

平安证券有限责任公司

平证发〔2010〕545号

签发人：杨宇翔

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书

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”或“公司”、“银河电子”）的委托，担任其首次公开发行股票并上市的保荐机构。

本保荐机构及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，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书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

一、保荐代表人及其他项目人员情况

成 员	姓 名	保荐业务执业情况
保荐代表人	谢吴涛	先后参与了獐子岛(002069)、东华科技(002140)、红宝丽(002165)、合肥城建(002208)和鱼跃医疗(002223)、德威新材IPO项目及盾安环境(002011)、新和成(002001)、鱼跃医疗(002223)、新海宜(002089)再融资项目的承销保荐工作。
	刘哲	先后参与了空港股份(600463)、鱼跃医疗(002223)、德威新材IPO项目的承销与保荐,鱼跃医疗(002223)、新海宜(002089)再融资工作。
协办人	许琳睿	先后参与了鱼跃医疗(002223)、禾欣股份(002343)、德威新材等IPO项目及鱼跃医疗(002223)、新海宜(002089)再融资项目的承销与保荐工作。
项目组其他成员	王建伟、俞康泽	

二、发行人基本情况

发行人名称：江苏银河电子股份有限公司

住所：张家港市塘桥镇南环路

成立日期：2000年6月15日

联系电话：0512-58449138

传真号码：0512-58449267

业务范围：计算机及部件、计算机外部设备、电子产品、网络产品、软件产品、监控设备、仪器仪表、通信设备、广播电视设备、普通机械（压力容器除外）、五金、交电针织机械、模具、塑料制品、卫星地面接收设施、机顶盒产品的开发、制造、销售。经营本企业自产产品的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品技术除外）；经营进料加

工和“三来一补”业务。

证券发行类型：首次公开发行人民币普通股

三、保荐机构与发行人的关系

本保荐机构与发行人不存在下列情形：

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

（四）保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

（五）保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

四、保荐机构内部审核程序及内核意见

（一）内部审核程序

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并上市申请文件履行了严格的内部审核程序：

1. 2010年1月29日至31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。

2. 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. 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。

4. 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）内核意见

本保荐机构内核会议经充分讨论，形成如下意见：江苏银河电子股份有限公司首次公开发行股票符合相关法律法规的要求，相关申请文件未发现虚假、误导性陈述或重大遗漏，同意推荐江苏银河电子股份有限公司首次公开发行股票并上市。

五、保荐机构承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐机构就如下事项做出承诺：

1. 有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2. 有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3. 有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4. 有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5. 保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6. 保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7. 保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8. 自愿接受中国证监会依照本办法采取的监管措施；

9. 遵守中国证监会规定的其他事项。

六、保荐机构对本次证券发行的推荐意见

本保荐机构已按照中国证监会的有关规定进行了充分的尽职调查、审慎核查。

（一）关于本次证券发行上市的决策程序

1. 发行人于 2010 年 1 月 12 日召开第三届董事会第八次会议，对本次股票发行的具体方案、本次募集资金使用的可行性及其他必须明确的事项作出了决议。

2. 发行人于 2010 年 2 月 2 日召开 2009 年度股东大会，审议并通过了关于本次股票发行上市的有关决议，包括：本次发行股票的种类和数量、发行对象、价格区间或者定价方式、募集资金用途、发行前滚存利润的分配方案、决议的有效期限、对董事会办理本次发行具体事宜的授权等。

经核查，本保荐机构认为发行人已就本次股票发行履行了《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和

国证券法》（以下简称“《证券法》”）及中国证监会规定的决策程序。

（二）关于《证券法》规定的发行条件

1. 发行人已具备健全且运行良好的组织机构；
2. 发行人具有持续盈利能力，财务状况良好；
3. 发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《证券法》规定的发行条件。

（三）关于《首次公开发行股票并上市管理办法》规定的发行条件、查证过程及事实依据

1. 主体资格

（1）本保荐机构调阅了发行人的工商档案，确认发行人为成立于2000年6月15日的股份有限公司，且截至目前仍然依法存续。因此，发行人是依法设立并有效存续的股份有限公司，符合《首次公开发行股票并上市管理办法》（以下简称“《管理办法》”）第8条的规定。

（2）本保荐机构调阅了发行人的工商档案，确认发行人为成立于2000年6月15日的股份有限公司，且截至目前仍然依法存续。因此，发行人设立以来已持续经营三年以上，符合《管理办法》第9条的规定。

（3）本保荐机构调阅了发行人的工商档案，并且查阅了发行人历次变更注册资本的验资报告，查阅了相关财产交接文件和相

关资产权属证明，确认发行人股东历次出资均已足额缴纳。

本保荐机构查阅了发行人主要资产的权属文件，访谈了发行人高级管理人员，确认发行人主要资产权属清晰，不存在重大权属纠纷的情况。

因此，发行人符合《管理办法》第 10 条的规定。

(4) 本保荐机构查阅了发行人章程，查阅了所属行业相关法律法规和国家产业政策，访谈了发行人高级管理人员，查阅了发行人生产经营所需的各项政府许可、权利证书或批复文件等，实地查看了发行人生产经营场所，确认发行人的经营范围为“计算机及部件、计算机外部设备、电子产品、网络产品、软件产品、监控设备、仪器仪表、通信设备、广播电视设备、普通机械（压力容器除外）、五金、交电针织机械、模具、塑料制品、卫星地面接收设施、机顶盒产品的开发、制造、销售。经营本企业自产产品的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品技术除外）；经营进料加工和‘三来一补’业务”，发行人主营业务为数字电视接收终端、信息电子设备结构件、电子零部件的研发、设计、生产与销售，发行人的生产经营符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策。因此，发行人符合《管理办法》第 11 条的规定。

(5) 本保荐机构查阅了发行人公司章程、历次董事会、股东大会决议和记录，查阅了工商登记文件，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人高级管理人员，确认发行人最近三年主营业务未发

生重大变化，董事、高级管理人员未发生重大变化，实际控制人均为吴建明、庞绍熙、庞可伟、周黎霞、庞鹰、曹飞、顾革新、薛利军、李欣、徐敏、钟献宗、钟礼花、徐正峰、李平波十四人，实际控制权未发生变更。因此，发行人符合《管理办法》第 12 条的规定。

(6) 本保荐机构查阅了工商登记文件，访谈了发行人高级管理人员，取得了发行人主要股东的声明文件，确认发行人的股权清晰，控股股东、实际控制人持有的发行人股份不存在重大权属纠纷。因此，发行人符合《管理办法》第 13 条的规定。

2. 独立性

(1) 本保荐机构查阅了发行人的业务流程资料，访谈了发行人的高级管理人员，实地查看了发行人的生产经营情况，确认其具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，发行人符合《管理办法》第 14 条的规定。

(2) 本保荐机构查阅了发行人的业务流程资料，访谈了发行人的高级管理人员，了解其采购、销售业务情况，实地查看了发行人生产经营相关的生产系统、辅助生产系统和配套设施及其运行情况，并查阅了与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的权属资料。本保荐机构确认发行人资产完整，符合《管理办法》第 15 条的规定。

(3) 本保荐机构取得了发行人及其控股股东、实际控制人关于高级管理人员及财务人员兼职情况和领薪情况的说明，取得了发行人高级管理人员及财务人员兼职情况和领薪情况的声明，确

认发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。因此，发行人的人员独立，符合《管理办法》第 16 条的规定。

（4）本保荐机构查阅了发行人的相关财务制度和文件，查阅了发行人的董事会、经理办公会会议记录，访谈了发行人的高级管理人员，并核查了发行人的银行账户资料，确认发行人建立了独立的财务核算体系，能够独立做出财务决策，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。因此，发行人的财务独立，符合《管理办法》第 17 条的规定。

（5）本保荐机构取得了发行人内部组织机构图，查阅了发行人相关部门的管理制度，查阅了发行人的董事会、经理办公会会议记录，访谈了发行人的高级管理人员，实地查看了发行人及其控股股东的经营场所，确认发行人建立健全了内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。因此，发行人的机构独立，符合《管理办法》第 18 条的规定。

（6）本保荐机构查阅了发行人及其控股股东的章程，查阅了发行人历次董事会、股东大会（股东会）决议，查阅了发行人的财务报告，访谈了发行人及其控股股东的高级管理人员，取得了

发行人控股股东、实际控制人关于与发行人不存在并避免同业竞争的承诺，确认发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。因此，发行人的业务独立，符合《管理办法》第 19 条的规定。

(7) 经本保荐机构审慎核查，确认发行人在独立性方面不存在其他严重缺陷，符合《管理办法》第 20 条的规定。

3. 规范运行

(1) 本保荐机构查阅了发行人的章程、历次董事会、监事会、股东大会（股东会）决议、会议记录及相关制度文件，经核查：

① 发行人已依法建立健全了法人治理结构，股东大会、董事会、监事会、经理层各司其职，组织机构的设置符合《公司法》和其他法律、法规的规定；

② 发行人已制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》及《独立董事工作制度》、《董事会秘书工作细则》等其他有关制度，该等议事规则及制度内容均符合相关法律、法规和其他规范性文件的规定，其制定、修改均已履行了必要的法律程序；

③ 相关机构和人员能够依法履行职责。

因此，发行人符合《管理办法》第 21 条的规定。

(2) 本保荐机构对发行人的董事、监事和高级管理人员进行了与股票发行上市、上市公司规范运作等有关法律、法规和规范性文件的辅导与培训，并进行了考试，确认相关人员已经了解

与股票发行上市有关的法律法规，知悉自身的法定义务和责任。因此，发行人符合《管理办法》第 22 条的规定。

(3) 本保荐机构查阅了证监会、证券交易所的公告，访谈发行人董事、监事和高级管理人员，取得了相关人员的声明文件，确认发行人董事、监事和高级管理人员具备法定任职资格，且不存在以下情形：

①被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期；

②最近 36 个月内受到中国证监会行政处罚，或者最近 12 个月内受到证券交易所公开谴责；

③因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

因此，发行人符合《管理办法》第 23 条的规定。

(4) 本保荐机构查阅了发行人内部控制制度文件，与会计师进行了沟通，取得了发行人的《内部控制自我评价报告》和会计师的《内部控制审核报告》，确认发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，符合《管理办法》第 24 条的规定。

(5) 本保荐机构获取了相关部门出具的证明文件，确认发行人规范运作，不存在下列违法违规情形：

①最近三十六个月内未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行业过证券；或者有关违法行为虽然发生在三十六个月前，但目前仍处于持续状态；

②最近三十六个月内违反工商、税收、土地、环保、海关以

及其他法律、行政法规，受到行政处罚，且情节严重；

③最近三十六个月内曾向中国证监会提出发行申请，但报送的发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；或者不符合发行条件以欺骗手段骗取发行核准；或者以不正当手段干扰中国证监会及其发行审核委员会审核工作；或者伪造、变造发行人或其董事、监事、高级管理人员的签字、盖章；

④本次报送的发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；

⑤涉嫌犯罪被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见；

⑥严重损害投资者合法权益和社会公共利益的其他情形。

因此，发行人符合《管理办法》第 25 条的规定。

(6) 本保荐机构查阅了发行人公司章程、对外担保相关的董事会、股东大会决议，向银行取得了发行人的信用记录文件，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人董事、高级管理人员，取得了发行人关于对外担保的声明文件，确认发行人的公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东及其控制的其他企业进行违规担保的情形。因此，发行人符合《管理办法》第 26 条的规定。

(7) 本保荐机构查阅了发行人资金管理制度，核查了发行人往来款项，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人董事、高级管理人员，与会计师进行了沟通，取得了发行人关于关联方资金占用情况的说明，确认发行人有严格的资金管理制度，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、

代垫款项或者其他方式占用的情形。因此，发行人符合《管理办法》第 27 条的规定。

4. 财务与会计

(1) 本保荐机构分析了发行人的财务报告，确认发行人资产质量良好，资产负债结构合理，盈利能力较强，现金流量正常，符合《管理办法》第 28 条的规定。

(2) 本保荐机构查阅了发行人内部控制制度，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，与会计师进行沟通，确认发行人内部控制在所有重大方面是有效的。南京立信永华会计师事务所有限公司对发行人内部控制制度出具了“宁信会专字（2010）0265 号”《内部控制审核报告》，认为：发行人已按照财政部颁布的《企业内部会计控制规范—基本规范（试行）》及相关具体规范的控制标准于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。因此，发行人符合《管理办法》第 29 条的规定。

(3) 本保荐机构查阅了发行人相关财务管理制度，确认发行人会计基础工作规范；南京立信永华会计师事务所有限公司出具的“宁信会审字（2010）0719 号”无保留意见的《审计报告》，确认发行人财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。因此，发行人符合《管理办法》第 30 条的规定。

(4) 本保荐机构查阅了发行人的财务报告和审计报告，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，确认发行人编制财务报表

均以实际发生的交易或事项为依据；在进行会计确认、计量和报告时保持了应有的谨慎；对相同或相似的经济业务，选用了一致的会计政策，未随意变更。因此，发行人符合《管理办法》第 31 条的规定。

(5) 本保荐机构查阅了发行人董事会、监事会、股东大会（股东会）的决议和会议记录，取得了发行人关于关联交易的说明，取得了发行人独立董事关于发行人关联交易的独立意见，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，查阅了发行人的财务报告和审计报告，确认发行人已完整披露关联方关系并已按重要性原则恰当披露关联交易，关联交易价格公允，不存在通过关联交易操纵利润的情形。因此，发行人符合《管理办法》第 32 条的规定。

(6) 经查阅发行人财务会计报告和审计报告，本保荐机构确认发行人：

①最近三个会计年度净利润（以扣除非经常损益前后较低者计算）均为正数且累计为 17,529.58 万元；最近三个会计年度归属于母公司股东的净利润（以扣除非经常损益前后较低者计算）均为正数且累计数为 17,584.45 万元，均超过人民币 3,000 万元；

②最近三个会计年度经营活动产生的现金流量净额累计为 17,139.71 万元，超过人民币 5,000 万元；最近三个会计年度营业收入累计为 186,422.01 万元，超过人民币 3 亿元；

③本次发行前股本总额为 5,280 万元，不少于人民币 3,000 万元；

④截至 2010 年 6 月 30 日，发行人无形资产（扣除土地使用

权后)为0万元,占净资产的比例为0.00%,未超过20%;

⑤截至2010年6月30日,发行人期末未分配利润为24,039.66万元,不存在未弥补亏损。

因此,发行人符合《管理办法》第33条的规定。

(7)本保荐机构查阅了发行人各主要税种的申报表及缴纳凭证,取得了税务机关出具的证明文件,确认发行人能够依法纳税,各项税收的执行情况符合相关法律法规的规定;本保荐机构分析了发行人的财务报告,确认发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。因此,发行人符合《管理办法》第34条的规定。

(8)本保荐机构核查了发行人的对外担保合同和被担保方相关资料,向银行取得了担保的相关信用记录文件,核查了发行人相关的诉讼和仲裁文件,访谈了发行人董事、监事、高级管理人员,分析了发行人的财务报告和审计报告,反映发行人短期偿债能力的流动比率和速动比率指标在2010年6月30日分别为1.51和1.18,反映发行人长期偿债能力的资产负债率(母公司)在2009年末为54.15%,本保荐机构确认发行人不存在重大偿债风险,不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项。因此,发行人符合《管理办法》第35条的规定。

(9)本保荐机构审慎核查了发行人申报文件,确认其中不存在下列情形:

- ①故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息;
- ②滥用会计政策或者会计估计;
- ③操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录或者相

关凭证。

因此，发行人符合《管理办法》第 36 条的规定。

(10) 本保荐机构查阅分析了相关行业研究资料、行业分析报告及行业主管部门制定的行业发展规划等，核查分析了发行人的经营资料、重大资产权属文件、财务报告和审计报告等，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，确认发行人不存在下列影响持续盈利能力的情形：

①发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

②发行人的行业地位或者发行人所处行业的经营环境已经或将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

③发行人最近一个会计年度的营业收入或净利润对关联方或存在重大不确定性的客户存在重大依赖；

④发行人最近一个会计年度的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；

⑤发行人在用的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的取得或使用存在重大不利变化的风险；

⑥其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

因此，发行人符合《管理办法》第 37 条的规定。

5. 募集资金运用

(1) 根据发行人 2009 年年度股东大会关于本次公开发行与上市的决议，发行人本次发行股票募集资金拟投资于数字电视终

端设备产业化技术改造项目、研发中心与工程研究实验室技术改造项目、信息电子设备精密结构件技术改造项目、营销与服务网络综合平台建设项目等四个项目，均投向发行人的主营业务，未用于持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，也未直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，符合《管理办法》第 38 条的规定。

(2) 发行人本次募集资金投资项目投资总额为 29,518.00 万元。本保荐机构核查了发行人研发、采购、生产和销售等相关经营资料和财务资料，分析了发行人募集资金投资项目可行性研究报告，确认募集资金数额和投资项目与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。因此，发行人符合《管理办法》第 39 条的规定。

(3) 本保荐机构查阅了募集资金投资项目的相关政策、法规文件，核对了该等项目相关政府批复文件，确认发行人本次募集资金投资项目符合国家产业政策、投资管理、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定。因此，发行人符合《管理办法》第 40 条的规定。

(4) 发行人第三届董事会第八次会议已经对发行人本次募集资金投资项目的可行性进行了认真分析并形成决议，确信投资项目具有较好的市场前景和盈利能力，并将有效防范投资风险，提高募集资金使用效益。因此，发行人符合《管理办法》第 41 条的规定。

(5) 本保荐机构核查了发行人本次募集资金投资项目的可行

性研究报告，确认该等项目实施后，不会产生同业竞争或对发行人的独立性产生不利影响。因此，发行人符合《管理办法》第 42 条的规定。

(6) 发行人《募集资金管理制度》已经 2007 年年度股东大会审议通过，发行人已经建立了募集资金专项存储制度，本次股票发行完成后，募集资金将存放于董事会指定的专项账户，符合《管理办法》第 43 条的规定。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《管理办法》规定的发行条件。

(四) 发行人存在的主要风险

通过尽职调查，本保荐机构认为发行人在生产经营中面临如下主要风险：

1. 经营风险

(1) 市场竞争风险

数字电视行业是我国政府重点支持的行业，国家先后出台多项政策、措施推动该行业的发展。2006 年有线电视整体平移大规模推开后，该行业增长迅速，数字机顶盒的市场保有量由 2003 年年底的 16.8 万台猛增至 2009 年年底的 8,600 万台。尽管在过往几年数字电视接收终端市场增长迅速，但与庞大的且处于增长中的电视用户数目相比，接收终端的配备率依然不高，市场发展空间巨大。2009 年年底，我国电视机市场保有量保守估计约为 4 亿台，按 1:1 的基本配置比例，机顶盒的需求量为 4 亿台，市场规模为 2009 年的 3.7 倍，若考虑电视机保有量增长以及“一机双盒、多

盒”等因素，市场规模将更为可观。尽管目前包括公司在内的 6 家企业占据了国内机顶盒市场 60%以上的份额，但巨大的市场需求仍然会吸引国内外企业加入竞争，影响现有企业的市场和利润空间，增加公司的竞争风险。

（2）市场开发风险

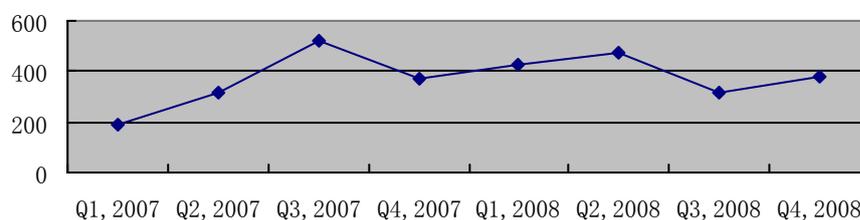
①有线数字机顶盒产品市场开发风险

截至 2009 年年底，我国有线电视用户数字化程度为 37.35%，大部分用户尚未进行有线电视数字化转换，市场需求量巨大。对于尚未开始数字电视平移的地区，需要加强对“银河”品牌的宣传力度，提高品牌知名度；为了能够在有线数字电视平移中夺得先机，需要有针对性的建立售前服务网络，协助当地的广电部门建立有线数字平台和选择相关软件，针对各地的不同需求提供特色服务、开发不同功能的产品。对于公司已进入的市场，需要建立覆盖广度和渗透深度兼具的售后服务网络，以满足电视网络运营商新服务功能开发、终端用户产品升级以及产品日常维护的需求，对公司的市场维护工作提出了较高的要求，增加了公司的经营风险。

此外，在国内数字电视产业发展的过程中，各级政府的支持至关重要，有线电视整体平移按照“政府领导、广电实施、社会参与、群众认可、整体转换、市场运作”的方针展开，具有政府背景的各级电视网络运营商成为有线电视数字化建设的主要责任方，地方政府对国家政策的执行力度将直接影响有线电视整体平移的进程。同时，在遇有重大事件时，有线网络运营商会减缓有

线电视数字化的推进速度，以 2008 年为例，上半年遭遇了南方雨雪冰冻灾害和汶川大地震，相关省市全力投入救灾，而延缓了原定的数字电视平移进度；下半年，在北京奥运会举办的大背景下，各电视网络运营商纷纷将工作重点转向保障安全播出上，相应导致国内有线数字机顶盒的市场需求在 2008 年明显放缓，且呈现出下半年增长慢于上半年的态势。

单位：万台 2007-2008年我国有线数字机顶盒季度销售量



公司 2008 年的有线数字机顶盒的销售收入较 2007 年度下降 16.67%，进而导致公司营业收入较 2007 年下降 17.25%，国内有线数字机顶盒需求因受雨雪冰冻灾害、5.12 汶川大地震、北京奥运会等因素影响出现的暂时性下降成为公司营业收入下降的最主要因素。

②IPTV 数字机顶盒市场开发风险

三网融合实施后，电信运营商可以进入广电业务领域，IPTV 数字机顶盒产品的市场需求将迅速增加。2009 年年底，我国 IPTV 数字机顶盒保有量约为 470 万台，供应商以 UT 斯达康、华为、中兴等电信设备生产企业为主。与运作熟练的有线、卫星、地面数字机顶盒市场相比，在国内电信 IPTV 数字机顶盒领域，国内专业化数字机顶盒生产企业尚处于市场操作经验整体性缺乏阶段。如

何迅速进入以电信企业为采购主体的 IPTV 数字机顶盒领域，延续自身在有线数字机顶盒、卫星数字机顶盒领域的成功，是专业化数字机顶盒生产企业需面对的重大挑战。

对于 IPTV 数字机顶盒产品，银河电子一直给予了充分关注。目前，在 IPTV 产品领域已经构筑了包括零部件(包括专用主 CPU)供应、系统设计、自主软件设计开发、第三方专用软件合作、运营商进入渠道等环节在内的完整产业链条、成功进入安徽 IPTV 数字机顶盒（由当地广电运营商招标采购）市场，从而在市场、技术、生产等方面为进入电信 IPTV 数字机顶盒市场打下了良好的基础。

③市场招标主体升级带来的风险

三网融合实施后，有线电视网络整合成为发展趋势，多个省份已经或正在组建省级有线电视网络公司，国家级有线电视网络公司的组建也已列入议事日程。高级别有线电视网络公司的组建，将改变以往地市有线电视网络运营商为招标主体的招标模式，地市运营商的招标权将收拢于省级运营商，进而对数字机顶盒企业的生产能力、开发能力、资金实力、品牌形象、售后服务能力提出了更高的要求，数字机顶盒行业面临新的整合，生产规模小、产品更新换代慢、售后服务能力弱的企业将在整合中处于劣势。

作为专业化数字机顶盒生产企业，银河电子一贯重视技术开发和产品质量控制，在市场中树立了良好的品牌形象，在天津、重庆、黑龙江、吉林、河北、湖北、安徽等多个省市的省级有线电视网络平移招标中中标，省级网络覆盖数占已招标省网的 56%。

银河品牌成功的由区域性强势品牌发展为全国性强势品牌，为今后的发展奠定了良好的基础。

④地面数字机顶盒销售可持续性风险

2009年，公司地面数字机顶盒产品销售收入6,280.73万元，其中，对澳大利亚DGTEC HILLS实现销售收入5,261.06万元，占当年地面数字机顶盒产品销售收入的83.77%。如果未来公司产品不能满足DGTEC HILLS的要求，则公司地面数字机顶盒产品的销售将受到较大影响。

近年来，澳大利亚政府加快了广播电视数字化的进程，计划在2013年底实现全国广播电视数字化，为此，澳洲政府实施了“家庭数字化转换支持计划（Digital Switchover Household Assistance Scheme）”，为老年人、低收入人群免费提供、安装数字机顶盒，预计将有350万用户从中受益。

配合澳洲政府的数字化时间表，公司加大了对澳洲市场的开发力度，作为在当地影响力较大的经销商，DGTEC HILLS成为公司的重要合作伙伴，该公司系澳大利亚上市公司Hills Industries Limited（ASX上市，股票代码HIL）的分支机构，长期从事视听产品的品牌运营、销售工作，2007年以来，DGTEC业务增长迅速，有多款数字机顶盒产品通过澳洲政府的检测、被列入合格产品目录，该公司已成为澳大利亚数字机顶盒、个人用数字录像机（Personal video recorder）、LCD电视产品领域最大的供应商之一。

经过双方长期努力，公司与DGTEC HILLS建立了良好的合作关系。2009年，DGTEC HILLS在澳洲政府“家庭数字化转换

支持计划”招标中中标，率先向 Mildura 地区提供高清地面数字机顶盒。当年，公司向 DGTEC HILLS 销售地面数字机顶盒产品达到 5,261.06 万元，以此为标志，双方的合作进入全新阶段，从最初的小批量、少品种、定制开发逐步发展至目前的大批量、多品种、高端产品、OEM 与 ODM 并存，合作关系由最初的产品简单供应发展为技术、产品、市场等多方位的伙伴互信，且此种合作互信正随着澳洲政府招标采购项目的不断实施、澳洲数字化转型进程的加快而不断深化。

2010 年，银河与 DGTEC HILLS 继续延续双方在澳洲政府招标项目中的密切合作，公司在产品设计、优化、后续功能升级等方面为 DGTEC HILLS 提供了大量的技术支持。同时，针对澳洲政府支持计划以外的数字化转型市场，公司以 OEM、ODM 方式为 DGTEC HILLS 提供了多款具有高清、录制功能的地面、IPTV 数字机顶盒产品。2010 年，公司已从 DGTEC HILLS 获得总额约 410 万美元的数字机顶盒订单，根据 DGTEC HILLS 的估计，随着销售旺季到来，2010 年下半年将从公司采购超过 10 万台的数字机顶盒产品，全年采购金额预计超过 2009 年水平。

公司未来将充分发挥自身的技术优势，不断推进市场开拓前沿，为 DGTEC HILLS 提供更多的产品、技术支持，不断密切、深化双方合作关系，以确保公司地面数字机顶盒产品销售的稳定增长，在澳洲数字机顶盒产品市场中占据更大份额。

（3）盈利模式单一的风险

公司一直专注于数字电视接收终端产品的研发、生产、销售，

是国内数字电视接收终端行业历史最为悠久的企业之一。依靠突出的产品开发能力、优秀的生产组织管理能力以及扎实的市场开拓能力，2009 年在国内有线数字机顶盒市场获得了 8.44% 的市场份额，截至 2010 年 6 月 30 日，在以省级有线网络公司为主体进行的招标中，公司有线数字机顶盒产品覆盖省份数为 10 个，占已招标省网数量的 56%。受资金实力的限制，公司主要依靠产品质量、技术实力获取市场份额，而无法采用“前期以设备作为投资参与有线电视整体平移、后期与网络运营商共享运营收益”的方式切入市场，而主要靠单纯的产品销售实现盈利，盈利模式相对较为单一，增加了公司的经营风险。

2. 技术风险

(1) 技术更新换代的风险

作为信息电子产品，数字机顶盒具有技术含量高、产品更新换代快等特点。一个完整的数字机顶盒由硬件、软件及结构件三部分组成，其中硬件主要包括主机板模块、电源板模块、显示板模块、调谐器模块、调制器模块以及 IC 卡座等设计模块；软件主要包括基础软件、应用软件和专用软件等几大类；结构件主要包括外壳的造型与内部结构件、装饰件等。硬件模块的设计开发能力，基础软件、专用软件的设计水平和应用软件的集成设计能力以及产品造型与结构件的设计水平都会对数字机顶盒的整体技术水平产生直接影响。

三网融合的实施对数字机顶盒产品的技术升级提出了更高的要求。三网融合实施后，数字机顶盒的功能应用将逐步由数字电

视扩展至语音通讯、互联网接入等领域，产品开发所涉及的技术领域也由音视频扩展至通讯、互联网，对企业单一领域的技术开发能力以及多个领域的技术融合能力都提出了较高的要求。

作为国内最早生产数字机顶盒的厂家之一，公司对技术研发工作一直予以高度重视，产品的研发能力一直居于国内领先水平；同时公司还拥有数字机顶盒关键零部件——数字调谐器的设计以及批量生产能力，并在国内率先推出了卫星数字机顶盒、地面数字机顶盒、有线数字机顶盒、交互数字机顶盒、高清数字机顶盒等产品。针对三网融合的发展趋势，公司在互联网接入、语音通讯等领域进行了大量的技术储备，开发出多款具有互联网接入、IP电话、无线上网、集成视频监控等功能的产品。

领先一步的产品研发策略有助于公司占领市场先机，公司的卫星数字机顶盒率先实现批量出口，地面数字机顶盒进入对产品品质要求苛刻的德国市场；交互数字机顶盒在南京、无锡、吉林、山西、天津等城市大批量应用；地面高清数字机顶盒在 2008 年元旦中央电视台开播数字高清频道时被选为终端演示设备；内置上网调制解调器的机顶盒产品（用于个人电脑互联网接入）已形成批量销售。

在研发前沿快速推进的进程中，公司也承受了技术先行者的风险，对技术发展趋势及用户需求趋势的错误判断都可能给公司产品及市场的开发带来一系列不利后果，使公司的生产经营陷入被动。

（2）技术人员流失的风险

公司历来重视研发工作，目前，拥有 200 余人的数字电视接收终端软、硬件研发队伍，并参照行业水平、区域水平，制定了较为合理、具有吸引力的薪酬制度，建立起以产品市场业绩为核心内容的研发人员绩效考核体系，从薪酬分配、职务任用、员工持股等多方面鼓励研发人员面向市场进行技术创新。但数字机顶盒行业激烈的技术竞争必然会增加优秀技术人才的吸引力，进而影响到公司研发队伍的稳定，给公司经营带来风险。

3. 募集资金投向风险

(1) 净资产收益率下降的风险

若公司本次股票发行成功，净资产将大规模增加。由于募集资金投资项目存在一定的建设期，不可能在短期内产生经济效益，预计发行完成后公司的净资产收益率将大幅下降。

(2) 产能迅速扩张导致的风险

本次募集资金投资项目“数字电视终端设备产业化技术改造项目”建成达产后，公司将具备年产 500 万台数字机顶盒的生产能力，较 2010 年预计的数字机顶盒销量 285 万台增加 215 万台，增长幅度 75.44%。其中，有线数字机顶盒年销量将达到 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%；卫星数字机顶盒年销量将达到 200 万台，较 2010 年预计的 120 万台年销量增加 80 万台，增长幅度为 66.67%；地面及 IPTV 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%。

尽管公司产能扩张是建立在对目标客户、市场等进行了谨慎

地可研分析的基础之上，但仍不能保证扩张后，不会存在由于市场需求的变化、竞争对手能力增强等原因而导致的产品销售风险。国内市场中，各省、市有线电视整体数字化平移、三网融合、“直播星村村通”工程等项目的实施进度将对市场需求产生直接影响；国际市场中，新兴市场开发进展、既有客户产品的升级换代节奏等因素将对市场需求产生直接影响。

近三年一期，尽管金融危机、突发事件等因素使公司业务产生了不利影响，但广播电视数字化的趋势已不可逆转。近三年一期，公司坚持技术进步、积极调整产品结构、不断推出符合市场需求的高附加值产品，高清、交互机型等产品的技术水平始终走在市场前列；积极调整客户结构，国内市场的客户构成已由“苏南为主”转变为“全国分布”，2009年，有线数字机顶盒产品的销量中有73.8%在江苏省外实现。截至2010年6月30日，在已进行招标的18家省级有线电视网络公司中，公司打入其中10家，占已招标省级有线网络数量56%；国际市场方面，在确保原有优质客户的同时，开发出印度、非洲、澳洲等具有较大增长潜力的市场，同澳洲的DGTEC、非洲加纳电视网络运营商、博茨瓦纳Sejalemotho等实力较强的经销商、运营商建立起良好的合作伙伴关系。

扎实的市场开拓工作使得公司逐步走出金融危机、突发事件等不利因素的影响，并为公司未来发展打下了坚实基础，降低了产能消化风险。未来，公司将持续强化自身技术优势，不断推出符合市场需求的新产品，加强为客户的技术服务工作，不断深化、

密切与客户之间的协作伙伴关系，以确保上述募投项目新增产能的消化。

(3) 募投项目新增折旧对公司新增业绩带来的风险

根据目前公司的固定资产折旧政策，初步估算募集资金投资项目建成后每年新增固定资产折旧情况如下：

单位：万元

项目	房屋建筑物	机器设备	合计
数字电视终端设备产业化技术改造项目	80.00	807.00	887.00
研发中心与工程研究实验室技术改造项目	53.00	348.00	401.00
信息电子设备精密结构件技术改造项目	42.00	304.00	346.00
营销与服务网络综合平台建设项目	15.00	64.00	79.00
合计	190.00	1,523.00	1,713.00

以 2009 年度公司固定资产计提折旧为基准初步估算，募集资金投资项目建成后将使公司每年计提的折旧费用增加 159.01%。由于设备的磨合、市场的开发等因素，募集资金投资项目建成后的完全达产达效需要一定的过程，因此在募投项目建成投产后的一个段时间内，其新增折旧将对公司的经营业绩产生一定的影响。

4. 财务风险

(1) 近三年一期公司非经常性损益金额较大的风险

2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月，公司的非经常性损益分别为 21,642.16 万元、267.68 万元、340.08 万元和 145.94 万元，占公司各期利润总额的比重分别为 73.37%、3.60%、4.37% 和 3.54%，其中，主要以政府补助和非流动资产处置损益为主，具体金额及占当期利润总额的比重分别为：

项目	2007年度		2008年度		2009年度		2010年1-6月	
	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重

政府补助	1,458.28	4.94%	189.03	2.54%	356.23	4.58%	132.38	3.21%
非流动资产 处置损益	19,755.49	66.97%	-32.65	-0.44%	-15.57	-0.20%	-12.17	-0.30%
小计	21,213.77	71.91%	156.38	2.10%	340.66	4.38%	120.21	2.91%

上述非经常性损益中，2007 年出售中信证券股份所产生的净收益（扣除企业所得税后）累计为 13,278.27 万元，导致当年非经常性损益占公司利润总额的比例较大；2008 年至 2010 年 1-6 月，公司没有了投资收益，政府补助和非流动资产处置收益也大幅减少，公司主营业务的盈利能力虽仍保持较高水平，不依赖于政府补助和非流动资产处置收益，但公司净利润水平较 2007 年大幅下降。

（2）应收账款回收风险

截至 2010 年 6 月 30 日，公司的应收账款净额为 30,939.58 万元，占流动资产和资产总额的比重分别为 58.68% 和 43.73%，其中对有线数字机顶盒客户的应收账款余额占公司应收账款余额的比重为 63.50%。在公司销售收入快速增长的同时，行业特有的货款结算模式导致公司应收账款增加，但由于国内各地有线数字电视业务均在当地广电部门主导下实行独家特许经营，广电运营商的垄断经营使其具备较强的经济实力和良好的偿债能力，在现有的经济发展环境、人民收入水平下发生坏账的可能性极小。

随着公司销售规模的继续扩大，应收账款规模可能会进一步增加，如果出现经济衰退、失业率提高、人民收入水平大幅下降的情形而导致有线电视用户无法按期、足额缴纳有线电视使用费用，将可能导致广电运营商的经营业绩和偿债能力出现下降，公司的应收账款将可能因此不能按期或无法回收而对公司的经营业

绩和生产经营产生较大影响。

（五）发行人的发展前景

1. 发行人的主营业务、主要产品及所属行业

发行人主营数字电视接收终端、信息电子设备结构件、电子零部件的研发、设计、生产与销售业务，主要产品包括数字机顶盒（有线数字机顶盒、卫星数字机顶盒、地面数字机顶盒、IPTV数字机顶盒等）及信息电子设备结构件（品牌台式电脑、通信设备、电力设备、工控机、家电等产品的外壳、内部结构件、加强件等），所属行业为数字电视终端行业及信息电子设备结构件行业。

2. 行业发展的有利因素

（1）数字电视终端行业发展的有利因素

①国家产业政策的支持

我国政府高度重视广播影视数字化产业，先后出台了《广播影视科技“十五”计划和2010年远景规划》、《关于进一步作好新时期广播电视村村通工作的通知》（国务院办公厅）、《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》（国务院办公厅）、《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》、《关于促进高清电视发展的通知》以及推动三网融合的相关规定等多项政策支持数字电视产业的发展。

②标准的完善有助于提升我国数字机顶盒企业的市场竞争力，对开拓国际市场具有重要意义

自 2002 年开始，国家投入了大量人力、财力对数字电视领域的基础技术/标准进行研究、开发，制定并颁布了用于信源编码的《信息技术先进音视频编码》（简称 AVS）、用于卫星信号传输的先进卫星广播系统（ABS-S）、用于数字电视地面传输的《数字电视地面广播系统帧结构、信道编码和调制（GB20600-2006）》等标准，与国外标准相比，这些标准/技术具有明显的优势，以 AVS 为例，利用 MPEG-2 压缩技术，一张普通的 DVD 光盘只能存储 20 分钟的高清节目，而利用 AVS 技术，则能存储一部完整的高清故事片。这些标准的出台，改变了我国数字电视行业在信源编码、解码等领域依赖国外标准、受制于人的局面，对提升国内企业市场竞争力、开拓国际市场具有积极意义。

③庞大的消费群体构成了行业发展的坚实基础

我国现有模拟电视机保守估计约 4 亿台，在模拟电视数字化的过程中，绝大多数都将使用数字机顶盒，而 2009 年年底，我国数字机顶盒市场的保有量约为 8,600 万台，市场缺口巨大。若考虑电视机保有量不断增长的因素，则市场空间更为巨大。

④技术进步所导致的运营商服务提升给行业带来新机遇

随着技术的进步，电视网络运营商开始逐渐提供互联网接入、高清、视频点播等增值服务。深圳、广州、杭州、上海、南京、青岛等地已在互联网宽带接入、互动电视节目互动点播、数字家庭综合信息服务平台建设等方面进行了积极的探索，高清数字机顶盒、交互数字机顶盒等中、高端产品的市场需求开始显现，相比基本型数字机顶盒产品，高清、交互数字机顶盒产品技术含量、

附加值更高，能够为机顶盒厂商提供更大利润空间。公司在南京、无锡、吉林、山西等市场已实现交互式机顶盒产品的批量销售，2008年1月，在天津开发区有线电视整体转换招标中独家入围，向该区独家提供整体转换所需的全部双向交互式数字机顶盒。2009年，公司交互型、高清型等高端产品在有线数字机顶盒销量中的占比超过50%。

（2）信息电子设备结构件行业发展的有利因素

① 产业政策的影响

信息电子产业是国家重点鼓励发展的产业，“十一五”规划明确提出了提升电子信息制造业，要求根据数字化、网络化、智能化总体趋势，大力发展集成电路、软件和新型元器件等核心产业，重点培育光电通信、无线通信、高性能计算及网络设备等信息产业群，建设软件、微电子、光电子等产业基地，推动形成光电子产业链。开发信息产业关键技术，增强创新能力和竞争力，延伸产业链。

在国家《高新技术产业化“十一五”规划》所列出的九大重点专项工程中，有五项属于信息电子产业，其中两项（民用飞机产业专项、卫星产业专项）与信息电子产业高度相关，其中一项——新材料产业专项工程会对结构件行业的发展产生积极推动作用。

② 下游产业发展迅速

“十五”期间，我国信息电子产业发展迅速，在国民经济中的地位日益突出。2005年，全行业完成总收入4.4万亿元，是“九

五”末的 4.6 倍，完成增加值 1.3 万亿元，占国内生产总值的比重由“九五”的 4% 提高到 7.2%。“十一五”初期，信息电子产业继续保持快速增长的势头，彩电、手机、笔记本电脑的产量位居世界前列，数字电视、新型平板显示器件等成为新的经济增长点。形成了珠三角、长三角、福建厦门和环渤海湾地区等具有国际竞争力的产业聚集带，中西部地区在家电、电子元器件、电子材料等领域也形成特色，产业集群化发展趋势日益明显。

3. 发行人的行业地位及竞争优势

(1) 发行人的行业地位

发行人是国内最早从事数字电视终端研发、生产、销售的企业之一，经过近十余年的发展，发行人已形成了覆盖有线数字机顶盒、卫星数字机顶盒、地面数字机顶盒、IPTV 机顶盒等四大系列的数字机顶盒全系列产品结构；成长为技术实力雄厚、生产管理专业、产品市场占有率高、综合实力在国内居领先地位的数字化数字电视接收终端生产企业。

发行人为国家级高新技术企业，拥有国家级博士后科研工作站、省级研究生工作站、省级企业技术中心以及省级工程技术研究中心，专业从事公司产品的软、硬件研发工作。

2007 年，发行人参与研制的“新一代农村卫星电视安全接收系统”通过了国家信息产业部和广电总局组织的科学技术成果鉴定，在边远农村电视用户中推广使用。

发行人率先开发的地面高清机顶盒产品在 2008 年元旦中央电视台开播数字高清频道时被独家选为终端演示设备。

2008年7月，发行人被国家广电总局确定为直播卫星“村村通”系统试验设备供应商，2008年10月发行人在吉林省广播电视局广播电视村村通直播卫星接收设备项目中独家中标。

发行人有线机顶盒、卫星机顶盒等产品入选国家火炬计划，卫星接收机、有线机顶盒、数字盲扫调谐器等产品入选国家重点新产品。

发行人数字电视接收终端产品的覆盖区域持续扩大，境外已覆盖欧洲、非洲、澳洲、中东、东南亚等区域；境内已覆盖吉林、湖北、新疆、河北、天津、安徽、大庆、伊春、鸡西、本溪、沈阳、石家庄、廊坊、张家口、秦皇岛、太原、晋中、运城、南京、苏州、无锡、义乌、泉州等40余个城市、地区。

2009年12月，发行人在国家广电总局组织的“直播星村村通”工程设备招标中中标，获得卫星数字机顶盒订单35.56万台。

2009年，发行人产品中有线数字机顶盒销售占据国内8.44%的市场份额，在同行业中位居前列。

截止2010年6月30日，已有18家省网公司进行了招标，发行人有线数字机顶盒产品进入其中10个省网，占已招标省级网络数量的56%。

（2）发行人的竞争优势

作为专业从事数字电视终端产品开发、生产、销售的企业，发行人在长期的专业化、规模化运作中形成了“以市场为导向、以技术为根基、以管理求提升”的企业运作理念，培育了技术、管理、品牌、营销网络等竞争优势，使得发行人在激烈市场竞争

中能够做到“在同等产品成本的情况下解决方案更优，在同等产品功能的情况下成本更低，在产品成本、功能均相同的情况下市场反应速度更快”。

①技术优势

A、研发实力居于国内领先地位

发行人为国家重点高新技术企业，拥有国家级博士后科研工作站、省级研究生工作站、省级企业技术中心和省级工程技术研究中心。发行人的数字电视研发中心由工程技术中心和数字电视软件研发中心组成，其中，工程技术中心负责数字电视接收终端产品硬件工程技术、关键零部件的开发；数字电视软件研发中心专门从事机顶盒基础软件、应用软件和专用软件的开发。目前，发行人拥有软、硬件研发人员 200 余人，其中 90% 以上具有本科以上学历。有线和卫星数字机顶盒等产品入选国家火炬计划，有线、卫星数字机顶盒、数字盲扫调谐器等产品入选国家重点新产品。公司还参与了《GB/T11442C 频段卫星电视接收站通用规范》、《GB/T16954Ku 频段卫星电视接收站通用规范》等国家标准以及《节目识别卫星数字电视接收机通用规范》、《直播卫星电视广播接收系统及设备通用规范》等行业标准的起草工作。

B、开放式的研发运作模式确保了发行人技术实力的国内领先

发行人采取积极开放的态度，与大量的业内著名科研院所、软件研发企业建立了长期战略合作关系，使公司的研发实力得到有益的延伸和补充，并通过了国内 95% 以上第三方软件开发企业

的认证，产品线丰富程度在同行业中居于领先地位。

C、交互、高清机顶盒的推出为发行人提供了新的利润增长点

发行人抓住市场机遇，在国内率先开发成功了交互、高清机顶盒，并且凭借领先的技术水平、过硬的产品质量，一举打破“由多家机顶盒生产商共同向一家电视网络运营商供货”的行业惯例，在天津开发区、大庆等地进行的招标中独家中标；在吉林长春打破终端厂商依据前端厂商的技术规范进行产品设计的传统模式，采取银行、系统集成商、终端厂商、运营商合作开发交互系统和交互机顶盒的设计开发新模式，掌握了技术开发的主动权；另外地面广播高清机顶盒还在2008年元旦中央电视台开播数字高清频道时被选为终端演示设备。

D、关键零部件的设计、批量生产能力增强了发行人机顶盒的竞争能力

发行人具备数字电视接收设备的关键部件——数字调谐器的设计以及批量生产能力，成为目前国内同行业中少数具备该种能力的企业之一，能够根据各地网络信号的具体情况设计数字调谐器，满足不同市场的差异化需求，在印度市场，即根据当地网络信号的情况开发出专用数字调谐器，有效的满足了用户需求，确立了市场优势。此外，数字调谐器的规模化生产能力缩短了发行人数字机顶盒产品的生产周期，避免了外购通用调谐器产品导致的交货周期长的问题，增强了发行人机顶盒产品的市场竞争能力。

② 市场优势

A、客户优势

在长期的市场化运作中，发行人积累了丰富的客户资源，建立起以国内有线电视网络运营商为主体、境外经销商等其他客户为补充的稳定客户群体。国内客户中，江苏省外客户成为发行人销售收入的主要来源，2009年，公司有线数字机顶盒产品的省外销量占该类产品销量的73.8%；2010年1-6月，随着三网融合进入实质操作阶段，省级有线电视网络的整合成为发展趋势。截至2010年6月底，发行人有线数字机顶盒产品覆盖的省级网络数量达到10个，占已招标省级有线网络数量的56%。合理的客户结构奠定了发行人在行业内的优势地位，为发行人长期的可持续发展打下了扎实的基础。

B、营销网络优势

发行人在国内设立了九个销售大区（东北、华北、西北、江浙、鲁皖、华中、西南、华南、北京），对国内机顶盒市场进行全面开发，组成由大区业务代表、总部软件开发人员、产品经理、销售代表为主要人员的市场推广团队，协助各地广电运营商选择数字电视平台及其相关软件，并配合开发满足不同需求和特点的相关终端产品，加快当地的有线数字电视平移速度，密切与客户的关系，扩大发行人品牌和产品的市场影响力。

售后服务方面，发行人在产品的所有销售城市建立了售后服务体系，共设立售后服务部20余家、服务网点100余个，建立了完善了服务网点、服务部、营销总部三级服务保障体系，建立了服

务热线，通过电话支持、网点服务、上门服务等多种方式为用户提供服务。为进一步加强总部对分支机构的管理和支持，发行人将部分区域的售后服务机构纳入总部的 ERP 管理系统，通过远程视频会议等方式加强分支机构的控制以及技术支持，待条件成熟后，发行人将在全球销售网络内推广其成功经验。

C、品牌优势

发行人生产的机顶盒产品曾荣获“江苏省名牌产品”、“江苏省重点培育和发展的出口名牌”称号。在市场开拓的过程中，发行人坚持“建设一项工程、树立一座丰碑”的原则，本着对用户负责的态度，按时、保质的完成交货、安装、质量维护等工作，赢得了广大电视网络运营商、家庭终端用户的认同，树立了“银河”优良的品牌形象，报告期内，发行人累计销售数字电视接收终端产品 761.14 万台，境外客户广泛的分布于欧洲、澳洲、非洲、中东、东南亚等区域；境内客户分布在吉林、湖北、河北、安徽、天津、大庆、沈阳、本溪、太原、晋中、运城、南京、无锡、苏州、义乌、泉州等 40 余个城市、地区，逐步由区域走向全国，赢得了良好口碑，确立了银河电子全国性品牌的强势形象。

③管理优势

长期的专业化、规模化生产使公司在生产组织、质量控制等方面积累了丰富的管理经验，将硬件生产标准化、模板化、程序化，将软件开发模块化，共建立起 100 余个工序模板、50 多项控制程序、以及 50 余种软件模块组合，公司及公司产品先后通过了

ISO9001 质量体系、ISO14001 环境体系认证，以及 CCC、FCC、CE 多项国际和国内认证，信息电子设备结构件产品还通过了方正、清华同方、TCL、国光等多家国内知名企业的供应商资质认证。

严格的管理增强了生产组织的弹性、增加了质量控制的刚性，“弹性”与“刚性”的结合使得公司形成了行业中突出的、获得客户广泛好评的快速反应能力。

A、生产组织优势

在当今市场环境中，企业之间的竞争早已超越企业与企业之间的个体竞争阶段，演变成企业与其上游企业所组成的供应链之间的竞争，体现在机顶盒行业，生产企业与关键部件供应商、第三方软件开发商之间的合作紧密程度决定了供应链竞争能力的强弱。长期坚持的规模化、专业化数字电视接收终端开发商、生产商的定位，使得银河电子能够充分享有上游企业给予的供应、技术支持，将生产组织由“厂内”延伸至“厂外”、由硬件延伸至软件。

硬件生产方面。通过与“瓶颈性生产原料”企业建立战略合作关系，使生产组织由“单打独斗”变为与战略伙伴之间的“协同作战”。公司关键部件供应厂商能给予公司最及时的产品供应及技术支持，并且可以根据公司的需求预测提前为公司进行原材料储备，从而使得公司关键部件的采购周期单位由通行的“月”降低为“天”，为硬件生产环节的快速反应打下了坚实基础。

软件开发方面。公司从供应商处取得了数字机顶盒 CPU 底层软件的源代码及其开发支持，掌握了主流产品的软件核心技术（行业中只有个别厂家具备此种能力），建立了包含“发现问题——银河研发中心分析、修改——现场确认”等少量环节的软件开发响应流程，提高了市场反应速度，此外，公司实行模块化管理，按照 EPG、数据广播、视频点播、VOD 等分类建立起若干应用软件模块库、每一模块库又下辖若干子模块，并自行开发应用软件之间、应用软件与操作系统软件之间的接口程序，在客户提出要求时，只需对应用软件子模块、接口程序、操作系统进行排列组合即可。

B、质量控制优势

公司在质量控制工作中，奉行“过程精品创造产品精品”的原则，使质量控制贯穿生产始终、增加质量控制刚性。银河电子坚持“质量是制造出来的、而不是检验出来的”的质量控制原则，将质量控制贯彻在每道工序中、实现两道工序间的“无缝对接”，最大限度的减少成本消耗和时间浪费。

4. 发行人的发展战略和经营目标

发行人目前主要经营数字机顶盒等各种数字电视终端产品、数字电视系统解决方案以及信息电子设备结构件的开发、生产和销售。下一步，发行人将充分利用现有人才、技术、市场等资源，抓住国内、国际数字电视广播网、IP 宽带网快速发展和国家加速

推进三网融合的良好契机，研发和生产具有国际先进水平的融合高清、网络、多媒体、增值服务等多门类的系列化数字机顶盒终端产品和系统软硬件方案，以市场为导向，依靠发行人的人才和管理优势，通过科技创新、产品经营、品牌建设以及资本运营等多种方式，以团结开拓、求实创新、领先国内、赶超世界的经营理念，立足数字电视产业，走专业化的道路，在数字电视以及“三网融合”相关领域做强做大，从产品研发、生产、品控、物流、融资、技术支持、安装服务、新业务运营等环节上给广电网络运营商提供一揽子解决方案。坚持“数字电视接收终端专业化生产企业”的定位，形成 IPTV 数字机顶盒、互联网机顶盒、多媒体电视机顶盒、数字调谐器、核心软件、三网融合数字多媒体家庭系统、同轴网宽带双向接入系统、增值服务运营平台、以及信息电子设备高端箱柜与结构件产品等多元化发展的战略格局，成为全球数字电视和 IT 视讯产业主要的终端设备供应商以及信息电子设备产业高端结构件的主要供应商。

未来三年发行人将充分利用好国家发改委、科技部、财政部、工信部、国家税务总局、国家广电总局等六部委联合发布的《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》、《电子信息产业振兴规划》和三网融合进入实施阶段所形成的良好产业环境，做强做大企业。加强与国内外网络运营商的合作，争取更多高端产品的市场份额，通过三年的努力，争取占据国内 12% 的市场份额，成为一个销售收入超 15 亿元，具有国际竞争力的现代化高科技企业。

(六) 保荐机构推荐结论

本保荐机构认为，江苏银河电子股份有限公司符合《发行人法》、《证券法》及中国证监会规定的首次公开发行股票的基本条件，同意担任江苏银河电子股份有限公司的保荐机构并推荐其首次公开发行股票。



联系人：许琳睿，联系电话：021 - 62078189

传真：021 - 62078900

电子邮箱：XULINRUI001@pingan.com.cn

主题词：银河电子 发行 保荐

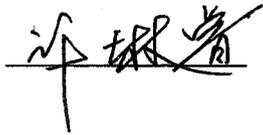
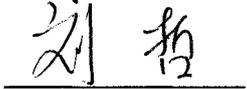
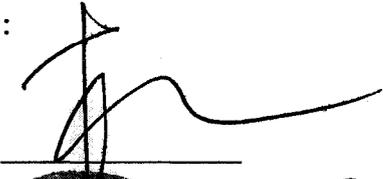
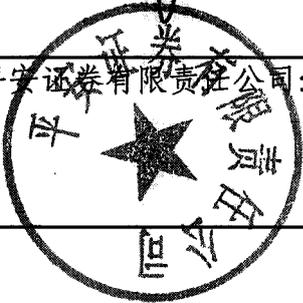
打印：王 佳

共打印 3 份

平安证券有限责任公司

2010年9月9日印发

【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书》之签署页】

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