

(上接B006版)

惯、社区与人们衣食住行为最接近,是业主日常生活重要的社交平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网在接日高频率的最佳入口。公司以社区门禁作为切入点,占据智慧社区入口,利用社区门禁应用高频且刚性的特点,形成强大的用户粘度,在此基础上接入社区运营服务商,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务商平台实现价值增值。

(2)补充流动资金实施的必要性
A.公司发展战略的顺利实施需要持续不断地投入大量资金
公司自2014年通过首次公开发行股票募集资金后,到目前为止进行过股权融资,公司的资产管理能力较强,净资产收益率处于行业中上游水平。随着公司业务扩大和“智慧终端+互联网”战略的推进,在加大产品升级换代、开展对外股权投资及与第二资源战略合作等方面对于流动资金的需求逐步加大,如果公司没有足够的资金支撑,将难以扩大经营规模,实现战略意图。
B.公司现金流无法满足业务快速发展带来的资金需求
2012年、2013年、2014年及2015年1-9月,公司投资活动产生的现金流量净额分别为-3,568.81万元、-3,716.97万元、-1,364.26万元和-36,818.68万元。由于业务快速发展,公司最近一期投资活动产生的现金流量净流出较大,2015年1-9月现金及现金等价物净减少9,657.92万元。在没有任何融资的情况下,公司仅靠自身的利润留存难以维持高速增长。公司战略目标的实现还需要足够的资金支持,本次募集资金能够缓解公司的现金流压力,增强资金实力,从而进一步提升公司盈利能力,实现可持续发展。

2.本次非公开发行将有助于公司实现智能管理平台扩大覆盖范围,不仅可以实现出入口设备的统一联网,还可将物业管理公司其智能化设备如视频监控、防盗报警、楼宇对讲等也纳入该平台,从而构建大规模、全系统的智慧停车及智慧社区管理平台。同时,平台还可以实现与物业管理公司智慧管理、人事、ERP等系统的对接,实现各物业项目的信息互通、资源统筹,有助于提升物业管理公司的研发投入,在深入、了解、依赖客户需求的同时,通过感知、识别、定位、分析、产品学习能力、信息传递、移动端应用等领域的新技术研发、应用、升级,全方位提升公司的智能终端产品的市场竞争力。

(2)加快推进“智慧终端+互联网”战略研发工作
公司将持续推进大智慧智能终端产品的技术升级工作,加快公司产品的升级换代,不断提高公司产品终端产品的竞争力,全面对接、配合公司智慧社区、智慧商业建设;完善B2B2C的业务模式,使公司业务从传统的智能终端销售向“智慧管理终端+互联网”升级。打造和完善智慧社区和智慧社区区域包括前期规划、信息采集、运营平台、线上线下支付体系、移动端应用在内的完整生态系统,降低下游运营性带来的经营成本。

2.提高公司日常运营效率,降低公司运营成本,提升公司经营业绩的具体措施
(1)进一步完善内部控制,提升运营效率并降低运营成本
公司将进一步完善内部控制,强化预算管理,持续优化业务流程及提升研发、采购、生产、销售、管理各环节的信息化管理水平,提高公司的整体运营管理水平及效率。同时,公司将依托正在实施的供应链管理系统(SRM),提高采购工作效率,有效提升公司供应链供应链管理等方面的管理水平,合理控制和降低采购成本。

(2)加快募集资金投资项目进度,提高公司投资盈利能力
近年来公司大力推进“智慧终端+互联网”的战略升级计划,实施智慧停车及智慧社区业务建设,加快产品升级换代,不断完善业务布局,提高了公司的市场竞争力。本次募集资金投资项目“智慧社区和智慧社区运营服务平台”项目,该项目自公司以公司业务发展规划及未来发展战略为基础,经过充分的市场调研和科学严谨的论证后慎重实施的。若项目顺利实施,将有助于公司进一步实现业务转型升级,提升品牌核心竞争力和研发实力,进一步巩固公司在行业中的领先地位,提高投资盈利能力。

本次发行募集资金到位后,公司将加快推进募集资金投资项目建设,提高经营效率和管理能力,争取早日实现项目预期收益,推动公司盈利能力持续提升,提高未来年度股东回报,降低本次发行导致的即期回报摊薄的风险。

(3)加强募集资金管理,提高募集资金使用效率
为规范公司募集资金管理,提高募集资金使用效率,根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》、《上市公司募集资金管理制度》和《募集资金管理制度》等法律法规,公司将不断完善募集资金使用管理制度,明确募集资金使用流程,确保募集资金使用安全,提高募集资金使用效率。

4.公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况
(1)人员储备
公司的研发队伍由超过300人的具有博士、硕士、本科等学历的高级人才组成,具有丰富的行业研发经验并不断致力于不断研发高品质产品和服务。公司产品更新和技术开发一直走在行业前列。

公司从事人员控制与管理行业二十多年,建立了覆盖全国的营销服务网络,1,000多名终端销售人员和业务分布在全国各地。除深圳总部外,公司在北京、天津、上海、南京、杭州、成都、重庆、西安、厦门等城市以及广东的广州、佛山、东莞、珠海、汕头、中山、惠州等城市共设立了16家分公司及技术服务中心为公司产品的直接销售服务,并在全国有100多家经销商,覆盖全国主要大中型城市,为智能终端网络推进提供了有效的执行保障。

(2)技术储备
公司是智慧停车行业的首创者,产品的更新和技术的发展一直走在行业前列,拥有300多名具有丰富行业开发经验的工程师和研发团队。公司一贯注重新产品、新技术的研发,使公司产品与同类产品相比具有技术领先、品质高等特点,在国内行业中研发技术领先。近年来,公司产品研发在多个领域不断取得突破。在智能终端方面,公司不断加快包括智能识别技术、RFID识别技术、室内定位技术在内的诸多新技术的研发及在行业内的应用,推出了全新的9C系列、H系列智能终端停车场系统及车位引导系统,并成功研发了License及密钥管理体系,能实现公司终端产品的远程认证和维护,为公司后续终端产品正确识别及远程服务奠定坚实的基础。在第三方支付领域,子公司获得了中国人民银行颁发的支付与受理业务牌照,建立了公司自有的第三方支付及清分结算体系。在平台及移动端,公司实施“智慧终端管理”平台的建设,推出了全新的“慧生活”APP、“捷停车”APP并不断升级,构建了线下一体化的生态环境。

(3)市场储备
公司经过十几年的智能一卡通设备销售服务的沉淀,积累了大量客户资源,技术优势和营销能力,同时公司积极开展与第三方合作,跨界联合优质第三方资源,公司卡位优势和卡口价值明显。

在移动互联网时代,线下B端客户和C端用户是价值资源,也是公司未来发展的基础。经过十几年的市场运营,智能一卡通设备已广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所,公司在国内特别是二三线城市已经积累了一大多的客户和数千万终端用户资源,同时公司每年新增80,000个项目,新增500多万终端用户。公司产品市场占有率一直领先于行业,万科、中海、招商、碧桂园、华侨城、合生创展等全国布局的地产或物业公司

头公司均是公司的战略合作伙伴;上海浦东机场、广州白云机场、深圳宝安机场、杭州萧山机场、成都双流机场等国内众多机场采用公司的产品和服务。丰富的客户资源优势为公司在智慧停车及智慧社区领域的发展奠定了良好的市场基础。

(四)本次非公开发行摊薄即期回报的填补措施
本次发行后公司总股本和净资产将相应增加,而本次募集资金投资项目实施后产生效益需要一定时间,如果实施当年公司现有主营业务盈利水平在低折扣项目影响后未获得相应幅度的增长,公司将面临每股收益和加权平均净资产收益率等指标下降的风险。因此,公司拟通过积极提高公司产品竞争力,加强推进“智慧终端+互联网”战略升级、加快募集资金投资项目进度,提高利润分配力度等措施,填补被摊薄即期回报。公司将应对即期回报摊薄风险而制定的填补回报具体措施不等于对公司未来利润做出保证,投资者不得据此进行投资决策,投资者还应进行投资决策造成损失的,公司不承担任何赔偿责任,提醒广大投资者注意投资风险。

(五)公司现有业务板块运营状况、发展态势,面临的主要风险及应对措施
公司的主营业务为各类出入口控制与管理系统的研发、生产、销售及服务,为客户提供出入口控制与管理系统综合解决方案。公司作为出入口控制与管理行业中引领行业技术发展的龙头企业,经过多年的市场拓展和品牌经营,已成为出入口控制与管理行业的知名品牌。2012年、2013年、2014年和2015年1-9月,公司营业收入分别为41,176.30万元、46,100.14万元、54,862.32万元和37,882.86万元,2013年至2015年1-9月的同比增长率分别为11.96%、19.01%和15.09%,长期保持稳健增长。

公司业务的发展受到国家产业政策、房地产行业政策等政策的影响。目前,国民经济稳步增长,房地产业和汽车消费市场持续繁荣,2015年12月召开的中央经济工作会议把化解房地产库存作为2016年经济工作发展的重点任务之一。相关利好政策为公司盈利带来良好预期。未来如果房地产行业调控力度下降,或房地产行业保有量不达预期,将对公司盈利及销售情况产生不利影响。

而面对以上风险,公司拟采取以下改进措施:
(1)持续完善智慧终端产品,提高产品市场竞争力
智慧终端是公司当前的主要产品,公司的战略升级依赖于智慧终端的持续发展。公司将持续加大对智慧终端产品的研发投入,在深入、了解、依赖客户需求的同时,通过感知、识别、定位、分析、产品学习能力、信息传递、移动端应用等领域的新技术研发、应用、升级,全方位提升公司的智能终端产品的市场竞争力。

(2)加快推进“智慧终端+互联网”战略研发工作
公司将持续推进大智慧智能终端产品的技术升级工作,加快公司产品的升级换代,不断提高公司产品终端产品的竞争力,全面对接、配合公司智慧社区、智慧商业建设;完善B2B2C的业务模式,使公司业务从传统的智能终端销售向“智慧管理终端+互联网”升级。打造和完善智慧社区和智慧社区区域包括前期规划、信息采集、运营平台、线上线下支付体系、移动端应用在内的完整生态系统,降低下游运营性带来的经营成本。

2.提高公司日常运营效率,降低公司运营成本,提升公司经营业绩的具体措施
(1)进一步完善内部控制,提升运营效率并降低运营成本
公司将进一步完善内部控制,强化预算管理,持续优化业务流程及提升研发、采购、生产、销售、管理各环节的信息化管理水平,提高公司的整体运营管理水平及效率。同时,公司将依托正在实施的供应链管理系统(SRM),提高采购工作效率,有效提升公司供应链供应链管理等方面的管理水平,合理控制和降低采购成本。

(2)加快募集资金投资项目进度,提高公司投资盈利能力
近年来公司大力推进“智慧终端+互联网”的战略升级计划,实施智慧停车及智慧社区业务建设,加快产品升级换代,不断完善业务布局,提高了公司的市场竞争力。本次募集资金投资项目“智慧社区和智慧社区运营服务平台”项目,该项目自公司以公司业务发展规划及未来发展战略为基础,经过充分的市场调研和科学严谨的论证后慎重实施的。若项目顺利实施,将有助于公司进一步实现业务转型升级,提升品牌核心竞争力和研发实力,进一步巩固公司在行业中的领先地位,提高投资盈利能力。

本次发行募集资金到位后,公司将加快推进募集资金投资项目建设,提高经营效率和管理能力,争取早日实现项目预期收益,推动公司盈利能力持续提升,提高未来年度股东回报,降低本次发行导致的即期回报摊薄的风险。

(3)加强募集资金管理,提高募集资金使用效率
为规范公司募集资金管理,提高募集资金使用效率,根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》、《上市公司募集资金管理制度》和《募集资金管理制度》等法律法规,公司将不断完善募集资金使用管理制度,明确募集资金使用流程,确保募集资金使用安全,提高募集资金使用效率。

4.公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况
(1)人员储备
公司的研发队伍由超过300人的具有博士、硕士、本科等学历的高级人才组成,具有丰富的行业研发经验并不断致力于不断研发高品质产品和服务。公司产品更新和技术开发一直走在行业前列。

公司从事人员控制与管理行业二十多年,建立了覆盖全国的营销服务网络,1,000多名终端销售人员和业务分布在全国各地。除深圳总部外,公司在北京、天津、上海、南京、杭州、成都、重庆、西安、厦门等城市以及广东的广州、佛山、东莞、珠海、汕头、中山、惠州等城市共设立了16家分公司及技术服务中心为公司产品的直接销售服务,并在全国有100多家经销商,覆盖全国主要大中型城市,为智能终端网络推进提供了有效的执行保障。

(2)技术储备
公司是智慧停车行业的首创者,产品的更新和技术的发展一直走在行业前列,拥有300多名具有丰富行业开发经验的工程师和研发团队。公司一贯注重新产品、新技术的研发,使公司产品与同类产品相比具有技术领先、品质高等特点,在国内行业中研发技术领先。近年来,公司产品研发在多个领域不断取得突破。在智能终端方面,公司不断加快包括智能识别技术、RFID识别技术、室内定位技术在内的诸多新技术的研发及在行业内的应用,推出了全新的9C系列、H系列智能终端停车场系统及车位引导系统,并成功研发了License及密钥管理体系,能实现公司终端产品的远程认证和维护,为公司后续终端产品正确识别及远程服务奠定坚实的基础。在第三方支付领域,子公司获得了中国人民银行颁发的支付与受理业务牌照,建立了公司自有的第三方支付及清分结算体系。在平台及移动端,公司实施“智慧终端管理”平台的建设,推出了全新的“慧生活”APP、“捷停车”APP并不断升级,构建了线下一体化的生态环境。

(3)市场储备
公司经过十几年的智能一卡通设备销售服务的沉淀,积累了大量客户资源,技术优势和营销能力,同时公司积极开展与第三方合作,跨界联合优质第三方资源,公司卡位优势和卡口价值明显。

在移动互联网时代,线下B端客户和C端用户是价值资源,也是公司未来发展的基础。经过十几年的市场运营,智能一卡通设备已广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所,公司在国内特别是二三线城市已经积累了一大多的客户和数千万终端用户资源,同时公司每年新增80,000个项目,新增500多万终端用户。公司产品市场占有率一直领先于行业,万科、中海、招商、碧桂园、华侨城、合生创展等全国布局的地产或物业公司

头公司均是公司的战略合作伙伴;上海浦东机场、广州白云机场、深圳宝安机场、杭州萧山机场、成都双流机场等国内众多机场采用公司的产品和服务。丰富的客户资源优势为公司在智慧停车及智慧社区领域的发展奠定了良好的市场基础。

(四)本次非公开发行摊薄即期回报的填补措施
本次发行后公司总股本和净资产将相应增加,而本次募集资金投资项目实施后产生效益需要一定时间,如果实施当年公司现有主营业务盈利水平在低折扣项目影响后未获得相应幅度的增长,公司将面临每股收益和加权平均净资产收益率等指标下降的风险。因此,公司拟通过积极提高公司产品竞争力,加强推进“智慧终端+互联网”战略升级、加快募集资金投资项目进度,提高利润分配力度等措施,填补被摊薄即期回报。公司将应对即期回报摊薄风险而制定的填补回报具体措施不等于对公司未来利润做出保证,投资者不得据此进行投资决策,投资者还应进行投资决策造成损失的,公司不承担任何赔偿责任,提醒广大投资者注意投资风险。

(五)公司现有业务板块运营状况、发展态势,面临的主要风险及应对措施
公司的主营业务为各类出入口控制与管理系统的研发、生产、销售及服务,为客户提供出入口控制与管理系统综合解决方案。公司作为出入口控制与管理行业中引领行业技术发展的龙头企业,经过多年的市场拓展和品牌经营,已成为出入口控制与管理行业的知名品牌。2012年、2013年、2014年和2015年1-9月,公司营业收入分别为41,176.30万元、46,100.14万元、54,862.32万元和37,882.86万元,2013年至2015年1-9月的同比增长率分别为11.96%、19.01%和15.09%,长期保持稳健增长。

公司业务的发展受到国家产业政策、房地产行业政策等政策的影响。目前,国民经济稳步增长,房地产业和汽车消费市场持续繁荣,2015年12月召开的中央经济工作会议把化解房地产库存作为2016年经济工作发展的重点任务之一。相关利好政策为公司盈利带来良好预期。未来如果房地产行业调控力度下降,或房地产行业保有量不达预期,将对公司盈利及销售情况产生不利影响。

而面对以上风险,公司拟采取以下改进措施:
(1)持续完善智慧终端产品,提高产品市场竞争力
智慧终端是公司当前的主要产品,公司的战略升级依赖于智慧终端的持续发展。公司将持续加大对智慧终端产品的研发投入,在深入、了解、依赖客户需求的同时,通过感知、识别、定位、分析、产品学习能力、信息传递、移动端应用等领域的新技术研发、应用、升级,全方位提升公司的智能终端产品的市场竞争力。

(2)加快推进“智慧终端+互联网”战略研发工作
公司将持续推进大智慧智能终端产品的技术升级工作,加快公司产品的升级换代,不断提高公司产品终端产品的竞争力,全面对接、配合公司智慧社区、智慧商业建设;完善B2B2C的业务模式,使公司业务从传统的智能终端销售向“智慧管理终端+互联网”升级。打造和完善智慧社区和智慧社区区域包括前期规划、信息采集、运营平台、线上线下支付体系、移动端应用在内的完整生态系统,降低下游运营性带来的经营成本。

2.提高公司日常运营效率,降低公司运营成本,提升公司经营业绩的具体措施
(1)进一步完善内部控制,提升运营效率并降低运营成本
公司将进一步完善内部控制,强化预算管理,持续优化业务流程及提升研发、采购、生产、销售、管理各环节的信息化管理水平,提高公司的整体运营管理水平及效率。同时,公司将依托正在实施的供应链管理系统(SRM),提高采购工作效率,有效提升公司供应链供应链管理等方面的管理水平,合理控制和降低采购成本。

(2)加快募集资金投资项目进度,提高公司投资盈利能力
近年来公司大力推进“智慧终端+互联网”的战略升级计划,实施智慧停车及智慧社区业务建设,加快产品升级换代,不断完善业务布局,提高了公司的市场竞争力。本次募集资金投资项目“智慧社区和智慧社区运营服务平台”项目,该项目自公司以公司业务发展规划及未来发展战略为基础,经过充分的市场调研和科学严谨的论证后慎重实施的。若项目顺利实施,将有助于公司进一步实现业务转型升级,提升品牌核心竞争力和研发实力,进一步巩固公司在行业中的领先地位,提高投资盈利能力。

本次发行募集资金到位后,公司将加快推进募集资金投资项目建设,提高经营效率和管理能力,争取早日实现项目预期收益,推动公司盈利能力持续提升,提高未来年度股东回报,降低本次发行导致的即期回报摊薄的风险。

(3)加强募集资金管理,提高募集资金使用效率
为规范公司募集资金管理,提高募集资金使用效率,根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》、《上市公司募集资金管理制度》和《募集资金管理制度》等法律法规,公司将不断完善募集资金使用管理制度,明确募集资金使用流程,确保募集资金使用安全,提高募集资金使用效率。

4.公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况
(1)人员储备
公司的研发队伍由超过300人的具有博士、硕士、本科等学历的高级人才组成,具有丰富的行业研发经验并不断致力于不断研发高品质产品和服务。公司产品更新和技术开发一直走在行业前列。

公司从事人员控制与管理行业二十多年,建立了覆盖全国的营销服务网络,1,000多名终端销售人员和业务分布在全国各地。除深圳总部外,公司在北京、天津、上海、南京、杭州、成都、重庆、西安、厦门等城市以及广东的广州、佛山、东莞、珠海、汕头、中山、惠州等城市共设立了16家分公司及技术服务中心为公司产品的直接销售服务,并在全国有100多家经销商,覆盖全国主要大中型城市,为智能终端网络推进提供了有效的执行保障。

(2)技术储备
公司是智慧停车行业的首创者,产品的更新和技术的发展一直走在行业前列,拥有300多名具有丰富行业开发经验的工程师和研发团队。公司一贯注重新产品、新技术的研发,使公司产品与同类产品相比具有技术领先、品质高等特点,在国内行业中研发技术领先。近年来,公司产品研发在多个领域不断取得突破。在智能终端方面,公司不断加快包括智能识别技术、RFID识别技术、室内定位技术在内的诸多新技术的研发及在行业内的应用,推出了全新的9C系列、H系列智能终端停车场系统及车位引导系统,并成功研发了License及密钥管理体系,能实现公司终端产品的远程认证和维护,为公司后续终端产品正确识别及远程服务奠定坚实的基础。在第三方支付领域,子公司获得了中国人民银行颁发的支付与受理业务牌照,建立了公司自有的第三方支付及清分结算体系。在平台及移动端,公司实施“智慧终端管理”平台的建设,推出了全新的“慧生活”APP、“捷停车”APP并不断升级,构建了线下一体化的生态环境。

(3)市场储备
公司经过十几年的智能一卡通设备销售服务的沉淀,积累了大量客户资源,技术优势和营销能力,同时公司积极开展与第三方合作,跨界联合优质第三方资源,公司卡位优势和卡口价值明显。

在移动互联网时代,线下B端客户和C端用户是价值资源,也是公司未来发展的基础。经过十几年的市场运营,智能一卡通设备已广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所,公司在国内特别是二三线城市已经积累了一大多的客户和数千万终端用户资源,同时公司每年新增80,000个项目,新增500多万终端用户。公司产品市场占有率一直领先于行业,万科、中海、招商、碧桂园、华侨城、合生创展等全国布局的地产或物业公司

头公司均是公司的战略合作伙伴;上海浦东机场、广州白云机场、深圳宝安机场、杭州萧山机场、成都双流机场等国内众多机场采用公司的产品和服务。丰富的客户资源优势为公司在智慧停车及智慧社区领域的发展奠定了良好的市场基础。

(四)本次非公开发行摊薄即期回报的填补措施
本次发行后公司总股本和净资产将相应增加,而本次募集资金投资项目实施后产生效益需要一定时间,如果实施当年公司现有主营业务盈利水平在低折扣项目影响后未获得相应幅度的增长,公司将面临每股收益和加权平均净资产收益率等指标下降的风险。因此,公司拟通过积极提高公司产品竞争力,加强推进“智慧终端+互联网”战略升级、加快募集资金投资项目进度,提高利润分配力度等措施,填补被摊薄即期回报。公司将应对即期回报摊薄风险而制定的填补回报具体措施不等于对公司未来利润做出保证,投资者不得据此进行投资决策,投资者还应进行投资决策造成损失的,公司不承担任何赔偿责任,提醒广大投资者注意投资风险。

(五)公司现有业务板块运营状况、发展态势,面临的主要风险及应对措施
公司的主营业务为各类出入口控制与管理系统的研发、生产、销售及服务,为客户提供出入口控制与管理系统综合解决方案。公司作为出入口控制与管理行业中引领行业技术发展的龙头企业,经过多年的市场拓展和品牌经营,已成为出入口控制与管理行业的知名品牌。2012年、2013年、2014年和2015年1-9月,公司营业收入分别为41,176.30万元、46,100.14万元、54,862.32万元和37,882.86万元,2013年至2015年1-9月的同比增长率分别为11.96%、19.01%和15.09%,长期保持稳健增长。

公司业务的发展受到国家产业政策、房地产行业政策等政策的影响。目前,国民经济稳步增长,房地产业和汽车消费市场持续繁荣,2015年12月召开的中央经济工作会议把化解房地产库存作为2016年经济工作发展的重点任务之一。相关利好政策为公司盈利带来良好预期。未来如果房地产行业调控力度下降,或房地产行业保有量不达预期,将对公司盈利及销售情况产生不利影响。

而面对以上风险,公司拟采取以下改进措施:
(1)持续完善智慧终端产品,提高产品市场竞争力
智慧终端是公司当前的主要产品,公司的战略升级依赖于智慧终端的持续发展。公司将持续加大对智慧终端产品的研发投入,在深入、了解、依赖客户需求的同时,通过感知、识别、定位、分析、产品学习能力、信息传递、移动端应用等领域的新技术研发、应用、升级,全方位提升公司的智能终端产品的市场竞争力。

(2)加快推进“智慧终端+互联网”战略研发工作
公司将持续推进大智慧智能终端产品的技术升级工作,加快公司产品的升级换代,不断提高公司产品终端产品的竞争力,全面对接、配合公司智慧社区、智慧商业建设;完善B2B2C的业务模式,使公司业务从传统的智能终端销售向“智慧管理终端+互联网”升级。打造和完善智慧社区和智慧社区区域包括前期规划、信息采集、运营平台、线上线下支付体系、移动端应用在内的完整生态系统,降低下游运营性带来的经营成本。

2.提高公司日常运营效率,降低公司运营成本,提升公司经营业绩的具体措施
(1)进一步完善内部控制,提升运营效率并降低运营成本
公司将进一步完善内部控制,强化预算管理,持续优化业务流程及提升研发、采购、生产、销售、管理各环节的信息化管理水平,提高公司的整体运营管理水平及效率。同时,公司将依托正在实施的供应链管理系统(SRM),提高采购工作效率,有效提升公司供应链供应链管理等方面的管理水平,合理控制和降低采购成本。

(2)加快募集资金投资项目进度,提高公司投资盈利能力
近年来公司大力推进“智慧终端+互联网”的战略升级计划,实施智慧停车及智慧社区业务建设,加快产品升级换代,不断完善业务布局,提高了公司的市场竞争力。本次募集资金投资项目“智慧社区和智慧社区运营服务平台”项目,该项目自公司以公司业务发展规划及未来发展战略为基础,经过充分的市场调研和科学严谨的论证后慎重实施的。若项目顺利实施,将有助于公司进一步实现业务转型升级,提升品牌核心竞争力和研发实力,进一步巩固公司在行业中的领先地位,提高投资盈利能力。

本次发行募集资金到位后,公司将加快推进募集资金投资项目建设,提高经营效率和管理能力,争取早日实现项目预期收益,推动公司盈利能力持续提升,提高未来年度股东回报,降低本次发行导致的即期回报摊薄的风险。

(3)加强募集资金管理,提高募集资金使用效率
为规范公司募集资金管理,提高募集资金使用效率,根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》、《上市公司募集资金管理制度》和《募集资金管理制度》等法律法规,公司将不断完善募集资金使用管理制度,明确募集资金使用流程,确保募集资金使用安全,提高募集资金使用效率。

4.公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况
(1)人员储备
公司的研发队伍由超过300人的具有博士、硕士、本科等学历的高级人才组成,具有丰富的行业研发经验并不断致力于不断研发高品质产品和服务。公司产品更新和技术开发一直走在行业前列。

行情况如下:
5.若公司后续推出公司股权激励政策,本人承诺拟公布的公司股权激励的行政条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩

6.本次发行自日后至公司本次非公开发行股票实施完毕前,若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新监管规定的,且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时,本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺。

作为填补回报措施相关责任主体之一,本人若违反上述承诺或不履行上述承诺,本人同意按照中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则,对公司作出相关处罚或采取相关管理措施。

三、保荐机构核查意见
经核查,保荐机构认为:发行人预计的即期回报摊薄情况合理,发行人制定的填补即期回报的措施及相关承诺与信息披露情况符合《国务院国资委关于进一步加强中央企业市值管理工作的意见》(国发办[2013]11号)中关于保护中小投资者合法权益的精神和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》(证监会公告[2015] 31号)的相关规定。

3. 请申请人公开披露最近五年被证券监管部门和交易所采取处罚或监管措施的情况,以及相应整改措施;同时请保荐机构就相应事项及整改措施进行核查,并就整改效果以及对本次发行的影响发表核查意见。

【回复】
(一)公司最近五年被证券监管部门和交易所采取处罚或监管措施的情况,以及相应整改措施
公司最近五年不存在被证券监管部门和交易所处罚或处罚的情况。公司最近五年被证券监管部门和交易所采取监管措施及整改情况如下:
(一)深圳证券交易所[字]2012[64]号的整改情况说明

1.主要情况
2012年9月4日,公司收到深圳证券交易所《关于深圳市捷顺科技实业股份有限公司治理情况的监管函》(深证局字[公司字]〔2012〕164号),该函指出,根据中国证监会关于开展上市公司治理专项活动的要求,公司能按照要求开展公司治理自查及公开评议工作,但检查也发现,除自查报告中揭示的问题有待解决外,公司还存在以下问题:

(1)“三会”会议记录方面
公司内部股东大会、监事会的会议记录缺失,存在部分董事未在前置会议记录上签字的情况。

(2)股东大会方面
公司内部股东大会会议资料缺少股东身份证明,部分股东大会未由律师、股东代表与监事代表共同计票与监票。

(3)财务会签基础工作方面
公司现金管理存在瑕疵,现金日记账中部分日期的账面余额与实际金额不一致;公司会计核算有待完善,多次发生跨期确认费用问题。

2.整改措施
收到该监管意见后,公司董事、监事、高级管理人员立即进行了认真的学习,并针对公司在采购管理方面存在的问题和不足制定了如下整改措施:
(1)“三会”会议记录方面
公司董事会办公室秘书专人进行会议记录,并要求所有参加现场会议的董事、监事、高级管理人员在会议记录上签字。此事项公司将在今后工作中持续规范。

(2)股东大会方面
公司董事会办公室已建立股东大会中指派专人落实了股东身份登记、收集身份证明文件,并在每次股东大会的议案表决后请律师、股东代表、监事代表计票与监票。此事项公司将在今后工作中持续规范。

(3)财务会签基础工作方面
现金管理目前实行月结账,且每周盘点一次,保证实物与账面余额保持一致;公司会计核算进行完善,跨期费用不予报销。此事项公司将在今后工作中持续规范。

3.保荐机构核查意见
通过查阅深圳证监局向公司下发的函件以及公司关于公司治理专项活动的整改总结报告,查询中国证监会、深圳证券交易所及其他网站的公示信息,查阅整改实施以来的“会”文件,以及抽查发行人内部财务会计账簿、凭证等资料,并对发行人董事会办公室、财务部相关工作人员进行访谈,保荐机构认为,发行人已按照深圳证监局监管意见中的相关要求制定了详细、可行的整改计划与整改措施,整改措施落实到位,执行有效,进一步规范了公司治理,降低了内部控制风险。

(二)中小板证监函[2013]第142号、中小板证监函[2014]第154号的整改情况说明
1.主要情况
2013年10月10日,公司原高管杨彦辉、原证券事务代表郑红收到深圳证券交易所《关于深圳市捷顺科技实业股份有限公司财务总监杨彦辉、证券事务代表郑红的监管函》(中小板证监函[2013]第142号),原因系公司定于2013年10月26日披露2013年三季度报告,公司股票收盘价、证券事务代表郑红于2013年9月30日、10月9日卖出捷顺科技股票4,000股、4,000股,交易金额分别为52,208.5元、59,600元。

2014年10月23日,公司现任证券事务代表收到深圳证券交易所《关于深圳市捷顺科技实业股份有限公司证券事务代表郑红的监管函》(中小板证监函[2014]第154号),原因系公司定于2014年10月23日披露2014年三季度报告,公司董事郑红于2014年10月22日买入捷顺科技股票1,000股,涉及金额为22,000元。

函件指出,上市公司董事、高级管理人员和证券事务代表在前期报告预告公告日前三十日内买卖公司股票,违反了《深圳证券交易所股票上市规则》第3.1.8条,《深圳证券交易所中小企业上市公司规范运作指引》第3.1.8.6条的规定,并要求相关人员充分重视上述问题,吸取教训,及时整改,杜绝上述问题的再次发生。

针对董事、监事、高级管理人员及关联人窗口买卖股票之违规行为,公司董事会办公室采取了以下整改措施:
(1)组织董事、监事、高级管理人员学习深圳证券交易所对董事、监事、高级管理人员及关联人买卖股票的相关制度和规定,邀请保荐机构、律师对全体董事、监事、高级管理人员进行上市公司董监高人员股份变动管理的学习、专项培训,并定期举行证券市场知识、法律法规的整合培训,强化公司董事、监事、高级管理人员对买卖公司股票的认识意识。

(2)完善并加强落实《深圳市捷顺科技实业股份有限公司董事、监事和高级管理人员持股变动管理制度》中“第五条 公司董事、监事和高级管理人员及其配偶在买卖本公司股票时,不得影响发行人大众公开发行股票。

三、对上述事项的补充披露
公司已于2016年2月17日发布《深圳市捷顺科技实业股份有限公司关于最近五年被证券监管部门和交易所处罚或监管措施及整改情况的公告》,就最近五年被证券监管部门和交易所处罚或监管措施及整改情况在巨潮资讯网进行了公开披露。

本页无正文,为广发证券股份有限公司《深圳市捷顺科技实业股份有限公司关于非公开发行股票申请材料反馈意见的回复》之签字盖章页

保荐代表人姓名:
晏莹 花少军

广发证券股份有限公司
年 月 日

深圳市捷顺科技实业股份有限公司
年 月 日

票及衍生品种前,董事、监事和高级管理人员应当将本人及其配偶的买卖计划以书面方式通知董事会秘书,董事会秘书应当检查公司信息披露及重大事项进展情况。如确实发生可行可能存在不当情形,董事会秘书应当及时书面通知进行变更的董事、监事和高级管理人员,并提示相关风险。”的规定,严格按照每位董事、监事、高级管理人员及关联人在进行公司股票买卖操作前就合规性向董事会秘书咨询,由董事会秘书确认无合规问题后方可执行买卖操作。

(3)公司内部在通过内部、监事、高级管理人员之间建立了信息披露渠道,董事会办公室在临盘沟通时除通过当面沟通、电话沟通等方式通知董事、监事、高级管理人员禁止从事股票买卖行为外,还有以微信类似情况再次发生。

3.保荐机构核查意见
通过查阅深圳证监局向公司下发的函件以及公司自身的公告信息,查询中国证监会、深圳证券交易所及其他网站的公示信息,并调阅公司及深圳证券交易所的整改,保荐机构认为,发行人收到该监管函后,已于2015年1月30日召开第三届董事会第十九次会议,聘任王恒波为公司董事会秘书,任期至2016年6月16日。

(四)中小板证监函[2015]第14号的整改情况说明
1.主要情况
2015年2月5日,公司收到深圳证券交易所《关于对深圳市捷顺科技实业股份有限公司信息披露方式违规的监管函》(中小板证监函[2015]第14号),原因系公司错误地以直接方式披露了《第一期股权激励限制性股票预留股份第二个解锁期上市流通的提示性公告》。

函件指出,股权激励获得股份解除限售有关事项审核事项,公司在处理上述业务中存在以下问题:一是漏选公告类别,将本应属于事前审核的公告以直通方式披露;二是未办理限售股票解除的相关审核登记手续,导致股份实际可上市流通日期与公告内容不符,该事件影响公司本次限制性股票上市流通信息的真实性、准确性与完整性。公司的上述行为,不符合《深圳证券交易所股票上市规则》(2014年修订)》第2.1条,第11.9.1条,第11.9.9条以及《深圳证券交易所中小企业上市公司规范运作指引》第3.1.8.6条的规定,反映了公司董事对信息披露工作的重要性认识不足,未能熟练掌握和运用相关规则。请公司董事会充分重视上述问题,吸取教训,及时整改,杜绝上述问题的再次发生。

2.整改措施
整改通知出具后,公司于2015年2月6日书面回复交易所,复函中说明:公司因工作失误上传了《第一期股权激励限制性股票预留股份第二个解锁期上市流通的提示性公告》,给监管部门和投资者带来的不便深表歉意。公司董事会已充分认识到信息披露工作的重要性,会加强学习,严格遵守相关业务规则,充分重视上问题,吸取教训,及时整改,杜绝上述问题的再次发生,安全完成信息披露业务操作。

此次信息披露工作失误引起了公司董事会办公室的高度重视,随即组董事、监事、证券事务代表及相关部门加强学习信息披露工作相关知识,直接责任人认真总结了工作失误的原因并深刻反思检讨,事后公司董事会办公室严格执行信息披露工作的内部审核流程。截至本反馈意见回复出具日,公司未再次出现类似行为。

3.保荐机构核查意见
通过查阅深圳证监局向公司下发的函件以及公司自身的公告信息,查询中国证监会、深圳证券交易所及其他网站的公示信息,并调阅公司整改过程的记录文件,保荐机构认为,发行人信息披露方式违规,公司已按照深圳证监局的整改意见,措施落实到位,执行有效。截至本反馈意见回复出具日,发行人未再次出现类似行为。

2.保荐机构就相关事项对本次发行的现场检查意见
经核查,保荐机构认为:发行人及发行人的相关董事、高级管理人员已按照深圳证券交易所、深圳证监局出具的监管函和关注函中相关要求对相关事项及时进行了整改,整改措施落实到位,执行有效。上述事项不会导致发行人不符合上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关法律法规关于非公开发行股票的相关发行条件,不会影响发行人大众公开发行股票。

三、对上述事项的补充披露
公司已于2016年2月17日发布《深圳市捷顺科技实业股份有限公司关于最近五年被证券监管部门和交易所处罚或监管措施及整改情况的公告》,就最近五年被证券监管部门和交易所处罚或监管措施及整改情况在巨潮资讯网进行了公开披露。

本页无正文,为广发证券股份有限公司《深圳市捷顺科技实业股份有限公司关于非公开发行股票申请材料反馈意见的回复》之签字盖章页

保荐代表人姓名:
晏莹 花少军

广发证券股份有限公司
年 月 日

深圳市捷顺科技实业股份有限公司
年 月 日

证券代码:600512	证券简称:腾达建设	公告编号:2016-015
腾达建设集团股份有限公司2016年第一次临时股东大会决议公告		
本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。		
重要内容提示: 本次会议是否有决议议案:无 一、会议召开和出席情况 (一)股东大会召开的时间:2016年2月17日 (二)股东大会召开的地点:浙江省台州市路桥区大桥大道一号豪都国际大酒店三楼层会议堂		
(三)出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及持有表决权情况: 1.出席会议的股东和代理人人数 19 2.出席会议的股东所持有表决权的股份总数(股) 192,933,946 3.出席会议的股东所持有表决权股份数占公司有表决权股份总数的比例(%) 18.95		
(四)表决方式是否符合《公司法》及《公司章程》的规定,及主持情况 本次会议由董事长叶林强先生主持,会议召集、召开及表决方式符合《公司法》及《公司章程》的规定 (五)公司董事、监事和董事会秘书的出席情况 1.公司在任董事8人,出席5人,独立董事刘国彬、朱洪超、任永平因公出差; 2.公司在任监事3人,出席3人; 3.董事会秘书出席会议;副总经理严炜富、叶丽君及总工程师樊江民因公请假,其他高管均列席了本次会议。 (六)非累积投票议案 1.议案名称:关于非公开发行股票摊薄即期回报相关事项的议案 表决结果:通过 表决情况:		
股东类型	同意	反对
票数	192,051,946	88,882
比例(%)	99.85	0.15
票数	281,400	600
比例(%)	0.14	0.