

关于深圳日海通讯技术股份有限公司首次公开发行股票 发行保荐工作报告

平安证券有限责任公司（以下简称“本保荐机构”）接受深圳日海通讯技术股份有限公司（以下简称“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

保荐机构及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

释 义

本发行保荐工作报告中，为表述得更为清楚，采用了以下简称：

中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
发行人、公司、股份公司、日海通讯	指	深圳日海通讯技术股份有限公司
日海通讯有限	指	深圳日海通讯技术有限公司，深圳日海通讯技术股份有限公司前身
海若技术、控股股东	指	深圳市海若技术有限公司
允公投资	指	深圳市允公投资有限公司
日海国际	指	日海国际有限公司
易通光	指	深圳市易通光通讯有限公司
日海机房	指	深圳北村日海机房技术有限公司，海生机房的前身
海生机房	指	深圳市海生机房技术有限公司
日海工程	指	深圳日海通讯工程技术有限公司

日海设备	指	深圳市日海通讯设备有限公司
IDG	指	International Data Group, INC 的缩写, 美国国际数据集团
IDGVC II	指	IDG Technology Venture Investments, LP 的简称
IDGVC III	指	IDG Technology Venture Investments III, LP 的简称
IDGVC	指	IDGVC Everbright Holdings Limited
华为	指	华为技术有限公司
中兴	指	中兴通讯股份有限公司
阿尔卡特—朗讯	指	Alcatel-Lucent 公司
诺基亚—西门子	指	Nokia Siemens Networks 公司
爱立信	指	Ericsson Network Technologies AB 公司
北电	指	Nortel Networks 公司
3G	指	英文 3rd Generation 的缩写, 指第三代移动通信技术。
平安证券、保荐人(主承销商)	指	平安证券有限责任公司
元	指	人民币元

一、保荐机构内部审核过程

(一) 内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并上市项目履行了严格的内部审核流程:

1、立项审核: 2006 年 12 月 20 日, 本保荐机构对本项目立项进行了内部审核, 同意立项。

2、内部核查部门审核: 2007 年 11 月 13 日至 14 日, 本保荐机构内部核查部门对发行人申请文件进行了初步审核, 并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

3、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2007年11月15日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并上市申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

（二）立项审核的主要过程

1、立项申请时间

2006年12月19日，本保荐机构项目组提交了本项目的立项申请报告。

2006年12月20日，按照本保荐机构立项管理的相关办法，经项目所属二级部门执行总经理、事业部区域负责人、质量控制负责人、事业部总经理会签批准。

（三）项目执行的主要过程

1、项目组成员构成

本项目的项目组成员包括方向生、刘春玲、吴永平、王志妮、张华辉、甘露、薛晓。

2、进场工作的时间

本项目的进场时间为2006年10月至2009年10月。

3、尽职调查的主要过程

项目组进场后，由保荐代表人组织、协调，对发行人进行了尽职调查，本项目的尽职调查分为：

（1）初步尽职调查阶段

本项目的初步尽职调查从2006年10月份开始。主要从总体上调查分析发行人是否符合首次公开发行股票并上市的条件。在初步尽职调查的基础上进行项目评估和立项，2006年12月20日，本项目经批准立项。

（2）全面尽职调查阶段

立项后，项目组对本项目进行了详细的尽职调查，对发行人的基本情况、业务和技术、同业竞争和关联交易，董事、监事、高管与核心技术人员、组织机构

与内部控制、财务与会计、战略与规划、募集资金运用、风险与其他重要事项等方面进行全面尽职调查，在此基础上形成完整的改制方案及辅导计划。调查的内容和过程包括但不限于以下方面：

① 基本情况

对发行人改制与设立、工商登记情况、出资及历次股权变动、资产重组情况、主要股东情况、下属企业、独立性、合规经营情况进行了调查。与发行人董事、监事、高管及普通员工进行了访谈。了解了发行人内部控制制度、机构设置情况，现场查看了办公场所、产供销系统。

② 业务和技术

对发行人业务基本情况、行业情况、采购情况、生产情况、销售情况、研发情况进行了调查。就企业主营业务及发展方向、企业经营模式等问题对高管进行了访谈。现场查看了房产、设备及环保情况。

③ 同业竞争和关联交易

对发行人关联方及关联关系、同业竞争、关联交易、关联方资金占用等情况进行了调查。就发行人关联关系、关联交易等问题与发行人高管人员、财务部门和主要业务部门负责人进行了访谈。

④ 董事、监事、高管与核心技术人员

审阅了董监高及核心技术人员的简历、董监高及核心技术人员任免的相关决议、发行人最近一年董监高的薪酬。对董监高及核心技术人员之间是否存在亲属关系、兼职情况、对外投资，是否从关联方领取报酬及享受其他待遇，以及报告期内高管变动情况进行了调查。对董监高等人员是否符合任职资格进行了分析，对其是否存在违法违规及涉及诉讼、仲裁进行了了解。就勤勉尽责、团队情况与高管及核心技术人员访谈。

⑤ 组织机构与内部控制

查阅了发行人现行公司章程和章程修改草案、三会议事规则、发行人董事会专门委员会会议事规则、董事会秘书制度、总经理工作制度，会议记录，并对照公司法、证券法对其合法性、合理性进行了分析。对发行人独立董事制度、内部控制制度制定情况及执行情况进行了调查。

⑥ 财务与会计

对发行人财务报表核查。对财务信息真实性进行了调查、分析。对发行人财务状况、盈利能力、现金流量进行了分析。了解了重大资本性支出情况。现场查看了存货、固定资产。对重点会计问题与发行人财务人员、会计师进行了访谈了解。

⑦战略与规划

调查了解了发行人中长期发展战略规划资料、战略委员会的会议纪要及独立董事意见、发行人的经营理念、未来2~3年发展目标、各项具体经营计划。就战略规划、经营理念，经营计划、募投与业务发展目标等问题与高管进行了访谈。

⑧募集资金运用

审阅了募集资金投资项目的可行性研究报告、募投项目的环评文件、董事会及股东大会相关决策文件、募投项目备案文件、募集资金专项存储制度、募集资金管理制度。对募投项目的合法合规、可行性与合理性进行了调查分析。就募投项目市场情况对高管人员、销售人员进行了访谈。

⑨风险与其他重要事项

查阅了发行人既往经营业绩发生重大变动及历次重大事件的相关资料，查看了重大合同。了解了发行人面临的重大风险，对相关风险应对措施进行了分析。对发行人是否存在重大诉讼与对外担保进行了调查。检查了上市相关中介机构营业执照、各中介机构从事证券相关业务资质证书、签字人的执业资格证书，对中介机构及签字人是否被监管机构处罚进行了核查。与高管人员及风险控制负责人、采购人员、销售人员、合同管理人员和其他相关人员就风险问题进行了访谈。

(3) 持续尽职调查阶段

在改制、辅导和尽职推荐阶段，项目组对发行人进行持续的尽职调查，进一步完善底稿，形成推荐结论。

在首次申报及补充各期报表申报期间，对会计师出具的审计报告及各专项报告、律师出具的律师工作报告及法律意见书进行了审慎核查。项目在会审核期间，对发行人出现的新情况、新事项进行了补充调查，针对发行部提出的书面及口头反馈意见组织各中介进行了专项尽职调查，形成了书面核查意见。2008年下半年发生了全球性的金融危机，项目组密切关注发行人生产经营受国际金融危机的影响，组织发行人董事长、总经理及相关管理层与其他中介机构进行了深入调查分

析，并提出了相应的应对措施。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人方向生和刘春玲，参与尽职调查工作的时间为2006年11月至2009年10月。

具体工作过程如下：

保荐代表人对发行人历史沿革等进行了调查。现场查看了发行人办公场所、生产基地。就发行人改制方案、2004年重大资产重组情况、股东的持股情况、独立性、经营模式、采购模式、销售模式、研发模式及研发情况、行业发展前景、关联关系及交易、公司战略规划、未来发展规划、募投项目市场情况、公司的风险及控制等与实际控制人、董事、高管、研发人员、销售人员等人员进行了访谈、调查。对财务会计信息进行了分析性复核。召开中介协调会对尽职调查发现的问题进行了探讨、处理。对发行人上市相关中介出具的材料进行了审慎核查。审阅了项目尽职调查底稿，检查了全部申报材料，提出了相关补充、完善意见。在会审核期间，针对发行部提出的审核意见，组织发行人、各中介进行了认真探讨，并对相关事项作了补充调查。2008年全球金融危机爆发后，密切关注发行人经营情况的变化，对发行人产销情况、经营业绩受金融危机影响程度进行了核查。

（四）内部核查部门审核的主要过程

1、内部核查部门的人员构成

本保荐机构内部核查部门人员共6人，包括秦洪波、龚寒汀、陈华、铁维铭、乔绪升、魏韞新。

2、现场核查次数及工作时间

内部核查部门对本项目现场核查1次，工作时间为2007年11月13日至14日。

（五）内核小组审核的主要过程

1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2007年11月15日。

2、内核小组成员构成

本保荐机构内核小组成员共15人，包括薛荣年、张文生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、方向生、秦洪波、陈新军、周凌云、高利、鲍金桥、曾年生、周强、林辉、

郭小明。

3、内核小组成员意见

内核小组成员经集体会议，同意向中国证监会推荐日海通讯首次公开发行A股。

4、内核小组表决结果

参会的内核委员共11人，内核委员曾年生、周强、林辉、郭小明因事请假，缺席本次会议。内核小组的表决结果为：10票同意、0票反对、1票弃权。本项目获得内核小组的审议通过。

二、发行人存在的主要问题及其解决情况

（一）本项目立项提出的意见及审议情况

按照本保荐机构立项管理的相关办法，本项目经项目所属二级部门执行总经理、事业部区域负责人、质量控制负责人、事业部总经理会签批准。

立项过程中提出本项目存在问题包括：

1、日海设备的设立背景及与日海通讯的关系。

项目组回复：

日海设备成立于1994年9月，注册地为深圳市，注册资本2875万元，其中允公投资持有51.72%股权，海若技术持有47.95%股权，华王网络持有0.33%股权，其中允公投资为周展宏控制的公司。设立之初，日海设备拥有通信设备制造所必需的专利、非专利技术、设备等经营性资产，经营范围为：数字配线架、光纤配线架，用户网接配线设备；数字环路系统及其它通讯产品的购销；房屋建筑弱电系统的综合布线工程设计和施工业务；进出口业务。从设立至2003年，日海设备主营业务为通信设备制造。

2003年，公司计划海外上市并引进新的战略投资者（IDG），但之前日海设备的资产及业务较分散，分布于日海设备、五洲讯和海延实业，并且日海设备的股东与新的战略投资者对日海设备的固定资产（土地及厂房）价值认同不能达成一致。在此背景下，经多方协商，就设立新的上市主体达成一致，并同意以新的上市主体承接原日海设备、五洲讯及海延实业的资产、人员及业务。

资产受让后，日海设备、五洲讯、海延实业不再持有与通信设备生产相关的

经营性资产，也不再从事通信设备制造及与日海通讯产生同业竞争的相关行业。日海设备仅保有部分土地及房产，经营范围变更为：兴办实业（具体项目另行申报）；房屋租赁；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品），目前主要从事房地产租赁业务。

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

2、控股股东（日海国际）为 BVI 公司架构，需解释外汇返程投资手续是否齐备。

项目组回复：

王文生等自然人的境外投资行为，已根据国家外汇管理局的有关通知于 2006 年补办“境内居民个人境外投资外汇登记表”。日海国际返程投资行为，于 2004 年 1 月 14 日取得国家外汇管理局资本项目外汇业务核准件，文件编号 5440300200400229 号。

3、应收账款和存货余额较大，周转率较低。

项目组回复：

①应收账款余额较大、周转率低的原因

公司应收账款期末余额较大，应收账款占销售收入的比例较高，主要原因如下：

A、行业特点

通信设备行业具有客户集中度高、项目工程时间长、设备性能要求高等特点。这些特点决定了行业内公司的应收账款周转期较长，应收账款占销售收入的比例一般较高。

同行业上市公司应收账款占销售收入的比例情况如下：

项目	2005 年末	2004 年末
新海宜	47.79%	46.78%
宁通信 B	44.78%	42.69%

项目	2005 年末	2004 年末
日海通讯	51.25%	51.06%
平均	47.94%	46.84%

B、客户特点

公司的客户较为集中，主要为国内运营商、国内主设备商、国外主设备商、国外运营商等。客户实力强、信誉好，应收账款发生坏账的风险很小，但一般要求给予一定的信用期。

国内运营商欠公司的应收账款占到应收账款总额的 70% 以上。运营商采用集中采购后，集团公司集中选型，由分公司、地区单位下单采购，对账、工程验收，再申请总部付款。对不需要安装的产品，公司根据货物签收单、合同或订单约定的价格，在与运营商对账后即确认收入，形成应收账款。

应收账款周期较长，主要是由于工程验收及申请总部付款两个环节时间较长。公司产品（除机房外）并不需要复杂的工程施工和安装，但作为通讯工程的配套产品，运营商一般要在整个工程项目验收合格后才进行工程结算，工程验收时间较长。工程验收后，运营商分公司要向总公司申请付款，审批时间较长。

C、业务特点

通信工程一般建设时间较长，项目建成后要经过严格验收，且国内运营商逐步采用“交钥匙工程”方式。公司作为通信网络连接、分配和保护类产品的提供商，除户外通信机房产品外，其他产品不需要工程施工和安装。但运营商一般要整个工程项目验收合格后才进行工程结算，导致应收账款回收期延长。

② 存货余额较大、周转率低的原因

主要是因以上行业、客户、业务特点，公司结算周期较长，发出商品余额较大，造成存货余额较大、周转率低。公司生产和材料的采购是根据订单组织的，公司在销售增长的情况下保持了对存货的有效控制。公司产品不存在滞销的情形。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

根据中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》及其他规范性文件，项目组对本项目进行了全面尽职调查，调查过程中发现和重点关注的事项如下，项目组对

相关事项进行了调查、分析，召开中介机构协调会，提出解决方案。

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

发行人于 2004 年收购了日海设备、五洲讯、海延实业的经营性资产及相关业务，项目组对该事项作了重点调查。项目组取得了日海设备、五洲讯、海延实业组织结构关系图，对日海设备、五洲讯、海延实业的现状和历史沿革进行了详细调查。对资产收购时各公司盈利状况进行了分析。详细了解了日海设备、五洲讯、海延实业目前的业务和资产，注销情况，收购资产的目的，收购基本情况，收购资产内容及作价基础，业务及人员安排，对已发出商品及未完工项目的处理，生产及办公用房的处理情况。对该次资产购买的影响进行了分析。对日海设备、五洲讯、海延实业出售资产及业务是否存在违反海关、税收等法律法规的情况进行了核查。并在申报材料中作了翔实披露。

2、日海国际BVI问题处理

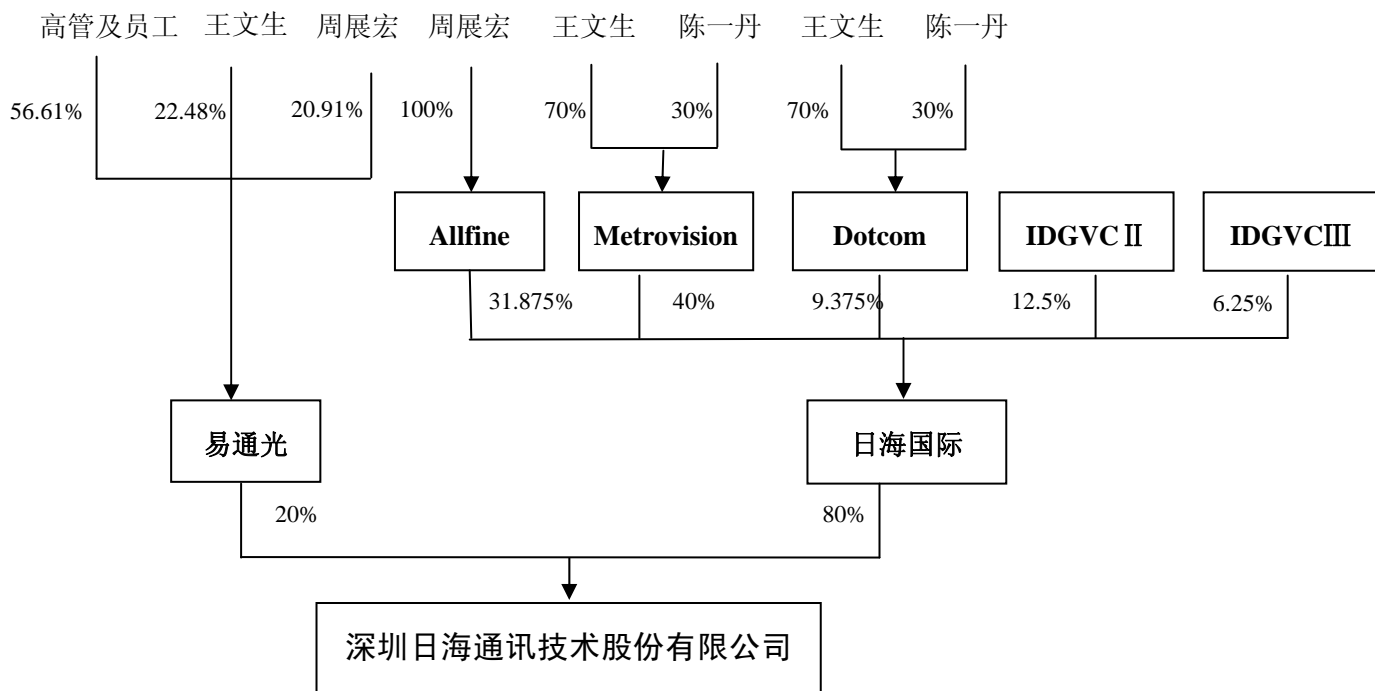
公司控股股东为日海国际。日海国际为王文生先生、周展宏先生、IDG 等于 2003 年在英属开曼群岛注册的公司。为进一步提高日海通讯股权结构的透明性和稳定性，便于监管，项目组召集发行人、各中介机构召开协调会，认真分析了发行人原股权架构的利弊，对发行人股权架构调整方案进行了深入探讨。在保持日海通讯实际控制人及其他主要股东的实际控制人不变的前提下，对日海通讯的股权结构进行调整。经讨论、研究，形成如下股权调整方案。

(1) 股权调整过程

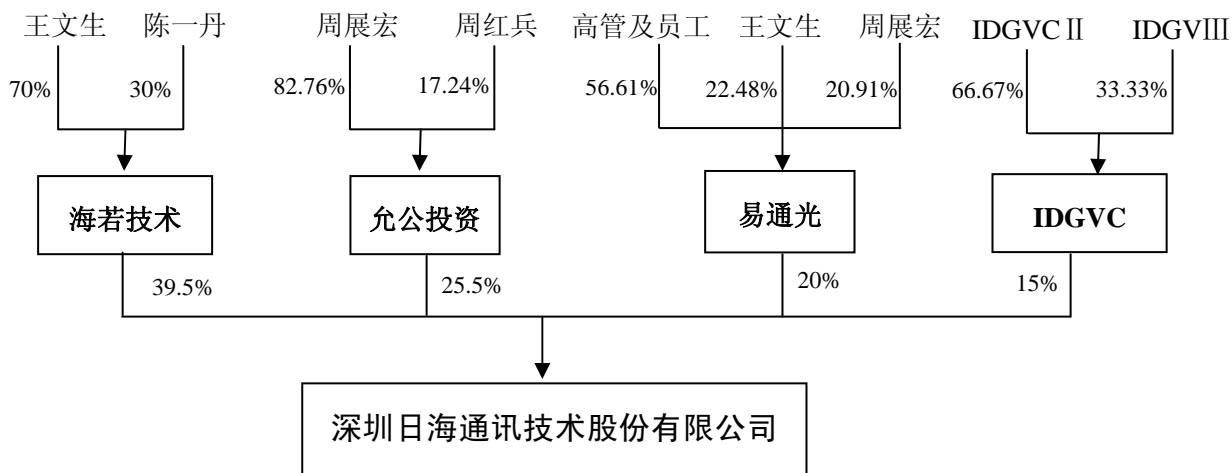
经讨论决定，日海国际与海若技术、允公投资、IDGVC 签订股权转让协议书，日海国际将持有的日海通讯 39.5%、25.5%和 15%股份分别转让给海若技术、允公投资、IDGVC，转让价格以评估公司评估值为基础。转让协议经深圳市贸易工业局批复同意，并在深圳市产权交易中心办理完成股份过户手续。

(2) 调整前后的股权结构

调整前的股权结构图如下：



调整后的股权结构图如下：



(3) 股权结构调整的影响

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

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

2007年11月13日至14日，保荐机构对本项目进行了现场内核，现场内核意见及项目组回复如下。

1、毛利率波动及盈利能力问题

公司名称	2007年1~6月	2006年度	2005年度	2004年度
新海宜 (002089)	43.78%	39.68%	45.47%	43.36%
宁通信B (200468)	22.91%	29.17%	27.83%	28.90%
日海通讯	31.08%	28.73%	37.22%	43.67%
平均	32.59%	32.53%	36.84%	38.64%

问题：

（1）2004年至2007年上半年公司毛利率波动较大，分别为43.67%、37.22%、28.73%、31.08%。前三年毛利率呈现持续下降的趋势，且幅度较大，请详细分析原因；

项目组回复：

2005年、2006年毛利率呈现持续下降的趋势，主要原因如下：

- 经营战略调整的影响

2004年之前，通信行业固定资产投资规模一直处于高位，运营商对通信设备采购需求大，且基本处于协议采购阶段，通信设备制造行业毛利率水平较高。公司传统接配线产品以运营商渠道直接销售，取得较高的毛利率。

2004年，运营商已开始试点集中采购，国内大规模的通信基础设施建设已基本完成。公司预计未来几年行业竞争会非常激烈，主动调整竞争策略：实施业务优先，全力提高市场占有率；改变单一产品结构和销售渠道，推出新产品，拓展新渠道。竞争策略的调整，使公司毛利率下降，但公司在行业投资下降的情况下，销售收入取得较快增长，行业领先地位进一步增强，为公司未来发展打下坚实基础。

- 运营商投资需求及采购模式变化的影响

2005 年，国内电信行业固定资产投资规模下降为 2,071.3 亿元，为 2000 年以来的最低点。投资规模下降导致对配线产品采购需求下降。同时，2005 年、2006 年，中国移动、中国网通、中国联通、中国铁通等运营商已经广泛实施集中采购，行业内厂家为能够进入集团公司的采购范围而降低价格。公司为进一步巩固和扩大在市场的优势地位，产品整体销售价格有所下降。2005 年，MDF、ODF、及户外通信机柜分别降价 1.04%、7.56% 和 10.00%；2006 年，DDF、MDF、ODF、光纤连接器、户外通信机柜分别降价 12.81%、3.77%、9.81%、2.97% 和 13.33%。

尽管运营商实施集中采购初期，公司销售价格下降，但集中采购政策对公司总体有利，主要表现在以下几个方面：

首先，2007 年运营商采购模式基本稳定，公司产品销售价格趋于平稳，部分产品价格开始上涨，如光纤连接器价格上涨 2.82%，户外通信机房价格上涨 5.79%，综合布线价格上涨 5.00%。

其次、集中采购导致许多中小设备商不能进入运营商采购范围，逐步退出市场，整体实力较强的企业则获得更多市场份额。公司凭借在行业内的优势地位，产品市场占有率不断提高，行业地位进一步提升。

第三、销售费用下降。集中采购后，公司销售费用有较大下降。在销售额快速增长的情况下，2005 年销售费用与 2004 年基本持平、2006 年较 2005 年下降 572.51 万元；销售费用占营业务收入的比例分别下降 21.85%、26.74%。考虑销售费用因素，计算扣除销售费用后的销售利润率，其波动相对较小。

项目	2007 年 1~9 月	2006 年度	2005 年度	2004 年度
毛利率 (%)	31.32	28.73	35.82	43.48
销售利润率 (%)	19.01	15.88	18.18	20.77

● 原材料价格上涨的影响

2004 年至 2007 年 1~9 月，原材料占成本的比例分别为 68.62%、71.27%、73.07%、72.12%。2005 年、2006 年，公司主要原材料中，铝材采购价格分别增长 18.55%、15.75%；铜材采购价格分别增长 48.43%、61.17%；不锈钢采购价格

分别增长 66.47%、-4.35%；SM 电缆头采购价格分别增长 10.74%、13.94%；接插件采购价格分别增长 56.21%、21.34%。原材料价格上涨导致成本上升，毛利率下降。

● 销售模式调整的影响

运营商直销渠道的毛利率较高，但对运营商的依赖较大。为不形成对运营商的过渡依赖，公司拓展了毛利率相对低些的主设备商、海外客户、国内分销等渠道。销售模式的变化，摊薄了综合毛利率，但使公司形成了多渠道全方位的营销体系，确保了销售收入的持续快速增长。

不同销售渠道毛利率变化情况如下表：

销售模式	2007 年 1~9 月 毛利率(%)	2006 年度 毛利率(%)	2005 年度 毛利率(%)	2004 年度 毛利率(%)
运营商	32.57	30.22	36.29	45.50
主设备商	25.75	25.31	32.71	31.17
海外客户	30.29	22.54	25.60	43.25
国内分销	29.35	21.01		
其他客户	37.71	33.40	43.48	40.88
合计	31.32	28.73	35.82	43.48

● 产品结构调整的影响

传统配线产品毛利率较高，市场需求平稳。公司着眼长远发展，推出了通信机房机柜等市场前景广阔、毛利率相对较低的产品。2004 年至 2007 年 1~9 月，户外通信机房机柜毛利率分别为 20.32%、29.21%、27.93%、30.27%；占销售收入的比例分别为 1.36%、10.88%、19.37%、23.31%。

户外通信机房机柜前三年为市场培育和推广期，且尚未形成规模化生产，毛利率相对较低，摊薄了公司综合毛利率。2007 年 1~9 月，户外通信机房机柜开始规模化生产，且销售价格提高，毛利率达到公司平均水平。

● 新产品尚未批量生产的影响

户外通信机房、户外通信机柜经过 2004 年的试点后，2005、2006 年开始逐

步增加投资、扩大产能，但尚未形成规模化生产，产量较低，单位产品固定费用较高。2005、2006年，户外通信机房的单位生产成本分别增加52.04%、34.37%。

(2) 同行业同期毛利率水平均保持相对平稳的状态，请分析日海通讯异于同行的原因，并论证发行人是否存在同业内竞争力减弱的趋势；

项目组回复：

日海通讯与同行业公司比较，主要体现为波动时间前移。日海通讯2005年开始下调；新海宜2006年及最近一期毛利率波动较大；宁通信B最近一期毛利率下降达21.46%；行业内公司毛利率整体波动较大。行业毛利率波动具有共性的原因是国内电信投资有所回落、运营商采购需求下降及运营商实施集中采购、原材料价格上涨等因素的影响。

日海通讯较同行业公司毛利率调整时间前移，主要原因为竞争策略的差异。2004年，运营商已开始试点集中采购，国内大规模的通信基础设施建设已基本完成。公司预计未来几年行业竞争会非常激烈，主动调整竞争策略：实施业务优先，全力提高市场占有率；改变单一产品结构和销售渠道，推出新产品，拓展新渠道。

同行业公司，仍采用利润导向的竞争策略，维持高毛利率，但销售收入增长缓慢，市场占有率下降；新产品和新渠道拓展滞后，导致发展后劲不足。

三公司销售收入增长情况比较：

公司名称	2006年度	2005年度
新海宜 (002089)	9.37%	3.97%
宁通信B (200468)	10.35%	-10.09%
日海通讯	19.22%	35.18%

综上分析，与同行业公司比较，公司毛利率波动时间提前、且幅度稍大，是公司应对市场变化快速反应的结果；日海通讯主动性的经营战略调整已取得显著成效，赢得市场先机，收入快速增长，赢利能力大幅回升。同行业公司尽管2005年仍维持了较高毛利率，但2006年后毛利率被动下调，销售收入增长缓慢。

日海通讯毛利率水平高于宁通信B，但低于新海宜。低于新海宜的主要原因

是二者的客户结构、市场区域及销售模式不同。

新海宜 60% 以上的销售额在江苏省，销售区域高度集中；销售渠道主要是直销方式；受集中采购影响的产品仅占其销售额的 30% 左右，所以能维持相对较高的毛利率。公司产品覆盖全国除台湾以外的所有省份，并出口到 20 多个国家，采取直销、分销和主设备商等多种销售方式，受集中采购的影响较大。

在运营商集中采购的趋势下，销售区域和销售渠道的过于集中，不利于企业的长远发展。企业只有主动应对市场变化，参与集中采购的竞争，才能赢得更大的发展空间。

2、历史上资产重组以及引发的独立性问题

日海通讯成立于 2003 年底，注册资本 6000 万元。成立之后，2004 年从日海设备、海延实业、五洲讯承接了已开展多年的业务。主要方式为：购买固定资产、无形资产、存货、低值易耗品等合计约 5000 万元，同时接受人员、业务、客户等。

问题：请项目组补充披露：对 2004 年重大资产重组原因的充分说明；对日海设备、五洲讯、海延实业重组前后业务发展、变更方面较为细致的陈述，资产重组后对公司业务发展、人员、业绩等方面的重大影响等。

项目组回复：

①资产重组原因

设立日海通讯有限的背景

2003 年，基于公司发展战略要求，并进一步发挥王文生先生为核心的管理团队的突出作用，并通过引进海外战略投资者的方式改善股权结构、导入先进管理经验，经日海设备股东会决议，王文生先生为核心的管理团队、周展宏先生、IDG 共同设立深圳日海通讯技术有限公司。2003 年 11 月，日海通讯有限设立后，通过收购日海设备、五洲讯、海延实业的经营性资产的方式承续了经营业务，日海设备等公司不再从事相关业务经营活动。通过该次收购行为，实现相关业务和资产有效整合。

收购基本情况

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

②资产收购对发行人的影响，以及日海设备、五洲讯、海延实业重组前后业务发展情况

本次资产购买完成后，日海通讯有限承续了日海设备、五洲讯和海延实业三公司与通信设备制造相关的所有业务，具有研发、采购、生产和销售完整的业务体系，公司成为国内通讯网络物理连接设备制造行业的领先企业。日海设备、五洲讯、海延实业不再持有通信设备制造相关业务的经营性资产，不具备通信设备制造相关的业务体系，不再从事相关业务。

3、原报和申报报表差异较大及收入确认方式的问题

报告期（2004 年～2007 年 9 月）原报净利润分别约为 2021 万、1324 万、1300 万、2114 万，申报报表分别约为 1407 万、2032 万、2270 万、2356 万，趋势变好；且从收入到费用均有调整。

问题：

（1）公司申报报表与原报表调整差异较大原因在于收入确认方式的转变。应结合行业的独特经营模式说明以前收入确认方式不能反应实际经营情况，而新的收入确认方式能够符合风险和报酬转移到客户的实际情况。

项目组回复：

公司对外销售主要有国内运营商、主电信设备商、海外客户、国内分销等四种方式。在国内运营商销售业务中，由于销售模式及税务部门的相关规定而导致公司销售收入的确认趋于谨慎。

公司对国内运营商的销售，存在众多环节。同时，国内运营商工程验收、结

算付款时间跨度一般较长，部分运营商要求在工程验收合格之后方可向其开具销售发票。所在公司在会计期末往往存在部分“发出商品”已经与国内运营商签订了合同，并且根据合同的约定进行了发货和验收，相关存货的风险和报酬都已经转移，但公司根据客户的要求暂时未能开具销售发票。

此外，根据税务部门的相关规定，公司在申报税款时，如果未开具相关存货的销售发票，不能将其确认销售收入并申报税款。所以，公司在 2004、2005 和 2006 年度将上述“发出商品”未确认为销售收入，待相关的销售发票开具后再确认收入。

2007 年，审计机构审计公司会计报表时，认为上述“发出商品”已经符合会计准则的“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”收入确认的标准，虽然尚未开具销售发票，但应调整为当期的销售收入。

基于上述收入确认时间点的差异，审计机构对公司 2004、2005、2006 年度的上述“发出商品”情况进行了追溯调整，其中：2004 年度调增销售收入 374.70 万元，2005 年度调增销售收入 2,113.66 万元，2006 年度调增销售收入 2,942.74 万元。

(2) 需明确因申报调整所产生的应交税收清缴情况

项目组回复：

收入调整主要表现为对增值税的影响。2004 年至 2007 年，对增值税影响金额分别为 63.70 万元、359.32 万元、500.27 万元、-923.29 万元，累计影响金额为零。

2004、2005 和 2006 年度审计会计报表已经包含相应的应交增值税的调整。2007 年度审计机构调减收入 5,431.10 万元，同时调减应交增值税 923.29 万元。公司 2007 年度在原始财务报表中确认销售收入 5,431.10 万元，同时确认了应交增值税 923.29 万元，经过相应的调整后，公司原始财务报表与审计会计报表完

全一致。公司确认的应交增值税于 2008 年 1 月 10 日向主管税务机关全额申报交纳入库。

公司自设立以来，不存在税收违法、税收罚款及缴纳滞纳金等情形。深圳南山国家税务局出具证明：“该企业自成立以来能够按时申报纳税，未发现违法违章行为”，深圳南山地方税务局出具证明：“该企业自成立以来能够按时申报，暂未发现违法违章行为”。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

2007 年 11 月 15 日，保荐机构内核委员会对本项目进行了内核，内核意见及项目组回复如下。

1、日海通讯与日海设备的关系。主要为日海通讯向日海设备租赁产房和土地，关联交易等方面。

项目组回复：

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

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

实业有限公司员工，与业务经营无关的员工可由各公司保留。

日海通讯有限承续了日海设备、五洲讯和海延实业三公司与通讯设备制造相关的所有业务，具有研发、采购、生产和销售完整的业务体系，公司成为国内通讯网络物理连接设备制造行业的领先企业。日海设备、五洲讯、海延实业不再持有通信设备制造相关业务的经营性资产，不具备通信设备制造相关的业务体系，不再从事相关业务。

由于政府规定日海设备在观澜高新区协议取得的土地不得转让，因此目前只能采取租赁的形式，但双方已明确一旦政策放宽，房、地将全部转让给日海通讯所有，同时，租赁价格均为市场价格，不存在对日海设备的依赖。

日海通讯与日海设备发生的其他关联交易，主要是 2004 年资产转让及对转让时已发出商品及未完工项目的后续处理、向日海设备借款、接受日海设备担保等。截止 2007 年 9 月 30 日，发行人已清偿完毕日海设备的直接借款。因日海通讯无房产，因无抵押物向银行融资存在困难，由日海设备提供的贷款担保短期内无法取消。

由于通讯设备行业特点，对上述资产收购日存在的已发出商品审计和结算均存在一定困难。按照收购协议约定，2003 年 12 月 31 日之前的发出商品，由日海设备逐步确认收入。收购完成后，少数客户考虑到日海设备已终止相关业务，不愿再与日海设备进行结算，而要求日海通讯转账结算。出现客户因取消订单要求日海设备退货，以及部分客户要求日海设备继续对未完工的项目发货等情况。

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

（1）发出商品转账结算处理

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

品转账结算处理的情况。

（2）退货处理

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

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

（3）未完工项目处理

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

未完工项目销售金额累计为 2519.92 万元，该事项发生主要因为运营商部分项目建设时间较长，且在项目完工后才开票结算所致，2007 年未发生上述事项。

2、2004 年至 2007 年 9 月份公司毛利率水平波动较大，前三年毛利率呈现持续下降的趋势，且幅度较大。

项目组回复：

同行业公司也存在类似波动，只是时间上相对后移。出现这种情况的外部原因主要有：电信行业投资下降，运营商集中采购，竞争激烈，原材料价格上升；内部原因主要有：1) 公司内部的战略调整，公司的战略导向为以降价换取市场占有率；2) 调整产品销售渠道。04 年之前主要客户是运营商，04 年后主设备商及海外市场比重有所上升，而主设备商与运营商相比，毛利率较低；3) 产品结

构的调整。机房、机柜毛利率较低，这是由新产品刚推出时定价较低以占领市场份额的特性所决定的。

07年开始，运营商开始考虑公司品牌及性价比，给公司提价留出了空间，在公司前期以低价战略占领市场的基础上，有望在占领市场后进行适当提价以提高毛利率水平。

3、原始报表和申报报表差异较大，论证是否充分？

项目组回复：

原始报表和申报报表差异较大，主要是由于在对申报报表审计时，对符合销售确认条件的已发货未开票的产成品补计销售所致。

公司对外销售主要有国内运营商、主电信设备商、海外客户、国内分销等四种方式。在国内运营商销售业务中，由于销售模式及税务部门的相关规定而导致公司销售收入的确认趋于谨慎。

公司对国内运营商的销售，存在众多环节。日海通讯对运营商基本销售流程为：订单--生产--发货--验货--签订合同--开具发票--收款。签订合同和开具发票一般相隔3~6月。国内运营商工程验收、结算付款时间跨度一般较长，部分运营商要求在工程验收合格之后方可向其开具销售发票。所以公司在会计期末往往存在部分“发出商品”已经与国内运营商签订了合同，并且根据合同的约定进行了发货和验收，相关存货的风险和报酬都已经转移，但公司根据客户的要求暂时未能开具销售发票。

此外，根据税务部门的相关规定，公司在申报税款时，如果未开具相关存货的销售发票，不能将其确认销售收入并申报税款。所以，公司在2004、2005和2006年度将上述“发出商品”未确认为销售收入，待相关的销售发票开具后再确认收入。

2007年，审计机构审计公司会计报表时，认为上述“发出商品”已经符合会计准则的“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发

生或将发生的成本能够可靠地计量”收入确认的标准，虽然尚未开具销售发票，但应调整为当期的销售收入。

基于上述收入确认时间点的差异，审计机构对公司 2004、2005、2006 年度的上述“发出商品”情况进行了追溯调整，其中：2004 年度调增销售收入 374.70 万元，2005 年度调增销售收入 2,113.66 万元，2006 年度调增销售收入 2,942.74 万元。

公司自 2007 年度起，按照审计机构建议的收入确认标准，与相关国内运营商进行沟通后，对符合收入确认标准的情况及时开具相关发票并确认销售收入，将 2004-2006 年审定后的会计报表与原始财务报表的累积影响，在 2007 年度一并调整，2007 年度调增原始财务报表销售收入 5,431.10 万元。但此累计影响 5,431.10 万元，审计机构已经在 2004、2005 和 2006 年度分别确认，所以审计机构在 2007 年度会计报表中将其做转回调整，调减了销售收入 5,431.10 万元。2007 年以后，原始财务报表销售收入与审计后的会计报表完全一致。

销售收入的具体调整及其对净利润的影响情况如下：

单位：万元

年度	调减存货	调增营业成本	调增营业收入	调增增值税	调整利润总额
2004	214.33	214.33	374.70	63.70	160.37
2005	1,427.53	1,427.53	2,113.66	359.32	686.13
2006	2,330.03	2,330.03	2,942.74	500.27	612.71
2007	-3,971.89	-3,971.89	-5,431.10	-923.29	-1,459.21

4、募集资金投向的问题。公司募投资金有相当部分用于研发、检测设备投入，招股书披露主要是为了高端技术产品服务，但公司现有产品中处于高端的并不多。


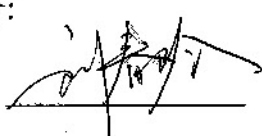
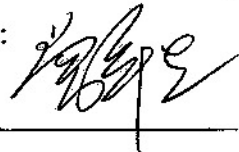
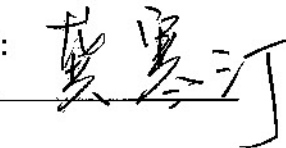
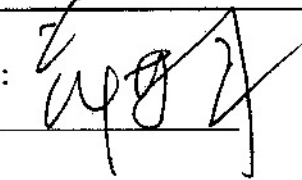
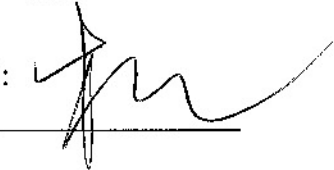

项目组回复：

随着 3G、FTTH 业务的发展，客户对产品各项要求提高。因此必须进行自主研发。加大检测设备的投入是因为客户对产品质量、技术性能的要求不断提升，尤其是国际市场客户对设备精密要求较高。

（五）与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查，各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

【此页无正文，为《关于深圳日海通讯技术股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告》签字盖章页】

<p>项目协办人签名</p>	<p>_____</p> <p>年 月 日</p>
<p>保荐代表人签名</p>	<p>方向生: </p> <p>刘春玲: </p> <p>2009年10月26日</p>
<p>保荐业务部门负责人签名</p>	<p>曾年生: </p> <p>2009年10月26日</p>
<p>内核负责人签名</p>	<p>龚寒汀: </p> <p>2009年10月26日</p>
<p>保荐业务负责人签名</p>	<p>薛荣年: </p> <p>2009年10月26日</p>
<p>法定代表人签名</p>	<p>杨宇翔: </p> <p>2009年10月26日</p>
<p>保荐机构公章</p>	<p>平安证券有限责任公司:</p>  <p>2009年10月26日</p>