



招商证券股份有限公司

关于深圳市新亚电子制程股份有限公司

首次公开发行 A 股股票并上市

之

发行保荐工作报告

2010 年 2 月

## 声 明

本保荐机构及保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（下称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（下称“《证券法》”）、《首次公开发行股票并上市管理办法》（下称“《首发办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（下称“《保荐管理办法》”）等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会（下称“中国证监会”）的规定，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本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

## 目 录

释 义.....	4
一、 项目运作流程.....	5
(一) 新亚制程 IPO 项目立项审核流程 .....	5
(二) 新亚制程 IPO 项目执行过程 .....	5
(三) 本保荐机构内部审核程序和内核意见.....	8
二、 项目存在问题及其解决情况 .....	11
(一) 立项评估决策机构意见.....	11
(二) 尽职调查中发现的主要问题及解决情况.....	11
(三) 内部核查部门关注的主要问题及落实情况.....	23
(四) 内核小组审核意见及落实情况.....	24
(五) 对证券服务机构出具专业意见的核查情况.....	31

## 释 义

在本工作报告中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

发行人、新亚制程	指	深圳市新亚电子制程股份有限公司
新亚连锁或有限公司	指	深圳市新亚工具连锁店有限公司，发行人前身
新力达集团	指	深圳市新力达电子集团有限公司（原名为深圳市新力达电子有限公司），发行人控股股东
惠州奥科	指	惠州市奥科汽车配件有限公司（原名为惠州市奥科电子工具有限公司），发行人股东
本保荐机构、我公司、招商证券	指	招商证券股份有限公司
审计机构	指	中审国际会计师事务所有限公司
南方民和	指	深圳南方民和会计师事务所有限责任公司，其正处于被中审国际吸收合并过程中
信达律师事务所、发行人律师	指	广东信达律师事务所

## 一、项目运作流程

### (一) 新亚制程 IPO 项目立项审核流程

招商证券股份有限公司 IPO 项目在申报条件基本成熟后方能提出立项申请。项目立项基本流程如下：

1. 本保荐机构投资银行部质量控制部、内核部实施项目的立项前审查，对项目进行事前评估，以保证项目的整体质量，从而达到控制项目风险的目的；
2. IPO 项目申请人准备立项申请报告等立项必备文件，团队负责人审核后在必备文件中的申请报告上签字同意；
3. 申请人将全套资料提交内核部，内核部审核申请文件的完备性；
4. 内核部受理立项，由主审员、法律审核员、财务审核员进行审议出具核查报告，项目组针对核查报告中提出的问题进行回复；
5. 内核部负责人将申请文件、审核文件汇总提交立项决策机构；
6. 立项决策成员中 2/3 以上成员同意，视为项目立项；反之不予立项。

新亚制程 IPO 项目立项主要过程如下：

立项前质量控制部或内核部的审核时间	2008 年 1 月-2008 年 2 月
申请立项时间	2008 年 1 月 28 日
立项评估时间	2008 年 1 月 29 日-2008 年 2 月 25 日
立项决策机构	投资银行部经理办公会，由保荐业务分管副总裁、保荐业务分管总裁助理、投资银行部董事总经理、执行董事及资深业务人员组成。

### (二) 新亚制程 IPO 项目执行过程

#### 1. 新亚制程 IPO 项目执行成员构成

保荐代表人	杨建斌、傅承
项目协办人	梁太福
项目组成员	龙曦、孙莉、王玲玲、庞联鸣、徐慎莉、解刚、李枫、吴潇

#### 2. 新亚制程 IPO 项目组进场工作时间

为发行人本次发行工作，项目组分阶段进场工作时间如下：

阶段	时间
改制阶段	2007年3月—2007年6月
辅导阶段	2007年6月—2008年4月
申报文件制作阶段	2007年12月—2008年5月
内部核查阶段	2008年1月—2008年3月

### 3. 尽职调查的主要过程

我公司受新亚制程聘请，担任其本次 IPO 工作的保荐机构和主承销商。在本次保荐工作中，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》等相关法规的要求，对发行人作了审慎、独立的调查工作。对于本次尽职调查，项目组全体成员确认已履行勤勉、尽责的调查义务。

我公司的调查是按照《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》等我国现行有效的法律、法规、部门规章和规范性文件进行的。我们针对新亚制程 IPO 项目调查范围包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查、组织机构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、股利分配、公司未来可持续发展能力、公司或有风险及其他需关注的问题等多个方面。在调查过程中，我们实施了必要的查证、询问程序，包括但不限于以下方式：

- （1）先后向发行人及发行人各职能部门、发行人的股东、关联方发出尽职调查提纲，对发行人的财务部、研发部、人力资源部等部门进行调查了解，收集与本项目相关文件、资料，并进行查阅和分析；
- （2）多次与公司董事、总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员、控股股东访谈；
- （3）与发行人律师和审计机构的经办人员进行了沟通和相关询问调查；
- （4）实地调查发行人主要生产经营场所、募集资金投资项目实施地。

针对新亚制程 IPO 项目的尽职调查主要过程包括但不限于以下方面：

阶段	主要工作内容
	调查和发行人的改制、设立、历史沿革、发起人、重大股权变动、重大资产重组等情况；了解发行人在设立、股权变更、资产重组中

<p>发行人基本情况</p>	<p>的规范运作情况等；并收集相关资料</p> <p>调查和了解发行人主要股东的基本情况、股东历次出资情况、与发行人相关协议；主要股东所持发行人股份的质押、冻结和其它限制权利的情况；主要股东和实际控制人最近三年内变化情况或未来潜在变动情况，并收集相关资料</p> <p>查阅发行人员工名册、劳务合同、工资表和社会保障费用明细表等资料，向相关主管部门进行调查，了解发行人在国家用工制度、劳动保护制度、社会保障制度和医疗保障制度等方面的执行情况等，并收集相关资料</p> <p>调查和了解发行人控股 6 家全资子公司的基本情况；资产权属及其独立性；业务、财务、机构的独立；发行人商业信用情况等；并收集相关资料</p>
<p>业务与技术</p>	<p>调查电子制程行业发展、同行业竞争状况、同行业上市公司情况；收集行业主管部门制定的发展规划、行业管理方面的法律法规及规范性文件，了解行业监管体制和政策趋势；调查发行人所处行业的技术水平及技术特点，了解发行人所属行业特有的经营模式等，并收集相关资料</p> <p>现场调查发行人的采购、生产、销售、技术与研发情况，了解发行人主要原材料、重要辅助材料、所需能源动力的市场供求状况；发行人的生产工艺和流程、经营模式；发行的研发能力和激励措施等，并收集相关资料</p> <p>通过查询有关资料，与高管人员、中介机构、发行人员工、主要供应商、主要销售商谈话等方法，了解发行人高管人员的胜任能力及是否勤勉尽责</p>
<p>同业竞争与关联交易</p>	<p>调查发行人的关联方基本情况、关联方关系、同业竞争情况，了解关联交易、同业竞争对发行人的影响及解决措施，并收集相关资料</p>
<p>董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查</p>	<p>查询董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简历、发行人的说明等文件，与上述人员访谈，了解上述人员的任职资格、执业操守、兼职情况、对外投资情况等；查阅发行人历次“三会”会议记录，了解报告期内发行人董事、高管的变化情况；并收集相关资料</p>
<p>组织机构与内部控制、</p>	<p>查阅发行人组织机构图、历次股东大会、董事会、监事会的会议通知、会议记录、会议决议、会议议案及决议公告、内部控制制度、《内部控制鉴证报告》、公司治理制度等文件，抽样测试发行人内部控制制度运行情况，了解发行人组织机构的是否健全、运作情况、内部控制环境、股东资金占用等。</p>
<p>财务与会计</p>	<p>对经注册会计师审计的财务报告及相关财务资料、税务资料、评估报告进行审慎核查，结合发行人实际业务情况进行财务分析，并对重要的财务事项例如销售收入的确认、成本计量、存货、应收账款、</p>

	报告期内的纳税情况等重点核查。
业务发展目标	调查发行人未来二至三年的发展计划、中长期发展战略等情况，了解发行人发展目标与目前业务、募集资金投资项目的关系等情况，并收集相关资料
募集资金运用	查阅本次发行的募投项目立项批复文件、环评批复文件、募集资金管理制度等，结合本次发行的募投项目的可行性研究报告，分析发行人募集资金投向对发行人未来经营的影响。
股利分配	调查发行人股利分配政策、历次股利分配、发行后股利分配政策等情况，并收集相关资料
公司或有风险	调查发行人经营风险、重大合同执行情况、诉讼和担保等情况，分析可能对发行人业绩和持续经营能力产生不利影响的主要因素以及这些因素可能带来的主要影响

#### 4. 保荐代表人参与尽职调查时间及主要调查过程

保荐代表人杨建斌、傅承分别于 2007 年 6 月和 2008 年 1 月开始参与本项目的尽职调查工作，其尽职调查范围主要包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与管理交易、组织机构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、公司或有风险等。保荐代表人对发行人的尽职调查方法和过程与其他项目组成员对本项目尽职调查基本一致。

### (三) 本保荐机构内部审核程序和内核意见

#### 1. 本保荐机构的内部审核程序

##### 第一阶段：项目的管理和质量控制阶段

项目执行过程中，投资银行部质量控制部、内核部适时参与项目的进展过程，以便对项目进行事中的管理和控制，进一步保证和提高项目质量。

投资银行部质量控制部、内核部旨在从项目执行的前中期介入，一方面前置风险控制措施，另一方面给与项目技术指导。

##### 第二阶段：项目的内核审查阶段

投资银行部实施的项目内核审查制度，是对招商证券所有投资银行保荐项目进行事后审核，以加强项目的质量管理和保荐风险控制，提高我公司保荐质量和效率，从而降低我公司的发行承销风险。

投资银行部内核部负责组织内核小组成员召开内核会议，每次内核会议由 9 名内核委员参会，7 名委员（含 7 名）以上同意视为内核通过，并形成最终的内核意见。

本保荐机构内部核查部门对新亚制程 IPO 项目内核的主要过程如下：

#### （1）对新亚制程 IPO 项目的现场核查

我公司投资银行总部内核部是我公司内核小组的办事机构。2008 年 1 月 29 日—2008 年 1 月 30 日，内核部的主审员、财务审核员、法律审核员通过实地查看发行人生产经营场所、主要办公场所，查阅工作底稿，与项目单位主要管理人员、其他中介机构进行访谈等方式，了解项目进展情况，掌握项目中出现的问题。内核部现场核查后，形成现场核查报告。同时，内核部积极与项目组沟通、讨论，共同寻求现场核查中发现问题的解决方案。

#### （2）内核预审阶段

在项目组提出内核申请后，内核部根据中国证监会和证券交易所的有关规定，对申请材料的完整性、合规性及文字格式的正确性等进行审查，形成初审报告。项目组针对初审报告中提出的问题及时给予回复。内核部、部分内核小组成员、项目组成员于 2008 年 5 月 9 日召开初审会，讨论初审报告中的问题。

#### （3）出具内核审核报告

内核部根据内核初审会会议对相关问题整理，形成内核审核报告，以提交内核小组审核。项目组需要对该审核报告提出的问题予以落实并出具回复说明。

#### （4）内核小组审核阶段

2008 年 5 月 14 日，内核小组召开内核会议，由项目组对项目进行陈述并对委员提问进行答辩，内核委员从专业的角度对申请材料中较为重要和敏感的问题进行核查和充分讨论，从而形成内核意见。

本次内核会议时间	2008 年 5 月 14 日
参与本次内核会议的成员	余维佳、孙议政、王苏望、李丽芳、郑华峰、罗少波、沈卫华、徐浙鸿、李慧峰
内核小组成员意见	同意申报
内核小组表决结果	7 票通过、1 票暂缓、1 票反对；通过

## 2. 本保荐机构对本次证券发行上市的内核意见

本保荐机构证券发行内核小组已核查了新亚制程首次公开发行 A 股申请材料，并于 2008 年 5 月 14 日召开了内核会议。本次应参加内核会议的委员人数为 9 人，实际参加人数为 9 人，达到规定人数。

出席会议的委员认为新亚制程已达到首次公开发行 A 股有关法律法规的要求，该公司发行申请材料中不存在虚假记载、严重误导性陈述或重大遗漏。经表决，内核委员 7 票通过、1 票暂缓、1 票反对，表决结果符合我公司内核会议三分之二多数票通过原则，同意推荐新亚制程首次公开发行 A 股申请材料上报中国证监会。

## 二、项目存在问题及其解决情况

### (一) 立项评估决策机构意见

#### 1. 立项评估决策机构审核意见

我公司立项评估决策机构于 2008 年 1 月 29 日—2008 年 2 月 25 日对新亚制程 IPO 项目立项申请进行了审议，立项评估决策机构成员认为：发行人从事提供电子制程系统解决方案，并根据方案提供制程产品（电子设备、化工辅料、仪器仪表、电子工具、静电净化产品）及相应的增值服务，由于电子制造业的日益全球化、以及中国作为电子制造大国迫切需要电子制程的产业化发展，将给电子制程行业带来巨大的发展空间。但请项目组关注以下几个问题：

(1) 发行人的业务模式

(2) 发行人目前租赁的部分厂房未取得房产证，关注该因素给发行人生产经营方面带来的风险以及如何采取措施降低该风险；

(3) 关注报告期内的关联往来以及交易的相关问题。

#### 2. 立项评估决策机构审核结论

我公司立项评估决策机构对于新亚制程 IPO 项目立项申请的审核结论为同意立项。

### (二) 尽职调查中发现的主要问题及解决情况

本保荐机构通过尽职调查发现的发行人主要问题及解决情况如下：

#### 1. 关于发行人是否具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力的问题

##### (1) 发行人建立业务体系的背景

公司实际控制人许伟明先生在全国首先推出“电子工具”的商业模式；1993 年正式创建新力达电子有限公司，从事电子工具的研发与生产，并开创“电子工具连锁店”的经营模式；2003 年新力达电子有限公司更名为新力达电子集团有限公司。

2003 年 1 月，发行人前身新亚连锁成立，承接了新力达集团电子工具、仪

器仪表、化工辅料的销售等业务。在新力达集团原有的产品渠道、客户资源、营销网络、人才技术等方面积累的基础上，新亚连锁一方面开始对新力达集团原有的电子工具、仪器仪表、化工辅料销售等业务的整合工作；另一方面加快自身营业网络、服务网络的建设，以及加强技术储备和技术人才的培养；在此背景下，新亚连锁提出并发展了“电子制程服务”的商业模式——向电子制造企业提供电子制程系统解决方案，即针对电子制造企业在研发、生产过程中发现的问题，提供工艺解决方案，并根据方案提供电子制程产品（即电子设备、化工辅料、仪器仪表、电子工具、静电净化产品）及相应的增值服务，从而满足客户提升产品品质、提高生产效率、降低生产成本的需求。

（2）报告期初，发行人具有较为完整的业务体系及直接面向市场基本独立经营的能力

报告期初，发行人具备独立于关联方的研发、采购和销售业务体系，从而建立了较为完整的业务体系并具有直接面向市场基本独立经营的能力，主要表现在以下几方面：

#### ①研发与技术方面

发行人在成立后逐渐明确以“技术+服务”作为其业务的基础，与新力达集团原有的销售型业务有明显差别。发行人在总结新力达集团电子工具产业的经验教训基础上，独立自主地进行技术积累、知识管理和经验总结，完成了对电子制造生产过程所需的基础技术体系的建立，并为其业务模式的创新奠定了基础。

同时，发行人具有自己的技术中心（即研发部门），负责发行人核心技术战略规划，新产品、新项目的技术开发，以及质量管理和信息服务。发行人服务于产业一线的五十多名电子制程应用工程师也是发行人技术中心的重要组成部分。通过多年的积累，发行人的研发部门形成了以电子制造业为核心、各个细分行业为主线的制程解决方案体系，具有较强的开放性和延续性。

#### ②采购方面

发行人建立了独立的采购部门，独立制定采购业务决策。公司对供应商进行科学管理，建立了完善的供应商评估体系、激励机制和淘汰机制，注重与关键供应商之间形成深层次合作关系，对供应商流失或变更等有充分的应对措施。

基于自身的业务模式，发行人向包括新力达集团原控股子公司惠州新力达在内的几百家供应商采购各类电子制程产品。同时，报告期内，发行人曾与控股股东新力达集团发生采购业务，除偶发性的交易外，主要原因为进出口权限制和供

应商协议等方面的制约。此外，发行人与实际控制人许伟明先生控制下的部分个体企业存在一定比例的关联采购。报告期内，发行人向关联方采购产品的金额及比例具体如下：

关联方	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	占年度 采购比 例 (%)	金额 (万元)	占年度采 购比 (%)	金额 (万元)	占年度 采购比 例 (%)
深圳市新力达电子集团有限公司	-	-	-	-	650.46	2.62
深圳市福田区新亚电子工具商店	-	-	-	-	211.96	0.85
东莞市城区新亚电子工具商行雁田分店	-	-	-	-	262.24	1.06
合计	-	-	-	-	1,124.67	4.53

### ③销售方面

发行人建立了独立的销售网络。发行人通过自身的各营销网点（即分公司）发掘客户需求，对电子制程技术方案实施跟踪与更新，并通过各营销网点（即分公司）向客户销售相关电子制程产品。

此外，报告期内，发行人还向新力达集团部分分公司销售其自主采购的产品。报告期内，发行人向关联方销售货物的金额及比例如下：

关联方	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	占年度 销货比 例 (%)	金额 (万元)	占年度 销货比 例 (%)	金额 (万元)	占年度销 货比例 (%)
新力达电子集团有限公司	-	-	-	-	2,096.17	6.89
合计	-	-	-	-	2,096.17	6.89

(3) 报告期内进行股份制改造的过程中，发行人完善了业务体系，进一步具备了直接面向市场独立经营的能力

在股份公司设立前后，为彻底避免同业竞争，消除关联交易，进一步理顺公司的产供销体系，发行人采取了以下措施：

①2007 年 10 月，发行人正式取得了进出口权，之后海外采购和出口由发行人自行完成，发行人与新力达集团之间的采购业务也即行终止。

②收购惠州新力达 100% 股权。惠州新力达主要生产放大镜台灯、离子风机和恒温焊台等电子工具产品，并主要销售给发行人。为避免该项关联交易，2007 年 4 月 18 日，新亚连锁与新力达集团签署《股权转让协议》，受让新力达集团

持有惠州新力达 100%的股权，并于 2007 年 5 月 28 日签署了《股权转让补充协议》。

③收购好顺电工 100%股权。在收购之前，发行人向好顺电工销售产品并由好顺电工将产品销售给经销商，与发行人存在潜在同业竞争及一定比例的关联交易。2007 年 3 月 17 日，新亚连锁分别与许雪辉、新力达集团签署《股权转让协议》，受让许雪辉、新力达集团分别持有的好顺电工 10%、90%的股权，并于 2007 年 5 月 28 日签署了《股权转让补充协议》。

④注销新力达集团下属与发行人从事类似业务的分公司。新力达集团苏州分公司、广州分公司、大连分公司和新亚配件商场所从事的主要业务为电子工具、仪器仪表等产品的销售，与发行人从事的部分业务相似。新力达集团于 2007 年 11 月将博罗分公司、新亚配件商场予以注销；2007 年 12 月停止苏州分公司、广州分公司、大连分公司经营与新亚制程相似业务，并于 2008 年 4 月、8 月、9 月分别注销了上述分公司。该五家分公司的注销，消除了新力达集团与发行人存在潜在同业竞争的问题，同时进一步避免和减少了发行人与控股股东之间的关联交易。

⑤注销实际控制人控制的与发行人从事类似业务的个体户。东莞市城区新亚电子工具商行雁田分店、深圳市福田区新亚电子工具商店等个体企业主要从事电子工具等产品的购销业务，与发行人存在潜在的同业竞争及关联交易。为此，实际控制人许伟明先生控制下的上述个体企业分别于 2007 年 10 月、2008 年 1 月注销。

综上所述，报告期内，发行人具有较为完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，但在股份公司设立前，发行人与控股股东及实际控制人许伟明先生控制的部分关联方存在潜在同业竞争及部分关联交易，其金额与比重均不对发行人独立面向市场的能力构成实质性影响。发行人改制时，通过对相关关联方收购或注销的方式，彻底杜绝了同业竞争，消除了经常性关联交易；同时发行人进一步理顺了自身的产供销体系，有利于增强发行人在市场上的综合竞争力。目前，发行人在业务、资产、人员、机构、财务等方面与股东之间相互独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

## 2. 关于发行人与其同一实际控制人下的资产重组是否导致发行人的业务构成、经营模式发生重大变化的问题

经核查发行人的经营模式与业务构成情况，本保荐机构认为：

(1) 报告期内发行人与其同一实际控制人下的资产重组未构成重大重组。

该等资产重组所涉及的各项比例如下（收购前一会计年度）：

扣除关联交易后，惠州新力达 2006 年 12 月 31 日的资产总额、2006 年度的营业收入以及利润总额占发行人重组前相应项目的比例分别为 8.31%、2.07%、-1.45%；好顺电工 2006 年 12 月 31 日的资产总额、2006 年度的营业收入以及利润总额占发行人重组前相应项目的比例分别为 5.76%、2.36%、-1.10%。扣除关联交易后，二者合计其资产总额、营业收入和利润总额分别占发行人重组前相应项目的 14.07%、4.43%和-2.55%。

（2）报告期内，发行人与其同一实际控制人下的资产重组，并未导致发行人的经营模式与业务构成发生变化

发行人报告期内一直从事提供电子制程系统解决方案的业务，即针对电子制造企业在研发、生产过程中发现的问题，提供工艺解决方案，并根据方案提供电子制程产品（即电子设备、化工辅料、仪器仪表、电子工具、静电净化产品）及相应的增值服务，从而带动电子制程产品的销售。发行人的上述业务构成、盈利模式未发生过变化。

在发行人收购惠州新力达和好顺电工之前，惠州新力达作为几百家外部供应商之一向发行人提供其生产的电子工具等产品，好顺电工作为发行人的客户之一向发行人采购相关产品。发行人收购惠州新力达和好顺电工之后，惠州新力达与好顺电工均从发行人的股权体系外被纳入体系内，成为发行人的全资子公司，分别作为发行人的体系内部供应商与销售终端，发行人业务体系并未改变。因此，除在股权结构上产生变化外，惠州新力达与好顺电工被发行人收购，本质上并未改变其在发行人经营模式中所发挥的作用，也并未导致发行人的经营模式产生变化。

综上，本保荐机构认为：报告期内发行人与其同一实际控制人下的资产重组未导致发行人的业务构成、经营模式发生重大变化。公司将原新力达集团控股的好顺电工、惠州新力达纳入发行人的股权架构和管理体系，有利于彻底杜绝同业竞争、消除关联交易，同时进一步理顺发行人的生产、销售等业务体系，增强发行人的综合竞争力。

### 3. 关于与同一实际控制人下的资产重组相关的关联交易决策程序是否合法合规及关联交易价格是否公允的问题

报告期内，发行人与同一实际控制人下的资产重组包括：新亚连锁分别收购新力达集团持有好顺电工 90%的股权及惠州新力达 100%的股权。

(1) 与同一实际控制人下的资产重组相关的关联交易决策程序的合法合规性

2007年2月24日，新亚连锁第二届董事会作出决议，全体董事一致同意收购新力达集团持有好顺电工90%的股权及惠州新力达100%的股权。2007年3月10日，新亚连锁临时股东会作出会议决议，全体股东一致同意收购新力达集团持有好顺电工90%的股权及惠州新力达100%的股权。董事会、股东会审议上述收购事项时，关联董事、关联股东并未回避表决。

新亚连锁董事会、股东会在作出上述收购股权的会议决议时，新亚连锁尚未整体变更为股份公司，当时董事会成员共有4人，即许洪、许惠光、许伟明、徐琦；其中，许伟明与许惠光为兄弟关系，许伟明与徐琦为夫妻关系。新亚连锁当时的股东有2名，其中新力达集团持有90%的股权，许洪持有10%的股权。若关联董事（许惠光、许伟明、徐琦）回避表决，则参与表决的董事只1人（许洪）；若新力达集团在新亚连锁的股东会上回避，则参与表决的股东只有许洪（持股比例10%）。考虑到关联董事、关联股东回避后，新亚连锁董事会、股东会可能无法作出有效决议，因此，关联董事、关联股东在董事会、股东会上没有回避表决。

本保荐机构认为：股份公司成立之前，新亚连锁《公司章程》及其他管理制度未对关联交易的决策程序进行明确规定，新亚连锁的董事会、股东会在审议上述与同一实际控制人下有关资产重组的关联交易时，关联董事、关联股东未回避表决，并未违反《公司法》及新亚连锁《公司章程》的相关规定，上述决议合法有效。

(2) 与同一实际控制人下的资产重组相关的关联交易的价格公允性

好顺电工90%的股权受让：根据新亚连锁与新力达集团签订的《股权转让协议》及《股权转让补充协议》，以好顺电工截至2006年12月31日经审计的净资产值作为本次股权转让的定价依据。根据南方民和出具的深南财审报字(2007)第CA675号《审计报告》，截至2006年12月31日好顺电工的净资产为8,136,379.86元。双方最终确定，好顺电工90%的股权转让价格为7,322,741.87元。

惠州新力达100%的股权受让：根据新亚连锁与新力达集团签订的《股权转让协议》及《股权转让补充协议》，以惠州新力达截至2006年12月31日经审计的净资产值作为本次股权转让的定价依据。根据南方民和出具的深南财审报字(2007)第CA674号《审计报告》，截至2006年12月31日惠州新力达的净资产为8,868,351.23元。双方最终确定，惠州新力达100%的股权转让价格为

8,868,351.23 元。

对于上述关联交易，在新亚连锁整体变更为股份公司后，独立董事审议后认为，发行人 2005-2007 年及 2008 年 1-9 月的关联交易合同系双方在平等自愿的基础上经协商一致达成的，合法有效；关联交易决策程序符合《公司章程》及其他决策制度的规定；关联交易定价合理；在交易中不存在损害股份公司和其他股东合法权益的情形。发行人于 2008 年 1 月 12 日召开的第一届董事会第十次会议及 2008 年 1 月 27 日召开的 2008 年第一次临时股东大会审议通过了《公司最近三年与关联方关联交易情况汇报的议案》。

综上，本保荐机构认为：新亚连锁收购新力达集团持有的好顺电工、惠州新力达股权，关联交易决策程序没有违反《公司法》及新亚连锁《公司章程》的相关规定。股权转让价格分别以好顺电工、惠州新力达截至 2006 年 12 月 31 日经审计的净资产值作为定价依据，价格公允、合理。

#### 4. 关于发行人与其控股股东新力达集团、实际控制人之间在报告期内是否存在资产、人员、技术的混同情况，或发行人在报告期内独立性是否存在重大缺陷

##### (1) 资产

①固定资产：发行人合法拥有生产经营所需的土地、厂房、机器设备等固定资产，且产权清晰，不存在与其股东及实际控制人共同使用财产等情形；

②无形资产：发行人不存在与控股股东新力达集团、实际控制人混同使用商标、专利等情况。

商标：在股份公司成立之前发行人拥有 SUNYES 商标，系发行人自行申请取得；其他商标 SLD、HOSLEN、好视伦等为新力达集团持有，当时作为新力达集团的子公司惠州新力达、好顺电工分别作为供应商和销售客户向发行人提供和采购产品，但发行人并不直接使用上述等商标。改制过程中，发行人分别收购了惠州新力达、好顺电工 100%的股权，因惠州新力达与好顺电工继续使用上述商标，因此在股份公司成立后，新力达集团于 2007 年 7 月 6 日与发行人签订了《注册商标转让合同》，新力达集团将其持有的上述共计 13 项商标无偿转让给发行人，新力达集团因将其与生产电子工具产品相关的资产均已全部投入发行人，故已停止使用该等商标。因此，报告期内发行人不存在与控股股东新力达集团、实际控制人混同使用商标的情形。

专利：股份公司设立之前，惠州新力达作为发行人的供应商，向发行人提供

利用实际控制人许伟明先生持有的“焊台”专利及其自主拥有的5项专利技术生产的产品，发行人并未直接使用该等专利。改制过程中，发行人收购了惠州新力达100%的股权，因惠州新力达继续使用实际控制人许伟明先生持有的“焊台”专利，因此在股份公司成立后，2007年7月30日、2007年8月8日，许伟明先生与发行人签署《专利权转让合同》及《专利转让合同补充协议》，许伟明先生把拥有的“焊台”专利无偿转让给发行人。因此，报告期内发行人不存在与控股股东新力达集团、实际控制人混同使用专利的情形。

## （2）人员

2003年6月至2007年6月，发行人实际控制人许伟明先生担任新力达集团董事长兼总经理。2004年8月至2007年6月，新亚连锁的总经理为许洪，在此期间重要文件的签署人、主要经营管理均由许伟明先生负责，特别是重大的生产经营决策均需要由许伟明先生决定，因此2004年8月至2007年6月客观上存在人员双重任职的情形。2007年6月新力达集团免去许伟明先生总经理职务。

2004年8月至2007年3月，发行人财务总监张东娇女士兼任新力达集团财务负责人。2007年3月张东娇辞去新力达集团财务负责人的职务。

2007年6月26日发行人第一届董事会召开第一次会议，聘请许伟明先生为发行人的总经理（法定代表人），张东娇女士为发行人财务负责人。张东娇、许伟明分别自2007年4月、7月在发行人处专职工作，许伟明先生没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事（含董事长）以外的其他职务。

除上述人员外，报告期内发行人其他高级管理人员不存在在新力达集团或实际控制人控制的其他企业违反相关规定任职的情形。

## （3）技术

制程技术是发行人经过多年的研发和创新，在电子制程工艺方面形成的自身的技术体系，发行人提供电子制程解决方案所使用的专有技术均专属于发行人拥有与使用。因新力达集团在停止进行与发行人相类似的业务之前，仅从事电子工具等产品的销售业务，并不涉及为客户提供电子制程解决方案，因此报告期内发行人不存在与新力达集团共同使用专有技术的情形。

综上，本保荐机构认为：报告期内发行人与控股股东新力达集团及其下属企业、实际控制人之间在资产、技术方面不存在混同情况；在股份制改造之前，许伟明先生负责新亚连锁的事务，同时又负责新力达集团事务，高级管理人员张东娇女士曾兼任新力达集团财务负责人，形成了少量人员兼职的情形。但经过股份

制改造以及随后的辅导，发行人已采取措施彻底解决了人员双重任职情况。目前发行人业务、人员均独立、资产完整，具有独立完整的研发、采购与销售系统，与其控股股东新力达集团、实际控制人之间不存在资产、人员、技术的混同情况，发行人独立性不存在重大缺陷。

**5. 关于发行人业务模式、销售收入构成、盈利模式的描述是否具有一致性，以及发行人制程方案软件部分在发行人业务收入、盈利来源中是否可分离计算并对发行人的业务模式、盈利来源构成重要影响**

**(1) 发行人的业务模式**

发行人的业务模式为电子制程系统方案解决商。所谓电子制程，即电子产品生产制造工艺流程。该工艺流程的主要工作内容是将电子元件、器件、接插件、五金件、塑胶件等散料利用焊接、粘贴、粘接、紧固、测量、测试等专业制程工艺技术组装成质量可靠、结构坚固的各类电子产品。该业务模式能针对电子制造企业在研发、生产过程中发现的问题，提供工艺解决方案，并根据方案提供电子制程产品（如电子工具、化工辅料、仪器仪表、电子设备、静电净化产品）及相应的增值服务，从而满足客户提升产品品质、提高生产效率、降低生产成本的需求。

以发行人为代表的电子制程企业之所以能够为电子制造企业提供工艺解决方案和制程产品，进而满足其提升产品品质、提高生产效率、降低生产成本的需求，主要是因为：

①电子制造企业对产品本身的设计及主要的原材料比较了解，但对制程工艺（包括焊接、粘贴、粘接、紧固等）及所采用的制程产品研究不足，而发行人所处的行业是电子制造业中细分的专业领域，其专注于电子制造企业容易忽略的制程产品及制程技术的研究。

②随着电子产品更新换代的速度加快，工艺变换越来越频繁，电子制造业的制程工艺仅依赖企业内工艺工程师，视野受限，因此其技术积累难度增加；而新亚制程服务于众多不同企业，解决不同的疑难案例，通过积累、研发，最终形成一个制程技术的共用平台和一套成熟、标准的工艺解决方案体系。

③新亚制程与国际性的制程产品供应商合作，能了解其最新的制程产品动态；同时具备强大的制程服务网络和丰富的客户资源，能第一时间掌握终端客户对新制程产品、新制程工艺的各类需求，因此新亚制程能够及时研发出适用于客户需求的制程解决方案。

## （2）发行人的销售收入构成及盈利模式

目前公司的业务收入主要体现在销售电子制程产品方面，提供的工艺解决方案暂时不单独收费、未能形成独立的盈利来源。这是因为电子制程行业尚处于初期发展阶段，客户尚未形成对工艺解决方案单独缴费的消费习惯，但提供工艺解决方案能为公司带来新的、稳定的客户资源，并促进电子制程产品的销售，最终实现业务收入。

公司作为电子制程系统方案解决商，其对客户采取了“进入——信任——依赖”的商业策略，即：现阶段利用提供工艺解决方案作为与客户合作的突破口，从而进入客户的供应商行列、逐步取得其信任、并最终使其对公司形成依赖。随着电子制造行业竞争的加剧，客户对改善工艺流程、提高产品品质、降低产品成本的需求愈加强烈，电子制程行业的逐步成熟、客户对电子制程行业依赖度的进一步增加，制程方案软件部分——工艺解决方案单独收费将成为公司未来目标。

（3）基于（1）、（2）所述情况，本保荐机构认为：发行人业务模式、销售收入构成、盈利模式的描述具有一致性。现阶段发行人制程方案部分在业务收入、盈利来源中无法分离计算。

## （4）发行人制程方案部分对发行人的业务模式、盈利来源的重要影响

发行人提供的制程方案部分是发行人区别于一般的产品销售商（包括批发零售商及普通贸易商）的核心竞争力之一，也是电子制程系统解决方案服务商这一业务模式的关键环节：

（1）现阶段提供工艺解决方案能帮助发行人吸引新客户。发行人可利用该类方案作为与客户合作的突破口，从而进入客户的供应商行列。

（2）增加原有客户的依赖度。由于发行人能够个性化地设计工艺方案，从而协助客户解决研发、生产过程中遇到的工艺问题，因此较一般的产品销售商，发行人能与客户达成更紧密的合作关系，在交易过程中占据一定的主导地位，从而超越了供应商与电子制造企业间的单纯产品买卖关系。

（3）提高发行人的毛利率水平和盈利能力。与一般的产品销售商不同，由于发行人提供的工艺解决方案能够协助客户解决研发、生产过程中遇到的工艺问题，因此发行人的毛利率水平较一般的批发零售或普通贸易销售高 5-10 个百分点左右。

因此，制程方案部分虽然现阶段不能给发行人带来直接的收入，但是它是公司吸引新客户、增加原有客户依赖度的重要方式，能够有效促进发行人制程产品

的销售，还能提高产品销售的毛利率水平。它是电子制程企业相较于批发零售或普通贸易的核心竞争力能力，对发行人业务模式、盈利能力方面都具有重要影响。

## 6. 关于电子行业整体萎缩对公司未来经营业绩和募投项目的影 响，以及发行人是否具备电子制程技术中心项目所需要的技术储备和研发能力

### (1) 电子行业整体萎缩对公司未来经营业绩的影响

#### ①中国作为电子制造业大国，未来电子制造行业仍然具有一定发展空间

经过近 20 年的发展，中国电子制造业取得了长足的发展。根据联合国工业发展组织（UNIDO）的调查报告，在 1996 年到 2006 年这 10 年间，全球电子制造业产出提高了 34%，而中国的发展速度接近全球平均速度的 5 倍，达到 156%，电子制造业的产出从 2,424 亿美元增加到 6,197 亿美元；相应地，中国电子制造业的产出在全球的排名上升到了第三位。中国已成为名副其实的电子制造业大国。

中国电子制造业的规模持续快速扩张，根据信息产业部统计，扣除软件收入后，中国电子制造业 2005 年销售收入为 3.45 万亿；2006 年为 4.27 万亿，同比增长 23.77%；2007 年为 5.02 万亿元，同比增长 17.56%；2008 年度为 5.54 万亿元，同比增长 10.36%，说明当前中国电子制造业规模仍在不断扩大。

考虑到信息技术业务融合带来新的市场增长点、发展中国家加快信息化建设步伐等因素，全球电子信息产品市场增长的势头仍将延续。而在电子制造业全球化的趋势下，国外电子制造业加大了向发展中国家转移的力度。随着中国宏观政策的支持和投资环境的进一步改善，中国电子信息制造业将继续维持一定的增长速度。预计到 2011 年销售收入将达到 8.08 万亿元（数据来源：赛迪顾问）。

#### ②电子制程行业受经济周期性波动的影响有限

电子制程企业主要提供电子制造企业生产所需的电子设备、化工辅料、仪器仪表、电子工具、静电净化产品，在电子产品制造企业现有生产线开工的情形下，电子制程企业就存在持续的客户需求。

根据赛迪顾问出具的报告，2008 年电子制程行业的市场空间为 5,540 亿，到 2011 年，将达到 8,080 亿。即便未来数年经济景气度回落，电子制程行业受经济周期性波动影响有限。

#### ③在下游电子制造行业竞争态势加剧的情形下，公司作为电子制程系统方案解决商，呈现出独特的竞争优势及市场拓展空间

公司作为电子制程系统方案解决商，主要针对电子制造业，专业提供电子制

程系统解决方案及实施方案涉及的电子制程产品。

当电子制造行业竞争态势加剧时，为求生存和发展，电子制造企业对提高产品品质、降低采购成本、提高物料利用率的要求较此前更为迫切，电子制程技术若运用得当，能帮助电子产品制造企业生产效率提高 20%、成本降低 10%、工艺品质引起的事故减少 95%，而一般电子制程产品销售商通过批量采购和物流配送降低成本的优势已被挖掘到一定程度，难以充分满足电子制造企业需求，因此对于新亚制程这类拥有较强技术优势及电子制程系统方案解决商特色业务模式的企业而言，能够获得下游客户更多有效需求，正是其扩大市场影响力和市场占有率的好时机。

以 2008 年计，我国电子制程产品的市场空间为 5,540 亿人民币（数据来源：赛迪顾问），提供上述产品的商家众多，属于充分竞争市场，在此基础上，即便电子制造业未来出现萎缩导致电子制程产品市场空间萎缩，随着大量劣势企业的被淘汰，公司作为一家具备较强技术实力及电子制程系统方案解决商特色业务模式的公司，仍然有大量市场空间。

#### ④ 发行人存在新的利润增长点

发行人 2009 年在 RTV 硅胶的工艺解决方案及产品销售方面存在新的利润增长点。

发行人自 2008 年 4 月开始致力于“开关电源行业的 RTV 硅胶粘接、固定工艺解决方案”的开发，该方案主要包括：合理的硅胶选择、滴胶工艺控制、滴胶设备选择等方面，主要应用领域为开关电源行业，其细分行业包括：UPS 电源、台式机电源、笔记本电源、LCD 显示器电源、液晶电视电源、电子产品充电器、其它开关电源等。该方案在 10 月已完成试样，11 月小批量应用，目前已成功服务客户并在各大开关电源制造企业中小批量试产，取得良好效果。该项目在 2008 年底及 2009 年第一季度进入全面推广阶段。

基于上述原因，即便电子行业整体萎缩，公司未来经营业绩仍能保持较好水平。

#### (2) 电子行业整体萎缩对公司募投项目的影响

公司此次的募投项目为新增营销网点及物流配送中心建设项目和新亚电子制程技术中心项目。其中新增营销网点及物流配送中心建设项目，可增强电子制程技术的推广覆盖面，进一步缩短与客户的服务半径，提高快速反应能力，从而为客户提供更快捷优质的服务；新亚电子制程技术中心项目将深入研究电子制程

应用技术及电子制程产品,提高公司各项电子制程生产技术的研制水平及企业创新能力,从而为客户提供更优质的技术服务,实现其改善工艺流程、提高生产效率、提升产品品质、降低成本的目的。因此,此次募投项目切合目前激烈的电子制造业的市场情况,符合电子制造企业对制程技术和快捷服务的需求,具有良好的市场前景。

因此,总体而言,即便电子行业整体萎缩,其对公司未来经营和募投项目影响不大,对公司这类制程技术实力较强的企业来说,更是一种发展机遇。

## 7. 关于租赁厂房未取得房产证的问题

### (1) 基本情况

2007年9月26日,新亚制程东莞雁田分公司(以下简称“雁田新亚”)与出租方邓文光先生签订了房屋租赁协议,租赁了东莞凤岗镇雁田村莞深公路海晖大厦一楼71号及二楼71-83号作为其办公场所,租期从2007年8月1日起至2010年8月1日止。因出租方邓文光先生未能提供该房屋产权证,该物业存在瑕疵。

2006年7月4日,新亚连锁与深圳市华帝实业有限公司签订了《永一国际电子市场租赁协议》,租赁了位于深圳市宝安区沙井上寮华利街永一国际电子市场三期1-3层作为自产产品及代理品牌产品的展销区和物流配送中心营业用房,租用期限为2006年9月1日至2020年10月31日。因出租方深圳市华帝实业有限公司未能提供该房屋产权证书,该物业存在瑕疵。

公司上述两处租赁房产的面积共占公司同类经营性房产面积的36.33%。因上述两处租赁房产的出租方均未取得产权证书,若出租方在租赁合同的有效期限内因未能对其所出租的房屋拥有出租权利而无法继续出租上述房产,将使公司物流配送中心营业用房和分公司办公场所面临被动搬迁的风险,从而对公司的生产经营造成一定不利影响。

### (2) 对该问题的解决情况

公司控股股东新力达集团承诺:上述两处租赁场所在租赁期内如因拆迁而搬迁,所产生的一切经济损失均由深圳市新力达电子集团有限公司承担。

### (三) 内部核查部门关注的主要问题及落实情况

本保荐机构投资银行内核部于 2008 年 1 月 29 日—2008 年 1 月 30 日，在新亚制程生产、办公区进行了现场核查工作，于 2008 年 5 月 9 日召开了内核预审会。内核部关注的主要问题及落实情况如下：

### 1、关于发行人经营的独立性问题

内核部请项目组从发行人规范销售、采购独立性的安排、发行人经营活动产生的现金流量和融资能力、未来逐步减少关联交易措施等分析说明发行人在业务经营独立性方面是否存在缺陷。

针对该问题的处理和说明如下：

发行人目前在业务经营独立性方面不存在缺陷。

(1) 经过改制重组及规范，公司销售、采购方面已经具备必要的独立性

#### ①关联销售的规范

发行人改制前，新力达集团除新亚连锁（新亚制程的前身）外，尚拥有四家分公司从事电子制程产品销售，同时实际控制人许伟明控制的一些个体企业也从事电子制程产品销售。新亚连锁与上述分公司及个体企业之间发生了关联销售。

发行人改制过程中，对同业竞争和关联销售的状况进行了规范。新力达集团分别于 2007 年 11 月 5 日、2007 年 11 月 6 日、2008 年 4 月 24 日、2008 年 8 月 1 日、2008 年 9 月 23 日将其博罗分公司、新亚配件商场、苏州分公司、广州分公司、大连分公司注销。

因此，目前发行人的关联销售已从根本上得以解决，其在销售方面已具备独立性。

#### ②关联采购的规范

发行人向控股股东采购的原因一是发行人需要国外厂商的产品，但由于其没有进出口权，由新力达集团代为办理有关业务过程；二是向惠州新力达采购其生产的产品。

发行人于 2007 年 4 月收购了惠州新力达，2007 年 10 月正式取得了进出口权，之后海外采购和出口自行完成，关联采购已停止。

(2) 由于快速扩张，公司现金流量趋紧曾经一定程度依靠大股东的支持，但目前融资能力加强，该情况已发生根本性改变

#### ①大股东提供资金支持的背景

新亚连锁自 2003 年设立以来，一直处于快速发展阶段，公司在 2004 年新设了 9 家销售分公司，至 2007 年已拥有 15 家销售分公司。公司的快速发展使得公

司对资金需要较为旺盛；但新亚连锁固定资产很少又导致了向银行借款的难度很大，资金运作较为紧张。因此新力达集团就向新亚连锁提供了资金支持 2007 年末为 3,571.93 万元。

报告期内，发行人在报告各期的营业收入及销售商品提供劳务收到的现金流入情况如下：

项 目	2009 年度 (万元)	2008 年度 (万元)	2007 年度 (万元)
营业收入	36,524.73	37,701.49	30,447.55
销售商品提供劳务收到的现金	39,385.63	44,612.99	33,012.66

从上表看出，发行人每期销售商品和劳务收到的现金与其营业收入规模相接近，说明其现金获取能力较强。发行人资金紧张的主要原因是业务的快速扩张。

## ②大股东资金支持情况的改善

目前，面对发行人类似规模的企业，银行在贷款发放时主要以抵押贷款为主，因此固定资产规模的大小就严重影响了贷款的能力。在发行人的成立之初，固定资产很小、独立向银行借款的能力很弱；到 2007 年，公司收购的惠州新力达工厂房产和土地可作为抵押物，公司通过增资而取得的赛格广场 33 层也可作为抵押物。目前发行人已获得中国银行深圳分行 8,000 万元的授信额度。

此外，发行人准备办理《应收账款保理业务》，办理成功后，其对外融资能力将会大大增强。随着公司营业规模的扩大和信誉的提高，公司获取无息资金的能力将进一步提高。

截至 2008 年 4 月 30 日，发行人已归还全部所欠关联方款项。

综上所述，发行人目前资金紧缺的情况已得到根本性的改善，未来不会存在长期占用关联方资金的情况。

(3) 经过规范，公司目前关联交易所占比重已经很小，不影响公司业务经营独立性

截至目前，发行人与关联方之间的关联交易主要为关联租赁。2009 年发行人向关联方租赁房屋面积为 1,094.83 平方米，占公司总租赁面积的 7.06%；2009 年因关联租赁支付的租金为 48.90 万元，占公司营业成本的 0.18%。

由于发行人现租赁关联方的房产没有特殊性，市场上较容易找到替代品，搬迁成本又很低，因此关联租赁对公司经营的独立性没有影响。

公司将积极寻找合适房产，以便尽早消除关联租赁。此外，公司亦采取了一系列规范关联交易的措施：控股股东新力达集团及公司实际控制人许伟明、徐琦

已出具《规范关联交易承诺函》；公司赋予了独立董事监督关联交易的特别权利。

综上所述，发行人的关联销售、关联采购、关联资金往来已停止，今后也不会发生；关联租赁已经规范，且其金额较小，对发行人经营业务不会产生重大影响，发行人经营业务具备独立性。

## 2、关于发行人 2005 至 2008 年 1-3 月经营性现金流量净额低于每年实现的净利润的问题

公司报告期经营活动现金流量与利润表比较情况如下： 单位：万元

项 目	2008 年 1-3 月	2007 年度	2006 年度	2005 年度
营业收入	9,173.09	30,447.55	21,229.14	17,171.86
销售商品提供劳务收到的现金	12,202.96	35,150.96	24,245.63	18,557.54
经营活动产生的现金流量净额	-1,246.85	923.03	720.49	725.26
净利润	467.83	3,323.06	2,367.33	2,033.65

由上可见，公司报告期内销售商品和劳务收到的现金与其营业收入规模相接近，说明公司现金获取能力较强；公司经营性现金流量净额低于每年实现的净利润的原因是经营活动现金流出金额较大。

(1) 2005-2007 年公司经营性现金流量净额远低于每年实现的净利润的原因分析 单位：万元

项 目	2007 年度	2006 年度	2005 年度
净利润	3,323.06	2,367.33	2,033.65
存货的增长	2,598.96	2,082.64	1,221.15
应付账款增长	692.23	970.84	-
经营活动产生的现金流量净额	923.03	720.49	725.26

由上表可见，经营性现金流量净额远低于每年实现的净利润的主要原因是由于存货规模迅速扩张而应付账款未能同步增加的原因造成的。

### ① 存货规模迅速扩张

为满足快速发展的需要，公司各期需要加大存货的采购以满足后面的销售需求，从而增加了购买商品、接受劳务支付的现金导致经营活动产生的现金流量净额减少。体现为公司的存货在报告期末逐年增长，报告期内存货周转率从 2005 年的 4.83% 下降到 2007 年的 3.07%，下降了 37%。存货规模扩张是公司发展的客观需要，原因为：

#### a、公司业务规模的扩张及营业网点的增加带动期末存货的增长

目前国内电子企业主要位于珠三角、长三角以及环渤海地区，公司为了贴近客户以便更加及时的解决客户问题，以珠三角地区为业务基地，逐步向长三角地区和环渤海湾地区发展，逐步在这三大区域设立营销网点，公司的子公司和分公司由 2004 年的 12 家扩张到目前的 21 家。随着公司销售渠道的不断拓展，营销网点的增加以及销售半径的拉长，使得公司存货数量出现增长。同时，公司的销售规模也在迅速增长，由 2005 年的 17,171.86 万元增长到 2007 年的 30,447.55 万元，因而公司所需要的常备货物也增多。

#### b、存货品种的增加引发存货规模的扩大

公司逐步在焊接、紧固、润滑、静电、净化、粘接、粘贴、测试、测量、光学、SMT、环境模拟等方面形成了完整的技术体系，能为电子企业提供全方位、立体服务。为了实现各项技术在电子企业中运用，公司需要为各类技术配套多种产品；由于客户的具体情况不同，考虑成本和效益原则，虽然面对同一电子制程的问题，不同的客户会选择不同品牌、不同价格的产品。为满足客户需求，提高公司为客户解决电子制程的能力，公司存货品种出现大幅增长，产品品种由 2005 年的 1575 种增至 2007 年的 5426 种。

#### c、产品结构的调整

目前公司在稳定发展电子工具的同时，逐步扩大化工辅料、电子设备等产品的规模。公司的电子工具产品产业处于稳定发展的经营阶段，周转率也相对较为稳定，而化工辅料、电子设备等产品业务相对处于逐步发展的阶段，存货周转率相对较慢。为了提高对客户服务的综合能力，公司有意识的逐步加大化工辅料、电子设备的比重，因此存货综合周转率出现了下降。

#### ②应付账款金额未同步增加

在存货规模快速扩张的同时，公司应付账款规模未能同步增加，主要原因是：

##### A、各类产品付款期的差异及产品结构的调整

公司为了提升为客户解决电子制程方案综合能力，在稳步发展电子工具产品业务的同时，逐步提高化工辅料、电子设备等产品业务的比重。由于该类业务处于逐步发展阶段，供应商对公司的付款条件也较为严格，而且有些电子设备为专用设备，公司必须通过预付款来采购该类产品，导致购买商品、接受劳务支付的现金增加。报告期内各类产品的平均付款期如下：

产品类别	平均付款期（天）
电子工具	39.23
化工辅料	32.38

电子设备	11.89
仪器仪表	12.4

随着公司销售渠道的不断扩大,实力的不断加强,以及与原材料供应商以及代理厂家的合作关系进一步密切,公司也逐步享受到了优惠的商业信用政策。从而改善公司的经营活动现金流。

#### B、产品品种的增加导致新供应商的出现

由于公司产品品种的快速增加,公司的供应商,尤其是大型供应商数量也在增加。该类供应商与公司合作初期,其对付款期限要求较高,因而对应付账款的增长产生一定影响。

#### (2) 对 2008 年 1 季度现金流的分析

公司 2005 年度—2007 年度三年经营活动现金流量净额均为正值,2008 年 1—3 月份公司经营活动出现负数,其主要影响因素如下: 单位:万元

项 目	2008 年 1-3 月
净利润	467.83
经营活动产生的现金流量净额	-1,246.85
预付款增加	1,113.08
支付关联方往来款项	756.44
2007 年 4 季度计提的费用、税金在季度支付的影响	585.00

由上可见,一季度现金流出现的主要原因是:

- ① 公司的电子设备产品销售在一季度出现了良好的增长,而部分专业电子设备一般需要通过预付款的形式来采购,公司 2008 年 3 月 31 日预付账款比 2007 年 12 月 31 日增加了 1,113.08 万元;
- ② 公司于一季度支付了关联方往来 756.44 万元。
- ③ 2007 年四季度计提的费用、税金等相关负债 585 万元在 2008 年 1 季度支付。

截至 2008 年 3 月 31 日公司期末货币资金为 5,540.83 万元,同时报告期内公司的资产负债率基本呈逐年下降趋势,因此公司目前的资金可以满足公司日常经营的需要。

### 3、关于 2008 年一季度销售净利率下降的问题

公司近三年又一期综合毛利率水平如下:

项目	2008 年 1-3 月	2007 年度	2006 年度	2005 年度
综合毛利率	26.58%	26.90%	26.26%	25.60%

由上表可见，公司近三年又一期的毛利率均维持在较高的水平，公司业务盈利能力较为稳定。

公司 2008 年 1-3 月净利润下降主要是由于费用的季节性因素、偶发性因素以及税率变化导致的：

(1) 季节性因素的影响：因为一季度为春节期间，过节费用较大。公司目前员工人数为 877 人，按平均 2000 元/每人发放过节费，合计约 175 万元；

(2) 偶发性因素的影响：公司为了实施公司的品牌战略和管理模式的规划，于 2008 年一季度支付了咨询服务费用大约 100 万元；

(3) 所得税税率上调使净利率下降 0.31%。

扣除掉上述因素的影响，公司 2008 年 1-3 月的净利润率为 8.41%，而 2007 年 1-3 月的净利润率为 8.23%。

#### 4、关于原始报表和申报报表差异以及导致所得税补缴问题

原始报表和申报报表的差异是改制前公司的财务处理不规范形成。由该差异形成的应补缴以前年度企业所得税，发行人已于 2007 年 9 月全额补缴，深圳市福田区国家税务局对此出具证明不对该笔补缴的所得税款项作处罚及违规处理，同时深圳市国税局、地税局已出具发行人近三年合法纳税的证明。

#### (四) 内核小组审核意见及落实情况

2008 年 5 月 14 日，内核小组对新亚制程 IPO 项目进行了审核，审核过程中内核小组成员主要关注发行人商业模式的持续性与稳定性问题。

针对该问题，项目组结合国内电子制造行业的发展趋势、我国电子制造企业的特点、实施该种商业模式对发行人带来的影响等对发行人该种商业模式的背景、发行人自主创新的商业模式是否具有可持续发展前景及风险进行了分析与说明：

##### (1) 电子制程商业模式产生的背景

电子制程商业模式的产生是由中国电子制造企业特殊的发展历程所决定的。

我国的电子制造业兴起于二十世纪九十年代。在过去的十年中，电子制造企业发展迅速，但仍处于加工和低附加值阶段，主要的竞争优势是生产要素（如人力、土地、环保、能源等）的低价格优势。与国外同行相比，我国电子制造企业技术水平偏低，规模普遍偏小。

随着我国电子制造业竞争的加剧，电子产品价格逐年下滑，同时国内生产要素价格逐步提高，国内电子企业的利润率逐步降低。国内电子企业急需通过工艺改进提高生产效率和产品质量、减低成本，因此产生了对电子制程的需求。

但同时，由于我国电子制造企业历史较短，且由于长期对工艺的重视不够，导致企业内部工艺技术的积累尚浅；电子企业规模普遍较小，缺乏足够的资金和人才成立专门的部门对制程技术进行研究，因此我国的电子企业未能如国外大型企业般建立自身的工艺研究部门。

对电子制程的需求和电子制造企业现实短期内难以建立自身工艺研究部门的矛盾，催生了第三方专业的电子制程行业。

电子制程行业在中国产生而非国外，是由中国电子制造行业发展的特殊性所决定的。国外未出现以电子制程技术和电子制程产品为主要盈利手段的企业，是由于国外电子制造企业对工艺流程改善非常重视，作为制程技术的第一需求者及号召者，其首先提出了“精细制程”等概念，并建立专门的部门，利用长期实践积累的经验进行研究。而中国大部分的电子企业对工艺的重要性认识不够，但同时，“制程技术”的概念早在 20 世纪 90 年代已经流传至中国，引起了以“新亚制程”为代表的一些非电子制造企业的重视。他们在实践中有意识积累工艺经验，并为电子制造企业提供技术解决方案，进而成长为专业的电子制程企业。

电子制程企业凭借其齐全的产品线、全方位的技术支持、广泛的渠道和完善的物流，可以为电子制造企业提供一揽子的电子制程解决方案，与电子制造企业达成更紧密的合作关系，从而超越了供应商与电子制造企业间的单纯产品买卖关系。该种经营模式不仅能更有效维持与原客户的合作关系，也有助于公司开拓新客户。

## (2) 电子制程企业的可持续性发展前景

电子制程企业具备可持续性发展前景。主要是基于以下三点：

### ①新亚制程的发展证明该商业模式具备一定的竞争力

新亚制程的销售模式为：



新亚制程目前已与东莞佳汇电子厂(伟创力电子集团子公司)、田村电子(深圳)有限公司、兄弟高科技(深圳)有限公司、肯发精密仪器(深圳)有限公司、台达电子电源(东莞)有限公司、博克奥电子(天津)有限公司、中加美电子科

技（深圳）有限公司等公司签订了技术协议，为其提供技术服务，并由此进一步与其确立了合作关系，签订相关的产品销售合同。尽管目前公司技术服务仍是免费的，但当条件成熟时，公司也将适时推出收费的技术服务。

新亚制程通过提供电子制程技术，积累了大量优质客户，例如世界 500 强企业伟创力、全球最大的电子制造商富士康等主要电子制造企业；同时通过提供“一站式”的销售和快速优质的服务，与上述企业保持了长期的供应合作关系。该种商业模式已显现一定的竞争力。

②电子制程企业的特征表明其未来具备可持续性发展前景，主要是由于：

A. 国内电子企业目前工艺水平不高、企业规模较小的现状在短期内难以改变，其建立专门的工艺研究部门需要时间，但其对工艺流程改善的需求尚在不断提高，因此在相当长的时间内，均需要专业的电子制程企业为之提供相关解决方案。

B. 通过提供电子制程技术，公司已经并将在未来积累更多的优质客户，渗透至其工艺流程改善，并成为其核心的供应商之一。这种紧密合作的关系不会因其是否建立自身的工艺研究部门而改变。

C. 专业的电子制程企业有机会接触行业内多家企业，其对工艺改善的经验积累更全面，对工艺中所需要应用的产品更为了解。尤其是类似于新亚制程这类已形成完整的技术体系和大量实践经验的制程企业，由于其目前已能为电子行业中最先进的企业提供服务，因此有能力、有机会接触到各种先进的生产技术工艺，通过发现问题、解决问题、融会贯通、研发创新，其有能力掌握同类产品生产工艺的最优化技术，这是企业自身的工艺研究部门所难以替代的。

D. 专业的电子制程企业能够提供齐全的产品线，其中包括代理大量知名企业的化工辅料、电子工具等制程产品，因此公司能够及时跟踪制程产品的新动向，有机会接触最先进的制程产品，因而能够保障其在制程产品应用领域知识的时时更新。

③未来电子制造业的发展，为电子制程企业提供更大的发展空间

未来，随着电子产业及上下游产业的快速发展，电子产品的更新换代速度加快，对电子企业的要求越来越高，表现在生产过程的多样性、生产产品的多样性、所使用工具和辅助消耗材料的品种多样化，对电子制程技术和产品的需求将进一步加强。

## （五）对证券服务机构出具专业意见的核查情况

本保荐机构在尽职调查范围内并在合理、必要、适当及可能的调查、验证和复核的基础上，对发行人律师信达律师事务所、发行人审计机构中审国际会计师事务所有限公司出具的专业报告进行了必要的调查、验证和复核：

1. 核查信达律师事务所、中审国际会计师事务所有限公司及其签字人员的执业资格；

2. 对信达律师事务所、中审国际会计师事务所有限公司出具的专业报告与《招股说明书》、本保荐机构出具的报告以及尽职调查工作底稿进行比较和分析；

3. 与信达律师事务所、中审国际会计师事务所有限公司的项目主要经办人数次沟通以及通过召开例会、中介机构协调会等形式对相关问题进行讨论分析；

4. 视情况需要，就有关问题通过向有关部门、机构及其他第三方进行必要和可能的查证和询证，或聘请其他证券服务机构进行调查与复核。

通过上述合理、必要、适当和可能的核查与验证，本保荐机构认为，对发行人本次发行构成实质性影响的重大事项，上述证券服务机构出具的相关专业意见与本保荐机构的相关判断不存在重大差异。

(本页无正文,为《招商证券股份有限公司关于深圳市新亚电子制程股份有限公司首次公开发行A股票并上市之发行保荐工作报告》之签章页)

项目协办人

签名: 梁太福 梁太福

2010年2月4日

保荐代表人

签名: 杨建斌 杨建斌

2010年2月4日

傅承 傅承

2010年2月4日

保荐业务部门负责人

签名: 谢继军 谢继军

2010年2月4日

内核负责人

签名: 孙议政 孙议政

2010年2月4日

保荐业务负责人

签名: 孙议政 孙议政

2010年2月4日

保荐机构法定代表人

签名: 宫少林 宫少林

2010年2月4日

