恒泰证券股份有限公司
关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书

保荐机构（主承销商）

恒泰证券股份有限公司
HENGTAI SECURITIES CO.,LTD

（内蒙古自治区呼和浩特市新华东街 111 号）

声　明

恒泰证券股份有限公司（以下简称“恒泰证券”或“保荐机构”）接受深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司（以下简称“华鹏飞”或“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，就发行人首次公开发行股票（以下简称“本次证券发行”）出具发行保荐书。

本保荐机构及其保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）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本发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

第一节　本次证券发行基本情况

一、保荐机构项目组成员

（一）具体负责本项目推荐的保荐代表人

恒泰证券授权本次发行项目具体负责推荐的保荐代表人为仇智坚先生和李东茂先生。其保荐业务执业情况如下：

仇智坚先生曾参与赣粤高速（600269）和南海发展（600323）股权分置改革项目，担任国民技术（300077）首次公开发行股票的项目协办人，担任卡奴迪路（002656）首次公开发行股票的保荐代表人。

李东茂先生曾担任达安基因（002030）、国民技术（300077）、卡奴迪路（002656）首次公开发行股票的保荐代表人、青海华鼎（600243）2008年度非公开发行股票的保荐代表人。

仇智坚先生及李东茂先生在保荐业务执业期间遵守《公司法》、《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐业务管理办法》”）等法律、法规，诚实守信、勤勉尽责地履行相关义务；定期参加中国证券业协会组织的保荐代表人年度业务培训；未被中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）、上海证券交易所、深圳证券交易所等监管机构采取监管谈话、重点关注、责令进行业务学习、出具警示函、责令公开说明、认定为不适当人选等监管措施。

（二）项目协办人及其他项目组成员

本次发行项目的协办人为李合斌先生，李合斌于 2007 年 12 月加入恒泰证券，持有证券业执业证书，已通过保荐代表人胜任能力考试，曾参与丰林集团（601996）首次公开发行股票项目，保荐业务从业期间遵守《公司法》、《证券法》、《保荐业务管理办法》等法律、法规，诚实守信、勤勉尽责地履行相关义务。

其他项目组成员有肖劲、王昀、郭慧、舒保华、郑拯河。

二、发行人情况

名　　称：	深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司
住　　所：	深圳市福田区八卦岭八卦路众鑫科技大厦第 12 层
注册时间：	2010 年 8 月 20 日
邮政编码：	518029
联系电话：	0755-84190977
传　　真：	0755-84160867
电子信箱：	IR@huapengfei.com
业务范围：	普通货运、货物专用运输、大型物件运输（一级）（集装箱，粤交运管许可深字 440300059067 号道路运输经营许可证，有效期至 2014 年 9 月 30 日）；仓储服务、航空货运代理、信息咨询（不含人才中介及限制项目）；兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）。
本次证券发行类型：	首次公开发行股票（A股）并在创业板上市

三、保荐机构与发行人的关联关系

本保荐机构与发行人不存在下列情形：

1、本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

3、本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

4、本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

5、本保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

四、保荐机构内部审核程序和内核意见

（一）内部审核程序说明

为保证项目质量，本保荐机构严格实行项目流程控制管理，在项目立项、尽职调查、文件制作、质控审核、内核审议等环节进行严格把关、控制风险。本保荐机构在北京分公司设立质量控制部，制定规范的操作流程及尽职调查制度、底稿档案制度等业务管理制度，以科学的工作程序确保项目的质量。在项目具体实施过程中，指定专门联系人与项目经办人员实时沟通并实地核查，负责项目的风险控制工作。在内核程序方面，保荐机构制定了《恒泰证券股份有限公司投资银行项目内核小组工作规则暨投资银行业务内部核查制度》，成立了投资银行项目内核小组，对证券发行申请文件承担审核责任。

恒泰证券对发行人本次发行项目履行了严格的内部审核程序：

2011年2月27日至2011年3月4日，本保荐机构质量控制部曾对项目进行了现场考察，对发行人首次公开发行股票申报文件进行了初步审核，并形成《关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目内核初审工作报告》。

2011年3月22日，本保荐机构在北京分公司会议室召开投资银行项目内核小组会议，对发行人首次公开发行股票申请文件进行审核。参加本次会议的内核小组成员共11名，达到规定人数。在本次会议上，内核委员听取了发行人代表的介绍、项目组就项目情况的全面汇报，并就申请文件的完整性、合规性进行了审核。项目组就内核委员提出的问题进行了陈述和答辩。

（二）内核意见说明

本保荐机构内核会议经充分讨论，以投票方式进行了表决，认为：

深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司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，相关申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，不存在其他重大或不确定的对发行上市构成实质障碍的情况；同意推荐深圳市华

鹏飞现代物流股份有限公司首次公开发行股票（A股）并在创业板上市。

第二节　保荐机构承诺事项

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐机构就如下事项做出承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；

9、遵守中国证监会规定的其他事项。

第三节　对本次证券发行的推荐意见

一、对本次证券发行的推荐结论

本保荐机构遵循诚实守信、勤勉尽责的原则，按照《保荐人尽职调查工作准则》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》（以下简称“《创业板管理办法》”）等有关规定，对发行人进行了全面的尽职调查；在充分了解发行人的经营状况及其面临的风险和问题后，有充分理由相信发行人符合《公司法》、《证券法》、《创业板管理办法》等有关法律、法规及中国证监会规定的发行条件，并确信发行人的申请文件真实、准确、完整，同意作为保荐机构推荐发行人首次公开发行股票（A股）并在创业板上市。

二、发行人本次证券发行履行了《公司法》、《证券法》及中国证监会规定的决策程序

1、发行人第一届董事会第四次会议审议通过了有关发行上市的议案

2011年1月3日，发行人召开第一届董事会第四次会议。发行人董事共7名，实际出席董事7名。

经与会董事审议，一致通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市的议案》、《关于授权董事会全权办理公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市有关事宜的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票募集资金投资项目可行性的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票前滚存利润分配方案的议案》及其他相关议案，并决定于2011年1月20日召开2011年第一次临时股东大会。上述董事会决议的有效期为十二个月。

2、发行人2011年第一次临时股东大会审议通过了有关发行上市的议案

2011年1月20日，发行人召开2011年第一次临时股东大会，共11人出席了大会，代表有表决权的股份数6,500万股，占发行人股份总数的100%。

股东大会以书面表决方式，一致审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票及在创业板上市的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票募集资金投资项目可行性的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于授权董事会全权办理公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市有关事宜的议案》及其他相关议案。上述股东大会决议的有效期为十二个月。

3、发行人2011年11月28日召开第一届董事会第八次会议，审议通过了《关于延长<关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市的议案>决议有效期的议案》及其他与本次发行有关的议案，并经发行人2011年12月13日召开的2011年第二次临时股东大会审议通过，本次发行相关的上述董事会、股东大会决议的有效期延长十二个月。

三、本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件

本保荐机构依据《证券法》第十三条关于公开发行新股的条件，对发行人的情况进行逐项核查，并确认：

1、发行人已具备健全且运行良好的组织机构；

2、发行人具有持续盈利能力，财务状况良好；

3、发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为；

4、经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件。

具体查证情况详见本节“四、本次证券发行符合《创业板管理办法》规定的发行条件”。

四、本次证券发行符合《创业板管理办法》规定的发行条件

本保荐机构依据《创业板管理办法》对发行人是否符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件进行了逐项核查，核查情况如下：

（一）经核查，发行人申请首次公开发行股票符合《创业板管理办法》第十条

规定的以下条件：

1、发行人是依法设立的股份有限公司，持续经营的时间在三年以上。

本保荐机构查阅了发行人的工商档案，确认发行人系于2010年8月20日由深圳市华鹏飞物流有限公司（以下简称“华鹏飞有限”）按其原账面净资产值折股整体变更设立的股份有限公司，且发行人前身“深圳市华鹏飞运输有限公司”成立于2000年11月15日，持续经营的时间自有限公司成立之日起计算已超过十年。因此，发行人持续经营的时间在三年以上。

2、最近两年连续盈利，最近两年净利润累计不少于一千万元，且持续增长。

根据广东正中珠江会计师事务所有限公司（以下简称“正中珠江”）出具的广会所审字[2012]第12000440015号《审计报告》（以下简称“《审计报告》”），并经本保荐机构审慎核查，发行人2010年和2011年的净利润（净利润以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为2,474.53万元和3,432.83万元。发行人最近两个会计年度净利润（净利润以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）均为正数，累计为5,907.36万元，超过人民币1,000万元，且持续增长。

3、最近一期末净资产不少于两千万元，且不存在未弥补亏损。

根据正中珠江出具的《审计报告》，并经保荐机构审慎核查，发行人2011年12月31日所有者权益为16,457.48万元，未分配利润为4,789.38万元。发行人最近一期末净资产不少于两千万元，且不存在未弥补亏损。

4、发行后股本总额不少于三千万元。

经核查，发行人本次发行前的股本总额为6,500万元。本次拟发行2,167万股，发行后的股本总额为8,667万元，不少于3,000万元。

（二）本保荐机构查询了发行人的工商档案，查阅了发行人历次变更注册资本的验资报告，查阅了相关财产交接文件和相关资产权属证明，确认发行人的注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕。

本保荐机构查阅了发行人主要资产的权属文件，访谈了发行人高级管理人

员，确认发行人主要资产权属清晰，不存在重大权属纠纷。

因此，发行人符合《创业板管理办法》第十一条的规定。

（三）本保荐机构查阅了发行人《公司章程》，查阅了所属行业相关法律法规和国家产业政策，访谈了发行人高级管理人员，查阅了发行人经营运作所需的各项行政许可，确认发行人主要为国内电子信息产业的企业提供“一体化、一站式、个性化”的第三方物流服务，具体包括综合物流服务以及由此延伸的供应链商品销售业务。发行人的生产经营活动符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，符合国家产业政策及环境保护政策。因此，发行人符合《创业板管理办法》第十二条的规定。

（四）本保荐机构查阅了发行人《公司章程》、历次董事会、股东大会（股东会）决议和记录，查阅了工商登记文件，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人高级管理人员，确认发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更。因此，发行人符合《创业板管理办法》第十三条的规定。

（五）本保荐机构查阅分析了相关行业研究资料、行业分析报告及行业主管部门制定的行业发展规划等，核查分析了发行人的经营资料、重大资产权属文件、财务报告和审计报告等，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，并取得了发行人的确认文件，确认发行人具有持续盈利能力，不存在下列情形：

1、发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

2、发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

3、发行人在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；

4、发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；

5、发行人最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；

6、其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

因此，发行人符合《创业板管理办法》第十四条的规定。

（六）本保荐机构查阅了发行人相关税收优惠文件，取得了税务机关出具的证明文件，确认发行人依法纳税，发行人享受的各项税收优惠符合相关法律法规的规定，发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。因此，发行人符合《创业板管理办法》第十五条的规定。

（七）根据正中珠江出具的《审计报告》，并经本保荐机构核查，发行人截至2011年12月31日的流动比率为3.31，速动比率为3.22，资产负债率（母公司）为33.65%，2011年度的利息保障倍数为12.62倍；根据金杜律师事务所出具的相关法律意见，并经本保荐机构核查，发行人不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项。因此，发行人符合《创业板管理办法》第十六条的规定。

（八）本保荐机构查阅了发行人工商登记文件，访谈了发行人高级管理人员，取得了发行人所有股东的声明文件，确认发行人股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份不存在重大权属纠纷。因此，发行人符合《创业板管理办法》第十七条的规定。

（九）本保荐机构查阅了发行人的业务流程资料，访谈了发行人高级管理人员，了解其生产经营情况，实地考查了发行人与业务经营相关的资产及其运行情况，并查阅了与业务经营有关的资产权属情况，确认发行人资产完整。

本保荐机构查阅了发行人的业务流程资料，访谈了发行人高级管理人员，了解其业务发展和经营运作情况，确认发行人业务独立。

本保荐机构调查了发行人高级管理人员与财务人员的兼职情况和领薪情况，取得高级管理人员与财务人员兼职情况和领薪情况声明，确认发行人人员独立。

本保荐机构查阅了发行人的相关财务制度和文件，查阅了发行人的董事会会议记录，访谈了发行人高级管理人员，核查了发行人的银行账户资料，确认发行人建立了独立的财务核算体系，能够独立做出财务决策，发行人财务独立。

本保荐机构取得了发行人内部组织结构图，查阅了发行人相关部门的管理制

度，查阅了发行人的董事会记录，访谈了发行人的高级管理人员，实地查看了发行人的经营场所，确认发行人建立健全了内部管理机构，独立行使经营管理职权，发行人机构独立。

本保荐机构查阅了发行人的业务流程资料，访谈了发行人高级管理人员，了解其生产经营情况，实地查看了发行人与业务经营相关的资产及其运行情况，确认发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

本保荐机构查阅了发行人《公司章程》，查阅了发行人历次董事会、股东大会（股东会）决议，查阅了发行人的财务报告，访谈了发行人的高级管理人员，取得了发行人与其控股股东、实际控制人签署的《避免同业竞争协议》，取得了发行人控股股东、实际控制人出具的《避免同业竞争承诺函》，确认发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争，以及严重影响公司独立性或者显失公允性的关联交易。

因此，发行人符合《创业板管理办法》第十八条的规定。

（十）本保荐机构查阅了发行人《公司章程》、历次董事会、监事会、股东大会（股东会）决议、会议记录及相关制度文件，确认发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责。因此，发行人符合《创业板管理办法》第十九条的规定。

（十一）本保荐机构查阅了发行人相关财务管理制度，确认发行人会计基础工作规范。根据正中珠江出具的《审计报告》并经本保荐机构核查，发行人财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和先进流量，并由正中珠江出具了标准无保留意见的审计报告。因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十条的规定。

（十二）本保荐机构查阅了发行人内部控制制度，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，并与会计师进行了沟通，确认发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证发行人财务报告的可靠性、经营运作的合法性、营运的效率与效果，并由正中珠江出具了无保留意见的广会所专字[2012]第12000440036号《内部控制鉴证报告》。因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十一条的规

定。

（十三）本保荐机构查阅了发行人资金管理制度，核查了发行人往来款项，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人董事、高级管理人员，与会计师进行了沟通，取得了发行人关于关联方资金占用情况的说明，确认发行人有严格的资金管理制度，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用的情形。因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十二条的规定。

（十四）本保荐机构查阅了发行人《公司章程》，向发行人的往来银行调阅了发行人的信用记录文件，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人董事、高级管理人员，取得了发行人关于对外担保的声明文件，确认发行人的《公司章程》已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十三条的规定。

（十五）本保荐机构对发行人董事、监事和高级管理人员进行了与股票发行上市、上市公司规范运作等有关的法律、法规和规范性文件的辅导与培训，并进行了考试，发行人亦通过了中国证监会深圳监管局的辅导验收。本保荐机构确认发行人的董事、监事和高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十四条的规定。

（十六）本保荐机构查阅了中国证监会、证券交易所的公告，对发行人董事、监事和高级管理人员进行了访谈，取得了相关人员的声明文件，确认发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且不存在下列情形：

1、被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；

2、最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；

3、因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调

查，尚未有明确结论意见的。

因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十五条的规定。

（十七）本保荐机构取得了发行人关于重大违法违规情况的说明以及控股股东、实际控制人的承诺，取得了相关部门出具的证明文件，确认发行人规范运作，不存在下列情形：

1、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为。

2、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十六条的规定。

（十八）根据发行人关于本次发行的股东大会决议，发行人本次公开发行股票所募集资金拟投资于“深圳华鹏飞物流中心扩建项目”、“苏州华鹏飞物流有限公司物流中心一期”（以下简称“苏州华鹏飞物流中心建设项目”）、“信息化系统改建项目”和“其他与主营业务相关的营运资金”，募集资金全部用于主营业务，并有明确的用途。

本保荐机构核查了发行人相关经营资料和财务资料，分析了发行人募集资金投资项目可行性研究报告，确认募集资金数额和投资项目与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十七条的规定。

（十九）发行人《募集资金管理制度》已经2011年第一次临时股东大会审议通过，发行人已经建立募集资金专项管理制度。本次股票发行完成后，募集资金将存放于董事会指定的专项账户。因此，发行人符合《创业板管理办法》第二十八条的规定。

五、发行人存在的主要风险

（一）对电子信息产业依赖的风险

发行人是国内电子信息产业领域的专业物流服务商，目前客户群以电子信息产业的客户为主，发行人的业务发展与电子信息产业的景气状况直接相关，对电子信息产业存在较大的依赖。电子信息产业和经济周期表现出较强的关联性，其景气状况会随着经济周期出现波动，发行人经营业绩亦受到该因素的影响。

（二）客户相对集中的风险

发行人实行“高端市场、高端服务、高端利润”的经营策略，目前主要客户包括联想、富士康、中兴通讯、华为、创维、方正、东芝、海尔等电子信息产业的知名公司。由于电子信息产品具有价值高、精密度高、体积小等特点，在物流执行过程中容易受到损坏和丢失，电子信息企业客户对其物流服务商的选择比较慎重，执行严格的评估与准入制度。客户选择标准涉及专业服务能力、技术水平、管理水平、品牌信誉以及经济实力等多方面。一般而言，通过严格认证成为上述大型电子信息企业的合格物流服务商后，与其合作具有业务量大、合作关系相对稳定等特点。

近三年，发行人对前五名客户合计的收入分别为 14,842.56 万元、15,987.10 万元和 16,493.67 万元，分别占当期营业收入的 83.28%、60.73%和 42.86%，尽管目前发行人与上述重要客户保持相对稳定的合作关系，但如果发行人与主要客户的合作发生变化，或该等客户自身经营陷入困境，将对发行人的经营业绩造成不利影响。

（三）应收账款净额较大风险

近年来发行人业务发展良好，营业收入增长较快，发行人对主要客户给予一定的结算期限，导致发行人报告期末的应收账款净额较大。截至 2011 年 12 月 31 日，发行人应收账款净额为 12,145.46 万元，占流动资产和总资产的比例分别为 64.58%和 49.45%。虽然发行人一年以内的应收账款占应收账款总额的 97.38%，且欠款客户大多为知名电子信息企业，经济实力较强，商业信誉良好，同时发行人制定了较为严格的应收账款管理制度，应收账款发生坏账损失的可能性较小，但是，随着发行人为满足市场需求扩大经营规模，较高的应收账款会影响发行人的资金周转，限制发行人业务的快速发展。此外，若上述欠款客户自身

经营陷入困境，将导致发行人发生坏账损失。

（四）发行人快速发展引致的管理风险

报告期内发行人业务发展迅速，发行人处于快速成长期。本次股票发行后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，发行人总体经营规模将进一步扩大。资产规模的扩大、人员增加、物流中心的建设都会使得发行人组织架构、管理体系趋于复杂。这对发行人已有的战略规划、制度建设、组织设置、营运管理、财务管理、内部控制等方面带来挑战。如果发行人管理层不能适时调整发行人管理体制、或未能很好把握调整时机、或发生相应职位管理人员的选任失误，都将可能阻碍发行人业务的正常推进或错失发展机遇。未来发行人可能存在组织模式和管理制度不完善、内部控制有效性不足、内部约束不健全引致的风险。

六、对发行人发展前景的评价

（一）发行人所处的行业具有良好的发展前景

发行人所在的行业为现代物流行业，发行人是国内电子信息产业领域专业物流服务商，主要为电子信息产业客户提供“一体化、一站式、个性化”的第三方物流服务。

电子信息产业是使用第三方物流比例最高的行业，在美国，电子及高科技行业使用第三方物流的比例高达87%，目前，国内大型电子信息企业已逐渐接受并开始使用第三方物流服务。

中国电子信息产业是一个极具成长性、拥有巨大市场的产业，中国已成为全球最大的电子信息产品生产加工基地之一，进入世界电子信息产业大国前列。得益于国内电子信息产业的强劲增长，2005~2010年，国内电子信息产业物流费用呈快速增长态势。

2005~2010年国内电子信息产业领域物流市场规模

项目 \ 年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010
物流总费用（人民币亿元）	562.35	653.31	758.02	779.00	790.17	977.65
同比增长（%）	18.90	16.20	16.00	2.80	1.40	23.70

（资料来源：《中国物流与采购》）

受2008年世界金融危机冲击，2008、2009年国内电子产业的物流需求增长率迅速下降至2.8％、1.4％的历史最低水平。2010年，在国家宏观经济政策刺激下，电子信息产业行业景气状况迅速回升，推动相应物流市场需求增长迅速回升至23.7％。根据《中国物流与采购》预测，未来五年，电子信息产业的物流服务需求将保持20%以上的速度增长。

国家政策积极支持物业产业发展。2007年3月，《国务院关于加快发展服务业的若干意见》（国发[2007]7号）中提出“提升物流的专业化、社会化服务水平，大力发展第三方物流”，“加大对服务业的投入力度，积极支持符合条件的服务企业进入境内外资本市场融资，通过股票上市、发行企业债券等多渠道筹措资金”。2009年3月,《国务院关于印发物流业调整和振兴规划的通知》（国发[2009]8号）中将物流产业列入国家十大产业振兴规划，是唯一列入十大产业振兴规划的服务行业，提出要“加快发展现代物流，建立现代物流服务体系，以物流服务促进其他产业发展”，“加强物流基础设施建设，提高物流标准化和信息化水平。”

2011年6月，国务院常务会议研究部署促进物流业健康发展的问题，并提出了促进我国物流行业发展的“八项举措”。2011年8月，国务院办公厅印发《关于促进物流业健康发展政策措施的意见》（国办发[2011]38号），提出了促进物流业健康发展政策措施的九条意见。随着国家促进物流行业健康发展的上述政策措施逐步落实，影响国内物流行业成本高企的体制性和机制性因素将逐步消除，我国物流行业将迎来健康快速发展的历史时期。

（二）发行人具有较明显的竞争优势，可持续发展能力较强

发行人的业务保持较快增长态势，已成为国内电子信息产业领域专业物流服务的骨干企业、深圳地区专业物流服务的领军企业，上述业绩的取得主要基于已经形成的支持发行人持续发展的如下竞争优势：

1、业务模式优势

发行人通过嵌入客户生产、采购、分销及逆向等内部业务流程，提供“一体化、一站式、个性化”的综合物流整体解决方案。同时，根据客户需求，提供包括方案设计、运输、仓储、装卸、配送与信息处理等各项服务，以及基于综合物流服务的RDC/DC外包管理、供应商管理库存、流通加工等其他增值物流服务。

在物流资源整合环节，发行人充分发挥自有基础物流资源的乘数效应，通过市场化方式整合社会物流资源，一方面弥补了不具有比较成本优势的营运线路的营运能力，提高物流作业的集货配载率，降低物流成本；另一方面，通过有效整合社会资源，保障了发行人物流服务能力具有较强的延展性。

在物流服务提供环节，发行人通过嵌入客户生产、采购和分销等内部业务流程，提供“一体化、一站式、个性化”的现代物流服务，与客户形成较为稳定的合作伙伴关系，实现客户与发行人长期合作发展的“双赢”格局。

2、物流信息化管理平台优势

现代物流是“运用现代科学技术，通过优化与整合物流活动全过程，获得最大效率和效益的复合性产业”。信息技术应用于物流行业，大大提升了物流运营的效率。信息技术应用的广度和深度，已成为现代物流企业竞争力的重要体现。

发行人将信息技术与多年物流行业经验结合，开发了具有自主知识产权的物流仓储管理系统软件、物流订单管理系统软件、物流系统接口软件、商业智能（BI）管理系统软件、运输配送管理系统软件以及物流信息系统软件，并与全球定位系统（GPS）、地理信息系统（GIS）、条码技术（BARCODE）、射频识别技术（RFID）以及远程视频监控技术等现代物流技术集成应用，构建了发行人综合物流管理平台、RDC/DC管理平台和供应链管理平台。

华鹏飞物流信息化管理平台采用“浏览器－应用服务器－数据库服务器”的三层架构来实现。在浏览器端采用IE浏览器，web服务器采用Iplanet 4.1，应用服务器采用Bea WebLogic 8.0，数据库服务器采用Oracle 10G。这种架构界面表示、应用逻辑、数据存取相对独立，易于系统的开发、维护和扩充。应用服务器的加入将后台数据库服务器从琐碎的事物处理中解放开来，提高了对数据的储存、检索等的处理能力；同时在增加新业务或业务量增大时，可以通过部署中间层应用服务器迅速实现，并可方便地进行应用迁移、负载均衡，提供传统客户/服务器两层结构所不能提供的高性能、高可扩展性、灵活性及快速实施。

华鹏飞物流信息化管理平台主要包括车辆管理系统、订单管理系统、配载调度系统、仓储管理系统，并与客户服务系统、营销管理系统、客户自主服务系统、办公自动化系统集成应用，构成了发行人集团营运操作系统。

华鹏飞物流信息化管理平台作为发行人业务运行的“中枢神经系统”，整合了订单接收、查询、车辆调度监控、货物分拨配送、库存管理、货物在途信息实时查询、财务网络结算以及综合管理等多项功能，实现对综合物流服务和供应链商品销售业务的全面覆盖。发行人是深圳地区最早使用全球定位系统（GPS）、地理信息系统（GIS）进行车辆路线规划、货物在途跟踪的物流企业之一；条码技术、射频识别技术的应用提高了仓储、理货、分拣、包装、配运等业务环节的效率，减少了人工操作的误差；远程视频监控技术使发行人物流执行过程实现远程可视化监控，有效规范了全程服务操作流程，也为价值较高的电子信息产品实现安全配送提供了技术保障。

具有行业领先水平的物流信息化管理平台是发行人长期立身于电子信息产业这一高端物流服务市场，向知名电子信息企业提供“一体化、一站式、个性化”的现代物流服务的基础。

3、专业服务优势

发行人主要为电子信息产业的客户提供现代物流服务。经过多年的经验积累、技术提升和人才储备，已形成具有自身特色的专业服务优势，具体体现在以下几个方面：

一是物流整体方案策划能力。发行人针对特定的客户，成立项目小组，在收集、分析实时的物流信息的基础上，为客户量身设计个性化的物流服务方案，在提高客户满意度和忠诚度的同时，提升了物流服务的效率，降低了运营成本，形成服务标准化与需求个性化相互兼容的物流服务模式。

二是物流执行能力。发行人直接派出训练有素的客服人员进驻重点客户，并向客户开放物流信息平台端口，物流服务全程协同、流程可视；发行人具有完整的区域性物流环境状况数据库、完备的特种货物保护措施指引、完善的节点服务覆盖面，确保客户物流需求在相对优化的物流环境下得到快捷执行。此外，发行人信息管理系统具有全程监控能力，客户可对物流实施过程进行可视化监控。

三是物流增值服务能力。发行人除为客户提供整体方案策划、贴身服务、快捷执行、全程可视化管理等个性化服务之外，还可以应客户要求集成提供条码管理、补货、包装、仓储、库存分析、形式买断及供应商管理库存等多项增值服务。

物流增值服务满足了电子信息产业客户快速响应市场、有效降低库存并减少存货持有成本的内在需求，有利于培养客户忠诚度，增强发行人专业物流服务对重点客户的“黏性”。

4、业务网络优势

经过十多年的发展，发行人在全国建立了 30 多个业务网点（含分公司、子公司和办事处），国内除拉萨、西宁、银川外的省会级城市均设有业务网点，在重点城市建立了物流分拨配送中心，在珠三角、长三角等电子信息产业发达的地区设立物流运营中心，已形成一张覆盖国内主要城市的物流业务网络，具备为国内电子信息产业客户提供较大规模物流服务的能力。

5、客户资源优势

发行人在与 FedEx、DHL、TNT、UPS 等跨国物流巨头以及中外运等国内大型物流企业多年的竞争实践中，确立了以细分市场和专业路线为核心的发展战略。发行人总部位于我国电子信息产业最发达的珠三角地区，电子信息产业的物流服务市场具有“高端客户、高端市场、高端利润”的特点，发行人一直定位于电子信息产业领域的专业物流服务商。

目前，发行人的主要客户包括联想、富士康、中兴通讯、华为、创维、方正、东芝等知名的电子信息企业，是上述客户国内物流服务的主要提供商之一。

大型电子信息企业选择物流服务商较为审慎，执行严格的评估与准入制度。客户选择标准涉及专业服务能力、技术水平、管理水平、品牌信誉以及经济实力等多方面，强调业务合作的稳定性与可持续性。主要客户中大部分已与发行人合作近十年，相互间结成了长期稳定的合作关系。随着业务的快速发展，发行人的客户结构中的知名企业数量逐步增多，构成业务快速发展的先发优势。

（三）本次公开发行股票募集资金的运用有利于巩固和提升发行人的行业地位，增强发行人的核心竞争力，促进发行人业务快速发展

本次发行股票募集资金用于发行人新建仓库、增加物流营运设施、增加自动化仓储配套设施、改建信息化系统以及增加信息化系统配套设施来巩固和扩大发行人在现代物流服务领域的竞争优势，巩固发行人行业竞争地位。深圳华鹏飞物

流中心扩建项目和苏州华鹏飞物流中心建设项目的建成将有效解决目前发行人营运能力和基础物流配套设施不足的问题，满足发行人业务持续快速发展的需要。信息化系统改建项目将发行人多年物流服务经验与高科技信息技术相结合，在具有自主知识产权的信息化综合物流管理平台、RDC/DC管理平台和供应链管理平台等三大信息技术平台的基础上，建立跨平台运行的信息运作系统，提升专业物流服务水平。

综上所述，发行人所经营的现代物流业务受国家产业政策的支持，发行人物流细分行业中具有竞争优势，市场前景广阔，本次公开发行股票募集资金的运用将巩固和提升发行人的行业地位，增强其核心竞争力，促进其业务快速发展。本保荐机构同意推荐深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《恒泰证券股份有限公司关于深圳市华鹏飞现代物流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》之签署页）

法定代表人签名：

庞介民

保荐业务负责人签名：

张 伟

内核负责人签名：

吴谊刚

保荐代表人签名：

仇智坚　　李东茂

项目协办人签名：

李合斌

恒泰证券股份有限公司

2012 年 3 月 12 日

附件1：

恒泰证券股份有限公司
关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《证券发行上市保荐业务管理办法》及有关文件的规定，恒泰证券作为深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司首次公开发行股票的保荐机构，授权仇智坚、李东茂担任保荐代表人，具体负责该公司本次发行上市的尽职保荐及持续督导等保荐工作，行使保荐职责、承担保荐责任。

特此授权。

法定代表人：

庞介民

恒泰证券股份有限公司

2012年3月12日

附件 2：

关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司

无国有股权的承诺函

中国证券监督管理委员会：

恒泰证券股份有限公司作为深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司（以下简称“华鹏飞”）首次公开发行股票的保荐机构（以下简称“本保荐机构”），对华鹏飞的股权结构进行了认真核查，华鹏飞股权结构如下：

序号	股东名称	股东性质	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	张京豫	境内自然人	3,649.75	56.15
2	张倩	境内自然人	1,717.30	26.42
3	齐昌凤	境内自然人	367.90	5.66
4	郭荣	境内自然人	245.05	3.77
5	张其春	境内自然人	100.00	1.54
6	徐传生	境内自然人	100.00	1.54
7	张超	境内自然人	100.00	1.54
8	张光明	境内自然人	100.00	1.54
9	张菊侠	境内自然人	60.00	0.92
10	李黎明	境内自然人	30.00	0.46
11	王梦	境内自然人	30.00	0.46
合　计		--	6,500.00	100.00

本保荐机构承诺：截至本承诺函出具日，华鹏飞的股东均为境内自然人，无国有股权。

特此承诺。

（本页无正文，为《恒泰证券股份有限公司关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司没有国有股权的承诺函》之签章页）

保荐机构法定代表人签名：

庞介民

保荐代表人签名：

仇智坚　　李东茂

恒泰证券股份有限公司

2012年3月12日

附件 3：

恒泰证券股份有限公司
关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司
成长性的专项意见

恒泰证券股份有限公司（以下简称“恒泰证券”或“本保荐机构”）接受深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司（以下简称“发行人”和“华鹏飞”）委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。本保荐机构及其保荐代表人根据《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》及《关于进一步做好创业板推荐工作的指引》等有关规定，通过进行充分的尽职调查和审慎判断，并结合发行人业务发展的最新情况和行业政策的具体变化情况，现就发行人成长性进行核查，并出具关于发行人成长性的专项意见。

除非上下文另有说明，在本文所使用的简称、术语与《招股说明书》中使用的简称、术语具有相同的含义。

一、发行人基本情况

公司名称：	深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司
英文名称：	Shenzhen Huapengfei Modern Logistics Co., Ltd.
注册资本：	6,500 万元
法定代表人：	张京豫
有限公司成立日期：	2000 年 11 月 15 日
股份公司设立日期：	2010 年 8 月 20 日
住所：	广东省深圳市福田区八卦岭八卦路众鑫科技大厦第 12 层
邮政编码：	518029

发行人系国内电子信息产业领域专业物流服务商，主要为联想、富士康、中兴通讯、华为、创维、方正、东芝、海尔等知名的电子信息企业提供“一体化、一站式、个性化”的第三方物流服务，具体包括综合物流服务以及由此延伸的供应链商品销售。

发行人为深圳市重点物流企业、中国物流与采购联合会常务理事单位以及深圳市物流与供应链管理协会副会长单位。经过十多年的发展，发行人已建立起覆盖全国主要城市的物流业务网络，具备为国内电子信息产业客户提供较大规模物流服务的能力，并开发了具有自主知识产权的物流信息技术平台，信息技术的应用覆盖综合物流服务和供应链管理的全部环节，可实现深度挖掘客户需求，提供个性化物流整体解决方案，达到物流服务“即时响应、全程可视、精准服务”的目标，形成以“服务产品化、产品标准化、管理精细化、市场专业化”为特点的现代物流经营模式。

近三年，发行人的营业收入分别为 17,823.13 万元、26,321.57 万元和 38,481.22 万元，增幅分别为 47.68%和 46.20%，净利润增幅分别为 62.20%和 38.96%，根据《中国物流与采购》统计情况，华鹏飞在国内电子信息产业领域专业物流市场排名前列。凭借在国内电子信息产业领域专业物流服务方面的卓越表现，华鹏飞已成为深圳地区电子信息产业领域物流服务的领军企业之一。

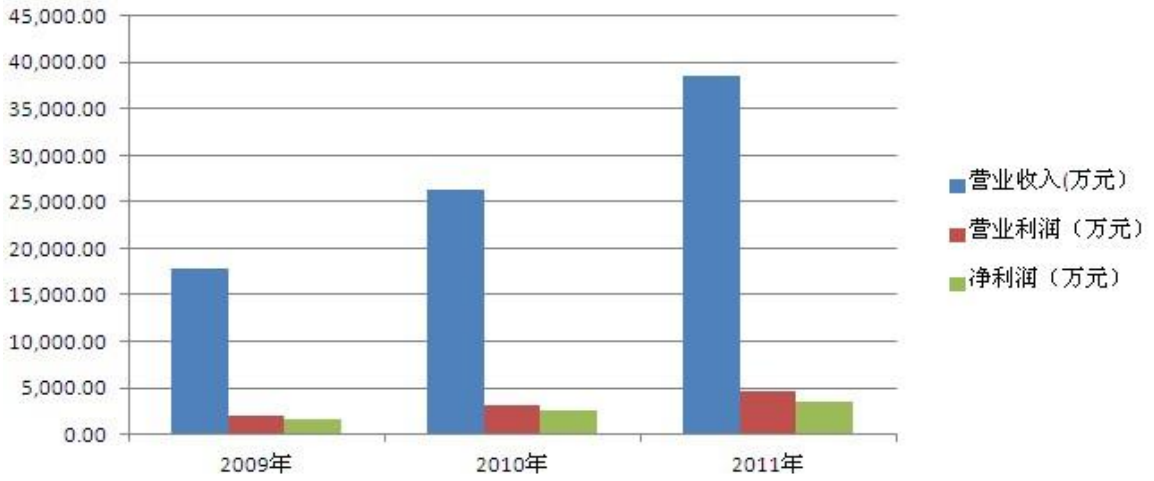
二、报告期发行人成长性的具体体现

（一）报告期内，发行人营业收入、营业利润和净利润实现快速增长

近三年，华鹏飞营业收入年均增长率为 38.67%，净利润年均增长率为 45.05%，这主要受益于近年来国内物流行业快速发展，华鹏飞利用优质服务、规范管理，营业规模持续扩大，华鹏飞营业收入和净利润保持快速增长，呈现良好的成长性。

项　目	2011 年		2010 年		2009 年
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率	金额（万元）
营业收入	38,481.22	46.20%	26,321.57	47.68%	17,823.13
营业利润	4,562.22	42.28%	3,206.58	60.21%	2,001.45
净利润	3,516.00	38.96%	2,530.19	62.20%	1,559.94

华鹏飞业务增长情况图示如下：



（二）报告期内发行人总资产和净资产规模快速增加

华鹏飞总资产、净资产持续增长，最近三年总资产、净资产平均增长率分别为 39.20%、32.39%。总资产、净资产持续增长的主要原因：（1）2009 年股东增资 1,500 万元；（2）2010 年华鹏飞取得长期借款 4,400 万元；（3）2011 年 2011 年华鹏飞取得短期借款 4,000 万元；（3）报告期内，华鹏飞业务规模快速增长，资产规模相应的增长。

项　目	2011 年		2010 年		2009 年
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率	金额（万元）
总资产	24,561.09	32.03%	18,602.80	57.77%	11,791.27
净资产	16,457.48	27.31%	12,927.35	25.31%	10,315.96

（三）发行人业务结构分析

1、营业收入业务构成分析

报告期内，发行人营业收入业务构成情况如下：

单位：万元

项　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额
综合物流服务	37,109.51	96.44	22,365.53	84.97	17,823.13
供应链商品销售	1,371.72	3.56	3,956.05	15.03	-
合　计	**38,481.22**	**100.00**	**26,321.57**	**100**	**17,823.13**

（1）综合物流服务

综合物流服务是发行人目前最主要的业务，为公司提供了稳定的收入来源和现金流。2009 年~2011 年，发行人综合物流服务收入分别为 17,823.13 万元、22,365.53 万元和 37,109.51 万元，占报告期营业收入的比例为 100.00%、84.97%和 96.44%。2010 年、2011 年公司综合物流服务收入分别比上年增长 25.49%、65.92%，保持了持续增长的态势，主要原因是：发行人通过提升服务质量，对主要客户群综合物流服务保持了持续增长；发行人抓住国内物流行业快速发展的有利时机，积极拓展新的客户资源，新增客户数量及业务量持续增长。

（2）供应链商品销售

发行人的供应链业务从 2009 年下半年开始筹备起步，2010 年实现营业收入 3,956.05 万元。供应链商品销售业务系资金密集型业务，其毛利率水平较低，公司视当期流动资金情况及业务情况有选择性地开展。2011 年，发行人确定将资金集中在综合物流服务方面，以拓展更多的客户，同时需要储备苏州物流基地的建设资金，因此主动削减了供应链商品销售业务的规模。

2、营业收入地区构成分析

报告期内，发行人营业收入的地区分布情况如下：

单位：万元

地区	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
华南	23,049.89	59.90	14,112.92	53.62	14,379.95	80.68
华东	6,228.95	16.19	5,882.63	22.35	2,976.22	16.70
华中	7,526.89	19.56	2,342.61	8.90	1.74	0.01
华北	1,086.28	2.82	330.84	1.26	460.84	2.59
西南	589.22	1.53	3,652.57	13.88	4.38	0.02
合　计	**38,481.22**	**100.00**	**26,321.57**	**100.00**	**17,823.13**	**100.00**

发行人经营业务与区域经济发展密切相关。华南、华东是公司传统市场，今后将会进一步得到巩固和发展；随着产业向中西部转移，发行人正积极展开战略布局，华中业务呈现出了良好的发展势头，收入稳步增长。华中地区发展潜力大，

将成为业务新的增长点。

2011 年，发行人华中地区业务增长较快，实现销售收入 7,526.89 万元，同比 2010 年增长 221.30%。主要原因为：2010 年，为了更好的开拓华中地区业务，发行人新设信阳华鹏飞和焦作华鹏飞开拓华中地区，经过发行人一年多的耕耘，信阳华鹏飞和焦作华鹏飞成功拓展了华中地区业务。2011 年，发行人西南地区仅实现销售收入 589.22 万元，主要因为发行人对金盛达的供应链商品销售业务大幅度减少造成的。

三、发行人成长的外部环境及行业发展趋势分析

（一）发行人成长的市场环境

1、国内物流产业发展概况

在全球经济一体化影响下，中国正在成为现代物流产业发展最迅速的国家之一，自进入新世纪以来，随着作为新兴产业之一现代物流业的在我国迅猛发展。

我国物流业总体规模快速增长，服务水平显著提高，发展环境和条件不断改善。2005~2010年，除受金融危机冲击，2009年国内物流总费用增速跌落至7.2%的历史最低点外，其他年份均保持了11%以上的增长速度。

2005~2010年国内物流市场规模

项目 \ 年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010
物流总费用（人民币亿元）	33,860	38,414	45,406	54,542	60,800	71,000
占同期 GDP 的比率（%）	18.6	18.3	18.4	18.1	18.1	17.8
物流总费用同比增长（%）	12.9	13.5	18.2	16.2	7.2	11.8

（数据来源：国家发改委、国家统计局、中国物流与采购联合会）

根据国家统计局统计数据，2010年全国物流总费用为7.1万亿元，其中，运输费用3.8万亿元，保管费用2.4万亿元，管理费用0.9万亿元，全国物流业增加值占GDP的比重为6.9%，占服务业增加值的比重为16%。

2009年3月，《国务院关于印发物流业调整和振兴规划的通知》（国发【2009】8号），物流行业正式列入国家十大产业振兴规划，是服务行业中唯一列入产业振

兴规划的产业，标志着我国物流产业进入规范和快速发展的新时代。

“十二五”时期，随着国民经济总量的增长、经济结构的优化和人民生活水平的提高，将在推动现代物流业规模扩张和结构调整的同时，对物流服务质量提出更高的要求。未来5年，我国物流总量将继续保持较快增长，结构调整步伐加快，基础设施瓶颈逐渐缓解，物流布局结构不断优化，物流企业进一步做大做强。初步预计，“十二五”期间我国社会物流总额年均可比增长14%左右，物流业增加值年均增长13%左右，物流总费用与GDP的比率在17.5%左右（资料来源：《现代物流报》）。

2、影响行业发展的有利因素

（1）物流行业处于快速增长期

在我国经济高速发展和全球经济一体化的背景下，物流需求持续快速增长，社会物流总额不断扩大。2005-2010年，物流总费用保持了11%以上的增长速度，高于同期GDP的增长速度，2010年全国社会物流总额125.4万亿元，按可比价格计算，同比增长15%，2010年全国物流总费用为7.1万亿元，同比增长16.7%。

2009年3月，《国务院关于印发物流业调整和振兴规划的通知》（国发【2009】8号），物流行业列入国家十大产业振兴规划，是服务行业中唯一列入十大产业振兴规划的产业，标志着我国物流产业进入规范和快速发展的新时代。

专业细分市场方面，中国电子信息产业是一个极具成长性、拥有巨大市场的产业，2010年电子信息产业销售产值达6.39万亿元，实现了24.5%的高速增长，受国内电子信息产业强劲增长推动，国内电子信息领域的物流服务市场需求也将保持较快的增长。

（2）第三方物流服务市场空间广阔

第三方物流已成为现代物流发展的主流趋势。欧洲目前使用第三方物流服务的比例约为76%，美国约为58%，且第三方物流的比例仍在快速增长。目前，我国的第三方物流所占的比例仅为10%，还没有形成有规模优势的大型第三方物流企业，这是我国现代物流产业中最薄弱的环节。

2000~2007年我国物流外包市场（即第三方物流市场）的年复合增长率达到

25%，超过90%的大型科技企业有物流外包需求，随着产业结构的不断升级和基础设施的不断完善，我国第三方物流市场增速将会进一步加快。

（3）国内物流基础性设施进一步完善

交通设施规模迅速扩大，为物流业发展提供了良好的设施条件。截至2010年底，全国铁路营业里程9.1万公里，高速公路通车里程6.5万公里。物流园区建设开始起步，仓储、配送设施现代化水平不断提高，一批区域性物流中心正在形成。物流技术设备加快更新换代，物流信息化建设有了突破性进展。

（4）物流行业发展水平显著提高

一些制造企业、商贸企业开始接受现代物流管理理念、方法和技术，实施流程再造和服务外包；传统运输、仓储、货代企业实行功能整合和服务延伸，加快向现代物流企业转型；一批新型的物流企业迅速成长，形成了多种所有制、多种服务模式、多层次的物流企业格局。物流费用成本呈下降趋势，促进了经济运行质量的提高。

（5）物流业发展环境明显好转

国家“十一五”规划纲要明确提出“大力发展现代物流业”，中央和地方政府相继建立了推进现代物流业发展的综合协调机制，出台了支持现代物流业发展的规划和政策。2009年2月，国务院审议并通过了《物流业调整振兴规划》，物流统计核算和标准化工作，以及人才培养和技术创新等行业基础性工作也取得明显成效。

发行人所在地深圳市人民政府发布的《关于加快我市高端服务业发展的若干意见》（深府【2007】1号）提出：“支持现代物流企业拓展网络服务体系，发展骨干型物流企业，形成以第三方、第四方物流企业及供应链管理服务企业为主体的物流产业群”，并将“现代物流”作为深圳市经济发展的“三大支柱产业”之一，出台多项政策扶持现代物流产业的发展。

（二）发行人所处行业发展趋势分析

电子信息产业是使用第三方物流比例最高的行业，在美国，电子及高科技行业使用第三方物流的比例高达87%，目前，国内大型电子信息企业已逐渐接受并

开始使用第三方物流服务。

中国电子信息产业是一个极具成长性、拥有巨大市场的产业，中国已成为全球最大的电子信息产品生产加工基地之一，进入世界电子信息产业大国前列。2010年我国电子信息产业销售产值达6.39万亿元，全面走出2008年金融危机带来的不利影响，实现了24.5%的高速增长。得益于国内电子信息产业强劲增长，2005-2010年，国内电子信息产业物流费用也呈快速增长态势。

2005~2010年国内电子信息产业领域物流市场规模

项目 / 年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010
物流总费用（人民币亿元）	562.35	653.31	758.02	779.00	790.17	977.65
同比增长（%）	18.90	16.20	16.00	2.80	1.40	23.70

（资料来源：《中国物流与采购》）

受2008年世界金融危机冲击，2008、2009年国内电子产业的物流需求增长率曾下降至2.8%、1.4%的历史最低水平。2010年，在国家宏观经济政策刺激下，电子信息产业行业景气状况迅速回升，推动相关物流服务需求增长迅速回升至23.7%。根据《中国物流与采购》预测，未来五年，电子信息产业的物流服务需求会保持20%以上的速度增长。

四、发行人成长的内在因素分析

（一）发行人行业竞争优势

发行人的业务保持较快增长态势，已成为国内电子信息产业领域专业物流服务的骨干企业、深圳地区专业物流服务的领军企业，上述业绩的取得主要基于已经形成的支持发行人持续发展的如下竞争优势：

1、业务模式优势

发行人通过嵌入客户生产、采购、分销及逆向等内部业务流程，提供“一体化、一站式、个性化”的综合物流整体解决方案。同时，根据客户需求，提供包括方案设计、运输、仓储、装卸、配送与信息处理等各项服务，以及基于综合物流服务的 RDC/DC 外包管理、供应商管理库存、流通加工等其他增值物流服务。

发行人充分发挥自有基础物流资源的乘数效应，通过市场化方式整合社会物

流资源，一方面弥补了不具有成本比较优势的营运线路的营运能力，提高物流作业的集货配载率，降低物流成本；另一方面，通过有效整合社会资源，保障了公司物流服务能力具有较强的延展性。同时，公司通过嵌入客户生产、采购和分销等内部业务流程，提供“一体化、一站式、个性化”的现代物流服务，与客户形成较为稳定的合作伙伴关系，实现客户与公司长期合作发展的“双赢”格局。

2、物流信息化管理平台优势

现代物流是“运用现代科学技术，通过优化与整合物流活动全过程，获得最大效率和效益的复合性产业”。信息技术应用于物流行业，大大提升了物流运营的效率。信息技术应用的广度和深度，已成为现代物流企业竞争力的重要体现。

发行人将信息技术与多年物流行业经验结合，开发了具有自主知识产权的物流仓储管理系统软件、物流订单管理系统软件、物流系统接口软件、商业智能（BI）管理系统软件、运输配送管理系统软件以及物流信息系统软件，并与全球定位系统（GPS）、地理信息系统（GIS）、条码技术（BARCODE）、射频识别技术（RFID）以及远程视频监控技术等现代物流技术集成应用，构建了综合物流管理平台、RDC/DC 管理平台和供应链管理平台。

华鹏飞物流信息化管理平台采用浏览器－应用服务器－数据库服务器的三层架构来实现。在浏览器端采用 IE 浏览器，web 服务器采用 Iplanet 4.1，应用服务器采用 Bea WebLogic 8.0，数据库服务器采用 Oracle 10G。这种架构界面表示、应用逻辑、数据存取相对独立，易于系统的开发、维护和扩充。应用服务器的加入将后台数据库服务器从琐碎的事物处理中解放开来，提高了对数据的储存、检索等的处理能力；同时在增加新业务或业务量增大时，可以通过部署中间层应用服务器迅速实现，并可方便地进行应用迁移、负载均衡，提供传统客户/服务器两层结构所不能提供的高性能、高可扩展性、灵活性以及快速的实施。

物流信息化管理平台作为发行人业务运行的“中枢神经系统”，整合了订单接收、查询、车辆调度监控、货物分拨配送、库存管理、货物在途信息实时查询、财务网络结算以及公司综合管理等多项功能，实现对综合物流服务和供应链商品销售业务的全面覆盖。发行人是深圳地区最早使用全球定位系统（GPS）/地理信息系统（GIS）进行车辆路线规划、货物在途跟踪的物流企业之一；条码技术、

射频识别技术的应用大大提高了仓储、理货、分拣、包装、配运等业务环节的效率，减少了人工操作的误差；远程视频监控技术使公司物流执行过程实现远程可视化监控，大大地规范了全程服务操作流程，也为价值较高的电子信息产品实现安全配送提供了技术保障。

具有行业领先水平的物流信息化管理平台是发行人长期立身于电子信息产业这一高端物流服务市场，向知名电子信息企业提供“一体化、一站式、个性化”的现代物流服务的基石。

3、专业服务优势

发行人主要为电子信息产业的大型客户提供现代物流服务，经过多年的经验积累、技术提升和人才储备，已形成具有自身特色的专业服务优势，具体体现在以下几个方面：

一是物流整体方案策划能力。发行人针对特定的客户，成立项目小组，在收集、分析实时的物流信息的基础上，为客户量身设计个性化的物流服务方案，在提高客户满意度和忠诚度的同时，提升了物流服务的效率，降低了运营成本，形成服务标准化与需求个性化相互兼容的物流服务模式。

二是物流执行能力。发行人直接派出训练有素的客服人员进驻重点客户，并向客户开放物流信息平台端口，物流服务全程协同、流程可视；发行人具有完整的区域性物流环境状况数据库、完备的特种货物保护措施指引、完善的节点服务覆盖面，确保客户物流需求在相对优化的物流环境下得到快捷执行；此外，发行人信息管理系统具有全程监控能力，客户可对物流实施过程进行可视化监控。

三是物流增值服务能力。发行人除为客户提供整体方案策划、贴身服务、快捷执行、全程可视化管理等个性化服务之外，还可以应客户要求集成提供条码管理、补货、包装、仓储、库存分析、形式买断及供应商管理库存等多项增值服务。物流增值服务满足了电子信息产业客户快速响应市场、有效降低库存并减少存货持有成本的内在需求，有利于培养客户忠诚度，增强物流专业服务对重点客户的“黏性”。

4、业务网络优势

经过十多年的发展，发行人在全国建立了 30 多个业务网点（含分公司、子公司和办事处），国内除拉萨、西宁、银川外的省会城市均设有业务网点，在重点城市建立了物流分拨配送中心，在珠三角、长三角等电子信息产业发达的地区设立物流运营中心，已形成一张覆盖国内主要城市的物流业务网络，具备为国内电子信息产业客户提供较大规模物流服务的能力。

5、客户资源优势

发行人在与 FedEx、DHL、TNT、UPS 等跨国物流巨头以及中外运等大型物流企业多年的竞争实践中，确立了以细分市场和专业路线为核心的公司发展战略。公司位于我国电子信息产业最发达的珠三角地区，电子信息产业的物流服务市场具有“高端客户、高端市场、高端利润”的特点，本公司一直定位于电子信息产业领域的专业物流服务商。

目前，发行人的主要客户包括联想、富士康、中兴通讯、华为、创维、方正、东芝等知名的电子信息企业，发行人是上述客户国内物流服务的主要提供商。

大型电子信息企业选择物流服务商较为审慎，执行严格的评估与准入制度。客户选择标准涉及专业服务能力、技术水平、管理水平、品牌信誉以及经济实力等多方面，强调业务合作的稳定性与可持续性。公司的主要客户中大部分已与公司合作近十年，相互间结成了长期稳定的合作关系。随着发行人业务的快速发展，公司客户结构中的企业数量逐步增多，构成发行人业务快速发展的先发优势。

（二）创新业务模式促进了发行人业务的快速增长

1、发行人提供“一体化”的现代物流服务，物流各环节协同作业，有效提高了运营效率，降低了物流服务成本，实现与客户的双赢合作

现代社会里，客户对物流的需求多种多样，物流活动是各项物流要素集成整合的复杂系统工程。发行人立足于为客户提供“一体化、一站式、个性化”的整体物流解决方案，将方案设计、运输、仓储、装卸、搬运、配送、流通加工、信息处理、RDC/DC 外包管理、VMI 服务、供应链商品销售等服务实施环节标准化，通过协同作业，流程优化、有效地缩短信息传递周期，提高了物流作业质量。并

通过一体化操作体系信息共享、提前作业准备期和统筹规划期，实现不同客户货物的集约配送和线路优化，实现资源整合及效率提升，减少因前置期过短而仓促作业、信息分散滞后、作业指令依次传递等导致作业失误和效率低下的因素影响，在协助客户减少管理环节和信息盲点的同时，实现了公司服务质量提升、效率提升和成本控制的多重目标，实现与客户双赢。

2、发行人提供“个性化”的现代物流服务，为客户量身订制服务方案

在日益激烈的市场竞争中，个性化已成为客户与同行业竞争的优势，公司众多客户都有着各自鲜明特色的个性化需求。针对不同客户的特殊要求，公司量身制订不同的物流服务方案。比如，针对客户交付目的地的特性，公司提供道路通行协调、特殊作业设备协调、安装协调等个性化服务；针对客户的个性化交付需求，在约定较短期限内将产品送达遍布各地的山区及村镇，对于电子商务分散化客户的零部件在线订购提供限时送达服务等；针对客户通讯组件供应商，公司提供产品再加工等服务；针对客户货品超长、超重等特点，公司提供线路规划和勘测、道路规格确认、专用车辆调度管理、专用商务车引导通行等个性化服务。

个性化、量身订制的服务特色，是发行人获得众多知名企业的认可并与之保持长期良好合作关系的重要因素。

3、信息化综合物流管理平台，成为发行人核心竞争力的重要因素

发行人通过多种信息化技术集成，构建了行业内领先的信息化物流运作管理平台，可实现从基础物流信息交换、物流管理过程控制、经营决策分析，到战略规划制定的信息提供功能，为公司拓展深度合作业务提供了必要支持。

①信息化综合物流服务平台覆盖物流作业的全部流程，成为公司业务运作的“中枢神经系统”，显著提高了物流作业质量并降低作业成本，有效提升了公司的运营效率。

②公司信息化综合物流服务平台可以与客户 ERP 系统对接，实现信息实时共享和全程实时监控。这种交互式客户合作关系，是公司快速响应客户需求、提供优质物流服务，并与客户形成长期战略合作的基础。

③公司信息化管理平台可实现操作流程的智能化监控以及全程可视化管理。通过信息化管理平台中的配载调度管理系统与远程视频技术、GPS、GIS 技术的结合，对货品在库、在途状态，实时监控、分析，随时掌握货品情况。

④公司的信息化管理平台规范了库存管理，提高了仓库周转率和利用率，为开展增值物流服务提供了保障。

4、利用现代物流技术，积极创新服务模式，不断提高客户满意度

发行人广泛应用现代化物流服务手段和管理技术，主要包括：

①现代服务手段：运输工具的新型化、专业化，仓库管理自动化，作业机械化，信息、数据处理的自动化等。

②现代管理技术：JIT（定时配送）、CROSSDOCKING（越库作业）、ZERO-INVENTORY（零库存）、MILKRUN（循环取货）、VMI（供应商管理库存）、DC（配送中心）和 RDC（区域配送中心）外包管理等。

发行人通过上述现代物流技术积极创新服务模式，为客户解决物流难题，不断提升客户满意度。

在 JIT（定时配送）方面，发行人面对众多高端客户的现代物流需求，通过信息化流程建设和资源支持，持续提升自身的 JIT 服务能力，满足客户“零”库存或最小库存需求。在 VMI 方面，公司通过专业化管理，使客户的供应商以尽可能小的库存满足对客户的供应需求；客户节省了存货成本并确保即时需求得到有效满足。在 DC/RDC 外包管理方面，发行人为客户提供定量商品短期存储、流通加工及基于 JIT 模式的末端配送服务，使客户运营流程在实现 JIT 精益管理的同时更好地满足了终端用户及市场需求。

发行人将 VMI、DC/RDC 外包管理及 JIT 等多种现代化管理技术相结合，不断创新满足客户生产、发展需要的，具有自身特色的现代物流模式。例如：公司在为联想及其合作方提供物流服务的过程中，基于分销物流一体化、扁平化的要求，构建了行业领先的分销物流一站式、个性化运营模式。对于联想而言，它提供了限时送达、定制化运输与配送服务以及 RDC/DC 外包管理；对于联想的供应商来说，通过 VMI 项目的实施提高了物流供应能力，并降低了存货成本；对于联想的分销商来说，通过销售物流外包、RDC/DC 外包管理及供应链服务的整体推进，拓宽了融资渠道，提高了销售能力。

5、建立了较为完善的综合物流服务网络，具备为客户提供较大规模物流服务的能力

发行人在全国 30 多个省会城市及部分业务布点区域设立了子公司、分公司、

办事处，并在北京、上海、成都、重庆、昆明、南宁等重点城市建立物流分拨配送中心，在深圳、苏州设立物流运营中心，形成了一张覆盖国内主要区域，并可以实现网点间业务交互、信息共享、数据快速交换和实时传递，具备提供较大规模综合物流服务和与特殊客户开展深度合作的能力。

6、发行人通过合同物流服务的形式，与一批知名客户建立了长期稳定的合作关系，成为可持续发展的有力保证

发行人一般通过公开竞标的形式获得新客户，并在一定期限内提供嵌入式综合物流服务；存量客户一般通过合同自动延续或议标方式维持合作关系。目前公司的主要客户包括联想、富士康、中兴通讯、华为、创维、方正、东芝、海尔等。发行人与上述客户关系稳定，合作时间较长。

7、综合物流服务具有增值性，具备独立为客户提供增值物流服务的能力

发行人提供的增值物流服务包括：

①便利性服务：为客户提供门到门服务、门到桌服务（比如把联想产品配送至其终端客户的桌面上），为客户提供操作或作业指导，为终端客户提供安装培训，代为客户维护、维修设备，代收货款、代办业务等。

②精准和效率并重的服务：提供的个性化方案和基于 JIT 标准的限时送达服务，减少了中间环节，优化了业务流程，实现了快速响应；公司运用的 EDI、射频、条形码等技术，提高了服务的精准度和效率。

③延伸服务：协助客户制定物流规划与设计、库存管理与控制、采购与订单处理、市场调研与预测、产品回收、物流系统诊断与优化、物流业务咨询及培训等决策方案。

此外，公司还提供包括基于综合物流服务基础上的（供应商或分销商）RDC/DC 外包管理、供应商管理库存、流通加工等仓储型增值服务，以及为客户分销商提供的供应链商品销售等增值服务，有效地拓展了公司服务空间，进一步巩固了与客户的合作关系。

8、针对客户对“小批量、多品种、高频次”的物流服务需求，发行人提供“柔性化”的物流服务

随着社会经济的发展，客户的订货周期变短，时效等因素要求更高，对物流

需求的不确定性也在增加。公司物流服务以客户的需求为中心，随着终端客户需求的多样化、个性化趋势的发展，公司提供的物流服务也呈现出小批量、多品种、高频次的特点，针对客户需求做出快速反应，及时调整物流作业流程，体现了物流服务的柔性化特征。

五、影响发行人未来三年成长性的具体规划

（一）发行人在增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争优势等方面拟采取的措施

根据未来三年发展规划和发展目标，发行人按照行业发展趋势和企业运营状况，以募集资金投资项目实施为基本手段，在增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争优势等方面拟采取以下措施：

1、现代物流业务基础设施扩充和升级

报告期内，发行人主营业务迅速发展，对业务基础设施、信息系统和外协服务需求也相应增加。其中，业务基础设施需要大量资金投入，已不能通过发行人自身发展积累所支持，业务基础设施已在一定程度上制约了公司的发展。通过本次公开发行募集资金，将扩建深圳华鹏飞物流中心及建设苏州华鹏飞物流中心。

通过上述两物流中心的建设，将大幅度改善业务基础设施，优化产业布局，增强公司抵御风险的能力，确保在行业内的规模优势和技术优势，为进一步发展奠定良好的基础。

2、技术支持平台深度开发和创新

发行人将按照募集资金投资计划，建设信息化系统改建项目，运用成熟的技术，扩建和升级改造现有信息技术平台，将其建设为集成客户关系管理、办公自动化、人力资源管理系统的新型信息技术平台，开发适合现代物流服务特点的支付结算系统。通过对技术支持平台的深度开发和创新，公司将进一步完善公司业务流程和丰富公司服务手段，促进公司新服务产品的开发，扩大服务产品销售范围，降低经营成本，提高企业盈利能力和综合竞争力，实现可持续的快速发展。

3、多领域、多区域的业务开拓

通过实施募投项目，公司将形成华南、华东两大物流区域中心，其中苏州项目的建设将有效拓展公司的服务范围，为公司成功进军华东地区电子信息领域物流市场打下坚实的基础，是公司市场开发战略的直接体现；此外，公司还将利用自有资金和银行存款等多种手段适时增加在西南、华北、华中区域的物流中心和服务网点建设，进一步完善全国性的营销网络布局。

募投项目实施后，公司将依托深圳华鹏飞物流中心开展电子信息综合物流服务，依托苏州华鹏飞物流平台开展跨区域、跨行业综合物流服务产品的营销。此外，公司将稳步拓展电子信息业以外的其他高端物流业务，并依托行业管理部门和行业协会，开展多种形式的业务推介活动，实现多领域、多区域业务开拓，完善公司服务产品链。

4、深度营销及服务升级

公司将大力加强专业服务型营销队伍的建设，聘用专业人才来开拓市场，坚持以服务营销为先导，与服务对象建立稳定的战略合作关系，争取每年能够开发2-3家大型知名电子信息产品制造商。此外，公司重视客户后续服务，在加强对原有客户售后服务的基础上，向国际知名制造商及其供应商积极推广公司的特色服务，提高公司在电子信息以外领域高端物流服务业务的市场占有率，从而带动对应供应商数量和经营业绩的增长。

5、人力资源持续开发

为提高公司的市场竞争能力，实现跨越式发展，公司视人才为发展之本，把引进和培养多层次人才和提升人才综合素质作为实现公司发展战略和经营目标的保障。根据业务发展需要，公司将有计划、有重点地引进和培养一大批熟悉现代物流的专业人才、中高级技术人才、高级市场拓展人才和高级管理人才，为公司的长远发展奠定人才基础。同时，公司还将采取措施，建立和完善科学的考评体系和激励机制。建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制，为优秀员工提供良好的发展空间，增强公司的整体凝聚力；为高级管理人员和核心技术人员提供有竞争力的薪酬，稳定公司核心团队。公司将加强员工有关企业文化和业务技术的培训，进一步强化公司文化建设，以企业文化促进公司的长远发展；进一步加强公司培训体系建设，强化员工的业务培训，提高员工的综合业务水平。

6、加强管理和技术团队建设

在公司治理方面，为满足持续快速发展需要，公司将按照现代企业制度，不断完善法人治理结构，以强化管理为中心，适时调整原有组织机构，加强内控部门的建设，健全内部控制制度，最大限度地降低经营风险，满足公司长远发展的内在需要。

在团队建设方面，公司将加快引进现代物流和供应链管理方面的专业人才，逐步建立吸引、留住、培养、激励人才的人力资源体系，保证企业的可持续发展。完善员工特别是管理层、其他核心人员的绩效考核和激励机制，保持公司管理层和经营层稳定。

7、持续改善财务结构

公司将利用公开发行股票并上市的契机，将产业与资本两种运作模式相结合，通过募集资金项目的实施，将大幅提升公司的服务能力，扩大经营范围，并带来业务量的增加，提高市场占有率，扩大企业的影响力。

未来公司将加强对成本、费用的管控，优化资本结构和财务状况，建立完善的预算制度和多层次的融资渠道，保持合理的资本结构，满足公司发展的需要，保持公司经营业绩的成长性。

8、收购兼并及对外扩充

在优先满足生产经营快速发展所需要各种资源的前提下，将根据公司发展战略、市场竞争状况逐步稳健地开展横向并购计划，通过包括但不限于合并、控股、参股等方式收购具有市场资源、销售渠道、产品特色、管理优势的现代物流企业。

（二）募集资金投资项目对发行人的未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响

华鹏飞本次发行上市所筹集的资金主要投向深圳华鹏飞物流中心扩建、苏州华鹏飞物流中心建设、信息化系统改建以及其他与主营业务相关的营运资金，项目的有效实施将进一步加强现有主营业务的竞争优势，对公司未来发展及在增强成长性和创新性方面具有积极的影响，具体如下：

1、发行人业务规模迅速扩大，市场占有率逐步提高

募集资金投资项目将加大先进物流设施和仓储设施的投入，建成统一数据库和信息技术平台，建设具有行业先进水平信息服务中心；坚持网上网下相结合，打造独具特色的新型信息技术服务模式，使华鹏飞服务能力和服务水平得到根本性的提高。

项目将利用华鹏飞在深圳已经建立的市场地位，通过低成本复制发行人在深圳的成功经验，在长三角核心区域建立物流中心，形成以珠三角、长三角物流中心为两极，辐射全国的现代物流服务网络，使华鹏飞营销网络基本达到覆盖全国主要城市和重点区域市场的目标，提高公司服务产品的覆盖范围。

上述募集资金投资项目建成后，华鹏飞的现代物流服务能力将大幅度提高，可以进一步扩大华鹏飞业务规模，并提高市场占有率。

2、实现现有产品和服务的升级

发行人通过募集资金投资项目的分阶段实施，用信息技术模式重建华鹏飞的服务流程，为知名电子信息企业提供“一体化、一站式、个性化” 的现代物流服务。发行人将以现代化的物流信息系统为依托，提升综合物流服务及供应链服务能力和服务水平，从深圳区域市场领导者，向全国市场的领跑者转变。

3、技术开发和持续创新能力显著提高

本次募集资金运用还将投资信息化系统改建，为华鹏飞搭建储备技术研究、研发测试、培训和展示四大平台。研发培训中心将作为发行人“产、学、研”结合的技术创新平台，根据华鹏飞总体规划及业务发展需要，依托华鹏飞现有技术资源，研究现代物流核心技术及相关技术的应用。通过对物流技术和现代物流市场相关产品进行持续性的研究与创新，引导客户需求推动市场销售，可以有效地提高华鹏飞的市场竞争力，确保华鹏飞技术开发和持续创新能力显著提高，提升核心竞争力，增强华鹏飞实力和发展潜力。

4、管理和技术团队力量充实

华鹏飞一直以来重视团队的建设，本次募集资金的有效运用在一定程度上依赖于团队的建设。随着华鹏飞业务发展和募集资金投资项目的实施，华鹏飞将有计划、有重点地引进和培养技术、营销与管理人才，充实研发、销售及客户服务

队伍，积极稳妥地提升发行人经营管理水平，为实现发展目标提供人力支持。

5、发行人财务结构得到改善

募集资金到位后，将解决华鹏飞长期资金短缺的困难。华鹏飞的净资产将大幅增加，资产规模大幅度扩大，有利于提高抵御风险的能力。同时募集资金到位后，引入多元投资主体，华鹏飞的股权结构也得到进一步优化。

六、影响发行人未来成长的风险

（一）对电子信息产业依赖的风险

发行人是国内电子信息产业领域的专业物流服务商，目前客户群以电子信息产业的客户为主，发行人的业务发展与电子信息产业的景气状况直接相关，对电子信息产业存在较大的依赖。电子信息产业和经济周期表现出较强的关联性，其景气状况会随着经济周期出现波动，发行人经营业绩亦受到该因素的影响。

（二）客户相对集中的风险

发行人目前主要客户包括联想、富士康、中兴通讯、华为、创维、方正、东芝、海尔等电子信息产业的知名公司。由于电子信息产品具有价值高、精密度高、体积小等特点，在物流执行过程中容易受到损坏和丢失，电子信息企业客户对其物流服务商的选择比较慎重，执行严格的评估与准入制度。客户选择标准涉及专业服务能力、技术水平、管理水平、品牌信誉以及经济实力等多方面。一般而言，通过严格认证成为上述大型电子信息企业的合格物流服务商后，与其合作具有业务量大、合作关系相对稳定等特点。

近三年，发行人对前五名客户合计的收入分别为 14,842.56 万元、15,987.10 万元和 16,493.67 万元，分别占当期营业收入的 83.28%、60.73%和 42.86%，尽管目前发行人与上述重要客户保持相对稳定的合作关系，但如果发行人与主要客户的合作发生变化，或该等客户自身经营陷入困境，将对发行人的经营业绩造成不利影响。

（三）应收账款净额较大风险

近年来发行人业务发展良好，营业收入增长较快，发行人对主要客户给予一

定的结算期限，导致发行人报告期末的应收账款净额较大。截至 2011 年 12 月 31 日，发行人应收账款净额为 12,145.46 万元，占流动资产和总资产的比例分别为 64.58%和 49.45%。虽然发行人一年以内的应收账款占应收账款总额的 97.38%，且欠款客户大多为知名电子信息企业，经济实力较强，商业信誉良好，同时发行人制定了较为严格的应收账款管理制度，应收账款发生坏账损失的可能性较小，但是，随着发行人为满足市场需求扩大经营规模，较高的应收账款会影响发行人的资金周转，限制发行人业务的快速发展。此外，若上述欠款客户自身经营陷入困境，将导致发行人发生坏账损失。

（四）发行人快速发展引致的管理风险

报告期内发行人业务发展迅速，发行人处于快速成长期。本次股票发行后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，发行人总体经营规模将进一步扩大。资产规模的扩大、人员增加、物流中心的建设都会使得发行人组织架构、管理体系趋于复杂。这对发行人已有的战略规划、制度建设、组织设置、营运管理、财务管理、内部控制等方面带来挑战。如果发行人管理层不能适时调整发行人管理体制、或未能很好把握调整时机、或发生相应职位管理人员的选任失误，都将可能阻碍发行人业务的正常推进或错失发展机遇。未来发行人可能存在组织模式和管理制度不完善、内部控制有效性不足、内部约束不健全引致的风险。

七、保荐机构对发行人成长性的专项结论性意见

通过审慎核查，本保荐机构对于发行人的成长性出具如下结论性意见：

1、发行人具有明确的发展远景和战略，并且相应制定了符合国家经济社会发展方向和有关产业政策、切合发行人实际经营的发展计划和目标，发行人按照既定发展计划卓有成效地实施了发展计划，是发行人保持高成长性的制度性基础；

2、发行人在国内电子信息产业领域具有的专业服务优势、客户资源等优势，市场前景广阔，发展潜力巨大；

3、发行人近年来专注于为电子信息企业提供“一体化、一站式、个性化”的第三方物流服务，主营业务突出，业绩优良且具有持续性。如果本次募集资金投资项目能够顺利达产，发行人的营运能力和基础物流配套设施将得以增强，物流信息运作系统将进一步优化，为在市场上与行业巨头的竞争打下较好的基础；

4、发行人具备较强的持续研发能力，设立了专门负责信息技术在物流行业应用研究的信息技术中心，并不断加强研发人才的引进和研发的投入，持续创新能力较强，为整体发展提供了有利的技术支持；

5、发行人管理团队拥有十年以上的行业从业经验，对行业具有较深刻的认识，并适应企业发展制定了较好的激励机制，不断引进高层次管理人才，保证发行人的各项发展战略能够得以持续稳定地贯彻实施。

综上所述，本保荐机构认为，发行人体现了良好的成长性，在我国物流行业的电子信息产业领域的物流细分市场中具有较为专业服务优势，具有良好的发展前景，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》的实质性要求。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《恒泰证券股份有限公司关于深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司成长性的专项意见》之签章页）

保荐代表人签名：

仇智坚　　李东茂

项目协办人签名：

李合斌

恒泰证券股份有限公司

2012年5月12日