

**平安证券有限责任公司**  
**关于深圳英飞拓科技股份有限公司**  
**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接受深圳英飞拓科技股份有限公司的委托，担任其首次公开发行股票并上市的保荐机构。

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、本公司、公司、股份公司	指	深圳英飞拓科技股份有限公司
英飞拓有限	指	英飞拓科技（深圳）有限公司，本公司前身
英飞拓软件公司	指	深圳英飞拓软件开发有限公司
美国英飞拓	指	INFINOVA CORPORATION
香港英飞拓	指	英飞拓（香港）有限公司（由安迪凯（香港）有限公司 2002 年 8 月 23 日更名而来）
深圳安迪凯	指	深圳市安迪凯实业有限公司，已于 2010 年 5 月 6 日注销
立信大华	指	立信大华会计师事务所有限公司

报告期	指	2007年、2008年、2009年、2010年1-6月
元/万元/亿元	指	人民币元/万元/亿元
安防	指	安全防范技术
PCB	指	Printed Circuit Board 的简称，指组装电子零件用的基板，是在通用基材上按预定设计形成点间连接及印制元件的印制板
PCBA	指	SMT 上件，再经过插件和装配的整个制程。此外，经过元件贴装的 PCB 也称为 PCBA
视频监控系统	指	由前端摄像部分、中端控制部分以及后端显示与记录部分所组成的系统

注：下文中金额未特别标注的，其单位为万元。

## 一、保荐机构内部审核过程

### （一）内部审核总体流程

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：2009年5月13日，本保荐机构对本项目预立项进行了内部审核，同意预立项；2010年1月21日，本保荐机构召开立项管理委员会，同意正式立项。

2、内部核查部门审核：2010年2月7日至11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2010年2月22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。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、预立项审核时间

2009年5月12日，本保荐机构项目组提交了本项目预立项的申请报告。

2009年5月13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。

### 2、立项评估决策机构成员构成

本保荐机构投行事业部立项管理委员会共12人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、徐圣能、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、李鹏。

### 3、立项审核时间

本项目于2010年1月21日通过立项管理委员会审核，予以正式立项。

## （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保荐代表人潘志兵、王会然，项目协办人肖献伟，项目组其他成员沈璐璐、魏韞新、赵桂荣、何书茂。

### 2、进场工作的时间

项目组成员于2009年5月14日正式进场，并开始全面尽职调查工作。

### 3、尽职调查的主要过程

项目尽职调查工作贯穿于整个工作的始终，主要包括立项前的初步尽职调查阶段、全面尽职调查阶段、辅导期内的尽职调查等。

#### （1）立项前的初步尽职调查阶段

项目立项前，本保荐机构于2009年5月6日至12日安排潘志兵、赵桂荣、何书茂对项目进行了现场调研，对发行人的生产经营情况进行了实地考察，取得了发行人关于股权结构、历次变更、业务模式、业务架构、财务数据等基础材料，对发行人是否符合发行上市条件做出基本判断。

#### （2）全面尽职调查阶段

2009年6月至8月，项目组对发行人进行了详细的尽职调查，从发行人的历史沿革、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

事、监事、高级管理人员、核心技术人员的情况、公司治理、募集资金运用、风险等各方面对公司进行全方位的尽职调查。

### **(3) 持续尽职调查阶段**

在辅导和尽职推荐阶段（2009年9月至今），项目组对发行人进行持续动态的尽职调查，进一步完善底稿，形成推荐结论。

#### **4、保荐代表人参与尽职调查的情况以及主要过程**

本项目保荐代表人潘志兵和王会然，潘志兵参与尽职调查工作的时间为2009年5月至今，王会然参与尽职调查的时间为2009年9月至今。

潘志兵参与了立项阶段、全面尽职调查阶段和持续尽职调查阶段的尽职调查工作，包括尽职调查方案、尽职调查资料清单等的制定、收集和审阅尽职调查文件等，王会然参与了持续尽职调查阶段的尽职调查工作，包括审阅尽职调查文件资料、与实际控制人、控股股东及高级管理人员进行访谈、对财务会计信息进行分析性复核等手段，对发行人基本情况、业务和技术、同业竞争和关联交易、高级管理人员情况、组织结构与内部控制、财务与会计信息、业务发展规划、募集资金投资项目、风险因素等形成基本判断并提出整改意见。

### **(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、毛娜君、乔绪升。

#### **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2月7日至11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22日。

#### **2、内核小组成员构成**

参加本次内核小组会议的成员包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、林辉、罗腾子、秦洪波、陈新军、韩长风、李鹏、张文生、鲍金桥。

### 3、内核小组成员意见

内核小组经充分讨论，形成如下意见：发行人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，同意推荐发行人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、1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）本项目立项时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。

本项目立项过程中提出的主要问题及解决或落实情况如下：

**问题一、发行人关联方深圳安迪凯在报告期内与发行人存在经常性关联交易，该等关联交易自2008年起未再发生，该公司目前经营情况如何？是否存在持续发生关联交易的可能？**

#### **【解决或落实情况】：**

自2008年起，深圳安迪凯未再与发行人发生关联交易；本项目立项时，深圳安迪凯仍存续，但未从事任何生产经营活动。

为彻底消除发生关联交易的可能，项目组就该情况建议公司进行进一步规范，将深圳安迪凯予以注销，以彻底规避同业竞争和避免关联交易。深圳安迪凯已于2010年5月6日注销。

**问题二、发行人于2008年之前与关联方存在较大金额的关联销售，需对关联交易定价方式、定价依据进行核查和披露。**

#### **【解决或落实情况】：**

报告期内，公司与关联方发生的经常性关联交易为公司与深圳安迪凯之间的产品销售业务，2007年公司向深圳安迪凯销售产品11,105.03万元，占同类交易的比例为39.93%，2008年起未有关联交易发生。

项目组进行了如下核查工作：

### 1、了解关联交易发生的背景

2008 年前深圳安迪凯作为发行人的经销商，在国内市场经销本公司产品。深圳安迪凯为刘肇怀实际控制（工商登记股东为刘肇怀父母刘驾芳和涂月英，刘驾芳持股 5%、涂月英持股 95%）的企业。

该销售业务的背景为：深圳安迪凯为一家贸易公司，成立于 1998 年，其早期业务主要为代理国外安防产品的国内销售业务，2000 年本公司成立时，深圳安迪凯在国内安防市场已具备一定的客户基础。英飞拓有限成立之初重点工作为自主研发、设计和生产安防产品，因此，英飞拓有限设立后，为充分利用深圳安迪凯的销售渠道优势，由其经销本公司的产品。

### 2、核查和披露关联销售的定价方式和定价依据

经核查，公司对深圳安迪凯的关联销售价格采取“市场价格扣除保本费用”的方式确定，深圳安迪凯取得客户订单后直接报价本公司，本公司对深圳安迪凯的保本费用率作出预估，以市价扣除保本费用后的价格作为销售价格，使深圳安迪凯经营基本实现盈亏平衡。

公司与深圳安迪凯于每年年底签订框架性协议，对未来一年销售价格作出原则性约定。2006 年 12 月 28 日，英飞拓有限与深圳安迪凯签订了《产品购销协议》，协议约定英飞拓有限优先向深圳安迪凯供应其生产的产品；深圳安迪凯承诺当客户订购的产品为发行人生产的产品时，将全部向发行人订购，不向任何第三方订购该等产品；发行人向安迪凯提供的产品的价格以市场价格扣除深圳安迪凯保本费用的方式确定；协议有效期自 2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日止。

经广东大华德律会计师事务所审计，深圳安迪凯 2006 年、2007 年实现净利润为 72.29 万元和-139.95 万元。从整体上看，深圳安迪凯经营活动处于微利微亏状态，与合同约定的定价原则一致。

### 3、关于关联交易价格公允性的核查结论

保荐机构认为，报告期内发行人将深圳安迪凯视作其销售体系的重要组成，关联销售价格确定原则为保持深圳安迪凯保本经营，其实际定价与既定的定价原则一致，关联销售定价合理，不存在通过关联交易损害发行人利益的情形。

## （二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决或落实情况

问题一、发行人2007年度所得税减半征收，被减免的所得税为623.13万元，缺乏国家相关税收规范性文件支持，存在补缴所得税的风险。

### 【解决或落实情况】：

根据深圳市地方税务局深地税发[2003]750号《关于先进技术企业所得税优惠问题的批复》，在“两免三减半”期满后仍为先进（高新）技术企业的，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法实施细则》第七十五条第八款规定（以下简称“所得税法实施细则相关规定”），可批准其延长三年减半缴纳企业所得税。

根据深圳市地方税务局第三稽查局深地税三函[2007]25号《关于英飞拓科技（深圳）有限公司延长3年减半征收企业所得税问题的复函》，发行人2003年7月28日被深圳市科技局认定为高新技术企业（认定证书编号为：S2003102号），2006年6月30日通过年审。2002年为发行人第一个获利年度。根据所得税法实施细则相关规定，同意发行人享受企业所得税“两免三减”税收优惠政策期满后，从2007年度起，给予3年减半征收企业所得税的优惠。

发行人为深圳市科技局认定的高新技术企业，但并未申请经深圳市贸易工业局确认为外商投资先进技术企业，2007年减半缴纳企业所得税不符合所得税法实施细则相关规定。虽然发行人享受的上述优惠政策为深圳市的地方优惠政策，在深圳市普遍适用，但缺乏相关法律、国务院或者国家税务总局颁发的相关税收规范性文件作为依据，因此，存在补缴被减免所得税的风险。

为此，发行人在招股说明书中就该项风险因素进行提示；同时，为避免发行人上述企业所得税优惠可能被追缴的损失，发行人控股股东、实际控制人刘肇怀已作出承诺：“如果发生由于深圳市有关文件和国家有关部门颁布的相关规定存在差异，导致国家有关税务主管部门追缴发行人截止股票公开发行之日前被减免所得税的情形，发行人股东刘肇怀愿承担需补缴的所得税款及相关费用”。

问题二、发行人使用的商标“INFINOVA”（核定类别为第9类、注册号为2702122）、“INFINOVA”（核定类别为第9类、注册号为300320796）、“AD”（核

定类别为第9类、注册号为300345276)的所有权人为发行人关联方,根据首发管理办法的有关要求,上述商标权需转让予发行人。

**【解决或落实情况】:**

本问题提出后,发行人及关联方落实了如下解决措施:

1、发行人关联方刘肇怀已于2010年1月26日申请办理将商标“INFINOVA”(核定类别为第9类、注册号为2702122)的使用权无偿转让予发行人,并指定商标转让的生效时间自2009年12月31日起,该项商标转让申请已获美国专利商标局受理,该转让性质为不可撤销转让。截至目前,上述转让已完成。

2、发行人已申请将商标“INFINOVA”(核定类别为第9类、注册号为300320796)、“AD”(核定类别为第9类、注册号为300345276)的权利人由INFINOVA, LLC变更为美国英飞拓,上述两项商标的变更申请已分别于2010年2月1日、2日获香港特别行政区政府知识产权署商标注册处的核准,现已完成变更。

因此,发行人已合法拥有了与生产经营有关的商标注册使用权。

问题三、发行人作为外商投资企业,其第一大股东为美国企业、第二大股东为美籍自然人,公司所处的安防行业是否存在美国设限的规定?

**【解决或落实情况】:**

项目组及公司核查了相关法律法规,美国法律和法规仅禁止在被美国列为禁运的国家和地区的投资,对中国的投资无限制。另外,美国限制敏感技术和产品出口到包括中国在内的一些国家和地区,这些出口必须经美国国务院或商务部批准,但是本公司没有从美国进口任何敏感技术和产品,公司的技术信息均来自于公开市场或自行研发。中国改革开放三十多年以来,有很多美国公司在中国投资,领域也涵盖很大的范围。因此,目前公司接受的美国投资以及公司所处的行业接受美国投资不会受到任何限制。

**(三) 内部核查部门关注的主要问题及落实情况**



问题一、建议补充披露公司的业务定位，公司到底是作为系统集成商或安防工程商直接参与工程招标卖给最终客户，还是仅销售产品给系统集成商或安防工程商？作为安防工程的部件，公司产品是否有质保等相关约定，会计处理如何，请根据公司业务特点详细披露不同业务模式下的收入确认原则。

**【解决或落实情况】:**

公司属于安防行业中的产品供应商，其下游客户主要是安防工程商、系统集成商，有关业务定位已补充披露至招股说明书。公司在国内市场的销售对象主要是安防工程商、系统集成商以及少量的经销商；在海外市场主要是安防工程商、系统集成商以及代理商和经销商。公司或下属子公司美国英飞拓、香港英飞拓直接与工程商、系统集成商或代理/经销商签定销售合同，不与终端客户直接发生购销关系。

公司在发出商品后得到客户验货合格时确认收入，收入确认原则与一般的商品销售收入确认原则一致，与公司产品具体应用的工程的进度无关，公司收款与工程进度也无关。公司销售的产品按照与客户之间签订的合同的保修条款约定进行保修，保修期内的维修费用作为当期的销售费用处理。

问题二、发行人子公司英飞拓软件公司设立的背景、存在的必要性阐述不充分，请项目组作补充披露。

**【解决或落实情况】:**

项目组已就原招股说明书中的表述进行了修改、补充，相关内容已补充披露至招股说明书，具体内容如下：

**“（一）英飞拓软件公司**

为进一步加强公司研发方面的核心优势，建立统一的软件研发资源平台，整合公司原分布在不同产品线的软件研发资源，有利于实现技术、模块、子系统在不同产品间的共享和连通，缩短产品推出时间和提高产品之间集成的便利性，更好地发挥研发资源的协同效应，公司于 2008 年 11 月 14 日投资设立了全资子公司——英飞拓软件公司。

该公司注册资本及实收资本均为 200 万元，法定代表人为张衍锋，注册地和主要生产经营地为深圳市南山区香山东街一号华侨城东部工业区 H-3 栋南三层，

经营范围为光端机、闭路电视监控设备、出入口控制设备、安防设备、视频、音频、和数据的处理设备及传输设备、模拟、数字、和网络设备的控制软件及应用软件的开发和销售，嵌入式软件、计算机软件的开发和销售。该公司作为本公司软件产品的技术研发平台，目前主要从事电子安防技术与产品的软件研发。”

问题三、公司2009年应收票据增长较快，应收账款及存货金额较高，请解释其合理性及对未来业务的持续影响。

**【解决或落实情况】**

1、应收票据增长较快的原因如下：

近三年末，公司应收票据余额分别为 81.50 万元、840.57 万元和 3,733.88 万元。2009 年末应收票据较上年末余额增加 2,893.31 万元，其中 2009 年末公司预收上海竞天科技股份有限公司商业承兑汇票 1,142.57 万元。应收票据增长较快主要系随着公司销售规模的不断扩大，为提高应收款项的质量，公司主动根据客户的不同信用程度，增加承兑汇票的结算方式。

2、应收账款金额较大的原因如下：

(1) 应收账款较大原因分析

①季节性特点：公司产品的最终用户通常为交通、公安、金融、邮电、电力、医院等公共设施或部门以及大型社区等，这类机构一般在上半年制定采购计划和预算，在下半年特别是第四季度进行集中采购和安装。受此影响，公司业务呈现季节性波动，一般下半年销售收入高于上半年，特别是第四季度，而下半年销售收入大部分处于信用期，由此造成公司年末的期末应收账款余额较大。

公司近三年第四季度营业收入及其产生的应收账款对比情况如下：

项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
第四季度营业收入	15,966.63	10,379.51	11,284.41
账龄三个月以内应收账款	4,082.48	3,018.86	5,149.58
账龄三个月以内应收账款占应收账款余额比重	57.87%	48.55%	74.72%

②优质客户和长期合作客户数量及业务量不断增加：随着公司经营活动的不

断开展，公司积累的优质客户和长期合作的客户数量越来越多。随着合作的不断深入以及优质客户业务量的不断增加，公司对于优质客户和长期合作老客户一般给予一定的信用额度政策。该类客户均为国内外大型企业，具有良好的信誉保证，资金实力较强，其发生坏账可能性较小，而对于一些新开发的客户，一般采取预收全款或 50% 以上款项才给予发货，验货合格后再收取剩余货款。

③参与一些大型项目：随着公司在安防行业中的知名度不断提升，“英飞拓”品牌不断得到行业的广泛认可，公司获得了一些大型工程项目的产品订单，参与的大型项目有全国各地的治安监控、医院以及北京奥运会、上海地铁、南京地铁、上海世博会等典型项目，该类项目付款有保障，因此，公司通常在这些项目中给予工程商信用期也相对较长。

## （2）应收账款的变动情况分析

近三年末，公司应收账款余额分别为 6,891.41 万元、6,217.96 万元和 7,054.41 万元，总体呈上升趋势，主要系随着公司主营业务的不断拓展及销售规模的不断扩大，应收账款余额相应增加。公司 2008 年末应收账款余额较上年末有所减少，主要系受 2008 年国际金融危机影响，公司主动调整信用政策，减少对外赊销，加大对应收账款的回收力度。随着 2009 年下半年行业整体复苏，公司对信誉好、实力强的老客户适当放宽了信用条件，致使 2009 年末应收账款余额较上年末增加了 836.45 万元。

## 3、存货较大及增长变动分析

### （1）存货余额较大的原因

截至 2009 年末，公司存货余额为 10,528.70 万元，占流动资产比重为 37.10%。其中原材料和库存商品占存货余额的 73.02%。存货余额 2009 年末较上年末增加 2,421.23 万元。

公司存货余额较大且整体上呈增长态势，主要原因是随着销售规模的扩大，公司存货呈现自然增长。公司营业收入 2009 年较 2008 年增加 6,161.37 万元，由于营业收入的增长，公司销售所需较多的存货以支撑公司业务规模的扩大。

其次，由于公司产品的最终使用者通常为交通、金融、公安、邮电、电力、文教等基础或公共设施行业，受其投资习惯影响（上半年制定投资预算，下半年

进行工程实施和结算), 产品销售呈明显的季节性, 通常第四季度为公司销售旺季, 由于公司销售订单增多, 导致报告期末库存商品及自制半成品金额也较大。

再次, 公司产品种类众多, 产品线较长, 目前拥有快球、摄相机、云台摄像机、矩阵、DVR、光端机及门禁等一系列安防产品, 能提供从前端视频采集到后端控制室的全系列电子安防设备, 产品多系列使公司备货金额相对较高。另外, 公司为一家高端电子安防产品供应商, 原材料采购及库存商品单价均较高, 也是导致报告期末存货余额较高的另一个因素。

最后, 为满足海外营销需求和减少物流费用, 公司在子公司美国英飞拓储备有一定量的存货, 近三年末, 海外物流中心库存商品占总库存金额的比例分别是 28.21%、22.62%和 16.39%。

#### (2) 存货 2008 年末较上年末减少原因分析

2008 年末公司存货余额较上年末减少 1,472.47 万元, 主要系公司于 2008 年加大了存货库存管理力度, 通过压缩存货库存, 同时取得了良好的效果; 其次, 公司产品主要原材料为各种规格的集成电路、PCB、电阻、电容等, 受国际金融危机的影响, 原材料价格均有所下降, 为避免原材料价格波动对公司生产经营造成的影响, 公司减少了原材料采购数量。

问题四、2008年公司经营业绩出现下滑, 请在招股说明书中补充披露盈利下降的原因。

#### 【解决或落实情况】:

有关2008年公司经营业绩下滑的解释原因, 原招股说明书中管理层讨论与分析章节多处均涉及, 但未进行专门的论述; 就此, 项目组在“经营业绩情况总体分析”中增加了对2008年经营业绩下降的原因说明。

相关内容已补充披露至招股说明书, 具体内容如下:

#### “2008 年经营业绩下降的原因说明

安防行业具有较强的季节性特点。安防产品主要应用于交通、公安、金融、煤矿、邮政、电信、电力等行业, 这些行业用户通常在每年上半年制定采购计划, 然后经过方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等严格的程序, 而设备采购和安装等主要集中在下半年。配合客户的产品选型及招投标, 安防企业

的广告宣传、产品巡展、大型展会、技术研讨会和为工程商举办的技术培训会等推介活动一般在上半年进行。

公司 2008 年初制定全年销售费用预算时采用了积极的扩张政策,因此,2008 年上半年在销售费用方面的投入较多。2008 年四季度国际金融危机突至,导致国内外工程建设大部分项目突然停止,公司原签订的部分订单被延期,而每年四季度通常是安防行业的销售旺季,因此,公司 2008 年经营业绩受国际金融危机影响营业收入增长放缓,同时上半年的销售费用增加导致全年业绩下降。

尽管受到金融危机影响,公司营业收入增速减缓,但公司仍不断加强对市场的开拓力度,以期为未来市场份额的进一步拓展奠定基础。2007 年新设立了上海分公司、北京分公司、杭州分公司、梅州分公司、西安分公司及重庆、南京办事处,2008 年进入正常运营状态后,公司持续增大对各分公司及办事处的投入,销售员工人数和工资均有所增加。与“哑铃型”经营模式保持一致,公司将进一步整合销售团队,布局全国营销网络,扩大市场份额,抢占市场先机。”

问题五、最近三年公司销售费用逐年增加,请结合公司销售模式变化详细披露销售费用增加的原因。

**【解决或落实情况】**

销售费用明细情况如下:

项目	2009 年		2008 年		2007 年		2007 年(备考)	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
薪酬福利	2,832.03	45.94%	1,807.56	45.12%	307.14	30.64%	1,243.13	43.04%
办公费用类	513.74	8.33%	388.35	9.69%	45.26	4.52%	269.86	9.34%
业务类	630.36	10.23%	465.08	11.61%	43.76	4.37%	345.31	11.96%
广告宣传类	1,372.39	22.26%	678.85	16.94%	572.82	57.14%	549.25	19.02%
租赁水电	279.97	4.54%	222.22	5.55%	2.64	0.26%	163.29	5.65%
其它	535.57	8.69%	444.27	11.09%	30.79	3.07%	317.30	10.99%
合计	6,164.06	100%	4,006.33	100%	1,002.42	100%	2,888.14	100%

报告期内,公司积极拓展销售市场,销售费用增长较快,这与公司“哑铃型”

的经营模式相适应。2009年销售费用为6,164.06万元，较2008年增长53.86%，主要系由销售人员及薪酬增加，广告宣传投入加大所致。

2008年销售费用为4,006.33万元，较2007年增长较大，主要原因为公司与深圳安迪凯之间关联销售模式在2008年发生改变。公司2007年的国内市场销售主要由深圳安迪凯代理进行，因此，公司销售费用账面价值相对较小。假设将深圳安迪凯纳入合并范围后，发行人2007年销售费用账面值上升至2,888.14万元，2008年较上年实际增加约1,118.19万元。2008年深圳安迪凯的销售团队整体平移进公司主体，加之当年员工薪酬水平总体上升，综合导致2008年销售费用较2007年大幅上升。

问题六、最近三年公司毛利率逐年上升，分别为50.27%、52.96%和58.66%，请结合业务变化情况详细说明毛利率变化的具体原因，并与同行业上市公司毛利率进行比较分析和敏感性分析。

#### **【解决或落实情况】**

##### **1、综合毛利率变动分析**

近三年公司主营业务综合毛利率分别是50.27%、52.96%和58.66%。毛利率较高并呈小幅上升的趋势，主要原因如下：

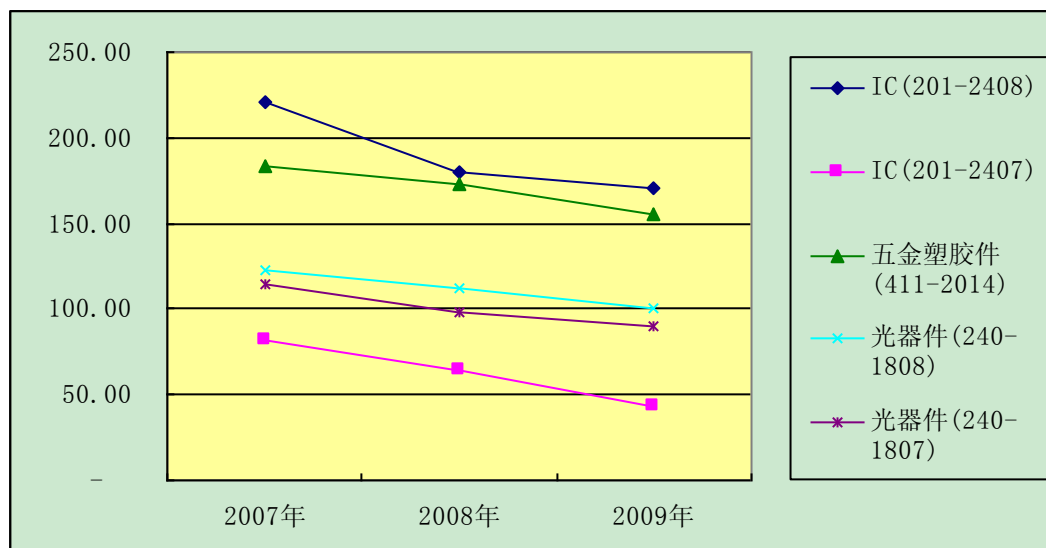
(1) 公司为一家自主创新型的高科技企业，致力于研发、生产和销售业内高端产品，为客户提供集硬件设备和软件平台为一体的安防整体解决方案。公司产品附加值高，呈现高产品质量、高技术含量、高服务品质特征，相应定价较高。报告期内，公司每年平均推出10余款新型产品，产品技术趋向更加智能化，产品结构趋向高端层次，同时，由于公司产品差异化优势明显，在市场上具备较强的市场竞争力，因此公司对新产品销售及产品在新应用行业或领域的销售大多定价较高，产品毛利率也相对较高。

(2) 公司的产品主要用于大型基础设施，最终消费客户群体主要为政府、公安、文体、医院及一些大型企业或公用事业单位，该客户群体注重产品的功能及质量，加之安防产品占整个建设工程成本比重相对非常小，客户青睐于使用市场口碑好的品牌产品，愿意花费较高的成本使用高端产品。

(3) 受全球国际金融危机的影响，公司的主要原材料采购价格呈现下降趋

势，人民币升值也使进口材料的采购价格下降，产品营业成本的下降导致毛利率有所上升。

主要原材料价格变动趋势图



与同行业（拟）上市公司的毛利率相比，公司毛利率水平略高于其他公司，显示出本公司产品的高附加值，具有强大的市场竞争力。毛利率对比情况如下：

项目	2008年	2007年
大华股份	38.84%	41.15%
大立科技	45.06%	43.72%
海康威视	50.84%	48.54%
行业平均	44.91%	44.47%
本公司	52.96%	50.27%

## 2、分产品种类毛利率分析

项目	2009年	2008年	2007年
视频监控系统	58.87%	52.89%	51.97%
光端机	57.50%	52.89%	43.91%
门禁系统	66.08%	73.50%	51.54%

视频监控系统包括矩阵、快球、摄像机、云台、DVR 及辅助设备，该类产品近三年的毛利率为 51.97%、52.89%和 58.87%，光端机近三年的毛利率为

43.91%、52.89%和 57.50%，均呈上升态势。主要系近几年公司不断加大研发投入，开发出新的高端安防产品，新产品定价较高，同时主要原材料采购价格呈现小幅下降趋势，导致报告期内毛利率水平不断提升。

报告期内门禁系统毛利率为 51.54%、73.50%和 66.08%，2008 年较上年上升 21.96%，主要系 2008 年调整该产品结构，推出技术含量更高、功能更齐全的门禁系统，售价提升导致该产品 2008 年毛利率出现较大幅度的上升。

### 3、毛利率敏感性分析

报告期内影响公司产品毛利率的因素主要为产品销售价格和原材料价格。现以产品销售价格和原材料价格两个主要影响因素的变动对毛利率的变动作敏感性分析如下：

假定原材料价格、销量、人工成本及制造费用不变，则公司产品售价变动对公司综合毛利率的敏感性影响如下表所示：

产品售价变动幅度	综合毛利率变动幅度		
	2009 年	2008 年	2007 年
5%	3.32%	4.21%	4.69%
(5%)	(3.67%)	(4.65%)	(5.18%)

假定产品售价、销量、人工成本及制造费用不变，则公司原材料价格变动对综合毛利率的敏感性影响如下表所示：

原材料价格变动幅度	综合毛利率变动幅度		
	2009 年	2008 年	2007 年
5%	(3.20%)	(3.86%)	(4.22%)
(5%)	3.20%	3.86%	4.22%

由上表可见，产品售价对毛利率的敏感系数稍大于原材料价格对毛利率的敏感系数，表明相同幅度的公司产品销售价格的变动引起的毛利率变动大于原材料价格变动引起的毛利率变动。

问题七、根据招股书披露发行人近三年完成的研发项目分别为10个、33个和34个，研发费用累计支出6,634万元，全部作为当期费用支出，在招股书中披露现在正在进行的研发工作中15个项目全面处于开发阶段，请项目组核查发行人研



发支出全部未资本化的合理性，并在招股说明书中补充披露主要研发项目的投入情况。

**【解决或落实情况】**

公司为一家通过技术研发驱动业务发展的高科技电子安防产品供应商，具有较强的研发设计能力。由于安防产品更新换代较快，公司每年均会对已有产品进行不断的升级，每年均投入大量资金用于研究开发；同时，研发活动作为公司生产经营活动的重要组成部分，研发支出为持续的日常支出，为遵循谨慎性原则，公司采取全部费用化进行处理。

公司近三年主要研发项目及投入情况如下表：

单位：万元

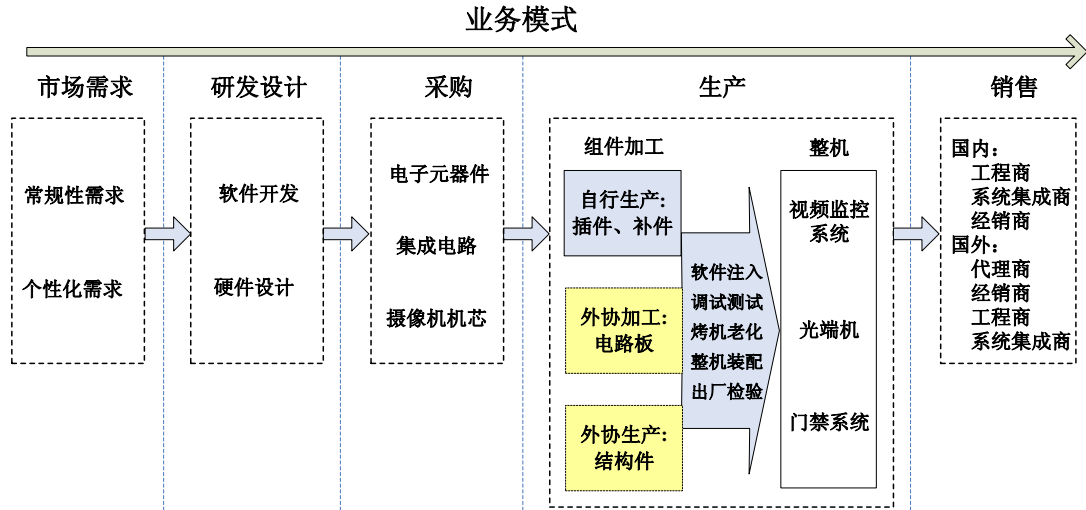
项目分类 (产品线大 类)	项目名称	2007年发 生额	2008年发 生额	2009年发 生额
多业务	多业务光传输系统	2.65	169.33	600.18
VMS	V2216 数字视频管理软件	186.57	296.54	44.39
DVR	嵌入式 nvr/dvr	157.69	243.82	35.84
百节点	百节点光端机	-	120.68	171.25
百节点	8 路双向视频光端机	-	28.52	254.84
VMS	V2216 第二版	-	49.88	230.24
快球云台	隔爆云台	161.98	100.75	14.37
主机附件	V2060 大型矩阵	139.45	96.16	-
百节点	9400 改进	54.06	69.50	75.57
IP 前端	DM355IP 摄像机	-	138.75	38.93
模拟前端	PIXIM 宽动态 Analog/Ip 摄像机	116.93	50.92	-
IP 前端	智能视频服务器	20.73	57.78	68.39
主机附件	V2060 矩阵 32 路输入板	80.68	60.42	2.40
IP 前端	V2507-M/V2507-R 编码器	-	37.38	66.90
IP 前端	V2508-M/V2508-R 解码器	-	37.38	66.90
快球云台	快速云台	100.74	-	-
IP 前端	520 线高解低照度 IPCamera	87.84	-	-

模拟前端	520 线高解低照度枪机	79.86	-	-
VMS	Infinova 配置软件—光传输交换部分	-	34.92	40.95
主机附件	S3 软件改进	-	19.88	44.91
百节点	10 节点光端机	64.19	-	-
主机附件	V2415 配置软件	-	-	63.97
IP 前端	H.264 网络摄像机	63.89	-	-
快球云台	快球远程下载 boot 软件	34.98	27.54	-
百节点	N3793 节点光端机加音频	-	24.99	36.59
主机附件	V2416 改版（结构改为 19 寸）	-	39.07	22.50
IP 前端	CMOS 百万像素摄像机	-	4.80	53.78
IP 前端	DM355 盒式编码器	-	-	58.58
主机附件	振华港机键盘定制	-	38.04	17.94
百节点	N3981 网管软件改进	-	-	55.18
模拟前端	560TVL 三轴向半球摄像机	-	11.54	43.05
百节点	N3793 改进	-	-	51.08
合计		1,352.24	1,758.57	2,158.72

问题八、发行人主要依靠研发与销售，生产环节部分工序为委外加工，请说明产能、产能利用率是如何计算的？

回复：为适应现阶段发展水平，公司采取了“将有限资源集中投入到研发与市场营销环节、部分工序自行设计后委托外协加工”的经营模式，呈现典型的“哑铃型”特征。该种经营模式通过对附加值最大的两端持续投入，公司储备了大量的核心技术与新产品，建立了基本覆盖全国、涉及海外市场的营销网络，为公司下一步规模化扩张奠定了坚实的基础。

公司的具体业务模式如下图所示：



注：黄色标注部分工序为外协完成，蓝色标注部分工序为公司自行完成。

在整个生产作业流程中，公司负责软件开发、硬件设计、原材料采购、插件与补件、软件注入、调试与测试、老化、装配及成品检测，将附加值不大的电路板加工、结构件生产委托外协厂商完成，并非仅从事研发和销售。

产能的计算根据各类产品的“插件补件、软件注入、调试测试、烤机老化、整机装配、出厂检验”等生产工序所需时间与相关设备的运转时间计算所得。

公司在产品收入持续增长的同时，各产品线的产能利用率也达到或接近饱和状态，受制于公司现有产能的瓶颈制约，公司急需对现有产品扩大产能。

#### （四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题一、招股说明书中对公司业务定位与模式表述不够清晰，是否仅从事研发设计与销售，而将生产环节全部外协，如是，则募投项目中固定资产投资的必要性是否充分？

##### 【解决或落实情况】：

公司的生产环节不是全部外协，只是将附加值不大的电路板加工、结构件生产委托外协厂商完成，核心的生产环节，如软件注入、装配、调试等环节由公司自行完成。业务模式准确的描述是“将有限资源集中投入到研发与市场营销环节、部分工序自行设计后委托外协加工”，在整个生产作业流程中，公司负责软件开发、硬件设计、原材料采购、插件与补件、软件注入、调试与测试、老化、装配及成品检验；附加值不大的电路板加工、结构件生产委托外协厂商完成。

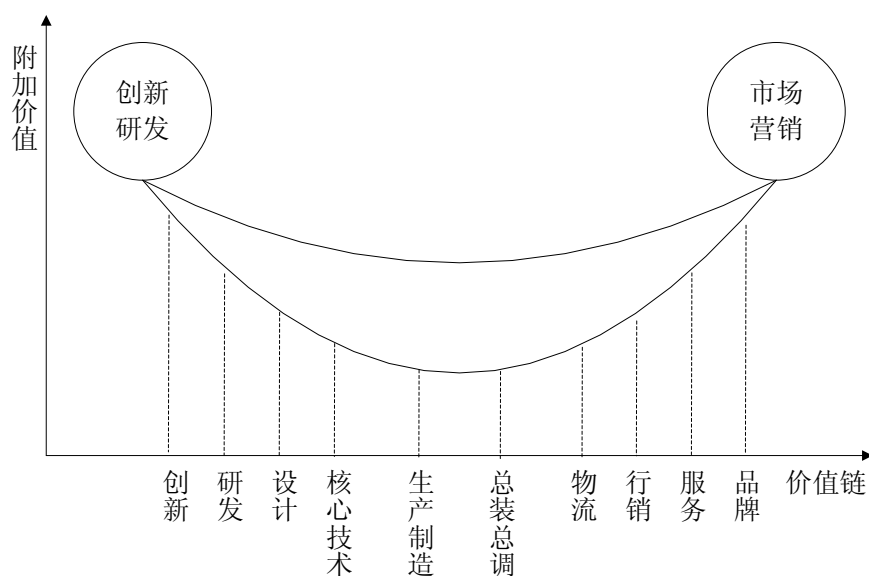
公司本次募投项目中的生产型项目是在对现有产品生产线的技改和扩产，不改变现有的生产模式，除PCBA贴装外，原外协完成的工序仍由外协厂商完成。

项目组已就原材料中不恰当的表达进行了修改，相关内容已补充披露至招股说明书，具体内容如下：

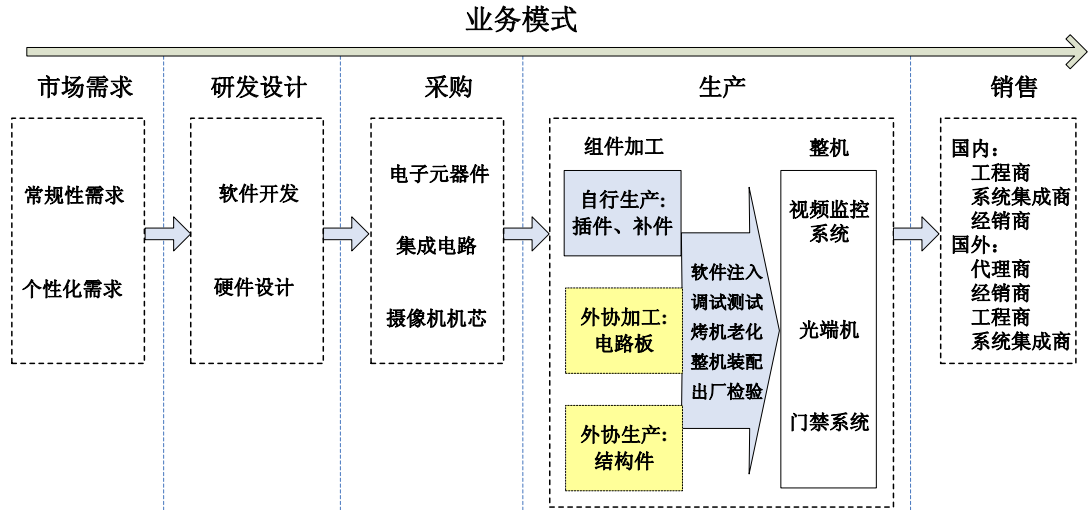
## “（二）总体经营模式和具体业务模式”

为适应现阶段发展水平，公司采取了“将有限资源集中投入到研发与市场营销环节、部分工序自行设计后委托外协加工”的经营模式，呈现典型的“哑铃型”特征。该种经营模式契合“微笑曲线”的价值链分布，通过对附加值最大的两端持续投入，公司储备了大量的核心技术与新产品，建立了基本覆盖全国、涉及海外市场的营销网络，为公司下一步规模化扩张奠定了坚实的基础。

“微笑曲线”效应示意图如下所示：



公司的具体业务模式如下图所示：



注：黄色标注部分工序为外协完成，蓝色标注部分工序为公司自行完成。

在整个业务流程中，公司将附加值不大的电路板加工、结构件生产委托外协厂商完成，而将决定产品质量、性能最重要的环节软件开发与硬件设计、涉及自主知识产权保护的环节软件注入等由公司自行完成。公司凭借在软、硬件方面优秀的研发设计能力，能够使本公司产品实现更加丰富的功能、达到更加稳定的运行质量，从而形成良好的品牌与核心竞争力。”

问题二、视频监控产品技改扩建项目中补充流动资金11,990万元，金额较大，是否合理，是否拥有具体的计算依据？

**【解决或落实情况】:**

流动资金的金额为募投项目核准申请报告的编制单位依据国家发展改革委、建设部联合发布的《建设项目经济评价方法与参数》第三版确定计算标准，并结合项目实际情况进行的估算，符合公司募投项目产能扩张的实际需要。

项目组已将相关计算依据补充披露至招股说明书，具体内容如下：

“本项目中，流动资金估算如下表：

单位：万元

序号	项目	周转天数	周转次数	投入期间			
				第2年	第3年	第4年	第5年
1	流动资产			3,604.74	9,960.46	13,303.05	16,601.97
1.1	应收帐款	60	6.0	2,065.17	5,671.62	7,567.34	9,437.71
1.2	存货			1,225.46	3,527.94	4,705.40	5,875.66

1.2.1	原材料	35	10.3	717.42	2,152.27	2,869.69	3,587.11
1.2.2	在产品	5	72.0	144.56	390.03	520.48	648.81
1.2.3	产成品	12	30.0	363.47	985.64	1,315.23	1,639.74
1.3	现金	25	14.6	314.10	760.90	1,030.31	1,288.60
2	流动负债			922.40	2,767.20	3,689.60	4,612.00
2.1	应付帐款	45	8.0	922.40	2,767.20	3,689.60	4,612.00
3	流动资金 当期投入额			2,682.34	4,510.92	2,420.19	2,376.52
4	流动资金 累计投入额			2,682.34	7,193.26	9,613.45	11,989.97

注：①项目的成本、费用、流动资金投入额依据国家发展改革委、建设部联合发布的《建设项目经济评价方法与参数》第三版确定计算标准，并结合项目实际情况进行估算；②周转天数/次数根据公司目前实际情况，遵循趋谨慎的原则确定；③应收账款=营业总成本/应收账款周转次数；④原材料=外购原材料费/原材料周转次数；⑤在产品=(生产成本+部分期间费用)/在产品周转次数；⑥产成品=(生产成本+部分期间费用)/产成品周转次数；⑦现金=(工资及福利费+其他现金支出)/现金周转率；⑧应付账款=外购原材料费/应付账款周转次数。”

问题三、发行人历史沿革及现阶段均涉及数个境外公司，对于上述公司，保荐代表人履行了哪些核查程序，所获得的说明文件、外部支持是否充分？

**【解决或落实情况】**

保荐代表人进行了如下核查：

1、收集境外子公司的设立文件、境内有权部门对于公司在境外设立公司的批复文件（如有）、报告期内境外子公司的财务报表；

2、请境外公司所在地政府部门出具的该公司依法存续和合法经营的证明，请境外律师对境外公司的依法存续和合法经营核查和发表意见，请境外会计师对境外公司的财务报表进行审计并发表意见；

3、与境外公司高管人员、财务部门负责人交谈，了解境外公司的具体运营情况；

4、针对美国子公司存货较多的特点，请境外会计师就存货盘点出具专项报

告。

通过上述核查，我们认为对境外分支机构的核查工作是充分的。

问题四、鉴于英飞拓为美国企业和美籍自然人在中国内地投资的企业，美国针对英飞拓所处行业向中国内地投资是否存在限制性的政策？请项目组补充披露美国调整对华投资政策的风险。

**【解决或落实情况】：**

项目组及公司核查了相关法律法规，美国法律和法规仅禁止在被美国列为禁运的国家和地区的投资，对中国的投资无限制。美国限制敏感技术和产品出口到包括中国在内的一些国家和地区，这些出口必须经美国国务院或商务部批准，但是本公司没有从美国进口任何敏感技术和产品，公司的技术信息均来自于公开市场或自行研发。中国改革开放三十多年以来，有很多美国公司在中国投资，领域也涵盖很大的范围。因此，目前公司接受的美国投资不会受到任何限制。

项目组已在招股说明书中就未来可能发生的美国对华投资政策变化进行了风险提示，相关内容已补充披露至招股说明书，具体内容如下：

## **“十六、美国调整向中国内地投资的法律、法规的风险**

本公司第一大股东 JHL INFINITE LLC 是在美国注册成立的公司，第二大股东刘肇怀是美籍华人，必须遵守美国的法律和法规。美国法律和法规仅禁止在被美国列为禁运的国家和地区的投资，对中国的投资无限制。美国限制敏感技术和产品出口到包括中国在内的一些国家和地区，这些出口必须经美国国务院或商务部批准，但是本公司没有从美国进口任何敏感技术和产品，公司的技术信息均来自于公开市场或自行研发。中国改革开放三十多年以来，有很多美国公司在中国投资，领域也涵盖很大的范围。因此，目前公司接受的美国投资不会受到任何限制。但如果中美关系严重恶化，美国有可能会限制美国籍公民或法人对中国的投资。本公司将随时关注该方面的动态，及时和股东进行沟通，采取切实的措施来应对该风险。”

问题五、发行人主要产品为视频监控类为主的电子安防产品，其中又以快球（31%）、摄像机（16%）、矩阵（23%）、光端机（17%）这几类占销售收入比重较大；同时招股书披露，发行人核心产品矩阵切换器、快球和光端机2008年国内市

市场占有率分别居第一位、第一位和第二位。在“业务与技术”中披露，2008年矩阵的市场有效需求5.8亿元。快球市场容量约36.5万台，市值约22亿元。国内光端机市场容量在6.8亿元左右。发行人几个主打产品的市场容量不大，请分析说明：（1）发行人未来的发展潜力与产品的市场空间。（2）结合本次募集资金投向，项目达产后，其主打产品的市场份额将更高，发行人如何来消化上述产能？

**【解决或落实情况】:**

根据市场统计数据，2008年公司核心产品的市场容量、市场占有率及行业排名如下表所示：

产品类别	市场容量	市场占有率	行业排名
矩阵	5.8 亿	12.6%	第一
快球	22 亿	5.3%	第一
光端机	6.8 亿	8.5%	第二

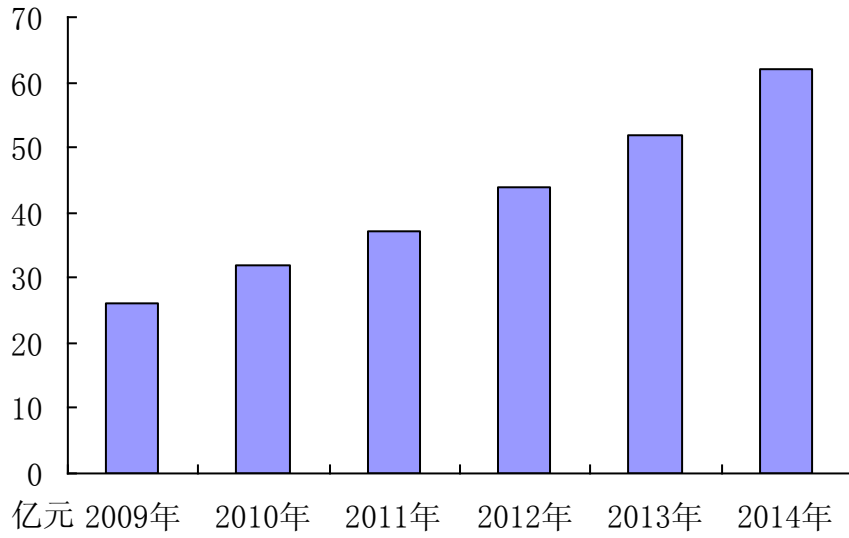
（1）市场容量分析

根据市场公开调研数据显示，全球视频监控市场需求将在 2008 年至 2014 年间保持 13%的年均复合增长率，至 2014 年预计需求将达到 166 亿美元。“十一五”期间我国安防视频监控市场预计将保持年均 20%以上的增长速度，2010-2014 年我国视频监控行业市场容量年均复合增长率为 23%，至 2014 年中国视频监控市场容量将达到 470 亿元左右。

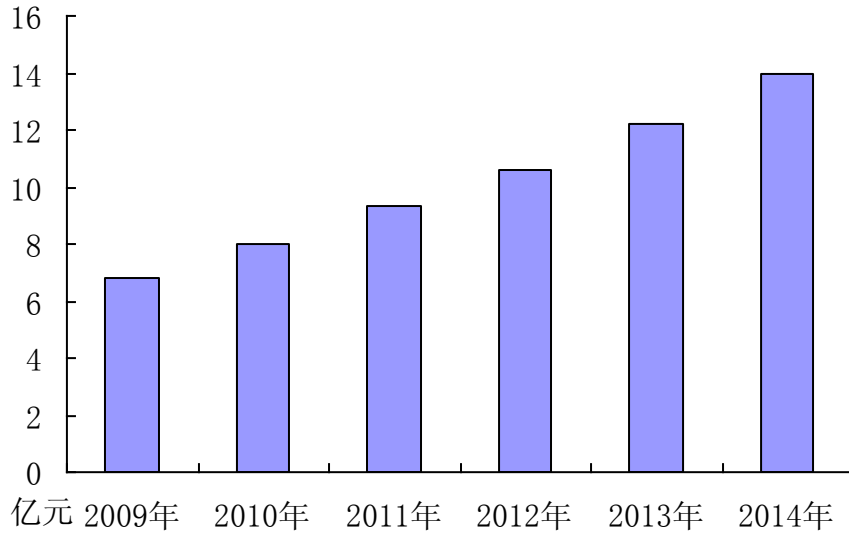
具体到公司核心产品未来几年的增长趋势如下图所示：

2009-2014 年国内快球市场容量预测

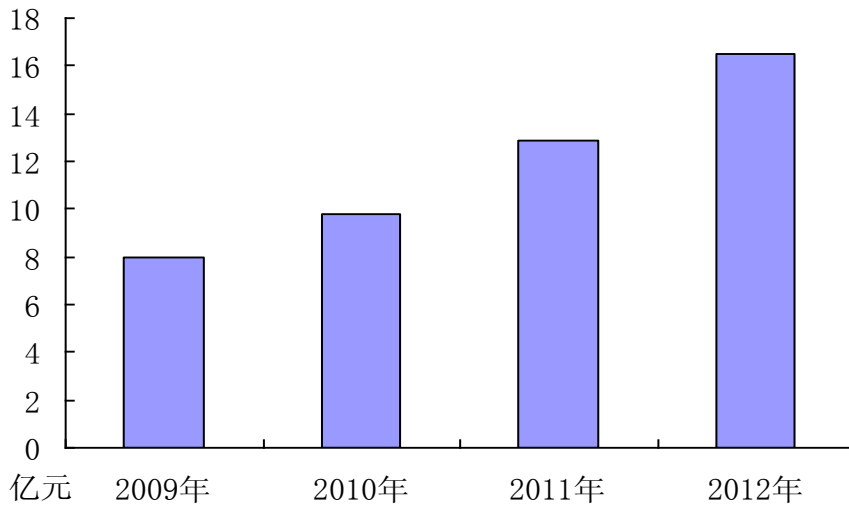




2009-2014 年国内矩阵市场容量预测



2009-2014 年我国光端机市场容量预测



从上述数据可以看出，公司核心产品的市场未来几年仍将保持较高的增长率；同时，公司产品种类众多，是业内为数不多的能提供从前端摄像机到控制室全系列电子安防设备和具有系统研发能力的制造商，除目前对利润贡献较大的核心产品外，结合募集资金的运用，公司也将加大其他产品如摄像机、云台摄像机的开发和市场开拓力度，使公司综合盈利能力持续保持较高的水平。

## (2) 公司发展潜力与竞争优势

目前公司核心产品的市场占有率已位居行业前列，但仍有进一步上升的空间。考虑到安防产品应用领域的特殊性，优质的技术服务对安防行业尤其重要，不良的服务直接增加了中间商的运营成本，因而影响产品的销售。公司从产品设计阶段就考虑安装和使用方便，并且一直非常重视售前技术咨询和售后服务。公司主要客户下游工程商往往愿意选择公司这样的注重产品质量、提供良好售前、售后服务的公司开展长期合作。

与国际安防巨头竞争方面，公司核心竞争优势在于全球化视野与中国本土资源优势的良好结合。公司大股东和实际控制人为具有多年海外安防行业从业经验和背景的美籍华人，公司核心管理团队在安防行业均有十年以上的管理经验，公司的经营目标是成为安防行业全球性的龙头企业。公司以中国为基地，面向世界市场，利用中国的研发人才资源和制造成本优势以及全球性的技术视野和销售团队，形成了独特的竞争力。公司集行业顶尖人才的 200 余人的研发团队和国内的制造行业配套优势是国外同行无法比拟的。在市场和销售方面，公司坚持定位在高端市场，推广自有品牌，在国内有庞大的销售队伍，在国外有高素质的销售网络，这些优势，尤其是国外的自有销售网络和高端品牌定位，是国内同行难以在短期内实现的。

## (3) 产能消化情况分析

考虑该项目产能释放情况，以公司各产品 2009 年市场占有率为基数，按每年市场占有率复合增长 15% 来计算预计销量，项目达产各年市场容量、公司总产能和预计销量数据对比如下：

单位：台

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
快球:					

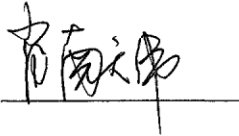
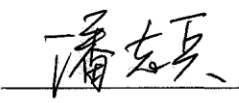
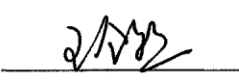
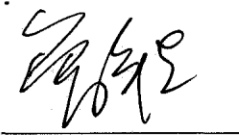

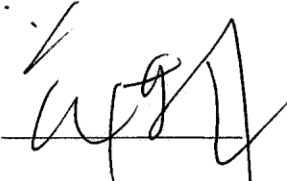
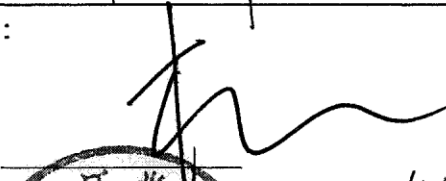

国内市场容量	540,000	640,000	755,000	870,000	1,000,000
本公司预计销量	26,144	35,633	48,342	64,061	84,678
本公司产能	20,000	26,000	38,000	44,000	50,000
摄像机:					
国内市场容量	7,100,000	9,100,000	11,300,000	13,800,000	16,560,000
本公司预计销量	74,302	109,516	156,392	219,640	303,103
本公司产能	55,000	95,000	175,000	215,000	255,000
云台摄像机:					
国内市场容量	102,000	122,000	146,000	172,000	200,000
本公司预计销量	3,617	4,975	6,847	9,276	12,404
本公司产能	2,800	5,200	10,000	12,400	14,800
矩阵:					
国内市场容量	36,000	42,000	48,000	55,000	60,000
本公司预计销量	2,169	2,911	3,825	5,041	6,324
本公司产能	1,600	2,200	3,400	4,000	4,600
DVR:					
国内市场容量	2,650,000	2,910,000	3,200,000	3,450,000	3,650,000
本公司预计销量	2,522	3,185	4,028	4,994	6,076
本公司产能	2,500	3,500	5,500	6,500	7,500

如公司产能按计划释放，到 2014 年时，本公司设备利用率将达到 100%。尽管本次投资规模较大，但产能释放的过程是逐步进行的；同时，即使在全部达产的 2014 年，大多数产品的预计销量都远高于该产品产能，呈现供不应求的局面，即公司完全有能力消化新增产能。由于公司近年来专注于对核心产品矩阵、快球、光端机的业务开拓，未对 DVR、云台摄像机产品进行过投资扩产，导致该产品目前销量基数较小、市场占有率较低。通过本次募集资金投资项目的建设，公司 DVR、云台摄像机产品的市场占有率将以高于其他产品的速度增长，公司亦有能力消化其新增产能。

#### （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深圳英飞拓科技股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告签署页】

项目协办人签名	肖献伟:  2010年10月10日
保荐代表人签名	潘志兵:  王会然:  2010年10月10日
保荐业务部门负责人签名	曾年生:  2010年10月10日
内核负责人签名	曾年生:  2010年10月10日
保荐业务负责人签名	薛荣年:  2010年10月10日
法定代表人签名	杨宇翔:  2010年10月10日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司  2010年10月10日