占公司业务的56%来看，公司主营业务存在过于集中核心市场区域的风险，一旦该市场竞争加剧或该市场建筑投资量大幅下滑，将给公司经营产生重要影响。

（六）项目成本及质量控制风险

公司智能工程总承包业务中包含工程设备、工程材料的采购，2004年、2005年、2006年和2007年1-6月工程设备和原材料的消耗在工程总成本中分别为63.82%、68.83%、70.64%和69.97%，其中工程包含的设备、材料种类众多，涉及的供应商厂家众多。因此，设备和原材料的质量和价格，将对工程的质量和经济效益产生重大的影响。此外，由于工程总承包合同的签订与供应商采购合同的签订存在时间上的差异，在此期间工程设备和原材料价格的波动也将直接影响工程的收益。

为了保障智能工程的质量和有效控制成本，公司利用目身规模采购优势和广泛的设备供应商建立了较为稳定的合作关系。例如：公司通过控股子公司多昂电子和德国博世公司以及美国达康公司等建立了全方面的战略合作关系，合作从产品提供到技术支持，保障了发行人在高端市场领域的工程质量控制和成本控制，如果上述合作关系发生变化，将对公司产生一定的影响。

（七）能否将国家行业政策转化为自身优势的风险

根据我国《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》、《绿色建筑技术导则》、《建筑及居住区数字化技术应用》等一系列支持行业发展的政策和措施，在“十一五”期间国家将倡导和推广的节能化、生态化、绿色化和智能建筑并对既有建筑进行改造，以上政策和措施将通过新技术、新系统设备、新材料以及设计和评价标准在实际工程中具体实现。因此，这些政策法规的出台和实施将有力的推动我国智能建筑行业的发展。受益于上述国家政策的支持以及市场需求驱动，发行人核心业务近年来保持了快速发展。

近年来，在国家有关部门相继出台的系列宏观调控政策的影响下，发行人已在近三年调整了业务比例构成，业务重点向办公建筑、数字化社区、科教文卫、宾馆酒店和市政工程等现代服务业和国民经济需求相关领域拓展，其中高端商业办公类和国家事业机关办公类建筑智能工程总承包业务的快速增长在一定程度上消化了上述宏观调控对发行人主营业务收入的影响，同时为保持数字社区和住宅智能化已占有的市场优势，正向高端化和个性化方向全方位展开。发行人面临看能否将国家对行业的一系列支持政策转化为自身的技术和市场优势，以及国家调控政策对包括住宅在内的建设领域业务拓展产生影响带来的风险。

（八）大股东控制风险

胡黎明为发行人的实际控制人，其通过延华商科控制公司2,105.4万股股份，直接持有公司2,105.4万股股份，发行前共计控制公司总股本的70.18%。按照本次申请公开发行不超过2,000万股测算，发行后胡黎明仍将控制公司52.64%的股份，处于绝对控股地位。

公司实际控制人胡黎明从股权和经营管理层方面对本公司存在较强控制，若其通过行使投票权或任何其他方式对本公司经营决策、人事等方面进行控制，可能会对本公司经营活动造成一定的影响。

（九）应收账款发生坏账的风险

截至2007年6月30日，公司应收账款账面价值为3,461.07万元，占当期公司流动资产和总资产的比重分别为17.40%和15.41%。

2007年6月30日应收款项的余额中1年以内款项占总额的比例为86.51%，1~2年款项占总额的比例为6.07%，2~3年款项占总额比例为4.34%，3~4年款项占总额比例为2.67%，4年以上款项占总额比例为0.41%。为了稳健性原则，本公司在期末按照账龄分析法对应收款项计提了相应的坏账准备，对于上述账龄内的款项公司计提坏账准备的比例分别为：5%、20%、50%、80%、100%，2007年6月30日因此计提坏账准备为395.51万元。

如果无法及时收回工程款，公司将面临流动资金短缺的风险，对后续的总承包业务的开展产生影响，同时如果应收账款持续增大，带来坏账损失增加，从而影响未来年度的利润水平。

（十）项目管理风险

公司的智能工程总承包业务不再局限于上海市，随着公司全国化战略的实施，公司项目已经拓展到了江苏、浙江、北京、山东、辽宁、湖北等省市，项目具有区域分布广的特征，此外随着公司承揽大型项目的增加，建设周期也将延长，为此，公司拟建设南京区域中心、杭州区域中心、北京区域中心和武汉区域中心，虽然区域中心对周边地区的项目现场和客户起着较好的管理和维护作用，但技术和资金等公司资源仍然集中在上海总部，施工现场的分散将在以下方面给公司的经营管理带来一定的风险：

1、不能及时响应远程客户需求变化的风险

由于技术的复杂性，智能工程总承包项目有与其他工程总承包项目不同的特点，在公司技术中心对解决方案深化设计后，客户仍然会根据新的需求在施工过程中对智能化方案提出新的要求。而目前，外省市项目现场是通过传真、电话或电子邮件方式与公司上海总部技术中心和项目工程部保持沟通，上述传统的方式受到信息流容量小、成本高等方面的限制，尤其是客户的需求不能及时完整地反馈到总部，位于总部的技术中心也不能根据客户的要求及时更改技术方案，这对外省市客户的服务以及工程项目的顺利实施产生一定的影响。

2、项目管理控制风险

由于公司信息化建设没有和公司外省市区域开发计划保持同步，上海总部不能够通过先进手段充分及时地掌握外省市项目现场的各项信息，包括工程进度、安全、质量、人力资源配备、财务管理等诸要素。随着公司智能工程总承包项目在外省市区域的不断增多，经营区域更加分散，公司项目管理控制的难度有所增加，因而给公司的经营带来一定的风险。

（十一）募股资金投向风险

1、补充公司运营资金，扩大公司总承包规模的风险

本次募集资金将投资7,000万元用于补充公司工程总承包业务的运营资金，这些资金将用于公司已签署项目的运营和后继项目的承揽。虽然公司目前有较为成熟的技术经验和市场经验以及充足的项目储备，但扩大公司总承包规模上仍然受到前述披露的市场竞争风险、技术风险等影响。

2、技术中心建设和区域中心的建设周期引致的风险

目前公司办公用房是通过租赁使用，新购置的办公用房正在建设之中，因此公司账面固定资产总额较低，截至2007年6月30日，公司固定资产总计234.12万元。而技术中心建设和区域中心建设项目将新增3,436.84万元固定资产，尤其是技术中心建设将在6个月内完成，新增折旧对公司净利润指标产生压力，募集资金项目实施完毕后，新增固定资产折旧预计每年达282.08万元，而上述募集资金项目给公司所产生的直接盈利或间接盈利需要一个过程。因此对项目完成后的当年净利润水平产生一定的影响。

（十二）政策性风险

1、国家财政、税收政策的影响

根据财政部、国家税务总局关于《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》（财税［2000］25号）及上海市地方税务局护财税政（2000）15号文的规定，本公司被认定为软件企业，从开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三至第五年减半征收企业所得税。公司2004年至2006年度均为减半征收企业所得税年度，减半后的企业所得税税率为16.5%。上述税收优惠政策于2006年12月31日到期，2007年度，本公司所得税执行33%税率。

2、行业管理政策变化的风险

1997年10月，建设部颁布了我国智能建筑领域的第一个法规性文件即《建筑智能化系统工程设计管理暂行规定》之后，我国实行了市场准入的审批制度，并且于2000年7月正式批准出台了中国《智能建筑设计标准》（BGJ/T50314-2000），我国智能建筑的市场发展逐步规范。2006年3月，建设部颁布了《建筑智能化工程设计与施工资质标准》、《消防设施工程设计与施工资质标准》等系列文件，从市场经济行为角度对行业管理进行规范。根据上述系列规定的要求，企业应在资质证书载明的范围内开展业务，这种管理方式增加了行业进入壁垒，有利于拥有高资质等级的企业开展业务。

发行人拥有目前从事智能化工程设计施工总承包所需的全部资质，拥有的资质证书数量和资质等级在全国同行业中居于前列，为公司的业务开展创造了良好的条件。但是如果国家调整有关管理规定，有可能给发行人带来影响。

3、国内市场对外开放的风险

加入WTO后，根据服务类项目的有关承诺，我国的城市规划、工程服务等市场将逐步对国外企业开放。智能化工程设计与施工属服务贸易范畴，加入WTO以后我国的承诺自2007年起外商设计企业若达到规定的资质条件，如获得中国注册的国外服务提供者达到规定人数、具具备相应建设工程设计业绩、信誉证明等，也可以申请相应资质。

虽然发行人和国外企业相比，对当地法律法规的掌握程度、人工成本、服务的便捷高效、文化环境等方面存在一定的竞争优势，但是在资本实力、人力资源、研发能力和管理水平方面落后于国外大型设计企业和工程公司，如果发行人不尽快提升公司综合竞争实力，将在新一轮的竞争中面临国外同行企业公司的挑战。

二、其他重要事项

1、本公司正在履行的重大商务合同主要包括：白鹭湖别墅、明珠国际广场、上海好世鹿鸣苑、北京怡海花园、东北电网电力调度交易中心大楼、上海由由国际广场等弱电智能化建设合同。

2、本公司子公司多昂电子与博世安防系统总经销商计划，与美国达康股份有限公司在北京和上海的投资公司北京奈康讯通科技有限公司和上海奈康通讯设备有限公司分别签订协议。合同约定多昂电子作为该公司在华北和华东地区公司的总经销签订的产品代理合同。

3、本公司与上海市普陀区科技创业中心签订《普陀科技大厦房屋销售订购协议》。协议约定公司购买上海市西康路1255号“普陀科技大厦”第六、七层房屋，建筑面积合计2,588.52平方米，总房价款暂定为22,325,985元。

4、公司与渣打银行、上海银行签署的《借款合同》等综合授信合同。截至招股书签署之日，公司短期借款余额为3,500万元。

5、本公司目前不存在正在执行的对投资者作出投资决策有重要影响的重大诉讼或仲裁事项。

第六节　本次发行各方当事人和发行时间安排

一、发行各方当事人情况

名　称	住　所	联系电话	传　真	联系人姓名
上海延华智能科技股份有限公司	上海市武宁南路518号智慧广场20楼	021-52988686	021-52987676	杨熠度
平安证券有限责任公司	上海市常熟路8号静安广场6楼	021-62078613	021-62078900	李鹏
上海市金茂律师事务所	上海市愚园路168号环球世界大厦18及21层	021-62496040	021-62494026	李志强
安徽华普会计师事务所	安徽省合肥市荣事达大道100号	0551-2636334	0551-2652879	李友菊、张全心、黄慧丽
中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南中路1093号中信大厦18楼	0755-25938000	0755-25988122	——
中国工商银行股份有限公司上海市虹口支行	上海市曲阳路800号	021-65559999	021-65550375	陈旭
深圳证券交易所	深圳市深南东路5045号	0755-82083333	0755-82083947	——

二、本次发行上市的重要日期

询价推介时间	2007年10月15日至10月17日
定价公告刊登的日期	2007年10月19日
申购日期	2007年10月22日
缴款日期	2007年10月22日
股票上市日期	发行后尽快安排

第七节　附录和备查文件

1、招股意向书全文和备查文件可到发行人及保荐人（主承销商）的法定住所查阅。查阅时间：每周一至周五　上午8:30-11:00；下午13:00-17:00

2、招股意向书全文和备查文件可以通过深圳证券交易所网站查阅。深圳证券交易所网址：http://www.szse.cn

上海延华智能科技股份有限公司
二〇〇七年十月十二日

（上接封十）

2、非经常性损益

根据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，公司2004年、2005年、2006年和2007年1-6月非经常性损益的具体内容、金额及扣除非经常性损益后的净利润金额如下表：

单位：元

明细项目	2007年1-6月	2006年度	2005年度	2004年度
1.非流动资产处置损益				
其中：				
处理固定资产净损失	100.00	20,523.07	57,404.55	4,235.00
股权转让损失	-	79,572.91	-	-
小计	100.00	100,095.98	57,404.55	4,235.00
非流动资产处置损益净额	-100.00	-100,095.98	-57,404.55	-4,235.00
2.计入当期损益的政府补助，但与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外	3,080,000.00	410,000.00	200,000.00	645,456.00
3.除上述各项之外的其他营业外收支净额				
(1)营业外收入：				
赔款	-	-	4,175.00	12,650.00
其它	-	19,143.45	6,282.27	
小　计	-	19,143.45	10,457.27	12,650.00
(2)减:营业外支出：				
罚款	250.78	479.43	5,969.00	14,350.00
ATM机短款	7,150.00	125,900.00	20,050.00	800
物料报废	77,357.11	810	7,274.84	1,394.05
其他	12,000.00	16,830.87	50	100
小　计	96,757.89	144,020.30	33,343.84	16,644.05
营业外收支净额	-96,757.89	-124,876.85	-22,886.57	-3,994.05
扣除所得税前非经常性损益合计	2,983,142.11	185,027.17	119,708.88	637,226.95
减:所得税影响金额	322,971.32	27,754.08	8,978.17	47,792.02
扣除所得税后非经常性损益合计	2,660,170.79	157,273.09	110,730.71	589,434.93
归属于母公司所有者的非经常性损益	2,660,170.79	157,273.09	110,730.71	589,434.93
扣除非经常性损益后的净利润	32,811,118.97	34,619,943.06	11,237,674.93	12,033,653.06
扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润	32,811,137.54	34,625,149.96	11,243,242.54	12,033,696.85

3、主要财务指标

（1）主要财务指标

主要财务指标	2007年1-6月	2006年	2005年	2004年
流动比率	0.71	0.78	0.83	1.05
速动比率	0.48	0.53	0.51	0.70
应收账款周转率	4.08	9.71	9.26	7.04
存货周转率	1.35	2.69	2.36	1.52
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	0.08%	0.08%	0.11%	0.08%
母公司资产负债率	60.23%	53.64%	50.98%	46.30%
每股净资产(元)	2.24	1.95	1.14	0.92
息税折旧摊销前利润(元)	53,212,148.14	53,693,087.44	17,959,508.17	18,123,849.06
利息保障倍数	14.39	13.24	8.53	11.79

（2）净资产收益率指标

项目＼年份	2007年1-6月		2006年		2005年		2004年	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
归属于公司普通股股东的净利润	28.54%	30.51%	32.13%	42.13%	19.87%	22.07%	27.58%	32.35%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	26.40%	28.22%	31.98%	41.94%	19.68%	21.85%	26.29%	30.84%

（3）每股收益指标

项目＼年份	2007年1-6月		2006年		2005年		2004年	
	基本每股收益	稀释每股收益	基本每股收益	稀释每股收益	基本每股收益	稀释每股收益	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	0.64	0.64	0.66	0.66	0.23	0.23	0.25	0.25
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	0.59	0.59	0.66	0.66	0.22	0.22	0.24	0.24

（十三）管理层讨论与分析

1、财务状况分析

近三年一期公司资产规模迅速扩大，其主要扩大的原因是公司近年来业务规模特别是ATM合作运营业务的迅速扩张，导致了公司固定资产额大幅增长所致。近三年一期末公司资产主要是流动资产、长期应收款、固定资产和在建工程，其他资产占总资产的比例较小。

综合公司流动比率、速动比率、资产负债率、息税折旧摊销前利润及利息保障倍数等财务指标，结合公司近三年一期现金流量状况和资信状况，公司管理层认为尽管公司存在一定的短期偿债压力，但由于公司盈利能力强、现金流量状况和资信状况良好，因而公司面临的偿债风险不大。

2、盈利能力分析

公司主营业务为ATM设备及相关系统软件的研发、生产、销售和运营服务，近三年一期公司的营业收入大幅度增长，主要是由于公司的ATM销售和ATM合作运营业务大幅增长所致。

在ATM销售方面，公司的市场占有率位居国内同行业的前列。在ATM运营服务方面，公司拥有的ATM终端占有率远远超过其他运营服务商。从未来发展来看，影响公司主营业务变动的主要因素如下：

（1）ATM订单数量是影响公司ATM销售收入变动的主要因素。目前，与进口ATM相比，国产ATM性价比较高，使得国产ATM替代进口已成为大势所趋。公司已经成功入围中国建设银行总行、中国农业银行总行和国家邮政局总局的招标。预计公司未来几年ATM订单将在原有的基础上有所增长。

（2）公司ATM终端的数量是影响公司ATM运营服务收入的主要因素。目前，公司单台ATM终端的月均运营服务收入在3,000-4,000元，因而ATM终端的数量直接决定了公司ATM运营服务收入的金额。

（十四）股利分配政策

1、公司股利分配政策

根据《公司法》和《公司章程（草案）》的规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：（1）弥补上一年度的亏损；（2）提取法定公积金百分之十；（3）提取任意公积金；（4）支付股东股利。

2、最近三年一期股利分配情况

（1）2004年无股利分配情况发生；

（2）2005年股利分配情况：2006年5月23日召开的公司2005年年度股东大会审议通过了2005年度利润分配方案，以2005年12月31日总股本30,200,000股为基数，向全体股东每10股送红股6.56股；

（3）2006年股利分配情况：2007年2月25日召开的公司2006年年度股东大会审议通过了2006年度的利润分配方案，以2006年12月31日总股本55,568,000股为基数，向全体股东每10股派现金3.5元（含税）；

（4）2007年上半年无股利分配情况发生。

3、发行前滚存利润共享安排

经公司2006年年度股东大会审议通过：如本次向社会公开发行股票在2007年度内顺利完成，则截止2006年年底未分配的滚存利润及2007年1月1日以后产生的利润将由新老股东共享。

（十五）公司控股子公司

公司名称	实收资本(万元)	注册地	持股比例	主要业务	2007.06.30总资产(万元)	2007.06.30净资产(万元)	2007年1-6月净利润(万元)
广州御新软件有限公司	200	广州市天河区五山路248号金山大厦26楼	100%	软件的研发、销售	528.48	-91.16	-98.14
北京御银通电子科技有限责任公司	200	北京市海淀区阜石路67号银都大厦17层1703室	100%	软件的研发、销售、ATM设备的售后维护	180.71	159.12	-12.43
上海御银电子科技有限公司	800	上海闵行区金都路4299号D栋1789号	100%	-	760.00	758.34	-
珠海市御银电子科技有限公司	200	珠海市拱北迎宾南路2188号名门大厦706-1室	100%	软件开发、销售、ATM安装工程	1,701.31	-17.52	-102.62
重庆御银科技有限公司	100	重庆市九龙坡区科园五路128-3号7-2	90%	-	89.16	89.16	-0.02
佛山市御银电子科技有限公司	200	佛山市祖庙路33号百花广场6C2-26号	90%	-	453.48	153.48	-7.68
广州毅盟电子科技发展有限公司	200	广州市天河区五山路248号金山大厦2607A	100%	-	707.98	134.22	-53.77

第四节　募集资金运用

（一）募集资金运用计划

公司本次发行募集资金将全部投资于ATM合作运营网络的扩建项目，项目总投资40,462万元，如果本次募股资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将通过自筹资金解决；如果所筹资金超过拟投资项目所需，多余部分公司将用于扩建公司ATM合作运营网络。

本次发行募集资金投资项目预计募集资金投入的时间进度及项目履行的备案情况如下：

单位：万元

项目名称	总投资	第一年投资	第二年投资	项目备案情况
御银ATM网络建设项目	40,462	20,086	20,376	广东省发展和改革委员会备案07010041552904号

（二）ATM网络扩建项目的市场前景及规模分析

1、项目建成前后公司ATM终端网络的运营规模变化

本公司ATM合作运营网络扩建项目整体建设期为2年，以截止2006年末的合作运营台数为基础计算，本项目全部建成后，公司ATM终端网络的运营规模将达到7,406台，覆盖全国主要经济发达地区城市。项目投资

（上接封十一）

22,214.41万元大幅增长了79.75%，同期应收账款增长了50.47%，低于主营业务收入的增幅。

2006年度公司的应收账款周转率较2005年度下降了17.90%，主要是由于2006年度公司主营业务收入较2005年度增长了21.02%，同期应收账款增长了45.42%，应收账款的增长幅度高于主营业务收入。2006年应收账款有较大幅度增加的主要原因是由于本公司产品销售为直销模式，根据信用等级将客户分为主要客户和一般客户，对主要用户采取约定4-6个月结算周期；2006年第四季度公司对主要客户销售收入增长较多，导致2006年应收账款绝对额较2005年增长。截至2006年12月31日公司主要客户前十名的应收账款为5,518万元，较2005年12月31日主要客户前十名的应收账款2,937万元增加2,581万元，增幅为87.88%。由于公司主要客户多属于大型设备制造企业，实力雄厚且经营状况良好，并拥有良好的资信度，因此应收账款向主要客户集中能够进一步降低坏账风险，提高应收账款的资产质量；同时2006年12月31日应收账款中3个月以内的应收账款占应收账款余额的65.65%，高于2005年12月31日的61.78%，表明账龄结构得到进一步优化。

公司2005年度的存货周转率较2004年度提高了37.20%，主要是由于公司2005年度的主营业务成本随着主营业务收入的增长而增长了92.09%，同期存货增长了14.37%，主营业务成本增幅高于存货，2006年度的存货周转率低于2005年度，主要由于2006年度的存货相对2005年度增长了63.62%，同期主营业务成本增长26.11%，存货增幅高于主营业务成本，而这主要是由于生产所需主要原材料价格继续保持较快增长，相应增加了存货账面价值。

4、营业收入情况

（1）营业收入构成

最近三年及一期，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元

项　目	2007年1-6月	比例	2006年度	比例	2005年度	比例	2004年度	比例
主营业务收入	27,061.60	90.71%	48,323.58	92.57%	39,930.18	95.45%	22,214.41	95.59%
其他业务收入	2,770.63	9.29%	3,876.36	7.43%	1,904.67	4.55%	1,024.04	4.41%
合　计	29,832.23	100.00%	52,199.94	100.00%	41,834.85	100.00%	23,238.45	100.00%

从上表数据来看，公司营业收入主要来源于主营业务，最近三年及一期主营业务收入占营业收入的比重分别为95.59%、95.45%、92.57%和90.71%，显示公司主营业务十分突出；最近三年主营业务收入年复合增长率为47.48%，保持了较快的增长势头。

（2）主营业务收入分类

①按产品分类

报告期内本公司按产品分类的主营业务收入情况如下：

单位：万元

类 别		2007年1-6月份		2006年度		2005年度		2004年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电连接器	圆形	12,585.35	46.51%	23512.08	48.66%	21782.6	54.55%	10078.62	45.37%
	矩形	8,829.05	32.63%	18,139.22	37.54%	14,428.96	36.14%	9,862.60	44.40%
	射频	20.91	0.07%	60.93	0.13%	17.31	0.04%	-	0.00%
	滤波	401.01	1.48%	607.12	1.26%	574.09	1.44%	131.71	0.59%
	合 计	21,836.32	80.69%	42,319.35	87.58%	36,802.96	92.17%	20,072.93	90.36%
光器件		4,915.14	18.16%	5,494.92	11.37%	2,834.66	7.10%	1,982.61	8.92%
线缆组件		310.14	1.15%	509.31	1.05%	292.56	0.73%	158.88	0.72%
合 计		27,061.60	100.00%	48,323.58	100.00%	39,930.18	100.00%	22,214.41	100.00%

从产品分类收入构成来看，公司最近三年及一期的主营业务收入主要来源于电连接器产品的销售，其占主营业务收入的比重分别为90.36%、92.17%、87.58%和80.69%；在电连接器产品中，圆形电连接器的销售收入高于矩形电连接器；公司射频和滤波电连接器分别处于试产过程和小批量生产过程，产销量均很小，但增幅较快，在总体销售收入中所占比重不断提高。

最近三年及一期，本公司光器件产品的销售增长较快，2005年和2006年的销售收入分别比上一年度增长42.98%和93.82%，2007年1-6月在整体销售收入中所占的比重已达到18.16%。公司线缆组件目前还处于小批量生产过程，销售收入仍较低，但增幅较快，2004-2006年的年复合增长率达到79.04%，在总体销售收入中的比例不断提高。

②按行业分类

按行业划分，最近三年及一期本公司主营业务收入情况如下：

单位：万元

类别	2007年1-6月	占比	2006年度	占比	2005年度	占比	2004年度	占比	最近三年复合增长率
通讯电源	9,179.84	33.92%	12,777.99	26.44%	7,632.81	19.12%	5,587.59	25.15%	51.32%
电子科技	4,647.34	17.17%	8,870.63	18.36%	9,503.51	23.80%	5,204.84	23.43%	30.77%
航空	3,111.13	11.50%	8,297.80	17.17%	6,586.69	16.50%	3,224.79	14.52%	60.62%
船舶	1,972.48	7.29%	4,408.61	9.12%	4,122.93	10.33%	2,049.39	9.23%	46.97%
兵器	1,950.