

(上接第十一版)					
二、经营性损益情况表					
项目 2007年1-6月 2006年度 2005年度 2004年度					
归属于母公司所有者的净利润	10,267,152.71	32,901,355.00	10,535,149.16	5,475,210.69	
半年度合并净利润	—	—	—	—	
其中：少数股东损益	—	-58,411.52	—	—	
归属于母公司所有者的股东的权益增加额，减除	283,448.66	—	821,096.62	559,384.17	
计划、当期冻结或解冻的	22,310.00	15,030.00	303,000.00	—	
计划、当期冻结的对非金融企业收取的资金占用费	—	—	—	—	
企划并存续	—	—	—	—	
当年实现的营业收入	—	—	—	—	
投资和筹资活动	—	—	—	—	
因公司计划出售资产而计提的各项资产减值准备	—	—	—	—	
待摊费用	—	—	—	—	
企业重组费用	—	—	—	—	
失去办公场所的损失	—	—	—	—	
与企业业务无关的预计负债产生的损益	—	—	—	—	
投资银行业务收入	30,999.44	-9,264.56	-25,542.76	-17,134.71	
所得税费用	-7,369.37	8,501.41	-20,830.21	309.09	
少数股东所得税	-140,469.03	24,737.83	6,697.67	15.71	
所得税费用合计	188,917.71	-19,870.80	1,084,421.32	555,335.46	
所得税费用(净额)的净额	10,078.25	32,921,225.88	4,919,727.84	4,919,727.83	
所得税费用(净额)对利润总额的影响	1.84%	-0.06%	10.29%	10.15%	

4 2004-2006 年,公司综合毛利率呈逐步上升趋势,其中,2004 年为 23.33%,2005 年为 30.37%,2006 年为 37.24%,每年增长约 7 个百分点。2007 年上半年的综合毛利率为 35.64%,与 2006 年基本持平,略微下降。

2004-2006 年公司综合毛利率提高主要由以下几个原因造成:一个是有毛利率较高的外销比重的增加,导致销售对综合毛利率的贡献大;另一个原因是毛利率较高的电子 E-PoS 销售大幅增长的影响,内销毛利率逐渐提高,导致内销对综合毛利率的贡献在内销比重下降的条件下仍保持稳定。

3. 现金流量分析

2004 年至 2007 年 6 月 30 日,公司的经营活动产生的现金流量净额合计为 33,551,486.20 元,销售商品、提供劳务收到的现金合计为 422,944,303.65 元,营业总收入为 400,120,382.8 元。报告期内心电医疗产品,提供售后服务收到的现金占主营业务收入的比例均达到了 100%以上,这主要是由于公司业务品种单一,客户集中度高,应收账款回款快,坏账风险低,因此经营活动产生的现金流量净额较高,表明公司具有较强的盈利能力。

4. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司等金融机构,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

5. 资本性支出情况

公司主要的资本性支出主要用于银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

7. 武汉证通电子有限公司

武汉证通成立于 2000 年 2 月 24 日,为本公司全资子公司,注册资本为人民币 40 万元,实收资本 40 万元,总经理为李海波先生,该公司主要从事证通电子产品在华中地区的销售和售后服务,经深圳证券交易所上市,公司股票代码 002040。截至 2007 年 6 月 30 日,该公司总资产为 300,871.75 元,净资产为 147,507.74 元,2006 年度实现主营业务收入 878,161.54 元,净利润 109,851.90 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 98,288.46 元,净利润 117,819.75 元。

8. 深圳市通航技术有限公司

深圳市通航技术有限公司于 2000 年 10 月 20 日,为本公司全资子公司,注册资本为人民币 100 万元,本公司出资人民币 15 万元,持股比例 15%,公司法定代表人胡永生,住所地为深圳市南山区深南大道 9603 号,经营范围为国内贸易(不含专营、专卖及专控商品),经营:法律、人文等书籍的出版,办公用品、自营进出口业务。

9. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

10. 财务状况分析

报告期内公司销售商品、提供劳务所收到的现金占主营业务收入的比例较高,这表明了公司具有较强的盈利能力。

11. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

12. 营运能力分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

13. 资本性支出情况

公司主要的资本性支出主要用于银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

14. 现金流量分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

15. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

16. 资本性支出情况

公司主要的资本性支出主要用于银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

17. 营运能力分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

18. 资本性支出情况

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

19. 现金流量分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

20. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

21. 资本性支出情况

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

22. 营运能力分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

23. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

24. 资本性支出情况

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

25. 营运能力分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

26. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

27. 资本性支出情况

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

28. 营运能力分析

公司营业收入和净利润分别增长,但最主要的客户——银行系统的客户增长较快,行业进入的门槛较低,客户集中度高,且准入门槛相对较低。公司凭借高品质的产品,周到的服务和强大的技术开发能力,主导产品的市场份额逐年提升,并已进入门槛较高的金融行业。

随着社会信息化程度发展步伐的加快,自助支付服务极大地改变了人们的生活和工作。与此同时,自助支付服务的应用日益广泛,目前深入到金融、通信、邮政、机场、税务等部门,新兴领域不断研发,如为加盟店、自助服务终端产品带来了前所未有的发展机遇,中国已成为全球自助应用市场中最重要的组成部分,市场潜力巨大,能够为公司的持续发展提供更多广阔的市场空间。

29. 未来经营的简要讨论与分析

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1,629,236.53 元,净利润 101,345.24 元,2007 年 1-6 月实现主营业务收入 415,642.32 元,净利润 262,532.51 元。

30. 资本性支出情况

公司主要产品的收入客户主要为银行、证券公司客户为主,全年资本性支出为 1,190,802.77 元,净资产从 19,926.23 元,2006 年年底主营业务收入为 1