

深圳日海通讯技术股份有限公司

SUNSEA Telecommunications Co., Ltd.

（住所：深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼 A 栋 2 层）



首次公开发行股票招股说明书

（申报稿）

保荐人（主承销商）

中国平安

保险·银行·投资

平安证券有限责任公司

（住所：深圳市福田区金田南路大中华国际交易广场八楼）

深圳日海通讯技术股份有限公司

首次公开发行股票招股说明书

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

发行股票类型：人民币普通股（A股）

发行股数：2,500 万股

每股面值：人民币 1.00 元

每股发行价格：【 】元

预计发行日期：【 】年【 】月【 】日

拟上市证券交易所：深圳证券交易所

发行后总股本：10,000 万股

本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺：

根据《公司法》规定，本公司本次公开发行前已发行的股份自本公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让；本公司董事、监事、高级管理人员任职期间持有本公司股票的，每年转让的股份不超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不得转让其所持有的本公司股份。

除上述法定要求外，本公司股东深圳市海若技术有限公司、深圳市允公投资有限公司、IDGVC Everbright Holdings Limited、深圳市易通光通讯有限公司承诺：自本公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的本公司股份，也不由本公司收购其持有的股份，承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

保荐人（主承销商）：平安证券有限责任公司

招股说明书签署日期：2009 年【 】月【 】日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

本公司提醒广大投资者注意以下重大事项:

1、本次发行前本公司总股本为 7,500 万股,本次拟发行 2,500 万股普通股,发行后总股本 10,000 万股,上述股份全部为流通股。根据《公司法》规定,本公司本次公开发行前已发行的股份自本公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让;本公司董事、监事、高级管理人员任职期间持有本公司股票的,每年转让的股份不超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五,离职后半年内不得转让其所持有的本公司股份。除上述法定要求外,本公司股东深圳市海若技术有限公司、深圳市允公投资有限公司、IDGVC Everbright Holdings Limited、深圳市易通光通讯有限公司承诺:自本公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的本公司股份,也不由本公司收购其持有的股份,承诺期限届满后,上述股份可以上市流通和转让。

2、经本公司 2007 年度第 6 次临时股东大会决议:若本公司本次公开发行股票(A 股)并上市方案经中国证监会核准并得以实施,首次公开发行股票前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并上市后由新老股东共同享有。

3、本公司从 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》,本招股说明书申报财务报表以公司持续经营为基础,按照《企业会计准则》规定编制;根据实际发生的交易和事项及本公司会计政策,对涉及《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条经济事项进行了追溯调整。

4、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险:

客户集中于国内电信运营商风险

公司主要客户为中国电信、中国移动、中国联通(以下简称三大运营商,重组前为六大电信运营商,电信重组完成后数量发生变化,下同)等国内运营商。报告期内,公司对国内三大运营商的销售额分别占公司销售额的 66.35%、60.25%、59.80%和 74.1%,报告期前三年呈逐年下降趋势,但仍处于相对较高水平。2009 年以来,3G 大规模建设启动,三大运营商投资规模扩大,公司凭借领

先的行业竞争优势获得运营商大量订单,国内三大运营商的销售额占公司销售额有较大幅度的上升。

国内电信行业产业链中,三大电信运营商处于基础性核心地位,其固定资产投资决定通信设备需求量,营运模式的变化直接影响对通信设备和服务的需求层次,采购方式的变化在一定程度上间接影响通信设备供应商的毛利率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标。如果公司未来不能适应和及时应对国内电信运营商投资、营运模式、采购方式等重大变化,公司的经营业绩将受到不利影响。

税收政策变化风险

根据深圳市国家税务局蛇口分局 2004 年 3 月 4 日出具的《减、免税批准通知书》(深国税蛇减免[2004]0038 号),公司为生产性外商投资企业,享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策,即 2004 年至 2005 年免征企业所得税,2006 年至 2008 年减半征收所得税。

2008 年 9 月,公司经批准调整了股权结构,外资股权比例从 80%变更为 15%。根据深圳市南山区国家税务局于 2008 年 10 月 8 日出具的证明文件,确认根据相关规定,公司自股权变更之日起停止享受未到期的外商投资企业所得税优惠,但不追缴已经享受的减免税款,即无需补缴 2004 年 1 月 1 日至 2008 年 9 月 30 日期间已免征、减征的企业所得税税款。股权变更前后,即自 2004 年起公司都属于深圳经济特区内生产型企业、高新技术企业。依据全国人民代表大会常务委员会 1980 年 8 月 26 日颁布的《广东省经济特区条例》、深圳市人民政府 1988 年 8 月 1 日《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232 号)、1999 年 9 月 24 日《关于进一步扶持高新技术产业发展的若干规定》(深府[1999]171 号)等法律、行政法规、规范性文件的有关规定,深圳特区内生产型企业或高新技术企业,均可依法申请享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策。

2008 年 12 月,公司被认定为国家级高新技术企业,取得《高新技术企业证书》(证书编号:GR200844200081),有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定,公司自 2008 年(含 2008 年)起连续三年享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,按 15%的税率征收企业所得税。

基于上述规定,公司 2006 年至 2008 年分别按 7.5%、7.5%、9%的税率计缴

企业所得税，2009 年至 2010 年将按 15%的税率计缴企业所得税。

报告期内，公司销售收入及净利润均保持较快增长，所得税率的变化不会对公司生产经营及长期盈利能力造成较大影响，但短期内仍然会对净利润产生一定影响。

募集资金投资项目风险

公司本次募集资金主要用于“移动通信机房技术改造项目”、“一体化户外通信机柜技术改造项目”等 5 个项目。公司在项目选择时已进行了充分市场调研及可行性论证评估，具有良好的市场前景和经济效益。但由于募投项目的实施与市场供求、国家产业政策、行业竞争情况、技术进步、公司管理及人才等情况密切相关，上述任何因素的变动都可能直接影响项目的经济效益。

应收账款余额过大风险

报告期内公司应收账款余额分别 17,280.32 万元、19,382.90 万元、18,884.59 万元和 21,213.13 万元，应收账款余额较高。尽管公司客户资金实力雄厚且资信良好，账龄在一年以内的应收账款占 97.74%，应收账款发生大额坏账的可能较小，报告期累计发生坏账损失 27.37 万元，但随着公司销售收入的增加，应收账款金额也保持上升趋势，如果公司不能拓展融资渠道、公司营运资金压力将进一步显现，可能给公司经营带来不利影响，另外，如果公司不能维持应收账款的高效管理，任何应收账款的损失都将给公司带来损失。

汇率波动风险

2005 年 7 月，我国实施人民币汇率制度改革，开始实施“以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度”，人民币汇率缓慢升值。汇率波动对公司的影响主要表现在两个方面。一是汇兑损益，本公司出口主要采用美元结算，汇率波动可能导致本公司出现汇兑损益；二是出口产品的价格竞争力，若人民币持续大幅升值，公司产品在国际市场的性价比优势将被削弱，从而影响本公司的经营业绩。

实际控制人控制风险

本次发行 2,500 万股后，王文生先生仍间接持有本公司 29.625%的股份，仍

为本公司实际控制人。根据《公司章程》和相关法律法规规定，王文生先生能够通过股东大会和董事会行使表决权对本公司实施控制和重大影响，有能力按照其意愿实施选举本公司董事和间接挑选高级管理人员、确定股利分配政策、促成兼并收购活动、以及对本公司章程的修改等行为，本公司存在实际控制人控制风险。

目 录

发行人声明.....	2
重大事项提示.....	3
目 录.....	7
第一节 释 义.....	11
第二节 概 览.....	15
一、发行人概况.....	15
二、发行人控股股东、实际控制人简介.....	16
三、发行人业务、竞争优势及发展目标.....	16
四、主要财务数据.....	18
五、本次发行情况.....	19
六、募股资金的用途.....	20
第三节 本次发行概况.....	21
一、本次发行基本情况.....	21
二、本次发行有关当事人.....	22
三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系.....	23
四、本次发行上市的重要日期.....	24
第四节 风险因素.....	25
一、业务风险.....	25
二、市场风险.....	26
三、财务风险.....	29
四、管理风险.....	30
五、其他风险.....	31
第五节 发行人基本情况.....	33
一、发行人概况.....	33
二、发行人历史沿革.....	33
三、发行人重大资产购买情况.....	39
四、发行人组织结构设置情况.....	55
五、发行人控股子公司情况.....	58
六、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	59

七、发行人股本的情况.....	69
八、发行人员工及其社会保障情况.....	71
九、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺.....	72
第六节 业务和技术.....	74
一、业务和产品.....	74
二、行业.....	75
三、公司面临的主要竞争状况.....	95
四、公司经营模式和产品.....	106
五、公司报告期内主营业务经营情况.....	114
六、与本公司业务相关的主要固定资产及无形资产.....	120
七、公司销售情况.....	126
八、公司技术和研发情况.....	140
九、公司产品质量控制情况.....	152
第七节 同业竞争与关联交易.....	155
一、关联方与关联关系.....	155
二、同业竞争.....	157
三、关联交易.....	158
四、公司章程对关联交易决策权限及程序的规定.....	166
五、发行人最近三年一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见.....	166
六、发行人减少及规范关联交易的有关措施.....	167
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	168
一、公司董事简介.....	168
二、公司监事简介.....	169
三、公司高级管理人员简介.....	169
四、公司核心技术人员简介.....	170
五、董事、监事的提名及聘选情况.....	171
六、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况...	172
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况.....	173
八、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的特定协议安排.....	173
九、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况.....	175
十、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间关系.....	176
十一、董事、监事、高级管理人员任职资格合规情况.....	176

十二、董事、监事、高级管理人员变动情况.....	176
第九节 公司治理.....	177
一、股东大会.....	177
二、董事会.....	177
三、监事会.....	178
四、独立董事.....	178
五、董事会秘书.....	178
六、发行人近三年一期规范运作情况.....	178
七、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业资金占用及担保情况.....	179
八、公司内部控制体系及评价.....	179
九、公司进一步完善治理结构的计划.....	180
第十节 财务会计信息.....	182
一、 审计意见类型及会计报表编制基础.....	182
二、合并报表范围及变化情况.....	183
三、近三年一期会计报表.....	183
四、主要会计政策和会计估计.....	195
五、发行人适用的各种税项及税率.....	204
六、非经常性损益.....	206
七、最近一期末主要资产情况.....	208
八、最近一期末主要债项.....	210
九、所有者权益变动表.....	212
十、现金流量情况.....	213
十一、财务报表附注中的有关事项.....	213
十二、近三年一期主要财务指标.....	217
十三、备考利润表.....	219
十四、资产评估情况.....	219
十五、历次验资情况.....	220
第十一节 管理层讨论与分析.....	221
一、财务状况分析.....	221
二、盈利能力分析.....	243
三、资本性支出分析.....	277
四、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明.....	277
五、公司面临的主要财务优势及困难分析.....	277

六、财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	278
第十二节 业务发展目标.....	280
一、公司发展战略.....	280
二、公司当年和未来两年发展计划.....	280
三、拟定上述计划所依据的假设条件.....	282
四、实现上述计划将面临的主要困难及挑战.....	283
五、发展计划与现有业务的关系.....	283
六、本次募股对实现公司业务发展目标的作用.....	283
第十三节 募集资金运用.....	284
一、本次募股资金运用计划.....	284
二、募集资金投向对公司财务状况的影响.....	286
三、募投项目市场前景分析.....	287
四、募投项目简述.....	295
五、募集资金投资项目与公司现有业务之间的关系.....	321
六、公司针对募投项目的营销策略.....	322
七、市场风险提示.....	323
八、募投项目实施进展情况.....	323
第十四节 股利分配政策.....	325
一、公司最近三年一期股利分配政策和实际分配情况.....	325
二、发行后的股利分配政策.....	326
三、发行前滚存利润的分配安排.....	326
第十五节 其他重要事项.....	327
一、信息披露制度及投资者服务计划.....	327
二、重大合同.....	327
三、对外担保情况.....	331
四、诉讼和仲裁事项.....	331
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	332
第十七节 备查文件.....	338

第一节 释 义

中国证监会	中国证券监督管理委员会
商务部	中华人民共和国商务部
工业和信息化部	中华人民共和国工业和信息化部
发行人、公司、本公司、 股份公司、日海通讯	深圳日海通讯技术股份有限公司
日海通讯有限	深圳日海通讯技术有限公司，本公司前身
海若技术、控股股东	深圳市海若技术有限公司
允公投资	深圳市允公投资有限公司
日海国际	日海国际有限公司
易通光	深圳市易通光通讯有限公司
日海机房	深圳北村日海机房技术有限公司，海生机房的前身
海生机房	深圳市海生机房技术有限公司
日海工程	深圳日海通讯工程技术有限公司
日海设备	深圳市日海通讯设备有限公司
IDG	International Data Group, INC 的缩写，美国国际数 据集团
IDGVC II	IDG Technology Venture Investments, LP 的简称
IDGVC III	IDG Technology Venture Investments III, LP 的简称
IDGVC	IDGVC Everbright Holdings Limited
华为	华为技术有限公司
中兴	中兴通讯股份有限公司及下属公司
阿尔卡特—朗讯	Alcatel-Lucent 公司

诺基亚—西门子	Nokia Siemens Networks 公司
爱立信	Ericsson Network Technologies AB 公司
北电	Nortel Networks 公司
3G	英文 3rd Generation 的缩写，指第三代移动通信技术。
FTTH	英文“Fiber To The Home”缩写，光纤到户指办公或家庭终端设备通过光纤光缆连接到电信接入网，是一种具有显著技术优势的宽带接入技术。
MDF	总配线架“Main Distribution Frame”的英文缩写，总配线架适用于与大容量电话交换设备配套使用，用以接续内、外线路，具有配线、测试和保护功能。
DDF	数字配线架“Digital Distribution Frame”的英文缩写，具有配线、调线、转接、扩容的功能。
ODF	光纤配线架“Optical Distribution Frame”的英文缩写，用于光纤通信系统中局端主干光缆的成端和分配，具有光纤线路的连接、分配和调度功能。
户外通信机房	通信设备的专用配套设备，在各种恶劣的环境下为机房内电子设备提供全面的保护。
户外通信机柜	通信设备的专用配套设备，在各种恶劣的环境下为机柜内电子设备提供全面的保护。
综合布线	综合布线系统是一个用于语音、数据、影像和其他信息技术的标准结构化布线系统。它通过统一的设计和施工检验规范在用户驻地网建设通信网络物理连接系统，满足当前及未来的各种应用系统要求。
XDSL	XDSL 是各种数字化用户环路（DSL）技术的统称。包括 ADSL、HDSL、VDSL 等多种分支技术，技术

	原理是在现有铜双绞线基础上进行数字传输。
欧盟 GS	Gepufte Sicherheit 的英文简称, 是欧洲市场公认的德国安全认证标志。
ROHS	《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》(Restriction of Hazardous Substances) 的英文缩写。
LAN	Local Area Network, 是一组在限定地理范围内互连的计算机和网络通讯设备。
PON	PON(无源光网络)是指 ODN(光配线网)中不含有任何电子器件及电子设备, 配线网络全部由光分路器(Splitter)等无源器件组成, 不需要贵重的有源电子设备。
TD-SCDMA	时分双工—同步码分多址接入技术, 是由中国提出的第三代移动通信标准。
网络拓扑	网络拓扑是指网络中各个端点相互连接的方法和形式。网络拓扑结构反映了组网的一种几何形式。
平安证券、保荐人(主承销商)	平安证券有限责任公司
大华德律、大华天诚	广东大华德律会计师事务所, 前深圳大华天诚会计师事务所
国浩集团、律师、发行人律师	国浩律师集团(深圳)事务所
A 股	发行人本次发行的面值为人民币 1 元的普通股
董事会	深圳日海通讯技术股份有限公司董事会
股东大会	深圳日海通讯技术股份有限公司股东大会
公司章程	深圳日海通讯技术股份有限公司章程

《公司法》	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	《中华人民共和国证券法》
报告期、近三年一期	2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年 1~6 月
元	人民币元

第二节 概 览

发行人声明：本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者做出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

所有投资均涉及风险，有关投资本公司本次发行股份的主要风险载于本招股说明书“风险因素”一节，投资者做出投资决定前应仔细阅读该节。

一、发行人概况

本公司是国内最大的通信网络物理连接设备供应商，专注于为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供一流的通信网络连接、分配和保护的产品及整体解决方案，公司拥有专业的技术研发平台、高效的供应链管理体系和完善的营销渠道和服务网络，在第三代移动通信（3G）和光纤到户（FTTH）等市场拥有先发优势。

本公司拥有自主研发的核心技术体系，依托一支超过 100 人的专业技术研发队伍和富有创造力的自主研发体制，快速为客户提供新产品和专业解决方案。截至 2009 年 6 月 30 日，公司共获得专利 56 个，正在申报专利 53 个，主持或参与起草通信行业标准 10 项。

本公司建立了完善的销售渠道和服务网络，搭建了国内运营商、电信主设备商、海外直接销售和综合布线系统分销四个销售平台，200 多位专业营销服务人员对国内外客户提供全面系统的营销服务。公司在全国设有 7 个销售大区和 32 个销售办事处，与中国电信、中国移动、中国联通三大运营商建立了稳定信赖的长期合作关系，并成为华为、中兴、阿尔卡特—朗讯、诺基亚—西门子、爱立信、北电等 10 多家世界知名电信主设备商的主要供应商，产品和服务拓展至海外 30 多家电信运营商。

本公司坚持全球化发展战略，国际市场业务发展迅速，产品销往全球 20 多个国家和地区，在印度、巴基斯坦、越南、俄罗斯、尼泊尔、尼日利亚等新兴国家和地区具有明显的竞争优势。2006-2008 年，公司国际销售额年均复合增长率为 67.51%。

本公司针对 3G 和 FTTH 等市场的巨大市场机会，成功开发具有国内领先水

平的 3G 和 FTTH 应用方案和产品，全面介入国内电信运营商 3G 和 FTTH 的试验、试点和前期建设，在 3G 和 FTTH 市场取得明显先发优势。

本公司是国家高新技术企业。“中国通信标准化协会”会员单位，2004 年获得“中国优秀民营科技企业”、“深圳市杰出中小企业奖”、“深圳市 50 强民营企业”等荣誉称号。2006 年，公司的“SMC 箱体发明专利”荣获“中国国际专利技术与产品交易会金奖”，公司被评为“深圳市南山区知识产权示范企业”，被《通信世界》杂志评为“2006 年中国通讯设备制造企业 50 强”，被深圳中小企业促进会评为“深圳市自主创新百强中小企业”。2007 年，公司的技术中心被深圳市贸工局、财政局等单位认定为“深圳市企业技术中心”。2008 年，公司被深圳市贸工局认定为“先进科技企业”，被深圳市南山区政府认定为“领军企业”。2008 年 12 月，公司被认定为“国家级高新技术企业”，被深圳宝安区政府评为“2008 年度环保示范企业”。

二、发行人控股股东、实际控制人简介

本公司控股股东海若技术持有本公司 39.5%的股份，海若技术成立于 1996 年，目前除持股日海通讯、海铸实业等公司外，无实际经营业务。

本公司实际控制人为王文生先生，其通过海若技术持有本公司 39.5%的股份。王文生先生是本公司创始人，现任公司董事长、总经理，王文生先生具有深厚的通讯设备制造行业技术背景，是深圳市第三届政协委员，香港“紫荆花杯”杰出企业家协会副会长，深圳市总商会理事，2008 年度广东省优秀企业家。

三、发行人业务、竞争优势及发展目标

业务

本公司专注于为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供一流的通信网络连接、分配、保护的产品及整体解决方案。

行业

本公司所属的通信设备制造行业，是国家鼓励类发展行业。通信设备对电信行业运行质量和技术水平的影响至关重要；随着国内 3G 和 FTTH 建设的陆续启动及国际市场的迅速发展，我国通信设备制造业面临良好发展机遇。

竞争优势

公司的综合竞争实力主要表现在技术研发、国际市场、营销服务和高效供应链体系等方面。

● 营销和市场优势

本公司与国内三大运营商建立了稳定信赖的长期合作关系，成为国内外 10 多家知名主设备商的主要供应商，产品和服务已进入全球 20 多个国家和地区，拓展至海外 30 多家电信运营商。

● 专业的技术和研发实力

本公司拥有自主研发的核心技术体系，截至 2009 年 6 月 30 日，公司共获得专利 56 个，主持或参与起草 10 项通信行业标准。

● 3G 和 FTTH 市场的先发优势

公司在 2004 年开始开发 3G 和 FTTH 相关产品，是业内首家提出并向国内电信运营商大力推广“户外一体化解决方案”的厂商，在中国电信上海、武汉、广州试点项目中提供 FTTH 核心产品并全程参与试点工程建设。

● 市场导向的战略制定和执行能力

王文生先生为核心的公司管理团队富有战略眼光，根据国内外通信设备制造行业市场变化，成功制定并实施了“海外市场战略”、“省级运营商密集布局战略”和“新产品战略”等，为公司良性发展打下良好基础。

● 高效的供应链管理体系

本公司不断优化供应链管理，整合供应商和物流商，运用标准化管理流程优化内部生产经营各环节，大幅缩短从客户提出服务需求到提供完整解决方案的时间。

发展目标

- 成长为全球领先的通信网络连接、分配、保护产品和解决方案提供商；
- 把握并满足客户需求，成为全球客户值得信赖的长期合作伙伴；
- 通过持续地研发和资本投入，培育全球一流的超精密通信网络连接设备

研发、制造能力。

四、主要财务数据

公司近三年一期财务报表业经广东大华德律会计师事务所审计，以下财务数据均摘自业经审计的财务报表或据此计算而得：

合并资产负债表主要数据

单位：万元

科目名称	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
总资产	58,090.97	43,589.22	39,087.21	30,957.07
流动资产	48,736.63	40,933.44	36,609.00	29,127.30
负债总额	36,359.36	24,535.24	23,511.19	18,102.34
流动负债	36,059.36	24,235.24	20,511.19	18,102.34
股东权益	21,731.60	19,053.98	15,576.02	12,854.73

合并利润表主要数据

单位：万元

科目名称	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
营业收入	26,024.65	41,558.42	35,073.24	31,173.14
营业利润	2,956.49	3,605.89	3,309.54	1,910.32
利润总额	3,088.55	3,841.50	3,558.76	2,408.46
净利润	2,677.63	3,551.31	3,266.29	2,270.22
归属母公司股东净利润	2,677.63	3,551.31	3,308.92	2,295.79

合并现金流量表数据

单位：万元

项 目	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
经营活动产生的现金流量净额	5,339.94	6,566.42	4,509.59	1,517.35

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
投资活动产生的现金流量净额	-2,471.20	-810.39	-1,318.07	-556.69
筹资活动产生的现金流量净额	-1,195.84	-398.18	234.96	-2,312.18
现金及现金等价物净增加额	1,690.80	5,324.32	3,382.64	-1,381.17

基本财务指标

财务指标	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
流动比率	1.35	1.69	1.78	1.61
速动比率	1.02	1.36	1.39	1.25
资产负债率（母公司）	62.18%	59.26%	61.48%	59.64%
应收账款周转率（次）	1.28	2.14	1.87	1.99
存货周转率（次）	1.83	3.55	3.26	3.03
息税折旧摊销前利润(万元)	3,571.69	5,124.96	4,671.23	3,473.97
利息保障倍数	21.01	7.90	7.98	5.72
每股净资产（元/股）	2.90	2.54	2.08	2.14
每股净现金流量（元/股）	0.23	0.71	0.45	-0.23
基本每股收益（元/股）	0.36	0.47	0.44	0.38
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.47	0.44	0.38
净资产收益率（全面摊薄）	12.32%	18.64%	21.34%	19.38%
净资产收益率（加权平均）	13.13%	20.55%	24.51%	21.46%

五、本次发行情况

股票种类： 人民币普通股（A 股）

股票面值： 人民币 1.00 元

发行股数： 2,500 万股，占发行后总股本 25%

发行价格： 通过向询价对象初步询价确定

发行方式：网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）

六、募股资金的用途

本次发行成功后，所募集的资金将用于下列项目的投资建设：

序号	项目名称	总投资（万元）
1	移动通信机房技术改造项目	6,731.16
2	一体化户外通信机柜技术改造项目	6,694.96
3	宽带连接系统技术改造项目	2,718.99
4	光纤到户（FTTH）系统技术改造项目	3,475.33
5	新型光纤连接器技术改造项目	4,370.76
	合计	23,991.20

若本次实际募股资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将通过自筹资金方式解决资金缺口，募集资金超过项目所需部分用于补充公司流动资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

股票种类:	人民币普通股(A股)
股票面值:	人民币1.00元
发行股数:	2,500万股,占发行后总股本比例25%
发行价格:	通过向询价对象询价确定发行价格
发行市盈率:	【 】倍(每股收益按照2008年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后的总股本【 】万股计算)
	【 】倍(每股收益按照2008年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前的总股本7,500万股计算)
发行前每股净资产:	【 】元/股(按经审计的2009年6月30日净资产除以本次发行前的总股本7,500万股计算)
发行后每股净资产:	【 】元/股(在经审计后的2009年6月30日净资产的基础上考虑本次发行募集资金净额的影响)
发行市净率:	【 】倍(按询价后确定的每股发行价格除以发行后每股净资产确定)
发行方式:	采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式:	由主承销商组织承销团对本次公开发行的社会公众股采用余额包销方式承销

预计募集资金总额：【 】万元

预计募集资金净额：【 】万元

发行费用概算：总额【 】万元，其中：

承销及保荐费为募集资金总额的【 】%

审计费【 】万元

律师费【 】万元

二、本次发行有关当事人

1、发行人：深圳日海通讯技术股份有限公司

法定代表人：王文生

住所：深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼A栋2层

电话：(0755) 26616666

传真：(0755) 26030222

联系人：彭健

2、保荐人(主承销商)：平安证券有限责任公司

法定代表人：杨宇翔

注册地址：深圳市福田区金田南路大中华国际交易广场八楼

电话：(0755) 82404851

传真：(0755) 82434614

保荐代表人：方向生、刘春玲

项目协办人：许春海

项目组成员：吴永平、王志妮、张华辉、甘露

3、发行人律师：国浩律师集团(深圳)事务所

负责人：张敬前

住所： 深圳市深南大道 6008 号特区报业大厦 14、24 楼

联系电话： 0755-83515666

传真： 0755-83515333/83515090

经办律师： 马卓檀、李淳

4、会计师事务所： 广东大华德律会计师事务所

负责人： 邬建辉

住所： 深圳市福田区滨河大道 5022 号联合广场 B 座 11 楼

联系电话： (0755) 82900952

传真： (0755) 82900965

经办注册会计师： 邬建辉 刘耀辉

5、收款银行：

联系人：

联系地址：

电话：

传真：

6、股票登记机构： 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

地址： 广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电话： (0755) 25938000

传真： (0755) 25988122

三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在任何直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行上市的重要日期

询价推介时间： 2009 年【 】月【 】日至 2009 年【 】月【 】日

定价公告刊登日期： 2009 年【 】月【 】日

申购日期和缴款日期： 2009 年【 】月【 】日

预计股票上市日期： 发行完成后尽快安排上市

第四节 风险因素

一、业务风险

1、客户集中于国内电信运营商风险

公司主要客户为中国电信、中国移动、中国联通等国内运营商。报告期内，公司对国内三大运营商的销售额分别占公司销售额的 66.35%、60.25%、59.80% 和 74.1%，报告期前三年呈逐年下降趋势，但处于相对较高水平。2009 年 1~6 月，3G 大规模建设启动，三大运营商投资规模扩大，公司凭借领先的行业竞争优势获得运营商大量订单，国内三大运营商的销售额占公司销售额有较大幅度的上升。

国内电信行业产业链中，三大电信运营商处于基础性核心地位，其固定资产投资决定通信设备需求量，营运模式的变化直接影响对通信设备和服务的需求层次，采购方式的变化在一定程度上间接影响通信设备供应商的毛利率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标。

本公司凭借整体实力优势和综合解决方案提供能力，较好地满足了国内电信运营商的需求升级要求，与其建立了稳定信赖的长期合作关系，报告期内，公司把握三大电信运营商历次投资、采购、营运模式变化机遇，在国内电信运营商上游客户中的竞争力持续提升。公司与国内电信运营商的紧密关系有利于公司长期稳定发展，但是，如果公司未来不能适应和及时应对国内电信运营商投资、营运模式、采购方式等重大变化，公司的经营业绩将受到不利影响。

2、技术研发风险

通讯设备制造行业技术要求高，升级换代速度快，公司以深刻理解客户需求为基础，以市场化和项目化为导向，以快速开发新产品和提供专业解决方案为目标，依托一支超过 100 人的高素质研发团队和富有创造力的研发体制，不断开发新产品和专业解决方案，较强的技术研发实力是公司保持持续竞争力的关键要素之一。

公司未来将继续加大研发投入,不断开发符合市场需求的新产品和专业解决方案,但由于电信行业需求不断升级,新标准层出不穷,对技术要求越来越高,公司能否持续跟进国内外通信行业最新技术,把握客户最新需求,开发出富有竞争力的新产品和专业解决方案将直接影响本公司经营业绩与持续竞争力,另外,由于技术研发项目本身存在一定不确定性,如果某个技术研发项目未达到预期目标,将可能给公司带来损失。

3、知识产权遭受侵害风险

核心技术和工艺是本公司赢得市场的关键因素之一,公司坚持自主创新,所有产品核心技术均系自主开发,截至2009年6月30日,公司共获得各类技术专利56项,正在申请的专利53项,并掌握大量非专利技术。

公司制定严格的知识产权保护管理制度,通过申请专利、参与行业标准制定、商业秘密保护等手段保护公司知识产权。报告期内,公司未发生重大知识产权遭受侵害的事件,但随着公司研发成果的持续积累和经营规模的进一步扩张,如果该等研发成果和核心技术受到侵害,或者本公司机密技术规范文件泄漏,将给本公司造成重大损失。

4、产品质量风险

物理连接设备质量直接影响通讯网络的运营效果,物理连接设备故障占通信链路60-80%的故障概率,电信运营商非常注重通信网络物理连接产品质量,将产品性能的稳定性和一致性作为考核供应商的关键指标之一。

公司严格按照GB/T19001:2000和ISO9001:2000的标准建立、实施和保持质量管理体系。从生产经营全过程对质量活动全过程进行管理,报告期内,公司质量控制制度和措施实施良好,从未发生过重大产品质量纠纷。随着公司经营规模的持续扩大,高精度产品数量将大幅增加,如果公司不能持续有效地执行相关质量控制制度和措施,一旦公司产品出现质量问题,将影响公司在客户中的地位和声誉,进而对公司经营业绩产生不利影响。

二、市场风险

1、海外市场风险

国际市场拓展投入风险

截至 2009 年 6 月末, 公司进行国际市场开拓共投入 3,975 万元, 主要投入华为、中兴、阿尔卡特—朗讯、诺基亚—西门子、爱立信等主设备商认证, 累计参加 20 多个海外展会, 俄罗斯、北美、东南亚等海外办事处设立和维护。公司该等投入效果逐步显现, 报告期内, 公司海外市场销售收入逐步增长, 国际市场销售额(直接和间接)由 2006 年的 4,137.76 万元增长到 2008 年的 9,859.49 万元。2008 年在全球金融危机极为不利的市场环境下, 公司国际市场销售额达 9,859.49 万元, 占公司总销售收入的 23.97%, 国际市场销售额比上年度略有增长。

在国内市场整体保持稳定增长的情况下, 国际市场销售有助于公司经营业绩和行业地位的提升。公司将在现有基础上对国际市场拓展进行持续投入, 尽管报告期内公司国际市场拓展投入产生良好效果, 但由于未来国际市场具有不确定性, 该等投入仍存在一定风险。

海外客户合作风险

公司与诺基亚—西门子、阿尔卡特—朗讯、爱立信、北电等 10 多家全球知名主设备商、多家海外电信运营商和代理商建立了稳定的合作关系, 公司未来将进一步拓展与主设备商合作的广度和深度。但是, 如果公司在产品开发、质量控制、交货等方面不能满足客户需求, 本公司主要客户转向其他厂商采购, 或本公司主要客户所在国政治、经济、贸易政策等发生重大不利变化, 均将对本公司的经营业绩带来负面影响。

汇率波动风险

2005 年 7 月, 我国实施人民币汇率制度改革, 开始实施“以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度”, 人民币汇率缓慢升值。汇率波动对公司的影响主要表现在两个方面。一是汇兑损益, 本公司出口主要采用美元结算, 汇率波动可能导致本公司出现汇兑损益; 二是出口产品的价格竞争力, 若人民币持续大幅升值, 公司产品在国际市场的性价比优势将被削弱, 从而影响本公司的经营业绩。

2、3G 大规模建设启动后投资规模及进度等不确定性风险

2009 年 1 月 7 日, 国家工业和信息化部为中国移动、中国电信和中国联通

正式发放了 3 张第三代移动通信(3G)牌照,批准中国移动增加基于 TD-SCDMA 技术制式的 3G 牌照,中国电信增加基于 CDMA2000 技术制式的 3G 牌照,中国联通增加基于 WCDMA 技术制式的 3G 牌照。这将给参与我国 3G 业务发展的电信运营商、电信设备商和服务提供商等带来良好的发展机会,2009 年开始,已经出现 3G 建设高峰,3G 业务的开展,将直接推动相关设备厂家的业绩提升。

2004 年以来,公司专门针对 3G 进行大量投入,在技术研发、产品储备、市场营销等方面取得明显优势,公司是业内首家提出并向国内电信运营商大力推广“户外一体化解决方案”的厂商,主持起草了户外机房机柜行业标准,成功开发“3G 专用机房”。3G 大规模建设正式启动后,公司前期的投入和储备将给公司经营业绩带来明显提升。

但 3G 建设是系统工程,其大规模启动建设受多方因素影响,具体投资规模及进度仍存在一定不确定性,由此给公司经营业绩带来一定不确定性。

3、原材料价格波动风险

近三年一期,原材料占成本的比例分别为 73.07%、72.52%、69.05%和 70.56%。报告期内原材料价格波动较为明显,如:铝材采购价格分别增长 15.75%、-5.81 %、-12.06 %和-16.96%;铜材采购价格分别增长 61.17%、12.75 %、-9.92 %和-45.17%;不锈钢采购价格分别增长-4.35%、32.57 %、 -32.36%和-34%;SM 电缆头采购价格分别增长 13.94%、-4.32 %、-14.12 %和-16.55%;接插件采购价格分别增长 21.34%、2.80 %、-20.14 %和-32.93%。2006 之前原材料价格呈较快上涨趋势,2007 年趋于平稳,部分原材料价格开始下降,2008 年原材料价格开始较大幅度的下降,2009 年 1~6 月原材料价格下降趋势更为明显。

公司通过招标采购等方式降低采购价格,通过优化工艺流程、使用替代原料及加强管理等方式,有效降低铜材等金属材料的单位产品用量,有效克服了 2006 年之前原材料涨价带来的成本上涨压力。2007 年之后原材料价格开始下调,原材料涨价导致的经营压力缓解,公司盈利能力提升。但如果未来原材料价格大幅反弹,将对公司的生产经营成本带来一定的压力。

三、财务风险

1、应收账款余额较大风险

报告期内公司应收账款余额分别为 17,280.32 万元、19,382.90 万元、18,884.59 万元和 21,213.13 万元；公司应收账款余额较高、周转率较低，给公司日常营运资金带来较大压力，公司通过多渠道外部融资缓解资金压力。

公司应收账款较高，主要是由通信设备行业特点、公司业务及客户特点导致的。同行业可比上市公司新海宜、宇通信 B 近三年应收账款余额较大、周转率较低。公司的客户主要为中国移动、中国电信等电信运营商，华为、中兴等主设备制造商及海外电信运营商和主设备制造商，其中国内运营商占到应收账款总额的 70%以上。运营商实施集中采购，由分公司、地区单位下单采购、对账、工程验收，再申请总部付款，审批周期长，导致公司对运营商的应收账款金额较大。

公司客户资金实力雄厚且资信良好，账龄在一年以内的应收账款占 97.74%，报告期实际发生坏账的损失累计为 27.37 万元，应收账款发生大额坏账的风险较小。但随着公司销售收入的增加，应收账款金额也保持上升趋势，如果公司不能拓展融资渠道，公司营运资金压力将进一步显现，可能给公司经营带来不利影响，另外，如果公司不能维持应收账款的高效管理，任何应收账款的损失都将给公司带来损失。

2、财务结构引致的风险

报告期内，本公司固定资产占总资产的比重分别为 5.74%、5.21%、4.79%。和 13.87%，本公司固定资产占总资产比例较低是由公司业务特点及公司发展阶段决定的。通信设备制造企业资产的流动性要求高，存货及应收账款对资金的占用较多。2008 年之前，在业务快速增长的情况下，公司本着“业务优先”的原则将资金用于业务发展，未购置厂房等固定资产；2009 年上半年公司间接购买了原租赁厂房，固定资产增加。随着业务的快速发展，流动资产规模需要进一步扩大，而生产所需的机器设备、厂房等固定资产仍面临投入不足的风险。

3、本次发行导致净资产收益率下降风险

2008 年，本公司全面摊薄净资产收益率为 18.64%，本次发行成功后，将导

致公司净资产大幅增长,虽然本次募集资金投资项目均经过科学论证,预期效益良好,但本次募集资金投资的新项目从建设到投产需要一段时间,因此,本公司存在因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

4、新增固定资产折旧风险

如果本次发行成功,募集资金投资项目将新增固定资产投资 13,137.22 万元,按照折旧年限 10 年以直线折旧法计提折旧,项目正常投产后每年新增固定资产折旧 1,313.72 万元。募集资金投资项目正常生产后,预计可实现年均销售收入 46,149.35 万元,净利润 6,185.51 万元,该等经济指标均已考虑扣除新增固定资产折旧,但如果公司募投项目未能达到预期目标,新增固定资产折旧将给公司经营带来较大压力。

四、管理风险

1、实际控制人控制风险

截至本招股说明书签署日,本公司总股本 7,500 万股,公司实际控制人王文生先生间接控制本公司股份 2,962.5 万股,占发行前总股本 39.5%。本次发行 2,500 万股后,王文生先生间接控制本公司 29.625%的股份,仍为本公司实际控制人。

根据《公司章程》和相关法律法规规定,王文生先生能够通过股东大会和董事会行使表决权对本公司实施控制和重大影响,有能力按照其意愿实施选举本公司董事和间接挑选高级管理人员、确定股利分配政策、促成兼并收购活动、以及对本公司章程的修改等行为,因此,本公司存在实际控制人控制风险。

2、人力资源风险

本公司成功发展归因于本公司高级管理人员、核心技术人员和营销人员的共同努力,本公司现有高级管理人员、核心技术人员和营销人员已分别与公司签署了《劳动合同》。公司将加强人才的培训和储备,进一步完善激励制度,加大对紧缺人才的引进力度,加强现有人员在技术、管理等方面的培训,稳定公司人才队伍。

随着生产经营规模的进一步扩张,公司对高级管理人员、核心技术人员和营销人员的需求将大幅增长,如不能吸收引进足够的管理、技术和营销人才,将直

接影响到公司的长期经营和发展。

五、其他风险

1、税收政策变化风险

根据深圳市国家税务局蛇口分局 2004 年 3 月 4 日出具的《减、免税批准通知书》(深国税蛇减免[2004]0038 号),公司为生产性外商投资企业,享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策,即 2004 年至 2005 年免征企业所得税,2006 年至 2008 年减半征收所得税。

2008 年 9 月,公司经批准调整了股权结构,外资股权比例从 80%变更为 15%。根据深圳市南山区国家税务局于 2008 年 10 月 8 日出具的证明文件,确认根据相关规定,公司自股权变更之日起停止享受未到的外商投资企业所得税优惠,但不追缴已经享受的减免税款,即无需补缴 2004 年 1 月 1 日至 2008 年 9 月 30 日期间已免征、减征的企业所得税税款。股权变更前后,即自 2004 年起公司都属于深圳经济特区内生产型企业、高新技术企业。依据全国人民代表大会常务委员会 1980 年 8 月 26 日颁布的《广东省经济特区条例》、深圳市人民政府 1988 年 8 月 1 日《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232 号)、1999 年 9 月 24 日《关于进一步扶持高新技术产业发展的若干规定》(深府[1999]171 号)等法律、行政法规、规范性文件的有关规定,深圳特区内生产型企业或高新技术企业,均可依法申请享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策。

2008 年 12 月,公司被认定为国家级高新技术企业,取得《高新技术企业证书》(证书编号:GR200844200081),有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定,公司自 2008 年(含 2008 年)起连续三年享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,按 15%的税率征收企业所得税。

基于上述规定,公司 2006 年至 2008 年分别按 7.5%、7.5%、9%的税率计缴企业所得税,2009 年至 2010 年将按 15%的税率计缴企业所得税。

报告期内,公司销售收入及净利润均保持较快增长,所得税率的变化不会对公司生产经营及长期盈利能力造成较大影响,但短期内仍然会对净利润产生一定影响。

2、募集资金投资项目风险

公司本次募集资金主要用于“移动通信机房技术改造项目”、“一体化户外通信机柜技术改造项目”、“宽带连接系统技术改造项目”、“光纤到户（FTTH）系统技术改造项目”和“新型光纤连接器技术改造项目”。

公司在项目选择时已进行了充分市场调研及可行性论证评估，具有良好的市场前景和经济效益。但由于募投项目的实施与市场供求、国家产业政策、行业竞争情况、技术进步、公司管理及人才等情况密切相关，上述任何因素的变动都可能直接影响项目的经济效益。

第五节 发行人基本情况

一、发行人概况

公 司 名 称：深圳日海通讯技术股份有限公司

英 文 名 称：SUNSEA TELECOMMUNICATIONS CO.,LTD.

注 册 资 本：7,500万元

法 定 代 表 人：王文生

设 立 日 期：2003年11月14日

公 司 住 所：深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼A栋2层

邮 政 编 码：518057

电 话：0755-2661 6666

传 真：0755-2603 0222

互 联 网 址：www.sunseagroup.com

电 子 信 箱：investors@sunseagroup.com

二、发行人历史沿革

2003年11月，深圳市易通光通讯有限公司和日海国际有限公司共同设立中外合资深圳日海通讯技术有限公司，各方均以现金方式出资。2007年5月，日海通讯有限采取整体变更方式设立深圳日海通讯技术股份有限公司。

1、日海通讯有限的设立背景

1994年9月，深圳市日海通讯设备有限公司成立。日海设备的主营业务为通信网络物理连接设备的生产销售，经过近十年的发展，已经成为国内通信网络物理连接设备行业的领先企业。2003年，基于公司发展战略要求，并进一步发挥王文生先生为核心的管理团队的作用，经日海设备股东会决议，王文生先生为核心的管理团队、周展宏先生、IDG共同设立深圳日海通讯技术有限公司。日海通讯有限设立于2003年11月，为中外合资企业。日海通讯有限设立后，通

过收购日海设备、五洲讯、海延实业等公司经营性资产的方式承续了经营业务，日海设备、五洲讯、海延实业等公司不再从事相关业务经营活动。

2、日海通讯有限

日海通讯有限系经深圳市对外贸易经济合作局深外经贸资复(2003)第 3688 号文批准，由易通光和日海国际共同设立，公司设立日期为 2003 年 11 月 14 日，法人代表为周展宏先生。易通光和日海国际均采用现金出资，并经深圳鹏城会计师事务所深鹏所验字[2004]24 号验资报告验证到位。设立后的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例
日海国际	4,800	80%
易通光	1,200	20%
合 计	6,000	100%

日海国际为王文生先生、周展宏先生、IDG 等于 2003 年在英属开曼群岛注册的公司。日海国际对日海通讯的出资已于 2004 年 1 月向国家外汇管理局深圳市分局办理外汇登记。易通光由王文生先生、周展宏先生、日海通讯中高层管理人员共同设立。日海国际和易通光均不从事实际经营业务。

3、股份公司设立

设立方式

2007 年 5 月，经中华人民共和国商务部商资批[2007]第 663 号文批准，采取整体变更方式设立股份有限公司。经广东大华德律会计师事务所审计，截至 2006 年 12 月 31 日，日海通讯有限的净资产 11,846.24 万元。经股东会决议，将净资产 7,500 万元折成 7,500 万股，净资产余额 4,346.24 万元作为资本公积。本次变更设立股份公司事项经广东大华德律深华(2007)验字 032 号《验资报告》验证到位。股份公司设立时的股权结构如下：

股东名称	持股数量(万股)	持股比例
日海国际	6,000	80%

易通光	1,500	20%
合 计	7,500	100%

发起人

公司发起人为日海国际及易通光。公司改制设立前后，主要发起人均从事投资业务，其拥有的主要资产与实际从事业务未发生变化。

股份公司设立后承续了日海通讯有限的资产及业务体系

本公司系由日海通讯有限整体变更设立，承继了日海通讯有限的全部业务与生产经营体系，即拥有原有限公司的全部资产与负债，专注于通讯设备的研发、生产、销售业务，改制前后业务流程未发生变化。

4、股份公司设立后股权结构的清晰化、稳定性安排

为进一步提高日海通讯股权结构的透明性和稳定性，在保持日海通讯实际控制人及其他主要股东的实际控制人不变的前提下，日海通讯的股权结构进行了调整。

股权调整过程

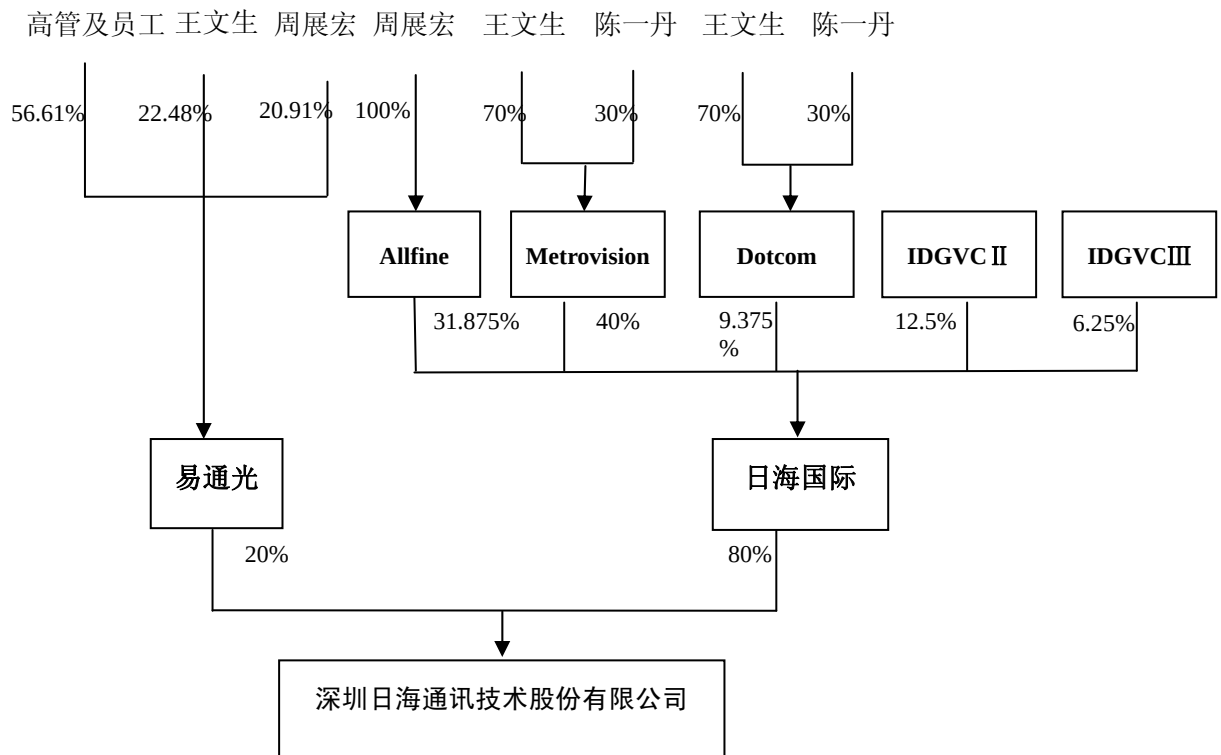
2008年9月18日，日海国际与海若技术、允公投资、IDGVC签订股权转让协议书，日海国际将持有的日海通讯39.5%、25.5%和15%股份分别转让给海若技术、允公投资、IDGVC。

股权转让价格以开元资产评估有限公司于2008年8月15日出具的开元深评报字[2008]第026号评估报告为基础确定。评估基准日为2007年12月31日，根据深华(2008)审字026号审计报告，公司2007年12月31日净资产为15,007.62万元；评估值为16,149.24万元，评估增值7.61%，主要为长期投资和流动资产评估增值所致。根据16,149.24万元的整体评估值除以总股本，确定每股转让价格为2.15元，日海国际与海若技术、允公投资、IDGVC股权转让的总价分别确定为6,369.38万元、4,111.88万元和2,418.75万元。

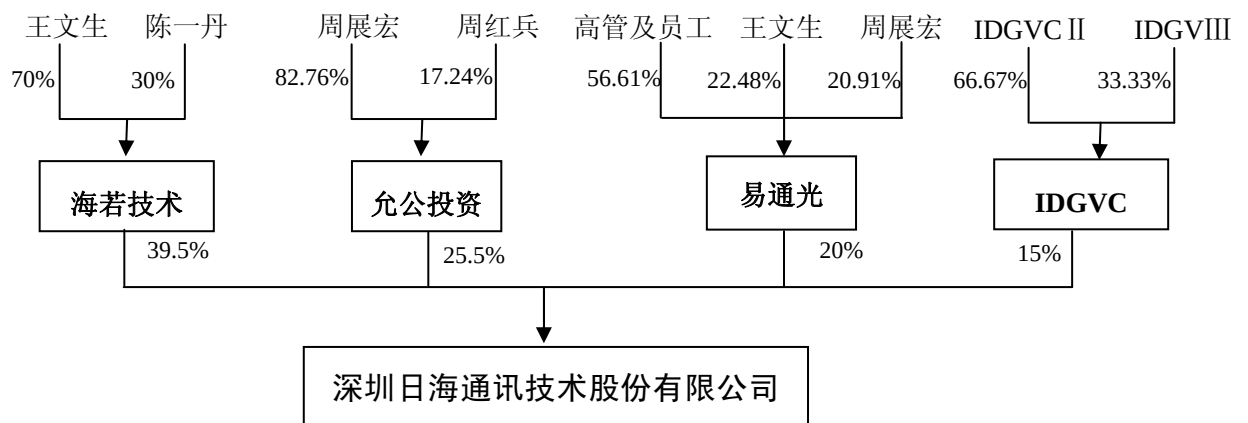
上述转让协议业经深圳市贸易工业局深贸工资复[2008]2568号批复同意，并于2008年9月26日在深圳市产权交易中心办理完成股份过户手续。

调整前后的股权结构

调整前的股权结构图如下：



调整后的股权结构图



股权结构调整涉及的税收问题

根据深圳市国家税务局蛇口分局 2004 年 3 月 4 日出具的《减、免税批准通知书》（深国税蛇减免〔2004〕0038 号），公司为生产性外商投资企业，享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策，即 2004 年至 2005 年免征企业所得税，2006 年至 2008 年减半征收所得税。

2008年9月,公司经批准调整了股权结构,外资股权比例从80%变更为15%。根据深圳市南山区国家税务局于2008年10月8日出具的证明文件,确认根据相关规定,公司自股权变更之日起停止享受未到的外商投资企业所得税优惠,但不追缴已经享受的减免税款,即无需补缴2004年1月1日至2008年9月30日期间已免征、减征的企业所得税税款。股权变更前后,即自2004年起公司都属于深圳经济特区内生产型企业、高新技术企业。依据全国人民代表大会常务委员会1980年8月26日颁布的《广东省经济特区条例》、深圳市人民政府1988年8月1日《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232号)、1999年9月24日《关于进一步扶持高新技术产业发展的若干规定》(深府[1999]171号)等法律、行政法规、规范性文件的有关规定,深圳特区内生产型企业或高新技术企业,均可依法申请享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策。

2008年12月,公司被认定为国家级高新技术企业,取得《高新技术企业证书》(证书编号:GR200844200081),有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定,公司自2008年(含2008年)起连续三年享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,按15%的税率征收企业所得税。

基于上述规定,公司2006年至2008年分别按7.5%、7.5%、9%的税率计缴企业所得税,2009年至2010年将按15%的税率计缴企业所得税。

股权结构调整的影响

本次股权结构调整,取消了Allfine、Metrovision、Dotcom、日海国际等直接或间接持股公司,境内自然人王文生、周展宏直接通过其境内公司持股日海通讯;IDGVC II、IDGVC III则通过其香港子公司IDGVC持股日海通讯。股权结构调整完成后,日海通讯实际控制人及其他主要股东的实际控制人均保持不变,公司的主营业务、董事、监事及其他管理人员保持不变,公司的股权结构更为透明、稳定。

5、发行人独立运行情况

公司具有完善的法人治理结构,人员独立、资产完整、财务独立,公司与控股股东在业务、资产、人员、机构和财务等方面完全分开。

业务独立完整

公司的业务完全独立于控股股东。公司主要从事通讯设备的研发、生产、销售和服务，独立制定并下达经营计划，独立签订、独立履行业务经营合同，拥有独立完整的采购、生产系统和销售网络，原料采购和销售均独立进行，业务上不存在对控股股东及其关联企业的依赖关系。

采购系统：公司设立独立的供应链管理部，负责公司采购业务模式的确定，采购流程的制定、优化及推行，负责生产所需物料、生产辅料、IT 辅材、印刷品、模具、工具及公司固定资产、办公用品的采购。

生产系统：公司建立了健全、独立的生产系统。公司设有独立的生产车间，并制定了一套严格的管理制度规范产品生产、产品质量检验和存货管理等各个生产环节。

销售系统：公司自成立以来逐步建立了独立完整的销售系统。根据国内、海外业务模式的差异，设置不同的销售体系，满足市场及客户的需求。

资产独立完整

公司系由有限公司整体变更设立，各股东出资全部及时到位，出资情况业经广东大华德律深华（2007）验字 032 号《验资报告》验证。公司所拥有的资产产权清晰，资产界定明确，并独立于控股股东及其关联方，不存在控股股东及其他关联方占用发行人及其下属子公司资金、资产及其他资源的情况。公司独立拥有生产经营有关的主要资产，公司及下属从事制造业务的子公司独立拥有各项业务所需的主要生产经营设备。

人员独立完整

公司建立了健全的法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的相关规定产生，不存在股东指派或干预高管人员任免的情形，高级管理人员和财务人员、技术人员、销售人员均未在股东单位兼任执行职务和领取报酬，也未在关联公司兼职。公司人事及工资管理与股东单位完全严格分离；公司建立了员工聘用、考评、晋升等完整的劳动用工制度，股份公司与所有员工签订了《劳动合同》，股份公司的劳动、人事及工资管理完全独立。

机构独立完整

公司的办公机构和生产经营场所独立于控股股东,拥有适应经营需要的组织机构,并独立于股东,不存在混合经营、合署办公的情况。

公司设有股东大会、董事会和监事会,其中股东大会是最高权力机构,董事会和监事会均对股东大会负责。公司通过制定实施《股东大会规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》在《公司章程》中加入独立董事相关条款等规章制度,建立了健全的组织机构,董事会、监事会及其他内部机构均独立运作。公司及其职能部门与控股股东及其职能部门之间没有任何从属关系,不存在控股股东及其关联人干预公司机构设置和运作的情况。

财务独立完整

公司设立了独立的财务部门,配备了财务人员,按照《企业会计制度》建立独立的会计核算体系和财务管理决策制度,并实施严格的财务监督管理。公司在银行单独开立账户,与控股股东账户分立,不存在与控股股东共用账户的情况。公司作为独立的纳税人,依法独立纳税,与股东单位无混合纳税情况。

公司制定了完整、系统的财务会计管理制度,包括对流动资产、存货、应收账款、现金管理、投资管理、融资管理等严格的财务管理制度,建立了独立的财务核算体系,具有规范、独立的财务会计制度,并实施严格统一的对控股子公司的财务监督管理制度。

公司独立作出财务决策,不存在控股股东干预公司资金使用的情况。公司没有为控股股东及其下属企业提供担保。

三、发行人重大资产购买情况

1、2004 年日海通讯有限收购日海设备、五洲讯、海延实业的经营性资产及相关业务

日海设备的现状及历史沿革

(1) 日海设备设立情况

日海设备系于 1994 年由深圳市南华发展股份有限公司、深圳市博益实业公司及王文生先生共同发起设立的有限公司。公司法定代表人为周展宏先生,住所为深圳市笋岗路华凯大厦,经营范围为:程控交换机配线架及保安器;通讯用线

路器材的开发,研制;交换机电源、数字光纤配线设备;其他通讯产品的购销(以上各项不含专营、专控产品及限制项目)。

日海设备设立时注册资本为人民币 375 万元(实收),其股权结构如下:

单位:万元

股东名称	出资额	出资比例
深圳市南华发展股份有限公司	168.75	45%
深圳市博益实业有限公司	112.50	30%
王文生先生	93.75	25%
合计	375.00	100.00%

(2) 日海设备历史沿革

时间	事项	内容	注册资本
1996.3	股权转让	深圳市南华发展股份有限公司将所持 5%股权以人民币 18.75 万元转让给王文生先生	375 万元
1999.7	股权转让	深圳市博益实业有限公司将所持 12%股权以人民币 45 万元价格转让给海若技术,将所持 10%股权以人民币 37.5 万元转让给海延实业工会委员会,将所持 5%股权以人民币 18.75 万元转让给耿春奇,将所持 3%股权以人民币 11.25 万元转让给张世杰	375 万元
2001.9	股权转让	王文生先生将所持 4.67%股权以人民币 17.51 万元转让给易通光,将所持 25%股权以人民币 93.75 万元转让给海若技术,将所持 0.33%股权以人民币 1.24 万元转让给华王网络,耿春奇将所持 5%股权以人民币 18.75 万元转让给易通光,张世杰将所持 0.33%股权以人民币 1.24 万元转让给易通光,海延实业工会委员会将所持 10%股权以人民币 257.8 万元转让给易通光	375 万元
2001.12	增资	注册资本由 375 万元增加至 2,875 万元。其中允公投资新增投资 1,000 万元,海若技术新增投资 925 万元,易通光新增投资 500 万元,张世杰新增投资 66.75 万元,华王网络新增	2875 万元

时间	事项	内容	注册资本
		投资 8.25 万元	
2002.6	股权转让	深圳市南华发展股份有限公司将所持 5.22%股权以人民币 150 万元的价格转让给允公投资	2875 万元
2007.3	股权转让	张世杰将所持 1.38%股权以人民币 33.618 万元的价格转让给允公投资,将所持 1.29%股权以人民币 31.382 万元的价格转让给海若技术,易通光将所持 10.34%股权以人民币 297.39 万元的价格转让给允公投资,将所持 9.66%股权以人民币 277.61 万元的价格转让给海若技术	2875 万元
2009.6	股权转让	允公投资、海若技术、华王网络将其所持日海设备 51.72%、47.95%和 0.33%的股权转让给日海通讯,转让价格分别为 2,229.93 万元、2,067.39 万元和 14.23 万元,日海设备成为日海通讯的全资子公司。	2875 万元

报告期内,从 2006 年 1 月 1 日起,周展宏通过允公投资间接持有日海设备的出资人民币 1,150 万元(占日海设备注册资本的 40%),为日海设备的第一大股东;从 2007 年 3 月起,周展宏通过控股允公投资间接持有日海设备的出资人民币 1,486.95 万元(占日海设备注册资本的 51.72%);王文生通过控股海若技术及华王网络间接持有日讯设备出资人民币 1,388.05 万元(占日海设备注册资本的 48.28%)。在日海通讯收购日海设备前,日海设备实际控制人为周展宏,日海设备与日海通讯不属于同一实际控制人控制的企业。

(3) 日海设备的现状

截止 2008 年 12 月 31 日,日海设备住所为深圳市南山区蛇口工业大道西日海大厦 A 栋 1 层,法定代表人为周展宏先生,公司经营范围为兴办实业(具体项目另行申报)、房屋租赁、国内商业与物资供销业(不含专营、专控、专卖商品)、从事货物及技术进出口业务。日海设备目前仅从事房屋租赁业务,业务收入来自于租金,与本公司不存在相同或相似的业务。

截止 2008 年 12 月 31 日,日海设备总资产 9,940.74 万元,净资产 4,680.19 万元;2008 年度,日海设备实现营业收入 1,177.17 万元,净利润 325.56 万元。上述数据经广东大华德律会计师事务所审计。

日海设备 2008 年经审计的营业收入、净利润分别较 2007 年增加 555.11 万元、11.76 万元，净利润的增长低于营业收入的增长。日海设备营业收入全部为租金收入，该公司利用日常闲置资金投资银行理财产品，2008 年因利率下调导致理财收益减少，直接影响净利润的增加；此外 2008 年折旧费增加亦进一步导致营业收入大幅增加的情况下净利润未实现同比例增长。

2009 年 6 月 18 日日海通讯收购日海设备前的股权结构如下：

单位：万元

股东名称	出资额	出资比例
深圳市允公投资有限公司	1,486.95	51.72%
深圳市海若技术有限公司	1,378.5625	47.95%
深圳市华王网络开发有限公司	9.4875	0.33%
合计	2,875.00	100.00%

五洲讯的现状及其沿革

(1) 五洲讯设立时的情况

五洲讯系于 2000 年由允公实业（现允公投资）、海若技术、日海设备工会委员会、张世杰出资设立的有限公司。上述出资经深圳长城会计师事务所 2000 年 11 月 28 日出具的深长验字（2000）第 241 号验资报告验证。

设立之初，五洲讯住所为深圳市福田区下梅林梅林路日海工业小区，经营范围为“模具、五金件、塑料件、电子设备配件的加工、制造；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）。”，注册资本为人民币 120 万元，股权结构如下：

单位：万元

股东名称	出资额	出资比例
深圳市允公实业有限公司	54.00	45.00%
深圳市海若技术有限公司	50.40	42.00%
深圳市日海通讯设备有限公司工会委员会	12.00	10.00%

张世杰	3.60	3.00%
合计	120.00	100.00%

(2) 五洲讯的历史沿革

时间	事项	内容	注册资本
2001.9	股权转让	允公实业、海若技术和张世杰三家股东将所持全部股权转让给海铸实业持有。	120 万元
2004.3	股权转让	海铸实业将其所持 90% 股权以人民币 108 万元的价格转让给深圳市中鼎电子科技有限公司。	120 万元
2006.3	股权转让	深圳市中鼎电子科技有限公司将所持 90% 股权以人民币 108 万元的价格转让给海铸实业。	120 万元

(3) 五洲讯的现状

截止 2009 年 6 月 30 日,五洲讯住所为深圳市南山区蛇口工业大道西日海科技大楼 A 栋 302 室,法定代表人为周展宏先生,经营范围为模具、五金件、塑料件、电子设备配件的购销;国内商业、物资供销业(不含专营、专控、专卖商品),目前无实际经营业务。

截止 2009 年 6 月 30 日,五洲讯总资产 5,254.80 万元,净资产 133.75 万元;2009 年 1~6 月,五洲讯实现销售收入 0 万元,净利润-10.25 万元。上述数据未经审计。

海延实业的现状及其历史沿革

(1) 海延实业设立时的情况

海延实业系于 1997 年由深圳市南华发展股份有限公司、深圳市博益实业公司和深圳市海若通讯设备有限公司(现海若技术)出资设立的有限公司。上述出资经深圳中诚会计师事务所深诚验资字[1997]第 D049 号《验资报告》验证。公司成立时的注册资本为人民币 120 万元(实收),其股权结构如下:

单位:万元

股东名称	出资额	出资比例

股东名称	出资额	出资比例
深圳市南华发展股份有限公司	48.00	40.00%
深圳市博益实业公司	36.00	30.00%
深圳市海若通讯设备有限公司	36.00	30.00%
合计	120.00	100.00%

(2) 海延实业的历史沿革

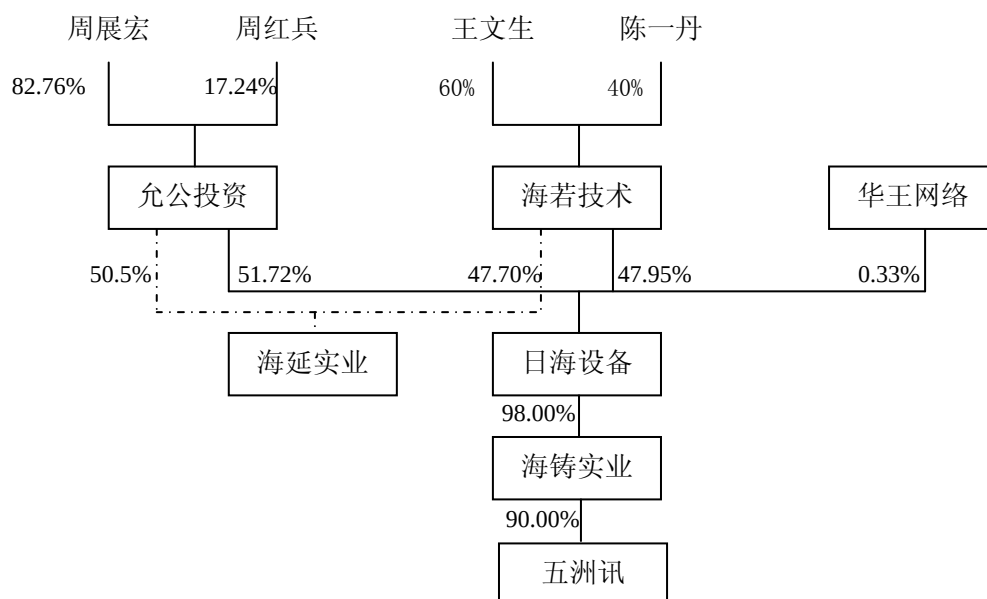
时间	事项	内容	注册资本
1999.6	股权转让	深圳市博益实业有限公司将所持 30%股权以人民币 8.586 万元转让给王文生先生、日海设备工会委员会、耿春奇及张世杰等四方。	120 万元
2001.12	增资	注册资本由 120 万元增加至 1000 万元，其中允公投资新增投资 441.5 万元，海若技术新增投资 412.1 万元，张世杰新增投资 26.4 万元。	1000 万元
2002.5	股权转让	深圳市南华发展股份有限公司将所持 4.8%股权以人民币 48 万元的价格转让给允公投资，王文生先生将所持 1.44%股权以人民币 14.4 万元价格转让给海若技术。	1000 万元
2007.2	股权转让	张世杰将所持 1.55%的股权以人民币 15.50 万元的价格转让给允公投资，将所持 1.45%的股权以人民币 14.50 万元的价格转让给海若技术。	1000 万元

(3) 海延实业的现状

截止 2009 年 6 月 30 日,海延实业住所为深圳市南山区西丽长源村麦地巷 A 区第十一栋二层 6 号,法定代表人为何汶定,经营范围为兴办实业(具体项目另行申报);模具、五金件、塑料件、电子产品的购销及其它国内商业、物资供销业(以不含专营、专控、和专卖商品);模具、五金件、塑料件的加工、制造(不含限制项目),目前无实际经营业务。

截止 2009 年 6 月 30 日,海延实业总资产 4,025.00 万元,净资产 4,115.00 万元;2009 年 1~6 月实现销售收入 0 元,净利润-0.25 万元。上述数据未经审计。

日海设备、五洲讯、海延实业组织结构关系图



注：上图为 2004 年资产收购时各公司的组织结构关系图。

资产收购时各公司盈利状况

2003 年日海设备、五洲讯和海延实业盈利状况

单位：元

科目	日海设备	五洲讯	海延实业
主营业务收入	234,767,060.09	215,055,312.59	—
主营业务利润	70,469,090.49	33,856,063.70	—
营业利润	6,224,464.86	29,207,103.38	-889,545.05
净利润	3,384,089.23	29,207,103.38	-322,592.02

注：日海设备数据经深圳星源会计师事务所审计，五洲讯、海延实业数据经深圳皇嘉会计师事务所审计。

日海设备、五洲讯、海延实业目前的业务和资产，以及未注销的原因

(1) 日海设备目前的业务和资产，以及未注销的原因

自 2004 年出售资产以来，日海设备不再保有通信设备制造业务相关经营性资产，目前其主要资产为土地、房产以及应收款项，主要从事土地及房屋租赁业务，因此一直未注销。为了保持公司生产经营的长期稳定，优化公司资产结构，从产权上解决厂房问题，彻底解除与日海设备的经常性房屋租赁之关联交易，

2009年6月18日,本公司收购日海设备股权,日海设备成为本公司的全资子公司。

(2) 五洲讯目前的业务和资产,以及未注销的原因

自2004年出售资产以来,五洲讯除货币资金和其他应收款外,无经营性资产,也没有实际经营业务,2005年以来均无营业收入。由于公司管理层一直致力于日海通讯业务的开拓及发展,因此未进行注销。2008年1月18日,五洲讯通过公司解散的股东会决议。目前已进入注销程序,相关手续正在办理之中。

(3) 海延实业目前的业务和资产,以及未注销的原因

自2004年出售资产以来,海延实业除货币资金和其他应收款外,无经营性资产,也没有实际经营业务,2005年以来均无营业收入。由于公司管理层一直致力于日海通讯业务的开拓及发展,因此未进行注销。2008年1月18日,海延实业通过公司解散的股东会决议。目前已进入注销程序,相关手续正在办理之中。

日海设备、五洲讯、海延实业出售资产及业务不存在违反海关、税收等法律法规的情况

2004年,日海设备、五洲讯、海延实业向日海通讯出售的资产不涉及海关监管设备,因此不违反海关的相关规定(公司现租赁的日海设备原值145.2万元的数控机床,系日海设备2004年12月进口,现处于海关监管期)。

2004年,日海设备、五洲讯、海延实业向日海通讯出售相关经营性资产所涉及相关税收如下:

日海设备、五洲讯、海延实业转让使用过的固定资产、无形资产、低值易耗品及存货,所涉及税收包括增值税、营业税等,上述三方已就出售相关资产的增值税、营业税等税收向当地税务机关规范申报并缴纳。2008年1月,上述三公司所在地国家税务局和地方税务局分别出具相关证明,确认上述三公司2002年以来不存在税收违法行为。

保荐人平安证券认为:经核查日海设备、五洲讯、海延实业出售资产的相关清单、核验报告、转让资产开具的发票、税务机关的相关证明,认为上述转让资产不涉及海关监管设备,不违反海关的相关规定;上述转让行为涉及增值税及营

业税等税收,上述三方已向当地税务部门办理完成相关税收的备案文件,并按规定缴纳相关税收,不存在违反税收相关法律法规的情况。

发行人律师认为:经本所律师验证与核查,发行人受让深圳市日海通讯设备有限公司、深圳市五洲讯实业有限公司、深圳市海延实业有限公司相关资产不存在违反海关、税收等相关法律法规的情形。

收购资产的目的

作为日海设备的创始人,王文生先生、周展宏先生曾于2003年决定以通讯设备制造业务香港红筹上市,并引进战略投资者IDG。资产重组之前,通讯设备制造业务分散于日海设备、五洲讯及海延实业,其中五洲讯和海延实业主要从事设备制造业务,为日海设备提供半成品或关键零部件,日海设备主要从事产品集成及对外销售业务,由此导致大量的关联交易,不利于业务发展和经营管理。并且,IDG要求设立新的上市主体,并强化高管对公司的控制力度。经过多方协商,决定对业务体系进行整合,设立日海通讯,并由日海通讯收购日海设备、五洲讯和海延实业的通信设备制造业务相关经营性资产,将各公司的业务体系纳入日海通讯统一管理,并以日海国际作为海外上市的主体。

收购基本情况

日海通讯有限公司于2003年12月20日召开董事会,一致通过以下决议:同意受让日海设备、五洲讯及海延实业三公司与通信设备制造相关的经营性资产;资产受让的基准日为2003年12月31日;从2004年1月1日起,受让资产所产生的经营业绩、收益、债权、债务等全部由日海通讯有限承担;资产受让的具体金额及价格根据深圳鹏城会计师事务所核验的账面价值确定;同意自资产受让之日起接收深圳市日海通讯设备有限公司、深圳市五洲讯实业有限公司及深圳市海延实业有限公司员工,与业务经营无关的员工可由各公司保留。

收购资产内容及作价基础

2004年,公司收购日海设备、五洲讯及海延实业相关资产情况如下:

单位:元

	资产类别	核验报告内协议金额	协议外金额	定价依据	核验报告

	资产类别	核验报告内协议金额	协议外金额	定价依据	核验报告
日海设备	低值易耗品	含税 7,143,108.83	—	以账面值 参照市价 确定	深圳鹏城会计师事务所深鹏所核字 [2004] 34 号
	无形资产	143,232.44	—		
	固定资产	6,461,283.48	80,870		
	小计	13,747,624.75	80,870		
五洲讯	固定资产	4,564,780.43	—	以账面值 参照市价 确定	深圳鹏城会计师事务所深鹏所核字 [2004] 33 号
	低值易耗品	含税 925,225.47	1,000.00		
	存货	含税 39,759,082.90	—		
	小计	45,249,088.80	1,000.00		
海延实业	固定资产	2,290,139.25	—	以账面值 参照市价 确定	深圳鹏城会计师事务所深鹏所核字 [2004] 32 号

业务及人员安排

资产受让后，日海设备、五洲讯、海延实业不再持有与通信设备生产相关的经营性资产，也不再从事通信设备制造及与日海通讯产生同业竞争的相关行业。日海设备目前主要从事房地产租赁业务，五洲讯和海延实业均未实际开展业务。

日海通讯于 2003 年 11 月向泰尔认证中心申请并通过了产品认证，具备从事通信设备制造相关业务的资质。2003 年 12 月，日海设备与日海通讯联合向所有客户发函，确认原日海设备相关业务已转移至日海通讯，日海通讯承接了原日海设备的所有客户。

受让日海设备相关资产的同时，日海设备、五洲讯、海延实业管理层及相关业务人员分别与日海设备、五洲讯、海延实业解除劳动合同，并于 2004 年 1 月 1 日与日海通讯重新签订劳动合同。

对已发出商品及未完工项目的处理

由于通讯设备行业特点，对上述资产收购日存在的已发出商品审计和结算均存在一定困难。按照收购协议约定，2003 年 12 月 31 日之前的发出商品，由日

海设备逐步确认收入。收购完成后，少数客户考虑到日海设备已终止相关业务，不愿再与日海设备进行结算，而要求日海通讯转账结算。出现客户因取消订单要求日海设备退货，以及部分客户要求日海设备继续对未完工的项目发货等情况。

由于日海设备已不具备处理上述退货、持续发货的能力，并希望妥善安排客户已发出商品的结算问题。日海设备与日海通讯有限公司于 2004 年 3 月 15 日签订补充协议，对此类问题进行了补充约定：

(1) 发出商品转账结算处理

对于客户要求与日海通讯结算的发出商品，由日海通讯与客户先行结算，账务处理为日海通讯向日海设备采购，然后再向客户销售。无实质性物流活动，日海通讯也不产生盈亏。日海通讯代日海设备结算的金额累计为 583.13 万元，其中报告期金额为 363.82 万元，2006 年日海通讯与日海设备就此事项进行了集中清理，自 2007 年起已不存在发出商品转账结算处理的情况。

(2) 退货处理

对于客户因取消 2003 年 12 月 31 日以前的订单或订货多余要求退货的，由日海通讯代为接收退货。前提是日海通讯能将该退货销售给第三方（新客户），且接受退货的时间与卖给第三方的时间一致。在账务处理上表现为日海通讯向日海设备采购，并支付一定价款。商品直接由退货客户运送至新客户。日海通讯履行调拨义务产生的相关费用须在交易毛利中开支，故与日海设备的结算价格产生一定毛利。

日海通讯代处理退货的金额累计为 363.93 万元，其中报告期金额为 101.23 万元。由于运营商一般在项目完工后，对剩余的商品要求退货。故一定周期后，该类退货事项不再发生，2007 年以后无代为处理退货的情况发生。

(3) 未完工项目处理

对于因项目未完工，客户要求日海设备继续发货的，由日海通讯代为发货。在账务处理上表现为日海通讯向日海设备销售，日海设备再转售给客户。其实质为日海通讯直接将商品发给客户，交易产生的全部利益体现在日海通讯。

未完工项目销售金额累计为 2,519.92 万元，其中报告期金额为 74.42 万元，

该事项发生主要因为运营商部分项目建设时间较长,且在项目完工后才开票结算所致,2007年以后不再发生上述事项。

生产及办公用房

日海设备拥有位于深圳市南山区蛇口工业大道西日海科技大厦生产办公用房,按照深圳市有关城市规划,日海科技大厦及周边场所用于发展居民住宅及相关配套设施,公司生产基地需迁出日海科技大厦。故本次收购资产中未包括日海大厦,由日海通讯与日海设备签订租赁协议,租赁日海大厦作为生产及办公场所,租赁期至日海通讯完成搬迁止。

五洲讯、海延实业原生产用房位于深圳市南山区西丽长源村麦地巷A区,该生产用房系向独立第三方深圳市常源实业股份有限公司租赁。故本次资产收购完成后,由日海通讯与租赁方重新签署租赁协议。

2004年公司选址深圳市宝安高新技术产业园建设新的生产基地,旨将全部生产环节纳入新生产基地。根据深圳市规定,受让高新技术产业园区高新技术产业用地的企业,需为成立三年以上的深圳市高新技术企业。在2004年,日海通讯成立时间不足三年,尚未具备购买高新技术企业用地资格。2004年4月1日,日海设备与深圳市规划与国土资源局签订了《深圳市土地使用权出让合同书》,购买位于深圳市宝安区观澜街道的41,016.03平方米高新技术项目用地。由于《深圳经济特区高新技术产业园区条例》规定禁止转让高新区内以协议方式出让的土地及其建筑物,日海设备完成地上厂房建设后,与本公司就租赁该生产及办公用房签署的租赁协议,保证本公司当前业务及上市募集资金投资项目持续使用生产及办公用房。(有关本公司租赁该建筑物情况及保障措施参见本招股说明书第七节“同业竞争及关联交易”之“关联交易”部分)

本次资产购买的影响

本次资产购买完成后,日海通讯有限承续了日海设备、五洲讯和海延实业三公司与通讯设备制造相关的所有业务,具有研发、采购、生产和销售完整的业务体系,公司成为国内通讯网络物理连接设备制造行业的领先企业。

日海设备、五洲讯、海延实业不再持有通信设备制造相关业务的经营性资产,不具备通信设备制造相关的业务体系,不再从事相关业务。

中介机构对本次资产购买的意见

保荐人认为：日海通讯有限通过受让关联方持有的通信设备制造相关的全部经营性资产，建立了完整的研发、采购、生产、销售等业务体系，具备独立面向市场经营能力，同时有效消除了与关联方的同业竞争，规范并减少后续的关联交易。本次收购完成后，公司在报告期内获得了持续发展。本次资产收购符合有关法律法规的规定，符合公司长期发展的需要。

2、2007 年收购海生机房股权

海生机房的现状及历史沿革

(1) 海生机房设立时的情况

海生机房原名深圳北村日海机房技术有限公司，系于 2004 年经深圳市对外贸易经济合作局以《关于设立合资企业“深圳北村日海机房技术有限公司”的批复》（深外经贸资复〔2004〕1441 号）批准，以及深圳市人民政府商外资粤深合资证字〔2004〕0098 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》核准，由日海通讯与日本株式会社北村制作所共同设立。设立之初，海生机房注册资本为人民币 2,500 万元，其中日海通讯出资人民币 1,450 万元，占深圳北村日海机房技术有限公司注册资本的 58%，日本株式会社北村制作所出资人民币 1,050 万元，占深圳北村日海机房技术有限公司注册资本的 42%。经营范围为研究开发、设计、生产经营户外机房及相关产品，并提供技术咨询及售后服务。上述出资事宜经深圳鹏城会计师事务所深鹏所验字〔2004〕105 号《验资报告》验证。

(2) 海生机房的历史沿革

2007 年 6 月 29 日，海生机房股东会作出决议，同意终止 2004 年 4 月 13 日中日合营双方签署的《中日合资经营深圳北村日海机房技术有限公司合同》，同意日本株式会社北村制作所将其所持有的深圳北村机房技术有限公司 42% 的股权以人民币 545 万元价格转让给日海通讯。上述事宜经深圳市南山区贸易工业局于 2007 年 8 月 14 日以深外资南复〔2007〕0357 号《关于合资企业“深圳北村日海机房技术有限公司”股权转让、企业性质变更的批复》批准，海生机房企业性质变更为内资企业。深圳北村日海机房技术有限公司企业性质于 2007 年 8 月 28 日变更为法人独资的有限责任公司，企业名称同时变更为“深圳市海生机房

技术有限公司”。

(3) 海生机房的现状

海生机房注册资本 2500 万元，主要从事户外机房的研究开发、设计和生产经营。截止 2009 年 6 月 30 日，海生机房总资产 5,875.68 万元，净资产 3,277.58 万元。2009 年 1~6 月，海生机房实现销售收入 2,980.84 万元，净利润 273.23 万元。上述数据经大华德律会计师事务所审计。

收购海生机房的作价依据

近年来，随着通信行业的不断发展，日海通讯将户外机房的应用作为其业务发展的重要方向；同时，日本株式会社北村制作所由于自身战略调整，专注于日本国内市场业务，有意出让其持有的海生机房全部股权。在此背景下，公司与日本株式会社北村制作所进行协商并达成一致，由公司收购日本株式会社北村制作所持有的日海机房 42% 股权，价格以广东大华德律会计师事务所出具的专项审计报告的基础上由双方协商确定。

根据广东大华德律会计师事务所出具的深华（2006）专审字 301 号专项审计报告，海生机房截止 2006 年 10 月 31 日净资产为 17,611,497.36 元，日本株式会社北村制作所持有的 42% 股权对应净资产值为 7,396,828.89 元。在此基础上，考虑到海生机房转让之前持续亏损，经双方协商，最终交易价格确定为 5,450,000 元。

2007 年 7 月 30 日，日海通讯与日本株式会社北村制作所签订股权转让协议。经深圳市南山区贸易工业局于 2007 年 8 月 14 日以深外资南复 [2007] 0357 号《关于合资企业“深圳北村日海机房技术有限公司”股权转让、企业性质变更的批复》批准，日海机房于 2007 年 8 月 28 日完成股权转让，变更为法人独资的内资公司，同时名称变更为“深圳市海生机房技术有限公司”，并领取了深圳市工商行政管理局核发的注册号为 440301102817241《企业法人营业执照》。

通过本次收购，公司增强了对下属子公司的控制力，取得了未来发展前景良好的机房业务 100% 股权，提高了公司的盈利能力，海生机房将是公司未来业务的重要增长点。

3、2009 年收购日海设备股权

收购日海设备股权的原因

日海通讯目前主要的生产厂房为租赁关联方日海设备位于观澜的生产基地。《深圳经济特区高新技术产业园区条例》第二十八条规定“禁止转让高新区内以协议方式出让的土地及其建筑物”。日海设备属以协议方式取得观澜生产基地土地使用权，因此日海通讯无法通过直接购买方式取得观澜生产基地。

尽管与日海设备的长期租赁协议可有效保障日海通讯生产经营的长期稳定，但为优化公司资产结构，从产权上解决厂房问题，并减少关联交易，公司决定通过收购日海设备股权方式间接收购观澜生产基地。

收购前日海设备资产情况

日海设备除收取物业租金外，无其他生产经营活动及业务收入。截至 2008 年 12 月 31 日，日海设备资产主要为日海大厦和观澜生产基地、子公司海铸实业 98%的股权、交易性金融资产；其负债为对股东允公投资、海若技术的其他应付款。

为实现间接购买观澜基地，日海设备对与观澜基地无关的资产进行了清理。2009 年 4 月 1 日通过股东会决议，将日海大厦及其土地使用权以人民币 1,039.80 万元的价格转让给海铸实业，双方签订深（南）房现买字(2009)第 10113 号合同，购买款已全部支付，该房产已于 2009 年 7 月 14 日办理完毕过户手续。

日海设备于 2009 年 4 月 23 日与允公投资和海若技术签订股权转让协议，将其持有海铸实业 50.72%的股权以 507.20 万元的价格转让给允公投资；将持有海铸实业 47.28%的股权以 472.80 万元的价格转让给海若技术，转让总价款 980 万元，并于 2009 年 4 月 29 日办理完上述股权转让的工商变更手续。本次股权转让参考海铸实业转让股权对应的注册资本定价，低于转让股权对应的净资产 521.35 万元。海铸实业资产主要为对关联方的其他应收款，转让价格低于净资产，主要原因为海铸实业已无实际经营业务、且无客户资源、品牌等无形价值，以清算价值评估，考虑清算费用、时间成本等因素，转让价格是合理的。本次转让完成后日海设备不再持有海铸实业的股权。

日海设备 2008 年底所持有的 1,550 万元交易性金融资产为招行理财产品，2009 年 5 月前全部出售并用于偿还债务。经过上述资产清理后，截至 2009 年 5

月 31 日,日海设备总资产 8,050.66 万元,负债 3,739.12 万元,所有者权益 4,311.54 万元。但扣除日海大厦后总资产为 6,957.96 万元,其中观澜生产基地及其土地使用权占扣除日海大厦后总资产的 96.45%。

2009 年 5 月 31 日之后,日海设备仍存在的关联方欠款,日海设备已通过向母公司日海通讯借款方式筹集资金全部偿还。截至 2009 年 7 月 17 日,日海设备对允公投资、海若技术的欠款已全部清偿完毕。

股权转让

2009 年 6 月 15 日,日海通讯与日海设备股东允公投资、海若技术、华王网络签署《股权转让协议书》,约定允公投资、海若技术、华王网络将其所持日海设备 51.72%、47.95%和 0.33%的股权转让给日海通讯,转让价格分别为 2,229.93 万元、2,067.39 万元和 14.23 万元。日海设备截至 2009 年 5 月 31 日,经广东大华德律会计师事务所华德审字[2009]1068 号审计报告审计的净资产为 4,311.54 万元。股权转让价格以相应股权所对应的净资产为依据确定。

股权转让的工商变更手续已于 2009 年 6 月 18 日办理完毕。

收购日海设备股权的影响

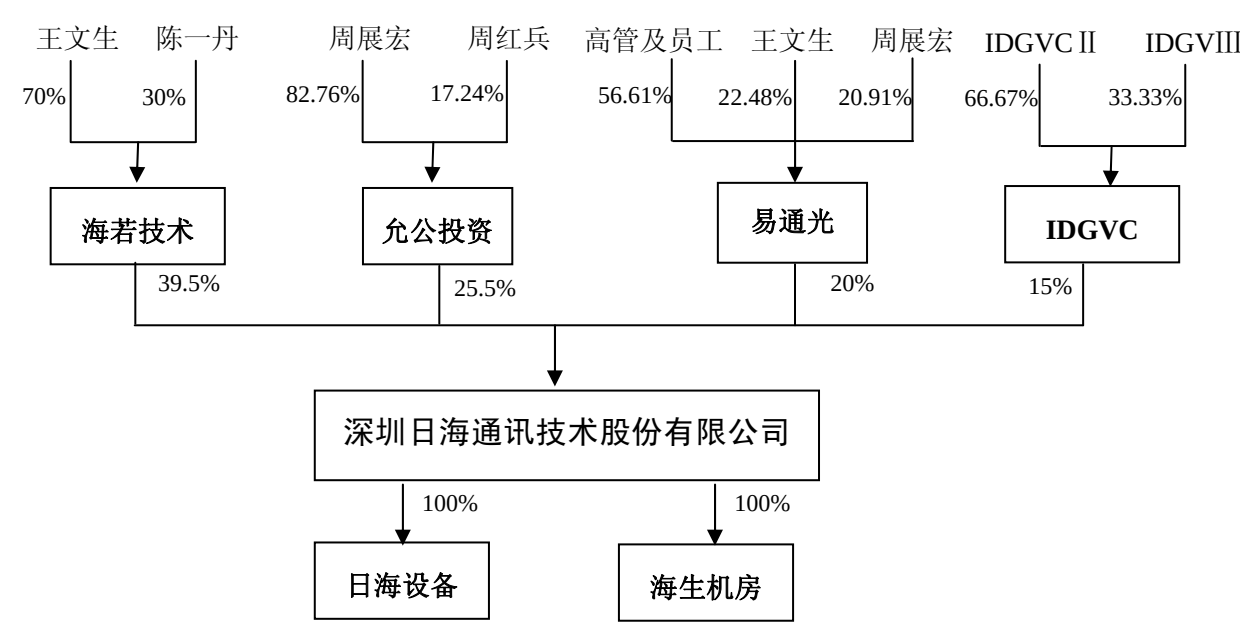
日海通讯本次收购日海设备,实质为以 4,311.54 万元现金和承担部分债务为对价,收购日海设备观澜生产基地房产及土地使用权,实现按帐面价值对观澜基地的间接收购。收购完成后,日海设备成为本公司之全资子公司。

本次收购是基于日海通讯生产经营的长期稳定及公司规范运作方面的考虑,通过对观澜基地的间接收购,公司在减少关联交易的同时从产权上解决了厂房问题,资产结构进一步优化,固定资产占总资产的比例由 2008 年末的 4.79%上升至 2009 年 6 月末的 13.87%,由于资产结构的改善,大大增强了公司在银行信贷方面的融资能力。

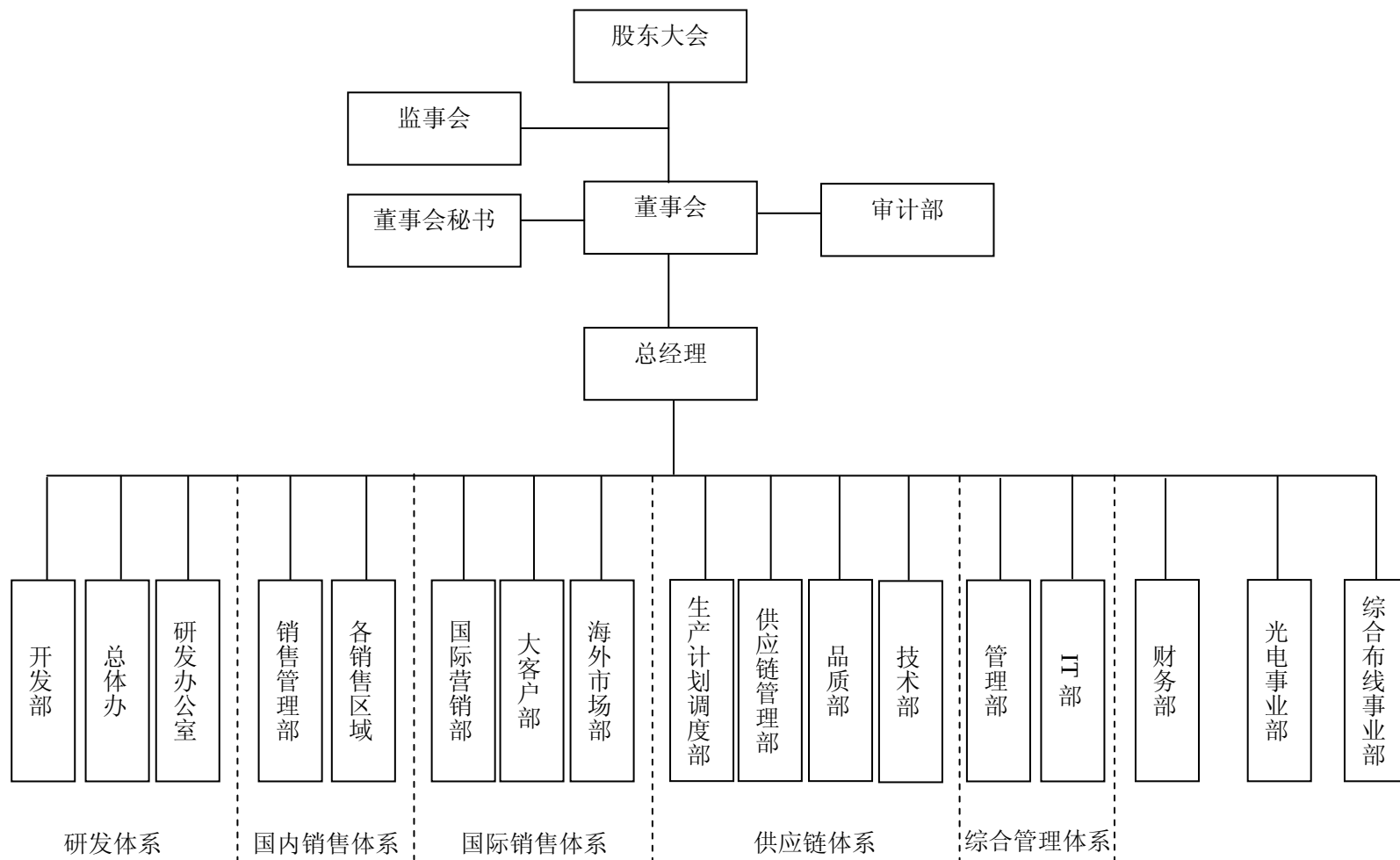
收购观澜基地使公司获得更加稳定的经营场所的同时进一步提升公司的盈利能力。收购完成后,新增固定资产及土地使用权将导致年折旧及摊销额增加约 230 万元,自有办公场所及生产基地的建立将减少租金费用约 710 万元,以此计算,税前利润将增加约 480 万元。收购日海设备股权进一步提升了公司的盈利能力,预计 2009 年税前利润将增加约 280 万元。

四、发行人组织结构设置情况

1、公司外部组织结构图



2、公司内部组织结构图



3、公司主要职能部门介绍

审计部：负责对公司财务收支和经济活动进行内部审计监督。

开发部：负责公司新产品和新技术的开发，确保产品按时推向市场；为客户及公司各部门提供技术方面的支持与帮助；负责公司现有产品线技术管理,制定相关技术标准。

总体办：制定各产品线远景规划，确定年度开发计划；负责产品技术资料制作及客户的技术接待，共用技术的研究和跟进，相关技术标准和规范制定；组织产品专利的申请、维护和分析；情报资料的收集、分类、整理和发放。

研发办公室：承担公司技术部门日常事务工作；负责公司产品数据、技术文档和知识产权管理，负责入网证办理和变更；负责公司产品技术标准化管理；负责技术资料的管理控制。

销售管理部：负责产品在国内市场的销售及管理；负责网站建设及维护；执行和推动营销部门制订营销策略，负责各办事处的管理。

各销售区域：负责国内市场各区域的产品销售、安装及回款管理工作。

国际营销部：负责海外市场及国内外主设备制造商销售政策的制定及执行。

大客户部：负责国内主设备制造商配套产品销售、安装和回款管理工作。

海外市场部：负责产品在国外的销售和回款管理。

生产计划调度部：执行生产任务；负责生产设备的日常维护保养；负责现场管理；负责公司实物资产的收、管、发、用和成品入库后对原材料的核销。

供应链管理部：负责公司供应商的管理；制定、优化并执行采购业务模式和采购流程。

品质部：负责公司产品全过程的质量控制和管理。

技术部：负责编制产品工艺流程，进行日常工艺管理；负责新产品开发的工艺支持；负责生产设备的维修、管理，并进行工艺装备、工装夹具的制作与维护。

护, 工艺、工模、机修等相关技术文件和资料的管理。

管理部: 制定并实施公司人力资源的政策和制度; 执行人力资源管理的各项职能, 并负责员工关系的维护及行政、后勤相关事务。

IT 部: 负责公司信息化建设, 构建和维护公司信息平台; 负责公司计算机的日常维护和管理; 负责公司关键数据的安全管理。

财务部: 建立、实施会计核算制度、财务管理制度和规定; 组织进行相关会计核算; 负责公司融资、上市、税务等工作; 参与制订公司资金计划, 财务预算和经济效益核算的分析、监督和反馈。

五、发行人控股子公司情况

1、海生机房

海生机房原名深圳北村日海机房技术有限公司, 成立于 2004 年, 注册地为深圳市, 主要从事户外机房及相关产品的研究开发、设计和生产经营。设立时注册资本 2,500 万元, 其中日海通讯持有 58% 股权, 日本株式会社北村制作所持有 42% 股权。

2007 年 7 月 30 日, 日海通讯与日本株式会社北村制作所签订股权转让协议, 以人民币 545 万元受让其持有的海生机房 42% 股权。本次股权转让完成后, 公司持有海生机房 100% 股权, 日本株式会社北村制作所不再持有海生机房股权。

截止 2009 年 6 月 30 日, 海生机房总资产 5,875.68 万元, 净资产 3,277.58 万元。2009 年 1~6 月, 海生机房实现销售收入 2,980.84 万元, 净利润 273.23 万元。上述数据经大华德律会计师事务所审计。

2、日海工程

日海工程成立于 2003 年 11 月 28 日, 注册地为深圳市, 主要从事通讯设备的安装、调试及相关技术服务。目前注册资本 300 万元人民币, 其中日海通讯持有 75% 股权, 日海国际持有 25% 股权。截止 2007 年 12 月 31 日, 日海工程总资产 293.41 万元, 净资产 293.41 万元; 2007 年度, 实现销售收入 9.58 万元, 净利润-7.57 万元。上述数据经大华德律事务所审计。

由于日海工程为本公司与日海国际共同出资设立的公司，为规范关联交易，建立更完善的法人治理结构，经与日海国际沟通，达成注销日海工程的一致意见。2007年9月14日，日海工程董事会通过解散日海工程的决议。2007年12月14日和2008年1月7日，取得了《深圳市保税区地方税务局注销税务登记通知书》（深地税福注[2007]10001953号）和《深圳市国家税务局注销税务登记通知书》（深国税福登销[2008]0210号），目前已办理完成工商注销登记。

3、日海设备

日海设备成立于1994年，注册地为深圳市，公司经营范围为兴办实业（具体项目另行申报）、房屋租赁、国内商业与物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）、从事货物及技术进出口业务。注册资本2875万元，其中日海通讯持有100%股权。

截止2009年6月30日，日海设备总资产6,928.62万元，净资产4,269.31万元。2009年1~6月，日海设备实现营业收入579.12万元，净利润150.69万元。上述数据经大华德律会计师事务所审计。

六、发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

1、发起人

日海国际

日海国际成立于2003年，注册地为英属开曼群岛。日海国际注册资本5万美元，其中Allfine公司持有31.875%股权，Metrovision limited（下称“Metrovision”）持有40%股权，International Dotcom Limited（下称“Dotcom”）持有9.375%股权，IDGVC II持有12.5%股权，IDGVC III持有6.25%股权。日海国际主要从事国际市场投资活动，出售日海通讯股权后，公司已无其他对外投资。

截止2009年6月30日，日海国际总资产4,628.12万元，净资产-56.61万元。2009年1~6月实现销售收入0万元，净利润-0.02万元。以上数据未经审计。

（1）日海国际发起协议的主要内容及相关审批手续

①发起协议的主要内容

2003 年 7 月 26 日, 王文生先生、周展宏先生以及 IDG TECHNOLOGY VENTURE INVESTMENTS, LP 共同签订《日海投资协议》, 主要内容如下:

第一, 由 IDGVC、Dotcom、Metrovision 和 Allfine 共同设立日海国际, 其中 IDGVC 持有 23.75% 股权, Allfine 持有 30.625% 股权, Metrovision 持有 30.625% 股权, Dotcom 持有 15% 股权; 第二, 日海国际与易通光共同设立日海通讯, 日海国际持股 80%, 易通光持股 20%, 用于实施员工持股计划; 第三, 日海通讯按照公平原则及市场公允价格向日海设备、海延实业及五洲讯收购有关资产, 日海通讯接收上述三公司的相应员工, 日海设备将其房产以租赁方式提供日海通讯使用, 租赁价格参考同区厂房租赁指导价及同类地区、同类功能的市场出租价确定; 第四, 设定日海通讯 CEO 的业绩考核目标及董事股份奖励方案; 第五, 制定公司治理的基本原则, 约定日海国际董事会主席及总裁由王文生先生担任, 约定日海通讯第一任 CEO 由王文生先生担任; 第六, 制订公司上市的相关安排及风险投资的退出安排; 第七, 重组费用的承担办法以及竞业禁止的相关规定。

②各自然人海外设立公司出资的审批手续及外汇相关手续

2003 年 1 月 6 日, 王文生先生和陈一丹女士共同出资在英属维尔京群岛设立 Dotcom; 2003 年 1 月 8 日, 王文生先生与陈一丹女士共同出资在英属维尔京群岛设立 Metrovision; 2003 年 1 月 28 日, 周展宏先生出资在英属维尔京群岛设立了 Allfine。2003 年 9 月 24 日, Dotcom、Metrovision、Allfine 和 IDGVC 共同出资在英属西印度开曼群岛设立日海国际。

2006 年 4 月 11 日, 王文生先生、陈一丹女士及周展宏先生根据国家外汇管理局汇发[2005]75 号《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》的有关规定, 向国家外汇管理局深圳市分局办理了外汇登记手续。

(2) 日海国际控制权由自然人海外公司控制的原因、程序的合法性及可能存在的风险

①日海国际控制权由自然人海外公司控制的原因

控制权由自然人在海外设立的公司控制，是海外红筹上市的通常做法。

②海外公司设立程序的合法性

根据具有英属维尔京群岛合法执业的律师事务所 SAMUELS RICHARDSON 公司出具的法律意见书，对 Allfine、Metrovision、Dotcom 证明如下：

Allfine 系于 2003 年 1 月 28 日根据《国际商业公司法》合法成立有限责任公司。该公司为独立法律实体并以其公司承担法律责任。公司的法定地址设于英属维尔京群岛托托拉岛洛德镇。公司的唯一股东为：周展宏先生。公司有权根据维尔京群岛法律投资各类公司。

Dotcom 系于 2000 年 1 月 6 日根据《国际商业公司法》合法成立的有限责任公司。该公司根据维尔京群岛法律享有合法地位。该公司为独立法律实体并以其公司承担法律责任。该公司在维尔京群岛的法律地位合法。该公司的注册办公地点为维尔京群岛托托拉岛洛德镇。公司发行 50,000 股，股东如下：王文生先生持有公司 35,000 股普通股，每股面值 1.00 美元。陈一丹持有公司 15,000 股普通股，每股面值 1.00 美元。公司有权根据维尔京群岛法律投资各类公司。

Metrovision 系于 2003 年 1 月 8 日根据《国际商业公司法》合法成立的有限责任公司。该公司为独立法律实体并以其公司承担法律责任。公司的法定地址设于英属维尔京群岛托托拉岛洛德镇。公司经授权可以发行 50,000 股，票面价值为 1.00 美元的股份。公司股东为：王文生先生持股 35,000 股，陈一丹女士持股 15,000 股。公司有权根据维尔京群岛法律投资各类公司。

根据具有开曼群岛合法执业的律师事务所 Mourant du Feu & Jeune 公司出具的法律意见书，对日海国际证明如下：

日海国际系依照开曼法律成立的享有赋税免收权的、合法有效存续的有限责任公司。确认在开曼岛大法院没有任何针对公司的诉讼、起诉或者法律行动而且过去、现在均没有强迫公司解散的措施，公司的股东没有关于公司自愿解散而做出任何决议。公司已发行的股票没有抵押或提供担保。IDG Technology Venture Investments, LP 持有公司 125,000 股普通股票；Allfine Worldwide Limited 持有公司 318,750 股普通股票；Metrovision Limited 持有公司 400,000 股普通股票；

International Dotcom Limited 持有公司 93,750 股普通股票；IDG Technology Venture Investment III, L.P. 持有公司 62,500 股普通股票。

③可能存在的风险

由于日海国际股权由自然人设立的海外公司控制，层级较多，若其中的股东变化，将导致公司的股东结构发生变化，可能对公司经营管理带来风险。为稳定股权结构，保障公司发展，王文生先生及其控制的 Dotcom、Metrovision，周展宏先生及其控制的 Allfine 分别作出承诺如下：

2008 年 1 月 14 日，王文生先生出具承诺，在日海通讯的控股股东日海国际承担中华人民共和国法律、行政法规、规范性文件规定的限售义务期间，王文生先生亦将在该等期间内不转让所持有的 Metrovision 与 Dotcom 的出资及相关权益或者在 Metrovision 与 Dotcom 的出资及相关权益上设定质押等担保物权或第三者权益，以及采取任何被认为必要的措施使其持有的 Metrovision 与 Dotcom 的出资及相关权益免于为有权机关施以查封、冻结、限制转让等强制措施；同时，Metrovision 与 Dotcom 出具承诺，在日海通讯的控股股东日海国际承担中华人民共和国法律、行政法规、规范性文件规定的限售义务期间，Metrovision 与 Dotcom 亦将在该等期间内不转让所持有的日海国际的出资及相关权益，或者在对日海国际的出资及相关权益上设定质押等担保物权或第三者权益，以及采取任何被认为必要的措施使持有的日海国际的出资及相关权益免于为有权机关施以查封、冻结、限制转让等强制措施。

2008 年 1 月 14 日，周展宏先生出具承诺，在日海通讯的控股股东日海国际承担中华人民共和国法律、行政法规、规范性文件规定的限售义务期间，周展宏先生亦将在该等期间内不转让所持有的 Allfine 的出资及相关权益，或者在对 Allfine 的出资及相关权益上设定质押等担保物权或第三者权益，以及采取任何被认为必要的措施使其持有的 Allfine 的出资及相关权益免于为有权机关施以查封、冻结、限制转让等强制措施；同时，Allfine 出具承诺，在日海通讯的控股股东日海国际承担中华人民共和国法律、行政法规、规范性文件规定的限售义务期间，Allfine 在该等期间内不转让其所持有的日海国际的出及相关权益，或者在对日海国际的出资及相关权益上设定质押等担保物权或第三者权益，以及采取任何被认

为必要的措施使持有的日海国际的出资及相关权益免于为有权机关施以查封、冻结、限制转让等强制措施。

④保荐人、发行人律师对境外控股公司设立的合法性及存在的风险发表的意见

保荐机构平安证券认为：经核查各海外公司的设立文件、董事会及股东会文件，以及英属维尔京群岛律师事务所 SAMUELS RICHARDSON 公司和开曼群岛律师事务所 Mourant du Feu & Jeune 公司出具的法律意见书，认为 Allfine、Metrovision、Dotcom、日海国际的设立合法，对于存在的股东结构变化风险，王文生先生、周展宏先生、Allfine、Metrovision 和 Dotcom 已出具相关承诺，有效的保障了公司股权结构的稳定性。

发行人律师认为：在国家外汇管理局 2005 年 10 月 21 日发布《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005] 75 号）后，王文生先生、周展宏先生和陈一丹女士已向国家外汇管理局深圳市分局补办了境外投资外汇登记，符合现行有效的规范性文件的规定，履行了必要的审批手续。

（3）IDGVC II、IDGVC III 的股权结构、实际受益人及出资资金来源，及有无信托持股或委托持股安排

IDGVC II、IDGVC III 的唯一有限合伙及唯一投资人均为 IDG。2008 年 1 月 17 日，IDGVC II、IDGVC III 已就上述事项分别发表承诺，保证 IDGVC II 和 IDGVC III 不存在任何信托持股或委托持股的情况，并承诺自日海通讯上市获准上市之日起三年内，不将其持有的日海国际股权转让给王文生先生、周展宏先生、任何通过易通光间接持有日海通讯股份的自然人股东或其单独或共同控制、具有重大影响的公司及其它实体或个人，也不在该等股份上设定质押等担保物权或第三者权益。

（4）风险投资基金退出的相关协议安排

王文生先生、周展宏先生以及 IDG 技术创业投资基金于 2003 年 7 月 26 日签订《日海投资协议》，对风险投资基金退出的相关协议安排主要内容如下：

发行人成立之日起四年内,若公司仍不能成功上市, IDG TECHNOLOGY VENTURE INVESTMENTS, LP 和周展宏先生均有权要求王文生先生为首的经营队伍回购其持有的日海国际有限公司的股份,回购价格为提出回购时相关股份所对应的资产净值,王文生先生不得以任何理由拒绝。若王文生先生拒绝购买周展宏先生的股份,周展宏先生有优先购买 IDG TECHNOLOGY VENTURE INVESTMENTS, LP 股份的权利。

截至 2007 年 11 月 14 日,四年内上市的期限已满,股东之间未执行回购的约定,并就股份回购事宜做出新的承诺。日海国际的直接及间接股东王文生先生、Metrovision、Dotcom、周展宏先生、Allfine、IDGVC II 和 IDGVCIII 已分别出具承诺:保证在日海通讯本次获准上市之日前,不转让所持有的日海国际的出资及相关权益或者在对日海国际有限公司的出资及相关权益上设定质押等担保物权或第三者权益,以及采取任何被认为必要的措施使持有的日海国际有限公司的出资及相关权益免于为有权机关施以查封、冻结、限制转让等强制措施。

根据上述承诺,承诺方放弃要求王文生为首的经营队伍回购日海国际股权及相关权益的权利,《日海投资协议》中关于回购日海国际出资的相关约定亦不再执行。

(5) 股权结构的清晰化、稳定性安排

为进一步提高日海通讯股权结构的透明性和稳定性,在保持日海通讯实际控制人及其他主要股东的实际控制人不变的前提下,日海通讯的股权结构于 2008 年 9 月进行了调整,取消了 Allfine、Metrovision、Dotcom、日海国际等直接或间接持股公司,境内自然人王文生、周展宏直接通过其境内公司持股日海通讯;IDGVC II、IDGVCIII 则通过其香港子公司 IDGVC 持股日海通讯。股权结构调整后,日海通讯实际控制人及其他主要股东的实际控制人均保持不变,公司的主营业务、董事、监事及其他管理人员保持不变,公司的股权结构更为透明、稳定。

易通光

成立于 2001 年,注册地为深圳,注册资本 2,500 万元,其中王文生持有 22.48% 股权,周展宏持有 20.91% 股权,其他董事、监事、高管、核心技术人员及骨干

员工持有 56.61%股权，具体情况如下表：

姓名	出资额(万元)	持股比例（%）	本人及近亲属对外投资情况
王文生	561.8981	22.4758	海若技术、华王网络、海铸实业、景天实业（已注销）、日海国际、Metrovision 和 Dotcom；配偶陈一丹投资的企业包括海若技术、Metrovision 和 Dotcom；兄弟王祝全投资的企业包括朗天通信、佳连通信、天创电子、华王网络；兄弟王祝武投资的企业包括朗天通信。
周展宏	522.7777	20.9110	允公投资、海铸实业、五洲讯、日海安莱、奇特营销、奇特生物、Allfine、中鼎电子，景天实业（已注销）；兄弟周红兵投资的企业包括允公投资、奇特营销
杨 飞	73.6573	2.9463	—
高云照	133.3333	5.3333	—
肖 红	83.3333	3.3333	—
黄朝春	66.6667	2.6667	深圳市龙莱弗臭氧科技有限公司
陈旭红	66.6667	2.6667	妹妹陈一丹同上
彭 健	80.0000	3.2000	—
张小薇	58.3333	2.3333	—
王祝双	41.6667	1.6667	兄弟王文生、王祝全、王祝武同上
阎生元	54.6933	2.1333	—
汪 洋	33.3333	1.3333	—
姜廷宇	33.3333	1.3333	—
丁深根	33.3333	1.3333	—
刘卫东	33.3333	1.3333	—
李 刚	33.3333	1.3333	—
逢海建	33.3333	1.3333	—

姓名	出资额(万元)	持股比例 (%)	本人及近亲属对外投资情况
施宏彬	25.0000	1.0000	—
朱宏芳	25.0000	1.0000	—
宗哲明	25.0000	1.0000	—
刘灿胜	25.0000	1.0000	—
王七月	25.0000	1.0000	—
刘远见	25.0000	1.0000	—
谢志坚	25.0000	1.0000	—
阮连发	25.0000	1.0000	—
易宏刚	25.0000	1.0000	—
彭 智	16.6667	0.6667	—
郭小明	16.6667	0.6667	—
刘旭颖	16.6667	0.6667	—
万赤阳	16.6667	0.6667	—
晏 红	16.6667	0.6667	—
朱小升	16.6667	0.6667	—
廖德华	16.6667	0.6667	—
李 炜	16.6667	0.6667	—
李凡林	16.6667	0.6667	—
郑小莉	16.6667	0.6667	—
林劲龙	16.6667	0.6667	—
白 鹭	16.6667	0.6667	—
余 翔	16.6667	0.6667	—
齐 军	16.6667	0.6667	—
杨庆华	16.6667	0.6667	—

姓名	出资额(万元)	持股比例 (%)	本人及近亲属对外投资情况
余 剑	16.6667	0.6667	—
郑朝辉	16.6667	0.6667	—
丁洪水	16.6667	0.6667	—
邓 伟	8.3333	0.3333	—
丁志斌	8.3333	0.3333	—
何晓宏	8.3333	0.3333	—
王建才	8.3333	0.3333	—
合计	2,500.0000	100.0000	—

易通光主要业务为对本公司的投资，截至 2009 年 6 月 30 日，易通光总资产 2,269.30 万元，净资产 2,269.30 万元。2009 年 1~6 月实现销售收入 0 万元，净利润-59.81 元。上述数据未经审计。

2、持有发行人 5%以上股份的非发起人主要股东

海若技术

成立于 1996 年，注册地为深圳，注册资本 2600 万元，其中王文生先生持有 70%股权，陈一丹女士持有 30%股权。营业范围为：塑料、五金、电子产品的技术开发；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品及限制项目）。目前，除持股日海通讯、海铸实业等公司外，海若技术无实际经营业务。

截止 2009 年 6 月 30 日，海若技术总资产 15,451.44 万元，净资产 9,077.52 万元。2009 年 1~6 月实现销售收入 0 万元，净利润 89.50 万元。以上数据经深圳星源会计师事务所审计。

允公投资

成立于 1998 年，注册地为深圳，注册资本 2900 万元，其中周展宏先生持有 82.76%股权，周红兵先生持有 17.24%股权。营业范围为：兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）。

截止 2009 年 6 月 30 日, 允公投资总资产 20,518.24 万元, 净资产 9,538.25 万元。2009 年 1~6 月实现销售收入 0 万元, 净利润-1.05 万元。以上数据未经审计。

IDGVC

成立于2007年, 是注册在香港的有限公司, 注册资本10,000美元, 分为1,000,000股, 每股面值0.01美元, 其中由IDG Technology Venture Investments, L.P. 持有125,000股普通股, IDG Technology Venture Investments III, L.P.持有62,500股普通股。IDGVC主要从事对外投资业务, 目前除持有日海通讯股权外, 无其他对外投资。

截止2009年6月30日, IDGVC总资产2,255,485美元, 净资产744美元。2009年1~6月实现销售收入0美元, 净利润-80美元。以上数据未经审计。

3、实际控制人及其控制的其他企业

实际控制人情况

公司实际控制人为王文生先生。王文生先生生于 1964 年, 中国国籍, 身份证号码为 420106196409XXXXXX, 有加拿大永久居留权。

实际控制人控制的其他企业

王文生先生控制的其他企业包括海若技术、日海国际、华王网络、Metrovision 和 Dotcom, 具体情况如下表:

单位: 万元

公司	成立时间	注册资本	注册地	股东构成	经营范围	总资产	净资产
日海国际	2003 年	5 万美元	开曼群岛	Allfine31.875% Metrovision40% Dotcom9.375% IDGVC II 12.5% IDGVCIII6.25%	国际市场投资活动	4,628.12	-56.61
海若技术	1996 年 8 月	2,600 万元人民币	深圳	王文生 70%	塑料、五金、电子产品的技	15,451.44	9,077.52

公司	成立时间	注册资本	注册地	股东构成	经营范围	总资产	净资产
				陈一丹 30%	术开发；国内商业、物资供销业。		
华王网络	2000 年 6 月	600 万元人民币	深圳	海若 90% 王祝全 10%	软件的技术开发，兴办实业。	599.68	591.13
Metrovision	2003 年 1 月	5 万美元	英属维尔京群岛	王文生 70% 陈一丹 30%	国际市场投资活动	1,397.43	33.26
Dotcom	2000 年 1 月	5 万美元	英属维尔京群岛	王文生 70% 陈一丹 30%	国际市场投资活动	407.17	33.08

注：以上为截止 2009 年 6 月 30 日数据，除海若技术外，其余未经审计。

控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截止本招股说明书签署之日，本公司控股股东海若技术和实际控制人王文生先生直接或间接持有的本公司股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

七、发行人股本的情况

发行人本次发行前后股本情况

本次发行前总股本 7,500 万股，本次发行股份 2,500 万股，本次发行股份占发行后总股本的 25%。

前十名股东

单位：万股

股 东	发行前		发行后	
	所持股份	持股比例	所持股份	持股比例
海若技术	2,962.5	39.5%	2,962.5	29.625%
允公投资	1,912.5	25.5%	1,912.5	19.125%

股 东	发行前		发行后	
	所持股份	持股比例	所持股份	持股比例
易通光	1,500	20%	1,500	15%
IDGVC	1,125	15%	1,125	11.25%
社会公众股东	—	—	2,500	25%
合 计	7,500	100%	10,000	100%

前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

目前公司无自然人股东。

国有股份及战略投资者情况

目前公司股份中无国有股份，IDGVC 为本公司的战略投资者，直接持有本公司 15%股份。

本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

公司的第一大股东海若技术持有公司 39.5%股份，第二大股东允公投资持有公司 25.5%股份，第三大股东易通光持有公司 20%股份，第四大股东 IDGVC 持有公司 15%股份。海若技术是本公司的实际控制人王文生先生控股的公司，允公投资为副董事长周展宏先生控股的公司，易通光为王文生先生及周展宏先生参股的公司。

本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

根据《公司法》规定，本公司本次公开发行前已发行的股份自本公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。

除上述法定要求外，本公司股东海若技术、允公投资、IDGVC 和易通光均承诺：自本公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的本公司股份，也不由本公司收购其持有的股份，承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

内部职工股情况

发行人未发行过内部职工股。

工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况

发行人不曾存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

八、发行人员工及其社会保障情况

1、员工人数及结构

公司现有员工专业结构

专业	人 数	占员工总数的比例
技术研发人员	115	10.43%
销售人员	203	18.40%
生产人员	679	61.56%
管理及行政人员	106	9.61%
合 计	1,103	100.00%

公司现有员工受教育程度

学 历	人 数	占员工总数的比例
本科及以上学历	127	11.51%
大专	221	20.04%
高中及中专	416	37.72%
高中以下	339	30.73%
合 计	1,103	100.00%

公司现有员工年龄分布

年龄区间	人 数	占员工总数的比例
30 岁以下	741	67.18%
30-40 岁	299	27.11%

年龄区间	人 数	占员工总数的比例
40 岁以上	63	5.71%
合 计	1,103	100.00%

2、发行人执行社会保障制度情况

依照《中华人民共和国劳动法》以及深圳市的相关规定，公司与员工签定了劳动合同，双方按照劳动合同规定履行权利和承担义务。公司严格遵守社会保障制度，为员工购买了养老保险、医疗保险、工伤保险及失业保险等社会保险。深圳市社会保险基金管理局南山分局出具证明，本公司一直以来遵守国家和深圳市的相关社会保险法律、法规及规章，按相关规定缴纳社保，未受到社会保险方面的处罚。

九、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺如下：

1、股份锁定承诺

本公司主要股东均对所持股份流通限制及自愿锁定情况作出了相关承诺，具体情况参见本节“本次发行前公司股东所持股份流通限制和自愿锁定的承诺”部分。

2、避免同业竞争承诺

为避免与本公司产生同业竞争，本公司股东海若技术、允公投资、易通光和 IDGVC 向本公司出具了有关避免同业竞争的承诺，具体承诺内容参见本招股说明书之“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、同业竞争”。

3、有关关联交易承诺

为进一步减少关联交易、规范公司运行，本公司股东海若技术、允公投资、易通光和 IDGVC 向本公司出具了有关规范关联交易的承诺，具体承诺内容参见

本招股说明书之“第七节 同业竞争与关联交易”之“六、发行人减少及规范关联交易的有关措施”。

第六节 业务和技术

一、业务和产品

本公司是国内最大的通信网络物理连接设备供应商,一直专注于为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供一流的通信网络连接、分配和保护产品及整体解决方案。

通信网络物理连接设备: 通信网络领域,物理连接设备为通信主设备之间、通信主设备与线缆之间、线缆之间的数据通信提供传输媒介,并实现相关设备的保护功能,物理连接设备是通信网络系统的基础,为数据传输提供可靠的环境。

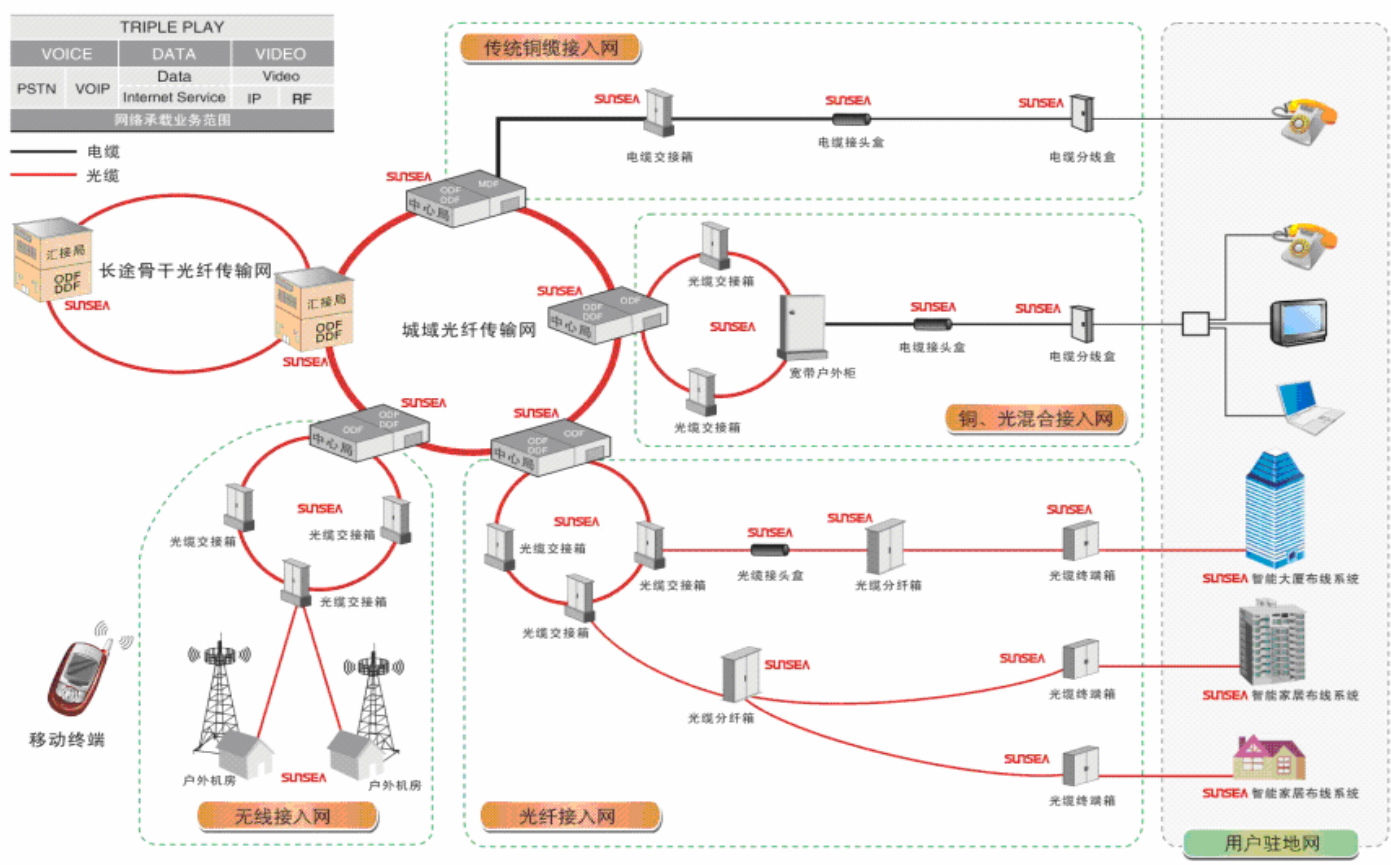
连接、分配类产品: 包括宽频总配线架(MDF)、光纤光缆配线架(ODF)、数字配线架(DDF)、光无源器件、网络柜等,适用于主干线缆与交换机、光端机等设备之间的连接、配接和调线。

保护类产品: 包括户外通信机房、户外通信机柜等,适用于无线通信系统基站设备及固网通信的接入网设备等,是对通信网络传统土建机房、机站的替代。

综合布线系统: 是集成化通用传输系统,利用双绞线或光缆传输智能化建筑物内的信息,是智能化建筑物中连接各种自动化系统必备的基础设施。

综合布线系统是通信网络在小区建筑、家庭用户的进一步延伸,目前暂未归类到通信物理网络连接设备行业,2008年市场容量接近100亿元。

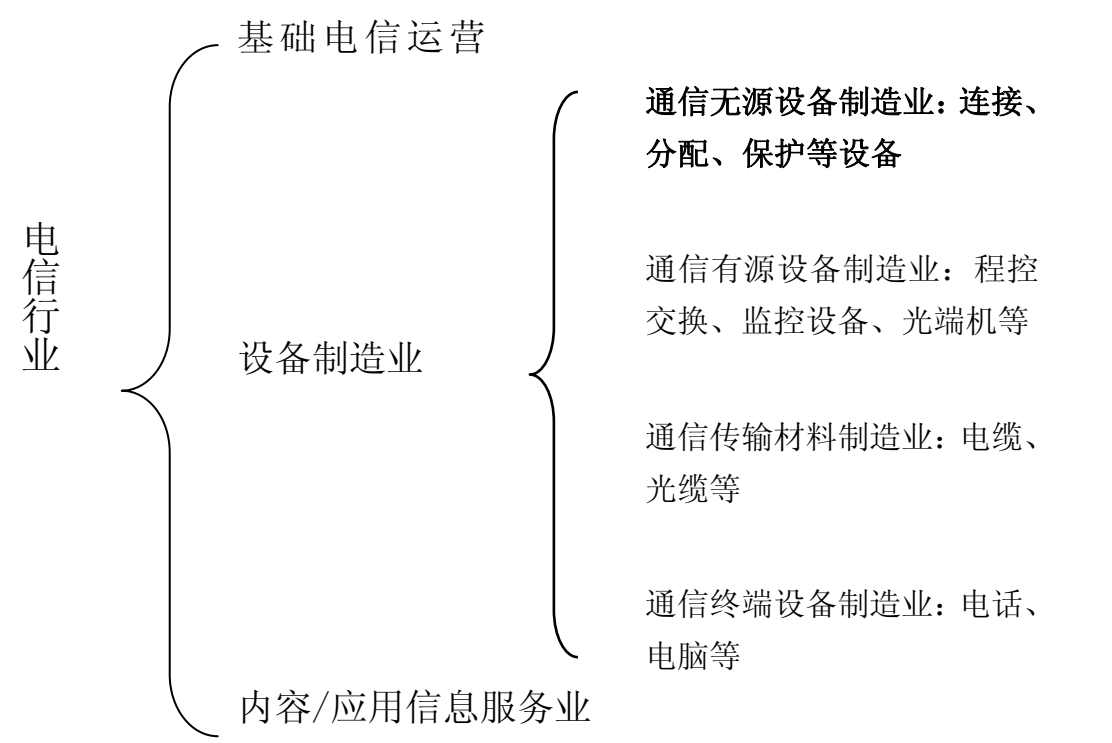
本公司拥有完整的通信网络物理连接设备和综合布线产品线,下图显示拓展了的通信网络图,有“SUNSEA”标志的为本公司提供的产品。



二、行业

本公司所处行业为通信设备制造业，属于电子信息产业类中的电信行业。在本行业内，公司所从事的专业领域为通信网络物理连接设备制造业。

1、行业产业链



电信产业链结构如上图所示，在电信行业产业链条中，基础电信运营处于核心地位，为用户提供固定（移动）电话服务、互联网服务，以及商务和数据通信服务等。电信运营的上游行业为通信设备制造业，下游为内容（应用信息）服务业。

通信设备制造业为基础电信运营商及内容（应用信息）服务商提供通信设备和软件系统，为电信业务的终端用户提供手机、电脑等终端设备，在整个电信产业中起着基础性的决定作用，对电信行业运行质量和技术水平的影响至关重要。

本公司所从事通信网络物理连接专业领域，是通信设备制造业的重要组成部分，承担着通信网络中各级设备及线路的连接、分配和保护的任务，对通信网络的运行质量和网络安全起着重要的作用。

2、行业管理

行业管理部门

工业和信息化部是本行业的管理部门，对各类通信设备和涉及网间互联的设备实行产品认证制度（认证机构由工业和信息化部指定），未通过认证的产品不

得在电信传输网上应用。国家质量技术监督局会同工业和信息化部对通过认证的通信设备制造商进行质量跟踪和监督检查，并公布抽查结果。

行业协会

本公司所属行业协会为中国通信企业协会和中国通信标准化协会。中国通信企业协会履行自律、协调、监督和维护企业合法权益，协助政府部门加强行业管理和为企业服务的职能。中国通信标准化协会为通信技术领域标准化活动的法人社会团体，受业务主管部门委托，在通信技术领域组织开展标准化工作。

行业主要法律法规

通信设备制造业行业管理相关的法律法规主要包括《中华人民共和国电信条例》、《电信业务经营许可证管理办法》、《电信建设管理办法》、《电子信息产品污染控制管理办法》等。

3、全球通信设备制造业发展状况

全球通信设备业稳步增长

根据 Gartner 数据，2007 年的全球电信行业的收入为 1.8 万亿美元，其中电信设备市场收入为 3,530 亿美元。2008 年的全球电信市场收入达 2 万亿美元，相比 2007 年实现 7.6% 的增长，电信设备收入的增长达 8.7%。在整个区域市场中，西欧、北美和亚太占据全球四分之三强的电信市场容量，但未来中东和非洲等新兴市场会有较大的增长动力。

3G 市场发展迅速

全球 3G 发展正在提速，截至 2008 年 5 月，全球 3G 用户已经超过 6.7 亿，3G 商用网络的数量也高达 470 个，3G 市场已具有一定规模。（数据来源：赛迪网讯）

全球 FTTH 设备销售快速成长

根据 Dittberner Associates 的资料显示，FTTH 设备 2006 年度销售增长 58%，共销售 460 万套相关设备，2007 年 FTTH 设备销售量增长 50%。2013 年，全球

用于 FTTH 的资本支出将增加到 228 亿美元;全球 FTTH 用户也将迅速增长,2011 年将达到 8,600 万户。

全球通信设备企业并购频繁

2005 年以来,全球电信设备业巨头经历了多次大型并购活动,思科与科学亚特兰大,爱立信与马可尼,阿尔卡特与朗讯,诺基亚与西门子合并。该等并购直接改变了现有全球电信设备业的格局。

通信设备制造业向中国转移,国内企业海外市场收入比重大幅提高

中国通信设备企业在海外市场的拓展已进入规模化阶段,全球电信市场越来越认可中国电信设备制造商的技术实力和服务能力。华为、中兴、日海通讯等一批中国企业,已在国际市场上形成包括成本、技术、服务的全面优势。

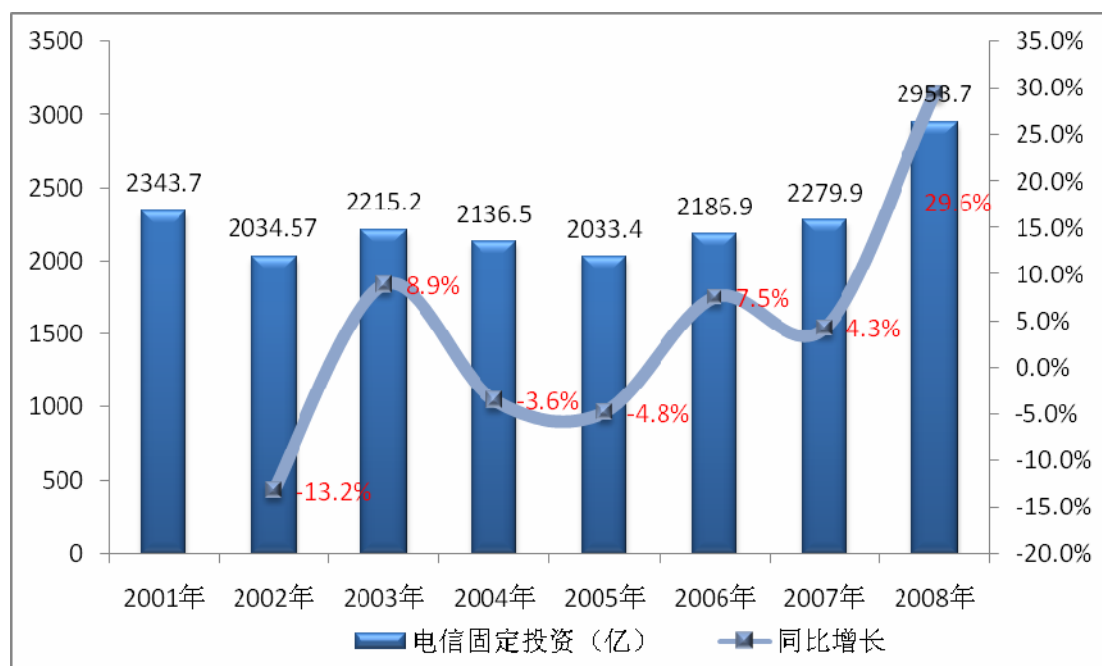
2008 年度,华为 75%以上的销售收入来自国际市场,中兴 60.6%的主营业务收入来自国际市场(数据来源《华为 2008 年财报》、《中兴 2008 年年报》),2008 年公司 23.97%的主营业务收入直接或间接来自国际市场。

4、我国通信设备制造业发展概况

行业发展与电信运营商固定资产投资高度相关

我国通信设备市场的增长主要受电信运营商固定资产投资驱动。根据信息产业部统计,2001 年~2008 年,我国电信产业固定资产每年的总投资分别为 2343.7 亿元、2034.57 亿元、2215.2 亿元、2136.5 亿元、2033.4 亿元、2186.9 亿元、2279.9 亿元、2953.7 亿元,具体如下图所示。巨大的投资直接带动了程控交换机、光通信设备、光纤光缆、移动通信、数据通信等主要通信设备的旺盛需求,从而带动通信网络物理连接设备的发展。

2001年-2008年通信业固定资产投资额及增长速度



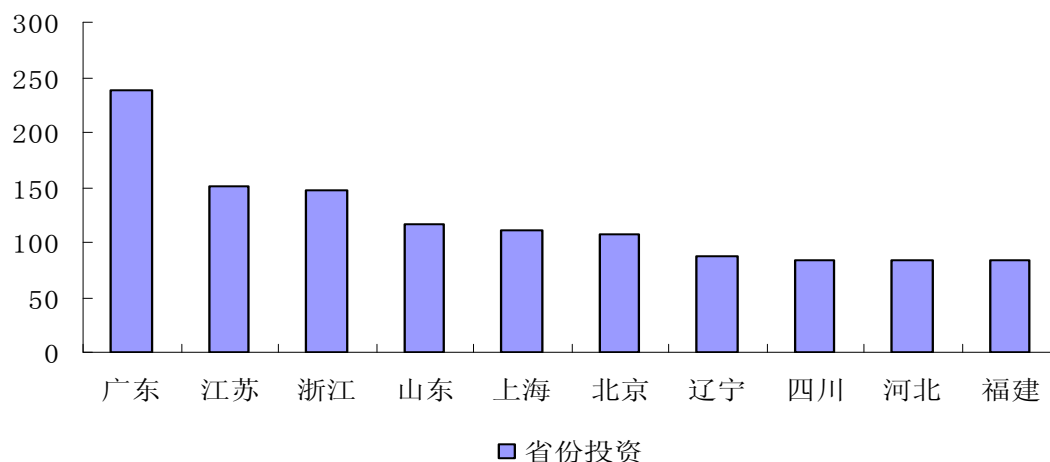
数据来源：信息产业部

近几年电信运营商的巨大投资直接带动了通信设备的旺盛需求。2004 年和 2005 年，我国电信系统的固定投资有所下降，原因是电信运营商出于对下一代网络及第三代移动通信网络（3G）的发展预期，延迟了其扩张计划。经历了 2004 年和 2005 年的小幅下降后，2006 年、2007 年出现恢复性增长，同比分别增长 7.51%、4.28%，2008 年以来，出现加速增长。

区域性明显，中西部发展潜力大

与我国经济发展水平不平衡特性相对应，我国电信业发展水平也不平衡，并由此导致电信业固定资产投资的不平衡性和区域性，我国电信固定资产投资呈现较强的区域特征，下图显示 2007 年我国电信固定资产投资前十位省份情况：

2007年度全国电信投资前十位省份情况（单位：亿元）



东部经济发达地区的投资额超过整体投资的一半，其中广东省占全国总投资的 10.29%；随着西部大开发战略的推进，以及振兴东北和中部崛起战略的实施，中西部和东北地区将成为未来通信设备产品的新兴市场。

行业竞争充分，国内企业发展迅速

上世纪 90 年代中前期，我国通信设备市场主要由国外通信设备制造商主导，上世纪 90 年代中后期开始，国内通信设备制造商充分利用具有竞争力的电子生产供应链和低成本优势，以及对国内市场和客户需求的了解，逐步成为通信设备市场的主导性力量。我国通信设备制造业获得高速增长和巨大发展，目前，我国通信设备制造业已跃居国家 40 大工业行业之首。

通信设备制造体系日趋完备

经过 20 多年的技术引进和 10 多年的自主开发，我国已形成较为完备的通信设备制造业体系，在技术水平和产业规模上均已进入世界前列。特别在程控交换机、接入网、电话机等领域，技术已较成熟。目前，除卫星通信产品和部分数据网络产品以外，各类通信产品基本都可在国内进行生产，大部分可自行研制开发，基本满足我国电信市场的需要。

5、行业市场需求分析

我国通信设备制造业市场需求特点

（1）需求升级——设备需求到综合解决方案

近年来，电信运营商营运重心逐步转移，从过去的注重网络设施设计、施工、建设、维护等转变为注重网络的运营和服务的提升，电信运营商营运重心的转移相应带动其通信设备产品和服务需求的升级，由过去的单一设备需求上升到方案设计、新产品开发、设备提供、网络建设和后期维护的综合解决方案需求。

（2）市场购买力强，客户资源相对集中和稳定

通信设备主要客户为国有控股大型电信运营商，具有一定的行业垄断性，产品购买力强。不同设备供应商生产的设备制式与规格不尽相同，设备的维护、更新与置换，通常由原设备供应商提供，设备供应商客户资源相对稳定。

（3）技术发展促进市场需求

通信设备制造行业产品及技术的更新换代速度非常快，设备供应商在积极研究新技术，开发和推广新产品，逐步改变运营商对老产品、低技术含量产品的固有观念，使其逐步接受和认同新产品，也相应产生新市场和新需求。

（4）需求个性化特点明显

通信设备产品属于资本密集型和技术密集型产品，对研究设计、加工工艺、生产作业、质量控制、员工素质、装备精度、售后服务等要求均较高，产品市场反应较快；产品的制式、规模、功能多根据客户的具体需求，以个性化设计和“特规定制”生产为主，产品品种较多。

（5）市场信息与售后服务非常关键

通信设备制造行业要求制造商具有高度敏感的市场反应和判断力，对市场信息反馈迅速、准确；运营商投资完成后，对设备维修与维护要求较高，建立与销售网络配套的售后服务网络，提供及时、完善的售后服务成为通信设备制造商在业内立足的关键。

（6）受国家宏观政策影响

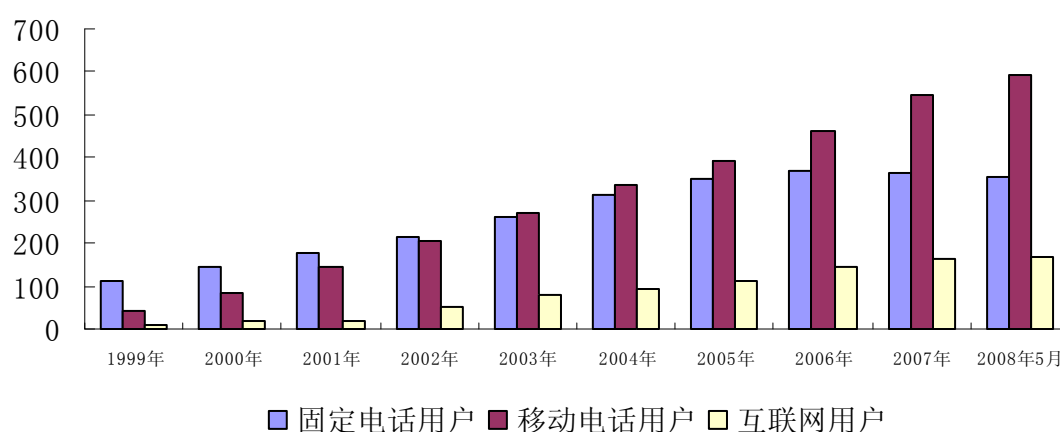
我国现阶段电信运营管理体制中，政府具有明显的主导地位，历次电信产业重组均在政府主导下进行的，而每一次重组均改变电信运营企业的竞争格局，

决定电信产业的投资规模与方向，同时也影响通信设备制造业的发展方向和速度。

我国电信市场情况

自上世纪 90 年代以来，我国电信行业获得了迅速发展。按固定电话和移动电话的用户数量统计，目前，我国已经成为全球最大的电信市场，已拥有全球数量最多的移动和固定电信用户，下图显示 1999-2008 年 5 月我国移动电话、互联网和固定电话市场增长情况。

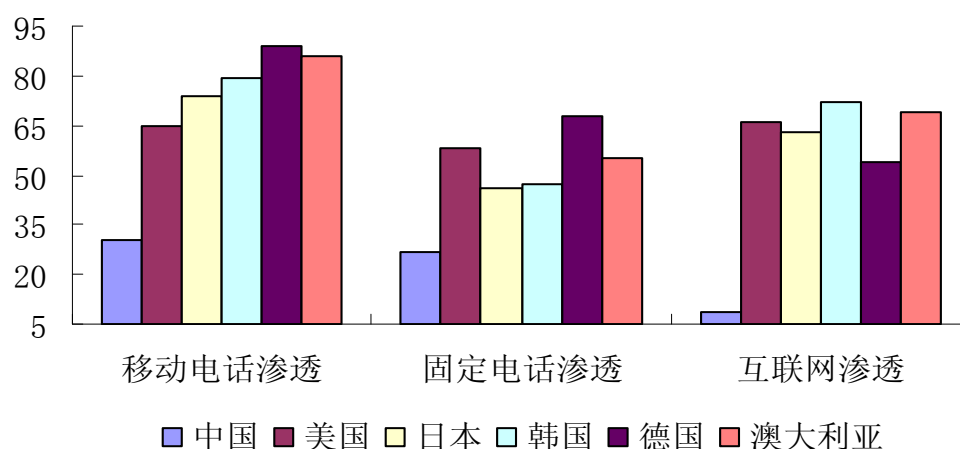
1999~2008年5月我国电信市场增长情况（单位：百万户）



数据来源：信息产业部《中国电信业发展指导（2006）》及工业和信息化部网站

尽管我国电信市场近年取得高速发展，但与世界主要发达国家相比，我国的固定 / 移动电话、互联网用户渗透率仍有相当差距，下图显示 2005 年我国和若干发达国家市场固定 / 移动电话用户、互联网用户渗透率的对比：

我国与主要发达国家电信渗透比较（户/100）



数据来源：信息产业部《中国电信业发展指导（2006）》

与上述发达国家市场相比，较低的固定 / 移动电话及互联网渗透率使我国电信市场仍具有巨大成长空间。

我国通信设备制造业市场容量

我国电信运营的投资一直保持较高水平，如前所述，2000 年-2007 年我国电信业固定资产投资规模连续 8 年保持在 2,000 亿元以上，其中设备投资约占 50%。

本公司所从事的专业领域为通信物理连接设备制造行业，属于通信设备制造业的细分，2008 年通信物理连接设备行业的市场容量约占通信设备投资总额的 1.8%，下图显示 2006~2010 年国内通信网络物理连接设备四子行业合计市场容量情况。

2006~2012 年国内通信网络物理连接设备四子行业合计市场容量

单位：亿元



数据来源：《2006 年-2012 年中国通信网络物理设备细分市场研究及重点企业竞争力深度调研报告》；注：四子行业指从铜缆配线、光纤配线、户外机房和户外机柜。

2005-2006 年，国内通信网络物理连接设备行业都处于行业低潮期，主要因为这两年是 2G 网络建设和 3G 网络建设之间的建设空白期。2007 年后，3G 试点建设开始，FTTH 试点规模不断扩大，2009 年正式启动 3G 建设，国内通信网络物理连接设备行业市场容量将持续扩大。

我国通信设备制造业市场需求趋势

（1）终端电信市场扩张带来的市场需求

《国家信息产业部发布信息产业“十一五”规划》明确提出：到 2010 年，全国电话用户总数达到 10 亿户，其中固定电话用户数达到 4 亿户，普及率 30 部/百人，移动电话用户达到 6 亿户，普及率 45 部/百人；互联网网民人数达到 2 亿，普及率 15%；基本实现“村村通电话，乡乡能上网”。

（2）3G 的发展带来的需求

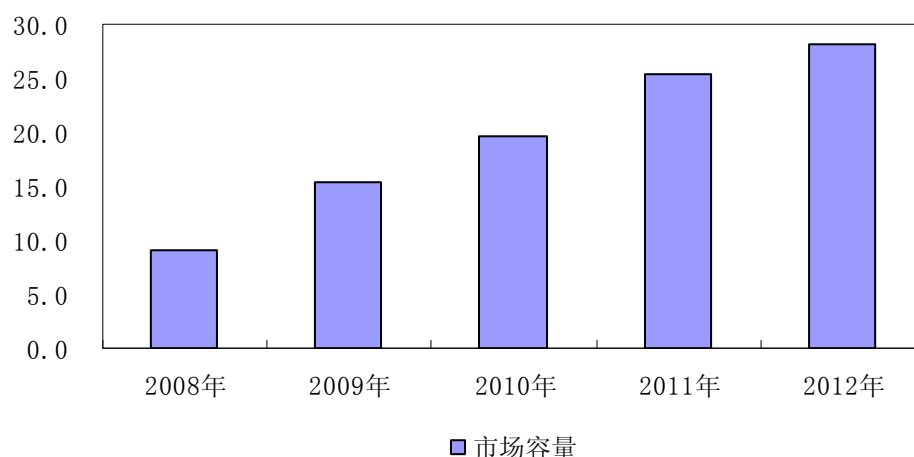
《国家信息产业部发布信息产业“十一五”规划》明确提出：“继续推动 TD-SCDMA 等第三代移动通信及其增强型技术的产业化及应用，确立我国在新一代移动通信领域的竞争优势”。原信息产业部发布的报告显示，中国基础电

信运营商在 3G 网络的投资将在 4,000 亿元左右，其中 50%以上为设备投资，即总设备投资超过 2,000 亿元。

(3) FTTH 带来的需求

随着用户对网络带宽、稳定性需求越来越高,FTTH接入成本持续下降,FTTH在我国的应用将有巨大发展空间。与世界其他国家相比，目前我国 FTTH 产业发展相对落后，但已展现良好的发展前景，2008 年前后我国 FTTH 将开始得到大规模发展，FTTH 广泛应用将带动相关通信设备需求大幅上升，下图显示我国未来几年 FTTH 接配线市场规模预测情况。

2008-2012年我国FTTH市场预测（单位：亿元）



数据来源：易观国际研究 2007

2007 年 11 月 8 日，原中国网通（集团）有限公司发布公告：中国网通预计投资 150 亿元开始实施部分地区光纤到户工程项目，计划 3-5 年建成。光纤到户项目将主要在北方十省区市大中城市实施，大幅提升网络质量，彻底解决现有用户网速受限制的问题。

(4) 其它网络的投资增长的市场需求

除移动网络投资将持续增长外，其它电信网络和其它相关主系统设备（如城域传输网、接入网等）的投资需求也将越来越大，从而进一步带动对通信设备的需求。

(5) 普遍义务机制的建立带来的市场需求

普遍义务机制 2003 年建立, 2004 年开始逐步实施, 该机制要求每家运营商按其收入的一定比例向国家交纳普遍义务服务基金, 而该项基金将主要运用于边远省份和地区的电信投资。目前, 该项基金的收入每年约为 40 亿元, 基金的投资将加大对通信设备的需求。

6、电信重组及 3G 牌照发放影响分析

电信重组及 3G 牌照发放的背景及过程

工业和信息化部、国家发展和改革委员会、财政部等三部委于 2008 年 5 月 24 日联合发布《关于深化电信体制改革的通告》, 鼓励中国电信收购中国联通 CDMA 网(包括资产和用户), 中国联通与中国网通合并, 中国卫通的基础电信业务并入中国电信, 中国铁通并入中国移动。改革重组与发放 3G 牌照相结合, 重组完成后发放 3G 牌照。

运营商合并重组方式正式敲定, 中国电信收购中国联通 C 网成为新电信, 中国联通 G 网与中国网通合并组成新联通, 中国铁通并入中国移动, 围绕重组进行的各项工作随之展开。2009 年 1 月 6 日, 联通集团宣布, 联通集团吸收合并网通集团已经取得国资委的批准并正式生效, 合并后新公司的全称为“中国联合网络通信集团有限公司”(简称“新联通集团”), 网通集团将依法注销, 这意味着自 2008 年 5 月开始的电信重组正式收官。

2009 年 1 月 7 日, 国家工业和信息化部为中国移动、中国电信和中国联通发放了 3 张第三代移动通信(3G)牌照, 批准中国移动增加基于 TD-SCDMA 技术制式的 3G 牌照, 中国电信增加基于 CDMA2000 技术制式的 3G 牌照, 中国联通增加基于 WCDMA 技术制式的 3G 牌照。

本公司对国内历次电信重组机会的成功把握

上世纪 90 年代以来, 我国电信行业经历了多次重组, 最初为邮政与电信分拆, 1998 年, 电信与移动拆分, 2003 年, 中国电信南北分拆, 历次电信重组均带来电信行业竞争格局的变化, 也给电信设备提供商带来巨大的市场机会。

最初邮政与电信拆分时, 电信行业开始新一轮大投资, 给国内一大批通信设备制造商带来巨大商机, 尤其是大量的固网投资刺激了交换设备的销售, 公司

与交换设备密切相关的连接设备获得很好的发展机会。1998 年,电信与移动拆分,移动开始大面积网络建设,公司利用这次机会,对移动公司大量销售传输设备,公司业务获得了再次飞跃。2003 年,电信拆分成立电信及网通两家固话运营商,北方电信与南方网通大量投资空白区域网络建设,公司主动调整营销架构和模式,又一次牢牢抓住市场机会,进一步奠定了行业优势地位。

电信重组及 3G 牌照发放给本公司带来的市场机会

本次电信重组在 3G 牌照发放之前,优先对几大运营商进行业务重组,使重组后的运营商成为全业务运营商,并且依靠市场和新业务的力量调整失衡的电信结构,建立相对均衡的市场发展体系。

据行业内预计,未来 5 年内我国 3G 建设投资总额为 4,299 亿元,这将给参与我国 3G 业务发展的电信运营商、电信设备商和服务提供商等带来良好的发展机会,预计 2009 年将出现 3G 建设高峰,3G 业务的开展,将直接推动相关设备厂家的业绩提升。

(1) 中国电信

中国电信取得 3G 牌照后,利用已有的用户资源大力发展 CDMA 业务,加大对 CDMA 网络的优化和投资原北方网通优势区域内的固网投资建设将同步扩张。在完成 CDMA 网络设备的集中招标和采购之后,中国电信利用 CDMA 网络升级的优势,全面展开了 3G 网络的建设工作。中国电信一直是本公司的优势市场,MDF、ODF 类产品在中国电信的在网使用率多年来稳居行业第一,DDF、综合柜等产品亦占据较大的份额,中国电信和联通 C 网所组成的新电信实现全业务运营,将为本公司带来移动网络建设中大规模应用的新机会。新电信仍将是公司配线(MDF、DDF、ODF、综合柜等)、户外产品(户外机柜、户外机房、天馈线附件等)全线产品的最主要市场。

(2) 中国移动

中国移动取得 3G 牌照后,将在原本具有较高覆盖的 GSM 网络基础上分批重点发展 TD 业务。中国移动将在 TD 运营上三年内的投资规模将近 2,000 亿元,根据中国移动最新公布的数据,2009 年中国移动计划在 TD 上投资 588 亿元,新建

TD 基站约 6 万个, 届时 TD 网络的基站总数将超过 8 万个。中国铁通并入后, 中国移动可能会在合适的机会利用铁通原有宽带网络资源, 开拓具有广阔发展潜力的宽带数据业务市场。本公司多年来在固网及宽带接入基础网络架构方面深厚积累的产品技术优势将带动公司 ODF、DDF、MDF 等传统配线产品在新移动的销售扩张; 公司在基站建设配套产品具有较佳过往业绩的户外机房、天馈线附件等将扩大已有优势。

(3) 中国联通

新联通取得 3G 牌照, 选择了国际用户基础最好的 WCDMA 技术制式, 将加大对 GSM 的优化和投资, 同时利用成熟的 WCDMA 技术快速发展 3G 业务。公司在老联通的客户基础较好, 在很多省区具有较强的市场优势。老网通一直是本公司的主推优势市场, 公司产品大量应用于老网通大型枢纽局、中心局。截至 2009 年 6 月底中国联通在 44 个城市新开通了 3G 试商用网络, 加上此前已经进行试商用的 56 个城市, 中国联通 3G 试商用城市已达到 100 个。联通和网通组成的新联通实现全业务运营, 将给公司原已具备的客户、品牌基础将带动公司配线 (MDF、DDF、ODF、综合柜等)、户外产品 (户外机柜、户外机房、天馈线附件等) 带来新的市场机会。

(4) 集中采购的机会

电信重组后, 运营商由六家合并到三家, 原来仅以个别地区的某个运营商为主要业务来源的小型设备厂家经营难度加大, 可能逐步退出市场。随着运营商整合的进行, 设备提供商的原有业务覆盖率将直接影响其未来的市场的占有程度。公司原来在各个运营商中均有着较高的覆盖率, 且发展均衡, 在未来发展合并中, 公司将获得更多的市场机会, 进一步巩固市场优势地位。

报告期内, 公司针对电信重组及 3G 牌照发放的提前准备及取得的效果

(1) 营销方面

2007 年开始, 本公司即开始准备随时应对运营商合并后的可能变化, 主要策略有: 一是公司组织力量对现有客户状况进行集中梳理, 重点对可能在合并过程中有巨大变化的客户关系体系统进行专门维护; 二是针对在本次调整中变化较

大的两个运营商联通及网通，更加密切的关注对方的变化及进展，不断增加与对方接触面。最后，公司比以前更加关注中国铁通。针对联通对活动机房应用的特殊需求，本公司加快应急通讯机房、集装箱机房等产品的市场化进程，在多个省市推广，已得到小规模应用。

（2）技术研发方面

公司从 2006 年开始即对重组和 3G 牌照发放后的产品技术发展趋势进行分析，在此基础上进行 2007、2008 年度新产品研发立项。

针对 3G 牌照发放，公司重点立项进行 3G 基站舱体的研发，结合 3G 基站设备特点，设计适合 3G 应用的小容量、建站周期短、建设成本较低、易搭建、易拆迁户外通讯机房及户外通讯机柜，并高度集成电源、防雷、节能温控等相关配套设备。

针对重组后运营商全业务运营，公司预计未来几年内固网宽带建设会迎来新的发展，将 FTTH 业务应用系列产品列入重点研发项目，主要包括：线路段光缆分纤设备、接入段 ONU 综合接入箱、关键器件冷接子及现场连接器等。

针对重组后数据业务量大幅增长，公司预计 IDC（互联网数据中心）机房建设需求会有较大幅度增长，重点立项进行 IDC 机柜的研发设计。公司结合 IDC 机房设备特点，以高强度、标准化、模块化机柜做为载体，将节能做为主要控制要素，采用合理的散热方案，配合实现了 IDC 机房制冷系统的优化运作。

（3）产品方面

面对即将到来的 3G 建设高峰，公司相关产品项目主要有：适合 3G 应用的小容量、建站周期短、建设成本较低、易搭建、易拆迁并高度集成电源、防雷、节能温控功能的户外通讯机房及户外通讯机柜，相关配套设备；专门针对中国联通活动机房应用特殊需求的应急通讯机房、集装箱机房；专门针对中国移动使用范围和区域相对较多，具备活动防盗性能的活动机房等。

（4）物流设计方面

针对 3G 建设带来的机房使用量的快速增长，本公司在国内销售体系中设立工程服务中心，全面负责机房业务的研发设计、生产发货、工程安装等全程运作。

同时，为应对 3G 基站建设量大、供货时间紧张等状况，公司积极拓展本地化供货资源，将物料有效分类，对于无特殊技术及质量要求的部分物料充分利用本地供应优势，既保障了交货的及时性，又有效地实现了成本控制。

7、FTTH 发展前景以及为本公司带来的机会

FTTH 发展前景

FTTH 的规模增长在 2008 年已经显现，中国光通信行业在 2009 年仍将保持高速增长，2010 年 FTTH 催生的巨大增量市场将继续维系中国光通信行业高速增长的态势。

根据长江证券研究部数据显示，2009 年至 2013 年，中国 FTTH 设备市场规模分别为：57 亿元、104 亿元、154 亿元、175 亿元和 275 亿元，共计 790 亿元。预计 2009 年至 2013 年，FTTH 将催生一个高达 800 亿元规模的光系统增量市场。

(1) 三大运营商对 FTTH 保持较高投入，基于 PON（无源光网络）的 FTTH 建设开始全面铺开

FTTH 建设目前主要由电信运营商主导，国内电信运营商合并为中国电信、中国移动、中国联通后，三家运营商分别形成了不同的宽带运营模式。基于原有的铜缆网络，中国电信在南方发展以 ADSL 为主，FTTH(FTTB 或 PON)为辅的宽带建设模式，中国电信在北方省份依靠 FTTB+LAN（光纤到大楼+局域网）、FTTB+ADSL（光纤到大楼+ADSL）的方式参与竞争。中国联通在南方省份和北方省份的建设情况与中国电信相反。

中国电信和中国联通近两年分别进行了 FTTH 设备互联互通验证和基础网络建设的实践摸索，基本形成了针对不同客户需求和不同建筑物的建设方案，从 2009 年开始，基于 PON（无源光网络）的 FTTH 建设开始全面铺开。2009 年三大运营商对 3G 建设的投入需要大量资金的同时对 FTTH 仍保持较高投入。

(2) 综合考虑能耗，维护等因素后，FTTB+ADSL 光纤到户实现方式的成本已经低于纯 ADSL 宽带接入方式

在住宅用户市场长期以来 ADSL 接入技术占据了绝对的统治地位，但随着网络内容快速向音频视频等多媒体内容发展，拥有大数据量的高清视频资源在网络

上快速传播,这些快速增加的网络带宽需求是 ADSL 技术所不能承担的。同时由于光传输设备、光器件、光纤光缆及光缆配套设备的成本大幅度下降,FTTH 建设成本也随之下降,由于用户规模较小,每户摊薄的费用较少,FTTB+ADSL 光纤到户实现方式已具备替代 ADSL 接入的成本优势。

FTTH 规模增长给本公司带来较好的投资机会

本公司自创立以来一直致力于通信物理网络产品的研发和生产,本公司是国内第一台光缆交接箱和第一台大容量光纤配线架的生产企业。FTTH 目前仍然由电信运营商主导,但由于其末端已经进入到用户驻地网(小区、商业大楼等都属于用户驻地网),根据工信部相关规定,用户驻地网产权属于开发商和业主,电信运营商不得进行排他性经营,驻地网的建设是完全开放的。

本公司的分销平台主要进行综合布线产品的销售,经过近年来的发展,本公司在综合布线的市场知名度已位居国内外品牌前列。随着电信市场的开放和向驻地网延伸,分销网络不仅可以保证综合布线产品的市场销售,也能促进通信接配线产品的销售,对公司的在 FTTH 市场的持续发展起到强有力的支持。

8、行业发展的有利因素

国家产业政策支持

我国《国民经济和社会发展第十一个五年规划》提出:“要根据数字化、网络化、智能化总体趋势,大力发展集成电路、软件等核心产业,重点培育数字化音视频、新一代移动通信、高性能计算机及网络设备等信息产业群,加强信息资源开发和共享,推进信息技术普及和应用”。同时提出“要加强宽带通信网、数字电视网和下一代互联网等信息基础设施建设,推进‘三网融合’,健全信息安全保障体系。”

信息化建设投入加大,结构调整

政府上网、企业上网、家庭上网三大工程正在积极推进;金卡、金关、金税等信息化重大工程也在加紧实施;随着西部大开发战略的推进,以及振兴东北和中部崛起战略的实施,中西部和东北地区的信息通信建设必将带来更多的用户增长。

技术替代速度加快

通信设备是一种专业性很强的设备，对技术先进性和产品适用性的要求很高。信息技术的迅速发展要求通信设备制造业及时调整产品结构，淘汰不适应市场需要的产品和技术，压缩市场发展空间不大的产品，开发市场亟需、有潜力的高技术产品。

海外市场提供了新的机会

海外市场为设备厂商提供了新的机会。由于世界各国通信行业水平参差不齐，许多国家尤其是新兴发展中国家和地区（东南亚、南亚、非洲、中东、俄罗斯等）仍处于建设与完善通信基础网络的阶段，传统的通信设备仍有较大需求。

行业内公司整合

过去的几年特别是 2007 年以来，受国内电信运营商集中采购、国内外大型主设备商战略调整影响，国内大部分中小通信物理连接设备制造企业在市场竞争中已基本失去竞争优势，被迫退出市场或被其它公司收购。比如，广东地区原邮电部属企业已经全部退出，原华海公司被新海宜收购，世纪人公司被美国 ADC 公司收购。市场份额越来越向具备技术研发优势、市场营销网络优势及国际市场竞争优势的行业领先企业集中，未来，随着电信重组，国内外主设备商的战略优化，该趋势将更加明显。

9、行业技术特点

通信物理连接设备技术精度要求高

物理连接设备技术精度直接影响通讯网络的运营效果，物理连接设备故障占通信链路 60-80% 的故障概率，据 Anixter 公司统计，世界上 50% 的网络问题由物理连接导致，光通讯固有的大容量传输要求链路的绝对可靠性，一个骨干光链路如果中断，每小时可导致数十亿美元的损失。

综合解决方案设计技术要求全面

目前电信运营商的需求已由过去单一的设备需求升级到综合解决方案需求，通信设备制造商除具备必要的新产品开发能力外，更重要的是能根据运营商的个

性化需求,开发和设计出包括产品、方案、运营及维护一体的综合解决方案,综合解决方案需要全面的技术支持。

3G 的技术特点

3G 是英文 3rd Generation 的缩写,指第三代移动通信技术,能处理图像、音乐、视频流等多种媒体形式,提供包括网页浏览、电话会议、电子商务等多种信息服务。从电信产业链角度,3G 链条上包括内容提供商、增值集成商、电信运营商、服务提供商、设备提供商、终端制造商以及上游元器件厂商和半导体、材料供应商等。

FTTH 的技术特点

FTTH 网络能满足未来网络对速度追求的基本设施,具备实施多元化业务服务能力,可提供稳定品质的通信服务,提高住宅生活品质的价值。FTTH 技术不断推陈出新,从有源接入方式到无源接入方式,从 MC(媒体转换器)发展到点到 APON、EPON 和 GPON 等 PON(无源光网络)技术。目前,PON 技术成为当前实现 FTTH 的首选方案。

技术更新换代速度快

电信领域的技术发展极其迅速,平均每五年一次重大技术更新,每十年一次技术革命,通信设备制造业的技术更新速度必须与之保持一致,通信设备制造企业需具备较强的研发能力和技术积累,技术开发成本较高。

我国技术成熟度较高

电信业在国民经济和社会发展中处于基础性、战略性、先导性地位,国家重视程度高,投入大,相关行业发展迅速。目前通信设备制造业能够满足日新月异的电信发展需求,除少数核心技术外,均已达到国际先进水平,技术成熟度高。

10、行业竞争状况

我国通信设备制造市场开放程度已经达到较高水平,目前已成为发展迅速和竞争较为激烈的产业之一。

上世纪 90 年度中期以前,国内通信设备市场主要被欧美品牌产品占据,上世纪 90 年代中期以后,随着国内通信设备制造技术的成熟以及电信运营商实行分包采购,外资企业丧失了技术优势,而成本劣势逐步显现,已基本退出市场,现阶段行业内的竞争主要来自于国内企业。

2002 年国内电信业经历大规模重组后,运营商之间的竞争更加激烈,各运营商积极扩建网络规模,提升网络服务,通信设备制造企业通过提高通信设备技术含量和综合产品配套服务能力,以进一步满足运营商发展需要。

2002 年,《电信业务经营许可证管理办法》出台,信息产业部进一步强化了电信业务市场准入制度,并根据新的许可证审批流程对新申请者进行严格审核,有利于减少通信设备市场恶性竞争,促进产品、技术领先企业的发展。

2005 年以来,国内电信运营商陆续开始实施集中采购,集中采购对设备供应商的核心要求是公司整体实力及产品价格水平,对于规模化、整体实力较强的设备供应商利大于弊,规模、技术、价格、供货速度等方面处于劣势的众多中小型设备供应商生存越来越困难,逐步退出市场或被其他优势企业收购。

11、行业进入壁垒

设计和提供综合解决方案壁垒

电信运营商需求的升级要求通信设备制造企业具有提供综合解决方案的能力,相较一般产品制造,设计和提供综合解决方案要求企业具备更深入了解客户需求,更全面的技术研发及更完善的供应链管理体系等综合能力,新进入厂商短时间内难以具备这些综合能力。

技术壁垒

通信设备技术含量高,涉及多个技术领域,是多学科相互渗透、相互交叉形成的高新技术领域。通信设备产品的技术升级速度快,企业只有通过持续不断的技术创新和研发投入,才能保持其产品的技术领先。新进入的厂商在技术方面需要经过长时间的积累。

制造工艺壁垒

通信设备生产过程的工艺控制对产品质量具有重要作用,特别是大规模生产中,需要有经验丰富的核心管理人员、大量熟练的产业技术工人及规划合理的人才梯队结构相互配合,才能根据市场需求进行产品的工艺设计,并利用科学的制造流程实现大规模工业化生产,新厂商短期内难以具备该等条件。

产品认证壁垒

通信设备行业的产品认证需要较长时间,一方面,产品性能必须要符合本行业内通用的技术标准;另一方面,通信设备厂商必须要通过客户个性化的认证,才能获得客户采购的供应权,该等认证涉及管理体系、技术水平、生产能力、在网使用量、长期供货信用记录等各个方面。

供应链管理效率壁垒

目前,国际电信运营商的竞争日趋激烈,通信网络建设速度和通信服务质量是电信运营商竞争的关键要素,设备供应商必须快速提供综合解决方案以满足电信运营商的要求,这必然要求供应商具备高效的供应链管理体系,新进厂商在短期内难以具备及产品开发、解决方案设计、核心零部件生产、装配集成、快速安装和供应商管理的高效供应链体系。

客户关系壁垒

通信网络连接设备为通信网络的重要组成部分,通信网络连接设备生产商通过相关试用和认证,成为供货商后,与客户形成相对稳定的关系,客户一般不会轻易更换供应商,新进入者要获得客户的信任与认同需要很长时间;通信连接设备行业内定制化产品较多,为满足其个性化的产品需要,供货商与客户的关系也相对稳定。

三、公司面临的主要竞争状况

1、主要产品同行业竞争格局和市场化程度

通信网络接配线类产品

上世纪 90 年代中期,我国研发出第一套光纤配线系统,随着国内配线系统技术的成熟以及电信运营商实行分包采购,外资企业丧失了技术优势,而成本劣势逐步显现,现已基本退出市场,目前行业内的竞争主要来自于国内企业。

MDF 类产品:因体制及历史原因,MDF 厂商规模普遍不大,分布较广,多依赖本地化市场生存,目前市场集中度较低。自 2005 年 10 月 1 日起,MDF 类产品使用全新的 YD/T694-2004 行业标准,新行业标准提高了技术含量和市场门槛,目前已通过泰尔认证中心检测的厂家有华为、日海通讯等 38 家企业。新行业标准实施后,市场资源将逐步向优势企业集中。

ODF 及 DDF 类产品:该两类产品为通信网络配线新产品,工艺技术及设计门槛较高,生产厂家多为具备一定规模的企业,掌握核心技术并实现规模生产的企业只有数十家,产品集中度较高,行业竞争相对比较成熟、理性。

通信网络保护类产品

目前,国内专业生产户外通信机柜、户外通信机房的厂家很少,具备一体化生产能力的厂家更少,由于户外产品涉及技术领域广,国内企业目前还处于相对落后水平,进入行业普遍时间不长,只有几家优势企业能对内部防护、动力、环境保障等功能子系统进行研究和开发,具备和国外厂商竞争的能力。

综合布线类产品

综合布线产品在国外已经发展近二十年,目前国际市场占主导地位的基本为国际型企业,国外产品占据国内综合布线高端市场,国内产品占领广大的中低端市场,目前国内主流厂家产能远不能满足市场需要。

2、行业内的主要企业

全球优势厂商

全球范围内,在通信网络物理连接设备制造行业最具实力的公司为美国 ADC 公司和 3M 公司,以下是两公司的详细情况:

(1) 美国 ADC 公司

美国 ADC 公司创建于 1935 年，是全球最大的连接产品、宽带接入产品、电信软件和系统集成供应商之一。其产品广泛用于综合视频、数据和话音等多种业务的电话网、有线电视网、互联网以及广播、无线和专用通讯等网络，可以通过光纤、铜缆、双绞线等多种传输介质实现本地接入、高速传输和网络管理。2004 年收购德国 KRONE 公司，成为全方位宽带布线 and 通讯专业公司；2007 年 11 月，ADC 收购国内的深圳世纪人通讯设备有限公司。

(2) 3M 公司

3M 公司涉足通信行业的历史可追溯至 100 多年前，目前，3M 公司的产品已发展到涵盖从中央机房，外线到楼宇布线的数万种产品，涉及范围广泛到能够满足几乎所有通信电缆及光缆的接续，保护，交叉配线及维护的要求。产品被广泛应用于全球各大主要电信运营商。

公司与同行业竞争对手的比较

本公司所从事的通信网络物理连接设备行业属通信设备制造细分行业，目前通信网络连接设备行业的主要厂商有：日海通讯、南京普天通信股份有限公司、深圳世纪人通讯设备有限公司、宁波隆兴电信设备制造有限公司等，下表是国内通信网络物理连接设备企业综合排名情况。

排名	企业	2006~2008年合计销售额（万元）
1	深圳日海通讯技术股份有限公司	96,828
2	南京普天通信股份有限公司	65,721
3	深圳世纪人通讯设备有限公司	64,243
4	宁波隆兴电信设备制造有限公司	56,357
5	常州太平电器有限公司	51,679

数据来源：《2006 年-2012 年中国通信网络物理设备细分市场研究及重点企业竞争力深度调研报告》，排名依据各公司通信网络物理连接设备（包括接配线产品、户外机房产品、户外机柜产品）2006~2008 年的合计销售额。

下表是各细分产品排名情况：

主要产品		行业排名和主要竞争对手
通信网络连接、分配类产品	光纤连接（ODF）	1、深圳日海通讯技术股份有限公司 2、深圳世纪人通讯设备有限公司 3、宁波隆兴电信设备制造有限公司 4、南京普天通信股份有限公司 5、常州太平电器有限公司
	铜缆连接（MDF、DDF）	1、深圳世纪人通讯设备有限公司 2、深圳日海通讯技术股份有限公司 3、南京普天通信股份有限公司 4、常州太平电器有限公司 5、宁波隆兴电信设备制造有限公司
通信网络保护类产品	户外机房	1、深圳市华为安捷信电气有限公司 2、深圳日海通讯技术股份有限公司 3、常州华奥通信工程有限公司 4、东莞市一信实业有限公司 5、南京普天通信股份有限公司
	户外机柜	1、深圳日海通讯技术股份有限公司 2、南京普天通信股份有限公司 3、宁波隆兴电信设备制造有限公司 4、江苏荣联科技发展有限公司 5、常州太平电器有限公司

数据来源：《2006 年-2012 年中国通信网络物理设备细分市场研究及重点企业竞争力深度调研报告》，排名依据各公司 2008 年的销售额。

公司产品技术先进性

公司拥有通信网络物理连接、分配、保护和综合布线系统的完整产品系列，在长期的通信网络物理连接领域的生产经营过程中，公司积累了丰富的技术和工

艺经验；根据市场不断变化和升级的通信物理连接设备需求，公司进行持续研发投入，开发出具有竞争力的新产品和新工艺。

(1) 公司主要产品技术先进性情况

公司各产品的技术和工艺水平在国内处于领先水平，详细情况见下表：

主要产品		技术先进性
通信网络连接、分配类产品	光纤连接 (ODF)	● 国内首创户外光缆交接箱； ● 国内首创熔配一体化模板； ● 人性化设计，获多项专利。
	铜缆连接 (MDF、DDF)	● 高密度的卡接技术； ● 宽带网络的线路保护技术，填补了国内空白； ● 户外运用防潮防水防腐等领先的防护技术。
	光纤连接器	● 超高精度光纤连接器的开发和生产，实现微米级光纤对中连接； ● 全系列光纤连接器设计制造能力； ● 光纤研磨及光纤连接器核心设备的设计开发能力； ● 国内唯一满足美国 GR326 标准的厂家。
通信网络保护类产品	户外机房	● 防水节能防盗的机房产品，国内唯一通过泰尔认证； ● 国内唯一同时掌握自动粘接、热压粘接和模具发泡等三种主流制造技术的厂家； ● 具备全国领先的淋水实验设备，检测能力全国领先； ● 牵头起草户外机房行业标准，推动并协助电信运营商企业标准的制定。
	户外机柜	● 率先通过泰尔认证，牵头起草户外机柜行业标准，推动并协助电信运营商企业标准的制定； ● 创新隔热材料及隔热结构设计，领先热设计开发平台； ● 全系列的模块化设计，拼装式扩容；

主要产品		技术先进性
		● 冷轧板、铝板等主流板材的自动化批量加工技术。
综合布线系统	综合布线系统	● 国内首家推出增强型六类产品（超六类产品），并获得信息产业部测试通过； ● 至强型 110 配线架实现高密度、线缆保护、主流打线方式等多项功能，是业内功能最强产品； ● 精密装配技术，实现自动装配设备用于产品量产； ● 国内行业标准的主要起草厂家； ● 高频传输产品的试验和检测能力，拥有实验室级检测环境。

（2）公司保持持续技术先进性的计划

公司将不断加大技术研发的投入，快速开发适应市场的新产品，设计专业的通信设备解决方案，继续以领先的专利和行业标准抢占技术制高点。公司技术研发将重点加强模块化设计能力，综合考虑制造和物流的经济性、安装便捷性和性能可靠性，进行集成方案的设计，通过集成设计能力的不断提升，提升产品的竞争力。公司将通过设计与工艺创新，降低工艺加工成本，提高成熟或普通产品的价格竞争力和获利能力；公司还计划引入研发领军人物，搭建高水平研发团队，提高精密设计和工艺设计方面核心能力。

公司综合竞争实力

公司的综合竞争实力主要表现在营销和市场优势、专业的技术和研发实力、3G 和 FTTH 市场先发优势、市场导向的战略制定和执行能力、高效的供应链管理体系等。

（1）公司综合竞争优势情况

下表是公司在竞争优势各方面与竞争对手的比较：

竞争点	公司竞争优势	竞争对手一般水平

竞争点	公司竞争优势	竞争对手一般水平
市场和客户覆盖度	- 产品和服务覆盖全国所有省份； - 进入全球 20 多个国家和地区； - 国内所有电信运营商； 30 多家全球电信运营商； 10 多家知名主设备商。	- 一般是局限于局部市场； - 较少进行海外销售； - 某一个或几个电信运营商； - 极少全球电信运营商； - 较少知名主设备商。
营销能力	- 具备电信运营商的分级营销能力； - 与全球运营商、主设备商广泛合作，快速响应客户需求； - 跨产品协同推进国内运营商市场； - 建立完善的分销渠道。	- 电信运营商的营销层次相对单一； - 没有或较少与全球运营商、主设备商合作，反应速度较慢； - 缺乏多产品协同营销。
研发	- 公司共获得专利 56 个，主持或参与起草 10 项通信行业标准； - 主动快速地满足客户需求； - 研发团队长期经验积累； - 公司的技术中心被认定为深圳市企业技术中心； - 国家高新技术企业。	- 较少拥有自主专利； - 研发团队规模较小； - 市场反应速度较慢。
产品覆盖度	提供全系列的通信网络连接、分配、保护产品和解决方案。	产品局限于一类或几类，未形成系列。
供应链管理	- 完备的工艺加工、质量控制体系； - 全面整合珠江三角洲物流资源； - 对外协供应商的质量控制能力。	—
战略制定和管理能力	- 管理团队富有战略眼光； - 采用先进绩效管理模式； - 较强的财务风险防范和内部控制	—

竞争点	公司竞争优势	竞争对手一般水平
	能力。	

(2) 公司保持持续竞争优势的计划

本公司致力于成长为全球领先的通信网络物理连接设备和解决方案提供商，将继续专注于为全球电信运营商、主设备商和集成商提供一流的通信网络物理连接、分配、保护产品及综合布线解决方案。公司未来将进一步提升技术研发实力，拓展和深化国内国际营销体系，优化供应链管理，不断扩大在国内市场的领先地位和国际市场的市场份额，保持持续的竞争优势。

3、市场份额情况

根据通信网络物理连接设备市场容量情况合理测算，2008 年，公司 MDF 和 DDF 产品约占全国市场的 9%，ODF 和光纤连接器产品市场份额约为 11%，户外通信机房约占全国市场的 14%，户外通信机柜产品约占全国市场 8%，公司综合布线系统市场份额较小，约占全国市场的 2.0%。

4、公司的竞争优势和劣势

公司的综合竞争实力主要表现在营销和市场优势、专业的技术和研发实力、3G 和 FTTH 市场先发优势、市场导向的战略制定和执行能力、高效的供应链管理体系等。

营销和市场优势

公司设立国内和国际两个营销体系，搭建国内电信运营商、电信主设备商、海外直接销售及综合布线四个销售平台，对国内外客户进行全面系统的营销服务，最快理解和把握客户需求。

本公司在全国设有 7 个销售大区 and 32 个销售办事处，200 多位专业销售人员对全国各省市电信运营商全面渗透，及时发现客户最新需求，迅速提供专业解决方案和个性化贴身服务，公司与中国电信、中国移动、中国联通等三大运营商建立了稳定信赖的长期合作关系。

公司专设大客户部服务国内外一流主设备商，直接参与其供应链管理体系，

与其合作开发核心通信设备，为其提供专业综合解决方案。公司已成为全球主设备商供应链不可或缺环节，是华为、中兴、诺基亚—西门子、阿尔卡特—朗讯、爱立信、北电等 10 多家知名主设备商的主要通信网络物理连接、分配、保护综合解决方案及产品供应商。公司在国际市场拓展过程中，逐步发现和理解海外电信运营商的需求，通过海外办事处和当地代理商为其提供综合服务。

目前，公司产品已进入全球 20 多个国家和地区，服务 30 多家海外电信运营商，特别是在印度、巴基斯坦、越南、俄罗斯、尼泊尔、尼日利亚等新兴国家和地区的通信设备市场，公司更是占据明显优势。报告期内，公司国际市场销售额（直接和间接）由 2006 年的 4,137.26 万元增长到 2008 年的 9,859.49 万元，2008 年，公司国际市场销售占公司全部销售收入的 23.97%。在国内市场整体保持稳定的情况下，国际市场销售有力促进了公司整体经营业绩的提升。

专业的技术和研发实力

本公司是国家高新技术企业，公司创始人王文生先生及核心团队具有深厚的通信设备制造行业技术背景，公司自设立以来，一直把技术研发作为战略重心之一，公司技术研发以深刻理解客户需求为基础，以市场化和项目化为导向，以快速开发新产品和提供专业解决方案为目标，始终站在国际通信设备行业技术研发的前沿领域。

本公司始终坚持自主创新，所有产品核心技术均系自主研发。依托一支超过 100 人的高素质研发团队和富有创造力的研发体制，报告期内，公司以中等规模的研发投入，取得丰硕的研发成果，截至 2009 年 6 月 30 日，公司共获得专利 56 个，正在申报的专利 53 个，其中大部分专利技术处于国内领先水平。

公司积极参与行业标准制定，主持起草《通信系统用室外机房》（YD/T 1624-2007）、《通信系统用户外机柜》（YD/T 1537-2007）和《通信用单芯光纤机械接续器》（报批中）三项通信行业标准，同步抓住将具有自主知识产权的创新技术植入标准的主动权，通过技术专利化、专利标准化、标准国际化，保持公司在行业内技术研发的持续领先优势。

电信行业专业分工程度逐步提高，电信运营商和主设备商对整体化解决方案的需求越来越强烈。经过国内外市场多年的积累，公司具备了在不同气候、不同

地域、不同操作习惯及不同成本结构等条件下快速设计整体解决方案的能力，能满足不同客户、不同层次的多方位需求的能力，在业内形成良好口碑。国内运营商和跨国设备商在通讯连接业务方面的方案运用，基本会优先考虑本公司提供的解决方案。

3G 和 FTTH 市场的先发优势

3G 和 FTTH 是未来通信市场的主要发展方向，各运营商在试点期间即开始使用本公司 3G 和 FTTH 相关产品和服务，消费和操作习惯逐渐形成，一旦 3G 和 FTTH 市场开始大规模启动，公司目前的技术、营销和产品储备必将形成先发优势。

公司在 2004 年开始开发 3G 相关产品，是业内首家提出并向国内电信运营商大力推广“户外一体化解决方案”的厂商，为此，信息产业部委托本公司牵头起草《通信系统用室外机房标准》（YD/T1624—2007），是国内首次由设备商起草制定的行业使用标准，公司户外通信机房销售额从 2005 年的 2,649.19 万元增长到 2008 年的 5,683.13 万元。

公司在中国电信上海、武汉、广州试点项目中提供 FTTH 核心产品并全程参与试点工程建设，产品和服务得到建设方的充分信任，参与试点积累的经验将有力促进公司新产品开发和生产销售，为公司将来全面介入 FTTH 大规模建设打下了良好基础。

市场导向的战略制定和执行能力

以王文生先生为核心的公司管理团队富有战略眼光，着眼长远，以前瞻性、全球化的战略思维把握行业变局的每一个关键点，制定切实可行的公司战略；公司职业化的经理人队伍具备丰富的行业经验，切实执行既定战略。报告期内，公司成功制定并实施了“海外市场战略”、“省级运营商密集布局战略”、“价格调整战略”、“新产品推出战略”。

2004 年，公司制定和实施“海外市场战略”，投入大量主设备商认证费用，海外市场营销布局费用，凭借公司综合实力，公司与主设备商建立稳定的合作关系，成功拓展海外市场，平稳度过行业发展低迷期，为未来海外市场发展和应对

可能的国内运营商采购模式再次变革打下良好基础。

2005 年，公司制定和实施“省级电信运营商密集布局战略”和“价格调整战略”，形成全国性营销网络，建立良好客户关系，在行业低迷期维持公司稳定增长，强化集中采购入围的核心要素——“各省级运营商推荐程度”和“价格”，公司在集中采购中形成了规模、技术、产品、服务和价格的全面优势，市场份额大幅提升，集中采购核心供应商的地位进一步稳固。

2004 年，公司制定和实施“新产品推出战略”，投入大量研发费用，陆续推出户外机房、户外机柜和光纤连接产品，丰富产品线结构，在行业低迷期弥补传统产品增长乏力，为未来 3G 和 FTTH 市场打下良好基础。

公司将进一步深化现有战略，并计划通过投入大量研发、检测及高性能制造装备，实施“产品线升级战略”；公司将进一步提升公司内部供应链管理效率并整合外部供应商，实施“供应链整合与成本控制战略”。

公司管理层确信：公司有能力科学制定和有效执行公司现有和未来战略，有效提升公司价值。

高效的供应链管理体系

本公司不断优化供应链管理，充分利用珠三角地区世界领先的机械、电子配套产业链及物流优势，整合外部供应商、第三方物流商，将其统一纳入公司供应链管理体系，共享公司库存、生产计划和客户需求信息，确保公司原辅料及时优质的供应，产品快速、安全送抵客户。公司内部专设供应链管理部，负责供应商管理和原材料采购，供应链管理部与生产计划及销售部门密切协作，确保供应链管理的内部效率。

公司一直秉承“标准化是企业运行的基石”，全面执行 ISO9001:2000 质量管理体系和 ISO14001 环境管理体系，标准化经营渗透到技术研发、物料采购、质量控制、生产管理、环境保护等环节，严格的标准化经营极大地提高了公司供应链效率和市场反应速度，大大缩短客户提出服务需求到提供完整解决方案的时间。

公司竞争的劣势

公司与国外知名通信物理设备制造企业（如 ADC 公司、3M 公司）相比，在规模、资金筹措等方面仍然处于一定劣势。

（1）规模劣势

尽管公司目前已是国内最大的通信网络物理连接设备供应商，但相比同行国际知名企业，公司在规模方面仍有较大差距，全球行业龙头 ADC 公司 2005 财年实现收入超过 12 亿美元。

（2）资金筹措劣势

公司的经营环境和客户结构决定公司在生产经营过程中，对日常营运资金的需求较大，应收账款和存货占用资金量较多，随着公司经营规模的进一步扩大，对资金的需求量越来越多，公司的资金筹集能力已成为公司发展的瓶颈之一。

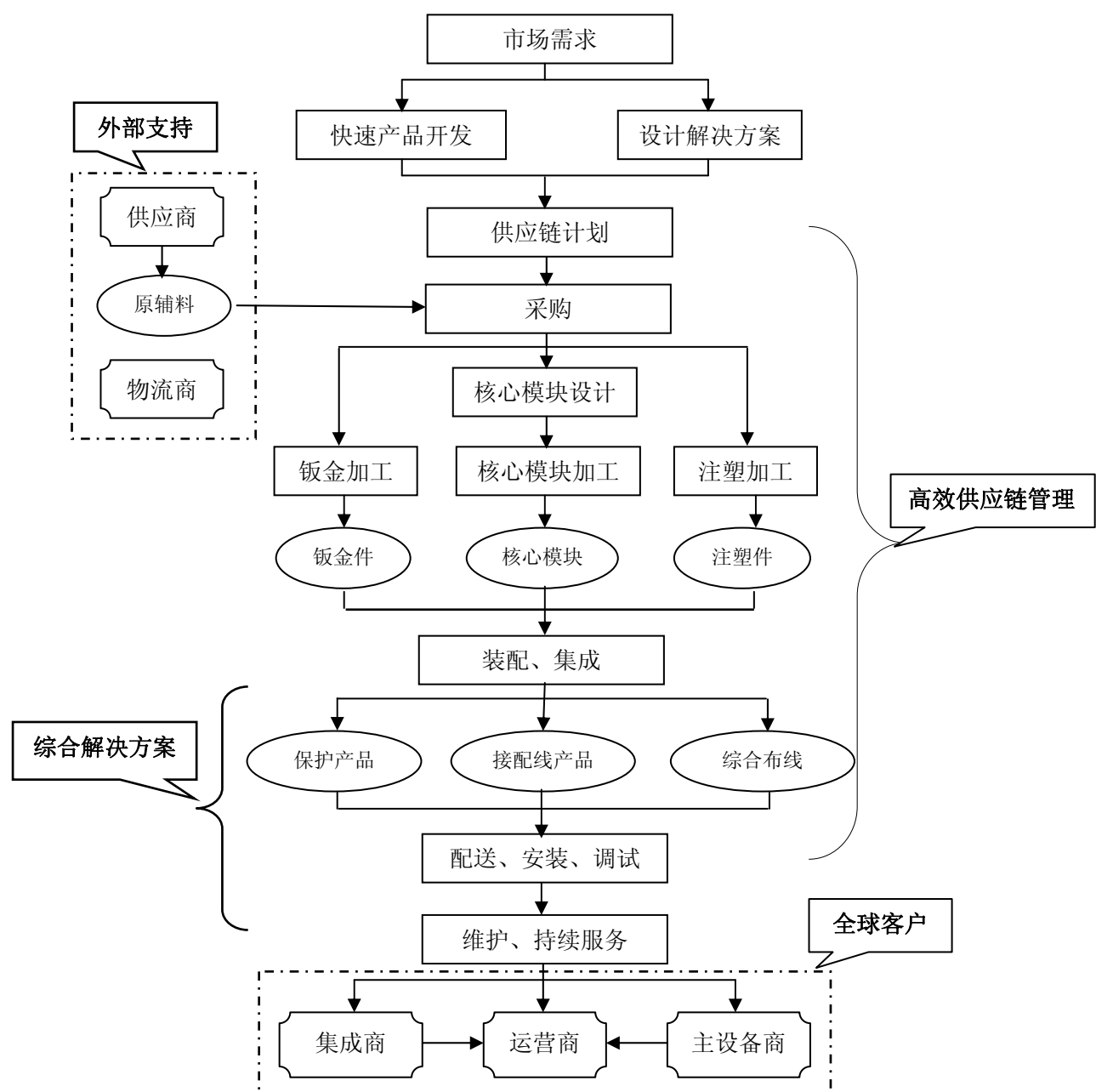
四、公司经营模式和产品

1、公司经营模式

公司经营模式

本公司以营销和技术研发为重点，前瞻性地发现和理解通信市场最新市场需求，为全球电信运营商、主设备商和集成商提供一流的通信网络连接、分配、保护产品及整体解决方案；公司始终坚持“标准化”经营理念，拥有高效的供应链管理体系，通过整合外部原辅料供应商和第三方物流商，不断提高公司运营效率和市场反应速度。

公司整体业务流程



公司研发模式

本公司秉承市场化导向的研发理念，各部门密切协作，及时捕捉和理解全球通信设备制造领域的最新需求，快速开发出符合客户需求的新产品和综合解决方案；公司实施“专利先行、标准制胜”研发策略，将核心技术和工艺快速转化为专利和行业标准，取得技术研发的主动权和持续领先优势。

公司销售模式

本公司实施“全球化”的销售战略，建立国内、国际两个销售体系，搭建运

营商、主设备商、海外直接销售和国内综合布线系统分销四个销售平台，通过密集的营销网络布局和全面深入的营销服务，不断创新销售模式、拓宽销售渠道、扩大国内外核心客户数量、提升国内外核心客户合作层次。

公司生产模式

本公司根据行业经营特点，根据客户个性化需求，采用“以销定产”方式组织生产；公司拥有完整的钣金、注塑和核心模块生产加工体系和较强的装配集成能力，按照严格的生产管理标准、质量标准，为客户快速提供一流的标准或定制设备。

公司采购模式

本公司面向市场独立采购，原材料以国内供应为主。公司在多家供应商报价基础上采用比价招标或市场行情议价确定供应商，单个产品供应商保持一主多次格局；公司内部采购管理以供应链管理部为主导，多部门联合参与。

2、公司主要产品

公司主营产品有三大系列：通信网络连接、分配类产品，通信网络保护类产品，综合布线类产品，公司以三大系列产品为基础，向全球电信运营商、主设备商和集成商提供通信网络连接、分配、保护产品及整体解决方案。

通信网络连接、分配类产品

通信网络连接、分配类产品主要包括 MDF、ODF、DDF、光纤连接器和与其配套的网络机柜。

(1) MDF



双面总配线架



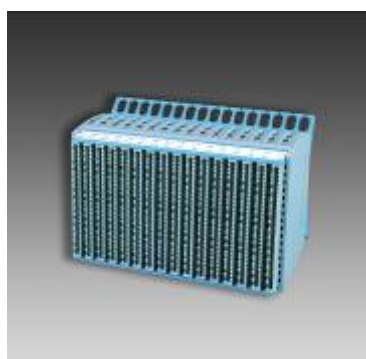
总配线柜



接线排及保安单元

MDF 产品完成对语音信号进行连接、分配、保护和管理，确保语音信号通过通信电缆准确、安全到达终端用户。按照传输带宽的不同分为宽带（XDSL）和窄带两类产品，本公司生产的音频配线产品主要是各种型号的总配线架、配线柜和配线箱，产品由架（柜、箱）体、接线排、保安单元及附件等部分组成。

宽带（XDSL）产品根据分离器在线路中的位置不同分为两类：一类高密度接续模块，一类为分离器内置式（将语音分离器内置于接续模块内），从而实现宽带连接，如下图所示。



高密度模块



带分离器 XDSL 模块



XDSL 分离器

（2）ODF



光纤配线架

光缆交接箱
XDSL 模块

光纤配线柜

光纤配线产品是光纤通讯网络中各类光纤的连接分配设备,主要完成光缆的成端、光路的连接调度、设备间的连接管理,使光信号在光通信设备间按规定的路由准确地传输。

(3) DDF

数字配线产品是数字复用设备之间、数字复用设备与程控交换设备之间、非话业务设备之间的配线连接设备。完成数字电路的连接分配,按照传输阻抗分为 75 欧姆和 12 欧姆两种,分别满足不同阻抗的交换设备的连接应用。



数字配线架



接插件



数字配线柜

(4) 光纤连接器



适配器



尾纤



跳纤

光纤通信（传输）链路中，光纤连接器能在光纤与光纤之间进行可装卸（活动）连接，光信号按所需的通道进行传输，保证光纤链路的畅通，实现预期的目的和要求。光纤连接器是光系统中使用量最大的光无源器件。

由于光纤技术应用领域不断扩大，光纤电视网、高速局域网和本地用户网等网络得到了很大发展，出于维护测量、转接、调度等方面的需要，使用方对光纤连接器提出的要求也越来越多，光纤连接器技术正朝小型化、低成本、快速化方向发展。

通信网络保护类产品（户外通信机房、户外通信机柜）



户外通信机房



一体化户外通信机柜



电源分配列柜

户外通信机房适于整体吊装或现场组装，可提高建站速度，保证建站质量，降低综合成本，满足电信运营商无线基站点多面广的建设要求。该通信机房具有隔热保温、防水密封、坚固耐用、设备固定可靠、组装迅速、可整体运输也可组件运输，外形美观的特点，是移动通信设备的专用配套设备。

户外通信机柜在各种恶劣的环境下为机柜内电子设备提供全面的保护,户外通信机柜柜体采用镀铝镁锌板或高强度合金铝板制造,喷涂特殊的户外粉末涂层,使用工业级热管理系统、户外专用防护门锁、可靠的密封及隔热材料。本公司户外通信机柜主要适用于无线通信系统基站设备及固网通信的接入网设备等。

综合布线系统



综合布线系统

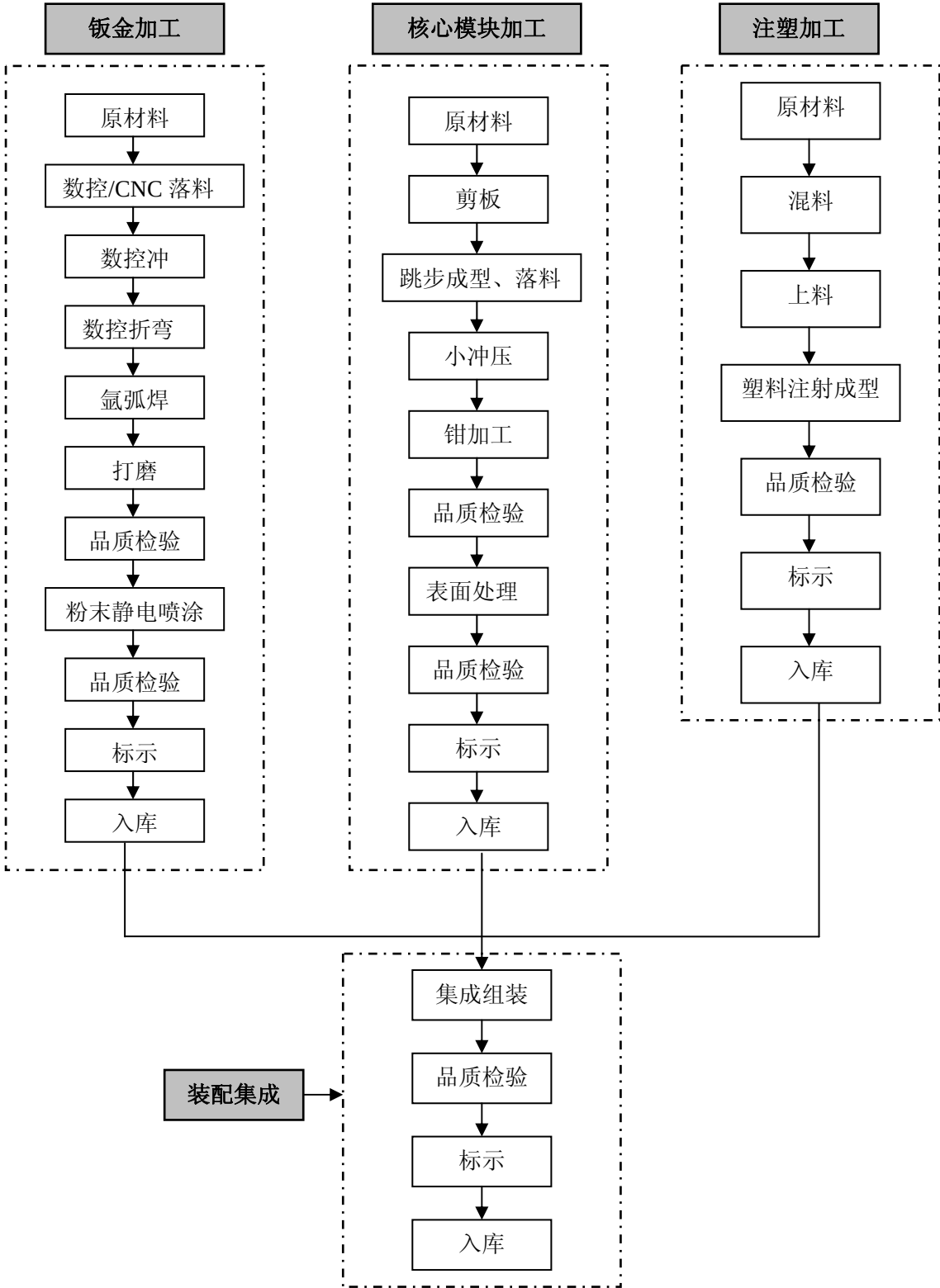


超六类产品

综合布线系统是一种集成化通用传输系统,利用双绞线或光缆传输智能化建筑物内的信息,是智能化建筑物中连接各种自动化系统必备的基础设施。它采用积木式结构、模块化设计、实施统一标准,能满足智能化建筑高效、可靠、灵活性的要求。上图中的超六类产品指宽性能远超六类的布线产品,超六类的布线产品可在 50 摄氏度时依然达到六类标准规定的 20 摄氏度的性能指标。

3、工艺流程

通信网络连接、分配、保护和综合布线产品生产整体工艺流程基本类似,主要包括四部分:核心模块加工、钣金加工、注塑加工和装配集成。



上述工艺流程中，通信网络物理连接设备核心零部件连接端子的加工的精度、稳定性、一致性是决定通信网络物理连接设备质量的关键因素之一，公司通过多年的技术积累，在设计、模具和工艺等方面具备丰富的经验，运用连接端子全自动一次成型高速加工、超柔特种微孔光纤研磨、多芯连接器研磨等技术，大

幅提高产品质量和生产效率，公司产品一次性通过率达到 99.50%以上。

五、公司报告期内主营业务经营情况

1、公司采购情况

报告期内前 5 名供应商采购金额以及所占比重情况

单位：万元

年度	企业名称	采购金额（万元）	占总采购比例
2009 年 1~6 月	常州新盛	1,311.12	6.33%
	踏踏实实	756.30	3.65%
	北京科络捷	638.80	3.09%
	阿尔法特机电	602.61	2.91%
	讯达康	511.40	2.47%
	合计	3,820.24	18.45%
2008 年	常州新盛	1,460.04	6.11%
	宏盛发	627.32	2.62%
	华阳富通	627.10	2.62%
	闻扬实业	627.00	2.62%
	上海胎铃	612.60	2.56%
	合计	3,954.06	12.50%
2007 年	常州新盛	1,412.85	3.46%
	闻扬实业	1,299.78	3.18%
	朗天通信	1,089.07	2.67%
	北京科络捷	1,050.75	2.57%
	深圳辰中	982.72	2.41%

年度	企业名称	采购金额(万元)	占总采购比例
	合计	5,835.17	14.29%
2006 年	常州新盛	949.77	3.52%
	闻扬实业	908.91	3.37%
	朗天通信	904.38	3.35%
	深圳辰中	842.58	3.13%
	广州铜材	766.32	2.84%
	合计	4,371.95	16.22%

报告期内主要原材料(含元器件)采购情况

本公司生产成本中,原材料所占比重较高。2006 年至 2009 年 6 月 30 日,原材料占成本的比例分别为 73.07%、72.52%、69.05%和 70.56%。公司主要原材料有不锈钢、铝材、铜材和电子元器件等。

报告期内主要能源供应

公司主要能源消耗为水和电,由于产品性质,消耗量均较少。电、水消耗情况如下表所示:

单位:万元、元/度、元

项目	2009 年 1~6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	消耗量	价格	消耗量	价格	消耗量	价格	消耗量	价格
电力	168.36	0.95	259.02	1.05	218.49	1.01	190.34	0.87
水	11.69	4.62	17.89	4.68	15.98	4.66	15.28	4.55

2、公司主营产品的生产能力及产销量情况

生产能力和产销量

期间	指标名称	MDF(万回线)	ODF(万芯)	DDF(套)	户外机房(个)	户外机柜(个)	综合布线(套)

2009 年 1~6 月	产能	535.00	455.00	119,364.00	1,474.00	6,211.00	114,155.00
	产量	530.00	454.00	117,013.00	1,458.00	6,202.00	112,181.00
	产能利用率	99.01%	99.82%	98.03%	98.90%	99.85%	98.27%
	销量	524.00	453.00	118,605.00	1,427.00	6,188.00	112,205.00
	产销率	98.90%	99.89%	101.36%	97.85%	99.76%	100.02%
2008 年	产能	863.00	669.00	221,680.00	1,900.00	8,340.00	198,941.00
	产量	839.00	666.00	218,402.00	1,727.00	8,277.00	196,196.00
	产能利用率	97.22%	99.55%	98.52%	90.89%	99.24%	98.62%
	销量	813.00	664.00	218,949.00	1,703.00	8,219.00	192,763.00
	产销率	96.90%	99.70%	100.25%	98.61%	99.30%	98.25%
2007 年	产能	785.00	435.26	170,285.00	1,895.00	7,520.00	186,520.00
	产量	771.00	429.85	165,432.00	1,869.00	7,425.00	183,926.00
	产能利用率	98.21%	98.75%	97.15%	98.62%	98.73%	98.60%
	销量	758.00	423.00	165,640.00	1,875.00	7,403.00	182,103.00
	产销率	98.31%	98.40%	100.13%	100.32%	99.70%	99.01%
2006 年	产能	746.00	422.19	164,467.00	1,560.00	5,505.00	177,340.00
	产量	725.00	409.89	159,676.00	1,502.00	5,422.00	172,175.00
	产能利用率	97.18%	97.10%	97.08%	96.28%	98.49%	97.09%
	销量	733.00	413.83	151,668.00	1,456.00	5,316.00	170,760.00
	产销率	101.10%	100.96%	94.98%	96.94%	98.05%	99.18%

注：2009 年 1~6 月的产能为根据 2009 年全年产能除以 2 计算得出。

本公司生产模式为以销定产，报告期内，公司各类产品产销率基本保持在 95%以上。

3、销售收入分类

按产品类型划分的收入构成

单位：万元

项目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度

	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
通信网络 连接分配 产品	16,995.52	65.58	26,415.00	64.22	20,682.50	59.81	21,454.68	69.10
通信网络 保护产品	6,779.61	26.16	11,328.48	27.54	10,933.97	31.62	6,013.98	19.37
综合布线	798.19	3.08	1,415.20	3.44	1,260.14	3.64	1,724.05	5.55
其他	1,340.47	5.17	1,973.45	4.80	1,704.41	4.93	1,855.54	5.98
合 计	25,913.78	100.00	41,132.13	100.00	34,581.01	100.00	31,048.25	100.00

按销售区域划分的收入构成

单位：万元

地 区	2009 年 1~6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务收入								
国内市场	23,144.17	89.31	35,028.72	85.16	29,144.28	84.28	29,882.67	96.25
其中：东北地区	2,282.45	8.81	2,720.72	6.61	4,008.36	11.59	4,853.85	15.63
华北地区	1,264.75	4.88	1,354.09	3.29	984.39	2.85	1,056.74	3.40
华东地区	1,455.29	5.62	4,604.48	11.19	4,269.59	12.35	3,611.02	11.63
华南地区	4,326.18	16.69	8,946.98	21.75	5,451.35	15.76	8,381.09	26.99
华中地区	6,747.72	26.04	6,326.73	15.38	4,435.99	12.83	4,014.46	12.93
西南地区	1,439.05	5.55	2,646.37	6.43	1,680.44	4.86	1,489.51	4.80
其它地区	5,628.73	21.72	8,429.36	20.51	8,314.16	24.04	6,476.00	20.86
海外地区	4,293.43	16.57	9,859.49	23.97	9,598.06	27.76	4,137.76	13.33

地 区	2009 年 1~6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
其中： 直接出口	2,769.61	10.69	6,103.41	14.84	5,436.73	15.72	1,165.58	3.75
间接出口	1,523.82	5.88	3,756.08	9.13	4,161.33	12.04	2,972.18	9.57
合计	25,913.78	100.00	41,132.13	100.00	34,581.01	100.00	31,048.25	100.00

注 1：国内销售额中包括间接出口，在统计销售总额时已扣除重复计算因素影响。

注 2：间接出口指公司销售给国内主设备商后，主设备商再出口到海外市场的部分。公司一般需要派技术人员指导产品的安装和维护，能有效区分间接出口额。

注 3：东北地区：黑龙江、辽宁、吉林；华北地区：北京、河北；华东地区：江苏、山东、安徽、上海；华南地区：湖南、广东、海南；华中地区：湖北、河南；西南地区：四川、重庆、贵州、云南。

前五名客户销售金额以及占主营业务收入比重情况

单位：万元

年度	企业名称	销售金额（万元）	占总销售额比例
2009 年 1~6 月	湖北移动	2,110.97	8.15%
	河南移动	1,875.07	7.24%
	广西移动	1,318.13	5.09%
	甘肃电信	1,222.78	4.72%
	武汉电信	1,078.09	4.16%
	合计	7,605.05	29.35%
2008 年	中兴康讯	2,796.80	6.80%
	广西移动	2,655.10	6.46%
	武汉电信	2,498.50	6.07%

年度	企业名称	销售金额(万元)	占总销售额比例
	Portasystems	1,615.16	3.93%
	上海电信	1,254.97	3.05%
	合计	10,820.53	26.31%
2007 年	中兴康讯	2,197.52	6.35%
	武汉电信	1,901.26	5.50%
	广西移动	1,843.32	5.33%
	Reliance Communications	1,782.32	5.15%
	深圳华为	1,667.17	4.82%
	合计	9,391.60	27.16%
2006 年	辽宁移动	2,590.75	8.34%
	广西移动	1,533.96	4.94%
	深圳电信	1,674.41	5.39%
	深圳华为	1,518.56	4.89%
	武汉电信	1,714.67	5.52%
	合计	9,032.35	29.09%

4、公司与前 5 名供应商和销售客户的重大关联关系

截至本招股说明书签署日，除深圳市朗天通信设备有限公司外，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述供应商或销售客户中未占有任何权益。公司大股东和其他关联股东与上述供应商和销售客户未互相持有股份。

5、公司环保情况

公司产品属于通信设备产品，生产过程中基本无污染环境的“三废”产生。深圳市南山区环境保护局出具《证明》，认为：本公司“生产经营活动和拟投资项目符合有关环境保护的要求，无因违反有关环境保护方面的法律、行政法规和其他规范性文件而受到处罚的情形”。

六、与本公司业务相关的主要固定资产及无形资产

1、主要固定资产

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司经大华德律审计的主要固定资产情况如下：

单位：万元

类 别	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋及建筑物	6,436.20	372.55	6,063.65	94.21%
机器设备	4,508.40	2,583.67	1,924.73	42.69%
运输设备	181.34	145.86	35.48	19.57%
办公设备	170.81	138.55	32.26	18.89%
其他设备	23.53	20.33	3.20	13.64%
合计	11,320.28	3,260.97	8,059.31	71.19%

2、主要生产设备情况

编号	设备名称	数量（台）	账面价值（万元）
1	钣金喷涂生产线	1	202.01
2	压力机	10	99.79
3	热压生产线	1	120.49
4	数控冲床	2	83.11
5	数控折弯机	5	74.09
6	剪板机	5	20.93

编号	设备名称	数量(台)	账面价值(万元)
7	注塑机	5	19.20
	合计	29	619.62

3、主要无形资产

专利

截至 2009 年 6 月 30 日, 公司共拥有专利 56 项, 该等专利均为实用新型类, 详情如下:

序号	专利名称	专利号	有效期限
1	通信用总配线架保安单元的过流保护装置	ZL00239852.4	2000 年 10 月 24 日起 10 年
2	数据语音一体化接口插座	ZL01209642.3	2001 年 3 月 28 日起 10 年
3	机柜底座	ZL03247286.2	2003 年 6 月 9 日起 10 年
4	直流电源分配列柜	ZL03226260.4	2003 年 5 月 14 日起 10 年
5	光纤活动连接器安装架	ZL03223938.6	2003 年 2 月 28 日起 10 年
6	直流电源分配列柜的支路开关模块	ZL03247089.4	2003 年 6 月 7 日起 10 年
7	交流电源分配列柜	ZL03226261.2	2003 年 5 月 14 日起 10 年
8	通用机柜	ZL03246944.6	2003 年 6 月 2 日起 10 年
9	电源分配列柜的出线装置	ZL03247088.6	2003 年 6 月 7 日起 10 年
10	印刷电路板保险丝	ZL03267774.X	2003 年 7 月 16 日起 10 年
11	一种总配线架保安接线排的安装支架	ZL03226525.5	2003 年 5 月 22 日起 10 年
12	局端分离器埋入式 ADSL 宽带配线模块	ZL200320125382.8	2003 年 12 月 24 日起 10 年
13	光纤活动连接器的适配器	ZL200320125296.7	2003 年 12 月 26 日起 10 年

序号	专利名称	专利号	有效期限
14	光纤活动连接器的连接头	ZL200320125297.1	2003 年 12 月 26 日起 10 年
15	告警保险器	ZL200420046465.2	2004 年 5 月 27 日起 10 年
16	防水拼装式户外通信机房	ZL200420042992.6	2004 年 2 月 24 日起 10 年
17	局端分离器内置式 ADSL 宽带配线模块	ZL200320125384.7	2003 年 12 月 24 日起 10 年
18	一种实现大电流开路告警的保安单元	ZL200420044273.8	2004 年 3 月 30 日起 10 年
19	用于配线架上的单元体	ZL200420071010.6	2004 年 6 月 24 日起 10 年
20	室外 SMC 箱体的门锁	ZL200420088642.3	2004 年 9 月 21 日起 10 年
21	室外 SMC 箱体	ZL200420072395.8	2004 年 8 月 4 日起 10 年
22	一种复合走线槽配线模块	ZL200420046569.3	2004 年 5 月 31 日起 10 年
23	用于室外交接箱中的底板	ZL200420082850.2	2004 年 8 月 11 日起 10 年
24	配线架单元体的可旋转定位结构	ZL200520054252.9	2005 年 1 月 24 日起 10 年
25	开路自复式保安单元	ZL200520055360.8	2005 年 3 月 2 日起 10 年
26	一种卡线刀	ZL200420102999.2	2004 年 12 月 16 日起 10 年
27	开路自复式保安单元	ZL200520057926.0	2005 年 4 月 29 日起 10 年
28	开路自复式保安单元	ZL200520063179.1	2005 年 8 月 12 日起 10 年
29	用于数字配线架的同轴连接器及同轴连接器的接地装置	ZL200520065804.6	2005 年 10 月 11 日起 10 年
30	实现数字配线架高密度配线的硬连接装置	ZL200520065803.1	2005 年 10 月 11 日起 10 年
31	一种电控门锁及采用该电控门锁的室外箱	ZL200520060690.6	2005 年 6 月 24 日起 10 年
32	一种光纤接续的固定装置	ZL200620014359.5	2006 年 6 月 28 日起 10 年
33	光分路器模块	ZL200620059963.X	2006 年 5 月 31 日起 10 年

序号	专利名称	专利号	有效期限
34	一种光口面板	ZL200620016905.9	2006 年 7 月 7 日起 10 年
35	数字配线单元体的标识盖	ZL200620017318.1	2006 年 7 月 31 日起 10 年
36	数字配线模块	ZL200620017730.3	2006 年 8 月 15 日起 10 年
37	一组 RJ45 插座金针及 RJ45 网络插座	ZL200620145344.2	2006 年 12 月 27 日起 10 年
38	一种宽带网络通信用端接模块	ZL200620145343.8	2006 年 12 月 27 日起 10 年
39	光纤连体外壳适配器	ZL200720118668.1	2007 年 2 月 25 日起 10 年
40	宽带配线组合装置	ZL200720004364.2	2007 年 2 月 2 日起 10 年
41	宽带配线模块	ZL200720004363.8	2007 年 2 月 2 日起 10 年
42	语音分离器	ZL200720004362.3	2007 年 2 月 2 日起 10 年
43	光纤活动连接器卡座	ZL200720118421.X	2007 年 1 月 31 日起 10 年
44	综合监控系统集成柜	ZL200720122343.0	2007 年 8 月 21 日起 10 年
45	配线模块	ZL200720171255.X	2007 年 11 月 30 日起 10 年
46	一种新型配线架	ZL200820092002.8	2008 年 1 月 28 日起 10 年
47	移动通讯机房	ZL200720171461.0	2007 年 12 月 10 日起 10 年
48	机房底板	ZL200820092876.3	2008 年 3 月 21 日起 10 年
49	横排板机房	ZL200820092877.8	2008 年 3 月 21 日起 10 年
50	集装箱机房	ZL200820093329.7	2008 年 4 月 11 日起 10 年
51	墙板及使用该墙板的铁甲移动机房	ZL200820093328.2	2008 年 4 月 11 日起 10 年
52	接插式机房底板	ZL200820093663.2	2008 年 4 月 24 日起 10 年
53	机房走线架	ZL200820093564.4	2008 年 4 月 24 日起 10 年
54	带有精密对中及压紧机构的光纤机械接头	ZL200820093561.0	2008 年 4 月 24 日起 10 年

序号	专利名称	专利号	有效期限
55	一种光纤机械接合件	ZL200820093562.5	2008 年 4 月 24 日起 10 年
56	一种光纤机械接续装置	ZL200820093560.6	2008 年 4 月 24 日起 10 年

注：其中 1~11 项专利为公司从日海设备受让取得，12~56 项专利为公司原始取得。

正在申请的专利

截至 2009 年 6 月 30 日，以本公司名义申请，尚未获受专利权的有 53 项，正在申请的专利详细情况见本节之“八、公司技术和研发情况”之“8、技术储备”。

商标使用权

2004 年 1 月 15 日，公司与日海设备签定购买资产协议，日海设备所有商标随同经营性资产一并转让，实际经营中，日海设备原有商标一直专属公司使用，日海设备未使用原有商标，2007 年 6 月 25 日，国家商标局受理公司所有相关商标所有权转移申请，2008 年 4 月 7 日，转让手续办理完毕。

公司从日海设备受让取得的注册商标专用权如下表所列示：

序号	商标及图形	注册号	核定商品种类	专用权有效期限
1		1006028	第 9 类	2007 年 5 月 14 日至 2017 年 5 月 13 日
2		976069	第 9 类	2007 年 4 月 7 日至 2017 年 4 月 6 日
3	SUN&SEA	3938273	第 9 类	2006 年 3 月 28 日至 2016 年 3 月 27 日
4	SUN&SEA	4216666	第 9 类	2007 年 1 月 21 日至 2017 年 1 月 20 日
5	SUN&SEA	4233161	第 19 类	2007 年 9 月 28 日至 2017 年 9 月 27 日

序号	商标及图形	注册号	核定商品种类	专用权有效期限
6		4216665	第 9 类	2007 年 1 月 21 日至 2017 年 1 月 20 日
7		3473306	第 9 类	2005 年 1 月 14 日至 2015 年 1 月 13 日

公司正在申请的、已经分别取得注册申请受理通知书的注册商标专用权如下表所列示：

序号	商标及图形	注册号	核定商品种类	申请日期
1		5929843	第 9 类	2007 年 3 月 5 日
2		6129291	第 6 类	2007 年 6 月 25 日
3		6129289	第 9 类	2007 年 6 月 25 日
4		6129287	第 11 类	2007 年 6 月 25 日
5		6129288	第 19 类	2007 年 6 月 25 日
6		6129285	第 6 类	2007 年 6 月 25 日
7		6129284	第 9 类	2007 年 6 月 25 日
8		6129286	第 11 类	2007 年 6 月 25 日
9		6129687	第 19 类	2007 年 6 月 25 日

土地使用权

2009 年 6 月，本公司通过收购日海设备股权，间接取得深房地字第 5000198116 号《房地产证》项下位于宝安区观澜街道高新技术产业园 41,016.03 平方米工业用途土地的使用权，该土地使用权是日海设备观澜日海工业园所使用的土地，截至 2009 年 6 月 30 日该土地使用权账面价值为 741.09 万元，使用期限为 2004 年 4 月 1 日至 2054 年 3 月 31 日。

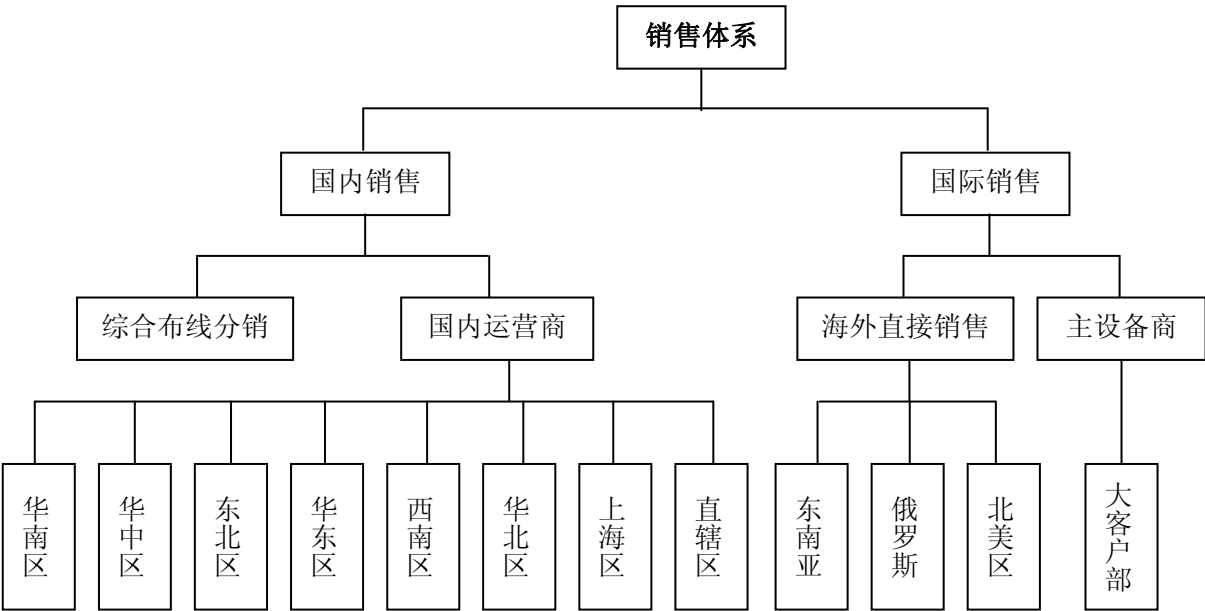
4、特别经营许可证

本公司所从事的经营业务无需特别经营许可证。

七、公司销售情况

1、公司销售体系的构成

公司设立国内销售和国际销售两大体系，搭建了国内运营商、电信主设备商、海外直接销售和综合布线系统分销四个销售平台。分别负责对国内电信运营商、主设备商、海外运营商及关联方、国内综合布线系统分销商的销售，下表显示公司的销售体系构成：



2、渠道一：国内电信运营商

目前，国内电信运营商的价值模式相对简单，即寻求稳定的，可长期合作的利益共同体，公司凭借专业的综合解决方案提供能力，业已成为中国电信、中国移动、中国联通等国内电信运营商长期稳定的合作伙伴。

国内电信运营商采购趋势——集中采购

2004 年开始，国内电信运营商为了更好的控制采购成本，把控产品质量，集团公司陆续开始实施集中采购，目前，已经广泛实施集中采购的运营商有中国移动、中国联通等。

以下是国内电信运营商集中采购的一般实施步骤和关键因素：

步骤	集中采购	关键因素
步骤一	省公司提供在网设备使用推荐	存量产品的被使用数量和质量
步骤二	集团公司预选某几家公司进行技术沟通	整体技术水平，产品和解决方案开发能力
步骤三	集团公司制定技术规范，下达标书	行业技术地位，技术影响能力，标准制定能力
步骤四	集团公司招标	技术、产品、价格、服务等综合实力
步骤五	省公司带量推荐厂家	产品质量、物流配送速度、综合服务能力
步骤六	集团公司分配具体配额	各省公司推荐情况

集中采购对通信设备供应商的影响

集团公司集中采购之前的采购模式，更多是由省公司甚至地级分公司根据自身需求，自行采购设备，因此，部分通信设备供应商仅固定为一个或几个省份提供设备就足以保障公司生存，这在一定程度上导致许多设备供应商只重视短期目标，不重视产品质量及服务水平，而一些规模化的设备供应商的整体优势在区域采购的情况下被相对弱化。

国内电信运营商逐步实行集中采购，对设备供应商的核心要求是公司整体实力及产品价格水平，对于规模化、整体实力较强的设备供应商利大于弊，具体表现在以下几个方面：

(1) 销售方面

集中采购对设备商在集团公司、省公司、地市公司的系统接触要求更高，省公司推荐的数量决定最终是否可以跻身集团公司的候选名单，单一或部分省份销售的设备供应商将处于明显劣势甚至最终出局，具备全国性营销网络的设备供应商将具备较大优势。

(2) 技术方面

集中采购全国统一选型，技术要求相比以前采购方式大大提高，更重视供应商整体解决方案的提供能力，具备较强市场反应能力和应用技术开发能力的供应商能更快地根据运营商要求开发出适应客户需求的新产品和整体解决方案，从而在集中采购中取得优势。

(3) 价格、毛利率及交货期方面

集中采购带来价格冲击，更多厂家为能够进入集团公司的采购范围而降低价格，这势必影响行业整体利润率，同时，集中采购对供应商的市场反应速度提出更高要求，具备较强供应链管理效率的公司更能符合集中采购对市场反应速度的要求。

(4) 行业整合方面

集中采购实施后，规模、技术、价格、供货速度等方面处于劣势的众多中小型设备供应商生存环境越来越困难，逐步退出市场或被其他优势企业收购，集中采购对通信网络物理连接设备行业带来的整合效应将日益明显，设备供应厂商数量将大幅减少，整体实力较强的企业将获得更多市场份额。

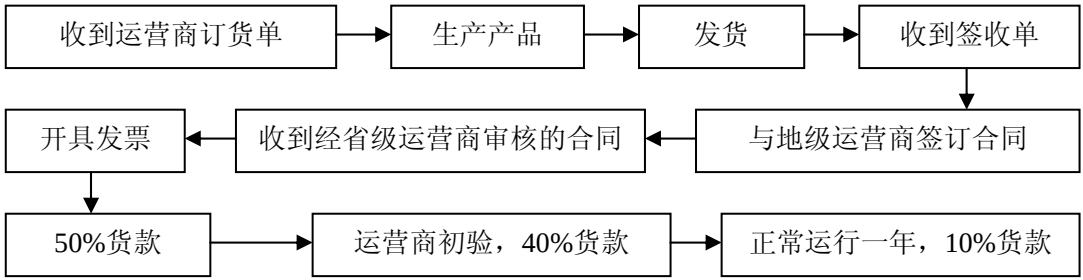
集中采购模式下公司对国内电信运营商的营销策略

针对国内电信运营商集中采购的趋势，公司制定了相应的国内电信运营商营销策略。公司在全国范围内设立 7 个大区和 32 个销售办事处，提高公司在各运营商省级公司的覆盖度。公司强化与运营商集团公司的沟通，扩展营销广度和深度，更好把握集团公司对技术、服务方面的需求，从集团公司层面取得先机。同时公司有效降低内部运营成本，提高价格竞争力。

对国内电信运营商的销售流程

在集中采购模式下，公司取得集团公司配额后，具体销售针对省级分公司，省级通信建设项目一般规模大、周期长、所需设备众多、验收程序严格、付款流程复杂，实行项目结算制。以下是公司典型的集中采购模式下的销售流程。

公司通过集团招投标获得某电信运营商省级分公司某省级项目的通信机柜全部订单，以下是公司就该省级项目对该运营商省级分公司的销售流程：



(1) 运营商省公司按照各运营商分公司填报计划的产品数量及规格，将设备需求以订货单形式发到本公司；

(2) 公司生产合同要求产品（15 天左右）；

(3) 公司将产品按照客户需求，发往该省各地级市分公司，并取得运营商各地级分公司的签收单据（由于各地级市自身建设进度情况不同，故到货时间要求也不同，一期工程历时 90 天全部到货）；

(4) 公司获得签收文件后，与各地级市签订合同，由运营商分公司将合同报运营商省公司审核（30 天左右）；

(5) 运营商省公司确认合同无误后将其返回运营商分公司，运营商分公司再将合同返回本公司（30 天左右）；

(6) 根据省级分公司的要求，本公司财务部门陆续开出发票，省级电信公司根据计划项目编号，陆续支付到货款约占合同额的 50%（90 天左右）；

(7) 运营商各地级分公司根据自身项目进展状况，组织项目涉及的厂家进行设备初验，验收合格后由分公司出具项目初验报告，并交省公司支付设备初验款为合同额的 40%。（由于该项目涉及到众多主设备，需要主设备开通验收合格后，才能支付设备初验款，故设备初验款的支付周期一般在 120 天以上）；

(8) 设备在网使用一年后，如果无质量问题，支付设备款项 10%。

与运营商合作关系的稳定性

由于运营商对设备供应商售后服务要求很高，更换供应商会造成机房内配件、易耗品获取困难和服务的不及时，增加维护成本和时间，因此，通信设备供应商一旦进入运营商入围选型，期间被更换的可能性很小。一般而言，电信运营商发出的产品选型入围通知有效期为三年，框架协议实际执行有效期限和入围时间基本相符。

公司与中国电信、中国移动、中国联通等电信运营商建立了良好的合作关系，凭借专业化的综合解决方案和良好的产品及服务，公司确信，未来将获得更多电信运营商的产品入围证书和市场份额。

运营商客户关系维护

(1) 个性化定制服务

公司所有产品均符合 ISO9001: 2000 质量认证管理体系、ISO14001: 2004 环境管理体系和行业标准要求，除此之外，对客户个性化要求，公司严格按照其提出的技术标准、质量要求进行设计制造、提供完整的专业解决方案，在保证工期的同时，产品性能全部满足客户高质量要求。

(2) 快速的客户响应速度

公司在国内设立了 32 个销售处和维护中心，配备专业售后服务队伍，对客户需求，各省会城市保证 2 小时以内到达；距客户维护中心 600 公里以内保证 12 小时以内到达；全国其它城市，在接到客户通知后最迟 24 小时以内到达。

(3) 完善的售后服务

公司为客户提供 2 年免费售后服务，永久维修服务。所有售出产品从客户验收之日起二年内，因产品质量问题造成的设备故障，公司免费包换、包退、包维护。因客户原因或产品超过二年以上造成设备损坏，公司只收取成本费用，并免费为客户维护。

(4) 附加服务

公司在提供设备的同时,提供免费安装、调试和现场技术指导,确保所供设备质量符合安装标准要求。在工程实施前后,对买方工程维护人员进行集中培训或随工培训,加强其故障判断和处理能力。同时,公司提供充足、全新、成熟、符合客户需求的产品备品备件。

3、渠道二:综合布线系统分销

国内综合布线系统市场容量接近 60 亿元,由于综合布线系统在产品特性、应用范围和客户类型方面与公司通信网络接配线、保护类产品有较大差异,鉴于对综合布线系统未来发展的良好预期,公司确立了坚持项目营销,专注于发展工程项目市场的营销思路,专门建立了相对独立综合布线分销体系,在全国建立华南,华东(广州办),华北(北京办),华中(武汉办),西北(成都办)五大销售区域,分级设立合作分销商。

4、国际市场销售的战略背景和措施

公司国际市场战略

公司制定了“联合主设备商,树立海外知名度;建立目标国家销售渠道,以良好的性价比和服务优势,进行深度拓展”的海外市场战略。

公司大力拓展国际市场的背景

经过在国内电信市场的高速发展和应用积累,公司已具备丰富的行业经验,在全球经济一体化背景下,公司从 2004 年开始全面启动国际市场拓展战略。

(1) 在宽带市场扩大和无线服务增长的国际化趋势下,全球发达国家进入新一轮电信发展阶段,发展中国家电信发展亦进入前所未有的高速增长期,这为公司的国际市场战略创造了良好的市场环境。

(2) 发达国家运营商通过各种渠道降低采购成本;发展中国家运营商为加速其建网速度,提高盈利水平,在设备采购方面更加开放地引入全球性竞争,为中国企业带来良好机会。

(3) 以华为、中兴为代表的国内主设备商在全球范围的快速发展和广泛认可,为通信网络连接设备企业走出国门创造良好机遇,同时对欧美发达国家主设备商带来前所未有的竞争,跨国主设备商纷纷加快引入中国本地供应商的进程。

公司国际市场选择策略

公司选择重点拓展的国际市场有:

(1) “金砖国家”:主要为印度和俄罗斯,其对中国产品接受程度较大,为公司产品进入提供了很好机会。

(2) 东南亚发展中国家:以越南为代表,其电信业处于高速发展中,无论是移动还是宽带固网建设,需求均十分旺盛。

(3) 北美发达国家:受运营商盈利压力传递影响,北美发达国家同行面临前所未有的成本压力,采购重点转向中国,并开始减少甚至关闭其在南美部分国家的工厂。

(4) 国内主设备商:国内主设备商积极扩大海外份额,在价格和服务优势的导向下,急需引进有实力并能持续发展的企业作为合作伙伴。

(5) 跨国主设备商:受中国主设备商在全球发力的影响,跨国设备商在区域市场面临巨大的成本压力,亦急需在中国寻找合作伙伴。

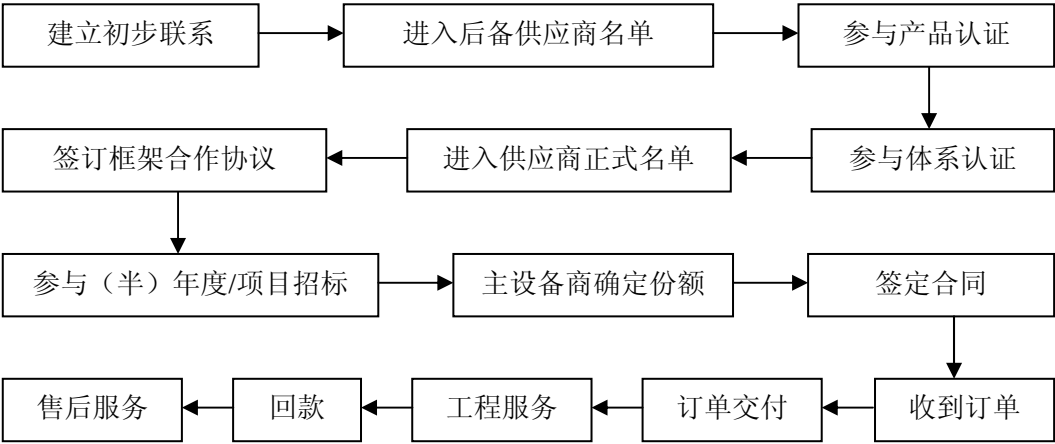
公司国际市场战略投入

截至 2009 年 6 月 30 日,公司进行国际市场开拓共投入 3,975 万元,主要投入华为、中兴、阿尔卡特—朗讯、诺基亚—西门子、爱立信等主设备商认证,累计 20 多个海外专业展会,俄罗斯、北美、东南亚等海外办事处设立和维护。通过该等投入,公司已经建立了电信主设备商和海外直接销售两个国际市场销售平台,前期投入为公司未来海外市场的进一步增长打下良好基础。

5、渠道三:电信主设备商

主设备商渠道整体流程

公司与全球主设备商建立紧密合作关系，成为其全球供应链中的关键环节，公司凭借综合实力优势，为全球主设备商提供日海品牌的标准产品和定制服务，与其产品和服务一同进入全球市场，下图显示典型的“主设备模式”整体流程。



获得主设备商产品认证和体系认证，进入其全球供应链管理体系是上述过程中的关键环节。

主设备商选择供应商的标准

与本公司合作的主设备商均为全球知名通信设备公司，该等企业建立了完善的供应链管理体系，对供应商的选择标准非常严格，下表摘要与本公司合作的主设备商的供应商一般选择标准。

类型	选择标准
管理	提供公司员工的组成情况，所有权结构或股东构成等相关信息，具有在正常的业务情况下接受和发送商务信息和单据的能力。
财务	至少提交近三年的真实财务信息；主设备商按照各自的“财务评估模型”作出评估。
突发情况风险管理	具有持续、系统地识别并解决由任何风险所导致的负面影响的能力，当重大事件发生后，能够及时和客户进行必要的信息沟通和说明。
环境和社会责任	具有 ISO14000 标准体系或与之等效的标准体系，并按其要求进行实施；交付的所有产品应符合各主设备商要求；符合人权保护、公平就业、安全工作环境、环境责任和道德标准等方面的要求。
质量管理体系	已经通过 ISO9001：2000 或等同标准体系的认证

类型	选择标准
生产	应有书面文件形式的生产流程，并正确理解和应用；所有工位操作人员必须接受过相应的培训和评估，并持有与其岗位相符的上岗证。
采购和供应	对其转包商建立相应的绩效考核和评估流程
对物流和供应的要求	有完善的投诉和索赔的处理流程，在处理缺陷产品替换或错误/遗漏交货的补救上能够让顾客满意；有明确的流程或计划保证对于客户的突发性的需求增长或需求降低进行管理和处置。

报告期内本公司与主设备商的合作情况

报告期内，与公司合作的主设备商数量逐年增多，层次逐年加深，截至 2009 年 6 月 30 日，公司已进入全球一流主设备商的供应链体系，成为其配线和机房领域的主要稳定供应商，并在宽带接入、FTTH 等新兴领域成为其合格供应商，下表显示公司报告期内与主设备商合作的具体情况：

期间	与主设备商合作情况
2006 年	● 成为上海贝尔、阿尔卡特、中兴、华为“主要供应商”； ● 成为阿尔卡特“全球关键(KEY)供应商”； ● 全面启动与西门子、爱立信的合作认证。
2007 年	● 保持上海贝尔、阿尔卡特、中兴、华为“主要供应商”地位； ● 成为阿尔卡特—朗讯全球在中国的“主要配线合作伙伴”； ● 通过爱立信认证并签订 GMA、GPA、CFA 合作协议； ● 成为诺基亚—西门子宽带项目主要合作伙伴，并签订框架合作协议； ● 成为北电亚太区域机房产品“主要供应商”。
2008 年	● 成为上海贝尔、阿尔卡特—朗讯、中兴在接配线、户外产品线的关键（KEY）供应商； ● 成为爱立信、诺基亚—西门子、阿尔卡特—朗讯在接配线、户外产品线的全球业务供应商； ● 成为诺基亚—西门子亚太关键（KEY）供应商；

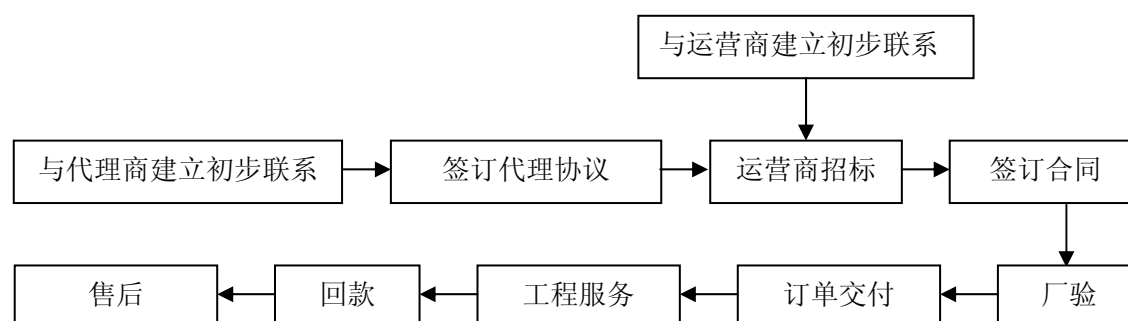
期间	与主设备商合作情况
	● 与爱立信全面展开 FTTH 的联合开发。
2009 年 1~6 月	● 继续保持中兴“关键供应商”地位，在配线产品和方舱项目上大范围中标； ● 进入诺基亚-西门子全球供应链，在印度 BSNL 宽带项目上深入合作； ● 全面参与阿尔卡特-朗讯非洲和东南亚项目的运作； ● 承接了爱立信光纤项目产品线的转移，在光器件产品方面展开合作； ● 与英国移动运营商 Vodafone 在方舱产品方面进行初步合作。

由上表可以看出，公司与华为、中兴、阿尔卡特-朗讯、诺基亚-西门子、爱立信、北电等 10 多家世界知名电信主设备商建立了稳定的合作关系，通过与该等主设备商的合作，公司在 2005 年、2006 年国内行业处于相对低迷时期，销售收入仍保持稳定增长，维持了经营稳定性；同时，公司能紧跟国际通信设备制造行业的技术发展潮流，在技术研发方面持续进步。

6、渠道四：海外直接销售

海外直接销售整体流程

公司通过两种不同方式向海外电信运营商提供产品和服务，一是直销方式，即直接向运营商或国外同行提供产品和服务，不通过中间环节；二是和当地分销商合作，即通过分销商销售渠道间接提供产品和服务，下图显示典型的海外直接销售整体流程。



海外运营商招标

运营商招标是上述流程中的关键环节,在部分国家和地区,当地运营商采取全球公开招投标或国内招标方式。

对于全球公开招标方式,公司获得当地运营商各类公开招投标项目信息后,直接作为投标方参与投标,按照招标要求提供相关材料,并参加运营商举行的商务和技术应答,一旦中标,本公司和运营商直接签订合同并提供后续产品及服务。对于国内招标方式,由代理商直接面向运营商参与投标,公司作为原厂家,提供商务、技术支持,一旦中标,由代理商分别与运营商和本公司签订合同。

报告期内本公司与海外运营商合作情况

报告期内,与公司合作的海外运营商数量逐年增多,层次逐年加深,截至2009年6月30日,直接和通过当地代理商间接与本公司合作的海外运营商超过30个,下表显示报告期内本公司与海外运营商合作情况。

期间	与海外运营商合作情况
2006 年	● 新参与英国电信 BT、法国电信 FT、意大利电信 IT 等项目。
2007 年	● 与美国同行公司签定三年在铜缆和光缆产品的合作协议,服务于英国电信 BT; ● 海外中标印度第二大运营商 RELIANCE 的宽带综合接入项目; ● 通过海外分销渠道,服务于印度、越南、菲律宾、巴基斯坦、孟加拉、缅甸、蒙古、以色列、香港、俄罗斯、哈萨克斯坦、新西伯利亚、美国等国家和地区。
2008 年	● 加大与美国知名公司的合作领域,产品已规模交付英国和美国; ● 与俄罗斯当地运营商签署综合接入项目协议,合同金额超过 200 万美元,宽带产品已规模应用于多个运营商; ● 东欧市场取得突破,获取克罗地亚大批量 FTTH 项目订单; ● 越南市场宽带解决方案保持持续的销售增长; ● 海外分销保持已有渠道销售外,新开拓巴西、也门、哥伦比亚、新加坡、马来西亚、西班牙等国家和地区市场。
2009 年	● 扩大交付英国电信(BT)的产品范围和产品规模;

期间	与海外运营商合作情况
1~6 月	● 与印度 TATA Telecom 在空调户外柜方面进行合作; ● 在越南市场公司配线产品范围大幅拓宽; ● 与俄罗斯当地运营商签署的综合接入项目协议持续供货, 执行良好; ● 海外分销保持已有渠道销售外, 新开拓沙特阿拉伯等中东市场。

国际市场客户关系维护

(1) 公司在国际销售体系内设立国际营销部, 分产品、客户和区域提供快速的技术支持服务, 对主设备商设定大客户组进行包括售前支持、商务支持、交付支持和客户投诉管理等多项服务。

(2) 公司在国际销售体系内设立国际工程科, 对销售海外的项目提供现场工程安装、培训、督导、巡检、维护等业务, 为主设备商和海外分销商提供良好的售后服务和维护支持。

7、2008 年以来的公司海外市场发展情况

移动和宽带市场发展迅速

2008 年以来, 发展中国家移动市场仍保持迅猛的发展, 同时宽带市场在发达国家和发展中国家均呈现出了高速增长的态势。以印度为例, 高速互联网接入将是下一阶段电信增长点, 面向用户数量巨大的农村宽带市场将带来平均每年增长 300% 的市场潜力 (Business Monitor International 数据)。同时, 运营商的过度竞争, 使规模与盈利矛盾日益激化, 迫使产业链共同应对盈利能力的挑战。

主设备商的战略调整

全球 80% 以上人口处于日收入不超过 5 美元的市场, 华为、中兴不断以低成本、高性价比的产品和服务冲击全球市场。如何推出低成本解决方案满足低收入人口对通讯的需求, 获得更大的市场份额并保持利润水平, 成为行业内跨国主设备商战略转移的主要方向。跨国主设备商纷纷强化与配套供应商的合作层次, 与全球优秀的配套设备供应商建立更加紧密的战略合作关系。

公司主设备商战略的进一步优化

2008 年,公司与主设备商合作的策略是,抓住主设备商提升战略合作伙伴地位的机会,加入以开放创新思维推出低成本解决方案的合作最前沿,通过多年研发和行业经验,推出新的产品和方案,以取得更大范围和更深层次的合作和突破。

公司与主设备商深化合作的成果

目前,全球前五位的主设备商爱立信、诺基亚—西门子、华为、阿尔卡—特朗讯、中兴全部与公司结成战略合作关系,2008 年,公司与爱立信联合开发项目已进入实质运作阶段,公司配线产品已全面进入爱立信全球销售平台;2008 年 6 月,公司应诺基亚—西门子亚太总部邀请参加创新供应商大会(INNOVATION AWARDED DAY),将全面参与 NSN 项目合作。公司与中兴海外市场密切配合,截止 2008 年 12 月 31 日,公司已获得中兴超过 3,500 多万元的合同,同比增长 59%。

公司新的海外业务的增长点

从产品角度,公司海外市场主要增长点是适应宽带市场发展的创新型配线解决方案、FTTX 及户外柜等;从市场区域角度,除原有较好基础的印度、越南等市场保持销售增长外,公司在俄罗斯的户外机柜规模应用、东欧国家的 FTTX、北美欧洲市场铜缆产品更新换代,成为 2008 年公司海外业务新的增长点。

8、金融危机对公司海外业务的影响

金融危机对全球通信设备制造行业的整体影响

整体来看,全球电信投资受金融危机影响相对较小。全球金融危机爆发初期,危机影响运营商的设备更新速度,运营商设备需求有一定程度下降。但发展中国家负面影响小于发达国家市场,发展中国家市场还处于基本通信需求未满足阶段,通信市场发展潜力大,其电信投资出现大幅下降的可能性较小。且从目前各国推出的刺激经济计划来看,发展信息通信行业已成为医治经济的良方,不少国家都希望通过宽带等信息通信基础设施的大力投入刺激信息通信行业的蓬勃发展,并在很大程度上转化为经济增长和生产率增长,化解经济危机,推动经济增

长。受刺激经济计划的带动，全球电信投资受金融危机影响相对较小，部分国家和地区甚至出现较大幅度的增长。

2009年上半年金融危机导致的经济衰退尽管给全球通信业带来一定的负面影响，但电信领域仍显示了较强的自卫特性，电信运营商有着充足的现金流，在削减成本上有较大的弹性空间。鉴于对外围经济环境的不确定性，电信运营商普遍谨慎扩张、严控投资支出，全球通信设备产业增长有所放缓。其中欧美发达国家受影响较大，而新兴市场运营商的表现则较为突出，许多运营商依然保持强劲的发展态势，据权威行业机构 Infoetics 预计，在经济企稳回升的预期下，2009年下半年全球电信资本开支将出现恢复性增长，其中新兴市场电信投资将率先反弹。

金融危机对公司主要海外市场的影响

公司主要海外市场是“金砖国家”等新兴经济体，该等国家经济受到金融危机较大影响，但是这些国家的电信投资依然相对稳定，其中印度市场移动和宽带投入强劲，俄罗斯上半年受经济危机影响电信投资速度和规模相对放缓，但下半年市场启动信号已显现。受到多种因素的推动，全球多家专业机构预测全球电信市场有望在 2010 年复苏，新兴市场的移动数据和宽带业务将成为增长的主要动力。

金融危机对公司海外业务的具体影响及公司的策略

(1) 需求的变化及影响

公司产品的海外市场需求整体来看受金融危机影响较小，海外客户及订单需求仍然持续增长。公司海外业务主要包括主设备商市场和海外分销业务。国内主设备商华为、中兴在全球通信市场的份额不断增加，公司与其紧密合作，2009年、2010年预期将持续增长；公司与跨国设备商的业务合作在2009年上半年表现活跃，印度、非洲等新兴市场强劲的电信投资，使主设备商业务出现较快增长，本公司与合作密切的诺基亚—西门子、中兴、阿尔卡特—朗讯、爱立信等设备商的合同金额同比均有较大幅度增长。海外分销直销业务中，俄罗斯、东欧、越南及印度等国家和地区的业务仍十分活跃，运营商在移动、宽带、FTTH等建设领域仍加大投资，但受金融危机影响，2009年上半年项目的建设进程有所减缓，

预计下半年将会全面启动。

(2) 汇率的波动及影响

2009 年上半年,人民币对美元汇率较为稳定,人民币对欧元汇率出现回升,汇率的小幅波动给海外项目的盈利带来一定影响。为此,公司及时采取应对策略,根据远期汇率预测与客户重新确定结算货币,并约定定期检讨汇率变动的情况,在一定幅度内进行价格调整。公司对部分大项目重新进行价格谈判,提高成交价,确保项目盈利。

(3) 授信条件变化及其影响

金融危机发生之前,公司对海外核心客户一般给予 30 天的信用期。但金融危机发生后,公司为控制财务风险,严格授信条件,对于一般海外客户要求先付款后发货;对于重点客户要求先预付 30%到 70%的货款,减少授信的比例和金额。授信条件变化导致部分客户延缓订单需求,公司亦主动放弃部分订单。公司 2008 年出口增长放缓主要是授信条件改变所致。但海外客户需求总体并未减少,原延缓订单的客户已逐步接受公司的信用条件。预计 2009 年下半年公司出口仍将恢复较快增长。

八、公司技术和研发情况

1、核心技术来源和主要产品技术特点

公司为国家高新技术企业,一直坚持自主创新理念,公司通信网络配线产品、通信网络保护类和综合布线产品等,均系自主开发设计产品,公司均拥有其所依赖的核心技术所有权。

公司不存在作为被许可方使用他人的知识产权和非专利技术,或许可他人使用公司的知识产权和非专利技术的情况。无任何知识产权纠纷,截止 2009 年 6 月 30 日,公司共获得各类专利 56 项,正在申请的专利 53 项。

通信网络接配线产品技术特点

公司接配线产品已实现规格系列化,能提供用户对局端、汇聚点、接入点、用户端等通信链路一站式的解决方案,能有效实现通信设备间线缆的统一连接、分配、管理及防护。

公司接配线产品外观实用、新型、美观,运营及维护方便;产品内部的标准化模块设计和全置式分路器能有效实现宽频传输、在线测试及宽带应用管理;主要产品采用 90 度可旋转定位结构和导向推进自动定位,实现操作的便利性,全套产品开发采用环保节能新材料及工艺方法,实现产品的免维护与外观美化的环境协调。

通信网络保护产品技术特点

公司通信网络保护产品(含户外机房、机柜)集综合布线与智能监控管理系统于一体,具备分级预警及智能监控的配线、连接、调度及防护功能;机房集防雷、消防、电源、空调、照明和布线管理于一体,板材的内嵌连接设计,保证装配快速;防护锁具采用有源通信接口及接插端的盲孔设计,实现免维护管理;产品采用环保节能新材料及工艺方法。

综合布线产品主要应用技术

一体化光纤冷接器件及配套的光口面板设计,准确实现光线路耦合;集 FBT 和 PLC 光分路器的一体化应用模块设计,灵活实现不同应用环境的光纤扩容;特种工艺处理成型的智能面板金针组合,有效降低串音干扰。

户外产品节能技术

公司通过多年技术跟踪,开发应用多项节能技术。公司自主开发计算机模拟热分析、热设计软件,合理安排机柜内热能分布和流动,将空调和热交换器功能和户外机柜功能组合,将冰箱的隔热节能技术应用于户外机柜,可以使其空调用电节省 25%以上。该等技术可最大程度提高热交换效率,降低维护工程中成本,有利于公司户外机房机柜产品快速应用。

2、公司研发策略

参与标准制定

公司以制定行业标准为目标,通过参与行业标准的制定和修订提升开发设计水平,引导公司建立创新型企业,以标准制胜。

专利保护

快速地将创新产品及创新性产品方法在中国及未来目标国市场申请专利,通过专利先行的方式占据市场主动权。

重视 3G 和 FTTH 课题

公司研发和技术创新除现阶段开发产品的创新外,更重要是应对 3G 和 FTTH 等未来的市场发展和用户需求进行创新。

市场导向

公司研发紧跟市场导向,通过项目总体规划及过程控制实现分产品线的完整客户解决方案,在适应市场的基础上通过引导市场实现市场份额的扩张。

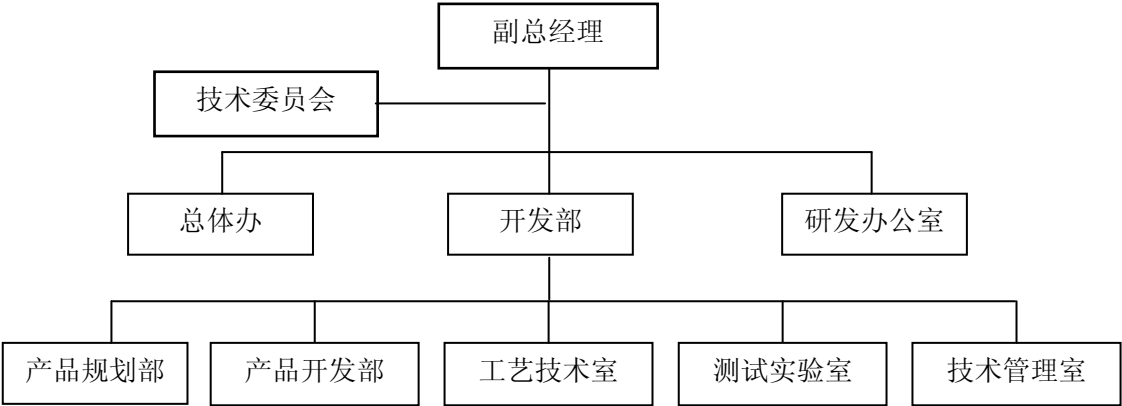
注重激励

公司鼓励创新,在薪酬方面对核心技术人员倾斜,制定激励科技人员进行技术创新的奖励条例,设置“成果奖”、“效益奖”、“项目建议奖”、“科技成果特别贡献奖”、“专利奖”等众多奖项,公司核心技术人员均间接持有公司股份。

3、公司研发架构和人员构成

研发架构和职能

公司研发体系由专门副总经理主管,技术委员会对公司重大技术研发课题进行集体决策,专门副总经理下属研发总体部、开发部和研发办公室,开发部是公司研发的执行机构,下属产品规划部、产品开发部、工艺技术室、测试实验室和技术管理室六个部室,下图是公司研发体系架构。



总体办负责公司技术及产品发展方向、规划的研究、制定及实施，公司中长期技术发展战略、新技术开发的投资分析等工作。

产品开发部负责宽带光通信配线系统、户外机房（机柜）集成系统综合布线系统、光无源器件等产品的技术开发，相关产品的销售技术支持、产品工程中试等工作。

工艺技术室负责新产品中试模具、中试工艺及中试样品生产等工作。

测试实验室负责新产品研发用材料供应商的评审及认定，材料检测（IQC）及新产品/样机检测、试验和质量考核、认定等工作。

技术管理室负责技术开发流程优化，技术中心项目过程的跟踪及文档管理，项目后期及完成后的成果输出及报备等工作。

研发技术人员情况

截至 2009 年 6 月 30 日，公司共有研发技术人员 115 人，主要由从事通信行业多年的资深工程师构成，具有丰富的研究、开发和生产通信网络产品的技术知识和经验。研发人员中，高级人员（含博士）6 人，中级人员（含硕士）15 人，本科以上人员 55 人，其他技术人员 39 人。

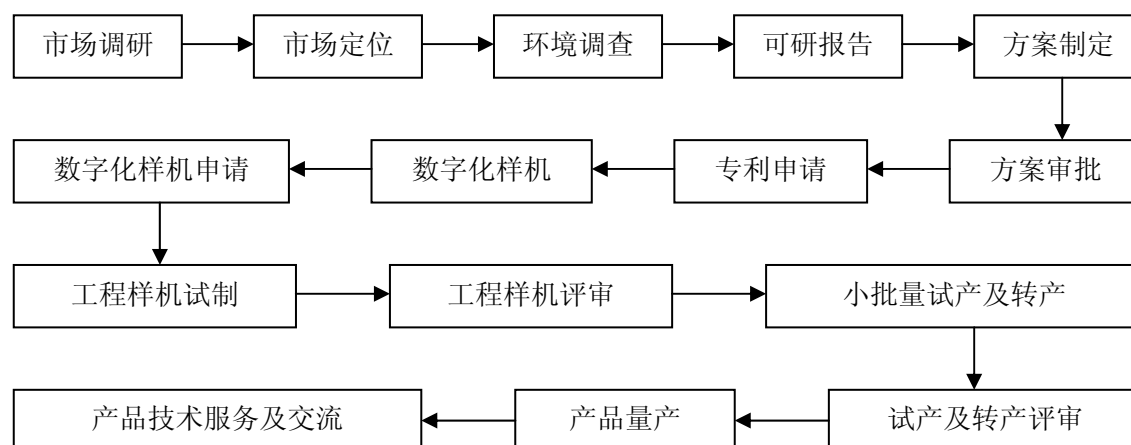
4、研发流程

公司研发以市场为导向，通过严密的过程控制及多部门协作，采用先进的 PLM 产品生命周期信息化管理平台，运用一系列标准化操作流程，在保证产品质量的前提下缩短产品生产周期，支持持续改造的产品研发流程，实现研发过程

的高效管理。

新产品开发流程

下图显示公司的产品开发流程：



5、研发费用投入和研发成果

研发费用投入

报告期研发费项目支出金额如下表：

单位：万元

年 份	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
研发费用	927.62	1,657.34	1,449.16	1,290.01
占当年销售收入比重	3.58%	4.03%	4.19%	4.41%

公司重视研发投入，研发费用呈逐年增加趋势，公司以中等规模的研发投入取得丰硕的研发成果，研发效率较高。

公司针对 3G 和 FTTH 的专项研发

2006 年，公司推出专门针对 3G 应用的“3G 应用微型机房”；针对国内运营商 3G 基站建设中，户外移动机房内设备管理及功能可靠性难以保证的问题，公司对“户外机房用综合监控系统集成”开展立项研究；针对 FTTH 解决方案中核心的光连接传输耦合难题，公司对“光纤机械式冷接连接器”开展立项研究。2009 年针对 3G 网络建设的现实需求，在已成熟推向市场的各种户外通信设备就“节能产品研发”作专题立项，取得突破性进展。

(1) 3G 应用微型机房

“3G 应用微型机房”采用具有自主知识产权的“板材内嵌连接”及“密封细化处理”技术，具有以下显著特点：实现机房的可靠连接与户外防护，产品的免维护安装使用和环保节能；特殊的户外防水门和锁设计，防水、防尘、防盗；“3G 应用微型机房”通信链路一站式集成解决方案，直接为用户提供交钥匙服务；集成实现机房子系统的防雷、消防、电源、空调、照明、智能通风和布线管理一体功能，可通过电梯运送材料到楼顶并快速安装，解决了楼顶建设机房的行业性难题。

(2) 机房系统综合监控系统集成

机房系统综合监控系统集成通过一个接口实现除局端主设备外所有户外机房内外围设备的统一监控与管理，具有良好的功能扩展和容量扩充；系统集成采用模块化结构，统一设计、规划各功能单元，按照 19 英寸标准安装，使用维护简单。

(3) 户外通信设备节能系统研发

公司开发的节能系统项目重点集中于户外通信设备的“智能通风系统”及“智能热交换系统”，通过科学的换气方式来调节机房/机柜内的温度和自动控制空调的工作状态，以达到节能降耗的目的，经实际应用测试，该节能系统节能率高达 20%。此外，目前本公司正在进行“太阳能应用项目”的研究及论证，将作为二代节能产品推出。

(4) 光纤机械式接续器

光纤到户（FTTH）最后 100 米部署在用户驻地和户内所针对的光纤接续点具有用户数量多且地点较为分散的特点，同时，如毛细血管般入户光缆的连接因面临不同用户，其报装时间、地点各不相同（如楼道高处、狭小空间内，照明不足、现场取电不方便等场合），同一小区或建筑物需多次派工安装。光纤机械式接续器具有操作简单、工具投资小的特点，为光纤大规模部署提供了低成本的光纤接续解决方案，满足运营商光纤到户网络的快速建设及维护。

公司获得专利情况

截至 2009 年 6 月 30 日, 公司共获得专利 56 项(具体情况参见本节之“六、与本公司业务相关的主要固定资产及无形资产”之“3、无形资产—专利”), 正在申请过程中的专利 53 项, 其中部分专利技术具有国际先进水平。

(1) 室外 SMC 箱体

室外 SMC 箱体是公司开发生产的一种新型复合材料户外箱体, 产品设计中突出户外设备在抗腐蚀、耐老化、密封性能、户外安全性等防护功能的实现, 设计中申请了多项专利, “室外 SMC 箱体”专利在“2006 年中国国际专利技术与产品交易会上”获专利金奖, 是国内接配线领域多年来唯一一家获此荣誉的企业。

(2) 宽带配线组合装置

公司结合对 XDSL 产品研发的丰富经验, 2006 年底推出第三代新型 XDSL 宽带配线模块——“宽带配线组合装置”, 宽带配线组合装置属于采用 XDSL、FTTX、智能监控、光路耦合、人体工程及环境工程等先进技术开发的系列 XDSL 宽带配线子系统, 能极大提高通信用线缆的智能化管理、通信设施的建设效率及设备利用率, 在保障通信线路的安全方面发挥重要作用。

(3) 综合监控系统集成柜

本专利产品是针对现有电信机房使用中的现实问题, 开发出的一种新型的集配电模块和控制模块高度集成的环控能源综合监控系统集成柜, 该集成柜可一次性满足机房所需的各种能源设备的功能, 且保证功能设备兼容性、安装简捷方便, 大大节约运营商的设备成本及维护成本。

(4) 带有精密对中及压紧机构的光纤机械接头

本发明所述产品属于利用机械结构件和合理的化学凝固胶, 通过机械压力固定系统实现光纤的快速、精确和低成本连接, 实现光功率的高效耦合。解决 FTTH 网络布署中接续量大、地点分散而引发的光纤熔接难以满足网络建设要求的现实, 通过简单的接续工具、利用机械连接技术实现单芯或多芯光纤永久连接的一种高精密接续装置。

(5) 应用于通信机柜、机房的温度控制系统

节能散热技术为户外动力设备的关键技术，目前常用的节能散热技术主要有热交换技术、半导体制冷技术、直通风技术、空调散热技术等。其中，半导体制冷技术制冷效率较低，适合于高温高湿的地方；空调散热虽然效果较好，但是能耗大成本高；直通风技术虽然成本低，但是无法达到 IP55 的防护等级，且在应用至通风技术时，需要在使用的过程中定期更换通风滤网。本发明提供的温度控制系统，应用本系统能够根据当前的温度选择运行不同耗电率以及制冷功率的降温部件，使得当前的降温能耗与当前的温度相适应，能够在较低能耗的基础上，保证其内部的温度符合设备的要求，确保机房内的各通信设备的正常工作。

（6）采用相变材料控制温度的通信机房

本发明是另一种通信机房温度控制的方法。相变材料代替空调作为温度调节系统时，当监控装置监测到机房外环境温度较低时（低于相变温度且符合机房温度要求），监控装置则控制通风系统将室外的冷能量输入机房，一方面将机房制冷，另一方面将冷能量储存在相变材料中；当监控装置监测到机房外环境温度较高时（高于相变温度），监控装置则控制通风系统停止工作，相变材料储存的冷能量释放，达到制冷的目的。在这过程中，机房内温度通过材料来调节，只消耗很少的电（如风扇耗电），因而节省了大量的制冷空调的耗电，大大降低网络运行成本。

行业标准制定

行业标准属于行业规范性指导文件，掌握标准制定的主动权，意味着同步抓住了将具有自主知识产权的创新技术植入标准的主动权，通过技术专利化、专利标准化、标准国际化，公司将保持行业内的持续领先优势。

公司参与 10 项通信行业标准制定，其中牵头起草的两项通信行业标准《通信系统用室外机房》（YD/T 1624-2007）、《通信系统用户外机柜》（YD/T 1537-2007）已于 2006 年 12 月和 2007 年 4 月正式发布，2007 年 1 月 1 日和 2007 年 10 月 1 日起正式实施，《通信用单芯光纤机械接续器》标准目前正报批中。

公司研发成果和研发成就

年份	主要技术和研发成就

年份	主要技术和研发成就
2004	首次牵头户外机柜、机房通信行业标准的制定工作 国内首个大型户外设备“淋水实验装置”、“户外机柜用大型提吊试验机”研制成功
2005	国内首个大型机柜提吊试验机研制成功
2006	牵头制定的通信用户外机柜行业标准正式对业内发布 “新材料户外通信箱体专利金奖”
2007 年	公司技术中心被深圳市贸工局等单位认定为“深圳市企业技术中心”
2008 年	公司被深圳市贸工局认定为“先进技术企业”，被认定为“国家高新技术企业”

6、核心技术的保护措施

核心技术是公司的核心竞争力之一，也是公司长期在通信网络连接设备市场保持竞争优势的关键因素，公司极其注重对核心技术的保护，自公司成立以来，核心技术保护良好，从未发生过重大技术泄密和知识产权受到侵害事件。

知识产权保护

公司通过专利申请保护核心技术，制定完善的知识产权管理制度，从专利的申请、管理流程、许可及转让、知识产权在市场、研发、供应链等领域的应用、激励制度等方面均作出明确规定。

商业秘密保护

商业秘密保护是公司对核心技术保护的第二途径，对直接关系公司发展，为公司带来经济利益具有实用性的重要设计资料、程序、生产工艺、制作方法、产销策略等通过商业秘密进行保护。

其他措施

公司与核心技术人员签订竞业限制协议，设立严密的核心技术保护架构，专门人员负责核心技术的保护工作，将核心技术保护工作贯穿到公司生产经营各个环节。

7、对外技术合作

公司与华中理工大学联合开发,引进 InteCAD/PLM 863 科技成果,使企业研发管理迈向新台阶;公司与 PTC 公司合作,引进三维制作软件 PRO/E 及 Pro/INTRALINK 软件,大大提高开发设计及管理效率;公司与国内大学的电接触实验室合作共同研究高速网络物理连接技术;公司与爱立信中国有限公司联合设计开发 FTTH 用光缆接入设备。

8、技术储备

本公司正在申请的技术专利有 53 项,具体如下表所列示:

序号	专利名称	专利类型	申请状况	申请号	权利人
1	智能门锁及锁定及解锁方法	发明专利	初审合格	2006100626379	日海股份
2	综合监控系统集成	发明专利	初审合格	200710074181.2	日海股份
3	配线模块	发明专利	初审合格	200710077530.6	日海股份
4	机房走线架	发明专利	初审合格	200810066168.7	日海股份
5	插接式机房底板	发明专利	初审合格	200810066167.2	日海股份
6	带有精密对中及压紧机构的光纤机械接头	发明专利	初审合格	200810066842.1	日海股份
7	一种光纤机械接续装置	发明专利	初审合格	200810066841.7	日海股份
8	宽带配线组合装置语音分离器及宽带配线模块	实用新型	予以受理	200820094636.7	日海股份
9	一种保护电路	实用新型	予以受理	200820095629.9	日海股份
10	一种保护电路	发明专利	初审合格	200810141615.0	日海股份
11	一种光纤熔接配线盘	实用新型	予以受理	200920135806.6	日海股份
12	一种插销式光纤适配器	实用新型	予以受理	200920130518.1	日海股份
13	一种紧配式光纤适配器	实用新型	予以受理	200920130519.6	日海股份
14	SC 型光纤背板适配器	实用新型	予以受理	200920130339.8	日海股份

序号	专利名称	专利类型	申请状况	申请号	权利人
15	光纤背板适配器	实用新型	予以受理	200920130340.0	日海股份
16	一种光纤连接器	实用新型	予以受理	200920130365.0	日海股份
17	一种高密度光纤熔接配线模块	实用新型	予以受理	200920130366.5	日海股份
18	一种单元箱	实用新型	予以受理	200920130367.X	日海股份
19	光纤适配器的旋卡式结构	实用新型	予以受理	200920130516.2	日海股份
20	旋卡式 FC 型光纤适配器	实用新型	予以受理	200920130517.7	日海股份
21	高密度光纤配线装置	实用新型	予以受理	200920130548.2	日海股份
22	一种插接件的连接结构	实用新型	予以受理	200920130693.0	日海股份
23	一种用于光分路器模块的光缆固定结构	实用新型	予以受理	200920130738.4	日海股份
24	带测试头的插头	实用新型	予以受理	200920130695.X	日海股份
25	高密度配线模块	实用新型	予以受理	200920130764.7	日海股份
26	一种同轴电缆连接结构以及采用该连接结构的连接器	实用新型	予以受理	200920131242.9	日海股份
27	一种密封件	实用新型	予以受理	200920131287.6	日海股份
28	密封件	实用新型	予以受理	200920131288.0	日海股份
29	一种同轴电缆连接器	实用新型	予以受理	200920131879.8	日海股份
30	一种导轨结构及采用该导轨结构的箱体	实用新型	予以受理	200920131837.4	日海股份
31	一种包装箱	实用新型	予以受理	200920130870.5	海生机房
32	包装箱	外观设计	予以受理	200930165256.8	海生机房
33	一种板材建筑物用防盗板材	实用新型	予以受理	200920130989.2	海生机房
34	移动建筑物底板板材以及底	实用新型	予以受理	200920131389.8	海生机房

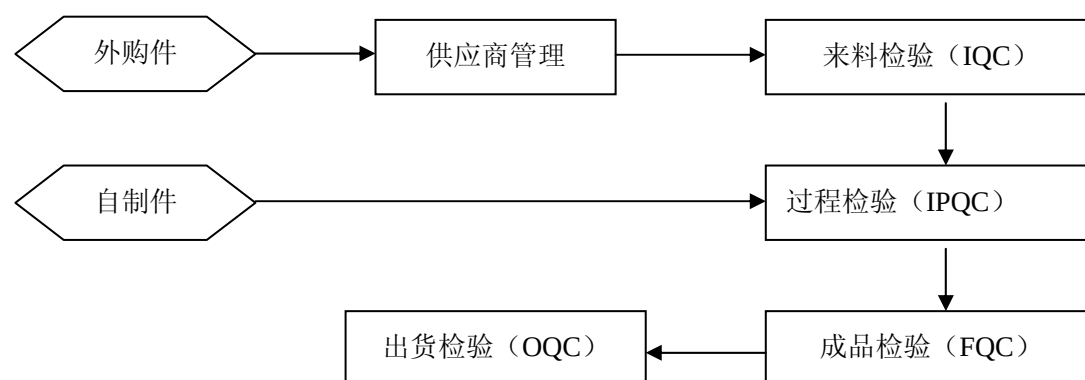
序号	专利名称	专利类型	申请状况	申请号	权利人
	板				
35	一种集装箱式机房	实用新型	予以受理	200920131763.4	海生机房
36	一种基站机房置顶式天线的固定装置	实用新型	予以受理	200920131883.4	海生机房
37	一种机器的减震装置及包括该减震装置的机房	实用新型	予以受理	200920131882.X	海生机房
38	移动建筑物防盗结构以及移动建筑物	实用新型	予以受理	200920131881.5	海生机房
39	一种机器的重心调节装置及包括该调节装置的机房	实用新型	予以受理	200920132221.9	海生机房
40	通信机房板材及通信机房	实用新型	予以受理	200920132301.4	海生机房
41	铁甲机房	实用新型	予以受理	200920132302.9	海生机房
42	铁甲机房板材及铁甲机房	实用新型	予以受理	200920132402.1	海生机房
43	百叶窗	实用新型	予以受理	200920132934.5	海生机房
44	节能机房	实用新型	予以受理	200920132935.X	海生机房
45	节能机房房顶结构及节能机房	实用新型	予以受理	200920132936.4	海生机房
46	通信机房	实用新型	予以受理	200920132983.9	海生机房
47	SC 型光纤背板适配器	发明专利	予以受理	200910106701.2	日海股份
48	光纤背板适配器	发明专利	予以受理	200910106702.7	日海股份
49	带测试头的插头及其生产工艺	发明专利	予以受理	200910106828.4	日海股份
50	一种同轴电缆连接器	发明专利	予以受理	200910107357.9	日海股份
51	一种用于光分路器模块的光缆固定结构	发明专利	予以受理	PCT/CN2009/071283	日海股份

序号	专利名称	专利类型	申请状况	申请号	权利人
52	一种同轴电缆连接结构以及采用该连接结构的连接器	发明专利	予以受理	PCT/CN2009/071535	日海股份
53	密封件	发明专利	予以受理	PCT/CN2009/071602	日海股份

九、公司产品质量控制情况

1、质量控制制度和措施

公司严格按照 GB/T19001:2000 和 ISO9001:2000 的标准建立、实施和保持质量管理体系。从供应商的选择导入与管理、来料检验与控制、生产过程检验与控制到出厂检验、纠正与预防、客户信息反馈与服务，对质量活动全过程进行管理，借助先进的检测技术和装备，确保产品质量完全满足甚至超出 YD/T694 系列行业标准，使产品质量始终处于同行业领先地位，下图显示公司的质量控制流程。



来料检验与控制

(1) 所有来料均由合格供应商提供。

(2) 供应商经过调查、样品评审、现场评审等合格后，才能成为合格供应商，并对合格供应商的资格作定期复审和供货质量监控。

(3) 来料检验组按照相关来料检验规范和/或图纸对来料进行检验，并记录及反馈检验结果。

生产过程检验与控制

(1) 生产过程通过首检、自检、互检、专检及巡检等方法进行控制。

(2) 在整个生产过程中出现的不合格品, 进行标识/隔离后, 存放于指定不合格品区域(盒)内, 并依据一定程序处理。

出厂检验

(1) 所有产品均在检验合格后才能出厂发货。

(2) 检验人员按照相关检验规范或图纸/工艺文件对成品进行交收检验, 并记录检验结果

检验与试验设备

(1) 检测设备配备齐全。

(2) 所有检测设备均在法定计量检测单位检定, 确认为准用且处于有效期内的才被使用。

(3) 所有检测设备的使用均严格按该仪器作业指导书或使用说明书执行。

不合格处理及纠正与预防

(1) 当出现质量异常时, 相关操作人员用专用不合格证标识和隔离不合格品, 经过技术部门评审后才能对不合格品进行处理。

(2) 在来料检验、生产和服务过程、成品检验、客户投诉及客户退换货中发现重大质量问题、批量的返工、修理或报废、供方提供不合格品时以及通过产品质量统计分析确定的主要或突出质量问题时, 对其责任单位提出纠正和预防措施要求, 并对措施的有效性进行跟踪验证。

(3) 通过对客户的服务收集客户信息制定及更新标准以达到客户满意。

人员培训

(1) 所有执行检验的人员都是经过入职培训、上岗培训和在岗培训考核合格, 并经人事行政部资格鉴定合格的人员。

(2) 公司所有员工都能按照培训计划得到有效的培训, 提高知识和技能, 为开展工作奠定基础。

2、公司主要产品行业质量标准

下表列示公司主要产品执行的行业质量标准:

产品名称类别	执行行业质量标准	产品名称类别	执行行业质量标准
《总配线架》	YD/T 694-2004	《光纤配线架》	YD/T 778-2006
《数字配线架》	YD/T 1437—2006	《通信电缆交接箱》	YD/T 611-1993
《通信电缆分线盒》	YD/T 740-1995	《通信光缆交接箱》	YD/T 988-2007
《光缆终端盒》	YD/T 925-1997	《通信系统用户外机柜》	YD/T 1537-2007
《宽带数据通信用综合配线箱》	YD/T 1313-2004	《光缆接头盒第一部分: 室外光缆接头盒》	YD/T 814.1-2004
《传输设备用电源分配列柜》	YD/T 939-2005	《通信系统用室外机房》	YD/T 1624-2007

3、质量控制情况

由于通信网络传输对物理连接设备技术和精度要求很高, 此类设备对网络的安全性、可靠性、可维护性的影响起着举足轻重的作用, 公司自成立以来, 质量控制制度和措施实施良好, 从未发生过重大产品质量纠纷。

深圳市质量技术监督局出具的《证明》, “公司在近三年一期经营活动中, 未发生因违反国家及地方有关质量技术监督方面的法律法规而受到本局行政处罚”。

第七节 同业竞争与关联交易

一、关联方与关联关系

公司股东、实际控制人及其控制的企业

本公司股东为海若技术、允公投资、易通光和 **IDGVC**；公司实际控制人为王文生先生，其控制的企业有日海国际、海若技术、华王网络、Metrovision 和 Dotcom。上述公司具体情况参见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

公司董事、监事、高级管理人员及其控制的企业

公司董事、监事、高级管理人员王文生先生、周展宏先生、杨飞先生、陈旭红女士、吴玉光先生、章书涛先生、童新先生、张虹先生、王建才先生、姜廷宇先生、高云照先生、肖红女士、张小薇女士、黄朝春先生、彭健先生具体情况参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

公司副董事长周展宏先生控制的企业有五洲讯、Allfine Worldwide Limited（下称“**Allfine**”）、允公投资、深圳市景天实业有限公司（下称“**景天实业**”）、深圳市日海安莱网络科技有限公司（下称“**日海安莱**”）、深圳市海铸实业发展有限公司（下称“**海铸实业**”）、深圳市奇特生物制品有限公司（下称“**奇特生物**”）、深圳市奇特市场营销策划有限公司（下称“**奇特营销**”），具体情况如下：

公司	成立时间	注册资本	注册地	股东构成	经营范围
五洲讯	2001 年 2 月	120 万元 人民币	深圳	日海设备工会 10% 海铸实业 90%	模具、五金件、塑料件、 电子设备配件的购销；国 内商业、物资供销业
Allfine	2003 年 1 月	5 万美元	英属维 尔京群 岛	周展宏 100%	国际市场投资业务
允公投资	1998 年 11 月	2,900 万元 人民币	深圳	周展宏 82.76% 周红兵 17.24%	兴办实业；国内商业、物 资供销业。

公司	成立时间	注册资本	注册地	股东构成	经营范围
景天实业	2002 年 8 月	120 万元 人民币	深圳	海若技术 10% 海铸实业 90%	该公司已于 2008 年 1 月 31 日注销
日海安莱	2002 年 7 月	120 万元 人民币	深圳	海铸实业 90% 允公投资 10%	网络存储设备的购销（不含专营、专控、专卖商品）
海铸实业	2001 年 5 月	1,000 万元 人民币	深圳	允 公 投 资 51.72% 海 若 技 术 48.28%	兴办实业；国内商业、物资供销业。
奇特生物	2001 年 3 月	100 万元 人民币	深圳	缪嘉军 50% 允公投资 50%	生物技术开发；生物制品的购销；兴办实业
奇特营销	2001 年 10 月	50 万元人 民币	深圳	允公投资 70% 童贻义 10% 周红兵 10% 何汶定 10%	产品营销、策划；投资咨询；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）

公司董事、监事、高管及骨干员工参股的公司为易通光，具体情况如下：

公司	成立时间	注册资本	注册地	股东构成	经营范围
易通光	2001 年 2 月	2,500 万 元人民币	深圳	王 文 生 22.48%、 周 展 宏 20.91%、 其他高管及骨 干 员 工 56.61%	兴办实业；电子产品、模具、五金件、塑料件的销售。

其他关联方

公司	关联关系
深圳市佳连通信发展有限公司	王文生兄弟控制的公司
深圳市朗天通信设备有限公司	王文生兄弟控制的公司

公司	关联关系
深圳市天创信息技术有限公司	王文生兄弟控制的公司
深圳市龙莱氟臭氧科技有限公司	黄朝春参股的公司
深圳市中鼎电子科技有限公司	周展宏间接参股的公司
IDGVC	日海通讯的股东
IDGVC II	IDGVC 的股东
IDGVCIII	IDGVC 的股东
IDG	IDGVC 的实际控制人

二、同业竞争

1、本公司不存在同业竞争的情况

本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争的情况

海若技术目前无实际业务；华王网络、日海国际、Metrovision 和 Dotcom 目前均无实际业务。上述各公司主营业务与本公司完全不同，本公司与上述各公司之间不存在同业竞争。

2、控股股东、实际控制人和其他股东作出的避免同业竞争的承诺

公司控股股东海若技术、股东允公投资、易通光和 IDGVC 分别于 2008 年 10 月 15 日向本公司出具了有关避免同业竞争的承诺，承诺：“本公司目前乃至将来不从事、亦促使本公司控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业不从事任何在商业上对贵公司及 / 或贵公司的子公司、分公司、合营或联营公司构成或可能构成竞争或潜在竞争的业务或活动。如因国家法律修改或政策变动不可避免地使本公司及 / 或本公司控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业与贵公司构成或可能构成同业竞争时，就该等构成同业竞争之业务的受托管理（或承包经营、租赁经营）或收购，贵公司在同等条件下享有优先权。”

公司实际控制人王文生先生于 2008 年 10 月 15 日向本公司出具了有关避免同业竞争的承诺，承诺：“本人目前乃至将来不从事、亦促使本人控制、与他人

共同控制、具有重大影响的企业不从事任何在商业上对贵公司及 / 或贵公司的子公司、分公司、合营或联营公司构成或可能构成竞争或潜在竞争的业务或活动。如因国家法律修改或政策变动不可避免地使本人及 / 或本人控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业与贵公司构成或可能构成同业竞争时, 就该等构成同业竞争之业务的受托管理 (或承包经营、租赁经营) 或收购, 贵公司在同等条件下享有优先权。在贵公司今后经营活动中, 本人将尽最大的努力减少与贵公司之间的关联交易。若本人与贵公司发生无法避免的关联交易, 包括但不限于商品交易, 相互提供服务或作为代理, 则此种关联交易的条件必须按正常的商业条件进行, 本人不要求或接受贵公司给予任何优于在一项市场公平交易中的第三者给予或给予第三者的条件。若需要与该项交易具有关联关系的贵公司的股东及 / 或董事回避表决, 本人将促成该等关联股东及 / 或董事回避表决。”

三、关联交易

1、经常性的关联交易

购买商品

单位: 万元

项目	2009 年 1~6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
朗天通信	345.62	1.70%	603.13	2.52%	971.82	4.65%	926.76	4.54%

深圳市朗天通信设备有限公司成立于 2001 年 2 月, 注册地为深圳市, 截止 2009 年 6 月 30, 朗天通信注册资本 1,030 万元, 其中王祝全出资人民币 824 万元 (占该公司注册资本 80%), 黄炳强出资人民币 103 万元 (占该公司注册资本 10%), 王祝武出资人民币 103 万元 (占该公司注册资本 10%)。其中, 王祝全先生和王祝武先生为王文生先生的兄弟。2009 年 1~6 月, 朗天通信实现销售收入 2,760.56 万元, 净利润 60.97 万元; 截止 2009 年 6 月 30 日, 朗天通信总资产 4,366.66 万元, 净资产 533.55 万元。以上数据未经审计。

本公司采购朗天通信的产品主要是馈线卡、接地铜排、及相关表面处理等。本公司对外采购价格通过询价确定, 即在符合产品质检要求的情况下, 选取价格

最低的投标客户作为供应商。

支付厂房等租赁费

单位：元

项目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
日海设备	3,722,361.48	7,444,722.96	4,157,152.68	6,015,087.20

2004 年-2006 年 12 月，公司租用日海设备位于蛇口的生产厂房；2007 年开始，租用日海设备位于观澜的生产基地。租赁日海设备土地及厂房明细如下：

租赁期间	租赁房产	用途	每平方米价格(元)	面积(平方米)	月租金总额(元)	备注
2004.5-2007.1	蛇口日海科技大楼	办公室及厂房	办公室 50 元，厂房 30 元，平均 36.17 元	10,317.00	373,157.20	
2007.1-2021.12	观澜日海工业园	工业厂房	14.40 元	26,121.79	376,153.78	
2007.1-2021.12	观澜日海工业园	宿舍	12.00 元	13,028.55	156,342.60	
2008.6-2021.12	观澜日海工业园	工业厂房	14.40 元	6,600.56	95,048.00	合同须经证监会批准公司上市募集资金后执行
2007.7-2022.6	观澜日海工业园	工业厂房（钢结构厂房）	15.00 元	3,858.00	57,870.00	海生公司租赁

2004 年 4 月，公司与日海设备签订协议，租赁日海设备位于南山区蛇口工业大道西日海科技大厦的土地及房产，作为公司的生产及办公场所。2006 年 12 月，公司与日海设备签订《房地产租赁合同》，租赁日海设备位于深圳市宝安区

观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园的厂房及宿舍（建筑面积 39,150.34 平方米），作为公司的生产基地及员工宿舍。

2007 年 10 月，公司与日海设备签订补充协议，对原租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路宝安高新技术产业园的日海工业园（包括该工业园的部分厂房、宿舍、园区相关附属设施）的租赁协议补充约定如下：

租赁期限为 15 年，即从 2007 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日止；租赁期届满前六个月内，如本公司未以书面形式提出在租赁期限届满后不再继续租用房地产的，则租赁期自届满之次日续租 15 年。

合同期内，日海设备不得以任何形式终止本合同或将租赁房地产再租赁给本公司以外的任何第三方；如在租赁期间内（含续租期间）国家法律、行政法规、规范性文件允许租赁房地产转让的，日海设备必须按租赁房地产账面价值（扣除折旧）转让给本公司而不得转让给本公司以外的任何第三方。

本合同的修改不得违反本合同所确立的原则，包括（但不限于）租赁标的、租赁面积、租赁期限、租金数额的确定及其支付、优先承租权、优先购买权。无论如何，除非发生不可抗力并导致不能履行合同所约定的条款，否则自签订之日起三年内不得修改本合同的任何条款。

自第四年起，本公司实际使用的租赁房地产的租金每三年调整一次，将以届时同等条件房地产的租金价格水平为依据，由甲乙双方另行共同商定，但租金涨幅不得超过上一年度乙方实际使用的租赁房地产租金的 3%。

2003 年 12 月 31 日，日海设备价值 297.39 万元的设备未一并转让。2001 年，深圳市科学技术局、深圳市发展计划局与日海设备组建“深圳市高速网络物理连接工程技术研究开发中心”，日海设备使用政府专项资金 152.19 万元为技术中心购置的研发、办公设备，按政策规定不得转让或出售。日海通讯按固定资产的折旧费标准支付租赁费租用上述资产。此外，日海设备因“宽带综合布线产品技术改造项目”进口的研发设备价值 145.20 万元，还处在进口设备海关监管期内，暂时不得转让。日海通讯按固定资产的折旧费标准支付租赁费。

本公司租赁日海设备相关房产及土地的价格以同等位置房屋的租金水平为

依据，由双方协商商定；三年内不得调整租金价格水平，以后每三年调整一次，根据同等条件房地产的租金价格水平共同商定，但租金涨幅不得超过 3%；租赁期限长，日海设备不能以任何理由终止本租赁协议；租赁协议充分保障了日海通讯生产用房的稳定，定价公允，不存在损害公司及股东权益的情况。

2009 年 6 月，日海设备成为日海通讯全资子公司并纳入合并报表，上述关联交易得以消除。

2、偶发性的关联交易

受让资产

2004 年 3 月 15 日，本公司与日海设备签订资产转让补充协议，对日海设备 2003 年 12 月 31 日前发出的，由客户持有的库存商品处理进行原则约定。根据该补充协议，本公司向日海设备购入、销售库存商品，报告期内，2006 年购入库存商品 3,885,225.18 元，销售库存商品 744,245.30 元。购入库存商品属于代日海设备发出商品结算、订单退换货；向日海设备销售库存商品属于未完工发货。

（1）与日海设备有关库存商品的收入确认及资金结算方式

日海通讯经营期间，与日海设备有关的库存商品发生在代日海设备发出商品结算、订单退换货以及未完工发货三种情况下，收入确认及结算方式分别如下：

①代日海设备发出商品结算

收入确认及结算：日海设备于 2003 年 12 月 31 日之前发出商品，运营商根据项目进度及结算安排，通知日海通讯（一般是通知业务人员，业务人员已全部随资产由日海设备转入日海通讯）签订结算合同；日海通讯向客户开具发票并确认收入，同时通知日海设备向日海通讯开具相同金额发票并确认成本；日海通讯收到客户货款并全额支付给日海设备。

交易时间必须是客户合同确认生效，并同意付款，才产生日海通讯代日海设备的结算；交易本身系资金清算性质，不涉及物流活动；日海通讯仅履行代结算义务，不产生盈亏。

②订单退换货

即日海设备 2003 年发货，2004 年及以后发生多余货物向其他客户调拨的情况。

收入确认及结算：日海通讯应客户请求，并取得需方客户订单的情况下，实施物资调拨，并通知日海设备；日海通讯向需方客户开具发票并确认收入，同时通知日海设备按需方客户交易价格扣除必要运输处理费用后的净价（相当于成本价）向日海通讯开具销售发票并确认成本；日海通讯收到需方客户货款，按双方确认的价款支付给日海设备。

交易时间必须是需方客户确认收货，并同意付款，然后才产生日海通讯与日海设备的结算；交易产生的物流活动发生在日海通讯与需方客户之间，不涉及日海设备；日海通讯履行调拨义务产生的相关费用须在交易毛利中开支，故与日海设备的结算价格产生一定毛利。

③未完工发货

日海设备 2003 年已中标，工程供货跨越到 2004 年及以后的，由日海通讯供货并履行合同。但部分客户因本身结算系统等原因不愿更改供货方，造成日海通讯发货，但通过日海设备与客户结算。

收入确认及结算：首先日海通讯按原框架协议要求向客户发货；由日海设备按工程进度向客户开具发票，同时通知日海通讯向日海设备开具相同金额的销售发票，日海通讯开具发票后确认收入；日海设备收到客户货款并全额支付给日海通讯。

交易时间是客户同意付款，然后才产生日海通讯与日海设备的结算；交易产生的物流活动发生在日海通讯与客户之间，不涉及日海设备；日海通讯完成产品制造、发货过程，故交易产生的全部利益体现在日海通讯。

(2) 2006 年度代日海设备发出商品结算等三种情况的交易金额、货款支付情况

单位：万元

序号	类型	金额	货款支付情况
1	代日海设备发出商品结算	302.00	日海通讯收到货款并全额支付给日海设备
2	订单退换货	86.52	日海通讯收到货款并依据结算价支付给日海设备
3	未完工发货	74.42	日海设备收到货款并全额支付日海通讯
合计		462.95	

(3) 主要交易第三方情况

代日海设备发出商品结算主要第三方为中国联通新疆分公司、中国联通江西分公司、中国联通广州分公司、中国联通东莞分公司、辽宁省电信公司辽阳分公司、湖北宜昌市电信公司、原中国铁通淮海信息有限公司、原中国铁通新疆分公司、中国联通贵州分公司、中国联通惠州分公司。

订单退换货主要第三方为山东省通信公司烟台市分公司、原中国网通江西分公司、荆门市电信分公司、原深圳网通公司、北京供电局、广东省电信有限公司深圳市分公司、中国联通珠海分公司、内蒙古电信公司、石家庄有限广播电视网络管理中心、原新疆铁通公司。

未完工发货主要第三方为天津市电话器材公司、深圳市宝安电信分局、广西移动通信有限责任公司、深圳市龙岗电信公司、中国电信集团山东省电信分公司、深圳市信诺电讯股份有限公司、浙江通信公司、中国联通东莞分公司、原铁通四川分公司、辽宁省通信公司辽阳分公司。

受让股权

2009年6月,日海通讯与允公投资、海若技术、华王网络签署《股权转让协议书》,分别以人民币22,299,302.90元、20,673,851.01元及142,280.94元(共计人民币43,115,434.85元)的价格受让其各自持有的日海设备公司51.72%、47.95%和0.33%的股权,相关工商变更手续已于2009年6月18日办理完成。上述交易参照日海设备经审计后的净资产作价。

关联方资金往来

(1) 2006年度

本公司向日海设备公司新增借款 39,759,082.90 元, 还款 64,313,309.87 元, 按同期银行贷款利率支付利息 4,036,192.68 元; 向深圳五洲讯实业有限公司还款 39,759,082.90 元, 按同期银行贷款利率支付利息 343,396.97 元。

(2) 2007 年度

本公司向日海设备公司新增借款 20,000,000.00 元, 还款 50,000,000.00 元, 按同期银行贷款利率支付利息 986,158.36 元。

由于本公司业务发展所需资金数量较大, 银行贷款的周期较长, 不能够满足本公司短期、分散、快速到位的要求, 因此向日海设备借款。本公司向日海设备的借款均为日海设备自有资金, 借款资金的利率均以同期银行贷款利率为基础确定。截止 2007 年 12 月 31 日, 本公司已清偿完毕日海设备的直接借款。

接受关联方贷款担保

2005 年 7 月 19 日, 日海设备为本公司与招商银行股份有限公司景田支行签订的编号为 2005 年蛇字第 0005245003 号《授信额度协议》提供担保, 授信额度为人民币 3000 万元, 授信期间为 2005 年 8 月 1 日至 2006 年 8 月 1 日, 该授信额度用于贷款、贸易融资、贴现、开汇票、开保函、开信用证。

2007 年 2 月 12 日, 日海设备、本公司董事周展宏分别为本公司与上海浦东发展银行深圳分行签订的编号为 79142007280014 号《授信额度协议》提供保证及抵押担保, 授信额度为人民币 6000 万元, 其中贷款额度人民币 3000 万元, 银行承兑汇票额度人民币 3000 万元, 授信期间为 2006 年 11 月 13 日至 2007 年 11 月 13 日。

2007 年 4 月 15 日, 日海设备为本公司与中国银行股份有限公司深圳蛇口支行签订的编号为 2007 圳中银蛇额协字第 00001 号《授信额度协议》提供担保, 授信额度为人民币 1000 万元, 授信期间为 2007 年 4 月 16 日至 2008 年 4 月 16 日。该授信用额度于贷款、贸易融资、开保函、开信用证。

2007 年 11 月 15 日, 日海设备为本公司与上海浦东发展银行深圳分行签订的编号为 79142007280073 号《授信额度协议》提供保证及抵押担保, 授信额度为人民币 7000 万元, 其中贷款额度人民币 3000 万元, 银行承兑汇票额度人民币

4000 万元，授信期间为 2007 年 11 月 6 日至 2008 年 11 月 6 日。

2008 年 12 月 8 日，日海设备公司为本公司与上海浦东发展银行深圳分行签订的编号为 7914200800000001 号《最高额保证合同》提供保证担保，保证额度为人民币 4000 万元，保证期间为 2008 年 11 月 28 日至 2009 年 5 月 28 日。

2009 年 5 月 22 日，日海设备与上海浦东发展银行深圳分行签订的编号为 ZB7914200900000002 号《最高额保证合同》，为公司在 2009 年 3 月 19 日至 2010 年 3 月 19 日止的期间内与上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行发生的各类贷款及开立银行承兑汇票业务提供最高不超过人民币 6,000 万元的连带责任保证担保。保证期间按每笔债权分别计算，自每笔债权合同债务履行期届满之日起至履行期届满之日后两年止。

根据以上授信额度协议，2006 年度累计贷款 30,000,000.00 元，累计还款 20,000,000.00 元，年末授信额度贷款余额为 10,000,000.00 元，2006 年度累计开具银行承兑汇票 63,820,242.07 元，累计解付银行承兑汇票 67,681,109.21 元，年末应付银行承兑汇票余额为 14,691,600.69 元。

2007 年度累计贷款 30,000,000.00 元，累计还款 10,000,000.00 元，期末授信额度贷款余额为 30,000,000.00 元，2007 年度累计开具银行承兑汇票 126,464,155.15 元，累计解付银行承兑汇票 100,464,511.93 元，期末应付银行承兑汇票余额 40,691,243.91 元。

2008 年度累计贷款 70,000,000.00 元，累计还款 70,000,000.00 元，期末授信额度下贷款余额为 30,000,000.00 元，2008 年度累计开具银行承兑汇票 135,899,331.99 元，累计解付银行承兑汇票 133,462,207.10 元，期末应付银行承兑汇票余额 43,128,368.80 元。

截止 2009 年 6 月 30 日，2009 年累计贷款 20,000,000.00 元，累计还款 50,000,000.00 元，期末授信额度下贷款余额为 0 元，2009 年累计开具银行承兑汇票 30,102,198.15 元，累计解付银行承兑汇票 49,423,122.36 元，期末应付银行承兑汇票余额 18,836,043.95 元。

接受及归还委托贷款

2006年12月28日,本公司接受日海设备委托上海浦东发展银行深圳分行贷款3,000万元,委托贷款利率为5.508%,贷款期限为2006年12月28日至2007年12月30日。

2007年7月3日,本公司接受日海设备委托中国银行股份有限公司深圳蛇口支行贷款3,000万元,委托贷款利率为6.075%,贷款期限为2007年7月3日至2010年7月5日。

2007年12月6日,本公司接受日海设备委托上海浦东发展银行深圳分行委托贷款1,692万元。

2007年度本公司共归还上海浦东发展银行深圳分行委托贷款3,000万元。

2008年1月18日,公司提前归还了日海设备委托贷款余额4,692万元。

由于本公司业务发展资金需求较大,并同时规范关联方直接借款,经与日海设备协商,公司将原向日海设备直接借款改为由日海设备以自有资金委托银行向本公司贷款,贷款利率参照同期银行贷款利率确定。截止2008年1月18日,公司已清偿完毕日海设备委托贷款。

四、公司章程对关联交易决策权限及程序的规定

公司《章程》规定了关联交易决策权利、回避表决制度及决议等事项,规定了独立董事关于关联交易的审议权限。公司《关联交易管理制度》对关联交易决策权利和程序做出了具体规定,明确了关联交易的回避表决制度。以上规定从制度上保证了关联交易的合规性和公允性。

五、发行人最近三年一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见

公司最近三年一期发生的关联交易均严格履行了公司章程规定的程序,独立董事对关联交易履行的审议程序合法性及交易价格的公允性发表了无保留的意见。

独立董事认为:公司在报告期内与其他关联方签署的关联交易协议合法有效,体现了公平、公正、合理的原则,关联交易决策程序符合《公司章程》及其

他决策制度的规定，关联交易作价公允，在交易中不存在损害股份公司和其他股东的合法利益的情形。

六、发行人减少及规范关联交易的有关措施

为减少和规范关联交易，确保公司在存在重大关联交易的情况下独立运作，本公司实施了一系列有针对性的措施。

- 公司制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易制度》，对公司的关联方、关联交易、关联交易的回避制度、关联交易决策权限和表决程序等内容进行了规定。
- 为避免和消除可能出现的公司股东利用其地位从事损害本公司或公司其他股东利益的情形，保护中小股东的利益，公司于2007年共引入3名独立董事，建立了独立董事制度。
- 有关关联方的承诺。

为进一步减少和规范关联交易，公司控股股东海若技术、股东允公投资、易通光和IDGVC于2008年10月15日向本公司出具了有关规范关联交易的承诺，承诺：“在贵公司今后经营活动中，本人将尽最大的努力减少与贵公司之间的关联交易。若本人与贵公司发生无法避免的关联交易，包括但不限于商品交易，相互提供服务或作为代理，则此种关联交易的条件必须按正常的商业条件进行，本人不要求或接受贵公司给予任何优于在一项市场公平交易中的第三者给予或给予第三者的条件。若需要与该项交易具有关联关系的贵公司的股东及 / 或董事回避表决，本人将促成该等关联股东及 / 或董事回避表决。”

公司实际控制人王文生先生于2008年10月15日向本公司出具了有关规范关联交易的承诺函，承诺：“在贵公司今后经营活动中，本人将尽最大的努力减少与贵公司之间的关联交易。若本人与贵公司发生无法避免的关联交易，包括但不限于商品交易，相互提供服务或作为代理，则此种关联交易的条件必须按正常的商业条件进行，本人不要求或接受贵公司给予任何优于在一项市场公平交易中的第三者给予或给予第三者的条件。若需要与该项交易具有关联关系的贵公司的股东及 / 或董事回避表决，本人将促成该等关联股东及 / 或董事回避表决。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、公司董事简介

公司董事会由七名董事组成，其中独立董事三名。全体董事均由公司股东大会选举产生，每届任期三年，除独立董事外其他董事任期届满可连选连任，独立董事连任不得超过两届，公司第一届董事的任期截止日期均为 2010 年 4 月。各位董事均为中国国籍，其中王文生先生有加拿大永久居留权，童新先生具有澳门的投资移民居留权（非永久居留权），其他董事均无境外永久居留权。

王文生 先生 董事长兼总经理，1964年生，硕士，工程师。曾任广州市广州中鑫玩具厂工程师，深圳明珠塑料泡沫包装用品有限公司副总经理，深圳市文达通讯设备有限公司总经理、法定代表人。深圳市第三届政协委员，香港“紫荆花杯”杰出企业家协会副会长，深圳市总商会理事，2008年度广东省优秀企业家。

周展宏 先生 副董事长，1963年生，博士。曾任深圳市长江兴业发展公司副总经理，深圳市南华发展股份有限公司董事长兼总经理。

杨 飞 先生 董事，1958年生，硕士。曾任山东省农科院规划科助理研究员，济南市环保局规划科负责人，广东外经贸研究所咨询部主任，IDGVC投资基金合伙人。

陈旭红 女士 董事，1961年生，本科。曾任怀化高等医学专科学校教务处中级教师，深圳布吉高级中学教务处高级教师，深圳市日海通讯设备有限公司董事兼人力资源总监。

吴玉光 先生 独立董事，1967 年生，工商管理硕士。曾任河南油田炼油厂供电车间主任，深圳三诺电子有限公司副总经理，TCL 电脑

科技有限公司总办主任、人力资源总监、分公司总经理，深圳成伟管理咨询公司总经理。

章书涛 先生 独立董事，1968 年生，本科，注册会计师。曾任 TCL 通讯设备股份有限公司杭州分公司财务经理，杭州加西亚通信技术服务有限公司财务副总，龙旗控股（上海）有限公司外派子公司财务经理。

童 新 先生 独立董事，1963年生，硕士。曾任深圳市司法局律管处副主任科员，广东广和律师事务所主任律师。

二、公司监事简介

本公司监事会由三名监事组成。公司监事的任期截止日期均为 2010 年 4 月，任期届满可连选连任。各位监事均为中国国籍，均无境外永久居留权。

张 虹 先生 监事会主席，1965年生，硕士。曾任深圳市会计师事务所注册会计师，深圳市侨社实业股份有限公司监事、董事会秘书、审计部部长，深圳市旅游集团高级会计师。

王建才 先生 监事，1961年生，大专。曾任深圳市通海生物工程投资股份有限公司财务总监，深圳市南华发展股份有限公司财务总监。

姜廷宇 先生 职工代表监事，1965年生，本科。曾任辽宁鞍山电信公司传输中心主任。

三、公司高级管理人员简介

公司目前高级管理人员包括总经理一名、副总经理四名、财务总监一名（兼董事会秘书）。公司高管人员的任期截止日期均为 2010 年 4 月。各位高级管理人员均为中国国籍，除王文生先生有加拿大永久居留权外，其他高级管理人员均无境外永久居留权。

- 王文生 先生 总经理，简历参见本节之“一、公司董事简介”。
- 高云照 先生 副总经理，1966年生，大专。曾任职于恩施纺织公司劳资科，以及日海通讯设备有限公司销售部。
- 黄朝春 先生 副总经理，1965年生，大专。曾任湖北大冶市农业银行办事处主任，深圳市日海通讯设备有限公司财务总监。
- 肖 红 女士 副总经理，1968 年生，本科。曾任深圳天霸电子有限公司研发部总工助理，华为技术有限公司中研部产品管理部经理，深圳市日海通讯设备有限公司总裁助理。
- 张小薇 女士 副总经理，1959 年生，本科。曾任香港添美集团供应链管理部部长。
- 彭 健 先生 财务总监兼董事会秘书，1964年生，硕士。曾任自贡通明电筒灯具总厂财务处处长，深圳市富安娜家居用品股份有限公司财务部经理。

四、公司核心技术人员简介

- 刘卫东 先生 总体办经理，1967年生，本科。曾任深圳华强电子公司技术部工程师，深圳文达通讯公司开发部工程师经理。刘卫东先生主持的多个项目获JPX38MDF科技进步三等奖，GPX19系列ODF科技进步二等奖等，也是SMC户外ODF箱系列5项专利、综合监控集成专利的发明人之一。
- 丁深根 先生 光电事业部副总经理，1966年生，本科。曾任中山八达公司工程部工程师，中山雅洁不锈钢厨房设备有限公司开发部工程师，是光分路器模块、光缆终端模块等多项专利的发明人之一。

邓伟先生 光电事业部开发部经理，1974年生，本科。曾任南京普天通讯股份有限公司配线事业部开发部工程师。邓伟先生主持发明的JPX259配线架获南京市科技进步二等奖，是光纤活动连接器专利的发明人之一，并在《光电产品世界》发表专业技术文献五篇。

李刚先生 综合布线事业部研发副总经理，1968年生，本科。曾任深圳微科电子有限公司制造部工程师，深圳市自动化工程股份有限公司工程部工程师，新华财经信息咨询公司技术部经理，深圳市华脉通信公司工程部经理。李刚先生曾主持开发出国内领先的超五类综合布线系列产品，主持开发的品字型模块获得实用新型专利，主持开发的home-link系列产品获得深圳市科技进步三等奖，主持开发出国内第一套光纤到户配线产品，负责开发的国内首家增强型六类产品通过信息产业部测试认证。

刘灿胜先生 开发部总监，1972年生，本科。曾任景德镇普天公司技术部工程师。参与制订通信行业标准：YD 1537-2006-I 通信系统用户外机柜一般要求，主持的项目曾获深圳市科技和信息局2005年科技成果2005285号《直流电源分配列柜》，也是CN200420044273.8、CN200420046569.3等多项专利的发明人之一。

五、董事、监事的提名及聘选情况

2007年4月20日，日海通讯创立大会选举产生第一届董事会。第一届董事会成员为：王文生先生、周展宏先生、杨飞先生、陈旭红女士、吴玉光先生（独立董事）、章书涛先生（独立董事）、童新先生（独立董事）。

2007年4月20日，日海通讯创立大会选举产生第一届监事会，选举张虹先生、王建才先生为股东代表监事，其与职工监事姜廷宇先生共同组成第一届监事

会。

六、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况

截止本招股书出具之日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司的股份情况如下表：

姓 名	关 系	持股方式	间接持股公司名称	持股比例
王文生	实际控制人、董事长	间接	海若技术	持有海若技术 70%股权
		间接	易通光	持有易通光 22.48%股权
周展宏	副董事长	间接	允公投资	持有允公投资 82.76%股权
		间接	易通光	持有易通光 20.91%股权
杨 飞	董事	间接	易通光	持有易通光 2.95%股权
陈旭红	董事	间接	易通光	持有易通光 2.67%股权
王建才	监事	间接	易通光	持有易通光 0.33%股权
姜廷宇	监事	间接	易通光	持有易通光 1.33%股权
高云照	副总经理	间接	易通光	持有易通光 5.33%股权
肖 红	副总经理	间接	易通光	持有易通光 3.33%股权
张小薇	副总经理	间接	易通光	持有易通光 2.33%股权
黄朝春	副总经理	间接	易通光	持有易通光 2.67%股权
彭 健	财务总监、董事会秘书	间接	易通光	持有易通光 3.20%股权
刘卫东	总体部经理	间接	易通光	持有易通光 1.33%股权
丁深根	光电事业部副总经理	间接	易通光	持有易通光 1.33%股权
邓 伟	光电事业部、开发部经理	间接	易通光	持有易通光 0.33%股权

姓 名	关 系	持股方式	间接持股公司名称	持股比例
李 刚	综合布线事业部研发副总经理	间接	易通光	持有易通光 1.33%股权
刘灿胜	开发部总监	间接	易通光	持有易通光 1.00%股权
陈一丹	王文生配偶	间接	海若技术	持有海若技术 30%股权
周红兵	周展宏兄弟	间接	允公投资	持有允公投资 17.24%股权
王祝双	王文生兄弟	间接	易通光	持有易通光 1.67%股权

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况

公司副董事长周展宏先生直接或间接控制的公司包括 Allfine、允公投资、五洲讯、日海安莱、海铸实业、奇特生物、奇特营销，相关情况详见本招股说明书之“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、关联方与关联关系”；周展宏先生间接参股的公司有深圳市中鼎电子科技有限公司，该公司注册资本 5,000 万元，其中允公投资持有 21.2%股权。

公司副总经理黄朝春先生参股深圳市友莱弗臭氧科技有限公司，该公司注册资本 250 万元，其中黄朝春先生持有 20%股权。

八、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的特定协议安排

董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的年薪、福利安排

与本公司签订《劳动合同》并在本公司领取工资的董事、监事、高管人员及核心技术人员共 13 人。本公司向董事、监事及高级管理人员、核心技术人员支付报酬的情况如下：

姓 名	职 务	年 薪（万元）	领薪单位
王文生	董事长、总经理	26.32	日海通讯
周展宏	董事	—	不在本公司领薪

姓 名	职 务	年 薪（万元）	领薪单位
杨 飞	董事	—	不在本公司领薪
陈旭红	董事	14.96	日海通讯
章书涛	独立董事	—	不在本公司领薪
童 新	独立董事	—	不在本公司领薪
吴玉光	独立董事	—	不在本公司领薪
黄朝春	副总经理	8.94	日海通讯
彭 健	财务总监兼董秘	15.52	日海通讯
高云照	副总经理	17.52	日海通讯
肖 红	副总经理	16.12	日海通讯
张小薇	副总经理	7.43	日海通讯
张 虹	监事会主席	—	不在本公司领薪
姜廷宇	职工监事	12.6	日海通讯
王建才	监事	—	不在本公司领薪
丁深根	光电事业部副总经理	13.93	日海通讯
刘灿胜	开发部总监	10.9	日海通讯
刘卫东	开发部经理	12.76	日海通讯
李 刚	综合布线事业部技术副总	12.76	日海通讯
邓 伟	光电事业部开发部经理	7.16	日海通讯

此外，上述人员还享有社会养老保险等待遇。除上述薪资、福利、津贴外，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不领取其它薪酬。

协议安排及承诺事项

上述在本公司任职并领取工资、享受福利的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均与本公司签订了聘用合同，受有关劳动合同条款的保护和约束。

公司相关人员的其他承诺事项参见本招股说明书之“第五节 发行人基本情

况”之“九、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺”。

除此之外，相关董事、监事、高级管理人员无其他重要承诺。

九、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

截止 2009 年 6 月 30 日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在其他公司兼任执行职务的情况如下：

姓 名	职 务	兼职情况	与本公司关系
王文生	董事长兼总经理	海生机房执行董事兼总经理	本公司控股子公司
		海若技术董事长	本公司控股股东
周展宏	副董事长	日海设备董事长	本公司控股子公司
		允公投资董事长	本公司股东
		五洲讯实业董事长兼总经理	本公司副董事长控制的公司
		日海安莱董事兼总经理	本公司副董事长控制的公司
杨 飞	董事	IDGVC 投资基金合伙人	本公司股东
童 新	独立董事	广东广和律师事务所主任	—
章书涛	独立董事	龙旗控股（上海）有限公司外派深圳控股子公司财务经理	—
吴玉光	独立董事	深圳成伟管理咨询公司总经理	—
		深圳市中和正道管理咨询有限公司总经理	
张 虹	监事会主席	深圳市旅游集团审计与法律事务部部长	—
王建才	监事	海铸实业董事长	本公司副董事长控制的公司

姓 名	职 务	兼职情况	与本公司关系
高云照	副总经理	易通光董事长	本公司股东

十、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间关系

公司董事陈旭红女士为王文生先生配偶的姐姐。除此以外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在其他关联关系。

十一、董事、监事、高级管理人员任职资格合规情况

公司董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规和规章规定的任职资格。

十二、董事、监事、高级管理人员变动情况

2006 年初，公司董事为王文生先生、周展宏先生和杨飞先生，总经理为王文生先生，财务负责人为彭健先生。近三年一期，公司董事、监事、高管的变动情况如下：

2007 年 4 月 20 日，公司创立大会选举王文生先生、周展宏先生、杨飞先生、陈旭红女士、吴玉光先生、章书涛先生、童新先生为董事，选举张虹先生、王建才先生为股东代表监事，公司职工代表大会选举姜廷宇先生为职工代表监事。

2007 年 4 月 20 日，公司第一届董事会第一次会议通过决议，聘任高云照先生、贾团社先生、阎生元先生、肖红女士、张小薇女士为副总经理，聘任黄朝春先生担任公司董事会秘书，聘任彭健先生为财务负责人。以上高管人员均为在公司服务多年的骨干人员。

2007 年 8 月 25 日，公司第一届董事会第六次会议通过决议，同意副总经理贾团社先生离职，聘任黄朝春先生担任公司副总经理，同意黄朝春先生辞去董事会秘书职务，聘任财务总监彭健先生兼任公司董事会秘书职务。

2009 年 4 月 7 日，公司第一届董事会第十九次会议通过决议，同意副总经理阎生元先生离职。

除上述变动以外，近三年一期公司董事、监事、高管无其他变动。

第九节 公司治理

本公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层之间建立了相互协调和相互制衡机制，独立董事和董事会秘书能够有效增强董事会决策的公正性和科学性。本公司治理结构能够按照相关法律法规和《公司章程》规定有效运作。

一、股东大会

股东大会是本公司最高权力机构。2007年4月20日，公司召开了深圳日海通讯技术股份有限公司创立大会，审议通过了《公司章程》，选举了公司董事会、监事会成员；2007年4月20日，公司创立大会选举了三名独立董事，并按照《上市公司治理准则》建立了独立董事制度；2007年8月12日，公司2007年第四次临时股东大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》；上述制度的制定和实施使公司初步建立起了符合上市公司要求的公司治理结构。

截至本招股说明书签署日，本公司历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对本公司董事、监事的选举，财务预决算，利润分配，《公司章程》及其他主要管理制度的制定和修改，首次公开发行股票的决定和募集资金投向等重大事宜作出了有效决议。

二、董事会

公司董事会由七名董事组成，其中独立董事三名，董事会设董事长一名，设副董事长一名，设董事会秘书一名，董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责。公司依据《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定，制定了《董事会议事规则》，对董事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了规范。

截止本招股说明书签署日，本公司历次董事会严格按照《公司章程》规定的职权范围对公司各项事务进行了讨论决策。会议通知、召开、表决方式符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法履行了《公司法》、《章程》赋予的权利和义务。

三、监事会

公司监事会由三名监事组成，其中职工代表监事一名，监事会设监事会主席一名。本公司股东大会审议通过了《监事会议事规则》，在《公司章程》的基础上对监事会的职权、议事规则等进行了细化。

截止本招股说明书签署日，本公司历次监事会严格按照《公司章程》规定的职权范围对公司重大事项进行了审议监督，会议通知方式、召开方式、表决方式符合相关规定，会议记录完整规范。

四、独立董事

公司董事会成员中设三名独立董事，制订了《独立董事制度》，对独立董事任职资格、选聘、任期、享有职权、发表独立意见等作了详细的规定。独立董事负有诚信与勤勉义务，独立履行职责，维护公司整体利益，尤其关注中小股东的合法权益。

独立董事制度进一步完善了公司的法人治理结构，为保护中小股东利益，科学决策等方面提供了制度保障。独立董事对本次募集资金投资项目、公司经营管理、发展战略的选择均发挥了积极作用。

五、董事会秘书

公司设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及本公司股权管理、信息披露等事宜。2007年4月20日第一届第一次董事会选举黄朝春先生为董事会秘书。

2007年8月25日，公司第一届董事会第六次会议同意黄朝春先生辞去董事会秘书职务，聘任财务总监彭健先生兼任董事会秘书职务。

董事会秘书在其任职期间忠实地履行了职责。

六、发行人近三年一期规范运作情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在违法违规行为。

七、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业资金占用及担保情况

截止2009年6月30日,不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金情况,也不存在公司为其提供担保的情况。

八、公司内部控制体系及评价

1、管理层对内部控制制度完整性、合理性及有效性的评价

本公司成立后,不断完善内部控制制度。公司制订了涉及原材料采购、产品生产、销售、价格、财务、保密及人事管理等在内的一系列内部控制制度,涵盖了关联交易、独立董事、投资决策、财务会计与内控、安全生产、合同管理、仓库管理、工艺装备管理等各个环节,具有较好的完整性。主要内控制度简介如下:

在原料采购环节,公司制定了《供方管理程序》、《采购控制程序》、《搬运、包装、防护和交付程序》、《外部采购审批流程管理办法》、《来料检验程序》等,对物料使用人、采购计划、采购程序、采购记录、采购订单、异常处理、发票回收、单据存档等方面做了具体规定,有效防范了采购方面的风险。

在生产环节,公司制定了《物料出库管理办法》、《安全生产管理制度》、《生产设备管理程序》、《生产技术资料控制程序》、《生产过程控制程序》、《仓储管理程序》、《成品验收程序》、《不合格控制程序》等制度,有效的控制生产成本,避免或减少生产过程引发的风险。

在产品销售环节,公司针对可能存在的各种风险点制定了《发货管理办法》、《产品要求评审程序》、《订单运作控制程序》、《客户退换货管理程序》、《顾客满意管理程序》、《投标管理流程》、《投标报价指导流程》等一系列制度,对发货、收款、财务监控等风险进行有效控制。

在财务管理方面,公司制订了《财务管理制度》,设置了独立的财务部,规范会计确认、计量和报告行为,保证会计信息质量,使公司的会计工作有章可循、有法可依,公允地处理会计事项,以提高公司经济效益。

在应收账款管理方面,为保证客户回款质量,控制应收账款回收可能存在的风险,公司规定负责应收账款核算和管理的会计人员在每月20日前对上月应收账款进行清理,在账龄分析的基础上,对超过账期管理规定应收账款提交销售主管领导,落实考核责任。公司发生坏账损失,追究直接责任人及管理人员责任,情节严重,依法追究法律责任。有效的减少了坏账损失的可能性。

在内部会计控制制度方面,公司执行《企业会计准则》及其有关规定,建立了一套较为健全有效的会计核算体系,会计报表的编制符合企业会计准则的相关要求,会计核算遵循了真实性、合法性、一贯性的要求。

综上所述,本公司管理层确信:公司现有内部控制已覆盖了公司运营的各层面和各环节,形成了规范的管理体系,能够预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的重要错误和舞弊,保护公司资产的安全和完整,保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性,在完整性、合理性及有效性方面不存在重大缺陷。

2、注册会计师关于发行人内部控制制度完整性、合理性及有效性的说明

本次发行审计机构广东大华德律为本公司出具了华德(2009)专审字386号《内部控制鉴证报告》,其总体评价如下:

“我们认为,根据财政部颁布的《内部会计控制基本规范》和《内部会计控制具体规范》,从整体看,贵公司在合理的基础上已建立了完整的内部控制制度,并已得到有效运行。截至2009年6月30日止实际运用的内部控制制度足以实现上述与防止或发现会计报表重要错误或舞弊相关的那些目标。”

九、公司进一步完善治理结构的计划

为加强社会公众对本公司的监督作用,本公司制订了《信息披露制度》。本公司此次公开发行股票上市后,将按照《公司法》、《证券法》、证券交易所的信息披露规定等法律、法规、规则以及公司章程的规定,认真履行公司的信息披露义务,及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重要财务决策等方面的事项,包括公布中报、年报、临时公告等。

目前，本公司董事会尚未设立战略、审计、提名、薪酬与考核等各专门委员会，公司计划在上市后及时健全董事会各专门委员会的设置，进一步完善公司治理结构。

第十节 财务会计信息

一、审计意见类型及会计报表编制基础

1、审计意见类型

本公司委托大华德律审计了公司 2006 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日及 2009 年 6 月 30 日的资产负债表、合并资产负债表，2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年 1~6 月的利润表、合并利润表、现金流量表、合并现金流量表。大华德律为此出具了标准无保留意见的华德审字[2009]1097 号《审计报告》。

2、会计报表编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制 2006 年度、2007 年度、2008 年度、2009 年 1~6 月财务报表。编制符合中国会计准则要求的财务报表需要使用估计和假设，这些估计和假设会影响到财务报告日的资产、负债和或有负债的披露，以及报告期间的收入和费用。

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计字[2007]10 号）规定，公司在编制和披露报告期比较财务报表时，假定在 2007 年 1 月 1 日执行新会计准则，确认 2007 年 1 月 1 日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条对可比期间利润表和报告期期初资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的可比期间利润表和资产负债表，作为可比期间的申报财务报表。

同时，公司还假定自报告期期初开始全面执行新会计准则，以上述方法确定的可比期间最早期初资产负债表为起点，编制比较期间的备考利润表，并在会计报表附注中进行了披露。

二、合并报表范围及变化情况

报告期内纳入合并范围的子公司参见下表：

控股公司名称	注册资本	期末实际投资额	持股比例	合并期间
深圳市海生机房技术有限公司	2,500万	2,500万	100%	2006年~2009年6月
深圳日海通讯工程技术有限公司	300万	—	—	2006年~2007年
日海设备	2,875万	2,875万	100%	2009年6月

注：深圳市海生机房技术有限公司原名为深圳北村日海机房技术有限公司，该公司名称于2007年8月28日变更为现名。

2007年9月14日，深圳日海通讯工程技术有限公司董事会通过解散深圳日海通讯工程技术有限公司的决议，并于2008年3月5日完成工商注销。该公司2008年末纳入合并范围。

2009年6月日海通讯与深圳市允公投资有限公司、深圳市海若技术有限公司、深圳市华王网络开发有限公司签署《股权转让协议书》，分别以人民币22,299,302.90元、20,673,851.01元及142,280.94元（共计人民币43,115,434.85元）受让其各自持有的日海设备51.72%、47.95%和0.33%的股权，并于2009年6月18日办理工商变更登记。截止2009年7月17日本公司已向上述三方支付完毕全部股权转让款。

三、近三年一期会计报表

1、利润表

合并利润表

单位：元

项 目	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
一、营业总收入	260,246,452.40	415,584,198.75	350,732,366.16	311,731,439.36
减：营业成本	182,359,153.32	289,952,384.65	243,198,983.96	222,851,573.22

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
营业税金及附加	292,123.78	714,042.80	365,546.17	395,664.04
销售费用	32,506,795.79	51,056,467.32	40,170,681.46	39,365,309.28
管理费用	14,170,932.06	29,926,079.72	29,831,070.32	25,482,010.87
财务费用	1,069,842.02	7,739,752.07	5,702,157.71	4,604,799.50
资产减值损失	282,660.82	87,339.32	-1,631,483.37	-71,159.06
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-49,223.92	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润	29,564,944.61	36,058,908.95	33,095,409.91	19,103,241.51
加：营业外收入	1,321,869.04	2,538,926.93	2,858,425.52	5,013,101.04
减：营业外支出	1,300.00	182,829.56	366,244.74	31,699.21
其中：非流动资产处置损	-	6,555.79	310,235.12	14,373.47
三、利润总额	30,885,513.65	38,415,006.32	35,587,590.69	24,084,643.34
减：所得税费用	4,109,234.11	2,901,937.95	2,924,671.39	1,382,455.52
四、净利润	26,776,279.54	35,513,068.37	32,662,919.30	22,702,187.82
其中：同一控制下被合并方在合并前实现的净利润		-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	26,776,279.54	35,513,068.37	33,089,232.88	22,957,904.42
少数股东损益	-	-	-426,313.58	-255,716.60
五、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.36	0.47	0.44	0.38
（二）稀释每股收益	0.36	0.47	0.44	0.38
六、其他综合收益	-	-	3,475,024.50	-
七、综合收益总额	26,776,279.54	35,513,068.37	36,137,943.80	22,702,187.82
归属于母公司所有者的综合收益总额	26,776,279.54	35,513,068.37	36,564,257.38	22,957,904.42
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-426,313.58	-255,716.60

母公司利润表

单位：元

项 目	2009 年 1 ~ 6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
一、营业收入	260,246,452.40	415,447,612.94	354,801,693.14	307,931,461.44
减：营业成本	191,473,361.64	301,025,286.96	254,911,533.50	226,976,623.58
营业税金及附加	272,771.38	542,905.08	315,474.67	188,552.78
销售费用	26,631,420.57	45,961,603.54	36,933,488.02	33,232,917.45
管理费用	13,397,038.23	27,803,237.07	28,757,514.07	23,454,165.76
财务费用	1,069,082.11	7,782,850.56	5,861,899.49	4,644,441.97
资产减值损失	282,660.82	87,339.32	-1,571,419.51	-108,912.65
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-49,223.92	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润	27,120,117.65	32,195,166.49	29,593,202.90	19,543,672.55
加：营业外收入	1,321,869.04	2,536,358.08	2,858,160.32	5,013,101.04
减：营业外支出	1,300.00	182,829.56	344,900.92	28,398.47
其中：非流动资产处置损失	-	6,555.79	301,742.10	14,373.47
三、利润总额	28,440,686.69	34,548,695.01	32,106,462.30	24,528,375.12
减：所得税费用	3,839,980.31	2,901,937.95	2,924,405.08	1,370,704.45
四、净利润	24,600,706.38	31,646,757.06	29,182,057.22	23,157,670.67
五、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.33	0.42	0.39	0.39
（二）稀释每股收益	0.33	0.42	0.39	0.39
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	24,600,706.38	31,646,757.06	29,182,057.22	23,157,670.67

2、资产负债表

合并资产负债表

单位：元

资 产	2009 年 6 月 30 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	2006 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	139,378,279.25	123,581,163.87	69,228,278.11	25,795,972.74
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	1,420,807.40	7,923,622.39	9,629,489.00	13,135,742.24
应收账款	212,131,349.90	188,845,910.25	193,828,999.63	172,803,209.06
预付款项	1,549,040.42	229,050.43	318,117.61	49,691.00
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	13,450,876.98	9,543,392.63	11,170,235.96	14,968,355.94
存货	119,435,942.28	79,211,247.57	81,914,920.35	64,520,067.38
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	487,366,296.23	409,334,387.14	366,090,040.66	291,273,038.36
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	-	-	-	-
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	80,593,125.10	20,883,416.05	20,365,771.91	17,764,904.82
在建工程	-	-	-	24,260.00
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-	-

资 产	2009 年 6 月 30 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	2006 年 12 月 31 日
无形资产	9,146,406.48	1,771,143.83	977,758.74	384,527.64
开发支出	-	-	-	-
商誉	422,307.77	-	-	-
长期待摊费用	3,381,521.71	3,903,211.15	3,438,575.04	124,000.00
递延所得税资产	-	-	-	-
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	93,543,361.06	26,557,771.03	24,782,105.69	18,297,692.46
资产总计	580,909,657.29	435,892,158.17	390,872,146.35	309,570,730.82
流动负债：				
短期借款	70,000,000.00	80,000,000.00	46,920,000.00	40,000,000.00
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	44,280,311.42	49,957,150.63	44,090,386.05	14,691,600.69
应付账款	178,974,116.43	95,963,360.40	89,993,542.69	69,041,321.24
预收款项	867,336.79	4,945,351.25	1,369,451.22	-
应付职工薪酬	3,368,210.12	4,356,094.40	3,557,665.69	3,826,654.32
应交税费	7,862,001.53	2,669,609.96	14,477,413.39	14,263,235.14
应付利息	47,015.00	92,100.00	137,136.21	-
其他应付款	55,194,623.84	4,368,728.91	4,566,342.50	39,200,630.13
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	360,593,615.13	242,352,395.55	205,111,937.75	181,023,441.52
非流动负债：				
长期借款	-	-	30,000,000.00	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-

资 产	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
专项应付款	3,000,000.00	3,000,000.00	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	3,000,000.00	3,000,000.00	30,000,000.00	-
负债合计	363,593,615.13	245,352,395.55	235,111,937.75	181,023,441.52
股东权益：				
实收资本（或股本）	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00	60,000,000.00
资本公积	46,937,461.37	46,937,461.37	46,937,461.37	202,744.79
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	6,116,249.52	6,116,249.52	3,079,865.06	5,991,472.13
未分配利润	89,262,331.27	62,486,051.73	30,009,367.82	52,268,219.95
外币报表折算差额	-	-	-	-
归属于母公司股东权益	217,316,042.16	190,539,762.62	155,026,694.25	118,462,436.87
少数股东权益	-	-	733,514.35	10,084,852.43
股东权益合计	217,316,042.16	190,539,762.62	155,760,208.60	128,547,289.30
负债和股东权益总计	580,909,657.29	435,892,158.17	390,872,146.35	309,570,730.82

母公司资产负债表

单位：元

资 产	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
流动资产：				
货币资金	137,905,722.51	123,472,827.68	67,781,105.92	24,878,559.85
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	1,420,807.40	7,923,622.39	9,629,489.00	13,016,651.24

资 产	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
应收账款	212,131,349.90	188,845,910.25	194,003,232.35	169,104,990.69
预付款项	-	80,659.40	288,461.61	-
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	11,591,785.69	11,253,990.13	11,210,317.03	16,115,818.28
存货	96,655,330.90	70,471,923.89	61,129,307.36	43,340,022.69
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	459,704,996.40	402,048,933.74	344,041,913.27	266,456,042.75
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	63,065,434.85	19,950,000.00	22,200,000.00	16,750,000.00
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	15,526,431.59	16,426,646.65	16,906,146.19	13,835,368.55
在建工程	-	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-	-
无形资产	1,735,464.64	1,771,143.83	977,758.74	384,527.64
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	3,381,521.71	3,903,211.15	3,438,575.04	124,000.00
递延所得税资产	-	-	-	-

资 产	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	83,708,852.79	42,051,001.63	43,522,479.97	31,093,896.19
资产总计	543,413,849.19	444,099,935.37	387,564,393.24	297,549,938.94
流动负债:				
短期借款	70,000,000.00	80,000,000.00	46,920,000.00	40,000,000.00
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	44,280,311.42	49,957,150.63	44,090,386.05	14,691,600.69
应付账款	180,570,809.33	115,748,746.24	91,647,254.06	67,215,834.58
预收款项	867,336.79	4,327,600.10	1,369,451.22	-
应付职工薪酬	3,091,737.68	3,967,617.98	3,405,422.55	3,471,306.20
应交税费	6,351,636.99	1,710,058.63	13,683,208.87	13,781,428.02
应付利息	47,015.00	92,100.00	137,136.21	-
其他应付款	29,669,527.22	4,361,893.41	7,023,522.96	38,283,815.35
一年内到期的非流动负 债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	334,878,374.43	260,165,166.99	208,276,381.92	177,443,984.84
非流动负债:				
长期借款	-	-	30,000,000.00	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	3,000,000.00	3,000,000.00	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-

资 产	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
非流动负债合计	3,000,000.00	3,000,000.00	30,000,000.00	-
负债合计	337,878,374.43	263,165,166.99	238,276,381.92	177,443,984.84
股东权益：				
实收资本（或股本）	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00	60,000,000.00
资本公积	43,450,925.08	43,450,925.08	43,450,925.08	191,233.00
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	6,116,249.52	6,116,249.52	3,079,865.06	5,991,472.13
未分配利润	80,968,300.16	56,367,593.78	27,757,221.18	53,923,248.97
外币报表折算差额	-	-	-	-
股东权益合计	205,535,474.76	180,934,768.38	149,288,011.32	120,105,954.10
负债和股东权益总计	543,413,849.19	444,099,935.37	387,564,393.24	297,549,938.94

3、现金流量表

合并现金流量表

单位：元

项 目	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	266,079,350.39	462,526,345.17	373,268,674.05	333,083,045.83
收到的税费返还	-	-	-	1,601,900.00
收到其他与经营活动有关的现金	3,349,469.43	9,378,340.35	4,290,952.73	10,553,689.18
经营活动现金流入小计	269,428,819.82	471,904,685.52	377,559,626.78	345,238,635.01
购买商品、接受劳务支付的现金	142,920,152.09	248,730,187.59	203,051,664.02	208,878,831.69
支付给职工以及为职工支付的现金	24,097,937.87	44,810,046.56	40,507,236.53	37,770,581.95
支付的各项税费	7,725,074.82	35,433,639.80	18,232,311.96	19,392,963.68
支付其他与经营活动有关的现金	41,286,226.78	77,266,563.60	70,672,475.50	64,022,724.34

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营活动现金流出小计	216,029,391.56	406,240,437.55	332,463,688.01	330,065,101.66
经营活动产生的现金流量净额	53,399,428.26	65,664,247.97	45,095,938.77	15,173,533.35
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,849,313.44	8,103,882.08	7,730,663.80	5,566,872.15
投资支付的现金	-	-	5,450,000.00	-
质押贷款净增加额	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	21,862,683.12	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	24,711,996.56	8,103,882.08	13,180,663.80	5,566,872.15
投资活动产生的现金流量净额	-24,711,996.56	-8,103,882.08	-13,180,663.80	-5,566,872.15
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	90,000,000.00	220,000,000.00	76,920,000.00	60,000,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-	-

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	20,000,000.00	39,759,082.90
筹资活动现金流入小计	90,000,000.00	220,000,000.00	96,920,000.00	99,759,082.90
偿还债务支付的现金	100,000,000.00	216,920,000.00	40,000,000.00	20,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,588,403.47	5,614,333.47	4,570,446.25	4,924,299.54
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	370,000.01	1,447,439.90	50,000,000.00	97,956,590.15
筹资活动现金流出小计	101,958,403.48	223,981,773.37	94,570,446.25	122,880,889.69
筹资活动产生的现金流量净额	-11,958,403.48	-3,981,773.37	2,349,553.75	-23,121,806.79
四、汇率变动对现金的影响	178,922.74	-335,350.32	-438,394.07	-296,552.45
五、现金及现金等价物净增加额	16,907,950.96	53,243,242.20	33,826,434.65	-13,811,698.04
加：年初现金及现金等价物余额	108,590,808.43	55,347,566.23	21,521,131.58	35,332,829.62
年末现金及现金等价物余额	125,498,759.39	108,590,808.43	55,347,566.23	21,521,131.58

母公司现金流量表

单位：元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	266,079,350.39	462,526,345.17	372,969,128.71	318,754,946.71
收到的税费返还	-	-	-	1,601,900.00
收到其他与经营活动有关的现金	3,332,465.43	9,087,134.84	4,587,668.13	10,010,521.39
经营活动现金流入小计	269,411,815.82	471,613,480.01	377,556,796.84	330,367,368.10
购买商品、接受劳务支付的现金	152,286,621.35	257,192,685.19	210,893,571.86	204,771,457.50
支付给职工以及为职工支付的现金	22,385,178.36	42,396,684.14	37,460,713.61	33,321,656.92
支付的各项税费	6,606,104.78	31,197,562.87	16,706,190.83	19,009,185.86
支付其他与经营活动有关的现金	35,999,382.82	73,867,973.26	68,042,005.78	58,208,693.12
经营活动现金流出小计	217,277,287.31	404,654,905.46	333,102,482.08	315,310,993.40
经营活动产生的现金流量净额	52,134,528.51	66,958,574.55	44,454,314.76	15,056,374.70

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,822,563.44	8,059,142.08	7,647,345.80	5,124,926.90
投资支付的现金	-	-	5,450,000.00	-
质押贷款净增加额	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	21,988,871.78	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	24,811,435.22	8,059,142.08	13,097,345.80	5,124,926.90
投资活动产生的现金流量净额	-24,811,435.22	-8,059,142.08	-13,097,345.80	-5,124,926.90
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	90,000,000.00	220,000,000.00	76,920,000.00	60,000,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	20,000,000.00	39,759,082.90
筹资活动现金流入小计	90,000,000.00	220,000,000.00	96,920,000.00	99,759,082.90
偿还债务支付的现金	100,000,000.00	216,920,000.00	40,000,000.00	20,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,588,403.47	5,614,333.47	4,570,446.25	4,924,299.54

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
支付其他与筹资活动有关的现金	370,000.01	1,447,439.90	50,000,000.00	97,956,590.15
筹资活动现金流出小计	101,958,403.48	223,981,773.37	94,570,446.25	122,880,889.69
筹资活动产生的现金流量净额	-11,958,403.48	-3,981,773.37	2,349,553.75	-23,121,806.79
四、汇率变动对现金的影响	179,040.60	-335,580.90	-409,847.36	-270,821.78
五、现金及现金等价物净增加额	15,543,730.41	54,582,078.20	33,296,675.35	-13,461,180.77
加：年初现金及现金等价物余额	108,482,472.24	53,900,394.04	20,603,718.69	34,064,899.46
年末现金及现金等价物余额	124,026,202.65	108,482,472.24	53,900,394.04	20,603,718.69

四、主要会计政策和会计估计

1、收入确认和计量的具体方法

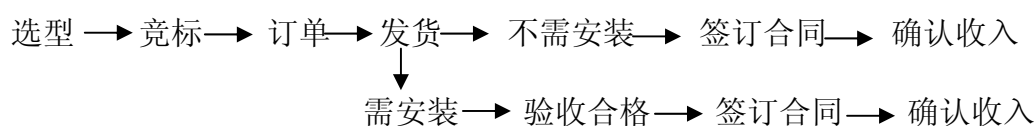
（1）商品销售收入

企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

本公司按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

公司对外销售主要有运营商、主电信设备商、海外客户、国内分销等四种方式。不同的销售方式，收入确认的具体标准存在一定差异。

运营商销售模式收入确认的一般原则:



根据是否安装,收入确认分两种情况:对于不需要安装的产品,在收到运营商签字确认的送货单原件或传真件后,根据结算合同约定确认销售收入;对于需要安装的户外通信机房产品,在交付货物并完成安装后,根据运营商签字确认的送货单原件或传真件、结算合同约定确认销售收入。

上述收入确认原则为一般情况。但部分情况下,公司与运营商在交货之前已签定框架协议,并对双方权利义务有较明确的约定,交货后不再签定结算合同。此时,公司根据框架协议、订单及运营商签字确认的送货单原件或传真件确认收入。近三年一期此结算方式占对运营商销售总额的比例在15%以内。

收入确认原则的具体依据及相关风险报酬转移

公司通过竞标取得供货权、再根据框架协议或订单供货,所有的产品直接送至运营商指定的收货地址,运营商收到货物后回签一份收货回执,以证明收到货物。运营商签收货物后,双方签订正式销售结算合同,对双方的权利义务进一步确认。部分交易在中标后签署框架协议,此后则不再签署销售结算合同,框架协议结合订单即构成完整合同内容。

运营商签收货物后,货物的管理或控制权转移到运营商,公司不再对货物进行管理和控制,与货物有关的所有权和风险转移至运营商。交付货物后签订销售结算合同,是运营商本身规范经营的需要,并以此作为结算的依据,相关的经济利益能够流入公司;订单或合同对价格有明确约定,相关的收入或成本能够可靠的计量,至此完全满足收入确认的条件。

主电信设备商销售模式的收入确认标准:

选型 → 签订合同 → 订单 → 发货 → 双方对账 → 确认收入

海外客户销售模式的收入确认标准:

询盘 → 签订合同 → 订单 → 预收款或 TT/LC → 报关出口 → 确认收入

国内分销销售模式的收入确认标准:

订单 → 收款 → 发货 → 确认收入

(2) 提供劳务收入

收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；交易的完工进度能够可靠地确定；交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

期（年）末，提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，本公司选用已经发生的成本占估计总成本的比例确定。

（3）让渡资产使用权收入

相关的经济利益很可能流入企业；收入的金额能够可靠地计量。本公司分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

- 利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。
- 使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

2、金融资产和金融负债的确认和计量

交易性金融资产分为交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

交易性金融资产按照取得时的公允价值作为初始确认金额，相关的交易费用在发生时计入当期损益。

在资产负债表日，交易性金融资产按照公允价值进行后续计量且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用，交易性金融资产的公允价值变动计入当期损益。

3、存货核算方法

本公司存货主要包括：原材料、包装物、低值易耗品、在产品、库存商品等。

产成品和在产品成本包括原材料、包装物、直接人工、其他直接成本以及按正常生产能力下适当比例分摊的间接生产成本。各类存货的购入与入库按实际成本计价，发出按加权平均法计价；存货采用永续盘存制。

低值易耗品摊销:模具采用五五摊销法,其他低值易耗品采用一次摊销法。

期(年)末,存货按成本与可变现净值孰低计价。如果由于存货毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因,使存货成本高于可变现净值的,按可变现净值低于成本(按个别/分类)的差额计提存货跌价损失准备。可变现净值按正常经营过程中,以估计售价减去估计至完工成本及销售所必须的估计费用的价值确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算。本公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的,在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。

4、长期股权投资的核算

同一控制下的企业合并形成的长期股权投资,在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。为企业合并发生的直接相关费用计入当期损益。

非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资,合并成本为在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。因企业合并发生的直接相关费用计入合并成本。

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资,和对被投资单位不具有共同控制或重大影响,并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资采用成本法核算。

本公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资,采用权益法核算。确认被投资单位发生的净亏损,以长期股权投资的账面价值以及实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限,本公司负有承担额外损失义务的除外。

长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的,不调整长期股权投资的初始投资成本;长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的,其差额应当

计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。

期（年）末对长期投资进行逐项检查，如果被投资单位的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，按其可收回金额低于账面价值的差额单项计提减值准备。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

5、固定资产的核算

固定资产确认条件

本公司将为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的资产确认为固定资产。

固定资产初始计量

固定资产按照成本进行初始计量。对弃置时预计将产生较大费用的固定资产，预计弃置费用，并将其现值记入固定资产成本。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

固定资产折旧计提方法

固定资产折旧采用直线法计算，并按各类固定资产的原值和预计的使用寿命扣除预计净残值（预计净残值率为零）确定其折旧率，分类折旧率如下：

资产类别	使用年限	年折旧率
房屋建筑物	房屋 30 年、构筑物 5 年	3.33%、20%
机器设备	10 年	10%
运输设备	8 年	12.5%

办公及其他设备	5 年	20%

固定资产减值损失

期（年）末，逐项检查预计的使用年限和净残值率，若与原先预计有差异，则做调整。由于市价持续下跌或技术落后、设备陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值的，按单项或资产组预计可收回金额，并按其与账面价值的差额提取减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不转回。若固定资产处于处置状态，并且通过使用或处置不能产生经济利益，则停止计提折旧和计提减值，同时调整预计净残值。

6、无形资产的核算

无形资产计价

无形资产按实际支付的金额或确定的价值入账。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

无形资产使用寿命及摊销

使用寿命有限的无形资产，以其成本扣除预计残值后的金额，在预计的使用年限内采用直线法进行摊销。

对于无形资产的使用寿命按照下述程序进行判断：

- 来源于合同性权利或其他法定权利的无形资产，其使用寿命不应超过合同性权利或其他法定权利的期限；
- 合同性权利或其他法定权利在到期时因续约等延续、且有证据表明企业续约不需要付出大额成本的，续约期应当计入使用寿命。合同或法律没有规定使用寿命的，本公司综合各方面因素判断，以确定无形资产能为企业带来经济利益的期限。

按上述程序仍无法合理确定无形资产为企业带来经济利益期限的，该项无形资产应作为使用寿命不确定的无形资产。使用寿命不确定的无形资产不进行摊

销。

研究开发费用支出

在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等的支出为开发阶段支出。除满足下列条件的开发阶段支出确认为无形资产外，其余确认为费用：

- 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；
- 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

研究阶段的支出在发生时计入当期费用。

无形资产减值损失

期（年）末，逐项检查无形资产，对于已被其他新技术所代替，使其为企业创造经济利益受到更大不利影响的或因市值大幅度下跌，在剩余摊销期内不会恢复的无形资产，按单项预计可收回金额，并按其低于账面价值的差额计提减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不转回。

7、应收款项及坏账准备核算

应收款项的范围

应收款项指应收账款及其他应收款。应收款项按照实际发生额记账。

坏账损失的核算方法

本公司对可能发生的坏账损失采用备抵法核算。

坏账准备计提方法

在对应收款项的回收可能性作出具体评估的基础上进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值损失的，计提相应金额的坏账准备；对单独测试未发生减值的应收款项及其他单独进行减值测试的应收款项外的应收款项，按年末应收款项（包括应收账款和其他应收款）余额之和与账龄分析法所确定的计提比率的乘积核算提取坏账准备。

账龄	提取比例
半年以内	0%
半年以上至一年以内	5%
一年以上至二年以内	10%
二年以上至三年以内	25%
三年以上至四年以内	45%
四年以上至五年以内	65%
五年以上	100%

坏账的确认标准

- 因债务人撤销、破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍不能收回、现金流量严重不足等；
- 因债务人逾期未履行偿债义务，且有明显特征表明无法收回的。对有确凿证据表明确实无法收回的应收款项，确认为坏账损失，冲销已提取的坏账准备。

8、其他主要资产减值准备的确定方法

在建工程

本公司期（年）末，对在建工程进行全面检查，按该项工程可收回金额低于其账面价值的差额计提减值准备，计入当期损益。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不转回。

商誉

本公司于年末，将商誉分摊至相关的资产组进行减值测试，计提的减值准备计入当期损益，减值准备一经计提，在以后的会计期间不转回。

9、借款费用资本化的依据及方法

借款费用资本化的条件

借款初始取得时按成本入账，取得后采用实际利率法，以摊余成本计量。借款费用应同时满足在资产支出已经发生、借款费用已经发生以及为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始的条件下才允许资本化。除此之外，借款费用确认为当期费用。

借款费用资本化金额的确定

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定为应予以资本化的费用。

为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率应当根据一般借款加权平均利率计算确定。按照至当期末止购建符合资本化条件资产的累计支出加权平均数与资本化率的乘积并以不超过实际发生的利息进行。

10、预计负债的确定

本公司将同时符合以下条件与或有事项相关的义务确认为负债：该义务是企业承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。

待执行合同变成亏损合同的，该亏损合同产生的义务满足上述条件的，确认为预计负债。

本公司承担的其他义务（如承担超额亏损、重组义务、弃置费用等）满足上述条件，确认为预计负债。

11、所得税的会计处理方法

本公司所得税采用资产负债表债务法核算。

12、合并财务报表的编制基础

本公司将能够实施控制的全部子公司纳入合并范围。子公司采取的会计政策与本公司不一致时，按照本公司的会计政策调整后进行合并。若子公司的会计期间与本公司不一致，按照本公司的会计期间对子公司财务报表进行调整。

本公司并购同一控制人的子公司采用权益结合法处理，将财务报表期初至合并日所发生的收入、费用和利润纳入合并利润表，按被合并方在合并日的资产和负债的账面价值作为取得的资产和负债的计量属性。并购非同一控制下的子公司，采用购买法进行会计处理，自控制子公司之日起合并该子公司的会计报表，按公允价值计量购买子公司的可辨认资产、负债。

在将本公司与子公司之间、子公司相互之间的投资、内部往来、内部交易的未实现损益等全部抵销的基础上，逐项合并，并计算少数股东权益。少数股东权益是指本公司及其子公司以外的第三者在本公司各子公司应分得的利润（或应承担的亏损）。

13、会计政策或会计估计的变更

报告期内本公司无会计政策或会计估计的变更。

五、发行人适用的各种税项及税率

本公司适用主要税种包括：增值税、营业税、城市维护建设税、企业所得税等。

1、流转税税率

公司名称	增值税	营业税	城建税
深圳日海通讯技术股份有限公司	17%	5%	1%
深圳市海生机房技术有限公司	17%	5%	1%
深圳日海通讯工程技术有限公司	6%	5%	1%

深圳市日海通讯设备有限公司	17%	5%	1%

2、企业所得税率

公司名称	备注	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
深圳日海通讯技术股份有限公司	*1	15%	9%	7.5%	7.5%
深圳市海生机房技术有限公司	*2	10%	---	---	---
深圳日海通讯工程技术有限公司			---	15%	15%
深圳市日海通讯设备有限公司		20%	18%	15%	15%

*1.根据深圳市国家税务局蛇口分局深国税蛇减免[2004]第 0038 号文批准, 公司从开始获利年度起, 即弥补以前年度可抵扣亏损后仍有应纳税所得额的年度, 第一年至第二年免征企业所得税, 第三年至第五年减半征收企业所得税。公司原使用税率为 15%, 公司 2004 年为第一个获利年度, 2004 年、2005 年免征企业所得税, 2006 年、2007 年减半按 7.5%计缴企业所得税。2008 年根据国税发【2007】39 号文国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知规定: 自 2008 年 1 月 1 日起, 原享受低税率优惠政策的企业, 在新税法实施 5 年内逐步过渡到法定税率。其中: 15%税率的企业, 2008 年按照 18%税率执行, 2009 年按照 20%税率执行, 2010 年按照 22%税率执行, 2011 年按照 24%税率执行。2008 年本公司减半按 9%计缴企业所得税。

2008 年 9 月 30 日, 公司经批准调整了股权结构, 外资股权比例从 80%变更为 15%, 并完成相关法律程序。根据深国税纪【2008】8 号第一条规定和深圳市南山区国家税务局的批复意见, 自股权比例变更之日起停止享受未到期的外商投资企业所得税优惠, 但不追缴已经享受的减免税款。

2008 年 12 月 16 日本公司收到深圳市科技和信息局、深圳市财政局、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局联合颁发的高新技术企业证书, 证书编号为 GR200844200081, 有效期为三年, 根据相关税收规定, 本公司将自 2008 年起连续三年享受关于高新技术企业的相关税收优惠政策, 按照 15%的优惠税率征收企业所得税; 本公司已于 2009 年 3 月 30 日经深圳市南山区国家税务局以《深圳市国家税务局税收优惠登记备案通知书》深国税南减免备案[2009]62 号审核同意本公司按相关规定享受税收优惠。2009 年度本公司按 15%计缴企业所得税。

*2. 根据深圳市国家税务局蛇口分局深国税蛇减免[2005]第 0007 号文批准, 深圳市海生

机房技术有限公司从开始获利年度起,即弥补以前年度可抵扣亏损后仍有应纳税所得额的年度,第一年至第二年免征企业所得税,第三年至第五年减半征收企业所得税。深圳市海生机房技术有限公司 2005 年至 2006 年均有未弥补亏损,2005 年及 2006 年不需缴纳企业所得税。2007 年 8 月份深圳市海生机房技术有限公司因股权变更,外方股东退出,深圳市南山区贸易工业局于 2007 年 8 月 14 日以深外资南复[2007]0357 号文件对该股权转让进行批准,从 2007 年 8 月 14 日起,该公司企业性质由合资企业变更为内资企业。由于该企业已经为深圳市科技局认定为生产性高新技术企业,适用企业所得税两免三减半的税收政策。根据深圳市宝安区国家税务局观澜税务分局批复意见,2007 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日,免征企业所得税,2009 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日减半征收企业所得税。

根据深圳市人民政府 1988 年 8 月 1 日《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232 号)、1993 年 1 月 1 日《关于宝安龙岗两个市辖区有关税收政策问题的通知》(深府[1993]1 号)、深圳市宝安区国家税务局观澜税务分局 2008 年 10 月 13 日出具的《证明》,自 2007 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日享受免征企业所得税、自 2009 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日享受减半征收企业所得税的税收优惠政策。

海生机房注册地址于 2008 年 6 月由深圳市南山区迁移至深圳市宝安区(特区外),其享受的前述免征或减征企业所得税的优惠政策的依据为在深圳市辖区普遍适用的规章、规范性文件,凡符合该等规章、规范性文件规定条件的企业均可享受上述优惠政策,并非仅海生机房独享。但是,该规章、规范性文件没有相关法律、国务院或国家税务总局颁布或发布的相关规范性文件作为依据,海生机房所享受的前述免征或减征企业所得税的优惠政策存在被追缴的风险。自 2008 年 6 月起,海生机房累计享受所得税优惠金额约 84 万元,对此,王文生作为发行人的实际控制人已于 2009 年 7 月 17 日作出承诺,“若深圳日海通讯技术股份有限公司公开发行股票并上市后国家税务主管部门要求深圳市海生机房技术有限公司补缴因享受有关税收优惠政策而免缴或少缴的企业所得税,本承诺人将无条件全额承担深圳日海通讯技术股份有限公司本次发行上市前深圳市海生机房技术有限公司应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用”。

六、非经常性损益

报告期内,本公司非经常性损益发生额如下表所示:

单位:元

性质或内容	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
1. 非流动资产处置损益				

性质或内容	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
(1)处置长期资产收入	-	-	-	-
其中：股权转让收益	-	-49,223.92	-	-
小计	-	-49,223.92	-	-
(2)处置长期资产支出	-	-	-	-
其中：处理固定资产净损失	-	6,555.79	310,235.12	14,373.47
小计	-	6,555.79	310,235.12	14,373.47
非流动资产处置损益净额	-	-55,779.71	-310,235.12	-14,373.47
2. 计入当期损益的政府补助，但与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外	849,000.00	1,720,000.00	1,103,000.00	2,991,900.00
3. 同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	-
4. 除上述各项之外的其他营业外收支净额				
(1)营业外收入	472,869.04	818,926.93	1,755,425.52	2,021,201.04
(2)减：营业外支出	1,300.00	176,273.77	56,009.62	17,325.74
营业外收支净额	471,569.04	642,653.16	1,699,415.90	2,003,875.30
扣除所得税前非经常性损益合计	1,320,569.04	2,306,873.45	2,492,180.78	4,981,401.83
减：所得税影响金额	198,085.36	207,387.41	187,223.54	373,634.40
扣除所得税后非经常性损益合计	1,122,483.68	2,099,486.04	2,304,957.24	4,607,767.43
减：少数股东应承担部分	-	-	-5,765.94	-836.94
非经常性损益净影响额	1,122,483.68	2,099,486.04	2,310,723.18	4,608,604.37
归属于公司普通股股东的净利润数	26,776,279.54	35,513,068.37	33,089,232.88	22,957,904.42

性质或内容	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	25,653,795.86	33,413,582.33	30,778,509.70	18,349,300.05

2006 年非经常性损益占净利润的比重较高，主要是政府补助增加。本公司为国家高新技术企业，公司产品和研发项目符合国家和深圳产业发展政策，且政府加大了对高新技术企业自主创新和研发的补贴力度，导致公司政府补助收入增加。2009 年 1~6 月非经常性损益仅占净利润的 4.19%。报告期内，本公司非经常性损益对当期经营成果的影响均较小，对公司经营业绩无重大影响。

七、最近一期末主要资产情况

1、固定资产

单位：万元

固定资 产类别	折旧 年限	固定资 产原值	累计 折旧	固定资 产净值	固定资 产减值准备	固定资 产净额
房屋及建筑物	5 年、30 年	6,436.20	372.55	6,063.65	-	6,063.65
机器设备	10 年	4,508.40	2,583.67	1,924.73	-	1,924.73
运输设备	8 年	181.34	145.86	35.48	-	35.48
办公设备	5 年	170.81	138.55	32.26	-	32.26
其他设备	5 年	23.53	20.33	3.20	-	3.20
合计		11,320.28	3,260.97	8,059.31	-	8,059.31

经检查，本公司固定资产不存在减值情形，故未计提减值准备。

2、长期投资

公司长期投资全部为对子公司的股权投资，具体情况如下：

单位：万元

被投资单位名称	投资期限	初始投资额	期末投资额	持股比例	是否合并报表

海生机房	2004.5.21-2016.5.21	1,995.00	1,995.00	100%	合并
日海工程	2003.11.28-2023.11.28	225.00	-	-	2006年、2007年合并，2008年及2009年1~6月不合并
日海设备		4,311.54	4,311.54	100%	合并
合计		6,531.54	6,306.54		

注：公司于2007年7月30日与株式会社北村制作所签订股权转让协议，以人民币545万元的价格收购株式会社北村制作所持有的海生机房42%股权。该股权转让于2007年8月14日经深圳市南山区贸易工业局批准，并于2007年8月28日办理了工商变更登记。自2007年10月23日起，公司享有深圳市海生机房技术有限公司100%权益。

2007年9月14日，公司之子公司深圳日海通讯工程技术有限公司董事会通过解散深圳日海通讯工程技术有限公司的决议，2008年3月5日已办理完工商注销。

公司2009年6月与深圳市允公投资有限公司、深圳市海若技术有限公司、深圳市华王网络开发有限公司签署《股权转让协议书》，分别以人民币22,299,302.90元、20,673,851.01元及142,280.94元（共计人民币43,115,434.85元）的价格受让其各自持有的日海设备51.72%、47.95%和0.33%的股权，股权转让完成后日海设备变为公司全资子公司。相关工商变更手续已于2009年6月18日办理完成，并于2009年7月17日支付完毕全部股权转让款。

3、无形资产

单位：万元

无形 资产	摊销 年限	取得 方式	原始 金额	累计 摊销	期末摊 余价值	剩余摊 销年限
土地使用权	50	股权受让	828.04	86.94	741.10	44.75

无形资产	摊销年限	取得方式	原始金额	累计摊销	期末摊余价值	剩余摊销年限
专利权	10	购入/研制	29.25	10.29	18.96	6.48
非专利技术	10	购入	28.13	7.27	20.86	7.42
其他	10	购入	153.54	19.81	133.73	8.71
合计			1,038.96	124.31	914.65	

本公司期末无形资产不存在可收回金额低于账面价值的情况，未计提减值准备。

八、最近一期末主要债项

公司 2009 年 6 月 30 日主要负债情况：

单位：万元

负债类型	负债金额
短期借款	7,000.00
应付票据	4,428.03
应付账款	17,897.41
预收款项	86.73
应付职工薪酬	336.82
应交税费	786.20
应付利息	4.70
其他应付款	5,519.46
专项应付款	300.00
负债合计	36,359.36

1、短期借款

借款类型	金额（万元）	借款说明

保理借款	5,000.00	转让应收账款, 办理有追索权的保理融资。
信用借款	2,000.00	信用借款系凭借单位信用办理的借款。
合计	7,000.00	-

2、应付票据

票据种类	金额(万元)	说明
银行承兑汇票	3,647.19	6个月内到期
商业承兑汇票	780.85	6个月内到期
合计	4,428.03	-

3、应付账款

2009年6月30日应付账款余额为17,897.41万元, 应付账款账龄如下:

账龄	金额(万元)	比例
一年以内	17,868.37	99.83%
一年以上至二年内	8.14	0.05%
二年以上至三年内	20.60	0.12%
三年以上	0.30	-
合计	17,897.41	100.00%

4、应付职工薪酬

2009年6月30日应付职工薪酬余额为336.82万元, 全部为应付职工工资、奖金、津贴和补贴。

5、应交税费

2009年6月30日应交税费余额为786.20万元, 具体明细如下:

税项	金额(万元)
增值税	306.50

营业税	63.25
城建税	3.71
企业所得税	383.32
个人所得税	7.11
印花税	18.88
教育费附加	2.45
堤围防护费	0.98
合计	786.20

九、所有者权益变动表

近三年一期，公司所有者权益情况如下：

单位：万元

股东权益	2009年6月30日	2008年12月31日	2007年12月31日	2006年12月31日
实收资本（或股本）	7,500.00	7,500.00	7,500.00	6,000.00
资本公积	4,693.75	4,693.75	4,693.75	20.27
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	611.62	611.62	307.99	599.15
未分配利润	8,926.23	6,248.61	3,000.94	5,226.82
外币报表折算差额		-	-	-
归属于母公司股东权益	21,731.60	19,053.98	15,502.67	11,846.24
少数股东权益		-	73.35	1,008.49
股东权益合计	21,731.60	19,053.98	15,576.02	12,854.73

十、现金流量情况

单位：万元

项 目	2009年1~6月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营活动产生的现金流量净额	5,339.94	6,566.42	4,509.59	1,517.35
投资活动产生的现金流量净额	-2,471.20	-810.38	-1,318.07	-556.69
筹资活动产生的现金流量净额	-1,195.84	-398.18	234.96	-2,312.18
汇率变动对现金的影响	17.89	-33.54	-43.84	-29.65
现金及现金等价物净增加额	1,690.80	5,324.32	3,382.64	-1,381.17

报告期内，发行人不存在债务转为资本、一年内到期的可转换公司债券、融资租入固定资产等情况，不存在涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

十一、财务报表附注中的有关事项

1、承诺事项

(1)、本公司与深圳清华力合创业投资有限公司（以下简称“清华力合公司”）及其委托代理人深圳清华信息港投资发展有限公司（以下简称“信息港公司”）签订《深圳清华信息港企业孵化合作协议书》，合同约定如下：清华力合公司将位于深圳市南山区高新技术产业园北区清华信息港研发楼 A 栋 2 层的研发孵化场地提供给本公司作为研发孵化（含项目研发、开发和人才培养等）使用，建筑面积为 1,559.71 平方米，场地服务费为每月每平方米人民币 45.00 元，空调水处理费为每月每平方米人民币 0.10 元，使用期限为 2007 年 1 月 1 日起至 2009 年 12 月 31 日止。

(2)、本公司与日海设备公司签订《房地产租赁合同》，合同约定如下：日海设备公司将位于深圳市宝安区观澜环观南路宝安高新技术产业园的日海工业园（包括厂房、宿舍、园区相关附属设施）采取包租的方式租赁给本公司使用，经双方认可确定厂房租赁面积为 26,121.79 平方米、宿舍租赁面积为 13,028.55 平方米。租赁期限为 2007 年 1 月 1 日起至 2016 年 12 月 31 日止。第 1 年至第 3 年，

厂房租金按每平方米每月 14.4 元计算,月租金为 376,153.78 元,宿舍租金按每平方米每月 12 元计算,月租金为 156,342.60 元。

本公司与日海设备公司于 2007 年 10 月 17 日签订《房地产租赁合同》,对原租赁日海设备公司位于深圳市宝安区观澜环观南路宝安高新技术产业园的日海工业园(包括该工业园的部分厂房、宿舍、园区相关附属设施)的租赁协议补充约定如下:

a.租赁期限为 15 年,即从 2007 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日止;租赁期届满前六个月内,如本公司未以书面形式提出在租赁期限届满后不再继续租用房地产的,则租赁期自届满之次日续租 15 年。

b.本公司负责对租赁房地产进行装修,装修期截至 2007 年 6 月 30 日止;装修期届满次日为起租日,由起租日开始计收租金。

c.合同期内,日海设备公司不得以任何形式终止本合同或将租赁房地产再租赁给本公司以外的任何第三方;如在租赁期间内(含续租期间)国家法律、行政法规、规范性文件允许租赁房地产转让的,日海设备公司必须按租赁房地产账面价值(扣除折旧)转让给本公司而不得转让给本公司以外的任何第三方。

d.租赁期间,本公司不得将租赁房地产全部或部分转租给他人,本合同的修改不得违反本合同所确立的原则,包括(但不限于)租赁标的、租赁面积、租赁期限、租金数额的确定及其支付、优先承租权、优先购买权。无论如何,除非发生不可抗力并导致不能履行合同所约定的条款,否则自签订之日起三年内不得修改本合同的任何条款。

e.自第四年起,本公司实际使用的租赁房地产的租金每三年调整一次,将以届时同等条件房地产的租金价格水平为依据,由双方另行共同商定,但租金涨幅不得超过上一年度本公司实际使用的租赁房地产租金的 3%。

(3)、本公司与日海设备公司于 2007 年 10 月 17 日签订《房地产租赁合同》租赁日海设备公司位于深圳市宝安区观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园生产厂房的房地产(不包含原房产租赁合同已租赁的房产),用于募投项目。本租赁物采取包租的方式,由本公司自行管理,租赁房地产建筑面积经双方

认可共计 6,600.56 平方米,租赁期限从 2008 年 6 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日止。该部分房地产的单位租金第一年至第三年按房地产面积每平方米每月人民币 14.4 元计算,月租金总额为人民币 95,048 元。自第四年起,本公司实际使用的租赁房地产的租金每三年调整一次,将以届时同等条件房地产的租金价格水平为依据,由双方另行共同商定,但租金涨幅不得超过上一年度本公司实际使用的租赁房地产租金的 3%。

(4)、本公司下属子公司深圳市海生机房技术有限公司(以下简称“海生机房公司”)与日海设备公司签订《房地产租赁合同》,合同约定如下:日海设备公司将位于深圳市宝安区观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园生产厂房的房地产出租给海生机房公司使用,建筑面积为 3,858.00 平方米,月租金为每平方米人民币 15.00 元,月租金为 57,870 元,租赁期限为 2007 年 7 月 1 日起至 2016 年 12 月 31 日止。

2、资产负债表日后事项中的非调整事项

截止 2009 年 7 月 17 日,公司已支付完毕对允公投资和海若技术所有欠款。

3、或有事项

截止 2009 年 6 月 30 日,公司已贴现尚未到期的商业承兑汇票 7,383,574.58 元。

4、其他重要事项

(1)本公司于 2007 年 7 月 30 日与株式会社北村制作所签订股权转让协议,本公司以人民币 545 万元的价格收购株式会社北村制作所持有的本公司子公司深圳北村日海机房技术有限公司(该公司名称于 2007 年 8 月 28 日变更为深圳市海生机房技术有限公司)的 42%股权,股权转让基准日为株式会社北村制作所收到全部股权转让款之日,自股权转让基准日起,株式会社北村制作所对深圳北村日海机房技术有限公司不再享有任何权利,也不再承担任何义务。该股权转让于 2007 年 8 月 14 日经深圳市南山区贸易工业局批准,并于 2007 年 8 月 28 日办理了工商变更登记。2007 年 10 月 23 日,本公司已将全部股权转让款支付给株式会社北村制作所。自 2007 年 10 月 23 日起,本公司享有深圳市海生机房技术

有限公司 100% 权益。

(2) 2007 年 9 月 14 日, 本公司之子公司深圳日海通讯工程技术有限公司董事会通过解散深圳日海通讯工程技术有限公司的决议, 2008 年 3 月 5 日已办理完工商注销。

(3) 2008 年 9 月 18 日, 日海国际有限公司和深圳市海若技术有限公司、深圳市允公投资有限公司、IDGVC Everbright Holdings Limited 签订了《股份转让协议书》。日海国际有限公司将其持有的本公司 39.50%、25.5%、15% 股份分别转让给深圳市海若技术有限公司、深圳市允公投资有限公司、IDGVC Everbright Holdings Limited。本次股东持股变动完成后深圳市海若技术有限公司持有本公司股份 29,625,000 股, 深圳市允公投资有限公司持股本公司股份 19,125,000 股, IDGVC Everbright Holdings Limited 持有本公司股份 11,250,000 股, 日海国际有限公司不再持有本公司的股份。该事项业经深圳市贸易工业局深贸工资复【2008】2568 号文件批复: 同意上述各方于 2008 年 9 月 18 日签署的《股份转让协议书》; 同意深圳市海若技术有限公司、深圳市允公投资有限公司、IDGVC Everbright Holdings Limited 于 2008 年 8 月 31 日签订的“深圳日海通讯技术股份有限公司章程”。

(4) 截止 2009 年 6 月 30 日, 本公司以自筹资金预先投入募投项目资金情况如下:

单位: 万元

项目名称	核准/备案批文	环保批文	预计投资总额	自筹资金预先投入募投项目金额
移动通信机房技术改造项目	深发改[2008]232 号	深宝环[2007]607109 号	6,731.16	796.00
一体化户外通信机柜技术改造项目	深发改[2008]231 号	深宝环[2007]607109 号	6,694.96	718.39
宽带连接系统技术改造项目	深发改[2008]233 号	深宝环[2007]607109 号	2,718.99	754.23
光纤到户 (FTTH) 系统技术改造项目	深发改[2008]235 号	深宝环[2007]607109 号	3,475.33	230.32
新型光纤连接器技术改造项目	深发改[2008]234 号	深宝环[2007]607109 号	4,370.76	361.97

小计			23,991.20	2,860.91

除上述事项外，本公司在本报告期内无需要披露的其他重大事项。

十二、近三年一期主要财务指标

1、主要财务指标

财务指标	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
流动比率	1.35	1.69	1.78	1.61
速动比率	1.02	1.36	1.39	1.25
资产负债率（母公司）	62.18%	59.26%	61.48%	59.64%
应收账款周转率（次）	1.28	2.14	1.87	1.99
存货周转率（次）	1.83	3.55	3.26	3.03
息税折旧摊销前利润(万元)	3,571.69	5,124.96	4,671.23	3,473.97
利息保障倍数	21.01	7.90	7.98	5.72
每股净资产（元/股）	2.90	2.54	2.08	2.14
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.71	0.88	0.60	0.25
每股净现金流量（元/股）	0.23	0.71	0.45	-0.23
基本每股收益（元/股）	0.36	0.47	0.44	0.38
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.47	0.44	0.38
净资产收益率（全面摊薄）	12.32%	18.64%	21.34%	19.38%
净资产收益率（加权平均）	13.13%	20.55%	24.51%	21.46%
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权后）占净资产的比例	0.80%	0.93%	0.63%	0.30%

主要财务指标计算说明：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额

存货周转率=主营业务成本/存货平均余额

无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例=无形资产（土地使用权除外）/净资产

资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%（以母公司数据为基础）

每股净资产=期末净资产/期末股本总额

息税折旧摊销前利润=合并利润总额+利息支出+计提折旧+摊销

利息保障倍数=(合并利润总额+利息支出)/利息支出

每股经营活动的现金流量=经营活动的现金流量净额÷年度末普通股份总数

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷年度末普通股份总数

2、净资产收益率及每股收益

按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露(2007年修订)》要求计算如下：

计算利润	年度	净资产收益率		每股收益	
		全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2006年	19.38%	21.46%	0.38	0.38
	2007年	21.34%	24.51%	0.44	0.44
	2008年	18.64%	20.55%	0.47	0.47
	2009年1~6月	12.32%	13.13%	0.36	0.36
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2006年	15.49%	17.15%	0.31	0.31
	2007年	19.86%	22.80%	0.41	0.41
	2008年	17.54%	19.34%	0.45	0.45
	2009年1~6月	11.80%	12.58%	0.34	0.34

十三、备考利润表

单位：元

项目	2006 年度
一、营业总收入	311,731,439.36
减：营业成本	222,851,573.22
营业税金及附加	395,664.04
销售费用	39,365,309.28
管理费用	25,482,010.87
财务费用	4,604,799.50
资产减值损失	-71,159.06
加：公允价值变动收益	---
投资收益	---
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	---
二、营业利润	19,103,241.51
加：营业外收入	5,013,101.04
减：营业外支出	31,699.21
其中：非流动资产处置损失	14,373.47
三、利润总额	24,084,643.34
减：所得税费用	1,382,455.52
四、净利润	22,702,187.82

若本公司从 2006 年 1 月 1 日开始全面执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》，申报利润表与备考利润表不存在差异。

十四、资产评估情况

2007 年 1 月 30 日，甘肃弘信会计师事务所有限公司出具甘弘会评报字（2007）第 008 号《资产评估报告书》，以 2006 年 12 月 31 日为评估基准日对公司（母公

司报表)的全部资产及负债进行评估。评估前日海通讯有限的资产、负债和净资产分别为 29,594.48 万元、17,744.40 万元和 11,850.08 万元,评估后日海通讯有限的资产、负债和净资产分别为 30,096.23 万元、17,744.40 万元和 12,351.83 万元,分别增值 501.75 万元、0 万元和 501.75 万元。公司未对上述增值部分进行账务处理。

2008 年 8 月 15 日,开元资产评估有限公司出具开元深评报字[2008]第 026 号《资产评估报告书》,以 2007 年 12 月 31 日为评估基准日对公司(母公司报表)的全部资产及负债进行评估。评估前公司的资产、负债和净资产分别为 38,756.45 万元、23,748.82 万元和 15,007.63 万元,评估后公司的资产、负债和净资产分别为 39,898.07 万元、23,748.82 万元和 16,149.25 万元,分别增值 1,141.62 万元、0 万元和 1,141.62 万元。公司未对上述评估增值进行账务处理。

十五、历次验资情况

本公司设立时及设立后共进行过两次验资:

2003 年公司成立时的验资

日海通讯有限系经深圳市对外贸易经济合作局深外经贸资复(2003)第 3688 号文和深圳市人民政府商外资粤深合资证字(2003)0228 号文批准,由易通光和日海国际共同出资组建,并于 2003 年 11 月 14 日在深圳市工商行政管理局注册成立。设立时注册资本为 6000 万元,领取执照号为企合粤深总字第 110455 号企业法人营业执照。该设立事项已经深圳鹏城会计师事务所深鹏所验字(2004)24 号《验资报告》验证到位。

2007 年设立股份公司时的验资

2007 年 1 月,经日海通讯有限董事会会议决定,并经中华人民共和国商务部商资批[2007]第 663 号文、商外资资审字[2007]0144 号文和深圳市贸易工业局深贸工资复[2007]0915 号文批准,以 2006 年 12 月 31 日经审计的净资产 11,846.24 万元中的 7,500 万元按 1:1 比例折股整体变更设立股份有限公司,折股后公司股本为 7,500.00 万元,各股东持股比例保持不变。净资产余额 4,346.24 万元转入资本公积金。上述增资事项已经大华德律深华(2007)验字 032 号《验资报告》验证到位。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层结合 2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年 1~6 月经审计的财务报告，对公司的财务状况、盈利能力及现金流量在报告期内的情况及未来趋势分析如下：

一、财务状况分析

1、资产状况分析

报告期各期末公司各类资产金额及占总资产的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 6 月 30 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日		2006 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
流动资产：	48,736.63	83.90	40,933.44	93.91	36,609.00	93.66	29,127.30	94.09
其中：货币资金	13,937.83	23.99	12,358.12	28.35	6,922.83	17.71	2,579.60	8.33
应收票据	142.08	0.24	792.36	1.82	962.95	2.46	1,313.57	4.24
应收账款	21,213.13	36.52	18,884.59	43.32	19,382.90	49.59	17,280.32	55.82
预付款项	154.90	0.27	22.91	0.05	31.81	0.08	4.97	0.02
其他应收款	1,345.09	2.32	954.34	2.19	1,117.02	2.86	1,496.84	4.84
存货	11,943.59	20.56	7,921.12	18.17	8,191.49	20.96	6,452.01	20.84
非流动资产：	9,354.34	16.10	2,655.77	6.09	2,478.21	6.34	1,829.77	5.91
其中：固定资产	8,059.31	13.87	2,088.34	4.79	2,036.58	5.21	1,776.49	5.74
在建工程	-	-	-	-	-	-	2.43	0.01
商誉	42.23	0.07	-	-	-	-	-	-

长期待摊费用	338.15	0.58	390.32	0.9	343.86	0.88	12.40	0.04
无形资产	914.64	1.57	177.11	0.41	97.77	0.25	38.45	0.12
资产总计	58,090.97	100	43,589.21	100	39,087.21	100.00	30,957.07	100.00

公司资产主要为流动资产，2006 年～2008 年，流动资产占总资产的比例都在 90%以上，表明资产的流动性较强。流动资产主要为货币资金、应收账款和存货等，流动资产的增长主要由于销售收入的快速增长所致。因生产经营的厂房和办公用房为租赁用房，公司固定资产所占比例较小，主要为生产设备。2009 年 6 月 30 日，公司流动资产比例为 83.90%，较 2008 年 12 月 31 日有所下降，主要在于公司收购日海设备全部股权，而日海设备的资产以土地、厂房等非流动资产为主。

主要资产类科目的具体情况如下：

货币资金

公司 2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 6 月 30 日货币资金期末余额分别为 2,579.60 万元、6,922.83 万元、12,358.12 万元及 13,937.83 万元，占总资产的比重分别为 8.33%、17.71%、28.35%及 23.99%。报告期内，货币资金期末余额总体呈上升趋势，主要系公司加大了销售货款的回收，加强了货币资金的预算管理，公司经营性净现金流逐年改善，资金余额大幅增长。

2008 年末，在爆发全球金融危机的不利经济环境下，货币资金比上年增加 5,435.29 万元，公司保有充足的现金，主要原因是：

（1）货款回收及时

公司在 2008 年下半年为应对金融危机可能带来的风险，加强了对海外客户的管理，对海外中小客户取消赊销，采取款到发货的销售方式，对海外大客户进行更严格的赊销额度控制，在海外销售额有小幅增长的情况下，2008 年海外应收账款余额减少 1,235 万元，海外销售货款回收率明显提高。同时，国内运营商集中采购效应进一步显现，公司的行业地位进一步提升，商务谈判能力提高，对货款账期的约束力得以加强，对运营商的销售款回收及时，有效控制应收账款余额的增长，2008 年对运营商的销售额增长 3,516 万元，对其应收账款仅增加 804

万元。

(2) 对供应商的赊购能力增强

随着公司生产经营规模的逐年扩大,公司的材料采购额逐年上升,供应商给予公司优惠的赊购条件,2008 年末应付账款、应付票据余额合计数比上年增长 1,183.66 万元。

(3) 策略性选择

公司为应对 2009 年度 3G 业务启动可能出现的销售订单迅速增长,同时提高应对金融危机的能力,提高公司付现能力,有计划的保留了较多的货币资金。

2009 年以来,公司货币资金状况延续了 2008 年的良好趋势,余额进一步增长,截至 2009 年 6 月 30 日,公司货币资金余额为 13,937.83 万元,比 2008 年末增加 1,579.71 万元。

应收账款

公司 2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 6 月应收账款期末余额分别为 17,280.32 万元、19,382.90 万元、18,884.59 万元及 21,213.13 万元,应收账款周转率分别为 1.99、1.87、2.14 和 1.28; 尽管公司应收账款余额较大、周转率较低,但应收账款的账龄短、质量高,发生坏账损失的风险极小。

(1) 应收账款周转率较低的原因

报告期内公司应收账款期末余额较大,周转率较低,主要由于以下原因:

● 业务特点

公司作为通信网络连接、分配和保护类产品的提供商,主要为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供通信网络连接、分配和保护的产品及整体解决方案。公司业务具有以下几个特点:客户集中度高,主要为国内三大电信运营商,客户本身规模大,决策程序长;通信工程一般建设时间较长,项目建成后要经过严格验收,且国内运营商逐步采用“交钥匙工程”方式,实行项目结算制,一般要整个工程项目验收合格后才进行工程结算;公司产品除户外通信机房产品外,并不需要复杂的工程施工和安装,发送货物并与客户签订合同后根据会计准

则规定确认收入。但客户根据整个工程项目（含主设备商）完成情况进行结算，从交货并签订销售合同到结算阶段所需时间较长。

● 结算方式及客户特点

国内运营商欠公司的应收账款占到应收账款总额的 70%以上。运营商采用集中采购后，集团公司集中选型，由分公司、地区单位下单采购，对账、工程验收，再申请总部付款。运营商层级多、财务结算决策流程长，运营商分公司要向总公司申请付款，审批时间较长。

此外，约 10%的尾款要在设备在网使用 1-2 年后支付，对应收账款平均账期影响较大。

● 行业特点

通信设备行业中的“交钥匙工程”方式、项目结算制、集中采购、项目工期长、验收时间长等特点在行业内具有普遍性。这些特点决定了行业内公司的应收账款周转率与其它行业相比相对较低。

同行业上市公司应收账款周转率情况如下：

项 目	2008 年度	2007 年度	2006 年度
新海宜	2.00	2.03	2.03
宁通信 B	3.57	2.79	2.63
上海普天	2.29	1.57	2.49
日海通讯	2.14	1.87	1.99
平均	2.50	2.07	2.29

注：以上同行业年度数据来自于同行业公司公开披露的 2006-2008 年报，以下采用相同口径比较。

（2）应收账款周转率变动的原因

2006 年、2007 年，应收账款周转率分别比上年度下降 9.55%、6.03%，下降幅度较小；2008 年应收账款周转率比上年增长 14.44%，有较大上升，2009 年 1～

6月,应收账款周转率进一步上升。2006年、2007年同行业上市公司新海宜、上海普天应收账款周转率都表现为下降趋势,这与行业特点及近几年行业发展情况有关。运营商在2006年进一步加强集中采购力度和控制付款流程,付款审批时间有所延长。2008年、2009年1~6月,公司应收账款周转率有较大上升,主要是由于公司严格账期管理加快货款回收,2008年在营业收入增长6,485.18万元情况下应收账款余额同比下降498.31万元,应收账款余额未随着销售额增长同比例增长,应收账款周转速度明显加快。

(3) 应收账款账龄分析

单位:万元

账 龄	2009年6月30日		2008年12月31日	
	期末余额	占总额的比例(%)	期末余额	占总额的比例(%)
半年以内	19,737.65	92.44	17,821.81	93.72
半年以上至一年以内	1,131.17	5.30	473.93	2.49
一年以上至二年内	298.56	1.40	485.27	2.55
二年以上至三年内	155.61	0.73	234.41	1.24
三年以上	28.11	0.13	0	0
合计	21,351.10	100.00	19,015.42	100.00

(4) 应收账款质量分析

同行业可比上市公司有宁通信B、新海宜两家,应收账款坏账准备的计提标准如下:

项 目	宁通信 B	新海宜	日海通讯
半年以内	0%	5%	0%
半年以上至一年以内	0%	5%	5%
一年以上至二年内	0%	10%	10%
二年以上至三年内	10%	15%	25%

项 目	宁通信 B	新海宜	日海通讯
三年以上至四年以内	30%	30%	45%
四年以上至五年以内	40%	50%	65%
五以上至六年以内	80%	100%	100%
六年以上	100%	100%	100%

注：宁通信 B 为通信设备类业务应收账款的计提比例。

通讯设备类企业由于其行业特点，具有客户集中度高、应收账款周期长，但坏账风险小的特点。与同行业公司相比，日海通讯坏账准备的计提比例较高。

按公司销售惯例，一般给予客户 6 个月左右的信用期，6 个月以内的应收款处在付款的信用期内，所以未计提坏账准备。同行业上市公司宁通信 B 两年以内的应收账款计提坏账准备的比例都为 0%。

公司管理层认为，公司制定的应收账款管理政策符合公司实际情况，且实施情况良好，不存在因应收账款余额较大而影响公司持续经营能力的情形。从账龄来看，截至 2009 年 6 月 30 日，账龄在半年以内的占 92.44%，账龄在一年以内的占 97.74%，账龄在一年以上两年以内的占 1.40%，账龄在二年以上三年以内的占 0.73%，账龄在三年以上的应收账款仅占 0.13%，坏账准备的计提比例较高。同时公司客户主要为中国电信、中国移动、中国联通等大型电信运营商以及为电信部门或通信主设备商长期供货的专业邮电通信器材公司，上述客户资金实力雄厚且资信良好。近三年一期实际发生坏账的损失分别为 8.85 万元、9.33 万元、8.93 万元、0.26 万元，且发生损失的原因为客户发票丢失所致，应收账款发生大额坏账的可能极小。

(5) 2008 年在营业收入增长的情况下，应收账款余额下降的原因

2008 年公司营业收入比 2007 年增加 6,485 万元、应收账款余额比 2007 年减少 498 万元，2008 年在营业收入增长的情况下，应收账款余额出现下降，主要原因是：

2008 年发生全球性的金融危机，公司在 2008 年下半年为应对金融危机可能

带来的风险,加强了对海外客户的管理,公司对所有海外客户进行评估,主动放弃了不符合风险控制的客户。对保留的海外中小客户取消赊销,采取款到发货的销售方式,对海外大客户进行更严格的赊销额度控制。基于这些措施的实施,在2008年海外销售额出现小幅增长情况下,海外应收账款余额减少1,235万元。

运营商的集中采购效应进一步显现,公司的行业地位进一步提升,对货款账期的约束力得以提升,对运营商的销售款回收及时,控制了应收账款余额的增长,2008年对运营商的销售额大幅增长3,516万元,对运营商的应收账款只增加了804万元。

(6) 2009年6月应收账款前五大客户情况

单位:万元

序号	客 户	2009年6月末金额
1	中国电信集团公司甘肃网络资产分公司	1,156.95
2	中国电信股份有限公司武汉分公司	1,118.43
3	中国移动通信集团河南有限公司	1,045.38
4	中国移动通信集团湖北有限公司	723.12
5	上海贝尔股份有限公司	710.73

应收票据

公司2006年、2007年、2008年及2009年6月应收票据期末余额分别为1,313.57万元、962.95万元、792.36万元及142.08万元,占总资产的比重分别为4.24%、2.46%、1.82%及0.24%。

存货

公司最近三年一期存货明细情况如下:

单位:万元

项 目	2009年6月30日		2008年12月31日		2007年12月31日		2006年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)

项 目	2009 年 6 月 30 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日		2006 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
原材料	3,226.58	27.01	2,014.94	25.44	1,878.32	22.93	1,610.04	24.95
低值易耗品	5.74	0.05	7.24	0.09	16.40	0.20	18.90	0.29
自制半成品	1,487.81	12.46	1,196.37	15.10	2,008.69	24.52	1,021.21	15.83
库存商品	7,112.31	59.55	4,684.26	59.14	4,275.23	52.19	3,800.08	58.90
委托加工物资	97.73	0.82	17.82	0.22	12.85	0.16	1.78	0.03
在产品	13.42	0.11	0.49	0.01	-	-	-	-
合计	11,943.59	100.00	7,921.12	100.00	8,191.49	100.00	6,452.01	100.00

公司 2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 1~6 月存货周转率分别为 3.03、3.26、3.55 及 1.83。

(1) 存货周转率较低的原因

● 生产特点

公司采用“以销定产”方式组织生产。公司拥有完整的钣金、注塑和核心模块生产加工体系和装配集成工序，具有高效的生产管理体系，产品生产周期一般在 15 天—30 天，自制半成品占存货的比例相对较低，对存货周转率影响不大。

但公司生产所需原材料较多，原材料占存货的比例较高。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 6 月末，原材料占存货的比例分别为 24.95%、22.93%、25.44%、27.01%。公司储存较多的原材料，旨在确保正常生产经营需求，保持生产经营的稳定。

● 销售特点

公司销售流程为收到客户订单、生产产品、发货、收到签收单、签订结算合同、结转成本并确认收入。

公司将产品按照客户需求，发往各地级市分公司，并取得运营商各地级分公司的签收单据、公司获得签收文件后，与各地级市签订合同，由运营商分公司将

合同报运营商省公司审核、运营商省公司确认合同无误后将其返回运营商分公司，运营商分公司再将合同返回公司，从发出存货到确认收入一般需要 60~150 天时间，因不同工程项目而不同。公司新产品户外通信机房需要户外安装，相比其他产品发出时间更长。

影响周转率的主要原因为交货期较长，并由此形成较多的发出商品。近三年一期，发出商品余额分别为 3,428.39 万元、3,521.16 万元、3,538.49 万元、4,505.34 万元，发出商品占存货的比例分别为 53.14%、42.99%、44.67%、37.72%。

● 同行业比较

同行业上市公司存货周转率情况如下：

项 目	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	2006 年 12 月 31 日
新海宜	2.22	2.22	2.22
宁通信 B	5.76	4.70	4.35
上海普天	2.06	0.85	1.56
日海通讯	3.55	3.26	3.03
平均	3.40	2.76	2.79

由于业务及销售等方面的共同特点，同行业上市公司的存货周转率都相对较低。

(2) 2009 年 6 月期末存货余额大幅增加的原因

存货 2009 年 6 月 30 日较 2008 年 12 月 31 日增加 4,022.47 万元，其中原材料增加 1,211.64 万元、自制半成品增加 291.44 万元、库存商品增加 2,428.05 万元。库存商品 7,112.31 万元，其中发出商品为 4,505.34 万元，占库存商品 63.35%，占存货总额的 37.72%，发出商品比 2008 年年末增加 966.85 万元。

2009 年 6 月 30 日存货较大幅度增长主要原因如下：

① 订单及销售大幅增长，导致原材料及备货显著增加

2009 年 1-6 月实现销售收入 26,024.65 万元, 相比 2008 年 1-6 月销售收入 18,636.23 万元, 同比增长 39.65%; 累计获取订单 38,479.23 万元, 相比 2008 年 1-6 月累计订单量 21,311.26 万元, 同比增长 80.56%。订单的大幅增长, 对原材料的需求大幅增加, 自制半成品、库存商品相应增加。2009 年 6 月期末, 原材料增加 1,211.64 万元、自制半成品增加 291.44 万元、库存商品增加 2,428.05 万元。尽管存货余额增加, 但存货周转率指标为逐年改善, 2006 年至 2009 年 6 月, 存货周转率逐年提高, 分别为 3.03、3.26、3.55、1.83 (按 2009 年上半年业绩的 2 倍计算, 周转率为 3.66)。

②二季度发货增加及户外通信机房销售增长, 导致发出商品增加

公司 2009 年上半年交货不断增长, 二季度月平均发货额在 6,000 万元以上, 其中 6 月份发货额达 7,500 多万元。六月份发货额中仅户外通信机房发货额达 2,000 多万元。

公司将产品按照客户需求, 发往各国内营运商地级市分公司, 并取得运营商各地级市分公司的签收单据, 公司获得签收文件后, 与各地级市签订合同, 由运营商分公司将合同报运营商省公司审核、运营商省公司确认合同无误后将其返回运营商分公司, 运营商分公司再将合同返回公司, 从发出存货到确认收入所需时间较长。此外, 户外通信机房等需要户外安装, 相比其他产品发出时间更长。公司上半年及二季度发货的大幅增加, 导致发出商品增加。

(3) 存货质量分析

公司存货主要是库存商品、自制半成品和原材料, 其中库存商品占到 59.55%。库存商品主要是发出商品及等待按订单齐套发货的产成品, 自制半成品主要是五金件、钣金件、塑胶件, 原材料主要是钢材、铝、铜。

公司对运营商的销售价格基本在每年三月份进行年度招标时确定, 销售价格波动较小。且公司实行以销定产, 在入围或中标后才开始组织材料采购和产品生产, 原材料、自制半成品为生产订单产品所储备, 库存商品为根据订单生产, 销售价格有合同保证, 期末存货不存在跌价情形。

其他应收款

公司 2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 6 月其他应收款期末余额分别为 1,496.84 万元、1,117.02 万元、954.34 万元及 1,345.09 万元，占总资产的比重分别为 4.84%、2.86%、2.19%及 2.32%。其他应收款主要为员工日常借款、业务投标保证金等。

固定资产

公司固定资产主要包括生产所需的机器设备、运输工具、办公设备等，资产状况良好，无闲置固定资产。

单位：万元

项 目	2008 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2009 年 6 月 30 日
原值：				
房屋及建筑物	169.66	6,266.54	—	6,436.20
机器设备	4,111.16	397.24	—	4,508.40
运输设备	181.34	—	—	181.34
办公设备	127.36	43.44	—	170.81
其他设备	23.54	—	—	23.54
合计	4,613.06	6,707.22	—	11,320.28
累计折旧：				
房屋及建筑物	42.62	329.93	—	372.55
机器设备	2,233.21	350.46	—	2,583.67
运输设备	138.88	6.99	—	145.86
办公设备	92.04	46.51	—	138.55
其他设备	17.97	2.36	—	20.33
合计	2,524.72	736.25	—	3,260.97
净值：	2,088.34			8,059.31

本公司固定资产占总资产比例较低是由公司发展阶段决定的。近三年一期公司的主营业务快速发展,对资产的流动性要求高,公司将资金和资源用于业务发展,未自建或购买厂房等固定资产。2009年6月,本公司通过收购日海设备股权实现对观澜基地厂房的间接收购,导致公司2009年6月末固定资产净值增加至8,059.33万元。公司目前生产用房通过租赁全资子公司日海设备观澜基地厂房的方式解决,并签订了15年的长期租赁协议。

固定资产主要为机器设备。现有机器设备使用年限较长,均满负荷工作。在固定资产投入不足的情况下,公司尽量以技术改进等方式,提高现有设备的产能。此外,珠三角具有完善的产业配套,公司在现有部分产能不足的情况下,已将户外通信机柜等产品的部分生产环节以外协加工方式解决。公司快速发展对机器设备等固定资产投资需求急迫。

固定资产均为本公司拥有并已取得有关权属证明,属正常生产经营所必需的资产,不存在不良资产。

无形资产

公司2006年、2007年、2008年及2009年6月无形资产期末余额分别为38.45万元、97.77万元、177.11万元及914.64万元,报告期内无形资产期末余额呈快速上升趋势。无形资产增长较快,主要系公司逐年加大研发、管理投入,坚持自主研发,专利数量逐年增加,并增加对管理、研发、办公软件投入所致。2007年无形资产增加59.32万元,主要是购置了研发软件。2008年无形资产增加79.34万元,主要是购置了ERP软件、研发软件。2009年无形资产快速增加的主要原因是日海设备公司纳入合并报表范围,日海设备拥有一宗土地使用权,其无形资产余额较大。

无形资产主要为专利权及非专利技术。具体内容参见本招股说明书之“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要经营性固定资产和无形资产”。

截至2009年6月30日,无形资产账面价值与可回收金额比较,未发生可收回金额低于账面价值的情况,故未计提无形资产减值准备。

长期待摊费用

公司 2008 年末长期待摊费用余额为 390.32 万元，2009 年 6 月 30 日长期待摊费用余额为 338.15 万元。长期待摊费用为租入房屋建筑物装修费用，分 5 年摊销。

主要资产减值准备提取情况

截至 2008 年 12 月 31 日，公司的资产减值准备明细情况如下：

单位：元

项 目	2008 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2009 年 6 月 30 日
一、坏账准备	1,716,062.88	299,190.82	2,650.00	2,012,603.70
其中：应收账款	1,308,251.34	74,062.93	2,650.00	1,379,664.27
其他应收款	407,811.54	225,127.89	—	632,939.43
二、短期投资跌价准备	—	—	—	—
三、存货跌价准备	—	—	—	—
四、长期投资减值准备	—	—	—	—
五、固定资产减值准备	—	—	—	—
六、无形资产减值准备	—	—	—	—
七、在建工程减值准备	—	—	—	—
合 计	1,716,062.88	299,190.82	2,650.00	2,012,603.70

本公司已根据企业会计准则以及公司的具体情况对应收账款、其他应收款提取了坏账准备。公司的应收账款、其他应收款的账龄较短，故坏账准备提取金额相对较小。公司存货不存在跌价情形，公司固定资产、无形资产、在建工程未发生减值的情况，因此未计提减值准备。公司不存在短期投资，无合并范围外的长期投资。

尽管公司应收账款金额较大，但公司赊销客户为电信运营商和大型通信设备制造商，这些客户实力雄厚、信誉良好，出现坏账的可能性很小。而对于电信运营商和大型通信设备制造商之外的零星客户，采用款到发货的销售方式，不进行

赊销。对于海外销售，公司采取信用证方式结算或款到发货的方式销售，出现坏账的可能性极小。

对于存货，公司入围或中标后，才开始组织采购和生产，库存成品基本为有合同或订单的商品；主要原材料为钢材、铝、铜等，不存在跌价情形；公司每月进行仓库盘点，对存货的实物管理采用先进先出，对材料的账龄和呆滞情况定期分析和处理，保证公司库存商品及材料的真实完整。

公司独立董事发表意见，认为公司根据实际情况制定了稳健的资产减值准备计提政策，主要资产的减值准备计提情况与资产质量实际状况相符，不存在因资产减值准备计提不足而影响公司持续经营能力的情形。

审计机构大华德律发表意见，认为公司根据实际情况制定了稳健的资产减值准备计提政策，公司已对相关资产计提了足额的减值或损失准备，资产的计价遵循了真实性与稳健性原则。

保荐机构平安证券认为，日海通讯资产减值准备计提政策符合稳健性原则，主要资产的减值准备计提情况与资产质量实际状况相符，不存在因资产减值准备计提不足而影响公司持续经营能力的情形。

公司管理层对于资产状况的评价

综合以上分析，本公司管理层认为：本公司资产流动性强，结构较为合理，整体资产优良，与公司现阶段发展状况相适应。资产减值准备计提符合资产实际状况，计提减值准备足额、合理。

2、负债状况分析

单位：万元

项 目	2009 年 6 月 30 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日		2006 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
流动负债	36,059.36	99.17	24,235.24	98.78	20,511.19	87.24	18,102.34	100.00
其中：短期借款	7,000.00	19.25	8,000.00	32.61	4,692.00	19.96	4,000.00	22.10

项 目	2009 年 6 月 30 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日		2006 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
应付票据	4,428.03	12.18	4,995.71	20.36	4,409.04	18.75	1,469.16	8.12
应付账款	17,897.41	49.22	9,596.34	39.11	8,999.35	38.28	6,904.13	38.14
预收款项	86.73	0.24	494.54	2.02	136.95	0.58	---	---
应付职工薪酬	336.82	0.93	435.61	1.78	355.77	1.51	382.67	2.11
应交税费	786.20	2.16	266.96	1.08	1,447.74	6.16	1,426.32	7.87
应付利息	4.70	0.01	9.21	0.04	13.71	0.06	---	---
其他应付款	5,519.46	15.18	436.87	1.78	456.63	1.94	3,920.06	21.66
非流动负债	300.00	0.83	300.00	1.22	3,000.00	12.76	---	---
负债合计	36,359.35	100.00	24,535.24	100.00	23,511.19	100.00	18,102.34	100.00

与流动资产为主的资产结构相匹配,公司负债主要为流动负债。随着业务增长,公司短期借款、应付票据、应付账款相应增加。主要负债类科目的具体情况如下:

短期借款

2006 年末短期借款余额为 4,000 万元,2007 年末短期借款余额为 4,692 万元,2008 年末短期借款余额为 8,000 万元,2009 年 6 月 30 日短期借款余额为 7,000 万元。近年来,随着公司业务规模的不断扩大,为支持日常经营资金需要,公司逐期增加了银行贷款,短期借款余额呈上升趋势。2009 年上半年由于公司在市场上综合竞争力的进一步提升,对供应商的议价能大大增强并获得更为优惠的采购条件,同时公司梳理内部管理流程并加大销售回款力度,在满足公司业务规模快速扩张的同时偿还部分银行借款,2009 年 6 月末短期借款余额略有下降。

应付票据

2006 年、2007 年、2008 年、及 2009 年 6 月应付票据期末余额分别为 1,469.16

万元、4,409.04 万元、4,995.71 万元及 4,428.03 万元。应付票据余额增长较快，主要是为了降低融资成本，公司积极引导供应商采用银行承兑汇票的结算方式。2005 年开始采用银行承兑汇票付款的方式与供应商结算，2006 年后全面推广。2007 年开始对供应商强制采用银行承兑汇票的结算方式。

应付账款

2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 6 月，公司应付账款期末余额分别为 6,904.13 万元、8,999.35 万元、9,596.34 万元及 17,897.41 万元。2009 年 6 月期末余额比 2008 年期末增加 8,301.07 万元，增长原因如下：

(1) 订单迅速增长，导致原材料采购大幅增加

2009 年上半年，公司订单同比增长 80.56%。订单的快速增长，导致上半年原材料采购量同比大幅增加。上半年原材料采购金额累计 22,645.81 万元，同比增加 8,856.81 万元，增长 64.23%。

(2) 二季度采购量显著增加及部分供应商账期延长

除上半年采购总量增加影响外，二季度采购显著增加及部分重点供应商账期的延长，也是应付账款增加的主要原因。

2009 年二季度，公司采购总量为 15,146.43 万元，比 2008 年二季度增加 7,236.60 万元，同比增长 91.49%。同时，公司对常州新盛、鑫泰鑫、余姚国昌、兴业源塑胶等主要供应商的赊购账期也有所延长。

公司应付账款大幅增加，为原材料采购大幅增加、二季度采购集中及部分重点供应商账期有所延长所致，公司不存在拖欠供应商货款等情形。

其他应付款

2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 6 月其他应付款期末余额分别为 3,920.06 万元、456.63 万元、436.87 万元及 5,519.46 万元，占负债总额的比重分别为 21.66%、1.94%、1.78%及 15.18%。2007 年其他应付款余额大幅度减少，主要原因为公司归还了日海设备、五洲讯、海延实业等单位的借款。截至 2007 年 12 月 31 日，上述单位借款全部偿还完毕。

(1) 2006 年末明细及变动原因

单位：万元

序号	欠款对象	期末余额	欠款原因
1	日海设备	3,000.00	补充流动资金借款
2	武汉办事处	248.34	备用金
3	深圳市环国运物流有限公司	51.35	尚未到期运费款
4	天津办事处	40.00	备用金
5	其他	580.37	-
合计	-	3,920.06	-

2006 年其他应付款主要是对日海设备的流动资金借款。

(2) 2007 年末明细及变动原因

单位：万元

序号	欠款对象	期末余额	欠款原因
1	天津办事处	39.97	备用金
2	沈阳办事处	25.00	备用金
3	武汉办事处	21.36	备用金
4	湖南办事处	14.97	备用金
5	其他	355.33	-
合计	-	456.63	-

2007 年比 2006 年减少 3,463.43 万元，主要为偿付日海设备全部借款所致。截至 2007 年底，日海通讯已清偿所有关联公司的借款。

(3) 2008 年末明细及变动原因

单位：万元

序号	欠款对象	期末余额	欠款原因
1	天津办事处	40.02	备用金
2	沈阳办事处	63.66	备用金
3	武汉办事处	21.36	备用金
4	广西办事处	41.32	备用金
5	广东办事处	15.26	备用金
6	湖南办事处	15.22	备用金
7	浙江办事处	15.09	备用金
8	上海办事处	14.24	备用金
9	货款管理部	12.85	备用金
10	其他	197.85	-
合计	-	436.87	-

2008年12月31日余额比2007年末减少19.76万元，本期变动额较小。

(4) 2009年6月末明细及变动原因

单位：万元

序号	欠款对象	期末余额	欠款原因
1	深圳市允公实业有限公司	2,307.22	股权收购款、往来款
2	深圳市海若技术有限公司	2,146.79	股权收购款、往来款
3	深圳市满家福百货有限公司	83.05	押金
4	深圳市市政工程总公司	58.00	押金
5	沈阳办事处	54.91	备用金
6	广西办事处	42.32	备用金
7	天津办事处	40.02	备用金

序号	欠款对象	期末余额	欠款原因
8	深圳高力消防有限公司	28.20	押金
9	深圳市岚葡膳食管理有限公司	23.02	伙食费
10	其他	735.92	备用金
合计		5,519.45	

2009年6月30日,公司其他应付款余额较2008年末大幅增加,主要原因是2009年6月,公司收购日海设备100%的股权。截至2009年6月30日,公司对深圳市允公实业有限公司、深圳市海若技术有限公司的股权收购款尚有1,092.67万元、1,013.02万元未支付,日海设备本身对深圳市允公实业有限公司、深圳市海若技术有限公司亦有较大金额的欠款。

截至2009年7月17日,公司已全部支付完毕对深圳市允公实业有限公司、深圳市海若技术有限公司的2,307.22万元、2,146.79万元欠款,其他应付款余额大幅减少。

公司管理层对于负债状况的评价

根据以上分析,本公司管理层认为:本公司秉持稳健的财务政策,资产负债率保持在合适的水平,2009年6月30日,母公司资产负债率为62.18%。

3、现金流量分析

报告期内公司现金流量的基本情况如下:

单位:万元

项 目	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
经营活动产生的现金流量净额	5,339.94	6,566.42	4,509.59	1,517.35
投资活动产生的现金流量净额	-2,471.20	-810.39	-1,318.07	-556.69
筹资活动产生的现金流量净额	-1,195.84	-398.18	234.96	-2,312.18
汇率变动对现金的影响	17.89	-33.53	-43.84	-29.65

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
现金及现金等价物净增加额	1,690.80	5,324.32	3,382.64	-1,381.17

报告期内,各期经营活动产生的现金流量为正值;公司投资活动产生的现金流量净额均为负值,主要因为公司处于成长期,对机器设备等固定资产的持续投入金额较大。公司目前现金流量与公司的行业特点相关。

2006 年经营活动产生的现金流量净额为 1,517.35 万元。主要是由于销售收入保持较快增长;公司资信能力增强,主要原材料供应商给予公司的信用期由 60 天增加到 90 天;公司继续加大了对应收账款的管理。

2007 年、2008 年、2009 年 6 月 30 日经营活动产生的现金流量净额分别为 4,509.59 万元、6,566.42 万元、5,339.94 万元,经营活动产生的现金流量净额较 2006 年较快增长并保持在高位水平,主要原因是:公司销售收入持续增长,公司进一步加强销售货款账期管理,加大销售货款回收力度;运营商的集中采购效应进一步显现,公司商务谈判能力提升,对货款账期的约束力得以提升,对运营商的销售款回收及时;随着公司生产经营规模的逐年扩大,公司的材料采购额逐年上升,对供应商的赊购能力增强;从 2007 年开始对原材料供应商全面执行银行承兑汇票结算。

近三年一期公司投资活动产生的现金流量净额均为负数,2006 年、2007 年、2008 年,投资活动产生的现金流量净额分别为-556.69 万元、-1,318.07 万元、-810.39 万元,主要是购置机器设备等固定资产和无形资产导致的现金流出。投资性现金支出金额相对不大,主要因为公司将资金优先用于满足业务增长对流动资金的需求,尽量以技术改进等方式提高现有设备的产能。2009 年 1~6 月份,投资活动产生的现金流量净额为-2,471.20 万元,主要系本公司于 2009 年 6 月 18 日收购日海设备股权支付了 51%的股权受让款所致。

近三年一期筹资活动产生的现金流量净额分别为-2,312.18 万元、234.96 万元、-398.18 万元和-1,195.84 万元。报告期筹资活动产生的现金流量净额合计为负值,原因是公司经营性净现金流不断改善,为改善资产负债结构,逐步偿还了借款资金。

公司管理层对于现金流的评价

针对以上分析,公司管理层认为:本公司现金流整体变化情况与报告期内公司经营状况相适应。

4、资产周转能力分析

近三年一期,公司资产周转能力指标如下:

财务指标	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
应收账款周转率(次)	1.28	2.14	1.87	1.99
存货周转率(次)	1.83	3.55	3.26	3.03
总资产周转率(次)	0.51	1.01	1.00	1.01

公司 2007 年度应收账款周转率有小幅下降,2008 年度、2009 年 1~6 月有较大上升。主要原因是:公司通过加强对销售客户的账期管理,不断加大货款回收力度,在销售额出现快速增长的情况下,应收账款余额的增长速度低于销售额的增长速度,2008 年度、2009 年 1~6 月应收账款周转速度明显加快。

报告期内,存货周转率同比有较大提高,主要原因是公司加强对存货的管理,严格根据订单情况及销售计划安排采购、生产,在销售收入较快增长的情况下使存货余额保持相对下降。

综上所述,公司董事会和管理层认为:公司对应收账款和存货的管理能力较强,公司资产的运营效率较高,为公司长期稳定发展奠定了良好的基础。

5、偿债能力分析

公司近三年一期的偿债能力主要财务指标如下:

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
流动比率(倍)	1.35	1.69	1.78	1.61
速动比率(倍)	1.02	1.36	1.39	1.25
资产负债率(母公司)	62.18%	59.26%	61.48%	59.64%

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	3,571.69	5,124.96	4,671.23	3,473.97
利息保障倍数（倍）	21.01	7.90	7.98	5.72

近三年一期的各期末，公司（母公司）资产负债率分别为 59.64%、61.48%、59.26%和 62.18%。资产负债率波动幅度较小，资产负债率处于中等水平，财务结构比较稳健。

近三年一期的各期末，公司流动比率分别为 1.61、1.78、1.69 和 1.35；速动比率分别为 1.25、1.39、1.36 和 1.02，流动比率、速动比率总体较高，资产流动性好，短期偿债能力较强。

近三年一期，息税折旧摊销前利润（万元）增长迅速，利息保障倍数（倍）高，呈持续增长的趋势。

综上所述，公司董事会和管理层认为：公司债务总体规模适度，目前的资产负债率水平充分体现了公司利用财务杠杆适度举债经营的原则；公司的负债结构与公司的资产结构相匹配，体现出公司的筹资政策较为稳健；公司经营活动现金净流入量稳定增加，能满足目前公司正常生产经营对现金的需要，具备较强的偿债能力；公司各项偿债能力指标较好，且在不断提高和改善，不存在无法偿还债务本息的风险。

6、与同行业上市公司的比较分析

项 目	年度	宁通信 B	新海宜	日海通讯	平均值
流动比率	2008 年	1.08	1.89	1.69	1.55
	2007 年	1.10	2.40	1.78	1.76
	2006 年	1.29	3.45	1.61	2.12
速动比率	2008 年	0.87	1.42	1.36	1.22
	2007 年	0.88	1.92	1.39	1.40
	2006 年	1.02	2.95	1.25	1.74

项 目	年度	宁通信 B	新海宜	日海通讯	平均值
应收账款周转率(次/年)	2008 年	3.57	2.00	2.14	2.57
	2007 年	2.78	2.03	1.87	2.22
	2006 年	2.63	2.03	1.99	2.22
存货周转率(次/年)	2008 年	5.76	2.22	3.55	3.84
	2007 年	4.70	2.22	3.26	3.39
	2006 年	4.35	2.22	3.03	3.20
净资产收益率(%)	2008 年	1.98	8.69	20.55	10.41
	2007 年	1.23	7.91	24.51	11.22
	2006 年	1.30	8.35	21.46	10.37
总资产收益率(%)	2008 年	1.38	6.52	8.59	5.50
	2007 年	0.84	5.42	9.33	5.20
	2006 年	0.38	7.58	7.46	5.14
资产负债率(%)	2008 年	69.40	32.00	59.26	53.55
	2007 年	66.97	27.37	61.48	51.94
	2006 年	66.76	22.96	59.64	49.79

二、盈利能力分析

公司营业收入及利润主要来源于向全球电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供各种通信网络连接、分配、保护类产品、综合布线产品及相关服务，近三年一期，公司收入和利润指标变动情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)
营业收入	26,024.65	39.65	41,558.42	18.49	35,073.24	12.51	31,173.14	-

项 目	2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)
营业利润	2,956.49	106.00	3,605.89	8.95	3,309.54	73.25	1,910.32	-
净利润	2,677.63	95.28	3,551.31	8.73	3,266.29	43.88	2,270.22	-

由上表可以看出,报告期内公司经营业绩保持较快增长,营业总收入 2006 年较上年增长 19.21%,2007 年较上年增长 12.51%,2008 年较上年增长 18.49%;营业利润 2006 年与 2005 年持平,2007 年较上年增长 73.25%,2008 年较上年增长 8.95%;净利润 2006 年较上年增长 11.74%,2007 年较上年增长 43.88%,2008 年较上年增长 8.73 %。

近三年一期,特别是 2009 年 1~6 月,公司营业收入较快增长。同时,公司积极应对原材料价格频繁波动、运营商集中采购、全球金融危机等因素影响,保持利润稳步增长,表明公司对外界因素变化有较强的适应能力和抗风险能力。

本节下文将从营业收入、主营业务成本、毛利率、期间费用等几个方面分析报告期内公司盈利情况的变化。

1、营业收入构成及变化原因分析

营业收入结构

单位: 万元

项 目	2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务收入	25,913.78	99.57	41,132.13	98.97	34,581.01	98.60	31,048.25	99.60
其他业务收入	110.86	0.43	426.29	1.03	492.22	1.40	124.89	0.40
营业收入合计	26,024.65	100.00	41,558.42	100.00	35,073.24	100	31,173.14	100.00

从上表可以看出,报告期内公司主营业务突出且保持增长,各期主营业务收入占营业收入的比重均在 98.5%以上,主营业务收入 2006 年、2007 年分别较上

年度增长 20.01%、11.38%，2008 年比上年增长 18.94%，2009 年 1~6 月加速增长。通信网络接配线产品 2007 年有小幅回落，2008 年出现较大增长，2009 年 1~6 月进一步增长。新产品户外通信机柜快速增长，整体保持较快增长的良好发展态势。

主营业务收入产品结构分析

单位：万元

项 目		2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
		金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
通信网络连接分配产品	MDF	5,013.29	19.35	7,764.74	18.88	7,241.39	20.94	7,328.07	23.6
	ODF	5,233.11	20.19	7,655.95	18.61	4,957.53	14.34	5,973.51	19.24
	光纤连接器	1,991.07	7.68	3,217.05	7.82	2,946.91	8.52	2,716.82	8.75
	19 网络柜	2,821.30	10.89	4,204.68	10.22	2,833.93	8.20	2,940.81	9.47
	DDF	1,936.75	7.47	3,572.59	8.69	2,702.74	7.82	2,495.47	8.04
小 计		16,995.52	65.58	26,415.01	64.22	20,682.50	59.81	21,454.68	69.1
通信网络保护产品	户外通信机房	3,010.03	11.62	5,683.13	13.82	6,211.84	17.96	5,362.43	17.27
	户外通信机柜	3,769.57	14.55	5,645.35	13.72	4,722.13	13.66	651.56	2.10
小 计		6,779.61	26.16	11,328.48	27.54	10,933.97	31.62	6,013.98	19.37
综合布线		798.19	3.08	1,415.20	3.44	1,260.14	3.64	1,724.05	5.55
其它		1,340.47	5.17	1,973.44	4.80	1,704.40	4.93	1,855.54	5.98
合 计		25,913.78	100	41,132.13	100	34,581.01	100	31,048.25	100

注：ODF 中未包含光纤连接器。

报告期内公司营业收入主要来自于通信网络接配线产品（含光纤连接器）、户外通信机房机柜等通信网络保护类产品、综合布线业务，三项收入合计占主营业务收入的 90%以上。

主营业务收入销售渠道结构分析

单位：万元

销售模式	2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
运营商	19,202.11	74.10	23,801.92	57.87	20,835.06	60.25	20,600.51	66.35
主设备商	1,523.82	5.88	4,675.85	11.37	4,502.79	13.02	3,283.55	10.58
海外客户	2,769.61	10.69	6,103.41	14.84	5,436.73	15.72	1,165.58	3.75
国内分销	798.18	3.08	759.19	1.85	658.07	1.90	592.72	1.91
其他客户	1,620.06	6.25	5,791.76	14.07	3,148.36	9.10	5,405.89	17.41
合计	25,913.78	100	41,132.13	100	34,581.01	100	31,048.25	100

注：运营商渠道销售额仅指对国内运营商的销售额；海外客户渠道销售额包含直接报关出口给海外运营商和海外主设备商的销售额。

主营业务收入区域结构分析

单位：万元

地 区	2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务收入								
国内市场	23,144.17	89.31	35,028.73	85.16	29,144.28	84.28	29,882.67	96.25
东北地区	2,282.45	8.81	2,720.72	6.61	4,008.36	11.59	4,853.85	15.63
华北地区	1,264.75	4.88	1,354.09	3.29	984.39	2.85	1,056.74	3.40
华东地区	1,455.29	5.62	4,604.48	11.19	4,269.59	12.35	3,611.02	11.63
华南地区	4,326.18	16.69	8,946.98	21.75	5,451.35	15.76	8,381.09	26.99
华中地区	6,747.72	26.04	6,326.73	15.38	4,435.99	12.83	4,014.46	12.93
西南地区	1,439.05	5.55	2,646.37	6.43	1,680.44	4.86	1,489.51	4.80
其它地区	5,628.73	21.72	8,429.36	20.51	8,314.16	24.04	6,476.00	20.86
海外地区	4,293.43	16.57	9,859.49	23.97	9,598.06	27.76	4,137.76	13.33
直接出口	2,769.61	10.69	6,103.41	14.84	5,436.73	15.72	1,165.58	3.75

地 区	2009 年 1~6 月份		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
间接出口	1,523.82	5.88	3,756.08	9.13	4,161.33	12.04	2,972.18	9.57
合计	25,913.78	100.00	41,132.14	100.00	34,581.01	100.00	31,048.25	100.00

注 1：国内销售额中包括间接出口，在统计销售总额时已扣除重复计算因素影响。

注 2：间接出口指公司销售给主设备商后，主设备商再出口到海外市场的部分。公司一般需要派技术人员指导产品的安装和维护，能有效区分间接出口额。

注 3：东北地区：黑龙江、辽宁、吉林；华北地区：北京、河北；华东地区：江苏、山东、安徽、上海；华南地区：湖南、广东、海南；华中地区：湖北、河南；西南地区：四川、重庆、贵州、云南。

2006 年、2007 年、2008 年，公司海外出口同比分别增长 97.27%、131.96%、2.72%。2006 年、2007 年海外出口较快增长。

(1) 2006 年、2007 年海外业务增长较快的原因

● 海外市场需求旺盛

在宽带市场扩大和无线服务增长的国际化趋势下，全球发达国家进入新一轮电信发展阶段，通信设备需求平稳。发展中国家电信发展水平参差不齐，许多国家尤其是新兴发展中国家和地区（东南亚、南亚、非洲、中东、俄罗斯等）仍处于建设与完善通信基础网络的阶段，传统的通信设备需求处于高速增长期。

● 公司海外业务拓展投入的效益逐步体现

公司在 2004 年确立“海外市场战略”后，加大对海外市场开拓的投入，截至 2009 年 6 月 30 日，公司进行国际市场开拓共投入 3,975 万元。主要投入华为、中兴、阿尔卡特—朗讯、诺基亚—西门子、爱立信等主设备商认证，累计 20 多个海外展会，俄罗斯、北美、东南亚等海外办事处设立和维护。现已建立完整的国际市场销售体系，包括电信主设备商和海外直接销售两个国际市场销售平台。因海外主设备商认证一般包括 10 次以上的各类专业认证，通常需要一年以上的的时间，认证通过后先小批量试用，然后逐步扩大采购金额，海外市场投入的效益

具有一定的滞后性。经过前几年的开拓和积累，海外投入效果逐步显现，海外销售快速增长。

● 海外核心客户逐年增加

报告期内，与公司合作的主设备商数量逐年增多，层次逐年加深，近三年，公司取得全球一流主设备商供应商资格和认证的具体情况如下：

期间	与主设备商合作情况
2006 年	● 成为上海贝尔、阿尔卡特、中兴、华为“主要供应商”； ● 成为阿尔卡特“全球关键(KEY)供应商”； ● 全面启动与西门子、爱立信的合作认证。
2007 年	● 保持上海贝尔、阿尔卡特、中兴、华为“主要供应商”地位； ● 成为阿尔卡特—朗讯全球在中国的“主要接配线合作伙伴”； ● 通过爱立信认证并签订 GMA、GPA、CFA 合作协议； ● 成为诺基亚—西门子宽带项目主要合作伙伴，并签订框架合作协议； ● 成为北电亚太区域户外通信产品“主要供应商”。
2008 年	● 成为上海贝尔阿尔卡特—朗讯、中兴在接配线、户外产品线的关键（KEY）供应商； ● 成为爱立信、诺基亚—西门子、阿尔卡特—朗讯在接配线、户外产品线的全球业务供应商； ● 成为诺基亚—西门子亚太关键（KEY）供应商； ● 与爱立信全面展开 FTTH 的联合开发。
2009 年 1~6 月	● 继续保持中兴“关键供应商”地位，在配线产品和方舱项目上大范围中标； ● 进入诺基亚—西门子全球供应链，在印度 BSNL 宽带项目上深入合作； ● 全面参与阿尔卡特—朗讯非洲和东南亚项目的运作； ● 承接了爱立信光纤项目产品线的转移，在光器件产品方面展开合作； ● 与英国移动运营商 Vodafone 在方舱产品方面进行初步合作。

报告期内，与公司合作的海外运营商数量逐年增多，具体情况如下：

期间	与海外运营商合作情况
2006 年	● 新参与英国电信 BT、法国电信 FT、意大利电信 IT 等项目。
2007 年	● 与美国知名公司签定三年宽带连接产品的合作协议，产品销往英国电信公司； ● 海外中标印度第二大运营商 RELIANCE 的宽带综合接入项目； ● 通过海外分销渠道，服务于印度、越南、菲律宾、巴基斯坦、孟加拉、缅甸、蒙古、以色列、香港、俄罗斯、哈萨克斯坦、新西伯利亚、美国等国家和地区。
2008 年	● 加大与美国知名公司的合作领域，产品已规模交付英国和美国； ● 与俄罗斯当地运营商签署综合接入项目协议，合同金额超过 200 万美元，宽带产品已规模应用于多个运营商； ● 东欧市场取得突破，获取克罗地亚大批量 FTTH 项目订单； ● 越南市场宽带解决方案保持持续的销售增长； ● 海外分销保持已有渠道销售外，新开拓巴西、也门、哥伦比亚、新加坡、马来西亚、西班牙等国家和地区市场。
2009 年 1~6 月	● 扩大交付英国电信（BT）的产品范围和产品规模； ● 与印度 TATA Telecom 在空调户外柜方面进行合作； ● 在越南市场公司配线产品范围大幅拓宽； ● 与俄罗斯当地运营商签署的综合接入项目协议持续供货，执行良好； ● 海外分销保持已有渠道销售外，新开拓沙特阿拉伯等中东市场。

● 公司产品的国际竞争力增强

通过持续的研发投入，公司产品品质及性能完全满足国际主流设备商及运营商的需求，且产品成本远低于国外同行，产品性价比明显优于竞争对手。受运营商盈利压力传递影响，北美、欧洲等发达国家同行面临前所未有的成本压力，采购重点转向中国，并逐步减少甚至关闭其在本国的工厂。受中国主设备商在全

球发力的影响，跨国设备商在区域市场面临巨大的成本压力，亦急需在中国寻找合作伙伴。

（2）海外业务增长对公司经营模式的影响

公司以营销和技术研发为重点，为全球电信运营商、主设备商和集成商提供通信网络连接、分配、保护产品及整体解决方案。公司已实施“全球化”的销售战略，建立国内、国际两个销售体系，搭建运营商、主设备商、海外直接销售和国内综合布线系统分销四个销售平台，通过密集的营销网络布局和全面深入的营销服务，扩大国内外核心客户数量、提升国内外核心客户合作层次。

公司同时注重国内、国外两个市场。公司出口增加不改变现有的经营策略、经营模式、研发模式、生产模式和销售模式。海外销售的增长，将进一步强化公司现有的经营策略，同时提升公司在研发、品质管理方面的优势，进而提升公司的核心竞争力。

（3）近三年一期海外重大销售合同

海外直接销售主要合同

单位：万元

年度	合同单位	合同号	产品类型	合同金额
2009 年 1~6 月	Porta Systems Corp.	127975	宽带接入	735.39
	Porta Systems Corp.	127089-1-add	宽带接入	159.87
	Nokia Siemens Networks India Private Limited	GI-0001	接配线产品	659.68
	Nokia Siemens Networks India Private Limited	GI-0002	宽带接入	388.53
	Alcatel-Lucent	4200098263	宽带接入	93.65
	Ericsson AB(ECA)	4500143149	宽带接入	86.15
	其它			646.35
	合计			2,769.62

年度	合同单位	合同号	产品类型	合同金额
2008 年	Porta Systems Corp.	127089-1	宽带接入	1,076.40
	Alcatel Network System Vietnam (阿尔卡特网络系统越南公司)	DO001-08	宽带接入	515.55
	Markoja d.o.o	GPX50-A8	宽带接入	300.19
	Reliance Communications (印度信实通信)	XB7-13174358	宽带接入	168.61
	Ericsson Network Technologies AB(ECA)	4500125150	接配线产品	61.50
	其它			3,981.16
	合计			6,103.41
2007 年	Reliance Communications (印度信实通信)	XB7/13143523	宽带接入	1,905.32
	Porta Systems Corp.	126761-1	宽带接入	224.89
	Nokia Siemens Networks (诺基亚-西门子网络)	GI-167	接配线产品	686.69
	Nokia Siemens Networks	GI-187	接配线产品	511.29
	Alcatel Network System Vietnam (阿尔卡特网络系统越南公司)	417/07	户外通信产品	286.91
	其它			1,575.53
	合计			5,436.73
2006 年	Prima3com Ltd. (也门 PRIMA3COM 公司)	S/PTC/03/07	配线类产品	49.19

年度	合同单位	合同号	产品类型	合同金额
	VTC Telecommunications Joint Stock Company Hanoi Branch (越南通信股份公司河内分公司)	0106/SUNSEA &VTCHN	配线类产品	43.08
	SPC Telequip (美国特种产品公司)	PO16513	户外类产品	42.53
	ALCATEL (阿尔卡特)	4500199762	配线类产品	41.60
	SvyazStroyService M (俄罗斯3S 公司)	NO.0027/09-06	配线类产品	38.06
	其它			951.12
	合计			1,165.58

海外间接销售主要合同

单位：万元

年度	合同单位	合同号	产品类型	金额
2009 年 1~6 月	中兴康讯	KNC0812-Q83-045Z	接配线产品	180.88
	中兴康讯	KNA0905-Q68-018P	机房产品	834.50
	上海贝尔	5100025617	接配线产品	49.73
	上海贝尔	5000114099	接配线产品	34.65
	上海贝尔	5000123837	接配线产品	35.16
	上海贝尔	5000126185	接配线产品	33.22
	其他			355.67
	合计			1,523.82
2008 年	中兴康讯	KNC0804-Q68-028P	户外通信产品	449.67
	中兴康讯	KNC0805-Q60-066P	接配线产品	215.91

年度	合同单位	合同号	产品类型	金额
	中兴康讯	KNC0805-Q60-093P	接配线产品	168.77
	中兴康讯	KNC0809-Q60-012P	接配线产品	149.05
	中兴康讯	KNC0803-Q60-023P	接配线产品	135.23
	其他			3,353.81
	合计			4,472.44
2007 年	华为	PP7770902AT2	户外通信产品	832.25
	中兴康讯	KNA0708-Q68-007P	户外通信产品	399.40
	华为	10263151	户外通信产品	345.12
	中兴康讯	KNC0711-Q68-015P	户外通信产品	221.84
	中兴康讯	KNC0707-Q60-068P	接配线产品	181.75
	其它			2,185.95
	合计			4,166.31
2006 年	华为	10215108	户外通信产品	465.48
	华为	10188981	户外通信产品	415.94
	华为	10189883	户外通信产品	413.50
	华为	10188997	户外通信产品	252.32
	中兴康讯	KNC0609-Q68-002P	户外通信产品	251.63
	其它			1,173.31
	合计			2,972.18

(4) 2007 年第四季度海外出口大幅增加的原因

第四季度出口大幅增加主要为季节性原因及新增大客户集中交货所致。

季节性原因方面，一般第四季度为主设备商销售冲刺阶段，海外项目执行加

速。第四季度，公司向中兴、上海贝尔阿尔卡特等销售 1,200 万。同时，经过上半年与诺基亚—西门子印度宽带项目的良好合作，四季度获得诺基亚—西门子印度村通工程合同，共交付 470 万订单。

公司 2007 年 3 月份开始与印度第二大运营商 RELIANCE 合作，参与综合接入网项目，6 月份通过产品和体系认证，签署价值 1,900 万人民币的宽带接入产品合同，8 月份开始批量供货，11 月份完成供货，其中四季度交付 1,100 万。

公司从 2006 年与美国 PORTA 公司开始洽谈合作，2007 年 2 月签定三年供货协议为英国电信提供宽带接配线产品，约定第一次批量供货之日起每年供货额不低于 500 万美元。2007 年 6 月完成产品的样品开发，经过 PORTA 和英国电信近三个月的认证和测试，2007 年 9 月份开始试产，11 月开始批量供货，四季度交付 350 万。

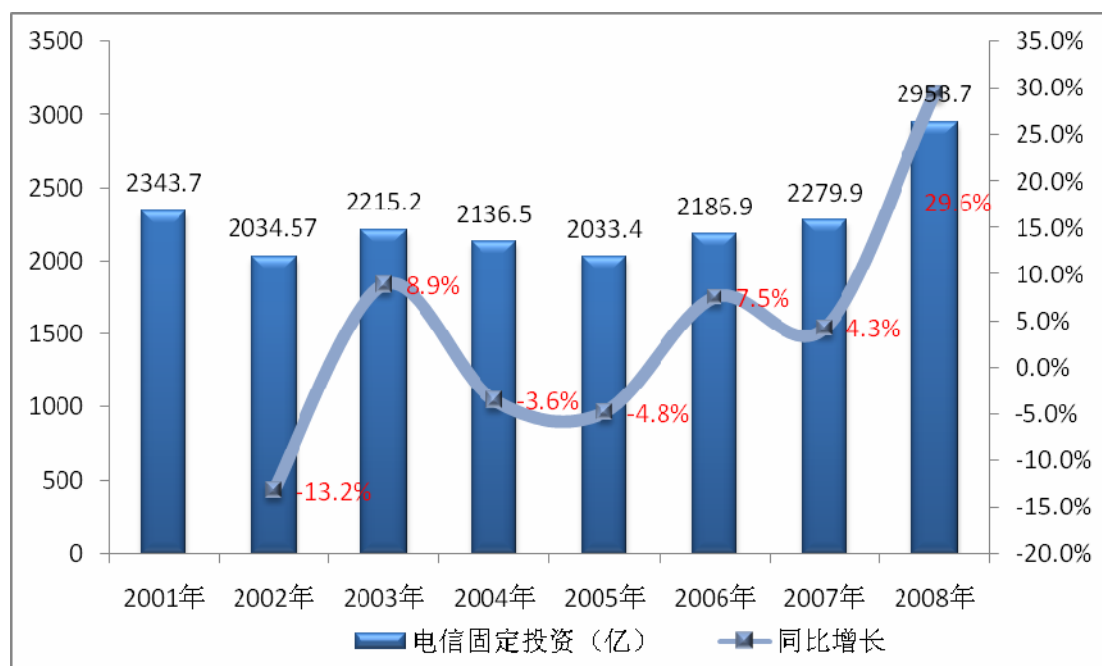
主营业务收入增长的原因分析

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月，主营业务收入分别较上年同期增长 20.01%、11.38%、18.94%、40.40%。

(1) 行业整体增长情况

我国通信设备市场的增长主要受电信运营商固定资产投资驱动。根据信息产业部统计，2001 年—2008 年，我国电信产业固定资产每年的总投资分别为 2343.7 亿元、2034.57 亿元、2215.2 亿元、2136.5 亿元、2033.4 亿元、2186.9 亿元、2279.9 亿元、2953.7 亿元、巨大的投资直接带动了程控交换机、光通信设备、光纤光缆、移动通信、数据通信等主要通信设备的旺盛需求，从而带动通信网络物理连接设备的发展。

2001年—2008年通信业固定资产投资额及增长速度



数据来源：信息产业部

(2) 公司业绩增长的原因

2005-2006 年,行业总体投资及市场容量处于下滑期,2007 年开始回升,2008 年持续回升,2009 年以来加速上升,公司克服了行业不利因素,抓住行业有利因素,主营收入取得较快增长,主要原因如下:

● 及时、有效的经营战略调整

2004 年之前,行业竞争度相对较低,但此后行业景气度开始下降。公司预计未来几年行业竞争会非常激烈,及时地调整了产品结构、销售渠道、海外市场等经营战略。产品方面,由配线产品为主,逐步形成配线产品、机房机柜保护类产品、综合布线产品等完整的产品系列;销售渠道方面,由运营商渠道为主,逐步形成运营商、主设备商、海外客户、国内分销多渠道并行的全方位营销体系。2007 年以来,公司从研发、产品、销售等各个渠道为到来的电信运营商重组及 3G 启动进行了充分准备,为应对行业发展的新一轮机遇奠定了良好基础。经营战略的成功调整,是公司销售收入取得较快增长的根本原因,也为公司未来发展打下坚实基础。

● 接配线产品总体保持增长

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月，接配线产品销售额同比分别增长 8.56%、-3.60%、27.72%、34.57%；销售量整体保持较快增长。近三年一期通信网络接配线产品销量情况如下：

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
19 网络柜(台)	9,885	13,543	9,128	9,225
DDF (套)	118,605	218,949	165,640	151,668
MDF (万回线)	524	813	758	733
ODF (万芯)	453	664	429.85	387
光纤连接器 (套)	182	306	280	216

公司接配线产品技术成熟、质量可靠、且大部分拥有自主知识产权，加上强大的研发能力，可以为客户提供综合解决方案。产品的上述特性，使客户在网络设备维护与升级中对其需求具有延续性和不可替代性，从而保障了产品销售的稳定。与核心客户良好、稳定的合作关系，爱立信、诺基亚—西门子、北电等新客户和海外新市场的拓展，促使销售额的稳定增长。

● 户外通信机柜等新产品快速增长

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月，户外通信机柜销售量同比分别增长 296.00%、300.51%、19.67%、47.01%。户外机房 2006 年、2007 年快速增长，但 2008 年有所下降，2009 年 1~6 月加速增长。

2008 年户外机房销售额下降主要受两方面因素的影响。一方面，户外机房产品单价相对较高，与 3G 建设关联度较高；另一方面 2008 年 5 月国内电信运营商正式启动重组，受重组影响国内运营商对投资金额较大的户外基站建设速度放缓。运营商重组完成后。

2009 年 1 月 3G 建设正式启动。从 2009 年 1 月开始，国内运营商对户外机房的需求迅速增加，订单快恢复增长，2009 年 1~6 月，公司户外机房销售额为 3,010.03 万元，比上年同期增长 1008.99 万元，增幅达到 50.42%。

● 海外市场 and 海外大客户增长

近三年一期，海外销售额（含间接出口）分别为 4,137.76 万元、9,598.06 万元、9,859.49 万元、4,293.43 万元；占主营业务收入的比例分别为 13.33%、27.76%、23.97%、16.57%。海外销售额较快增长为公司 2006 年和 2007 年业绩增长的重要因素之一，2008 年及 2009 年 1~6 月，公司业绩增长主要依赖国内市场需求。

（3）2008 年营业收入较上年稳步增长的原因

2008 年，我国发生了严重的自然灾害，上半年 CPI 指数高企，国家进一步收紧银根加强宏观调控，加上受全球金融风暴的影响，经济增长出现明显回落。公司在国际、国内经济相对困难的情况下营业收入较上年增长 18.49%，主要源于国内市场销售额较快增长。国内运营商集中采购及电信重组促使行业集中度进一步提高，公司竞争优势进一步凸显，市场占有率提升。电信运营商集中采购对本行业公司影响深远。电信重组后，运营商由六家合并到三家，集中采购的影响更大。原来仅以少数地区和个别运营商省级公司为主要客户的小型设备厂家经营难度加大，并逐步退出市场。以广东省为例，广东原邮电部属企业已基本全部退出市场或被收购，原华海公司被新海宜收购，世纪人公司被美国 ADC 公司收购。2008 年，国内市场竞争格局继续发生深刻变化，行业集中度进一步提高。本公司凭借覆盖全国的营销网络、领先的技术和研发实力、高效的供应链管理体现等优势，国内市场份额继续提升。2008 年，公司迅速深度拓展华中（指湖北、河南）、华南（指广东、湖南、海南）等地市场，对华中地区、华南地区的销售额增加 5,386 万元，同比增长 54.48%。

2009 年 1 月 7 日，国家工业和信息化部为中国移动、中国电信和中国联通发放了 3 张第三代移动通信(3G)牌照，3G 建设正式启动。从 2008 年 12 月开始，公司国内订单开始显著增加。尽管 3G 建设对公司 2008 年业绩影响不大，但其积极作用在 2009 年得到体现。

（4）2009 年营业收入较上年同期快速增长的原因

● 运营商大规模的 3G 投资导致外部需求大幅增长

从国内市场看，国内电信投资本身受金融危机影响较小。且 2009 年初 3G 牌照正式发放后，国内大规模 3G 网络建设正式启动。据行业内预计，未来 5 年内

我国 3G 建设投资总额为 4,299 亿元,这将给参与我国 3G 业务发展的电信运营商、电信设备商和服务提供商等带来良好的发展机会,2009 年上半年,已出现 3G 建设高峰,3G 业务的开展,将直接推动相关设备厂家的业绩提升,公司因运营加大 3G 投资获益。

- 电信重组带来运营商采购模式及设备供应商格局的变化

此外,电信重组后,运营商由六家合并到三家,原来仅以个别地区的某个运营商为主要业务来源的小型设备厂家经营难度加大,可能逐步退出市场。随着运营商整合的进行,设备提供商的原有业务覆盖率将直接影响其未来的市场的占有程度。公司原来在各个运营商中均有着较高的覆盖率,且发展均衡,在未来发展合并中,公司将获得更多的市场机会,进一步巩固市场优势地位。

- 公司应对 3G 和电信重组的措施成效显现

- ①营销方面

2007 年开始,本公司即开始准备随时应对运营商合并后的可能变化,主要策略有:一是公司组织力量对现有客户状况进行集中梳理,重点对可能在合并过程中有巨大变化的客户关系体系统进行专门维护;二是针对在本次调整中变化较大的两个运营商联通及网通,更加密切的关注对方的变化及进展,不断增加与对方接触面。最后,公司比以前更加关注中国铁通。针对联通对活动机房应用的特殊需求,本公司加快应急通讯机房、集装箱机房等产品的市场化进程,在多个省市推广,已得到小规模应用。

- ②技术研发方面

公司从 2006 年开始即对重组和 3G 牌照发放后的产品技术发展趋势进行分析,在此基础上进行 2007、2008 年度新产品研发立项。

针对 3G 牌照发放,公司重点立项进行 3G 基站舱体的研发,结合 3G 基站设备特点,设计适合 3G 应用的小容量、建站周期短、建设成本较低、易搭建、易拆迁户外通讯机房及户外通讯机柜,并高度集成电源、防雷、节能温控等相关配套设备。

针对重组后运营商全业务运营,公司预计未来几年内固网宽带建设会迎来新

的发展，将 FTTH 业务应用系列产品列入重点研发项目，主要包括：线路段光缆分纤设备、接入段 ONU 综合接入箱、关键器件冷接子及现场连接器等。

针对重组后数据业务量大幅增长，公司预计 IDC（互联网数据中心）机房建设需求会有较大幅度增长，重点立项进行 IDC 机柜的研发设计。公司结合 IDC 机房设备特点，以高强度、标准化、模块化机柜做为载体，将节能做为主要控制要素，采用合理的散热方案，配合实现了 IDC 机房制冷系统的优化运作。

③产品方面

面对即将到来的 3G 建设高峰，公司相关产品项目主要有：适合 3G 应用的小容量、建站周期短、建设成本较低、易搭建、易拆迁并高度集成电源、防雷、节能温控功能的户外通讯机房及户外通讯机柜，相关配套设备；专门针对中国联通活动机房应用特殊需求的应急通讯机房、集装箱机房；专门针对中国移动使用范围和区域相对较多，具备活动防盗性能的活动机房等。

④物流设计方面

针对 3G 建设带来的机房使用量的快速增长，本公司在国内销售体系中设立工程服务中心，全面负责机房业务的研发设计、生产发货、工程安装等全程运作。同时，为应对 3G 基站建设量大、供货时间紧张等状况，公司积极拓展本地化供货资源，将物料有效分类，对于无特殊技术及质量要求的部分物料充分利用本地供应优势，既保障了交货的及时性，又有效地实现了成本控制。

上述措施确保了在运营商重组及 3G 大规模投入的市场机会面前，公司能抢占先机，继续扩大和领先在行业内的领先优势，实现营业收入的超越式增长。

● 海外业务保持平稳

从国际市场看，尽管去年四季度因信用政策大幅收紧等影响，出口额大幅下降。但海外市场需求并未大幅减少，公司凭借技术和成本优势，海外市场竞争力进一步提升，出口业务仍然具有广阔的空间。从 2009 年 1~6 月情况来看，公司海外销售情况相比 2008 年第四季度，出现恢复性增长。

主营业务收入季节性结构分析

公司一般下半年营业收入好于上半年，具有一定的季度性不均衡特点。主要

是因为公司生产和销售受电信运营商投资影响较大,通常国内电信运营商在每年第一季度制定投资计划、然后经历方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等严格的程序,年度资本开支如工程建设和设备安装主要集中在下半年。另一方面,客户的工程一般是在室外,上半年雨水较多,工程进度慢,采购业务较少,为完成年度投资计划会在下半年加快投资和建设进度。受此影响,公司上半年实现销售和盈利和全年相比处于较低水平。

但公司海外市场受此影响较小,海外业务的增长可以在一定程度上降低公司收入的季节性波动。此外,2008年国内电信运营商重组、下半年国际金融危机等外部环境变化,使公司2008年业绩的季节性波动有所差异。

2、产品销售模式对公司盈利能力的影响

公司主要产品销售模式

公司主要产品大部分销售给电信运营商。2006年以前,运营商的采购模式主要是由省公司甚至地级分公司根据自身需求,自行采购设备,采购价格以协议方式确定。

2006年度,中国移动为了更好的控制采购成本,把控产品质量,开始推行总部集中采购业务,并为各运营商效仿。目前,三大运营商中国移动、中国电信、中国联通均已广泛实施集中采购。

集中采购模式下,电信运营商对设备供应商的核心要求是公司整体实力及产品价格水平。设备供应商为能够进入集团公司的采购范围而降低价格,进而导致行业整体利润率下降。

集中采购模式下公司盈利能力稳定

集中采购模式下,尽管公司产品销售价格降低,导致毛利率下降,但是由于集中采购的客户单一,客户的维护费用、销售人员的相关费用等同时降低,也导致销售费用率下降。整体来看,公司销售费用与营业成本的总和占营业收入的比重维持在相对稳定的水平。

单位:元

项目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
营业成本	182,359,153.32	289,952,384.65	243,198,983.96	222,851,573.22
销售费用	32,506,795.79	51,056,467.32	40,170,681.46	39,365,309.28
营业成本+销售费用	214,865,949.11	341,008,851.97	283,369,665.42	262,216,882.50
营业收入	260,246,452.40	415,584,198.75	350,732,366.16	311,731,439.36
(营业成本+销售费用)/营业收入	82.56%	82.06%	80.79%	84.12%
销售净利润率	10.29%	8.55%	9.31%	7.28%

3、毛利率变动及影响因素的敏感性分析

同行业公司相关业务毛利率情况

公司所属行业为通信设备制造业，生产通信网络连接、分配、保护类通信产品。由于生产通信网络连接、分配、保护类产品的可比上市公司较少，为便于毛利率分析，公司从通信设备行业中选取相对接近的公司进行比较分析。各公司接配线产品毛利率如下表：

公司名称	2008 年度	2007 年度	2006 年度
新海宜（002089）	41.91%	38.41%	39.68%
宁通信 B（200468）	16.00%	10.40%	29.17%
日海通讯	30.23%	30.99%	28.73%
平均	29.38%	26.60%	32.53%

注：比较的产品都为接配线产品，以上同行业年度数据来自于同行业公司公开披露的 2006-2008 年报，以下采用相同口径比较。

（1）同行业公司毛利率波动情况

新海宜、宁通信 B、日海通讯三公司毛利率波动情况如下：

公司名称	2008 年度	2007 年度	2006 年度
新海宜（002089）	9.11%	-3.20%	-12.73%

公司名称	2008 年度	2007 年度	2006 年度
宁通信 B (200468)	53.85%	-64.35%	4.81%
日海通讯	-2.45%	7.87%	-19.79%
平均	10.45%	-19.89%	-9.24%

日海通讯与同行业公司比较, 主要体现为波动时间前移。新海宜 2006 年及最近一期毛利率波动较大; 宁通信 B2007 年毛利率下降达 64.35%; 行业内公司毛利率整体波动较大。行业毛利率波动具有共性的原因是国内电信投资有所回落、运营商采购需求下降及运营商实施集中采购、原材料价格波动较大等因素的影响。

日海通讯较同行业公司毛利率调整时间前移, 主要原因为竞争策略的差异。2004 年, 运营商已开始试点集中采购, 国内大规模的通信基础设施建设已基本完成。公司预计未来几年行业竞争会非常激烈, 主动调整竞争策略: 实施业务优先, 全力提高市场占有率; 改变单一产品结构和销售渠道, 推出新产品, 拓展新渠道。

同行业公司, 仍采用利润导向的竞争策略, 维持高毛利率, 但销售收入增长缓慢, 市场占有率下降; 新产品和新渠道拓展滞后, 导致发展后劲不足。

综上分析, 与同行业公司比较, 公司毛利率波动时间提前、且幅度稍大, 是公司应对市场变化快速反应的结果; 日海通讯主动性的经营战略调整已取得显著成效, 赢得市场先机, 收入快速增长, 赢利能力大幅回升。同行业公司尽管 2005 年仍维持了较高毛利率, 但 2006 年后毛利率被动下调, 销售收入增长较慢。

(2) 同行业公司毛利率水平比较

日海通讯毛利率水平高于宁通信 B, 但低于新海宜。低于新海宜的主要原因是二者的客户结构、市场区域及销售模式不同。

新海宜 60%以上的销售额在江苏省, 销售区域高度集中; 销售渠道主要是直销方式; 受集中采购影响的产品仅占其销售额的 30%左右, 所以能维持相对较高的毛利率。公司产品覆盖全国除台湾以外的所有省份, 并出口到 20 多个国家,

采取直销、分销和主设备商等多种销售方式，受集中采购的影响较大。

公司近三年一期主要产品毛利率及其变动情况

主要产品毛利率情况如下：

项 目		2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
通信	MDF	28.01%	29.87%	30.46%	30.18%
网络	ODF	30.24%	32.59%	33.41%	27.24%
连接	光纤连接器	30.05%	30.18%	30.49%	29.12%
分配	19 网络柜	27.06%	28.55%	29.04%	27.93%
产品	DDF	28.43%	29.79%	30.24%	30.58%
小 计		28.82%	30.47%	30.95%	28.96%
通信网 络保护 产品	户外通信机 房	34.80%	30.14%	29.75%	27.80%
	户外通信机 柜	30.46%	30.91%	31.80%	28.97%
小 计		32.38%	30.52%	30.64%	27.93%
综合布线		29.98%	31.10%	32.35%	29.71%
其它		30.57%	31.11%	32.79%	27.64%
合 计		29.88%	30.54%	30.99%	28.73%

报告期内，在外部经营环境复杂多变的情况下公司毛利率总体上保持相对稳定。2006 年毛利率同比下降，2007 年有较大回升，2008 年及 2009 年 1~6 月同比基本稳定。

（1）公司 2005 年、2006 年整体毛利率下降原因

● 经营战略调整的影响

2004 年之前，通信行业固定资产投资规模一直处于高位，运营商对通信设备采购需求大，且基本处于协议采购阶段，通信设备制造行业毛利率水平较高。公司传统接配线产品以运营商渠道直接销售，取得较高的毛利率。

2004 年, 运营商已开始试点集中采购, 国内大规模的通信基础设施建设已基本完成。公司预计未来几年行业竞争会非常激烈, 主动调整竞争策略: 实施业务优先, 全力提高市场占有率; 改变单一产品结构和销售渠道, 推出新产品, 拓展新渠道。竞争策略的调整, 使公司毛利率下降, 但公司在行业投资下降的情况下, 销售收入取得较快增长, 行业领先地位进一步增强, 为公司未来发展打下坚实基础。

● 运营商投资需求及采购模式变化的影响

2005 年, 国内电信行业固定资产投资规模下降为 2,071.3 亿元, 为 2000 年以来的最低点。投资规模下降导致对配线产品采购需求下降。同时, 2005 年、2006 年, 中国移动、原中国网通、中国联通、原中国铁通等运营商已经广泛实施集中采购, 行业内厂家为能够进入集团公司的采购范围而降低价格。公司为进一步巩固和扩大在市场的优势地位, 产品整体销售价格有所下降。

● 原材料价格上涨的影响

2005 年至 2006 年, 原材料占产品生产成本的比例分别为 71.27%、73.07%。2005 年、2006 年, 公司主要原材料中, 铝材采购价格分别增长 18.55%、15.75%; 铜材采购价格分别增长 48.43%、61.17%; 不锈钢采购价格分别增长 66.47%、-4.35%; SM 电缆头采购价格分别增长 10.74%、13.94%; 接插件采购价格分别增长 56.21%、21.34%。原材料价格上涨导致成本上升, 毛利率下降。

● 销售模式调整的影响

运营商直销渠道的毛利率较高, 但对运营商的依赖较大。为不形成对运营商的过度依赖, 公司拓展了毛利率相对低些的主设备商、海外客户、国内分销等渠道。销售模式的变化, 摊薄了综合毛利率, 但使公司形成了多渠道全方位的营销体系, 确保了销售收入的持续快速增长。

不同销售渠道毛利率变化情况如下表:

销售模式	2006 年度毛利率 (%)	2005 年度毛利率 (%)
运营商	30.22	36.29

销售模式	2006 年度毛利率(%)	2005 年度毛利率(%)
主设备商	25.31	32.71
海外客户	22.54	25.60
国内分销	21.01	—
其他客户	33.40	43.48
合计	28.73	35.82

● 新产品尚未批量生产的影响

户外通信机房、户外通信机柜经过 2004 的试点后, 2005、2006 年开始逐步增加投资、扩大产能, 但尚未形成规模化生产, 产量较低, 单位产品固定费用较高。2005、2006 年, 户外通信机房的单位生产成本分别比上年增加 52.04%、34.37%。

(2) 主要产品毛利率变动原因分析:

● MDF

MDF 为销售额最大的单一产品, 对综合毛利率影响较大。2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月, MDF 的毛利率分别为 30.18%、30.46%、29.87%、28.01%, 毛利率比较稳定。

● ODF

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月, ODF 的毛利率分别为 27.24%、33.41%、32.59%、30.24%。该产品 2006 年毛利率下降, 2007 年有较大幅度增长, 2008 年出现较小回落。受集中采购等影响, ODF 售价呈下降趋势。ODF 的主要原材料为普钢、不锈钢、适配器。2006 年后不锈钢单价逐步下调。近三年一期适配器单价分别为 6.72 元、3.05 元、3.07 元、2.04 元。

● DDF

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月, DDF 的毛利率分别为 30.58%、30.24%、29.79%、28.43%, 近三年一期, 毛利率基本保持平稳。受集中采购等

影响, DDF 售价呈下降趋势。DDF 的主要原材料为普钢、铝材、接插件、电缆头。2006 年铝材、接插件、电缆头价格同比增长, 导致毛利率下降。2007 年及 2008 年, 普钢、铝材、电缆头等采购价格下降, 且单位产品用量减少, 从而在产品售价下降情况下维持毛利率的稳定。

● 户外通信机房

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月, 户外通信机房的毛利率分别为 27.80%、29.75%、30.14%、34.80%, 毛利率稳中有升。2006~2008 年, 户外通信机房的销售价格有所下调, 但同时主要原材料钢卷、铝型材、PU 芯材价格也不断下降, 导致毛利率提升; 2009 年 1~6 月, 收运营商强劲需求及原材料价格地位运行影响, 毛利率有较大幅度上升。

● 户外通信机柜

2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月, 户外通信机柜的毛利率分别为 28.97%、31.80%、30.91%、30.46%, 2006 年毛利率同比下降, 2007 年小幅回升, 2008 年, 2009 年 1~6 月基本保持稳定。

● 其他产品

光纤连接器、19 网络柜、综合布线等产品占销售收入的比例较小。其中, 光纤连接器、19 网络柜近三年一期毛利率基本稳定。三类产品毛利率的变化对公司综合毛利率变化影响不大。

(3) 通信保护类产品 2006 年毛利率变动原因

通信网络保护产品毛利率情况如下:

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度	2005 年度
	毛利率 (%)	毛利率 (%)	毛利率 (%)	毛利率 (%)	毛利率 (%)
户外通信机房	34.80	30.14	29.75	27.80	28.88
户外通信机柜	30.46	30.91	31.80	28.97	34.53
小 计	32.38	30.52	30.64	27.93	29.21

2006 年, 通信网络保护产品毛利率为 27.93%, 比 2005 年下降 4.38%, 其

中户外通信机柜同比下降 16.10%，户外通信机房同比下降 3.74%。2006 年户外通信机柜毛利率下降幅度较大，但其销售额仅占通信网络保护产品总销售额的 10.83%，对综合毛利率影响较小。2007 年、2008 年通信网络保护产品毛利率基本保持稳定，2009 年 1~6 月有所上升。

对毛利率影响的敏感性分析

公司所用原材料数量众多。现以原材料平均采购价格做敏感性分析。假定产品价格、销售量、人工及制造费用不变，则公司原材料平均采购价格变动对公司毛利的敏感性分析如下：

原材料价格变动幅度	毛利率影响幅度			
	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
1%	-0.50%	-0.49%	-0.51%	-0.52%
-1%	0.51%	0.50%	0.49%	0.52%

公司面对 2006 年毛利率下降采取的对策

● 积极采取多种措施加强成本控制

通过成本管理和技术革新进一步加强产品成本的控制，降低可变成本。公司通过应用先进的设计技术和工艺措施对产品本身结构进行优化，产品设计遵循“节能、节材、节工”的原则，提高材料利用率，最大限度地降低材料成本和加工成本。加大研发投入，积极寻找替代材料降低产品的设计成本。公司每月对各项主要原材料利用率进行考核，并制订具体奖惩措施，从制度上规范原材料领用，以提高原材料利用率。

● 调整公司竞标报价策略

针对主要原材料价格不断上涨的影响，公司积极与客户协商，在取得用户支持和理解的情况下，适当提高了产品的销售价格。另外，加强成本核算的及时性，及时修订公司报价政策及产品定额，争取公司报价与原材料价格变动保持一致，保证目标销售利润。

● 优化产品结构

淘汰一些档次低、利润薄、市场竞争力差的产品；大力扶持市场需求大、技术要求高、准入门槛高、利润水平高的产品；扩大生产有良好市场声誉、已形成规模效应、具有较高利润的主导产品，产品品种结构经过优化调整后，能较好地与市场 and 公司生产能力相适应，产生较好的经济效益。

● 开发新产品

公司在现有基础上不断开发新产品，自主研发了 FTTH、综合布线产品、光电产品等新产品；前瞻性地开发了宽带、XDSL、无线通讯等新产品。

针对以上分析，本公司管理层认为：

2006 年公司毛利率下降是运营商采购模式变化、原材料涨价等多种因素共同作用的结果。公司通过采取以上对策，有效地控制了毛利率下降的趋势，从 2007 年开始，毛利率出现回升，并使盈利能力大幅回升。2008 年，在外部经营环境复杂多变的情况下，毛利率基本保持稳定。2009 年，公司经营环境持续好转，内在竞争力进一步显现，毛利率有所上升。公司在行业中具有技术和规模领先优势，能有效克服外部环境变化影响，保持稳定的盈利能力。

4、期间费用分析

报告期内本公司销售费用、管理费用、财务费用相关情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
销售费用	3,250.68	12.49	5,105.65	12.29	4,017.07	11.45	3,936.53	12.63
管理费用	1,417.09	5.45	2,992.61	7.20	2,983.11	8.51	2,548.20	8.17
财务费用	106.98	0.41	773.98	1.86	570.22	1.63	460.48	1.48
期间费用	4,774.75	18.35	8,872.24	21.35	7,570.40	21.58	6,945.21	22.28
营业收入	26,024.65	-	41,558.42	-	35,073.24	-	31,173.14	-

从总体来看，虽然各期期间费用均有不同程度变化，但期间费用的总额随着

业务量的增长保持平稳增长,期间费用占营业收入的比重呈小幅下降趋势。随着营业收入的增长,公司的持续盈利能力不断增强。

(1) 销售费用具体构成及主要项目变动原因

单位:万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
办公费	187.81	277.06	201.54	213.6
差旅费	341.88	720.98	460.82	415.61
工资	412.18	834.61	652.00	627.93
电话费	117.08	256.24	241.18	247.87
广告费	139.55	319.34	265.49	315.24
会务费	90.93	207.19	223.76	208.66
业务招待费	202.16	554.72	360.99	380.45
运输费	1,134.38	1,348.58	904.83	823.31
展览费	48.27	113.24	154.81	154.95
咨询服务费	84.26	191.85	182.76	192.37
其他	492.18	281.84	368.89	356.56
合 计	3,250.68	5,105.65	4,017.07	3,936.53

公司销售费用中,变动较大的费用主要为差旅费、运输费等费用。其变动原因如下:差旅费用逐年增加,主要是因为对国际市场的开拓力度加大,出国参展及业务洽谈增多。运输费逐年增加,主要因为销售规模逐年扩大,运量不断增加所致。

(2) 销售费用率较高

与同行业上市公司相比,公司销售费用占营业收入的比例较高,同行业公司销售费用占销售收入的比例情况如下:

项 目	2008 年度	2007 年度	2006 年度

新海宜(002089)	6.51%	5.02%	5.32%
宁通信B(200468)	6.50%	7.94%	7.24%
日海通讯	12.29%	11.45%	12.63%

公司销售费用占营业收入的比例高于同行业公司，主要由于公司在销售渠道、销售区域、产品结构等方面和上述公司存在较大的差异。

- 销售渠道拓展增加前期费用投入

公司从 2004 年开始调整经营战略，加大战略性资源投资，大力拓展主设备商、海外客户等新渠道。上述同行业公司销售渠道主要为国内运营商或分销渠道。海外客户、主设备商等新渠道的拓展，旨在公司未来业绩的可持续稳定增长，但导致当期销售费用占收入比例提升。其中，海外客户拓展方面，公司累计投入 3,975 万元。

- 市场区域广覆盖增加运输费等销售费用

公司在全国设有 7 个销售大区 and 32 个销售办事处，产品和服务涵盖除台湾外全国所有省份；新海宜主要市场在江苏省内，省外市场也比较集中，而宁通信 B 的市场集中在华北和华东地区。

公司完善的营销网络为公司业务的长期稳定增长提供强有力的保证，但相比区域性设备商，在销售费用上会有所增加，主要表现为运输费用、差旅费、外地办公费等较多。2008 年，运输费用占公司销售费用的 26.41%，差旅费、办公费和工资三项费用占销售费用的 35.89%。

- 通信机房等大件产品导致运输费用增加

公司产品结构中包含户外通信机房，新海宜等没有同类产品。户外通信机房体积较大，运输成本相对较高，且需要后期维护成本，营业费用占销售收入的比例相比其他接配件产品要高。

公司前期为完善全球性销售网络，在销售费用控制方面总体较为宽松。随着销售网络的日渐完善，且销售收入的稳步增长，公司强化对销售费用的控制，销售费用占营业收入的比例逐年下降。

(3) 管理费用具体构成及主要项目变动原因

单位: 万元

项 目	2009年1~6月	2008年度	2007年度	2006年度
办公费	21.00	64.10	72.72	62.45
差旅费	39.34	86.54	99.73	89.69
工资	200.49	491.88	476.56	409.31
电话费	26.63	43.21	42.28	38.82
汽车费用	21.76	41.22	40.05	38.03
社会保险费	9.12	47.02	38.56	33.22
审计费	29.25	73.96	27.09	24.41
水电费	45.01	107.84	126.6	98.93
文教卫生费	21.21	62.20	56.63	50.47
业务招待费	11.44	60.92	76.06	69.21
折旧费	9.55	33.19	59.82	55.54
租赁费	50.35	193.87	248.3	218.45
研发费用	927.63	1,657.33	1,449.16	1,290.01
其他	4.31	29.33	169.55	69.66
合 计	1,417.09	2,992.61	2,983.11	2,548.20

近三年一期,随着经营规模的扩大,研发费、工资等费用均增长,费用总额平稳增加。

管理费用中研发费用所占比例较大、增长较快,主要由于公司加大对科技研发的投入,新产品及产品升级改造所发生的费用较多。

(4) 财务费用变动情况

2006年、2007年、2008年、2009年1~6月,本公司财务费用分别为460.48万元、570.22万元、773.98万元、106.98万元,占营业收入比例分别为1.48%、

1.63%、1.86%、0.41%。2007 年财务费用比 2006 年增加 109.74 万元，主要是因为人民币升值引起汇兑损失增加 115.91 万元。2008 年财务费用比 2007 年增加 203.76 万元，主要是由于公司业务量增加引起银行手续费增加 140.72 万元、利息支出增加 47.35 万元。2009 年 1~6 月财务费用较去年同期减少 362.07 万元，主要是因为 2008 年美元持续贬值、2009 年上半年欧元大幅升值导致汇兑损失下降 156.70 万元；公司在 2009 年上半年贷款总额减少的同时贷款利率的下调导致公司利息支出减少 145.91 万元；此外，本公司获得银行信贷优惠导致银行手续费减少 58.87 万元。

综上所述，公司管理层认为，公司整体期间费用占营业收入的比重较高，销售费用占营业收入的比例高于同行业公司，主要原因是公司在主设备商渠道、海外市场拓展、综合布线业务分销网络建设等战略业务上投入较大。这些战略性资源投入减少了当期净利润，但为企业长远发展打下基础，确保了企业可持续快速发展和长久盈利能力。

5、非经常性损益、投资收益及少数股东损益对净利润的影响

报告期内，公司非经常性损益、投资收益及少数股东损益情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
扣除所得税前非经常性损益	132.06	230.69	249.22	498.14
投资收益	0	-4.92	0	0
少数股东损益	0	0	-42.63	-25.57
净利润	2,677.63	3,551.31	3,266.29	2,270.22

报告期内存在的非经常性损益、投资收益及少数股东损益，未对发行人净利润产生重大影响。

6、申报报表对原始财务报表的调整及影响

(1) 收入调整的原因及过程

公司对外销售主要有国内运营商、主电信设备商、海外客户、国内分销等四种方式。在国内运营商销售业务中,由于销售模式及税务部门的相关规定而导致公司销售收入的确认趋于谨慎。

公司对国内运营商的销售,存在众多环节。同时,国内运营商工程验收、结算付款时间跨度一般较长,部分运营商要求在工程验收合格之后方可向其开具销售发票。所在公司在会计期末往往存在部分“发出商品”已经与国内运营商签订了合同,并且根据合同的约定进行了发货和验收,相关存货的风险和报酬都已经转移,但公司根据客户的要求暂时未能开具销售发票。

此外,根据税务部门的相关规定,公司在申报税款时,如果未开具相关存货的销售发票,不能将其确认销售收入并申报税款。所以,公司在 2004、2005 和 2006 年度将上述“发出商品”未确认为销售收入,待相关的销售发票开具后再确认收入。

2007 年,审计机构审计公司会计报表时,认为上述“发出商品”已经符合会计准则的“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入企业;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”收入确认的标准,虽然尚未开具销售发票,但应调整为当期的销售收入。

基于上述收入确认时间点的差异,审计机构对公司 2004、2005、2006 年度的上述“发出商品”情况进行了追溯调整,其中:2004 年度调增销售收入 374.70 万元,2005 年度调增销售收入 2,113.66 万元,2006 年度调增销售收入 2,942.74 万元。

公司自 2007 年度起,按照审计机构建议的收入确认标准,与相关国内运营商进行沟通后,对符合收入确认标准的情况及时开具相关发票并确认销售收入,将 2004-2006 年审定后的会计报表与原始财务报表的累积影响,在 2007 年度一并调整,2007 年度调增原始财务报表销售收入 5,431.10 万元。但此累计影响 5,431.10 万元,审计机构已经在 2004、2005 和 2006 年度分别确认,所以审计机构在 2007 年度会计报表中将其做转回调整,调减了销售收入 5,431.10 万元。2007

年以后，原始财务报表销售收入与审计后的会计报表完全一致。

销售收入的具体调整及其对净利润的影响情况如下：

单位：万元

年度	调减存货	调增营业成本	调增营业收入	调增增值税	调整利润总额
2004	214.33	214.33	374.70	63.70	160.37
2005	1,427.53	1,427.53	2,113.66	359.32	686.13
2006	2,330.03	2,330.03	2,942.74	500.27	612.71
2007	-3,971.89	-3,971.89	-5,431.10	-923.29	-1,459.21

(2) 费用调整的原因及过程

费用调整的主要内容（金额在 10 万元以上的部分）如下表：

单位：万元

年度	销售安装费	计提坏账损失	审计费	影响利润总额
2005	-347.49	244.92	81.85	-20.72
2006	-316.35	-11.15	-81.85	-409.35
2007	-	12.23	-	12.23
合计	-663.84	246.00	-	-417.84

销售安装费调整原因及过程：发行人在业务开展初期，相关业务流程未尽顺畅，导致某些费用单据入账的时间较实际发生时间延迟。发行人在会计期末尚未收到相关费用单据，未能在会计期末将该等费用及时入账，而是在下个会计期间于实际收到费用单据时入账。

会计师审计时，针对上述延迟入账的费用单据，将其调整至实际发生的会计期间，其中对 2005 年销售安装费在 2006 年入账的费用作跨期调整，调增 2005 年末其他应付款 316.35 万元，调增 2005 年度营业费用 316.35 万元；滚调 2004 年跨期安装费，调减 2005 年初未分配利润 663.84 万元，调减 2005 年度营业费用 663.84 元，合计调整减少 2005 年度销售安装费 347.49 万元。2006 年度对 2005

年度的跨期销售安装费滚调,调减 2006 年初未分配利润 316.35 万元,调减 2006 年度营业费用 316.35 万元。

坏账损失的调整原因:会计师调整营业收入时,同时调整了相应的应收账款,或者由于其它调整情况而相应调整了部分其他应收款,从而按照会计政策计提或者转回坏账准备。其中,2005 年度,因补提应收账款坏账准备,调增管理费用 189.27 万元,调减年初未分配利润 101.39 万元,调增应收账款坏账准备 290.67 万元;因补提其他应收款坏账准备,调增管理费用 55.65 万元,调增其他应收款坏账准备 55.65 万元。2006 年度,因补提应收账款坏账准备,调减管理费用 51.66 万元,调减年初未分配利润 290.67 万元,调增应收账款坏账准备 239.01 万元;因补提其他应收款坏账准备,调增管理费用 40.50 万元,调减年初未分配利润 55.65 万元,调增其他应收款坏账准备 96.16 万元。2007 年度,因补提应收账款坏账准备,调增资产减值损失 0.67 万元,调增应收账款坏账准备 0.67 万元;因补提其他应收款坏账准备,调增资产减值损失 11.56 万元,调增其他应收款坏账准备 11.56 万元。

审计费的调整原因:调整系发行人于 2006 年度取得相关审计费用发票 81.85 万元,但该审计业务实际发生的时间为 2005 年度,会计师将其调整至业务实际发生的会计期间,调增了 2005 年度的审计费用 81.85 万元,调减了 2006 年度的审计费用 81.85 万元。

(3) 收入费用调整对所得税及净利润的影响

销售收入及费用调整对所得税及净利润的综合影响如下:

单位:万元

年度	收入调整影响 利润总额	费用调整影响 利润总额	合计影响 利润总额	影响所得税	影响净利润
2005	686.13	-20.72	665.41	-	665.41
2006	612.71	-409.35	203.36	45.95	157.41
2007	-1,459.21	12.23	-1,446.98	-120.56	-1,326.42

合计	-160.37	-417.84	-578.21	-74.61	-503.6

(4) 收入调整对税收的影响及税收清缴情况

收入调整主要表现为对增值税的影响。2004年至2007年,对增值税影响金额分别为63.70万元、359.32万元、500.27万元、-923.29万元,累计影响金额为零。

2004、2005和2006年度审计会计报表已经包含相应的应交增值税的调整。2007年度审计机构调减收入5,431.10万元,同时调减应交增值税923.29万元。公司2007年度在原始财务报表中确认销售收入5,431.10万元,同时确认了应交增值税923.29万元,经过相应的调整后,公司原始财务报表与审计会计报表完全一致。公司确认的应交增值税于2008年1月10日向主管税务机关全额申报交纳入库。

公司自设立以来,不存在税收违法行为、税收罚款及缴纳滞纳金等情形。深圳南山国家税务局出具证明:“该企业自成立以来能够按时申报纳税,未发现违法违章行为”,深圳南山地方税务局出具证明:“该企业自成立以来能够按时申报,暂未发现违法违章行为”。

2008年度及2009年1~6月,公司原始报表与申报报表无差异。

7、公司管理层对盈利状况的总结

针对以上分析,公司管理层认为:

报告期,由于国内电信设备产品销售价格及主要原材料价格均有所下降,公司毛利率总体保持稳定。公司品牌和产品已得到全球主要通信设备制造商的认可,进入主设备商全球供应链中,参与到全球项目的建设。

公司已建成完善的营销网络,并大力拓展直销市场,与国内外运营商建立密切的合作关系,直接参与海外国家和地区的通信基础设施的建设。公司的研发实力不断增强。公司在行业的激烈竞争中营业收入保持较快增长,营业利润保持稳定增长,成为通信配套设备行业的领先企业。

三、资本性支出分析

1、报告期重大资本性支出

近三年一期，本公司用于购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 556.69 万元、773.07 万元、810.39 万元、284.93 万元。

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
固定资产	280.59	659.27	353.52	502.51
无形资产	4.34	72.96	66.48	41.78
其他长期资产	0	78.16	353.07	12.40
合计	284.93	810.39	773.07	556.69

2、未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，本公司可以预见的资本性支出主要为本次五个募集资金项目投资支出。

四、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明

公司目前不存在重大担保、诉讼事项。

或有事项：截至 2009 年 6 月 30 日，公司已贴现尚未到期的商业承兑汇票 7,383,574.58 元。

期后事项：截至 2009 年 7 月 17 日，公司已支付完毕对允公投资和海若技术的所有欠款。

五、公司面临的主要财务优势及困难分析

1、主要财务优势分析

收入稳定增长、规模优势明显

作为通讯接配线行业的领先企业，公司销售收入稳步增长，业务规模不断扩

大,公司产品市场占有率和盈利能力逐步提高,作为国内最大的通信网络物理连接设备供应商的行业领先优势不断扩大。

良好的银行信誉

公司与多家商业银行建立了良好的合作关系,银企合作基础良好。公司的信用评级为 A 级,银行信誉较好,目前已取得上海浦东发展银行 4000 万元授信额度、招商银行股份有限公司 1000 万元授信额度、中国建设银行 5000 万元保理额度、中国银行 3000 万元授信额度。

资产管理能力较强

经过几年发展,公司资产规模迅速增长,经济实力和抗风险能力不断提高,存货周转率和应收账款周转率处于较好水平,资金利用效率良好,劳动生产率较高。

2、主要财务困难分析

由于行业特点,公司应收账款占用资金较多,影响了资金的周转效率。同时,公司正处于快速发展时期,为满足业务扩张的需要,公司需要尽快改造生产设备,提升自身综合竞争实力。目前,公司已具备了向高端产品领域进军的技术实力和人才储备,需要大量资金投入,但现阶段资产负债率已较高,债务融资空间有限。本行业市场竞争激烈,资金紧张问题已经成为公司做大做强的瓶颈之一。资金明显缺乏,使得公司难以在营运周转、产品研发、营销网络、生产体系构建等方面投入更多资源,制约公司的快速发展。为确保生产经营顺利进行,本公司争取了银行借款,并增加了应付票据结算方式,以有效缓解资金不足问题。但从长远来看,资金紧张已成为本公司持续健康发展的障碍。

因此,公司迫切需要通过公开发行股票并上市的方式来筹集资金并建立对资本市场的直接融资平台,以满足公司持续发展的需要,进一步扩大公司的财务优势,提高公司的盈利能力。

六、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

1、行业的发展与机遇

从我国电信行业发展总体来看,电信行业仍处于发展的上升周期,通信设备投资规模仍将保持稳定增长,且未来几年,通信设备制造业将因新移动运营牌照的发放、3G 移动网络建设的启动等因素而面临巨大的市场机遇。同时,海外市场,特别是广大发展中国家,对通信设备的需求巨大。

未来 2-3 年内,公司将凭借日益增强技术实力,抓住国内资本市场直接融资的机遇,全面提升传统核心优势产品通信网络配线管理系统和新兴优势产品户外通信机房、户外通信机柜等产品的市场份额;公司将通过资本市场筹集的资金,加大现有产品的技术改造,提升现有产品的技术含量,扩大企业生产规模,以占有更多的产品市场份额,使公司具备更强的竞争力和盈利前景。

2、海外市场的拓展

国内市场在 3G 移动网络建设正式启动后,通信网络固定资产投资在 2009 年后将显著增加,公司在国内市场的销售将会较快增长。尽管海外市场的增长因金融危机影响有所放缓,但从长远发展考虑,公司仍将坚持国际化战略,继续拓展海外市场。

3、新兴产品的培育和推广

公司传统接配线产品近年来保持了平稳的增长,增长主要来自于市场份额的提高,整个市场的需求变化不大,主要用于满足通信设备产品升级换代投资需求。公司推出的新产品户外通信机房和户外通信机柜,切合了市场的需求,客户对产品的需求激增,成为公司销售收入较快增长的主要动力。在可预见的未来,公司销售的快速增长将受益于以下新产品培育和推广情况:

加大户外通信机房的市场推广力度并逐步提高其产能;加快户外柜系列产品研发和市场开拓;进一步加大对新产品研发的投入,尽快完成 FTTH、XDSL、综合布线、光电产品的市场推广和批量生产工作。上述新产品符合国家产业政策,市场前景良好。

第十二节 业务发展目标

一、公司发展战略

本公司致力于成长为全球领先的通信网络物理连接设备和解决方案提供商，继续专注于为全球电信运营商、主设备商和集成商提供一流的通信网络物理连接、分配、保护产品及综合布线解决方案。公司未来将进一步提升技术研发实力，拓展和深化国内国际营销体系，优化供应链管理，不断扩大在国内市场的领先地位和国际市场的市场份额。

二、公司当年和未来两年发展计划

1、整体经营目标与主要业务经营目标

面对国内3G和FTTH的巨大市场机会和日益增长的国际市场空间，本公司未来几年将进入新一轮快速增长期。未来2-3年内，公司将继续加大对新型设备的投入，扩大产能；增加技术研发投入，大量开发适应通信市场发展的新产品和符合客户需求的一流解决方案；继续加强营销网络建设，不断提高综合营销服务能力。为保证上述计划得到有效实施，公司将进一步完善管理架构，引进和培养优秀人才，优化供应链管理效率。

2、具体业务发展计划

技术和产品开发计划

公司将不断加大技术研发的投入，快速开发适应市场的新产品，提供专业的通信设备解决方案，继续以领先的专利和行业标准抢占技术制高点。公司技术研发将重点加强模块化设计能力，综合考虑制造和物流的经济性、安装便捷性和性能可靠性，进行集成方案的设计，通过集成设计能力的不断提高，提升产品的竞争力。公司计划重点投入标准产品开发，显著降低非标产品的比例，使产品标准化比例达到业界领先水平；公司将通过设计与工艺创新，降低工艺加工成本，提高成熟或普通产品的价格竞争力和获利能力；公司还计划引入研发领军人物，搭建高水平研发团队，提高精密设计和工艺设计方面核心能力。

营销计划

公司继续抓住国内国际两个市场，适应客户采购模式变化和行业竞争特点，创新销售管理模式，打造综合销售平台。公司将继续强化对现有客户资源的掌控，提升方案营销能力，不断拓展新客户，海外市场销售额持续上升。公司将在销售策略制定、客户资源管理、能力和人员培养等方面注重当期目标和长期发展之间的平衡，奠定企业可持续发展的基石；针对不断出现的市场需求，公司计划提前做好产品认证，进行分销模式的尝试。

生产效率优化计划

公司将优化现有供应链管理体系，不断引入先进的供应链管理方式，降低供应链总成本，提高供应链的稳定性，满足市场质量要求，提高交付速度。公司将加大对精密制造和测试设备的投入，形成精密设计、测试、装配的能力，保持高附加值的制造能力，剥离附加值低且市场化程度高的制造环节。公司计划扩大采购范围，减少供应商数量，与核心供应商建立伙伴关系，保证关键物料供应。公司将进一步整合供应商资源，通过集成相关无源器件，利用箱柜架优势，为客户提供系统解决方案。

人力资源发展计划

公司将进一步健全完善人力资源管理体系，包括用工招聘、薪资管理、考核评价、激励制度等人力资源体系。建立企业人才良性竞争机制、公正合理的人才使用和激励机制，确保公司业务发展所需的各类人才能够各尽其用、各显其能。

本公司计划两年内营销人员总数增至 300 人以上，技术研发人员增至 200 人以上。公司将按照内部培养和外部招聘相结合的原则，将具体措施落实到“选人、育人、留人，用人”的各个环节。培养提升内部的管理和技术人才到更重要的岗位；通过与外部有实力的管理机构、科研院校合作，采用请进来，送出去和在职再教育等方式，对本公司相关管理人员、技术人员、营销人员进行培训，最大限度地发挥人才在企业中发展中的作用。

深化改革和组织结构调整的规划

为了在机制、决策、组织、流程上确保公司的规范和高效运作，本公司将进

一步完善公司法人治理结构，规范股东大会、董事会、监事会的运作和公司经理层的工作制度。建立科学有效的公司决策机制，市场快速反应机制和风险防范机制。

公司在全公司范围内深化流程再造和优化工作，推程序化、标准化、数据化、IT 化建设，实现资源利用最优化和信息传递的时效化，提升企业整体运作效率。

再融资计划

公司目前财务结构合理，资产优良，业务发展顺利。规划期内，将继续做好财务管理工作，加强企业财务风险控制，做好财务预算和成本管理，建立健全有效的公司内控制度。本次募集资金投资项目按预定计划顺利实施后，若发掘到市场前景广阔、经济效益良好的新的投资项目并由此产生大额资金需求，将根据最优财务决策理论，优先以公司自有资金和合理的债务融资满足该类资金需求。如果上述方式仍无法满足资金需求，本公司将考虑是否进行权益性再融资。

收购兼并及对外扩充计划

本公司将持续专注通信设备制造行业的生产经营，公司若发现合适的收购兼并对象，经详细论证后，将根据实际情况制定和实施收购兼并计划，提升公司产能、区域市场竞争力和市场占有率，实现快速稳健扩张。

三、拟定上述计划所依据的假设条件

本公司拟定上述计划主要依据以下假设条件：

- (1) 公司此次股票发行能够完成，募股资金及时到位。
- (2) 公司各项业务所涉及的国家或地区的政治、经济、法律和社会环境处于正常发展的状态。
- (3) 公司各主导产品的市场容量、行业技术水平、行业竞争状况处于正常发展的状态。
- (4) 无其它不可抗力因素造成的重大不利影响。

四、实现上述计划将面临的主要困难及挑战

为实现上述计划，公司将面临如下两个主要的困难：

资金方面

在募股资金到位前，资金紧张是公司实现上述计划的主要约束。

管理方面

如果本次发行上市成功，公司在资产、产品、人员、营销网络等方面的规模都将不断扩大，如何在现有基础上继续保持管理优势，实现灵活、有效的管理，这将对公司整体的管理水平构成挑战。

五、发展计划与现有业务的关系

公司的发展计划是在现有主营业务基础上的延伸和深化，是建立在公司核心竞争力及综合实力基础上的业务拓展。拟投资项目和具体的业务发展计划是在现有主营业务基础上的规模扩张和技术提升、产品创新和结构调整，充分利用了现有业务的生产和技术条件、业务模式、人员储备、管理经验、客户基础和销售网络，属于一脉相承的关系。

六、本次募股对实现公司业务发展目标的作用

本次募股对实现公司上述业务发展目标具有关键作用，主要表现在：

(1) 业务发展目标建立在公司现有经营状况和募股资金投资项目顺利实施的基础之上。本次募股将为各拟投资项目提供资金来源。

(2) 本次募股后，公司将成为公众公司，将受监管机构及社会公众的监督、指导和约束。从而促进公司进一步完善法人治理结构和组织管理体系，为企业未来的稳定发展提供制度保障。

(3) 有利于公司吸引和留住优秀人才，为拟投资项目的实施提供人才保障。有利于提高公司的知名度和市场影响力，树立公司品牌形象，为扩大销售市场提供重要的动力。

第十三节 募集资金运用

一、本次募股资金运用计划

1、本次募集资金投资项目

公司本次拟向社会公开发行股票 2,500 万股，若成功发行，所募集资金拟用于建设以下项目：

单位：万元

项目名称	投资总额	核准/备案批文	环保批文
移动通信机房技术改造项目	6,731.16	深发改[2008]232 号	深宝环[2007]607109 号
一体化户外通信机柜技术改造项目	6,694.96	深发改[2008]231 号	深宝环[2007]607109 号
宽带连接系统技术改造项目	2,718.99	深发改[2008]233 号	深宝环[2007]607109 号
光纤到户（FTTH）系统技术改造项目	3,475.33	深发改[2008]235 号	深宝环[2007]607109 号
新型光纤连接器技术改造项目	4,370.76	深发改[2008]234 号	深宝环[2007]607109 号
合计	23,991.20	—	-

注：1、以上募集资金使用按项目的轻重缓急排序。

公司全体董事已就本次募集资金投资项目进行了充分考虑和审慎调查，一致认为本次募股资金的运用符合公司的发展规划，具有实施可行性。

上述五个募集资金投资项目已经公司第一届董事会第八次会议及 2007 年第六次临时股东大会审议通过。

2、募集资金不足或富余的安排

若本次实际募集资金少于上述项目资金需求，缺口部分由本公司通过自筹方式解决；若实际募集资金超过上述项目资金需求，则富余资金用于补充本公司流动资金，补充流动资金依据及具体安排如下：

（1）根据募投项目可行性研究报告，本次安排的五个募投项目，欲实现预

期销售收入 46,149 万元, 营运资金需求为 20,472.94 万元。本次募集资金安排的铺底流动资金为 9,540.39 万元, 募投项目配套流动资金尚有 10,932.55 万元缺口。具体情况如下表所示:

单位: 万元

项目名称	一体化通信机柜	新型光纤连接器	光纤到户系统	移动通信机房	宽带连接系统	合计
流动资金	5,954.45	2,458.31	1,172.52	8,590.20	2,297.46	20,472.94
铺底流动资金	2,774.77	1,145.57	546.39	4,003.03	1,070.62	9,540.39
流动资金缺口	3,179.68	1,312.74	626.13	4,587.17	1,226.84	10,932.55

如募集资金有富余, 富余募集资金将优先补充募投项目流动资金缺口。

(2) 通信网络物理连接设备行业是一个资金密集型的行业。凭借在行业中的领先竞争优势, 报告期内, 本公司营业收入保持较快增长, 2007年、2008年、2009上半年营业收入增幅分别为12.51%、18.49%、39.65%。随着3G建设的大规模启动, 预计未来三年公司业务将保持较快增长。近三年公司实际使用的流动资金占营业收入的比例约为40%。如营业收入保持30%的增速, 以最近三年流动资金占营业收入比例计算, 则2009年~2011年分别需补充流动资金4987万元、6483万元、8428万元, 未来三年合计需补充流动资金19,898万元。如富余募集资金补充募投项目流动资金缺口后仍有富余, 将用于补充因经营规模扩大所需的流动资金。

3、募集资金使用的内部控制措施

本公司成功发行并上市后, 将严格遵照《深圳证券交易所上市规则》、《中小企业板上市公司募集资金管理细则》、《深圳证券交易所上市公司募集资金管理办法》、《关于进一步规范上市公司募集资金使用的通知》(证监公司字[2007]25号)等法律法规的规定, 规范使用募集资金。控制措施包括:

(1) 进一步完善募集资金存储、使用和管理内部控制制度, 明确募集资金使用的分级审批权限、决策程序、风险控制措施及信息披露程序。

(2) 充分发挥保荐机构的作用, 配合保荐机构严格按照《证券发行上市保荐业务管理办法》、《深圳证券交易所中小企业板块保荐工作指引》及《中小企业板上市公司募集资金管理细则》的规定进行募集资金管理的持续督导工作;

(3) 充分发挥独立董事、监事会的作用，上市公司以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金的、用闲置募集资金暂时用于补充流动资金等事项提请独立董事、监事会发表意见。

在募集资金使用过程中，如出现暂时性的资金闲置情况，公司承诺：不作为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，不直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，不将募集资金用于质押、委托贷款或其他变相改变募集资金用途的投资。控股股东、实际控制人等关联人不占用或挪用募集资金，不利用募投项目获得不正当利益。该部分闲置资金将暂时存放于募集资金专户，待公司在主营业务发展方面存在资金需求的情况下使用。

二、募集资金投向对公司财务状况的影响

通过募投项目的实施，可进一步扩大公司产能，提高公司新产品研发能力和销售能力，进而增强公司盈利能力和核心竞争力。本次发行募集资金到位后，公司总股本将达到 10,000 万股，净资产规模将会扩大，资产负债率下降。由于募集资金投资项目实施存在一定的周期，在项目建设期间，公司净资产收益率将被稀释。项目顺利投产后，将产生良好的现金流和利润，从而改善公司的财务结构，提高公司防范财务风险和间接融资的能力。

公司本次募投项目中，“移动通信机房技术改造项目”、“一体化户外通信机柜技术改造项目”、“宽带连接系统技术改造项目”和“新型光纤连接器技术改造项目”新增产品与公司现有户外机房、户外机柜、MDF 和光纤连接器产品相对应，“光纤到户（FTTH）系统技术改造项目”为集成类产品，产品组合包括 ODF、综合布线和光纤连接器等，集成产品与子产品的对应关系按以下比例测算：一点光纤到户产品对应 333 芯 ODF 产品、1.5 套综合布线产品和 1.5 套光纤连接器产品。

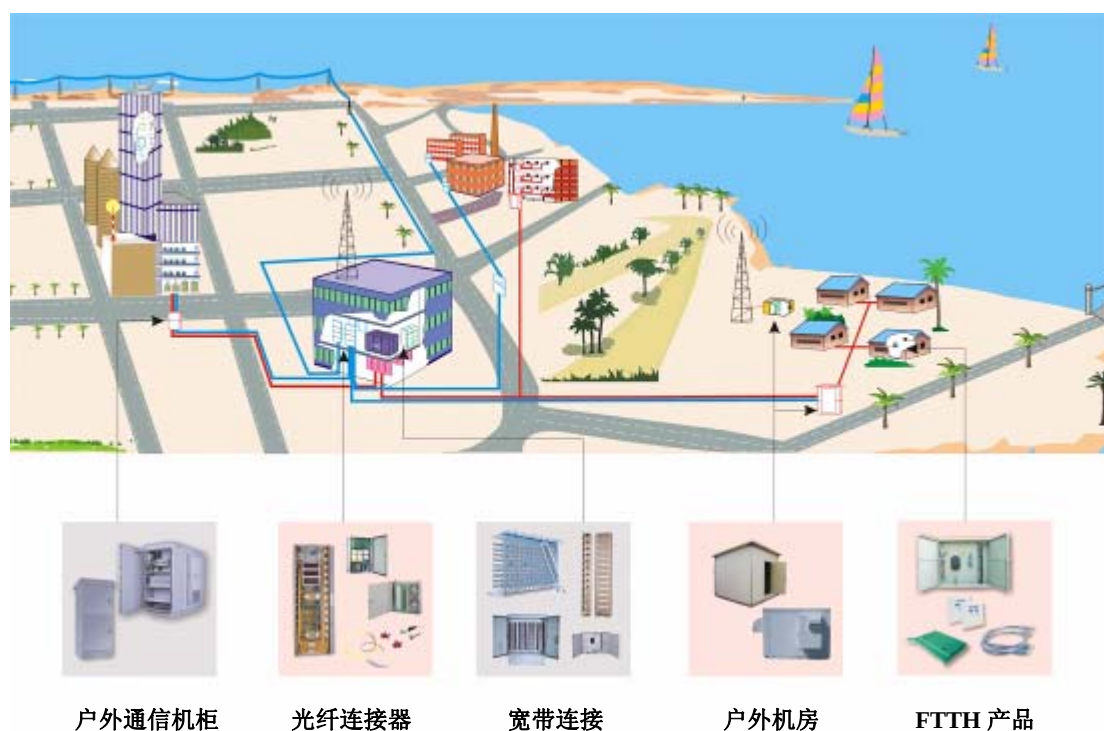
下表是本次募集资金项目实施后公司各产品的产能、产量的变化情况：

产品名称	产能		产量		
	2008 年	新增	2008 年	新增（投产年）	新增（正常生产）

产品名称	产能		产量		
	2008 年	新增	2008 年	新增(投产年)	新增(正常生产)
MDF(万回线)	863	300	839	240	300
ODF(万芯)	669	0.73	666	0.53	0.73
户外机房(个)	1,900	5,000	1,727	3,500	5,000
户外机柜(个)	8,340	7,000	8,277	4,504	7,000
综合布线(套)	198,941	330,000	196,196	240,000	330,000
光纤连接器(万套)	314	399.00	311	252.70	399.00

公司募投项目均为现有主营产品的扩大或升级,具有良好的市场前景,公司将立足现有营销优势,以现有四个营销平台为基础,扩张营销区域,拓展营销客户,扩大营销团队,大幅提升公司各类产品特别是新产品的营销能力。

三、募投项目市场前景分析



如上图所示,本次募投项目将继续强化公司在通信网络连接、分配、保护解决方案和产品方面的优势,并大力拓展 FTTH 等新兴市场领域,本次募投项目主要产品有户外通信机房、一体化户外通信机柜、宽带连接、FTTH 产品及光纤

连接器产品，以下分类说明本次募投项目的市场前景。

1、户外机房（机柜）产品

“移动通信机房技改项目”和“一体化户外通信机柜技改项目”生产的户外通信机房户和一体化户外通信机柜产品为互补关系。户外机房的特点是应用覆盖面广、空间大、扩容方便、工程成本较高；户外机柜特点是应用专一、空间小、容量有限、工程成本低。户外机柜覆盖户外机房的盲区，两项目生产的户外机房、户外机柜形成良好互补关系，组成完整的全覆盖解决方案。

户外机房（机柜）应用是通信行业的发展方向

通信行业的一个重要特点是大量通信设备和仪器分散安装于各个需要的位置，可能位于路边、厂区、也可能位于用户住宅楼顶或郊外山顶，对安全、环境温度、湿度、灰尘、电磁干扰等具有很高要求，由于网络设计和用户需求的变化，上述设备和仪器亦经常需要迁移。

电信运营商在电信网络建设中，特别是在接入机房和移动机房的建设中，采用传统的土建机房方式，面临艰苦的机房选址与物业谈判、冗长的规划设计装修过程、变幻的市场带来的机房位置变化及复杂的成本控制过程等困难。如何快速满足广阔的市场应用，快速进行网络覆盖与缩短建设工期、快速进行网络优化已成为通信运营商竞争的焦点。

户外机房和户外机柜能广泛安装在不同场所，具备一定的环境要求和移动可能应用需求，能在户外快速安装，可以提供传统的土建结构机房能所具备的各种环境条件，允许在情况变化时能够随时拆解搬迁，逐渐成为电信运营商户外网络建设的首选和发展方向。

户外机房（机柜）消费群体广，需求特点各异

户外机房（机柜）主要消费群体分三类，包括国内运营商，主设备商、集成商和电源设备商，各群体的产品需求特点各不相同。

（1）电信运营商

3G 启动前，国内电信运营商需求以有线接入类产品为主，3G 启动后，有

线接入类及无线基站类应用产品上均将有较大投入。国内运营商比较重视产品性能，希望能提供配套集成方案。国外电信运营商需求特点和国内运营商类似。

（2）主设备商、集成商

主设备商、集成商对户外机房（机柜）产品以定制为主，稳定后变化较少，一般以项目招标方式采购，需求量大，关注价格，技术质量要求高且质量鉴别能力较强，对性价比要求较高。

（3）电源设备商

以基站类户外电源柜为主，以项目招标方式居多，批量大，关注价格，在产品开发初期对综合技术实力要求较高，部分国外电源设备商在国内寻求有较强设计加工能力的供应商。

移动网络基站机房（机柜）需求空间巨大

短期来看，户外机房（机柜）在 2G 基站建设中仍有市场空间，GSM 2G 网络建设较早的地区将面临升级和改造，排除 3G 因素，目前全国无线通信的普及率尚未到 26%，大部分省市的普及率都在 22% 以下，其发展和世界上其它地区有着明显的差距，即使 GSM2G 网络固化，扩容并提高普及率将是移动运营商长久考虑的问题。

长期来看，户外机房（机柜）的主要增长点在 3G 市场，2009 年至 2011 年的 3G 网络的投资预计将近 4,000 亿元人民币，基站的投入将占到至少 70% 的比例，每个移动基站按 80 万元计算，2009 年至 2011 年的 3G 移动基站需求将近 35 万个，保守估计在 20-25 万个左右。

固定电话网络接入网机房（机柜）仍有较大市场空间

固定电话是传统的电信业务，作为普遍服务的一种模式，还将在很长一段时间内存在，固定电话网络将在局部市场的带动下继续处于扩张状态。同时，固定电话面临网络转型，转型后，原有网络也可提供话音、视频、数据等丰富多媒体服务。

因此，固话接入网从网络完善建设和升级优化的角度考虑均有较强生命力，户外机房（机柜）作为接入网机房的首选，在固网转型前的完善建设、升级和转

型后的优化时段内,存在较大的市场空间,预计 2008 年到 2010 年每年增加站点平均 6 万个左右。

机房(机柜)海外市场未来增长空间较大

从全球运营商市场来看,在欧美等发达国家,户外机房(机柜)因为建设速度快,综合成本低,产品可靠性高已被广泛应用于有线接入领域和无线通信领域。另外,在非洲,东南亚,南美等区域,华为、中兴、阿尔卡特、爱立信等跨国主设备商在建设国家性通讯网络时,为满足快速覆盖的承诺标准,在接入点大量使用户外机房(机柜)产品。

公司在户外机房(机柜)业务方面的竞争优势

(1) 户外机房、户外机柜行业标准的拟定者

公司积极参与行业标准制定,牵头起草两项通信行业标准《通信系统用室外机房》(YD/T 1624-2007)、《通信系统用户外机柜》(YD/T 1537-2007)的制定,为户外通信机房和机柜规模化生产及质量验收提供科学依据,并按此行业标准为国内运营商批量供货,在市场前端作了较好铺垫。

(2) 户外机房(机柜)研发和技术优势

公司是国内首家可以集成户外机房、户外机柜及内部各个子系统产品,提供一体化解决方案的公司,相比国内其他同行业制造厂家,公司突出的优势在于拥有独立自主的产品研发能力,包括户外机房、户外机柜产品集成设计能力,户外机柜壳体结构设计能力,全面、专业化的产品综合性能测试系统。

(3) 品牌与营销网络优势

公司经过多年与国内外运营商以及主设备商在配线、户外产品等的密切合作,以高质量的产品和良好的服务,赢得用户的认同,形成了良好的生产销售网络,品牌也形成一定的影响力,产品已遍及全国各地并出口到 20 多个国家。

2、宽带连接系统产品

本项目产品为 XDSL 宽带配线产品,主要由机架机柜、XDSL 宽带配线模块、XDSL 语音分离器等几部分构成。

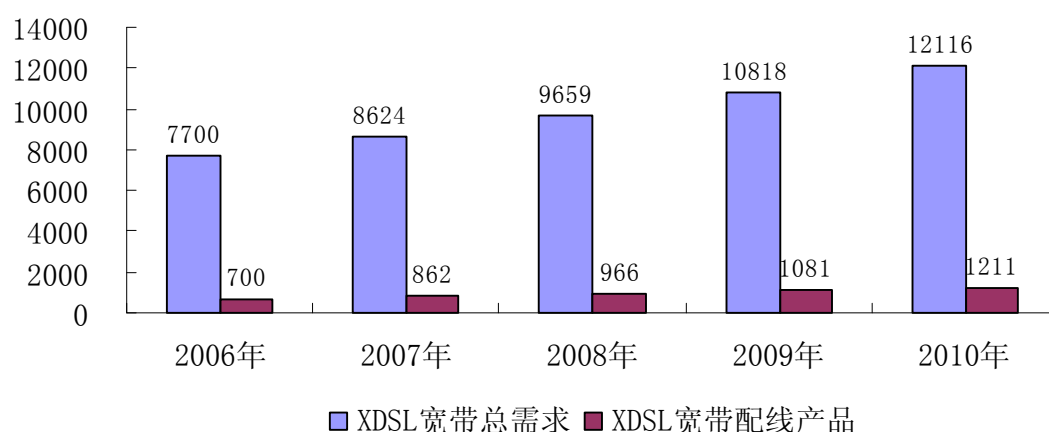
XDSL 是宽带接入市场的主流接入技术

随着宽带用户数的急剧增多,传统的接入方式对机房和设备提出了更高的要求,运营商的管理和维护成本大大增加,作为可大幅降低运营商成本的方案,最优的方式为使用 XDSL 宽带配线产品,XDSL 在未来相当长时间内仍是宽带接入市场的主流接入技术。

我国 XDSL 宽带连接配线产品市场空间巨大

目前 ADSL 接入占我国宽带用户的 80%,而且经过技术革新的 ADSL2+和 VDSL 将可以在更远距离提供更高的接入带宽,今后几年中,XDSL 还将占据宽带市场的统治地位,下图显示我国未来几年 XDSL 宽带/配线产品需求趋势。

我国XDSL宽带/配线产品需求趋势(万线)

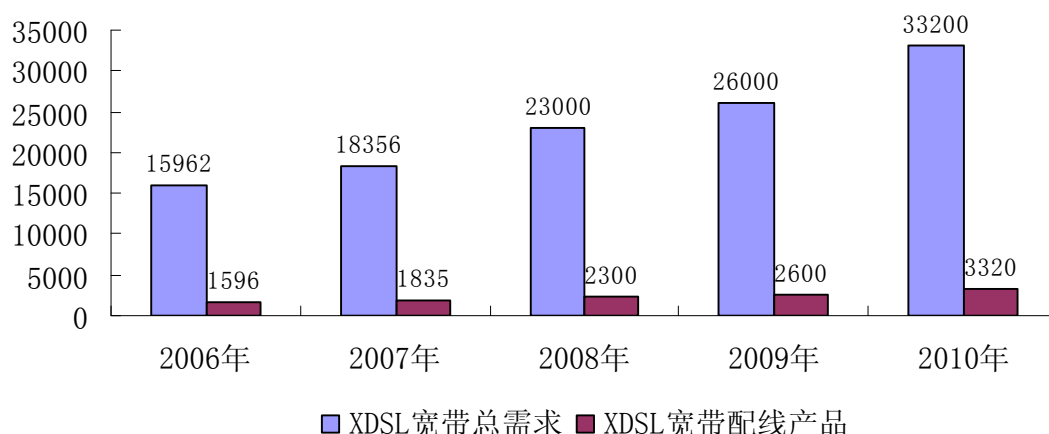


数据来源于 Point Topic 公布的统计数字

全球 XDSL 宽带连接配线产品市场空间巨大

按照 PointTopic 的统计,截止到 2008 年 8 月末,全球宽带用户数超过 4 亿,中国宽带用户数已经达到 7,800 万,为世界宽带用户数最多的国家。2007 年平均每周新增宽带用户为 125 万户,其中有 2/3 的用户选择 XDSL 宽带接入技术。从全球的整体情况来看,目前 XDSL 市场仍处于高速成长期,下图显示全球未来几年 XDSL 宽带/配线产品需求趋势。

全球XDSL宽带/配线产品需求趋势（万线）



数据来源于 Point Topic 公布的统计数字

公司在宽带连接系统业务方面的竞争优势

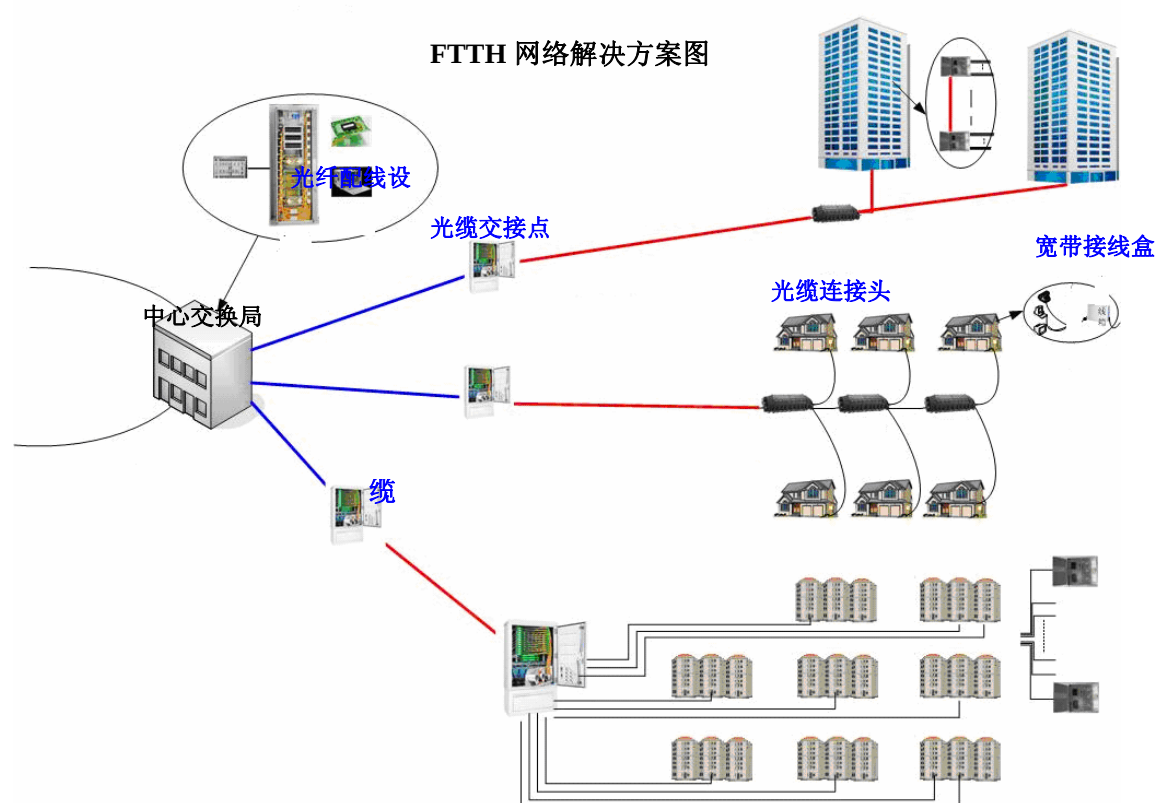
（1）技术优势

公司连续几年均投入了较大人力物力进行宽带连接系统研究，与国内同行比较，产品技术超前，接近国际先进水平，从 2003 年开始，公司已开发 3 代宽带配线产品，公司与处于业内领先地位的语音分离器供应商科络捷结成战略合作关系，共同研发的语音分离器；在 XDSL 宽带配线模块方面，公司已成功申请 5 项实用新型专利。

（2）市场优势

由于优越的性能和较低的成本，公司 2006 年开发的“宽带配线连接系统”在诺基亚—西门子印度项目获得 70 万线订单，现已全部完成供货。2007 年 9 月份，公司成功地击败国外最有力的竞争对手 3M，获得诺基亚—西门子印度项目 44.5 万线的订单。公司通过爱立信全球认证，与阿尔卡特—朗讯建立密切的合作关系，另外，公司还积极开拓土耳其、希腊、俄罗斯、突尼斯、摩洛哥及欧洲市场。

3、光纤到户（FTTH）系统和光纤连接器产品



上图表示 FTTH 的网络拓扑结构，信息在进入用户驻地（大楼、别墅、公寓等）之前均使用光缆传输，在驻地网中亦使用光纤光缆传输，本公司“光纤到户（FTTH）系统技改项目”和“新型光纤连接器技改项目”的主要产品有光纤配线设备（ODF）、户外光缆交接点设备、用户楼内的光纤分配设备/用户端的光纤、光缆管理设备和新型光纤连接器。

FTTH 是未来宽带接入的主流发展方向

光纤通信具有信息容量大、通信质量高、性能稳定，防电磁干扰、保密性强等优点，已在干线通信中扮演重要角色，随着 Internet 宽带应用的日益普及和发展，人们对接入宽带的需求也不断提高，理论上，光纤通信的带宽是无限的，可满足人们对介入带宽的更高需求。目前，技术上已经实现在用户可接受成本下的光纤接入，在“市场需求”和“技术进步”的合力作用下，FTTH 将进入大规

模商用时代。

光纤到户（FTTH）系统和光纤连接器产品市场需求强劲

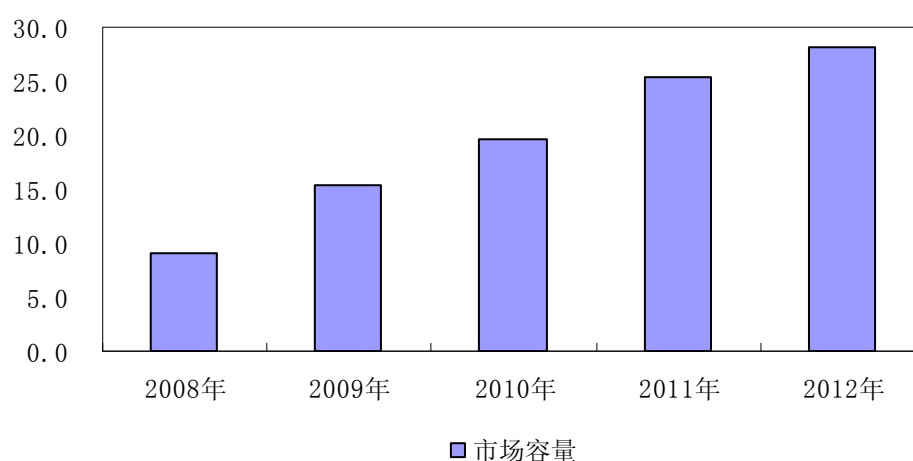
（1）国际市场 FTTH 的发展迅速

2003 年，美国、日本和欧洲的 FTTH 市场全面启动，其中日本发展最为迅速，2006 年，日本全国用户已超过 700 万户，市场普及率已经超过 10%，已成为超过 ADSL 以及有线电视的宽带上网方式，计划 2010 年用户达到 3,000 万。目前，美国 FTTH 用户每年增长 50%，欧洲增长更达到 60%。国外咨询机构 IDC 的最新预测表明，2009 年全球光纤接入用户数将达到 2.2 亿，将占宽带用户的 11.2%。

（2）我国 FTTH 市场空间巨大

随着用户对网络带宽、稳定性需求越来越高，FTTH 接入成本持续下降，FTTH 在我国的应用将有巨大发展空间。与世界其他国家相比，目前我国 FTTH 产业发展相对落后，但已展现良好的发展前景，2008 年后我国 FTTH 将开始得到大规模的发展，FTTH 广泛应用将带动相关通信设备需求大幅上升，下图显示我国未来几年 FTTH 物理连接设备市场规模预测情况。

2008-2012年我国FTTH市场预测（单位：亿元）



数据来源：易观国际研究 2007

2007 年 11 月 8 日，原中国网通（集团）有限公司发布公告：中国网通预计投资 150 亿元开始实施部分地区光纤到户工程项目，计划 3-5 年建成。光线到户

项目将主要在北方十省区市大中城市实施,大幅提升网络质量,彻底解决现有用户网速受限制的问题。

公司在 FTTH 系统和新型光纤连接器方面的竞争优势

(1) 公司在国内 FTTH 市场的先发优势

公司在中国电信上海、武汉、广州试点项目中提供 FTTH 核心产品并全程参与试点工程建设,产品和服务得到建设方的充分信任,参与试点积累的经验将有力促进公司新产品开发和生产销售,为以后全面介入 FTTH 大规模建设打了良好基础。

(2) 光纤连接器产品的技术优势

公司配备大量先进的新型光纤连接器生产设备、生产线和测试仪表。经过多年的自身研发、同时大量吸收国外的先进技术和经验,公司已成功地开发出具有世界领先优势的 N 型和 7/16、SMB、L9 等系列光纤连接器件。

(3) 为客户提供“一站式”服务

全套 FTTH 系统由网络设备(路由器、网络交换机、光电收发器等)、综合布线连接硬件、传输媒介(网线、光缆)组成,公司与网络设备和线缆厂家结成战略联盟的合作关系,能为客户提供整体方案和全线产品,并长期对客户的技术支持和服务。

四、募投项目简述

1、移动通信机房技术改造项目

项目的立项批文和环保批文

本项目已在深圳市发展和改革局备案,备案号为“深发改[2008]232 号”,并取得深圳市环保局“深宝环[2007]607109 号”环保批复。

项目选址

项目选址位于广东省深圳市宝安区观澜高新技术园,公司已与日海设备签订长期厂房租赁合同(具体情况参见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之

“重大合同”之“3、重大租赁合同”), 本项目新增厂房租赁面积 1,270.32 平方米。

项目组成及生产规模

项目建设规模按 5,000 台/年的产量一次性完成机械加工设备的安装和投产使用, 其他辅助工程如压缩空气、供电、供水等亦按 5,000 台/年产量配套。本项目所含主要生产工程项目包括芯材成型车间、板材成型车间、钣金车间、喷涂车间、装配车间等; 辅助生产工程主要包括仓库、变配电房、给排水等工程。

原材料的供应

本项目主要主要原材料为不锈钢板、镀锌钢板、彩钢板、发泡芯材绝热保温材料等, 原材料质量须符合欧盟 GS、ROHS、PAHLMBG 等环保及安全认证。

全部原辅料的供应均为公司选定的合格供应商供应, 均可满足生产要求, 国内运输方式以公路运输为主。绝大部原辅材料运输交由专业运输公司负责或由供货商送货上门, 下表是本项目主要原材料使用和来源情况:

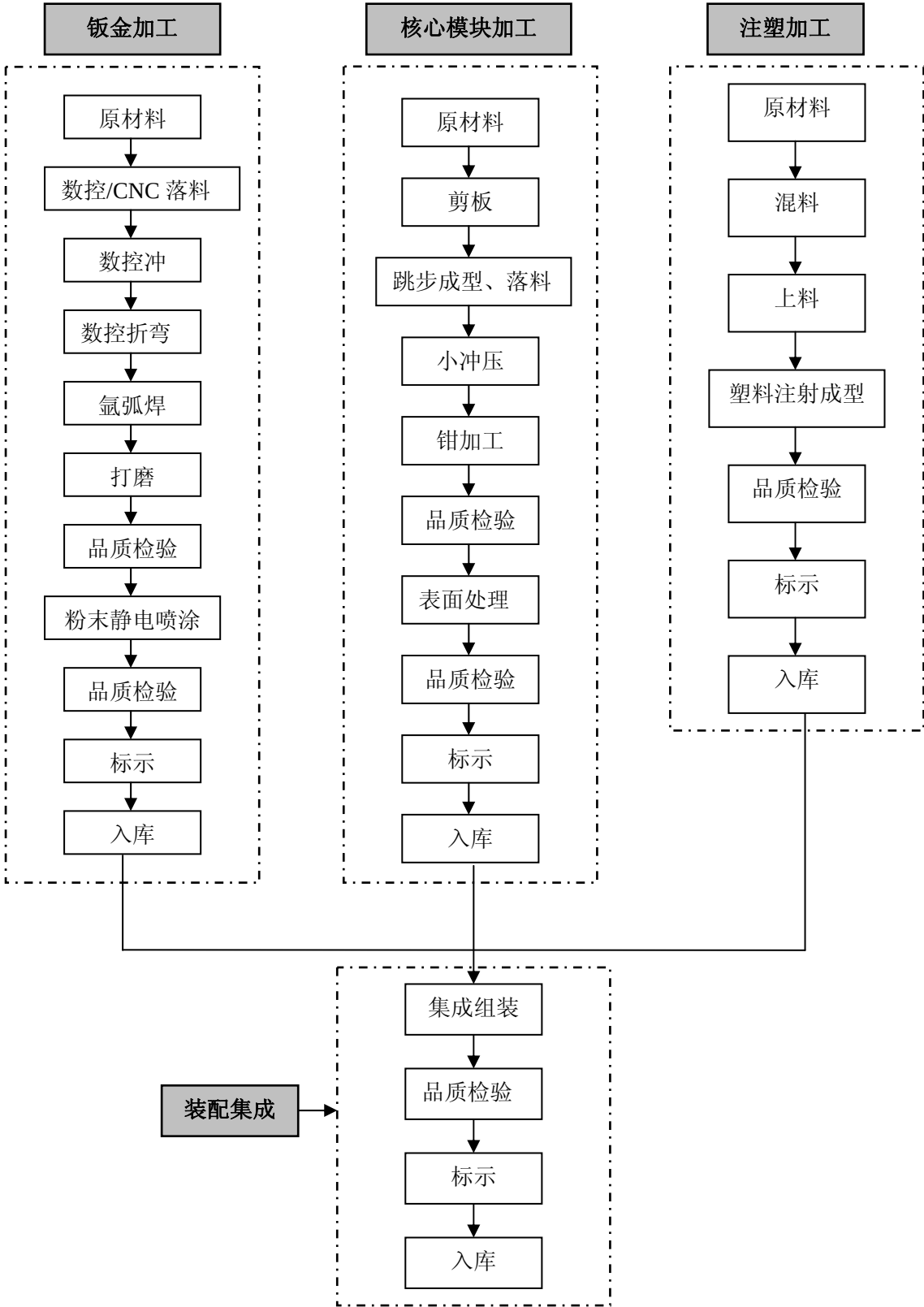
序 号	名 称	年使用量	来 源
1	彩钢板	2,720 吨	宝钢、马钢
2	PU 芯材	17,167 立方米	广东地区
3	EPS 芯材	8,583 立方米	广东地区
4	镀锌钢板	1,020 吨	广东地区
5	铝板	34 吨	广东地区
6	钢材	1,094 吨	广东地区
7	铝型材	429 吨	广东地区
8	粘合剂	101 吨	广东地区
9	玻璃胶	103,000 瓶	广东地区
10	防静电地板	39,483 平方米	广东地区
11	包装箱	20,000 个	广东地区

水、电供应

本项目市政供水即可满足生产及生活用水需要；本项目装机容量为 264kW，全部由市政供电供给。

生产工艺流程和技术来源

本项目技术来源均系公司自主开发，生产工艺流程如下：



下述四个募投项目工艺流程与上图基本类似。

环境保护

本项目属于低污染项目，固体废弃物等回收利用或填埋，噪声屏蔽隔音控制，经以上措施治理，不会对环境造成不利影响。

投资概算

项目总投资为 6,731.16 万元，含建设投资 2,728.13 万元和流动资金 4,003.03 万元，建设投资占项目投入总资金的 40.53%，流动资金占项目投入总资金的 59.47%，项目投资资金构成如下表：

单位：万元

序号	科目	金额	占建设投资比例	占项目总投资比例
1	建设投资	2,728.13	100.00%	40.53%
1.1	工程费用	2,193.86	80.42%	—
1.1.1	建筑工程费	15.35	0.56%	—
1.1.2	设备及工器具购置费	2,178.51	79.85%	—
1.2	工程建设其他费用	286.25	10.49%	—
1.3	预备费	248.01	9.09%	—
2	流动资金	4,003.03	—	59.47%
3	项目总投资	6,731.16	—	100%

设备投资情况

单位：万元

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
1	组合式多层热压复合板生产线	条	2	600	1,200
2	复合板自动数控开孔切割机	台	1	60	60
3	钢板、铝板面材自动切割机	台	1	50	50
4	薄板材料焊接机（钢板、铝板）	台	2	10	20
5	自动复合板生产线组合模	套	1	20	20

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
6	日照实验室及设备	套	1	300	300
7	拉力机、压力机等综合试验设备	套	1	20	20
8	数控钻床	台	3	4	12
9	空气压缩机	台	4	2	8
10	氩弧焊接机	台	4	5	20
11	配套子系统柔性装配流水线	条	2	5	10
12	整装式机房喷漆生产线	条	1	10	10
13	机房成品吊装设备	套	1	30	30
14	柴油装卸叉车	台	2	20	40
15	数控折弯机	台	1	30	30
16	C型钢自动成型机	台	1	40	40
17	出货平台	个	2	5	10
18	盐雾防腐实验室	套	1	5	5
19	老化实验室	套	1	10	10
20	机房淋水实验室	套	1	20	20
21	机房提吊实验室	套	1	5	5
22	强度综合实验室	套	1	15	15
23	其他	—	—	—	120
	合计	—	—	—	2,055

上述投资设备中，生产设备投资 1,510 万元，占比 73.48%；研发设备 1,70 万元，占比 8.27%，检测设备 375 万元，占比 18.25%。

资金使用计划

单位:万元

序号	项 目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计
1	建设投资	2,728.13	—	—	2,728.13
2	流动资金	—	2,818.49	1,184.54	4,003.03
3	项目总投资	2,728.13	2,818.49	1,184.54	6,731.16

经济效益

本项目具有较好的盈利能力，投资回收期短，项目财务内部收益率较高，项目财务净现值所得税前和所得税后均为正值，下表显示本项目的各项经济测算指标。

单位：万元

销售收入（投产年）	11,067.17	销售利润（投产年）	1,479.22
销售收入（正常生产年）	15,810.24	销售利润（正常生产年）	2,503.15
净利润（投产年）	1,358.20	净利润（正常生产年）	2,244.13
内部收益率（所得税前）	29.83%	投资回收期（所得税前）	5.25 年
内部收益率（所得税后）	25.33%	投资回收期（所得税后）	5.73 年
投资利润率	21.77%	盈亏平衡点	45.41%

注：财务评价计算期包括建设期和生产运行期，本项目建设期为一年，生产运行期按 10 年进行分析，计算期共 11 年；投资回收期含建设期一年。

2、一体化户外通信机柜技术改造项目

项目的立项批文和环保批文

本项目已在深圳市发展和改革备案，备案号为“深发改[2008]231 号”，并取得深圳市环保局“深宝环[2007]607109 号”环保批复。

项目选址

项目选址位于广东省深圳市宝安区观澜高新技术园，公司已与日海设备签订长期厂房租赁合同（具体情况参见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“重大合同”之“3、重大租赁合同”），本项目新增厂房租赁面积 2,265.49 平方

米。

项目组成及生产规模

项目建设规模按 7,000 台(套)/年的产量一次性完成机械加工设备的安装和投产使用,其他辅助工程如压缩空气、供电、供水等也按 7,000 台(套)/年产量配套。本工程所含主要生产工程项目包括钣金车间、工模车间、总装车间等;辅助生产工程主要包括仓库、变配电房、给排水等工程。

原材料的供应

本项目主要主要原材料为不锈钢板、冷轧钢板、镀锌钢板、铝锌复合板、铝板、喷粉涂料、包装木箱等,原材料质量须符合欧盟 GS、ROHS、PAH/LMBG 等环保及安全认证。不锈钢板、冷轧钢板、铝锌复合钢板等总耗量为 2,300 吨/年,铝板 200 吨/年,喷粉涂料 140 吨/年,包装木箱 7,000 个/年。

全部原辅料的供应均为公司选定的合格供应商供应,均可满足生产要求,国内运输方式以公路运输为主。绝大部原辅材料运输交由专业运输公司负责或由供货商送货上门。

水、电供应

本项目市政供水即可满足生产及生活用水需要;本项目装机容量为 969.6kW,全部由市政供电供给。

节能节水措施

(1) 喷涂烘干设备选用热效率高、带尾气余热回收装置的性能先进而能耗较低的产品型号,钣金车间的焊接设备选用节能型电焊机;

(2) 全厂供电回路安装功率补偿电器设备,减少无功功率消耗;

(3) 采用新的废水处理工艺,每个处理步骤的废水经过调整 PH 值和离子浓度,再隔渣过滤,约 70%废水可以重新循环使用,节约用水。

生产工艺流程和技术来源

本项目技术来源均系公司自主开发,生产工艺流程参见本说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司经营模式和产品”之“3、产品工艺流程”。

投资概算

项目总投资为 6,694.96 万元,含建设投资 3,920.18 万元和流动资金 2,774.77 万元,建设投资占项目总投资的 58.55%,流动资金占项目总投资的 41.45%,项目投资资金构成如下表:

单位: 万元

序号	科目	金额	占建设投资比例	占总投资比例
1	建设投资	3,920.18	100.00%	58.55%
1.1	工程费用	3,109.60	79.32%	—
1.1.1	建筑工程费	24.24	0.62%	—
1.1.2	设备及工器具购置费	3,085.36	78.70%	—
1.2	工程建设其他费用	454.21	11.59%	—
1.3	预备费	356.38	9.09%	—
2	流动资金	2,774.77	—	41.45%
3	项目总投资	6,694.96	—	100%

主要投资设备

单位: 万元

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
1	计算机	台	30	0.70	21.00
2	打印机	台	4	0.80	3.20
3	复印机	台	2	15.00	30.00
4	可升降叉车	台	2	10.00	20.00
5	平板叉车	台	15	0.50	7.50
6	数控钻床	台	5	15.00	75.00
7	全自动下料机	台	2	25.00	50.00
8	数控剪床	台	5	22.00	110.00

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
9	普通冲床	台	25	10.00	250.00
10	数控冲床	台	5	210.00	1,050.00
11	数控折床	台	10	35.00	350.00
12	喷涂流水线	条	1	250.00	250.00
13	切角机	台	3	20.00	60.00
14	碰焊焊接机	台	5	30.00	150.00
15	氩弧焊焊接机	台	12	5.00	60.00
16	交流点焊机	台	4	30.00	120.00
17	平面磨床	台	2	18.00	36.00
18	线切割机	台	3	10.00	30.00
19	精密铣床	台	3	16.00	48.00
20	装配流水线	条	3	4.00	12.00
21	高温日照实验设备	套	1	100.00	100.00
22	淋水实验设备	套	1	50.00	50.00
23	起吊实验设备	套	1	10.00	10.00
24	地震实验设备	套	1	30.00	30.00
25	盐雾实验设备	套	1	5.00	5.00
26	温度自动测试仪	套	2	0.50	1.00
	合计	—	—	—	2,928.70

上述投资设备中,生产设备投资 2,564.5 万元,占比 87.56%;研发设备 168.2 万元,占比 5.74%,检测设备 196 万元,占比 6.69%。

资金使用计划

单位:万元

序号	项 目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合 计
1	建设投资	3,920.18	—	—	3,920.18
2	流动资金	—	1,836.92	937.85	2,774.77
3	项目总投资	3,920.18	1,953.68	821.09	6,694.96

经济效益

本项目具有较好的盈利能力，投资回收期短，项目财务内部收益率较高，项目财务净现值所得税前和所得税后均为正值，下表显示本项目的各项经济测算指标。

单位：万元

销售收入（投产年）	6,824.64	销售利润（投产年）	677.38
销售收入（正常生产年）	10,607.12	销售利润（正常生产年）	2,362.64
税后利润（投产年）	618.60	税后利润（正常生产年）	2,085.28
内部收益率（所得税前）	28.26%	投资回收期（所得税前）	5.17 年
内部收益率（所得税后）	24.22%	投资回收期（所得税后）	5.59 年
投资利润率	22.44%	盈亏平衡点	46.65%

注：财务评价计算期包括建设期和生产运行期，本项目建设期为一年，生产运行期按 10 年进行分析，计算期共 11 年；投资回收期含建设期一年。

3、宽带连接系统项目

项目的立项批文和环保批文

本项目已在深圳市发展和改革局备案，备案号为“深发改[2008]233 号”，并取得深圳市环保局“深宝环[2007]607109 号”环保批复。

项目选址

项目选址位于广东省深圳市宝安区观澜高新技术园，公司已与日海设备签订长期厂房租赁合同（具体情况参见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“重大合同”之“3、重大租赁合同”），本项目新增厂房租赁面积 926.43 平方米。

项目组成及生产规模

项目建设规模按 300 万回线/年的产量一次性完成机械加工设备的安装和投产使用，其他辅助工程如压缩空气、供电、供水等也按 300 万回线/年产量配套。本工程所含主要生产工程项目包括钣金车间、工模车间、总装车间等；辅助生产工程主要包括仓库、变配电房、给排水等工程。

原材料的供应

本项目主要原材料为塑料树脂、冷轧钢板、磷青铜薄板（带）、喷粉涂料等，原材料质量须符合欧盟 GS、ROHS、PAH/LMBG 等环保及安全认证，下表显示项目主要原辅材料品种和年需求量：

序号	名称	年消耗量	采购渠道
1	双瓦楞纸板	10 吨	市场
2	PC+ABS	200 吨	代理商
3	PBT+GF15	50 吨	代理商
4	ABS	50 吨	代理商
5	磷青铜 Qsn6.5-0.1	10 吨	厂家
6	语音分离器	300 万个	厂家

全部原辅料的供应均为公司选定的合格供应商供应，均可满足生产要求，国内运输方式以公路运输为主，绝大部原辅材料运输交由专业运输公司负责或由供货商送货上门。

水、电供应

本项目市政供水即可满足生产及生活用水需要；本项目装机容量为 409kW，计算负荷为 300kW,全部由市政供电供给。

节能节水措施

（1）注塑机选用变量泵节能型新机型，安装变频器，比普通的注塑机节能 30%，五金车间的焊接设备选用节能型电焊机；

（2）供电回路安装功率补偿电器设备，减少无功功率消耗；

(3) 专门设计统一的车间循环冷却水系统, 冷却水收集经冷却塔降温后循环使用, 冷却塔选用节水型(闭式)冷却塔, 耗水量降至 3%。

生产工艺流程和技术来源

本项目技术均系公司自主开发, 生产工艺流程参见本说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司经营模式和产品”之“3、工艺流程”。

投资概算

项目总投资为 2,718.99 万元, 含建设投资 1,648.37 万元和流动资金 1,070.62 万元, 建设投资占项目总投资的 60.62%, 流动资金占项目总投资的 39.38%, 项目投资资金构成如下表:

单位: 万元

序号	科目	金额	占建设投资比例	占项目总投资比例
1	建设投资	1,648.37	100.00%	60.62%
1.1	工程费用	1,303.16	79.06%	—
1.1.1	建筑工程费	12.28	0.74%	—
1.1.2	设备及工器具购置费	1,290.89	78.31%	—
1.2	工程建设其他费用	195.36	11.85%	—
1.3	预备费	149.85	9.09%	—
2	流动资金	1,070.62	—	39.38%
3	项目总投资	2,718.99	—	100%

主要投资设备

单位: 万元

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
1	计算机	台	10	0.70	7.00
2	打印机	台	3	1.10	3.30

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
3	复印机	台	2	17.00	34.00
4	数控车床	台	3	25.00	75.00
5	精密铣床	台	2	25.00	50.00
6	磨床	台	2	18.00	36.00
7	线切割机	台	3	9.00	27.00
8	慢速线切割机	台	1	70.00	70.00
9	波峰焊接机	台	2	18.00	36.00
10	数控钻床	台	3	3.40	10.20
11	加工中心	台	1	120.00	120.00
12	电火花机床	台	2	12.00	24.00
13	注塑机	台	5	12.00	60.00
14	高速冲床	台	2	80.00	160.00
15	空压动力设备	套	10	0.80	8.00
16	超声波焊接机	台	3	3.52	10.56
17	静电喷粉枪	支	15	0.60	9.00
18	四色移印机	台	2	5.90	11.80
19	装配流水线	条	5	10.00	50.00
20	封口机	台	5	0.80	4.00
21	打包机	台	5	0.68	3.40
22	自动装配机	台	4	15.00	60.00
23	安捷伦网络分析仪	台	1	52.00	52.00
24	荧光测厚仪	台	1	42.00	42.00
25	投影测量仪	台	2	7.00	14.00
26	工具显微镜	台	1	36.00	36.00

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
27	通用电气测试仪表	台	2	12.00	24.00
28	寿命实验机	台	1	12.00	12.00
29	震动试验机	台	1	16.00	16.00
30	盐雾实验室	个	1	5.00	5.00
	合计	—	—	—	1,070.26

上述投资设备中,生产设备投资 376.76 万元,占比 35.20%;研发设备 492.5 万元,占比 46.02%,检测设备 201 万元,占比 18.78%。

资金使用计划

单位: 万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计
1	建设投资	1,648.37	—	—	1,648.37
2	流动资金	—	868.88	201.74	1,070.62
3	项目投入总资金	1,648.37	868.88	201.74	2,718.99

经济效益

本项目具有较好的盈利能力,投资回收期短,项目财务内部收益率较高,项目财务净现值所得税前和所得税后均为正值,下表显示本项目的各项经济测算指标。

单位: 万元

销售收入(投产年)	5,427.92	销售利润(投产年)	698.29
净利润(正常生产年)	678.49	净利润(正常生产年)	1,145.81
税后利润(投产年)	621.39	税后利润(正常生产年)	1,011.26
内部收益率(所得税前)	35.76%	投资回收期(所得税前)	4.38 年
内部收益率(所得税后)	30.57%	投资回收期(所得税后)	4.75 年

投资利润率	28.16%	盈亏平衡点	42.44%

注：财务评价计算期包括建设期和生产运行期，本项目建设期为一年，生产运行期按 10 年进行分析，计算期共 11 年；投资回收期含建设期一年。

4、光纤到户（FTTH）系统技改项目

项目的立项批文和环保批文

本项目已在深圳市发展和改革局备案，备案号为“深发改[2008]235 号”，并取得深圳市环保局“深宝环[2007]607109 号”环保批复。

项目选址

项目选址位于广东省深圳市宝安区观澜高新技术园，公司已与日海设备签订长期厂房租赁合同（具体情况参见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“重大合同”之“3、重大租赁合同”），本项目新增厂房租赁面积 1,144.05 平方米。

项目组成及生产规模

项目投产后将形成年生产光纤到户系统 22 万点的生产能力，本项目产品包括两种，一为光纤到户，另为光纤到园区（大楼）加 LAN 的形式，其中光纤到户产品比例按 40%，即 8.8 万点；光纤到园区（大楼）加 LAN 产品比例按 60%，即 13.2 万点。

原材料的供应

本项目主要主要原材料为主要原材料为塑料树脂、冷轧钢板、磷青铜薄板（带）等，原材料质量须符合欧盟 GS、ROHS、PAH\LMBG 等环保及安全认证，下表显示项目主要原辅材料品种和年需求量：

序号	名称	年消耗量	采购渠道
1	跳纤，尾纤	10 万条	代理商
2	聚碳酸脂	35 吨	代理商
3	聚四氟乙烯	6 吨	代理商

序号	名称	年消耗量	采购渠道
4	ABS 工程塑料	30 吨	厂家
5	磷青铜带	28 吨	厂家
6	印刷电路板	20 万片	厂家
7	冷轧钢板	80 吨	代理商

全部原辅料的供应均为公司选定的合格供应商供应，均可满足生产要求，国内运输方式以公路运输为主，绝大部原辅材料运输交由专业运输公司负责或由供货商送货上门。

水、电供应

本项目市政供水即可满足生产及生活用水需要；本项目装机容量为 715kW，计算负荷为 493kW,全部由市政供电供给。

节能节水措施

与“宽带连接系统技术改造项目”采用的节能节水措施相同。

生产工艺流程和技术来源

本项目技术均系公司自主开发，生产工艺流程参见本说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司经营模式和产品”之“3、工艺流程”。

投资概算

项目总投资为 3,475.33 万元，含建设投资 2,928.94 万元和流动资金 546.39 万元，建设投资占项目总投资的 84.28%，流动资金占项目总投资的 15.72%，项目投资资金构成如下表：

单位：万元

序号	科目	金额	占建设投资比例	占项目总投资比例
1	建设投资	2,928.94	100.00%	84.28%
1.1	工程费用	2,354.12	80.37%	—
1.1.1	建筑工程费	14.22	0.49%	—

序号	科目	金额	占建设投资比例	占项目总投资比例
1.1.2	设备及工器具购置费	2,339.90	79.89%	—
1.2	工程建设其他费用	308.55	10.53%	—
1.3	预备费	266.27	9.09%	—
2	流动资金	546.39	—	15.72%
3	项目总投资	3,475.33	—	100%

主要投资设备

单位：万元

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
1	计算机	台	50	0.70	35.00
2	打印机	台	5	1.10	5.50
3	复印机	台	2	17.00	34.00
4	数控车床	台	3	25.00	75.00
5	精密铣床	台	2	25.00	50.00
6	磨床	台	2	18.00	36.00
7	线切割机	台	3	9.00	27.00
8	慢速线切割机	台	2	70.00	140.00
9	波峰焊接机	台	2	18.00	36.00
10	数控钻床	台	3	3.40	10.20
11	加工中心	台	2	120.00	240.00
12	电火花机床	台	2	12.00	24.00
13	注塑机	台	10	12.00	120.00
14	高速冲床	台	3	80.00	240.00
15	空压动力设备	套	10	0.80	8.00

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
16	超声波焊接机	台	5	3.52	17.60
17	四色移印机	台	6	5.90	35.40
18	装配流水线	条	12	10.00	120.00
19	封口机	台	12	0.80	9.60
20	打包机	台	12	0.68	8.16
21	自动装配机	台	15	15.00	225.00
22	安捷伦网络分析仪	台	2	52.00	104.00
23	Fluke 网络测试仪	台	3	12.00	36.00
24	600Mhz 以上金字塔测量仪	台	1	210.00	210.00
25	荧光测厚仪	台	1	42.00	42.00
26	投影测量仪	台	3	7.00	21.00
27	工具显微镜	台	2	36.00	72.00
28	通用电气测试仪表	台	4	12.00	48.00
29	寿命实验机	台	1	12.00	12.00
30	震动试验机	台	1	16.00	16.00
31	无尘装配车间	个	2	90.00	180.00
32	盐雾实验室	个	1	5.00	5.00
33	合计	—	—	—	2,242.46

上述投资设备中,生产设备投资 963.76 万元,占比 42.98%;研发设备 712.7 万元,占比 31.78%,检测设备 566 万元,占比 25.24%。

资金使用计划

单位: 万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计
1	建设投资	2,928.94	—	—	2,928.94
2	流动资金	—	415.73	130.66	546.39
3	项目投入总资金	2,928.94	415.73	130.66	3,475.33

经济效益

本项目具有较好的盈利能力，投资回收期短，项目财务内部收益率较高，项目财务净现值所得税前和所得税后均为正值，下表显示本项目的各项经济测算指标。

单位：万元

销售收入（投产年）	2,797.81	销售利润（投产年）	391.94
销售收入（正常生产年）	3,846.99	销售利润（正常生产年）	1,017.49
净利润（投产年）	339.66	净利润（正常生产年）	885.92
内部收益率（所得税前）	27.30%	投资回收期（所得税前）	4.79 年
内部收益率（所得税后）	23.53%	投资回收期（所得税后）	5.15 年
投资利润率	23.16%	盈亏平衡点	44.45%

注：财务评价计算期包括建设期和生产运行期，本项目建设期为一年，生产运行期按 10 年进行分析，计算期共 11 年；投资回收期含建设期一年。

5、新型光纤连接器技改项目

项目的立项批文和环保批文

本项目已在深圳市发展和改革局备案，备案号为“深发改[2008]234 号”，并取得深圳市环保局“深宝环[2007]607109 号”环保批复。

项目选址

项目选址位于广东省深圳市宝安区观澜高新技术园，公司已与日海设备签订长期厂房租赁合同（具体情况参见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“重大合同”之“3、重大租赁合同”），本项目新增厂房租赁面积 994.27 平方米。

项目组成及生产规模

本项目建设规模按 375 万套/年的产量一次性完成机械加工设备的安装和投产使用，其他辅助工程如压缩空气、供电、供水等也按 375 万套/年产量配套。

原材料的供应

本项目主要原材料为塑料树脂、铝薄板（带）、12Cr 不锈钢、光缆等，原材料质量须符合欧盟 GS、ROHS、PAH/LMBG 等环保及安全认证，下表显示项目主要原辅材料品种和年需求量：

序号	名称	年消耗量	采购渠道
1	LCP	35 吨	国内代理
2	PPS	23 吨	国内代理
3	3003	8 吨	厂家
4	12Cr	12 吨	厂家
5	陶瓷插芯	300 万个	厂家
6	光纤光缆	3 万芯公里	国内代理、厂家
7	PEEK	28 吨	国内代理
8	塑料袋	320 万个	厂家
9	纸箱	25 万个	厂家
10	研磨纸	10 万套	国内代理
11	LCP	35 吨	国内代理

全部原辅料的供应均为公司选定的合格供应商供应，均可满足生产要求，国内运输方式以公路运输为主，绝大部原辅材料运输交由专业运输公司负责或由供货商送货上门。

水、电供应

本项目市政供水即可满足生产及生活用水需要；本项目装机容量为 1,465kW，计算负荷为 600kW，全部由市政供电供给。

节能节水措施

与“宽带连接系统技术改造项目”采用的节能节水措施相同。

生产工艺流程和技术来源

本项目技术均系公司自主开发，生产工艺流程参见本说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司经营模式和产品”之“3、工艺流程”。

投资概算

项目总投资为 4,370.76 万元，含建设投资 3,225.18 万元和流动资金 1,145.57 万元，建设投资占项目总投资的 73.79%，流动资金占项目总投资的 26.21%，项目投资资金构成如下表：

单位：万元

序号	科目	金额	占建设投资比例	占项目总投资比例
1	建设投资	3,225.18	100.00%	73.79%
1.1	工程费用	2,606.37	80.81%	—
1.1.1	建筑工程费	12.88	0.40%	—
1.1.2	设备及工器具购置费	2,593.49	80.41%	—
1.2	工程建设其他费用	325.61	10.10%	—
1.3	预备费	293.20	9.09%	—
2	流动资金	1,145.57	—	26.21%
3	项目总投资	4,370.76	—	100%

主要投资设备

单位：万元

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
1	计算机	台	60	0.70	42.00
2	打印机	台	6	0.80	4.80

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
3	复印机	台	2	15.00	30.00
4	三维激光扫描仪	台	1	25.00	25.00
5	恒温、恒湿注塑车间	个	1	80.00	80.00
6	精密铣床	台	2	25.00	50.00
7	磨床	台	2	18.00	36.00
8	线切割机	台	3	9.00	27.00
9	慢速线切割机	台	2	70.00	140.00
10	数控钻床	台	3	4.00	12.00
11	五轴联动加工中心	台	1	210.00	210.00
12	电火花机床	台	2	12.00	24.00
13	高精密电机式微料注塑机	台	3	90.00	270.00
14	高速冲床	台	3	80.00	240.00
15	空压动力设备	套	4	0.80	3.20
16	超声波焊接机	台	4	5.00	20.00
17	数码移印机	台	4	6.00	24.00
18	全自动研磨端检仪	台	3	120.00	360.00
19	装配流水线	条	5	18.00	90.00
20	高（微米）精度装配机	条	4	25.00	100.00
21	（金刚）光纤切割机	台	6	1.00	6.00
22	高速精确自动下缆机	台	2	15.00	30.00
23	三坐标测量仪	台	1	270.00	270.00
24	800X 端面检测仪	台	4	1.50	6.00
25	光源光功率计	台	4	25.00	100.00
26	偏振和色散测试	台	1	22.00	22.00

序号	设备名称	单位	数量	单价	总价
27	多功能型光时域反射仪	台	1	15.00	15.00
28	投影测量仪	台	3	7.00	21.00
29	显微镜(0.1微米级)	台	1	62.00	62.00
30	光谱分析仪	台	4	12.00	48.00
31	寿命实验机	台	1	2.00	2.00
32	烟雾实验机	台	1	5.00	5.00
33	数字端检仪	台	1	12.00	12.00
34	光干涉仪	台	4	30.00	120.00
	合计	—	—	—	2,507.00

上述投资设备中,生产设备投资 873.2 万元,占比 34.83%;研发设备 950.8 万元,占比 37.93%,检测设备 683 万元,占比 27.24%。

资金使用计划

单位:万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计
1	建设投资	3,225.18	—	—	3,225.18
2	流动资金	—	737.31	408.26	1,145.57
3	项目总投资	4,370.76	735.95	—	4,370.76

经济效益

本项目具有较好的盈利能力,投资回收期短,项目财务内部收益率较高,项目财务净现值所得税前和所得税后均为正值,下表显示本项目的各项经济测算指标。

单位:万元

销售收入(投产年)	5,763.33	销售利润(投产年)	1,034.57

销售收入(正常生产年)	9,100.00	销售利润(正常生产年)	2,164.09
净利润(投产年)	921.92	净利润(正常生产年)	1,906.80
内部收益率(所得税前)	42.41%	投资回收期(所得税前)	3.85 年
内部收益率(所得税后)	36.62%	投资回收期(所得税后)	4.15 年
投资利润率	36.36%	盈亏平衡点	33.87%

注：财务评价计算期包括建设期和生产运行期，本项目建设期为一年，生产运行期按 10 年进行分析，计算期共 11 年；投资回收期含建设期一年。

6、募集资金大量用于补充流动资金的必要性

公司本次募投项目流动资金合计占投入总资金的 39.77%，其中，“移动通信机房技术改造项目”流动资金占项目投入总资金的 59.47%，“一体化户外通信机柜技术改造项目”为 41.45%，“宽带连接系统项目”为 39.38%，“光纤到户(FTTH)系统技改项目”为 15.72%，“新型光纤连接器技改项目”为 26.21%。

公司的行业和业务特点决定募投项目流动资金需求量较大

(1) 行业特点决定募投项目流动资金需求量较大

通信设备行业具有客户集中度高、项目工程时间长、设备性能要求高等特点。这些特点决定了行业内公司的存货和应收账款周转期较长，存货和应收账款周转率普遍较低。

公司及同行业上市公司应收账款周转率情况如下：

项目	2008 年度	2007 年度	2006 年度
新海宜	2.00	2.03	2.03
宁通信 B	3.57	2.78	2.63
日海通讯	2.14	1.87	2.02
平均	2.57	2.22	2.23

公司及同行业上市公司存货周转率情况如下：

项目	2008 年度	2007 年度	2006 年度
新海宜	2.22	2.22	2.22
宁通信 B	5.76	4.70	4.35
日海通讯	3.55	3.26	3.03
平均	3.84	3.39	3.2

(2) 公司业务特点决定募投项目流动资金需求量较大

公司资产主要为流动资产，报告期内，流动资产占总资产的比例分别为 94.09%、93.66%、93.91%和 83.90%，较高流动资产确保公司日常经营所需流动资金。由于公司客户结构、销售结算方式、产品工程周期和生产特点等原因，公司流动资金周转率和同行业上市公司基本类似。同时，公司各类产品的存货周转率与应收账款周转率存在一定差异，户外机房、机柜类产品因存在较长的工程周期，存货周转率与应收账款周转率相对更长，集成类产品应配套产品较多，流动资金需求量也相应较大。

(3) 现有业务、募投项目流动资金与销售收入的匹配关系

下表列示现有业务、募投项目流动资金与销售收入的匹配关系：

指标	销售收入	流动资金	销售收入流动资金比
2008 年度	41,558.42	38,771.22	1.07
募投项目计划	46,149.35	20,472.94	2.25

注：2008 年度流动资金数为公司 2007 年 12 月 31 日与 2008 年 12 月 31 日流动资产的平均值。

由上表可知，募投项目的计划的销售收入流动资金比大于公司 2008 年度值，公司募投计划流动资金需求按比较保守的估计。

募投项目流动资金安排和使用

募投项目实施后正常生产年，项目流动资金需求总量为 20,472.94 万元，本次募集资金用于补充流动资金 9,540.40 万元，尚有 10,932.55 万元流动资金缺口，

公司计划通过自有资金积累和银行贷款解决该部分缺口；募集资金到位后，公司将严格按计划使用募集资金，进一步加强流动资金管理，提高存货及应收账款周转率，从而获得最大的资金利用效率。本次募集资金项目具有良好的经济效益，预计项目实施后，正常生产年份每年可实现销售收入 46,149.35 万元，实现税前利润 8,807 万元。

五、募集资金投资项目与公司现有业务之间的关系

本公司拥有专业的研发技术平台、高效的供应链管理体系和全面的营销服务网络，致力于为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供一流的通信网络连接、分配、保护产品及整体解决方案。

公司本次募集资金主要用于“移动通信机房技术改造项目”、“一体化户外通信机柜技术改造项目”、“宽带连接系统技术改造项目”、“光纤到户（FTTH）系统技术改造项目”和“新型光纤连接器技术改造项目”。公司在项目评估及选择时进行了充分的市场调研及可行性论证，认为拟投资项目具有良好的市场前景和经济效益。

“移动通信机房技术改造项目”和“一体化户外通信机柜技术改造项目”可以有效解决目前公司户外通信机房、户外通信机柜生产能力不足的问题，满足公司快速增长的户外机房和户外机柜市场需求，新投入先进设备能进一步降低户外机房和户外机柜生产成本，提升产品质量，提高公司盈利能力和核心竞争力；宽带连接器项目有利于进一步发挥公司在铜缆配线架方面的传统优势，并满足快速增长的宽带配线系统市场需求；“光纤到户（FTTH）系统技术改造项目”是在公司现有优势业务 ODF 基础上的进一步拓展；“新型光纤连接器技术改造项目”投产后，能有效缓解公司光纤连接器产能不足问题，并为公司其它装配集成设备提供零部件支持。

为实现公司未来“通过持续地研发和资本投入，培育全球一流的超精密通信网络连接设备研发、制造能力”的发展目标，本次募集资金投资项目设备投资中，安排较多的研发和检测设备投资，其中研发设备投资 2,494.20 万元，占设备投资总额的 23.09%，检测设备投资 2,021.00 万元，占设备投资总额的 18.71%。

本公司各募集资金投资项目均属本公司主营业务范围，募投项目投产后，将进一步增强公司提供高质量通信网络连接、分配、保护的整体解决方案及产品的能力，提升公司在全球通信网络物理连接设备行业中的地位。公司各募集资金投资项目与公司现有业务紧密结合，形成规模优势，能提高公司资源整体运营效率，降低系统整体运营成本，实现公司资源的有效匹配。

六、公司针对募投项目的营销策略

国内运营商营销平台

随着国内各大运营商全面采用集中采购模式，公司将进一步加大总部营销力度，成立专门总部工作小组，新设立技术服务部、货款管理部两个专职部门，新增两个业务部、四个省级办事处；公司将加大附加值高的新市场、新产品的营销力度，每年对不少于十个省市的薄弱市场进行立项，主推户外机房、机柜、FTTH产品，并强化对上述产品的营销激励政策。

电信主设备商销售平台

公司将进一步巩固已合作主设备商的战略伙伴关系，扩大合作产品的范围、销售覆盖区域，特别在各主设备商的全球优势区域提高销售份额；公司将通过展会、网络等更加丰富的营销手段，拓展中东、南美市场；公司将整合主设备商业团队，加强业务团队的综合能力，业务人员成为融技术及业务的复合型人才。

海外销售平台

对于海外直接销售，公司将拓展已合作客户深度，扩大合作产品范围，提高该领域的销售份额，同时在目标区域开发新的运营商直销客户；对分销市场，公司将加强对一线营销的支持力度，抓住宽带、光纤接入、移动发展机会，做好产品准入、方案营销等工作。

综合布线分销平台

公司将在全国六个大区建立一级分销渠道，各省级城市建立二级分销渠道，每个省会级城市签约 10-20 家系统集成商建立三级分销渠道，形成覆盖全国的网状分销渠道。公司将实施大客户（项目）计划，与覆盖全国的大客户签定战略合作协议，进行战略合作。同时，公司还将实施区域市场综合展会推广、认证工程师培

训、行业客户推广等计划，全面提高公司在综合布线分销市场的营销能力。

公司确信：公司募投项目产品具有良好的市场前景，公司通过进一步加强四个营销平台建设，将大幅提升营销能力，公司有把握未来市场机遇，消化募投项目新增产能，进一步扩大公司在通讯物理连接设备的市场地位。

七、市场风险提示

本次募集资金投资项目实施后，相较公司目前情况，公司户外机房、户外机柜、MDF 和光纤连接器或其升级产品的产能产量将有较大幅度增长。国内宽带接入市场将持续发展，3G、FTTH 等市场正陆续大规模启动，海外新兴市场快速增长，公司募投项目产品具有良好的市场前景。公司业已建立国内运营商、电信主设备商、海外直接销售、综合布线系统四个营销平台，具有较强的市场和营销竞争优势；针对募投项目，公司制定了完善的营销策略和措施，公司确信有能力消化募投项目新增产能。但是，如果公司募投项目产品市场需求发生重大不利变化，或公司销售策略发生重大失误，公司募投项目新增产品可能滞销，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

八、募投项目实施进展情况

2008 年以来，由于海外市场业务的迅猛增长，以及国内电信重组的影响，公司发展面临前所未有的巨大机遇。考虑到募集资金尚不能即刻到位，为抓住行业发展的机遇并保证募投项目的顺利进行，公司先期利用自有资金进行募投项目的前期研发、固定资产购置及项目信息化投入。截止 2009 年 6 月 30 日，公司募投项目已总计前期投入 2,860.91 万元，投入的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	预计投资总额	自筹资金预先投入募投项目金额
移动通信机房技术改造项目	6,731.16	796.00
一体化户外通信机柜技术改造项目	6,694.96	718.39
宽带连接系统技术改造项目	2,718.99	754.23

项目名称	预计投资总额	自筹资金预先投入募投项目金额
光纤到户（FTTH）系统技术改造项目	3,475.33	230.32
新型光纤连接器技术改造项目	4,370.76	361.97
合计	23,991.20	2,860.91

在上述投资项下，公司生产经营得到更好的发展：

（1）提升产品产能，提高生产效率

通过增加固定资产，对公司的产能提高起到较大的促进作用。同时，公司通过信息化建设项目投入，已相继在研发、销售、财务等系统建立了初步的信息化平台，为公司的财务、生产、业务订单、客户沟通等提供高效率的管理软件，大大提高生产和管理效率，节约生产成本。

（2）提升技术实力和综合竞争力

利用前期募投项目的投入，公司新申请专利 53 项（申请中），其中实用新型专利 38 项，发明专利 15 项，有力的提升了公司的技术实力，为公司进一步的发展打下良好基础。公司本次募投开发的新型配线架专利（专利号 200820092002.8），兼容了多个主流产品的技术特点，同时在新研制的六类布线产品的协同下，产品传输性能、产品功能、生产工艺、产品表面质量全面提升，该产品已经成功上市销售并取得客户的认同；公司本次募投开发的针对宽带配线组合装置语音分离器及宽带配线模块的一项实用新型专利（专利号 200820094636.7），克服现有技术中的不足，提供一种操作和维护方便的宽带配线组合装置、语音分离器及宽带配线模块，比传统方式开通每回线宽带用户的配线综合成本节省 10%至 20%，相关技术处于国内、外行业内领先地位；公司本次募投开发的另两项防潮模块发明和实用新型专利可使产品容量比市场现有主流产品提高 10%，传输性能大幅提高且性能稳定，同时满足超 5 类传输性能要求，相关技术在国内处于领先水平，成本仅为国外同行的 80%。

第十四节 股利分配政策

一、公司最近三年一期股利分配政策和实际分配情况

1、一般政策

《公司章程》对于股利分配政策做出了相关规定：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十（10%）列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十（50%）以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。利润分配可以采用现金或股利分配方式。在不影响公司正常生产经营所需现金流情况下，公司优先选择现金分配方式。公司连续三年内以现金方式累计分配的利润应不少于三年内实现的年均可分配利润的百分之三十。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的百分之二十五（25%）。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后二个月内完成股利（或股份）的派发事项。

2、公司近三年一期分配情况

公司近三年一期未进行利润分配。

二、发行后的股利分配政策

本公司本次发行后的股利分配政策将与发行前保持一致，具体分配方案由董事会提出预案，经股东大会审议后决定。

三、发行前滚存利润的分配安排

2007 年度第 6 次临时股东大会审议通过了本公司发行前滚存利润的分配安排：若本公司本次公开发行股票（A 股）并上市方案经中国证监会核准并得以实施，首次公开发行股票前滚存的未分配利润在本公司首次公开发行股票并上市后由新老股东共同享有。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司未分配利润为 8,926.23 万元。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度及投资者服务计划

1、信息披露制度

公司已经按照《公司法》、《证券法》等相关法律法规规定，制订了《信息披露管理办法》。此次公开发行股票上市后，公司将按照《公司法》、《证券法》、证券交易所的信息披露规则等法律法规以及公司章程的规定，认真履行公司的信息披露义务，及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重要财务决策等方面的事项，包括公布中报、年报、临时公告等。

2、信息披露部门及人员

本公司董事会负责公司信息披露和承担相应的责任；董事会秘书彭健先生全面负责公司日常信息披露，加强与证券监管部门及证券交易所的联系，解答投资者的有关问题，电话：0755-26616666，传真：0755-26030222。

3、投资者服务计划

- 对投资者提出的获取公司资料的要求，在符合法律法规和公司章程的前提下，公司将尽力给予满足；
- 对投资者对公司经营情况和其他情况的咨询，在符合法律法规和公司章程并且不涉及公司商业秘密的前提下，董事会秘书负责尽快给予答复；
- 对有意参观本公司的投资者，公司董事会秘书将负责统一安排和接待。

二、重大合同

1、银行授信、借款及保理合同

2008年1月14日，公司（甲方）与中国建设银行股份有限公司深圳市分行（乙方）签订了编号借2008额0016031R《有追索权国内保理合同》及《应收账款转让登记协议》，保理预付款最高额度5,000万元。截止2009年6月30日，

公司已实际占用保理预付款额度人民币 5,000 万元，并于 2009 年 6 月 12 日清偿完毕上述债务。

2008 年 7 月 18 日，公司与招商银行股份有限公司深圳平湖支行签订授信协议，获得 1,000 万元授信额度，授信期限为一年。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已使用授信额度 739.44 万元，并于 2009 年 4 月 15 日清偿完毕上述债务。

2008 年 12 月 8 日，日海设备与上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行签订了编号为 ZB79142008000000001 的《最高额保证合同》，为公司在 2008 年 11 月 28 日至 2009 年 5 月 28 日的期间内与上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行发生的开立银行承兑汇票提供最高不超过人民币 4,000 万元的连带保证。截至 2009 年 5 月 22 日，已使用银行承兑汇票额度 3,935.38 万元，该项债务转入日海设备与上海浦东发展银行深圳分行于 2009 年 5 月 22 日签订的编号为 ZB79142009000000002 号的《最高额保证合同》项下。

2008 年 12 月 25 日，公司与中国银行股份有限公司深圳市分行签订了编号为 2008 年圳中银额协字第 000257 号的《授信额度协议》。根据该协议，中国银行股份有限公司深圳市分行授予发行人信用额度人民币 3,000 万元，其中开立银行承兑汇票额度为人民币 2000 万元，开立保函额度为人民币 1,000 万元，授信期间自 2008 年 12 月 25 日起至 2009 年 12 月 25 日。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已使用银行承兑汇票额度 1,660.92 万元，已使用保函额度 128.59 万元。

2009 年 3 月 11 日，公司与中国建设银行股份有限公司深圳市分行签订了编号借[2009]理 351031R《有追索权国内保理合同》及编号协[2009]理 351031R《应收账款质押/转让登记协议》，保理预付款最高额度人民币 8,000 万元，额度有效期限自 2009 年 3 月 11 日起至 2010 年 3 月 10 日止。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已实际支用保理预付款 5,000 万元。

2009 年 4 月 15 日，公司与招商银行股份有限公司深圳平湖支行签订编号为 2009 年龙字第 0009175408 号《授信协议》，招商银行股份有限公司深圳平湖支行向公司提供循环额度人民币 2,000 万元的综合授信额度，授信期限为一年。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已申请流动资金贷款人民币 2,000 万元。

2009 年 5 月 22 日，日海设备与上海浦东发展银行深圳分行签订的编号为

ZB7914200900000002 号《最高额保证合同》，为公司在 2009 年 3 月 19 日至 2010 年 3 月 19 日止的期间内与上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行发生的各类贷款及开立银行承兑汇票业务提供最高不超过人民币 6,000 万元的连带责任保证担保。保证期间按每笔债权分别计算，自每笔债权合同债务履行期届满之日起至履行期届满之日后两年止。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已使用银行承兑汇票额度人民币 1883.60 万元。

2、采购及销售合同（500 万元以上）

2007 年 2 月，公司与 Porta System Corp 签订《采购框架协议》。根据该协议的约定，Porta System Corp 向发行人采购保安单元、保安模块等。具体采购的产品的数量和价格将最终根据 Porta System Corp 下的采购定单来确定。交货时间是发行人根据买方指定时间交货，交货方式是 FOB 香港，发货前买方预付总货款的 10%，剩余 90%的总货款在发货后 45 天支付。该协议自签订之日起生效，合同有效期为 3 年。截止 2009 年 6 月 30 日，Porta System Corp 已下达订单总额 5,063,295.00 美元，公司已发货 4,030,930.00 美元，已回款 3,601,947.79 美元。

2007 年 12 月，公司与中国移动通信集团广西有限公司签订合同，约定公司向中国移动通信集团广西有限公司销售综合柜、综合箱等设备及其相关附件、辅件和服务，合同总价款 752.08 万元，由买方在收到付款通知书、100%足额有效发票和双方签署的物资到货签收单后 30 日内支付 80%货款，剩余 20%货款在收到卖方付款通知书和初验合格凭证后 30 日内支付。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已完成交付，应收款余额人民币 406,215.00 元。

2008 年 10 月 30 日，公司与 Multyservisnaya Radioset（俄罗斯 MRS 公司）签订合同，约定公司向俄罗斯 MRS 公司销售户外机柜，合同总价款 2,169,340 美元，分三批交货。每次交货前由买方预付款 70%，余款在发货后 45 天支付。截止 2009 年 6 月 30 日，客户已下达订单总额 1,343,356.54 美元，已发货 695,204.74 美元，已回款 506,179.30 美元。

2009 年 6 月，公司与中国移动通信集团公司河南分公司签订《3G 网络三期河南工程配线架设备供货合同》，约定公司向中国移动通信集团公司河南分公司销售综合柜、配线架等设备及其相关附件、辅件和服务，合同总价款 659.01 万

元，由买方在收到 100%足额有效发票和双方签署的到货签收单后 60 日内支付 80%货款，剩余 20%货款在买方出具合同设备运行稳定报告后 30 日内支付。截止 2009 年 6 月 30 日，公司已完成交付，应收款余额人民币 659.01 万元。

3、重大租赁合同

(1) 2006 年 12 月 25 日，公司与日海设备签订《房地产租赁合同》，租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园的厂房（建筑面积 26,121.79 平方米）。单位租金第一年至第三年按房地产面积每平方米每月人民币 14.4 元计算，租金总额为人民币 376,153.78 元/月。第四年起的租金，将以届时同等位置房屋的租金水平为依据，由双方另行商定。租赁期间自 2007 年 1 月 1 日起至 2016 年 12 月 31 日止。

2006 年 12 月 25 日，公司与日海设备签订《房地产租赁合同》，租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园的宿舍（A 栋、B 栋、C 栋）（建筑面积共计 13,028.55 平方米）。租赁地产的单位租金第一年至第三年按房地产面积每平方米每月人民币 12 元计算，月租金总额为人民币 156,342.60 元。

(2) 2007 年 10 月 17 日，公司与日海设备协商一致对 2006 年 12 月 25 日签订的房地产租赁合同进行修改，重新签订了房地产租赁合同，对原租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路宝安高新技术产业园的日海工业园（包括该工业园的部分厂房、宿舍、园区相关附属设施）的租赁协议补充约定如下：

租赁期限为 15 年，即从 2007 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日止；租赁期届满前六个月内，如本公司未以书面形式提出在租赁期限届满后不再继续租用房地产的，则租赁期自届满之次日续租 15 年；

乙方负责对租赁房地产进行装修，装修期截至 2007 年 6 月 30 日止；装修期届满次日为起租日，由起租日开始计收租金。

合同期内，日海设备不得以任何形式终止本合同或将租赁房地产再租赁给本公司以外的任何第三方；如在租赁期间内（含续租期间）国家法律、行政法规、规范性文件允许租赁房地产转让的，日海设备必须按租赁房地产账面价值（扣除

折旧)转让给本公司而不得转让给本公司以外的任何第三方。

本合同的修改不得违反本合同所确立的原则,包括(但不限于)租赁标的、租赁面积、租赁期限、租金数额的确定及其支付、优先承租权、优先购买权。无论如何,除非发生不可抗力并导致不能履行合同所约定的条款,否则自签订之日起三年内不得修改本合同的任何条款。

自第四年起,本公司实际使用的租赁房地产的租金每三年调整一次,将以届时同等条件房地产的租金价格水平为依据,由甲乙双方另行共同商定,但租金涨幅不得超过上一年度乙方实际使用的租赁房地产租金的3%。

(3) 本公司与日海设备于2007年10月17日签订《房地产租赁合同》,租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园生产厂房的房地产(不包含原房产租赁合同已租赁的房产),用于募投项目。租赁房地产建筑面积经双方认可共计6,600.56平方米,租赁期限从2008年6月1日起至2021年12月31日止。该部分房地产的单位租金第一年至第三年按房地产面积每平方米每月人民币14.4元计算,月租金总额为人民币95,048元。自第四年起,本公司实际使用的租赁房地产的租金每三年调整一次,将以届时同等条件房地产的租金价格水平为依据,由双方另行共同商定,但租金涨幅不得超过上一年度本公司实际使用的租赁房地产租金的3%。

三、对外担保情况

截止2009年6月30日,公司无对外担保。

四、诉讼和仲裁事项

截止2009年6月30日,公司无重大诉讼和仲裁事项。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

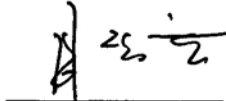
发行人声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

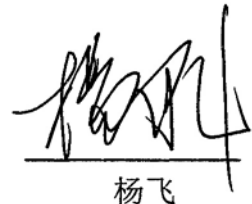
全体董事：



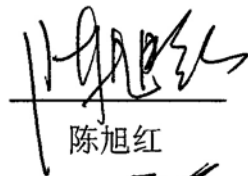
王文生



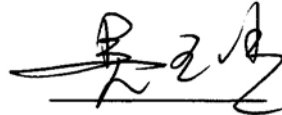
周展宏



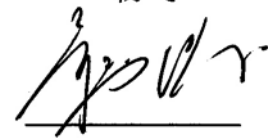
杨飞



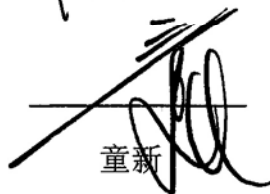
陈旭红



吴玉光

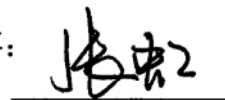


章书涛



童新

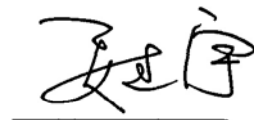
全体监事：



张虹

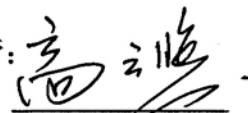


王建才

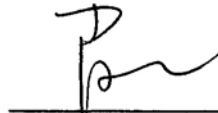


姜廷宇

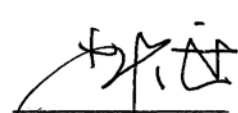
公司高管：



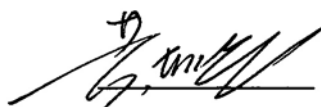
高云照



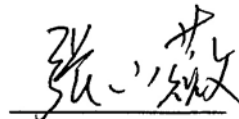
肖红



彭健



黄朝春



张小薇



深圳日海通讯技术股份有限公司

2009年7月27日

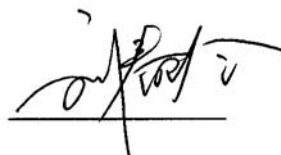
保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人：



方向生



刘春玲

项目协办人：



许春海

法定代表人（授权代表）：



杨宇翔



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师(签字):



律师事务所负责人（签字）:



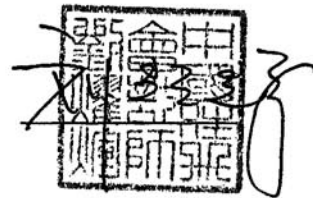
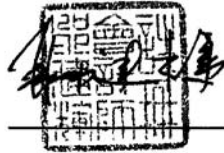
国浩律师集团（深圳）事务所(盖章)

2009年7月27日

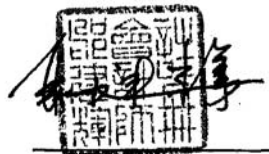
会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：



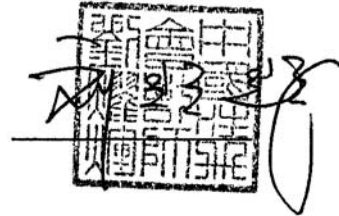
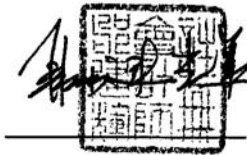
会计师事务所负责人：



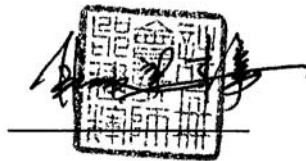
验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要, 确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师:



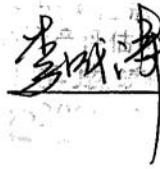
会计师事务所负责人:



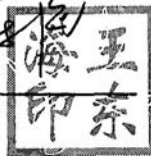
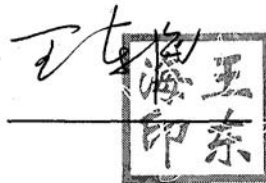
评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办资产评估师：



资产评估机构负责人：



资产评估机构：



2009年7月27日

第十七节 备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件,该等文件也在指定网站上披露,具体如下:

- 1、发行保荐书;
- 2、财务报表及审计报告;
- 3、内部控制鉴证报告;
- 4、经注册会计师核验的非经常性损益明细表;
- 5、法律意见书及律师工作报告;
- 6、公司章程(草案);
- 7、中国证监会核准本次发行的文件;
- 8、其他与本次发行有关的重要文件。

查阅时间: 工作日上午: 8:30-11:00 ; 下午: 13:00-17:00

文件查阅地点:

发行人:	深圳日海通讯技术股份有限公司
办公地点:	深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼 A 栋 2 层
联系电话:	0755-2661 6666
传真:	0755-2603 0222
联系人:	彭健
保荐人(主承销商):	平安证券有限责任公司
联系电话:	0755-8240 4851
传真:	0755-8243 4614
联系人:	吴永平、王志妮