

平安证券有限责任公司

关于江苏爱康太阳能科技股份有限公司

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（以下简称“本保荐机构”）接受江苏爱康太阳能科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“爱康股份”）的委托，担任其首次公开发行股票并上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

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

释义

本发行保荐工作报告中，为表述得更为清楚，采用了以下简称：

爱康股份、发行人、本公司、公司	指	江苏爱康太阳能科技股份有限公司
爱康有限	指	江苏爱康太阳能科技有限公司，系爱康股份前身
爱康器材	指	江阴爱康太阳能器材有限公司，系爱康有限前身
爱康实业	指	江苏爱康实业有限责任公司，系本公司控股股东
爱康商贸	指	江苏爱康商贸有限责任公司，系爱康实业前身
爱康国际	指	爱康国际控股有限公司，系本公司控股股东
南通高胜	指	南通高胜成长创业投资有限公司，系本公司股东
高德创投	指	无锡高德创业投资有限公司，系本公司股东
名力创投	指	高投名力成长创业投资有限公司，系本公司股东
江苏高胜	指	江苏高胜科技创业投资有限公司，系本公司股东
苏州中昊	指	苏州中昊新能源投资管理中心（有限合伙），系本公司股东

海澜集团	指	海澜集团有限公司，系本公司股东
爱康投资	指	江阴爱康投资有限公司，系本公司控股股东
平安财智	指	平安财智投资管理有限公司，系本公司股东
绍兴平安	指	绍兴平安创新投资有限责任公司，系本公司股东
本公司控股股东	指	爱康实业、爱康国际和爱康投资
本公司实际控制人	指	邹承慧
南通爱康	指	南通爱康太阳能器材有限公司，系本公司全资子公司
张家港爱康	指	张家港保税区爱康商贸有限责任公司，系本公司全资子公司
佛山同兴	指	佛山市同兴太阳能器材有限公司，系本公司全资子公司
苏州爱康安装	指	苏州爱康光伏安装系统有限公司，系本公司全资子公司
苏州爱康新材料	指	苏州爱康光伏新材料有限公司，系本公司全资子公司
无锡爱康	指	无锡爱康太阳能电子科技有限公司，系本公司控股子公司
广东爱康	指	广东爱康太阳能科技有限公司，系本公司参股子公司
爱康建材	指	江阴爱康新型建材有限公司，原系爱康国际参股子公司
爱康农业	指	江阴爱康农业科技有限公司，系爱康实业参股子公司
中小企业投资	指	广东中小企业股权投资基金有限公司，系广东爱康股东
广发信德投资	指	广发信德投资管理有限公司，系广东爱康股东
联合创展投资	指	广东联合创展投资管理有限公司，系广东爱康股东
中大一号投资	指	广东中大一号投资有限合伙企业（有限合伙），系广东爱康股东
佛山拓展创投	指	佛山拓展创业投资有限公司，系广东爱康股东
佛山创业	指	佛山创业投资有限公司，系广东爱康股东
苏州利川投资	指	苏州利川股权投资合伙企业（有限合伙），系广东爱康股东
上海欧雨斯	指	上海欧雨斯商贸有限责任公司，系发行人原关联公司
奇珑吉贸易	指	江苏奇珑吉贸易有限公司，系爱康建材股东
江阴佳顺	指	江阴佳顺进出口有限公司，系爱康建材股东
本次发行	指	本公司本次拟发行人民币普通股 5,000 万股的行为
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
保荐人、主承销商	指	平安证券有限责任公司

发行人会计师、安永华明	指	安永华明会计师事务所
发行人律师	指	北京市中伦律师事务所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	《江苏爱康太阳能科技股份有限公司章程》
元、万元	指	人民币元、人民币万元
A 股	指	人民币普通股
近三年、报告期	指	2008 年度、2009 年度及 2010 年度
EPIA	指	欧洲光伏产业协会，是目前世界规模最大的太阳能光伏行业协会，有来自 20 多个国家的 170 多名企业会员
住友商社	指	日本住友商事株式会社，为日本住友集团的主要成员，是日本五大综合商社之一
上海住友	指	上海住友商事有限公司，是住友商事（中国）有限公司的全资子公司，系发行人客户之一。住友商事（中国）有限公司系日本住友商事株式会社在中国投资设立的公司，主要负责日本住友商事株式会社在中国的发展和管理工作
夏普	指	SHARP 公司，总部位于日本大阪市，全球领先的太阳能光伏企业。系发行人客户之一
三菱	指	MITSUBISHI，总部位于日本，其太阳能电池业务以多晶硅太阳能电池为主。系发行人客户之一
昭和壳牌	指	日本昭和壳牌石油公司全资子公司“SOLAR FRONTIER”，为最近几年发展较快的太阳能组件制造商，2011 年产能预计将达到 1GW。系发行人客户之一
肖特	指	包括 Schott Solar AG（肖特太阳能），SCHOTT Solar CR,S.R.O（捷克肖特），SCHOTT Solar Thin Film GmbH（德国肖特），均为公司客户
BP	指	British Petroleum 公司，在太阳能电池行业已有 30 余年历史。系发行人客户之一
REC	指	Renewable Energy Corporation，总部位于挪威，下设三个工厂，分别位于美国、新加坡及挪威。系发行人客户之一
First Solar	指	First Solar 公司是太阳能组件制造商及安装商，纳斯达克上市企业，是纯太阳能光伏行业中首家被列入史坦普 500 股价指数（S&P500）的公司。系发行人客户之一
Enfinity	指	Enfinity 公司是太阳能安装商，总部设在比利时。系发行人客户之一
Petra Solar	指	Petra Solar 是美国知名的系统商和组件制造商。系发行人客户之一

无锡尚德	指	无锡尚德太阳能电力有限公司，成立于 2001 年，全球领先的组件制造商。系发行人客户之一
常州天合	指	常州天合光能有限公司，成立于 1997 年，是一家专业从事晶体硅太阳能组件生产的制造商。系发行人客户之一
韩华新能源	指	韩华新能源有限公司，其前身江苏林洋新能源有限公司成立于 2004 年 8 月，是一家集晶体硅太阳能电池片、电池组件的研发、生产、销售为一体的高新技术企业，2006 年在纳斯达克上市。系发行人客户之一
晶科能源	指	晶科能源控股有限公司，业务包括硅片，电池片生产以及光伏组件制造，2010 年 5 月在美国纽约证券交易所上市，系发行人客户之一
东华铝材	指	江阴东华铝材科技有限公司，公司成立于 2003 年 5 月。系发行人供应商之一
鲁丰股份	指	山东鲁丰铝箔股份有限公司
罗普斯金	指	苏州罗普斯金铝业股份有限公司
亚太科技	指	江苏亚太轻合金科技股份有限公司
利源铝业	指	吉林利源铝业股份有限公司
东方日升	指	东方日升新能源股份有限公司
超日太阳	指	上海超日太阳能科技股份有限公司
向日葵	指	浙江向日葵光能科技股份有限公司
太阳能边框	指	太阳能电池边框，一种重要的太阳能电池组件配件
EVA 胶膜	指	太阳能电池封装胶膜，一种重要的太阳能电池组件配件
安装支架	指	太阳能光伏系统安装支架，一种重要的安装系统配件
晶体硅	指	晶体硅材料，包括单晶硅、多晶硅等晶体形式
太阳能电池	指	通过光电效应或者光化学效应直接把光能转化成电能的装置
太阳能电池组件、组件	指	由若干个太阳能电池片通过串并联方式组成，其功能是将功率较小的太阳能电池片放大成为可以单独使用的光电器件。作为离网或并网太阳能供电系统的发电单元
MW、GW	指	功率单位，1MW=1,000KW、1GW=1,000MW
Wp	指	标准太阳光照条件下，欧洲委员会定义的 101 标准，辐射强度 1000W/m ² ，大气质量 AM1.5，电池温度 25℃ 条件下，太阳能电池的输出功率
BIPV	指	Building Integrated Photovoltaics （光伏建筑一体化）的英文缩写，即通过屋顶和墙面与光伏发电集成，使建筑物自身利用太阳能生产电力
TUV	指	德语 Technischer &Uuml;berwachungs Verein （技术监督

		协会)的缩写,为欧盟最权威的认证机构之一
UL	指	Underwriters Laboratories Inc.的缩写,为美国最权威的认证机构之一
ISO9001:2008 标准	指	国际标准化组织(ISO)制定的关于企业质量管理系列化标准之一,主要适用于工业企业
ROHS	指	全称是《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》(Restriction of Hazardous Substances),是由欧盟制定的一项强制性标准,于2006年7月1日开始正式实施,主要用于规范电子电气产品的材料及工艺标准,使之更加有利于人体健康及环境保护

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、2010年10月29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12月1日至5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12月23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的问题及风险进行了讨论,项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。内核小组经投票表决,审议通过了本项目。本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实,内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

(二) 立项审核的主要过程

1、立项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。

2、立项审核时间

本项目于 2010 年 10 月 28 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方红华、王会然，项目协办人陈怡，项目组其他成员贾晓斌、钟亮。

2、进场工作的时间

项目组成员于 2010 年 7 月 1 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 2010 年 3 月 9 日至 12 日安排方红华、贾晓斌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

从 2010 年 6 月开始，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、核心技术人员的状况、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（2010 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

本项目保荐代表人是方红华和王会然，方红华参与尽职调查工作的时间为2010年6月至今，王会然参与尽职调查的时间为2010年7月至今。

方红华参与了立项阶段、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、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，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、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9人，包括秦洪波、张丽丽、铁维铭、吴晓波、毛娜君、乔绪升、吴志云、刘紫涵、黄钰淇。

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12月1日至5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12月23日。

2、内核小组成员构成

发行人内核小组成员共19人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、李鹏、胡晓平、徐圣能、赵锋、江成祺、汪家胜、周凌云、郭小明、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

参加本次内核会议的人员共 11 人，8 人请假，内核小组的表决结果为：11 票同意，本项目已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

问题：请项目组补充说明邹承慧作为境内自然人控制的爱康国际目前持有发行人 25% 股份是否存在审核障碍。

【解决或落实情况】：

对于红筹架构，按照目前的审核要求：①控股权回到境内；②境外机构实际控制人为境内公民或法人的，应由发行人实际控制人直接控制。

当前发行人实际控制人邹承慧先生控制的江苏爱康实业有限公司持有发行人 30.22% 股权，其设立在境内，满足第一个要求；当前爱康国际的实际控制人为发行人之实际控制人邹承慧先生，满足第二个条件。所以项目组认为：境内自然人控制爱康国际目前持有 25% 股份对本次发行上市不构成实质障碍。

（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1、2006年7月发行人设立时股东以货币出资16.2万美元，以实物出资3.8万美元。上述实物出资是否经过评估，如未评估，上述实物资产价值如何确认。

【解决或落实情况】：

2006年7月发行人以3.8万美元实物出资，该次实物出资未经评估。经项目

组核查，出资的实物为原产于日本的专业切割机，上述实物资产价值由各合营方基于市场价格商定确认。

根据企业设立时所适用的《中外合资企业法》，合营企业出资的实物价格由合营各方评议商定。上述出资货物有进口申报报关单，会计师也出具了验资报告，所以项目组认为，上述实物资产出资符合相关规定。

问题 2、发行人报告期内主导产品太阳能边框的毛利率分别为 21.05%、22.87%、和 19.51%，毛利率下降的原因，毛利率下降对发行人盈利和持续经营的影响。

【解决或落实情况】：

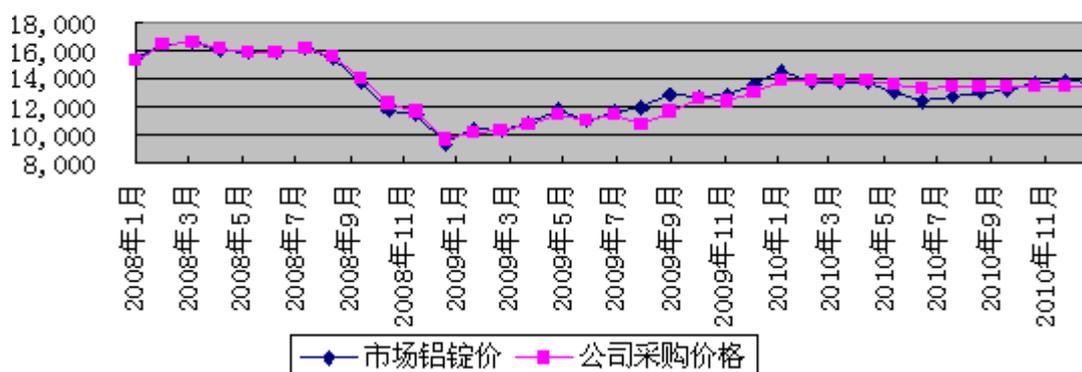
1、报告期太阳能边框毛利率变动分析

公司太阳能边框销售价格=市场铝锭价格*单位产品耗材+加工费用，所以影响太阳能边框毛利率的主要因素为铝锭采购价格及加工费用。由于公司向供应商采购定价也主要基于市场价格，同时发行人根据订单组织生产，从接到订单组织采购、生产到实现销售的周期较短，一般在 3 个月内，所以毛利率受铝锭价格影响较小；此外，由于加工费率相对稳定，报告期内公司太阳能边框毛利率基本稳定，分别为 21.05%、22.87%及 19.51%，具体分析如下：

由于 2009 年上半年铝价一直处于上升趋势，自 2009 年 7 月开始，为了降低原材料采购成本，公司与供应商签订铝价锁定合同，支付部分预付款给供应商并约定未来采购价格。上述采购合约下，若铝价上涨，则公司实际采购的价格会低于采购时的市场价格，公司将会获得额外收益， $\text{额外收益} = \text{实际采购数量} \times (\text{交付时市场价格} - \text{锁定价格})$ ；若铝价下跌，则公司产生额外的亏损， $\text{亏损金额} = \text{实际采购数量} \times (\text{交付时市场价格} - \text{锁定价格})$ 。

2008 年 1 月至 2010 年 12 月，公司实际采购价格与市场价格如下图所示：

2008-2010年公司采购定价对应铝锭价格（元/吨）



注：上述价格均为不含税价格；市场价格为上海有色网（SMM）铝现货价格

2008年铝价持续下降，公司未签订铝价锁定合同，实际采购价格中铝锭定价与市场价格基本一致；2009年上半年铝价持续上涨，公司自2009年7月开展了铝价锁定业务，2009年全年锁定数量为5,922.93吨，2009年下半年铝价仍持续上涨，公司获得锁定收益760.69万元；2010年公司执行铝价锁定合同7,241.35吨，由于铝价锁定价格较高，导致公司2010年铝价锁定亏损567.53万元。上述变动对公司毛利率影响如下：

项目	2010年度	2009年度
铝价锁定收益（万元）	-567.53	760.69
太阳能边框主营业务收入（万元）	111,836.77	46,543.55
锁定收益占当期主营业务收入比例	-0.51%	1.63%
账面毛利率	19.51%	22.87%
剔除锁定影响后的毛利率	20.02%	21.23%

从上表可以看出，2009年度公司实际毛利率水平为21.23%，与2008年度毛利率21.05%基本一致；2010年度公司实际毛利率20.02%相对于2009年度小幅下降，主要由于2010年公司产能规模大幅扩大，为了产能饱和和使用摊薄固定费用，增加了对毛利率相对较低的国内客户销售。

考虑到铝价锁定业务对公司盈利业务带来不确定性影响，自2010年10月1日开始，公司不再签订新的铝价锁定合同。报告期末公司尚未执行完毕的铝价锁定合同共计4,609.65吨，锁定的平均价格为15,186.29元/吨，按照2010年12月

31日的 SMM 铝现货日均价计算，未执行完毕的铝价锁定合同将给公司增加 435 万元收益；按照 2010 年 12 月 SMM 铝现货月均价，未执行完毕的铝价锁定合同将给公司增加 362 万元收益。

2、EVA 胶膜毛利率分析

公司自 2010 年开始实现 EVA 胶膜销售，虽然销售时间较短，但由于市场整体毛利率较高，公司 EVA 胶膜 38.27% 的毛利率水平也高于公司综合毛利率水平。

3、安装支架

安装支架产品需要满足不同安装环境需求进行个性化设计，对产品设计能力要求较高，行业毛利率水平高于当前太阳能边框毛利率。

自 2009 年开始公司开展安装支架销售业务，2009 年、2010 年的毛利率分别为 15.95%、13.62%，2010 年公司安装支架生产车间搬迁至张家港租赁用房，固定费用较高，影响当期毛利率。公司安装支架毛利率水平低于行业整体毛利率水平主要系生产规模较小导致单位产品生产成本较高；此外，由于规模较小且产品处于市场开拓阶段进而导致销售议价能力较弱。未来随着公司安装支架产品生产规模逐渐扩大，将摊薄单位产品固定费用，销售规模的扩大及与客户合作的加深也将提升产品议价能力，进而提高公司安装支架产品的毛利率。

2、太阳能边框毛利率变动对公司盈利和持续经营的影响

(1) 公司太阳能边框业务毛利率趋势分析

公司太阳能边框业务毛利率中短期内将保持中短期将保持基本稳定或略有上升的态势，主要原因如下：

①公司太阳能边框产品在中短期内仍将面临旺盛的需求，所以公司有着比较强的产品议价能力：A、在光伏行业旺盛需求带动下，太阳能边框需求处于快速扩张阶段；B、太阳能组件制造商对太阳能边框产品品质要求精度较高，尤其是全球领先的太阳能组件制造商实现了组件的自动化生产，所以对太阳能边框产品精度要求更高，而公司的太阳能边框产品有着比较突出的产品质量优势；C、为了保证供货的及时性以及降低供应商管理难度，领先的太阳能组件制造商会保持

其供应商体系的稳定性，公司作为太阳能边框全球最大的制造商，已经与众多全球领先的组件制造商保持了长期友好的合作关系。

②太阳能边框占太阳能组件原材料成本约为3%，所以客户对太阳能边框的价格敏感性相对较低，同时太阳能边框销售价格中约绝大部分成本为铝原材料成本，所以行业整体的价格变动空间较小。

③公司已经自2010年四季度开始进行太阳能边框领域链延伸，目前年产2,400吨的铝型材中试项目已经建成并处于调试阶段，同时公司募投的“年产550万套太阳能电池边框扩建项目”项目也包括年产2.5万吨铝型材建设项目，在铝型材建设项目达产后，将会较大幅度促进公司铝边框业务毛利率的提升。

(2) 发行人毛利率变动对公司盈利和持续经营的影响

由于公司太阳能边框毛利率在中短期内将保持基本稳定或略有上升的态势，所以将会促进公司盈利能力的上升；同时随着 EVA 胶膜、安装支架等产品在公司收入中所占比重的增加，太阳能边框毛利率变动对公司盈利能力的影响将逐渐降低。

问题 3、发行人经营性现金流远小于净利润，请项目组补充说明发行人经营性现金流水平较低的原因，对发行人盈利质量和持续经营的影响。

【解决或落实情况】:

1、报告期发行人经营性现金流水平较低的原因分析

报告期内公司经营活动现金流净额一直低于净利润，但经营活动现金流净额处于逐渐改善的过程中，公司经营活动现金流低于净利润最主要原因系收入快速增长而垫付资金。

收入变动时，企业从支付原材料采购款到实现销售收回货款的平均时间（即现金周期，其计算公式为：现金周期=存货周转时间+应收账款周转时间-应付账款周转时间）对经营性现金流存在影响。当现金周期大于零时，若收入持续增加，则公司被占用的生产经营资金也会持续增加。现金周期对现金流的影响金额=现金周期*日均收入增长金额，现金周期越长或新增收入越多，被占用的经营性现金流也越大，经营性现金流净额与当期净利润的差异也就越大。报告期内，收付

时间差对公司的经营活动现金流影响见下表：

单位：万元、天

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
销售收入	124,795.47	55,387.26	37,780.36
日均新增销售收入	192.80	48.91	63.14
现金周期	60.39	72.68	40.98
现金周期对经营活动现金流的影响金额	11,643.85	3,554.61	2,587.13

公司拥有较好的产购销管理系统，应收账款周转率、存货周转率一直维持在较高水平，同时也充分利用供应商的信用周期，但由于公司从支付原材料款项到收到客户的回款存在一定时间差，所以公司需要为各期新增的销售收入垫付资金，而报告期公司销售收入快速增长，导致了报告期公司经营活动现金流一直低于净利润，剔除上述因素影响后，公司报告期内各期经营活动现金流情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
净利润	10,000.41	4,835.75	4,799.59
经营活动产生的现金流量净额	5,739.67	1,372.60	-1,484.98
现金周期对经营活动现金流的影响金额	11,643.85	3,554.61	2,587.13
剔除现金周期影响后的经营活动现金流金额	17,383.52	4,927.21	1,102.15

如果剔除现金周期对经营活动现金流的影响，2008 年，由于增加铝型材采购原材料预付款大幅增加 4,008.03 万元，导致当期经营活动现金流大幅低于当期净利润。2010 年，公司应收账款回款情况好于 2009 年，应收账款余额增长幅度低于收入增长幅度，同时预付账款有所降低，导致当期经营活动现金流高于当期净利润。

2、经营活动现金流对公司盈利质量和持续经营的影响

(1) 经营活动现金流对公司盈利质量的影响分析

单位：万元

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
-----	---------	---------	---------

销售收入	124,795.47	55,387.26	37,780.36
销售商品、提供劳务收到的现金	127,418.91	49,588.23	36,963.38
回款比例	102.10%	89.53%	97.84%

从上表可以看出，公司销售收入的回款情况良好，一直维持在较高比例，公司经营活动现金流与净利润的差额主要系公司由于收入增长所垫付的各种资金。

（2）经营活动现金流对公司持续经营的影响

①公司经营活动现金流量净额波动对发行人报告期经营活动的影响

报告期公司经营活动现金流量主要与太阳能光伏行业及公司所处发展阶段相关，最近几年太阳能光伏行业处于高速发展阶段，公司也处于高速扩张期，而上游铝型材挤压行业需求也比较旺盛，所以对公司的授信期较短，下游客户主要系大型太阳能电池组件制造商，其付款期限较为严格，在收入快速增长的情况下，公司需要在应收账款回款前为快速增长的收入垫付资金。

当前公司经营活动现金流量净额已经得到较大程度的改善，2009年度、2010年度经营活动现金流分别为1,372.60万元、5,739.67万元，当前经营活动现金流入已经可以基本满足经营活动现金支出的需要。此外，公司与银行业务合作良好，可通过银行贷款方式满足公司临时性经营活动现金流缺口。

②公司经营活动现金流量未来发展趋势分析

太阳能光伏行业短期内仍将保持高速发展，而公司在太阳能边框领域中拥有较高的市场占有率和客户接受度，使得公司该业务仍将维持较快增长；毛利率较高的EVA胶膜和安装支架产品扩产后，将改善公司的盈利能力和现金流。但公司收付款周期短期内难以改变，短期内，公司的经营活动现金流净额仍将会低于公司的净利润。

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

问题 1、发行人 2009 年前 EVA 胶膜均未销售，2010 年 EVA 胶膜的销售收入为 599.10 万元；EVA 胶膜目前产能即将达到 1,100 万平方米，发行人募投项

目年产 2,220 万平方米 EVA 胶膜扩建项目总投资为 18,660.85 万元。发行人目前 EVA 胶膜产能和产量均较小，募投项目增加的投资和产能较大，请项目组补充说明在发行人 EVA 胶膜产品尚未经过市场大规模检验的情况下，使用募集资金投资扩产的合理性和必要性。

【解决或落实情况】:

1、项目建设必要性

(1) 满足客户的需求，为客户提供综合配套服务

EVA 胶膜与太阳能电池边框同属于太阳能组件的配件，客户群体相同。自 2007 年开始，公司陆续进入全球多家太阳能电池组件制造商供应商名单，客户为了降低供应商开发及维护成本，也有意接受发行人提供其他太阳能配件。

自 2008 年 5 月开始，公司计划筹备生产 EVA 胶膜，经过一年多的研发技术储备，公司掌握了相关技术，2009 年 3 月开始进行设备安装与调试，2009 年 6 月开始产品出样，并将样品发给相关潜在客户及有关检测机构检测，2009 年公司通过国内客户及上海高分子材料开发研究中心的检测，公司 EVA 胶膜性能已经达到业内较高，2010 年公司的 EVA 胶膜通过 TUV 认证，开始向客户进行销售。但由于当前公司 EVA 胶膜产能较小，仅为 65 万平方米/年，难以满足公司主要客户大批量采购的需求，为了进一步巩固与客户的关系，公司有扩建 EVA 胶膜的需求。

2010 年，公司启动建设 1,110 万平方米的 EVA 项目，预计该项目将于 2011 年二季度投入使用，公司根据 EVA 的生产计划，分别与上海住友、晶科能源和无锡尚德签订了共计 900 万平方米的 2011 年 EVA 供货协议。

(2) 优化产品结构、降低主要产品集中风险

报告期内，公司太阳能边框累积销售额占公司销售总额的比例为 94.46%，是公司收入与盈利的主要来源，公司存在较大的主要产品集中所导致的市场风险，同时公司的边框市场占有率已经较高，横向发展有利于实现业务的快速扩张。

公司 EVA 胶膜由于产能的限制产量较小，但公司在该产品的技术储备及营销客户资源上已经具备优势，EVA 胶膜产能问题的改善将提高 EVA 胶膜在公司收

入中所占的比重，进而优化公司产品结构，降低主要产品集中风险。

（3）提高公司盈利能力

当前EVA胶膜毛利率处于较高水平，国内EVA胶膜主要依赖进口，该产品的扩产将提高公司整体的盈利能力。

2、项目建设可行性

（1）产品市场前景广阔

太阳能光伏行业处于较快发展阶段，根据 EPIA 的预测，2014 年全球新增太阳能光伏安装总量将达到 2009 年的 4.15 倍，EVA 胶膜的市场需求前景广阔。

在中国市场，随着国内的 EVA 胶膜厂商不断成长，EVA 胶膜长期依赖进口的局面得到了一定改观，但由于国产 EVA 胶膜产品性能及品质的稳定性与国外先进企业存在一定差距，当前国外 EVA 胶膜在全球高端太阳能组件市场中仍然占据着绝大部分份额。同国产 EVA 胶膜相比，进口 EVA 胶膜价格相对较贵，受太阳能电池组件价格不断下降的压力，性价比更高的 EVA 胶膜有着广泛的需求。

（2）公司 EVA 胶膜有着较强的竞争优势

由于公司 EVA 胶膜是在客户的需求驱动下，经过充分市场调研所开拓的新产品，且公司 EVA 胶膜品质优良，价格低于国际主流的供应商，产品性价比较高。

（3）EVA 胶膜产能扩张与产能消化计划

公司通过太阳能边框销售已经拥有了一大批组件制造商客户，公司将以这些客户资源为依托，实现 EVA 胶膜产能的有效消化。

部分太阳能组件制造商为保证下一年度原材料的有效供应，会与公司签订框架性协议约定下一年度采购总量，再根据订单分批进行采购。

根据公司 EVA 胶膜扩产计划，在 EVA 胶膜 1,110 万平方米扩产项目和 2,220 万平方米募投项目如期顺利实施并投产的情况下，2011 年-2013 年 EVA 胶膜产

能分别为 1,000 万平方米、2,300 万平方米、3,330 万平方米。为了实现产能的有效消化，公司在 2010 年底，与客户签订了 2011 年的 EVA 框架性销售协议，其中包括上海住友 500 万平方米，无锡尚德 200 万平方米，晶科能源 200 万平方米，这些客户的采购需求将能有效保证公司 2011 年新增 EVA 胶膜产能的消化。

问题 2、发行人 2007-2008 年光伏发电系统安装支架均未销售，2009 年和 2010 年安装支架的销售收入为 710.67 万元和 4,833.71 万元，占发行人主营业务收入的 1.35%和 4.02%；发行人募投项目年产 300MW 光伏发电系统安装支架扩建项目总投资为 10,704.70 万元。发行人目前安装支架产能和产量均较小，请项目组补充说明在发行人光伏发电系统安装支架尚未大规模生产的情况下，使用募集资金投资扩产的合理性和必要性。

【解决或落实情况】：

1、项目建设的必要性

(1) 充分发挥公司既有优势，实现产品设计、原材料供应商、销售客户的共享

①产品设计共享

安装支架与太阳能边框在产品物理属性上有着较多的联系，安装支架系支撑太阳能组件的设备，其与太阳能组件的连接点即为太阳能边框，所以设计安装支架时需要考虑太阳能边框的产品结构，公司在太阳能边框上有着丰富的设计经验，这将有助于公司进行安装支架的设计。

②原材料供应商的共享

太阳能边框的主要原材料系铝型材，而安装支架主要原材料为钢材与铝型材，公司在采购安装支架原材料时可以共享公司太阳能边框的原材料供应商。

③销售客户的共享

太阳能边框的主要客户为太阳能组件制造商，安装系统支架的主要客户为安装系统公司，当前有大量的太阳能组件企业涉足太阳能安装系统领域，公司将可以共享在太阳能边框领域所积累的客户资源。

（2）优化产品结构、降低风险、提高盈利能力

报告期内，公司太阳能边框累积销售额占公司销售总额的比例为 94.46%，公司的边框市场占有率已经较高，多层次产品结构有利于实现业务的快速扩张。

受到安装支架产能的限制，目前公司安装支架产品产量较小，但公司在该产品的技术储备及营销客户资源上已具备一定优势，公司已经与First Solar、Enfinity、Petra Solar等客户建立了合作关系，安装支架产品产能扩大将提高安装支架在公司收入中的比重。

（3）提高公司盈利能力

安装支架产品属于个性化产品，需根据安装环境的不同提供符合需求的设计，产品毛利率较高，项目扩产将提高公司整体的盈利能力。

2、项目建设可行性

（1）技术可行性

①研发设计团队

公司已成立光伏发电系统安装支架设计团队，当前 24 名工程技术人员均有三年以上同行业支架开发经验，其中大学本科毕业占 71%以上，近半数获得了国家颁发的工程师以上任职资格证书。无论是屋顶系统支架还是地面系统支架，公司均有完全的独立设计开发能力。

公司曾给太阳能安装企业 First Solar、Enfinity、Petra Solar 等企业提供过设计方案并得到应用。

②产品竞争优势

A、公司设计的安装支架结构牢固可靠，能够使太阳能组件克服光照余弦损失，承受如大气侵蚀、风（雪）载荷和其他外效应，提高太阳能组件的发电效率；

B、所有设计方案均通过支架结构理论校核计算和动静载荷模拟测试，所有成品出货前都通过安装试装检测，确保外界恶劣环境条件下系统稳定的能力；

C、安装支架中，针对铝合金型材，设计中增加了对铝合金挤压型材的表面

阳极氧化；对碳钢支架及配件设计则采用了热浸锌、达克罗、美加利等稳定处理工艺来保证整体发电系统的使用寿命。

（2）销售可行性

①产品市场前景广阔

根据 EPIA 的预测，2014 年全球新增太阳能光伏安装总量将达到 2009 年的 4.15 倍，安装支架产品的需求市场前景广阔。

②技术和设计优势

公司产品设计能力较强，较常规支架设计将大幅减少材料使用量并缩短工程安装时间。公司通过工艺与设备上的改进，生产效率高。与国外竞争对手相比，公司产品有明显的成本优势。

③安装支架产能消化及市场开拓计划

A、充分利用公司在太阳能边框业务所开拓的太阳能组件制造商

公司拥有多家组件制造商客户，公司将通过与这些客户的合作开拓安装支架的销售市场，主要的合作方式包括：a、与组件制造商形成销售联盟，打包向安装系统客户提供服务，当前公司正在与常州天合、无锡尚德等企业洽谈此种合作方式；b、部分组件制造商已经开始延伸产业链，涉足安装领域提高其抗风险能力及盈利能力，当前涉足该领域的企业包括 REC、First Solar 等，而这些企业部分也是公司太阳能边框的客户。

B、成立独立的安装系统支架销售团队，开拓新的客户群体

公司成立了独立的安装系统支架销售团队，积极参加国内外展会，开拓新的客户群体，逐步搭建多层次的营销网络体系。当前公司参加的主要展会包括北美地区最大的太阳能光伏贸易展览会美国国际太阳能展览会（Solar Power）、欧洲最大太阳能专业展览交易会德国慕尼黑国际太阳能展览会（INTER SOLAR），以及国内的太阳能光伏展会等。

C、进行市场细分和客户群细分，深入挖掘市场潜力

鼓励销售人员、研发设计人员与客户沟通，充分了解市场需求动态，与客户合作提出产品改良与开发构想，为客户提供更有竞争力的产品与解决方案。

问题 3、发行人开发费用科目 2009 年和 2010 年底的余额分别为 338.33 万元、300.81 万元，请项目组补充说明发行人研发费用资本化是否符合会计准则的规定，研发费用核算是否规范，研发费用资本化对发行人利润水平的影响。

【解决或落实情况】：

1、研发费用资本化合规性分析

2009 年和 2010 年底的余额分别为 338.33 万元、300.81 万元，主要系 2009 年资本化的 EVA 胶膜的开发支出。经项目组人员与企业财务负责人、负责本次审计的注册会计师沟通，以及对本次资本化的研发费用核算底稿等进行核查，项目组认为公司研发费用资本化核算符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》对研发费用资本化的 5 项条件：

(1) 该无形资产已具备可使用的技术可行性，公司 EVA 胶膜技术在工艺、产品配方方面已通过国家权威检测机构上海高分子研究开发中心进行的第三方检测，经过对产品的各项性能进行验证和分析，各项性能指标均已达标，同时耐老化性能等关键指标处于行业领先地位。

(2) 公司将利用此研发技术生产 EVA 胶膜，具有完成该无形资产并使用的意图。

(3) 无形资产将为公司生产使用，且这些技术将为公司 EVA 胶膜生产提供重要的技术支撑。

(4) 公司设有专门的研发中心，可为该无形资产的使用提供技术支持；同时，公司能为其财务及其他资源的支持。

(5) 公司拥各项费用均单独核算，开发阶段的支出能够可靠地计量。

2、研发费用核算合规性分析

经项目组核查，爱康太阳能将资本化的研发费用计入无形资产，并按照 10 年的使用寿命期采用直线法摊销，至少于每年年度终了，对使用寿命有限的无形

资产的使用寿命及摊销方法进行复核，必要时进行调整。其核算过程符合相关规定。

3、研发费用资本化对发行人利润水平的影响

公司 2009 年度新增资本化开发支出为 314.88 万元，其占公司 2009 年度营业利润的比例为 5.71%；2010 年无新增资本化的研发费用。报告期公司资本化的研发费用占营业利润比重较小，对公司营业利润变动不构成重大影响。

问题 4、根据审计报告，2008 和 2009 年发行人对关联方的其他应收款余额分别为 2,083.83 万元和 104.64 万元，请项目组补充说明发行人在股改后是否有关联方资金往来，同时补充说明规范此业务的措施。

发行人在股改后规范资金往来业务，无关联方资金往来。同时项目组人员就历史关联资金往来与发行人企业负责人、财务负责人就关联方资金召开专题协调会议，充分了解其他应收款发生原因、清理过程及时间。经核查：（1）发行人与关联方发生的其他应收款往来时间较短，主要是基于关联方业务需求；（2）上海欧雨斯商贸有限责任公司已于 2009 年注销；于 2009 年 12 月起，爱康国际不再对江阴爱康新型建材有限公司具有重大影响，发行人将不再发生对上海欧雨斯商贸有限责任公司及江阴爱康新型建材有限公司的关联往来款；（3）发行人对爱康国际的关联往来款系对其在境内零星垫款，同时当前爱康国际基本不再开展贸易业务，所以将不会再发生此类往来款；（4）发行人对爱康实业的往来款主要系为其补充临时现金流缺口，发行人在 2009 年 5 月、2010 年 2 月两次实施股利分配，爱康实业现金流已经大幅改善，能独立满足其正常经营所需的现金流；（5）发行人、发行人控股股东、发行人实际控制人已经分别出具承诺函，承诺不再发生类似的的关联方资金拆解行为。

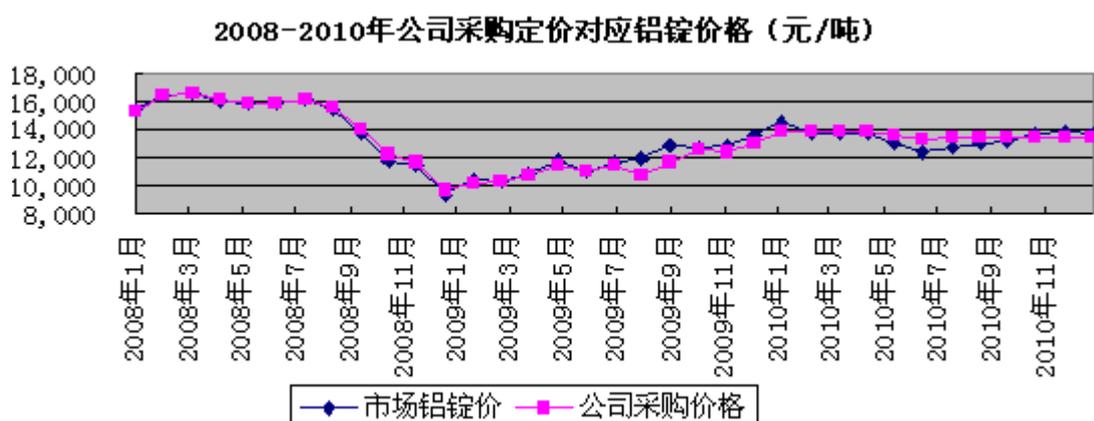
问题 5、发行人自 2007 年开始通过支付预付款给供应商提前约定未来采购时的铝型材价格，2010 年发行人约定采购均价高于市场价格，导致亏损-567.53 万元，请项目组补充说明原材料价格波动对发行人盈利水平的影响，采用预付款锁定价格方式对规避原材料价格变动的的影响。

1、原材料价格波动对发行人盈利水平的影响

公司太阳能边框销售价格=基准铝价+加工费，所以影响公司的主要因素为铝锭采购价格及加工费用。由于公司向供应商采购定价也主要基于市场价格，所以一般情况下毛利率受铝锭价格影响较小；同时，由于公司与客户保持了良好的长期合作关系，加工费率相对稳定，所以自 2008 年开始，公司太阳能边框毛利率基本稳定。

2、预付款锁定价格方式对规避原材料价格变动的影响

由于 2009 年上半年铝价一直处于上升趋势，自 2009 年 7 月开始，为了降低原材料采购成本，公司与供应商签订铝型材价格锁定合同，支付部分预付款给供应商并约定未来采购价格。2008 年 1 月至 2010 年 9 月，公司实际采购价格与市场价格如下图所示：



注：市场价格为上海有色网（SMM）铝现货价格

上述采购合约下，若铝价上涨，则公司实际采购的价格会低于采购时的市场价格，公司将会获得额外收益，额外收益=实际采购数量×（交付时市场价格-锁定价格）；若铝价下跌，则公司产生额外的亏损。

2008 年铝价持续下降，公司未签订铝价锁定合同，实际采购价格中铝锭定价与市场价格基本一致；2009 年上半年铝价持续上涨，公司自 2009 年 7 月开展了铝价锁定业务，2009 年全年锁定数量为 5,922.93 吨，2009 年下半年铝价仍持续上涨，公司获得锁定收益 760.69 万元；2010 年公司执行铝价锁定合同 7,241.35 吨，由于铝价锁定价格较高，导致公司 2010 年铝价锁定亏损 567.53 万元。上述变动对公司毛利率影响如下：

项目	2010 年度	2009 年度
铝价锁定收益（万元）	-567.53	760.69
太阳能边框主营业务收入（万元）	111,836.77	46,543.55
锁定收益占当期主营业务收入比例	-0.51%	1.63%
账面毛利率	19.51%	22.87%
剔除锁定影响后的毛利率	20.02%	21.23%

从上表可以看出，2009 年度公司实际毛利率水平为 21.23%，与 2008 年度毛利率 21.05% 基本一致；2010 年度公司实际毛利率 20.02% 相对于 2009 年度小幅下降，主要由于 2010 年公司产能规模大幅扩大，为了产能饱和和使用摊薄固定费用，增加了对毛利率相对较低的国内客户销售。

考虑到铝价锁定业务对公司盈利业务带来不确定性影响，自 2010 年 10 月 1 日开始，公司不再签订新的铝价锁定合同。报告期末公司尚未执行完毕的铝价锁定合同共计 4,609.65 吨，锁定的平均价格为 15,186.29 元/吨，按照 2010 年 12 月 31 日的 SMM 铝现货日均价计算，未执行完毕的铝价锁定合同将给公司增加 435 万元收益；按照 2010 年 12 月 SMM 铝现货月均价，未执行完毕的铝价锁定合同将给公司增加 362 万元收益。

问题 6、2008 年以后发行人通过与银行签订远期外汇合约来规避汇率风险，2010 年由于日元大幅升值，导致 2010 年远期外汇合约公允价值变动损益为 -261.13 万元。请项目组补充说明发行人签订的外汇远期合约的情况，签订外汇远期合约对公司盈利水平的影响。发行人外销比例超过 70%，汇率波动对发行人的影响。

项目组回复

1、签订外汇远期合约对发行人盈利水平的影响

自 2009 年开始，为了降低汇率风险，发行人通过签订外汇远期合约的方式降低汇率风险，签订的主要币种为日元、美元、欧元、英镑。为了降低汇率风险，2009 年、2010 年公司通过外汇远期合约所实现的收益情况如下：

单位：万元

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
影响金额	-808.46	-24.86	-
影响金额占利润总额的比例	-7.29%	-0.45%	-

从上表可知，2009 年外汇远期合约对发行人盈利水平影响较小，2010 年日元大幅升值导致远期外汇合约亏损，虽然外汇远期在 2010 年亏损，但远期外汇业务属于套期保值工具，有效锁定了各笔外销业务的预期人民币现金流入，保证了公司获得预期的收益，降低人民币大幅升值可能给公司带来的损失。

为了规范远期外汇业务，公司建立了《远期外汇交易业务内部控制制度》，制度规定：

①公司不进行单纯以盈利为目的的远期外汇交易，所有远期外汇交易行为均以保护公司正常销售利润率为目标，以规避和防范汇率风险为目的

②远期外汇交易合约的外币金额不超过外币收款预测量，全年保值总量不超过公司年度出口总收入的 60%，单一时点保值仓位应不超过当时外汇应收账款的 100%。

③远期外汇交易业务的交割期间公司预测的外币回款时间相匹配。

由于远期外汇业务与公司实际出口业务相匹配，能够有效锁定各笔外销业务的预期人民币现金流入，所以远期外汇业务将降低公司汇率风险。

2、汇率波动对发行人的影响

近三年公司外销比例分别为 88.65%、65.88%、77.14%，外销收入占总收入比重较大，且主要以欧元、美元、日元等为结算货币，而原材料主要在境内采购，以人民币结算，所以公司存在汇率波动风险。

报告期内，发行人收到的外汇货款分别如下：

单位：万美元、万欧元、万英镑、万日元

项目	2010年	2009年	2008年
美元	6,965.49	1,686.53	1698.75
欧元	1,621.04	188.36	157.50
英镑	812.88	789.36	425.46

日元	386,686.66	140,485.91	211,284.67
----	------------	------------	------------

由于外销应收账款存在1-3个月账期，在该期间汇率波动将对发行人生产经营产生一定影响。报告期内公司汇兑损益分别为457.02万元、-10.90万元及267.88万元，占利润总额比例较小，分别为9.52%、-0.20%及2.42%，对发行人生产经营影响较小。但如果未来人民币短期大幅升值，则将会给公司经营业绩带来一定不利影响。公司将通过如下措施降低汇率波动影响：①继续加强应收账款管理，加速回款，降低汇率变动的不利影响；同时，公司于2010年4月获得上海浦东发展银行504万美元等值货币的出口信用保险授信，公司将充分利用保险授信向银行卖断回款期较长的应收账款；②加大销售市场拓展力度，扩大销售区域，采取多种货币结算方式，当前公司实现了日元、美元、欧元、英镑等多种外汇的结算方式，2010年度，日元、美元、欧元、英镑占外销的比重分别为31.97%、43.14%、15.91%、8.98%，多元化的销售区域降低了单一货币汇率变动对公司的影响；③通过外币进口设备平衡汇率风险，发行人一直处于产能的快速扩张期，而公司主要销售区域欧洲、日本、美国的机器设备处于世界领先水平，本次募投项目中，公司拟进口设备，将部分平衡公司的外汇风险；④公司资金管理部门根据外币回款计划及时锁定远期结汇汇率，公司销售部门定期汇总客户采购订单、回款时间表等，资金管理部门根据统计表制定每月的结汇预算，并主要采用人民币远期外汇交易等金融衍生工具锁定外汇回款时的人民币金额；⑤完善公司产品生产链及产品结构，提高综合盈利能力。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题 1、爱康国际 2008 年 11 月起不再从事贸易等业务，请项目组核实并说明爱康国际 2009 年、2010 年收入构成及利润来源情况。

【解决或落实情况】：

根据香港泓信会计师行有限公司出具的爱康国际审计报告，爱康国际 2009 年、2010 年营业收入为 0。2009 年、2010 年利润来源主要系投资爱康股份分红款，股权转让所得，以及应占爱康股份净资产增加。

问题 2、发行人应收账款未计提减值准备，系除住友集团外，公司主要应收

账款在中国出口信用保险公司做了投保。请项目组补充说明：

(1) 应收账款保险的业务流程和相关内部控制机制；

【解决或落实情况】：

①信用保险业务流程：

A、公司营销或采购人员（即申请人）提出资信调查申请，公司岗位责任人（公司负责应收账款信用保险项业务的人员）提供《资信调查申请表》，由申请人员填写必要信息并盖公章，留存底稿后寄给中信保，同时付调查费用。

B、信保公司将会在收到《申请表》原件及付款水单传真件后开始资信调查，当前国内资信调查报告的反馈时间为 1~2 周，国外为 2 周~3 周左右，如遇信保公司资料库内没有相关公司资信，则相关反馈时间需顺延 1 周。

C、公司岗位责任人收到反馈的资信报告后，登记《资信调查反馈表》，定期发送财务负责人审查；岗位责任人根据资信报告内容，提取必要信息并提出合理建议，连同资信报告文档发送申请人。

D、申请人收到资信报告后向岗位责任人提供公司与被调查对象的贸易合同情况、未来贸易前景及回款期限，以供岗位责任人申请信保通系统中该贸易对象的资信限额。

E、岗位责任人通过物流部及各相关责任人取得销售信息（国内以开具增值税发票统计为主，国外以物流部提供的出货清单为主），及时登入信保通系统（出口信用保险登记系统），登记资信报告、信保发票收取情况，逐笔登记出货。

F、在被保险人（即发行人）正常申报后，发现无法收回货款，需要在下述情况下向保险人（即中国信用保险公司）提交《可能损失通知书》：买方（即发行人客户，应收账款债务人）破产或无力偿付债务风险发生之日起 10 日内；买方拖欠情况下最迟不超过最长信用期限截止日后的 10 日内。

G、在提交《可能损失通知书》90 日内，被保险人需要向保险人提交《索赔申请书》、《索赔单证明细表》、能证明损失发生的相关文件与单证。

H、在受理被保险人索赔申请后，对拖欠案件，保险人在 120 日内核实损失

原因，并将核赔结果书面通知被保险人；对买方破产或无力偿付债务案件，在保险人收到法院确认被保险人破产债券书面文件及证明破产债权成立的文件情况下，保险人在 30 日内核实损失原因，并将核赔结果数通知被保险人。

I、保险人在作出赔付决定后 30 日内支付赔款。

②内部控制制度

对于应收账款及应收账款信用保险，公司建立了相关的内控管制制度，包括《应收账款管理制度》、《现金流风险管控制度》，对应收账款及应收账款信用保险做了相关规定，约定所有的信用保险均需要按照公司要求的流程进行操作，严格控制公司的信用风险。

(2) 补充核查并披露保险合同条款中实施赔付的条件以及在报告期内是否曾经发生过赔付情形；

【解决或落实情况】:

①实施赔付的条件

买方（即发行人客户，应收账款债务人）破产或无力偿付债务风险发生之日起 10 日内；买方拖欠情况下最迟不超过最长信用期限截止日后的 10 日内。

②发行人在报告期内尚未发生过赔付情况。

上述两点已经在招股书中补充披露。

(3) 进一步说明在投保模式下不计提坏账的合理性；

【解决或落实情况】:

公司的投保模式是对损失的追偿措施，并非是不计提坏账准备的理由，公司应收账款根据个别认定法计提坏账。

公司应收账款计提政策：发行人对于资产负债表日应收账款的账面价值进行检查，有客观证据表明该应收账款发生减值的，计提减值准备。表明应收账款发生减值的客观证据，是指应收账款初始确认后实际发生的、对该应收账款的预计未来现金流量有影响，且企业能够对该影响进行可靠计量的事项。对单项金额重

大的应收账款单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计入当期损益。对单项金额不重大的应收账款，单独进行减值测试。单独测试未发生减值的应收账款(包括单项金额重大和不重大的应收账款)，包括在具有类似信用风险特征的应收账款组合中再进行减值测试。已单项确认减值损失的应收账款，不包括在具有类似信用风险特征的应收账款组合中进行减值测试。

即对于应收款项，如果有客观证据（比如债务人很有可能破产或有重大财务困难）表明公司不能按照商定的条款如期足额收回款项，则按照上述原则计提减值准备。

报告期公司应收账款期末余额账龄如下：

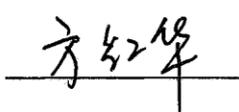
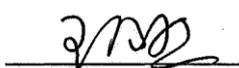
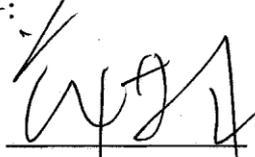
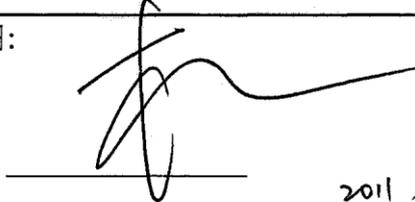
项目	2010年	2009年	2008年
3个月以内	96.04%	16.84%	93.37%
3个月-1年	3.96%	83.16%	6.63%

经过单独测试，这些应收账款期末不能回款风险很小，所以公司未计提坏账。

（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爱康太阳能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字盖章页】

项目协办人签名	陈怡：  2011年6月10日
保荐代表人签名	方红华：  王会然：  2011年6月10日
保荐业务部门负责人签名	曾年生：  2011年6月10日
内核负责人签名	曾年生：  2011年6月10日
保荐业务负责人签名	薛荣年：  2011年6月10日
法定代表人签名	杨宇翔：  2011年6月10日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司  2011年6月10日