

中山华帝燃具股份有限公司

首次公开发行 2,500 万股 A 股网上路演公告

经中国证券监督管理委员会证监发行字 [2004]132 号文核准,中山华帝燃具股份有限公司(以下简称“发行人”)将于 2004 年 8 月 17 日采用全部向二级市场投资者定价配售方式首次公开发行人民币普通股(A 股)2,500 万股,发行价格为 8.00 元/股。根据中国证券监督管理委员会《关于新股发行公司通过互联网进行公司推介的通知》,为了便于投资者了解发行人和本次发行的有关情况,发行人与保荐机构(主承销商)华欧国际证券有限责任公司定于 2004 年 8 月 16 日(星期一)14:00 - 18:00 在全景网就本次发行举行网上推介活动,敬请广大投资者关注。

本次发行的《招股说明书摘要》于 2004 年 8 月 12 日刊登在《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》上,提请广大投资者关注。

- 1、路演网址:全景网(<http://www.p5w.net>)
- 2、参加人员:发行人董事长、总经理、财务总监、董事会秘书等及保荐机构(主承销商)有关人员。

中山华帝燃具股份有限公司
二〇〇四年八月十二日

中山华帝燃具股份有限公司

（广东省中山市小榄镇九洲工业开发区）



首次公开发行股票 招股说明书

（封卷稿）



保荐机构（主承销商）：华欧国际证券有限责任公司

（上海市浦东银城东路 139 号华能联合大厦 1 楼）

中山华帝燃具股份有限公司

首次公开发行股票

招股说明书

人民币普通股 25,000,000 股

| 单位（人民币元） | 每股面值 | 发行价格 | 发行费用 | 募集资金 |
|----------|------------|-------------|------------|-------------|
| 每股 | 1.00 | 8.00 | 0.52 | 7.48 |
| 合计 | 25,000,000 | 200,000,000 | 13,000,000 | 187,000,000 |

发行方式：向二级市场投资者定价配售

发行日期：2004年8月17日

拟上市地：深圳证券交易所

保荐机构（主承销商）：华欧国际证券有限责任公司

签署日期：2004年8月5日

董事会声明

发行人董事会已批准本招股说明书及其摘要，全体董事承诺其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、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说明书及其摘要中财务会计报告真实、完整。

中国证监会、其他政府机关对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对本发行人股票的价值或投资收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》等的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

特别提示

根据发行人 2003 年度股东大会决议，向本次发行前的全体股东每 10 股派发人民币 1.50 元现金股利（含税），合计分配现金股利 804.75 万元。本公司已于 2004 年 3 月 20 日向股东派发现金股利 804.75 万元。

根据本公司 2003 年度股东大会和 2004 年度第一次临时股东大会的决议，将实施 2003 年度利润分配方案后剩余未分配利润 37,433,854.89 元和 2004 年 1 月 1 日到本次发行前形成的利润由本次发行后的新老股东共同享有。

特别风险提示

本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列投资风险：

1、随着燃气用具市场竞争加剧，本公司生产的部分产品价格也不可避免地随着市场价格的波动而调整，产品价格波动将影响公司的盈利水平。

2、一些大型家电企业和厨卫家电的专业生产企业全面进入了燃气用具行业，成为公司的竞争对手，公司将面临一定的市场竞争风险。

3、公司本次发行募集资金投入“家用安全节能型燃气供热中心”项目和“过滤型环保抽油烟机”项目。项目的可行性分析是基于国家目前的产业政策和国际国内市场环境作出的，市场因素的不确定性可能对募集资金投资项目的预期收益情况造成影响。同时，由于募股资金量大，投资项目涉及的技术和产品较多，在项目实施过程中，若投资管理不善，仍可能出现实际投资额突破预算、项目不能如期完工等情况，这些都可能对投资者的未来回报产生一定影响，存在募股资金的运用和管理风险。

4、公司账龄为一年内的应收款按 0.5%计提坏帐准备。2003 年度，公司账龄为一年内的应收账款和其他应收款占当年应收款的比例为 92.82%，存在一定的坏帐准备计提不足的风险。

5、目前公司是经广东省科学技术厅认定的高新技术企业，享受广东省高新技术企业所得税的优惠政策，即减按 15%的税率缴纳企业所得税。随着国家产业政策和税收优惠政策的变化，公司将面临一定的政策风险。

发行人提请投资者对本公司的上述风险予以特别关注，并仔细阅读招股说明书“风险因素”等有关章节。

目 录

| | |
|-------------------------------|-----|
| 释 义 | 5 |
| 第一章 概 览 | 7 |
| 第二章 本次发行概况 | 11 |
| 第三章 风险因素 | 16 |
| 第四章 发行人基本情况 | 31 |
| 第五章 业务与技术 | 64 |
| 第六章 同业竞争和关联交易 | 127 |
| 第七章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 | 151 |
| 第八章 公司治理结构 | 159 |
| 第九章 财务会计信息 | 170 |
| 第十章 业务发展目标 | 215 |
| 第十一章 募股资金运用 | 226 |
| 第十二章 发行定价及股利分配政策 | 247 |
| 第十三章 其他重要事项 | 250 |
| 第十四章 发行人及各中介机构声明 | 260 |
| 第十五章 附录和备查文件 | 268 |

释 义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列词语具有如下意义：

| | | |
|-----------------------------|----------|--|
| 公司、本公司、股份公司、或发行人有限公司 | 指 | 中山华帝燃具股份有限公司 |
| 九洲实业 | 指 | 本公司前身中山华帝燃具有限公司 |
| 联动投资 | 指 | 原中山市小榄镇燃气具设备厂，1993年4月更名为中山市九洲燃气具实业公司，2001年9月改制为中山市九洲燃气具实业有限公司，2002年11月更名为中山九洲实业有限公司，为本公司主要发起人，持有本公司2682.5万股股票，占本公司发行前总股本的50% |
| 华帝经贸 | 指 | 中山市联动投资有限公司，为本公司发起人股东，持有本公司1448.55万股股票，占本公司发行前总股本的27% |
| 武汉华盈 | 指 | 原广东华帝集团有限公司 2002年11月更名为广东华帝经贸发展有限公司，为本公司发起人股东，持有本公司965.7万股股票，占本公司发行前总股本的18% |
| 南京华盈 | 指 | 武汉市华盈厨卫电器有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 杭州华盈 | 指 | 南京华盈厨卫销售有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 济南华盈多 | 指 | 杭州华盈厨卫有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 上海华帝 | 指 | 济南华盈多厨卫有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 华美铸造 | 指 | 上海华帝厨卫有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 集成厨房 | 指 | 中山市华美金属铸造有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 华帝取暖 | 指 | 中山市华帝集成厨房有限公司，为本公司的控股子公司 |
| 北京华盈多 | 指 | 中山华帝取暖电器有限公司，为本公司的参股子公司 |
| 中国证监会 | 指 | 北京华盈多厨卫销售有限公司，为本公司的参股子公司 |
| 公司章程或章程 | 指 | 中国证券监督管理委员会 |
| 深交所 | 指 | 中山华帝燃具股份有限公司公司章程 |
| 本次发行 | 指 | 深圳证券交易所 |
| | 指 | 本公司本次向社会公众公开发行2,500万股面值为1.00元的境 |

| | | |
|---------------------|---|--|
| | | 内上市人民币普通股票 |
| A 股 | 指 | 本公司本次向境内投资者发行的人民币普通股，每股面值人民币 1.00 元，须以人民币认购 |
| 保荐机构（主承销商） | 指 | 华欧国际证券有限责任公司，本公司本次发行的保荐机构（主承销商） |
| 承销机构 | 指 | 本公司本次发行的保荐机构（主承销商）、副主承销商、分销商 |
| 南方民和、会计师 | 指 | 深圳南方民和会计师事务所有限责任公司，本公司的审计机构 |
| 发行人律师 | 指 | 湖南启元律师事务所，本公司本次发行的专项法律顾问 |
| 元 | 指 | 人民币元 |
| 董事会 | 指 | 中山华帝燃具股份有限公司董事会 |
| 监事会 | 指 | 中山华帝燃具股份有限公司监事会 |
| 社会公众股 | 指 | 中山华帝燃具股份有限公司本次向社会公众公开发行的 2,500 万股人民币普通股 |
| 承销协议 | 指 | 公司与保荐机构（主承销商）签订的关于本次股票发行的协议 |
| 承销团协议 | 指 | 本公司本次发行的保荐机构（主承销商）与承销团成员签订的关于本次股票发行的分销协议 |
| WTO | 指 | World Trade Organization，世界贸易组织 |
| 型式实验 | 指 | 研究批量生产开始前的试制品或批量生产的产品根据需要依据标准，视情况对其进行标准合格性判断的试验方法，即依据标准全项目的试验。 |
| SPC 方法 | 指 | 统计过程控制，即 Statistical Process Control，它是应用统计方法对过程中的各个阶段进行数理分析，从而达到保证与改进质量的目的。 |
| OA 信息化 | 指 | 办公自动化（Office Automation），是通过先进技术（计算机技术、通信技术、自动化技术等）的应用，将人们的部分办公业务物化于人以外的各种设备，并由这些设备和办公人员共同完成办公业务的人机信息系统。 |
| 中国强制性认证（CCC） | 指 | 国家对涉及人类健康和安全、动植物生命和健康以及环境保护和公共安全的产品实行的强制性认证制度，其英文名称为 China Compulsory Certification，英文缩写为 CCC。 |

第一章 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者做出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人基本情况

（一）发行人概况

公司名称：中山华帝燃具股份有限公司

英文名称：Zhongshan Vantage Gas Appliance Stock Co.,Ltd.

注册地址：广东省中山市小榄镇九洲工业开发区

注册资本：5365 万元

法定代表人：黄文枝

本公司是 2001 年 11 月 27 日经广东省人民政府粤办函[2001]第 673 号文和 2001 年 11 月 28 日广东省经济贸易委员会粤经贸监督[2001]第 1008 号文批准，由原中山华帝燃具有限公司（以下简称“有限公司”）整体变更设立的。公司股东为中山九洲实业有限公司、中山市联动投资有限公司、广东华帝经贸发展有限公司等 3 名法人和谢永培先生、陈富华先生、黎均林先生等 3 名自然人。

本公司经营范围为：生产、销售燃气具系列产品，家庭厨房用品，家用电器及配件，自产产品的售后服务；企业自有资产投资，经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品除外；不单列贸易方式）。

目前，公司的主导产品为燃气灶具、热水器（含燃气热水器、电热水器、太阳能热水器）、抽油烟机。产品年销量超过 230 万台，销售收入超过 6 亿元，灶具产品销量连续九年位居行业第一，燃气热水器和抽油烟机连续进入行业前五名，树立了行业的龙头地位。公司现拥有年产 200 万台燃气灶具的生产能力，为目前国内最大的燃气灶具专业生产企业。

经中国轻工总会 1995-1997 年、中国五金制品协会 1998 - 1999 年和中华全国商业信息中心 2000 - 2002 年统计确认，公司从 1995 年至 2002 年连续八年蝉联全国燃气灶具行业产销量第一，并从 1999 年开始连续四年进入燃气热水器、

抽油烟机行业销量前 10 名。根据国家统计局中国行业企业信息发布中心统计显示，2003 年度“华帝”牌燃气灶具居全国市场同类产品销量第一名，2003 年度“华帝”牌燃气热水器居全国市场同类产品销量第三名，2003 年度“华帝”牌抽油烟机居全国市场同类产品销量第四名。2003 年公司被广东省人民政府、广东省科学技术厅评为广东省优秀民营企业和广东省高新技术企业。

公司秉承“创造精品，服务社会”的经营理念，走高质量、新技术、高效益的发展道路。2001 年完成了国家火炬计划项目 我国第一台低氮氧化物环保型低污染灶具开发，2003 年完成了国家火炬计划项目 农村能源建设项目之一的沼气燃气具开发等重要项目。凭借在燃气行业多年的探索和研究，公司具备了领先于行业的技术优势。

目前，公司是燃气灶具和燃气热水器国家标准制定的召集人与主要起草、评审单位，全程参与了 2002 年燃气热水器国家标准与 2003 年燃气灶具国家标准的制定工作。2003 年起国家对燃气灶具行业实行生产许可证制度，提高了行业的进入门槛，公司顺利通过了国家质量监督检验检疫总局评审，成为第一批获得生产许可证的企业。

截止 2003 年 12 月 31 日，本公司资产总额 29,415.10 万元、负债总额 18,183.38 万元，净资产总额 11,008.13 万元。2003 年公司实现销售收入 63,024.96 万元、净利润 3,503.26 万元。2004 年 1 - 6 月，公司实现销售收入 31,890.44 万元、净利润 1,420.62 万元。

二、发行人近三年的主要财务和业务数据

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

| 项目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
|------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 流动资产 | 221,099,810.96 | 219,882,213.48 | 147,608,694.99 | 206,533,151.76 |
| 固定资产 | 52,351,602.23 | 52,530,174.91 | 38,078,495.25 | 37,771,981.60 |
| 资产总额 | 304,974,520.64 | 294,151,037.30 | 217,989,364.17 | 266,814,397.61 |
| 流动负债 | 181,601,080.78 | 178,733,795.74 | 141,678,961.14 | 210,598,105.41 |
| 长期负债 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 | 500,000.00 | - |
| 负债总额 | 183,481,350.78 | 181,833,795.74 | 142,178,961.14 | 210,598,105.41 |
| 股东权益 | 119,309,788.35 | 110,081,331.17 | 75,048,711.88 | 56,216,292.20 |

（二）合并利润及利润分配表主要数据

单位：元

| 项目 | 2004年1-6月 | 2003年度 | 2002年度 | 2001年度 |
|--------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 主营业务收入 | 318,904,364.37 | 630,249,621.71 | 460,589,296.10 | 423,880,158.10 |
| 主营业务利润 | 96,057,932.68 | 193,159,103.48 | 129,035,991.16 | 91,369,581.99 |
| 利润总额 | 17,672,172.12 | 43,168,525.67 | 32,554,936.94 | 17,605,859.01 |
| 净利润 | 14,206,227.18 | 35,032,619.29 | 21,514,919.68 | 12,622,459.87 |

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

| 项目 | 2004年1-6月 | 2003年度 |
|---------------|----------------|----------------|
| 经营活动产生的现金流量净额 | -21,653,264.42 | 61,849,470.88 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -12,376,379.98 | -15,070,382.97 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | 13,245,780.00 | -11,166,847.62 |
| 现金及现金等价物净增加额 | -20,783,864.40 | 35,612,240.29 |

（四）主要财务指标

| 项目 | 2004年1-6月 | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|----------------|-----------|-------|-------|-------|
| 资产负债率（按母公司口径%） | 57.51 | 57.98 | 64.77 | 78.93 |
| 每股净资产（元/股） | 2.22 | 2.05 | 1.40 | 1.05 |
| 每股收益（全面摊薄元/股） | 0.26 | 0.65 | 0.40 | 0.24 |
| 净资产收益率（全面摊薄%） | 11.91 | 31.82 | 28.67 | 22.78 |

三、主要发起人简介

本公司主要发起人为中山九洲实业有限公司，现持有本公司股份 2682.5 万股，持股比例为 50%。该公司前身是成立于 1991 年 11 月的中山市小榄镇燃气具设备厂，1993 年 4 月更名为中山市九洲燃气具实业公司，2001 年 9 月 26 日改制为中山市九洲燃气具实业有限公司，2002 年 11 月 8 日更名为中山九洲实业有限公司，股东为黄文枝、邓新华、黄启均、关锡源、杨建辉、李家康、潘权枝等七位自然人，注册资本为 1300 万元，法定代表人：邓新华先生。注册地址：中山市小榄镇龙山路迎龙居 7 号地铺。现持有中山市工商行政管理局核发的第 4420001008465 号《企业法人营业执照》，经营范围为：生产销售金属制品、微型电机、家用电器配件。

截止 2003 年 12 月 31 日，该公司总资产 312,080,506.96 元，净资产为 60,621,290.91 元，2003 年实现净利润 18,021,438.18 元（以上财务数据按照合并报表的口径计算，以上数据经中山市花城会计师事务所审计）。截止 2004 年 6 月 30 日，该公司实现净利润 7,038,958.05 元（该财务数据未经审计）。

四、本次发行概况

本次公司拟发行 2,500 万股 A 股，采用全部向二级市场投资者定价配售的发行方式，发行价格为 8.00 元/股，由保荐机构（主承销商）华欧国际证券有限责任公司组织承销团以余额包销的方式承销。预计本次发行募集资金 20,000 万元（含发行费用）。

五、募集资金运用

本公司经过详细的可行性论证，经 2002 年度股东大会、2003 年第一次临时股东大会、2004 年 4 月 9 日第一届董事会第十二次会议审议通过和相关主管部门批准，本次 A 股发行募集资金拟投向以下两个项目，总投资额为 20,500 万元：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 投资总额 | 投资计划 | | 回收期(年) |
|----|---------------|-------|-------|------|--------|
| | | | 固定资产 | 流动资金 | |
| 1 | 家用安全节能型燃气供热中心 | 12137 | 10620 | 1517 | 4.19 |
| 2 | 过滤型环保抽油烟机 | 8363 | 6885 | 1478 | 4.92 |
| 合计 | | 20500 | 17505 | 2995 | |

（说明：投资回收期含项目建设期）

以上项目的资金缺口通过自筹资金或银行贷款解决。

六、公司发展战略

公司的业务发展将继续沿着以燃气具为核心的高度关联产业链条有序、有效延伸，具体表现为全面拓展整体厨卫业务，积极进入工业及商业用燃气具制造领域、能源产业中的相关领域（包括燃气及管网、沼气、太阳能），形成强大的核心多元化业务群体；以国内市场为根本，积极拓展海外市场，在全球化竞争中充分发挥制造和研发的比较优势；坚持走高档精品路线，实现高技术、高质量、高效益的目标，成为中国厨卫行业领导企业。

第二章 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

| | |
|-------------|---|
| 股票种类： | 人民币普通股（A股） |
| 每股面值： | 1.00元人民币 |
| 发行股数： | 2,500万股，占发行后总股本的31.79% |
| 发行后总股本： | 7865万股 |
| 每股发行价格： | 8.00元 |
| 发行市盈率： | 12.31倍（按2003年度每股收益） |
| 发行前每股净资产： | 2.05元（按2003年12月31日经审计的数据） |
| 预计发行后每股净资产： | 3.78元（按2003年12月31日经审计的数据） |
| 发行方式： | 本次发行采用全部向二级市场投资者定价配售的方式发行 |
| 发行对象： | 于招股说明书摘要刊登当日持有深圳证券交易所或上海证券交易所已上市流通人民币普通股（A股）股票的收盘市值总和（包括可流通但暂时锁定的股份市值）不少于10,000元的投资者（法律、行政法规禁止购买者除外）。两市投资者均可参加本次新股发行的配售。投资者同时持有的深市、沪市二级市场的股票市值不合并计算 |
| 承销方式： | 余额包销 |
| 发行地点： | 全国所有与深圳证券交易所、上海证券交易所交易系统联网的各证券营业网点 |
| 拟上市地： | 深圳证券交易所 |
| 发行股份的流通： | 本次发行结束后，发行人将尽快申请本次发行的股票在深圳证券交易所上市流通 |
| 预计募集资金额： | 20,000万元（含发行费用） |
| 实际募集资金净额： | 18,700万元 |
| 本次发行费用概算： | 本次发行A股的发行费用预计为1,300万元，主 |

要包括以下支出：

承销费用：600 万元

保荐费用：250 万元

审计费用：80 万元

评估费用：50 万元

律师费用：100 万元

发行手续费：200 万元

审核费用：20 万元

二、本次发行的有关机构

发 行 人： 中山华帝燃具股份有限公司
住 所： 广东省中山市小榄镇九洲工业开发区
法定代表人： 黄文枝
联系电话： 0760 - 2262981
传 真： 0760 - 2128079
联 系 人： 吴刚 王剑

保荐机构（主承销商）： 华欧国际证券有限责任公司
住 所： 上海市浦东银城东路 139 号华能联合大厦 1 楼
法定代表人： 陈学荣
电 话： 021 - 38784818
传 真： 021 - 68865411
联 系 人： 李丹 成曦 蒋晓雄

副主承销商： 新时代证券有限责任公司
住 所： 北京市海淀区成府路 298 号方正大厦 2 层
法定代表人： 李文义
电 话： 010 - 85787925
传 真： 010 - 85787990

联系人：顾连书

分销商：财富证券有限责任公司

住 所：长沙市芙蓉中路 2 段 80 号顺天国际财富中心 26 楼

法定代表人：蒋永明

电 话：0755 - 82932577

传 真：0755 - 82932589

联系人：黄艳

分销商：万联证券有限责任公司

住 所：广州市东山区东风东路 836 号东峻广场 34 层

法定代表人：陆景烽

电 话：010 - 66061811

传 真：010 - 66061811

联系人：吴强

发行人律师事务所：湖南启元律师事务所

法定代表人：袁爱平

住 所：长沙市芙蓉中路 465 号金源大酒店 901 室

电 话：0731 - 5540103 5557267

传 真：0731 - 5164950

经办律师：朱旗 谢勇军

发行人审计机构：深圳南方民和会计师事务所有限责任公司

住 所：深圳市深南中路 2072 号电子大厦 8 楼

法定代表人：罗本金

电 话：0731 - 4450510

传 真：0731 - 4450511

经办注册会计师：姚运海 尹芝玲 周俊杰

- 发行人验资机构：** 北京天华会计师事务所
住 所： 北京市西城区复兴门外大街 A2 号中化大厦 17 层
法定代表人： 夏执东
电 话： 010 - 68569800
传 真： 010 - 68569590
经办注册会计师： 李俊宏 李存慧
- 资产评估机构：** 北京中天华资产评估有限责任公司
住 所： 北京市西城区阜外大街甲 28 号京润大厦六层
法定代表人： 李晓红
电 话： 010 - 68041920 - 1925
传 真： 010 - 68041917
经办资产评估师： 罗小明 张亮
- 土地评估机构：** 北京市中土源房地产评估有限公司
住 所： 北京市海淀区大慧寺路 2 号
法定代表人： 邱彤
电 话： 010 - 62275478
传 真： 010 - 62275473
经办土地评估师： 齐辉
- 土地评估机构：** 北京中天华房地产投资咨询有限公司
住 所： 北京市西城区阜外大街甲 28 号京润大厦 6 层 605 室
法定代表人： 李晓红
电 话： 010 - 68041920
传 真： 010 - 68041917
经办土地评估师： 杨健 王丹林
- 股票登记机构：** 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住 所： 广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电 话： 0755 - 25938000
传 真： 0755—25988122

三、发行日程安排

发行公告刊登的日期： 2004 年 8 月 13 日
申购日期： 2004 年 8 月 17 日
申购配号确认、公布中签率日期： 2004 年 8 月 18 日
中签结果公告日期： 2004 年 8 月 19 日
中签投资者缴纳股款日期： 2004 年 8 月 20 日
预计上市日期： 发行结束后，尽快申请在深圳证券交
易所上市

公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

第三章 风险因素

投资于本公司股票可能会涉及一系列风险。在购买本公司股票前，敬请投资者将下列风险因素相关资料连同本招股说明书其他资料一并考虑。

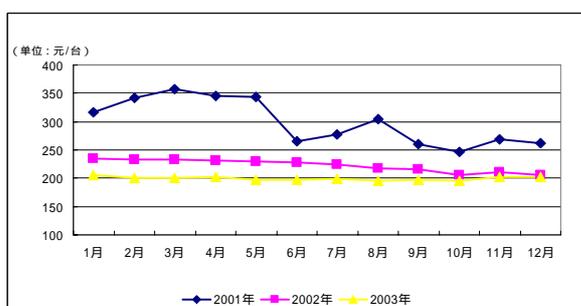
投资者在评价本公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，还应特别认真地考虑下述各项风险因素。

一、市场风险

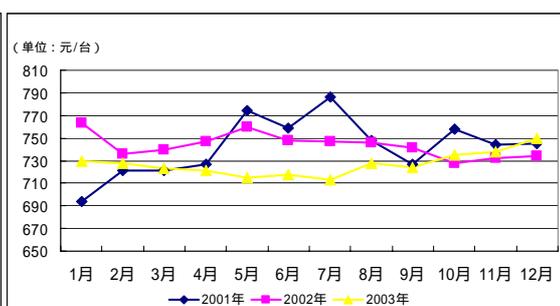
（一）产品价格波动的风险

本公司的主要产品是燃气灶具、热水器（燃气热水器、电热水器、太阳能热水器）、抽油烟机。由于燃气具产品的毛利率略高于电视机、电冰箱、洗衣机等大家电产品，行业进入门槛较低，市场上不断出现新的进入者，导致产品的供应总量不断扩大，市场竞争日趋激烈。目前，价格竞争是燃气具市场上最主要的竞争手段之一，产品的市场竞争将造成产品的价格呈现下降的趋势。

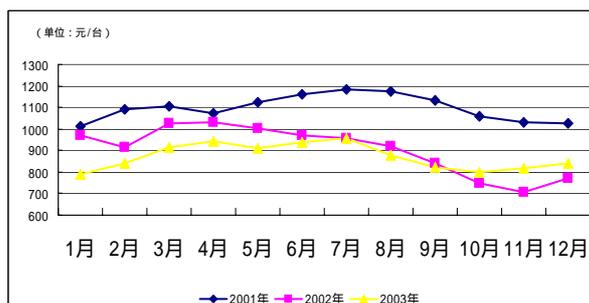
台式灶具 2001 年-2003 年价格走势



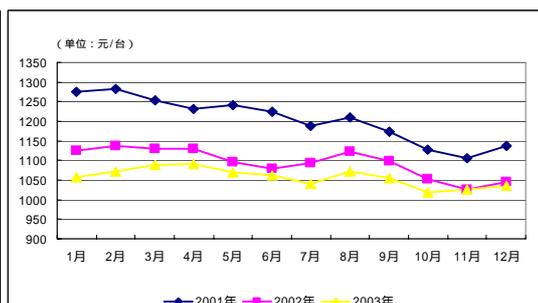
嵌入式灶具 2001 年-2003 年价格走势



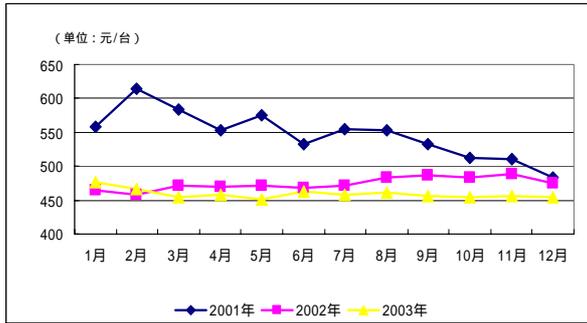
燃气热水器 2001 年-2003 年价格走势



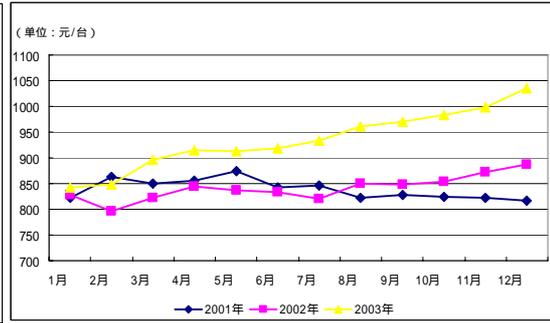
电热水器 2001 年-2003 年价格走势



平顶式抽油烟机 2001 年-2003 年价格走势



深吸式抽油烟机 2001 年-2003 年价格走势



(资料来源：北京中怡康时代市场研究有限公司统计资料)

如果公司的产品价格下调而销售额又不能保持相应的提高或增加新的利润增长点，将影响公司的盈利水平。

风险对策：

针对产品的价格波动风险，公司将采取以下对策：

1、采取措施降低综合成本，保持竞争优势。产品的竞争力不仅仅在于产品价格，而且在于产品的成本、质量、性能等方面。公司将进一步细化采购流程中的核价标准和程序，对采购价格进行严格控制，有效控制采购成本，并将通过优化产品设计，采用新工艺等手段降低产品的制造成本，减小产品价格波动对公司业绩的影响。

2、加强技术创新，不断推出适合市场需求的新产品。公司将利用在燃气具行业中的领先地位和技术优势，采用新材料、新技术实现产品更新换代，不断开发适销对路、具备安全、节能、环保、高附加值的产品，避免陷入低水平的价格竞争。

燃气具产品正处于结构调整过程中，一些符合市场需求、具有新的功能或性能的产品价格下降的幅度较小，有些产品甚至出现了价格上涨的现象。根据北京中怡康时代市场研究有限公司对 350 家商场嵌入式燃气灶的销售情况调查显示，近年来广受市场欢迎的嵌入式燃气灶 2003 年平均市场价格基本与 2002 年持平；另一种受市场欢迎的深吸式抽油烟机 2003 年的平均市场价格还呈现上升趋势。自 2001 年以来，公司对产品结构进行了调整，淘汰了 80 多个老产品，相继推出了符合国内家居生活要求的猛火灶具、可代替易爆裂的钢化玻璃面板灶具、安全系数高的陶瓷灶具、美观耐用的钛金钛银面板灶具、台式灶超薄灶具等系列灶具产品，以及具有保健功能的 ES 系列热水器、16 升室外型家用燃气快速热水器、

美观大方的欧式抽油烟机、过滤型环保抽油烟机等 100 多个新产品，通过产品和技术的创新，提升公司产品的市场占有率和竞争力，确保公司在行业内的领先地位，取得了良好的经济效益。

3、公司将进一步强化市场营销，加大营销网络建设和品牌宣传力度；不断完善售后服务，提高售后服务的质量，提升品牌的市场影响力，增大产品的销售总量，有效地规避产品价格波动对公司业绩的影响。

（二）市场竞争风险

国内的一些大型家电企业陆续进入了燃气具市场，如青岛海尔全面进入了燃气具、抽油烟机、热水器市场，格力电器、春兰股份、海信电器等进入了抽油烟机、热水器市场，同时，一些主要燃气具专业生产企业改变单一产品结构，进行相关多元化的扩张，生产其他的燃气具产品，如热水器产品的主要生产企业万家乐、抽油烟机的主要生产企业帅康等已进入燃气灶具生产领域。由于上述两类企业在资产规模和营销网络方面都具有相当的实力，将改变燃气具行业的现有市场格局，燃气具厂商之间的竞争将日益加剧，公司将面临一定的市场竞争风险。

风险对策：

1、公司将充分利用在燃气具产品开发设计、采购、制造、销售等方面的专业优势，把握行业新的发展机遇，快速开发出适销的新产品，培育新的利润增长点，为参与市场竞争提供强有力的产品和技术的支持。

公司十年来一直专注于燃气具制造，在产品开发设计、采购、制造、市场、管理等方面积累了一定的经验。公司拥有经广东省经济贸易委员会认定的广东省企业技术中心，该中心拥有型式实验室和目前国内先进的可连续自动配制各种气源的配气装置，具有完整的产品研发和检测体系。近年来，该中心不仅研发了灶具离子感应式熄火保护装置、同向双环旋流燃烧技术、燃气空气比例调节技术等数十项新型技术和 8-10 升数码恒温热水器、户外型自动恒温燃气热水器、电气双能灶、陶瓷灶等上百种新产品，还成功完成了两项新能源、高效节能和环境保护领域的国家级火炬项目——低污染（低氮氧化物）燃气灶项目和家用沼气灶项目。

2、将强化内部管理、采用新的工艺技术对现有生产设备实施技术改造、规范产品成本核算体系、增强对产品成本的控制能力、提高企业管理水平、严格控制各项费用，发挥公司的规模优势和技术优势，进一步降低公司产品的成本，从

整体上降低公司的成本费用，使降低生产成本成为公司应对市场竞争的有力手段，使公司获得市场竞争的主动权。

3、公司将进一步发展和构建基于直销和代理紧密结合的销售渠道和服务网络，提高产品的服务质量，增强产品的竞争能力，确保行业领先地位。同时，加强管理人员的职业化建设，进一步提升公司管理团队的整体素质，培养由职业经理人组成的具有高度专业素养和敬业精神的管理团队，为产品营销和营销网络的建设提供强大的人才支持。

4、实施基于现有核心优势业务基础上的多元化扩张战略，在巩固现有核心竞争优势的同时培育新的增长点。

（1）进军整体厨卫领域：整体厨卫是将厨卫电器、厨卫用品等系统搭配成为一个整体，其中厨卫家电产品是整体厨卫的核心，而灶具、抽油烟机和热水器是主要的厨卫家电产品。根据国务院发展研究中心市场经济研究所在 2000 年底对城市居民家庭的调查结果显示，在未来 5 年内，将有 31.7%的城市居民家庭在房屋装修中打算购买整体厨卫，整体厨卫产品具有广阔的市场空间。根据公司的中长期发展战略，2002 年 8 月公司投资设立了中山市华帝集成厨房有限公司，进入与燃气具核心业务紧密相关的整体厨卫领域。2003 年 12 月，公司加大对整体厨卫的投入，拓展了公司的业务领域。

（2）进入以沼气灶、太阳能热水器为核心的环保产业和新能源产业。从 2002 年起公司凭借在制造、营销和销售网络方面的优势，抓住国家大力开发生态能源的有力契机，积极参与国务院、农业部发起的沼气扶贫富民工程，进入农村沼气管具市场和太阳能热水器市场，培育新的利润增长点。2002 年公司两次参与了贵州省农村沼气建设项目沼气灶具及配套物资政府采购的公开招标活动，并获得 18 万台沼气灶具定单。2003 年，公司参与国家农业部农村能源（农村沼气）建设项目、农村沼气建设国债项目 - 沼气灶及其配套产品等项目的竞标，获得约 18 万台沼气灶具定单。2002 年，公司进入太阳能热水器领域，设立了太阳能工程部，开发并设计出具有“中间智能控制系统”（将不同型号的燃气热水器和太阳能热水器有机结合的控制系统）的智能化阳光燃气复合型太阳能热水器，并已经进入批量生产。2003 年太阳能热水器销售收入比 2002 年增长 39%。

（三）产品的质量带来的市场风险

公司的产品若因质量问题或消费者安装不当而发生了安全事故，将严重影响公司产品的市场形象，削弱公司的市场竞争力。

风险对策：

1、公司按高于国家标准的企业内部标准组织生产，有效地规避了产品安全性风险。1999年2月，公司一次性通过了ISO9001国际质量管理体系认证，电器产品全部通过国家强制性产品认证。2002年12月，公司又完成了ISO9001国际质量管理体系认证2000版（GB/T19001-2000idt：2000）的升级转版工作，并通过了ISO14001环境管理体系认证（GB/T24001-1996idtISO14001:1996）。

2、公司将继续严格对生产过程实施质量控制管理。

在材料采购环节，对原材料、零部件、委托加工产品供方需要经过产品质量对比、样件检测合格、生产能力实地考察等合规性评定，试用三个月后才能进入公司《合格供方目录》。公司对采购的原材料、配件、成品进行抽检，部分产品的关键配件需要经过100%检验，并对批量供货商供货质量进行检测与监督。

在制造环节，实现首检、三自（自检、自分、自盖工号）三检（自检、互检、专检）和巡检制；在生产线上均设置关键工序质量控制点，并配备综合测试台，对燃具的气密性、点火性能、安全装置、水密性、耐压性能、燃烧工况及电气安全性能进行逐台检测；采用SPC方法进行质量控制，及时纠正质量异常，以有效地控制产品质量。

在成品检测环节，严格按照GB2828抽样方案对每批产品进行检测，保证只有合格产品才能出厂。

在用户服务环节，公司制定了详细的售后服务标准和程序，是国内同行业首家通过国家售后服务标准认证的企业。2002年7月获得由国家质量监督检验检疫总局、中国质量检验协会颁发的“售后服务符合国家标准”的证书。公司将继续严格实行售后服务标准和程序，有效控制产品安全性能引致的市场风险。目前，公司不存在因产品安全性能引起的重大诉讼。

二、经营风险

（一）相关多元化扩张的经营风险

2002年，公司实施以燃气具核心业务为基础向整体厨卫领域和以沼气灶、

太阳能热水器为核心的环保、新能源领域拓展的相关多元化扩张战略。公司进行多元化扩张的基础是在燃气具业务方面的核心竞争优势和整体厨卫、沼气灶具、太阳能热水器等与燃气具行业紧密的关联度。但是，多元化的发展对公司的管理模式、技术开发、市场营销等方面提出了新的要求，将使公司面临一定的多元化扩张的经营风险。

风险对策：

1、公司将以建立具备向心力、凝聚力和竞争力的企业团队为目标，并依据先进的学习型组织管理理论，实施创建“学习型组织”的管理创新，即通过学习，培养企业不断变革的能力，使企业在当今瞬息万变的环境中具备快速反应能力。公司引入了先进的管理理念、组织方法和管理制度，培养和锻炼了管理队伍，同时还将进一步完善职业经理人的选拔机制、竞争机制、利益驱动机制，为其提供充分发展的空间，为公司的未来发展奠定了人才基础。

公司一贯重视对员工的培训。2002年、2003年每年投入200万元加强对员工的教育培训，不断提高员工的整体素质。目前，公司正全面实施“打造高层管理的学习团队”等计划，成立华帝学院开展全员教育与培训，营造良好的学习氛围，通过团队学习来提高和加强公司的综合竞争力，实现可持续发展。

2、公司将不断拓宽销售渠道和服务网络，完善现有的营销网络。随着公司新产品的不断推出，增加销售网络建设投资，加大品牌宣传和品牌推广的力度，提高产品售后服务水平；采用先进的营销理念，维护好客户关系，增强产品的竞争能力。

3、公司将加强产品技术的开发和创新，加快技术人才的培养。

本公司拥有广东省企业技术中心，该中心主要包括专家咨询委员会、型式实验室、上海技术中心、新产品研发部、对外合作部、工艺科、信息科，现有95名专业技术人员，还聘请了高校专家作为技术中心顾问。该中心设有燃气实验室、型式实验室、电控实验室，配备了连续自动配气装置和行业唯一的氮氧化物检测仪等先进设备；能够运用先进的三维实体设计软件进行产品的开发设计。针对多元化发展的需要，公司将增设燃烧技术数字模拟实验室、电控室、设计四室、设计五室，负责电控件、太阳能热水器、橱柜产品的设计开发；在厂区内建立中型沼气池，改善对沼气产品检测和实验的环境。公司还将设立东北、西北、西南、华南五大技术工作站，全面收集影响产品开发的重要的气源、地理人文环境、气

候等资料，形成技术信息和服务的全国网络，为建立国家级检测和试验中心做准备。

公司还将不断吸收和培养优秀研发人员，优化人才结构，提高创新工程师的比例，形成一支创新、设计、工艺、信息、标准化、试验等各类人才合理配置的研发队伍，并完善激励机制，促进技术创新，从而规避多元化扩张带来的风险。

（二）原材料价格波动的风险

钢材、铜材、铝材、塑料等是公司主导产品燃气灶具、抽油烟机、热水器不可缺少的重要原材料。钢材、铜材、铝材、塑料等材料的价格随市场需求变化出现波动。2003年下半年，公司产品的主要原材料价格大幅度上涨，其中304/2B进口不锈钢由平均18000元/吨涨到21200元/吨，涨幅达17.78%；430/2B进口不锈钢由平均14500元/吨涨到17500元/吨，涨幅达20.69%；电解铜由平均17350元/吨涨到22340元/吨，涨幅达28.76%；ACD12铝合金由平均14400元/吨涨到15650元/吨，涨幅达8.68%，导致公司烟道式热水器成本平均上升8%，强排热水器成本平均上升5.5%，嵌入式灶具成本平均上升3.5%，台式灶具成本平均上升4.5%。原材料价格变动将增加公司成本控制的难度，对公司的经营业绩影响较大，公司面临一定的原材料价格变动的风险。

风险对策：

1、公司通过加强对采购流程的控制，降低原材料价格波动对公司成本控制的影响。公司设立了外协供应科、核价科等对采购原材料、配件及外购商品进行管理，并建立了《采购控制程序》、《合格供方评定控制程序》、《进货控制程序》、《零配件进厂抽样检查验收标准》、《供应商考核办法》等制度规范采购行为。

公司已经建立了一套严格控制采购材料、配件、外购商品的质量和价格的采购流程，主要包括：A、供应方选择。公司的外协科负责选择出质量可靠、价格合理的供应方和委托加工产品的供应商，上述供应方经过初选对比、样品检测试验合格、供方实地考察并试用三个月，达到质量稳定、报价合理条件者才能进入《合格供方目录》。公司的供应商必须从《合格供方目录》中选择。B、采购。外协科根据生产计划、销售计划、维修计划制定原材料、配件、外购商品的采购计划，在正式向供应方采购前，生产部门要对供应商提供的材料或配件等进行物料试产，核价科对价格进行综合比较核定。两项均合乎要求后，公司与供应商签定

供货协议和质量保证协议。C、品质检验。公司的品质部外检科对入库前的配件、材料等进行抽查，按月汇总供应商退货数量及供货合格率，并对供应商进行考核评分，分优、良、中、差四个等级，公司据此调整《合格供方目录》。

公司建立了采购计划的制定、供应商的选择和考核、原材料及配件价格审核以及质量检验在内的采购流程，实现了经济、科学的批量采购，并根据生产计划合理安排原材料库存，使原材料、配件的供应和购进价格保持相对稳定。

2、公司加强了对原材料价格走势的市场预测，掌握原材料价格的市场信息，从而减小了原材料涨价对公司的影响。针对原材料价格的不断上涨，公司相应增加了原材料的库存，减小了原材料价格上涨对公司生产经营的影响。

3、通过改进工艺，降低产品的生产成本。公司加强生产工艺的改进力度，提升工艺水平降低单位产品的材料消耗，缓解原材料上涨对成本上升的压力。2003年，公司不断改进灶具生产的工艺，首家推出超薄灶，使平均单台灶具原材料消耗下降10%左右。

4、公司适当调高部分产品的出厂售价，严格控制外购、外协件的进货价，并将一部分委托加工产品转为自产，减小了原材料价格上涨的影响。

（三）委托加工的生产方式带来的经营风险

公司为了降低新上生产线可能产生的投资风险，补充公司现有生产能力的不足，抢占市场先机，对部分产品采取了委托加工的生产方式，即通过合同方式委托经严格选择和考核后的合格供应方生产产品。2002年，公司委托加工生产热水器155,705台、抽油烟机265,240台、消毒柜21,873台；2003年公司委托加工生产抽油烟机364,578台。委托加工的生产方式加大了公司对产品质量、成本等的控制难度，给公司经营带来了一定的风险。

风险对策：

1、严格选择和考核委托加工生产的合格供应方。公司选择委托加工生产的合格供应方要经过初选生产能力（设备、管理、工艺等方面）、信用情况对比、样品检测试验、实地考察并试用三个月等流程，上述考察合格的企业进入公司《合格供方目录》，作为公司长期合作的选择对象。公司定期根据供货情况对合格供应方进行考核评分，分优、良、中、差四个等级，以此调整进入选择范围的合格

供应方。

2、严格控制委托加工产品的质量。为维护企业品牌形象，确保委托加工产品的质量，公司与委托加工企业签订生产协议书，双方就技术协定(包括产品规格和功能要求、外观设计图纸的提供、产品质量标准、样机封样、产品检验等)、订货协定(包括订单及回复、交货时间和地点、结算方式等)、生产组织、监制及验收、产品质量赔偿、销售及售后服务、违约责任及处理、注册商标的使用等事项做出了具体约定。

(1) 强化委托加工生产的现场管理。对委托加工产品的厂家，公司派驻现场代表，由现场代表对进货和生产现场进行监督。另外，公司对委托加工产品的部分关键零配件要求委托加工企业采用指定品牌或供应商，比如热水器的点火器等。

(2) 加大委托加工产品的质量控制力度。在产品质量检测方面，公司在委托加工产品和自制产品的成品验收上，均按 GB2828 标准计数抽样程序进行检测，委托加工产品的质量检测严于自制产品。对所有委托加工企业均进行抽查，抽查的比例较公司自产产品的比例大，即批量相同的自制产品和委托加工产品，对委托加工产品抽取的样本量更大。

3、公司通过对委托加工的产品进行集中采购、派驻现场技术人员进行技术指导以及改进委托加工产品的生产技术工艺等诸多手段降低委托加工产品的成本，以此来规避委托加工产品给公司带来的经营风险。

4、公司将通过发行股票募集资金新建厂房、购买设备，扩大自主生产能力，逐步降低委托加工生产的产品数量。

三、财务风险

(一) 债务结构不合理的风险和偿债风险

2003年12月31日，公司负债结构中应付账款、应付票据、短期借款等短期负债17,873.38万元，占负债总额的98.30%；长期负债为310.00万元，占负债总额的1.70%；流动比率和速动比率分别为1.23和0.84，存在债务结构不合理和偿债风险。

风险对策：

1、公司将提高长期负债在负债总额的比例，实现债务的长短期结合，合理调度资金，使公司的债务结构日趋合理。

2、公司通过加强对经营计划和现金头寸的管理，合理安排资金运用，保证公司的现金头寸除了用于公司的日常支出外还能满足即期债务的偿还需要。

3、公司将加强应收帐款和存货的管理，降低应收帐款和存货的比重，提高资产的流动性。

（二）净资产收益率降低的风险

本次发行完成后，扣除发行费用，本公司实际募集资金 18,700 万元，本公司的净资产规模将较 2003 年末增长 170%，净资产将从 2003 年 12 月 31 日的 11,008 万元，扩大到发行后的 29,708 万元。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目全部建成投产后才能达到预期的收益水平，因此，短期内本公司净资产收益率将有所下降，存在净资产收益率下降的风险。

风险对策：

1、加强募集资金项目管理、资金运用和内部控制，使投资项目尽快投产，尽早达到项目预期的盈利水平。

2、在总结自身发展经验的基础上，形成科学有效的决策机制和内部约束机制，健全符合企业发展要求的管理体制；完善经营管理体系，强化产品的市场营销，不断拓展产品的销售渠道，丰富产品的销售网络，扩大产品的市场影响，推动产品的销售。

3、通过原材料集中采购等手段，降低产品生产成本，加强各项费用控制，提高产品的盈利能力。

4、以科研开发为指导方针，不断采用新工艺、新技术，开发出具有高科技含量和高附加值的符合市场需求的新产品，扩大市场份额，培育新的利润增长点，确保利润总额稳中有升。

以上措施将有效地提高本公司的盈利能力，缓解短期内公司净资产收益率大幅下降带来的压力。

（三）应收帐款回收的风险

2004年6月30日、2003年12月31日、2002年12月31日、2001年12月31日，本公司应收帐款净额分别为6,240.99万元、6,058.74万元、5,517.33万元、5,888.53万元，占流动资产的比例分别为28.23%、27.55%、37.38%、28.51%，占销售收入的比例分别为19.57%、9.61%、11.98%、13.89%。尽管应收账款占销售收入的比例逐年下降，但随着公司新产品的不断推出、销售规模的扩大，应收帐款余额可能保持在较高水平，若催收不力，则可能给公司带来呆坏帐的风险。

（四）存货管理的风险

2004年6月30日、2003年12月31日、2002年12月31日、2001年12月31日，本公司存货余额分别为7,817.97万元、6,964.69万元、4,305.71万元、3,955.26万元，占流动资产的比例分别为35.36%、31.67%、29.17%、19.15%。2003年12月31日，公司存货中原材料占45%、库存商品占25%、在产品占15%，部分在成品、库存商品存在一定的跌价风险。

（五）坏帐准备计提不足的风险

公司账龄为一年内的应收款按0.5%计提坏帐准备。2003年度，公司账龄为一年内的应收帐款和其他应收款占当年应收款的比例为92.82%，存在一定的坏帐准备计提不足的风险。

（六）税收优惠政策所引致的政策性风险

2003年，公司经广东省科学技术厅以粤科高字[2003]97号《关于认定广东省科学院自动化工程研制中心等264家企业为2003年广东省高新技术企业的通知》认定为2003年广东省高新技术企业，根据中共广东省委省政府粤发[1998]年16号《中共广东省委、广东省人民政府关于依靠科技进步推动产业结构优化升级的决定》的相关规定，凡经认定的高新技术企业，减按15%税率征收企业所得税。2003年度公司获得了7,513,259.33元企业所得税优惠，相应增加7,513,259.33元净利润。

公司控股子公司杭州华盈厨卫有限公司主管税务机关 - 杭州市萧山国家税务局根据财税字[94]001号《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政

策的通知》的有关规定，以萧国税政[2003]359号《杭州市萧山国家税务局关于杭州华盈厨卫有限公司减免企业所得税的批复》同意免征杭州华盈厨卫有限公司2003年度的企业所得税，免征额在100万元以内。2003年度杭州华盈厨卫有限公司应缴纳企业所得税1,790,077.63元，实际缴纳所得税金790,077.63元，实际减免所得税100万元。

由于国家产业政策的调整和税收政策的变化，可能导致公司不再享受原有的税收优惠政策，因此存在一定的政策性风险。

（七）内部控制制度的风险

公司已经建立了较为完善的内部控制制度，但由于公司现有的人员结构、数量、素质差异、外部监督力量和内部监管力量等方面的制约，以及执行控制制度力度的欠缺，将使公司的内部控制制度存在一定风险。

风险对策：

公司将进一步完善内部控制制度的具体执行办法，并建立相应的奖惩制度，严格内部控制制度的执行；加强对财务人员的业务和风险控制防范培训，引进高水平的管理人员以提高管理队伍的整体素质；由监事会采用定期检查和抽查的方式加强自身监督；充分发挥公司独立董事的作用；聘请外部的会计师事务所检查公司的财务内部控制制度，规避和降低内部控制制度的风险。

四、技术风险

公司在燃气灶具、热水器、抽油烟机等家电产品的研制、开发方面具备了一定的技术创新和应用经验，但是随着国内技术装备与生产工艺的不断更新，产品升级换代速度不断加快，各种新型产品将会相继涌现，使公司在新产品开发、试制方面面临一定的技术风险。

风险对策：

1、公司在开发新产品、应用新技术等方面加快步伐、加大投入，及时跟踪和采用最新技术，继续保持公司在同行业中技术优势，增强公司的市场竞争力。

2、加强与高等院校、科研机构 and 国外同行业的交流，增加研究开发费用，创建高水平的企业技术中心，并适时在国外主要科技中心设立研究机构。

3、加大对核心技术人才的引进，建设以专家型技术人员为主的研发队伍。

五、募股资金投向的风险

（一）募集资金项目的风险

公司本次发行募集资金投入两个项目：“家用安全节能型燃气供热中心”项目、“过滤型环保抽油烟机”项目（详见本招股说明书第十一章）。这些项目的可行性分析是基于国家目前的产业政策和国际国内市场环境作出的，市场因素的不确定性可能对募集资金投资项目的预期收益情况造成影响。同时，由于募股资金量大，涉及的技术和产品较多，在项目实施过程中，若投资管理不善，仍可能出现实际投资额突破预算、项目不能如期完工等情况，这些都可能对投资者的未来回报产生一定影响，存在募股资金的运用和管理风险。

风险对策：

1、公司已对投资项目的实施制定了详细计划，以切实加强项目的投资预算管理、产品成本控制和产品市场开拓，确保项目按计划实施并取得预期投资收益。

2、为加强项目管理，公司将对各投资项目分别设立项目组，采用项目经理负责制，并配备了相应的技术开发人员和富有经验的市场推广人员，以确保各投资项目顺利实施、高效运作。本公司将定期对项目管理人员和技术人员进行培训，使其及时更新相关知识与技术，确保投资项目按时按质竣工投产。

3、为确保新产品性能的稳定性和可靠性，公司正在加紧产品的测试和工业化改进，并拟利用发行新股所募集资金购置先进的生产设备和检测设备，尽快使新产品进入批量生产阶段。

4、在资金管理方面，公司建立了严格的资金管理制度，按用途实行预算管理，明确资金用途审批权限，注重资金的安全存放和使用监管。

（二）募集资金项目 - 家用安全节能型燃气供热中心项目的产品市场推广风险

发行人拟投资的家用安全节能型燃气供热中心项目将生产两个系列产品即家用大容量、多点供水燃气快速热水器和家用、工商业用供暖、供热水两用燃气快速热水器。这两个系列产品是目前普通、低容量快速燃气热水器升级换代产品，代表未来高端热水器发展的方向。目前，欧美和日本市场该产品使用普及率已高

达 70%。该产品九十年代末期才进入国内市场，燃气供热中心产品消费对象主要是中高收入家庭和小型公共场所，受国内天然气开发与利用滞后、住房分配政策和产品售价相对较高等因素的影响，存在一定的市场推广风险。

风险对策：

1、新产品的优良性能和发行人强大的实力将推动新产品的市场推广。

发行人拟生产的家用安全节能型供热中心项目产品具有技术先进，具有热效率高、节能环保、安全可靠，性能稳定等特点，充分体现了多年积累的燃气热水器产品制造方面的优势，为该产品的市场推广奠定了坚实的基础。

凭借多年积累的燃气专业技术和经验，发行人能为客户提供包括系统设计、配套、安装、维修等售前售后服务；充分利用新产品的价格优势（新产品的价格约为进口同类产品的 80%左右），发挥自身强大品牌影响力，给新产品的市场推广提供了强大的支持，促进新产品的市场开拓。

2、依托我国宏观产业政策的支持，加大产品的市场推广力度。

发行人将充分利用我国天然气“西气东输”、“川气东送”、“东海气输沪”等工程的实施、我国能源政策和环保政策的调整以及住房改革力度的加大、房地产业的兴起等有力契机，加大该产品的媒体宣传和推广力度，运用灵活的市场营销手段，尤其针对重点地区采取重点突破的营销策略，并力求在全国的大中城市的专业家电连锁超市、约 200 家经销商和 1000 多家专卖店建立强大的产品推广系统。

3、不断完善销售网络和售后服务体系，锻炼和培养新产品的销售人才，推动新产品的市场推广。

发行人将在现有直销和代理紧密结合的销售渠道和服务网络基础上，合理营销网络的格局，提升营销网络的新产品推广职能，提高营销网络和销售渠道的市场拓展能力，迅速推广新产品，抢先占领热水器产品的高端市场，确保发行人的行业领先地位。作为燃气具专业厂商，发行人已经与多家家电连锁、数十家煤气公司和房地产公司等大型客户建立了良好合作关系，形成了遍布全国的销售网络，为新产品的市场推广和销售提供强大的市场支持。

此外，公司将针对新产品的市场推广，逐步建立一支拥有优秀的营销管理人员、策划人员、市场研究人员、服务人员等人才的新产品专业营销队伍，为新产品的市场推广和销售提供强大的人才支持。

六、股市风险

股票市场投资收益与投资风险并存，投资者在选择投资本公司股票时，应充分考虑股票市场的各种风险。股票市场价格不仅取决于公司的经营业绩，国家的宏观政策、政治环境、利率水平及证券市场的供求关系、投机行为和投资者的心理等众多因素对公司股票价格亦可能产生影响，从而影响投资者的投资收益。投资者必须对股票市场价格波动和今后股市中可能涉及的风险有充分的认识。

针对股市风险，公司在提醒投资者购买本公司股票正视股市中可能涉及的风险的同时，将严格按照上市公司和现代企业管理制度的要求，规范运作，积极开拓业务，按计划使用募集资金，降低营运成本，提高公司的盈利能力。公司将严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，及时、准确、真实地披露有关信息，杜绝内幕交易，维护股东的利益，树立良好的市场形象。

七、加入 WTO 的风险

尽管我国的燃气具市场已经是一个比较开放的市场，但我国加入世界贸易组织后，国际上先进的燃气具和厨卫家电企业将利用其雄厚的资金实力从研发、生产、销售、售后服务方面全方位进入我国市场，这势必加剧我国燃气具、厨卫家电行业的竞争。多年来，本公司是在与国外大型企业的竞争过程中发展壮大的。国外大型燃气具制造企业，如美国的 A.O.Smith 公司、日本的能率等多年前均已在中国设立合资企业，短期而言，不会对公司构成较大的影响，但长期而言，是本公司市场竞争的潜在主要对手。

风险对策：

- 1、本公司在与这些合资企业竞争过程中，积累了一定的经验，将继续依靠已有的制造、技术、销售网络、售后服务等优势，巩固市场规模。
- 2、本公司将加强与国际同行业的交流，积极跟踪世界先进科学技术，并加大科研投入，开发具有市场竞争力的技术含量高、附加值高的新产品。
- 3、抓住我国加入 WTO 后关税降低、手续简便的契机，扩充原材料购买渠道，加大对发展中国家市场的开发力度，逐步把公司的市场范围扩大到国际市场。

第四章 发行人基本情况

一、公司基本情况

公司名称：中山华帝燃具股份有限公司

英文名称：Zhongshan Vantage Gas Appliance Stock Co.,Ltd.

法定代表人：黄文枝

设立日期：2001年11月30日

注册资本：5365万元

注册地址：广东省中山市小榄镇九洲工业开发区

经营范围：生产、销售燃气具系列产品，家庭厨房用品，家用电器及配件，自产产品的售后服务；企业自有资产投资；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品除外；不单列贸易方式）

邮政编码：528415

联系电话：0760 - 2262981

传 真：0760 - 2128079

互联网网址：<http://www.vantage.com.cn>

电子信箱：vantage@pub.zhongshan.gd.cn

二、历史沿革及改制重组情况

（一）公司设立情况

中山华帝燃具股份有限公司是经广东省人民政府粤办函[2001]第673号《关于同意变更设立中山华帝燃具股份有限公司的复函》和广东省经济贸易委员会粤经贸监督[2001]第1008号《关于同意变更设立中山华帝燃具股份有限公司的批复》批准，由原中山华帝燃具有限公司（以下简称“有限公司”）的股东中山市九洲燃气具实业有限公司、中山市联动投资有限公司、广东华帝集团有限公司等3名法人、谢永培先生、陈富华先生和黎均林先生等3名自然人为发起人，于2001

年 11 月 30 日依法由原中山华帝燃具有限公司整体变更设立的股份有限公司。

（二）发行人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司主要业务为生产和销售燃气灶具、热水器和抽油烟机，公司拥有为满足上述经营活动需要的包括流动资产、固定资产、无形资产在内的资产。

（三）在改制设立发行人之前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司设立前，九洲实业从事的主要业务是对外投资业务，拥有的主要资产为持有包括本公司、中山市本华商贸有限公司等公司的股权。

（四）在发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司设立后，九洲实业的主要业务和主要资产均没有发生变化。

（五）发行人设立以来股本结构的形成及其变化和重大资产重组行为

1、1992 年中山华帝燃具有限公司设立情况

中山华帝燃具有限公司是经广东省中山市对外经济贸易委员会中经贸引字[1992]第 085 号文《关于合资经营中山华帝燃具有限公司合同、章程、可行性研究报告的批复》文件批准，于 1992 年 4 月 8 日设立的中外合资企业。设立时取得了广东省人民政府颁发的外经贸粤中合资证字[1992]0033 号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》，注册资本 100 万美元，中方股东中山市小榄镇燃气具设备厂和中方股东集益(香港)有限公司分别出资 50 万美元，各占注册资本的 50%。主营燃气灶具产品的生产和销售。

中山华帝燃具有限公司设立时的股权结构如下：

| 股东名称 | 股东权益（万美元） | 权益比例（%） |
|--------------|-----------|---------|
| 中山市小榄镇燃气具设备厂 | 50 | 50 |
| 集益(香港)有限公司 | 50 | 50 |
| 合计 | 100 | 100 |

外资股东集益（香港）有限公司注册地为香港，股东为香港居民何步平和何

步正，主要从事对外贸易和进出口业务（该公司已 1995 年注销，两名股东何步平、何步正均已移民美国）。本公司的实际控制人 - 中山市小榄镇燃气具设备厂（中山九洲实业有限公司的前身）及其股东（黄文枝、邓新华、潘权枝、黄启均、李家康、关锡源、杨建辉等七位自然人）与集益（香港）有限公司无关联关系。

公司注册成立后，外方投资者未及时缴付出资款，主要原因是集益（香港）有限公司的股东发生变化，该公司新股东对投资中山华帝燃具有限公司存在意见分歧。为保证公司的合法存续，公司及时向上级主管部门中山市外经贸委汇报外方股东出资不能及时到位的情况，中山市对外经济贸易委员会结合当时社会发展形势，为贯彻国家、广东省及中山市有关深化体制改革、扩大对外开放，吸引外资力度的政策，促进地方经济快速发展的指导精神，原则上允许中方股东先行出资，将其持有的厂房及设备陆续投入到公司并自主筹备生产工作，并要求中方股东尽快落实外方股东出资或寻找新的外资合作伙伴。（1993 年 4 月，经中山市工商行政管理局核准，中山市小榄镇燃气具设备厂更名为中山市九洲燃气具实业公司）

2、1995 年中山华帝燃具有限公司股权转让情况

基于看好国内燃气具产品未来巨大的市场前景和充分利用国家对外商投资企业的优惠政策等原因，亨利亚洲有限公司受让集益（香港）有限公司持有的本公司 50% 的股权，集益（香港）有限公司退出本公司。1995 年 3 月 16 日，有限公司召开董事会，经与会董事表决一致同意：集益（香港）有限公司将所持本公司 50% 的股权进行转让，中方放弃优先受让权；同意亨利亚洲有限公司受让集益（香港）有限公司所持有本公司 50% 的股权。1995 年 3 月 18 日，集益（香港）有限公司与亨利亚洲有限公司签署《转让产权合同》，集益（香港）有限公司将其持有的中山华帝燃具有限公司 50% 股权转让给亨利亚洲有限公司，双方未约定具体的转让价格。由于集益（香港）有限公司没有缴付出资额，股权转让价格为零。

1995 年 3 月 31 日，中方与外方新股东签订了“合资经营中山华帝燃具有限公司的补充合同”，1995 年 4 月 13 日中山市对外经济贸易委员会以“中经贸引字[1995]第 107 号”文及广东省人民政府重新核准的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》批准公司引入新的外商投资者—亨利亚洲有限公司。变更后的有限公司注册资本 100 万美元，中山市九洲燃气具实业公司和亨利亚洲有限公司的出资比例各为 50%。

亨利亚洲有限公司注册地为香港，股东为香港居民周国健和冯艳玲，主要从事投资管理业务。（该公司已于 2002 年注销，股东周国健和冯艳玲均已移民加拿大。）本公司的实际控制人 - 中山市九洲燃气具实业公司（中山九洲实业有限公司的前身）及其股东（黄文枝、邓新华、潘权枝、黄启均、李家康、关锡源、杨建辉等七位自然人）与亨利亚洲有限公司无关联关系。

1995 年 9 月 5 日，中山市花城审计师事务所对中山市九洲燃气具实业公司和亨利亚洲有限公司出资情况进行了审验，出具了（1995）中花审所验字第 015 号《验资报告》，确认亨利亚洲有限公司应缴注册资本金 50 万美元，已缴 16.806 万美元，尚欠缴注册资本金 33.194 万美元，中方应缴注册资本金 50 万美元已全部到位。

1996 年 3 月 20 日，中山市花城审计师事务所出具（1996）中花审所验字第 002 号《验资报告》，确认有限公司 100 万美元注册资本金全部到位。

1997 年 4 月 15 日，公司换发了注册号为企合粤中总副字第 000565 号《中华人民共和国企业法人营业执照》，住所为广东省中山市小榄镇九洲工业开发区，企业类别为合资经营（港资），注册资本为 100 万美元，经营范围为生产经营燃气灶具。

2003 年 10 月 11 日中山市对外贸易经济合作局出具中外经贸资字[2003]858 号文《关于中山华帝燃具有限公司设立时外资股东延缓出资及更换外资股东情况的说明》确认“中山华帝燃具有限公司外资股东延缓出资及更换外资股东的行为得到了我局的批准，其延缓出资的情况不构成影响合资公司合法存续和持续经营的情况。”

发行人律师认为：“合资公司（有限公司）当时章程没有对出资期限作出约定，其延缓出资及股权转让已取得有权部门的批准，该延缓出资对发行人前身的设立行为不会产生影响。”

中山华帝燃具有限公司股权转让后的股权结构如下：

| 股东名称 | 股东权益（万美元） | 权益比例（%） |
|--------------|-----------|---------|
| 中山市九洲燃气具实业公司 | 50 | 50 |
| 亨利亚洲有限公司 | 50 | 50 |
| 合计 | 100 | 100 |

3、2001 年中山华帝燃具有限公司由中外合资企业变更为内资企业情况

由于亨利亚洲有限公司在香港的业务出现较大的波动，为缩短投资战线，有效地整合其现有资源，2001 年 8 月亨利亚洲有限公司决定退出有限公司。2001 年 8 月 23 日，经中山市对外贸易经济合作局中外经贸引字[2001]561 号文《关于合资经营企业中山华帝燃具有限公司合资外方股权转让和退出合资经营的批复》文件批准，以及有限公司股东会表决通过，亨利亚洲有限公司将其持有的有限公司 50% 股权分别转让给中山市联动投资有限公司 27%、广东华帝集团有限公司 18%、谢永培 2.9%、陈富华 2%、黎均林 0.1%。

2001 年 9 月 30 日，中山市花城会计师事务所有限公司对有限公司进行了验资，并出具了《验资报告》，确认：截至 2001 年 9 月 30 日已收到其股东投入的资本金为人民币 864.2 万元。2001 年 9 月 30 日中山市工商行政管理局为有限公司核发了注册号为 4420001014448 号《企业法人营业执照》，注册资本 864.2 万元人民币，经营范围：生产、销售燃气具及配件、厨房用不锈钢器皿、微型电机、家用电器配件。

公司变更后的股权结构为：

| 股东名称 | 股东权益（万元） | 权益比例（%） |
|----------------|----------|---------|
| 中山市九洲燃气具实业有限公司 | 432.1000 | 50 |
| 中山市联动投资有限公司 | 233.3340 | 27 |
| 广东华帝集团有限公司 | 155.5560 | 18 |
| 谢永培 | 25.0618 | 2.9 |
| 陈富华 | 17.2840 | 2 |
| 黎均林 | 0.8642 | 0.1 |
| 合计 | 864.2 | 100 |

注：2001 年 9 月 26 日，中山市九洲燃气具实业公司改制为中山市九洲燃气具实业有限公司。2002 年 11 月，广东华帝集团有限公司更名为广东华帝经贸发展有限公司。

4、2001 年 11 月股份公司的设立

2001 年 10 月 5 日，经有限公司股东会同意：以有限公司的股东为发起人、以整体变更的方式设立中山华帝燃具股份有限公司；以 2001 年 9 月 30 日为基准日，经北京天华会计师事务所天华审字 2001〔445〕号《审计报告》审计确认的有限公司变更基准日的净资产为：5365 万元，按 1：1 的折股比例，折合为对股

份有限公司投入的股本 5365 万股，由原有限公司股东按其在有限公司的权益比例持有。

2001 年 11 月 27 日，经广东省人民政府办公厅粤办函[2001]第 673 号文《关于同意变更设立中山华帝燃具股份有限公司的复函》以及 2001 年 11 月 28 日广东省经济贸易委员会粤经贸监督[2001]第 1008 号文《关于同意变更设立中山华帝燃具股份有限公司的批复》的批准，中山华帝燃具有限公司以整体变更的方式设立为中山华帝燃具股份有限公司。

2001 年 11 月 27 日，北京天华会计师事务所出具（2001）验字第 476 号《验资报告》审验，确认截至 2001 年 9 月 30 日，公司的注册资金 5365 万元人民币已全部认缴到位。

2001 年 11 月 28 日，公司召开了创立大会暨首届股东大会。2001 年 11 月 30 日，公司在广东省工商行政管理局注册登记并领取企业法人营业执照，注册资本为：5365 万元，注册地址：广东省中山市小榄镇九洲工业开发区，法定代表人：黄文枝，注册号：粤工商企 4400001009963。

本公司的股权结构为：

| 股东名称 | 股份数量（万股） | 占总股本的比例（%） |
|----------------|----------|------------|
| 中山市九洲燃气具实业有限公司 | 2682.5 | 50 |
| 中山市联动投资有限公司 | 1448.55 | 27 |
| 广东华帝集团有限公司 | 965.7 | 18 |
| 谢永培 | 155.585 | 2.9 |
| 陈富华 | 107.3 | 2 |
| 黎均林 | 5.365 | 0.1 |
| 合计 | 5365 | 100 |

自 2001 年 11 月 30 日公司整体变更为股份有限公司至今，公司股权结构未发生变化，未发生重大资产重组。

（六）公司成立以来实际控制人和管理层情况

1、公司自设立以来实际控制人未发生变化

（1）1992 年 4 月 - 2001 年 9 月公司的实际控制人情况

本公司自 1992 年 4 月设立至 2001 年 9 月亨利亚洲有限公司退出本公司前，中山九洲实业有限公司委派的董事一直占公司董事会的多数席位，原外资股东集益（香港）有限公司和亨利亚洲有限公司一直未参与公司的实际经营，因此 1992 年 4 月至 2001 年 9 月公司的实际控制人是中山九洲实业有限公司。

1992 年 4 月 - 1995 年 3 月，有限公司的董事任职情况如下：

| 中山市小榄镇燃气具设备厂委派的董事 | 集益（香港）有限公司委派的董事 | 董事长 |
|-------------------|-----------------|-----|
| 黄文枝 邓新华 潘仕宏 | 何步平 何步正 | 黄文枝 |

1995 年 3 月 - 2001 年 8 月，有限公司的董事任职情况如下：

| 中山市九洲燃气具实业有限公司委派的董事 | 亨利亚洲有限公司委派的董事 | 董事长 |
|---------------------|---------------|-----|
| 黄文枝 邓新华 潘权枝 | 周国健 冯艳玲 | 黄文枝 |

（2）2001 年 9 月至今公司的实际控制人情况

2001 年 9 月，亨利亚洲有限公司将其持有的有限公司 50%股权转让给中山市联动投资有限公司 27%、广东华帝集团有限公司 18%、谢永培 2.9%、陈富华 2%、黎均林 0.1%。此次股权转让后，中山市九洲燃气具实业有限公司成为本公司的控股股东，持有 50%的股权。

2001 年 9 月 - 2002 年 7 月公司的董事会由六名董事组成，其中中山市九洲燃气具实业有限公司和广东华帝集团有限公司共委派四名董事，占公司董事会的多数席位，中山市联动投资有限公司委派两名董事。

2001 年 9 月 - 2002 年 7 月，本公司的董事任职情况如下：

| 全体董事 | 董事长 |
|------------------------|-----|
| 黄文枝 邓新华 潘权枝 黄启均 甘源 何伟坚 | 黄文枝 |

2002 年 8 月，公司增选了 5 名董事，其中独立董事 4 名、非独立董事 1 名。

截至 2003 年底，本公司的董事任职情况如下：

| 全体董事 | 董事长 |
|--|-----|
| 黄文枝 邓新华 潘权枝 黄启均 甘源 何伟坚 陈富华 姜正侯 崔勇 蓝海林 刘桔 | 黄文枝 |

因此，2001 年 9 月至今公司的实际控制人仍然是中山九洲实业有限公司。

综上所述，本公司自 1992 年 4 月设立至今，公司的实际控制人一直为中山九洲实业有限公司，未发生变更。

2、公司自设立以来保持了经营管理层的稳定

本公司自 1992 年 4 月成立至今经营管理层的任职情况如下：

| 时间 | 董事长 | 总经理 | 财务负责人 | 营销负责人 | 技术负责人 | 制造负责人 |
|-----------------------------|-----|-----|-------|-------|-------|-------|
| 1992 年 4 月 - 1999 年 1 月 | 黄文枝 | 邓新华 | 陈富华 | 黄启均 | 黄文枝 | 杨建辉 |
| 1999 年 2 月 - 2000 年 12 月 | 黄文枝 | 姚吉庆 | 陈富华 | 姚吉庆 | 黄文枝 | 付韶春 |
| 2001 年 1 月 - 2001 年 10 月 | 黄文枝 | 姚吉庆 | 陈富华 | 黄启均 | 黄启均 | 付韶春 |
| 2001 年 11 月 - 至今 | 黄文枝 | 黄启均 | 陈富华 | 黄启均 | 黄启均 | 付韶春 |

发行人律师认为：“发行人最近三年实际控制人没有发生变更”、“发行人最近三年管理层没有发生重大变化”、“主营业务近三年没有发生变更”、“最近三年不存在重大购买、出售、置换资产、公司合并或分立、重大增资或减资以及其他重大资产重组行为”，“发行人没有违反证监发行字[2003]116号《中国证券监督管理委员会关于进一步规范股票首次发行上市有关工作的通知》有关规定的情形，近三年业绩可以连续计算。”

三、历次验资、资产评估及审计情况

（一）历次验资情况

公司共进行了四次验资，详见本招股说明书“第九章之验资”。

1、1995 年 9 月 5 日，中山市花城审计师事务所对中山华帝燃具有限公司股东中山市九洲燃气具实业公司和亨利亚洲有限公司出资情况进行了验证，并出具了（1995）中花审所验字第 015 号《验资报告》。

2、1996 年 3 月 20 日，中山市花城审计师事务所对中山华帝燃具有限公司股东中山市九洲燃气具实业公司和亨利亚洲有限公司出资情况进行了第二次验证，并出具了（1996）中花审所验字第 002 号《验资报告》。

3、2001 年 9 月 30 日，中山市花城审计师事务所对变更为内资企业的中山华帝燃具有限公司股东的出资情况进行了验证，并出具了《验资报告》。

4、2001 年 11 月 27 日，北京天华会计师事务所对公司发起人投入的资本情况进行了验证，出具了天华验字〔2001〕476 号《验资报告》。

（二）资产评估情况

公司共进行了四次评估，详见本招股说明书“第九章之资产评估”。

（三）审计情况

在本次申请公开发行股票前，中山市花城会计师事务所有限公司和北京天华会计师事务所对公司2000年、2001年1-9月、2001年的会计报表进行了审计，并分别出具了(2001)中花会所查字第060号《审计报告》和天华审字2001(455)号和天华审字2002(241)号《审计报告》；深圳南方民和会计师事务所有限责任公司对本公司2000年、2001年、2002年、2003年1-6月、2003年、2004年1-6月会计报表进行了审计，深圳南方民和会计师事务所有限责任公司出具了深南财申报字(2002)第CA196号、深南财申报字(2003)第CA488号、深南财申报字(2004)第CA021号、深南财申报字(2004)第CA530号《审计报告》。具体的财务数据和财务指标详见本招股说明书“第九章、财务会计信息”。

四、与发行人业务及生产经营有关的资产权属情况

（一）房屋产权

| 位 置 | 建筑面积 (m ²) | 房地产权证 | 使用年限 |
|------------------|------------------------|-------------------|------|
| 中山市小榄镇九洲工业开发区 | 15802.58 | 粤房地证字第 C1266594 号 | 50 |
| 中山市小榄镇九洲工业开发区 | 1828.51 | 粤房地证字第 C1620832 号 | 50 |
| 琼山市府城镇王李村海棠坡环基花园 | 461.82 | 府城公字第 00254 号 | 50 |

目前，公司共有房屋建筑物三栋，总计面积为18092.91平方米。现持有中山市人民政府核发的粤房地证字第C1266594号《房地产权证》和粤房地证字第C1620832号《房地产权证》及琼山市房产管理局核发的琼山市房权证府城公字第00254号《房屋所有权证》。

（二）土地使用权

目前，公司共拥有三宗面积共计31874.1平方米的国有土地使用权。公司拥有的土地使用权证为中府国用(2002)字第053377号、中府国用(2002)字第

053378 号、中府国用（2003）字第 050439 号。

| 位 置 | 土地面积（m ² ） | 土地使用权证号 | 使用年限 |
|---------|-----------------------|----------------------|------|
| 九洲工业开发区 | 29084.3 | 中府国用（2002）第 053377 号 | 50 |
| 九洲工业开发区 | 2230.1 | 中府国用（2002）第 053378 号 | 50 |
| 九洲工业开发区 | 559.7 | 中府国用（2003）第 050439 号 | 50 |

（三）发行人土地、房屋的重大租赁情况

1、2003 年 3 月 8 日，发行人与九洲基村委会签订《租用厂房合同》，合同约定，发行人租用九洲基村委会 683.35 平方米房屋建筑物，租金共计 53301.36 元/年，租赁期限自 2003 年 3 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止。

中山市房屋租赁管理所核发了中房租登单 7 号《房屋租赁证》。

2、2003 年 3 月 8 日，发行人与中山市小榄镇九洲基经济联合社（以下简称“九洲基经联社”）签订二份《租用厂房合同》，合同约定，发行人租用九洲基经联社 19062.44 平方米房屋建筑物，租金共计 1512880.32 元/年，租赁期限自 2003 年 3 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止。

中山市房屋租赁管理所核发了中房租登单 1 号、中房租登单 2 号、中房租登单 3 号、中房租登单 4 号、中房租登单 5 号、中房租登单 6 号《房屋租赁证》。

3、2003 年 3 月 8 日，发行人与九洲基村委会签订一份《租用土地合同》，合同约定，发行人租用九洲基村委会拥有的面积为 2780.75 平方米国有土地使用权，租金共计 120128.40 元/年，租赁期限自 2003 年 3 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止。

九洲基村委会持有中府国用(2002)第 052398 号《国有土地使用证》，市国土局核发了中镇他项(2003)字第 1860 号《土地他项权利证明书》。

4、2003 年 3 月 8 日，发行人与九洲基经联社签订三份《租用土地合同》，合同约定，发行人租用九洲基经联社拥有的面积共为 13853.45 平方米国有土地使用权，租金共计 598469.04 元/年，租期自 2003 年 3 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。

九洲基经联社持有中府国用(2002)第 053412 号、中府国用(2002)第 053413 号、中府国用(2002)第 053414 《国有土地使用证》；市国土局核发了中镇他项(2003)字第 1858 号、中镇他项(2003)字第 1859 号、中镇他项(2003)字第 1861 号《土地他项权利证明书》。

发行人于 2003 年与九洲基村委会签署《租用土地厂房合同》，以租赁方式使用上述房屋和土地。

（四）知识产权

公司正在使用的专利共 31 项，注册商标的专有权共 110 项，不存在权属纠纷。详情请见第五章“业务与技术”。

1、专利

经核查，发行人正在使用的 31 项专利技术，其中实用新型专利 8 项，外观设计专利 23 项，具体情况如下：

| 编号 | 名称 | 专利号 | 申请日 | 到期日 |
|--------|-------------------------------|-----------------|------------|------------|
| 96040 | 燃气热水器(5-A型) | ZL 98 3 17297.8 | 1998-3-31 | 2008-3-30 |
| 99168 | 外观:燃气炉(金钻) | ZL 98 3 17426.1 | 1998-4-8 | 2008-4-7 |
| 95843 | 外观:燃气热水器(Z6-B) | ZL 98 3 17295.1 | 1998-3-31 | 2008-3-30 |
| 151767 | 外观:电热水器(HD50-B) | ZL 99 3 37942.7 | 1999-11-15 | 2009-11-14 |
| 153892 | 外观:抽油烟机(CXW-138-200D) | ZL 99 3 37943.5 | 1999-11-15 | 2009-11-14 |
| 154841 | 外观:台嵌两用式燃气灶(JZ20(T,R)-2,99QF) | ZL 99 3 37944.3 | 1999-11-15 | 2009-11-14 |
| 167728 | 外观:燃气热水器(JSY(T,R)DQ8) | ZL 99 3 37939.7 | 1999-11-15 | 2009-11-14 |
| 165167 | 外观:燃气灶火盖 | ZL 00 3 20654.8 | 2000-3-22 | 2010-3-21 |
| 180135 | 外观:燃气炉火盖 | ZL 00 3 24492.X | 2000-9-4 | 2010-9-3 |
| 66529 | 外观:液化石油气减压阀 | ZL 96 3 09837.3 | 1996-11-11 | 2006-11-10 |
| 55500 | 外观:热水器(2) | ZL 96 3 15760.4 | 1996-3-1 | 2006-2-28 |
| 54712 | 外观:热水器(1) | ZL 96 3 15759.0 | 1996-3-1 | 2006-2-28 |
| 75357 | 外观:热水器(5.5) | ZL 97 3 09150.9 | 1997-2-24 | 2007-2-23 |
| 115192 | 外观:燃气炉(1-988) | ZL 98 3 17293.5 | 1998-3-31 | 2008-2-28 |
| 98626 | 外观:火焰分离器 | ZL 98 3 17540.3 | 1998-4-20 | 2008-4-19 |
| 289880 | 外观:三用燃气热水器 | ZL 02 3 59119.6 | 2002-8-1 | 2012-7-31 |
| 333609 | 实用新型:一种低污染燃气灶 | ZL 98 2 34029.X | 1998-4-20 | 2008-4-19 |
| 421440 | 实用新型:一种家用燃气灶 | ZL 00 2 27002.1 | 2000-1-3 | 2010-1-2 |
| 424840 | 实用新型:家用燃气灶燃烧器 | ZL 00 2 27654.2 | 2000-3-27 | 2010-3-26 |
| 438212 | 实用新型:一种燃烧器 | ZL 00 2 39347.6 | 2000-9-4 | 2010-9-3 |
| 478941 | 实用新型:一种家用燃气灶防回火装置 | ZL 01 2 15786.4 | 2001-3-28 | 2011-3-27 |
| 280150 | 实用新型:多功能淋浴喷头 | ZL 96 2 37729.5 | 1996-11-11 | 2006-11-10 |
| 592000 | 实用新型:一种家用热水器分段切换式分配装置 | ZL 02 2 72244.0 | 2002-8-5 | 2012-8-5 |
| 295109 | 外观设计:家用燃气灶 | ZL 02 3 62516.3 | 2002-9-30 | 2012-9-30 |
| 315554 | 外观设计:吸油烟机 | ZL 02 3 35185.3 | 2002-8-6 | 2012-8-6 |
| 606591 | 实用新型:双头火焰感应针熄火保护装置 | ZL 03 2 23578.X | 2003-2-14 | 2013-2-14 |

| | | | | |
|--------|------------|--------------|------------|------------|
| 357075 | 外观设计：火盖（1） | ZL 023728701 | 2002-12-26 | 2012-12-26 |
| 357166 | 外观设计：火盖（2） | ZL 02372871X | 2002-12-26 | 2012-12-26 |
| 357154 | 外观设计：火盖（3） | ZL 023728728 | 2002-12-26 | 2012-12-26 |
| 357138 | 外观设计：火盖（4） | ZL 023728728 | 2002-12-26 | 2012-12-26 |
| 357129 | 外观设计：火盖（5） | ZL 023728744 | 2002-12-26 | 2012-12-26 |

除三用燃气热水器、一种家用热水器分段切换式分配装置、家用燃气灶、吸油烟机、双头火焰感应针熄火保护装置、火盖专利外，上述实用新型和外观设计专利均系在公司变更为股份有限公司之前由有限公司自行向国家知识产权局申请取得。

根据《专利法》第十九条“中国单位或者个人在国内申请专利和办理其他专利事务的，可以委托专利代理机构办理。”的规定，2003年本公司委托广州粤高专利律师事务所向国家专利局提出了上述相关专利权人变更申请，填写了著录项目变更申报书，提供了相应的申请文件、缴纳了相应的费用。由于依照审核惯例，国家专利局对著录项目变更申请资料的审查时限为3个月至1年。目前，专利权人变更手续仍在办理中。

2、商标

公司持有的注册商标共40类，主要包括“华帝”文字及图案、“洁の霸”、“旋の火”、“花の泉”、“康の杰”、“排头兵”、“花の雨”等共计110项，一部分系公司变更为股份有限公司之前由有限公司自行向国家工商行政管理局商标局申请取得，该部分注册商标已在国家工商行政管理局商标局办理了变更手续；另一部分系公司变更为股份有限公司时从九洲实业、华帝经贸无偿受让取得，该部分注册商标已在国家工商行政管理局商标局办理了转让手续，公司已取得上述注册商标完备的权属证明。公司第一大股东九洲实业及第三大股东华帝经贸已承诺不再使用公司注册商标。

（五）车辆所有权

截至2004年6月30日，公司拥有各种汽车19辆和摩托车1台，均系公司自行购入或受让取得。上述车辆产权证均已变更至本公司。

（六）公司的员工及其社会保障情况

1、员工情况

截至 2003 年 12 月 31 日，本公司在册员工人数为 1339 人，员工结构如下：

（1）专业结构

| 分工 | 人数 | 占员工总数的比例（%） |
|------|------|-------------|
| 技术人员 | 95 | 7.09 |
| 销售人员 | 148 | 11.05 |
| 生产人员 | 873 | 65.20 |
| 财务人员 | 62 | 4.63 |
| 品质人员 | 57 | 4.26 |
| 行政人员 | 104 | 7.77 |
| 合计 | 1339 | 100.00 |

（2）学历结构

| 学历 | 人数 | 占员工总数的比例（%） |
|-------|------|-------------|
| 硕士及以上 | 8 | 0.60 |
| 本科、大专 | 227 | 16.95 |
| 中专、高中 | 480 | 35.85 |
| 高中以下 | 624 | 46.60 |
| 合计 | 1339 | 100.00 |

（3）年龄结构

| 年龄区间 | 人数 | 占员工总数的比例（%） |
|---------|------|-------------|
| 20 岁以下 | 55 | 4.10 |
| 20—29 岁 | 890 | 66.47 |
| 30—39 岁 | 211 | 15.76 |
| 40 岁以上 | 183 | 13.67 |
| 合计 | 1339 | 100.00 |

（4）职称构成

| 职 称 | 人数 | 占员工总数的比例（%） |
|------|------|-------------|
| 高级职称 | 17 | 1.27 |
| 中级职称 | 39 | 2.91 |
| 初级职称 | 47 | 3.51 |
| 其他 | 1236 | 92.31 |
| 合计 | 1339 | 100.00 |

2、员工福利制度及社会保障

目前，公司与在职员工全部签定了劳动合同，员工按照与公司签订的合同承担义务和享受权利。根据国务院令第 258 号《失业保险条例》及国家劳动部（1996）266 号《劳动部关于发布企业职工工商保险试行办法的通知》的规定，本公司为所有正式员工办理了包括养老保险、失业保险、工伤保险在内的社会保险，并在中山市劳动和社会保障局小榄管理所办理鉴证及备案，持有广东省社会保险基金管理局核发的社险粤字 2000-081512-01 号《社会保险登记证》。公司按员工工资

薪金总额的 18% 交纳社会保险费，其中公司与员工分别以 10% 与 8% 的比例承担。

根据国家有关规定，结合公司具体情况，公司建立了统筹医疗基金与个人账户相结合的员工医疗保障制度，为员工提供基本医疗保障。

五、公司独立运营的情况

公司拥有完整的生产、供应、销售等经营体系，与现有股东在业务、资产、机构、人员、财务等方面完全分开。

（一）业务独立情况

本公司主要从事生产、销售燃气具系列产品，家庭厨房用品，家用电器及配件，自产产品的售后服务。目前，主营业务是以燃气灶具、热水器（电热水器、燃气热水器和太阳能热水器）、抽油烟机三大产品系列为主的生产与销售。公司拥有完整的供应、研发、生产和销售体系，具有独立面对市场经营的能力。

（二）资产完整情况

公司拥有的资产独立完整。具有完整的开发、生产、供应和销售系统和有关配套设施，包括厂房、办公楼等房产、机器设备、土地使用权、专有技术使用权以及注册商标等，公司对其所有资产拥有所有权、完全的控制权和支配权。

（三）财务独立情况

公司与控股股东分别设立了独立的财务部门，配备了各自的财务人员。公司按照国家财务会计制度建立了完整独立的会计核算体系和一系列财务规章制度，独立地进行财务决策。公司在中国交通银行小榄支行开设了独立的帐户，与股东帐户分立。公司作为独立的纳税人，依法独立纳税，无与股东单位混合纳税情况。

截至 2003 年 12 月 31 日，不存在公司为控股股东及其控股子公司提供担保以及将以本公司名义的借款转借给控股股东及其控股子公司的情况，亦不存在控股股东占用发行人资金或干预发行人资金使用的情形。深圳南方民和会计师事务所出具深南专审报字（2004）第 ZA007 号《关于中山华帝燃具股份有限公司的控股股东及其他关联方占用资金的专项说明》，认为“截止 2003 年 12 月 31 日，我们未发现贵公司的控股股东及其他关联方占用贵公司资金的情形”。

（四）人员独立情况

公司在劳动、人事和工资管理等完全独立于股东。根据公司的劳动、人事和工资管理制度，公司员工的招聘、职务的任免及工资奖金的考核、发放等工作均由公司自主独立进行。公司办公机构、生产经营场所与股东分开，不存在混合经营及办公的情形。公司董事长黄文枝先生、总经理黄启均先生没有在公司股东单位兼任除董事以外的任何职务。

六、公司股本变化情况

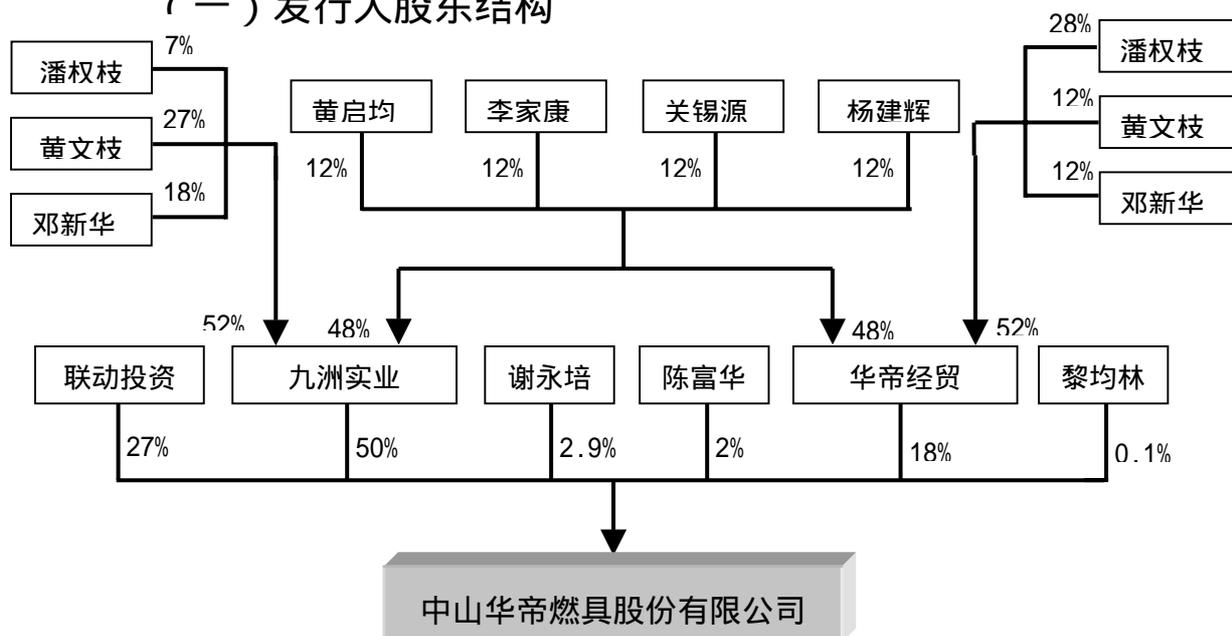
公司总股本为 5365 万股，公司自设立至本次发行前股本结构没有发生变化。

公司本次拟向社会公开发行 2500 万股 A 股，本次发行前后的股本结构如下：

| 股份类别 | 本次发行前 | | 本次发行后 | |
|----------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | 股数（万股） | 比例（%） | 股数（万股） | 比例（%） |
| 一、发起人股份 | 5365 | 100.00 | 5365 | 68.21 |
| 九洲实业 | 2682.5 | 50 | 2682.5 | 34.11 |
| 联动投资 | 1448.55 | 27 | 1448.55 | 18.42 |
| 华帝经贸 | 965.7 | 18 | 965.7 | 12.28 |
| 谢永培 | 155.585 | 2.9 | 155.585 | 1.98 |
| 陈富华 | 107.3 | 2 | 107.3 | 1.36 |
| 黎均林 | 5.365 | 0.1 | 5.365 | 0.06 |
| 二、社会公众股 | - | - | 2500 | 31.79 |
| 合计 | 5365 | 100.00 | 7865 | 100.00 |

七、发行人股东情况

（一）发行人股东结构



（二）发行人股东的股东直接和间接持股情况

2004年6月30日，公司股东（追溯至实际控制人和自然人）直接和间接持有公司股份的情况（见下表）。

| 公司自然人股东 | 直接持股比例 |
|-----------------------|---------------|
| 谢永培 | 2.9% |
| 陈富华 | 2% |
| 黎均林 | 0.1% |
| 九洲实业及华帝经贸的股东 | 间接持股比例 |
| 黄文枝 | 15.66% |
| 邓新华 | 11.16% |
| 潘权枝 | 8.54% |
| 黄启均 | 8.16% |
| 关锡源 | 8.16% |
| 李家康 | 8.16% |
| 杨建辉 | 8.16% |
| 中山市联动投资有限公司的股东 | 间接持股比例 |
| 中山市小榄镇资产经营有限公司 | 8.455% |
| 张卫 | 3.668% |
| 李悦意 | 2.985% |
| 何伟坚 | 2.953% |
| 甘源 | 2.836% |
| 甘毅 | 2.391% |
| 邓彩云 | 1.469% |
| 何经伦 | 0.5% |
| 牡丹江 | 0.5% |
| 黎笑芳 | 0.405% |
| 李锡洪 | 0.320% |
| 魏瑞钻 | 0.135% |
| 胡美凤 | 0.135% |
| 李悦卿 | 0.0999% |
| 李二妹 | 0.0999% |
| 李月华 | 0.050% |

（三）发行人控股股东情况简介

1、发行人控股股东的基本情况

（1）中山九洲实业有限公司的设立

本公司控股股东 中山九洲实业有限公司（以下简称“九洲实业”），现持有本公司 2682.5 万股股票，持股比例为 50%。该公司设立于 1991 年 11 月，其前身为中山市小榄镇燃气具设备厂（以下简称“设备厂”），设备厂设立时由中山市小榄镇人民政府九洲基管理区（以下简称“九洲基管理区”，1999 年变更为九洲基村委会）投资 100 万元，企业性质为集体企业，主管单位为九洲基管理区。九洲基管理区投资款中实际包括邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉等七人的 70 万元出资。

1992 年 3 月，九洲基管理区与黄文枝、邓新华签订《联营兴办小榄镇燃气具设备厂协议》，对设备厂的产权进行了界定，协议约定由九洲基管理区与邓新华、黄文枝联合经营设备厂，其中九洲基管理区投资 30 万元，享有设备厂 30% 的投资权益，邓新华、黄文枝投资 70 万元，共同享有设备厂 70% 的投资权益，并约定了合作期限到 2001 年 4 月。

根据邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉等七人于 1992 年 3 月签订的《合作协议（草案）》，邓新华、黄文枝享有的设备厂 70% 的投资权益实际由上述七人分别享有 10%。

1993 年 4 月，经中山中山市行政管理局核准，设备厂更名为中山市九洲燃气具实业公司（以下简称“实业公司”）。

2000 年 1 月，根据国务院办公厅 1996 年 7 月下发的《关于在全国城镇集体企业、单位开展清产核资工作的通知》和国家经贸委、财政部、国家税务总局于 1996 年 12 月 27 日《印发城镇集体所有制企业、单位清产核资产权界定暂行办法的通知》的有关规定，九洲基村委会与邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉等七人签订《联营兴办中山市九洲燃气具实业公司协议书》，对联营兴办的实业公司产权进行了界定，明确九洲基村委会享有实业公司 30% 的投资权益，邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉分别享有实业公司 10% 的投资权益。2000 年 6 月，经中山市工商行政管理局核准，实业公司经济性质由集体企业变更为集体与个人联营企业，并办理了相关变更手续。

（2）黄文枝、邓新华等人受让实业公司 30% 的股权

2000 年 11 月，九洲基村委会将所持有九洲实业公司股权转让给邓新华、黄文枝、潘权枝等七位自然人。此次股权转让履行了以下程序：

根据国务院《中华人民共和国乡村集体所有制企业条例》、国务院国发

[1995]35 号《关于加强农村集体资产管理工作的通知》及《中华人民共和国村民委员会组织法》的有关规定，九洲基村委会于 2000 年 10 月聘请中山市花城会计师事务所对实业公司进行评估，中山市花城会计师事务所出具了（2000）中花评字 012 号《资产评估报告》，确认截至 2000 年 9 月 30 日，实业公司的净资产评估值为 14,406,683.90 元。2000 年 11 月 3 日，九洲基村民代表会议对上述评估结果进行了确认。根据该评估报告，九洲基村委会持有实业公司 30% 的出资对应的净资产评估值为 4,322,005.17 元。

2000 年 11 月 22 日，九洲基村民代表召开会议并做出决议，同意九洲基村委会退出实业公司，将其持有实业公司 30% 的股权受让给邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉等七人。

2001 年 1 月 1 日，实业公司召开股东会，同意九洲基村委会将其持有的实业公司 30% 的股权受让给邓新华先生、黄文枝先生、潘权枝先生、黄启均先生、关锡源先生、李家康先生、杨建辉先生，其中潘权枝受让 18% 的股权，黄文枝先生、黄启均先生、邓新华先生、李家康先生、关锡源先生、杨建辉先生分别受让 2% 的股权。

2001 年 1 月 1 日，九洲基村委会与邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉签订《股权转让协议书》，九洲基村委会将其所持实业公司股权转让给上述七人，转让价格为 390 万元人民币。其中潘权枝受让九洲基村委会持有的实业公司 18% 的股权，黄文枝、黄启均、邓新华、李家康、关锡源、杨建辉分别受让九洲基村委会持有的实业公司 2% 的股权。

截止 2002 年 11 月，潘权枝、邓新华、黄文枝、关锡源、杨建辉、李家康、黄启均等七人已将 390 万元转让款全部支付给九洲基村委会，该《股权转让协议》已履行完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

2004 年 3 月 31 日，广东省人民政府出具了粤府函[2004]110 号文确认黄文枝等 7 人 1991 年出资持有九洲实业的 70% 投资权益和 2001 年受让九洲实业的 30% 股权真实、合法、有效，符合国家有关法律、法规。

（3）中山九洲实业有限公司的企业形态变更

根据国家工商行政管理局 2000 年 2 月（工商个字[2000]第 28 号）《关于私营企业登记管理工作有关问题的通知》的规定，2001 年 1 月，九洲基村委会将其所持实业公司 30% 股权转让给邓新华、黄文枝、潘权枝、黄启均、关锡源、

李家康、杨建辉等七人应办理相关经济性质变更手续。

2001年8月25日，邓新华先生、黄文枝先生、潘权枝先生、黄启均先生、关锡源先生、李家康先生、杨建辉先生签署了《合资经营协议》，决定将实业公司改制为有限责任公司，并共同经营改制后的企业。《合资经营协议》对改制后企业的注册资本和股东持股比例、经营范围及债权债务的承担均做出了约定。

2001年9月24日，实业公司召开股东会，股东会决定将实业公司改制为中山市九洲燃气具实业有限公司，股东一致同意根据中山市花城会计师事务所(2001)中花评字018号《资产评估报告书》对实业公司净资产的评估结果，确定实业公司的注册资金为1300万元，原七位股东以其在实业公司的净资产出资，其中潘权枝先生以实业公司净资产364万元出资，持有九洲实业28%的股权，黄文枝先生、黄启均先生、邓新华先生、杨建辉先生、李家康先生、关锡源先生等六人分别以实业公司净资产156万元出资，各持有九洲实业12%的股权。同日，中山市花城会计师事务所出具了中花验字(2001)243号《验资报告》，确认邓新华先生、黄文枝先生、潘权枝先生、黄启均先生、关锡源先生、李家康先生、杨建辉先生以净资产投入的注册资本已全部缴清。

2001年9月25日，实业公司根据《中华人民共和国公司登记管理条例》的要求，在中山市工商行政管理局办理了变更登记。2001年9月26日，中山市工商行政管理局为实业公司换发了4420001008465号《企业法人营业执照》，核准企业名称为中山市九洲燃气具实业有限公司，注册资本为1300万元，企业性质为有限责任公司。

2002年11月8日，中山市九洲燃气具实业有限公司更名为中山九洲实业有限公司。

2003年4月，潘权枝先生与黄文枝先生、邓新华先生分别签署股权转让协议，将其持有九洲实业15%、6%的股权分别转让给黄文枝先生、邓新华先生。2003年5月，九洲实业在中山市行政管理局办理了相应的变更登记手续。该次股权转让后，九洲实业的股权结构为：黄文枝先生持有九洲实业27%的股权；邓新华先生持有九洲实业18%的股权；黄启均先生持有九洲实业12%的股权、杨建辉先生持有九洲实业12%的股权、李家康先生持有九洲实业12%的股权、关锡源先生持有九洲实业12%的股权、潘权枝先生持有九洲实业7%的股权。

截至2003年12月31日，九洲实业注册资本为1300万元，法定代表人邓新

华先生，注册地址：中山市小榄镇龙山路迎龙居7号地铺，现持有中山市工商行政管理局核发的第4420001008465号《企业法人营业执照》，经营范围为：生产销售金属制品、微型电机、家用电器配件。九洲实业主要管理层如下：董事长兼总经理：邓新华先生，财务负责人：潘权枝先生。

2、发行人控股股东的财务状况和经营业绩

合并资产负债表主要数据

单位：元

| 项 目 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 |
|------|----------------|----------------|
| 流动资产 | 40,686,069.29 | 238,349,865.49 |
| 固定资产 | 3,913,202.30 | 102,549,477.21 |
| 资产总额 | 100,578,606.66 | 362,385,091.90 |
| 流动负债 | 36,755,858.29 | 241,756,505.54 |
| 长期负债 | 0.00 | 3,100,100.00 |
| 负债总额 | 36,755,858.29 | 244,856,505.54 |
| 股东权益 | 63,822,748.37 | 60,621,290.91 |

合并利润表及利润分配表主要数据

单位：元

| 项 目 | 2004年1-6月 | 2003年度 |
|--------|--------------|----------------|
| 主营业务收入 | 488,628.00 | 631,647,800.43 |
| 利润总额 | 7,100,469.04 | 43,096,792.90 |
| 净利润 | 7,038,958.05 | 18,021,438.99 |

（注：2003年度的财务数据经中山市花城会计师事务所审计，2004年中期的财务数据未经审计）

3、发行人控股股东的其他控股子公司

中山市本华商贸有限公司注册资本为人民币80万元，其中九洲实业出资70.4万元，占本华商贸注册资本的88%，李家康先生出资9.6万元，占本华商贸注册资本的12%，现持有中山市工商行政管理局核发的4420002003678号《企业法人营业执照》，主营业务是房屋出租与管理。该公司的董事长兼总经理：潘权枝先生，财务负责人：陈秀华。

（四）其他股东及其控股子公司基本情况

1、中山市联动投资有限公司

中山市联动投资有限公司 本公司的第二大股东，现持有本公司 1448.55 万股股票，占本公司 27%的股份。

中山市联动投资有限公司的股权结构

| 股 东 | 持股比例 |
|------------------|---------|
| 中山市小榄镇城建资产经营有限公司 | 31.315% |
| 甘 源 | 10.503% |
| 张 卫 | 13.585% |
| 何伟坚 | 10.936% |
| 李悦意 | 11.054% |
| 甘 毅 | 8.854% |
| 邓彩云 | 5.439% |
| 何经伦 | 1.852% |
| 杜丹江 | 1.852% |
| 李锡洪 | 1.185% |
| 李悦卿 | 0.37% |
| 李二妹 | 0.37% |
| 李月华 | 0.185% |
| 黎笑芳 | 1.5% |
| 魏瑞钻 | 0.5% |
| 胡美凤 | 0.5% |
| 合 计 | 100.00% |

该公司成立于 2001 年 9 月 17 日，注册资本为 3500 万元，法定代表人：何志明，注册地址：中山市小榄镇升平中路 10 号 15 楼。现持有中山市工商行政管理局核发的第 4420001014423 号《企业法人营业执照》。主营业务是投资实业、企业管理咨询。

截至 2003 年 12 月 31 日，该公司总资产为 5,437.46 万元，总负债为 925.73 万元，净资产为 4,511.73 万元，2003 年实现利润 704.71 万元（以上数据已经中山市花城会计师事务所审计）。目前，该公司无其他参股或控股企业。公司董事长为何志明先生，总经理为黄健伟先生，财务负责人为麦蔼华。

中山市联动投资有限公司股东情况简介：

（1）中山市小榄镇城建资产经营有限公司—联动投资第一大股东（以下简称“经营公司”）：现持有联动投资 31.315%的股份，持有中山市工商行政管理局核发的 4420001009162 号《企业法人营业执照》，法人代表唐燕梅，注册资本为人民币 2000 万元，经营范围为“资产经营；投资办实业、企业管理咨询”。主要

股东为中山市小榄镇城镇建设发展总公司和中山市雄业贸易公司。其中，中山市小榄镇城镇建设发展总公司出资 1800 万元，占经营公司注册资本的 90%，中山市雄业贸易公司出资 200 万元，占经营公司注册资本的 10%。

(2) 张卫

张卫先生于 2004 年 8 月因意外去世。

(3) 何伟坚

何伟坚现持有中山市公安局 1996 年 6 月 1 日签发的 440620701217825 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(4) 李悦意

李悦意现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620421008462 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(5) 甘源

甘源现持有中山市公安局 1997 年 9 月 30 日签发的 440620700131545 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(6) 甘毅

甘毅现持有中山市公安局 1999 年 9 月 30 日签发的 442000730216546 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(7) 邓彩云

邓彩云现持有中山市公安局 1999 年 9 月 30 日签发的 440620621029546 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(8) 何经伦

何经伦现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620360518463 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(9) 杜丹红

杜丹红现持有中山市公安局 1996 年 6 月 1 日签发的 440620660809546 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(10) 李锡洪

李锡洪现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620500113547 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(11) 李悦卿

李悦卿现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620471122548 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(12) 李二妹

李二妹现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620450914546 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(13) 李月华

李月华现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620590811550 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(14) 黎笑芳

黎笑芳现持有中山市公安局 1999 年 9 月 30 日签发的 440620500429550 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(15) 魏瑞钻

魏瑞钻现持有中山市公安局 1995 年 12 月 31 日签发的 440620621129462 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

(16) 胡美凤

胡美凤现持有中山市公安局 1985 年 12 月 31 日签发的 440620511023546 号居民身份证，且具有完全民事行为能力。

上述自然人均不是国家公务员。

中山市小榄镇城建资产经营有限公司大股东情况简介：

中山市小榄镇城镇建设发展总公司系中山市小榄镇城建资产经营有限公司第一大股东（以下简称“城建发展公司”）：现持有经营公司 90% 的股份，持有中山市工商行政管理局核发的 4420001006665 号《企业法人营业执照》，法人代表唐燕梅，经济性质为集体所有制，注册资本为人民币 2320 万元，公司经营范围为主营：出租、出售商品房；合资合作办企业。兼营：销售建筑材料、木材、装饰材料、百货、五金交电、金属材料、粮油。

2、广东华帝经贸发展有限公司

(1) 广东华帝经贸发展有限公司的基本情况

广东华帝经贸发展有限公司（以下简称“华帝经贸”）系公司第三大股东，现持有公司 965.7 万股股份，占公司总股本的 18%。

1994 年 10 月 25 日，经中山市工商行政管理局核准，实业公司、中山华帝

燃气具阀门制造有限公司(以下简称“华帝阀门”)、中山华帝电业制造有限公司(以下简称“华帝电业”)、中山华帝塑料制品实业公司(以下简称“华帝塑料”)、中山市小榄镇九洲基精铸厂(以下简称“精铸厂”)、中山市九洲燃气具实业公司科研所(以下简称“科研所”)共计出资 1000 万元设立华帝经贸,其中实业公司、华帝阀门、华帝电业、华帝塑料、精铸厂、科研所分别持有华帝经贸 64.8%、14.8%、16.3%、2.7%、0.7%、0.7%的股份。

1998 年 3 月,经中山市行政管理局核准,华帝塑料将所持有的华帝经贸 2.7%的股份全部转让给实业公司,实业公司持有华帝经贸股份增加至 67.5%。

2000 年 3 月,经中山市行政管理局核准,实业公司将其持有的华帝经贸 67.5%的股份分别转让给邓新华先生、黄文枝先生、关锡源先生、杨建辉先生、李家康先生、潘权枝先生各 10%,黄启均先生 7.5%;华帝阀门将其持有的华帝经贸 12.3%的股份转让给中山市小榄镇九洲基经济发展公司(以下简称“发展公司”),将其持有的华帝经贸 2.5%的股份转让给黄启均;精铸厂、华帝电业、科研所分别将其持有的华帝经贸全部出资(共计 17.7%)转让给发展公司。本次出资转让完成后,邓新华先生、黄文枝先生、关锡源先生、杨建辉先生、李家康先生、潘权枝先生、黄启均先生每人持有华帝经贸 10%的股份,发展公司持有华帝经贸 30%的股份。同时,华帝经贸新股东决定同比例增资,将华帝经贸注册资金由 1000 万元增加至 2500 万元。

2001 年 6 月,经中山市行政管理局核准,潘权枝先生受让发展公司持有的华帝经贸 18%的股份,邓新华先生、黄文枝先生、关锡源先生、杨建辉先生、李家康先生、黄启均先生分别受让发展公司持有的华帝经贸 2%的股份。华帝经贸的股东及其出资比例为:潘权枝先生持有华帝经贸 28%的股份,邓新华先生、黄文枝先生、关锡源先生、杨建辉先生、李家康先生、黄启均先生分别持有的华帝经贸 12%的股份。

2002 年 11 月经中山市工商行政管理局批准,广东华帝集团有限公司变更为广东华帝经贸发展有限公司,法定代表人:关锡源先生,注册地址:中山市小榄镇南堤路 68 号,注册资本人民币 2500 万元,现持有中山市工商行政管理局核发的第 4420001009349 号《企业法人营业执照》,主营业务为高新技术产品开发、投资办实业。主要管理层:董事长兼总经理:关锡源先生,财务负责人:陈秀华。

截至 2002 年 12 月 31 日,华帝经贸总资产为 3,309.46 万元,净资产为

3,092,91 万元，2003 年实现利润 9.93 万元（以上数据未经审计）。

目前，中山华帝取暖电器有限公司为华帝经贸的控股子公司，中山市华保餐具有限公司为其参股子公司。

（2）华帝经贸的控股子公司的基本情况

中山华帝取暖电器有限公司系华帝经贸的控股子公司，成立于 2002 年 12 月 18 日，注册资本为人民币 200 万元，其中华帝经贸出资 80 万元，占中山华帝取暖电器有限公司注册资本的 40%；陈树文先生出资 70 万元，占中山华帝取暖电器有限公司注册资本的 35%；本公司出资 50 万元，占中山华帝取暖电器有限公司注册资本的 25%。现持有中山市行政管理局核发的注册号为 4420001015119 号《企业法人营业执照》，法人代表：杨建辉，注册地址：中山市小榄镇南堤路 68 号之一，主要经营业务是生产、销售浴室取暖器。

该公司董事长：杨建辉先生，总经理：李伟雄先生，财务负责人：陈秀华。

中山市华保餐具有限公司系华帝经贸的参股子公司，现持有中山市行政管理局核发的注册号为 4420002009670 号《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 100 万元，其中华帝经贸出资 31 万元，占中山市华保餐具有限公司注册资本的 31%；谢永培出资 39 万元，占中山市华保餐具有限公司注册资本的 39%；陈尧枝出资 30 万元，占中山市华保餐具有限公司注册资本的 30%。公司经营范围为“筹建生产、销售；一次性全降解餐饮用具、工业包装产品(不含印刷)等。

3、谢永培先生：本公司自然人股东，现持有本公司 155.585 万股股票，占本公司 2.9%的股份。广东省中山市人，男，1962 年 11 月出生，大专学历，身份证号码：440620196211274712。其主要工作经历：1980 - 1986 年在中山市小榄镇从事运输工作；1987 - 1988 年在中山市小榄镇九洲基包装厂工作；1988 - 1991 年在广东韶关东郊建材厂工作；1991 - 2001 年在中山华帝精铸厂工作；2001 - 2002 年在中山华帝燃具股份有限公司喷涂分公司工作，现任中山华帝燃具股份有限公司喷涂分公司经理。

4、陈富华先生：本公司自然人股东，现持有本公司 107.3 万股股票，占本公司 2%的股份。广东省中山市人，男，1959 年 8 月出生，大专学历，中山大学在读 MBA 研究生，高级会计师职称。身份证号码：440620195908024639。历任广东华帝集团有限公司财务部经理、中山华帝燃具有限公司财务部经理。现任中山华帝燃具股份有限公司董事兼财务总监。

5、黎均林先生：本公司自然股东，现持有本公司 5.365 万股股票，占本公司 0.1%的股份。广东省中山市人，男，1968 年 1 月出生，高中学历，身份证号码：440620196801074630。其主要工作经历：1984 - 1988 年在中山市小榄镇机械厂工作；1989 - 1993 年在中山市小榄镇永宁汽车修配厂工作；1993 至今在中山市小榄镇菊城汽车修配厂工作。

保荐机构（主承销商）认为：“根据中山市小榄公安分局出具证明：‘公司自然人股东、九洲实业和华帝经贸的股东之间不存在亲属关系。’”

“根据对上述自然人的调查，上述自然人没有达成‘对股份公司表决事项采取相同意思表示’之类内容的口头或书面协议。公司自然人股东谢永培、黎均林、陈富华之间不存在亲属关系，没有达成‘对股份公司表决事项采取相同意思表示’之类内容的口头或书面协议。”

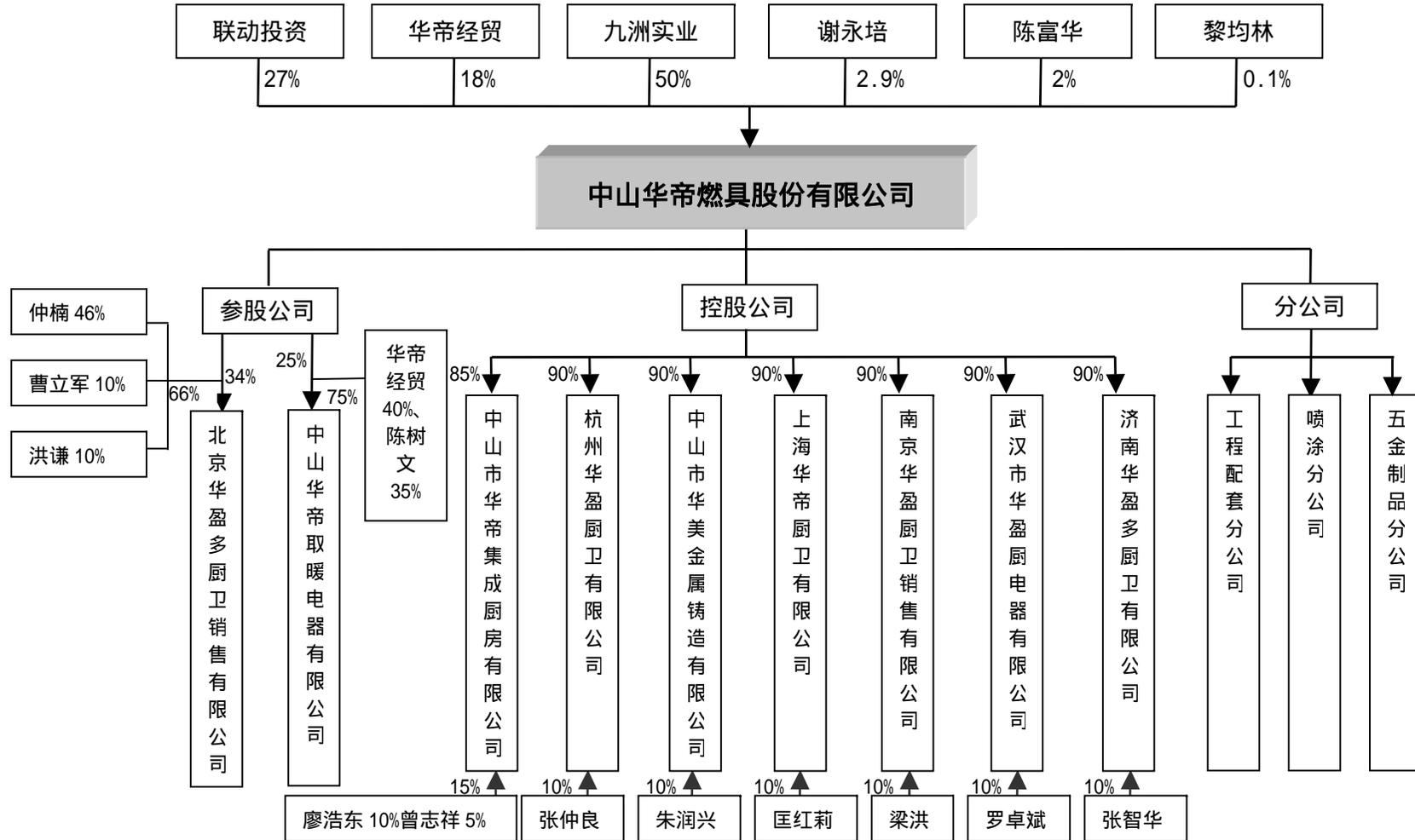
“根据公司股东九洲实业和华帝经贸的章程以及合资合同，明确规定股东以认缴的出资额为限对公司承担责任、各股东在行使表决时按出资比例自行独立行使表决权。”

“据此，保荐机构（主承销商）认为：发行人的自然人股东与九洲实业和华帝经贸的股东（追溯至自然人）之间没有达成“对股份公司表决事项采取相同意思表示”之类内容的口头或书面协议，不是一致行动人，不存在亲属关系或其他关联关系。”

目前，各发起人所持有的本公司的股份均没有被质押或冻结。

八、发行人控股、参股企业情况简介

（一）发行人控股、参股企业情况



（二）发行人控股及参股公司情况简介

截至 2004 年 6 月 30 日，公司拥有 7 家控股子公司，2 家参股公司，其基本情况如下：

1、杭州华盈厨卫有限公司

该公司成立于 2002 年 8 月 5 日，系公司为开拓杭州及周边地区业务，全面进军厨卫市场，扩大产品的市场占有率而设立的控股子公司。该公司注册资本 500 万元，其中：本公司以现金出资 450 万元，占该公司注册资本的 90%，华帝经贸以现金出资 50 万元，占该公司注册资本的 10%，现持有杭州市工商行政管理局核发的第 3301812410671 号《企业法人营业执照》，法人代表：杨建辉先生，注册地址：杭州萧山经济开发区建设三路 50 号，主营业务：销售燃气灶具、抽油烟机、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、消毒柜等。

2003 年 10 月 8 日，杭州华盈厨卫有限公司召开股东会，同意广东华帝经贸发展有限公司将其持有的杭州华盈厨卫有限公司的全部股权转让给自然人张仲良，发行人放弃上述股权的优先受让权，有关工商变更手续办理完毕。

该公司董事长：杨建辉，总经理：邓顺华，财务负责人：寿钦豪。

2、中山市华美金属铸造有限公司

该公司成立于 2001 年 12 月 18 日，系公司为提高零配件自产率而设立的控股子公司。注册资本 100 万元，其中：本公司以现金出资 90 万元，占该公司注册资本的 90%，华帝经贸以现金出资 10 万元，占注册资本的 10%，现持有中山市工商行政管理局核发的第 4420001014749 号《企业法人营业执照》，法人代表：黄启均，注册地址：中山市小榄镇九洲基，主营业务：生产、销售金属铸件等。

2003 年 10 月 8 日，中山市华美金属铸造有限公司召开了股东会，同意广东华帝经贸发展有限公司将其持有的中山市华美金属铸造有限公司的全部股权转让给自然人朱润兴，发行人放弃上述股权的优先受让权，工商变更手续办理完毕。

该公司董事长：黄启均，总经理：李家康，财务负责人：冼惠明

3、中山市华帝集成厨房有限公司

该公司成立于 2002 年 12 月 6 日，系公司为开拓业务，全面进军厨卫市场，而设立的控股子公司。注册资本 100 万元，其中：本公司以现金出资 70 万元，占该公司注册资本的 70%，自然人郝锡龙以现金出资 30 万元，占该公司注册资

本的 30%。2003 年 12 月，该公司引入新的股东并进行增资，注册资本增加到 400 万元，本公司持有其 85% 的股权，自然人廖浩东持有其 10% 的股权，自然人曾志祥持有其 5% 的股权。该公司持有中山市工商行政管理局核发的第 4420001015100 号《企业法人营业执照》，法人代表：黄启均，注册地址：中山市小榄镇九洲基广胜路七村工业区，主营业务：生产销售板式橱柜及其配套产品（含拉蓝、吊挂件、抽屉导轨、橱柜功能件）、五金制品、销售家用电器、燃气具、餐具。

该公司董事长：黄启均，总经理：廖浩东，财务负责人：冼惠明。

4、上海华帝厨卫有限公司

该公司成立于 2003 年 1 月 20 日，系公司为扩大产品销售，占领上海及周边市场而设立的控股子公司。注册资本 100 万元，其中：本公司以现金出资 90 万元，占注册资本的 90%，自然人匡红莉以现金出资 10 万元，占注册资本的 10%，现持有上海市工商行政管理局核发的第 3101121032451 号《企业法人营业执照》，法人代表：黄启均，注册地址：上海市闵行区吴中路 1029 号 A 楼四层东座，主要经营范围为：销售燃气灶具、抽油烟机、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、消毒柜等。该公司董事长：黄启均，总经理：匡红莉，财务负责人：徐敏捷。

5、南京华盈厨卫销售有限公司

该公司成立于 2002 年 12 月 24 日，系公司为扩大产品销售，占领南京及周边市场而设立的控股子公司。注册资本 100 万元，其中本公司以现金出资 90 万元，占注册资本的 90%，自然人梁洪以现金出资 10 万元，占注册资本的 10%，现持有南京市工商行政管理局核发的第 3201061001905 号《企业法人营业执照》，法人代表：黄启均，注册地址：南京市鼓楼区江东北路 330 号 9 幢，主营业务：厨房用具、热水器、家用电器、五金制品、卫生洁具、厨柜、电子产品、建筑材料、化工产品（不含化危品）的销售；技术服务。该公司董事长：黄启均，总经理：梁洪，财务负责人：毛红。

6、武汉市华盈厨卫电器有限公司

该公司成立于 2002 年 12 月 19 日，系公司为扩大产品销售，占领武汉及周边市场而设立的控股子公司。注册资本 100 万元，其中本公司出资 90 万元，占注册资本的 90%，自然人罗卓斌以现金出资 10 万元，占注册资本的 10%，现持有武汉市工商行政管理局核发的第 4201002116263 号《企业法人营业执照》，法人代表：黄启均，注册地址：武汉市硚口区汉西路 255 号（西 - 1）主营业务：燃

气用具、抽油烟机、热水器、消毒柜、取暖器的销售。该公司董事长：黄启均，总经理：罗卓斌，财务负责人：何小丽。

7、济南华盈多厨卫有限公司

该公司成立于 2003 年 1 月 1 日，系公司为扩大产品销售，占领济南及周边市场而设立的控股子公司。注册资本 100 万元，其中本公司出资 90 万元，占注册资本的 90%，自然人张智华以现金出资 10 万元，占注册资本的 10%，现持有济南市工商行政管理局核发的第 3701001808972 号《企业法人营业执照》，法人代表：黄启均，注册地址：济南市历下区甸柳新村三区一号燕翔大厦 401 室，经营范围：主营批发、零售燃气用具、抽油烟机、热水器、消毒柜、取暖器等。该公司董事长：黄启均，总经理：张智华，财务负责人：张秋田。

8、中山华帝取暖电器有限公司 - 详见华帝经贸之控股子公司。

9、北京华盈多厨卫销售有限公司

该公司成立于 2003 年 3 月 20 日，注册资本 100 万元，其中：本公司以现金出资 80 万元，占该公司注册资本的 80%，自然人曹立军、洪谦分别以现金出资 10 万元，占注册资本的 20%。

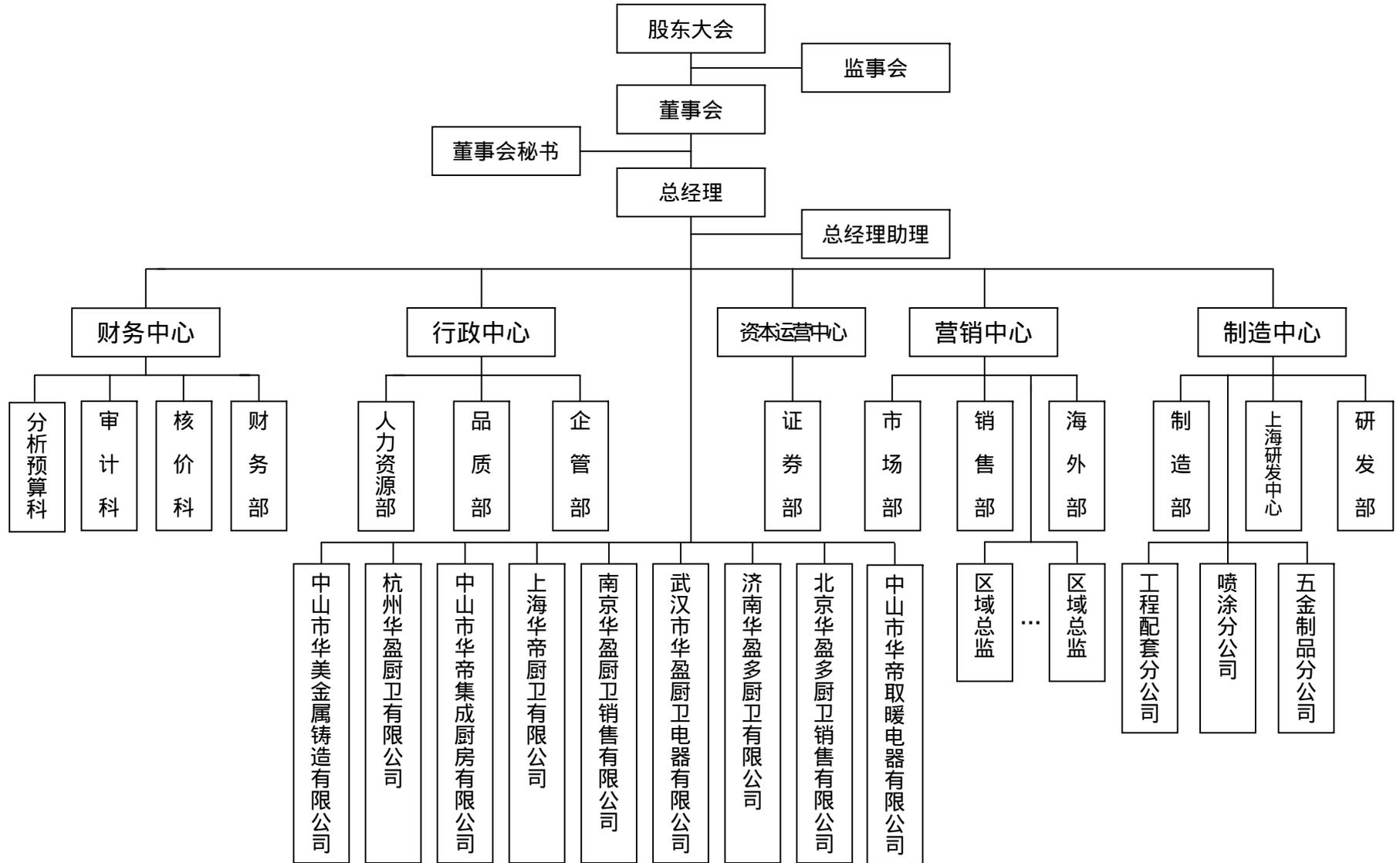
2003 年 10 月，本公司与自然人仲楠签订的《出资转让协议》规定，本公司将所持有的北京华盈多厨卫销售有限公司 46% 的股权转让给仲楠，转让价格为人民币 460,000.00 元。并约定自出资转让及登记完毕之日起，原由本公司根据其本次转让的出资所享有的权利以及承担的义务相应由仲楠承接。本次股权转让完成后，仲楠持有北京华盈多厨卫销售有限公司 46% 的股权为第一大股东，本公司持有 34% 的股权为第二大股东。故从 2003 年 12 月 31 日起，北京华盈多厨卫销售有限公司成为本公司的参股公司。该公司现持有北京市工商行政管理局核发的 1102281556011 号《企业法人营业执照》，法定代表人：仲楠，注册地址：北京市密云县园林路 68 号，主营业务：销售燃气灶具、家用电器、太阳能热水器等。是公司的参股公司。该公司董事长：仲楠，总经理：仲楠，财务负责人：于春玲。

九、发行人的组织结构

（一）发行人内部组织机构

截至 2004 年 6 月 30 日，公司内部组织结构见下图：

中山华帝燃具股份有限公司组织架构图



（二）发行人内部主要职能部门情况

1、公司的权力机构

本公司的最高权力机构是股东大会，股东大会下设董事会，董事会向股东大会负责；履行《公司章程》赋予的职权，负责公司重大的生产经营决策和确定公司整体发展战略并监督战略的实施；公司董事会十一名董事中有四名独立董事，更有利于健全公司的法人治理结构，使董事会的决策更科学、民主，从而有效地维护中小股东的利益。

董事会内部设立了四个专门委员会：

战略委员会委员：黄文枝、黄启均、蓝海林、邓新华、崔勇、何伟坚为委员，黄文枝任主任，其主要职责是：对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

提名委员会委员：黄启均、蓝海林、姜正侯为委员，黄启均任主任，其主要职责是：研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人选；对董事候选人和经理进行审查并提出建议。

薪酬与考核委员会：黄启均、姜正侯、崔勇为委员，崔勇任主任，其主要职责是：研究董事与经理人员考核标准，进行考核并提出建议；研究董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。

审计委员会：黄启均、崔勇、刘桔等为委员，刘桔任主任，其主要职责是：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内控制度。

2、公司的主要职能部门

公司实行董事会领导下的总经理负责制。在董事会的领导下，由总经理负责公司日常经营与管理。

本公司内部设五个职能中心，分别是：

行政总监：下辖：1)人力资源部：主要负责人力资源战略规划和开发管理、人力资源管理体系建设；2)企管部：主要负责组织制定公司管理、公司生产安全、环境保护、厂区维护、组织建立积极向上的企业文化等；3)品质部：主要负责公司所有产品的质量控制和提升，ISO9001质量管理体系和ISO14001环保管理体系的维护和监控实施，在公司全面推行品质管理。

财务总监：下辖财务部、审计科、核价科、分析预算科：主要负责会计核算、财务分析、资金筹措、运用及控制、税务管理、成本分析和成本监控、资产管理、财务监控和综合统计等工作。

营销总监：下辖：市场部、销售部、海外部。主要负责公司产品营销、客户服务、产品市场调研、整体市场竞争策略的制定、组织实施、维护和开拓销售网络、组织制定国内外市场发展规划和营销政策。

制造总监：下辖：制造部、研发部、三个分公司。主要负责制定制造、技术、研究发展规划、制造成本的管理和控制、建立技术创新体系、激励机制、组织实施创新工程，并负责系统内各部、各分公司工作计划、生产计划、采购计划的批准和完成情况的监督考核。

资本运营总监：下辖证券部，主要负责公司证券投资管理、参与公司发展规划、年度经营目标的制定，负责公司股票上市相关事务。

第五章 业务与技术

一、公司所处行业基本情况及发展趋势

公司生产的灶具、热水器、抽油烟机等为厨卫产品，属于厨卫行业，包括灶具、热水器、抽油烟机等行业。2003 年公司灶具、热水器、抽油烟机三大系列产品的销售收入占主营业务收入的 94%。

我国灶具行业、热水器行业、抽油烟机行业经过数十年的发展，产品的基础技术已经成熟，行业进入的技术、资金门槛较低，平均利润率相对大型家电较高，新厂商不断进入，市场竞争日趋激烈。从整体上看，我国灶具、热水器、抽油烟机等行业的竞争主要体现在两个方面：

1、两个地区之间的竞争：根据中国五金制品协会统计，我国灶具、热水器、抽油烟机行业的主导品牌厂商主要集中在以中国五金产业制造基地 - 广东省中山市为代表的珠江三角洲和以中国科技五金城 - 浙江省永康市为代表的长江三角洲，如本公司、粤美的、万家乐、万和等集中在珠江三角洲，方太、帅康、老板、樱花等集中在长江三角洲，两个地区在人才、产品开发、设备、配套能力等方面均具有较强的竞争力，厨卫行业的竞争将更多地体现在两个地区之间的竞争。

2、厨卫专业品牌厂商与综合家电品牌厂商之间的竞争。厨卫专业品牌厂商经过十余年的发展，在产品制造、技术开发、营销网络、售后服务、市场占有率、品牌认知度等方面具有较强的竞争力，占据了较为有利的市场地位。近年来综合家电品牌厂商（如青岛海尔、粤美的等企业）纷纷进入利润率较高的厨卫行业，凭借品牌、资金、销售网络方面的优势，向厨卫专业品牌厂商发起挑战，将对灶具、热水器、抽油烟机等行业竞争格局产生较大影响。

灶具、热水器、抽油烟机等行业充分竞争必然表现为行业的不断整合以及企业的横向或纵向的扩张。

目前，我国“西气东输”工程、“西电东送”、“天然气出川工程”、农业部倡导的环保沼气工程及我国房地产行业的快速发展给灶具、热水器、抽油烟机等厨卫产品带来了新的发展机遇。

（一）燃气灶具行业的基本情况

1、燃气灶具行业管理体制

在我国，燃气灶具行业的行政管理机构是国家质量监督检验检疫总局。它负责出具产品检验报告，监控、检测、公布燃气具质量检测报告。燃气灶具行业的内部管理机构是中国五金制品协会燃气具分会和各省市燃气具协会、各地市燃气公司。中国五金制品协会和各省市燃气具协会的主要职能是组织行业内部交流活动，提供行业学习平台，制定行业标准及相关政策、出版学术刊物，公布行业信息；各地市燃气具公司的主要职能是负责燃气具销售安全、准入控制等市场销售管理审查等。

1991年3月30日建设部、劳动部、公安部令第10号《城市安全管理规定》对我国燃气具行业的市场准入情况作出规定：第二十八条“城市燃气用具生产单位实行生产许可证制度的产品时，必须取得归口管理部门颁发的《生产许可证》，其产品受颁证机关的安全监督。”及第二十九条“民用燃具的销售，必须经销售城市人民政府城建行政主管部门指定的检测中心（站）进行检测，经检测符合销售地燃气使用要求，并在销售地城市人民政府城建行政主管部门指定的城市燃气经营单位的安全监督下方可销售。”

目前，我国各地区燃气管理部门对燃气具行业准入基本控制是各型号必须取得省级以上或当地技术质量监督所的合格检测报告才能在当地各渠道销售。

部分地区还需进行气源适配性检测，取得年度准销证，产品进入当地《燃烧器具销售产品合格目录》后才可在当地进行销售。如：深圳市、大连市、福州市、上海市、太原市、武汉市等。其中广州、上海等地对煤气、天然气等特殊气源产品还需向燃气管理处办理入网准销证，所有特殊气源产品需粘贴由燃气管理处发出的准销证。

另外，有部分地区除在当地销售的各型号产品需取得省级以上检测报告外，另还需签订年度检测协议，对当地销售主要品种燃气用具进行1-6次不定期抽检，或要求每2个月定期或不定期送检，以严格控制产品质量。如南京、长沙等。

根据国务院国发[1984]54号《工业产品生产许可证试行条例》的相关规定，2003年，国家对灶具行业实行生产许可证制度，生产并销售家用燃气灶具产品的所有企业、单位、个人都必须取得生产许可证才具有生产该产品的资格。任何

企业不得生产无生产许可证的家用燃气灶具产品。

目前我国的燃气灶具行业的发展基本上是由市场力量来主导的。

2、产品的市场容量

根据国务院发展研究中心市场经济研究所编撰的《2003 - 2005 年燃气灶、热水器、抽油烟机市场研究咨询报告》预计，2003 年 - 2005 年燃气灶我国大中城市家庭拥有率 100%，中小城镇家庭拥有率为 90%，农村市场拥有率随着“西气东输”工程的推进将逐步增加到 30%左右。

根据国务院发展研究中心市场经济研究所、国家信息中心发展研究部、中国五金制品协会等单位联合撰写的《2003-2005 年燃气灶市场研究咨询报告》，2003 年灶具市场需求量约为 1640 万台；2004 年灶具市场需求量约为 1700 万台；2005 年灶具市场需求量约为 1780 万台。

3、技术水平和行业竞争状况

燃气灶具产品的核心技术主要集中在燃烧性能、安全性和外观设计方面。安全性是燃气灶具的核心指标，指是否有气体泄漏及排放高浓度废气。燃烧性能主要是指火焰的稳定性及燃烧后的指标，包括功率、效率、废气排放浓度及燃烧时是否有脱焰、黄色火焰的现象。行业内普遍采用大气式燃烧技术，但技术运用和生产工艺水平直接影响燃烧性能。本公司利用自行开发的专利技术——同向双环旋流燃烧技术和多项自有生产工艺诀窍如静电覆膜工艺、热镀锌工艺、黄铜锻压工艺等，使公司生产的燃气灶具在燃烧稳定性方面具有明显的竞争优势。在安全性方面，目前行业内普遍采用的是熄火保护技术，该技术可分为两大类，一类是热电式安全熄火技术，另一类就是由公司首家开发运用的离子式感应熄火保护技术，运用该技术制作的熄火保护装置成功避免了热电式安全熄火装置存在的操作麻烦、熄火保护时间过长等不足，是目前国内较为先进的熄火保护技术，也是公司灶具产品的核心技术之一。

随着市场需求的变化，安全、高效节能、环保的灶具产品将受到市场的欢迎，灶具的技术发展方向也主要集中在这几方面。

经过 10 多年的发展，国内燃气灶具市场呈现以下特点：1、城市居民拥有率较高，农村地区拥有率较低。2、从参与市场竞争的企业看，众多生产企业可分为三大类：第一类是年产销能力在 100 万台以上的企业，目前国内仅本公司一家；

第二类是年产销能力在 50 万台左右的企业，目前国内有 7 - 10 家；第三类是年产销能力在 5 万台以下的企业，全国有上百家，这一类型的企业中有相当一部分的小作坊式企业，其产品主要销往乡镇、农村市场。3、竞争方式多种多样，主要体现在价格、销售方式、售后服务、新产品开发等方面的竞争。4、品牌竞争日趋激烈。根据《中国城市小家电市场商情资讯中怡康时代 2003 年 12 月》统计资料，目前国内参与市场竞争的品牌有 265 家，其中国产燃气灶品牌占据了市场的主体，并已形成了华帝、美的等几个全国性知名品牌，但整个燃气灶具市场格局尚未定型，参与市场竞争的新品牌不断增加。

4、行业发展趋势

燃气灶具行业将进入结构调整时期，一方面是行业竞争结构将进行调整。2002 年，中国标准化协会、中国五金制品协会正在制定新的燃气灶具行业标准规定，新的标准将对燃气灶的安全、环保作出更加具体严格的要求。国家已将家用燃气灶具纳入实行生产许可证管理的产品范围内，无证生产的企业将被取消。这些规范燃气灶具行业的强制性措施，将改变燃气具行业的竞争格局，众多规模小、生产条件、产品质量不符合要求的企业将被淘汰出局，燃气具行业的品牌集中度将得到提高，给具备了一定的规模和竞争优势的企业带来了新的发展机遇。另一方面是产品结构也随市场变化有所调整。随着人民生活水平在不断提高，居住条件的改善，消费者对燃气灶具的档次提出了更高要求。能够与整体橱柜相配套，同时具备美观、易清洁、环保健康等功能的高档嵌入式燃气灶具将逐步代替传统的台式燃气灶具。

（二）热水器行业基本情况

1、热水器行业管理体制

热水器行业又可分为燃气热水器、电热水器和太阳能热水器三大类。

燃气热水器与燃气灶具同属于燃气具制造，燃气热水器的行政和行业管理机构与燃气灶具行业的相同。

电热水器行业的行政管理机构是中国家用电器协会和中国轻工业协会，其职能主要包括统计行业报表，进行行业协调和指导，不定期地组织召开行业会议等。电热水器的生产须取得国家质量监督检验检疫总局和国家认证认可监督管理委员会

员会的强制性认证。

太阳能热水器行业在我国还是新兴行业，目前行政管理机构主要是农业部。农业部已经制定颁布了太阳能热水器产品的主要标准。

2、产品的市场容量

根据国务院发展研究中心市场经济研究所编撰的《2003 - 2005 年燃气灶、热水器、抽油烟机市场研究咨询报告》预计，预计 2003 年 - 2005 年热水器包括燃气热水器、太阳能热水器、电热水器在我国大中城市家庭拥有率为 100%，中小城镇家庭拥有率 80%，农村家庭拥有率 10%。

根据国务院发展研究中心市场经济研究所、国家信息中心发展研究部、中国五金制品协会等单位联合撰写的《2003-2005 年热水器市场研究咨询报告》，2002 年我国 69.1%的城市家庭使用热水器；2003 年热水器市场需求量为 1120 万台、2004 年热水器市场需求量为 1190 万台、2005 年热水器市场需求量为 1270 万台。

3、技术水平和行业竞争状况

燃气热水器：目前我国燃气热水器产品普遍采用水气联动阀结构，基本技术主要是核心配件燃烧器、热交换器、电磁阀、微动开关、点火控制器的设计和产品的制造工艺。技术竞争在于提高产品的安全性、开发大容量、多用途（如供暖）燃气热水器。

太阳能热水器：目前我国太阳能热水器行业大部分使用的是全玻璃集热管型太阳能热水器。集热元件是太阳能热水器的核心配件，主要运用了选择性吸收涂层、高真空技术、玻璃封结技术进行集热，是我国开发的具有自主知识产权的项目，具有世界领先水平。太阳能热水器技术发展方向集中在集热方式的设计和太阳能产品结构的设计如由目前的整体式向分体式发展。

电热水器：目前电热水器的技术竞争主要在内胆设计、安全性如防触电以及提高热效率降低能耗方面。

热水器行业经历了燃气热水器为主，到燃气热水器和电热水器共同发展，再到目前的燃气热水器、电热水器和太阳能热水器三类热水器并存的三个阶段。燃气热水器和电热水器在我国城市居民家庭中已得到普及。市场上生产前两类热水器的企业众多，但大部分不具有规模化生产能力。太阳能热水器的发展属于起步阶段，规模化的企业和全国性品牌还较少，小区域品牌较多，存在一批手工作坊

式企业。

根据《中国城市小家电市场商情资讯中怡康时代 2003 年 12 月》统计资料，2003 年在全国主要的 353 家商场销售的水器品牌达到了 222 多个，其中国产品牌占据明显优势，零售额前 5 名均为国产品牌，但其市场占有率不超过 55%。

4、行业发展趋势

热水器产品发展的主要趋势是产品的结构调整，具体表现在以下两方面：一是热水器市场将形成燃气、电、太阳能三足鼎立的趋势，太阳能热水器将出现强劲的增长势头。据中国五金制品协会和国家信息中心等部门调查资料显示：目前我国城镇家庭拥有燃气热水器、电热水器、太阳能热水器的比例为 57.4%、31.3%、7.6%，未来五年家庭拟购买这三种热水器的比例分别为 35.8%、30.2%、23.2%。太阳能是未来能源的发展方向，作为一种可再生的清洁环保能源，它不仅廉价、无污染，而且有效的节约了常规能源（每平米太阳能热水器每年可节标煤 100-150 公斤），太阳能热水器是目前世界上最为成熟的太阳能利用产品。我国太阳能资源丰富，使用成本低廉的太阳能热水器的市场份额将不断上升。另一方面是功能更多、多点供水、出水量更大、户外安装、可同时供暖、安全性更高的家用安全节能型产品将成为热水器市场的主流产品。随着人民生活水平和生活质量的进一步提高，传统的仅具备洗浴功能的热水器已不能满足人们的要求，美观、耐用、安全、方便、大容量、多点供水及可供暖的新一代热水器正逐步受到消费者的青睐。这种符合家庭热水中心概念的水器能够为家庭提供整体的热水供应，包括洗浴、厨房热水及家庭供暖。据中国五金制品协会和国家信息中心等部门调查资料显示：我国人均可用能源处于世界较低水平，大容量、户外安装、可供暖供热的家用节能型热水器将成为热水器行业未来产品发展方向。

（三）抽油烟机行业基本情况

1、抽油烟机行业管理体制

抽油烟机行业主要遵循市场化的发展方式，行业管理部门是中国五金制品协会吸排油烟机分会，并由国家质量监督检验检疫总局和国家认证认可监督管理委员会进行产品的强制性认证。

2、产品的市场容量

根据国务院发展研究中心市场经济研究所编撰的《2003 - 2005 年燃气灶、热水器、抽油烟机市场研究咨询报告》预计，2003 年 - 2005 年抽油烟机在我国大中城市家庭拥有率为 80%，中小城镇家庭拥有率 60%，农村家庭拥有率 1%。

根据国务院发展研究中心市场经济研究所、国家信息中心发展研究部、中国五金制品协会等单位联合撰写的《2003-2005 年抽油烟机市场研究咨询报告》，2003 年抽油烟机市场需求量约为 681 万台，2004 年抽油烟机市场需求量约为 705 万台；2005 年抽油烟机市场需求量约为 736 万台。

3、技术水平和行业竞争状况

抽油烟机包括集烟系统、排风系统、油路系统几部分。我国市场上销售的抽油烟机多数是根据我国油烟较多的特点，按照空气动力学的原理自行研制、设计、制造的。抽油烟机的主要技术指标是风量、风压、噪音和排烟率，目前抽油烟机另一个技术竞争体现在降低抽油烟机的清洗难度如免清洗功能。

随着对环境保护观念日益深入人心，开发环保、健康、便捷的抽油烟机产品是行业发展的方向。在技术上，健康主要是提高对油烟的抽取比例；环保主要是提高油脂分离度指标，将油脂从油烟中分离，达到净化空气、保护环境的目的；便捷主要是更容易清洗。

抽油烟机行业从 80 年代后期发展至今已有 20 年的历史。目前全国抽油烟机生产企业超过 500 家，生产规模总量大，但大部分尚未形成规模，其中不乏只有十几个人的小作坊式加工厂。在抽油烟机市场，国产品牌占据了明显优势，零售额前 5 名均为国产品牌，产品品牌效应初步形成，但品牌集中度较低，市场格局尚未定型。根据《中国城市小家电市场商情资讯中怡康时代 2003 年 12 月》统计资料，2003 年在全国主要的 353 家商场销售的抽油烟机品牌达到了 208 个，零售额前 5 名的市场占有率不到 45%。

4、行业发展趋势

随着房地产行业、整体厨卫的发展和住宅装修新规定的出台，抽油烟机行业的发展将进入高峰期。随着消费者健康意识及环保意识的增强，抽油烟机行业正逐步淘汰单纯排烟换气的初级阶段产品，造型独特、设计新颖、符合人性化特点的大风量、低噪声、高效率、环保型的抽油烟机产品将成为市场的主流。

（四）整体厨卫行业基本情况

1、整体厨卫行业管理体制

整体厨卫行业是随着我国居民家庭装饰对整体性、美观性要求的逐步提高，而在我国出现的一个新兴的行业。整体厨卫是由厨卫电器、厨卫用品等系统搭配成为一个整体，其中厨卫电器产品是整体厨卫的核心。目前，我国尚没有专门针对整体厨卫行业进行规范的管理机构。

2、产品的市场容量

根据国务院发展研究中心市场经济研究所、国家信息中心发展研究部、中国五金制品协会等单位联合撰写的《2003年中国城市整体厨房市场研究咨询报告》，2003-2005年中国整体厨房产品的潜在市场规模在260万套左右。

3、技术水平和行业竞争状况

目前整体厨卫行业的技术竞争主要集中在材质选择和整体设计两方面。整体设计主要是整体视觉效果和人性化，材质的选择包括面材的选择和五金件、厨卫电器的选择。

整体厨卫行业在我国属于行业的发展初期阶段，一些综合性的家电企业和专业型的家电生产企业均宣布进入整体厨卫行业，但目前没有出现全国性的整体厨卫产品的品牌和规模化的生产企业。

（五）影响行业发展的因素

1、产业政策

我国影响燃气灶具行业、热水器、抽油烟机行业发展的产业政策如下：

（1）随着国家大规模开展的“西气东输”等燃气开发项目，为燃气灶具行业带来了前所未有的大好机遇。

（2）国家家用燃气灶具生产许可证制度

根据国务院国发[1984]54号《工业产品生产许可证试行条例》的相关规定，2003年，国家对灶具行业实行生产许可证制度，生产并销售家用燃气灶具产品的所有企业、单位、个人都必须取得生产许可证才具有生产该产品的资格。任何企业不得生产无生产许可证的家用燃气灶具产品。该政策将于2004年6月份正式实施，该政策的实施提高了该行业的进入壁垒，相当一批无此许可证的中小厂

商的生产和经营将受到影响，甚至退出该领域，同时为具备规模化生产能力的燃气灶具生产企业带来了新的发展机遇。

（3）建设部重点推广国家小康住宅建设项目，开展中国环境标志产品认证工作，建设生态小区、整体厨房，对燃气灶具行业、热水器行业、抽油烟机行业的产品质量和产品高附加值提出了更高的要求，提高了产品进入的门槛，有利于提高知名品牌的市场占有率，加速杂牌产品退出市场步伐。

（4）近年来，我国政府也出台了很多有关太阳能利用的政策和措施，《民用建筑节能管理规定》中第2条明确指出，要优先考虑利用太阳能。国务院节能办和建设部已将太阳能在建筑中的应用作为建筑节能工作的重要组成部分列入建筑节能“十五计划和2010年计划”中，并积极筹备，酝酿实施“中国住宅阳光计划”以此来推动太阳能在住宅建筑中的应用，从而最大限度的代替常规能源的消耗，减少环境污染，改善和提高人们的居住条件和生活水平。根据国家经贸委近日推出的新能源和可再生能源产业的“十五发展规划”，到2015年，我国太阳能热水器的普及率将由5%提高到25%。

2、产品特性

燃气灶具、热水器、抽油烟机等厨卫产品制造属劳动密集型产业，主要面向家庭、餐馆、酒店、美容美发等场所，具有较强的应用特性。一般的燃气灶具、热水器、抽油烟机产品的技术含量不高，具有投入低、周期短、产出多、风险低等特性。

随着节能、智能、健康和环保概念的不断深入和细化，节能、安全、环保技术结合的紧密程度及产品的售后服务是决定产品是否能让市场所接受的关键因素。燃气灶具、热水器、抽油烟机等厨卫产品如果要达到节能、安全、环保等方面的要求，必须要求具备较强的工艺设计和产品创新能力。因此，制造水平、创新能力及市场开拓能力是公司能否开拓新的市场消费空间的关键。

3、技术替代

燃气灶具、热水器、抽油烟机行业具有工艺技术更新快、产品更新换代快的特点，这要求企业建立起良好的技术跟踪及研发体系，把握产业发展趋势，不断应用新技术，推出新产品以适应市场。

4、消费趋向与购买力

随着人民生活水平的提高和居住条件的改善，消费者对燃气灶具、热水器和

抽油烟机等厨卫产品的档次提出了更高要求，希望选择的产品与整体橱柜相配套，同时还应当具备美观、易清洁、环保健康等优点，如大风量、低噪声、高效率、环保型的抽油烟机和美观、耐用、安全、方便、大容量、多点供水及可供暖的新一代热水器等。

5、国际市场冲击

我国燃气灶具、热水器和抽油烟机市场开放程度较高。世界上各主要生产企业均已与国内公司开展了合作，推出了一些国外市场上的知名品牌。外国公司在国内设立自己的销售机构，其销售力量将进一步加强；同时，我国将实行五金制品低关税政策，国外产品将会在没有关税壁垒的情况下全面进入我国市场。这些都对国内品牌形成一定的冲击，是我国的燃气灶具、热水器和抽油烟机行业面临的一个严峻的挑战。

6、进入本行业的主要障碍

我国燃气灶具行业、热水器、抽油烟机行业经过数年的发展，进入成熟发展阶段，形成了一定的市场格局和产业基础。目前进入行业的主要障碍是：生产规模、品牌、销售网络的建设、产品生产经验、市场推广能力等。

国家对生产并销售家用燃气灶具产品的所有企业、单位、个人都实行生产许可证的政策，提高了该行业的进入壁垒。

二、公司面临的主要竞争状况

（一）同行业竞争的情况

由于燃气灶具、抽油烟机和热水器行业进入门槛相对较低，因此三大行业中都存在大量的制造企业，仅灶具生产企业就有 1000 家左右，行业发展不均衡。市场竞争主要体现在产品创新能力、生产规模、营销（品牌、价格）及售后服务体系等方面。

目前，国内厨卫行业的主流品牌企业数量在 10 家左右，这些企业产品基本覆盖全国的销售渠道。同时，国外品牌的合资或外资独资企业在该领域已具有一些规模。本公司作为专业的厨卫产品生产企业，对本公司构成竞争威胁的主要有两大类企业：一类是进入了厨卫产品行业的大型家电企业，如海尔、美的等；另一类是专业的厨卫生产企业，如广东万家乐股份有限公司、宁波方太厨具有限公司、帅康集团有限公司、万和集团有限公司等。发行人主要竞争对手的情况：

广东美的集团股份有限公司（000527）：该公司主要从事空调、风扇、电饭煲、微波炉、饮水机、电暖器、灶具、洗碗机、加湿器、抽油烟机等家电产品的生产和销售。截止 2003 年底，该公司资产规模达到约 85.7 亿元，实现销售收入约 137.61 亿元，净利润约 1.7 亿元，其销售毛利率约为 22.15%（资料来源：该公司 2003 年年度报告）。

青岛海尔股份有限公司（600690）：主要从事电器、电子产品、机械产品、通讯设备及相关配件的生产和销售。主要产品包括：电冰箱、空调器、电冰柜、小家电等产品。截止 2003 年底，该公司资产规模达 73.7 亿元，实现销售收入约 116.88 亿元，净利润约 3.7 亿元，其销售毛利率约为 14.68%。2003 年，该公司燃气灶具、热水器、抽油烟机产品的销售收入占该公司全部销售收入的比例较小（资料来源：该公司 2003 年年度报告）。

帅康集团有限公司：该公司是以生产家用电器、厨房设备系列产品为主的大型企业集团。该公司主要生产高档深型抽油烟机、高档热水器、豪华型燃气灶具、换气扇、高效暖风器、空调及家电配套产品。（资料来源：该公司 www.china-shuaikang.com 网站）。

宁波方太厨具有限公司：该公司专业生产“方太”牌集成厨房、抽油烟机、家用灶具、消毒碗柜等家用电器，以抽油烟机为主导产品，由抽油烟机带动灶具乃至全系列的销售。2003 年，该公司资产总额约为 3.2 亿元（资料来源：该公司 www.fotile.com 网站）。

万和集团有限公司：该公司地处珠江三角洲腹地 - 顺德，是一家专注于以燃气热水器、灶具、烧烤炉和两用炉等产品为主的燃气具事业，并大力发展以消毒柜、抽油烟机等为主的厨房电器，以及生活电器、电热水器、汽车配件、旅游、地产等的现代化大型集团公司。目前公司占地 60 多万平方米，年销售收入 10 多亿元，固定资产近 10 亿元（资料来源：www.chinavanward.com 网站）。

杭州老板实业集团有限公司：该公司创立于 1979 年，是抽油烟机、家用灶具、消毒碗柜等家用电器的专业生产厂家。该公司销售网络遍布全国，产品年销量超过 100 万台（资料来源：该公司 www.robam.com 网站）。

与同行业的其他企业相比，公司的优势在于品牌知名度较高、市场网络健全，各销售渠道齐头并进，三大类产品发展均衡、技术力量和生产管理水平较高，产品的研发能力较强；在部分产品的生产能力和配套能力，全国各区域的品牌知名

度均衡程度等方面存在一定的劣势。

2003 年发行人与同行业主要品牌的零售量市场占有率情况 单位：%

| 排名 | 燃气灶具 | | 燃气热水器 | | 抽油烟机 | |
|----|------|-------|-------|-------|-------|------|
| | 1 | 华帝 | 12.82 | 万和 | 20.05 | 老板 |
| 2 | 美的 | 12.03 | 万家乐 | 13.15 | 方太 | 9.78 |
| 3 | 帅康 | 5.63 | 林内 | 9.95 | 帅康 | 9.37 |
| 4 | 海尔 | 5.2 | 能率 | 6.54 | 华帝 | 7.18 |
| 5 | 老板 | 4.95 | 华帝 | 6.28 | 海尔 | 6.53 |
| 6 | 方太 | 3.92 | 樱花 | 5.7 | 樱花 | 5.56 |
| 7 | 德意 | 3.37 | 松下 | 3.46 | 美的 | 5.1 |
| 8 | 樱花 | 2.11 | 奇田 | 2.59 | 德意 | 3.12 |

数据来源：北京中怡康时代市场研究有限公司的 2003 年《中国城乡多级市场家电电商情报资讯》。说明：该公司的关于“市场销售”监测类报告是基于重点抽样调查基础上制作的市场研究分析报告，而不是该类商品在中国大陆市场的实际销售数据。

（二）公司的竞争优势与劣势

1、竞争优势

（1）行业龙头优势

通过十多年的发展，公司已经发展成为生产、销售灶具、热水器、抽油烟机三大类产品的专业燃气用具企业，是行业内生产涵盖三大类产品的生产厂家，产品年销量超过 230 万台，其中灶具 150 多万台，热水器 45 多万台，抽油烟机 36 多万台；销售收入超过 6 亿元，已经成为燃具业界名副其实的龙头企业；1995 年 12 月，国务院发展研究中心授予公司“中国产销量最大的燃气炉具生产企业”、“中国最早利用记忆金属传感技术实现意外熄火自动关气的燃气具生产企业”，“全国燃气炉具行业自我生产配套能力最强、最全的企业”三项荣誉称号，并入选《中华之最荣誉大典》。

经权威部门统计公司从 1995 年至 2003 年连续九年蝉联全国燃气灶具行业产销量第一，“华帝”牌燃气热水器、抽油烟机居全国市场同类产品销量前五名。2002 年“华帝”牌燃气热水器被中国质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”，成为燃气热水器行业七大中国品牌之一，抽油烟机被列为“国家免检产品”，燃气灶具被评为广东省名牌产品。

同时公司也以自身实力赢得了权威机构和行业的认可，是中国城市燃气协会理事单位、中国沼气学会团体会员、中国土木工程学会科技学会燃气分会会员、中

国房地产及住宅研究会会员单位。作为行业的龙头企业，公司是燃气灶具和燃气热水器国家标准制定的召集人与主要起草、评审单位，全程参与了 2002 年燃气热水器国家标准与 2003 年燃气灶具国家标准的制定工作。并推动国家相关部门从 2003 年起实施燃气灶具行业生产许可证制度，提高了行业的进入门槛，公司是首家顺利通过了国家质量监督检验检疫总局评审，成为第一批获得生产许可证的企业。2004 年公司根据多年来积累的技术、制造、销售、售后服务等经验，率先倡导厨卫行业四项全能标准（即热水器环保安全、健身技术标准、燃气灶的低氮环保标准、抽油烟机自动清洗标准、厨卫行业的配套标准）的达标运动，推动厨卫行业国家标准的尽早出台，进一步提高行业的进入门槛，发起行业洗牌运动，加速厨卫行业升级和资产整合。

（2）“华帝”品牌优势

公司发展初期正是我国燃气具行业的快速增长阶段，生产企业比较容易获得较高的利润。公司并没有满足于仅从迅速扩张的市场中获得利润，而是率先采取了品牌差异化和专业化的定位策略，超前导入品牌战略，投入了大量资金用于企业形象设计和品牌推广，推出以绿色为背景的“华帝”品牌和“高质量、高品位、高价格”的精品品牌形象，成为我国同行业较早实行 CI 策划和品牌战略的企业，此举为公司今后的持续发展打下了良好的基础。经过 10 年品牌经营的积累与沉淀，从“好火好生活”的燃气灶具专业品牌定位，提升到目前更具活力、拥有丰富内涵的“感受创意生活”为核心诉求的中国家庭厨卫领导品牌形象，公司已经在业内树立了品牌优势。

经国务院发展研究中心和国内贸易局商业统计信息管理办公室入户调查的结果显示，公司拥有的“华帝”品牌是城市居民在无提示状态下认知度最高的燃气具行业的品牌，在全部调查居民家庭中“华帝”牌产品的市场综合占有率 17.8%、第一提及率 24.6%，均列行业第一位，品牌知名度高达 40.8%，是燃气具行业内总体知名度较高的品牌。

（3）营销优势

公司能在激烈的市场竞争中长期保持行业领先地位，关键在于通过十多年的投入和摸索形成了独特的营销优势，包括销售网络、市场建设、用户服务、营销决策和行动机制四个方面。

拥有覆盖全国市场的多层次、全方位营销网络

公司已在全国建立了由 29 个省级区域营销中心，179 家一级经销商、3000 多个销售网点（其中包括属于公司经销商 1200 多家专卖店）组成的多层次营销网络体系，销售网络覆盖了国内全部主流销售渠道，既有普通的家电燃具经销商，又有目前新出现的城市燃气经营公司（如“新奥燃气”、“港华燃气”、“中国燃气”等 45 家公司）、房地产公司（如广州的“珠江房地产”、“合生创展”、“北京阳光 100”等 25 家知名房地产企业）和政府采购，既有传统的百货商场、一般的零售店（社区、商业区、家电批发市场），又包括了新兴的大卖场（家乐福、沃尔玛等仓储式大型连锁超市）、家电连锁店（“国美电器”、“苏宁电器”、“永乐家电”、“大中家电”、“三联商社”、“大商股份”）、连锁百货店（万佳、华联超市等），多层次、全方位的营销网络确保新产品能在五到七天的时间内覆盖全国市场。

形成了几个具有长久指导意义的市场拓展和管理策略

针对燃气具市场不同时期的产品特点、消费倾向、行业竞争特征，公司形成了具有长期指导意义的市场建设和管理策略，解决了长期困扰行业内生产厂家、经销商、供应商三者之间的利益分配问题，成功实施相关多元化战略，使“华帝”系列产品迅速进入市场、占领市场，并在日趋激烈的市场竞争中保持领先地位。

A、集中资源策略：即著名的“一把盐理论”，其意义是：如果只有一把盐，面对一大锅汤，如何让一大锅汤有味道呢？如果把盐全部放进锅里，就肯定没有味道。办法是把汤舀出来再放盐，这样每一瓢汤都有味道，剩下的汤等有盐的时候再喝。这个理论的启示就是要用有限的资源去启动市场。通过实施集中资源市场拓展策略，促使公司合理分配、运用有效资源，并在较短时间内将公司产品推向市场，并向全国市场渗透。

B、依托提升策略：公司推行产品的依托提升策略，即 A 产品做得很成功，那么可以用 A 产品去带动 B 或 C 产品的发展，而 B 或 C 产品又对 A 产品起促进作用。依托提升的营销策略有效实施不断地带动公司业务模式的演变，实现从单一燃气灶具生产向以燃气灶具、热水器、抽油烟机为龙头，向整体厨卫延伸的业务模式，推动公司相关多元化战略的成功实施。

C、市场保护策略：公司通过实施了区域独家代理制、反倾销协议、“产品身份证制度”等严格的市场保护制度，全面、彻底地贯彻实施市场保障机制，稳定了产品的销售终端价格，成功地解决了经销商之间因利益而自相厮杀的问题，

解决了“经销商与经销商”和“经销商与厂商”之间的利益分配难题，掌握了良好的解决方案和协调机制，有效地保护经销商的利益，公司实现公司营销网络的稳定，保护了公司的利益。

拥有完善的客户服务体系

公司自设立以来就十分重视售后服务工作，设立了专门的售后服务管理机构——用户服务中心，在全国建立了包括经销商服务中心和公司服务中心在内的两级售后服务管理网。1999年公司就在全国大中城市建立了总人数已达2000多人的绿色服务队，服务队开设24小时服务咨询热线，24小时上门免费服务，365天不间断服务。2002年7月，公司在国内同行业中首家通过国家售后服务标准认证，获得了由国家质量监督检验检疫总局、中国质量检验协会颁发的“售后服务符合国家标准”的证书。

具备紧贴市场的营销决策和行动机制

公司具有快速、灵活的产品营销决策和行动机制，可以针对不同的地区、不同的市场环境制定和实施灵活、有效的营销策略，成功地切入和占领市场。同时，不断探索更为有效的市场营销策略，强化对市场的深耕细作，精细化管理，诸如实施《五星级经销商管理实施政策》等营销制度，探索家电行业产品营销的新路，使公司能够在日趋激烈的市场竞争环境中保持市场领先地位。

2003年初，“非典”对公司产品的销售造成了一定的负面影响。面对严峻的市场环境，公司沉着应对危机，变被动为主动，果断地采取了诸如“拓展消毒柜产品线 - 重点强调与抽油烟机、灶具的‘三合一’配套销售计划”、“特价亲情活动 - 消弥‘非典’距离”、“抽油烟机榨油战役 - 开拓利润绿地”、“《五星级经销商管理实施政策》 - 建设经销商文化”等一系列灵活机动的营销手段和销售政策，在产品销售的淡季，并且也正是“非典”最为肆虐的五六月份，实现销售总额突破亿元大关，比上年同期增长约60%。2003年1-6月实现销售收入23709万元，比上年同期增加4188万元，增长幅度为21.45%，实现净利润1015万元，比上年同期增加478万元，增幅89.01%。

(4)“华帝利益共同体”理念造就稳定客户群体的优势

与公司品牌战略有着同等的重要程度，另一个更为重要的企业经营理念就是“华帝利益共同体”理念。其含义是企业所有员工、经销商、供应商以及与公司

业务相关的社会团体、个人、消费者等都是“利益共同体”中的一员，共同依照利益共享、风险共担的原则，共享利益、共担风险，从而实现所有成员最大利益的实现；“利益共同体”所有成员是唇齿相依的关系，从来没有只注重单方利益就可以达至长久合作的先例，“利益共同体”是企业的生存链，也是企业可持续发展的根本，任何一方利益的丧失，都会促使合作的失败。“华帝利益共同体”理念最为显著的成效是培育了中国厨卫行业少见的忠诚度高、稳定性强并能可持续发展的客户群体，成为指导公司事业长远发展的理论基石。

目前公司 179 家一级区域经销商中，绝大部分是与公司共同发展壮大起来的，与公司合作时间超过 4 年的就有 98 家；占公司 2003 年销售额的 80% 左右（含税销售 5.9 亿元），近 50 家一级经销商绝大部分是与公司合作 5 年以上；同时公司 50% 的上游供应商与公司合作超过 8 年并保持良好的资金结算关系。自设立实现销售三十多亿元而发生的的全部坏帐总额不到 500 万元，而且有 100 多万元是公司主动放弃的。（主要是针对那些公司初期贡献较大而因盲目投资导致无力偿债的客户）

“华帝利益共同体”理念还体现在公司十分注重各区域经销商的综合竞争能力的提升；在公司发展初期，经销商队伍当中有许多“个体户”，大多是小规模家庭经营，实力有限。公司在市场开拓、规范管理、广告促销等方面给予大力支持，并规定一级经销商最低毛利空间；通过了解经营者的个性、品德、社会关系、家庭状况和教育程度，开展有针对性的培训，使其迅速成长起来并成为公司长期稳定的合作伙伴，目前这批客户的销售额占公司年销售收入的 50% 左右。

公司在 2002 年底推出《华帝股份经销商五星级方案》，旨在为公司全体经销商提供实用、规范的经营管理程序，通过对全体经销商的“星级评定”，来帮助经销商提升综合竞争力，与公司共同成长，以实现企业的总体战略目标，这又是我国厨卫行业的新创举。2003 年公司开始在全国设立 29 个省级区域营销中心就是为提升客户而提供的体系方面的保障。“华帝利益共同体”理念保证了在动荡纷繁的市场竞争中各方长远利益的最大化，为公司长足久远的发展造就了稳定客户群体的优势。

（5）三大业务均衡发展优势

我国一般把厨卫行业划分为燃气灶具行业、热水器行业和抽油烟机行业三个

行业，分别形成了专业生产燃气灶具、热水器、抽油烟机三大类别产品的强势企业，如生产热水器为主的广东万家乐、顺德万和，生产抽油烟机为主的浙江方太、老板、帅康，生产灶具的华帝等。随着市场和行业的延伸发展，各企业纷纷调整产品结构，扩大产品种类，追求相关多元化发展，从而实现灶具、热水器和抽油烟机三大类业务的均衡发展。公司从 1996 年开始通过实施相关多元化发展战略，相继进入热水器、抽油烟机行业，公司三大类产品销量和市场占有率已跃居行业前列，经国家统计局中国行业企业信息发布中心统计 2003 年度“华帝”牌燃气灶具居全国市场同类产品销量第一名，2003 年“华帝”牌燃气热水器居全国市场同类产品销量第三名，2003 年度“华帝”牌抽油烟机居全国市场同类产品销量第四名。主营业务收入构成中各类产品销售收入的比例趋于均衡，销售比例从 2001 年的灶具 56%，热水器 22%，抽油烟机 22%发展到 2003 年的灶具 44%，热水器 26%，抽油烟机 25%；三大类业务的均衡发展为控股子公司中山市华帝集成厨房有限公司 2003 年进入整体厨房业务奠定了坚实的产品配套基础，是我国整体厨房公司中自我配套能力最强的企业。（即华帝橱柜能自我配套华帝灶具、抽油烟机、华帝热水器及华帝保洁柜，而大多数公司均采用其他品牌配套）

（6）规模化的生产优势

公司拥有独立的燃气灶具、热水器的生产系统、辅助生产系统和配套设施，燃气灶具年产能力达到 200 万台，热水器年产能力达 50 万台，是我国最大的燃气灶具生产企业。公司不仅在生产能力方面具有规模优势，在生产的产品种类方面也是处于行业领先地位。目前公司生产、销售的燃气灶具、燃气热水器产品型号超过 200 种，尤其是在燃气灶具生产方面，由于我国气源复杂，200 多种燃气需要配备不同的燃气灶具，公司建立了可以配置国内各种气源的配气站，能够生产满足全国各地需要的燃气灶具产品。

（7）产品创新优势

公司通过收集与分析市场终端反馈信息、考察渠道销售情况等方式随时掌握市场动态，并制定了以“产品经理”制度为核心的新产品开发模式，即由产品经理根据市场研究资料，全面负责新产品的开发、上市推广工作，具备了良好的产品创新能力。公司 2002 年至今开发出 2 大系列燃气灶具、共 45 个新型号燃气灶具，20 个系列热水器，共 77 个新款式，4 大系列抽油烟机，共 16 个新款式。作

为行业龙头企业，公司一直处于行业新技术、新产品开发的前沿，开发的大部分新产品已经成为公司主导销售产品或该类产品市场中的主流产品。例如：公司在燃气灶具行业首家开发出具有离子感应式的熄火保护装置灶具产品系列，该装置极大地提高了灶具产品的安全性能，离子感应式的熄火保护装置成为目前燃气灶具市场两类主要安全装置之一；首家推出具备低排放 NOx（氮氧化物）燃烧技术的环保产品，目前自动熄火保护技术和低排放 NOx（氮氧化物）燃烧技术已成为我国灶具行业的国家标准。自 2001 年以来，公司对产品结构进行了调整，淘汰了 80 多个老产品，相继推出了符合国内家居生活要求的猛火灶具、可代替易爆裂的钢化玻璃面板灶具、安全系数高的陶瓷灶具、美观耐用的钛金钛银面板灶具、台式灶超薄灶具等系列灶具产品，以及具有保健功能的 ES 系列热水器、16 升室外型家用燃气快速热水器、美观大方的欧式抽油烟机、过滤型环保抽油烟机等 100 多个新产品，通过产品和技术创新，提升公司产品的市场占有率和竞争力，确保公司在行业内的领先地位，取得了良好的经济效益。

（8）管理创新优势

创业期，公司的创始人分别管理财务、生产、销售、市场、人事、行政、技术，明确了企业的决策、分配方式，确立了优势互补和权利制衡的管理体制。正是这种有别于我国大多数民营企业家族式管理的管理模式，为公司日后的管理变革打下了基础。

1999 年公司进行了企业管理方面的重大变革，引入职业经理人，公司的创业者逐渐退出直接的经营管理层，建立经营权和所有权分离的治理结构，正式开始按照现代管理制度建设企业管理体制。这一阶段，通过量化目标管理，强化绩效考核，调整组织结构，再造生产流程等管理体制建设，提升了公司的竞争力，保证了可持续发展。据国务院发展研究中心市场经济研究所《2002 中国城市燃气灶消费市场研究咨询报告》披露在 1999 年上半年燃气灶行业的减缓时期，大部分的燃气灶生产企业的销售额出现了不同程度的下滑，但公司仍保持了约 15% 的增长。

2001 年公司进行了股份制改造，从而引发了更为全面深远的管理变革。

多年累积下来的华帝企业管理文化有以下几个鲜明特点：

独特的企业文化理念是深厚的基础：以“诚信、责任、创新、共赢”概括的华帝企业文化核心理念，长期以来影响和支持着企业管理走过各个发展阶段。民

营企业的特点决定了公司创业初期在制度上有不完善的地方，而公司独特的文化对员工、合作伙伴等的良好影响很好的弥补了不足；而在目前企业高速发展的阶段，随着队伍的快速扩张、授权的范围扩大、对员工的创造力和自我管理能力要求的不断提升，企业文化的作用就更为巨大。

目标导向：目标管理的方法被广泛的应用到企业管理的各个层面和环节中去，凡事非常强调目标清晰，并获得了令人满意的成果。2003年5、6月份公司创造了两个月销售合计超过亿元的佳绩就是典型的目标导向的成功案例，2003年企业还提出“打造学习型组织”、“实施问责制”等重要的企业管理年度目标，在清晰的目标指引下，公司的各方面的运营得以全面提升。

为了适应经营管理的需要，公司持续在完善企业组织机构方面努力并获得良好回报。企业好的架构和体系营造出良好的事业氛围，公司因此吸引和留住了一大批经营管理、技术研发等方面的高级人才，整体的员工素质也处在行业内较高水平。

现代企业管理理论和工具的应用：公司较早就形成了不断吸收和采纳现代企业管理理论和工具的机制，从而使自身具有显著的现代企业特征。“问责制”、“绩效管理”、“目标管理”、“项目管理”等管理理论被广泛应用；企业标准化、信息化的持续推动和改进令到企业的综合竞争能力大为加强，公司按照ISO9001：2000版要求完善了质量管理体系、通过了ISO14001环境认证体系、企业资源管理系统(ERP)也正在紧锣密鼓的推动当中；公司同时还正在依据现代先进的“学习型组织”理论，积极实施创建“学习型组织”的管理创新。

管理创新直接提升了企业的竞争力，2002年，公司在保证了销售收入增长的同时，经营成本同比还略有降低，盈利能力增强，并继续保持了领先的市场份额。2003年，公司克服“非典”等不利因素的影响，实现销售收入较2002年增长了36.84%的良好业绩。

2、竞争劣势

本公司目前存在的主要竞争劣势：因公司融资渠道较为单一，技术改造和新产品开发、市场开拓所需资金主要依靠自身积累和银行贷款，资金不足对公司的进一步扩大规模和提高竞争能力产生了一定的影响。

（三）市场份额变动的情况及趋势

根据北京中怡康时代市场研究有限公司的统计资料显示：公司是国内目前最大的灶具产品供应商，1995 年至今连续九年灶具产品产销量居全国第一，燃气热水器、抽油烟机等产品的市场占有率处于行业领先地位。

公司产品的零售量市场占有率情况

| 项目 | 2003 年 | 2002 年 | 2001 年 |
|-------|--------|--------|--------|
| 灶具 | 12.82% | 14.09% | 14.47% |
| 抽油烟机 | 7.18% | 6.07% | 3.53% |
| 燃气热水器 | 6.28% | 6.69% | 6.60% |

数据来源：2001 年、2002 年、2003 年北京中怡康时代市场研究有限公司《中国城乡多级市场家电商情资讯》

三、公司经营范围及主营业务

（一）经营范围

生产、销售燃气具系列产品，家庭厨房用品，家用电器及配件，自产产品的售后服务；企业自有资产投资经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品除外；不单列贸易方式）。

（二）主要业务

燃气灶具、热水器（燃气热水器、电热水器、太阳能热水器）、抽油烟机等产品系列的研制、生产与销售。

（三）主要经营模式和主要业务流程

公司属于燃气灶具、热水器和抽油烟机的研制、生产和销售企业，主要经营模式和业务流程为：

1、产品开发

公司建立了以“产品经理”制度为核心的产品开发模式，即由产品经理根据市场研究资料，全面负责新产品的开发、上市推广工作。公司现设有三位产品经

理，分别是燃气灶具产品经理、热水器产品经理和抽油烟机产品经理。公司通过以下方式不断开发出符合市场需求的新产品：

（1）市场信息收集与分析。公司在市场部下设了市场研究科对市场信息进行收集和分析。公司主要有三种途径取得最新的市场信息：

从权威机构购买相关信息统计资料，例如每月从国内权威家电数据统计机构购买燃气灶具、热水器、抽油烟机产品销量、市场占有率等资料；

公司派驻各地的区域代表和公司的经销商每星期向公司反馈市场上的产品信息；

公司主要产品开发人员到各地市场的主流渠道包括百货商场、家电连锁超市考察，定期到国外市场考察，并与经销商、大型客户进行座谈交流获取市场信息；

（2）产品经理根据市场信息分析资料和公司产品策略制定年度的产品线开发规划，包括产品的品种组合、产品功能设计等；

（3）将经过公司市场部、销售部、研发部、财务部等部门讨论后，产品经理在产品线开发规划基础上制作成年度产品开发计划；

（4）产品经理、相应的产品开发经理与研发部共同研制出新产品的样件；

（5）产品经理制作新产品的上市计划与推广方案包括市场定位、产品概念、推广方案等。

经过上述阶段，新产品就正式批量进入市场。

2、产品生产

公司的生产方式有两种，一种是自行生产，另一种是委托加工生产。

（1）自行生产

自行生产是通过自有的生产设备、自主组织生产相关产品。公司的主导产品燃气灶具和燃气热水器主要通过该种方式生产。

公司通过严密的生产组织计划，科学地安排生产，保证了生产的高效与有序。

（2）委托加工

公司抽油烟机、电热水器和部分燃气热水器等产品的生产采取委托加工的方式。

委托加工生产的组织安排：

选择和考核委托加工生产的合格供应方。公司选择委托加工生产的合格供

应方要经过初选生产能力（设备、管理、工艺等方面）、信用情况对比、样品检测试验、实地考察并试用三个月等流程，上述考察合格的企业进入公司《合格供方目录》，作为公司长期合作的选择对象。公司定期根据供货情况对合格供应方进行考核评分，分优、良、中、差四个等级，以此调整进入选择范围的合格供应方。

公司与受托加工方签订生产协议书。为维护企业品牌形象，确保委托加工产品的质量，公司与受托加工方签订生产协议书，双方就技术协定(包括产品规格和功能要求、外观设计图纸的提供、产品质量标准、样机封样、产品检验等)、订货协定(包括订单及回复、交货时间和地点、结算方式等)、生产组织、监制及验收、产品质量赔偿、销售及售后服务、违约责任及处理、注册商标的使用等事项做出了具体约定。

受托加工方根据公司提供的委托加工的产品技术要求(包括产品品类、规格、外观设计、技术参数等)、订单要求安排生产。公司派驻现场代表到受托生产企业，核查其产品质量检测记录，对产品生产环节进行质量监控。

公司委托加工产品的生产由市场部、制造部、品质部共同负责，其中市场部具体负责委托加工产品(包括产品品类、规格、外观设计、技术参数等)和受托加工方的选定以及生产协议的签署；制造部则具体负责委托加工产品生产计划的制定和下达以及委托加工生产相关事务的调控工作；品质部负责对委托加工产品的质量检验。

3、产品销售

公司的产品销售采取区域总代理制和覆盖房地产开发商等大客户、专业家电连锁、政府部门采购等销售渠道并存的销售模式。区域总代理制即由公司划定销售区域，公司将产品销售给在销售区域的总经销商，由总经销商完成在该区域的产品销售和市场拓展工作。公司产品主要由区域总经销商通过连锁百货店、大卖场、百货商店、一般零售商店、特许专卖店等销售渠道进入全国市场。同时，公司直接面向重点大型家电连锁客户、房地产公司进行营销活动，参与政府部门采购招标活动，丰富和完善公司的产品营销网络。经销商的品牌忠诚度是公司保持营销网络稳定的关键因素之一。公司提倡“华帝利益共同体”的营销理念，制定了有效的制度充分保护经销商的利益，公司的产品经销商具有较高的品牌忠诚

度，实现了营销网络的稳定和持续发展。

目前，公司的全国销售网络包括 179 家一级经销商、1215 家专卖店和 3000 多家销售网点。

公司设立了营销中心管理公司的销售业务，负责对销售网络整体规范、监督、提升，以及组织对客户的培训。公司还向主要区域派驻区域代表或建立销售办事处，协助区域经销商完成市场拓展目标，落实销售政策。在大型或中心城市，建立了控股的销售公司对市场进行直接控制和管理。

4、售后服务

发行人根据 GB/T16784.1-1997、GB/T16784.2-1998、GB/T15624.1-1995 工业产品售后服务和服务标准化工作指南等国家标准制定了 Q/HDZ1107 - 2002 - 服务(07)用户售后服务(包括用户接待服务、客户投诉服务、产品安装服务、上门维修服务、用户回访服务、产品退还服务、产品使用说明等)标准。

公司的售后服务网络体系，成为解除用户后顾之忧的有力保障。公司成立了用户服务中心和在全国各地 179 家一级经销商的售后服务组成的全国用户服务网络，负责所在地用户的安装和维修，以及用户质量投诉和质量纠纷的处理。公司的用户服务中心开设 24 小时服务咨询热线，负责将产品质量投诉及时传送到用户所在地的服务管理中心，由服务管理中心联系处理，热线电话同时跟踪回访，保证用户满意。公司对用户反映的问题是第一时间上门服务及时解决问题。对于经销商反映的质量问题，公司会收集信息，针对所收集的信息，对原因进行分析，分析后进行整改。

委托加工生产模式的售后服务：由公司负责委托加工产品的正常售后服务工作，受托加工方按发货总量的一定比例免费提供易损件作为维修备件。受托加工方负责在产品保修期内免费为公司提供维修所需更换件，并赔偿由此给公司造成的直接经济损失；超过保修期限的产品维修，受托加工方应以协议确定价格向发行人有偿提供零配件；双方终止合作后一定时期内，如公司向受托加工方提出维修配件要求，受托加工方应以协议确定价格向发行人有偿提供配件。”

委托加工生产的产品责任承担：受托加工方对产品制造质量负责，如确认委托加工产品质量不合格应无条件退货、换货、并承担因此而造成的相应费用；如受托加工方提供的产品质量问题造成用户人身伤亡，而产生的经济补偿或赔偿及

与此相关的损失，由受托加工方承担。

（四）委托加工的生产方式对公司的影响

1、公司对部分产品采取委托加工的生产方式的原因

（1）有效规避新产品市场前期开发过程中的投资风险：新产品投资需要较大的开发费用和固定资产投入，但在市场前期开发过程中销量不高的情况下，公司自行生产综合成本较高，而且存在较大的固定资产投资风险。通过委托加工的生产方式虽然直接成本相对偏高，但综合成本相对较低，并可有效避免在市场前期开发过程中大量投入固定资产的风险。

（2）迅速占领市场：由于自行投资生产新产品需要较长的建设期，不能及时满足市场的需求，抢占市场先机。但通过委托加工生产方式则可有效缩短新产品投入市场的时间，快速占领市场。

（3）弥补生产能力不足：由于抽油烟机等部分产品的生产需要大量的固定资产投入，现有场地有限不能建新厂房等情况造成公司部分产品的生产能力不足，导致部分市场热销的产品无法满足供应。通过委托加工的生产方式，可有效地解决公司现有生产能力不足的问题。

（4）为满足市场的需求，对部分没有成本优势且技术含量和附加值较低产品，如低容量燃气热水器，采取委托加工的生产方式，可充分利用专业生产厂家的规模生产的优势，有效降低此类产品的综合成本，完善公司产品结构。

2、公司在委托加工的生产中承担的义务

- （1）遵守双方委托加工生产的协议；
- （2）负责提供技术要求和加工产品的质量控制；
- （3）承担委托加工产品的售后服务；
- （4）依据生产计划收货并按协议约定按时付给加工厂货款；
- （5）提供商标使用授权书；
- （6）定期沟通，了解双方合作过程中存在的问题并协商解决；
- （7）对加工厂的生产设备和加工工艺承担保密的义务。

3、委托加工对公司财务状况的影响

(1) 委托加工产品占主营业务收入的比重

单位：元

| 项目 | 委托加工产品收入 | 主营业务收入 | 比例% |
|-----------|----------------|----------------|-------|
| 2004年1-6月 | 119,484,261.93 | 318,904,364.37 | 37.47 |
| 2003年 | 211,918,572.00 | 630,249,621.71 | 33.62 |
| 2002年 | 170,743,503.65 | 460,589,296.10 | 37.07 |
| 2001年 | 97,733,896.24 | 423,880,158.10 | 23.06 |

(2) 公司各类产品销售收入中自主生产与委托加工的比重**A、燃气灶具自主生产与委托加工的比重**

单位：元

| 年度 | 灶具销售收入 | 委托加工收入 | 自产收入 | 自主生产的比例(%) | 委托加工的比例(%) |
|-----------|----------------|--------------|----------------|------------|------------|
| 2004年1-6月 | 134,995,318.63 | 4,389,369.68 | 130,605,948.95 | 96.75 | 3.25 |
| 2003年 | 277,745,584.93 | 2,956,276.69 | 274,789,308.24 | 98.94 | 1.06 |
| 2002年 | 236,078,440.05 | 1,367,238.53 | 234,711,201.52 | 99.42 | 0.58 |
| 2001年 | 240,878,546.95 | 0 | 240,878,546.95 | 100 | 0 |

B、抽油烟机自主生产和委托加工的比重

单位：元

| 年度 | 抽油烟机销售收入 | 委托加工收入 | 自产收入 | 自主生产的比例(%) | 委托加工的比例(%) |
|-----------|----------------|----------------|--------------|------------|------------|
| 2004年1-6月 | 87,395,236.35 | 87,395,236.35 | 0 | 0 | 100.00 |
| 2003年 | 164,572,398.25 | 164,572,398.25 | 0 | 0 | 100.00 |
| 2002年 | 103,355,074.03 | 103,355,074.03 | 0 | 0 | 100.00 |
| 2001年 | 94,373,217.06 | 87,370,725.01 | 7,002,492.05 | 7.42 | 92.58 |

C、燃气热水器自主生产和委托加工的比重

单位：元

| 年度 | 燃气热水器销售收入 | 委托加工收入 | 自产收入 | 自主生产的比例(%) | 委托加工的比例(%) |
|----|-----------|--------|------|------------|------------|
|----|-----------|--------|------|------------|------------|

| | | | | | |
|---------------|----------------|---------------|----------------|-------|-------|
| 2004年 1-6月 | 51,220,844.86 | 1,047,097.32 | 50,173,747.54 | 97.96 | 2.04 |
| 2003年 | 116,374,898.71 | 9,093,273.28 | 107,281,625.43 | 92.19 | 7.81 |
| 2002年 | 86,062,278.84 | 32,271,910.68 | 53,790,368.16 | 62.50 | 37.50 |
| 2001年 | 83,807,719.80 | 8,421,546.87 | 75,386,172.93 | 89.95 | 10.05 |

D、电热水器自主生产和委托加工的比例

单位：元

| 年度 | 电热水器销售收入 | 委托加工收入 | 自产收入 | 自主生产的比例(%) | 委托加工的比例(%) |
|---------------|---------------|---------------|------|------------|------------|
| 2004年 1-6月 | 10,770,144.30 | 10,770,144.30 | 0 | 0 | 100 |
| 2003年 | 21,421,779.16 | 21,421,779.16 | 0 | 0 | 100 |
| 2002年 | 9,989,459.64 | 9,989,459.64 | 0 | 0 | 100 |
| 2001年 | 1,625,379.80 | 1,625,379.80 | 0 | 0 | 100 |

E、太阳能热水器自主生产和委托加工的比例

单位：元

| 年度 | 太阳能热水器销售收入 | 委托加工收入 | 自产收入 | 自主生产的比例(%) | 委托加工的比例(%) |
|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|------------|
| 2004年 1-6月 | 13,560,400.03 | 3,136,423.42 | 10,423,976.61 | 76.87 | 23.13 |
| 2003年 | 17,356,039.46 | 10,160,342.44 | 7,195,697.02 | 41.46 | 58.54 |
| 2002年 | 12,489,426.82 | 12,489,426.82 | 0 | 0 | 100 |
| 2001年 | 291,244.45 | 291,244.45 | 0 | 0 | 100 |

4、委托加工的优劣势分析

公司采取委托加工的生产方式的优劣势体现在：公司能有效的规避新产品前期开发的固定资产投资风险；有效缩短新产品投入市场的时间，迅速占领市场；解决公司部分产品生产能力不足的问题；充分利用受托专业加工厂商的规模优势。但由于委托加工的生产方式必需让利给受托加工厂家，从而增加了委托加工产品的直接成本，同时，增加了公司对产品质量控制的投入。

本公司对委托加工产品采取了严格的质量控制手段和措施（详见本章第七节），使委托加工产品的质量保持了高水准。

（五）公司委托加工产品的成本、收入确认方式、定价方法

1、关于委托加工产品的成本、收入确认方式

（1）公司委托加工产品的成本，按照实际成本确认，包括货款金额、运输费、装卸费、保险费、包装费、仓储费等费用，以及运输途中的合理损耗、入库前的挑选整理费用、按规定应计入成本的税金。

（2）公司只有在同时符合以下四项条件时，委托加工产品的收入才加以确认：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；与交易相关的经济利益能够流入公司；相关的收入成本能够可靠的计量公司对委托加工产品采取统一的销售收入确认方式，具体详见公司主要销售渠道产品的收入确认方式。

具体结算方式为：与经销商的结算方式为：严格遵守“款到发货”的原则；与供应商的结算方式：采用货到后开具三个月银行承兑汇票的方式。

2、公司委托加工产品的定价方法和成本控制

公司设有专门的核价科，核价科工作人员充分了解行业的成本结构、行业盈利水平，需核价产品的结构、材料、品质要求。核价科工作人员先对委托加工产品进行市场价格调查，并对拟采购物品进行成本核算，分别与合格供应商充分议价，根据产品的材料成本加上人工工资、制造费用、管理费用及合理的利润制定价格，依据性价比选取价格最优者作为公司受托加工方。

遇到下列情况，需要重新调整价格，调价方式有以下几种：

市场价格下浮超过 10%时，制造中心或市场部必须提请财务中心核价科重新与受托加工方议价定价或由后者直接要求受托加工方重新议价定价。

定货合同约定的调价条件成熟，财务中心核价科要与受托加工方重新议价定价，确定价格。

公司某一产品定量特价销售，需要受托加工方提供特别优惠的，财务中心核价科可要求受托加工方在供应价格方面提供优惠。

在下列情况下，制造中心或市场部要与受托加工方经常进行沟通，进行成本降低活动，就材料采购成本进行协商，把协商结果提交财务中心，要求财务中心与受托加工方进行议价，财务中心议价结果至少要比制造中心提供的优惠，否则，必须回馈信息给制造中心，重新协商。

A、在可能的条件下,制造中心或市场部可以尽量减少同类产品的受托加工方数量,加大在同一受托加工方的采购量,以大批量来获取价格上的优惠,并以此与受托加工方商定协议价格,交财务中心核价科与受托加工方重新议价,财务中心议价结果不得高于制造中心协议价,否则,必须反馈信息给制造中心,重新协商,供货合同中要有增量优惠的条款。

B、制造中心或市场部可以在有条件的受托加工方中扩大合作面,增加采购品种,以大批量来获取价格上的优惠,制造中心或市场部与之协商后,将结果报交财务中心,财务中心按上述程序议价。

C、对于制造中心或市场部认为还有降价空间的,可与之初步协商,把协商结果报财务中心核价科,财务中心按上述程序议价。

D、通过对受托加工方的帮扶,协助受托加工方改进工艺,提高产品质量和管理水平,从而取得了成本上的优势,制造中心或市场部可与受托加工方就供货价格进行协商,把协商初步结果交财务中心按上述程序进行议价。

当委托加工商品的主要原材料市场价格持续上涨超过10%或合同规定比例时;受托加工方有正式的书面请求时;产品涨价的幅度经评估认为市场可以接受时;在同时符合这三个条件的前提下,公司可以在主要原材料涨价前后的材料差价乘以材料实际用量的范围内对委托加工商品进行涨价调整。

议价完成后,财务中心核价科工作人员不宜与受托加工方接触太多,以保证议价的公平公正性,采购的日常管理活动由制造中心或市场部负责。

上述相关单位在进行相关作业时,在下达采购计划及要求对方制作模具或有其他特殊要求时,要顾及受托加工方利益,不得因计划不周或严重工作失误给对方造成较大的经济损失,此条件作为采购相关人员和采购相关部门的绩效考核指标之一。

四、主要业务基本情况

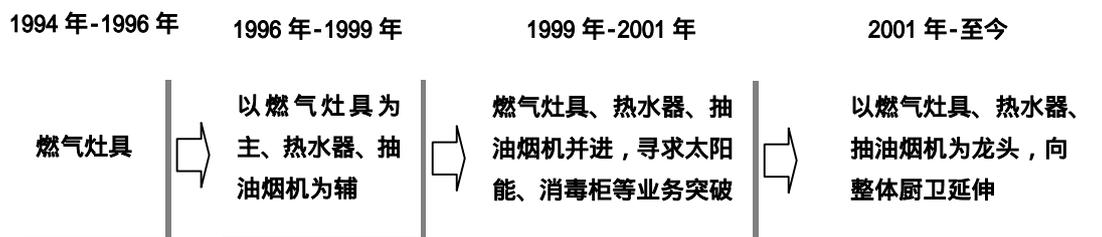
（一）主要业务及业务模式的演变

1、公司业务模式的演变

经过近十年的发展,公司的业务模式在厨卫产品领域内不断地调整和延伸,形成了以燃气灶具为龙头,抽油烟机、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、

橱柜、消毒柜等产品并举的业务格局，奠定了公司在我国厨卫行业的地位。

公司业务模式演变



2、公司业务的进展

（1）产品线拓宽

公司成立之初，仅能生产灶具与燃气热水器，经过近十年的发展，公司的产品结构在厨卫产品领域内不断地调整和延伸，形成了以燃气灶具、抽油烟机、热水器为龙头、橱柜、消毒柜等拳头产品并举的格局。

灶具：1995年“旋之火”灶具上市；1998年嵌入式灶具上市；2002年陶瓷面板灶、沼气灶上市；2003年，超薄灶上市；2003年9月，公司推出“食尚”系列电磁灶。

热水器：1995年推出燃气热水器；2000年进入电热水器，成为燃气热水器的有力的补充；2000年推出数码恒温热水器；2001年，公司开始进入太阳能热水器领域；2002年推出户外型热水器；2003年推出ES系列变频健身热水器、两用锅炉，2003年成立太阳能工程部，自主生产太阳能热水器。

抽油烟机：1998年，公司开始进入抽油烟机领域；2000年推出近距离抽油烟机、环保158-7抽油烟机；2001年推出自动清洗抽油烟机；2002年推出欧式抽油烟机，并成立中山市华帝集成厨房有限公司，标志公司正式进入整体厨卫行业。

（2）产品线的延伸

公司产品种类不断拓宽，产品款式日趋丰富，能够满足各类消费群体的需求。

灶具：公司现有35个系列产品，共200多个型号，包括了台式、嵌入式、沼气等品种，适合全国各种复杂的气源。

自2002年以来，为配合我国的农村沼气项目，公司加大了沼气灶具的开发，参与了贵州省农村沼气建设项目沼气灶具及配套物资政府采购的公开招标活动，并获得18万台沼气灶具定单。2003年中标国家农业部农村能源（农村沼气）建

设项目、农村沼气建设国债项目、贵州省农村沼气建设项目、贵阳市“二改一气一种一养建设项目”等重大项目，成为沼气灶招标的首选品牌。2003年，公司加大了家用电灶的开发，适应我国不同地区能源特点。

抽油烟机：公司现有5个系列产品，共40多个型号，包括了欧式、深抽、自动清洗抽油烟机等款式。近年来，公司陆续开发出自动清洗系列、全新双面板深抽系列以及新款欧式烟机系列，抽油烟机的新产品销量占总销量的60%以上，并保持了20%以上的增长速度。

燃气热水器：公司现有12个系列产品，共150多个型号，包括烟道、强排、平衡、户外等款式。针对全国各地不同的使用习惯、气源特性，公司贴合市场的需求不断开发新产品。2003年，公司ES系列（变频健身系列）燃气热水器的问世，带动公司燃气热水器销售的上升，2003年热水器销量同比2002年增加了40%。

（3）产品技术的发展

公司不断加大产品技术开发的投入，现拥有31项专利技术，在市场上有独特的优势。目前，公司运用的核心技术包括低氮氧技术、超薄炉头技术、超猛火技术、陶瓷面板技术、同向双环旋流燃烧技术、离子感应式意外熄火保护技术、脉冲调温技术、热浴、冷浴混合控制技术、火焰的交流感应（检测）技术、燃气、空气比例调节技术等（详见本章第十节）。

（二）公司的销售模式

1、公司的销售模式演变

随着社会和经济的发展和终端零售业态的变化，公司的销售模式适应市场环境的变化和产品以及市场的变化趋势，不断创新，从单一总代理销售模式发展到现在的“五位一体”的多渠道并举销售模式，实现了销售模式的不断完善和提升，推动了公司销售和业务的发展。

1994年，公司借鉴国外经验、结合我国燃气具行业的实际情况，在产品的销售模式方面率先实行区域总代理制度，即在每一区域只选择一家有实力、有诚信的一级经销商，通过一级经销商的网络优势发展二级代理商，直至终端销售。区域总代理制的有效实施，加上灵活的营销策略，使公司的产品迅速进入市场，获得销售网络资源，占领市场先机。1994年以来，公司的销售网络向全国铺开，

在短短几年的时间，公司在全国省级 80% 的区域有公司产品的经销商负责产品销售和市场网络拓展、管理及售后服务业务。

公司自设立以来一直采取区域代理的营销模式，依靠地区经销商开拓当地市场，并自 1994 年开始实施扩大市场份额、构建全国营销体系、建设全国性品牌的营销战略。北京、上海、南京、武汉、沈阳等大中城市及周边地区是我国燃气具产品的主要市场和重点地区，市场竞争激烈、市场维护费用较高、销售毛利率低。在这样的市场环境下，公司当时不能很好地控制上述地区的经销商和销售网络，致使公司的营销系统受到以下两方面的严重冲击：

（1）上述地区的经销商未按公司要求对产品市场价格进行严格的控制，导致跨区域销售的“串货”行为和以低于公司最低限价的销售行为，阻碍了公司区域独家代理营销体系的建设。

（2）经销商为在短期内获取最大的利润，不积极进行市场开拓和营销网络的建设，使得公司在上述地区的市场份额一直未有明显增长，影响了公司扩大市场份额战略的实施。

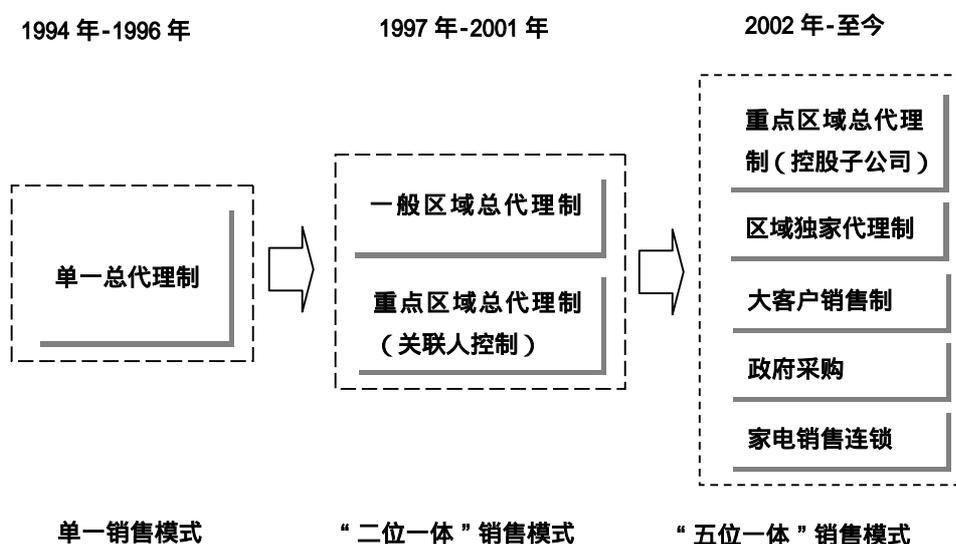
鉴于上述重点地区市场维护费用较高、销售毛利率低、销售行为不规范等情况，公司为了加强对中心城市、重点市场和重点地区的销售控制，确保公司市场的拓展、加强品牌建设、实现互利共赢，同时有效地规避市场风险和简便操作，由公司当时负责销售的副总经理黄启均、关锡源等人共同出资在上述地区设立八家销售公司，作为公司在上述地区的总代理，专门负责管理公司产品在上述城市及周边地区的销售和市场秩序的控制。

公司每年都与上述八家销售公司签订为期一年经销合同，合同条款约定均与公司授权的其他区域总代理平等一致，执行统一的销售政策及结算方式。八家销售公司发挥了在上述地区开拓市场、并向周边地区辐射的作用，使公司的销售策略得到充分贯彻和实施，从而使公司牢固控制了上述地区的销售网络；有效地消除了“串货”“低于限价销售”等违反公司销售政策的行为，扭转了公司在上述地区的销售劣势，理顺了公司与当地乃至全国经销商的关系，稳定了产品终端价格，迅速占领市场，提高了产品市场占有率，为公司的持续稳定发展奠定了基础。

2001 年以来，随着我国房地产业的发展、“西气东输”工程的启动、零售大卖场、专业家电连锁店等零售业态的兴起，公司不断升级和完善原有的销售模式，有针对性的成立了大客户管理科、政府集中采购管理科、家电专业销售连锁渠道、

团购管理科等机构专门负责各种新兴消费群体的销售工作。同时，公司对原由关联人控制的重点区域总代理制进行了改造，在该地区成立了由公司控股的销售子公司，取代了原由关联人控制的销售公司在该区域的总代理地位，规范和加强了对公司销售网络的控制和管理，从而实现了由“二位一体”的销售模式向一般区域总代理制、重点区域总代理制（控股子公司）、大客户管理科、政府集中采购管理科、家电专业销售渠道等并存的“五位一体”销售模式的转变，进一步提高了营销网络质量，增强了公司对市场的宏观调控能力，提高了公司的市场占有率。至此，公司已经建立了立体、多层次的销售渠道并举的销售模式。

公司销售模式的演变



2、公司对经销商的控制

随着公司销售模式的不断升级，公司具备了对产品销售网络的控制力。在“共同双赢、持续创新、长远发展”的营销思想的指导下，公司实施了一系列的销售政策和制度，在公司保持与所有经销商利益分配平等、互利的基础上，公司与各经销商签订了《年度经销合同》，确立双方的权利和义务，实现对产品销售网络的控制能力。具体措施包括：

(1) 反倾销多边协议市场保护制度：该协议规定全国统一批发价、统一指导零售价，用来严格控制市场和产品的价格，防止不同地区经销商之间冲货。各代理商在每年签订经销合同时必须签订此协议，既规范了经销商的行为又保护了公司的利益。

(2) 产品编码制度：为防止冲货，公司在业内率先实行“产品编码制度”，即每台产品上都有独一无二的编码，出厂前存入电脑，市场上只要提供产品编码，

就能通过电脑验明产品的允许销售地和真假。一旦发现冲货，即可运用科技手段和产品编码查出冲货源头，对进行冲货的经销商根据“多边协议”重罚，对屡教不改者，取消代理资格。

（3）设置区域市场驻外管理机构制度：公司的销售部专门设立外派机构，专门负责为区域经销商提供相关的协助以及管理和规范经销商，贯彻执行公司的销售政策。

（4）区域独家经销制度：在每一个区域（省、直辖市或由公司划分的区域）指定一家有实力的一级经销商，由一级经销商发展下面的二级经销商和三级经销商，通过这些网络销售公司的产品。

（5）反不正当竞争制度：经销商在合同期内，不能经销对公司有竞争力的品牌，否则公司有权缩小经销商的经销区域或取消其经销权。

（6）五星级经销商管理实施政策：提供给经销商实用的基本操作技能、日常业务管理手段，灌输华帝营销文化，帮助经销商进行组织建设、渠道开发、终端建设与人员管理，熟练掌握业务操作的过程控制，做好所辖区域市场的营销基础工作，开发市场，反馈信息、提高效率，帮助和引导本公司区域经销商从经销商向区域营销商的转变。

以上制度的实施，激发出经销商的潜能，保证了经销商对公司的忠诚，保护各级代理商的商业利益，维护市场的健康发展，避免区域间冲货和恶性的价格竞争，同时，实现了公司对产品销售网络的控制。

（三）主要产品构成及其生产能力

1、公司主要产品的产能、产量、销量、产销率

单位：台

| 项目 | | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|------|-------|-----------|-----------|-----------|
| 灶具 | 生产能力 | 2,000,000 | 2,000,000 | 2,000,000 |
| | 产量 | 1,533,122 | 1,372,523 | 1,194,106 |
| | 销量 | 1,538,488 | 1,369,532 | 1,181,867 |
| | 产销率 | 100.35% | 99.78% | 98.98% |
| 抽油烟机 | 生产能力 | - | - | - |
| | 委托加工量 | 364,578 | 265,240 | 241,923 |
| | 销量 | 364,724 | 262,460 | 238,881 |

| | 产销率 | 不适用 | 不适用 | 不适用 |
|-----|------|---------|---------|---------|
| 热水器 | 生产能力 | 500,000 | 500,000 | 500,000 |
| | 产量 | 441,648 | 309,607 | 200,325 |
| | 销量 | 443,503 | 312,325 | 193,507 |
| | 产销率 | 100.42% | 100.88% | 96.60% |

由于公司销售的抽油烟机主要是通过委托加工的生产方式取得，不适用产销率指标。2001年本公司销售的抽油烟机238,881台，其中自产27,650台，委托加工生产211,231台，2002年-2003年销售的抽油烟机全部为委托加工生产。

2000年以来，抽油烟机的市场需求持续增长。公司抽油烟机年销量已超过15万台，公司只有一条抽油烟机生产线，采用外购零配件组装生产的方式。一条抽油烟机生产线已无法满足供应市场，而扩大投资新上生产线投资额较大，且需要较长的建设期，不能及时满足市场的需求。而通过委托加工方式生产抽油烟机可有效解决新上生产线的投资风险、场地有限和现有生产能力不足等问题，缩短新产品投入市场的时间，快速占领市场。鉴于上述原因，2001年2月公司停止自产抽油烟机，并将抽油烟机生产线改装成热水器生产线。

为了有效地规避和减小受托加工方与公司终止合作给公司带来的相关风险，公司采取了两条措施：

一是与多家公司签订委托加工协议，确认其合格供方的资格，有效规避因一家受托方终止合约影响公司市场销售的风险发生。目前公司与中山市海卡电器有限公司、佛山市顺德区日顺丰实业有限公司、佛山市南海威宝电器有限公司、中山市风宙电器有限公司等4家企业签订了委托加工生产协议，同时根据《合格供方目录》还有5家受托生产企业备选，公司定期根据供货情况对合格供应方进行考核评分，分优、良、中、差四个等级，以此调整进入选择范围的合格供应方。

二是公司根据对受托方上一年的考评结果，每年与各家受托加工方重新签订一次委托加工协议，重新确认其合格供方的资格，并根据经销商的订单、产品型号向各受托加工方下达具体加工量，有效规避因受托方终止协议而带来的风险。

目前发行人抽油烟机的主要受托加工方为中山市海卡电器有限公司，该公司注册资本80万元，法人代表：区淑华，自然人何伯荣持股70%，区淑华持股30%。经营范围：加工、销售：电器配件、五金制品，主要生产高档抽油烟机和厨具

设备配件，年产各类抽油烟机约 70 万台，炉架 300 - 400 万只，电子冷暖柜（小冰箱）5 万台。拥有抽油烟机生产线 6 条，全自动高速冲床 5 台，各种检测设备 20 多台，各类各型号冲压机 280 台，喷涂线 6 条（其中喷油线 1 条），年喷涂能力达 200 万套以上。该公司与发行人无关联关系。

2001 年-2003 年抽油烟机委托加工量情况

单位：台

| 受托加工方 | 2003 年 | | | 2002 年 | | | 2001 年 | | |
|---------------------|---------|------------|-----------|---------|------------|-----------|---------|------------|-----------|
| | 数量 | 金额 (万元) | 比例 (%) | 数量 | 金额 (万元) | 比例 (%) | 数量 | 金额 (万元) | 比例 (%) |
| 中山海卡电器有限公司 | 334,549 | 9216 | 91.87 | 222,499 | 6230 | 85.91 | 162,198 | 5494 | 80.25 |
| 佛山市顺德区日顺丰 实业有限公司 | 13,559 | 433 | 4.32 | 7,340 | 237 | 3.27 | 11,931 | 495 | 7.23 |
| 佛山市南海威宝电器有限公司 | 13,982 | 251 | 2.50 | 32,702 | 631 | 8.70 | 40,144 | 857 | 12.52 |
| 中山市风宙电器有限公司 | 2,488 | 131 | 1.31 | 2,699 | 154 | 2.12 | - | - | |
| 合计 | 364,578 | 10,031 | 100 | 265,240 | 7,252 | 100 | 214,273 | 6,846 | 100 |

2、近三年又一期公司委托加工的产品生产情况

单位：台

| 年度 | 灶具 | 抽油烟机 | 热水器 | 消毒柜 |
|----------------|-------|--------|--------|-------|
| 2004 年 1 - 6 月 | 62111 | 159996 | 20094 | 26656 |
| 2003 年 | 34188 | 364578 | 75823 | 18593 |
| 2002 年 | 3712 | 265240 | 155705 | 21873 |
| 2001 年 | - | 214273 | 20436 | 5720 |

（四）产品的主要用途及消费群体

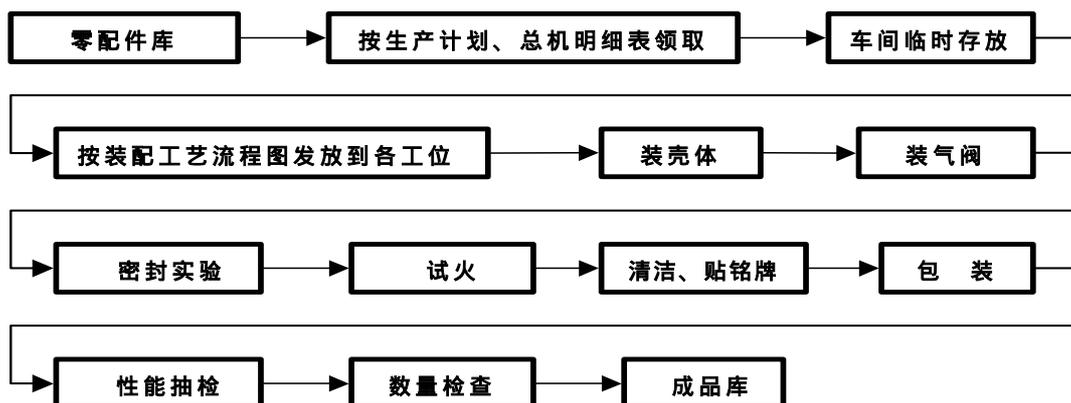
公司产品的主要用途是：用于餐饮、沐浴、清洁等。

主要消费群体是：家庭、酒店、招待所等。

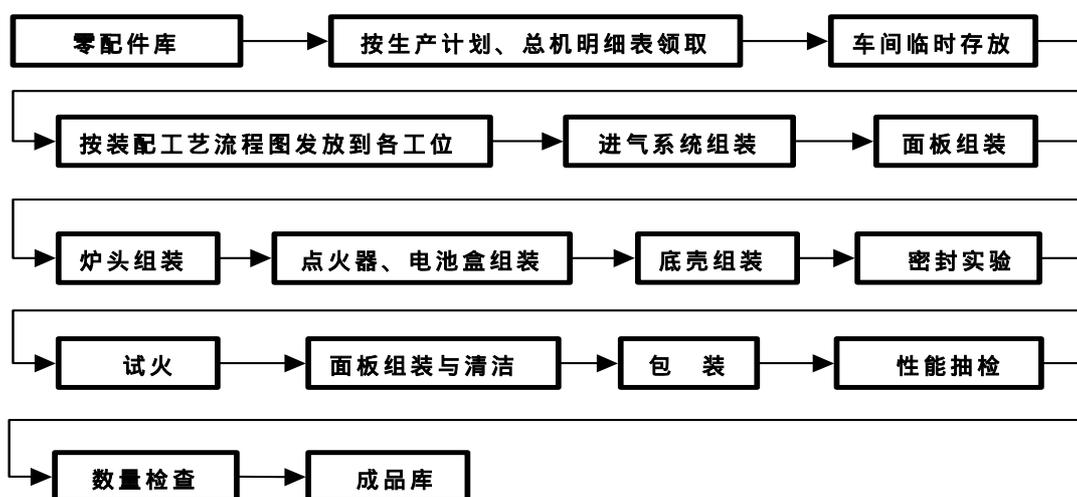
（五）主要产品的生产工艺流程

1、灶具装配工艺流程

（1）台式灶具装配工艺流程



(2) 嵌入式灶具装配工艺流程

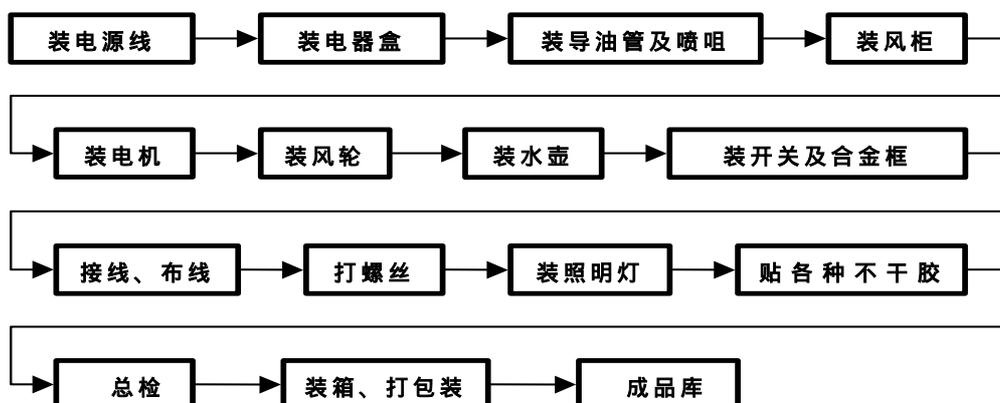


2、燃气热水器装配工艺流程



（注：打“ ”为关键工序质量控制点）

3、抽油烟机装配工艺流程



（注：打“ ”为关键工序质量控制点）

（六）主要产品所需的主要生产设备，关键设备的重置成本、先进性和剩余运行的时间

1、主要生产设备

根据工艺流程，本公司主要生产设施包括生产设施、检测设施及辅助生产设施等。其中：

（1）生产设备包括：液压自动车床、卧式冷气压铸机、数锭车床、螺杆式定气压缩机等；

（2）检测设备包括：灶具总检机、气密检漏机、燃烧效率测定仪、电气安全参数测式仪等；

（3）辅助设备包括：电动叉车、发电机组、恒压供水系统等。

2、公司主要生产设备的重置成本、先进性和安全运行情况如下：

| 设备名称 | 重置成本（元） | 先进性 | 剩余运行时间 |
|---------|------------|-----|--------|
| 卧式冷气压铸机 | 86,250.00 | 先进 | 七年 |
| 灶具总检机 | 28,660.00 | 一般 | 三年 |
| 恒压供水系统 | 150,535.00 | 先进 | 五年 |

公司主要生产设备总体上处于国内领先水平。

（七）主要产品的原材料

| 产品名称 | 主要原材料 |
|------|------------------|
| 灶具 | 不锈钢、板材、铝、铜、生铁、玻璃 |
| 热水器 | 不锈钢、板材、铝、铜 |
| 抽油烟机 | 钢板、型钢、塑料、油漆、玻璃 |

（八）主要产品成本构成

| 产品名称 | 主要成本构成及其占总成本比例（%） | | |
|------|-------------------|------|------|
| | 直接材料成本 | 人工成本 | 制造费用 |
| 灶具 | 89.35 | 3.40 | 7.25 |
| 热水器 | 91.71 | 3.19 | 5.10 |
| 抽油烟机 | 89.06 | 3.69 | 7.25 |

（九）产品的市场销售情况

1、近三年又一期公司主要产品销售情况

单位：万元

| 项目 | 2004年1-6月 | | 2003年 | | 2002年 | | 2001年 | |
|------|-----------|--------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | 主营收入 | 比例% | 主营收入 | 比例% | 主营收入 | 比例% | 主营收入 | 比例% |
| 灶具 | 13,499.53 | 42.33 | 27,774.56 | 44.07 | 23,607.84 | 51.26 | 24,087.85 | 56.83 |
| 抽油烟机 | 8,739.52 | 27.40 | 16,457.24 | 26.11 | 10,335.51 | 22.44 | 9,437.32 | 22.26 |
| 热水器 | 7,555.14 | 23.69 | 15,515.27 | 24.62 | 10,854.12 | 23.57 | 8,572.43 | 20.22 |
| 其他 | 2,096.25 | 6.58 | 3,277.89 | 5.20 | 1,261.46 | 2.73 | 290.41 | 0.69 |
| 合计 | 31,890.44 | 100.00 | 63,024.96 | 100 | 46,058.93 | 100 | 42,388.01 | 100 |

公司各销售渠道的主要产品销售情况

单位:元

| 年度 | 种类 | 经销商经销 | | | | | | 公司直销 | | | | | | | | 合计 |
|---------------|------|--------------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|------------|------|-----------|------|-----------|------|------------|-------|-------------|
| | | 重点区域总代理 (控股子公司) | | 一般区域(经销商) | | 小计 | | 家电销售连锁 | | 大客户 | | 政府采购 | | 小计 | | |
| | | 销售额 | 比例% | 销售额 | 比例% | 销售额 | 比例% | 销售额 | 比例% | 销售额 | 比例% | 销售额 | 比例% | 销售额 | 比例% | |
| 2004年 1-6月 | 灶具 | 15,132,675 | 11.21 | 104,198,720 | 77.19 | 119,331,395 | 88.40 | 8,765,319 | 6.49 | 863,473 | 0.64 | 6,035,131 | 4.47 | 15,663,923 | 11.60 | 134,995,318 |
| | 抽油烟机 | 15,625,586 | 17.88 | 67,813,950 | 77.59 | 83,439,536 | 95.47 | 3,454,629 | 3.95 | 501,071 | 0.57 | | | 3,955,700 | 4.53 | 87,395,236 |
| | 热水器 | 5,813,207 | 7.69 | 65,950,929 | 87.29 | 71,764,136 | 94.99 | 3,274,657 | 4.33 | 364,625 | 0.48 | 147,971 | 0.20 | 3,787,253 | 5.01 | 75,551,389 |
| | 合计 | 36,571,468 | 12.27 | 237,963,599 | 79.87 | 274,535,067 | 92.14 | 15,494,605 | 5.20 | 1,729,169 | 0.58 | 6,183,102 | 2.08 | 23,406,876 | 7.86 | 297,941,943 |
| 2003年 | 灶具 | 35,649,351 | 12.84 | 214,669,607 | 77.29 | 250,318,958 | 90.13 | 15,124,310 | 5.45 | 3,734,188 | 1.34 | 8,568,129 | 3.08 | 27,426,627 | 9.87 | 277,745,585 |
| | 抽油烟机 | 26,507,389 | 16.11 | 135,920,548 | 82.59 | 162,427,937 | 98.70 | 2,031,299 | 1.23 | 113,162 | 0.07 | | | 2,144,461 | 1.30 | 164,572,398 |
| | 热水器 | 8,161,136 | 5.26 | 143,327,514 | 92.38 | 151,488,650 | 97.64 | 2,921,328 | 1.88 | 742,739 | 0.48 | | | 3,664,067 | 2.36 | 155,152,717 |
| | 合计 | 70,317,876 | 11.77 | 493,917,669 | 82.67 | 564,235,545 | 94.44 | 20,076,937 | 3.36 | 4,590,089 | 0.77 | 8,568,129 | 1.43 | 33,235,155 | 5.56 | 597,470,700 |
| 2002年 | 灶具 | 28,519,482 | 12.08 | 191,817,384 | 81.25 | 220,336,866 | 93.33 | 7,003,693 | 2.97 | 997,104 | 0.42 | 7,740,777 | 3.28 | 15,741,574 | 6.67 | 236,078,440 |
| | 抽油烟机 | 13,253,692 | 12.82 | 87,621,056 | 84.78 | 100,874,748 | 97.60 | 1,997,346 | 1.93 | 482,980 | 0.47 | | | 2,480,326 | 2.40 | 103,355,074 |
| | 热水器 | 3,264,454 | 3.01 | 104,087,943 | 95.90 | 107,352,397 | 98.90 | 1,062,350 | 0.98 | 126,418 | 0.12 | | | 1,188,768 | 1.10 | 108,541,165 |
| | 合计 | 45,037,628 | 10.05 | 383,526,383 | 85.61 | 428,564,011 | 95.67 | 10,063,389 | 2.25 | 1,606,502 | 0.36 | 7,740,777 | 1.73 | 19,410,668 | 4.33 | 447,974,679 |

本公司产品直销的销售渠道包括家电销售连锁、大客户、政府采购三个方面的销售渠道，其中家电销售连锁渠道覆盖国美电器、永乐家电、苏宁电器、家乐福等家电销售连锁企业和零售大卖场；大客户包括房地产商、各地方燃气公司等销售渠道；政府采购则包括如农业部沼气采购、各地的能源办等的销售渠道。

公司各销售渠道的销售操作流程如下：

（1）经销商经销

本公司的经销商销售渠道（包括一般区域经销商和重点区域控股子公司总代理）：公司与经销商年初签订全年销售合同—经销商订单（并由营销中心确认）—制造中心安排生产并确定交货时间—财务中心收款确认（款到发货）—通知经销商提货—仓库发货—财务开发票—客户或客户的受托人签收确认。

（2）公司直销

大客户销售渠道（煤气公司、房地产公司等）：公司与煤气公司、房地产公司年初签订全年销售合同和分批签订销售合同—客户下定单（并由营销中心确认）—制造中心安排生产并确定交货时间—财务中心根据合同确定收款或转帐—通知客户提货—仓库发货—财务开发票—客户或客户的受托人签收确认。

专业销售渠道（家电销售连锁超市）：年初与家电连锁超市总部签订年度销售合同—客户下定单（并由营销中心确认）—制造中心安排生产并确定交货时间—财务中心根据合同确定收款或转帐—通知客户提货—仓库发货—财务开发票—客户或客户的受托人签收确认。

政府采购（包括农业部、各地的能源办等机构的采购）：公司与客户签订合同分批供货—制造中心根据计划安排生产并确定交货时间—财务中心根据合同确定收款或转帐—通知客户提货—仓库发货—财务中心开发票—客户或客户的受托人签收确认。

根据上述销售操作流程，至客户或客户的受托人签收确认时，本公司确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，与交易相关的收入已经收到或取得了收款的凭据，并且与销售该商品有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入的实现。

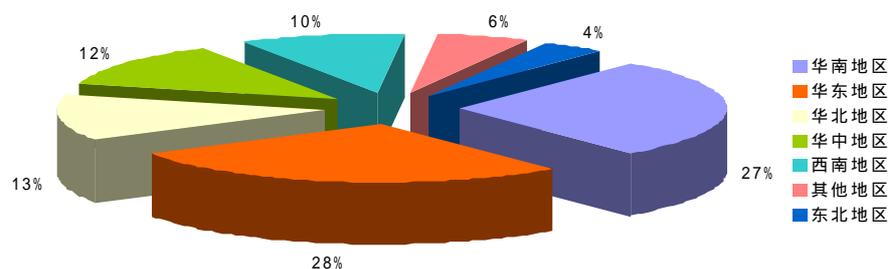
2、主要产品的销售程序

主要产品的销售程序：发新产品上市通知书 经销商 反馈订单 发货 分配给二级经销商 直销网点销售。

3、主要销售市场

主要销售市场包括：广东、上海、浙江、重庆、江苏、山东、河北、福建、河南、湖北、湖南、江西、新疆、安徽、辽宁、北京、黑龙江、贵州、陕西、广西、海南、云南、天津、四川、吉林、甘肃等省份、大中城市及周边县镇。

公司 2003 年主要产品销售的地区分布情况



| 地区 | 产品种类 | 销售量(台) | 销售额(元) |
|------|-----------|---------|-----------------------|
| 华北地区 | 灶具 | 230,571 | 39,821,380.06 |
| | 抽油烟机 | 84,386 | 28,906,172.65 |
| | 热水器 | 56,719 | 12,426,659.29 |
| | 合计 | | 81,154,212.00 |
| 东北地区 | 灶具 | 96,329 | 13,808,558.94 |
| | 抽油烟机 | 15,019 | 6,506,341.88 |
| | 热水器 | 9,517 | 4,181,162.61 |
| | 合计 | | 24,496,063.43 |
| 华东地区 | 灶具 | 362,186 | 69,823,980.87 |
| | 抽油烟机 | 94,354 | 41,597,853.59 |
| | 热水器 | 69,453 | 31,258,331.62 |
| | 合计 | | 142,680,166.08 |
| 华中地区 | 灶具 | 267,606 | 35,680,017.97 |
| | 抽油烟机 | 30,804 | 15,281,723.08 |
| | 热水器 | 69,930 | 26,839,717.95 |
| | 合计 | | 77,801,459.00 |
| 华南地区 | 灶具 | 342,966 | 75,753,704.45 |
| | 抽油烟机 | 105,185 | 54,610,810.47 |
| | 热水器 | 142,558 | 43,883,523.08 |
| | 合计 | | 174,248,038.00 |
| 西南地区 | 灶具 | 156,491 | 28,429,573.68 |
| | 抽油烟机 | 19,400 | 10,439,255.56 |
| | 热水器 | 54,746 | 24,216,530.76 |
| | 合计 | | 63,085,360.00 |
| 其他地区 | 灶具 | 82,339 | 14,428,369.22 |
| | 抽油烟机 | 15,576 | 7,230,241.19 |
| | 热水器 | 40,580 | 12,346,792.16 |
| | 合计 | | 34,005,402.57 |

灶具主要销售市场：广州、江苏、广东、山东、重庆、河北、浙江、上海、河南、福建区域。

抽油烟机主要销售市场：广州、山东、江苏、广东、上海、浙江、重庆、河北、河南、福建区域。

燃气热水器主要销售市场：重庆、广州、广东、江西、上海、湖南、江苏、新疆、浙江、河南区域。

电热水器主要销售市场：广州、广东、湖南、浙江、重庆、福建、河北、河南、江西、黑龙江区域。

消毒柜主要销售市场：广东、重庆、广州、福建、河南、湖南、江苏、广西、上海区域。

太阳能热水器主要销售市场：湖北、广州、辽宁、广东、河北、河南、福建、山西、江西区域。

4、主要产品的市场占有率和产销率

中华全国商业信息中心的统计资料显示，公司是国内目前最大的灶具产品制造商，1995年至2002年连续八年灶具产品产销量居全国第一。国家统计局中国行业企业信息发布中心统计显示，2003年度，“华帝”牌燃气灶具居全国市场同类产品销量第一名，“华帝”牌燃气热水器居全国市场同类产品销量第三名，“华帝”牌抽油烟机居全国市场同类产品销量第四名。

根据北京中怡康时代市场研究有限公司的统计资料显示，2003年公司灶具产品国内市场占有率为12.87%；抽油烟机的市场占有率为7.18%，公司燃气热水器的市场占有率为6.28%。

近三年公司主要产品的产销率

| 产品 | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|-------|---------|---------|--------|
| 灶具 | 100.35% | 99.78% | 98.90% |
| 抽油烟机 | 不适用 | 不适用 | 不适用 |
| 燃气热水器 | 100.42% | 100.50% | 96.79% |

5、主要产品的定价策略

公司主要产品的价格是依据产品的成本以及市场的具体情况来定。由市场部在产品市场调查的基础上，根据市场竞争程度及生产成本费用情况制定。对需要调整的产品价格，市场部根据反馈价格信息，调整产品价格。

五、发行人主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产及累计折旧

截至 2004 年 6 月 30 日，本公司主要固定资产情况如下：

单位：元

| 固定资产类别 | 2003 年 12 月 31 日 | 本期增加 | 本期减少 | 2004 年 6 月 30 日 |
|----------|------------------|--------------|-----------|-----------------|
| 固定资产原值 | | | | |
| 1、房屋建筑物 | 36,416,928.15 | | | 36,416,928.15 |
| 2、机器设备 | 30,987,702.03 | 1,827,197.00 | 25,500.00 | 32,789,399.03 |
| 3、运输设备 | 2,933,726.93 | 323,095.00 | | 3,256,821.93 |
| 4、电子设备 | 9,019,756.36 | 1,134,444.59 | 5,275.00 | 10,148,925.95 |
| 合计 | 79,358,113.47 | 3,284,736.59 | 30,775.00 | 82,612,075.06 |
| 累计折旧 | | | | |
| 1、房屋建筑物 | 11,019,363.93 | 1,232,435.70 | | 12,251,799.63 |
| 2、机器设备 | 10,180,491.84 | 1,405,436.78 | 2,145.07 | 11,583,783.55 |
| 3、运输设备 | 1,311,767.64 | 125,384.13 | | 1,437,151.77 |
| 4、电子设备 | 3,900,423.25 | 637,085.33 | 2,070.00 | 4,535,438.58 |
| 合计 | 26,412,046.66 | 3,400,341.94 | 4,215.07 | 29,808,173.53 |
| 固定资产减值准备 | 563,726.00 | 36,407.40 | | 600,133.40 |
| 净值 | 52,382,340.81 | -152,012.75 | 26,559.93 | 52,203,768.13 |

（二）无形资产

发行人主要无形资产包括土地使用权、商标权、专利技术及软件。

截至 2004 年 6 月 30 日，公司无形资产情况如下：

单位：元

| 类别 | 取得方式 | 原值 | 2003 年 12 月 31 日 | 本期增加额 | 本期摊销额 | 本期累计摊销额 | 2004 年 6 月 30 日 | 剩余摊销年限 |
|------------|------|---------------|------------------|--------------|------------|---------------|-----------------|---------|
| 土地使用权 | 购买 | 32,343,753.42 | 13,018,291.48 | 8,985,000.00 | 204,102.68 | 10,544,564.62 | 21,799,188.80 | 43.75 年 |
| 商标权 | 购买 | 368,265.00 | 89,849.38 | 185,934.81 | 45,257.46 | 137,738.27 | 230,526.73 | 4.25 年 |
| 专利权 | 购买 | 192,997.00 | 48,673.30 | 13,475.00 | 47,152.10 | 178,000.80 | 14,996.20 | 8 个月 |
| 软件 | 购买 | 1,261,952.00 | 995,997.77 | 142,328.00 | 273,458.61 | 397,084.84 | 864,867.16 | 2.5 年 |
| 合计 | | 34,166,967.42 | 14,152,811.93 | 9,326,737.81 | 569,970.85 | 11,257,388.53 | 22,909,578.89 | |
| 减：无形资产减值准备 | | | | | | | | |
| 净额 | | 34,166,967.42 | 14,152,811.93 | 9,326,737.81 | 569,970.85 | 11,257,388.53 | 22,909,578.89 | |

注：公司的注册商标、房屋产权、土地使用权的权属及使用情况详见本招股说明书之“第四章、发行人基本情况”之“四、与发行人业务及生产经营有关的资产权属及使用情况”中的说明。

六、公司拥有的特许经营权情况

根据我国《产品质量法》、《进出口商品检验法》、《标准化法》、《进出口商品检验法实施条例》、《产品质量认证管理条例》等法律法规，生产和销售的电灶、电热水器、抽油烟机等产品须取得中国质量认证中心核发的中国国家强制性产品认证证书（CCC 产品认证），未取得强制性产品认证证书（CCC 产品认证）的电器产品不得生产和销售。目前，公司应取得国家强制性产品认证证书的产品均已取得中国国家强制性产品认证证书，具体情况如下：

公司强制性产品认证一览表

| 序号 | 产品的系列、规格、型号和名称 | 证书编号 | 发证日期 |
|----|---|------------------|----------|
| 1 | JZ20Y.3-0205X2 1000W 220V 50HZ 嵌入式电气双能灶 | 2003010715083670 | 2003年9月 |
| 2 | JZD12/20Y.3-0015AX 1200W、JZ20Y.3-0109X2 1200W 220V 50HZ 型嵌入式电气双能灶 | 2003010715086088 | 2003年9月 |
| 3 | C16-DB、C16-BC 1600W 型电磁灶 | 2003010711062601 | 2003年7月 |
| 4 | C18-DB、C18-BC 1800W 型电磁灶 | 2003010711068980 | 2003年7月 |
| 5 | C16-FA、C16-DA、C18-DA、C18-FA 型电磁灶 | 2003010711062600 | 2003年7月 |
| 6 | JZD.2-0237 型家用电灶 | 2003010715053911 | 2003年6月 |
| 7 | JZD.2-0233 型家用电灶 | 2003010715053910 | 2003年6月 |
| 8 | CXW-200-204E 220V-50HZ 230W 型吸油烟机 | 2004010716109678 | 2004年3月 |
| 9 | CXW-200-203E1 220V-50HZ 220W 型吸油烟机 | 2004010716105747 | 2004年2月 |
| 10 | CXW-150-203B 220V-50HZ 208W 型吸油烟机 | 2003010716092756 | 2003年11月 |
| 11 | CXW-180-202GZ 220V-50HZ 238W 型吸油烟机 | 2003010716092755 | 2003年11月 |
| 12 | CXW-180-203H 220V-50HZ 210W 型吸油烟机 | 2003010716091502 | 2003年11月 |
| 13 | CXW-200-203E 220W 型吸油烟机 | 2003010716059930 | 2003年7月 |
| 14 | CXW-200-203CZ 258W 型吸油烟机 | 2003010716047448 | 2003年6月 |
| 15 | CXW-158-511 216W 型吸油烟机 | 2003010716042959 | 2003年4月 |
| 16 | CXW-200-203C 250W 型吸油烟机 | 2003010716042961 | 2003年4月 |
| 17 | CXW-180-201D2 238W 型吸油烟机 | 2003010716042965 | 2003年4月 |
| 18 | CXW-180-201E 238W 型吸油烟机 | 2003010716042963 | 2003年4月 |
| 19 | CXW-180-200E-III 230W 型吸油烟机 | 2003010716036247 | 2003年4月 |

| | | | |
|----|---|------------------|-------------|
| 20 | CXW-180-201C-1 238W 型吸油烟机 | 2003010716036224 | 2003 年 4 月 |
| 21 | CXW-180-202B 230W 型吸油烟机 | 2003010716037282 | 2003 年 4 月 |
| 22 | CXW-180-202H 230W 型吸油烟机 | 2003010716037281 | 2003 年 4 月 |
| 23 | CXW-200-203A 250W、CXW-200-203AII 258W 型吸油烟机 | 2003010716038936 | 2003 年 4 月 |
| 24 | CXW-180-202E2 238W 型吸油烟机 | 2003010716040151 | 2003 年 4 月 |
| 25 | CXW-180-202G 230W 型吸油烟机 | 2003010716038934 | 2003 年 4 月 |
| 26 | CXW-200-202F 240W 型吸油烟机 | 2003010716038932 | 2003 年 4 月 |
| 27 | CXW-120-4 160W 型吸油烟机 | 2003010716037283 | 2003 年 4 月 |
| 28 | CXW-180-202A 220W 型吸油烟机 | 2003010716037301 | 2003 年 4 月 |
| 29 | CXW-180-201D 230W 型吸油烟机 | 2003010716037308 | 2003 年 4 月 |
| 30 | CXW-180-202K 230W、CXW-180-202KA 238W 型吸油烟机 | 2003010716037307 | 2003 年 4 月 |
| 31 | CXW-138-201H 213W 型吸油烟机 | 2002010716008705 | 2003 年 2 月 |
| 32 | CXW-150-202D 175W 型吸油烟机 | 2002010716025235 | 2002 年 12 月 |
| 33 | CXW-180-202E 230W 型吸油烟机 | 2002010716025234 | 2002 年 12 月 |
| 34 | CXW-158-8 238W 型吸油烟机 | 2002010716008058 | 2002 年 7 月 |
| 35 | CXW-180-3 230W、CXW-180-3II 238W 型吸油烟机 | 2002010716005424 | 2002 年 6 月 |
| 36 | CXW-158-7II 183W 型吸油烟机 | 2002010716005427 | 2002 年 6 月 |
| 37 | CXW-88-7 138W 型吸油烟机 | 2002010716005428 | 2002 年 6 月 |
| 38 | CXW-138-200C 188W 型吸油烟机 | 2002010716005429 | 2002 年 6 月 |
| 39 | CXW-138-2 188W、CXW-138-3 188W 型吸油烟机 | 2002010716005430 | 2002 年 6 月 |
| 40 | CXW-158-5 233W 型吸油烟机 | 2002010716005431 | 2002 年 6 月 |
| 41 | CXW-158-6 208W 型吸油烟机 | 2002010716005432 | 2002 年 6 月 |
| 42 | CXW-138-1 188W 型吸油烟机 | 2002010716005434 | 2002 年 6 月 |
| 43 | CXW-158-2 208W、CXW-158-3 208W 型吸油烟机 | 2002010716005435 | 2002 年 6 月 |
| 44 | DJF40F 220V-50HZ 1500W 40L、DJF50F 220V-50HZ 1500W 50L、DJF60F 220V-50HZ 1500W 60L 型电热水器 | 2003010706093976 | 2003 年 11 月 |
| 45 | DJF40M 220V-50HZ 1500W 40L、DJF50M 220V-50HZ 1500W 50L、DJF60M 220V-50HZ 1500W 60L、DJF80M 220V-50HZ 1500W 80L 型电热水器 | 2003010706087897 | 2003 年 10 月 |
| 46 | DDF40E 1500W ; DDF50E 1500W ; DDF60E 1500W 型封闭式电热水器 | 2003010706043524 | 2003 年 5 月 |

| | | | |
|----|--|------------------|-------------|
| 47 | DJF30D 30L、DJF40 D 40L、DJF50 D 50L、DJF60 D 60L、DJF80D 80L 1500W 型封闭式电热水器 | 2002010706024319 | 2002 年 12 月 |
| 48 | DJF65B 65L , 1200W 型贮水式电热水器 | 2002010706020940 | 2002 年 11 月 |
| 49 | DJF80B 80L , 1200W 型贮水式电热水器 | 2002010706020941 | 2002 年 11 月 |
| 50 | DJF40B 40L , DJF50 B 50L , DJF100 B 100L , 1500W 型贮水式电热水器 | 2002010706020939 | 2002 年 11 月 |
| 51 | DJW65A、DJW80A、DJW100A 型贮水式电热水器 | 2002010706005421 | 2002 年 6 月 |
| 52 | DJF40A 40L 1500W、DJF45A 45L 1500W、DJF50A 50L 1500W 型贮水式电热水器 | 2002010706005420 | 2002 年 6 月 |

2003 年，公司生产的家用燃气灶具顺利通过国家质量监督检验检疫总局评审，并获得工业产品生产许可证。

| 许可证书名称 | 证书编号 | 发证日期 | 发证单位 |
|--------------------------|---------------------|------------|--------------|
| 全国工业产品生产许可证（家用燃气灶 Y、T、R） | XK00-005-00001 | 2004 年 1 月 | 国家质量监督检验检疫总局 |
| 家用燃气快速热水器全国工业产品生产许可证 | XK00-102-0044 | 2002 年 4 月 | 国家质量监督检验检疫总局 |
| 卫生许可证（食具消毒柜） | 粤卫消证字[2003]第 0297 号 | 2003 年 8 月 | 广东省卫生厅 |

经[2002]粤外经贸发登字第 029 号文批准，本公司持有取得进出口企业资格证书，拥有进出口经营权。

七、公司的退货管理情况

公司严格执行公司的退货管理制度，处理的退货系质量问题引起的，不存在其他原因导致的退货，且公司退货成逐年下降的趋势。公司的《产品退货管理制度》如下：

（一）退货必备条件

- 1、因设计、制造缺陷导致的质量问题影响正常销售，公司同意退回的各种型号产品。
- 2、用户在保修期内因质量问题多次修复无效的，公司可以同意换机。
- 3、因制造原因造成质量问题，当地无法修复，经技术人员现场鉴定属实，报公司批准同意退回的产品。

（二）退货申请程序

1、退货单位列出退货清单，由辖区业务代表审核签署意见，属服务换机退货必须有辖区服务主管的意见。

2、退货单位将有业务代表、服务主管签署意见的退货申请表，传至公司用户服务中心，经核准审批后，回传退货单位执行。

3、退货单位按照公司批准的处理意见，列出详细退货清单同退货申请，随退货产品一并交品质部鉴定验收。退货单位退回产品，若无《产品退货申请表》和《退货产品明细表》，公司不予受理。

4、用户服务中心对经销商委托维修的少量退货产品进行维修。并负责维修后返还经销商。

（三）退货结算的规定

1、因质量问题，公司同意退货的产品予以全额结算，缺件收取配件费。

2、使用中有质量问题的产品按《服务换机处理办法》处理。

3、质量问题退货产品出现零件损坏、丢失、结算时按配件价格计算总金额，在退货金额中冲抵。

4、经销商请求公司帮助维修的产品，保修期内直接损坏配件，公司免费提供，其它相关配件及包装材料，若需更换，由退货单位承担费用；保修期外的产品维修收材料成本费和少量维修费，维修检查标准按公司出厂产品标准执行，以保证经销商的二次销售。

5、新产品上市试销三个月之内（按发票提货日期计），未实现销售，造成退货，零件、包装完整的按全额结算。

6、市场调整造成的退货应遵循以上规定原则执行，特殊情况按即时协议报批后处理。

7、退货所造成的损失及运输费用全部由退货方承担，公司同意的质量退货运输费由公司承担。

（四）退货处理程序

1、公司研发部、品质部确认系质量问题同意退货的产品，由制造中心现场鉴定、验收处理。

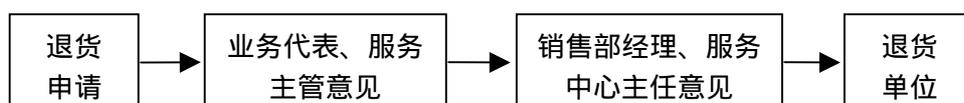
2、使用过程中出现的服务退货产品和需维修的服务换机由制造部退货中心负责处理。

3、退货产品解体配件、可回收件、报废件，由制造部退货中心负责分类列表造册上报财务部计算退货损失费用。

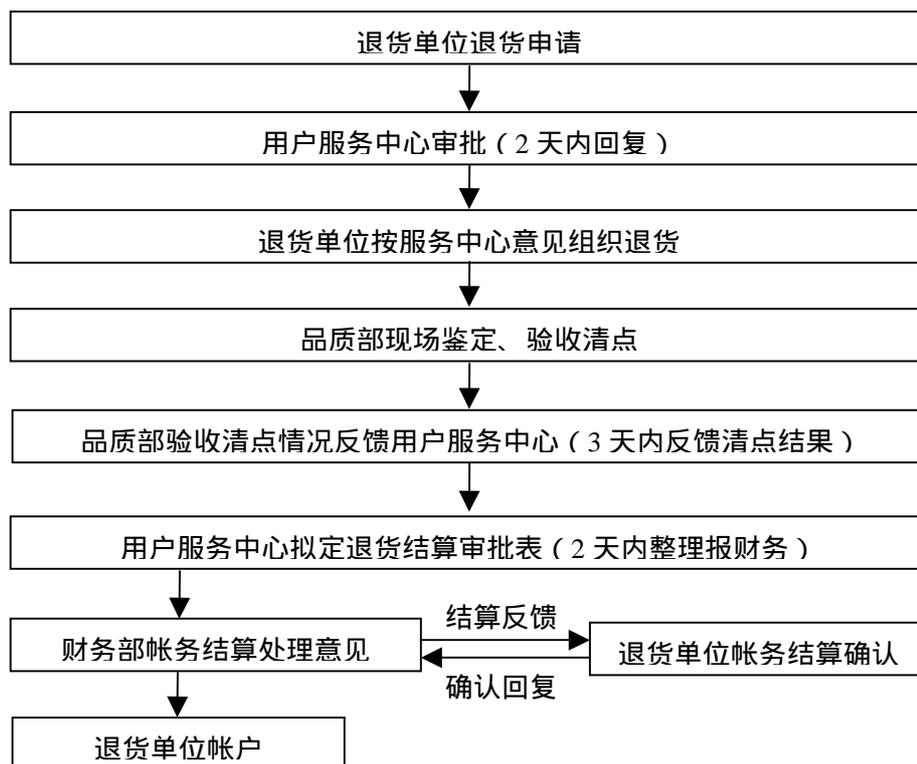
4、财务部凭退货申请表及最终鉴定处理结果，负责将处理结果反馈退货单位确认，于当月底与退货单位结算有关费用。

（五）退货审批、处理流程图

1、退货审批流程



2、退货处理流程



（六）退货考核

- 1、退货必须严格按照规定执行，不允许超范围退货事件发生。
- 2、因把关不严导致公司蒙受退货损失，其损失费用的10%由直接责任人承担。

（七）近三年公司产品退货情况

退货产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、抽油烟机等产品。

| 项目 | 产品退货数量（台） | 退货金额（元） | 占主营业务收入的比例（%） |
|-------|-----------|--------------|---------------|
| 2003年 | 10520 | 3,622,311.20 | 0.57 |
| 2002年 | 10536 | 3,468,600.00 | 0.75 |
| 2001年 | 16579 | 5,767,989.49 | 1.36 |

八、公司的环境保护与安全生产情况

（一）公司环境保护情况

目前，发行人的生产经营活动符合国家和地方规定的有关环境保护的要求，公司所生产的污染物排放指标符合国家相关的排放标准。最近三年不存在有因违反有关环境保护方面的法律、法规而被处罚的情形。

2002年10月28日中山市环保局核发编号为中环许字[2002]0145号的《广东省排放污染物临时许可证》。

发行人建立的环境管理体系符合 GB/T-24001 - ISO4001:1996 标准。2003年1月24日方圆标志认证中心向本公司核发的证书编号为15-2003-132号《ISO4001认证证书》，证明认证范围包括发行人区域内家用燃气灶具、家用燃气快速热水器、抽油烟机三大类产品的设计、开发、生产、销售和服务，

2002年10月28日，中山市环境检查站出具了(中山)环境监测声字(2002)第43号《监测报告》和中山市环境检查站2002年10月24日废水监测报告出具的(中山)环境监测水字(2002)第850号监测报告，发行人主要污染物达标排放，没有超标排放的情形。

2003年3月28日，中山市环保局出具了《证明》认定发行人“建立了完善的环保管理体系，制定实施了科学的环境管理方针，采取了防治污染的一系列措施。自2000年以来至今，该公司生产过程中产生的废水、废气、噪声等污染均能达标排放，没有发生过环境污染事故，亦未出现因环保违法而受到相关部门行政处罚的情形”。

2003年4月11日，广东省环境保护局出具粤环函(2003)264号《关于中山华帝燃具股份有限公司环境保护情况核查意见的函》认定：“发行人及其控股子

公司近三年没有发生环境污染事故和环境违法行为；发行人及其控股子公司现阶段生产经营过程中，对可能产生环境影响的污染物采取了有效的治理措施，符合国家和地方规定的环保要求。”

（二）公司的安全生产情况

公司安全生产现状良好，各部门消防设施装备完好，性能正常，能保持公司各项生产运作及日常安全需要。公司已从人力、财力、物力等方面进行了充分准备，制定了“消防结合”的措施和周密的预防计划、应急计划和消防管理办法，将生产事故发生的概率降到最低。

目前，公司在安全生产方面建立了较全面的管理制度：

- 1、为强化员工安全意识，确保正确操作使用机器设备、消防用品、易燃易爆物品，防止安全事故发生，特制订《安全生产管理方法》。
- 2、为确保各类设备及工种安全操作，制订了41类设备及工种的安全操作规程。
- 3、为确保员工正确使用燃气，避免发生燃气泄露，防止安全事故发生，特制订了《生产用燃气安全管理办法》。
- 4、为保证生产现场安全有序，保证洁净明亮的工作环境，特制订了《生产现场管理规范》。

公司严格执行安全生产管理制度，并严格按制度进行安全生产检查、考核每月进行一次全面生产安全检查，对安全隐患进行整改，定期进行安全生产培训。每年评选安全生产先进单位和先进个人，并进行安全生产工作总结表彰，对不遵守安全生产规程的，视情况予以相应处罚，保证了公司的安全生产。

九、公司主要产品质量控制情况

公司设有品质部，拥有高素质的专业质检队伍，负责产品质量的检验、化验和检测仪器。深化全面质量管理，积极推行ISO9001系列质量管理体系标准和ISO14001环境质量管理体系标准。对产品的生产进行全过程监控，确保产品质量满足规定要求。

（一）质量控制标准

公司生产的灶具、抽油烟机、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器产品执

行的都是国家标准或行业标准。

灶具执行的是 GB16410 - 1996 国家标准。

抽油烟机属于家用电器产品，执行 GB/T17713-1999 国家标准的同时，还执行 GB4706.28-1999 国家标准及 IEC60335-2-31:1995 电工标准。

燃气热水器执行的是 GB6932-2001 国家标准。

太阳能热水器由于目前没有国家标准，现执行的是农业部 NY/T343-1999 行业标准。

电热水器属于家用电器产品，电热水器同时执行 GB4706.12-1995 国家标准和 IEC335-2-21-1995 电工标准。

公司质量管理体系通过了 ISO9001 国际质量管理体系认证，并于 2002 年成功完成了 ISO9001（2000）版的升级改版。2002 年 6 月，公司在国内同行业首家通过国家售后服务标准认证，获得由国家质量监督检验检疫总局、中国质量检验协会颁发的“售后服务符合国家标准”的证书。公司还是燃气灶具行业首家通过产品型式试验鉴定的企业。

（二）质量控制措施

公司在产品开发、原材料采购、生产、用户服务上严格按照上述要求进行质量控制。

在设计阶段，进行相关的技术质量评审，做到既要满足国家或行业的标准要求，又要满足顾客要求；公司建立了设备齐全的检测试验中心，包括燃气实验室、型式实验室、电控实验室，对产品的零部件和整机进行耐久性和性能试验，以确定其可靠性是否达到要求，为改进产品质量提供科学的依据。

在采购环节，对于原材料、零部件、委托加工产品供方需要经过产品质量对比、样件检测合格、生产能力实地考察等合规性评定后，试用三个月才能进入公司《合格供方目录》。公司还对采购的原材料、配件、成品进行抽检，部分产品的关键配件需要经过 100%检验，并通过检测对批量供货商供货质量进行统计与监督。

在制造环节，实现首检、三自（自检、自分、自盖工号）三检（自检、互检、专检）和巡检制，在生产线上均设置关键工序质量控制点，并配备综合测试台，

对燃具的气密性、点火性能、安全装置、水密性、耐压性能、燃烧工况及电气安全性能进行逐台检测，采用 SPC 方法进行质量控制，及时纠正质量异常，以有效地控制产品质量。

在成品检测环节，严格按照 GB2828 抽样方案对每批产品进行检测，保证只有合格产品才能出厂。

在销售环节，公司每月都有市场反馈的质量信息，经收集整理后，在月度质量例会或专题质量会议上通报统计分析和技术原因分析结果，以提出整改意见。

另外，公司每季度会对顾客满意度进行定期测评，目的是掌握产品投入市场后顾客满意的程度。同时，公司每个月开展质量成本统计分析工作，对质量经济性进行研究，以加强质量成本控制。

在用户服务环节，公司在设计质量管理体系时将售后服务作为重要一环。公司制定了详细售后服务标准和程序，是国内同行业首家通过国家售后服务标准认证的企业，获得由国家质量监督检验检疫总局、中国质量检验协会颁发的“售后服务符合国家标准”的证书（证书号：GB/T16784.1）。

公司针对委托加工产品的质量控制比自行生产产品的质量控制更加严格，主要采取了以下主要质量控制手段：

1、合格供方审查评定制度：公司严格选择具备一定质量监督水平的受托加工企业，由市场部组织品质部、财务部、制造部对供方的质量体系、供货能力、产品开发能力等进行综合考察评定；实行小批试产及评审制度，执行公司委托加工产品质量控制程序。有不符合要求需要整改的，经公司验收整改合格的企业才能成为公司备选的委托加工产品供应方。

2、新产品样机试验及评审制度，执行公司新产品开发和委托加工产品质量控制程序。

3、样品封存制度：发行人和受托厂商对不同规格型号产品各取二台进行封样，封样一定是依据《产品检验标准》检验合格的样机。经双方对样机进行确认后，其中一台存放在受托厂商，一台存放在发行人，双方按样机生产和验收。生产过程中受托厂商如有对产品的任何改动（如材料、结构、生产工艺等）均须提前以书面形式通知发行人（国家政策强制规定不能继续再生产的零部件更换或强制性的质量、结构改进，不在此规定之列），并由发行人确认后方可用于发行人产品的生产，双方重新按改样后的样机封样。在发行人产品验收过程中，封样产品

的技术参数将与国家技术标准要求一起，作为发行人检查、检测及提出质量异议的依据。

4、关键零部件要求全检：对产品的关键零部件如电热水器内胆、温控器、加热管，抽油烟机电机、开关、控制器要求加工厂全检，且关键零部件的供应商一经双方确认后不得随意变更。另外，为保证产品质量。公司对委托加工产品的部分关键零配件要求受托加工方采用指定品牌。

5、现场质量监督：公司对委托加工产品的生产环节进行产品质量监控。为公司提供大量委托加工产品的企业，公司派驻现场代表对产品生产环节进行质量监控。由品质部委派驻厂代表进行现场质量监控：驻厂代表应随时掌握受托厂商质量管理体系运行情况，检查其质量组织机构或专职质量工作人员的职责是否明确；对重要过程（如进货检验、生产过程检验、最终检验、试验、不合格品控制、纠正和预防措施控制、文件和记录管理、标识和可追溯性、测量设备和生产设备等）的控制情况，经常与受托厂商沟通，帮助研究、改进质量管理体系；对进货质量应进行监督检查，内容包括：检验规范或技术文件及检测与试验设备是否齐备；了解关键件供方名录及其供方考察情况；必要时参与关键件供方实地考察；参与对委托加工产品首检、巡检、成品抽检；若发现异常作出处理结论并上报其主管；若为严重异常可要求受托厂商停产整改并跟进至合格后恢复生产；对关键工序要求受托厂商设置质量控制点，经常检查其工艺纪律执行情况；随时对质量记录进行抽查，审查其记录的及时性、准确性和有效性。对其他委托加工产品的企业，公司采用抽查生产过程质量控制记录的方式进行监督。

6、成品抽检：在产品入库前的质量检测方面，与自制产品的成品验收一样，公司执行 GB/T 2828 周期检查计数抽样程序及抽样表国家标准规定，并且委托加工产品的质量检查要严于自制产品，即公司提高了对全部委托加工产品的抽检比例，抽查的比例比公司生产产品的比例要大（公司对委托加工产品采用加严检查一次抽样方案，自制产品则采用正常检查一次抽样方案）。同时，扣取质量保证金，一般按 5%扣取质量保证金至一定数额，双方合作结束一年后后方可结算；签订质量保证协议，对相关质量问题进行处罚。

公司近年来没有出现过重大产品质量纠纷事件。

十、公司主要客户及供应商情况

（一）公司的主要客户

2003 年公司前五名客户销售收入的总额为 146,842,123.92 元，占公司全部销售收入的 23.30%。2004 年 1 - 6 月公司前五名客户销售收入的总额为 74,860,127.85 元，占公司全部销售收入的 23.47%。

（二）2003 年公司主要供应商

| 序号 | 供应商名称 | 采购金额（万元） | 占采购总额的百分比(%) |
|-----|---------------|-----------|--------------|
| 1 | 中山市海卡电器有限公司 | 10,061.45 | 20.25 |
| 2 | 中山市华格电器有限公司 | 5,036.32 | 10.14 |
| 3 | 中山市永发五金制品有限公司 | 2,347.99 | 4.73 |
| 4 | 中山天骏物资有限公司 | 1,554.43 | 3.13 |
| 5 | 顺德市均安镇凌沿长兴电器厂 | 1,465.57 | 2.95 |
| 合 计 | | 20,465.76 | 41.20 |

（三）公司与前五大供应商、前五大客户的关联情况

在本公司的五大供应商及前五大客户中，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有本公司 5%以上的股东均未在以上供应商和客户中占有权益。

十一、发行人主要核心技术的来源、方式和先进性

（一）核心技术

公司累计研究开发出 42 项专利技术和技术诀窍，其中核心技术 11 项，包括 4 项专利权，7 项技术诀窍，包括具有国内领先水平的低排放 NO_x（氮氧化物）燃烧技术、冷凝燃烧节能技术、变相碰撞油烟过滤技术、公司首创使用的离子感应式意外熄火保护技术、低电耗控制技术、低电阻接地反馈技术、具有国内先进水平的同向双环旋流燃烧技术、交流感应技术专利等。主要核心技术情况如下：

1、低排放 NO_x 燃烧技术

运用该技术可以达到抑制 NO_x（氮氧化物）生成的目的，使 NO_x 的排放量较一般产品降低 40%以上，有效地降低燃烧废气对人体的毒害。该技术属于 2001 年度国家火炬计划项目之一，并通过了建设部科技成果鉴定，处于国内领先水平。

2、离子感应式意外熄火保护技术

该技术能确保燃气具在使用时因意外原因（如风吹、溢水、雨淋等）熄灭时自动切断供气通闸，防止燃气泄漏，最大限度地降低事故率。公司是行业内首家成功将离子感应式的熄火技术运用在燃气灶具的安全保护装置上。并推动其成为灶具行业国家安全标准，该技术处于国内领先水平。

3、热浴、冷浴混合控制技术

运用该技术生产的水器可以根据用户的要求设定进行冷、热水切换沐浴，达到舒筋活络、促进血液循环健身的目的。该技术处于国内领先水平。

4、同向双环旋流燃烧技术

运用该技术生产的旋转火燃烧器不易产生回火或离焰现象，使火焰更集中，火焰温度更高，便于与用具交换热量，减少热量损失，提高热效率，该技术处于国内先进水平。

5、火焰的交流感应（检测）技术

火焰的交流感应检测技术不但实现对火焰有无的检测，而且能实现灶具出现意外致使电报的开路、短路保护，还可以克服漏电的影响，使燃具安全可靠地工作，该技术处于国内先进水平。

6、燃气、空气比例调节技术

该技术可以保证供给电机的电流与供给比例阀的电流始终保持一定的比例关系，使供给燃烧系统的空气量始终保持与燃气量成一定的比例，保证燃烧的稳定性，该技术处于国内先进水平。

7、冷凝燃烧节能技术

运用该技术生产的燃烧换热系统能充分利用燃气燃烧后产生的烟气热能交换获得更多的热能，彻底解决 CO₂、CO、NO_x 和水蒸气混合形成的酸液腐蚀设备的问题，将换热后烟气排放温度控制在 50 左右，使燃气的热效率提高了 10% - 15%。该技术处于国际先进水平，国内同行尚未有应用。

8、变相碰撞油烟过滤技术

该技术能使油烟冷却、碰撞，将冷凝成液态的油脂回收。使家用抽油烟机排出室外的烟气中油烟含量下降 80%，使油烟机内部干净耐用，该技术处于国内先进水平。

9、模块组合智能控制技术

该技术能将多台燃烧供热中心产品以模块式（4 台）多组（5 组）并联使用，并根据室温的变化与要求自动控制供热中心工作，提高能量输出调节比例，达到节能的目的，该技术处于国内先进水平。

（二）公司历年开发的创新产品

公司历年来开发了上百种具有市场竞争力的新产品。早期较为突出的产品包括：低污染燃气灶具、含 EFD 熄火保护装置的燃气灶、电气双能灶、PQ8-A 平衡式热水器。近三年来公司在安全、环保、节能技术战略基础上，根据优化产品、创新工艺、引领行业标准、美化家居的全新产品理念，开发了利用新材料实现产品的更新换代的资质玻化板灶具；设计了三款新的嵌入式燃烧器，实现了上进气、防漏液、易清洁的功能，运用该燃烧器的产品以良好的性能受到市场的欢迎；开发了户外热水器和保健型热水器产品和整体厨柜等产品。公司开发的主要产品如下：

1、低污染燃气灶具

公司开发的低污染燃气灶具通过建设部科技成果鉴定，其 NO_x 排放及节能指标达以了 HJBZ 19-1997《节能、低排放燃气灶具》的要求，在全国首家通过了环境标志认证，获得国家乡镇企业局科技进步三等奖、广东省乡镇企业局科技进步一等奖、广东省科技进步二等奖，被列入小康住宅推荐产品。现在全球提倡环境保护，该产品由于采用低 NO_x 排放，是环保的理想产品。

2、含 EFD 熄火保护装置的燃气灶

节能、安全、低排放是灶具产品的技术进步方向，公司首家将目前国际上最先进的 EFD 熄火保护技术应用到灶具产品中，它避免了原 RD 熄火保护装置存在的操作麻烦、熄火保护时间过长的不足。

3、电气双能灶

本产品电气一体，相互弥补，使用方便；燃气炉头采用意大利萨巴夫，面板采用微晶玻璃，强度高，红外线穿透性能好，敞开式高亮电炉，深得用户的喜爱。

4、陶瓷灶

独家采用陶瓷面板，避免钢化玻璃使用中出現爆炸现象。首创具有“防污”“防爆”“防辐射”三重功能的彩色陶瓷面板，突破了普通的灶具材料极限，有独特的性能优点与外观。

5、2001年“九运会”火炬

公司利用独有的低 NO_x 燃烧技术、电脑仿真技术、自动点火技术、最先进的火焰感应技术，为我国第九次全国运动会设计了可靠、先进、耐候性强的传递用火炬。在火炬传递过程中以其操作方便、外观美观、可靠性高，经受住全国各地复杂的气候环境而受到各界的肯定，保证了九运会地顺利召开。

6、PQ8-A平衡式热水器

该产品具有全自动恒温、水温调节范围宽、故障自动诊断与显示功能、高温区设置自锁功能等功能。该产品使用的数码恒温技术处于国内先进水平，直流无刷电机的使用开创了国内燃气热水器的空气补充量与热负荷进行比例调节的先河，优化了燃烧工况，提高了热效率，98年荣获广东省最佳产品称号，第一届中国产品工业设计大奖。

十二、公司主导产品生产技术所处的阶段

公司主导产品包括燃气灶具系列产品、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器系列产品及抽油烟机等三大系列产品，共计200多个品种规格，产品技术成熟。目前均已进入规模生产或批量生产阶段并投放市场。

十三、公司拟募集资金项目的技术水平

（一）家用安全节能燃气供热中心

1、大容量、多点供水燃气快速热水器

本产品首先采用了直流无刷电机驱动风机强化鼓分段燃烧技术，达到调节快的效果，并同时采用数码比例调节恒温智能技术，令水温水量能任意设定的恒温恒流效果。同时本产品还采用加热防冻、燃烧室防烧穿保护等多项技术，可安装

在室内室外，达到控制程度高，运行安全可靠的效果。该成果形成的产品具有恒温恒流、热水流量大、安全、舒适、方便等优势，特别适合多点用热水的家庭使用，将成为替代烟道式和强排式热水器的首选产品。

经国家燃气用具质量监督检验中心检验，该产品各项性能指标均符合国家标准《家用燃气快速热水器》（GB6932 - 2001）中的相关要求。经用户试用，反映良好。该项技术成果已于2003年3月24日获得广东省科学技术厅科技成果鉴定，鉴定证书号为：粤科鉴字〔2003〕第087号。目前该产品运用的分段燃烧技术、燃气 - 空气比例调节技术、多点用水及升温询问技术和自动防冻等技术，本公司正在向国家知识产权局申请专利。

2、采暖、供热水燃气快速热水器

该产品是在同一设备上以一个燃烧系统达到同时供生活热水及居室取暖双供热功能。供暖时热水由主换热器加热后以水泵循环送至房间散热器；沐浴生活用热水由自来水系统通过主换热器加热输出。该产品应用两种燃烧换热技术：一种是半预混大气式鼓风燃烧，其特点是结构相对简单、排烟温度较高（150 - 200℃）、成本低、热效率在80%-85%。另一种是全预混冷凝强化燃烧技术。采用智能比例技术令燃气在进入燃烧室前已混合足够燃烧用的氧气，可进行强化燃烧。该燃烧换热系统具有冷凝烟气排放设计，令排烟温度低于50℃，从而提高了10% - 15%的热效率。另外，该产品具有单台自动恒温和多台模块组合联动自动智能化工作的功能模块，可以单台或多台多组并联使用。

2003年2月，经国家燃气用具产品质量监督检验中心（佛山）进行了型式试验，各项性能指标符合GB6932 - 2001《家用燃气快速热水器》标准的要求。2003年4月3日，广东省经济贸易委员会组织有关专家对该产品的技术进行了现场鉴定，鉴定结果表明：该产品技术性能指标符合要求，处于国内同类产品的领先水平，并出具了粤经贸技鉴字〔2003〕058号《新产品新技术鉴定验收证书》。该产品运用了冷凝燃烧节能技术、模块组合智能控制技术、燃气 - 空气比例调节和水稳流等先进技术，目前，本公司正向国家知识产权局申请专利。

（二）过滤型环保抽油烟机

过滤型环保抽油烟机的过滤装置改变了传统的网状结构形式，设计成由铝合金板料冲压成U型槽形状过滤栅。该产品运用导流板隔热使油烟进入低温的

过滤栅，降温后的烟气在过滤栅中碰撞，使冷凝的油脂被吸附留下，气体与油脂进行分离，达到排放烟气中油脂度低、烟机内部零件粘油少、环保和易清洁的目的。采用该结构的过滤装置不仅净化了排出的废气，同时由于双U型槽结构具有导油作用，使过滤下来的油脂自动流入油杯而不需要经常清洗，风轮和风柜半年左右清洗一次即可，而且该过滤装置比普通过滤网更易清洗。

该产品经广东省佛山产品质量监督检验所检测合格，技术性能指标符合GB/T17713 - 1999《吸油烟机》和GB4706.28 - 1992《家用和类似用途电器的安全抽油烟机的特殊要求》标准的要求。该产品油脂分离度比传统产品高近20%，产品使用导流板和过滤栅组合的滤油结构属国内首创，并运用了先进的变相碰撞油烟过滤技术。2003年4月3日，通过了广东省经济贸易委员会组织的有关专家技术鉴定，并获得粤经贸技鉴字[2003]056号《新产品新技术鉴定验收证书》。目前，本公司正向国家知识产权局申请专利。

十四、对公司有重大影响的知识产权、非专利技术情况

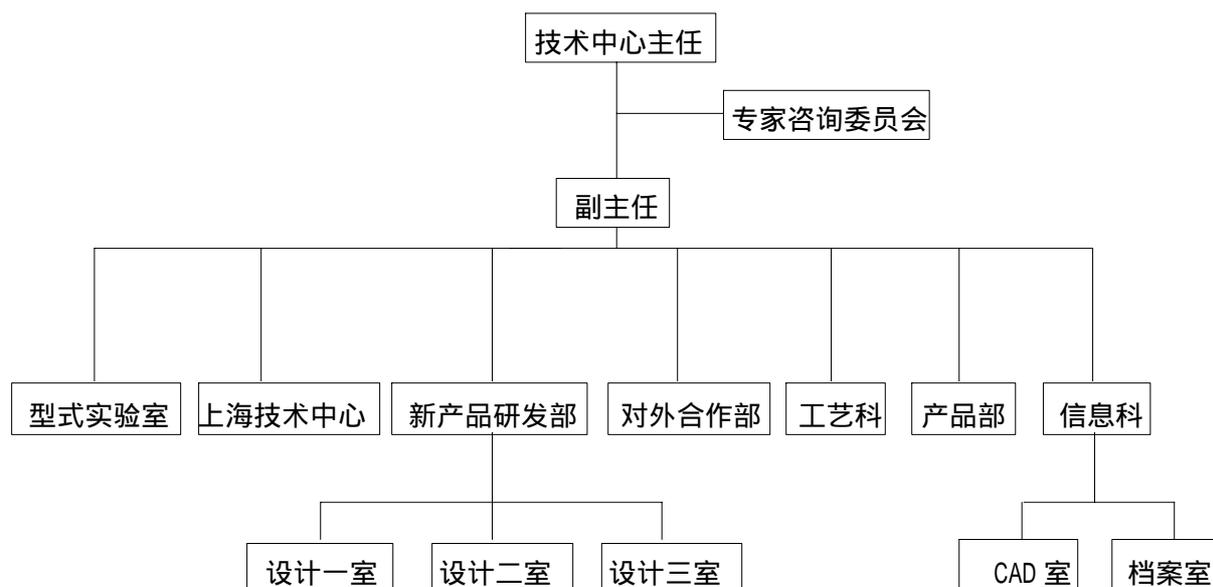
对公司有重大影响的知识产权、非专利技术详见第四章“发行人基本情况”。

十五、公司的研究与开发情况

（一）研究与开发机构的设置情况

本公司自成立以来，一直注重产品的研究开发工作，将技术创新和产品研究作为公司最重要的关键业务对待，不断增加对新技术及新产品研发的投资，以培育和提升企业的核心技术及竞争能力。目前公司拥有省级企业技术中心，在分公司及子公司建立了面向专业化市场的研究机构。技术中心拥有95名技术人员，建立了以人才引进、培育和竞争为主的奖励和考核机制；技术中心能够运用先进的三维实体设计软件进行产品的开发设计；还拥有目前国内领先的连续自动配气和检测装置，能够连续自动配制和检测4T、10T、11T、12T、13T、5R、6R、7R、9R及其他任意低热值的各种天然气和人工煤气；在产品检测方面，技术中心建立了设备齐全的检测试验中心，包括燃气实验室、型式实验室、电控实验室，保证了所有产品开发过程中均能够按照国家要求进行相关型式试验。

技术中心的组织机构设置如下：



技术中心各部主要职责：

新产品研发部：下设设计一室：主要针对灶具的新产品研发；设计二室：主要针对热水器的新产品研发；设计三室：即综合室，主要负责：对灶具、热水器、太阳能、油烟机的新产品综合研发。

上海技术中心：主要负责搜集国内外最新的技术信息，并对核心部件及整机进行研究和开发。

对外合作部：主要负责和高等院校及研究所进行产学研合作开发产品。

型式实验室：主要负责公司的产品进行各种型式实验。

工艺科：主要负责新产品的工艺负责。

产品部：主要负责对试制、试产的产品进行跟踪。

信息科：下设 CAD 室和档案室，CAD 室：主要是电脑网络及 CAD 软件的维护，CAD 电脑文件的管理；档案室：经常搜集国内外同行业的技术动态、市场动态、国内外的标准、专利收集，公司内部的图纸及产品工艺文件、产品评审文件管理。

（二）研究人员的构成

截至 2003 年 12 月 31 日，本公司技术中心共有研发人员 95 人，其中：研究开发人员 86 人、测试人员 4 人，开发管理人员 5 人。其学历构成：博士及硕士

7人，本科学历59人，专科学历20人，中专学历9人。职称情况：高级工程师17人，工程师58人，助理工程师10人，一般技术人员10人。

（三）近三年技术开发费用占主营业务收入的比重

| 时 间 | 开发费用（万元） | 占年度销售收入的比重（%） |
|-----------|----------|---------------|
| 2004年1-6月 | 758.97 | 2.38 |
| 2003年 | 1,430.66 | 2.27 |
| 2002年 | 971.33 | 2.11 |
| 2001年 | 911.87 | 2.15 |

（四）正在从事的项目及进展的情况

公司产品生产技术所处的阶段可以分为基础研究、中试、少批量生产或大批量生产等几个阶段。本公司已处于试生产阶段的产品有：

| 序号 | 项目名称 | 进展情况 |
|----|---------------|----------------------|
| 1 | 户外型热水器 | 操作程序、技术难点已解决，已进入小试阶段 |
| 2 | 强鼓、恒温型热水器 | 进行试验、确定技术参数及控制 |
| 3 | 冷水、热水、混合浴型热水器 | 进入样机试制阶段 |
| 4 | 平衡式热水器 | 进入样机试制阶段 |
| 5 | 超薄燃气灶 | 现已进入批量生产 |

（五）与其他单位的技术协作

本公司在重大生产经营、重大项目投资或产品、技术开发等方面的决策中，注重利用外部决策咨询力量。本公司聘请了国内知名的煤气、燃气燃烧技术领域的专家——同济大学教授、博士生导师，国务院特殊津贴专家姜正侯先生和国内知名企业战略管理的研究专家——华南理工大学教授、博士生导师蓝海林先生担任公司独立董事，在产品开发、技术方向和企业战略管理等方面提供了重要的咨询意见。同时，公司还与国际著名企业以及国内科研机构进行技术合作，共同开发新产品。此外，还邀请了外部专家参加对本次募股资金拟投资项目——家庭安全节能型燃气供热中心项目等项目工程，进行了可行性论证工作，并聘请中国轻工业武汉设计院进行了项目的可行性研究工作，编制了投资项目的《可行性研究报告》。

（六）技术创新机制及后续开发能力

创新是本公司企业文化的重要核心，在本公司一切创新行为都得到认同和鼓励。自成立以来，十分注重对产品核心技术的研发，具有信息收集、前期研究试验、设计、论证等产品开发组织体系。同时，每年投入不低于销售收入 2% 的研究开发费用进行新产品、新技术的开发，在积极参与国际国内技术交流的同时走自主创新的道路。公司不断吸收和培养技术人才，通过绩效激励机制鼓励创新。本公司在与多家国内国外的同行和高等院校建立了长期合作关系的同时积极投入建立如燃烧技术数字模拟试验室等先进的产品开发设计工具，以大力提高产品开发的速度和深度。

本公司高度重视新产品、新技术的开发利用，制定了完善的技术开发制度和激励机制。公司现拥有 95 人的技术开发队伍，其中有 2 人是国内专家，曾参与国家燃气灶具、热水器、燃气成份等标准的制定。公司技术中心有完善的设计、试验设备，如三维设计系统、燃烧数据实验室，自动配气、电子实验、气相分析等高科技试验设备，是广东省重点技术中心。技术中心长期与国内燃烧专业院校，如北京理工大学、上海同济大学、华中科技大学等进行技术合作，同时与德国 HEATEC 公司、冬斯公司、肖特公司，意大利沙巴夫公司等国外同行进行长期的技术合作。

经过十年的发展，本公司积累了丰富的专业经验，有利于站在行业发展趋势的前沿获得先进的产品技术发展信息，非常有利于进行新产品技术的开发和不断提升。

（七）企业文化建设

从创业初期开始，公司明确提出：要做长盛不衰、与时代共同进步的企业，必须要有前瞻、先进的企业文化战略。公司的企业文化是所有华帝体系的人共同遵循的行为准则和独特的精神理念，即华帝人共同认同，与所有人共同表达的行为、价值观的总和。十多年来公司的企业文化经历了沉淀、认同和成长三个阶段，使无形的企业文化透过企业经营活动转换成有形的生产力。

公司形成了以“利益共同体”为核心的营销文化、以“高档、精品”为核心

的品牌文化、以“高质量、高技术”为核心的产品文化、以“宽厚、包容”为核心的管理文化，并逐渐渗入公司的经营管理，使公司成为中国厨卫行业的领导品牌，对公司的持续发展产生了深远影响。

2001年，随着公司股份改制完成，“诚信为本”、“稳健务实”、“企业最大的道德是产生利润，并回馈社会”，以及“道术合一，术无道则不立”、“舍得论”等先进理念不断丰富、提升公司的企业文化，形成了独特的文化体系和意识形态。

2003年公司提出了以“诚信、责任、创新、共赢”作为企业文化核心，明确了“致力于整体厨卫及高度相关联产业链条，做中国乃至全球领域的专业领导品牌”的企业使命，以及展现了“成为中国家庭厨卫产品的领导品牌；成为全球有影响力的厨卫制造商和服务商。并成为世界上最有竞争力、被公众及投资者认为是卓越的专业企业”的企业愿景。

华帝企业文化强调与社会文化的高度融合，热心参与社会公益事业，向灾区捐款、捐物，资助“希望工程”，积极回报社会。2000年出资一百多万元赞助中、俄、美、瑞典、芬兰等国的科学家对世界第三大冰川普若岗日的考察活动。2001年出资数百万元研制并无偿捐赠第九届全国运动会火炬和火种盒。

为了更好地弘扬企业文化，加强与社会的沟通、交流，发挥社会舆论的监督作用，公司创办了《华帝世界》报，并荣获1999年度中国企业报刊评比一等奖。

第六章 同业竞争和关联交易

一、同业竞争情况

（一）本公司与股东不存在同业竞争

本公司的控股股东中山九洲实业有限公司的经营范围是生产、销售金属制品、微型电机、家用电器配件；九洲实业除投资控股本公司和中山市本华商贸有限公司外没有开展其他经营业务。中山市本华商贸有限公司的主营业务为物业出租及其管理，与本公司不存在同业竞争。

公司第二大股东中山市联动投资有限公司的经营范围是：投资实业、企业管理咨询，除投资本公司外尚无其他对外投资；与本公司不存在同业竞争。

公司第三大股东广东华帝经贸发展有限公司的经营范围是：高技术产品开发、投资办实业。广东华帝经贸发展有限公司除控股中山华帝取暖电器有限公司、参股中山市华保餐具有限公司以外，没有开展其他经营业务。中山华帝取暖电器有限公司的主要经营业务分别是生产、销售浴室取暖器，与本公司不存在同业竞争。中山市华保餐具有限公司经营范围是“生产销售一次性全降解餐饮用具、工业包装品”，与本公司不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的主要措施

2003年7月17日，本公司的控股股东中山九洲实业有限公司出具《不同业竞争声明与承诺函》承诺：

“截至本承诺函出具之日，我公司目前没有进行实质性的生产，主要进行对外投资业务，不直接从事具体的生产与经营，目前与贵公司不存在同业竞争。

在我公司为贵公司第一大股东或对贵公司拥有实质控制权期间，我公司不以任何方式（包括但不限于单独经营；与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在或将来主导产品、主营业务相同或相类似且构成实质性竞争的业务或活动。

在我公司为贵公司第一大股东或对贵公司拥有实质控制权期间，我公司将督促我公司所属全资子公司（企业）、控股子公司（企业）以及实际受我公司或我公司所属全资子公司（企业）、控股子公司（企业）控制的企业不以任何方式（包

括但不限于单独经营；与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在或将来主导产品、主营业务相同或相类似且构成实质性竞争的业务或活动。

“我公司不会利用在贵公司的控股地位及控制关系进行损害、侵占、影响贵公司其他股东特别是中小股东利益的经营活动。”

2003年7月，本公司第二大股东 中山市联动投资有限公司出具《不同业竞争声明与承诺函》承诺：

“截至本承诺函出具之日，我公司经营范围是：投资实业、企业管理咨询，目前与贵公司不存在同业竞争。

在我公司为持有贵公司股份 5%以上的股东期间，我公司不以任何方式（包括但不限于单独经营；与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在或将来主导产品、主营业务相同或相类似且构成实质性竞争的业务或活动。

在我公司为持有贵公司股份 5%以上的股东期间，我公司将督促我公司所属全资子公司（企业）、控股子公司（企业）以及实际受我公司或我公司所属全资子公司（企业）、控股子公司（企业）控制的企业不以任何方式（包括但不限于单独经营；与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在或将来主导产品、主营业务相同或相类似且构成实质性竞争的业务或活动。”

2003年7月，本公司第三大股东 广东华帝经贸发展有限公司出具《不同业竞争声明与承诺函》承诺：

“截至本承诺函出具之日，我公司主要从事物业出租及其管理，目前与贵公司不存在同业竞争。

在中山九洲实业有限公司为贵公司第一大股东或对贵公司拥有实际控制权、且我公司为中山九洲实业有限公司的控股或参股公司期间，或者本公司成为贵公司第一大股东或对贵公司拥有实际控制权期间，我公司不以任何方式（包括但不限于单独经营；与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在或将来主营业务相同或相类似且构成实质性竞争的业务；并督促我公司的全资子公司（企业）、控股子公司（企业）以及实际受我公司或我公司所属全资子公司（企业）、控股子公司（企业）控制的企业不以任何方式（包括但不限于单独经营；与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在或

将来主营业务相同或相类似且构成实质性竞争的业务或活动。”

黄文枝、邓新华、黄启均、关锡源、李家康、杨建辉、潘权枝 7 位自然人共同持有中山九洲实业有限公司、广东华帝经贸发展有限公司的全部股份，间接持有本公司的股票占总股本的比例是 68%。上述 7 位自然人于 2003 年 7 月在分别出具的《不同业竞争声明与承诺函》中承诺：

“ 1、截至本承诺函出具之日，本人没有自营或与他人合作经营或为他人经营与贵公司目前主营业务相同、相似的业务；

2、在本人作为贵公司股东中山九洲实业有限公司和广东华帝经贸发展有限公司的股东期间，本人将不以任何方式（包括但不限于单独经营、与他人合资、合作或联营等方式经营）直接或间接从事与贵公司现在和将来主营业务相同、相似且构成实质性竞争的业务。”

为避免出现同业竞争，切实保护公司利益，本公司《公司章程》第五章第九十七条第四款明确规定：“ 公司董事不得自营或者为他人经营与公司同类的营业或者从事损害本公司利益的活动 ”。

发行人律师对公司的同业竞争情况进行了核查，认为：“ 发行人与关联股东九洲实业和华帝经贸之间目前不存在同业竞争，关联人黄文枝先生、邓新华先生、黄启均先生、关锡源先生、杨建辉先生、李家康先生、潘权枝先生目前也没有自营或与他人合作经营或为他人经营与发行人目前主营业务相同、相似的业务，且关联股东九洲实业和华帝经贸以及关联人黄文枝先生、邓新华先生、黄启均先生、关锡源先生、杨建辉先生、李家康先生、潘权枝先生承诺将不以任何方式(包括但不限于单独经营、与他人合资、合作或联营等方式经营)直接或间接从事与发行人现在和将来主营业务相同、相似且构成实质性竞争的业务。”

保荐机构（主承销商）经核查认为：“ 发行人与股东、发行人与黄文枝、黄启均、邓新华、关锡源、李家康、杨建辉、潘权枝 7 位自然人之间目前不存在同业竞争，股东与上述 7 位自然人已做出书面承诺，将不展开与发行人相同或相似的业务 ”。

二、关联方和关联关系

根据中国证监会证监发〔2001〕第 41 号文之规定，本公司目前存在的关联

方、关联关系如下：

（一）公司股东

- | | |
|-----------------|---------|
| (1) 中山九洲实业有限公司 | (4) 谢永培 |
| (2) 中山市联动投资有限公司 | (5) 陈富华 |
| (3) 广东华帝经贸有限公司 | (6) 黎均林 |

（二）股东控股或参股的公司

- | | |
|-------------------|-----------------|
| (1) 中山市本华商贸有限公司 | (3) 中山市华保餐具有限公司 |
| (2) 中山市华帝取暖电器有限公司 | |

（三）公司股东的股东

1、控股股东 - 九洲实业的股东

- | | |
|---------|---------|
| (1) 黄文枝 | (5) 李家康 |
| (2) 邓新华 | (6) 杨建辉 |
| (3) 黄启均 | (7) 潘权枝 |
| (4) 关锡源 | |

2、第二大股东 - 联动投资的股东

- | | |
|--------------------|----------|
| (1) 中山市小榄镇资产经营有限公司 | (9) 甘毅 |
| (2) 甘源 | (10) 邓彩云 |
| (3) <u>张卫</u> | (11) 何经伦 |
| (4) 何伟坚 | (12) 杜丹江 |
| (5) 李悦意 | (13) 李锡洪 |
| (6) 李月华 | (14) 李悦卿 |
| (7) 黎笑芳 | (15) 李二妹 |
| (8) 魏瑞钻 | (16) 胡美凤 |

3、第三大股东 - 华帝经贸的股东

华帝经贸的股东与九洲实业的股东相同。

（四）本公司的控股和参股子公司

- | | |
|-------------------|-------------------|
| (1) 杭州华盈厨卫有限公司 | (6) 南京华盈厨卫销售有限公司 |
| (2) 中山市华美金属铸造有限公司 | (7) 济南华盈多厨卫有限公司 |
| (3) 中山市华帝集成厨房有限公司 | (8) 中山市华帝取暖电器有限公司 |
| (4) 武汉市华盈厨卫电器有限公司 | (9) 北京华盈多厨卫销售有限公司 |
| (5) 上海华帝厨卫有限公司 | |

本公司关联方的基本情况详见本招股说明书“第四章发行人基本情况”。

（五）其他关联方

1、中山市小榄镇城镇建设发展总公司（以下简称“城建发展公司”）：现持有中山市小榄镇资产经营有限公司 90%的股份，持有中山市工商行政管理局核发的 4420001006665 号《企业法人营业执照》，法人代表唐燕梅，经济性质为集体所有制，注册资本为人民币 2320 万元，公司经营范围为“主营：出租、出售商品房；合资合作办企业。兼营：销售建筑材料、木材、装饰材料、百货、五金交电、金属材料、粮油”。

2、中山市花雨伞服饰有限公司（以下简称“花雨伞公司”）：花雨伞公司系发行人关联人黄文枝、潘权枝的参股子公司，花雨伞公司现持有中山市行政管理局核发的 4420002007554 号《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 100 万元，其中黄文枝出资 20 万元，占花雨伞公司注册资本的 20%；潘权枝先生出资 20 万元，占花雨伞公司注册资本的 20%。经营范围为生产、销售服饰、鞋、袜、皮具。

3、广东朗能电器有限公司（以下简称“朗能电器”）：朗能电器系发行人关联人邓新华之兄邓超华的控股子公司，朗能电器现持有中山市行政管理局核发的 4420002008780 号《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 1000 万元，其中邓超华出资 800 万元，占朗能电器注册资本的 80%。经营范围为加工、制造、销售：电器开关、插座、照明灯具、通风换气设备、电线、电缆、排水管、线槽、五金及塑料制品、智能防盗产品。

4、中山市奥丽尔饰品有限公司（以下简称“奥丽尔公司”）：奥丽尔公司系发行人关联人邓新华之弟邓镇华的控股子公司，奥丽尔公司现持有中山市行政管理局核发的 4420001005908 号《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 50 万元，其中邓镇华出资 45 万元，占奥丽尔公司注册资本的 90%。经营范围为加工、制

造、销售：五金工艺品、饰品（含喷漆、抛光、酸洗线路板）。

5、中山及时便利连锁有限公司（以下简称“便利连锁公司”）：便利连锁公司系发行人关联人黄启均之妻吴焕明的参股子公司，便利连锁公司现持有中山市行政管理局核发的 4420002008764 号《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 100 万元，其中吴焕明出资 30 万元，占便利连锁公司注册资本的 30%。经营范围为销售：日用百货、副食品、包装食品、洗涤用品、粮油制品、日用杂品；销售：国产卷烟、糕点；国内书报刊出租、零售。

6、中山市小榄镇超华热保护器厂（以下简称“超华厂”）：超华厂系由发行人关联人黄启均之弟黄启超兴办的个体工商，超华厂现持有中山市行政管理局核发的 442000303023784 号《个体工商户营业执照》，经营范围及方式为加工、销售：塑料、五金、电器。

7、中山市小榄镇宏塑软管制品厂（以下简称“宏塑厂”）：宏塑厂系发行人关联人黄启均之妹黄燕梅兴办的个人独资企业，宏塑厂现持有中山市行政管理局核发的 4420002103197 号《个人独资企业营业执照》，经营范围及方式为“加工、销售五金、塑料制品”。

发行人高级管理人员、发行人核心技术人员为公司的关联人。

截止 2003 年 12 月 31 日，发行人与该等关联方之间未发生关联交易。

三、关联方与本公司的关联关系的实质

（一）关联关系形式

本公司认为关联方可以通过以下几种关联形式的途径，对公司的财务和经营决策直接或间接的实施控制或施加影响：

股权关系：通过股权关系途径，关联股东可通过股东大会投票表决对公司包括财务和经营决策在内的重大事项产生直接或间接的控制或施加影响。

人事关系：公司的人事由本公司自主管理，独立于控股股东，控股股东不能直接在人事关系方面对公司进行控制。

管理关系：九洲实业作为本公司的控股股东，在与本公司人员、资产、财务、机构、业务五分开的前提下，按照合法程序，推荐董事并经股东大会选举参加董事会，通过董事会对本公司的重大决策施加影响。

商业利益关系：本公司与关联方发生的关联交易遵循公平原则和市场原则，在商业关系上体现平等、互利。

（二）关联关系的实质

本公司董事会认为：在所有关联方中，有能力对本公司的财务和经营决策产生直接或间接控制或施加影响的关联方为本公司控股股东—九洲实业，其实际控制或施加影响的途径和方式是通过在股东大会和董事会上行使其投票表决权。以下近三年发生的关联交易，公司认为是在公平、公正、真实的基础上进行的。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员在关联方单位的任职情况见本招股说明书“第七章董事、监事、高级管理人员和核心技术人员兼职情况”。

四、近三年关联方变化情况

| 关联关系 | 关联方名称 | 备注 |
|-----------------|-------------|------------------------------|
| 关联方杨建辉控制的企业 | 中山市易丰五金制造厂 | 于2002年5月注销 |
| 关联方华帝经贸控制的企业 | 中山市华铿涂料有限公司 | 于2003年7月注销 |
| 关联方九洲实业控制的企业 | 中山市华帝喷涂有限公司 | 2001年9月公司收购其主要资产，该公司于2002年注销 |
| 关联方潘权枝先生亲属控制的企业 | 中山市华格电器有限公司 | 2002年11月发生股权转让后，与公司不存在关联关系 |
| | 中山市华美金属铸造厂 | 于2002年8月注销 |

| 关联关系 | 公司名称 | 备注 |
|-------------------------------------|---------------|-----------------------|
| 关联方 黄启均、 关锡源、 李家康控 制的企业 | 沈阳中山华帝燃具有限公司 | 2002年发生股权转让，现与公司无关联关系 |
| | 北京市绿华帝商社 | 于2003年8月注销 |
| | 哈尔滨市绿华帝燃具有限公司 | 2002年发生股权转让，现与公司无关联关系 |
| | 南京华帝燃具销售有限公司 | 于2003年6月注销 |
| | 杭州华帝燃具有限公司 | 于2003年6月注销 |
| | 武汉市华帝燃具销售有限公司 | 于2003年6月注销 |
| | 济南华帝燃具有限公司 | 于2003年7月注销 |
| | 上海华帝燃气用具有限公司 | 于2003年6月注销 |

五、主要关联交易

（一）重大关联采购

1、本公司的重大关联采购情况

单位：元

| 关联方名称 | 2003 年 | 2002 年 | 2001 年 | 定价策略 |
|-------------|------------|---------------|---------------|------|
| 中山市华格电器有限公司 | | 38,872,485.54 | 28,948,836.82 | 市场价 |
| 中山市华镗涂料有限公司 | 139,173.25 | 2,787,176.45 | | 市场价 |
| 中山市易丰五金制造厂 | | | 38,127,314.60 | 市场价 |
| 中山市华美金属铸造厂 | | | 9,782,990.21 | 市场价 |
| 中山市华帝喷涂有限公司 | | | 18,471,865.00 | 市场价 |
| 合计 | 139,173.25 | 41,659,661.99 | 95,331,006.63 | |
| 占全年采购金额的比例 | 0.03% | 12.32% | 28.71% | |

2、重大关联采购的具体情况

（1）发行人向中山市华格电器有限公司采购货物

发行人与中山市华格电器有限公司就货物采购签订了《供货协议》，《供货协议》对发行人向华格公司采购五金配件的产品名称、规格、价格、供货方式、质量要求等作出了明确约定。

2002 年度、2001 年度发行人分别向中山市华格电器有限公司采购货物 38,872,485.54 元、28,948,836.82 元；2003 年度未发生关联交易。

发行人第一届董事会第二次临时会议（关联董事回避表决）、2002 年第一次临时股东大会（关联股东回避表决）审议通过了发行人与中山市华格电器有限公司签订的《供货协议》。

中山市华格电器有限公司控股股东（本公司关联方）已将其持有的中山市华格电器有限公司全部股权转让给与上述关联方没有关联关系的自然人谢礼荣，中山市华格电器有限公司已于 2002 年 11 月 25 日在中山市行政管理局办理股东变更登记，中山市华格电器有限公司已不属于发行人的关联方。

（2）发行人向中山市华镗涂料有限公司采购原材料

发行人与中山市华镗涂料有限公司就原材料采购签订《工业品买卖合同》，使用的是格式合同，合同就产品的名称、价格、质量标准、交货方式、结算方式

等作出具体约定。

2003 年、2002 年度发行人分别向中山市华镗涂料有限公司采购货物 139,173.25 元、2,787,176.45 元。

2003 年 7 月中山市华镗涂料有限公司依法注销。

(3) 发行人向中山市易丰五金制造厂采购货物

2001 年，发行人与中山市易丰五金制造厂就货物采购签订了《供应协议》，协议约定发行人向中山市易丰五金制造厂采购零配件。《供应协议》就产品的技术标准、交货方式、质量检测等作出原则性约定。

2001 年度发行人向中山市易丰五金制造厂采购货物 38,127,314.60 元。

2002 年 5 月中山市易丰五金制造厂依法注销。

(4) 发行人向中山市华美金属制造厂采购货物

2001 年发行人与中山市华美金属铸造厂签订了《供应协议》，协议约定发行人向中山市华美金属铸造厂采购零配件。《供应协议》就产品的技术标准、交货方式、质量检测等作出原则性约定。

2001 年度发行人分别向中山市华美金属铸造厂采购货物 9,782,990.21 元。

2002 年 8 月中山市华美金属铸造厂依法注销。

(5) 发行人向中山市华帝喷涂有限公司采购货物

2001 年发行人与中山市华帝喷涂有限公司签订了《供应协议》，协议约定发行人向中山市华帝喷涂有限公司采购原材料。《供应协议》就产品的技术标准、交货方式、质量检测等作出原则性约定。

2001 年度发行人分别向中山市华帝喷涂有限公司采购原材料 18,471,865.00 元。

2002 年中山市华帝喷涂有限公司依法注销。

3、公司关于向关联方采购价格的说明

公司对向关联方采购均严格执行核价作业流程，保证了向关联方采购价格的公允性。公司核价作业流程为：本着就近、物美价廉的原则，公司内部各部门根据职能分工，对候选供应商的生产能力、产品开发能力、品质保证能力考察，初步选定供应商后进行样品检测，样品检测合格后由核价人员进行核价。核价人员在充分了解行业的成本结构、行业盈利水平、核价产品的结构、材料、品质要求的基础上根据考察组的推荐和经相关部门确认的检测报告，要求三家以上厂家报

价，核价人员根据对采购物品的成本核算与供应方进行议价。核价人员分别与三家供应方充分议价后，选取价格最低者作为公司的供应商。当供应产品的价格波动影响到公司和供应商的利益时，公司将启动调价程序对供应商的产品价格进行重新核定。

4、公司向关联方采购零部件的原因

2003年以前，公司产品包括灶具、抽油烟机、热水器等三大类几百个品种，产品零部件的种类也多达几千种，在自身零部件配套生产能力不足的情况下，向关联方采购了部分自身无配套的零部件，在短时间内满足了正常生产需求，减少新产品研发时间，更好地控制研发成本，减少专用配件的模具投入，减低市场风险，提高市场应变能力。

（二）重大关联销售

1、本公司的重大关联销售情况

单位：元

| 关联方名称 | 2003年 | 2002年 | 2001年 | 定价策略 |
|---------------|-------|---------------|----------------|------|
| 沈阳中山华帝燃具有限公司 | - | 9,749,468.95 | 11,972,299.37 | 市场价 |
| 北京市绿华帝商社 | - | 7,032,579.68 | 11,137,220.09 | 市场价 |
| 哈尔滨市绿华帝燃具有限公司 | - | 987,410.51 | 7,309,195.98 | 市场价 |
| 南京华帝燃具销售有限公司 | - | 17,310,133.08 | 19,254,861.97 | 市场价 |
| 杭州华帝燃具有限公司 | - | 2,304,943.33 | 17,410,037.82 | 市场价 |
| 武汉市华帝燃具销售有限公司 | - | 11,100,967.76 | 9,665,928.72 | 市场价 |
| 济南华帝燃具销售有限公司 | - | 10,218,763.12 | 9,269,499.08 | 市场价 |
| 上海华帝燃气用具有限公司 | - | 18,274,817.32 | 21,680,395.40 | 市场价 |
| 合计 | - | 76,979,083.75 | 107,699,438.43 | |
| 占全年或当期销售收入的比例 | - | 16.71% | 25.41% | |

2、重大关联销售的具体情况

发行人与关联方黄启均先生、关锡源先生、李家康先生分别投资设立的北京市绿华帝商社(以下简称“原北京华帝”)、上海华帝燃气用具有限公司(以下简称“原上海华帝”)、沈阳中山华帝燃具有限公司(以下简称“原沈阳华帝”)、武汉市华帝燃具销售有限公司(以下简称“原武汉华帝”)、杭州华帝燃具有限公

司(以下简称“原杭州华帝”)、南京华帝燃具销售有限公司(以下简称“原南京华帝”)、哈尔滨市绿华帝燃具销售有限责任公司(以下简称“原哈尔滨华帝”)、济南华帝燃具销售有限公司(以下简称“原济南华帝”)(该八家公司以下统称“八家销售公司”)存在产品销售的关联交易。

2001年,发行人与上述八家销售公司签订了《华帝2001年经销合同》,合同约定该八家销售公司作为发行人在北京、上海、南京、武汉、哈尔滨、沈阳、济南、浙江等地的地区一级总经销商专门经销发行人的“华帝”产品,合同就产品价格、质量标准、市场管理、铺底市场风险金、售后服务、结算方式、有效期等作出明确约定。

2002年,发行人分别与原北京华帝、原上海华帝、原沈阳华帝、原武汉华帝、原南京华帝、原哈尔滨华帝、原济南华帝七家销售公司签订了《2002年度经销合同》,合同约定该七家销售公司作为发行人在北京、上海、南京、武汉、哈尔滨、沈阳、济南等地的地区一级总经销商专门经销发行人的“华帝”品牌产品,合同就产品价格、质量标准、市场管理、铺底市场风险金、售后服务、结算方式、有效期等作出明确约定。

2002年、2001年本公司向八家销售公司销售额分别为76,979,083.75元、107,699,438.43元。2003年度公司未发生该项关联销售。

发行人与原北京华帝、原上海华帝、原沈阳华帝、原武汉华帝、原南京华帝、原哈尔滨华帝、原济南华帝七家销售公司签订的2002年度经销合同已经发行人第一届董事会第四次会议(关联董事回避表决)和发行人2002年第一次临时股东大会审议批准。

3、关于向关联方销售的说明

(1) 关联销售的价格情况

上述八家销售公司由黄启均、关锡源、李家康(三人皆为中山九洲实业有限公司和广东华帝经贸发展有限公司的个人股东)共同出资成立。公司每年与它们签订《经销合同》,双方约定的包括产品价格、结算方式、售后服务、交货方式、广告费用等销售政策与本公司其他地区经销商所执行的销售政策一致。八家销售公司购入本公司产品后视同自己的存货并进行销售,自负盈亏。

(2) 关联销售公司的注销情况

目前，原北京华帝、原武汉华帝、原南京华帝和原杭州华帝、原济南华帝、原上海华帝等六家原销售公司已经依法注销完毕。原六家销售公司注销过程根据《公司法》的有关规定，采取了债权人保护程序，同时公司及时结清了与上述公司的债权债务。

2002年5月，原哈尔滨华帝股东关锡源、黄启均将其所持原哈尔滨华帝的全部股权转让给与关联方没有关联关系的自然人安云文、寇贵华、李惠英，并于2002年5月8日在哈尔滨市工商行政管理局道里分局办理了工商变更手续。

2002年12月，原沈阳华帝股东关锡源、李家康将其所持原沈阳华帝的全部股权转让给与关联方没有关联关系的自然人司丹、许波，并于2003年1月16日在沈阳市工商行政管理局办理了工商变更手续。

(3) 上述关联销售终止后公司在上述地区的产品销售没有受到影响

公司与上述公司之间的关联交易终止后，除哈尔滨市绿华帝燃具销售有限责任公司、沈阳中山华帝燃具有限公司仍作为公司的区域总代理外，公司新设销售子公司取代了原六家销售公司的区域总代理地位。新设的销售子公司与原六家销售公司在资产、人员、业务以及销售网络等方面的对接情况如下：

资产方面：公司清理并结清了与原六家销售公司的所有债权与债务。截止2003年7月原六家销售公司已全部办理了工商注销登记。

人员方面：由于原六家销售公司的骨干销售人员长期从事公司产品的销售工作，熟悉所在区域公司产品的销售市场及销售渠道，具有销售公司产品的营销经验，所以新设的销售子公司聘用了原六家销售公司的骨干业务人员，承接了公司在上述地区的销售渠道和客户资源。

业务方面：新销售子公司设立后即取代了原六家销售公司在上述地区的区域总代理地位，新销售公司承接了原六家销售公司所在区域的所有销售渠道及经销商。

通过采取以上措施，公司及时结清了与原六家销售公司的债权债务，在资产、人员和业务等方面实现了全面的对接，保持了公司销售渠道的完整和客户的稳定，公司在上述地区的产品销售没有受到影响。

(4) 关于原六家关联销售公司剩余存货的相关说明

本公司取消原六家销售公司的经销权

从2002年4月起公司着手将原由关联人控制的重点区域总代理制改为公司

控股子公司控制的区域总代理制，逐步取消原六家销售公司（原北京市绿华帝商社、杭州华帝燃具有限公司、南京华帝燃具销售有限公司、济南华帝燃具销售有限公司、上海华帝燃气用具有限公司、武汉市华帝燃具销售有限公司）在相应地区的总经销权。

2002年5月通知杭州华帝燃具有限公司，公司将于2002年5月终止其在相应地区的总经销权并停止向其供货。

2002年12月通知北京市绿华帝商社、南京华帝燃具销售有限公司、济南华帝燃具销售有限公司、上海华帝燃气用具有限公司、武汉市华帝燃具销售有限公司等原五家销售公司，公司将于2003年1月终止原五家销售公司在相应地区的总经销权并停止向其供货。

原六家销售公司剩余存货余额的估计

根据本公司近三年对原六家销售公司的销售额的统计，原六家销售公司的年均销售额大致为9000万左右，按照燃气具流通领域的销售周转特点，经销商一般每月保有不低于1个半月至2个月销售额的存货才能保证正常的周转和销售。原六家销售公司1个半月至2个月的销售额约为1200万元-1400万元左右。据此推算，公司在2002年底终止原六家销售公司的经销权并停止向其供货时，原六家销售公司大约有1200万元-1400万元的存货，约占2002年度本公司主营业务收入46,058.93万元的2.60%-3.04%，所占比例较小。

原六家销售公司剩余存货的处理方式

公司为加快收回对原六家销售公司的应收款项，经本公司和本公司在该地区的控股销售子公司同意，允许原六家销售公司通过原经销网络的客户销售其存货，直到其存货处理完毕。

截至2003年7月原六家销售公司注销前，本公司已结清了与上述原六家销售公司的全部债权债务。

公司对原六家销售公司的剩余存货确认销售收入的合理性

根据《企业会计准则-收入》的规定，企业销售商品的收入，应在下列条件均能满足时予以确认：

- （1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；

(3) 与交易相关的经济利益能够流入企业；

(4) 相关的收入和成本能够可靠地计量。

依据上述原则和公司产品销售的结算流程，本公司销售给原六家销售公司的货物已具备确认收入的条件：

A、原六家销售公司与本公司其他经销商一样享有同等权利，并与本公司签订《经销合同》。本公司按照正常的销售程序发货给原六家销售公司并对其开具销售发票，并将商品所有权上的主要风险和报酬全部转移给原六家销售公司。本公司取消原六家销售公司的产品经销权后，本公司承接了原六家销售公司的销售渠道，但从法律的角度来说，本公司与原六家销售公司仍是相互独立的法人实体，本公司销售给原六家销售公司的货物所有权上的主要风险和报酬仍由原六家销售公司承担和获取。

B、原六家销售公司从本公司提货并获取销售发票后，将货物运送至其公司所在地并存放在自己的仓库内，并委派专人监督和管理，本公司则丧失了对货物的继续管理权，也无法对其实施控制。

C、本公司将货物销售给原六家关联公司后，即取得了收取这部分货物的款项的权利，与上述货款相关的现金或现金等价物能够流入本公司。

D、根据本公司的销售价格表和会计成本核算，能够准确地计量出销售给原六家销售公司货物的收入和成本情况。

因此，公司根据当时的收入确认原则将原六家销售公司的存货确认为销售收入是合理的。

4、其他关联销售

单位：元

| 关联方名称 | 2004年1-6月 | 定价策略 |
|---------------|--------------|------|
| 北京华盈多厨卫销售有限公司 | 4,497,769.90 | 市场价 |
| 占当期销售收入的比例 | 1.41% | |

2003年末，北京华盈多厨卫销售有限公司进行股权转让，本公司将所持有的该公司46%的股权转让给自然人仲楠，该公司成为公司的参股子公司。本公司持有其34%的股权，为该公司第二大股东。本公司对该公司执行公司统一的销售政策，产品销售价格按照市场价格执行。

（三）与关联方的资产转让

1、本公司与中山市易丰五金制造厂的资产转让

为减少关联采购,2001年12月25日,发行人与中山市易丰五金制造厂(注:该厂已于2002年5月30日在中山市行政管理局办理注销登记手续)签订《资产收购协议书》。协议书约定,中山市易丰五金制造厂将车床、压力机等资产转让给发行人,转让价格总计人民币3,004,324.00元。资产转让的交易价格按照资产的账面价格交易。

根据北京中天华资产评估有限责任公司2001年12月20日出具的中天华资评报字(2001)第1081号《资产评估报告书》,中山市易丰五金制造厂上述转让资产的账面净值为300.43万元,评估净值为369.4万元。

上述关联交易已经发行人第一届董事会第一次临时会议(关联董事回避表决)和2001年度股东大会审议通过(关联股东回避表决)。

2、中山市华美金属铸造有限公司与中山市华美金属铸造厂的资产转让

为减少关联采购,2002年6月25日,发行人的控股子公司中山市华美金属铸造有限公司与关联方原中山市华美金属铸造厂(注:该厂由关联方潘权枝配偶颜美好任法定代表人,已于2002年8月22日在中山市行政管理局办理注销登记手续)签订《资产转让协议书》。协议书约定,中山市华美金属铸造厂将其厂房和机器设备等资产转让给中山市华美金属铸造有限公司,转让价格总计人民币3,892,733.83元,该资产转让价格为上述资产的账面值。

根据中天华2002年6月15日出具的中天华资评报字(2002)1078号《资产评估报告书》,中山市华美金属铸造厂上述转让资产的账面值为383.35万元,评估净值为584.13万元。

中山市华美金属铸造有限公司于2002年5月16日召开股东会,会议经审议形成如下决议:同意收购中山市华美金属铸造厂部分实物资产。

上述关联交易已经发行人第一届董事会第二次临时会议(关联董事回避表决)和2002年第一次临时股东大会(关联股东回避表决)审议通过。

3、本公司与中山市华帝喷涂有限公司的资产转让

2001年9月19日,公司与中山市华帝喷涂有限公司签订《资产收购协议书》。协议书约定,中山市华帝喷涂有限公司将喷涂生产线及厂房等资产转让给公司,

转让价格总计人民币 3,523,090.97 元，转让价格为上述资产的账面值。2002 年 6 月 24 日，公司以上述资产组建了喷涂分公司。2002 年 10 月 8 日，中山市华帝喷涂有限公司在中山市工商行政管理局办理了工商注销手续。

（四）无偿受让注册商标

2001 年 10 月 10 日，华帝经贸向有限公司出具《关于转让商标等无形资产的承诺函》、《广东华帝集团有限公司拟转让注册商标明细表》，华帝经贸向本公司无偿转让其持有的共计 20 项“华帝”图形及文字注册商标。以上商标现已依法过户至发行人名下。

2002 年 3 月 16 日，九洲实业向发行人出具《关于无偿转让商标的承诺函》、《中山市九洲燃气具实业有限公司拟转让注册商标明细》，九洲实业向本公司无偿转让其持有的共计 53 项“华帝”图形及文字注册商标。以上商标现已依法过户至发行人名下。

（五）抵押担保

1、中山市本华商贸有限公司与交通银行中山分行于 2003 年 1 月 28 日签订了中交银 2003 年最抵字第 030056 号《交通银行短期借款最高额抵押合同》，该合同规定，中山市本华商贸有限公司为发行人与交通银行中山分行在 2002 年 10 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日内签署的所有短期借款合同项下各笔贷款本息提供最高额抵押担保，担保的最高本金余额为人民币贰仟万元整。

2、2002 年 3 月 29 日，华帝经贸与交通银行中山分行签订中交银 2002 年最保字 078 号《交通银行短期借款最高额保证合同》，该合同规定，华帝经贸为发行人与交通银行中山分行在 2002 年 3 月 29 日至 2004 年 3 月 29 日内签署的所有短期借款合同项下各笔贷款本息提供最高额保证，担保的最高本金金额为人民币壹仟万元整。

（六）共同投资

发行人董事会于 2001 年 12 月 18 日召开第二次董事会会议，会议经审议作出如下决议：同意出资与广东华帝集团有限公司合资组建“中山市华美金属铸造

有限公司”。发行人与广东华帝集团有限公司于 2001 年 12 月 18 日合资成立中山市华美金属铸造有限公司，该公司注册资本 100 万元，其中：本公司以现金出资 90 万元，占该公司注册资本的 90%，华帝经贸以现金出资 10 万元，占注册资本的 10%，现持有中山市工商行政管理局核发的第 4420001014749 号《企业法人营业执照》。2003 年 10 月 8 日，广东华帝经贸发展有限公司将其持有的中山市华美金属铸造有限公司的全部股权分别转让给自然人朱润兴，发行人放弃上述股权的优先受让权。

发行人董事会于 2002 年 6 月 10 日召开临时会议，会议经审议作出如下决议：同意出资与华帝经贸合资组建“杭州华盈厨卫有限公司”。2002 年 7 月 3 日，发行人与华帝经贸签署了《关于合资组建杭州华盈厨卫有限公司的合资合同》，合同约定：双方合资设立杭州华盈厨卫有限公司，公司注册资本为 500 万元，其中发行人以现金出资 450 万元，占注册资本的 90%；华帝经贸以现金出资 50 万元，占注册资本 10%。2002 年 8 月 5 日，杭州市工商行政管理局核发了注册号为 3301812410671 号《企业法人营业执照》，杭州华盈厨卫有限公司依法成立。

2003 年 10 月 8 日，广东华帝经贸发展有限公司将其持有的杭州华盈厨卫有限公司的全部股权分别转让给自然人张仲良，发行人放弃上述股权的优先受让权。

中山华帝取暖电器有限公司系华帝经贸的控股子公司，成立于 2002 年 12 月 18 日，注册资本为人民币 200 万元，其中华帝经贸出资 80 万元，占中山华帝取暖电器有限公司注册资本的 40%；陈树文先生出资 70 万元，占中山华帝取暖电器有限公司注册资本的 35%；本公司出资 50 万元，占中山华帝取暖电器有限公司注册资本的 25%。（详见本招股说明书“第四章发行人基本情况”之华帝商贸之控股子公司）。

（七）公司与关联方之间的债权债务往来

| 项目 | 关联方名称 | 年末余额（元） | | 占全部应收款项余额的比重 | |
|------|------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
| 应收帐款 | 上海华帝燃具有限公司 | 7,980,442.48 | 7,367,159.27 | 13.22% | 11.42% |
| | 南京华帝燃具有限公司 | 6,798,968.19 | 5,497,841.70 | 11.26% | 8.52% |
| | 北京市绿华帝商社 | 5,531,265.74 | 5,316,865.33 | 9.16% | 8.24% |

| | | | | | |
|------|--------------|---------------|---------------|--------|--------|
| | 武汉市华帝燃具有限公司 | 5,299,791.21 | 4,557,088.70 | 8.78% | 7.07% |
| | 杭州华帝燃具有限公司 | 895,982.74 | 4,164,060.54 | 1.48% | 6.46% |
| | 沈阳中山华帝燃具有限公司 | 3,662,615.56 | 3,712,145.80 | 6.08% | 5.76% |
| | 济南华帝燃具有限公司 | 2,314,858.82 | 2,707,463.57 | 3.84% | 4.20% |
| | 合计 | 32,483,924.74 | 33,322,624.91 | 53.82% | 51.67% |
| 应收票据 | 杭州华帝燃具有限公司 | | 100,000.00 | | 50% |
| | 上海华帝燃具有限公司 | 870,000.00 | | 59.65% | |
| | 合计 | 870,000.00 | 100,000.00 | 59.65% | 50% |

2003年、2004年1-6月，公司与上述关联方未发生新的关联往来，并结清了以前年度的债权债务。

单位：元

| 项目 | 关联方名称 | 2004年6月30日 | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|------|---------------|---------------|--------------|-------|-------|
| 应收帐款 | 北京华盈多厨卫销售有限公司 | 10,260,591.56 | 7,385,801.18 | - | - |

北京华盈多厨卫销售有限公司原为发行人控股子公司，现为本公司参股公司，持有其34%的股权。

六、关联交易对公司财务状况的影响

（一）向关联方销售对主营业务收入的的影响

单位：元

| 项目 | 2004年1-6月 | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|---------------|--------------|-------|---------------|----------------|
| 向关联方销售金额 | 4,497,769.90 | - | 76,979,083.75 | 107,699,438.43 |
| 占全年或当期销售收入的比例 | 1.41% | - | 16.71% | 25.41% |

（二）向关联方采购对主营业务成本的影响

单位：元

| 关联方名称 | 2004年1-6月 | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|------------|-----------|------------|---------------|---------------|
| 向关联方采购金额 | - | 139,173.25 | 41,659,661.99 | 95,331,006.53 |
| 占全年采购金额的比例 | - | 0.03% | 12.32% | 28.71% |

在主营业务收入中，近三年公司关联交易收入呈下降趋势，主要原因：公司采取有力的措施，如新设了控股的销售公司，规避和减少公司与关联方之间的关联销售，使公司的经营和销售系统独立于关联方。

在主营业务成本中，近三年公司关联交易金额呈下降趋势，主要原因：近三年公司采取有力的措施，如资产收购、设立分公司等方式独立采购原材料的措施

来规避和减少公司与关联方之间的关联交易，使公司的原材料采购和生产等方面独立于关联方，对公司的财务状况和经营成果的影响较小。

七、公司减少关联交易的解决措施

公司所有关联交易的订立均严格遵守《公司章程》及《公司关联交易决策制度》的规定，对关联交易事项履行了法定批准程序，关联交易价格公平合理。公司无涉及关联交易的违规行为发生。公司严格控制关联交易的范围，对已有的关联交易规范运作，在不影响业务经营的情况下，为减少关联交易公司已经采取了有效的措施：

（一）新设公司

发行人自 2002 年 8 月至 2003 年 3 月，陆续在武汉、南京、杭州、济南、上海、北京等地设立了武汉华盈、南京华盈、杭州华盈、济南华盈多、上海华帝、北京华盈多等六家销售公司，作为发行人在该等地区的一级总经销商分别负责接替原武汉华帝、原南京华帝和原杭州华帝、原济南华帝、原上海华帝、原北京华帝等六家销售公司的全部销售业务，从而有效地消除了与关联方的关联销售。

公司于 2002 年分别设立了五金制品分公司、喷涂分公司、工程配套分公司和控股子公司中山市华美金属铸造有限公司，自行生产的五金制品、阀门、铸造件等主要配件，减少了在采购环节的关联交易。

（二）与关联方的资产转让

1、本公司与中山市易丰五金制造厂的资产转让

为减少关联采购，2001 年 12 月 25 日，发行人与中山市易丰五金制造厂签订《资产收购协议书》。中山市易丰五金制造厂将车床等资产转让给发行人。

2、中山市华美金属铸造有限公司与中山市华美金属铸造厂的资产转让

为减少关联采购，2002 年 6 月 25 日，发行人的控股子公司中山市华美金属铸造有限公司与关联方原中山市华美金属铸造厂签订《资产转让协议书》。中山市华美金属制造厂将其厂房和机器设备等资产转让给中山市华美金属铸造有限公司。

3、本公司与中山市华帝喷涂有限公司的资产转让

2001 年 9 月 19 日，公司与中山市华帝喷涂有限公司签订《资产收购协议书》。协议书约定，中山市华帝喷涂有限公司将喷涂生产线及厂房等资产转让给公司，

公司以上述资产组建了喷涂分公司。

以上措施有效地减少和规避了公司与关联方之间的关联交易。

2003年，华帝经贸将其持有的杭州华盈厨卫有限公司、中山市华美金属铸造有限公司的股权分别转让给无关联关系的第三方，就此该两公司与华帝经贸无任何关联关系。

八、律师、保荐机构（主承销商）、会计师、独立董事对关联交易的意见

（一）发行人律师的核查意见

本公司律师出具的《法律意见书》中发表如下意见：“综上所述，我们认为，前述关联交易的审议程序符合交易当时有效的法律、法规和规范性文件的规定，关联合同内容符合《中华人民共和国民法通则》、《中华人民共和国合同法》规定的等价有偿原则，不存在显失公平之处，我们认为该等重大关联交易不存在损害发行人及其他股东合法利益之处。”

（二）保荐机构（主承销商）的意见

本公司的保荐机构（主承销商）认为：“经过对发行人的业务流程和定价过程进行核查，我们认为，通过对发行人的辅导、规范，发行人采取了必要的措施，遵循了《公司章程》和《公司章程<草案>》及《关联交易公允决策制度》中规定的关联交易公允决策的程序和决策制度，关联交易符合市场经济公开、公平、公正的交易原则，交易价格公允，不存在损害股份公司和非关联股东利益的情况。”

（三）会计师关于关联交易的专项意见

南方民和于2004年7月出具深南专审报字(2004)第ZA127号《关于中山华帝燃具股份有限公司重大关联交易等事项的专项意见》，其认为：“我们对贵公司申报会计期间发生的重大关联交易对其财务状况和经营业绩的影响予以重点关注，认为贵公司在申报会计期间发生的重大关联交易的会计处理符合《企业会计准则》、《企业会计制度》及《关联方之间出售资产等有关会计处理问题暂行规定（财政部会[2001]64号）等有关规定。”

（四）独立董事关于关联交易的独立意见

发行人独立董事蓝海林先生、姜正侯先生、崔勇先生和刘桔女士于2004年

8月共同签署的《独立董事对关联交易的意见》认为：“公司于招股说明书披露的本公司关联方、关联关系及由此形成的关联交易是真实、完整、充分的，关联合同均按国家有关规定和公平、公正、公开的原则签订，关联方遵循了公正规范的处理原则，公司变更为股份有限公司的关联合同审议程序符合公司章程的规定，关联交易不存在损害公司及中小股东合法利益的情形，我们认为该等关联交易是公平、合理的。”

九、公司确保关联交易公允的措施

公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易公允决策制度》中对关联人和关联关系、关联交易的决策程序、关联股东回避等进行了规定，为避免和消除可能出现的控股股东利用其控股地位在关联交易中作出对大股东有利但可能损害中、小股东利益的情况，和按照公开、公平、公正的原则进行关联交易的决策，提供了制度上的保证。

有关关联交易的主要制度内容如下：

（一）《公司章程》关于关联交易决策程序和权力的规定

《公司章程》第四章第四节股东大会决议第八十九条规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会的决议公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。

股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人应宣布有关关联股东的名单，说明是否参与投票表决，并宣布出席大会的非关联方有表决权的股份总数和占公司总股份的比例后进行投票表决。

《公司章程》第五章董事会第一节董事第一百条规定：董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。

除非有关联关系的董事按照本条前款的要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权撤销该合同、交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

董事会表决时，有关关联关系的董事应向董事会披露其关联关系的情况和程度，并表明不参加表决。

《公司章程》第五章董事会第二节独立董事第一百一十八条、第一百一十九条规定：公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

独立董事应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：当关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款。

（二）《股东大会议事规则》的规定

《股东大会议事规则》第五十条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联方股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避，公司在征得有关部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。”

（三）《董事会议事规则》对关联交易的规定

《董事会议事规则》第 17 条：“公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于最近经审计净资产的 5%的关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务报告，作为其判断的依据。”

第八章会议议事和决议规则第四十条规定：当议案与某董事有关联方关系时，该董事应当回避，且不得参与表决。

（四）《关联交易公允决策制度》对关联交易的规定

1、关联交易的界定

《关联交易公允决策制度》第二章关联交易第六条规定：公司关联交易是指本公司及本公司控制或持有 50%以上股权的子公司与关联人之间发生的转移资源或义务的事项。包括但不限于下列事项：（1）购买或销售产品；（2）购买或销售除商品以外的其他资产；（3）提供或接受劳务；（4）代理；（5）租赁；（6）提供资金（包括以现金或事物形式）；（7）担保；（8）管理方面的合同；（9）许可协

议；(10) 赠与；(11) 财务重组；(12) 非货币性交易；(13) 关联双方共同投资；(14) 中国证监会认为应当属于关联交易的其他事项。

2、关联交易的基本原则

在公司《关联交易公允决策制度》第二章关联交易第七条中规定了公司关联交易应遵循的基本原则：(1) 诚实信用原则；(2) 平等、自愿、等价、有偿的原则；(3) 公正、公平、公开的原则。关联交易的价格或收费原则上应不偏离市场独立第三方标准，对于难以比较市场价格或定价受到限制的关联交易，应通过合同明确有关成本和利润的标准；公司应对关联交易的定价依据予以充分披露；(4) 公司不得为股东、股东的控股子公司、附属企业或者个人债务提供担保；(5) 与关联人有任何利害关系的董事、股东及当事人就该事项进行表决时，应采取回避原则；(6) 公司董事会应根据客观标准判断关联交易是否对公司有利，必要时应聘请专业评估师或独立财务顾问发表意见。

3、关联交易的决策程序

(1) 公司拟进行关联交易时由公司职能部门提出议案，议案应就该关联交易的具体事项、定价依据和对公司股东利益的影响程度做出详细说明；

(2) 关联交易决策权限：

《关联交易公允决策制度》第二章关联交易第八条规定：关联交易的决策程序如下：

1、公司拟进行关联交易由公司职能部门提出议案，议案应就该关联交易的具体事项、定价依据和对公司股东利益的影响程度做出详细说明。

2、关联交易决策权限

(1) 股东大会：公司拟与关联人达成的关联交易总额（含同一标的或同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额）高于 3000 万元（不含 3000 万元）或高于公司最近经审计净资产 5%以上，此项关联交易必须经股东大会批准后实施；

(2) 董事会：公司拟与关联人达成的关联交易总额（含同一标的或同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额）在 300 万元至 3000 万元（含 3000 万元）之间或占公司最近经审计净资产的 0.5%至 5%之间的，由公司董事会做出决议批准；

(3) 独立董事：公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近

经审计净资产值 5%的关联交易，应由独立董事认可后提交董事会讨论。独立董事做出判断之前，可聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

3、公司与关联交易人之间的交易应签定书面协议，协议内容应明确、具体。公司应将该协议的订立、变更、终止及履行情况的事项按照有关规定予以披露。

4、公司关联人与公司签署涉及关联交易的协议，应当采取的回避措施：

（1）任何个人只能代表一方签署协议；

（2）公司关联人不得以任何方式干涉公司的决定；

（3）公司董事会审议关联交易时，该关联交易是与董事个人利益有关或董事个人在关联企业任职或拥有控制权，相关的董事或当事人可以参与该关联事项的审议讨论并提出自己的意见，但不得参与该关联交易事项的表决；

5、公司股东大会就关联交易进行表决时，关联股东不得参与表决。关联股东因特殊情况无法回避时，在征得证券监管部门同意后，可以参加表决，但公司应当在股东大会决议中做出详细说明，同时对非关联交易方的股东投票情况进行专门统计，并在决议中予以披露。

6、法律、法规和公司章程规定应当回避的其他情况。

《关联交易公允决策制度》还对关联交易的信息披露进行了详细规定。

（五）减少关联交易、保护中小股东利益的其他安排

1、为减少与关联方的交易，本公司设置了完整、独立的采购、生产和销售系统，并在资产、人员和财务等方面严格与股东单位分开，完全具有面向市场的独立经营能力；

2、本公司坚持自主经营方向，自主寻找产品销售客户和原材料供应商，不委托关联方销售产品和采购原材料；

3、本公司在《公司章程》和《独立董事制度》中制定了对关联交易表决权利和程序的限制性规定以及保护中小股东利益的措施，当发生公司经营不可避免的关联交易时，确保交易符合公平、公正的市场原则；

4、公司未来在进入新的业务领域时，将首先考虑业务发展的独立性，避免与关联方发生新的关联交易。

第七章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

本公司董事会由 11 名董事组成，其中独立董事 4 名，监事会由 6 名监事组成，经理班子由 5 名高级管理人员组成。

本公司董事、监事及高级管理人员均为中国国籍，无境外的永久居留权，相互之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

（一）董事

黄文枝先生：公司董事长，男，广东中山人，1956 年 10 月出生，大专学历，高级工程师职称。历任中山市小榄镇机电设备厂、小榄镇康华五金厂厂长，1992 年至今，任中山华帝燃具有限公司董事长，具有丰富的企业经营管理经验。目前还兼任广东华帝经贸发展有限公司董事、中山九洲实业有限公司董事。系广东省中山证券业协会第二届常务理事会常务理事。

黄启均先生：公司董事兼总经理，男，广东中山人，1962 年 10 月出生，大专学历，中山市第十二届人大代表，全国关心员工优秀民营企业家，中山大学在读 MBA 研究生，高级经济师职称。历任广东省中山市百得燃具有限公司技术员、营销经理、中山华帝燃具有限公司营销部副总经理等职务。目前还兼任广东华帝经贸发展有限公司董事、中山九洲实业有限公司董事，系广东燃具协会理事、中山市民营科技企业协会委员、中国房地产及住宅研究会住宅厨房卫生间委员会常务理事、中国土木工程学科技学会燃气分会学术委员、中国城市煤气协会委员。

邓新华先生：公司董事，男，广东中山人，1954 年 9 月出生，经济师职称。历任中山市小榄镇机电设备厂业务经理、中山市九洲燃气具实业公司经理，中山华帝燃具有限公司总经理。现任中山九洲实业有限公司董事长、法定代表人，兼任广东华帝经贸发展有限公司董事。

李家康先生：公司董事，男，广东中山人，1956 年 2 月出生，经济师职称。历任中山市小榄镇机电设备厂技术员、小榄镇香料化工厂技术员，副厂长，中山华帝燃具有限公司行政部经理、行政副总经理等职。现兼任广东华帝经贸发展有限公司、中山九洲实业有限公司董事。

陈富华先生：公司董事兼财务总监，男，广东中山人，1959 年 8 月出生，

大专学历，中山大学在读 MBA 研究生，高级会计师职称。历任广东华帝集团有限公司财务部经理、中山华帝燃具有限公司财务部经理。现任中山华帝燃具股份有限公司财务总监。

何伟坚先生：公司董事，男，广东中山人，1970 年 12 月出生，汕头大学国际金融专业，大学本科学历，经济学学士，高级经济师职称。历任中国农业银行珠海红旗支行职员、广东乐百氏集团有限公司营销总部总经理助理、广州分公司经理、广东分公司经理、华南大区总监、中山市联动投资有限公司董事副总经理。现任中山华帝燃具股份有限公司营销总监助理、中山市联动投资有限公司董事。

甘源先生：公司董事，男，广东中山人，1970 年 1 月出生，毕业于暨南大学临床医学专业，大学专科学历。历任中山市西赛尔齿科器材有限公司经理，现任中山市联动投资有限公司董事兼副总经理。

姜正侯先生：公司独立董事，男，浙江杭州人，1933 年 6 月出生，同济大学教授、博士生导师，国务院特殊津贴专家。历任中国城市煤气学会副理事长、煤气应用学术委员会主任，中国沼气学会常务理事、工程与装备委员会主任，上海土木工程学会常务理事、煤气学术委员会主任，全国高等学校供热通风空气调节与燃气工程教学指导委员会委员、燃气工程教学指导小组组长，国际燃气联盟委员会委员，国际燃烧学会会员、中国城市煤气协会科技委委员，上海市建委科技委委员，杭州市城市规划咨询委员，中国城市煤气学会顾问，上海城市煤气协会顾问，上海能源化工协会顾问，“煤气与热力”、“中国沼气”杂志常务编委，“家用燃气具”杂志编委会顾问，“城市煤气”、“城市公用事业”杂志编委。

蓝海林先生：公司独立董事，男，广东大埔人，1959 年 8 月出生，教授、博士生导师，现任华南理工大学工商管理学院院长。自 90 年以来一直从事企业战略管理的研究，主持或参与过国内多个著名企业的发展战略研究，是我国著名的战略研究专家。

崔勇先生：公司独立董事，男，1974 年 9 月出生，经济学博士，现任中国人民大学金融与证券研究所研究员。1998 年以来在中国人民大学金融与证券研究所、太力信息产业公司及北京汇业华成投资咨询有限公司等单位负责资本市场运作、投资管理事务。参与过国内外数家上市公司的改制、融资、收购与反收购、国有股减持方案设计、经理人持股及员工持股方案设计业务。在创新金融工具、企业购并及投资银行业务方面经验丰富。

刘桔女士：公司独立董事，女，1956年3月出生，中央财经大学会计系副教授。毕业于中央财经大学，获经济学学士学位。毕业后留校任教至今，曾担任中央财经大学投资系副主任、党总支副书记，现任中央财经大学财务会计教研室副主任。先后主讲过《会计学基础》、《会计学》等课程，并长期担任全国会计专业技术资格考试和会计人员继续教育等方面的教学工作。先后主编了《会计学》等教材及《会计管理手册》等多部工具书，其主编的教材和发表的论文，多次获得中央财经大学优秀科研成果奖。2002年6月参加了由中国证券监督管理委员会和清华大学经济管理学院共同举办的上市公司独立董事培训班的学习。

（二）监事

关锡源先生：公司监事会召集人，男，广东中山人，1962年6月出生，经济师职称。历任中山市小榄镇彩印厂技术员、经理，中山华帝燃具有限公司历任营销副总经理，董事。现任广东华帝经贸发展有限公司董事长、中山九洲实业有限公司董事。

杨建辉先生：公司监事，男，广东中山人，1955年2月出生，经济师职称。历任中山市小榄镇农业机械厂技术员，中山华帝燃具有限公司生产部经理、生产副总经理等职。现任杭州华盈厨卫有限公司法定代表人、中山取暖电器有限公司法定代表人、兼任广东华帝经贸发展有限公司、中山九洲实业有限公司董事。

张卫先生：公司监事，男，重庆市人，1969年9月出生，毕业于西北轻工业学院工业设计专业，专科学历。历任四川省成都市新华彩印厂业务经理，广东乐百氏集团有限公司广告部品牌经理、广东精英广告公司总经理、广州博文广告公司总经理，现任中山市联动投资有限公司董事、副总经理。**张卫**于2004年8月因意外去世，发行人拟于下一次股东大会增补监事。

麦成球先生：公司监事，男，广东中山人，1954年9月出生，高中学历，全国热爱企业优秀员工，1992年至今在本公司工作。现任公司灶具车间主任。

叶笑英女士：公司监事，女，广东中山人，1966年10月出生，中专学历，1992年至今在本公司工作，历任仓库管理员，现任公司材料管理科科长。

邓佩玲女士：公司监事、女，广东中山人，1971年12月出生，中专学历，1992年至今在本公司工作，历任财务部出纳等职务，现任公司资金管理科科长。

（三）高级管理人员

吴刚先生：董事会秘书，男，安徽桐城人，1971年7月出生，经济学硕士，会计师，高级经济师职称。历任海南国泰房地产公司财务部经理、海国投集团有限公司财务部业务经理、企管部副总经理、香港东湛实业有限公司董事会秘书职务。现任公司董事会秘书兼证券部经理。

付韶春先生：公司制造中心总监，男，湖南湘潭人，1969年3月出生，大专学历，中山大学在读MBA研究生，高级工程师职称。曾任广东铝厂技术员，中山华帝燃具有限公司制造部经理，现任公司制造中心总监。

（四）核心技术人员

易洪斌先生：公司核心技术人员，男，湖北人，1966年11月出生，毕业于华中理工大学水利机械专业，大学本科学历，中山大学在读MBA研究生，高级工程师职称，中山市第九届政协委员。曾供职于湖北省黄石水泵厂、深圳火王燃具公司，任研究所副所长、工程师等职务。现任公司研发部经理。

参与过恒压供水系统、热水器检测台的研制开发，主导设计开发低污染灶，荣获广东省经济委员会1998年优秀新产品三等奖、广东省乡镇企业局科技进步一等奖、中山市科技进步三等奖，主设计0109X₂电、气双能灶，通过广东省经贸委组织的鉴定，居国内领先水平。

谭维文先生：公司核心技术人员，男，广东人，1937年9月出生，中专学历，高级工程师职称，曾供职于江西省冶金研究所、广东石油气用具发展有限公司，现任公司技术中心研究员。

曾提出的光电选矿、激光选矿和高频选矿等先进方法，广泛运用于国家钨砂、金刚石矿的生产；参与离子感应熄式熄火保护装置的设计开发，获国家实用专利，还参与了热水器防不完全燃烧装置、水控热水器、强排热水器、恒温式热水器的研制开发工作。

张喜杰先生：公司核心技术人员，男，辽宁人，1960年11月出生，毕业于北京航空航天大学，大学本科学历，高级工程师职称。曾供职于沈阳黎明公司，历任设计室主任等职务。现任公司设计一室主任。

在公司最先研制、开发了 5 升、5 升冬夏、5.5 升、6 升强排热水器，研制 99Q 系列嵌入式灶具、980 台式系列灶具、99QF 系列灶具，009 系列嵌入式灶具，具有上进气结构、防漏液结构。参与了上进风燃烧器（3.8A、3.8D）、超薄燃烧器 3.8L 燃烧器、1#C 燃烧器、29#燃烧器、离子感应熄火保护装置、防回火保护装置等，并已申报专利。

彭辉先生：公司核心技术人员，男，四川人，1968 年 2 月出生，毕业于四川工业学院机械制造专业，大学本科学历，高级工程师，曾供职于四川金属波纹管密封件厂工作任设计工程师、裕田热水器厂任设计工程师、容星燃具厂任设计工程师。现任公司设计二室主任。

汪顺遂先生：公司核心技术人员，男，湖北人，1965 年 1 月出生，毕业于北华中理工大学，大学本科学历，高级工程师职称，曾供职于湖北天门水泵厂任技术科科长，现任公司设计三室主任。

参与了 G8A、G9A、G10A 数码恒温平衡型家用燃气热快速水器、G10C 型强排式平衡热水器、Q12A 型数码控温强鼓家用燃气快速热水器及中国第九届运动会火种盒的研制开发。

二、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持有公司股份情况

（一）发行前持股情况

1、本公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员中除陈富华先生外，其他均未直接持有本公司股份。

2、本公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的家属不存在直接或间接持有本公司股份的情况。

3、本公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员通过其能够直接或间接控制的公司持有本公司股份的情况详见第四章“发行人基本情况”。

（二）股份变动情况

本公司设立后至本次发行前，上述人员直接或间接持有的公司股份没有发生变化，也不存在质押或冻结情况。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况

本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员 2003 年度实际从本公司领取的薪酬情况如下：

| 姓名 | 薪酬合计（元） | 职务 |
|-----|---------|-----------|
| 黄文枝 | 72000 | 董事长 |
| 黄启均 | 72000 | 董事兼总经理 |
| 陈富华 | 60000 | 董事兼财务总监 |
| 何伟坚 | 60000 | 董事兼营销总监助理 |
| 麦成球 | 33600 | 监事 |
| 叶笑英 | 33600 | 监事 |
| 邓佩玲 | 38400 | 监事 |
| 吴刚 | 60000 | 高级管理人员 |
| 付韶春 | 54000 | 高级管理人员 |
| 易洪斌 | 54000 | 核心技术人员 |
| 谭维文 | 54000 | 核心技术人员 |
| 彭辉 | 54000 | 核心技术人员 |
| 张喜杰 | 43200 | 核心技术人员 |
| 汪顺遂 | 36000 | 核心技术人员 |

公司董事邓新华先生、李家康、甘源先生、监事关锡源先生、杨建辉先生、张卫先生均不在本公司领取工资。独立董事均不在本公司领取工资，但每年可获得 5 万元工作津贴。

根据公司 2002 年 12 月 10 日召开的 2002 年第二次临时股东大会决议：公司非独立董事的津贴标准按独立董事的津贴标准执行，即每人每年 5 万元人民币。

公司除与高级管理人员和核心技术人员签订《劳动合同书》外，没有与董事、监事、高级管理人员、核心技术人员签订借款、担保协议的情况。

四、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员兼职情况

本公司董事长黄文枝兼任九洲实业、华帝经贸董事；

本公司董事、总经理黄启均兼任九洲实业、华帝经贸董事；

本公司董事邓新华兼任九洲实业董事长、华帝经贸董事；

本公司董事李家康兼任华帝经贸和九洲实业董事；

本公司董事、营销总监助理何伟坚先生兼任联动投资董事；

本公司董事甘源先生兼任联动投资董事、副总经理；

本公司监事会召集人关锡源先生兼任九洲实业董事、华帝经贸董事长；

本公司监事张卫先生兼任联动投资董事、副总经理；

本公司监事杨建辉先生兼任九洲实业、华帝经贸董事、杭州华盈厨卫有限公司董事长、中山华帝取暖电器有限公司董事长。

除上述人员外，本公司其他高级管理人员、核心技术人员均未在股东单位、股东单位控股的单位或同行业其他法人单位担任任何职务，并已提交了未兼职《声明》。

发行人律师认为：“根据发行人提供的高级管理人员的简历以及其分别签署的《声明》，发行人现任高级管理人员具备《公司法》、《章程》所要求的任职资格。发行人现任高级管理人员总经理黄启均先生为发行人董事会成员，兼任发行人高级管理人员职务的发行人董事没有超过发行人董事总数的二分之一，符合《章程》的有关规定。发行人现任高级管理人员的任职符合现行法律、法规和规范性文件以及发行人《章程》的有关规定。”

本公司董事、监事、高管人员和核心技术人员之间均不存在配偶、三代以内直系和旁系关系。

五、发行人为稳定相关人员采取的激励措施

本公司为稳定高级管理人员和核心技术人员，在其工资、住房、通讯、福利待遇方面给予了一定的优惠政策，所有高管人员均与公司签订了劳动聘用合同，均享受公司提供的补充保险、交通补助等福利政策。

本公司已经或将要采取以下措施：

1、通过制定企业发展规划、员工职业规划，建立科学、全员参与的决策体系，开展岗位培训等活动，造就一个决策民主、追求创新的知识型企业，形成事业留人、环境留人的企业文化；

2、在收益分配、职务提升、住房等方面向科技人员，特别是核心技术人员

倾斜，提高全体科技人员的工作积极性，对公司生产经营和技术开发有显著贡献的相关人员，及时给予奖励；

3、在不断创新的文化氛围下，对在产品创新、技术开发或先进技术掌握方面有特殊贡献者给予较高的待遇和地位，倡导创造性的工作氛围，激励公司科技人员不断开发新技术、新产品；

4、加强与高等院校、科研机构和国外同行业的交流，增加对科研工作站开发费用投入，建设高水平的企业技术中心，适当时候在国外主要科技中心设立研究机构；

5、加大对核心技术人才的招聘力度，建设以专家型技术人员为主的研发队伍。

第八章 公司治理结构

本公司按照《中华人民共和国公司法》、《上市公司章程指引》及国家有关法律法规的规定，结合公司实际情况制定了《中山华帝燃具股份有限公司章程》，建立了由股东大会、董事会、监事会、经理层组成的法人治理结构。

一、公司股东、股东大会

（一）公司股东的权利

公司股东为依法持有公司股份的人。公司按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。

按照《公司章程》的规定，股东主要享有依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；参加或者委派股东代理人参加股东会议、依照其所持有的股份份额行使表决权；对公司的经营行为进行监督，提出建议或者质询；依照法律、行政法规及《公司章程》的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；依照法律、《公司章程》的规定获得有关信息（包括《公司章程》、本人持股资料、股东大会会议记录、中期报告和年度报告等文件和资料信息）；公司终止或者清算时，按其持有的股份份额参加公司剩余财产的分配等权利；法律、行政法规和公司章程所赋予的其他权利；股东大会、董事会的决议违反法律、行政法规，侵犯股东合法权益时，股东有权向人民法院提起要求停止该违法行为和侵害行为的诉讼。

（二）公司股东的义务

公司股东必须遵守《公司章程》的规定，依其所认购的股份和入股方式缴纳股金，除法律、法规规定的情形外，股东不得退股；法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

持有公司百分之五以上股份的股东，将其持有的股份进行质押时，应当自该事实发生之日起三个工作日内，向公司作出书面报告；公司的控股股东在行使表决权时，不得作出有损于公司和其他股东合法权益的决定。

（三）股东大会的职权

股东大会是公司的权力机构，并依法行使下列职权：

决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换董事，决定有关董事的报酬事项，选举和更换由股东代表出任的监事，决定有关监事的报酬事项；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或减少注册资本作出决议；对公司发行债券作出决议；对公司合并、分立、解散和清算等事项作出决议；修改《公司章程》、对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议持有公司百分之五以上股份的股东的提案；审议法律、法规和公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

（四）中小股东的权益保护情况

公司章程第十五条规定：公司股份的发行，实行公开、公平、公正的原则，同股同权，同股同利。

公司章程第三十九条规定：公司控股股东在行使表决权时，不得作出有损于公司或其他股东合法权益的决定。

公司章程第八十九条规定：股东大会审议有关关联交易时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会的决议公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。

公司章程第一百零九条规定：公司根据中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》的要求聘请独立董事，独立董事负有诚信与勤勉义务，独立履行职责，维护公司整体利益，尤其关注中小股东的合法权益。

本公司设立以来，已经召开了九次股东大会，会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，会议记录完整规范，股东大会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》所赋予的权利和义务。

二、公司董事会

（一）董事会的构成

公司设董事会，对股东大会负责。董事会十一名董事组成，其中独立董事四

名，设董事长 1 人。董事由股东大会选举或者更换，任期三年。董事任期届满，可连选连任。董事在任期届满以前，股东大会不得无故解除其职务。

（二）董事会职权

公司设董事会、对股东大会负责。董事会履行负责召集股东大会，并向大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；拟订公司重大收购、回购本公司股票或者合并、分立和解散方案；在股东大会授权范围内，决定公司的对外投资、资产抵押及其他担保事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司经理、财务负责人、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订公司章程的修改方案；管理公司信息披露事项；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；法律、法规或公司章程规定，以及股东大会授予的其他职权。

（三）董事会议事规则

《公司章程》规定：董事会制订董事会议事规则，以确保董事会的工作效率和科学决策；董事会应当确定其运用公司资产所做出的风险投资权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

董事会会议分董事会例会和董事会临时会议。董事例会每年至少召开两次会议，董事会会议由董事长负责召集，董事长不能履行职权时，董事长应当指定一名董事代行其职权。董事长无故不履行职责时，亦未指定具体人员代其行使职责的，可由二分之一以上的董事共同推举一名董事负责召集会议。董事会会议应当由二分之一以上的董事出席方可举行；每一董事享有一票表决权；董事会做出会议决议，必须经全体董事的过半数通过。

董事会闭会期间，董事会对董事长的授权应当遵循合法、有利于公司运作及提高决策效率的原则。在董事会闭会期间，董事会授权董事长决定不超过公司净资产百分之五的投资事宜。

董事会会议的准备工作的由董事会秘书负责。董事会召开会议，应当向公司董事会全体成员发出会议通知，董事会例会的通知应于会议召开十日以前书面通知

全体董事。董事会召开临时董事会会议的通知于会议召开前五日送达。通知可采用专人送达或传真方式。

董事会会议应当由董事本人出席，董事因故不能出席的，可以书面委托其他董事代为出席。代为出席会议的董事应当在授权范围内行使董事的权利。董事未出席董事会会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

董事会会议应当有记录，出席会议的董事和记录人，应当在会议记录上签名。出席会议的董事有权要求在记录上对其会议上的发言作出说明性记载。董事会发言记录作为公司档案由董事会秘书保存，保存期为 10 年。

董事应当在董事会决议上签字并对董事会的决议承担责任；董事会决议违反法律、法规或公司章程，致使公司遭受损失的，参与决议的董事对公司负赔偿责任；但经证明在表决时曾表示异议并记载于会议记录的该董事可以免除责任。

（四）独立董事

本公司 2002 年 8 月 26 日第一次临时股东大会增选了三名独立董事，公司 2002 年 12 月 10 日第二次临时股东大会又增选了一名独立董事。独立董事除应具有《公司法》、《公司章程》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，公司还赋予独立董事以下特别权利：

1、公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；

2、独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

3、向董事会提议聘请或解聘会计师事务所；

4、向董事会提请召开临时股东大会；

5、提议召开董事会；

6、独立聘请外部审计机构和咨询机构；

7、可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事二分之一以上同意。如上述提议未被采纳或上述职权不能正常行使，上市公司应将有关情况予以披露。

公司董事会如果设立薪酬、审计、提名等委员会，应保证公司独立董事在委员会成员中占有二分之一以上的比例。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：（1）提名、任免董事；（2）聘任或解聘高级管理人员；（3）公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；（5）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；（6）公司章程规定的其他事项。独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

如有关事项属于需要披露的事项，公司应当将独立董事的意见予以公告，独立董事出现意见分歧时，董事会应将各独立董事的意见分别披露。

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一的同意。

本公司设立以来共召开了十七次董事会，会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》赋予的权利和义务。公司董事会会议提前十日通知董事会议时间和有关议题，会议主要讨论公司经营战略、利润分配方案、投资方案、管理人员任免等事项。

三、监事会职责

公司设监事会，监事会由六名监事组成，设监事会召集人 1 名；监事由股东代表和公司职工代表担任，公司职工代表担任的监事不得少于监事人数的三分之一；监事会每届任期三年；股东担任的监事由股东大会选举或更换，职工担任的监事由公司职工民主选举产生或更换。监事会行使下列职权：

监事会行使检查公司的财务权利；

对董事、总经理和其他高级管理人员执行公司职务时违反法律、法规或者章程的行为监督；

当董事、总经理和其他高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求其予以纠正，必要时向股东大会或国家有关主管机关报告；

提议召开临时股东大会；

列席董事会会议；

公司章程规定或股东大会授予的其他职权。

监事会每年至少召开两次会议。会议通知应当在会议召开十日以前书面送达全体监事。监事会会议应由二分之一以上的监事出席方可举行；每一监事有一票表决权；一名以上监事提出议案，监事会将监事提出的案列入会议议程。监事会做出决议应经全体监事的过半数通过。

监事会会议应有记录，出席会议的监事和记录人，应当在会议记录上签名。监事有权要求在记录上对其在会议上的发言作出某种说明性记载。监事会会议记录作为公司档案由董事会秘书保存，保存期限为10年。

本公司设立以来共召开了十三次监事会，会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，会议记录完整规范，监事会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》赋予的职责。

四、发行人重大生产经营决策程序和规则

股东大会是公司的权力机构，决定公司的经营方针和投资计划；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案。

董事会应当确定其运用公司资产所作出的投资权限，建立了严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报公司股东大会批准。

公司董事会可以运用公司资产对涉及法律、法规允许的对证券期货、期权、外汇和高新技术产业等风险投资项目进行投资，投资范围内的全部资金不得超过公司净资产的百分之十。

董事会在法律、法规及公司章程允许的范围内可以运用公司资产对风险投资以外的项目进行投资，董事会运用公司资金进行投资不得超过公司净资产的百分之十。

在董事会闭会期间，董事会授权董事长决定不超过公司净资产百分之五的投资事宜。

对超过公司净资产百分之十的重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报公司股东大会批准。

五、高级管理人员的选择、考评、激励和约束机制

根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，公司高级管理人员的选择、考评、激励和约束机制已在《中山华帝燃具股份有限公司董事会议事规则》、《中山华帝燃具股份有限公司监事会议事规则》等公司基本管理制度中进行了规定，高级管理人员的选择、考评、激励和约束均为董事会的职权，同时，监事会对高级管理人员的行为进行监督。

公司基于业务开拓和公司长远发展的需要，根据《公司章程》制定了高级管理人员的选择、考评、激励和约束机制。

选择机制：根据公司业务发展的需要，遵循公允等原则，由公司董事会决定公司高级管理人员的聘任：聘任或者解聘公司经理、财务负责人、董事会秘书；根据经理提名，聘任或解聘公司副经理等高级管理人员，任期一般为三年。

考评机制：公司董事会按年度对公司高级管理人员的业绩和履职情况进行考评，并根据考评结果决定下一年度的年薪、岗位安排等事宜。

激励机制：公司对高级管理人员，采用工资加特殊奖励等方式，激励高级管理人员。

约束机制：公司通过《公司章程》，与高级管理人员签订《劳动合同》等相关协议，根据公司制定的相关内部管理制度，对高级管理人员的履职行为、权限、职责等做了相关约束。

公司《公司章程》规定在董事会增设提名委员会和薪酬委员会，由独立董事任主任委员，从而进一步完善公司高级管理人员的选聘、考评、激励和约束机制。

六、公司董事长、总经理、财务负责人、技术负责人的变动情况

自 2001 年以来，本公司董事长一直由黄文枝先生担任；财务负责人一直由陈富华先生担任；技术中心负责人由黄启均先生担任；2001 年 1 月 - 2001 年 10 月，公司总经理由姚吉庆先生担任，2001 年 11 月至今由黄启均先生担任。本公司保持了较为稳定的管理层。

七、公司高级管理层诚信义务的规定

为保证公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员履行诚信义务，本公司依据《公司法》、《证券法》、《档案法》、《保密法》等法律、法规的有关规定，通过公司管理制度、聘任合同和保密协议等形式对上述人员的诚信义务进行了规定，并在《公司章程》中进行规定：

董事应当遵守法律、法规和公司章程的规定，忠实履行职责，维护公司利益。当其自身利益与公司 and 股东的利益相冲突时，应当以公司和股东的最大利益为行为准则，并保证：（一）在其职责范围内行使权利，不得超越；（二）除经公司章程规定或者股东大会在知情的情况下批准，不得同本公司订立合同或者进行交易；（三）不得利用内幕信息为自己或他人谋取利益；（四）不得自营或者为他人经营与公司同类的营业或者从事损害本公司利益的活动；（五）不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司财产；（六）不得挪用公司资金或者将公司资金借贷给他人；（七）不得利用职务便利为自己或者他人侵占或者接受本应属于公司的商业机会；（八）未经公司股东大会在知情的情况下批准，不得接受与公司交易有关的佣金；（九）不得将公司资产以其个人名义或者以其他名义开立账户储存；（十）不得以公司资产为本公司的股东或者其他个人债务提供担保；（十一）未经股东大会在知情的情况下同意，不得泄漏在任职期间所获得涉及本公司的机密信息；但在下列情形下，可以向法院或者其他政府主管机关披露该信息：（1）法律有规定；（2）公众利益有要求；（3）该董事本身的合法利益有要求。

董事应当谨慎、认真、勤勉地行使公司所赋予的权利，以保证：（一）公司的商业行为符合国家的法律、行政法规以及国家各项经济政策的要求，商业活动不得超越营业执照规定的业务范围；（二）公平对待所有股东；（三）认真阅读上市公司的各项商务、财务报告，及时了解公司业务经营管理状况；（四）亲自行使被合法赋予的公司管理处置权，不得受他人操纵；非经法律、行政法规允许或者得到股东大会在知情的情况下批准，不得将其处置权转授他人行使；（五）接受监事会对其履行职责的合法监督和合理建议。

未经公司章程规定或者董事会的合法授权，任何董事不得以个人名义代表公司或者董事会行事。董事以其个人名义行事时，在第三方会合理地认为该董事在

代表公司或者董事会行事的情况下，该董事应当事先声明其立场和身份。

董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。

除非有关联关系的董事按照本条前款的要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权取消该合同、交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况除外。

董事会表决时，有关关联关系的董事应当向董事会披露其关联关系的情况和程度，并表明不参加表决。

如果公司董事在公司首次考虑订立有关合同、交易、安排前以书面形式通知董事会，声明由于通知所列的内容，公司日后达成的合同、交易、安排与其有利益关系，则在通知阐明的范围内，有关董事视为做了前条款所规定的披露。

董事连续二次未能亲自出席，也不委托其他董事出席董事会会议，视为不能履行职责，董事会应当建议股东大会予以撤换。

董事可以在任期届满以前提出辞职。董事辞职应当向董事会提交书面辞职报告。如因董事的辞职导致公司董事会低于法定最低人数时，该董事的辞职报告应当在下任董事填补因辞职产生的缺额后方能生效。

余任董事会应当尽快召集临时股东大会，选举董事填补因董事辞职产生的空缺。在股东大会未就董事选举作出决议以前，该提出辞职的董事以及余任董事会的职权应当受到合理的限制。

董事提出辞职或者任期届满，其对公司和股东负有的义务在其辞职报告尚未生效或者生效后的合理期间内，以及任期结束后的合理期间内并不当然解除，其对公司商业秘密的义务在其任职结束后仍然有效，直至该秘密成为公开信息。其他义务的持续期间应当根据公平的原则决定，视事件发生与离任之间时间的长短，以及与公司的关系在何种情况和条件下结束而定。

任职尚未结束的董事，对因其擅自离职使公司造成的损失，应当承担赔偿责任。

公司不以任何形式为董事纳税。

以上有关董事义务的规定，适用于公司监事、经理和其他高级管理人员。

八、公司管理层对内部控制制度的自我评估意见

本公司管理层对目前公司的内部控制制度作出了如下评估：

本公司依据国家有关规定及《公司法》的有关内容，在健全和完善法人治理结构的基础上，为了保护经济资源的安全完整，确保经济信息的正确可靠，协调经济行为，控制经济活动，制订了一系列具有控制职能的措施、方法和程序，由此组成了本公司内部控制制度。

在公司内部建立了分工明确的组织管理机构，各部门各司其职，相互配合，确保公司生产经营的顺利运作。尤其是在财务管理、融资与投资、销售与收款、购置与付款等方面内部控制制度合理、有效、并严格执行。

本公司内部控制制度具备完整性；生产、经营、管理部门健全，责、权、利明确；会计信息和相关经济信息的报告制度健全；财务凭证制度健全，凭证的填制、传递和保管具有严格的程序；公司员工具备必要的知识水平和业务技能，并能经常接受必要的培训；对公司财产物资建立了定期盘点制度，对重要的业务活动建立了事后核对制度；公司建立了严格的经济责任制和岗位责任制；对各项业务活动的程序作出明确的规定，并具有明晰的流程图；对业务循环中采购、销售、安全、质量等各个关键控制点均设有控制措施；公司实行严格的内部审计制度，设置了专门的审计人员，依法对公司财务收支和经济活动进行内部审计监督。审计人员经征询董事会意见后，由公司总经理任免。审计负责人向董事会负责并报告工作。

以上内部控制制度集中体现在本公司制订的《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《监事会议事规则》、《董事长职务说明》、《总经理工作细则》、《独立董事工作制度》、《关联交易公允决策制度》、《会计制度》、《财务管理制度》、《内部审计制度》、《计提资产减值准备和损失处理的内部控制制度》、《劳动人事管理制度》、《经济责任制》、《技术管理制度》、《质量手册》、《生产管理制度》等规章制度中。同时，公司建立了各项考核制度，通过考核来保障公司各项管理制度的执行。

基于此，公司管理层认为：公司十分重视内部管理制度的建设，成立以来，通过在实践中不断完善与发展，已建立了完整、合理且行之有效的内部管理控制体系。

九、会计师对公司内部控制制度的意见

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司接受本公司委托，审核了公司内部控制的有效性，并于 2004 年 7 月出具了深南专审报字（2004）第 ZA125 号《内部控制审核报告》，报告认为：“公司按照国家有关标准于 2004 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与会计报表相关的有效的内部控制”。

第九章 财务会计信息

本章的财务会计数据及有关分析反映了本公司近三年经审计的财务状况，引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的合并财务报告。投资者欲对本公司的财务状况、经营成果和会计政策进行详细的了解，应当认真阅读本章附录的经审计的会计报表及附注。

一、财务报表的编制原则及注册会计师意见

本公司设立以前的财务报表会计主体为原中山华帝燃具有限公司。本公司近三年又一期的会计报表是根据原中山华帝燃具有限公司 2001 年 1 月 1 日至 2001 年 9 月 30 日和本公司 2001 年 10 月 - 2004 年 6 月 30 日的财务会计资料编制。

本公司改制为股份有限公司前执行《外商投资企业会计制度》，改制后执行中华人民共和国财政部颁布的《企业会计准则》和《企业会计制度》及其补充规定。根据公司整体变更为股份有限公司的需要，对报告期会计报表中的相关数据依据《企业会计准则》和《企业会计制度》及其补充规定的要求进行了调整。

公司 2001 年、2002 年、2003 年和 2004 年 1 - 6 月的会计报表均按照《股份公司会计制度》、《企业会计制度》及其他有关补充规定编制，并已包括了本公司与其下属子公司的经营业绩及财务状况。

2001 年公司没有分公司和子公司，不需要合并会计报表。

2002 年公司母公司包括公司本部和喷涂分公司、工程配套分公司、五金制品分公司等三家分公司，合并会计报表包括杭州华盈厨卫有限公司和中山市华美金属铸造有限公司两家子公司。

2003 年公司母公司包括公司本部和喷涂分公司、工程配套分公司、五金制品分公司等三家分公司，合并会计报表包括杭州华盈厨卫有限公司、中山市华美金属铸造有限公司、武汉市华盈厨卫电器有限公司、中山市华帝集成厨房有限公司、南京华盈厨卫销售有限公司、济南华盈多厨卫有限公司、上海华帝厨卫有限公司、北京华盈多厨卫销售有限公司（该公司 2003 年底发生股权转让，现本公司持有其 34% 的股权，为本公司的参股子公司。因工商登记变更于 2003 年 12 月 30 日办理完毕，故 2003 年度仍将该公司纳入合并报表范围）等八家控

股子公司。2004年1-6月，公司未将北京华盈多厨卫销售有限公司纳入合并报表范围，其余的合并报表范围与2003年相同。

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司接受本公司的委托，对本公司2004年6月30日、2003年12月31日、2003年6月30日、2002年12月31日、2001年12月31日、2000年12月31日的母公司及合并资产负债表及2004年1-6月、2003年、2003年1-6月、2002年、2001年、2000年度母公司及合并利润及利润分配表和2004年1-6月、2003年度、2003年1-6月、2002年度母公司及合并现金流量表进行了审计，并出具了标准无保留意见的深南财审报字(2004)第CA530号《审计报告》、深南财审报字(2004)第CA021号《审计报告》、深南财审报字(2003)第CA488号《审计报告》、深南财审报字(2002)第CA196号《审计报告》。

二、合并会计报表的范围及变化情况

本公司的合并会计报表编制方法是依据财政部财会字(1995)11号《合并会计报表暂行规定》而编制的。对持有被投资单位有表决权资本总额50%以上，或虽不超过50%但具有实际控制权的子公司合并其会计报表。其编制方法是：以母公司及纳入合并范围的各子公司的会计报表为合并依据，合并时将母公司与各子公司相互间的重要投资、往来、存货购销等内部交易及其未实现利润抵销后逐项合并，并计算股东权益和少数股东损益。

公司2001年未设立子公司（对中山市华美金属铸造有限公司的投资虽然是在2001年12月31日之前，但截至2001年12月31日其尚未正式营运），也没有对其财务和经营政策拥有实际控制权的被投资单位，故未编制合并会计报表。

2002年12月31日纳入合并报表范围的子公司情况

| 公司名称 | 注册资本 | 实际投资额 | 持股比例 | 主营业务 |
|---------------|-------|-------|------|------------------------------------|
| 杭州华盈厨卫有限公司 | 500万元 | 450万元 | 90% | 销售燃气灶具、抽油烟机、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、消毒柜等 |
| 中山市华美金属铸造有限公司 | 100万元 | 90万元 | 90% | 生产、销售金属铸件 |

2003年12月31日纳入合并报表范围的子公司情况

| 公司名称 | 注册地址 | 法人代表 | 注册资本 | 实际投资额 | 持股比例 | 主营业务 |
|-------------------|--------------------------------|------|-------|-------|------|--|
| 杭州华盈厨卫有限公司 | 杭州萧山区经济技术 开发区建设三路50号 | 杨建辉 | 500万元 | 450万元 | 90% | 销售燃气灶具、抽油烟机、燃气 热水器、电热水器、太阳能热水 器、消毒柜等 |
| 中山市华美金属铸造有 限公司 | 中山市小榄镇九洲工 业区 | 黄启均 | 100万元 | 90万元 | 90% | 生产、销售金属铸件 |
| 武汉市华盈厨卫电器有 限公司 | 武汉市硚口区汉西路 255号 | 黄启均 | 100万元 | 90万元 | 90% | 燃气用具、抽油烟机、热水器、 消毒柜、取暖器的销售。 |
| 中山市华帝集成厨房有 限公司 | 中山市小榄镇新永路 南和街149号 | 黄启均 | 400万元 | 340万元 | 85% | 销售：板式橱柜、五金制品、家 用电器、燃气具。 |
| 南京华盈厨卫销售有限 公司 | 南京市鼓楼区江东北 路330号9幢 | 黄启均 | 100万元 | 90万元 | 90% | 厨房用具、热水器、家用电器、 五金制品、卫生洁具、橱柜、电 子产品、建筑材料、化工产品（不 含危化品）的销售；技术服务 |
| 济南华盈多厨卫有限公 司 | 济南市历下区甸柳新 村三区一号燕翔大厦 401室 | 黄启均 | 100万元 | 90万元 | 90% | 批发、零售：燃气用具、抽油烟 机、热水器、消毒柜、取暖器。 |
| 北京华盈多厨卫销售有 限公司 | 北京市密云县园林路 68号 | 仲楠 | 100万元 | 34万元 | 34% | 销售燃气灶具、家用电器、太阳 能热水器 |
| 上海华帝厨卫有限公司 | 闵行区吴中路1029号 A楼四层东座 | 黄启均 | 100万元 | 90万元 | 90% | 销售燃气灶具、抽油烟机、燃气 热水器、电热水器、太阳能热水 器、消毒柜等 |

三、简要会计报表

本公司的简要会计报表反映了本公司的基本财务状况、经营成果和现金流量情况，故在本节中披露了本公司2001年、2002年、2003年和2004年中期（包括母公司财务数据和合并财务数据）的简要会计报表。若想详细了解本公司近年的财务状况、经营成果和现金流量情况，请仔细阅读本招股说明书附录一。

简要合并资产负债表

单位：元

| 资 产 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 流动资产 | | | | |
| 货币资金 | 50,622,438.70 | 71,406,303.10 | 35,794,062.81 | 87,625,446.56 |
| 短期投资 | | | | |
| 应收票据 | 2,750,000.00 | 3,683,398.00 | 1,458,503.30 | 200,000.00 |
| 应收帐款 | 62,409,919.20 | 60,587,413.27 | 55,173,315.99 | 58,885,251.76 |
| 其他应收款 | 6,221,514.97 | 4,732,304.70 | 5,089,353.10 | 9,620,692.63 |
| 预付帐款 | 17,717,791.43 | 6,675,626.88 | 5,530,659.93 | 9,731,449.34 |
| 存货 | 78,179,691.94 | 69,646,882.10 | 43,057,136.91 | 39,552,550.10 |
| 待摊费用 | 3,198,454.72 | 3,150,285.43 | 1,505,662.95 | 917,761.37 |
| 流动资产合计 | 221,099,810.96 | 219,882,213.48 | 147,608,694.99 | 206,533,151.76 |
| 长期投资 | | | | |
| 长期股权投资 | 521,458.80 | 759,461.18 | 5,600,000.00 | 900,000.00 |
| 长期债权投资 | | | | |
| 长期投资合计 | 521,458.80 | 759,461.18 | 5,600,000.00 | 900,000.00 |
| 固定资产 | | | | |
| 固定资产原价 | 82,612,075.06 | 79,358,113.47 | 58,702,869.48 | 52,509,397.89 |
| 减：累计折旧 | 29,808,173.53 | 26,412,046.66 | 20,110,301.55 | 14,737,416.29 |
| 固定资产净值 | 52,803,901.53 | 52,946,066.81 | 38,592,567.93 | 37,771,981.60 |
| 减：固定资产减值准备 | 600,133.40 | 563,726.00 | 514,072.68 | |
| 固定资产净额 | 52,203,768.13 | 52,382,340.81 | 38,078,495.25 | 37,771,981.60 |
| 工程物资 | | | | |
| 在建工程 | 147,834.10 | 147,834.10 | | |
| 固定资产合计 | 52,351,602.23 | 52,530,174.91 | 38,078,495.25 | 37,771,981.60 |
| 无形资产及其他资产 | | | | |
| 无形资产 | 22,909,578.89 | 14,152,811.93 | 13,823,355.42 | 11,852,451.69 |
| 长期待摊费用 | 7,503,327.29 | 6,826,375.80 | 12,878,818.51 | 9,756,812.56 |
| 经营租入固定资产改良 | 588,742.27 | | | |
| 无形资产及其他资产合计 | 31,001,648.65 | 20,979,187.73 | 26,702,173.93 | 21,609,264.25 |
| 资产总计 | 304,974,520.64 | 294,151,037.30 | 217,989,364.17 | 266,814,397.61 |

简要合并资产负债表续表

单位：元

| 负债及股东权益 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 流动负债 | | | | |
| 短期借款 | 30,000,000.00 | 10,000,000.00 | 20,000,000.00 | 59,620,000.00 |
| 应付票据 | 36,692,915.93 | 37,449,014.30 | 24,539,002.30 | 36,377,242.55 |
| 应付帐款 | 72,096,941.44 | 92,849,085.05 | 59,697,979.83 | 73,445,092.75 |
| 预收帐款 | 11,531,263.69 | 16,906,282.47 | 13,739,476.29 | 9,586,101.02 |
| 应付工资 | 2,663,535.10 | 4,194,885.28 | 2,643,505.62 | 1,018,661.72 |
| 应付福利费 | 13,916,322.31 | 12,249,750.01 | 9,660,839.47 | 7,416,604.25 |
| 应付股利 | | | 2,685,631.81 | 3,131.81 |
| 应交税金 | 4,694,223.95 | - 2,570,261.55 | 5,841,371.08 | 19,444,289.57 |
| 其他应交款 | 157,189.05 | 183,064.40 | 304,460.39 | 158,162.65 |
| 其他应付款 | 7,716,878.30 | 5,911,159.98 | 1,952,919.99 | 2,151,700.01 |
| 预提费用 | 2,131,811.01 | 1,560,815.80 | 613,774.36 | 1,377,119.08 |
| 一年内到期的长期负债 | | | | |
| 流动负债合计 | 181,601,080.78 | 178,733,795.74 | 141,678,961.14 | 210,598,105.41 |
| 长期负债 | | | | |
| 长期借款 | | | | |
| 专项应付款 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 | 500,000.00 | |
| 长期负债合计 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 | 500,000.00 | |
| 负债合计 | 183,481,350.78 | 181,833,795.74 | 142,178,961.14 | 210,598,105.41 |
| 少数股东权益 | 2,183,381.51 | 2,235,910.39 | 761,691.15 | |
| 股东权益 | | | | |
| 股本 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 |
| 股本净额 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 |
| 资本公积 | 3,069,730.00 | | | |
| 盈余公积 | 10,949,976.28 | 10,949,976.28 | 4,207,035.59 | 701,440.09 |
| 其中：法定公益金 | 3,649,992.09 | 3,649,992.09 | 1,402,345.19 | 233,813.36 |
| 未分配利润 | 51,640,082.07 | 45,481,354.89 | 17,191,676.29 | 1,864,852.11 |
| 股东权益合计 | 119,309,788.35 | 110,081,331.17 | 75,048,711.88 | 56,216,292.20 |
| 负债及股东权益总计 | 304,974,520.64 | 294,151,037.30 | 217,989,364.17 | 266,814,397.61 |

简要合并利润表

单位：元

| 项 目 | 2004年1-6月 | 2003年度 | 2002年度 | 2001年度 |
|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 一、主营业务收入 | 318,904,364.37 | 630,249,621.71 | 460,589,296.10 | 423,880,158.10 |
| 减：折扣与折让 | | | | 158,113.50 |
| 主营业务成本 | 221,328,877.36 | 434,019,876.45 | 329,304,536.03 | 331,996,596.65 |
| 主营业务税金及附加 | 1,517,554.33 | 3,070,641.78 | 2,248,768.91 | 355,865.96 |
| 二、主营业务利润 | 96,057,932.68 | 193,159,103.48 | 129,035,991.16 | 91,369,581.99 |
| 加：其他业务利润 | 1,895,947.87 | 1,136,711.13 | 2,125,293.84 | 1,376,276.19 |
| 减：营业费用 | 60,377,210.16 | 112,181,933.21 | 71,552,579.38 | 51,727,152.08 |
| 管理费用 | 19,875,399.41 | 38,029,715.44 | 24,397,168.73 | 20,446,994.21 |
| 财务费用 | 428,228.16 | 1,081,215.81 | 2,141,204.57 | 3,068,326.99 |
| 三、营业利润 | 17,273,042.82 | 43,002,950.15 | 33,070,332.32 | 17,503,384.90 |
| 加：投资收益 | 425,896.54 | 259,461.18 | | |
| 营业外收入 | 12,895.16 | 5,231.45 | | 1,264,336.41 |
| 减：营业外支出 | 39,662.40 | 99,117.11 | 515,395.38 | 1,161,862.30 |
| 四、利润总额 | 17,672,172.12 | 43,168,525.67 | 32,554,936.94 | 17,605,859.01 |
| 减：所得税 | 3,513,198.55 | 7,976,070.36 | 10,878,326.11 | 4,983,399.14 |
| 少数股东损益 | (47,253.61) | 159,836.02 | 161,691.15 | |
| 五、净利润 | 14,206,227.18 | 35,032,619.29 | 21,514,919.68 | 12,622,459.87 |
| 加：年初未分配利润 | 45,481,354.89 | 17,191,676.29 | 1,864,852.11 | 31,073,686.12 |
| 六、可供分配的利润 | 59,687,582.07 | 52,224,295.58 | 23,379,771.79 | 43,696,145.99 |
| 减：提取法定盈余公积 | | 4,495,293.79 | 2,337,063.67 | 1,262,245.99 |
| 提取法定公益金 | | 2,247,646.90 | 1,168,531.83 | 631,122.99 |
| 七、可供投资者分配的利润 | 59,687,582.07 | 45,481,354.89 | 19,874,176.29 | 41,802,777.01 |
| 应付普通股股利 | 8,047,500.00 | | 2,682,500.00 | 3,131.81 |
| 转作资本的普通股股利 | | | | 39,934,793.09 |
| 八、未分配利润 | 51,640,082.07 | 45,481,354.89 | 17,191,676.29 | 1,864,852.11 |

简要母公司资产负债表

单位：元

| 资 产 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 流动资产 | | | | |
| 货币资金 | 38,156,971.92 | 47,387,718.58 | 30,220,914.43 | 87,625,446.56 |
| 短期投资 | | | | |
| 应收票据 | 2,720,000.00 | 3,230,000.00 | 1,368,503.30 | 200,000.00 |
| 应收帐款 | 67,633,236.64 | 72,951,879.86 | 56,524,037.27 | 58,885,251.76 |
| 其他应收款 | 3,562,582.05 | 2,453,696.55 | 5,004,364.28 | 9,620,692.63 |
| 预付帐款 | 19,538,493.78 | 7,417,489.63 | 8,228,779.55 | 9,731,449.34 |
| 存货 | 60,630,152.72 | 50,231,563.65 | 38,882,593.96 | 39,552,550.10 |
| 待摊费用 | 2,591,555.62 | 1,663,634.84 | 985,836.61 | 917,761.37 |
| 流动资产合计 | 194,832,992.73 | 185,335,983.11 | 141,215,029.40 | 206,533,151.76 |
| 长期投资 | | | | |
| 长期股权投资 | 19,350,221.36 | 19,317,226.51 | 12,455,220.31 | 900,000.00 |
| 长期债权投资 | | | | |
| 长期投资合计 | 19,350,221.36 | 19,317,226.51 | 12,455,220.31 | 900,000.00 |
| 固定资产 | | | | |
| 固定资产原价 | 75,409,103.24 | 72,471,843.73 | 53,004,353.46 | 52,509,397.89 |
| 减：累计折旧 | 27,024,829.86 | 23,729,264.35 | 18,094,315.64 | 14,737,416.29 |
| 固定资产净值 | 48,384,273.38 | 48,742,579.38 | 34,910,037.82 | 37,771,981.60 |
| 减：固定资产减值准备 | 600,133.40 | 563,726.00 | 514,072.68 | |
| 固定资产净额 | 47,784,139.98 | 48,178,853.38 | 34,395,965.14 | 37,771,981.60 |
| 工程物资 | | | | |
| 在建工程 | 147,834.10 | 147,834.10 | | |
| 固定资产合计 | 47,931,974.08 | 48,326,687.48 | 34,395,965.14 | 37,771,981.60 |
| 无形资产及其他资产 | | | | |
| 无形资产 | 22,889,308.89 | 14,129,631.93 | 13,823,355.42 | 11,852,451.69 |
| 长期待摊费用 | 6,542,671.66 | 5,746,768.71 | 12,296,121.79 | 9,756,812.56 |
| 无形资产及其他资产合计 | 29,431,980.55 | 19,876,400.64 | 26,119,477.21 | 21,609,264.25 |
| 资产总计 | 291,547,168.72 | 272,856,297.74 | 214,185,692.06 | 266,814,397.61 |

简要母公司资产负债表续表

单位：元

| 负债及股东权益 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 流动负债 | | | | |
| 短期借款 | 30,000,000.00 | 10,000,000.00 | 20,000,000.00 | 59,620,000.00 |
| 应付票据 | 36,692,915.93 | 29,238,631.30 | 23,392,272.30 | 36,377,242.55 |
| 应付帐款 | 69,515,430.78 | 87,736,682.48 | 59,204,112.89 | 73,445,092.75 |
| 预收帐款 | 8,373,009.21 | 13,834,381.88 | 13,537,609.91 | 9,586,101.02 |
| 应付工资 | 2,349,417.10 | 3,641,152.74 | 2,328,276.80 | 1,018,661.72 |
| 应付福利费 | 13,007,685.08 | 11,583,886.98 | 9,462,385.22 | 7,416,604.25 |
| 应付股利 | | | 2,685,631.81 | 3,131.81 |
| 应交税金 | 3,835,814.09 | - 2,719,054.35 | 5,134,061.74 | 19,444,289.57 |
| 其他应交款 | 135,685.28 | 164,087.13 | 293,517.09 | 158,162.65 |
| 其他应付款 | 1,019,418.43 | 1,354,911.22 | 1,881,437.92 | 2,151,700.01 |
| 预提费用 | 860,466.89 | 256,730.67 | 317,177.79 | 1,377,119.08 |
| 一年内到期的长期负债 | | | | |
| 流动负债合计 | 165,789,842.79 | 155,091,410.05 | 138,236,483.47 | 210,598,105.41 |
| 长期负债 | | | | |
| 长期借款 | | | | |
| 专项应付款 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 | 500,000.00 | |
| 长期负债合计 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 | 500,000.00 | |
| 负债合计 | 167,670,112.79 | 158,191,410.05 | 138,736,483.47 | 210,598,105.41 |
| 股东权益 | | | | |
| 股本 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 |
| 股本净额 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 |
| 资本公积 | 3,069,730.00 | | | |
| 盈余公积 | 9,871,104.42 | 9,871,104.42 | 3,988,752.55 | 701,440.09 |
| 其中：法定公益金 | 3,290,368.14 | 3,290,368.14 | 1,329,584.18 | 233,813.36 |
| 未分配利润 | 57,286,221.51 | 51,143,783.27 | 17,810,456.04 | 1,864,852.11 |
| 股东权益合计 | 123,877,055.93 | 114,664,887.69 | 75,449,208.59 | 56,216,292.20 |
| 负债及股东权益总计 | 291,547,168.72 | 272,856,297.74 | 214,185,692.06 | 266,814,397.61 |

简要母公司利润表

单位：元

| 项 目 | 2004年1-6月 | 2003年度 | 2002年度 | 2001年度 |
|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 一、主营业务收入 | 284,530,868.68 | 576,589,148.26 | 458,309,653.12 | 423,880,158.10 |
| 减：折扣与折让 | | | | 158,113.50 |
| 主营业务成本 | 201,651,302.08 | 403,197,273.57 | 330,053,276.68 | 331,996,596.65 |
| 主营业务税金及附加 | 1,351,698.23 | 2,742,699.38 | 2,201,558.66 | 355,865.96 |
| 二、主营业务利润 | 81,527,868.37 | 170,649,175.31 | 126,054,817.78 | 91,369,581.99 |
| 加：其他业务利润 | 1,895,947.87 | 1,042,923.30 | 2,177,616.10 | 1,376,276.19 |
| 减：营业费用 | 51,667,614.17 | 96,909,525.90 | 70,979,355.03 | 51,727,152.08 |
| 管理费用 | 15,370,858.27 | 32,380,672.93 | 24,046,859.85 | 20,446,994.21 |
| 财务费用 | 465,037.72 | 1,120,013.64 | 2,149,339.90 | 3,068,326.99 |
| 三、营业利润 | 15,920,306.08 | 41,281,886.14 | 31,056,879.10 | 17,503,384.90 |
| 加：投资收益 | 717,994.85 | 4,276,389.42 | 1,455,220.31 | |
| 营业外收入 | | | | 1,264,336.41 |
| 减：营业外支出 | 36,407.40 | 81,547.03 | 514,795.38 | 1,161,862.30 |
| 四、利润总额 | 16,601,893.53 | 45,476,728.53 | 31,997,304.03 | 17,605,859.01 |
| 减：所得税 | 2,411,955.29 | 6,261,049.43 | 10,081,887.64 | 4,983,399.14 |
| 五、净利润 | 14,189,938.24 | 39,215,679.10 | 21,915,416.39 | 12,622,459.87 |
| 加：年初未分配利润 | 51,143,783.27 | 17,810,456.04 | 1,864,852.11 | 31,073,686.12 |
| 六、可供分配的利润 | 65,333,721.51 | 57,026,135.14 | 23,780,268.50 | 43,696,145.99 |
| 减：提取法定盈余公积 | | 3,921,567.91 | 2,191,541.64 | 1,262,245.99 |
| 提取法定公益金 | | 1,960,783.96 | 1,095,770.82 | 631,122.99 |
| 七、可供投资者分配的利润 | 65,333,721.51 | 51,143,783.27 | 20,492,956.04 | 41,802,777.01 |
| 应付普通股股利 | 8,047,500.00 | | 2,682,500.00 | 3,131.81 |
| 转作资本的普通股股利 | | | | 39,934,793.09 |
| 八、未分配利润 | 57,286,221.51 | 51,143,783.27 | 17,810,456.04 | 1,864,852.11 |

简要合并现金流量表

单位：元

| 项目 | 2004年1-6月 | 2003年 |
|----------------------------|------------------------|------------------------|
| 一、经营活动产生的现金流量 | | |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 345,604,795.85 | 745,192,808.30 |
| 收到的税费返还 | | |
| 收到的其他与经营活动有关的现金 | 231,873.17 | 218,770.58 |
| 现金流入小计 | 345,836,669.02 | 745,411,578.88 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 261,189,720.56 | 473,541,968.16 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 20,514,534.44 | 33,517,764.65 |
| 支付的各项税款 | 22,171,959.46 | 64,713,408.89 |
| 支付的其他与经营活动有关的现金 | 63,613,718.99 | 111,788,966.30 |
| 现金流出小计 | 367,489,933.45 | 683,562,108.00 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | - 21,653,264.42 | 61,849,470.88 |
| | | |
| 二、投资活动产生的现金流量 | | |
| 收回投资所收到的现金 | | |
| 取得投资收益所收到的现金 | 225,000.00 | |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收到的现金净额 | | 50,650.00 |
| 现金流入小计 | 225,000.00 | 50,650.00 |
| 购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金 | 12,601,379.98 | 15,121,032.97 |
| 投资所支付的现金 | | |
| 现金流出小计 | 12,601,379.98 | 15,121,032.97 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | - 12,376,379.98 | - 15,070,382.97 |
| | | |
| 三、筹资活动产生的现金流量 | | |
| 吸收投资所收到的现金 | | |
| 借款所收到的现金 | 20,000,000.00 | 40,000,000.00 |
| 收到的其他与筹资活动有关的现金 | 1,850,000.00 | 2,600,000.00 |
| 现金流入小计 | 21,850,000.00 | 42,600,000.00 |
| 偿还债务所支付的现金 | | 50,000,000.00 |
| 分配股利、利润或偿付利息所支付的现金 | 8,604,220.00 | 3,766,847.62 |
| 现金流出小计 | 8,604,220.00 | 53,766,847.62 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | 13,245,780.00 | -11,166,847.62 |
| | | |
| 四、汇率变动对现金的影响额 | | |
| | | |
| 五、现金及现金等价物净增加额 | - 20,783,864.40 | 35,612,240.29 |

四、经营业绩情况

（一）主营业务收入及构成

1、主营业务收入

本公司主营业务收入和利润主要来源于灶具、热水器、抽油烟机等产品的销售。2004年1-6月、2003年、2002年和2001年主营业务收入分别为318,904,364.37元、630,249,621.71元、460,589,296.10元、423,880,158.10元。2003年主营业务收入较2002年增加169,660,325.61元，增长36.84%；2002年主营业务收入比2001年增加36,709,138.00元，增长8.66%。2004年1-6月主营业务收入较上年同期增长34.50%。

2、主营业务构成

公司主营业务收入包括灶具销售收入、热水器销售收入、抽油烟机销售收入。公司三大主导产品灶具、热水器和抽油烟机2004年上半年、2003年、2002年、2001年销售收入分别占当年主营业务收入的93%、94%、97%、99%。

单位：万元

| 项目 | 2004年1-6月 | | 2003年 | | 2002年 | | 2001年 | |
|------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | 主营收入 | 比例% | 主营收入 | 比例% | 主营收入 | 比例% | 主营收入 | 比例% |
| 灶具 | 13,499.53 | 42.33 | 27,774.56 | 44.07 | 23,607.84 | 51.26 | 24,087.85 | 56.83 |
| 抽油烟机 | 8,739.52 | 27.40 | 16,457.24 | 26.11 | 10,335.51 | 22.44 | 9,437.32 | 22.26 |
| 热水器 | 7,555.14 | 23.69 | 15,515.27 | 24.62 | 10,854.12 | 23.57 | 8,572.43 | 20.22 |
| 其他 | 2,096.25 | 6.58 | 3,277.89 | 5.20 | 1,261.46 | 2.73 | 290.41 | 0.69 |
| 合计 | 31,890.44 | 100 | 63,024.96 | 100 | 46,058.93 | 100 | 42,388.01 | 100 |

（二）主营业务收入与利润增长变动情况

单位：元

| 项目 | 2004年1-6月 | 2003年 | 2002年度 | 2001年度 |
|-----------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 主营业务收入 | 318,904,364.37 | 630,249,621.71 | 460,589,296.10 | 423,880,158.10 |
| 主营业务收入增长率 | 34.50% | 36.84% | 8.66% | 9.29% |
| 主营业务利润 | 96,057,932.68 | 193,159,103.48 | 129,035,991.16 | 91,369,581.99 |
| 主营业务利润率 | 30.12% | 31% | 28% | 22% |
| 营业利润 | 17,273,042.82 | 43,002,950.15 | 33,070,332.32 | 17,503,384.90 |
| 利润总额 | 17,672,172.12 | 43,168,525.67 | 32,554,936.94 | 17,605,859.01 |
| 净利润 | 14,206,227.18 | 35,032,619.29 | 21,514,919.68 | 12,622,459.87 |

| | | | | |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 净资产收益率 | 11.91% | 31.82% | 28.67% | 22.45% |
|--------|--------|--------|--------|--------|

公司近三年净利润均保持了较快的增长速度，平均年增长率达到了72%。

公司主要产品的产量、产能、销量和产销率

单位：台

| 项目 | | 2003年 | 2002年 | 2001年 |
|------|-------|-----------|-----------|-----------|
| 灶具 | 生产能力 | 2,000,000 | 2,000,000 | 2,000,000 |
| | 产量 | 1,533,122 | 1,372,523 | 1,194,106 |
| | 销量 | 1,538,488 | 1,369,532 | 1,181,867 |
| | 产销率 | 100.35% | 99.78% | 98.90% |
| 抽油烟机 | 生产能力 | - | - | - |
| | 委托加工量 | 364,578 | 265,240 | 241,923 |
| | 销量 | 364,724 | 262,460 | 238,881 |
| | 产销率 | 不适用 | 不适用 | 不适用 |
| 热水器 | 生产能力 | 500,000 | 500,000 | 500,000 |
| | 产量 | 441,648 | 309,607 | 200,325 |
| | 销量 | 443,503 | 312,325 | 193,507 |
| | 产销率 | 100.42% | 100.88% | 96.60% |

说明：由于公司销售的抽油烟机主要是通过委托加工的生产方式取得，不适用产销率指标。2001年本公司销售的抽油烟机238,881台，其中自产27,650台，委托加工生产211,231台；2002年-2004年6月销售的抽油烟机全部为委托加工生产。

公司主要产品的销售额情况

单位：元

| 项目 | 灶具 | 抽油烟机 | 热水器 |
|------------|----------------|----------------|----------------|
| 2004年1-6月 | 134,995,318.63 | 87,395,236.35 | 75,551,389.19 |
| 2003年1-6月 | 111,434,526.70 | 66,386,491.58 | 52,160,795.97 |
| 2003年7-12月 | 166,311,058.23 | 98,185,906.67 | 102,991,921.36 |
| 合计 | 277,745,584.93 | 164,572,398.25 | 155,152,717.33 |
| 2002年1-6月 | 106,167,353.81 | 43,493,607.44 | 40,719,070.75 |
| 2002年7-12月 | 129,911,086.24 | 59,861,466.59 | 67,822,094.55 |
| 合计 | 236,078,440.05 | 103,355,074.03 | 108,541,165.30 |
| 2001年1-6月 | 110,685,588.91 | 40,271,204.22 | 35,392,992.84 |
| 2001年7-12月 | 130,192,958.04 | 54,102,012.84 | 50,331,351.21 |
| 合计 | 240,878,546.95 | 94,373,217.06 | 85,724,344.05 |

（三）主营业务收入、成本与利润增长变动情况分析

1、2002年度公司收入与利润变动原因分析

2002年，公司及时调整产品结构，推出了适销对路的新产品，同时拓展了销售渠道，有效地控制了产品的成本，全年实现净利润2151万元，较2001年增长889万元，增长率为70.44%。

（1）主营业务收入变动分析

2002年主营业务收入46059万元，较2001年增加3671万元，增长8.66%。其中：热水器增加2281万元，抽油烟机增加898万元，消毒柜等产品增加970万元，灶具下降480万元。

公司主营业务收入增长主要是由于公司完善了销售模式和推出了新产品，增加了产品销量，具体包括：适应国家“禁直推强”政策，及时调整热水器产品的产品结构，推出了烟道系列燃气热水器、强排系列燃气热水器、太阳能热水器等系列新产品，销售量较2001年增加了11.88万台；公司加大新产品开发力度，陆续推出了欧式抽油烟机、自动清洗抽油烟机、数码杀菌型系列新款消毒柜等新产品，增加消毒柜、抽油烟机的销量；适应我国房地产业的发展、“西气东输”工程的启动、零售大卖场专业家电连锁店等零售业态的兴起，公司有针对性的成立了大客户管理科、政府集中采购管理科、团购管理科等部门负责各种新兴零售业态和消费群体的销售工作，与国美电器、苏宁电器、永乐家电等大型专业家电连锁企业、新奥燃气控股有限公司等40多家地方燃气公司、珠江房地产开发中心有限公司等20多家房地产公司建立合作关系，参与了贵州省农村沼气建设项目等政府采购公开招标活动，并获得18万台沼气灶具定单，升级和完善原有的销售模式，提高了营销网络质量，增强了公司对市场的调控能力，增加了公司产品的销售。

（2）主营业务成本变动分析

2002年公司主营业务成本32930万元，较2001年减少270万元，下降0.81%。主要因为：2002年原材料市场价格有所下降，部分降低了公司的生产成本；

针对原先原材料供应来源相对单一、采购价格较高的情况，制定了新的材料核价标准和管理办法，优选供应商，帮助部分零配件供应商改进生产工艺，降低其生产成本，从而降低了公司零配件采购成本。零配件的采购价格平均下调幅度超过5%；公司成立了喷涂、五金、工程配套分公司，增强自我配套能力，减少了中间环节，降低直接材料成本；公司灶具、热水器产量增加，发挥规模优势，使单位产品的成本下降；派出相关技术人员和管理人员到委托加工厂家，协助

其进行材料核价、生产流程改造及工艺技术的改进，使委托加工产品生产成本低约 15%左右。

（3）销售毛利和毛利率变动分析

2002 年，公司产品的销售毛利约 13,128 万元，较 2001 年增长约 3,956 万元，主要产品的销售毛利率有所提高，其中：灶具的毛利率上升约 3 个百分点；热水器的毛利率上升约 14 个百分点；抽油烟机的毛利率上升约 12 个百分点。产品销售毛利和毛利率提高的主要原因是：原材料市场价格的下降、灶具和热水器产量增加导致的规模效应使单位产品的成本下降以及公司采取各种有力措施降低了公司的生产成本，如实施新的材料核价标准和管理办法，改善了原材料供应来源相对单一、采购价格较高的情况；帮助部分零配件供应商和委托加工厂家改进生产工艺，降低零配件采购成本和委托加工产品生产成本；成立了配套分公司，增强自我配套能力，降低直接材料成本。

（4）期间费用分析

2002 年，公司营业费用、管理费用与销售规模保持同步增长。

2002 年营业费用 7155 万元，较 2001 年增加 1982 万元，增长率为 38.31%，主要系公司 2002 年度为拓展市场，加大对边远市场的扶持，增加对新兴市场的促销力度，增加投入 200 多万元；对一线服务人员和各区域经销商及促销人员进行大量优质、高效的培训活动，提高了售后服务队伍的服务质量，增加投入 300 多万元；为了强化客户对公司品牌的忠诚度，提升品牌的知名度，增加投入 500 多万元举行了一系列的售后服务活动和品牌促销活动；为了扩大产品的市场占有率，公司加大了媒体广告的投放力度，增加广告费投入 521 万元。

2002 年管理费用 2440 万元，较 2001 年增加 395 万元，主要是因为成立了五金、喷涂、工程配套分公司，并加强对委托加工厂家的技术支持，业务人员的增加导致工资和费用增加 210 万元。

2002 年财务费用 214 万元，较 2001 年减少 92 万元，主要系公司资金周转加快，银行贷款减少所致。2002 年主营业务税金及附加 225 万元，较 2001 年增加 189 万元，主要系 2002 年是全年发生额，而 2001 年只有 10-12 月发生额（1-9 月系中外合资企业免交城建税及教育费附加）。

综上所述，2002 年，公司利润增长主要得益于拓展市场，增加销售、新设了三家分公司，改进了生产工艺、降低单位固定成本和生产成本。

公司灶具、热水器、抽油烟机的收入、成本、毛利变动情况

单位：元

| 产品名称 | 年度 | 销售收入 | 成本 | 毛利额 | 毛利率% |
|------|-----------|-------------|-------------|------------|-------|
| 灶具 | 2004年1-6月 | 134,995,319 | 92,031,692 | 42,963,627 | 31.83 |
| | 2003 | 277,745,586 | 189,366,216 | 88,379,370 | 31.82 |
| | 2002 | 236,074,440 | 163,127,594 | 72,946,846 | 30.90 |
| | 2001 | 240,878,547 | 173,579,764 | 67,298,782 | 27.94 |
| 热水器 | 2004年1-6月 | 75,551,389 | 56,710,367 | 18,841,022 | 24.94 |
| | 2003 | 155,152,717 | 117,571,503 | 37,581,214 | 24.22 |
| | 2002 | 108,541,165 | 85,368,835 | 23,172,330 | 21.35 |
| | 2001 | 85,724,344 | 79,181,988 | 6,542,356 | 7.63 |
| 抽油烟机 | 2004年1-6月 | 87,395,236 | 54,492,299 | 32,902,937 | 37.65 |
| | 2003 | 164,572,398 | 100,350,377 | 64,222,021 | 39.02 |
| | 2002 | 103,355,074 | 71,744,967 | 31,610,107 | 30.58 |
| | 2001 | 94,373,217 | 76,977,734 | 17,395,483 | 18.43 |

2、2003年度收入、成本和利润变动分析

2003年实现销售收入63025万元,较2002年增加16966万元,增长36.84%,实现净利润3503万元,较2002年增加1352万元,增长63%,实现了销售收入与利润的高速增长。

(1) 主营业务收入变动分析

2003年,主营业务收入为63025万元,较2002年增加16966万元,增长36.84%。其中:灶具增加4168万元,热水器增加4660万元,抽油烟机增加6120万元,消毒柜等其他产品增加2010万元。

主营业务收入增长主要是因为实施新的销售政策、推出新产品以及部分产品价格上升,具体包括:2003年公司推出《五星级经销商管理实施政策》,帮助各经销商进行组织建设、渠道开发、终端建设与人员管理,做好所辖区域市场的营销基础工作,进一步拓展市场,提升公司销售网络的质量,促进产品销售的增長;公司适时调整了产品销售政策,实行量化激励管理,根据不同区域的实际情况制定部分产品的年度销售指标,超出年度销售指标部分实行奖励措施,上述政策的实施,有效的提高了经销商的积极性,增加了产品销售。为适应市场需

求，公司及时推出超薄灶、沼气灶、电磁炉、ES 系列即变频健身系列燃气热水器、新型太阳能热水器等新产品，新产品的推出增加了销售收入。加大对产品的促销力度、在市场上率先对欧式抽油烟机进行降价销售、抓住“非典”时期消毒柜热销的市场商机，采取了“买产品送消毒液”、“健康家电”等灵活的促销手段，实现公司销售收入的增长。另外，2003 年新纳入合并报表范围的六家控股子公司及原已合并报表的两家控股子公司，由于销售渠道全面优化，市场开拓力度不断加大，增加了产品销售。

（2）主营业务成本变动分析

2003 年，公司主营业务成本为 43402 万元，较 2002 年增加 10471 万元，增长幅度为 31.80%，与销售收入基本保持同步增长。2003 年，公司继续实施行之有效的成本控制措施，及时跟踪原材料的市场行情，加强原材料的核价管理，降低了原材料的采购价格；运用灵活的成本管理手段，将部分产品由委托加工转为自产，减少了中间环节，降低了产品的成本；与受托加工厂商和零配件供应商实行全方位合作，改进生产工艺和流程，共同降低委托加工商品、零配件的成本。

（3）销售毛利变动分析

2003 年，公司产品的销售毛利约 19,6223 万元，较 2002 年增长约 6,495 万元；主要产品的销售毛利率有小幅提高，其中：灶具的毛利率上升约 1 个百分点；热水器的毛利率上升约 3 个百分点；抽油烟机的毛利率上升约 8 个百分点。产品销售毛利和毛利率提高的主要原因是：主要产品的销售增长；加强成本的控制和管理；以及产品销售价格略有上升，其中抽油烟机平均价格上升 57 元。

（4）期间费用分析

2003 年公司营业费用为 11218 万元，较 2002 年增加 4063 万元，增长 56.78%。主要由于：销售收入的增加导致与销售相关联的销售服务费也有所增加，较 2002 年同期增加 184 万元；由于市场竞争加剧，为维护与扩大品牌知名度，广告费用较 2002 年同期增加 2120 万元；市场推广活动的营业费用较 2002 年增加 200 多万元；合并报表的八家销售子公司由于大力开拓市场营业费用比去年同期增加 1470 万元。

公司管理费用 3803 万元，较 2002 年同期增加 1363 万元，增长幅度为 55.86%。主要由于合并报表的八家子公司管理费用比去年同期增加 530 万元；公司规模扩大导致人员增加、以及薪酬体系的变化等因素使得工资较 2002 年同期增加 240

万元；坏账准备及存货跌价准备计提较 2002 年同期净增加 104 万元；公司改善员工福利也使得职工福利费较 2002 年同期增加 32 万元；管理费用其他项目较 2002 年同期增加约 400 万元。

公司财务费用 108 万元，较 2002 年同期减少 106 万元，减少幅度为 49.50%。主要由于银行借款减少，利息支出相应减少所致。

（5）其它业务收入、支出分析

2003 年，其它业务收入为 1319 万元，较 2002 年同期增加 54 万元；其它业务支出 1205 万元，较 2002 年同期增加 152 万元；实现其它业务利润 114 万元，较 2002 年同期减少 99 万元，主要是由于销售材料的毛利率下降。

2003 年公司利润增长主要得益于及时推出新产品和销售政策的调整。

2003 年，公司净利润较 2002 年增长 63%，主要系公司销售收入的大幅增长和根据国家相关政策本公司适用 15%的所得税税率所取得的税收优惠。

3、2004 年 1 - 6 月收入、成本和利润情况

2004 年 1 - 6 月，为适应市场需求，公司调整了产品结构，推出了一系列新产品；针对市场竞争激烈的状况，公司实施了多种促销活动，并与国美、苏宁、永乐等大型家电连锁商进行深度营销联盟，提升了大客户销售额；抓住部分省市实施“天然气置换人工煤气、液化气工程”的机会，加大销售力度，使公司灶具、热水器在上述地区的销售实现快速增长，实现主营业务收入 31,890.44 万元。

2004 年 1 - 6 月，公司主营业务成本为 22,132.89 万元，主要系 2004 年上半年产品销售增长以及产品原材料价格上涨所致。

2004 年 1 - 6 月，公司的期间费用与主营业务收入保持了同步增长，其中营业费用为 6037.72 万元，管理费用为 1987.54 万元。

（四）适用的税种、税率及享受的主要税收优惠政策

目前，本公司适用的主要税种和税率

| 税 种 | 计税依据 | 税 率 |
|-------|--------|-----|
| 增值税 | 应税销售收入 | 17% |
| 城建税 | 应交增值税额 | 5% |
| 教育费附加 | 应交增值税额 | 4% |
| 企业所得税 | 应税所得额 | 15% |

1、**增值税**：按照《增值税暂行条例》计缴，即按销售收入的 17% 计算销项税，扣除当期允许抵扣的进项税后的余额缴纳。

2、**城市维护建设税及教育费附加**：公司 1992 年至 2001 年 9 月为外商投资企业。根据 1994 年 2 月 25 日国税发[1994]038 号《国家税务总局关于外商投资企业和外国企业暂不征收城市维护建设税和教育费附加的通知》的规定，对外商投资企业和外国企业的城市维护建设税和教育费附加，在国务院没有明确规定之前，暂不征收。故公司 1992 年至 2001 年 9 月免交城市维护建设税和教育费附加。2001 年 9 月公司在中山市工商行政管理局办理工商变更登记，由中外合资企业变更为有限责任公司。从 2001 年 10 月起，公司按应交增值税的 5% 和 4% 分别计算缴纳城市维护建设税和教育费附加。

3、**所得税**：公司系 1992 年经中山市外经贸委批准设立的外商投资企业，适用外商投资企业所得税政策。公司 1994 年开始获利，故 1994 年至 1995 年为免征期，1996 年至 1998 年为减半征收期，因中山市系国务院批准的沿海经济开放区城市，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》第七条第二款的规定，税率减按为 12%（未包括地方所得税）。1999 年至 2001 年 9 月企业所得税税率为 27%。2001 年 9 月原中山华帝燃具有限公司在中山市工商行政管理局办理了工商变更登记，由中外合资企业变更为有限责任公司。变更后执行 33% 企业所得税税率。2001 年 11 月变更为股份有限公司后采用与有限责任公司时相同的纳税政策，该税率适用至 2002 年末。

2001 年 10 月公司的技术中心被中山市经贸局认定为市级技术中心。经过一年的不断努力，公司在高新技术研究开发的人才结构、人才的选聘、使用和激励机制、科研经费的投入、新产品、新技术研究开发和整体技术创新能力等方面不断提高，2002 年 12 月公司的技术中心被广东省经贸委认定为省级技术中心。2003 年 1 月，由中山市科技局推荐，本公司向广东省科学技术厅申报广东省高新技术企业。2003 年 6 月，本公司经广东省科学技术厅以粤科高字[2003]97 号《关于认定广东省科学院自动化工程研制中心等 264 家企业为 2003 年广东省高新技术企业的通知》认定为 2003 年广

东省高新技术企业，该认定有效期为二年。中山市科学技术局以中科发[2003]29号《转发关于认定广东省科学院自动化工程研制中心等264家企业为2003年广东省高新技术企业的通知》转发此文。根据中共广东省委政府粤发[1998]年16号《中共广东省委、广东省人民政府关于依靠科技进步推动产业结构升级的决定》等相关规定，凡经认定的高新技术企业，减按15%税率征收企业所得税。2003年7月15日，中山市地方税务局小榄分局根据中山市科学技术局以中科发[2003]29号文件的通知以及财政部、国家税务总局财税字（94）001号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》和粤发[1998]年16号文件，下发《关于中山华帝燃具股份有限公司被认定为广东省高新技术企业的通知》批准本公司从2003年1月1日起可以按政策规定减按15%的所得税税率缴纳企业所得税。2003年本公司适用所得税税率为15%。

根据财税字〔94〕001号《财政部国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》的有关规定以及杭州市萧山国家税务局2003年4月25日出具的萧国税政〔2003〕359号《杭州市萧山国家税务局关于杭州华盈厨卫有限公司减免企业所得税的批复》：“你公司为新办的独立核算的从事商业的企业，根据《财政部国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税字〔94〕001号）的有关规定，同意免征你公司2003年度的企业所得税，免征额在100万元内。”2003年度杭州华盈厨卫有限公司应缴纳企业所得税1,790,077.63元，减免所得税100万元，实际缴纳所得税金790,077.63元。

4、公司由中外合资经营企业变更为内资企业的补税情况。

公司的前身中山华帝燃具有限公司（以下简称“有限公司”）是设立于1992年的中外合资经营企业。有限公司1994年开始正式经营运作，并在当年实现盈利。根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》规定、中山市国家税务局小榄分局榄税外字〔1995〕4号《关于减免所得税的批复》文件以及中山市国家税务局小榄分局2001年9月出具的对中山华帝燃具有限公司适用税率的证明文件，有限公司于1994年-1995年免征所得税，1996年-1998年减半征收所得税，按适用税率12%计算所得税，同时经中山市地方税务局批准免征地方所得税。2001年9月，经中山市对外贸易经济合作局批准，有限公司变更为内资企业。根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》规定，外

商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。有限公司 2001 年转为内资企业时，实际经营期限不满十年时间，需要补交 1994 年 - 1998 年所享受的免征、减征所得税。公司的控股股东 中山九洲实业有限公司于 2001 年 8 月 28 日出具了“为了保证变更改制的合法性并遵守相关税收法规，作为中山华帝燃具有限公司第一大股东承诺，税务主管部门要求中山华帝燃具有限公司补缴在中外合资企业时享受的两免三减半应缴税款均由本公司承担并及时缴纳”的承诺，并已根据中山市国家税务局小榄分局的《通知》向该局缴纳了上述税款。中山市国家税务局小榄分局出具了“中山华帝燃具有限公司的控股股东中山九洲实业有限公司承诺代其缴纳该笔税款，并已于 2002 年 11 月 29 日全部清缴了该笔款”的证明。

（五）本公司近三年无占利润 5%以上的重大投资收益（损失）和非经常性损益。

五、资产情况

截至 2004 年 6 月 30 日，公司资产总计为 304,974,520.64 元，包括流动资产、长期投资、固定资产、无形资产及其他资产。

（一）流动资产

流动资产主要包括货币资金、应收账款、其他应收款、预付账款、存货等项目，各项目情况如下：

1、货币资金

2004 年 6 月 30 日、2003 年末、2002 年末和 2001 年末，公司的货币资金分别占当年末流动资产的 22.90%、32.47%、24.25%、42.43%。

单位：元

| 项目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
|--------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 现金 | 294,447.44 | 175,678.55 | 123,823.53 | 235,184.51 |
| 银行存款 | 41,200,359.21 | 52,113,002.67 | 25,529,110.82 | 69,201,640.77 |
| 其他货币资金 | 9,127,632.05 | 19,117,621.88 | 10,141,128.46 | 18,188,621.28 |
| 合计 | 50,622,438.70 | 71,406,303.10 | 35,794,062.81 | 87,625,446.56 |

其他货币资金余额系银行承兑汇票保证金，其中交通银行中山分行小榄支行的质押率为 40%，工商银行中山市小榄支行梅花洞分理处的质押率为 35%，中国银行杭州市萧山支行的质押率为 100%。

2003 年货币资金余额期末比期初增长 99.49%，系本年度销售的增加及扩大合并会计报表范围影响所致。2002 年末，公司货币资金的减少，主要是偿还了大部分的短期银行借款，应付票据和应付帐款。

2、应收票据

单位：元

| 项目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 |
|--------|-----------------|------------------|------------------|
| 银行承兑汇票 | 2,750,000.00 | 3,683,398.00 | 1,458,503.30 |
| 合计 | 2,750,000.00 | 3,683,398.00 | 1,458,503.30 |

3、应收帐款

单位：元

| 项目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
|--------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 应收帐款净额 | 62,409,919.20 | 60,587,413.27 | 55,173,315.99 | 58,885,251.76 |

公司应收帐款的账龄分析

单位：元

| 账龄 | 2004 年 6 月 30 日 | | | | 2003 年 12 月 31 日 | | | |
|-------|-----------------|--------|--------------|------|------------------|--------|--------------|------|
| | 金额 | 比例 (%) | 坏账准备 | 计提比例 | 金额 | 比例 (%) | 坏账准备 | 计提比例 |
| 1 年以内 | 57,850,106.67 | 84.60 | 289,250.53 | 5% | 56,262,384.97 | 84.98 | 281,311.90 | 5% |
| 1-2 年 | 2,444,530.21 | 3.57 | 244,453.02 | 10% | 2,976,029.35 | 4.49 | 297,602.94 | 10% |
| 2-3 年 | 1,859,955.61 | 2.72 | 371,991.12 | 20% | 1,614,880.21 | 2.44 | 322,976.02 | 20% |
| 3-4 年 | 1,350,737.54 | 1.98 | 405,221.26 | 30% | 908,585.14 | 1.37 | 272,575.54 | 30% |
| 4-5 年 | 431,010.20 | 0.63 | 215,505.10 | 50% | | | | 50% |
| 5 年以上 | 4,447,432.43 | 6.50 | 4,447,432.43 | 100% | 4,447,432.43 | 6.72 | 4,447,432.43 | 100% |
| 合计 | 68,383,772.66 | 100 | 5,973,853.46 | - | 66,209,312.10 | 100 | 5,621,898.83 | - |

公司的应收帐款余额绝大部分是根据公司的销售政策给予经销商铺底资金，一部分是应回笼的在途货款。

为扶持经销商的发展，扩大销售，提高市场占有率，公司对部分经销商给予铺底资金。铺底的额度按签订年度销售合同金额的确定，具体的比例按照不同地

区、经销商的销售能力、信用程度制定，并按季度视各经销商的经营状况作风险评估而调整铺底额度。

随着经销商经济实力的逐年增加，公司对经销商铺底资金也相应逐年减少。从 2002 年开始，对于新签订经销合同的经销商在半年内不给予铺底资金的支持，通过半年期的考核，对于符合公司要求的经销商才考虑给予一定的铺底资金，以防范风险。对于小规模经销商，公司不给予铺底资金。

在给予经销商一定额度的铺底资金的同时，公司一直都严格执行款到（或收支票或汇票）后发货的制度，在销售额逐年上升的情况下，公司的应收帐款周转速度不断加快，呈逐年提高的趋势。

单位：元

| 年度 | 销售收入 | 应收账款 | 占收入比例 | 周转率 | 周转天数 |
|--------|----------------|---------------|--------|-------|-------|
| 2003 年 | 630,249,621.71 | 60,587,413.27 | 9.61% | 10.89 | 33.06 |
| 2002 年 | 460,589,296.10 | 55,173,315.99 | 11.98% | 8.08 | 44.55 |
| 2001 年 | 423,880,158.10 | 58,885,251.76 | 13.89% | 7.03 | 51.21 |

本公司应收帐款周转与同行业比较

| 财务指标 | 本公司 | 闽灿坤 B (200512) | 宁波富达 (600724) | 粤美的 A (000527) | 上菱电器 (600835) |
|------------|-------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|
| 应收帐款周转率（次） | 10.89 | 8.28 | 13.52 | 14.85 | 8.79 |

（说明：以上选择的可比公司的数据为来源于其对外公开披露的年报中经审计的 2003 年报数据，本公司的数据为 2003 年的财务审计数据）

公司的应收帐款周转率与可比公司基本一致，显示出公司的货款回笼情况良好。

截至 2004 年 6 月 30 日，应收账款期末余额中无持有本公司 5%（含 5%）以上股份的股东单位欠款。应收账款前 5 名欠款单位欠款合计数为 33,577,539.01 元，占应收帐款总额的 49.10%。

5、其他应收款

单位：元

| 项目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
|--------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 其他应收帐款 | 6,221,514.97 | 4,732,304.70 | 5,089,353.10 | 9,620,692.63 |

其他应收账款余额主要系公司与其它业务单位的往来款项。

截至 2004 年 6 月 30 日，其他应收款期末余额中无持有本公司 5%（含 5%）以上股份的股东单位欠款。其他应收款前 5 名欠款单位欠款合计数为 2,019,662.92 元，占本项目总额的比例为 26.97%。

公司其他应收款的账龄分析

单位：元

| 账龄 | 2004 年 6 月 30 日 | | | | 2003 年 12 月 31 日 | | | |
|-------|-----------------|--------|--------------|------|------------------|--------|--------------|------|
| | 金额 | 比例 | 坏账准备 | 计提比例 | 金额 | 比例 | 坏账准备 | 计提比例 |
| 1 年以内 | 5,393,302.80 | 72.01% | 26,966.51 | 5‰ | 4,671,090.74 | 79.12% | 23,355.45 | 5‰ |
| 1-2 年 | 824,031.79 | 11.00% | 82,403.18 | 10% | 25,945.36 | 0.44% | 2,594.54 | 10% |
| 2-3 年 | 138,112.09 | 1.84% | 27,622.42 | 20% | 76,523.24 | 1.30% | 15,304.65 | 20% |
| 3-4 年 | 4,372.00 | 0.06% | 1,311.60 | 30% | - | - | - | 30% |
| 4-5 年 | 0.00 | 0.00% | 0.00 | 50% | - | - | - | 50% |
| 5 年以上 | 1,130,000.00 | 15.09% | 1,130,000.00 | 100% | 1,130,000.00 | 19.14% | 1,130,000.00 | 100% |
| 合计 | 7,489,818.68 | 100% | 1,268,303.71 | | 5,903,559.34 | 100% | 1,171,254.64 | |

5、坏帐准备

公司坏账准备包括应收账款和其他应收款，坏账准备按账龄分析法提取，具体提取比例为：

| 应收帐款或其他应收款账龄 | 坏帐准备计提比例 |
|--------------|----------|
| 1 年以内 | 5‰ |
| 1-2 年 | 10% |
| 2-3 年 | 20% |
| 3-4 年 | 30% |
| 4-5 年 | 50% |
| 5 年以上 | 100% |
| 合计 | - |

公司每年年末在对逾期的应收款项相应的债务单位的实际财务状况和现金流量及相关信息进行综合分析的基础上，对确认为收回的可能性不大的应收款项，则加大坏账准备计提比例，直至按全额提取坏账准备。

公司一年内的应收帐款按 0.5% 计提坏帐准备是基于以下原因：

1、公司销售政策规定：按经销商年销售额的大小从提货额中收取一定比例的市场保证金；

2、公司与经销商的货款结算制度为结清上笔货款方能提下笔货物。目前公司的一级经销商与公司保持了多年的合作关系，信誉良好，因此货款的回收有保

证。

公司近三年应收帐款回收状况良好，没有发生因经销商拖欠货款而使一年期的应收帐款帐转为二年期应收帐款的情况。

2004年6月30日、2003年末、2002年末、2001年末，公司坏账准备（包括应收账款和其他应收款）分别为7,242,157.17元、6,793,153.47元、6,019,136.33元、6,364,098.90元。

6、存货

公司存货主要为原材料、在产品、产成品、库存商品和外购商品。公司存货采用永续盘存制，每年期末至少盘点一次。公司期末根据对存货的清理盘查以及与目前市场价格的比较情况，将可变现净值低于存货成本的差额计提存货跌价准备。存货可变现净值确定的依据为原材料、外购商品和库存商品以最近进价，产成品以售价减去合理费用，在产品以完工程度与产成品比价作为可变现净值。

2004年6月30日、2003年、2002年、2001年末，公司存货分别为78,179,691.94元、69,646,882.10元、43,057,136.91元、39,552,550.10元，分别占年末流动资产的35.36%、31.67%、29.17%、19.15%。

近年来，公司存货余额有所增加，主要因为：

1、公司产品销售保持了稳步增长，近三年平均增幅为18.26%。公司产品销售的不断增长导致存货余额有所增加。

2、公司产品种类多：公司经营厨卫家电的绝大部分产品，按大类可分为灶具、抽油烟机、燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、消毒柜等，而每一大类产品又细分多种产品型号，总计各种不同类型产品达800多种。而且，公司因客户覆盖全国，各地消费者使用的能源千差万别，灶具、热水器根据所用能源不同大类可分为人工煤气、液化气、天然气，沼气等，而煤气根据不同地区又细分出1000多种不同参数的气源，导致产品的进一步差异化。为了满足不同地区不同消费者的不同需求，公司必须储存种类繁多的产成品。

3、原材料来源多、原材料种类多：公司原材料市场来源极其宽广，既有周边地区的，也有跨省采购，对于周边地区能够采购到的原材料。考虑采购的便捷性、满足生产周转的需要以及少占用流动资金等因素，一般只储存一天所需左右的存货，有些甚至是零库存。而对于跨省采购及部分市场紧缺材料及预期市场价格波动较大的材料，公司根据生产需要、运输周转所需时间、流动资金允许等因

素保持合理库存。另外，由于产成品种类多导致生产所需原材料及零部件多达10000种，必然要求公司保持一定的原材料库存。

4、2003年下半年开始铜材、铝材、不锈钢等基础原材料开始大幅涨价，为了应对原材料涨价，减少其对公司生产经营的影响，公司适当加大原材料的库存，2003年原材料净额较2002年增加了10,263,872.36元，同比上升47.9%。

5、2003年度合并报表范围新增6家控股子公司，合并报表后导致存货-库存商品余额大幅增加。

近三年公司存货情况

单位：元

| 项目 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 外购商品 | 3,486,510.16 | 3,508,360.22 | 2,438,336.90 | 1,255,720.83 |
| 原材料 | 39,855,003.16 | 31,673,837.47 | 21,409,965.11 | 25,043,833.95 |
| 在产品 | 11,907,631.55 | 10,699,036.91 | 7,708,184.22 | 2,643,336.27 |
| 产成品 | 10,905,018.37 | 6,295,337.83 | 8,839,242.14 | 10,609,659.05 |
| 库存商品 | 11,984,501.29 | 17,470,309.67 | 2,661,408.54 | - |
| 低值易耗品 | 41,027.41 | | | |
| 合计 | 78,179,691.94 | 69,646,882.10 | 43,057,136.91 | 39,552,550.10 |

其中：产成品

单位：元

| 项目 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|-----|---------------|--------------|--------------|---------------|
| 灶具 | 6,863,291.76 | 4,039,442.84 | 6,029,089.21 | 5,606,334.73 |
| 烟机 | 11,174.56 | 11,174.56 | 72,723.34 | 159,750.06 |
| 热水器 | 3,371,855.29 | 2,203,227.48 | 2,674,123.63 | 4,575,838.94 |
| 其他 | 658,696.76 | 41,492.95 | 63,305.96 | 267,735.32 |
| 合计 | 10,905,018.37 | 6,295,337.83 | 8,839,242.14 | 10,609,659.05 |

其中：原材料明细

单位：元

| 项目 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|-----|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 灶具 | 22,061,246.77 | 17,361,952.47 | 15,658,295.72 | 15,706,701.32 |
| 烟机 | 571,378.63 | 633,643.60 | 1,085,067.14 | 6,268,792.90 |
| 热水器 | 17,222,377.76 | 13,678,241.40 | 4,666,602.25 | 3,068,339.73 |
| 合计 | 39,855,003.16 | 31,673,837.47 | 21,409,965.11 | 25,043,833.95 |

| 项 目 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
|----------|------------------|------------------|------------------|
| 存货周转率（次） | 7.70 | 7.97 | 7.78 |

存货周转率与同行业比较分析

| 财务指标 | 本公司 | 闽灿坤 B (200512) | 宁波富达 (600724) | 粤美的 A (000527) | 上海电气 (600835) |
|----------|------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|
| 存货周转率（次） | 7.70 | 4.21 | 2.21 | 5.70 | 2.98 |

（说明：以上选择的可比公司的数据为来源于其对外公开披露的年报中经审计的 2003 年报数据，本公司的数据为 2003 年的财务审计数据）

公司的存货周转情况好于可比公司，显示出公司的货款回笼情况良好，存货的变现能力较强。

（二）固定资产

截至 2004 年 6 月 30 日，本公司主要固定资产情况如下：

单位：元

| 固定资产类别 | 2003 年 12 月 31 日 | 本期增加 | 本期减少 | 2004 年 6 月 30 日 |
|----------|------------------|--------------|-----------|-----------------|
| 固定资产原值 | | | | |
| 1、房屋建筑物 | 36,416,928.15 | | | 36,416,928.15 |
| 2、机器设备 | 30,987,702.03 | 1,827,197.00 | 25,500.00 | 32,789,399.03 |
| 3、运输设备 | 2,933,726.93 | 323,095.00 | | 3,256,821.93 |
| 4、电子设备 | 9,019,756.36 | 1,134,444.59 | 5,275.00 | 10,148,925.95 |
| 合计 | 79,358,113.47 | 3,284,736.59 | 30,775.00 | 82,612,075.06 |
| 累计折旧 | | | | |
| 1、房屋建筑物 | 11,019,363.93 | 1,232,435.70 | | 12,251,799.63 |
| 2、机器设备 | 10,180,491.84 | 1,405,436.78 | 2,145.07 | 11,583,783.55 |
| 3、运输设备 | 1,311,767.64 | 125,384.13 | | 1,437,151.77 |
| 4、电子设备 | 3,900,423.25 | 637,085.33 | 2,070.00 | 4,535,438.58 |
| 合计 | 26,412,046.66 | 3,400,341.94 | 4,215.07 | 29,808,173.53 |
| 固定资产减值准备 | 563,726.00 | 36,407.40 | | 600,133.40 |
| 净值 | 52,382,340.81 | -152,012.75 | 26,559.93 | 52,203,768.13 |

固定资产采用直线法计提折旧，并按各类固定资产的原值和估计的使用年限扣除残值（原值的 10%）确定其折旧率，年分类折旧率如下：

| 资产类别 | 使用年限 | 年折旧率 |
|------|------|------|
|------|------|------|

| | | |
|-------|-----|------|
| 房屋建筑物 | 20年 | 4.5% |
| 机器设备 | 10年 | 9% |
| 运输工具 | 5年 | 18% |
| 电子设备 | 5年 | 18% |

截至2004年6月30日，本公司的固定资产减值准备情况：

单位：元

| 项目 | 2003年12月31日 | 本期增加 | 本期减少 | 2004年6月30日 | 计提原因 |
|---------|-------------|-----------|------|------------|--------|
| 空气自动送料器 | 17,842.37 | | | 17,842.37 | 市价持续下跌 |
| 空气自动卷料机 | 6,534.61 | | | 6,534.61 | 市价持续下跌 |
| 电脑办公设备 | 539,349.02 | 19,751.96 | | 559,100.98 | 市价持续下跌 |
| 辅助设施 | | 16,655.44 | | 16,655.44 | 市价持续下跌 |
| 合计 | 563,726.00 | 36,407.40 | | 600,133.40 | |

截至2004年6月30日，固定资产减值准备为600,133.40元。系根据可收回金额低于固定资产账面价值的差额而提取所致。根据公司经营的实际状况，期末，公司对固定资产按照账面价值与可收回金额孰低计价。并对固定资产逐项进行检查，如果由于市价持续下跌，或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值，将可收回金额低于固定资产账面价值的差额计提固定资产减值准备。

截至2004年6月30日，公司固定资产未进行抵押和担保。

（三）长期投资

单位：元

| 项目 | 2003年12月31日 | 减值准备 | 净额 | 2004年6月30日 | 减值准备 | 净额 |
|-----------|-------------|------|------------|------------|------|------------|
| 长期股权投资 | 759,461.18 | - | 759,461.18 | 521,458.80 | - | 521,458.80 |
| 其中：对子公司投资 | | - | | | - | |
| 其他股权投资 | 759,461.18 | - | 759,461.18 | 521,458.80 | - | 521,458.80 |

公司长期投资的变现及投资收益的汇回不存在重大限制。因各项长期投资不存在市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资账面价值的情况，故未计提长期投资减值准备。

（四）有形资产净值和无形资产

有形资产净值为总资产扣减无形资产、待摊费用及长期待摊费用后的余额。截至 2004 年 6 月 30 日，公司有形资产净值为 271,363,159.74 元。

截至 2004 年 6 月 30 日，本公司无形资产为 22,909,578.89，主要为土地使用权。其中土地使用权原始成本为 32,343,753.42 元，累计摊销 10,544,564.62 元，摊余价值为 21,799,188.80 元。由于公司无形资产主要为土地使用权，不存在其给公司带来未来经济利益的能力降低、市价大幅下跌并导致其预计可收回金额低于账面价值的情况，故未计提无形资产减值准备。公司为取得商标权、专利权和购买软件而发生的相关费用于发生时确认为当期费用，未计入资产项下。

2004 年 6 月 30 日，公司无形资产余额比 2003 年末增长 61.87%，主要原因系公司本期购买中山市小榄镇沙水公路侧宗地 29.95 亩，购买价格为 8,985,000.00 元。目前该宗地土地使用权证正在办理之中。

（五）独立董事及相关中介机构关于公司资产减值准备计提的意见

1、独立董事的意见

本公司独立董事蓝海林先生、姜正侯先生、崔勇先生和刘桔女士于 2004 年 8 月共同签署《关于资产减值准备计提的独立意见》：“根据财政部财会[2000]25 号文“关于印发《企业会计制度》的通知”和财政部[2000]17 号文“关于印发《贯彻实施 企业会计制度 有关政策衔接问题的规定》的通知”以及财政部 2001 年 7 月 7 日发布的《实施 企业会计制度 及其相关准则问题解答》的有关规定，中山华帝燃具股份有限公司应制订稳健的资产减值准备计提政策并足额计提各项资产减值准备。经过核实，我们认为中山华帝燃具股份有限公司已根据其所在的行业特点、客户资信状况、公司有关资产的使用现状及目前市价情况、公司及被投资单位的实际经营状况等制订了稳健的资产减值准备计提政策，并按其制订的资产减值准备计提政策足额计提了各项资产减值准备。”

2、深圳南方民和会计师事务所有限责任公司的意见

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司的意见：“我们对贵公司申报会计

期间各项资产减值准备计提政策的稳健性和公允性予以了重点关注，未发现其计提资产减值准备不充分的情况，也未发现可能影响其持续经营能力的迹象。”

3、保荐机构（主承销商）意见

华欧国际证券有限责任公司的意见：“发行人资产减值准备政策符合稳健性原则，并以按照资产减值准备政策足额计提了减值准备，不存在因资产减值准备不足而影响发行人持续经营能力。”

六、负债情况

截至 2004 年 6 月 30 日，公司负债为 183,481,350.78 元，其中流动负债为 181,601,080.78，长期负债为 1,880,270.00 元。

（一）流动负债

公司流动负债主要包括：短期借款、应付票据、应付账款、预收账款、应付工资、应付福利费、应付股利、应缴税金、其他应交款、其他应付款、预提费用及一年内到期的长期负债。

1、短期借款

单位：元

| 借款条件 | 币种 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 |
|------|-----|-----------------|------------------|------------------|
| 抵押借款 | 人民币 | 30,000,000.00 | 10,000,000.00 | 20,000,000.00 |
| 合计 | | 30,000,000.00 | 10,000,000.00 | 20,000,000.00 |

2004 年 6 月 30 日，短期借款余额比 2003 年 12 月 31 日增长了 200%，系增加交通银行中山分行 2000 万元借款所致。

2、银行承兑汇票

单位：元

| 票据种类 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 |
|--------|-----------------|------------------|------------------|
| 银行承兑汇票 | 28,253,690.35 | 32,401,989.30 | 24,539,002.30 |
| 商业承兑汇票 | 8,439,225.58 | 5,047,025.00 | |
| 合计 | 36,692,915.93 | 37,449,014.30 | 24,539,002.30 |

3、应付帐款

单位:元

| 年份 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 |
|----|---------------|---------------|---------------|
| 合计 | 72,096,941.44 | 92,849,085.05 | 59,697,979.83 |

2004年6月30日，公司应付账款余额比2003年12月31日减少22.35%，主要系公司支付货款影响所致。截至2004年6月30日，公司无欠持有本公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

4、预收帐款

单位:元

| 账龄 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 |
|----|---------------|---------------|---------------|
| 合计 | 11,531,263.69 | 16,906,282.47 | 13,739,476.29 |

2004年6月30日，预收账款余额比2003年12月31日减少31.79%，主要系公司本期将预收账款确认为收入所致。截至2004年6月30日，无欠持有本公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

5、应交税金

单位:元

| 税种 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 |
|-------|--------------|---------------|--------------|
| 增值税 | 3,689,252.02 | 4,113,201.46 | 3,548,916.57 |
| 企业所得税 | 783,904.17 | -6,929,459.50 | 1,797,527.03 |
| 城建税 | 193,658.96 | 226,959.34 | 449,050.39 |
| 个人所得税 | 27,408.80 | 19,037.15 | 45,877.09 |
| 合计 | 4,694,223.95 | -2,570,261.55 | 5,841,371.08 |

2003年6月，本公司经广东省科学技术厅以粤科高字[2003]97号《关于认定广东省科学院自动化工程研制中心等264家企业为2003年广东省高新技术企业的通知》认定为2003年广东省高新技术企业，该认定有效期为二年。中山市科学技术局以中科发[2003]29号《转发关于认定广东省科学院自动化工程研制中心等264家企业为2003年广东省高新技术企业的通知》转发此文。根据中共广东省委政府粤发[1998]年16号《中共广东省委、广东省人民政府关于依靠科技进步推动产业结构升级的决定》等相关规定，

凡经认定的高新技术企业，减按 15% 税率征收企业所得税。2003 年 7 月 15 日，中山市地方税务局小榄分局根据中山市科学技术局以中科发[2003]29 号文件的通知以及财政部、国家税务总局财税字（94）001 号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》和粤发[1998]年 16 号文件，下发《关于中山华帝燃具股份有限公司被认定为广东省高新技术企业的通知》批准本公司从 2003 年 1 月 1 日起可以按政策规定减按 15% 的所得税税率缴纳企业所得税。2003 年本公司适用所得税税率为 15%。

2003 年，本公司企业所得税的大额借方余额系本年度多计提的企业所得税 7,513,259.33 元的冲回造成。2004 年 6 月 30 日，应交税金余额比 2003 年底增长 291.74%，主要是因为公司被认定为广东省高新技术企业，从 2003 年 1 月 1 日起可按政策规定减按 15% 税率申报缴纳企业所得税，故 2003 年末将 2003 年度多提取的企业所得税 7,513,259.33 元予以冲回，致使 2003 年末应交企业所得税出现较大的借方余额。从而影响应交企业所得税期末余额比期初增加 7,947,285.16 元。

6、其他应付款

截至 2004 年 6 月 30 日，公司其他应付款余额为 7,716,878.30 元，其中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

（二）长期负债

截至 2004 年 6 月 30 日，本公司的长期负债情况如下：

单位：元

| 项目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 |
|-------------|-----------------|------------------|
| 接受国家拨入的专项拨款 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 |
| 合计 | 1,880,270.00 | 3,100,000.00 |

根据中山市财政局、中山市科学技术局中财预[2003]8 号文《关于下达 2003 年度中山市第一批科技计划项目的通知》的规定，安排给公司 2003 年度的科技三项经费为 50 万元，用于建设年增产 60 万台新一代沼气灶具、年产 5 万台沼气热水器生产基地。

根据 2003 年 4 月 24 日广东省财政厅、广东省经济贸易委员会粤财企[2003]39 号文《关于安排 2003 年省级重点企业技术中心专项资金的通知》的

精神，为继续推进广东省工业产业结构调整，增强产业竞争力，2003 年科技三项经费（产业结构调整专项）重点支持承担省产业结构调整任务的省级企业技术中心。其中安排给公司技术中心的经费为 200 万元，用于沼气燃气用具的开发应用，起止年限为 2003 至 2004 年。

根据中山市财政局、中山市科学技术局中财预[2002]16 号文《关于下达 2002 年度中山市第二批科技计划项目的通知》的规定，安排给公司 2002 年度的科技三项经费为 10 万元，用于户外型自动恒温燃气快速热水器的研制开发。其余为 2002 年中山市财政局拨付公司的科技三项经费 50 万元。

2004 年 6 月 30 日，公司专项应付款比 2003 年 12 月 31 日减少 39.35%，系以下原因影响所致：

（1）公司本期收到中山市财政局拨付的科技三项经费 1,850,000.00 元。

（2）公司本期将拨付的科技三项经费 3,069,730.00 元用于购买机器设备并转入资本公积。

截至 2004 年 6 月 30 日，公司无重大或有负债和逾期未偿债务。

七、股东权益

截至 2004 年 6 月 30 日，公司总股本为 5365 万股，全部为人民币普通股，每股面值人民币 1.00 元，合计 5365 万元。

单位：元

| 项 目 | 2004 年 6 月 30 日 | 2003 年 12 月 31 日 | 2002 年 12 月 31 日 | 2001 年 12 月 31 日 |
|--------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 股本 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 | 53,650,000.00 |
| 资本公积 | 3,069,730.00 | | | |
| 盈余公积 | 10,949,976.28 | 10,949,976.28 | 4,207,035.59 | 701,440.09 |
| 其中：法定 公益金 | 3,649,992.09 | 3,649,992.09 | 1,402,345.19 | 233,813.36 |
| 未分配利润 | 51,640,082.07 | 45,481,354.89 | 17,191,676.29 | 1,864,852.11 |
| 股东权益合计 | 119,309,788.35 | 110,081,331.17 | 75,048,711.88 | 56,216,292.20 |

八、现金流量

2003 年，公司实现现金及现金等价物净增加额 35,612,240.29 元，其中经营活动产生现金流量净额 61,849,470.88 元，投资活动产生现金流量净额为

-15,070,382.97 元，筹资活动产生现金流量净额为-11,166,847.62 元。2004 年 1 - 6 月，公司经营活动产生现金流量净额为 - 21,653,264.42 元；投资活动产生现金流量净额为 -12,376,379.98 元；筹资活动产生现金流量净额为 13,245,780.00 元；现金及现金等价物净增加额为 - 20,783,864.40 元。

2004 年 1 - 6 月，公司经营活动产生的现金流量为 - 21,653,264.42 元，主要原因是：1、存货增加 857 万元：由于公司新产品不断推出，产品营销力度加大，公司的销售收入大幅增长，由此带动公司存货有所增长；2、2004 年 6 月 30 日比上年期末应付帐款减少约 2075 万元，系支付材料货款所致；3、2004 年 6 月 30 日比上年期末预付帐款增加约 1104 万元，系在 2004 年上半年原材料价格上涨的情况下（如与 2003 年年底相比，钢材价格上涨约 6%、不锈钢上涨约 8%、铝材上涨约 4%、铜材上涨约 2%），公司为降低生产成本，调整了采购计划，预付部分材料货款。上述因素导致公司经营活动产生的现金流量减少约 4036 万元。综上所述，材料货款的支付和预付导致公司 2004 年 1 - 6 月经营活动产生的现金流量为负。

九、重大关联交易、期后事项、承诺事项和或有事项及其他重要事项

（一）重大关联交易

本公司存在与关联企业发生关联交易的情形，请投资者关注招股说明书第六章“同业竞争与关联交易”以及财务报表附注的“关联方关系及交易”。

1、2003 年、2002 年、2001 年本公司向关联方采购商品关联交易金额分别为 139,173.25 元、41,659,661.99 元、83,702,606.51 元。详见第六章“同业竞争与关联交易”以及财务报表附注的“关联方关系及交易”。

2、2004 年 1 - 6 月、2002 年、2001 年年发生本公司向关联方销售商品关联交易金额分别为 4,497,769.90 元、76,979,083.75 元、107,699,438.43 元。详见第六章“同业竞争与关联交易”以及财务报表附注的“关联方关系及交易”。

本公司与关联方的往来、与关联方的资产转让、无偿受让关联方所有的注册商标、抵押担保、共同投资等关联交易的具体情况详见本招股说明书第六章“同业竞争与关联交易”。

（二）重要事项

1、2003年7月7日，济南华帝燃具有限公司经济南市工商行政管理局以注销核准字[2003]第701002800589号《企业注销核准通知书》核准注销。

2、2003年7月15日，中山市华铿涂料有限公司经中山市工商行政管理局以中工商[2003]第0003086号《企业注销登记通知书》核准注销。

3、2003年7月9日，公司与交通银行中山分行签订中交银2003年最抵字第230051号《交通银行短期借款最高额抵押合同》。合同规定，公司以位于中山市小榄镇九洲基工业区的中府国用（2002）第053377号土地作为抵押物，为公司与交通银行中山分行在2002年10月1日至2006年10月30日内签署的所有短期借款合同项下各笔贷款本息提供最高额抵押担保，担保的最高本金余额为人民币贰千万元。

4、2003年8月，北京绿华帝商社经北京市工商行政管理局海淀分局核准注销。

5、2003年10月8日，广东华帝经贸发展有限公司将其持有的杭州华盈厨卫有限公司的全部股权转让给自然人张仲良，发行人放弃上述股权的优先受让权，有关工商变更手续办理完毕。

6、2003年10月8日，广东华帝经贸发展有限公司将其持有的中山市华美金属铸造有限公司的全部股权转让给自然人朱润兴，发行人放弃上述股权的优先受让权，有关工商变更手续办理完毕。

7、2003年10月，本公司将所持有的北京华盈多厨卫销售有限公司46%的股权转让给仲楠。本次股权转让完成后，仲楠持有北京华盈多厨卫销售有限公司46%的股权为第一大股东，本公司持有34%的股权为第二大股东。

8、2003年12月，中山市华帝集成厨房有限公司引入新的股东并进行增资，注册资本增加到400万元，本公司持有其85%的股权，自然人廖浩东持有其10%的股权，自然人曾志祥持有其5%的股权。

（三）承诺事项和或有事项

截至2004年6月30日，本公司无重大的经济担保、财务承诺和其他或有事项。

（四）其他重要事项

根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券公司信息披露内容与格式准则第9号—首次公开发行股票申请文件》的要求，本公司编制2001年-2004年6月30日合并资产负债表、合并利润表及母公司资产负债表、母公司利润表的原始财务报告与申报财务报告差异比较表如下：

1、2001年度差异情况及其说明

公司2001年度补提10-12月主营业务税金及附加355,865.96元，其中城市建设维护税197,703.31元，教育费附加158,162.65元。此事项对2001年度申报财务报告的影响如下：

（1）对合并资产负债表相关项目的影响

单位：元

| 项目 | 申报报表 | 原始报表 | 差异数 |
|----------|---------------|---------------|-------------|
| 应交税金 | 19,444,289.57 | 19,364,022.03 | 80,267.54 |
| 其他应交款 | 158,162.65 | | 158,162.65 |
| 盈余公积 | 701,440.09 | 737,204.62 | -35,764.53 |
| 其中：法定公益金 | 233,813.36 | 245,734.87 | -11,921.51 |
| 未分配利润 | 1,864,852.11 | 2,067,517.77 | -202,665.66 |

（2）对合并利润表相关项目的影响

单位：元

| 项目 | 申报报表 | 原始报表 | 差异数 |
|-----------|---------------|---------------|-------------|
| 主营业务税金及附加 | 355,865.96 | | 355,865.96 |
| 利润总额 | 17,605,859.01 | 17,961,724.97 | -355,865.96 |
| 所得税 | 4,983,399.14 | 5,100,834.91 | -117,435.77 |
| 净利润 | 12,622,459.87 | 12,860,890.06 | -238,430.19 |

说明：公司2001年度没有应纳入合并会计报表范围的子公司，故母公司原始报表与申报报表的差异和合并会计报表的差异一致。

2、2002年度、2003年度及2004年1-6月原始财务报告与申报财务报告无差异。

3、本公司无其他需说明的重大事项。

十、本公司与同行业上市公司的比较分析

| 财务指标 | 本公司 | 闽灿坤 B (200512) | 宁波富达 (600724) | 粤美的 A (000527) | 上海电气 (600835) |
|------------|-------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|
| 流动比率 | 1.23 | 0.98 | 1.15 | 1.09 | 1.55 |
| 速动比率 | 0.84 | 0.55 | 0.63 | 0.71 | 1.16 |
| 应收帐款周转率(次) | 10.89 | 8.28 | 13.52 | 14.85 | 8.79 |
| 存货周转率(次) | 7.70 | 4.21 | 2.21 | 5.70 | 2.98 |
| 资产负债率(%) | 57.98 | 66.60 | 58.16 | 64.72 | 45.50 |
| 主营业务利润率(%) | 30.65 | 13.05 | 21.18 | 22.02 | 27.59 |
| 每股收益(元/股) | 0.65 | 0.14 | 0.19 | 0.35 | 0.58 |
| 净资产收益率(%) | 31.82 | 8.92 | 11.47 | 7.06 | 12.66 |

资料来源：上述公司 2003 年年报

选择的四家可比公司与本公司经营相似的家电和小家电业务，但在主导产品和公司规模上有些区别。本公司与可比公司的对比分析情况如下：

主营业务利润率：本公司的主营业务利润率高于可比公司。因为可比公司粤美的 A、闽灿坤 B 和宁波富达、上海电气的业务是以大家电为主、少量的小家电业务，以及部分毛利不高的其他行业，由于大家电行业的平均利润率较小家电行业低，所以公司的主营业务利润率高于可比公司。

流动比率与速动比率：公司的流动比率和速动比率与可比公司基本持平，处于合理范围之内。

应收帐款周转率与存货周转率：公司的应收帐款周转率与可比公司基本一致。存货周转率好于可比公司，显示公司的货款回笼情况良好，存货的变现能力较强。

资产负债率：公司的资产负债率与可比公司基本持平。本次发行后，公司的资产负债情况将进一步得到改善。

每股收益和净资产收益率：本公司的每股收益指标高于可比公司；净资产收益率指标高出可比公司平均水平 21 个百分点，表明公司的盈利能力较强，在行业内处于较高水平。

十一、资产评估

公司设立以来共进行过 4 次资产评估

1、2001 年 9 月，北京中天华房地产投资咨询有限公司和北京中土源房地产评估有限公司接受委托，对中山华帝燃具有限公司位于中山市小榄镇九洲基土地进行评估，并出具了中天华评报字（2001）第 009 号《土地估价报告》。

本次评估目的：中山华帝燃具有限公司拟改组为股份有限公司，此次评估为确定委托方进入股份公司的土地使用权价值提供参考依据。

估价结果：中山市小榄镇九洲基中山华帝燃具有限公司两宗工业用途，面积合计 27535.8 平方米，土地剩余使用年限为 47 年的国有出让土地使用权，开发程度为宗地红线外“五通”（即通路、供电、供水、排水、通讯），宗地红线内“场地平整”条件下，在评估期日 2001 年 9 月 30 日的市场价值为：单位地价：488 元/平方米；总地价：13437471.00 元。

2、2001 年 10 月 20 日，北京中天华资产评估有限责任公司接受委托，依据有关法规、原则，采用重置成本法和收益现值法，对原中山华帝燃具有限公司的资产及相关负债包括：流动资产、固定资产、无形资产其他资产及短期负债进行了评估，并出具了中天华资评报字（2001）第 1048 号《资产评估报告书》。

本次评估目的：为中山华帝燃具有限公司拟进行的企业改制行为提供资产价值参考依据。

本次评估范围：中山华帝燃具有限公司的全部资产和负债。本次评估基准日：2001 年 9 月 30 日。

本次评估结果：原中山华帝燃具有限公司资产总额 38,408.83 万元，与调整后账面值 30,814.04 万元相比，评估增值 24.6%，负债总额为 25,451.71 万元，与调整后账面值 25,453.54 万元相比，评估增值 0%，所有者权益为 12957.11 万元。与所有者权益调整后账面值 5,360.5 万元相比，评估增值 141.7 %。

3、2001 年 12 月 20 日，北京中天华资产评估有限责任公司接受委托，依据国家关于资产评估管理的有关法规，就中山华帝燃具股份有限公司拟收购中山市易丰五金制造厂的部分固定资产进行了评估，并出具了中天华资评报字（2001）第 1081 号《资产评估报告书》。

本次评估目的：为中山华帝燃具股份有限公司拟进行的资产收购行为提供

资产价值参考依据。本次评估范围：中山市易丰五金制造厂的部分固定资产。

本次评估基准日：2001年11月30日。本次评估方法主要采取重置成本法。

本次评估结果：评估范围内的固定资产评估值为人民币369.4万元。

4、2002年6月15日，北京中天华资产评估有限责任公司接受委托，依据国家关于资产评估管理的有关法规，就中山华帝燃具股份有限公司拟收购中山市华美金属铸造厂的部分固定资产进行了评估，并出具了中天华资评报字（2002）第1078号《资产评估报告书》。

本次评估目的：为中山市华美金属铸造有限公司拟进行的资产收购行为提供资产价值参考依据。本次评估范围：中山市华美金属铸造厂的部分固定资产。

本次评估基准日：2002年5月31日。本次评估方法主要采取重置成本法。

本次评估结果：列入评估范围内的固定资产账面值为384.34万元，调整后账面值为383.35万元，评估值为584.13万元，评估增值52.3%。

十二、验资情况

本公司自1992年设立以来共进行了4次验资，具体情况如下：

1、1995年9月5日，中山市花城审计师事务所对中山市九洲燃气具实业公司和亨利亚洲有限公司出资情况进行了审验，出具了（1995）中花审所验字第015号《验资报告》，确认亨利亚洲有限公司应缴注册资本金50万美元，已缴16.806万美元，尚欠缴注册资本金33.194万美元，中方应缴注册资本金50万美元已全部到位。

2、1996年3月20日，中山市花城审计师事务所出具（1996）中花审所验字第002号《验资报告》，确认有限公司100万美元注册资本金全部到位。

3、2001年9月30日，中山市花城会计师事务所接受委托对中山华帝燃具有限公司截至2001年9月30日止的实收资本进行审验，并出具了《验资报告》，确认本公司截至2001年9月30日已收到股东投入的资本8,642,000.00元。

4、2001年11月27日，股份公司设立时，北京天华会计师事务所出具天华验字（2001）第476号《验资报告》，确认截至2001年9月30日，公司已收到发起人投入的净资产5365万元，共折合股本5365万元。

十三、财务指标

| 项 目 | 2004年6月30日 | 2003年12月31日 | 2002年12月31日 | 2001年12月31日 |
|-------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 1、流动比率 | 1.22 | 1.23 | 1.04 | 0.98 |
| 2、速动比率 | 0.79 | 0.84 | 0.74 | 0.79 |
| 3、应收账款周转率（次） | 5.19 | 10.89 | 8.08 | 7.03 |
| 4、存货周转率（次） | 2.99 | 7.70 | 7.97 | 7.78 |
| 5、无形资产（土地使用权除外） 占净资产的比例（%） | 0.93 | 1.03 | 0.69 | 0.02 |
| 6、无形资产（土地使用权除外） 占总资产的比例（%） | 0.36 | 0.39 | 0.24 | 0 |
| 7、资产负债率（按母公司口径）（%） | 57.51 | 57.98 | 64.77 | 78.93 |
| 8、每股净资产（元/股） | 2.22 | 2.05 | 1.40 | 1.05 |
| 9、每股收益（全面摊薄元/股） | 0.26 | 0.65 | 0.40 | 0.24 |
| 10、每股收益（加权平均元/股） | 0.26 | 0.65 | 0.40 | 0.65 |
| 11、净资产收益率（全面摊薄%） | 11.91 | 31.82 | 28.67 | 22.78 |
| 12、净资产收益率（加权平均%） | 12.55 | 37.85 | 32.12 | 25.86 |
| 13、每股经营活动的现金流量（元/股） | -0.40 | 1.15 | 0.14 | 0.47 |
| 14、研发费用占主营收入的比例（%） | 2.38 | 2.27 | 2.11 | 2.15 |

上述财务指标的计算方法如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债

应收帐款周转率=主营业务收入/应收帐款平均余额

存货周转率=主营业务成本/存货平均余额

无形资产(土地使用权除外)占净资产的比例=无形资产(土地使用权除外)
/净资产

资产负债率=总负债/总资产

每股净资产=期末净资产/期末股本总额

研究与开发费用占主营业务比例=研究发展费用/主营业务收入

每股经营活动现金流量=经营活动现金流量/期末股本总额

每股收益（全面摊薄）=净利润/期末股本总额

净资产收益率（全面摊薄）=净利润/期末净资产

深圳南方民和会计师事务所按照中国证券监督管理委员会颁布的《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号-净资产收益率和每股收益的计算和披露》的

规定，本公司 2001-2003 年度的净资产收益率和每股收益如下：

| 项 目 | 净资产收益率（%） | | | | | | | |
|---------------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2004 年 1 - 6 月 | | 2003 年 | | 2002 年度 | | 2001 年度 | |
| | 全面 摊薄 | 加权 平均 | 全面 摊薄 | 加权 平均 | 全面 摊薄 | 加权 平均 | 全面 摊薄 | 加权 平均 |
| 主营业务利润 | 80.51 | 84.89 | 175.47 | 208.67 | 171.94 | 192.67 | 162.48 | 184.47 |
| 营业利润 | 14.48 | 15.26 | 39.06 | 46.46 | 44.07 | 49.38 | 31.63 | 35.92 |
| 净利润 | 11.91 | 12.55 | 31.82 | 37.85 | 28.67 | 32.12 | 22.78 | 25.86 |
| 扣除非经常性损益后的净利润 | 11.52 | 12.15 | 31.86 | 37.89 | 28.67 | 32.12 | 22.66 | 25.73 |

| 项 目 | 每股收益（元/股） | | | | | | | |
|---------------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2004 年 1 - 6 月 | | 2003 年 | | 2002 年度 | | 2001 年度 | |
| | 全面 摊薄 | 加权 平均 | 全面 摊薄 | 加权 平均 | 全面 摊薄 | 加权 平均 | 全面 摊薄 | 加权 平均 |
| 主营业务利润 | 1.79 | 1.79 | 3.60 | 3.60 | 2.41 | 2.41 | 1.71 | 4.61 |
| 营业利润 | 0.32 | 0.32 | 0.80 | 0.80 | 0.62 | 0.62 | 0.33 | 0.90 |
| 净利润 | 0.26 | 0.26 | 0.65 | 0.65 | 0.40 | 0.40 | 0.24 | 0.65 |
| 扣除非经常性损益后的净利润 | 0.26 | 0.26 | 0.65 | 0.65 | 0.40 | 0.40 | 0.24 | 0.64 |

计算公式说明：

加权平均净资产收益率（ROE）：

$ROE = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0)$ ，其中：P 为报告期利润；NP 为报告期净利润；E₀ 为报告期期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数。

加权平均每股收益（EPS）：

$EPS = P / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0)$ ，其中：P 为报告期利润；S₀ 为报告期期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购或缩股等减少股份数；M₀ 为报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

十四、公司管理层的财务分析

公司董事会成员和管理层结合近年财务会计资料做出如下财务分析：

（一）关于资产质量及资产负债结构

1、资产质量

截至 2004 年 6 月 30 日，公司总资产为 30,497.45 万元，其中流动资产 22,109.98 万元，长期投资 52.15 万元，固定资产 5,235.16 万元，无形资产及其他 3,100.16 万元。

公司资产中以流动资产为主。2004 年 6 月 30 日、2003 年 12 月 31 日、2002 年 12 月 31 日、2001 年 12 月 31 日的流动资产分别占总资产的比例分别为 72%、75%、68%、77%。流动资产中以货币资金、应收帐款和存货为主，2004 年 6 月 30 日、2003 年末、2002 年末、2001 年末分别占流动资产的 86%、92%、91%、90%。

（1）2004 年 6 月 30 日、2003 年、2002 年、2001 年末，公司的货币资金分别为 5,062.24 万元、7,140.63 万元、3,579.41 万元、8,762.54 万元，分别占当期末流动资产的 22.90%、32.47%、24.25%、42.43%。短期借款的增减变化是影响公司货币资金的主要原因。2003 年，货币资金余额期末比 2002 年增长 99.49%，系本年度销售大幅增加及扩大合并会计报表范围影响所致。2002 年末，公司货币资金的减少主要系偿还了大部分的短期银行借款，并及时支付了部分货款。

（2）公司应收帐款主要是一年期的应收帐款，2004 年 6 月 30 日、2003 年、2002 年、2001 年末，一年期的应收帐款占应收帐款比例分别为 85%、85%、87%、88%。2003 年、2002 年、和 2001 年，公司应收帐款周转率分别为 10.89、8.08、7.03，周转速度逐年加快，保持了较好的流动性。

（3）公司存货主要为原材料、在产品、产成品、库存商品和外购商品。2004 年 6 月 30 日、2003 年、2002 年、2001 年末，分别占期末流动资产的 35.36%、31.67%、29.17%、19.15%。2003 年、2002 年、2001 年公司存货周转率分别为 7.70、7.97、7.78。

公司采购人员向供应商提供公司近期的生产计划与销售预测，使供应商能够提前做好生产准备，保证能够及时供货，而且库存商品根据月度销售计划保持在合理水平，使公司存货保持在较低的水平。

2003年12月31日，公司存货较2002年末上升了2659万元，其中库存商品增加1481万元，原材料增加1026万元，主要是公司为应对产品销售的持续旺盛和原材料价格的上涨而相应地储备较多的原材料和新纳入公司2003年合并报表范围的控股公司的存货。

截至2004年6月30日，公司固定资产5235万元。本公司固定资产主要为房屋建筑物和机器设备，房屋建筑物均为本公司拥有并取得了相关权属证明，主要机器设备的成新率在80%以上，运行状况良好。

2、负债

截止2004年6月30日，公司负债总额18348万元，以流动负债为主。流动负债占总负债的98%。流动负债中以应付账款、应付票据、短期借款为主。

公司近三年短期借款余额的减少，主要是公司在2002年从交通银行中山分行、工商银行中山分行分别获得10,000万元的授信额度，能够根据公司经营需要及时获得银行短期借款。2001年由于取得银行短期借款相对困难，为了保证资金周转的顺畅，对于已经获得的银行短期借款，均办理展期手续，因此年末保持了相对较高的短期借款。

3、资产负债结构

近三年按母公司报表口径的资产负债率由2001年的78.93%下降到2003年的57.98%，2004年6月30日母公司的资产负债率为57.51%，主要系公司近年净资产的持续增长降低了资产负债率。公司将利用本次新股发行机会，使资产负债率得到进一步降低。公司将利用本次新股发行机会，使资产负债率得到进一步降低。

（二）关于经营成果、盈利能力及前景分析

1、近年主营业务进展及盈利水平分析

本公司经过多年专业经营，已经树立了品牌、技术、规模等方面的竞争优势，目前公司的收入和盈利能力进入了快速发展阶段。

（1）近年主营业务收入分析

公司主营业务收入主要来源于燃气灶具、抽油烟机、热水器的销售收入。2001年、2002年、2003年主营业务收入呈现持续增长势头，年平均增长超过18.26%。

2004 年上半年，公司主营业务收入较上年同期增长 34.50%。公司近年来不断开发出符合市场需求的新产品，调整产品结构；并根据商业形态变化趋势，开拓了新的包括家电连锁超市、连锁百货店、大卖场在内的销售渠道；同时，大力发展城市燃气运营公司、房地产公司等团体购买客户，并积极参与政府采购招标。目前，公司的销售渠道覆盖了国内全部主流渠道。这些措施保证了公司主营业务收入按照预计的目标稳步增长。

2003 年，公司主营业务收入增长了 36.84%，灶具、抽油烟机、热水器的销售收入全面大幅度上升，销售业绩的取得主要得益于以下几个方面：一是公司推出了“五星级经销商管理实施政策”，帮助各经销商进行组织建设、渠道开发、终端建设与人员管理，做好所辖区域市场的营销基础工作，进一步拓展市场，提升公司销售网络的质量，促进产品销售的增长；二是公司调整了部分产品的销售政策，实行量化激励管理，根据不同区域的实际情况制定部分产品的年度销售指标，超出年度销售指标部分实行奖励措施，上述政策的实施，有效的激励了经销商的积极性，使得公司抽油烟机、燃气灶具的销售收入较上年同期分别增长 84%、32%。三是加大对产品的促销力度，在市场上率先对欧式抽油烟机进行降价销售，对抽油烟机和灶具捆绑销售；同时，抓住“非典”时期消毒柜热销的市场商机，采取了“买产品送消毒液”、“健康家电”等灵活的促销手段，克服了“非典”对公司业务的不利影响，实现公司销售收入的增长。

（2）近年盈利情况分析

本公司近三年来在主营业务收入持续增长的情况下，通过成本、费用控制，使净利润保持了快速增长的势头，年平均增长 72%，超过主营业务收入增长水平。

2004 年 1 - 6 月，实现利润 1420 万元。2003 年公司实现净利润 3503 万元，比 2002 年增长 63%，主要系公司销售收入的增长和政府给予的企业所得税优惠。2002 年公司实现净利润 2151 万元，比 2001 年增长 70%，是通过降低主营业务成本，提高了产品的毛利率。

2、公司未来发展目标及盈利前景

公司将继续沿着以燃气具为核心的高度相关联产业链条有序、有效延伸，具体表现为全面拓展整体厨卫，积极进入工业及商业用燃气具制造领域，积极进入能源产业中的相关领域。

公司本次募集资金将用于生产家用安全节能型燃气供热中心、过滤型环保抽油烟机等具有环保、节能优点的健康、环保型产品，市场空间广阔，是公司未来 2 - 3 年内保持盈利能力继续快速增长的新的利润增长点。

随着我国城市化进程的加快和人民生活水平的提高，厨卫产品的市场空间广阔。公司在未来几年内将以“技术研发”为核心，本着“精益求精”的创新精神，开发具有科技和创意的新产品，以高品质满足市场需求，巩固提升现有业务水平；公司还将凭借在核心业务 燃气具业务方面的品牌、市场优势、技术、管理优势，实现核心多元化扩张，培育包括厨卫产品、清洁能源产品 太阳能热水器、沼气燃气产品等在内的新的利润增长点，使公司成长为厨卫行业的领导企业。

（三）关于现金流量状况及偿债能力分析

2003 年公司经营活动产生的现金流量净额为 6185 万元，每股经营活动现金流为 1.15 元，现金流足以满足公司的正常生产和经营。

2003 年 12 月 31 日、2002 年 12 月 31 日、2001 年 12 月 31 日，公司的流动比率分别为 1.23、1.04、0.98，速动比率分别为 0.84、0.74、0.79，优于同行业平均水平，偿债能力较强。

（四）关于股权结构的合理性

本公司发起人为 3 名法人股东和 3 名自然人股东，其中法人股东为中山九洲实业有限公司、广东华帝经贸发展有限公司和中山市联动投资有限公司。

公司目前股权结构如下：

| 股东名称 | 股份总数（万股） | 股权比例（%） |
|--------------|----------|---------|
| 中山九洲实业有限公司 | 2682.5 | 50 |
| 中山市联动投资有限公司 | 1448.55 | 27 |
| 广东华帝经贸发展有限公司 | 965.7 | 18 |
| 谢永培 | 155.585 | 2.9 |
| 陈富华 | 107.3 | 2 |
| 黎均林 | 5.365 | 0.1 |
| 合计 | 5365 | 100 |

本公司的股权结构分布合理，能够满足公司经营发展的需求。

（五）公司主要财务优势

1、公司一贯坚持稳健的财务政策，销售回款情况良好，现金流状况良好，资产负债率呈逐年下降的趋势，能够应对市场风险。

2、公司与各银行之间建立有稳固的合作关系，拥有良好的企业资信，银行信用评级 AA⁺，有良好的间接融资能力。

（六）本公司存在的财务困难

本公司所处行业是规模效益型产业，加大固定资产投资，扩大生产规模，提高产品技术含量，降低单位产品成本是增强企业竞争力的重要条件。本公司目前的自有资本规模较小，单纯依赖自我积累、滚动发展，速度较慢，会失去投资机会和市场机遇。过度依赖银行借款又会给企业带来沉重的债务压力和利息负担。本公司以往的成功经营，基本上依赖企业自有资金和银行短期借款，财务运作比较稳健。公司现行的财务策略在给公司带来稳健的财务结构的同时，也使公司在下一步的产业升级过程中面临着资本瓶颈。面对公司研发过程中积累的大量新技术，以及国际、国内家电巨头在资金和规模上的竞争优势，公司迫切需要资金扩大新产品的生产能力和提高公司整体竞争能力。因此，本公司决定采取公开发行股票直接融资，从根本上解决公司快速发展及产业升级所面临的资本瓶颈。

第十章 业务发展目标

一、公司总体发展规划、经营理念及发展战略

（一）总体发展规划

公司业务的总体发展规划是将继续沿着以燃气具为核心的高度相关联产业链条有序、有效延伸，具体表现为全面拓展整体厨卫产业，从提供部分产品到提供家庭厨房整体配套方案，积极进入工业及商业用燃气供热供暖制造领域和能源产业中的相关领域（包括燃气及管网、沼气、太阳能），从而形成强大的核心多元化业务群体；以中国市场为根本，同时积极拓展海外市场，在全球化竞争中充分发挥制造和研发的比较优势；坚持走高档次精品路线，实现高技术、高质量、高效益的目标。成为中国厨卫行业领导企业，并在全球化竞争中取得优势地位。

（二）经营理念

经营理念：通过构建以“诚信、责任、创新、共赢”为核心的“华帝利益共同体”，坚持“永不满足现状”的理念，倡导“人性化、环保、健康、创意”的生活模式与态度，不断为消费者创造和提供有价值的服务和产品，真正满足消费者的需求，持续为股东创造最大利润。

企业愿景：成为中国家庭厨卫产品的领导品牌；成为全球有影响的厨卫制造商和服务商；成为世界上最有竞争力、被公众及投资者认为是卓越的专业企业；塑造以“诚信、责任、创新、共赢”为核心价值观的企业文化。

企业宗旨：研究和开发（家庭）厨卫产品、工商业供热设备与服务，致力于使人类生活更加舒适和健康的崇高事业；通过满足顾客最大的需求，追求股东财富的最大化；以崇高的道德准则从事经营活动，关注并兼顾员工、客户、社区等利益相关者的利益，并承担促进社会进步，人类和谐发展的责任。

（三）发展战略

- 1、以发展燃气应用技术为核心，专业拓展整体厨卫及家用、工商业用燃气供暖供热设备领域，成就专业优势品牌企业，努力成为中国厨卫行业的领导品牌；
- 2、坚持构建以“诚信、责任、创新、共赢”为价值核心的华帝利益共同体，

形成强大的合作群体，实现企业的持续、稳健、共同发展；

3、持续提升整合以“诚信、责任、创新、共赢”为价值核心的企业文化，支持企业的持续发展；

4、坚持建立学习型组织团队，持续打造经营管理团队；

5、建立与高速发展相适应的企业组织架构，确保企业以市场为导向，高效、均衡发展；

6、厨卫核心业务的扩展与延伸

未来5年我国经济将继续稳定、蓬勃发展，人民改善生活条件的需求将持续旺盛。在国家对住宅建设的宏观经济政策的引导下，消费者观念的转变以及相关行业企业的迅速发展，我国未来5年厨卫行业存在巨大的市场需求，而“华帝”作为行业知名度和美誉度较高的品牌之一，将获得良好的发展机遇。

（1）从燃气具和厨房家电的产品组合到整体厨房

从目前的市场发展趋势来看，人们已经不仅仅满足于基本的厨卫产品，而是进一步要求整体的协调和完美的消费体验，为公司的核心产业提供了持续增长的市场需求。因此，公司在不断完善和创新现有的灶具、热水器、抽油烟机等基本厨房产品的同时，致力于整体厨房的发展。公司整体厨房将以全面系统的产品和服务的提供为消费者创造美好的消费体验和生活感受，持续提升公司品牌的内涵。

（2）燃气热水器的技术水平与加工工艺的整体提升

燃气热水器是公司核心业务之一。国务院发展研究中心市场经济研究所等单位联合撰写的《2003年-2005年热水器市场研究咨询报告》认为，中国热水器市场的市场规模在未来几年内会呈现稳步增长的趋势，其总体规模基本稳定在每年1000-1200万台左右。目前主要的国内品牌在市场份额上占据主导地位，但在技术水平和整体加工水平上与国际品牌产品有较大差距，这为公司带来重要机遇。以平衡型、户外型、取暖供水型、节能环保型和可再生能源复合型为代表的先进机型的研发、定型和投产代表“华帝”在此领域的长远目光和水平地位。公司将继续致力于在技术和工艺上赶超国外同行。

（3）投资建设搪瓷面板项目，扩大灶具产品的竞争优势

随着我国“小康住宅”工程的启动，城镇居民居住条件会得到进一步改善，消费者对燃气灶具的档次提出了更高要求。国内燃气灶具将向易清洁、环保健康、

操作更方便、使用更安全、与环境更协调，集功能与美学于一体的高档次方向发展。搪瓷面板燃气灶具不但能满足上述要求，而且在颜色、外形、款式等方面具有很强的灵活性和机动性，能与灶台实现完美结合，为厨房凭添色彩。随着行业竞争的日趋激烈，搪瓷面板燃气灶具将成为国内燃气灶具市场的主流。

公司充分利用燃气灶具产品更新换代、改善功能、提高档次的契机，投资两千多万元生产搪瓷面板，为公司灶具、热水器等产品配套，不断推出新的灶具产品，优化灶具的产品结构，满足高档次的消费要求；提高公司的品牌知名度，增强公司灶具产品的竞争优势。

7、把握“西气东输”工程的机遇向上游产业扩展与延伸

“西气东输”工程对国家和行业的战略意义重大，为公司带来了巨大的发展机遇。“西气东输”工程总投资 1400 多亿元的巨大建设工程标志着未来 20 年中国在城市燃气领域的宏伟规划与前景已经开始加速实现。城市燃气供应和管网建设项目与公司的核心业务存在着较大的关联度，属于上游产业。未来 5 年有关城市燃气供应/管网建设项目的投资机会尤为公司所关注。公司力争在上游管网领域进行投资建设，这不仅能为公司带来长远稳定的收益，而且可结成供气及器具的战略联盟，强化在燃气具领域的市场控制能力。同时由于相关项目在特定区域范围内基本上存在着单一垄断性，随之而来的长期稳定的较高投资收益，必然会成为企业投资或涉及的重要领域。根据国内和香港上市企业资料显示，城市燃气运营商的主营业务结构较为集中，并且净利润率普遍高踞于 30% 以上。而目前国家对于相关行业在政策上基本上完全放开，企业进入将不存在障碍。目前，公司与珠江三角洲地区的个别城市燃气运营商项目的投资达成初步协议。

此外，巨大的管网工程配套性产品的需求也为燃气具专业制造企业提供极为有价值的发展机会。

8、发挥专业优势，进入以沼气灶、太阳能热水器为核心的环保产业和新能源产业

（1）农村沼气

我国的农业、农村、农民等“三农”问题是历届政府均予以高度重视的重要问题。沼气产业已成为农村小康及中国环境可持续发展的战略性工程。沼气在农村的普及对环保、卫生、脱贫等国策层面的有重大意义，为行业和企业提供了一个潜力巨大的细分市场，沼气灶具则是工程最关键的产品。根据农业部《2003

- 2010 年全国农村沼气建设规划（征求意见稿）》（以下简称《规划》），2002 年底全国沼气池总量已经达到 1100 万户，而计划到 2005 年，全国沼气池总量达 2000 万户以上，10%的农户使用沼气；到 2010 年，全国沼气池总量达 5000 万户以上，20%的农户可使用沼气；2003 - 2010 年总投资 610 亿元，中央投资占 449 亿元；而 2003 - 2005 年总投资 166 亿元，中央投资占 120 亿元。从 2001 年开始，沼气普及工程从中央政策层面开始加速落实到各省、市的执行阶段，是国家为解决中西部落后地区脱贫致富、改善生态环境所采取的重要举措。

作为燃气具行业的领导性企业，公司依托强大的技术优势和营销网络，积极投身于改善农村生活环境、提高农民物质生活。依据现有的燃气灶具技术，将燃气灶具转换为专门的沼气灶具，让中、西部农村、农民可获得清洁、可再生的能源，在获得较好经济效益的同时，也为公司开拓市场，特别是农村市场提供了广阔的空间，并获得了各级政府和主管部门的充分的肯定。公司于 2002 年 2 月、10 月前后两次参加贵州省农村沼气建设项目沼气灶具及配套物资政府采购的公开招标活动并获得中标，两次中标合同金额达 3075 万元。2003 年 1 月公司参加一系列农业部组织的农村能源（农村沼气）建设项目，中标约 18 万台沼气灶具，中标金额达 2800 余万元。公司将充分利用已取得领先优势，进一步加大在农村沼气建设环保产业方面的投入，培育新的利润增长点。

（2）太阳能

中国太阳能产业近年以太阳能热水器为核心有了长足的发展。据中国五金制品协会和国家信息中心等部门调查资料显示：目前太阳能热水器在城市热水器市场份额中仅占 7.6%，而未来 5 年将达到 23.2%，平均每年 30%的增长。2002 年太阳能热水器销售达 400 万平方米，产值达 60 亿元。

目前从事太阳能热水器生产的企业总数 3000 多家，前 10 名企业市场占有率总和不超过 17%，产销值超过亿元的不足 10 家，过千万元的 30 余家，手工作坊式工厂大量存在，行业处于无序化竞争的状态。随着专业家电企业不断进入该行业，太阳能热水器行业将进入依靠品牌、规模、影响等综合竞争实力的理性发展阶段。

2002 年，公司凭着在品牌、营销网络、销售渠道、产品制造等方面的优势，进入太阳能热水器行业。2003 年太阳能热水器实现销售收入 1736 余万元，比 2002 年增长 39%。今后公司将继续加大太阳能热水器行业的投入，推动该业务的高速

增长。

9、积极实施 2008 北京奥运战略

2001 年公司投入数百万元，设计开发并无偿捐赠第九届全国运动会火炬和火种盒，经九运会组委会授权公司使用九运会会徽和吉祥物，提升了“华帝”品牌知名度，促进了产品销售，获得了良好的经济效益。受成功赞助第九届全国运动会的启发，公司将抓住北京 2008 年奥运会举办的有利契机，实施推动公司发展的国际化战略。公司将借助北京奥运会“人文奥运、环保奥运、科技奥运”理念来推广公司绿色“华帝”的理念，提升公司绿色“华帝”的品牌形象和实力，为公司的国际化营运奠定坚实的基础。目前，公司已经对“2008 年奥运战略”的实施作出具体的工作计划和实质性的安排。

10、积极开拓海外市场

作为以国内市场为根基的企业，面对国内燃气具行业竞争日趋激烈的现状，公司充分认识和体会到参与国际化竞争的意义。2002 年公司设立海外部开拓国际市场，2003 年海外销售收入实现大幅度增长，首次突破千万元。目前公司在海外市场和客户需求方面作了扎实的基础工作，海外客户主要集中在东南亚市场，并将欧美等发达国家作为公司未来的目标市场。

二、具体经营目标（2004 年）

（一）继续走综合发展道路，达到销售收入（含税）8 亿元，利润 4000 万的经营目标；

（二）灶具继续保持全国市场占有率第一并扩大市场优势，燃气热水器进入前三名，抽油烟机进入前三名，太阳能热水器进入前十名；

（三）公司构架不作扩张，立足本部机构、各销售子公司、上海研发中心等竞争力的提升，同时全面提升华帝品牌及产品在华东市场的竞争优势；

（四）企业管理在五个方面要有重大突破：一是运用目标导向管理手段争取全面达标；二是全面提升产品品位、品质和档次；三是初步建立中层以上干部的问责制度；四是初步培养一个学习型的团队组织并为之营造氛围；五是提升信息数据化处理能力；

（五）在燃气具核心业务长足进步的前提下达到均衡发展，为未来形成多元

化产业群体奠定基础。

三、具体经营计划

（一）产品开发计划

1、灶具

（1）高档产品适当延伸策略：加大推广力度，及时推出高档次系列嵌入式灶具，抢占高端市场；推出适合欧美市场的产品；着手对智能化产品的研究和开发；

（2）中档产品更新换代策略：推出全新超薄型台式灶，全面取代原有中档系列灶具；

（3）低档产品规模扩展策略：降低生产成本，进行规模化竞争，并开发出一批新产品，进一步扩大市场占有率。

2、燃气热水器

（1）开发及推出户外、超薄、平衡式、采暖沐浴两用及采暖沐浴节能环保系列等高档系列产品，整体提升热水器产品的技术水平和优势，竞争能力；

（2）通过工艺和外形上的创新，推出 5-10 升系列新的性价比高的普通烟道式热水器；

（3）全面降低成本，同时把烟道式热水器和强排热水器的市场价格调到合理水平；

（4）抓住“西气东输”契机，重新建立燃气热水器的市场优势。

3、抽油烟机

（1）立足于形成自主研发、生产等核心竞争力，建立独特的产品风格：重点优化现有特色产品，推出 2-3 款新的自动清洗产品；丰富欧式系列，开发 4 款新产品；推出环保、节能、低噪音污染的专利产品；

（2）高端和中低端产品联合出击：高端通过降低成本，主推深抽型高价产品，获取较高利润；中低端以自动清洗的产品特色打开市场缺口；

（3）抽油烟机与灶具一体化销售策略继续深入，实施捆绑，互相带动，形成竞争力的整合优势。

4、太阳能热水器

（1）建立自主研发、生产基地，借助武汉和杭州分部的优势，进一步优化产品结构，降低成本，形成自主生产，高效配送的运作模式；

（2）在全国形成华中、华东、华南的三大主要销售优势区域和生产基地，同时加大推广力度，如广告、促销等措施，以提高品牌影响力；

（3）把太阳能业务剥离原来的营销体系，为以后实施事业部制打下基础。

（4）立足于普及型研发，逐步开发承压式及光气复合型高档产品。

（二）人员扩充计划

为提高效率，确保发展速度，公司将根据业务发展需要，遵循引进人才、培养人才相结合方针。完善企业人才培养体系，建立华帝学院；引进各类专才：高级人力资源管理、资本运作、电气工程、抽油烟机设计开发、工业和商业用燃烧器、品质管理、工业设计等。

（三）技术开发与创新计划

1、致力燃气用具和机电一体化，提升电气自动控制部分的质量水平和先进性；

2、在燃烧器的燃烧方式上进行创新，致力推出几款新燃烧方式的灶具；

3、全面提升沼气产业的技术形成灶具、热水器、饭煲、灯等沼气系列形成自己的独有技术；

4、进一步完善和提升综合试验和设计硬件的配套能力，增强检测和试验的研究能力；

5、掌握全天候燃气热水器制造技术；

6、攻破自我设计、自我配套难关，实现自主应用开发；

7、着手立项开发、研究冷凝式节能燃烧技术，并形成模块式家用商用高级热水器。

8、进行承压式高效能太阳能热水器（太阳能、气能、电控）自动化控制产品的研究；

9、在抽油烟机研发方面，将以环保为方向，在高油烟过滤率、低噪音、高吸净率三方面进行突破；

10、逐步开展对工业用和商业用燃烧器的研究。

（四）市场开发与营销网络建设计划

1、依据现有“华帝”品牌定位进行升华，对新的品牌诉求进行统一输出，塑造更为具有现代意识和有创意的新的品牌文化；

2、国内市场销售优势的确立要以华南、西南、华东等优势片区的进一步发展来带动，并针对华北、华中等潜力市场进行全面整理，对不同的区域市场采取区别策略，集中资源进一步培育北京、上海、江苏、浙江、山东等重点市场；

3、国内销售网络的建设要积极推进结合整体厨房的特许经营店发展，并适应国内零售业态的变化，强化与各大型连锁销售企业的合作，全面提升自营、公共网络资源整合的能力；

4、积极进入公共事业、房地产配套工程、各级政府采购等业务领域，尤其要继续扩大与落实在全国农村沼气普及这一宏大工程当中的优势；

5、灵活运用资源，体现后方支持前方的理念，通过对客户和市场各界的深度沟通，随时调整操作方法，全面提升营销终端收益和销售成果并达到企业全面达标的目的。

（五）再融资计划

根据公司未来发展规划及经营战略，结合当期财务状况，公司将适时通过银行借款、资本市场融资等各种手段筹集资金来满足公司未来业务发展和项目投资的需要。

（六）收购及兼并计划

公司在加强新产品开发力度，扩大公司的核心增量的同时，积极稳妥地推进公司的并购战略，在立足燃气用具行业的前提下，对同行业中的优势企业进行兼并重组，实现产品的系列化，以实现公司低成本扩张和持续发展的战略目标。

（七）深化改革和组织机构调整计划

公司将继续建立健全现代企业制度，建立适应市场经济要求的企业管理体制和企业创新机制，实现企业组织结构由职能型组织向过程型组织的转变，更多地关注客户与市场，提高工作效率。

公司将以 2002 年开始的人力资源管理咨询为契机，大力推进规范化管理，

并以此为基础，统筹各职能机构的业务流程，内部管理要全面提升；进一步完善考核、激励机制；培育学习型团队氛围，强化中层干部的培训；建立和强化企业有效沟通机制；建立完善的问责制度；全面实施以部门和耗能单位为范围的节能运动，鼓励创新；根据 ISO9001 质量标准和公司实际情况进一步规范制度和流程，达到既规范又灵活的管理风格；强化成本管理和成本核算。

（八）国际化经营计划

- 1、立足东南亚市场，并开发适销产品努力拓展欧美发达市场；
- 2、尝试引进国外技术，提升电控和高性能热水器方面技术；
- 3、引进国际化经营管理人才；
- 4、力争除太阳能热水器外，所有产品通过各类型的国际品质认证；
- 5、加大到国外参观、考察、访问学习的投资力度，他为我用，洋为中用。

四、计划提出的主要假设条件

1、国家政治、经济政策以及社会环境处于正常发展状态，无对公司生产经营产生重大影响的不可抗力因素。

2、国家对五金制造行业产业政策无重大变化。市场处于正常状态，无重大市场突变情形。

3、宏观经济政策无重大变化，物价指数基本稳定；企业增值税税率和所得税税率无重大变化；人民币汇率波动较小。

4、资金来源可保证投资项目计划如期完成，并投入运行；

5、没有对公司发展将会产生重大不利影响的人力不可抗拒、不可预期性事件发生。

五、计划实施面临的主要困难

在较大规模资金运用和公司业务发展规模较大扩展的背景下，公司在战略规划、组织设计、机制建立、资源配置、运营管理特别是资金管理和内部控制等方面都将面临更大的挑战。另外，随着公司快速发展，迫切需要技术、管理、营销等方面的人才，人才的衔接问题将日益突出；市场价格战与利润目标的矛盾等。

六、本公司制定业务目标与现有业务的关系

本公司现有主营业务为：生产、销售燃气具系列产品；家庭厨房用品；家用电器及配件；自产产品的售后服务；企业自有资产投资。本公司制定的业务目标和发展规划和拟投资项目是在现有主营业务基础上的规模化扩张和产品结构调整，充分利用了现有业务的技术条件、人员储备、管理经验、客户基础和销售网络等资源，发挥了公司的成本、技术、管理等优势，体现了与现有业务之间紧密的衔接，扩大了生产规模，从纵向增强公司现有业务深度，为公司进一步发展奠定了基础。此外，公司的发展计划产品，从横向上使公司产品向相关多元化发展，产品结构和公司的利润构成更加合理，从总体上提高了公司的盈利能力。

七、募股资金运用对实现上述业务目标的作用

若本次公司股票发行成功，对于本公司实现前述目标具有关键作用。主要体现在：募股资金若能顺利到位，将为本公司注入可观的利于长期稳定发展的自有资金，为实现既定的业务目标提供雄厚的资金支持，弥补项目建设的资金缺口，保证了公司的规模化经营，对公司总体规划目标的实现和促进公司持续快速发展将起到重要作用；为公司建立了通过资本市场融资的通道，丰富了公司的融资渠道；有利于现有业务、市场经营、生产规模方面的扩张；为全面达标提供足够的资金保障；有利于吸引高级人才和增加研发特别是基础研究的投入；有利于扩大企业影响力，树立品牌形象；有利于规范企业管理，实现与国际接轨，增强国际竞争力。

八、业务发展趋势预测

1、公司从事的产业目前正处于蓬勃发展阶段，特别是中国实施的“西气东输”工程，必将使以燃气用具为核心的家用厨卫产品成为未来可持续增长的产业；

2、公司品牌和网络能力正逐步提升，与行业对手相对优势越来越明显，其企业自身生存空间十分广阔；

3、公司产品将凭借较强的成本优势与国际接轨，特别是在东南亚地区，已产生了一定的市场影响力，海外市场将为公司提供更多的机会；家用安全节能型燃气供热中心项目是公司向厨卫产品纵领域发展深的一部分，公司网络资源有可深度运用的空间，其相关业务将有更大发展；

4、公司今后将更着重于在厨房用品上相关产品的延伸，消费者对厨房的需

求将带来更多的扩展机会。同时企业也面临挑战，一是国际家电巨头，二是国内大家电企业纷纷进入小家电领域，对我们形成较大压力。因此，如何提高产品品质、如何降低成本、利用融资途径提高企业的抗风险能力，成为企业能否进一步发展的关键因素；

5、总体上公司业务发展将呈上升态势，有着广阔的发展前途。

第十一章 募股资金运用

一、募集资金投资规模及投向

按照公司股票发行方案，公司本次拟向社会公开发行 2500 万股人民币普通股，按每股 8.00 元人民币溢价发行，若发行成功，扣除发行费用后可募集资金约 18,700 万元。

根据公司中长期发展战略，并结合中国轻工业武汉设计院有关专家出具的“家用安全节能型燃气供热中心项目”、“过滤型环保抽油烟机项目”等项目的可行性研究报告，经公司 2002 年度股东大会、2003 年第一次临时股东大会及 2004 年 4 月 9 日第一届董事会第十二次会议审议通过，拟将本次募集资金投向于以下二个项目，总投资额为 20,500 万元：

- （一）投资 12137 万元，实施“家用安全节能型燃气供热中心”项目；
- （二）投资 8363 万元，实施“过滤型环保抽油烟机”项目。

所募资金投入项目后的不足部分，公司拟通过银行贷款解决。若所募资金投入项目后尚有剩余，则用来补充流动资金。

公司本次募集资金项目采取自行生产方式，投资新厂房、购置新的生产设备。

二、募集资金运用效益估算及对公司财务状况的影响

本次募集资金投资项目完成后，可扩大公司生产规模并形成灶具、抽油烟机产品的系列化生产，提高公司市场竞争力和公司实力。根据投资项目可行性研究报告分析或初步设计分析，本次募集资金拟投资项目产生效益的时间为 2-3 年，投资回收期为 4-5 年。

本次募集资金到位后，公司净资产将增加 18,700 万元，每股净资产由 2.05 元增加到 3.78 元，净资产的增加将使公司股票的内在价值有较大幅度的提高。由于净资产迅速增加，资产负债率将由目前的 57.98% 降为 38%（以 2003 年 12 月 31 日审计报告为基础），增强公司运用财务杠杆的能力。

从短期来看，募股资金到位后，公司股本扩张导致的财务摊薄会造成公司的净资产收益率有所降低；从中期来看，募集资金项目的陆续投产，将提高公司的盈利能力，增加公司的营业收入和利润总额；从长期来看，募股资金将为实现既

定的业务目标提供雄厚的资金支持，弥补项目建设的资金缺口，保证了公司的规模化经营，对公司总体规划目标的实现和促进公司持续发展起到重要作用。

三、募集资金使用年度计划

（一）资金安排

单位：万元

| 项目名称 | 总投资额 | 资金安排 | |
|-----------------|-------|-------|------|
| | | 建设投资 | 流动资金 |
| 家用安全节能型燃气供热中心项目 | 12137 | 10620 | 1517 |
| 过滤型环保抽油烟机项目 | 8363 | 6885 | 1478 |
| 合计 | 20500 | 17505 | 2995 |

（二）投资计划

单位：万元

| 项目名称 | 总投资 | 建设周期(月) | 投资计划 | | | | 回收期(年) |
|-----------------|-------|---------|----------|---------|---------|--------|--------|
| | | | 建设期 | 投产期 | | 达产期 | |
| | | | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | |
| 家用安全节能型燃气供热中心项目 | 12137 | 12 | 10619.55 | 4331.09 | 483.87 | 214.94 | 4.19 |
| 过滤型环保抽油烟机项目 | 8363 | 12 | 6884.66 | 3812.56 | 877.90 | 236.12 | 4.92 |
| 合计 | 20500 | | 17504.21 | 8143.65 | 1361.77 | 451.06 | |

四、项目情况简介

（一）家用安全节能型燃气供热中心项目

1、项目背景

（1）家用安全节能型燃气供热中心产品介绍

家用安全节能型燃气供热中心是一种分户式的供热设备，主要有3种类型：一种是容量大、多点供水的燃气快速热水器；另一种除了多点供水，还可以分户独立供暖，在欧洲被称为“壁挂式燃气锅炉”，我国国家标准的名称为“两用型燃气快速热水器”，该产品5年前进入国内市场，主要为欧洲产品，目前国内保有量约为40-50万台；还有一种则主要是北美地区使用较多的燃气暖风-热水炉，即通过脉冲式燃烧器产生的热烟气加热热风炉和热水炉，热风炉向室内提供

热风采暖，热水炉提供热水，该产品在我国应用很少。在我国，三种类型产品列入国家标准 GB36932 - 2001《家用燃气快速热水器》中，家用安全节能型燃气供热中心是这三种类型产品的通称。

本公司拟投资的家用安全节能型燃气供热中心项目将生产自主开发的两种产品即家用大容量、多点供水燃气快速热水器和家用、工商业用供暖、供热水两用燃气快速热水器。该两种产品是公司目前生产和销售的普通、低容量快速燃气热水器升级换代产品，代表未来高端热水器发展的方向。目前欧美和日本市场该产品使用普及率已高达 70%。投资本项目后将优化公司现有热水器产品结构，提高公司热水器产品的市场竞争力和市场份额，进一步促进公司灶具、热水器、抽油烟机三大类产品均衡发展，引领我国未来热水器产品的发展方向。

（2）天然气普及使用将加快家用安全节能型燃气供热中心产品的推广使用

天然气是全世界公认的“清洁能源”，与燃油、燃煤相比，天然气燃烧后对环境的影响最小，且运输使用方便，使用成本比电价低 50%左右。近年，我国将启动多项天然气工程，以解决我国的能源消费结构不合理和环境污染及城市能源供应问题，将使得天然气从目前占能源总用量的 2.8%提高到 2020 年的 8%。

我国实施的“西气东输”能源战略是将我国西部大气田，即陕、甘、宁、青、新、蒙等省份的天然气，经长输管线送到需要天然气能源的东部市场，包括将俄罗斯天然气引入我国东北，应用液化天然气技术从其他国家进口液化天然气通过东南沿海城市上岸与西气东输联网的全国性能源战略。现在正实施的西气东输工程，主要有：建设 4200Km 两条直径 1.5m 平行管线，由塔里木盆地经甘、陕、晋、豫、皖、苏输送到上海，年输送能力 240 亿立方米，2003 年开始局部地区供气。此外，还有四川东部到湖北、湖南的“川气东输”工程；南海天然气输送海南、香港、广东工程；东海气输送上海工程等。据《城市天然气利用政策的研究》测算，2005 年将有 148 个城市、7200 万人口可望使用天然气，供气量将达到 202 亿 M^3 /年；到 2010 年，将有 270 个城市使用天然气，供气量为 414 亿 M^3 /年，城市天然气普及率达 86%。

“西气东输”工程为代表的能源战略实施将带来充足、稳定、优质、低价的城市新能源，从而推动我国燃气用具产业的发展。作为燃气用具的重要产品 - 家用安全节能燃气供热中心，丰富的天然气资源为公司大规模生产和销售家用安全节能燃气供热中心提供难得的机遇和广阔的市场空间。

2、行业现状和产品的发展趋势

（1）行业发展的现状

我家用节能型燃气供热中心的自主设计、开发并投入规模生产起步较晚。目前该产品的生产处于进口散件组装生产的阶段，尚未形成规模。受国内天然气开发与利用滞后、住房分配政策等因素影响，燃气供热中心产品在我国推广使用的范围有限。随着我国天然气“西气东输”、“川气东送”、“东海气输沪”等工程的实施、我国能源政策和环保政策的调整以及住房改革力度的加大、房地产业的兴起，我家用安全节能型燃气供热中心产品的市场需求量将大幅度增长。

在欧美、日本等国家燃气供热中心产品已经有三十多年的发展历史，其技术已经相当成熟。目前，我国市场上销售的产品多为从欧洲、美国、日本，韩国等国家进口的产品，如林内、能率、百乐满、贝雷塔、南韩机器人、瑰都咪哪、法沙尼等品牌。目前，家用燃气供热中心的国外生产厂商尚未建立专业的技术服务队伍和完善的售后服务体系，很难给我国用户提供长期的质量保证，而且普遍存在产品价格偏高，市场营销网络薄弱的问题。

（2）产品的发展趋势

当前，国内外的燃气供热中心产品主要有三种类型：即热式：目前销量最多，是世界的主流产品；蓄热式：要求有蓄热罐（槽），相对占地面积较大，保温要求高。在冬季可以错开天然气的高峰负荷期，有利于天然气供应的平衡；燃气热风炉——热水炉，北美的主流产品。

随着各国对环保、节能要求的不断提高，冷凝式燃烧技术已经用于燃气供热中心产品。由于冷凝式燃烧技术具有较好的节能效果、良好的低排放性能，使得冷凝式结构的产品将成为燃气供热产品的发展方向。本项目拟生产的两种燃气热水器均为即热式产品，其中供暖、供热水燃气热水器采用了冷凝式燃烧技术。

3、家庭安全节能型燃气供热中心产品的特点

公司对该产品做了大量的技术准备。几年前，公司组织了30多名科研人员，成立了国内最先进的燃气具检测中心，设计、研究、开发家庭安全节能型燃气供热中心产品。掌握的核心技术包括意外熄火保护技术、冷凝燃烧节能技术、智能模块控制技术、低电耗控制技术、低阻值接地反馈技术、同心双环旋流燃烧技术、低排放NO_x技术、气水自动恒温控制技术、燃气热水器自动防冻技术、分段燃烧技术、变频燃烧技术等。该项目拟生产的产品采用先进的全天候使用、低氮氧

物排放燃烧技术和冷凝燃烧等先进技术，具有热效率高、污染物排放量低，节能环保等特点，在设计和研发方面既充分吸收了国外先进的技术，又充分结合我国的实际情况，其产品性能比国外产品更适合中国国情。家庭安全节能型燃气供热中心产品的特点具体如下：

（1）热效率高

大容量、多点供水燃气快速热水器和普通燃烧式的供暖、供热水燃气快速热水器采用普通的强制燃烧方式，其热效率高达 80-85%，功率调节比达到 1/4。

采用冷凝式燃烧的供暖、供热水燃气快速热水器在排烟系统中增加了热回收装置，使排烟温度下降到 50℃，不但增加了余热的利用，而且还能回收相当一部分潜热，即烟气中的过热水蒸汽冷凝成水而释放出凝结热（2320KJ/kg）。回收的热量增加机组的输出功率，其热效率比普通燃烧式热水器高 10-15%，达到 95%。同时，冷凝式燃气快速热水器还具有功率调节比大的特点，其功率调节比例为 1/8，即在室温变化大时该产品更能满足不同气温的需求：当温度较高时，该产品能以较小功率状况运行，达到房间温暖舒适和节能的双重效果。

（2）节能环保、使用方便、适用范围广

该产品的适用气源范围广，可使用 LPG、LNG 及城市煤气等清洁能源，节能环保；可根据用户设定的水温及取暖温度要求，自动调整水量和温度，以达到节能运行；可根据用户的需要提供两种系列产品：多点供水产品，或供热取暖同时使用的产品；采用电脑芯片程序化控制，可实现“傻瓜操作”：用户可选装 PC 接口，与家用电脑联网，随时读取有关信息，可实现人机对话；安装维修简单，该产品室内外均可安装，可装在阁楼、楼梯间、庭院阳台、地下室等位置；维修采用自诊断程序，由公司遍及全国的售后服务网络负责，24 小时内保证故障的排除。

（3）安全性能好、可靠性高、价格较低

该产品具有防风雨、防雷击功能；自动熄火保护功能；防过烧功能；烟道防堵塞功能；缺水及水压过高保护功能；可自动防冻运行；产品价格为进口同类产品的 80%左右。

另外，冷凝式燃烧的供暖、供热水燃气快速热水器的 CO、CO₂ 的排放低于国家标准，NO_x（氮氧化物）的排放量相当于普通燃烧式热水器的 1/3，减少了 CO、CO₂、NO_x 等污染大气和导致酸雨形成的燃烧废气的排放量，起到节约能

源和保护环境的作用。本公司设计的冷凝式燃烧的供暖、供热水燃气快速热水器还具有独特的可多机模块组合集中智能控制的特点。组合的机组可以根据温度及用水量自动控制并运行，在工商业场所使用会起到很好的节能效果。如用 5 台该产品组合，功率调节比例能达到 1/40。目前国内的供暖设备调节比例仅为 4 : 1，在温度较高时由于调节比有限导致室温偏高，耗能且不舒适。

本公司拟投资生产的家庭安全节能型燃气供热中心产品性能如下：

| 项目 | 大容量、多点供水 燃气快速热水器 | 供暖、供热水燃气快速热水器 | |
|--------|--|--|--|
| | | 普通燃烧方式 燃气快速热水器 | 冷凝燃烧方式 燃气快速热水器 |
| 功能 | 供热水（16L/分钟 - 20L/分钟） | 供热水+取暖（供暖面积： 100 - 250M ² ） | 供热水+取暖（供暖面积 100 - 5000M ² ） |
| 功率负荷 | 32 KW - 40 KW | 36KW - 50KW | 40KW - 80KW |
| 智能化程度 | 自动恒温、可接智 能化家居系统 | 自动恒温（水）供暖手动设 置、可接智能化家居系统 | 自动恒温（水）、房间温 度自动设置、可接智能 化管理系统、可多台组 合 |
| 燃烧方式 | 普通的强化燃烧 | 普通的强化燃烧 | 全预混冷凝式燃烧 |
| 热效率 | 80%~85% | 80%~85% | 95%~98% |
| 使用寿命 | 10 年 | 10 年 | 15 年 |
| 安全性 | 可装在户外及室 内、燃烧用氧气及 废气均在室外循 环、具有多重安全 保护装置 | 可装在户外及室内、燃烧用 氧气及废气均在室外循环、 具有多重安全保护装置 | 可装在户外及室内、燃 烧用氧气及废气均在室 外循环、具有多重安全 保护装置 |
| 目标客户 | 家庭 | 家庭+小商业场所 | 家庭+商业场 所（小于 5000M ² ） |
| 功率调节比例 | 1/4 | 1/4 | 1/8 以上 |

4、家用安全节能型燃气供热中心的市场情况分析

家庭安全节能型燃气供热中心 - 大容量、多点供水燃气快速热水器和供暖、供热水燃气快速热水器产品为市场上中高档产品，主要用于家庭热水供应，住宅建筑分户式采暖，以及小型宾馆、酒楼及美容美发场所供应热水、供暖等。

（1）大容量、多点供水燃气快速热水器的市场需求情况

大容量、多点供水燃气快速热水器是传统燃气热水器的未来发展方向。我国现有的传统燃气热水器采用的技术基础是 20 多年前从日本引进的。当时日本的产品满足了国民的初级需要，并以价格低、体积小、加热快等优点赢得了消费者认同。我国社会保有该产品约 3000 万台、产品的年销量达 900 万台。

由于传统燃气热水器要求安装在使用者附近，燃气燃烧时大量耗氧，燃烧产生的废气和未燃尽的 CO（一氧化碳）直接排放到室内，造成了各类安全事故。为了防范热水器安全事故，1999 年我国已禁止生产和使用直排式燃气热水器，并改为烟道式和平衡式等强排式燃气热水器。目前国内 80%以上烟道式燃气热水器由于受结构和安装使用条件等条件的制约仍具有一定的安全隐患。同时，20%的安全型热水器的供水能力在每分钟 10 升以下，难以满足生活质量提高的市场需求。

近几年来，我国经济一直保持高速增长，人民生活水平和生活质量将得到进一步提高，居住面积不断扩大、居民建筑日益多功能化、对生活用品要求的不断提高。我国城镇家庭平均人口 4 - 5 人，一般最少有 2 个以上用水点，近年发展的商品房的供水点都在 3 个以上（厨房、主卧卫生间、公共卫生间），因此仅具有洗浴功能的传统燃气热水器不能完全满足家庭更高的要求，而美观、耐用、安全、方便的大容量、多点供水及可供暖的新一代快速燃气热水器正逐步受到消费者的青睐。功能多、多点供水、出水量大、户外安装，安全性高的燃气快速热水器将成为传统燃气热水器的升级换代产品和消费者购买的主流产品。

大容量、多点供水燃气快速热水器产品的市场需求分析

按照我国城镇各类家庭热水器年需求量平均为 900 万台来计算，如 10%的用户使用大容量、多点供水燃气快速热水器产品，则年需求量不少于 90 万台。

随着“清洁能源行动”的实施，我国的西气东输、川气东输、东海气输沪等天然气工程全面启动，将极大地改善我国能源结构不合理的现状和沿线居民的生活质量，为大容量、多点供水燃气快速热水器产品提供潜在的市场空间。

2003 年，我国大容量、多点供水燃气快速热水器的销量约为 20 - 30 万台。该产品按销售渠道分布的销售情况为家电超市占 30%、煤气公司 25%、专卖店 20%、房地产公司 15%、其他渠道 10%。

（2）供暖、供热水燃气快速热水器的市场需求情况

供暖、供热水燃气快速热水器是我国分户采暖系统和设备的最佳选择

我国《民用建筑节能管理规定》（2000 年）和《采暖通风与空气调节设计规范》GBJ19-87（2001 年版）规定“新建住宅热水集中采暖系统，应设置分户热计量，按户依照热计量收费”。该强制性规定改变了原有计划经济体制下城镇居民采暖地区的采暖低收费、高福利补贴的政策，实行采暖费用由住户自己承担。因此，很多住户选择自设分户独立式采暖系统。

分户式燃气供暖与集中供热相比的优势：分户式供暖可省去锅炉房、煤场等占地，节省用地，避免了锅炉房、户外管网的一次性投资；分户式供暖不需要通过管网进行热量输送，没有输送过程的热损失，可节能 15%~20%；使用简单，操作方便，可随意关停，空房或白天无人时可以停止供暖，调节灵活，节约能源；安全，带有各种安全保护装置，能确保用户安全；计费方便，费用收取只需根据燃气用量和水、电用量收取即可，收缴率 100%；如果综合考虑燃气、水、电、设备折旧和免收集中供热集资费等因素，在北方，按相同建筑面积比较，燃气分户式供暖的年供暖费与集中供暖费基本相等；减少了房地产开发商与能源、规划、外网等部门复杂的配合程序，也减少了物业管理的运行、维修、计量收费、纠纷等方面的问题。因此，分户独立式供暖是解决居住建筑采暖的一种较好的模式，我国正在大力推广，而且越来越为市场接受。

分户式燃气采暖与分户式电采暖相比的优势：目前常用的电热管、电暖器、油汀、电红外线采暖器等，虽然价格便宜，使用方便，但其能效比不大于 1，既浪费电能，又要支付高额电费。即使采用能效比较高的热泵家用空调，相同采暖面积，其电能消耗费用比家用节能型燃气供热中心 - 供暖、供热水燃气快速热水器的使用费用高一倍以上。以采暖面积为 115M² 的住宅为例，冬季室内供暖温度为 19℃，每天供暖 20 小时，单位面积供热按 200W 计，则整个房间供热 23KW。对热泵式空调机组而言，按能效比例 3.5 计（比较先进的机型），则每小时耗电 6.5KW，每天电费约 80 元（按 0.6 元/KWh 计）；而对于气源为天然气的供暖、供热水燃气快速热水器，20 小时耗天然气 19 M³（按 1.90 元/ M³ 计），每天用能源费 36 元，低于热泵式空调机组电费的 50%，且每天除了供暖，还有源源不断的热水供洗浴用。比较初装费，热泵空调机组加末端（风机盘管）约需 3 万元；而供暖、供热水燃气快速热水器加末端（暖气片或低温热水地板辐射采暖）一般约需 2 万元。（目前尚没有使用电热水器或太阳能热水器产品实现分户式供暖的）。另外，在有天然气的城镇中供暖、供热水的燃气快速热水器明显比电热水器节能。

供暖、供热水燃气快速热水器产品的市场需求

在国外，欧洲 70%以上家庭采用该产品解决采暖和洗浴问题。根据博世 - 西门子公司资料：1997 年，欧洲家庭住宅供暖产品的总销量为 370 万台，而 2002 年达到 450 万台。到 2003 年，欧洲国家采用冷凝燃烧技术的产品比例荷兰达到

80%、德国达到 35%、意大利达到 10%。在日本，燃气的普及使大容量、户外安装、多点供应热水兼采暖的燃气热水器成为市场热销的产品。

目前，供暖、供热水燃气快速热水器的主要销售对象为中高收入家庭及中小型商业场所及楼堂馆所。

根据国务院发展研究中心市场经济研究所等五家单位共同作出的《2002 年中国城市热水器消费市场调查报告》指出：目前，我国城镇居民的热水器普及率为 69.1%，预期购买的用户中，有 9%的用户需要燃气供热中心产品，市民对安全性高、出水量大及品牌知名度较高的热水器产品认同感较高。中国有 8000 万户城镇人口，住房条件较好的、收入较高的家庭，是供暖、供热水燃气热水器的市场消费群体。根据《暖通空调》网资料，我国北方城市，每年不低于 200 万套新住宅交付使用，按 30%的住户采用分户式采暖系统，则年需要 60 万台供暖、供热水燃气快速热水器产品。

我国长江中下游及周围地区，面积约 180 万平方公里，人口 5.5 亿左右，国内生产总值约占全国的 48%，是人口密集、经济发达、大中城市集中的地区。该地区夏季炎热，冬季寒冷、湿度大。过去国家没有明确规定该地区铺设采暖设施，现在国家政策已明确规定，在该地区的幼儿园、养老院、中小学校、医疗机构等建筑宜采用集中采暖的方式，其他建筑可因地制宜采用其他采暖的方式。随着我国经济高速增长，该地区的城镇居民纷纷采取措施，自行解决居住建筑冬夏季的室内热环境问题。当前主要的分户式采暖大多采用电暖器、暖风机、油汀、电红外线取暖器等，这些设备能效比较低，电能浪费很大，电费高昂。虽然该地区亦可采用热泵空调机组，但由于电费高，加上因湿度大引起的结霜，以及热泵空调无法解决家庭洗浴用热水等问题，使热泵分户采暖有很大的局限性。该地区大部分处于我国西气东输、川气东输、东海气进沪的范围，使供暖、供热水燃气快速热水器产品在该地区有广阔的市场前景。

此外，我国各类商业服务网点，如招待所、美容美发店、健身中心等，也是对供暖、供热水燃气快速热水器产品有着较大需求的消费群体。供暖、供热水燃气快速热水器不仅能为商业服务网点提供热水，而且解决了室内采暖的问题，经济实惠又节能环保。我国目前有各类服务网点 1600 万家，如按 5%的使用统计，每年的需求量将达到 80 万台；如果按照 1%的用户使用，每年需求量将达到 16 万台。

根据 2001 年《暖通空调》统计，九十年代末期我国供暖、供热水燃气快速热水器产品的市场销量仅有几万台，2002 年，该产品的年销售量约为 10 万台，2003 年达到 20 万台（集中在长江沿岸及以北地区），其中 2003 年北京地区销售量约 5 万台。未来几年该产品的市场销售量潜力巨大。

供暖、供热水燃气快速热水器产品按照销售渠道分类的销售情况是燃气公司占 40%、房地产公司占 30%、大客户（中小型商业场所和楼堂馆所）占 20%、市场零售占 10%。

5、投资该项目的可行性

本公司投资家用安全节能型供热中心项目的可行性体现在以下几方面：

（1）10 多年来，本公司专注于燃气具产品生产销售，具备了丰富的燃气热水器产品研究、设计、制造经验，并为生产家用安全节能型供热中心作了大量的技术准备工作，组织科研技术人员进行产品和新技术的研究开发，掌握了产品的核心技术，达到国内领先水平；

（2）公司的产品具有技术先进，具有热效率高、节能环保、安全可靠，性能稳定等特点，充分体现了多年积累的燃气热水器产品制造方面的优势；

（3）本公司该类产品的价格为进口同类产品的 80%左右，具有较大的价格优势；公司的品牌影响力、燃气专业技术和经验等方面的优势，为客户提供包括系统设计、配套、安装、维修等售前售后服务；

（4）作为燃气具专业厂商，公司与家电连锁、煤气公司、房地产公司建立了良好合作关系，品牌知名度较高，并已建立了遍布全国的销售网络，为新产品的销售提供最大的市场支持；

（5）该产品作为公司未来发展的主要产品，将加大该产品的媒体宣传推广力度，运用灵活的市场营销手段，并力求在 1000 多家专卖店建立强大的产品推广系统。

6、投资概算情况

| 序号 | 项目名称 | 金额（万元） | 比例（%） |
|-----|--------|----------|-------|
| | 总投资 | 12136.62 | |
| 1 | 建设投资 | 10619.55 | 100 |
| 1.1 | 建筑工程投资 | 2401.50 | 22.61 |
| 1.2 | 设备购置投资 | 3294.10 | 31.02 |
| 1.3 | 安装工程投资 | 921.90 | 8.68 |

| | | | |
|-----|-----------|---------|-------|
| 1.4 | 其它工程和费用投资 | 2307.41 | 21.73 |
| 1.5 | 基本预备费用 | 1694.64 | 15.96 |
| 1.6 | 建设期利息 | 0 | |
| 2 | 铺底流动资金 | 1517.07 | |

本项目拟建四个车间及一个仓库、一个型式试验室，钣金车间承担产品的外壳冲压，焊接加工，完成热交换器加工，燃烧器加工；模具车间承担各类模具生产及加工；精铸及阀门车间承担热水器专用阀门的生产；总装测试、包装车间承担产品的总装、测试、包装；仓库贮存零部件及成品；型式试验室承担零部件检测及产品型式试验。

安全节能供热中心项目投资估算

单位：万元

| 序号 | 设备名称 | 单位 | 数量 | 设备单价 | 设备总价 | 生产单位 |
|----|------------|----|----|-------|-------|-----------|
| 1 | 自动化钣金生产线 | 条 | 1 | 315.0 | 315.0 | 日本村田株式会社 |
| 2 | 四柱油压机 | 台 | 6 | 10.0 | 60.0 | 上海锻压机床厂 |
| 3 | 开式固定台压力机 | 台 | 14 | 5.364 | 75.1 | 上海锻压机床厂 |
| 4 | 数控多塔多工位成型机 | 台 | 1 | 109.3 | 109.3 | 日本村田株式会社 |
| 5 | 单梁起重机 | 台 | 2 | 14.8 | 29.6 | 徐州起重设备厂 |
| 6 | 点焊机 | 台 | 4 | 0.5 | 2.0 | 加拿大亨龙公司 |
| 7 | 数控车床 | 台 | 20 | 25.5 | 510.0 | 广州数控设备厂 |
| 8 | 液压自动车床 | 台 | 30 | 8.0 | 240.0 | 广州数控设备厂 |
| 9 | 数控微孔钻床 | 台 | 10 | 2.7 | 27.0 | 上海数控设备厂 |
| 10 | 高速钻床 | 台 | 20 | 6.0 | 120.0 | 黄山台钻厂 |
| 11 | 台式钻床 | 台 | 40 | 0.4 | 16.0 | 黄山台钻厂 |
| 12 | 攻丝机 | 台 | 60 | 0.45 | 27.0 | 黄山台钻厂 |
| 13 | 阀门自动攻丝机 | 台 | 2 | 0.9 | 1.8 | 深圳天利自动化公司 |
| 14 | 自动弯管机 | 台 | 10 | 1.5 | 15.0 | 深圳天利自动化公司 |
| 15 | 卧式冷室压铸机 | 台 | 11 | 7.564 | 83.2 | 广东华大机械厂 |
| 16 | 阀门自动检测装配线 | 台 | 4 | 80.0 | 320.0 | 新松自动化有限公司 |
| 17 | 数控装备线 | 套 | 1 | 36.0 | 36.0 | 新松自动化有限公司 |
| 18 | 成品电控立体仓库 | 套 | 1 | 50.0 | 50.0 | 上海数控设备厂 |
| 19 | 材料立体仓库 | 套 | 1 | 40.0 | 40.0 | 上海数控设备厂 |
| 20 | CNC 加工中心 | 台 | 1 | 45.0 | 45.0 | 厦门大金机械公司 |
| 21 | 平面磨床 | 台 | 3 | 15.0 | 45.0 | 桂林磨床厂 |
| 22 | 普通车床 | 台 | 5 | 4.5 | 23.5 | 沈阳 - 机床厂 |
| 23 | 万能铣床 | 台 | 2 | 9.0 | 18.0 | 北京机床厂 |
| 24 | 马鞍车床 | 台 | 2 | 3.5 | 7.0 | 北京机床厂 |
| 25 | 牛头刨床 | 台 | 4 | 4.25 | 17.0 | 长沙机床厂 |
| 26 | 线切割机 | 台 | 9 | 12.41 | 111.7 | 宁波切割机厂 |
| 27 | 万向摇臂钻床 | 台 | 4 | 4.75 | 19.0 | 沈阳中捷机床厂 |
| 28 | 电火花机 | 台 | 3 | 3.33 | 10 | 厦门大金机械公司 |
| 29 | 高速电火花机小孔机 | 台 | 1 | 5.5 | 5.5 | 苏方金马机械公司 |
| 30 | 立体刻模铣床 | 台 | 1 | 2.7 | 2.7 | 昆明机床厂 |
| 31 | 井式渗碳电炉 | 台 | 1 | 3.5 | 3.5 | 南京电炉厂 |

| | | | | | | |
|----|--------------|---|---|------|---------|------------|
| 32 | 箱式电炉 | 台 | 3 | 3.17 | 9.5 | 南京电炉厂 |
| 33 | 行车 LDN-20 | 台 | 1 | 17.6 | 17.6 | 加拿大尹思奥公司 |
| 34 | 三坐标测量仪 | 台 | 1 | 15.0 | 15.0 | 加拿大尹思奥公司 |
| 35 | 排风扇 | | | | 22.0 | 广东轻出集团有限公司 |
| 36 | 电动叉车 | 台 | 4 | 42.5 | 170.0 | 厦门叉车有限公司 |
| 37 | 中央空调 | | | | 210.0 | 远大空调有限公司 |
| 38 | 消防栓及灭火器 | 台 | | | 10.0 | |
| 39 | 储气罐 | | | | 10.0 | |
| 40 | 空气压缩机 | | | | 54.6 | 北京第一通用机械 |
| 41 | 循环水处理器 | | | | 6.0 | 洛阳登峰环保有限公司 |
| 42 | 电脑设备、软件及检测设备 | | | | 210.00 | 国内购买 |
| 43 | 其他设备 | | | | 174.50 | 国内购买 |
| | 合计 | | | | 3294.10 | |

7、项目技术情况

本项目拟生产的主要产品是公司吸收国外先进技术，结合中国的实际情况自主研发开发出来的，其产品比国外产品更适合中国国情。首先采用了直流无刷电机驱动风机强化鼓分段燃烧技术和冷凝式燃烧技术，达到调节快的效果，并同时采用数码恒温智能化、水温水量任意设定及保持水流稳定、加热防冻、燃烧室防燃穿保护等多项技术，达到控制程度高，运行安全可靠的效果。该产品具有操作方便、技术领先、流量大、安全性高、结构设计合理、外形美观大方、淋浴舒适、运行智能化的特点，效率高，污染物排放量低，属节能环保产品。它不仅填补了国内空白，同时使得中国的燃气热水器燃烧技术与国际同步。工艺设计上采用成熟、可靠的新工艺、新设备，以保证产品精度和质量。

经国家燃气用具质量监督检验中心检验，大容量、多点供水燃气快速热水器产品和供暖、供热水燃气快速热水器产品的各项性能指标均符合国家 GB4706.1 - 1998《家用和类似用途电器的安全通用要求》和《家用燃气快速热水器》(GB6932 - 2001) 中的相关要求。大容量、多点供水燃气快速热水器通过广东省科学技术厅科技成果鉴定（鉴定证书号为：粤科鉴字〔2003〕第 087 号）。2003 年 4 月 3 日，广东省经济贸易委员会对供暖、供热水燃气快速热水器产品的技术进行了现场鉴定，鉴定结果表明：该产品技术性能指标符合要求，处于国内同类产品的领先水平，并出具了粤经贸技鉴字〔2003〕058 号《新产品新技术鉴定验收证书》。本公司正在委托广东省粤高专利事务所代理本公司就该项目采用的相关技术向国家知识产权局申请专利。

8、原材料、辅助材料及能源供应情况

该产品所用原材料主要为钢材、铝及铜，国内市场货源充足，市场采购即可。

包装材料、电器配件等在本地就有众多配套厂家。同时，公司有数年燃气热水器的生产历史，有完善的零部件供应渠道和长期固定的合作伙伴，能够保证本项目供货要求。

本项目用水、电均由中山市小榄工业园提供。其中日用水量为 4.46 吨 / 时，日用气量为 35M³/MIN；电力由华帝工业园动力中心提供，电压总装机容量为 2186KW，计算负荷为 1594.23KVA，根据负荷情况选用二台 1000KVA 变压器。

9、拟投资项目的产出和经济效益情况

该项目建设期为一年，建成 2 年后达产。达产后可年产各类家用安全节能型燃气热水器 10 万台，其中：大容量多点供热水燃气快速热水器产品（系列产品一）50,000 台，供暖、供热水燃气快速热水器产品（系列产品二）50,000 台。

该项目生产期为 10 年，投产第二年达到设计生产能力的 85%，第三年达到设计生产能力的 95%，第四年实现设计生产能力。

| 大容量、多点供水燃气快速热水器（系列产品一） | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 项目设计生产能力（台） | 本项目产品出厂单价 | 本项目产品预计市场零售单价 | 同类产品市场零售单价 |
| 50,000 | 2400（元/台） | 4000（元/台） | 4680 - 7000（元/台） |
| | 投产期 | 达产期 | |
| 生产期 | 第 2 年 | 第 3 年 | 第 4 年 |
| 生产负荷 | 85% | 95% | 100% |
| 预计市场需求量（台） | 20 万台 - 30 万台以上 | 20 万台 - 30 万台以上 | 20 万台 - 30 万台以上 |
| 本项目产量（台） | 42,500 | 47,500 | 50,000 |
| 本项目的销售收入（万元） | 10200 | 11400 | 12000 |
| 供暖、供热水燃气快速热水器（系列产品二） | | | |
| 项目设计生产能力（台） | 本项目产品出厂单价 | 本项目产品预计市场零售单价 | 同类产品市场零售单价 |
| 50,000 | 4900（元/台） | 6500（元/台） | 5000 - 7800（元/台） |
| | 投产期 | 达产期 | |
| 生产期 | 第 2 年 | 第 3 年 | 第 4 年 |
| 预计市场需求量（台） | 20 万台 - 30 万台以上 | 20 万台 - 30 万台以上 | 20 万台 - 30 万台以上 |
| 本项目产量（台） | 42,500 | 47,500 | 50,000 |
| 本项目的销售收入（万元） | 20825 | 23275 | 24500 |

| 家用安全节能型燃气供热中心项目 | | | |
|-----------------|-------|-------|-------|
| | 投产期 | 达产期 | |
| 生产期 | 第 2 年 | 第 3 年 | 第 4 年 |
| 销售收入（万元） | 31025 | 34675 | 36500 |
| 产品税金及附加（万元） | 2262 | 2528 | 2662 |
| 总成本（万元） | 23732 | 26319 | 27612 |
| 利润总额（万元） | 5029 | 5826 | 6225 |

公司家用燃气安全热水器供热中心系列产品的目标市场为中高档产品。本公司将综合考虑市场上中高档产品的商场零售价格、产品经销商的毛利、产品的规格、性能、未来产品之间的价格竞争等因素后，确定本公司该产品的市场价格。

该项目的投资利润率 49.99%，所得税后财务内部收益率 34.16%，投资回收期 4.19 年（含项目建设期）。

以上项目的财务测算是在影响该产品的需求总量、价格、成本的因素没有重大变化、不考虑其他新产品的替代等因素的情况下，该产品的年销售量达到生产能力时作出的，但由于产品市场竞争的不确定性和产品价格的波动，公司再次提醒投资者注意募集资金的投资风险。

该《家用安全节能型供热中心项目可行性研究报告》已经广东省发展计划委员会批准立项，批文号为粤计工〔2003〕246 号。

（二）过滤型环保抽油烟机项目

1、项目背景

随着我国天然气“西气东输”、“川气东送”、“东海气输沪”等工程的展开，我国的能源结构中天然气的比例将由目前的 2.8% 提高到 8%，直接惠及国内 1.5 亿多人口。天然气管网经过的广大农村地区，将改变世代烧煤或柴的历史。抽油烟机也将伴随燃气具产品，广泛的进入家庭。

根据国务院发展研究中心市场经济研究所等五家单位联合编制的《2002 年中国城市抽油烟机消费市场研究咨询报告》显示：经调查的 54 个城市共代表了全国 1 亿人口中，城市家庭的抽油烟机拥有率为 71.8%，而目前中国城市家庭的抽油烟机保有量约为 4300 万台，抽油烟机的正常使用寿命一般为 7 年，据此计

算：我国每年更新换代的需求量在 600 多万台左右；我国每年约有 1000 万对新人结为夫妻，其中城镇人口约占 1/4，抽油烟机是新婚家庭选择购置的产品之一，考虑部分新人与家庭合住，按独立分住的新建家庭中有 60%有意愿购买抽油烟机进行测算，年需求量达 100 万台以上；由于我国经济的发展不均匀性，人口的流动性越来越大，这促进了城市小餐饮及大排档的发展，该部分从业人员也是抽油烟机的稳定客户，年需求量抽油烟机为 20 - 40 万台；随着住房条件的继续改善和人们生活质量的提高，目前未使用抽油烟机的家庭，也会成为抽油烟机的主要消费者。这类家庭如用十年时间普及抽油烟机产品，则平均每年的抽油烟机的用量也达 50 万台以上；中国城镇家庭中，尤其是享受福利分房政策以后的企业职工，随着收入的提高，已不能满足原有福利房地结构及居住条件，谋求第二套宽敞、舒适当住房，这部分职工也是抽油烟机的消费者，年使用量达 40 - 50 万台；另外，抽油烟机的国外市场的潜力更是巨大。

根据上述数据统计，我国抽油烟机的年销量不少于 900 万台。

环保问题一直是人类社会最关注的重要课题之一。中国现在的抽油烟机产品几乎都是将油烟最大限度的由室内排到室外，净化了小家庭，却污染了人类生活的大环境。目前，烟机行业正逐步淘汰单纯排烟换气的初级阶段产品，正向更高的环保方向发展，抽油烟机的技术含量在不断提高，造型独特、设计新颖、符合人性化特点的大风量、低噪声、高效率、环保型的抽油烟机产品越来越得到市场认可。

“创造精品”的产品定位，是本公司贯穿始终的重要法宝。向社会提供更多高质量、高技术含量、环保型烟机产品符合公司服务、回报社会的一贯经营理念。华帝以绿色作为自己的标志，也表明了其对人类社会的环保的责任和义务。公司抽油烟机产品的研究开发人员，在对油烟更有效的捕集和排出空气的再生方面作出了不懈的努力，以降低家庭油烟对环境的污染，推进中国烟机行业向更健康环保的方向发展。

因此，公司新建抽油烟机项目，是公司的发展扩张的需要。凭借公司良好的品牌形象和强大的营销网络，优质的售后服务，使公司的产品向厨卫更深层发展。同时，本项目致力于改善居民的生活环境、生活质量和城市环境状况，具有良好的社会效益。

1、投资概算情况

| 序号 | 项目名称 | 金额（万元） | 比例（%） |
|-----|-----------|---------|-------|
| | 总投资 | 8362.63 | |
| 1 | 建设投资 | 6884.66 | 100 |
| 1.1 | 建筑工程投资 | 2203.00 | 32.00 |
| 1.2 | 设备购置投资 | 1404.40 | 20.40 |
| 1.3 | 安装工程投资 | 597.62 | 8.68 |
| 1.4 | 其它工程和费用投资 | 1532.70 | 22.26 |
| 1.5 | 基本预备费用 | 1147.44 | 16.66 |
| 1.6 | 建设期利息 | 0 | |
| 2 | 铺底流动资金 | 1477.97 | |

本项目拟建三个车间及一个仓库、一个型式试验室，钣金车间承担产品的外壳，各金属件的加工、冲压、焊接；电器预装车间完成对电器产品进行预装；总装测试，包装车间承担产品的总装、测试、包装；仓库贮存零部件及成品；型式试验室承担零部件及成品检测。

过滤型抽油烟机项目投资估算

单位：万元

| 序号 | 设备名称 | 单位 | 数量 | 设备单价 | 设备总价 | 生产单位 |
|----|----------|----|----|--------|-------|-------------|
| 1 | 四柱油压机 | 台 | 4 | 9.925 | 39.7 | 上海锻压机床厂 |
| 2 | 开式固定台压力机 | 台 | 11 | 10.545 | 116.0 | 上海锻压机床厂 |
| 3 | 开式可倾压力机 | 台 | 24 | 2.87 | 68.8 | 上海锻压机床厂 |
| 4 | 交流点焊机 | 台 | 6 | 0.5 | 3.0 | 上海锻压机床厂 |
| 5 | 单梁起重机 | 台 | 1 | 14.5 | 14.5 | 徐州起重设备厂 |
| 6 | 全视觉高速贴片机 | 台 | 5 | 2 | 10.0 | 香港宏达公司 |
| 7 | 环形链条装配线 | 条 | 2 | 15 | 30.0 | 香港宏达公司 |
| 8 | 环型电机装配线 | 条 | 2 | 15 | 30.0 | 香港宏达公司 |
| 9 | 绕线成型机 | 台 | 10 | 1.5 | 15.0 | 香港宏达公司 |
| 10 | 全自动切脚机 | 台 | 4 | 2 | 8.0 | 香港宏达公司 |
| 11 | 成品立体仓库 | | 1 | 115 | 115.0 | 国内购买 |
| 12 | 材料立体仓库 | | 1 | 65 | 65.0 | 国内购买 |
| 13 | 平面磨床 | 台 | 2 | 12 | 24.0 | 桂林磨床厂 |
| 14 | 普通车床 | 台 | 6 | 8 | 48.0 | 沈阳一机床厂 |
| 15 | 万能铣床 | 台 | 2 | 8 | 16.0 | 北京机床厂 |
| 16 | 马鞍铣床 | 台 | 1 | 7 | 7.0 | 北京机床厂 |
| 17 | 牛头刨床 | 台 | 4 | 7 | 28.0 | 长沙机床厂 |
| 18 | 线切割机 | 台 | 2 | 9 | 18.0 | 宁波线切割机厂 |
| 19 | 万向摇臂钻床 | 台 | 4 | 4.25 | 17.0 | 沈阳中捷机床厂 |
| 20 | 高速电火花小孔机 | 台 | 1 | 4.5 | 4.5 | 苏方金马机械公司 |
| 21 | 立体刻模铣床 | 台 | 3 | 2.5 | 7.5 | 昆明机床厂 |
| 22 | 自动空气送料器 | 台 | 6 | 5 | 30.0 | 意大利 HPLC 公司 |
| 23 | 自动化喷涂生产线 | 条 | 1 | 80 | 80 | 日本村田株式会社 |

| | | | | | | |
|----|-----------|---|----|------|---------|------------|
| 24 | 排气扇 | | | | 22.0 | 广东轻出集团有限公司 |
| 25 | 叉车 | 台 | 4 | 20 | 80.0 | 厦门叉车有限公司 |
| 26 | 中央空调 | 套 | 1 | 195 | 195.0 | 远大空调有限公司 |
| 27 | 灭火器及消防栓 | | | 6 | 6.0 | |
| 28 | 储气罐 | | | 6 | 6.0 | |
| 29 | 空气压缩机 | 台 | 5 | 7.28 | 36.4 | 北京第一通用机械 |
| 30 | 循环水处理器 | 套 | 10 | 4.4 | 44.0 | 洛阳登峰环保有限公司 |
| 31 | 检测设备 | 套 | 1 | 20 | 20 | 国内购买 |
| 32 | 电脑设备及软件 | 套 | 1 | 70 | 70 | 国内购买 |
| 33 | 多槽式超声波清洗机 | 台 | 4 | 2.5 | 10 | 香港宏达公司 |
| 34 | 其他设备 | | | | 120 | 国内购买 |
| | 合计 | | | | 1404.40 | |

3、项目技术情况

过滤型环保抽油烟机的过滤装置改变了传统的网状结构形式，设计成由铝合金板料冲压成 U 型槽形状的过滤栅。该产品运用导流板、过滤栅滤油技术，大面积导流冷板，S 型过滤栅对油烟中的油脂进行分离，达到排放烟气中油脂度低，烟机内部零件粘油少的目的，达到环保和易清洁的目的。采用该结构的过滤装置不仅净化了排出的废气，降低了油烟对风轮的污染，可以提高净化率 60%；同时由于双 U 型槽结构具有导油作用，使过滤下来的油脂自动流入油杯而不需要经常清洗，风轮和风柜半年左右清洗一次即可，而且该过滤装置比普通过滤网更易清洗与保养。该产品设计及优雅的造型，体贴、符合人性化设计的要求。该过滤型环保抽油烟机填补了国内环保烟机的空白，将带来抽油烟机行业的技术变革。

2003 年 4 月，该产品经广东省佛山产品质量监督检验所检测合格，技术性能指标符合 GB/T17713 - 1999《吸油烟机》和 GB4706.28 - 1999《家用和类似用途电器的安全型吸油烟机的特殊要求》标准的要求。该产品油脂分离度比传统产品高近 20%，产品使用导流板和过滤栅组合的滤油结构属国内首创。2003 年 4 月 3 日，通过了广东省经济贸易委员会组织的有关专家技术鉴定，并获得粤经贸技鉴字〔2003〕056 号《新产品新技术鉴定验收证书》。目前，本公司正在委托广东省粤高专利事务所将该项新技术向国家知识产权局申请专利。

4、原材料、辅助材料、能源供应情况

该项目所使用的原材料主要有钢板、型钢、塑料、玻璃、油漆等，配件有电机、风扇、注塑件、电器配件、包装材料等。抽油烟机产品所使用的钢材为普通

钢产品，国内市场均可以购买，塑料、油漆等化工产品在国内市场也可以方便购买，电机、风扇及塑料配件等公司在当地有固定的合作伙伴，质量均有保证。

该项目用水从中山市小榄工业园 DN200 市政给水管接入；用电负荷按二类负荷考虑，本项目总装机容量为 828KW，计算负荷为 601.02KVA，根据负荷情况选用一台 800KVA 变压器。电源由华帝工业园区动力中心提供。该项目厂内使用的工业气体主要有乙炔、氧气、氮气，该类气体由工业园内的气体供应站统一供应。

5、拟投资项目的产出和经济效益预测情况

本项目建设期为 1 年，建成 2 年后达产。建成达产后，可年产各类过滤型环保抽油烟机 50 万台。

该项目生产期为 10 年，投产第二年达到设计生产能力的 85%，第三年达到设计生产能力的 95%，第四年实现设计生产能力。

| 设计生产能力（台） | 本项目出厂 单价（台/元） | 本项目产品预计市场 零售单价 | 同类产品市场 零售单价 |
|---------------------|------------------|-------------------|-----------------|
| 500,000 | 650 | 900（元/台） | 798 - 1380（元/台） |
| | 投产期 | | 达产期 |
| 生产期 | 第 2 年 | 第 3 年 | 第 4 年 |
| 生产负荷 | 85% | 95% | 100% |
| 预计市场需求量（台） | 900 万台左右 | 900 万台左右 | 900 万台左右 |
| 本项目产量（台） | 425,000 | 475,000 | 500,000 |
| 本项目的销售收入（万元） | 20825 | 23275 | 24500 |
| 产品税金及附加（万元） | 1683 | 1881 | 1980 |
| 总成本（万元） | 22981 | 25545 | 26819 |
| 利润总额（万元） | 2961 | 3449 | 3701 |

公司拟投资生产的抽油烟机主要定位于目前国内中高档抽油烟机市场。公司将综合考虑市场上中高档产品的商场终端零售价格、产品经销商的毛利、产品的品牌、规格、性能、未来产品之间的价格竞争等因素后，确定本公司以上产品的市场销售定价。

以上项目的财务测算是在影响该产品的需求总量、价格、成本的因素没有重大变化、不考虑其他新产品的替代等因素的情况下，该产品的年销售量达到生产能力时作出的。

该项目的投资利润率 43.08%，所得税后财务内部收益率 27.98%，投资回收期 4.92 年（含项目建设期）。

该项目《可行性研究报告》已经广东省发展计划委员会批准立项，批文号为粤计工〔2003〕254 号。

由于受资金和生产场地的限制，公司目前销售抽油烟机的生产全部采用委托加工方式，2003 年公司抽油烟机销量已经突破 36 万台，投资抽油烟机的产品研发、固定资产投资、市场开拓等风险已经大大降低和消除，为进一步提高抽油烟机的市场份额和毛利空间，增强厨卫产品的自我整体配套能力，公司拟运用募集资金引进生产线，投资 8363 万元自主生产 50 万台环保型抽油烟机项目，项目建成后公司的抽油烟机将全部转为自主生产，替代目前的委托加工生产。

鉴于 2003 年公司抽油烟机销售量已超过 36 万台，抽油烟机项目建成达产后，主要是对原 36 万台委托加工销量进行替代，每年实际新增销量不到 14 万台，按目前公司抽油烟机销量年平均增长 20% 以上的速度计算，凭借公司品牌、遍布全国的多层次网络体系和营销优势，在未来两年内达到年销售抽油烟机 50 万台是基本可行的，并将进一步提高公司的盈利能力。

根据项目实施计划，若 2004 年底募集资金到位，过滤环保型抽油烟机项目将于 2005 年底或 2006 年初建成投产。在项目建设过渡期内，为确保公司有充足的抽油烟机产品满足市场需求，公司将根据市场销售情况与受托加工方签订委托加工协议，并告知受托加工方在公司抽油烟机项目建成后将终止委托加工生产并全部转为自主生产，给受托方足够的时间开发新客户，调整生产规模和经营方式，避免因公司终止委托加工协议并自主生产抽油烟机对受托加工方的生产经营造成影响，有效保护受托加工方和公司的利益，消除潜在法律纠纷。

但由于产品市场竞争的不确定性和产品价格的波动，公司再次提醒投资者注意募集资金的投资风险。

五、拟投资项目的环保批准情况

中山市环境保护科学研究所接受本公司委托，就上述项目出具了《建设项目环境影响报告书》，认为项目运营过程中污染物主要有大气污染物、水污染物、

固体废弃物及噪音等。大气污染物主要有油烟、有机气体、酸雾等，经处理后达到《广东省大气污染物排放限值》（DB44/27 - 2001）二级标准和《饮食业油烟排放标准（试行）》（GB18483 - 2001），对周围环境影响不大；水污染物主要是生活污水、清洗废水、工序废液等，经物化、生化处理后，达到《广东省水污染排放限值》（DB44/26 - 2001）一级标准和《地表水环境质量标准》（GB3838 - 2002）中是 III 类标准，达标后外排放，对纳污河道拱北河影响不大；对生活废品、生活垃圾等固体废物采取外售或回收利用、送垃圾站处理，对周围环境基本不造成影响；对钻床、铣床、磨床、压力机等机械设备在生产过程中产生较大的生产噪音和运输噪音，公司将选用低噪音设备，同时对高强度噪音设备作消声、减振、隔声处理，可达到《工业企业厂界噪声标准》（GB12348 - 90）II 类标准。同时，公司将采取有效的生态保护措施，积极做好厂区绿化工作，严格执行“三同时”制度，加强对职工的环保教育，增强环保意识等。

中山市环境保护局审批同意上述意见，认为以上项目从环境保护的角度是可行的，并出具了中环建表审字〔2003〕第 00015 号审批意见，同意在中山市小榄工业园区内进行建设，拟投资项目分别取得了中山市环境保护局出具的中环字〔2003〕00620 号、00622 号《建设项目环境保护立项许可证》和广东省环保局粤环函〔2003〕264 号《关于中山华帝燃具股份有限公司环境保护情况核查意见的函》。

六、项目选址及土地占用情况

本次拟投资的“家用安全节能型燃气供热中心项目”、“过滤型环保抽油烟机项目”均将在中山华帝工业园区进行。华帝工业园位于中山市小榄工业区内，拟占地面积 260700 平方米，绿化面积 104300 平方米，用地是不规则狭长形，其北面是京珠高速公路，南面为城市干道，西临小鸭电器集团公司，东靠小河涌。公司募集资金项目用地采取出让方式取得。公司已于 2002 年 9 月 18 日与中山市小榄工业区管理委员会签订《供用地意向书》，项目用地取得的相关手续正在办理之中。

根据生产工艺要求，华帝工业园分为厂前区，生产区，动力区，货物集散区。生产区设置于厂区中心地段，从南向北，依次是厂前区，抽油烟机及搪瓷面板车

间，家用安全节能型燃气供热中心车间，最北面为预留厂房用地，厂区的东面为动力中心，西面为集中的进出货场地。

七、投资项目的组织实施方式

公司本次拟投资的“家用安全节能型燃气供热中心项目”、“过滤型环保抽油烟机项目”均将由公司自行组织实施，具体执行由公司相关部门实施。其中：技术中心负责组织研发实施，包括产品及技术方案研究、产品开发及升级，人力资源部负责人员的聘用，培训中心负责聘用人员相应的培训，产品制造中心负责技术与设备购置等。研发完成的产品由市场、销售及服务机构负责通过本公司的销售服务网络在全国市场销售推广并提供相应的支持服务。

第十二章 发行定价及股利分配政策

一、发行定价

（一）确定本次股票发行价格时考虑的主要因素

国内外宏观经济环境；发行人所属燃气具制造行业的现状、发展趋势及有关燃气具等小家电制造行业发展的产业政策；发行人的发展前景和成长性；发行人拟投资项目所需要的募集资金；发行人 2001 年、2002 年、2003 年度经营业绩；二级市场与发行人可比的同行业上市公司的平均股价水平和适当的一二级市场间价格折扣水平等因素。

（二）定价方法、过程和结果

首先采用企业价值与息税前利润比（EV/EBITDA）倍数法，然后选取了与公司规模相近、盈利能力相当的同行业上市公司，采取净资产倍率法和市盈率倍数法同时，综合当前二级市场走势及公司未来发展前景，对公司股票的市场价格进行测算。本次发行的定价过程采用向二级市场投资者定价配售的发行方式。根据《证券法》第 28 条规定和中国证监会证监发（2000）131 号文精神，按照公司经营的实际状况、二级市场同行业的整体价格水平及对机构投资者的询价结果，由发行人与保荐机构（主承销商）协商一致后确定发行价格。本着谨慎的原则，最后由发行人和保荐机构（主承销商）确定本次发行的价格为 8 元/股，本次发行拟采取向二级市场投资者定价配售的方式进行。

（三）本次股票发行的摊薄情况

本次股票发行成功后，本公司总股本 7865 万股。发行后，每股净资产为 3.78 元（以 2003 年 12 月 31 日的每股净资产为基础）。

二、公司股利分配的一般政策

1、本公司股票全部为普通股，实行同股同利的分配政策，按股东持有股份的比例进行分配。

2、本公司采用派发现金、送股或其他合法的方式进行分配，其中现金股利以人民币派付。本公司在向个人股东分配股利时，按国家有关个人所得税的法律、

法规，代扣代交个人股利收入的应交税金。公司将本着对投资者负责的态度，实现股东价值，回报投资者。公司将在可分配利润方式的选择范围内，充分考虑到投资者的需要，由公司董事会根据会计年度公司的经营业绩和未来的经营计划提出每年度的具体分配方案，经股东大会审议批准后执行。股利的派发以年终财务决算为依据，经股东大会审议通过后二个月内派发。

3、按照本公司章程所载的利润分配政策，本公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

- （1）弥补上一年的亏损；
- （2）提取法定公积金 10%；
- （3）提取法定公益金 5%；
- （4）提取任意公积金；
- （5）支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上，可以不再提取。提取法定公积金、法定公益金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不在弥补公司亏损和提取法定公积金、公益金之前向股东分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于注册资本的 25%。

三、历年股利分配情况

（一）2001 年利润分配情况

根据 2001 年 9 月 30 日召开的 2001 年股东大会审议通过，同意公司将经北京天华会计师事务所审计后的截至 2001 年 9 月 30 日的累计可供分配利润 39,937,924.90 元中的 3,131.81 元进行利润分配。根据 2001 年 10 月 25 日公司临时股东大会决议，将其余 39,934,793.09 元进行折股。

（二）2002 年利润分配情况

根据深圳南方民和会计师事务所出具的审计结果：2002 年度公司实现销售收入 460,589,296.10 元，主营业务利润 129,035,991.16 元，净利润 21,514,919.68 元。根据《公司章程》有关规定，提取 10%的法定公积金计人民币 2,337,063.67 元、提取 5%的法定公益金计人民币 1,168,531.83 元，剩余可

供分配的净利润为 18,009,324.18 元,加上上年度未分配利润 1,864,852.11 元,本次可供分配的利润合计 19,874,176.29 元。

2003 年 2 月 25 日,经公司 2002 年度股东大会审议通过,决定 2002 年度以 2002 年末公司总股本 5365 万元为基数,每 10 股派发人民币 0.5 元(含税),共分配股利 2,682,500 元,剩余 17,191,676.29 元未分配利润结转下一年度。

（三）2003 年利润分配情况

根据深圳南方民和会计师事务所出具的审计结果:2003 年度公司实现销售收入 630,249,621.71 元,主营业务利润 193,159,103.48 元,净利润 35,032,619.29 元。根据《公司章程》有关规定,提取 10%的法定公积金计人民币 4,495,293.79 元、提取 5%的法定公益金计人民币 2,247,646.90 元,剩余可供分配的净利润为 28,289,678.60 元,加上上年度未分配利润 17,191,676.29 元,本次可供分配的利润合计 45,481,354.89 元。

经公司 2003 年度股东大会审议通过,决定 2003 年度以 2003 年末公司总股本 5365 万元为基数,每 10 股派发人民币 1.50 元(含税),共分配股利 8,047,500.00 元,剩余 37,433,854.89 元未分配利润结转下一年度。

四、2004 年公司利润分配政策

经公司 2003 年年度股东大会审议通过 2004 年公司利润分配政策如下:

- 1、公司 2004 年至少进行一次利润分配。
- 2、公司 2004 年实现的净利润用于股利分配的比例不少于 10%。
- 3、利润分配形式主要采用现金派发形式。现金派发红利的比例不少于当期股利分配的 50%。
- 4、本次发行前形成的未分配利润由新老股东共享。

2004 年 7 月 30 日,公司召开 2004 年度第一次临时股东大会对 2004 年公司的利润分配政策予以进一步明确,即:实施 2003 年度利润分配方案后剩余未分配利润 37,433,854.89 元和 2004 年 1 月 1 日到本次发行前形成的利润由本次发行后的新老股东共同享有。

第十三章 其他重要事项

一、信息披露制度及投资人服务计划

根据有关法律法规的要求，本公司制订了严格的信息披露基本制度和投资人服务计划，主要内容如下：

（一）责任机构及相关人员

本公司负责信息披露和投资者关系的部门是董事会秘书管理下的证券部，主管负责人为董事会秘书：吴刚先生，对外咨询电话：0760 - 2262981；传真：0760 - 2128079；互联网网址：<http://www.vantage.com.cn>；电子信箱：vantage@pub.zhongshan.gd.cn。

公司董事会秘书应当履行的职责：准备和递交国家有关部门要求的董事会和股东大会出具的报告和文件；准备董事会会议和股东大会，并负责会议的记录和会议文件，记录的保管；负责公司信息披露的及时、准确、合法、真实和完整；保证有权得到公司有关记录和文件的人及时得到有关文件和记录；及公司章程和公司股票上市的证券交易所上市规则所规定的其他职责。

（二）股东大会信息披露的规定

公司召开股东大会，董事会应当在会议召开三十日以前通知公司股东。

公司召开股东大会，应当于股东大会召开前三十日刊登召开股东大会的通知并列明讨论的议题，公司至少应当在召开股东大会前五个工作日将全套股东大会资料报送证券交易所。临时股东大会不得对通知中未列明的事项作出决议。在股东大会结束后当日，应当将股东大会决议和会议纪要报送证券交易所，经证券交易所审查后在指定报刊上公布。

股东大会因故延期，应当在原股东大会召开前至少五个工作日发布延期通知，延期通知中应当说明原因并公布延期后的召开日期。

董事会应依据交易所上市规则的规定，对拟提交股东大会审议的有关事项是否构成关联交易作出判断，在作此项判断时，股东的持股数额应以股权登记日为准。如经董事会判断，拟提交股东大会审议的事项构成关联交易，则董事会应书面通知关联股东，并就其是否申请豁免回避获得其书面答复。董事会应在发出股

东大会通知前完成前述工作，并在股东大会通知中对此项工作的结束予以公告。

（三）董事会会议信息披露的规定

公司召开董事会会议，应当在会后两个工作日内将董事会决议和会议纪要报送证券交易所备案。

公司的董事会决议涉及分红派息、公积金转增股本预案、配股预案和公司收购和出售资产、证券交易所规定的应当及时披露的关联交易的事项的，必须公告。

（四）监事会会议信息披露的规定

公司召开监事会会议，应当在会后两个工作日内将监事会决议报送交易所备案，交易所认为有必要披露的，经交易所审查后在指定报刊上公布。

监事会会议通知应载明：举行会议的日期、地点和会议期限，事由及议题以及发出通知的日期。

（五）报告的披露

公司披露的信息包括定期报告和临时报告。定期报告包括年度报告和中期报告，其他报告为临时报告。

公司在每一会计年度前六个月结束后六十日以内编制公司的中期财务会计报告，并披露中报摘要。按照中国证监会证监发[2001]55号文规定，本公司将于A股发行成功后编制季报。

在每一会计年度结束后一百二十日以内编制公司年度财务会计报告并披露年报摘要。上市公司应当于每个会计年度结束后一百二十日内编制完成年度报告，并披露年报摘要。

（六）公司的通知、公告

公司的通知通过专人送出、邮件方式送出、公告或公司章程规定的其他形式发出。

公司发出的通知，以公告方式进行的，一经公告，视为所有相关人员收到通知。

公司召开股东大会的会议通知，以公告方式进行。

公司召开董事会、监事会的会议通知，以专人送出方式或邮件方式或传真方式进行。

公司通知以专人送出的，由被送达人在送达回执上签名（或盖章），被送达人签收日期为送达日期；公司通知以邮件送出的，自交付邮局之日起第五个工作日为送达日期；公司通知以公告方式送出的，第一次公告刊登日为送达日期。

因意外遗漏未向某有权得到通知的人送出会议通知或者该等人没有收到会议通知，会议及会议作出的决议并不因此无效。

公司公开披露的信息必须在公开披露前第一时间报送证券交易所。

公司将在指定的报刊刊登公司公告和其他需要披露信息。公司公开披露的信息应当在至少一种指定报刊上公告，在其他公共传媒披露的信息不得先于指定报刊。公司不得以新闻发布或答记者问等形式代替信息披露义务。

公司自公告刊登之日起一周内，应当将公告文稿的电脑文件（文本文件格式）寄送交易所，并随附董事会确认电脑文件与公告文稿一致的函件。

公司自行联系公告事宜，未按规定日期公告的，应当在预定公告日开市前通知交易所。

（七）其他事项

公司在交易所上市规则规定的涉及的金额超过公司最近一次审计的净资产的10%时，应当自事实发生之日起两个工作日内向交易所报告，由交易所审查后决定是否公告。

公司涉及关联交易、重大资产销售和收购事项，按交易所上市规则规定的内容进行披露。

公司的董事会全体成员必须保证信息披露内容真实、准确、完整、没有虚假、严重误导性陈述或重大遗漏，并就其保证承担个别和连带的责任。

公司及其董事、监事、高级管理人员不得利用内幕消息进行内幕交易和操纵市场。

公司已经提醒披露文件涉及的会计师事务所、律师事务所、资产评估机构及相关人员对公司尚未公开的消息负有保密义务，不得利用内幕消息为自己或他人谋取利益。

二、发行人重要合同

本公司目前执行的重要的合同如下所示：

（一）借款合同和抵押合同

1、发行人与交通银行中山分行于 2004 年 3 月 1 日签订了编号为 040183 号《借款合同》，贷款金额为人民币 1500 万元，期限为 2004 年 3 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日，贷款月利率为 4.425‰。

2、发行人与交通银行中山分行于 2004 年 5 月 8 日签订了编号为 040436 号《借款合同》，贷款金额为人民币 500 万元，期限为 2004 年 5 月 8 日至 2005 年 1 月 15 日，贷款月利率为 4.8675‰。

3、发行人与交通银行中山分行于 2004 年 6 月 14 日签订了《展期合同》，对双方签订的 2003 年贷字 030404 号《交通银行借款合同》及中交银 2001 年最抵字 150 号《交通银行短期借款最高额抵押合同》进行展期，借款合同约定的借款期限展期到 2004 年 8 月 13 日，月利率调整为 4.575‰；抵押合同第 2.1 条期限延长至 2004 年 12 月 31 日，第 2.3 条规定的结算期相应延长至 2005 年 12 月 31 日。

4、发行人于 2003 年 7 月 9 日与交通银行中山分行签订的中交银 2003 年最抵字第 230051 号《交通银行短期借款最高额抵押合同》。

（二）采购合同

2004 年 3 月、4 月，发行人分别与中山市天骏物资有限公司、江门日新不锈钢材料有限公司、浙江侨亨实业有限公司、中山市小榄镇科能塑料电器厂、中山市小榄镇九洲包装厂、佛山市顺德区园林玻璃工艺有限公司、中山市华格电器有限公司、中山市海卡电器有限公司、顺德市金祥实业有限公司、中山市兴隆五金制品厂、中山市永发金属制品有限公司等 11 家原材料供应商签订 11 份金额均在 500 万元以上的《供货协议》，协议双方就供应商供应产品名称、规格型号、单价、质量保证、验收、不合格品的退货、订单及库存、交货、结算方式、违约责任、合同有效期等作出了明确约定。

（三）产品销售合同

发行人分别与广州电星商贸有限公司、重庆适时燃具公司、乌鲁木齐海智实业有限公司等 36 家经销商签订了三十六份合同金额均在 500 万元以上的《2004 年度经销合同》。

公司签订的《2004 年度经销合同》（含经销合同〔厨具类〕、经销合同〔热

水器类）、用户服务协议〔厨具类）、用户服务协议〔热水器类〕)对经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。以下为发行人签订的主要经销合同：

1、2004年1月,本公司与广州电星商贸有限公司签订了《2004年经销合同》。该合同约定,本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、消毒柜等产品,合同金额11,630万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自2004年1月1日-2004年12月31日。

2、2004年1月,本公司与重庆适时燃具有限公司签订了《2004年经销合同》。该合同约定,本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜、太阳能产品等产品,合同金额6360.00万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自2004年1月1日-2004年12月31日。

3、2004年1月,本公司与乌鲁木齐海智实业有限公司签订了《2004年经销合同》。该合同约定,本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品,合同金额2648万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自2004年1月1日-2004年12月31日。

4、2004年1月,本公司与沈阳中山华帝燃具有限公司签订了《2004年经销合同》。该合同约定,本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品,合同金额1080万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自2004年1月1日-2004年12月31日。

5、2004年1月,本公司与天津市华帝燃具销售有限公司签订了《2004年经销合同》。该合同约定,本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水

器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1353 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

6、2004 年 1 月，本公司与南京华盈厨卫销售有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 2600 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

7、2004 年 1 月，本公司与珠海市华帝贸易有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜、太阳能热水器等产品，合同金额 2180 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

8、2004 年 1 月，本公司与济南华盈多厨卫有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 2023 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

9、2004 年 1 月，本公司与上海华帝厨卫有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1883 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

10、2004 年 1 月，本公司与茂名市华帝燃具有限公司签订了《2004 年经销

合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1280 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

11、2004 年 1 月，本公司与陕西海慧贸易有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1300 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

12、2004 年 1 月，本公司与四川省适时实业发展总公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1200 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

13、2004 年 1 月，本公司与南昌光明燃具家电有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1400 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

14、2004 年 1 月，本公司与南阳市丰营燃具有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1150 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

15、2004 年 1 月，本公司与汕头市龙湖区金版燃具有限公司签订了《2004

年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1050 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

16、2004 年 1 月，本公司与北京华盈多厨卫销售有限公司签订了《2004 年经销合同》。该合同约定，本公司向对方提供“华帝”牌产品包括灶具、燃气热水器、电热水器、抽油烟机、干燥消毒柜等产品，合同金额 1360 万元。就经销“华帝”牌产品的经销授权、合同标的、市场保证金及奖励、价格、付款方式、供货、运输与验收、市场秩序管理、用户服务、信息反馈、违约责任、合同终止等事项作出了明确约定。该合同有效期自 2004 年 1 月 1 日 - 2004 年 12 月 31 日。

（四）委托加工生产合同

2004 年 4 月，发行人于与中山市海卡电器有限公司签订了《吸油烟机委托加工及生产协议》，该等协议就技术协定（包括产品质量标准、样机封样、产品检验等）、订货协定（包括订单及回复、交货时间和地点、结算方式等）、生产组织、监督及验收、产品质量赔偿、销售及售后服务、违约责任及处理、“华帝”注册商标的使用、合同有效期等作出了约定。

（五）租赁合同及其他

1、2003 年 3 月 8 日，公司与中山市小榄镇九洲基村委会签订《租用厂房合同》，合同约定，公司租用九洲基村委会 683.35 平方米房屋建筑物，租金共计 53301.36 元/年，租赁期限自 2003 年 3 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止。对上述房屋承租，中山市房屋租赁管理所核发了中房租登单 7 号《房屋租赁证》。

2、2003 年 3 月 8 日，公司与中山市小榄镇九洲基经济联合社（以下简称“九洲基经联社”）签订二份《租用厂房合同》，合同约定，公司租用九洲基经联社 19062.44 平方米房屋建筑物，租金共计 1512880.32 元/年，租赁期限自 2003 年 3 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止。对上述房屋承租，中山市房屋租赁管理所核发了中房租登单 1 号、中房租登单 2 号、中房租登单 3 号、中房租登单 4 号、中房租登单 5 号、中房租登单 6 号《房屋租赁证》。

3、2003年3月8日，公司与中山市小榄镇九洲基村委会签订一份《租用土地合同》，合同约定，公司租用九洲基村委会拥有的面积为2780.75平方米国有土地使用权，租金共计120128.40元/年，租赁期限自2003年3月1日起至2010年12月31日止。九洲基村委会持有中府国用(2002)第052398号《国有土地使用证》，市国土局核发了中镇他项(2003)字第1860号《土地他项权利证明书》。

4、2003年3月8日，公司与九洲基经联社签订三份《租用土地合同》，合同约定，公司租用九洲基经联社拥有的面积共为13853.45平方米国有土地使用权，租金共计598469.04元/年，租赁期限自2003年3月1日起至2010年12月31日止。九洲基经联社持有中府国用(2002)第053412号、中府国用(2002)第053413号、中府国用(2002)第053414号《国有土地使用证》；市国土局核发了中镇他项(2003)字第1858号、中镇他项(2003)字第1859号、中镇他项(2003)字第1861号《土地他项权利证明书》。

发行人于2003年与九洲基村委会签署《租用土地厂房合同》，以租赁方式使用上述房屋和土地。

发行人与中山市小榄镇永宁村民委员会（以下简称“永宁村委会”）于2004年3月27日签订《征地补偿协议》，协议约定：发行人征用永宁村委会所有的位于小榄镇沙水公路侧的集体土地一宗，该宗地需积约为29.23亩，具体面积以发行人与国地管理部门签订正式土地出让协议时测量面积为准；发行人向永宁村委会支付的相关补偿费用为每亩30万元，签订协议5日内，先支付50%的预付金，在办理完上述土地国有土地使用权证后，将余款一次性付清。同时，合同还就违约责任、争议的解决等事项作了明确约定。发行人征用上述土地的有关手续正在办理之中。

（七）股票承销协议

2003年8月，公司与湘财证券有限责任公司签订了《股票承销协议》，该协议就公司本次发行股票的承销方式、承销费用、股票推荐上市、违约责任以及相关费用的支付等事项作了明确规定。该协议约定的有关湘财证券有限责任公司的权利和义务，现由华欧国际证券有限责任公司依法承接。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书刊登之日，本公司、持有本公司 20%以上股份的股东、控股子公司，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员并无涉及任何重大诉讼及仲裁，亦无任何尚未了结或面临之重大诉讼或仲裁事项。

第十四章 发行人及各中介机构声明

董事会成员声明

本公司全体董事承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带法律责任。

全体董事签名：

黄文枝 黄启均 邓新华 李家康 甘源 何伟坚

陈富华 蓝海林 崔勇 刘桔 姜正侯

中山华帝燃具股份有限公司

二 四年八月五日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对中山华帝燃具股份有限公司首次公开发行股票招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人（签字）：李丹 成曦

法定代表人（或授权代表）（签字）：朱德贞

华欧国际证券有限责任公司

二 四年八月五日

发行人律师声明

本所及经办律师保证由本所同意发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容已经本所审阅，确认招股说明书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏引致的法律风险，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

负责人：袁爱平

经办律师：朱 旗
谢勇军

湖南启元律师事务所

二 四年八月五日

会计师事务所声明

本所及经办会计师保证由本所同意发行人在招股说明书及其摘要中引用的财务报告已经本所审计，确认招股说明书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

法定代表人（或授权代表人）（签字）：罗本金

经办注册会计师（签字）：姚运海

尹芝玲

周俊杰

深圳南方民和会计师事务所

二 四年八月五日

土地评估机构声明

本机构保证由本机构同意发行人在招股说明书及其摘要中引用的土地评估数据已经本机构审阅，确认招股说明书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办土地估价师（签字）：杨 健 王丹林

单位负责人（签字）：李晓红

北京中天华房地产投资咨询有限公司

二 四年八月五日

土地评估机构声明

本机构保证由本机构同意发行人在招股说明书及其摘要中引用的土地评估数据已经本机构审阅，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办土地估价师（签字）：齐辉

单位负责人（签字）：陈伟强

北京中土源房地产评估有限公司

二 四年八月五日

验资机构声明

本所及经办注册会计师保证由本所同意发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告及有关数据已经本所审阅，确认招股说明书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：夏执东 李存慧

单位负责人（签字）：夏执东

北京天华会计师事务所

二 四年八月五日

资产评估事务所声明

本机构保证由本机构同意发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估数据已经本机构审阅，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师（签字）：罗小明 张亮

单位负责人（签字）：李晓红

北京中天华资产评估有限责任公司

二 四年八月五日

第十五章 附录和备查文件

一、附录

招股说明书附录是招股说明书不可分割的有机组成部分，包括：

附录一、审计报告及财务报告全文

二、备查文件目录

（一）备查文件

1、广东省人民政府办公厅粤办函〔2001〕第673号文《关于同意变更设立中山华帝燃具股份有限公司的复函》

2、中山华帝燃具股份公司股东大会关于公开发行股票决议

3、中山华帝燃具股份公司关于公开发行2,500万股人民币普通股的申请报告

4、中国证监会广州证管办关于中山华帝燃具股份公司辅导验收合格的文件

5、华欧国际证券有限责任公司关于中山华帝燃具股份有限公司首次申请公开发行股票推荐文件

6、募集资金运用项目的可行性分析报告

7、股票承销协议及保荐协议

8、法律意见书和律师工作报告

9、本次发行申请文件中的其他文件

（二）查阅时间、地点

查阅时间：工作日的上午8:30 - 11:30，下午1:00 - 3:00

查阅地点：公司及保荐机构（主承销商）的法定住所

除以上查阅地点外，投资者可以登录深圳证券交易所指定网站（网址为<http://www.cninfo.com.cn>），查阅《招股说明书》正文及相关附录。