

中山达华智能科技股份有限公司

非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性研究报告

一、本次募集资金投资计划

中山达华智能科技股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”、“达华智能”）本次非公开发行 A 股股票募集资金总额不超过人民币 435,000.00 万元，扣除发行费用后，本次非公开发行股票募集资金净额全部投向以下项目：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	拟投入募集资金金额 (万元)	实施主体
1	融合支付项目	101,131.92	100,000.00	卡友支付
2	商业保理项目	150,000.00	150,000.00	达华智能及 控股子公司
3	智能生活平台建设项目	102,316.12	100,000.00	达华智能及 控股子公司
4	运营渠道建设项目	30,403.49	30,000.00	达华智能及 控股子公司
5	补充流动资金	55,000.00	55,000.00	达华智能
-	合计	438,851.53	435,000.00	-

募集资金到位后，若实际募集资金总额少于上述项目拟投资总额，不足部分由公司自筹资金解决。若本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。¹

¹ 除非另有说明，本可行性研究报告中所涉及的简称的含义同《中山达华智能科技股份有限公司 2016 年非公开发行 A 股股票预案》

二、募集资金投资项目可行性分析

（一）融合支付项目

1、项目概况

公司拟开展融合支付项目，主要建设内容包括融合支付智能终端、端应用和云支付系统等，实施主体为达华智能子公司卡友支付服务有限公司（以下简称“卡友支付”），实施地点为上海。

本项目总投资额为 101,131.92 万元，募集资金分 48 个月投入，主要投资于相关软硬件设备的购置 72,526.76 万元，前期研发支出 7,005.00 万元，预备费 3,626.34 万元及铺底流动资金 17,973.82 万元。

项目建成后，将满足个人及企业支付方式多样化的需求，预计将实现年营业收入 41,400.00 万元，净利润 14,553.17 万元。

2、项目背景

（1）非现金支付业务快速增长

根据中国人民银行发布的数据显示，截止至 2014 年末，全国累计发行银行卡 49.36 亿张，同比增长 17.13%；全国人均持有银行卡 3.64 张，同比增长 17.04%。在银行卡交易方面，2014 年全国共发生银行卡交易 595.73 亿笔，同比增长 25.16%，金额 449.90 万亿元，同比增长 6.27%。其中在消费业务方面，全国共有消费业务 197.54 亿笔，金额 42.38 万亿元，同比分别增长 52.30%和 33.16%；银行卡跨行消费 82.80 亿笔，金额 28.64 万亿元，同比分别增长 21.82%和 20.59%。

（2）第三方支付的迅速发展

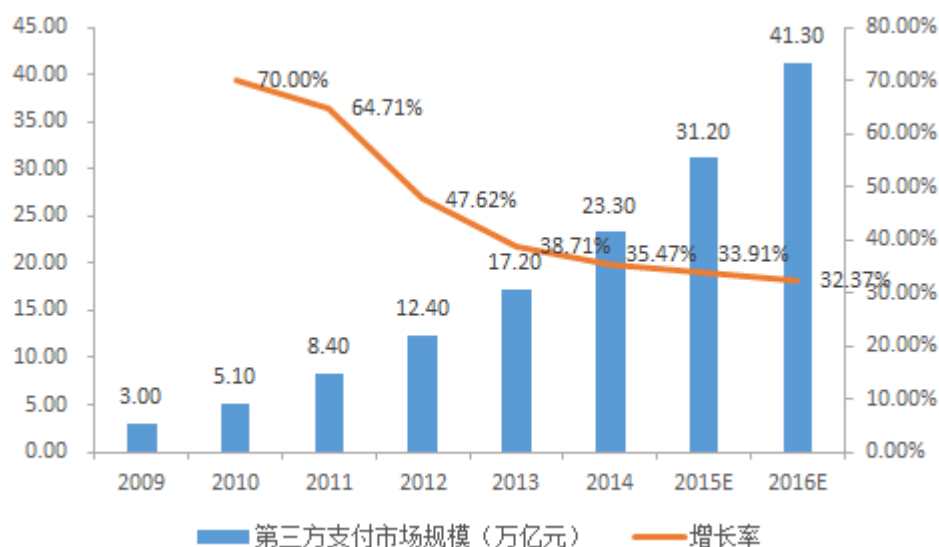
根据《非金融机构支付服务管理办法》，非金融机构支付服务即第三方支付服务指非金融机构在收付款人之间作为中介机构提供网络支付²、预付卡³的发行

² 网络支付，是指依托公共网络或专用网络在收付款人之间转移货币资金的行为，包括货币汇兑、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等。

³ 预付卡，是指以营利为目的发行的、在发行机构之外购买商品或服务的预付价值，包括采取磁条、芯片等技术以卡片、密码等形式发行的预付卡。

与受理、银行卡收单⁴或中国人民银行确定的其他支付服务等货币资金转移服务。根据艾瑞咨询《2015 年中国互联网金融发展格局研究报告》数据，2009 年第三方支付交易规模仅为 3.00 万亿元，2014 年第三方支付交易规模增长至 23.30 万亿元，年均复合增长率高达 50.68%。根据艾瑞咨询预测，2015 年第三方支付交易规模将达到 31.2 万亿元，2016 年将达到 41.3 万亿元，未来市场空间巨大。

2009-2016 年中国第三方支付市场规模



资料来源：艾瑞咨询

(3) 现有第三方支付高度依赖手续费分成，融合支付是新的市场机遇

现有的第三方支付的盈利主要来源于手续费的分成，目前银行卡收单手续费一般为 7：2：1 比例分成，发卡行占 70%分成，银联占 10%，第三方收单机构手续费分成仅占 20%。网络支付费率由市场定价，现主流费率为 0.6%。网络支付市场主要由支付宝、财付通占领，其他第三方支付机构占据的市场份额较小，无法与其竞争。尽管第三方支付市场庞大，但由于传统的第三方支付对手续费的过度依赖以及大企业的竞争优势，其他较小型的第三方支付机构无法单纯从手续费分成中获取较大的收益。

卡友支付通过融合支付项目将各种支付方式整合，为用户提供更加便捷的支付服务，同时改变现有高度依赖手续费分成的商业模式，进一步以支付作为获取消费者和企业用户的切入口，根据交易数据和大数据分析，提供互联网、物联网

⁴ 银行卡收单，是指通过销售点（POS）终端等为银行卡特约商户代收货币资金的行为。

应用及保理、小额贷款等金融服务，形成一种新的商业生态模式，是新的市场机遇。

（4）国家政策对非现金支付方式的支持

2010 年 6 月，中国人民银行发布了《非金融机构支付服务管理办法》，对非金融机构支付服务申请门槛、服务规范、《支付业务许可证》有效期、货币资金管理等问题进行了具体、明确的规定，并于次年开始发放第三方支付牌照，第三方支付行业正式纳入央行金融监管体系。

2011 年 5 月，由央行牵头主导的“中国支付清算协会”自律组织正式成立，该行业协会的成立标志着我国对民营支付机构创新能力、系统安全性和行业地位的鼓励和认可。

2014 年 8 月，中国人民银行发布《中国人民银行关于全面推进深化农村支付服务环境建设的指导意见》指出，将鼓励引导各类支付服务提供主体参与农村支付服务市场建设，推动农村地区支付服务创新发展。

2015 年 12 月，中国人民银行发布《非银行支付机构网络支付业务管理办法》，提出单个客户所有支付账户单日累计金额不超过 5,000 元，显示监管层面将会逐步收紧线上第三方支付的监管，相应地将会积极推动线下支付收单的发展，实现线上线下资源的联通。

从上述产业政策可以看出，国家鼓励非现金支付方式的发展。在此背景下，融合支付项目将迎来良好的发展机遇。

3、项目的可行性和必要性分析

（1）可行性

①卡友支付拥有第三方支付牌照

在支付牌照方面，《非金融机构支付服务管理办法》要求第三方支付机构须获得中国人民银行颁发的支付业务许可证，即第三方支付牌照。未经中国人民银行批准，任何非金融机构和个人不得从事或变相从事支付业务。截止至 2016 年 1 月 20 日，中国人民银行共发放了 270 张第三方支付牌照（其中有 3 家第三方支付机构牌照已被注销），分为互联网支付、移动电话支付、预付卡发行与受理、

银行卡收单等，具有银行卡收单牌照的一共有 62 家，其中全国收单牌照 43 家，地区性收单牌照 19 家。卡友支付是少数拥有全国性银行卡收单牌照的公司，保证了在全国范围内开展融合支付业务的合法合规性。

在 2015 年 9 月 16 日，卡友支付与财付通、深圳金融结算中心签订了《微信支付合作协议》，据财付通网站，截止至 2015 年，财付通拥有超过 2 亿的使用用户。公司通过与财付通合作，可提高融合支付项目推广效率和使用效率。

中国人民银行 2015 年 2 月发布的《中国人民银行办公厅关于 2015 年支付结算工作要点的通知》中提到，严格支付机构市场准入，鼓励现有机构兼并重组、持续发展。同时，中国人民银行对现有的第三方支付市场进行整顿，一些无牌照或违规经营的支付公司将被停业处罚，退出市场。由此可看出，第三方支付牌照未来将会成为一种稀缺性资源，为公司开拓支付金融市场奠定基础。

②项目具有技术和经验的可行性

卡友支付自成立以来，在支付业务领域拥有强大的技术实力和丰富的行业经验。目前，在商业用户方面，卡友支付以电子支付服务为核心，已建立了集查询、订购、销售、配送、信息管理及支付功能的商业管理平台，具备实现企业资金归集、资金划拨、资金代付代扣等新型支付服务功能。在个人用户方面，卡友支付可提供公共事业缴费、银行账单还款、银行卡转账、手机充值、数字点卡购买、电子票务、网络购物支付、手机支付及行业卡的应用等便捷、安全的支付业务服务。此外，卡友支付凭借强大的研发实力，已获得 APN 无线银行卡支付软件、线上消费线下电子账单支付软件、账单支付软件、迷你付安卓/IOS 软件等 10 项软件著作权。

从经验上看，卡友支付在金融业、通信运营业、航空电子票、小额卡式保险、网上订购线下支付、网游账户充值、软件直销等行业拥有完善的解决方案和丰富的成功案例。例如上海电信项目，以可视菜单的形式为用户提供的电话支付终端，集成了各类信付通支付服务业务，发展用户 13 万余户，年交易量 2.98 亿元。在风控经验上，卡友支付建立了高标准的风险管理和内控体系，专注于公司核心业务，稳健经营，且在刷卡交易各环节均设置了风险管理点，严格监控及时审核。在此基础上，卡友支付还将不断完善企业运营和业务运营的风控系统，提高风险控制能力。

截止至目前，卡友支付已为超过 20 家银联分公司和 100 多家商业银行提供支付服务。主要合作银行包括中信银行、招商银行、光大银行、民生银行、华夏银行、浦发银行、广发银行、宁波银行、北京银行、临沂商行、浙江省农村信用合作联社、江苏省农村信用合作联社等。卡友支付凭借雄厚的技术实力、优质的服务水平和可靠的运营能力获得合作银行与中国银联的高度认可。

③项目具有人才的可行性

卡友支付管理层具有多年的支付和软件行业经验，对融合支付的研发、销售、运维等各环节均有着深刻的理解，能精准的把握行业发展方向。同时，卡友支付在多年的支付产品的研发、运维过程中，形成了一个由多名专业理论知识扎实、实践能力强、经验丰富的专业人员组成的团队，为本项目的实施提供人才支持。目前，卡友支付对本项目已做好了充分的人才准备工作，包括管理、研发、运维、营销等，以保证本项目的顺利实施。因此，本项目具备人才可行性。

④项目拥有众多现有及潜在客户

卡友支付自成立以来，凭借强大的技术能力、优秀的运维能力和周到的服务，在金融支付领域积累了丰富的客户资源。在商业用户方面，卡友支付与联合利华、中国移动、联通、电信、腾讯、格力空调、雪花啤酒、当当网、携程旅行网等国内外知名公司建立了稳定友好的合作伙伴关系，并与多家公共渠道战略伙伴合作开拓公共渠道。在个人用户方面，截至目前已经积累约 15 万个人客户资源。此外，卡友支付在全国范围内设有 31 个分公司，各分公司拥有丰富的当地资源，如银联、本地商户，行业客户等，可为全国业务拓展和落地执行提供强有力的支撑。

卡友支付是达华智能的子公司，随着达华智能旗下各种用户和数据资源的持续导入，融合支付的客户数量将会持续增加。达华智能是 RFID 电子标签和 IC 智能卡中国最大的出货方，公司拥有分布在 27 个省市地区的 600 多家稳定的终端客户，以及分布在全世界 36 个国家和地区的 280 多个海外客户。此外，达华智能已与南方新媒体和国广东方两张 OTT 牌照方（目前全国仅有 7 张）进行深度合作，其用户最终将导入融合支付项目。

（2）必要性

①项目建设能够满足用户需求

随着我国移动互联网应用的不断深化、电子商务的迅速发展以及银行卡发卡数量的大幅增长，消费者除了现金支付以外，越来越倾向于银行卡、网络支付等非现金支付。根据中国人民银行公布的数据，截止至 2010 年末，银行卡跨行支付系统联网商户 218.30 万户，截止至 2014 年末，银行卡跨行支付系统联网商户 1,203.40 万户，年均复合增长率为 53.23%。从银行卡渗透率上看，2014 年银行卡渗透率仅为 47.70%，未来随着渗透率的不断加大，用户的非现金支付需求增大。尤其在移动支付方面，随着移动互联网技术的发展与移动支付便捷性的增强，移动支付的需求量将不断增大，根据艾瑞咨询《2015 年中国互联网金融发展格局研究报告》的数据显示，2014 年中国第三方移动支付市场交易规模达到 59,924.70 亿元，同比增长 391.30%。

由于消费者非现金支付方式的多样化，支付系统往往呈分散状态，不同的支付方式使用不同的支付系统，因此，企业在后期对账时往往需要投入大量的人力、物力及时间整理各支付系统的账单，效率较低。融合支付通过将线上线下各种支付系统融合成一个统一的支付系统，不仅可支持各类银行卡支付，同时还可支持扫码支付、会员卡支付等新兴支付方式，消费者通过融合支付，可选择任意一种方式进行支付，较大地提高了支付的便利性。在同一消费场景下，相较于传统的单一支付方式，消费者更倾向于选择融合支付。因此，融合支付项目空间较大。

②项目建设是公司获取用户资源的需要

公司目前主要从事的是非接触式智能卡、智能电子标签、RFID 读卡设备的研发生产，其产品广泛应用于安防、交通、旅游、防伪、金融等各个领域，是国内物联网 RFID 标签卡领域产品覆盖面最广的企业。

在互联网、移动互联网飞速发展的时代，支付的盈利增长点已不再是单一的收取支付手续费，更多的在于获取企业和用户的资金交易数据。未来，公司将通过融合支付系统，以支付为入口，掌握交易数据，通过大数据挖掘与分析获取信用信息，相应地为企业和消费者提供互联网、物联网应用及商业保理等金融服务。

基于以上考量，公司拟通过本次非公开发行募集资金投资于融合支付项目，随着项目的效益逐渐释放，本项目将为公司带来稳定的现金流入和众多的用户资源，有助于提高公司的盈利水平，实现股东利益最大化。

4、项目建设方案

融合支付是依托互联网和移动互联网，以智能终端及其应用系统为载体，集成银行卡收单、互联网支付、企业会员卡支付、O2O支付、预付费卡等多种支付方式，为包括个人、家庭、商户、企业在内的用户提供以安全支付为基础的综合云支付服务模式。

融合支付包括智能终端、端应用和云支付系统三个部分。智能终端包括集成银行卡收单、财付通等互联网支付方式的软硬件设备。项目通过不同的端应用来实现支付与客户业务场景的深度融合，解决客户多个支付入口而引发的对账难、数据报表不统一、营销入口不统一等问题，同时，融合支付是信息流、资金流的入口，为公司后续挖掘消费者信息、商户信息、资金信息提供保障，为后期的金融服务业务和互联网、物联网应用服务业务提供支撑。云支付系统包括建设数据中心、同城备灾中心、异地备灾中心等。

融合支付项目运营模式示意图



卡友支付将采用云计算、移动互联网技术，建设融合支付项目，能够支持几乎所有非现金服务，在用户群体上实现了全民覆盖，其具体建设内容包括购置先进的软、硬件设备，加强技术研发团队建设，引进行业内高端人才。

本项目建成后，将从整体上提高公司在支付领域解决方案的技术服务能力，更全面地满足客户需求，进一步提高市场份额，提升公司品牌影响力，保持差异化竞争地位，为公司在支付领域发展奠定基础，保证公司持续发展。

5、项目经济效益情况

经测算，项目建成后，年净利润达 14,553.17 万元，税后财务内部收益率达到 19.86%，项目经济效益良好。

6、项目报批事项及进展情况

项目备案及其他相关手续正在办理过程中。

（二）商业保理项目

1、项目概况

本商业保理项目以 T+0 融资服务、POS 商户融资服务、供应链金融服务为主要建设内容。

本项目总投资金额为 150,000.00 万元，其中建设投资 649.34 万元，运营资金 149,350.66 万元，建设期为 12 个月。

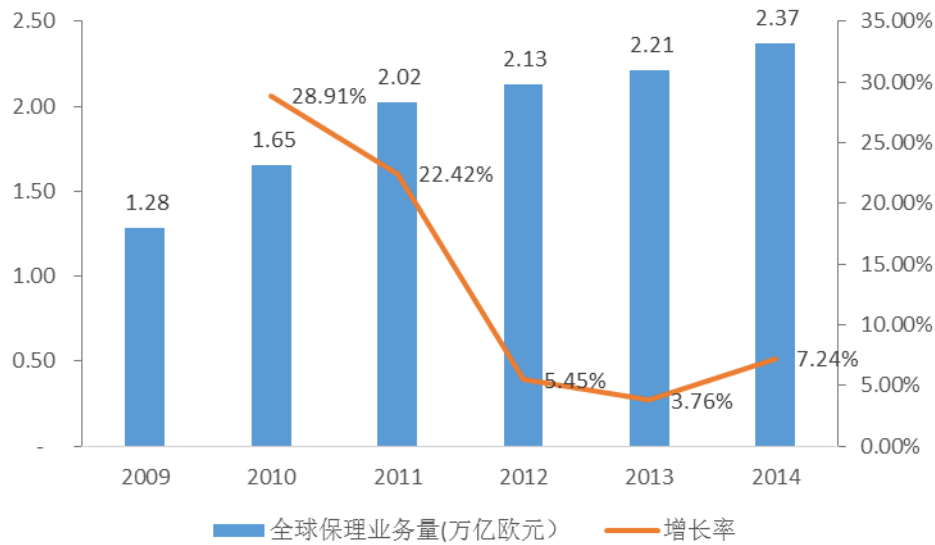
本项目实施主体为达华智能及控股子公司，建设地点位于中山。

2、项目背景

（1）全球保理市场有序发展，中国商业保理市场潜力巨大

伴随现代国际贸易和市场经济的蓬勃发展，信用交易在全球范围内迅速普及，应收账款成为传统产业部门的重要资产，但也成为企业现金周转的重要障碍之一，如何加速应收账款周转从而加速现金周转成为全球企业管理的重要课题。在此背景下，专门针对应收账款提供一系列金融服务的保理业务取得了长足的发展，根据 FCI（Factors Chain International，国际保理商联合会）的统计数据，截止 2014 年全球保理业务量已经达 2.37 万亿欧元。

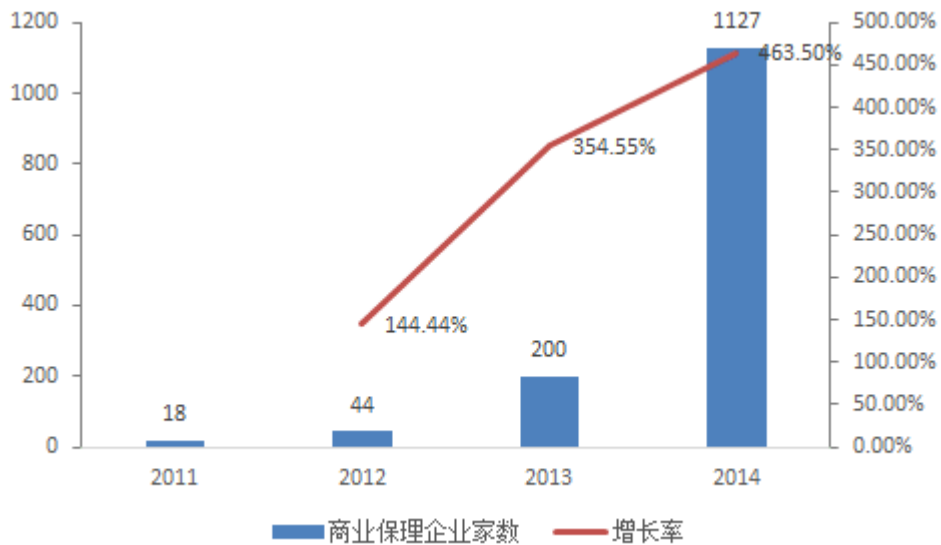
2009-2014 年全球保理业务量



数据来源：FCI（国际保理商联合会）

自 2011 年以来，中国跃居全球第一大保理市场，并一直持续至今。根据国际保理商联合会统计，截止 2014 年，中国保理市场规模已经达到 4,061 亿欧元。与欧洲市场相似，目前中国市场以银行保理占据绝对主导地位。根据中国服务贸易协会商业保理专业委员会（CFEC）发布的《中国商业保理行业发展报告 2014》，我国商业保理业务规模仅为银行保理业务规模的 2.5%，由此可见，中国商业保理市场未来发展潜力巨大。随着政策支持力度的不断加大，实质性开展试点的地区基本扩至全国范围，我国商业保理企业家数呈现出爆发式增长的态势，由 2011 年的 18 家飙升至 2014 年的 1,127 家，3 年来的年均复合增速高达 297%。

2011-2014 年中国商业保理企业家数



数据来源：CFEC《中国商业保理行业发展报告 2014》

(2) 国家产业政策大力支持商业保理的发展

1993 年中国银行成为我国第一家开展保理业务的机构。2005 年，瀛寰东润（中国）国际保理有限公司在天津滨海新区营业，成为我国第一家商业保理公司，中国的商业保理发展之路由此开启。2009 年《商务部、财政部、人民银行、银监会、保监会关于推动信用销售健康发展的意见》与商务部的印发《关于进一步推进商务领域信用建设的意见》两个文件的出台表露监管层积极探索信用销售与发展信用服务业的决心，成为商业保理试点实践的前奏。2012 年，商务部发布《关于商业保理试点有关工作的通知》，商业保理首次获得了政策的肯定与支持，由此迈入规范发展的快车道。

2009-2015 年中国商业保理重要相关政策

时间	相关政策
2009 年	《商务部、财政部、人民银行、银监会、保监会关于推动信用销售健康发展的意见》与《商务部关于进一步推进商务领域信用建设的意见》表示要积极探索信用销售与信用服务业发展
2012 年	6 月，商务部出台《商务部关于商业保理试点有关工作的通知》，正式批准在上海浦东新区与天津滨海新区开展商业保理试点；12 月，商务部又批准

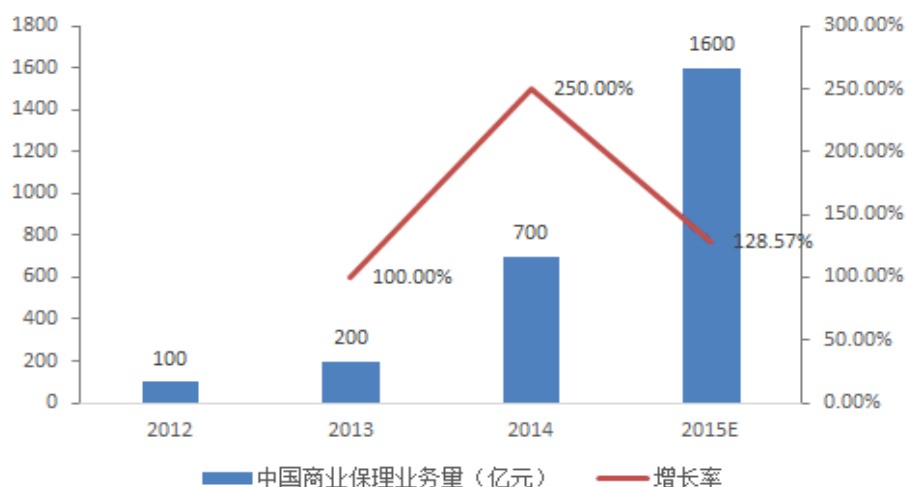
时间	相关政策
	港澳投资者在广州、深圳开展商业保理试点
2013 年	商务部发文批准重庆两江新区与苏州成为第二批商业保理试点地区；同年出台《关于做好商业保理行业管理工作的通知》，在商业保理行业建立行业统计、信息申报系统和重大事项报告制度等行业监管规范
2015 年	商务部出台《商业保理企业管理办法（试行）》（征求意见稿）进一步规范、明确商业保理企业的设立条件、监管明细与业务范围，其正式文件拟于近期出台

资料来源：商务部

（3）拓宽中小企业的融资渠道的重要选择

由于银行保理存在自身的局限性，中小企业融资困难的问题难以得到有效解决。根据国家统计局统计，截止到 2014 年底国内中小企业应收账款余额约有 65,080 亿元。与银行保理业务的快速增长形成鲜明对比的是，中国商业保理仍处于起步阶段。商业保理是中小企业贷款难的有效解决途径，是互联网金融力推的方向。预计《商业保理企业管理办法》的正式出台将推动商业保理在全国范围内放开。据《中国商业保理行业发展报告 2014》预测，其中的商业保理业务量有望于 2015 年激增至 1600 亿的规模，并于未来三到五年内超过 5000 亿元。

2011-2014 年中国商业保理业务量



数据来源：CFEC《中国商业保理行业发展报告 2014》

3、项目的可行性和必要性分析

(1) 可行性

①公司成熟的商业保理及小额贷款的业务基础为项目提供经验积累

公司收购的徕乾商业保理（上海）有限公司（卡友支付子公司）拥有商业保理专营业务许可，为大中华地区金融机构以及工商企业提供基于应收账款的资产管理、信用管理、信息管理和融资服务等。达华智能控股的中山市中达小额贷款有限责任公司主营各项小额贷款业务，为中小企业和个体经营户服务。公司依托自身的资源优势，与中山市各商会、各银行机构建立良好的合作关系，借助这些优质的客户及融资渠道资源，有利于公司建立一流的服务平台，为客户提供全方位的综合服务。公司拥有的成熟的商业保理及小额贷款的业务基础为本项目的实施提供有力经验支持。

②公司优秀的管理运营团队为本项目实施提供人才支持

公司的管理优势明显，拥有一支优秀、稳定的管理团队，中高层以上的管理人员，均具备多年的行业从业经历，并具有丰富的现场经验。基层管理方面，基层管理以上的人员流失率较低，基层管理人员的稳定确保了公司制度的严格执行和管理思路的流畅传达。

公司拥有经验丰富、高效率的运营团队基础，公司通过不断发展和并购扩张，在信息安全、智慧交通、软件系统、轨道交通等多个领域积累了大批核心骨干。公司目前控股的商业保理和小额贷款公司具有专业化团队，坚持各自独特的团队跟踪机制，发挥专业素能，强调专业化特色，同时又注重相互之间通力协作，共同为企业发展助力。

③公司产业链为本项目提供众多的潜在客户

随着公司规模不断扩大，现已扩展到了生产制造、资产管理、信息安全、仓储物流、港口海关、电力能源、石化冶金、市政交通、智慧农业、智慧旅游等众多领域，以及下属子公司的方案、软件、系统集成等业务领域。依靠公司在行业物联网解决方案和融合支付业务等领域的强大客户资源和数据资源，将有助于本项目客户资源的开发和维护。

（2）必要性

①互联网背景下商业保理市场前景广阔

进入互联网时代后，以互联网为主的信息与通讯技术提供了供应链流程整合、创新和再造的工具，商业保理可借助大数据和云计算平台等互联网技术应用，连接供应链上下游各参与方，促进各方信息数据的交互、共享和协同，商业保理在风险定价和资金对接方面可以取得用于风险评估的关键数据，资金流和信息流得以更密切地联系起来。

②项目建设有利于满足公司补强金融服务业务，完善产业链

公司于 2010 年 12 月在深交所挂牌上市以来，已成为拥有多家全资子公司和控股子公司的集团化公司。业务遍布各个一线、二线城市，完成对国内市场的战略布局。达华集团将长期立足于物联网领域，创新“运营商”模式，同时布局 OTT、融合支付等领域，构建和丰厚智能生活的生态系统。

商业保理项目能够与公司现有在溯源领域、信息安全智能交通、在线教育等行业解决方案产生协同效应，为公司原有客户及融合支付项目带来的新客户带来全方位的服务，能够增强客户粘性，提高产品竞争力和经济效益。

③宏观经济减速背景下，中小企业融资困难形势的要求

随着我国经济增速的减档，消费与投资需求下滑，银行信贷质量的下降，表现为制造业 PMI 指数不断走低并长时间位于荣枯线下以及银行不良贷款率不断走高。在社会总需求下行的背景下，广大中小企业对加速资金周转，特别是收回应收账款、兑现收益的需求日趋强烈。庞大的存量应收账款规模叠加信用收缩周期下融资环境的日益恶化，在中国现行的银行征信和风控体系也决定了银行保理的门槛对于中小企业而言过高。在宏观经济减速背景下，本项目的实施顺应商业保理的发展趋势，服务于中小企业，满足它们的融资需求，从而给公司创造利润。

4、项目建设方案

本项目将结合融合支付产生的交易信息，深入了解企业供应链状况，评估企业经营状况、现金流和信用状况，对企业提供应收账款管理、资信调查与评估、保理融资等综合服务，以改善企业财务状况并提高相关产业的运营效率，从而获取融资及增值服务收益。

本商业保理项目的建设内容包含 T+0 融资服务、POS 商户融资服务和供应链金融服务。T+0 融资服务是针对融合支付终端用户收款延时问题为其提供的隔日融资服务，快速为企业解决资金周转问题；POS 商户融资服务是参考用户在公司融合支付终端上的交易数据，及大数据分析，为企业提供的短期融资服务；供应链金融服务是指依靠真实的交易数据，运用大数据分析，以交易过程中所形成的能够交叉验证的真实交易数据和行为数据为基础进行风险定价和授信的融资模式。供应链金融服务项目将优先为商场、酒店等优质客户的上下游企业提供服务。本项目将优先使用融合支付交易信息、中国人民银行征信中心征信系统、大数据分析、担保等方式确保风险可控，并获得合理收益。

5、项目经济效益情况

经测算，项目投产后，年平均净利润达 46,706.67 万元，税后财务内部收益率达到 21.00%，项目经济效益良好。

6、项目报批事项及进展情况

项目备案及其他相关手续正在办理过程中。

（三）智能生活平台建设项目

1、项目概况

公司拟开展智能生活平台建设项目，总投资额为 102,316.12 万元，募集资金分 36 个月投入，主要投资于相关软硬件设备的购置 74,536.00 万元，前期研发支出 6,840.00 万元，预备费 3,726.80 万元及铺底流动资金 17,213.32 万元。

项目建成后，将为达华智能的互联网应用、物联网应用及金融服务提供平台性的支撑作用，为企业、消费者及政府提供一体化的信息化及金融解决方案。项目建成后，预计将实现年营业收入 55,756.68 万元，净利润 21,136.02 万元。

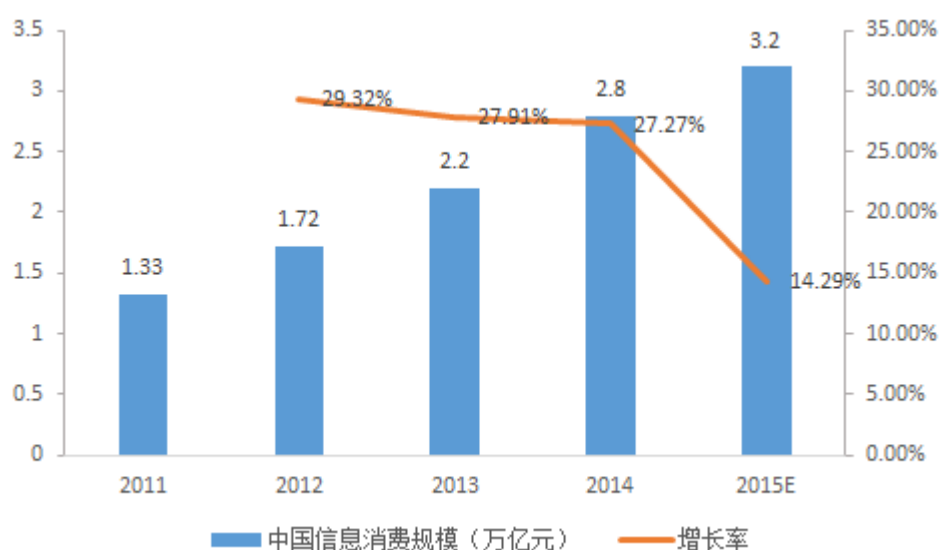
本项目的实施主体为达华智能及控股子公司，建设地点为中山。

2、项目背景

（1）信息消费稳步增长

近十年，在互联网特别是移动互联网高速发展的带动下，中国信息消费⁵规模不断扩大。根据工信部数据显示，2014 全年信息消费规模超过 2.8 万亿元，较上一年增长 27.27%。2013 年 8 月，国务院发布的《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》提出，到 2015 年，预计信息消费规模将超过 3.2 万亿元，年均增长 20%以上，带动相关行业新增产出超过 1.2 万亿元，其中基于互联网的新型信息消费规模将达到 2.4 万亿元，年均增长 30%以上，对国民经济的贡献进一步增强。

2011-2015 年中国信息消费规模



资料来源：工信部、国务院

(2) 企业开展“互联网+”经营模式是“互联网+”时代的必然趋势

在国家大力提倡“互联网+”的背景下，越来越多的企业利用互联网在社会资源配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果深度融合于其内部的业务流程和外部的商务活动之中。互联网的深入发展，使得企业将品牌、渠道、销售、终端等业务功能从线下拓展到线上，通过与互联网融合，将这几方面的功能利用互联网技术贯穿到企业业务的每一个环节中，进而提升企业核心竞争力，整体提高公司销售业绩。

2014 年，互联网 O2O 商业模式实现高速发展，这一商业模式将实体企业尤

⁵ 信息消费指的是一种直接或间接以信息产品和信息服务为消费对象的经济活动。

其是本地生活服务业和商业服务业与互联网紧密结合，线下企业已经成为互联网消费经济中重要的一环。在这一趋势下，未来将有越来越多的传统企业开展“互联网+”经营模式。

（3）大数据正改变现有的商业模式

大数据挖掘是从大量的、不完全的、有噪声的、模糊的、随机的实际应用数据中，提取隐含在其中的、人们事先不知道的、但又是潜在有用的信息和知识的过程。目前大数据挖掘技术在商业上已经得到了普遍应用，它通过收集、加工和处理涉及消费者消费行为的大量信息，确定特定消费群体或个体的兴趣、消费习惯、消费倾向和消费需求，进而推断出相应消费群体或个体下一步的消费行为，然后以此为基础，对所识别出来的消费群体进行特定内容的定向营销与服务，从而为企业带来更多的利润。

根据 Wind 资讯数据显示，近几年，全球各国对大数据技术的需求迅速增长，2014 年全球大数据市场规模为 285 亿美元，较 2011 年增长了近四倍。与此同时，我国的大数据市场需求亦成爆发式的发展态势，2011 年我国大数据市场规模仅为 3.2 亿元人民币，至 2013 年已达 8 亿元的规模，2014 年随着社会各界对大数据了解的加深，其市场需求也成井喷式的增长，其市场规模已接近 20 亿元人民币，发展前景广阔。

（4）国家政策的支持

2006 年 5 月，国务院发布《2006-2020 年国家信息化发展战略》，指出推进综合基础信息平台的发展。加快改革，从业务、网络和终端等层面推进“三网融合”。

2011 年 3 月，国务院发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》，指出大力发展新一代信息技术等战略性新兴产业。新一代信息技术产业重点发展新一代移动通信、新一代互联网、三网融合、物联网、云计算、高端软件、高端服务器和信息服务等。

2013 年 8 月，国务院发布《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，要求加快信息基础设施演进升级、增强信息产品供给能力、培育信息消费需求、提

升公共服务信息化水平、加强信息消费环境建设。

2015 年 7 月，国务院发布《“互联网+”行动指导意见》提出，加强新一代信息基础设施建设；加快云计算、大数据等的应用；加大政府部门采购云计算服务力度。

从上述产业政策可以看出，国家鼓励信息技术行业的发展。在此背景下，信息技术行业将迎来良好的发展机遇。

3、项目的可行性和必要性分析

(1) 可行性

①项目建设具有技术可行性

目前公司已成为国内领先的物联网整体解决方案供应商、RFID 产品供应商，是国内 RFID 标签卡领域产品覆盖面最广的企业。公司物联网整体解决方案的应用领域包括公共管理和服务、企业、家庭三个方向。2004 年国家发改委综合运输研究所在公司设立了智能运输信息系统应用研究室；公司技术研究开发中心 2004 年被中山市科技局认定为“中山市智能 IC 卡工程技术研究开发中心”，2008 年被广东省科技厅认定为“广东省电子标签卡封装工程技术研究开发中心”，此外公司拥有软件开发 CMMI5(软件成熟度 5 级)证书、计算机信息系统集成二级资质、商用密码产品销售许可证、增值电信业务经营许可证和银联中心 PBOC3.0 银行卡检测 5 项认证。

公司的子公司业务范围涵盖软件与信息集成、硬件设备制造和金融领域，其中子公司新东网具有先进的软件产品研发技术和平台，主要的业务涉及：为电信运营商提供渠道支撑软件建设和运营规划、提供政府及企事业信息化应用和整体解决方案、为电信运营商和企业提供互联网运营推广服务、提供教育信息化应用和整体解决方案，已形成了一定的市场影响力和市场品牌。新东网技术能力可为本项目提供软件与信息集成方面的技术支持。子公司金锐显是一家集研发、生产、销售模拟和数字电视、互联网电视、3D 电视机芯以及数字电视机顶盒和互联网机顶盒等为一体的国家高新技术企业，其数字电视解决方案包括美国数字电视解决方案、澳洲数字电视解决方案、欧洲标清和高清数字电视解决方案、巴西和日本数字电视解决方案、国标数字电视解决方案等，是拥有全球电视广播系统主流

制式的方案解决商。金锐显的技术能力可为本项目提供硬件设备方面的技术支持。子公司卡友支付作为原银联子公司，在金融和支付领域具有丰富的行业经验和全国发展能力，可为本项目提供金融领域的技术支持。

因此，公司对本项目已做好了充分的技术准备工作，以保证本项目的顺利实施。

②项目建设具有人才可行性

公司及子公司现已经拥有一批高素质的专业的产品设计、软件开发、市场运营及企业管理队伍：

第一，公司管理人员具备多年物联网、软件开发、信息集成、金融行业从业经验，行业经验丰富，对市场和技术发展趋势的前瞻把握能力强。目前公司高级管理人员大部分为职业经理人，分工、职责专业、明确，工作效率较高，此外，公司高级管理人员逐步年轻化，良好的职业素养以及创新能力保证项目的顺利实施。

第二，公司的科研技术人员具有高效的产品研发能力，能够快速响应客户的个性化需求，以及迅速研发出高品质的与公司发展目标相配套的产品，截止至2015年6月30日，公司共有技术人员664人，占比29.62%。

第三，公司的销售人员充分了解市场客户的需求，且具有高度的敬业精神、市场开拓能力强，截止至2015年6月30日，公司共有销售人员221人，占比9.86%。

在人才教育程度方面，公司拥有博士学历的员工11人，占比0.49%；研究生学历的员工51人，占比2.27%；本科学历的员工580人，占比25.87%；大专学历的员工649人，占比28.95%。

此外，为有效激励技术人员创新，公司建立了一套完善的薪酬福利、奖励制度，努力创造条件吸引、培养和留住人才。综上所述，公司对本项目已做好了充分的人才准备工作，以保证本项目的顺利实施。

③公司可接入的众多现有及潜在应用型产品

智能生活平台一个重要的功能是为达华智能现有及潜在智能生活解决方案提供平台性支持服务。公司积累了大量的信息化及金融解决方案，目前公司运营

的应用型产品包括中山肉菜流通追溯系统和智慧中山。公司作为物联网产业链的供应商，未来将通过与公司的下游客户合作，将相关用户和数据信息导入智能生活平台。

此外，公司拥有众多可提供在各个生活领域方面的解决方案的子公司，如北京慧通九方可提供智能交通、安全、楼宇等领域的信息集成解决方案、新东网可提供电信信息化解决方案、九方畅通可提供互联网出行服务等，为智能生活平台提供众多应用型产品。

公司及子公司部分应用型产品资源

平台应用资源	达华智能	中山肉菜流通追溯系统和智慧中山
	北京慧通九方	提供智能交通、安全、楼宇等领域的信息集成解决方案
	新东网	提供电信信息化解决方案
	九方畅通	提供互联网出行服务
	武汉世纪金桥	提供物联网智能软件、云安全软件研发和系统集成服务
	武汉聚农通	提供农业信息化建设服务
	江西优码创达	提供公共网络信息安全
	中山衡思健康	提供智能医疗服务
	中山声屏汇智能	提供一卡通民生服务平台
	达华支付、卡友支付	提供第三方支付服务
	金锐显	提供互联网电视应用系统
	北京达华融域	提供智能卡应用解决方案
	苏州迪隆科技	提供2C卡应用系统
	四川达宏	提供“标签+读写器+应用系统”的整体解决方案
	广州圣地	提供计算机网络通信、数字多媒体应用服务
	环球智达	提供OTT应用服务

④项目建设具有经验的可行性

目前，公司凭借强大的研发技术实力和优秀的运营能力，在智能生活应用领域已经具备一定的基础和成功的案例，如智慧中山项目。智慧中山项目通过整合中山各类公共服务信息资源，功能涵盖政务办事、便民服务、电子商务、新闻资

讯等多个方面，栏目包括：资讯、节目、行政办事大厅、公交、自行车、路况、天气、供水、医院、公积金、文娱、香港船务、澳门通关、违章、出行等十五大应用模块。智慧中山自上线两个月内，下载安装量已超过 5 万用户。

在大数据方面，以电子渠道为例，电子渠道能够通过分析客户在互联网网站/手机端上的各种行为习惯，最终做到针对性营销。在云计算方面，新东网已有较多的成熟案例，如销售管家是一个比较标准的 SaaS 服务。销售管家是一款为零售型企业提供销售终端管理的移动互联网产品，企业用户的业务员客户拜访情况、客户购买公司产品情况、客户当场要下单购买产品等等这些功能都在手机上实现，而企业通过后台软件就可以直接掌握目前销售人员正在做什么事情、在什么地方、当前销售情况等等，并能够对企业的销售情况进行管理和分析，通过后台可以发指令要求各个销售人员的工作规范、要求等等。目前闽赣伊利公司、亲亲食品、阿一波紫菜、闽中有机等公司已使用新东网的销售管家产品。

卡友支付在金融领域有着丰富的经验，其产品信付通系统将传统银行业的支付功能和灵活多变的市场业务结合在了一起。它同时具有主动 / 被动式支付机制，开辟了面向办公室、家庭、行业的银行卡受理环境。解决了持卡人对于信用卡消费、房贷、车贷等还款困难复杂的问题。公司已与全国 20 多家银联分公司签订合作协议，连通专线，信付通支付业务在多个领域和行业中已得到了广泛的应用。

综上所述，公司对本项目已有了充分的项目经验，以保证本项目的顺利实施。

（2）必要性

①本项目的建设是企业顺应信息化发展趋势的必要举措

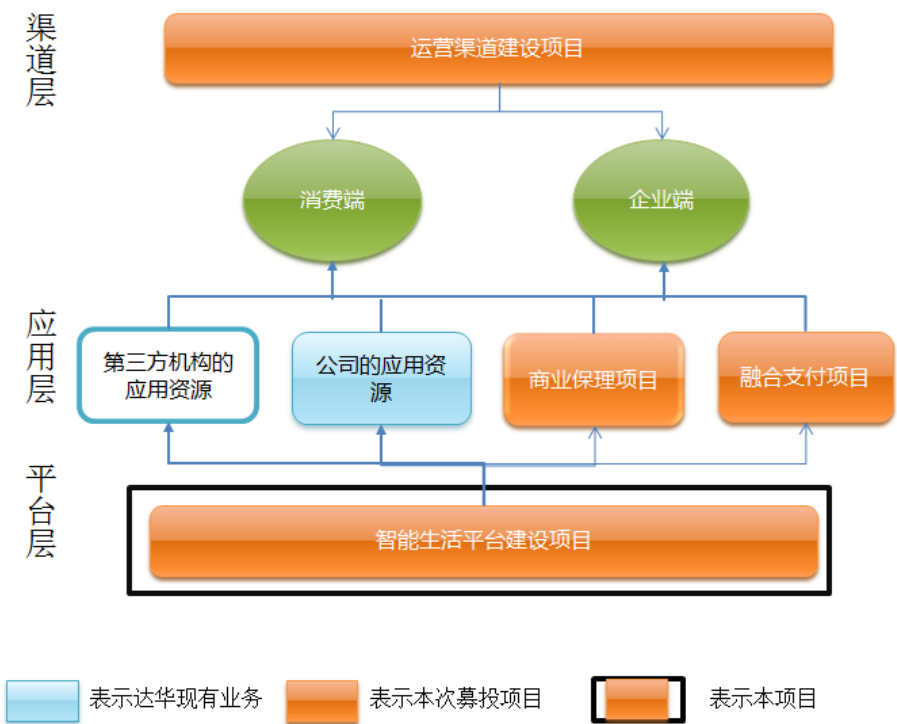
在信息经济时代，互联网与移动互联网等信息交互方式改变了传统交易模式以及消费习惯，让企业和消费者沟通更加有效、便捷。在信息化发展之初，受到社会总体技术水平和信息化工具使用观念的局限，企业只能利用互联网进行简单的信息收集和交流。随着近年来技术的快速发展，企业已能够基于互联网和相关信息技术实现各种电子商务、生产、销售环节的信息分析和大数据分析，信息化水平已经成为影响企业发展的重要因素之一。信息技术能够促进企业经营过程的逐步细化，推动企业内部控制、产品质量监督、人力系统、财务系统和客户关系

维护的发展，在企业运营中的运用越来越多。本项目的实施为企业“互联网+”经营模式提供可能，顺应信息化发展的趋势。

②本项目的建设是实现公司战略布局的必要途径

达华智能专注于非接触式智能卡、智能电子标签和 RFID 读卡设备的研发、生产和销售，技术实力突出，制造经验丰富，产品质量优良。近年来，达华智能在巩固传统制造业务的同时，加大在信息集成和金融领域的拓展力度，从物联网硬件设备提供商转型为物联网运营商，积极构筑一个以物联网为载体的智能生活生态系统。鉴于此战略布局，公司从平台、应用、渠道这三大层次来构建生态链。在平台层方面，即为本募投项目，公司将通过建设智能生活平台，为互联网、物联网应用者提供开放的平台，聚集流量。在应用层方面，提供支付服务、商业保理金融服务、智能交通服务等。在渠道层方面，通过运营渠道的拓展，增加公司的名牌知名度和市场占有率，进一步提高公司的可持续发展力。

本项目与公司战略布局的关系

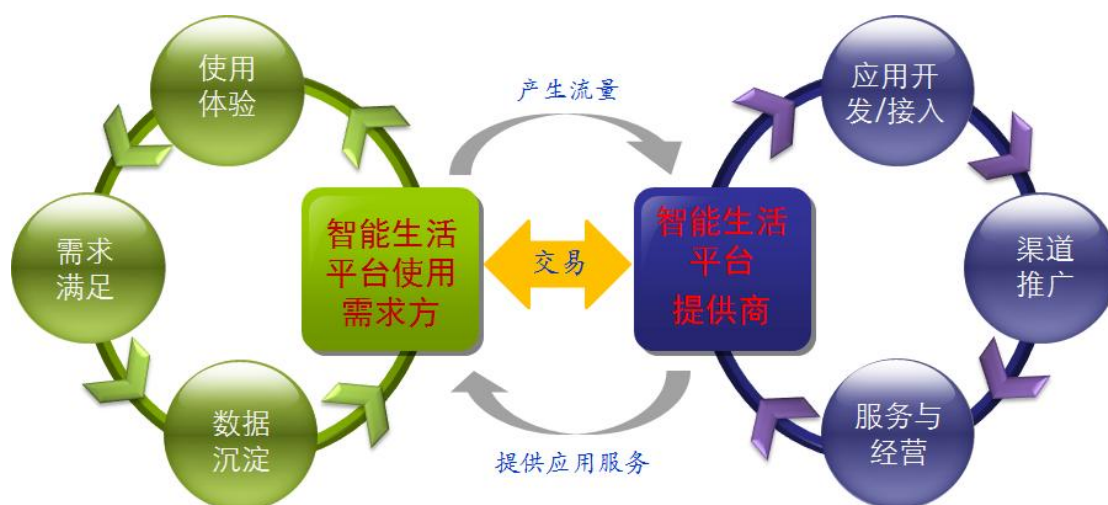


公司通过本项目的建设，加大技术的开发，进一步提升公司在系统集成方面的能力。本项目将建立智能生活平台，增加客户粘性，为金融服务、智能交通服务、在线教育服务等应用提供资源整合作用和技术支持作用，以实现公司的战略升级。

4、项目建设方案

智能生活平台通过各种应用的开发或接入，如智慧交通、在线教育等，覆盖智能家居、本地生活、娱乐、教育、电商和金融等多个领域，为各种应用提供产品开发和基础技术支持，最终为用户提供应用服务。同时，用户在使用平台所支撑的各种应用服务后，将会沉淀数据，产生流量，平台建设能够实现用户数据的互联互通和用户资源的共享。

智能生活平台建设项目运营模式



本项目建成后，将实现公司在技术研发上的突破与提升，为公司带来 IT 需求规划、需求分析、架构设计、编程、测试、维护、推广、运营的全业务链和技术服务为一体的综合业务服务模式，不断满足客户需求多样化和产品多样化的要求，增强产品竞争力。同时，平台的建设能够使达华智能各个子公司和产品团队充分分享用户资源，进一步提高公司的行业影响力，并扩大公司的市场份额。

5、项目经济效益情况

经测算，项目建成后，年净利润达 21,136.02 万元，税后财务内部收益率达到 23.43%，项目经济效益良好。

6、项目报批事项及进展情况

项目备案及其他相关手续正在办理过程中。

（四）运营渠道建设项目

1、项目概况

本项目拟在全国范围进行实施，主要建设内容是达华智能运营渠道的整合和开发，共建设 30 个运营网点。

本项目总投资金额为 30,403.49 万元，其中工程费用 2,999.70 万元，团队建设 14,940.00 万元，场地费用 1,056.00 万元，渠道铺设费 7,000.00 万元，品牌推广费 2,960.00 万元，基本预备费 1,447.79 万元，分 48 个月投入。

本项目实施主体为达华智能及控股子公司。

2、项目背景

（1）互联网企业日益重视渠道建设

在激烈的市场竞争中，运营渠道直接决定了一个企业能否取得成功。企业创造利润的途径是产品销售产生的收入，产品销售的基础是运营渠道。切实有效的运营渠道的建设能帮助企业市场竞争中获取主动。只有不断加强渠道建设，使渠道的功能与业务的快速发展相匹配，才能有力地支撑各项业务的顺利开展。目前，物联网解决方案和互联网金融日益成熟、规模不断壮大，互联网企业运营渠道建设的好坏显得尤为重要。

进入 21 世纪以来，我国经济正在逐步从之前外延型粗放经营转向内涵型集约化经营进行转变，自此一大批优秀的互联网企业开始崛起。由于互联网企业具备高科技信息系统优势，将依靠先进的技术优势实现依托于互联网的全面迅速的拓展。随着技术环境不断变化，网络技术、信息电子技术的飞速发展，这将重新定义全新的物联网和网络在线金融环境，因此需要不断拓展新的运营渠道与整合维护原有的优质渠道。

（2）物联网为载体的智能生态体系的构建成为公司发展方向

2015 年以来，国内外经济形势延续疲软态势，国内宏观经济正在寻求结构性调整，市场环境依然相对严峻，同时国内资本市场也经历了非理性的波动。公司制定了“战略布局、转型升级”发展战略与经营计划，积极提升公司技术研发、转型升级的能力，结合物联网行业发展趋势及互联网对产业链的变革机会，构筑“以物联网为载体的智能生活生态体系”，实现公司的战略转型升级，从而推动公司的长远持续发展。

3、项目的可行性和必要性分析

（1）可行性

①良好的服务网络和稳定的客户基础为本项目的实施提供支持

公司已建立了一个集用户培训、产品销售、技术支持和售后服务于一体的遍

布全国各地市、全球多个国家的销售网络和完善规范的服务体系，为公司产品的顺畅、快捷销售提供了坚实的保证。公司的分销、直销网络成熟、完善，项目合作销售渠道迅速发展，在客户关系型市场中，拥有较强的业务拓展能力。

公司拥有分布在 27 个省市地区的 600 多家稳定的终端客户，以及分布在全世界 36 个国家和地区的海外客户 280 多个，保障了公司持续健康发展。所以，公司过往的成功渠道推广基础与经验，有利于本项目的实施。

②强大的研发能力与广泛的资质许可为本项目的实施提供技术支持

研发能力是公司实现战略的基础源泉动力。公司秉承“自主创新”的优良传统，研发及创新水平在国内处于领先水平，科技创新能力不断增强，在基础技术及产品应用技术研发方面取得了丰硕的成果。另外，公司拥有软件开发 CMMI5（软件成熟度 5 级）证书；拥有计算机信息系统集成二级资质；商用密码产品销售许可证；商业保理从业许可证书；高新技术企业证书；增值电信业务经营许可证；银行卡收单许可证等；已通过 ISO9000 质量管理体系认证、ISO14000 环境体系认证、银检中心 PBOC3.0 银联卡检测等多项认证。总之，公司强大的研发能力与广泛的资质许可将为公司产品及服务的推广提供技术支持。

③完善的组织结构为本项目提供管理支持

公司设有股东大会、董事会、监事会和经理层等决策、监督及经营管理机构，形成了有效的法人治理结构。公司的管理制度和结构体现了由股东大会、董事会和业务职能部门构成的合理的权力分配与制衡以及信息传递和反馈机制。公司的最高权力机构是股东大会，公司的管理实行董事会领导下的总经理负责制。总经理下设多个职能部门，各部门运行情况良好。在内部机构方面，公司已经建立了完整独立的组织机构，使各部门之间分工明确、各司其职、相互配合，从而构成了一个有机的整体，保证了公司的依法运作。

（2）必要性

①项目建设有利于满足传统行业的互联网化需求

我国为推进“互联网+”的快速发展，相继出台了相关配套政策，有助于促进我国网络购物的快速发展。2015 年 5 月 15 日中国商务部发布的《“互联网+流

通”行动计划》，进一步明确了网络购物与其他产业深度融合、转型升级的任务部署。“互联网+”通过互联网带动传统行业发展，而网络购物作为“互联网+”切入口，能够带动传统零售、物流快递、交通、生产制造等其他行业升级转型。

线下商户受到互联网购物的冲击尤其强烈，其经营成本日益提高，销量逐步下降，从而谋求互联网转型。在信息技术的迅猛发展的今天，驱动着企业整体效率的持续提升的关键是如何能让资金流转的更快，以适应新时代企业发展需要。本项目的建设能够为线下商户迎接所面对的现实挑战，抓住实现健康高速发展的机遇。总之，企业在互联网转型中对提高资金流通效率等信息化服务的旺盛需求将有利于本项目的实施。

②项目建设有利于实现公司运营渠道整合，促进公司产品及服务的推广

公司作为国内 RFID 行业龙头，近年来公司利用其传统业务优势由硬件制造商向物联网整体解决方案提供商发展，涉及港口海关、电力能源、石化冶金、市政交通、智慧农业、智慧旅游等众多领域。入股新东网科技、金桥科技、优码创达在大数据技术、信息安全领域具有知名口碑的公司，充实信息处理能力；入股广州圣地、北京慧通，合资成立聚农通提高细分应用领域水平，使公司具备了提供物联网整体解决方案的能力。同时，公司收购金锐显，布局互联网电视盒子；收购卡友支付，布局互联网金融支付。

公司积极推进外延并购扩张，提升核心竞争力，加快业务发展的重大战略。公司将利用现有资源，完善智能生活产业体系，实现公司与控股公司业务的协同发展，推动公司的纵向一体化发展。本项目建设有利于实现集团公司与各个控股子公司的运营渠道整合，促进公司产品及服务的推广。

③项目建设有利于实现公司发展战略，顺应行业发展趋势

公司经过多年经营，已在流通渠道、生产水平和产品口碑等方面积累了一定优势。面临不同地区的差异化的竞争环境和不同细分市场差异化的竞争对手，公司制订了明确的竞争策略，然而战略的执行离不开具体的执行计划，只有保证一定的投入和强有力的执行力才能在竞争日益恶劣的环境下取得胜于竞争对手的进步。项目实施后，公司利用物联网技术构筑“以物联网为载体的智能生活生态

体系”，通过大数据分析创造新型平台商业模式。

4、项目建设方案

本项目拟在 48 个月内通过增加新建 30 个分公司，并整合达华智能现有运营渠道，并进行相应的新媒体广告投放及线下广告投放，对内地市场进行产业布局，进一步扩大运营渠道网络的覆盖面，提升公司渠道效率，最大程度地提高公司对运营渠道与客户的管理与服务水平，协助融合支付项目的推广，运营及推广达华智能现有及潜在的互联网、物联网应用及商业保理等金融服务推进公司以物联网为基础的智能生活生态系统的建设。

5、项目报批事项及进展情况

项目备案及其他相关手续正在办理过程中。

（五）补充流动资金

1、项目概况

根据测算，2016 年-2018 年，公司未来业务规模扩张需要增加流动资金量为 64,237.64 万元。由于 2015 年公司在发行股份购买金锐显 100%股权的募集配套资金中已为子公司新东网及慧通九方分别补充流动资金 6,350.00 万元及 1,329.87 万元，合计 7,679.87 万元。因此，公司未来实际需补充流动资金 56,557.77 万元，本次募集资金补充公司流动资金 55,000.00 万元。

2、项目必要性

（1）补充流动资金，降低经营风险

公司目前主要从事软、硬件产品设计、开发、销售、服务为一体的 RFID 整体解决方案。随着公司经营规模的扩张、子公司及下属机构数量的增多，公司生产经营所需的营运资金、人力资源成本支出等也相应增长，将进一步增加公司对流动资金的需求。同时，公司向推出的物联网——RFID 系统应用解决方案，已经广泛覆盖了智能交通、智慧教育、智能家居、农业溯源、互联网金融、仓储物流等众多领域。公司致力于提升在物联网领域的应用及服务能力，为提升服务水平及质量，公司需要充足的运营资金保障公司日常经营业务的高效开展。

使用本次非公开发行股票所募集的资金补充流动资金,将有利于增强公司竞争能力,降低经营风险,保证公司业务持续健康发展。

(2) 降低资产负债率,优化公司资本结构

2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月 30 日,公司合并财务报表口径的资产负债率分别为 18.84%、27.43%和 41.58%。公司的资产负债率逐步升高,在一定程度上削弱了公司的抗风险能力,制约了公司的融资能力。因此,公司当前需要降低公司的资产负债率,改善财务状况。本次非公开发行补充流动资金后,公司的资本结构将得到有效改善,财务状况得以优化,为公司的健康、快速发展奠定基础。

(3) 控制财务费用继续上涨,提高盈利水平

近年来,公司规模不断壮大,为满足日常经营对资金的需求,公司通过银行借款的方式进行融资,2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月 30 日,公司短期借款分别为 21,819.38 万元、38,893.30 万元和 83,630.60 万元,借款规模不断扩大。同时公司需承担大量的财务费用,财务费用负担较重,公司 2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月财务费用分别为-957.56 万元、715.07 万元和 2,614.89 万元,财务费用逐年增加,削弱了公司的盈利水平。公司通过本次非公开发行补充流动资金,可以有效降低借款规模,减少财务费用,提高发行人盈利能力。

综上所述,通过本次非公开发行股票募集资金补充流动资金,能有效降低公司的资产负债率和财务费用,对提高公司的市场竞争力和增强可持续发展能力十分必要。

3、本次补充流动资金金额的测算

(1) 公司 2015-2018 年营业收入预测

公司近年来业务发展较快,2015 年 1-9 月营业收入同比增长 42.65%,2012-2014 年营业收入的同比增长率超过 30%。

2012-2014 年达华智能营业收入及增长率

单位：万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年
营业收入	41,007.77	54,947.23	76,068.01
同比增长	31.80%	33.99%	38.44%
同比增长率均值	34.74%		

结合公司历史营业收入的增长情况、行业的周期波动以及公司订单的增长情况，保守选取 30%作为 2015-2018 年公司营业收入的增长率。

(2) 流动资金需求测算计算过程

针对未来营业收入增长预测情况，公司基于销售收入预测数据和销售百分比法（各会计科目占营业收入比例保持不变，各科目占营业收入比取 2012 年、2013 年、2014 年的平均值），预测未来公司新增流动资金占用额（即营运资金需求）。

本次测算，以 2015 年为基期，2016-2018 年为预测期，根据流动资金估算法和上述假设，估算过程如下：

单位：万元

项目	基期	预测期			
	2015 年 E	2016 年 E	2017 年 E	2018 年 E	
营业收入	98,888.4 1	128,554.9 3	167,121.4 1	217,257.8 3	
流动资产：					
应收票据	1,049.97	1,364.95	1,774.44	2,306.77	
应收账款	35,108.6 5	45,641.25	59,333.62	77,133.71	
预付款项	8,944.00	11,627.20	15,115.36	19,649.96	
存货	23,018.0 0	29,923.40	38,900.42	50,570.54	
流动资产小计	68,120.6 1	88,556.8 0	115,123. 84	149,660. 99	
流动负债：					
应付票据	954.24	1,240.52	1,612.67	2,096.47	
应付账款	11,028.9 2	14,337.60	18,638.88	24,230.54	
预收款项	2,471.92	3,213.50	4,177.55	5,430.81	
流动负债小计	14,455.0 9	18,791.6 1	24,429.1 0	31,757.8 3	
预测期资金占用	53,665.5 3	69,765.19	90,694.74	117,903.1 6	
2016 年-2018 年预测期合计流动资金需求		64,237.64			

注：（1）公司 2015 预计全年实现业务收入为 98,888.41 万元（=76,068.01*(1+30%)）。2016 年预测营业收入=2015 年预测营业收入*(1+30%)；2017 年预测营业收入=2016 年预测营业收入*(1+30%)；2018 年预测营业收入=2017 年预测营业收入*(1+30%)。

（2）基期营运资金=基期流动资产-基期流动负债，2016 年以 2015 年末作为基期，2017 年以 2016 年末作为基期，2018 年以 2017 年末作为基期。

根据以上测算的情况，公司 2016-2018 年营业收入增加所形成的营运资金需求约为 64,237.64 万元。

三、本次募集资金投资对公司经营管理、财务状况等的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金项目的实施将使公司扩大在支付领域的市场占有率，完善在金融领域的产业布局，进一步拓宽公司互联网、物联网产品的应用领域，及维护公司客户资源。项目的实施有利于提升公司的盈利水平，增加新的利润增长点，推进公司的战略发展计划，进一步提升公司的行业地位和抗风险能力。

本次非公开发行完成后，公司资本实力和净资产均大幅提高，公司资产负债率将大幅下降，有利于优化公司资本结构，提升公司的抗风险能力。

中山达华智能科技股份有限公司

董事会

2016年2月4日