

概述

我們是大中華區領先的金融卡(磁條卡或智能卡)、卡片個人化服務及現場發卡系統解決方案提供商。根據弗若斯特—沙利文公司報告，我們是中國唯一同時獲得全球六家領先支付卡組織(Visa、萬事達卡、美國運通、銀聯、JCB和大來)認證的金融卡製造商兼卡片個人化服務提供商。在本集團成立之前，盧主席早於一九九三年已通過金邦達國際向商業銀行提供金融卡。我們於一九九五年成立首家子公司金邦達保密卡，當時由金邦達國際持有部分權益，該公司於成立後便向商業銀行提供金融卡。本集團成立至今，已成為卡片製造及提供相關產品的卡片生產解決方案業務方面累積了豐富經驗的專家。根據弗若斯特—沙利文公司報告，就大中華區而言，於截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們按銷售額計是最大的金融卡供應商，而按銷量計則是第三大的金融卡供應商，而於截至二零一二年十二月三十一日止年度，無論是按銷售額還是按銷量統計，我們均是大中華區最大的卡片個人化服務提供商。近年大中華區的金融卡及卡片個人化市場迅速增長，尤其是銷售額方面。根據弗若斯特—沙利文公司報告，就大中華區而言，金融卡的銷售總值已由二零零八年的人民幣665,200,000元增長至二零一二年的人民幣2,400,000,000元，年複合增長率為37.5%，而卡片個人化服務的銷售總值則由二零零八年的人民幣56,300,000元增長至二零一二年的人民幣281,600,000元，年複合增長率為49.5%。於同期，按銷售額統計，我們亦是現場發卡系統解決方案的主要提供商，佔23.6%的市場份額。

我們主要為金融機構、政府機構及發行金融卡的其他組織提供安全解決方案及服務。我們通過三個市場分部的產品和服務組合為客戶提供整體解決方案，包括：(i)製造及銷售磁條卡和智能卡；(ii)提供個人化解決方案服務；及(iii)提供現場發卡系統解決方案和相關解決方案服務；分別佔我們截至二零一三年六月三十日止六個月的總營業額80.6%、10.3%及9.1%。由於我們有能力提供覆蓋該三個輔助分部的產品及服務，使我們能為金融卡發行商提供一站式服務。發卡商可以向我們購買全套產品服務，將所有發卡工作外判予我們，我們將由新卡片的初步規劃及設計，卡片的個人化及發行，以至向最終使用者交付卡片，全程為彼等提供協助。客戶亦可視乎個別需要獨立購買不同的產品及服務。

我們為客戶提供全面的卡片產品作不同用途，例如金融卡(包括借記卡、信用卡、記賬卡和配備財務功能的社保卡)、預付卡、公交卡及高速公路收費卡。雖然我們同時製造及銷售帶磁條卡和利用智能卡技術的卡片，但由於業界轉向採用Visa、萬事達卡、美國運通、銀聯和JCB等支付卡組織正通過EMV標準組織EMVCo推廣的智能卡，我們的智能卡銷量正不斷上升。中國轉用智能卡的趨勢受政府政策推動而進一步加快，如人民銀行於二零一一年三月十一日頒佈《中國人民銀行關於推進金融IC卡應用工作的意見》，正式訂定於二零一五年一月一日前全國轉向採用智能卡的時間表。我們的個人化服務通常包括一系列定制服務，涉及金融卡的設計、包裝和派送。我們的個人化服務涉及將個人數據或儲蓄價值應用程式加載至嵌入智能卡的記憶體或微控制器芯片中。我們同時為客戶在定制的卡身上印製凸字和圖案，並定制向最終用戶交付卡片時所用的包裝和封套。此外，我們是現場發卡系統解決方案的中國分銷商。我們的解決方案包括為應付大量工業化規模卡片個人化操作提供中央發卡系統，以及為鄰近我們的最終用戶所處地點(如位於銀行分行內)為小規模需求提供桌

上發卡系統。我們的現場發卡系統解決方案其中包括諮詢和規劃、提供設備、軟件定制、設備安裝和培訓、售後服務和維修。

在中國境內，我們為許多具領導地位的國家及地區性國有及股份制商業銀行，以及外國銀行提供服務。我們的客戶群遍布中國各地。在大中華區，我們亦為多間香港及澳門銀行提供服務，並且為大中華區以外的銀行，包括越南、蒙古及菲律賓銀行提供服務。就公共部門客戶而言，我們在中國為多個市管轄區提供社保卡，以及在多個城市及地區為交通機關提供公共交通卡及收費設施卡。我們亦為若干企業及零售客戶提供卡片。

我們認為，為確保我們能取得成功，以及能夠開發符合金融機構、政府部門或機關及商務企業不斷轉變要求的應用解決方案，擁有實力雄厚的研發團隊乃是十分重要。雄厚的研發實力讓我們得以迎合科技發展的轉變，不斷將現有應用解決方案升級。於二零一三年六月三十日，我們共有262名員工參與研發及設計，當中幾乎全部都接受過高等教育。此外，我們亦與中國多間大學共同合作，例如向武漢大學及北京理工大學珠海學院的學系及學生研究員提供財務支持，以開發與我們業務有關的新技術。有關技術包括各種軟件應用程式及我們的智能卡產品採用的 applet 程式。建立上述研究關係是我們獲取新技術的開端，亦是我們招募新研發人員的來源。

我們主要於廣東省珠海及上海的設施製造卡產品及提供個人化服務。為了應付市場對我們產品及服務的需求日增，我們現正擴充位於珠海的製造及個人化設施，並預期將於二零一三年第四季或二零一四年第一季營運。我們通過位於珠海、廣州、北京、上海、江蘇、昆明及湖南的子公司及分公司向全中國提供產品、解決方案及服務。

於往績記錄期間，我們一直發展迅速。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度，我們的營業額分別為人民幣357,200,000元、人民幣444,300,000元及人民幣676,600,000元，年複合增長率為37.6%，而截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月則分別為人民幣275,700,000元及人民幣540,400,000元。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度，我們的除稅後利潤分別為人民幣53,400,000元、人民幣48,100,000元及人民幣115,100,000元，年複合增長率為46.8%，而截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月則分別為人民幣43,000,000元及人民幣81,100,000元。

我們的競爭優勢

我們相信，我們能夠成功全賴以下主要競爭優勢，而這些優勢將會繼續讓我們在競爭中盡展所長，把握未來的增長機遇。

本集團在中國和世界同業中以高品質的產品和服務見稱

我們憑藉高質量的產品和服務獲得客戶、行業團體和政府機構的廣泛認識。我們是中國唯一同時獲得全球六家領先發卡組織(VISA、萬事達卡、美國運通、銀聯、JCB和大來)認證的金融卡製造商兼金融卡個人化解決方案提供商。這些認證證明，我們的業務和營運能夠達到嚴謹的國際標準，讓我們得以為各式各樣的金融機構提供服務，同時促進我們的

國際增長。我們的產品和服務還獲得多項國內外獎勵，證明我們業務的質量廣受認可。請參閱「一 獎項和認證」。

我們擁有全面的產品組合及針對客戶的集成解決方案

我們是大中華區(包括中國、香港及澳門)領先的金融卡(磁條卡或智能卡)、卡片個人化服務及現場發卡系統解決方案提供商。我們成立至今，已在卡片製造和提供相關產品的卡片生產解決方案方面，積累了豐富的專業知識。根據弗若斯特—沙利文公司報告，截至二零一二年十二月三十一日止年度，在大中華區，按銷售額計，我們是最大的金融卡供應商，而按銷量計，則為第三大金融卡供應商。根據弗若斯特—沙利文公司報告，截至二零一二年十二月三十一日止年度，無論是按銷售額還是按銷量統計，我們都是大中華區最大的卡片個人化服務提供商。於同期，按銷售額統計，我們亦是現場發卡系統解決方案的主要提供商，佔23.6%的市場份額。

我們已整合業務，具備諮詢、產品設計、生產、卡片個人化、數據處理及訂單執行能力，讓我們能夠為客戶提供一站式的整體解決方案。我們為客戶(i)設計和生產支付產品，如智能卡、磁條卡和其他類型的金融卡；(ii)提供卡片個人化服務及訂單執行服務，對我們的支付產品進行安全的最終用戶數據加密，並且直接向最終客戶發行和交付相關產品；及(iii)提供現場發卡系統解決方案(包括中央和桌上發卡設備)。一應俱全的產品和服務組合使我們能夠服務廣泛的客戶，包括對我們旗下一種或多種產品或服務有需要的客戶，以及正在為其支付產品需要尋求全面整體解決方案的客戶。

我們與客戶緊密合作，就產品設計或生產技術提供建議或更有效及更具成本效益的新想法，積極主動地為客戶提供增值服務，藉此維持我們的競爭優勢，強化我們與客戶的關係。例如，為了提高我們的發卡服務效率，盡量避免交付物流方面出錯，我們邀請中國郵政在我們位於珠海的主要卡片個人化中心附近正式設立當地郵政分局。通過建立高效的發卡業務，使得我們能夠提供快速的定制訂單執行服務。例如我們擁有兩個個人化中心，分別位於珠海和上海。該兩個個人化中心有能力處理特急發卡訂單，在接獲特急訂單後可在八小時內發出新卡準備付運至持卡人。我們已制定處理特急訂單的程序。當我們接到特急訂單後，客服人員會立即與客戶聯絡，確認訂單的具體要求，例如要求的時間、卡片種類及數量等。有關細節一經確認，我們會釐定是否有符合訂單要求的空白卡板存貨，或我們是否需要使用卡片生產線生產所需卡板。我們根據訂單要求釐定其緊急程度，並根據需要調整卡片生產線及／或個人化生產線，優先處理特急訂單。我們的客服人員會於各個階段監控特急訂單的情況，並盡快安排付運製成品。我們相信，我們開發創新及定制應用程式與服務以回應及預測客戶需求的能力，會讓我們更容易適應個別市場或行業的經濟和市場環境變化。

我們擁有穩定、強大的多樣化客戶群

我們自開始營運之初，一直致力建立一個穩定、強大的多樣化客戶群。在中國境內，我們為許多具領導地位的國家及地區性國有及股份制商業銀行，以及外國銀行提供服務。我們的客戶群遍布中國各地。在大中華區，我們亦為多間香港及澳門銀行服務，並且為越

南、蒙古及菲律賓等大中華區以外的銀行提供服務。就公共部門客戶而言，我們在中國為多個市管轄區提供社保卡，以及在多個城市及地區為交通機關提供公共交通卡及收費設施卡。我們亦為若干企業及零售客戶提供卡片。我們認為，分散客戶群有助降低集中性風險，為我們的業務開關增長及拓展機會。

我們強大的研究、設計和開發能力為我們創新及採用先進技術奠定堅實基礎

我們不斷在我們經營所處的市場推出嶄新且富創意的產品，藉此保持我們的戰略領導地位。在產品設計方面，我們的設計創意已獲得專業機構的認可。請參閱「一 獎項和認證」。

我們擁有強大實力設計和開發一系列安全支付產品和解決方案。憑藉強大的產品開發能力，我們能夠將客戶的功能性需要及相關安全支付產品的規格要求變成原型，開發最終產品作大量生產，從而提供產品開發解決方案。我們與客戶在產品開發過程中的合作，讓我們得以與主要客戶建立緊密的關係，並且深入瞭解主要客戶的需要。我們相信，這種能力可強化我們與相關客戶的關係和合作。

於二零一三年六月三十日，我們共有262名員工參與研究、開發和設計，當中幾乎全部員工都接受過高等教育。我們的研究、設計和開發員工執行多方面的工作，包括卡片設計、設計個人化解決方案、開發及測試卡片操作系統軟件及卡片個人化數據處理軟件。於二零一三年六月三十日，我們擁有與我們業務營運相關的14項實用新型專利及17項軟件著作權，全部均已於中國登記。此外，我們亦與中國多間大學訂立合作協議，例如武漢大學及北京理工大學珠海學院，藉此有助我們獲取新技術，招募研發人才。請參閱「一 研究、設計和開發」。

我們已獲得多個專業機構和政府機構頒授的多項獎勵和官方認可。請參閱「一 獎項和認證」。我們的研發員工亦定期就智能卡製作的行業標準，向行業組織提供意見。我們認為，這證明了我們在質量和技術進化方面較其他安全支付解決方案提供商更具競爭優勢。

我們的管理團隊資歷優厚，具備豐富行業經驗

我們的高級管理團隊成員在銀行業和支付解決方案外包行業平均擁有超過20年的營運和管理經驗。盧主席在銀行和卡類行業擁有超過20年經驗，在其領導下，我們已發展為亞太區支付系統市場安全支付解決方案的領先提供商之一。我們認為，我們的高級管理團隊經驗豐富，為我們帶來了深層的行業及營運知識，有助我們瞭解市場需要和趨勢，發展及管理高效的營運，讓我們可制定並執行有效的業務策略。有關我們的董事和高級管理層的詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」。

我們的業務策略

繼續與我們的客戶及其他市場參與者緊密合作，開發可滿足客戶需要的創新增值性解決方案。

我們努力加深與現有客戶的關係，並相信此舉將會為我們帶來更多的銷售商機，瞭解客戶需要和預測未來不斷變化的行業趨勢。我們重視客戶關係，並為每一名主要客戶派遣

特定的銷售人員和工程支援人員。我們將繼續舉辦營銷活動，邀請客戶參加，讓我們有機會就客戶的需要和我們的能力溝通對話。我們試圖通過下列方式與相關客戶建立並維持長期合作關係：

- 諮詢客戶以瞭解彼等與支付服務相關的策略動向，確保我們能主動預測彼等的需要，制定符合相關需要的必要解決方案；
- 強調我們銷售和營銷團隊以及工程團隊的相互協作，以提供高品質服務；
- 採用系統程序評估客戶滿意度，識別並提出優點與不足之處；
- 提供選擇廣泛的整體解決方案，滿足客戶需要；及
- 為我們的客戶推介迎合彼等需要的創新解決方案。

我們還計劃通過在產品開發過程中緊密合作，繼續深化我們與供應商及其他市場參與者之間的關係，尤其是與向我們提供整體解決方案重要部件的供應商和其他參與者的關係。我們有意與主要供應商合作，在其產品藍圖開發過程中，向其提供與我們客戶需要相關的資料。

擴大對新支付技術的研究和開發力度。

安全支付解決方案是個充滿動力、瞬息萬變的行業。我們必須不斷創新，方能為客戶提供最先進的創新產品和解決方案。我們認為，為了實現以上目標，支持未來增長，最重要是進一步加強我們的研發能力。我們計劃增聘專業人員加入我們的研發團隊，購置更多設備，同時向我們的工程員工提供額外培訓以掌握新技術，以及為本集團開創可註冊自主知識產權。我們計劃將主要研發力量集中投入於開發新產品與服務，如保安功能、智能卡應用、移動支付技術和個人化服務。我們擬從業內招聘更多合資格及有經驗的專業人才，增強研發團隊的實力，並計劃於二零一六年年末前新增約45名研發人員。

擴充現有的生產設施和產能。

為了滿足市場對我們金融卡產品的需求日益增加，我們計劃增設新的生產設施，提升廣東省珠海現有生產基地的生產能力，以及提升我們於上海現有基地的個人化服務能力，請參閱「一 設施」。我們於二零一三年六月完成位於珠海的新生產大樓的施工，預計於二零一三年第四季或二零一四年第一季開始營運，而我們在上海新增的個人化生產線預期將於二零一三年第四季或二零一四年第一季投產。同時，我們計劃購置更多機器令設施推進自動化操作，從而提升效率，並且控制日益上漲的勞工成本。我們亦可能因應市場需求，在中國設立一個或多個新的卡片個人化中心，試圖擴張我們在中國的覆蓋範圍，務求在地理上更接近卡片個人化客戶的最終用戶，從而讓我們能夠更快速地交付產品，並且降低物流成本。請參閱「一 擴充計劃」。

業 務

選擇性地擴張海外市場

於二零一三年六月三十日，我們在大中華區以外擁有多名客戶，包括於越南、蒙古及菲律賓的銀行。我們將倚仗於海外市場的經驗，尋求選擇性地擴大我們於越南、蒙古、菲律賓及大中華區以外其他市場的客戶群。

我們的產品、解決方案和服務

我們的主要業務是向金融機構、政府機構和發行金融卡的其他組織提供安全解決方案和服務。我們通過產品和服務組合為客戶提供整體解決方案，包括：(i)製造和銷售磁條卡和智能卡；(ii)提供個人化解決方案服務；及(iii)提供現場發卡系統解決方案和相關解決方案服務。

下表載列我們於所示期間每項主要產品和服務的營業額和各自佔總營業額的百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
銷售額										
磁條卡和智能卡	274,753	76.9	311,878	70.2	499,227	73.8	187,877	68.1	435,763	80.6
個人化服務	52,924	14.8	69,950	15.7	81,859	12.1	37,954	13.8	55,660	10.3
現場發卡系統解決方案	29,479	8.3	62,427	14.1	95,523	14.1	49,904	18.1	48,950	9.1
總計	<u>357,156</u>	<u>100.0</u>	<u>444,255</u>	<u>100.0</u>	<u>676,609</u>	<u>100.0</u>	<u>275,735</u>	<u>100.0</u>	<u>540,373</u>	<u>100.0</u>

以下為有關我們主要產品和服務的描述。

磁條卡和智能卡

我們為客戶設計及製造各式各樣的磁條卡和智能卡產品，主要用作金融卡(包括借記卡、信用卡、記賬卡和社保卡)，以及其他用途，例如交通卡及高速公路收費卡。磁條卡利用較成熟的技術，在卡上的磁帶儲存持卡人的數據，而智能卡(亦稱IC卡)則嵌入IC芯片，其數據儲存容量遠高於磁條卡，並可以程式設定可與智能卡兼容的ATM和銷售點終端機互聯的各種保安功能，為交易進行驗證。請參閱「行業概覽—大中華區金融卡市場概覽—卡片類型和技術演進」。

由於磁條卡已被市場長時間使用，加上生產成本低廉，因而依然是被廣泛採用的金融卡類型，尤其是用於ATM和銷售點終端機。因此，雖然磁條卡欠缺保安功能及基於技術已過時而存在實質限制，但我們繼續因應客戶需求生產及出售磁條卡。然而，智能卡在保安、功能和可擴充性方面的技術優勢，令較尖端的智能卡日漸普及和受到市場接納。九十年代

末期發展的EMV標準為智能卡技術創製出行業標準，促進全球廣泛採用智能卡。就智能卡技術正式採納的國家法規及標準，如PBOC 3.0和人民銀行於二零一一年三月十一日頒佈的《中國人民銀行關於推進金融IC卡應用工作的意見》，正式訂定於二零一五年一月一日前全國轉向採用智能卡的時間表，同時助長市場從磁條卡轉投向智能卡，以及加快智能卡需求日益增長。我們備有多種不同類型的智能卡產品，在儲存容量及軟件應用等功能方面提供不同規格，能夠滿足不同客戶的需要。

個人化服務

個人化服務通常包括一系列定制服務，涉及金融卡的設計、包裝和派送。我們的個人化服務涉及將個人數據或儲蓄價值應用程式加載至嵌入智能卡的IC芯片中，還會為客戶在定制的卡身上印製凸字和圖案，並定制相關包裝和卡函。我們同時為許多客戶處理發卡服務，即我們代表客戶製作個人化產品並直接派送給最終用戶。此外，委聘我們提供製卡服務的個人化服務客戶可將彼等卡片的存貨管理完全外包予我們。由於我們能夠從初始製作、個人化處理及至安排交付予最終用戶的整個發卡過程，處理彼等的卡片存貨，因此有關客戶毋須保管卡片存貨。通過與個人化服務相配合，我們能夠根據客戶的商業需要，向彼等同時提供全套及部分發卡以及存貨管理外包解決方案。

本集團於往績記錄期間提供的主要個人化服務包括：

- 存貨管理；
- 數據處理；
- 磁條加密；
- 凹凸壓印；
- 加載個人數據；及
- 處理異形卡／極速出卡。

現場發卡系統解決方案

我們為大中華區客戶提供現場發卡系統解決方案，為全國各地需要現場發卡功能的金融機構和政府機構提供有關解決方案。例如據我們所知，部分較具規模的客戶可能已自行設立個人化中心以達致規模效益，並且需要在彼等的設施裝設發卡系統。其他客戶可能將個人化工作完全外包給我們，但需要在當地零售店維持應付少量即時發卡的能力。我們的解決方案包括為應付大量工業化卡片個人化操作的中央發卡系統，以及為鄰近的最終用戶（如位於銀行分行內）應付小量快速出卡的桌上發卡系統。我們的現場發卡系統解決方案包含多項服務，其中包括諮詢和規劃、提供設備、軟件定制、設備安裝和培訓、售後服務和維修。

業 務

本集團於往績記錄期間分銷的現場發卡系統解決方案包含的主要產品和服務類型概列如下：

種類	產品／服務
諮詢和規劃	<ul style="list-style-type: none">• 智能卡個人化遷移諮詢• 安裝前諮詢• 發卡程序• 管理系統• 系統配置• 風險管理
設備	<ul style="list-style-type: none">• 中央發卡設備• 卡交付系統• 入封系統• 桌上發卡設備• 配件
軟件	<ul style="list-style-type: none">• 操作軟件定制
安裝和培訓	<ul style="list-style-type: none">• 現場系統安裝• 測試• 現場培訓
售後	<ul style="list-style-type: none">• 硬件和軟件的現場維修及保養• 在中國選定城市和香港，提供七天二十四小時的現場客戶服務候命• 備件和消耗品分銷• 於金邦達個人化中心提供備份／緊急卡片生產服務

業務模式

我們主要通過以下三個市場分部的產品和服務組合為金融機構、政府機構及發行金融卡的其他組織提供整體安全解決方案和服務：(i)製造及銷售磁條卡和智能卡；(ii)提供個人化解決方案服務；及(iii)分銷現場發卡系統解決方案和相關解決方案服務。該三個分部相輔相成，我們提供跨組合產品及服務的能力，使我們能夠成為金融卡發行商的一站式服務供應商。

下圖對我們的業務模式加以說明：

一站式金融產品和服務供應商



發卡商可以將整個發卡工作外包給我們，向我們購買全套產品服務，讓我們從按照客戶的規格規劃及設計新卡產品，以至個人化及生產卡片，並且向終端用家安排交付，全程為發卡商提供協助。例如向我們購買智能卡白卡的大多數客戶同時委託我們提供個人化服務，將持卡人數據(如持卡人名稱、賬戶編號及到期日)加載於有關卡片，並且安排物流付運至最終用戶。我們的客戶亦可視乎需要購買我們的單項產品及服務。整體解決方案可能包括以下一個或多個步驟：

- 卡片諮詢服務，我們與客戶一同決定其卡片解決方案需要的應用程式、規格及系統要求。
- 卡片設計創新，我們協助設計卡片外觀，如預備插圖、定制卡片外形及挑選特別物料用於我們的特色卡片產品，如透明卡、香味卡及閃卡。
- 卡片生產，我們製造磁條卡及智能卡白卡。
- 卡片個人化，我們為磁條或IC芯片編碼以加載持卡人資料，並為智能卡開發及加載客戶軟件應用程式，並且準備交付發卡客戶或直接交付最終用戶。我們的客戶通常委託我們生產卡片的同時將卡片個人化，但客戶亦可能委託我們將採購自其他地方的白卡個人化。
- 現場發卡系統解決方案，我們因應客戶的需要供應不同類型的發卡設備。該等系統解決方案包括為應付小量即時發卡的桌上即時發卡機，以至工業級發卡設備，適用於擬由內部處理個人化程序的客戶。

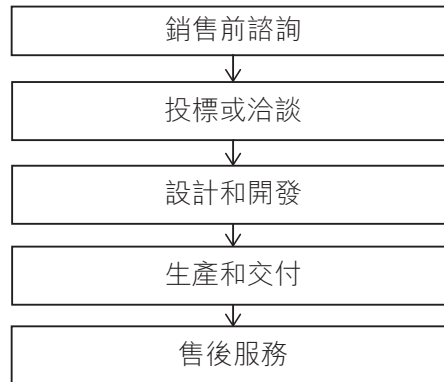
業務流程

我們以項目為單位向客戶提供產品，以個別生產訂單或合約為單位進行銷售，而大部分銷售乃按照招標過程進行。

本集團位於珠海的總部及遍布中國和香港的子公司和分公司均駐有銷售團隊，負責本集團的銷售活動。我們集中在珠海總部進行產品開發，並主要通過子公司金邦達保密卡接收客戶訂單或查詢，開展可行性研究，與客戶簽訂生產或產品開發合同，實行生產開發和試產，然後由我們安排擁有適當生產設施的臨近子公司進行商業生產，向客戶交付產品並提供售後服務。我們在中國境內和境外按地區劃分管理銷售。我們的國內銷售團隊由執行董事兼高級副總裁盧潤怡先生領導，而我們的海外銷售團隊則由居於香港的海外銷售總監領導。我們向海外客戶出口產品的銷售協議通常由香港子公司金邦達數據訂立。有關產品一般首先運送至香港的金邦達數據，再由香港送達我們的客戶。

業 務

我們的銷售模式包括如下階段：(1)銷售前諮詢；(2)通過投標或洽談簽約；(3)設計和開發；(4)生產和交付；及(5)售後服務。這些階段一般適用於我們每個報告分部的銷售，並於下圖概述：



銷售前諮詢

不斷變化的客戶需求成為我們提供不同的產品和服務組合成整體解決方案的主要驅動力。我們的銷售和營銷以及工程團隊成員與我們的潛在客戶保持定期接觸，緊貼彼等對安全支付解決方案的未來規劃，對產品和服務的新要求，以及可能即將推出的招標項目。這些資料一般有助引領我們研發，持續推出新產品以滿足客戶需求，同時幫助我們在招標項目公開發佈後能盡快準備及提交標書。我們還通過多種渠道(包括年度產品目錄和每月電郵通訊)向客戶介紹我們的新產品和服務。

通過投標或洽談取得合約

向中國境內銀行和金融機構以及政府機構提供產品、服務及解決方案，通常需要參與招標程序，而支付解決方案提供商需要在招標中提交詳細的標書。要求提交標書的客戶一般會在招標文件中列明項目的技術要求和規範。我們的營銷或銷售部門發現合適的招標項目後，銷售部門將擬備標書。

中國境內銀行和金融機構一般按以下程序進行招標。招標一般由特定銀行或金融機構的總辦事處進行，而我們的標書須提交給相關總辦事處(儘管在部分情況下，我們所參與的招標乃由有關銀行或金融機構的地區分行作出)。中標的服務供應商將與招標的銀行或金融機構簽訂框架協議(一般有六或七名服務供應商)。如果我們中標，我們一般會與客戶的總辦事處簽訂一份框架協議，協議規定我們(連同其他中標服務供應商)將成為相關銀行或金融機構當地分行的首選供應商。有關合約一般為期一至兩年，通常可經訂約雙方協定後重續。誠如本公司的中國法律顧問通商律師事務所告知，有關框架協議具有法律約束力。一般情況下，各地區分行隨後會與一或兩家選定的首選供應商簽訂採購訂單。因此，我們必須與各地區分行洽談，確保獲得該分行的訂單。於截至二零二零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年六月三十日止六個月，在我們於中國參

業 務

與投標的23、23、17和19次銀行及金融機構的投標邀請中，我們的子公司金邦達保密卡分別中標16、16、12和16次，成功率分別達69.6%、69.6%、70.6%和84.2%。

同樣地，對於向當地的中國政府機構提供社保卡及交通卡，招標一般由相關機構的省級或市級單位進行，而我們的標書應提交給該機構的相關級別單位。如果我們競標成功，我們會與進行招標的機構簽訂框架協議。隨後我們需要與相關機構的地區分行洽談，以獲得採購訂單。

對於向商業企業或其他不進行招標的銀行或金融機構提供解決方案，如位於中國境外的金融機構及部分私營企業，則在完成銷售前諮詢後，我們的銷售和營銷團隊將就我們提供解決方案的條款，包括代價和支付條款等進行洽談。

我們一般通過招標過程取得銷售合同。下表載列於所示期間招標項目及非招標項目應佔的營業額和各自佔總營業額的百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
應佔營業額								
招標項目 ⁽¹⁾	307,461	86.1	394,689	88.8	629,894	93.1	519,250	96.1
非招標項目 ⁽²⁾	49,695	13.9	49,566	11.2	46,715	6.9	21,123	3.9
總計	<u>357,156</u>	<u>100.0</u>	<u>444,255</u>	<u>100.0</u>	<u>676,609</u>	<u>100.0</u>	<u>540,373</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 主要為銀行、金融機構及其他國有公司與政府機構進行。

(2) 主要為私營公司及海外公司進行。

設計和開發

對於須通過競標贏得的項目，我們會根據客戶規定的技術要求和規格，設計(若適當)相關卡片、軟件和硬件，並開發安裝和操作程序，以供客戶評估。在標書準備階段，我們需根據潛在客戶或現有客戶的要求制定詳細計劃，列明(其中包括)卡片和系統規範、安裝程序、個人化要求、設計規劃、成本結構、數量和估計等。我們會將設計規劃提交給潛在客戶或現有客戶，供其選擇、審批和修訂(若必要)。

對於須通過洽談贏得的項目，我們的銷售和營銷以及工程團隊會評估客戶的實際要求，根據客戶的需要和技術規格開發和設計適合客戶具體情況的定制應用解決方案。隨後，我們會就解決方案建議擬備詳細的項目設計計劃提交客戶，當中列明(其中包括)系統規範、安裝程序、成本結構和估計等。在簽訂協議之後，我們會啟動產品開發，包括制定質量控制計劃、為產品生產擬定周詳的標準操作程序、繪製產品圖紙、製作產品原型、裝備廠房、預備供應商清單、準備生產模版和機器、分配人手和進行培訓，並最終確定產品包裝和物流計劃。

業 務

在產品和標準操作程序獲得客戶認可進行量產之前，我們產品設計工程師與客戶會對整個生產過程、廠房裝備、質量控制計劃和產品樣本進行嚴格的定期審查。有關支付卡組織會審批其支付網絡採用的新卡樣卡。客戶和支付卡組織的代表將多次到訪我們的相關生產設施，對生產線設置、測試和質量控制程序、管理和監控系統進行評估。

生產和交付

在產品開發階段結束後，我們會根據框架協議及／或採購訂單(如適用)列明的產品或服務的種類，啟動產品的商業生產及／或開始提供服務。董事確認，於往績記錄期間，我們的客戶在與我們訂立採購訂單後，概無取消或延遲任何生產訂單，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大影響。

磁條卡及智能卡

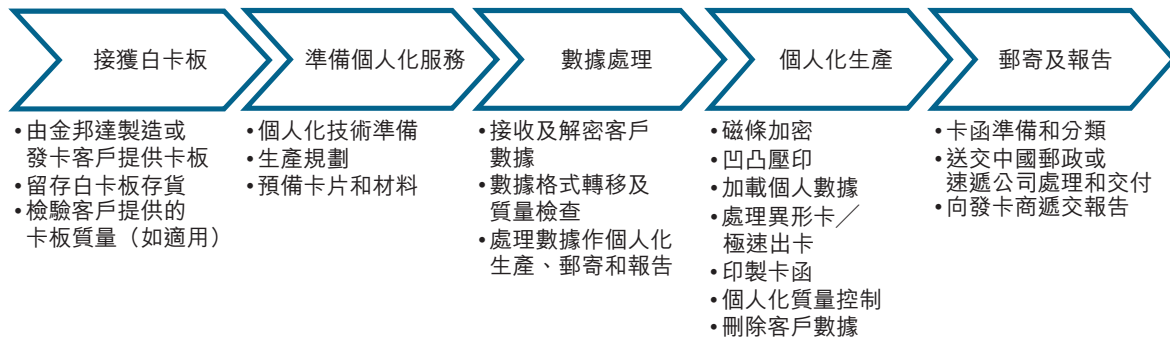
下圖載列我們的磁條卡及智能卡的生產流程：



我們的磁條卡及智能卡生產過程最初為卡片設計與評審，過程中我們會審閱客戶的卡片規格，然後設計和準備樣卡。如果卡片將用於支付卡組織的支付網絡，必須經由支付卡組織審批樣卡。我們會先經由客戶審批樣卡，然而方進入生產階段，包括印製及壓卡。對於智能卡則會加入嵌入IC芯卡及加工步驟。生產卡片後，完成的卡片須經過控制檢驗和測試，最後包裝並交付客戶，或如客戶委託我們將完成的卡片個人化，則會交付我們的個人化中心。

個人化服務

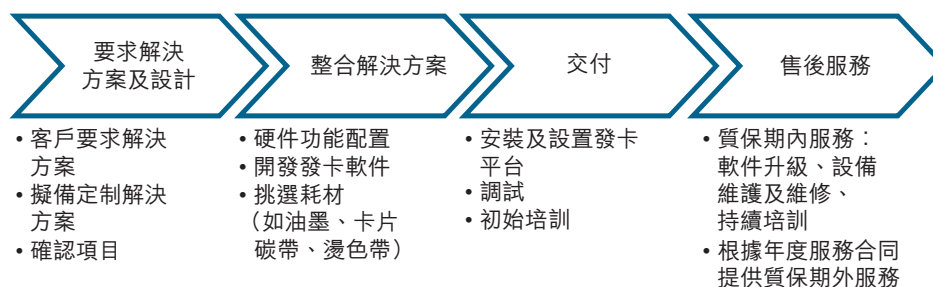
下圖載列我們的個人化服務流程：



個人化服務最初為直接自客戶或（對於委託我們製造卡片的客戶）自我們的卡片生產設施接收不附有任何個人資料的白卡卡基。自我們客戶接收的白卡卡基須作出額外檢測，以確保其質量滿意，可以生產滿意的製成品。接獲卡基後，我們會為個人化服務作出技術上的準備，包括規劃生產和預備材料。然後，我們的客戶會通過專用數據傳輸線，將已加密的持卡人數據傳送至我們的安全數據處理中心，而該中心只限於我們授權的若干員工進出。持卡人數據會於數據處理中心解密，加以處理並載入我們的個人化設備，預備加載至卡片。我們的個人化設備隨之將相關數據加載卡上的磁條或IC芯片（視情況而定），同時將持卡人姓名和賬戶編號壓印在卡面。完成整批卡片的個人化製作後，我們會在系統上將個人數據刪除。此外，我們會印製個人化卡片隨附的個人化卡函，並且準備將製成的卡函交予中國郵政或快遞公司作最後處理，以及交付個別持卡人。

現場發卡系統解決方案

下圖載列我們提供現場發卡系統解決方案的流程：



需要現場發卡系統解決方案的客戶將會向我們提出要求，指明彼等的發卡系統需要。然後，我們將預備定制解決方案，再與客戶確認建議的解決方案。一經確認後，我們會集合必要的硬件、軟件及耗材補給而組裝成解決方案，然後作出交付並於客戶現場安裝。我們亦將會於安裝時在現場進行調試並提供初步培訓。最後，我們同時提供質保期內及質保期後服務。

我們向一家國際供應商(「國際供應商」)採購發卡機已超過十年，以整合我們的發卡系統解決方案。在中國，我們亦為國際供應商的發卡機分銷商之一，並經董事確認自開展分銷業務起已與國際供應商就有關分銷訂立合約。我們致力從其他的分銷商中脫穎而出，而國際供應商亦透過提供定制解決方案及為我們客戶專門定制的附加功能，為我們客戶的產品增值。

向客戶提供現場發卡系統解決方案需要進行定制工作，而非單純銷售我們採購自國際供應商的設備。例如，國際供應商向我們提供具備標準功能的機器，但該等機器未必足以應付我們客戶的需要。我們的研發及設計人員會開發及執行針對我們的解決方案所用機器的功能專門定制設計的系統軟件，以符合客戶的特定要求。客戶使用我們的顧問及規劃服務整合適當的解決方案，透過完整、經濟及有效的系統為客戶設計程序及工作流程。我們認為，我們同時作為中國現場發卡系統解決方案提供商以及我們個人化服務中心內相同系統的最終用戶，有關經驗令我們能夠更瞭解客戶如何使用有關系統，以預測彼等的需要。此外，我們在中國多個地區擁有廣闊的地方服務網絡，使我們能夠在較廣闊的地域範圍提供更快捷的售後服務。

我們已與國際供應商訂立國際企業解決方案供應商協議，據此，我們已同意向其採購發卡機。該協議目前為期兩年，於二零一四年三月三十一日到期，國際供應商可酌情透過發出事先書面通知的方式重續。根據有關協議，我們一般(其中包括)：(i)向國際供應商採購的產品須達到最低美元金額，以滿足協議規定的最低年度採購限額；(ii)向購買我們發卡系統解決方案(其中包括國際供應商的發卡機)的中國客戶提供安裝、培訓及維修等客戶支援；(iii)未經國際供應商的事先同意，不得在中國設計、製造、銷售、推廣、營銷或宣傳與我們根據有關協議向國際供應商採購的產品構成競爭的產品；及(iv)向國際供應商提供各種資料，例如年度銷售額及營銷計劃、銷售預測、有關中國市場狀況的資料以及修改或改進國際供應商的產品的建議等。國際供應商銷售予我們的產品並非獨家授權，因此，國際供應商可將其產品銷售予其他方。倘發生我們未能達到協議規定的最低年度採購限額等情況，國際供應商有權以載列因由的書面通知終止協議。於往績記錄期間，我們已超過各項合約年度的最低年度採購限額。我們亦有權酌情決定在發出事先書面通知後，終止該協議。由於市場上可即時找到其他供應來源，能夠供應在品質及定價方面與國際供應商現時所提供者相若的發卡機，我們認為，倘國際供應商不再向我們提供發卡機，我們的業務、財務狀況及經營業績將不會受到重大不利影響。

倘於國際企業解決方案供應商協議到期時，我們未能與國際供應商重續有關協議，我們擬向其他發卡機供應商採購發卡機。在此情況下，鑒於我們的自主系統軟件可應用於其

他供應商的發卡機，我們將能夠定制採購自其他供應商的機器的功能，滿足客戶的特定需求，從而能夠繼續向客戶提供現場發卡系統解決方案，令我們業務遭受的干擾降至最低。

售後服務

我們的售後服務主要涉及提供現場發卡系統解決方案。我們會根據客戶要求，派遣員工前往放置發卡系統的客戶現場，提供維修或重新配置系統等售後服務。我們為客戶提供熱線服務，回應及解決有關技術問題的查詢，以此作為我們產品售後服務的一部分。如有需要，我們亦會派遣員工前往客戶所在地提供現場服務。一般而言，我們可在接到電話後迅速派遣員工抵達現場提供售後服務。此外，我們會定期提供售後培訓及諮詢會，為大部分客戶更新有關我們產品的最新技術發展。

設施

我們的總辦事處現時位於中國廣東省珠海市。目前，我們大部分的卡片製造裝配線、卡片個人化中心、會計部、銷售和營銷部、研發部和管理層主要設於我們的珠海總辦事處。我們亦已於二零零七年十一月在上海設立卡片個人化中心，藉此向上海及鄰近地區客戶提供及時支援和服務。我們在香港、北京、瀋陽、杭州、南京、西安、廣州和昆明同時設有辦事處。

珠海生產設施

我們的主要生產設施位於珠海，合共佔地面積約36,000平方米，總樓面面積約13,400平方米。為了擴充我們的業務，我們現正於珠海總辦公地點的位置興建新生產設施，於完工後將佔用總樓面面積約11,500平方米。新廠房大樓的工程已於二零一三年六月竣工，而我們預計將於二零一三年第四季或二零一四年第一季開始投產。新廠房內將主要設有智能卡生產線，而我們計劃在新生產設施製造需求超出現有設施產能所及的現有產品，以及我們將來開發及推出作商業銷售的新產品。我們已就新生產設施取得土地使用權證及房屋所有權證，並擬利用內部產生的資金及銀行借款為新生產設施的投資成本融資。

上海生產設施

我們在上海設有另一座生產設施，樓面面積約2,100平方米。我們的上海生產設施提供各種個人化相關服務，如數據處理、凹凸壓印卡片及向我們的上海及華東地區客戶進行交付。我們的上海生產設施每周七日全天候24小時運作，為客戶提供不間斷的服務。

我們計劃租用額外樓宇擴充上海生產設施，而該等額外樓宇的樓面面積約為860平方米。於二零一三年八月，我們與獨立第三方訂立一份租賃協議，租用額外樓宇，而該等樓宇已於近期開展裝修工程。新租賃的樓宇將主要用作辦公室、卡片個人化服務、倉儲及包裝用途。我們預期於二零一三年第四季或二零一四年第一季啓用位於上海的新生產設施。請參閱「一 擴充計劃」。

業 務

產能使用

目前，我們所有卡片生產業務均於珠海生產設施進行。我們亦於珠海及上海的生產設施進行卡片個人化業務。我們的生產線一般每天運作24小時，而生產僱員一般按每天八小時輪班工作，每月工作26天。

下表載列於所示期間我們珠海生產設施的磁條卡卡片設計產能、卡片實際產量及使用率：

	截至十二月三十一日止年度			截至 六月三十日 止六個月
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年
	卡片設計產能 ⁽¹⁾ (張).....	185,477,217	207,382,927	180,709,807
卡片實際產量(張).....	182,538,646	203,412,179	170,751,376	56,978,376
使用率 ⁽²⁾ (%).....	98.4%	98.1%	94.5%	80.5%

附註：

- (1) 設計產能按每月有26個工作日，每天工作24小時計算，並計及每日作設備維護而短暫停工約兩小時。此數字為年內各月所實現產能的加權平均數。
- (2) 使用率按實際產量除以設計產能計算。

下表載列於所示期間我們珠海生產設施的智能卡卡片設計產能、卡片實際產量及使用率：

	截至十二月三十一日止年度			截至 六月三十日 止六個月
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年
	卡片設計產能 ⁽¹⁾	19,100,000	21,665,000	40,180,000
卡片實際產量(張).....	17,145,570	20,580,482	39,978,906	45,632,660
使用率 ⁽²⁾ (%).....	89.8%	95.0%	99.5%	96.1%

附註：

- (1) 設計產能按每月有26個工作日，每天工作24小時計算，並計及每日作設備維護而短暫停工約兩小時。此數字為年內各月所實現產能的加權平均數。
- (2) 使用率按實際產量除以設計產能計算。

我們的磁條卡卡片設計年產能及使用率於二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月下跌，原因是我們不再專注生產磁條卡，轉而增加生產智能卡，以回應不斷變化的市場趨勢。

就我們的卡片個人化業務產能而言，由於卡片個人化服務的客戶一般會對提供服務的方式有特定要求，故每種卡片的總工作量會因客戶不同而有所差別。因此，由於我們的卡片個人化服務並無標準程序，董事認為無法準確確定卡片個人化服務的產能。倘僅為計算卡片個人化服務的產能而作出假設，則計算得出的產能並無代表性或無意義。

轉向使用智能卡

我們經營所在的金融卡行業正經歷重大變革，由廣泛使用磁條卡(其將數據儲存於卡面的磁帶物料內)轉向使用智能卡(其將數據儲存於擁有較大數據儲存空間及保安功能較精密的IC芯片內)。隨著政府頒佈新的政策及法規，促進智能卡技術在金融卡行業的發展及廣泛應用，亦同時推動了此項變革。舉例而言，人民銀行於二零一一年三月頒佈《中國人民銀行關於推進金融IC卡應用工作的意見》，正式訂定於二零一五年一月一日前全國轉向採用智能卡的時間表。此外，香港金融管理局於二零一一年六月宣佈，在香港發行的所有金融卡於二零一五年年底前須升級為IC卡。

該等政府政策創造有利環境，讓我們能夠在激烈的競爭中藉著擴展智能卡業務搶佔更多市場份額。因此，我們已作出全面的業務規劃回應有關政策。例如，我們積極與現有客戶溝通以加深瞭解彼等的智能卡需要，這有助我們改進銷售及營銷計劃以及我們與智能卡產品相關的產能擴充計劃。我們亦密切監控智能卡產品的主要原材料IC芯片的存貨水平，並且每月根據估計未來六個月的預期訂單數量設定IC芯片的存貨目標，作為智能卡產品採購計劃的指引。我們會向研發團隊提供有關最新技術趨勢的技術培訓，特別是關於智能卡應用及新支付平台的最新趨勢。我們已增設智能卡的生產設施並大幅提升設計產能。舉例而言，我們智能卡的設計產能由二零一一年的21,665,000張增加至二零一二年的40,180,000張，我們亦預期進一步升級珠海及上海的生產設施並作出其他改進，包括購置額外機器以提高該等生產設施的自動化水平，從而提升效率及對抗不斷上升的勞工成本。請參閱「擴充計劃」。進行擴充及升級後，我們預期智能卡的總設計產能將增加至約200,000,000張。

擴充計劃

為滿足對我們的金融卡產品不斷增長的需求，我們有意在廣東省珠海市的現有生產基地增設生產設施以增加產能，同時提升上海現有生產基地的個人化服務能力。我們已於二零一三年六月完成珠海新生產大樓的建設，預期將於二零一三年第四季或二零一四年第一季開始營運。我們預期上海的新個人化生產線將於二零一三年第四季或二零一四年第一季開始營運。我們亦有意進一步升級珠海及上海的生產設施並作出其他改進，包括購置額外機器以提高該等生產設施的自動化水平，從而提升效率及控制不斷上升的勞工成本。我們預期將於二零一六年前完成有關擴充項目。有關批文及許可證的資料，請參閱「物業權益—批文及許可證」。我們會繼續將重點從磁條卡轉向主要生產更多的智能卡。進行擴充及升級後，我們預期卡片製造的總設計年產能將由二零一二年十二月三十一日的現時年產能約221,000,000張增加至約280,000,000張，其中包括磁條卡約80,000,000張及智能卡約200,000,000張。

我們計劃透過管理現有生產設施的經驗及擴大產能的成本效益，管理產能增長。我們增設的產能將主要用作滿足對我們產品及服務不斷增長的需求，尤其是智能卡及個人化服務。我們預期分配若干現有管理層及僱員至增設的生產設施，同時從當地勞動市場招聘新

僱員。我們亦會向僱員提供各種培訓，以維持僱員的技能水平。我們認為現有的供應商擁有充足產能向我們提供所需的原材料、部件及設備，以協助我們擴充產能。我們將繼續檢查供應商的產能及產品質量，確保彼等能夠支持我們的產能增長，同時尋求機會委聘新的供應商，令我們有更多供應商選擇。對於我們擴充時可能出現的法律合規事宜，尤其是與金融卡行業有關的法律合規事宜，我們依賴內部法律團隊及外聘顧問協助我們處理有關事宜，包括遵守中國金融卡行業的規管規定。此外，我們計劃在新生產設施實行我們現有的質量控制及產品安全系統。請參閱「— 質量控制與產品安全」。

擴充珠海及上海生產設施的估計資本開支總額於二零一六年年底將分別約為人民幣266,500,000元及人民幣3,400,000元，其中截至二零一三年六月三十日，分別約人民幣9,600,000元及零元已用作購入物業、廠房及設備，有關款額乃以我們經營產生的現金流量及銀行借貸撥付。我們預期，餘下款額將以全球發售的所得款項撥付。我們認為，我們將須就收購物業及建設新工廠取得若干政府批文。誠如我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，有關政府批文可能包括(但不限於)項目批文、土地使用權證、建設工程規劃許可證及環保批文。我們已就新生產設施取得土地使用權證及房屋所有權證。請參閱「— 物業權益 — 批文及許可證」。我們目前預期，全球發售所得款項將足以提供我們完成擴充所需。然而，倘分配的所得款項不足，我們預期將動用經營產生的現金完成有關項目的餘下部分。請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」。

誠如「— 我們的業務策略 — 選擇性地擴張海外市場」所載，我們將尋求選擇性地擴大我們位於越南、蒙古及菲律賓以及大中華區以外其他市場的客戶群。我們的海外業務開發團隊由盧主席及執行董事侯平先生帶領。盧主席及侯先生在中國境外的銀行或金融卡市場擁有豐富的經驗。有關盧主席及侯先生各自的履歷，請參閱本招股章程「董事及高級管理層 — 董事 — 執行董事」。我們維持由指定人員組成的財務團隊，處理每日的稅務合規事宜。該團隊亦將在當地諮詢人員或顧問的協助下，確保我們在將擴展業務的海外市場的稅務合規性及遵守有關市場的相關規例及法規。此外，我們的內部法律團隊將在外聘法律顧問的協助下，確保不同海外司法權區的法律合規性。在決定是否在若干國家或地區擴展業務時，我們將考慮多項因素，例如由磁條卡轉向智能卡的進度，有關外商投資及我們所從事業務的當地規例及法規，以及客戶於有關國家或地區的參與及業務發展。於最後實際可行日期，我們並無認定任何國家或地區以作為於近期擴展業務，而我們將繼續定期審閱及評估潛在的海外擴展機會。

我們有望於日後以合資企業或收購的方式與業務互補的公司建立策略同盟。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到建立策略同盟的任何目標。

物業權益

於最後實際可行日期，我們於中國擁有兩幅土地。該等物業用作上市規則第5.01(2)條所界定的非物業業務。我們將土地用作生產設施及辦公室。於最後實際可行日期，並無構成非物業業務的單一物業權益的賬面值佔我們資產總值15%或以上。因此，本招股章程獲豁免就公司條例附表三第34(2)段遵守上市規則第五章及公司條例第38(1)條的規定，其規定須就本集團所有土地或樓宇權益發出估值報告。

擁有物業

於二零一三年六月三十日，我們擁有下述兩幅土地的土地使用權，合共佔地面積36,292平方米，合共樓面面積13,484平方米。

- 我們擁有位於中國廣東省珠海市前山福溪金邦達大廈所在，佔地面積9,173.2平方米的一幅土地的土地使用權。就此幅土地已取得的土地使用權乃作工業用途，將於二零一三年六月八日到期。我們利用該幅土地作為我們的辦公大樓，樓面面積約為3,024.2平方米，並已取得相關房屋所有權證。
- 我們擁有位於中國廣東省珠海市金鳳路222號第二期廠房所在，總佔地面積27,119.1平方米的一幅土地的土地使用權。就此幅土地已取得的土地使用權乃作工業用途，將於二零一五年十月二十六日到期。我們利用該幅土地作製造、倉儲及辦公室用途。第二期廠房樓面面積約為10,460.1平方米。我們已取得第二期廠房的相關房屋所有權證。我們亦在該幅土地上興建新的第三期廠房。於二零一三年六月三十日後，我們已於二零一三年十月十七日取得第三期廠房的房屋所有權證，樓面面積約為11,430.3平方米。請參閱本招股章程「業務 — 設施 — 珠海生產設施」一節。

於最後實際可行日期，我們已將珠海生產廠房的部分辦公室及倉儲空間，面積共876平方米租賃予珠海郵政局，而金邦達保密卡與珠海郵政局訂立的相關租賃協議並未於房屋管理主管當局登記。我們的中國法律顧問通商律師事務所表示，我們就每項未登記項目可能面對的罰款介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元不等。我們的中國法律顧問表示，由於當地房屋管理主管當局不接納非住宅物業登記，我們與珠海郵政局訂立的租賃協議實際上無法向當局登記，故租賃協議未經登記並不影響其法律約束力及可執行的效力，亦將不會對金邦達保密卡的財務及營運構成重大不利影響。

租賃物業

於二零一三年六月三十日，我們於上海租賃一個樓面面積為2,117平方米的工業物業作辦公室及卡片個人化用途，以及於北京、廣州、昆明、瀋陽、西安、南京及杭州租賃合共樓面面積約1,376.92平方米的10項物業，主要用作辦公室及員工宿舍用途。於二零一三年八月，我們進一步在上海租賃約860平方米作卡片個人化用途。

於最後實際可行日期，儘管本公司一直敦促出租人向相關中國機構登記我們的租賃協議（北京、廣州及昆明的協議除外），惟有關出租人尚未進行相關登記。據我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，租賃協議未經登記並不會導致租賃協議無效，故有關租賃協議對訂約雙方仍屬有效及具有約束力，因此未就有關租賃協議進行登記不會影響我們根據租賃協議及中國法律及法規管有及使用租賃物業。

就於上海用作個人化中心的設施而言，我們董事認為，如有需要，本公司可於短期內將有關設施遷至另一個相若的位置，而不會產生重大開支或導致營運出現重大中斷。個人化中心所使用的電腦系統及設備可隨時拆卸。因此，我們的董事確認不會產生重大的直接遷址成本。於最後實際可行日期，我們位於上海的個人化中心的產量佔我們卡片個人化實際總產量低於10%，而珠海的主生產設施有充足產能，可於必要時承擔上海生產設施的個人化服務生產。因此，我們預期，遷址不會令營業額產生任何重大虧損。

鑒於上文所述，我們的董事認為，未就有關租賃協議（包括上海生產設施）進行登記不大可能對本集團的財務及營運造成重大不利影響。由於：(i)上海生產設施於往績記錄期間所貢獻的卡片個人化服務少於實際總產量的10%；(ii)珠海主生產設施足以支援上海生產設施個人化服務的產能；及(iii)鑒於珠海主生產設施的新工廠將於二零一三年第四季或二零一四年第一季開始營運，擴大我們珠海主生產設施的卡片個人化服務的產能，董事認為，上海個人化中心對我們的業務而言並不重大。有關本集團各公司已採取補救措施，目前正在與有關出租人就租賃協議的登記進行磋商。本集團各公司亦將於日後訂立的任何租賃協議內載入有關進行正式租賃登記的條款，防止於日後發生有關不合規事件。

批文及許可證

我們已於二零一二年三月取得興建珠海新生產設施相關的土地使用權證及建設工程規劃許可證，以及於二零一二年五月取得相關的施工許可證。同時，我們已於二零一三年六月取得竣工驗收備案表，並已於二零一三年十月就新生產設施取得房屋所有權證。

董事認為，就營運及對我們的收益貢獻而言，部分由我們擁有及租賃的物業對本集團屬重要。有關該等物業權益的詳情載於本招股章程附錄四「有關本公司業務的其他資料 — 9.物業」一段。董事確認，於往績記錄期間，除本集團並無就於中國租賃該等物業權益而訂立的租賃協議進行登記外，本集團並無因使用該等物業權益或因使用該等物業權益產生任何環境問題，而違反任何中國法律及法規。董事認為，該等不合規事宜對我們的營運並無關鍵影響。除上文所述者外，我們並不知悉任何與該等物業權益相關的調查、通知、待決訴訟、違反法律或所有權不完整。

質量控制與產品安全

我們致力於維護產品的質量與安全，在產品開發及生產過程中實行各種質量控制、檢

驗及測試程序，務求監控整個產品開發及生產過程中，從中識別缺陷和不合規情況。

質量控制管理

我們已成立質量管理部門並投入大量資源，管理我們的產品質量。質量管理部門由五個職能分部組成，分別為環境及衛生體系管理、質量體系管理、卡片質量管理、智能卡質量管理、個人化服務質量管理。於二零一三年六月三十日，我們的質量管理部門有80名員工，由一名質量控制經理負責監督。我們的質量管理部門負責改進質量、環境及衛生管理系統，並確保我們遵守所有適用法律、法規及內部政策。其與客戶服務部門合作接收客戶的反饋意見，及負責處理有關產品質量的投訴，亦會定期對我們的採購、生產及交付程序進行測試及抽樣檢查。由於我們實行嚴格的質量控制政策，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何召回產品的情況或因產品質量而遭到嚴重投訴。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的產品未曾遭到嚴重投訴、糾紛、申索、訴訟，亦未曾受到中國規管機關調查。

就我們金融卡的設計及開發過程而言，我們在整個過程的各個關鍵階段實施質量控制措施。在最初接獲建議產品規格後，研發團隊會進行可行性分析。一旦釐定規格可行，我們隨即進入開發及測試階段。在此階段，質量控制團隊會對可交付的項目進行若干測試及審核程序，如有關我們製造及使用智能卡的源碼的軟件質量保障測試及審核等。完成產品設計，生產樣卡及進行試產後，質量控制團隊會全面審閱產品，確保符合所有所須規格及可以隨時生產，同時還會進行用戶接受度測試。待完成所有審閱及測試，並取得滿意結果後，方可準備產品生產。

除上述質量控制程序外，客戶通常會進行現場質量審查以檢查和監控生產過程，亦會通過抽樣檢查審查產品質量。為確保能夠隨時跟進客戶的反饋和要求，我們會與客戶保持緊密溝通。對於若干關鍵的生產階段，我們在進入下一生產階段之前會先取得客戶批准。對於若干產品或新產品，我們會按照客戶要求，在大規模生產之前進行試產。

本集團的主要營運子公司金邦達保密卡已就我們的卡片製造和個人化服務獲得ISO 9001：2008認證，這是對本集團秉承的質量控制的認可。ISO 9001：2008是一項廣受國際認可的質量管理系統認證及實施有效質量管理系統的標準措施。

產品安全及支付卡組織認證

此外，因應我們金融機構客戶的要求，我們已就卡片製造和個人化服務獲得全球六家領先的支付卡組織(Visa、萬事達卡、美國運通、銀聯、JCB和大來)的認證。這些認證強調服務質量、生產過程、管理能力及安全管理，而申請並獲得這些認證需要卡片服務提供商投入大量時間和資源。這些認證按每年一次或每年兩次的基準審閱，為維持我們的認證，

我們須每年接受相關支付卡組織的審核。支付卡組織尤其要求我們達到實質合理的安全標準，以繼續獲得認證為各個支付卡網絡製造卡片及將卡片個人化。物理安全規範（適用於製卡商及個人化服務提供商）一般關注卡片部件及卡片成品的實質存在、移動及可信性，包括實際特徵，如所處位置的保安、進入保安地區的人員及閉路電視監測。邏輯安全規範（適用於個人化服務提供商）關注數據傳輸、存取、儲存及銷毀時對個人數據保密性存在的威脅，以及與密鑰管理相關的各個方面，包括保護發卡商於個人化過程中採用的密鑰。

我們的設施及內部監控措施均符合上述要求及標準，由我們成功通過主要支付卡組織安全審核的往績記錄及於過往能夠更新認證可見一斑。我們為符合有關要求而採取的措施包括在我們設施的限制區域使用保安員、電子訪問控制系統、閉路電視監控、警報系統、硬件防火牆及網絡安全系統。卡片部件（例如全息圖、簽名條及尚未製成的卡片）、卡片及已製成的卡片或會包含支付卡組織及客戶的商標及版權設計等知識產權，我們亦會採取嚴格的安全協定加以保護。有關協定包括將有關物品存儲於限制進入的區域，並實施定期存貨清點程序，確保有關物品齊全。我們認為，我們為符合支付卡組織要求而實施的安全措施能夠有效保護私人及機密資料以及客戶的知識產權，並維護我們產品的安全。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除支付卡組織定期進行的年度或半年度審核外，本公司未曾受到有關支付卡組織進行的任何特別調查。就各支付卡組織授出的認證而言，於往績記錄期間，我們已符合取得各支付卡組織認證的標準及條件，且成功通過相關支付卡組織的年度或半年度審核，得以重續該等組織的認證。於往績記錄期間，我們未曾因年度或半年度審核的任何調查結果而導致未能繼續取得認證，故一直為六家世界領先的支付卡組織（Visa、萬事達卡、美國運通、銀聯、JCB及大來）製造及個人化卡片。除符合取得各支付卡組織認證的標準及條件外，我們認為，我們的內部監控措施亦符合有關行業標準及適用於本集團業務的政府法規。於往績記錄期間，我們並無發生任何系統故障或中斷，包括黑客攻擊。本集團的質量控制、機密資料及知識產權保護以及產品安全管理，均由本公司執行董事兼高級副總裁盧小忠先生負責。有關盧小忠先生的資歷及經驗詳情，請參閱「董事及高級管理層 — 董事」。此外，我們的中國法律顧問通商律師事務所認為，直至最後實際可行日期，除本節內「物業權益 — 擁有物業」、「物業權益 — 租賃物業」及「僱員」各段所披露者外，本集團在所有重大方面一直遵守適用的中國法律和法規，並已向中國相關政府機關取得我們營運所必需的一切重要執照、許可證和認證。根據有關年度審核、內部監控及中國法律顧問的意見，聯席保薦人認為，內部監控措施就中國金融卡行業的法規而言實屬適當。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們有關維持支付卡組織認證的成本分別約為人民幣1,600,000元、人民幣1,800,000元、人民幣1,300,000元及人民幣900,000元。

研究、設計和開發

強大的研發實力十分重要，不僅能確保我們取得成功，並開發符合金融機構、政府部門或機構以及商務企業所需的應用解決方案，還使我們能夠不斷改進現有的應用解決方案，迎合技術發展變化。因此，我們將繼續增加資源投入研究及開發。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止各年度，我們的研發成本分別為人民幣20,600,000元、人民幣23,600,000元及人民幣28,500,000元，年複合增長率為17.6%，而截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月則分別為人民幣11,300,000元及人民幣19,500,000元。我們的研發成本主要包括技術員工的薪金及福利、研發材料、差旅開支及辦公室開支。我們的研發費用由兩名高級管理層人員監察及控制，即首席技術官李軍先生及首席執行官兼執行董事侯平先生。就各個項目而言，我們的研發團隊會首先編製一份全面的研究報告，供我們的首席技術官審閱。有關報告獲首席技術官批准後，將遞交首席執行官進行最終審閱及批准。

除了研發應用解決方案外，我們的研發團隊還與銷售和營銷團隊緊密合作。銷售和營銷員工的反饋能引導我們應用解決方案的發展方向，以滿足不同客戶的需求。為維持研發團隊的質量和市場觸角，我們會為研發員工提供持續培訓和舉辦研討會。部分成員還會出席及參與展銷會和外間研討會，緊貼最新技術發展，並且與金融機構、中國政府部門或機構以及商務企業保持定期聯絡與討論，確保能洞悉市場需要。

於往績記錄期間，我們進行多個研發項目。部分主要項目包括開發以下各項：

- 綜合EMV、PBOC 2.0及社保卡標準的新一代多功能智能卡；
- 為在多種平台(包括網上銀行、手機銀行及電話銀行)的智能卡交易提供額外的保安及授權功能的支付產品；
- 用作數據處理及數據分享的雲端計算平台；及
- 升級兼容 PBOC 2.0 智能卡產品的卡片運作系統及相關軟件應用。

誠如「我們的業務策略—擴大對新支付技術的研究和開發力度」一段及「未來計劃及所得款項用途」一節所披露，為向客戶提供最先進及創新的產品及解決方案，以及支持我們的未來增長，我們預期投放更多研發資源開發新產品及服務。我們預期將動用全球發售所得款項淨額中約人民幣262,800,000元(相等於約332,700,000港元)，用於以下領域的研發項目及提案(假設：(i)發售價為每股發售股份5.10港元，即指示發售價範圍的中位數；(ii)超額

配股權未獲行使；及(iii)所得款項淨額按1.00港元兌人民幣0.79元的匯率由港元兌換為人民幣)：

- *提升我們智能卡功能的智能卡應用平台*。該項目涉及應用可嵌入IC芯片的Java卡技術的軟件平台開發，以於我們的智能卡上運行以Java程式語言編寫的智能卡應用程式(applet程式)，以及作出相關改進及升級。作為該項目的一部分，我們亦會開發在此平台上運行的applet程式，例如提供可兼容人民銀行標準的若干支付功能的程序。我們預期於二零一四年至二零一六年期間，將投入約人民幣97,600,000元用於該項目的開發，有關金額主要包括勞工及辦公室租金成本。我們預期將於二零一五年第四季初步推出該項目的經測試應用程式。
- *新支付平台及應用*。該項目涉及開發新平台及應用，以支援快速、便捷及安全的新類型電子支付方式，包括可能利用或兼容NFC技術的平台及應用。該等新支付平台及應用可能的用途包括支援個人使用卡片、手機或其他電子支付設備之間的消費者對消費者(C2C)即時電子支付的技術。我們預期於二零一四年至二零一六年期間，將投入約人民幣44,300,000元用於該項目的開發，有關金額主要包括勞工及辦公室租金成本。我們預期將於二零一五年第四季初步推出經測試應用程式。
- *個人化服務的數據任務系統*。該項目涉及開發提升我們個人化服務自動化操作的數據任務系統。預期該數據任務系統將透過對個人化中心各個環節進行管理及程序設計，從而提高效率，加強我們提供個人化服務的能力。該數據任務系統管理的任務包括數據傳輸處理、發卡程序、賬戶報表、多任務管理及寄件等。我們預期於二零一四年至二零一六年期間，將投入約人民幣21,800,000元用於該項目的開發，有關金額主要包括勞工及辦公室租金成本。我們預期將於二零一五年第二季初步推出經測試應用程式。
- *設立綜合研發中心及設施*。該項目涉及設立綜合研發中心及設施，為我們擴增的研發團隊及升級的設備及設施提供場地。我們預期將投入約人民幣15,000,000元用於開發該項目，預期綜合研發中心及設施將於二零一五年第四季開始營運。
- *開發更有效的安全特性*。該項目旨在不斷提升我們營運的內部安全，例如透過為本集團開發及實施符合若干第三方標準的安全研發及質量控制程序。我們預期於二零一四年至二零一六年期間，將投入約人民幣6,800,000元用於開發該項目，有關金額包括勞務諮詢及第三方認證成本，預期將於二零一五年第四季初步推出。
- *為我們的研發項目及提案採購設備及設施*。我們預期將採購設備及設施，為我們多個研發項目及提案提供支持。該等設備及設施包括測試儀器及軟件、程式設計軟件、應用服務器、硬件及安全模塊。我們目前用於二零一四年至二零一六年採購有關設備及設施的預算約為人民幣77,300,000元。我們採購有關設備及設施的實際開支將根據我們研發項目不時的具體需求而定。我們預期採購的設備及設施一般需具備較高的品質及精密度。我們估計，預期將就上述項目採購的各主要設備及

業 務

設施的價格應處於以下範圍：(i)智能卡應用平台，介乎約人民幣80,000元至人民幣150,000元；(ii)新支付平台及應用程式，介乎約人民幣80,000元至人民幣5,000,000元；及(iii)個人化服務的數據任務系統，介乎約人民幣300,000元至人民幣4,000,000元。

下表載列我們預期於二零一四年至二零一六年間就上述研發項目及提案使用的開支金額：

	二零一四年	二零一五年	二零一六年	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
智能卡應用平台.....	35,202	43,024	19,400	97,626
新支付平台及應用.....	16,258	20,325	7,724	44,307
個人化服務的數據任務系統.....	10,021	6,681	5,076	21,778
設立綜合研發中心及設施.....	10,514	4,506	—	15,020
開發更有效的安全特性.....	2,703	2,027	2,027	6,757
購入設備及設施.....	29,189	29,189	18,972	77,350
總計	103,887	105,752	53,199	262,838

我們在設計、開發和策劃廣泛的整體解決方案方面具有超卓能力。我們在珠海總部設有一個專門研發中心，並同時於北京設有一個研發中心。於二零一三年六月三十日，我們有262名員工參與研發及設計，當中幾乎全部員工都曾接受過高等教育，且平均擁有6年的研發相關工作經驗。然而，我們仍計劃持續招聘更多員工加入研發團隊。我們的研發員工專責於不同範疇，如智能卡、現場發卡系統解決方案、信息與網絡安全、數據處理及數據管理等。彼等執行多方面的工作，包括卡片設計、設計個人化解決方案、開發及測試卡片操作系統軟件及卡片個人化數據處理軟件。此外，我們亦與各大學，例如武漢大學及北京理工大學珠海學院合作。我們自二零一零年起與武漢大學訂立協議，與學系及學生研究員合作開發與我們業務有關的新技術，並提供財務支持。有關技術包括各種軟件應用程式及我們的智能卡產品採用的applet程式。建立上述研究關係是我們獲取新技術的開端，且由於我們定期招聘曾參與這些研究項目的畢業生，故亦是我們招募新研發人員的來源。我們亦維持與北京理工大學珠海學院的合作關係，定期招聘該校學生實習，惟目前並無就此合作關係訂立正式協議。

與武漢大學所訂立協議的主要條款訂明：(i)武漢大學將為我們成立一所研究實驗室；(ii)自協議生效日期起，我們將為研究實驗室每年提供人民幣500,000元的營運及維護費用；(iii)武漢大學將把研究成果供我們作商業用途，並協助我們申請基金項目；及(iv)研究成果的擁有權將根據就每個項目訂立的個別合約釐定，但在一般情況下，其知識產權歸我們擁有。協議有效期為三年，可由雙方協定重續。該協議已於二零一三年五月訂立。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們已就有關的合作關係及研究項目向武漢大學支付零元、約人民幣1,000,000元、人民幣300,000元及人民幣900,000元。

業 務

我們認為，我們日後的成功視乎我們能否在現有的核心產品及服務範圍內開發及擴展相關產品及服務以及我們開發新產品及服務的能力。有關能力取決於我們識別技術及市場趨勢的能力，以及我們研發人員的創新能力、技術及經驗。我們認為，上述持續研發措施以及研發團隊與銷售及市場營銷人員的合作，可令我們緊貼市場變化，以免我們的產品在短期內被取代，並維持產品的競爭力。

銷售和營銷

目前，我們的產品同時在中國境內外營銷及出售。於二零一三年六月三十日，我們的營銷及銷售團隊包括63名人員。我們的銷售團隊由執行董事兼高級副總裁盧潤怡先生監督，分為三個分部，分別為銷售部、營銷部及銀行設備業務部。銷售部主要負責管理我們的銷售活動，並與信貸管理團隊共同負責監控客戶的信貸風險。營銷部主要負責執行我們的整體營銷策略及管理我們的產品。銀行設備業務部主要負責管理我們的現場發卡系統解決方案銷售活動。我們的營銷及銷售團隊全體人員均熟悉我們的產品與服務，並且擁有豐富銷售經驗。我們亦會與營銷及銷售團隊緊密溝通，緊貼最新市場趨勢及業內發展。我們主力向銀行客戶及其他金融機構進行營銷，原因是我們認為此正是我們的主要市場。為提高品牌知名度及關注度，我們亦會於行業刊物及技術刊物宣傳我們的品牌及產品。有關我們的銷售活動詳情，請參閱「— 業務流程 — 銷售前諮詢」。

客戶

於中國，我們的客戶包括多間全國性及地區性龍頭國有銀行及股份制商業銀行，亦有部分為外資銀行。我們的客戶基礎遍及全中國。於大中華區，我們亦為數間位於香港及澳門的銀行提供服務，而大中華區以外的銀行亦有我們的客戶，當中包括位於越南、蒙古及菲律賓的銀行。於公營事業客戶方面，我們於中國為多個市轄區提供社保卡，並為多個城市及地區的運輸機關提供公共運輸及路費設施用卡。

下表載列於所示期間我們不同類型客戶所佔的營業額及其各自佔總營業額的百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售予								
銀行及其他金融機構	271,758	76.1	329,205	74.1	519,872	76.8	473,565	87.6
政府機關	63,199	17.7	85,352	19.2	121,062	17.9	50,998	9.5
其他 ⁽¹⁾	22,199	6.2	29,698	6.7	35,675	5.3	15,810	2.9
總計	<u>357,156</u>	<u>100.0</u>	<u>444,255</u>	<u>100.0</u>	<u>676,609</u>	<u>100.0</u>	<u>540,373</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 其他包括從事零售業務(如百貨公司)及公共交通營運商等多類公司。

於往績記錄期間，五大客戶與我們擁有介乎約10年至15年的業務關係。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止各年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的五大客戶合共分別佔我們總營業額約36.6%、35.2%、46.6%及62.1%。於同期內各年度，向我們最大客戶的銷售分別佔我們總營業額約13.1%、15.5%、20.7%及42.3%。於往績記錄期間，我們的五大客戶包括位於中國的若干中國銀行實體(包括中銀金融商務有限公司)(「中銀中國實體」)及中銀信用卡(國際)有限公司，該等公司的共同最終控股公司均為中銀。中銀亦為本公司股東及關連人士中銀國際投資的最終控股公司。丁道一先生為我們的非執行董事之一，亦為中銀國際投資的直接控股實體中銀國際控股有限公司的直接投資部主管，同時為中銀國際投資提名加入董事會的董事會代表。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們向中銀信用卡(國際)有限公司及中銀中國實體作出的銷售額分別約為人民幣30,000,000元、人民幣42,000,000元、人民幣108,000,000元及人民幣78,000,000元。請參閱「關連交易 — 關連人士」及「關連交易 — 持續關連交易 — 中銀服務協議」。

誠如上文所說明，除丁道一先生及中銀國際投資以外，截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止各財政年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，董事或其各自的聯繫人，或於最後實際可行日期持有我們5%以上已發行股本的任何股東，概無於我們五大客戶中持有任何權益。

於往績記錄期間，我們的兩名客戶 Gemalto Taiwan Co., Ltd 及 Gemalto Pte. Ltd 均由 Gemalto 控制，因此，為我們的關連人士。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止各年度以及截至二零一三年六月三十日止六個月，Gemalto Taiwan Co., Ltd 的銷售額分別約為人民幣900,000元、人民幣100,000元、人民幣100,000元及零元，而 Gemalto Pte. Ltd 的銷售額則分別約為人民幣500,000元、人民幣800,000元、人民幣100,000元及零元。請參閱「關連交易 — 關連人士」及「關連交易 — 持續關連交易 — 向 Gemalto 供應卡片及解決方案」。

定價政策

我們各業務分部的大部分合約都是通過競標贏得的，總體而言對我們的定價形成壓力。我們大部分整體解決方案均按項目進行定價，並且取決於同類解決方案的定價，藉此提升我們的價格競爭力。我們同時會考慮多項因素，例如有關整體客戶需求、競爭對手研究和其他市場狀況的最新資料。我們主要根據上述因素，並適當地考慮交易規模、我們與相關客戶的合作經驗以及相關業務機會對我們實現增長的重要性，從而釐定價格。我們亦對非競標合約採用相似的定價方法。

於往績記錄期間，我們一般不會在銷售合約內針對客戶訂立價格調整條款，以令我們能夠將生產材料的成本增加轉嫁予客戶。

信貸政策

我們的客戶付款主要以賒賬方式進行。客戶一般須於發票日期後30至150天內支付發票金額，而我們各報告分部的信貸期通常一致。客戶持有的保證金一般須由客戶在發票日期

起6個月至1年之間支付。該保證金包括客戶要求在保修期內保障IC芯片的性能而平均按智能卡總價格5%計算的保證金。我們的發卡系統解決方案亦有介乎5%至10%的保證金，須於保修期屆滿後支付。我們的個人化服務一般沒有保證金。我們許多客戶均為中國銀行及中國政府機構。根據我們與這些客戶交易的經驗，彼等的還款一般需時較長，原因為(其中包括)彼等安排付款涉及多重內部審批或授權程序。請參閱「財務資料 — 經選定綜合財務狀況表項目的說明 — 貿易應收款項及應收票據」。

保修及退還產品

我們就提供予客戶的產品及服務提供保修。就我們生產的卡片而言，我們的協議一般規定，在客戶驗收卡片後的兩至三年期間，我們須更換所有有瑕疵的卡片。同樣地，經我們個人化的卡片，在客戶驗收卡片後的兩至三年期間，我們亦須更換存在個人化缺陷的卡片。此外，我們的個人化服務協議一般規定，倘我們某一個人化卡片訂單內有瑕疵卡片的百分比超過指定比率(一般為每月介乎0.01%至1%)，我們或須支付額外罰金，罰金一般按有瑕疵卡片的材料成本至每張有瑕疵卡片人民幣100元計算。於往績記錄期間，董事已確認，有瑕疵卡片並無超過有關合約所載的瑕疵比率，亦無客戶要求支付罰金。

就我們的現場發卡系統而言，我們一般同意在服務保修期內提供維修服務及更換瑕疵部件及系統，服務保修期通常為三年。國際供應商亦就現場發卡產品向我們提供保修，保證負責為我們免費更換有關產品的任何瑕疵部件或系統。於往績記錄期間，我們並無因任何品質缺陷而接獲任何重大的產品退貨或大量召回產品，而退貨或召回會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。就此而言，我們認為毋須就我們於往績記錄期間提供的保修計提撥備。

存貨控制

我們積極監察存貨(包括原材料及零部件、半製成及製成品)，確保成本符合效益、質量得到控制及可準時交付產品。我們致力將存貨維持於最佳水平，使我們能在應付客戶需求的同時，亦能滿足營運資金需求，藉以提供資金購入存貨。我們每六至八周根據我們對未來六至十二個月的預期訂單估算設定存貨目標，就產品、解決方案及服務的採購計劃提供指引，且會密切注意存貨水平。存貨主要包括原材料(如PVC和PET)、零部件(如全息圖和IC芯片)以及用於安裝現場發卡系統解決方案的庫存設備。於截至二零二零年、二零二一年及二零二二年十二月三十一日止各年度及截至二零二三年六月三十日止六個月，我們的存貨期末結餘分別約為人民幣69,600,000元、人民幣92,300,000元、人民幣145,600,000元及人民幣168,400,000元，分別佔流動資產總值約18.4%、21.0%、23.7%及19.4%。

我們因應不同的項目採購零部件，但紙張、油墨、PVC和PET基卡等一些通用物品除外，我們的大部分項目都會用到這些物品。我們的零部件和設備的存貨水平較低。於截至

業 務

二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止各年度以及截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月，我們的陳舊存貨撥備分別約為人民幣3,900,000元、人民幣900,000元、人民幣1,100,000元、零元及人民幣3,500,000元。

供應商

我們向第三方供應商採購原材料，該等供應商大多數位於中國、新加坡及香港。我們的原材料主要為生產智能卡所用的IC芯片，以及生產磁條卡及智能卡所用的PVC。我們亦會於中國、歐洲及美國購買解決方案所需的零部件和設備。我們從中國境內採購這些零部件和設備，但若干類型的IC芯片和現場發卡機器則購自國外。就我們董事所深知、全悉及確信，我們向Gemalto採購的原材料主要來自中國及新加坡。下表載列於所示期間我們按供應商所處地理位置劃分的材料成本：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國	103,992	65.2	133,642	60.0	243,328	61.6	304,506	85.7
美國	34,691	21.7	63,110	28.4	92,242	23.4	35,561	10.0
歐洲	3,950	2.5	4,645	2.1	4,739	1.2	2,037	0.6
其他國家及地區	16,868	10.6	21,163	9.5	54,668	13.8	13,272	3.7
總計	159,501	100.0	222,560	100.0	394,977	100.0	355,376	100.0

我們一般根據客戶所需的產品規格向最適合的供應商採購原材料。然而，我們的董事確認，就支付卡組織的全息圖及簽名條而言，由於其屬於卡片防偽標記的一部分，因此，各支付卡組織將會各自指定供應商，而我們須向該等供應商採購全息圖及簽名條。我們不可向其他供應商採購該等全息圖及簽名條。就董事所深知、全悉及確信，該等供應商包括為支付卡組織製造有關全息圖及簽名條的製造商及支付卡組織本身。我們向指定供應商採購全息圖及簽名條的成本不會對我們的經營業績造成重大影響。目前概無指定供應商或指定該等供應商的支付卡組織為本集團的客戶，因此，我們向該等指定供應商採購全息圖及簽名條並不構成分包安排。至於全息圖及構成往績記錄期間已售貨品成本的其他材料(包括簽名條)的明細，請參閱「財務資料—收益表主要組成部分—已售貨品成本」。

我們購買的大部分零部件和設備都以人民幣和美元支付，通常享有60至180天的信貸期。我們的供應商一般接受以銀行承兌票據或銀行過戶方式付款。我們與主要供應商擁有長久良好的關係，當中大部分已成為我們的供應商逾七年。於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止各年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，自五大供應商的採購合共分別佔我們總採購額約54.6%、53.4%、73.4%及96.4%，而自最大供應商的採購分別約佔16.7%、20.1%、26.9%及59.3%。

業 務

於最後實際可行日期，我們的董事或彼等各自的聯繫人，或就董事所知擁有我們已發行股本5%或以上的任何本公司股東，概無於往績記錄期間在我們的任何五大供應商中擁有任何權益，惟本公司非執行董事兼 Gemalto N.V. 執行副總裁 Christophe Pagezy 先生及本集團關連人士 Gemalto 除外。有關其關係的資料，載於「關連交易 — 關連人士 — Gemalto」一節。於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們向 Gemalto 或其指定的子公司採購的金額分別為人民幣8,300,000元、人民幣15,800,000元、人民幣131,500,000元及人民幣212,100,000元。

獎項和認證

我們自成立以來獲得若干獎項和認證，包括下列各項：

授予年份	獎項／認證	頒授機構	獎項描述
二零一二年	2012年商務部 重點聯繫服務 外包企業	商務部	獲認可為重點聯繫服務 外包企業
二零一二年	金卡片獎	中國智能卡協會	獎勵銀行智能卡及金融 智能卡的最佳應用及 最佳供應商
二零一二年	2011年廣東省 高新技術產品	廣東省科學技術廳	獎勵安全認證和多功能 安全支付及交易卡產品
二零一一年	全國製造業與 物流業聯動發展 示範企業	發改委	獎勵加強製造業與物流業 之間的合作
二零一一年	廣東省自主創 新產品	由下列機構聯合授予：廣東省科學 技術廳、廣東省發展和改革委員會、 廣東省經濟和信息化委員會、廣東省 財政廳、廣東省知識產權局、廣東省 質量技術監督局	獎勵非接觸式智能卡 操作系統和激光卡

業 務

授予年份	獎項／認證	頒授機構	獎項描述
二零一一年	廣東省省級企業技術中心	由下列機構聯合授予：廣東省經濟和信息化委員會、廣東省財政廳、廣東省國家稅務局、廣東省地方稅務局、海關總署廣東分署	獎勵作為廣東省企業中的領先技術中心
二零一一年	傑出製卡商 — 獨特創新金獎 (Winner, Unique Innovation — Elan Awards for Card Manufacturing Excellence)	國際製卡商協會	獎勵卡功能性創新技術成就
二零零六年	廣東省重點新產品證書	廣東省科學技術廳	獎勵新的金融支付產品
二零零五年	國家重點新產品	由下列機構聯合授予：國家科學技術部、商務部、國家質量監督檢驗檢疫總局、國家環境保護部	獎勵電子交易安全系統
二零零四年	中國十大智能卡供應商	《卡技術與安全》月刊	獎勵中國傑出的智能卡供應商

信息系統

我們相信，我們的信息技術系統對日常業務營運尤其重要。我們已成功推行ERP系統，為我們的製造過程及會計工作提供支援。我們亦已應用軟件配置管理系統，透過整理及追蹤用於構建軟件產品的各份文件的版本及修訂，協助我們管理涉及眾多開發商合作的綜合軟件開發項目。我們不斷將信息系統升級，藉此提升營運效率。

競爭

我們認為，我們經營所處的金融卡及卡服務行業充滿競爭。儘管行業的進入門檻高，如技術、保安要求、資質及認證要求、生產能力、生產經驗及穩定客戶關係，惟現有市場參與者在產品質量、定價、表現、可靠度、交付時間、產品開發能力、客戶服務及整體管理方面的競爭均非常激烈。

根據弗若斯特－沙利文公司報告，我們所從事行業的競爭集中於大中華區。於截至二零一二年十二月三十一日止年度，五大金融卡供應商按銷售額計算佔該市場分部68.4%，按銷量計算佔該市場分部79.9%，至於五大個人化服務提供商按銷售額計算佔該市場分部63.7%，按銷量計算佔該市場分部82.3%。此外，在同期名列首兩位的現場發卡系統解決方案提供商，按銷售額計佔該市場分部56.1%，並無其他提供商佔該市場分部超過10%。截至二零一二年十二月三十一日止年度，在大中華區內，按銷售額計，我們是最大的金融卡供應商；按銷量計，我們為第三大金融卡供應商；按銷售額及銷量統計，我們都是最大的個人化服務提供商；按銷售額計，我們是第二大現場發卡系統解決方案提供商。我們的主要競爭對手包括國內的製造商，以及在中國及我們供應產品與服務的其他市場內營銷的跨國企業。

知識產權

於二零一三年六月三十日，我們有涉及本身業務營運的14項實用新型專利及17項軟件著作權，全部均已於中國註冊。此外，根據金邦達國際、金邦達保密卡與金邦達廣州於二零一一年三月二十九日訂立的商標許可協議，本集團已就於中國境內使用金邦達國際擁有的四項商標，自金邦達國際取得免版稅及非專有許可。該等商標許可協議並無向中國國家工商行政管理總局商標局登記。按中國法律顧問通商律師事務所告知，商標許可協議未經登記並不會影響我們根據商標許可協議及中國法律及法規，針對許可人強制執行我們使用特許商標的權利；然而，我們不能針對可能同樣就同一商標擁有真正權限的任何第三方強制執行或抗辯我們於許可協議下的權利。我們亦是一個域名的註冊擁有人。於最後實際可行日期，我們正在申請四項發明專利。

為了保障我們產品的知識產權，我們已與僱員簽訂保密協議，以此規定彼等不得洩露與我們業務和技術相關的所有資料。我們亦已於以下協議中加入保密條款：(i)與大學和研究機構訂立的若干合作協議；(ii)與我們客戶訂立的若干銷售協議；及(iii)與我們供應商訂立的供應協議。此外，透過本身的管理系統，我們能夠密切追蹤我們所創造的知識產權的發展狀況。舉例而言，我們應用軟件配置管理系統，透過整理及追蹤用於構建軟件產品的各份文件的版本及修訂，協助我們管理涉及眾多開發商合作的綜合軟件開發項目。此外，我們亦已在中國註冊11種軟件產品。有關該等知識產權的詳情，載於本招股章程附錄四「有關本公司業務的其他資料—10.本集團的知識產權」一段。

我們採取全面措施管理客戶的機密資料和知識產權。舉例而言，我們的若干卡片個人化操作系統維持與互聯網離線，防止未經授權的遠程接入。此外，我們的個人化服務客戶將已加密的持卡人資料透過專門的數據線傳送至我們的安全數據處理中心，而該中心只有若干獲授權人員方可進入。我們會在數據處理中心內，以受硬件防火牆保護的系統解密持卡人資料，然後進行處理並載入個人化設備，以加載到卡片上。入侵偵測系統會持續作為實質保安設施，進一步保護我們的安全數據處理中心。同時，我們會確定客戶提供的個人

業 務

資料僅作生產卡片之用，完成生產後將會即時刪除。此外，卡片部件及已製成的卡片或會包含支付卡組織及客戶的商標、版權設計等知識產權，我們會採取嚴格的安全協定加以保護。請參閱本招股章程「— 質量控制與產品安全 — 產品安全及支付卡組織認證」。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何對本集團具有重大影響的知識產權侵權索賠。

僱員

於二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日及二零一三年六月三十日，我們的全職員工人數分別為1,083人、1,220人、1,328人及1,446人。下表呈列於二零一三年六月三十日按職能劃分的僱員總數。

職能	僱員人數	佔總人數的百分比(%)
高級管理層.....	5	0.3
財務及企業管理.....	66	4.6
製造.....	963	66.6
銷售和營銷.....	63	4.4
採購.....	7	0.5
研發和設計.....	262	18.1
質量控制.....	80	5.5
總計	1,446	100.0

我們根據中國勞動法與僱員分別簽訂僱傭合約。經中國相關勞動機構確認，我們概無因違反中國勞動法律和法規而受到任何懲罰。

我們相信，我們的成功非常依賴僱員能否提供一致優質的可靠服務。為了吸引、挽留及培育學識豐富、技術熟練及品格優秀的僱員，我們非常強調僱員培訓。我們定期為各個營運分部提供培訓，包括為新僱員提供入職培訓、技術培訓、專業及管理培訓、團隊建立與溝通培訓。

我們的僱員薪酬一般包括薪金及表現花紅，惟銷售人員以薪金加酌情表現花紅發放薪酬則除外。我們根據中國適用法律及法規為僱員作出有關強制性社保基金的供款，包括退休金、工傷保險、生育保險、醫療及失業保險。同時，我們按照地方法規向僱員提供全面性住房公積金供款。

於最後實際可行日期，由於金邦達廣州並無僱員，因此未根據中國法律及法規就強制性社會保障基金及住房公積金進行登記。我們的中國法律顧問通商律師事務所表示，我們可能面對的罰款就沒有進行強制性社會保障基金登記而言，介乎社會保障基金供款的100%至300%，而就沒有進行住房公積金登記而言，則介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元。我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，依照慣例，有關中國政府機關不會要求無僱員的實體登記強制性保障基金及住房公積金，而由於金邦達廣州並無僱員，亦無接獲相關中國政府機構的任何通知，故於最後實際可行日期，以上欠缺登記事宜將不會對金邦達廣州的財務及營運造成重大不利影響。金邦達廣州確認，一旦其聘用任何僱員，其將正式登記強制性社會保障基金及住房公積金。

我們的僱員(不包括臨時和兼職僱員)為中華全國總工會聯屬工會的成員。於最後實際可行日期，我們概無聘用任何僱傭代理，並且未有因勞工問題與僱員產生任何重大矛盾或營運中斷，亦無遭遇招募和挽留資深僱員方面的困難。

保險

我們對車輛和財產(包括中國境內的辦公室、製造設施以及設備及存貨)進行投保。此外，我們亦購買以下類別的保險以盡量減低風險：(i)現金保險，以保障保險庫內存放的現金或運送過程中的現金；(ii)塑料卡製造商／個人化責任保險，以保障就未經授權使用我們製造的卡片或未經授權使用持卡人資料所引致的個人傷害或財產損毀而提出的索償；及(iii)運送保險，以保障貨品以空運、航運、水路及陸路運送時招致的損失。

與我們相信為中國的慣例一致，我們並無投購任何業務中斷保險、主要人員保險或覆蓋環境損害申索的保險。中國法律及法規並無強制規定須購買有關保險。我們的董事認為，本集團已投購足夠的保險，並與中國業內的慣常做法一致。

於往績記錄期間，我們概未牽涉任何對我們有重大影響的保險索賠。

職業健康及安全

我們須遵守中國多項生產安全規則及法規。有關詳情，請參與本招股章程「法規」一節。我們已就個人化服務及生產過程實施多項職工安全措施。除了為僱員進行定期身體檢查外，我們亦已確立程序確保僱員的工作環境安全。我們為生產過程推行安全指引及操作程序，並且定期徹底檢測工地，排除工地環境潛在的危機。此外，我們亦不時向僱員提供職業安全教育與培訓，提高彼等對安全問題的警覺性。我們的職工安全措施獲得專業團體認可，並於二零一二年八月獲得GB/T 28001職業健康安全管理体系認證證書。於往績記錄期間，我們的工作環境未曾發生任何重大意外，而我們的中國法律顧問通商律師事務所已確認，我們在所有重大方面均已遵守有關職工安全的中國適用法律。

環境問題

我們的經營受中國政府頒佈的現行環境保護法律和法規的監管，有關法律法規概要載於本招股章程「法規 — 智能卡行業的監管框架 — 環境保護」一節。我們在中國經營所適用的環境和安全法律法規包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國水污染防治法實施細則》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中

華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《中華人民共和國環境噪音污染防治法》、《中華人民共和國環境影響評價法》和《建設項目環境保護管理條例》。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概未因我們的生產和設施收到任何污染通知或警告。違反任何環保法律、規則和法規，視乎違規的嚴重性，可能招致權力機關的整改判令、罰款或停產判令。我們無法保證中國國家或地方政府不會實施其他環境保護規定，而這些規定可能會擾亂我們的製造過程，或遵守這些其他規定會產生額外開支。於往績記錄期間，我們概未因違反中國環保法律而面臨政府機構的任何罰款、罰金或其他法律措施，且就董事於作出一切合理查詢後獲悉，不存在中國政府環保機構因此而將會採取或尚未解決的行動。於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們為遵守適用的環境法規及規則的年度成本分別為人民幣64,000元、人民幣89,000元、人民幣88,000元及人民幣46,000元。我們預計，於截至二零一三年十二月三十一日止年度為遵守適用的環境法規及規則的年度成本將約為人民幣52,000元。

法律程序和監管合規

在中國提供安全支付解決方案及服務的企業須向相關政府機構取得必要的認證、批文及特許。有關我們業務的適用法律及法規包括《中華人民共和國工業產品生產許可證管理條例》、《集成電路卡及集成電路卡讀寫機產品生產許可證實施細則》、《印刷業管理條例》及《集成電路卡註冊管理辦法》等。請參閱本招股章程「法規 — 智能卡行業的監管框架」。

我們的中國法律顧問通商律師事務所認為，直至最後實際可行日期為止，除本節內「物業權益 — 擁有物業」、「物業權益 — 租賃物業」及「僱員」各段所披露者外，本集團一直遵守所有重大而適用的中國相關法律和法規，並已向中國相關政府機構取得我們營運所必需的一切重要執照、許可證和認證。截至最後實際可行日期，我們概無參與任何重大的訴訟、仲裁或索賠，且就董事所知，我們概未提起或面臨任何未結或可能的訴訟、仲裁或索賠，從而對我們的經營業績或財務狀況產生重大不利影響。

業 務

違反公司條例

我們曾不慎地違反公司條例的若干條文。下表概述截至最後實際可行日期本集團違反公司條例規定的情況。

違規事項	集團公司名稱	違規詳情	違規原因	糾正措施	潛在最高處罰/罰款	有關任何潛在處罰/罰款的法定條文	違規事件的嚴重性
違反公司條例第158(4)條(逾時提交更換董事或其個人資料的表格)	金邦達數據	於二零零零年至二零零八年期間逾時提交有關董事委任或辭任或更改地址及護照號碼的表格	未有於內部設立公司秘書部門，而董事對相關法例的詳細規定全不知情，錯誤地依賴專業公司秘書服務提供商	隨後已於二零零零年至二零零一年期間提交 已向香港公司註冊處寄送函件，以確認是否會進行處罰或採取其他行動	公司及公司內每名失責的高級職員(包括董事、經理或秘書)最高處罰為10,000港元連同按日計算的失責罰款300港元	公司條例第158(4)條	對公司的營運或財務狀況並無重大影響
	本公司	於二零零四年至二零零一年期間逾時提交有關董事委任或辭任的表格	同上	隨後已於二零零五年至二零零一年期間提交 已向香港公司註冊處寄送函件，以確認是否會進行處罰或採取其他行動	同上	同上	同上
違反公司條例第111條	金邦達數據	首次股東週年大會於二零零二年五月舉行，自公司在二零零零年五月註冊成立之時起計超過18個月	同上	已根據公司條例第111條向香港法院提出申請	公司及每名失責的高級職員(包括董事、經理或秘書)按簡易程序定罪最高處罰為50,000港元	公司條例第111條	對公司的營運或財務狀況並無重大影響
	本公司	首屆股東週年大會於二零零六年四月舉行，自本公司在二零零四年十月註冊成立之時起計超過18個月 二零零七年及二零零九年股東週年大會分別於二零零七年七月及二零零九年十二月舉行，自二零零六年及二零零八年股東週年大會日期起計超過15個月	同上	已根據公司條例第111條向香港法院提出申請以取得指示	同上	同上	同上

業 務

違規事項	集團公司名稱	違規詳情	違規原因	糾正措施	潛在最高處罰/罰款	有關任何潛在處罰/罰款的法定條文	違規事件的嚴重性
違反公司條例第122條	金邦達數據	於公司註冊成立日期(即二零零零年五月八日)至二零零二年三月三十一日期間，未能在各財政年度年結日後9個月內召開的股東週年大會上向股東提呈經審核賬目	同上	已根據公司條例第122條向香港法院提出申請	未能採取一切合理措施在股東週年大會上向公司提呈損益賬或資產負債表的董事觸犯罪行，循簡易檢控須監禁12個月及罰款300,000港元	公司條例第122條	對公司的營運或財務狀況並無重大影響
	本公司	於本公司註冊成立日期(即二零零四年十月八日)至二零零五年十二月三十一日期間及截至二零零六年十二月三十一日、二零零八年十二月三十一日、二零一零年十二月三十一日及二零一一年十二月三十一日止年度，未能在各財政年度年結日後9個月內召開的股東週年大會上向股東提呈經審核賬目		已根據公司條例第122條向香港法院提出申請	未能採取一切合理措施在股東週年大會上向公司提呈損益賬或資產負債表的董事觸犯罪行，循簡易檢控須監禁12個月及罰款300,000港元	公司條例第122條	對公司的營運或財務狀況並無重大影響

根據公司條例第111條，於香港註冊成立的公司須於註冊成立日期起計18個月內舉行首次股東週年大會，其後須每年舉行股東週年大會，兩次股東週年大會之間不得相隔超過15個月。根據公司條例第122條，香港公司的董事須安排編製損益賬及資產負債表，並於每屆股東週年大會向股東提呈，而編製的賬目結算日不得超過會議舉行前9個月。

就本公司及金邦達數據不遵守公司條例第111及122條的事宜，已於二零一三年九月三日向香港高等法院原訟法庭申請頒令以糾正該等不合規事宜，有關聆訊定於二零一三年十月十日進行，其後重新定於二零一三年十一月二十一日進行。我們已向香港法律顧問尋求法律意見。鑒於有關案件基本情況的證詞有利法院申請，以及基於公司條例的相關規定及有關過往案例，法律顧問認為，(i)有關申請有合理理由成功；及(ii)倘法院並無作出有關頒令

及展開檢控，被判入獄的機會不大。根據上文所載的法律顧問意見，我們的董事認為，有關糾正本公司及金邦達數據違反公司條例第111及122條規定的法院申請將不會對上市及我們的未來前景造成任何重大不利影響。

基於上文所述以及違反事項僅屬無心之失而並非故意造成，我們的董事知悉且本公司的香港法律顧問表示，關於公司條例第111及122條的法院頒令，並不代表公司註冊處不會因過往失責而導致的涉嫌違法事宜追究刑事責任，惟其發生的可能性不大，原因為本公司及金邦達數據的董事就法院申請提交的供詞內所載解釋獲香港高等法院接納，就有關法院申請作出上述頒令。

此外，本公司及金邦達數據不慎違反香港有關公司條例第158條於指定時限內向公司註冊處處長作出通知的監管規定。

就本公司及金邦達數據違反公司條例第158條的事件而言，已於二零一三年八月二十七日向香港公司註冊處寄送函件，以確認是否會對金邦達數據或本公司進行處罰或採取其他行動。於二零一三年九月十日，本公司已接獲香港公司註冊處發出的標準回覆函，表明就其本身而言，不會主動確認不會對任何公司採取行動，並保留起訴不遵守公司條例事件的權利。

上文披露因疏忽而違反若干公司條例乃主要由於本公司及金邦達數據並無內部公司秘書部門以處理相關公司秘書事宜，而董事則忽略相關法例的詳細規定，並且錯誤地依賴專業公司秘書服務提供商。然而，本集團已採取額外措施改善本身的企業管治及內部監控，以確保日後遵守適用規則及規例。請參閱下文「避免於上市後發生違規事項的內部監控措施」。

於最後實際可行日期，本集團與本公司及金邦達數據當時及現任董事並無遭受任何檢控，彼等亦無因上文披露的違規事件受到任何處罰。控股股東已根據彌償契據承諾就有關違規事項產生的任何虧損，全面向本集團作出補償。我們的董事認為，違規事項不會對本集團營運或財務狀況構成重大影響。因此，並無就潛在罰款及處罰於本公司及金邦達數據的財務報表內計提撥備。

避免於上市後發生違規事項的內部監控措施

為提升我們的企業管治及避免日後再次發生違規情況，本集團已採取下列措施：

- (1) 我們的董事已於二零一三年七月二十五日及二十六日參與由本公司香港法律顧問孖士打律師行提供的培訓，內容有關香港的相關法律及法規規定以及載於公司條例、證券及期貨條例及上市規則的公眾上市公司董事的持續責任、職責及責任；

業 務

- (2) 我們已於二零一三年十一月十五日成立審核委員會，並已根據上市規則附錄十四確立書面職權範圍，以檢討內部監控系統及程序，從而遵守上市規則及公司條例的規定；
- (3) 我們將定期不時就適用於本集團業務營運的法律及監管規定，向我們的董事、高級管理層及僱員提供培訓、發展計劃及／或更新資料；
- (4) 本公司已委聘孖士打律師行為香港法律顧問，就建議上市及香港的其他相關法律及法規(包括(但不限於)公司條例)提供香港法律意見，我們亦將委任外聘香港法律顧問，就遵守上市規則及適用的香港法例及法規向我們提供意見；及
- (5) 我們將委任李易進女士負責本公司的持續合規事宜，彼將獲得由兩名具法律背景的成員組成的團隊提供協助。李女士為香港的合資格會計師，擁有其專業資格所需的香港公司法律及法規相關知識。有關李女士資歷的進一步詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層 — 高級管理層」一節。

董事認為，上述措施可有效協助建立妥善的內部監控制度，並維持良好企業管治常規，以防止日後本集團不遵守香港公司法例及法規。