

国金证券股份有限公司

关于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐工作报告

二〇一二年五月

声 明

本保荐机构及保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会的规定，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本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

释 义

在本发行保荐工作报告中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

一、常用词语解释

公司、发行人、股份公司	指	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司
麦克奥迪有限	指	发行人前身麦克奥迪（厦门）电气有限公司
本次发行	指	指本公司本次发行 2,300 万股人民币普通股（A 股）
股票	指	指本公司本次发行的每股面值人民币 1.00 元的普通股
股东大会	指	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司股东大会
董事会	指	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司董事会
监事会	指	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司监事会
公司章程	指	《麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司章程》
保荐人（主承销商）	指	国金证券股份有限公司
发行人会计师、天健正信	指	天健正信会计师事务所有限公司
发行人律师	指	通力律师事务所
深交所	指	深圳证券交易所
上市	指	本公司股票获准在深圳证券交易所挂牌交易
元	指	人民币元
报告期内、报告期、近三年	指	2009 年、2010 年、2011 年

第一节 项目运作流程

一、项目审核流程及规则

国金证券的项目运作流程主要包括前期尽职调查、项目立项审核、申报材料制作、项目内核等阶段，其中，项目立项审核和项目内核为项目的审核环节，其具体流程及规则分别如下：

（一）项目立项审核

项目立项是一个项目筛选过程，本保荐机构制订了《项目管理办法》，对项目的立项审核程序进行规范，具体审核程序为：首先由经办业务部门对拟承接的项目进行前期尽职调查，了解发行人基本情况，并搜集相关的资料和信息，然后由经办业务部门负责人组织部门会议审慎判断项目质量。经业务部门判断认为可行的项目，在与客户达成合作意向后，向投资银行部提出立项申请，并按要求报送包括项目立项申请表、立项申请报告、企业财务会计资料和其他补充材料等申请材料。立项申请由立项评估决策机构进行审核，其成员包括内核运营部工作人员、投资银行部合规风险控制岗、经办业务团队合规风险控制岗、经办业务团队负责人、内核运营部负责人、资本市场部负责人、合规管理部督导员、投资银行业务负责人，必要时咨询外部专家的专业意见。经立项评估决策机构审核通过的，准予项目立项。

（二）项目内核

项目小组在制作完成申报材料以后，本保荐机构根据《项目内核管理办法》对项目申报材料进行内核。申报材料的内核工作分为项目内核申请、项目预审、项目内核会议、同意申报等环节，具体如下：

1、项目内核申请

完成申报材料制作后，项目小组根据《项目内核管理办法》，向内核运营部正式提出内核申请，并提交相关申报材料初稿。

2、项目预审

内核运营部在接受内核申请后，组成项目考察小组进驻本次证券发行项目现

场，对发行人的生产、经营管理流程、项目小组现场工作情况等进行现场考察，对项目小组提交的申报材料中涉及的重大法律、财务问题、各种文件的一致性、准确性、完备性和其他重要问题进行重点核查，并就项目中存在的问题与发行人相关负责人及项目小组进行探讨。现场考察小组考察完毕后，由内核运营部将材料核查和现场考察中发现的问题进行整理，提交投资银行部进行预审，并将《预审意见》反馈至项目小组。项目小组收到《预审意见》后，根据《预审意见》对申报材料进行修改，若有不同意见可以反馈至内核运营部陈述、解释原因。

3、项目内核会议准备

内核运营部与项目小组协商确定召开内核会议时间。项目小组在召开内核会议五个工作日前将相关申报材料提交内核运营部。内核运营部同时准备各项内核会议文件，安排会议召开时间并通知内核小组成员和项目小组。

内核小组成员收到相关材料后进行审查与复核，核查重点为申报材料中涉及的重大法律问题、财务问题和其他相关重要问题，以及申报文件的一致性、准确性、完整性等。

4、召开内核会议

内核会议由内核小组成员参加，内核运营部、合规管理部、审计稽核部工作人员、项目小组人员列席内核会议，会议由内核会议召集人主持。内核会议程序为：项目小组负责人介绍项目概况；内核运营部报告项目预审意见；内核小组成员针对项目申报材料中存在的问题自由提问，项目小组人员回答；内核小组成员投票表决，内核运营部工作人员计票；内核会议主持人总结项目意见，宣布投票结果。投票结果为四种：“内核通过”票数超过参与决议人员 2/3 的为“内核通过”；“内核通过”和“有条件通过”票数合计超过参与决议人员 2/3 的为“有条件通过”；“建议放弃该项目”票数超过参与决议人员 2/3 的为“建议放弃该项目”；其他表决结果为“暂缓表决”。

5、同意申报

项目经内核会议审核通过后，在报请本保荐机构投行分管领导审核后生效，并由本保荐机构内核组长决定同意报送中国证监会审核。

二、本项目立项审核的主要过程

2009年12月，项目小组开始对麦克奥迪（厦门）电气有限公司（发行人前身）首次公开发行股票并在创业板上市项目进行前期尽职调查，初步了解发行人的基本情况，确认本项目不存在较大实质性障碍，并于2010年3月30日向投资银行部递交了立项申请，经本保荐机构立项评估小组审议，于2010年4月6日同意立项申请，并办理了项目立项手续。

三、项目执行的主要过程

（一）项目组成员构成和进场工作时间

1、项目执行成员构成

保荐代表人	王强林、庄海峻
项目协办人	傅志锋
项目组其他成员	周华、陈智鹏、陈莹

2、进场工作时间

项目小组从2009年12月起开始参与发行人的首次公开发行股票并上市工作。

（二）尽职调查主要过程

项目经审核立项后，项目小组即开始了本项目的尽职调查及申报材料制作工作。此间，项目小组根据中国证监会有关规范性文件的要求对发行人首次公开发行有关问题进行了全面的尽职调查，调查范围涵盖了发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素及其他重要事项等多个方面。

项目小组采用的调查方法主要包括：

- 1、向发行人提交调查文件清单，向发行人收集与本次发行有关的文件、资料、权利证书并进行核查、确认，对原件和复印件进行核对；
- 2、到有关行政主管部门依法查阅资料、核实发行人守法状况等；
- 3、与发行人董事长、董事会秘书、财务负责人等高管人员及相关业务人员

进行交谈，制作尽职调查笔录，就本次发行涉及的有关题向其了解情况；

4、取得发行人及其董事、监事、高级管理人员或有关主管部门的书面声明、承诺和/或证言，并进行审慎核查和确认；

5、参加发行人组织的有关本次发行的协调会；与发行人及有关中介机构人员就专项问题沟通；

6、现场核查发行人有关资产的状况；

7、计算相关数据并进行分析复核；

8、项目小组对在工作中发现的问题，及时向发行人有关部门提出，在对发行人充分了解的基础上，根据不同情况向发行人提出意见或建议。

项目小组尽职调查过程中获取和形成的文件资料和工作记录归类成册，以便作为本发行保荐工作报告和所出具发行保荐书的事实依据。

在前述尽职调查工作的基础上，项目小组依据事实和法律，对发行人首次公开发行进行全面的评价并出具本发行保荐工作报告和发行保荐书。项目小组还协助发行人确定本次发行方案及其他有关文件和起草发行人首次公开发行股票并上市的申请文件，参与发行人申请文件的讨论，并提出相关意见。

（三）保荐代表人参与尽职调查的主要过程

本项目保荐代表人王强林和庄海峻组织并参与了本次发行尽职调查的主要工作，具体工作内容如下：

工作时间	工作内容
2009年12月至2010年6月	组织项目人员对发行人展开全面尽职调查，同时对调查中发现的以下问题采取了包括对相关人员进行访谈、查阅相关资料、咨询发行人会计师和律师意见和召开中介协调会等多种方式进行了重点核查： ➤ 历次股权转让、增资事项是否合法、有效 ➤ 协调发行人与相关政府部门沟通，对发行人历史沿革中存在的问题出具确认函或说明 ➤ 核查发行人与下属子公司及其他关联方关联交易、同业竞争情况 ➤ 调查发行人所处行业发展前景 ➤ 调查发行人的原材料供应保障情况

工作时间	工作内容
	➤ 发行人董事、监事、高级管理人员是否发生重大变化 ➤ 发行人应收账款质量是否有恶化的趋势 ➤ 发行人坏账准备计提是否充分 ➤ 发行人报告期内毛利率变动是否合理 ➤ 发行人的其他应收、应付款情况 ➤ 员工社会保险和住房公积金缴交情况
2010 年 7 月至 2010 年 10 月 9 日	➤ 协助发行人设立股份公司，完善公司治理结构 ➤ 主持召开中介机构协调会，协助发行人确定改制时间安排表，会同发行人律师协助发行人准备股份公司设立及制作创立大会相关文件 ➤ 组织审计、评估机构对发行人进行改制审计、评估，出具相应报告
2010 年 11 月 1 日至 2010 年 11 月 25 日	➤ 向中国证监会厦门监管局报送辅导备案登记材料 ➤ 组织项目组成员及其他中介机构通过集中授课的形式对发行人被辅导人员集中辅导讲解相关法规、制度 ➤ 列席公司期间召开的董事会、股东会会议
2010 年 10 月至 2011 年 2 月	➤ 组织项目人员对前期的尽职调查工作进行总结 ➤ 与发行人讨论确定募投项目可行性研究报告
2010 年 12 月至 2011 年 3 月	➤ 组织项目人员协助发行人起草发行人申请文件，收集其他申报材料； ➤ 协调其他中介机构出具相应申报文件； ➤ 召开中介协调会，对发行人申请文件初稿进行讨论
2011 年 3 月 10 日	➤ 向内部核查部门提出内核申请 ➤ 与内核运营部协商确定召开内核会议时间，将《招股说明书（申报稿）》及相关申报文件（包括《审计报告》、《法律意见书》、《律师工作报告》）等提交内核运营部。
2011 年 3 月 11 日至 2011 年 3 月 13 日	➤ 组织项目人员配合内核运营部考察人员的现场考察和预审工作
2011 年 3 月 14 日至 2011 年 3 月 16 日	➤ 组织项目人员依照内核运营部《预审意见》对《招股说明书（申报稿）》等申请文件进行修改，并对预审意见进行反馈
2011 年 3 月 17 日	➤ 参加内核会议
2011 年 3 月 18 日至 2010 年 3 月 30 日	➤ 申请辅导验收，报送辅导总结材料 ➤ 组织项目人员修改、完善申报材料，会同发行人及其他中介机构对申报材料审阅确认定稿，完成申报工作
2011 年 7 月 8 日至 2011 年 9 月 27 日	➤ 组织发行人、会计师、律师召开专项会议，对反馈意见进行沟通讨论，对反馈问题进行了尽职调查和审慎核验，并补充 2011 年半年报有关内容，完成反馈意见回复申报工作
2011 年 9 月 27 日至 2012 年 2 月 1 日	➤ 组织项目人员完成反馈意见及补充 2011 年年报相关内容，会同发行人及其他中介机构对反馈意见及补充年报材料审核确认定稿，完成补充年报申报工作

四、项目内部核查过程

对本项目进行内部核查的主要成员包括内核运营部成员吴涛、张文静、乐伟伟。2011年3月10日项目小组根据《项目内核管理办法》，向内核运营部正式提出内核申请，并向内核运营部提交了《招股说明书》、《律师工作报告》和《法律意见书》初稿和财务资料等申报材料，内核运营部人员吴涛、张文静、乐伟伟进驻本次证券发行项目现场，对发行人的生产、经营管理流程、项目小组现场工作情况等进行了现场考察，对项目小组提交的申报材料中涉及的重大法律、财务问题、各种文件的一致性、准确性、完备性和其他重要问题进行了重点核查，并就项目中存在的问题与发行人相关负责人及项目小组进行了探讨。现场考察组考察完毕后，由内核运营部将材料核查和现场考察中发现的问题进行整理，提交投资银行部进行预审，2011年3月13日内核运营部将预审意见反馈至本项目小组。

五、内核小组审核过程

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行项目内核会议于2011年3月17日召开，应到内核小组成员13人，实到8人，具体如下：

王晋勇先生，本保荐机构副董事长，内核小组组长，本次证券发行项目内核负责人和召集人；

姜文国先生，本保荐机构副总裁，投资银行业务负责人；

廖卫平先生，本保荐机构内核运营部负责人，保荐代表人；

纪路先生，本保荐机构副总裁，研究所负责人；

冯建凯先生，本保荐机构资本市场部负责人；

吕红兵先生，本保荐机构外聘法律专家，律师，国浩律师事务所首席执行合伙人；

吕秋萍女士，本保荐机构外聘财务专家，注册会计师，立信会计师事务所副主任会计师；

梁 彬女士，本保荐机构外聘资产评估专家，注册资产评估师，上海东洲资产评估有限公司合伙人、副总评估师。

内核运营部工作人员 4 人、公司合规管理部人员 1 人、稽核审计部人员 1 人和项目小组人员 4 人列席内核会议，会议由内核会议召集人主持。内核会议主要程序为：项目小组负责人介绍项目概况；内核运营部现场考察人员对项目评价；内核成员针对项目申报材料中存在的问题自由提问，项目小组人员回答；投票表决，内核运营部人员计票；内核会议主持人总结项目意见，宣布投票结果。

参加本次内核会议表决的内核小组成员 8 人，经投票表决一致同意保荐麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市。内核小组认为本保荐机构已经对麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行股票并上市项目相关事项进行了必要的尽职调查，申报文件已达到有关法律法规的要求，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；同时认为麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司具备首次公开发行股票的基本条件，股份公司拟通过公开发行股票募集资金投资的项目符合国家产业政策，符合调整产业结构、深化主业的发展战略，有利于促进发行人未来成长。

六、补充 2011 年半年报审计及一次反馈意见回复的主要过程

保荐机构于 2011 年 7 月 8 日收到中国证监会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（110715 号）后，根据中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》等的规定，本着诚实守信和勤勉尽责的原则，及时组织发行人及中介机构召开专题会议，对反馈意见中提到的问题进行逐一分析讨论；同时根据会计师出具的审计报告和反馈意见回复内容，对招股说明书等相关申请文件进行了修改和补充披露。

七、补充 2011 年年报审计的主要过程

保荐机构根据天健正信会计师事务所有限公司出具的标准无保留意见的“天健正信审（2012）GF 字第 020085 号”审计报告，对招股说明书中相关内容进行更新，补充披露 2011 年财务数据，并会同发行人以及其他中介机构对补充 2011 年年报相关申报文件进行反复审阅和修订，以确保申请文件的真实、准确、完整。

第二节 项目存在的问题及其解决情况

一、本项目的立项审议情况

在项目小组提交项目立项申请表、立项申请报告、财务资料以及其他立项资料后，立项评估决策机构对本项目立项进行了审议。立项评估决策审议意见为：发行人历史沿革清晰，法人治理结构健全，运作过程中没有发生对发行新股存在实质障碍的问题。发行人在所处细分行业市场地位突出，具有较为明显的竞争优势，报告期内发行人主营业务突出，收入稳步增长，同意麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行股票并上市项目的立项申请。

2010年4月6日，内核运营部办理了项目立项手续并通知了项目小组。

二、项目尽职调查过程中发现和关注的主要问题及其解决情况

在本项目的尽职调查过程中，项目小组发现和关注的主要问题及其解决情况如下：

（一）发行人基本情况的调查

1、项目小组发现和关注的主要问题

关于发行人成立时出资存在：A. 库瓦格（厦门）高压电气有限公司（以下简称“库瓦格高压”）成立时，其股东 KIC（BVI）在四年内分四期缴付出资；B. 第二期出资系库瓦格高压的股东 KIC（BVI）以其在国内的全资子公司库瓦格工程清算所得再投资的问题。

2、相关问题的核查解决过程

项目小组通过：①查阅上述事项所涉及的董事会或股东会决议、企业出资计划表、公司章程及修正案、有权部门的批准文件和备案函、银行单据、历次验资报告及其他工商登记资料；②查阅相关法律法规；③访谈发行人相关高级管理人员和股东，了解上述事项的具体过程和主要原因。对此，核查结果如下：

①事实与过程

2002年5月，库瓦格高压成立时订立的公司章程规定：“公司注册资本由股

东现汇投入或以机器设备投入。注册资本金在工商登记之日起五年内到资”。具体出资情况如下：

A.第一期出资

2003 年 4 月 16 日，厦门市和祥会计师事务所有限公司出具了“和祥所(2003)验资字第 1250 号”《验资报告》，确认：截至 2003 年 1 月 22 日，库瓦格高压收到股东以货币资金形式投入的资本 117 万美元。

B.第二期出资

2005 年 3 月 4 日，厦门市和祥会计师事务所有限公司出具了“和祥所(2005)验资字第 1065 号”《验资报告》，确认：截至 2005 年 2 月 21 日，库瓦格高压收到股东投入的资本 2,818,341.38 美元，系股东 KIC（BVI）以在国内的全资子公司库瓦格工程的清算所得再投资。

C.第三期出资

2006 年 9 月 12 日，厦门市和祥会计师事务所有限公司出具了“厦和祥会所（2006）外验字第 1054 号”《验资报告》，确认：截至 2006 年 9 月 6 日，库瓦格高压收到其股东以货币资金形式投入的资本 180 万美元。

D.第四期出资

2006 年 9 月 26 日，厦门市和祥会计师事务所有限公司出具了“厦和祥会所（2006）外验字第 1063 号”《验资报告》，确认：截至 2006 年 9 月 22 日，库瓦格高压收到股东以货币资金形式投入的资本 2,011,658.62 美元。

截至 2006 年 9 月 22 日，发行人 780 万美元的出资全部缴付完毕。

②存在的问题及解决

A. 库瓦格高压成立时，其股东 KIC（BVI）在四年内分四期缴付出资的问题

库瓦格高压成立时，其股东 KIC（BVI）在四年内分四期缴付出资的情形，不符合 1990 年 12 月 12 日颁布实施的《中华人民共和国外资企业法实施细则》第三十条对分期缴付出资期限的规定，存在法律上的瑕疵。对此，保荐机构的核

查意见如下：

a. KIC（BVI）在四年内分四期缴付出资虽然不符合规定，但其缴纳出资的情形符合经批准的公司章程的规定，全部注册资本已于 2006 年 9 月 22 日缴清，并经厦门市和祥会计师事务所有限公司出具的《验资报告》审核，不存在出资不实的情形。

b. 厦门市外商投资局于 2010 年 12 月 20 日出具了《关于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司申请确认事项的回复》，同意公司最后一期出资期限为 2006 年 9 月 22 日，确认不会对前述延期出资行为予以处罚。

保荐机构认为：库瓦格高压成立时在四年内分四期缴付出资的情形符合经厦门市外商投资局批准、厦门市工商行政管理局备案的公司章程的规定，且已办理完成注册登记手续，并顺利通过历次外商投资企业联合年检。虽存在延期出资的瑕疵，但注册资本已足额到位，且其外资主管部门已出具了不会追究相关责任的确认函。因此，该出资瑕疵不构成发行人本次发行上市的实质障碍。

B. 第二期出资系库瓦格高压的股东 KIC（BVI）以其在国内的全资子公司库瓦格工程清算所得再投资的问题

2005 年，库瓦格高压的股东 KIC（BVI）将其全资子公司库瓦格工程清算后的净资产所得 23,326,002.46 元，折 2,818,341.38 美元，再投资到库瓦格高压，占注册资本的 36.13%。对于此次出资是否符合相关规定的问题，保荐机构核查意见如下：

a. 根据国家外汇管理局于 2003 年 3 月 3 日颁布实施的“汇发（2003）30 号”《国家外汇管理局关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》的规定，外国投资者可以从其已投资的外商投资企业中因清算所得的财产在境内再投资。

b. 2005 年 2 月 21 日，国家外汇管理局厦门市分局以“闽汇资核字第 A350200200500002 号”业务核准件同意 KIC（BVI）以库瓦格工程清算所得再投资。

c. 2005 年 3 月 4 日，厦门市和祥会计师事务所有限公司出具“和祥所（2005）

验资字第 1065 号”《验资报告》，确认该等清算所得为库瓦格工程在清算过程中处置资产、负债，将部分资产、负债转让给库瓦格高压所形成的债权（其他应收款），债务人为库瓦格高压。

d.2010 年 12 月 20 日，厦门市外商投资局出具了《关于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司申请确认事项的回复》，确认 KIC（BVI）以其在境内投资的其他公司的清算所得向库瓦格高压进行出资已履行必要的法律程序，该出资未违反国家法律、法规的相关规定。

综上，保荐机构认为：KIC（BVI）以其在境内投资的其他公司的清算所得对库瓦格高压出资符合当时法律、法规的相关规定，且已取得厦门市外商投资局的确认函，确认出资已履行必要的法律程序，出资未违反国家法律、法规的相关规定；同时该出资经“和祥所（2005）验资字第 1065 号”《验资报告》验证已足额到位。因此不会对发行人的合法存续构成不利影响。

（二）业务与技术调查

1、项目小组发现和关注的主要问题

在发行人业务与技术的调查中，项目小组发现和关注的主要问题为：

报告期内公司对前五名客户的销售额占公司营业收入的比重占 **85%以上**，特别对施耐德和 ABB 的依赖较大，公司存在一定的客户集中度风险。

2、相关问题的核查解决过程

项目小组通过：①查阅发行人国内外客户的采购订单、长期供应合同等交易凭证；②通过查阅会计明细账簿，统计发行人对前 5 大客户的销售金额及占比情况；③访谈发行人总经理、销售部经理及财务负责人，了解产品销售流程及与 ABB、施耐德等重要客户的合作情况；④查阅代理销售的关联企业资料，了解关联方业务情况。核查结果如下：

（1）发行人与重要客户合作关系的形成

ABB、施耐德是全球领先的输配电设备供应商，公司自设立以来就开始与厦门 ABB 开关有限公司、施耐德（北京）中低压电器有限公司进行业务合作，为其主要产品的本土化生产供应不同规格的环氧绝缘件产品。经过近 10 年发展，公司

在环氧绝缘件领域的生产经验和生产技术不断成熟，ABB和施耐德对公司产品质量及技术水平的认可度不断提高，客户范围也从其国内合资厂商扩展到全球领域，产品范围从中压产品发展到各个电压等级，同时产品需求量也在不断增加。到2011年，ABB和施耐德的年合计采购额已达到25,000多万元，占公司总销售收入的77%。

(2) 发行人对重要客户销售比重较大的原因

首先，环氧绝缘件专业制造商与少数下游输配电设备供应商形成密切合作关系是行业内的普遍情况。环氧绝缘件行业虽是一个独立的行业，但与下游的输配电设备制造企业之间具有很强的专业配套性。上下游企业之间往往在产品质量、生产技术等方面进行相互选择，逐步建立起比较稳固的合作关系。尤其是ABB、施耐德、西门子等国际大型输配电生产企业，其与环氧绝缘件供应商之间购销的各类产品需要通过质量标准检测、契合性测试等程序，多年累积的合作成果使得更换供应商代价较高。因此，环氧绝缘件生产企业与输配电设备供应商的紧密合作成为业内较普遍的经营模式，尤其是在高端产品方面大型输配电设备企业与行业领先的环氧绝缘件企业配合更为紧密。合作双方分别掌握着上下游生产环节的核心技术，通过合作与分工分享产业链利益。

其次，输配电设备市场集中度较高决定了公司客户相对集中。国内输配电设备市场早在20世纪80年代即对外开放，ABB、施耐德、西门子等全球领先的输配电设备供应商一直占据着我国市场优势，特别是在中压设备市场份额更高。作为输配电设备核心部件生产企业，追随优势企业是公司的合理选择，下游市场相对集中一定程度上也决定了环氧绝缘件的市场格局。

第三，公司“专注高端客户市场”的经营策略。公司在设立之初即确立了“专注高端客户市场”的经营策略，有目的的选择数家重点客户进行密切合作，提供个性化服务，在产能有限的情况下，该策略有利于公司集中有限资源进行技术攻关，提高产品质量水平，获取稳定订单，保障公司长期的发展。因此，公司坚持“专注高端客户市场”战略，也是目前公司少数客户占比较大的原因之一。

(3) 公司新客户开发情况

目前公司新客户开发情况良好，包括ABB、施耐德及其下属企业在内，公司

拥有**210**多家客户，其中还包括西门子、库柏、东芝、三菱电机、北开电气、中国西电等一批国际国内知名输配电厂商。报告期内，公司新开发客户数量持续增长，2010年较2009年新增客户21家，2011年较2010年新增客户55家。未来随着公司资本实力的增强，产能瓶颈问题将得到解决，公司也将进一步扩大销售队伍，开发其他客户，以扩大重点客户范围。

综上所述，公司客户较集中的局面是由行业内普遍的合作模式、下游行业集中度较高以及公司自身战略等多因素共同作用形成的。客户集中是公司在产能有限的情况下采取的经营策略，有利于公司的发展；公司有能力根据产能扩大情况和市场竞争形势继续壮大客户基础。公司与ABB、施耐德之间的关系是在市场供需关系的基础上建立起来的互有分工、相互支持、共同发展的平等商业合作伙伴关系。

（三）财务与会计调查

1、项目小组发现和关注的主要问题

（1）关于发行人 2010 年 2 月 28 号以前海外销售大部分由其原控股股东 MEL（BVI）负责的问题。

（2）关于发行人 2010 年以前部分国内销售通过关联方协励行（厦门）电气有限公司（以下简称“协励行（厦门）”）代理销售的问题。

2、相关问题的核查解决过程

项目小组通过：①查阅发行人国内外客户的采购订单、长期供应合同等交易凭证；②通过查阅会计明细账簿，统计发行人间接销售金额及占比情况；③访谈发行人总经理、销售部经理及财务负责人，了解产品销售流程；④查阅代理销售的关联企业资料，了解关联方业务情况。核查结果如下：

（1）关于发行人 2010 年 2 月 28 号以前海外销售大部分由其原控股股东 MEL（BVI）负责的问题。

①事实与过程

MEL（BVI）是公司原控股股东，成立于 1996 年 7 月，经营地为中国香港，

除管理公司股权外，其唯一业务是协助公司开展环氧绝缘件出口业务。MEL（BVI）原名 KIC（BVI），为表述方便，涉及 KIC（BVI）处均直接以 MEL（BVI），即 Motic Electric Limited 代替。

早在 1996 年，公司实际控制人陈沛欣先生和主要管理人杨泽声先生就与奥地利知名的专业环氧绝缘件制造商 Kuvag 控股商讨合作开发国内环氧绝缘件市场。双方通过下属公司于 1996 年合资设立由双方共同控制的 MEL（BVI），并约定由 MEL（BVI）在中国大陆投资兴办企业，整合双方在电气设备制造行业的优势，共同拓展中国大陆市场。1997 年 6 月，MEL（BVI）全资收购库瓦格工程¹，主营中压产品。2002 年 11 月，MEL（BVI）设立外商独资企业库瓦格高压（本公司前身），主营高压产品。根据各方的规划，MEL（BVI）和库瓦格高压（本公司前身）采取了如下合作原则：

A、MEL（BVI）除股权管理和协助公司开拓海外市场外，不从事其他业务。

B、MEL（BVI）开发的海外客户之订单由公司通过 MEL（BVI）销售，销售价格由双方在 MEL（BVI）销售给终端客户价格的基础上，考虑市场价格和 MEL（BVI）的市场拓展费用协商决定。

C、公司可自行开拓海外客户并确定销售价格。

D、产品定价经协商后保持稳定，MEL（BVI）海外市场开拓和客户维护的费用由其自行承担，双方盈亏自行负责。

②存在的问题及解决

发行人原控股股东 MEL（BVI）代理发行人进行海外销售，属于经常性的关联交易，造成发行人海外营销系统主要依赖关联方，不符合《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》第二章第一节“独立性”的要求。

为规范公司运作，减少不必要的关联交易，公司对原有销售渠道进行了整合。从 2010 年 3 月 1 日起公司的出口业务全部由新成立的全资子公司麦克奥迪香港办理，不再通过 MEL（BVI）进行，其原海外客户资源全部由麦克奥迪香港继承。

¹ 库瓦格工程全称库瓦格（厦门）电器工程有限公司，原名厦门协励行电器工程有限公司，成立于 1990 年 9 月，已清算注销，清算所得作为第二期出资注入本公司。

截至 2010 年 2 月 28 日，MEL（BVI）已执行（即已发货并已确认销售收入）但未收到款项的采购订单，后续订单结算款汇入 MEL（BVI）账户中，并由 MEL（BVI）确认销售收入；截至 2010 年 2 月 28 日，MEL（BVI）未执行（即未发货、未确认销售收入）的采购订单转至麦克奥迪香港名下，并由麦克奥迪香港继续履行，后续订单结算款项汇入麦克奥迪香港账户，并由麦克奥迪香港确认销售收入。MEL（BVI）的经营场所是以租赁方式取得，该业务重组不涉及固定资产交接。在此前后，公司出口销售业务未受影响。MEL（BVI）已于 2011 年 2 月 28 日注销。

（2）关于发行人 2010 年以前部分国内销售通过关联方协励行（厦门）代理的问题。

①事实与过程

协励行（厦门）电气有限公司成立于 1997 年，成立以来一直从事化学材料和输配电设备国内批发、进出口代理业务。报告期内，除销售麦克奥迪生产的绝缘制品外，协励行（厦门）未从事与公司相同或相似的绝缘产品的代理或贸易业务。协励行（厦门）的客户也包括输配电设备生产企业，少数客户在采购化学材料的同时或需要采购环氧绝缘件，因此协励行（厦门）也积累了少量输配电设备行业的客户资源。这部分客户及其订单的数量较少（2009 年 8 家客户），价格按市场定价原则由三方协商确定。

2009 年 8 家客户为西安西电开关电气有限公司、西安西电高压开关有限责任公司、上海西电高压开关有限公司、北京北益电工绝缘制品有限公司、北京北开电气股份有限公司、西安塔斯曼电力设备有限公司、厦门华电开关有限公司、上海西安高压电器研究所有限责任公司。

②存在的问题及解决

公司部分国内产品通过协励行（厦门）销售对发行人业务独立性产生影响。为减少关联交易，发行人自 2010 年 1 月 1 日起不再通过协励行（厦门）销售产品，协励行（厦门）的客户转由公司承接。截至 2009 年 12 月 31 日，协励行（厦门）未履行（即未发货）的供货合同由公司承接，客户转而与公司重新签订供货合同或直接下订单。在此前后，公司主要国内客户未发生改变。

（四）募集资金运用调查

1、项目小组发现和关注的主要问题

金属配套件项目生产过程中用到的主要工艺是机械切削加工技术工艺，与公司当前环氧绝缘件生产过程中用到的环氧树脂自动压力凝胶成型技术和环氧树脂真空浇注技术差异较大。公司是否有足够的技术基础以保障募投项目的顺利实施？

2、相关问题的核查解决过程

项目小组通过：①查阅制造业制造技术基础工艺—金属切削加工技术的发展情况；②通过与发行人核心技术人员访谈，了解发行人技术掌握情况及与原金属配套件供应商的技术差距情况；③调查发行人金属配套件的加工工艺流程、守则和设备购置方案。核查结果如下：

（1）行业技术发展情况

本项目生产过程中用到的主要工艺是机械切削加工工艺，利用自动化程度高、性能比较先进的机械加工设备，根据产品图纸技术和质量要求，制定合理、严格的工艺规程，来提高生产效率，保证产品的加工质量。

从 20 世纪中期开始，作为制造技术基础工艺的金属切削技术得到了迅速的发展，进入了以发展高速切削、开发新的切削工艺和加工方法、提供成套加工技术为特征的发展新阶段，推动了切削加工技术的全面进步。

（2）发行人技术掌握情况

A.丰富的产品设计经验

报告期内，麦克奥迪所采购金属件的技术图纸和工艺文件均系公司自行设计提供，公司通过与金属件采购业务合作方的技术交流和研究开发，已清楚了解了该项目产品的用途、性能及工作条件，明确了金属件在产品中的位置、作用及相关零件的位置关系，研究并掌握了各项技术条件制定的依据。在金属件产品设计过程中，公司积累了丰富的实践经验。

B.成熟的产品加工工艺

本项目金属部件基本是套类零件和轴类零件，其结构在基本表面方面，都是内外圆柱表面、圆锥表面和平面等；特形表面方面主要有螺旋面、圆弧面（如球面）等。所以与其相适应的加工方法和加工路线是车削或磨削加工；内孔表面则通过钻、扩、铰、镗和磨削等加工工艺方法获得。

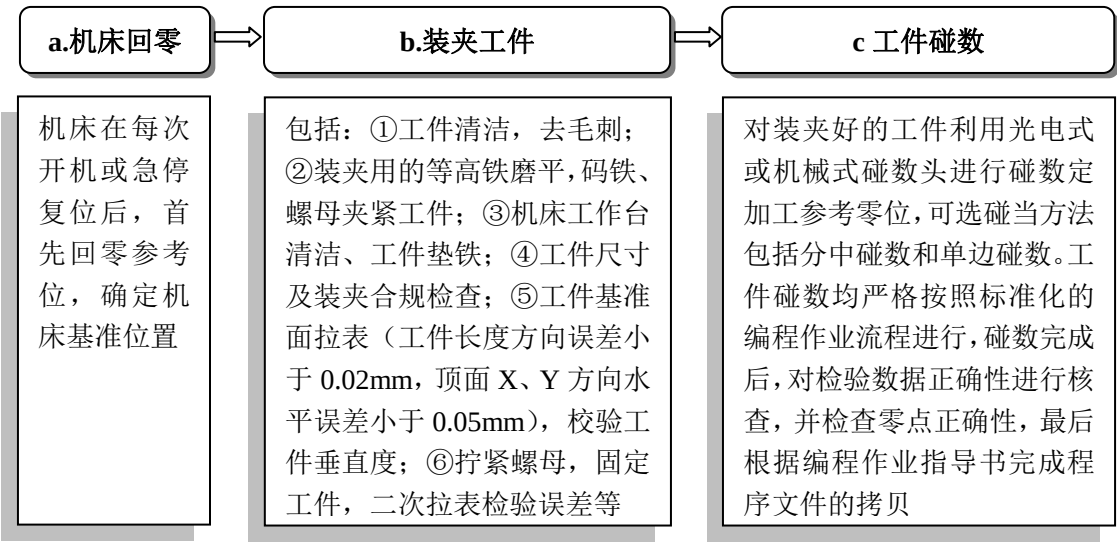
在制定金属部件的机械加工工艺规程过程中，公司根据性能要求和绝缘制品的生产要求，对金属件的①表面的尺寸精度、形状精度和表面质量；②各加工表面之间的相互位置精度；③工件的表面处理等各个方面进行了研究，并对零部件结构进行深入分析和技术攻关，已经完全掌握了机械加工工艺的关键技术和要求。

C.标准化的金属配套件加工工艺流程

麦克奥迪通过反复摸索实践，并根据工艺规程以及不同的工件技术要求，制定出程序化、严格的加工工艺流程和守则：

①开机前准备

为保证金属加工件生产质量，生产员工每次开机前都进行程序化的开机准备：



②开机加工

在开机加工过程中，公司进行严格的参数设定并制定了标准化的加工流程和阶段，包括：刀具检查、开粗加工、拉表校正、自检及专检、精加工、二次自检与专检。



③问题剖析与方案改进

在每次加工流程结束后，公司组织生产员工对自检及专检过程中发现的问题进行原因总结与剖析，并提出改正措施、制定改进方案，以达到最佳加工效果。

三、内部预审意见及其具体落实情况

（一）预审意见提出的主要问题

内核运营部在项目考察小组现场考察完毕、投资银行部内部预审后，将预审意见反馈给了项目小组，提出了如下主要问题：

1、发行人的主营业务收入及利润的增长幅度不高，从利润指标看成长性一般。请就报告期内发行人成长性的支持因素和未来发行人的持续发展能力和未来成长性做进一步说明。

2、2008 年和 2009 年，公司出口主要通过原控股股东 MEL（BVI）完成对海外客户的最终销售。请补充分析通过 MEL 销售的原因、2010 年成立销售子公司承接销售渠道的具体内容、客户和订单是否有流失。

3、报告期内，发行人 2008-2010 年的毛利率分别为 33.18%、33.97%、31.49%，

请项目组详细分析毛利率波动的原因。

4、发行人的实际控制人陈沛欣在境内外投资公司较多，请项目组核查其境内外其他公司的经营及注销情况，发行人是否与这些企业之间有关联交易，同业竞争的情形。

（二）预审意见具体落实情况

针对内核小组提出的以上问题，项目小组作出答复如下：

1、关于发行人的持续发展能力和成长性问题

项目小组通过：①查阅国家产业政策，了解国家政策对行业发展的支持力度；②访谈核心技术人员，调查发行人技术优势及对发行人业务拓展的影响；③访谈发行人总经理、销售部经理，调查发行人与国内外输配电设备龙头企业的合作情况、产品质量情况等；④访谈发行人董事长、实际控制人，了解发行人的战略定位及未来发展规划。进一步说明如下：

（1）国家产业政策鼓励是发行人未来将持续增长的保证

① 电网建设，特别是农村电网改造和城市配电网投资力度加大

2011 年 1 月召开的国务院常务会议，决定实施新一轮农村电网改造升级工程。“十二五”期间，我国将进一步加大城市配电网投资力度。电网建设特别是新一轮农网改造工程启动和城市配电网投资将大大拉动 110KV 以下中压配电设备领域的投资，而 APG 扩产项目即是增加与中压输配电设备配套的环氧绝缘件的产能。

② “智能电网”正式进入建设阶段，有望上升为国家战略

智能电网已成为我国实施能源发展战略、把握全球产业调整机遇、抢占新一轮发展制高点的重要产业之一，成为新一轮的投资热点。

经过近两年的试点建设，2011 年开始的智能电网将正式进入建设阶段。电网建设投资也将进入快速增长时期，输配电设备及其配套产业发展潜力巨大。

③ 轨道交通建设高速发展，输配电配套产品需求膨胀

电气化铁路建设过程中，四电系统集成工程需要大量电力电缆和开关设备，以及与其配套的各种绝缘产品，以满足铁路系统对高可靠性电力供应的要求。

此外，2009 年 12 月，国务院批复 22 个城市地铁规划，至 2016 年我国将新建轨道交通线路 89 条，总建设里程为 2,500 公里，投资规模达 9,937.3 亿元，中国已成为世界最大的城市轨道交通建设市场，城市轨道交通建设工程将成为电力设备市场新的增长点。所以在国家产业政策扶植、城市建设、能源建设、工业化的大背景下，输配电产业正面临巨大的商机。

据中经网预测，输配电行业的景气周期有望持续十年，这也意味着配套产品的发展有着广阔的市场空间。

(2) 公司技术优势明显

公司拥有国内同行业一流的技术水平和研发能力，自设立以来公司即专业从事环氧绝缘件生产，一直将技术、工艺、设备的研发与改进置于战略高度，通过坚持不懈的技术创新，掌握了一系列拥有自主知识产权的核心技术与关键工艺，目前拥有 6 项专利技术及多项关键生产环节的非专利技术或技术诀窍。

(3) 客户资源丰富

公司已建立了以 ABB、施耐德、西门子、库柏、伊顿、三菱、东芝等国内外知名输配电设备厂商为核心，客户总量达到 160 余家的优质客户群。公司还先后取得了施耐德、西门子等公司颁发的金牌供应商等资质，与其中多家跨国企业建立了长期战略合作伙伴关系。优秀的品牌效益和客户资源优势为公司的长远发展奠定了坚实基础。

(4) 产品质量可靠

公司通过了 ISO9001: 2008 质量管理体系认证，并依据该体系建立了覆盖产品设计开发、生产、销售和服务全过程的标准化质量管理和控制制度。公司的质量控制优势具体表现在：生产前，公司通过绝缘技术实验室/技术检验中心从研发和设计源头控制质量；生产中，公司利用先进的生产设备及工艺，通过国内同行业一流水平的环氧绝缘件检测流水线管理技术，并依靠公司自主研发的可视化在线控制技术，对产品生产过程进行严格的质量控制；生产后，公司利用产品“身份”确认追溯管理系统从根本上纠正和预防产品质量问题。

项目小组已在招股说明书“第六节 业务和技术”就上述内容做了进一步分析说明。

(5) 未来发展规划

①产能扩张计划

公司计划在募集资金到位后，将新增年产 50 万件中压环氧绝缘制品的生产能力，形成年产 4.2 万件绝缘拉杆生产能力，并实现原有产能和新增产能的金属配套件自行配套能力。上述项目实施后，一是可扩充公司现有生产能力，解决产能不足带来的企业发展瓶颈；二是可以丰富产品品种，更好地满足客户的需要；三是有利于发挥生产规模化的效应，提高企业的经营效率，促进公司整体经济效益的提高。产能扩张带来的业绩影响已在招股说明书“第十一节 募集资金运用/六、本次募集资金运用对发行人的影响”进行了分析和说明。

②产品研发及技术创新计划

在未来三年内，一方面，公司将延续报告期内的研究方向，继续在绝缘材料配方、APG 可视化控制技术等方面完善环氧绝缘制品的生产制造工艺，尤其是针对市场需要加强型式结构复杂、机械荷载强度高、强耐污能力产品的设计和开发。公司目前正在研发的项目共有 4 项，包括“GIS 用电缆端子”、“环氧树脂绝缘浇注件的制造技术研究”、“新型多工位及特殊用途固封极柱及生产工艺技术研究与应用”和“带传感器的绝缘件的生产工艺技术”。上述项目中，第一项可以在近期内投入批量生产并产生经济效益，后三项则是为未来三年内的重点产品做技术及工艺上的储备。公司将根据实际情况继续增加研发项目，并争取早日实现技术商品化。

③市场扩张计划

国内市场：目前，受惠于国家电网建设投资和电气化铁路建设的加速，国内市场需求不断增加，公司将进一步巩固并扩大市场占有率，提升行业地位。未来三年内，待募集资金项目达产后，产能不足与潜在市场需求之间矛盾得以解决后，公司将积极实行市场扩张计划，力争进一步提高公司在国内市场的占有率，特别是将进一步扩大客户基础和向经济相对不发达地区扩张作为扩张的重点。

国际市场：未来三年内，在巩固国内大型电网运营企业电气环氧绝缘制品主要供应商地位的同时，公司将逐步向国际电气环氧绝缘制品主流供应商方向发展。国际市场的开拓重点是未来需求增长明确的欧洲、东南亚、澳大利亚等国家及地区。

④人力资源计划

未来三年，随着募集资金投资项目的实施，公司计划扩充人员 500 人左右。人员扩充后，员工总数将达到 1,000 人以上，其中，研发人员增至 100 人左右，高级管理人员增至 20 人左右，销售服务人员增至 35 人以上。

发行人通过多年持续不懈的科技自主创新，在中高压环氧绝缘件行业实现了技术突破，掌握了一系列拥有自主知识产权的核心技术与关键工艺，目前拥有 6 项专利技术及多项核心技术与关键工艺，具有较强的自主创新能力和持续技术创新能力。报告期内，发行人成长性良好、核心竞争能力突出、市场领先地位突出、产品市场前景广阔，并且公司已制订了明确的战略和发展规划，公司管理层对企业发展充满信心。如果今后三年国内外经济形势保持稳定，公司自主研发和创新能力持续领先，本次募集资金能够顺利到位并成功投产，则发行人在可预见未来仍然能够保持良好的成长性。

2、关于 2008 年、2009 年公司产品出口主要通过销售给其原控股股东 MEL (BVI)，并由其销售给海外客户的方式完成的问题

落实情况：该问题已在本保荐工作报告“第二节 项目存在的问题及其解决情况/二、项目尽职调查过程中发现和关注的主要问题及其解决情况/（三）财务与会计调查”做了详细分析说明。

3、关于报告期内，发行人产品毛利率波动的问题

落实情况：项目小组已在招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析/十五、盈利能力分析/（六）毛利率变动情况及原因”中进行了详细分析和说明。

4、关于发行人的实际控制人陈沛欣在境内外投资公司较多，发行人是否与这些企业之间有关联交易、同业竞争的问题

落实情况：

（1）关于陈沛欣在境内外投资公司的情况

项目小组已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/五、主要股东及实际控制人的基本情况/（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业的情况”中进

行了详细披露，包括但不限于注册资本、主要财务数据、经营范围等。

（2）关于关联交易情况

项目小组核查后发现发行人同关联方有存在一部分关联交易，已在招股说明书“第七节 同业竞争及关联交易/三、报告期内关联交易情况/（一）经常性关联交易”中做了披露和说明。

（3）关于同业竞争情况

公司控股股东麦克奥迪控股主要经营性资产为持有的发行人权益。麦克奥迪控股除持有发行人股权外，未开展其他生产及贸易活动，也未进行其他对外投资，与发行人及控股子公司不存在从事相同或相似业务的情形，不存在同业竞争。项目小组经核查获知，陈沛欣控制的其他企业不从事环氧绝缘制品的生产经营，主要从事光学显微镜整机、零部件的生产销售、医疗器械的销售和医疗诊断测试系统的开发、销售等业务。此外，陈沛欣、控股股东麦克奥迪控股出具了避免同业竞争的承诺函。

项目小组已在招股说明书“第七节 同业竞争及关联交易/一、同业竞争情况”中做了说明。

四、内核小组会议讨论的主要问题及审核意见

（一）内核小组会议讨论的主要问题

1、讨论问题：2009 年发行人与协励行（厦门）电气有限公司、中国西电签订了三方协议，2009 年对中国西电这笔高压大订单实现销售收入为 2,879.08 万元，其毛利率高达 54.81%，而销售给其他客户的毛利率为 38.23%。请解释发行人不对中国西电直接进行销售而通过发行人关联方协励行销售的原因，请核查并合理解释该笔交易的合理性和真实性。请补充核查协励行与最终客户销售的具体情况。

2、讨论问题：本次募投项目之一高压开关用绝缘拉杆产业化项目（简称“拉杆项目”），项目预计投资总额为 6,269 万元，发行人目前未批量生产过该产品，将拉杆项目作为此次募投项目的合理性、可行性。

（二）内核问题具体落实情况

针对内核小组提出的以上问题，项目小组作出答复如下：

1、关于发行人与协励行（厦门）电气有限公司、中国西电签订三方协议进行销售的问题

项目小组答复：项目组已关注到该关联交易并对该关联交易的最终是否实现销售进行了核查，主要通过发行人与董事长、总经理访谈，查阅发行人与协励行（厦门）历年销售单据、会计凭证，调查销售真实性；访谈协励行（厦门）高管，查阅三方协议，调查协励行（厦门）销售终端客户情况。项目组就核查情况已在本保荐工作报告“第二节 项目存在的问题及其解决情况/二、项目尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况/（三）财务与会计调查”中进行了说明；同时项目组在招股说明书“第七节 同业竞争及关联交易/三、报告期内关联交易情况/（一）经常性关联交易”和“第六节 业务和技术/四、（三）3、销售模式”中做了进一步分析说明。

2、关于将拉杆项目作为此次募投项目的合理性、可行性、风险性问题

项目小组答复：关于拉杆项目的可行性和风险性问题，项目组已在招股说明书“第十一节 募集资金运用/一、发行人募集资金投资项目概况/（三）募集资金投资项目与公司现有业务的关系”和“第十一节 募集资金运用/三、高压开关绝缘拉杆项目”中做了详细阐述，认为拉杆项目可行，一方面丰富和优化了公司的产品结构，同时有利于提高客户对公司的粘性。

五、核查其他证券服务机构出具专业意见的情况

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。

六、对反馈意见有关问题的核查

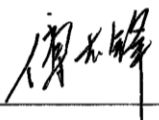
保荐机构于 2011 年 7 月 8 日收到中国证监会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（110715 号）后，根据中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》等的规定，本保荐机构针对该反馈意见中要求保荐机构做出核查和补充说明的内容，再次履行审慎核查义务，审查了发行人提供的有关文件资料，向发

行人的董事、监事及高级管理人员作了询问及进行了必要的讨论分析，并重新出具了《关于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》（附：发行人成长性专项意见）和《关于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》等专项文件，整理和完备相应的保荐工作底稿。

（正文结束）

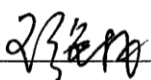
（此页以下无正文，为《国金证券股份有限公司关于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐工作报告》之签署页。）

项目协办人（签名）：

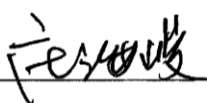

傅志锋

2012 年 5 月 8 日

保荐代表人（签名）：


王强林

2012 年 5 月 8 日


庄海峻

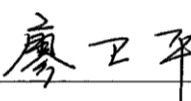
2012 年 5 月 8 日

保荐业务部门负责人（签名）：


韦建

2012 年 5 月 8 日

内核负责人（签名）：


廖卫平

2012 年 5 月 8 日

保荐业务负责人（签名）：


姜文国

2012 年 5 月 8 日

保荐机构法定代表人（签名）：


冉云

2012 年 5 月 8 日



2012 年 5 月 8 日