

附件 1

平安证券有限责任公司 关于江苏银河电子股份有限公司 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”）接受江苏银河电子股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“银河电子”）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。

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 1 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：2010 年 1 月 29 日至 31 日，本保荐机构内部核查部门（及人员）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 2010 年 2 月 5 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

2006年11月28日，本保荐机构项目组提交了本项目立项的申请报告。

2006年12月1日，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。

（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：谢吴涛（保荐代表人）、刘哲（保荐代表人）、许琳睿（项目协办人）、王建伟、俞康泽。

2、进场工作的时间

本项目的进场时间为2006年12月2日。

3、尽职调查的主要过程

（1）尽职调查主要阶段

①初步尽职调查及辅导阶段

2006年12月，本项目组成员在对发行人进行了初步调查和可行性评估基础上提出立项申请并获准立项，立项后，2007年5月，本保荐机构与发行人签订了辅导协议，并向中国证监会江苏监管局报送了辅导备案材料，经批准后正式进入对发行人的上市辅导期。在保荐代表人的组织协调下，本项目组成员成立了辅导小组，并结合发行人的实际情况制定了辅导计划，对发行人开展了上市辅导工作，辅导期满后，发行人顺利通过了中国证监会江苏监管局的辅导验收。

②全面尽职调查及申报准备阶段

在本阶段工作中，项目组成员通过走访机构、人员访谈、现场查看、调取并核查相关资料和凭证等方式，对发行人的历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、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

员情况、公司治理、募集资金运用、风险等各方面情况进行了全方位的尽职调查，并根据《首次公开发行股票并上市管理办法》的规定及其他相关规定对发行人是否符合公开发行股票并上市条件进行了全面深入的复核评估，并根据申报相关规定要求，组织并协调各方完成了首次公开发行股票并上市相关文件的准备工作。

③持续尽职调查阶段。在尽职推荐阶段，项目组继续对发行人的情况进行密切跟进和持续调查，及时更新补充相关调查凭证和完善工作底稿。

（2）尽职调查的方法和过程

项目组严格根据《保荐人尽职调查工作准则》（证监发行字[2006]15号）的相关规定，通过访谈、现场核查、编制清单收集资料、记录和收集书面反馈等方式对发行人进行了全面的尽职调查，主要包括：

①发行人基本情况调查

A、走访工商、税务、质检等有关部门，电话联系部分供应商、销售商，取得发行人基本资料、银行函证、了解合法经营及诚信情况；

B、实地考察发行人的产、供、销业务流程，查阅发行人有关财务制度文件和独立运行情况，取得资产权属证明等。

②业务和技术情况调查

A、了解发行人主营业务、主要产品或服务的用途，发行人及行业经营模式；

B、了解发行人所处行业的现状与发展情况，发行人的行业地位和竞争情况；

C、了解发行人采购模式、主要原材料及其价格变动、采购情况、主要供应商等情况；

D、了解发行人主要产品的生产流程、技术状况、产能产量、相关资产或权利、质量管理、安全管理、环境保护等情况；

E、了解发行人的销售模式、销售情况及变动情况；

F、了解发行人研发体制、研发模式、研发投入和研发成果等情况。

③同业竞争和关联交易情况调查

A、核查并确定关联方及关联方关系；

B、核查控股股东、实际控制人及其控制的企业与发行人是否存在竞争性的业务，未来避免同业竞争的承诺情况；

C、核查关联交易的必要性、合理性、定价公允性及对发行人的影响；

D、核查关联方资金占用的情况、清理过程及未来的避免措施。

④董事、监事、高级管理人员与核心技术人员情况调查

A、了解董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的的基本情况；

B、核查董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的任职资格、任免程序、兼职情况、胜任能力等；

C、核查董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份及其他对外投资情况，关注竞业禁止和利益冲突的情况；

D、核查董事、监事、高级管理人员的勤勉尽责和违法违规情况；

E、了解管理团队的形成、合作和文化情况。

⑤组织机构与内部控制情况调查

A、调查发行人章程内容合规性、制定（修订）的内部审议程序合规性；

B、调查发行人三会议事规则等内部治理制度的建立健全和规范运作情况；

C、调查发行人独立董事制度的建立健全和规范运作情况；

D、调查发行人内部控制制度的健全情况和内部控制的有效性。

⑥财务与会计情况调查

A、调阅审计报告和财务报告，关注审计意见和重大异常事项；

B、对财务会计信息的真实性进行分析性复核，对重大变动和异常事项履行必要的调查程序；

C、分析发行人财务状况；

D、分析发行人盈利能力及其持续性；

E、分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；

F、了解发行人重大资本性支出情况。

⑦战略与规划情况调查

A、了解发行人的发展战略和经营理念，关注其合理性和可行性；

B、了解发行人历年发展计划完成情况和各项具体业务的发展目标；

C、分析发行人募集资金投向与发展战略、发展目标是否一致。

⑧募集资金运用情况调查

A、核查发行人募集资金项目相关政府审批及内部决策程序的合法合规；

B、了解和分析发行人募集资金项目在市场、技术、管理、人才等方面的可

行性，在募集资金规模、产能扩张、固定资产投资、独立性影响等方面的合理性；

C、核查发行人建立募集资金专户存储制度的建立情况和运行情况。

⑨风险与其他重要事项情况调查

A、分析发行人存在的风险因素、以往发生情况、风险控制措施；

B、核查发行人重大合同是否真实、合法，签署程序是否合规，未来能否有效执行；

C、核查发行人及持股5%以上股东是否存在重大诉讼和仲裁事项，核查发行人对外担保是否合规、是否履行了内部审批程序和潜在的风险情况；

D、核查发行人信息披露制度的建立情况，并了解其执行情况；

E、核查中介机构执业资质和胜任能力；

F、了解发行人的股利分配政策、历史分配情况和未来分配政策。

在上述尽职调查过程中，项目组已根据《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》（证监会公告[2009]5号）的相关规定，建立并持续完善了保荐工作底稿，底稿涵盖了发行保荐工作所需的全部事实和依据，不存在虚假记载和重大遗漏等情况。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人为谢吴涛和刘哲，保荐代表人参与尽职调查工作的时间为2006年12月2日至今。具体工作过程如下表：

工作阶段	工作时间	主要工作内容
初步尽职调查及辅导阶段	2006年12月 -2009年11月	对发行人的历史沿革、财务状况、行业与产品、公司治理与规范运作方面进行调查，形成整改方案。
		针对发行人实际情况，制定上市辅导计划，组织协调并具体参与实施对发行人的上市辅导培训。
全面尽职调查及申报准备阶段	2009年12月 -2010年2月	对发行人的历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、同业竞争、关联交易、董监高与核心技术人员情况、公司治理、募集资金投向、风险因素等情况进行全面调查评估。
		主导制作本保荐机构出具文件并统一协调其他各方完成相关申报文件的准备工作

持续尽职调查阶段	2010年2月至今	对项目在此期间的情况进行持续关注 and 跟进，对发现的问题提出相应的整改意见并持续跟进整改过程及整改情况。
----------	-----------	--

（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（质量控制部）人员共6人，包括秦洪波、龚寒汀、陈华、铁维铭、乔绪升、毛娜君。

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2010年1月29日至1月31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2010年2月5日。

2、内核小组成员构成

参加本次内核小组会议的成员共计11人，为薛荣年、曾年生、秦洪波、韩长风、陈新军、李鹏、方向生、张文生、胡晓平、鲍金桥、郭小明。

3、内核小组成员意见

内核小组成员集体会议通过向中国证监会推荐本次江苏银河电子股份有限公司首次公开发行股票并上市。

4、内核小组表决结果

内核小组的表决结果为：11票同意、0票反对、0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主要包括：

1、发行人设立时，其控股股东银河电子集团有限公司以其持有的中信证券

股份有限公司500万股股份作为出资投入发行人，该部分出资不能办理过户手续，存在出资瑕疵。

2、发行人的股权结构较为分散，是否影响发行人控制权的稳定性和公司治理有效性。

针对上述问题，银河电子项目组成员已在后期尽职调查过程中进行了充分关注及全面核查，并提出了整改方案予以落实和解决。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

问题1：发行人设立时，其控股股东银河电子集团有限公司以其持有的中信证券股份有限公司500万股股份作为出资投入发行人，其出资方式不符合当时法律法规的规定，且该部分出资由于受到当时法律限制不能办理过户手续，存在出资瑕疵。

【解决情况】

项目组进场后，就该问题的相关情况对律师、会计师等中介机构及其他相关机构和人员进行了访谈，对发行人的其他发起人股东做了了解，并调取凭证进行核查，对出资问题存在的瑕疵及影响进行了分析，并通过督促发行人将持有的该部分中信证券股权全部转让进行了彻底规范，具体情况如下：

1999年12月，作为中信证券股份有限公司的发起人股东之一，银河电子集团有限公司（以下简称“集团公司”）出资800万元持有其500万股股份，2000年6月发行人设立时，集团公司将上述股份作价800万元投入发行人。根据当时的《公司法》第八十条、第一百四十七条规定，股权（份）出资不是法定的出资方式之一，且上述股份自中信证券股份有限公司成立之日（1999年12月29日）起三年内不得转让。因此，集团在以上述股份进行出资时未能将上述股份过户给股份公司。

为了解决股份不能过户的问题，2000年6月20日，集团公司与发行人签订了协议约定：集团公司因持有上述股份所享有的权利和承担的义务均由发行人享有和承担；上述股份的每年分红由发行人享有，有关上述股份的一切事宜均由发行人决定；未经股份公司同意，集团公司不得对上述股份进行处置。

2005年8月5日，中信证券股东大会通过了股权分置改革方案，根据该方案，公司在向中信证券流通股股东支付33.6295万股的对价、并提供7.2063万股

用于中信证券建立股权激励机制后，剩余的 459.1642 万股中信证券股票在 2006 年 8 月 15 日之后可上市流通。

2006 年 5 月 18 日发行人召开股东大会，授权董事会在上述股票上市流通后，结合公司资金需要情况和中信证券股价、授意集团公司分期卖出其所持有的上述股票，并及时将卖出后收回的股份转让款转入发行人。

截至 2007 年 12 月 31 日，该部分中信证券股票已经全部售出，持有期间所取得的分红及股权处置款项均已归发行人所有，具体情况如下：

年度	事项	金额（万元）
2000	分红	95.00
2001	分红	110.00
2002	分红	22.00
2003	分红	55.00
2004	分红	25.00
2005	分红	72.17
2006	分红	54.07
	股份转让	2,628.37
2007	股份转让	20,295.70

2008 年 1 月 28 日，发行人其他发起人股东张家港市和鑫电机有限公司、张家港市民政福利制条厂和张家港市塘桥镇资产经营公司分别出具《承诺函》，承诺其与集团公司及发行人之间不存在因发行人设立时的出资行为而产生的任何纠纷；放弃通过任何法律途径追究集团公司用作出资的中信证券股份未过户给发行人之法律责任。2008 年 2 月 22 日，发行人出具《承诺函》，承诺在发行人设立时其发起人集团公司用于出资的 500 万股中信证券股份因受法律限制未能过户与股份公司，该出资行为未对股份公司的债权人利益造成任何不利影响和损害。

发行人设立时已履行了有关资产评估、验资等必要程序，集团公司以其持有的当时法律限制转让的 500 万股中信证券股份出资，且该部分股份未能登记过户给发行人，不符合当时法律法规的规定，出资方式及缴纳出资行为存在瑕疵，但发行人设立后，集团公司已将该部分股份享有的股东权利让与发行人，且该部分股份的历年分红及转让后的股款也均已实际转移给发行人，集团公司的出资义务

已履行完毕，其出资行为未损害发行人、其他发起人及债权人的利益，不存在纠纷或潜在法律风险。

问题 2、 发行人股权结构对发行人实际控制权归属的认定、控制权的稳定性及公司治理有效性的影响。

【解决情况】

项目组进场后，通过对发行人及其控股股东股权结构的历史变动进行分析，对发行人的管理层就生产经营、管理决策等方面情况进行了访谈，并根据中国证监会审核反馈意见，会同律师、会计师对公司控制权归属及控制结构的稳定性、公司治理的合法合规性进行了进一步分析讨论，就该问题的认定和解决情况如下：

1、发行人的实际控制人

(1) 发行人控股股东之第一大股东庞绍熙及其亲属对公司的控制关系

姓名	国籍	永久 境外 居留 权	身份证号码	住所	持有发行人股份 情况		持有控股股东股权 情况		亲属关系
					持股数量 (万股)	比例	持股金额 (万元)	比例	
庞绍熙	中国	无	32058219520125XXXX	张家港塘桥镇虹桥一村	280.03	5.30%	919.00	18.38%	
庞可伟	中国	无	32058219600708XXXX	张家港塘桥镇和平街	105.06	1.99%	249.51	4.99%	庞绍熙的 侄子、庞鹰 的哥哥
庞 鹰	中国	无	32052119630119XXXX	张家港塘桥镇南桥新村	88.00	1.67%	206.35	4.13%	庞绍熙的 侄女
钟献宗	中国	无	32052119621015XXXX	张家港塘桥镇周巷村	37.01	0.70%	87.90	1.76%	庞鹰的 丈夫
钟礼花	中国	无	32052119641206XXXX	张家港塘桥镇美食街	27.29	0.52%	64.82	1.30%	钟献宗的 妹妹
李平波	中国	无	32052119740107XXXX	张家港塘桥镇镇中南路	13.37	0.25%	31.75	0.64%	庞绍熙的 外甥、庞鹰 的表弟
徐正峰	中国	无	32052119650201XXXX	张家港塘桥镇美食街	58.40	1.11%	138.70	2.77%	钟礼花的 丈夫
合计	-	-	-	-	609.16	11.54%	1,698.03	33.97%	

近三年一期末，庞绍熙及其亲属持有发行人控股股东银河电子集团股权比例均为 33.97%，持有发行人的股权比例均为 11.54%。

(2) 发行人及其控股股东董事、主要管理人员对公司的控制关系

姓名	国籍	永久 境外	身份证号码	住所	持有发行人股份 情况	持有控股股东股权 情况	担任发行 人职务	担任控股 股东职务
----	----	----------	-------	----	---------------	----------------	-------------	--------------

					持股数量 (万股)	比例	持股金额 (万元)	比例		
庞绍熙	中国	无	32058219520125XXXX	张家港塘桥镇 虹桥一村	280.03	5.30%	919.00	18.38%	董事	董事
吴建明	中国	无	32060219600226XXXX	张家港塘桥镇 杨园一村	130.00	2.46%	301.59	6.03%	董事长	董事
庞可伟	中国	无	32058219600708XXXX	张家港塘桥镇 和平街	105.06	1.99%	249.51	4.99%	-	董事
周黎霞	中国	无	32052119591229XXXX	张家港塘桥镇 金桥新村	97.52	1.85%	231.60	4.63%	监事会主席	董事、财务 负责人
庞 鹰	中国	无	32052119630119XXXX	张家港塘桥镇 南桥新村	88.00	1.67%	206.35	4.13%	董事、董事 会秘书	-
曹 飞	中国	无	32052119650629XXXX	张家港塘桥镇 周巷村	79.07	1.50%	196.41	3.93%	董事	监事会主 席
顾革新	中国	无	32052119681223XXXX	张家港杨舍镇 城北新村	70.00	1.33%	164.73	3.29%	董事	董事长、总 经理
薛利军	中国	无	32058219701128XXXX	张家港塘桥镇 杨园二村	50.14	0.95%	113.36	2.27%	董事、总经 理	-
李 欣	中国	无	32010619590304XXXX	南京市玄武区 青石街	43.82	0.83%	104.06	2.08%	副总经理 (主要核 心技术人 员)	-
徐 敏	中国	无	32052119680602XXXX	张家港塘桥镇 银桥新村	39.95	0.76%	94.89	1.90%	财务负责 人	监事
合计	-	-	-	-	983.59	18.64%	2,581.50	51.63%		

[注]：庞绍熙、庞鹰、庞可伟系亲属关系。

近三年一期末，上述发行人及其控股股东的董事、主要管理人员持有银河电子集团的股权比例均为 51.63%，持有发行人的股权比例均为 18.64%。

近三年一期末，庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人合计持有银河电子集团的股权比例均为 58.10%，合计持有发行人的股权比例均为 21.22%，且未发生变化，共同控制发行人，为发行人的实际控制人。

2、发行人最近三年一期的股权及控制结构未发生重大变化

(1) 发行人控股股东的股权结构最近三年一期末未发生重大变化

除 2007 年 1 月林定基将其持有的银河电子集团 5.08%股权转让给庞绍熙及 2007 年 2 月银河电子集团以所有股东同比例减资方式减少注册资本 1,300 万元外，最近三年一期，银河电子集团股东及持股结构未发生其他任何变动。

其中，最近三年一期，庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李

平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人持有银河电子集团股权情况如下：

序号	股东姓名	持股数额（万元）、比例（%）							
		2007年1月1日		2007年1月8日		2007年2月		2009年12月至今	
		数额	比例	数额	比例	数额	比例	数额	比例
1	庞绍熙	837.97	13.30%	1,157.94	18.38%	919.00	18.38%	919.00	18.38%
2	吴建明	380.00	6.03%	380.00	6.03%	301.59	6.03%	301.59	6.03%
3	周黎霞	291.82	4.63%	291.82	4.63%	231.60	4.63%	231.60	4.63%
4	曹飞	247.48	3.93%	247.48	3.93%	196.41	3.93%	196.41	3.93%
5	庞鹰	260.00	4.13%	260.00	4.13%	206.35	4.13%	206.35	4.13%
6	庞可伟	314.38	4.99%	314.38	4.99%	249.51	4.99%	249.51	4.99%
7	顾革新	207.56	3.29%	207.56	3.29%	164.73	3.29%	164.73	3.29%
8	薛利军	142.83	2.27%	142.83	2.27%	113.36	2.27%	113.36	2.27%
9	李欣	131.12	2.08%	131.12	2.08%	104.06	2.08%	104.06	2.08%
10	徐敏	119.56	1.90%	119.56	1.90%	94.89	1.90%	94.89	1.90%
11	钟献宗	110.76	1.76%	110.76	1.76%	87.90	1.76%	87.90	1.76%
12	钟礼花	81.67	1.30%	81.67	1.30%	64.82	1.30%	64.82	1.30%
13	李平波	40.00	0.64%	40.00	0.64%	31.75	0.64%	31.75	0.64%
14	徐正峰	174.76	2.77%	174.76	2.77%	138.70	2.77%	138.70	2.77%
	合计	3,339.91	53.02%	3,659.88	58.10%	2,904.67	58.10%	2,904.67	58.10%

（2）发行人股权结构最近三年一期未发生重大变化

自设立至今，发行人控股股东一直为银河电子集团，未发生变化，且除因 2007 年实施股权激励导致发行人股东及持股比例发生轻微调整外，发行人股东及持股结构近三年一期内未发生其他变动。

其中，最近三年一期集团公司、庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人持有发行人股权情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数额（万股）、比例（%）									
		2007年3月2日		2007年3月5日		2007年10月		2008年12月		2009年12月至今	
		数额	比例	数额	比例	数额	比例	数额	比例	数额	比例
1	集团公司	4,320.00	81.82%	3,280.00	62.12%	3,280.00	62.12%	3,280.00	62.12%	3,280.00	62.12%
2	庞绍熙	166.82	3.16%	370.26	7.01%	280.03	5.30%	280.03	5.30%	280.03	5.30%
3	李欣	100.25	1.90%	43.82	0.83%	43.82	0.83%	43.82	0.83%	43.82	0.83%
4	吴建明	58.69	1.11%	130.00	2.46%	130.00	2.46%	130.00	2.46%	130.00	2.46%
5	周黎霞	45.07	0.85%	97.52	1.85%	97.52	1.85%	97.52	1.85%	97.52	1.85%

序号	股东名称/姓名	持股数额（万股）、比例（%）									
		2007年3月2日		2007年3月5日		2007年10月		2008年12月		2009年12月至今	
		数额	比例	数额	比例	数额	比例	数额	比例	数额	比例
6	曹飞	38.22	0.72%	79.07	1.50%	79.07	1.50%	79.07	1.50%	79.07	1.50%
7	庞鹰	40.15	0.76%	88.00	1.67%	88.00	1.67%	88.00	1.67%	88.00	1.67%
8	庞可伟	48.55	0.92%	105.06	1.99%	105.06	1.99%	105.06	1.99%	105.06	1.99%
9	顾革新	32.05	0.61%	70.00	1.33%	70.00	1.33%	70.00	1.33%	70.00	1.33%
10	薛利军	22.06	0.42%	50.14	0.95%	50.14	0.95%	50.14	0.95%	50.14	0.95%
11	徐敏	18.46	0.35%	39.95	0.76%	39.95	0.76%	39.95	0.76%	39.95	0.76%
12	钟献宗	17.11	0.32%	37.01	0.70%	37.01	0.70%	37.01	0.70%	37.01	0.70%
13	钟礼花	12.61	0.24%	27.29	0.52%	27.29	0.52%	27.29	0.52%	27.29	0.52%
14	李平波	6.18	0.12%	13.37	0.25%	13.37	0.25%	13.37	0.25%	13.37	0.25%
15	徐正峰	26.99	0.51%	58.40	1.11%	58.40	1.11%	58.40	1.11%	58.40	1.11%
	合计	4,953.21	93.81%	4,489.89	85.05%	4,399.66	83.34%	4,399.66	83.34%	4,399.66	83.34%

3、发行人最近三年一期内经营管理层未发生重大变化

(1) 发行人最近三年一期内董事、监事未发生变化，高级管理人员因工作需要和个人原因等发生了微调，但未发生重大变化，具体变动情况如下：

类别	变化情况
董事	第三届董事会董事 吴建明（董事长）、庞绍熙、曹飞、顾革新、庞鹰、薛利军 胡继军（独立董事）、王芹生（独立董事）、郭静娟（独立董事）
	第四届董事会董事 吴建明（董事长）、庞绍熙、曹飞、顾革新、庞鹰、薛利军 胡继军（独立董事）、王芹生（独立董事）、郭静娟（独立董事）
监事	第三届监事会监事 孙东、周黎霞、钱建军（职工监事）
	第四届监事会监事 孙东、周黎霞、钱建军（职工监事）
高级管理人员	第三届董事会聘任的高级管理人员 薛利军（总经理）、李欣（副总经理）、吴刚（副总经理） 肖建东（副总经理）、庞鹰（董事会秘书）、徐敏（财务负责人）
	第四届董事会聘任的高级管理人员 薛利军（总经理）、李欣（副总经理）、吴刚（副总经理）、顾洪春（副总经理） 钱叶飞（副总经理）、庞鹰（董事会秘书）、徐敏（财务负责人）

发行人第三届董事会聘任的副总经理肖建东因个人身体原因不再担任高管职务，第四届董事会根据工作需要聘任顾洪春、钱叶飞为副总经理。

(2) 集团公司最近三年一期内董事、监事、高级管理人员未发生重大变化

类别	变化情况
董事	第三届董事会董事 顾革新（董事长）、庞绍熙、吴建明、庞可伟、周黎霞
	第四届董事会董事 顾革新（董事长）、庞绍熙、吴建明、庞可伟、周黎霞
监事	第三届监事会监事 曹飞、徐敏、姚立群（职工监事）
	第四届监事会监事

	曹飞、徐敏、梁锋（职工监事）
高级管理人员	第三届董事会聘任的高级管理人员 顾革新（总经理）、周黎霞（财务负责人）
	第四届董事会聘任的高级管理人员 顾革新（总经理）、周黎霞（财务负责人）

4、股份锁定的情况

（1）发行人股份锁定情况

发行人的全体股东承诺：自发行人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直接或间接持有的发行人公开发行前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

发行人股东股份锁定的比例达到 100%且锁定期全部达到三年，有利于发行人股权结构及控制权的稳定。

（2）集团公司股权锁定情况

集团公司的全体股东均承诺：自发行人股票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直接和间接持有的银河电子集团股权，也不由银河电子集团回购该部分股权。

集团公司全体股东股权锁定的比例达到 100%且锁定期全部达到三年，有利于集团公司股权结构及发行人控制权的稳定。

据此，最近三年内发行人实际控制权未发生变化，公司股权及控制结构未发生重大变化，经营管理层未发生重大变化；且公司及控股股东现有所有股东均承诺所持股份（或股权）自公司股票上市之日起锁定三年，有利于发行人的股权及控制结构的持续稳定。

5、签署一致行动协议情况

庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人于 2010 年 9 月签署《一致行动协议书》，共同约定在本协议存续期间，协议各方应就以下事项采取一致行动：①《公司法》和《公司章程》规定的股东大会召集权、提案权、征集股东投票权等重要股东权利的行使；②《公司法》和《公司章程》规定的董事、监事候选人提名与选举等事宜；③《公司章程》规定的由股东大会决议的各类事项；④协议各方认为应采取一致行动的其他事项。

协议各方就一致行动事项行使相关权利前，应就一致行动事项充分协商，并

形成一致意见。在各方未就一致行动事项达成一致意见前，任何一方不得单独行使相关权利；协议各方就一致行动事项之须经表决事项经充分协商，仍无法达成一致意见，各方应共同放弃对该事项的表决，并于表决前向股东大会提交放弃表决的书面声明。

若约定各方之任何一方因故不能亲自出席股东大会，且需委托他人代为出席会议并行使表决权的，应委托协议他方代为参加会议，并及时向协议他方出具书面《授权委托书》。未经协议他方书面同意，任何一方不得擅自委托协议各方以外的其他人行使表决权。协议各方未经协议他方同意，不得就本协议约定的一致行动事项与他人采取一致行动。

协议各方在采取一致行动时，应严格遵守《公司法》、《证券法》等法律法规及《公司章程》的规定，尊重与保护中小股东的合法权益。

协议各方出任集团公司或银河电子董事会董事的，在董事会表决时应参照前述约定，对一致行动事项采取一致行动。

协议各方之任何一方拟减少其持有、实际支配的集团公司股权时，其减持后协议各方共同持有、实际支配的集团公司表决权比例不得低于集团公司表决权总数的 51%；协议各方之任何一方拟减少其持有、实际支配的公司股份时，其减持后协议各方共同持有、实际支配的公司表决权比例不得低于公司表决权总数的 15%，但公司公开发行 A 股并上市交易后，受发行新股或再融资的自然稀释不在此限。

该《一致行动协议书》于银河电子公开发行 A 股并上市交易满 36 个月的次日为终止日。

6、发行人的股权及控制结构不影响公司治理有效性

(1) 集团公司现持有股份公司 62.12% 的股份，本次发行上市以后，其持有的股份比例为 46.6%，始终系发行人控股股东；

庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人作为公司实际控制人目前合计直接持有发行人 21.22% 股份，并持有集团公司 58.10% 股权，本次发行上市后，庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、

曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人直接持有发行人股份比例为 15.90%，并通过控股集团公司间接控制发行人 46.6% 股权，合计控制发行人 62.5% 股份，对发行人的控制地位未发生变更，且实际控制人及集团公司所持股份的表决权未受任何限制，其表决权的行使对发行人股东大会决议能产生重大影响。另外，《公司法》等法律法规、规章等规范性文件以及公司章程并没有对出席股东大会股东所持有表决权股份占公司表决权股份总数的比例作出任何限制，且股份公司股东大会普通决议须由出席会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过，特别决议须由出席会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。因此，发行人现有的股权及控制结构能保证股东大会的顺利召集、召开和及时、有效的对提交会议审议的提案作出决议。

（2）根据发行人现行章程和相关内控制度的规定，发行人设立了股东大会、董事会、监事会和经营管理层、内部审计部门等组织机构，并制定有相应的议事规则，对董事会、监事会组成人员的选举和高级管理人员的聘任程序等都作了全面的规定。公司章程也依据《公司法》和中国证监会相关规定的要求，对股东大会的召集权以及临时提案的提出程序和条件、累积投票制等小股东利益保护措施亦作了比较全面的规定。

（3）发行人自 2007 年 1 月 1 日至今共计召开了 11 次董事会会议，提交董事会审议的议案均由出席董事会的全体董事通过。发行人自 2007 年 1 月 1 日至今共计召开了 10 次监事会会议，提交监事会审议的议案均由出席监事会的全体监事通过。发行人自 2007 年 1 月 1 日至今共计召开了 6 次股东大会，提请股东大会审议的议案均由出席股东大会的有表决权的股东全票通过；发行人现任董事会和监事会成员均由 2009 年度股东大会以采用累积投票制方式选举产生。

（4）根据集团公司现行章程和相关制度的规定，集团公司设立了股东会、董事会、监事会和经营管理层等组织机构，并制定了相应的议事规则，对董事会、监事会组成人员的选举和高级管理人员的聘任程序等亦作了全面的规定。同时，集团公司最近三年一期历次股东会的决议均由代表 100% 表决权的股东（包括股东代理人）审议通过。

据此，发行人依法建立了完善的法人治理结构，且最近三年一期运作规范、有效，其股权及控制结构不影响公司治理的有效性。

因此，发行人最近三年一期内控制权未发生变更，其股权及控制结构不影响

公司治理的有效性,且公司及其控股股东现有所有股东均承诺所持股份(或股权)自公司股票上市之日起锁定三年,庞绍熙及其亲属庞鹰、庞可伟、钟献宗、钟礼花、李平波、徐正峰和除庞绍熙、庞鹰、庞可伟外的发行人、控股股东的董事、主要管理人员吴建明、周黎霞、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏共计 14 名自然人签署《一致行动协议书》,自公司股票上市之日起的三十六个月内,拟减少其持有、实际支配的集团公司股权时,其减持后协议各方共同持有、实际支配的集团公司表决权比例不低于集团公司表决权总数的 51%;协议各方之任何一方拟减少其持有、实际支配的公司股份时,其减持后协议各方共同持有、实际支配的公司表决权比例不低于公司表决权总数的 15%,进一步有利于发行人及其控股股东的股权及控制结构的持续稳定,符合《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见[2007]第 1 号》第三条的要求。

(三) 内部核查部门关注的主要问题及落实情况

内部核查部门关注的主要问题如下:

问题 1: 股东银河电子集团集体企业改制及原发起人股东股权转让手续合规性。

【落实情况】:

项目组已对上述问题予以充分关注,并在招股说明书中进行了详细披露,具体如下:

1、关于银河电子集团集体企业改制的合规性

(1) 银河电子集团改制过程及履行的法定程序

1999 年 11 月 18 日,张家港市审计事务所对截至 1999 年 9 月 20 日银河电子集团公司的资产和负债进行评估,并出具了张审所评报字(1999)第 189 号《评估报告》,集团公司总资产评估值为 15,629.73 万元,负债评估值 11,495.53 万元,净资产评估值为 4,134.20 万元。

1999 年 11 月 19 日,张家港市塘桥镇集体资产管理委员会、张家港市塘桥镇农工商总公司、张家港市人民政府农村集体资产管理办公室以“张农集鉴(1999)148 号”《张家港市农村集体资产评估结果鉴证表》对资产评估结果进行了确认和鉴证。

1999年11月20日，张家港市塘桥镇集体资产管理委员会、张家港市塘桥镇农工商总公司与张家港市塘桥镇资产经营公司、银河电子集团公司工会（职工持股会）以及庞绍熙等40名自然人签订了《产权界定及债权债务处置协议书》，鉴于银河电子集团公司属镇办集体企业，原主办单位张家港市塘桥镇农工商总公司为行政管理部门，因此将银河电子集团公司经评估的4,134.20万元净资产界定给镇资产经营公司，并由镇资产经营公司以此作为对改制后的银河电子集团有限公司（待批）的出资，与此相关债权债务均由银河电子集团有限公司（待批）承担。

1999年11月20日，镇资产经营公司、集团公司工会（职工持股会）及庞绍熙等40名自然人签订了《银河电子集团公司改制成银河电子集团有限公司的出资协议书》，根据该协议，改制后企业的注册资本为6,300万元，其中镇资产经营公司以原银河电子集团经评估界定后的净资产4,134.2万元作为出资，占注册资本的65.62%；集团公司工会（职工持股会）以现金出资250.8万元，占注册资本的3.98%；庞绍熙等40名自然人以现金出资1,915万元，占注册资本的30.4%。1999年11月20日，张家港市审计事务所对上述出资情况进行了审验，并出具了张审所验字（1999）第403号《验资报告》。

1999年12月14日，张家港市经济体制改革委员会出具“张体改（1999）311号”《关于同意银河电子集团公司改组成银河电子集团有限公司的批复》。批准：将银河电子集团公司改组成银河电子集团有限公司；改组为有限公司后注册资本为6,300万元，其中镇资产经营公司以上述经评估的净资产出资4,134.20万元，公司工会（职工持股会）出资250.80万元，庞绍熙等40名自然人出资1,915万元。

2000年2月14日，集团在张家港市工商行政管理局领取了注册号为3205821101450营业执照。

在此需要说明的是：

1999年11月，银河电子集团庞绍熙等199名职工决定出资250.80万元组成职工持股会，拟对银河电子集团有限公司（待批）出资。由于该职工持股会未办理社团法人登记手续，因此，根据张体改（1999）311号《关于同意银河电子集团公司改组成银河电子集团有限公司的批复》的规定，上述职工持股会对集团公司的股权以集团公司工会的名义持有。

集团公司设立时的股东及持股结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	镇资产经营公司	4,134.20	65.62%
2	工会（职工持股会）	250.80	3.98%
3	庞绍熙等 40 名自然人	1,915.00	30.40%
	合计	6,300.00	100.00%

（2）江苏省政府对银河电子集团历史沿革及改制过程的确认

经江苏省人民政府办公厅于 2008 年 4 月 24 日出具“苏政办函（2008）46 号”《省政府办公厅关于确认银河电子集团投资有限公司集体资产处置合法性的函》确认，银河电子集团的改制已履行了相关法定程序，并经主管部门批准，集团公司集体资产处置符合当时有关法律法规及规范性文件的规定。

2、关于集团公司原发起人股东镇资产经营公司股权转让手续的合规性

自 2000 年开始，张家港市根据江苏省逐步放开搞活国有、城镇集体小企业的工作精神和要求，拟对辖区内的留存的集体经济进行进一步改制和清理，使国有、城镇集体资本逐步有序的从国有、城镇集体小企业中退出，加快产权制度改革，推动政企分开。2000 年下半年，集团公司所在的塘桥镇开始着手对下属集体企业或持有的集体控股的企业股权进行清理或转让。由于张家港市塘桥镇资产经营公司性质为集体企业，因此根据本次产权制度改革的要求，拟实行进一步改制，集体资产退出，将其持有的银河电子集团 4,134.2 万元股权进行转让。

2000 年 9 月 18 日，镇资产经营公司与星河投资及工会（职工持股会）签署了《股权转让协议书》和《股权转让补充协议书》，将其持有的银河电子集团 3,655.46 万元股权以 1,856.82 万元转让给星河投资，478.74 万元股权以 243.18 万元转让给工会（职工持股会）。

本次股权转让价格确定依据如下：

本次股权转让价格的确定系以张家港市审计事务所于 1999 年 11 月 18 日出具的张审所评报字（1999）第 189 号《银河电子集团公司资产评估报告书》评估的净资产值 4,134.20 万元为基础，具体如下：

a、根据江苏省政府苏政发[2000]3 号”《关于进一步深化我省国有企业改革若干问题的实施意见》（以下称“苏政发[2000]3 号文”）文件第三条第十款“关于对改制企业的应收账款和存货计提坏账准备和跌价准备，进而对净资产进行调

整”的规定，经镇资产经营公司同意，在评估的净资产值基础上提取两项准备 476.45 万元；

b、根据江苏省政府苏政发[1999]69 号《关于深化我省国有企业改革的若干意见》第二条第五款“关于国有企业历年的应付工资和应付福利费结余可量化给本企业职工”的规定，经镇资产经营公司同意，在经评估的净资产值基础上扣除 256.62 万元应付福利费；

c、根据苏政发[2000]3 号文第三条第十二款关于协商定价价格浮动的相关规定——“企业净资产协商定价的价格，在评估确认的基础上可上下浮动 10%。鼓励企业内部职工、外部法人和自然人认购企业股份，认股一次性付款的经批准可下浮 10%；对持股额超过 60%的可再下浮 10%；持股额达 100%且一次性付款的可再下浮 10%。”，结合本次转让方案，经镇资产经营公司同意将评估确认的净资产下浮 30%，即下浮 $(4,134.2 - 476.45 - 256.62) \times 30\% = 1,020.34$ 万元；

d、银河电子集团公司原属乡镇企业，改制前 70%的员工为农民工，当时只为部分职工缴纳了农村养老保险，且缴费基数及比例极低。根据张家港市政府张政发(1999)38 号“关于加强全市社会保险费征缴工作的意见”和苏政发[2000]3 号文关于改制前补足员工养老保险、医疗保险和失业保险的相关规定，经镇资产经营公司同意，从经评估的净资产值中扣除 280.79 万元，作为企业对职工安置以及缴纳养老、医疗保险等费用的补偿。

经上述调整确定镇资产经营公司转让给星河投资和工会（职工持股会）的 4,134.20 万元股权的转让价格为 2,100 万元（ $=4,134.20 - 476.45 - 256.62 - 1,020.34 - 280.79$ ），其中 3,655.46 万元股权转让给星河投资，转让价格为 1,856.82 万元，478.74 万元股权转让给集团公司工会（职工持股会），转让价格为 243.18 万元。

本次股权转让履行的审批程序如下：

2000 年 9 月 19 日，张家港市人民政府对上述股权转让行为出具张政发[2000]100 号“关于银河电子集团有限公司集体股权转让的批复”，予以批准。

2008 年 3 月 6 日，苏州市人民政府出具苏府呈[2008]35 号“苏州市人民政府关于确认银河电子集团投资有限公司集体资产处置合规性的请示”，向江苏省人民政府申请对银河电子集团改制和集体资产转让行为予以确认。

2008 年 4 月 24 日，江苏省人民政府办公厅以“苏政办函（2008）46 号”《省

政府办公厅关于确认银河电子集团投资有限公司集体资产处置合法性的函》确认：集团公司集体资产转让履行了相关法定程序，并经主管部门批准，集团公司集体资产处置符合当时有关法律法规及规范性文件的规定。

问题 2：2008 年度因金融危机对发行人业绩产生一定影响，请项目组详细披露公司业绩波动情况及公司采取的主要应对措施，并与同行业公司情况做对比，核查是否属于行业性系统风险，并在风险因素中对行业发展存在的如政府控制等不确定性因素对业绩产生的影响进行提示。

【落实情况】：

项目组已在招股说明书“第一节、概览”部分进行了补充，并已在风险因素中增加了相关提示。

具体内容如下：

2007 年至 2009 年，公司主营业务收入分别为 68,010.47 万元、56,645.41 万元和 59,322.50 万元，主营业务毛利分别为 15,586.86 万元、14,260.66 万元和 16,560.88 万元，扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润分别为 5,322.83 万元、5,973.70 万元和 6,287.92 万元，稳步增长。近三年的经营环境以及公司的应对情况主要如下：

1、特殊的经营环境

2007 年，我国国民生产总值一举超越德国成为世界第三大经济体。当年，国内有线数字机顶盒市场发展迅猛，公司所在苏南区域的苏州、无锡、昆山、张家港、常熟、吴江以及南京等城市纷纷启动有线电视整体数字化转换工作，市场供需一片繁荣；

2008 年，突发（雨雪冰冻灾害、5.12 汶川大地震、金融危机）、重大（北京奥运会）事件众多。有线数字机顶盒的需求主体——各地有线电视网络运营商以确保安全播出作为主要任务、放缓整体平移工作节奏，市场需求增幅下降，数字机顶盒市场进入蛰伏期；

2009 年，国家出台的各项保经济增长措施的效应逐步显现，经济逐步摆脱不利因素影响步入复苏轨道。数字机顶盒市场也相应出现恢复性增长，直播卫星数字机顶盒大规模应用于“村村通”工程、高清、交互电视发展方向确定、三网融合工作开始启动，推动数字机顶盒行业长期、稳定发展的市场环境正在逐步孕

育成熟。

2、调整中成长

2007年，基于对国内数字机顶盒市场发展前景的乐观判断，在国内有线数字机顶盒市场启动之际，公司确定了“先内、后外”的市场发展战略，将阶段性工作重点置于国内市场，待在国内市场站稳脚跟后再逐步开拓国际市场。当年，公司抓住所在区域的苏州、张家港、无锡、昆山、常熟、吴江等城市有线电视整体数字化平移的良好机遇，当年销售有线数字机顶盒122.5万台，初步确立了国内市场优势，为以后拓展全国市场奠定了良好的基础；

2008年，境内市场需求放缓，公司积极调整产品结构、市场结构，加快新产品研发的进程，重点开发高清、交互等高附加值产品，同时加大市场开拓力度，依托在苏南地区所取得的良好声誉，重点开发省外市场；境外市场，公司逐步将注意力集中到印度、澳大利亚、非洲等受金融危机影响相对较小、市场潜力巨大的新兴市场；

2009年，伴随经济形势的逐渐好转，公司主营业务逐步回归增长轨道。有线数字机顶盒的销售量创历史新高，达125.3万台，国内市场占有率约7.2%，在国内市场树立起优异的品牌形象，“先内”的市场战略目标基本达成。同年，公司境外市场开拓也取得进展，高毛利产品的境外销售增长明显，高清数字机顶盒出口近14万台；在印度这一具有战略意义的市场获得初步突破，2010年初获得数字机顶盒订单20万台。

3、升级中发展

客户结构升级。2007年，公司主导产品——有线数字机顶盒在江苏省内的销售量占当年有线数字机顶盒销售量的79.6%，公司的市场根基在苏南，为区域性强势品牌；2009年，公司有线数字机顶盒的省外销售量已占到当年有线数字机顶盒销售量的73.8%，在东北、西北、华中等多个区域打下扎实的市场根基，成为国内知名的数字机顶盒品牌。

产品结构升级。作为国内数字机顶盒行业的专业化生产企业，公司历来重视研发工作。在不利的市场环境下，公司向市场推出了技术含量更高、附加值更高、代表未来技术发展趋势的高清、交互型数字机顶盒，取得良好的市场成绩。2009年，公司有线数字机顶盒的销售收入中54.40%为交互型、高清型产品；当年，

公司高清地面数字机顶盒出口澳洲近 14 万台。公司数字机顶盒产品的毛利率逐年上升，近三年分别为 23.54%、25.53%、27.36%。

问题 3：发行人主要产品机顶盒面向的客户群具有特殊性，导致应收账款余额较大，请详细说明收入确认的方法和原则。

【落实情况】：

1、公司收入确认的方法和原则

(1) 产品销售的收入确认原则

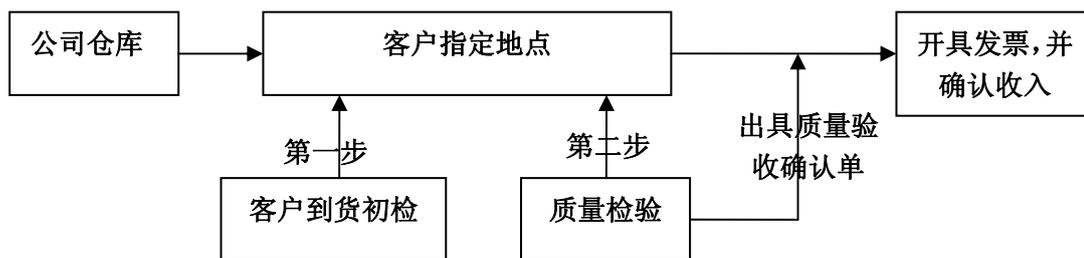
公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入公司；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时确认营业收入的实现。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

(2) 公司对销售确认原则的具体运用

公司的主要产品为数字机顶盒和信息电子设备结构件。公司产品均为按订单生产。公司按产品（型号）核算产品成本，销售合同中明确了销售单价、付款期限，对销售后产品只负有质量保修责任，无与所有权相联系的继续管理权，公司对商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方分不同的产品而有不同的具体运用：

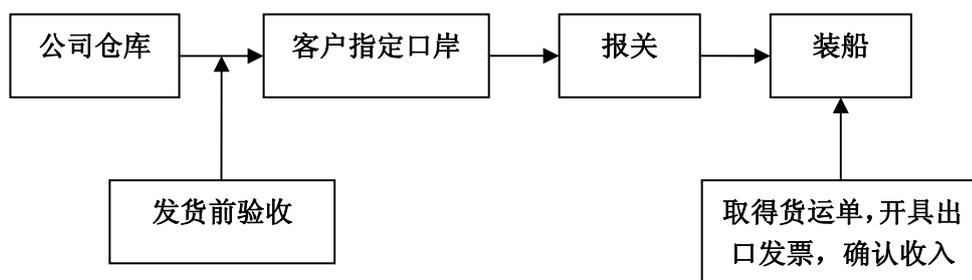
①内销数字机顶盒

公司的内销数字机顶盒基本为有线数字机顶盒，但该产品并不直接销售到最终客户，而是销售给各地区的广电网络公司。因此，根据合同，交货地点为客户指定地点，公司承担运输、保管等费用，验收标准分为两步：到货初验（只验收数量、外观，非质量验收）和客户抽样检验（质量检验），实现以上两步视为验收合格，客户出具“机顶盒送货及质量验收确认单”，完成交付，公司视为主要风险和报酬转移给购货方，开具发票并确认收入。图示如下：



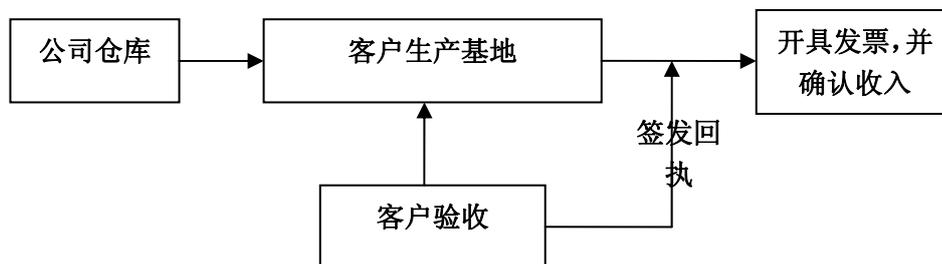
②外销数字机顶盒

外销数字机顶盒主要为卫星和地面数字机顶盒，且均采用“OEM”方式销售，公司出口产品均为离岸价，价格中包含质保维修费用，发货前验收。公司确认主要风险和报酬转移给购货方时点为报关通过、已装船发货（取得货运单）、开具出口发票。



③其他产品

主要为信息电子设备结构件类产品，公司将产品运输到客户指定地点，客户按照约定设计要求进行验收，验收合格完成交付，确认主要风险和报酬转移给购货方。



问题 4: 发行人固定资产中的专用设备成新率较低，仅为 11%左右，请披露主要生产设备的购置时间和预计使用年限情况。

【落实情况】:

由于高精密的专用设备的折旧年限仅为 5 年，该类设备已基本达到其使用寿命，从而成新率较低。

问题 5：招股说明书中在业务技术章节中提及“境外市场是我国数字机顶盒企业收入的重要来源”、“2005 年，银河电子数字机顶盒产品的外销收入约为 3 亿元，占数字机顶盒产品销售收入的比重高达 95%”；在管理层讨论章节中关于 2006 年之后发行人确定了未来几年“以国内数字机顶盒市场为重点，在国内站稳脚跟后再逐步加强国际市场开拓”的“先内、后外”市场发展战略。请说明发行人上述发展战略的变化对报告期内主营业务收入结构带来的影响。

【落实情况】：

基于对国内有线数字机顶盒市场即将启动的预期，2006 年，公司确定了未来几年“以国内数字机顶盒市场为重点，在国内站稳脚跟后再逐步加强国际市场开拓”的“先内、后外”市场发展战略。2007 年至 2009 年，公司的市场运作始终围绕这一战略展开。

报告期内，发行人各类数字机顶盒的销售情况如下：

项目	2007 年度		2008 年度		2009 年度	
	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)
有线数字机顶盒	1,225,222	35,801.87	1,117,292	29,832.82	1,253,139	30,702.28
卫星数字机顶盒	997,157	18,879.91	723,144	14,081.55	619,666	9,978.04
地面数字机顶盒	60,814	1,319.05	30,909	640.05	189,466	6,280.73
合计	2,283,193	56,000.83	1,871,345	44,554.42	2,062,271	46,961.04

2005 年，银河电子数字机顶盒产品的外销收入约为 3 亿元，占数字机顶盒产品销售收入的比重高达 95%。随着国内有线数字电视平移在 2006 年全面启动，有线数字机顶盒产品的销售始终在公司数字机顶盒产品销售收入中占有较高的比重，2007 年—2009 年，其占数字机顶盒产品销售收入的比重分别为 63.93%、66.96%、65.38%，成为公司近三年来销售收入的主要来源。

问题 6：发行人出口业务中发生专利侵权纠纷，请项目组核查发行人主要生产技术来源是否合规，并分析在目前国际贸易条件下，进口国采取贸易保护措施对发行人出口业务的影响。

【落实情况】：

项目组已充分关注上述问题，并在招股说明书中就相关内容进行了充分披

露。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题 1: 2010 年客户签约订单及合同情况如何？市场变化趋势是否明朗，企业的盈利水平是否能够得到充分保证？

【落实情况】

1、关于公司 2010 年订单情况

项目组对银河电子 2010 年 1 月所取得的产品订单进行了初步统计、估算，统计结果显示，公司 2010 年 1 月已取得数字机顶盒产品订单约 60 万台。为便于统计，以上数字中未包含单张采购数量在 1 万台以下的订单。

2、关于市场趋势及企业盈利水平情况

在经历了 2008 年的调整之后，伴随着国家拉动经济的各项措施落实到位以及国际经济的逐步复苏，数字机顶盒市场的发展趋势逐步明朗，长期稳定发展的路径逐步清晰：

（1）国内市场

① 国内“普及”市场

2009 年年底，国内电视机的市场保有量约为 4 亿台、数字机顶盒的保有量约为 8,600 万台，尚有至少约 3 亿台的市场空间需要填补。2008 年，受众多突发、重大事件的影响，国内数字机顶盒市场发展的步伐暂时放缓，主要表现为大部分有线电视网络运营商放缓整体平移的步伐、利用直播卫星开展“村村通”工程的步伐临时放缓。

进入 2009 年之后，经济逐步回归增长轨道，各地有线电视网络运营商也开始稳步推进整体平移工作。“普及”市场的重点正逐步由东部沿海地区向内陆推进，公司前期中标的安徽省网、湖北省网、吉林省网、河北省网、黑龙江省网以及山西、苏北地区的整体平移工作正逐步展开，为公司未来三年的发展提供了坚实有力的保障。此外，公司在上海、天津、浙江、四川等省市的市场开拓工作也取得积极进展，为公司未来三年的发展提供了新的增长点。

② 国内“升级”市场

根据格兰研究提供的统计数据，2009 年年底，我国数字机顶盒市场的保有量约为 8,600 万台。综合技术发展水平以及公司所获取的市场信息，市场保有的

8,600万台数字机顶盒产品中,绝大部分产品属于只具有最基本的接收数字电视信号功能的基础型产品,不具备交互、高清功能。目前,国内启动有线电视数字化平移较早的地区,如苏南地区,已开始进行基本型数字机顶盒产品的升级换代工作,公司已从苏州、南京、常熟等地取得高清、交互型产品的批量订单。国内数字机顶盒产品的更新换代工作已经展开,因产品升级而产生的市场规模接近7,000万台,按照公司近三年基本型有线数字机顶盒销量(约300万台)以及三年内原有客户完成升级计算,公司未来三年每年将从升级市场获得约100万台的订单。

(2) 国际市场

印度市场。印度于近年启动广播电视数字化工作,数字机顶盒产品的市场容量与中国相近。与中国电视数字化进程相似,印度市场的数字化工作也由有线电视领域展开,也采取了运营商免费赠送数字机顶盒的方式。经过2008年、2009年的市场开拓,银河电子目前已取得初步成果,与有线电视运营商初步建立了合作关系,于2010年1月取得数字机顶盒订单20万台。

其他市场。非洲、澳洲市场受国际金融危机影响相对较小。澳大利亚政府计划在2013年年底之前在国内实现电视信号数字化,彻底关闭原有的模拟信号。对于退休人员和低收入群体家庭,澳大利亚政府将采取免费发放的方式,预计将免费发放190万台机顶盒,银河电子已在澳洲政府招标中中标,未来三年市场前景乐观。

根据银河电子的初步估计,2010年公司数字机顶盒的销售量预计将达到300万台,且其中近半数属于高端的交互、高清型产品,能够确保公司的整体盈利水平。

问题2: 发行人主要产品数字电视机顶盒目前是否存在相关替代产品和技术(如一体机)?请项目组在材料中进一步说明使用机顶盒与其他内置一体化设备的差别,可从专业化分工等角度,进一步阐述机顶盒市场的存在意义。

【落实情况】

1、关于产品替代问题

无论是从理论还是实证研究的角度,数字电视机顶盒目前都不存在相关替代产品和技术:

理论研究角度。我国有线电视网络运营商数目众多，利益错综复杂，短期之内很难形成几大运营商分割国内有线电视运营市场的局面，电视节目、服务多样化的局面将长期存在。在节目、服务多样化的情况下，电视机厂家无法统一技术标准，无法推出能同时满足多区域内用户收看数字节目、接受数字化服务的标准化电视机。

实证研究角度。数字机顶盒在欧美等发达国家和地区已有 20 余年的发展历史。在美国、德国、英国等数字化程度较高的国家中，数字电视的收视主要通过数字机顶盒实现，多数一体机等产品仅能收视公益类免费节目，市场空间有限。

2、关于机顶盒市场的存在意义

项目组已对该问题予以充分关注。

问题 3: 机顶盒行业竞争激励，产能总体过剩，产品价格呈现逐年下降趋势，随着竞争的加剧，产品盈利空间将进一步缩小，发行人毛利率水平是否能够维持？

【落实情况】

作为数字机顶盒行业的专业化生产企业，公司一直重视技术研发工作。雄厚的研发实力使得公司能够不断推出新产品，在基础型产品价格逐年下降的不利情况下，确保数字机顶盒产品毛利率稳中有升。

公司建立有国家级博士后科研工作站和省级企业技术中心，拥有从事硬件研发的科技人员 100 余人；公司在南京设立有专门的数字电视软件研发中心，拥有数字电视专业软件开发人员 100 余人。完备的研发体系和高水平的人员配置使得公司能够从硬件、软件等多方面开展数字电视终端领域技术研发，为公司向市场提供技术先进、运行稳定、符合用户需求的产品提供了坚实的保证。

公司先后完成专利申请近七十项，其中包括机顶盒产品中嵌入式软件的保护方法、远程授权、双路高频头、模数高频头等 10 余项发明专利以及高频头联接结构、硬盘固定装置等 20 多项实用新型专利，并获得了单载波、多载波地面接收系统软件、银河 Loader 系统-C、卫星终端系统软件等多项计算机软件著作权的登记。数字电视终端产品线丰富程度具有国内领先地位，三项产品被列为国家级重点新产品、获得省部级科技进步奖两项，并先后承担国家级火炬计划项目四项。

公司研发中心主要研究方向为支持个性化增值业务的双向交互型机顶盒、高

清晰度机顶盒。2009年，具有交互、高清功能的有线数字机顶盒的销量增长明显，其占公司有线数字机顶盒销售收入比重达到54.40%，从而减少了因基础型产品销售价格下降给毛利率带来的不利影响，确保了有线数字机顶盒产品毛利率的稳定。

雄厚的研发实力使得公司产品的毛利率保持稳中有升的态势，同时也形成了自身在行业内的技术竞争优势，与行业内的同洲电子、四川长虹等公司相比，公司产品的毛利率处于较高水平：

数字机顶盒产品综合毛利率对比

公司名称	2007年度	2008年度	2009年度
发行人	23.54%	25.53%	27.36%
同洲电子	21.65%	21.48%	尚未公布
四川长虹	18.03%	22.85%	尚未公布

未来公司将紧跟国内外数字电视、互联网、三网融合领域最新的技术、发展趋势，在公司已有“两站”（博士后科研工作站和研究生工作站）和“两中心”（省级企业技术中心、省级工程研发技术中心）的基础上，构建数字电视产品研发与设计平台以及智能数字家庭系统技术创新与研发平台，通过不断的技术创新确保毛利率水平。

问题4、发行人产能在报告期内比较稳定，但产量一直处于下降状态，显示出近三年产能未被充分利用，请项目组结合以上情况进一步分析本次募投新增产能能否被市场消化？

【落实情况】

1、发行人报告期内产量及产能利用率情况

近三年一期，公司数字机顶盒的产量分别为240.33万台、170.41万台、202.94万台和143.55万台，产能利用率分别为96.13%、68.16%、81.18%和57.42%。报告期内，公司2008年的产能利用率较低，主要原因为受雨雪冰冻灾害、汶川大地震影响，加之全国上下全力备战北京奥运会，大部分地区延缓了数字电视平移的进程，或将原定于每年三季度进行的数字电视终端产品招标延后、或放慢平移的进度，导致2008年国内数字电视机顶盒的需求增速明显放缓，受此影响公司数字机顶盒的内销数量有所下降；同时受2008年下半年爆发的国际金融危机的影响，公司重新评判欧美等国客户的资信状况，并压缩出口规模导致数字机顶盒的外销数

量也明显下降，数字机顶盒国内外销量的下降带动产量的明显下降。

2009年，国家出台的各项拉动经济发展政策的效果逐渐显现，数字机顶盒产品的市场需求也逐步恢复，公司销售出现恢复性增长，全年产能利用率较2008年大幅提升，达到81.18%的较高水平，且在下半年，公司生产基本处于满负荷运转状态。

2010年1-6月，国内数字机顶盒市场保持增长态势，公司生产基本处于满负荷状态。

2、募集资金投资项目新增产能的消化情况

(1) 市场需求及产能消化

①有线数字机顶盒产品

A、销售情况

近三年一期，公司有线数字机顶盒产品的销售规模保持在较高水平，2007年至2010年1-6月分别销售122.52万台、111.73万台、125.31万台和63.89万台。产品覆盖区域由苏南逐步扩展至黑龙江、吉林、辽宁、河北、天津、山西、甘肃、新疆、湖北、安徽、浙江、福建等省、市，“银河”品牌已成为具有影响力的全国性品牌。

B、销量波动原因

2008年，我国遭遇了雨雪冰冻、5.12汶川大地震等强烈自然灾害，同时全国上下全力备战北京奥运会，对国内多数地区的有线电视整体数字平移造成影响，需求增速较2007年明显放缓，当年公司有线数字机顶盒销售数量较2007年减少10.79万台、下降幅度8.8%。同时也应看到，公司的市场开拓工作依然扎实进行，有线数字机顶盒在江苏省外销售数量占有线机顶盒整体销售数量的比重由2007年的20.4%提升至48.3%，品牌形象进一步增强；在安徽、湖北等市场容量较大的省网招标中中标，虽然受突发、重大事件的影响在当年未能形成大规模销售，但为以后的发展奠定良好基础。

2009年，伴随经济形势的逐渐好转，公司主营业务的发展逐步回归增长轨道，有线数字机顶盒的销售量创历史新高，达到125.31万台，江苏省外市场销售量占销售量的比重达到73.8%。公司的境外市场开拓取得进展，2010年初在印度市场获得数字机顶盒订单20万台。

C、未来趋势

● 总体趋势

目前，各地有线电视网拥有约 1.74 亿用户，2009 年年底，有线数字机顶盒保有量约 7,200 万台，尚未实现数字电视平移的有线电视用户约为 1 亿户，结合我国数字电视推进时间表估计，2010 年至 2014 年间，我国有线数字机顶盒的年均需求量约为 2,000 万台。如果考虑产品更新换代等因素，则市场需求量更大。

● 公司情况

客户结构更加健康，公司客户结构已由以苏南市场为主，演变为全国分布，有线数字机顶盒在江苏省外销售数量占有线机顶盒整体销售数量的比重由 2007 年的 20.4% 提升 2009 年的 73.8%，销量在 1 万台以上的城市数量由 2007 年的 13 个增加至 2010 年上半年的 19 个。

省网客户数量明显增加，2010 年 1-6 月，公司在天津、重庆等省级有线电视网络数字化平移招标中中标，使得公司有线数字机顶盒产品覆盖的省级网络数量达到 10 个，在已招标的 18 个省级网络中占比达 56%，为公司今后的发展奠定了良好的基础。

D、产能消化

● 产能规划

预计公司“数字电视终端设备产业化技术改造项目”于 2012 年建成达产，公司将具备年产 500 万台数字机顶盒的生产能力，其中，有线数字机顶盒的年销量将达到 250 万台，较 2010 年预计的 140 万台年销量增加 110 万台，增长幅度为 78.57%。

● 产能消化

根据公司目前市场开拓情况，新增产能消化分解如下：

国际市场新增销售 50 万台：印度市场人口众多，市场容量巨大，正在进行广播电视的数字化转换工作。2010 年初，公司从印度市场获得订单 20 万台，与当地有线电视运营商 HHW、FTW 等公司合作进展顺利，预计从 2012 年开始可形成每年 40 万台的销售规模；俄罗斯、东欧等国家、地区也在进行电视节目数字化转换工作，公司已在当地建立经销商网络，预计从 2012 年开始可形成每年 10 万台的销售规模。

国内市场新增销售 60 万台：公司已中标市场中，按照平均供应数量¹以及 3 年内完成平移估算，未来 3 年公司将平均每年从已中标但尚未开始大规模平移的省、市获得订单约 160 万台。此外，原有客户产品升级换代、中标数量增加等因素将消化 40 万台产能。

公司已中标但尚未大规模平移的市场情况

序号	有线运营商	中标情况	中标产品	市场规模（万台）
1	吉林省网	银河等 3 家	高清、交互型	50
2	河北省网	银河等 5 家	标清、单向、交互型	200
3	湖北省网	银河等 8 家	标清、单向、交互型	200
4	安徽省网	银河等 7 家	标清、交互型	250
5	黑龙江省网	银河等 6 家	标清、交互型	400
6	甘肃省网	银河等 2 家	高清	50
7	江苏省	银河等 7 家	标清、高清、交互型	800
8	天津市	银河等 3 家	高清、交互型	100
9	重庆市	银河等 3 家	标清、交互型	300
10	广州市	银河等 5 家	标清、基本型	100
11	嘉兴市	银河等 3 家	标清、基本、交互型	50
12	宜兴市	银河等 3 家	标清、高清、交互型	40
13	上虞市	银河等 3 家	标清、基本型	30
14	山东胶南市	银河等 3 家	标清、基本型、高清	30
15	山东安丘市	银河等 4 家	标清、交互型	18
16	山东临朐市	银河等 4 家	标清、交互型	15
17	山东昌邑市	银河等 4 家	标清、交互型	15
合计				2,648

②卫星、地面数字机顶盒产品

A、销售情况

● 2005 年至 2009 年

2005 年至 2009 年，国际卫星、地面数字机顶盒市场需求增长迅速，卫星数

¹ 平均供应数量 = 当地市场容量 / 中标企业数量

字机顶盒的年需求量由 2005 年的 3,450 万台上升至 2009 年的 7,980 万台,地面数字机顶盒的年需求量由 2005 年的 950 万台上升至 2009 年 4,820 万台。与国际市场需求快速增长的趋势不同,同期公司卫星、地面数字机顶盒的境外销售出现下降,销量分别由 2005 年的 124.85 万台、23.08 万台减少至 2009 年的 61.97 万台、18.95 万台。

2005 年至 2010 年公司卫星数字机顶盒销售情况

单位:万台

年度	全球市场需求 (1)	公司销售规模 (2)	公司销售占比 (1/2)
2005 年	3,450.00	124.85	3.62%
2006 年	4,950.00	99.11	2.00%
2007 年	5,520.00	99.72	1.81%
2008 年	6,040.00	72.31	1.19%
2009 年	7,980.00	61.97	0.78%
2010 年	/	1-6 月销售 68.72 万台, 全年预计 120 万台	/

2005 年至 2010 年公司地面数字机顶盒销售情况

单位:万台

年度	全球市场需求 (1)	公司销售规模 (2)	公司销售占比 (1/2)
2005 年	950.00	23.08	2.43%
2006 年	1,760.00	12.42	0.71%
2007 年	2,440.00	6.08	0.25%
2008 年	3,460.00	3.09	0.09%
2009 年	4,820.00	18.95	0.39%
2010 年	/	上半年销售 6.85 万 台,全年预计 25 万台	/

● 2010 年

2010 年上半年,公司销售卫星数字机顶盒 68.72 万台、地面数字机顶盒 6.85 万台,预计全年卫星数字机顶盒销售可达 120 万台,地面数字机顶盒销售可达 25 万台。

B、销量波动原因

产品结构调整、总体产能限制、国际金融危机是影响公司卫星和地面数字机顶盒销量波动的三个主要因素:

- 产品结构调整

2006 年之前，国内数字机顶盒市场尚未启动，公司的主导产品为卫星和地面数字机顶盒，产品主要供出口；2006 年，国内有线数字机顶盒市场启动，自有品牌销售、个性化定制的销售模式使得有线数字机顶盒产品的附加值高于以 OEM、ODM 为主要销售模式的卫星和地面数字机顶盒，公司充分发挥自身的技术优势，确定了国内市场有线数字机顶盒市场为主攻方向的阶段性工作重点。

- 总体产能限制

2006 年至 2007 年，产能限制成为影响公司卫星和地面数字机顶盒境外销售的主要因素。2006 年，国内数字机顶盒市场受有线电视整体平移带动，进入快速启动阶段，在总体产能有限的情况下，公司主动放弃部分境外市场，优先保障国内市场，导致相关产品境外销量下降。卫星数字机顶盒产品的销量由 2005 年的 124.85 万台下降至 2007 年的 99.72 万台，地面数字机顶盒的销量由 23.08 万台下降至 6.08 万台，而同期，公司有线数字机顶盒的销量则由 2005 年的 4.39 万台上升至 2007 年的 122.52 万台。

- 国际金融危机影响

2008 年以后，产能限制与金融危机的综合作用导致了公司卫星、地面数字机顶盒销售数量的下降。

2008 年，金融危机使欧美很多企业的资信状况恶化，为了规避由此带来的结算风险，公司在重新评估现有客户的信用风险的基础之上，压缩客户的信用规模和提高货款现结比重，对外信用政策的趋紧客观上造成公司对欧洲的出口下降；同时，2008 年下半年阿联酋等中东地区的客户出于去库存化考虑，压缩了对卫星数字机顶盒的采购，导致公司卫星数字机顶盒的销量由 2007 年的 99.72 万台下降至 2008 年的 72.31 万台、地面数字机顶盒的销量由 2007 年的 6.08 万台下降至 2008 年的 3.09 万台。

2009 年，随着公司对欧美以外市场开拓的深入，成功与澳大利亚 DGTEC HILLS 公司建立合作关系，使地面数字机顶盒销量由 2008 年的 3.09 万台猛增到 2009 年的 18.95 万台，同时有线数字机顶盒的销量则由 2008 年 111.73 万台上升至 125.31 万台，达到历史最好水平。但是，受 2008 年金融危机的影响，公司产能在 2009 年处于逐步恢复过程，在有线和地面数字机顶盒重回增长趋势的情况下，

公司现有产能难以同时兼顾卫星数字机顶盒的增长，因此客观上造成公司 2009 年卫星数字机顶盒销量继续较 2008 年有所下降，由 72.31 万台下降至 61.97 万台。

2009 年底，公司在财政部、国家广电总局组织的“村村通工程”招标中中标贵州省“村村通工程”子项目，需要在 3 个月内完成 35.56 万台卫星数字机顶盒的交货量，占用了公司 2010 年上半年卫星数字机顶盒大部分产能，客观上制约了卫星数字机顶盒海外市场的拓展，2010 年上半年出口卫星数字机顶盒保持去年同期水平，为 32.85 万台；2010 年上半年地面数字机顶盒销售 6.85 万台。

C、未来趋势

● 总体趋势

2009 年，全球卫星数字机顶盒产品销量为 7,980 万台，较 2008 年增长 32.12%；地面数字机顶盒销量为 4,820 万台，较 2008 年增长 39.31%，随着全球电视节目数字化比例的提升以及既有用户数字机顶盒产品的更新换代，卫星、地面数字机顶盒产品的需求将保持稳定增长。按照年均 5%的较低增长率计算，至 2012 年，全球卫星数字机顶盒产品的销量将达到约 9,200 万台，地面数字机顶盒的销量将达到约 5,500 万台。

● 公司情况

境外客户基础得以强化：在公司有限产能优先保障国内供应的情况下，公司对境外市场进行了适当的调整，在确保与传统市场优质客户合作关系的同时积极开发新兴市场客户，与客户的关系也由简单产品销售逐步发展为技术、产品、市场等多方位的深入合作。经过近三年的努力，公司在印度、非洲、澳洲等市场取得良好成绩，与东南亚电视网络运营商 TVI、澳大利亚大型经销商 DGTEC、非洲加纳电视运营商、博茨瓦纳经销商 SEJ 公司、德国第二大卫星数字机顶盒经销商等客户建立了良好的关系，有多项针对当地数字化平移、产品升级市场的合作已展开，为公司未来销售增长奠定了扎实的市场基础。

产品技术优势得以显现：为克服公司总体产能有限、有限产能优先保障国内市场、国际金融危机等不利因素的影响，公司在境外市场开拓中，注重充分发挥自身技术优势，通过持续不断的产品更新、细致的技术服务赢得客户，取得了良好的效果。在澳洲市场的开拓中，公司同当地最大的经销商之一——DGTEC 结成

良好的战略合作关系，在产品设计、优化、功能升级等方面为其提供了大量的技术支持，协助其在澳洲政府“家庭数字化转换支持计划”招标中中标。2009年，公司对 DGTEC 实现销售 5,216.06 万元，目前，公司正为 DGTEC 多个政府招标项目投标提供技术支持，预计 2010 年全年的销售规模将超过 2009 年。

国内市场需求增长明显：随着我国直播卫星投入运营，国内卫星数字机顶盒市场需求开始显现，2009 年，公司在国家广电总局组织的“直播星村村通”工程招标中中标，2010 年上半年卫星数字机顶盒实现国内销售 35.56 万台。预计随着“直播星村村通”项目的深入展开，未来五年国内卫星数字机顶盒产品需求将保持快速增长。

D、产能消化

● 产能规划

预计公司“数字电视终端设备产业化技术改造项目”于 2012 年建成达产，公司将具备年产 500 万台数字机顶盒的生产能力，其中，卫星数字机顶盒的年销量将达到 200 万台，较 2010 年预计销量增加 80 万台、增长幅度 66.67%；地面数字机顶盒的年销量将达到 50 万台，较 2010 年预计销量增加 25 万台、增长幅度 100%。

● 产能消化

根据公司目前市场开拓情况，新增产能消化分解如下：

卫星数字机顶盒年新增销售 80 万台，其中：

国内“直播星村村通”项目销售 30 万台：2010 年上半年，公司已在“直播星村村通”工程中实现销售 35.56 万台，预计未来几年随着国家“直播星村村通”项目深入的展开，公司至少可新增 30 万台卫星数字机顶盒销售。

东南亚市场新增销售 20 万台：公司与东南亚电视运营商 TVI 公司的合作进展顺利，公司为其开发的高级安全 CA 升级产品已进入测试阶段，为其提供的具有上网功能的数字卫星机顶盒也已开发完成。

非洲地区新增销售 10 万台：公司与博茨瓦纳经销商以及加纳电视运营商的合作进展顺利，2010 年上半年已实现销售 12.54 万台，预计未来将新增 10 万台卫星数字机顶盒的销售。

印度、中东新增销售 15 万台：随着公司产能的扩大，公司从传统市场——

中东区域承接订单的能力将得到增强，预计可新增销售 10 万台。

俄罗斯及东欧地区新增销售 5 万台：俄罗斯、东欧等国家、地区近年也开始启动广播电视数字化进程，公司已在当地建立经销商网络，预计未来可新增 5 万台卫星数字机顶盒的销售。

地面、IPTV 数字机顶盒年新增销售 25 万台。预计随着国内村村通工程的深入展开以及三网融合的推进，预计 2012 年后，公司年可新增地面、IPTV 数字机顶盒 25 万台。此外，公司合作伙伴澳洲 DGTEC 对高清地面数字机顶盒的需求（预计每年可实现 10 万台以上销售）、英、法等国对高清地面数字机顶盒的需求（预计每年可实现 5 万台以上销售）、巴西等南美市场对高清地面数字机顶盒的需求（预计每年可实现 5 万台以上销售）将对销售目标的实现提供有力保障。

问题 5、报告期内，发行人研发费用虽逐年上升，但总体占比较小，是否符合高新技术企业的相关鉴定标准？

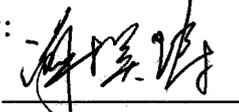
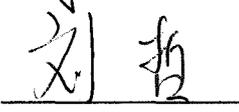
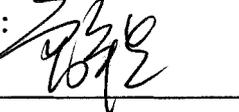
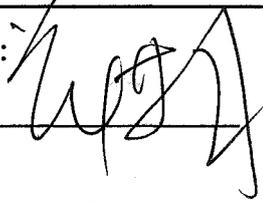
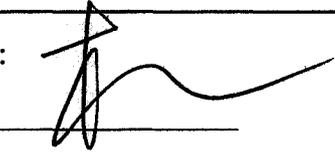
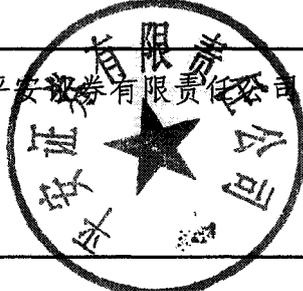
【落实情况】

高新技术企业认定标准中的研发费用包括员工费用、设备材料费、折旧和长期摊销费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销、委托外部研究开发费和其它费用等。公司披露的研究开发费用仅仅是计入管理费用中的研发费用，还有一部分反映在固定资产和制造费用中，公司近三个会计年度的研发费用总额占销售收入总的比重符合高新技术企业的认定标准。

（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《平安证券有限责任公司关于江苏银河电子股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告》之签署页】

<p>项目协办人签名</p>	<p>许琳睿：  2010年9月19日</p>
<p>保荐代表人签名</p>	<p>谢昊涛：  刘哲：  2010年9月19日</p>
<p>保荐业务部门负责人签名</p>	<p>曾年生：  2010年9月19日</p>
<p>内核负责人签名</p>	<p>曾年生：  2010年9月19日</p>
<p>保荐业务负责人签名</p>	<p>薛荣年：  2010年9月19日</p>
<p>法定代表人签名</p>	<p>杨宇翔：  2010年9月19日</p>
<p>保荐机构公章</p>	<p>平安证券有限责任公司：  2010年9月19日</p>