

深圳美凯电子股份有限公司

Shenzhen Meikai Electronics Stock Co.,Ltd

(住所: 深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城 B15 栋 1-4 楼、6 楼、
新宝汇工业区 B13 栋)



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: 广东省深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层)

深圳美凯电子股份有限公司

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：2,350 万股

每股面值：人民币 1.00 元

每股发行价格：【 】元/股

预计发行日期：2010 年【 】月【 】日

拟上市交易所：深圳证券交易所

发行后总股本：9,350 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，本公司股东美视康投资、常凯电子分别承诺：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。

本公司实际控制人郭冰先生和过凤萍女士承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或委托他人管理直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购直接或间接持有的公司股份。此外，郭冰先生承诺：本人在任职期间每年转让的股份不超过直接或间接持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年

内，不转让直接或间接持有的本公司股份。本人定期向公司申报所持有的公司股份及其变动情况。

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: 2010 年 10 月 19 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 7,000 万股,本次拟发行 2,350 万股普通股,发行后总股本 9,350 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,本公司股东美视康投资、常凯电子分别承诺: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。

本公司实际控制人郭冰先生和过凤萍女士承诺:自公司股票上市之日起三十六个月内,本人不转让或委托他人管理直接或间接持有的公司股份,也不由公司回购直接或间接持有的公司股份。此外,郭冰先生承诺:本人在任职期间每年转让的股份不超过直接或间接持有本公司股份总数的百分之二十五;离职后半年内,不转让直接或间接持有的本公司股份。本人定期向公司申报所持有的公司股份及其变动情况。

2、经本公司 2010 年度第一次临时股东大会决议:若本次公开发行股票并上市获得中国证监会和深圳证券交易所的核准,则截至发行日前的滚存利润由发行完成后的新老股东按持股比例共同享有。

3、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险:

广电运营商整合中的风险

有线电视网络整合方面,湖南省网、江苏省网、广西省网、陕西省网的成功整合对其它地区已产生示范效应。2009 年 7 月,广电总局发布了《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》,确立了 2010 年底前基本完成有线网络省内整

合的阶段性目标，以期为全国广播电视有线网络规模化、产业化发展奠定基础。

广电运营商加快省级网络的整合后，有助于进一步明晰产权、统一技术标准，建立市场化竞争机制，促使市场竞争更为规范化和透明化；同时，将加快数字电视整体平移的进程，加大网络建设投入，网改设备和终端产品将保持较快增长。市场的规范化效应、竞争机制的建立和完善将为综合实力较强的数字电视设备供应商带来重大的市场机遇。本公司具备丰富的产品系列以及提供整体解决方案的综合实力，在广电运营商加快省网整合中面临极大的发展机遇。但若公司不能抓住机遇快速发展，公司的行业地位和竞争优势则会受到削弱。

合格供应商资格维护风险

本公司在电源、电子变压器方面，凭借在研发设计、产品品质、及时供货等方面的优势，取得 TCL、三星、库柏、CHINAMIUNG、松下、索尼、船井、富士康、GECKO 等厂商的供应商资格。

下游核心客户对合格供应商的认定制定了严格的筛选条件，本公司需要不断完善质量管理体系、合理安排原材料采购及组织生产、优化产品工艺流程，提高产品生产效率及产品质量，维护公司在下游客户中的主力供应商资格。鉴于下游客户对供应商制定了严格的定期考核制度，本公司的设计能力、产品性能稳定、材料安全可靠、生产规模、及时供货能力、品质检验等各方面因素都可能影响到公司合格供应商资格的维护。如公司不能持续满足下游核心客户的定期考核，将给公司经营带来不利影响。

汇率风险

我国目前实施有管理的浮动汇率制度，汇率的变动以市场供求为基础，具有一定的弹性空间。本公司出口比例较大，产品出口主要以美元结算，汇率波动可能导致本公司产生汇兑损益，影响到公司产品在国际市场的性价比优势。本公司海外出口采取谨慎稳健的销售策略，海外客户先支付 30% 的预付款，其余货款支付完毕后发放提单，或者货款以信用证方式结算。本公司主要原材料 IC、TUNER、精密电阻以及部分半导体均系进口方式取得，进口材料占公司材料采购的比例在 40%~50% 之间，在一定程度上降低因汇率变动带来的不确定性。本公司虽然采取了一系列措施规避汇兑损失，但如汇率出现频繁、大幅波动仍将对本公司经营

业绩的稳定带来不利影响。

应收账款及存货余额较大的风险

报告期内，本公司流动资产占总资产的比重分别为 80.42%、83.41%、85.28% 和 85.79%。其中，应收账款占流动资产的比重分别为 45.80%、46.37%、45.12% 和 49.42%。流动资产占总资产的比例较高是公司的经营特点及客户结构所决定的。

公司期末应收账款主要为应收全国各级广电运营商的数字电视系统产品销售款，运营商销售的回款周期一般在六个月以上。虽然各级运营商信誉良好，具有较高资信水平的偿债能力，公司应收账款发生坏账的可能性较小，但随着公司销售规模的扩大，应收账款将随着销售额的增长而增加，如果出现应收账款不能按期收回或无法收回而发生坏账的情况，将可能对公司业绩和生产经营产生一定的影响。

此外，公司期末存货在流动资产中也占有较大的比重，报告期内，存货占流动资产的比重分别为 30.08%、30.33%、28.16%和 31.47%。由于公司产品具有一定的定制化生产特点，公司存货的期末余额大小与公司获得的订单规模和数量相关。此外，由于公司所需的进口材料采购时间较长，随着公司销售规模的扩大，公司相应增加了部分进口材料的库存以预防短缺风险。若原材料市场、产品销售市场发生异常变化，将给公司经营业绩带来较大影响。

业务相对分散、各产品规模相对偏小的风险

本公司经营的产品包括数字电视系统设备、专业领域电源、电子变压器三大类。尽管数字电视系统类设备与专业领域电源、电子变压器等具有产业链上下游关系，且在生产工艺、研发设计等方面具有一定的通用性，但两大类产品在销售渠道和客户等方面存在较大差异。

此外，报告期本公司营业收入分别为 34,104.01 万元、33,108.19 万元、43,572.02 万元和 29,390.00 万元，其中电子变压器产品销售额分别为 12,135.05 万元、10,842.66 万元、10,527.38 万元和 6,131.90 万元；电源产品销售额分别为 5,692.73 万元、7,563.50 万元、3,516.95 万元和 3,001.34 万元；数字电视系统设备产品的销售额分别为 16,241.23 万元、14,702.03 万元、29,527.69 万元和 20,256.76

万元，各产品销售规模相对偏小。随着产品结构的优化和外部经营环境的改善，本公司业务已呈现出良好的发展势头。但因业务相对分散、各产品的经营规模相对偏小，公司经营仍然面临受外部环境影响而发生较大波动的风险。

经营业绩、盈利结构发生变动的风险

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。2007-2009 年，受外部经济环境变化部分客户延缓采购、个别客户自建生产线后停止采购以及公司投入相对不足等因素影响，电源及电子变压器产品的销售额及销售占比均出现不同程度的下降；受产品结构调整及外部经济环境变化等因素影响，数字电视系统设备销售额 2008 年同比略有下降，但 2009 年起呈现大幅度增长，营业收入及利润的占比均大幅度提升，成为公司盈利的主要来源。

尽管公司整体经营业绩及盈利结构的变化为公司内部产品结构调整优化和外部金融危机影响等因素综合影响所致，盈利结构的变化亦符合公司的发展定位，但业绩的波动及盈利结构的变化对公司未来经营业绩的稳定性仍具有一定的风险。

部分主要客户销售下降的风险

报告期内本公司客户总体比较稳定，但部分主要客户因其经营策略的调整，或者与本公司在产品定位等方面产生差异，公司向该等客户的销售出现一定程度的下降。中国长城计算机深圳股份有限公司 2007 年、2008 年曾是公司电源产品第一大客户，由于该公司组建电源部，减少了电源产品的外购，目前该客户已不再是公司的重点客户；TCL 集团主要向本公司采购电子变压器用于 CRT 电视、LCD 电视和 AV 产品，由于客户产品结构调整导致销售额有所下降，但 TCL 集团仍为公司电子变压器产品第一大客户。未来如果本公司对重点客户销售额大幅下降或者客户结构发生较大变化，将对公司经营的持续性和稳定性带来不利影响。

目 录

发行人声明	3
重大事项提示	4
目 录.....	8
第一节 释 义	13
第二节 概 览	18
一、发行人概况.....	18
二、发行人的设立及实际控制人.....	19
三、发行人核心竞争优势.....	19
四、主要财务数据及财务指标.....	21
五、本次发行情况.....	23
六、募集资金的运用.....	23
第三节 本次发行概况	24
一、本次发行基本情况.....	24
二、本次发行有关当事人.....	25
三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系.....	27
四、本次发行上市的重要日期.....	27
第四节 风险因素	28
一、广电运营商整合中的风险.....	28
二、合格供应商资格维护风险.....	28
三、汇率风险.....	29
四、应收账款及存货余额较大的风险.....	29
五、业务相对分散、各产品规模相对偏小的风险.....	30
六、经营业绩、盈利结构发生变动的风险.....	30
七、部分主要客户销售下降的风险.....	31
八、“三网融合”背景下的市场竞争风险	31
九、海外市场拓展风险.....	31
十、研究开发风险.....	32

十一、技术人才流失风险.....	32
十二、新增固定资产折旧风险.....	32
十三、募集资金投资项目风险.....	32
十四、本次发行导致净资产收益率下降风险.....	33
第五节 发行人基本情况	34
一、发行人概况.....	34
二、发行人历史沿革.....	34
三、发行人独立经营情况.....	38
四、发行人设立以来的重大资产重组情况.....	40
五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性.....	46
六、发行人组织结构.....	47
七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人	50
八、发行人股本情况.....	56
九、发行人员工及其社会保险情况.....	58
十、主要股东及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺.....	60
第六节 业务和技术	61
一、主营业务及主要产品.....	61
二、发行人主营业务所处行业基本情况.....	64
三、发行人在行业中的竞争地位.....	92
四、本公司经营模式.....	99
五、主要产品生产能力及产销量情况.....	115
六、公司技术水平及研发情况.....	139
七、与生产经营相关的主要固定资产、无形资产	147
八、特许经营权.....	152
九、产品质量控制情况.....	152
十、安全环保情况.....	153
第七节 同业竞争与关联交易	156
一、关联方及关联关系.....	156
二、同业竞争.....	157
三、关联交易.....	158

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	163
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介	163
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有的公司股份及其变动、质押、冻结情况	167
三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外投资情况	168
四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员薪酬情况	169
五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况	170
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间关系	171
七、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的协议	171
八、董事、监事、高级管理人员任职资格	172
九、董事、监事、高级管理人员近三年一期变动情况	172
第九节 公司治理	174
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	174
二、发行人最近三年一期无违法违规情况	177
三、发行人最近三年一期资金占用和对外担保的情况	177
四、发行人内部控制制度	177
第十节 财务会计信息	178
一、审计意见类型及财务报表编制基础	178
二、合并财务报表范围及变化情况	178
三、近三年一期本公司财务报表	179
四、发行人采用的会计政策和会计估计	187
五、发行人适用的各种税费及税率	193
六、发行人最近一年内的收购兼并情况	196
七、非经常性损益明细表	197
八、最近一期末主要资产情况	198
九、最近一期末主要债项	198
十、所有者权益变动表	200
十一、现金流量情况	200
十二、期后事项、或有事项及其他重大事项	201

十三、公司财务指标.....	201
十四、本公司盈利预测报告披露情况.....	203
十五、资产评估情况.....	203
十六、历次验资情况.....	203
第十一节 管理层讨论与分析	204
一、盈利能力分析.....	204
二、财务状况分析.....	232
三、资本性支出分析.....	255
四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	255
第十二节 业务发展目标	257
一、公司发展战略.....	257
二、公司业务发展目标.....	257
三、拟定上述计划所依据的假设条件.....	260
四、实现上述计划将面临的主要困难及挑战.....	260
五、发展计划与现有业务的关系.....	260
六、本次募集对实现公司业务发展目标的作用.....	261
第十三节 募集资金运用	262
一、本次募集资金运用计划.....	262
二、募投项目市场前景分析.....	262
三、募投项目简述.....	267
四、募投项目与公司现有业务之间的匹配关系.....	280
五、公司针对募投项目的营销策略.....	282
六、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的整体影响.....	283
第十四节 股利分配政策	285
一、公司近三年一期股利分配政策和实际分配情况.....	285
二、发行后的股利分配政策.....	286
三、发行前滚存利润的分配安排.....	286
第十五节 其他重要事项	287
一、信息披露制度及投资者服务计划.....	287
二、重大合同.....	287

三、对外担保情况.....	291
四、诉讼和仲裁情况.....	291
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	292
全体董事、监事、高级管理人员声明.....	292
保荐机构（主承销商）声明.....	293
发行人律师声明.....	294
会计师事务所声明.....	295
资产评估机构声明.....	296
验资机构声明.....	297
第十七节 附录和备查文件	298
一、备查文件.....	298
二、文件查阅时间.....	298
三、文件查阅地址.....	298

第一节 释 义

本招股说明书中，除非另有说明，下列词汇具有如下含义：

发行人、本公司、美凯电子	指	深圳美凯电子股份有限公司
本次发行	指	本公司本次拟发行人民币普通股（A股）2,350 万股的行为
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
保荐人（主承销商）	指	平安证券有限责任公司
正中珠江会计师事务所	指	广东正中珠江会计师事务所有限公司
发行人律师	指	北京市大成律师事务所
美凯有限	指	深圳美凯电子有限公司，本公司前身。
菏泽美凯	指	菏泽美凯电子有限公司，系本公司全资子公司之一。
深圳速浪	指	深圳速浪数字技术有限公司，系本公司全资子公司之一。
美视康投资	指	深圳市美视康投资发展有限公司，系本公司股东之一。
常凯电子	指	（香港）常凯电子有限公司，系本公司股东之一。
鼎鑫融盛	指	天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司，系本公司股东之一。
嘉创投资	指	深圳市嘉创投资顾问有限公司，系本公司股东之一。
捷信广告	指	深圳市捷信广告有限公司，系本公司股东之一。
鑫浪投资	指	深圳市鑫浪投资有限公司，系本公司股东之一。
合衡电声	指	深圳市合衡电声有限公司
BMAP	指	BMAP Investment Holding Co., Ltd.，系公司实际控制人过凤萍控制的企业。
松下	指	Panasonic AVC Networks Kuala Lumpur Malaysia Sdn. Bhd.，

		系本公司重要客户之一。
索尼	指	Sony EMCS (Malaysia) Sdn. Bhd, 系本公司重要客户之一。
富士康	指	富士康科技集团, 系本公司重要客户之一。
三星	指	韩国三星电子公司, 系本公司重要客户之一。
荣文	指	荣文灯饰(东莞)有限公司, 系本公司重要客户之一。
船井	指	FUNAI/ELITCOIL CO LTD, 系本公司重要客户之一。
LG	指	LG 电子株式会社, 系本公司重要客户之一。
GECKO	指	GECKO ALLIANCE, 系本公司重要客户之一。
ASG	指	ASG ASIA SDN. BHD, 系本公司重要客户之一。
E. ON	指	德国电力公司, 系本公司重要客户之一。
中茗	指	CHINAMIUNG (中茗有限公司), 系本公司重要客户之一。
TCL 集团	指	TCL 集团包括 TCL 王牌电器(惠州)有限公司、TCL 通力电子(惠州)有限公司、TCL 王牌电器(成都)有限公司、TCL 海外电子(惠州)有限公司、深圳 TCL 新技术有限公司, 系本公司重要客户之一。
华为	指	深圳华为技术有限公司
中兴通讯	指	中兴通讯股份有限公司
同洲电子	指	深圳市同洲电子股份有限公司
创维数字	指	深圳市创维数字技术股份有限公司
九州电子	指	四川九州电子科技股份有限公司
长虹网络	指	四川长虹网络科技有限责任公司
金亚科技	指	成都金亚科技股份有限公司
ST	指	意法半导体(ST)公司
芯晟	指	芯晟(北京)科技有限公司

M-Star	指	晨星半导体股份有限公司
NXP	指	恩智浦半导体公司
Sunplus	指	台湾凌阳科技股份有限公司
BPC 电源	指	Brainpower Personal Computer 的缩写,一种全新的智能计算机电源。
LCD	指	Liquid Crystal Display 的缩写,指液晶显示器,为平板显示器的一种。
CRT	指	Cathode Ray Tube 的缩写,指阴极射线管,是应用较为广泛的一种显示技术。通常所说的 CRT 指传统的显示器。
LED	指	Light Emitting Diode 的缩写,即发光二极管,一种半导体固体发光器件。
NGB	指	Next Generation Broadcasting,下一代广播电视网,以有线电视数字化和移动多媒体广播(CMMB)的成果为基础,以自主创新的“高性能宽带信息网”核心技术为支撑,构建的适合我国国情的、“三网融合”的、有线无线相结合的、全程全网的下一代广播电视网络。
IPTV	指	IPTV(Internet Protocol Television)指基于 IP 协议的电视广播服务。将电视机或个人计算机作为显示终端,通过宽带网络向用户提供数字广播电视、视频服务、信息服务、互动社区、互动休闲娱乐、电子商务等宽带业务。
IPTV 机顶盒	指	即用来接收 IPTV 电视信号的终端,显示设备可以是电视机也可以是 PC,按接收信号清晰度标准分为高清和标清。
三网融合	指	电信网、计算机网和有线电视网通过技术改造,能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务,即“三网融合”。
“1 号文”	指	2008 年 1 号文件《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》
HFC 网	指	即 Hybrid Fiber—Coaxial,是光纤同轴混合网,通常由光纤

		干线、同轴电缆支线和用户配线网络三部分组成，是目前有线电视网络主要的组网方式，通常也用来代指有线电视网。
双向改造	指	实施数字电视整体平移后，开展视频点播、增值业务、宽带等业务，有线网络必须满足此类双向交互业务的需要，即要对原有网络设备进行更换或升级，或增加新的设备，使有线网络成为双向通道，即通常所说的网络双向改造。
EPON	指	EPON(Ethernet over PON) 即以太网无源光网络，采用点到多点结构，无源光纤传输方式，在以太网上提供多种业务。EPON 性价比高，被普遍认为是下一代宽带光接入网技术以及广电运营商对有线 HFC 网络中光网络的后端部分进行改造的首选方案。
EOC	指	EOC (Ethernet Over Cable)，将以太数据信号 IP DATA 和有线电视信号 TV RF 采用频分复用技术，使两个信号在同一根同轴电缆里共缆传输的技术。EOC 由于调制技术成熟、实施方便、可管理，是 HFC 网络中同轴电缆网改造的首选方案。
IPQAM	指	一种调制设备，集“复用、加扰、调制、频率变换”功能为一体，将 DVB/IPTV 自 IP 骨干网输入的节目流重新复用指定的多业务传输流中，再进行 QAM 调制和频率变换，输出 RF（射频）信号在 HFC 网上传输。数字电视节目的下传主要通过 HFC 网，因此 IPQAM 设备是开展视频点播（VOD）类业务尤其是点播高清视频节目所需的关键设备。
SMT	指	表面贴装技术（Surface Mounted Technology），是目前电子组装行业里一种技术和工艺，也是高端、精密电子产品制造所需的关键设备。
STB	指	即 SET TOP BOX，机顶盒

光伏发电	指	光伏发电分为独立光伏系统和并网光伏系统
并网光伏发电系统	指	与电网相连并向电网输送电力的光伏发电系统
独立光伏发电系统	指	包括边远地区的村庄供电系统，太阳能户用电源系统，通信信号电源、阴极保护、太阳能路灯等各种带有蓄电池的可以独立运行的光伏发电系统。
PWM	指	Pulse Width Modulation 的缩写，即脉宽调制，是利用微处理器的数字输出对模拟电路进行控制的一种非常有效的技术，广泛应用于测量、通信、功率控制与变换等领域。
能源之星	指	能源之星（Energy Star）是一项由美国政府所主导，主要针对消费性电子产品的能源节约计划。
DFMEA	指	FMEA（Failure Mode and Effect Analysis，失效模式和效应分析）是一种用来确定潜在失效模式及其原因的分析方法，是 ISO/TS16949 五大工具之一，分为 DFMEA 和 PFMEA DFMEA，即设计潜在失效模式及效应分析。
PFMEA	指	过程潜在失效模式及效应分析
DQA	指	研发品质保证
董事会	指	深圳美凯电子股份有限公司董事会
股东大会	指	深圳美凯电子股份有限公司股东大会
公司章程	指	深圳美凯电子股份有限公司章程
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
报告期、近三年一期	指	2007 年度、2008 年度、2009 年度、2010 年 1~6 月
元	指	人民币元

注：本招股说明书除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，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第四节“风险因素”部分，投资者做出投资决定前应仔细阅读该节。

一、发行人概况

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。公司产品包括数字电视系统终端设备机顶盒、网络改造设备 EOC、前端交互系统设备 IPQAM 以及专业领域电源（含电子变压器）。公司坚持研发与制造相结合，重点发展双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造设备 EOC 等中高端产品，形成完整的产品布局，为客户提供系统产品解决方案。

本公司拥有一支 175 人组成的高素质研发团队。公司与意法半导体（ST）、Sunplus、M-Star 等上游芯片厂商建立了稳定的战略合作关系。本公司依托较强的研发实力和技术储备，把握前沿的技术发展方向，及时将市场需求转换为现实的产品设计方案，并率先将产品推向市场。本公司基于 ST 方案、芯晟方案等进行特制化的开发，率先推出具有市场竞争力的 DVB-S2、DVB-T 等一系列高清机顶盒，为全国首批推出高清互动机顶盒和 EOC 网改设备的厂商之一；2008 年国内首先在 DVB 的标清机顶盒上开发视频游戏功能（Video game）、在标准的机顶盒上开发时延（timeshift）功能，2010 年国内首先在高清机顶盒上开发具有音视频输入（AVIN）功能、带硬盘（HDD）的一体化高清产品。

本公司定位于发展中高端产品，并重点发展双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造产品。随着高清电视节目源的增加及网络改造的加快，双向互动、高清已成为数字电视发展的主流。电源产品方面，本公司专注于数字电视等专业领域的电源及电子变压器的研发与生产，产品性能优越，除满足自用需求外，主要与 TCL、船井、库柏、三星等大型整机厂商产品配套，成为数字电视领域电源及电子变压器的重要供应商之一。

公司把握住行业发展的趋势,及时进行产品升级和结构调整,实现营业收入较快增长。报告期内,公司数字电视系统设备中的中高端产品销售占比分别为64.72%、93.71%、93.25%、92.42%,2007年~2009年高清机顶盒销售金额分别为0、1,634.05万元、7,482.67万元,2010年1~6月高清机顶盒销售金额达到6,267.94万元,较上年同期增长77.44%。

本公司是国家高新技术企业,2007年、2008年、2009年、2010年连续四年获得由信息产业部经济体制改革与经济运行司、中国电子元件行业协会共同认证的“中国电子元件百强企业”称号。公司是欧洲最大电力公司德国意昂集团(E.ON)节能电源政府采购项目在中国唯一指定的供应商,在该项目合作中本公司获得以英女皇名义颁发的节能减排奖项。公司获得渣打银行(中国)有限公司第2届中国最具成长性新锐企业优秀奖,多次获得核心客户授予的“品质优秀奖”、“绩优厂商”、“优秀供应商”、“金牌供应商”等荣誉称号,在数字电视系统设备领域,公司获得台湾凌阳科技股份有限公司、芯晟(北京)科技有限公司授予的“2009年最佳战略合作伙伴”的称号,公司已成为数字电视双向化、数字化发展领域产品布局完整、发展较快的重要供应商。

二、发行人的设立及实际控制人

本公司前身美凯有限,系2003年6月17日由美视康投资和常凯电子共同出资设立的中外合资经营企业,2008年9月22日,美凯有限整体变更设立股份公司。

本公司的实际控制人为郭冰先生和过凤萍女士,郭冰先生和过凤萍女士系夫妻关系。截至本招股说明书签署日,郭冰先生持有本公司第一大股东美视康投资90%的股份,从而间接持股36.39%;过凤萍女士持有本公司第二大股东常凯电子100%的股份,从而间接持股36%。目前郭冰先生担任本公司董事长兼总经理。

三、发行人竞争优势

(一) 清晰的战略定位和产品布局

本公司充分利用在关键元器件领域积累的制造经验和优势,注重自主研发,

定位于研发、生产双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造产品等中高端数字电视系统设备，并以海外发达国家及国内前沿市场为重点，实施差异化的市场竞争策略。定位中高端产品，符合数字电视消费需求趋势，2009年和2010年上半年公司高清机顶盒累计出口销售额分别为7,482.67万元、5,567.58万元，处于行业领先水平；公司EOC网改产品已在吉林、甘肃、湖南、江苏等省级网络公司中标，为省网中标最多的企业。以海外发达国家及国内前沿市场为重点的市场策略，有利于公司把握市场先机，在行业产业升级中抓住机遇，快速发展。公司清晰的战略定位和产品布局，已成为公司核心的竞争优势。

（二）品质优势

运营商在网络改造和数字电视推广过程中集中采购终端设备并在局部区域批量应用，产品品质直接影响到数字电视整体平移在该区域的进程，因此运营商制定了严格的供应商准入制度。本公司完全按照ISO9001、ISO14001和ISO/TS16949的要求运作，遵循欧盟RoHS指令，建立起了完善的质量控制体系。品质控制有效贯穿于采购、生产、销售及售后服务的全过程，通过构建符合IEC17025国际标准的中心实验室，将产品研发阶段纳入到公司质量管理体系中，在各个关键环节对产品质量进行严格检测。本公司通过不断改进产品工艺技术，使产品一次性合格率稳定在99.5%的较高水平，产品品质优势已成为本公司市场拓展的有利武器。

（三）技术研发优势

本公司密切关注海外市场的行业发展动向和技术进步，在技术、人才、市场、客户等方面提前布局。公司凭借较强的自主研发能力，率先推出具有市场竞争力的DVB-S2、DVB-T等一系列高清电视机顶盒，为全国首批推出高清互动机顶盒和EOC网改产品的厂商之一。本公司拥有一支175人组成的高素质研发团队，专业从事双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造产品等中高端数字电视产品以及电源高效节能性能的研究。报告期内年均研发投入资金占营业收入的4%以上，累计研发投入6,294.57万元，持续高额的研发投入使公司能迅速、准确的根据市场反馈信息及时进行软、硬件产品的升级改造，维持本公司在市场上的技术领先优势。截至2010年10月19日，本公司共获得发明专利1项、实用新型6项、

外观设计 6 项，正在申请的发明专利 14 项、实用新型 3 项、外观设计 1 项。

(四) 核心客户优势

本公司数字电视系统设备海外市场遍布欧洲、中东、澳洲、南美等发达国家和地区，在西欧地区已成功进入 SATURN、Mediamark、B&Q 等当地大型连锁超市，与多个国家和地区知名的品牌经销商建立了长期稳定的合作关系，实现了海外重点客户的锁定和公司业务全球化布局的经营战略方针。

此外，本公司电源及电子变压器产品在充分满足公司数字电视电源供应的基础上，主要与 TCL、船井、库柏、三星等大型整机厂商产品配套。电源及电子变压器是下游整机产品的重要部件，下游优质客户建立了严格的供应商筛选制度，且认定周期较长。本公司凭借较强的研发设计能力、性能稳定性、材料安全可靠、规模化生产、及时供货、品质检验等方面的综合竞争优势，在市场上已取得核心客户的认可并形成长期稳定的战略伙伴关系。

四、主要财务数据及财务指标

(一) 合并资产负债表主要数据

单位：万元

科目名称	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资产总额	43,023.76	37,232.21	25,997.36	22,002.55
流动资产	36,909.23	31,750.08	21,684.56	17,694.12
非流动资产	6,114.53	5,482.13	4,312.81	4,308.43
负债总额	24,533.23	21,788.95	15,897.01	14,798.35
流动负债	22,003.27	19,243.62	15,897.01	14,378.35
非流动负债	2,529.97	2,545.33	-	420.00
股东权益	18,490.52	15,443.27	10,100.35	7,204.21

(二) 合并利润表主要数据

单位：万元

科目名称	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
------	--------------	---------	---------	---------

营业收入	29,390.00	43,572.02	33,108.19	34,104.01
营业利润	3,369.22	4,014.12	1,784.86	3,046.72
利润总额	3,424.01	4,192.63	1,841.26	2,985.84
净利润	3,047.26	3,728.27	1,773.98	2,823.98
归属母公司股东净利润	3,047.26	3,728.27	1,760.63	2,812.41

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：万元

科目名称	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	724.58	4,706.63	-324.22	992.13
投资活动产生的现金流量净额	-1,026.83	-3,937.94	-1,268.58	-2,089.11
筹资活动产生的现金流量净额	-2,281.04	2,620.82	3,379.71	1,481.20
现金及现金等价物净增加额	-2,601.19	3,364.15	1,727.97	321.08

(四) 主要财务指标

财务指标名称	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.68	1.65	1.36	1.23
速动比率	1.15	1.19	0.95	0.86
资产负债率(母公司)	38.48%	36.57%	45.05%	62.94%
每股净资产(元/股)	2.64	2.21	2.35	6.95
财务指标名称	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款周转率(次)	1.74	3.44	3.53	5.77
存货周转率(次)	2.22	4.46	4.46	5.82
息税折旧摊销前利润(万元)	3,932.83	4,976.18	2,584.13	3,154.78
利息保障倍数	35.41	27.37	12.53	28.51
每股净现金流量(元/股)	-0.37	0.48	0.40	0.32
基本每股收益(元/股)	0.44	0.78	0.43	0.78
稀释每股收益(元/股)	0.44	0.78	0.43	0.78
基本每股收益(元/股) (按扣除非经常性损益后的净利润计算)	0.38	0.65	0.30	0.44

稀释每股收益(元/股) (按扣除非经常性损益后的净利润计算)	0.38	0.65	0.30	0.44
净资产收益率(全面摊薄)	16.48%	24.14%	17.43%	40.45%
净资产收益率(全面摊薄) (按扣除非经常性损益后的净利润计算)	14.43%	19.97%	12.08%	22.57%
净资产收益率(加权平均)	17.96%	24.59%	20.11%	48.64%
净资产收益率(加权平均) (按扣除非经常性损益后的净利润计算)	15.73%	20.33%	13.93%	27.14%

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：不超过 2,350 万股，占发行后总股本比例 25.13%（按 2,350 万股计算）；

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、募集资金的运用

本次发行成功后，所募集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	高效节能电源产品生产扩建项目	6,958.00
2	数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目	12,410.00
3	工程技术研发中心建设项目	2,351.68
	合 计	21,719.68

募集资金投资项目详细情况参见本招股说明书第十三节“募集资金运用”部分。若本次实际募集资金小于上述项目投资资金需求，缺口部分由本公司自筹方式解决；若实际募集资金大于上述项目投资资金需求，则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:	不超过2,350万股,占发行后总股本比例25.13%(按2,350万股计算)
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2009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9,350万股计算) 【 】倍(每股收益按照2009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7,000万股计算)
发行前每股净资产:	【2.64】元/股(按经审计的2010年6月30日净资产除以本次发行前的总股本7,000万股计算)
发行后每股净资产:	【 】元/股(在经审计后的2010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【 】万元

审计费【 】万元

评估费【 】万元

律师费【 】万元

发行手续费【 】万元

审核费【 】万元

二、本次发行有关当事人

1、发行人： 深圳美凯电子股份有限公司

法定代表人： 郭冰

住所： 深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城 B15 栋 1-4 楼、6 楼、新宝汇工业区 B13 栋

电话： 0755-2732 5174

传真： 0755-2732 5122

联系人： 尹金红

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： 深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层

电话： 0755—8240 4851

传真： 0755—8243 4614

保荐代表人： 吴永平、李东泽

项目协办人： 吴阳

项目组成员： 甘露、李茵、张华辉、薛晓、余凯

3、分销商：

法定代表人：

联系地址：

电话：

传真:

联系人:

4、发行人律师: 北京市大成律师事务所
负责人: 彭雪峰
住所: 北京市东直门南大街3号国华投资大厦12层
联系电话: 010-5813 7799
传真: 010-5813 7722
经办律师: 申林平、李云丽、罗纪钢

5、会计师事务所: 广东正中珠江会计师事务所有限公司
负责人: 蒋洪峰
住所: 广州市东风东路555号粤海集团大厦10楼
联系电话: 020-8385 9808
传真: 020-8380 0977、8380 0722
经办注册会计师: 熊永忠、王旭彬

6、资产评估机构: 深圳市公平衡资产评估有限公司
负责人: 潘文荣
住所: 深圳市福田区上步南路国企大厦永富楼24C座
联系电话: 0755-8212 8812
传真: 0755-2588 0318
经办资产评估师: 赵彪、潘文荣

7、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: 0755-2593 8000
传真: 0755-2598 8122

8、收款银行:

联系人:

联系地址:

电话:

传真:

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: 2010 年【 】月【 】日至 2010 年【 】月【 】日

定价公告刊登日期: 2010 年【 】月【 】日

申购日期和缴款日期: 2010 年【 】月【 】日

预计股票上市日期: 发行完成后尽快上市

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素依次发生。

一、广电运营商整合中的风险

有线电视网络整合方面，湖南省网、江苏省网、广西省网、陕西省网的成功整合对其它地区已产生示范效应。2009年7月，广电总局发布了《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》，确立了2010年底前基本完成有线网络省内整合的阶段性目标，以期为全国广播电视有线网络规模化、产业化发展奠定基础。

广电运营商加快省级网络的整合后，有助于进一步明晰产权、统一技术标准，建立市场化竞争机制，促使市场竞争更为规范化和透明化；同时，将加快数字电视整体平移的进程，加大网络建设投入，网改设备和终端产品将保持较快增长。市场的规范化效应、竞争机制的建立和完善将为综合实力较强的数字电视设备供应商带来重大的市场机遇。本公司具备丰富的产品系列以及提供整体解决方案的综合实力，在广电运营商加快省网整合中面临极大的发展机遇。但若公司不能抓住机遇快速发展，公司的行业地位和竞争优势则会受到削弱。

二、合格供应商资格维护风险

本公司在电源、电子变压器方面，凭借在研发设计、产品品质、及时供货等方面的优势，取得TCL、三星、库柏、CHINAMIUNG、松下、索尼、船井、富士康、GECKO等厂商的供应商资格。

下游核心客户对合格供应商的认定制定了严格的筛选条件，本公司需要不断完善质量管理体系、合理安排原材料采购及组织生产、优化产品工艺流程，提高产品生产效率及产品质量，维护公司在下游客户中的主力供应商资格。鉴于下游客户对供应商制定了严格的定期考核制度，本公司的设计能力、产品性能稳定、材料安全可靠、生产规模、及时供货能力、品质检验等各方面因素都可能影响到

公司合格供应商资格的维护。如公司不能持续满足下游核心客户的定期考核,将给公司经营带来不利影响。

三、汇率风险

我国目前实施有管理的浮动汇率制度,汇率的变动以市场供求为基础,具有一定的弹性空间。本公司出口比例较大,产品出口主要以美元结算,汇率波动可能导致本公司产生汇兑损益,影响到公司产品在国际市场的性价比优势。本公司海外出口采取谨慎稳健的销售策略,海外客户先支付 30%的预付款,其余货款支付完毕后发放提单,或者货款以信用证方式结算。本公司主要原材料 IC、TUNER、精密电阻以及部分半导体均系进口方式取得,进口材料占公司材料采购的比例在 40%-50%之间,在一定程度上降低因汇率变动带来的不确定性。本公司虽然采取了一系列措施规避汇兑损失,但如汇率出现频繁、大幅波动仍将对本公司经营业绩的稳定带来不利影响。

四、应收账款及存货余额较大的风险

报告期内,本公司流动资产占总资产的比重分别为 80.42%、83.41%、85.28%和 85.79%。其中,应收账款占流动资产的比重分别为 45.80%、46.37%、45.12%和 49.42%。流动资产占总资产的比例较高是公司的经营特点及客户结构所决定的。

公司期末应收账款主要为应收全国各级广电运营商的数字电视系统产品销售款,运营商销售的回款周期一般在六个月以上。虽然各级运营商信誉良好,具有较高资信水平的偿债能力,公司应收账款发生坏账的可能性较小,但随着公司销售规模的扩大,应收账款将随着销售额的增长而增加,如果出现应收账款不能按期收回或无法收回而发生坏账的情况,将可能对公司业绩和生产经营产生一定的影响。

此外,公司期末存货在流动资产中也占有较大的比重,报告期内,存货占流动资产的比重分别为 30.08%、30.33%、28.16%和 31.47%。由于公司产品具有一定的定制化生产特点,公司存货的期末余额大小与公司获得的订单规模和数量相关。此外,由于公司所需的进口材料采购时间较长,随着公司销售规模的扩大,

公司相应增加了部分进口材料的库存以预防短缺风险。若原材料市场、产品销售市场发生异常变化，将给公司经营业绩带来较大影响。

五、业务相对分散、各产品规模相对偏小的风险

本公司经营的产品包括数字电视系统设备、专业领域电源、电子变压器三大类。尽管数字电视系统类设备与专业领域电源、电子变压器等具有产业链上下游关系，且在生产工艺、研发设计等方面具有一定的通用性，但两大类产品在销售渠道和客户等方面存在较大差异。

此外，报告期本公司营业收入分别为 34,104.01 万元、33,108.19 万元、43,572.02 万元和 29,390.00 万元，其中电子变压器产品销售额分别为 12,135.05 万元、10,842.66 万元、10,527.38 万元和 6,131.90 万元；电源产品销售额分别为 5,692.73 万元、7,563.50 万元、3,516.95 万元和 3,001.34 万元；数字电视系统设备产品的销售额分别为 16,241.23 万元、14,702.03 万元、29,527.69 万元和 20,256.76 万元，各产品销售规模相对偏小。随着产品结构的优化和外部经营环境的改善，本公司业务已呈现出良好的发展势头。但因业务相对分散、各产品的经营规模相对偏小，公司经营仍然面临受外部环境影响而发生较大波动的风险。

六、经营业绩、盈利结构发生变动的风险

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。2007-2009 年，受外部经济环境变化部分客户延缓采购、个别客户自建生产线后停止采购以及公司投入相对不足等因素影响，电源及电子变压器产品的销售额及销售占比均出现不同程度的下降；受产品结构调整及外部经济环境变化等因素影响，数字电视系统设备销售额 2008 年同比略有下降，但 2009 年起呈现大幅度增长，营业收入及利润的占比均大幅度提升，成为公司盈利的主要来源。

尽管公司整体经营业绩及盈利结构的变化为公司内部产品结构调整优化和外部金融危机影响等因素综合影响所致，盈利结构的变化亦符合公司的发展定位，但业绩的波动及盈利结构的变化对公司未来经营业绩的稳定性仍具有一定的风险。

七、部分主要客户销售下降的风险

报告期内本公司客户总体比较稳定，但部分主要客户因其经营策略的调整，或者与本公司在产品定位等方面产生差异，公司向该等客户的销售出现一定程度的下降。中国长城计算机深圳股份有限公司 2007 年、2008 年曾是公司电源产品第一大客户，由于该公司组建电源部，减少了电源产品的外购，目前该客户已不再是公司的重点客户；TCL 集团主要向本公司采购电子变压器用于 CRT 电视、LCD 电视和 AV 产品，由于客户产品结构调整导致销售额有所下降，但 TCL 集团仍为公司电子变压器产品第一大客户。未来如果本公司对重点客户销售额大幅下降或者客户结构发生较大变化，将对公司经营的持续性和稳定性带来不利影响。

八、“三网融合”背景下的市场竞争风险

国务院常务会议决定，从 2010 年起广电和电信业务双向进入试点，2013 年～2015 年全面实现三网融合，目前已确定第一批三网融合试点名单。本公司凭借在数字电视系统设备领域完整的产品布局 and 提供系统产品解决方案的综合能力，较好地满足了国内广电运营商数字电视平移和双向网络改造的市场需求。随着“三网融合”的推进，广电运营商将加快省级网络的整合、加大网络改造投入，将对数字电视行业发展产生深远影响。如果公司未来不能抓住行业快速发展的机遇实现自身业务的迅速提升，或者不能适应和及时应对国内广电运营商大规模的市场需求、集中采购的营运模式等，公司未来的经营业绩将受到一定影响。

九、海外市场拓展风险

数字电视终端设备机顶盒在海外市场更趋向于开放式的市场化运作，产品升级速度快。本公司在德国、法国、英国、土耳其等地与当地知名的产品经销商建立战略合作关系，密切关注国外的最新应用技术，致力于开发更具性价比优势的产品。在未来，如果本公司不能及时根据市场反馈信息对现有产品进行更新、升级，创造性地满足海外终端用户需求，那么，本公司数字电视海外市场的持续拓展将存在一定的风险。

十、研究开发风险

专业领域电源和数字电视系统设备对产品性能及各项安规测试均设定了严格的行业标准,公司需要根据市场需求对软、硬件产品不断升级改造,才能在市场上保持领先的技术优势。与此同时,数字电视机顶盒逐渐发展成为电子消费品,产品更新速度加快,如果公司不能准确把握最新的市场发展动向,新产品的开发不能充分满足终端用户的个性化需求,公司的研发投入存在无法达到预期投资回收效果的风险。

十一、技术人才流失风险

截至 2010 年 6 月 30 日,本公司技术研究开发人员共 175 人。高素质的研发团队和行业领先的技术储备是公司在稳定现有客户的同时不断开拓新的市场区域的技术保障。随着行业竞争的日趋激烈,公司的不断发展和投资规模的扩大,对高素质专业人才的需求日益增加,如果公司人才激励机制及培养计划不能达到预期效果,公司可能面临技术人才流失的风险。

十二、新增固定资产折旧风险

若本次发行成功,募集资金投资项目将新增固定资产投资 16,392.67 万元,根据公司的折旧政策,项目正常投产后每年将新增固定资产折旧 1,275.34 万元。预计项目达产年可实现销售收入 87,995 万元,净利润 7,823 万元,募集资金投资项目正常生产后可实现年平均净利润 7,233 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。

十三、募集资金投资项目风险

公司本次募集资金主要用于“高效节能电源产品生产扩建项目”、“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”、“工程技术研发中心建设项目”。公司在进行项目选择和经济效益测算时已进行了充分市场调研和可行性论证评估,具有良好的市场前景和经济效益。由于募投项目的实施与外部经济环境、国家产业政策、

行业竞争格局、市场供求情况、技术发展趋势、公司经营管理水平等密切相关,上述因素的任何变动都直接影响到项目的经济效益。

十四、本次发行导致净资产收益率下降风险

2009年,本公司加权平均净资产收益率为24.59%,2010年1~6月为17.96%,本次发行成功后,将导致公司净资产大幅增长,虽然公司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达产需要一段时间,因此,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。

第五节 发行人基本情况

一、发行人概况

公司名称：深圳美凯电子股份有限公司
英文名称：Shenzhen Meikai Electronics Stock Co., Ltd.
注册资本：人民币7,000万元
法定代表人：郭冰
成立日期：2003年6月17日
公司住所：深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城B15栋1-4楼、6楼、新宝汇工业区B13栋
邮政编码：518126
电话：0755-2732 5174
传真：0755-2732 5122
互联网址：www.meikai-cn.com
电子信箱：yinhj@meikai-cn.com

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。公司产品包括数字电视系统终端设备机顶盒、网络改造设备EOC、前端交互系统设备IPQAM以及专业领域电源（含电子变压器）。

二、发行人历史沿革

本公司系深圳美凯电子有限公司整体变更设立的股份公司。2008年9月22日，本公司在深圳市工商行政管理局办理工商变更登记手续并领取了注册号为440301501128032的《企业法人营业执照》。公司设立时注册资本为4,300万元。

（一）美凯有限成立及股权变更情况

1、2003年6月，美凯有限成立

美凯有限由深圳市美视康投资发展有限公司与（香港）常凯电子有限公司共同出资设立，注册资本为1,000万元。深圳惠德会计师事务所出具了惠德验报字

(2003)084 号《验资报告》和 161 号《验资报告》对设立时的资本金进行了审验。

设立时的出资情况与股权结构如下表所示:

序号	股东名称	出资额(万元)	出资形式	占注册资本的比例
1	常凯电子	700	现金	70%
2	美视康投资	300	现金	30%
	合 计	1,000	——	100%

2003 年 6 月 17 日,美凯有限公司于深圳市工商行政管理局办理工商登记并领取了编号为(企合粤深总第 110307 号)《企业法人营业执照》,注册资本 1,000 万元,经营范围为:生产经营各种电源变换器、各种电子变压器、电源滤波器、电感器、塑胶件。

2、2008 年 1 月,第一次增资(由 1,000 万元增至 4,300 万元)

2008 年 1 月 31 日,经美凯有限董事会决议,美凯有限注册资本由 1,000 万元增至 4,300 万元。天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司出资 920 万元,认缴注册资本 400 万元;深圳市嘉创投资顾问有限公司出资 330 万元,认缴注册资本 200 万元;深圳市捷信广告有限公司出资 130 万元,认缴注册资本 100 万元;原股东美视康投资和常凯电子分别以截至 2007 年 12 月 31 日的未分配利润 780 万元、1,820 万元转增资本。本次增资中,鼎鑫融盛增资 920 万元,增资来源于向其股东的借款;嘉创投资增资 330 万元,增资来源于公司实收资本及向其股东的借款,为其自身合法所得;捷信广告增资 130 万元,增资来源于其实收资本及经营所得积累的自有资金,为其自身合法所得。深圳新洲会计师事务所出具“深新洲外验字[2008]014 号”《验资报告》对本次增资的资本金予以审验。本次增资后,公司股权结构如下表所示:

序号	股东名称	出资额(万元)	出资形式	占注册资本的比例
1	常凯电子有限公司	2,520	现金	58.60%
2	深圳市美视康投资发展有限公司	1,080	现金	25.12%
3	天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司	400	现金	9.30%
4	深圳市嘉创投资顾问有限公司	200	现金	4.65%
5	深圳市捷信广告有限公司	100	现金	2.33%

	合 计	4,300	—	100.00%
--	-----	-------	---	---------

本次增资扩股已于 2008 年 3 月 24 日经深圳市宝安区贸易工业局批复同意，并于 2008 年 4 月 14 日办理了工商变更登记。

(二) 美凯电子设立情况

1、设立方式

2008 年 8 月 5 日，经美凯有限董事会决议，公司整体变更为股份有限公司。根据董事会决议，公司以 2008 年 4 月 30 日经审计的净资产 59,375,211.08 元中的 43,000,000 元作为折股依据，按 1:1 的比例相应折合为 43,000,000 股普通股，每股面值 1 元，净资产余额 16,375,211.08 元转入股份公司资本公积。广东正中珠江会计师事务所出具“广会所验字[2008]第 0724320084 号”《验资报告》对本次整体变更的净资产折股进行了验证。

2008 年 9 月 22 日，公司在深圳市工商行政管理局完成了工商变更登记手续，并领取了注册号为 440301501128032《企业法人营业执照》，注册资本为 4,300 万元。整体变更为股份公司时，公司的股权结构及股东持股情况如下表所示：

序号	发起人名称	持股数（万股）	持股比例
1	常凯电子有限公司	2,520	58.60%
2	深圳市美视康投资发展有限公司	1,080	25.12%
3	天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司	400	9.30%
4	深圳市嘉创投资顾问有限公司	200	4.65%
5	深圳市捷信广告有限公司	100	2.33%
	合 计	4,300	100.00%

2、发起人及主要发起人

本公司发起人为常凯电子有限公司、深圳市美视康投资发展有限公司、天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司、深圳市嘉创投资顾问有限公司和深圳市捷信广告有限公司。其中常凯电子和美视康投资为主要发起人。

3、发行人改制设立前后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司改制设立前，主要发起人美视康投资除拥有本公司 25.12%股权外，

还拥有深圳速浪 30%的股权和合衡电声 80%的股权。除此之外,主要发起人常凯电子与美视康投资不存在其他经营性资产和对外投资情形。公司改制设立后,美视康投资将其所持深圳速浪 30%的股权转让给本公司,将其持有合衡电声 80%的股权转让给王爱玲;除此之外,公司改制设立前后,主要发起人拥有的主要资产与实际从事业务未发生变化。

4、发行人改制设立前后业务及资产演变情况

本公司由美凯有限整体变更设立,承继了原美凯有限的全部业务,延续原有生产经营体系并发展至今。本公司通过收购同一实际控制人控制下的企业深圳速浪,形成了从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售的业务体系。公司业务流程的具体内容,参见本招股说明书“第六节 业务和技术”。原美凯有限生产经营相关的资产、负债及人员全部进入本公司,主要资产包括生产电源变换器,各种电子变压器、电源滤波器、电感器、塑胶件的相关经营性资产,改制设立时未发生资产、负债、人员重组事项。

5、发行人成立以来,在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

报告期内,公司与实际控制人郭冰先生、过凤萍女士曾经控制的菏泽美凯、深圳速浪存在关联销售、委托生产等经常性关联交易。该等经常性关联交易已随着公司对菏泽美凯和深圳速浪的 100%股权收购而终止。此外,公司成立以来曾向发起人美视康投资暂时借入部分资金以满足公司流动资金临时周转之需,上述资金往来已于 2009 年 10 月全部结清。具体情况参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”。除此之外,本公司在生产经营方面与主要发起人常凯电子、美视康投资以及实际控制人控制的其他企业未发生关联交易。

6、发起人出资资产变更手续的办理情况

美凯电子系美凯有限整体变更设立的股份有限公司,美凯有限的全部资产、负债和权益由本公司承继,相关资产的权属均已办理变更登记手续。

(三) 美凯电子设立后的股权变化情况

2009 年 9 月 10 日,经美凯电子 2009 年第一次临时股东大会决议,公司注册资本由 4,300 万元增至 7,000 万元。本次增资价格以公司 2008 年末每股净资产

1.60 元/股为定价依据, 股东美视康投资以现金 2,800 万元认购增资 1,750 万元, 新股东深圳市鑫浪投资有限公司以现金 1,520 万元认购增资 950 万元, 溢价部分计入公司的资本公积, 公司其他股东放弃本次增资。鑫浪投资本次认购增资的 50 万元为公司自有资金, 其余 1,470 万元系向全体股东按出资比例的无息借款, 出资资金来源于薪金所得、家庭积累、投资收益等。2009 年 10 月 14 日, 广东正中珠江会计师事务所出具“广会所验字[2009]第 08000840065 号”《验资报告》对本次增资进行了验证。本次增资后股权结构如下所示:

序号	股东名称	增资前		增资后	
		万股	比例	万股	比例
1	深圳市美视康投资发展有限公司	1,080	25.12%	2,830	40.43%
2	常凯电子有限公司	2,520	58.60%	2,520	36.00%
3	天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司	400	9.30%	400	5.71%
4	深圳市嘉创投资顾问有限公司	200	4.65%	200	2.86%
5	深圳市捷信广告有限公司	100	2.33%	100	1.43%
6	深圳市鑫浪投资有限公司	——	——	950	13.57%
	合 计	4,300	100.00%	7,000	100.00%

本次增资扩股已于 2009 年 10 月 10 日经深圳市贸易工业局批复同意, 并于 2009 年 10 月 19 日办理了变更登记手续。

三、发行人独立经营情况

本公司拥有独立的产、供、销体系, 在业务、资产、人员、机构、财务等方面与控股股东相互独立和分开。

(一) 业务独立完整

本公司拥有独立完整的研发、供应、生产和销售业务体系, 具有直接面向市场独立经营的能力, 不存在其它需要依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营活动的情况。

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均不从事同类业务。

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。本公司控股股东、实际控制人出具了避免同业竞争的承诺函，承诺不直接或者间接从事对公司的生产经营构成或可能构成竞争的业务或活动。

（二）资产独立完整

公司系由美凯有限整体变更设立，各股东出资全部及时到位，出资情况业经广东正中珠江会计师事务所“广会所验字[2008]第 0724320084 号”《验资报告》验证。资产产权清晰、界定明确，公司独立拥有生产经营有关的主要资产，不存在资产、资金被控股股东占用而损害公司利益的情况。

（三）人员独立完整

公司的人事及工资管理与股东完全独立和分开。本公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，不存在有关法律、法规禁止的兼职情况。本公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职在本公司工作并领取报酬，未在公司股东单位兼任除董事、监事以外的任何职务，不存在交叉任职的情况；本公司的财务人员亦未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（四）机构独立完整

本公司的生产经营和办公机构与股东单位完全分开，不存在混合经营、合署办公的情形，不存在股东单位和其他关联单位或个人干预股份公司机构设置的情形。公司建立了健全的法人治理结构，设立了股东大会、董事会、监事会，聘任了总经理，并设置了相关职能部门，不存在与股东或关联企业机构重叠的情况。

（五）财务独立完整

公司设立了独立的财务会计部门，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，独立进行财务决策。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，依法独立进行纳税申报和履行缴纳义务，与股东单位无混合纳税情况。

截至本招股说明书签署日，本公司股东及其他关联方未以任何形式占用本公

公司的货币资金或其他资产；本公司能够依据《公司章程》和相关财务制度独立做出财务决策，不存在本公司股东或其他关联方干预本公司资金使用的情况；本公司独立对外签订各项合同。

四、发行人设立以来的重大资产重组情况

（一）收购菏泽美凯

为了更好的整合公司资源，公司先后合计收购菏泽美凯 100%的股权，使菏泽美凯成为美凯电子的全资控股子公司。本次股权收购未对发行人的业务、管理层、实际控制人及经营业绩造成影响，保持了管理的连续性和经营的稳定性。

1、菏泽美凯被收购前的历史沿革

菏泽美凯系美视康投资和 BMAP Investment Holding Co.,Ltd（注册地在英属维京群岛地区）于 2006 年 2 月 21 日设立的中外合资经营企业，取得菏泽市工商行政管理局颁发的“企合鲁荷总副字第 000323 号”《企业法人营业执照》，注册资本为 3,000 万元，住所为菏泽市经济技术开发区济南路和钱塘路交界处东北侧，法定代表人为郭冰，经营范围：电子变压器、电源滤波器、电感器、电源变换器，数字音、视解码设备（机顶盒）；电子产品用塑胶件、五金件。

菏泽美凯设立时美视康投资持有 30%股权，BMAP 持有 70%股权，出资双方分期缴纳出资。截止 2006 年 3 月 10 日，双方完成第一期出资 6,009,740.00 元；2007 年 6 月 27 日，双方完成第二期出资，累计实缴注册资本为 10,022,924.00 元。两次出资分别经菏泽誉信有限责任会计师事务所“荷誉会外验字[2006]第 034 号”和“荷誉会外验字[2007]第 053 号”《验资报告》验证。

2、股权收购

2007 年 11 月 23 日，经美凯有限董事会决议通过，美凯有限分别向美视康投资和 BMAP 收购其所持有的菏泽美凯 30%和 45%的股权，股权转让以菏泽美凯截止 2007 年 10 月 30 日的净资产 10,285,917.07 元为作价依据。本次股权转让已于 2007 年 11 月 28 日经菏泽市对外贸易经济合作局批准，并办理了相应的工商变更手续。股权转让后，菏泽美凯成为美凯有限的控股子公司，纳入美凯有限的合并报表范围。

2008年10月8日,经美凯电子2008年第一次临时股东大会决议通过,美凯电子向BMAP收购其持有的菏泽美凯25%的股权。股权转让以菏泽美凯截止2008年4月30日经审计的净资产10,313,466.03元为作价依据。股权转让完成后,菏泽美凯由外商投资企业变更为内资企业。本次股权转让及企业性质变更已于2008年11月3日经菏泽市对外贸易经济合作局批准,并于2008年11月10日办理了工商变更登记手续。

3、主要财务数据

菏泽美凯被收购前的主要财务数据如下所示:

单位:万元

项 目	2007年12月31日	2006年12月31日
总资产	3,542.75	1,779.70
净资产	1,023.20	555.97
项 目	2007年度	2006年度
营业收入	2,684.33	1,116.57
利润总额	68.93	-51.43
净利润	65.91	-45.00

注:上述数据经广东正中珠江会计师事务所审计。

两次收购前菏泽美凯资产总额、营业收入和利润总额占发行人相关指标的比例如下表:

单位:万元

名 称	2006-12-31 总资产	2006年营业收入	2006年利润总额
菏泽美凯	1,391.32	0.00	-120.96
美凯有限	6,656.21	13,581.73	878.06
所占比例	20.90%	0.00%	-13.78%
名 称	2007-12-31 总资产	2007年营业收入	2007年利润总额
菏泽美凯	2,660.54	0.00	-284.15
美凯有限	10,513.72	19,383.72	1,815.04
所占比例	25.31%	0.00%	-15.66%

4、主要业务和主要产品，与发行人的关系

菏泽美凯主要从事电子变压器的生产和销售，设立的初衷是为了解决美凯有限产能不足的问题。公司管理层设立菏泽美凯主要出于以下几方面的考虑：第一，电子变压器的生产人力投入大，菏泽地区工资水平相对沿海城市较低，可合理控制人工成本；第二，菏泽地处交通枢纽地带，运输便利，有利于北方市场的深入开拓。此外，菏泽美凯利用地缘优势，向发行人客户 TCL 位于安徽和江苏的制造厂供货，可节省运输成本；第三，电子变压器部分原材料，如磁芯、胶带、骨架等主要来自江苏，可充分利用经济区的产业集群优势。

菏泽美凯被收购前作为美凯有限的加工厂，其产品全部销售给美凯有限。根据菏泽美凯与美凯有限签订的《合作协议书》，菏泽美凯按照美凯有限提供的技术规格为美凯有限生产电子变压器。收购前双方交易情况如下：

单位：万元

项 目	2007 年 1-11 月
交易金额	2,369.48
菏泽美凯销售金额	2,369.48
占菏泽美凯销售比例	100%
美凯有限采购金额	13,527.70
占美凯有限采购比例	17.52%

美凯有限向菏泽美凯采购电子变压器期末应付账款余额及其占比情况如下：

单位：万元

关联方名称	2007 年 1-11 月	
	金额	占总金额比例
菏泽美凯	1,001.13	16.39%

（二）收购深圳速浪

1、深圳速浪被收购前的历史沿革

深圳速浪系美视康投资和 BMAP 于 2005 年 5 月 12 日设立的中外合资经营企业，取得“商外资粤深宝合资证字〔2006〕0013 号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，注册资本为 2,000 万元，注册地址为深圳市宝安区西乡街道鹤州社区恒丰工业城 B25 栋第一、二层（北）、四层、五层、六层（南），法定

代表人为郭冰，主要从事数字音、视频编解码设备、降频器的经营与生产。

深圳速浪设立时，美视康投资持有 30%股权，BMAP 持有 70%股权，出资双方分期缴纳出资。截止 2005 年 6 月 1 日，双方完成第一期出资 12,042,030.00 元；2005 年 6 月 27 日，双方完成第二期出资，累计实缴注册资本为 20,021,006.52 元。两次出资分别经深圳高信有限责任会计师事务所“深高会外验字（2005）第 095 号”和“深高会外验字（2005）第 134 号”《验资报告》验证。

2、股权收购

2008 年 11 月 28 日，美凯电子与美视康投资、BMAP 签订《股权转让协议书》，美凯电子分别向美视康投资和 BMAP 收购其所持有的深圳速浪 30%和 70%的股权。股权转让以深圳速浪截至 2007 年 12 月 31 日经审计的净资产人民币 27,053,532.30 元为作价依据，转让价格分别为人民币 8,116,059.69 元和 18,937,472.61 元。股权转让已于 2009 年 2 月 10 日办理了工商变更登记手续，股权转让完成后，深圳速浪变更为发行人的全资子公司，纳入发行人合并报表范围，同时公司性质由中外合资企业变更为内资企业。

3、主要财务数据

深圳速浪被收购前的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
总资产	12,270.95	9,326.00
净资产	3,200.58	2,705.35
项 目	2008 年度	2007 年度
营业收入	14,702.03	16,276.23
利润总额	449.98	1,068.81
净利润	495.23	1,074.02

注：以上数据经广东正中珠江会计师事务所审计。

股权收购前一个会计年度深圳速浪资产总额、营业收入和利润总额占发行人相关指标的比例如下表：

单位：万元

名 称	2008-12-31 总资产	2008 年营业收入	2008 年利润总额
深圳速浪	11,749.80	14,702.03	449.98
美凯电子	13,729.46	18,406.16	1,337.49
所占比例	85.58%	79.88%	33.64%

以上数据经广东正中珠江会计师事务所有限公司审计，总资产、营业收入、利润总额按扣除关联交易后的口径计算。

4、主要业务和主要产品，与发行人的关系

深圳速浪主要从事数字电视机顶盒产品的研发、生产和销售。根据美凯有限与深圳速浪签订的《采购协议》，美凯有限为深圳速浪提供专业领域的电源产品，二者分属于供应链的上下游。电源是数字电视系统设备的重要部件，深圳速浪产品已获得中国质量认证中心的 3C 认证，并与美凯电子生产的 DVB 电源共同报备。随着社会对安全、节能指标的日益重视，特别是欧洲低功耗政策的出台，电源品质已成为数字电视行业的市场准入标准之一。深圳速浪向美凯电子采购电源板，通过内部供应对数字电视系统设备的安全性、稳定性以及待机功耗方面的性能提供了有力保障。

本次收购前，双方交易情况如下：

单位：万元

名 称	2009 年 1 月	2008 年度	2007 年度
交易金额	58.97	786.56	1,555.95
占发行人销售比例	7.81%	4.11%	8.38%
占发行人电源板销售比例	16.84%	9.52%	21.61%
深圳速浪采购总额	1,190.18	11,925.33	13,610.28
占深圳速浪采购比例	3.85%	6.60%	11.43%

期末美凯电子应收深圳速浪的账款余额占应收账款总额的比例如下：

单位：万元

关联方名称	2009 年 1 月		2008 年度		2007 年度	
	金额	占总金额比例	金额	占总金额比例	金额	占总金额比例
深圳速浪	628.46	13.93%	559.18	10.47%	658.76	12.66%

此外，美凯有限与深圳速浪签订《加工合同》，美凯有限委托深圳速浪做板

卡 SMT 加工。协议约定美凯有限向深圳速浪提供生产产品所需的全套料件以及相关技术文件和物品,作为深圳速浪生产的依据。深圳速浪对美凯有限委托加工的产品应严格按照公司提供的技术文件及工艺标准进行生产,严格质量管理。加工费的计算以双方确认的报价单和送货清单为准。自《加工合同》签订以来,2007年、2008年、2009年发行人分别向深圳速浪支付加工费 464,573.86 元、474,800.07 元、281,391.58 元。

本次股权收购为同一实际控制人上下游企业之间的整合。通过本次收购,减少了关联交易、优化了公司治理、有利于公司规范运作和长期健康发展。本次收购完成后,为建立和完善有效制衡、协调运作的法人治理结构,美凯电子对公司高级管理人员进行适当调整。2009年9月15日,公司首届五次董事会会议聘任深圳速浪原总经理何锦辉先生为公司副总经理。

(三) 中介机构核查意见

保荐机构核查意见: 菏泽美凯、深圳速浪自报告期初即与发行人同受郭冰先生与过凤萍女士控制,所从事业务为相同或处于产业链上下游关系;股权收购前关联方之间存在产品购销和委托加工业务关系,美凯电子对菏泽美凯、深圳速浪相关业务进行整合,有利于避免同业竞争和减少关联交易;有利于优化公司治理、规范公司运作,促进公司的长期健康发展。收购前一个会计年度菏泽美凯、深圳速浪的资产总额、营业收入和利润总额占发行人同期的相关指标的比例都小于100%,符合《证券期货法律适用意见[2008]第3号》的要求。

发行人律师核查意见: 菏泽美凯、深圳速浪自报告期初即与发行人同受郭冰先生与过凤萍女士控制,且其业务相互关联,股权收购前作为关联方之间存在产品购销和委托加工业务关系,美凯电子以股权收购方式对菏泽美凯、深圳速浪相关业务进行整合,有利于避免同业竞争和减少关联交易,有利于优化公司治理、规范公司运作,同时履行了必要的法律手续,符合当时法律、法规和规范性文件的规定。收购前一个会计年度菏泽美凯的资产总额、营业收入和利润总额占发行人同期的相关指标的比例小于50%,深圳速浪的资产总额、营业收入和利润总额占发行人同期的相关指标的比例均未超过100%,根据《中国证券监督管理委员会公告[2008]22号——证券期货法律适用意见第3号》的规定,不影响发行人业

绩的连续计算。

五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性

(一) 设立时的验资情况

2003年6月17日,美凯有限成立,注册资本为1,000万元,其中常凯电子以现金出资700万元,占注册资本70%,美视康投资以现金出资300万元,占注册资本的30%。注册资本分两期缴付,深圳惠德会计师事务所分别于2003年7月7日和2003年12月30日对分期缴付的出资进行了验证,并出具了“惠德验报字(2003)084号”《验资报告》和“惠德验报字(2003)161号”《验资报告》,验证各股东出资真实、到位。

(二) 2008年增资时的验资情况

2008年1月31日美凯有限召开董事会,并就公司增资、增加新股东等事项作出决议:原股东美视康投资、常凯电子分别以截至2007年12月31日的利润分配所得780万元、1,820万元作为出资投入到资本金中;新股东鼎鑫融盛、嘉创投资、捷信广告以现金认缴注册资本700万元。深圳新洲会计师事务所于2008年4月11日对出资进行了验证,并出具了“深新洲外验字[2008]014号”《验资报告》,验证各股东出资真实、到位。

(三) 2008年整体变更设立时的验资情况

2008年8月5日,经美凯有限董事会决议,公司整体变更为股份有限公司,注册资本为4,300万元。广东正中珠江会计师事务所于2008年9月6日对出资进行了验证,并出具了“广会所验字[2008]第0724320084号”《验资报告》,验证各股东出资真实、到位。

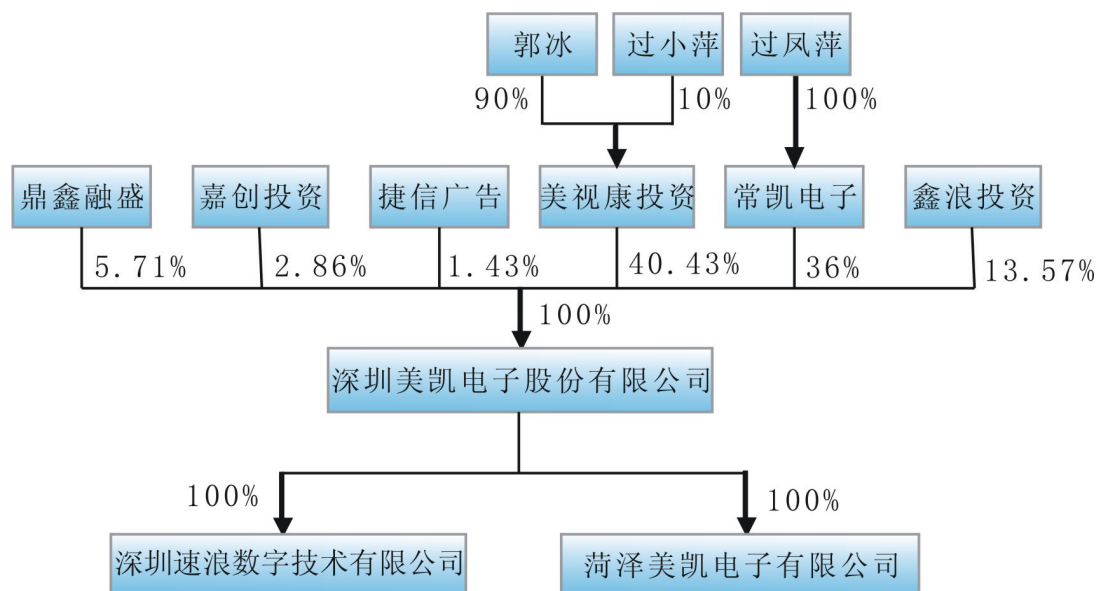
(四) 2009年增资时的验资情况

2009年9月10日,美凯电子增资扩股,注册资本由4,300万元增加至7,000万元。股东美视康投资以现金2,800万元认购增资1,750万元,新股东深圳市鑫浪投资有限公司以现金1,520万元认购增资950万元。广东正中珠江会计师事务所于2009年10月14日对出资进行了验证,并出具了“广会所验字[2009]第

08000840065 号”《验资报告》，验证各股东出资真实、到位。

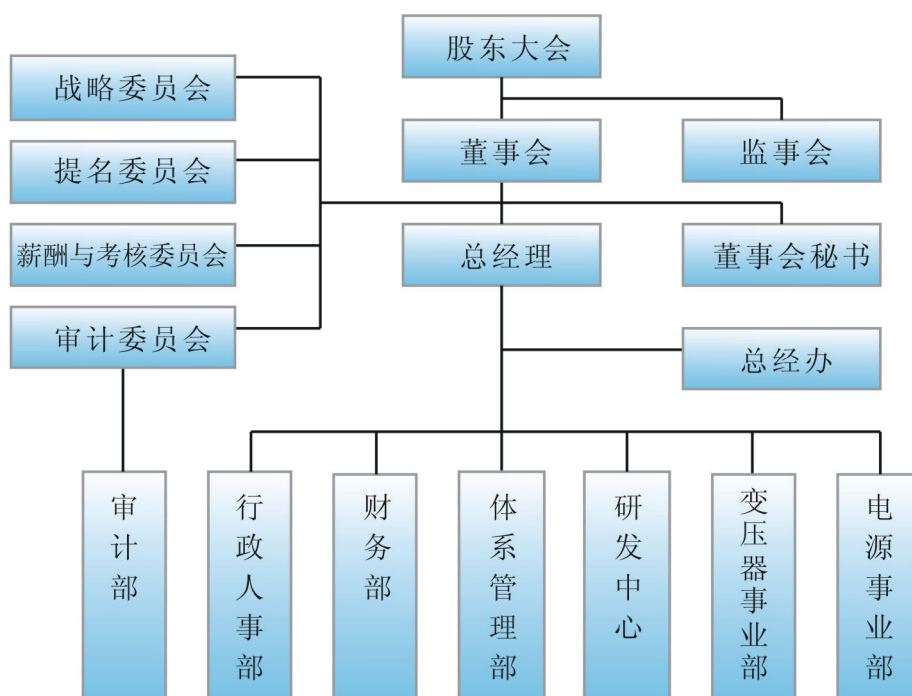
六、发行人组织结构

(一) 发行人外部股权结构图



注：郭冰与过凤萍系夫妻关系；过小萍与过凤萍系姐妹关系。

(二) 发行人内部组织结构



(三) 公司主要职能部门介绍

行政人事部：负责公司的行政管理和人力资源管理，维护公司生产经营的规范和高效运作，对人力资源进行合理配置和激励，并做好公司未来发展所需人才的储备和开发。

财务部：负责建立、完善公司财务管理体系，组织开展会计核算、财务管理，子公司财务管理，为公司的经营与发展提供财务支持。

体系管理部：负责监督指导公司质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系等标准化体系的规范、有效运行；负责公司商标、专利、著作权等知识产权事务管理；负责公司各项产品及标准化的认证工作，以及公司各类资格、证书、荣誉的申请。

研发中心：负责公司高精尖等前沿产品的研发与技术管理工作，规划技术发展路线与新产品开发，实现技术创新。

变压器事业部：负责公司变压器类产品具体生产经营管理，制定并执行变压器类产品的发展战略、经营计划和经营策略，负责产品设计、工艺流程、原料采购、生产计划、成本核算、产品制造、品质管理、市场调研、市场开发、产品定价、产品销售、技术支持与售后服务等生产经营全过程各项工作。

电源事业部：负责公司电源类产品的具体生产经营管理，制定并执行电源类产品的发展战略、经营计划和经营策略，负责产品设计、工艺流程、原料采购、生产计划、成本核算、产品制造、品质管理、市场调研、市场开发、产品定价、产品销售、技术支持与售后服务等生产经营全过程各项工作。

审计部：依照审计程序及公司有关内部控制制度规定对公司财务收支和经济活动进行内部审计监督，参与、督促建立健全完整的公司内部控制制度。

(四) 控股子公司

1、菏泽美凯

菏泽美凯目前为本公司的全资子公司，主要从事变压器等电子元器件产品的生产。菏泽美凯由美视康投资和 BMAP 于 2006 年 2 月 21 日设立，法定代表人为郭冰先生，设立时注册资本为 3,000 万元。

公司于 2007 年 11 月和 2008 年 11 月先后两次合计收购菏泽美凯 100% 的股权，菏泽美凯成为美凯电子的全资子公司。股权收购前菏泽美凯的历史沿革及股权收购的具体情况参见本节“四、发行人设立以来的重大资产重组情况”。

股权收购后，菏泽美凯由外商投资企业变更为内资企业。由于菏泽美凯实际经营期不满 10 年，根据《外商投资企业和外国企业所得税法》的规定，不能享受“两免三减半”的企业所得税税收优惠。2008 年 11 月，菏泽美凯按 33% 的税率补缴 2007 年度已免征的企业所得税。山东省菏泽市开发区国家税务局于 2008 年 11 月 13 日出具了菏泽美凯不存在欠缴税款情况的证明。

公司完成对菏泽美凯的 100% 股权收购后，进一步明确了菏泽美凯作为发行人电子元器件生产基地的定位和作用。因公司实际经营不需要按原约定继续增资，菏泽美凯注册资本由 3,000 万元减至 10,022,924 元。本次减资未对发行人的生产经营造成重大影响，菏泽美凯减资后的注册资本与其生产经营规模相匹配。该减资已按相关法律规定履行了必要的减资程序，菏泽威信有限责任会计师事务所出具《荷威审验字第 8001 号验资报告》对本次减资进行了验证。2008 年 12 月 30 日，菏泽美凯办理完工商变更登记手续。

经广东正中珠江会计师事务所有限公司审计，菏泽美凯截至 2009 年 12 月 31 日总资产为 34,368,748.04 元，净资产为 9,451,508.34 元，2009 年实现营业收入 27,096,156.05 元，净利润-1,118,237.33 元；菏泽美凯截至 2010 年 6 月 30 日总资产为 33,684,781.67 元，净资产为 8,924,112.48 元，2010 年 1~6 月实现营业收入 16,469,220.83 元，净利润-527,395.86 元。

2、深圳速浪

深圳速浪目前为本公司的全资子公司，主要从事数字电视系统设备的研发、生产与销售。深圳速浪由美视康投资和 BMAP 于 2005 年 5 月 12 日设立，法定代表人为郭冰先生，设立时注册资本为 2,000 万元。

2008 年 11 月 28 日经深圳速浪董事会决议通过，原深圳速浪股东美视康投资和 BMAP 分别将其持有深圳速浪 30% 和 70% 的股权转让给美凯电子。2009 年 2 月 10 日，深圳速浪完成了工商变更登记手续。至此，深圳速浪由中外合资企业变更为内资企业，成为美凯电子的全资子公司。股权收购前深圳速浪的历史沿

革及股权收购的具体情况参见本节“四、发行人设立以来的重大资产重组情况”。

经广东正中珠江会计师事务所有限公司审计，深圳速浪截至 2009 年 12 月 31 日总资产为 195,720,781.54 元，净资产为 56,147,313.22 元，2009 年实现营业收入 295,276,874.91 元，净利润 24,141,471.62 元；深圳速浪截至 2010 年 6 月 30 日总资产为 251,238,982.16 元，净资产为 77,783,614.01 元，2010 年 1~6 月实现营业收入 202,567,581.86 元，净利润 21,636,300.79 元。

七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人

(一) 发起人

本公司发起人为深圳市美视康投资发展有限公司、常凯电子有限公司、天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司、深圳市嘉创投资顾问有限公司、深圳市捷信广告有限公司。

1、深圳市美视康投资发展有限公司

美视康投资成立于 2000 年 10 月 20 日，注册地址为深圳市罗湖区笋岗东路宝安广场 A 座 7-G 室，主营业务为投资兴办实业，法定代表人为郭冰先生，注册资本 1,000 万元，股权结构如下所示：

股东姓名	出资方式	出资额（万元）	出资比例
郭 冰	货币	900	90%
过小萍	货币	100	10%
合 计	——	1,000	100%

截至 2009 年 12 月 31 日，美视康投资经深圳德扬会计师事务所审计的总资产为 62,176,751.63 元，净资产为 51,106,970.20 元，2009 年实现净利润 17,599,511.18 元，主要为按照权益法确认的对美凯电子长期股权投资所形成的投资收益。截至 2010 年 6 月 30 日，美视康投资总资产为 74,817,342.99 元，净资产为 63,747,561.56 元，2010 年 1~6 月净利润 12,640,591.36 元，上述数据未经审计。

2、常凯电子有限公司

常凯电子成立于1997年8月29日,注册地在香港,主营业务为投资。常凯电子注册资本为港币10,000元,过凤萍女士持有其100%的股权。

截至2009年12月31日,常凯电子经李兆良刘愿宜会计师事务所有限公司审计的总资产为港币26,133,599.00元,净资产为港币19,173,626.00元,2009年实现净利润港币-18,724.00元。截至2010年6月30日,常凯电子总资产为港币26,075,919.00元,净资产为港币19,115,946.00元,2010年1~6月实现净利润港币-57,680.00元,上述数据未经审计。

3、天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司

鼎鑫融盛系2006年2月20日由李健、张丽、张利共同发起设立的有限公司。公司法定代表人为李健先生,住所为天津市河东区大直沽五号路怡安小区武备学堂2-901,经营范围为:投资咨询、企业管理策划、以自有资金对外投资、财务信息咨询。公司注册资本100万元,股权结构如下所示:

股东姓名	出资方式	出资额(万元)	出资比例
李 健	货 币	40	40%
张 丽	货 币	30	30%
张 利	货 币	30	30%
合 计	—	100	100%

截至2009年12月31日,鼎鑫融盛总资产10,135,937.25元,净资产932,427.25元;2009年实现净利润-16,134.14元;截至2010年6月30日,鼎鑫融盛总资产10,126,672.07元,净资产923,162.07元;2010年1~6月实现净利润-76,837.93元。上述数据未经审计。

4、深圳市嘉创投资顾问有限公司

嘉创投资系2007年12月19日由吴小英、刘莉萍共同发起设立的有限公司。公司法定代表人为吴小英女士,住所为深圳市福田区彩田路彩福大厦A座鸿福阁20A,经营范围为投资咨询。公司注册资本100万元,股权如下所示:

股东姓名	出资方式	出资额(万元)	出资比例
吴小英	货币	90	90%
刘莉萍	货币	10	10%

合 计	—	100	100%
-----	---	-----	------

截至 2009 年 12 月 31 日,嘉创投资总资产 3,503,856.70 元,净资产 892,986.68 元; 2009 年实现净利润-80,796.50 元; 截至 2010 年 6 月 30 日, 嘉创投资总资产 4,230,504.24 元, 净资产 912,269.24 元; 2010 年 1-6 月实现净利润 247,962.81 元。上述数据未经审计。

5、深圳市捷信广告有限公司

捷信广告系 2001 年 7 月 6 日由顾刚、高维华共同发起设立的有限公司。公司法定代表人为顾刚先生,住所为深圳市南山区蛇口太子路 1 号新时代广场 6FG 单元,经营范围为从事广告业务;国内贸易;在建设部门核定的资质等级范围内从事装饰装潢设计、建筑设计、室内水电暖电安装;园林景观设计。公司注册资本 100 万元,股权结构如下所示:

股东姓名	出资方式	出资额(万元)	出资比例
顾 刚	货币	68	68%
高维华	货币	32	32%
合 计	—	100	100%

截至 2009 年 12 月 31 日,捷信广告总资产 8,268,302.34 元,净资产 4,362,226.89 元, 2009 年度实现净利润 169,679.64 元; 截至 2010 年 6 月 30 日, 捷信广告总资产 7,975,076.37 元, 净资产 4,634,819.60 元, 2010 年 1~6 月实现净利润 278,592.71 元。上述数据未经审计。

(二) 持有发行人 5%以上股份的主要股东

本公司持有 5%以上股份的主要股东包括美视康投资、常凯电子、鼎鑫融盛和鑫浪投资。

鑫浪投资系本公司员工出资设立的员工持股公司,成立于 2009 年 8 月 18 日,注册资本 50 万元,法定代表人为何锦辉先生,住所为深圳市宝安区柳竹园西乡市场综合楼四楼办公室 405,经营范围为投资兴办实业。鑫浪投资设立时股东为 39 名自然人,均为美凯电子及其全资子公司深圳速浪的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及骨干员工,员工出资均来源于薪金所得、家庭积累、投资

收益等。

鑫浪投资自然人股东具体情况如下表所示:

序号	股东姓名	所任职务	在公司工作年限(年)	出资额(万元)	出资比例%
1	袁见伟	董事	7	8.3197	16.639
2	顾益铮	董事	7	8.3197	16.639
3	张立	副总经理	5	1.8421	3.684
4	尹金红	财务总监	7	1.6926	3.385
5	郭政一	副总经理	7	1.4737	2.947
6	项新	变压器事业部 副总经理	2	0.7895	1.579
7	白金峰	电源事业部 副总经理	7	0.6316	1.263
8	过加和	菏泽人事部经理	7	0.4211	0.842
9	陈丽欢	监事	7	0.4211	0.842
10	李庆云	监事	7	0.4211	0.842
11	曾兴华	体系管理部总监	7	0.4211	0.842
12	过小萍	监事	2	0.2632	0.526
13	黎林	变压器事业部 研发部经理	7	0.2632	0.526
14	喻爱民	变压器事业部 制造部经理	7	0.2632	0.526
15	刘冠存	菏泽副总经理	7	0.2632	0.526
16	钱祥荣	电源事业部 副总经理	2	0.4211	0.842
17	何锦辉	副总经理	5	8.9016	17.803
18	苗雨新	速浪国内事业部 总经理	4	5.2295	10.459
19	王展	速浪国内事业部 销售总监	4	1.8947	3.789
20	袁军	速浪国内事业部 销售总监	7	1.8947	3.789
21	涂重文	速浪国内事业部 技术总监	3	1.8947	3.789
22	王亚峰	速浪国内事业部 研发部经理	4	0.2632	0.526

23	刘方辉	速浪国内事业部 销售部经理	5	0.2105	0.421
24	高 琦	速浪国内事业部 技术支持部经理	4	0.2632	0.526
25	过兴华	董事, 速浪海外事 业部总经理	5	1.1368	2.274
26	任 亮	速浪海外事业部 技术总监	5	0.7579	1.516
27	刘 军	速浪新品开发部技 术总监	5	0.1895	0.379
28	任培鑫	速浪海外事业部 副总经理	5	0.1895	0.379
29	屈 辉	速浪研发工程师	5	0.1137	0.227
30	张志军	速浪研发工程师	5	0.1137	0.227
31	张建波	速浪研发工程师	5	0.0758	0.152
32	游万俊	速浪研发工程师	5	0.0758	0.152
33	万永辉	速浪研发工程师	5	0.0758	0.152
34	张 成	速浪海外事业部 销售总监	5	0.1137	0.227
35	王灿文	速浪计划部经理	5	0.0758	0.152
36	杨 芳	速浪海外事业部 销售人员	5	0.0758	0.152
37	刘光华	速浪研发工程师	5	0.0758	0.152
38	卜茂丽	速浪研发工程师	5	0.0758	0.152
39	陈秀华	速浪财务课长	4	0.0758	0.152
	合 计	——	——	50	100

截至2009年12月31日,鑫浪投资总资产15,212,549.78元,净资产499,547.98元,2009年度实现净利润-452.02元;截至2010年6月30日,鑫浪投资总资产15,211,196.63元,净资产498,194.83元,2010年1~6月实现净利润-1,353.15元。上述数据未经审计。

(三) 主要股东、实际控制人及其控制的企业

除本公司外,公司第一大股东美视康投资和第二大股东常凯电子不存在其他对外投资。

实际控制人

本公司实际控制人为郭冰先生和过凤萍女士，二人为夫妻关系，截至本招股说明书签署日合计间接持有公司 72.39%以上的股份。郭冰先生为中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 3201021964071****。过凤萍女士于 2003 年 9 月取得加拿大国籍，身份证号码为 BA5309**。郭冰先生除持有美视康投资 90%股权外，未持有其他企业的股权。过凤萍女士除持有常凯电子和 BMAP 100%股权外，未持有其他企业的股权。

郭冰先生简历参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”。

过凤萍，女，1964 年生，加拿大籍，拥有境外永久居留权，1986 年获南京师范大学文学学士学位，1997 年获美国纽约市立大学布鲁克商学院工商管理硕士学位。1986 年-1989 年在江苏省无锡八士中学任教，1989 年-1990 年在深圳皇冠电子有限公司任职，1993 年与郭冰先生结为夫妻关系，2005 年起担任 BMAP Investment Holding Co., Ltd. 董事长，2006 年至今担任香港常凯电子有限公司唯一董事。

BMAP Investment Holding Co., Ltd.

BMAP 为 2005 年 3 月 21 日在英属维尔京群岛注册成立的一家国际商业企业，注册号为 647598，法定代表人为过凤萍女士，法定地址：Sea Meadow House, (P.O. Box 116), Blackburne Highway, Road Town, Tortola, British Virgin Islands，法定股本总额为 US\$50,000，过凤萍女士持有 100%的股权。BMAP 经营范围是投资控股，目前无任何对外投资和经营业务，与发行人不存在同业竞争。

截至 2009 年 12 月 31 日，BMAP 总资产 49,379.00 美元，净资产 49,379.00 美元，2009 年度实现净利润-621.00 美元；截至 2010 年 6 月 30 日，BMAP 总资产 48,664.00 美元，净资产 48,664.00 美元，2010 年 1~6 月实现净利润-715.00 美元。上述数据未经审计。

深圳市合衡电声有限公司

作为郭冰先生和过凤萍女士曾经控制的企业，合衡电声其前身为合衡电脑设备（深圳）有限公司，是百伦斯国际（美国）有限公司（过凤萍女士为实际控制

人)持股 100%设立的外商独资企业,公司于 1996 年 11 月 8 日核准登记注册,注册资本 20 万美元,经营范围为生产经营电脑周边设备及现代办公文化用品。郭冰先生和过凤萍女士分别任董事长兼总经理和副董事长兼副总经理。

1998 年 12 月 22 日,合衡电脑设备(深圳)有限公司董事会决议,向深圳市信业通实业有限公司(以下简称信业通)转让公司 20%股权,公司名称变更为深圳市合衡电声有限公司,为中外合资经营企业,主营业务为生产经营扬声器;2000 年 11 月 5 日,合衡电声召开股东会,决议将股东百伦斯持有的公司 80%的股权一次性转让给新股东美视康投资。转让后公司性质变更为内资企业,注册资本 20 万美元按 1: 8.30 的固定汇率换算为 166 万人民币,变更注册资本为人民币 166 万元;2001 年 5 月 8 日,合衡电声召开股东会,决议将注册资本由人民币 166 万元增加至 600 万元,股东美视康投资和信业通按原持股比例 80%和 20%以现金增资;2009 年 3 月 1 日,合衡电声股东会决议将注册资本由人民币 600 万元减少至 200 万元,股东按原持股比例减资;2009 年 6 月 30 日,合衡电声股东会决议:美视康投资持有的 80%股权作价人民币 74.4 万元转让给王爱玲,信业通持有的 20%股权分别按 10%和 10%各作价 9.3 万元转让给王爱玲和宋振超。

转让后,郭冰先生和过凤萍女士不再担任合衡电声任何职务。

百伦斯国际(美国)有限公司

百伦斯国际(美国)有限公司是过凤萍女士 100%控股的一家公司,主要从事对合衡电声的投资控股。2000 年 11 月 5 日,合衡电声召开股东会,决议将股东百伦斯持有的公司 80%的股权转让给美视康投资。股权转让后,百伦斯国际未再投资其他企业,该公司因未继续缴纳注册费用已于 2001 年注销。

(四) 本公司股份不存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日,本公司全体股东和实际控制人所持股份不存在质押、冻结、或其他有争议、纠纷的情况。

八、发行人股本情况

(一) 本次发行前后股本结构变化

公司本次发行前总股本为 7,000 万股，按本次发行不超过 2,350 万股计，发行后总股本不超过 9,350 万股，本次发行的股份占发行后总股本不超过 25.13%。

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
深圳市美视康投资发展有限公司	2,830	40.43%	2,830	30.27%
常凯电子有限公司	2,520	36.00%	2,520	26.95%
深圳市鑫浪投资有限公司	950	13.57%	950	10.16%
天津鼎鑫融盛投资顾问有限公司	400	5.71%	400	4.28%
深圳市嘉创投资顾问有限公司	200	2.86%	200	2.14%
深圳市捷信广告有限公司	100	1.43%	100	1.07%
社会公众股东	——	——	2,350	25.13%
合 计	7,000	100%	9,350	100%

(二) 前十名自然人股东持股及在发行人任职情况

目前公司无自然人股东。

(三) 国有股份及战略投资者情况

目前公司股份中无国有股份，公司股东中不存在战略投资者。

(四) 本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的持股情况

公司的第一大股东美视康投资是本公司实际控制人郭冰先生控股的公司，第二大股东常凯电子是本公司实际控制人过风萍女士全资控股的公司。郭冰先生、过风萍女士系夫妻关系。除此之外，本公司本次发行前其他股东间无关联关系。

(五) 发行内部职工股及工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情形

本公司自成立至今，未发行过内部职工股。

本公司自成立至今，未有过工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持

股等情形。

（六）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

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，本公司股东美视康投资、常凯电子分别承诺：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。

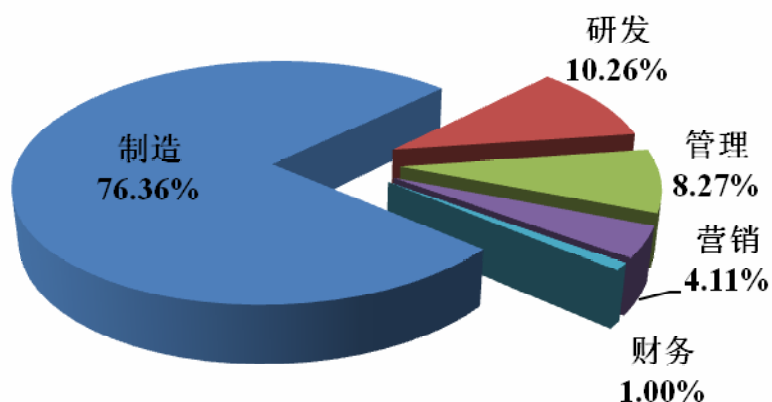
本公司实际控制人郭冰先生和过凤萍女士承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或委托他人管理直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购直接或间接持有的公司股份。此外，郭冰先生承诺：本人在任职期间每年转让的股份不超过直接或间接持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让直接或间接持有的本公司股份。本人定期向公司申报所持有的公司股份及其变动情况。

九、发行人员工及其社会保险情况

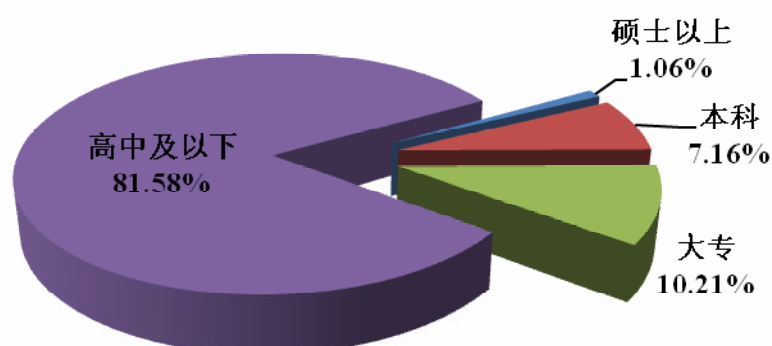
（一）近三年一期员工变化情况

近年来，随着公司业务规模的扩展，公司员工逐年增加，最近三年一期吸收接纳了一批生产人员、技术人员和应届毕业生。截至 2010 年 6 月 30 日，本公司合计人数（含子公司）为 1,705 人，专业结构、学历结构、职称结构及年龄结构如下所示。

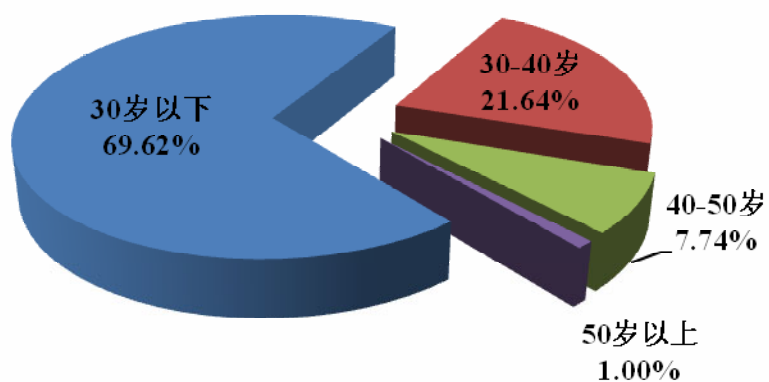
员工专业结构图



员工学历结构图



员工年龄结构图



(二) 人力资源制度建设情况

本公司制定了一整套的人力资源管理制度,对员工聘用程序、职务薪资、职业培训、绩效考核、内部调动、人事回避等进行了详细规定。本公司实行全员劳动合同制,员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。

(三) 公司执行社会保险情况

本公司已按国家有关法律法规的规定,为员工足额缴纳养老、医疗、工伤、失业等保险。

2010年2月26日,深圳市社会保险基金管理局就本公司社保执行情况出具了相关证明:“深圳美凯电子股份有限公司2007年1月1日至今按时缴纳社会保险费,没有因违法违规而被我局处罚的情况。”2010年5月10日,深圳市社会保险基金管理局出具证明:“深圳美凯电子股份有限公司2010年1月1日至今按时缴纳社会保险费,没有因违法违规而被我局处罚的情况。”2010年7月8日出具证明:“深圳美凯电子股份有限公司2010年4月1日至今按时缴纳社会保险费,没有因违法违规而被我局处罚的情况。”

十、主要股东及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

(一) 关于股份锁定的承诺

本公司持股5%以上的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员已就其所持股份的流通限制作出自愿锁定股份的承诺,详细情况参见本节“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。

(二) 主要股东关于避免同业竞争的承诺

本公司第一大股东美视康投资、第二大股东常凯电子、实际控制人郭冰先生和过凤萍女士分别向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》,详细情况参见本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”部分。

第六节 业务和技术

一、主营业务及主要产品

(一) 主营业务

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。公司产品包括数字电视系统终端设备机顶盒、网络改造设备 EOC、前端交互系统设备 IPQAM 以及专业领域电源（含电子变压器）。公司坚持研发与制造相结合，重点发展双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造设备 EOC 等中高端产品，形成完整的产品布局，为客户提供系统产品解决方案。

(二) 主要产品

本公司具体产品分类如下：

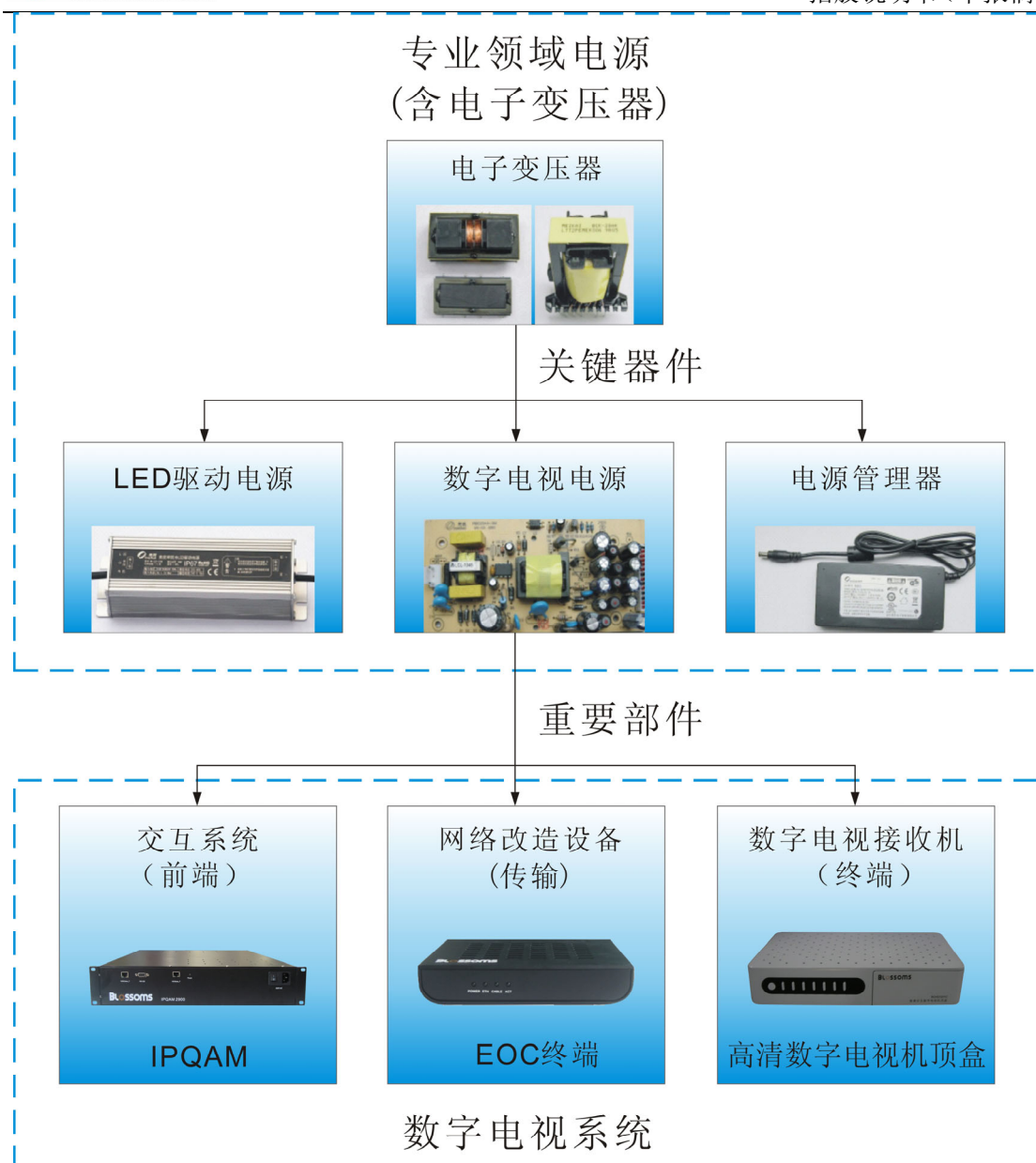
类别	具体产品	产品介绍	业务情况
电源（含电子变压器）	电子变压器	是电源的关键元器件，在电源中起到磁能转换、电压变换和绝缘隔离的作用。	除满足自用需求外，主要与 TCL、船井、库柏、三星等大型整机厂商产品配套。
	数字电视电源	与数字电视领域设备配套的电源，包含 LCD TV 内置电源、机顶盒电源及 EOC 电源等。	机顶盒电源及 EOC 电源主要为本公司数字电视终端设备机顶盒及 EOC 网改产品配备，产品具有兼容性和稳定性。
	LED 驱动电源	LED 照明产品的重要部件，应用于室内照明、室外路灯和舞台灯光等。	公司 LED 电源能量转换效率处于行业领先水平。
	电源管理器	包括节能插座和电源适配器，主要用于 Notebook、LCD TV、LCD Monitor 以及 POS 机。	公司节能插座主要销往欧洲，作为欧洲节能减排计划政府采购项目。
数字电视系统设备	终端设备机顶盒	数字电视机顶盒是用户收看数字电视节目的接收设备，是整个数字电视系统运营的基础。具体产品包括：基本型机顶盒（标清）、双向互动机顶盒（标清）、高清数字电视机顶盒、卫星数字电视机顶盒（标清、高清）、地面数字电视机顶盒（标清、高清）。	本公司在数字电视终端设备方面主要定位于高清机顶盒、双向互动机顶盒（标清）等中高端产品。

网络改造设备 EOC	对有线电视网络(HFC)进行双向改造和升级所需的设备。	本公司 EOC 网改产品已在吉林、甘肃、湖南、江苏等省级网络公司中标，是省网中标最多的企业。此类产品市场需求刚启动，目前业务量较小，但市场潜力很大，为重要的新的增长点。
前端交互系统 IPQAM 设备	数字电视前端交互系统是广电运营商开展增值业务运营的业务承载和支撑系统，包括：IPQAM 设备、BOSS 系统、音视频服务器、CDN、iEPG 和网管系统等。IPQAM 设备为前端交互系统设备之一。	公司已成功开发 IPQAM 设备，目前处于试运营阶段，尚未形成销售收入。
增值业务产品	数字电视增值业务是指广电运营商在为数字电视用户提供基本的数字电视节目传送业务之外开展的业务，比如 VOD、股票信息、自动缴费、彩票在线投注、宽带数据业务、电视报刊杂志等等。	本公司与方正集团下属的北京方正阿帕比技术有限公司合作，通过数字电视系统平台向用户推出数字电视报刊业务及语音读报系统。此类产品为储备性业务，目前尚未形成销售收入。

(三) 各类产品之间的关系

本公司业务的关联性主要体现为处于同一产业链的上下游。电子变压器是专业领域电源产品的关键器件，电源是机顶盒等数字电视系统类设备的重要部件。此外，在产品的设计、生产等环节，也存在一定联系：在机顶盒设计阶段，必须综合考虑电源板的设计排版、电子变压器的安全隔离和电磁兼容之间的有效平衡，各项参数指标需经过反复调试，以达到最佳工作状态；电源及机顶盒的关键生产工艺流程均包括 SMT、回流焊、AI、波峰焊、老化、安全测试等环节，部分工艺技术及设备具有通用性，本公司可以在订单较为集中时合理调配通用设备资源，最大限度地满足生产需求。

本公司主要产品之间的关系如下图所示：



从上图可见，电子变压器为电源板的关键器件，电源板为机顶盒、EOC、IPQAM 的重要部件之一，产品之间形成产业链的上下游关系。

机顶盒的主要部件包括主板、电源板和控制板，其中主板实现了信号、数据接收、MPEG 解复用、解码、音视频输出等功能，电源板则影响到设备的安全性、兼容性、返修率及待机功耗等，控制板用于用户操作输入和信息输出。

电源板主要部件包括电子变压器、芯片、滤波电容、整流二极管、光耦、电源滤波器等，其中电子变压器是电源的关键器件，起到磁能转换、电压变换和绝缘隔离的作用，直接影响到电源的安全性、工作效率、体积大小、使用寿命等。

二、发行人主营业务所处行业基本情况

(一) 行业监管体制和行业相关政策

1、行业监管体制

本公司所属行业为电子信息行业，具体属于电子信息行业中的电源和数字电视系统两个细分领域。行业主管部门为中华人民共和国工业和信息化部、国家广播电影电视总局。

工业和信息化部主要职能是制订并组织实施工业行业规划、产业政策和标准，监测工业行业日常运行，推动重大技术装备发展和自主创新，提高行业综合素质和核心竞争力，管理通信业，指导推进信息化建设，协调维护国家信息安全等。广电总局对拟进入国内电视台、广播电视传输覆盖网和监测、监控网的有关产品实行入网认定准入制度。产品需要通过入网检测，获得国家广电总局颁发的《广播电视入网设备器材认定证书》才能销售。同时，只有被列为信息产业部卫星接收机定点生产企业的厂家，才能从事卫星接收机的生产、销售。

2、行业相关政策

随着我国人民生活水平的提高，文化生活日益丰富，数字电视行业不仅仅是信息产业，亦逐渐发展成为我国的新兴文化产业。我国数字电视产业发展具有“政府主导、广电实施”的特点，因而国家政策引导对数字电视产业的发展极其重要。与此同时，绿色环保也备受我国政府的重视，相继出台一系列政策推动电源及电子变压器的发展。

序号	文件发布日期	文件名称	政策导向
电子信息行业			
1	2008 年 1 月	《信息技术改造提升传统产业“十一五”专项规划》	规划提出“十一五”将加速信息技术和传统产业技术的创新、融合，使中国传统产业的信息化水平和竞争能力大幅提高。
2	2009 年 2 月	国务院《电子信息产业调整和振兴规划》	振兴我国电子信息产业，必须强化自主创新，完善产业发展环境，加快信息化与工业化融合，着力以重大工程带动技术突破，以新的应用推动产业发展。
(一) 电源(含电子变压器)细分行业			

3	2006 年 8 月	《国务院关于加强节能工作的决定》	解决中国能源问题，根本出路是坚持开发与节约并举、节约优先的方针，大力推进节能降耗，提高能源利用效率。
4	2009 年	《广东省推进半导体照明产业发展实施方案》	广东力争到 2012 年，重点城市全面推广 LED 路灯，建成总长 6000 公里，40 万盏规模的 LED 路灯应用示范工程，总体节电 60%以上，每年节电超过 3 亿千瓦时。

(二) 数字电视细分行业

5	2008 年	2008 年 1 号文件《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》	再度明确了以“有线电视数字化为切入点，加快推广和普及数字电视广播，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’，从而实现产业链相关产业协调发展”的总体目标。
6	2009 年 2 月	《电子信息产业调整和振兴规划》	(1) 支持数字电视相关产品的产业化，完善数字电视产业链；(2) 建设基于自主音视频标准的数字电视内容综合服务体系（平台），建立国家数字电视应用工程中心，支持数字电视专利池建设，进一步制定完善相关配套标准。
7	2009 年 7 月	广电总局印发《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》	数字电视具体转化目标：2010 年底，全国大中城市城区有线网络的平均双向用户覆盖率要达到 60%以上；2011 年底，大中城市城区平均双向用户覆盖率要达到 95%以上，其它城市平均双向用户覆盖率达到 50%以上；2012 年底，全国城市有线网络平均双向用户覆盖率要力争达到 80%以上。
8	2009 年 7 月	《文化产业振兴规划》	采用数字、网络等高新技术，大力推动文化产业升级。支持发展移动多媒体广播电视、网络广播影视、数字多媒体广播、手机广播电视，开发移动文化信息服务、数字娱乐产品等增值业务，为各种便携显示终端提供内容服务。加快广播电视传播和电影放映数字化进程。积极推进下一代广播电视网建设，发挥第三代移动通信网络、宽带光纤接入网络等网络基础设施的作用，制定和完善网络标准，促进互联互通和资源共享，推进三网融合。
9	2009 年 8 月	广电总局发布《关于促进高清电视发展的通知》	明确将高清电视作为现阶段主要城市数字电视的重点发展任务。
10	2010 年 1 月	国务院常务会议	加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合，并明确提出了推进三网融合的阶段性目标。
11	2010 年 4 月	国务院常务会议	加快推进三网融合工作，制定三网融合试点方案并开展试点。

12	2010 年 7 月	国务院办公厅关于印发第一批三网融合试点地区（城市）名单的通知	国务院正式公布了第一批三网融合试点城市名单，包括上海、江苏、湖南长株潭地区在内的 12 个城市入围，“三网融合”正式启动。
----	------------	--------------------------------	---

（二）行业基本情况

1、电源（含电子变压器）细分行业基本情况

在诸多电子元器件中，电源作为各种用电设备的动力装置尤为重要，所有能源的应用 70%以上需要经过电力电子变换装置，然后供给负载，电源产业是支持各种高科技发展的基础产业。随着世界经济一体化进程的加速，全球制造业生产加工基地迅速向中国大陆转移，目前，我国电源类产品的需求处于平稳上升阶段。

高效、节能是电源类产品发展的方向，受节能降耗政策环境的影响，电源在设计、材料、工艺等方面已实现技术突破，在数字电视、LED、IT 等应用领域将呈现出稳定增长的趋势。

（1）我国在电源及电子变压器高效、节能方面的政策引导

LED 路灯具有高效节能、寿命长、绿色环保等特点。广东省 LED 路灯替换白炽灯的工程已全面启动，并将在全国范围内陆续推广。广东省部分地区 LED 路灯具体实施进度如下：东莞计划到 2011 年推广 LED 路灯 4 万盏，预计将带动超过 2 亿元的 LED 路灯照明市场；广州将在 3 年内投资 250 亿元推广 LED 路灯。2010 年 1 月，广东省投入 50 亿元绿色产业投资基金已正式运营，按照规划，未来 5 年内广东省 500 多万盏路灯将全部改造为 LED 节能灯。

此外，我国关于电源及电子变压器高效、节能方面的相关政策详见本节之“（一）行业监管体制和行业相关政策”。

（2）电源（含电子变压器）行业发展趋势

■ 节能环保

能量转换效率是衡量节能的重要指标，即输出与输入功率的比值。转换效率越高，能量损失越少。提高电源的转换效率需通过控制待机、休眠和空闲等不同模式下的能效，改善功率因数。降低功率不仅可以节能，电源的温度也会相应降

低，从而延长电源及整机产品的使用寿命。

■ 高效率

传统的 PWM 开关电源功耗大，达不到高频、高效的预期效益。专业领域电源通过零电压导通、零电流关断等技术大大提高了电源的工作效率。

■ 高可靠性

专业领域电源及电子变压器从元器件选材、产品方案设计等方面延长了电源的使用寿命。同时，通过降低温升、减少器件的电应力、降低运行电流等措施提高了产品的可靠性。

■ 低噪音

普通开关电源单纯追求高频化，噪声也随之加大。专业领域电源采用谐振转换回路技术既可以高频化又可以低噪声。但谐振转换技术具有较高的技术要求，需要准确控制开关频率。

2、数字电视系统细分行业基本情况

数字电视是指采用数字技术将活动图像和声音等信号进行编码、压缩处理，经存储或实时广播后，供用户接收、播放、点播的电视系统。与模拟电视节目相比，数字电视节目具有清晰度高、音频效果好、抗干扰能力强、节目传输容量大、交互性强等优势，并且可以开展多种模拟电视难以提供的增值业务，如多媒体信息、证券交易、交互电视、视频点播等各种新兴增值业务。

(1) 数字电视业务分类

数字电视业务根据信号传输方式，可分为卫星传输（DVB-S）、地面传输（DVB-T）、有线传输（DVB-C）和 IPTV；根据技术标准，可分为美国的 ATSC 标准、欧洲的 DVB 标准、日本的 ISDB 标准，中国的有线数字电视采用欧洲的 DVB-C 标准，地面数字电视采用自主的 DTMB 标准；根据接收图像清晰度，可分为标清产品和高清产品；根据产品市场定位可分为高、中、低端产品。

数字电视终端产品机顶盒根据市场定位具体分类如下：

低端产品：主要指标准清晰度、免条件接收的简易型机顶盒。该类产品功能满足数字地面信号、卫星免费信号及有线免费信号的接收解码，具备电子节目指

南、定时开关机、多字幕选择的基本功能应用。硬件配置、接口都相对单一，研发投入较少。

中端产品：主要指基本型单向机顶盒（标清）。除满足基本的收视功能外，还具备 USB 的播放、刻录、单机人机互动游戏等附加功能。该类产品硬件配置相对较高，接口、功能较丰富，能支持多种格式输出，需要大量的研发投入，尤其是应用功能的开发。

高端产品：市场上的高端机顶盒产品主要集中在高清机顶盒、标清双向互动式机顶盒以及具备条件接收、双解调、网络应用等功能的标清机顶盒。该类产品不仅实现收视功能，还能实现视频点播（VOD）、股票交易、彩票投注、时延电视、在线缴费、高清解码、网络浏览等多种应用功能，其各种外围接口也更加丰富，如 USB、100/10M 网口、分量输出、HDMI、VGA 等。

（2）数字电视转换时间进度表

数字化是一场全世界范围的新技术革命，是广播电视发展的必然趋势。近年来，欧洲、北美及亚洲各国政府纷纷制订由模拟技术向数字技术转换的计划和最终关闭模拟信号播出的时间表，推动了数字电视产业的迅速发展。部分国家关闭模拟信号时间表如下：

国家	模拟信号关闭时间
芬兰	2006 年
瑞典、挪威、意大利	2008 年
美国	2009 年
澳大利亚、韩国、法国、西班牙、德国、丹麦	2010 年
日本	2011 年
英国、波兰、爱尔兰	2012 年
瑞士、中国	2015 年

资料来源：汉鼎咨询

2003 年 5 月，我国广电总局就发布了《我国有线电视向数字化过渡时间表》：2005 年数字电视用户超过 3000 万，2010 年全国实现数字电视和数字广播的转换，2015 年停止播放模拟电视。我国有线电视数字化过渡时间表：

阶 段	目 标
第一阶段	到 2005 年，直辖市、东部地区地（市）以上城市、中部地区省会市和部分地（市）级城市、西部地区部分省会市的有线电视完成向数字化过渡。
第二阶段	到 2008 年，东部地区县以上城市、中部地区地（市）级城市和大部分县级城市、西部地区部分地（市）级以上城市和少数县级城市的有线电视基本完成向数字化过渡。
第三阶段	到 2010 年，中部地区县级城市、西部地区大部分县以上城市的有线电视基本完成向数字化过渡。
第四阶段	到 2015 年，西部地区县级城市的有线电视基本完成向数字化过渡。

（3）全球数字电视业务情况

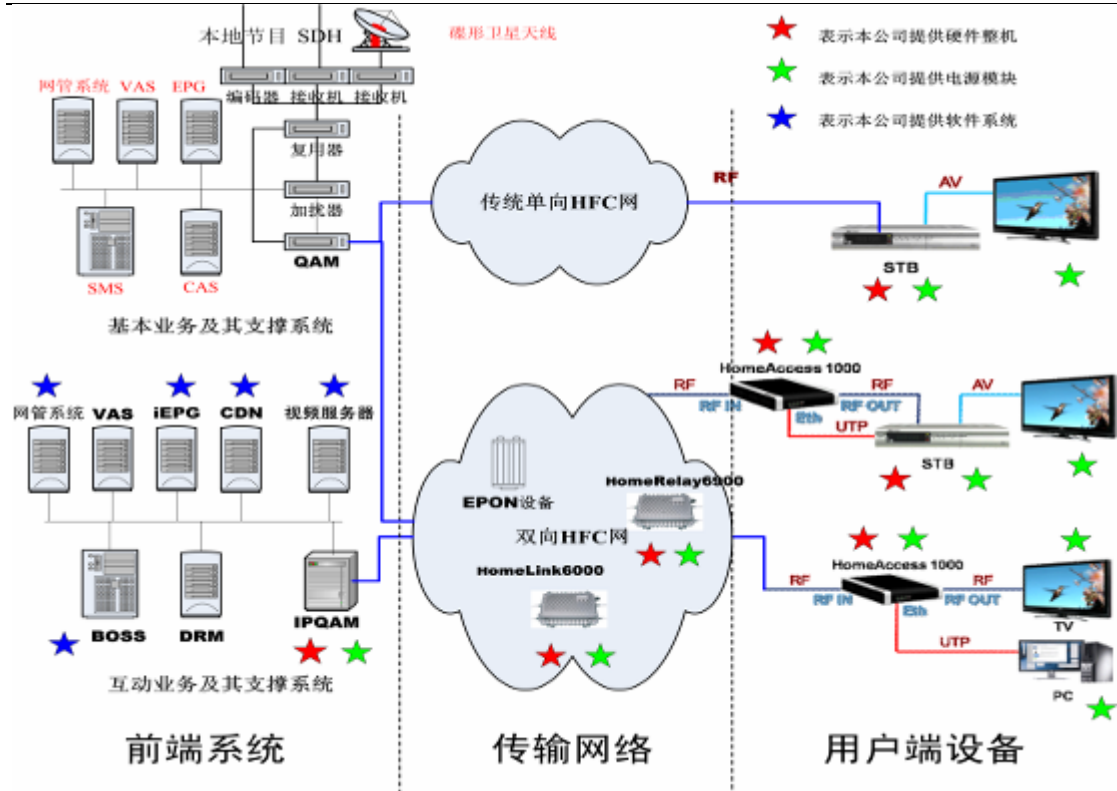
数字电视是近年来消费类电子产业发展的主要驱动力和重要增长点，市场前景广阔。根据格兰研究数据显示，截至 2008 年底，全球数字电视用户超过 1.63 亿，数字电视渗透率超过了 10%。预计到 2011 年，数字电视用户总数将接近 5 亿户，全球数字电视渗透率将达到 40%。英国是欧洲数字电视渗透率最高的国家，预计 2010 年数字电视渗透率将达到 95%；中东、澳大利亚、南美地区的数字电视用户增长也十分迅速，到 2015 年基本都能实现停播模拟电视。

（4）我国数字电视业务情况

①广电综合业务概况

我国数字电视业务主要由各地广电公司、电信运营商运营，我国数字电视信号传输的方式主要包括有线方式、地面微波方式、卫星传输方式和 IPTV。按照国家发改委和广电总局的部署，重点规划发展有线数字电视。

我国有线数字电视的发展需要对网络改造设备进行全面更新。如下图所示，图示上半部分是基于单向 HFC 网的传统的数字电视系统，图示下半部分则是对单向网络进行双向改造。相对传统的单向 HFC 网而言，数字电视双向网络实现了数字电视用户和运营商之间的双向交流互动，提高了运营商服务的增值空间。



在数字电视双向网络改造及广电综合业务开展中，数字电视设备提供商主要提供终端设备、网络改造设备、增值业务产品、前端交互系统等产品。

■ 终端设备

数字电视系统终端设备为机顶盒。其中的高端产品包括双向互动式机顶盒和高清机顶盒。

终端设备	设备介绍
双向互动式机顶盒	双向互动式机顶盒最大的特点在于内置网络接口，可以通过有线双向网络与数字电视前端业务系统实现互动，改变单向机顶盒被动接收数字电视节目的收看方式。
高清机顶盒	高清机顶盒是用来接收高清数字电视信号的专用设备，使用户能够收看到图像清晰、高保真音效的电视节目，大大提升用户的视听质量。高清机顶盒也内置了网络接口，具备双向交互功能。

■ 网络改造设备

目前大部分 HFC 网仍为单向广播式网络，要实现数字电视交互功能必须把承载数字电视内容的传输平台（HFC 网络）进行双向化改造。可供选择的方案包括 CMTS、IP 网络、WIFI、EPON+EOC。四种网改技术方案对比情况如下：

技术方案	优点	缺点	经济性
CMTS	可利用现有的有线电视网；该方案在大面积覆盖、低开通率情况下成本相对较低；技术标准、产品成熟。	改造成本高；噪声汇聚效应；对网络环境要求较高，网络适应性较差；后续系统扩容成本大；无法提供全业务承载；无法满足大带宽业务；单位带宽成本高。	一般
IP 网	技术标准、产品成熟。	完全脱离了现有的 HFC 网，重新组建一张宽带数据网，资源浪费较大。	差
WIFI	传输速度较高；有效距离长；价格低、标准化程度高；动态范围大、抗多种干扰；可移动性、价格低廉。	完全脱离了现有的 HFC 网；与现有设备无法对接。	好
EOC	基于现有的有线网络；网络适应性好，接入方式灵活；实施简单，改造成本低。	抗噪声性能较差；易衰减。	好

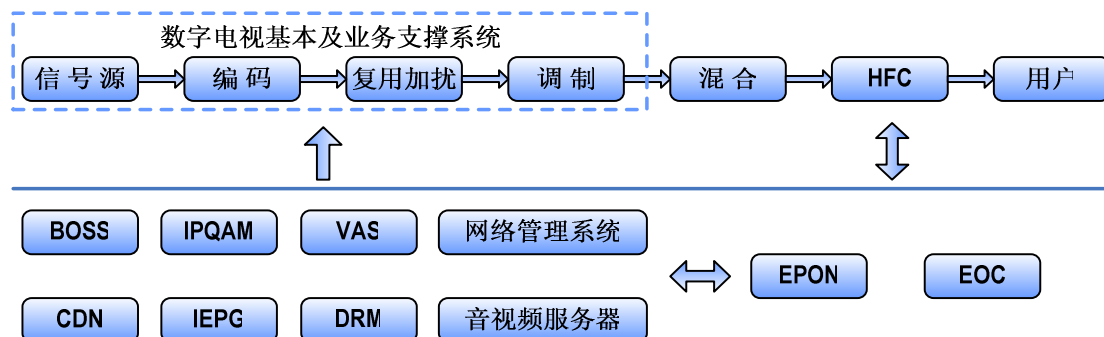
EPON+EOC 方案兼顾了光纤和铜缆网络，具有较高的性价比、实施简单、网络环境要求低等优点，是目前最适合 HFC 网双向改造的技术方案。

■ 前端交互系统

目前，数字电视前端基本业务支撑系统是一个广播式、单向传输的系统，仅向终端用户提供数字电视节目信号、数据广播等基于单向数字电视的网络业务。



随着技术的发展和用户需求的变化，前端基本业务支撑系统已无法满足用户文化娱乐生活的需求，广电运营商也无法实现真正意义上的数字电视业务运营和自身的可持续发展。通过搭建前端交互系统可以承载更多的应用业务，为用户提供更为丰富的应用功能和娱乐节目，各种数字电视增值业务也相应开展。



增值业务支撑系统（双向交互系统）

如上图所示，该系统 HFC 网络经过 EPON+EOC 方案进行双向改造和升级，

使整个系统成为实现双向交互功能的数字电视综合业务运营平台。IPQAM 调制设备是数字电视前端交互系统重要组成设备之一,是实现互动业务尤其是视频点播(VOD)必须的调制设备。

■ 增值业务产品

数字电视交互系统是一个综合的业务承载、运营系统,可支撑各种增值业务的运营,如 VOD(视频点播)业务、自助缴费、彩票投注、时延电视、电子报刊等,未来必然会有更多更丰富的应用业务供用户选择。

②广电综合业务开展的特征

有线数字电视网络的双向改造将彻底改变传统意义上的电视节目收看方式和运营商的运营模式。广电系统综合业务的开展是一个逐步递进的过程,首先需要对单向网络进行全面更新和改造,随着网络改造设备市场需求的逐步释放,终端产品双向互动式机顶盒的市场规模将迅速增长,与此同时,为充分满足广电运营增值应用业务的开展,IPQAM 等前端支撑设备的市场需求也将大幅提升。目前,网络改造设备 EOC 目前尚未形成规模化采购,但市场潜力较大;前端系统设备 IPQAM 目前处于试营运阶段。我国广电综合业务的开展呈现出以下特征:

■ 随着下一代广播电视网络的到来,将突破单一数字电视系统的竞争格局

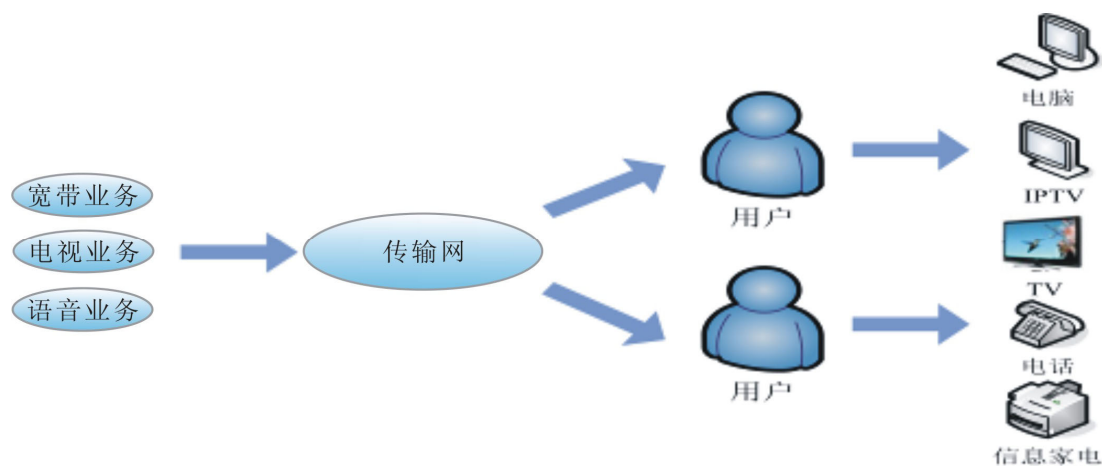
有线网络双向改造极大程度地推进了广电网络的市场化运作,打破现有的单一广播模式和订阅收费模式,实现包括 DVR 功能、EPG 功能、与电脑和电话屏实现业务互动功能等多样化业务,从根本上改变用户的收视习惯和电视的使用习惯,实现网络规模和用户规模的不断扩大,使有线数字电视成为家庭的多媒体综合信息服务平台。

■ 网络运营商和主要设备及方案提供商合作关系更为紧密

随着有线网络双向改造进程的推进,网络运营商和设备提供商之间的关系将由简单的供求关系上升为相互协作关系,在互惠互利的基础上实现最大程度的共赢。广电网络在双向业务经营和管理方面尚未建立统一的模式,且不同地区的网络和经营特点差异较大,因此,在建立双向传输平台、网络改造、建立网管模式等方面都需要不断的测试、升级、完善,需要大量的定向开发和个性化设计,对设备及方案提供商的综合实力提出了更高的要求。

③三网融合

“三网融合”指电信网、广播电视网和互联网在网络、业务层面高度融合，最大程度地实现资源共享。表现为技术层面上趋向一致；网络层面上实现互联互通，形成无缝覆盖；业务层面上互相渗透和交叉；应用层面上趋向使用统一的协议；在经营上互相竞争、互相合作，为用户提供多样化、多媒体化、个性化服务；行业管制和政策方面也将逐渐趋向统一。三大网络通过技术改造，能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。



（三）行业市场容量

1、细分行业市场容量

（1）专业领域电源市场容量分析

电源是电子信息行业的重要细分市场，鉴于电源的应用领域十分广阔，因此未统计电源行业整体的市场容量。本公司电源产品主要应用于数字电视行业、LED 行业、IT 行业等，电源在上述特定应用领域属定制化生产，下游应用领域的市场发展情况直接影响到电源的市场需求。

A.数字电视电源市场容量分析

数字电视电源主要作为数字电视设备和液晶电视（LCD TV）的重要部件。

全球数字电视设备和液晶电视（LCD TV）出货量的增长带动了数字电视电源需求的增长。根据汉鼎咨询统计，2009 年全球数字电视电源市场规模为 10.87 亿美元，预计 2010 年、2012 年市场规模将分别达到 12.64 亿美元、17.86 亿美元。

在国内市场,随着液晶显示器(LCD MONITER)和液晶电视(LCD TV)出货量的增加,数字电视电源的需求量也同步增长,根据汉鼎咨询统计,2009年国内数字电视电源市场规模为22.96亿元,预计2010年和2012年市场规模分别达到34.14亿元和96.91亿元。

B.电源管理器市场容量分析

全球笔记本电脑市场保持平稳的增长。在未来,随着需求的释放,市场将维持原有的高增长态势。鉴于电源适配器和笔记本电脑是一一对应的关系,随着全球笔记本电脑出货量的稳定增长,电源管理器的需求量将同步增长。根据汉鼎咨询统计,2009年全球电源管理器市场规模为10.59亿美元,预计2010年和2012年市场规模将分别达到12.31亿美元和17.40亿美元。

在国内市场,由于笔记本电脑占电脑出货量份额的不断上升,电源管理器的市场需求亦将迅速增长。根据汉鼎咨询统计,2009年国内电源管理器市场规模为4.92亿元,预计2010年和2012年市场规模分别达到6.55亿元和13.51亿元。

C.LED驱动电源市场分析

我国半导体LED作为节能、环保的主要技术,已纳入国家中长期科技发展规划与“十一五”国家“863”高新技术产业化重大项目。2008年底国家科技部启动了“十城万盏”LED应用示范工程项目,并批准天津、上海、深圳、哈尔滨等21个城市为试点城市。随着“十城万盏”工程的推进,全国各地对于大功率、高亮度、节能的LED路灯产品的市场需求将呈强势上升趋势。

据2008年国家路灯行业统计,我国城市道路照明共有1500万只以上的路灯,近几年的增长率在20%以上。以此推算,全国每年照明路灯的市场规模不低于50亿元,如使用LED路灯,每年可节电20亿度以上。根据《广东省推进半导体照明产业发展实施方案》,广东省力争到2012年,重点城市全面推广LED路灯,建成总长6000公里,40万盏规模的LED路灯应用示范工程,总体节电60%以上,每年节电超过3亿千瓦时。

LED路灯必须有相应的驱动电源与之配备,由此将带来对LED驱动电源的强劲需求。

D. 电子变压器市场分析

电子变压器直接影响电源的安全性、稳定性和使用寿命,是电源的关键器件。

根据汉鼎咨询统计,世界电子变压器的市场规模大约在 183.8 亿美元左右,占世界电子元件市场总量约 7.5%。其中日本的生产与消费分别占世界市场的 43%和 40%左右,美国的生产与消费分别占 17%和 22%左右,中国的生产与消费占有率近年来迅速上升,分别在 20%和 13%左右。世界电子变压器技术正向轻量、高效、高密度的目标发展。

我国是世界上电子变压器的主要生产基地之一,近年来市场规模呈现快速增长的态势,由于家用电器及电子设备的不断发展,高频、低损耗、小尺寸的电子变压器已成为市场的焦点,产品与技术的创新将推动电子变压器的发展。

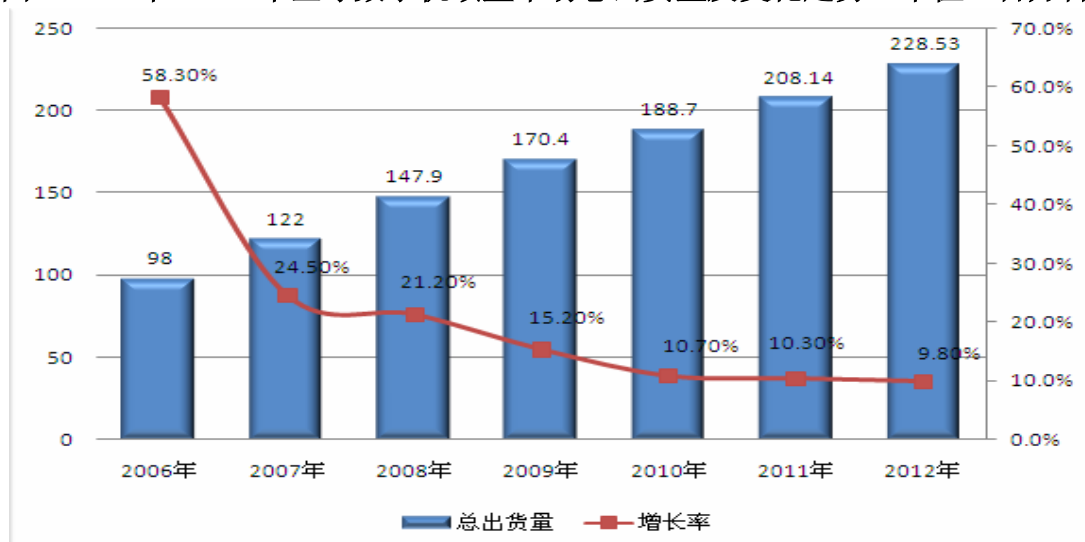
(2) 数字电视系统设备市场容量分析

国内数字电视行业信号传输以有线为主,而国外则主要是卫星和地面传输,因此国内数字电视系统设备分为前端设备、网络改造设备和终端设备机顶盒,国外则只有前端和终端,在海外市场前端设备需求量较小,一般从由国外厂商供给,而终端设备机顶盒则主要从中国大陆采购。

①全球数字电视机顶盒容量分析

数字电视在全球范围内特别是在发达国家已经得到较大的发展,从 2002 年至 2012 年,全球数字电视产业将处于高速发展阶段。预计 2010 至 2012 年,全球数字电视用户数量将分别增长到 39,300、46,386、53,851 万户。随着数字电视产业的发展和用户数量的增多,数字电视机顶盒的市场规模越来越大。

图：2006 年-2012 年全球数字机顶盒市场总出货量及变化趋势（单位：百万台）



②国内数字电视系统设备市场容量分析

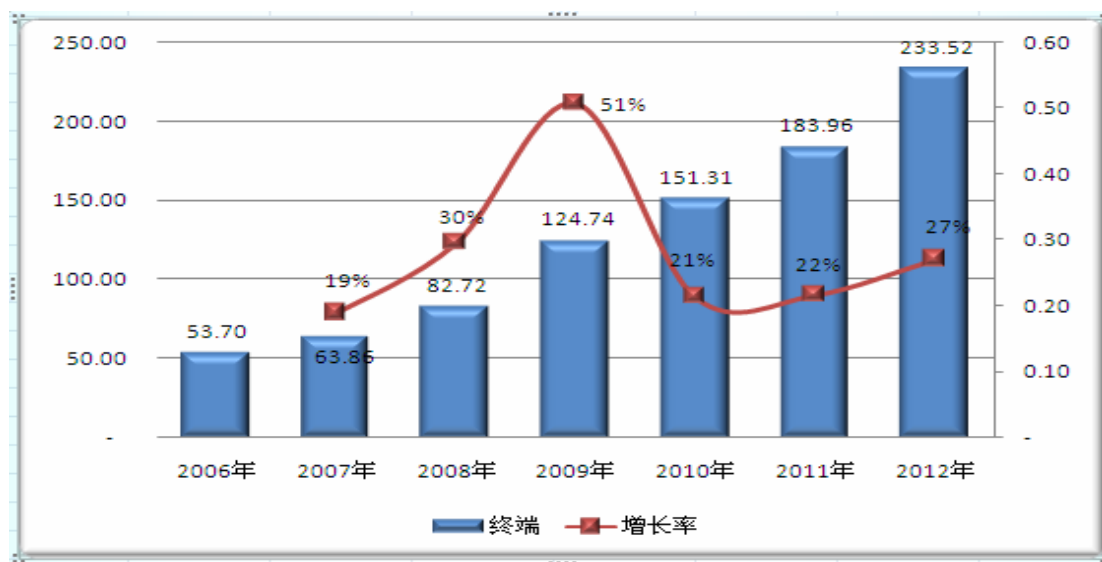
受益于数字电视双向网络改造的大力推进,未来几年我国数字电视产业将处于发展的高峰时期,广电运营商综合业务的开展更是行业发展的重点,新业务、新技术、新产品将不断涌现。

总体而言,基本型标清机顶盒呈稳定增长的趋势;双向互动机顶盒、高清机顶盒等高端产品将进入快速增长阶段;网络改造设备目前尚未形成规模化采购,前端交互系统市场刚刚起步,但都具有较大的增长潜力;随着双向网络改造的完成和互动平台的搭建,增值业务将成为未来广电运营商数字电视运营业务重要的增长来源。

A、终端设备机顶盒产品

数字电视终端产品机顶盒功能的多元化、个性化将促进数字电视用户的消费,其需求量在未来一段时间将继续保持较高速度的增长。

图 2006-2012 年我国终端设备机顶盒市场规模(单位:亿元)



数据来源: 汉鼎咨询

在数字电视终端设备中,高清机顶盒等高端产品逐渐成为终端产品的主流。近年来高清电视频道不断推出,高清机顶盒作为高清电视的配套产品,受到市场及终端用户的青睐。目前,我国高清数字电视发展条件已经成熟,根据汉鼎咨询预测,2010~2012年国内高清数字机顶盒销量将分别达到150万台、240万台、370万台,高清数字机顶盒将成为数字电视终端设备市场新的增长点。

B.网络改造设备

双向网络改造的进程直接影响到广电综合运营业务的开展。根据国务院在 2010 年 1 月份所确定的时间表,网络建设将是广电运营商近期的工作重点。在网络改造设备中,EPON+EOC 因其技术的领先性及应用的经济性已逐渐成为市场主流,考虑目前 EOC 技术现状,1 台双向互动机顶盒要实现交互功能需要有 1 台 EOC 终端与之配备。随着双向网络改造的推进,EOC 等网络改造设备具有很大的增长潜力。

C.前端交互系统设备

前端交互系统主要包括互动业务及其支撑系统,由硬件和软件两部分组成。国内一般由各地区广电部门下属的有线网络公司承担数字电视网络系统的建设,有线网络公司推进数字电视增值服务需要前端交互系统设备作为支撑。

D.增值业务

运营商推进双向网络改造的目的是提高数字电视系统及网络的业务承载能力,通过提供丰富的增值服务实现综合业务的开展。

目前,国内外以 ARPU 值作为衡量广电运营商盈利能力的标准,我国有线用户 ARPU 值远远低于美国,甚至低于印度。就相对数值比较,中国有线电视年 ARPU 值占 GDP 比重仅为 1%,低于世界 1.9%的平均水平。因而增值服务市场前景较为广阔,随着双向网络改造的推进,增值业务的市场规模将迅速增长。

(四) 行业发展趋势

1、电源细分行业发展趋势

(1) 节能降耗

电源产品的节能降耗对缓解日趋紧张的能源压力起到积极作用,同时减少了能源浪费和环保压力。国际能源署于 2000 年推出了到 2010 年将所有产品的待机能耗降到 1W 以下的“1W 计划”。欧美、日本、澳大利亚等发达国家积极响应这一计划,加强降低待机能耗的技术要求。欧盟与一些大型视听产品、电脑、移动电话、打印机的制造商签署协议,承诺逐年降低待机能耗,到 2009 年将大部分设备的待机能耗降至 1W;美国环保局和能源部也同时发起能源之星的计划,

限定待机能耗指标。

(2) 安全、环保、稳定、可靠

随着电源应用环境的复杂化和多样化,电源发展日益趋于高智能化。整机行业产品正处于转型升级阶段,诸如高清、双向互动机顶盒等具有较高技术含量设备的推广和应用,对内置电源模块及关键部件的设计方案、产品性能、安全性和可靠性等方面提出了更高的技术要求。高效率、高性能、小型轻量化、减少电磁干扰成为近年来各应用领域对电源产品的要求。

(3) 行业集中度大幅提升

我国电源厂商数量多、规模小、布局较为分散,由于受到金融危机的影响,行业中大量不具备自主研发实力的低端制造型电源厂商已在激烈的市场竞争中淘汰出局,行业集中度越来越高。随着行业的整合和技术的进步,市场对电源厂商的产品设计、生产规模、制造工艺和产品更新速度提出了更高的要求,为专业领域电源厂商提供了更为广阔的市场发展空间。

2、数字电视细分行业发展趋势

(1) 高清机顶盒等高端产品已成为全球机顶盒市场发展的重点

随着数字技术的快速发展,全球正进入全新的数字高清时代,未来几年,消费电子行业在技术升级和消费升级带来的产品结构调整推动下将继续保持稳定增长。随着高清节目源的不断丰富,数字电视终端设备机顶盒从标清向高清发展已成为行业发展的必然趋势,创新性技术的应用以及机顶盒产品性能的提升将促使整个行业实现产业升级。

(2) 国内数字电视整体平移继续深化

全国绝大部分省市都已经启动数字电视整体平移,前期的整体平移大多只覆盖地市级以上城市的城区,下一阶段二级城市、城郊、县城及中西部偏远地区将实现整体转换,最终延伸到城镇、乡村,同时在偏远地区采用直播星、微波多路分配系统(MMDS)等方式完成覆盖,实现“村村通”,在2015年之前完成有线数字电视整体平移,停止模拟信号转输。在未来,高清、双向互动式机顶盒及前端系统设备仍将保持稳定增长。

(3) 各地广电运营商的资源整合

广电系统经过上世纪 90 年代台网分离改革后,未再进行有效的整合,各级广电部门各自独立运营,没有完全实现市场化运作,发展较为缓慢。2009 年开始,各地广电运营商逐步将整合提上了议事日程,政府层面也大力推进,以各地省广电公司为基础,整合各地的有线网络资源,组建大型广电企业,形成一批产权明晰、运营机制透明、高效的现代化企业。广电运营商的资源整合后,在集中采购模式下供应商的资金、技术、规模和供货能力都将面临考验,大幅提高了市场准入门槛,为具有技术实力和创新能力、整体综合实力较强的系统设备供应商带来巨大的市场机会。

(4) 广电综合业务的开展将构建规范化的市场运作体系

有线数字电视双向网络改造将是继数字电视整体平移后的又一个重要的增长点。现有的有线 HFC 网络(光纤同轴混合网)只具备向下传送电视信号的功能(广播式),对增值业务的开展、互动平台的搭建、“三网融合”的推进等造成极大的制约,网络的双向改造和设备的全面更新将为数字电视系统设备提供商带来极好的市场发展机遇。随着双向网络改造的加速实施,广电运营商将大力拓展具有较高 ARPU(每用户平均收入)值的增值业务,广电综合业务的开展将以产品最终用户获得更多的增值服务为导向,构建统一的技术标准和规范的服务体系,从而实现市场化、多元化的广电网络系统。

(五) 进入本行业的市场壁垒

1、品质及品牌壁垒

数字电视业务覆盖绝大部分的电视用户,不仅解决了电视收视问题,还承载了国家政策宣传和舆论导向的功能,产品品质对国家信息安全、政策宣传的影响程度较高,因此运营商对产品的行业准入实行严格认证。我国广电运营商对网络系统设备软、硬件产品的采购一般采用公开招标方式进行,并建立了严格的供应商筛选机制。此外,供应商的市场知名度和品牌效应也是运营商考核供应商的主要指标之一。

2、资质壁垒

行业主管部门对电源和数字电视细分领域都制定了较为严格的市场准入标准，对行业新进入者形成一定的资质壁垒。

(1) 电源及电子变压器均属于安全件，为保证安全件的安全性，世界上不同国家和地区以及一些跨国经济组织对安全件的选材、制造工艺和品质检测等方面都作出了严格的规定，对安全件是否安全设置了相当复杂的测试和检查程序。据初步统计，常用的安全认证大概有 30 多种，该等认证在不同的辖区不具有通用性。没有通过“安全认证”的电子变压器或电源以及使用这些产品的电子设备严禁在特定辖区内销售和流通。“安全认证”认定标准高，程序复杂，且需要大量的资金投入，通过认证后需要随时接受认证机构的后续检查，对电源及电子变压器的生产和销售形成一定的资质壁垒。

(2) 在数字电视细分领域，资质壁垒主要体现在设备供应商是否获得行业主管部门的认可并取得相应的生产资质和销售许可。数字电视行业主管部门是国家广电总局，同时涉及工业和信息化部、国家质量监督检验检疫总局(质检总局)。设备供应商参与项目投标的产品，需通过广电总局(或工信部)的产品入网检测并取得产品入网证；参与投标和销售的产品必须通过国家强制性产品认证(3C)，经 3C 认证指定实验室测试并取得相应的产品认证证书。在市场上销售的产品必须符合相关的国家(或国际)标准、行业标准，部份产品如果涉及到国家信息安全必须在相关部门备案后方可进入市场销售。此外，从事卫星机顶盒的生产还必须获取商务部、工业和信息化部、海关总署共同颁发的卫星电视接收设施加工贸易生产资质。

3、研发及技术壁垒

数字电视行业是典型的技术密集型行业，行业技术含量较高，对行业后续跟进者而言存在较高的技术壁垒。数字电视行业硬件设备提供商的综合技术实力主要体现在嵌入式软件中。产品研发周期一般较长，需要大量深刻理解终端用户实际需求以及具有长时间软件开发经验的高素质研发团队的投入。由于行业受国家政策导向的影响较大，技术升级快、更新周期短，供应商需要紧密跟进行业发展，不断推陈出新、创造性地满足客户需求，才能在市场上保持强有力的竞争力。国内数字电视行业于 2002 年启动，历经几年的发展，大量未能准确把握行业技术发展趋势的企业已逐渐退出市场竞争格局。研发实力和技术储备已成为进入本行

业的关键因素。

4、客户壁垒

在国内市场,相对于中小运营商而言,省级网络公司对供货商的资格认定标准更为严格,需综合考察设备供应商的生产规模、交货周期、成本控制能力、市场反映速度等,具有较高的市场壁垒。在海外市场,机顶盒出口厂商只有与核心客户通过深层次的技术开发合作,实现技术渗透,才能形成长期稳定的合作关系。

电源及电子变压器对终端电子设备功能的正常发挥比较重要,国际大型家电企业对供应商的认定实施严格的资质审查,在审定过程中对工艺流程、品质管理、生产环境等方面提出严格要求,一般需要经过较长时间的考察、测试、评估并多次整改后方能通过资质认定,通过小批量供货检查合格后才能正式成为其供应商。为确保产品品质并维护供货的稳定性,国际大型家电企业一般不会轻易更换供应商。新进入者要获得客户的认同并建立合作关系需要较长的时间,且行业定制化产品较多,为满足客户个性化需求,供应商与客户的关系相对稳定。

5、综合服务能力壁垒

数字电视平移完成后,运营商为应对技术进步和技术升级所带来的终端用户多元化需求,亟需提升网络运营效率、提高用户 AURP 值,补充大量的增值业务并进行网络双向改造。由于数字电视互动平台存在较高的技术壁垒以及特定的行业管理体系,目前行业内能同时提供终端设备、传输网络设备以及前端交互系统设备的企业较少,数字电视双向网络改造整体解决方案的综合服务能力已成为进入数字电视互动平台的一大壁垒。

(六) 市场供求状况及行业利润水平

1、市场供求状况

通过双向网络改造,推动数字电视增值业务的发展已成为行业发展的趋势。随着广电运营商综合业务的开展,数字电视行业呈现出以下特点:

- 数字电视整体平移与双向网络改造同时推进,双向交互系统设备和网络传输解决方案相关产品升级速度加快;
- 下游广电运营商较为分散,需求呈现明显的区域性特点;

- 设备提供商的产品链由终端设备逐步向网络传输、前端系统延伸，与下游广电运营商的网改项目同步推进；
- 整个数字电视双向交互系统建设周期长，更换成本高，资金、品牌及规模成为双向网络改造设备提供商重要的竞争因素。

双向互动型增值业务目前尚处于供小于求的发展阶段。供应商不断跟进行业技术的进步程度，深入挖掘市场潜在需求，以获取更多的市场份额和利润空间。目前数字电视双向交互系统供求特点如下：

- 因行业中产品链完善的企业极少，运营商对前端交互系统、网络传输方案、终端设备分别招标，参与竞标企业一般只能提供其中一部分产品；
- 前端交互系统处于试运行阶段，网络传输所涉及的产品尚未实现规模化；
- 兼容性成为运营商招标过程中重点考虑因素之一，设备提供商开始产品的开放式生产；
- 运营商对双向网改产品需求量大且快速增长，设备提供商因定制化生产一般采取以销定产的市场策略，无法在短期内快速扩充产能，行业处于供小于求阶段。

2、行业利润水平

（1）专业领域电源细分市场利润水平

电源产品一般采用成本加成定价原则，产品价格与原材料价格及汇率相挂钩，当原材料价格及汇率变动超过一定幅度时，产品价格会作出相应的调整，从而使行业毛利率锁定在合理范围。对于数字电视电源、LED 驱动电源等专业领域的电源而言，由于具有较高的技术壁垒以及国家政策的大力支持，在未来相当长的一段时间内具有较大的获利空间。

（2）数字电视细分市场利润水平

数字电视行业供应商主要为广电或电信运营商提供软、硬件产品。随着广电行业体制改革和数字电视整体平移的不断推进，行业市场化竞争程度不断提高，鉴于机顶盒等终端设备技术相对成熟，其利润率水平逐步趋于稳定。

在双向网络改造的过程中，IPQAM、EOC 等产品尚处于市场启动阶段，价格和利润均处于较高水平；高清机顶盒市场于 2009 年启动，该等高端产品技术含量高，产品附加值大，利润水平相对较高。此外，对于前端管理系统和网络传输设备，供应商除提供相应的软、硬件产品外，还包含了系统集成、设备安装调试、人员培训、设备维护等投入，增值服务进一步提升了利润水平。

（七）影响行业发展的有利不利因素

1、有利因素

（1）数字信号全面替代模拟信号

数字化是一场世界范围内的新技术革命，也是全球广播电视的发展趋势。随着电视广播的全面数字化，传统的电视媒体将在技术、功能上逐步与信息、通信领域的其它手段相互融合，从而形成全新的、庞大的数字电视产业。各个国家或地区纷纷制订了关闭模拟电视的时间表，广播电视数字化在美国、英国、中国等国家稳步推进，部分发达国家已基本完成了由模拟向数字化的转换。数字电视机顶盒作为主要的信号接收转换设备，在数字化进程中市场潜力巨大。

（2）国家政策大力支持

电子信息产业是国民经济基础性产业之一。国家对电子信息行业的指导思想是进行结构性调整，加大产业基础设施和高端产品投入力度，扩大产品系列，提高产品质量，形成明显的规模效益，培育企业的国际化竞争能力。政策导向将加快行业优胜劣汰的进程，促进具有产品优势、技术优势的企业进一步发展壮大，有利于提升整个行业的技术水平、质量水平和盈利水平。

电源（含电子变压器）和数字电视作为电子信息行业两大重要的细分领域，在技术创新和融合的进程中得到了政府的大力支持。

（3）下一代广播电视网的部署进一步推动行业发展

下一代广播电视网是以有线电视数字化和移动多媒体广播电视（CMMB）的成果为基础，以自主创新的“高性能宽带信息网（3TNet）”核心技术为支撑，构建一张适合我国国情的、“三网融合”的、有线无线相结合的、全程全网的下一代广播电视网络，即建设一张可承载语音、宽带数据和视频图像业务、全程全网

的广播电视网络。下一代广播电视网的部署需要大量的有线数字电视网络双向接入设备,根据现有数字电视用户规模和有线宽带用户数所占的比例推算,实现全程全网对有线网络双向接入设备的需求将呈爆发性增长,为网络双向接入设备带来巨大的增长空间。

(4) 运营商整合及市场化发展趋势

以省级广电公司为基础,整合各地的广电网络资源,将进一步明晰产权、统一技术标准,建立市场化竞争机制,促使市场竞争更为规范化和透明化。省网整合将加快数字电视整体平移的进程,加大网络建设投入,网改设备和终端产品将保持稳定增长。市场的规范化效应、竞争机制的建立和完善也将为综合实力较强的数字电视设备供应商带来重大的市场机遇,未来增长潜力巨大。

目前,运营商数量众多、项目较为分散的情况下,技术规范难以统一,相关设备需要根据不同运营商的规范要求定制生产,研发投入大、生产成本低、采购量相对较小。运营商完成整合后,省级运营商将统一技术规范,单一合同的设备采购量也将明显提升,可大大降低设备供应商的研发和生产成本。

(5) 民众日益增长的文化娱乐消费带来的巨大市场空间

数字电视是国家发展文化产业战略的重要内容,是满足人民群众日益增长的文化娱乐活动需求的重要支撑。作为家庭娱乐的中心,数字电视机顶盒(尤其是双向互动机顶盒和高清机顶盒)正逐步取代 DVD、VCD、家庭影院等娱乐设备,成为“客厅中绝对的主角”。我国有线电视用户规模近 2 亿户,巨大的市场需求是数字电视行业持续发展的基础。随着技术的升级和终端用户需求的多元化、个性化,数字电视逐渐过渡到消费电子平台,行业正处于快速发展阶段。

(6) 产品需求不断升级确保行业的持续发展

国内数字电视整体平移的持续推进、相关技术不断发展和升级、应用业务和功能不断丰富,大大促进了全球用户对数字电视相关产品的需求,数字电视终端已经成为用户家庭视听娱乐必不可少的设备,尤其是对双向、高清等高端数字电视机顶盒的需求在未来将继续保持高速增长。

数字电视机顶盒作为接收数字电视节目的终端,随着技术的发展和用户的需求的不断升级,由最初简单的节目接收、解码功能,逐步向双向交互、在线点播

等多功能交互式升级；在信号接收方面，由接收标清信号到接收高清数字电视信号，应用功能、节目源更加丰富，大大提升了用户的视听享受质量。同时，作为信息和电子消费品，用户的消费水平不断提高、需求不断丰富、产品更新换代的速度不断加快，带动了产品需求和整个行业的持续、稳定增长。

2、不利因素

我国是全球数字电视设备及电源的制造基地，出口海外的产品一般以美元结算，因此存在一定的汇率风险。此外，受国际铜价波动的影响，电子变压器原材料漆包线的价格波动较大，对原材料价格的稳定带来一定的影响。

（八）“三网融合”政策影响分析

“三网融合”指电信网、广播电视网和互联网的融合，三大网络通过技术改造，能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。

1、三网融合推出的背景及历程

随着经济全球化进程的加快和科技的迅速发展，全球信息化正发生重大变化，信息传播正从单一形态向多元形态、从资源垄断向资源共享、从自成体系向开放体系转变，“三网融合”即在此背景下产生。世界上发达国家和地区推行“三网融合”因市场竞争充分起步较早，国内由于电信、广电体制改革进程的差异，致使我国多次推动“三网融合”未果。

近年来广播电视数字化浪潮席卷全球，我国有线数字电视整体平移有序推进且发展迅速，IPTV、FTTH 等技术的兴起以及广电体制改革均取得突破性进展，为电信、广电的双向进入和“三网融合”的最终实现带来契机。

2010 年 1 月 13 日，国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。会议上明确了三网融合的时间表：2010 年至 2012 年重点开展广电和电信业务双向进入试点；2013 年至 2015 年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展。从三网之间的关系而言，通信网与互联网的融合开始较早，会议重点在于全面推进有线电视网络数字化和双向化升级改造，整合有线电视网络。2010 年 7 月国务院正式公布了第一批三网融合试点城市名单，“三网融合”正式启动。

2、“三网融合”带来新的市场机遇

汉鼎咨询数据显示：中国现有有线用户 1.6 亿，尚有 1 亿有线用户并未数字化整体转移，未双向网络改造用户接近 1.5 亿。时间表显示，2010 年至 2012 年重点开展广电和电信业务双向进入试点，探索形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和体制机制；2013 年至 2015 年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展，基本形成适度竞争的网络产业格局。意味着试点城市将率先实现全媒体数字生活，并带来数千亿的投资机会。双向化网络设备改造、铺设等投资预计将达到 2500 亿元，整个三网融合建设可形成 6000 亿元以上的投资规模。

根据三网融合时间表，广电运营商和电信运营商相互进入各自领域，为专业从事三网融合相关系统设备及产品研发、生产和技术服务的企业带来重大的发展机遇。为应对三网融合，广电运营商将加快数字化和双向化改造，预计完成改造需要资本开支约 1000 亿元。到整体转换截止时点 2015 年，每年资本开支约 200 亿元。此外，对于电信运营商而言，FTTH(光纤到户)每户成本约 1500 元，接近 1 亿宽带用户 FTTH 需要资本开支约 1500 亿元。专业提供数字电视、IPTV 和网络双向改造设备的企业将获得极其重要的市场机会，未来增长潜力巨大。

3、本公司在“三网融合”战略中的规划布局

本公司准确把握行业、市场、技术发展的方向和趋势，对公司未来发展提前布局，加大“三网融合”相关技术、设备的研发投入，在技术储备、人才储备及市场布局等方面已取得先发优势。

① 技术储备

2007 年，本公司启动 EOC 项目。EPON+EOC 技术作为“三网融合”中有线电视网络最后一公里双向接入的核心技术，近年来逐渐成为广电运营商有线网络双向改造的首选方案。本公司目前在多个省、市广电有线网络双向改造项目中中标，目前已进入供货阶段。

2008 年，本公司启动 IPQAM 设备开发项目，目前处于试运营阶段。IPQAM 设备是广电运营商搭建有线双向网络并实现未来综合业务运营的核心设备之一，也是开展音视频点播、传输业务，搭建业务承载平台所需要的关键设备。

2009 年 2 月，本公司与方正集团下属的北京方正阿帕比技术有限公司签署

战略合作协议,通过数字电视系统平台向用户推出数字电视报刊业务及语音读报系统,公司产品链向数字电视增值业务延伸。

2009年7月,本公司成立IPTV项目研发中心,正式进军IPTV领域。IPTV是利用宽带有线电视网的基础设施,以家用电视机作为主要终端,通过互联网络协议来提供包括电视节目在内的多种数字媒体服务;利用计算机或机顶盒+电视完成接收视频点播节目、视频广播及网上冲浪等功能。广电、电信双向进入后,电信运营商将获得运营牌照,IPTV已成为电信运营商推进“三网融合”的重要切入点。

② 人才储备

截至2010年6月30日,公司研发技术人员已达到175人,项目核心团队在有线网络双向接入设备、IPTV、数字电视业务交互系统及终端产品领域具有丰富的研发和项目实施经验,为“三网融合”设备的提供及整体解决方案的实施储备了一大批高素质的专业人才。

③ 市场布局

本公司在“三网融合”及下一代广播电视网(NGB)的市场背景下,通过准确定位和提前布局,充分把握了市场发展先机。

2008年,本公司先后在甘肃、吉林、湖南等地广电运营商有线网络双向改造项目中中标,后续又在江苏、湖北等地试运行,公司是目前中标省级广电运营商双向网改项目最多的厂商。

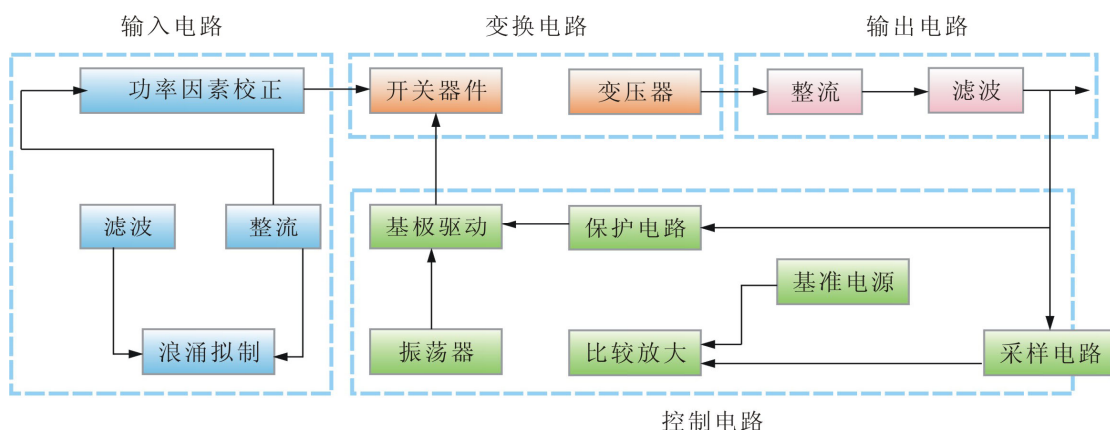
2009年,本公司进一步完善国内市场布局,先后成立了华中、华东、华南、华北、东北、西北、西南七个大区,并在湖南、江苏、山东、辽宁、黑龙江、甘肃、四川、湖北、云南等地设立了相应办事处或服务点,将市场销售和服务网络逐步向全国范围扩大。

(九) 行业技术水平

1、电源技术特点

电源技术经历了功率半导体器件、高频化和软开关技术、开关电源系统的集成技术三个发展阶段。电源大致由输入电路、变换器、控制电路、输出电路四个

主体组成,兼容性和安全性是衡量电源的两大指标,分别由输入电路和变换电路环节决定。电源工作原理如下图所示:



高效、节能是电源技术的发展方向,电源工作原理中的变换电路环节直接影响到电源的安全性、工作效率、体积大小及使用寿命,是电源是否到达安全节能要求的重要考核指标。

电源作为整机产品的“心脏”部件,直接影响到整机产品的安全性、效率及待机功耗、兼容性、返修率、使用寿命等。

整机性能指标	指标说明	国家/行业标准	美凯电子技术水平
安全性	产品达不到安规要求可能导致触电、爆炸、起火或引发人身安全事故。	国家标准 GB4943(IT)/GB8898(AV)	严格按照安规认证执行,选用防腐材料、加强品质的过程控制,有效实现短路保护和过压保护功能。
效率及待机功耗	效率及待机功耗是节能降耗的重要衡量指标。	CECT 节能认证/CEC/ 行业内系统待机功耗<1w, 电源功耗<0.5w	不断更新产品设计方案,从 2006 年起公司严格执行 2010 年强制实施的各个国家和地区的能效标准,使系统待机功耗<0.9w, 电源功耗<0.3w。
兼容性	兼容性影响到整机产品的抗干扰能力,由变压器的滤波和电源板的排版输入决定。	EMC 标准	充分利用公司的差异化竞争优势,综合考虑并不断调试电子变压器的设计和电源板的排版,使整机产品达到兼容可靠的工作状态。公司在兼容性方面要求余量达到 3-6DB 以上。
返修率	电源板是数字电视系统设备的重要组成部件,数字电视机顶盒出现无信号、无法启动的故障主要是由于电源板电压不正常所致。	行业标准 0.3%以下	公司电源返修率控制在 0.1%以下。

使用寿命	产品的使用寿命直接影响到其市场表现。开关电源能量转换效率高、温升越低、整机产品使用寿命越长。	30,000 小时以上	本公司研发设计人员经过多年的经验积累,通过产品设计方案优化和优质器件的选用,将能量损耗控制在较低水平,从而延长产品的使用寿命。本公司电源使用寿命大于 50,000 小时。
------	--	-------------	---

2、数字电视设备技术特点

根据接收图像清晰度,数字电视终端设备包括标清机顶盒和高清机顶盒,鉴于高清机顶盒在芯片性能、输出接口、硬件配置等技术指标方面都远优于标清机顶盒,随着高清节目源不断丰富,终端设备从标清机顶盒向高清机顶盒过渡已成为行业发展的趋势。

项 目		标 清	高 清
芯片性能	芯片架构	架构简单	具有双核甚至多核架构
	解码格式	单一解码格式	支持多种解码格式
	输出格式	一般只有 PAL/NTSC/SECAM 分辨率小于等于 720*576 的输出	有多种输出格式,其最大输出分辨率达到 1920*1080,有些功能强大的芯片还支持 1080P 的解码
	图层数量	标清解码芯片一般只有三个层,背景层、视频层、OSD 层	高清芯片除三个标清输出层以外,至少还有三个高清输出层,部分高清芯片带有光标层
	图形处理能力	标清主芯片对于 OSD 层的图形处理至多支持真彩,个别具有简单的 2D 加速功能	高清芯片除支持真彩以外,一般都有 2D,2.5D 甚至 3D 加速引擎,可实现一些炫目的图形效果,比如支持 OPENGL,支持 flash,可以实现一些 3D 游戏等
	多媒体支持能力	无多媒体处理能力	可通过集成播放器支持网络上常见的多媒体格式的
	高清标清双输出	只有标清信号的输出	高清标清两路输出,可以接高清电视和标清电视
	接口扩展能力	无接口扩展能力	除网口和 USB 口外,一般还有 SATA 接口,ESATA 接口,PCI 接口等,甚至支持鼠标和键盘输入
输出接口		无 HDMI 输出, S-Video 和 YUV 分量只能有一路输出	有 HDMI 输出, 高清 S-Video 和 YUV 分量输出可以同时输出
硬件配置		内存和 FLASH 较小	高清方案内存和 FLASH 较大,足以开展各种应用

此外,在双向网络改造方案中,EPON+EOC 方案因其技术的领先性及应用经济性已成为市场主流。数字电视前端交互系统构成包括网管系统、VAS、iEPG、

CDN、视频服务器、BOSS 系统、DRM、IPQAM，其中网管系统、VAS、iPEG、CDN 等为软件产品，而视频服务器、IPQAM 则是软硬件结合产品，但主要以软件决定产品性能，硬件则是软件的支撑。

（十）行业的周期性、地域性和季节性

1、电源（含电子变压器）产品

电源作为下游整机产品的重要部件，应用领域十分广泛，需求具有较强的刚性，产品一般情况下不存在周期性和地域性。

该细分领域具有一定的季节性特征，销售一般集中在下半年。近年来，随着人民生活水平的提高和消费习惯的改变，行业季节性差异逐渐减小。

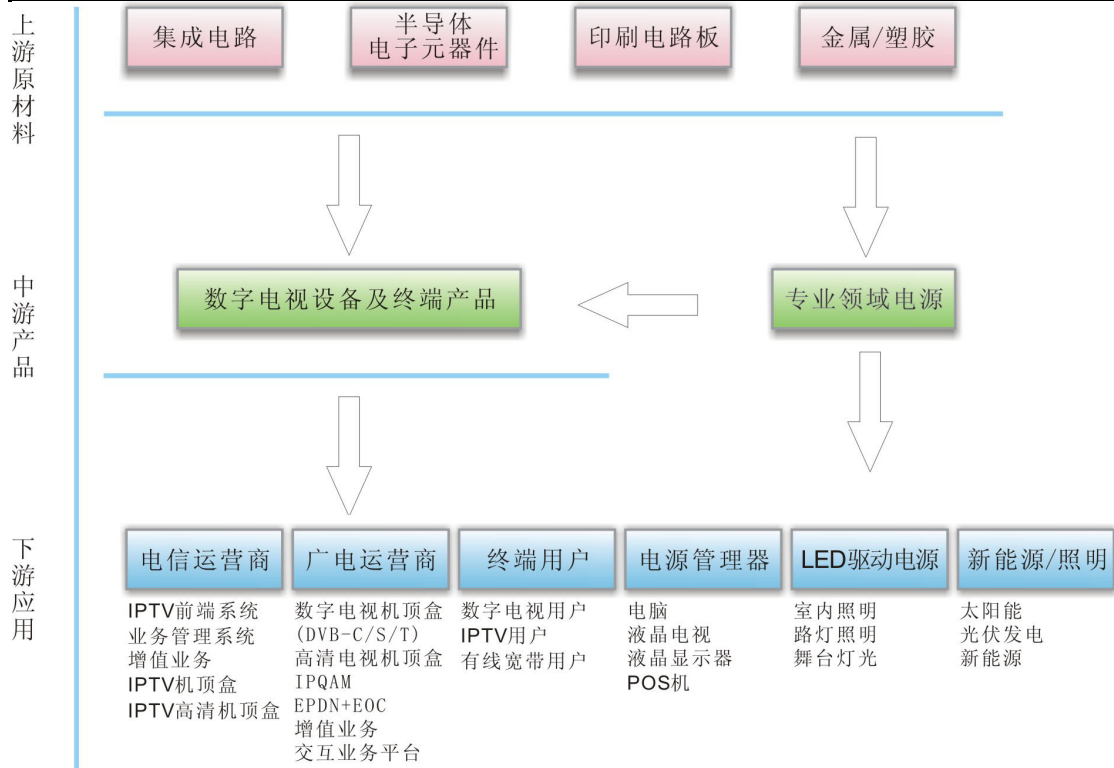
2、数字电视系统设备

随着全球模拟技术向数字技术的全面转换以及我国数字电视整体平移进程的加快，数字电视双向化、数字化即将进入高速成长阶段。数字电视系统设备行业作为我国的新兴文化产业，通过技术的更新、升级不断满足和丰富人们的文化娱乐生活，将在相当长的一段时期内保持高速增长，行业没有明显的周期性。

在国外市场，数字电视机顶盒市场化运作程度较高，该类消费电子类产品具有较强的需求刚性，不存在明显的地域性和季节性。在国内市场，由于各地广电运营商较为分散，资源尚未完全整合，因此设备提供商业务的开展具有一定的地域性；受国内行业消费习惯的影响，产品的招投标或销售一般集中在下半年，呈现一定的季节性特征。

（十一）行业产业链分析

本公司所处行业上下游之间通过分工协作、相互依存，已形成均衡稳定的产业关系。



1、与上游行业的关联性分析

数字电视设备以及电源的上游主要是半导体行业，包括集成电路（IC 芯片）、电子元器件等，另外还涉及电路板（PCB）以及金属塑胶等原材料。数字电视设备及电源提供商基于上游半导体供应商提供的芯片（IC）方案及其技术平台开发满足市场需求的各类产品，通过建立高效完整的供应链管理体系，及时跟进相关部件的价格信息和技术进步情况，确保产品品质的稳定和快速响应市场需求的能力。

2、与下游行业的关联性分析

数字电视软、硬件产品的下游包括运营商及其终端用户。数字电视机顶盒是目前收看数字电视的必备设备，一般由运营商集中采购后再向终端用户提供。为应对双向互动型增值业务发展的需求，广电运营商需对数字电视系统和网络进行升级、完善。数字电视系统设备供应商掌握了行业关键技术，下游运营商要改变目前粗放式的经营模式，实现精细化管理和网络系统的高效运作，需要与上游设备及内容提供商通力协作、优势互补，以实现运营管理系统的升级以及新业务的推广。

此外，电源及电子变压器的下游还包括家电数码产品、通讯终端、新能源照

明等领域,市场通过充分竞争后行业集中度相对较高,主要厂家均具有一定的品牌规模。下游企业对电源及关键元器件供应商进行严格筛选,一旦建立合作关系不会轻易更换。鉴于下游产品应用领域较广、品种规格繁多、定制生产特征明显,因此对产品品质、供应能力、性能稳定性提出了更高的要求,需要供应商深刻了解客户需求并及时跟进市场变化。

(十二) 主要产品进口国的政策

1、欧盟

欧盟议会和欧盟理事会 2003 年 1 月 27 日通过了第 2002/95/EC 号《关于在电气电子设备中限制使用某种危险物的指令》(RoHS 指令),该指令规定从 2006 年 7 月 1 日起,投放于市场的新电子和电气设备不包含铅,汞,镉,六价铬,聚溴二苯醚(PBDE)或聚溴联苯(PBB)等 6 项有害物质。

本公司自 2004 年 6 月起委派专员学习该指令,并于 2004 年底开始逐步导入欧盟 RoHS 指令。2006 年 6 月本公司通过 SONY 公司的 GP 认证,公司的 RoHS 管理水平已达到国际水准。与此同时,本公司将世界各国相继出台的 RoHS 政策融入到日常的 RoHS 管理中。因此,RoHS 指令不会对本公司构成技术障碍和贸易壁垒。

2、澳大利亚

2008 年 12 月 1 日所有在澳大利亚销售的数字电视机顶盒(Digital TV (DTV) set top box (STB))均需符合最低能效标准(MEPS),数字电视机顶盒被认为是高能效产品需符合以下要求:

- ①满足相应的最低能效(MEPS)要求;
- ②最大被动待机状态的功率不超过 1W;
- ③满足 AS/NZS 62087.2.1: 2008 定义的自动待机(Automatic standby)或高清晰度多媒体接口待机(High definition multimedia interface (HDMI) standby)。

本公司数字电视机顶盒产品已全部通过 MEPS 认证。

三、发行人在行业中的竞争地位

(一) 行业竞争格局

1、专业领域电源（含电子变压器）市场竞争格局

（1）主要厂商情况介绍

电源及电子变压器作为整机产品的关键器件，其涉及的领域十分广泛，目前提供数字电视电源、LED 驱动电源、电源管理等专业领域电源的厂商主要包括台达电子集团、康舒科技、光宝集团、航嘉、茂硕等。相关企业情况介绍如下：

台达电子集团（DELTA）

台达电子集团是世界第一大交换式电源供应器与风扇产品的领导厂商，在多项产品领域居于世界领导地位，主要提供电源管理的整体解决方案、视讯显示器、工业自动化、网路通讯产品与可再生能源等相关产品。

康舒科技（AcBle）

康舒科技创立于 1981 年，以电源管理技术为核心，目前研发总部设在台湾，在中国大陆、美国及马来西亚等地亦设有专业的研发团队，康舒科技针对客户需求提供定制化电源供应器，产品功率范围从数瓦特输出到上万瓦特输出，应用范围涵盖了资讯、通讯、消费电子、网路及工业等多个领域。

光宝集团（LITEON）

光宝集团成立于 1975 年，拥有台湾第一家挂牌上市的电子公司光宝科技（股票代码 2301）。光宝集团是国内首家制造 LED 产品的公司，产品除光电零组件外，还涉及计算机与数位家庭、消费性电子、通讯产品、关键零组件与次系统、车用电子等领域。

航嘉

航嘉集团成立于 1995 年，是集电源供应器和电源系统开发、设计、制造、销售于一体的专业电源服务商。航嘉总部设在深圳，拥有目前中国大陆最大的 PC 电源生产基地。电源产品涉及 PC 电源、通信电源、电力电源、适配器/充电器、LCD/LED 电源、家电控制板、电源转换器、车载电源等多种类型。

茂硕

深圳茂硕电源科技股份有限公司主要从事电源产品的研发、制造、销售及服
务,专业生产各种 LED 路灯电源、LED 隧道灯电源、开关电源适配器等。产品
大部分销往欧洲、美国、中东、澳洲和东南亚等国家。

(2) 公司竞争优势及行业地位

传统电源领域主要是成本方面的竞争,厂商通过成本控制和低价策略获得更
高的市场份额;专业领域电源在产品的安全性、兼容性、可靠性及能量转换效率
方面都设置了更为严格的参数指标,因此,市场竞争主要集中在产品开发能力、
生产工艺等综合技术实力方面。

电子变压器是电源的关键器件,起到磁能转换、电压变换和绝缘隔离的作用,
直接影响到电源的安全性、工作效率、体积大小、使用寿命等。

电源衡量指标	指标说明	美凯电子竞争优势
安全性	电子变压器的结构设计决定了变压器是否符合安规要求,从而影响到电源的安全性。	本公司通过选购安全可靠的绝缘材料,运用先进的制造工艺和测试技术最大限度地保证了电子变压器符合安规认证的要求;公司拥有配套的中心实验室,通过了多个国家和地区的安全认证测试并取得证书。
工作效率	电源的工作效率直接影响到电源的温升和稳定性,其能量转换效率的高低主要由电子变压器和开关损耗决定,降低电子变压器的能量传递损失需要提升磁芯的性能。	本公司通过采用低损耗磁芯,能量转换效率始终保持在较高水平,同时通过优良的产品设计方案和先进的制造工艺技术将物耗降低到最低水平,数字电视电源、LED 电源、电源适配器的能量转换效率处于行业较高水平。
体积大小	电源的小型化已成为行业发展的趋势,电子变压器的选材和结构在一定程度上决定了电源的体积。	本公司拥有一批高素质的工程师团队,专门从事电子变压器的自主研发。在功率相同的情况下,通过设计结构调整和材料的优化选用有效控制器件成本,并实现电源的小型化。
使用寿命	电子变压器和电解电容是影响电源使用寿命的主要部件。其中,电子变压器的设计方案、材料选用以及生产工艺决定了电源的使用寿命。	本公司通过对电子变压器功耗的控制以及材料的合理选用有效延长了电源的使用寿命。

电子变压器是电源的关键器件,本公司在熟练掌握电子变压器设计技术的基础
上开发专业领域电源更具有竞争优势。

■ 电源的能量转换效率处于行业较高水平

本公司致力于电源产品在高效、节能方面的研发投入,不断提升电源的能量转换效率。本公司电源的能量转换效率已处于行业较高水平,根据深圳市计量质量检测研究院、通标标准技术服务有限公司深圳分公司测试报告显示,本公司电源适配器能量转换效率可达到80%以上,LED驱动电源能量转换效率可达到94%以上,机顶盒及EOC电源的能量转换效率在70%-80%之间。此外,本公司自2006年起便严格执行欧盟、美国等多个国家和地区2010年起要求强制实施的能效标准,使系统待机功耗<0.9w(行业现行标准:系统待机功耗<1w),电源功耗<0.3w(行业现行标准:电源功耗<0.5w),电源使用寿命在50,000小时以上(行业现行标准:30,000小时以上)。

注明:上述行业标准指GB 20943-2007 单路输出式交流-直流和交流-交流外部电源能效限定值及节能评价价值。

■ 数字电视领域电源及电子变压器重要供应商之一

本公司提供的电源及电子变压器在业内已获得了高度认可,多次获得TCL、创维、淇誉、星网锐捷等客户认定的“优秀供应商”、“合格供应商”、“绩优厂商”、“金牌供应商”等称号;本公司已取得索尼GP认证,是SONY在中国地区指定的取得索尼绿色伙伴资格的变压器供应商之一;美国库柏集团2009年度向全球库柏供应商颁发了20个奖项,其中本公司是全球唯一一家获奖的变压器供应商。

2、数字电视市场供求关系及竞争格局

目前数字电视系统设备厂商主要分三大类:制造型、软件研发型、综合型。制造型主要为客户加工产品并贴牌销售,销售量较大,市场占有率高,但产品以中低端为主,利润率低,持续创新能力弱,主要为原DVD等转型厂商。软件研发型主要从事数字电视前端软件系统的研发和销售,研发能力较强,毛利率较高,但销售规模较小。综合型为研发与制造相结合,注重自主研发,能根据客户需求进行个性化产品的开发,并跟进市场动向,对现有产品不断更新、升级,确保产品在市场上的技术先进性和竞争力,具有较强的综合竞争优势。

随着数字电视进入后转换时代,“内容”和“双向”是我国有线数字电视取得实质突破的关键,整体转换只是其前期准备。由于数字电视双向交互系统存在

较高的技术壁垒以及特定的行业管理体系,市场上能同时提供数字电视系统终端设备、网络改造设备、增值业务产品、前端交互系统的厂家较少,主要集中在综合实力雄厚的大型企业以及部分具有技术优势和创新能力的中小企业。

同洲电子和华为是目前国内数字电视行业产品链完整、综合实力雄厚的大型厂商,具有较强的竞争实力,也是本公司在数字电视领域的主要竞争对手。创维数字、长虹网络、九州电子的数字电视设备类产品主要集中在终端机顶盒。成都金亚科技股份有限公司主要从事数字电视系统前后端软件、硬件的研发、生产与销售,其客户主要是市(县)一级的中小运营商。本公司及上述竞争对手在数字电视系统领域的业务开展情况如下:

深圳美凯电子股份有限公司

美凯电子主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。公司在数字电视终端产品、网络改造设备及前端增值业务系统方面的产品结构情况如下:

前端增值业务系统		网络传输 (双向改造)		终端产品	
增值业务	交互系统	EPON	EOC	数字电视机顶盒	IPTV机顶盒
公司与方正集团下属的北京方正阿帕比技术有限公司合作推出数字电视报刊业务及语音读报系统。	公司成功开发 IPQAM 设备,目前处于试运营阶段。	公司 EOC 网改产品已在吉林、甘肃、湖南、江苏等省级网络公司中标,是省网中标最多的企业,目前已进入供货阶段。		公司在数字电视终端设备方面主要定位于中高端产品。高清机顶盒出口处于行业领先水平;在国内市场中标湖南有线高清机顶盒项目,获独家供货资格。此外,公司双向互动式机顶盒在湖南、湖北、广西等多个省级网络公司中标。	

深圳市同洲电子股份有限公司

同洲电子(股票代码:002052)设立于2001年,主要从事数字电视机顶盒、交互数字电视系统、集成电路、核心软件、卫星通讯设备等数字视讯产品的研制、生产、销售,是国内数字电视行业综合实力较强的企业之一。

深圳华为技术有限公司

华为是全球领先的电信解决方案供应商,国内最大的通讯设备、系统供应商

之一。华为的数字电视系统和机顶盒产品在国内数字电视平移中有一定的市场占有率，华为在数字电视设备方面具有较强的技术实力，能提供完整的 EOC 产品解决方案，是国内最早推出 IPQAM 设备的厂商。

深圳市创维数字技术股份有限公司

创维数字下属于创维集团，以研发、生产、销售数字电视家庭娱乐网络视听产品为主。产品主要为数字视听终端，创维数字机顶盒产品市场占有率和销售量均处于行业领先水平。

四川九州电子科技股份有限公司

九州电子下属于四川九洲电器集团有限责任公司，是一家数字电视设备科研开发生产经营企业，其数字电视机顶盒在国内具有较高的市场占有率，能提供包括 EOC 设备在内的下一代广播电视网（NGB）解决方案及相关产品。

四川长虹网络科技有限责任公司

四川长虹网络科技有限责任公司下属于长虹集团，主营业务包括有线、卫星、地面数字电视机顶盒产品和数字电视增值业务应用系统等，其中，数字电视业务主要集中在数字电视机顶盒终端产品。

成都金亚科技股份有限公司

金亚科技（300028）主要从事数字电视系统前后端软件、硬件的研发、生产与销售，以及向中小数字电视运营商提供端到端整体解决方案。金亚科技主要产品包括CAS、SMS、编码器、复用器、QAM 调制器、加扰器、TS 流转发器等有线数字电视系统前端和后端的软硬件产品，客户主要为中小数字电视运营商。

除此之外，天柏集团、深圳茁壮网络股份有限公司、深圳市佳创视讯技术股份有限公司、北京永新视博数字电视技术有限公司、北京数码视讯科技股份有限公司、影莅驰技术有限公司、北京算通科技发展有限公司主要从事数字电视头端软件系统的开发。

（二）发行人在行业中的竞争优势

1、本公司竞争优势

（1）清晰的战略定位和产品布局

本公司充分利用在关键元器件领域积累的制造经验和优势,注重自主研发,定位于研发、生产双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造产品等中高端数字电视系统设备,并以海外发达国家及国内前沿市场为重点,实施差异化的市场竞争策略。定位中高端产品,符合数字电视消费需求趋势,2009年和2010年上半年公司高清机顶盒累计出口销售额分别为7,482.67万元、5,567.58万元,处于行业领先水平;公司EOC网改产品已在吉林、甘肃、湖南、江苏等省级网络公司中标,为省网中标最多的企业。以海外发达国家及国内前沿市场为重点的市场策略,有利于公司把握市场先机,在行业产业升级中抓住机遇,快速发展。公司清晰的战略定位和产品布局,已成为公司核心的竞争优势。

(2) 品质优势

运营商在网络改造和数字电视推广过程中集中采购终端设备并在局部区域批量应用,产品品质直接影响到数字电视整体平移在该区域的进程,因此运营商制定了严格的供应商准入制度。本公司完全按照ISO 9001、ISO14001和ISO/TS16949的要求运作,遵循欧盟RoHS指令,建立起了完善的质量控制体系。品质控制有效贯穿于采购、生产、销售及售后服务的全过程,通过构建符合IEC17025国际标准的中心实验室,将产品研发阶段纳入到公司质量管理体系中,在各个关键环节对产品质量进行严格检测。本公司通过不断改进产品工艺技术,使产品一次性合格率稳定在99.5%的较高水平,产品品质优势已成为本公司市场拓展的有利武器。

(3) 技术研发优势

本公司密切关注海外市场的行业发展动向和技术进步,在技术、人才、市场、客户等方面提前布局。公司凭借较强的自主研发能力,率先推出具有市场竞争力的DVB-S2、DVB-T等一系列高清电视机顶盒,为全国首批推出高清互动机顶盒和EOC网改产品的厂商之一。本公司拥有一支175人组成的高素质研发团队,专业从事双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造产品等中高端数字电视产品以及电源高效节能性能的研究。报告期内年均研发投入资金占营业收入的4%以上,累计研发投入6,294.57万元,持续高额的研发投入使公司能迅速、准确的根据市场反馈信息及时进行软、硬件产品的升级改造,维持本公司在市场上的技术领先优势。截至2010年10月19日,本公司共获得发明专利1项、实用新型6项、

外观设计 6 项,正在申请的发明专利 14 项、实用新型 3 项、外观设计 1 项。

(4) 核心客户优势

本公司数字电视系统设备海外市场遍布欧洲、中东、澳洲、南美等发达国家和地区,在西欧地区已成功进入 SATURN、Mediamark、B&Q 等当地大型连锁超市,与多个国家和地区知名的品牌经销商建立了长期稳定的合作关系,实现了海外重点客户的锁定和公司业务全球化布局的经营战略方针。

此外,本公司电源及电子变压器产品在充分满足公司数字电视电源供应的基础上,主要与 TCL、船井、库柏、三星等大型整机厂商产品配套。电源及电子变压器是下游整机产品的重要部件,下游优质客户建立了严格的供应商筛选制度,且认定周期较长。本公司凭借较强的研发设计能力、性能稳定性、材料安全可靠、规模化生产、及时供货、品质检验等方面的综合竞争优势,在市场上已取得核心客户的认可并形成长期稳定、合作共赢的战略伙伴关系。

2、本公司竞争劣势

本公司经营特点及客户结构决定了公司业务规模的扩大需要较多的日常营运资金,应收账款和存货占公司流动资产比例较大。受公司资金实力的限制,本公司在规模化生产方面受到约束,资金缺口制约了公司产品结构的进一步优化。

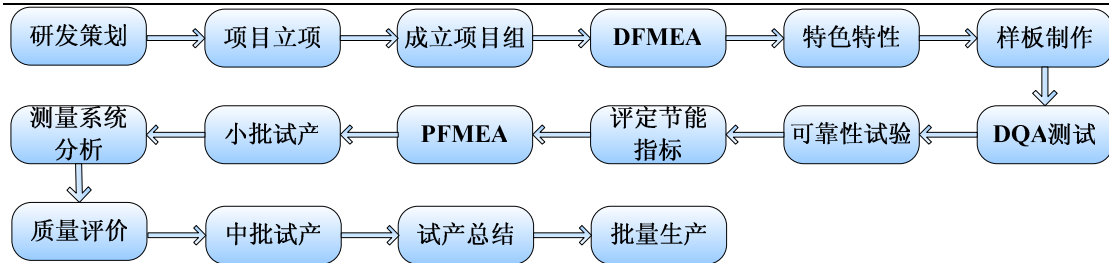
四、本公司经营模式

(一) 主要产品研发及工艺流程

1、专业领域电源产品研发及工艺流程

(1) 专业领域电源产品研发流程

本公司向来以技术研发为重点,创造性地满足市场需求并根据消费特征和市场反馈信息不断开发潜在客户。本公司产品的研发设计以市场化为导向,提供充分满足客户需求的产品设计方案。



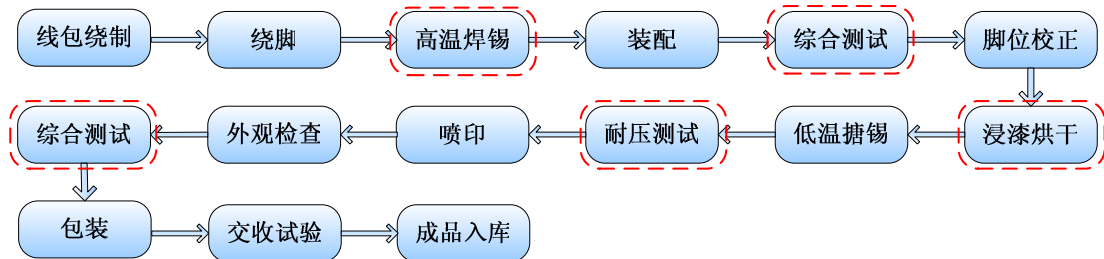
电源研发设计环节是保证产品高效、节能之关键环节。本公司专业领域电源的研发流程与行业传统电源不同，不仅需要评估电源的安全可靠性，更重要的是要评价节能指标和产品的质量水平。本公司采用 TS16949 完整的研发、工艺和检测评价体系，确保产品的能效水平、安全性、可靠性以及产品品质完全达到国际标准。专业领域电源的研发流程关键环节说明如下：

序号	关键程序	具体说明
1	DFMEA	即设计潜在失效模式及后果分析，在产品研发之初提前考虑产品潜在的失效模式，并对因失效可能导致的后果进行分析。
2	特殊特性	选出产品特殊特性重点控制，重点控制的特殊特性应在后续的图纸、产品规格书、工艺文件中标识。
3	DQA 测试	样板制作完成后，必须经过品质保证部的 DQA 测试，形成测试报告。
4	可靠性试验	MTBF，可靠性或环境试验，由研发工程师提出试验项目，由品质保证部负责组织试验，形成试验报告。
5	评定节能指标	对产品预定的节能指标进行评价，除达到预定的指标外，还要考虑如何让产品更高效节能。
6	PFMEA	在制定工艺前需进行过程潜在失效模式及后果分析，选出过程特殊特性的工艺参数，重点控制。
7	测量系统分析	工艺工程师进行生产能力研究，测量仪器管理人员需对新测量仪器进行 MSA，品质工程师对需用 SPC 控制的特性进行 SPC 初始研究，同时由工艺工程师组织制定新产品投产总结。

不同客户、不同终端承载设备对电源类产品的型号、规格、性能等均有不同的要求，本公司产品设计人员需要准确把握客户信息并在较短的时间内设计出符合客户需求的产品方案，设计方案的可行性、送样检测的速度反应了公司的综合技术实力。由于专业领域电源大都属于定制生产，本公司在已搭建的标准化生产平台的基础上对相关制造工艺进行合理范围内调试，以达到生产制式要求的个性化标准。产品设计除最大限度地满足客户的品质需求外，还需要充分考虑工艺技术的可行性、电子部件物料耗用情况、批量生产所带来的规模效应等，从产品设计角度提高生产效率、有效控制制造成本，以扩大公司电源产品销售的获利空间。

(2) 专业领域电源产品（含电子变压器）工艺流程

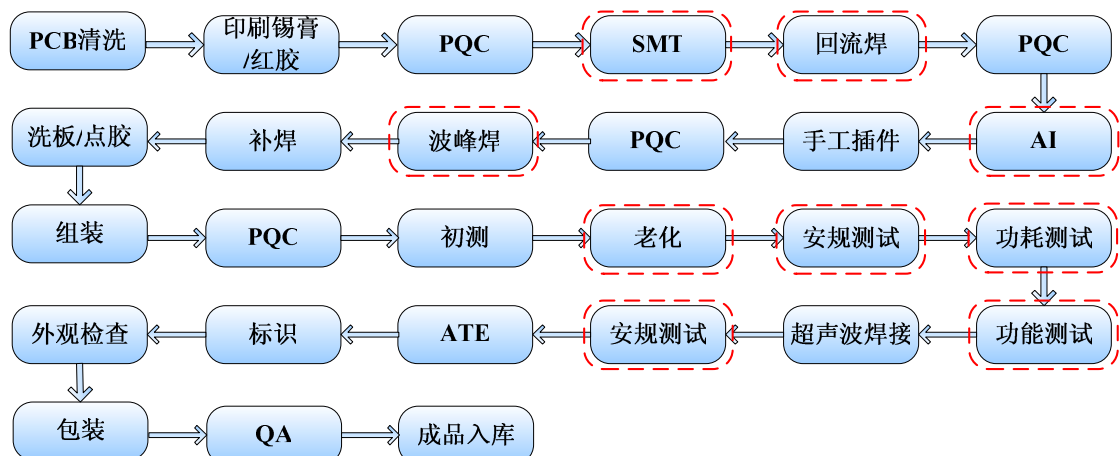
①电子变压器工艺流程



电子变压器生产流程中关键工位及技术主要包括高温焊锡、综合测试、浸漆烘干、耐压测试等。

序号	关键工位及技术	具体说明
1	高温焊锡	高温焊锡是将电子变压器的绕组引出线与电子变压器针脚可靠地焊接在一起，以确保焊接的可靠性以及电子变压器的使用寿命不会因焊接不良而导致早期失效。
2	综合测试	综合测试是保证电子变压器性能的关键环节，本公司配备了综合测试仪，在前工序和后工序中均设置综合测试工站，双重测试保证产品质量，确保电子变压器的所有电性参数符合工艺要求。
3	浸漆烘干	浸漆工艺是加强电子变压器的绝缘性能以及起到磁芯与线包的固定作用，浸漆工艺处理不当会导致电子变压器绝缘性能下降从而影响电子变压器安全性能。行业内烘干设备一般使用电热干燥箱，本公司与专业设备厂商共同研制的隧道式烘干炉已成为行业技术的一大突破，保证烘干质量的同时提高了烘干效率。
4	耐压测试	耐压测试是电子变压器安全性能的关键工序，本公司电子变压器生产工艺中强调过程中的耐压测试，不断改进工艺技术，在绕线工序引进自动化绕线和测试设备，提高生产效率并保证产品的一致性以及安全要求。

②电源产品工艺流程



电源生产流程中 SMT、回流焊、AI、波峰焊、老化测试等是电源品质保障的关键工序，安规测试、功耗测试、功能测试是电源安全和节能指标的主要检测环节。行业内电源生产过程中一般设置一次安规测试，本公司在生产中设置两次安规测试，较大程度地保证电源的安全性和可靠性。电源生产流程关键工位如下：

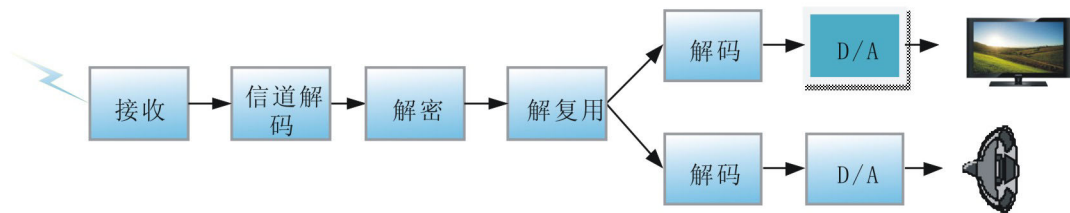
序号	关键工位	具体说明
1	安规测试	本公司配备了 3 合 1 安规测试仪，为节能电源产品的安全测试，包含绝缘电阻、接地电阻和耐压测试，可以保证电源产品完全符合安全法律法规的要求。
2	功耗测试	是节能指标的唯一测试手段，能够正确地评价节能电源产品的指标是否符合规定的要求。
3	功能测试	是检测电源性能指标的主要检测环节，本公司配备了电脑自动综合测试设备，确保了电源性能指标满足规定的要求。

2、数字电视系统设备研发及工艺流程

(1) 工作原理

①机顶盒工作原理

数字电视是将电视信号进行数字化采样，经过压缩、编码、复用（加扰）、调制等环节后再通过传输通道（如卫星、地面广播、有线网）传送到终端用户。机顶盒的作用则是将经过数字电视系统处理的数字信号还原为用户通过电视可以收看的音视频信号。



广播数字化后，数字电视技术中软件技术占有更为重要的地位。除音视频的解码由硬件实现外，电视内容的重现、操作界面的实现、数据广播业务的实现，以及机顶盒与计算机和Internet 的互联都需要由软件来完成。

图：机顶盒软件架构



数字电视机顶盒由硬件平台和软件系统构成，产品研发过程中需要硬件平台和软件系统的不断调试和对接。硬件平台由芯片方案商提供主芯片，机顶盒厂商根据市场的实际需求以及使用环境进行产品开发，软件开发对机顶盒的性能起着至关重要的作用。机顶盒软件由硬件驱动层软件、实时操作系统、中间件以及上层应用软件构成。机顶盒厂商的软件开发首先是驱动层和操作系统层的开发，后续需要完成与中间件、CA 的集成和对接，并视客户需求情况开发应用层的应用功能，如数据广播、IP 电话、时延、视频游戏等。

②EOC 和 IPQAM 工作原理

网络改造设备 EOC 属于信号传输类产品。除传统的广播式节目传送模式外，广电运营系统增值服务的提供需要运营商前端与终端用户的交互。有线电视运营商根据业务发展的需要，对现有单向网络进行双向改造，以满足开展 VOD 点播、时延电视、宽带数据等业务的要求。

IPQAM 数字调制器作为全 IP 组网的调制设备，集“复用、加扰、调制、频率变换”功能为一体，将 DVB/IP 自 IP 骨干网输入的节目流重新复用在指定的多业务传输流中，再进行 QAM 调制和频率变换，输出 RF（射频）信号。

（2）与芯片厂的合作

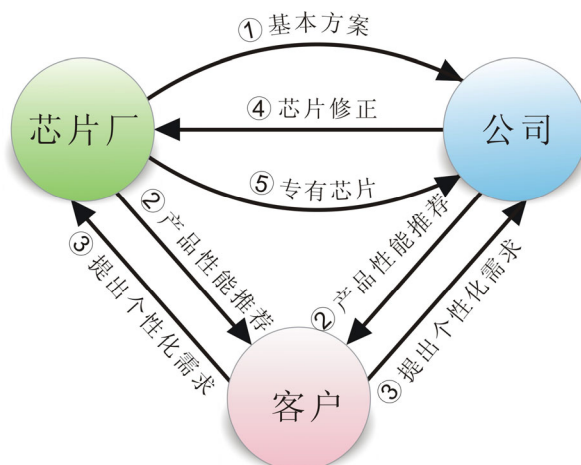
本公司与上游芯片厂商和下游客户建立了长期稳定的战略合作关系。2008 年，公司首先在 DVB 行业与芯片厂家共同推出自身的专有芯片。截至本招股说明书签署日，本公司已与 ST、芯晟、M-Star、NXP 合作，共同开发具有高附加

值和高技术含量的高清产品。上述芯片厂商市场地位如下：

合作芯片厂商	行业地位
ST	成立于 1987 年，是世界五大半导体公司之一。ST 公司是全球数字电视行业最大的芯片和产品方案供应商，多年来在数字电视机顶盒芯片市场上始终保持领先地位。
芯晟	芯晟（北京）科技有限公司成立于 2004 年，是国内领先的数字电视芯片供应商。
M-Star	晨星半导体股份有限公司（MSTAR）是一家专注于混合视频信号控制芯片技术研发的国际化高科技公司，是全球视频控制芯片领域的领先企业。
NXP	恩智浦半导体（NXP）的前身飞利浦半导体，是全球数字电视行业领先的芯片和产品整体解决方案供应商，是数字电视机顶盒芯片最大的供应商之一。

合作模式如下图所示：

图：芯片厂/本公司/客户战略合作模式



具体合作步骤如下：

①芯片厂向本公司提供基本的芯片方案；

②芯片厂和本公司共同向客户进行产品性能推荐；

③客户根据市场调研情况以及终端用户反馈信息提出个性化需求；

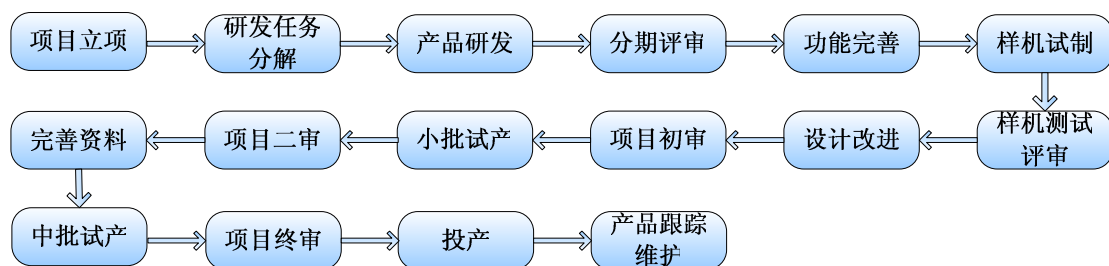
④本公司基于客户的需求特点在芯片厂提供的芯片的基础上进行开发，并将修正后的芯片方案反馈给芯片厂；

⑤芯片厂根据经公司开发完成的芯片方案向本公司提供专有芯片，双方签订合作协议，约定该方案仅提供给本公司使用，确保该芯片在市场上的独有性。

数字电视机顶盒作为消费电子类产品，产品更新升级快，准确把握最前沿的技术发展方向，及时将市场需求转换为现实的产品设计方案，并率先将产品推向

市场是实施高端产品定位和差异化经营策略之关键因素。本公司凭借与芯片厂的紧密合作关系、较强的研发实力和技术储备，不断更新升级产品，引领市场需求的发展方向。本公司基于 ST 方案、芯晟方案、M-Star 方案、NXP 方案进行特制化的开发，率先推出具有市场竞争力的 DVB-S2、DVB-T 等一系列高清电视终端设备。2008 年第一家在 DVB 的标清机顶盒上开发视频游戏功能（Video game）、在标准的机顶盒上开发时延（timeshift）功能，2010 年第一家在高清机顶盒上开发具有音视频输入（AVIN）功能、带硬盘（HDD）的一体化高清产品。

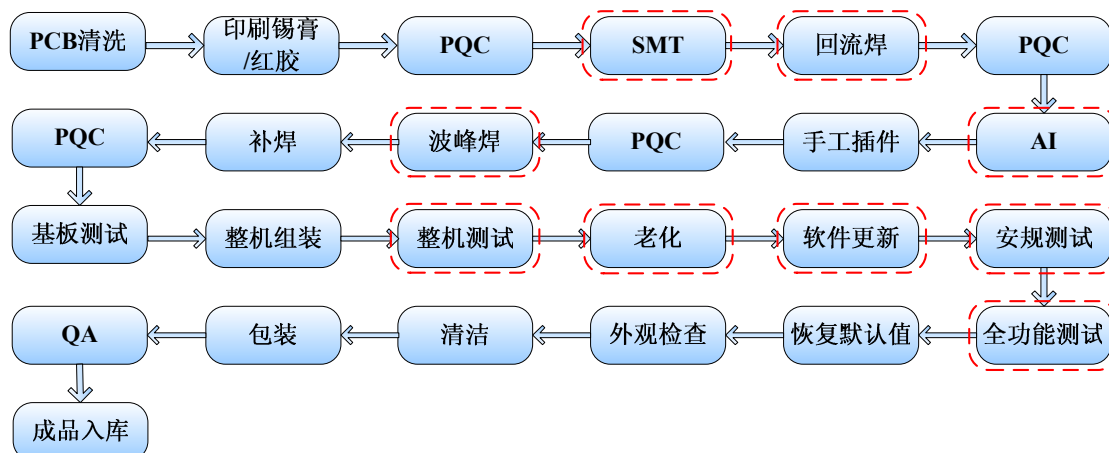
（3）数字电视系统业务软件开发流程



公司数字电视系统设备主要包括终端设备机顶盒、网络改造设备 EOC、前端交互系统设备 IPQAM，各类产品软件开发流程基本相同，项目立项阶段需经过评估、预算、评审等环节；在具体开发阶段，需进行样机试制、设计改进、批量试产等，研发完成后相关部门必须对整个产品项目进行最终评审。公司对产品研发制定了严格的控制程序，所有经审批立项的项目都必须按流程完成。

（4）数字电视系统设备硬件加工工艺流程

机顶盒和网改设备 EOC 的硬件加工工艺流程大致相同，如下图所示：



生产流程中 SMT、回流焊、AI、波峰焊、整机测试、老化等工序是硬件设

备品质保障的关键工序，安规测试、全功能测试是安全和产品性能及节能指标测试的关键工序，软件更新是确保数字电视机顶盒系统功能升级的关键环节。

SMT (Surface Mounted Technology): 即表面贴装技术，是目前电子组装行业里最流行的一种技术和工艺。其优点在于：①组装密度高、电子产品体积小、重量轻；②焊接可靠性高、抗振能力强、焊点缺陷率低，高频特性好、减少了电磁和射频干扰；③易于实现自动化、提高生产效率，降低成本，节省材料、能源、设备、人力、时间等。

回流焊 (Reflow Soldering): 通过提供一种加热环境，使焊锡膏受热融化，从而让表面贴装元器件和 PCB 焊盘通过焊锡膏合金可靠地结合。

自动插件 (AI): 插装分立元器件（电阻、电容、二极管等）的自动化生产设备。采用电脑编程控制，精度高、器件排列整齐、PCB 板布件密度高，插件效率是普通手工插件的 20 倍以上。

波峰焊: 通过波峰焊接设备将插装的分立元器件进行有效的焊接，以保证元器件安装在 PCBA 板的可靠性及其使用寿命。

老化: 使元器件自身的缺陷以及焊接、装配过程中存在的安全隐患提前暴露，提高电子产品的稳定性和可靠性，保证出厂产品的合格率并提高产品使用寿命。

在生产流程中，本公司通过各种仪器和检测设备对生产线上的所有产品进行全方位测试，生产过程中先后经过基板测试、整机测试、安规测试、全功能测试四道工序几十个工位的检测，对产品实行 100%全检，产品包装下线后，需经过 QA 按比例抽样检测合规后方能入库安排出货。

（二）供应链管理及原材料采购

本公司建立了高效完整的供应链管理体系。由于行业具有定制化生产的特点且交货周期较短，在原材料采购环节本公司对原材料供应商的整体实力、产品品质、供货周期等进行全方位考察，保证原材料供应稳定。为确保原材料的质量符合公司产品品质要求，本公司对原材料供应商进行定期考核，根据供应市场的竞争程度制定相应的供应商管理细则，以维系与供应商的良好合作关系并保证生产所需原材料的充分供应。同时，本公司及时跟进各元器件的技术进步和价格波动

情况，使原材料采购价格符合公司成本控制的要求。

(三) 生产组织管理

本公司根据行业经营特点以及客户个性化需求，采用“以销定产”的模式组织生产。本公司拥有完整的生产加工体系以及行业领先的产品工艺流程，严格按照客户提出的技术标准和质量要求进行设计制造并提供专业化解决方案。

本公司制定了符合公司现阶段生产能力的销售计划，并根据订单实际签订情况作适当调整。由于电源及视讯终端产品部分生产线或生产设备（如：SMT、AI）具有通用性，在订单批量下达或集中供货阶段本公司灵活调用各条生产线，使有限的资源通过合理配置达到最佳运作状态，以保证客户订单需求。

(四) 品质管理

本公司对产品质量实行全过程监控，质量管理体系涵盖了研发设计、供应商认定、原料采购、生产管理、成品出货等各个环节。在变压器生产工艺流程中设置了综合测试、外观检查、耐压测试、交收试验等环节；电源生产工艺流程的检测或试验环节包括初测、二次测试、接地电阻测试、高温老化、三次测试、耐压测试、四次测试、纹波测试、外观检查、交收试验等，其中接地电阻测试和耐压测试是电源生产过程中关键的安全性监测点；数字电视软硬件产品的测试程序包括目检、基板测试、高温老化、高压测试、全功能测试、抽检等。

产品品质是本公司业务拓展的竞争优势所在，公司制定了比行业通用标准更为严格的质量控制指标，变压器不良率控制在 500ppm 以下，电源不良率控制在 100ppm 以下。本公司购置了国际国内先进生产设备并在使用过程中精确调试、执行工艺可行的设计方案、不断改进工艺技术，报告期内，数字电视设备一次性合格率稳定在 99.5% 的较高水平。

生产过程中出现不合格产品时，严格执行不合格产品的控制程序：（1）生产线和测试线将检测出的不合格品标识不合格原因，记入“过程检测记录”中；（2）工序作业员将标识后的不合格品就近放置于不合格品专用框；（3）不合格品属轻缺陷或能及时修复的，由相关责任工位依据返工要求进行现场返工，返工后必须经过产品性能和外观的重新检测，合格后方可进入下一工序；（4）不合格品属重缺

陷或不能及时修复的，由生产维修部依据返修要求对不合格品进行返修，并填写“产品修理记录”。返修合格由 IPQC 检验员对返修品进行确认，确认合格后，维修人员将产品转入测试线。确认不合格，则由维修人员填写“产品报废记录”。

(5) 维修人员根据“产品报废记录”填写“产品报废申请单”，提交品质保证部审核，制造部批准报废后，维修人员执行报废作业。批量不合格提交总经理批准。

(五) 销售模式

本公司各类产品销售渠道及销售客户情况如下：

产品名称	销售渠道	客户类型	主要客户
电子变压器	直销模式	家电类厂商	TCL、海尔、群创光电、乐金、索尼、松下、三星
		信息技术类厂商	船井
		照明类厂商	库柏
电源	直销模式	家电类厂商	沈阳同方、安字数码、创维、威海大字
		通讯网络厂商	新格林耐特、路迪网络
		LED 照明类厂商	中山鸿宝、邦臣光电、德豪润达、广州艾高、佛山国光、帝光、史福特
		节能电器类	CHINAMIUNG(中茗)
数字电视系统设备	国内	招投标方式	各级广电运营商
	海外	经销商销售	海外经销商
			SETONE、MAX Communication、STRONG、Telestar、CGV、KOMSIS 等

电子变压器和电源采用直销模式，产品应用领域十分广阔，主要客户均是家电及照明类厂商。在国内，机顶盒等数字电视系统设备一般由全国各级广电运营商集中采购，包括各省（自治区、直辖市）、市、县的广电局或有线网络公司。公司通过参与广电运营商公开招标的方式实现销售。数字电视系统设备在海外采用经销商销售的方式，下游客户主要是海外知名的经销商。

因电子变压器、电源与机顶盒等产品处于产业链的上下游，客户一般仅选择购买其中某一类产品，各产品直接共用的客户相对较少。

1、变压器、电源产品直销模式

变压器、电源一般采用直接销售模式，客户主要集中在具备相当规模和品牌的大型家电整机企业。

下游客户筛选供应商一般会综合考虑以下因素：设计能力、性能稳定性、材料安全可靠、生产规模、及时供货能力、品质检验以及以往合作情况等。松下、索尼、三星等跨国知名企业对供应商的认定周期一般在 24-36 个月之间，基于本公司在行业内良好的品牌认知度和客户对本公司产品品质的高度认可，本公司在 12 个月内取得了松下供货资格，6 个月内取得了索尼、三星的供货资格。

取得松下、索尼、三星等跨国知名企业的供货资格，必须具备以下条件：

- 取得 ISO9001 质量管理体系和 ISO14001 环境管理体系等证书；
- 拥有一定的自动化生产设备；
- 拥有中心试验室，用于产品的可靠性评价；
- 通过现场资格审查 QPA/QSA/GP 等，要求审查结果 100%符合。

所有客户的供应商资格维护需要每年 1-2 次的工厂审查，以保证持续满足客户需求，如果年度工厂审查不符合要求，将随时被取消供货资格。下游企业对供应商的实际供货业绩进行定期考核，如出现重大质量事故将直接取消供货资格。

电子变压器、电源等关键元器件提供商成为下游客户的合格供应商具有较高的市场壁垒和技术壁垒。鉴于下游行业存在产业集中现象，确定合作关系后客户一般实施规模化采购，一旦进入下游企业的供应链，将获得大量销售订单。同时，电源及关键元器件是下游整机产品的关键部件，直接影响到整机产品的安全性能和能耗功率，本公司产品随同下游产品报备后，下游客户不得任意更换元器件提供商及配件规格，双方之间的合作是一种相互协作、互惠互利的战略合作关系。

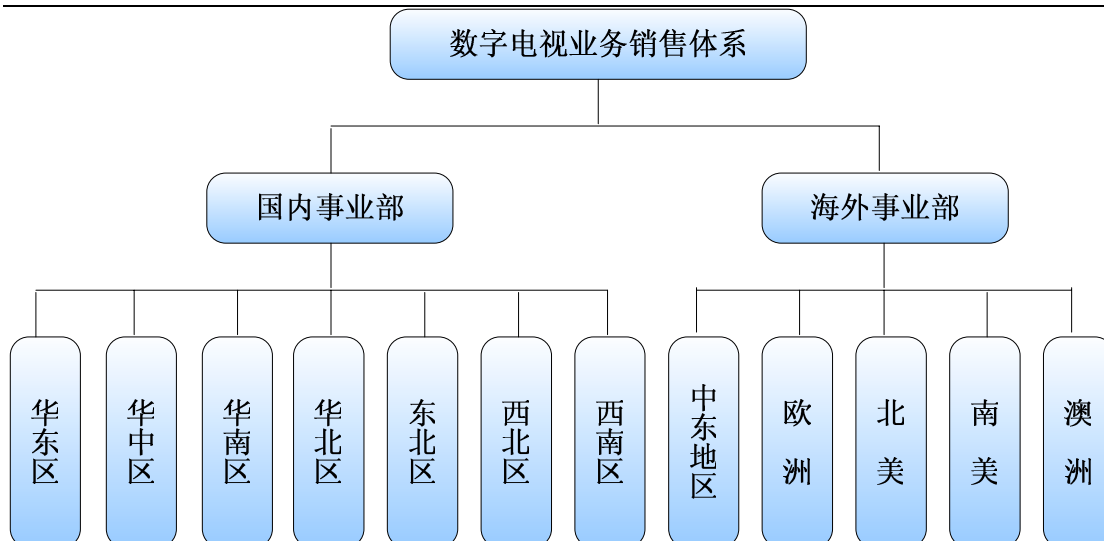
报告期内，本公司与下游企业合作情况如下：

期 间	与下游客户合作情况
-----	-----------

2007 年	■ 获得第 20 届“中国电子元件百强企业”称号; ■ 被客户淇誉评选为年度“绩优厂商”; ■ 取得索尼绿色伙伴(GP)认证, 是索尼在中国地区指定的唯一变压器供应商; ■ 与威海大字、沈阳同方、福建升腾、EON、GECKO 建立合作关系, 并成为其“主要供应商”; ■ 继续保持 TCL、库柏、松下、索尼、三星、三洋“主要供应商”地位。
2008 年	■ 获得第 21 届“中国电子元件百强企业”称号; ■ 通过索尼绿色伙伴(GP)资格换证审核, 保持了索尼在中国地区唯一变压器供应商的市场地位; ■ 与 LG、大字、富士康、海尔、唯冠、实达电脑建立合作关系, 并成为其“主要供应商”。
2009 年	■ 获得第 22 届“中国电子元件百强企业”称号; ■ 美国库柏集团 2009 年度向全球库柏供应商共颁发 20 个奖项, 本公司获得“品质优秀奖”, 是唯一获奖的变压器供应商; ■ 获得富士康评定的“2009 年度最佳品质进步奖”; ■ 与船井、安字数码、惠科、惠浦建立合作关系, 并成为其“主要供应商”。
2010 年 上半年	■ 获得第 23 届“中国电子元件百强企业”称号; ■ 获得星网锐捷评定的“金牌供应商”; ■ 与万电科技、锐明视讯、路迪网络、理想信息建立合作关系, 并成为其“主要供应商”。

2、数字电视系统设备销售模式

本公司之子公司深圳速浪设置了国内事业部和海外事业部, 分别负责国内市场和海外市场的销售。经过近年来的市场开拓, 已搭建起了国内运营商销售平台和海外直接销售平台, 国际国内市场覆盖区域不断拓展。

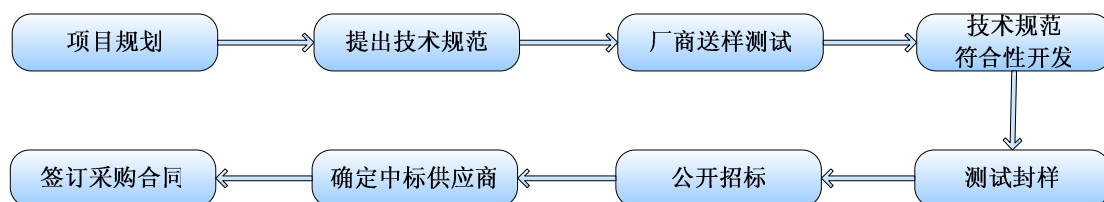


(1) 国内各地广电运营商集中采购

在国内，数字电视设备和产品并不直接面对终端客户，一般由全国各级广电运营商集中采购，包括各省（自治区、直辖市）、市、县的广电局或有线网络公司。本公司凭借强大的研发实力和专业的综合解决方案提供能力，已与国内部分地区广电运营商建立了长期稳定的合作关系。

A.广电运营商采购流程：

我国广电运营商对设备软、硬件产品的采购一般采用公开招标方式进行，在招标前需要对产品进行送样测试，针对技术规范进行符合性开发等，大致流程如下图所示。



■ 项目规划

国内某个数字电视整体平移项目启动时，当地广电运营商（有线网络公司或广电局）首先对项目进行整体规划，包括网络数字化改造、数字电视前端系统规划、整体平移的实施计划、项目资金预算等等。项目一般按阶段分开招标并实施，或者按不同实施阶段分别立项、招标并实施。设备供应商通过各种途径充分捕捉市场需求信息，并密切跟进广电运营商的项目进度。

■ 技术规范及符合性开发

项目正式实施后，运营商对项目的各个环节或子系统提出相应的技术规范，如数字电视前端系统的功能需求和技术标准、网络数字化改造的技术参数设置以及终端机顶盒的技术要求等。供应商根据运营商具体需求对产品进行符合性开发和技术调试。

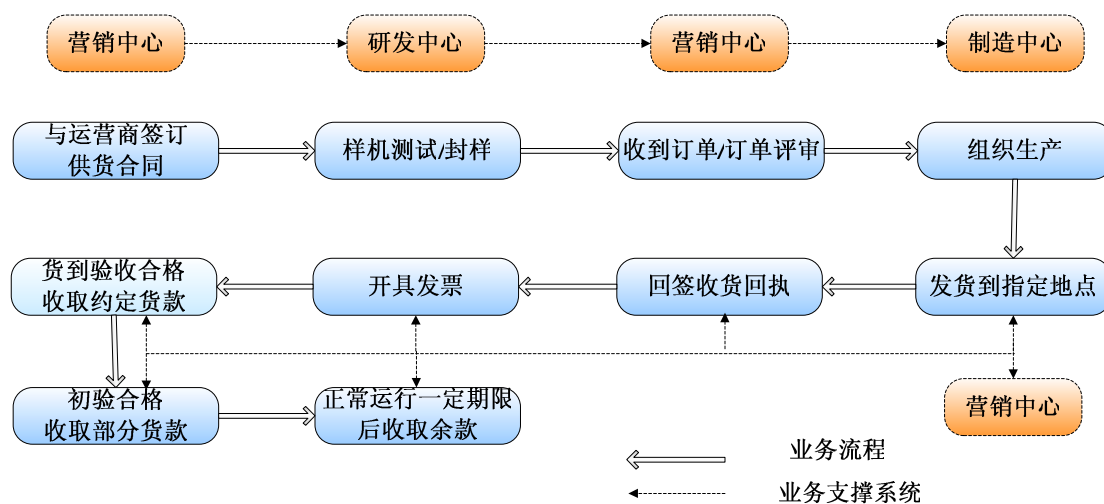
■ 公开招标并确定入围供应商

参与项目竞标的供应商其产品经过测试符合技术规范要求后，采购项目进入招标阶段，运营商组织招标商务应答，对供应商的竞标资格、技术、商务、售后服务以及规模、综合实力进行综合评审，确定中标厂商并通过商务谈判签定供货合同。根据项目实际情况，运营商一般会在招标前或签订合同后正式供货前对供应商进行实地考察。

B. 本公司国内市场销售流程：

数字电视整体平移项目规模大、时间紧，因此对设备供应商的供货链管理体系和快速供货能力提出了更高的要求。

本公司国内销售流程大致如下：



本公司在招投标过程中，营销中心、研发中心、制造中心以及财务部、品质部等相关部门相互协作、顺畅沟通，在保证产品品质符合运营商提出的技术规范要求的基础上尽量缩短产品开发周期，并在原料采购、送样测试、组织生产、产品配送、货款结算等环节实现业务的无缝连接，建立高效完善的供应链管理体系，最大限度地满足运营商的项目规划要求。在交货完成后，本公司根据用户反馈信

息提供相应的后续服务以及客户关系维护。

C.各地广电运营商集中采购对发行人的影响

由于各地运营商加密方式、业务种类和接口要求各不相同，数字电视设备在较长时间内仍由运营商集中采购为主。运营商在采购过程中，对供应商的核心要求在于整体实力、产品品质、快速供货能力以及售后服务等方面。

技术方面：在广电运营商统一采购过程中，具备较强的市场反应能力和应用技术开发能力的供应商将获得更多的市场份额。

交货周期：广电运营商确定供应商的入围名单后，一般会根据供应商的交货情况分批下达订单，对供应商组织生产能力、供应链管理体系效率等方面提出了较高的要求。

售前售后服务：平移工作启动后，设备提供商需现场安排技术工程师配合运营商平移工作的开展，负责平移过程中突发性事件的排除、产品紧急维护等；售后供应商需继续为运营商提供技术支持，跟进投诉处理、需求提升、性能改善等。

D.报告期内，本公司在省级网络运营商采购项目中中标情况

中标时间	中标情况
2008年7月	■ 中标甘肃省广播电视网络传输有限公司 EOC 入围招标项目。
2008年9月	■ 中标吉林省广播电视信息网络集团有限责任公司“吉林省有线电视网络双向化改造 EOC 系统设备”项目。2010年4月，公司再次中标该项目，目前正在全省进行小区试点。
2009年3月	■ 在湖南有线电视网络双向改造设备团购招标项目中，本公司 EOC 解决方案以第一名中标，EPON 产品以第二名中标。
2009年9月	■ 独家中标湖南有线高清机顶盒项目。本公司是此次高清机顶盒招标的唯一中标厂商，获得湖南地区高清机顶盒产品的独家供货资格。
2009年11月	■ 中标湖北省网（楚天网络）数字电视机顶盒采购项目。
2010年4月	■ 中标广西省网数字电视机顶盒采购项目； ■ 中标中国联通甘肃省分公司 EOC 设备框架招标项目，目前处于试点测试阶段。
2010年6月	■ 中标江苏省广播电视信息网络股份有限公司 EPON、EOC 集采项目，中标设备包括 EOC 终端设备、机顶盒内置 EOC 模块。

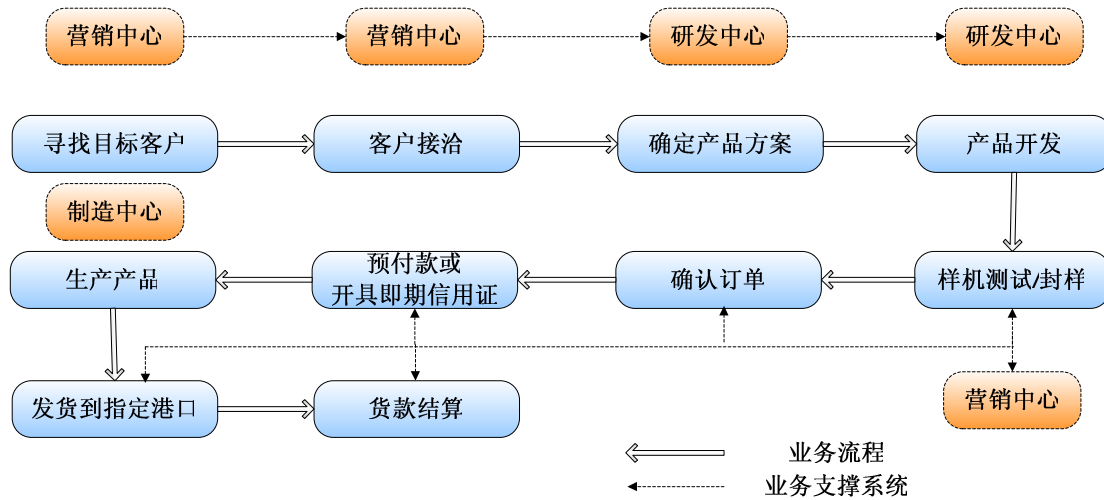
(2) 数字电视设备海外销售

本公司出口海外市场的产品主要集中在 DVB-S、DVB-T 数字电视机顶盒。海外市场客户主要分布在全球各个国家或地区的电子或家电产品经销商。

A.海外销售流程

数字电视终端设备在海外市场与国内市场的销售方式存在较大差异，海外市场更趋向于开放式的市场化运作，产品可以在市场上直接销售或流通。

本公司海外销售大致流程如下：



■ 确定目标客户

本公司通过参与国际上具有影响力的电子产品展览会或广播电视展会确定目标客户并进行初步商务接洽，包括德国的汉诺威电子展、迪拜展会、香港电子展、广交会、北京 CCBN 以及东欧、南美、澳洲等地的行业展会，该类展会已成为本公司海外市场拓展的重要平台。

■ 方案确定及产品开发

鉴于不同国家和地区用户的使用习惯、行业技术标准各不相同，本公司与客户建立合作关系后双方需明确技术方案、产品配置、技术参数、包装方式等事宜。研发部门按照客户需求进行产品的设计开发，并提交最终的样机进行测试封样，销售部门跟进与客户的商务谈判，确认最终订单。

■ 组织生产与销售结算

海外销售一般以预收款、信用证方式结算，业务部门收到订单后召集相关部门进行订单评审，明确交货事宜，同时将交期回复给客户；在收到客户的预付款或银行出具的信用证后，业务部门立即以内部订单的形式通知制造中心，按订单生产并在订单规定的交期内将产品发送到指定港口，同时配合财务部完成相关的货款结算手续。

B. 本公司海外销售特点分析

本公司数字电视系统设备海外销售主要以终端设备机顶盒（包括标清/高清机顶盒）为主，公司海外销售呈现出以下特点：

■ 分布地区较广

各个国家和地区对数字电视设备设置了严格的进入标准，必须取得相关的许可认证后产品才能在该地区流通和销售，如：进入西欧市场必须获得 CE 认证、RoHS 认证，并且产品保质期在两年以上。本公司凭借行业领先的技术水平和高效完整的供应链管理体系，海外市场已遍布西欧、东欧、澳洲、中东、东南亚等多个国家和地区，实现了公司业务全球化布局的经营战略方针。

■ 坚持品牌客户策略

本公司海外客户中除印度市场是运营商统一采购外，其余国家和地区的客户均系当地知名的品牌经销商，在西欧地区本公司产品已成功进入 SATURN、Mediamark、B&Q 等当地大型连锁超市。公司在海外市场坚持品牌客户策略主要基于以下原因：第一，海外品牌客户声誉好、诚信度高，可有效控制资金回收风险，符合公司稳健经营的战略规划；第二，本公司一旦与品牌客户建立起长期稳定的合作关系，客户一般按月份或季度持续采购，可以在较大程度上保证公司海外销售的持续性和稳定性；第三，坚持与品牌客户合作可进一步提升本公司在海外市场的品牌知名度，有利于公司开拓新的市场区域。

■ 通过产品不断升级，深度挖掘现有市场

数字电视终端设备在海外市场属于市场化运作，终端用户根据自身的个性化需求进行产品选购，因此，海外市场技术升级周期更短。本公司在德国、法国、英国、土耳其等地与当地知名的产品经销商建立了战略合作关系，密切跟进行业技术最新发展方向、及时捕捉市场需求信息，对现有产品不断升级、更新，最大限度地满足终端用户的需求。2009 年，本公司高清机顶盒产品已进入澳洲、西欧、中东、阿联酋等国家和地区，成为本公司海外市场开拓的有利武器。

五、主要产品生产能力及产销量情况

（一）主要产品生产能力

截至 2010 年 6 月 30 日, 本公司(含全资子公司菏泽美凯)共有变压器生产线 33 条(其中: 高频生产线 29 条, 低频生产线 4 条)、电源生产线 4 条、数字电视系统设备生产线 6 条。

报告期内, 生产能力及产销情况如下:

单位: 万只/万台

项 目		2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
电子变 压器	产能	4,600	4,600	4,600	4,800
	产量	2,844.34	5,433.95	4,613.54	4,834.74
	本公司自产(含菏泽)	2,054.52	4,607.55	4,565.54	4,786.74
	外购	789.83	826.40	48.00	48.00
	产能利用率	—	100.16%	99.25%	99.72%
	销量	2,838.95	5,348.72	4,626.65	5,166.72
	直接销售	2,453.90	4,764.49	4,246.44	4,751.65
	用于生产电源	251.87	342.88	328.14	378.74
	用于生产机顶盒	133.17	241.35	52.07	36.33
	产销率	99.81%	98.43%	100.28%	106.87%
电源	产能	375	300	300	250
	产量	198.19	225.18	294.55	228.08
	产能利用率	—	75.06%	98.18%	91.23%
	销量	176.54	217.57	290.07	242.22
	直接销售	127.27	126.24	246.59	159.47
	用于生产机顶盒	49.26	91.33	43.48	82.75
	产销率	89.08%	96.62%	98.48%	106.20%
数字电 视系统 设备	产能	260	200	125	125
	产量	133.38	198.83	123.62	114.98
	数字电视系统设备	114.10	160.00	83.00	82.00
	受托加工电源	19.28	38.83	40.62	32.98
	产能利用率	—	99.42%	98.90%	91.98%
	销量	113.62	158.00	74.00	81.00

	产销率	99.58%	98.75%	89.16%	100%
--	-----	--------	--------	--------	------

注 1：电子变压器和电源产品属定制生产，由于定制生产的产品在生产流程、工艺复杂程度、技术支持等方面存在较大差异，同一生产线对不同型号和功能的产品具有不同的生产效率。上表中电子变压器和电源的产能分别以当年或当期实际生产产品的结构比例情况推算所得。

注 2：本公司将部分附加值相对较低且具有通用性电子变压器外包给其他电子厂商生产，2007 年、2008 年、2009 年、2010 年 1~6 月外购数量分别为 48 万只、48 万只、826.40 万只、789.83 万只。

注 3：深圳速浪除使用生产线进行视讯终端设备的生产外，报告期内还受托加工美凯电子电源产品的 SMT 贴片和 AI 插件。SMT 和 AI 工序的生产效率以电源板焊点个数衡量，由于电源产品型号繁多，且不同型号电源板焊点数相差较大，上表中“受托加工电源产量”按照平均每 2 台电源贴片及插件的工作量相当于 1 台机顶盒的工作量测算所得。

本公司主要通用设备包括自动绕线设备、自动焊锡设备、自动铜带加工设备、隧道式烘干设备、真空浸漆设备、波峰焊设备、老化房等，其他设备主要为测试设备、办公设备及相关电子设备等，主要设备系日本和台湾等国家或地区进口的国内领先、国际先进的整机设备。本公司设备的通用性可以保证在订单较为集中时合理调配公司资源，最大限度地满足客户需求。

自动贴片（SMT）和回流焊设备是现代化高端电子产品制造业自动化生产线的核心设备，是主板和控制板等精密部件生产的关键设备，也是衡量公司综合制造实力、设备现代化程度和生产工艺水平的关键指标。

本公司共有 16 台自动贴片机（SMT）和 6 台回流焊设备组成的 6 条自动化生产线，其中有五条日本 JUKI 中速、一条日本 FUJITSU 高速高精度自动贴片机（SMT）流水线。高度自动化、高精度的现代化生产设备大大提高了公司产品自主生产能力和生产效率，确保产品高直通率和优良的产品质量，使公司产品的技术含量和工艺水平始终处于行业内领先水平，有效控制了产品的生产成本，大大提升了公司产品在市场上的竞争力，也使公司得以跻身于高端制造业，产品附加值大幅提升。

（二）原材料及能源供应情况

1、原材料供应市场情况

受国际市场铜价拉动，国内电解铜价格大幅上升。近年来，电子变压器原材料漆包线的价格受国际铜价影响较大，本公司根据电子变压器原材料价格波动情况制定了富有弹性的产品定价机制，每三个月对价格进行一次调整，有效控制原材料价格波动对本公司获利能力的影响。

铜价波动对本公司数字电视硬件设备及电源产品带来的间接影响有限，报告期内原材料价格较为稳定。

2、重要原材料采购情况

本公司生产成本中，原材料所占比重较高。报告期内，原材料占成本的比例分别为 86.63%、85.66%、87.59%、88.01%。

本公司各类产品原材料采购情况如下：

生产产品	原材料	品牌	产地
电子变压器	矽钢片	新日铁	日本
	磁芯	宝钢/富日	中国
	漆包线	金雁/富士	中国
电源产品	电子变压器	本公司	本公司自产
	电解电容	万裕/丰宾/资江/红宝石	中国/日本
	PCB	超华/鸿泰/伟焱	中国
	贴片二极管	冠宝 CROWNPO	台湾
	共阴极双二极管	DIODES/ NIEC	台湾/韩国
	MOS 管	SEMIHOW/ AOS/ FAIRCHILD	台湾/中国
	贴片 IC	CIR/ LITE-ON/ FSC	菲律宾/中国
	桥堆	TSC	中国
	精密电阻	VISHAY	以色列
	IC	NEC/ INFINEON/ FSC	日本/德国/印度尼西亚/中国
	继电器	OMRON	中国/日本
数字电视系统设备	机顶盒电源	本公司	中国
	IC (CPU)	ST/TI/NXP/SPIDCOM/MASTAR/SUNPLUS/芯晟	法国/美国/中国/中国台湾
	IC (DDR、FLASH、	SAMSUNG/SPANSION	韩国/中国/中国台湾

	DEMO)	/国芯/澜起/	
	TUNER	THOMSON/SHARP/ALPS	法国/日本

3、向前五名供应商的采购情况

报告期内，本公司向前 5 名供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
2007 年度	1	Chinaright Microelectronics Limited (中权微电子)	1,706.27	6.57%
	2	兴宁市金雁电工有限公司	1,524.54	5.87%
	3	深圳市朗华供应链服务有限公司	991.67	3.82%
	4	上海海昌国际有限公司	804.68	3.10%
	5	COMTECH APPLICATION TECHNOLOGY(SZ) LTD.	752.45	2.90%
	合计	——	5,779.61	22.25%
2008 年度	1	兴宁市金雁电工有限公司	1,278.78	4.67%
	2	东莞市有同电器有限公司	1,034.44	3.78%
	3	Chinaright Microelectronics Limited (中权微电子)	971.17	3.55%
	4	浙江洪波线缆股份有限公司	890.41	3.25%
	5	扬宇 Hi-Level Technology Limited	624.51	2.28%
	合计	——	4,799.31	17.53%
2009 年度	1	扬宇 Hi-Level Technology Limited	1,792.16	5.08%
	2	浙江洪波线缆股份有限公司	1,092.60	3.10%
	3	Chinaright Microelectronics Limited (中权微电子)	939.85	2.67%
	4	新皓 New Brightness Industry	879.96	2.50%
	5	永诚集团股份有限公司	832.34	2.36%
	合计	——	5,536.91	15.71%
2010 年 1-6 月	1	扬宇 Hi-Level Technology Ltd	1,192.71	5.43%
	2	北高智 Honestar Technologies CO Ltd	1,183.94	5.39%
	3	浙江洪波线缆股份有限公司	775.39	3.53%
	4	红线 Redline Electronics Technology LTD	694.03	3.16%

	5	卓领 Challenge Techonlogy HONG KONG Ltd	501.97	2.29%
	合计	——	4,348.04	19.80%

本公司最近三年一期不存在向单个供应商的采购额超过当期采购总额 50% 的情形，董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及公司关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述前 5 名供应商中均无权益。

4、本公司各类产品之间相互作为其他类别产品零部件的情况

(1) 外销和自用比重

本公司数字电视系统类设备全部对外销售，电子变压器、电源产品分外销和自用，具体情况如下：

单位：万元

产 品		2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子 变 压 器	外销	6,131.90	91.34%	10,527.38	93.26%	10,842.66	93.50%	12,135.05	93.35%
	自用	581.26	8.66%	760.24	6.74%	753.37	6.50%	864.16	6.65%
	合计	6,713.16	100.00%	11,287.62	100.00%	11,596.03	100.00%	12,999.21	100.00%
电 源	外销	3,001.34	72.08%	3,516.95	61.78%	7,563.50	91.34%	5,692.73	79.07%
	自用	1,162.67	27.92%	2,176.01	38.22%	716.75	8.66%	1,507.23	20.93%
	合计	4,164.00	100.00%	5,692.96	100.00%	8,280.25	100.00%	7,199.96	100.00%

注：电子变压器自用包括用于生产电源和机顶盒两部分。

报告期内，本公司电子变压器自用比重较为稳定，基本维持在 6.50%~8.66% 之间。2008 年电源自用金额为 716.75 万元，较 2007 年大幅下降，一方面在于机顶盒产品结构的调整，部分机顶盒海外销售应客户要求机型设计较小，为节省空间直接将电子变压器等元器件置于主板上，减少了电源板的采购，2008 年公司电子变压器用于生产机顶盒共 52.07 万只，较 2007 年增长 43.33%；另一方面，2008 年数字电视机顶盒销售收入较上年下降 9.48%，进一步导致电源板自用量的减少。

(2) 各产品占其他类别产品材料成本比重情况

产 品	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	比例	原材料占比排名	比例	原材料占比排名	比例	原材料占比排名	比例	原材料占比排名
电子变压器占电源的材料成本比重	11.25%	1	10.33%	3	12.13%	1	14.22%	3
电源占机顶盒的材料成本比重	10.49%	2	10.99%	2	9.54%	2	10.16%	2

报告期内,电子变压器占电源的材料成本比重分别排在第 3 位、第 1 位、第 3 位、第 1 位,电容、IC 和电子变压器三类材料占电源成本比重较大,由于不同型号电源对电子变压器的需求量存在差异,本公司各期电源各原材料占比排名亦出现一定的波动。

近三年一期,电源占机顶盒的材料成本比重分别为 10.16%、9.54%、10.99%、10.49%,仅次于 CPU 的成本比重。

(3) 数字电视系统设备各不同产品的部件内容、金额构成比重,外购或自制的比重

①数字电视机顶盒产品部件及其占材料成本比重情况如下:

序号	部件	2010 年 1-6 月占比	2009 年占比	2008 年占比	2007 年占比
1	CPU	15.05%	15.76%	14.09%	14.44%
2	电源板	10.49%	10.99%	9.54%	10.16%
3	TUNER (调谐器)	6.92%	8.23%	8.49%	8.96%
4	外壳	8.68%	7.72%	7.61%	7.32%
5	DM9000AE	7.84%	6.97%	7.16%	6.89%
6	DRR	7.65%	6.89%	7.55%	7.52%
7	包材	5.03%	4.92%	4.43%	4.43%
8	FLASH	4.95%	4.59%	4.99%	5.68%
9	PCB 主板	4.58%	4.07%	4.05%	3.93%
10	GX1001(贴片 IC)	3.66%	3.37%	3.81%	2.84%
11	信号线	3.22%	3.15%	2.82%	2.57%
12	电源线	1.95%	1.83%	1.65%	1.61%

13	贴片阻容器件	1.53%	1.50%	1.34%	1.34%
14	电解电容	0.43%	0.42%	0.38%	0.38%
15	其他	18.02%	19.59%	22.09%	21.93%
合计	——	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

以上部件中，电源板为自供，其他部件为外购取得。

②网改产品 EOC 部件及其占材料成本比重情况如下：

序号	构成部件	占比
1	主芯片	19.86%
2	宽带 modem 混合信号前端	10.37%
3	电源板	8.39%
4	双工器	3.77%
5	SDRAM	2.05%
6	Flash	1.70%
7	RF 变压器	1.43%
8	信号收发器	1.07%
9	网口	0.32%
10	CABLE 接线柱	0.14%
11	其他	50.89%
合计	——	100.00%

注：上表为网改产品 EOC2010 年 1-6 月各部件占材料成本比重情况。

以上部件中，电源板为自供，其他部件为外购取得。

③IPQAM 部件及其占材料成本比重情况如下：

序号	构成部件	金额构成比重
1	数模转换	43.50%
2	FBGA	18.00%
3	模拟放大	5.57%
4	SDRAM	5.33%
5	上变频器	1.00%
6	散热系统	0.73%
7	内置电源	0.35%
8	PHY	0.07%

9	其他	25.45%
合计	—	100%

注：本公司 IPQAM 产品目前尚未形成销售，上述数据为各部件占样机材料成本比重。

5、能源供应情况

本公司主要能源消耗为水和电，报告期内，水、电消耗情况如下表所示：

单位：万吨、万度、元/度、元/立方米

项目		2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		消耗量	价格	消耗量	价格	消耗量	价格	消耗量	价格
水		1.96	3.688	3.63	3.688	4.14	3.688	3.70	3.688
电	深圳地区	166.28	1.003	327.29	0.99	274.95	0.98	231.25	0.95
	菏泽地区	39.60	1.007	60.33	0.90	62.70	0.87	30.64	1.00

(三) 本公司销售情况

1、公司主营业务销售情况

本公司主要产品销售收入构成情况如下：

主营业务收入——产品结构

单位：万元

产品名称	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子变压器	6,131.90	20.86%	10,527.38	24.16%	10,842.66	32.75%	12,135.05	35.62%
电源类产品	3,001.34	10.21%	3,516.95	8.07%	7,563.51	22.84%	5,692.73	16.71%
数字电视系统设备	20,256.76	68.92%	29,527.69	67.77%	14,702.02	44.41%	16,241.23	47.67%
合计	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,069.01	100%

主营业务收入——客户结构

报告期内，本公司向前 5 名客户销售的具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占总销售比例
----	----	------	------	--------

2007年度	1	TCL 集团	6,630.04	19.46%
	2	中国长城计算机深圳股份有限公司	2,117.10	6.21%
	3	WELA ELECTRONIC HANDELS GMBH (德国前三大数字电视设备经销商之一)	1,962.27	5.75%
	4	COOPER (库柏) 集团	1,709.08	5.02%
	5	ALEX LIMITED (乌克兰前三大数字电视设备经销商之一)	1,496.56	4.39%
	合计	——	13,915.05	40.83%
2008年度	1	TCL 集团	4,903.17	14.81%
	2	COOPER (库柏) 集团	2,608.81	7.88%
	3	中国长城计算机深圳股份有限公司	2,539.05	7.67%
	4	CHINAMIUNG (含子公司中山市中茗电器有限公司)	1,923.95	5.81%
	5	ALEX LIMITED (乌克兰前三大数字电视设备经销商之一)	1,244.11	3.76%
	合计	——	13,219.09	39.93%
2009年度	1	STRONG TECHNOLOGIES L.L.C (中东地区前三大数字电视设备经销商之一)	6,060.88	13.91%
	2	TELESTAR-DIHITAL GMBH (德国最大的数字电视设备经销商)	4,705.23	10.80%
	3	TCL 集团	3,701.00	8.49%
	4	METRONIC ITALIA SRL (法国前三大数字电视设备经销商之一)	1,652.77	3.79%
	5	土耳其 TOPSAT	1,472.66	3.38%
	合计	——	17,592.54	40.38%
2010年1-6月	1	TELESTAR-DIHITAL GMBH (德国最大的数字电视设备经销商)	2,643.16	8.99%
	2	迪拜 Strong Technologies LLC (中东最大的数字电视设备经销商)	1,923.67	6.55%
	3	英国 Masterplug Ltd (英国较大的数字电视设备经销商)	1,588.55	5.41%
	4	法国 CGV	1,486.87	5.06%
	5	TCL 集团	1,330.86	4.53%
	合计	——	8,973.11	30.53%

注：上表中受同一实际控制人控制的销售客户，合并计算销售额。其中：TCL 集团包括 TCL 王牌电器（惠州）有限公司、TCL 通力电子（惠州）有限公司、TCL 王牌电器（成都）有限公司、TCL 海外电子（惠州）有限公司、深圳 TCL 新技术有限公司；COOPER（库柏）包括荣文灯饰（东莞）有限公司、库柏电气（上海）有限公司、COOPER Industries (FIE)。

本公司最近三年一期不存在向单个客户的销售金额超过销售总额 50%的情

形,董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及公司关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述前 5 名客户中均无权益。

主营业务收入——市场结构

单位: 万元

销售区域	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内销售	11,238.50	38.24%	16,854.25	38.68%	18,906.86	57.11%	17,895.13	52.53%
出口销售	18,151.50	61.76%	26,717.77	61.32%	14,201.33	42.89%	16,173.89	47.47%
合计	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,069.01	100%

本公司产品已进入了全球 40 多个国家和地区,海外销售主要集中在马来西亚、美国、英国、法国、德国以及中东地区。2008 年度,由于受到金融危机冲击,海外客户对宏观经济走势持观望态度,为消化库存迟延下单,本公司海外销售受到一定影响。随着宏观经济的回暖,2009 年年底本公司海外订单出现恢复性增长,海外市场销售有力促进了公司整体经营业绩的提升。

2、电源、电子变压器产品向前 5 名客户销售情况

(1) 电子变压器前 5 名客户销售情况

单位: 万元

年度	序号	客户名称	销售金额	销售比例
2007 年度	1	TCL 集团	6,630.04	54.64%
	2	库柏电气有限公司 (含子公司荣文灯饰(东莞)有限公司)	1,709.08	14.08%
	3	三洋集团	861.15	7.10%
	4	创维集团	593.79	4.89%
	5	Sony(索尼)	465.01	3.83%
	合计	——	10,259.07	84.54%
2008 年度	1	TCL 集团	4,903.01	45.22%
	2	库柏电气有限公司 (含子公司荣文灯饰(东莞)有限公司)	2,608.81	24.06%
	3	三洋集团	658.02	6.07%
	4	创维集团	381.36	3.52%

	5	康佳集团股份有限公司	351.70	3.24%
	合计	——	8,902.90	82.11%
2009 年度	1	TCL 集团	3,701.00	35.16%
	2	库柏电气有限公司 (含子公司荣文灯饰(东莞)有限公司)	1,183.66	11.24%
	3	群创光电股份有限公司	1,176.85	11.18%
	4	乐金电子(惠州)有限公司、 乐金电子沈阳有限公司	598.74	5.69%
	5	船井 FUNAI/ELITCOIL CO LTD	594.32	5.65%
	合计	——	7,254.57	68.91%
2010 年 1-6 月	1	TCL 集团	1,330.86	21.70%
	2	海尔集团	851.06	13.88%
	3	船井 FUNAI/ELITCOIL CO LTD	641.40	10.46%
	4	库柏电气有限公司 (含子公司荣文灯饰(东莞)有限公司)	603.01	9.83%
	5	奇美电子股份有限公司 (原名: 群创光电股份有限公司)	594.29	9.69%
	合计	——	4,020.62	65.57%

报告期内, TCL 集团、库柏电气有限公司均为本公司电子变压器产品前五大客户。2009 年公司对群创光电、乐金电子、船井的销售大幅增加, 占公司电子变压器销售的比例分别为 11.18%、5.69%、5.65%, 2010 年上半年海尔集团销售占比达到 13.88%。

群创光电系富士康下属企业, 主要向公司采购用于液晶电视的高频电子变压器, 2008 年群创光电原材料市场向中国大陆转移, 本公司成为该客户在大陆地区高频电子变压器主要供应商, 销售排名亦从 2008 年的第 8 位上升到 2009 年的第 3 位。乐金电子(惠州)有限公司和乐金电子沈阳有限公司为 LG 下属企业, 本公司向乐金电子的销售从 2008 年的第 11 位上升到 2009 年的第 4 位。船井是一家大型代工厂商, 其市场主要分布在北美区域。本公司于 2008 年年初与该客户洽谈合作事宜, 经审厂、开发、送样测试等程序后, 2009 年开始大批量供货。海尔集团主要向本公司采购高频变压器等产品, 用于空调、洗衣机等家用电器, 本公司于 2009 年实现向海尔集团小批量供货, 2010 年销售量大幅增长, 销售排名亦从 2009 年的第 10 位上升到 2010 年上半年的第 2 位。

(2) 电源前 5 名客户销售情况

年度	序号	客户名称	销售金额	销售比例
2007年度	1	中国长城计算机深圳股份有限公司	1,890.99	33.22%
	2	香港中渝控股有限公司	1,142.55	20.07%
	3	深圳市北大方正数码科技有限公司	582.75	10.24%
	4	上海广电电器	531.35	9.33%
	5	上海速昌数字技术有限公司	406.74	7.14%
	合计	——	4,554.38	80.00%
2008年度	1	中国长城计算机深圳股份有限公司	2,396.87	31.69%
	2	CHINAMIUNG (含子公司中山市中茗电器有限公司)	1,923.95	25.44%
	3	南丰电器制造厂	884.59	11.70%
	4	沈阳同方多媒体科技有限公司	747.97	9.89%
	5	上海速昌数字技术有限公司	570.76	7.55%
	合计	——	6,524.14	86.26%
2009年度	1	CHINAMIUNG (含子公司中山市中茗电器有限公司)	609.97	17.34%
	2	唯冠国际控股有限公司	535.96	15.24%
	3	上海泽同屹国际贸易有限公司	497.55	14.15%
	4	福建升腾资讯有限公司	317.37	9.02%
	5	南丰电器制造厂	250.21	7.11%
	合计	——	2,211.06	62.87%
2010年1-6月	1	CHINAMIUNG (含子公司中山市中茗电器有限公司)	887.76	29.58%
	2	上海泽同屹国际贸易有限公司	400.13	13.33%
	3	福建星网锐捷通讯股份有限公司 (含福建升腾资讯有限公司、福州星网视易信息系统有限公司)	334.70	11.15%
	4	万电科技(九江)有限公司	304.48	10.14%
	5	惠科电子(深圳)有限公司	145.28	4.84%
	合计	——	2,072.35	69.05%

报告期内,本公司电源产品客户情况总体比较稳定,但部分客户的销售出现调整。2007年、2008年中国长城计算机深圳股份有限公司是公司电源产品第一大客户,供应产品为LCD电源及电子变压器。由于该客户在2008年底组建电源

部, 大大减少电源产品的外购, 本公司向该客户的销售大幅下降。

香港中渝控股有限公司(现改名为越南控股有限公司, 香港上市, 股票代码: 000139)是香港最早的汽车电子配套厂商, 其市场主要在欧美地区。2007 年以前, 本公司通过香港中渝控股有限公司将电源产品间接销售给 ONE CLIC 旗下的 CQE 公司, 再由 CQE 公司委托其子公司中山市中茗电器有限公司进行组装。2008 年起双方改变合作模式, 产品销售不再通过香港中渝控股有限公司, 而由本公司直接销售给 CHINAMIUNG、中山市中茗电器有限公司、南丰电器制造厂等公司。

此外, 2009 年本公司前五大客户中的唯冠国际控股有限公司、上海泽同屹国际贸易有限公司、福建升腾资讯有限公司均为本公司原有客户, 三家客户在 2008 年的销售排名分别是第 13 位、第 9 位、第 11 位。唯冠国际控股有限公司主要从事液晶显示器、薄膜电晶体液晶电视、映像管显示器等产品的制造及分销业务, 向本公司采购电源管理器; 上海泽同屹国际贸易有限公司是一家贸易公司, 主要向本公司采购数字电视电源、电源管理器; 福建升腾资讯有限公司是福建星网锐捷通讯股份有限公司(股票代码: 002396)旗下的全资控股公司, 本公司主要向福建升腾资讯有限公司供应 EPOS 机适配器。

惠科电子(深圳)有限公司是公司新开拓的客户, 主要从事液晶显示器的生产和销售, 本公司向其供应数字电视电源; 万电科技(九江)有限公司是长怡科技有限公司的子公司, 本公司主要向该公司供应数字电视电源。

3、各期数字电视系统设备销售主要客户(前 20 名)以及 2009 年大幅增长的原因

单位: 万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占销售总额比例
2007 年度	1	德国 WELA/WETEC	1,962.27	12.08%
	2	乌克兰 Alex	1,496.56	9.21%
	3	德国 Max	1,345.94	8.29%
	4	湖南有线衡阳网络有限公司	1,341.88	8.26%
	5	德国 Setone	1,298.67	8.00%
	6	摩洛哥 Gvsat	999.43	6.15%
	7	德国 PALCOM-AG	857.40	5.28%

	8	迪拜 Strong	857.35	5.28%
	9	济宁视通广电网络有限公司	800.00	4.93%
	10	埃及 United	439.53	2.71%
	11	湖南有线长沙网络有限公司	419.67	2.58%
	12	湖南有线娄底网络有限公司	341.88	2.11%
	13	湖南有线怀化网络有限公司	280.27	1.73%
	14	法国 Visiosat	260.42	1.60%
	15	长沙广达广播电视宽带网络有限公司	256.41	1.58%
	16	克罗地亚 CATV	240.70	1.48%
	17	韩国 Karam	235.06	1.45%
	18	土耳其 Burak	230.16	1.42%
	19	香港 HK-Wintech	207.86	1.28%
	20	埃及 Sara	199.01	1.23%
	合计	——	14,070.47	86.65%
2008 年度	1	乌克兰 Alex	1,244.11	8.46%
	2	澳大利亚 Hills	1,166.07	7.93%
	3	迪拜 Strong	1,096.51	7.46%
	4	德国 Setone	991.57	6.74%
	5	德国 Max	890.25	6.06%
	6	济宁视通广电网络有限公司	763.59	5.19%
	7	湖南有线娄底网络有限公司	647.61	4.40%
	8	湖南有线怀化网络有限公司	597.50	4.06%
	9	法国 Visiosat	483.10	3.29%
	10	德国 Telestar	435.05	2.96%
	11	法国 Metronic	405.71	2.76%
	12	湖南有线平江网络有限公司	384.87	2.62%
	13	湖南有线华容网络有限公司	384.36	2.61%
	14	湖南有线冷水江网络有限公司	334.21	2.27%
	15	湖南有线衡阳网络有限公司	331.62	2.26%
	16	迪拜 Africa	325.85	2.22%

	17	湖南有线郴州网络有限公司	318.67	2.17%
	18	湖南有线耒阳网络有限公司	296.15	2.01%
	19	德国 Palcom	285.15	1.94%
	20	湖南有线醴陵网络有限公司	279.66	1.90%
	合计	——	11,661.61	79.32%
2009 年度	1	迪拜 Strong	6,060.88	20.53%
	2	德国 Telestar	4,705.23	15.93%
	3	法国 Metronic	1,652.77	5.60%
	4	土耳其 TOPSAT	1,472.66	4.99%
	5	澳大利亚 Hills	1,453.99	4.92%
	6	湖南有线张家界网络有限公司	1,296.79	4.39%
	7	法国 CGV	1,245.47	4.22%
	8	法国 Visiosat	845.76	2.86%
	9	土耳其 DTS	824.95	2.79%
	10	湖南有线衡阳网络有限公司	497.29	1.68%
	11	溆浦电广网络有限公司	362.39	1.23%
	12	迪拜 Echolink	355.61	1.20%
	13	乌克兰 Alex	342.26	1.16%
	14	湖南有线娄底网络有限公司	331.37	1.12%
	15	湖南有线怀化网络有限公司	325.13	1.10%
	16	德国 Setone	324.17	1.10%
	17	湖南有线茶陵网络有限公司	323.29	1.09%
	18	法国 Groupe	300.95	1.02%
	19	济宁视通广电网络有限公司	276.92	0.94%
	20	湖南有线临湘网络有限公司	250.09	0.85%
	合计	——	23,247.97	78.73%
2010 年 1-6 月	1	德国 Telestar	2,643.16	13.05%
	2	迪拜 Strong	1,923.67	9.50%
	3	英国 Masterplug	1,588.55	7.84%
	4	法国 CGV	1,486.87	7.34%

5	法国 Visiosat	1,049.18	5.18%
6	土耳其 DTS	1,039.31	5.13%
7	迪拜 Technosat	813.42	4.02%
8	克罗地亚 CATV	743.62	3.67%
9	土耳其 Unsal	591.77	2.92%
10	迪拜 Startrack	444.00	2.19%
11	沙特 MOHAMED	403.29	1.99%
12	湖南有线长沙网络有限公司	403.03	1.99%
13	湖南有线怀化网络有限公司	294.81	1.46%
14	土耳其 TOPSAT	268.27	1.32%
15	湖南有线衡阳网络有限公司	203.60	1.01%
16	伊朗 CVIG	198.57	0.98%
17	绥宁电广网络有限公司	196.92	0.97%
18	湖南有线娄底网络有限公司	190.26	0.94%
19	泸溪电广网络有限公司	186.24	0.92%
20	湖南有线新化网络有限公司	180.77	0.89%
合计	——	14,849.31	73.31%

本公司 2009 年和 2010 年 1-6 月数字电视系统设备销售额分别为 29,527.69 万元、20,256.76 万元，较上年同期分别增长了 100.84%、71.84%。

单位：万元

销售区域	2010 年 1-6 月		2009 年 1-6 月	2009 年		2008 年
	金额	增长率	金额	金额	增长率	金额
国内销售	5,617.98	150.46%	2,243.09	8,357.62	38.94%	6,015.30
海外销售	14,638.78	53.37%	9,545.00	21,170.07	143.71%	8,686.73
合 计	20,256.76	71.84%	11,788.09	29,527.69	100.84%	14,702.03

国内市场的增长主要在于双向互动式机顶盒等高端产品在湖南、湖北、广西等多个省级网络公司中标，并逐步实现批量供货。2009 年和 2010 年 1-6 月本公司数字电视系统设备国内销售分别较上年同期增长 38.94%、150.46%。

海外市场销售 2009 年和 2010 年上半年大幅增长的原因如下：

(1) 海外市场研发转型，开发更具竞争力的产品

面对外部经济环境变化，本公司加大研发投入，积极调整产品结构，开发具有较强竞争力的中高端产品。如本公司于 2008 年开始对海外市场的芯片开发项目进行调整，与 SUNPLUS 等芯片厂商建立稳定的合作关系，共同推出自身的专有芯片，开发更具性价比和竞争力的高端产品。

本公司海外市场研发转型部分研发项目情况：

项目名称	项目介绍	投入时间	投入金额	是否产生收益
SUNPLUS1002	具有可扩展的 USB PVR、HDMI 接口、USB 游戏等丰富的个性化功能，可满足不同客户需求。	2007 年 12 月 -2008 年 5 月	145 万元	是
SUNPLUS1003	在 1002 的基础上推出的一款 DVB-T 的芯片，主芯片集成了 DEMO 的功能，具有良好的性价比。	2008 年 9 月 -2009 年 2 月	106 万元	是
CSM1201 (高清)	CSM1201、CSM1203 芯晟系列高清产品，包括 DVB-T 和 DVB-S2 系列，进一步完善了产品线。	2008 年 6 月 -2009 年 6 月	202 万元	是
M-STAR7828 (高清)	MSTAR 系列高清 DVB-S2 和 DVB-T 系列产品，支持高质量 1080i 的画面，具有稳定的信号接收能力，兼容多种格式的媒体音视频播放，全面支持 USB 功能，PVR 功能，Timeshift 时延功能。还可扩展 HDD，支持视频点播，游戏等交互功能。	2009 年 6 月 -2010 年 3 月	218 万元	是
NXP8735 (高清)	NXP8735 平台的特点是功能齐全，支持 CA 和 UNIX 操作系统，具有较强的可开发潜力和性价比优势。	2009 年 6 月 -2010 年 6 月	85 万元	是

通过前期研发投入所积累的先进的技术储备，公司基于 SUNPLUS 方案、M-Star 方案、NXP 等方案进行特制化的开发，率先推出具有市场竞争力的 DVB-S、DVB-T 等一系列高端数字电视机顶盒，2009 年和 2010 年上半年实现销售收入的大幅增长。

与此同时，随着数字高清技术的不断完善，节目源的不断增加，海外市场高清机顶盒等高端产品的市场规模迅速增长。2009 年和 2010 年 1-6 月份本公司高清机顶盒出口额分别为 7,482.67 万元、5,567.58 万元，较上年同期分别增长 357.92%、57.62%，居于行业领先水平。

(2) 销售区域的拓展

报告期内，本公司数字电视机顶盒销售区域不断扩大，2009 年本公司深入挖掘中东市场的潜在需求，在该地区的销售额增加 6,395.80 万元，较上年同期增长 311.00%，成为公司海外销售主要区域之一。公司在维系原有市场客户关系的同时不断拓展新的销售区域，2009 年和 2010 年上半年公司重点开拓了欧洲市场。本公司数字电视系统设备境外销售区域分布情况如下：

单位：万元

销售区域	2010 年 1-6 月		2009 年 1-6 月	2009 年		2008 年
	金额	增长率	金额	金额	增长率	金额
欧洲	10,100.88	123.46%	4,520.14	10,881.90	112.79%	5,113.81
中东	4,048.60	-16.12%	4,826.38	8,452.33	311.00%	2,056.53
非洲	270.82	117.56%	124.48	238.90	-12.95%	274.45
亚洲	216.15	271.84%	58.13	127.08	202.57%	42.00
其他	2.32	-85.38%	15.87	1,469.86	22.50%	1,199.93
合 计	14,638.78	53.37%	9,545.00	21,170.07	143.71%	8,686.73

机顶盒产品进入欧洲市场具有较高的技术门槛：①首先产品必须具备 CE(安规)、RoHS（环保）等多种认证；②技术要求高，需具备条件接收（CA/CI），中间件以及一些附带功能（如刻录、时延、媒体播放等）；③待机功耗不超过 1W，产品质量保证期相对较长；④客户对供应商考核非常严格，必须具备一定生产制造能力才能进入该市场。本公司凭借在产品品质、研发设计以及快速供货能力等方面的优势，2009 年起在欧洲市场取得突破性进展，2009 年和 2010 年上半年本公司机顶盒产品在欧洲地区的销售额分别为 10,881.90 万元、10,100.88 万元，占机顶盒出口销售的比例分别是 51.40%、69.00%，欧洲市场已成为本公司数字电视系统设备海外销售收入的主要来源。

4、出口业务销售情况

本公司出口业务具体情况如下：

出口销售——产品结构

单位：万元

产品名称	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子变压器	2,530.34	13.94%	4,019.46	15.04%	2,469.77	17.39%	2,521.28	15.58%
电源类产品	982.38	5.41%	1,528.24	5.72%	3,044.83	21.44%	1,318.99	8.16%
数字电视系统设备	14,638.78	80.65%	21,170.07	79.24%	8,686.73	61.17%	12,333.62	76.26%
合 计	18,151.50	100%	26,717.77	100%	14,201.33	100%	16,173.89	100%

近三年一期，数字电视系统设备出口销售金额占出口销售总额的比例分别为 76.26%、61.17%、79.24%、80.65%，所占比较高且呈上升趋势。本公司数字电视机顶盒海外客户主要是当地知名的经销商，也有少量运营商。公司境外业务不存在招投标情况。

(1) 各期数字电视机顶盒境外合同主要内容、合同金额、供应产品内容

年度	序号	客户名称	合同主要内容	合同金额 (万元)	产品 内容
2007 年	1	德国 WELA/WETEC	30%订金，放单前付清余款；FOB	1,962.27	标清 DVB-S、DVB-T
	2	乌克兰 Alex	30%订金，放单前付清余款；FOB	1,496.56	标清 DVB-S
	3	德国 Max	30%订金，放单前付清余款；FOB	1,345.94	标清 DVB-S
	4	德国 Setone	30%订金，放单前付清余款；FOB	1,298.67	标清 DVB-S
	5	摩洛哥 Gvsat	不可撤销即期信用证；FOB	999.43	标清 DVB-S
2008 年	1	乌克兰 Alex	30%订金，放单前付清余款；FOB	1,244.11	标清 DVB-S
	2	澳大利亚 Hills	30%订金，出货前付清余款；FOB	1,166.07	高清 DVB-T
	3	迪拜 Strong	15%订金，放单前付清余款；FOB	1,096.51	标清 DVB-T、 高清 DVB-T
	4	德国 Setone	30%订金，放单前付清余款；FOB	991.57	标清 DVB-S
	5	德国 Max	30%订金，放单前付清余款；FOB	890.25	标清 DVB、 DVB-T
2009 年	1	迪拜 Strong	固定订金，放单前付清全款；FOB	6,060.88	标清 DVB-S、 标清 DVB-T、 高清 DVB-T

	2	德国 Telestar	不可撤销即期信用证; FOB	4,705.23	标清 DVB-S、 标清 DVB-T、 高清 DVB-S、 高清 DVB-T
	3	法国 Metronic	不可撤销即期信用证; FOB	1,652.77	标清 DVB-T
	4	澳门 TOPSAT	30%订金, 出货前付清余款; FOB	1,472.66	高清 DVB-S
	5	澳大利亚 Hills	30%订金, 出货前付清余款; FOB	1,453.99	高清 DVB-T
2010 年 1-6 月	1	德国 Telestar	不可撤销 30 天远期信用证; FOB	2,643.16	标清 DVB-S、 标清 DVB-T、 高清 DVB-S
	2	迪拜 Strong	固定订金, 放单前付清全款; FOB	1,923.67	标清 DVB-S、 标清 DVB-T、 高清 DVB-T
	3	英国 Masterplug	20%订金,80%余款, 60 天赊销 (购买中信保短期险); 交货至嘉 兴	1,588.55	标清 DVB-S、 高清 DVB-S
	4	法国 CGV	30%订金,放单前付清余款; FOB	1,486.87	标清 DVB-T
	5	法国 Visiosat	不可撤销即期信用证; FOB	1,049.18	标清 DVB-S、 标清 DVB-T

注明: 上表为数字电视机顶盒海外销售前五大客户情况, 公司海外销售均以订单形式签订, 上表中合同金额为该客户年度累计订单金额。

本公司出口产品均按离岸价 (FOB) 结算, 合同/订单中关于货款支付方式主要有信用证方式和预付定金方式。

A. 信用证方式

客户开证后公司安排生产及出货, 出货后按信用证规定的时间准备相关文件交通知行, 转交开证行, 开证行对证审单无异议后通知开证人赎单, 及时付款或在信用证规定的将来可以确定的时间内安排付款。

B. 预付定金方式

收到订金或订单确认后安排生产出货, 出货后通知客户并发送提单 COPY 件, 收到客户需支付的所有货款后寄送提单原件及其它相关单据, 客户凭提单原件提货。

此外, 对于新客户, 本公司出于资金回收安全方面的考虑收到全部货款后安排生产及出货。

(2) 各期数字电视机顶盒出口销售收入、毛利和毛利率, 各期末相关应收

账款余额

单位：万元

年 度	销售收入	毛利	毛利率	应收账款余额
2007 年	12,333.61	2,085.54	16.91%	2,271.10
2008 年	8,686.73	1,225.70	14.11%	835.02
2009 年	21,170.07	3,322.58	15.69%	1,458.45
2010 年 1-6 月	14,638.78	2,516.08	17.19%	2,075.23

近三年一期，本公司数字电视机顶盒境外销售收入分别为 12,333.61 万元、8,686.73 万元、21,170.07 万元、14,638.78 万元。2008 年是公司海外销售研发转型时期，由于专有芯片的开发以及产品获得市场的广泛认同需要一定的周期，同时受经济环境的影响，2008 年本公司海外销售较上年下降 29.57%。2009 年随着宏观经济的回暖以及公司技术瓶颈的突破，实现了销售收入的大幅增长。

报告期内，境外销售毛利率分别为 16.91%、14.11%、15.69%、17.19%，2008 年毛利率下降的主要原因在于数字电视机顶盒在境外作为消费电子类产品，行业整体价格水平呈下降趋势，特别是 2008 年受金融危机影响价格下降幅度较大。为提升公司产品在海外市场的竞争力，本公司加大对高清机顶盒以及具备条件接收、双解调、网络应用功能的高端标清机顶盒产品的研发投入。经过产品结构调整，本公司在行业中率先推出多种差异化功能的产品，提升了产品的盈利能力，2009 年和 2010 年上半年公司境外销售毛利率分别较上年增长了 1.58 个百分点和 1.50 个百分点。

报告期内，本公司境外销售应收账款期末余额分别为 2,271.10 万元、835.02 万元、1,458.45 万元、2,075.23 万元。截止 2010 年 6 月 30 日，本公司向德国 TELESTAR、英国 Masterplug、伊朗 CVIG 等境外客户的销售额较大且处于信用期内，期末形成较多的应收账款。本公司海外销售应收账款的周转率高，应收账款回收风险较小。

(3) 数字电视机顶盒境外销售款项回收安排及实际执行情况

各期末前五大应收账款情况、款项回收安排及实际执行情况如下：

年度	序号	客户名称	期末应收账款余额	款项回收安排	实际执行情况
2007年	1	WELA/WETEC	583.94	30%订金,放单前付清余款	2008.1.26.收回 48.70 万元; 2008.3.28.收回 49.17 万元; 2008.5.29.收回 358.39 万元, 126.59 万元
	2	德国 Setone	556.46	30%订金,放单前付清余款	2008.1.11.分别收回 152.99 万元、236.93 万元; 2008.1.29.分别收回 97.90 万元、74.70 万元
	3	摩洛哥 Gvsat	391.82	L/C at sight	2008.2.15.收回 385.69 万元; 2008.2.20.收回 6.13 万元
	4	迪拜 Strong	170.46	15%订金,放单前付清余款	2008.1.18.分别收回 97.37 万元、73.09 万元
	5	乌克兰 Alex	147.70	30%订金,放单前付清余款	2008.1.11.收回 43.81 万元; 2008.2.25.收回 104.66 万元
2008年	1	德国 Max	178.80	30%订金,放单前付清余款	2009.1.21.收回 178.80 万元
	2	法国 Visiosat	107.82	L/C at sight	2009.1.22.收回 107.86 万元
	3	法国 Metronic	95.22	L/C at sight	2009.1.10.收回 68.03 万元; 2009.1.16.收回 27.24 万元
	4	德国 Setone	88.72	30%订金,放单前付清余款	2009.1.16.收回 49.17 万元; 2009.2.12.收回 39.59 万元
	5	德国 Telestar	75.86	L/C at sight	2009.1.16.收回 75.89 万元
2009年	1	迪拜 Strong	480.96	15%订金,放单前付清余款	2010.1.21.收回 98.06 万元; 2010.1.5.收回 77.98 万元; 2010.2.2.收回 134.26 万元; 2010.2.5.收回 170.66 万元
	2	德国 Telestar	391.87	L/C 30 天	2010.1.28.收回 348.17 万元; 2010.1.30.收回 43.70 万元
	3	土耳其 DTS	218.96	30%订金,放单前付清余款	2010.1.13.收回 99.22 万元; 2010.1.21.收回 119.74 万元
	4	法国 Visiosat	200.03	L/C at sight	2010.1.13.收回 103.23 ; 2010.1.28.收回 96.77
	5	德国 Setone	182.87	30%订金,放单前付清余款	2010.1.13.收回 127.43 万元; 2010.1.21.收回 58.21
2010年 1-6月	1	德国 Telestar	853.45	L/C 30 天	2010.7.8.收回 176.72 万元
	2	迪拜 Strong	482.13	15%订金,放单前付清余款	2010.7.10.收回 174.17 万元 2010.7.15.收回 307.96 万元
	3	土耳其 DTS	330.43	30%订金,放单前付清余款	2010.7.8.收回 146.93 万元 2010.7.16.收回 105.14 万元
	4	英国 Masterplug	268.78	20%订金,放单前付清余款	2010.7.8.收回 163.54 万元 2010.7.16.收回 17.79 万元 2010.7.23 收回 24.02 万元
	5	土耳其 ATISTECH	84.55	30%订金,放单前付清余款	2010.7.9.收回 60.37 万元 2010.7.16.收回 24.18 万元

注明:上表中各期末应收账款余额与实际收回的金额存在一定差异,主要系汇率变动产生的汇兑损益。

(4) 主要海外客户基本情况

本公司数字电视机顶盒海外客户主要是当地知名的品牌数字电视系统设备经销商,该等客户具有较为广泛的分销网络,采购后主要销售给电器连锁超市及专卖店。

主要客户情况介绍:

迪拜 Strong

Strong 所在国家是中东阿联酋,Strong 是行业内的著名品牌经销商、卫星数字机顶盒运营商。其品牌 Strong 为行业内著名品牌。产品主要销往中东、北非、南非、澳大利亚等地区。具有较高的市场知名度并占有较高的市场份额。

德国 Telestar

Telestar 成立于 1998 年,致力于卫星、有线和地面数字电视信号设备提供服务。旗下品牌 telestar、telsky 和 oribitech 为行业内知名品牌。该公司在德国市场处于领先地位。

法国 Metronic

Metronic 是法国著名的 DVB 进口商,其分公司遍布法国、西班牙、意大利和英国。具有完善的分销网络,品牌认知度高,是西欧地区最具竞争力品牌之一。

澳大利亚 Hills

Hills 是澳洲最大的电器供应商,其品牌 DETEC 是澳大利亚著名品牌,该客户经销包括机顶盒/音箱等多种电器产品,在澳洲地区享有较高的品牌知名度,主要客户是澳洲地区的各大商场。

乌克兰 Alex

Alex 是乌克兰知名的机顶盒产品经销商,也是 COSMOSAT(乌克兰最大的机顶盒品牌客户)的主要进货渠道商,Alex 从事电子产品经销多年,在东欧地区销售稳定。

德国 Setone

Setone 成立于 2005 年,是行业内后起之秀,产品进入了欧洲最大电器连锁

店 metro 旗下 SATRUN 店。在德语系国家占有一定的市场份额。其品牌 Titan、setone 和 easyone 在西欧地区享有较高的市场知名度。

德国 Max

Max Communication 是德国 DVB 知名经销商，专业客户。旗下品牌 chess、nueling、faval 在德国均是知名品牌。该公司专业提供卫星、地面电视接收设备及服务。

六、公司技术水平及研发情况

(一) 主要产品技术特点

电子变压器产品技术特点

外电网高压通过电子变压器转换成安全电压后供电器用电，电子变压器的安全结构设计至关重要，需要有环境试验来评价电子变压器的安全性和可靠性，如果电子变压器的结构设计和生产加工过程中存在安全隐患，将直接导致重大安全事故的发生。

电源产品技术特点

电源产品的设计较为复杂，电源在工作时往往会出现温升、发热现象，因此除充分考虑安全问题外，还需要妥善解决 EMC 电磁兼容问题。国际电工委员会为此制定了统一的标准，各国也纷纷参照该标准分别制定了本国对电源产品的安全标准，成为电源产品进入该国或地区进行销售或流通的技术壁垒。

数字电视系统设备技术特点

有线电视网络正处于从模拟电视向数字电视过渡、双向互动模式替代单向广播、下一代广播电视网（NGB）部署在即、基本业务向增值服务发展的进程中，现阶段数字电视设备的技术特点主要体现在以下几个方面：

(1) 信道解调技术：国际、国内标准均规定，在有线网络中传输数字电视及增值业务采用 QAM 调制方式，其中 16QAM、32QAM、64QAM 必选，128QAM 和 256QAM 可供选择。

(2) 信源解码技术：模拟信号数字化后，信息量激增，必须采用相应的数

据压缩标准。数字电视广播采用 MPEG-2 视频压缩标准,适用多种清晰度图像质量。音频目前则有 AC-3 和 MPEG-2 两种标准。信源解码器必须适应不同编码策略,正确还原原始音、视频数据。

(3) 大规模集成芯片技术:为实现实时的解复用和数据信息处理,目前的系统大多采用专用芯片,将 CPU 内核与 MPEG-2 传输流解复用器,DVB 通用解扰器,MPEG 音视频解码器,NTSC/PAL 编码器集成,形成 STB 的核心芯片。

(4) 上行数据的调制编码:开展交互式应用,需要考虑上行数据的调制编码问题。目前普遍采用的有 3 种方式,采用电话线传送上行数据,采用以太网传送上行数据和通过有线网络传送上行数据。

(5) IPQAM 数字调制技术

IPQAM 数字调制器作为全 IP 组网的调制设备,通过 GbE 千兆以太网 IP 接口,接收来自 IP 编码器、IP 复用器、DVB 网关、视频服务器等设备的 IP 流,进行 QAM 数字调制,输出的射频信号可以直接在有线电视网上传送。

(二) 各类产品的核心技术及其共用性

1、电子变压器核心技术

电子变压器核心技术主要包括产品设计、工艺设计和材料选型。电子变压器属于安全器件,产品设计需充分考虑客户的特定需求,结合国际国内安全标准进行装机测试和调控;电子变压器的工艺设计贯穿于制造生产流程中的各个环节,测试参数的设定以及关键工序的合理性是保证产品一次性合格率的关键环节;此外,电子变压器应用领域广泛,型号功能各异,磁性材料的选型对电子变压器性能指标的有效实现也至关重要。

2、电源核心技术

电源的核心技术主要体现在节能、高效、高可靠性、低噪音等方面。能量转换效率是衡量节能的重要指标,提高电源的转换效率需通过控制待机、休眠和空闲等不同模式下的能效,改善功率因素,在节能和控制电源温度的同时延长电源及整机产品的使用寿命。增强电源的可靠性需要从元器件选材、产品方案设计等方面考虑,在电源设计环节需尽可能减少器件的使用,提高集成度,简化电路,

增强保护功能。电源的噪音干扰往往会影响整机产品的正常使用，一般通过谐振转换回路技术实现电源的低噪音。此外，电源生产流程中 SMT、回流焊、AI、波峰焊、老化测试等环节对电源的性能指标也起到重要作用。

3、机顶盒核心技术

机顶盒核心技术主要体现在系统设计和工艺流程方面。

系统设计包括系统硬件设计和软件设计。芯片方案选定后需要进行 PCB 线路设计、电器性能设计、电源设计、EMC、安规设计等，其中 PCB 线路设计是根据芯片方案展开的高性能线路设计，形成产品的核心载体；电器性能设计即符合全球各类标准、音频、视频指标，电网和数字信号兼容性等；电源设计需满足机顶盒电源多路输出的特点，保障产品的安全性能、待机功耗、使用寿命等；EMC、安规设计则用于加强产品的抗干扰，减少对外部环境和电网的影响。

在机顶盒工艺流程方面，生产工艺水平的高低涉及工艺的成熟度、生产精度、工艺装备等，需建立高精度 SMT（贴片机）、高速 AI（自动插件）、回流焊、波峰焊等先进设备在内的自动化生产线。此外，还需要进行精密测试，如 ROHS 分析、产品老化、产品运行环境模拟（产品的高温、高湿、极端低温、耐压测试、高低压转换冲击）等等。

4、电子变压器、电源、机顶盒技术上的共用性

电子变压器、电源、机顶盒在安全性和兼容性方面遵循相同的国家标准，且电子变压器必须通过 CQC(中国自愿性产品认证)，电源和机顶盒必须通过 3C 认证（中国强制性产品认证）才能在国内市场销售。三类产品在 EMC 设计、安规设计方面的核心技术具有一定的共用性，在机顶盒设计环节需充分考虑电源和电子变压器的安全隔离及电磁兼容。机顶盒在电性能方面除输出电压的稳定性和精度需要电源保障外，随着欧盟等国家对机顶盒待机功耗的要求日趋严格，机顶盒与电源、电子变压器在能耗设计方面的技术关联度也更为紧密。

同时，电源和机顶盒的制造工艺流程均包括 SMT、回流焊、AI、波峰焊、老化测试等关键环节，部分工艺技术及设备具有通用特性。

（三）核心技术的来源及所处阶段

本公司是国家高新技术企业，自公司设立以来一直坚持自主创新理念，本公司所有核心技术均系公司自主研发完成，不存在任何知识产权纠纷。

截至 2010 年 10 月 19 日，本公司共获得发明专利 1 项、实用新型 6 项、外观设计 6 项，正在申请的发明专利 14 项、实用新型 3 项、外观设计 1 项，其中大部分专利技术处于行业内领先水平。

(四) 研发方面取得的技术创新成果

序号	创新成果	创新成果简要介绍
1	BPC 电源	BPC 电源与传统的 UPS 电源相比，体积小、价格低，竞争优势较为明显，目前公司正小批量生产销售中，在未来该产品将成为本公司新的利润增长点。
2	LCD 电源	LCD 电源是平板液晶显示器和平板液晶电视的背光源驱动产品，分为内置和外置两种。其中 LCD 内置电源是一种新型的高效节能型背光驱动产品，直接把市电 220V 处理成冷阴极荧光灯所需要的高频高压输出，提供平板显示器所需要的直流电源。该电源改变了传统的适配器加逆变器模式，降低了产品的成本，同时清洁了使用者工作台。
3	电源适配器	电源适配器主要应用于笔记本电脑、POS 机、LCD 电视和 LCD 显示器等产品，为了满足不同产品和不同应用领域的需求，本公司成功开发并批量生产 15W、30W、36W、48W、60W、80W、90W 等全系列电源适配器。研发生产的电源适配器认证齐全，彻底解决了安全性和 EMC 等问题。本公司研发生产的超薄电源适配器，经过第三方测试证明，温升低于行业同类产品，本公司在电源适配器的各项研发技术方面已处于行业领先地位。
4	LED 电源	本公司正在研发 LED 电源技术，并取得突破性进展。本公司把 LED 电源技术应用到路灯上，节能环保并延长了路灯的使用寿命。目前公司已成功开发并生产了高效 LED 路灯电源、LED 舞台灯光电源。
5	太阳能光伏发电技术	本公司正在进行太阳能光伏发电的技术研发项目。公司研发的太阳能发电系统设计投资合理，发电率高，确保了系统运行的安全性、稳定性和可靠性，发电站无需值守，并可进行远程监控。
6	高清机顶盒	高清机顶盒接收的高清节目信号更能让用户体验高质量的数字电视节目，给用户带来全新的视觉享受。本公司不断加大高附加值和高技术含量的高清机顶盒的研发和市场销售，高清机顶盒产品的销售处于行业领先水平。
7	EOC (奔猫)	目前市场上有各种有线网络双向改造的解决方案，EPON+EOC 技术以其技术优势、较高的性价比、较少的施工量的优势在竞争中逐渐领先于其他解决方案。本公司在产品研发方面提前布局，EOC 奔猫™系列产品采用综合性能优异的 HomePLUG over Coaxial 方案作为基础，在充分考虑 EPON+EOC 类接入方案的同时，对没有部署 EPON 的运营网络仍有优异的适用性。产品系列包括：单口、多口前端和终端，综合竞争力在市场上处于领先地位。

8	IPQAM	IPQAM 数字调制器又称边缘调制器, 作为实现互动业务尤其是视频点播(VOD)必须的调制设备。本公司与华中科技大学合作开展 IPQAM 产品的研究和开发, 提高科研成果的转换效率。
---	-------	---

(五) 核心技术保护措施

核心技术是本公司的竞争优势之一, 也是本公司长期在电子元器件行业保持领先地位和在数字电视行业快速发展的重要原因。本公司重视核心技术的保护, 自公司成立以来未发生过核心技术泄密或知识产权受到侵害的事件。

1、专利保护

本公司制定了完善的专利申请制度, 通过申请专利保护核心技术。本公司在专利的申请、使用许可、权属转让、流程管理以及激励制度等方面作出了明确的规定, 从法律的角度保护对公司的科研成果进行有效的保护。

2、建立完善的技术档案管理制度

本公司针对纸质文件、照片、计算机文件、碟片、实物样品等各种技术档案建立了完善的管理制度; 对所有的阶段性成果需进行详细完整的记录, 公司注重分类保存样品制作、工艺技术改进、质量抽查、周期性统计等方面的资料; 对芯片实施专门的加密技术, 防止数据读出, 切实提高技术档案管理的有效性和实用性。

3、与技术人员签订《保密协议》

本公司与相关技术人员签订《保密协议》, 技术人员在任职期间必须遵守公司任何成文或不成文的保密规章、制度, 履行与其工作岗位相应的保密职责。除履行职务之需外, 相关技术人员未经公司同意, 不得以泄露、告知、公布、出版、传授、转让或者其他任何方式使任何第三方知悉技术秘密或商业秘密信息, 也不得在履行职务之外使用这些秘密信息。员工离职后仍对其在任职期间接触、知悉的技术秘密和其他商业秘密履行保密义务。

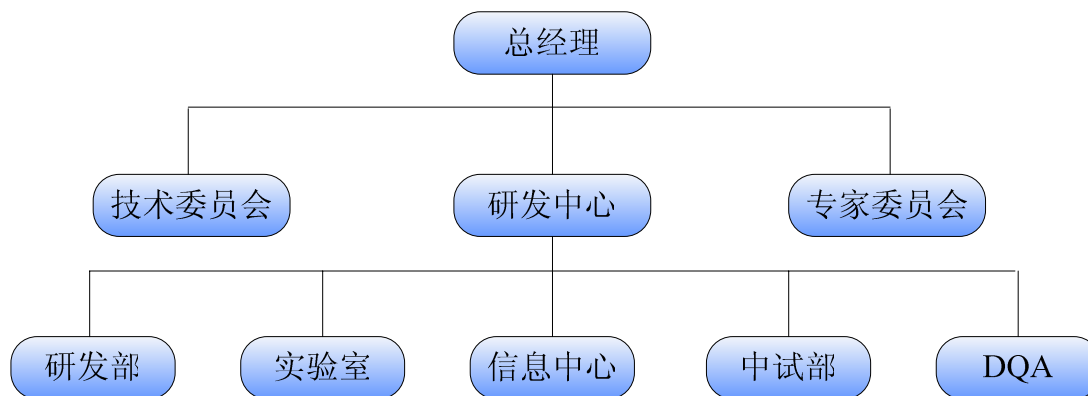
4、股权激励

本公司部分高级管理人员、核心技术人员以及技术骨干通过鑫浪间接持有本公司股份。本公司通过持股安排使得员工个人利益与公司整体利益趋于一致, 增强了员工的技术保密意识, 防止公司核心技术泄露给公司带来的经济损失, 同时

可以对员工形成有效激励,激发其技术创新和自我技能提升的热情,从而提高公司整体技术水平和核心竞争力。

(六) 公司研究开发情况

1、研究机构的设置



在本公司的研究机构设置中管理委员会行使最高决策权,研发中心主要负责日常运作相关事宜。技术委员会和专家委员会协助研发中心开展科研项目,其中,专家委员会由行业内资深的专家及高等院校科研机构的学科带头人组成,工程技术委员会成员主要由公司的技术骨干组成。

研发中心是本公司研究机构的核心部门,下设研发部、实验室、信息中心、中试部、DQA 等部门各司其职,协调配合。研发中心的主要职责是负责新产品开发的技术调研工作,引进新技术或提出改进老产品,确保产品品种不断更新和扩大;根据国家科技方针政策,结合公司的实际,提出产品的发展方向,拟制公司产品的开发规划,并组织实施;广泛开展技术交流,与高等院校、研究院所开展产学研相结合,并建立长期稳定的合作关系;负责公司科研项目、知识产权的申报以及技术性强的资质证件的办理等。

2、研究人员的配备

本公司拥有一支实力雄厚的高素质技术研发团队,研发设计人员精通数字电视软、硬件设备及关键元器件行业的先进技术并密切跟进行业技术发展方向。本公司研发完全以市场需求为导向,研发人员积极创新,深入研究新工艺、新技术、新材料,不断开发新产品,拓展新区域,并根据客户需求量身定制个性化产品并提供整体解决方案。

公司现有技术研究开发人员 175 人，其中硕士以上（含博士）学历 16 人，本科及大专以上学历人员 141 人，其他技术人员 18 人。

3、研发投入

报告期内，本公司研发投入情况如下：

年 度	研发投入(万元)	营业收入(万元)	研发投入比例
2007 年度	1,468.79	34,104.01	4.30%
2008 年度	1,626.47	33,108.19	4.91%
2009 年度	1,921.81	43,572.02	4.41%
2010 年 1-6 月	1,277.50	29,390.00	4.35%

注：研发投入中包括研发支出资本化部分。

本公司各年度研发投入的具体内容如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
人员人工	663.93	1,132.97	1,013.19	891.16
直接材料和模具投入	61.79	30.91	41.7	90.66
折旧及房租费用	141.17	220.97	164.28	176.81
委托外部研究开发费用	261.91	255.56	168.28	167.59
装备调试费	75.48	93.63	69.75	19.77
设计费用	-	-	56.65	88.61
其他费用	73.22	187.77	112.62	34.19
合 计	1,277.50	1,921.81	1,626.47	1,468.79

本公司向来重视研发投入，将新产品、新工艺的研发作为本公司保持行业领先技术水平的有力保障。报告期内研发投入及其占销售收入的比例均处于较高水平。

（七）产品技术升级对公司的影响

1、行业技术升级情况

定制化开发专有软件需要强大的研发设计能力和技术积累。机顶盒的生命周期不同于电视产品，更新换代快，数字电视机顶盒本身正从单纯的接收机向多功能家庭视讯终端转变。在数字平移基本完成的基础上，需要不断的技术升级并提

高增值服务，从而提高产品的附加价值，获取更多的利润空间。

2、本公司应对行业技术升级所采取的措施

为使本公司生产技术不断创新、工艺流程不断完善，及时掌握行业技术发展方向，保持公司核心技术领先于同行业水平，本公司制定了一系列行之有效的应对措施。

(1) 研发以市场需求为导向

本公司产品研发以市场需求为导向，根据各地运营商、海外终端设备用户以及下游整机厂商的实际需求定制生产。积极跟进消费者偏好的变化，研究分析市场反馈信息，深入挖掘潜在客户需求，不断发展新客户、开拓新市场。同时，本公司在对行业技术发展进行前瞻性研究的基础上，通过技术升级和产品创新保持公司在市场上的竞争优势和先发优势。

(2) 注重技术的先进性和品质的稳定性

本公司坚持产品自主研发，关注行业的长期发展趋势，专注于行业客户不断变化的需求，提前作出产品研发方向的决策和布局。系统采用先进技术设计和遵循最新国际国内标准，确保不会因受到新技术的冲击而在短时间内被淘汰；先进的生产技术和使用国际知名厂商的优质元件，并经过严格的负荷测试，确保设备工作的稳定性和快速的响应速度，将保证更好的为数字电视用户提供优质的产品和服务。

(3) 产品自身具有可升级性和可扩展性

本公司数字电视系统接口协议开放，支持用户的业务设计、开发和实现。同时提供先进的升级接口，保证对新技术、新业务的支持，并且升级手段简单易行，保证系统平滑升级，不会影响终端用户的正常使用。

数字电视终端硬件设备采用模块化设计，具有良好的可扩展性。在后续产品的改进设计中，只需对针对新增功能进行硬件电路设计，整合进原有的产品中，即可完成产品的升级换代，而不影响到其它功能模块，大大缩短产品的开发周期，在最短时间内响应客户提出的新功能的升级要求。

(4) 与国内高校、科研机构建立合作机制

为有效扩展本公司新产品研发能力，保持产品在技术上的领先性和可靠性，缩短研发周期、降低研发成本，本公司与国内综合实力较强的高校、科研机构建立合作机制。利用该等科研机构雄厚的研究实力，为本公司产品研发方向和布局提供决策依据，同时，充分利用其丰富的人才资源，进行产品的前期调研和双方合作开发，使其成为本公司研发队伍重要的人才培养基地。

(5) 与海外经销商建立战略合作关系

数字电视行业在海外市场处于市场化竞争阶段，市场对价格的波动较为敏感，高新价比的产品在国际市场上具有较强的竞争力。本公司在德国、法国、英国、土耳其等地与当地最大的产品经销商已建立战略合作关系，密切关注国外的最新应用技术，并引入到公司的产品研发体系中，不断开发市场亟需、有潜力的高技术产品，快速响应客户需求，保持公司在产品研发方面的领先优势。

七、与生产经营相关的主要固定资产、无形资产

截至本招股说明书签署日，公司所有或使用的资产不存在纠纷或潜在纠纷。

(一) 主要固定资产

根据广东正中珠江会计师事务所有限公司的审计报告，截至 2010 年 6 月 30 日，本公司固定资产情况如下：

资产类别	原值(万元)	累计折旧(万元)	账面净值(万元)	成新率
房屋建筑物	1,537.82	188.60	1,349.23	87.74%
机械设备	2,294.27	673.81	1,620.46	70.63%
运输设备	515.02	295.89	219.12	42.55%
电子设备	1,578.84	928.79	650.05	41.17%
其他设备	10.94	2.88	8.06	73.67%
合 计	5,936.88	2,089.97	3,846.91	64.80%

主要的生产设备

本公司的主要生产设备大部分是国内生产，部分从日本和台湾等国家和地区进口，相关设备出口国对该类设备的出口均不存在限制或禁止情况。截至 2010 年 6 月 30 日，本公司主要生产设备、数量、主要用途、先进性等情况如下：

序号	主要设备名称	数量	主要用途	先进性	产权归属
1	高温老化房	2 间	产品老化	国际先进	美凯电子
2	波峰焊机（无铅）	3 台	PCB 焊接	国内先进	美凯电子
3	电源自动测试系统	1 台	电源产品功能测试	国内先进	美凯电子
4	安规测试仪	5 台	电源产品安全测试	国内先进	美凯电子
5	精密阻抗分析仪 偏置电流源及测试夹具	1 台	研发用产品测试设备，对样品的测试数据精确度很高	国际先进	美凯电子
6	TOPFER 6700A 系统	1 台	开关电源自动测试系统	国际先进	美凯电子
7	自动变压器测试系统	21 台	变压器关键参数功能测试	国内先进	美凯电子
8	全自动印刷机	3 台	锡膏印刷	国内先进	深圳速浪
9	半自动印刷机	2 台	锡膏印刷	国内先进	深圳速浪
10	贴片机	16 台	SMT 表面贴装设备	国际先进	深圳速浪
11	无铅回流焊	5 台	SMT 焊接设备	国内先进	深圳速浪
12	立式插件机	1 台	元器件自动插件设备	国际先进	深圳速浪
13	卧式插件机	1 台	元器件自动插件设备	国际先进	深圳速浪
14	无铅自动波峰焊机	3 台	元器件焊接设备	国内先进	深圳速浪
15	仿真器	13 台	软件编程	国际先进	深圳速浪
16	SFQ 码流分析仪	1 台	码流信号源发射	国际先进	深圳速浪
17	码流发射卡	7 台	码流信号源发射	国际先进	深圳速浪
18	程控耐压测试仪	8 台	产品 3000V 高压测试	国内先进	深圳速浪
19	网络分析仪	1 台	产品测试	国内先进	深圳速浪
20	数字电视 QAM 测试仪	1 台	产品测试	国内先进	深圳速浪
21	老化室	2 间	产品老化	国内先进	深圳速浪
22	X 射线频谱分析仪	1 台	测试焊盘	国际先进	深圳速浪

（二）主要无形资产

1、本公司拥有的土地使用权、房屋所有权及租赁房产情况

（1）土地使用权及房屋所有权

菏泽美凯取得“菏国用（2006）第 13864 号”《国有土地使用证》，该宗土地位于菏泽市开发区济南路东侧，用途为工业用地，土地使用权终止日期为 2056

年8月10日,土地使用权面积为67,823.00平方米。该宗土地已于2009年8月抵押给招商银行股份有限公司深圳宝安支行,抵押期限为2009年7月10日至2011年7月10日。

菏泽美凯取得“荷国用(2009)第14623号”《国有土地使用证》,该宗土地位于菏泽市开发区钱塘路北侧,用途为工业用地,土地使用权终止日期为2059年1月9日,土地使用权面积为26,235.00平方米。

菏泽美凯取得菏泽市房地产管理局“荷房权证市直字第067338号”《房产证》,该房产位于钱塘江路以北经四沟以东,建筑面积为13,096.71平方米,房屋用途为工业厂房。该房产已于2009年7月抵押给招商银行股份有限公司深圳宝安支行,抵押期限为2009年7月10日至2011年7月10日。

(2) 租赁房产

本公司为充分发挥资金的使用效率,除在菏泽地区拥有自有房产外,深圳地区的办公及生产用房均系租赁方式解决。截至2010年10月19日,本公司及全资子公司深圳速浪仍在执行期的房屋租赁合同详见下表:

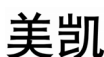
序号	承租方	出租方	标的房产	用途	面积 (平方米)	租赁期间	出租合同登记 备案情况
1	美凯电子	中国科技开发院有限公司中科大厦管理中心	深圳市南山区高新南一道路中国科技开发院中科研发园三号楼塔楼8楼A	经营办公	754.77	2008.08.15 - 2011.08.14	深(南)0156581
2	美凯电子	陈全炼	深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城B15栋1-3楼	厂房	3,643.67	2009.04.01 - 2011.10.31	经宝安区房屋租赁管理办公室登记备案
3	美凯电子	陈美萍	深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城B15栋第4层	厂房	1,237.10	2009.04.01 - 2011.10.31	经宝安区房屋租赁管理办公室登记备案
4	美凯电子	郭文琦	深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城B15栋6楼	厂房	1,237.10	2009.04.01 - 2011.10.31	经宝安区房屋租赁管理办公室登记备案
5	美凯电子	深圳市新宝汇实业有限公司	深圳市宝安区西乡镇鹤洲恒丰工业城B13栋第1-5层	厂房	11,830.98	2009.12.01 - 2015.12.31	深房地字第5000177185-5000177189号

6	深圳速浪	胡斌斌	深圳市宝安区西乡街道鹤洲社区恒丰工业城 B25 栋 第二层（南）六层（北），第三层	厂房	3,947.67	2010.02.01 - 2015.01.31	经宝安区房屋租赁管理办公室登记备案
7	深圳速浪	叶孙敏	深圳市宝安区西乡街道鹤洲社区恒丰工业城 B25 栋 4-5 层	厂房	4,386.30	2009.01.01 - 2012.12.31	经宝安区房屋租赁管理办公室登记备案
8	深圳速浪	胡斌斌	深圳市宝安区西乡街道鹤洲社区恒丰工业城 B25 栋 第一、二层（北）六层（南）	厂房	4,789.93	2008.03.22 - 2011.03.21	经宝安区房屋租赁管理办公室登记备案

注：2010 年 2 月，本公司与出租方分别就深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城 B15 栋 1-3 楼、4 楼、6 楼的租赁房产签订《续租房屋租赁合同意向书》，双方同意在房屋租赁期满后续租五年。

（三）知识产权

1、商标

序号	注册人	商标	核定使用商品	注册证号	有效期限/申请日期	所处阶段
1	美凯电子		第 9 类	第 3896122 号	2006.03.21— 2016.03.20	授权
2	美凯电子		第 9 类	第 6667751 号	2008.04.18	受理
3	美凯电子		第 9 类	第 6667752 号	2008.04.18	受理
4	美凯电子		第 9 类	第 7168797 号	2009.01.16	受理
5	美凯电子		第 9 类	第 7168798 号	2009.01.16	受理
6	美凯电子		第 9 类	第 8003970 号	2010.01.18	受理
7	深圳速浪		第 9 类	第 4809128 号	2008.06.07— 2018.06.06	授权
8	深圳速浪		第 9 类	第 5107002 号	2009.01.14— 2019.01.13	授权
9	深圳速浪		第 9 类	第 5107003 号	2009.01.14— 2019.01.13	授权

2、专利

截至 2010 年 10 月 19 日，本公司拥有发明专利 1 项、实用新型 6 项、外观设计 6 项，另有 14 项发明专利、3 项实用新型、1 项外观设计专利正在申请中，

详细情况如下表所示。

序号	专利号/ 申请号	专利名称	涉及领域	专利类别	所处阶段
1	200710076528.7	计算机智能电源系统及计算机断电智能处理方法	电源产品	发明专利	授权
2	200820004524.8	带电池的台式机电源	电源产品	实用新型	授权
3	200920052067.4	环形变压器	电源 关键器件	实用新型	授权
4	200920052043.9	锰锌铁氧体电感线圈	电源 关键器件	实用新型	授权
5	200920052044.3	直流磁化电源中的电桥保护电路	电源产品	实用新型	授权
6	200920195464.7	数字电视调制器散热结构	数字电视	实用新型	授权
7	200920265162.2	数字调制器中频信号调制模块	数字电视	实用新型	授权
8	200930086063.3	机顶盒(5120)	数字电视	外观设计	授权
9	200930086059.7	机顶盒(5160)	数字电视	外观设计	授权
10	200930086060.X	机顶盒(5110)	数字电视	外观设计	授权
11	200930086062.9	机顶盒(5020)	数字电视	外观设计	授权
12	201030115064.9	机顶盒	数字电视	外观设计	授权
13	200630056104.0	数字电视有线接收机(一)	数字电视	外观设计	授权
14	200910041573.8	太阳能电池绝缘故障侦测电路	光伏能源	发明专利	受理
15	200910041574.2	光伏并网系统的最大功率追踪方法及应用该方法的装置	光伏能源	发明专利	受理
16	200910213760.X	一种多节目复用方法及设备	数字电视	发明专利	受理
17	200910213796.8	一种操作日志生成方法、服务器及业务运营支撑系统	数字电视	发明专利	受理
18	200910213770.3	一种数据表编辑方法及数据库服务器	数字电视	发明专利	受理
19	200910213771.8	一种数据备份方法和数据备份装置	数字电视	发明专利	受理
20	200910213772.2	一种业务运营管理方法、服务器及运营支撑系统	数字电视	发明专利	受理
21	200910213795.3	一种充值卡管理方法和系统	数字电视	发明专利	受理
22	200910213773.7	一种BOSS个性化显示方法和一种个性化BOSS	数字电视	发明专利	受理
23	200910213774.1	一种数据字典生成方法以及装置	数字电视	发明专利	受理
24	200910213775.6	一种银行代收时的账单管理方法和系统	数字电视	发明专利	受理

25	200910213 794.9	一种 BOSS 数据库升级脚本的生成方法和设备	数字电视	发明专利	受理
26	200910213 909.4	一种存款监控方法及系统	数字电视	发明专利	受理
27	200910193 877.6	一种 PCR 计数器的任意时钟实现方法	数字电视	发明专利	受理
28	200920263 559.8	一种多载波数字合成模块	数字电视	实用新型	受理
29	200920265 049.4	数模信号转换中的自适应预均衡模块	数字电视	实用新型	受理
30	201020124 579.X	电视机顶盒	数字电视	实用新型	受理
31	200930086 061.4	机顶盒(5030)	数字电视	外观设计	受理

八、特许经营权

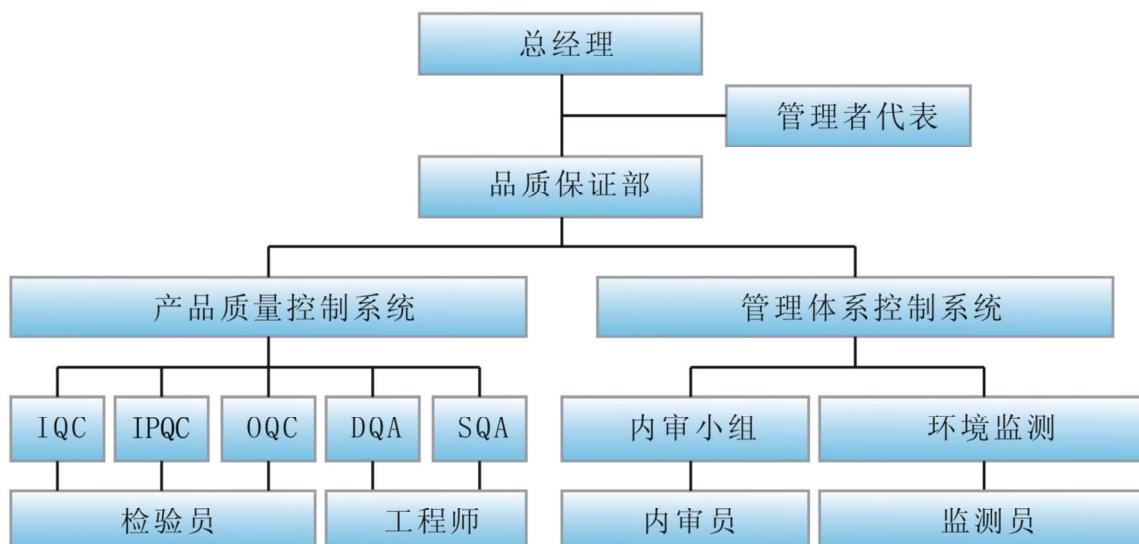
截至本招股说明书签署日，本公司不存在特许经营权。

九、产品质量控制情况

(一) 质量控制标准

本公司完全按照 ISO9001、ISO14001 和 ISO/TS16949 管理体系要求运作，所有产品均符合欧盟环保指令（RoHS）要求。

(二) 质量管理组织机构设置



总经理对质量控制全面负责，制定质量控制目标并组织实施。变压器和电源制造部部门经理负责督促本部门员工严格执行操作程序，并负责设备的保养与维护。

护，确保所有在用设备均处于有效使用状态。品质保证部经理主要负责制定和完善全公司检验、测试制度并全面监督，具体负责供应商选择、原材料采购与控制、生产过程及出厂控制、设备维护、客户信息反馈与售后服务全过程的检验工作。

(三) 质量控制方针及措施

产品质量是企业的生存之本，本公司对产品质量实行严格的过程控制。

1、原材料采购与检验

原材料采购严格按照公司采购制度和验证制度办理，所有原材料均由合格供应商提供，确保原材料符合国家标准、行业规定以及客户的定制化需求。

2、生产过程检验

本公司在生产过程中严格执行过程检验，在生产的关键环节均设置了相应的检验程序；过程控制检验员将检验结果记录、存档，并对检验结果负责；根据国家标准进行抽样检验、监督；在整个生产过程中出现的不合格品，进行标识/隔离后，按照相关程序处理。所有产品检验合格后方可出厂发货。

3、设备使用与维护

所有检测设备的使用均按照该仪器作业指导书或使用说明书严格执行，自动化程度较高的设备指派专门的技术人员进行专业操作；对在线设备定期实施保养和维护，确认设备的各项性能指标达到相关标准，并将检验结构记录备存。

4、客户信息反馈与服务

本公司市场部定期走访客户，进行产品满意度调查，并及时处理反馈信息。

十、安全环保情况

(一) 安全生产情况

本公司按照国家以及有关部委颁布的与安全生产有关的各种规章制度，结合公司具体生产情况，制定了完善的生产安全管理制度，并建立了行之有效的各级安全管理网络和劳动保护监察网络。公司针对生产工艺特点和使用物料特性建立相应的事故应急预案和救援网络体系。此外，本公司按国家相关规定严格开展员

工各类安全教育培训工作,定期进行消防及其他突发事件的演习,坚持落实公用及个人从事作业的必要劳动防护用品的配发,严格执行从业人员持证上岗制度。

(二) 环境保护措施

节能降耗、绿色环保是本公司持续发展的经营理念,公司在每年年初拟定下一年环境目标并制定详细的环境保护管理方案,实施目标控制,并进行任务分解。

本公司按照 ISO14001 体系的要求不断完善环境管理,将节能降耗关口前移至项目立项、设备及原材料采购阶段,增加采购环节的节能控制流程,规范并建立在线高耗能设备的逐步“退出”机制。技术投入是节能降耗必不可少的保障之一。近年来,公司积极跟踪世界先进的节能技术,运用系统工程的方法,不断优化各项技术和生产要素的组合,在设备、工艺、技术和管理等方面加大系统节能新技术的开发和利用力度。

(三) 发行人安全、环保执行情况

本公司按照国家及有关部委颁布的与安全生产和环境保护相关的规章制度,结合公司具体生产情况,制定了《安全生产管理制度》、《环保手册》等,成立安全生产委员会和安全生产管理办公室,严格执行安全生产和环境保护方面的相关制度及规范性文件要求。本公司历史上未发生过安全生产方面的事故或因此受到处罚的情形。

深圳市宝安区安全生产监督管理局出具证明:经核实,从 2007 年 1 月 1 日起至 2010 年 6 月 30 日止我局未发现深圳美凯电子股份有限公司、深圳速浪数字技术有限公司有安全生产违法违规情况的记录。菏泽市安全生产监督管理局开发区分局出具证明:菏泽美凯电子有限公司自 2007 年 1 月 1 日起至 2010 年 6 月 30 日,没有因违反安全生产相关法律、法规的规定而受到我局处罚的情况。

深圳市人居环境委员会、菏泽市环境保护局开发分局分别出具证明,确认本公司及子公司深圳速浪、菏泽美凯自 2007 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日未发生环境污染事故和环境违法行为;现阶段未对环境造成污染,已达到国家和地方规定的环保要求。同时出具证明,认为本公司及子公司现有业务和募集资金投资项目所涉及的业务均不属于国家环境保护总局《关于对申请上市的企业和申请再

融资的上市企业进行环境保护核查的通知》“环发[2003]101 号”文中所规定的重污染行业。

第七节 同业竞争与关联交易

一、关联方及关联关系

(一) 控股股东、实际控制人及其控制或参股公司

本公司第一大股东为美视康投资,持有本公司 2,830 万股,占本公司本次发行前的股权比例为 40.43%;公司第二大股东常凯电子持有本公司 2,520 万股,占本公司本次发行前的股权比例为 36.00%。美视康投资和常凯电子除持有本公司股权外,不存在其他对外投资。

本公司实际控制人为郭冰、过凤萍夫妇。郭冰先生通过持有美视康投资 90% 的股权而间接持有美凯电子 36.39% 的股权。过凤萍女士通过持有常凯电子 100% 的股权而间接持有美凯电子 36% 的股权。夫妇二人间接持有本公司股份合计 5,067.30 万股,占本公司本次发行前的股权比例为 72.39%。郭冰先生除持有美视康投资 90% 股权外,不存在其他对外投资。过凤萍除持有常凯电子和 BMAP100% 股权外,不存在其他对外投资。详细情况参见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“五、发起人、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人”。

(二) 持有本公司 5% 以上股权的其他股东

持有本公司 5% 以上股权的其他股东包括天津鼎鑫、深圳鑫浪,详细情况参见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“五、发起人、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人”。

(三) 本公司之控股子公司

本公司仅有的控股子公司为菏泽美凯和深圳速浪,详细情况参见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“六、发行人组织结构”中“控股子公司”部分。

(四) 本公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属

本公司董事会成员包括郭冰先生、袁见伟先生、顾益铮先生、过兴华先生、苏建徽先生、王成义先生、王芳清先生;监事会成员包括过小萍女士、李庆云女士、陈丽欢女士;高级管理人员包括郭冰先生、张立先生、郭政一先生、何锦辉

先生、何光东先生、尹金红女士。

以上各位董事、监事、高级管理人员详细介绍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”。

（五）本公司其他关联方

本公司其他关联方包括深圳嘉创和深圳捷信。深圳嘉创持有本公司 200 万股股票，占总股本 2.86%；深圳捷信持有 100 万股，占总股本 1.43%。

二、同业竞争

（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与本公司不存在同业竞争

除本公司外，本公司实际控制人直接或间接控制的公司基本情况如下：

公司名称	主营业务
美视康投资	本公司第一大股东，未从事具体业务。
常凯电子	本公司第二大股东，未从事具体业务。
BMAP	由本公司实际控制人过凤萍女士 100%控股，设立于英属维尔京群岛，未从事具体业务。

本公司主要从事数字电视系统设备及相关重要部件电源、电子变压器的研发、生产和销售。公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均未从事与本公司相同或相近的业务，因此与公司不构成同业竞争。

（二）控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺

为了避免未来可能发生的同业竞争，本公司实际控制人郭冰先生和过凤萍女士以及本公司第一大股东美视康投资、第二大股东常凯电子已分别于 2010 年 2 月向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺：

在本承诺函签署之日，本人/本公司及本人/本公司控制的公司均未生产、开发任何与发行人及其下属子公司生产的产品及构成竞争或可能构成竞争的产品，未直接或间接经营任何与发行人及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资任何与发行人及其下属子公司生产的产品或经营的

业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。

自本承诺函签署之日起，本人/本公司及本人/本公司控制的公司将不生产、开发任何与发行人及其下属子公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与发行人及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与发行人及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。

自本承诺函签署之日起，如本人/本公司及本人/本公司控制的公司进一步拓展产品和业务范围，本人/本公司及本人/本公司控制的公司将不与发行人及其下属子公司拓展后的产品或业务相竞争；若与发行人及其下属子公司拓展后产品或业务产生竞争，则本人/本公司及本人/本公司控制的公司将以停止生产或经营相竞争的业务或产品的方式，或者将相竞争的业务纳入到发行人经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。

在本人/本公司及本人/本公司控制的公司与发行人存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。如上述承诺被证明是不真实或未被遵守，本人/本公司将向发行人赔偿一切直接和间接损失，并承担相应的法律责任。”

三、关联交易

本公司具有独立、完整的产供销体系，对控股股东及其他关联方不存在依赖关系。存在控制关系已纳入本公司合并财务报表范围的子公司，其相互间交易及母子公司交易已作抵消。近三年一期，本公司的关联交易情况如下：

（一）受让股权

本公司先后收购关联方持有的菏泽美凯和深圳速浪股权，并将其变为全资子公司。具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人设立以来的重大资产重组情况”。

对菏泽美凯和深圳速浪的股权收购未对本公司的经营管理造成不利影响，加强了公司业务体系的完整性，提高了发行人的竞争实力，有利于实现公司长期发展。

(二) 资金往来

报告期内,公司向股东美视康投资借入资金以满足生产经营活动中的流动性资金需求,2007年度、2008年度及2009年度的借入金额分别为613.62万元、658.89万元和1,190.00万元。

公司与关联方之间的资金往来已于2009年10月全部结清,且截至2010年6月30日,未再发生关联资金往来行为,关联方未结算余额为0。

(三) 关联方担保

1、2007年9月,子公司深圳速浪与中国银行股份有限公司深圳市分行宝安支行签订1,000万元授信协议(期限2007.9.21-2008.9.21),由公司及公司之实际控制人郭冰先生提供最高额连带责任担保。

2、2008年1月,公司与渣打银行(中国)有限公司深圳分行签订最高额不超过800万元的人民币银行融资函,由公司3,061,320.00元定期存款单提供质押担保,公司之实际控制人郭冰先生提供最高额连带责任担保。该合同已于2009年1月份终止。

3、2008年10月,子公司深圳速浪与中国银行股份有限公司深圳市分行宝安支行签订3,600万元授信协议(期限2008.10.6-2009.10.6),由公司之实际控制人郭冰先生提供最高额连带责任担保。

4、2009年5月,深圳市中小企业信用担保中心有限公司委托平安银行深圳蔡屋围支行向公司发放贷款800万元(期限2009.5.13-2009.11.13),公司之实际控制人郭冰、子公司深圳速浪、荷泽美凯以全部财产为公司向平安银行深圳蔡屋围支行及深圳市中小企业信用担保中心有限公司提供连带责任保证。

5、2009年6月,子公司深圳速浪与中国银行深圳宝安支行签订4,000万元授信协议(期限2009.6.19-2010.6.19),由公司和公司之实际控制人郭冰提供最高额连带责任保证。

6、2009年7月,公司向招商银行股份有限公司深圳宝安支行借款2,000万元(期限2009.7.10-2011.7.10),由公司之实际控制人郭冰提供连带责任保证,并以其个人房产(深房地字第(3000034176号)),子公司荷泽美凯以其土地使用

权(荷国用(2006)第13864号)、房产(荷房权证市直字第067338号)提供抵押担保。

7、2009年7月,公司与中国银行股份有限公司深圳宝安支行签订3,000万元授信协议(期限2009.7.30-2010.7.30),由公司之实际控制人郭冰、子公司深圳速浪、深圳市中小企业信用担保中心有限公司提供最高额连带责任保证。

(四) 关联交易对财务和经营的影响

公司具有独立的产供销体系,所发生的偶发性关联交易中,股权收购有可执行的定价依据,定价公允;与关联方的资金往来已于2009年10月全部归还结清,且截至2010年6月30日,双方未再发生资金往来行为;关联方担保系支持公司业务发展的行为,提高了本公司的银行融资能力,有利于改善公司的财务状况。因此,报告期内的关联交易不存在损害公司及其他非关联股东的情况,对公司的财务状况和经营成果没有产生不利影响。

(五) 发行人关联交易决策程序

本公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》、《独立董事工作制度》明确了关联交易公允决策程序和内控制度。

1、《公司章程》的规定

股东大会审议有关关联交易事项时,关联股东不应当参与投票表决,其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数;

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的,不得对该项决议行使表决权,也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行,董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的,应将该事项提交股东大会审议。

2、《股东大会议事规则》的规定

股东大会审议的有关关联交易事项时,与该关联交易有关联关系的股东(包括股东代理人)可以出席股东大会,但应主动向股东大会申明此种关系。关联股东可以依照大会程序向到会股东阐明其观点,但在投票表决时应回避而不参与表决,其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数;股东大会决议中应当充

分说明非关联股东的表决情况。关联股东明确表示回避的议案，由出席股东大会的其他股东对有关关联交易进行审议表决，表决结果与股东大会通过的其他决议具有同等的法律效力。

股东大会就关联事项做出决议，属于普通决议的，应当由出席股东大会的非关联股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过；属于特别决议的，应当由出席股东大会非关联股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

3、《董事会议事规则》的规定

董事会所议事项如与董事有关联关系，关联董事应回避表决，回避表决董事不参与表决，不计入法定人数。

涉及重大关联交易，聘任或解聘高级管理人员，公司董事、高级管理人员薪酬等事项的董事会会议，必须有独立董事参加。如果全体独立董事取得一致意见，可以否决上述事项的有关议案，董事会不得再行作出决议，并应当将独立董事的意见予以公告披露。

4、《关联交易决策制度》的规定

发行人在《关联交易决策制度》中具体明确地规定了关联交易的审批权限等内容，“公司与关联人发生的关联交易金额在 1,000 万元（含同一标的或与同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额）以上且占公司最近一期经审计净资产 5%以上的关联交易，应当提交股东大会审议。公司与关联人发生的关联交易金额在 100 万元（含同一标的或与同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额）以上、低于 1,000 万元，或占公司最近一期经审计净资产 0.5%以上、低于 5%的关联交易，应当提交董事会审议。公司与关联人发生的关联交易金额低于 100 万元（含同一标的或与同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额）且低于公司最近一期经审计净资产 0.5%的关联交易，由总经理审批。总额高于 100 万元或高于公司最近一期经审计净资产绝对值 5%的关联交易应由独立董事认可后提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。”

5、《独立董事工作制度》的规定

重大关联交易应由独立董事认可后,提交董事会讨论;独立董事作出判断前,可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告,作为其判断的依据。

(六) 发行人近三年一期关联交易的执行情况及独立董事意见

发行人在上述关联交易中,已采取了必要措施对其他股东的利益进行保护。对发行人及非关联股东利益进行了保护,不存在损害发行人及其股东利益的情况。

发行人三位独立董事于2010年1月18日召开的首届八次董事会会议上对股份公司自2007年以来的关联交易发表了独立意见,认为:上述的关联交易内容真实,协议条款公平、合理,关联交易定价方式公允,不存在损害发行人及其他股东特别是小股东利益的情形;上述期间内的关联交易所履行的审议程序均符合当时的公司章程和其他法律法规的有关规定;上述关联交易有利于股份公司业务的发展,对股份公司及其他股东利益不构成损害。

(七) 减少和规范关联交易的措施

- 1、在《公司章程》中严格规定关联交易的表决程序和回避制度。
- 2、公司聘任了3名独立董事,占董事会人数的1/3以上,增强独立董事在关联交易决策中的监督作用。
- 3、制定了《关联交易制度》、《独立董事工作制度》等一系列制度对公司章程中有关关联交易的规定细化,进一步规范了公司的关联交易行为。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

(一) 董事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司共有董事 7 名，其中独立董事 3 名。公司董事均由股东大会选举产生，任期 3 年，任期届满可连选连任。本届董事会至 2011 年 9 月 12 日期满。各位董事均为中国国籍，无境外永久居留权，基本情况如下：

郭冰，董事长、总经理，男，1964 年生，本科学历，毕业于南京大学中文系，曾任南京林业大学社科部助教；1989 年-1995 年任职于深圳皇冠电子有限公司；1996 年-2003 年担任深圳市合衡电声有限公司董事长；2000 年至今担任深圳市美视康投资发展有限公司董事长；郭冰先生是本公司创始人，自 2003 年美凯有限设立起任本公司董事长兼总经理。郭冰先生是南京林业大学社科人文学院客座经济学教授，深圳市专家委员会委员、电子通讯类副主任委员。

袁见伟，董事，男，1945 年生，本科学历，曾任四川自贡无线电厂副厂长，湖南电视机厂部品科科长，深圳南风实业有限公司副总经理；2003 年-2008 年，担任美凯有限副董事长，现任本公司董事。

顾益铮，董事，男，1947 年生，曾在黑龙江海林农机修造厂、江苏常熟市开关电源变压器厂担任电子工程师，主要从事彩电用开关电源变压器、电源滤波器的研发工作；2003 年-2008 年，担任美凯有限总工程师、副董事长，现任本公司董事。

过兴华，董事，1977 年生，本科学历，2000 年-2001 年，在深圳市克林通实业有限公司从事采购工作；2002 年-2005 年，就职于美国沛剩（国际）有限公司，从事采购工作，历任“驻厂代表”；2003 年 6 月担任美凯有限董事，2005 年加盟深圳速浪，现任本公司董事和深圳速浪海外事业部总经理。

苏建徽，独立董事，男，1963 年生，合肥工业大学电力电子与电力传动专业博士，合肥工业大学教授，博士生导师；现任合肥工业大学能源研究所所长，

教育部光伏系统工程研究中心副主任,中国《太阳能学报》、《太阳能杂志》编委,主要研究方向为太阳能发电技术、电力变换节能技术等,承担和主持完成多项省及国家“九五”、“十五”和“863”科技攻关项目,如“大型光伏并网示范电站”、“光伏并网功率调节系统的研究”,“绿色高效蓄电池充放电维护装置”,“高压大功率变频节能装置”等。

王芳清,独立董事,男,1970年生,本科学历,中国注册会计师执业会员,拥有会计师、审计师职称。曾任湖南省资兴市水泥厂财务科科长、审计科科长,资兴市会计师事务所副所长;1997年-1999年供职于郴州市审计师事务所,历任评估部、验资部、审计部部门经理;2000年-2004年供职于郴州同兴有限责任会计师事务所,担任主任会计师,负责审计、验资工作,现任郴州统一联合会计师事务所合伙人兼副所长;先后在全国各大报刊发表文章10多篇,曾获审计署、经济日报社共同举办的“审计十年”有奖征文三等奖。

王成义,独立董事,男,1967年生,南京大学法学硕士、德国哥廷根(Goettingen)大学法学硕士,职业律师,先后担任10多家企业法律顾问,办理民事、经济和仲裁案件100多件;曾在香港余阮律师行任职,现任深圳市法制研究所副所长,副研究员,深圳市人大常委会法律助理,深圳仲裁委员会仲裁员,广东东方昆仑律师事务所深圳分所职业律师;曾主笔或参与起草《深圳经济特区有限公司条例》、《深圳经济特区股份有限公司条例》、《深圳经济特区格式合同条例》、《深圳经济特区物业管理条例》等10余部法规;出版法学著作3部,在中外法学期刊上发表法学论文20多篇。

(二) 监事会成员

截至本招股说明书签署日,本公司共有监事3名,其中职工代表监事1名。股东代表出任的监事由股东大会选举产生,职工代表出任的监事由公司职工通过职工代表大会民主选举产生。监事任期3年,任期届满可连选连任。本届监事会至2011年9月12日期满。各位监事均为中国国籍,无境外永久居留权,基本情况如下:

过小萍,监事会主席,女,1948年生,高中学历。曾任深圳市合衡电声有限公司财务部出纳,深圳市美视康投资发展有限公司出纳;2008年9月起任本

公司监事会主席。

李庆云，监事，女，1969年生，大专学历，早年任教于湖南南县游港中学，1998年到2003年在深圳市玉祥佳实业公司担任业务员；2003年进入美凯有限，历任业务员、市场部经理，现任本公司变压器事业部营销部经理；2008年9月，经本公司创立大会决议，选举出任本公司监事。

陈丽欢，监事，女，1979年生，大专学历，1999年到2003年担任合衡电声有限公司文员；2004年到2008年担任美凯有限市场部业务员，现任本公司电源事业部营销部经理；2008年9月，经本公司职工代表大会选举为职工代表监事。

(三) 高级管理人员

本公司章程规定“公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书为公司高级管理人员。”本公司目前高级管理人员任期至2011年9月12日期满。各位高级管理人员均为中国国籍，均无境外永久居留权，基本情况如下：

郭冰，董事长、总经理，简历参见本节。

张立，副总经理，男，1978年生，大专学历，历任江苏泰昌电子有限公司研发部经理、市场部经理；2005年到2008年担任美凯有限副总经理兼电源事业部总经理，现任本公司副总经理兼电源事业部总经理。

郭政一，副总经理，男，1973年生，大专学历，曾任无锡市华星化工厂技术科长，常熟市无线电厂副总经理，2003年到2008年担任美凯有限副总经理兼变压器事业部总经理，现任本公司副总经理兼变压器总经理。

何锦辉，副总经理，男，1964年生，本科学历，曾任湖南电视机厂新品开发中心工程师，湖南电视机厂驻深圳南风电子有限公司技术部经理，湖南电视机厂二分厂副厂长，珠海海鸿电子公司厂长；2005年担任深圳速浪数字技术有限公司董事总经理，现任本公司副总经理。

何光东，副总经理、技术总监、核心技术人员，男，1966年生，博士学位，毕业于浙江大学电机系，1998年起在航天科技集团从事通讯及数字电视领域的研发工作；1998年至2000年，在南方通信（惠州）实业有限公司研发部任项目主管；2000年至2004年，任航天科技开发（深圳）有限公司任“航天数码”项

目经理，研发部经理；2004年10月起任航天应用技术研究中心（深圳）有限公司任技术总负责人；2005年起任航天新世界（中国）科技有限公司技术中心总工程师；2009年加盟本公司，负责制定公司技术发展战略及系统的研发工作，现任本公司副总经理兼技术总监。

尹金红，财务总监、董事会秘书，女，1966年生，大专学历，会计师职称。曾任湖南金磊水泥集团公司财务处主管、财务处副处长、审计处长，广东省陶瓷公司深圳南域公司财务部经理；2003年加盟本公司，现任本公司财务总监、董事会秘书。

（四）核心技术人员

何光东，副总经理、技术总监、核心技术人员，简历参见本节。

任亮，核心技术人员，男，1980年生，本科学历，高级工程师，毕业于哈尔滨工程大学计算机系。2006年2月加入深圳速浪数字技术有限公司，任海外研发部部门副经理；2007年7月任深圳速浪海外研发部技术总监。

涂重文，核心技术人员，男，1977年生，硕士学历，毕业于华中科技大学电子信息与工程系。曾先后在武汉长江电讯总工和武汉国光通讯公司担任技术总监；参与了与多家国内知名的CA、中间件公司（包括同方、数码视讯、算通、中视联、茁壮）的合作；参与过市级电视台的运营设计，为广电局方提供全套的前端产品；2007年加盟深圳速浪数字技术有限公司，担任国内事业部技术总监。

刘军，核心技术人员，男，1969年生，本科学历，毕业于国防科技大学计算机科学及应用专业；曾在湖南长沙邮电总厂、珠海卓越电讯公司工作，主要负责程控交换机计费系统的开发、传呼系统的系统建立及维护工作、DVB-S、DVB-T软件开发，开发了FTA、CI、CA等系列产品；2005年加盟深圳速浪数字技术有限公司，组建速浪数字技术有限公司研发部，负责标清机顶盒产品的开发；现任速浪新品部技术总监，负责高清机顶盒产品开发。

刘志敏，核心技术人员，男，1981年生，硕士学历，毕业于哈尔滨工业大学电力电子与电力传动专业；先后任职于深圳山特电子有限公司、中兴通讯股份有限公司，分别从事太阳能6000瓦并网逆变器产品和小功率UPS产品的研发工作；2008年加盟本公司，现任本公司电源事业部研发工程师，负责太阳能并网

逆变器研发工作；目前在本公司有两项职务发明，公司已申请发明专利，目前正处于审查中，分别为《太阳能电池绝缘故障侦测电路》和《一种光伏并网逆变器的最大功率追踪方法 1》。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有的公司股份及其变动、质押、冻结情况

截至本招股书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有本公司股份如下表所示：

姓 名	职 务	持有方式	持股数 (万股)	发行前 持股比例	发行后 持股比例
郭 冰	董事长 总经理	持有美视康 90%股权	2,547.00	36.39%	27.24%
过小萍	监事会主席 与过风萍为姐妹关系	持有美视康 10%股权 持有鑫浪投资 0.526%股权	288.00	4.11%	3.09%
袁见伟	董事	持有鑫浪投资 16.639%股权	158.07	2.26%	1.69%
顾益铮	董事	持有鑫浪投资 16.639%股权	158.07	2.26%	1.69%
张 立	副总经理	持有鑫浪投资 3.684%股权	35.00	0.50%	0.37%
尹金红	财务总监 董事会秘书	持有鑫浪投资 3.385%股权	32.16	0.46%	0.34%
郭政一	副总经理	持有鑫浪投资 2.947%股权	28.00	0.40%	0.30%
何锦辉	副总经理	持有鑫浪投资 17.803%股权	169.13	2.42%	1.81%
陈丽欢	监事	持有鑫浪投资 0.842%股权	8.00	0.11%	0.09%
李庆云	监事	持有鑫浪投资 0.842%股权	8.00	0.11%	0.09%
过兴华	董事	持有鑫浪投资 2.274%股权	21.60	0.31%	0.23%
任 亮	核心技术人员	持有鑫浪投资 1.516%股权	14.40	0.21%	0.15%
涂重文	核心技术人员	持有鑫浪投资 3.789%股权	36.00	0.51%	0.39%
刘 军	核心技术人员	持有鑫浪投资 0.379%股权	3.60	0.05%	0.04%
合 计	——	——	——	50.10%	37.52%

董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属近三年一期所持本公司股份的增减变动情况如下：

姓 名	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	持股数 (万股)	比例	持股数 (万股)	比例	持股数 (万股)	比例	持股数 (万股)	比例
郭 冰	2,547.00	36.39%	2,547.00	36.39%	972.00	22.60%	830.00	83.00%
过小萍	288.00	4.11%	288.00	4.11%	108.00	2.51%	30.00	3.00%
袁见伟	158.07	2.26%	158.07	2.26%	—	—	—	—
顾益铮	158.07	2.26%	158.07	2.26%	—	—	—	—
张 立	35.00	0.50%	35.00	0.50%	—	—	—	—
尹金红	32.16	0.46%	32.16	0.46%	—	—	—	—
郭政一	28.00	0.40%	28.00	0.40%	—	—	—	—
何锦辉	169.13	2.42%	169.13	2.42%	—	—	—	—
陈丽欢	8.00	0.11%	8.00	0.11%	—	—	—	—
李庆云	8.00	0.11%	8.00	0.11%	—	—	—	—
过兴华	21.60	0.31%	21.60	0.31%	—	—	—	—
任 亮	14.40	0.21%	14.40	0.21%	—	—	—	—
涂重文	36.00	0.51%	36.00	0.51%	—	—	—	—
刘 军	3.60	0.05%	3.60	0.05%	—	—	—	—
合 计	3,507.02	50.10%	3,507.02	50.10%	1,080.16	25.12%	860.00	86.00%

除上述人员间接持有本公司股份外，截至本招股说明书签署日，本公司实际控制人过凤萍女士通过持有常凯电子 100%股权而间接持有本公司 36%的股份，持股数为 2,520 万股，近三年一期持股情况如下表所示：

姓 名	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	持股数 (万股)	比例	持股数 (万股)	比例	持股数 (万股)	比例	持股数 (万股)	比例
过凤萍	2,520.00	36.00%	2,520.00	36.00%	2,520.00	58.60%	140.00	14.00%

上述股份不存在质押或冻结情况。其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在直接或间接持有本公司股票的情况。

三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外投资情况

截至本招股说明书签署日,本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员对外投资情况如下:

姓 名	职 务	对外投资单位	股权比例
郭冰	董事长、总经理	美视康	90%
过小萍	监事会主席	美视康 鑫浪投资	10% 0.526%
袁见伟	董事	鑫浪投资	16.639%
顾益铮	董事	鑫浪投资	16.639%
张 立	副总经理	鑫浪投资	3.684%
尹金红	财务总监、董事会秘书	鑫浪投资	3.385%
郭政一	副总经理	鑫浪投资	2.947%
何锦辉	副总经理	鑫浪投资	17.803%
陈丽欢	监事	鑫浪投资	0.842%
李庆云	监事	鑫浪投资	0.842%
过兴华	董事	鑫浪投资	2.274%
任 亮	核心技术人员	鑫浪投资	1.516%
涂重文	核心技术人员	鑫浪投资	3.789%
刘 军	核心技术人员	鑫浪投资	0.379%

上述人员的对外投资与本公司不存在利益冲突情形。除此之外,其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员没有对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员薪酬情况

(一) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员从发行人及其关联企业取得报酬情况

2008年9月12日,经本公司创立大会决议通过《关于股份公司董事、独立董事、监事薪酬的议案》。本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员从本公司及其关联企业取得报酬情况如下:

序号	姓 名	职 务	年薪(万元)	领薪单位
----	-----	-----	--------	------

序号	姓 名	职 务	年薪(万元)	领薪单位
1	郭 冰 先生	董事长、总经理	7.86	美凯电子
2	袁见伟 先生	董事	7.20	美凯电子
3	顾益铮 先生	董事	8.71	美凯电子
4	过兴华 先生	董事	14.00	深圳速浪
5	苏建徽 先生	独立董事	3.00	美凯电子
6	王成义 先生	独立董事	3.00	美凯电子
7	王芳清 先生	独立董事	3.00	美凯电子
8	过小萍 女士	监事会主席	4.09	美凯电子
9	李庆云 女士	监事	5.84	美凯电子
10	陈丽欢 女士	监事	5.27	美凯电子
11	尹金红 女士	财务总监、董事会秘书	13.39	美凯电子
12	张 立 先生	副总经理	15.30	美凯电子
13	郭政一 先生	副总经理	14.10	美凯电子
14	何锦辉 先生	副总经理	21.00	深圳速浪
15	何光东 先生	副总经理	20.16	美凯电子
16	任 亮 先生	核心技术人员	19.60	深圳速浪
17	涂重文 先生	核心技术人员	21.40	深圳速浪
18	刘 军 先生	核心技术人员	17.64	深圳速浪
19	刘志敏 先生	核心技术人员	14.68	美凯电子

(二) 公司对上述人员其他待遇和退休金计划

公司对上述人员没有其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况

姓名	公司职务	兼职单位	兼职单位职务	兼职单位与本公司 关联关系
郭 冰 先 生	董事长 总经理	深圳市美视康投资发展有限公司	董事长	本公司股东
		深圳速浪数字技术有限公司	执行董事	本公司全资子公司
		菏泽美凯有限公司	执行董事	本公司全资子公司

袁见伟 先 生	董事	深圳市美视康投资发展有限公司	董事	本公司股东
		深圳市鑫浪投资有限公司	董事	本公司股东
过兴华 先 生	董事	深圳速浪数字技术有限公司	副总经理	本公司全资子公司
顾益铮	董事	深圳市鑫浪投资有限公司	董事	本公司股东
苏建徽 先 生	独立董事	合肥工业大学	教授	无关联关系
王成义 先 生	独立董事	广东东方昆仑律师事务所 深圳分所	执业律师	无关联关系
		深圳市桑达实业股份有限公司	独立董事	无关联关系
		深圳市海云天科技股份有限公司	独立董事	无关联关系
		广西桂东电力股份有限公司	独立董事	无关联关系
王芳清 先 生	独立董事	郴州统一联合会计师事务所	合伙人兼 副所长	无关联关系
过小萍 女 士	监事会 主席	深圳市美视康投资发展有限公司	董事	本公司股东
		深圳速浪数字技术有限公司	监事	本公司全资子公司
何锦辉 先 生	副总经理	深圳速浪数字技术有限公司	总经理	本公司全资子公司
		深圳市鑫浪投资有限公司	董事长	本公司股东

除上述情况外,本公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在对外兼职的情况。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间关系

本公司实际控制人郭冰先生与过凤萍女士系夫妻关系;本公司董事过兴华先生系过凤萍女士侄子;本公司监事会主席过小萍女士与过凤萍女士系姐妹关系。

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。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的协议

公司与在公司任职的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员签订了《劳动合同》,根据《公司章程》对上述人员的任职责任与义务、辞职规定以及辞职

后持续义务作了相关规定。公司与核心技术人员签订了《保密协议》，对商业秘密、知识产权等方面的保密义务作了严格规定。截至本招股说明书签署之日，除上述协议外，公司没有与董事、监事、高级管理人员和核心技术人员签订过诸如借款、担保等其他协议。

关于董事、监事、高级管理人员做出的承诺及其履行情况，参见本招股说明书第五节之“十、主要股东及董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺”。

八、董事、监事、高级管理人员任职资格

本公司董事、监事和高级管理人员的提名和选聘严格履行了相关法律程序，符合《公司法》、《证券法》等法律法规及相关规范性文件的规定。

九、董事、监事、高级管理人员近三年一期变动情况

自 2007 年初至变更为股份公司之前，美凯有限董事长为郭冰先生，副董事长为顾益铮先生、袁见伟先生，董事为过兴华先生、施建红女士，总经理为郭冰先生，副总经理为郭政一先生、张立先生、白金峰先生，财务总监为尹金红女士。近三年一期，公司董事、监事、高管的变动情况如下：

2008 年 9 月 12 日，发行人于创立大会选举了郭冰、袁见伟、顾益铮、过兴华、苏建徽、王芳清、王成义为公司董事，其中苏建徽、王芳清、王成义为公司独立董事，组成发行人的第一届董事会；选举过小萍、李庆云为股东代表监事，与职工代表监事陈丽欢共同组成公司第一届监事会。发行人第一届董事会选举郭冰为公司董事长，并聘任为总经理，聘任尹金红女士为股份公司财务总监、董事会秘书。发行人第一届监事会选举过小萍为监事会主席。

2008 年 9 月 22 日，发行人首届二次董事会会议聘任郭政一先生为股份公司副总经理，聘任张立先生为股份公司副总经理，聘任项新先生为股份公司副总经理，聘任白金峰先生为股份公司副总经理。

2009 年 9 月 15 日，发行人首届五次董事会会议聘任何锦辉先生为股份公司副总经理，聘任何光东先生为股份公司技术总监，免除项新先生股份公司副总经理职务，免除白金峰先生股份公司副总经理的职务。

2009年12月25日,发行人首届七次董事会会议聘任何光东先生为股份公司副总经理兼技术总监。

上述董事、监事和高级管理人员的变动符合《公司章程》的规定,履行了必要的法律程序。截至本招股说明书签署日,除上述变动外,公司董事、监事、高级管理人员未出现其他变动情况。

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、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

(一) 股东大会

股东大会是本公司最高权力机构。2008年9月12日本公司创立大会选举产生了本公司第一届董事会和第一届监事会，审议通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，选举了公司董事会、监事会成员，并选举了三名独立董事，按照《上市公司治理准则》要求建立了独立董事制度；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策和募集资金投向等重大事宜作出了有效决议。

(二) 董事会

本公司董事会由7名董事组成，其中独立董事3名，董事会设董事长1名、董事会秘书1名，董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责。本公司依据《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。

截至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

本公司监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 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。

截至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

根据本公司《公司章程》规定，本公司董事会成员中设 3 名独立董事，制订了《独立董事工作条例》，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

本公司董事会设董事会秘书 1 名，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。2008 年 9 月 12 日首届第一次董事会选举尹金红女士为董事会秘书，任期至 2011 年 9 月 12 日。董事会秘书在其任职期间忠实地履行了职责。

（六）董事会专门委员会

经 2008 年 9 月 12 日美凯电子创立大会决议通过，本公司董事会设立了战略、提名、薪酬与考核、审计等专业委员会。其中薪酬与考核、审计委员会中独立董事占多数，并由独立董事担任召集人，审计委员会中有 1 名是会计专业人士的独

立董事。

1、战略委员会

战略委员会委员由郭冰、袁见伟、顾益铮、过兴华和苏建徽组成，其中郭冰为召集人。战略委员会的主要职责为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

2、提名委员会

提名委员会委员由苏建徽、王芳清和过兴华组成，其中独立董事苏建徽为召集人。提名委员会的主要职责为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、经理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选；对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议；对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议；董事会授权的其他事宜。

3、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会委员由王成义、苏建徽和顾益铮组成，其中独立董事王成义为召集人。薪酬与考核委员会的主要职责为：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；董事会授权的其他事宜。

4、审计委员会

审计委员会委员由王芳清、王成义和郭冰组成，其中独立董事王芳清为召集人。审计委员会的主要职责为：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；董事会授予的其他事宜。

二、发行人最近三年一期无违法违规情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在违法违规行为，亦不存在未决或可以预见的诉讼和仲裁事项；本公司控股股东和实际控制人、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均不存在尚未了结的或可预见的作为一方当事人的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

三、发行人最近三年一期资金占用和对外担保的情况

本公司最近三年一期不存在资金被股东以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。本公司已在公司章程中明确对外担保的审批权限和审议程序，最近三年一期不存在为股东进行违规担保的情形。

四、发行人内部控制制度

（一）公司管理层对内部控制的自我评估

本公司成立后，不断完善内部控制制度。公司根据自身特点和管理需要，制定了涉及产品采购、销售、财务、技术、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、子公司管理等各个环节，具有较好的完整性。本公司管理层确信：本公司现有内部控制制度已基本建立健全，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，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。

（二）注册会计师关于发行人内部控制的评价

2010年7月23日，本次发行审计机构广东正中珠江会计师事务所有限公司为本公司出具广会所专字（2010）第08000840315号《内部控制鉴证报告》，其总体评价如下：“我们认为，美凯电子按照《内部会计控制规范—基本规范》以及其他控制标准于2010年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制。”

第十节 财务会计信息

以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经具有证券期货从业资格的广东正中珠江会计师事务所有限公司审计的财务报告。本公司提醒投资者关注发行人披露的财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务资料。

一、审计意见类型及财务报表编制基础

(一) 注册会计师审计意见

本公司已聘请广东正中珠江会计师事务所对近三年一期母公司及合并资产负债表、利润表、现金流量表进行了审计。广东正中珠江会计师事务所出具编号为广会所审字(2010)第 08000840303 号的标准无保留意见《审计报告》。

广东正中珠江会计师事务所认为：“美凯电子财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了美凯电子 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2010 年 6 月 30 日的财务状况以及 2007 年度、2008 年度、2009 年度、2010 年 1-6 月的经营成果和现金流量。”

(二) 财务报表的编制基础和方法

公司以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，自 2007 年 1 月 1 日起按照财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》进行确认和计量，基于下述重要会计政策和会计估计进行财务报表编制。

二、合并财务报表范围及变化情况

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母公司不一致时，按照母公司的会计政策调整后进行合并。若子公司的会计期间与母公司不一致，按照母公司的会计期间对子公司财务报表进行调整。

报告期内，公司通过同一控制下的企业合并取得菏泽美凯和深圳速浪 100% 股权，具体情况如下所示：

子公司名称	注册资本 (万元)	本公司期末 实际出资额 (万元)	实质上构成对子公 司净投资的其他项 目余额(万元)	持股 比例	享有的 表决权 比例
菏泽美凯 电子有限公司	1,002.2924	1,029.28	-	100%	100%
深圳速浪 数字技术有限公司	2,000.00	2,705.35	-	100%	100%

报告期各子公司均按照企业会计准则的要求纳入合并报表范围。截至 2010 年 6 月 30 日, 公司没有合营企业、联营企业。

三、近三年一期本公司财务报表

注: 根据《关于公示深圳市 2009 年第三批拟认定高新技术企业名单的通知》“深科工贸信产业字(2009)43 号”, 美凯电子拟被认定为高新技术企业并于 2009 年 12 月 31 日起公示。截至 2010 年 1 月 18 日编号为广会所审字(2010)第 08000840078 号的审计报告签署日, 公司尚未正式取得证书, 故 2009 年度按 20% 的税率计缴企业所得税。

截止 2010 年 5 月 6 日编号为广会所审字(2010)第 08000840178 号审计报告签署日, 美凯电子已正式取得国家高新技术企业证书。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条及其实施条例第九十三条规定, 深圳市国家税务局税收优惠登记备案通知书(深国税宝西 减免备案(2010)30 号), 从 2009 年 1 月 1 日起至 2011 年 12 月 31 日止, 美凯电子减按 15% 的税率征收企业所得税。

受上述所得税税率影响, 公司 2009 年合并资产负债表及母公司资产负债表中, 应交税费减少 880,682.64 元, 盈余公积增加 88,068.26 元, 未分配利润增加 792,614.38 元; 2009 年合并利润表及母公司利润表中, 所得税费用减少 880,682.64 元, 净利润增加 880,682.64, 合并利润表中基本每股收益和稀释每股收益增加 0.01 元。

(一) 合并资产负债表

单位: 元

科 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产:				

货币资金	46,262,704.70	72,638,771.25	38,002,970.40	19,908,589.01
应收票据	4,791,753.30	-	3,558,840.36	17,589,640.32
应收账款	182,398,364.29	143,260,675.83	100,550,787.65	81,035,662.50
预付款项	13,331,944.45	6,211,827.35	3,791,961.65	3,347,241.72
其他应收款	6,164,134.59	5,990,878.29	5,180,446.72	1,828,244.51
存货	116,143,385.58	89,398,685.44	65,760,566.43	53,231,828.48
流动资产合计	369,092,286.91	317,500,838.16	216,845,573.21	176,941,206.54
非流动资产:				
固定资产	38,469,140.48	37,815,103.74	36,883,764.57	37,290,732.83
在建工程	-	-	234,588.40	8,504.00
无形资产	13,736,377.13	11,704,065.55	4,415,603.48	4,499,114.28
开发支出	4,776,959.04	3,218,486.84	-	-
长期待摊费用	1,900,220.28	246,863.00	670,056.56	1,093,250.12
递延所得税资产	2,262,613.35	1,836,774.83	924,043.03	192,697.04
非流动资产合计	61,145,310.28	54,821,293.96	43,128,056.04	43,084,298.27
资产总计	430,237,597.19	372,322,132.12	259,973,629.25	220,025,504.81
负债:				
短期借款	33,554,055.74	31,828,368.45	32,627,280.00	13,900,000.00
应付账款	177,095,967.72	145,870,914.43	103,985,751.27	109,871,492.97
预收款项	2,242,356.47	5,474,080.68	3,429,514.87	621,733.90
应付职工薪酬	1,787,877.86	1,978,850.09	2,963,709.90	3,561,430.47
应交税费	1,175,491.52	3,180,536.79	498,960.34	1,427,864.05
应付利息	184,223.73	202,881.72	34,428.34	17,644.00
其他应付款	3,992,685.04	3,900,528.00	11,230,467.00	13,583,288.50
一年内到期的非流动负债	-	-	4,200,000.00	800,000.00
流动负债合计	220,032,658.08	192,436,160.16	158,970,111.72	143,783,453.89
非流动负债				
长期借款	20,000,000.00	20,000,000.00	-	4,200,000.00
递延收益	5,299,691.32	5,453,305.60	-	-

非流动负债合计	25,299,691.32	25,453,305.60	-	4,200,000.00
负债合计	245,332,349.40	217,889,465.76	158,970,111.72	147,983,453.89
股东权益：				
股本	70,000,000.00	70,000,000.00	43,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	38,384,467.90	38,384,467.90	36,439,280.99	20,000,000.00
盈余公积	3,205,222.21	2,310,055.17	2,110,293.88	4,078,075.54
未分配利润	73,315,557.68	43,738,143.29	19,453,942.66	35,455,052.17
归属于母公司股东权益合计	184,905,247.79	154,432,666.36	101,003,517.53	69,533,127.71
少数股东权益	-	-	-	2,508,923.21
股东权益合计	184,905,247.79	154,432,666.36	101,003,517.53	72,042,050.92
负债和股东权益总计	430,237,597.19	372,322,132.12	259,973,629.25	220,025,504.81

(二) 合并利润表

单位：元

科 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业总收入	293,899,955.52	435,720,185.93	331,081,893.76	341,040,125.06
二、营业总成本	260,207,740.41	395,578,993.24	313,233,297.37	310,572,974.46
其中：营业成本	228,377,744.52	346,151,653.01	265,196,750.11	271,167,764.63
营业税金及附加	497,072.15	722,243.91	235,916.44	165,945.47
销售费用	9,592,879.74	14,643,801.47	13,013,063.67	10,730,390.62
管理费用	18,827,002.64	28,946,671.31	30,681,125.46	23,880,956.74
财务费用	1,757,754.33	2,616,521.61	2,979,563.39	3,220,977.96
资产减值损失	1,155,287.03	2,498,101.93	1,126,878.30	1,406,939.04
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-
三、营业利润	33,692,215.11	40,141,192.69	17,848,596.39	30,467,150.60
加：营业外收入	581,913.28	1,786,151.93	961,921.69	90,659.66
减：营业外支出	34,000.00	998.00	397,900.50	699,381.08
其中：非流动资产处置损失	34,000.00	998.00	136,461.81	299,381.08

四、利润总额	34,240,128.39	41,926,346.62	18,412,617.58	29,858,429.18
减：所得税费用	3,767,546.96	4,643,665.49	672,784.46	1,618,608.33
五、净利润	30,472,581.43	37,282,681.13	17,739,833.12	28,239,820.85
归属于母公司所有者的净利润	30,472,581.43	37,282,681.13	17,606,319.91	28,124,124.13
少数股东损益	-	-	133,513.21	115,696.72
六、每股收益				
(一) 基本每股收益	0.44	0.78	0.43	0.78
(二) 稀释每股收益	0.44	0.78	0.43	0.78
七、其他综合收益	-	-	-	-
八、综合收益总额	30,472,581.43	37,282,681.13	17,739,833.12	28,239,820.85
归属于母公司所有者的综合收益总额	30,472,581.43	37,282,681.13	17,606,319.91	28,124,124.13
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	133,513.21	115,696.72

(三) 合并现金流量表

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 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	225,723,509.26	373,314,944.47	264,486,321.58	245,773,366.90
收到的税费返还	4,399,203.76	3,167,147.64	2,603,123.89	5,607,822.13
收到其他与经营活动有关的现金	1,828,274.48	10,814,861.23	1,294,671.50	673,174.65
经营活动现金流入小计	231,950,987.50	387,296,953.34	268,384,116.97	252,054,363.68
购买商品、接受劳务支付的现金	168,871,879.67	253,215,872.92	186,615,089.53	174,154,194.04
支付给职工以及为职工支付的现金	27,817,144.12	52,038,814.27	46,409,638.25	36,312,185.62
支付的各项税费	8,038,491.47	5,564,806.84	9,376,665.27	8,886,788.03
支付其他与经营活动有关的现金	19,977,661.73	29,411,135.24	29,224,878.28	22,779,918.99
经营活动现金流出小计	224,705,176.99	340,230,629.27	271,626,271.33	242,133,086.68
经营活动产生的现金流量净额	7,245,810.51	47,066,324.07	-3,242,154.36	9,921,277.00
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	-	-	-	-
收到的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	10,268,319.30	12,328,066.15	6,397,002.27	16,964,626.20
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	27,051,373.64	6,288,760.01	3,926,428.30
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	10,268,319.30	39,379,439.79	12,685,762.28	20,891,054.50
投资活动产生的现金流量净额	-10,268,319.30	-39,379,439.79	-12,685,762.28	-20,891,054.50
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	43,200,000.00	13,800,000.00	4,013,184.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	2,813,184.00
取得借款收到的现金	14,754,160.00	48,813,240.00	62,255,181.70	52,693,455.40
收到的其他与筹资活动有关的现金	364,191.82	3,061,320.00	5,588,915.00	4,300,000.00
筹资活动现金流入小计	15,118,351.82	95,074,560.00	81,644,096.70	61,006,639.40
偿还债务支付的现金	33,234,933.32	54,423,680.00	44,327,901.70	40,766,342.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,013,793.90	1,443,384.37	1,598,156.05	942,227.06
支付其他与筹资活动有关的现金	3,680,000.00	12,999,290.97	1,920,917.71	4,486,026.14
筹资活动现金流出小计	37,928,727.22	68,866,355.34	47,846,975.46	46,194,595.20
筹资活动产生的现金流量净额	-22,810,375.40	26,208,204.66	33,797,121.24	14,812,044.20
四、汇率变动对现金的影响	-178,990.54	-253,580.51	-589,522.14	-631,479.09
五、现金及现金等价物净增加额	-26,011,874.73	33,641,508.43	17,279,682.46	3,210,787.61
加：年初现金及现金等价物余额	68,175,055.28	34,533,546.85	17,253,864.39	14,043,076.78
六、年末现金及现金等价物余额	42,163,180.55	68,175,055.28	34,533,546.85	17,253,864.39

(四) 母公司资产负债表

单位：元

科 目	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
-----	------------	------------	------------	------------

流动资产:				
货币资金	28,809,279.58	55,299,494.73	26,266,460.42	10,315,585.86
应收票据	4,791,753.30	-	3,458,840.36	15,612,225.32
应收账款	62,169,776.68	64,962,188.27	52,072,143.21	50,574,693.75
预付款项	6,348,840.50	1,896,655.43	1,499,590.67	123,160.78
其他应收款	28,701,678.77	5,376,597.31	1,017,355.91	494,146.87
存货	42,358,372.67	27,898,237.91	23,082,918.90	22,394,116.20
流动资产合计	173,179,701.50	155,433,173.65	107,397,309.47	99,513,928.78
非流动资产:				
长期股权投资	43,155,593.43	43,155,593.43	10,356,874.22	7,714,437.80
固定资产	5,567,555.28	5,504,431.99	6,544,686.40	6,603,166.74
在建工程	-	-	-	8,504.00
无形资产	2,420,934.26	31,937.32	-	-
开发支出	1,288,414.78	2,510,502.84	-	-
长期待摊费用	1,864,954.06	-	-	-
递延所得税资产	805,840.05	666,746.08	422,615.40	119,343.84
非流动资产合计	55,103,291.86	51,869,211.66	17,324,176.02	14,445,452.38
资产总计	228,282,993.36	207,302,385.31	124,721,485.49	113,959,381.16
负债:				
短期借款	-	-	5,750,000.00	5,900,000.00
应付票据	-	-	-	-
应付账款	66,064,769.64	52,767,726.14	48,439,000.20	58,893,649.64
预收款项	386,394.73	413,632.51	325,026.94	110,308.84
应付职工薪酬	619,811.28	820,132.79	1,474,740.65	1,913,469.10
应交税费	708,457.19	1,815,874.32	160,164.55	1,042,618.93
应付利息	-	-	-	-
其他应付款	66,870.60	-	36,175.00	3,863,184.50
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	67,846,303.44	55,817,365.76	56,185,107.34	71,723,231.01

非流动负债				
长期负债	20,000,000.00	20,000,000.00	-	-
非流动负债合计	20,000,000.00	20,000,000.00	-	-
负债合计	87,846,303.44	75,817,365.76	56,185,107.34	71,723,231.01
股东权益：				
股本	70,000,000.00	70,000,000.00	43,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	38,384,467.90	38,384,467.90	16,439,280.99	-
盈余公积	3,205,222.21	2,310,055.17	909,709.72	3,372,722.31
未分配利润	28,846,999.81	20,790,496.48	8,187,387.44	28,863,427.84
股东权益合计	140,436,689.92	131,485,019.55	68,536,378.15	42,236,150.15
负债和股东权益总计	228,282,993.36	207,302,385.31	124,721,485.49	113,959,381.16

(五) 母公司利润表

单位：元

科 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	103,136,800.43	162,523,935.63	191,365,624.44	193,837,237.74
减：营业成本	80,678,911.69	128,345,844.48	159,294,730.47	159,454,085.00
营业税金及附加	53,494.40	95,703.89	113,297.80	99,637.33
销售费用	2,608,183.21	4,121,225.90	3,964,870.94	2,843,768.17
管理费用	8,368,476.46	12,417,880.50	13,317,689.99	10,381,810.30
财务费用	703,621.82	1,002,547.18	994,432.27	1,619,477.57
资产减值损失	556,375.91	997,424.15	99,210.37	890,151.59
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-
二、营业利润	10,167,736.94	15,543,309.53	13,581,392.60	18,548,307.78
加：营业外收入	200,000.00	859,060.19	143,900.86	2,043.98
减：营业外支出	-	998.00	347,895.80	400,000.00
三、利润总额	10,367,736.94	16,401,371.72	13,377,397.66	18,150,351.76
减：所得税费用	1,416,066.57	2,397,917.23	941,239.57	1,411,775.42
四、净利润	8,951,670.37	14,003,454.49	12,436,158.09	16,738,576.34

五、每股收益				
(一) 基本每股收益	0.13	0.29	0.31	0.46
(二) 稀释每股收益	0.13	0.29	0.31	0.46
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	8,951,670.37	14,003,454.49	12,436,158.09	16,738,576.34

(六) 母公司现金流量表

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 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	78,295,571.22	125,509,158.54	144,802,721.26	113,134,124.79
收到的税费返还	127,184.72	630,812.22	-	24.80
收到其他与经营活动有关的现金	958,516.96	1,055,240.75	343,119.91	199,809.52
经营活动现金流入小计	79,381,272.90	127,195,211.51	145,145,841.17	113,333,959.11
购买商品、接受劳务支付的现金	51,161,722.36	80,180,680.22	92,134,703.38	66,641,350.96
支付给职工以及为职工支付的现金	14,461,379.43	25,586,221.84	24,914,661.66	20,945,061.28
支付的各项税费	3,399,062.37	1,905,243.05	6,157,447.40	7,729,112.64
支付其他与经营活动有关的现金	7,034,319.18	10,897,494.08	10,813,887.42	8,129,015.64
经营活动现金流出小计	76,056,483.34	118,569,639.19	134,020,699.86	103,444,540.52
经营活动产生的现金流量净额	3,324,789.56	8,625,572.32	11,125,141.31	9,889,418.59
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	-	-	-	-
收到的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	3,592,300.33	786,245.14	1,724,468.05	2,336,036.92
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	27,051,373.64	6,288,760.01	3,926,428.30

支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	3,592,300.33	27,837,618.78	8,013,228.06	6,262,465.22
投资活动产生的现金流量净额	-3,592,300.33	-27,837,618.78	-8,013,228.06	-6,262,465.22
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	43,200,000.00	13,800,000.00	-
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	-	30,894,000.00	24,377,901.70	38,693,455.40
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	3,061,320.00	-	500,000.00
筹资活动现金流入小计	-	77,155,320.00	38,177,901.70	39,193,455.40
偿还债务支付的现金	-	16,644,000.00	24,527,901.70	39,766,342.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	546,000.00	838,294.23	660,594.94	560,377.06
支付其他与筹资活动有关的现金	25,630,000.00	8,306,220.68	667,538.78	1,631,301.52
筹资活动现金流出小计	26,176,000.00	25,788,514.91	25,856,035.42	41,958,020.58
筹资活动产生的现金流量净额	-26,176,000.00	51,366,805.09	12,321,866.28	-2,764,565.18
四、汇率变动对现金的影响	-46,704.38	-60,404.32	-144,224.97	-180,931.65
五、现金及现金等价物净增加额	-26,490,215.15	32,094,354.31	15,289,554.56	681,456.54
加：年初现金及现金等价物余额	55,299,494.73	23,205,140.42	7,915,585.86	7,234,129.32
六、年末现金及现金等价物余额	28,809,279.58	55,299,494.73	23,205,140.42	7,915,585.86

四、发行人采用的会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

销售商品收入，在下列条件均能满足时予以确认：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司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计量；相关经济利益很可能流入公司；相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。所有收入的确认都必须有客户订单，确认好的送货单及发票。下面按销售方式的不同分别予以说明。

1、国内销售

公司通过竞标取得供货权,与客户签订框架协议,在协议中约定双方的权利义务,结算方式。销售部根据客户订单填写出货申请由销售部经理审核确认后交仓库,仓库开具送货单并组织发货。办理完托运手续,在收到客户确认的送货单后,跟单销售员将客户确认的送货单交至销售部和财务部。客户签收货物后,货物的管理权或控制权已转移至客户,公司不再对货物进行管理和控制,此时相关收入能够可靠计量,公司根据客户确认后的送货单开具增值税发票确认收入。

2、出口销售

境外客户在双方达成合作意向后,先通过电话或邮件等方式向公司下达订单(PO),双方确认订单相关条款后,由公司制作形式发票(PI)并发给境外客户确认。发货时,由销售人员填写申请出货单,转仓管人员开具出库单并发货,报关员向海关报关并取得报关单,海关办理结关手续并出具核销联后出口产品装船,向银行办理交单手续(信用证结算方式),并向客户寄出全套单据原件。

公司出口产品按离岸价(FOB)结算,结关后采取海运方式出口,公司取得出口装船提单后,出口产品的所有权的风险和报酬即已经转移,公司据以确认收入。

(二) 存货核算方法

公司存货分为原材料、产成品、在产品、委托加工物资、自制半成品等。

公司购入原材料、低值易耗品等按实际成本入账,发出时的成本采用加权平均法核算。低值易耗品和包装物领用时采用一次摊销法列入成本。公司存货采用永续盘存法。

公司期末按照单个存货项目以可变现净值低于账面成本差额计提存货跌价准备。产成品和用于出售的材料等直接用于出售的,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值。

(三) 长期股权投资核算方法

1、初始投资成本确认方法

同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，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初始投资成本；通过非同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，按照合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。

2、后续计量及收益确认方法

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，其中：母公司对子公司长期股权投资在编制合并财务报表时按权益法进行调整。采用成本法核算的长期股权投资，公司以被投资单位宣告分派的现金股利或利润确认为当期投资收益。

在编制合并财务报表时，因购买少数股权新增的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

处置长期股权投资时，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，在处置时将原计入股东权益的部分按相应的比例转入当期损益。

3、长期投资减值准备

公司期末对长期投资逐项进行检查，如果由于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账面成本，并且这种降低的价值在可预计的未来期间内不可能恢复，则将可收回金额低于长期投资账面成本的差额作为长期投资减值准备。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。长期投资减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（四）固定资产及其折旧核算方法

1、固定资产的确认条件

公司对使用年限超过一年以上的房屋建筑物、机械设备、运输设备以及其他与生产经营有关的设备、器具、工具等；单位价值在 2,000 元以上，并且使用期限超过两年的不属于生产经营主要设备的物品确认为固定资产。公司的固定资产

分为：房屋建筑物、机械设备、运输设备、电子设备、其他设备。

2、固定资产计价

外购及自行建造的固定资产按实际成本计价，购建成本由该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。以一笔款项购入多项没有单独标价的固定资产，按照各项固定资产公允价值比例对总成本进行分配，分别确定各项固定资产的成本。

3、固定资产折旧

固定资产折旧采用年限平均法计算，并按固定资产类别，估计经济使用年限及残值率确定折旧率如下：

资产类别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	20	10	4.5
机械设备	10	10	9
运输设备	5	10	18
电子设备	5	10	18
其他设备	5	10	18

4、固定资产减值准备：

公司期末对固定资产逐项进行检查，如果由于市价持续下跌，或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于其账面价值，则按照差额计提固定资产减值准备，固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（五）无形资产核算方法

1、无形资产的计价

无形资产取得时按实际支付的金额或确定的价值计价；期末按照账面价值与可收回金额孰低计价。

2、无形资产摊销

使用寿命有限的无形资产，在估计该使用寿命的年限内按直线法摊销；无法预见无形资产为公司带来未来经济利益的期限的，视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。

使用寿命有限的无形资产来源于合同性权利或其他法定权利的,其使用寿命不应超过合同性权利或其他法定权利的期限;合同或法律没有规定使用寿命的,公司通常综合各方面因素判断(如与同行业比较、参考历史经验,或聘用相关专家进行论证等),确定无形资产为公司带来经济利益的期限。按照上述方法仍无法合理确定无形资产为公司带来经济利益期限的,该项无形资产作为寿命不确定的无形资产。

3、划分研究开发项目研究阶段支出和开发阶段的支出的具体标准

按照项目的研发流程,公司把项目前期的论证、调研阶段作为研究阶段,正式开始设计图纸至达到预定用途阶段作为开发阶段。财务核算时,研发阶段发生的研发费用按企业会计准则要求全部进入当期损益(管理费用)。对于开发阶段发生的费用,符合资本化条件的,先在开发支出科目归集,待项目达到预定可使用状态再转入无形资产科目,不符合资本化条件的直接进入当期损益(管理费用)。开发阶段的支出,在同时满足下列条件时可以资本化计入无形资产的成本:

- a.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;
- b.具有完成该无形资产并使用或出售的意图;
- c.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,能够证明其有用性;
- d.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;
- e.归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

发行人研发活动由研发中心专职负责,具体研发活动中需研发中心、品管部、制造部、销售部等多个部门配合进行,并涉及生产流程的各个环节。公司在具体账务核算时,基于谨慎考虑,只对能够明确可靠核算的产品研发项目在其开发阶段的支出满足相关条件后予以资本化。

4、无形资产减值准备

公司期末检查各项无形资产预计给企业带来未来经济利益的能力,对预计可

收回金额低于其账面价值的,按单项预计可收回金额与账面价值差额计提减值准备。无形资产减值损失一经确认,在以后会计期间不得转回。

(六) 应收账款及坏账准备核算方法

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法:

单项金额重大的应收款项是指单项金额超过 100 万的应收款项(含关联方)。公司期末对于除应收账款、其他应收款外的如应收票据、预付款项等应收款项和单项金额重大的应收账款和其他应收款运用个别认定法来评估资产减值损失,单独进行减值测试。对于经单独测试未减值的单项金额重大的应收账款和其他应收款与单项金额不重大的应收账款和其他应收款采用运用组合方式评估应收账款和其他应收款的减值损失,将其按类似信用风险特征划分为若干风险组合,再按这些应收账款和其他应收款组合的期末余额的一定比例计算确定减值损失,计提坏账准备。

2、单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的确定依据、计提方法:

信用风险特征组合的确定依据:除单项金额超过 100 万的应收账款(含关联方),对方不予确认的应收账款(不含关联方)划分为单项金额不重大但按信用风险特征组合后风险较大的款项。单项金额不重大但按信用风险特征组合后风险较大的款项,采用个别认定法计提坏账准备。对于单项金额不重大的应收账款和其他应收款,以账龄作为类似信用风险特征进行风险组合,组合方式和计提坏账准备的比例确定如下:

账龄	提取比例
1 年以内	3%
1-2 年	10%
2-3 年	30%
3-4 年	50%
4-5 年	80%
5 年以上	100%

(七) 借款及借款费用核算方法

1、借款费用资本化的确认原则

购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款或占用了一般借款发生的借款利息以及专门借款发生的辅助费用,在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之前,根据其资本化率计算的发生额予以资本化。除此以外的其它借款费用在发生时计入当期损益。

2、借款费用资本化期间

当以下三个条件同时具备时,因借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额开始资本化:资产支出已经发生;借款费用已经发生;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。

若资产的购建活动发生非正常中断,并且中断时间连续超过3个月,暂停借款费用的资本化,将其确认为当期费用,直至资产的购建活动重新开始。

当所购建或生产的资产达到预定可使用或者可销售状态时,停止其借款费用的资本化。

3、借款费用资本化金额的计算方法

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款,当期资本化金额以借入专门借款当期发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额及其他辅助费用,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;

为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款,当期资本化金额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。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

五、发行人适用的各种税费及税率

本公司适用主要税费包括:增值税、企业所得税、营业税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等。

税项	计税基础	税率
----	------	----

增值税	销售收入	17%
营业税	服务费收入	5%
企业所得税	应纳税所得额	7.5%、9%、10%、11%、15%、25%、33%
城市维护建设税	免抵税额、应纳流转税	1%、7%
教育费附加	应纳流转税	3%
地方教育费附加	应纳流转税	1%

(一) 增值税

公司产品销售收入按 17%税率计算销项税,并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额缴纳增值税。出口销售收入根据《关于进一步推进出口货物实行免抵退税办法的通知》(财税[2002]7 号)免征增值税并按免、抵、退办法申报退税。

(二) 营业税

根据国家有关税法规定,公司按照属营业税征税范围的服务业收入的 5%计缴营业税。

(三) 企业所得税

1、美凯电子

本公司是深圳市宝安区注册成立的外商投资生产性企业,根据《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232 号)及《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)的规定,深圳市宝安区国税局出具《关于深圳美凯电子有限公司申请减免税问题的批复》(深国税宝直函发字[2003]第 147 号)同意公司(合资经营企业(港资))从获利年度起享受“两免三减半”的所得税优惠政策。2007 年度是公司第四个获利年度,按 15%的税率减半征收企业所得税(即实际按 7.5%的税率计缴企业所得税)。

2008 年度是公司第五个获利年度。根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》(国发〔2007〕39 号)的有关规定,自 2008 年 1 月 1 日起,原享受低税率优惠政策的企业,在新税法施行后 5 年内逐步过渡到法定税率。其中:享受企业所得税 15%税率的企业,2008 年按 18%税率执行,2009 年按 20%税率执行,2010 年按 22%税率执行,2011 年按 24%税率执行,2012 年按 25%税

率执行。自 2008 年 1 月 1 日起,原享受企业所得税“两免三减半”、“五免五减半”等定期减免税优惠的企业,新税法施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止。美凯电子 2008 年按 18%的税率减半征收企业所得税(即实际按 9%的税率计缴企业所得税)。美凯电子被认定为深圳市 2009 年第三批国家高新技术企业后,根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条及其实施条例第九十三条规定、深圳市国家税务局税收优惠登记备案通知书(深国税宝西 减免备案(2010)30 号),从 2009 年 1 月 1 日起至 2011 年 12 月 31 日止,减按 15%的税率征收企业所得税。2009 年度,2010 年 1-6 月美凯电子按 15%的税率计缴企业所得税。

2、菏泽美凯

菏泽美凯原为 2006 年 2 月 21 日经菏泽市工商行政管理局核准注册登记的中外合资企业。2008 年 11 月美凯电子受让 BMAP 公司持有的菏泽美凯 25%股权,菏泽美凯成为美凯电子的全资子公司,变更为内资企业。公司原从获利年度起享受“两免三减半”的所得税优惠政策,2007 年度为获利的第一年度,由于合资公司实际经营期不满 10 年,根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》的规定,不能享受“两免三减半”的企业所得税税收优惠,2008 年 11 月按 33%的税率补缴了 2007 年度已免征的企业所得税款。2008 年度、2009 年度、2010 年 1-6 月菏泽美凯按 25%的税率计缴企业所得税。

3、深圳速浪

深圳速浪原为 2005 年 5 月 12 日经深圳市工商行政管理局核准注册登记的中外合资企业,根据《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232 号)第六条“特区企业从事生产、经营所得和其他所得,均按 15%的税率征收企业所得税”、第八条“对从事工业、农业、交通运输等生产性行业的特区企业,经营期在 10 年以上的,从开始获利的年度起,第一年和第二年免征所得税,第三年至第五年减半征收所得税”及《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)的规定“设在宝安、龙岗两区的所有企事业单位,按照深圳经济特区的规定,一律按 15%的税率征收企业所得税”,深圳市宝安区国家税务局直属分局《深国税宝直 减免[2005]第 0158 号》批复,同意公司(中外合资经营企业)从获利年度起享受“两免三减半”的所得税优惠政策。

根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》(国发〔2007〕39号)的有关规定,自2008年1月1日起,原享受低税率优惠政策的企业,在新税法施行后5年内逐步过渡到法定税率。其中:享受企业所得税15%税率的企业,2008年按18%税率执行,2009年按20%税率执行,2010年按22%税率执行,2011年按24%税率执行,2012年按25%税率执行。自2008年1月1日起,原享受企业所得税“两免三减半”、“五免五减半”等定期减免税优惠的企业,新税法施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止,2007年度是公司第一个获利年度,2007年、2008年免征企业所得税。

2009年2月10日,深圳速浪变更为内资企业。变更为内资企业后深圳速浪仍然适用上述税收优惠政策。2009年公司按照20%减半征收企业所得税,实际执行税率为10%。2010年1-6月公司按照22%减半征收企业所得税,实际执行税率为11%。

六、发行人最近一年内的收购兼并情况

2008年11月28日,深圳速浪股东美视康和BMAP与本公司签订了《股权转让协议书》,美视康和BMAP分别将其持有深圳速浪30%和70%的股权转让给美凯电子。2009年2月10日,完成了相关的工商变更登记手续。本次股权转让完成后,深圳速浪成为美凯电子的全资子公司,纳入美凯电子的合并报表范围。深圳速浪2008年利润表如下所示:

单位:元

科 目	2008 年度
一、营业总收入	147,020,289.93
二、营业总成本	143,086,648.68
其中:营业成本	117,078,491.55
营业税金及附加	81,879.21
销售费用	8,272,577.84
管理费用	15,151,602.06
财务费用	1,522,096.12
资产减值损失	980,001.90

加：公允价值变动收益	-
投资收益	-
三、营业利润	3,933,641.25
加：营业外收入	616,115.83
减：营业外支出	50,000.00
四、利润总额	4,499,757.08
减：所得税费用	-452,552.22
五、净利润	4,952,309.30

七、非经常性损益明细表

广东正中珠江会计师事务所为本公司出具编号为广会所专字（2010）第08000840325号《非经常性损益鉴证报告》，近三年一期非经常性损益明细如下表所示。

单位：元

非经常性损益项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
非流动资产处置损益	-34,000.00	-998.00	-136,461.81	-299,381.08
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	3,357,740.83	4,232,481.62	483,976.55	1,774,244.15
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	581,913.28	1,749,853.40	791,905.00	69,000.00
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	-	792,877.61	4,386,193.47	11,186,311.62
除上述各项之外的其他营业外收支净额	-	36,298.52	-91,422.00	-378,340.34
小计	3,905,654.11	6,810,513.15	5,434,191.21	12,351,834.35
减：非经常性损益相应的所得税	116,978.32	360,482.26	24,975.71	-164,458.50
减：少数股东损益影响数	-	-	-	83,543.25
非经常性损益影响的净利润	3,788,675.79	6,450,030.89	5,409,215.50	12,432,749.60
扣除非经常性损益后的净利润	26,683,905.64	30,832,650.24	12,330,617.62	15,807,071.25
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	26,683,905.64	30,832,650.24	12,197,104.41	15,691,374.53

本公司对非经常性损益项目的确认依照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》规定执行。

八、最近一期末主要资产情况

（一）固定资产及累计折旧

单位：万元

资产类别	折旧年限	原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋建筑物	20 年	1,537.82	188.60	1,349.23	87.74%
机械设备	10 年	2,294.27	673.81	1,620.46	70.63%
运输设备	5 年	515.02	295.89	219.12	42.55%
电子设备	5 年	1,578.84	928.79	650.05	41.17%
其他设备	5 年	10.94	2.88	8.06	73.67%
合计	-	5,936.88	2,089.97	3,846.91	64.80%

期末，本公司固定资产不存在资产减值的情形，因此无需计提减值准备。

（二）无形资产及摊销

单位：万元

资产类别	摊销年限	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 年	864.50	32.81	831.69	48.10 年
软件	5 年	737.44	195.49	541.95	3.67 年
合计	-	1,601.93	228.30	1,373.64	-

期末，本公司无形资产不存在资产减值的情形，因此无需计提减值准备。

九、最近一期末主要债项

单位：万元

负债类型	负债说明	负债金额
短期借款	保证、质押借款	3,355.41
应付账款	-	17,709.60

预收款项	-	224.24
应付职工薪酬	-	178.79
应交税费	-	117.55
应付利息	-	18.42
其他应付款	-	399.27
长期借款	抵押借款	2,000.00
递延收益	-	529.97
负债合计	-	24,533.23

公司短期借款如下：

单位：万元

贷款银行	贷款金额	贷款利率	到期日	借款条件
中行深圳宝安支行	413.23	-	2010 年 7 月	信用证贷款
中行深圳宝安支行	48.67	-	2010 年 8 月	
中行深圳宝安支行	211.75	-	2010 年 9 月	
中行深圳宝安支行	333.76	-	2010 年 10 月	
中行深圳宝安支行	478.68	-	2010 年 11 月	
中行深圳宝安支行	393.90		2010 年 12 月	
信用证小计	1,879.99	-	-	
中行深圳宝安支行	324.90	6.903%	2010 年 8 月	国内商业发票 贴现贷款
中行深圳宝安支行	428.57	5.310%	2010 年 9 月	
中行深圳宝安支行	221.95	5.57550%	2010 年 9 月	
商业发票贴现小计	975.42	-	-	
北京银行深圳分行	500.00	8.040%	2010 年 9 月	中小企业委托贷款
总计	3,355.41	-	-	

公司长期借款如下：

单位：万元

贷款银行	贷款金额	贷款利率	到期日	借款条件
招商银行	2,000	浮动	2011 年 7 月	以菏泽美凯工业厂房，工业用地，郭冰个人住房作为抵押

递延收益内容如下：依据山东省菏泽市开发区财政局荷开财预（2009）67号和90号文件，公司获得基础设施工程补助款及道路维修建设工程款合计560.50万元。该补助款分20年摊销，分期转入财政补贴收入。2009年摊销金额为15.17万元，本期摊销金额为15.36万元，期末余额为529.97万元。

十、所有者权益变动表

报告期内，公司所有者权益情况如下表所示：

单位：元

科目名称	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
股本	70,000,000.00	70,000,000.00	43,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	38,384,467.90	38,384,467.90	36,439,280.99	20,000,000.00
盈余公积	3,205,222.21	2,310,055.17	2,110,293.88	4,078,075.54
未分配利润	73,315,557.68	43,738,143.29	19,453,942.66	35,455,052.17
少数股东权益	-	-	-	2,508,923.21
股东权益合计	184,905,247.79	154,432,666.36	101,003,517.53	72,042,050.92

2008年9月22日，公司由有限公司整体变更为股份公司。公司以截至2008年4月30日经审计的净资产59,375,211.08元中的43,000,000元按1:1的比例折为43,000,000股普通股，每股面值1元，净资产余额16,375,211.08元转入股份公司资本公积。

2007年、2008年和2009年净利润分别为2,823.98万元、1,773.98万元和3,728.27万元。根据美凯有限2008年1月31日的董事会决议及2008年3月24日深外资宝复（2008）302号《关于合资企业“深圳美凯电子有限公司”增资增股的批复》，公司以2007年度未分配利润转增资本2,600万元。

十一、现金流量情况

单位：万元

科目名称	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生现金流量净额	724.58	4,706.63	-324.22	992.13

投资活动产生现金流量净额	-1,026.83	-3,937.94	-1,268.58	-2,089.11
筹资活动产生现金流量净额	-2,281.04	2,620.82	3,379.71	1,481.20
现金及现金等价物净增加额	-2,601.19	3,364.15	1,727.97	321.08

十二、期后事项、或有事项及其他重大事项

(一) 资产负债表日后非调整事项

本公司无需披露之资产负债表日后非调整事项。

(二) 或有事项

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司无需披露之重大或有事项。

(三) 其他重大事项

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司无需披露之其他重大事项。

十三、公司财务指标

财务指标名称	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.68	1.65	1.36	1.23
速动比率	1.15	1.19	0.95	0.86
资产负债率（母公司）	38.48%	36.57%	45.05%	62.94%
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	2.93%	2.14%	1.52%	2.24%
财务指标名称	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率（次）	1.74	3.44	3.53	5.77
存货周转率（次）	2.22	4.46	4.46	5.82
息税折旧摊销前利润（万元）	3,932.83	4,976.18	2,584.13	3,154.78
利息保障倍数	35.41	27.37	12.53	28.51
每股经营活动产生现金流量净额（元/股）	0.10	0.67	-0.08	0.99
每股净现金流（元/股）	-0.37	0.48	0.40	0.32

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；存货周转率=主营业务成本/存货平均余额；应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额；资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%（以母公司数据为基础）；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；每股净资产=期末净资产/期末股本总额；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；无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）/净资产。

近三年一期，本公司净资产收益率及每股收益如下表所示：

报 告 期 利 润		加权平均净资产收益率 (%)	每 股 收 益	
			基本 每股收益	稀释 每股收益
2010 年 1-6 月	归属于公司普通股股东的净利润	17.96	0.44	0.44
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	15.73	0.38	0.38
2009 年度	归属于公司普通股股东的净利润	24.59	0.78	0.78
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	20.33	0.65	0.65
2008 年度	归属于公司普通股股东的净利润	20.11	0.43	0.43
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	13.93	0.30	0.30
2007 年度	归属于公司普通股股东的净利润	48.64	0.78	0.78
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	27.14	0.44	0.44

财务指标计算说明：

$$\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P₀ 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

$$\text{基本每股收益} = P_0 \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益= $P1/(S0+S1+Si \times Mi \div M0-Sj \times Mj \div M0-Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)$

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对 P1 和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十四、本公司盈利预测报告披露情况

本公司未编制盈利预测报告。

十五、资产评估情况

深圳市公平衡资产评估有限公司以重置成本法为主要评估方法，以 2008 年 4 月 30 日为评估基准日，对美凯电子进行资产评估，并于 2008 年 5 月 26 日出具了《关于深圳美凯电子有限公司整体资产的评估报告书》(深公平衡评字(2008)第 ZT-026 号)。评估前美凯电子的账面资产总额为 124,032,234.56 元，账面负债总额为 64,657,023.48 元，账面净资产为 59,375,211.08 元。评估结果为总资产 126,280,504.83 元，评估增值 2,248,270.27 元，总负债为 66,171,192.30，评估增值 1,514,168.82 元，净资产为 60,109,312.53 元，评估增值 734,101.45 元。

公司未根据评估值调账。

十六、历次验资情况

历次验资的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性”部分。

第十一节 管理层讨论与分析

本公司提请投资者注意，以下讨论分析应结合本公司经审计的财务报表及报表附注和本招股说明书揭示的其他财务信息一并阅读。非经特别说明，以下数据均经审计的合并会计报表口径，货币计量单位为人民币万元。

一、盈利能力分析

(一) 近三年一期经营成果及变动趋势分析

本公司营业收入及利润来源于电子变压器、电源类产品及数字电视系统设备等三类产品的生产销售，近三年一期营业收入和净利润总体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	29,390.00	43,572.02	31.60%	33,108.19	-2.92%	34,104.01
主营业务利润	6,552.22	8,956.85	35.95%	6,588.51	-5.23%	6,952.24
净利润	3,047.26	3,728.27	110.16%	1,773.98	-37.18%	2,823.98
综合毛利率	22.29%	20.56%	0.66%	19.90%	-0.51%	20.41%

2008 年，公司营业收入、主营业务利润、毛利率等核心盈利指标基本保持稳定；2009 年，凭借产品结构的积极调整和市场区域的不断拓展，公司核心盈利能力增强，营业收入和净利润实现双增长，较 2008 年分别增加 31.60%、110.16%；2010 年 1-6 月，公司营业收入和净利润继续保持增长势头，毛利水平亦随产品结构的优化进一步提高。

本节下文将从营业收入、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。

(二) 营业收入变动趋势及原因分析

1、营业收入变动原因总体分析

(1) 2008 年公司主营业务收入略有下降，但总体保持平稳态势

2008 年度,受金融危机影响,公司海外客户对宏观经济走势持观望态度,部分大客户延缓采购;同时,为控制海外市场风险,公司主动收缩部分海外订单,加大国内市场拓展力度;此外,公司继续深化产品结构调整,并重点研发和生产双向互动机顶盒和高清机顶盒等高端产品,没有为扩大销售而放缓产品结构调整。受上述因素影响,2008 年电子变压器及数字电视系统设备销售额同比出现下降,但产品结构和市场结构得到优化,毛利率保持稳定,为公司持续发展打下坚实基础。

(2) 2009 年营业收入实现较大幅度增长

2009 年,公司营业收入同比增长 31.60%,其中数字电视系统设备产品同比增长 100.84%。2009 年营业收入的较快增长,与宏观经济的改善有关,但主要为公司产品结构优化、核心竞争力增强等内部因素所致。

通过持续的产品升级和市场完善,公司数字电视系统设备核心竞争力大幅提升,销售额迅速增长,高清机顶盒、EPON+EOC 等高端产品竞争力领先同行。2009 年,公司在国内市场中标湖南有线高清机顶盒项目,获独家供货资格。此外,公司双向互动机顶盒在湖南、湖北、广西等多个省级网络公司中标,全年销售额达 6,763.32 万元,较 2008 年增长 62.12%。海外市场方面,经过 2008 年的研发转型,中高端标清机顶盒 2009 年出口销售额达 12,544.40 万元,较 2008 年增长 87.20%,高清机顶盒出口销售额达 7,482.67 万元,较 2008 年增长 357.92%。位居同行业前列,产品主要销往欧洲、澳洲、中东等发达国家和地区。

(3) 2010 年 1-6 月营业收入持续增长

随着公司产品结构的不断优化升级、海内外市场的进一步拓展,公司核心客户数量不断增加,营业收入增长势头在 2010 年得以延续和加快。2010 年 1-6 月,公司中高端标清机顶盒和高清机顶盒出口销售额分别为 7,951.82 万元和 5,567.58 万元,同比增长 43.89%和 57.62%;国内市场方面,双向互动机顶盒销售额达 4,108.69 万元,同比增长 145.76%,高清机顶盒已批量供货,上半年实现销售收入 700.37 万元,EOC 网改产品开始供货并形成销售收入 35.74 万元。

同时,公司在电子变压器方面,生产和销售重心向技术含量更高的产品转移,进一步拓展和延伸了与船井、海尔、松下等下游整机厂商的合作关系,2010 年

1-6 月销售收入较 2009 年同期增长 54.31%。

此外，随着宏观经济形势好转，下游客户对电源产品的需求明显回升，公司电源产品 2010 年 1-6 月销售收入较 2009 年同期增长 140.24%。

2、营业收入构成分析

报告期内公司主营业务突出，除 2007 年发生少许技术服务收入外，各期营业收入均为产品生产销售收入，具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,104.01	100%
主营业务收入	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,069.01	99.9%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-	35.00	0.10%

3、营业收入产品结构分析

公司主要产品分为电子变压器、电源类产品及数字电视系统设备三类。近三年一期各类产品销售情况如下表所示：

单位：万元

产品名称	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子变压器	6,131.90	20.86%	10,527.38	24.16%	10,842.66	32.75%	12,135.05	35.62%
电源类产品	3,001.34	10.21%	3,516.95	8.07%	7,563.50	22.84%	5,692.73	16.71%
数字电视系统设备	20,256.76	68.93%	29,527.69	67.77%	14,702.03	44.41%	16,241.23	47.67%
合 计	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,069.01	100%

(1) 报告期内产品结构总体分析

总体而言，公司产品结构表现为数字电视系统设备所占比例较高并保持上升趋势；电源和电子变压器产品所占比例呈下降趋势。这一产品结构及变化趋势符合公司的发展战略，是公司坚持产业升级，持续优化产品结构成果。

在总体资源有限的情况下，公司采取在资金和技术上对数字电视系统设备倾

斜,产业链进一步向下游电源及数字电视系统领域延伸,实现了产业结构的稳步升级。

(2) 电子变压器产品变动分析

电子变压器产品 2007 年至 2009 年销售额及占营业收入的比例均有一定下降。波动原因主要是由于:

①受金融危机及消费需求变化影响,部分下游整机厂商减少了采购量

受金融危机影响,2008 年、2009 年电子产品整体市场需求较为低迷,TCL、康佳等下游整机厂商电视机销量下降,相应减少了向公司采购电子变压器的数量。以客户 TCL 为例,2008 年其 CRT 电视销售量同比减少 26%,因此公司当年对 TCL 集团的销售收入有所下降,由 2007 年的 6,630.04 万元减少至 4,903.01 万元,影响了电子变压器全年整体销售收入。

②投入不足,产能受限的影响

在总体资源有限的情况下,公司在资金和技术上对数字电视系统设备倾斜,对电子变压器业务投入较少。从产能上看,近三年电子变压器产能分别为 4,800 万只、4,600 万只、4,600 万只,2008 年产能出现下降;近三年产能利用率分别为 99.72%、99.25%、100.16%,2009 年已产能不足。在资源及产能有限的情况下,公司坚持服务核心客户,主要为 TCL、库柏、群创光电、LG、船井、三星、海尔、松下、索尼等具备相当规模和品牌的整机厂商。报告期内,对前十大客户的销售收入占总销售额的 88%以上。

2010 年,公司进一步加强了与海尔、船井、松下等核心客户的合作关系。同时,公司不断调整产品结构,将生产和销售重心向附加值更高的低高频变压器转移,因此营业收入及盈利水平较 2009 年同期提高。

(3) 电源类产品变动分析

报告期内公司电源类产品销售收入波动较大。

2008 年销售收入较 2007 年增长 32.86%,主要是由于出口销售收入增加所致。2007 年,公司和 CHINAMIUNG Ltd.(中茗有限公司)成为欧洲最大电力公司德国意昂集团(E.ON)旗下 ONE CLICK TECHNOLOGIES LIMITED 智能插座政

府采购项目的指定供应商，并于 2008 年起开始供货。由于公司 2008 年与中茗公司及 ONE CLICK 公司的合作带来的电源管理器销售额高达 1,894.11 万元，带动了 2008 年电源类产品整体销售额的上升。

2009 年电源类产品销售收入为 3,516.95 万元，较 2008 年下降 53.50%。如包括自用产品，2009 年电源产品销售收入为 5,692.96 万元，较 2008 年下降 31.25%，主要是由于以下原因：

① 受金融危机影响，部分大客户延缓采购

受金融危机等宏观经济波动的影响，欧洲政府延迟实施了节能减排计划，ONE CLICK 公司相应延缓了订单采购量，2009 年公司对中茗的销售额下降为 604.09 万，较上年下降 68.11%。受中茗延缓采购的影响，电源类产品 2009 年的出口外销收入有一定程度的下滑。公司其他客户也存在类似的情况，在 2009 年延缓了采购。

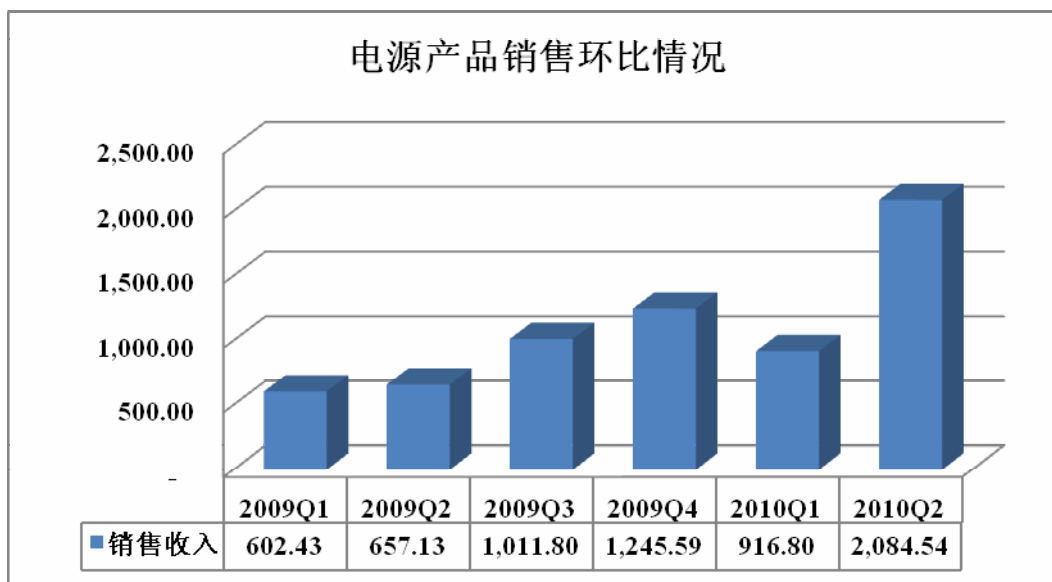
随着 2009 年下半年全球经济的逐渐回暖与复苏，欧洲政府开始继续推行原定的节能减排计划。ONE CLICK 公司持续每隔三个月对公司进行一次工厂检查，并洽谈 2010 年合作事宜。截止 2010 年 6 月 30 日，本公司向中茗销售电源管理器实现销售收入 837.87 万元。

②个别客户自身业务调整的影响

2008 年公司电源类产品国内销售市场的第一大客户为中国长城计算机深圳股份有限公司，对长城的全年销售额达 2,396.87 万元，占当年国内销售的 53.18%。由于 2009 年长城公司基于自身发展的需要组建了电源事业部，未再向公司采购用于显示器的电源适配器，电源产品内销收入有所下降。针对个别客户因自身业务调整所带来的影响，公司加强了对重点客户的开拓力度，为 2010 年电源产品销售收入的增长提供了客户基础。

电源产业是支持各种高科技发展的基础产业，电源作为各种用电设备的动力装置，应用范围广泛且其需求具有较大的刚性，公司产品所处的数字电视电源、电源管理器及 LED 驱动电源三大领域具有广阔的发展空间。随着经济回暖，中茗公司等客户逐渐恢复了因延缓采购而推迟的订单。此外，公司积极研发技术要求更高的新型电源产品，与泽同屹、星网锐捷（含福建升腾）等重点客户的合作

关系得到不断深化。2010 年上半年，电源产品销售收入较 2009 年同期实现大幅增长。近一年及一期各季度销售环比情况如下所示（单位：万元）。



由上图可见，随着市场需求的稳步回升，公司电源产品收入环比增长趋势明显。2010 年一季度，受下游消费电子行业销售季节性因素影响，电源收入环比出现一定的回落，但较 2009 年同期仍增长 52.18%。2010 年二季度，电源收入持续增长。

（4）数字电视系统设备变动分析

数字电视系统设备为公司发展的重点。公司的数字电视系统设备以终端设备机顶盒为主，网络改造设备 EOC 已进入供货阶段，前端交互系统 IPQAM 设备目前处于试运营阶段，尚未形成销售收入。

报告期内，受研发转型和产品结构调整的影响，数字电视系统设备 2008 年的营业收入较 2007 年略有下降，2009 年快速增长，较 2008 年同比增长 100.84%，占营业收入的比例相应大幅提高，2010 年上半年继续保持快速增长的态势。该类产品 2009 年起大幅增长的主要原因是：

① 加大研发投入，产品结构优化，高端产品增长迅速

2008 年，受全球金融危机影响，数字电视系统设备出口受到影响。公司凭借自主研发优势，积极调整产品结构，重点开发和销售双向互动机顶盒和高清机顶盒等具有较强竞争力的高端产品，并取得重大突破。与此同时，随着数字高清

技术的完善以及节目源数量的增加,海外高端产品的市场规模亦迅速增长。2009年公司高清机顶盒累计出口销售额为7,482.67万元,同比增长357.92%,位居同行业前列,且产品主要销往欧洲、澳洲、中东等发达国家和地区。

公司成功的研发转型以及致力于发展中高端产品的经营策略在增加公司产品竞争力的同时,也为公司提升了收入及利润空间。这是2009年公司数字电视系统设备销售收入大幅增长的主要原因。

2010年上半年,公司中高端产品的销售继续保持高速增长的趋势。国内市场上,公司高清机顶盒已开始向湖南有线批量供货,实现销售收入700.37万元,双向互动机顶盒市场需求量稳定上升,实现销售收入4,108.69万元,同比增长145.76%,网改设备EOC亦开始供货,实现销售收入35.74万元。出口销售上,公司中高端标清机顶盒和高清机顶盒出口销售额持续稳定增长,销售收入分别同比增长43.89%和57.62%。

②销售区域不断拓展,核心客户群稳定,为营业收入快速增长提供了保障

公司凭借优质的产品和服务,在原有优质客户保持稳定的基础上,海外销售区域不断扩大,新的客户不断增加。

2009年公司在维系与澳洲当地知名经销商良好合作关系的基础上,深入挖掘中东市场的潜在需求。2009年和2010年上半年公司重点开拓了法国、英国等西欧国家,并取得了突破性进展。欧洲市场2009年销售额为10,881.90万元,较2008年增长112.79%,2010年上半年销售额为10,100.88万元,较2009年同期增长123.46%。在销售区域的拓展过程中,公司始终坚持核心客户原则,为销售收入的稳定持续增长提供了客户保障。2009年和2010年上半年,公司前十大海外客户销售金额分别为18,959.58万元、12,323.56万元,占出口销售收入的比例分别为89.56%、84.18%。

(5) 数字电视系统设备海外销售收入的持续性分析

数字电视机顶盒的市场需求旺盛,且公司海外客户主要是当地知名的经销商。公司数字电视机顶盒海外销售以市场为导向,始终坚持研发与制造相结合,深入挖掘客户需求进行个性化产品的开发,并根据反馈信息对软件功能不断更新、升级,确保产品在市场上的先进性和竞争力。凭借产品及客户优势,公司海

外业务不仅具有较强的持续性，且表现出较快的成长性。

①市场需求旺盛

针对模拟电视向数字电视的转换世界各国分别制定了详细的推荐计划和全面数字化的时间表。格兰研究预计，2011 年数字电视用户总数将接近 5 亿户，全球数字电视渗透率将达到 40%。我国是全球机顶盒产品的加工制造基地，数字电视机顶盒出口业务在国际市场上存在较大的发展空间。

②客户均系当地知名经销商，销售具有稳定性

公司数字电视机顶盒海外客户均是当地知名的产品经销商，拥有完善的分销网络，品牌认知度高。公司与该等客户建立合作关系后一般按月份或季度持续采购，销售具有较强的延续性和稳定性。

③定位中高端，产品具有较强的竞争力

数字电视机顶盒在海外属于消费电子类产品，产品升级换代快，公司凭借较强的研发实力首先在机顶盒上开发视频游戏、时延、音视频输入等功能。报告期内，公司中高档产品出口销售额分别为 5,476.83 万元、7,134.20 万元、16,775.12 万元和 11,050.43 万元，占该产品出口销售总额的比例分别为 53.54%、95.95%、94.60%和 92.35%，产品在市场上具有较强的竞争力。

4、营业收入市场结构分析

近三年一期，公司电子变压器、电源类产品及数字电视系统设备这三类产品销售的市场结构情况如下表所示：

单位：万元

销售区域	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	11,238.50	38.24%	16,854.25	38.68%	18,906.86	57.11%	17,895.13	52.53%
电子变压器	3,601.56	12.25%	6,507.93	14.94%	8,372.89	25.29%	9,613.77	28.22%
电源类产品	2,018.96	6.87%	1,988.70	4.56%	4,518.67	13.65%	4,373.74	12.84%
数字电视系统设备	5,617.98	19.12%	8,357.62	19.18%	6,015.30	18.17%	3,907.62	11.47%
外销	18,151.50	61.76%	26,717.77	61.32%	14,201.33	42.89%	16,173.89	47.47%

电子变压器	2,530.34	8.61%	4,019.46	9.22%	2,469.77	7.46%	2,521.28	7.40%
电源类产品	982.38	3.34%	1,528.24	3.51%	3,044.83	9.20%	1,318.99	3.87%
数字电视系统设备	14,638.78	49.81%	21,170.07	48.59%	8,686.73	26.24%	12,333.61	36.20%
合 计	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,069.01	100%

由上表可见，报告期内公司电子变压器和电源产品销售占比呈下降趋势，数字电视系统设备逐渐成为公司盈利的主要来源。

公司盈利结构发生变化的主要原因是：（1）2008 年至 2009 年，受外部宏观经济环境及消费需求变化影响，电子变压器及电源产品部分客户延缓采购，影响了两类产品的销售收入；（2）2009 年电源产品个别客户自身业务调整后，自建生产线制造电源，不再向公司采购产品，影响了当年电源销售收入；（3）在总体资源有限的情况下，公司将资源向数字电视系统设备倾斜，而对电子变压器投入较少，因此数字电视系统设备在 2008 年成功实现研发转型及产品结构的优化后，销售额及占整体营业收入比大幅增加。

公司致力于成为国际数字电视行业领先的设备及技术服务提供商，并为国内数字电视双向网络改造提供整体解决方案。报告期内公司盈利结构的变化符合公司的发展定位。

（三）毛利率变化趋势及原因分析

报告期内，公司综合毛利率总体而言稳中有升。期间的波动由不同产品毛利率的变化以及各类产品销售结构的变动引起。报告期内各产品销售结构和毛利率情况如下表所示。

产品类别	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
电子变压器	23.39%	20.86%	21.23%	24.16%	17.51%	32.75%	20.57%	35.62%
国内销售	27.24%	12.25%	23.62%	14.94%	19.94%	25.29%	23.35%	28.22%
海外销售	17.90%	8.61%	17.37%	9.22%	9.26%	7.46%	9.95%	7.40%
电源类产品	21.74%	10.21%	22.92%	8.07%	20.43%	22.84%	17.49%	16.71%
国内销售	20.45%	6.87%	19.95%	4.56%	17.01%	13.65%	15.75%	12.84%
海外销售	24.38%	3.34%	26.80%	3.51%	25.52%	9.20%	23.26%	3.87%

数字电视系统设备	22.05%	68.93%	20.03%	67.77%	21.39%	44.41%	21.31%	47.67%
国内销售	34.70%	19.12%	31.02%	19.18%	31.90%	18.17%	35.19%	11.47%
海外销售	17.19%	49.81%	15.69%	48.59%	14.11%	26.24%	16.91%	36.20%
综合毛利率	22.29%	100%	20.56%	100%	19.90%	100%	20.41%	100%

2008 年公司综合毛利率较 2007 年略有下降主要是由于电子变压器因人工成本上升降低了产品毛利率。由于当年电子变压器销售收入占公司总体销售收入近 1/3，因此综合毛利率有所下降。2009 年，电子变压器及电源类产品主要原材料价格有所下降，同时公司对产品结构进行了调整，两类产品的毛利率相应提高，公司综合毛利率随之上升。2010 年上半年，电子变压器及数字电视系统设备的产品结构进一步优化，同时，数字电视系统设备主要原材料价格下降，因此综合毛利率提高。

1、电子变压器产品毛利率分析

报告期内，电子变压器产品毛利率有所波动，分别为 20.57%、17.51%、21.23% 和 23.39%，因素分析如下表所示。

项目	影响因素	因素变动对毛利率的影响			
		2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
电子变压器产品 毛利率的变动	毛利率	23.39%	21.23%	17.51%	20.57%
	毛利率增减	2.16%	3.72%	-3.06%	-
电子变压器产品 毛利率变动因素	销售均价	9.12%	-12.84%	-0.02%	-
	单位成本	-6.96%	16.56%	-3.04%	-
	其中：材料成本	-6.99%	16.45%	-0.61%	-
	人工成本	-0.83%	-0.98%	-1.98%	-
	制造费用	0.85%	1.09%	-0.45%	-
——	合 计	2.16%	3.72%	-3.06%	-

由上表可见，2008 年电子变压器产品毛利率的下降主要与人工成本的增加有关。电子变压器属于劳动密集型产品，人工成本在产品中所占的比重较大，2008 年工人平均工资的上升增加了产品成本，从而降低了产品毛利率。由于变压器出口毛利率较国内销售低，公司对出口产品单价作了一定上调以弥补人工成本的上

升。因此当年海外销售毛利率同比降幅小于国内销售。

2009 年电子变压器毛利率的提高主要是由于:

① 材料成本降低。2009 年受有色金属锰和锌价格走低的影响,电子变压器主要原材料磁芯价格下跌 21.04%。该产品另一主要原材料漆包线的采购价格与铜价走势密切相关。由于铜价在 2008 年末急剧下跌后 2009 年呈缓步回调的态势,2009 年公司漆包线平均采购成本较 2008 年下跌了 30.96%;

② 生产效率提高。2009 年公司新增的 33 台自动绕线机优化了生产流程。相比传统绕线机,自动绕线机能够完成许多复杂线圈的加工,大大提高了排线精度,稳定了产品质量,减少了物料消耗,劳动生产率相应提高;

③ 产品结构调整。公司电子变压器产品采取对具备规模和品牌的下游整机厂商直接销售的策略,产品结构的调整提高了电子变压器总体毛利率水平。外销方面,2009 年公司为船井专门开发了 38 款产品,同时公司成为群创光电在大陆地区高频电子变压器的重要供应商,并在 2009 年实现了液晶电视高频电子变压器的批量供应,因此外销毛利率较 2008 年显著提高。内销方面,公司向变压器第一大客户 TCL 集团销售的产品中,为 LCD 电视和 AV 产品配套的电子变压器销售比重提高,由于这两款产品毛利水平较高,因此当年内销产品毛利率上升。

2010 年 1-6 月电子变压器毛利率的提高主要与产品销售结构变动有关。2010 年上半年公司向海尔销售的空调低频变压器的批量供应,同时公司开始为松下空调批量生产主低频变压器。由于低、高频变压器较电感及滤波器具有更高的产品附加值,因此提高了上半年国内销售毛利率。此外,公司与多数客户就销售价格进行了重新协定,以应对 2010 年上半年磁芯、漆包线等主要原材料价格的上涨。因此销售单价的提高减少了采购成本上升对毛利率的影响。

2、电源类产品毛利率分析

报告期内,电源类产品毛利率分别为 17.49%、20.43%、22.92%和 21.74%,因素分析如下表所示。

项目	影响因素	因素变动对毛利率的影响			
		2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年

电源类产品 毛利率的变动	毛利率	21.74%	22.92%	20.43%	17.49%
	毛利率增减	-1.19%	2.49%	2.94%	-
电源类产品 毛利率变动因素	销售均价	-13.98%	-8.04%	-13.50%	-
	单位成本	12.80%	10.54%	16.45%	-
	其中：材料成本	13.19%	10.39%	13.46%	-
	人工成本	-0.09%	0.37%	2.39%	-
	制造费用	-0.30%	-0.23%	0.59%	-
——	合 计	-1.19%	2.49%	2.94%	-

电源类产品在各特定应用领域均具有明显的定制化生产特点。定制生产的产品在材料采购、生产流程、工艺复杂程度、技术支持等方面存在较大差异，因此不同型号产品的毛利率水平也差别较大。

2007 年公司和中茗公司成为欧洲最大电力公司德国意昂集团（E.ON）旗下 ONE CLICK TECHNOLOGIES LIMITED 智能插座政府采购项目的指定供应商，并于 2008 年实现了该产品的批量销售。由于该电源管理器成功突破了将“待机能耗”接近于零这一世界难题，具有高附加值，因此当年海外销售毛利率较同期上升。此外，该产品采用的二、三级管类材料 2008 年价格的下跌也为当年毛利率的提高作出了贡献。

2009 年，公司在稳定与原有客户合作基础的同时，积极开拓重点客户，同时加大了对高瓦数电源适配器等较高附加值产品的销售力度。此外，IC 类材料作为电源类产品的主要原材料之一，2009 年价格出现下跌。得益于产品结构的改善以及原材料价格的下跌，2009 年电源类产品国内外销售毛利率较 2008 年有所增加。

2010 年 1-6 月，IC 类材料价格继续走低，电源类产品材料成本下降，公司对产品售价相应作了下调。此外，随着中茗公司及 ONE CLICK 公司对电源管理器采购量的增加，公司对该产品单价再做了一定程度的优惠，因此海外销售毛利率有所降低，电源类产品整体毛利水平较 2009 年略有下降。

3、数字电视系统设备毛利率分析

数字电视系统设备毛利率保持平稳，报告期内分别为 21.48%，21.39%、

20.03%和 22.05%

国内销售产品毛利高于出口产品主要是因为：(1) 市场类型不同。数字电视系统设备海外销售通过经销商直接面向终端零售市场，产品的高性价比为经销商采购时考虑的重点。而国内销售的客户是各级广电运营商，对性能予以更多的关注；(2) 信用政策不同。由于国内数字电视整体平移项目以及网络接入设备更新改造项目规模较大、资金回收期限较长，广电运营商通过集中采购模式享有更为宽松的信用条件。外销客户则主要通过信用证或预付款进行结算，账期较短。因此国内销售产品较高的毛利率可以弥补公司流动资金的时间成本。(3) 软硬件配置不同。国内广电运营商出于对有线数字电视化及三网融合的整体考量，注重数字电视系统设备的功能及日后的升级扩展，因此对产品的内嵌软件及硬件配置具有较多的个性化需求，增加了单位成本。

报告期内，数字电视系统设备毛利率因素分析如下表所示。

项目	对毛利率影响	因素变动对毛利率的影响			
		2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
数字电视系统设备 毛利率的变动	毛利率	22.05%	20.03%	21.39%	21.31%
	毛利率增减	2.01%	-1.36%	0.08%	-
数字电视系统类产品 毛利率变动因素	销售均价	-3.88%	-4.52%	-1.97%	-
	单位成本	5.89%	3.16%	2.04%	-
	其中：材料成本	5.89%	1.44%	2.51%	-
	人工成本	-0.13%	0.49%	-0.22%	-
	制造费用	0.12%	1.23%	-0.24%	-
——	合 计	2.01%	-1.36%	0.08%	-

2007 年至 2009 年，数字电视系统设备总体毛利率略有下降，主要与产品售价的降低有关。报告期内，公司对部分数字电视系统设备的售价作了适当的降价调整，产品平均价格近三年分别为 203.05 元、197.67 万元和 186.92 万元。由于 2008 年公司重点开拓国内广电运营商市场，国内销售占比增加，因此当年产品整体毛利率较 2007 年略有上升。

2009 年，受益于公司的研发转型和海外市场的成功开拓，高清机顶盒出口量显著上升，出口毛利率随之提高。虽然 2009 年原材料价格略有下降，规模化

效应的释放亦减少了单位制造费用，但受出口销售占比大幅提高的影响，产品整体毛利率较 2008 年略有下降。

2010 年 1-6 月，产品主要原材料芯片和 TUNER 价格继续走低，降低了产品材料成本。同时公司在国内市场上实现了高清机顶盒的批量供应，网改设备 EOC 亦开始供货，提高了国内销售毛利率。在材料成本降低和产品结构优化两方面因素的作用下，产品整体毛利率上升。

4、与行业毛利率的比较分析

公司以数字电视系统前后端软件、硬件及整体解决方案为战略发展的重点。选取与公司业务最为接近的同洲电子（002052）和金亚科技（300028）作为行业毛利率的比较对象。由于公司三类产品各自的毛利率水平不同，因此公司以数字电视系统设备的毛利率与可比上市公司进行比较。

产品	毛利率	同洲电子	金亚科技	本公司
数字电视系统设备	2007 年	21.65%	7.67%	21.31%
	2008 年	20.85%	13.64%	21.39%
	2009 年	19.21%	26.09%	20.03%
	2009 年 1-6 月	-	-	22.05%

注：各上市公司毛利率均取自其在交易所公开披露的财务报告或招股说明书。

由上表可见，公司数字电视系统设备的毛利率与同洲电子相近。鉴于金亚科技综合毛利率中含软件产品，以剔除软件产品后的毛利率作为比较对象。本公司与同洲电子均为行业中综合实力领先的企业，毛利率基本一致，符合行业特点。

（四）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

费用种类	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比
销售费用	959.28	3.26%	1,464.38	3.36%	1,301.30	3.93%	1,073.03	3.15%
管理费用	1,882.70	6.41%	2,894.67	6.64%	3,068.12	9.27%	2,388.10	7.00%

财务费用	175.78	0.60%	261.65	0.60%	297.96	0.90%	322.10	0.94%
合计	3,017.76	10.27%	4,620.70	10.60%	4,667.38	14.10%	3,783.23	11.09%

注：发行人原将销售人员的职工薪酬、差旅费、业务招待费等经营性费用在管理费用中核算。发行人对相关费用进行了重分类调整，该调整不涉及期间费用的总额变动。

除管理费用 2008 年增长较快外，其他期间费用占营业收入的比重相对稳定，各项费用总体控制水平良好，不会对公司持续盈利能力产生重大影响。

1、销售费用分析

单位：万元

费用项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
职工薪酬	231.73	24.16%	412.65	28.18%	367.34	28.23%	278.62	25.97%
业务费	68.24	7.11%	131.93	9.01%	166.07	12.76%	151.68	14.14%
差旅费	62.98	6.57%	128.74	8.79%	149.74	11.51%	143.49	13.37%
车辆费	79.51	8.29%	140.84	9.62%	139.76	10.74%	94.65	8.82%
运 费	281.84	29.38%	377.62	25.79%	284.09	21.83%	252.14	23.50%
出口报关费	18.52	1.93%	28.92	1.97%	24.55	1.89%	11.52	1.07%
广告费	22.51	2.35%	28.30	1.93%	26.31	2.02%	4.97	0.46%
参展费	63.05	6.57%	38.49	2.63%	42.12	3.24%	35.57	3.31%
投标费	9.06	0.94%	16.84	1.15%	3.72	0.29%	2.72	0.25%
其 他	121.84	12.70%	160.05	10.93%	97.60	7.50%	97.67	9.10%
合 计	959.28	100%	1,464.38	100%	1,301.30	100%	1,073.03	100%
占收入比	3.26%	-	3.36%	-	3.93%	-	3.15%	-

销售费用主要包括职工薪酬、业务费、差旅费、车辆费、运费、其他（主要是海外销售佣金及信用保险）等。其中车辆费主要核算公司自用车运货费用及车辆使用相关费用。报告期内销售费用逐年上升与公司业务不断扩张相匹配。

公司销售费用占收入比总体偏小是由公司业务特点及销售模式决定的。公司客户主要为国外大型经销商、国内广电运营商以及具备相当规模和品牌的大型家电整机企业，客户较为集中并保持较好的稳定性，产品不直接面对终端用户，因

此，无需投入大量资金建立零售网络；此外，报告期内公司出口销售占比由 47.47%提高至 61.76%。由于公司以 FOB 作为出口产品的结算价，且产品离港口岸主要集中在深圳，临近公司，减少了运输费用、车辆费用等。

2008 年销售费用占收入比增加，主要是因为公司面临海外销售不确定的市场风险时，加强了国内市场的拓展力度，销售人员数量及平均工资都较 2007 年有所增加，因此职工薪酬随之增长。同时，公司电源管理器出口销售额的增加提高了运费及出口报关费。此外，公司为加大了对自主研发的 BPC 电源产品的广告宣传投入，广告费上升。

2009 年运费的上升与营业收入的增长一致，招标费随公司参加多个地市有线电视网络双向改造设备地市招标次数的增加而上升。

2010 年 1-6 月，公司三类产品保持良好的销售增长势头，运费继续增长。由于下属子公司深圳速浪 3 月份参加了第十八届中国国际广播电视信息网络展会和迪拜 CABSAT 2010 展会，参展费占收入比有所提高。

2、管理费用分析

单位：万元

费用项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
职工薪酬	380.91	20.23%	608.11	21.01%	565.81	18.44%	526.91	22.06%
差旅费	52.83	2.81%	56.62	1.96%	63.21	2.06%	88.71	3.71%
招待费	60.71	3.22%	80.05	2.77%	110.65	3.61%	101.07	4.23%
办公费	183.5	9.75%	284.79	9.84%	317.27	10.34%	267.06	11.18%
税金及保险	85.71	4.55%	140.53	4.85%	157.69	5.14%	74.03	3.10%
租赁费	52.33	2.78%	104.35	3.60%	116.38	3.79%	126.26	5.29%
折 旧	34.14	1.81%	118.71	4.10%	106.88	3.48%	68.84	2.88%
研发费	805.89	42.81%	1,275.87	44.08%	1,426.42	46.49%	935.92	39.19%
无形资产摊销	81.02	4.30%	59.61	2.06%	49.35	1.61%	12.7	0.53%
其 他	145.66	7.74%	166.03	5.74%	154.46	5.03%	186.6	7.81%
合 计	1,882.7	100%	2,894.67	100%	3,068.12	100%	2,388.1	100%

占 比	6.41%	—	6.64%	—	9.27%	—	7.00%	—
-----	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---

公司的管理费用主要包括职工薪酬、研发费、差旅费、招待费等。

2008 年管理费用增加，主要系研发费用、税金和职工薪酬上升所致：①为调整产品结构，公司加大了对双向互动机顶盒和高清机顶盒等高端产品的研发投入。此外，研发人员团队的扩大以及薪资待遇的提高也推动了研发费的上涨。2008 年计入管理费用中的研发投入共 1,426.42 万元，较 2007 年 935.92 万元研发费增加 490.50 万元；②下属子公司菏泽美凯 2008 年由外商投资企业变更为内资企业后，开始缴纳土地使用税，并补缴了 2007 年开发区原给予的土地使用税减免额，两年税金合计为 92.24 万元；③管理人员数量及平均薪酬福利的提升增加了当年职工薪酬。

2009 年管理费用下降，主要是由于研发费、办公费及招待费等减少。公司差旅费、招待费、办公费和研发费用同比下降的主要原因是：①2009 年公司将海外高清软件 HDTV、IPQAM 视频点播系统项目、1.2KW/6KW 光伏并网隔离逆变器项目、光伏微逆变器项目等项目中符合资本化条件的研发投入计入开发支出科目，导致计入管理费用中的研发费减少。②公司 2009 年度整合管理人员组成，优化费用开支结构，导致 2009 年度的办公费和招待费较 2008 年度下降。

2010 年 1-6 月，管理费用虽较上年同期有所增加，但由于部分费用属于固定支出，因此随着销售规模的扩大，管理费用占收入比下降。

3、财务费用分析

单位：万元

费用项目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
利息支出	99.51	56.61%	159.01	60.77%	159.74	53.61%	108.54	33.70%
利息收入	-7.04	-4.00%	-19.68	-7.52%	-25.04	-8.40%	-15.49	-4.81%
汇兑损益	29.44	16.75%	26.72	10.21%	130.91	43.94%	152.87	47.46%
手续费	53.86	30.64%	95.60	36.54%	32.34	10.85%	76.18	23.65%
合 计	175.78	100.00%	261.65	100.00%	297.96	100.00%	322.10	100.00%

占 比	0.60%	-	0.60%	-	0.90%	-	0.94%	-
-----	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---

公司财务费用主要包括利息支出、利息收入和汇兑损益等。

报告期内，公司通过银行借款配套生产流动资金，同时向银行申请信贷融资或授信额度为本公司以赊账方式国内销售及出口销售提供发票贴现。报告期内利息支出的增加与银行借贷规模随公司经营规模的扩大而增加有关。

2008 年财务费用较 2007 年下降主要是手续费及融资费的降低引起。公司 2007 年与渣打银行签订了贸易融资合同，根据发票贴现的笔数与金额支付银行手续费和融资额度费。鉴于贸易融资的成本较高，公司 2008 年逐渐减少了与渣打银行的合作，因此手续费有所降低。

2009 年财务费用较 2008 年下降主要是由于汇兑损益减少所致。公司与国外客户主要以美元作为结算货币，2009 年美元对人民币汇率走势平稳，因此汇兑损益较前两年大幅下降。

2010 年上半年财务费用较上年同期有所增加主要系利息支出随短期借款的增加而上升所致。

（五）所得税费用分析

报告期内，公司所得税费用如下表所示：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
利润总额	3,424.01	4,192.63	1,841.26	2,985.84
所得税费用	376.75	464.37	67.28	161.86
净利润	3,047.26	3,728.27	1,773.98	2,823.98
所得税费用/利润总额	11.00%	11.08%	3.65%	5.42%

报告期内，公司所得税费用较低主要是因为适用的所得税税率较低，具体情况如下表所示。

公司名称	2010 年 1-6 月 所得税税率	2009 年 所得税税率	2008 年 所得税税率	2007 年 所得税税率
美凯电子	15%	15%	9%	7.5%

深圳速浪	11%	10%	0%	0%
菏泽美凯	25%	25%	25%	0% (08 年按 33% 补缴了 07 年免征部分)

适用税率依据的详细情况参见“第十节 财务会计信息”之“五、发行人适用的各种税费及税率”部分内容。深圳市国税局、地税局及菏泽市国税局、地税局已分别对报告期内美凯电子、深圳速浪、菏泽美凯的纳税情况出具无违规证明。

发行人律师对税收优惠合规性的核查意见：发行人执行的企业所得税优惠虽然符合深圳市有关税收政策的规定并经税务部门批复同意，但是缺乏相应法律、国务院或者国家税务总局颁发的相应税收规范性文件作为依据，发行人控股股东、实际控制人做出的关于补缴企业所得税的承诺可以有效避免发行人存在被税务机关追缴以前年度所得税的法律风险，该等承诺合法有效。

发行人控股股东美视康投资、实际控制人郭冰先生和过凤萍女士承诺：若发行人公开发行股票并上市后国家税务主管部门要求美凯电子及子公司深圳速浪补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业所得税，将无条件连带全额承担美凯电子和深圳速浪应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用。

（六）净利润波动原因说明

1、公司净利润波动情况说明

报告期内发行人盈利情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业收入	29,390.00	43,572.02	33,108.19	34,104.01
营业成本	22,837.77	34,615.17	26,519.68	27,116.78
毛利	6,552.22	8,956.85	6,588.51	6,987.24
综合毛利率	22.29%	20.56%	19.90%	20.49%
净利润	3,047.26	3,728.27	1,773.98	2,823.98

公司报告期内净利润出现了一定的波动。2008 年营业收入、主营业务利润、毛利率等核心盈利指标保持稳定，但净利润和扣非后净利润出现下降，主要是由于金融危机的外部不利因素影响以及为大力推进产品结构调整、提升产品附加

值，公司不断加大研发投入，导致期间费用上升，影响了当年净利润。

2008 年期间费用同比增加 884.15 万元，占营业收入的比重由 2007 年的 11.09%增加至 14.10%。销售费用的增长系公司扩大营销团队，加大市场拓展力度与重点客户开发力度所致。管理费用的增长主要是由于为调整产品结构，公司加大了对双向互动机顶盒和高清机顶盒等高端产品的研发投入，扩大了研发团队并提高了研发人员薪资待遇。

优质市场的开拓与布局为公司未来进一步的发展奠定了市场基础，技术储备的不断增加促进了公司产品的研发转型和结构优化，积累了产品技术优势。在这两方面因素作用下，公司 2009 年营业收入实现较快增长、毛利率提升，净利润大幅增长，盈利能力显著增强。2009 年，公司数字电视系统设备国内外销售均大幅增长，全年合计销售额达 29,527.69 万元，较 2008 年增长 100.84%。其中，中高端标清机顶盒及高清机顶盒出口销售额占 67.82%。数字电视系统设备向中高端产品的成功转型以及销售市场的完善，带动了公司全年净利润的大幅增长。

2010 年 1-6 月，得益于数字电视系统设备的持续增长以及电子变压器、电源产品重点客户的开拓，公司销售收入继续增长。上半年期间费用虽较 2009 年同期有所增加，但占营业收入的比例略有下降，净利润同比大幅增加。

2、深圳速浪 2009 年盈利大幅增长情况说明

2009 年数字电视系统设备成为公司的主要盈利来源，该产品销售收入占公司总收入的比例为 67.77%。数字电视系统设备的研发、生产与销售主要由下属子公司深圳速浪进行，其 2009 年盈利情况如下所示。

单位：万元

项 目		2009 年	2008 年	增加额	增长率
深圳速浪	销售收入	29,527.69	14,702.03	14,825.66	100.84%
	营业利润	2,578.18	393.36	2,184.82	555.43%
	净利润	2,414.15	495.23	1,918.92	387.48%

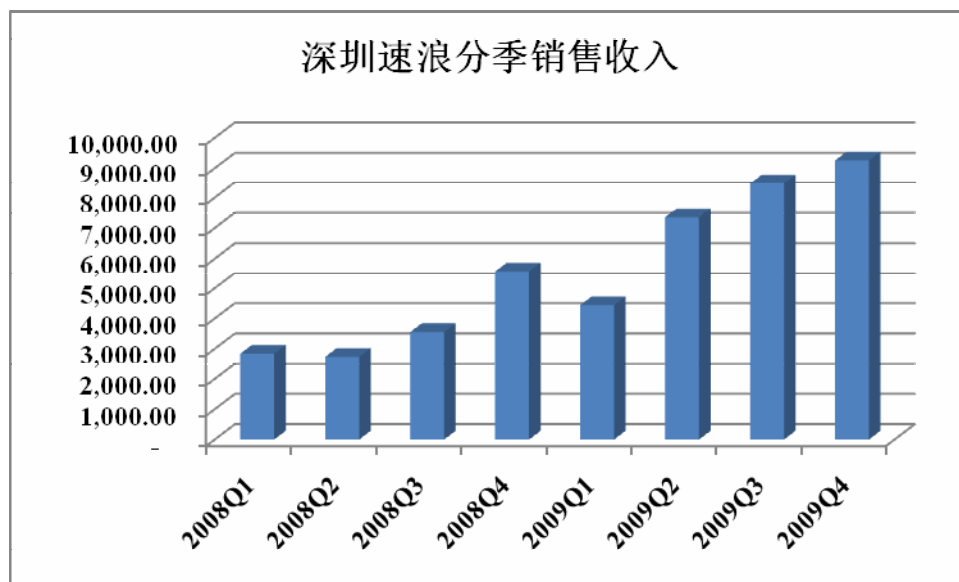
2009 年深圳速浪盈利能力大幅提升，销售收入、营业利润、净利润分别较上年同期增长 100.84%、555.43%、387.48%，表现为销售收入大幅增长、规模化效应释放使利润增长快于收入增长，具体情况如下：

① 2009 年深圳速浪销售收入大幅增长

2009 年深圳速浪在做好国内运营商市场销售的同时加大国际客户的拓展力度，鉴于深圳速浪部分客户系迪拜 Strong、德国 Telestar、法国 Metronic 等知名的品牌数字电视系统设备经销商，随着迪拜 Strong、德国 Telestar、法国 Metronic 全球业务的拓展，对数字电视机顶盒的需求量大幅增加，亦带动了深圳速浪产品出口。2009 年深圳速浪前五大客户销售收入为 15,345.54，较 2008 年增长 184.78%，2009 年前五大客户的销售占比达到 51.97%。

深圳速浪在深化与核心客户合作、加大市场拓展的同时始终坚持自主创新和中高端产品定位。深圳速浪对海外市场的研发和销售策略进行了战略性调整，在 DVB 行业与芯片厂家共同推出自身的专有芯片，通过差异化竞争，自 2009 年二季度起环比增长显著。

2008 年-2009 年，深圳速浪分季销售收入情况如下图所示（单位：万元）



② 经产品结构调整，规模化效应释放使利润增长快于收入增长

2008 年，深圳速浪积极调整产品结构和研发方向，与 SUNPLUS 等专业芯片厂商形成战略伙伴关系，推出公司专有芯片定制开发的产品，通过差异化竞争获取更多的市场份额。由于产品结构优化与产品升级前期投入较大，2008 年深圳速浪期间费用达到 2,494.63 万元，占营业收入的比例为 16.97%。期间费用的大量投入在短期内稀释了公司的盈利，导致 2008 年深圳速浪整体盈利水平暂时

下降。经过近一年的研发转型和市场培育，2009 年随着生产规模化效应逐步释放，深圳速浪盈利能力大幅提升。

2008 年和 2009 年深圳速浪各项期间费用及占营业收入比例情况如下表所示：

单位：万元

期间费用	2009 年		2008 年	
	金额	占收入比	金额	占收入比
销售费用	961.68	3.26%	827.26	5.63%
管理费用	1,404.56	4.76%	1,515.16	10.31%
财务费用	143.67	0.49%	152.21	1.04%
合计	2,509.91	8.50%	2,494.63	16.97%

2009 年深圳速浪期间费用较上年略有上升，但占销售收入的比例大幅下降，由 2008 年的 16.97%下降到 2009 年的 8.50%。

深圳速浪 2009 年销售费用的增长低于营业收入的增长，主要由公司业务特点及经营模式所决定。公司客户主要为国外大型经销商和国内广电运营商，基于前期的良好合作与客户已形成稳定的合作关系。2009 年深圳速浪营业收入大幅度增长主要来源于原有客户销售的增长，公司前五大客户销售占比达到 51.97%，其中迪拜 Strong、德国 Telestar、法国 Metronic、澳大利亚 Hills 四大客户与公司有着长期合作关系，已达成合作默契，多以邮件或电话方式联络或洽谈，业务费和差旅费分别较 2008 年下降。

2009 年深圳速浪管理费用为 1,404.56 万元，较上年下降 7.30%，一方面在于公司 2009 年度调整管理人员结构，优化费用开支，办公费、差旅费分别较 2008 年度有所下降；另一方面在于 2009 年公司对于部分符合资本化条件的研发支出进行资本化处理，导致管理费用中的研发费等较上年略有下降。

综上所述，2008 年由于研发转型、产品结构调整等原因，导致期间费用的增加，在一定程度上稀释了深圳速浪的盈利；2009 年随着生产规模化效应逐步释放，公司盈利能力大幅提升，且营业利润和净利润的增长快于销售收入的增长。

3、菏泽美凯亏损原因说明

报告期内，菏泽美凯总体经营情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	1,646.92	2,709.62	-13.41%	3,129.32	16.58%	2,684.33
毛利率	6.40%	7.55%	-38.97%	12.37%	-5.93%	13.15%
净利润	-52.74	-111.82	-431.12%	33.77	-48.76%	65.91
项 目	2010-06-30	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
固定资产	1,679.50	1,757.67	-5.76%	1,865.11	2.13%	1,826.16
无形资产	831.69	840.33	191.99%	287.79	-2.07%	293.87
资产合计	3,368.48	3,436.87	3.35%	3,325.35	-6.14%	3,542.75

报告期内，菏泽美凯处于微利或亏损的状态与其业务定位及总体资产规模较大有关系：（1）菏泽美凯设立的初衷是解决发行人产能不足的情况，因此公司主要按照发行人提供的技术规格为发行人提供电子变压器，其实质为代理加工，毛利率水平较低；（2）菏泽美凯 2007 年新增厂房及宿舍 1,463.95 万元，2009 年新增土地使用权 560.5 万元，折旧、摊销及土地使用税等固定费用较高。由于菏泽美凯现有生产规模尚小，因此单位产品分摊的固定费用较高；（3）2008 年起，发行人为增加在北方地区的业务竞争力，利用菏泽美凯的地缘优势，就近向周边市场客户如 LG 电子（沈阳）等提供产品与服务。因北方市场尚处于开拓期，菏泽美凯直接对外销售业务的毛利率较低。2009 年起随着菏泽美凯对外销售量的扩大，产品整体毛利率进一步下降；（4）变压器属于劳动密集型产品，人工成本占比较大，2009 年菏泽美凯生产工人平均工资的增加亦提高了产品成本，影响当年净利润。

（七）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权益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
----	--------------	---------	---------	---------

非经常性损益	378.87	645.00	540.92	1,243.27
投资收益	-	-	-	-
少数股东损益	-	-	13.35	11.57
净利润	3,047.26	3,728.27	1,773.98	2,823.98
扣非后净利润	2,668.39	3,083.27	1,233.06	1,580.71

报告期内的非经常性损益主要为同一控制下企业合并所产生的子公司期初至合并日的净损益和越权审批或无正式批准文件税收返还、减免，具体情况如下表所示：

单位：万元

非经常性损益项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	335.77	423.25	48.40	177.42
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	58.19	174.99	79.19	6.90
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	-	79.29	438.62	1,118.63
合 计	393.96	677.53	566.21	1302.95

由于 2007 年 11 月和 2008 年 11 月公司先后合计收购菏泽美凯 75%和 25%的股权，2009 年 2 月，公司收购了深圳速浪 100%的股权，由此产生了同一控制下企业合并所产生的子公司期初至合并日的净损益。报告期内，该净损益分别为 1,118.63 万元、438.62 万元和 79.29 万元。由于菏泽美凯和深圳速浪自报告期期初即与本公司同受郭冰先生与过凤萍女士控制，且其业务与本公司相互关联，因此该非经常性损益实质上属于公司盈利能力的有机组成部分，系公司正常的经营业务收益。

“越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免”系美凯电子和深圳速浪享受的企业所得税减免额。由于美凯电子和深圳速浪注册地在深圳市宝安区，其按深圳特区规定享受的税收优惠，国家税法政策中无明文规定，因此列入非经常性损益中予以反映。具体情况参见本招股书“第十节 财务会计信息”之“五、发行人适用的各种税费及税率”中“（三）企业所得税”部分内容。美凯电子被认定为深圳市 2009 年第三批国家高新技术企业后，根据《中华人民共和国企业所

得税法》第二十八条及其实施条例第九十三条规定、深圳市国家税务局税收优惠登记备案通知书(深国税宝西 减免备案(2010)30号),美凯电子2009年和2010年1-3月适用的所得税税率为15%,因此2009年和2010年1-3月,“越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免”为深圳速浪所享受的企业所得税减免额。该项目随着深圳速浪数字电视系统设备销售收入及利润的增长而有所增加,但占当期净利润的比重已呈下降趋势。2010年5月,深圳速浪已申请“国家高新技术企业”,现处于评审阶段,预计8月份公示结果,如顺利取得证书,因“越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免”而计入非经常性损益的部分将大幅减少。

对此,公司控股股东美视康投资、实际控制人郭冰先生和过凤萍女士承诺:若发行人公开发行股票并上市后国家税务主管部门要求美凯电子及子公司深圳速浪补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业所得税,将无条件全额承担美凯电子和深圳速浪应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用。

计入当期损益的政府补助具体情况如下所示:

单位:万元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
科技研发资金企业研发投入资助	-	104.00	60.00	-
中小企业改制上市项目资助款	20.00	30.00	-	-
电子发展基金拨款	-	22.33	-	-
基础设施工程补助款	15.36	15.17	-	-
2007年度中小企业国际市场开拓资金	-	-	-	6.90
2008年度中小企业国际市场开拓资金	-	3.49	-	-
增值税返还	-	-	19.19	-
机电产品和高新技术产品出口资助款	19.88	-	-	-
中小企业基金资助款	2.95	-	-	-
合计	58.19	174.99	79.19	6.90

公司报告期内因政府补助等形成的非经常性损益占净利润的比重较小,未产生重大影响。鉴于“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”、“越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免”为公司正常经营业务取得的收益，如剔除上述两因素所产生的非经常性损益，发行人调整后的扣非后净利润如下所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年		2008年		2007年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
调整后的扣非后净利润	3,004.16	3,585.81	108.47%	1,720.08	-40.21%	2,876.76

（八）出口退税对净利润的影响

出口退税政策与国家整个产业布局和产业政策密切相关。国家对于电子信息行业特别是节能环保产业坚持鼓励出口政策，而三网融合的加快推进也为数字电视行业带来了巨大的发展空间，因此公司电源及电子变压器产品、数字电视系统设备享有的出口退税优惠政策具有较高的稳定性和可持续性。

根据财政部、国家税务总局和海关总署的相关规定，报告期内，公司出口产品执行的出口退税率如下所示：

商品名称	海关商品码	退税税率（%）	开始日期	终止日期
电子变压器、滤波器	8504319000 8529908190	17	2006-9-15	-
数字电视系统设备	8517623900	17	2007-1-1	-
电源管理器	8504401300	13	2006-1-1	2008-11-30
	8504401300	14	2008-12-1	2008-12-31
	8504401300	17	2009-1-1	-
电源适配器、电感器、 数字电视系统设备	8504401400 8504500000 8528711000	13	2006-1-1	2008-11-30
		14	2008-12-1	2009-5-31
		17	2009-6-1	-

出口退税率的调整对公司出口收入不产生直接作用，但对公司盈利能力带来一定影响，主要体现在出口退税的下降会增加进项税转出额，从而造成公司主营业务成本上升，减少当期净利润。

报告期内因出口退税对公司外销成本的影响金额如下所示：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
当期外销收入	18,151.50	26,717.77	14,201.33	16,173.89
当期外销成本	14,942.83	22,288.47	12,169.90	13,469.06
其中: 进项税转出计入成本金额	2.36	15.42	85.24	272.46
进项税转出金额占当期外销成本比例	0.02%	0.07%	0.70%	2.02%

由上表可见,报告期内公司出口退税率提高降低了增值税进项税转入计入成本的金额,从而增加了当期利润。由于报告期内进项税转出计入成本的金额占外销成本的比例不大,2007 年也仅占 1.22%,同时公司的出口产品主要为进料加工贸易方式,出口产品所使用的免税进口原材料可以抵免部分进项税转出额,减少了出口退税对于外销成本的影响,因此出口退税率的波动对净利润影响有限,公司的经营成果对出口退税优惠政策亦不存在严重依赖。

(九) 汇率变动对净利润的影响

发行人外销比例较大,海外销售均以美元结算。报告期内,公司汇兑损益分别是 152.87 万元、130.91 万元、26.72 万元和 29.44 万元。由于 2009 年及 2010 年 1-6 月美元对人民币汇率走势较为平稳,汇兑损益较 2007 年和 2008 年大幅下降。鉴于公司原材料等进口金额较大、区域竞争优势明显,汇率波动对公司经营整体影响较小。

(1) 公司原材料等进口金额较大

近三年一期,公司原材料及机器设备进口金额快速增长,出口及进口增长对比情况如下:

单位: 万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
出口	18,151.49	26,717.77	14,201.33	16,173.89
进口	8,880.73	13,850.36	7,060.59	6,568.14
差额	9,270.77	12,867.41	7,140.74	9,605.75

公司原材料 IC、TUNER、精密电阻及部分半导体均系进口为主,进口材料

占公司材料采购的比例较大,在一定程度上降低外汇头寸敞口,抵消了部分汇率波动对产品竞争力及财务等方面的影响。

(2) 产品区域竞争优势明显

基于产业环境和制造成本等因素的考虑,数字电视设备以及电子元器件产品的生产基地近年来逐步向中国大陆转移。其他国家较少从事数字电视设备以及电子元器件的生产,下游客户难以向他国转移采购,汇率风险是行业内主要厂商面临的共同风险。同时,发行人电源及电子变压器产品已进入下游大型跨国企业供应链管理体系,由于电子元器件直接影响到整机产品的安全性能和能耗功率,下游客户不得任意更换元器件提供商及配件规格。因此,发行人具有较强的成本转移能力,在销售合同中明确销售价格随汇率的波动而相应调整,从而在一定程度上锁定汇率风险。

发行人应对汇率风险采取的主要措施:第一,根据汇率变动以及原材料成本情况,合理安排原材料进口及国内采购的比例,成本相近时提高进口比例以控制汇率风险;第二,加强外币账户管理,尽可能降低外币账户余额;严格控制对进口供应商的预付款项;加大对出口客户的收款管理,采用信用证结算或预收方式。

(十) 收益率指标分析

指标名称	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
每股收益(元/股)(归属于公司普通股股东的净利润)	0.44	0.78	0.43	0.78
每股收益(元/股)(扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润)	0.38	0.65	0.30	0.44
加权平均净资产收益率(归属于公司普通股股东的净利润)	17.96%	24.59%	20.11%	48.64%
加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润)	15.73%	20.33%	13.93%	27.14%

目前国内上市公司尚无与本公司业务完全相同的公司。由于数字电视系统设备销售占比较大,因此现选取与本公司在数字电视系统细分行业中经营模式部分类似的上市公司2009年收益指标对比分析,如下表所示:

项目	同洲电子	金亚科技	本公司
每股收益(元/股)(归属于公司普通股股东的净利润)	0.10	0.35	0.65

加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润)	3.27%	13.11%	20.33%
-------------------------------------	-------	--------	--------

注：各上市公司数据均取自其在交易所公开披露的财务报告或招股说明书。

由上表可见，公司的收益率指标在行业中仍具有较强的竞争优势。2010 年随着外部宏观经济形势的好转，以及公司凭借前期研发投入积累的技术优势及品牌优势实现了产品结构的自我优化升级，公司整体盈利水平稳步提高。

二、财务状况分析

(一) 资产的构成及其变化分析

1、报告期内资产构成情况

单位：万元

科目名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	36,909.23	85.79%	31,750.08	85.28%	21,684.56	83.41%	17,694.12	80.42%
固定资产	3,846.91	8.94%	3,781.51	10.16%	3,688.38	14.19%	3,729.07	16.95%
无形资产	1,373.64	3.19%	1,170.41	3.14%	441.56	1.70%	449.91	2.04%
开发支出	477.70	1.11%	321.85	0.86%	-	-	-	-
长期待摊费用	190.02	0.44%	24.69	0.07%	67.01	0.26%	109.33	0.50%
递延所得税资产	226.26	0.53%	183.68	0.49%	92.40	0.36%	19.27	0.09%
资产合计	43,023.76	100%	37,232.21	100%	25,997.36	100%	22,002.55	100%

报告期内，公司资产总规模呈快速增长态势，从 2007 年末的 22,002.55 万元增长到 2009 年末的 37,232.21 万元，年平均增长率达 30.08%，2010 年 6 月 30 日，公司资产总额增加至 43,023.76 万元。公司资产总额的增长与公司经营规模的不断扩大相关。

报告期内，公司流动资产有较大幅度的增长。2009 年无形资产增多与公司支付的菏泽土地使用权购置款相关。此外，2009 年公司将符合资本化条件的研发费用予以资本化形成了开发支出。下面将对公司主要资产依次进行分析。

2、流动资产构成分析

科目名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	4,626.27	12.53%	7,263.88	22.88%	3,800.30	17.53%	1,990.86	11.25%
应收票据	479.18	1.30%	-	-	355.88	1.64%	1,758.96	9.94%
应收账款	18,239.84	49.42%	14,326.07	45.12%	10,055.08	46.37%	8,103.57	45.80%
预付账款	1,333.19	3.61%	621.18	1.96%	379.20	1.75%	334.72	1.89%
其他应收款	616.41	1.67%	599.09	1.89%	518.04	2.39%	182.82	1.03%
存货	11,614.34	31.47%	8,939.87	28.16%	6,576.06	30.33%	5,323.18	30.08%
流动资产合计	36,909.23	100%	31,750.08	100%	21,684.56	100%	17,694.12	100%

报告期内, 公司流动资产显著增加, 从 2007 年末的 17,694.12 万元增长到 2010 年二季度末的 36,909.23 万元。公司流动资产主要由货币资金、应收账款及存货组成。公司的经营特点及客户结构决定了公司应收账款和存货占公司流动资产比例较大, 但其占流动资产的比重报告期内呈相对稳定状态。

3、货币资金

报告期内, 公司货币资金期末余额分别为 1,990.86 万元、3,800.30 万元、7,263.88 万元和 4,626.27 万元, 货币资金在流动资产中所占的比例分别为 11.25%、17.53%、22.88%和 12.53%。

2008 年末货币资金较 2007 年末增加 1,809.44 万元, 主要原因为公司前身美凯有限引入鼎鑫融盛、嘉创投资和捷信广告三位新股东, 增资扩股获得权益性资金 1,380 万元, 较 2007 年增加 978.68 万元, 此外, 由于公司借贷规模的扩大, 取得借款而收到的现金较 2007 年增加 956.17 万元。2009 年末货币资金较 2008 年增加 3,463.58 万元, 一方面是由于公司 2009 年 10 月收到股东美视康与深圳鑫浪的现金增资款 4,320 万元, 另一方面因公司 2009 年营业收入较上年大幅增加, 全年经营活动产生的现金流量净额为 4,706.63 万元, 增加了期末货币资金的存量。2010 年 1-6 月, 由于公司应收账款和存货的期末余额因业务规模扩大而上升, 货币资金期末余额有所下降。

4、应收票据

公司的应收票据以 3 个月或 6 个月的银行承兑汇票为主。2008 年起, 公司将尚未到期的票据及时背书转让以提高资金使用效率, 因此期末余额总体呈下降趋势。截至 2009 年 12 月 31 日, 公司已将尚未到期的票据全部背书给他方, 因此期末余额为 0。截至 2010 年 6 月 30 日, 尚未背书转让的银行承兑汇票期末余额为 479.18 万元, 出票日期主要为 5-6 月。

5、应收账款

报告期内, 公司应收账款期末账面价值分别为 8,103.57 万元, 10,055.08 万元、14,326.07 万元和 18,239.84 万元, 但占资产总额的比例相对保持稳定, 近三年一期分别为 36.83%, 38.68%和 38.48%、42.39%, 且账龄较短, 总体质量较好, 发生坏账的可能性较小。

(1) 总体变动分析

报告期内, 公司应收账款期末余额账龄如下所示:

单位: 万元

账龄	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	17,468.38	92.24%	13,042.39	87.41%	9,853.13	94.68%	8,345.47	99.91%
1-2 年	1,333.52	7.04%	1,807.45	12.11%	546.18	5.25%	6.29	0.08%
2-3 年	135.02	0.71%	65.02	0.44%	5.92	0.06%	1.04	0.01%
3-4 年	1.65	0.01%	5.45	0.04%	1.04	0.01%	-	-
4-5 年	-	-	0.01	0.00%	-	-	-	-
合 计	18,938.57	100 %	14,920.33	100%	10,406.27	100%	8,352.80	100%

报告期内应收账款总体规模随销售收入的增加而扩大。此外, 数字电视系统设备国内销售规模的扩大也增加了应收账款期末余额。具体情况如下所示:

单位: 万元

产品名称	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子变压器	3,427.90	18.10%	3,333.52	22.34%	2,622.36	25.20%	2,467.00	29.54%
电源类产品	1,748.98	9.24%	1,643.01	11.01%	2,281.55	21.92%	2,157.49	25.83%
数字电视系统设备	13,761.69	72.66%	9,943.79	66.65%	5,502.36	52.88%	3,728.31	44.64%

其中：国内销售	11,552.15	61.00%	8,145.44	54.59%	4,423.97	42.51%	1,410.00	16.88%
海外销售	2,209.54	11.67%	1,798.35	12.05%	1078.39	10.36%	2,318.31	27.75%
应收账款期末 余额合计	18,938.57	100.00	14,920.33	100.00	10,406.27	100.00	8,352.80	100.00

由上表可见，应收数字电视系统设备的销售款增加主要是对国内广电运营商的应收账款大幅增加所致，这也是公司应收账款整体增加的主要原因。数字电视系统设备国内销售应收账款期末余额较高一方面与国内市场销售规模的扩大相关，另一方面也是由其销售模式决定的。不同于海外市场通过大型经销商直接面向终端市场的销售模式，数字电视系统设备的国内客户主要为国内各级广电运营商，不直接面对终端客户，各地广电运营商通过招投标进行设备的采购。由于数字电视整体平移项目以及网络接入设备更新改造项目规模较大、资金回收期限较长，广电运营商通过集中采购模式享有更为宽松的信用条件。

报告期内公司三类产品的具体信用政策如下所示：

产品类别	信用政策	
	海外销售	国内销售
电子变压器	月结 30 天，少量客户月结 60 天	月结 60 天，部分客户是月结 90 天
电源类产品	月结 30 天，少量客户月结 60 天	月结 60 天，部分客户是月结 90 天
数字电视系统设备	即期信用证结算，预付 15%-30%， 放提单前付清余款	一般是货到 6 个月付款 95%， 余款 2 年内付清

报告期内公司应收账款的规模虽有所增加，但周转情况良好。2009 年公司应收账款周转率为 3.44 次，同洲电子为 1.79 次，金亚科技为 2.03 次，公司应收账款的规模及账期符合行业的基本特点。

此外，公司应收账款前十大客户中主要为各级广电运营商、国内外知名电子厂商及经销商，客户信用良好，且账龄较短，形成坏账的风险较低。截至 2010 年 6 月 30 日，应收账款前 10 名客户具体情况如下所示：

单位：万元

序号	客户名称	账面余额	所占比例	1 年以内	1-2 年
1	德国 Telestar	853.45	4.51%	853.45	-
2	湖南有线娄底网络有限公司	680.71	3.59%	545.30	135.41
3	青岛海尔零部件采购有限公司	639.71	3.38%	639.71	-

4	奇美电子 INNOLUX (原群创光电)	509.41	2.69%	509.41	-
5	湖南有线长沙网络有限公司	482.14	2.55%	482.14	-
6	迪拜 Strong	482.13	2.55%	482.13	-
7	溆浦电广网络有限公司	465.73	2.46%	465.73	-
8	湖南有线平江网络有限公司	458.80	2.42%	132.00	326.80
9	船井 FUNAI/ELITCOIL CO LTD	409.78	2.16%	409.78	-
10	上海泽同屹国际贸易有限公司	404.53	2.14%	404.53	-
合计		5,386.39	28.44%	4,924.18	462.21

(2) 坏账准备计提情况

截至 2010 年 6 月 30 日, 公司账龄在一年内的应收账款占全部应收账款的比例为 92.24%。公司始终坚持核心客户锁定原则, 客户主要为一些信誉良好、长期合作的大客户。各级运营商的账期虽然较长, 但均具有较高资信水平的偿债能力, 报告期内未发生过坏账情况, 应收账款的回收有保证。公司根据谨慎性原则, 每年仍以稳健的比例计提坏账准备。公司对坏账准备计提比例如下:

账龄	提取比例
1 年以内	3%
1-2 年	10%
2-3 年	30%
3-4 年	50%
4-5 年	80%
5 年以上	100%

6、预付款项

报告期内, 公司预付款项期末余额分别为 334.72 万元、379.20 万元、621.18 万元和 1,333.19 万元, 占流动资产比重分别为 1.89%、1.75%、1.96%和 3.61%。

随着生产经营规模的扩大, 公司材料采购金额增加, 预付账款期末余额随之上升。2010 年 6 月 30 日预付账款期末余额显著增加, 主要是因为本年新增预付上市费用 368 万, 厂房装修款 91 万以及设备款 186 万元。

7、其他应收款

报告期内，公司其他应收款账面价值分别为 182.82 万元、518.04 万元和 599.09 万元和 616.41 万元。

其他应收款主要为：出口退税款、公司参与各地广电运营商集中采购招标时所支付的保证金、房租押金、应收市场销售人员的周转经费。2008 年期末余额增幅较大，主要是公司加大了对国内市场的开拓力度，招投标保证金及应收市场销售人员的周转经费随之增加的缘故。

8、存货

(1) 总体变动分析

报告期内，存货期末账面价值分别为 5,323.18 万元、6,576.06 万元、8,939.87 万元和 11,614.34 万元，占资产比重分别为 24.19%、25.30%、24.01%和 27.00%。明细情况如下表所示：

单位：万元

存货种类	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	4,444.28	38.27%	3,105.07	34.75%	1,896.59	28.84%	2,033.55	38.20%
库存商品	4,524.15	38.95%	3,464.07	38.74%	2,948.59	44.84%	1,963.32	36.88%
在产品	2,535.73	21.83%	2,328.07	26.04%	1,702.60	25.89%	1,311.30	24.63%
委托加工物资	110.18	0.95%	42.66	0.48%	28.29	0.43%	15.01	0.28%
合 计	11,614.34	100%	8,939.87	100%	6,576.07	100%	5,323.18	100%

各大类库存商品明细情况如下表所示：

单位：万元

产品	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子变压器	1,627.07	35.96%	1,277.60	36.88%	964.27	32.70%	1,014.94	53.18%
电源类产品	1,015.63	22.45%	515.11	14.87%	297.90	10.10%	154.59	8.10%
数字电视 系统设备	1,881.45	41.59%	1,617.14	46.68%	1,686.42	57.19%	847.07	44.38%
合 计	4,524.15	100%	3,464.07	100%	2,948.59	100%	1,908.57	100%

公司存货结构以原材料、库存商品和在产品为主，一般以满足 1 至 2 个月正

常生产经营为标准进行存货储备。报告期内存货期末余额的上升与公司经营规模的扩大一致。2008 年末, 公司根据已获得的预测订单规模和数量相应增加了存货储备量, 因此期末余额较 2007 年有所增加。

2009 年随着公司销售收入较 2008 年增长 31.60%, 期末存货余额进一步增加。此外数字电视系统类产品所需芯片等备料主要通过进口采购, 采购时间较长, 随着该产品在公司营业收入中的比重由 2008 年的 44.41% 提高至 2009 年的 67.77%, 公司相应增加了部分进口备料的库存量以预防短缺风险, 确保正常生产经营需求, 保持生产经营的稳定性。

2010 年上半年, 公司三类产品的销售持续增长, 营业收入较 2009 年同期增长 72.77%, 原材料储备及库存商品相应增加。此外, 由于芯片、TUNER 材料等数字电视系统设备主要原材料单价下降, 公司为下半年的销售订单提前备货, 并通过批量采购进一步降低采购成本, 因此原材料有较大幅度的上升。

公司总体存货周转率符合行业的基本特点, 资产状况良好, 管理效率较高, 且较同行业其他上市公司具有优势。公司 2009 年存货周转率为 4.46 次, 同行业上市公司中同洲电子为 5.49 次, 金亚科技为 3.59 次。

(2) 存货质量分析

公司存货计价采取简单加权平均法, 2009 年末公司按可变现净值与期末存货成本孰低原则对原材料计提了 2.15 万元跌价准备。公司产品具有定制化生产的特点, 因此公司采用以销定产的方式组织生产, 原材料为生产订单产品所储备, 库存商品为根据订单生产, 销售价格较有合同保证, 期末存货不存在重大减值情形。

(3) 管理层评价

公司管理层认为, 公司报告期内存货金额、增长速度及其所占主营业务成本的比重均处于行业合理水平, 符合行业的运营特征, 存货质量较好, 不存在减值、滞销或积压等不利情形。公司存货是正常生产经营形成的, 存货的正常增长成为公司销售增长的有效保障。

9、固定资产

报告期内，公司固定资产期末余额分别为 3,729.07 万元、3,688.38 万元、3,781.51 万元和 3,846.91 万元，占资产总额的比重分别为 16.95%、14.19%、10.16% 和 8.94%。

固定资产的增加系公司新增生产线的缘故。2009 年公司新添一条中速自动贴片机（SMT）生产线以及一条高速自动贴片机生产线用于数字电视系统设备的生产。2010 年上半年新增的固定资产主要为高速贴片机和检测设备。高速机生产线其生产能力是中速机的两倍。自动贴片机是现代化高端电子产品制造业自动化生产线的核心设备，是主板和控制板等精密部件生产的关键设备，也是衡量公司综合制造实力、设备现代化程度和生产工艺水平的关键指标。高精度的现代化生产设备将大大提高公司的自主生产能力和生产效率，支撑公司业务规模发展。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产使用状况良好，无闲置固定资产，不存在需计提减值准备的情形。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司以菏泽美凯自有工业用地及工业厂房为公司在招商银行股份有限公司深圳宝安支行取得的 2,000 万元流动资金贷款提供抵押。用于抵押的工业厂房，抵押金额为 865.85 万元，2010 年 6 月 30 日账面净值为 762.34 万元，占固定资产期末账面净值的比例为 19.82%。

10、无形资产

报告期内，无形资产的期末账面价值分别为 449.91 万元、441.56 万元、1,170.41 万元和 1,373.64 万元，占资产总额的比重分别为 2.04%、1.70%、3.14% 和 3.19%。

公司无形资产主要由土地使用权和软件构成。2009 年末无形资产账面价值期末较 2008 年增加 728.25 万元主要是公司 2009 年购入菏泽土地使用权以及自行开发海外高清软件 HDTV 所致。2010 年 6 月 30 日，无形资产账面价值增加主要是由于公司自行开发的“1.2KW/6KW 光伏并网隔离逆变器项目”和“光伏微逆变器项目”由开发支出转入无形资产。

无形资产及累计摊销明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	取得方式	2009-12-31	本期增加	本期减少	2010-6-30	累计摊销	摊余价值	剩余摊销月数
菏泽土地使用权 1	购入	304.00	-	-	304	25.33	278.67	550
菏泽土地使用权 2	购入	560.50	-	-	560.5	7.47	553.03	592
土地使用权小计		864.50	-	-	864.5	32.81	831.69	-
永新同方 CA 移植	购入	20.00	-	-	20	16.00	4.00	11
明新视讯技术转让	购入	43.50	-	-	43.5	32.63	10.88	15
创频嵌入式数字卫星电视接收机控制软件	购入	6.00	-	-	6	5.90	0.10	1
茁壮网络-APP(双向)软件	购入	15.00	-	-	15	10.50	4.50	18
蓝信软件-机顶盒软件	购入	10.00	-	-	10	6.67	3.33	20
海特荣德-嵌入式股票分析系统	购入	10.00	-	-	10	6.50	3.50	21
茁壮网络-虚拟机软件	购入	10.00	-	-	10	6.33	3.67	22
爱迪德 CA 集成费	购入	7.67	-	-	7.67	4.86	2.81	22
算通科技-CA 内核软件	购入	10.00	-	-	10	5.83	4.17	27
数码视讯-条件接收系统终端软件	购入	10.00	-	-	10	5.33	4.67	28
IDS 技术软件	购入	21.11	-	-	21.11	11.26	9.85	28
DVB 码流分析软件	购入	23.32	-	-	23.32	12.05	11.27	29
明新视讯 IrdetoL 技术软件	购入	16.00	-	-	16	8.00	8.00	30
佳创数据广播接收端技术	购入	10.00	-	-	10	5.00	5.00	30
北京永新视博 TTCA2.1 技术软件	购入	15.00	-	-	15	5.25	9.75	39
海外高清软件 HDTV	自行开发	145.27	-	-	145.27	16.95	128.32	53
杜比技术使用权	购入	17.07	-	-	17.07	1.99	15.08	53
DTV 软件的 OSD 菜单	自行开发	3.25	-	-	3.25	3.62	-0.37	53
KS 软件的 OSD 菜单	自行开发	31.03	-	-	31.03	3.38	27.65	53
Altium Designer Summer 09 软件	购入	28.96	-	-	28.96	0.38	28.58	53
国内开发版软件 BCM017405VO-02	购入	-	3.45	-	3.45	0.23	3.22	56
北京永新视博 ST5197 机顶盒 CAS 移植费	购入	-	15.00	-	15.00	0.25	14.75	59
1.2KW/6KW 光伏并网隔离逆变器项目	自行开发	-	132.95	-	132.95	13.30	119.66	54

光伏微逆变器项目	自行开发	-	132.85	-	132.85	13.29	119.57	54
软件小计	-	453.18	284.25	-	737.43	195.49	541.95	-
合 计	-	1,317.68	284.25	-	1,601.93	228.30	1,373.64	-

截至 2010 年 6 月 30 日,公司无形资产账面价值与可回收金额比较,未发生可回收金额低于账面价值的情况,故未计提无形资产减值准备。

截至 2010 年 6 月 30 日,公司以菏泽美凯自有工业用地及工业厂房为公司在招商银行股份有限公司深圳宝安支行取得的 2,000 万元流动资金贷款提供抵押。用于抵押的工业用地为菏泽土地使用权 1,抵押金额为 1,607.67 万元,其期末账面价值为 278.67 万元,占无形资产期末账面价值的比例为 20.29%。

11、开发支出

截至 2009 年 12 月 31 日,公司开发支出期末余额为 321.85 万元,占资产 0.86%,截至 2010 年 6 月 30 日,开发支出期末余额为 477.70 万元,占公司资产总额 1.11%。具体情况如下所示:

单位:万元

类别	项 目 名 称								合计
	60W 系列带开关电源适配器	65W 系列超薄电源适配器	60W LED 驱动电源	IPQAM 项目	NXP 项目	SUNPLUS 项目	M-STAR 项目	EOC 项目	
人员人工	22.82	22.95	22.95	135.91	35.65	49.66	64.95	9.20	364.09
直接材料和模具投入	0.17	-	0.01	1.16	-	-	-	0.86	2.20
折旧及房租费用	12.61	12.61	12.68	-	-	-	4.08	-	41.98
委托外部研究开发费用	-	-	-	46.00	-	-	-	-	46.00
其他费用	7.19	8.10	6.75	1.39	-	-	-	-	23.43
合 计	42.79	43.66	42.39	184.46	35.65	49.66	69.03	10.06	477.70

主要项目介绍:

项目	立项	研究阶段	开发阶段	确认为无形资产时间	备注
----	----	------	------	-----------	----

IPQAM 视频点播系统项目	2008 年 12 月	2008 年 12 月-2009 年 1 月	2009 年 1 月-至今	-	-
1.2KW/6KW 光伏并网隔离逆变器	2008 年 11 月	2008 年 11 月-2008 年 12 月	2009 年 1 月-2010 年 1 月	2010 年 1 月	项目开发结束, 并验收
光伏微逆变器	2008 年 11 月	2008 年 11 月-2008 年 12 月	2009 年 1 月-2010 年 1 月	2010 年 1 月	项目开发结束, 并验收
SUNPLUS 项目	2009 年 6 月	2009 年 6 月-2009 年 12 月	2010 年 1 月-至今	-	-
M-STAR 项目	2009 年 10 月	2009 年 10 月-2009 年 12 月	2010 年 1 月-至今	-	-

项目正式立项后, 公司对每个项目都成立了专职项目组作为研发实施部门。根据企业会计准则及公司内部对研发费用确认和计量的规定, 各项目于开发阶段起将相关研发支出予以资本化。各项目组均配备了专职技术人员进行相关产品的开发, 公司为项目组提供了相关的配套设施及专门的资金预算, 为完成该项目研究提供了足够的保障与支持。同时, 公司对项目组研发成本进行单独核算, 按照《高新技术企业认定管理工作指引》及公司相关财务核算制度能够独立的、清晰计量该项目的各项费用支出, 合理准确的核算该项目的实际投入情况。

IPQAM 视频点播系统项目

①截止 2009 年 1 月, 项目组提交的关于 IPQAM 的技术计划已经符合有关的设计要求, 并完成对样机的测试工作, 整体设计具有可行性, 不存在技术上的障碍或其他不确定性; ②产品开发成功并投产后公司将以销售新产品的形式获利; ③IPQAM 市场前景广阔, 发展空间较大。公司研发的 IPQAM 产品是一款基于 IP 包的实现互动业务的调制设备, 支持 VOD、广播、数据业务等应用, 集“复用、加扰、调制、频率变换”功能为一体, 具有高密度、高灵活度、高性价比优势, 并综合有线电视网与 IP 网的各自优势, 将现代 IP 宽带骨干网络与传统有线 HFC 网络相结合。根据《广播影视科技“十五”计划和 2010 年远景规划》和国家三网合一政策, IPQAM 技术已成为调制设备的发展趋势;

公司拥有 IPQAM 的自主知识产权, 从 2009 年 9 月至 12 月, 该项目先后申请了六项专利, 其中两项发明专利, 四项实用新型专利。2009 年 9 月, 研发项目组成功研发出两台样机, 经测试, 该项目完全符合研发计划和要求, 具备生产和销量的条件。截至 2010 年 6 月 30 日, 公司已试产出 10 台样机, 计划于 9 月

开始整机的试产和测试。测试达标并验收后，公司将进行小批量生产和进行各种认证，使之符合大批量生产和对外销售的条件。

1. 2KW/6KW 光伏并网隔离逆变器

①截止 2009 年 1 月，项目组提交的关于 1.2KW/6KW 光伏并网隔离逆变器的技术计划已经符合有关的设计要求，并完成对样机的测试工作，整体设计具有可行性，不存在技术上的障碍或其他不确定性；②产品开发成功并投产后公司将以销售新产品的形式获利；③光伏逆变器产品属于国家鼓励研究开发的产品，特指用于太阳能组件并网发电或者将太阳能转换为可以给交流电器实用的电能。公司研制的光伏并网隔离逆变器按容量可分为微逆变器、小功率逆变器和大功率逆变器，其中小功率逆变器大多是单相 2-5KW 的容量，用来满足普通家庭的安装需求。

该产品于 2009 年 7 月 31 日向国家知识产权局申请了编号为 200910041574.2 的发明专利，并于 2010 年 1 月完成测试报告，测试报告编号：MK2010114，2010 年 1 月该研发项目验收，并符合对外销售的条件。因此，2010 年 1 月起该项目转入无形资产进行分期摊销。

光伏微逆变器

①截止 2009 年 1 月，项目组提交的关于光伏微逆变器的技术计划已经符合有关的设计要求，并完成对样机的测试工作，整体设计具有可行性，不存在技术上的障碍或其他不确定性；②产品开发成功并投产后公司将以销售新产品的形式获利；③光伏逆变器产品属于国家鼓励研究开发的产品。公司研制的微逆变器是结合单块光伏电池板来构成一个独立的并网发电系统（ac module），由于这种逆变器应用简单灵活，是光伏逆变器的一种主要的发展趋势。

该产品于 2009 年 7 月 31 日向国家知识产权局申请了编号为 200910041574.2 的发明专利，并于 2010 年 1 月完成测试报告，测试报告编号：MK2010115，2010 年 1 月该研发项目验收，并符合对外销售的条件。因此，2010 年 1 月起该项目转入无形资产进行分期摊销。

SUNPLUS 项目

①截止 2010 年 1 月，项目组提交的关于 SUNPLUS1003 项目的技术计划已

经符合有关的设计要求，并完成测试工作，整体设计具有可行性，不存在技术上的障碍或其他不确定性；②产品开发成功并投产后公司将以销售新产品的形式获利；③本项目所用的 SUNPLUS1003 芯片具有广阔市场空间，公司在 SUNPLUS1003 DVB-T 的研发中始终沿着国际上最新的技术路线进行，采用 MPEG2 视频解码，加强自动纠正功能，支持自动搜索、手动搜索、两种模式，支持 USB 升级，刻录等功能，支持多种输出方式。除了具备同类产品的基本功能，该产品还支持 USB2.0、PVR 和 timeshift 功能。功能的强大化和操作方式的简单化，在同类产品中占有个性化的优势。此外，SUNPLUS1003 集成的 DEMO 功能，也使该产品具有价格优势。

M-STAR 项目

①截止 2010 年 1 月，项目组提交的关于 MSTAR-T 高清软件项目的技术计划已经符合有关的设计要求，并完成测试工作，整体设计具有可行性，不存在技术上的障碍或其他不确定性；②产品开发成功并投产后公司将以销售新产品的形式获利；③本项目研发的高清 DVB-T 的产品，支持 1080i 高清输出，拥有高质量的视频画面，同时具有稳定的信号接收能力，兼容多种格式的媒体音视频播放，全面支持 USB 功能，PVR 功能，Timeshift 时延功能。另外，该产品还可扩展 HDD，支持视频点播，游戏等交互功能，提高了产品的性价比。

12、长期待摊费用

长期待摊费用期末余额主要为未摊销完毕的装修费用。2010 年 6 月 30 日期末余额较 2009 年末上升，主要是由于公司新增中科大厦装修费用、电源产品技术服务费及代理维护费。

13、递延所得税资产

递延所得税资产期末余额主要与坏账准备引起的暂时性差异有关。报告期内递延所得税资产期末余额的逐年增加系公司计提的坏账准备金额随着公司应收账款规模的扩大而增加所致。

(二) 资产减值准备提取情况

单位：万元

项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
坏账准备	730.72	615.19	369.92	256.93
存货跌价准备	2.15	2.15	-	-
其他资产减值准备	-	-	-	-
合 计	732.87	617.34	369.62	256.93

本公司已根据企业会计准则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。公司的应收账款账龄在一年以内的超过 92%，发生坏账的风险较小，故坏账准备提取金额相对较小。本公司应收账款按风险组合和账龄分析结合的方法计提坏账准备。账龄分析法下的具体计提比例如下表所示：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
计提比例	3%	10%	30%	50%	80%	100%

存货属公司正常生产经营所必需的原材料和库存商品等。报告期内公司主要产品的产销率较高，产成品周转情况良好，未形成大量的产成品积压，因此存货跌价准备提取金额较小。公司固定资产等其他资产未发生需提取减值准备的情形，故未计提资产减值准备。

公司管理层认为，公司根据实际情况制定了稳健的资产减值准备提取政策，主要资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符，不存在因资产减值准备提取不足而影响公司持续经营能力的情形。

（三）负债的构成及其变化分析

1、报告期内负债构成情况

单位：万元

科目名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	22,003.27	89.69%	19,243.62	88.32%	15,897.01	100.00%	14,378.35	97.16%
长期借款	2,000.00	8.15%	2,000.00	9.18%	-	-	420.00	2.84%
递延收益	529.97	2.16%	545.33	2.50%	-	-	-	-
负债合计	24,533.23	100%	21,788.95	100.00%	15,897.01	100%	14,798.35	100%

报告期内，公司负债总额呈增长态势，与资产总额增长趋势一致。公司负债

以流动负债为主，流动负债占负债总额的 88%以上，与公司流动资产为主的资产结构相匹配。2009 年，公司增加了长期借款 2,000 万元，贷款期限为两年。报告期内公司总体负债结构没有发生重大变化，下面将对公司主要负债依次进行分析。

2、流动负债构成分析

单位：万元

科目名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	3,355.41	15.25%	3,182.84	16.54%	3,262.73	20.52%	1,390.00	9.67%
应付账款	17,709.60	80.49%	14,587.09	75.80%	10,398.58	65.41%	10,987.15	76.41%
预收款项	224.24	1.02%	547.41	2.84%	342.95	2.16%	62.17	0.43%
应付职工薪酬	178.79	0.81%	197.89	1.03%	296.37	1.86%	356.14	2.48%
应交税费	117.55	0.53%	318.05	1.65%	49.90	0.31%	142.79	0.99%
应付利息	18.42	0.08%	20.29	0.11%	3.44	0.02%	1.76	0.01%
其他应付款	399.27	1.81%	390.05	2.03%	1,123.05	7.06%	1,358.33	9.45%
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-	420.00	2.64%	80.00	0.56%
流动负债合计	22,003.27	100%	19,243.62	100%	15,897.01	100%	14,378.35	100%

报告期内，与流动资产相匹配，公司流动负债也显著增加。流动负债主要由短期借款和应付账款组成。报告期内，短期借款和应付账款合计占流动负债的比例分别为 86.08%、85.93%、92.34%和 95.72%。

3、短期借款

报告期内，短期借款期末余额分别为 1,390 万元、3,262.73 万元、3,182.84 万元和 3,355.41 万元。

公司举借的短期贷款主要用于补充流动资金。短期借款 2008 年较 2007 年增加主要是因为金融危机背景下，原材料供应商为加速资金回笼速度，倾向于缩短信用期，或采用现款、信用证方式结算，因此公司的举债规模较 2007 年有所增加以满足生产销售经营过程中对营运资金的要求。

2010 年 3 月，深圳速浪向北京银行股份有限公司深圳分行借款 500 万元以

补充流动资金，因此短期借款期末余额上升。

截至目前，公司无逾期归还银行贷款的情况，在各贷款银行的资信状况良好。

4、应付账款

报告期内，公司应付账款的期末余额随公司运营规模的扩大而增加。报告期末余额分别为 10,987.15 万元、10,398.58 万元、14,587.09 万元和 17,709.60 万元。

报告期内公司应付账款主要为公司正常生产经营过程中应付材料采购款。2008 年期末余额较 2007 年略有下降与金融危机背景下原材料供应商缩短信用周期，采用现款或信用证方式进行货款结算的情形增多有关。2009 年随着宏观经济环境的转好以及公司生产经营规模的扩大，公司增加了对原材料的采购及储备力度，应付账款期末余额较 2008 年上升。2010 年 6 月 30 日，公司应付账款期末余额随生产经营规模的扩大而进一步增加。

5、预收款项

报告期内，公司预收款项的期末余额分别为 62.17 万元、342.95 万元、547.41 万元和 363.40 万元。2008 年期末余额较 2007 年增加主要是因为公司在面临金融危机对海外销售带来的不确定市场风险时，适当增加了对数字电视系统设备海外销售客户的预收款。2009 年期末余额主要为预收英国 Masterplug 的机顶盒货款。2010 年，该预收款随货物一季度报关出口实现销售后而结转至收入。因此预收款项期末余额较 2009 年年末下降。

6、应交税费

报告期内，公司应交税费的期末余额分别为 142.79 万元、49.90 万元、318.05 万元和 117.55 万元。期末未交税费主要为企业所得税，明细情况如下所示：

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
增值税	-92.88	-53.98	-6.67	38.74
企业所得税	207.23	362.46	42.14	91.10
其 他	3.21	9.58	14.42	12.94

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
合 计	117.55	318.05	49.90	142.79

公司应交税费期末余额的变动主要与企业所得税及增值税有关。报告期内公司外销比重不断上升, 应交增值税随出口退税额的增加而减少。2009 年公司利润总额较 2008 年增加 2,351.37 万元, 故应交企业所得税增多。2010 年二季度公司对 2009 年全年所得税进行了汇算清缴, 因此应交企业所得税期末余额下降。

7、其他应付款

报告期内, 公司其他应付款期末余额分别为 1,358.33 万元、1,123.05 万元、390.05 万元和 399.27 万元。

2009 年其他应付款期末余额减少系公司结清了与关联方之间的资金往来所致。截至 2010 年 6 月 30 日, 其他应付款期末余额主要为应付菏泽市开发区市政投资公司往来款 390 万元。该往来款系 2006 年菏泽市经济开发区管理委员会为菏泽美凯提供的建厂支持, 共 500 万元, 目前已返还 110 万元。

8、长期借款

截至 2010 年 6 月 30 日, 公司长期借款期末余额 2,000 万元, 系公司于招商银行股份有限公司深圳宝安支行取得的流动资金贷款。根据《借款合同》规定, 该流动资金贷款用于采购原材料, 贷款期限为两年。

根据公司与招商银行股份有限公司深圳宝安支行签署的《抵押合同》, 公司实际控制人郭冰先生提供连带责任保证, 并以自有房产为该笔贷款提供抵押, 抵押金额为 3,444,076 元。公司下属子公司菏泽美凯以自有工业用地及工业厂房为该笔贷款提供抵押, 抵押金额分别为 16,076,729 元和 8,658,516 元。

9、递延收益

截至 2010 年 6 月 30 日, 公司递延收益期末余额为 529.97 万元。该递延收益主要系菏泽市开发区财政局拨付给菏泽美凯的基础设施工程补助款。

菏泽美凯系菏泽市开发区管委会招商引资项目, 依据山东省菏泽市开发区财政局荷开财预(2009) 67 号和 90 号文件, 公司获得基础设施工程补助款及道路维修建设工程款合计 560.50 万元。该补助款分 20 年摊销, 分期转入财政补贴收

入。

(四) 偿债能力分析

报告期内，公司的主要财务指标如下表所示：

财务指标名称	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.68	1.65	1.36	1.23
速动比率	1.15	1.19	0.95	0.86
资产负债率（母公司）	38.48%	36.57%	45.05%	62.94%
财务指标名称	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	3,932.83	4,976.18	2,584.13	3,514.78
利息保障倍数	35.41	27.37	12.53	28.51

报告期内，公司流动比率和速动比率与公司业务发展规划相适应。流动比率和速动比率的不断上升与公司在报告期内两次增资扩股获得权益性资金款有关。2008 年公司前身美凯有限引入鼎鑫融盛、嘉创投资和捷信广告三位新股东，增资扩股获得权益性资金 1,380 万元。2009 年末股东美视康与深圳鑫浪对公司进行现金增资，公司收到现金增资款 4,320 万元。

报告期内，公司资产负债率（母公司）分别为 62.94%、45.05%、36.57%和 38.48%，资产负债率总体保持较低水平且呈下降趋势。公司对负债总额和结构的良好控制一方面与公司增资后权益比例增大有关，另一方面公司的持续盈利亦进一步优化了公司的资本结构，增强了公司的抗风险能力。

公司在各金融机构拥有良好的资信，近年来未发生贷款逾期未还的情况，在各贷款银行中信誉度较高。此外，公司不存在正常生产、经营活动有重大影响的需特别披露的或有负债，亦不存在表外融资的情况。

上述情况表明，公司负债水平合理，资产质量优良，流动性较高，银行资信状况良好，盈利能力较强，具有较强的偿债能力。

(五) 现金流量分析

公司报告期内现金流量如下表所示：

单位：万元

科目名称	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生现金流量净额	724.58	4,706.63	-324.22	992.13
投资活动产生现金流量净额	-1,026.83	-3,937.94	-1,268.58	-2,089.11
筹资活动产生现金流量净额	-2,281.04	2,620.82	3,379.71	1,481.20
现金及现金等价物净增加额	-2,601.19	3,364.15	1,727.97	321.08

1、经营活动现金流

公司报告期内经营活动产生的现金流量净额分别为 992.13 万、-324.22 万、4,706.63 万和 724.58 万元。

2007 年经营活动产生的现金流量净额较小，且低于当期净利润，与应收票据期末余额的增加有关。截至 2007 年 12 月 31 日公司应收票据期末余额为 1,758.96 万元，其中主要为 TCL、北大方正等客户支付的票据。由于公司尚未将应收票据进行背书转让，因此影响了当期经营活动现金流量。

2008 年经营活动产生的现金流量净额为-324.22 万元，较 2007 年减少 1,316.35 万元，主要因为受金融危机影响，公司原材料供应商缩短了材料采购款的信用周期，公司应付账款 2008 年期末余额由 2007 年末的 10,987.15 万元减少到 10,398.58 万元，公司全年付现金额相应增多；同时，年末根据订单情况加大备货，存货期末余额达 6,576.07 万元，较 2007 年增加 1,252.89 万元。

2009 年经营活动产生的现金流量净额增加，主要是因为：

(1) 销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加

2009 年公司销售商品、提供劳务收到的现金为 37,311.49 万元，较上年增加 10,882.86 万元。该项目现金流量的大幅增加主要是因为销售收入及利润的大幅提升，且出口占比提高，销售回款情况良好。报告期内发行人国内外销售结构及回款情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	销售 回款率	销售 占比	销售 回款率	销售 占比	销售 回款率	销售 占比	销售 回款率	销售 占比
国内销售	46.05%	38.24%	67.50%	38.68%	62.81%	57.11%	55.56%	52.47%

海外销售	95.84%	61.76%	97.14%	61.32%	102.62%	42.89%	90.49%	47.43%
合 计	-	100%	-	100%	-	100%	-	100%

海外销售回款率较国内销售高与公司的信用政策一致。公司对三类产品国内外销售客户所给予的信用政策如下所示:

产品类别	信用政策	
	海外销售	国内销售
电子变压器	月结 30 天, 少量客户月结 60 天	月结 60 天, 部份客户是月结 90 天
电源类产品	月结 30 天, 少量客户月结 60 天	月结 60 天, 部份客户是月结 90 天
数字电视系统设备	即期信用证结算, 预付 15%-30%, 放提单前付清余款	一般是货到 6 个月付款 95%, 余款 2 年内付清

发行人海外销售采取核心客户锁定原则, 客户主要为一些信誉良好、长期合作的大客户, 应收账款的回款具有良好保证。公司 2009 年国外销售收入大幅度增长, 销售额由 14,556.56 万元上升至 25,950.74 万元, 占总收入的比例由 42.89% 上升至 61.32%。由于海外市场具有账期短、资金回笼速度快的特点, 2009 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2008 年大幅增长。

(2) 收到其他与经营活动有关的现金增加

2009 年“收到其他与经营活动有关的现金”为 1,081.49 万元, 较 2008 年增加 952.02 万元。其中, 政府补助款 719.94 万元, 包括科技研发资金企业研发投入资助 104 万元, 山东省菏泽市开发区财政局拨付的基础设施工程补助款等合计 560.50 万元。

(3) 购买商品、接受劳务支付的现金比例相对下降

2009 年, 公司数字电视系统设备所需原材料的采购规模随着生产及销售规模的增大而相应扩大, 议价力有所增强, 且由于公司对供应商的付款记录良好, 部分国内供应商给予公司的信用期由月结 90 天延长至 120 天, 进口料件商与公司的采购款结算由预付款或货到 15 天付款变为月结 30 天付款。

信用政策的放宽, 使公司 2009 年应付账款的增长速度高于存货。具体如下:

单位: 万元

项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31
----	------------	------------	------------

	金额	增加率	金额	增加率	金额
存货	11,614.34	29.92%	8,939.87	35.95%	6,576.06
应付账款	17,709.60	21.41%	14,587.09	40.28%	10,398.58

此外，公司应收账款的周转速度较同行业可比公司具有显著优势。在上述因素的综合作用下，2009 年，公司购买商品、接受劳务支付的现金与销售商品、提供劳务收到的现金的比例相对下降，改善了当年经营性现金流。

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
销售商品、提供劳务收到的现金	22,572.35	37,331.49	26,448.63	24,577.34
购买商品、接受劳务支付的现金	16,887.19	25,321.59	18,661.51	17,415.42
购买商品、接受劳务支付的现金/ 销售商品、提供劳务收到的现金	74.81%	67.83%	70.56%	70.86%

(4) 支付的各项税费减少

2009 年，公司海外销售收入增加 12,516.44 万元，国内销售收入减少 2,052.61 万元。由于增值税抵免额随出口销售额的增长而增加，同时国内销售收入的下降使内销应纳增值税减少，公司全年支付的增值税较 2008 年减少 421.39 万元，因此当年支付的各项税费较同期减少。

2010 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 724.48 万元，与净利润差异较大的原因主要是因为应收账款及存货增加所致。

2010 年上半年，随着国内市场高清机顶盒、双向互动机顶盒市场需求量的释放，公司数字电视系统设备国内销售收入实现大幅增长，1-6 月销售收入为 3,668.38 万元，较上年同期增长 123.80%，应收账款相应增加。截至 2010 年 6 月 30 日，应收国内广电运营商的货款占应收账款比为 61.00%，影响了经营活动现金流入。此外，截至 2010 年 6 月 30 日，公司存货期末余额为 11,614.34 万元，较 2009 年年末增加 2,674.47 万元。由于 2010 年上半年数字电视系统设备主要原材料芯片、TUNER 材料的价格下降，且数字电视系统设备产品销售形势良好，因此公司为下半年的销售订单提前备货，并利用集中采购进一步降低采购成本，导致原材料期末余额上升。此外公司三类产品的库存商品期末余额亦随销售规模的扩大而增加，购买商品、接受劳务的现金支付较多。

2、投资活动现金流

公司近三年一期投资活动产生的现金流量净额分别为-2,089.11 万元、-1,268.58 万元、-3,937.94 万元和-1,026.83 万元。报告期内公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，且投入较大主要是因为：报告期内公司业务规模扩张，公司逐年增加资本性支出，包括扩建厂房、购买机器设备等。此外，公司报告期内通过同一控制下企业合并取得子公司菏泽美凯和深圳速浪的股权亦增加了投资活动现金流出。

3、筹资活动现金流

公司近三年一期筹资活动产生的现金流量净额分别为 1,481.20 万元、3,379.71 万元、2,620.82 万元和-2,281.04 万元。公司主要依靠银行借款和吸收股东投资为生产经营筹集资金。

2008 年，公司筹资活动产生的现金流量净额较 2007 年增加，主要是由于公司前身美凯有限引入鼎鑫融盛、嘉创投资和捷信广告三位新股东，增资扩股获得权益性资金 1,380 万元。此外，公司 2007 年的借贷规模较 2007 年有所扩大亦增加了当年筹资活动产生的现金流量金额。

2009 年，虽然公司收到股东美视康投资与深圳鑫浪的现金增资款 4,320 万元，使筹资活动现金流入增加，但公司偿还了到期银行借款 5,442.37 万元，同时深圳速浪归还了向本公司股东美视康投资借入的款项 720 万元，因此筹资活动现金流出较 2008 年增多，当期筹资活动产生的现金流量净额较 2008 年减少。

2010 年 1-6 月，筹资活动产生的现金流量金额为负，主要是由于深圳速浪归还了 2,201.81 万元国内信用证贷款和 1,121.68 万元商业发票贴现贷款。

公司财务状况良好，举债规模适当，债务筹资能力较强，为公司生产经营提供了有效保证和支持。根据公司报告期业务经营和现金流量状况，公司管理层认为公司有充足的现金偿还债务，能够满足公司正常运营及偿还债务的现金需求。

（六）资产周转能力分析

报告期内，公司资产周转能力指标如下表所示：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
----	--------------	--------	--------	--------

应收账款周转率	1.74	3.44	3.53	5.77
存货周转率	2.22	4.46	4.46	5.82
总资产周转率	0.73	1.38	1.38	1.94

报告期内，总资产周转率的有所下降与公司生产经营规模扩大，资产总额增加有关。应收账款周转率及存货周转率符合行业的基本特点。

1、公司 2009 年应收账款周转率和同行业上市公司对比情况

项目	同洲电子	金亚科技	本公司
应收账款周转率（次）	1.79	2.03	3.44

注：各上市公司应收账款周转率均取自其在交易所公开披露的财务报告或招股说明书。

公司近三年的应收账款周转率略有下降，分别为 5.77 次、3.53 次和 3.44 次。由上表可见，公司应收账款的回收速度较同行业其他上市公司快。差异原因主要与销售结构相关。虽然公司应收账款由于应收各级广电运营商的货款金额增加而有所增加，应收账款周转速度略有减缓，但由于公司数字电视系统设备整体上仍以外销为主，且呈持续增长的态势，而外销客户多采用信用证等进行货款结算，资金回笼速度较快，因此公司应收账款的总体回笼速度较同行业其他上市公司具有优势。

2、公司 2009 年存货周转率和同行业上市公司对比情况

项目	同洲电子	金亚科技	本公司
存货周转率（次）	5.49	3.59	4.46

注：各上市公司存货周转率均取自其在交易所公开披露的财务报告或招股说明书。

公司近三年的存货周转率略有下降，分别为 5.82 次、4.46 次和 4.46 次。存货周转率的降低与存货期末余额增加有关。公司一般以能满足 1-2 个月正常生产经营为标准进行存货储备。由于公司采取以销定产的经营模式，因此公司获得的订单规模和数量决定了存货期末余额的大小。随着订单量的不断增长，公司备货亦相应增加。尽管公司存货周转速度有所减缓，但在行业内仍然处于较高水平，存货管理良好。

综上所述，经过多年的发展，公司已建立适应自身生产经营特点和市场状况的生产、物流、销售和财务管理模式，并得到有效执行，公司具有良好的资产周

转能力，资产管理效率较高。

三、资本性支出分析

(一) 重大资本性支出情况

报告期内，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 1,696.46 万元、639.70 万元、1,232.81 万元和 1,026.83 万元。主要系公司根据业务发展的需要，用于购置土地及添置生产设备。其中 2007 年公司为建造菏泽厂房支付 1,094.70 万元，为添置一条电源类产品生产线支付 69.45 万元；2008 年支付菏泽厂房建造款 226.5 万元；2009 年公司为添置两条用于数字电视系统设备的 SMT 生产线支付 425.74 万元，为取得菏泽土地使用权支付出让金 560.50 万元。2010 年 1-6 月，公司为新租厂房及写字楼的装修款支付 185.45 万元装修材料款，为新增电源生产设备支付 109.97 万元，为新增数字电视系统设备生产线配套设备支付 366.80 万元。

此外，公司为取得菏泽美凯和深圳速浪的 100%股权，2007 至 2009 年分别支付股权转让款 392.64 万元、628.88 万元和 2,705.14 万元。

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

未来两到三年，公司重大资本性支出主要为募投项目。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划进行投资，具体情况详见本招股说明书“第十三节募集资金运用”之“三、募集资金投资项目简介”。

四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

(一) 行业发展状况的影响

1、电源细分行业

在诸多电子元器件中，电源作为各种用电设备的动力装置尤为重要，所有能源的应用 70%以上需要经过电力电子变换装置，然后供给负载，电源产业是支持各种高科技发展的基础产业。随着世界经济一体化进程的加速，全球制造业生产加工基地迅速向中国大陆转移，我国电源类产品的需求处于平稳上升阶段。

高效、节能是电源类产品发展的方向，受节能降耗政策环境的影响，电源在设计、材料、工艺等方面已实现技术突破，在数字电视、LED、IT 等应用领域将呈现出强劲增长的趋势。公司专业领域电源产品未来发展空间广阔。

2、数字电视系统细分行业

数字电视系统细分行业是国家鼓励发展的高科技行业。近年来，政府已推出一系列扶持政策，为数字电视系统行业创造了良好的投融资环境。

2010 年 1 月，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合，并提出了推进三网融合的阶段性目标：2010 年至 2012 年重点开展广电和电信业务双向进入试点，探索形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和体制机制。2013 年至 2015 年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展，普及应用融合业务，基本形成适度竞争的网络产业格局，基本建立适应三网融合的体制机制和职责清晰、协调顺畅、决策科学、管理高效的新型监管体系。

三网融合的推进将为数字电视系统细分行业带来巨大的发展机遇。本公司作为目前国内数字电视行业综合实力较强的专业设备供应商之一，将利用三网融合的契机进一步提升行业地位，提高盈利水平，实现公司跨越式发展。

（二）募集资金的影响

发行人本次首次公开发行股票并上市成功后，将全面启动三个募集资金投资项目。“高效节能电源类产品生产扩建项目”和“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”将扩大公司的生产经营规模，有助于规模效应的发挥。“工程技术研发中心建设项目”将为公司研发新的技术、改良产品、节约成本消耗提供技术支持，增强公司产品的核心竞争能力。

预计未来几年，公司财务状况、盈利能力将随着募投项目的实施和投产而持续改善，有利于增强公司整体竞争实力，进一步提升公司在行业中的优势地位。

第十二节 业务发展目标

一、公司发展战略

本公司致力于成为国际数字电视行业领先的设备及技术服务提供商，并为国内数字电视双向网络改造提供整体解决方案。未来公司将继续坚持自主创新，以市场需求为导向对产品不断升级、更新，以维系与现有核心客户长期稳定的合作关系；坚持国际化发展战略并促进国际国内市场的协同发展，不断完善公司的市场销售体系，重点开拓优质市场并向周边区域渗透和延伸，提升公司的品牌知名度；充分发挥公司掌握电源及关键元器件的差异化竞争优势，为广电、电信运营商提供更具兼容性和稳定性的优质设备及技术服务，在数字电视这一新兴文化产业获得更为广阔的发展空间。

二、公司业务发展目标

（一）整体经营目标

1、不断提升公司在专业电源领域的综合竞争实力

本公司电源产品在安全性、兼容性、可靠性及能量转换效率方面的参数指标均领先于行业标准，公司需不断加大对节能降耗产品的研发投入，巩固在专业领域电源领先的行业地位，在深入挖掘现有国际知名客户潜在的市场需求的同时不断拓展新的下游应用领域。

2、成为数字电视领域领先的产品及解决方案提供商

本公司在数字电视领域通过准确的产品定位及合理的业务发展规划，不断优化产品结构，由单一的数字电视机顶盒供应商发展成为数字电视交互系统、有线网络双向接入设备和增值业务等产品及技术服务的综合提供商。随着“三网融合”时间进度的明确以及下一代广播电视网（NGB）的实施，数字电视行业逐渐发展成为我国的新兴文化产业，该行业目前正处于快速发展阶段。本公司密切关注行业技术最新发展趋势及终端客户的个性化需求，通过在产品 and 市场布局方面的合理规划，不断完善国际、国内市场的战略布局，充分发挥公司在研发、技术等方

面的行业领先优势，提升公司的综合实力和竞争力。

(二) 具体经营计划

1、国际化战略

本公司实施经营业务全球化布局，致力于为全球客户提供产品和服务，在激烈的市场竞争中凭借强大的研发设计能力、完善的生产配套设施以及快速响应市场需求的能力跻身于专业领域电源和数字电视机顶盒出口领先厂商之列。

在电源产品细分行业，公司与各地区综合实力较强的重点优质客户建立战略合作伙伴关系，在技术、服务、公司资源等方面给予全方位的支持，不断提升公司的能量转换效率，产品进入全球大型知名整机厂商供应链管理体系，提高公司的市场反应速度和成本控制能力，搭建服务于全球客户的综合管理平台。

在数字电视细分行业，公司将继续深化国际化发展、不断完善全球市场布局，在稳定中东、欧洲、澳洲、南美等现有市场的基础上，加大海外市场的资源投入力度，建立完善的技术服务和销售网络，提升公司在该等市场区域的销售份额和市场占有率。与此同时，公司将继续拓展非洲、中亚、东南亚等国家和地区的市场，未来 3-5 年内最终实现公司在国际市场的销售网络覆盖到全球区域。

2、品牌战略

公司注重企业品牌对市场竞争力的影响，聘请专业的营销策划专家为公司进行统一的 VI 设计，明确公司在电源行业和数字电视行业的宣传定位，并贯穿于公司内部管理和市场营销的各个环节。经过几年的发展，公司已在国际、国内市场上树立了良好的品牌形象，在欧洲、中东、澳洲、北美、南美等区域及国内局部市场拥有较高的市场知名度。良好的品牌形象有效提升了公司在市场上的竞争力，高品质的产品和增值服务得到了客户的高度认可，对公司的市场拓展起到积极的推动作用。在未来，公司将继续加大公司形象和品牌宣传的力度，最终形成“品牌服务于市场，市场服务于品牌”的良性循环，使公司成为国际、国内电源和数字电视领域的知名企业和一流的设备提供商。

3、技术提升战略

公司将加大技术研发的投入，不断开发具有市场潜力的新产品、新技术、新

工艺，为国内广电、电信运营商数字电视交互系统、网络双向改造、增值业务运营提供优质的产品、技术服务及解决方案，凭借行业领先的技术水平抢占市场制高点。公司技术研发将重点加强产品嵌入式软件和系统解决方案的开发能力，加大对电源以及 IPQAM 设备、有线网络双向接入设备（EOC）、IPTV 等关键设备的研发投入力度，不断优化产品链，强化公司的技术领先优势。

4、人才发展战略

公司内部建立了完善的人才培养机制，在高素质专业技术人才培养上已取得了显著成效。在研发队伍建设方面，形成了合理的人员配备，通过经验丰富的工程师的专业指导，促使新入司的员工得到快速成长的机会，不断充实和壮大公司的研发团队。持续的人才培养和发展战略，为公司实现可持续发展奠定了坚实的基础。

在未来，公司将深化实施人才发展战略，加大优秀人才的引进力度。系统培养公司发展过程中所需的各类专业人才，对不同职级的人才制定具有针对性的培训计划，包括营销、生产、采购、管理等系统专业培训，为公司的战略扩张提供高质量的人才储备。不断充实和提升研发团队的实力，建设一流的研发中心和产品实验室，提升公司的核心竞争力。

5、服务战略

“以客户为中心、以市场为导向”，不断改进和完善公司的产品、技术服务体系，扩大国内市场销售和服务网络的覆盖面，通过全国大区办事处的建立完成销售、服务网点的全面布局，确保服务网络覆盖全国地市级以上的广电运营商，在未来 2-3 年实现所有产品的售后服务本地化，提高产品服务效率。在国际市场上，加强与核心优质客户的合作，凭借公司一流的技术和服务促进公司的市场拓展，从而实现公司在国际市场的战略布局。

6、激励机制

未来 2-3 年，公司将重点建立和完善企业人才良性竞争机制、公正合理的人才使用和激励机制，提升公司的综合竞争力。公司目前对重要岗位和项目参与人员建立了明确的绩效考核机制，各个岗位根据职责要求建立相应的考核标准，定期考核并根据考核结果给予相应的奖励。公司将继续改进和完善激励机制，为每

一位员工提供公平的竞争和发展环境,增加员工的归宿感,合理有效的使用人才资源。

7、再融资计划

本次募集资金到位后,本公司资本结构将进一步优化。规划期内,公司将继续加强企业财务风险控制、财务预算和成本管理,建立健全有效的公司内控制度。本公司将根据项目投资和业务发展的需要,制定相应的资金筹措计划,若发掘到市场前景广阔、经济效益良好的新的投资项目,在优先以公司自有资金和合理的债务融资难以满足大额资金需求的情况下,本公司将考虑进行权益性再融资。

三、拟定上述计划所依据的假设条件

上述计划的实现主要取决于外部经济运行环境、公司自身的发展能力以及募集资金的到位情况。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顺利完成,募集资金及时到位;
- 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

- 1、在募集资金到位前,资金紧张是公司实现上述计划的主要约束。
- 2、如果本次发行上市成功,公司在资产、产品、人员、营销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

竞争力和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。

本次募集资金运用,将扩大公司电源产品、数字电视机顶盒及 EOC 产品的生产规模,积极响应国家绿色高效、节能环保的政策导向,并配合下一代广播电视网络的实施,为国内广电、电信运营商数字电视交互系统、网络双向改造、增值业务运营提供相应的设备和整体解决方案。

六、本次募集对实现公司业务发展目标的作用

本次募集资金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集资金投资项目顺利实施的基础之上。本次募集资金将为各拟投资项目提供资金来源。

(2) 本次募集资金到位后,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、本次募集资金运用计划

(一) 本次募集资金投资项目

本公司本次拟向社会公开发行股票 2,350 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
高效节能电源产品生产扩建项目	6,958.00	荷发改外资 【2010】125 号	荷环审 【2010】20 号
数字电视机顶盒及 EOC 产品生产 扩建项目	12,410.00	荷发改外资 【2010】124 号	荷环审 【2010】21 号
工程技术研发中心建设项目	2,351.68	深发改核准 【2010】0037 号	深环批 【2010】100178 号
合 计	21,719.68	——	——

本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，一致认为本次募集资金的运用符合公司的发展规划，具有实施可行性。上述三个募集资金投资项目已经公司首届八次董事会及 2010 年度第一次临时股东大会审议通过。

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。

二、募投项目市场前景分析

(一) 高效节能电源产品生产扩建项目

1、募投项目行业发展分析

电源作为各种用电设备的动力装置尤为重要，所有能源的应用 70% 以上需要经过电力电子变换装置，然后供给负载，电源产业是支持各种高科技发展的基础产业。受节能降耗政策环境的影响，高效、节能是电源类产品发展的方向，专

业领域高效节能电源在设计、材料、工艺等方面已实现技术突破，在数字电视、LED、IT 等应用领域将呈现出强劲增长的趋势。

(1) 数字电视电源

数字电视电源主要作为数字电视设备和 LCD TV 的重要部件。

全球数字电视设备和液晶电视（LCD TV）出货量的大幅增长带动了数字电视电源需求的增长。根据汉鼎咨询统计，2009 年全球数字电视电源市场规模为 10.87 亿美元，预计 2010 年和 2012 年市场规模将分别达到 12.64 亿美元和 17.86 亿美元。

在国内市场，随着液晶显示器（LCD MONITER）和液晶电视（LCD TV）出货量的增加，数字电视电源的需求量也同步增长，根据汉鼎咨询统计，2009 年国内数字电视电源市场规模为 22.96 亿元，预计 2010 年和 2012 年市场规模分别达到 34.14 亿元和 96.91 亿元。

(2) 电源管理器

全球笔记本电脑市场保持平稳的增长。在未来，随着需求的释放，市场将维持原有的高增长态势。鉴于电源适配器和笔记本电脑是一一对应的关系，随着全球笔记本电脑出货量的稳定增长，电源管理器的需求量将同步增长。根据汉鼎咨询统计，2009 年全球电源管理器市场规模为 10.59 亿美元，预计 2010 年和 2012 年市场规模将分别达到 12.31 亿美元和 17.40 亿美元。

在国内市场，由于笔记本电脑占电脑出货量份额的不断上升，电源管理器的市场需求亦将迅速增长。根据汉鼎咨询统计，2009 年国内电源管理器市场规模为 4.92 亿元，预计 2010 年和 2012 年市场规模分别达到 6.55 亿元和 13.51 亿元。

(3) 高效 LED 驱动电源

我国半导体 LED 作为节能、环保的主要技术，已纳入国家中长期科技发展规划与“十一五”国家“863”高新技术产业化重大项目。2008 年底国家科技部启动了“十城万盏”LED 应用示范工程项目，并批准天津、上海、深圳、哈尔滨等 21 个城市为试点城市。随着“十城万盏”工程的推进，全国各地对于大功率、高亮度、节能的 LED 路灯产品的市场需求将呈强势上升趋势。

据 2008 年国家路灯行业统计,我国城市道路照明共有 1500 万只以上的路灯,近几年的增长率在 20% 以上。以此推算,全国每年照明路灯的市场规模不低于 50 亿元,如使用 LED 路灯,每年可节电 20 亿度以上。根据《广东省推进半导体照明产业发展实施方案》,广东省力争到 2012 年,重点城市全面推广 LED 路灯,建成总长 6000 公里,40 万盏规模的 LED 路灯应用示范工程,总体节电 60%以上,每年节电超过 3 亿千瓦时。

LED 路灯必须有相应的驱动电源与之配备,由此将带来对 LED 驱动电源的强劲需求。

2、本公司在电源产品生产方面的竞争优势

(1) 研发优势与技术优势

本公司凭借先进的生产工艺技术和优良的产品质量,在国内开关电源细分市场上具有明显的行业领先地位。本公司电源事业部的研发技术人员占事业部管理人员的 39.02%,专业从事节能电源产品的研究,致力于开发体积小、功耗低、供电稳定、节能环保的开关电源,进一步降低整机产品的故障率并延长使用寿命。经过多年的经验积累,本公司在电源适配器、机顶盒及 EOC 电源、高效 LED 驱动电源、智能电源管理器等系列产品的开发方面已积累了大量行业领先的技术储备。

(2) 优质客户资源优势

本公司凭借优良的产品品质、快速的市场反应能力、精细化的工艺流程与威海大字、沈阳同方、福建升腾、柯赛、GECKO、安宇数码、续茂、永泰安科、实达电脑、惠浦等优质客户建立起长期稳定的合作关系,并成为其重要供应商。该等客户对电源适配器和智能电源管理器的需求量较大,为本公司募投项目的实施提供了良好的市场基础。此外,在 LED 驱动电源方面,本公司与佛山国星、南京 FST、帝光、浙江博上、广州博灏等国内专业灯具厂商也逐步建立起合作关系。

(二) 数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目

1、募投项目行业发展分析

受益于全球模拟技术向数字技术的全面转换以及数字电视双向网络改造的大力推进,未来几年数字电视产业将处于快速发展时期。

本募投项目主要用于生产终端设备数字电视机顶盒和网络改造设备 EOC。其发展前景和市场容量情况如下:

(1) 终端设备机顶盒

数字电视在全球范围内特别是在发达国家已经得到较大的发展,从 2002 年至 2012 年,全球数字电视产业将处于高速发展阶段。随着数字电视产业的不断发展和用户数量的不断增多,数字电视机顶盒的市场规模越来越大,根据汉鼎咨询预测,2010 年-2012 年全球数字机顶盒市场总出货量将分别达到 1.89 亿台、2.08 亿台、2.29 亿台。

在国内市场,随着广电综合业务的开展,基本型标清机顶盒呈稳定增长的趋势;双向互动机顶盒、高清机顶盒等高端产品将进入快速增长阶段。根据汉鼎咨询预测,2010 年-2012 年我国机顶盒市场规模将分别达到 151.31 亿元、183.96 亿元、233.52 亿元。

在数字电视终端设备中,高清机顶盒逐渐成为终端产品的主流。近年来高清电视频道不断推出,高清机顶盒作为高清电视的配套产品,受到市场及终端用户的青睐。目前,我国高清数字电视发展条件已经成熟,预计 2010-2012 年,国内高清数字机顶盒销量将分别达到 150 万台、240 万台、370 万台,高清数字机顶盒将成为数字电视终端设备市场新的增长点。

(2) 网络改造设备

双向网络改造的进程直接影响到广电综合运营业务的开展。根据国务院在 2010 年 1 月份所确定的时间表,网络建设将是广电运营商近期的工作重点。在网络改造设备中,EPON+EOC 因其技术的领先性及应用的经济性已逐渐成为市场主流,考虑目前 EOC 技术现状,1 台双向互动机顶盒要实现交互功能需要有 1 台 EOC 终端与之配备。随着双向网络改造的推进,EOC 等网络改造设备具有很大的增长潜力。

2、本公司在数字电视机顶盒及 EOC 产品生产方面的竞争优势

(1) 市场先发优势

本公司注重自主创新，在数字电视细分领域定位于中高端产品，并重点发展双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造设备 EOC 等高端数字电视产品。公司凭借高素质的研发工程师团队在有线网络改造方面的丰富经验，提出了基于 EPON+EOC 技术的广电有线网络双向改造解决方案，推出从数字电视系统设备前端到终端的一系列产品，已在湖南有线、甘肃、吉林、江苏等多个省级网络公司双向网络改造项目中陆续中标，并进入供货阶段。

(2) 技术研发优势

本公司密切关注海外市场的行业发展动向和技术进步，在技术、人才、市场、客户等方面提前布局。公司凭借较强的自主研发能力，率先推出具有市场竞争力的 DVB-S2、DVB-T 等一系列高清电视机顶盒，为全国首批推出高清互动机顶盒和 EOC 网改产品的厂商之一。本公司拥有一支 175 人组成的高素质研发团队，专业从事双向互动机顶盒、高清机顶盒、网络改造产品等中高端数字电视产品以及电源高效节能性能的研究。报告期内年均研发投入资金占营业收入的 4% 以上，累计研发投入 6,294.57 万元，持续高额的研发投入使公司能迅速、准确的根据市场反馈信息及时进行软、硬件产品的升级改造，维持本公司在市场上的技术领先优势。截至 2010 年 10 月 19 日，本公司共获得发明专利 1 项、实用新型 6 项、外观设计 6 项，正在申请的发明专利 14 项、实用新型 3 项、外观设计 1 项。

(3) 产品品质优势

本公司完全按照 ISO 9001、ISO14001 和 ISO/TS16949 的要求运作，遵循欧盟 RoHS 指令，建立起了完善的质量控制体系。品质控制有效贯穿于采购、生产、销售及售后服务的全过程，通过构建符合 IEC17025 国际标准的中心实验室，将产品研发阶段纳入到公司质量管理体系中，在各个关键环节对产品质量进行严格检测。本公司通过不断改进产品工艺技术，使产品一次性合格率稳定在 99.5% 的较高水平，产品品质优势已成为本公司市场拓展的有利武器。

(4) 核心客户优势

本公司数字电视系统设备海外市场遍布欧洲、中东、澳洲、南美等发达国家和地区，在西欧地区已成功进入 SATURN、Mediamark、B&Q 等当地大型连锁

超市，与多个国家和地区知名的品牌经销商建立了长期稳定的合作关系，实现了海外重点客户的锁定和公司业务全球化布局的经营战略方针。

三、募投项目简述

(一) 高效节能电源产品生产扩建项目

本项目拟投资 6,958 万元，建设电源生产线 5 条，并增加 SMT 贴片机 2 套，AI 自动插件机 2 台，进一步扩大本公司专业领域电源的生产能力。项目达产后，本公司每年新增专业领域电源生产能力 600 万台，项目达产年可新增销售收入 30,226 万元，实现净利润 2,879 万元，项目税后内部收益率为 27.23%，税后静态投资回收期 5.48 年（含建设期 1.5 年）。

1、项目投资必要性分析

随着行业的恢复增长，本公司电源产品现有产能已无法满足业务发展的需要。与此同时，受资金实力的限制，本公司电源生产中的 SMT 贴片和 AI 插件环节均系委托加工完成，募投项目实施后，本公司将新增 SMT 自动贴片机 2 套，AI 自动插件机 2 台，在提升生产效率的同时对产品品质、工艺技术等实现有效的过程控制，进一步体现本公司的产品品质优势。

2、项目实施可行性分析

市场基础：本项目电源专业配备下游整机产品，应用前景十分广阔。

客户基础：本公司电源产品现有客户主要集中在 E.ON（德国电力公司，通过中茗有限公司向本公司采购电源管理器）、福建升腾、威海大宇、GECKO 等具备相当规模和品牌的大型企业。公司在业内已具有领先的市场地位和品牌影响力，为募投项目的实施提供了良好的客户基础。

技术基础：本公司注重研发投入，不断突破技术瓶颈，在电源领域已成功开发具有较强竞争力的创新型产品，为项目的实施提供了丰富的技术储备。

3、项目选址

本项目建设地点位于山东菏泽经济开发区。本公司已取得“荷国用（2006）第 13864 号”《国有土地使用证》，该宗土地位于菏泽市开发区济南路东侧，土地

使用权面积为 67,823 平方米。本项目拟分摊土地面积 12,000 平方米，其中：使用基地内 4 号生产厂房面积 7344 平方米，使用 5 号生产厂房东部面积 4,656 平方米。

4、项目建设内容及生产规模

本项目主要建设内容包括：（1）建设 4 号生产厂房主要用于 SMT、插件、波峰焊、组装、老化、检测、调试等工序的场地布局；建设 5 号生产厂房东部主要用于检测、环境试验、产品测试等检验检测环节。（2）本项目拟建设包括 SMT 自动贴片和 AI 自动插件在内的生产线 5 条，进一步扩大本公司电源的生产能力。

项目达产后，本公司每年新增专业领域电源生产能力 600 万台，其中：数字电视电源 330 万台、电源管理器 220 万台、高效 LED 驱动电源 50 万台。

5、项目主要设备

本项目拟新增生产设备及仪器共计 167 台（套），其中：新增生产设备、仪器 160 台（套），新增实验设备、仪器 7 台。

本项目新增生产设备和仪器的名称、产地、购置金额及先进性如下：

序号	设备名称	数量	产地	购置金额（万元）		先进性
				人民币	美元	
1	SMT 贴片机	2	日本	——	100.00	国际先进
2	AI 立式机(自动插元器件机)	1	日本	——	16.00	国际先进
3	AI 卧式机(自动插元器件机)	1	日本	——	14.50	国际先进
4	ICT 测试机	5	中国	90.00	——	国际先进
5	无铅回流焊	5	中国	60.00	——	国内先进
6	全自动印刷机	2	日本	——	8.60	国际先进
7	自动传动插件线	5	中国	17.50	——	国内先进
8	波峰焊机（无铅）	5	中国	84.00	——	国内先进
9	双边皮带生产线	5	中国	17.50	——	国内先进
10	老化房	1	中国	42.00	——	国内先进
11	电源自动测试系统	2	美国	——	19.00	国际先进
12	数字示波器	15	美国	——	6.98	国际先进

13	变频电源	15	中国	18.00	——	国内先进
14	电子负载	15	中国	12.00	——	国内先进
15	功率计	6	中国	12.00	——	国内先进
16	安规测试仪	6	中国	16.80	——	国际先进
17	超声波焊接机	4	中国	15.20	——	国内先进
18	SMT 周转车	60	中国	12.00	——	国内先进
19	工装夹具	1	中国	10.00	——	国内先进
20	散装电容切脚机	4	中国	2.00	——	国内先进
	合 计	160	——	409.00	165.08	国内先进

此外，随着募投项目的实施，本公司将新增实验设备及仪器共计 7 台，除 XRF 测试仪系日本进口外，其余设备均国内采购。

6、项目投资概算

本项目总投资人民币 6,958 万元，其中固定资产投资 5,231 万元（含外汇 200.18 万美元），铺底流动资金 1,727 万元。项目建设期 1.5 年，新增员工 400 人（其中研发人员 15 人、技术管理人员 35 人、生产人员 350 人）。项目投资资金情况如下：

序号	项目名称	投资金额		占项目总投资比例
		人民币（万元）	外汇（万美元）	
(一)	固定资产投资	5,231.00	——	75.18%
1	建筑工程费	1,560.00	——	22.42%
2	设备购置费	2,458.34	181.98	35.33%
3	设备安装费	143.57	——	2.06%
4	工具器具及生产家具购置费	25.65	——	0.37%
5	其他工程和费用	1,043.44	——	15.00%
	其中：研发费	288.00	——	——
	预备费	475.55	18.20	——
(二)	铺底流动资金	1,727.00	——	24.82%
	合 计	6,958.00	200.18	100.00%

注：基本预备费按全部工程费用之和的 10%估算。

铺底流动资金主要用于购买原材料、燃料、动力以及支付职工工资和其他相关费用。本公司达产年流动资金需要量为 8,635 万元，其中铺底流动资金 1,727 万元，流动资金和铺底流动资金之间尚有 6908 万元的资金缺口由公司通过自筹或负债方式解决。

7、项目技术来源及生产工艺流程

供电安全是电源技术应用的精髓，电源发展的总体趋势是高效率，高功率密度，宽的使用环境温度、全数字化控制、安全、防护、EMC、环保。公司经过多年的研发投入和经验积累，在专业领域电源生产方面已具备行业领先的技术水平，能源转换效率远超过行业平均水平，本公司对现有电源产品的扩产具有相应的技术储备。本项目生产工艺流程见本招股说明书之“第六节 业务和技术”。

8、主要原材料、辅助材料及燃料的供应情况

本项目所需原材料主要有结构材料和电子材料。结构材料指使用金属或塑料构件的产品或功能模块，该部分材料主要委托专业公司按照本公司设计的图纸要求进行加工；电子材料种类繁多，主要包括电子变压器、芯片、滤波电容、整流二极管、光耦、电源滤波器等。主要原材料的产地情况见本招股说明“第六节 业务与技术”之“重要原材料采购情况”。

本项目需消耗的燃料主要包括电、自来水和压缩空气，可在生产园区内得到可靠保障。

9、项目实施进度安排

本项目建设期为 1.5 年，其中电源适配器、高效 LED 驱动电源产品在生产期第一年达产 75%，生产期第二年达产 90%，生产期第三年达产 100%。鉴于本建设项目之数字电视电源产品与“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”完全配套，数字电视电源产品的达产计划是：生产期第一年达产 67.5%，生产期第二年达产 90%，生产期第三年达产 100%。

10、项目环保情况

本公司严格执行国家规定的相关环保政策，含油污水必须经隔油和过滤处理后方能排放；对含有焊接气体的废气将经过铅烟净化处理设处理达标后高空排

放；对空压机组、冷冻机组产生高噪声的设备，设置隔音门窗，墙面采取吸音板，减少噪声的对外传播。本项目已取得菏泽市环境保护局出具的“荷环审【2010】20号”环保批复。

11、项目经济效应分析

根据中国电子工程设计院出具的《高效节能电源产品生产扩建项目可行性研究报告》，项目主要技术经济指标如下：

序号	主要经济指标	单位	数值	备注
1	项目总投资	万元	6,958	——
	其中：固定资产投资	万元	5,231	——
	铺底流动资金	万元	1,727	——
2	达产年销售收入	万元	30,226	达产年
3	达产年税后利润	万元	2,879	达产年
4	生产期平均销售利润	万元	2,620	生产期平均
5	税前内部收益率	%	35.19	——
6	税后内部收益率	%	27.23	——
7	税前静态投资回收期	年	5.48	含建设期
8	税后静态投资回收期	年	6.78	含建设期

(二) 数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目

本项目拟投资 12,410 万元（含外汇 317.87 万美元），新建生产线 3 条，新增 SMT 贴片机 3 套，AI 自动插件机 3 台，进一步扩大本公司数字电视终端设备和 EOC 的生产能力。项目达产后，本公司每年新增数字电视终端设备 230 万台，数字电视双向网改产品 100 万套，项目达产年可新增销售收入 57,769 万元，实现净利润 4,944 万元，项目税后内部收益率为 25.68%，税后静态投资回收期 5.77 年（含建设期）。

1、项目投资必要性分析

(1) 国家政策导向推动行业发展

国家相关政策的出台，对数字电视产业的发展目标、投融资环境、税收优惠支持、技术进步、市场培育与监管、知识产权保护等作了明确的要求，对数字电

视的发展起了强大的推进作用，数字电视产业发展将进入“多方合力推进”的新阶段，充分体现了国家对数字电视产业发展的高度重视和大力支持。政策进一步明确了数字电视整体转换时间表，并以有线电视数字化为切入点，加快推广和普及数字电视广播，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，形成较为完整的数字电视产业链。

(2) “三网融合”为数字电视设备提供商开拓新的市场领域

2010年1月13日，国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。会议上明确了三网融合的时间表：2010年至2012年重点开展广电和电信业务双向进入试点；2013年至2015年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展。“三网融合”时间进度的明确使数字电视行业突破传统的竞争格局，在广电双向网络平台的搭建及完善方面开拓了新的市场空间。

(3) 项目的实施可以解决现有产能不足问题，并增强公司的综合竞争实力

本公司数字电视产品销售快速增长，现有产能已无法满足业务发展的需求。项目实施后，将提升在数字电视双向网络改造领域的研发与生产能力，根据不同区域的广电运营商、不同的终端设备消费群体，提供满足个性化需求的端到端整体解决方案以及多功能音视频终端设备，提升公司的科技创新能力和现有技术储备的产业转换效率，增强公司的核心竞争实力。

2、项目实施可行性分析

本公司密切关注数字电视行业整体平移及双向网络改造的进程，并组织专门的研发小组从事双向网络传输的平台开发，致力于为广电网络双向改造提供增值服务以及端到端的整体解决方案。目前公司的双向互动式机顶盒、高清机顶盒产品已实现大规模生产，网改产品 EOC 在湖南、甘肃、吉林、江苏等多个省级广电网络的双向网络改造项目中中标，并进入供货阶段，为本项目的实施在技术、市场、人才、销售渠道等方面提供了充分保障。

3、项目选址

本项目建设地点位于山东菏泽经济开发区。本公司已取得“荷国用(2006)第13864号”《国有土地使用证》，该宗土地位于菏泽市开发区济南路东侧，土地使用权面积为67,823平方米。本项目拟分摊土地面积18,000平方米，其中：使

用基地内 2 号生产厂房面积 7,344 平方米, 3 号生产厂房面积 7344 平方米, 使用 5 号生产厂房西部面积 3,312 平方米。与其它项目共用辅助厂房中的动力设施。

4、项目建设内容及生产规模

本项目主要建设内容包括: (1) 建设 2 号、3 号生产厂房及 5 号生产厂房西部, 共分摊厂房面积 18,000 平方米。(2) 本项目拟建设包括 SMT 自动贴片和 AI 自动插件在内的生产线 3 条, 进一步扩大公司数字电视机顶盒及 EOC 产品的生产能力。

项目达产后, 本公司每年新增数字电视终端设备生产能力 230 万台, 新增数字电视双向网改产品生产能力 100 万套。

5、项目主要设备

本项目拟新增生产设备及仪器共计 1,005 台(套), 其中: 新增生产设备、仪器 996 台(套), 新增测试仪器 9 台。

本项目新增主要生产设备和仪器的名称、产地、购置金额及先进性如下:

序号	设备名称	数量	产地	购置金额(万元)		先进性
				人民币	美元	
1	SMT 贴片机	3	日本	——	151.71	国际先进
2	AI 立式机(自动插元器件机)	2	日本	——	33.74	国际先进
3	AI 卧式机(自动插元器件机)	1	日本	——	15.46	国际先进
4	ICT 测试机	3	中国	72.00	——	国内先进
5	无铅回流焊	3	中国	36.00	——	国内先进
6	全自动印刷机	3	中国	78.00	——	国内先进
7	X-RAY	3	中国	174.00	——	国内先进
8	AOI	3	中国	87.00	——	国内先进
9	25M 自动传动插件线	3	中国	27.00	——	国内先进
10	波峰焊机(无铅)	3	中国	66.00	——	国内先进
11	36M 双边皮带生产线	8	中国	56.00	——	国内先进
12	老化房和老化车	1	中国	100.00	——	国内先进
13	码流发射卡	2	中国	12.00	——	国内先进

14	叉车	2	中国	20.00	——	国内先进
15	空压机	2	中国	39.00	——	国内先进

此外，随着募投项目的实施，本公司将新增测试仪器共计 9 台，均系进口设备。

6、项目投资概算

本项目总投资人民币 12,410 万元，其中固定资产投资 8,810.00 万元（含外汇 317.87 万美元），铺底流动资金 3600.00 万元。项目建设期 1.5 年，新增员工 600 人（其中研发人员 20 人、技术管理人员 30 人、生产及辅助人员 550 人）。项目投资资金情况如下：

序号	项目名称	投资金额		占项目总投资比例
		人民币（万元）	外汇（万美元）	
(一)	固定资产投资	8,810.00	317.87	70.99%
1	建筑工程费	2,340.00	——	18.86%
2	设备购置费	3,956.28	288.97	31.88%
3	设备安装费	252.88	——	2.04%
4	工具器具及生产家具购置费	41.73	——	0.34%
	其他工程和费用	2,219.11	28.90	17.88%
5	其中：研发费	960.00	——	——
	预备费	800.91	28.90	——
(二)	铺底流动资金	3,600.00	——	29.01%
	合 计	12,410.00	——	100.00%

注：基本预备费按全部工程费用之和的 6%估算。

本公司达产年流动资金需要量为 18,000 万元，其中铺底流动资金 3,600 万元，流动资金和铺底流动资金之间尚有 14,400 万元的资金缺口由公司通过自筹或负债方式解决。

7、项目技术来源及生产工艺流程

本公司在数字电视终端设备机顶盒及网改产品 EOC 的生产方面已积累了大量的技术储备，所有核心技术均系公司自主研发完成。本项目生产工艺流程图见

本招股说明书之“第六节 业务和技术”。

8、主要原材料、辅助材料及燃料的供应情况

本项目生产所需电阻、电容等原材料和零部件均在国内采购取得，部分关键半导体芯片、集成电路主要从国外进口。本公司通过代理商与东芝、NEC、松下、飞利浦、西门子、三星等全球大型跨国企业形成了长期稳定的合作关系，关键原材料与重要部件的供应能够得到有效保障。此外，本次募投项目之“高效节能电源产品生产扩建项目”中的机顶盒及 EOC 电源产品的生产能力、实施进度与本项目完全配套，充分保证了原材料中重要部件的产品品质和供应能力。项目主要原材料的产地情况详见本招股说明“第六节 业务与技术”之“重要原材料采购情况”。

本项目需消耗的燃料主要包括电、自来水和压缩空气，可在生产园区内得到可靠保障。

9、项目实施进度安排

本项目建设期为 1.5 年，机顶盒及 EOC 电源产品的达产计划是：生产期第一年达产 67.5%，生产期第二年达产 90%，生产期第三年达产 100%。

10、项目环保情况

本项目已取得菏泽市环境保护局出具的“菏环审【2010】21 号”环保批复。本项目将严格执行国家规定的相关环保政策，按照 ISO14001 体系的要求不断完善环境管理体系，项目的实施不会对周边环境造成影响。

11、项目经济效应分析

根据中国电子工程设计院出具的《数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目可行性研究报告》，项目主要技术经济指标如下：

序号	主要经济指标	单位	数值	备注
1	项目总投资	万元	12,410	——
	其中：固定资产投资	万元	8,810	——
	铺底流动资金	万元	3,600	——
2	达产年销售收入	万元	57,769	达产年

3	达产年税后利润	万元	4,944	达产年
4	生产期平均销售利润	万元	4,613	生产期平均
5	税前内部收益率	%	33.08	——
6	税后内部收益率	%	25.68	——
7	税前静态投资回收期	年	5.77	含建设期
8	税后静态投资回收期	年	7.28	含建设期

(三) 工程技术研发中心建设项目

为提升本公司在数字电视、新能源科技发展前沿领域的综合研究实力,准确把握行业发展趋势并提前开发出满足潜在客户需求的产品引导市场消费,本公司拟投资 2351.67 万元(含外汇 40.73 万美元)用于工程技术研发中心建设项目。该项目建成后将进一步提升本公司产品研发设计方面的竞争力,以保持本公司在细分行业的领导地位。

1、项目建设背景

本公司在电源产品和数字电视双向网络改造领域具有明显的竞争优势和行业领先的技术水平,但在日趋激烈的市场竞争环境下,本公司的技术创新研发管理体系需进一步完善,从而搭建起良好的创新积聚与技术推广平台。本公司通过加强研发环境的建设,可在短期内大幅提高公司的自主创新能力,强化核心竞争优势,从而保持公司的持续盈利能力。

工程技术研发中心建设项目作为本公司高科技产业技术创新、成果研发与转化以及创新型技术人才培养体系建设的载体,将以公司现有组织管理架构为基础,集中建立多个与数字电视、新型能源等高新技术相关的技术研发团队,实现公司资源的内部整合和持续发展。

2、项目选址

本项目建设地点位于深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城新宝汇工业区 B13 栋第 1-5 层中的一层。本公司已与深圳市新宝汇实业有限公司签订厂房租赁协议,租赁期限为 2010.01.01-2015.12.31,租赁协议中厂房面积为 11,830.98 平方米,本项目建设需分摊厂房面积 2,340 平方米。

3、项目建设内容

本项目主要建设内容包括：（1）拟分摊本公司租用的恒丰工业城 B13 栋厂房并进行适应性改造，建筑面积约为 2,340 平方米；（2）购置各类研发设备、仪器共计 523 台/套。

4、项目主要设备

本公司拟购置各类研发设备、仪器 445 台/套，其中进口设备 6 台/套。主要设备情况如下：

单位：万元、万美元

序号	设备名称	数量	单价		总价		产地
			人民币	美元	人民币	美元	
1	音视频分析仪	1	60	——	60	——	中国
2	数字矢量分析仪	1	68.30	——	68.30	——	中国
3	DVB 信号源	1	——	12.01	——	12.01	德国
4	DVB 测试仪	1	——	9.34	——	9.34	德国
5	码流发生器	1	——	7.07	——	7.07	德国
6	系统开发平台	1	51.20	——	51.20	——	中国
8	X-RAY	1	60.00	——	60.00	——	中国
9	自动灌胶机	1	50.00	——	50.00	——	中国
10	RoHS 分析仪	1	40.00	——	40.00	——	中国
11	项目管理软件	1	41.00	——	41.00	——	中国
12	各类工具软件	1	42.00	——	42.00	——	中国

5、项目投资概算

本项目总投资人民币 2,351.67 万元，其中外汇 40.73 万美元，项目投资资金情况如下：

序号	项目名称	投资金额		占项目总投资比例
		人民币（万元）	外汇（万美元）	
1	建筑工程费	140.40	——	5.97%
2	设备购置费	1499.10	38.42	63.75%

3	设备安装费	40.89	——	1.74%
4	工器具及家具购置费	21.07	——	0.90%
5	其他工程及费用	650.21	2.31	27.65%
	其中：研发费	300.00	——	
	预备费	213.79	2.31	
	合 计	2351.67	40.73	100.00%

6、项目建设周期

本项目建设期为 1.5 年，主要包括研发环境及配套设施建设；设备仪器软件的采购、定货、安装及调试；技术人员的培训。

7、技术研发方向及效益分析

本工程技术研发中心主要从事技术开发、工艺研究、产品开发和相关技术服务，项目建成后将进一步增强本公司的自主创新能力，加快公司的产业结构调整与优化。工程技术研发中心建设项目共设置三个具体的技术研发方向，其中可通用的软硬件设备 36 台/套，共计人民币 228.69 万元。具体研发方向及其效益分析如下：

(1) 高可靠、高效率 LED 驱动电源及智能控制技术的研究

■ 研发方向概述

与传统照明技术和激光照明显示技术相比，LED 最根本的特点在于其高可靠性和可智能化控制。本研究项目的近期目标是具体完成一个智能化可调光的 LED 驱动电源及控制系统。在保证高可靠性的基础上，系统实现时间校准、调光功能、手动控制、时控模式、巡检功能、故障判断等功能。

■ 设备仪器投入情况

除部分通用的软硬件设备外，本研发方向需投入人民币 172.11 万元，购置研发设备仪器 80 台，所有设备仪器均系国内采购，相关设备仪器主要用于变压器关键参数功能测试、220V/110V 电压切换测试、电源产品参数测试、电源产品 EMI 测试、可靠性试验等环节。

■ 效益分析

LED 是继白炽灯、荧光灯之后的新一代照明光源,具高效、环保、节能、寿命长、色彩纯度高特性,是近几年来全球发展最为迅速的高新技术领域之一。随着本公司对高可靠、高效率 LED 驱动电源及智能控制技术研发投入的不断加大,将全面提升本公司在 LED 领域的产品开发能力,为本公司节能高效、绿色环保电源产品的持续推广抢占更多的市场先机。

(2) 高可靠性、高效率光伏电源及管理系统研究

■ 研究方向概述

目前,在绿色能源产品方面,LED 电源属“节流”产品,而光伏电源则属“开源”产品。开源和节流是当前节能减排的两个重要途径,本研究方向的近期目标是提供一种太阳能屋顶光伏的先进解决方案:太阳能微逆变器及其管理系统。系统由太阳能微逆变器、管理网关、系统管理软件三部分组成。

■ 设备仪器投入情况

除部分通用的软硬件设备外,本研究方向需投入人民币 124.10 万元,购置研发设备仪器 79 台,所有设备仪器均系国内采购。主要设备仪器包括并网及防孤岛检测设备、太阳能阵列模拟器等。

■ 效益分析

光伏发电具有环保和可持续性的优点,世界各国均将光伏发电作为新能源发展的重点。本公司先后与东南大学等多家高校以及太阳能电池组件知名公司无锡尚德建立起合作关系,公司在掌握了光伏能源关键技术的基础上继续加大对该领域的研发投入,有利于本公司在电源产品线的进一步拓展,并实现规模化生产。

(3) 数字电视互动平台研究

■ 研究方向概述

长期以来广电系统的多级管理造成了严重的重复建设,居高不下的建设成本和管理成本成为盈利的极大阻力,通过建设一个交互数字电视的中心平台,立足于数字电视整体平移项目,不仅可以提高数字电视节目的质量,同时还提供双向互动业务,提高数字电视运营商的赢利能力。

■ 设备仪器投入情况

除部分通用的软硬件设备外，本研发方向需投入 629.31 万元人民币和 36.73 万美元，购置研发设备仪器 250 台，除彩色信号发生器、DVB 信号源、DVB 测试仪、码流分析仪、码流发生器从美国和德国购进外，其余设备仪器系国内采购。

■ 效益分析

目前，我国某些完成整体平移的城市已开始进行双向网改造，互动平台及增值业务已成为行业发展的趋势。本项目的建设拟完善本公司在数字电视领域的产业布局，提升公司的技术水平和竞争实力，同时为公司现有的双向互动式机顶盒、EOC 等产品的推广提供平台支持。

四、募投项目与公司现有业务之间的匹配关系

公司本次募集资金投资于“高效节能电源产品生产扩建项目”、“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”、“工程技术研发中心建设项目”。其中，“高效节能电源产品生产扩建项目”拟投资 6,958 万元，达产后每年新增专业领域高效节能电源生产能力 600 万台；“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”拟投资 12,410 万元，达产后每年新增数字电视终端设备及数字电视双向网改产品生产能力 330 万台。募集资金的运用是公司现有业务的延续和发展，与公司业务体系及财务结构相匹配，投资项目具有良好的市场前景和经济效益。

（一）高效节能电源产品生产扩建项目

本项目拟投资 6,958 万元，建设电源生产线 5 条。项目达产后，公司每年新增电源生产能力 600 万台，其中：每年新增数字电视电源 330 万台，电源管理器 220 万台，高效 LED 驱动电源 50 万台。公司现有产能和募投产能匹配情况如下：

产 品	现有产能		募投产能	
	产能（万台）	生产线（条）	产能（万台）	生产线（条）
数字电视电源	200	4	330	5
电源管理器	150		220	
高效 LED 驱动电源	25		50	
合 计	375		600	

注：公司现有产能以 2010 年产能为依据，公司在 2010 年初共有生产线 3 条，产能 300

万台/年，2010年4月新增生产线1条后产能提高到375万台/年。

截至2010年6月30日，公司有电源生产线4条；本次募集资金拟添加电源生产线5条，测试线2条。测试线主要包括组装、测试等环节，新增两条测试线可提高整条生产线的工作效率，避免不必要的设备闲置和资源浪费，生产线产能在原有基础上将有所提高。

2007年~2009年，本公司电源产品的产能利用率分别为91.23%、98.18%、75.06%，公司采用以销定产的方式组织生产，2009年本公司电源产品产能利用率低于正常水平主要在于电源产品销售量的异常波动所致。

（1）受金融危机影响，部分大客户延缓采购

2008年爆发全球性金融危机，受外部经济需求减弱的影响，行业增长出现暂时性减缓。金融危机对消费预期的影响，导致行业整体需求的下降，加之外围经济前景不明朗，公司下游客户对行业发展趋势多持观望态度，纷纷缩减订单，消化库存。受外部经济环境的影响，欧洲政府延迟实施节能减排计划，发行人通过中茗有限公司向德国意昂集团（E.ON）提供的电源产品销售额由2008年的1,894.11万元下降到2009年的604.09万元，直接影响到公司2009年电源产品的销售。

（2）个别客户自身业务调整的影响

2008年公司电源类产品国内销售市场的第一大客户为中国长城计算机深圳股份有限公司，对长城的全年销售额达2,396.87万元，占当年国内销售的53.18%。由于2009年长城公司基于自身发展的需要组建了电源事业部，未再向公司采购用于显示器的电源适配器，电源产品内销收入有所下降。

综上所述，受金融危机影响，行业整体需求出现暂时性减缓、部分大客户延迟采购以及个别客户自身业务调整等因素导致了公司2009年电源产品销售量的异常下降，使2009年电源产品的产能利用率仅为75.06%。但随着宏观经济环境的好转，下游核心客户采购需求较快恢复，行业需求迅速增加，公司电源产品现有产能难以满足订单增长的需求。

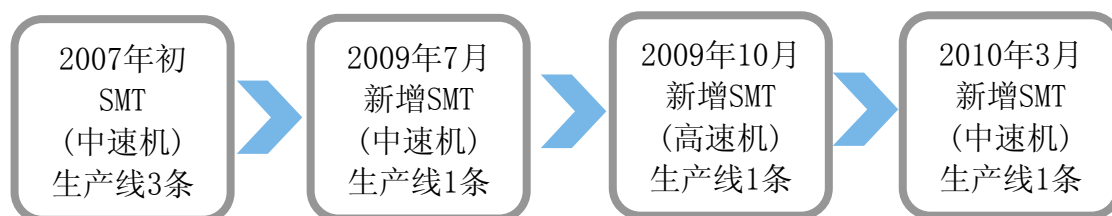
（二）数字电视机顶盒及EOC产品生产扩建项目

本项目拟投资 12,410 万元，建设数字电视生产线 3 条。项目达产后，公司每年新增数字电视机顶盒及 EOC 产品生产能力 330 万台，其中：每年新增数字电视机顶盒 230 万台，EOC 产品 100 万台。公司现有产能和募投产能匹配情况如下表所示：

产 品	现有产能		募投产能	
	产能（万台）	生产线（条）	产能（万台）	生产线（条）
数字电视机顶盒	220	6	230	3
EOC 产品	40		100	
合 计	260		330	

注：截至 2010 年 6 月 30 日，本公司共有数字电视生产线 6 条，其中 SMT（中速机）生产线 5 条，SMT（高速机）生产线 1 条，本次募集资金投资项目拟新建生产线 3 条，包括 SMT 高速贴片机 3 套、AI 立式机 2 台、AI 卧式机 1 台。

报告期内，本公司数字电视设备生产线购置情况如下：



本公司报告期初拥有 SMT（中速机）生产线 3 条，生产能力为 125 万台/年；2009 年 7 月份新增 SMT（中速机）生产线 1 条，10 月份新增 SMT（高速机）生产线 1 条，鉴于 SMT 高速机生产线产能是中速机的两倍，高速机的添置大大提升了本公司的生产能力，达到 200 万台/年；2010 年 3 月份本公司再新增 SMT（中速机）生产线 1 条，2010 年产能达到 260 万台/年。

随着本次募集资金的运用，本公司将新增 SMT（高速机）生产线 3 条，先进生产设备的投入可实现每年 330 万台的生产能力。

五、公司针对募投项目的营销策略

本公司“高效节能电源产品生产扩建项目”和“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”，产品销售模式和现有模式基本相同，电源产品主要是直销模式，数字电视机顶盒和 EOC 产品在国内市场主要是参与广电运营商的招标会，

海外市场则以直销方式为重点。随着募投项目的实施，本公司生产规模和生产能力将进一步扩大，公司拟采用以下措施参与市场竞争。

(1) 强化产品质量，以品质优势开拓新的市场区域

电源是数字电视及其他整机产品的重要部件，影响到产品的安全性、稳定性、可靠性以及使用寿命，而数字电视机顶盒及 EOC 产品的品质影响到区域数字电视整体平移的进程。因此，下游客户对专业领域电源和数字电视设备的品质要求较高。产品品质将直接影响到公司在行业中的竞争实力。公司将不断提升产品质量水平，加强生产流程中各个环节的品质管理，以品质赢得市场。

(2) 深化与现有核心客户的合作关系，坚持大客户策略

为降低经营风险，保证公司业务模式的稳定并形成持续盈利能力，本公司电源产品主要配套于大型跨国知名厂商整机产品，数字电视设备客户则主要是各地广电运营商以及海外行业经销商。在过往的经营中，本公司已与部分优质客户建立长期稳定、合作共赢的战略伙伴关系，公司将不断挖掘现有客户的潜在市场需求，深化与该等核心客户的合作关系，稳定公司在下游客户供应链体系中的核心地位。

六、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的整体影响

本公司募投项目“高效节能电源产品生产扩建项目”、“数字电视机顶盒及 EOC 产品生产扩建项目”、“工程技术研发中心建设项目”尚未实施。上述募投项目待公司发行上市成功，募集资金到位后实施。募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响主要体现在以下方面：

(一) 产品结构进一步优化

本公司主要产品包括电子变压器、电源产品、数字电视系统产品，近三年一期本公司产品结构如下：

单位：万元

产品名称	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

电子 变压器	6,131.90	20.86%	10,527.38	24.16%	10,842.66	32.75%	12,135.05	35.62%
电源 类产品	3,001.34	10.21%	3,516.95	8.07%	7,563.51	22.84%	5,692.73	16.71%
数字电视 系统设备	20,256.76	68.92%	29,527.69	67.77%	14,702.02	44.41%	16,241.23	47.67%
合 计	29,390.00	100%	43,572.02	100%	33,108.19	100%	34,069.01	100%

电子变压器是电源产品的关键器件，但电子变压器为劳动密集型产品，在人力成本大幅增长的情况下盈利能力面临压力。近年来公司规模不断扩大，产业链逐步向下游产品延伸，公司产品布局及产品结构更趋于向技术密集和资本密集转变。随着募投项目的实施，电源产品和数字电视系统产品所占比例将大幅提高，产品结构进一步优化。

（二）加强公司的研发实力，提高技术水平

本公司通过“工程技术研发中心建设项目”加大对高可靠、高效率 LED 驱动电源及智能控制技术，高可靠性、高效率光伏电源及管理系统，以及数字电视互动平台等行业前沿课题及技术的研究，提升本公司在数字电视、新能源科技发展前沿领域的综合研究实力，巩固公司在行业内技术领先地位。

（三）进一步提升公司的核心竞争力

募投项目实施后，随着公司生产规模的扩大和产品线的不断丰富，公司新产品的开发、快速供货能力、工艺流程技术等都将得到较大程度的提升，本公司在下游知名企业合格供应商资格的维护以及各地广电集团的招投标商务会中将更具有竞争优势。

第十四节 股利分配政策

一、公司近三年一期股利分配政策和实际分配情况

(一) 股利分配的一般政策

公司股票全部为普通股，实行同股同利的股利分配政策，按照股东所持有的股份比例派发股利。公司的利润分配采取现金或股票方式分配股利。

《公司章程》规定，股利分配方案由公司董事会拟定，由股东大会表决并以普通决议的方式通过。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 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

(二) 利润分配顺序

根据有关法律、法规和公司章程的规定，公司税后利润具体分配顺序和比例如下：

- 1、弥补以前年度累计亏损；
- 2、按净利润的 10%提取法定公积金；
- 3、经股东大会决议，可提取任意公积金；
- 4、剩余利润根据股东会决议进行分配。

公司法定公积金累计达公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取；提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定；公司不在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润，股东大会违反规定，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。

(三) 公司近三年一期股利分配情况

2008 年 1 月 31 日，经美凯有限董事会决议，公司按照各股东出资比例对 2007 年度公司实现的利润进行分配，利润分配总额为 2,600 万元，按照各股东出资比例进行分配，即美视康投资 780 万元，常凯电子 1,820 万元。具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人历史沿革”部分。

除此之外，近三年一期公司未进行其他股利分配。

二、发行后的股利分配政策

《公司章程(草案)》第一百五十五条规定：“公司采取现金或者股票方式分配股利。公司采取现金分红方式分配利润的，最近三年累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。”该议案在公司发行上市后经股东大会审议通过后生效。

除此之外，公司本次发行后的股利分配政策将与发行前保持一致。

三、发行前滚存利润的分配安排

经本公司 2010 年 2 月 5 日 2010 年度第一次临时股东大会决议：若本次公开发行股票并上市获得中国证监会和深圳证券交易所的核准，则截至发行日前的滚存利润由发行完成后的新老股东按持股比例共同享有。截至 2010 年 6 月 30 日，公司未分配利润为 73,315,557.68 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

(一) 信息披露制度

本公司为完善信息披露制度,按照中国证监会和证券交易所上市规则的有关规定,建立了信息披露制度。发行上市后,公司将认真履行信息披露义务,及时披露所有对公司股票价格可能产生重大影响或者证券监管机构要求披露的属于公司或者与公司有关的情况或事项的信息,并确保信息披露的内容真实、准确、完整,为投资者提供及时、准确的服务。

(二) 信息披露部门及人员

负责机构:公司董事会办公室

负责人:尹金红(董事会秘书)

咨询电话:0755-27325174

传真:0755-27325122

(三) 投资者服务计划

为进一步规范和加强公司与投资者以及潜在投资者之间的信息沟通,促进公司与投资者之间的良性互动关系,切实保护投资者的利益,本公司依据《公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》的相关规定,制定了《深圳美凯电子股份有限公司投资者关系管理工作制度》

董事会办公室为投资者关系管理职能部门,负责接待投资者来访,回答投资者咨询,向投资者提供公司披露的相关资料。

公司董事会秘书负责投资者关系管理事务的组织、协调工作,安排公司董事、监事、其他高级管理人员和投资者见面沟通。

二、重大合同

(一) 主要银行授信及借款合同

1、于中国银行股份有限公司深圳宝安支行获得 4,000 万元授信额度

2009 年 6 月 19 日，本公司下属子公司深圳速浪数字技术有限公司与中国银行股份有限公司深圳宝安支行签署了合同编号为“(2009)圳中银宝额协字第 050118 号”《授信额度协议》。协议约定中国银行股份有限公司深圳宝安支行向公司提供 4,000 万元授信额度，该信用额度为国内商业发票贴现额度，可循环使用，使用期限自 2009 年 6 月 19 日至 2010 年 6 月 19 日。本公司和郭冰先生为该协议提供最高额保证。

2、于招商银行股份有限公司深圳宝安支行贷款 2,000 万元

2009 年 7 月 10 日，本公司与招商银行股份有限公司深圳宝安支行签署合同编号为“2009 宝字第 1009408165 号”的《借款合同》，合同约定招商银行股份有限公司深圳宝安支行为公司经营需要提供流动资金贷款 2,000 万元用于采购原材料，贷款期限为贰年，自 2009 年 7 月 10 日至 2011 年 7 月 10 日，此项贷款采用浮动利率。

根据编号为“2009 宝字第 1009408165-1 号”的《抵押合同》，郭冰先生提供连带责任保证，并以自有房产为该笔贷款提供抵押，抵押金额为 3,444,076 元。根据编号为“2009 宝字第 1009408165-2 号”及“2009 宝字第 1009408165-3 号”的《抵押合同》，菏泽美凯电子有限公司以自有工业用地及工业厂房为该笔贷款提供抵押，抵押金额分别为 16,076,729 元和 8,658,516 元。

3、于中国银行股份有限公司深圳宝安支行获得 3,000 万元授信额度

2009 年 7 月 30 日，本公司与中国银行股份有限公司深圳宝安支行签署了合同编号为“(2009)圳中银宝额协字第 000268 号”《授信额度协议》。协议约定中国银行股份有限公司深圳宝安支行向公司提供 3,000 万元授信额度。该信用额度可循环使用，包括 1,000 万元流动资金贷款额度，1,500 万元银行承兑汇票开票额度和 500 万元国内商业发票贴现额度。授信额度的使用期限自 2009 年 7 月 30 日至 2010 年 7 月 30 日。深圳速浪数字技术有限公司、郭冰、深圳市中小企业信用担保有限公司为本协议提供最高额保证。

(二) 主要销售合同

1、2008年4月，本公司前身美凯有限与中国长城计算机深圳股份有限公司续签了《采购合同》(采购长期合作框架性协议)，本公司为中国长城计算机深圳股份有限公司提供电子变压器和电源产品，合同期限自2008年4月至2010年4月。合同对双方全面合作的产品质量、价格确定、下单流程、售后服务等方面作了详细约定，并以合同附件的形式签署了《保密协议》，明确双方责任。

2、2008年5月，本公司前身美凯有限与TCL王牌电器(惠州)有限公司续签了《采购协议》，为TCL王牌电器有限公司提供电子变压器产品，为实现供应链、品质、竞争力和工艺领先等层面上的互益双赢，合同约定，双方同意采用精益供应链项目VMI和EDI，该机制是为生产资金需要最小化的同时充分利用市场需求而设计，其目的是保证整个供应链的资金占用最小，包括但不限于寄售模式。经双方同意，该协议不仅适用于买卖双方，同时适用于买卖双方的关联公司。

3、2009年3月，本公司与中茗有限公司Chinaming Ltd.签订了《采购合同》(采购供货框架协议)，通过中茗有限公司为德国意昂集团(E.ON)旗下ONE CLICK TECHNOLOGIES LIMITED提供智能插座，合同期限自2009年3月至2010年3月。合同对双方业务合作之产品价格制定、订货、交付、产品质量和货款支付等事项进行了框架性约定，实际业务双方以订单形式完成。

4、2009年4月，本公司与Cooper Industries(FZE)签订了《总供应协议》，提供电子变压器产品，对双方业务合作之产品价格制定、订货、交付、产品质量和货款支付等事项进行了框架性约定，实际业务双方以订单形式完成。该协议不仅适用于买卖双方，同时适用于Cooper Industries(FZE)的关联公司。

5、2009年5月，本公司与群创光电股份有限公司(台湾)签署了编号为“2008SZ-LLFP-ZNL-0062”的《零组件采购合约》，为群创光电股份有限公司(台湾)提供电子变压器产品，对双方业务合作之产品价格制定、订货、交付、产品质量货款支付等事项进行了框架性约定，实际业务双方以订单形式完成。

(三) 重要租赁合同

1、2008年8月，本公司与中国科技开发院有限公司中科大厦管理中心签订了《深圳市房地产租赁合同书》，承租深圳市南山区高新南一道中国科技开发院中科研发园三号楼塔楼8楼A用作厂房，租赁面积754.77平方米，租金40元/m²，租赁期限为3年。

2、2008年12月，本公司下属子公司深圳速浪与胡斌斌签订了《私人房屋租赁合同书》，承租深圳市宝安区西乡鹤洲恒丰工业城B25栋第一、二（北）、六层（南）的房屋用作工厂厂房，租赁面积4,784.93平方米，月租金16.2元/m²，租赁期限为3年。

3、2008年12月，本公司下属子公司深圳速浪与叶孙敏签订了《房屋租赁合同书》，承租深圳市宝安区西乡鹤洲恒丰工业城B25栋四至五楼的房屋用作工厂厂房，租赁面积4,386.30平方米，月租金14.18元/m²，租赁期限为3年。

4、2009年4月，公司与陈金炼签订了《私人房屋租赁合同书》，承租深圳市宝安区西乡鹤洲恒丰工业城B15栋1-3楼的房屋用作工厂厂房，租赁面积3,643.67平方米，月租金16.5元/m²，租赁期限自2009年4月至2011年10月。

5、2009年4月，本公司与陈美萍签订了《私人房屋租赁合同书》，承租深圳市宝安区西乡鹤洲恒丰工业城B15栋第四层的房屋用作工厂厂房，租赁面积1,237.1平方米，月租金16元/m²，租赁期限自2009年4月至2011年10月。

6、2009年4月，本公司与郭文琦签订了《私人房屋租赁合同书》，承租深圳市宝安区西乡鹤洲恒丰工业城B15栋第六层的房屋用作工厂厂房，租赁面积1,237.1平方米，月租金14.2元/m²，租赁期限自2009年4月至2011年10月。

7、2009年10月，本公司与深圳市新宝汇实业有限公司签订了《厂房租赁合同》，承租深圳市宝安区西乡恒丰工业城B13栋第一至五层用于生产、办公及仓库，租赁面积11,830.98平方米，月租金14.8元/m²，租赁期限自2010年1月至2015年12月。

8、2010年3月，本公司下属子公司深圳速浪与胡斌斌签订了《房屋租赁合同书》，承租深圳市宝安区西乡街道鹤洲社区恒丰工业城B25栋第二（南）层、六（北）层、第三层的房屋用作工厂厂房，租赁面积3,947.67平方米，月租金16.2元/m²，租赁期限为5年。

三、对外担保情况

2009年6月19日,本公司为下属子公司深圳速浪于中国银行股份有限公司深圳宝安支行获得的4,000万元授信额度提供最高额保证。截至本招股说明书签署日,本公司不存在其他对外担保事项。

四、诉讼和仲裁情况

截至本招股说明书签署日,本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在尚未了结的或可预见的作为一方当事人的刑事诉讼、其他重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

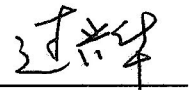
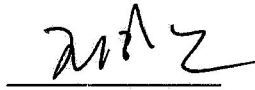
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

全体董事、监事、高级管理人员声明

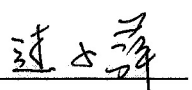
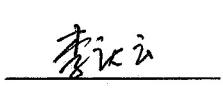
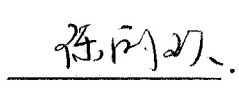
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事、监事、高级管理人员签名：

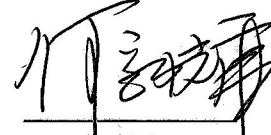
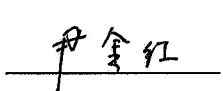
全体董事：

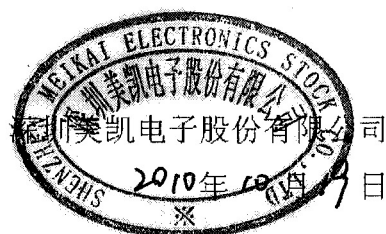
 郭冰	 袁见伟	 顾益铮
 过兴华	 苏建徽	 王成义
 王芳清		

全体监事：

 过小萍	 李庆云	 陈丽欢
--	--	--

全体高级管理人员：

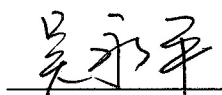
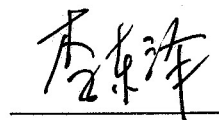
 张立	 郭政一	 何锦辉
 何光东	 尹金红	



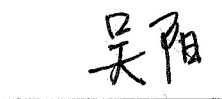
保荐机构（主承销商）声明

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。

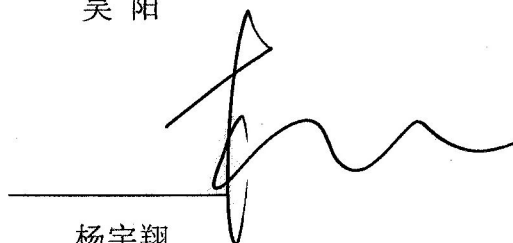
保荐代表人：


吴永平
李东泽

项目协办人：


吴 阳

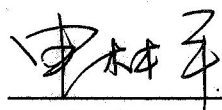
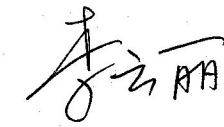
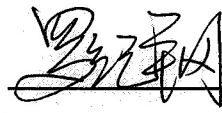
法定代表人：


杨宇翔

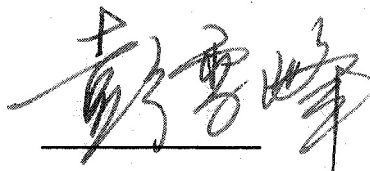
发行人律师声明

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):


申林平
李云丽
罗纪钢

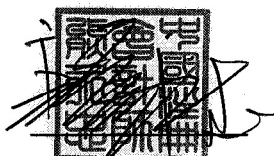
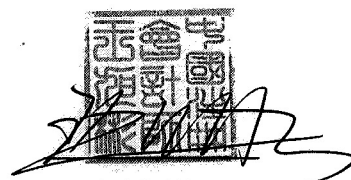
律师事务所负责人(签字):


彭雪峰

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。

签字注册会计师:


熊永忠
王旭彬

会计师事务所负责人:


蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所有限公司



资产评估机构声明

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。

签字注册资产评估师:



资产评估机构负责人:



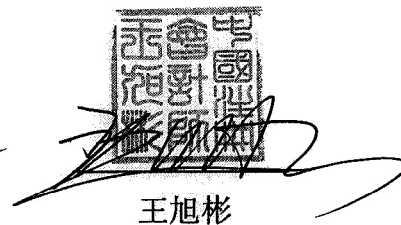
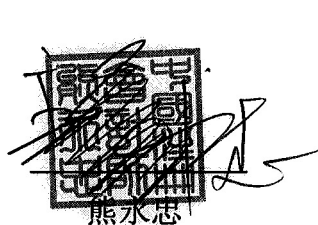
潘文荣



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。

签字注册会计师:



熊永忠 王旭彬

会计师事务所负责人:



蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所有限公司



第十七节 附录和备查文件

一、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进行披露，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、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。

二、文件查阅时间

各工作日上午 9：00~11：30，下午 2：00~5：00。

三、文件查阅地址

- 1、发行人：深圳美凯电子股份有限公司

地 址：深圳市宝安区西乡街道鹤洲恒丰工业城 B15 栋 1-4 楼、6 楼、
新宝汇工业区 B13 栋

电 话：0755-2732 5174

传 真：0755-2732 5122

联系人：尹金红女士

- 2、保荐人（主承销商）：平安证券有限责任公司

地 址：深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层

电 话：0755-8240 4851

传 真：0755-8243 4614

联系人：吴永平先生