

# 关于深圳市华测检测技术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”）接受深圳市华测检测技术股份有限公司（以下简称“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市（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在创业板上市项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2007年3月24日和2009年7月15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：2008年9月11日至12日和2009年7月17日至18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2009年7月25日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并在创业板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

### 1、立项申请时间

2007年3月24日，本保荐机构项目组提交了本项目立项的申请报告；2009年7月15日，本保荐机构项目组根据创业板发行上市的有关要求重新提交了本项目的立项申请报告。

### 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、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为2009年7月15日。

## （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潘志兵、李红星、何书茂、赵桂荣、魏韞新。

### 2、进场工作的时间

本项目立项审核通过后，项目组成员于2007年3月正式进场，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2007年3月安排潘志兵、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。于2007年4月至5月，项目组对该项目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，在此基础上形成完整的改制方案。

(3) 持续尽职调查阶段。在辅导和尽职推荐阶段（2007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李红星，潘志兵参与尽职调查工作的时间为2007年3月至今，李红星参与尽职调查的时间为2008年8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，李红星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2次，工作时间为2008年9月11日至12日和2009年7月17日至18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2009年7月25日。

#### 2、内核小组成员构成

本公司内核小组成员共11人，包括薛荣年、龚寒汀、曾年生、崔岭、陈新军、林辉、秦洪波、韩长风、罗腾子、方向生、周凌云。

### 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并在创业板上市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，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

问题一、发行人主要股东是否将与发行人生产经营相关的所有资产都投入到拟发行主体中？冠智达和智达环境是否从事与发行人相同或相关业务？是否存在同业竞争？

#### 【解决或落实情况】：

#### 1、改制前发行人主要股东拥有的主要资产

持有发行人 5%以上股份的主要股东为万里鹏、万峰、郭冰、郭勇。

万里鹏在发行人改制设立前，除持有发行人 27.34%股权外，未投资和参与经营其他经营实体。

万峰在发行人改制设立前，除持有发行人 20.58%股权并参与经营管理外，还持有冠智达 70%股权（投资额 140 万元）、持有智达环境 31.50%（投资额 31.50 万元）股权，但未参与冠智达和智达环境的经营管理。

郭冰在发行人改制设立前，除持有发行人 35.30%股权并参与经营外，还持有智达环境 13.50%股权（投资额 13.50 万元），但未参与该公司经营管理。

郭勇在发行人改制设立前，除持有发行人 14.65%股权并参与经营外，还持有智达环境 20%股权（投资额 20 万元），但未参与该公司经营管理。

#### 2、冠智达与智达环境主要业务

##### ① 冠智达主要业务

冠智达自 1994 年成立以来一直从事企业管理顾问业务，主要从事以下项目

的咨询服务：

标准体系认证咨询服务：包括各类质量、环境、职业健康和安全、社会责任等管理体系的第三方认证咨询，如 ISO9000、ISO14000、HACCPQC080000 等；

非标管理体系咨询服务：包括现场改善、生产管理、品质管理、流程优化（BPR）、绩效管理、卓越绩效准则、全面质量管理（TQM）、瓶颈管理（TOC）、BSC 平衡计分卡与战略管理、中小企业整体管理水平提升等项目以及各类管理培训课程等。

冠智达拥有的主要固定资产为车辆、电脑、投影仪。

## ② 智达环境主要业务

智达环境自 2002 年成立以来，一直从事环境工程（废气、废水、噪音）设计、施工、安装、调试及清洁生产咨询，为客户提供环保工程、环保技术咨询、清洁生产咨询服务。目前具有从事相关业务的资质为：深圳市环境保护局颁发的环境工程设计施工资格（废气丙级、废水丙级、噪音丙级），广东省环境保护局、科技厅、经贸部门颁布的清洁生产依托单位资格。

智达环境拥有的主要固定资产为车辆、电脑、打印机。

## ③ 冠智达、智达环境未从事过与技术检测业务相同或相关的业务

冠智达所从事的企业管理顾问业务、智达环境所从事环保工程咨询业务与发行人所从事的技术检测业务不相同，亦不存在产业链的相关性；同时，冠智达、智达环境所拥有的资质、固定资产不同于发行人拥有的资质和检测设备，其不具备从事检测业务的资格和能力。

因此，冠智达、智达环境一直未从事过与技术检测业务相同或相关的业务。

**问题二、发行人及其子（分）公司、实验室是否均已取得行业准入、管理相关的认证、许可、登记或其它必需的业务资质**

### **【解决或落实情况】：**

1、发行人具备开展业务所必要的资质

发行人目前的主营业务是从事消费品、工业品、贸易保障类及生命科学领域

的技术检测和检查服务，均属于商业性的检测服务；此外，发行人还从事部分计量校准业务。

发行人及各子(分)公司、实验室目前依照《中华人民共和国计量法》、《实验室和检查机构资质认定管理办法》(国家质量监督检验检疫总局令第 86 号)等有关法律法规所取得的资质情况如下：

①发行人及各子(分)公司所取得的 CMA 和 CNAS 资质情况：

主体名称	地点	主要取得的资质
发行人	深圳	CMA (证书编号：2006190738Z) CNAS (No.CNAS L1910) CNAS (No.CNAS IB0135)
深圳检测	深圳	CMA (证书编号：2009191691Z)
北京华测	北京	CMA (证书编号：2008010432Z)
青岛华测	青岛	CMA (证书编号：2009150117V) CNAS 资质正在办理之中
苏州华测	苏州	无实验室，未申请相关资质
广州华测	广州	无实验室，未申请相关资质
香港华测	香港	无实验室
上海分公司	上海	CMA (证书编号：2008090879U) CNAS (No.CNAS L1910)
宁波分公司	宁波	CMA (证书编号：2009111181Z)
顺德分公司	顺德	CNAS (No.CNAS L1910)
中山分公司	中山	无实验室，未申请相关资质
无锡分公司	无锡	无实验室，未申请相关资质
青岛分公司	青岛	无实验室，未申请相关资质
大连分公司	大连	无实验室，未申请相关资质

②发行人拥有的实验室所对应的主要 CMA 和 CNAS 资质情况：

实验室所在地	实验室数量	CMA	CNAS
--------	-------	-----	------

深圳	18	2006190738Z 2009191691Z	No.CNAS L1910 No.CNAS IB0135
顺德	3	无	No.CNAS L1910
上海	4	2008090879U	No.CNAS L1910
宁波	3	2009111181Z	无
北京	1	2008010432Z	无
青岛	1	2009150117V	正在办理之中

上述资质中，CMA 是指由省级质量技术监督部门核发的、批准发行人可以向社会出具具有证明作用的数据和结果的《计量认证证书》，CNAS 是指由中国合格评定国家认可委员会核发的、关于发行人拥有的实验室符合 ISO/IEC17025:2005《检测和校准实验室能力的通用要求》的《实验室认可证书》。其中，CMA 资质是检测机构出具具有证明作用的数据和结果的条件，CNAS 由检测机构自愿申请，可实现国际互认，符合国际惯例，有助于提高检测机构的品牌公信力。

③深圳市质量技术监督局于 2008 年 7 月 1 日核发的、关于发行人在检定游标量具标准器组(代码：01315300)及检定指示量具标准器组(代码：01315500)方面(校准类业务)符合《计量标准考核规范》要求的《计量标准考核证书》((2008)粤量标深证字第 028 号、(2008)粤量标深证字第 029 号)。

④此外，美国消费品安全委员会(CPSC)于 2008 年 9 月 25 日授予发行人美国消费品安全推进法案(CPSIA)认可的第三方检测机构资质，证明发行人具有依据含铅涂料禁令(16 CFR 1303)、奶嘴法令(16 CFR Part 1511)、小部件法令(16 CFR Part 1501)，对出口至美国的消费品进行强制性检测的能力。

新加坡标准、生产力与创新局(SPRING)于 2008 年 9 月 4 日授予发行人的 Recognition Scheme Recognized Testing Laboratory 认可证书(Certificate NO.CTI RTL0030)，发行人成为新加坡 CPS (Singapore Consumer Protection Registration Scheme)体系中的认可测试实验室。

## 2、各项资质对发行人业务的影响

CMA 资质是检测机构开展业务的条件，构成检测行业的进入门槛；CNAS

证书以及国际机构认证资质有助于大幅度提高检测机构的品牌公信力，赢得国际机构的认可，构成检测机构的竞争优势。

上述各项资质对发行人生产经营的影响主要是证明发行人检测设备、检测技术、检测方法及检测结果可靠，增强了发行人品牌公信力，使得发行人出具的检测报告得到广泛认可，极大地拓展了发行人客户群，推动发行人业务增长。

上述各项资质之间不存在依存关系。

## （二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

问题一、发行人主要股东出资资金来源是否合法？发行人股东历次转让股权是否履行了纳税义务。

### 【解决或落实情况】：

#### 1、发行人主要股东出资资金来源

发行人持有 5% 股份以上的主要股东为万里鹏、万峰、郭冰、郭勇，其中万峰股权由其父万里鹏转让而来。万里鹏、郭冰及郭勇历次出资情况如下：

事项	万里鹏	郭冰	郭勇
2003 年 12 月设立	出资 35 万元	-	-
2004 年 7 月增资	增资 62 万元	增资 53 万元	增资 30 万元
2004 年 10 月增资	增资 48.50 万元	增资 34 万元	增资 15 万元
2005 年 1 月增资	增资 97 万元	增资 68 万元	增资 30 万元
2006 年 7 月增资	增资 1,212.50 万元	增资 850 万元	增资 375 万元
资金来源	万里鹏早年工作、经营所得，及万峰经营所得提供资助	郭冰多年经营所得，及夫妇工资薪酬所得	郭勇多年经营所得，及夫妇工资薪酬所得

根据发行人历次《验资报告》、主要股东出具的《确认函》，项目组核查后认为，发行人主要股东出资资金来源合法，不存在向发行人或发行人控股子公司借款的情形，也不存在由发行人或发行人控股子公司为其提供担保的情形。

#### 2、发行人股东历次股权转让纳税情况

① 2004 年 7 月 9 日，经华测有限股东会决议，原股东张力将其所持 30% 股



权（出资 15 万元）以原始出资额作价全部转让予其配偶郭冰，本次股权转让未产生溢价收益，因此依法无需缴纳个人所得税。

② 2007 年 5 月 19 日，为建立发行人高管人员和业务骨干的激励机制，经华测有限股东会决议，华测有限股东万里鹏、郭勇和朱平将其持有的部分股权转让予发行人部分高级管理人员及业务骨干。本次股权转让的具体情况如下：

转让方	受让方	转让比例	转让总价（万元）	转让单价（万元/1%股权）
万里鹏	万峰	20.58%	617.3400	30
	郭冰	0.58%	17.3610	30
朱平	陈砚	0.67%	20.0010	30
	陈骞	0.46%	13.8900	30
	郭冰	0.37%	11.1159	30
	陈洪梅	0.15%	4.4430	30
	聂鹏翔	0.15%	4.4430	30
	钱峰	0.15%	4.4430	30
	王在彬	0.15%	4.4430	30
	魏屹	0.15%	4.4430	30
	徐开兵	0.09%	2.7780	30
	乐小龙	0.06%	1.6668	30
	李胜	0.06%	1.6668	30
	孔蕾	0.02%	0.5555	30
	王飞	0.02%	0.5555	30
	武广元	0.02%	0.5555	30
郭勇	郭冰	0.35%	10.5000	30

在本次股权转让中，各股东均依照初始出资额原价转让股权，未产生溢价收益，因此股东依法无需缴纳个人所得税。

③ 由于发行人原持股员工(非发起人)杨妍娣、卢海燕、刘小伟、朱本进等四人于 2008 年一季度离职，依据《深圳市华测检测技术股份有限公司员工股权激励限制性增发计划》(以下简称“《限制性股票激励计划》”)，经发行人于 2008 年 3 月 13 日召开的 2008 年第一次临时股东大会批准，发行人回购了上述四名离职员工持有的共计 6.5 万股发行人股份，回购价格为该等员工获得股份的成本价(共计 7.865 万元)。

上述股份回购并未产生溢价收益，因此股东依法无需缴纳个人所得税。

④ 由于发行人原持股员工(非发起人)罗丽芳于 2008 年 7 月离职，依据《限制性股权激励计划》，经发行人于 2008 年 7 月 18 日召开的 2008 年第二次临时股东大会批准，发行人以人民币 3 万元的价格回购了罗丽芳持有的 2 万股股份(持股成本为 2.42 万元)。

在本次股份回购中，发行人原持股员工获得了 0.58 万元的溢价收益，发行人已经依法进行个人所得税的代扣代缴。

### (三) 内部核查部门关注的主要问题及落实情况

问题一、请项目组和律师对发行人限制性股权激励计划取消后是否存在潜在的法律纠纷进行核查。

#### 【解决或落实情况】:

2008 年 9 月 20 日，经发行人 2008 年第三次临时股东大会决议，发行人终止了原实施的《限制性股票激励计划》，将 125 名激励对象持有的 277 万限制性股票取消限制性条件。

同时，上述 125 名激励对象签署《确认函》，同意将其持有的公司股票的有关限制性条件取消，享有与公司其他普通股股东同等的权利和义务。《确认函》主要内容如下：“根据公司 2008 年第 3 次临时股东大会审议通过的《关于终止<深圳市华测检测技术股份有限公司员工股权激励限制性增发计划>的议案》，本人同意终止《深圳市华测检测技术股份有限公司员工股权激励限制性增发计划》及其附件（包括《深圳市华测检测技术股份有限公司认股协议书》），但该等文件的终止对本人依据该等文件已获得公司股份的事实不应产生溯及力；本人同意将持有的公司限制性股份转换为相同股数的公司普通股，转换完成后享有与公司其他普通股股东同等的权利和义务。”。

项目组核查了上述股东大会通知、会议记录与决议、上述 125 名激励对象签署的《确认函》以及深圳市工商行政管理局、深圳国际高新技术产权交易所出具的证明。项目组认为，发行人终止限制性股票激励计划已得到相关人员确认，各项事实清楚、法律关系清晰，相关股权未发生纠纷。

经核查，发行人律师认为，《限制性股票激励计划》的终止是发行人与各激励对象的真实意思表示，相关股东大会决议与《确认函》合法、有效，不会产生潜在的法律纠纷。

问题二、发行人的贸易保障及消费品出口检测业务占发行人收入的80%以上；请在招股说明书中详细披露近半年国内国际经济形势对发行人的影响，如业务量变化情况、主要客户群变化情况、现金流回收是否正常等。

**【解决或落实情况】:**

**1、检测行业受国际金融危机影响较小**

**①检测市场容量将保持稳定增长**

随着人们对产品质量、健康、安全越来越关注，政府的监管力度亦日趋严格；并且，由于金融危机的影响，各国为了保护本土企业品牌将实施更加苛刻的贸易技术壁垒规则，产品出口检测需求也随之增多，检测行业将保持着良好的市场前景。

另外，受国际金融危机的影响，各中小企业都把精力放在产品的升级换代中，为了节约成本并减少检测设备投入，一般都采取减少公司内部对产品非常规的检测，而加大了与第三方检测机构的合作，使第三方检测机构面临着较好的市场机遇。

其次，各企业为应对金融危机的冲击，纷纷加大了对新材料、新用途产品的研发和生产，通过多品种产品路线增强其抵御风险的能力，从而增加了新产品检测需求。发行人由于在业内拥有较高的品牌公信力及众多长期合作的客户，更能把握住新产品的检测需求。

**②国际检测巨头稳定增长**

国际检测巨头 SGS 公司发布的 2008 年报显示，该公司在 2008 年度较差的国际经济贸易环境下依然实现营业收入 48 亿瑞士法郎（合 311.36 亿元），同比增长 17.70%，高于上年的增长率 14.42%；实现净利润 5.79 亿瑞士法郎（合 37.42 亿元），同比增长 12.40%。

另一国际检测巨头 BV 公司发布的 2008 年报显示，该公司 2008 年营业收入

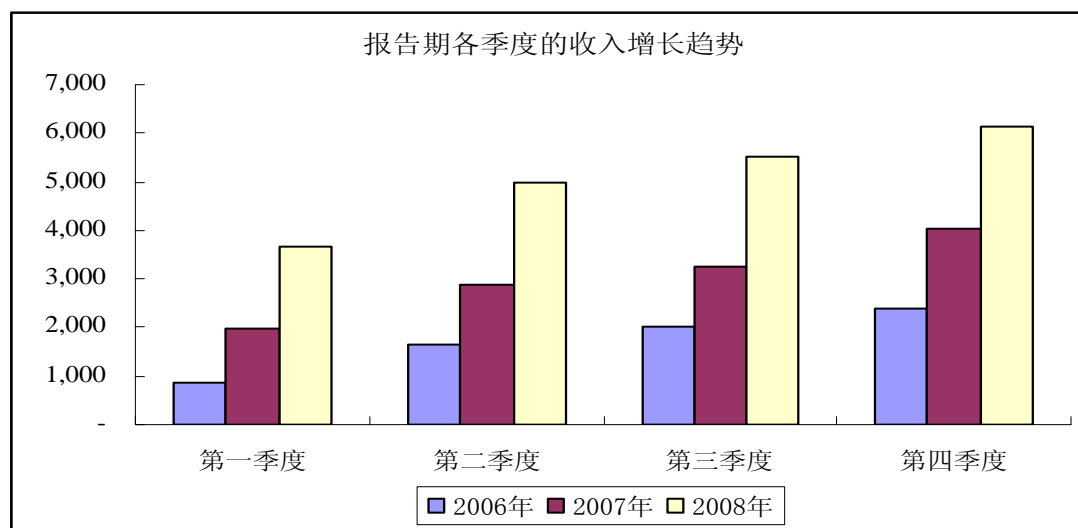
较上年增长 23.3%，其中第四季度营业收入较上年同期增幅为 19.1%。

由此可以看出，检测行业依然保持着稳定增长，受国际金融危机影响较小。

## 2、发行人2008年下半年财务状况、经营业绩及现金流变动情况

发行人 2006 至 2008 年内各季度营业收入变化趋势如下：

单位：万元



由于欧盟颁布的 REACH 法规于 2008 年 6 月全面实施，该法规要求出口商出口的产品须通过第三方检测机构的检测并出具报告，发行人作为一家全国性、综合性的独立第三方检测服务机构，抓住此次行业发展契机，带动发行人 2008 年下半年贸易保障检测及消费品测试的业务收入呈快速增长态势；另外，公司不断扩大实验室检测能力，购买大量先进的检测设备，同时通过不断加强实验室的能力评定工作，除通过了 CNAS 扩项评定外，部分实验室还取得了一些国际权威机构的认可，这些资质认可对发行人品牌公信力及业务拓展起到极大的促进作用。以上因素综合导致发行人 2008 年下半年的经营继续呈现较快发展的态势，总体上受国际金融危机的负面影响较小。

发行人 2008 年下半年、四季度主要财务数据与上半年及 2007 年同期的比较情况如下：

单位：万元

科目	2007年 第四季度	2007年 下半年	2008年 上半年	2008年第 四季度	2008年 下半年	2008年下半 年较上半年 增长	2008年下半 年较上年同 期增长
营业收入	4,038.95	7,281.84	8,656.82	6,127.71	11,635.69	34.41%	59.79%
毛利率	63.39%	76.31%	71.23%	65.20%	65.77%	(5.46%)	(10.54%)
净利润	1,480.48	2,478.20	1,835.84	1,310.52	2,601.34	41.70%	4.97%
检测服务收到的现金流	3,856.12	7,028.44	8,652.68	6,758.01	11,575.80	33.78%	64.70%
检测设备投入	758.66	955.95	1,896.28	3,267.23	3,702.57	95.25%	287.32%

注：上表中除 2007 年第四季度及下半年数据外，其他数据均为审定数

从上表可以看出，2008 年下半年发行人经营活动整体上继续呈现较快发展的态势。2008 年下半年发行人共实现营业收入 11,635.69 万元，较上半年增长 34.41%，较上年同期增长 59.79%。实现净利润 2,601.34 万元，较上半年增长 41.70%，较 2007 年同期增长 4.97%，净利润增速放缓主要是由于毛利率下降、期间费用上升及所得税实际税率提高所致。

2008 年下半年毛利率为 65.77%，较上半年下降 5.46%，较上年同期下降 10.54%，一方面由于检测服务报价小幅下降，同时发行人 2008 年下半年购置的检测设备较多导致折旧成本上涨所致。

由于营业收入的增加，发行人 2008 年下半年检测服务收到的现金达到 11,575.80 万元，较上半年增长 33.78%，较上年同期增长 64.70%。检测服务收到现金流增幅与营业收入的增幅基本一致，表明发行人经营活动收现情况良好。

2008 年下半年发行人对检测设备投入为 3,702.57 万元，较上半年上涨 95.25%，较上年同期上涨 287.32%。发行人的检测设备大部分为国外进口专用设备，一般需提前预订 3 至 6 个月，因此，发行人 2008 年下半年收到较多的检测设备。检测设备的增加，扩大了发行人的检测能力，为发行人未来收入增长奠定了坚实的基础。

### 3、发行人竞争优势较强，2008年下半年经营活动继续较快发展

### ①发行人品牌、资质、检测体系和检测能力具竞争优势

发行人除了持续完成实验室的 CMA、CNAS 的扩项评定外，还于 2008 年 9 月分别被美国消费品安全委员会 (CPSC) 授予美国消费品安全推进法案 (CPSIA) 认可的第三方检测机构资质，被新加坡标准、生产力与创新局 (SPRING) 认可成为新加坡 CPS 体系中的认可测试实验室。发行人检测范围的扩大及国际权威机构对发行人的认可将有力的促进业务发展。

发行人于 2008 年加大了对检测设备的采购力度，检测设备较上年末增加了约 6,000 万元，同时在全国各地新增了办事处及实验室，有效的扩大了检测服务的辐射范围，产能的增加为发行人未来收入增长奠定了基础。

另外，由于发行人具有较齐全的产品检测服务体系，具备在不同行业领域都能为客户提供一站式服务的能力，因此能有效平滑经济周期波动引致的不同行业景气程度对发行人业绩造成的影响。

### ②业务量继续保持快速增长

单位：件

检测量	贸易保障检测	消费品测试	工业品测试	生命科学检测	合计
2008 年上半年	68,999	14,796	27,745	4,783	116,323
2008 年下半年	97,379	24,071	35,090	11,422	167,962
2008 年下半年 较上半年增幅	41.13%	62.69%	26.47%	138.80%	44.39%
2008 年度	166,378	38,867	62,835	16,205	284,285
2007 年度	96,773	15,573	38,146	8,588	159,080
2008 年较 2007 年增幅	71.93%	149.58%	64.72%	88.69%	78.71%

2008 年全年完成检测量 284,285 件，较 2007 年增加 125,205 件，增幅为 78.71%。占发行人收入比重较大的贸易保障检测与消费品测试的检测量 2008 年分别保持了 71.93% 与 149.58% 的增长率，受到国际金融危机影响较小，其主要原因在于：

a、出口商品数量的变化较出口商品金额变化对贸易保障检测业务量的影响程度大。2008年四季度以来，尽管我国对外贸易中出口贸易金额增幅有所下降，但主要商品出口量（尤其是机电产品和电子电器产品的出口量）并未下降，因此，发行人主要服务的机电产品和电子电器产品方面的贸易保障检测仍然保持了较快增长。

b、出口商品种类的变化较产品数量的变化对检测业务量影响程度更大。由于每一种新型号或采用了新材料的产品，都产生检测需求，在经济环境不景气时，制造商会采取改变产品型号或生产新型产品刺激产品销售。新产品检测需求的上升一定程度上可以抵消由于宏观经济不景气、产品出口量下降带来的负面影响。

c、发行人提供的检测服务种类较多，涵盖了贸易保障、消费品、工业品以及生命科学等多个领域，不同产业景气波动的节奏与频率并不相同，也相应地抵减了宏观经济不景气的影响。

### ③客户群持续扩张，继续呈分散态势

2008年发行人客户数量持续增长，截至2008年末发行人客户数增长至2.69万家，较上年末增长54.60%，较年中增长36.55%。

单位：万家

项目	2008-12-31			2008-6-30	2007-12-31
	家数	较半年末增幅	较上年末增幅	家数	家数
客户家数	2.69	36.55%	54.60%	1.97	1.74
其中：长期合作客户数	1.89	27.70%	42.11%	1.48	1.33

注：长期合作客户指合作时间至少2年的客户

由于检测行业客户来自于各行业、各类产品的生产商和贸易商，检测行业呈现典型的“客户多、分散”特点。

发行人2008年销售额前100名客户中27家在2007年也位列前100名客户，发行人2007年销售额前100名客户中20家在2006年也位列前100名客户，客户构成变化较大。2008年前100名客户总销售额为3,770.91万元，占当年营业收入的18.58%，2007年前100名客户总销售额为2,450.25万元，占当年营业收入的20.20%，客户构成趋于分散化。

总体而言，随着发行人快速增长，客户群持续扩张，继续呈分散态势。其主要原因在于：一方面，客户每年检测量受新产品推出速度、下游客户不同要求、产品销售量变动影响呈起伏状态，导致发行人每年前 100 名客户变动较大；另一方面，客户每年检测量增长与其业务增长速度不完全呈正比关系，且低于发行人综合检测业务的增长，导致客户群呈分散状态。随着发行人业务规模扩大，客户群将继续呈分散状态，即前 100 名客户销售额占营业收入比例将进一步降低。

#### ④现金流回收良好

发行人一般实行先付款后服务的收款政策，在发送检测结果前取得客户的付款；对于签署实行月结付款协议的客户，检测服务费用采用月结方式收取。发行人对月结付款的协议客户，一般约定一定的最低检测量，如果月检测量低于最低量的，将按约定的最低检测量收款。月结付款协议客户一般是发行人长期合作客户，营业规模大、检测量多以及资产状况和信用良好，比如鸿富锦精密工业(深圳)有限公司、浙江吉利汽车研究院有限公司、中国长城计算机深圳股份有限公司等。

发行人严格的收款服务政策有助于保证现金流及时回收，降低应收账款风险。发行人 2008 年下半年检测服务收到的现金达到 11,575.80 万元，较上半年增长 33.78%，较上年同期增长 64.70%。检测服务收到现金流增幅与营业收入的增幅基本一致，发行人各项业务现金流回收良好。

#### 4、国际金融危机对发行人检测业务的主要影响

##### ①受国际贸易直接影响的贸易保障检测和消费品测试业务量可能增长放缓

发行人的众多客户是国外或国内大型知名企业的产品供应商，由于全球经济增速放缓，大型知名企业亦面临着较大的经营压力，缩减业务规模及采购规模，从而导致其供应商产品出货量减少，降低了检测需求。

但由于检测行业主要是以对产品批次中的样本进行检测，目前对发行人业绩影响较小。发行人 2008 年贸易保障检测收入较上年增长 52.97%，占营业收入比重由 2007 年的 57.43% 下降至 52.53%；而发行人 2008 年消费品测试收入较上年增长 131.09%，占营业收入比重由 2007 年的 19.55% 则上升至 27.01%。

##### ②应收检测款坏账风险加大



发行人的一部分客户属于工业制造业企业，随着金融危机逐步渗透到工业制造企业，面临着业绩下滑，甚至倒闭的风险，这些企业发生财务危机将直接导致发行人应收检测款坏账风险加大，发行人 2008 年发生坏账损失 21.43 万元。

由于发行人的客户较多，应收单个客户检测款较小，且对大部分客户采取先付款后服务的收款政策，发行人坏账风险影响较小。截至 2008 年末发行人应收账款为 876.24 万元，占年度营业收入的 4.32%。

#### （四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题一、问题二同内部核查部门关注的问题一和问题二。

问题三、2007 年度发行人母公司报表中的营业收入占合并营业收入的 37%，但销售费用、管理费用却占合并报表项目的 54%、63%；请在招股说明书中披露出现以上情况的原因并核查是否存在子公司费用在母公司核算。

##### 【解决或落实情况】：

1、2007 年度母公司报表中的营业收入占合并营业收入的 37%，但销售费用、管理费用却占合并报表项目的 54%、63%，2007 年度母公司与合并报表相关财务指标如下：

项目	母公司	合并报表	占比
营业收入	4,548.45	12,132.17	37.49%
毛利	3,471.52	9,336.79	37.18%
期间费用	2,757.94	4,707.37	58.59%
其中：销售费用	1,428.71	2,643.15	54.05%
管理费用	1,304.23	2,042.63	63.85%
财务费用	25.00	21.59	115.79%

注：占比=母公司/合并报表

#### 2、母公司市场定位及管理职能不同导致期间费用较高

##### ● 设立子公司的背景

为了有效扩大检测服务范围，发行人采取就近服务的原则，在全国设立了近 30 家分公司或办事处，发行人的业务规模不断扩大。为了使发行人的组织架构

更具扁平化，充分开发深圳及周边市场，提高运作效率，发行人于 2006 年 4 月成立全资子公司——深圳检测，用于承接深圳及周边地区的检测业务，由于该区域具有较大的品牌优势，收入及利润来源较为稳定，能够针对该区域的客户实施差异化的营销策略，并有助于对销售人员科学考核绩效。由母公司设立分公司及办事处发挥发行人各种资源优势开发其他地区市场，迅速拓展检测服务市场，获得更多的业务来源。

● 母公司期间费用占比较大的原因分析

检测服务行业尤其注重于品牌公信力及客户产品检测的综合服务，行业中的毛利率较高，但销售费用及管理费用占收入比重也较大。近三年，发行人销售费用及管理费用合计占收入比重分别为 48.36%、38.62% 和 40.23%。

2007 年销售费用明细比较分析如下：

项目	母公司	合并报表	占比
职工薪酬	751.89	1,509.39	49.81%
房租水电费	162.13	220.23	73.62%
通讯费	93.43	143.06	65.31%
市场拓展费	89.03	164.38	54.16%
差旅费	87.2	180.54	48.30%
办公费	83.8	115.8	72.37%
招待费	71.62	158.52	45.18%
培训费	21.35	34.67	61.58%
折旧费	23.38	30.74	76.06%
汽车使用费	21.54	46.86	45.97%
低值易耗品	16.08	29.41	54.68%
其他	7.27	9.56	76.05%
合计	1,428.71	2,643.15	54.05%

销售费用占比较高原因主要系母公司各地分公司及办事处较多，由于此部分区域的市场占有率不高，收入规模也较小，发行人前期业务销售人员的储备增多、开设新的检测实验室及增加市场拓展费等支出，导致承担的工资薪酬、房租水电费、办公费及市场拓展费等都较高。此部分费用能为发行人未来收入的增长奠定坚实基础，提高发行人未来华南区域以外的市场占有率。

管理费用明细比较分析如下：

项目	母公司	合并报表	占比
职工薪酬	561.18	944.39	59.42%
研发经费	220.60	223.09	98.88%
折旧费	120.17	152.21	78.95%
办公费	87.66	175.35	49.99%
房租水电费	77.80	140.02	55.56%
汽车使用费	50.66	84.23	60.14%
差旅费	46.60	97.83	47.63%
低值易耗品	31.32	63.89	49.02%
招待费	21.87	41.85	52.27%
咨询费	20.60	22.46	91.72%
通讯费	20.21	41.89	48.25%
装修费	15.31	16.13	94.91%
快递费	9.36	10.62	88.13%
其他	20.89	28.66	72.89%
合计	1,304.23	2,042.63	63.85%

管理费用占比较高原因主要系母公司承担着行政管理职能，管理人员较多及日常发生费用较高，导致承担管理人员的薪酬、办公费、差旅费及招待费较高；另一方面，母公司还承担着研发职能，导致母公司的研发费用较高，此部分研发费用为发行人未来加强对新检测标准的开发及利用，扩大发行人在检测行业中的品牌影响力，提升发行人在行业中的地位。

财务费用明细比较分析如下：

项目	母公司	合并报表	占比
手续费	3.96	5.51	71.80%
银行利息支出	37.31	37.31	100%
银行利息收入	-10.63	-15.60	68.17%
汇兑损益	-5.63	-5.63	100%
合计	25	21.59	115.79%

母公司承担着融资借款的职能，以满足发行人业务规模扩大中的资金需求。由于子公司不存在贷款情况，只有相应的利息收入及少部分手续费，财务费用合计为负数，导致母公司汇总的财务费用超出合并报表财务费用。

### 3、结论

由于各地新设立分公司较多及承担着管理、融资职能，导致母公司 2007 年的期间费用占比较合并报表项目高，不存在子公司费用在母公司进行核算的情况。

上述内容已补充披露至招股说明书。

问题四、募投项目相关问题：（1）请发行人结合宏观经济环境、国际贸易形势、发行人现有业务模式、资产结构（主要包括但不限于固定资产与产能匹配情况，土地使用权及房屋建筑物在募投前后变化情况）、业务增长趋势及市场份额等补充分析募投项目投资的必要性和合理性；（2）请发行人补充披露募投项目所面临的市场风险以及应对风险的具体措施；并请发行人在“重大事项”、“风险因素”中对相关风险进行进一步提示。

#### 【解决或落实情况】：

##### 1、募集资金投资项目的必要性

###### ①检测对于促进国民经济发展具有重要意义

检测业务随着市场交易、国际贸易的发展而产生并快速发展，检测成为贸易双方鉴定产品品质和相关政府机构评定合格的重要手段，在研发、生产、贸易等各个环节中的作用日益凸现。首先，贸易双方可以通过市场独立第三方提供的检测服务提高交易效率、降低交易成本；其次，国外客户不必亲自到国内对出口厂商进行验货，而是聘请国内的第三方检测机构对即将出口的产品进行验货，节省费用；第三，检测机构凭借优秀的研发能力和对产品行业独立研究，积极参与行业标准制定与研发，有助于推动产品行业的生产效率和产业升级。

作为市场中独立第三方机构，检测机构可以依据政府规定为消费者对产品质量、安全、健康、环境把关，避免不合格产品对下游生产商和终端消费者造成损失或损害，保护消费者权益，同时维护市场经济秩序，促进行业规范发展。2008

年下半年发生的“三聚氰胺事件”对中国乳业发展造成沉重打击，广大消费者及全社会蒙受了巨大的精神及经济损失。事件发生后，乳业生产基地急需检测设备对原奶中是否含有三聚氰胺进行检测，但由于检测机构、检测设备不足，大量原奶被倒掉，经济损失巨大。可见，大量的、多元化的检测机构有助于企业或行业避免因突发性事件造成损失。

随着我国社会主义市场经济体制的逐步完善，检测服务将在提高市场交易效率、降低交易成本、推动产业升级、增强产业竞争力、保护消费者权益、提高人民生活水平方面发挥更广泛的作用，检测对于促进国民经济发展具有重要意义。

## ②我国检测行业具有广阔的市场发展前景

### 检测行业面临着良好发展机遇

我国经济经过长达三十年的高速增长，年均 GDP 增长保持 9.5% 以上，2008 年 GDP 达到 30.06 万亿元，成为世界第三大经济体。根据海关总署统计，我国 2008 年进出口贸易总额达 25,616.30 亿美元，其中出口 14,285.50 亿美元，进口 11,330.80 亿美元，是世界第二大贸易国。稳定发展的宏观经济以及不断深化改革的市场经济环境大大促进了检测行业的发展，国际检测巨头 SGS、Intertek、BV 于 20 世纪 90 年代先后在中国设立了分支机构，积极布局中国市场。

随着人们生活水平的提高，政府和消费者更加重视生活质量和社会和谐发展，对于产品质量、健康、安全、环境监管日趋严格。2008 年下半年“三聚氰胺事件”发生后，国家食品药品监督管理局宣布取消食品免检制度。未来，检测制度的市场化改革将极大地扩大检测行业的市场容量。

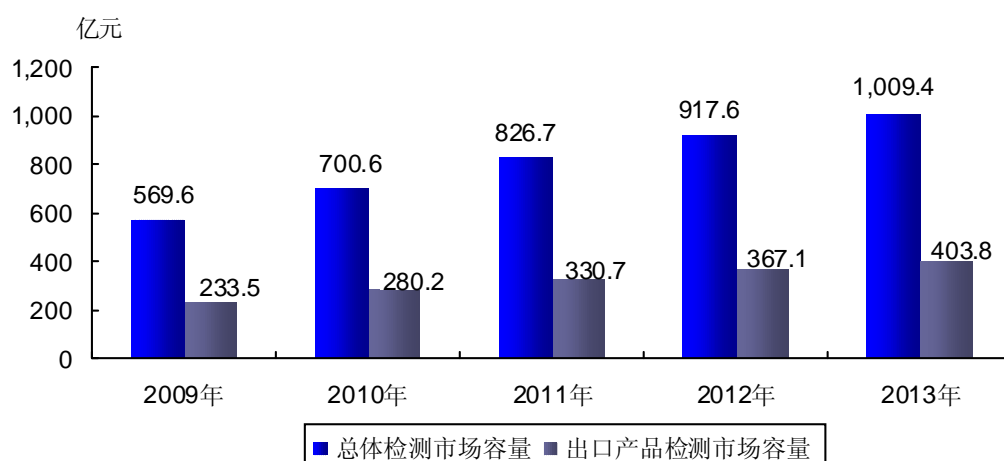
虽然美国次贷危机引发国际金融危机导致我国宏观经济及国际贸易水平短期下滑，但由于我国国内市场潜力巨大、政府投资基础建设空间较大，我国经济仍将保持稳定增长。我国实施的“保增长、扩内需、调结构、重民生”政策的落脚点在于“民生”，涉及“民生”的有关质量、健康、安全、环境方面的检测将发挥较大作用，推动我国经济在更高层次上健康发展。同时，恶化的国际贸易环境将促使更多企业加强技术开发、推进产品升级换代，一方面推动了我国产业结构升级，另一方面衍生了更多的检测业务。

### 我国检测市场前景广阔

目前，检测行业是中国发展前景最好、增长速度最快的行业之一，其中以民营和外资为主的中国第三方检测行业一直保持 30% 以上的增长速度。伴随着检测市场全球化趋势和中国进出口贸易额的快速增长，全球制造业企业向中国转移速度加快，产品产量将不断增长，产品测试和技术服务的需求将会不断扩大，大量企业需要第三方机构为其采购的原材料、设备等工业用品提供质量检验和验证服务。同时，随着全社会对 QHSE 意识的不断增强，消费品和生命科学检测服务市场也迅速增长。

中国检测行业和检测标准体系的发展将日趋完善，随着检测范围不断扩大，检测项目将实现快速增长。由于第三方检测机构的公证性得到企业、消费者、贸易双方的共同信任，采用第三方的公正服务逐步成为共识，中国检测行业的未来发展前景十分可观。

2009-2013 年中国检测市场规模预测



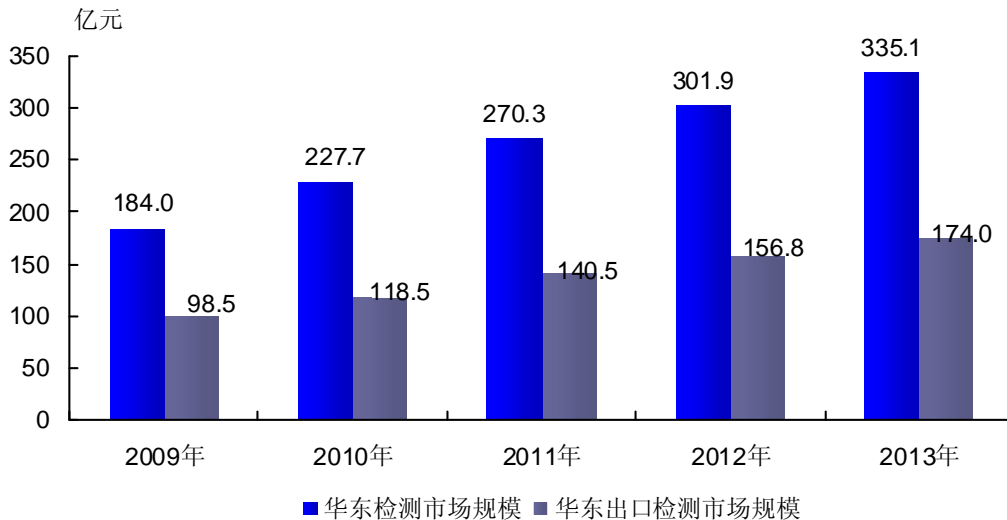
数据来源：CCID，2009 年 6 月

### 华东检测市场成长迅速

目前，在苏州地区有 1 万多家外商和港澳台投资企业，世界 500 强中已有 107 家落户苏州。以电子信息为主导的高新技术产业成为苏州的第一大新兴支柱产业，已形成了以昆山、苏州高新区、苏州工业园区和吴江“四大组团”式电子信息产业格局，上中下游企业密集，产业链完整，2008 年电子信息产业产值接近 6,000 亿元。长江三角洲电子信息产业规模约占全国的三分之一，江苏约占长三角一半，而苏州又占江苏近一半。因此，苏州及长三角地区潜在检测需求巨大。

根据 CCID 调查数据，2008 年华东地区检测市场需求总量达到 143.5 亿元，占全国市场的 32%。未来五年，华东地区的检测市场容量将大幅增加，华东检测基地建设项目面临良好的市场前景。

2009—2013 年中国华东地区出口检测市场规模预测



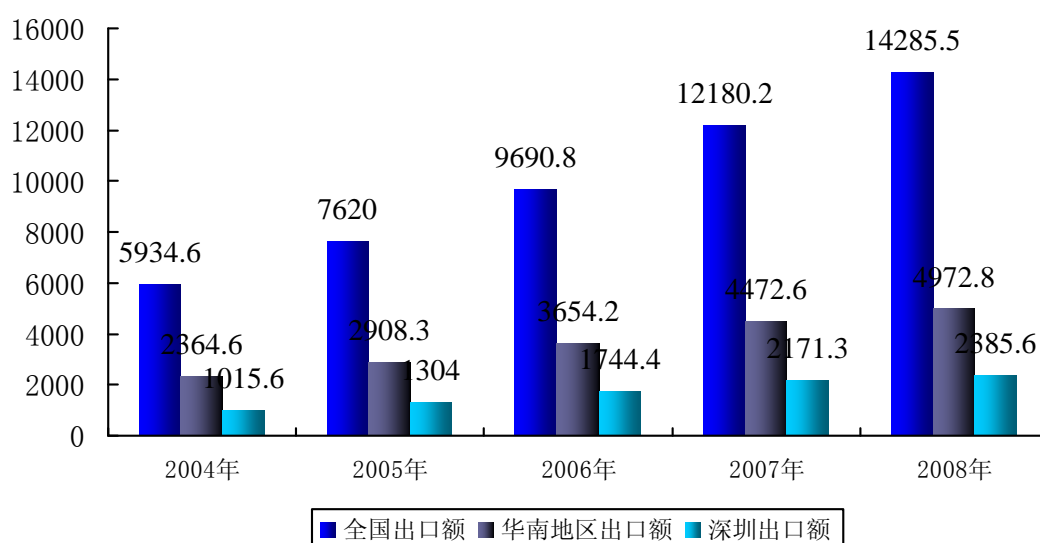
数据来源：CCID，2009 年 6 月

目前苏州及长三角地区的检测服务无法满足市场需求。政府强制性检测机构效率不高、检测周期相对较长，外资检测机构在研发方面投入不足，在客户服务满意度上难以达到理想效果，市场亟需有研发创新能力的第三方检测机构及时跟进客户需求并提供高质量的检测服务。

### 华南检测市场快速增长

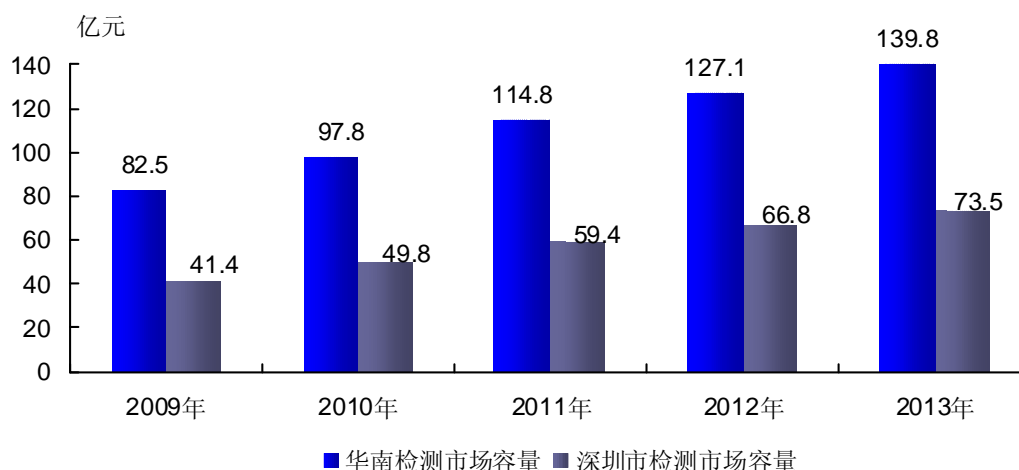
2004-2008 年中国对外出口贸易发展比较稳定，华南地区每年出口总额接近我国当年出口总额 40%，华南地区是中国民营检测机构发展的重要区域，而深圳市又占据了我国华南地区近 50% 的出口额。根据 CCID 预测，2013 年华南地区的出口检测市场达到 139.8 亿元，其中深圳市场达到 73.5 亿元。因此，选择在深圳地区建立检测机构更容易覆盖华南地区出口检测市场，更高效的为出口企业提供检测服务。

### 2004-2008 年中国对外出口总额



数据来源：海关总署，CCID，2009年6月

### 2009-2013年中国华南地区出口检测市场规模预测



数据来源：CCID，2009年6月

### ③ 发行人通过募集资金投资项目建设扩大检测能力、提高检测技术水平

“资金密集型”的检测行业特点决定了发行人需加大投资建设实验室基地

检测行业属于典型的“资金密集型”行业。检测机构为完成检测，必须建立专门的实验室，需要一次性投入建立专业实验室、购置检测设备，检测设备的先进程度直接影响到检测质量。因此，发行人为扩大检测能力、提高市场竞争力，需要通过募集资金投资项目建设实验室。

检测行业“区域性”特点及长三角发达的经济实力是发行人决定投资建设华东检测基地的重要考量因素



经过多年的快速发展，发行人已成为具有较强市场竞争力的综合性检测机构，但发行人主要业务仍集中于华南地区，截至 2008 年末华南地区实验室数量占全部实验室数量的三分之二，华南地区收入占营业收入比例超过 70%。由于检测行业“区域性”特点，建立实验室较少的其他区域业务发展较慢，尤其是与珠三角经济同样发达的长三角区域。发行人于 2005 年即设立上海分公司，后来设立苏州检测子公司，开拓长三角区域市场，由于发行人主要依靠自我滚动发展，资金实力有限，在长三角区域仅建立 7 个实验室，已无法满足市场发展需求。因此，发行人拟通过募集资金项目建设华东检测基地，并进一步建设华南检测基地，巩固发行人华南地区市场地位。

## 2、募集资金投资项目的合理性

### ①固定资产投资的合理性

#### 固定资产变化与产能变化相匹配

根据募集资金投资计划，华东检测基地与桃花源检测基地建成运营后，新增固定资产、新增产能与发行人 2008 年的固定资产及产能比较情况如下：

单位：万元

项 目	华东检测基地建设 项目（一期）	桃花源检测基地建 设项目	公司 2008 年
房屋建筑物（含土 地使用权）①	5,758.45	0	0
运营检测设备②	5,004.10	5,580.50	9,857.11（注）
研发设备③	-	3,346.00	-
检测能力（件/年） ④	205,000	225,000	320,000（注）
产能设备比 ⑤=④/②	40.96	40.32	30.80（注）

注：发行人于 2008 年 12 月采购的 2,232.64 万元检测设备当年未形成产能，由此导致 2008 年产能设备比较低。扣除 12 月份采购的检测设备后，产能设备比为 41.97。

### 募集资金投资项目基建投资是必要的

检测机构依赖于完善的实验室环境、精密的检测设备运行完成检测工作。发

行人自成立以来，依靠自有资金及盈利滚动发展，采取租赁场地的方式建立实验室，购置检测设备。租赁性质的实验室场地限制了发行人建设高等级实验室，不利于发行人高等级检测业务的发展。为建立长期稳定的实验室检测基地，满足长三角区域持续繁荣的多元化产业发展的检测市场，发行人在苏州相城区购买了一块土地，用于建设华东检测基地。

华东检测基地（一期）投资 4,200 万元（不含土地）建成行政楼 1 座，实验楼（含 1 配楼）1 座，建筑面积约 16,800 平方米。考虑到实验室特殊的结构要求尤其对装修要求较高，预计单位造价约为 2,500 元/平方米。

### **募集资金投资项目设备投资是合理的**

检测设备的数量与质量直接决定了检测能力及检测质量。华东检测基地建设项目（一期）和桃花源检测基地建设项目检测设备投资分别为 5,004.10 万元和 5,580.50 万元，产能设备比分别为 40.96 和 40.32，与发行人 2008 年产能设备比（扣除年底采购投入运营设备）相近，发行人本次募集资金固定资产投资规模合理，与发行人产能扩张基本一致。

本次募集资金投资项目中，研发设备投资 3,346.00 万元，虽然研发设备不产生直接经济效益，但对于提高检测技术水平、参与国家行业标准制定、扩大发行人品牌影响力有明显直接作用，将进一步巩固、增强发行人整体竞争力，为发行人长远战略发展奠定基础。

### **募集资金固定资产投资有助于发行人增强抗风险能力**

首先，通过募集资金投资项目建设，发行人的综合性检测服务能力将得到极大的提升，市场竞争力显著增强，能够有效避免某一产业发生变动的不利影响。其次，华东检测基地（一期）建成后，华东地区将与华南地区共同成为发行人未来的主要收入区域，可以有效改善目前收入主要依赖于华南地区的不平衡格局。再次，募集资金固定资产建成后，发行人房屋建筑物固定资产从无到有，发行人长期运营资产大幅增加，资产结构更趋合理，有利于发行人长期稳健经营。

### **②发行人检测能力增长适度，能有效被市场需求消化**

本次募集资金投资项目建成后，新增检测能力 430,000 件/年。根据该项目“一年建设，三年达产”的实施计划，发行人在该项目建设后检测能力增长情况如下

表：

项目	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
华东一期项目新增检测能力	-	-	-	达产 40%： 82,000	达产 70%： 61,500	达产 100%： 61,500
桃花源项目新增检测能力	-	达产 10%： 22,500	达产 40%： 67,500	达产 70%： 67,500	达产 85%： 33,750	达产 100%： 33,750
检测能力（件）	320,000	410,000	477,500	627,000	722,250	817,500
检测能力增长率	-	28.13%	16.46%	31.31%	15.19%	13.19%

注：1、公司于 2008 年 12 月采购的 2,232.64 万元检测设备当年未形成产能，于 2009 年上半年形成产能。

2、假设本次募集资金在 2009 年 12 月底之前可以到账投入使用。

3、华东一期项目 2010 年为建设期，2011 年建成投产。

4、桃花源项目根据市场需求于 2008 年 12 月和 2009 年上半年部分提前实施，投入检测设备 1,169.23 万元，于 2009 年上半年形成产能，项目其余部分 2010 年上半年为建设期，下半年建成投产。

从上表可以看出，发行人检测能力增长符合市场需求，适应了发行人快速发展的要求，与发行人未来业务增长相适应。

### ③市场需求能够消化募集资金投资项目新增产能

发行人华东检测基地建设项目建成后，将与上海分公司共同构成华东地区技术能力、检测项目、检测规模领先的检测实验室，届时服务范围将以苏州地区为中心，覆盖整个华东地区，发行人将以更高的市场反应和技术服务能力，更快捷地服务于客户。

发行人总部位于深圳，近年在华南地区业务发展速度较快，在中国第三方检测机构中具有竞争优势。桃花源检测基地建成后将大幅度提升发行人对检测市场

的覆盖能力和技术能力，有助于发行人能适应华南检测市场快速发展的要求。

项目	2007年	2008年	...	2013年
发行人现有业务	1.21 亿元	2.03 亿元	...	2.03 亿元
华东检测基地建设 项目（一期）	0	0	...	1.26 亿元
桃花源检测基地 建设项目	0	0	...	1.30 亿元
发行人收入合计	1.21 亿元	2.03 亿元	...	4.59 亿元
中国检测市场	约 340 亿元	约 450 亿元	...	约 920 亿元
出口检测市场规 模	约 150 亿元	约 190 亿元	...	约 370 亿元
市场占有率（相 对于我国检测市 场总规模）	0.36%	0.45%	...	0.50%
市场占有率（相 对于出口检测市 场规模）	0.81%	1.07%	...	1.24%

注：中国检测市场规模来源于 CCID。

按发行人 2008 年度销售收入 2.03 亿元计算，在募集资金投资项目建成达产后，发行人总的营业收入将为 4.59 亿元，占全国检测市场的比例为 0.46%，占全国出口检测市场的比例为 1.15%。

发行人本次募集资金投资项目适应检测市场不断发展，新增产能完全能够被市场需求所消化。为确保上述投资项目达产后发行人的业务拓展能力，发行人将重点做好以下营销工作：

第一，加强研发创新，扩充检测项目及检测内容，并建立起针对客户的相关问题提供技术解决方案的能力，为客户提供完善的“一站式”服务，持续获得原有客户新增检测量，同时吸引企业厂商成为发行人新客户。

第二，扩大品牌宣传，不断提升发行人品牌“CTI”、“华测”的影响力，使

发行人成为政府部门、国际组织、大型零售商、知名跨国公司以及消费者认可甚或推崇的检测机构，从而推动更多供应商成为发行人客户。

第三，进一步完善营销网络，提高客户服务能力，发行人在全国主要城市设有办事处，为客户提供快捷、本地化服务。通过不断加强对营销人员的培训，优化服务流程，提高服务效率，以差异化的服务赢得客户。

### 3、募投项目所面临的市场风险以及应对风险的具体措施


本次募集资金投资项目是建设新的检测基地，扩大检测能力、提高检测技术水平，建成后发行人检测能力将会大幅提高，较建设前提升约一倍。募投项目能有效缓解目前检测能力不足的问题，丰富检测项目，进一步增强发行人竞争力，提高发行人盈利能力、保证发行人的持续稳定发展，但同时对发行人的市场拓展也提出了较高的要求。虽然发行人在确定投资项目之前已经对项目可行性进行了充分论证和预测分析，但如果募投项目建成后，市场竞争环境发生重大变化，市场拓展发生重大困难，发行人将存在因检测能力扩大而导致的市场拓展风险。

为了降低市场风险，发行人经营过程中不断提升自身的技术水平，通过精确的检测结果和优良的服务质量赢得客户认可。发行人根据中国检测行业特点和市场需求情况制定长远发展战略，积极挖掘和维护客户资源，不断加强企业营销网络的建设，直接面向各地大中型企业，尤其是中国沿海地区的各类企业，了解客户的切实需求，分类管理，更好的为其提供优质服务。

#### （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】

项目协办人签名	何书茂: <u>何书茂</u> 2009年7月25日
保荐代表人签名	潘志兵: <u>潘志兵</u> 李红星: <u>李红星</u> 2009年7月25日
保荐业务部门负责人签名	曾年生: <u>曾年生</u> 2009年7月25日
内核负责人签名	龚寒汀: <u>龚寒汀</u> 2009年7月25日
保荐业务负责人签名	薛荣年: <u>薛荣年</u> 2009年7月25日
法定代表人签名	杨宇翔: <u>杨宇翔</u> 2009年7月25日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司:  2009年7月25日