成都卫士通信息产业股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接封十二版)

近几年随着企业的信息化乃至整个社会的信息化进程加速,各企业及部门对于信息安全建设的需求由“自发”走向“自觉”,客户端对于安全保障的要求会越来越高,企业客户已基本了解了信息安全的建设内容与重要意义,市场需求逐步增长。本公司作为国内能够较全面掌握核心技术的信息安全产品及整体安全方案供应商,拥有成熟的技术、完整的产品线、高效的本地化服务,竞争优势明显,主要产品的销售规模不断增长。

公司主要产品为信息安全设备类产品、系统类产品及安全集成与服务。近三年,设备类产品销售收入占主营业务收入的比例较稳定,分别为52.12%、56.35%、38.46%,销售额且呈逐年上升趋势,2006年度和2007年度同比增长110.29%、12.98%。随着信息安全产业向系统化、集成化方向的发展,即单一功能的信息安全技术与产品已不能满足客户需求,为客户提供整体安全解决方案和安全集成已成为发展趋势,公司安全集成与服务收入取得较大突破,2007年安全集成与服务收入较上年增长了187.31%。公司系统类产品包括安全系统及安全应用系统,系统类产品2007年较2006年略增长5.6%,增长幅度低于其他产品,预计未来几年随着国家分级保护、等级保护需求的推进,各省县乡通产品市场的试点、采购逐渐启动,未来安全防护尤其是内网安全防护市场将迎来快速增长。因此公司管理层认为应该抓住行业机遇,加大对现有“一Key通”综合安全防护系统、电子政务安全信息交换系统的资金、技术及人员投入,为公司未来的利润增长点提前作好准备。

公司目前产品主要客户是政府部门、军工等大型企业集团和金融机构,由于这些客户主要集中在北京和上海,因此华北和华东是公司主要营业收入来源地。随着西部开发投资力度的加大,公司作为西部地区规模最大、区域影响力最大的信息安全厂商,西南地区销售收入以及占比持续上升。在目前行业高速发展最初阶段,政府部门、军工等大型企业集团和金融企业等对安全性要求较高的行业客户仍是目前信息安全行业最核心的客户。2007年、2006年、2005年公司政府部门、军工等大型企业集团和金融企业三个部门的销售占营业收入总额的比例分别为95.95%、94.42%、94.03%。

报告期内公司营业毛利保持稳定增长,毛利主要来源于设备类产品和系统类产品的销售,其中,设备类产品贡献的毛利金额占公司毛利总额的比例近两年保持在60%左右,安全集成与服务毛利金额也呈上升趋势。

主要产品近三年毛利率情况:

		2007年	2006年	2005年
设备类产品	加密产品	76.79%	74.07%	86.13%
	防火墙/VPN	62.55%	72.65%	80.71%
系统类产品	安全系统	75.18%	71.06%	74.40%
	安全应用系统	82.65%	82.59%	81.76%
安全集成与服务		37.43%	63.93%	88.72%
税控产品			28.86%	
其他		18.57%	24.69%	24.70%
综合毛利率		63.96%	67.90%	80.88%

公司综合毛利率处于较高水平,主要是由于本公司产品主要应用于政府部门、军工等大型企业集团和金融企业等对安全性要求较高的行业客户,这类客户的业务复杂,并且与网络联系紧密,因此对安全产品的技术要求非常高,运用的产品基本属于高端产品,因此产品附加值较高,相应售价也较高,从而能够获得较高的毛利率。公司2007年综合毛利率与2006年持平,2006年综合毛利较高主要系当年收入中毛利率较高的安全服务所占比重较大。公司目前主要销售高端产品,因此其特点是虽然毛利率较高,但为产品研发进行的投入也相应较大,公司边际销售净利润水平较高,随着公司经营规模的扩大,盈利能力将进一步增强。

(3)公司现金流情况和偿债能力分析

财务指标	2007年12月31日	2006年12月31日	2005年12月31日
流动比率	2.52	2.12	1.98
速动比率	2.27	1.94	1.81
资产负债率(母公司数)	39.62%	42.95%	49.22%
息税折旧摊销前利润(万元)	4,819.78	3,177.99	2,870.87
利息保障倍数(倍)	42.53	16.78	12.39

报告期内,公司资产负债率处于合理水平,流动比率和速动比率维持在较高水平,利息保障倍数较高,公司具有较强的偿债能力。公司银行资信状况良好,无到期未偿还债务。公司2007年度、2006年度、2005年度经营活动产生的现金流量净额分别为4,307.39万元、4,654.49万元、1,760.07万元;最近三年每股经营活动产生的现金流量净额分别为0.86元、0.93元和0.35元,表明公司主营业务发展良好,经营活动产生的现金流较为充足。

(4)未来经营发展趋势简要分析

公司管理层认为,技术开发能力是目前企业的核心竞争力也是影响公司盈利能力的最主要因素。信息安全市场的需求持续增长,产品技术进步和更新换代速度越来越快,公司在新产品开发和新技术应用上面临着巨大的机遇和挑战。同时,由于客户对产品个性化要求较高,经常要求在较短时间内提供客户网络的整体安全解决方案,并同时实施解决方案,供应质量和数量均有严格保证的产品。因此,公司的对市场需求的响应速度、方案设计能力、公司的交货能力、成本控制和产品质量等也是影响公司盈利能力的重要因素。

公司作为国内信息安全行业的强势企业,有技术领先、实施经验丰富、行业地位和品牌认可度较高等优势,而核心产品市场需求稳定增长,已使公司业务经营步入良性循环的轨道。未来几年,随着公司所在信息安全行业的发展,公司主要产品市场发展前景良好,现有核心产品营业收入能够保持持续增长。随着四个募集资金项目的投入,公司产品+系统+集成+服务的业务模式将得到进一步完善,新型网络安全产品、电子政务安全信息交换系统及金融安全综合安全防护系统将成为公司重要的利润增长点。综合公司目前的业务发展状况和公司竞争优势分析,预计未来公司营业收入仍将可保持增长。公司总成本费用结构中固定成本所占比重较大,在营业收入持续增长、毛利率基本稳定的情况下,由于规模效益的体现,公司整体盈利能力将会持续上升。而销售收入保持较快增长,并能产生充足的现金流量,将促进公司财务状况更加健康。

5、近三年股利分配的有关情况

本公司实行同股同利的分配政策,按股东持有股份的比例进行分配。股利分配采用派发现金或送股两种形式。根据2005年年度股东大会决议,公司以2005年末总股本为基数,向全体股东每10股派送现金1.25元(含税)。根据2006年年度股东大会决议,公司不向股东分配股利。根据公司2007年第三次临时股东大会决议,本公司公开发行A股股票当年及以前各年度滚存利润由新老股东共享。

6、发行人控股子公司的基本情况

目前,本公司共有4家控股子公司,具体情况如下:

(1)上海卫士通网络安全有限公司

该公司成立于1996年9月25日,住所浦东张江高科技园区郭守敬路498号浦东软件园14幢2301,法定代表人李学军,注册资本200万元。经营范围:网络集成、通信技术专业的服务,通信安全产品的开发、生产和销售。该公司股权结构为:发行人(持股75%)、杨俊德(持股10%)、吕明忠(持股9%)、洪波(持股6%)。主要财务数据如下(经四川华信(集团)会计师事务所审计):

	资产总额	收入总额	净利润
2007年(元)	24,978,034.20	30,116,427.26	2,479,285.95

(2)深圳市卫士通信息安全技术有限公司

该公司成立于2001年1月8日,住所深圳南山区南海大道海王大厦A座10B,法定代表人游小明,注册资本100万元。经营范围:信息安全、计算机网络安全、通信保密产品、无线通信系统、图像设备、电子设备、计算机及外部设备、电子元器件的技术开发及销售;安全代理(PSA)的生产、销售;计算机系统集成及相关技术咨询(不含限制项目)。该公司股权结构为:发行人(持股55%)、胡跃(持股34%)、侯志平(持股10%)、杨军民(持股1%)。主要财务数据如下(经四川华信(集团)会计师事务所审计):

	资产总额	收入总额	净利润
2007年(元)	12,740,249.84	8,321,423.09	743,729.02

(3)四川卫士通信息安全平台技术有限公司

该公司成立于2001年6月11日,住所成都高新区创业路6号,法定代表人胡安友,注册资本500万元。主营范围:通信保密与信息安全技术开发;信息网络与多媒体终端及系统的产品开发、生产、销售及工程建设;生产、销售;系统集成及技术咨询与技术服务。该公司股权结构为:发行人(持股53.46%)、成都三实立科技实业有限公司(持股12.87%)、周崇智(持股10.57%)、成都三零盛安信息系统有限公司(持股5.94%)、任利民(持股6.11%)、李毅(持股0.83%)、张建军(持股0.66%)、张文政(持股0.66%)、喻斌(持股8.91%)。主要财务数据如下(经四川华信(集团)会计师事务所审计):

	资产总额	收入总额	净利润
2007年(元)	29,028,070.56	36,662,397.52	6,917,876.36

(4)沈阳卫士通网络安全有限责任公司

该公司成立于2000年12月21日,住所沈阳市和平区三好街55号,法定代表人游小明,注册资本50万元。经营范围:信息、网络、通信产品开发、销售;系统集成;图像设备、电子设备、计算机及外辅设备、电子元器件销售及相关的技术咨询与服务。目前该公司股权结构为:卫士通(持股55%)、赵晨阳(持股30%)、于立新(持股10%)、唐馨(持股5%)。主要财务数据如下(经四川华信(集团)会计师事务所审计):

	资产总额	收入总额	净利润
2007年(元)	5,352,831.83	4,148,974.35	-652,976.91

第四节 募股资金运用

(一)募股资金运用计划

本公司将按照由重到轻、由急到缓的次序安排项目建设工作,资金使用计划如下:

单位:万元

项目名称	募集资金投入	发行完成后第一年投资额	批准或备案文号
网络安全系列产品产业化技术改造项目	4,988	4,988	川经技改备案[2007]5号
“一KEY通”综合安全防护系统升级技术改造项目	3,300	3,300	川经技改备案[2007]6号
电子政务安全信息交换系统技术改造项目	3,208	3,208	川经技改备案[2007]7号
金融安全综合防护系统技术改造项目	3,233	3,233	川经技改备案[2007]8号
合 计	14,729	14,729	

由于本公司本次发行募集资金所投入的固定资产类别主要是办公场所和电子设备,因此预计募集资金将在到位后一年内全部投入。如果本次募股资金不能满足拟投资项目的资金需求,公司将通过自有资金并结合银行贷款的方式解决资金缺口;如果所筹资金超过项目资金需求,多余资金将用于补充流动资金。

(二)项目发展前景分析

1、网络安全产品系列产业化技术改造项目

《国家信息安全“十一五”规划》、公安部《信息安全等级保护管理办法》(公通字[2007]43号)、《关于开展全国重要信息系统安全等级保护定级工作的通知》(公信安[2007]861号)以及《国家信息化领导小组关于推进国家电子政务网络建设的意见》均提出了对安全网关类产品(包括VPN、IPS/IDS、以及多功能集成的UTM、SMP产品)的需求,显示出安全网关类产品巨大的应用空间。

据iResearch统计,2003年以来,中国网络安全市场规模每年均以20%以上的速度迅速增长,iResearch预计,截止到2010年中国网络安全市场规模将达到105亿元。而IDC指出,到2011年,亚太地区的安全解决方案规模将达到59亿美元,年增长率为15%,而由于中国大规模部署IT系统,届时中国的市场份额将达到30%,近18亿美元,超越澳大利亚成为亚太地区最大的安全市场。根据赛迪顾问的报告,2006年防火墙/VPN产品占据了网络安全产品近32%的市场份额,达17.5亿元,加上IPS、病毒墙以及其他专业网络安全防护产品的份额,安全网关类产品约占整个网络安全市场60%以上的份额。因此,根据上述机构预测推算,安全网关类产品在未来三、四年内将达到60-70亿元的市场规模,由于安全网关类产品适用范围广,在相当长一段时间里仍然是安全解决方案最主要的力量和网络安全建设的首选,未来其整体趋势仍为快速增长。在信息安全市场中依然保持着十分强劲的增长势头

2、“一KEY通”综合安全防护系统升级技术改造项目

随着国家分级保护、等级保护需求的推进,政府、敏感企业集团等行业内网安全防护的需求日益显著,特别在军工等敏感企业集团,已经成为强制需求,内网安全的需求将成为所有政府、敏感企业集团内部网络安全需求的发展方向。另外,美国SOX法案对在国外上市的中国公司提出了内控的强制要求,也促进了企业信息化在内网安全可控方面的市场需求。近年来,信息安全部署的重点开始由“网络安全”向“应用安全”转变。“咨询+建设+外包”的模式会逐渐普及。从客户业务的层面看,应用安全和安全管理逐渐成为了用户关注的重点。事实上,从国内多个招标项目(如“国土资源部招标项目”、“航天科技招标项目”、“中纪委PKI、PMI建设应用招标项目”、“中航一集团电子公文处理系统”)中,统一身份认证和授权管理都是目前关注的重点,军工集团、银行、税务、电力及电信也有类似的需求,所有的用户都希望能将各种安全技术产品能以整合的形式为应用系统提供安全保障。

领域		需求规模	市场
电子政务	中央、省级以上单位	中央级单位118个,省级单位约3500个,至少有3000个以上的局域网需要部署局域网安全防护系统。	15亿
大型敏感企业集团		全国至少20个敏感企业集团,按每个集团下设50个研究/分支机构,需1000套系统。	10亿
敏感企业		全国有近3000家与大型敏感企业集团性质类似的企业,这些企业明确被纳入保密资质认证的范围,要求其信息系统也需要按照相关标准进行安全保密建设	10亿
中小企业及个人用户		中小企业总数按4000万计算,假定拥有网络的用户占10%,即近400万个具有内网安全防护需求的中小企业。	10亿
维修、服务市场		政府单位和敏感企业中使用的涉密笔记本和移动介质涉及的安全文档保密问题,可以通过提供安全文档管理软件安装、维护等方式收取管理费、服务费,公司在这部分市场中拥有巨大的优势,市场占有率极高。	1亿
合计			46亿

可见,随着互联网的成熟与高速发展,针对内网综合安全防护需求的“一Key通”系统的现实市场规模至少约在40亿元人民币左右,加上潜在市场的需求规模,整个市场容量有望达到90亿元人民币以上。

3、电子政务安全信息交换系统技术改造项目

中国政府行业的信息安全增长动力主要来自于其电子政务的建设和基于互联网的电子政务外网建设,特别是地(市)级以下单位。《国家信息化领导小组关于推进国家电子政务网络建设的意见》、国务院信息化领导小组办公室、信息产业部、国家密码管理局联合下发的《电子政务电子认证体系建设总体规划》等一系列政策和文件的出台,为包括安全信息交换系统、电子公文系统以及其它电子政务外网安全应用提供良好的政策环境。另外,党的十七大提出构建和谐社会,为电子政务外网的一体化社区公共卫生和医疗管理软件等提供了广阔的应用前景。根据国家密码管理局《关于在县乡使用商用密码开展信息化密码保障工作的意见》(国密局【2005】6号文),开展县乡信息化密码工作的目标是:根据县乡信息化建设发展实际,规划建设密码保障系统,逐步实现信息的存储保护、传输保护、身份认证、访问控制和资源共享,为县乡电子政务、电子商务安全提供有力的密码保障。

国务院信息化工作办公室《信息化的实践与方向》的报告提出,国家将继续增加对电子政务的投入,“十一五”期间将达到2000亿元。根据IDC(全球著名的顾问机构国际数据公司)对12个国家2850家公司的调查显示,国外IT安全投入占整体IT信息投入的比例为15%,我国正处于信息化高速发展的阶段,这个比例要低一些,按10%的比例计算,电子政务在“十一五”期间的安全投入将达200亿左右,平均每年40亿。

我国目前有县级单位2000个左右、3万多个乡镇,每个县级单位除4大机构(竞委、政府、人大、政协)外,一般都有20-30个部门(包括海关等国家垂直管理的部门),以平均25个计算,根据我公司已实施的贵州全省县乡通项目情况来看,目前已实施的县乡节点约2000个客户端,覆盖9个县、300多个乡。按每个县级单位平均配备10个客户端产品,每个乡镇平均配备5个以上客户端产品,则县级单位约需配备近60万个客户端,乡级单位约需配备15-20万个客户端,总计县乡通客户端将达到75万个以上,以平均每个客户端1000元计算(将服务器侧设备及软件分摊到每个客户端中,此时每个邮件类客户端500元;每个安全交换平台类客户端1500元),该项目市场容量将达到8亿元左右。

目前国家在大力推进基于互联网的电子政务外网建设,特别是地(市)及以下单位。根据公司在辽宁、河北、河南、福建、成都、西安等省市进行项目建设的情况看,一个经济发展水平处于中下水平的省的一个副地级城市,基于互联网的安全解决方案总体需650万人民币,其中安全信息交换系统软件占有30%左右的份额,约200万元,按全国范围内400个地级行政区粗略估计就有8亿元的市场规模。

随着我国信息化进程的不断深入,各种应用不断涌现,尤其是对网络应用的依赖程度越来越高,因此以较高性价比解决信息有效共享和有效交换的解决方案是具有很大的产业市场前景的,事实上,安全信息交换系统的应用范围远不止县乡通信,在其它所有需要安全信息共享和安全信息交换的地方都可以使用。公司在中国钢铁工业协会建设了“安全信息交互系统”就是一个典型的企业使用信息交换系统的案例。随着产业集中度的提高,大型企业集团内部以及行业性自律组织与其会员之间对安全信息交换的需求将日益提升。

4、金融安全综合防护系统技术改造项目

金融行业作为特殊的行业对系统安全性要求很大,尤其是办公自动化、基本银行业务(储蓄、会计)、结算业务、金卡业务、增值业务等方面的安全需求。当今,在金融安全综合防护方面,总体发展趋势是开发更加方便易用的中间件,让用户对HSM不可见,同时综合利用各种信息安全技术,形成综合的电子商务环境安全解决方案。本项目涉及的HSM及企业银行系统、金融税控收款机均得到政策法规大力支持。2005年中国电子商务市场交易额达到了6785亿元人民币,预计2010年中国B2B电子商务市场交易额将会达到14.47万亿元,而电子商务的B2C市场预计2010年将达到460亿人民币。电子商务金融安全综合防护系统中涉及的HSM及其配套的安全中间件,与HSM配套使用的金融税控收款机以及基于HSM的企业银行安全系统,在电子商务大潮到来时,将有更广阔的发展空间。

HSM及其配套的安全中间件产品市场容量:以工、农、中、建四大银行为例,每个银行在地市以上城市的各类分支机构(营业部、储蓄所)数量平均为100个,每个单位需要安全产品平均1台套,全国有地市级城市270余个,县级市370余个,按其中的50%即300个城市计算,则总数为4×300×100×1=12万台(套),考虑到个别分支机构可以采用更低端的密码模块,保守估计金融行业总体需求至少10万台套,每套3万元计算,其产品的总体市场规模为30亿元人民币。随着ATM网点的迅速增多,ATM与银行网络间的数据和网络安全越来越受到重视,为了防止在ATM机与银行网络间的线路上攻击银行网络和交易数据,许多银行提出了ATM安全增强的需求,通过在ATM中或ATM外增加安全模块,可以提高ATM终端的安全性。全国预计有ATM终端100万以上,ATM终端安全的市场非常大,由于ATM终端安全要与银行网络中心安全设备(HSM)互通,而公司在银行网络中心安全设备(HSM)上占有最大的市场份额,公司开发和推广ATM终端安全模块具有很大的技术和市场优势。

配套使用的金融税控收款机产品市场容量:目前,首批金融税控收款机试点城市——成都、长春已经分别进入实质启动与实施试点阶段。其中,长春已经完成前期的招投标工作,已经成即将进入试点推广阶段,成都预计在2008年下半年也会完成招投标工作并进入试点推广阶段。根据目前试点城市的市场情况(成都市场8万台,长春市场5万台),估计大型省份预计销售数量8-12万台(每个省以10万台预测),中型省份预计销售数量2-8万台(每个省以5万台预测),小型省份预计销售数量2万台以下(每个省以1万台预测),销售价格暂定为中国信息产业商会税控分会对金融税控收款机的指导售价。预计全国金融税控收款机的市场容量达到125万台、销售产值65亿元。按照税务总局的规划,试点城市完成成功试点后,金融税控收款机将逐步替代现有的税控收款机以及POS终端。按行业统计数据,3-5年内全国市场装机容量将达到1000万台以上。可见,该项目的市场容量巨大,一旦该项目前期试点成功,进入大规模推广阶段,就会形成一个巨大的产业市场,带来巨大的商机。

第五节 风险因素和其他重要事项

(一)风险因素

除第一节提示的特别风险外,以下风险因素提醒投资者予以关注:

1、技术开发和升级风险

当今网络信息安全形势严峻,病毒危害正在不断加剧,隐私和机密数据成为网络攻击的主要对象,攻击者的隐藏和逃避技术更加高级。不法分子攻击手段的提高一方面促使客户安全意识加强,对信息安全投入加大,另一方面也对公司安全技术升级提出更高的要求。因此,公司在正确把握客户的现实需求和信息安全技术的发展趋势,使公司开发的产品和商业模式在先进的技术层面得以实现,以及在技术开发过程中实施有效管理、把握开发周期、降低开发成本方面均面临一定的不确定性风险。

2、市场竞争加剧风险

信息安全行业发展前景看好,市场环境逐步成熟,市场规模迅速扩大,吸引了国内越来越多的企业,大量的新竞争者可能会随之出现,这些竞争者可能包括设备商背景的公司、研究机构背景的公司,竞争者的增加会带来价格下滑、服务质量要求提高、市场份额难以保持的风险。

另外随着信息安全行业部分产品和服务业务开放程度的扩大,将吸引越来越多的境外资本、境外公司加入本行业的竞争。国外信息安全技术服务市场目前已经比较成熟,存在诸多的技术服务提供商,如果这些服务提供商进入中国,则可能对本公司的技术服务业务造成一定冲击。

3、售后服务不到位的风险

公司目前销售范围已扩大至全国,主要采取直销模式。公司在北京、上海、深圳、沈阳和四川等地设立分、子公司,基本构成覆盖全国的营销及服务网络。公司销售范围的扩大以及用户对产品安全性和快速响应方面的要求,决定了快速及时的售后服务是目前公司业务运营的重要环节。目前公司有近80名工程技术人员,并由相关的研发、销售人员进行配合,为用户提供售后服务。随着公司业务的进一步开拓,售后服务有可能因服务能力不足从而存在服务不到位的风险。

4、资质管理政策风险

由于信息安全关系到国家利益,计算机信息安全领域属于国家强制性保护行业,一方面国外产品很难直接进入市场,另一方面对国内企业来说,进入该行业必须通过相关主管部门的资质认证。本公司是国内唯一一家同时具有商密产品研发、生产、销售许可资格和“涉密信息系统集成”甲级资质的公司,其中商密产品研发资质每六年认证一次,其它资质每三年审查一次。资质到期后是否能继续获得将对本公司未来业务开展产生一定影响。另外从目前情况看,虽然对本公司来说,信息安全行业并不存在不利的政策性限制。但是,我国目前存在对信息安全服务多部门分头审查和管理的现象,因此,不能排除国家调整资质审查管理政策,从而影响公司业务正常开展的可能性。

5、净资产收益率下降风险

本次股票发行完成后,公司净资产将会大幅增加。根据公司的经营情况,预计公司2008年的净利润比2007年会有一定增长。但由于拟投资项目产生效益需要一定时间,因此公司短期内存在净资产规模迅速扩大导致净资产收益率下降的风险。

6、资产结构风险

公司专业从事信息安全产品的研发、生产和销售,属于人才与技术密集型企业,加之在硬件生产上主要采用外协模式,因此形成固定资产规模较小、流动资产规模较大的特殊资产结构。截至2007年12月31日,公司固定资产净值为1295.91万元,其中通用设备和专用设备的净值为942.81万元。虽然这一特殊资产结构确保了公司以有限的投入可以迅速提升竞争能力及盈利能力,但随着行业竞争及公司发展,这一资产结构限制了公司进一步扩大规模以适应行业发展要求。公司拟利用本次募集资金购置生产测试场所,购买软硬件设备,搭建研发环境,以适应公司业务发展的需要。

7、应收账款发生坏账的风险

2007年末、2006年末、2005年末,公司应收账款余额分别增长了2.75%、11.02%、34.84%,应收账款余额占总资产比例分别为35.89%、41.58%、41.61%。随着公司经营规模的扩大,应收账款绝对金额在逐步增加,应收账款增速在不断放缓,报告期内应收账款周转率分别为2.23、1.94、1.64,应收账款周转率逐年上升,应收账款总体无不正常情况。公司客户以政府部门、金融与军工等大型企业集团为主,客户资信状况良好,应收账款总体无不正常情况。与同行业公司相比,公司坏账准备计提政策较为稳健。但随着公司经营规模的扩大,应收账款绝对金额将逐步增加,如公司采取的收款措施不力或客户信用发生变化,发生坏账的可能性将会加大。

8、公司募集资金风险

公司募集资金投资项目虽然已经经过了慎重、充分的可行性研究论证,具有良好的技术积累和市场基础。但公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、技术发展趋势、现有技术基础等因素作出的。募股资金所投向的四个项目总投资额为14,729万元,投资回收期从4.40年至4.66年不等,在此过程中,公司面临着未来市场环境发生变化、技术进步、固定资产折旧成本上升、持续投入的资金实力不足、管理水平、市场推广能力不足等诸多不确定因素,这都会直接影响项目的投资成本、回收期、预定达产规模的实现以及能否产生预期效益,从而对本公司盈利水平产生影响

9、资产规模迅速扩张带来的管理风险

本次发行后,公司的资产规模将出现大幅增长。尽管公司已建立规范的管理体系,生产经营良好,但随着公司募集资金的到位和投资项目的实施,公司规模将迅速扩大,客户服务更加广泛,技术创新要求加快,公司经营的决策、实施和风险控制难度将增加。如公司的组织管理体系和人力资源不能满足资产规模扩大后对管理制度和管理团队的要求,公司的生产经营和业绩提升将受到一定影响。

10、人力资源风险

公司在研发、管理、市场拓展和项目实施过程中,对于高素质的技术、营销和管理人才依赖程度很高。随着公司业务规模的不断提升,募集资金项目的陆续开发,公司对于高素质人才的需求越来越大。

目前国内信息安全专业总体上人才短缺。四川是我国信息安全理论及密码基础理论研究领先的区域,信息安全方面的高级人才相对集中,但人才的竞争也相对激烈,公司位居此地,总体上面临着吸引和保留高素质技术人员、销售人员和管理人员难度加大的风险。

(二)其他重要事项

截至目前,本公司已签署将对本公司的经营活动、财务状况和未来发展具有重要影响的合同(交易金额500万元以上)有1份销售合同、以及保荐合同、承销合同各一份。

截至本招股意向书签署日,本公司目前不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚事项。

截至本招股意向书签署日,持有本公司股份的股东、公司控股子公司,本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在尚未了结或可以预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚事项。本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未受过刑事处罚。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行各方当事人的情况

名 称	住所	联系电话	传真	联系人
发行人:成都卫士通信息产业股份有限公司	四川省成都市高新区创业路6号	028-85168102	028-85194598	王忠海
保荐人(主承销商):联合证券有限责任公司	深圳市深南东路5047号发展银行大厦10楼	0755-82492000	0755-82493496	张邈、雷文龙、娄家杭、卢旭东
律师事务所:北京市金杜律师事务所	北京市朝阳区东三环中路7号北京财富中心写字楼A座40层	010-58785588	010-58785599	刘荣、刘显
会计师事务所:四川华信(集团)会计师事务所有限责任公司	四川省成都市洗面桥街南路18号金茂礼都28层	028-85560449	028-85592480	易舒、冯渊
股票登记机构:中国证券登记结算公司深圳分公司	深圳市深南中路1093号中信大厦18楼	0755-25938000	0755-25988122	
保荐人(主承销商)收款银行:中国工商银行股份有限公司深圳分行盛庭苑支行	深圳市福田区华强北路盛庭苑广场裙楼一楼	0755-82075663		阮洁萍
拟上市证券交易所:	深圳证券交易所	0755-82083333	0755-82083190	

二、本次发行上市的重要日期

询价推介日期:	2008年7月23日—2008年7月25日
定价公告刊登日期:	2008年7月29日
申购日期和缴款日期:	2008年7月30日
股票上市日期:	发行完成后尽快安排上市

第七节 附录和备查文件

招股意向书全文及附件在深圳证券交易所指定网站全文披露,投资者可在深圳证券交易所指定网站查阅,网址:http://www.cninfo.com.cn。本招股意向书的备查文件投资者可在发行人及主承销商的住所查阅、查阅时间:工作日上午9:30-11:30,下午1:00-3:00。

1、发行人:成都卫士通信息产业股份有限公司
联系地址:四川省成都市高新区创业路6号
联系人:王忠海
2、保荐机构(主承销商):联合证券有限责任公司
联系地址:深圳市深南东路5047号发展银行大厦22楼
联系人:张邈

成都卫士通信息产业股份有限公司
二00八年六月三十日

诺安基金管理有限公司
关于增加上海证券为旗下基金代销机构的公告

根据诺安基金管理有限公司(以下简称“本公司”)与上海证券有限责任公司(以下简称“上海证券”)签署的《诺安基金管理有限公司销售和服务代理协议》,本公司新增上海证券为旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)、诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)以及诺安灵活配置混合型证券投资基金(基金代码:320006)的代销机构。

自2008年7月23日起,上海证券在以下8个地区的33家营业网点办理对所有投资者的开户、申购、赎回等业务:上海市、北京市、南京市、重庆市、深圳市、南昌市、苏州市、杭州市。

投资者可以通过以下途径咨询有关情况:

1、上海证券有限责任公司
联系电话:962518,或拨打各营业网点咨询电话
上海证券有限责任公司公司网站:www.962518.com
2、诺安基金管理有限公司
客户服务中心电话:0755-83026888
全国统一客户服务电话:400-888-8998(免长话费)
诺安基金管理有限公司网站:www.lionfund.com.cn
特此公告。

诺安基金管理有限公司
二〇〇八年七月二十二日

诺安灵活配置混合型证券投资基金
关于在部分代销机构开通基金定期定额投资业务的公告

为满足广大投资者的理财需求,鼓励基金投资者树立长期投资理念,诺安基金管理有限公司(以下简称“本公司”)决定自2008年7月22日起,在中国建设银行、华夏银行等24余家代销机构开通诺安灵活配置混合型证券投资基金(简称“诺安灵活配置”,基金代码:320006)的基金定期定额投资(简称“基金定投”)业务。

基金定投业务是指投资者可通过本公司指定的基金销售机构提交申请,约定每期扣款时间和扣款金额,由销售机构于每期约定扣款日在投资者指定资金账户内自动完成扣款和基金申购申请的一种长期投资方式。基金定投申购费率同正常申购费率。

开通基金定投业务的代销机构信息如下:

一、银行代销渠道:
1、中国建设银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币300元(含300元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95533或前往各营业网点咨询
公司网站:www.ccb.cn
2、华夏银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元),级差为100元;
(2)、联系方式:客户服务热线:95577或前往各营业网点咨询
公司网站:www.hxb.com.cn
3、北京银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(2)、联系方式:客户服务热线:010-96169或前往各营业网点咨询
公司网站:www.bankofbeijing.com.cn
4、深圳平安银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(2)、联系方式:客户服务热线:40066-99999或0755-961202;
或前往各营业网点咨询
公司网站:www.18ebank.com
5、招商银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币300元(含300元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95555或前往各营业网点咨询
公司网站:www.cmbchina.com
6、交通银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币500元(含500元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95559或前往各营业网点咨询
公司网站:www.bankcomm.com
7、民生银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95568或前往各营业网点咨询
公司网站:www.cmbc.com.cn
8、中国光大银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95595或前往各营业网点咨询
公司网站:www.cebbank.com
9、中信银行
(1)、每期申购金额不得低于人民币300元(含300元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95558或前往各营业网点咨询
公司网站:www.ecitic.com
二、证券公司代销渠道:
1、中信建投证券
(1)、每期申购金额不得低于人民币300元(含300元);
(2)、联系方式:客户服务热线:95558或前往各营业网点咨询
公司网站:www.ecitic.com
2、国泰君安证券
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(2)、联系方式:客户服务热线:4008-888-666或前往各营业网点咨询
公司网站:www.gtja.com
3、东莞证券
(1)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(2)、联系方式:客户服务热线:961130或前往各营业网点咨询
公司网站:www.dgzq.com.cn
4、中国银河证券
(1)、同时开通我公司旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)以及诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)的定投业务;
(2)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(3)、联系方式:客户服务热线:4008888-888或前往各营业网点咨询
公司网站:www.chinastock.com.cn
5、海通证券
(1)、同时开通我公司旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)以及诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)的定投业务;
(2)、每期申购金额不得低于人民币300元(含300元);
(3)、联系方式:客户服务热线:95529或前往各营业网点咨询
公司网站:www.htsec.com
6、南京证券
(1)、同时开通我公司旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)以及诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)的定投业务;
(2)、每期申购金额不得低于人民币500元(含500元);
(3)、联系方式:客户服务热线:025-83613112;或前往各营业网点咨询
公司网站:www.njzq.cn
7、湘财证券
(1)、同时开通我公司旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)以及诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)的定投业务;
(2)、每期申购金额不得低于人民币500元(含500元);
(3)、联系方式:客户服务热线:4008-888-666或前往各营业网点咨询
公司网站:www.gtja.com
8、兴业证券
(1)、同时开通我公司旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)以及诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)的定投业务;
(2)、每期申购金额不得低于人民币200元(含200元);
(3)、联系方式:客户服务热线:400-8888-123或0591-87580107;
或前往各营业网点咨询
公司网站:www.xyzq.com.cn
9、华泰证券
(1)、同时开通我公司旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)以及诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)的定投业务;
(2)、每期申购金额不得低于人民币300元(含300元);
(3)、联系方式:客户服务热线:4008896597;或前往各营业网点咨询
公司网站:www.htsc.