SUNSEA 日海 深圳日海通讯技术股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

SUNSEA Telecommunications Co., Ltd.

(住所:深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼A栋2层)

保荐人(主承销商) 中国平安 保险·银行·投资 平安证券有限责任公司

(住所:深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层)

发行人声明

本招股意向书摘要的目的仅为向公众提供有关本次发行的简要情况,并不包括招股意向书全文的各部分内容。招股意向书全文同时刊载于巨潮资讯网站。投资者在做出认购决定之前,应仔细阅读招股意向书全文,并以其作为投资决定的依据。

投资者若对招股意向书及其摘要存在任何疑问,应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对招股意向书及其摘要的真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见,均不表明其对发行人股票的价值或者投资者的收益做出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

释 义

中国证监会	中国证券监督管理委员会
商务部	中华人民共和国商务部
工业和信息化部	中华人民共和国工业和信息化部
发行人、公司、本公司、股份公司、日海通讯	深圳日海通讯技术股份有限公司
日海通讯有限	深圳日海通讯技术有限公司,本公司前身
海若技术、控股股东	深圳市海若技术有限公司
允公投资	深圳市允公投资有限公司
日海国际	日海国际有限公司
易通光	深圳市易通光通讯有限公司
日海机房	深圳北村日海机房技术有限公司,海生机房的前身
海生机房	深圳市海生机房技术有限公司
日海工程	深圳日海通讯工程技术有限公司
日海设备	深圳市日海通讯设备有限公司
IDG	International Data Group,INC 的缩写,美国国际数据集团
IDGVC Ⅱ	IDG TechnologyVentureInvestments,LP 的简称
IDGVC Ⅲ	IDG TechnologyVentureInvestments Ⅲ,LP 的简称
IDGVC	IDGVC Everbright Holdings Limited
华为	华为技术有限公司
中兴	中兴通讯股份有限公司及下属公司
阿尔卡特—朗讯	Alcatel-Lucent 公司
诺基亚—西门子	Nokia Siemens Networks 公司
爱立信	Ericsson Network Technologies AB 公司
北电	Nortel Networks 公司
3G	英文3rd Generation 的缩写,指第三代移动通信技术。
FTTH	英文 Fiber To The Home"缩写,光纤到户指办公或家庭终端设备通过光纤光缆连接到电信接入网,是一种具有显著技术优势的宽带接入技术。
MDF	总配线架 Main Distribution Frame"的英文缩写,总配线架适用于与大容量电话交换设备配套使用,用以接续内、外线路,具有配线、测试和保护功能。
DDF	数字配线架 Digital Distribution Frame"的英文缩写,具有配线、调线、转接、扩容的功能。
ODF	光纤配线架 Optical Distribution Frame"的英文缩写,用于光纤通信系统中局端主干光缆的成端和分配,具有光纤线路的连接、分配和调度功能。
户外通信机房	通信设备的专用配套设备,在各种恶劣的环境下为机房内电子设备提供全面的保护。
户外通信机柜	通信设备的专用配套设备,在各种恶劣的环境下为机柜内电子设备提供全面的保护。
综合布线	综合布线系统是一个用于语音、数据、影像和其他信息技术的标准结构化布线系统。它通过统一的设计和施工检验规范在用户驻地网建设通信网络物理连接系统,满足当前及未来的各种应用系统要求。
XDSL	XDSL是各种数字化用户环路 DSL 技术的统称,包括 ADSL、HDSL、VDSL 等多种分支技术,技术原理是在现有铜双绞线基础上进行数字传输。
欧盟 GS	Geprufte Sicherheit 的英文简称,是欧洲市场公认的德国安全认证标志。
ROHS	《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 的英文缩写。
LAN	Local Area Network, 是一组在限定地理范围内互连的计算机和网络通讯设备。
PON	PON (无源光网络)是指 ODN (光配线网)中不含有任何电子器件及电子设备,配线网络全部由光分路器 Splitter)等无源器件组成,不需要贵重的有源电子设备。
TD-SCDMA	时分双工—同步码分多址接入技术,是由中国提出的第三代移动通信标准。
网络拓扑	网络拓扑是指网络中各个端点相互连接的方法和形式。网络拓扑结构反映了组网的一种几何形式。
平安证券、保荐人(主承销商)	平安证券有限责任公司
大华德律、大华天诚	广东大华德律会计师事务所,前深圳大华天诚会计师事务所
国浩律师、律师、发行人律师	国浩律师集团(深圳)事务所
A股	发行人本次发行的面值为人民币1元的普通股
董事会	深圳日海通讯技术股份有限公司董事会
股东大会	深圳日海通讯技术股份有限公司股东大会
公司章程	深圳日海通讯技术股份有限公司章程
《公司法》	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	《中华人民共和国证券法》
报告期、近三年一期	2006年度、2007年度、2008年度及2009年1-9月
元	人民币元

第一节 重大事项提示

本公司提醒广大投资者注意以下重大事项:

1、本次发行前本公司总股本为7,500万股,本次拟发行不超过2,500万股普通股,发行后总股本不超过10,000万股,上述股份全部为流通股。根据《公司法》规定,本公司本次公开发行前已发行的股份自本公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让;本公司董事、监事、高级管理人员任职期间持有本公司股票的,每年转让的股份不超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五,离职后半年内不得转让其所持有的本公司股份。除上述法定要求外,本公司股东深圳市海若技术有限公司、深圳市允公投资有限公司、IDGVC Everbright Holdings Limited、深圳市易通光通讯有限公司承诺:自本公司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本次发行前已持有的本公司股份,也不由本公司收购其持有的股份,承诺期限届满后,上述股份可以上市流通和转让。

2、经本公司2007年度第6次临时股东大会决议:若本公司本次公开发行股票(A股)并上市方案经中国证监会核准并得以实施,首次公开发行股票前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并上市后由新老股东共同享有。

3、本公司从2007年1月1日起执行财政部2006年2月15日颁布的《企业会计准则》,本招股意向书申报财务报表以公开披露经营为基础,按照《企业会计准则》规定编制;根据实际发生的交易和事项及本公司会计政策,对涉及《企业会计准则》第38号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条经济事项进行了追溯调整。

4、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险:

客户集中于国内电信运营商风险

公司主要客户为中国电信、中国移动、中国联通以下简称三大运营商,重组前为六大电信运营商,电信重组完成后数量发生变化,以下同)等国内运营商。报告期内,公司对国内三大运营商的销售额分别占公司销售额的66.35%、60.25%、59.80%和74.32%,报告期前三年呈逐年下降趋势,但仍处于相对较高水平。2009年以来,3G大规模建设启动,三大运营商投资规模扩大,公司凭借领先的行业竞争优势获得运营商大量订单,国内三大运营商的销售额占公司销售额有较大幅度的上升。

国内电信行业产业链中,三大电信运营商处于基础性核心地位,其固定资产投资决定通信设备需求量,营运模式的变化直接影响对通信设备和服务的需求层次、采购方式的变化在一定程度上间接影响通信设备供应商的毛利率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标。如果公司未来不能适应和及时应对国内电信运营商投资、营运模式、采购方式等重大变化,公司的经营业绩将受到不利影响。

税收政策变化风险

根据深圳市国家税务局纪〔1分局2004年3月4日出具的《减、免税批准通知书》(深国税纪减免[2004]0038号),公司为生产性外商投资企业,享受“两免三减半”企业所得税税收优惠政策,即2004年至2005年免征企业所得税,2006年至2008年减半征收所得税。2008年9月,公司经批准调整了股权结构,外资股权比例从80%变更为15%,成为外资比例低于25%”的外商投资股份有限公司。

由于我国现行有效的法律、行政法规并无外商投资企业的外国投资者将其持有的全部股权(也称“减股份有限公司转让给国内投资者以及其他外国投资者后外资比例低于25%”的外商投资企业应否补缴已免征、减征企业所得税税款的明确规定,但根据深圳市人民政府1988年8月1日《关于深圳特区企业税收政策若干问题的规定》(深府[1988]232号)第7条“特区企业从事生产、经营所得和其他所得,均按15%的税率征收企业所得税”及第8条“对从事工业、农业、交通运输等生产性行业的特区企业,经营期在10年以上的,从开始获得利润的年度起,第一年和第二年免征所得税,第三年至第五年减半征收所得税;属于基础工业和经深圳市人民政府确认为先进技术企业的,第六年至第八年减半征收所得税”的规定,发行人作为在深圳经济特区内设立的生产性外商投资企业,可享受按优惠税率及减半征收企业所得税的税收优惠政策。公司成立于2003年11月,2004年为开始获利年度,据此2004年度至2005年度可免征企业所得税,2006年度至2008年度减半征收企业所得税。

因此,深圳市南山区国家税务局于2008年10月8日出具了确认发行人“无需补缴2004年1月1日至2008年9月30日期间已免征、减征的企业所得税税款”的证明,同时,2009年10-12月公司继续享受9%的企业所得税税率优惠,并以此缴纳相应企业所得税。深圳市南山区国家税务局的具体行政行为并未经国家有权机关作出撤销的决定或人民法院作出撤销或认定无效的判决,应属有效的具体行政行为,但该具体行政行为如若被国家有权机关作出撤销的决定或人民法院作出撤销或认定无效的判决,则发行人2004年1月1日至2008年9月30日期间享受的免征或减征企业所得税税款以及2009年10-12月享受的企业所得税优惠可能存在被追缴的风险。

公司的控股股东深圳市海若技术有限公司于2009年10月10日以书面形式作出承诺:若发行人公开发行股票并上市后国家税务主管部门要求发行人补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业所得税,本公司将无条件全额承担发行人在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用”。

募集资金投资项目风险

公司本次募集资金主要用于“移动通信机房技术改造项目”、“一体化户外通信机柜技术改造项目”等5个项目。公司在项目选择时已进行了充分市场调研及可行性论证评估,具有良好的市场前景和经济效益。但由于募投项目的实施与市场供求、国家产业政策、行业竞争情况、技术进步、公司管理及人才等诸因素密切相关,上述任何因素的变动都可能直接影响项目的经济效益。

应收账款余额过大风险

报告期内公司应收账款余额分别17,280.32万元、19,382.90万元、18,884.59万元和22,856.46万元,应收账款余额较高。尽管公司客户资金实力雄厚且资信良好,账龄在一年以内的应收账款占97.65%,应收账款发生大额坏账的可能较小,报告期累计发生坏账损失38.22万元,但随着公司销售收入的增加,应收账款余额也保持上升趋势,如果公司不能拓展融资渠道、公司营运资金压力将进一步显现,可能给公司经营带来不利影响,另外,如果公司不能维持应收账款的高效管理,任何应收账款的损失都将给公司带来损失。

汇率波动风险

2005年7月,我国实施人民币汇率制度改革,开始实施“以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度”,人民币汇率缓慢升值。汇率波动对公司的影响主要表现在两个方面,一是汇兑损益,本公司出口主要采用美元结算,汇率波动可能导致本公司出现汇兑损益;二是出口产品的价格竞争力,若人民币持续大幅升值,公司产品在国际市场的性价比优势将被削弱,从而影响本公司的经营业绩。

实际控制人控制风险

本次发行2,500万股后,王文生先生仍间接持有本公司29.625%的股份,仍为本公司实际控制人。根据《公司章程》和相关法律法规规定,王文生先生能够通过股东大会和董事会行使表决权对本公司实施控制和重大影响,有能力根据其意愿实施选举本公司董事和间接操选高级管理人员、确定股利分配政策、促成兼并收购活动、以及对本公司章程的修改等行为,本公司存在实际控制人控制风险。

第二节 本次发行概况

股票种类:	人民币普通股(A股)
股票面值:	人民币1.00元
发行股数:	不超过2,500万股,不超过发行后总股本比例25%
发行价格:	通过向询价对象询价确定发行价格
发行市盈率:	【】倍(每股收益按照2008年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后的总股本【】万股计算) 【】倍(每股收益按照2008年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前的总股本7,500万股计算)
发行前每股净资产:	3.20元(按经审计的2009年9月30日净资产除以本次发行前的总股本7,500万股计算)
发行后每股净资产:	【】元(按经审计后的2009年9月30日净资产的基础上考虑本次发行募集资金净额的影响)
发行市净率:	【】倍(按询价后确定的每股发行价格除以发行后每股净资产确定)
发行方式:	采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式:	由主承销商组织承销团对本次公开发行的社会公众股采用余额包销方式承销
预计募集资金总额:	【】万元
预计募集资金净额:	【】万元
发行费用概算:	总额【】万元,其中: 承销费【】万元 保荐费【】万元 审计费【】万元 律师费【】万元 登记托管费及上市初费【】万元 信息披露费及路演推介等费用【】万元

第三节 发行人基本情况

一、发行人概况

公司名称:	深圳日海通讯技术股份有限公司
英文名称:	SUNSEA TELECOMMUNICATIONS CO.,LTD.
注册资本:	7,500万元
法定代表人:	王文生
设立日期:	2003年11月14日
公司住所:	深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼A栋2层
邮政编码:	518057
电话:	0755-2661 6666
传真:	0755-2603 0222
互联网址:	www.sunseagroup.com
电子信箱:	investors@sunseagroup.com

二、发行人历史沿革及改制重组情况

1、公司设立情况

本公司系日海通讯有限于2007年5月整体变更设立,日海通讯有限由深圳市易通光通讯有限公司和日海国际有限公司2003年11月共同出资设立。

设立方式

本公司系由日海通讯有限整体变更设立。2007年5月,经中华人民共和国商务部商资批[2007]第663号文批准,采取整体变更方式设立股份有限公司。经广东大华德律会计师事务所审计,截至2006年12月31日,日海通讯有限的净资产为11,846.24万元。经股东会决议,将净资产7,500万元折成7,500万股,净资产余额4,346.24万元作为资本公积。本次变更设立股份公司事项经广东大华德律深华[2007]验字032号《验资报告》验证到位。本公司在深圳市工商行政管理局办理了工商注册登记变更手续。

发起人

股东名称	持股数量(万股)	持股比例
日海国际	6,000	80%
易通光	1,500	20%
合计	7,500	100%

2.发行人改制设立前后业务及资产演变情况

本公司系由日海通讯有限整体变更设立,承继了日海通讯有限的全部业务与生产经营体系,即拥有原日海通讯有限的全部资产与负债,专注于通讯设备的研发、生产、销售业务,改制前后业务流程未发生变化。

三、发行人股本情况

发行人本次发行前后股本情况

本次发行前总股本7,500万股,本次发行股份2,500万股,本次发行股份占发行后总股本的25%。

前十名股东

单位:万股

股东	发行前		发行后	
	所持股份	持股比例	所持股份	持股比例
海若技术	2,962.5	39.5%	2,962.5	29.625%
允公投资	1,912.5	25.5%	1,912.5	19.125%
易通光	1,500	20%	1,500	15%
IDGVC	1,125	15%	1,125	11.25%
社会公众股东	-	-	2,500	25%
合计	7,500	100%	10,000	100%

前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

目前公司无自然人股东。

国有股份及战略投资者情况

目前公司股份中无国有股份,IDGVC为本公司的战略投资者,直接持有本公司15%股份。

外资股股东

IDGVC为外资股股东。

本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

公司的第一大股东海若技术持有公司39.5%股份,第二大股东允公投资持有公司25.5%股份,第三大股东易通光持有公司20%股份,第四大股东IDGVC持有公司15%股份。海若技术是本公司的实际控制人王文生先生控股的公司,允公投资为副董事长周展宏先生控股的公司,易通光为王文生先生及周展宏先生参股的公司。

本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

根据《公司法》规定,本公司本次公开发行前已发行的股份自本公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。

除上述法定要求外,本公司股东海若技术、允公投资、IDGVC和易通光均承诺:自本公司股票在证券交易所上市后交易之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的本公司股份,也不由本公司收购其持有的股份,承诺期限届满后,上述股份可以上市流通和转让。

四、发行人业务情况

1、发行人的主营业务及产品

本公司是国内最大的通信网络物理连接设备供应商,一直专注于为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供一流的通信网络连接、分配和保护产品及整体解决方案。主要产品为:

通信网络物理连接设备:通信网络领域,物理连接设备为通信主设备之间、通信主设备与线缆之间、线缆之间的数据通信提供传输媒介,并实现相关设备的保护功能,物理连接设备是通信网络系统的基础,为数据传输提供可靠的环境。

连接、分配类产品:包括宽频总配线架(MDF)、光纤光缆配线架(ODF)、数字配线架(DDF)、光无源器件、网络柜等,适用于主干线缆与交换机、光端机等设备之间的连接、配接和调线。

保护类产品:包括户外通信机房、户外通信机柜等,适用于无线通信系统基站设备及固网通信的接入网设备等,是对通信网络传统土建机房、机站的替代。

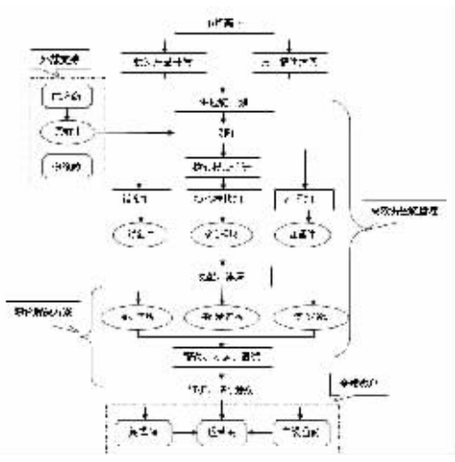
综合布线系统:是集成化通用传输系统,利用双绞线或光缆传输智能化建筑物内的信息,是智能化建筑物中连接各种自动化系统必备的基础设施。

2、发行人生产经营模式

公司经营模式

本公司以营销和技术研发为重点,前瞻性地发现和理解通信市场最新市场需求,为全球电信运营商、主设备商和集成商提供一流的通信网络连接、分配、保护产品及整体解决方案;公司始终坚持“标准化”经营理念,拥有高效的供应链管理体系,通过整合外部原辅料供应商和第三方物流商,不断提高公司运营效率和市场反应速度。

公司整体业务流程



3、发行人原材料供应情况

本公司生产成本中,原材料所占比重较高。2006年至2009年9月30日,原材料占成本的比例分别为73.07%、72.52%、69.05%和70.66%,公司主要原材料有不锈钢、铝材、铜材和电子元器件等。公司主要能源消耗为水和电,由于产品性质,水、电消耗量均较少。

4、发行人行业竞争及市场地位

发行人是国内最大的通信网络物理连接设备供应商,专注于为国内外电信运营商、电信主设备商和网络集成商提供一流的通信网络连接,分配和保护产品及整体解决方案。

本公司所从事的通信网络物理连接设备行业属通信设备制造细分行业,目前通信网络连接设备行业的主要厂商有:日海通讯、南京普天通信股份有限公司、深圳世纪人通讯设备有限公司、宁波隆兴电信设备制造有限公司等,下表是国内通信网络物理连接设备企业综合排名情况。

排名	企业	2006-2008年合计销售额(万元)
1	深圳日海通讯技术股份有限公司	96,828
2	南京普天通信股份有限公司	65,721
3	深圳世纪人通讯设备有限公司	64,243
4	宁波隆兴电信设备制造有限公司	56,357
5	常州太平电器有限公司	51,679

数据来源:《2006年-2012年中国通信网络物理设备细分市场研究及重点企业竞争力深度调研报告》,排名依据各公司通信网络物理连接设备(包括接配线产品、户外机房产品、户外机柜产品)2006-2008年的合计销售额。

根据通信网络物理连接设备市场容量情况合理测算,2008年,公司MDF和DDF产品约占全国市场的9%,ODF和光纤连接器产品市场份额约为11%,户外通信机房约占全国市场的14%,户外通信机柜产品约占全国市场8%,公司综合布线系统市场份额较小,约占全国市场的2.0%。

5、竞争优势

公司的综合竞争实力主要表现在营销和市场优势、专业的技术和研发实力、3G和FTTH市场先发优势、市场导向的战略制定和执行能力、高效的供应链管理体系等。

营销和市场优势

公司设立国内和国际两个营销体系,搭建国内电信运营商、电信主设备商、海外直接销售及综合布线四个销售平台,对国内外客户进行全面系统的营销服务,最快理解和把握客户需求。

本公司在全国设有7个销售大区和32个销售办事处,200多位专业销售人员对全国各省市电信运营商全面渗透,及时发现客户最新需求,迅速提供专业解决方案和个性化贴身服务,公司与中国电信、中国移动、中国联通等三大运营商建立了稳定信赖的长期合作关系。

公司专设大客户部服务国内外一流主设备商,直接参与其供应链管理体系,与其合作开发核心通信设备,为其提供专业综合解决方案。公司已成为全球主设备商供应链不可或缺环节,是华为、中兴、诺基亚—西门子、阿尔卡特—朗讯、爱立信、北电等10多家知名主设备商的主要通信网络物理连接、分配、保护综合解决方案及产品供应商。公司在国际市场拓展过程中,逐步发现和理解海外电信运营商的需求,通过海外办事处和当地代理商为其提供综合服务。

目前,公司产品已进入全球20多个国家和地区,服务30多家海外电信运营商,特别是在印度、巴基斯坦、越南、俄罗斯、尼泊尔、尼日利亚等新兴国家和地区的通信设备市场,公司更是占据明显优势。报告期内,公司国际市场销售额(直接和间接)由2006年的4,137.26万元增长到2008年的9,859.49万元,2008年,公司国际市场销售占公司全部销售收入的23.97%。在国内市场整体保持稳定的情况下,国际市场销售有力促进了公司整体经营业绩的提升。

专业的技术和研发实力

本公司是深圳市高新技术企业,公司创始人王文生先生及核心团队具有深厚的通信设备制造行业技术背景,公司自设立以来,一直把技术研发作为战略重心之一,公司技术研发以深刻理解客户需求为基础,以市场化和项目化为导向,以快速开发新产品和提供专业解决方案为目标,始终站在国际通信设备行业技术研发的前沿领域。

本公司始终坚持自主创新,所有产品核心技术均系自主研发。依托一支超过100人的高素质研发团队和富有创造力的研发体制,报告期内,公司以中等规模的研发投入,取得丰硕的研发成果,截至2009年9月30日,公司共获得专利56个,正在申报的专利55个,其中大部分专利技术处于国内领先水平。

公司积极参与行业标准制定,主持起草《通信系统用室外机房》(YDT 1624-2007)、《通信系统用户外机柜》(YDT 1537-2007)和《通信用单芯光纤机械接续器》(报批中)三项通信行业标准,同步抓住标准对自主知识产权的创新技术植入标准的主动权,通过技术专利化、专利标准化、标准国际化,保持公司在行业内技术研发的持续领先优势。

电信行业专业分工程度逐步提高,电信运营商和主设备商对整体化解决方案的需求越来越强烈。经过国内外市场多年的积累,公司具备了在不同气候、不同地域、不同操作习惯及不同成本结构等条件下快速设计整体解决方案的能力,能满足不同客户、不同层次的多方位需求的能力,在业内形成良好口碑。国内营运商和跨国设备商在通讯连接设备方面的方案运用,基本会优先考虑本公司提供的解决方案。

3G和FTTH市场的先发优势

3G和FTTH是未来通信市场的主要发展方向,各运营商在试点期间即开始使用本公司3G和FTTH相关产品和服务,消费和操作习惯逐渐形成,一旦3G和FTTH市场开始大规模启动,公司目前的技术、营销和产品储备必将形成先发优势。

公司在2004年开始开发3G相关产品,是业内首家提出并向国内电信运营商大力推广“户外一体化解决方案”的厂商,为此,信息产业部委托本公司牵头起草《通信系统用室外机房标准》(YDT1624-2007),是国内首次由设备商起草制定的行业使用标准,公司户外通信机房销售额从2005年的2,649.19万元增长到2008年的5,683.13万元。

公司在中国电信上海、武汉、广州试点项目中提供FTTH核心产品并全程参与试点工程建设,产品和服务得到建设方的充分信任,参与试点积累的经验将有力促进公司新产品开发和生产销售,为公司将来全面介入FTTH大规模建设打下了良好基础。

市场导向的战略制定和执行能力

以王文生先生为核心的公司管理团队富有战略眼光,着眼长远,以前瞻性、全球化的战略思维把握行业变局的每一个关键点,制定切实可行的公司战略;公司职业化的经理人队伍具备丰富的行业经验,切实执行既定战略。报告期内,公司成功制定并实施了“海外市场战略”、“省级运营商密集布局战略”、“价格调整战略”、“新产品推出战略”。

2004年,公司制定和实施“海外市场战略”,投入大量主设备商认证费用,海外市场营销布局费用,凭借公司综合实力,公司与主设备商建立稳定的合作关系,成功拓展海外市场,平稳度过行业发展低迷期,为未来海外市场发展和应对可能的国内运营商采购模式再次变革打下良好基础。

2005年,公司制定和实施“省级电信运营商密集布局战略”和“价格调整战略”,形成全国性营销网络,建立良好客户关系,在行业低迷期维持公司稳定增长,强化集中采购入围的核心要素——“各省级运营商推荐程度”和“价格”,公司在集中采购中形成了规模、技术、产品、服务和价格的全面优势,市场份额大幅提升,集中采购核心供应商的地位进一步稳固。

2004年,公司制定和实施“新产品推出战略”,投入大量研发费用,陆续推出户外机房、户外机柜和光纤连接产品,丰富产品线结构,在行业低迷期弥补传统产品增长乏力,为未来3G和FTTH市场打下良好基础。

公司将进一步深化现有战略,并计划通过投入大量研发、检测及高性能制造装备,实施“产品线升级战略”;公司将进一步提升公司内部供应链管理效率并整合外部供应商,实施“供应链整合与成本控制战略”。

公司管理层确信:公司有能力科学制定和有效执行公司现有和未来战略,有效提升公司价值。

高效的供应链管理体系

本公司不断优化供应链管理,充分利用珠三角地区世界领先的机械、电子配套产业链及物流优势,整合外部供应商、第三方物流商,将其统一纳入公司供应链管理体系,共享公司库存、生产计划和客户需求信息,确保公司原辅料及时优质的供应,产品快速、安全送抵客户。公司内部专设供应链管理部,负责供应商管理和原材料采购,供应链管理部与生产计划及销售部门密切协作,确保供应链管理的内部效率。

公司一直秉承“标准化是企业运行的基石”,全面执行ISO9001:2000质量管理体系和ISO14001环境管理体系,标准化经营渗透到技术研发、物料采购、质量控制、生产管理、环境保护等环节,严格的标准化经营极大地提高了公司供应链效率和市场反应速度,大大缩短客户提出服务需求到提供完整解决方案的时间。

五、与公司业务相关的主要资产权属

公司独立拥有通信网络物理连接设备生产所需的完整生产环节及生产设备。截至2009年9月30日,公司共拥有56项专利。

六、同业竞争和关联交易

(一)同业竞争

本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争的情况。本公司控股股东海若技术目前无实际业务;实际控制人王文生先生控制的其他企业日海国际、华王网络、Metrovision和Dotcom目前均无实际业务。上述各公司主营业务与本公司完全不同,本公司与上述各公司之间不存在同业竞争。

(二)关联交易

1、经常性的关联交易

购买商品

单位:万元

项目	2009年1-9月		2008年度		2007年度		2006年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
朗天通信	942.29	2.99%	603.13	2.52%	971.82	4.65%	926.76	4.54%

朗天通信是王文生先生的兄弟控制的公司。本公司采购朗天通信的产品主要是馈线卡、接地铜排、及相关表面处理等。本公司对外采购价格通过询价确定,即在符合产品质检要求的情况下,选取价格最低的投标客户作为供应商。

支付厂房等租赁费

单位:元

项目	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
日海设备	3,722,361.48	7,444,722.96	4,157,152.68	6,015,087.20

2004年-2006年12月,公司租用日海设备位于蛇口的生产厂房;2007年开始,租用日海设备位于观澜的生产基地。租赁日海设备土地及厂房明细如下:

租赁期间	租赁房产	用途	每平方米价格(元)	面积(平方米)	月租金总额(元)	备注
2004年5月-2007年1月	蛇口日海科技大楼	办公室及厂房	办公室50元,厂房30元,平均36.17元	10,317.00	373,157.20	
2007年1月-2021年12月	观澜日海工业园	工业厂房	14.40元	26,121.79	376,153.78	
2007年1月-2021年12月	观澜日海工业园	宿舍	12.00元	13,028.55	156,342.60	
2008年6月-2021年12月	观澜日海工业园	工业厂房	14.40元	6,600.56	95,048.00	合同须经证监会批准公司上市募集资金后执行
2007年7月-2022年6月	观澜日海工业园	工业厂房(钢构厂房)	15.00元	3,858.00	57,870.00	海生公司租赁

2004年4月,公司与日海设备签订协议,租赁日海设备位于南山区蛇口工业大道西日海科技大厦的土地及房产,作为公司的生产及办公场所。2006年12月,公司与日海设备签订《购地产租赁合同》,租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路的宝安高新技术产业园日海工业园的厂房及宿舍(建筑面积39,150.34平方米),作为公司的生产基地及员工宿舍。

2007年10月,公司与日海设备签订补充协议,对原租赁日海设备位于深圳市宝安区观澜环观南路宝安高新技术产业园的日海工业园(包括该工业园的部分厂房、宿舍、园区相关附属设施)的租赁协议补充约定如下:

租赁期限为15年,即从2007年1月1日起至2021年12月31日止;租赁期限满前六个月内,如本公司未以书面形式提出在租赁期限届满后不再继续租用房地产的,则租赁期自届满之次日续租15年。

合同期内,日海设备不得以任何形式终止本合同或将租赁房地产再租赁给本公司以外的任何第三方;如在租赁期间内(含续租期间)国家法律、行政法规、规范性文件允许租赁房地产转让的,日海设备必须按租赁房地产账面价值(即除折旧)转让给本公司而不得转让给本公司以外的任何第三方。

本合同的修改不得违反本合同所确立的原则,包括(但不限于)租赁标的、租赁面积、租赁期限、租金数额的确定及其支付、优先承租权、优先购买权。无论如何,除非发生不可抗力并导致不能履行合同所约定的条款,否则自签订之日起三年内不得修改本合同的任何条款。

自第四年起,本公司实际使用的租赁房地产的租金每三年调整一次,将以届时同等条件房地产的租金价格水平为依据,由甲乙双方(或)另行达成同意定,但租金涨幅不得超过上一年度之实际使用的租赁房地产租金的3%。

2003年12月31日,日海设备将297.39万元的设备未一并转让。2001年,深圳市科学技术局、深圳市发展计划局与日海设备组建“深圳市高速网络物理连接工程技术研究开发中心”,日海设备使用政府专项资金152.19万元为技术中心购置的研发、办公设备,按政策规定不得转让或出售。日海通讯按固定资产的折旧费标准支付租赁费租用上述资产。此外,日海设备因“宽带综合布线产品技术改造项目”进口的研发设备价值145.20万元,还处在进口设备海关监管期内,暂时不得转让。日海通讯按固定资产的折旧费标准支付租赁费。

本公司租赁日海设备相关房产及土地的价格以同等位置房屋的租金水平为依据,由双方协商确定;三年内不得调整租金价格水平,以后每三年调整一次,根据同等条件房地产的租金价格水平共同商定,但租金涨幅不得超过3%;租赁期限长,日海设备不能以任何理由终止本租赁协议;租赁协议充分保障了日海通讯生产用房的稳定,定价公允,不存在损害公司及股东权益的情况。

2009年6月,日海设备成为日海通讯全资子公司并纳入合并报表,上述关联交易得以消除。

2、偶发性的关联交易

受让资产

2004年3月15日,本公司与日海设备签订资产转让补充协议,对日海设备2003年12月31日前发出的,由客户持有的库存商品处理进行原则约定。根据该补充协议,本公司向日海设备购入、销售库存商品,报告期内,2006年购入库存商品3,885,225.18元,销售库存商品744,245.30元。购入库存商品属于代日海设备发出商品结算、订单退换货;向日海设备销售库存商品属于未完工发货。

①)与日海设备有关库存商品的收入确认及资金结算方式

日海通讯经营期间,与日海设备有关的库存商品发生在代日海设备发出商品结算、订单退换货以及未完工发货三种情况下,收入确认及结算方式分别如下:

①代日海设备发出商品结算

收入确认及结算:日海设备于2003年12月31日之前发出商品,运营商根据项目进度及结算安排,通知日海通讯(一般是通知业务人员,业务人员已全部确认资产由日海设备转入日海通讯)签订结算合同;日海通讯向客户开具发票并确认收入,同时通知日海设备向日海通讯开具相同金额发票并确认成本;日海通讯收到客户货款并全额支付给日海设备。

交易时间必须是客户合同确认生效,并同意付款,才产生日海通讯代日海设备的结算;交易本身系资金清算性质,不涉及物流活动;日海通讯仅履行代结算义务,不产生盈亏。

②订单退换货

面日海设备2003年发货,2004年及以后发生多余货物向其他客户调拨的情况。

收入确认及结算:日海通讯应客户请求,并取得需方客户订单的情况下,实施物资调拨,并通知日海设备;日海通讯向需方客户开具发票并确认收入,同时通知日海设备按需方客户交易价格扣除必要运输处理费用后的净价(相当于成本价)向日海通讯开具销售发票并确认成本;日海通讯收到需方客户货款,按双方确认的价款支付给日海设备。

交易时间必须是需方客户确认收货,并同意付款,然后才产生日海通讯与日海设备的结算;交易产生的物流活动发生在日海通讯与需方客户之间,不涉及日海设备;日海通讯履行调拨义务产生的相关费用须在交易毛利中开支,故与日海设备的结算价格产生一定毛利。

③未完工发货

日海设备2003年已中标,工程供货跨越到2004年及以后的,由日海通讯供货并履行合同。但部分客户因本身结算系统等原因不愿更改供货方,造成日海通讯发货,但通过日海设备与客户结算。

收入确认及结算:首先日海通讯按原框架协议要求向客户发货;由日海设备按工程进度向客户开具发票,同时通知日海通讯向日海设备开具相同金额的销售发票,日海通讯开具发票后确认收入;日海设备收到客户货款并全额支付给日海通讯。

交易时间是客户同意付款,然后才产生日海通讯与日海设备的结算;交易产生的物流活动发生在日海通讯与客户之间,不涉及日海设备;日海通讯完成产品制造、发货过程,故交易产生的全部利益体现在日海通讯。

②)2006年度代日海设备发出商品结算等三种情况的交易金额、货款支付情况

单位:万元

序号	类型	金额	货款支付情况
1	代日海设备发出商品结算	302.00	日海通讯收到货款并全额支付给日海设备
2	订单退换货	86.52	日海通讯收到货款并依据结算价支付给日海设备
3	未完工发货	74.42	日海设备收到货款并全额支付日海通讯
合计		462.95	

③)主要交易第三方情况

代日海设备发出商品结算主要第三方为中国联通新疆分公司、中国联通江西分公司、中国联通广州分公司、中国联通东莞分公司、辽宁省电信公司辽