

广州海鸥卫浴用品股份有限公司

首次公开发行股票招股意向书



保荐人（主承销商）： **招商证券股份有限公司**
CHINA MERCHANTS SECURITIES CO., LTD.

住 所：深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 38-45 楼

发 行 人 声 明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、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意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

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

根据《证券法》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。

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

发行股票类型	人民币普通股
发行股数	不少于 4,450 万股
每股面值	1.00 元
发行价格	
发行日期	年 月 日
申请上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不少于 176,548,464 股
保荐机构（主承销商）	招商证券股份有限公司
招股意向书签署日期	2006 年 10 月 30 日

重 大 事 项 提 示

本公司提醒投资者注意：

1、公司 2006 年第一次临时股东大会作出关于调整首次公开发行前滚存利润分配方案的决议，内容为：截至 2005 年 12 月 31 日滚存的未分配利润由老股东享有，并向全体股东按所持股份份额派现；2006 年 1 月 1 日起所形成的利润全部由首次公开发行后的新老股东共同享有。

2、公司 5 家发起人股东均承诺：自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者

委托他人管理其已直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人收购该部分股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

3、公司生产产品所需的主要原材料为铜合金和外购零配件等，是影响成本和利润的重要因素。自 2003 年 10 月起，国内、国际金属铜、锌等原料价格大幅上涨，公司材料采购成本相应提高，对公司的收益水平造成影响。公司存在原材料价格波动从而对公司收益水平造成影响的风险。

4、本公司的产品为高档水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件等卫浴五金产品；公司产品大部分出口，主要客户为国际顶级卫浴品牌商。2005 年公司北美市场的销售额约占公司销售总额的 63%；对德、英等欧洲国家的销售额约占销售总额的 16%。如果美国、德国、英国等主要消费国家政治环境、经济景气度及购买力水平、对华贸易政策、关税及非关税壁垒以及行业标准等因素发生变化，将对本公司的产品出口带来风险。

5、公司所处行业的国际市场格局、TMS 业务模式以及产品策略导致了客户相对集中。2003 年、2004 年、2005 年公司对前 5 名客户的销售额占公司销售总额的比例分别为 93.51%、79.42%和 74.89%，其中，对 Moen 的销售比例分别为 55.27%、44.77%和 43.66%。公司与 Moen 长期稳定的合作关系使公司的销售具有稳定性，但同时也面临着单一客户集中度过高的风险。

6、人民币汇率变动和出口退税率下降对公司的影响。公司产品主要出口，出口部分主要以美元结算，辅以少量欧元。2005 年 7 月 21 日国家实施汇率改革，人民币汇率实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制，不再盯住单一美元，公司存在人民币汇率变动的风险；同时也面临出口退税率下调的风险（假定其他因素不变，人民币汇率每上升或下降 1%，公司销售收入减少或增加 1%，净利润减少或增加额为销售收入增减额的 0.88%；出口退税率每下降 1%，公司销售成本增加 1%，净利润减少额为成本增加额的 0.88%）。针对汇率波动的风险，公司在产品定价时即考虑汇率波动因素的影响，并对已经实现销售的部分开展远期结汇业务，从而在一定程度上锁定汇率风险。在出口退税率下调时，公司与客户谈判议价，通过价格提高应对退税率下调带来的成本增加（2004 年出口退税率下调 4%，公司与客户的产品售价即相应上调 4%）。

7、公司享受的外商投资企业“两免三减半”的优惠税收政策已于 2003 年期满，目前享受的所得税税率优惠税率为 12%，系根据《中华人民共和国外商投资企业和

外国企业所得税法实施细则》的规定，凡当年出口产品产值达到当年企业产品产值70%以上的，按照税法规定的税率减半征收企业所得税，由于本公司（母公司）产品主要外销，在可预见的将来公司客户和市场不会发生重大变化，因此，母公司不存在优惠政策期满导致公司业绩受影响的情况。公司下属子公司南鸥、北鸥所得税优惠期将分别于2009年起期满，届时将分别执行27%和33%的税率，假设2006年起子公司税率优惠政策到期，受此影响，公司2006年上半年净利润（合并报表口径）将降低7.6%左右。

上述事项或风险的详细披露请参见本招股意向书第四章“风险因素”及其他章节的相关资料。

目 录

第一章 释 义.....	8
第二章 概 览.....	11
一、发行人简介.....	11
二、主要财务数据.....	12
三、本次发行情况.....	13
四、募集资金主要用途.....	13
第三章 本次发行概况.....	15
一、本次发行的基本情况.....	15
二、发行有关当事人的基本情况.....	15
三、发行人与本次发行有关的中介机构的关系.....	17
四、发行预计重要时间表.....	17
第四章 风险因素.....	18
一、原材料价格上涨的风险.....	18
二、依赖国外市场的风险.....	19
三、客户集中风险.....	20
四、“卫浴制造服务”业务模式风险.....	21
五、汇率变动风险.....	23
六、受国外质量标准和安全认证影响的风险.....	23
七、技术风险.....	24
八、募集资金投向的风险.....	25
九、财务风险.....	26
十、管理风险.....	26
十一、政策性风险.....	27
十二、股市风险.....	30
第五章 发行人基本情况.....	31
一、发行人简况.....	31
二、发行人改制重组情况.....	31
三、发行人的独立运营情况.....	33
四、公司股本形成及其变化.....	34
五、公司出资及历次验资情况.....	39
六、公司股本情况.....	40
七、公司外部组织结构.....	40
八、公司内部组织结构.....	55
九、员工及社会保障情况.....	57
十、实际控制人、股东、高管及核心技术人员承诺.....	59
第六章 业务和技术.....	61
一、公司主营业务情况.....	61
二、卫浴五金行业基本情况.....	61
三、影响卫浴五金行业发展的有利因素和不利因素.....	67

四、行业主要竞争状况	69
五、主营业务	73
六、主要固定资产及无形资产	85
七、核心技术	88
八、研究开发情况	92
九、质量控制情况	97
十、企业文化建设及主要荣誉、奖项	101
第七章 同业竞争与关联交易	103
一、发行人同业竞争情况	103
二、主要股东关于避免同业竞争的承诺	104
三、发行人的关联方及关联关系	105
四、发行人与关联方存在的关联交易	106
五、公司关于关联交易决策的有关规定	112
六、公司减少关联交易的措施	114
七、独立董事、监事会对本公司关联交易所发表的意见	114
第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	116
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的基本情况	116
二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股情况	121
三、董事、监事、高管人员及核心技术人员其他对外投资情况	122
四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员收入情况	122
五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况	122
六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间的亲属关系	123
七、激励、稳定高管人员及核心技术人员措施	123
八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员任职资格	124
九、近三年董事、监事、高级管理人员发生变动情况	124
第九章 公司治理结构	125
一、发行人三会运作情况	125
二、独立董事制度建立健全及运行情况	131
三、董事会秘书制度建立健全及运行情况	132
四、董事会专门委员会的设置情况	132
五、近三年违法、违规行为	133
六、资金占用及对外担保情况	133
七、公司管理层对内部控制制度自我评估意见	133
八、注册会计师对公司内部控制的鉴证意见	133
第十章 财务会计信息	134
一、报表编制基准及注册会计师意见	134
二、公司经审计的近三年又一期合并会计报表及母公司会计报表	140
三、公司控股子公司盈兆丰 2005 年 4 月收购的北鸥 2004 年利润表	151
四、公司非经常性损益情况的说明	152
五、主要资产情况	152
六、主要债项情况	158

七、股东权益情况.....	160
八、现金流量状况.....	161
九、资产负债表日期后事项	161
十、会计报表附注中的或有事项及其他重要事项	161
十一、财务指标	162
十二、验资情况	164
第十一章 管理层讨论与分析.....	165
一、财务状况分析.....	165
二、盈利能力分析.....	170
三、资本性支出分析	182
四、未来盈利能力及经营前景分析	184
第十二章 业务发展目标.....	185
一、公司发展计划.....	185
二、制定上述计划所依据的假设条件	188
三、实施上述计划面临的主要挑战	188
四、公司的上述业务发展计划与现有业务的关系	189
第十三章 募股资金运用.....	190
一、募集资金投资项目	190
二、募股资金投资项目实施对公司的影响	190
三、本次募集资金投资项目简介.....	192
第十四章 股利分配政策.....	208
一、发行前后的股利分配政策	208
二、历年股利分配情况	208
三、发行前滚存利润分配政策	209
四、发行后第一个盈利年度股利派发计划	209
第十五章 其他重要事项.....	210
一、信息披露的具体事宜.....	210
二、重要合同	210
三、对外担保情况.....	215
四、重大诉讼或仲裁事项.....	215
五、其他重要事项.....	215
第十六章 董事及有关中介机构声明.....	216
一、全体董事、监事、高级管理人员声明	216
二、保荐机构（主承销商）声明.....	217
三、发行人律师声明	218
四、会计师事务所声明	219
五、验资机构声明.....	220
第十七章 备查文件	221

第一章 释 义

在本招股意向书中，除非文义另有所指，下列简称和术语具有如下含义：

本公司、公司、股份公司、 发行人、海鸥卫浴	指广州海鸥卫浴用品股份有限公司
海鸥有限	指番禺海鸥卫浴用品有限公司，为本公司前身
海鸥集团	指广州市番禺海鸥集团公司
中馥投资	指中馥投资有限公司，为公司主要发起人
创盛达	指广州市创盛达水暖器材有限公司，为公司主要发起人
中盛集团	指中盛集团有限公司，为公司发起人
裕进贸易	指广州市裕进贸易有限公司，为公司的发起人
致顺贸易	指广州市致顺贸易有限公司，为公司的发起人
南鸥	指广州南鸥卫浴用品有限公司，为公司的子公司
承鸥	指广州市承鸥水暖器材有限公司，为公司的子公司
北鸥	指黑龙江北鸥卫浴用品有限公司，为公司的子公司
盈兆丰	指盈兆丰国际有限公司，为公司的子公司
鸥保	指广州鸥保卫浴用品有限公司，为公司的子公司
文莱中馥	指 IDC Holdings Corp，注册在文莱（Brunei Darussalam），持有中馥投资 99.99%股份
社会公众股、A 股	指发行人根据本招股意向书向社会公开发行的面值为 1 元的人民币普通股
本次发行	指广州海鸥卫浴用品股份有限公司本次对社会公众发行不少于 4,450 万股 A 股的行为
上市	指本次发行股票在证券交易所挂牌交易的行为
中国证监会	指中国证券监督管理委员会
上交所	指上海证券交易所
深交所	指深圳证券交易所
保荐人、主承销商	指招商证券股份有限公司
承销团	指以招商证券股份有限公司为主承销商组成的本次 A 股发行的承销团

《公司法》	指《中华人民共和国公司法》（2006年1月1日开始施行）
《证券法》	指《中华人民共和国证券法》（2006年1月1日开始施行）
《公司章程》	指广州海鸥卫浴用品股份有限公司章程
报告期、近三年又一期	指2003年度、2004年度、2005年度、2006年1-6月
三年又一期末	指2003年12月31日、2004年12月31日、2005年12月31日、2006年6月30日
元	指人民币元
WTO	指 World Trade Organization 世界贸易组织
CSA	指 Canadian Standards Association, 加拿大标准协会
IAPMO	指 International Association of Taps and Mechanical Officials, 美国国际管道暖通器材认证协会
NSF	指 National Sanitation Foundation, 美国国家卫生基金会
QAS	指 Quality Assurance Service, 质量保证服务, 由澳大利亚 QAS 公司授予的澳洲标准 (AS) 产品质量认证证书
EN200	指 European Normative, 欧洲的产品质量认证, 卫生龙头制品通用技术规范
BSI	指 British Standards Institute, 英国标准协会
QS9000	指 Quality Standards 9000, 汽车行业质量体系标准
ASTM	指 American Society of Testing Materials, 美国材料试验学会; American Standards of Testing Materials, 美国材料试验标准
SQE	指 Supplier Quality Engineer, 供应商品质工程师
OHSAS18001	指 Occupational Health and Safety Assessment System 18001, 职业健康安全管理体系一规范, 由英国标准协会 (BSI) 等 13 个全球主要标准制订认证机构和专业组织, 合作整合诸多安全管理体系和标准而成。
OEM	指 Original Equipment Manufacture, 原厂设备生产。生产商完全按照客户的设计和品质要求进行产品生产, 产成品以客户的品牌出售
ODM	指 Original Design Manufacture, 自主设计制造。结构、外观、工艺均由公司自主开发, 由客户选择下单后进入生产, 产成品以客户的品牌出售
TMS	指 Taps Manufacturing Service, 卫浴制造服务。生产商将国际电子产业先进的 EMS (Electronic Manufacturing Service, 电子制造服务) 的经营模式引进卫浴五金制造业, 在 OEM、ODM 业务模式基础上为客户提供研发、设

	计、装配、物流和售后服务等增值服务的业务模式
4R 营运管理系统	指由预算计划 (Ready)、关键职责 (Responsibility)、业绩跟踪 (Review)、绩效评估 (Result) 四大模块组成的营运管理系统
6 σ 管理	六西格玛管理或六标准差管理 (six sigma), 是运用统计学上标准差 (σ) 的概念, 使得企业的良品率或任务达成率到达到 99.99966%, 建立以客户完全满意 (Total Customer Satisfaction) 为核心价值的企业管理体系。
MRP II 系统	指 Manufacture Resource Planning, 制造资源计划管理系统
ERP	指 Enterprise Resource Planning, 企业资源计划管理系统
PPAP	指 Production Part Approval Process, 生产样件批准程序。根据 QS9000, 国际汽车零配件行业在产品研发中普遍采用的管理程序
本体	指水龙头产品的主体部分, 在其上面安装水嘴、阀芯、把手等零件后组成水龙头
重力铸造 (Gravity Die Casting)	指利用重力作用将熔融金属或合金浇入金属模内获得铸件的工艺方法, 也叫金属型铸造或永久铸造
低压铸造(LPPM)	指液体金属在压力作用下自下而上充填型腔, 形成铸件的一种方法。由于所用的压力较低, 故称低压铸造
PVD	指 Physical Vapor Deposition, 物理气相沉积表面处理技术, 又称真空镀膜技术
CAD	指 Computer Aided Design, 计算机辅助设计
CAM	指 Computer Aided Manufacture, 计算机辅助加工
CAE	指 Computer Aided Engineering, 计算机辅助工程
CAT	指 Computer Aided Test 计算机辅助检测
CNC	指 Computer Numerical Control, 计算机数字控制
PLC	指 Programmable Logic Controller, 可编程逻辑控制器, 一种在工业环境应用而设计的数字运算操作系统
PDM/PLM	指 Product Data Management /Product Lifecycle Management, 产品数据管理/产品生命周期管理软件
LME	指 London Metal Exchange, 伦敦金属交易所

第二章 概 览

本概览仅对招股意向书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股意向书全文。

一、发行人简介

（一）设立情况

- 1、公司名称：广州海鸥卫浴用品股份有限公司
英文名称：GuangZhou Seagull Kitchen And Bath Products Co.,Ltd
- 2、法定代表人：唐台英
- 3、注册资本：132,048,464 元人民币
- 4、成立时间：2003 年 8 月 12 日
- 5、注册地址：广州市番禺区市桥镇禺山西路联邦工业城内
- 6、邮政编码：511400
- 7、电 话：020-34808178
- 8、传 真：020-34808171
- 9、互联网网址：<http://www.seagullgroup.cn>
- 10、电子邮箱：seagull@seagullgroup.cn

（二）公司基本情况

公司经营范围是：开发、生产高档水暖器材及五金件（含电镀加工），销售本企业产品。

公司主要产品为水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件等卫浴五金产品。

公司是目前国内最大的高档水龙头等卫浴五金产品的制造服务供应商（TMS Provider）之一，是广州市高新技术企业，主要客户为美国 Moen、Delta、Kohler、西班牙 Roca、德国 Hansgrohe、Grohe 等世界卫浴行业顶级品牌商。公司凭借高效的产品开发能力、快速量产和交货能力、精确加工和柔性化制造能力、严格的品质保证体系，在卫浴五金行业初步建立了规模、品质、服务、效率的竞争优势。最近几年，公司主营业务收入呈快速增长态势，显示了公司在行业中的领先地位得到了进一步的加强。公司发展目标是以品质、服务、效率使海鸥卫浴成为世界上最具竞争力的

TMS 供应商。本次募集资金项目的投入将有助于公司战略目标的实现和核心竞争力的进一步提升。

（三）股东

公司股东为中馥投资有限公司，持有公司 42%的股份；广州市创盛达水暖器材有限公司，持有公司 40%股份；中盛集团有限公司，持有公司 10%的股份；广州市裕进贸易有限公司，持有公司 5%的股份；广州市致顺贸易有限公司，持有公司 3%的股份。

二、主要财务数据

以下数字摘自深圳南方民和会计师事务所出具的深南财审报字(2006)第 CA 642 号。

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

	2006/06/30	2005/12/31	2004/12/31	2003/12/31
流动资产	528,552,007.68	391,298,462.74	301,116,577.06	186,876,994.33
长期投资	3,780,220.20	3,354,783.86	2,037,843.88	0
固定资产	234,209,540.20	239,665,550.78	208,078,952.21	102,200,352.12
资产合计	784,275,543.89	653,349,137.55	522,166,567.05	292,863,644.13
流动负债	484,549,095.02	397,791,011.12	275,087,800.93	149,714,139.78
负债合计	484,549,095.02	397,791,011.12	275,087,800.93	149,714,139.78
少数股东权益	50,865,712.34	38,079,097.57	42,488,062.95	1,834,738.80
股东权益	248,860,736.53	217,479,028.86	204,590,703.17	141,314,765.55

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
主营业务收入	651,300,521.96	885,722,834.78	614,183,552.73	333,629,673.75
主营业务利润	138,806,445.12	178,448,327.09	150,545,063.85	105,763,543.51
营业利润	77,786,604.36	73,028,295.23	79,877,746.59	59,403,302.04
利润总额	80,003,439.93	74,046,163.23	78,960,979.54	60,397,649.55
净利润	57,748,221.33	52,613,958.82	63,275,937.62	53,282,454.78

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
经营活动产生的现金流量净额	56,147,247.11	37,133,852.50	66,909,427.73	19,216,925.38
投资活动产生的现金流量净额	-14,557,055.78	-63,709,434.17	-86,248,187.17	-52,547,901.13
筹资活动产生的现金流量净额	-22,611,898.67	12,637,707.72	44,944,811.88	27,335,463.83
汇率变动对现金的影响	-35,598.49	-321,264.13	-55,328.68	-76,563.90
现金及现金等价物净增加额	18,942,694.17	-14,259,138.08	25,550,723.76	-6,072,075.82

(四) 主要财务指标

项 目	2006/06/30	2005/12/31	2004/12/31	2003/12/31
母公司资产负债率 (%)	61.35	60.22	53.55	51.34
每股净资产 (全面摊薄 元/股)	1.88	1.65	1.55	1.61
每股收益 (全面摊薄 元/股)	0.44	0.40	0.48	0.61
每股经营活动现金流量净额 (全面摊薄 元/股)	0.43	0.28	0.51	0.22
净资产收益率 (全面摊薄 %)	23.21	24.19	30.93	37.70

三、本次发行情况

股票种类:	人民币普通股 (A 股)
每股面值:	1.00 元/股
发行股数:	不少于 4,450 万股
发行前每股收益	0.44 元/股 (以 2006 年中期数据为计算基础)
发行后每股收益	0.33 元/股 (以 2006 年中期数据为计算基础)
发行前每股净资产:	1.88 元/股
发行方式:	采用网下向配售对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或中国证监会核准的其它方式
发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人投资者 (国家法律、法规禁止购买的除外) 或中国证监会规定的其他对象
承销方式:	承销商以余额包销方式承销本公司此次公开发行的不少于 4,450 万股 A 股股票
承销起止日期:	年 月 日至 年 月 日

预计发行后每股收益以 2006 年 6 月 30 日经审计的数据和发行后总股本为基础计算。

四、募集资金主要用途

按项目轻重缓急排序, 本次募集资金将用于以下项目:

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)
1	珠海卫浴用品制造服务基地工程	23,857.04
2	珠海企业研发中心工程	5,204.74
3	温控阀生产线工程	3,438.86
	合 计	32,500.64

本次募集资金的运用将增强公司整组水龙头、温控阀、浴室配件的制造能力, 以满足客户对公司制造服务能力不断增长的需求, 并对公司带来新的盈利增长。

若实际募集资金金额超出项目总投资金额, 超出部分将用于补充项目所需流动

资金，不足部分由银行借款解决。

募集资金项目的具体内容，详见本招股意向书“第十三章 募股资金运用”。

第三章 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：人民币 1.00 元；

发行数量：不少于 4,450 万股，占发行后总股本的比例不少于 25.20 %；

发行价格：

发行市盈率： 倍；

发行前每股净资产： 1.88 元/股（按 2006 年 6 月 30 日经审计的数据和股本计算）；

预计发行后每股净资产： 元/股（按全面摊薄法计算，扣除发行费用）；

市净率： 倍

发行方式：采用网下向配售对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或中国证监会核准的其它方式；

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人投资者（国家法律、法规禁止购买的除外）或中国证监会规定的其他对象；

承销方式：余额包销；

预计实收募股资金： 万元；

发行费用概算

项 目	金额（万元）
承销费用	650
发行上市保荐费	250
注册会计师费用（含审计、验资等费用）	200
律师费用	186
上网发行费用	募集资金数额*0.35%
评估费	50
审核费	20

二、发行有关当事人的基本情况

（一）发行人

名 称：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

法定代表人：唐台英

住 所：广州市番禺区市桥镇禺山西路联邦工业城内

电 话：(020) 34808178

传 真：(020) 34808171

联 系 人：崔鼎昌、马琳、汤明君

(二) 保荐机构（主承销商）

名 称：招商证券股份有限公司

法定代表人：宫少林

住 所：深圳市福田区益田路江苏大厦 38-45 楼

电 话：0755-82943666，010-82291138

传 真：0755-82943121

保荐代表人：帅晖、姜杰

联 系 人：龙曦、刘胜民、孙莉、张丽丽、孙坚

(三) 副主承销商（待定）

(四) 分销商（待定）

(五) 发行人法律顾问

名 称：北京市时代华地律师事务所

法定代表人：战宁

住 所：北京市朝阳区京广中心商务楼 501-503 室

电 话：010-65973205

传 真：010-65973206

签 字 律 师：包林、于宁

(六) 财务审计机构

名 称：深圳南方民和会计师事务所有限责任公司

法定代表人：罗本金

住 所：深圳市深南中路 2072 号电子大厦 8 楼

电 话：0755-83781847

传 真：0755-83780119

签字注册会计师：朱子武、谢军

（七）资产评估机构

名称：深圳市中勤信资产评估有限公司
法定代表人：陈俊发
住所：深圳市深南中路电子科技大厦 C 座 23 层 A、B 室
电话：0755-3683086
传真：0755-3683614
签字注册评估师：高波、卫学斌

（八）股票登记机构

名称：中国证券中央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：0755-25988132

（九）保荐人（主承销商）收款银行：招商银行深纺大厦支行

账号：9589015710001
户名：招商证券股份有限公司

三、发行人与本次发行有关的中介机构的关系

发行人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。

四、发行预计重要时间表

- | | |
|-----------------|---|
| 1、询价推介时间： | 2006 年 11 月 3 日至 2006 年 11 月 7 日 |
| 2、网上网下发行公告刊登日期： | 2006 年 11 月 9 日 |
| 3、网下申购、缴款日期： | 2006 年 11 月 9 日至 2006 年 11 月 10 日 15:00 |
| 4、网上申购、缴款日期： | 2006 年 11 月 10 日 |
| 5、预计上市日期： | 2006 年 11 月 24 日 |

第四章 风险因素

投资者在考虑投资公司本次发售的股票时，除本招股意向书提供的其他资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素。下述风险因素归类描述，并根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序。发行人提请投资者仔细阅读本章全文。

一、原材料价格上涨的风险

公司生产产品所需的主要原材料为铜合金和外购零配件等，是影响成本和利润的重要因素。自 2003 年 10 月起，国内、国际金属铜、锌等原料价格大幅上涨，公司材料采购成本相应提高，对公司的收益水平造成影响。公司存在原材料价格波动对公司收益水平造成影响的风险。

针对上述风险，公司已经或将采取以下措施：

1、建立原材料“战略供应商制度”（strategic suppliers）。公司已与江西、浙江、广东等多家原材料供应商建立了稳定的战略供应商关系，即，公司协助供应商进行生产力提升的改善，建立品检体系，降低品质成本，同时在同等条件下保证对其优先采购；在价格上涨时公司可获得有利价格并将部分价格波动转由供应商承担，减少价格上涨对公司收益的影响。公司采购价格的涨幅低于市场价格的上漲，一个重要原因是占公司采购总额 50%左右的外购铜材零配件的价格不完全随铜材价格上涨而上涨，其价格上涨因素一部分由供应商予以消化，详见本招股意向书“第十一章二、（四）5”部分。

2、通过与客户的“议价机制”，转移价格上涨

卫浴五金行业产业链分工的要求和公司与品牌商之间建立的互相依存的关系，使公司具备与客户议价的能力。从 2003 年 10 月以来，受原材料价格大幅上涨因素影响，公司与客户的议价机制不断启动，多次提高产品销售价格。一般情况下，公司与客户依据 LME 电解铜交易价格涨幅对产品进行产品调价，减少价格上涨因素对公司的影响（详见本招股意向书“第十一章二、（四）5 部分”）。

3、滚动开发新产品，积极调整产品结构，增加新品比例。

卫浴五金产品种类繁多，材料款式等需求变化更新速度快，公司每年均研发设计大量的新产品，近 3 年来已经实现滚动开发，每年销售收入中至少有 15%为新开

发产品。而新产品根据当时市场情况和材料价格定价，毛利率高，是公司毛利和利润增长的重要源泉。近3年，公司“新产品”毛利占总毛利的比例分别达到35.01%、31.25%和38.82%。因此，公司将进一步加强研发设计能力，深度参与客户的研发，不断调整产品结构，逐年增大新产品比例，抵御市场风险。

4、通过募集资金投资项目的实施，直接生产部分黄铜合金材料。本次募集资金投资项目中铜型材加工工序、坯件型材生产车间、机加工车间建成投产后，公司可直接生产所需的黄铜合金材料（铜管、铜锭、铜棒等）和部分铜零配件。这有利于公司根据自身需要灵活加工各种异型、不同合金比例的合金材料，解决委托加工或外购的限制，可以防止新产品被模仿，还可降低材料采购成本。公司直接加工材料可有效降低采购成本，从而减少原材料价格上涨给公司带来的影响。

二、依赖国外市场的风险

本公司的产品为高档水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件等卫浴五金产品；母公司产品全部出口，主要客户为国际顶级卫浴品牌商。2005年公司对北美市场的销售额约占公司销售总额的63%；对德、英等欧洲国家的销售额约占销售总额的16%。如果美国、德国、英国等主要消费国家政治环境、经济景气度及购买力水平、对华贸易政策、关税及非关税壁垒以及行业标准等因素发生变化，将对本公司的产品出口带来风险。

针对上述风险，公司已经或将采取以下措施：

1、公司将继续坚持生产高档卫浴五金产品，成为全球最具竞争力的卫浴五金制造服务供应商（TMS Provider）的策略，通过提升研发设计能力、模具制造水平、改善装备、改进工艺，并提供智能、高效装配物流和售后服务等，全方位提升制造服务能力，深化与国际顶级卫浴品牌商的策略供应关系，强化公司在全球卫浴五金产业链中的竞争优势，以此提升公司在国际市场的竞争力和盈利能力。

2、公司将深入研究主要市场的政治经济环境、消费倾向、贸易壁垒、对华政策等变化趋势，适时调整销售策略或采取相关对应措施。针对对北美市场销售较为集中的风险，公司将巩固和扩展欧洲市场份额，加大对该地区包括德国高仪（Grohe）、德国汉斯格雅（Hansgrohe）、德国理想标准（Ideal Standard）、西班牙乐家（Roca）、瑞士吉博力（Geberit）等国际顶级卫浴品牌商的销售；继续开拓亚洲市场，加大对日本东陶（TOTO）的销售；加大对拉美国家的销售，使公司的国际市场分布结构合

理，尽可能减少局部国外市场波动的风险。

3、公司已在国内设立子公司，并已开始开发国内市场，降低了依赖国外市场的风险。目前公司已拥有南鸥、承鸥等子公司拓展国内业务，2003 年度无内销，2004 年南鸥对国内市场的销售额达到 6,300 多万元，占公司销售总额的 10%，2005 年南鸥产销能力继续增长，公司内销比例达到 20%，2006 年 1—6 月份内销比例达到 23.76%。通过对国内市场的开发，公司将逐步降低过度依赖国际市场的风险。

三、客户集中风险

公司所处行业的国际市场格局、TMS 业务模式以及产品策略使公司的客户集中度较高。2003 年、2004 年和 2005 年公司对前 5 名客户的销售额占公司销售总额的比例分别为 93.51%、79.42%和 74.89%，其中，对 Moen 的销售比例分别为 55.27%、44.77%和 43.66%。公司与 Moen 长期稳定的合作关系使公司的销售具有稳定性，但同时面临着单一客户集中度过高的风险。针对客户集中的风险，公司已经或将采取以下措施：

1、增强制造服务能力，与现有客户建立更紧密的战略合作伙伴关系。行业市场格局决定了本公司客户集中度高，同时也使得品牌商和策略供应商之间的合作关系更为紧密、稳定。卫浴五金产品时尚化、个性化的消费趋向使产品更新换代加速，品牌商对供应商研发速度、量产能力、柔性化制造、及时供应等制造服务方面的要求不断提高。因此本公司将通过不断提高制造服务能力以赢得客户的信赖和长久合作；本次募集资金投资项目实施后，公司的研发设计、模具制造、柔性化生产能力和水平将得到有效提高，并建设客户专属生产线，继续巩固和稳定与 Moen、Delta 等客户的策略供应关系。

2、继续以世界十大品牌商为重点，加大对除 Moen 以外的客户的销售。公司已经开始加大对其它顶级品牌商的销售，2003 年起成为 Delta、Hansgrohe 亚洲最重要的供应商，并成为 Kohler、Hansgrohe 的策略供应商。近三年来，随着总产销规模的扩大和其他客户的市场开拓，公司前 5 位客户的销售比例由 2003 年的 93.51% 下降到 2006 年 1—6 月的 71.02%，对 Moen 公司销售额增加的同时，销售比例呈逐年下降趋势，由 2003 年的 55.27%下降到 2006 年 1—6 月的 45.08%，公司单一客户集中的风险呈持续降低趋势。

3、继续发展新客户，拓展客户群。近三年公司客户由 2003 年 28 家增加到目前

的 56 家。公司计划开拓东南亚市场，东南亚成为自由贸易区之后（根据 2003 年 10 月中国与东盟领导人会议上签署的东南亚友好合作条约，目标在 2010 年将东南亚市场建设成为自由贸易区）将成为公司的另一主要目标市场，以降低对欧美主要客户的依赖，降低客户集中度。

4、通过南鸥、承鸥等子公司积极开拓国内市场，拓展国内市场份额。此外公司将积极推进温控阀等新产品的生产和销售，通过新产品开拓新市场，发展新客户，降低客户集中的风险。

四、“卫浴制造服务”业务模式风险

公司采用“卫浴制造服务”（TMS，Taps Manufacturing Service）的业务模式，即在 OEM 和 ODM 的基础上，向前延伸为客户进行市场研究和产品设计开发，向后延伸为客户提供装配、物流和售后服务。公司根据品牌商的需求，采用以 EDI 为基础的电子商务（详见“第六章 五（二）3、销售模式”部分）方式进行新产品的设计、制造和出口销售。公司不直接面对终端消费者，而是为品牌商提供制造服务，根据品牌商订单安排生产，存在依赖国外品牌商的风险。

虽然存在上述风险，但公司凭借在 ODM 基础上向前向后延伸的“卫浴制造服务”业务模式与客户形成了相互依存、共同发展的战略合作关系：

1、伴随经济的全球化，国际产业价值链变革和世界制造体系转移成为现实。随着制造技术的进步和技术熟练型劳动力的快速增长，中国面临巨大的发展机遇，逐渐成为全球消费品的制造基地。制造服务正在成为中国最具比较优势、最具规模的产业。

2、卫浴五金行业全球分工的格局已经确立，即品牌商进行全球化的市场营销和品牌管理，制造服务商提供产品的研发设计、生产制造和装配物流，品牌商和制造服务商相互依赖，共同发展。当前，全球前十大品牌商占有全球 60% 左右的市场份额，其中前三大品牌 Moen（摩恩）、Delta（得而达）、Grohe（高仪）年销售额均达到 10 亿美元以上，合计占有全球 30% 左右的市场份额。中国卫浴五金业在全球化的产业分工中凭借较低的劳动力成本和不断进步的制造技术，逐步确立了制造服务优势，国际品牌商近几年来对中国大陆的零配件采购额持续增长。本着成为全球最具竞争力的卫浴五金制造服务供应商的愿景，本公司目标客户集中在 Moen、Delta、Grohe、Kohler（科勒）、Hansgrohe（汉斯格雅）、Roca（乐家）等全球前十大品牌商

为主的高端客户，目前已经成为 Moen 全球最大的供应商，Delta、Hansgrohe 亚洲最重要的供应商，并与其他顶级品牌商确立了长期合作的战略伙伴关系。

3、出于竞争的压力和长期发展的需要，品牌商通常需要与制造服务商建立和保持稳定的合作，并进一步达成策略供应关系；品牌商与制造服务商达成策略供应关系后一般不会轻易改变供应关系，其主要原因如下：（1）作为制造服务策略供应商，需要具有“快速的研发能力、及时稳定的量产能力、良好的弹性生产能力、全面的服务能力”，成为顶级品牌策略供应商的门槛较高；（2）为保持和扩大全球市场份额，满足消费国在产品质量、技术、安全等方面的严格标准，品牌商需要与供应商长期合作，以保证其优质稳定的产品供应链；（3）策略供应商凭借制造服务优势，优先参与品牌商的新产品开发，在同等情况下优先获得订单；在产品的设计、工艺技术等方面与客户有深度的参与和合作，在模具制造方面有较大的共同投入，大量的产品生产模具由策略供应商保管，因此品牌商更换策略供应商将付出较大的交易成本和专有技术（know-how）扩散等代价；（4）目前公司同时成为多家品牌商的策略供应商和合作伙伴，品牌商也需要与最具竞争力的制造服务企业合作，以降低成本和提高自身竞争力；品牌商之间对优质制造资源的争夺有利于公司维护和稳定与客户的策略供应关系。

4、本公司将采取或继续执行以下措施深化与客户的策略供应商关系，实现相互依存、共同发展：（1）执行 PPAP¹ 研发流程、投资建设研发中心项目，持续提高研发设计能力，适应品牌商对新产品快速研发的需求；（2）引进先进设备、改进制造工艺、优化业务流程、改善运营管理，提高弹性生产和快速交货能力，为客户缩短产品上市时间（time to market）；（3）完善质量、安全认证体系，严格执行质量标准，保证产品品质，维护并提升公司商誉；（4）在美国和欧盟等主要消费国深度参与客户的仓储物流，延伸服务链。

5、公司将夯实制造基础，逐渐向供应链前后两端高附加值业务延伸：在前端研发环节，为客户或协同客户设计开发新产品，以“速度”争取新产品的开发及量

¹ PPAP（Production Part Approval Process，中文名为生产样件批准程序）是由克莱斯勒、福特、通用三大汽车公司统一制定执行的对供货方提交的生产件进行检查的程序（首次样品）。其中，规定用作生产件批准的零件是取自有效的生产过程，规定的产量至少为 300 件（即按照正常批量生产流程制作样品）；目的是确定供货方是否了解客户工程设计记录和规范的所有要求，该过程是否具有潜在能力，以在实际生产过程中按照规定的生产节拍来生产满足客户要求的产品。PPAP 需要将零件提交保证书、外观件批准报告、尺寸报告、材料报告、性能试验报告、加工工序流程图、加工工序过程失效分析、加工工序能力分析报告、控制计划、量具变化研究、零件特殊检验或实验装置、正常生产时使用的包装和进行用作生产件批准的零件等，同时提交客户进行确认。并且确保客户在认可该零件后，能立即按照客户规定来批量生产满足客户需求的产品。

产商机；在制造环节，公司以柔性制造适应少量多样化生产要求，以单件流式生产（TPS）适应批量生产要求，并融合两者的优势，巩固高效率低成本的制造竞争力；在后端物流及售后服务环节，公司以“全员为客户增值”的观念，为客户提供“适时零库存”（Just In Time）的物流配送服务，并在时机成熟时协助客户进行售后服务，为客户提供全方位的供应链管理。公司将在供应链的前后两端形成新的核心竞争力，全面提升公司增值能力，做到以行业内“最短的供应链、最低的总成本”协助客户更快地响应市场需求，建立起更紧密的客户关系，成为大多数主要品牌商的制造服务基地。

五、汇率变动风险

公司产品主要出口，出口部分主要以美元结算，辅以少量欧元。2005年7月21日国家实施汇率改革，人民币汇率实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制，不再盯住单一美元，公司存在人民币汇率变动的风险（假定其他因素不变，人民币汇率每上升或下降1%，公司销售收入减少或增加1%，净利润减少或增加额为销售收入增减额的0.88%）。

针对汇率波动的风险，公司在产品定价时即考虑汇率波动因素的影响，并对已经实现销售的部分开展远期结汇业务，从而在一定程度上锁定汇率风险。

六、受国外质量标准和安全认证影响的风险

由于公司产品全部出口，因此产品必须符合进口国质量、技术、安全标准，并取得进口国的各项标准认证。如果国外标准发生变化（增加或修订）将给公司产品销售带来影响。

针对上述风险，公司已经或将采取以下措施：

1、积极推进质量体系认证和产品质量认证。

公司高度重视产品质量标准、质量和安全体系认证工作。早在1998年，公司即获英国皇家认证委员会（UKAS）颁发的ISO9002：1994质量管理体系认证证书；2001年获得了素负盛名的BSI颁发的ISO9001：2000质量管理体系认证证书、获得了澳大利亚QAS产品质量认证和欧洲的EN产品质量认证证书；2003年获得了BSI颁发的ISO14001：1996环境管理体系认证证书；2004年获得了BSI的OHSAS18001职业安全健康管理体系认证证书，2006年8月通过了美国IAMPO“厂内检测实验室”认证，目前已建立起了完整的品质保证系统。公司的质量认证体系和产品质量认证情

况详见“第六章 九、质量控制情况”。公司将密切关注主要进口国质量、安全、卫生等方面的标准，已启动 QS9000 质量管理体系认证，并与美国标准公司（A.S.）签订协议合作推行 6σ 管理，推进美国 NSF 认证等。

2、完善质量管理体系，推进系统管理。

公司建立了一套完整的从新产品研发设计、原材料及零配件采购、生产制造、成组装配、包装出厂到售后服务的全方位质量保证体系。该体系依据汽车行业通用的 QS9000 质量管理体系建立，系统运用了先期产品质量策划（APQP）、统计过程控制（SPC）、失效模式与效应分析（FMEA）、测量系统分析（MSA）、控制计划（CP）等品质控制工具和方法，同时按照生产样件批准程序（PPAP）进行新产品开发。

公司对原材料、零配件进货进行质量控制，设有供应商品质工程师，对供应商进行跟踪、辅导以提高供应质量，进行产品制造的制程质量控制。公司最终产品通过最终检验控制后进入成品库。

公司对所有的检验设备、检验仪器、量具进行统一管理，确保所有检验设备、检验仪器、量具及测量系统的稳定性。公司实验室拥有先进测量设备与仪器，实验室设施齐全、功能完备，目前可满足 Moen、Delta、Kohler、Hansgrohe、Grohe、Roca、American Standard 等世界一流客户的检验要求。

公司客户服务部通过与客户的密切交流，及时了解和掌握主要国家的质量标准变动信息。公司通过定期或不定期的内部审核和外部审核来保证质量环境管理体系的适宜性、有效性和充分性；不定期地对产品从概念开发、设计、采购、交货以及客户满意度测量等全过程进行审核，确保品质保证过程和产品质量的稳定性，以满足国外质量标准和安全认证的要求。

七、技术风险

国际市场上高档水龙头产品日益追求艺术价值、流行时尚和人性科技，新产品上市速度快、品种多。因此品牌商不仅要求制造服务供应商保证产品的功能及品质，还要求制造服务供应商具有大规模、集中快速的开发能力，尽可能缩短开发周期。若公司的新产品开发能力不能满足客户的需求，不能在行业中取得竞争优势，公司将面临失去国际顶级品牌商新产品开发订单的风险。

针对上述风险，公司已经或将采取以下措施：

1、公司将采用先进的设计软件和完善的研发流程进行新产品的开发。根据水

龙头等卫浴五金产品时尚潮流特征，本着创新、快速、精确的研发战略，公司积极采用CAD、CAE、PDM等先进的软件进行新产品设计开发，建立了SBU（矩阵式跨部门）研发组织体系，采用汽车行业通用的PPAP研发管理程序，努力缩短开发周期，满足客户需求。

2、公司拥有经验丰富的专业模具设计和制造队伍，具有先进的设计制造和检测设备，具有较强的模具设计制造能力。通过广泛应用逆向工程、快速原型等技术进行模具设计，引进具有国际先进水平的微细放电加工（MEDM）、CNC数控车床等模具制造设备，目前公司模具部已发展成集“产品逆向造型设计、模具设计、模具制造、模具检测”各功能于一体的部门。公司主要模具全部实现自行制造，摆脱了对高级模具的进口依赖，模具设计及制造达到同行业领先水平。良好的模具设计和制造能力为公司的新产品开发提供了有力的保障。

3、目前公司具有铜类水龙头等卫浴五金产品系统开发能力，能提供整体研发解决方案；当前，公司模具设计及制造平均周期已由原60天缩短为20天，新产品开发平均周期由原90天缩短为45天以内，部分产品降至30天，为同行业平均水平的1/3，准时交货率达95%以上，在行业中具有明显的竞争优势。通过本次募集资金投资项目的实施，公司将加强研发中心的建设，在现有的生产科研队伍和研发优势基础上，引进具有世界先进水平的实验仪器设备、模具制作设备和CAD/CAM/CAE/CAPP/PDM系统，实现全球协同高效、精确研发设计，进一步缩短从研发到生产的时间，力争达行业内全球第一。

八、募集资金投向的风险

本次募股资金将投资于珠海卫浴用品制造服务基地、珠海企业研发中心、温控阀生产线工程三个项目。上述三个项目在实施过程中可能受到工程进度、工程管理、设备供应及设备价格等因素的影响，致使项目的实际盈利水平和开始盈利时间与预测出现差异；上述项目实施地均在珠海，公司将面临异地建设和管理的风险。

针对可能存在的募投项目风险，公司已经或将采取以下措施：

1、公司本次募集资金投资项目均经过充分论证和统筹规划，聘请了专业设计院协助进行工程设计，符合国家产业政策，具有良好的市场前景。

2、公司将利用各种有效手段加强对工程质量、施工进度以及费用开支的监控；项目建设中设备购置和建筑承包商的选择，实行招投标并严格监理，并加强项目预

算的控制和管理，以确保各项目保质、保量、按时完成。同时，项目实施地珠海市富山工业区是珠海经济特区珠港新城²的重要工业区，离珠海机场和珠海港均不足20公里，交通运输极为方便，道路、水、电、通讯等基础设施配套齐全。公司募集资金投资项目得到珠海市地方政府的大力支持，这为项目的顺利实施创造了良好的外部条件。

3、针对项目异地管理的风险，公司已经着手进行人力资源的培训、储备，公司将通过建立科学有效的组织结构，对人事、财务等进行管理和控制，充分发挥内部审计机构的职能作用，加强对异地分部的集中管理与控制，提高管理的科学性和有效性。

九、财务风险

（一）债务结构不尽合理风险

2006年6月30日，公司总负债为48,454.91万元，全部为流动负债，其中短期借款所占比例为28.58%。公司存在债务结构不尽合理的风险。公司将加大长期负债或股权融资比例，提高资产流动性，避免偿债风险。

（二）应收账款回收期风险

随着公司销售规模的扩大、客户增加以及结算方式的变化（详见“第十一章管理层讨论与分析”部分），应收账款总额增加，但2003年至2005年周转率逐年提高，2005年周转率为7次，规模正常。但如果应收账款过大，回收期延长，将可能影响公司的资金周转和生产经营。公司将根据公司业务规模动态控制应收账款规模、选择有利的结算方式，将风险控制在最小范围（由于本公司的客户主要为全球前十大卫浴品牌商，信用良好，发生坏账的风险较小）。

（三）净资产收益率下降的风险

本次募集资金到位后，由于募股资金投资项目效益的产生需要经历项目建设、竣工验收、投产等过程，公司存在发行当年净资产收益率大幅下降的风险。本次募集资金到位后，本公司将按计划推进项目建设，使项目尽早顺利达产盈利，提高公司净资产收益率。

十、管理风险

本公司目前建立了健全的管理制度体系和组织运行模式，但是随着资产规模和

² 珠港新城是已经广东省人民代表大会立法通过的《珠江三角洲城镇群协调发展规划》中的六个地区性主中心之一，规划成为珠三角世界制造基地的重要组成部分。

经营规模不断扩张，员工人数及组织结构日益扩大，公司经营决策、组织管理、风险控制难度增加；公司面临组织模式、管理制度、管理人员的数量和能力不能适应公司规模快速增长的风险。

针对管理风险，公司管理层从以下几个方面采取措施：

1、努力提高公司治理水平。公司将进一步加强治理建设，发挥战略发展委员会等专业委员会和独立董事的作用；通过公司治理结构建设尽可能确保重大决策的科学有效性，最大限度地降低经营决策风险和公司治理风险。

2、推进内部控制制度建设。公司将致力于内部控制制度的完善和执行。公司对重大投资项目，进行缜密的论证、审查；根据具体需要聘请外部专家和专业咨询机构，有针对性地对项目投资决策及运营管理中的重大问题进行咨询；严格执行财务管理、关联交易管理、资产处置等内控制度，提高公司内控制度的有效性。

3、加强团队建设，进行人力资源储备。公司通过外派进修、委托中山大学及广东工业大学等高校定向培养等方式对管理人员进行培训，提高管理者素质和水平；完善激励机制，吸引高素质的职业管理人才加盟；通过海鸥学院加强对员工培训，培养熟练技术工人。

4、推进管理创新和改进运营管理。公司将积极探索有效的经营管理模式，以客户为导向不断整合、优化业务过程；建立扁平化组织结构，实现流程化管理；继续聘请专业的管理咨询公司和行业专家，协助公司进行管理创新；推行6σ管理，实施精益生产系统；推行4R运营管理系统，加强经营预算、关键职责、业绩跟踪、绩效评估等运营管理，实现管理的规范和高效，提高运营绩效。

5、积极推动信息化建设。公司已在OA办公平台、MRP II、金蝶财务等管理信息系统的运营实践基础上导入ERP系统，改进现有信息系统和信息管理方式，强化信息流、物流、资金流的事前、事中、事后控制，形成科学、有效的管理体系，增强公司的运作效率。

6、在组织结构设置上，公司将人事、财务、采购信息进行集中管理和控制，充分发挥内部审计机构的职能作用，加强对公司本部、各子公司的集中管理与控制，提高管理的科学性和有效性。

十一、政策性风险

（一）税收政策可能发生变化的风险

本公司为设在沿海经济开放区所在城市的老市区的生产型外商投资企业，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税税法》的规定，减按 24% 的税率征收企业所得税，并从 1999 年起享受外商投资企业“两免三减半”的规定（根据广州市番禺区国家税务局“番国税外第 767 号”文），2003 年公司享受该优惠税收政策期满。根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法实施细则》的规定，期满后凡当年出口产品产值达到当年企业产品产值 70% 以上的，按照税法规定的税率减半征收企业所得税。由于本公司（母公司）产品主要外销，故减半征收企业所得税，适用税率为 12%。公司下属子公司南鸥、北鸥所得税优惠期将分别于 2009 年起期满，届时将分别执行 27% 和 33% 的税率。

公司出口自产货物退税执行“免、抵、退”政策，根据财税[2003]222 号文《财政部、国家税务总局关于调整出口货物退税率的通知》，自 2004 年 1 月 1 日起，本公司出口产品增值税出口退税率由 17% 调整为 13%。母公司产品主要外销，因此，此次出口退税率调整将使公司产品销售成本比调整前增加约 4%，与 2003 年相比受退税率下调因素影响公司销售成本增加 2,120.17 万元，净利润减少 1,865.75 万元（具体计算过程如下：退税率下调对销售成本的影响=出口销售额×征退税率之差 4%；退税率下调对净利润的影响=退税率下调对公司销售成本的影响×88%。本公司 2004 年退税率下调对销售成本的影响=出口销售额 53,014.35 万元×4%+ 年底清算过程中有关调整金额(-4,005.60 元)=2,120.17 万元。本公司 2004 年退税率下调对净利润的影响=2,120.17 万元×88%=1,865.75 万元）。

如果将来国家对外商投资企业所得税优惠、出口退税等政策做出调整，将有可能给公司利润的增长带来负面影响（假定其他因素不变，出口退税率每下降 1%，公司销售成本增加 1%，净利润减少额为成本增加额的 0.88%）。在出口退税率下调时，公司与客户谈判议价，通过价格提高应对退税率下调带来的成本增加（2004 年出口退税率下调 4%，公司与客户的产品售价即相应上调 4%）。

（二）环保政策变化的风险

公司在环境保护方面受《中华人民共和国环境保护法》等一系列法律、法规的约束。公司产生的污染物主要来自于电镀、磨抛等生产环节产生的废水、废气、粉尘等。随着国家对环境保护工作的日益重视，各级政府也加紧出台了各种地方性法规和行业管理意见对环境污染予以规范和限制。可以预见，我国的环保法规体系和

环境标准体系将越来越完善，对环保标准的要求将越来越高，各种税费调控手段的运用将得到加强。因此，公司将面临环境标准提高、治理污染投入增加的风险。

针对上述风险，公司已经或将采取以下措施：

1、本公司非常重视生产过程中产生的废水、废气、粉尘、噪音等污染物处理，建立了完整的废水处理系统、废气处理系统和粉尘处理系统，选用低噪音设备并用消声、吸声、减震等措施降低噪音，各项环保措施符合国家与地方环保标准。近三年来公司没有发生环境污染事故和环境违法行为，现阶段生产环境符合国家和地方规定的环保要求。

2004年9月21日，广东省环境保护局出具了粤环函[2004]864号文《关于广州海鸥卫浴用品股份有限公司申请上市环保情况核查意见的函》，核查意见认为：公司外排的废水、废气、噪声都经治理设施处理，并达到国家或地方的排放标准，单位主要产品主要污染物排放量达到国内同行业先进水平，已达到国家规定的上市企业环保核查要求。2006年6月16日，广东省环境保护局粤环函[2006]893号《关于广州海鸥卫浴用品股份有限公司申请上市环保核查补充意见的函》，对发行人的环境保护出具了核查补充意见：自2004年9月至今，该公司符合环保要求，拟募集资金投向项目没有变化，未发生过环境污染事故和环境污染群众投诉。

2、公司将加强与国家和地方环保部门等有关机构、组织的沟通，加强对国家和地方环保政策、标准及其变化趋势的研究，并在日常生产经营过程中做到生产与环保同步进行。本次募集资金投资项目地点位于珠海市富山工业区，在设计时充分考虑了环保因素，安排了专门的环保设施投资，完成了建设项目的环境影响评价，并通过了珠海市环境保护局的评审。

3、在扩大生产的同时，公司不断加大对电镀废水、废气、粉尘及噪声治理的投入，多年来各种环保设施运行良好。2004年8月公司委托哈尔滨工业大学环保科技股份有限公司建设废水回用项目，采用薄膜反渗透系统，对电镀废水进行反渗透回收使用；项目建成后废水回收水量可达70M³/h，回用率在70%以上。公司已于2003年2月整体通过ISO14001:1996环境管理体系认证，于2004年4月通过OHSAS18001职业安全健康管理体系认证。

4、近三年来公司累计投入608万元资金进行环保设施的建设和环保技术的改进，目前环保设备在国内同行业中处于先进水平。公司将通过贯彻实施清洁生产，

实施污染防治，注重长效管理，实现持续改进，使生产中产生的污染物大幅度降低，尽可能地减少对环境的污染，增加社会效益和经济效益。

（三）股东住所地、总部所在国家或地区向中国境内投资或技术转让的法律、法规可能发生变化的风险。

公司股东中馥投资和中盛集团，分别持有本公司 42%、10%的股份，住所地均设在香港。香港为我国特别行政区，推行自由贸易政策，其现行法律法规对香港公司在大陆进行投资无限制性规定（《中华人民共和国香港特别行政区基本法》第 115 条规定香港特别行政区实行自由贸易政策，保障货物、无形资产和资本的自由流动）。但香港特别行政区有独立的立法权，其向境内投资的法律、法规存在变化的可能性，若该等法律法规发生变化，将可能影响中馥和中盛在本公司的投资行为。

另外，台湾当局也对台商赴大陆投资做出一些限制性规定，本公司实际控制人中有台湾居民，不排除台湾当局出台不利于台湾居民间接投资大陆或进行技术转让的限制性法律法规，从而影响中馥投资和中盛集团在本公司的投资行为。

十二、股市风险

股票价格不仅受公司财务状况、经营业绩和发展前景的影响，而且受股票供需关系、国家政治经济政策、宏观经济状况、投资者的心理预期以及其他不可预料因素等诸多因素的影响。我国股票市场尚处于初期发展阶段，风险较高，本公司提醒投资者对股票市场的风险性要有充分的认识，在投资本公司股票时，除关注本公司情况外，还应综合考虑影响股票的各种因素和股票市场的风险，以规避风险和损失。

第五章 发行人基本情况

一、发行人简况

- 1、公司名称：广州海鸥卫浴用品股份有限公司
英文名称：GuangZhou Seagull Kitchen And Bath Products Co.,Ltd.
- 2、注册资本：132,048,464 元人民币
- 3、法定代表人：唐台英
- 4、成立时间：2003 年 8 月 12 日
- 5、注册地址：广州市番禺区市桥镇禺山西路联邦工业城内
- 6、邮政编码：511400
- 7、电 话： 020-34808178
- 8、传 真： 020-34808171
- 9、互联网网址：[http://_www.seagullgroup.cn](http://www.seagullgroup.cn)
- 10、电子邮箱： seagull@seagullgroup.cn

二、发行人改制重组情况

（一）公司设立

本公司系根据 2003 年 6 月 5 日中华人民共和国商务部商资二批[2003]209 号文《关于番禺海鸥卫浴用品有限公司改制为外商投资股份有限公司的批复》，由番禺海鸥卫浴用品有限公司整体变更设立为广州海鸥卫浴用品股份有限公司，于 2003 年 6 月 16 日取得商务部颁发的外经贸资审 A 字[2003]0052 号中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书，2003 年 8 月 12 日在广州市工商行政管理局登记注册，注册号为企股粤穗总字第 007317 号，注册资本为 8,803.2309 万元。

（二）公司发起人

公司主要发起人为海鸥有限的五名股东，即中馥投资、创盛达、中盛集团、裕进贸易和致顺贸易。

发起人股东基本情况详见本章“七、公司外部组织结构（一）公司股东的基本情况”。

（三）公司的主要资产和实际从事的主要业务

公司系由海鸥有限整体变更设立，承继了海鸥有限的所有资产、负债及业务，

因此拥有完整独立的生产经营所需的固定资产、流动资产和无形资产。

海鸥有限自 1998 年成立以来一直以水龙头等卫浴五金产品的设计、开发、生产、加工、销售为主营业务，是卫浴五金产品的专业设计和制造服务供应商，主要客户为国际顶级卫浴品牌商。目前公司的主要产品为各种高档水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件等卫浴五金产品，公司产品大部分用于出口。

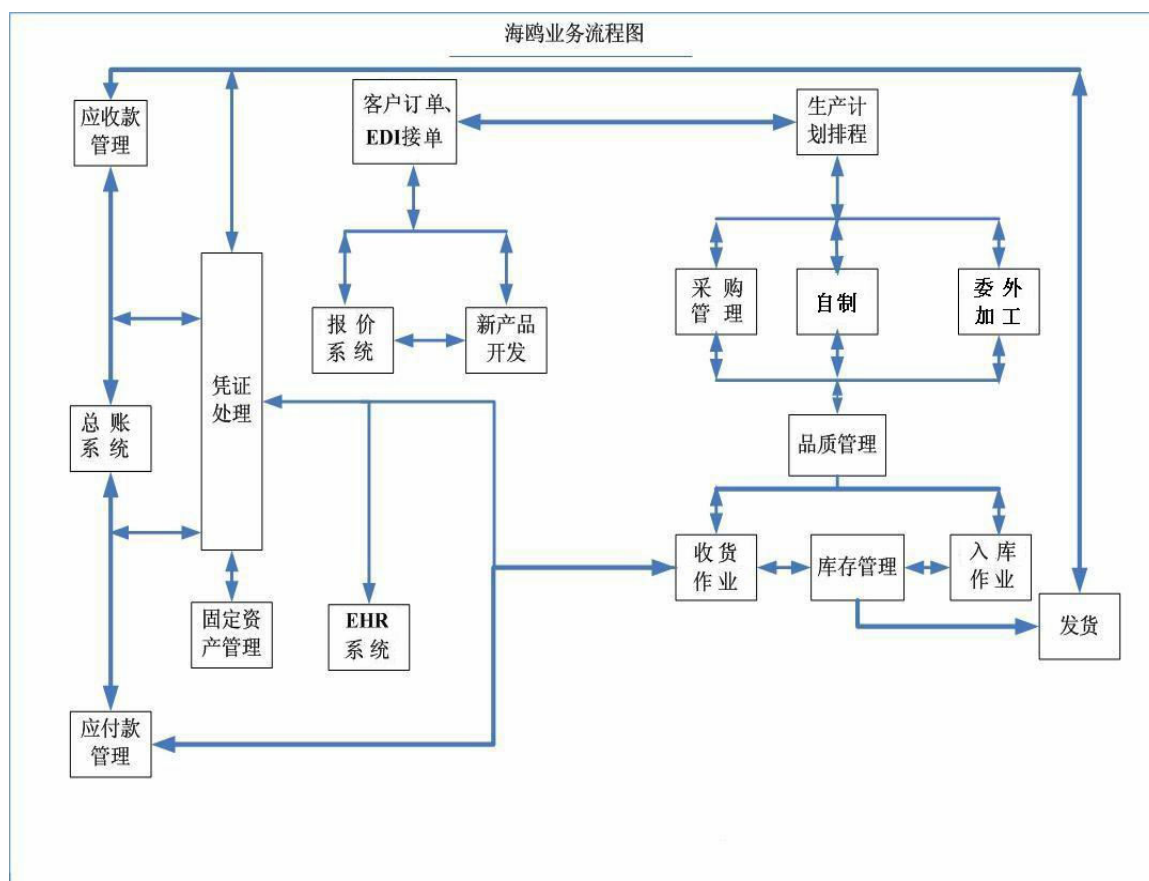
（四）公司设立前后主要发起人的主要资产和实际从事的主要业务

公司主要发起人为中馥投资和创盛达，分别持有公司 42%和 40%的股份。中馥投资为投资控股公司，在公司设立前后均不从事具体产品的生产经营，主要业务为对外投资及管理。创盛达在海鸥有限变更设立股份公司前后，主要从事投资管理及较小规模的五金制品加工。截止 2005 年 12 月 31 日，创盛达资产总计为 83,103,382.25 元。公司主要资产为长期股权投资，账面余额为 72,094,284.77 元，为持有海鸥卫浴 40%的股权。截止 2006 年 6 月 30 日，创盛达资产总计为 105,569,836.88 元，主要资产为长期股权投资，帐面余额 94,360,341.23 元。

（五）公司业务流程

公司系 2003 年 8 月由番禺海鸥卫浴用品有限公司整体变更设立的股份有限公司，改制前后公司业务流程未发生变化。

公司业务流程如下图所示：



（六）公司设立以来，在生产经营方面与主发起人的关联关系及演变

公司与主发起人之一中馥投资在生产经营方面无关联关系。与另一主发起人创盛达在生产经营方面的关联关系为：公司自2003年8月设立以来，委托创盛达进行零星的冲压件加工；2003向创盛达租赁房产；2004年向创盛达收购房产，具体详见招股意向书之“第七章 四、发行人与关联方存在的关联交易”。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

公司系2003年8月按照净资产1:1整体改制设立。截止本招股意向书签署日，公司各发起人出资资产的产权变更手续已全部办理完毕。

三、发行人的独立运营情况

公司在业务、资产、人员、财务、机构等方面与公司现有股东完全独立；具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）业务独立情况

本公司主要从事水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件的生产和销售，股份公司产品绝大部分出口；公司拥有独立完整的产供销系统，在业务上完全独立于

股东和其他关联方。

（二）资产完整情况

本公司资产独立完整，具有完整的产品开发、采购、生产、销售及售后服务等部门，拥有独立于股东的生产系统、辅助生产系统和配套设施、房屋所有权、专有技术等资产。

（三）人员独立情况

本公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生；公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，均未在股东单位及股东单位下属企业担任除董事以外的任何职务；公司的人事及工资管理与股东单位完全独立。

（四）财务独立情况

本公司设立了独立的财务会计部门，配备了专职的财务会计人员，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，严格执行《企业会计制度》等会计法律法规，独立地做出财务决策。公司成立以来，在银行单独开立账户，并依法独立申报和纳税，独立对外签订合同。截止本招股意向书签署之日，本公司没有为股东及其下属企业、其他关联企业提供担保或将以本公司名义的借款转借给股东单位使用。

（五）机构独立情况

公司经过几年的运作，逐步建立了适应公司发展需要的组织结构，公司各部门组成了一个有机整体，完全与各股东分开，不存在股东及其他单位、个人直接或间接干预公司的机构设置和生产经营活动的情形。公司的生产经营和办公机构与股东完全分开，不存在混合经营、合署办公的情形。

四、公司股本形成及其变化

（一）公司前身海鸥有限设立及股本变化情况

1、1998年1月，海鸥有限设立

公司前身海鸥有限为合资企业。1997年12月29日番禺市对外经济贸易局以“番外经引[1997]455号”文《关于合资经营番禺海鸥卫浴用品有限公司项目的批复》批准了海鸥集团和中馥投资合资设立海鸥有限，注册资本为人民币1000万元；其中海鸥集团以实物资产出资，占注册资本的65%，中馥投资以美元出资，占注册资本的35%。公司于1997年12月31日获外经贸穗番合资证字[1997]0042号《中华人民共和

国台港澳侨投资企业批准证书》批准，1998年1月8日在番禺市工商行政管理局进行了登记注册，领取了企合粤番总副字第001246号营业执照。

海鸥集团实物资产出资以1997年3月24日为基准日经广州资产评估公司广资评字（97）第212号《评估报告》评估。1998年6月16日广州禺山审计事务所出具了禺山所字（98）22号验资报告验证，海鸥集团以650万元的实物资产出资到位时间为1998年5月2日，相关资产账面余额或原价、账面价值或净值以及评估值见下表：

单位：元

实物资产类别	账面余额或原价	账面价值或净值	评估价值
原材料	586,962.63	586,962.63	586,962.63
产成品	1,182,700.00	1,182,700.00	1,182,700.00
模具	505,575.00	505,575.00	505,575.00
设备	4,757,301.00	3,024,976.00	4,224,892.00
合计	7,032,538.63	5,300,213.63	6,500,129.63

1998年8月7日广州禺山审计师事务所出具了“禺山所字（98）99号《验资报告》”验证，中馥投资以货币资金350万元于1998年8月6日出资到位，公司注册资本1,000万元于1998年8月6日全部到位。公司设立时的股权结构如下表：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
广州市番禺海鸥集团公司	650.00	65.00
中馥投资有限公司	350.00	35.00
合计	1,000.00	100.00

2、1998年9月，海鸥有限第一次增资

经海鸥有限董事会申请，1998年9月4日番禺市对外经济贸易局以“番外经业[1998]313号”文《关于合资企业番禺海鸥卫浴用品有限公司申请增加投资及董事会人员变更的批复》批准，中馥投资以现金增资250万元，公司注册资本增加到1250万元。1998年9月22日公司进行了工商变更登记。1999年3月31日广州禺山审计师事务所出具了“禺山所字（99）23号《验资报告》”。增资后海鸥集团占注册资本的52%，中馥投资占注册资本的48%。增资后的股权结构如下表：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
广州市番禺海鸥集团公司	650.00	52.00
中馥投资有限公司	600.00	48.00
合计	1,250.00	100.00

3、2000年3月，海鸥有限第二次增资

经海鸥有限董事会申请，2000年3月16日番禺市对外经济贸易局以“番外经

业[2000]100号”文《关于合资企业番禺海鸥卫浴用品有限公司申请第二次增资的批复》批准，合资各方以在公司1999年度经审计后的未分配利润750万元转增资本，增资后注册资本为2000万元。2000年3月27日公司进行了注册资本的工商变更登记，2000年8月16日广州市德信会计师事务所出具了“德信会验字（2000）288号《验资报告》”。增资后的股权结构如下表：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
广州市番禺海鸥集团公司	1,040.00	52.00
中馥投资有限公司	960.00	48.00
合计	2,000.00	100.00

4、2001年4月，海鸥有限第三次增资

经海鸥有限董事会申请，2001年4月25日广州市番禺区对外经济贸易局以“番外经业[2001]172号”文《关于合资企业番禺海鸥卫浴用品有限公司申请第三次增资的批复》批准，合资各方以在公司2000年度经审计后的未分配利润600万元转增资本，增资后注册资本为2,600万元。2001年4月29日公司进行了注册资本的工商变更登记，2001年8月22日广州市德信会计师事务所出具了“德信会验字（2001）316号《验资报告》”。增资后股权结构如下表：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
广州市番禺海鸥集团公司	1,352.00	52.00
中馥投资有限公司	1,248.00	48.00
合计	2,600.00	100.00

5、2002年3月，海鸥有限第一次股权转让

海鸥集团与创盛达于2001年12月28日签署了《广州市番禺海鸥集团公司部分资产转让合同》，将海鸥集团持有的公司52%的出资额全部转让给创盛达。经海鸥有限董事会申请，2002年3月22日广州市番禺区对外经济贸易局以“番外经业[2002]122号”文《关于合资企业番禺海鸥卫浴用品有限公司申请股权转让的批复》批准了该次股权转让。作价及依据为：以2002年1月3日经广州市信德会计师事务所德信审字（2002）第274号《审计报告》确认的净资产为基础由海鸥集团与创盛达双方确认，包括海鸥有限52%股权在内的“海鸥集团被赎买净资产”转让价共计407.5万元，双方签署了《广州市番禺海鸥集团公司部分资产确认表》。转让后的股权结构如下：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
广州市创盛达水暖器材有限公司	1,352.00	52.00
中馥投资有限公司	1,248.00	48.00
合计	2,600.00	100.00

6、2002年6月，海鸥有限第四次增资和第二次股权转让

创盛达与中馥投资于2002年4月30日签署了《股权转让协议》，创盛达将其持有公司4%的出资无偿转让给中馥投资；本次转让后创盛达出资占公司注册资本的48%，中馥投资出资占公司注册资本的52%；合资各方以公司2001年度经审计后分配的股利作为出资增加公司注册资本，其中创盛达出资384万元，中馥投资出资416万元，增资后注册资本为3,400万元。经海鸥有限董事会申请，2002年6月11日广州市番禺区对外贸易经济合作局以“番外经业[2002]270号”文《关于合资企业番禺海鸥卫浴用品有限公司申请变更股权转让、变更经营范围和增资的批复》批准了上述股权转让和增资事宜，2002年7月1日公司取得了本次股权转让和增资后的营业执照，2002年11月1日，广州市德信会计师事务所出具了“德信会验字（2002）331号《验资报告》”。本次股权转让和增资后的股权结构如下表：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
中馥投资有限公司	1,768.00	52.00
广州市创盛达水暖器材有限公司	1,632.00	48.00
合计	3,400.00	100.00

7、2002年12月，海鸥有限第三次股权转让

2002年11月28日，创盛达分别与裕进贸易及致顺贸易签署了《股权转让协议》，中馥投资与中盛集团签署了《股权转让协议》。创盛达将其持有的公司5%的出资作价170万元转让给裕进贸易，将其持有的公司3%的出资作价102万元转让给致顺贸易；中馥投资将其持有的公司10%的出资作价340万元转让给中盛集团。经海鸥有限董事会申请，2002年12月18日广州市番禺区对外贸易经济合作局以“番外经业[2002]681号”文《关于合资企业番禺海鸥卫浴用品有限公司申请股权转让的批复》批准上述股权转让事宜。本次转让后，中馥投资、创盛达、中盛集团、裕进贸易、致顺贸易分别占公司注册资本的42%、40%、10%、5%、3%。2002年12月25日公司进行了股东变更的工商登记。本次股权转让根据双方协商作价确定转让价格，按注册资本转让的相关份额支付转让款。

本次股权转让和增资后的股权结构如下表：

出资方名称	出资额(万元)	股权比例(%)
中馥投资有限公司	1,428.00	42.00
广州市创盛达水暖器材有限公司	1,360.00	40.00
中盛集团有限公司	340.00	10.00
广州市裕进贸易有限公司	170.00	5.00
广州市致顺贸易有限公司	102.00	3.00
合计	3,400.00	100.00

（二）公司设立及股本变化情况

1、2003 年 8 月，公司由海鸥有限整体变更设立

经海鸥有限董事会申请，2003 年 6 月 5 日中华人民共和国商务部以“商资二批[2003]209 号”文《关于番禺海鸥卫浴用品有限公司改制为外商投资股份有限公司的批复》批准，海鸥有限整体变更设立为股份公司。2003 年 7 月 14 日深圳南方民和会计师事务所有限公司出具了“深南验字（2003）第 080 号《验资报告》”；2003 年 8 月 12 日公司在广州市工商行政管理局登记注册，注册资本为 8,803.2309 万元。公司变更前后的股权结构没有变化。

2、2004 年 9 月，公司增资扩股

2004 年 7 月 22 日经中华人民共和国商务部以“商资批[2004]1066 号”文《商务部关于同意广州海鸥卫浴用品股份有限公司增资的批复》批准，公司以 2003 年 12 月 31 日经审计后未分配利润以送红股方式增加股本，增资后公司的注册资本为 13,204.8464 万元，2004 年 9 月 10 日，深圳南方民和会计师事务所有限公司出具了“深南验字（2004）第 100 号《验资报告》”；2004 年 9 月 22 日，公司取得了注册资本变更后的营业执照。

（三）历次注册资本变动和股权变动对公司的影响

公司自 1998 年 1 月成立以来，先后于 1998 年 9 月、2000 年 3 月、2001 年 4 月、2002 年 6 月和 2004 年 9 月经历了五次增资，并于 2002 年 3 月、6 月、12 月进行了三次股权转让，上述行为对公司业务、资产、经营业绩、控股权和管理层的影响如下：

1、公司自成立以来一直以高档水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件等卫浴五金产品生产、销售为主营业务，设立以来主营业务一直未发生变化。

2、经过五次增资扩股，公司的注册资本由 1998 年 1 月海鸥有限设立时的 1,000 万元增至目前的 13,204.8464 万元，除股东中馥投资于 1998 年 9 月以现金增资 250 万元，其他增资都来源于公司利润，公司经营性资产随着业务规模的扩大不断增加，期间无重大的资产处置行为。

3、公司近三年来实际控制人未发生变化。2001 年初，公司的股东为海鸥集团（实际控制人为叶焯、李培基、林峰三人，详见本章说明）和中馥投资，分别持有 52%和 48%的股权，根据公司章程海鸥有限由双方共同控制。2001 年 12 月，海鸥集

团将持有的 52% 的股份全部转让给创盛达（实际控制人仍为叶煊、李培基、林峰三人），该次股权转让未导致公司实际控制人的变化。截止发行前，公司的主要股东为中馥投资和创盛达，分别持有 42%、40% 股份，仍由双方共同控制。近三年来公司的股权结构调整未导致公司董事会主要成员、董事长、总经理等主要管理层的变化，公司设立以来管理层一直保持稳定。

（四）公司设立以来重大投资及股权收购行为

公司自海鸥有限设立以来没有进行重大资产重组及业务重组，主要投资行为包括投资设立南鸥、承鸥、鸥保、盈兆丰，收购北鸥的股权。上述子公司及收购股权详细情况参见本章“七、公司外部组织结构之（四）本公司控股及参股公司”。

五、公司出资及历次验资情况

公司设立时各发起人出资情况详见招股意向书本节关于公司设立情况的相关描述。

公司自设立以来共经历了 6 次注册资本变动，除第一次增资为中馥投资单独以货币增资外，其他均以利润转增各方注册资本，详细情况见下表：

历次验资情况简表

序号	验证出资时间	出具报告时间	到位注册资本(万元)	出资来源	验资报告编号
1	1998 年 5 月 2 日	1998 年 6 月 16 日	650.00	中方实物出资	禺山所字（98）22 号
2	1998 年 8 月 6 日	1998 年 8 月 7 日	1,000.00	外方货币出资	禺山所字（98）99 号
3	1999 年 3 月 24 日	1999 年 3 月 31 日	1,250.00	外方单方货币出资	禺山所字（99）23 号
4	1999 年 12 月 31 日	2000 年 8 月 16 日	2,000.00	利润转增	德信会验字（2000）288 号
5	2000 年 12 月 31 日	2001 年 8 月 22 日	2,600.00	利润转增	德信会验字（2001）316 号
6	2002 年 10 月 31 日	2002 年 11 月 1 日	3,400.00	利润转增	德信会验字（2002）331 号
7	2002 年 12 月 31 日	2003 年 7 月 14 日	8,803.2309	净资产折股	深南验字（2003）第 080 号
8	2004 年 8 月 31 日	2004 年 9 月 10 日	13,204.8464	利润转增	深南验字（2004）第 100 号

注：“禺山所字”报告是由广州禺山审计事务所出具，“德信会验字”报告是由广州市德信会计师事务所有限公司出具，“深南验字”报告是由深圳南方民和会计师事务所有限公司出具。

公司系按照 2002 年 12 月 31 日经审计账面净资产 1: 1 折股整体变更设立的股份有限公司。

六、公司股本情况

公司通过股东大会决议：拟申请公开发行不少于 4,450 万股人民币普通股，每股面值人民币 1.00 元，本次公开发行前后，公司股本结构如下表：

股东类别及名称	发行前		发行后	
	股份数(万股)	股权比例(%)	股份数(万股)	股权比例(%)
一、发起人股份	13,204.8464	100.00	13,204.8464	74.79
其中：外资法人股	6,866.5201	52.00	6,866.5201	38.89
中馥投资	5,546.0355	42.00	5,546.0355	31.41
中盛集团	1,320.4846	10.00	1,320.4846	7.48
其中：内资法人股	6,338.3263	48.00	6,338.3263	35.90
创盛达	5,281.9386	40.00	5,281.9386	29.92
裕进贸易	660.2423	5.00	660.2423	3.74
致顺贸易	396.1454	3.00	396.1454	2.24
二、本次拟发行股份	—	—	4450.00	25.21
合计	13,204.8464	100.00	17,654.8464	100.00

公司现有各股东之间的关联关系详见本招股意向书“第七章 同业竞争与关联交易”的相关描述。

七、公司外部组织结构

（一）公司股东的基本情况

截止本招股意向书签署日，本公司股东所持有的公司股份不存在被质押或其他有争议的情况。

1、中馥投资有限公司

中馥投资成立于 1992 年，由文莱中馥在香港设立，已发行股本为港币 14,500,000.00 元，其中文莱中馥持有 14,499,999 股，戎启平持有 1 股，住所为香港九龙旺角弥敦道 582-592 号信和中心 804 室，注册编号为 394406，商业登记证号为 16655166-000-12-03-3。中馥投资目前没有从事具体产品的制造和销售，主要业务是投资管理，持有本公司 42%的股权，为公司主要发起人之一。截止 2005 年 12 月 31 日，中馥投资总资产 115,430,607.22 港元，净资产 115,430,607.22 港元，2005 年度实现净利润 21,024,057.93 港元（以上数据未经审计）。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 143,579,164.31 港元，净资产 143,579,164.31 港元，2006 年 1-6 月净利润 28,148,557.09 港元（以上数据未经审计）。

文莱中馥为中馥投资的股东，注册于文莱(Brunei)，注册资本为 1,000 万美元，持有中馥投资 99.99999%的股份。其股东主要有：唐台英、田淑君、唐之梵（田淑君为

唐台英之妻，唐之梵为唐台英之女，三人分别持有 13.06%、6.45%、6.45%的股份，合计持有 25.96%的股份)，戎启平、洪丽娜、戎夷（洪丽娜为戎启平之妻，戎夷为戎启平之女，三人分别持有 10.39%、7.79%、7.79%股份，合计持有 25.97%股份)，胡金雄一家 4 人持股 16.13%，其他 11 名股东共持有股份比例为 31.94%。文莱中馥董事为唐台英、戎启平，唐台英及家人和戎启平及家人合计持有 51.93%，为实际控制人。文莱中馥以投资管理为主要业务，不从事具体产品制造和销售。截止 2005 年 12 月 31 日，文莱中馥总资产 14,428,825.90 美元，净资产 14,428,825.90 美元，2005 年度实现净利润 2,628,007.24 美元（以上数据未经审计）。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 19,501,610.12 美元，净资产 19,501,610.12 美元，2006 年 1-6 月净利润 3,555,726.98 美元（以上数据未经审计）。

2、广州市创盛达水暖器材有限公司

创盛达成立于 2001 年 10 月 15 日，法定代表人为林峰，住所为广州市番禺区市桥禺山西路联邦工业城，营业执照注册号 4401262002663，注册资本(实收资本)507.50 万元，其中：叶焯出资 137.025 万元，占注册资本的 27%；林峰出资 131.95 万元，占注册资本的 26%，李培基出资 131.95 万元，占注册资本的 26%，其他 17 位自然人共出资 106.575 万元，占注册资本的 21%。其目前持有本公司 40%的股权，为公司主要发起人之一。

创盛达经营范围为生产、加工、销售：水暖器材及配件、五金、塑料制品、铸锻件、金属制品、建筑材料、化工材料（不含危险品）。目前其主要业务为股权投资管理，主要资产包括房产、加工设备和本公司的股权等。

截止 2005 年 12 月 31 日，创盛达资产总额 83,103,382.25 元，净资产 68,287,499.76 元，2005 年度实现净利润 21,162,447.40 元（以上数据经审计）。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 105,569,836.88 元，净资产 92,256,530.16 元，2006 年 1-6 月净利润 23,988,340.97 元（以上数据未经审计）。

3、中盛集团有限公司

中盛集团于 1993 年设立于香港，目前持有公司 10%的股份，已发行股本为港币 10,000 元，唐台英持有 5,000 股，戎启平持有 5,000 股，公司住所为香港九龙旺角弥敦道 582-592 号信和中心 804 室，注册编号 422082，商业登记证号为 16851831-000-05-04-7。中盛集团的股东为唐台英和戎启平，各持 50%股份。中盛集团以投资管理为主要业务。目前该公司无负债。

截止 2005 年 12 月 31 日,中盛集团总资产 24,625,895.84 港元,净资产 24,625,895.84 港元,2005 年度实现净利润 5,005,728.08 港元(以上数据未经审计)。

截止 2006 年 6 月 30 日,总资产 31,327,933.25 港元,净资产 31,327,933.25 港元,2006 年 1-6 月净利润 5,951,709.04 港元(以上数据未经审计)。

4、广州市裕进贸易有限公司

裕进贸易成立于 2002 年 11 月 1 日,法定代表人张汉平,住所为番禺区市桥万丰路十五幢之三,注册资本(实收资本)350 万元;股东为叶焯、高大勇、陈巍、陈定、袁训平共 5 个自然人股东,持股比例分别为 60%、20%、9%、7%、4%。企业法人营业执照注册号为 4401262003799,经营范围为批发和零售金属制品、化工产品(不含危险品)。其持有本公司 5%的股份,目前没有从事具体产品的生产经营活动,主要业务为对公司的股权投资进行管理。

截止 2005 年 12 月 31 日,总资产 9,912,100 元,净资产 9,912,100 元,2005 年实现净利润 1,290,485.00 元(以上数据未经审计)。截止 2006 年 6 月 30 日,总资产 8,737,871.06 元,净资产 8,737,871.06 元,2006 年 1-6 月净利润 2,974,507.06 元(以上数据未经审计)。

5、广州市致顺贸易有限公司

致顺贸易成立于 2002 年 11 月 26 日,法定代表人为方伟华,住所为番禺市桥万丰路十五幢之五;注册资本(实收资本)210 万元,其股东为李培基、何启深、方伟华,分别持股 80%、10%、10%;企业法人营业执照注册号为 4401262003871,主要经营范围为批发和零售:塑料、五金、日用品。其持有本公司 3%的股份,目前没有具体从事产品生产和销售,主要是对本公司的股权投资进行管理。

截止 2005 年 12 月 31 日,总资产 5,226,511.67 元,净资产 5,226,511.67 元,2005 年实现净利润 1,639,774.00 元(以上数据未经审计)。截止 2006 年 6 月 30 日,总资产 3,234,719.23 元,净资产 3,234,719.23 元,2006 年 1-6 月净利润 1,778,704.23 元(以上数据未经过审计)。

(二) 关于主要发起人创盛达所持公司前身海鸥有限出资由来的特别说明

关于海鸥集团的出资、创盛达的设立、海鸥集团将海鸥有限出资转让给创盛达的情况说明如下:

1、1997 年 7 月,3 名自然人与海鸥集团签订资产赎买合同

海鸥集团为番禺市市桥经济发展集团公司（以下简称“市桥经济集团公司”，现更名为广州市番禺区市桥经济发展集团公司）的全资下属企业，企业性质为集体企业。根据原番禺市市桥镇人民政府（现区划调整为番禺区市桥街道办事处）桥政[1996]20号文件《关于镇办企业转换经营机制的试行办法》的相关规定，叶焯、李培基、林峰三人经与市桥经济集团公司及海鸥集团协商，拟赎买海鸥集团自建厂房、设备等部分经营性资产。聘请了广州资产评估公司对上述资产进行了评估，并出具广资评字(97)第212号《资产评估报告》。根据该评估报告，上述资产总额为4,963.3299万元（包括自建三栋厂房，建筑面积8,333.56平方米，评估价值544.84万元；土地面积24,544平方米，评估价值613.60万元；设备及附属设施评估价值1,303.9846万元；流动资产评估价值2,205.2034万元，其他资产评估价值24.4346万元；职工宿舍建筑面积8,706.91平方米，评估价值271.2603万元），相关负债合计为3,628.4024万元，净资产为1,334.9205万元。资产评估结果经市桥集团公司、海鸥集团及叶焯等人确认。

1997年7月10日市桥经济集团公司与赎买人（叶焯、李培基、林峰，三人以海鸥集团的名义签署协议）就赎买海鸥集团部分经营性资产签署《赎买企业产权合同》，合同约定：赎买价格为850万元，以6年分期付款的方式购买；同时赎买方另外负担海鸥集团银行借款650万元，为海鸥集团支付厂房加建工程设施款302万元；市桥经济集团公司将被赎买的海鸥集团经营权、自建房屋建筑物、机器设备、流动资产的所有权、土地及其他资产使用权出让给叶焯、李培基、林峰等人；在赎买金付清之前，叶焯等人以海鸥集团的名义经营上述被赎买资产；赎买金付清后，双方办理产权转移手续。该合同经番禺市公证处公证。

2、1998年1月，上述3名自然人以海鸥集团名义，将部分赎买资产作为出资设立海鸥有限

赎买协议签署后，双方按协议约定履行合同权利及义务。1998年1月，经市桥经济集团公司同意，叶焯等人以海鸥集团名义，将部分被赎买的设备、模具和原材料及产成品作价650万元作为出资，与中馥投资有限公司合资设立了海鸥有限。截止2001年11月23日，实际赎买方叶焯、李培基、林峰通过海鸥集团向市桥镇集团资产管理部门（具体为广东省番禺市市桥工业总公司，现更名为广州市番禺区市桥工业总公司；广东省番禺市市桥镇资产管理有限公司，现更名为广州市番禺区市

桥镇资产管理有限公司) 累计支付赎买款 442.5 万元。

3、2001 年 10 月，上述 3 名自然人成立创盛达

鉴于《赎买企业产权合同》的实际赎买方为叶焯、李培基、林峰三人，而在《赎买企业产权合同》中三人是以海鸥集团名义签订该合同的，在实际操作中有诸多不便。为了规范上述资产赎买行为，2001 年 10 月 15 日，叶焯、李培基、林峰以现金出资成立广州市创盛达水暖器材有限公司。

4、创盛达与市桥经济集团公司重新签署资产转让合同，海鸥有限相关出资人由海鸥集团变更为创盛达

2001 年 11 月 23 日，叶焯等人以海鸥集团的名义与市桥经济集团公司签订《终止〈赎买企业产权合同〉协议书》，番禺区市桥镇人民政府以桥政办〔2001〕16 号文同意终止赎买企业产权合同。同年 12 月 28 日，创盛达与市桥经济集团公司签署了《广州市番禺海鸥集团公司部分资产转让合同》，该合同约定创盛达以 407.50 万元的价格向市桥经济集团公司购买取得该合同项下的转让资产。广州市德信会计师事务所有限公司对上述转让资产进行了审计，并出具了德信会审字（2002）第 274 号《审计报告》。根据该审计报告，双方确认截止 2001 年 9 月 30 日上述转让资产总额为 4,746.51 万元，相关负债为 4,339.54 万元，净资产为 406.96 万元。上述转让资产中包括了固定资产、流动资产、债权及海鸥有限 52% 的股权。2001 年 12 月 30 日番禺区市桥镇人民政府以桥政办〔2001〕17 号文批准了该次资产转让事项。

解除《赎买企业产权合同》并重新签订《广州市番禺海鸥集团公司部分资产转让合同》，主要目的是为了规范叶焯、李培基、林峰三人赎买海鸥集团部分经营性资产的行为。新的资产转让合同实际为原赎买合同相关权利义务的延续。新协议签署后海鸥有限的股东由海鸥集团变更为创盛达，公司于 2002 年 3 月 29 日进行了股权变更登记。

5、1997 年 7 月，叶焯、李培基、林峰以海鸥集团名义赎买的原因

1997 年 7 月叶焯、李培基、林峰等人未以自身名义向市桥经济集团公司购买海鸥集团的资产，而是以海鸥集团名义签订购买合同主要原因为：

(1) 海鸥集团前身为番禺电筒厂，主要从事手电筒及水暖五金产品的生产和销售，在持续经营 40 多年以后海鸥集团不良资产较大、债务负担沉重，面临不能持续经营，职工利益无法保障的困难。原番禺市体改办《关于转换企业经营机制，建立现代企业制度的规范意见》及番禺市市桥镇人民政府（现区划调整为番禺区市桥街道办事处）桥政〔1996〕20 号文件《关于镇办企业转换经营机制的试行办法》的

文件规定了股份制、赎买、拍卖、承包经营等多种集体企业的改制方案。海鸥集团的改制方案系根据海鸥集团的资产状况、业务经营情况和人员安置情况综合确定。

(2) 在签订赎买合同时，市桥镇政府为了保证在赎买行为发生后，原海鸥集团的职工能得到妥善安置和利益保障，要求赎买人以海鸥集团的名义签署合同，以利于稳定和安置员工。且合同规定只有付清赎买金后才能办理产权的转移手续。

(3) 在当时签订赎买合同时，叶焯、李培基、林峰三人基于他们与主管部门达成的一致意见，并未坚持以个人名义签订合同。

6、赎买金的支付、银行贷款的承担及厂房加建款的支付

叶焯、李培基、林峰三人在以海鸥集团名义经营“被赎买资产”期间以海鸥集团的名义，以及随后通过创盛达直接支付的方式累计向市桥镇负责集体资产管理的相关公司支付了赎买金 850 万元（此赎买金数额即为《赎买企业产权合同》所确定的赎买总价）；同时叶焯等人和创盛达累计为海鸥集团承担了银行债务 650 万元，并为海鸥集团支付了厂房加建工程设施款 302 万元，相关合同已履行完毕。具体如下：

(1) 赎买金 850 万元的支付情况

付款方	发票号	收款单位	时间	性质	金额(万元)
海 鸥 集 团	0108704	市桥工业总公司	1997-9-5	抵押金	10
	0108305	市桥工业总公司	1997-8-8	抵押金	10
	0051927	市桥工业总公司	1997-10-21	抵押金	5
	0050104	镇资产管理公司	1997-11-06	抵押金	6
	0050105	镇资产管理公司	1997-11-10	抵押金	5
	0050106	镇资产管理公司	1997-11-16	抵押金	6
	0050109	镇资产管理公司	1997-12-17	抵押金	0.5
	0050119	镇资产管理公司	1998-08-18	赎买金	5
	0108349	镇资产管理公司	1999-10-06	赎买金	20
	0162059	镇资产管理公司	1999-12-23	赎买金	90
	0162060	镇资产管理公司	1999-12-23	赎买金	10
	0162077	镇资产管理公司	2000-01-27	赎买金	25
	00118402	镇资产管理公司	2001-01-17	赎买金	90
	00118403	镇资产管理公司	2001-01-17	赎买金	60
	00118404	镇资产管理公司	2001-01-17	赎买金	90
00118405	镇资产管理公司	2001-01-17	赎买金	10	
赎买方以海鸥集团名义支付的赎买金合计					442.5
创 盛 达	008507	镇资产管理公司	2002-03-29	资产转让金	90
	008508	镇资产管理公司	2002-03-29	资产转让金	60
	00027022	镇资产管理公司	2002-03-13	资产转让金	10
	00027044	镇资产管理公司	2002-04-22	资产转让金	50
	00027049	镇资产管理公司	2002-05-30	资产转让金	90
	00027050	镇资产管理公司	2002-05-30	资产转让金	90
	00027251	镇资产管理公司	2002-05-30	资产转让金	17.5
创盛达支付的资产转让款合计					407.5

合计	850
----	-----

注：市桥工业总公司全称为广东省番禺市市桥工业总公司，现更名为广州市番禺区市桥工业总公司；镇资产管理公司全称为广东省番禺市市桥镇资产管理有限公司，现更名为广州市番禺区市桥镇资产管理有限公司；上述公司以及市桥经济集团公司均为原番禺市市桥镇（现为番禺区市桥街道办事处）负责集体资产管理的公司。

① 叶焯等人以海鸥集团名义支付 442.5 万元

1997 年 7 月，资产赎买合同签署后叶焯、李培基、林峰取得被赎买资产的经营权，以海鸥集团名义经营，在海鸥集团内部以“海鸥集团赎买方”名义编制报表并独立核算，“保留资产”以“海鸥集团综合办公室”名义编制报表并单独核算。根据《赎买企业产权合同》及《广州市番禺海鸥集团公司部分资产转让合同》，叶焯、李培基、林峰三人在以海鸥集团名义经营“被赎买资产”期间累计向原广东省番禺市市桥工业总公司、广东省番禺市市桥镇资产管理有限公司支付赎买金和抵押金 442.5 万元。

② 通过创盛达直接支付 407.5 万元

2001 年 10 月 15 日，叶焯、李培基、林峰三人出资设立广州市创盛达水暖器材有限公司，具体出资时间为 2001 年 9 月 20 日，经广州市德信会计师事务所有限公司德信会验字（2001）380 号《验资报告》验证。其中：叶焯以现金 34 万元出资持有创盛达股份为 34%，林峰以现金 33 万元出资持有创盛达股份为 33%、李培基以现金 33 万元出资持有创盛达股份为 33%。创盛达成立后向广州市番禺区市桥镇资产管理有限公司和广州市番禺区市桥经济发展集团公司累计支付资产转让金 407.5 万元。

(2) 为海鸥集团承担银行负债 650 万元

此外上述三人在 1997 年 7 月 10 日至 2001 年 12 月 28 日以海鸥集团名义经营期间，“海鸥集团赎买方”应收“海鸥集团综合办公室”污水处理费 100 万元，海鸥集团赎买方以此抵减应为海鸥集团综合办公室承担的银行借款 100 万元。创盛达成立后于 2003 年 12 月 19 日与海鸥集团、市桥经济集团公司签署了《关于创盛达公司与海鸥集团综合办清欠信用社贷款及利息问题的会议决议》，由创盛达向广州市番城农村信用合作社（以下简称“市桥信用社”）申请贷款 550 万元，用于支付海鸥集团所欠市桥信用社的贷款本金及利息。因此赎买方叶焯、李培基、林峰三人及创盛达已实际承担了原海鸥集团银行借款 650 万元。

(3) 为海鸥集团承担的厂房加建工程款 302 万元

《赎买企业产权合同》约定由赎买方承担的海鸥集团所欠厂房加建款 302 万元，债权人为番禺市沙头建筑工程有限公司（现更名为广州市番禺区沙头建筑工程有限公司）。1997 年 7 月 10 日至今，叶焯、李培基、林峰三人以海鸥集团名义和通过创盛达累计向沙头建筑工程公司支付 540 万元工程款，上述支付的款项中包括了《赎买企业产权合同》约定的欠工程队厂房加建款 302 万元。

7、赎买款项支付期间海鸥集团的经营损益情况以及实际的承担主体

根据 1997 年 7 月 10 日《赎买企业产权合同》约定，在相关赎买款项支付完毕之前，海鸥集团“被赎买资产”的经营损益由叶焯、李培基、林峰承担。根据《赎买企业产权合同》的实际履行情况，叶焯、李培基、林峰支付了赎买金，并承担了相应的银行借款和厂房加建款，海鸥集团“被赎买资产”的经营损益由叶焯、李培基、林峰实际承担。

1997 年 7 月至 2001 年 12 月海鸥集团“被赎买资产”的经营损益情况如下表：

单位：元

	1997 年 7-12 月	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年
主营业务收入	2,604,546	5,377,871	481,309	91,941	70,860
主营业务利润	293,006	197,183	-234,006	-852,774	-3,617,463
营业利润	1,332,534	5,912	85,979	-2,273,817	-11,692,217
投资收益				2,365,455	9,460,000
利润总额	1,435,029	5,912	1,200	1,213	-2,957,442
净利润	1,435,029	4,848	984	995	-2,957,442
	1997-12-31	1998-12-31	1999-12-31	2000-12-31	2001-12-31
总资产	58,432,619	60,593,528	58,113,190	56,168,595	29,115,998
总负债	42,621,654	44,585,610	42,104,288	40,158,698	27,820,356
净资产	15,810,965	16,007,918	16,008,902	16,009,897	1,295,642

8、赎买后海鸥集团保留的资产和业务情况

1997 年 7 月，赎买合同签署后，海鸥集团保留资产主要为厂房、土地及应收款项（保留的资产资产总额 100,193,363 元，其中，流动资产 38,378,496 元，长期投资 43,366 元，土地厂房等固定资产净值 51,861,805 元，在建工程 9,910 元；负债总额 162,286,114 元，净资产-62,092,751 元），不再从事任何生产制造业务，主要业务为不动产的租赁。2001 年 12 月创盛达购买“被赎买资产”时，海鸥集团的资产仍主要为厂房及土地，业务为不动产租赁。目前海鸥集团仍为番禺区市桥街道办事处集体企业。2006 年 6 月末资产总额为 13,448 万元，其中流动资产 7,568 万元，固定资产净值 5,879.35 万元；净资产为-7,424 万元。目前注册资本为 307.4 万元，企

业性质仍为番禺区市桥街道办事处集体企业，为市桥经济集团公司全资附属企业。目前海鸥集团尚有员工 9 人，主要收入为不动产租赁收：2005 年 1-12 月不动产租赁收入 159.25 万元。2006 年 1-6 月不动产租赁收入 45.13 万元。

9、海鸥有限设立时海鸥集团“被赎买资产”业务与海鸥有限的业务划分情况

海鸥集团“被赎买资产”，主要从事手电筒、水暖器材等产品的生产。海鸥有限设立后，海鸥集团“被赎买资产”的主要资产和相关人员进入合资公司，剩下的部分机器设备不能形成生产能力，以前有关的生产业务全部停止。海鸥集团“被赎买资产”出资后剩余资产继续以海鸥集团名义经营，在海鸥集团内部以“海鸥集团赎买方”单独核算，主要业务为有关债权债务清理、不动产租赁等。此部分资产在创盛达成立后，转让给创盛达。

海鸥有限成立时海鸥集团以“被赎买资产”中的部分固定资产和存货等实物资产作价 650 万元作为出资。海鸥集团“被赎买资产”中的机器设备评估价值为 6,289,642 元，海鸥集团对海鸥有限出资的固定资产为上述机器设备中的手电筒生产用电镀设备、通用设备及可用于卫浴生产的机器设备，评估价值合计为 4,224,892 元。其余资产为赎买方保留资产。海鸥有限利用海鸥集团赎买方出资的固定资产及新购买的机器设备组成卫浴五金生产体系，从事卫浴五金产品的生产和销售。

根据《赎买企业产权合同》附件 2《海鸥集团公司房地产统计确认表》海鸥集团“被赎买资产”中的厂房主要为：自建厂房三栋（联邦工业城第四栋以南），面积为 8333.56 平方米，账面价值 544.84 万元；此外还有职工宿舍 8,706.91 平方米，账面价值 271.26 万元。保留方厂房主要为：联邦工业城 A15 座、A16 座、A17 座（3 座厂房均为 8715 平方米），罗家仓库（881.63 平方米），禺山路的厂房（51,454.03 平方米），账面值合计 51,861,804.22 元。合资后海鸥集团“被赎买资产”中的自建厂房和职工宿舍全部租赁给海鸥有限使用。海鸥集团“被赎买资产”向海鸥有限出资后剩余的存货、闲置机器设备存放在位于联邦工业城对面的莲湖村面积为 800 平方米的厂房内，为此海鸥集团与莲湖村签署了《租用土地合同》。2002 年创盛达开始从事少量的五金件加工业务，其生产场地单独租赁。

10、政府部门、保荐机构和发行人律师的核查意见

2005 年 8 月 4 日，广东省人民政府办公厅出具了《关于叶焯等人购买海鸥集团部分资产合法性的函》，函件内容为：“根据贵会《行政许可项目审查反馈意见通知书》（2004 年 136 号）要求，对叶焯、李培基、林峰等人购买广州市番禺海鸥（集团）公司资产、进而取得发行人股权的合法性，广州市人民政府无异议。对此，我

省人民政府原则同意广州市人民政府的意见，并应广州市人民政府的请求，特此函复。”

保荐机构招商证券核查后认为：“1997年7月出让方市桥经济集团公司与名义赎买方海鸥集团及实际赎买方叶焯、李培基、林峰三人签署的《赎买企业产权合同》以及2001年12月28日创盛达与市桥经济集团公司签署的《广州市番禺海鸥集团公司部分资产转让合同》的行为真实，合同约定的权利义务明确，相关的资产购买履行了审计或评估等必要的程序，上述合同已实际履行完毕，无财产权利纠纷。”

公司律师核查后认为，叶焯、李培基、林峰三人购买海鸥集团资产进而取得发行人股权的行为履行了必要的程序、不存在潜在争议和纠纷。

（三）公司实际控制人和管理层变化情况

自1998年海鸥有限成立以来，本公司实际控制人和核心管理层未发生变化。

根据1997年7月海鸥集团、番禺市市桥经济发展集团公司与叶焯等人签署的《赎买企业产权合同》，以及2001年12月创盛达与番禺市市桥经济发展集团公司重新签署的《广州市番禺海鸥集团公司部分资产转让合同》，海鸥集团持有海鸥有限该部分股权的实际控制人为叶焯、林峰、李培基三人。海鸥有限成立时的董事会成员有叶焯、林峰、李培基、唐台英、戎启平等7人，上述人员也是公司的核心管理层；根据《番禺海鸥卫浴用品有限公司合资合同》的约定，公司重大问题须全体董事一致通过后方可做出决定，对其他需董事会通过的问题也需获得出席会议过半数董事以及合资双方至少各一名董事同意，因此唐台英、戎启平与叶焯、林峰、李培基等人共同控制海鸥有限。

2001年10月叶焯、林峰、李培基共同出资组建了创盛达，海鸥集团将其持有的本公司52%的股权转让给创盛达，该次股权转让行为未导致公司实际控制人和核心管理层的变化。2002年6月创盛达将其持有海鸥有限4%的股权无偿转让给中馥投资（海鸥有限自设立以来在研发、制造、管理以及国际认证等方面取得了长足进步，在此过程中，唐台英先生和戎启平先生为公司引入全新商业模式、引进国际顶级客户，使公司以超常速度发展做出了极为重要的贡献，为此，叶焯、林峰和李培基3人自愿将通过创盛达持有的海鸥有限4%的股权无偿转让给中馥投资），2002年12月创盛达将其持有的海鸥有限5%、3%的股权分别转让给裕进贸易和致顺贸易，中馥投资将其持有的10%的股权转让给中盛集团，股权转让后根据海鸥有限的公司章程，也未导致公司实际控制人和核心管理层的变化；唐台英、戎启平与叶焯、李培

基、林峰仍共同控制海鸥有限。

2003年海鸥有限整体变更为股份公司，公司主要股东未发生变化，股份公司成立后股权结构未发生变化。因此公司实际一直是由五位间接持有公司股权的自然人共同控制。

目前五人中唐台英、戎启平、叶焯、李培基为公司董事会成员，唐台英为董事长，叶焯为总经理，林峰为监事会主席。这五位自然人同时为公司的核心管理人员，自1998年公司设立以来，核心管理层稳定。

（四）本公司控股及参股公司

1、广州南鸥卫浴用品有限公司

南鸥成立于2002年1月11日，初始设立为外商独资经营企业，投资方为善可投资有限公司（注册在英属维尔京群岛 B.V.I），注册资本100万美元。2003年5月25日善可投资有限公司和本公司签订合资经营合同，2003年6月19日广州番禺区对外贸易经济合作局以“番外经贸[2003]302号”文批准变更为合资企业，注册资本为205万美元，其中本公司出资相当于105万美元的人民币，占该公司注册资本的51.22%，外方出资100万美元，占该公司注册资本的48.78%；经南鸥董事会申请，2004年11月4日广州番禺区对外贸易经济合作局以“番外经贸[2004]597号”文批准本公司单方增资60.41万美元（合500万元人民币），增资后注册资本为265.41万美元，本公司占注册资本的62.32%，善可公司占注册资本的37.68%。2004年11月22日完成了本次增资的工商变更登记。公司法定代表人为唐台英，住所为广州市番禺区沙头街禺山西路联邦工业城内，经营范围为生产、销售高档水暖器材及五金件，主要从事锌合金类高档水暖器材及五金件的生产、销售。

截止2005年12月31日，该公司的资产总额为130,683,259.07元，净资产为63,698,465.53元，2005年度该公司的净利润为39,200,470.71元。截止2006年6月30日，总资产162,900,497.15元，净资产95,337,132.32元，2006年1-6月净利润31,638,666.79元（以上数据经审计）。

2、广州市承鸥水暖器材有限公司

承鸥成立于2003年10月8日，由欧斯特企业有限公司、善可投资有限公司和本公司共同出资设立的中外合资企业，法定代表人唐台英，注册资本90万美元，实收资本64.3920万美元，根据投资协议本公司出资相当于33万美元的人民币，占该

公司注册资本比例为 36.67%，善可投资有限公司出资 30 万美元，占该公司注册资本比例为 33.33%，欧斯特企业有限公司出资 27 万美元，占该公司注册资本的比例为 30%；公司住所为广州市番禺区石基镇凌边村工业区二号（石基所），经营范围为生产和销售高档水暖器材及五金件，主要从事青铜类高档水暖器材及五金件的生产、销售。

截止 2005 年 12 月 31 日，该公司的资产总额为 8,226,797.80 元，净资产为 1,902,624.79 元，2005 年净利润为 -1,729,271.69 元。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 11,902,163.85 元，净资产 2,479,171.59 元，2006 年 1-6 月净利润 105,016.95 元（以上数据经审计）。

3、黑龙江北鸥卫浴用品有限公司

北鸥成立于 2001 年 10 月 11 日，是由中馥投资和齐齐哈尔北方洁具五金件制造公司合资设立的外商投资企业；公司法定代表人为唐台英，注册资本（实收资本）为 1,560 万元，成立时中馥投资持有 51% 股权，齐齐哈尔北方洁具五金件制造公司持有 49% 股权；公司住所为齐齐哈尔市碾子山区华安厂院内，营业执照编号为企合黑齐总字 000343 号，经营范围为生产高级水暖件、五金件、铜制阀门、管接头、卫生洁具、塑料水暖件，为本公司的零配件供应商。2004 年 9 月 13 日，中馥投资与本公司达成协议，将其持有北鸥 26% 的股份转让给本公司，同时将其在北鸥的除分红权以外的股东权利委托本公司执行。本公司向北鸥委派四名董事形成实际控制，并于 2004 年 12 月起资产负债表纳入公司合并报表范围，自 2005 年起利润表纳入公司合并范围。2005 年 3 月 7 日，经广东省对外贸易经济合作厅“粤外经贸合函[2005]53 号”文《关于核准广州海鸥卫浴用品股份有限公司在香港设立盈兆丰国际有限公司的复函》批准，公司在香港独资设立子公司盈兆丰国际有限公司，2005 年 4 月 13 日，盈兆丰国际有限公司与中馥投资签署《股权转让协议》，收购中馥投资持有的北鸥 25% 的股权，有关工商变更登记手续已办理完毕。2005 年 12 月 8 日，经齐齐哈尔招商局“齐照商（资）发[2006]6 号”《关于黑龙江北鸥卫浴用品有限公司股权变更的批复》批准，齐齐哈尔北方洁具五金件制造公司将其持有的北鸥 49% 股权转让给黑龙江华安机械有限责任公司，有关工商变更登记手续已办理完毕。目前该公司的股权结构为：本公司及全资下属企业盈兆丰国际有限公司合计持股 51%，黑龙江华安机械有限责任公司持有 49% 股权。

截止 2005 年 12 月 31 日，该公司的资产总额为 61,167,600.91 元，净资产为

26,342,180.24 元，2005 年净利润为 8,491,889.18 元。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 70,886,002.32 元，净资产 26,882,383.29 元，2006 年 1-6 月净利润 540,203.05 元（以上数据经审计）。

4、盈兆丰国际有限公司

盈兆丰成立于 2005 年 4 月 13 日，由本公司在香港独家设立，住所为香港九龙旺角弥敦道 582-592 号信和中心 804 室，注册编号为 928948，商业登记证号为 35492593-000-10-04-A，注册资本（实收资本）为 500 万港元。目前没有从事具体产品的制造和销售，主要业务是一般贸易，持有北鸥 25%的股权。目前该公司无负债。

截止 2005 年 12 月 31 日，该公司资产总额为 7,313,409.86 元，净资产为 7,303,178.18 元，2005 年净利润为 2,114,634.70 元。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 7,371,945.63 元，净资产 7,361,821.15 元，2006 年 1-6 月净利润 135,163.83 元（以上数据经审计）。

5、广州鸥保卫浴用品有限公司

鸥保成立于 2005 年 10 月 28 日，是由本公司与在英国注册的中国保利管投资有限公司（POLYPIPE CHINA INVESTMENTS LIMITED）以合作经营方式设立，法定代表人高大勇，注册资本 150 万美元，实缴 141.2383 万美元。根据合作经营合同，本公司出资相当于 50 万美元的人民币，中国保利管投资有限公司以设备出资 100 万美元，双方按 1:1 的比例进行利润分配。公司住所为广州市番禺区沙头街禺山西路联邦工业城内，经营范围为开发、生产高档建筑五金件、水暖器材，销售本企业产品。

截止 2005 年 12 月 31 日，该公司的资产总额为 14,779,252.25 元，净资产为 4,526,576.72 元，2005 年净利润为-1,382,432.28 元。（以上数据经审计，审计报告号：深南财审报字（2006）第 CA502 号）。2006 年 6 月 30 日，该公司的资产总额为 26,136,654.01 元，净资产为 11,180,539.01 元，2006 年 1-6 月净利润为 1,064,915.01 元（以上数据经审计）。

（五）其他相关企业

玉环前进卫浴用品有限公司成立于 1999 年 4 月 2 日，为中外合资经营企业，注册资本 50.6 万美元。投资方玉环县外贸精工闸阀厂和中盛集团分别出资 35.42 万美元和 15.18 万美元，占该公司注册资本的 70%和 30%。该公司法定代表人为叶善进，

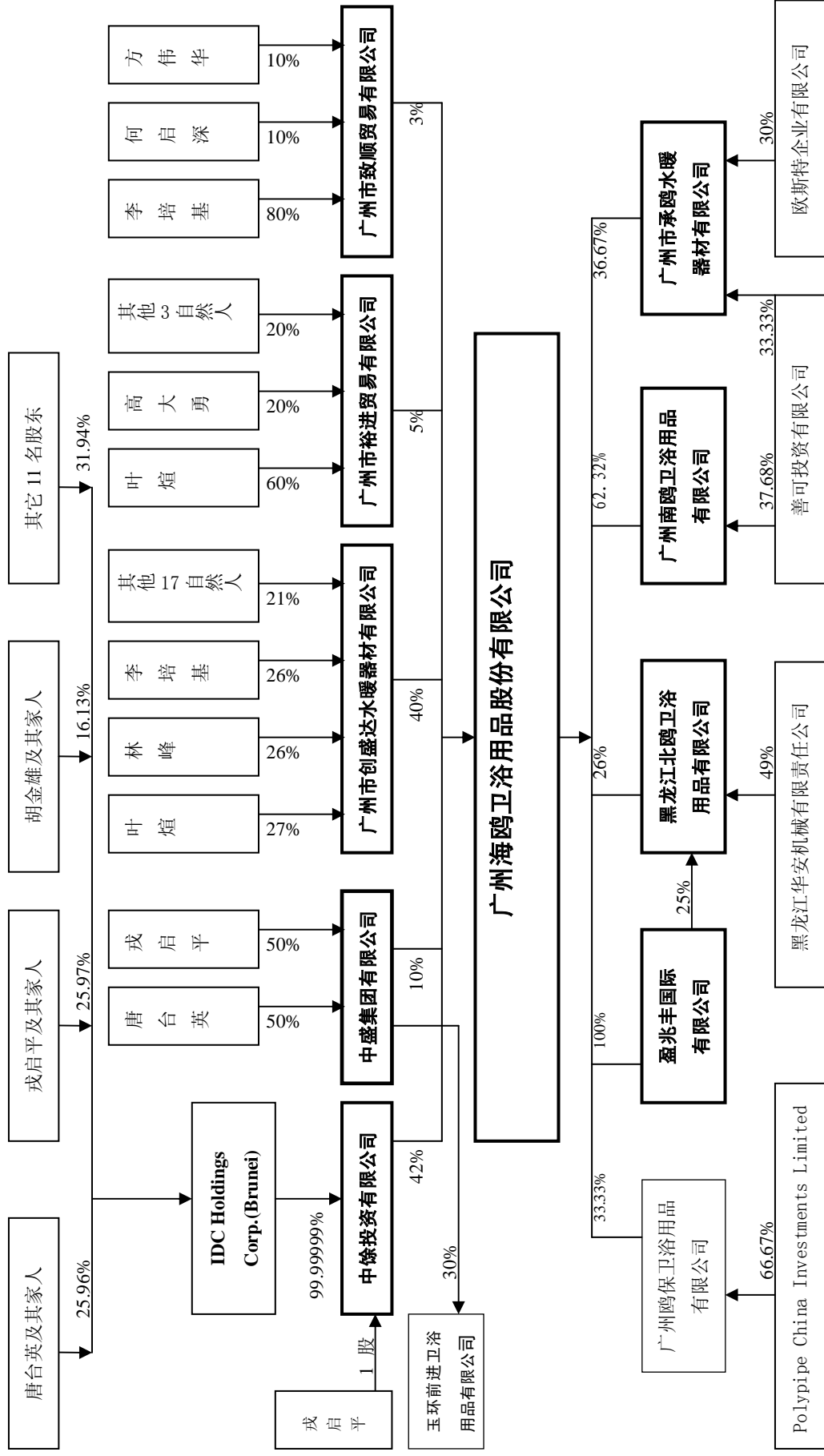
住所为浙江省玉环县楚门镇龙王工业区，经营范围为生产销售阀门、水暖卫浴制品及汽车摩托车配件，主要产品为锻造件毛坯和锻造的机加工零件。

截止 2005 年 12 月 31 日，该公司资产总额为 21,022,836.02 元，净资产为 9,923,131.96 元，2005 年净利润为 1,148,104.56 元（以上数据经审计）。截止 2006 年 6 月 30 日，总资产 22,327,487.84 元，净资产 12,146,506.95 元，2006 年 1-6 月净利润 1,117,153.50 元（以上数据未经审计）。

（六）公司外部组织结构图

公司外部组织情况如下图 5-1。

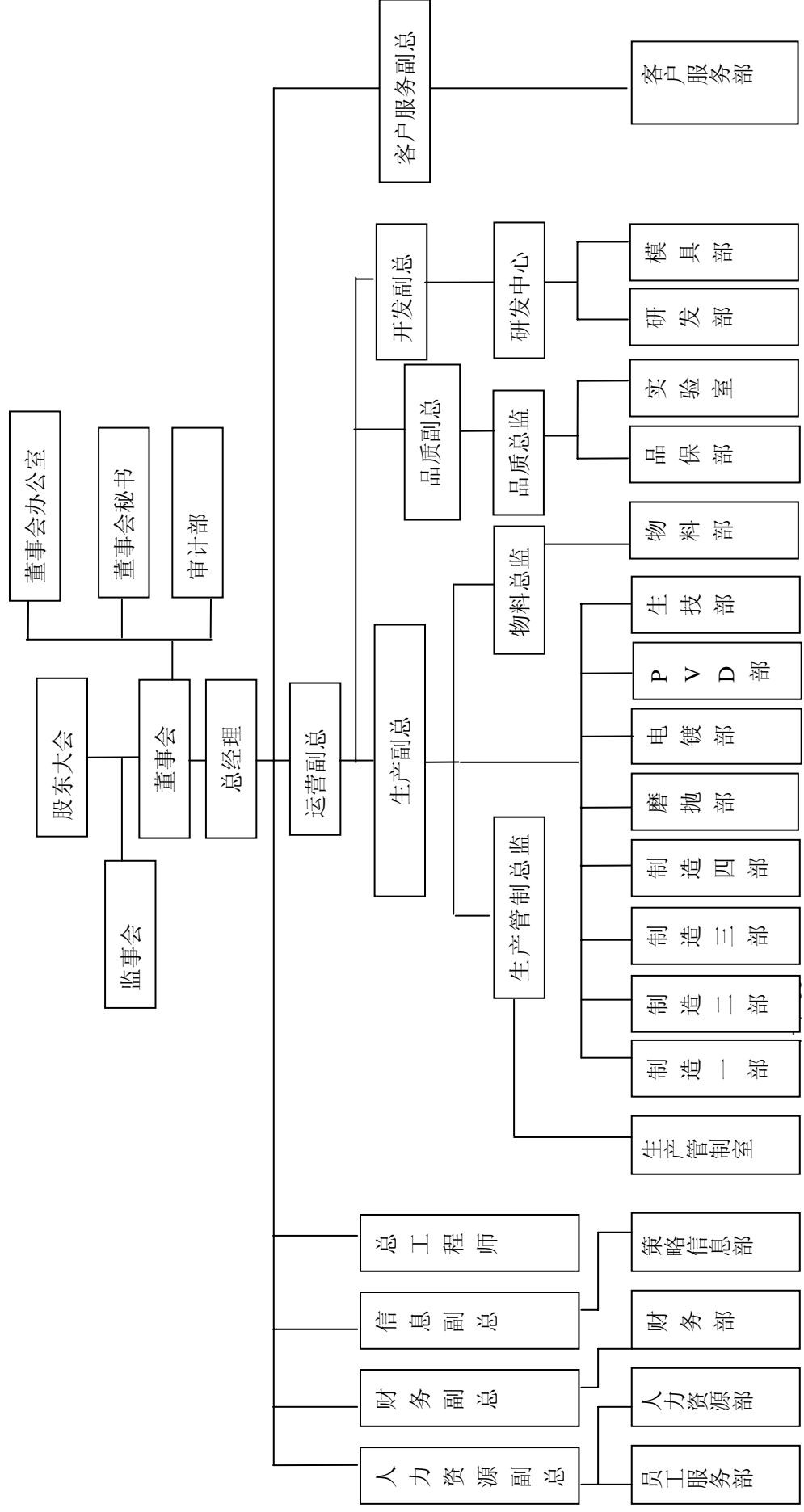
海鸥卫浴外部组织结构图 (图 5-1)



八、公司内部组织结构

(一) 公司内部组织结构图

海鸥卫浴内部组织机构图 (图 5-2)



（二）公司各部门职能

股东大会为公司权力机构。董事会是公司的决策机构，对股东大会负责，公司实行董事会领导下的总经理负责制。监事会为股东大会领导下的公司监督机构。公司下设 9 个职能部门，各部门的主要职责如下：

1、董事会办公室

负责董事会日常行政工作，协助董事会秘书处理公司信息披露事宜。

2、审计部

负责公司内部审计体系的建设，开展年度审计、离任审计、专案审计、项目审计、物流审计等工作，运用审计手段保证公司各部门的规范运作。

3、人力资源部

负责公司人力资源规划、开发和管理的工作，具体包括人员选聘、员工培训、绩效管理、薪酬福利管理、制订公司人力资源管理制度等工作。

4、员工服务部

负责公司安全、环保和食堂等员工服务工作，监督各部门安全保障和环保措施的实施情况，进行企业稽核、处理员工投诉等。

5、财务部

负责融资、筹资与投资项目分析、资产管理与资本运作、公司财务规划、财务管理及内部成本控制等工作，具体包括制订公司财务会计管理制度、编制财务预算，组织会计核算，编制财务报告、提供财务分析；负责与银行、税务等部门的协调工作和对外结算等工作。

6、策略信息部

负责公司的计算机网络和信息资源的管理工作，为决策层提供策略、信息技术等方面的咨询，具体包括：建立信息化管理平台、提供 IT 技术支持；收集内部信息、深入内部调研；推进合理的管理系统，进行企业诊断及提案管理等。

7、生产部门设置

生产管理部门主要有：

（1）**生产管制室**：负责编制公司总体生产计划，组织、管理、控制和监督生产系统，调配物料、设备、人员等各类生产所需资源，保证生产顺畅。

（2）**主要生产科室**：制造一部、制造二部、制造三部、制造四部、磨抛部、电

镀部、PVD 部、生技部。各生产科室主要职能如下：1) 制造一部：负责喷排器类产品全线生产；2) 制造二部：负责板、管材冲压成型件的全线生产；3) 制造三部：负责管类产品（如水嘴等）的全线生产；4) 制造四部：负责铸、锻类产品的全线生产；5) 磨抛部：负责对产品表面进行磨砂、抛光处理，主要处理不适合采用自动磨抛工艺的产品；6) 电镀部：负责产品的电镀加工工序，主要包括析铅、镀镍铬及电镀污水的处理等；7) PVD 部：负责产品的 PVD 工艺处理；8) 生技部：负责生产工艺的制定及改进、新产品的打样、生产技术的改善，处理生产过程中的异常情况。

(3) 物料部

负责公司原材料、机器、设备等物资的采购、供应商管理、库存控制、仓储管理及物料控制等工作，保障公司物流顺畅。

(4) 实验室。

负责产品测试、实验等，主要包括产品疲劳测试、耐腐蚀实验、精密尺寸量测、规划实验室通过 IAPMO 的认证。

8、品保部

负责建立、实施和保持公司质量、环境管理体系，具体负责公司品质标准的制定、专用量具的设计与制作、品质管理培训、生产过程品质检验及控制、生产部门质量考核、客户质量投诉处理以及 ISO 质量管理体系推动及 ISO 品质稽核，计量器具的管理等。

9、研发中心

负责公司新产品的开发，制定产品工艺参数、流程及标准，确定产品的材料、加工工序、检验标准等；负责模具设计与制作等，下设研发部及模具部。

10、客户服务部

负责管理客户关系，提供客户服务，具体包括承接客户订单、管理客户资料、反馈客户信息，安排船务运输、办理报关手续，处理客户投诉、整组产品（龙头、浴室配件、温控阀等）的市场调查、图纸设计及试制等。下设产品设计科、行销科及船务科。

九、员工及社会保障情况

(一) 员工人数及构成

公司 2003 年末、2004 年末、2005 年末的职工人数分别为 903 人、1,627 人、2,012

人。2006年6月末人数为2,063人，其专业构成、教育程度和年龄分布如下：

1、员工专业结构

专业分工	人数	比例(%)
生产人员	1,668	80.85
研发和质量控制	231	11.20
营销人员	32	1.55
财务人员	20	0.97
行政管理人员	112	5.43
合计	2,063	100.00

2、员工教育程度构成

文化程度	人数	比例(%)
硕士以上	10	0.48
大学本科	91	4.41
大专	147	7.13
中专	735	35.63
中专以下	1,080	52.35
合计	2,063	100.00

3、员工年龄构成

年龄	人数	比例(%)
41岁以上	90	4.36
31-40岁	451	21.86
30岁以下	1,522	73.78
合计	2,063	100.00

(二) 社会保障及福利情况

根据2005年2月2日广州市番禺区劳动和社会保障局出具的意见，本公司“能依照《劳动法》和地方劳动和社会保障方面的法律、法规的规定与员工签定劳动合同，为员工参加社会保险，交纳社会保险费。该公司近三年来未发生因违反有关劳动和社会保障法律、法规而被处罚的情况。”

根据2006年2月20日广州市番禺区劳动和社会保障局出具的意见，本公司“2005年未发生因违反有关劳动和社会保障法律、法规而被处罚的情况”。

根据2006年8月29日广州市番禺区劳动和社会保障局出具的意见，“截至本证明出具日，广州海鸥卫浴用品股份有限公司能依照《劳动法》和地方劳动和社会保障方面的法律、法规的规定与员工签定劳动合同，为员工参加社会保险，交纳社会保险费。该公司2006年1月1日至今未发生因违反劳动和社会保障法律、法规而被处罚的情况。”

1、社会保障制度

本公司按国家和地方的有关规定，实行劳动合同制，员工按照与公司签订的合同承担义务和享受权利。为保障员工享有福利和劳动保护，公司按规定办理了基本养老保险、失业保险、工伤保险、生育保险及医疗保险共 5 个险种。

2、医疗制度

目前公司在为员工建立医疗保险的基础上实行日常医疗费用补贴制度，为全员购买团体意外险及意外医疗险，保额为：干部 10 万元/人，其他员工 5 万元/人；意外医疗为 5000 元/次，若干部因意外住院，每日获得给付 100 元（每次住院最多以 180 天计算）。此外，公司按照规定每年至少为员工进行一次健康检查，建立健康档案；并定期与广州市第六人民医院，市政医院合作，在厂内举办义诊，免费为员工看病、治疗、给药、保健咨询等。

3、员工住房制度

公司已按规定建立住房公积金制度。

4、劳动保护

公司依照《劳动法》等有关法律的规定对工作时间、工作环境、安全生产、劳动保护采取统一管理，分级负责；加强对职工劳动保护知识的教育，定期发放劳动保护用品，努力改善职工劳动条件，保护职工的合法权益。2003 年-2006 年上半年，公司生产人员的月平均工资分别为 1,482 元、1,415 元、1,446 元和 1,525 元。公司实行每周 5 天半（周一至周五每天 8 小时、周六 4 小时）的工作制，每周工作时间为 44 小时，因生产经营需要延长工作时间的均与工会及生产工人协商，每周延长工作时间不超过 8 小时，切实保护劳动者权益。2004 年公司获得英国 BSI 颁发的 OHSAS18001：职业健康安全管理体系认证。

十、实际控制人、股东、高管及核心技术人员承诺

为了保证本公司具有一个独立的生产经营环境，避免同业竞争，主要股东中馥投资、创盛达、中盛集团及实际控制人唐台英、戎启平、叶焯、李培基、林峰向本公司出具了不可撤销的《避免同业竞争承诺函》，承诺不会在中国境内外以任何方式直接或间接从事对本公司的生产、经营构成或可能构成竞争的业务或活动。

公司高级管理人员和核心技术人员向公司郑重承诺：在职期间不组织、不参加任何与本公司有直接竞争关系的公司；杜绝任何不正当使用公司商业秘密的行为。

公司 5 家发起人股东均承诺：自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托

他人管理其已直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人收购该部分股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

第六章 业务和技术

一、公司主营业务情况

公司经营范围是：开发、生产高档水暖器材及五金件（含电镀加工），销售本企业产品。公司自设立以来，主营业务一直为水龙头零组件等卫浴五金产品的设计、开发、制造和销售，主要产品和服务未发生变化。

二、卫浴五金行业基本情况

（一）行业管理体制

我国现行行业管理体制为国家宏观指导及协会自律管理下的市场竞争体制。宏观调控及行政管理职能分属于国家发改委、国家商务部，行业协会承担自律性管理职能。目前中国五金制品协会以及中国建筑卫生陶瓷协会为本行业的协会自律性组织，负责行业内自律、协调、监督以及企业合法权益的保护。

（二）产业政策

由于卫浴五金产品与人们日常生活用水密切相关，各国政府均通过制定卫生、环保、水资源利用等方面的相关政策、质量体系认证和产品质量认证来规范生产。我国建设部等部门于 1999 年 7 月联合发布《关于推进住宅产业现代化提高住宅质量的若干意见》，规定从 2000 年 1 月 1 日起，大中城市新建住宅强制淘汰铸铁水龙头，推广使用陶瓷阀芯铜制水龙头。2002 年 10 月 1 日《中华人民共和国水法》和《中华人民共和国城镇建设行业标准—节水型生活用水器具》正式实施，对水龙头、花洒等产品的节水标准进行了强制性的规定。国家发改委、国家商务部 2004 年 11 月 30 日联合发布的《外商投资产业指导目录》（2004 年修订），规定“高档建筑五金件、水暖器材及五金件开发、生产”为鼓励外商投资类产业。

（三）消费发展趋势和市场容量

1、消费发展趋势

自上世纪九十年代以来，人们对卫浴产品的需求已超越了清洁实用等传统概念，转而追求产品的多功能、节能环保和安全时尚，水龙头产品逐步从单一实用功能向流行时尚转变。市场流行的水龙头新产品材质多采用铜或不锈钢，表面镀钛金、镀铬或烤漆、烤瓷、仿不锈钢等，颜色丰富，造型别致新颖。陶瓷阀芯技术、节水技术、恒压恒温技术等代表市场发展趋势的高新技术和新材料的应用，使产品更富科技含量和

内在品质。目前欧美市场水龙头产品约每两年即有一波新的时尚潮流，突显艺术价值、流行时尚和科技内涵。消费者对企业的市场研究能力和产品设计能力提出了新的要求，也制造了庞大的新商机与新市场。

2、市场容量

(1) 全球卫浴五金市场容量

据美国 Fredonia Group（美国国际商业权威研究机构）的市场调查报告资料显示，美国是全球最大的卫浴产品市场，由于人们对产品环保、安全、时尚等要求较高，且普通家庭出现了“一户多卫”的发展趋势，从而使美国卫浴产品需求预计将以每年 5.0% 的速度增长。根据英国 BSRIA 咨询公司（欧洲建筑服务行业专业咨询公司）和美国 SCOUT SURVEY 研究机构（美国权威调查机构）的统计研究显示，2005 年全球水龙头及浴室配件的市场容量已达到 40,000 万组，总价值为 125 亿美元。

全球卫浴五金行业排名前 10 位品牌商包括美国摩恩 Moen、美国得而达 Delta、德国高仪 Grohe、日本东陶 TOTO、美国美标 American Standard、德国汉斯格雅 Hansgrohe、美国科勒 Kohler、美国 Price Pfister、西班牙乐家 Roca、瑞士吉博力 Geberit，上述 10 家品牌商 2005 年营业额占据全球水龙头及浴室配件产品 60% 以上的市场份额，合计约 75 亿美元。其中，美国摩恩 Moen、美国得而达 Delta、德国高仪 Grohe 的年营业额均超过 10 亿美元。

(2) 国内市场容量

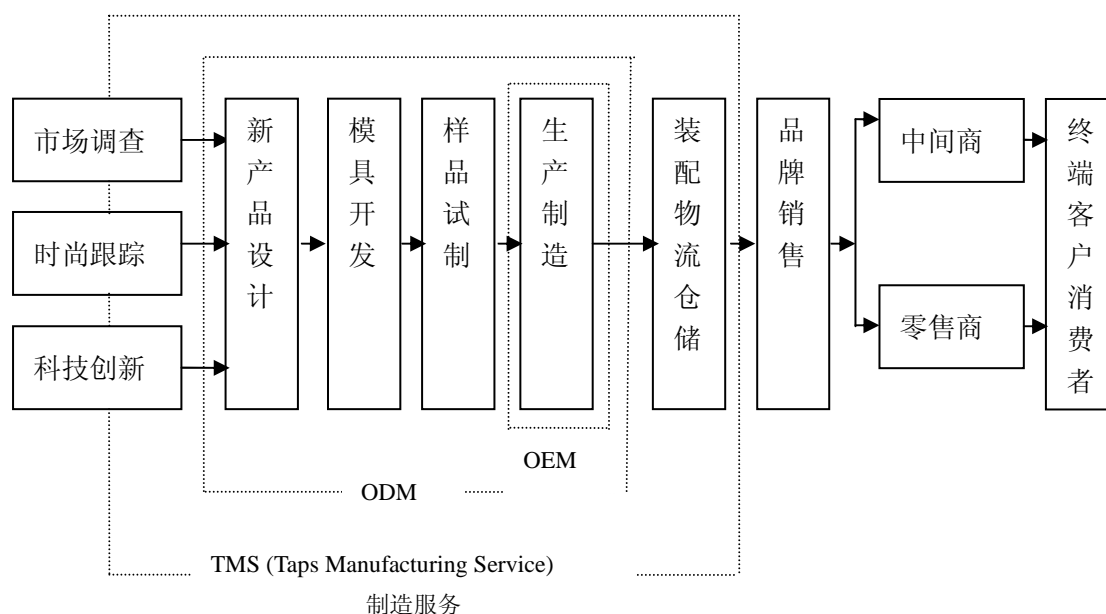
在国内市场，随着我国经济的持续增长和住宅产业的快速发展，国内卫浴水暖市场高速增长，潜力巨大。根据 BSRIA 2002 年研究报告，2005 年中国的水龙头终端消费市场销售估计在 100 亿元左右。

(四) 产业组织模式

1、卫浴五金行业的价值链

全球价值链是由跨国企业在全局化分工体系下推动的一种产业链的价值安排，要求厂商集中资源于具有核心竞争力的价值链区域，通过整合同一产业链上各厂商而形成的跨国界高度专业化的分工合作体系。具体如下图所示：

卫浴五金行业的价值链情况



在此背景下，欧美著名品牌商受劳动力成本昂贵、产业政策等因素的影响，其比较优势逐渐集中于市场的调研和新产品的设计以及品牌营销，形成包括美国Moen、Delta、Kohler、American Standard、德国Grohe、Hansgrohe、瑞士Geberit、西班牙Roca，日本TOTO 等世界卫浴顶级品牌商。

而卫浴五金产品的开发、生产制造、装配、物流等业务链逐渐向中国等发展中国家厂商转移，形成卫浴五金生产制造基地（详见本章“2、卫浴五金制造产业的转移”）。目前，我国卫浴五金制造企业（除自主品牌制造OBM以外）大致分为三种类型：

① 单纯的 OEM 制造商：规模普遍较小，研发设计、生产制造能力有限，产品和生产能力多集中在中低档水平；

② ODM 制造商：即自主设计制造商，具有一定规模、有较强的研发设计和生产制造能力；

③ 制造服务供应商（TMS Provider）：企业通过提供产品设计、制造、装配、物流和售后服务在内的全方位制造服务，拓展产业价值链，提升企业增值能力，可以在卫浴五金产品产业链上获取更多的价值。

2、卫浴五金制造产业的转移

卫浴五金行业是劳动力密集型的传统制造产业，对技术的要求也越来越高。随着经济全球化及国际分工体系的日益深化，欧美顶级品牌商根据各自的比较优势逐步将制造、设计和开发向发展中国家转移，自身除保留装配及部分高技术生产环节外，主要从事市场调研、新产品开发以及品牌运营。美国、德国和意大利均曾为国际水龙头

的制造基地，葡萄牙、土耳其、墨西哥及中国台湾地区在上世纪 80 年代至 90 年代成为国际卫浴零配件的重要供应地区。上世纪 90 年代以来，跨国公司在中国的卫浴零配件采购量开始保持快速增长势头。

从美国对卫浴五金的主要产品水龙头零组件的进口来看，中国、墨西哥等国家历年来为美国的主要进口国，其中我国的产品占美国每年进口量的 50%及进口金额的 40%。根据英国 BSRIA 估计，由于美国本地制造业成本呈不断上升趋势，在美国出售的半数以上的卫浴五金产品都被分为零部件及整组件的方式分配到其它国家生产。

根据中国五金制品协会建筑五金分会提供的数据，2001 年世界卫浴品牌在中国的水龙头及其零组件采购额超过 4 亿美元，且以 20%的速度增长。

目前世界顶级品牌商在中国采购额已接近在北美和欧洲这两大卫浴产品主要研发制造基地的采购额，今后几年仍将保持高速增长趋势。面临不断增长的庞大国际卫浴市场需求，我国卫浴五金企业面临前所未有的发展机遇。可以预见，我国在未来 6 至 8 年内将成为全球最大、最重要的卫浴五金制造基地。

3、我国卫浴五金企业的制造服务能力现状

(1) 竞争优势

随着制造技术的提高以及生产装备的改善，凭借劳动力的比较优势，中国企业在制造领域逐步建立了竞争优势；同时由于中国充沛的技术人力资源的逐步成熟，越来越多的世界顶级品牌商开始在中国寻求新产品、新技术的研发合作，甚至将其研发体系开始向中国移转，中国企业面临着巨大的提升和发展自身研发能力的机遇，国内卫浴五金产品出口额已呈上升趋势。

(2) 行业发展尚存之不足

① 企业规模较小，研发制造能力低

国内许多卫浴五金企业规模普遍偏小，全国约 1,500 余家的生产企业，多数年产值在 3,000 万人民币以下，这些企业的生产装备水平、研发设计、生产制造能力十分有限，产品和生产能力多集中在中低档水平，品种少，附加值高的高档产品少。

② 高档产品供应能力不足

国内卫浴五金企业所能供应的合格高档产品的数量相对较少，供应能力相对不足，远不能满足国际市场高档产品制造供应的需求。目前国内仅有少数企业具备高档产品的研发设计和制造服务能力且年销售规模在 2 亿元人民币以上，其总生产能力仅

占国际市场需求的 10%左右，需求与供应的缺口巨大。

③ 企业缺乏全方位的制造服务能力

各大品牌商在选择供应商时，除考虑产品价格、品质外，还开始把供应商的产品物流管理能力、供应速度和产品协同研发能力作为相当重要的考虑因素。我国行业内众多企业缺乏研发能力和供应链管理的能力，停留在产业价值链的低端。

4、本公司的经营模式

(1) 本公司经营模式

本公司的经营模式为 TMS (Taps Manufacturing Service)。TMS 业务模式是公司夯实制造、延伸服务，加入全球价值链而形成的独特经营模式，即在 OEM 和 ODM 的基础上，向前延伸为客户进行市场研究和产品设计开发，向后延伸为客户提供装配、物流和售后服务。公司根据品牌商的需求，采用以 EDI 为基础的电子商务方式进行新产品的的设计、制造和出口销售。

(2) TMS / EMS 业务模式简况

① TMS 业务模式概括于为电子行业提供全方位服务的电子制造服务 EMS (Electronic Manufacturing Service)；

② EMS 业务模式是经过国际市场多年考验、在理念、运作等方面十分成熟的业务模式，已经成为全球电子、家电等行业不可或缺的产业链条，一批 EMS 企业发展成为具有强大竞争能力的国际化企业，如台湾鸿海、富士康、台积电等。以台湾鸿海为例，目前该公司为电脑、通信和消费电子等领域全球最大的代工服务供应商之一；其旗下子公司富士康国际 (HK2308) 在电脑、通信、消费性电子等行业代工方面全球闻名，为全球众多知名品牌厂商如戴尔、IBM、英代尔、思科和索尼等提供制造服务、为全球手机巨头摩托罗拉和诺基亚进行代工生产，在深圳、北京、杭州、匈牙利及墨西哥设有厂房，并在美国、巴西、丹麦、芬兰设有研究中心，并成为全球 3 大手机加工生产商之一。

③ 中国良好的投资环境、廉价的高素质劳动力、规模不断扩大的城市中产阶级，将使中国大陆和台湾地区在全球代工制造领域中扮演最重要的角色，成为 OEM/ODM/EMS 全球重心。市场研究机构 iSuppli Corp 预测，2007 年中国 EMS 制造业务收入将由 2002 年的 179 亿美元增长到 667 亿美元，占全球 EMS 生产业务的 44%，占亚太地区 EMS 制造市场的 82%；加上 ODM，到 2007 年，中国大陆和台湾地区的

合计代工制造收入将从 2002 年的 470 亿美元增加到 1480 亿美元。按这种增长速度，中国大陆和台湾地区将在 2004 占据全球代工制造收入的 50%，到 2007 年将为 58%。全球的产业分工链和多年的市场表明，EMS/ODM/OEM 已经成为成熟的、具有广阔市场发展空间的业务发展模式。

(3) 本公司是 Moen 等品牌商的“策略供应商”（Strategic Supplier）。

A、策略供应商（Strategic Supplier）

通过为品牌商提供制造服务（TMS），本公司目前已经成为 Moen、Delta 等品牌商的“策略供应商”。“策略供应商”是品牌商全球供应链中的重要成员，与品牌商相互依存、共同发展，和一般供应商相比，具有以下优势：

- ① 优先参与品牌商的新产品开发讨论，深度参与品牌商产品的研发和设计；
- ② 在模具制造、生产工艺、物流采购上互派工程师，进行定期交流；
- ③ 与品牌商合作进行供应商自身的管理变革和提升；
- ④ 实时掌握品牌商的存货和采购计划；
- ⑤ 享有品牌商年度循环信用支付。

B、“策略供应商”必须具备以下条件：

- ① 质量认证上要达到欧美等国严格的各项标准；
- ② 具有标准化的业务流程和良好的装备水平；
- ③ 具有相对稳定、较大规模的弹性生产能力；
- ④ 具备良好的生产组织和管理能力；
- ⑤ 在劳工保护、环境保护、职业安全等方面具有健全的管理体系；
- ⑥ 具有良好的信誉；
- ⑦ 管理人员具有相当的国际商务经验。

C、策略供应商与品牌商之间的相互依存关系

出于竞争的压力和长期发展的需要，品牌商通常需要与制造服务商建立和保持稳定的合作，基于以下因素，双方在长期合作的过程中逐渐形成相互依存的关系：

- ① 作为制造服务策略供应商，需要具有“快速的研发能力、及时稳定的量产能力、良好的弹性生产能力、全面的服务能力”，成为顶级品牌策略供应商的门槛较高；
- ② 为保持和扩大全球市场份额，满足消费国在产品质量、技术、安全等方面的严格标准，品牌商需要与供应商长期合作，以保证其优质稳定的产品供应链；

③ 策略供应商凭借制造服务优势，在产品设计、工艺技术等方面与客户有深度的参与和合作；在模具制造方面有较大的共同投入，大量的产品生产模具由策略供应商保管，因此品牌商更换策略供应商将付出较大的交易成本和专有技术（know-how）扩散等代价；

④ 目前公司同时成为多家品牌商的策略供应商和合作伙伴，品牌商也需要与最具竞争力的制造服务企业合作，以降低成本和提高自身竞争力；品牌商之间对优质制造资源的争夺有利于公司维护和稳定与客户的策略供应关系。

（五）行业技术水平

随着卫浴产品的国际消费趋势由单一实用逐渐向舒适、多功能、节能环保、安全时尚等方向转变，卫浴五金行业技术发展呈现如下特点：

1、产品设计开发技术：采用三维计算机辅助设计（CAD）、计算机辅助工程（CAE）及计算机辅助制造（CAM），取代传统的二维设计和手工模具制造及反复试制的开发流程，使得新产品设计更为精确，开发周期更短。

2、产品制造工艺：重力铸造和低压铸造技术的使用，使得生产效率高、劳动强度低，并可以完成高难度、结构复杂的产品；CNC 柔性加工技术与组合机床技术，使得大批量定制生产与少量多样的弹性生产并存，产能的规划具备更大的弹性；各类精密数控机床的使用，使得加工精度提高。

3、表面处理技术：传统的镀种和电镀工艺得到不断改进，电镀层更精致、更耐用、更美观；广泛采用 PVD（真空离子镀膜）等装备及工艺，表面处理呈现颜色多样、精致时尚的特点。

4、应用新技术、新材料：陶瓷阀芯技术、恒压恒温技术等高新技术和新材料技术得到广泛应用，产品性能可靠，而且更卫生、安全、节能、环保。

经过近二十年的发展，我国的卫浴五金行业取得了较大的发展，积累了相当的技术实力；但与国外厂商相比，除少数企业外，行业整体在装备水平、产品设计制造水平、产品创新能力、新材料和高新技术运用等领域还存在相当的差距。

三、影响卫浴五金行业发展的有利因素和不利因素

（一）有利因素

1、制造产业的移转

国际卫浴五金行业的设计、开发、制造逐渐向发展中国家转移，全球化、专业化

的分工合作体系逐步建立，有利于中国卫浴五金行业在较高层次上参与全球卫浴五金业的发展与竞争，为中国卫浴五金业发展提供了较好的市场机遇。

2、产业政策的支持

高档建筑五金件、水暖器材及五金件开发、生产为《外商投资产业指导目录》中鼓励类产业，受国家产业政策的支持。同时《中华人民共和国水法》、《中华人民共和国城镇建设行业标准—节水型生活用水器具》、《关于推进住宅产业现代化提高住宅质量的若干意见》等法律法规的实施，大大推动了卫浴五金行业的产品更新和技术进步，促进了卫浴五金行业的规范化和标准化。

3、住宅产业的发展

水龙头等卫浴五金产品的市场需求与住宅产业的发展密切相关。目前我国经济处于快速发展期，特别是中国的城镇化进程加速，房地产市场需求持续快速增长，住宅建设近几年呈高速发展的趋势，这为水龙头等卫浴五金产品提供了广阔的市场；在美国市场，低利率的环境有利于住宅产业的发展，同时厨卫的不断更新也将促进市场的稳定增长。

4、消费观念与购买力的变化

北美作为全球最大的卫浴五金市场，居民生活水平高，消费者将卫浴五金等视为代表个人风格和有益健康的产品，产品汰旧率高，使得产品更新年限缩短，市场商机相对大幅增加，为本行业的稳定发展提供了保证。

在我国随着人们生活水平和购买力的不断提高，人们对卫浴产品的需求上已超越了传统的概念，开始追求多功能、时尚安全、节能环保等，中高档类产品未来将成为国内消费市场的主流。

5、高新技术的发展和应用

陶瓷阀芯技术、节水技术、恒压恒温技术、PVD 表面处理技术等代表市场发展趋势的新技术和新材料的应用，使得卫浴五金产品功能先进、更具时尚和艺术的设计，有效推进了水龙头等卫浴五金产品的更新换代，创造了市场需求，推动了行业的发展。

（二）不利因素

1、原材料的供应

高档卫浴五金产品的主要原材料是铜、锌金属。2003年至今国际铜、锌价格有较大的上涨，铜、锌价格的上涨直接导致卫浴五金产品成本的上升，这对卫浴五金行业

发展产生不利影响。

2、国际贸易壁垒

我国卫浴五金产品在国际市场中比重越来越大，不可避免的对欧美发达国家本土传统制造业带来相当冲击。不排除该等国家政府采用提高关税或改变产品市场准入标准等措施，制造国际贸易壁垒，保护本土制造。

（三）进入本行业的主要障碍

1、质量认证

由于卫浴五金产品与人体健康、环境保护、水资源节约等因素密切相关，各国都制定了严格的卫浴五金产品质量认证标准。取得相关的质量体系认证和产品质量认证是进入目标市场的首要条件。随着社会对水资源节约、环保和健康的日益重视，相关的质量认证和测试将更为严格，企业必须为此进行持续的投入。

2、商誉和信用

目前卫浴五金行业的消费市场以美国和欧洲市场为主，主要由几大知名品牌商控制；越来越多的卫浴零配件由发展中国家厂商供应，品牌商对其供应商研发速度、及时供应、优良品质、量产能力等要求极高。卫浴零配件厂商只有在参与国际市场竞争的过程中逐步提高实力，确立商誉和信用，才能稳定地参与卫浴五金全球价值链。

3、快速研发和柔性化制造能力

卫浴五金产品的高档化、时尚化、艺术化、以及个性化趋势决定了卫浴五金行业新产品多样、时尚，恒温技术、表面色系处理技术的发展使得卫浴五金新产品制造工艺更为复杂。因此快速的新产品开发和柔性化制造能力是参与国际市场竞争的重要条件。

4、管理能力

本行业属于劳动力密集型行业，企业的顺利发展需要形成科学完善的组织结构和业务流程，需要专业的国际商务人才及大批熟练技工。因此良好的组织管理、有效的业务流程和运营管理系统、人力资源管理以及良好的企业文化等是企业进入大规模生产的必备条件。

四、行业主要竞争状况

（一）竞争状况

1、行业竞争要素

对于国内卫浴五金行业提供制造服务的供应商来说，各厂家之间的竞争本质上是在“品质、服务和成本”之间进行竞争：一、通过严格的品质保证体系获得进入市场并持续发展的通行证；二、凭借“高效的研发、快速的量产、精确的加工和柔性制造能力”为客户提供全方位的制造服务；三、在提供全方位优质服务的基础上成本最佳。上述要素正是公司 TMS 业务模式的核心内容，公司具备在行业内竞争的能力。

2、国内卫浴五金行业状况

全球水龙头及其它卫浴五金产品的国际市场主要由世界卫浴五金行业排名前 10 位品牌商占领，占 60% 以上的市场份额；我国水龙头等卫浴五金的高档产品市场由国际品牌商占领。由于我国的水龙头和卫浴五金企业起步较晚，与国际知名厂商相比，在产品开发和创新能力、装备和技术工艺方面具有较大的差距，生产的产品主要处于中低档水平。目前国内 1,500 余家生产企业规模普遍偏小，产业集中度较低，专业化配套程度较差，整体研发制造能力有限。

3、竞争对手状况

随着国际卫浴五金行业制造的转移，顶级品牌商在中国的卫浴五金件的采购数量逐年增加。由于顶级品牌商在质量认证、规模化生产、模具制造、柔性化生产能力、及时供应等方面对供应商有极严格的要求，只有少数企业能成为其稳定的供应商。

目前，国内企业高档水龙头等卫浴五金的生产能力仅占全球市场需求的 10% 左右，远不能满足国际卫浴品牌商对中国快速增长的采购需求。因此，作为国际高档水龙头零组件及卫浴五金的制造服务供应商之一，本公司尚不面临与国外同类型企业的激烈竞争，目前主要的竞争对手是国内路达（厦门）工业有限公司、深圳成霖洁具股份有限公司（主要从事整组水龙头的生产）、肇庆市宝信实业有限公司等几家规模较大的厂商。

（1）路达（厦门）工业有限公司成立于 1990 年，公司专营卫浴五金、装饰五金制品，包括水龙头、卫浴配件、阀门配件、OEM 零件、锁具产品的制造与销售，公司卫浴五金部分主要为大型大众家用五金连锁店 Home Depot 及美国 Delta、美国 Pricefister 提供整组龙头的 OEM 服务。2005 年营业收入 13.6274 亿元，税前利润总额 1.01428 亿元（数据来源：2005-2006 年版《大陆台商 1000 大》）。

（2）深圳成霖洁具股份有限公司成立于 1993 年，公司主要经营浴室用水龙头、厨房用水龙头、无接触式水龙头、浴用花洒、浴室配件等，卫浴五金部分主要为国外

大型家用五金连锁店 Home Depot 及 Lowe's 贴牌生产整组龙头，并推出自有品牌 Danze 及 Gobo，于 2004 年购买美国 Gerber 公司，以此品牌在美国销售产品。2005 年该公司实现主营业务收入 13.5173 亿元，净利润 5,332.6 万元，每股收益 0.24 元；2006 年上半年实现主营业务收入 7.8184 亿元，净利润 2,689.8 万元，每股收益 0.12 元（数据来源：上市公司年报、中报）。

（3）宝信金属实业有限公司主要生产各种卫浴配件、汽车零配件、门把手等系列产品，1997 年注册成立，卫浴配件部分主要为卫浴品牌商提供锌合金类零组件的贴牌生产服务。

（二）公司在行业中的地位

公司是目前国内最大的高档水龙头等卫浴五金制造服务企业之一，是广州市高新技术企业，产品大部分外销，主要客户为美国 Moen、Delta、Kohler、American Standard、西班牙 Roca、德国 Hansgrohe、Grohe 等世界卫浴行业顶级品牌商。据中国建筑卫生陶瓷协会统计数据，2004 年公司产品出口额列全国卫生洁具企业第 3 名，销售收入列全国卫浴洁具企业第 4 名。

公司凭借“高效的产品开发能力、快速量产和交货能力、精确加工和柔性制造能力、严格的品质保证体系”在卫浴五金产品出口市场中逐步建立了全球良好的信誉，并成为全球最知名的水龙头企业美国 Moen 公司的全球最大的策略供应商和新产品开发的首选合作伙伴，成为全球排名前列的美国 Delta 公司和德国 Grohe 公司、Hansgrohe 公司亚洲重要的策略供应商，已形成自身的核心竞争力。

公司拥有卫浴五金产品设计、开发、制造等完整的配套生产体系，拥有模具设计制造、铸造、压铸、锻造、注塑、机加工、电镀、PVD 等全部装备和工艺，主体生产设备和工艺已达到国内同行业先进水平。本着制造服务的策略，公司在夯实制造的基础上，逐渐延伸服务，即提升新产品研发和装配物流及售后服务的竞争力，进一步巩固和提高公司在国际市场上的核心竞争力和增值能力。

（三）公司的竞争优势

1、研发优势

（1）研发设计优势

公司集中了一批本行业优秀的设计人才，建立了矩阵式跨部门的研发体系，实行汽车行业通用的 PPAP 研发管理流程（详见本章“八、研究开发情况”）。公司使

用三维逆向工程设计软件进行逆向工程设计，采用以 PRO/ENGINEER 为代表的三维计算机辅助设计 CAD 软件进行产品设计，具备精确、快速、高效的研发设计能力。详细情况参见本章“七、核心技术”。

（2）模具设计制造优势

公司拥有专业的模具设计和制造队伍，具有重力铸造和低压铸造模具、锻造模具、冲压模具、压铸模具、注塑模具设计制造技术，模具制造时间从 60 天缩短到 20 天，设计、制造能力处于国际同行业先进水平。详细情况参见本章“七、核心技术”。

（3）整体研发优势

公司具有卫浴五金产品的系统开发能力和大规模集中开发能力，新产品平均开发周期为 45 天以内（包括设计评审、工艺评审、设计认证试作、PPAP 制作四个阶段），远优于同行业水平，能满足国际顶级客户的研发需求。

2、制造设备及工艺技术优势

（1）装备优势。多年来公司陆续引进了国际先进水平的低压铸造、重力铸造、精密锻造、生产型加工中心（精密 CNC 机加工）和多轴（12 轴）组合加工机、液压成型、PVD（真空离子镀膜）等装备及生产线。

（2）制造技术与工艺优势。公司重视工艺技术的升级改造，通过与国际卫浴顶级品牌商的技术交流和合作，引进和积累了大量的先进技术及工艺。在铸造、锻造、变截面管液压成型、精密组合刀具制造、组合自动机床的自动加工工艺等方面具有行业领先的技术和工艺，详见本章“七、核心技术”。

（3）量产能力优势。公司拥有卫浴五金产品设计、开发、制造、仓储等整套生产经营体系，主体生产设备已达到国际同行业先进水平，设备利用率和稳定生产率处于行业前列。目前公司各种产品的综合生产能力达到 9000 万件（单件）/年左右，在同行业综合生产能力上达到国际先进水平。

（4）柔性制造能力优势。公司具备大规模应用数控技术及快速换模技术的能力，初步建立了 DNC 车间信息集成管理系统（该系统是一个包含数控机床 DNC、CAD / CAM 编程、刀具管理和生产管理等功能的准柔性制造系统），在行业内确立了少量多样的弹性生产竞争优势。

3、质量体系认证及产品质量认证优势

公司现有产品的质量已达国际先进水平，并多次获得欧美客户颁发的“最佳成就

供应商奖”。公司通过了素负盛名的英国BSI颁布的ISO9001：2000质量管理体系认证，取得了多个国家和地区的质量体系认证和产品质量认证，建立了完整的品质保证系统。公司通过的质量体系认证和产品质量认证详见本章“九、质量控制情况”。

4、营销网络和客户资源优势

公司自成立以来，就紧紧抓住全球卫浴五金制造业逐步向中国转移的契机，瞄准国际顶级品牌商，率先在行业内延伸了OEM/ODM的理念，建立和引领“TMS”业务模式，完善了产品设计、生产制造、仓储物流、售后服务等“制造服务”体系，与世界十大顶级卫浴品牌商建立了长期、稳定的供应合作关系，并向更紧密的客户关系发展，揭示了“中国制造，全球服务”的理念，公司具有良好的客户资源优势。

5、管理优势

本公司管理层较为稳定，主要管理人员具有近20年的卫浴行业从业经历，具有较强的凝聚力和企业管理能力；在企业文化方面，公司强调团队合作精神，努力建设成为学习型组织，建立了海鸥学院，重视员工的培训和人力资源的储备；在管理方面，公司推行“4R营运管理系统”，具有较强的创新能力；在管理信息化建设方面，物资供应、销售以及财务、办公全部实现计算机网络运行管理，目前正在实施ERP管理系统。

（四）公司竞争的不利因素

1、产能有待扩大

面对世界十大顶级卫浴品牌商在中国市场加速增长的卫浴五金件采购需求，公司的产能远不能及时满足客户快速增长的订单需求，产能有待进一步提高。

2、资本实力不足，缺乏通畅的资本市场融资渠道

公司尚未进入资本市场，融资渠道单一。投资项目的实施、海外市场的拓展、研究开发的投入均迫切需要资金的支持，同时公司面临较多的行业收购兼并和产业整合机会，缺乏持续的资金支持已束缚了公司更快的发展。

五、主营业务

（一）主要产品及其用途

1、公司主要产品简介

（1）水龙头零组件产品

水龙头（整组产品）按用途分为厨房洗涤池用水龙头、卫生间面盆和淋浴用水龙

头；按技术特性则有恒温防烫、感应龙头等，共五大系列 200 多个规格品种。目前无溶铅、节水、多功能、时尚美观是水龙头产品的发展方向。随着生活水平的提高，水龙头市场需求的高档时尚趋势十分明显。

水龙头零组件产品主要包括水龙头本体、水嘴、弯管、把手、阀芯、装饰罩（盘）等 20 多种零配件。

（2）排水器

排水器是与水龙头配套的排水装置。公司排水器产品主要是整组产品，对于止水效果及排水顺畅具有较高要求。

（3）温控阀

温控阀产品主要有温控水龙头、锅炉温度压力控制阀、节能温控暖气阀、温度混和安全阀。锅炉温度压力控制阀主要用于锅炉温度及压力的控制；节能温控暖气阀是新兴的节能产品，主要用于室温控制；温度混和安全阀主要用于家用热水供应行业的出水温度安全控制。本公司是国内第一家温控阀产品质量和技术工艺通过欧洲设计、生产、检验等全套标准 EN215 认证的企业。

（4）浴室配件

浴室配件产品主要有毛巾架、肥皂碟架、浴缸扶手、漱口杯架、挂衣勾、纸巾架等。

2、主要产品用途

公司主要产品用途一览表

产品名称	产品用途
水龙头零组件	主要用于厨房、浴室、卫生间的给水
排水器	主要用于厨房、浴室、卫生间的排水
温控阀	主要用于水龙头、锅炉温度压力控制、房屋室温控制及供水防烫伤等
浴室配件产品	主要在浴室及卫生间使用，用于置物、悬挂等

（二）主要经营模式

1、采购模式

公司自主采购原材料，95%以上的原材料采购来源于国内。公司材料的采购由生产管制室物控组制定物料需求计划，通过ERP系统形成内部定单到达采购科，由采购科通过电邮、传真等方式向供应商发出定单，供应商根据定单提交货物，经品质保障部门检验合格后，货物进入公司仓库。当前，公司已与江西、浙江、广东等多家原材料供应商建立了稳定的“战略供应商”关系，详见“第十一章二（四）5（3）部分”。

2、生产模式

公司长期以来不断探索和推广“精益生产”生产模式，以单定产。公司采取自制生产为主，以确保主导产品的质量及市场领导地位。在生产过程中，公司坚持内抓挖潜、外抓采购，严格控制各项定额消耗；实施物资采购监管制度，对生产用的原燃材料、备品、备件坚持比质比价采购，以保证产品质量并降低成本。

3、销售模式

公司产品销售方式包括：①EDI方式（EDI, Electronic Data Interchange, 电子数据交换系统）作为策略供应商主要采购用电子数据交换系统（EDI）的电子商务形式，主要代表为美国摩恩公司、德国汉斯格雅公司；②与客户在框架协议基础上，采用E-Mail、电话和传真确认产品交易，主要代表为科勒公司；③采用E-Mail、传真确认订单，主要代表为德国高仪公司。

作为供应商，公司与部分客户签署框架性供应协议，对产品责任、交货方式、付款方式进行原则性约定。然后根据市场预测按产品分年度或季度做出采购计划。在EDI模式下，公司获得授权利用客户电子数据交换系统，实时了解客户的采购计划与存货，安排自身的生产与销售。

4、定价模式

客户主要通过向公司提供图样或提出产品的设计概念，并要求相关产品质量标准后，向公司进行询价。公司研发部门经过研发设计后，与行销部门向客户进行报价。报价主要参考当时的原材料价格行情、产品的质量要求和加工难度、客户对产品的市场定位、公司管销费用和利润要求等。

5、结算方式

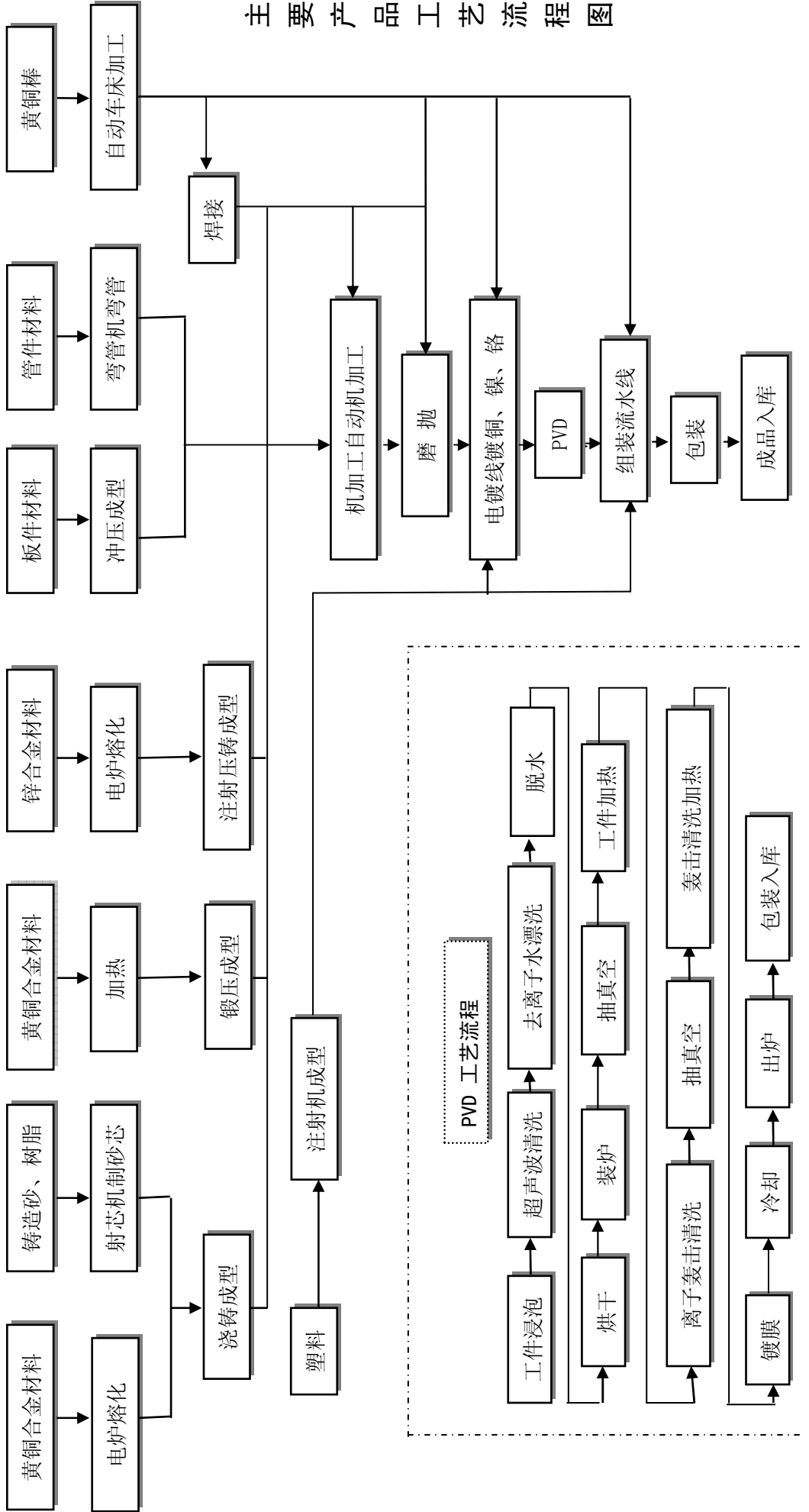
公司出口货物收款方式主要采用T/T（电汇）或L/C（信用证）方式。信用证方式主要为在每一年度末，公司根据本年度的供应情况和新产品开发情况向客户提出信用证额度申请，客户根据公司的供应情况和产品采购计划对信用额度进行评估，于每年年初向公司开出信用证，可循环使用。

（三）主要产品的生产工艺介绍

目前公司主要产品按工艺可分为重力铸造件、低压铸造件、锻造件、压铸成型件

及冲压成型件，成型后再经过机加工、磨抛工序、电镀或 PVD 工序后成为零配件，经组装后成为零组件销售给客户。主要产品的生产工艺图如下：

主要产品工艺流程图



（四）报告期内主要产品生产、销售情况

1、主要产品的产能情况如下：

单位：万件

产品名称	2006年1—6月	2006年1季度	2005年度	2004年度	2003年度
水龙头零组件	3,418.73	1,520	6,000	4,000	2,500
排水器	749.54	480	1,530	1,400	1,040
温控阀	61.99	60	150	80	30
浴室配件	100.80	30	600	350	25
锌合金产品	660	330	650	1,800	65
合计	4,991.06	2,420	8,930	7,630	3,660

注：以上产能数据皆为按照每天3班21小时、全年300天满负荷生产状态计算。

2003年度、2004年度、2005年度公司固定资产大幅增加，经过近3年的大幅增长，公司不断增加对固定资产及技术的投入，使生产能力及生产率获得提高，主要产品的产能有一定幅度的提升。

2、主要产品的产量、销量

单位：万件/套

类别	产品	2006年1—6月		2005年		2004年		2003年	
		产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
铜合金	水龙头零组件	3,074.74	2,939	5,875.57	3,854.56	3,689.34	3,282.08	2,299.93	2,328.49
	排水器	839.84	822.04	1,739.97	1,433.68	1,260.76	1,317.36	936.80	937.22
	浴室配件	279.14	291.92	1,412.15	1,244.00	331.26	325.04	29.55	37.84
	阀门	82.85	79.13	121.80	113.50	68.4	61.17	27.96	26.44
锌合金	锌合金	598.33	558.30	519.47	468.88	304.44	263.21	14.01	12.67
合计		4,874.91	4,690.39	9,668.95	7,114.62	5,654.2	5,248.86	3,308.25	3,342.66

本公司产品主要为零组件产品，类别众多，单品价值相差悬殊，因此产量和销量指标对衡量企业产销能力仅具参考意义，不能简单根据产量和销量来计算产销率，以销售成本与产值计算产销率更为科学。根据销售成本与产值计算的2003、2004、2005年及2006年1-6月的产销率分别为91.45%、87.91%、94.65%和95.95%。

3、按产品划分公司销售收入情况

产品名称	2006年1-6月		2005年度		2004年度		2003年度	
	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
水龙头零组件	40,809.54	62.66	54,626.48	61.67	39,766.80	64.75	22,301.73	66.85
排水器	11,503.51	17.66	17,054.55	19.25	14,977.92	24.39	9,735.92	29.18
浴室配件	5,760.76	8.85	9,423.27	10.64	2,179.47	3.55	657.64	1.97
阀门	2,646.10	4.06	3,400.75	3.84	2,028.55	3.30	541.96	1.62
锌合金产品	4,410.15	6.77	4,067.23	4.59	2,465.62	4.01	125.71	0.38
合计	65,130.05	100	88,572.28	100	61,418.36	100	33,362.97	100

近三年来公司销售收入持续增长，2005年和2004年分别较上一年增长44.21%和84.09%，主要是公司制造能力增强，客户订单增加，产销规模逐年扩大所致。

4、产品或服务的主要消费群体

卫浴产品的最终消费群体为一般居民消费者。但公司产品主要是卫浴五金零组件，主要客户不是终端消费者，而是世界各主要卫浴五金品牌商（如Moen、Kohler、Delta等）。

5、销售价格的变动情况

公司产品销售定价根据产品的市场价值并参考产品生产成本自主定价，新产品及模具的开发由公司经项目评审后提出报价与客户协商确定价格后再开发和生产。近3年随着材料价格提升、产品附加值增多等原因销售价格呈上升趋势。目前，公司与主要客户建立起了议价机制，抵御材料价格上涨的风险，详见“第十一章 管理层讨论与分析”。

6、报告期内前五名客户情况

年份	交易金额（万元）	占销售收入的比例（%）
2006年1-6月	46,260.34	71.02
2005年度	66,334.42	74.89
2004年度	48,776.40	79.42
2003年度	31,197.54	93.51

其中，2006年1-6月、2005年、2004年、2003年公司Moens的销售比例分别为45.08%、43.66%、44.77%和55.27%。

近三年来，公司的主要客户为美国Moen、Delta、Kohler、德国Grohe、德国Hansgrohe、西班牙Roca等世界知名品牌商，前五位客户的市场份额较为集中，主要客户简要情况如下：

a、美国摩恩（Moen）公司简介

美国摩恩公司（简称“Moen公司”）是目前全球最大的高级水龙头、厨房脸盆、卫浴五金配件及各类水管配件的专业制造公司之一，总部位于美国俄亥俄州。

Moen公司产品行销全球55个国家及地区，2002年销售额超过10亿美元，目前水龙头日产量高达5万只。作为北美最畅销的水龙头品牌之一，Moen公司产品品质一直居于同行前列。

在美国本土及加拿大地区的水暖器材行业和普通居民中，Moen品牌是知名度和社会公众指名购买率最高的品牌之一。在世界上，Moen公司产品因其精湛的技术、先进的工艺、完美的销售服务在世界各地享有良好的声誉。

与大多数的世界顶级品牌一样，Moen公司为了保持在品牌、产品设计、行销等方面的优势，将生产制造业务外发给合适的厂商，目前Moen公司的供应商来源除本国外，主要集中在亚洲地区。2002年的具体构成如下：美国本土占42%，亚洲（中国大陆、南韩、台湾）占36%，其中亚洲地区的供应商主要集中在中国，采购量占亚洲份额90%以上，而且亚洲所占采购额的比例上升最快，Moen公司的采购重点有向亚洲转移的趋势。该公司在中国广州设有组装厂。

b、美国得而达公司（Delta）简介

美国得而达公司（简称“Delta公司”）是世界上优质家用和商用水龙头及其它管道阀门产品行业最大的制造商之一，总部设于美国印第安纳州。Delta公司目前在美国、加拿大及中国拥有6间大型生产厂及雇佣超过4000名员工。2003年销售额超过10亿美元，年销售水龙头超过一千万套，Delta公司产品畅销全球53个国家和地区，迄今为止，全球已安装了近2亿个Delta水龙头。

Delta公司为开拓及发展亚洲市场，已经在中国（北京、上海及广州）、菲律宾（苏比克湾、马尼拉）、韩国（汉城）等地成立办事处及客户服务中心，更加接近亚洲的目标市场，为当地的工程设计院、承建商、批发商提供安装及技术培训的服务。Delta公司水龙头产品配件在亚洲的采购主要来自中国大陆、台湾、韩国和其他周边国家，该公司在中国广州设有组装厂。

c、德国高仪（Grohe）公司简介

德国高仪（集团）公司（简称“Grohe公司”）成立于1936年，是世界著名的卫浴产品与系统供应商及全球性品牌商。2003年营业额约9亿欧元。Grohe公司坚守讲

求精密度与高品质的精神，业务遍及欧亚与其他地区。Grohe公司于1994年在新加坡设立区域办事处，1997年在香港设立分行办事处，分别于1998年、2000年及2001年设立了上海办事处、北京及广州办事处，该公司在中国上海设有组装厂。2005年Grohe公司水龙头部分全球营业额为逾10亿美元。

d、德国汉斯格雅（Hansgrohe）公司

德国汉斯格雅公司（简称“Hansgrohe公司”），是一家在淋浴花洒、水龙头、排水技术和浴室配件方面领先世界的制造商，总部设在德国。目前Hansgrohe公司在全世界大约拥有2300个雇员，其中2/3在德国；作为世界顶级的卫浴品牌，Hansgrohe已经成为技术先进、功能卓越、品质可靠、艺术品味高尚的代名词。

Hansgrohe公司2002年的销售额在3.6亿美元左右。目前其在远东地区设有新加坡、上海、东京3个重要的办事机构。1995年，Hansgrohe公司进入中国市场后，其个性化的产品被诸多高档住宅和宾馆、酒店使用。该公司在中国上海设有组装厂。

e、美国科勒（Kohler）公司简介

美国科勒公司（简称“Kohler公司”）已有130年多年的历史，是全球最为消费者熟悉的卫浴品牌之一。Kohler公司目前在世界各地拥有四十五家工厂，主要生产浴缸、脸盆、座便器、水龙头等卫浴产品，营业额约30亿美元，总部设在美国威斯康辛州。秉承以最优质的产品和最完善的服务投放市场的原则，Kohler公司2003年全球水龙头部分营业额达到3亿美元左右。该公司在中国北京、南昌、佛山、上海设有制造厂。

（五）主要产品的原材料和能源的耗用情况

1、主要原材料的耗用情况

年份	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	数量 (吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	金额 (万元)
铜锭	2,886.14	9,919.51	5,402.77	11,603.05	1,930.03	3,652.27	871.12	1,181.66
铜板	339.88	1,440.77	616.76	2,200.85	524.18	1,700.11	370.00	863.92
铜管	1,778.02	6,584.26	2,811.27	7,307.62	1,948.84	4,739.66	1,319.44	2,391.21
铜棒	1,474.12	4,095.52	2,137.42	4,364.21	408.70	792.80	67.06	96.58
零配件		17,875.24	-	29,812.42	-	24,416.14	-	11,288.40
锌锭	1,397.69	3,214.14	1,245.28	1,739.41	692.00	736.72	16.70	12.35
合计		43,129.43	-	57,027.56	-	36,037.70	-	15,834.12

2005年的铜锭采购数量比2004年增加了3,472.74吨，主要是由于两个原因：(1)产

销量的大幅增加相应加大了对原材料的采购；(2)2005年公司自制了部分以铜锭为原材料的零配件。

2、主要生产能源的耗用情况

名称	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)
水(万立方米)	74.03	83.51	148.03	173.68	92.04	99.85	60.60	65.45
电(万度)	2,061.27	1,066.83	3,838.85	1,931.86	1,688.96	972.84	1,361.053	705.44
合计(万元)		1,150.34	-	2,105.54	-	1,072.69	-	770.89

3、主要原材料成本的变动趋势

随着铜锌有色金属价格的上涨，近三年公司耗用的主要原材料铜合金及零配件的采购成本呈上升趋势，详见“第十一章 管理层讨论与分析”。

4、报告期内主要原材料和能源占成本的比重

序号	项目	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
1	主要原材料	80.29%	72.02%	71.75%	68.44%
2	能源	3.22%	3.98%	4.41%	4.79%

5、报告期内，公司向前五大供应商采购情况

公司 95%左右的原材料在国内采购，采购系统独立完整。公司采购方式采用订单模式，根据生产情况由生产管制室下达采购任务，由物料部向供应商下达具体的采购订单；公司当前已与江西、浙江、广东等多家原材料供应商建立了长期供应关系，主要原材料供应商基本保持稳定。

最近三年又一期公司向五大供应商采购情况

年份	金额(元)	占年度采购的比例(%)
2006年1-6月	182,117,298.23	32.37
2005年	164,881,708.53	24.36
2004年	148,481,326.71	31.84
2003年	80,469,835.85	39.19

(六) 公司与前五大供应商、客户的关联情况

2003年、2004年公司的前五大客户中，中盛集团是本公司股东，销售额分别为1,234.62万元、1,510.52万元，占同期销售总额比重分别为3.70%、2.46%，该项交易系中盛集团为美国 Markimex 公司提供贸易代理服务；前五大供应商北鸥原为中馥投

资控股子公司，目前已成为本公司控股子公司，详见本招股意向书“第七章 同业竞争与关联交易”。本公司董事唐台英、戎启平为中盛集团的股东，除此关系外，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方及持有本公司 5%以上股份的股东与上述前五位供应商或客户无关联关系。

（七）环境保护及安全生产情况

1、环境保护

公司主要生产设备由国外引进，自控水平高，保护设施齐全。对生产过程中产生的废气、废水、废渣、噪声、粉尘等污染源和污染物公司实行了有效的控制和治理，各项治理符合国家和地方的环境保护标准。

（1）金属粉尘

金属件在磨抛工序会产生金属粉尘。公司采用抽风机吸尘系统设备，用自来水喷淋吸收，所产生的废水排入废水处理站进行处理，符合广东省《大气污染物排放限值》的二级排放标准要求。

（2）废气

①公司电镀生产线的热水炉和烘干炉采用柴油为燃料，燃烧后产生的废气中含有少量二氧化硫，公司采用除硫系统碱液吸收法（所产生的废水排入废水处理站进行处理）净化废气后排放，符合广东省《大气污染物排放限值》的二级排放标准。

②公司在电镀工序产生一定量的酸雾，主要为铬酸雾，硫酸雾，氯化氢雾。本公司在电镀工序中采用酸雾吸收塔，用自来水喷淋吸收酸雾（所产生的废水排入废水处理站进行处理），符合《大气污染物排放限值》地方达标排放标准。

（3）废水

公司的生产废水主要来源于电镀生产环节。公司主要采用调节池、反应池、斜管沉淀池、过滤池、精密过滤器、综合调节池等设备进行中和、混凝、过滤、沉淀、综合反应等方法处理。

工业废水污染物（如：有机物、悬浮物、酸碱度及铜、镍、铬含量），可达广东省《水污染物排放限值》（DB44/26—2001）地方的二级排放标准和第一类污染物最高允许排放浓度。

2004年3月始，公司的电镀废水还采用哈尔滨工业大学环保科技公司的薄膜反渗透系统，通过足够的水压把废水中的杂质、离子、盐分胶体等物质有效地分离、

去除，能达到回收水质的良好效果，废水回收水量可达 70M³/小时，回用率为 70%。

(4) 废渣

本公司生产过程中会产生少量的金属废渣，可回收利用。电镀废水会产生一定量的污泥；污泥和生活垃圾分类集中堆放，委托具备广东省《危险废物经营许可证》的单位进行处置。

(5) 噪声

本公司主要噪声源为锻造、机加工、电镀等工序的设备，噪声值约为 75~85dB (A)。设备选型时优先采用低噪声设备，对噪声较大的设备，采取必要的消声、吸声、隔声、减震等措施，使之符合《工业企业厂界噪声标准》(GB12348-90) 三类区标准。

(6) 环保管理与监测

公司建立了专职环境管理部门工业安全稽核室，由环保工程师负责与环保局等政府机构沟通协调、负责各部门的环境因素和危险源辨识。公司各部门均把环境管理工作纳入日常工作范围，各部门有明确的环境管理职责和权限。公司有专人每天对废水排放情况进行监测，环保局定期对公司污染物排放进行监测。

2、安全生产措施

公司有健全的三级安全教育制度，设有专门负责安全生产的机构工业安全稽核室，由安全工程师负责领导组织安全生产监督管理，每个部门配置安全监督员 1 名，督导本部门的安全生产。公司严格按照《安全生产法》、《劳动法》、《消防法》的要求开展安全生产工作，在新建、改造、扩建项目时坚持“三同时”（同时设计、同时施工、同时投产）的原则。公司消防设施、器材齐全，并有一支经过训练的义务消防抢险队伍，工业安全稽核室每季度进行一次消防演习，以增强全体职工的消防安全意识。各级人员在上岗之前都进行岗前安全生产和劳动保护、消防等知识的培训和考核。本公司安全生产取得了良好的成效，近年未发生任何重大安全事故。

3、报告期内，因安全生产及环保问题受到处罚情况

报告期内，本公司未有因安全生产及环境保护问题受到行政处罚的情况发生。

4、公司环保投入情况

近三年来公司累计投入约 608 万元资金进行环保设施的建设和环保技术的改进。分别为：1、电镀线废水处理回用工程 327 万元；2、电镀线前处理废水回用工程 106 万元；3、废水处理站扩建增容 175 万元。

5、环境保护和安全生产认证情况

(1) ISO14001环境管理体系认证

公司积极推行实施ISO14001环境管理体系，2003年2月公司整体通过，取得BSI颁发的ISO14001：1996环境管理体系认证证书。

(2) OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证

公司重视员工的职业健康安全环境的改善，安全硬件设施较为齐全，定期进行噪声、粉尘等的检测，进行员工的安全培训，于2004年4月获得BSI 颁发的OHSAS18001：1999 职业健康安全管理体系认证证书。

(3) 排污许可证与环保核查情况

公司取得了广东省排放污染物许可证，编号为 440181340015（0606），排污类别为废水、废气、噪声、固体废弃物。2004年9月21日，广东省环境保护局出具了粤环函[2004]864号文《关于广州海鸥卫浴用品股份有限公司申请上市环保情况核查意见的函》，核查意见认为：公司外排的废水、废气、噪声都经治理设施处理，并达到国家或地方的排放标准，单位主要产品主要污染物排放量达到国内同行业先进水平，达到国家规定的上市企业环保核查要求。

2006年6月16日，广东省环境保护局粤环函[2006]893号《关于广州海鸥卫浴用品股份有限公司申请上市环保核查补充意见的函》，对发行人的环境保护出具了核查补充意见：自2004年9月至今，该公司符合环保要求，拟募集资金投向项目没有变化，未发生过环境污染事故和环境污染群众投诉。

六、主要固定资产及无形资产

1、主要固定资产及其成新率

(1) 公司主要产品所用关键机器设备情况如下：

单位：元

序号	设备名称	数量(台)	原值	净值	平均成新率(%)	平均尚可使用年限(年)	取得方式	分布
1	熔炉	8	2,756,288.02	1,951,441.81	0.71	7.1	购买	海鸥、南鸥、北鸥
2	重力铸造机	16	4,711,140.68	3,312,739.78	0.70	7.0	购买	海鸥、北鸥
3	单头低压铸造机	1	220,000	136,216.80	0.62	6.2	购买	海鸥
4	双头低压铸造机	2	3,507,434.42	2,908,742.15	0.83	8.3	购买	海鸥
5	热芯盒重铸砂芯机	19	6,121,601.51	3,838,039.62	0.63	6.3	购买	海鸥、北鸥
6	锌合金压铸机	13	6,767,946.00	5,782,839.57	0.85	8.5	购买	南鸥
7	锌合金自动配汤机	1	686,244.00	577,588.41	0.84	8.4	购买	南鸥

8	锻造机	46	2,484,058.40	1,900,945.75	0.77	7.7	购买	海鸥
9	组合机床	1	510,688.52	179,166.62	0.35	3.5	购买	海鸥
10	数控自动车床	12	3,413,984.52	2,291,244.30	0.67	6.7	购买	海鸥、南 鸥、北鸥
11	四轴立式加工中心	2	1,281,043.92	813,633.64	0.64	6.4	购买	海鸥
12	旋转工作台立式加 工中心	38	18,514,853.96	15,227,054.55	0.82	8.2	购买	海鸥
13	多工位加工机	153	30,279,098.68	20,033,092.16	0.66	6.6	购买	海鸥
14	搪孔攻牙专用机	36	5,874,881.58	4,669,733.90	0.79	7.9	购买	海鸥、南 鸥、北鸥
15	自动焊接机	8	1,599,848.02	693,178.04	0.43	4.3	购买	海鸥
16	冲床	29	939,040.00	617,063.24	0.66	6.6	购买	海鸥
17	液压机	27	2,031,305.00	1,658,814.30	0.82	8.2	购买	海鸥
18	注塑机	10	2,102,491.00	1,185,647.85	0.56	5.6	购买	海鸥
19	多工位自动抛光机	26	5,955,361.18	3,906,633.34	0.66	6.6	购买	海鸥、南鸥
20	双头磨光机	219	2,049,102.93	1,321,225.51	0.64	6.4	购买	海鸥
21	自动电镀线	4	48,208,057.12	38,260,651.97	0.79	7.9	购买	海鸥、北鸥
22	超声波清洗机	4	1,565,300.00	1,277,559.75	0.82	8.2	购买	北鸥
23	真空镀膜机	14	7,933,600.00	7,009,712.37	0.88	8.8	购买	海鸥
24	污水处理设备	3	2,738,272.30	1,151,664.74	0.42	4.2	购买	海鸥
25	除尘系统	3	528,000.00	500,167.50	0.95	9.5	购买	海鸥、北鸥
26	快速成型机	3	521,445.60	443,365.95	0.85	8.5	购买	海鸥
27	立式加工中心	15	7,822,355.97	6,642,959.62	0.85	8.5	购买	海鸥、南 鸥、北鸥
28	数控线切割	3	212,000.00	147,083.48	0.69	6.9	购买	海鸥
29	电火花成型机	8	1,789,600.00	1,405,211.36	0.79	7.9	购买	海鸥、南鸥
30	三维测量仪	2	716,198.96	428,675.16	0.60	6.0	购买	海鸥
31	研究型金相显微镜	1	91,183.40	43,539.99	0.48	4.8	购买	海鸥
32	盐雾试验箱	12	388,486.01	234,698.60	0.60	6.0	购买	海鸥
33	膜厚测试仪	3	362,620.00	251,888.37	0.69	6.9	购买	海鸥
34	试水/气机	7	257,361.05	148,500.94	0.58	5.8	购买	海鸥
35	疲劳实验机	1	106,000.00	69,915.71	0.66	6.6	购买	海鸥
36	螺杆式空气压缩机	3	313,492.00	261,115.13	0.83	8.3	购买	南鸥、北鸥
37	八轴圆盘式钻孔攻 牙碾刀铣沟	1	575,620.00	484,357.05	0.84	8.4	购买	南鸥
38	激光标刻机	3	456,000.00	394,067.00	0.86	8.6	购买	南鸥、北鸥
	合 计	757	176,392,004.75	132,160,176.02	0.75	7.5		

(2) 公司主要房产情况详见下表:

序号	房屋名称	房产证号	取得方式	用途	面积(m ²)	净值(元)	成新率(%)	尚可使用年限(年)	分布
1	1号厂房	粤房地证字第C3539169号	自建	生产用厂房	16,103.6	19,471,826.98	92.08	47	海鸥
2	6号车间	粤房第证字第C3539192号	购买	生产用厂房	6,611.1	7,473,258.70	91.29	47	海鸥
3	7号厂房	粤房第证字第C3539193号	购买	生产用厂房	4,719.1				
4	废水处理站	粤房第证字第C3539191号	购买	生产用厂房	274.8				
5	宿舍	粤房地证字第C2026788号	购买	宿舍	84.6	135,537.27	62.34	57	海鸥
6		粤房地证字第C1327950号	购买	宿舍	84.6	162,314.63	85.43	57	南鸥
7		粤房地证字第C2054812号	购买	宿舍	126.18	298,228.63	87.74	56	南鸥
8		粤房地证字第C4209787号	自建	宿舍	4,136.9	3,155,414.91	86.15	38	海鸥
合计					32,140.88	27,541,166.21	---	---	

2001年1月至2001年12月28日前,公司使用的6号车间(原第四栋、第五栋厂房)、7号厂房(原第六栋厂房)、废水处理站(污水处理建筑物)、宿舍食堂及相关附属设施为海鸥集团名义所有,由海鸥有限向海鸥集团租赁。2001年12月28日后,创盛达购买取得“被赎买资产”,上述厂房和污水处理设施为创盛达所有,公司根据原租赁合同继续租赁上述资产。2004年8月30日,本公司与创盛达签署了厂房及污水处理设施转让协议,取得了第四及第五栋厂房、第六栋厂房及污水处理建筑物,上述厂房根据深圳市中勤信资产评估有限公司出具的《关于位于番禺市沙头街禺山西路363号部分房屋建筑物价值咨询报告书》(以2003年10月31日为评估基准日)上述房产评估净值为7,083,250元,双方协商确定转让价为6,891,634.6元。发行人近三年自身累计投入608万元进行污水处理设施和环保设备的购置、扩建和维护。

2、土地明细情况

截止2006年6月30日,本公司直接拥有土地使用权的土地共6宗,约57,313.2平方米,土地资产明细情况如下:

序号	土地证号	位置	取得方式	用途	面积(m ²)
1	G32-000180	沙头街禺山西路 363 号	出让	工业用地	3,510
2	番府国用(2002)字第 G01-002885 号	市桥镇禺山西路 363 号	出让	工业用地	2,080
3	G32-000179	沙头街禺山西路 363 号	出让	工业用地	8,322
4	G32-000178	沙头街禺山西路 363 号	出让	工业用地	6,600
5	G32-000177	沙头街禺山西路 363 号	出让	工业用地	5,815.2
6	G32-000196	沙头街禺山西路 363 号	出让	工业用地	30,986
	合计				57,313.2

3、商标

本公司主要产品水龙头零组件等主要出口给卫浴五金国际顶级品牌商，为 TMS 经营模式，因此销售未使用商标。

4、专利及非专利技术

本公司拥有专利技术情况如下：

序号	专利类型	专利名称	专利号	权利期限	取得方式	他项权利
1	外观设计专利	自动温控暖气阀 (一)	ZL 2004 3 0000921.5	2004.1.13-2014.1.13	自主申请	无
2	外观设计专利	自动温控暖气阀 (二)	ZL 2004 3 0000922.X	2004.1.13-2014.1.13	自主申请	无
3	实用新型专利	自动温控暖气阀	ZL 2004 2 0001054.1	2004.1.13-2014.1.13	自主申请	无
4	实用新型专利	双向自动温控 暖气阀	ZL 2004 2 0001055.6	2004.1.13-2014.1.13	自主申请	无
5	实用新型专利	低噪音双向自动 温控暖气阀	ZL 2004 2 0001050.3	2004.1.13-2014.1.13	自主申请	无

以上专利证书的所有者与使用者均为本公司。

5、特许经营权

作为外商投资企业，本公司拥有进出口经营权，并持有《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》；海关注册登记编码：HJ4423930571，注册登记日期 2003 年 9 月 23 日，证书有效期至 2008 年 9 月 23 日。

七、核心技术

近年来，公司陆续引进了低压铸造、重力铸造、精密锻造、生产型CNC加工中心、立/卧式2-10工位组合机床、3向多工位组合机床、液压成型、PLC控制全自动电镀线、真空离子镀膜等行业内处于先进水平的制造技术和生产装备；引进和开发了

逆向工程、快速原型、CAD/CAE/CAM等技术进行产品的开发设计和模具制造，工艺技术达到本行业国际先进水平。本公司的主要产品生产技术所处的阶段为大批量生产阶段。

（一）核心技术情况

1、产品设计技术

公司拥有业内经验丰富的设计人才，熟悉欧美等世界各国的水龙头标准及市场流行趋势，利用先进的三维设计软件包括Pro/E、Powershape等进行产品设计。公司掌握了低压水龙头（英式）、各种陶瓷阀芯水龙头、超高压水龙头、恒温防烫水龙头、红外线感应水龙头，恒温控制阀及锅炉安全阀等产品的设计技术。

（1）**压力温度双重控制技术**：该控制技术采用双重保险降低压力，当压力、温度其中的一种变化超过额定时，该装置启动工作，有效控制压力不超过最高压力的105%，从而避免锅炉由于压力或温度过高发生爆炸事故。

（2）**恒温控制技术**：利用该控制技术，用户可将室内温度控制在6℃~28℃之间。当室内温度升高到用户设定的温度时，温控器自动调节降低供热管内热水的流量；当室内温度低于用户设定的温度时，温控器自动调节提高供热管内热水的流量，从而达到室内温度始终保持在用户设定的范围内，既节约了能源，又确保了更为舒适的室温环境。当前，国外仅有几家公司具有类似产品，本公司是国内首家拥有该项技术并批量投入生产的公司，并且是国内首家获得欧盟EN215产品认证的企业。

（3）**冷热混合控制技术**：公司自主开发冷水与热水混合自动控制技术，该技术利用感温元件来测量混合水的温度状况，自动调节冷水与热水的流量，最终实现混合水温度恒定，温差不超过±1摄氏度。采用该技术可防止由于管道内压力波动或冷热水失压或中断而造成的烫伤等事故，本公司是国内唯一获得欧盟BS-1111、BS-1283及美国ASSE1017，ASSE1070产品认证的企业。

2、模具、夹具制造技术

公司已经掌握生产高档卫浴五金产品所需要的各类模具的设计制造技术，在国内同行业中属领先水平。同时公司拥有高速加工中心、慢走丝线切割机、高速电火花机等具备国际先进水平的模具制造设备。公司还设有模具检验中心，拥有先进的自动CMM三维测量仪、轮廓投影仪及超声波探伤仪，可以确保模具制程零缺陷。

在公司产品的生产中，还需要大量应用到刀、夹具，公司发展了精密组合刀、

夹具制造技术和加工技术，使小公差尺寸及高光洁度要求的产品可以稳定量产，保证产品的精度。

3、产品制造技术及工艺

(1) 铸造技术

重力铸造：目前国内企业一般在制造水龙头的本体时主要采用普通的砂模铸造技术。公司引进了PLC自动控制的重力铸造机及重力砂芯机。采用该技术生产的铸造件与普通的砂铸件相比具有金属组织结构佳、产品表面质量好、外形稳定的特点，可满足高档中小件产品所必需的品质标准，可以完成普通砂模铸造无法生产的结构复杂的产品；同时便于后续工序加工、降低劳动强度、提高良品率。

低压铸造：低压铸造是金属液在低压（20~60kPa）作用下由下而上填充铸型型腔，凝固形成铸件的一种工艺技术，具有填充平稳、铸件成型性好、组织致密等特点，在大铸件的品质及良品率方面有砂型铸造及重力铸造无法比拟的优势，可满足高档大件产品所必需的品质标准。公司引进的设备和技術为当前世界上最先进的黄铜铸造设备和技術，铸造过程采用PLC控制，自动化程度和生产效率高，劳动强度低，节省能源，环境污染少。

(2) 锻造技术

公司发展了国内领先的黄铜件精密热模锻造生产技术，生产的毛坯接近成形体尺寸及形位，精度高，便于后续工序的高精加工，原料消耗低，生产效率高。

(3) 变截面管液压成形技术

变截面管件液压成形技术，适用于异厚异形的中空结构管件。该技术可减轻产品重量，节省能源、提高产品性能和精度。公司使用该技术可制造出部分原需用铸造或双重焊接才能取得的异形产品，有效地降低生产成本、缩短加工周期。

(4) CNC柔性加工技术

该生产技术主要采用先进的CNC（Computer Numerical control，计算机数字控制）加工中心、数控机床等为主要设备，并备有刀库能自动更换刀具，可以适应少量多样的弹性生产。使用该类设备及技术，工件经一次装夹后，数控系统能控制机床按工序（可编程）自动选择和更换刀具，自动改变机床主轴转速、进给量和刀具相对工件的运动轨迹，依次完成工件多种工序的加工，即可以将通用加工工艺中多道工序完成的产品，集中在一道工序中装夹完成，集柔性化、智能化、高精度、可复制性等于一体，特别适用本行业中少量多样产品的生产特性，是本行业内的领先技术。

（5）集成化大批量产品加工技术

对于公司批量大的产品，公司开发了专用的组合自动机床的自动加工工艺和设备，原来产品加工由多次装夹、多人操作、多工序完成的工艺，可以由一人操作、一次装夹、多轴同时集中工序加工，可大幅降低生产成本、提高生产率和稳定产品质量，是行业中领先的技术。

（6）无缺陷焊接技术

公司焊接生产线采用先进的高频焊接和低温钎焊工艺。该工艺具有速度快、效率高、焊接变形小的特点，能较好地达到密封、无缺陷焊缝和尺寸精确的品质要求。

（7）兼顾批量生产与少量多样生产的表面磨抛生产线技术

公司采用双头磨光机和多工位圆盘自动抛光机，可以实现自动抛光和人工抛光的互补结合，保证了特种形状与异型产品外观尺寸的一致性，既解决了大批量生产问题，又弥补了依赖自动化设备不能适应小量多样的缺点。

（8）表面处理技术

公司不仅掌握了铜、镍、铬镀种和工艺，还掌握了仿不锈钢表面电镀及离子真空镀膜（PVD）等先进的、附加值高的电镀镀种和工艺，产品通过了国际顶级客户检测机构的耐腐蚀试验、附着力检验，是国内同行企业中铜质产品通过该类国际表面处理标准综合试验的企业之一。公司专业的表面处理技术是公司产品极富竞争力的因素之一，在同行业中居于领先水平。

（9）析铅技术

黄铜制品中含有微量铅元素，水龙头在使用中铅会随水流析出，长期过量饮用对人体有害。为此公司开发了龙头件内腔表面析铅技术，产品符合美国NSF61要求，取得用于饮用水类龙头销往美国市场的通行证。

4、实验和检测技术

公司实验室为亚洲水龙头及卫浴五金制造行业设施和技术最为先进的实验室之一，为了保证产品的可靠性，研发中心专门设置产品测试实验室，以完善的测试仿真系统和自动化测试工具，负责产品的集成测试、系统测试、现场测试和用户验收测试；检验设备达到世界一流客户的检验要求。

5、生产管理技术

劳动力密集型的大规模工业制造企业对作业流程和生产管理具有较高的要求。

多年来公司坚持管理规范和管理创新，初步建立了先进、科学及规范的管理体系。

（1）关于运营管理系统

对于企业的运营，公司建立了标准的业务流程，同时以“流程化企业为导向”不断整合和优化销售、研发、生产管理、物料管理以及品质管理等作业流程，对岗位职责、岗位权限、岗位考核、岗位工作环境、工作关系、任职条件进行了详细设定，建立了扁平化组织结构，实现流程化管理；公司还推行“4R营运管理系统”，按照经营预算计划（Ready）、关键职责（Responsibility）、业绩跟踪（Review）、绩效评估（Result）的流程进行制度化管理。该运营管理系统强化公司的整体绩效，将各部门的业绩与公司整体业绩紧密结合，突出各部门对客户价值、公司收益、公司成长三方面的价值贡献，将业绩与薪酬挂钩，规范公司的管理，确保每一个业务流程环节的具体职责都有严格的标准，从而可以促进流程企业的构建，实现科学管理，提高整体运营绩效。

（2）关于信息管理系统

结合流程化管理，公司于1999年开始推行MRP II系统，目前物流、行销、产品设计、生产计划、采购、生产管理、库存管理均已实现信息化，行政办公亦可以在OA（Office Anywhere，网络智能办公系统）平台上高效进行，研发、品保、客户服务等部门通过Internet网络系统和视讯会议系统与海外客户进行现场的技术交流、培训和相关电子交易，财务部门使用“金蝶财务软件”；目前公司已经导入ERP（Enterprise Resource Planning，企业资源计划）系统，将公司的信息化向更高水平推进。

（3）关于质量管理体系

公司通过了BSI的ISO9001等质量体系认证，产品通过EN200、EN817、IAPMO、NSF61等众多认证，已建立了较为完整的品质保证体系。详见本章“九、质量控制情况”。

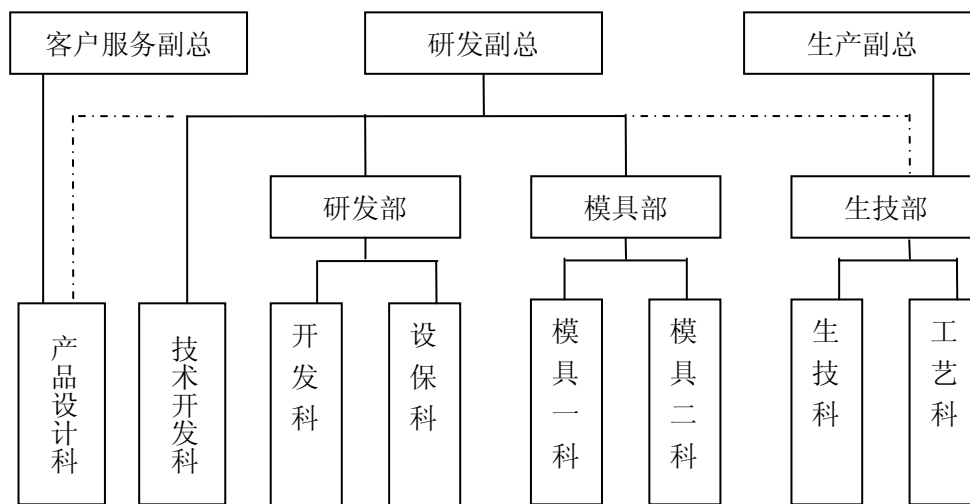
（二）主导产品及募集资金拟投资项目的核心技术及其先进程度

目前公司的主导产品为高档卫浴五金产品，生产技术和装备水平在国内同行业中处于先进水平。公司本次募集资金全部用于扩大生产规模，提高研发能力和装备水平，提高公司竞争能力。技术及先进程度详见“第十三章 募股资金运用”。

八、研究开发情况

（一）研发体系设置情况

公司设置了由研发副总直接领导，由产品设计科、技术开发科、研发部、模具部及生产部门的生技部组成的研究开发体系，涉及客户服务和生产制造两个环节。



注：上图中，实线表示行政实质关系，虚线表示 SBU（矩阵式跨部门）的战略业务关系。

研发机构设置如下：

- 1、研发部：负责新产品研究开发工作，设有开发科和设保科。开发科负责新产品研究开发工作，设保科负责设备维修、保养及设计制作等工作。
- 2、模具部主要负责模具设计与模具制造，具体包括重力铸造、低压铸造、锻造、压铸、塑料、弯管、冲压等模具设计制作。
- 3、产品设计科：产品市场调查、图纸设计及试制等。
- 4、技术开发科主要负责产品评审报价和新技术、新工艺创新。
- 5、生技部负责工装夹具、刀具设计制造及工艺改善、生产异常处理等。

（二）研发中心的研发模式

公司主要客户要求公司的开发具有品种多、开发周期短，集中开发量大的特点。为满足客户需求，公司坚持“创新、快速、精确”的产品开发战略，形成了如下研发模式：

- 1、建立了客户需求导向型的研发流程。客户服务部接到客户需求信息提出开发需求后，依次经过DR（设计评审）、工艺评审、设计认证（DV）试作、PPAP制作四个阶段。
- 2、采用矩阵式结构的研发组织体系。根据水龙头时尚潮流特征，公司积极推行新技术、新工艺的开发，组织SBU（矩阵式跨部门）开发小组，应用PPAP研发管理程序，使新产品从设计开发到量产制造得以自动、迅速的顺利进行。

3、根据公司发展战略、客户的需求以及制造技术发展趋势，结合自身的技术开发能力，走联合研究开发的路线，积极寻求国外公司合作，引进先进的模具和产品技术，共同研究开发，推动技术的进步。

（三）本公司研究开发所取得的成果

公司在产品设计开发上广泛应用新技术，当前，公司模具设计及制造平均周期已由原 60 天缩短为 20 天，新产品开发平均周期由原 90 天缩短为 40 天以内，部分产品降至 30 天，远优于国内同行业水平。公司具有大规模、高集中度的新产品开发能力，2003、2004 年和 2005 年分别开发新产品 935 件、1144 和 1125 件，开发数量和量产数量居国内同行业前列。公司具有系统的开发能力，能提供全面的铜类产品开发解决方案。2004 年及 2005 年在美国芝加哥卫浴展中，美国 Moen、Delta 铜件中 80% 以上是由公司协同开发和制造。公司引进研究开发了可稳定量产的重力铸造、低压铸造模具制造技术和工艺，达同类模具设计及生产的先进水平。在新兴节能控制型产品方面，公司成功研发了温控阀并实现量产，是国内第一家温控阀产品质量和技术工艺水平通过了欧洲设计、生产、检验等全套标准 EN215 认证的企业。

近三年及一期公司主要新产品开发成果如下表

年份	新产品开发数量	投入量产产品数量	主要新产品
2003 年	935	443	美国 Moen 高档产品 Powder room、ET、HACK、New Traditional 系列产品，美国 Delta 方形龙头及锌基体把手座系列产品，Kohler 高档菜盆水漏、椭圆形龙头系列产品，荷兰铜基体浴室配件
2004 年	1,144	687	美国 Moen 高档产品 SHOWHOUSE、ET、Fugitive、La Forma、Terminator、Special K 系列；美国 Delta 高档产品 SS 系列，全铜 POP-UP；Star Group 门把手系列；
2005 年	1125	701	中国 Delta 高档产品 Charleston、Conventry、Lexington、Manhattan 系列；美国 Delta 高档产品 Vesi、Leland、Project A 系列；Moen 高档产品 Sublime、Downpour、M&M、Turbo、SL at Seagull、Swan、Special K、Booshelfing、Eva、Razor Wholesale、Powder Room II、ET、Monti CS 系列
2006 年 1-6 月	609	396	美国 Moen 高档产品 Aero/Transitional、Camerist ORB、Glamour、Michelangelo、Orchid、Pot Filler、Powder room 3、Powder Room 4、Lou、Bamboo、Razor retail、AN 高级仿古典银表面处理等系列产品，美国 Delta 高档产品 Project A、B、C、ORB 高级仿古典铜表面处理等系列，德国 groheEuroline 高档管系列产品

（四）在研项目情况

1、在研主要产品

公司正在从事的研发项目/产品共有 177 项，主要为美国 Moen 高档产品系列、

AN 高级仿古典银表面处理等系列产品，美国 Delta 高档产品、ORB 高级仿古典铜表面处理等系列，德国 Grohe 高档系列产品，德国 Hansgrohe 高档系列等产品。

2、在研基础研究项目

① DNC 车间信息集成管理系统

该系统主要包括 DNC 网络系统、生产管理系统、刀具管理系统和局域网式 DNC 系统，是一个准柔性制造系统；能对数控机床机群进行全面的控制和管理，且具有很强的过程管理功能；能够适应市场或客户动态的需求，提高生产效率，减轻劳动强度，缩短产品的制造周期和交货期。

②模具的设计、制造、材料的标准化

主要包括模具坯料标准化、模具设计流程标准化、模具加工工艺标准化、模具装配标准化、规范化。有利于提高模具质量，缩短模具的加工时间，降低模具成本和材料损耗。

③ 建立冲压、铸造、锻造的 CAE 系统

主要包括引进 CAE 软件，培训相关人员，针对本公司的特点进行 CAE 软件的二次开发，在冲压模具、铸造模具、锻造模具的设计中逐步采用 CAE 软件。系统建成后可以较准确地预测模具工作过程中发生的现象，检验设计方案，并作出相应的快速改进，从而避免人、财、物的浪费。

④ 建立 PDM 系统

主要包括引进 PDM 软件，培训相关人员，并针对本公司的实际情况进行 PDM 软件的二次开发，逐步在产品开发、模具设计、车间生产等环节采用 PDM 管理系统。系统建成后可以节约工程成本 10%左右，缩短产品开发时间 20%左右，避免开发过程的不必要修改达 40%左右，大幅提高开发、生产的效率。

（五）与客户的技术合作的内容及深度

1、在产品的前期设计过程中，双方工程师在模具设计、制造工艺选择和设计、质量控制等方面进行全面的沟通和合作，对于公司参与前期设计的产品，客户给予公司优先开发的机会。

2、公司向主要客户长期派驻工程师，现场深入的融入客户的研发体系；公司工程师参与客户产品的前期调研、前期设计，在产品款式设计、制造工艺、质量控制研究上，进行全方位的合作。截至目前，公司已在美国 Moen 公司、德国 Hansgrohe、

Grohe 公司等派驻工程师，在客户现场办公。

3、客户协助公司进行部分生产工艺、产品生产技术上的改善和进步；协助公司进行实验室认证及其他国际认证；为公司提供 PSO (process sign-off, 工艺认证)、KAIZEN (日文“改善”)、精益生产等项目管理的培训，提供 6 σ 的培训和实践等。

4、主要客户向公司提供产品订单需求种类、数量方面的预测信息，并协助公司进行生产管理等方面的培训，并从 2006 年起尝试推动“订单拉动系统”(客户实际销售出多少产品，供应商生产相应数量的产品补充至库存，避免多余生产和库存)，以降低对订单预测的依赖程度，减少双方的库存，达到降低双方成本的目的。

5、双方设有定期的、持续的技术交流和互访活动。如公司定期参加各大客户的全球供应商大会等，组织技术研发、质量控制、生产管理、营销管理方面的负责人和骨干前往主要客户进行考察和学习。

(六) 研发费用情况

公司成立以来一直重视科研投入，近三年及一期共累计投入资金 10,988 万元，主要用于研发设备和软件的引进和开发、新产品的开发设计等，2006 年预计本公司的研发投入占销售收入的比例为 2.09%。研发投入比例下降主要是因为公司销售收入增长迅速所致；当前公司在研发设备和相关软件等方面已进行了大量投入，为持续发展奠定了基础，后续的研发持续投入能够保障公司发展的需要，符合制造服务企业的特点。

近三年又一期公司研发费用投入情况表

年份	研究与开发投入 (万元)	占主营业务收入比例 (%)
2003 年	2,180.00	6.54
2004 年	3,679.00	5.99
2005 年	3,750.00	4.24
2006 年 1-6 月	1,379.00	2.12
合计	10,988.00	-

(七) 技术创新机制

公司重视新产品的开发和工艺技术的改进，建立了提案管理制度，鼓励员工进行工艺改进和成本节省，鼓励员工提供合理化建议。

公司还设有生产力提升小组，主持公司大宗产品的成本降低项目，协助大宗产品的工艺制定与改善，协助生产、技术类的各项政策计划实施，协助新产品开发及工艺评审，缩减生产成本，提升生产力。

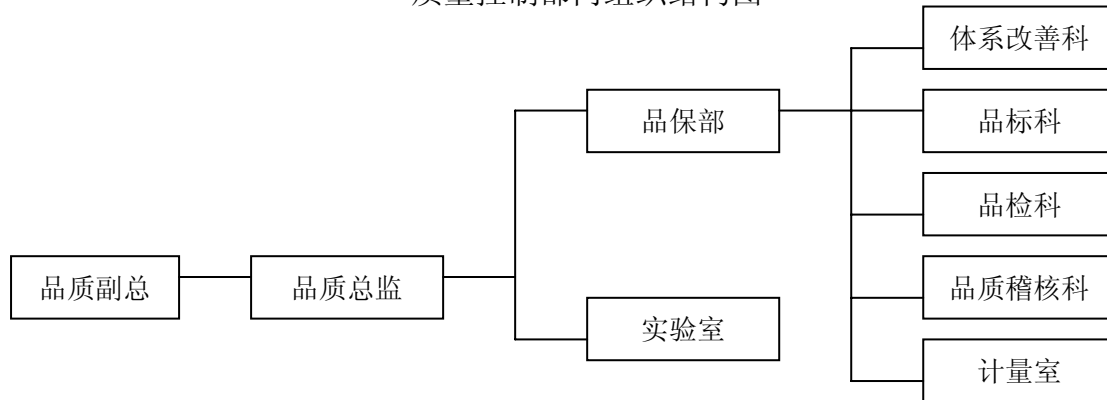
为了激励员工进行新技术、新工艺等技术创新及新产品的快速研发，公司建立以项目为主导，员工负责制的激励机制；根据不同类型的项目，细划每一个小项，设定不同的考核指标；根据项目完成的情况，综合考核项目负责人，并实行绩效与工资挂钩。公司同时将项目考核结果与项目负责人的年度调薪、年终奖金及人员晋升结合起来，以充分调动公司技术人员全员参与技术改造、技术创新的积极性。

九、质量控制情况

（一）质量控制机构设置情况

公司由品质副总领导品保部和实验室，具体实施品质保证工作。

质量控制部门组织结构图



体系改善科：具体负责质量管理体系健全、文件与流程的制（修）定、体系要求的实施与落实执行，协同 ISO14001 及 OHSAS18001 的体系改进，推进品质全面优质管理的工作。

品标科：负责控制计划、标准检验卡的设计，产品专用量具的设计，参与新产品开发前期的评审、新产品开发过程的验证，参与处理生产过程中发生的品质异常以及客户投诉的品质问题改善。

品检科：负责原材料、零配件进货的检验控制，生产过程的检验控制，最终检验、出货前的品质保证检验，生产样件批准程序（PPAP）的检验控制。

品质稽核科：负责客户投诉和建议的处理，定期进行产品的符合性稽核，针对外部和内部发生的质量事故分析原因，评价纠正措施并对改善结果进行跟踪、验证。

计量室：负责量具和检验设备的管理、定期校验以及进行测量系统分析（MSA）。

实验室：负责产品质量符合性的检验和试验，完善测试手段和设施，进行产品认证，试验方法的开发，实验室管理体系的建立、保持和持续改进。

（二）公司执行的质量标准

本公司的产品主要出口至美国、加拿大、德国、英国、澳大利亚等国家和地区，针对销售国家和地区的不同，产品分别采用上述国家和地区或客户的标准。

1. 国家和地区标准

A 欧洲标准：

EN 200 （卫浴龙头通用技术规范）

EN 215 （温控阀要求和测试方法）

EN 274 （卫生排废装置）

EN 817 （混合龙头通用技术规范）

B 英国标准

BS 5412 （单把和双把混合龙头标准规范）

BS 1010 （拉拔龙头和止逆阀标准规范）

C 美国标准

ASME A112.18.1 （管道供水装置）

ASME A112.18.2 （管道排废装置）

D 加拿大标准

CSA B125.1 （管道供水装置）

CSA B125.2 （管道排废装置）

E 澳大利亚标准

AS 1357 （控制阀标准规范）

2. 客户企业标准

A Moen 标准

ES 102 （电镀镀层质量技术规范）

ES 119 （PVD 镀层技术规范）

ES 135 （水暖产品喷涂技术规范）

B Delta 标准

DS 100 （电镀镀层质量技术规范）

DS 130 （PVD 镀层技术规范）

DS 150 （有机涂层和电镀技术规范）

- C Hansgrohe 标准
HG 701 （电镀镀层质量技术规范）
- D Kohler 标准
F100-200 （电镀镀层质量技术规范）

（三）质量认证

为保证公司产品达到正在执行的上述标准，除通过客户的质量认可外，公司进行了一系列国际机构的质量体系认证和产品质量认证，主要如下：

1. 质量管理体系认证

- A 1998 年获英国皇家认证委员会（UKAS）颁发的 ISO9002：1994 证书；
- B 2000 年获英国皇家认证委员会（UKAS）颁发的 ISO9001：1994 证书；
- C 2002 年获英国标准协会（BSI）颁发的 ISO9001：2000 证书；

2. 产品认证

- A 2000 年提供给美国 Moen 的产品通过了 NSF 的检验测试；
- B 2001 年提供给美国 Delta 的产品通过了 NSF 的检验测试；
- C 2001 年阀门类产品获澳大利亚 SAI Global Limited 颁发 QAS 认证证书；
- D 2002 年获土耳其标准局（TSE）颁发的 EN200 认证证书；
- E 2004 年获得美国 IAPMO 实验室颁发的温度混合安全阀（TMV）ASSE 1017 标准 UPC 及 CSA 认证证书；
- F 2005 年整组龙头产品获得美国 IAPMO 实验室颁发 UPC 及 CSA 认证证书；
- G 2005 年喷排器产品获得美国 IAPMO 实验室颁发 UPC 及 CSA 认证证书；
- H 2005 年双把厨房龙头获得英国 WRAS 颁发的产品认证证书；
- I 2006 年单把厨房龙头获得英国 WRAS 颁发的产品认证证书；
- J 2006 年获得美国 IAPMO 实验室颁发的温度混合安全阀（TMV）ASSE 1070 标准 UPC 认证证书；
- K 2006 年自动温控暖气阀（液体温包）获得德国 DIN 的 EN215 产品认证证书；
- L 2006 年厨房龙头获得德国 DVTW 产品认证证书。

3. 实验室认可

2006 年海鸥实验室获得 IAPMO 实验室的厂内测试实验室认可。

（四）质量控制措施

公司根据产品和过程以及控制对象的差异，制定了完善的品质控制体系，分别制定了不同的控制流程对新产品和批量产品进行品质控制；制定了检验仪器和量具管理程序、试验和测试方法，制定了实验室管理制度，具体控制措施如下：

1、新产品质量控制：

A. 《控制计划》的编制：试制初期，品标科对产品的要求进行研究分析，确定其质量及相关的检验和试验要求，编制试制过程的《控制计划》，为新产品的品质控制提供依据；

B. 试制过程品质控制：品检科根据《控制计划》对试制来料、过程和最终的产品进行检验，记录相关的检验数据，以提供量产的参考依据；实验室根据《控制计划》的要求对产品进行验证确认，符合要求后进行样件提交（PPAP）的样品确认。

2、批量产品质量控制

A. 供应商管理制度：由于公司较大量的向供应商采购零配件产品，公司建立了完善的供应商管理制度来控制 and 保证供应商的合格供应。新开发的供应商由公司研发、品标、采购部门联合对其进行生产能力、质量控制能力、定价合理性等多方面的审核；对老的供应商定期进行质量的审核，每年进行供应商的评价。在零配件的采购设有供应商品质工程师，对供应商进行反馈、跟踪、辅导，协助供应商解决技术、质量、交货的问题。公司与多家供应商建立了稳固的供应关系；

B. 进料检验控制：原材料、零配件由品检科根据《标准检验程序》进行进货的质量控制，同时由供应商品质工程师（SQE）对发现的质量问题及时通知供应商进行改善，对供应商改善措施的有效性进行跟踪，并且对供应商进行辅导；

C. 产品制程的质量控制：生产部门及品检科根据工艺要求以及《标准检验程序》进行生产和检验，通过首件检验、控制图、抽样检验、过程能力研究等措施进行过程质量控制，同时采取自检、互检与专检相结合的方式强调全员参与质量控制；

D. 成品检验控制：品检科按照《标准检验程序》在成品入库前进行最终检验，符合要求才能进入成品库。

3、检验、试验设备、仪器和量具的控制

计量室对所有的检验设备、检验仪器、量具进行统一管理，按照国家标准进行定期的校验，确保所有检验设备、检验仪器、量具处于受控状态，以保证测量系统的稳定性。

4、品质稽核

公司通过定期和不定期的内部和外部审核来保证公司质量环境管理体系的适宜性、有效性和充分性，同时不定期地对产品从概念开发、设计、采购、交货以及客户满意度测量全过程进行审核，确保品质保证过程和产品质量的稳定性，以满足国外质量标准和安全认证的要求。

十、企业文化建设及主要荣誉、奖项

（一）企业文化建设

本公司始终坚持以人为本的企业文化建设，将其放在企业发展战略的高度。公司将员工培训和素质提高作为企业文化建设的基础工作，力求员工素质与现代企业发展要求相适应。公司建立了完整的企业识别系统（CIS），坚持“结合人才、健全制度、创造利润、福利员工、回馈社会”的企业精神；倡导诚实、正直、积极的人格特质；推行唯才是用的用人政策；建立了尊重同事、互相帮助、注重沟通、重诺守信、与人为善、解决分歧、顾全大局、严于律己的团队合作公约；兼顾负责、能力、协调的原则选拔任用干部；确立了创新、快速、精确的研发使命。

公司重视员工的职业生涯规划 and 人力资源培养与积累，成立海鸥学院，为公司员工提供专业知识、管理技能、潜能开发等培训；与中山大学、广东工业大学及番禺职业技术学院合作，为企业定向培养人才；推行“6 σ ”管理，致力于建设“客户完全满意”的企业文化。

（二）近年来公司获得的主要奖项及荣誉情况

- 1、Moen1999最佳供应商奖（Supplier Achivement Award 美国Moen颁发）；
- 2、2001年度“双优”企业奖（2002年7月中国外商投资企业协会颁发）；
- 3、2002年度纳税大户奖（2003年1月，广州市番禺区委、区人民政府颁发）；
- 4、2003年度中国广州最具竞争力制造业和高新技术企业100强；
- 5、2003年度发展经济突出贡献奖（2004年2月，广州市番禺区委、区人民政府颁发）；
- 6、Delta2003年度最具成本竞争力供应商奖（Recognition of Significant Cost Savings 2003 美国Delta公司颁发）；
- 7、Delta2003年度交货最准时供应商奖（Delivery Achievement Awards 2003 美国Delta公司颁发）；
- 8、2004年6月被评为广州市高新技术企业；

- 9、2004年7月被中国建筑金属结构协会给水排水分会命名为定点生产企业；
- 10、2004年9月被广州市企业评价协会、广东社会学学会、广东省企业文化研究会评为中国广州质量诚信品牌领先企业；
- 11、2005年1月被广州市人民政府评为广州市百强民营企业；
- 12、2004年度发展经济突出贡献奖（2005年1月，广州市番禺区委、区人民政府颁发）；
- 13、2005年9月获得“中国最具竞争力的金属制品企业”证书；
- 14、2005年9月获得“中国金属制品企业50强”证书；
- 15、2006年4月获得Moen全球最佳新产品开发贡献奖。

第七章 同业竞争与关联交易

一、发行人同业竞争情况

（一）本公司的主要股东和实际控制人

本公司股东为中馥投资、创盛达、中盛集团、裕进贸易和致顺贸易。间接持有公司 10%以上股权的主要投资者个人为：唐台英、戎启平、叶焯、李培基和林峰。唐台英及其家人、戎启平及其家人通过文莱中馥、中馥投资和中盛集团，分别间接持有本公司 15.90%和 15.91%的股份；叶焯、李培基和林峰三人通过创盛达、裕进贸易和致顺贸易分别间接持有公司 13.8%、12.8%和 10.4%股份。上述五人自海鸥有限设立时即为公司的核心管理人员，在经营中共同决策，为公司的实际控制人，合计间接持有公司股份的 68.81%。（间接持股详细情况见本招股意向书第五章“七、公司外部组织结构（一）公司股东的基本情况”）

（二）本公司股东和实际控制人控股和参股的其他企业

本公司股东和实际控制人除持有（或间接持有）本公司股权及下表列示的企业股权以外，未持有其他公司的股权。公司股东和实际控制人控股和参股的其他企业详见下表：

公司股东	控股企业	参股企业
中馥投资	无	无
创盛达	无	无
中盛集团	无	玉环前进卫浴用品有限公司 30%股权
致顺贸易	无	无
裕进贸易	无	无
实际控制人（间接持股）	控股企业	参股企业
唐台英及其家属	中盛集团 50%	文莱中馥 25.96%股权
戎启平及其家属	中盛集团 50%	文莱中馥 25.97%股权、中馥投资 1 股股权
叶焯	裕进贸易 60%	创盛达 27%
李培基	致顺贸易 80%	创盛达 26%
林峰	无	创盛达 26%

（三）主要股东及实际控制人控股企业及与本公司同业竞争状况

中馥投资、中盛集团是设在香港的投资管理公司，没有从事具体产品制造业务，与本公司不存在从事相同、相似业务的情况。

创盛达目前业务为对海鸥卫浴的股权投资进行管理，为海鸥卫浴提供冲压配件

加工服务。目前员工人数为 115 人左右。2005 年度创盛达主营业务收入为 3,422,592.72 元，主要是为海鸥卫浴提供冲压加工件取得的收入。2005 年度创盛达投资收益为 20,829,835.68 元，全部为创盛达按权益法核算的对海鸥卫浴的投资收益。创盛达没有经营与海鸥卫浴相同的业务。

裕进贸易、致顺贸易目前没有从事具体产品生产和销售，主要业务是对本公司的股权投资进行管理。

文莱中馥是设在文莱的投资管理公司，不从事具体的生产经营业务，与本公司不存在同业竞争。

北鸥的主营业务主要是向本公司提供零配件供应，处于本公司业务链的上游，与公司不存在同业竞争的情况。根据 2004 年 9 月 13 日中馥投资与本公司签订的《股权转让协议》，中馥投资将北鸥 26% 的股权转让给本公司；根据 2005 年 4 月 13 日签定的《股权转让协议》将其持有的 25% 股权转让给本公司在香港独资设立的子公司盈兆丰。股权转让情况详见第五章七（四）3 部分。

玉环前进卫浴用品有限公司（以下简称“前进公司”）目前主要从事五金锻造、机械加工生产，为公司上游零配件供应商，与公司不存在同业竞争。根据前进公司的业务发展计划，前进公司除继续发展上述业务外，将重点开发中低端闸阀、锅炉阀生产和工业、建筑用管道配件，与公司不存在潜在的同业竞争。

因此，本公司主要股东、实际控制人及控股的企业不存在从事与公司相同、相似业务而与本公司构成同业竞争情形以及其他可能给公司带来不利影响的业务。

二、主要股东关于避免同业竞争的承诺

（一）公司股东分别向本公司（包括本公司的控股子公司）出具承诺函

中馥投资、创盛达、中盛集团、裕进贸易、致顺贸易于 2006 年 9 月 11 日分别向本公司出具《避免同业竞争承诺函》，主要承诺条款如下：在今后的生产经营中将避免与股份公司发生同业竞争，不投资（包括但不限于收购、兼并或新设）与股份公司构成同业竞争的项目；不利用实际控制人（股东）的地位达成任何不利于股份公司及股份公司中小股东利益的交易或安排；不利用现有的采购、销售渠道或客户资源或优势从事一切不利于或可能不利于股份公司经营、发展的业务或活动，该等行为包括但不限于：利用现有的采购、销售渠道和客户资源阻碍或者限制股份公司的独立发展，损害股份公司的利益；不在客户中散布对股份公司不利的消息或信息；

不利用控制（股东）地位施加影响，造成股份公司高管人员、研发人员、技术人员等核心人员的异常变更或波动等不利于股份公司发展的情形；不利用其对股份公司的了解及获取的信息直接或间接参与与股份公司相竞争的业务或活动，并承诺不直接或间接进行或参与任何损害或可能损害股份公司的其他竞争行为。

（二）公司的实际控制人承诺函

唐台英、叶焯、戎启平、林峰、李培基于 2006 年 9 月 11 日出具的《避免同业竞争承诺函》，主要承诺条款如下：依照中国法律法规被确认为股份公司的实际控制人期间，将不会在中国境内或境外以任何方式（包括但不限于单独经营、通过合资经营或拥有另一公司或企业的股权及其它权益）直接或间接从事或参与任何与股份公司构成竞争的任何业务或活动，不以任何方式从事或参与生产任何与股份公司产品相同、相似或可能取代股份公司产品的业务活动；本人如从任何第三方获得的商业机会与股份公司经营的业务有竞争或可能竞争，则本人将立即通知股份公司，并尽力将该商业机会让予股份公司；承诺不利用任何方式从事影响或可能影响股份公司经营、发展的业务或活动，该等行为包括但不限于：利用现有的社会资源和客户资源阻碍或者限制股份公司的独立发展；在社会上、客户中散布对股份公司不利的消息或信息；利用本人的控制地位施加影响，造成股份公司高管人员、研发人员、技术人员等核心人员的异常变更或波动等不利于股份公司发展的情形。

三、发行人的关联方及关联关系

公司目前主要关联方有：

1、公司股东

发行前公司股东为：中馥投资、创盛达、中盛集团、裕进贸易和致顺贸易。

2、公司股东及实际控制人控股和参股的企业

前进公司、文莱中馥。

3、发行人控股、参股公司

公司控股及参股公司有北鸥、南鸥、承鸥、鸥保及盈兆丰。详见招股意向书“第五章 发起人基本情况 七、公司外部组织结构 （四）本公司控股及参股公司”。

4、公司实际控制人

公司股东的最终投资方主要为自然人，通过股东单位间接持有公司 10%以上的实际控制人为：唐台英、戎启平、叶焯、林峰、李培基。除此之外，不存在其他对

公司具有重大影响的间接持股自然人股东。

关联企业及关联关系情况表

关联方名称	关联关系
中馥投资	公司的主要股东，持股 42%
创盛达	公司的主要股东，持股 40%
中盛集团	公司股东，持股 10%
裕进贸易	公司股东，持股 5%
致顺贸易	公司股东，持股 3%
前进公司	中盛集团持股 30%
文莱中馥	中馥投资的股东，持有中馥投资 99.9999%股权
北鸥	公司控股子公司，与盈兆丰合计持有其 51%股权
南鸥	公司控股子公司，持有其 62.32%股权
承鸥	公司参股子公司，持有其 36.67%股权
盈兆丰	公司控股子公司，持有其 100%股权
鸥保	公司参股子公司，占其注册资本 33.33%
唐台英	公司实际控制人之一
戎启平	公司实际控制人之一
叶焯	公司实际控制人之一
林峰	公司实际控制人之一
李培基	公司实际控制人之一

5、公司董事、监事及高级管理人员

公司董事会成员（9人）：唐台英先生、叶焯先生、李培基先生、戎启平先生、高大勇先生、温志武先生、顾家麒先生、汤谷良先生、刘凯湘先生；

公司监事会成员（3人）：林峰先生、何启深先生、陈定先生；

公司其他高级管理人员（6人）：崔鼎昌先生、王瑞泉先生、陈巍先生、郭东泽先生、唐万佑、袁训平先生。

以上人员的基本情况及公司高级管理人员在关联方单位的持股及任职情况，详见本招股意向书“第八章董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”的相关描述。

四、发行人与关联方存在的关联交易

（一）经常性关联交易

1、与股东存在的购销方面的关联交易

①销售货物

公司按照市场价格向关联方销售货物有关明细资料如下：

单位：万元

企业名称	内容	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
中盛集团	销售货物	—	—	1,510.52	1,234.62
占总销售额（同类型交易）的比例		—	—	2.46%	3.70%

中盛集团向本公司采购的货物全部是代理 Markimex 公司（该公司为美国 Delta 指定供应商）进口本公司产品；本公司根据客户订单生产，产品定价根据成本和利润，由双方协商定价。该项关联交易于 2003 年及 2004 年 1-8 月发生，并经公司 2004 年 8 月 10 日第一次临时股东大会确认通过，关联股东进行了回避表决。为减少关联交易，中盛集团承诺“今后不再从事此项代理业务，将今后有可能取得的订单和商业机会直接让与股份公司，避免与股份公司之间的关联交易”。由于订单的连续性，本公司与中盛集团的供销合同于 2004 年 8 月终止，从 2004 年 9 月始不再有此项关联交易。该项交易对公司不构成实质性影响。

②接受劳务

公司按照市场价格接受关联方劳务有关明细资料如下：

单位：万元

企业名称	内容	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年度
创盛达	为公司提供劳务	23.18	263.16	293.33	123.49
占主营业务成本的比例		0.05%	0.37%	0.63%	0.54%
占同类型交易的比例		100%	100%	100%	100%

公司委托创盛达进行零星的冲压件加工劳务，以减轻本公司的产能负荷。双方于 2004 年 7 月 1 日签订《委托加工协议》，该协议由 2004 年第一次临时股东大会通过，关联股东进行了回避表决。协议约定，公司委托创盛达进行零星的不锈钢板、铜板等的冲压加工，按市场价格向其支付劳务费用。2004 年年度股东大会在关联股东回避表决的情况下对上述框架协议范围内累积发生的关联交易进行了审议，并批准了与创盛达续签的 2005 年度《委托加工协议》。

2006年4月17日，发行人2005年年度股东大会对2005年度发行人与创盛达公司的关联交易进行了确认。会议还审议通过了《与有关关联方续签关联交易协议的议案》，批准发行人与创盛达公司续签2006年度的《委托加工协议》。

2、与股东原控股子公司采购货物的关联交易

公司按照市场价格向股东原控股子公司采购货物有关明细资料如下：

单位：万元

企业名称	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	采购额	占总采购比例	采购额	占总采购比例	采购额	占总采购比例	采购额	占总采购比例
北鸥	—	—	—	—	5,458.89	11.71%	2,716.08	13.23%
汉禹公司	—	—	—	—	696.24	1.49%	1,013.59	4.94%
艾迪西公司	—	—	—	—	1,886.61	4.05%	40.38	0.19%
合计	—	—	—	—	8,041.74	17.25%	3,770.05	18.45%

注：玉环汉禹卫浴用品有限公司简称为“汉禹公司”，玉环艾迪西铜业有限公司简称为“艾迪西公司”，汉禹公司原为中盛集团全资子公司，艾迪西公司原为中馮投资的子公司（持股50%）。为避免关联交易，中盛集团和中馮投资于2004年将上述公司的股权全部转让给香港中加企业有限公司（该公司及其股东与本公司无关联关系）。

上述关联交易内容、必要性及公司采取减少关联交易的措施：

关联方	采购项目	采购原因	减少关联交易的措施
北鸥	低压、重力铸造零配件	<ul style="list-style-type: none"> 北鸥具有低压、重力铸造设备和技术优势 所在地电力资源充足 人工成本也较沿海地区有一定优势 	本公司已完成对其股权收购，纳入合并报表
汉禹公司	锻造零配件	<ul style="list-style-type: none"> 汉禹公司具有卫浴五金锻造件的设备和技术优势 所处地行业配套完整，专业人才充沛 开发速度快，制造高效率低成本，良品率高，供应及时，与本公司配合意愿高 	该公司股权已转让
艾迪西公司	锻造零配件	<ul style="list-style-type: none"> 艾迪西公司具有卫浴五金锻造件的设备和技术优势 所处地行业配套完整，专业人才充沛 开发速度快，制造高效率低成本，良品率高，供应及时，与本公司配合意愿高 	该公司股权已转让

从2002年度起公司向北鸥采购部分零配件，2003年、2004年向北鸥采购额占年度总采购额的比例分别为13.23%和11.71%，采购价格根据成本和利润由双方协商

确定。北鸥地处传统的重工业区黑龙江齐齐哈尔市，在水龙头低压和重力铸造方面具有装备优势，随公司生产规模的增加，北鸥与本公司的关联交易额有逐年增加的趋势。根据统计，在该关联交易项下北鸥供应给本公司的产品平均毛利率为 20%，低于本公司产品的整体毛利率，在行业中处于合理水平。

为了避免关联交易，在辅导规范过程中，经董事会批准，本公司与北鸥股东中馥投资于 2004 年 9 月 13 日签订了《股权转让协议》，收购北鸥 26% 的股份并取得实际控制权，资产负债表和损益表分别于 2004 年 12 月 31 日和 2005 年起纳入公司合并报表范围。2005 年 4 月 13 日公司独资子公司盈兆丰与中馥投资签订《股权转让协议》，收购中馥投资持有的剩余 25% 的股权。目前股权转让手续已完成，公司及盈兆丰合计持有北鸥 51% 的股权，北鸥成为公司的控股子公司。2004 年公司股东中盛集团和中馥投资分别将其持有的汉禹公司和艾迪西公司的股权全部转让给无关联第三方，公司与上述两家公司已无关联关系。

2004 年 8 月 10 日公司 2004 年第一次临时股东大会批准了公司与北鸥的框架性关联交易协议，关联股东回避表决。框架性关联交易协议对年度采购数量、定价原则进行了约定，并授权董事长在框架性协议范围内负责公司日常生产经营过程中上述交易之合同审批、签署、执行等相关事宜的实施；下一年度股东大会将对框架协议范围内累积发生的关联交易的实际执行情况进行审议。公司 2004 年第一次临时股东大会、2004 年第二次临时股东大会和 2004 年年度股东大会还分别对公司与北鸥和汉禹公司、艾迪西公司以前年度存在的关联交易进行了确认，关联股东回避表决。

截止目前，本公司与汉禹公司和艾迪西公司之间的交易已不构成关联交易。

3、向股东参股公司采购货物的关联交易

公司按照市场价格向股东参股公司采购货物有关明细资料如下：

单位：万元

企业名称	2006 年 1-6 月		2005 年		2004 年		2003 年	
	采购额	占总采购比例	采购额	占总采购比例	采购额	占总采购比例	采购额	占总采购比例
前进公司	1,824.49	3.35%	1,864.24	3.65%	2,316.92	4.97%	1,587.65	7.73%

前进公司为公司股东中盛集团的参股公司，中盛集团持有该公司 30% 的股份。该公司生产锻造、机加工零配件产品，品质良好，公司在报告期内按照市场价格采购

了该公司部分产品。

2004年9月21日公司2004年第二次临时股东大会批准了公司与前进公司的框架性关联交易协议，关联股东回避表决。框架性关联交易协议分别对年度采购数量、定价原则进行了约定，并授权董事长在框架性协议范围内负责公司日常生产经营过程中上述交易之合同审批、签署、执行等相关事宜的实施；下一年度股东大会将对框架协议范围内累积发生的关联交易的实际执行情况进行审议。该次临时股东大会还对以前年度发行人与前进公司发生的关联交易进行了确认，关联股东回避表决。

2004年年度股东大会对2004年度框架协议范围内累积发生的关联交易的实际执行情况进行了审议，并批准与前进公司续签2005年度《零配件供应协议》。

2006年4月17日，发行人2005年年度股东大会对2005年度发行人与前进公司发生的关联交易进行了确认。会议还审议通过了《与有关关联方续签关联交易协议的议案》，批准发行人与前进公司续签2006年度《零配件供应协议》。

4、关键管理人员报酬

本公司各会计期间支付给关键管理人员（含总经理、副总经理、财务总监）报酬（包括采用货币、实物形式和其他形式的工资、福利、奖金、特殊待遇及有价证券等）之明细情况参见“第八章 之 三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员收入情况”。

（二）与关联方发生的往来款项

单位：元

关联方项目	关联方	2006年6月末	2005年末	2004年末	2003年末
应收账款	中盛	---	---	---	9,786,495.56
其他应收款	承鸥	---	---	1,131,055.71	---
	创盛达	---	---	---	4,938,693.73
预付账款	汉禹公司	---	---	712,677.40	---
应付账款	北鸥	---	---	---	5,059,810.13
	汉禹公司	---	---	20,258.03	3,614,076.10
	艾迪西公司	---	---	3,694,860.11	403,792.65
	前进公司	8,001,801.87	4,166,187.30	6,344,134.59	2,861,163.50
其他应付款	创盛达	4,051,296.68	5,835,122.80	---	---
	中盛集团	3,961,453.80	3,961,453.80	---	---
	中徐投资	23,154,954.23	23,154,954.23	---	---
预收账款	中盛集团	159,361.99	160,596.98	---	---

公司与关联方单位除存在因业务关系而发生的资金往来外，没有发生关联方相

互占用资金的情况。

(三) 偶发性关联交易

1、公司向关联方支付房租和购买房产

单位：万元

企业名称	内容	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
创盛达	向本公司提供房屋租赁	—	—	—	130.51
创盛达	本公司向其购买房产	—	—	689.16	—

本公司向创盛达支付房租是以 1998 年公司与中方股东签订的《厂房租赁合同》及《合同补充协议（一）》为主要依据，租金参照市场价格确定。当时为了缩短合资公司的建设期，尽快实现盈利，本公司选择租用中方股东已建成的厂房，厂房地址为番禺区沙头街禺山西路 363 号。

为进一步规范治理，减少关联交易，本公司收购了创盛达的相关房产及污水处理设施。根据 2004 年 7 月 2 日深圳市中勤信资产评估有限公司出具的中勤信资报字（2004）第 B003 号《关于位于番禺市沙头街禺山西路 363 号部分房屋建筑物价值咨询报告书》，以 2003 年 10 月 31 日为评估基准日，上述相关房产及设施评估价值为 708.32 万元。根据评估结果，双方协商确认购买价格为 689.16 万元，2004 年 8 月 30 日公司与创盛达签订了《厂房及污水处理设施转让协议》。通过转让，上述厂房及相关设施的权利已经转移至本公司。

公司本次房产收购未产生利润，自 2003 年 11 月起本公司不再向创盛达支付房产租赁费用。

2004 年 8 月 10 日公司第一次临时股东大会通过了上述房产购买方案，同时对 2003 年房屋租赁交易进行了确认，关联股东回避表决。

2、受让股权

2004 年 9 月 13 日，公司与中馥投资签订《股权转让协议》，受让北鸥 26% 的股权，转让价格为 4,426,967.59 元（以 2004 年 8 月 31 日该部分股权对应的经深圳南方民和会计师事务所有限责任公司出具的深南专审报（2004）第 ZA141 号专审报告确定的净资产为定价依据），2004 年 9 月 22 日齐齐哈尔招商局以齐招商发[2004]104 号文对该项股权转让进行了批复；2005 年 4 月 13 日，公司全资子公司盈兆丰与中馥投资签订《股权转让协议》，收购中馥投资持有北鸥剩余的 25% 股权，收

购价格为 394.40 万元，2005 年 4 月 26 日齐齐哈尔招商局以齐招商(资)发[2005]10 号文对该项股权转让进行了批复。上述股权转让的工商变更登记手续已办理完毕。

通过上述两次股权受让，公司持有北鸥 51%的股权，增加了零配件供应能力，规范了公司治理，减少关联交易；上述两次关联交易行为均未形成利润。

3、综合服务

单位：万元

企业名称	内容	2006 年 1-6 月	2005 年	2004 年	2003 年
创盛达	污水处理	—	—	—	68.82

2004 年 9 月 21 日公司 2004 年第二次临时股东大会对该关联交易进行了确认，2004 年 8 月 30 日公司与创盛达公司签订了《厂房及污水处理设施转让协议》，根据该协议，创盛达公司将污水处理建筑物转让给公司，该项交易完成后，创盛达不再向发行人提供污水处理服务。

4、提供资金

根据公司及下属子公司分别与股东签订的《暂缓支付股利协议》，为了支持公司发展，下列股东同意将应收 2004 年度现金股利共计人民币 32,951,530.83 无偿提供给公司使用，使用期限为 2005 年 3 月至 2006 年 9 月，公司将上述应付股利转入其他应付款。截止本招股意向书签署日，上述款项已全部归还股东（未支付利息）。

单位：元

关联方名称	提供资金金额
广州市创盛达水暖器材有限公司	5,835,122.80
中馥投资有限公司	23,154,954.23
香港中盛集团	3,961,453.80
合计	32,951,530.83

5、接受担保

2005 年 9 月 23 日，公司与中国银行广州番禺支行签订总额为人民币 10,000 万元的《最高额授信融资合同》，创盛达为该笔授信融资合同提供全额担保，担保期限至 2008 年 12 月 31 日。

五、公司关于关联交易决策的有关规定

公司的《公司章程》、《广州海鸥卫浴用品股份有限公司关联交易管理办法》（以下简称“《关联交易管理办法》”）对于关联交易决策程序等问题进行了规定。

（一）《公司章程》

第八十八条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不得参与投票表决，其所代表的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

第一百三十八条 独立董事除具有法律、法规和本章程赋予董事的职权外，还具有以下特别职权：（一）重大关联交易（指公司与关联人达到总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产 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；

（二）《关联交易管理办法》对关联交易的规定

公司在《关联交易管理办法》中对关联交易的基本原则、定价依据和方法，审批制度进行了详细的规定。

公司的关联交易遵循以下基本原则：（一）符合诚实信用的原则；（二）关联方如享有股东大会表决权，除特殊情况外，应当回避表决；（三）与关联方有任何利害关系的董事，在董事会就该事项进行表决时应当回避；确实无法回避的，应征得有关部门的同意；（四）公司董事会应当根据客观标准判断该关联交易是否对公司有利，必要时应当聘请专业评估师或独立财务顾问。

公司关联交易定价依据和定价方法：（一）关联交易活动应遵循商业原则，关联交易的价格主要遵循市场价格的原则；如果没有市场价格，按照成本加成定价；如果既没有市场价格，也不适合采用成本加成定价的，按照协议价定价；（二）交易双方根据关联交易事项的具体情况确定定价方法，并在相关的关联交易协议中予以明确。（三）市场价：不偏离市场独立第三方的价格或收费标准；（四）成本加成价：在交易的商品或劳务的成本基础上加一定的合理利润确定交易价格及费率；（五）协议价：由关联交易双方协商确定价格及费率。公司必须取得或要求关联方提供确定交易价格的合法、有效的依据，作为签订该关联交易的价格依据。

公司与关联方之间的单次关联交易金额在人民币 300 万元以下的(含 300 万元)，以及公司与关联方就同一标的或者公司与同一关联方在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额在人民币 300 万元以下的，由公司总经理或由总经理组织经理层讨论决定。

公司与关联方之间的单次关联交易金额在人民币 300 万元（不含 300 万元）至

3000 万元（含 3000 万元）之间的，以及公司与关联方就同一标的或者公司与同一关联方在连续 12 个月内达成的关联交易累积金额在人民币 300 万元至 3000 万元之间的，应经董事会审议批准后签订书面协议。

公司与关联方之间的单次关联交易金额高于人民币 3000 万元的（不含 3000 万元），以及公司与关联方就同一标的或者公司与同一关联方在连续 12 个月内达成的关联交易累积金额高于人民币 3000 万元的关联交易，经董事会审议批准后签订书面协议，并经股东大会批准后方可实施。

六、公司减少关联交易的措施

本公司产供销系统独立、完整，生产经营上不存在依赖关联方情形。针对报告期内与关联方之间存在的关联交易，公司通过收购北鸥股权，委派多数董事，对北鸥形成了实际控制，从而将北鸥纳入公司的合并报表，并通过在香港设立的子公司盈兆丰收购中馥投资持有的剩余股权从而达到对北鸥的绝对控制；通过收购创盛达房产及相关设施解决房产租赁的关联交易问题；股东中盛集团已终止转口贸易并承诺将有可能获得的贸易机会直接、无偿让予本公司，以减少关联销售；同时公司股东中盛集团和中馥投资已分别将汉禹公司和艾迪西公司的股权全部转让给香港中加企业有限公司，该公司与本公司及本公司股东无关联方关系。通过上述措施，关联交易得到有效降低。

七、独立董事、监事会对本公司关联交易所发表的意见

（一）独立董事关于发行人关联交易的意见

关于近三年及一期公司与关联方发生的关联销售、关联采购等关联交易，公司独立董事发表了如下意见：

“1、公司近三年及一期与关联方在产品销售、零配件采购等方面的关联交易的定价依据和定价方法符合公开、公平、公正原则，具备公允性。2、公司近三年及一期关联交易已经公司董事会、股东大会审议通过或确认，关联董事、关联股东回避表决。公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》中分别对关联交易的决策做出了规定，并制订了《关联交易管理办法》，使公司关联交易的决策程序和公允性拥有制度上的保障。”

（二）监事会关于公司关联交易的意见

监事会对公司近三年及一期的关联交易发表如下意见：“公司与关联方近三年及

一期发生的关联交易，体现了公平、公正、合理的原则，没有违反法律、法规和公司章程的规定，没有损害公司和非关联股东的利益。”

第八章 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的的基本情况

(一) 董事

唐台英 先生，中国台湾籍。51岁，本科学历，1977年毕业于台湾淡江大学企业管理专业。1981年至1984年任台湾兴和实业有限公司总经理，1984年至1990年任台湾纳华塑胶有限公司总经理，1990年至1992年任广东新会显浩水暖器材有限公司总经理，1993年至1996年任北京科勒卫浴用品有限公司总经理，1992年至今任中馥投资董事，1998年至2003年7月任海鸥有限董事兼总经理，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会董事长（2004年2月辞去兼任的公司总经理职务），2006年7月当选为公司第二届董事会董事长；现任公司董事长，文莱中馥、中馥投资、中盛集团董事，南鸥、承鸥、北鸥董事长，盈兆丰、鸥保董事，北京富泰革基布股份有限公司董事长，陕西兴化化学股份有限公司董事。唐先生在卫浴行业拥有二十多年生产管理和国际商务经验。唐先生担任本公司董事长的任期为2006年7月至2009年7月。

叶焯 先生，中国国籍，52岁，中专学历，2003年于中山大学进修MBA课程。1971年至1989年任海鸥电筒厂机修工、副主任等职，1989年至1994年任番禺海鸥集团公司华宇分公司经理，1994年至1996年任番禺海鸥集团公司水暖分公司经理等职，1996年至1997年任海鸥集团副总经理，1997年至1998年任海鸥集团总经理、法人代表，1998年至2003年7月任海鸥有限董事长，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会副董事长（2004年2月起兼任公司总经理），2006年7月当选为公司第二届董事会副董事长并兼任总经理；现任公司副董事长、总经理，创盛达、承鸥、北鸥、南鸥、盈兆丰董事。叶先生具有丰富的卫浴行业经历和企业管理经验。叶先生担任本公司副董事长、总经理的任期为2006年7月至2009年7月。

李培基 先生，中国国籍，52岁，中专学历，1992年和2003年于中山大学分别进修企业管理干部班课程和MBA课程。1971年至1989年任番禺海鸥集团公司工段长及副厂长等职，1989年至1991年任海鸥电筒公司助理经理兼生产科长，1991年至1994年任番禺海鸥集团公司企业管理办公室主任，1994年至1997年任番禺海鸥

集团公司生产部副部长、副总经理等职，1998年至2003年任海鸥有限董事兼副总经理，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会董事、总经理、总工程师；2006年7月当选为公司第二届董事会董事、任副总经理，现兼任创盛达、承鸥、南鸥董事。李先生具有丰富的五金产品生产和技术管理经验。李先生担任本公司董事、副总经理的任期为2006年7月至2009年7月。

戎启平 先生，中国台湾籍，52岁，本科学历，1977年毕业于台湾淡江大学统计学专业。1990年加入台湾和之合企业有限公司任副总经理，1993年至今任中馥投资董事，1998年至2003年7月任海鸥有限董事，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会董事，2006年7月当选为公司第二届董事会董事；现任公司董事，文莱中馥、中馥投资、中盛集团董事。戎先生在卫浴行业拥有十多年的工商管理经验。戎先生担任本公司董事的任期为2006年7月至2009年7月。

高大勇 先生，中国国籍，46岁，研究生学历，1982年毕业于北京钢铁学院机械专业，1990年获北京科技大学工学硕士学位，2001年于中山大学进修工商管理专业课程。高先生1982年至1998年任北京科技大学讲师、副教授等职，1993年至1994年为加拿大麦克斯特大学访问学者，1998年至2003年任海鸥有限副总经理，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会董事、副总经理，2006年7月当选为公司第二届董事会董事；现任公司董事、副总经理，南鸥、承鸥董事，鸥保董事长。高先生具有深厚的理论基础和技术攻关能力，在公司运营管理领域具有丰富的专业经验。高先生担任本公司董事、副总经理的任期为2006年7月至2009年7月。

温志武 先生，中国国籍，36岁，研究生学历，1996年毕业于北京大学法学院。1996年加入中信证券股份有限公司，历任项目经理、高级经理，曾任云南南天电子信息产业股份有限公司副总裁兼董事会秘书，现任四川大西洋焊接材料股份有限公司独立董事，北京新生代市场监测有限公司董事长，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会董事、财务负责人，2004年7月被聘为副总经理，主管财务；2006年7月当选为公司第二届董事会董事，并任副总经理、财务负责人。温先生担任本公司董事、副总经理、财务负责人的任期为2006年7月至2009年7月。

顾家麒 先生，中国国籍，68岁，本科学历，中共党员，高级工程师。曾任机械工业部计划司和生产调度局技术员、工程师、科长、副处长，国务院机械委员会副处长、工程师，国家体改委员会处长、副司长、司长、高级工程师，中央机构编

制委员会办公室司长、副主任（副部长）。现任中国工业经济联合会主席团主席、高级副会长、中国集团公司促进会副会长、中国行政学会副会长、中国电力企业联合会顾问，2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会独立董事；2006年7月当选为公司第二届董事会独立董事。顾先生担任本公司独立董事的任期为2006年7月至2009年7月。

汤谷良 先生，中国国籍，44岁，博士，教授，1987年毕业于北京商学院财会专业，1995年为美国昆尼匹亚克大学访问学者，1996年财政部财科所博士研究生毕业。现任北京对外经济贸易大学教授，兼任中国会计学会副秘书长、北京会计学会常务理事，是北京市新世纪社科理论人才百人工程成员，中国注册会计师协会考试委员会专家组成员。汤教授一直从事企业财务的研究，在集团公司财务、财务政策、全面预算管理、财务体制等方面有所建树，是公司“经营者财务”学说的倡导者。汤教授在财务咨询、策划方面具有较高的社会知名度，为中国五矿集团财务专家顾问。目前担任中国通用技术集团公司、江苏吴中股份有限公司、上海申华控股股份有限公司、中国卫星股份有限公司的独立董事。2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会独立董事，2006年7月当选为公司第二届董事会独立董事。汤先生担任本公司独立董事的任期为2006年7月至2009年7月。

刘凯湘 先生，中国国籍，42岁，博士，教授，1984年毕业于西南政法大学法律系，1987年北京大学法律系硕士研究生毕业，2001年获得北京大学法学博士学位。刘先生为国内知名法学专家、教授，曾任北京商学院法律系副主任，现任北京大学法学院教授、博士研究生导师，湖南大学法学院、上海大学法学院、澳门科技大学、首都师范大学兼职教授，中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员，中国法学会民法研究会常务理事，北京市民法商法研究会常务理事。2003年7月至2006年7月任公司第一届董事会独立董事，2006年7月当选为公司第二届董事会独立董事。刘先生担任本公司独立董事的任期为2006年7月至2009年7月。

（二）监事

林峰 先生，中国国籍，44岁，大专学历，1988年毕业于华南理工大学模具设计与制造专业。1977年至1981年任番禺沙头汽车装修厂技术员，1981年至1997年任海鸥集团公司车间主任、经理，1998年至2003年任海鸥有限副总经理；2003年7月至2006年7月任公司第一届监事会主席，2006年7月当选为公司第二届监

事会股东代表监事、监事会主席；现任公司监事会主席、创盛达董事长、南鸥董事。林先生担任本公司监事会主席的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

何启深 先生，中国国籍，47 岁，大专学历，助理工程师，1983 年毕业于韶关职工大学矿山液压机械专业。1983 年至 1990 年任乐昌市省机修厂助理工程师，1990 年至 1994 年任番禺工艺礼品总厂注塑车间主任，1994 年至 1998 年任番禺海鸥集团公司部门经理，1998 年至 2003 年任海鸥有限员工服务部经理；2003 年 7 月至 2006 年 7 月任公司第一届监事会职工代表监事，2006 年 7 月当选为公司第二届监事会职工代表监事。何先生担任本公司监事的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

陈定 先生，中国国籍，39 岁，大专学历，注册会计师，1988 年毕业于扬州市财会高等专科学校工业会计专业，2004-2005 年在中山大学进修 MBA 课程。1989 年至 1995 年任深圳圳荣水泥制品有限公司财务主管，1996 年至 1998 年任深圳利商会计师事务所审计部经理，1998 年 4 月至 2003 年 6 月任海鸥有限财务部经理；2003 年 7 月至 2006 年 7 月任公司第一届监事会监事，2006 年 7 月当选为公司第二届监事会股东代表监事；现任公司监事、承鸥董事。陈先生担任本公司监事的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

（三）其他高级管理人员

崔鼎昌 先生，美籍华人。52 岁，研究生学历，副教授，1976 年台湾淡江大学企业管理专业毕业，1982 年获美国纽约圣约翰大学企业管理学硕士学位。1988 年至 2002 年，历任台湾德明技术学院、台湾淡江大学、台湾中华技术学院讲师及副教授，1988 年至 1994 年任美国大都会人寿保险公司台湾分公司顾问，1995 年至 2002 年先后任摩托罗拉（台湾）公司人力资源部和公共事务部总监，2002 年起加入海鸥有限任副总经理，2003 年 7 月至今兼任董事会秘书；崔先生具有丰富的企业管理理论和实践经验。崔先生担任本公司董事会秘书、副总经理的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

王瑞泉 先生，中国台湾籍，45 岁，大专学历，1980 年 7 月毕业于（台湾）华夏技术学院机械制造工程专业。1983 年至 1987 年任贝泰企业有限公司卫浴五金工程部经理，1988 年至 1996 年任桥椿企业有限公司(Sunspring Hardware Co., Ltd.) 业务经理，1996 年至 2003 年任桥椿金属股份有限公司总经理，2004 年起任本公司副总经理，主管国际市场营销，并任南鸥总经理，王先生在卫浴五金行业积逾 20 年经验，具有丰富的生产制造管理及国际商务营销经验。王先生担任本公司副总经

理的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

陈巍 先生，中国国籍，38 岁，本科学历，1992 年 7 月毕业于中山大学概率统计专业，美国职业训练协会 PPT 国际职业培训师，美国 HRSM 协会会员。1991 年至 1994 年任新会显浩（美标）水暖器材有限公司课长，1994 年至 1996 年任北京科勒卫浴用品有限公司经理，1996 年至 1998 年任顺德成信水暖器材有限公司经理、厂长，1998 年至 2003 年任海鸥有限副总经理，2003 年起任本公司副总经理，主管公司信息和战略管理，现兼任南鸥、承鸥董事。陈先生担任本公司副总经理的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

郭东泽 先生，中国台湾籍，44 岁，大专学历，1981 年 7 月毕业于（台湾）国立台中商专国贸专业。1986 年至 1995 年于胜泰卫材有限公司任职，1996 年至 1997 年任品三企业有限公司品保工程师，1997 年至 2000 年任桥椿金属股份有限公司品保经理，2000 年至 2002 年任上海环讯电镀实业有限公司厂长、总经理，2003 年至今任本公司副总经理、南鸥副总经理。郭先生担任本公司副总经理的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

唐万佑 先生，中国国籍，35 岁，本科学历，助理工程师，1988 年至 1992 年毕业于重庆大学机械工程二系铸造专业。1992 年至 1994 年任北京水暖器材一厂铸造车间技术员，1994 年至 2001 年就职北京科勒卫浴用品有限公司，历任铸造工程师、铸造车间技术主管、生产部副经理、经理，2001 年至 2004 年任黑龙江北鸥卫浴用品有限公司副总经理、常务副总经理，2004 年 7 月至今任公司副总经理，现兼任北鸥董事。唐先生担任本公司副总经理的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

（四）技术负责人及核心技术人员

袁训平 先生，中国国籍，42 岁，研究生学历，1985 年 7 月毕业于安徽工学院机械制造专业，1991 年获合肥工业大学机械制造专业工程硕士学位。1985 年至 1988 年任安徽工学院助教，1991 年至 1996 年任江门市精细化工厂工程师，1996 年至 2000 年任宝坚（江门）水暖器材有限公司工程部副经理，2000 年 9 月至 2003 年 6 月任海鸥有限副总经理，于 2003 年 7 月至今任公司副总经理，主管研发。袁训平担任本公司副总经理的任期为 2006 年 7 月至 2009 年 7 月。

（五）董事、监事的提名及选聘情况

1、董事提名及选聘情况：

2003年7月12日，本公司召开创立大会暨第一次股东大会，全体股东一致提名并选举唐台英、叶焯、戎启平、温志武、高大勇、李培基、顾家麒、汤谷良、刘凯湘为第一届董事会董事，其中顾家麒、汤谷良、刘凯湘为独立董事。

2003年7月12日，首届董事会第一次会议选举唐台英为公司董事长、叶焯为副董事长。

2006年7月18日，本公司召开2006年第一次临时股东大会，全体股东一致提名并选举第一届董事会全体成员继续担任第二届董事会董事，其中顾家麒、汤谷良、刘凯湘为独立董事。

2006年7月18日，第二届董事会第一次会议选举唐台英为公司董事长、叶焯为副董事长。

2、监事提名及选聘情况：

2003年7月12日，本公司召开创立大会暨第一次股东大会，全体股东一致提名并选举林峰、陈定第一届监事会监事。

2003年7月9日，海鸥有限工会委员会选举何启深为股份公司职工代表监事。

2003年7月12日，首届监事会第一次会议选举林峰为监事会主席。

2006年6月20日，本公司工会召开第二次会议，选举何启深继续担任公司第二届监事会职工代表监事。

2006年7月18日，本公司2006年第一次临时股东大会选举林峰、陈定继续担任第二届监事会股东代表监事。

2006年7月18日，第二届监事会第一次会议选举林峰为监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股情况

（一）上述人员在发行前间接持有发行人股份情况

在本次发行前，本公司没有直接持股的自然人股东，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员通过股东单位间接持股情况如下：

姓名	职务	间接持股比例	持股人	质押冻结情况
唐台英及其家人	董事	15.90%	文莱中馥、中馥投资、中盛集团	无
戎启平及其家人	董事	15.91%	文莱中馥、中馥投资、中盛集团	无
叶焯	董事、总经理	13.8%	创盛达和裕进贸易	无
李培基	董事、副总经理	12.8%	创盛达和致顺贸易	无
林峰	监事	10.4%	创盛达	无
何启深	监事	1.1%	创盛达和致顺贸易	无

高大勇	董事、副总经理	1%	裕进贸易	无
崔鼎昌	副总经理、董事会秘书	0.68%	文莱中馥	无
陈巍	副总经理	0.45%	裕进贸易	无
陈定	监事	0.35%	裕进贸易	无
袁训平	副总经理、核心技术人员	0.2%	裕进贸易	无

崔鼎昌先生于 2005 年开始间接持有公司股份。

(二) 上述人员在发行前持有关联企业股份情况

发行前唐台英、戎启平、叶焯、李培基、林峰对关联方的持股情况参见招股意向书“第七章 同业竞争和关联交易 之一、发行人同业竞争情况”。此外，高大勇持有裕进贸易 20%的股份；何启深持有致顺贸易 10%的股份，持有创盛达 2%股份；陈巍持有裕进贸易 9%的股份；袁训平持有裕进贸易 4%的股份；陈定持有裕进贸易 7%的股份。

三、董事、监事、高管人员及核心技术人员其他对外投资情况

除本章“二 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股情况”中披露的持股情况外，公司董事、监事、高管人员及核心技术人员无其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员收入情况

除独立董事每年领取税后津贴 3 万元外，报告期内公司其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员在公司领取薪酬情况如下：

报 酬 (RMB)	2006 年 1-6 月	2005 年	2004 年	2003 年度
10 万元以下	11 人	0 人	1 人	1 人
10 万-15 万	4 人	2 人	4 人	2 人
15 万-20 万	—	5 人	5 人	4 人
20 万以上	—	8 人	5 人	6 人

本公司董事、监事、高管人员与核心技术人员不存在在关联企业领取薪酬的情况。

五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员除在下列企业中担任董事职务外，均未在其他单位兼职，兼职情况符合《公司法》等相关规定，具体兼职情况如下：

姓名	性别	本公司职务	关联公司兼职情况	其他公司兼职情况
唐台英	男	董事长	文莱中馥、中馥投资、中盛集团董事，南鸥、承鸥董事长、北鸥董事长、盈兆丰董事、鸥保董事	北京富泰革基布股份有限公司董事长、陕西兴化化学股份有限公司董事
叶焯	男	副董事长、总经理	创盛达、承鸥、北鸥、南鸥、盈兆丰董事	
戎启平	男	董事	文莱中馥、中馥投资、中盛集团董事	
李培基	男	董事、总工程师	创盛达、承鸥董事、南鸥董事	
高大勇	男	董事、副总经理	南鸥董事、承鸥董事、鸥保董事长	
温志武	男	董事、副总经理	无	四川大西洋焊接材料股份有限公司独立董事，北京新生代市场监测有限公司董事长
林峰	男	监事会主席	创盛达董事长、南鸥董事	
何启深	男	监事	无	
陈定	男	监事	承鸥董事	
崔鼎昌	男	董事会秘书、副总经理	无	
陈巍	男	副总经理	南鸥董事、承鸥董事	
王瑞泉	男	副总经理	南鸥总经理	
郭东泽	男	副总经理	南鸥副总经理	
唐万佑	男	副总经理	北鸥董事	
袁训平	男	副总经理	无	

六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间的亲属关系

董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间不存在亲属关系。

七、激励、稳定高管人员及核心技术人员的措施

经过多年的人才队伍建设，本公司已经形成了金字塔型的管理与技术人才队伍。激励和稳定高管人员的措施主要有：

（一）建立良好的企业文化，营造人才成长环境，吸引优秀人才加盟

公司致力于企业文化建设，制定了人才战略，对人才给予特殊政策，不受地域限制，几年来吸引了一批来自全国各地的大中专毕业生和高级专业人才。公司注重内部员工的培养，设立海鸥学院对员工进行培训，为优秀人员提供培训、再学习的机会。实行“用人唯才、不分性别、不分中外、不分年龄、不分亲疏、不分本地外地、一律平等对待”的用人政策。公司为人才提供施展才能的空间，建立了薪酬激励体系和业绩考评体系；每年度公司将依据个人工作绩效及《人事管理规章制度》

调整薪资。

（二）制定了激励和约束机制

公司主要高管人员和核心技术骨干人员大多间接持有公司股权，其利益与公司的利益紧密结合。公司对高管人员按市场化原则实施年度报酬，高管人员的薪酬由基本工资、年终奖金两部分组成。对高管人员的考核以与其签订的目标责任书为依据，董事会薪酬与考核委员会根据公司当年经济效益情况确定年终奖金总额，按个人绩效考核结果确定报酬数额和奖惩方式。

八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均未有列情况发生：

1、因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；

2、担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算之日起未逾三年；

3、担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；

4、个人所负数额较大的债务到期未清偿。

九、近三年董事、监事、高级管理人员发生变动情况

根据中国证监会相关规定，首届董事会第二次会议批准唐台英先生辞去公司总经理职务，改由叶焯先生担任公司总经理。

首届董事会第三次会议任命王瑞泉、温志武、唐万佑为公司副总经理；

2006年7月18日，第二届董事会重新聘任叶焯担任公司总经理职务，高大勇、陈巍、李培基、崔鼎昌、郭东泽、袁训平、王瑞泉、温志武、唐万佑等九人为副总经理，并重新聘任温志武为财务负责人、崔鼎昌为董事会秘书。

第九章 公司治理结构

本公司一直致力于法人治理结构的建立和完善。股份公司设立后，制定了股东大会、董事会、监事会议事规则；在辅导期内，根据《上市公司治理准则》要求建立和完善了相关的内部控制制度，并对《公司章程》进行了相关的修改；新的《公司法》、《证券法》于2006年1月1日正式施行后，本公司又根据新《公司法》、《证券法》对《公司章程》、股东大会、董事会、监事会议事规则等制度进行了修订，详细情况如下：

一、发行人三会运作情况

（一）股东大会制度建立健全及运行情况

1、股东大会制度建立健全情况

2003年7月12日召开的公司创立大会暨第一次股东大会审议并通过了《股东大会议事规则》；

2006年3月16日召开的公司首届董事会第六次会议及2006年4月17日召开的公司2005年年度股东大会审议通过了对《股东大会议事规则》的第一次修订。

2、股东大会运行情况

自股份公司变更成立以来，公司已召开了八次股东大会。

（1）2003年7月12日公司召开了创立大会暨第一次股东大会，通过了《公司章程》，选举产生了公司第一届董事、监事，聘请了独立董事，制定了《广州海鸥卫浴用品股份有限公司股东大会议事规则》；

（2）2004年3月22日公司召开了2003年年度股东大会，通过了《关于公司增加注册资本的议案》、《重大关联交易管理办法的议案》等议案；通过了2003年度董事会、监事会工作报告、2003年度财务决算方案、2004年度财务预算方案以及2003年度利润分配方案；由于利润分配方案的实施，股本总额和各股东所持股数将增加，本次股东大会按《公司法》和《公司登记管理条例》修订了《公司章程》的有关条款；

（3）2004年8月10日公司召开了2004年第一次临时股东大会，会议审议通

过了董事会制订的《投资管理制度》、《控股股东行为规范》、《对外担保制度》；对《关于公司以往关联交易情况的说明》以及与创盛达和北鸥的关联交易进行了审议；本次会议通过了申请首次公开发行股票的议案，授权董事会签署招股意向书、提供申请材料、于公开发行完成后对公司章程进行相应修改等事项；审议通过了募集资金投资项目的议案；按《上市公司章程指引》和《上市公司治理准则》修订了《公司章程》；

(4) 2004年9月21日召开了2004年第二次临时股东大会，会议审议并通过了《关于公司以往关联交易情况的补充说明的议案》、《与玉环前进卫浴用品有限公司签署关联交易协议的议案》、《调整首次公开发行前滚存利润处置方案的议案》等议案；

(5) 2005年3月22日公司召开了2004年年度股东大会，通过了《〈关于2004年度关联交易情况的说明〉的议案》、《与有关关联方签署关联交易协议的议案》等议案；通过了2004年度董事会、监事会工作报告、2004年度财务决算方案、2005年度财务预算方案以及2004年度利润分配方案；修订了《公司章程（草案）》的有关条款；

(6) 2005年第一次临时股东大会于2005年10月21日召开，会议审议并通过了《关于变更公司经营范围的议案》和《关于修改公司章程的议案》；

(7) 2006年4月17日发行人召开了2005年度股东大会，通过了《广州海鸥卫浴用品股份有限公司2005年度董事会工作报告》、《广州海鸥卫浴用品股份有限公司2005年度监事会工作报告》、《广州海鸥卫浴用品股份有限公司2005年年度财务决算方案》、《广州海鸥卫浴用品股份有限公司2006年年度财务预算方案》、《广州海鸥卫浴用品股份有限公司2005年年度利润分配方案》、《关于续聘深圳南方民和会计师事务所的议案》、《〈关于2005年度关联交易情况说明〉的议案》、《与有关关联方续签关联交易协议的议案》、《关于为广州南鸥卫浴用品有限公司向银行申请综合授信额度提供担保的议案》、《修订〈公司章程〉及〈公司章程（草案）〉的议案》、《修订〈股东大会议事规则〉的议案》、《修订〈董事会议事规则〉的议案》、《修订〈监事会议事规则〉的议案》、《修订〈关联交易管理办法〉的议案》、《调整首次公开发行前滚存利润分配方案的议案》、《延长申请首次公开发行股票及上市

决议有效期的议案》。为适应公司本次股票发行与上市需要，发行人根据《公司法》、《上市公司章程指引（2006 修订）》和中国证监会有关规定对原公司章程及三会议事规则进行了修订。

（8）2006 年 7 月 18 日，公司召开 2006 年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于第一届董事会换届选举的议案》、《关于第一届监事会股东代表监事换届选举的议案》、《调整首次公开发行前滚存利润分配方案的议案》、《海鸥卫浴 2005 年年度利润分配补充方案的议案》、并审议通过了《广州海鸥卫浴用品股份有限公司累积投票制度实施细则（草案）》。

会议的召集、召开及表决程序符合《公司法》及《公司章程》的有关规定，在审议关联交易事项时，关联股东执行了回避制度，股东大会运作规范。

（二）董事会制度建立健全及运行情况

1、董事会的组成

2003 年 7 月 12 日公司召开了创立大会暨第一次股东大会，大会选举产生本公司第一届董事会，董事会成员 9 人，其中，独立董事 3 人，董事人数及构成符合相关规定。

2006 年 7 月 18 日公司召开 2006 年第一次临时股东大会进行董事会换届选举，大会选举第一届董事会全体成员继续担任第二届董事会董事。

股份公司设立迄今，董事会成员未发生变化。

2、董事会制度建立健全情况

2003 年 7 月 12 日召开的首届董事会第一次会议审议并通过了《董事会议事规则》；

2006 年 3 月 16 日召开的首届董事会第一次会议及 2006 年 4 月 17 日召开的 2005 年度股东大会审议通过了对《董事会议事规则》的第一次修订。

3、董事会运行情况

股份公司自设立以来，共召开十八次董事会会议。

（1）首届董事会第一次会议于 2003 年 7 月 12 日召开，审议通过了《董事会议事规则》，聘请唐台英先生为公司总经理、崔鼎昌先生为董事会秘书，温志武先生为

财务负责人。

(2) 首届董事会第二次会议于 2004 年 2 月 21 日召开, 审议通过了公司设立珠海分公司和设立董事会专门委员会的议案; 制定了《内部会计控制制度细则》, 提请股东大会审议公司《关联交易管理办法》的议案。在这次董事会中根据公司治理的有关规定, 唐台英辞去了总经理职务, 聘任叶焯担任总经理。

(3) 首届董事会第三次会议于 2004 年 7 月 5 日举行, 审议通过了《独立董事制度》、《投资管理制度》、《控股股东行为规范》、《对外担保制度》、《总经理工作细则》等制度; 任命王瑞泉、温志武、唐万佑为公司副总经理的议案; 本次董事会提请股东大会审议三个募集资金拟投资项目。

(4) 首届董事会第一次临时会议于 2004 年 8 月 10 日召开, 审议通过了关于收购黑龙江北鸥卫浴用品有限公司 26% 股权事宜的议案。

(5) 首届董事会第二次临时会议于 2004 年 8 月 20 日召开, 审议通过了关于公司以往关联交易情况的补充说明的议案、与玉环前进卫浴用品有限公司签署关联交易协议的议案、调整首次公开发行前滚存利润处置方案的议案、广州海鸥卫浴用品股份有限公司高级管理人员薪酬考核办法、召开广州海鸥卫浴用品股份有限公司 2004 年第二次临时股东大会的议案。

(6) 首届董事会第三次临时会议于 2004 年 12 月 11 日召开, 审议通过了关于合作设立广州海鸥保利管卫浴用品有限公司 (以工商行政管理机关最终核定名称为准) 的议案。

(7) 首届董事会第四次临时会议于 2004 年 12 月 16 日召开, 审议通过了关于修改公司章程草案的议案。

(8) 首届董事会第五次临时会议于 2004 年 12 月 30 日召开, 审议通过了关于在香港设立独资子公司的议案。

(9) 首届董事会第四次会议于 2005 年 2 月 21 日召开, 审议通过了公司在香港独资设立的盈兆丰国际有限公司收购股东中馥投资持有的北鸥 25% 的股权的议案; 会议还审议通过了《〈关于 2004 年度关联交易情况的说明〉的议案》、《与有关关联方签署关联交易协议的议案》、提请召开 2004 年年度股东大会等议案。

(10) 首届董事会第六次临时会议于 2005 年 6 月 2 日召开, 讨论通过了关于向银行申请授信融资的议案。

(11) 首届董事会第七次临时会议于 2005 年 7 月 20 日召开, 讨论通过了关于向中国银行申请变更授信融资项目、融资担保方及担保方式的议案。

(12) 首届董事会第五次会议于 2005 年 9 月 16 日召开, 讨论并审议通过了关于提请股东大会审议变更公司经营范围的议案、关于提请股东大会审议修改公司章程的议案、关于变更盈兆丰国际有限公司经营范围的议案、关于提请召开广州海鸥卫浴用品股份有限公司 2005 年第一次临时股东大会的议案

(13) 首届董事会第六次会议于 2006 年 3 月 16 日召开, 讨论并审议通过了《海鸥卫浴 2005 年度董事会工作报告的议案》、《海鸥卫浴 2005 年度总经理工作报告的议案》、《海鸥卫浴 2005 年年度财务决算方案的议案》、《海鸥卫浴 2006 年年度财务预算方案的议案》、《海鸥卫浴 2005 年年度利润分配方案预案的议案》、《提请股东大会审议续聘深圳南方民和会计师事务所的议案》、《提请股东大会审议〈2005 年度关联交易情况说明〉的议案》、《提请股东大会审议与有关关联方续签关联交易协议的议案》、《关于本公司与黑龙江华安机械有限责任公司、善可投资有限公司合资组建齐鸥铜制品有限公司的议案》、《关于向银行申请综合授信融资的议案》、《提请股东大会审议关于为广州南鸥卫浴用品有限公司向银行申请综合授信额度提供担保的议案》、《提请股东大会审议修订〈公司章程〉及〈公司章程(草案)〉的议案》、《提请股东大会审议修订〈股东大会议事规则〉的议案》、《提请股东大会审议修订〈董事会议事规则〉的议案》、《提请股东大会审议修订〈关联交易管理办法〉的议案》、《提请股东大会审议调整首次公开发行前滚存利润分配方案的议案》、《提请股东大会审议延长申请首次公开发行股票及上市决议有效期的议案》、《提请召开海鸥卫浴 2005 年年度股东大会的议案》。

(14) 首届董事会第八次临时会议于 2006 年 6 月 28 日召开, 审议通过了《提请股东大会审议调整首次公开发行前滚存利润分配方案的议案》、《提请股东大会审议海鸥卫浴 2005 年年度利润分配补充方案的议案》, 本次会议审议通过了《广州海鸥卫浴用品股份有限公司董事会秘书工作细则(草案)》以及《广州海鸥卫浴用品股份有限公司累积投票制度实施细则(草案)》, 并决定将后者提请股东大会审议批准。

(15) 第二届董事会第一次会议于 2006 年 7 月 18 日召开，会议选举唐台英为公司第二届董事会董事长，(选举)叶焯为副董事长；聘任叶焯担任总经理；聘任高大勇、陈巍、李培基、崔鼎昌、郭东泽、袁训平、王瑞泉、温志武、唐万佑为副总经理；聘任温志武为财务负责人，崔鼎昌为董事会秘书。会议选举了第二届董事会提名、审计、战略、薪酬委员会委员。

(16) 第二届董事会第一次临时会议会议于 2006 年 7 月 26 日以通讯表决方式召开，审议通过了向中国银行广州番禺支行申请资金业务综合额度授信融资的议案。

(17) 第二届董事会第二次临时会议会议于 2006 年 9 月 8 日以通讯表决方式召开，审议通过了关于合资组建佛山市国鸥铜业有限公司的议案。

(18) 第二届董事会第三次临时会议于 2006 年 10 月 6 日以通讯表决方式召开，审议通过了关于向深圳发展银行广州分行府前支行申请增加综合授信额度的议案。

以上董事会的召开、表决等事项符合《公司法》和《公司章程》及公司《董事会议事规则》的规定，董事会运行规范、有效。

(三) 监事会建立健全及运行情况

1、监事会的组成

本公司监事会成员 3 人，由股东代表和公司职工代表担任。其中股东代表监事为林峰、陈定，经 2003 年 7 月 12 日公司创立大会暨第一次股东大会选举产生并经 2006 年第一次临时股东大会选举连任；公司职工代表监事为何启深，经 2003 年 7 月 9 日海鸥有限工会委员会选举产生并经 2006 年 6 月 20 日召开的工会会议选举连任。监事会中陈定先生具有 3 年以上从事财务工作的经验。公司自设立以来，监事会成员未发生变化。

2、监事会制度建立健全情况

2003 年 7 月 12 日召开的首届监事会第一次会议审议通过了《监事会议事规则》；2006 年 3 月 16 日召开的首届监事会第六次会议及 2005 年度股东大会审议通过了《监事会议事规则》的第一次修订。

3、监事会运行情况

股份公司自设立以来，共召开了八次监事会会议。

(1) 2003年7月公司首届监事会第一次会议选举了林峰先生为监事会主席，审议通过了《监事会议事规则》；

(2) 2004年2月21日首届监事会第二次会议按《公司法》规定，对公司2003年度的财务决算和2004年的财务预算进行讨论，并出具了《海鸥卫浴2003年监事会工作报告》；

(3) 2004年9月21日首届监事会第三次会议对公司近三年又一期与关联方发生的关联交易进行了审议；

(4) 2005年2月21日首届监事会第四次会议对公司2004年度的财务决算和2005年的财务预算进行讨论，并出具了《海鸥卫浴2004年监事会工作报告》；本次会议对公司2004年度发生的关联交易进行了审议，并对公司近三年关联交易情况出具了意见；

(5) 2005年9月16日首届监事会第五次会议对公司2005年上半年生产经营情况进行了讨论。

(6) 2006年3月16日，首届监事会第六次会议对公司2005年度的财务决算和2006年的财务预算进行了讨论，对公司2005年度发生的关联交易进行了审议，出具了《海鸥卫浴2005年度监事会工作报告》并对关联交易情况发表了监事会意见；本次会议修订了《监事会议事规则》并提请股东大会审议。

(7) 2006年6月28日，首届监事会第七次会议选举林峰、陈定为第二届监事会股东代表监事候选人并提请股东大会审议。

(8) 2006年7月18日，第二届监事会第一次会议选举林峰为监事会主席。

监事会的召开、表决等事项符合《公司法》和《公司章程》及公司《监事会议事规则》的规定，监事会运行规范、有效。

对公司三会的召开情况，本公司律师发表如下意见：“发行人历次股东大会、董事会、监事会的召开、决议内容及签署履行均合法、合规、真实、有效。”

二、独立董事制度建立健全及运行情况

(一) 独立董事人员构成

公司现有独立董事3名，由公司第一次股东大会选举产生，并经公司2006年第一次临时股东大会选举连任，公司独立董事为顾家麒、汤谷良、顾凯湘先生，其中

顾家麒先生为管理专家、汤谷良先生为财务专家、刘凯湘先生为法律专家。

上述人员均受过独立董事资格培训，熟知各方面法律、法规以及财会专业知识，能够按照公司章程尽职履行职责，在充分了解有关材料的情况下，对董事会的各项决策能独立发表意见。

（二）独立董事制度的建立健全情况

2004年7月5日，公司首届董事会第三次会议审议通过了《独立董事制度》。

（三）独立董事履行职责情况

公司独立董事数量、人员构成、任职条件、选举更换程序等，符合《公司章程》及中国证监会有关规定；独立董事按照《独立董事制度》的有关规定出席董事会，无连续三次未亲自出席董事会的情况发生；对公司重大关联交易、提名、任免董事等重大事项均发表同意意见。

三、董事会秘书制度建立健全及运行情况

（一）董事会秘书制度的建立健全情况

公司在《公司章程》中规定了董事会秘书的职责等内容。2006年6月28日召开的首届董事会第八次临时会议审议通过了《广州海鸥卫浴用品股份有限公司董事会秘书工作细则》

（二）董事会秘书履行职责情况

公司董事会秘书按照《公司章程》的有关规定开展工作，出席了公司历次董事会、股东大会；并基本按照《公司章程》的有关规定亲自记载或安排其他人员记载会议记录；历次董事会、股东大会召开前，董事会秘书均按照《公司章程》的有关规定为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，较好地履行了《董事会秘书工作细则》规定的相关职责。

四、董事会专门委员会的设置情况

2004年2月21日，经首届董事会第二次会议审议通过，设立了董事会战略委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬委员会并选举了董事会专门委员会委员。2006年7月18日，第二届董事会第一次会议选举产生了第二届董事会各专门委员会委员，各委员会成员构成情况如下：

委员会名称	成员
战略委员会	唐台英（主任）、戎启平、顾家麒、叶焯
提名委员会	顾家麒（主任）、叶焯、刘凯湘、唐台英

审计委员会	汤谷良（主任）、刘凯湘、高大勇、李培基
薪酬委员会	刘凯湘（主任）、汤谷良、唐台英、温志武

各专门委员会自设立以来，人员构成未发生过变化。各专门委员会能够按照相关规定履行职责，对完善公司的治理结构起到了良好的促进作用。

五、近三年违法、违规行为

公司近三年无违法、违规行为。

六、资金占用及对外担保情况

报告期内公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

七、公司管理层对内部控制制度自我评估意见

公司自成立以来，合法经营，规范运作，按照《公司法》、《证券法》、中国证监会的要求，严格按照各项议事规则开展工作，保证了公司权力机构、决策机构和执行机构的工作质量。公司不断加强内部制度建设，强化内部管理，向管理要效益，公司的管理水平有了进一步的提高；公司已全面贯彻 ISO9001 系列标准，使生产经营各个环节规范有序，组织架构和管理架构是行之有效的。

八、注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

根据深圳南方民和会计师事务所出具的深南专审报字[2006]第 ZA210 号《关于广州海鸥卫用品股份有限公司 2006 年 6 月 30 日内部控制制度的鉴证报告》，意见认为，公司于 2006 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。

第十章 财务会计信息

以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经深圳南方民和会计师事务所审计的会计报表。如果投资者需要详细了解公司财务会计信息，请阅读本招股意向书附录全文。

一、报表编制基准及注册会计师意见

（一）会计报表编制基础

本公司变更成立以前年份会计报表的会计主体为番禺海鸥卫浴用品有限公司，2003年8月海鸥有限整体改制为外商投资的股份有限公司。本公司于报告期间的会计报表，以海鸥有限改制时确定的架构为前提，以报告各期实际发生的数据编制。

公司系由有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，且有限责任公司以2002年12月31日经审计的净资产按照1:1的比例折合为股份有限公司的股份；公司最近三年的业务、资产、实际控制人、管理层均未发生较大变化，因此本公司对变更成立以前有限责任公司的经营业绩连续计算。

（二）注册会计师意见

本公司已聘请深圳南方民和会计师事务所对本公司2003年12月31日、2004年12月31日、2005年12月31日、2006年6月30日资产负债表及合并资产负债表；2003年度、2004年度、2005年度、2006年1-6月利润表及合并利润表；2003年度、2004年度、2005年度、2006年1-6月现金流量表及合并现金流量表进行了审计，注册会计师出具了标准无保留意见的《审计报告》（深南财审报字(2006)第CA 642号）。

（三）合并会计报表编制方法、合并范围及变化情况

1、合并会计报表的编制方法

合并会计报表原则：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。

合并会计报表编制方法：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，并计算少数股东权益和少数股东损益。

2、纳入合并报表范围的子公司情况：

公司名称	注册地	法人代表	注册资本	实际投资额	持股比例	主营业务
广州南鸥卫浴用品有限公司(注 1)	广州市	唐台英	USD2,654,100	RMB13,683,500.00	62.32%	生产销售高级水暖器材及五金件
黑龙江北鸥卫浴用品有限公司(注 2、4)	齐齐哈尔市	唐台英	RMB15,600,000	RMB4,426,967.59	26.00%	生产销售高级水暖器材及五金件
广州市承鸥水暖器材有限公司(注 3)	广州市	唐台英	USD900,000	RMB 2,731,600.00	36.67%	生产销售高级水暖器材及五金件
盈兆丰国际有限公司(注 4)	香港	唐台英	HKD5,000,000	RMB 5,305,236.50	100.00%	进出口贸易业务

注 1：广州南鸥卫浴用品有限公司

本公司 2003 年 6 月以相当于 105 万美元折合人民币 8,683,500.00 元投资广州南鸥卫浴用品有限公司，持有广州南鸥卫浴用品有限公司认缴资本比例 51.22%。本公司根据财政部财会字（1998）66 号文《〈关于执行具体会计准则〉和〈股份有限公司会计制度〉有关会计问题解答》中关于股权购买日的确定原则，将 2003 年 6 月 23 日确定为股权购买日，自 2003 年 7 月起将其纳入合并会计报表范围；2004 年 11 月本公司以相当于 60.41 万美元折合人民币 5,000,000.00 元现金增加投资，持有广州南鸥卫浴用品有限公司认缴资本比例增加到 62.32%。

注 2：黑龙江北鸥卫浴用品有限公司

本公司 2004 年 12 月以人民币 4,426,967.59 元取得黑龙江北鸥卫浴用品有限公司的 26% 股权。根据修改后的黑龙江北鸥卫浴用品有限公司章程，本公司获得黑龙江北鸥卫浴用品有限公司董事会总共 7 个席位中的 4 个，取得了实际控制权。本公司根据财政部财会字（1998）66 号文《〈关于执行具体会计准则〉和〈股份有限公司会计制度〉有关会计问题解答》中关于股权购买日的确定原则，将 2004 年 12 月 23 日确定为股权购买日。黑龙江北鸥卫浴用品有限公司 2004 年 12 月 31 日的资产负债表纳入合并会计报表范围，利润及利润分配表和现金流量表自 2005 年 1 月 1 日起纳入合并会计报表范围。

注 3：广州市承鸥水暖器材有限公司

本公司 2004 年 4 月以现金人民币 273.16 万元投资广州市承鸥水暖器材有限公司，持有承鸥认缴资本比例 36.67%。根据承鸥公司章程规定以及与其他投资方的约定，本公司实际控制其经营和财务决策，对其拥有实际控制权。承鸥 2005 年开始正式生产经营，该公司的会计报表纳入 2005 年度合并会计报表范围。

注 4：盈兆丰国际有限公司

本公司 2005 年 4 月以现金港币 500 万元在香港投资成立全资子公司盈兆丰国际

有限公司，该公司的会计报表纳入 2005 年度合并会计报表范围。盈兆丰国际有限公司向中馥投资有限公司购买了其持有的北鸥卫浴 25%的股权，本公司通过直接和间接的方式实际持有北鸥卫浴 51%的股权。

（四）公司主要会计政策

1、收入确认和计量的具体方法

（1）销售商品

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；与交易相关的经济利益能够流入企业；相关的收入和成本能够可靠地计量时，确认营业收入的实现。

（2）提供劳务（不包括长期合同）

在同一会计年度开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入。对跨年度劳务收入，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入；在提供劳务交易的结果不能可靠估计的情况下，在资产负债表日对收入分别以以下两种情况确认和计量：

如果已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，则按已经发生的劳务成本金额确认收入，并按相同的金额结转成本；如果已经发生的劳务成本预计不能全部得到补偿，则按已经发生的劳务成本作为当期费用，不确认收入。

（3）他人使用本企业资产

让渡资产使用权而发生的收入包括利息收入和使用费收入，在与交易相关的经济利益能够流入企业和收入的金额能够可靠地计量的情况下，确认为当期收入。具体的计算方法为：利息收入按让渡资金使用时间和适用的利率计算确认收入；使用费收入按有关合同协议规定的收费时间和方法计算确认收入。

2、发出存货成本的计量方法、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

（1）发出存货成本的计量方法

存货的购入与入库按实际成本计价，发出按加权平均法计价，低值易耗品在领用时按一次摊销法核算。

（2）存货可变现净值的确定依据

可变现净值按正常生产经营过程中，以估计售价减去估计完工成本及销售所必需的估计费用后的价值确定。

(3) 存货跌价准备的计提方法

期末, 存货按成本与可变现净值孰低法计价。在对存货进行全面清查的基础上, 对由于遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因, 预计其成本不可收回的部分, 提取存货跌价准备。提取时按单个存货成本高于其可变现净值的差额确定。

3、长期股权投资的初始计量、后续计量及收益确认方法

(1) 长期股权投资的初始计量

股票投资: 以货币资金购买的股票, 按实际支付的金额计入成本, 实际支付的款项中含有已宣告发放的股利, 则实际支付的金额扣除已宣告发放的股利后的净额作为投资成本; 公司以放弃非现金资产取得的股票, 以放弃非现金资产的账面价值加上应支付的相关税费作为投资成本, 但不包括为取得长期股权投资而发生的评估、审计、咨询等费用。

其它股权投资: 以货币资金投资的, 按实际支付的金额计入成本; 以放弃非现金资产取得的长期股权, 以所放弃非现金资产的账面价值加上应支付的相关税费作为投资成本。

(2) 长期股权投资的后续计量及收益确认

长期股权投资期末按其账面价值与可收回金额孰低计量。

对于股票投资和其他股权投资, 若母公司持有被投资单位有表决权资本总额 20%以下或持有被投资单位有表决权资本总额 20%或以上, 但不具有重大影响的, 按成本法核算; 若母公司持有被投资单位有表决权资本总额 20%或以上, 或虽投资不足 20%, 但有重大影响的, 按权益法核算。

采用成本法核算的, 在被投资单位宣告发放现金股利时确认投资收益; 采用权益法核算的, 在各会计期末按应分享或应分担的被投资单位实现的净利润或发生的净亏损的份额, 确认投资收益, 并调整长期股权投资的账面价值。

处置股权投资时, 按实际取得的价款与长期股权投资账面价值和尚未领取的现金股利或利润的差额, 确认投资损益。

4、固定资产的确认条件、分类、计量基础和折旧方法

(1) 固定资产的确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的, 使用年限超过一年且单位价值较高的有形资产。

(2) 固定资产的计量基础

固定资产按实际成本计价。期末按账面价值与可收回金额孰低计量，对可收回金额低于账面价值的差额按单项项目计提固定资产减值准备。（可收回金额，是指资产的销售净价与预期从该资产的持续使用和使用寿命结束时的处置中形成的现金流量的现值两者之中的较高者。其中，销售净价是指资产的销售价格减去处置资产所发生的相关税费后的余额。）

(3) 折旧方法、折旧率

固定资产折旧采用直线法计算，并按各类固定资产的原值扣除残值(原值的 5%)和估计的使用年限确定其折旧率。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	4.75%
机器设备	7-10 年	9.50%-13.57%
电子设备	5 年	19.00%
运输工具	5 年	19.00%
其他设备	5 年	19.00%

5、无形资产的计价方法、摊销方法、摊销年限

(1) 无形资产计价

无形资产在取得时，按取得时的实际成本计量（首次发行股票而接受投资转入的无形资产，以该无形资产在投资方的账面价值入账）。

(2) 无形资产摊销方法及摊销年限

合同规定受益年限但法律没有规定受益年限的，摊销年限不超过合同规定的受益年限；各种无形资产在其受益期和有效期之较短者内按直线法摊销。无明确受益期和有效期的按不超过 10 年摊销，具体如下：a. 土地使用权按 50 年摊销；b. 软件使用权按 2 年摊销。

6、除存货减值准备外，其他主要资产减值准备的确认标准、计提方法和计提比例

(1) 短期投资跌价准备的计提方法

期末，短期投资采用成本与市价孰低法计价，按投资类别计算并将市价低于成本的差额确认为短期投资跌价准备。

(2) 委托贷款减值准备的计提方法

期末，检查委托贷款本金的可收回性，如果委托贷款本金的可收回金额低于其

本金的，计提相应的减值准备。

（3）坏账准备的计提方法

坏账确认标准：债务人破产或死亡，以其破产财产或者遗产清偿后，仍然不能收回的款项；债务人逾期未履行偿债义务超过三年且有确凿证据表明确实无法收回的应收款项。

坏账核算采用备抵法，坏账准备按期末应收款项余额（包括应收账款和其他应收款）与账龄分析法所确定的计提比率的乘积计提，各账龄段及其计提比率为：

账 龄	计提比率
1 年以内	3%
1-2 年	20%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

同时，期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，对那些估计为收回的可能性不大的应收款项，计提特殊坏账准备。

（4）长期投资减值准备的计提方法

对长期股权投资提取长期投资减值准备。期末，对长期投资逐项进行检查，如果长期投资的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的账面价值，则对可收回金额低于账面价值的部分计提长期投资减值准备，并确认为当期投资损失。对已确认损失的长期投资的价值又得以恢复的，则在原已确认的投资损失的数额内转回。

（5）固定资产减值准备的计提方法

期末按账面价值与可收回金额孰低计量，对可收回金额低于账面价值的差额按单项项目计提固定资产减值准备。（可收回金额，是指资产的销售净价与预期从该资产的持续使用和使用寿命结束时的处置中形成的现金流量的现值两者之中的较高者。其中，销售净价是指资产的销售价格减去处置资产所发生的相关税费后的余额。）

（6）在建工程减值准备的计提方法

期末，对在建工程进行全面检查，若存在长期停建并且预计在未来三年内不会重新开工，或所建项目由于性能或技术上已经落后，且预计带来的经济利益具有很大的不确定性，以及其他足以证明在建工程已经发生减值的情形的，则对在建工程计提减值准备。

(7) 无形资产减值准备的计提方法

期末，对各项无形资产预计给企业带来未来经济利益的能力进行检查，对预计可收回金额低于账面价值的部分，计提无形资产减值准备。

7、借款费用资本化的依据及方法

借款费用包括借款账面发生的利息、折价或溢价的摊销和辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额，因专门借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，在同时具备下列三个条件时，借款费用予以资本化：a. 资产支出已经发生；b. 借款费用已经发生；c. 为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始。其他的借款利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，在发生当期确认费用。

至当期期末止购建固定资产资本化利息的金额，等于累计支出加权平均数乘以资本化率，资本化率按以下原则确定：a. 为购建固定资产只借入一笔专门借款，资本化率为该项借款的利率；b. 为购入固定资产借入一笔以上的专门借款，资本化率为这些借款的加权平均利率。

若固定资产的购建活动发生非正常中断，并且时间连续超过3个月，则暂停借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建活动重新开始。当所购建的固定资产达到预定可使用状态时，停止其借款费用的资本化，以后发生的借款费用用于发生当期确认费用。

8、报告期内会计政策、会计估计变更的情况

公司本报告期间内未发生会计政策、会计估计变更事项。

9、公司无其他对报告期内财务状况、经营成果影响重大的会计政策和会计估计。

二、公司经审计的近三年又一期合并会计报表及母公司会计报表

合并资产负债表

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

资 产	2006年6月30日	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
流动资产：				
货币资金	50,968,365.29	32,025,671.12	46,284,809.20	20,734,085.44
短期投资	-	-	-	-
应收票据	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
应收利息	-	-	-	-
应收账款	199,383,079.04	147,168,012.12	105,904,905.56	79,568,475.69
其他应收款	7,518,052.29	4,955,666.00	6,164,946.34	20,332,895.84
预付帐款	3,572,223.00	2,962,171.05	3,485,995.14	2,294,143.91
应收补贴款	-	5,747,453.39	-	18,927,221.67
存 货	265,760,048.80	197,053,935.85	138,424,177.00	44,952,804.46
待摊费用	1,350,239.26	1,385,553.21	851,743.82	67,367.32
一年内到期的长期债权投资	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	528,552,007.68	391,298,462.74	301,116,577.06	186,876,994.33
长期投资：				
长期股权投资	3,780,220.20	3,354,783.86	2,037,843.88	-
长期债权投资	-	-	-	-
长期投资合计	3,780,220.20	3,354,783.86	2,037,843.88	-
固定资产：				
固定资产原价	284,899,538.02	280,286,259.17	189,706,744.09	92,479,913.08
减：累计折旧	68,762,479.31	55,750,661.88	34,184,494.56	21,909,735.27
固定资产净值	216,137,058.71	224,535,597.29	155,522,249.53	70,570,177.81
减：固定资产减值准备	-	-	-	-
固定资产净额	216,137,058.71	224,535,597.29	155,522,249.53	70,570,177.81
工程物资	-	-	-	-
在建工程	18,072,481.49	15,129,953.49	52,556,702.68	31,630,174.31
固定资产清理	-	-	-	-
固定资产合计	234,209,540.20	239,665,550.78	208,078,952.21	102,200,352.12
无形资产和其他资产：				
无形资产	10,916,830.50	11,175,051.85	5,000,763.17	268,284.23
长期待摊费用	6,816,945.31	7,855,288.32	5,932,430.73	3,518,013.45
其他长期资产	-	-	-	-
无形资产和其他资产合计	17,733,775.81	19,030,340.17	10,933,193.90	3,786,297.68
递延税项：				
递延税款借项	-	-	-	-
资 产 总 计	784,275,543.89	653,349,137.56	522,166,567.05	292,863,644.13

合并资产负债表（续）

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

负债和股东权益	2006年6月30日	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
流动负债：				
短期借款	138,500,000.00	155,731,360.41	128,000,000.00	76,500,000.00
应付票据	11,971,357.11	6,121,536.68	7,000,000.00	-
应付账款	228,337,353.73	158,180,284.98	122,245,446.62	57,425,274.47
预收账款	1,902,655.10	1,334,032.16	833,730.82	3,649,331.98
应付工资	13,292,660.60	10,290,763.01	8,638,415.76	7,481,705.37
应付福利费	1,003,981.59	1,003,981.59	1,003,981.59	1,003,981.59
应付股利	26,409,692.80	44,898,216.60	-	1,452,104.51
应交税金	(5,752,748.12)	(7,831,409.00)	(8,124,191.13)	(521,732.89)
其他未交款	-	-	-	-
其他应付款	65,564,208.18	25,325,073.16	13,115,086.17	1,714,881.73
预提费用	3,319,934.03	2,737,171.53	2,375,331.10	1,008,593.02
预计负债	-	-	-	-
一年内到期的长期负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	484,549,095.02	397,791,011.12	275,087,800.93	149,714,139.78
长期负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
其他长期负债	-	-	-	-
长期负债合计	-	-	-	-
递延税项：				
递延税项贷项	-	-	-	-
负债合计	484,549,095.02	397,791,011.12	275,087,800.93	149,714,139.78
少数股东权益	50,865,712.34	38,079,097.57	42,488,062.95	1,834,738.80
股东权益：				
股本	132,048,464.00	132,048,464.00	132,048,464.00	88,032,309.00
减：已归还投资	-	-	-	-
股本净额	132,048,464.00	132,048,464.00	132,048,464.00	88,032,309.00
资本公积	138,564.36	18,864.36	1.77	1.77
盈余公积	25,204,198.67	25,204,198.67	17,393,010.29	7,992,368.22
其中：法定公益金	8,401,399.56	8,401,399.56	5,797,670.10	2,664,122.74
未分配利润	91,675,986.88	60,337,458.35	55,149,277.11	45,290,086.56
其中：现金股利	26,409,692.80	26,409,692.80	39,614,539.20	-
外币报表折算差额	(206,477.38)	(129,956.52)	-	-
股东权益合计	248,860,736.53	217,479,028.86	204,590,703.17	141,314,765.55
负债和股东权益总计	784,275,543.89	653,349,137.56	522,166,567.05	292,863,644.13

合并利润表

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

项 目	2006年1—6月	2005年度	2004年度	2003年度
一、主营业务收入	651,300,521.96	885,722,834.78	614,183,552.73	333,629,673.75
减：主营业务成本	512,494,076.84	707,274,507.69	463,638,488.88	227,866,130.24
主营业务税金及附加	-	-	-	-
二、主营业务利润	138,806,445.12	178,448,327.09	150,545,063.85	105,763,543.51
加：其他业务利润	7,513,585.40	9,390,010.60	1,642,044.30	4,034,331.32
减：营业费用	22,584,357.37	43,569,745.00	28,773,541.95	15,346,821.82
管理费用	37,556,826.56	58,713,589.32	38,594,970.21	31,685,620.74
财务费用	8,392,242.23	12,526,708.14	4,940,849.40	3,362,130.23
三、营业利润	77,786,604.36	73,028,295.23	79,877,746.59	59,403,302.04
加：投资收益	425,436.34	(691,216.14)	(693,756.12)	-
补贴收入	-	1,600,000.00	-	-
营业外收入	1,888,060.12	303,480.18	340,887.20	998,080.00
减：营业外支出	96,660.89	194,396.04	563,898.13	3,732.49
四、利润总额	80,003,439.93	74,046,163.23	78,960,979.54	60,397,649.55
减：所得税	10,002,792.80	3,595,589.11	7,078,014.07	7,590,918.81
少数股东损益	12,252,425.80	17,836,615.30	8,607,027.85	(475,724.04)
五、净利润	57,748,221.33	52,613,958.82	63,275,937.62	53,282,454.78
加：年初未分配利润	60,337,458.35	55,149,227.11	45,290,086.56	47,506,430.45
六、可供分配利润	118,085,679.68	107,763,185.93	108,566,024.18	100,788,885.23
减：提取法定盈余公积	-	5,207,458.92	6,267,094.71	5,328,245.48
提取法定公益金	-	2,603,729.46	3,133,547.36	2,664,122.74
利润归还投资	-	-	-	-
七、可供股东分配的利润	118,085,679.68	99,951,997.55	99,165,382.11	92,796,517.01
应付普通股股利	26,409,692.80	39,614,539.20	-	-
转作股本的普通股股利	-	-	44,016,155.00	47,506,430.45
八、未分配利润	91,675,986.88	60,337,458.35	55,149,227.11	45,290,086.56

合并现金流量表

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
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	646,864,926.65	916,599,821.91	623,528,357.35	294,959,722.51
收到的税费返还	38,288,460.73	49,295,146.84	58,689,663.54	36,042,561.26
收到的其他与经营活动有关的现金	10,031,673.75	18,802,634.50	24,802,683.38	13,379,467.24
现金流入小计	695,185,061.13	984,697,603.25	707,020,704.27	344,381,751.01
购买商品、接受劳务支付的现金	519,654,300.64	746,649,794.33	498,607,082.08	226,773,724.52
支付给职工以及为职工支付的现金	74,969,269.09	120,794,671.32	73,587,312.17	40,928,441.59
支付的各项税费	17,453,742.40	27,513,343.91	23,412,164.50	21,946,916.23
支付的其他与经营活动有关的现金	26,960,501.89	52,605,941.19	44,504,717.79	35,515,743.29
现金流出小计	639,037,814.02	947,563,750.75	640,111,276.54	325,164,825.63
经营活动产生的现金流量净额	56,147,247.11	37,133,852.50	66,909,427.73	19,216,925.38
二、投资活动产生的现金流量				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金	-	78,740.00	79,800.00	0.00
现金流入小计	-	78,740.00	79,800.00	0.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	14,557,055.78	50,557,407.81	80,307,012.73	52,547,901.13
投资所支付的现金	-	13,208,473.68	2,731,600.00	0.00
购买子公司所支付的现金总额	-	-	3,289,374.44	0.00
支付的其他与投资活动有关的现金	-	22,292.68	-	-
现金流出小计	14,557,055.78	63,788,174.17	86,327,987.17	52,547,901.13
投资活动产生的现金流量净额	(14,557,055.78)	(63,709,434.17)	(86,248,187.17)	(52,547,901.13)
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资所收到的现金	488,054.05	6,125,536.51	-	-
借款所收到的现金	63,804,700.00	230,236,651.22	223,400,000.00	178,200,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	700.00	-
现金流入小计	64,292,754.05	236,362,187.73	223,400,700.00	178,200,000.00
偿还债务所支付的现金	81,014,040.41	202,488,250.81	171,900,000.00	147,440,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	5,890,612.31	21,001,283.23	6,555,888.12	3,424,536.17
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	234,945.97	-	-
现金流出小计	86,904,652.72	223,724,480.01	178,455,888.12	150,864,536.17
筹资活动产生的现金流量净额	(35,598.49)	12,637,707.72	44,944,811.88	27,335,463.83
四、汇率变动对现金的影响	(21,629.55)	(321,264.13)	(55,328.68)	(76,563.90)
五、现金及现金等价物净增加额	18,942,694.17	(14,259,138.08)	25,550,723.76	(6,072,075.82)

合并现金流量表（补充资料）

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

项 目	2006年1—6月	2005年	2004年	2003年
1、将净利润调节为经营活动现金流量				
净利润	57,748,221.33	52,613,958.82	63,275,937.62	53,282,454.78
加：少数股东损益	12,252,425.80	17,836,615.30	8,607,027.85	-475,724.04
计提的资产减值准备	1,788,627.71	1,431,540.66	-944,652.85	2,424,613.07
固定资产折旧	13,146,353.10	21,794,291.95	12,409,429.65	8,238,978.20
无形资产摊销	266,571.35	386,706.97	218,329.07	50,047.77
长期待摊费用摊销	1,616,843.01	2,778,962.03	1,842,353.43	1,219,546.91
待摊费用的减少（减：增加）	35,313.95	(439,045.87)	(784,376.50)	676,897.17
预提费用的增加（减：减少）	582,762.50	348,420.43	1,366,738.08	43,445.32
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失（减：收益）	-	(30,185.21)	818,108.89	3,199.50
固定资产报废损失	65,017.41	15,733.98	-	-
财务费用	4,110,229.00	7,315,330.48	5,220,630.00	3,501,100.07
投资损失（减：收益）	(425,436.34)	691,216.13	693,756.12	-
递延税款贷项（减：借项）	-	-	-	-
存货的减少（减：增加）	(70,938,440.30)	(56,589,509.22)	(78,144,099.03)	(12,172,377.85)
经营性应收项目的减少（减：增加）	(44,074,718.28)	(27,492,024.09)	(18,963,391.88)	(53,360,967.51)
经营性应付项目的增加（减：减少）	79,973,476.87	16,487,202.72	71,293,637.28	15,785,711.99
其他	-	(15,362.58)	-	-
经营活动产生的现金流量净额	56,147,247.11	37,133,852.50	66,909,427.73	19,216,925.38
2、不涉及现金收支的投资和筹资活动	-	-	-	-
债务转为股本	-	-	-	-
一年内到期的可转换债券	-	-	-	-
融资租入固定资产	-	-	-	-
3、现金及现金等价物净增加情况				
现金的期末余额	50,968,365.29	32,025,671.12	46,284,809.20	20,734,085.44
减：现金的期初余额	32,025,671.12	46,284,809.20	20,734,085.44	26,806,161.26
加：现金等价物的期末余额	-	-	-	-
减：现金等价物的期初余额	-	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	18,942,694.17	(14,259,138.08)	25,550,723.76	(6,072,075.82)

资产负债表

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

资 产	2006年6月30日	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
流动资产：				
货币资金	32,100,184.16	25,195,216.34	30,780,909.02	20,471,811.37
短期投资	-	-	-	-
应收票据	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
应收利息	-	-	-	-
应收账款	148,488,016.73	109,888,685.14	77,813,522.55	79,191,361.13
其他应收款	7,215,353.86	5,872,373.94	9,796,971.00	14,026,789.23
预付帐款	1,502,450.49	1,098,987.01	1,699,516.67	1,994,094.72
应收补贴款	-	5,747,453.39	-	18,927,221.67
存 货	170,066,602.42	120,982,005.03	99,081,102.07	44,440,542.50
待摊费用	1,146,865.71	779,795.25	823,626.95	67,367.32
一年内到期的长期债权投资	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	360,519,473.37	269,564,516.10	219,995,648.26	179,119,187.94
长期投资：				
长期股权投资	79,128,779.49	58,671,882.07	29,745,496.57	8,310,967.76
长期债权投资	-	-	-	-
长期投资合计	79,128,779.49	58,671,882.07	29,745,496.57	8,310,967.76
固定资产：				
固定资产原价	234,545,254.90	233,460,994.64	162,117,714.84	89,502,276.84
减：累计折旧	59,607,044.80	49,108,232.20	32,007,055.34	21,729,191.44
固定资产净值	174,938,210.10	184,352,762.44	130,110,659.50	67,773,085.40
减：固定资产减值准备	-	-	-	-
固定资产净额	174,938,210.10	184,352,762.44	130,110,659.50	67,773,085.40
工程物资	-	-	-	-
在建工程	16,842,911.70	14,420,976.70	48,534,408.04	31,430,174.31
固定资产清理	-	-	-	-
固定资产合计	191,781,121.80	198,773,739.14	178,645,067.54	99,203,259.71
无形资产和其他资产：				
无形资产	10,885,657.88	11,139,718.54	5,000,763.17	268,284.23
长期待摊费用	5,275,771.58	6,160,498.87	5,763,589.08	3,518,013.45
其他长期资产	-	-	-	-
无形资产和其他资产合计	16,161,429.46	17,246,217.41	10,764,352.25	3,768,297.68
递延税项：				
递延税款借项	-	-	-	-
资 产 总 计	647,590,804.12	544,256,354.72	439,150,564.62	290,419,713.09

资产负债表（续）

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

负债和股东权益	2006年6月30日	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
流动负债：				
短期借款	127,500,000.00	144,731,360.41	128,000,000.00	76,500,000.00
应付票据	11,971,357.11	6,121,536.68	7,000,000.00	-
应付账款	177,597,300.22	120,754,593.46	92,351,378.18	57,343,573.42
预收账款	1,029,921.87	882,198.10	656,109.33	3,649,331.98
应付工资	8,629,760.84	6,769,138.33	5,536,238.56	7,442,173.61
应付福利费	1,003,981.59	1,003,981.59	1,003,981.59	1,003,981.59
应付股利	26,409,692.80	26,434,683.10	-	1,452,104.51
应交税金	(6,228,517.95)	(5,959,241.07)	(6,678,394.35)	(478,414.12)
其他未交款	-	-	-	-
其他应付款	47,448,183.37	25,560,922.12	5,903,733.58	1,203,603.53
预提费用	1,942,230.48	1,492,556.73	1,391,262.55	1,008,593.02
预计负债	-	-	-	-
一年内到期的长期负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	397,303,910.33	327,791,729.45	235,164,309.44	149,104,947.54
长期负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
其他长期负债	-	-	-	-
长期负债合计	-	-	-	-
递延税项：				
递延税项贷项	-	-	-	-
负债合计	397,303,910.33	327,791,729.45	235,164,309.44	149,104,947.54
股东权益：				
股本	132,048,464.00	132,048,464.00	132,048,464.00	88,032,309.00
减：已归还投资	-	-	-	-
股本净额	132,048,464.00	132,048,464.00	132,048,464.00	88,032,309.00
资本公积	138,564.36	18,864.36	544.26	1.77
盈余公积	25,204,198.67	25,204,198.67	17,393,010.29	7,992,368.22
其中：法定公益金	8,401,399.56	8,401,399.56	5,797,670.10	2,664,122.74
未分配利润	92,895,666.76	59,193,098.24	54,544,236.63	45,290,086.56
其中：现金股利	26,409,692.80	26,409,692.80	39,614,539.20	-
外币报表折算差额	-	-	-	-
股东权益合计	250,286,893.79	216,464,625.27	203,986,255.18	141,314,765.55
负债和股东权益总计	647,590,804.12	544,256,345.72	439,150,564.62	290,419,713.09

利润表

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
一、主营业务收入	454,392,984.12	654,515,858.76	531,149,884.67	332,887,819.34
减：主营业务成本	361,695,501.97	540,936,129.23	404,366,664.52	226,773,425.06
主营业务税金及附加	-	-	-	-
二、主营业务利润	92,697,482.15	113,579,729.53	126,783,220.15	106,114,394.28
加：其他业务利润	4,862,626.03	5,771,810.00	1,401,094.02	4,034,331.32
减：营业费用	16,833,085.74	34,966,239.91	27,175,949.81	15,343,338.82
管理费用	28,995,568.11	45,706,716.75	34,851,204.83	31,174,620.29
财务费用	8,126,249.32	10,514,805.90	5,463,404.15	3,379,208.17
三、营业利润	43,605,205.01	28,163,776.97	60,693,755.38	60,251,558.32
加：投资收益	20,456,897.42	27,440,182.67	9,275,418.73	(372,532.24)
补贴收入	-	-	-	-
营业外收入	1,736,177.88	235,233.46	340,887.20	998,080.00
减：营业外支出	79,287.41	169,014.80	561,100.10	3,732.49
四、利润总额	65,718,992.90	55,670,178.30	69,748,961.21	60,873,373.59
减：所得税	5,606,731.58	3,595,589.11	7,078,014.07	7,590,918.81
五、净利润	60,112,261.32	52,074,589.19	62,670,947.14	53,282,454.78
加：年初未分配利润	59,193,098.24	54,544,236.63	45,290,086.56	47,506,430.45
六、可供分配利润	119,305,359.56	106,618,825.82	107,961,033.70	100,788,885.23
减：提取法定盈余公积	-	5,207,458.92	6,267,094.71	5,328,245.48
提取法定公益金	-	2,603,729.46	3,133,547.36	2,664,122.74
利润归还投资	-	-	-	-
七、可供股东分配的利润	119,305,359.56	98,807,637.44	98,560,391.63	92,796,517.01
应付普通股股利	26,409,692.80	39,614,539.20	0.00	0.00
转作股本的普通股股利	-	-	44,016,155.00	47,506,430.45
八、未分配利润	92,895,666.76	59,193,098.24	54,544,236.63	45,290,086.56

现金流量表

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

项 目	2006年1—6月	2005年度	2004年度	2003年度
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	420,440,131.97	627,737,698.06	550,087,935.03	294,606,646.00
收到的税费返还	36,721,300.59	46,992,819.80	58,152,320.05	36,042,561.26
收到的其他与经营活动有关的现金	13,262,528.79	45,962,041.87	37,924,817.37	13,361,916.30
现金流入小计	470,423,961.35	720,692,559.73	646,165,072.45	344,011,123.56
购买商品、接受劳务支付的现金	343,602,583.20	524,413,233.90	448,245,153.39	225,709,501.49
支付给职工以及为职工支付的现金	52,064,891.82	85,231,287.63	66,684,867.61	40,677,187.85
支付的各项税费	8,304,639.34	13,371,755.62	21,465,904.47	21,946,916.23
支付的其他与经营活动有关的现金	24,882,322.73	63,640,914.11	64,533,558.55	28,706,816.57
现金流出小计	428,854,437.09	686,657,191.26	600,929,493.02	317,040,422.14
经营活动产生的现金流量净额	41,569,524.26	34,035,368.47	45,235,579.43	26,970,701.42
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	-	7,883,353.77	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收到的现金	-	78,740.00	79,800.00	-
现金流入小计	-	7,962,093.77	79,800.00	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	11,876,172.87	35,492,125.40	67,737,448.69	51,883,260.65
投资所支付的现金	-	9,351,236.50	12,158,567.59	8,683,500.00
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流出小计	11,876,172.87	44,843,361.90	79,896,016.28	60,566,760.65
投资活动产生的现金流量净额	(11,876,172.87)	(36,881,268.13)	(79,816,216.28)	(60,566,760.65)
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	63,804,700.00	219,236,651.22	223,400,000.00	178,200,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流入小计	63,804,700.00	219,236,651.22	223,400,000.00	178,200,000.00
偿还债务所支付的现金	81,014,040.41	202,488,250.81	171,900,000.00	147,440,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	5,537,987.31	19,316,368.23	6,555,888.12	3,424,536.17
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	77,079.83	-	-
现金流出小计	86,552,027.72	221,881,698.87	178,455,888.12	150,864,536.17
筹资活动产生的现金流量净额	(22,747,327.72)	(2,645,047.65)	44,944,111.88	27,335,463.83
四、汇率变动对现金的影响	(41,055.85)	(94,745.37)	(54,377.38)	(73,754.49)
五、现金及现金等价物净增加额	6,904,967.82	(5,585,692.68)	10,309,097.65	(6,334,349.89)

现金流量表（补充资料）

编制单位：广州海鸥卫浴用品股份有限公司

单位：人民币元

项 目	2006年1—6月	2005年	2004年	2003年
1、将净利润调节为经营活动现金流量				
净利润	60,112,261.32	52,074,958.19	62,670,947.14	53,282,454.78
加：少数股东损益	-	-	-	-
计提的资产减值准备	1,432,977.65	1,025,211.21	(1,538,767.26)	2,217,915.50
固定资产折旧	10,633,348.27	17,446,101.53	11,380,937.10	8,058,434.37
无形资产摊销	261,860.66	382,040.28	218,329.07	50,047.77
长期待摊费用摊销	1,401,527.29	2,571,027.08	1,825,695.0843	1,219,546.91
待摊费用的减少（减：增加）	(367,070.46)	43,831.70	(756,259.63)	679,228.17
预提费用的增加（减：减少）	449,673.75	101,294.18	382,669.53	43,445.32
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失（减：收益）	-	(47,415.21)	818,108.89	3,199.50
固定资产报废损失	65,017.41	15,733.98	-	-
财务费用	3,757,604.00	6,812,504.50	5,219,930.00	3,075,261.29
投资损失（减：收益）	(20,456,897.42)	(27,440,182.67)	(9,275,418.73)	(372,532.24)
递延税款贷项（减：借项）	-	-	-	-
存货的减少（减：增加）	(49,084,597.39)	(21,900,902.96)	(54,640,559.57)	(11,660,115.89)
经营性应收项目的减少（减：增加）	(33,318,555.01)	(35,803,281.86)	(5,3987,590.63)	(46,170,999.58)
经营性应付项目的增加（减：减少）	66,682,374.19	38,754,817.52	34,327,558.44	16,544,815.52
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	41,569,524.26	34,035,368.47	45,235,579.43	26,970,701.42
2、不涉及现金收支的投资和筹资活动				
债务转为股本	-	-	-	-
一年内到期的可转换债券	-	-	-	-
融资租入固定资产	-	-	-	-
3、现金及现金等价物净增加情况				
现金的期末余额	32,100,184.16	25,195,216.34	30,780,909.02	20,471,811.37
减：现金的期初余额	25,195,216.34	30,780,909.02	20,471,811.37	26,806,161.26
加：现金等价物的期末余额	-	-	-	-
减：现金等价物的期初余额	-	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	6,904,967.82	(5,585,692.68)	10,309,097.65	(6,334,349.89)

三、公司控股子公司盈兆丰 2005 年 4 月收购的北鸥 2004 年利润表

公司控股子公司盈兆丰 2005 年 4 月收购北鸥 26% 股权，北鸥 2004 年净利润为 1,576.60 万元，达到本公司 2004 年净利润的 20%，北鸥 2004 年利润表如下：

利润表

编制单位：黑龙江北鸥卫浴用品有限公司

单位：人民币元

项 目	2004 年度
一、主营业务收入	79,391,980.92
减：主营业务成本	60,151,105.20
主营业务税金及附加	-
二、主营业务利润（亏损以"()"号填列）	19,240,875.72
加：其他业务利润（亏损以"()"号填列）	1,501,767.99
减：营业费用	1,948,314.81
管理费用	3,552,204.26
财务费用	(520,733.87)
三、营业利润（亏损以"()"号填列）	15,762,858.51
加：投资收益（损失以"()"号填列）	-
补贴收入	3,882.00
营业外收入	641.45
减：营业外支出	1,337.00
四、利润总额（亏损总额以"()"号填列）	15,766,044.96
减：所得税	-
少数股东损益	-
五、净利润（净亏损以"()"号填列）	15,766,044.96

四、公司非经常性损益情况的说明

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益（2004年修订）》，公司近三年及一期非经常性损益情况如下表：

单位：人民币元

非经常性损益项目	2006年1—6月	2005年度	2004年度	2003年度
1、处置长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、其他长期资产产生的损益	(65,017.41)	31,681.23	(532,896.80)	(3,199.50)
2、越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免		-	-	-
3、各种形式的政府补贴	1,764,719.00	1,600,000.00	-	-
4、计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		-	-	-
5、短期投资损益，但经国家有关部门批准设立的有经营资格的金融机构获得的短期投资损益除外		-	-	-
6、委托投资损益		-	-	-
7、扣除日常计提资产减值准备后的其他各项营业外收支净额	91,697.64	77,402.91	309,885.87	997,547.01
8、因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备		-	-	-
9、以前年度已经计提各项减值准备的转回		-	984,020.59	-
10、债务重组损益		-	-	-
11、资产置换损益		-	-	-
12、交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益		-	-	-
13、比较财务报表中会计政策变更对以前期间净利润的追溯调整数		-	-	-
14、其他非经常性损益项目		-	-	-
合计	1,791,399.23	1,709,084.14	761,009.66	994,347.51
所得税影响数	214,967.91	111,010.10	91,321.16	119,321.70
税后净利润影响数	1,576,431.32	814,074.04	669,688.50	875,025.81
上述影响额占当年净利润比例	2.73%	1.55%	1.06%	1.64%
净利润	57,748,221.33	52,613,958.82	63,275,937.62	53,282,454.78
扣除非经常性损益后的净利润	56,171,790.01	51,799,884.78	62,606,249.12	52,407,428.97

由上表可见：公司近三年及一期非经常性损益发生额较小，对公司净利润影响很低。

五、主要资产情况

（一）固定资产

1、截至2006年6月30日，公司主要固定资产情况如下：

单位：元

类别	预计残值率	折旧年限	原价	净值	净额
房屋及建筑物	5%	20年	49,346,852.18	45,680,234.02	45,680,234.02
机器设备	5%	7-10年	203,290,297.06	153,504,493.85	153,504,493.85
电子设备	5%	5年	6,437,246.94	3,413,480.59	3,413,480.59
运输工具	5%	5年	4,192,334.84	2,027,279.52	2,027,279.52
其他设备	5%	5年	21,632,807.00	11,511,570.73	11,511,570.73
合计	-	—	284,899,538.02	216,137,058.71	216,137,058.71

公司报告期内新增固定资产和在建工程为公司现有业务发展和产品生产所必需的机器设备、厂房等。新增固定资产和在建工程增强了公司设备和技术装备，提高了公司生产能力和技术水平，促进了公司主营业务的发展。近3年及1期公司主要新增固定资产如下表所示：

2006年1-6月公司主要新增固定资产内容及用途

类型	名称	数量	金额(元)	用途
机器设备及仪器	钻孔攻牙机	6	678,702.60	机加工及模具设计制造：对产品毛坯件进行机械加工，以达到产品要求的精度等；设计和制造生产产品所需的模具
	真空离子镀膜机	1	611,300.00	高级表面处理：对产品表面进行电镀、PVD（真空离子镀膜）等处理，使产品达到要求的保护和装饰性要求
	激光雕刻系统	1	120,000.00	组装
	三色油盅移印机	2	363,684.00	
合计			1,773,686.60	

2005年公司主要新增固定资产内容及用途

类型	名称	数量	金额(元)	用途
机器设备及仪器	数控加工中心	8	4,455,939.79	机加工及模具设计制造：对产品毛坯件进行机械加工，以达到产品要求的精度等；设计和制造生产产品所需的模具
	万能铣床	1	132,600.00	
	平面磨床	1	104,000.00	
	钻孔攻牙机	6	605,025.42	
	自动磨抛圆盘机	3	360,000.00	抛光
	真空离子镀膜机	6	3,502,696.00	高级表面处理：对产品表面进行电镀、PVD（真空离子镀膜）等处理，使产品达到要求的保护和装饰性要求
	自动电镀线设备及其改造工程	-	21,616,684.00	
	超声波机械	1	122,800.00	
	锌合金压铸机	5	2,619,716.10	铸造：通过重力或低压铸造

	压铸模	3	504,632.91	熔铸成产品的坯形
	重力铸造机	4	884,095.60	
	熔炉	1	256,239.67	
	喷枪头分水功能测试机	1	104,000.00	品保
	温控阀特性测试台	1	285,000.00	
	横梁式货架	1	311,000.00	仓储
	泄漏检测仪	1	235,484.58	
	温度标定机	1	211,050.75	组装
	激光打标机	4	520,000.00	
	电动叉车	2	323,296.64	
	吊车	2	231,100.00	运输
	电梯	7	1,386,061.64	
	发电机组	2	1,080,000.00	发电
厂房及在建工程	铜合金厂房	1	9,665,804.97	
	干部宿舍楼	1	5,862,522.77	
合计			55,379,750.84	

2004 年公司主要新增固定资产内容及用途

类型	名称	数量	金额(元)	用途
机器设备及仪器	通芯单弯弯管机	3	210,000.00	机加工：对产品毛坯件进行机械加工，以达到产品要求的精度等
	钻孔攻牙专用机	42	7,937,973.62	
	数控车床	9	950,000.00	
	四柱拉伸胀行两用液压机	1	192,000.00	
	数控加工中心	18	10,113,747.21	
	万能铣床	1	131,000.00	
	超声波清洗系统	1	1,637,480.00	高级表面处理：对产品表面进行电镀、PVD（真空离子镀膜）等处理，使产品达到要求的保护和装饰性要求
	电镀线上挂区及车间正压运行系统	1	288,009.90	
	电镀线弱电镀槽	2	190,000.00	
	纯水设备	2	724,720.00	
	过滤机	5	1,175,406.60	
	整流机、过滤机超音波平台	1	291,264.00	
	电镀线备用槽	1	126,062.50	
	检漏仪	1	108,000.00	
	离子镀膜机	1	500,000.00	模具设计与制作
	火花机	5	738,800.00	
	Haas 加工中心	4	2,538,704.00	
	快速成型机	1	365,445.60	
	测量投影仪	1	111,039.24	
	注塑机	3	580,000.00	注塑
厢式运输车	1	162,400.00	产成品运输	

	叉车	3	829,820.60	
	货车	1	142,000.00	
	客车	1	132,000.00	
	电梯	1	136,500.00	
	抛光线集尘机	4	320,000.00	环保
	集尘脱硫设备	2	250,000.00	
	电镀前清洗废水回用工程	1	1,065,960.00	
	压铸机	8	3,643,596.81	铸造及压铸：产品成型
	锌合金自动配汤机及配件	1	686,244.00	
	空气压缩机	2	208,492.00	
	重力铸造机	4	1,364,220.00	
	低压铸造机	2	3,507,434.42	
	电熔炉	2	739,190.62	
	喷砂机	1	130,932.00	
	砂芯机	4	1,482,464.96	
	铸造模具	1	139,481.16	
	回收熔炉	1	144,690.00	
	立体货架	1	483,000.00	组装物流
	激光标刻机	2	316,000.00	
	三次元坐标测量仪	1	435,449.80	实验室设备
	原子吸收分光光度仪	1	163,000.00	
	变压器	1	537,701.70	发电：生产配套
	发电机组	2	1,823,051.36	
	受电设备电气工程	1	1,109,491.00	
	高低压电房	1	750,686.28	
房屋建筑物	四、五、六厂房及附属物、锌合金厂房等	3	29,641,009.98	
合计			79,254,469.36	

2003 年公司主要新增固定资产内容及用途

类型	名称	数量	金额(元)	用途
机器设备及仪器	数控自动机床	3	694,512.00	机加工：对产品毛坯件进行机械加工，以达到产品要求的精度等
	数控加工中心	3	836,308.20	
	圆盘钻孔攻牙机	15	5,282,874.31	
	产品清洗机	1	325,772.82	
	立式数控加工中心	2	512,616.00	
	1600KN 金属屑压块机	1	150,000.00	
	立柱砂光机	2	556,386.88	
	电镀线	1	380,000.00	高级表面处理：对产品表面进行电镀、PVD（真空离子镀膜）等处理，使产品达到要求的保护和装饰性要求
	超声波洗净设备	4	2,457,400.00	
	新电镀电解槽及支架	1	190,600.00	
	燃油加热干水运输炉	1	225,855.00	
	垂直升降自动电镀线	1	1,693,120.00	

	过滤机	12	134,400.00	
	挂具升降与储存输送带	1	248,970.00	
	电镀部挂具存储输送链	1	723,602.00	
	新电镀热水炉工程	1	601,400.00	
	纯水机	1	348,000.00	
	计算机自动控制离子镀膜机	2	1,000,000.00	
	自动砂芯机	1	695,875.39	铸造：通过重力或低压铸造熔铸成产品的坯形
	金相显微镜	1	91,183.40	
	X-射线测厚仪	1	318,820.00	品保
	除尘系统	10	543,841.34	
	电镀污水处理系统	1	132,000.00	环保
	输送机	2	140,132.00	
	激光打标机	3	535,825.00	
	组装 D 线空调	1	192,154.80	组装
	庆铃货车	1	140,000.00	
	叉车	2	267,000.00	运输
	别克旅行车	1	301,400.00	
	空调机	1	149,748.00	
	新饭堂空调系统	2	214,453.00	
	新宿舍楼供电系统	1	258,369.20	
厂房及在建工程	饭堂	1	457,152.00	
	员工宿舍	1	3,662,875.71	
	祈福新村住宅	2	529,900.00	
合计				24,992,547.05

2、报告期各期末在建工程情况如下：

2006 年 6 月末在建工程的构成情况

工程名称	预算数(万元)	期初余额(元)	本期增加额(元)	本期转入固定资产(元)	其他减少额(元)	期末余额(元)	资金来源	工程投入占预算比例
铜合金厂工程	1575	4,200,028.10	729,000.00	----	----	4,929,028.10	自筹	99.97%
珠海富山厂区	1860	7,591,937.60	214,500.00	----	----	7,806,437.60	自筹	41.97%
ERP 工程	206	2,345,211.00	108,736.00	----	----	2,453,947.00	自筹	
其他	----	992,776.79	1,941,892.00	51,600.00	----	2,883,068.79	自筹	
合计		15,129,953.49	2,994,128.00	51,600.00	----	18,072,481.49		
减：在建工程减值准备		----			----			
净额		15,129,953.49				18,072,481.49		

2005 年 在建工程的构成情况

工程名称	预算数(万元)	期初余额(元)	本期增加额(元)	本期转入固定资产(元)	其他减少额(元)	期末余额(元)	资金来源	工程投入占预算比例
锌合金厂工程	5000	30,099,700.87	5,687,532.13	31,113,633.09	4,673,599.91	----	自筹	100.00%
铜合金厂工程	1575	8,785,192.81	6,743,445.98	11,328,610.69	----	4,200,028.10	自筹	98.59%

珠海富山厂区	1860	7,577,497.60	14,440.00	----	----	7,591,937.60	自筹	40.74%
ERP 工程	206	----	2,345,211.00	----	----	2,345,211.00	自筹	
其他	----	6,094,311.40	7,035,017.67	11,373,347.04	763,205.24	992,776.79	自筹	
合 计		52,556,702.68	21,825,646.78	53,815,590.82	5,436,805.15	15,129,953.49		
减:在建工程减值准备		----				----		
净 额		52,556,702.68				15,129,953.49		

2004 年在建工程的构成情况

工程名称	预算数 (万元)	期初余额 (元)	本 期 增加额(元)	本期转入 固定资产(元)	其 他 减少额(元)	期末 余额(元)	资金 来源	工程投入占 预算比例
锌合金厂工程	5000	18,166,409.11	32,221,535.67	20,288,243.91	---	30,099,700.87	自筹	98.64%
铜合金厂工程	1575	4,140,296.20	4,644,896.61	---	---	8,785,192.81	自筹	51.97%
综合车间	279	2,010,900.95	61,795.60	---	2,072,696.55	---	自筹	
珠海富山厂区	1860	1,947,497.60	5,630,000.00	---	---	7,577,497.60	自筹	40.74%
其他	---	5,365,070.45	6,020,071.30	4,719,774.35	571,056.00	6,094,311.40	自筹	
合 计		31,630,174.31	48,578,299.18	25,008,018.26	2,643,752.55	52,556,702.68		
减:在建工程减值准备		----				----		
净 额		31,630,174.31				52,556,702.68		

2003 年度在建工程的构成情况

工程名称	预算数 (万元)	期初余额 (元)	本期增加额 (元)	本期转入 固定资产(元)	期末数(元)	资金 来源	工程投入占预 算的比例(%)
锌合金工程	2194	1,155,967.11	18,570,442.00	1,560,000.00	18,166,409.11	自筹	78.56
职工宿舍	---	2,074,458.94	1,588,416.77	3,662,875.71	---	自筹	---
铜合金工程	1575	353,603.00	3,786,693.20	---	4,140,296.20	自筹	22.48
综合车间	279	---	2,010,900.95	---	2,010,900.95	自筹	72.17
珠海富山厂区	1860	---	1,947,497.60	---	1,947,497.60	自筹	41.93
其他	---	99,750.00	6,038,828.65	773,508.20	5,365,070.45	自筹	
合计		3,683,779.05	33,942,779.17	5,996,383.91	31,630,174.31		
减:在建工程减值准备		----			----		
净额		3,683,779.05			31,630,174.31		

(二) 对外投资

截至 2006 年 6 月 30 日, 公司主要对外投资情况如下:

单位: 元

被投资单位名称	投资期限	投 资 金 额				减值 准备
		初始投资额	本年权 益调整	累计权 益调整	期末余额	
按权益法核算:						
广州鸥保卫浴用品有限公司	20 年	4,046,000.00	425,436.34	(265,779.80)	3,780,220.20	

鸥保为中外合作企业，注册资本 150 万美元，其中本公司以相当于 50 万美元的人民币出资。

（三）无形资产

截至 2006 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	剩余摊销年限	期末余额
软件	购买	1,621,015.06	1.65 年	875,758.20
土地使用权	购买	10,271,243.25	48.5 年	10,032,615.29
专利权	购买	11,415.00	8.50 年	8,457.01
合 计	—	11,903,673.31	—	10,916,830.50
净 额	—		—	10,916,830.50

公司无形资产中，土地使用权按 50 年摊销，软件使用权按 2 年摊销，其余未明确受益期和有效期的无形资产按不超过 10 年摊销。

六、主要债项情况

（一）银行借款

截至 2006 年 6 月 30 日，公司银行借款情况如下：

单位：元

借款条件及币种	2006-6-30	
	月利率‰	金额
保证借款	3.78-4.35	69,000,000.00
抵押借款	4.65-4.875	35,000,000.00
质押借款	4.5-4.875	34,500,000.00
合计		138,500,000.00

1、保证借款

中国银行股份有限公司广州市番禺支行与公司签订总额为人民币 10,000 万元的《最高额授信融资合同》，创盛达为该笔授信融资合同提供全额担保，公司已向该行取得额度内短期借款人民币 6,400 万元，并由玉环艾迪西铜业有限公司、南鸥、宁波汉禹卫浴铜制品有限公司提供连带责任还款保证，并签定保证合同。

交通银行齐齐哈尔分行短期借款人民币 500 万元由黑龙江鑫正投资担保有限公司提供担保。

2、抵押借款

2005 年 12 月 14 日，本公司以房地产权证号为粤房地证字第 C3539169 和 C3539191 作为抵押，向中信实业银行广州分行番禺支行取得人民币 1,500 万元的流

动资金贷款,期限为2005年12月14日至2006年12月14日;2005年7月15日,公司以编号(2005)穗(投保)字第22号最高额抵押合同附件“抵押物清单”上所列机器设备作抵押,向中信实业银行广州分行番禺支行取得人民币1,400万元的流动资金贷款,期限为2005年12月14日至2006年7月15日。截至2006年6月30日,作为抵押物的厂房账面净值为人民币1,947.18万元,设备账面净值为人民币5,371.44万元。

2005年9月28日,本公司之子公司广州南鸥卫浴用品有限公司以编号(2005)穗(投保)字第25号最高额抵押合同附件“抵押物清单”上所列机器设备作抵押,向中信实业银行广州分行番禺支行取得人民币600万元的流动资金贷款,期限为2005年9月28日至2006年9月21日。截至2006年6月30日,作为抵押物的设备账面净值为人民币1,701.72万元。

3、质押借款

2006年4月30日,公司以深发穗府前质字第20060429001-1号质押担保合同上所列其自有仓库的铜原材料和铜制品为质押物向深圳发展银行广州分行府前支行取得2,000万元的流动资金贷款,期限为2006年4月30日至2006年9月30日;2006年6月20日,公司以其自有仓库的铜原材料和铜制品为质押物向深圳发展银行广州分行府前支行取得1,450万元的流动资金贷款,期限为2006年6月20日至2007年6月20日。

公司无逾期未偿还债项。

(二) 对内部人员和关联方的负债

1、对内部人员的负债

2006年6月30日,公司应付工资为1,329.27万元,无属于拖欠性质或工效挂钩的部分;应付福利费100.40万元。

2、对关联方的负债

对关联方的负债参见本招股意向书“第七章 同业竞争与关联交易”部分相关描述。

(三) 预提费用

截至2006年6月30日,本公司预提费用余额为331.99万元,主要为预提的利息、水电费、排污费等。各项预提费用计提政策如下表:

项 目	计提的政策
利 息	按照与银行签订的借款合同计提
水 费	按照上月生产耗用量计提
电 费	按照上月生产耗用量计提
排污费	按照上月生产耗用量计提

租金	按照与租赁人签订租赁合同计提
----	----------------

(四) 承诺事项

本公司为在建工程珠海富山卫浴用品制造服务基地项目，与珠海市富山工业区管委会签订了金额为人民币 18,599,814.00 元的土地使用权出让合同，截至 2006 年 6 月 30 日，已支付人民币 7,654,500.00 元，尚未支付的合同金额为人民币 10,945,314.00 元。

(五) 或有债项

截止 2006 年 6 月 30 日，公司无需要披露的重大或有债项。

七、股东权益情况

本报告期内各期末公司股东权益情况如下表：

单位：元

	2006年6月30日	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
股本	132,048,464.00	132,048,464.00	132,048,464.00	88,032,309.00
资本公积	138,564.36	18,864.36	1.77	1.77
盈余公积	25,204,198.67	25,204,198.67	17,393,010.29	7,992,368.22
其中：法定公益金	8,401,399.56	8,401,399.56	5,797,670.10	2,664,122.74
未分配利润	91,675,986.88	60,337,458.35	55,149,227.11	45,290,086.56
其中：现金股利	26,409,692.80	26,409,692.80	39,614,539.20	-
外币报表折算差额	(206,477.38)	-129,956.52	-	-
股东权益合计	248,860,736.53	217,479,028.86	204,590,703.17	141,314,765.55
少数股东权益	50,865,712.34	38,079,097.57	42,488,062.95	1,834,738.80

2003 年 6 月中华人民共和国商务部以“商资二批[2003]209”号文《关于番禺海鸥卫浴用品有限公司改制为外商投资股份有限公司的批复》，批准同意本公司改制由有限责任公司整体变更为外商投资股份有限公司，本公司以截至 2002 年 12 月 31 日止经审计的净资产按 1：1 的比例折合为股本，其中包括盈余公积人民币 6,525,880.32，股本总额为 8,803.2309 万股。上述股本业经深圳南方民和会计师事务所深南验字(2003)第 080 号验资报告验证。

2004 年 7 月中华人民共和国商务部以“商资批[2004]1066”号文《商务部关于同意海鸥卫浴用品股份有限公司增资的批复》，批准同意本公司以 2003 年底的总股本 8,803.2309 万股为基数，向全体股东按照每 10 股送 5 股的比例实施分配，送出红股 44,016,155 股，变更后的股本总额为 13,204.8464 万股。上述股本业经深圳南方民和会计师事务所深南验字(2004)第 100 号验资报告验证。

根据 2004 年度股东大会决议，本公司以 2004 年度总股本 132,048,464 股为基数，以现金方式按每 10 股派人民币 3 元的比例向全体股东派现人民币 39,614,539.20 元，并于 2005 年 2 月实施。

根据 2005 年度股东大会决议，本公司以 2005 年度总股本 132,048,464 股为基数，以现金方式按每 10 股派人民币 2 元的比例向全体股东派现人民币 26,409,692.80 元，并于 2006 年 6 月实施。

根据 2006 年 7 月 18 日召开的 2006 年第一次临时股东大会关于 2005 年年度利润分配补充方案的决议，截至 2005 年末可供分配利润 32,783,405.44 元全部按股东所持股份份额派现；2006 年 1 月 1 日起所形成的利润由首次公开发行后的新老股东共享。

八、现金流量状况

（一）公司报告期现金流量情况

公司近三年又一期现金流量的基本情况如下：

单位：元

项 目	2006 年 1—6 月	2005 年	2004 年度	2003 年度
经营活动产生的现金流量净额	56,147,248.10	37,133,852.50	66,909,427.73	19,216,925.38
投资活动产生的现金流量净额	-14,557,055.78	-63,709,434.17	-86,248,187.17	-52,547,901.13
筹资活动产生的现金流量净额	-22,611,898.67	12,637,707.72	44,944,811.88	27,335,463.83
汇率变动对现金的影响	-21,629.55	-321,264.13	-55,328.68	-76,563.90
现金及现金等价物净增加额	18,956,664.10	-14,259,138.08	25,550,723.76	-6,072,075.82

（二）报告期内，公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

九、资产负债表日期后事项

根据 2006 年 7 月 18 日召开的 2006 年第一次临时股东大会关于 2005 年年度利润分配补充方案的决议，截至 2005 年末可供分配利润 32,783,405.44 元全部按股东所持股份份额派现；2006 年 1 月 1 日起所形成的利润由首次公开发行后的新老股东共享。

除上述事项外，本公司无需要披露的其他资产负债表日后事项。

十、会计报表附注中的或有事项及其他重要事项

（一）公司重大关联交易事项详见“第七章同业竞争与关联交易”和申报财务报表附注中关于关联交易的披露。

(二) 本公司无需要披露的重大或有事项、无需要披露的重大承诺事项。

(三) 截止 2006 年 6 月 30 日本公司无需要披露的其他重要事项。

十一、财务指标

1、主要财务指标

财务指标	2006年1-6月 (2006.06.30)	2005年度 (2005.12.31)	2004年度 (2004.12.31)	2003年度 (2003.12.31)
流动比率	1.09	0.98	1.09	1.25
速动比率	0.54	0.48	0.59	0.95
母公司资产负债率(%)	61.35	60.22	53.55	51.34
应收账款周转率(次)	7.52	7.00	6.62	5.84
存货周转率(次)	4.43	4.22	5.06	5.86
息税折旧摊销前利润(万元)	8,997.04	10,326.14	9,665.09	7,171.19
利息保障倍数	11.78	13.91	18.30	23.32
每股经营活动现金流量净额(全面摊薄元/股)	0.43	0.28	0.51	0.22
每股净现金流量(元)	0.14	-0.11	0.19	-0.07
无形资产(土地使用权除外)占净资产比例(%)	0.31	0.48	0.32	0.19

2、公司按《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及披露》要求计算公司三年及一期净资产收益率和每股收益如下：

(1) 2006 年 1—6 月净资产收益率和每股收益如下：

报告期利润	净资产收益率(%)		每股收益(元)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	55.78	56.34	1.05	1.05
营业利润	31.26	31.58	0.59	0.59
净利润	23.21	23.44	0.44	0.44
扣除非经常性损益后的净利润	22.57	22.80	0.43	0.43

(2) 2005 年净资产收益率和每股收益如下：

报告期利润	净资产收益率(%)		每股收益(元)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	82.05	90.18	1.35	1.35
营业利润	33.58	36.90	0.55	0.55
净利润	24.19	26.59	0.40	0.40
扣除非经常性损益后的净利润	23.82	26.18	0.39	0.39

(3) 2004 年净资产收益率和每股收益如下：

报告期利润	净资产收益率(%)	每股收益(元)

	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	73.58	87.04	1.14	1.14
营业利润	39.04	46.18	0.60	0.60
净利润	30.93	36.59	0.48	0.48
扣除非经常性损益后的净利润	30.60	36.20	0.47	0.47

(4) 2003年净资产收益率和每股收益如下:

报告期利润	净资产收益率(%)		每股收益(元)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	74.84	92.23	1.20	1.20
营业利润	42.04	51.80	0.67	0.67
净利润	37.70	46.46	0.61	0.61
扣除非经常性损益后的净利润	37.09	45.70	0.60	0.60

上述财务指标的计算方法如下:

- 1、流动比率 = 流动资产/流动负债
- 2、速动比率 = 速动资产/流动负债
- 3、母公司资产负债率 = 总负债/总资产
- 4、应收账款周转率 = 主营业务收入/应收账款平均余额
- 5、存货周转率 = 主营业务成本/存货平均余额
- 6、息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 利息支出 + 折旧 + 摊销
- 7、利息保障倍数 = (利润总额 + 利息支出) / 利息支出
- 8、每股经营活动现金流量净额(全面摊薄) = 经营活动产生的现金流量净额 / 期末股本总额
- 9、每股净现金流量 = 现金流量净额 / 期末股本总额
- 10、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
- 11、加权平均净资产收益率(ROE)

$$ROE = \frac{P}{E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0}$$

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净资产; 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。

- 12、全面摊薄净资产收益率 = 报告期利润 ÷ 期末净资产
- 13、加权平均每股收益(EPS)

$$\text{EPS} = \frac{P}{S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0}$$

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。

14、全面摊薄每股收益 = 报告期利润 ÷ 期末股份总数

十二、验资情况

有关内容参见本招股意向书第五章之“五、公司出资及历次验资情况”。

第十一章 管理层讨论与分析

一、财务状况分析

(一) 资产构成及资产质量分析

1、资产构成分析

资产	2006-06-30		2005-12-31		2004-12-31		2003-12-31	
	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
流动资产合计	52,855.20	67.39	39,129.85	59.89	30,111.66	57.67	18,687.70	63.81
其中：货币资金	5,096.84	6.50	3,202.57	4.90	4,628.48	8.86	2,073.41	7.08
应收账款	19,938.31	25.42	14,716.80	22.53	10,590.49	20.28	7,956.85	27.17
存 货	26,576.00	33.89	19,705.39	30.15	13,842.42	26.51	4,495.28	15.35
长期投资	378.02	0.48	335.48	0.51	203.78	0.39	0	0
固定资产	23,420.95	29.86	23,966.56	36.68	20,807.90	39.85	10,220.04	34.90
无形资产及其他 资产	1,773.38	2.26	1,903.03	2.91	1,093.32	2.09	378.63	1.29
资产总计	78,427.55	100.00	65,334.91	100.00	52,216.66	100.00	29,286.36	100.00

从上表可以看出，公司资产主要由流动资产和固定资产构成，在总资产中的比例基本保持稳定，符合本公司制造企业的特点和资金流转的需要。随着当前公司的生产能力已经接近满负荷，产销规模的扩大需要公司继续增加制造设备等固定资产投资和相应的配套流动资金。公司主要资产构成分析如下：

(1) 流动资产分析

近3年来公司流动资产主要由应收账款、存货和货币资金构成，其中应收账款和存货在总资产中的比重基本保持稳定，但金额和比重均有所增加（见上表），主要是公司产销规模快速增长所致，详见下文“资产周转能力分析”部分。

2003年末其他应收款金额较大，主要是预付的购买土地款和房款挂账、代客户垫支费用及借款等，截止2004年末，上述款项已收回或交易已完成。

报告期内公司应收补贴款系因出口产品应收的待退增值税，系按照税务局已经确认的“生产企业出口货物免抵退税申报汇总表”中当期应退税额确认而来，无回收风险。报告期出口退税明细如下：

单位：元

项目	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
期初应退税款	5,881,558.23	81,334.07	18,927,221.67	12,101,798.73
本年应退税款	32,602,590.14	50,255,656.42	39,908,151.84	42,867,984.2
本年已退税款	38,288,430.73	44,455,432.26	58,754,039.44	36,042,561.26
期末应收退税款	195,717.64	5,881,558.23	81,334.07	18,927,221.67

(2) 固定资产分析：公司固定资产主要为生产环节所需的各种机器设备和厂房建筑物。截至 2006 年 6 月末，公司固定资产达到 23,420.95 万元，成新率为 75.86%。因产能规模迅速扩张的需要，公司固定资产大幅增加，特别是 2003 年度和 2004 年度。2003 年公司固定资产增长 1.13 倍，2004 年在此基础上增加 10,588 万元，增长 1.04 倍，2005 年度增长 15%。经过近 3 年的大幅增长，公司固定资产生产能力和资产质量（成新率）均获提高，缓解了产销规模不断扩大的需要。

(3) 无形资产及其他资产分析：截至 2006 年 6 月末，公司无形资产为 1,091.68 万元，占公司资产的比例为 1.39%，主要为土地使用权 1,003.26 万元及各类软件和专利费。上述软件为公司新购进和开发，无需计提减值准备情况。此外，2006 年 6 月末，公司长期待摊费用为 681.69 万元，主要为厂房改造及维修费用，占公司资产的比例为 0.87%，对公司无重大影响。

2、资产质量及减值准备提取情况分析

单位：元

序号	内容	2003 年 计提额	2004 年 计提额	2005 年 计提额	2006 年 1-6 月计提额	2006 年 6 月 末余额
1	坏账准备	2,217,915.50	-984,020.59	1,431,540.66	1,920,340.35	7,249,578.17
	其中： 应收账款	1,367,721.37	935,304.45	1,393,374.85	1,716,032.54	6,634,423.43
	其他应收款	850,194.13	-1,919,325.04	38,165.81	204,307.81	615,154.74
合计		2,217,915.50	-984,020.59	1,431,540.66	1,920,340.35	7,249,578.17

公司按照会计制度的规定建立了各项资产减值准备计提制度。其中，应收款项按期末应收款项余额(包括应收账款和其他应收款)与账龄分析法所确定的计提比率的乘积计提，1-2 年的按 20%计提，2-3 年的按 50%的比例计提，对 3 年以上的按 100%计提，对 1 年以内的应收账款也按 3%的比例计提，体现了谨慎性原则。经过评估公司存货及固定资产、无形资产均无须计提减值准备。

公司管理层认为，公司 3 年来资产规模和质量持续提高，资产质量优良。公司将继续加强资产管理，执行稳健的会计政策，有效保证公司的持续稳定发展。

(二) 偿债能力分析

财务指标	2006.06.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
流动比率	1.09	0.98	1.09	1.25
速动比率	0.54	0.49	0.59	0.95
母公司资产负债率(%)	61.35	60.23	53.55	51.34
每股经营活动现金流量净额(全面摊薄元/股)	0.43	0.28	0.51	0.22
每股净现金流量(元)	0.14	-0.11	0.19	-0.07

2006年6月末公司流动比率为1.09,速动比率为0.54,资产负债率为61.35%,公司资产流动性和短期偿债能力较2005年增强。

1、短期偿债能力分析

2003年以后公司流动性降低主要是因为公司近3年来产能规模迅速扩张,公司固定资产投资大幅增加(详见重大资本支出分析)、生产经营所需的原材料占用资金也相应增加,特别是在铜、锌等原材料大幅上涨的情况下公司原材料储备需要占用更多的资金。为保证生产经营资金流转的需要,公司适当增加了短期负债融资,导致流动比率下降,资产负债率提高。公司通过选择最佳采购量等措施控制存货库存、加速资金周转(公司应收账款和存货周转次数分别达到7.52次和4.43次),公司经营活动获得的现金流量能够满足经营活动的支出。公司有着良好的企业信用,资金周转顺畅,从未欠付银行本息,已通过中国银行及中信银行企业信用等级AA级企业评审。目前的综合授信额度20,400万元,其中,中国银行10,000万元、中信银行6,400万元、深圳发展银行4,000元,公司目前还没有发生表外融资及或有负债。除上述银行以外,深圳发展银行、中国进出口银行、汇丰银行和东亚银行等均与公司有着良好的关系,是公司可以利用的融资渠道。

2、经营活动现金流分析

公司2003年经营活动产生的现金流量净额小于税后利润的主要原因是公司为提高竞争力对主要客户的货款结算方式发生了改变,即,由L/C(一般付款期限为14天左右)和离岸60天付款的T/T方式改变为客户提货后60天至90天付款的T/T为主的方式,使公司货款回收期延长,应收款项增加较快使经营活动现金流入减少;同时公司应客户要求增加了产成品库存占用了较多的资金,导致经营活动产生的现金流量净额小于税后利润。

2004年度公司在盈利能力和获现能力增强的基础上,通过对供应商采用有利的结算方式增加了商业信用,使得当期经营活动产生的现金流量超过公司净利润额。

2005年度则因原材料采购金额加大以及库存增加使公司经营活动净现金流量有所下降。

2006年1-6月公司经营活动产生的现金流量和净利润基本一致,其中,销售商品、提供劳务收到的现金占销售收入的99.32%,公司生产经营活动具有较强的盈利能力和获现能力。但当前公司处于快速发展期,投资活动支出的现金较大,公司的

债务融资和经营活动产生的现金流入不能完全满足公司投资项目的资金需求，公司需拓宽融资渠道，利用资本市场进行股权融资。

（三）资产周转能力分析

周转能力	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
应收账款周转率（次）	7.52	7.00	6.62	5.84
应收账款周转天数（天）	47.89	51.43	54.38	61.64
存货周转率（次）	4.43	4.22	5.06	5.86
存货周转天数（天）	81.28	85.38	71.15	61.43

1、应收账款周转能力分析

从上表可见，公司应收账款周转速度逐年提高，从 2003 年的 5.84 次（61.64 天）提高到 2006 年 6 月末的 7.52 次（47.89 天）。从应收账款规模来看，2004 年较 2003 年增长 33.10%，2005 年较 04 年增加 28.04%，而同期销售收入分别增长 84.09% 和 44.21%，并且周转速度逐步提高，是业务规模扩大的正常现象。

公司产品主要销售海外，货款回笼的速度主要受结算方式的影响。近 3 年来公司的竞争能力和与客户在结算方式等方面的谈判能力逐年增强（详见与主要客户的结算方式表），因此，近 3 年来公司货款回收期均控制在 2 个月以内，并且周转速度逐步提高，2006 年在销售收入快速增长、客户增加的前提下较上年约快 1 周时间。公司应收账款周转顺畅。

近 3 年来主要客户结算方式如下表所示（2006 年 1-6 月公司主要客户结算方式未发生变化）。

客户名称	2003 年			2004 年			2005 年		
	L/C	T/T	D/P	L/C	T/T	D/P	L/C	T/T	D/P
甲公司	约 70% 即期	约 30% 到货 60 天		约 70% 即期	约 30% 到货 60 天			约 80% 离岸 14 天	
乙公司		51%离岸 50 天 49%离岸 114 天			74%离岸 50 天 26%离岸 114 天			约 80% 离岸 60 天	
丙公司		100%到货 60 天			100%到货 60 天			100%到货 60 天	
丁公司		各 50% 离岸 60 天/95 天			各 50% 离岸 60 天/95 天			各 50% 离岸 60 天 /95 天	

注：L/C 为信用证、T/T 为电汇、D/P 为付款交单。

2003 年末应收账款较 2002 年增长 4484.68 万元，增长 129%，增长较快主要是因为：① 销售规模继续保持增长，总体应收账款随销售规模扩大而增加。② 新增

客户增加销售收入 2,548.18 万元，增加应收账款 1,673.72 万元，其中当年新增客户美国科勒公司为公司增加销售收入 1,861.70 万元，增加应收账款 1,292.42 万元。

③ 公司货款结算方式发生变化。公司为增强竞争力，延长了对客户的信用周期，原销售货物主要采用见单即付的信用证方式，货款回收时间为 30 天；2003 年对主要客户增加了提货后 60 天付款的电汇（T/T）等方式。

2、存货周转能力分析

公司存货主要为原材料（铜材、铜零件、锌材等）、产成品和在产品。公司为品牌客户提供制造服务，以销定产，客观上使公司存货具有周转快的特点。但近 3 年来公司存货周转速度有所下降，从 2003 年的 61 天（约 2 个月）降为 2006 年的 81.28 天，主要受产销规模扩大、合并范围增加、客户库存储备要求、产品品种增加等因素的综合影响，具体分析如下：

2003 年公司的存货主要是原材料和少量的在产品，公司基本按照客户订单生产，产成品完工后快速移交客户，备用的库存产品较少。但从 2004 年起公司产销规模迅速扩大，公司各类存货相应大幅增加，同时存货结构发生变化，库存产成品及在产品的金额和比重均大幅增加，成为公司存货的重要组成部分。2005 年公司产成品库存增加的主要原因有：① 子公司南鸥在 2005 年销售收入实现成倍增长，且销量逐月增加、品种结构也大幅增加，使产成品备用库存总量和在年底的存量增加。② 公司进一步延伸制造服务体系（TMS）链条，强化稳定、快速出货能力，保证主要客户（包括南鸥客户）经常性产品的稳定均衡供应，公司产品的储备库存从 2 周时间增至约 1 个月时间，使库存产品增加。③ 原材料价格上涨使存货价值增加，也是原因之一。2006 年 6 月末公司存货增长主要是公司原材料库存和备用产成品增加。

虽然公司产成品存货较前年度大幅增加，但具体分析增长结构可以看出，公司产成品库存增长部分主要来源于占公司销售收入 60%左右的水龙头零组件产品，2005 年排水器类和浴室配件类产品增长较快主要是子公司南鸥销售收入增长 1 倍多备用库存相应增加。因此公司各类产成品库存的增加与各类产品的销售情况是配比的，不存在库存产成品结构不合理的情况。

公司原材料和在产品的增加则主要是受产能规模扩大和材料价格上涨影响，上述因素导致公司原材料储备和在产品从 2004 年起逐年增加，2006 年 6 月末公司原材料储备快速增长也是受上述两个因素的影响。除此以外，公司在产品增加还受产

品品种影响，2004年以后公司在产品随产品品种的增加而增加（2004年、2005年公司产品品种分别较前增加约780种和622种）。截至报告期末，公司存货周转正常，无遭受损毁、陈旧过时或销售价格低于成本需计提跌价准备的存货。

近3年来公司存货构成情况如下：

单位：万元

类别	项目	2006年6月末	2005年末	2004年末	2003年末
一、原材料	主要材料	10,068.18	6,845.53	5,190.96	2,321.73
	辅助材料	426.10	354.21	142.93	57.01
	原材料合计	10,494.28	7,199.73	5,333.90	2,378.74
二、产成品	水龙头零组件	6,878.65	4,683.54	3,725.46	547.42
	排水器	1,365.44	1,639.86	444.48	178.21
	浴室配件	675.72	1,379.08	405.58	8.77
	温控阀	228.10	205.39	131.52	29.84
	锌合金类	1,306.57	142.77	0.42	----
	产成品合计	10,454.49	8,050.64	4,707.46	764.24
三、在产品	在产品	5,627.24	4,455.02	3,799.67	1,352.30
四、低值易耗品			0.00	1.39	12.76
四、合计	合计	26,576.00	19,705.39	13,842.42	4,495.28

3、运营能力综合分析

公司应收账款周转率分别为5.84次(61.64天)、6.62次(54.38天)、7次(51.43天)、7.52次(47.89天)周转能力较强。存货周转率分别为5.86次(61.43天)、5.06次(71.15天)、4.22次(85.38天)和4.43次(81.28天)，周转速度下降如前所述主要是因为公司和子公司产销规模加大、增加备用产成品库存等，不存在存货质量问题。为进一步提高运营能力，公司将进一步加强应收账款和存货的管理，争取有利的付款方式、设定最佳库存，提高资产利用效率和收益能力。

二、盈利能力分析

（一）销售收入变动分析

公司产品主要外销，子公司部分产品国内销售。其中，外销收入确认时点为：公司与客户根据贸易惯例（FOB、CIF、DDU等），将商品运出报关并开具发票、不再对该商品实施继续管理权和实际控制权时，确认销售。内销收入确认时点为：依据公司与客户签订的销售合同，将商品运出并开具发票，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权时，确认销售。

1、销售产品结构分析

产品名称	2006年1-6月		2005年度		2004年度		2003年度	
	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
水龙头零组件	40,809.54	62.66	54,626.48	61.67	39,766.80	64.75	22,301.73	66.85
排水器	11,503.51	17.66	17,054.55	19.25	14,977.92	24.39	9,735.92	29.18
浴室配件	5,760.76	8.85	9,423.27	10.64	2,179.47	3.55	657.64	1.97
阀门	2,646.10	4.06	3,400.75	3.84	2,028.55	3.30	541.96	1.62
锌合金产品	4,410.15	6.77	4,067.23	4.59	2,465.62	4.01	125.71	0.38
合计	65,130.05	100.00	88,572.28	100	61,418.36	100	33,362.97	100

由上表可见，水龙头零组件产品为公司主要产品，近年来销售额始终保持在公司总销售额的60%以上，为公司产品销售额增长的主要来源；排水器和浴室配件类产品分列公司第二和第三大类产品，分别占有20%和10%左右的销售份额；随着子公司南鸥规模的日益扩大，锌合金类产品也逐渐成为公司产品销售的重要组成部分；温控阀类产品目前所占份额很小，但发展空间广阔。公司产品销售结构将继续保持稳定，但会根据市场情况做适当调整。

2、销售地区结构分析

序号	地区名称	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
		销售额 (万元)	比例 (%)	销售额 (万元)	比例 (%)	销售额 (万元)	比例 (%)	销售额 (万元)	比例 (%)
1	北美	31,392.63	48.20	55,975.03	63.20	44,104.82	71.81	27,456.96	82.3
2	欧洲	14,384.00	22.09	14,236.22	16.07	5,248.11	8.54	5,242.92	15.71
3	其他地区	19,353.43	29.72	18,361.03	20.73	12,065.42	19.65	663.10	1.99
	其中：内销	15,473.82	23.76	17,768.98	20.06	6,320.88	10.29	-	
	合计	65,130.05	100.00	88,572.28	100.00	61,418.36	100.00	33,362.97	100.00

其中，内销中包含销往Moen公司和Delta公司在中国设立的公司部分。

从上表可见，公司产品主要销往北美（美国为主）和欧洲国家（德国、英国等），上述国家和地区是高档卫浴产品消费的集中地区。

3、销售收入变化情况分析

产品名称	2006年1-6月	2005年度		2004年度		2003年度
	金额(万元)	金额(万元)	增长(%)	金额(万元)	增长(%)	金额(万元)
水龙头零组件	40,809.54	54,626.48	47.89	39,766.80	65.62	22,301.73
排水器	11,503.51	17,054.55	-4.23	14,977.92	82.92	9,735.92
浴室配件	5,760.76	9,423.27	332.37	2,179.47	231.41	657.64
阀门	2,646.10	3,400.75	67.64	2,028.55	274.30	541.96
锌合金产品	4,410.15	4,067.23	64.96	2,465.62	1,861.36	125.71
合计	65,130.05	88,572.28	44.21	61,418.36	84.09	33,362.97

近三年来公司销售收入持续增长，2005 年和 2004 年分别较上一年增长 44.21 和 84.09%。2006 年 1-6 月实现销售收入约 6.51 亿元，约占去年全年的 74%，继续保持快速增长态势。

导致公司近 3 年及 1 期销售收入快速增长的主要因素：一、公司制造服务（TMS）能力逐年增强，客户订单持续增加，产销规模逐年扩大；二、公司改善产品结构，附加值高且单件价值高的产品比例上升；三、在原材料价格大幅上涨的情况下，公司通过启动议价机制，一定程度上提高了产品价格。

（二）利润来源、盈利能力分析

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度		2004 年度		2003 年度	
	金额(万元)	金额(万元)	增长(%)	金额(万元)	增长(%)	金额(万元)	增长(%)
主营业务收入	65,130.05	88,572.28	44.21	61,418.36	84.09	33,362.97	16.84
主营业务利润	13,880.64	17,844.83	18.53	15,054.51	42.34	10,576.35	19.73
其他业务利润	751.36	939.00	471.85	164.20			
营业利润	7,778.66	7,302.83	-8.57	7,987.77	34.47	5,940.33	17.25
利润总额	8,000.34	7,404.62	-6.22	7,896.10	30.74	6,039.76	17.94
净利润	5,774.82	5,261.40	-16.74	6,327.59	18.76	5,328.25	18.74

1、利润来源分析

从上表可以看出，近 3 年及 1 期，主营业务收入和利润是公司的主要利润来源，其他业务利润主要是在为客户提供制造服务时为其开发制造模具的收入，也是公司主营业务的一部分。从上表可见，公司非经常性损益所占比例低，主营业务突出、盈利质量良好。

2、2006 年 1-6 月净利润大幅增长的原因

2003 年—2005 年，公司虽然实现产销规模大幅增长，但受材料价格上涨等因素影响，公司毛利率下降，公司净利润水平和盈利能力也受到影响，但 2006 年 1-6 月，公司毛利和净利润水平均出现大幅增长，主要是因为：

（1）同期（特别是从 4 月份开始）原材料价格大幅上涨，公司多次启动议价机制，产品销售价格相应提高（见本章“主要客户部分调价记录”），抵消了原材料价格上涨对毛利率的影响。详见本章关于公司毛利率水平的分析。

（2）公司产品结构发生重大变化，毛利率水平较高的新产品大量量产，为公司贡献了更多的毛利率（约占公司毛利总额的 39.06%），抵消了部分原有产品受材料价格上涨而较低的毛利率水平。具体见下文分析。

（3）期间费用下降。产品销售过程中空运费降低使营业费用下降，规模扩大

产生的规模效应使公司管理费用比例下降，具体见下文“按利润表项目逐项分析经营成果变化”部分分析。

(4) 同期其他业务利润增长幅度较大，主要是模具转让收入增加，从另一侧面反应了公司大量“新产品”量产，客户支付公司模具开发制造费用。

3、业务进展和盈利能力分析

近三年来，公司专注于卫浴五金产品的研发、设计和制造，以全球 10 大品牌供应商为目标客户，全面提升了制造服务能力，与主要客户达成了策略供应商关系，优先参与客户的新产品开发，优先获得订单，战略合作关系更加紧密，订单持续、稳定增长，主营业务收入取得持续增长，公司主营业务收入在 2004 年实现近翻番的增长的基础上，2005 年在人民币汇率上涨的前提下又增长 44%，2006 年 1-6 月更较前期实现更快速度增长，因此，业务的拓展能力是公司利润的核心来源和保证。

2003 年以来，由于铜材料价格的上涨以及出口退税率下调等因素的影响，公司毛利率下降，但公司通过新产品开发、成本节约，管理改进，使得公司主营业务利润在主营业务收入增长的同时一直保持了持续增长的态势，体现了公司的盈利能力水平。

4、业务进展和盈利能力的连续性、稳定性分析

基于以下因素，本公司管理层认为，公司的业务发展和盈利能力具有连续性和稳定性：

(1) 公司与多家客户确立了策略供应商关系，与客户相互依存、共同发展。本公司凭借快速研发、柔性化制造和精确生产、良好品质、及时供应等制造服务竞争优势，已经成为 Moen、Delta、Grohe 等品牌商的策略供应商，在产品的设计、模具制造、工艺技术等方面与品牌商有深度的参与和合作，优先参与客户新产品开发，优先获得客户订单。目前卫浴五金行业全球分工合作的格局基本形成，本公司已在卫浴五金产业链中初步奠定了制造服务的竞争优势地位，业务发展具有连续性和稳定性。

(2) 公司具有较强的抵御市场风险的能力。近 3 年来公司主营业务收入和利润在汇率上调、出口退税率下调等不利因素的影响下继续实现快速增长；利润总额和净利润则受铜锌等原材料价格大幅上涨因素的影响在 2005 年度有所下降，但仍实现税后净利 5,200 余万元，2006 年 1-6 月，随着产品销售价格提升和新产品规模扩大而快速增长，公司半年净利润额超过了去年全年水平。因此，凭借多年来的资本积累

和装备投入，技术创新和工艺改进，制造服务供应链管理能力的全面提升，公司在行业内确立了较强的竞争优势，抗风险能力也不断增强。

(3) 公司产品市场需求快速增长。公司的主要客户是全球水龙头顶级品牌商，拥有全球 60% 以上的市场份额。我国凭借劳动力成本优势和制造优势，逐渐成为全球水龙头品牌商的设计开发和生产制造基地。因此公司具有良好的竞争基础，面临良好的发展机遇。

(4) 通过本次募集资金投资项目的实施，公司整体研发、设计、制造和物流服务能力将大大提高，产业链得到有效拓展，产品结构进一步优化，竞争优势进一步提高，公司业务发展和盈利能力将进一步增强。

(三) 按利润表项目逐项分析经营成果变化

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度		2004 年度		2003 年度
	金额 (万元)	金额 (万元)	增长 (%)	金额 (万元)	增长 (%)	金额 (万元)
一、主营业务收入	65,130.05	88,572.28	44.21	61,418.36	84.09	33,362.97
减：主营业务成本	51,249.41	70,727.45	52.55	46,363.85	103.47	22,786.61
二、主营业务利润	13,880.64	17,844.83	18.53	15,054.51	42.34	10,576.35
加：其他业务利润	751.36	939.00	471.85	164.20	-59.30	403.43
减：营业费用	2,258.44	4,356.97	51.42	2,877.35	87.49	1,534.68
管理费用	3,755.68	5,871.36	52.13	3,859.50	21.81	3,168.56
财务费用	839.22	1,252.67	153.53	494.08	46.96	336.21
三、营业利润	7,778.66	7,302.83	-8.57	7,987.77	34.47	5,940.33
加：投资收益	42.54	-69.12	-0.37	-69.38	-	-
补贴收入	-	160.00	-	-	-	-
营业外收入	188.81	30.35	-10.97	34.09	-65.85	99.81
减：营业外支出	9.67	19.44	-65.53	56.39	15007.83	0.37
四、利润总额	8,000.34	7,404.62	-6.22	7,896.10	30.74	6,039.76
减：所得税	1,000.28	359.56	-49.20	707.80	-6.76	759.09
少数股东损益	1,225.24	1,783.66	107.23	860.70	1909.25	-47.57
五、净利润	5,774.82	5,261.40	-16.85	6,327.59	18.76	5,328.25

1、主营业务收入分析。详见本节“销售收入变动分析”部分。

2、主营业务成本分析。近 3 年来公司主营业务成本随主营业务收入的增加而增长。2004 年增长幅度较大，主要是因为公司同期主营业务收入增长 84%，另外原材料价格上涨幅度较大也是一个重要原因。详见毛利及毛利率分析。

3、其他业务利润分析。2005 年及 2006 年 1-6 月其他业务利润增长幅度较大，主要是材料边角料销售及模具收入大幅增加所致；2004 年度较 2003 年度下降主要系 2004 年末再承接外单位污水处理业务以及转让模具利润减少所致。

4、营业费用分析。公司营业费用随销售规模扩大而增长。公司营业费用主要是在产品销售过程中发生的包装、运输、人员等费用，2005 年增长幅度快于公司的销售规模的增长，主要是公司根据客户要求及销售过程中增加了包装袋（防止磕碰刮擦等）、卡板、塑料包装等包装费用的支出以及为提高客户服务、紧密客户关系公司营销人员费用增加，同时公司产品销售过程中空运方式增多增加了运输费用。2006 年 1-6 月与营业费用未与销售收入同步增长主要是运输方式中采用空运的方式减少，运输费用大幅下降所致。

5、管理费用分析。2005 年公司管理费用增长幅度较快主要是子公司南鸥销售大幅增长相应管理费用增加较快；此外，母公司管理人员的工资等人员费用增加、计提的坏账准备增多等也是增长较快的原因之一。2006 年 1-6 月公司销售收入实现更快速度增长，而管理费用主要为固定费用，受规模效应影响占收入比例下降。

6、财务费用分析。财务费用的增加主要是因为公司规模扩大及固定资产投资扩大使产供销各环节占用的资金增多，公司增加了短期借款等周转资金所致；此外，人民币汇率上调也增加了公司汇兑损益方面的财务支出。2006 年 1-6 月受销售规模快速增长影响，公司财务费用占收入的比例下降。

7、投资收益分析。公司目前合并报表以外的投资收益只有鸥保一家公司。鸥保系公司参股子公司，其规模和利润对公司经营成果无重大影响。

8、补贴收入分析。2005 年补贴收入主要是黑龙江省地方财政给予北鸥的鼓励企业外贸发展的专项基金。

9、营业外收支分析。2004 年营业外支出增幅较大，主要是当年处置固定资产损失。2006 年 1-6 月增幅较大主要是公司收到的外资企业出口商品贴息款。该项目对公司经营成果无重大影响。

10、所得税分析。本公司属于出口型企业，执行优惠税率，母公司所得税执行 12% 的税率，在可预见的未来公司客户和市场不会发生重大变化，母公司不存在优惠政策期满导致公司业绩受影响的情况；子公司南鸥、北鸥目前均处于所得税减半征收期，至 2009 年优惠期满。该项目对公司当前经营成果无重大影响。

11、少数股东权益分析。自 2004 年起，公司少数股东权益大幅增加。2004 年增加主要是纳入合并范围的子公司南鸥业务开展顺利，实现盈利；2005 年合并范围增加了子公司北鸥和承鸥（持有认缴资本比例 36.67%，根据承鸥公司章程规定以及与其他投资方的约定，公司实际控制其经营和财务决策，对其拥有实际控制权），导致

少数股东权益增加。

(四) 毛利及毛利率变动及影响因素分析

1、毛利分析

单位：万元

产品类别	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
水龙头零组件	9,378.93	10,855.31	10,150.28	8,326.50
排水器	1,365.68	2,367.00	3,222.15	1,977.90
浴室配件	1,436.45	2,584.44	549.68	189.19
阀门	309.30	602.40	442.99	109.81
锌合金产品	1,390.29	1,435.68	689.41	-27.04
合计	13,880.64	17,844.83	15,054.51	10,576.35

如上表所示，公司毛利总额呈逐年增长趋势，2004年、2005年分别较上年增长42.34%和18.53%，2006年1-6月实现毛利13,880.64万元；在原材料价格上升、毛利率下降的前提下继续保持增长，主要原因是公司产销规模快速扩大、产品价格提升，此外量产新产品比率上升以及良品率提高也使毛利提高。

2、毛利率结构分析

产品类别	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
水龙头零组件	22.98%	19.87%	25.52%	37.34%
排水器	11.87%	13.88%	21.51%	20.32%
浴室配件	24.94%	27.43%	25.22%	28.77%
阀门	11.69%	17.71%	21.84%	20.26%
锌合金产品	31.52%	35.30%	27.96%	-21.51%
全部产品毛利率	21.31%	20.15%	24.51%	31.70%

公司产品毛利率的升降变化主要受公司水龙头零组件类产品影响，连同排水器和浴室配件类产品共同影响毛利率的升降变化；其他产品则因占公司销售收入的比例较低对公司毛利率水平的影响有限。

3、近3年及1期毛利率变动趋势分析

序号	内容	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
1	毛利率水平	21.31%	20.15%	24.51%	31.70%
2	毛利率升降幅度（个百分点）	1.16	-4.36	-7.19	-
3	影响毛利率的因素分析				
3.1	突发性因素使毛利率下降（个百分点）	0	-0.85	-3.45	-
	扣除突发性因素后毛利率升降（个百分点）	1.16	-3.51	-3.74	-
3.2	原材料价格上涨使毛利率下降（个百分点）	-24.34	-5.73	-9.01	-
3.3	其他因素合计影响毛利率（个百分点）	25.50	2.22	5.27	-

注1：突发性因素2004年为出口退税率下调4%，2005年为人民币汇率上升；

注 2：原材料价格上涨使毛利率下降数较实际数有所放大，原因见下文“原材料价格波动对毛利及盈利能力影响分析”。

2003—2005 年公司毛利率水平（如上表所示）持续下降，但降低幅度呈现逐年递减趋势，至 2006 年 1-6 月毛利率上升 1.16 个百分点，扣除突发性因素影响，导致毛利率下降的主要原因是原材料价格上涨。在假设以公司耗用的铜材（不含外购零配件）为计算基础，然后假定零配件的涨幅与铜材价格涨幅一致且原材料中铜材消耗和零配件消耗各占 50%（2006 年 1-6 月零配件约占 41%）的情形下，2006 年 1-6 月、2005 年和 2004 年原材料价格上涨使毛利率下降分别为 24.34%、5.75%和 9.01%（详见下文“原材料价格波动对毛利及盈利能力影响分析”）。

（1）2003—2005 年毛利率波动因素分析

近 3 年毛利率水平持续下降，除了受原材料价格大幅上升因素影响以外，主要还有一些突发性因素，如 2004 年出口退税率下调 4%、2005 年人民币汇率上调等，具体分析如下：

2004 年度。公司毛利率较上年下降约 7 个百分点，其中，受突发性因素影响，即，自 2004 年初公司出口退税率下降 4%增加销售成本 2,120.17 万元，使毛利率下降 3.45 个百分点，扣除该项因素，公司毛利率实际下降 3.74 个百分点。

导致当年毛利率下降的主要因素是材料耗用价格较上年增长，经测算，该项因素使毛利率下降约 9 个百分点（详见下文“原材料价格波动对毛利及盈利能力影响分析”）。当年毛利率实际下降 3.74 个百分点，表明其他因素共同作用使毛利率上升约 5.26 个百分点。根据公司实际经营情况分析，该等因素主要系：一方面，产品价格提高对毛利率提升有所贡献；另一方面，公司 2004 年主营收入相比 2003 年主营收入大幅增长 84.09%，收入增长形成的规模效益有效地降低了单位收入中的燃动费用、人工费用、制造费用等相对固定的成本。

2005 年度。公司毛利率较上年下降约 4 个百分点，扣除突发性因素人民币汇率升值减少销售收入 751 万元，使毛利率下降约 0.85 个百分点外，公司毛利率实际下降 3.51 个百分点。

2005 年度公司耗用的材料价格继续上涨，仍是毛利率下降的主要因素，但公司耗用原材料价格的涨幅由 2004 年的 37.77%下降到 2005 年的 12.16%。经测算，该项因素使毛利率下降约 5.73 个百分点，（详见下文“原材料价格波动对毛利及盈利能力影响分析”）。当年毛利率实际下降 3.51 个百分点，表明其他因素共同作用使毛利

率上升 2.22 个百分点，与 2004 年度情形基本相似。

(2) 2006 年 1-6 月毛利率变动因素分析

2006 年 1-6 月毛利率较 2005 年实现平稳并略有增长。同期，材料价格继续上涨，经测算，该项因素使毛利率下降在 24.34 点（同期零配件耗用比例下降为 41% 且其价格上涨幅度小于铜材上涨幅度，因此，毛利率受材料价格上涨因素影响实际下降幅度小于测算值），而同期公司毛利率总体水平上涨 1.16 个百分点。

本期内毛利率略有上升的原因除规模效应外主要系：①在原材料价格进一步大幅上涨的情况下，公司及时与客户议价，除下表（“主要客户部分调价记录”表）所列示的主要提价记录外，期间多次对部分产品提高价格，使毛利率提高。②公司整体的产品结构在本期内进一步优化，新产品本期大批量产，量产的新产品（按当时市场价格定价、毛利率高）销售收入比重提高，为公司贡献了更多的毛利——上半年量产的新产品销售收入约占销售总额的 17%，而其毛利额约占公司实现的毛利总额的 39.06%。

4、原材料价格波动对毛利及盈利能力影响分析

公司耗用的主要材料是铜合金及零配件，铜合金一般含铜量 60%、含锌量 40%，零配件还含有一定的加工费用，因此，公司材料价格会受金属铜、锌市场价格和加工费用等因素的共同影响，并在原材料价格大幅波动的情况下对公司毛利和毛利率产生重要影响。

(1) 公司实际材料采购价格与“市场均价”的比较

公司实际购买的材料价格和市场均价差异情况表

年份	2006 年 1-6 月		2005 年		2004 年		2003 年	
	购买价 (元/吨)	市场均价 (元/吨)	购买价 (元/吨)	市场均价 (元/吨)	购买价 (元/吨)	市场均价 (元/吨)	购买价 (元/吨)	市场均价 (元/吨)
铜锭	34,827.55	39,399.04	21837.51	24719.88	19198.77	19749.91	13682.13	13994.795
铜板	44,049.67	47,863.15	35533.72	31901.538	32273.17	26387.33	21976.17	19851.667
铜管	39,385.55	45,952.50	25647.24	30603.966	23902.64	25346.81	17944.93	19176.41
铜棒	30,249.00	41,092.99	20477.84	26277.103	19094.35	21248.77	14042.6	15409.598

注：铜材“市场均价”是根据每一个交易日铜材市场价格统计而得，由合金材料费用和铜材厂加工费两部分组成。计算方法为：首先以电解铜和金属锌现价为基础，加上损耗及每吨一定数量的加工费计算每天的价格，再将一段时间内的全部价格按照算术平均的方法计算得出，其中，电解铜以上海金属期货交易所（SME）铜价为标准、锌以现货价格为标准。

公司材料采购遵循市场原则，由于以下几个方面的原因，导致和市场均价存在一定的差异：

(1) “市场均价”是将一段期间的多个价格按照算术平均的方法计算得出的，而公司的实际采购价格是公司各个采购时点的加权平均值，导致结果不同；(2) 公司在不同时间、不同价格上的采购结构、数量存在不同，这是存在差异的重要原因；(3) 公司在确定材料价格时约定，以电解铜、锌公布现货价（上限）之上周平均价为准确定公司本周铜锭、铜板、铜管、铜棒的采购价，也是使价格存在差异的原因之一。

(2) 原材料价格波动对毛利率的影响分析

根据上海金属交易所 2003 年至 2006 年 6 月末电解铜 3 个月期货的收盘价格和国内金属锌现货价格，并根据公司实际耗用材料情况，市场铜、锌价格上涨对黄铜合金价格的影响以及对公司毛利的影响如下：

年度	铜均价 (元)	锌均价 (元)	铜上涨	锌价上涨	铜合金材料价格理论上涨	同期耗用价格上涨	不含零配件的材料价格上涨使毛利率下降(个百分点)	全部材料价格上涨使毛利率下降(个百分点)
2004 年	26,478.64	10,815.67	45.29%	29.72%	41.65%	37.77%	4.50	9.01
2005 年	32,927.19	13,749.67	24.35%	27.13%	24.95%	12.16%	2.87	5.73
2006 年 1-6	55,634.32	24,315.88	68.96%	76.85%	70.68%	50.62%	12.17	24.34

注：1、铜均价为上海金属交易所 3 个月铜期货收盘价全年或 1-6 月算术平均值；锌均价为国内现货市场全年或 1-6 月均价。

2、铜合金价格涨跌幅度=(最新平均铜价*0.6+最新平均锌价*0.4)/(上次铜价基准*0.6+上次锌价基准*0.4)。

3、上述测算首先以公司耗用的铜合金（不含外购零配件）材料、锌材料为计算基础，进行价差分析；然后假定零配件的涨幅与铜材价格涨幅一致（受此假设影响，计算出的原材料价格上涨对毛利率的影响程度较实际有所夸大），并假定原材料中零配件消耗占 50%，计算总的材料耗用价格涨跌对公司毛利率的影响。

4、同期耗用价格上涨是指耗用的铜合金（不含外购零配件）材料、锌材料的价格上涨幅度。

从上表可见，公司耗用材料价格随着金属铜、锌的市场价格上升而提高，但并不是同步增长，对公司的毛利率影响也控制在有限范围内，主要因为：

(1) 公司耗用量最大的主要材料不是铜锭、铜棒等原料，而是各类铜合金零配件（2005 年和 2004 年分别占公司材料采购总额的 54%和 64%）；而铜合金零配件价格通常由铜合金材料成本、加工费和市场供求共同决定，其价格上涨幅度本身低于

铜锭等原材料且由供应商和采购商共同承担，特别是公司与主要供应商建立的“战略供应商”关系更有助于向上游转移价格上涨压力（详见下文应对原料价格上涨的措施）。

（2）公司在—个会计年度内的不同时点的采购数量和价格、前后年度采购的具体材料的比例结构不同都使公司的材料采购均价发生变化，使实际成本与铜材等市场价格走势并不完全—致。根据公司近3年耗用材料的平均成本就可以看出，公司材料耗用成本并未因电解铜和铜材等原料价格上涨而同步同幅度波动。

（3）原材料价格波动对净利润的敏感性分析

根据公司近3年及1期经审计的财务报告和—公司耗用材料数据，经过价差计算分析，得出：金属铜和金属锌价格每上涨1%，公司2004年、2005年和2006年1-6月净利润分别下降约0.96%、1.89%和1.03%。

5、公司应对材料价格上涨、毛利率下降的措施

报告期内正是金属铜和锌大幅上涨的时期，公司毛利率受到材料价格上涨的影响，但报告期内，公司通过调整产品结构、向上向下转移价格上涨、加强管理等措施，使公司近3年毛利率下降的幅度逐步降低，公司抵御市场价格风险的能力逐步增强。特别是公司通过议价能力逐步增强，并通过调整产品结构，加大毛利率高的新产品数量，使2006年1-6月销售收入、毛利率和净利润都获得了快速增长。2006年上半年国内外铜、锌金属价格继续保持上升态势，5月伦敦铜期货达到8,600美金左右，目前有所回落。与此相应，公司原材料采购价格也相应提高，铜合金材料采购价格较2005年均价上涨约50%，为实现公司盈利能力持续稳健增长，公司将继续采取和巩固以下措施抵御价格上涨对公司盈利能力的风险。

（1）滚动开发新产品，积极调整产品结构，增加新品比例。

卫浴五金产品种类繁多，材料款式等需求变化更新速度快，公司每年均研发设计大量的新产品，近3年来已经实现滚动开发，每年销售收入中至少有15%为—新开发产品。而新产品根据当时市场情况和材料价格定价，毛利率高，是公司毛利和利润增长的重要源泉。近3年，公司量产新产品毛利占总毛利的比例分别达到35.01%、31.25%和38.82%。因此，公司将继续加强研发设计能力，深度参与客户的研发，不断调整产品结构，逐年增大新产品比例，抵御市场风险。

（2）提高竞争力，继续提高对客户的“议价能力”，转移价格上涨

卫浴五金行业产业链分工的要求和公司—与品牌商之间建立的互相依存的关系，

使公司具备与客户议价的能力。从 2003 年 10 月以来，受原材料价格大幅上涨因素影响，公司与客户的议价机制不断启动（详见调价记录表）。一般情况下，公司与客户评估伦敦金属交易所（LME）的交易价格，依据 LME 电解铜交易价格涨幅对产品进行产品调价，2006 年 4 月以后公司与主要客户达成共识，对调价公式、在何种条件下自动按原料价格涨幅调整产品价格等进行约定，公司产品调价时间缩短，更为及时，减少价格上涨因素对公司的影响。以下是截至 2006 年 6 月公司与主要客户的部分调价记录：

主要客户部分调价记录（截至 2006 年 6 月）

执行日期	提价幅度	备注	上次铜价 (美元)	上次锌价 (美元)	当前铜价 (美元)	当前锌价 (美元)
2004.5	4%-5%	全部或部分产品	1500	750	2200	1000
2005.6	5%-7%	全部产品	2200	1000	3200	1200
2006.3	8%-11%左右	全部产品	3200	1200	4500	1800
2006.5	9%-13%	全部产品	4500	1800	5850	3000
2006.6	6%-8%	全部产品	5850	3000	8000	3500

(3) 巩固“战略供应商”制度，将部分价格上涨因素向上游转移。

建立原材料“战略供应商制度”（strategic suppliers）。公司已与江西、浙江、广东等多家原材料供应商建立了稳定的“战略供应商关系”，即，公司协助供应商进行生产力提升的改善，建立品检体系，降低品质成本，同时在同等条件下保证对其优先采购；本公司在价格上涨时获得有利价格并将部分价格波动转由供应商承担，减少价格上涨对公司收益的影响。当前公司采购价格的涨幅低于市场价格的上涨，除因为公司在不同时点的采购价格、数量和品种有所不同外，主要原因是价格上涨幅度较大的铜合金原料等在采购总额中所占的比例较低，而占采购总额 50%左右的外购铜材零配件的价格不完全随铜材价格上涨而上涨，其价格上涨因素一部分由供应商予以消化。在报告期内，该项制度对减少材料价格波动对公司盈利的影响起到了重要作用，并将继续巩固该项制度。

(4) 提高制造能力，扩大产销规模

通过产销量的快速增长，以规模实现收入和利润的增长；同时通过规模扩大降低单位固定成本，减少材料价格上涨因素对毛利的侵蚀。公司将通过量的增加减轻材料价格上涨对利润的影响。

(5) 加强管理，提高良品率。

公司将继续加强对制造工艺和技术的研究，加强生产的组织和管理以及对员工的培训，提高良品率，减少损耗和浪费，提高投入产出比，提高盈利水平。

（六）非经常性损益及少数股东损益对公司经营成果的影响分析

1、非经常性损益及对公司经营成果的影响，详见“第十章四、公司非经常性损益情况的说明”。

2、少数股东损益及对经营成果的影响。公司 2003 年、2004 年和 2005 年及 2006 年 1-6 月公司少数股东损益分别为-47.57 万元、860.70 万元、1,783.66 万元和 1,225.24 万元，主要是纳入合并报表的南鸥子公司自 2004 年开始盈利以及 2004 年起北鸥和承鸥开始纳入合并报表。2005 年度及 2006 年上半年少数股东损益增长较快，但对公司盈利能力的稳定性无重大影响。

三、资本性支出分析

（一）近 3 年资本性支出分析

1、固定资产支出分析

近 3 年及 1 期公司新增固定资产明细详见“第十章五（一）固定资产”部分。

为适应迅速增长的订单需求，2003、2004 和 2005 年度公司固定资产投资持续增加，3 年来固定资产等资本性支出（现金支出）分别为 5,254.79 万元、8,030.70 万元和 5,055.74 万元，主要投资是新建了 2 个厂房、购置表面处理设备以及新增了大部份的重要设备，如：加工中心 40 台、低压重铸机 2 台、重力铸造机动 10 台、六轴自动抛光机 2 台、锌合金压铸机 9 台等，其中：

2003 年主要投资建设锌合金厂房并购买加工中心、真空离子镀膜机等设备；2004 年公司继续投资建设生产厂房（当年完工转出 1 个厂房）、购买表面处理和加工中心（19 台）及铸造机等设备，并投入废水处理工程、ERP 系统等；2005 年继续建设厂房、添置表面处理设备，上述工程当年均完工转出，公司当年继续购买了机加工中心、真空离子镀膜机等设备。详见“第十章五、（一）固定资产”部分。

近 3 年来上述项目的建设投产使公司新增生产能力约 6,000 多万套/件，较 2003 年增加 2 倍，使公司有能力承接各品牌商更多的订单，2005 年销售收入较 2003 年增加 1.65 倍（增加 5.5 亿元）；同时，上述新增设备 3 年累计新增折旧额约 1,300 万元。因此，公司的资本性支出大幅提高了公司的制造能力、盈利能力和竞争实力，为产销规模的进一步扩展奠定了基础。

2、投资设立子公司及收购股权支出分析

近 3 年来，公司先后投资设立或收购了南鸥、承鸥、北鸥、鸥保、盈兆丰 5 家

子公司，除鸥保为联营公司以外，全部为公司控股子公司，并纳入公司会计报表。通过设立和收购上述子公司，公司扩大了产销规模，提高了零配件配套能力，增强了公司盈利能力。具体如下：

(1) 投资设立南鸥及南鸥收益情况

序号	投资时间	投资金额	出资比例 (%)	投资当年及以后年度净利润
1	2003年6月23日	8,683,500.00	51.22	-848,256.28
2	2004年12月3日	5,000,000.00	62.32	18,576,202.70
3	2005年12月31日	-	-	39,200,470.71
4	2006年1-6月	-	-	31,638,666.79

(2) 投资设立承鸥及承鸥收益情况

序号	投资时间	投资金额	出资比例 (%)	投资当年及以后年度净利润
1	2004年4月29日	2,731,600.00	36.67	-1,903,779.63
2	2005年12月31日	-	-	-1,729,271.69
3	2006年1-6月	-	-	105,016.95

(3) 收购北鸥及北鸥收益情况

序号	收购时间	投资金额	收购比例 (%)	收购当年及以后年度净利润
1	2004年12月23日	4,056,000.00	26.00	15,766,044.96
2	2005年2月21日	3,944,000.00	25.00	8,491,889.18
3	2006年1-6月	-	-	540,203.05

注：2004年12月23日收购价格是根据2004年1-8月经审计的净资产（扣除当年产生的归老股东享有的未分配利润）按照收购比例作价；

注：2005年2月21日盈兆丰收购的25%股权的价格是以中馥投资原始投资价格作价。收购完成后，公司直接间接合计持有北鸥51%的股权。

(4) 投资设立鸥保及鸥保收益情况

序号	投资时间	投资金额	占其注册资本的比例 (%)	投资当年及以后年度净利润
1	2005年9月29日	4,046,000.00	33.33	-1,382,432.28
2	2006年1-6月	-	-	1,064,915.01

(5) 投资设立盈兆丰及盈兆丰收益情况

序号	投资时间	金额	出资比例 (%)	投资当年及以后年度净利润
1	2005年3月	500万港元	100.00	2,127,898.20
2	2006年1-6月	-	-	135,163.83

(二) 未来资本性支出计划和资金需求量

未来1-2年公司资本性支出项目主要为募集资金投资项目，具体内容详见“第十三章募集资金运用”部分。

四、未来盈利能力及经营前景分析

（一）未来经营前景

未来 3 到 5 年，公司将继续专注于高档卫浴五金产品的研发制造，以国际顶级品牌商为主要目标客户，提供从研发设计、制造仓储到售后服务的一体化的综合制造服务，以“最短的供应链、最低的总成本”的竞争优势，充分满足国际顶级卫浴品牌商的制造服务需求，成为全球最大的卫浴五金制造服务基地。

具体而言，公司将通过股权融资、利润再投入、银行信贷及资本运作等方式，加大对现有生产规模及生产能力的投入，加强珠海卫浴制造服务基地工程、研发中心、温控阀生产线等项目的建设，提高研发、设计和制造能力，提高高附加值产品的比重。根据公司发展规划，公司管理层认为，海鸥卫浴能保持较快的增长速度，在市场不出现重大变化的情况下，有信心 2008 年实现销售收入达到 18 亿元，净利润超过 1.1 亿元。

（二）公司主要优势及困难

1、主要优势

本公司具有多方面的优势，主要为：（1）在行业中具有核心竞争力，成长能力和盈利能力强，业务发展前景良好；（2）抓住卫浴行业国际分工格局的机遇，与客户形成了相互依存、共同发展的关系，在同行业中具有客户优势、成本优势、技术优势、管理优势等。详见“第六章业务与技术”关于公司的竞争优势部分。

2、主要财务困难

随着产销规模的扩大，公司对投资和流动资金的需求增加，特别是珠海卫浴用品制造服务基地等项目迫切需要资金的投入，资金不足仍然是本公司面临的主要问题。本公司一方面将继续加快资金周转、提高使用效率，另一方面将根据业务发展的需要，在综合考虑资本结构和资金成本的基础上，利用多种渠道进行融资。本公司将进一步发挥财务优势，克服财务困难，提高盈利能力，实现公司持续发展。

第十二章 业务发展目标

一、公司发展计划

（一）公司发展战略

公司愿景是：以品质、服务、效率使海鸥卫浴成为世界上最具竞争力的 TMS 供应商。在此愿景下，公司将在夯实制造核心竞争力的同时，逐渐向前后高附加值业务延伸，即为客户提供新产品研发和装配物流及售后服务，这种业务新模式是把“速度”和“服务”作为公司长远发展的基石及战略：

在研发环节，公司将为客户设计产品或协同客户开发新产品，以“速度”争取新的开发及量产商机。通过推行“3015”工程（30 天完成开发新产品，样品确认后，15 天量产出货）实现快速研发、投产，为客户创造市场领先的高附加值产品。

在制造环节，公司以柔性制造适应少量多样化生产要求，以单件流式生产（TPS）适应批量生产要求，并融合两者的优势，巩固高效率低成本的制造竞争力。同时增加高档整组龙头、温控阀等产品的生产能力，充实和优化产品体系。

在售后环节，公司以“全员为客户增值”的观念，为客户提供“适时零库存（JIT）”的配送服务，并在时机成熟时协助客户进行售后服务，为客户提供全方位的供应链管理。

基于这种战略，公司不仅高效率地组织生产制造，而且将在研究开发和售后服务方面形成新的核心竞争力，全面提升公司增值能力，做到以行业内“最短的供应链、最低的总成本”协助客户更快地响应市场需求，建立更紧密的客户关系，成为国际顶级卫浴品牌商的制造服务基地。

（二）整体经营的目标

根据公司发展规划，公司管理层认为，海鸥卫浴能保持较快的增长速度，在市场不出现重大变化的情况下，有信心 2008 年实现销售收入达到 18 亿元，净利润超过 1.1 亿元。

（三）产品开发计划和服务延伸规划

继续以高档水龙头零组件、排水器、温控阀及浴室配件为主要产品，为国际顶级卫浴品牌商提供高效、快速的新产品开发服务。

加速开发整组水龙头、恒温控制暖气阀和温度压力控制安全阀、温度压力控制水龙头、感应水龙头和节水水龙头等科技含量高、附加值高的产品，优化、丰富产品结构，加强与客户在研发方面的合作。

延伸售后服务，为客户提供装配、物流等全面售后服务，完善 TMS 业务模式，提高在行业中的竞争力。

（四）人力资本规划

公司将大力引进一批高素质的工程技术、资本经营和国际化经营人才，同时建立健全公司内部人才竞争和激励机制，发现和培养一批懂技术、善经营、会管理的忠于企业的复合型优秀人才。

公司将进一步完善各类岗位人员，特别是关键管理、技术岗位人员的薪酬体系和激励机制，合理确定薪酬结构，建立长期激励计划，吸引和鼓励优秀人才为企业长期服务。

公司将分层次、有重点地实施员工培训计划和继续教育计划，提高员工整体素质。努力提高中高级管理人员的现代经营管理能力、创新能力、决策能力，造就一批具有市场观念，适应本土经营和国际化经营的管理人才；加强工程技术人员的知识更新和技术培训，提高科技人员产品开发和技术创新能力；通过不间断的岗位培训，提高一般员工的业务操作技能。

公司将加强人力资源管理和开发，以“结合人才，健全制度，创造利润，福利员工，回馈社会”的企业精神为核心，培育积极向上的企业文化，以良好的工作待遇、广阔的事业发展空间和优秀的企业文化吸引并留住人才，不断优化人力资源结构，力争专业技术人员 2008 年占公司员工比例的 30%，2010 年占 35%。

（五）技术开发与创新计划

公司将继续遵照科研项目与市场需求相结合，技术攻关与技术改造相结合，技术改造与新技术，新设备的应用相结合，采用国外先进技术与自行开发相结合的研发战略，加大技术开发经费投入，加强技术创新活动过程管理，形成一套科研立项、实施、鉴定、考核的技术创新管理体系。

公司将设立具有 24 小时全天候不间断研发能力的研发中心，成立模具中心和 IAPMO 认证实验室，在现有的生产科研队伍和研发优势基础上，引进具有世界先进水平的实验仪器设备和 CAD/CAM/CAE/CAPP/PDM 系统，实现全球协同的高效、精确

研发设计，快速响应市场。公司着重于有市场前景的新产品研究和开发，继续加紧新技术、新工艺、新材料的试验，不断推进公司产品进步、技术进步和工艺革新，保证产品及技术工艺“生产一代、储备一代、开发一代”，使公司的研发水平始终保持或超过国际同行业先进水平。

在研发投入方面，公司计划在 2006 年研发投入的比例为 2.09%，新产品收入占总业务收入的比例在 25%左右。

（六）品质保证规划

为实现产品品质的精益求精，使公司始终具有一个持续改善、动态开放、高效的质量和环境管理体系，公司在已获得的质量体系认证、环保体系认证及产品认证的基础上，已在行业内率先启动了 QS9000 认证，并计划逐步推行 6σ 管理，建立 IAPMO 认证实验室，通过 NSF（美国国家卫生基金局）认证等。

（七）市场开发与营销网络建设计划

本公司将加强市场调研，及时把握市场趋势和客户需求，按照深度开发国际市场和努力拓展国内市场（通过子公司）相结合的营销策略，合理调整、安排资源流向，强化产品的售后服务。

公司将加大对市场的调研工作，紧密围绕国际国内市场需求，继续加强针对国际市场的销售网络建设，不断完善自身的销售系统，逐年扩大对国际排名前 10 位的顶级卫浴品牌商的供货份额，成为他们的主要供应商；同时有重点、有计划地加大新客户开发力度。

公司将通过建设高效、智能物流系统和国际仓储中心，优化供应链，提高供应速度，为客户提供 JIT（just-in-time，为客户提供及时供应，使客户实现零库存生产）供应服务。

（八）再融资计划

公司在本次发行上市后，将按照本次招股意向书的规定认真管理和使用募集资金，在相关投资项目完成并取得预期良好效益的前提下，再行实施下一步投资计划。在未来融资方面公司将根据新的投资计划，结合股东对企业价值最大化的要求，充分利用财务杠杆的作用，合理保持公司资本结构。公司将结合新项目资金需求，合理制定再融资方案。

（九）收购兼并联营计划

公司目前没有进行中的收购、兼并及联营活动，但公司认为合理的收购、兼并及联营是增强生产能力、扩大市场份额和提高盈利能力的有效手段。公司将按照资源互补、强强联合、提高效益和降低风险的原则，严格进行项目筛选，适时实施收购、兼并或联营计划。

（十）组织机构调整规划

公司将向规模化、集团化方向发展，将根据业务发展需要适时设立子公司；调整部门设置、工作职责及各部门职员人数；结合业务流程的再造，使企业组织向扁平化方向发展，同时兼顾决策权、指挥权、监督权相对分离，形成运作高效、协调有力、管理有序的企业组织新格局。

公司将进一步健全公司的治理，按照《公司章程》的规定，强化股东大会、董事会、监事会的职能，充分发挥董事会下设之战略委员会、薪酬委员会等专业委员会的作用，强化独立董事的职能，加强公司内部管理。

二、制定上述计划所依据的假设条件

（一）公司本次股票能够在 2006 年成功发行，募集资金到位。如果资金到位不及时，公司通过其他融资渠道将会延误时间，从而影响到项目实施进度。

（二）公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，并没有对公司发展具有重大影响的不可抗力力的发生。

（三）公司各项经营业务所遵循的国家及地方的现行法律、法规、卫浴五金行业政策无重大改变。

（四）公司所在行业及其领域的市场处于正常发展的状态，行业没有出现重大的调整和波动，并没有出现重大的市场突变情形。

（五）公司经营所需的原材料价格及本公司现有产品的售价可预期。

（六）无其他不可抗力及不可预见因素造成的重大不利影响。

三、实施上述计划面临的主要挑战

（一）资金问题

实现销售收入每年25%的增长，需要大量资金投入，及时、合理地使用各种融资手段，对公司具有非常重要的意义。如果仅仅依靠银行贷款，势必会加大公司财务杠杆的压力，使公司面临过高的利率风险、汇率风险和资金流动性压力，而影响公司的盈利能力。如果仅依靠自身利润积累，在日益激烈的市场竞争中，公司将会

丧失宝贵的发展先机。因此本次公开发行股票并上市，能够解决公司资金短缺的问题，对本公司的快速、健康、持续发展十分重要。

上市后，公司规模扩大，也有利于降低公司进一步融资的成本。在此基础上，公司将建立灵活、有效的融资渠道，运用多种融资手段，满足快速增长的资金需求。

（二）人力资源问题

随着上述计划的实施，公司的研发机构、生产规模、营销网络都会迅速扩张，产品结构和组织管理也都趋于复杂，公司对经营管理人才和客户服务高级人才的需求将大量增加。由于公司是技术工人占较大比重的劳动密集型企业，随着生产规模的扩大，需要大批具有专业技能的熟练工人，因此需要招聘大量员工并进行技术培训，公司将面临人力资源需求的压力。

（三）快速成长的管理问题

随着业务和规模的快速增长，公司的管理水平将面临挑战。特别是在公司发行上市并迅速扩大经营规模以后，公司的组织结构和管理体系势必进一步复杂化。在上述计划的实施和未来的运作过程中，公司各项内部控制制度和组织管理制度都需要作出一定程度上的调整，以适应公司的发展。

四、公司的上述业务发展计划与现有业务的关系

目前，公司生产的主要产品有水龙头零组件、排水器、控制阀及浴室配件等卫浴五金产品，公司销售收入由 2003 年的 333,629,673.75 元增长到 2005 年的 885,722,834.78 元，出口总额居全国同行业前列。产品质量优质稳定，赢得客户信赖，订单充足，市场稳定。

纵观公司近年来的发展，由于市场的迅速扩张，一直没有突破靠自身生产经营积累滚动发展的模式限制，研发和生产一直处于满负荷运转状态，已经远不能满足国际订单持续、迅速扩大的要求和公司增值服务发展的需要，特别是不能满足高档整组龙头、高级卫浴五金零组件产品的生产要求，这已构成了限制公司发展的瓶颈。

珠海制造基地项目建成后，将有利于提高高档卫浴五金零组件产品、整组水龙头产品的制造能力，扩大温控阀等高附加值产品的生产能力，优化产品结构，使公司产品可满足客户对各类产品的全方位细分需求，增强公司的盈利能力和抗风险能力。

第十三章 募股资金运用

一、募集资金投资项目

(一) 本次募集资金投资项目

根据公司 2004 年第一次临时股东大会决定,本次募集资金将投资于珠海卫浴用品制造服务基地工程、珠海企业研发中心工程、温控阀生产线工程 3 个项目。以上项目总投资合计需要资金 32,500.64 万元。

募集资金数额将根据询价结果确定,如本次募股资金不能满足拟投资项目的资金需求,公司将以银行贷款或自筹资金方式解决资金缺口;如果所募集资金超过项目资金需求,多余资金将补充项目所需流动资金。

(二) 募集资金使用计划表

根据项目轻重缓急,公司拟投资项目如下:

单位:万元

序号	资金运用项目	投资总额	募集资金投资总额	投资时间计划	
				第 1 年	第 2 年
1	珠海卫浴用品制造服务基地工程	23,857.04	23,857.04	17938.33	5918.71
2	珠海企业研发中心工程	5,204.74	5,204.74	4558.09	646.65
3	温控阀生产线工程	3,438.86	3,438.86	2547.49	891.36
	合计	32,500.64	32,500.64	25043.91	7456.72

注:(1) 第1 年指募集资金到位日后的12个月内,以后类推。

(2) 上述募集资金运用计划仅是对拟投资项目的大体安排,其实际投入时间将按募集资金的实际到位时间和项目的进展情况作适当调整。

(三) 公司董事会对本次募股资金投向的意见

公司董事会认为,本次募股资金投资项目符合公司发展战略,产品具有良好的市场前景,市场供求缺口较大且在较长时间内短缺现状难以缓解,具有较高的盈利前景。公司拥有与拟投资项目相应的研究开发能力,并拥有研发、技术、装备、成本、管理等方面的优势,拥有稳定的销售客户。项目投产后公司高档卫浴五金产品研发设计能力和生产制造能力将得到有效提高,在全球供应链上的制造服务优势得以强化。

二、募股资金投资项目实施对公司的影响

（一）对公司业务发展的影响

本次募集资金的运用将增强公司整组水龙头、温控阀、浴室配件的制造能力，更加深入地将公司的服务链延伸至市场研究、产品设计、模具的快速设计和制造、精确产品量产、国际仓储、售后服务等环节，完善制造服务体系，优化产品结构，提高公司的核心竞争能力和抗风险能力。

1、珠海卫浴用品制造服务基地工程实施后，将提高公司高档整组龙头、高档浴室配件的生产能力，使公司产品可满足客户对各类产品的全方位细分需求，增强公司的盈利能力和抗风险能力。

2、珠海企业研发中心工程的实施将全面提升公司精密模具的设计和制造能力，提升大规模、系统化的研发能力，还可为国内企业的同类产品提供权威的检测认证服务。该工程与制造服务基地工程配套，将延伸、完善公司的制造服务体系，满足国际顶级客户对新产品快速研发的要求，有利于稳定客户，深化供应商关系，拓展市场，巩固和提高公司的国际竞争力。

3、温控阀生产线工程的投产将优化公司的产品结构。温控阀作为公司自主开发的节能控制型、安全控制型产品，具有较高的技术含量和产品附加价值，有利于优化公司的产品结构，开拓新的产业空间，成为公司新的利润增长点。

（二）对公司未来盈利能力的影响

公司拥有开展上述项目的丰富经验，并已开始进行项目实施的准备工作，项目建设期分别为 1.5 年、1 年和 1 年，将以较快速度投产。项目达产后，每年将为公司增加销售收入约 7.84 亿元、利润总额约 1.24 亿元，提高公司的盈利水平，具体情况如下：

序号	项目名称	销售收入(万元/年)	利润总额(万元/年)	投资回收期(含建设期,年)	内部收益率(税后%)	投资利润率(税后%)
1	珠海卫浴用品制造服务基地工程	59,021.52	7,922.92	5.40	25.09	25.24
2	珠海企业研发中心工程	5,308.06	1,705.64	4.67	27.10	24.91
3	温控阀生产线工程	14,055.00	2,741.44	2.82	68.42	60.59
4	合计	78,384.58	12,370.00	---	---	---

注：（1）按 24% 所得税率计算企业所得税；

（2）募投项目完成后，公司新增年折旧额为 1,774.87 万元，其中，珠海卫浴用品制造服务基地工程项目新增折旧额 1,433.85 万元、珠海企业研发中心工程项目新增折旧额为 148.68

万元，温控阀生产线工程项目新增折旧额为 192.34 万元。

三、本次募集资金投资项目简介

本次 3 个募集资金投资项目将全部在位于珠海斗门区乾务镇的珠海市富山工业区内实施。项目完成后，公司将在本部以外建成更加直接面向海外市场的卫浴五金产品的工业基地（以下简称“珠海工业基地”）。具体情况如下：

（一）建设背景

1、公司拓展服务的基础。作为全球顶级卫浴品牌商的全面 TMS 供应商，本公司凭借多年来形成的快速精准的产品研发设计能力，及时稳定的量产能力，良好的弹性生产能力，全面的服务能力成为了全球众多顶级品牌商的策略供应商，研发和生产一直处于满负荷运转状态，远不能满足客户订单持续、迅速扩大的要求，公司现有的研产销能力为公司进一步扩展 TMS 服务链条、增强研发设计实力、扩大规模、提高核心竞争力奠定了基础。

2、制造服务发展新趋势。一是，全球卫浴五金产品消费趋势正逐渐从实用耐用向舒适、节能、环保、安全、时尚、个性化和高档化等方向转变。二是，新技术和新工艺及新材料不断涌现并广泛应用于卫浴五金产品的研发设计生产过程，使卫浴五金产品的更新和升级换代速度越来越快，卫浴五金制造业对制造技术和研发水平要求越来越高。三是，全球分工体系的新格局促进了供应链的重构。对各大品牌商来说，缩短其产品研发及上市时间和降低成本，有利于抢占市场先机和保住市场份额。因此各大品牌商逐步开始在全球化分工体系的新格局中重构其供应链，即逐步开始将其不具备比较优势的市场研究、产品研发、制造装配、产品仓储物流等环节移转至专长这些业务的制造服务商，自身则主要进行市场营销和品牌经营。全球分工体系格局的变化对制造服务商提供了新的发展契机，也对其综合能力提出了更高的要求。

3、建设珠海卫浴用品制造服务基地工程和企业研发中心工程之必要性。鉴于全球卫浴五金市场 125 亿美元的市场容量和制造服务逐步向亚洲特别是中国移转的趋势，中国卫浴五金企业面临着巨大的发展机遇，同时鉴于中国卫浴五金企业的现状，亟需提高自身研发、制造服务能力和水平以充分把握自身发展的机会。海鸥公司作为业内知名的规模较大、水平较高的卫浴用品制造服务企业，各项制造服务能力均已得到全球顶级卫浴品牌的认可，成为其供应链不可或缺的一环，但目前面临巨大

的供应能力不足的问题。公司将通过建设珠海卫浴制造服务基地工程和企业研发中心工程，扩大企业的供应能力，提高国内卫浴五金制造业的装备水平、技术工艺水平和研发实力，完善 TMS 体系，提高 TMS 水平满足客户对公司产品日益增长的需求，在全球制造业移转变革中逐步积淀更多的持续发展的精华。

4、建设温控阀生产线工程之必要性。温控阀作为公司自主开发的节能控制型产品，具有节能、安全、环保的特性，符合消费趋向，市场快速增长，具有较高的技术含量和产品附加价值。建设温控阀生产线工程将实现公司产品结构的优化，拓展产业空间，使公司获得新的利润增长点。详见本章“三、（五）温控阀生产线工程”项目的具体介绍。

（二）项目总体组织情况

1、工业基地选址及土地情况

上述募集资金投资项目将建于广东珠海市斗门区乾务镇的珠海市富山工业区，珠峰大道和珠港大道分别从厂区北侧和西侧通过，离珠海机场和珠海港均不足 20 公里，交通运输极为方便。

2003 年 5 月 23 日公司与珠海市富山工业区管委会签订了《土地使用权出让合同书》，合同约定，公司以出让方式获得土地使用权，年限为 50 年，土地面积约 558 亩。

2、总平面布置及公共工程建设

根据生产工艺流程要求，珠海工业基地全厂分为四个区：主要生产区、动力及公用设施区、办公区和生活福利设施区。根据人、物流顺畅，减少相互交叉原则，主要生产区布置在厂区的东半部，公用配套设施均布置在生产区四周，办公区布置在厂区的北侧，靠近人流出入口。

在动力及公用设施区、办公区和福利设施区，公司将统一建设工业基地 3 个募投项目的公用工程，完成供水、供电、排放、服务等综合功能，具体包括变配电所（高压配电室、变压器室、低压配电室、电修间）、制冷机房、工业废水处理站、水系统工程（清水泵房及清水池、循环水泵房及冷热水池、软化水处理间）、生活污水处理站、服务性工程（办公楼、大门传达室、生活区门房、货运门房兼地磅房）以及整个工业基地的厂区道路、围墙、绿化及厂区管线等工程的建设，实现为整组龙头和浴室配件生产、企业研发中心和温控阀的生产配套。公用工程的投资已经根据

各项目的占用和需求分配计入各项目的投资预算。

3、管理组织

本公司将设立分公司级管理机构统一组织实施所有在富山工业区实施的项目。分公司的组织形式采取总经理负责制。管理上，将移转公司现有的管理系统，设立财务、生管、客户服务、研发等部门，各车间（工段）保持相对独立核算，建立岗位责任制，服从分公司的管理和组织。

4、环境保护

上述募集资金投资项目均进行了环境影响评价，并得到珠海市环保局的批准。

工业基地产生的污染物主要为 3 个项目投产后产生的粉尘、废气、废水、固体废弃物和噪声等。公司将严格贯彻“三同时”精神，对污染源和污染物实行有效的控制和治理，使之符合国家环境保护标准，减少对环境产生的影响。对金属粉尘将采用引风机抽尘系统和旋风除尘器处理、对废气将设若干排气罩（排气筒高度 30 米）处理，使粉尘和废气达到排放标准。对各生产环节产生的废水，公司将建立废水处理系统（综合调节池、综合反应池、混凝沉淀池、过滤池、污泥压滤机等）进行综合治理并达到排放标准。电镀环节产生的污泥以及员工生活垃圾将分类集中堆放，定期清理。对生产过程中可能产生的噪声，公司在设备选型时将优先采用低噪声设备，并对噪声较大的设备采取消声、吸声、隔声、减震等措施使之符合标准要求。

5、募集资金投资项目已投入情况

截止 2006 年 6 月末，公司已支付募集资金投资项目拟占用土地首期出让金 765.45 万元（面积约为 558 亩，出让金合计人民币 1,859.9814 万元）；加上已经投入的开工费用等公司合计投入 780.64 万元。

（三）珠海卫浴用品制造服务基地工程项目

本项目经珠海市发展计划局珠计经[2004]80 号《关于核准广州海鸥卫浴用品股份有限公司珠海卫浴用品制造服务基地的通知》核准，并经珠海市发展和改革局以珠发改经[2006]103 号文延长核准年限。

1、项目概述

本项目将建成年产 360 万组高档整组龙头和 300 万组高档浴室配件的珠海制造服务基地，满足公司客户特别是全球顶级卫浴品牌商对高档整组龙头及高档浴室配

件订单持续快速增加的迫切需要；并根据各卫浴品牌商的销售份额，在业界率先为各大客户配以专属的装配线和装配间，满足客户在技术、生产等方面的保密要求，提供周到的个性化、专门化、规范化的服务，加强与客户的高配合度。在此基础上，通过自动化全球仓储和物流服务系统，完善制造服务体系，提高公司在国际产业链中的地位，提高公司在国际市场的综合竞争力，使公司成为全球一流的卫浴品牌商的最重要制造服务供应商。

项目建设包括主要生产工程和辅助生产工程，具体包括坯件型材生产车间、机加工车间、电镀车间、装配车间和自动化立体成品库等。各车间按工艺流转顺序由南往北呈 I 字型布置在厂区的东部，形成基地主要生产区。

2、投资概算

项目预计总投资 23,857.04 万元，其中，固定资产投资 19,938.33 万元，流动资金 3,918.71 万元。固定资产投资中包括引进国外工艺设备 6,237 万元(含 693.00 万美元)，国内设备投资 2,973.20 万元，建筑物投资 5,468.38 万元，公用工程投资 2,986 万元，其他费用 2,273.75 万元。

主要设备方案表

序号	设备名称	单位	数量	金额 (万元)	备注
(一)	主要生产设备				
1	热芯盒重铸砂芯成型机	台	8	360	产品铸造成型
2	感应熔铜炉	台	5	270	熔铸
3	低压铸造机	台	2	540	产品铸造成型
4	重力铸造机	台	8	216	产品铸造成型
5	锻造设备	台	15	90	产品锻造成型
6	冲床	台	20	80	产品冲压成型
7	四轴 CNC 磨刀机	台	1	135	机加工
8	液压弯管机	台	5	22.5	机加工
9	塑料注塑机	台	30	350	塑料成型
10	铜型材生产线	条	1	500	生产铜材
11	数控自动车床	台	10	360	机加工
12	四轴立式加工中心	台	5	315	机加工
13	旋转工作台立式加工中心	台	10	540	机加工
14	多工位加工机	台	25	562.5	机加工
15	多工位圆盘自动抛光机	台	3	189	产品抛光
16	双头磨光机	台	80	100	产品抛光
17	真空镀膜机	台	5	550	产品表面处理
18	环型吊镀自动线	条	4	2475	产品表面处理
19	整组水龙头装配线	条	8	400	整组产品装配
(二)	主要软件方案				
1	立体仓储设备及仓储条码管理	套	1	365	物流管理

	系统				
2	操作系统、办公软件	套		150	办公管理
3	ERP/CIM 软件	套		150	系统管理
(三)	主要检测设备				
1	光谱仪	台	1	54	分析与检测
2	三元量测仪	台	2	157.5	分析与检测
3	投影测量仪	台	2	36	分析与检测
4	盐雾试验箱	台	4	18	分析与检测
5	X 光膜厚测试仪	台	1	27	分析与检测

3、技术方案及水平

本项目在铸造、弯管成型、柔性制造、焊接、电镀等生产环节设计的技术水平达到国际或国内先进水平。

低压铸造技术：引进目前世界上黄铜铸造技术水平最高的低压铸造设备，并应用自行开发的工艺技术，淘汰国内大部分企业还在使用的较为落后的砂模铸造。

重力铸造技术：引进黄铜重力铸造设备，并采用自行研发、处于国内领先地位的工艺技术，生产优质高档龙头的壳体。采用重力铸造生产的铸造件具有金属组织结构佳、产品表面质量好，产品外形稳定、便于后续工序加工，良品率高、效率高、劳动强度低等优点。

弯管成型技术：应用公司自身研发、国内领先的变截面管液压成型技术成果，实现大批量生产。一次性成型弯管，适应范围大，效率高。

CNC 柔性加工技术：该生产技术主要采用先进的 CNC（Computer Numerical control，计算机数字控制）加工中心、数控机床等为主要设备，并备有刀库并能自动更换刀具，可以适应少量多样的弹性生产。使用该类设备及技术，工件经一次装夹后，数控系统能控制机床按工序（可编程）自动选择和更换刀具，自动改变机床主轴转速、进给量和刀具相对工件的运动轨迹，依次完成工件多种工序的加工，即可以将通用加工工艺中多道工序完成的产品，集中在一道工序中装夹完成，集柔性化、智能化、高精度、可复制性等于一体，特别适用本行业中少量多样的生产特性，是本行业内的领先技术。

集成化大批量产品加工技术：对于公司批量大的产品，公司开发了专用的组合自动机床的自动加工工艺和设备，原来产品加工由多次装夹、多人操作、多工序完成的工艺，可以由一人操作、一次装夹、多轴同时集中工序加工，生产效率得以大大提高，并可以大大降低生产成本和稳定产品品质，是行业中领先的技术。

焊接技术：本项目焊接生产线采用先进的高频焊接和低温钎焊工艺，速度快，

效率高，可以减小焊接变形，保证产品品质。

磨抛技术：采用国产双头磨光机和引进国外多工位圆盘自动抛光机，实现自动磨抛、机械抛光和人工抛光相结合，既保证了特种形状与异型产品外观尺寸的一致性，解决了大批量生产问题，又解决了国内厂商依赖自动化设备不能适应多品种、少批量时生产成本高的缺点。

全自动表面处理工艺：采用环形吊镀自动线，按照设定程序自动完成铜合金件、注塑件的耐腐蚀、装饰性电镀。目前公司已掌握了完善的电镀镀种和先进的电镀工艺，除铜、镍、铬镀种外，公司还能够完成高附加值的仿不锈钢表面电镀及离子真空镀膜（镀钛、镀锌、镀金）。产品目前通过了所有国外第三方公认检测机构的耐腐蚀试验、附着力检验，且为国内同行业电镀产品全部通过国际标准要求的综合试验的少数企业之一。

真空镀膜技术：采用离子真空镀膜机，借静电位在工件周围形成等离子场，工件表面能在一定时间内均匀紧密地附着一层很薄的金属（镍或钛或锆，色泽不同）膜。机器工作过程完全由计算机控制，自动化程度高，故障率低；生产的产品精度高，颜色稳定。

4、主要原材料、辅助材料及能源、动力供应情况

产品生产所需主要材料为电解铜、锌锭、塑料、镍板等，辅助材料主要为硫酸等电镀所需化工材料。其中，电解铜主要选用进口商品，辅以国内采购；锌锭、塑料、电镀生产使用的各种化工原料均在国内采购，镍板选用进口和国产金川镍板。公司生产产品所需的上述材料，国内外供应充足，供应渠道稳定。主要材料具体情况详见下表：

序号	名称	来源	单位	数量
1	电解铜	进口/国内采购	t/a	6345
2	锌锭	国内市场	t/a	3410
3	塑料	国内市场	t/a	1880
4	镍	进口/金川	t/a	180

项目生产所需主要能源和动力为电、水、柴油。公司已在公用工程部分建设变配电所和供水系统满足水电需求。该项目预计全年用电量 1,883.00 万 KWh，用水量约 28.8 万 m³，分别由广电集团供电分公司和珠海市供水总公司提供。项目年用柴油 600t，国内市场采购。

5、产品产出及市场情况

公司现有产品主要是整组卫浴五金产品之零件，客户主要是以摩恩（Moen）、得而达（Delta）、科勒（Kohler）为代表的世界 10 大顶级卫浴品牌商，产品主要出口至欧洲、美国等地。2003、2004、2005 年及 2006 年 1—3 月份公司产品，按产值计算，产销率分别为 91.45%、87.91%、94.65%及 96.16%，公司产品保持了良好的销售水平。

2003、2004、2005 年及 2006 年 1—3 月份公司产品零件的生产能力分别为 3,660 万件、7,630 万件、8,930 万件及 2,420 万件，实际产量为 3,308 万件、5,654 万件、9,669 万件及 2,100 万件，按产量计算生产负荷率分别为 94.51%、74.10%、108.28% 及 87.5%，公司通过持续的资本支出，产能保持了一定程度的扩张，但生产仍处于高饱和状态，以致公司不能够承接客户的部分新增订单。

该项目建成后，将为公司增加高档整组龙头年生产能力 360 万组、高档浴室配件生产能力 300 万组（高档浴室配件主要包括毛巾架、毛巾杆、肥皂碟架、浴缸扶手、漱口杯架、挂衣勾、纸巾架、马桶刷架等），具体产品及生产能力如下：

序号	产 品 品 种	生产规模（万组/年）	
1	高档整体龙头	高档厨房龙头	120
		高档面盆龙头	120
		高档浴缸龙头	120
2	高档浴室配件	300	
	合计	660	

上述产品客户是现有以摩恩（Moen）、得而达（Delta）、科勒（Kohler）为代表的世界 10 大顶级卫浴品牌商，主要出口至欧洲、美国等地。

根据英国 BSRIA 咨询公司和美国 SCOUT SURVEY 机构的统计显示，全球水龙头、阀门及其它卫浴水暖零组件产品的市场需求近年来一直保持高速增长，且大部分市场份额被少数高档欧美品牌占领；2005 年全球水龙头及浴室配件的市场容量已达到 40,000 万组，总价值为 125 亿美元，其中前 10 位品牌商营业额占据全球 60%以上的市场份额，年营业额合计 78.2 亿美元。

本项目新增生产能力占全球市场需求的 1.65%，国内主要卫浴五金生产企业合计生产能力约为 4,000 万组/年，仅占全球市场需求的 10%左右。随着国际卫浴五金制造业的持续高速的向国内转移，国内企业的生产能力面临较大的缺口。据中国海关统计数据显示，近年来世界各大品牌商在中国对水龙头、浴室配件的采购额以年

20%以上的速度增长，我国卫浴五金业面临前所未有的发展机遇，为本公司的整组卫浴产品提供了广阔的市场前景。

6、项目产品与公司现有产品的关系

公司现有产品主要以零组件形式供应给客户，本项目产品为高档整组水龙头、高档卫浴配件，主要为了满足公司各大客户对高档整组水龙头和高档卫浴配件持续增长的制造服务需求。项目通过为各大品牌商建立的专属装配线和装配间，将设计制造的高档水龙头零配件等组装成为高档整组产品供应给客户，通过提供完整的制造服务降低客户总成本，缩短产品的上市时间，提高客户的竞争力。该项目建成后将大幅度提高公司高档整组产品和现有的零组件的生产能力、技术水平和供应速度，提升公司产品增值能力、售后服务等综合服务能力，提高利润空间，使公司能够满足客户全方位的制造服务需求，有利于更加巩固公司与客户的策略供应关系。项目投产后将为公司新增年产 360 万组高档整组龙头和 300 万组高档卫浴配件的生产能力。

7、项目的经济分析

本项目建设期为1.5年，达产期为3年，投资回收期为5.40年（包括建设期1.5年），内部收益率25.09%，投资利润率25.24%，销售净利润率10.20%。项目达产后将实现年销售收入59,021.52万元，年利润总额7,922.92万元。

（四）珠海企业研发中心工程项目

本项目经珠海市发展计划局珠计经[2004]81号《关于核准广州海鸥卫浴用品股份有限公司珠海企业研发中心工程项目的通知》核准，珠海市发展和改革局以珠发改经[2006]104号文延长核准年限。

1、项目概述

本项目将在珠海工业基地建设以模具中心及模具制造部、产品设计中心、工艺技术中心、测试实验室和IAPMO认证及NSF实验室为内容的研发中心，增强模具设计制造能力、完善公司研发体系。本项目将通过引进国外先进的精密数控模具的加工设备及先进的设计软件研发和生产各种模具；研发卫浴用品制造新工艺、新技术；以高新技术手段来研究、开发、检测卫浴用品新产品，从而达到提升公司整体研发水平和设计能力、制造能力和综合服务能力，增强核心竞争能力的目的。

2、投资概算

本工程总投资 5,204.74 万元，其中固定资产投资 4,558.09 万元，流动资金 646.65 万元。固定资产投资中包括引进国外工艺设备 1,431 万元（含 159 万美元），引进软件 777 万元（94 万美元），国内设备投资 100 万元，国内软件 50 万元，科研大楼、实验室等建筑物投资 864.00 万元，公用工程投资 450 万元，其他费用 886.09 万元。

3、主要设备和软件方案

序号	名称	型号	数量	总价 (万美元)	备注
(一)	主要设备				
1	高速立式加工中心	NVD5000/40	3	50	模具制造设备
2	立式加工中心	YCM-TCV51T	3	24	模具制造设备
3	快速成型机	CMET Soliform25	1	20	模具制造设备
4	CNC 电火花成型机		1	10	模具制造设备
5	数控机床	TailstockSL-10	2	10	
(二)	选用的软件方案				
1	铸造仿真 CAE 软件		1	5	模具中心
2	压铸仿真 CAE 软件		1	5	模具中心
3	注塑仿真 CAE 软件		1	5	模具中心
4	冲压仿真 CAE 软件		1	5	模具中心
5	锻造仿真 CAE 软件		1	5	模具中心
6	CAD 软件		30	30	模具中心、设计中心
7	CAM 软件		6	9	模具中心、设计中心
8	PDM/PLM 软件		20	30	设计中心
9	CAPP 软件		20	50 万人民币	工艺技术中心

本项目的设备为制造模具的立式加工中心。该设备能够实现工件只需一次装夹，然后按预编的程序自动选择和更换刀具，自动改变机床主轴转速、进给量以及刀具相对工件的运动轨迹，进行多程序（或多工步）集中加工，适用于多品种、中小批量生产中对较复杂零件或特种零件的加工，是当今形状复杂的铜合金卫浴用品零件铸造（重铸或低铸）用模具加工的最佳设备。

本项目引进的软件主要为模具设计制造软件 CAE/CAD/CAM 以及 CAPP/PDM 软件系统。通过该系统的引进、二次开发和应用，使之贯穿于模具开发制造、产品设计和工艺研究的各个环节，构筑公司的数字化设计、制造、分析平台。具体如下：① 模具制造 CAD/CAM/CAE 软件：该软件能够实现各种数控机床及测量仪等研发制造设备在输入产品参数后，通过编程模拟材料在模具作用下冷或热成型时的流动或蠕动的状态、途径，显示材料的收缩或延伸，发现可能的缩孔（或缺陷）的位置，改进模

具设计，可大幅度提高模具制造精度，使模具寿命延长 2 倍以上，开发制造周期较原来缩短 3 倍以上，开发制造的成功率 95%以上。同时，可采用三维 CAD 进行产品造型设计，并采用 CAE 软件进行分析论证，保证产品的可靠性。② CAPP（计算机辅助工艺设计系统）：该技术可辅助工艺人员对产品从毛坯到成品的整个过程进行设计，将企业产品设计数据转换为产品制造数据。该系统的应用，不仅可以提高工艺规程设计效率和设计质量，缩短技术准备周期，而且可以保证工艺设计的一致性、规范化，有利于推进工艺的标准化。另外，CAPP 系统的应用还将为企业数据信息的集成打下坚实的基础，对企业整个制造系统良好运行具有很好的效益。③ PDM 软件：该软件是为管理 CAD/CAM 的应用而诞生的先进的计算机管理系统软件，能够从根本上解决先进的设计制造手段与落后的资料管理之间的矛盾，实现产品整个生命周期内的全部数据电子化、数字化。PDM 除了管理工程技术人员根据市场需求设计的产品图纸和编写的工艺数据外，还要对相关的市场需求、分析、设计与制造过程中的全部更改历程、用户使用说明及售后服务等数据进行统一有效的管理。实施 PDM 技术可以实现并行工程，提高产品设计效率，支持全面质量管理。

4、研发中心构成及产出

（1）模具中心及模具制造部：中心引进先进计算机工作站和专用设计软件系统和精密数控模具及加工设备，进行模具设计、制造工艺的研究，形成年开发制造模具 1,580 套的生产能力。研发中心将通过不间断和全球协同的高效、精确研发设计，增加模具品种、款式和技术含量，加快从设计模具到投入生产的速度。

具体产出如下表所示（其中，7、8、9 项为其他部门产出）

序号	产品品种	生产规模	
		单位	数量
1	重力铸造模具	套/a	240.00
2	低压铸造模具	套/a	120.00
3	冲压模具	套/a	180.00
4	弯管模具	套/a	240.00
5	锻造模具	套/a	600.00
6	注塑模具	套/a	200.00
7	卫浴整组配件（9-12 件式）系列研发、设计	系列/a	20
8	卫浴整组龙头系列研发、设计	系列/a	20
9	温控阀新款研发、设计	款/a	6

（2）产品设计中心：主要从事卫浴用品的新产品研发，为客户提供高效精确的

产品设计和市场调查及策略研究。设计中心除研发卫浴整组龙头和浴室配件新系列外，将围绕公司核心产品和服务，加强高档新品、高科技产品的研究和开发（如微波感应水龙头、温度压力控制水龙头、节水龙头、恒温控制暖气阀、温度压力控制安全阀等），加强卫浴五金制造新技术新工艺的研究，加强可替代材料的研究，加强水龙头基础结构的研究，致力于成为世界顶级品牌商在中国最佳的研发合作伙伴。

（3）工艺技术中心：主要承担产品与相关的新技术、新工艺、新设备、新材料的开发应用，加强水龙头基础结构的研究和数字制造技术的研究，并为公司技术改造、升级提供全面的解决方案（如可替代性材料或者具有自洁能力的新材料应用于水龙头生产的研究），使公司在制造技术、生产工艺上始终保持世界先进水平，进而提高产品品质和效率、降低产品成本。

（4）测试实验室：以完善的测试仿真系统和自动化测试仪器（如光谱仪、三元测量仪、X光膜厚测试仪），进行产品的集成测试，系统测试，现场测试和用户验收测试，并负责工业基地募投项目的原材料和燃料的分析和监督等工作，保证产品的可靠性。

（5）IAPMO 及 NSF（美国国家卫生基金会）实验室：IAPMO 实验室是对工业建筑中使用的水管、压力管道、各种水龙头、阀门、管件的最具公信力的认证机构。在北美销售和应用的整组水龙头产品必须经过 IAPMO 实验室的检验和认证通过。建立 IAPMO 及 NSF 实验室的目的在于通过与 IAPMO 及 NSF 机构的合作，引进相关标准和建立自己的认证实验室及规范的检测体系，既有利于本公司的产品更好更快地获得国际市场的认可，同时也可以开展针对国内企业的同类产品的实验室检测服务。IAPMO 及 NSF 实验室的建立，将全面推动我国卫浴水暖行业产品创新和技术进步，提升产品在研发、设计、制造上的国际权威、可靠性及稳定性，满足国际知名品牌整组水龙头等之品质需求，促进国内企业产品大批量出口。

5、主要原材料、辅助材料及燃料供应情况

研发中心在模具研发制造、产品设计和工艺研究过程中主要耗用钢材、铬铜、紫铜等材料，详见下表。其中，各型号钢材全年耗 470 吨，国内市场供应充足；铬铜（QCr0.5）、紫铜全年消耗 88 吨，可在珠海或广东省内就近采购。

序号	名称	来源	单位	数量
1	Q235 钢	国内市场	t/a	45.00
2	20 钢	国内市场	t/a	50.00
3	45 钢	国内市场	t/a	265.00
4	2344 钢	国内市场	t/a	20.00
5	Cr12MoV 钢	国内市场	t/a	90.00
6	铬铜（Q Cr0.5）	国内市场	t/a	78.00
7	紫铜	国内市场	t/a	10.00
8	包装材料	国内市场	t/a	50.00

项目所需的主要能源（动力）为电和水。公司已在公用工程部分建设变配电所和供水系统满足水电需求。项目预计全年用电量 278.00 万 KWh，用水量约 2.41 万 m³，分别由广电集团供电分公司和珠海市供水总公司提供。

6、收入构成及项目的经济分析

本项目主要为制造服务基地、温控阀生产线项目配套设计制造模具。

项目收入主要由两部分组成。一是模具开发制造收入，模具经研发设计并制作完成后留在公司由公司使用，但所有权归属为客户，待产品量产后（或决定不予量产后）将研发设计及制造费用支付本公司；二是为其他单位提供设计、咨询服务等。本项目投资回收期为4.67年（含建设期1年），内部收益率27.10%，投资利润率24.91%，销售净利润率24.42%。本项目达产后，将实现年销售收入5,308.06万元、年利润总额1,705.64万元。

（五）温控阀生产线工程

本项目经珠海市发展计划局珠计经[2004]82号《关于核准广州海鸥卫浴用品股份有限公司在珠海建设温控阀项目的通知》核准，珠海市发展和改革局以珠发改经[2006]102号文延长核准年限。

1、项目背景

温控阀是一种安装在散热器或其他热源供水管上的温度调节装置，是一种新兴的节能控制型、安全控制型产品。

温控阀家族中节能控制型产品自动温控暖气阀（TRV），其原理是利用阀头中的感温元件来自动控制阀门开度的大小从而控制供热流量的大小。当室温升高时，感温元件因热膨胀，压缩阀杆使阀门关小；当室温下降时，感温元件因冷却而收缩，阀杆弹回使阀门开大。因此，当房间有其它辅助热源而使室温高于设定的温度时，阀门会自动关小，并使散热器的进水量减少，最终节约热能。

家用热水供应行业长期存在着这样一个问题，即家用热水供应水温低于 60℃ 时，不利于抑止细菌的滋生和繁殖；而水温过高则容易使使用者尤其是老人和儿童发生热水烫伤事故（许多国家已经和开始立法控制出水温度在 50℃ 以下）。温控阀中的温度混和阀（TMV）的出现有效解决了这一问题，采用 TMV 用于卫生设备的出水口，既可以精确有效地把水混和到 50 度，提供安全可控温的水，又可以把热水贮存在 60℃ 以上遏制细菌的生长，并且在冷水供应中断的时候，阀门会自动关闭热水

的供应，可有效地防止烫伤事故的发生。这一特殊功能使产品不断获得市场。

随着温控阀在控温节能、环保、安全等方面的特性和重要作用越来越得到市场的认可，世界各国已开始立法强制推行各类温控阀装置，世界温控阀市场需求呈现跨越式递增。澳大利亚、新西兰等国已有相关法律规定，英国规定从 2004 年起所有新建住宅必须安装 TMV，其他欧美国家也将在近一两年内实施相关法律和标准。我国国家建设部、国家发改委、国家环保总局等八部委于 2003 年 7 月联合下发了“关于印发《关于城镇供热体制改革试点工作的指导意见》的通知”。通知指出：“今后城镇新建公共建筑和居民住宅，凡使用集中供热设施的，都必须设计、安装具有分户计量及温控装置的采暖系统。现有公共建筑和居民住宅也要按照分户计量、室温可控的要求进行改造，安装分户计量、温控装置。”因此温控阀市场需求潜力较大。

公司目前已掌握了该领域具有全球领先水平的技术和工艺，生产的自动温控暖气阀可以实现分室温度控制和从 6 摄氏度到 29 摄氏度全刻度精确的温度控制，是国内首家通过欧洲关于温控阀设计、生产、检验等一套标准的 EN215 认证、取得进入欧洲市场的通行证的企业。目前国内尚无其他企业能自制此类产品，在全球市场上也主要是丹麦 Danfoss、美国 Honeywell、德国 Heimier、意大利 Giacomini 等公司有同类产品。2003 年 9 月，公司的温控阀初级产品开始投入欧洲市场，立即凭借良好的品质和具有竞争力的价格优势（相当于国外同类产品的 1/3 左右）赢得了客户稳定的订单。由此，建设温控阀生产线，实现温控阀产品的规模化生产，将弥补我国在温控阀生产制造上的空白，增加公司高附加值产品的份额，实现公司产品结构、业务结构的优化，成为公司新的利润增长点。

2、项目概述

项目将引进成套先进工艺设备在珠海工业基地建设一条年产 200 万套自动温控暖气阀（TRV）、50 万套温度混和阀(TMV)的温控阀生产线工程，实现公司温控阀的规模化生产。

该项目将完成温控阀各制造工段（锻造、机加工、电镀、装配工段）和测试中心等建筑物的建设、引进锻造设备、数控自动机床和旋转工作台立式加工中心等机加工设备以及电镀、装配设备等。项目的公用工程、环保等部分由公司在该工业基地内统一规划、建设和实施。

3、投资概算

本项目总投资 3,438.86 万元，其中固定资产投资 2,547.49 万元，流动资金 891.37

万元。固定资产投资中包括引进国外工艺设备所需外汇投资 171.17 万美元（折合人民币 1,415.21 万元），国内工艺设备 389 万元，建筑物投资 432.96 万元，公用工程投资 71.28 万元，其他费用 239.04 万元。

4、技术水平及质量标准

本项目配置的主要设备（包括制造设备和检测设备）均为国外引进，达到国际先进水平；采用的生产工艺和技术成熟、先进（包括注塑成型技术、金属切削的柔性制造系统、磨抛工艺、多样全自动表面处理工艺、装配工序等，详见本章“三、（三）珠海卫浴用品制造服务基地工程项目”）；本次募集资金投资项目企业研发中心工程也将为温控阀系列进行新品的研发、设计及生产工艺和技术的研究。项目设备、技术、工艺的先进性与持续更新能力是投产后产品质量稳定并不断提高的保证。

公司的产品生产将严格执行以下质量标准。其中，自动温控暖气阀（TRV）产品将完全按照 BSEN215-1:1991 标准制作，该标准核心内容如下：a 调节阀经过 8N.m，持续 30 秒钟的扭力试验永久变形；b 阀体轴向经过 120N，持续 60 秒钟的负重试验永久变形；c 把手轴向经过 250N，持续 30 秒钟的负重试验永久变形；d 保护盖机械关闭无泄漏；e 产品经过低压测试无泄漏；f 产品经过高压测试无泄漏。温度混和阀（TMV）根据 AS4032.2 和 AS/NZS4020 标准制作，该标准核心内容如下：a. 在热供应温度为 55℃时，能提供 50℃的混合水；b. TMV15 将有效地把水混合到 50℃，在供应 55℃热水时，AB:AS/NZS 3500.5 要求热水能被贮存在 60℃的最低限，以遏制某些细菌的生长；c. 如果冷水的供应中断，那么阀门能自动关闭热水供应；d. 产品经过压力测试无泄漏。自制自用 H59、H63、H69 棒或管铜型材产品质量执行国家标准 GB/T5231—2001；电镀质量执行美国材料测试委员会（ASTM）的 ASTM B456，ASTM G85，ASTM B117，ASTM B51 等标准。

5、主要原材料、辅助材料及燃料供应情况

生产所需主要材料为电解铜、锌锭、塑料、镍板等，辅助材料主要为硫酸、烧碱等电镀所需化工材料。各材料国内外市场供应充足，供应渠道与珠海卫浴用品工业基地项目相同。主要材料具体情况详见下表：

序号	名称	来源	单位	数量
1	电解铜	进口/国内	t/a	915
2	锌锭	国内市场	t/a	580
3	塑料	国内市场	t/a	112.40
4	镍	金川	t/a	12.40
5	银	国内市场	t/a	0.35
6	包装材料	国内市场	t/a	220.00
7	外购件	国内市场	t/a	98.00

项目生产所需主要能源（动力）为电、水和柴油。公司已在公用工程部分建设变配电所和供水系统满足水电需求。项目预计全年用电量 172.50 万 KWh，用水量约 8.00 万 m³，分别由广电集团供电分公司和珠海市供水总公司提供。柴油用量 150 吨，国内市场采购。

6、产品产出及市场情况

公司现有温控阀产品主要供给国外的温控阀品牌商和大型经销商、分销商。公司已与欧洲特别是英国的客户建立了良好的业务关系，英国著名的阀门分销商 Brassware sales、Invensys、Pegler、澳大利亚 AVG（Australia Valve Group）、丹麦 Danfoss、美国 Honeywell 等其他品牌商和分销商已成为公司重要客户。

2003、2004、2005 年及 2006 年 1—3 月份公司温控阀产品，产销率分别为 94.56%、89.43%、93.19%及 105.52%，公司产品保持了良好的销售水平。

2003、2004、2005 年及 2006 年 1—3 月份公司温控阀产品的生产能力分别为 30 万套、80 万套、120 万套及 30 万套，实际产量为 28 万套、68 万套、121 万套及 32 万套，生产负荷率分别为 93.33%、85%、100.83%及 106.67%，公司通过持续的资本支出，产能保持了一定程度的扩张，但生产仍处于高饱和状态，以致公司不能够承接客户的部分新增订单。

该项目达产后，将增加自动温控暖气阀（TRV）生产能力 200 万套/年、温度混和阀（TMV） 50 万套/年，合计 250 万套的生产规模。具体产品及生产能力如下：

序号	产品品种	生产规模(万套/年)
1	自动温控暖气阀(TRV)	200
2	温度混和阀(TMV)	50
3	合计	250

上述产品仍是以 Brassware sales、Invensys、Pegler、澳大利亚 AVG（Australia Valve Group）、丹麦 Danfoss、美国 Honeywell 等其他品牌商和分销商为客户,产品主要销往欧洲。

温控阀产品作为节能、安全、环保型产品，各国已开始立法强制推广各种温控阀装置，世界温控阀市场需求跨越式递增。根据英国 AMA Research 和澳大利亚 AVG Group 的研究表明，2005 年仅欧洲 TRV 年需求量已达 4000~5000 万套，TMV 市场需求为 400 万套，年增长在 4%以上。在美国市场上，可实现温度控制功能的压力平衡阀有 300 万套/年的销售量。随着 TMV 投放到市场并被广泛接受，目前已有 80 万套

的年需求量，并有逐步取代压力平衡阀之趋势。需求年均增长率为 4-10%。国内市场按照建设部等的规定，2004 年及以后长江以北新建的房屋都需加装温控装置，全国每年以需求 6.6 亿人民币以上递增。

本项目新增生产能力占欧洲市场需求量的 5%。国内企业目前通过温控阀产品准入欧洲市场的 EN215 认证、具备合格生产能力的企业很少，本公司是第一家建立该产品产能的企业。目前国内企业的合计生产能力在 200 万套左右，占欧洲市场需求的 4%。随着国际品牌商持续向国内转移设计、制造，加大在中国的采购，国内企业的供应能力面临较大的缺口。而公司作为国内第一家的通过 EN215 认证的企业，是国外品牌商在国内制造的首选合作伙伴。且随着公司开拓内销市场的条件越来越完善，国内强大的市场需求也为公司的温控阀产品提供了广阔的市场前景。

7、项目的经济分析

本项目建设期为 1 年，达产期为 3 年，投资回收期为 2.82 年（含建设期 1 年），税后内部收益率 68.42%，投资利润率 60.59%，销售净利润率 14.82%。项目达产投产后，将实现年销售收入 14,055 万元，年利润总额 2,741.44 万元。

第十四章 股利分配政策

一、发行前后的股利分配政策

1、股利分配政策

本公司股票全部为普通股，股利分配将遵循同股同权同利的原则，按各股东持有的股份分配股利。股利派发可采取现金或股票的形式。公司原则上每一会计年度分派一次股利，在每一会计年度结束后的六个月内由公司董事会根据当年的经营业绩和未来的经营计划提出股利分配方案，经股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利的派发事项。公司向个人股东派发股利时，将按《中华人民共和国个人所得税法》和国家税务总局发布的《征收个人所得税若干问题的规定》代扣代缴个人所得税。

2、利润分配顺序

(1) 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

(2) 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

(3) 公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

(4) 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

公司将继续执行稳健、灵活、积极的股利分配政策，董事会将根据公司的现金流状况，提请当年股东大会批准后进行股利分配。

二、历年股利分配情况

(一) 2003 年度股利分配情况

根据公司章程规定，经董事会决议，在提取了法定公积金、法定公益金后，截止 2003 年 12 月 31 日股份公司可供股东分配的利润为人民币 4,529.01 万元。公司以 2003 年度可分配利润中的 4,401.62 万元向股东派发股票股利，每 10 股送 5 股。此次利润分配后股份总数为 13,204.8464 万股。

（二）2004 年度股利分配情况

根据公司章程规定，经董事会决议，在提取了法定公积金、法定公益金后，截止 2004 年 12 月 31 日股份公司可供股东分配的利润为人民币 5,454.42 万元。根据 2004 年第二次临时股东大会关于调整首次发行前滚存利润处置方案的决议，拟以 2004 年年末股本 132,048,464 股为基数，以现金方式按每 10 股派 3 元向全体股东派现 39,614,539.20 元，剩余的可分配利润人民币 14,929,697.43 元结转下一年度分配。

（三）2005 年度股利分配情况

根据公司章程规定，经董事会决议，在提取了法定公积金、任意公积金之后，截止 2005 年 12 月 31 日股份公司可供股东分配的利润为人民币 5,919.31 万元。根据 2005 年度股东大会关于 2005 年年度利润分配方案的决议，公司拟以 2005 年年末股本 132,048,464 股为基数，以现金方式按每 10 股派 2 元向全体股东派现 26,409,692.80 元；剩余的可分配利润人民币 32,783,405.44 元结转下一年度分配。2006 年 7 月 18 日，公司召开 2006 年第一次临时股东大会作出关于 2005 年年度利润分配的补充决议，将 2005 年度剩余的可分配利润人民币 32,783,405.44 元全部按股东所持股份份额派现。

三、发行前滚存利润分配政策

公司 2006 年第一次临时股东大会作出关于调整首次公开发行前滚存利润分配方案的决议，内容为：

截至 2005 年 12 月 31 日滚存的未分配利润由老股东享有，并向全体股东按所持股份份额派现；2006 年 1 月 1 日起所形成的利润全部由首次公开发行后的新老股东共同享有。

四、发行后第一个盈利年度股利派发计划

本次发行后第一个盈利年度预计派发股利 1 次，预计派发时间为 2007 年上半年，将采用股票股利或现金股利的方式。

第十五章 其他重要事项

一、信息披露的具体事宜

信息披露的有关部门：董事会办公室

信息披露主管负责人：崔鼎昌

信息披露日常事务代表：马琳

咨询电话：020-34808178

传真号码：020-34808171

二、重要合同

截止 2006 年 6 月 30 日，本公司将要履行或正在履行的重大合同有：

（一）借款合同

合同名称及编号	贷款银行	利率 (年率%)	金额 (万元)	借款期限	担保方式
人民币借款合同 (2005)银贷字第 41 号	中信实业银行广州分行番禺支行	5.58	1400	2005 年 7 月 18 日至 2006 年 7 月 15 日	抵押
人民币借款合同 (2005)银贷字第 46 号	同上	5.58	600	2005 年 9 月 28 日至 2006 年 9 月 21 日	抵押
人民币借款合同 (2005)银贷字第 73 号	同上	5.58	1500	2005 年 12 月 15 日至 2006 年 12 月 14 日	抵押
人民币借款合同 GDK476780120030010	中国银行广州番禺支行	5.58	3400	2006 年 4 月 29 日至 2007 年 4 月 29 日	保证
人民币借款合同 GDK476780120060002	同上	5.58	3000	2006 年 3 月 3 日至 2007 年 3 月 3 日	保证
人民币借款合同 A0105232910205	交通银行齐齐哈尔分(支)行	7.254	500	2005 年 9 月 6 日至 2006 年 8 月 28 日	保证
贷款合同 深发穗府前贷字第 20060429001-1	深圳发展银行广州分行府前支行	5.4	2000	2006 年 4 月 30 日至 2006 年 9 月 29 日	质押
贷款合同 深发穗府前贷字第 20060429001-4	同上	5.85	1450	2006 年 6 月 20 日至 2007 年 6 月 20 日	质押
合计			13,850		

（二）重大采购合同

1、近三年又一期重大采购情况

（1）近三年又一期采购总体情况

公司以销定产，生产管制室根据销售情况制定生产计划，按计划向物料部下达采

购通知，物料部门具体负责原材料（铜材等原辅材料和零配件）的采购。铜材等原辅材料的采购订单主要以电话加传真的方式确认，2003年、2004年、2005年、2006年1—6月份各期订单数量分别为7,569份、10,902、7,720、9,535份；单个订单金额都较小，近三年又一期最大订单金额5,955,299.66元。零配件的采购主要采取与供应商签订框架性协议（《零配件供应协议》）、定期下达预测订单、再按生产进度下达批量订单的形式。

（2）公司原材料采购订单的主要条款

公司采购订单主要条款有：品名、规格、数量、单价、总金额、交货时间、交货地点、违约责任、验收标准等，以下实例说明：

2005年9月1日，公司与浙江科宇金属材料有限公司（公司地址：浙江诸暨市店门镇湄池）签订了铜材采购合同，采购重铸铜锭120,000公斤，单价为23.2478632元/公斤，合计总金额为2,789,743.59元，分三次交货，交货时间分别为2005年9月14日、2005年9月29日、2005年10月10日。货物要求定量包装，按交货日期每次交货40,000公斤，交货地点为公司的铜材仓库。卖方延迟交货，公司有权取消订单，蒙受损失由卖方赔偿。

（3）零配件供应协议

公司主要的零配件供应商是北鸥和玉环前进等，对其进行采购是以框架性《零配件供应协议》为基础，主要条款为：协议基本原则：协议有效期内交易总金额不超过2,500万元；协议标的：锻造件毛坯及锻造的机加工零件，包括三通、水龙头本体、弯头、端盖、阀体等购配件品名；质量要求：协议标的应符合双方约定的质量标准，没有具体的约定或约定不明确，则应符合有关国家、行业标准；价款确定原则：双方应在公平、自愿的前提下参考市场价格等标准协商决定；支付方式：按照实际发生额不定期的进行结算；双方权利义务；违约责任：任何一方违反本协议给对方造成经济损失的，应给对方相应的经济赔偿；争议的解决：凡因履行本协议发生的争议，双方应通过协商方式解决，协商不成时，任何一方均可向有管辖权的法院提起诉讼；有效期：2006年1月1日至2006年12月31日。

（4）委托加工协议

公司委托创盛达加工部分冲压件，双方以框架性《委托加工协议》为基础，主要条款为：协议基本原则，协议有效期内交易总额不超过人民币350万元；协议标

的为乙方接受甲方委托，代其加工一些不锈钢板、铜板等的冲压工序；质量要求：协议标的应符合双方约定的质量标准，没有具体的约定或约定不明确，则应符合国家或行业标准；价款的确定原则：在双方公平、自愿前提下参考市场价格等因素协商决定；支付方式：按实际发生额不定期进行结算；双方权利义务；违约责任：任何一方因违反协议给对方造成损失的，应给对方相应的经济赔偿；争议的解决：凡因履行本协议发生的争议，双方应通过协商方式解决，协商不成时，任何一方均可向有管辖权的法院提起诉讼；有效期：2006年1月1日至2006年12月31日。

（三）重大销售合同

公司产品销售方式为：①作为策略供应商主要采购用电子数据交换系统（EDI）的电子商务形式，主要代表为美国摩恩公司；②与客户在框架协议基础上，采用E-Mail、电话和传真确认产品交易，主要代表为科勒公司；③采用E-Mail、传真确认订单，主要代表为德国汉斯格雅。主要为DEI模式。

1、EDI 电子数据交换系统的电子商务模式

作为Moen公司的策略供应商，公司销售主要采用此模式。2003年、2004年、2005年、2006年1-6月份各期公司与摩恩通过该方式签订的订单数量分别为3,686份、6,356份、5,301份、8568份，报告期内最大金额的订单为121,788美元。

现以具体实例说明订单主要条款为：

摩恩编号：124706；品名：单把厨房铸造水嘴；单号：4500316258；数量：若干个；单价：若干美元；总金额：13,485美元；分三批交货，收货地点：New Bern；首批出货日：2005年10月7日（若干个）；首批到货日：2005年11月8日。

2、销售框架协议加订单的合同形式

公司与客户签订框架协议，并以框架协议为基础，定期接受购货方的预测订单或计划订单，再根据与购货方确认发货指令或称购货订单发货，这种形式以与科勒公司的合同形式为例。科勒公司是2003年新增客户，2003年9月22日公司与科勒公司签订了框架性《购买协议》，2003、2004年、2005年、2006年1-6月份签订的订单数量分别为182份、615份、1279份、826份，其中最大金额的订单为223,325.40美元。

框架性《购买协议》主要条款：I. 产品设计，销货方可代表购货方进行产品开发设计，但此行为必须得到购货方许可。所有新产品开发设计后的产权归购货方所

有。II. 质量控制, 销货方需在量产前做产品打样并获得购货方认可。样品开发需至少在样品提交 4 周前确认。III. 模具制造, 销货方须制造生产所需模具, 并由购货方支付其费用。IV. 预测订单, 购货方须提供对未来 6 个月的书面月度预测订单来协助销货方完成排产计划, 但此预测仅为购货方估计值, 并不保证与实际下单数值相一致。购货方应至少在产品交期前 8 星期下发订单。销货方采用传真或其他方式, 如 E-mail 确认订单接收, 并向购货方确认其产品入库期。V. 运输, 销货方同意按照购货方所需运输方式将产品运送给购货方或其指定承收人。如因销货方之原因不能按期交货所导致购货方改运空运加 DDP 方式 (购货方须通过 E-mail 或传真形式告知), 销货方须承担全部运输费用。VI. 定价及计价币种、支付方式, 货款以美元支付 (或双方协定其他货币), 并以约定汇率为准。如销货方 50% 成本以美元外其他货币定价, 或原定汇率出现 10% 浮动, 其应尽快告知购货方并提出价格变更。产品价格应包括所有外包装费用。

现以与科勒的订单实例说明采购订单主要条款情况如下:

订购方: KOHLER CO., 收货地点: KOHLER COMPANY (KINEAD DIVISION 2000 NORTH FIFTH STREET UNION CITY TN 38261 UNITED STATES); 付款期限: 60 天; 品名及规格: 过滤器; 数量: 若干个; 单价: 若干美元/1,000 个; 总金额: 46,645.92 美元; 货物到达日期: 2005 年 11 月 17 日; 贸易形式: FCA (货交承运人); 运输方式: 见运输路线指南。

3、传真确认订单的合同形式

公司与部分客户的销售采取提前以电话或传真方式确认计划订单方式, 在计划订单的基础上签订购货订单的方式进行销售确认。购货订单的主要条款与计划订单基本条款相同, 仅是具体数量和发货时间不同。

现以与德国汉斯格雅 (Hansgrohe) 的销售订单为例说明计划订单的主要条款如下:

①合同号/日期: 5028980/12.12.2005; ②运输条件: CIF Hamburg; ③付款条件: 收到货后 14 天内付款; ④开始运输时间: 2006 年 3 月; ⑤每次运输份额: 大约 560 件即可起运; ⑥产品: 镀铬手把; ⑦数量: 若干个; ⑧价格: 若干件; ⑨总价: 17,000 美元。

(四) 其他重大商务合同

1、土地出让合同

2003年5月23日，公司与珠海市富山工业区管委会签订《土地使用权出让合同书》，将位于珠海市富山工业区珠峰大道以南，新城大道以西，面积约为558亩土地使用权出让给公司，土地用途为工业用地和配套性住宅用地，出让金合计人民币1,859.9814万元，土地使用年限为50年。截止目前公司已支付首期款765.45万元。

2、建设工程设计合同

2006年5月24日，公司与兰州市城市建设设计院（珠海分院）签订了《建设工程设计合同》。该合同规定：由兰州市城市建设设计院（珠海分院）承担广州海鸥卫浴用品股份有限公司珠海分公司厂区的工程设计，总设计费为126万元。

3、厂房租赁合同

2006年1月1日，公司（乙方）与广东省广州市番禺区市桥工业总公司（甲方）签订了《厂房租赁合同》。该合同规定：甲方将坐落在市桥镇联邦工业城A17幢厂房（四层及加建简易厂房合计8334平方米）租赁给乙方，每月租金50,004元，租赁期自2006年4月1日起至2009年10月30日。

4、远期结售汇等外汇买卖合同

为规避汇率波动风险，发行人与中国银行开展了远期结售汇业务。于2005年6月10日与中国银行股份有限公司广州番禺支行签订了《远期结汇/售汇总协议》，并于2005年12月12日开展业务。截止本招股意向书签署日，公司共开展了13笔远期结/售汇业务，合同总金额4,540万美元。

从2006年5月起，发行人又与中国银行股份有限公司叙做远期结汇和无本金交割远期外汇买卖（NDF）组合业务。于2006年5月9日与中国银行股份有限公司广州番禺支行签订了《远期结汇/售汇、人民币与外币掉期总协议》，协议就叙做业务的前提条件、保证金的收取及风险控制、交易证实书等方面做了原则上的规定。截止本招股意向书签署日，公司与中国银行股份有限公司广州番禺支行签订《远期结汇/售汇、人民币与外币掉期总协议》项下的《业务协议书》9份和远期结汇申请书45份，共叙做远期结汇和NDF组合的外汇业务45笔，合同总金额为5,752万美元。

5、设备采购及安装合同

2006年6月11日，公司与鸿亿机械工业（浙江）有限公司签订了《附条件合

约书》。该合同规定：由鸿亿机械工业（浙江）有限公司承担广州海鸥卫浴用品股份有限公司自动吊电镀镍机械设备的制造和安装服务，总价款为 874.8 万元。

6、工矿产品购销合同

2006 年 6 月 30 日，公司与瓦格纳尔喷涂设备（上海）有限公司签订了《工矿产品购销合同》。该合同规定：由瓦格纳尔喷涂设备（上海）有限公司向广州海鸥卫浴用品股份有限公司供应一套自动静电粉末喷涂系统并负责安装，总价款为 100 万元。

三、对外担保情况

截止本招股意向书签署之日，本公司无对外担保情况。

四、重大诉讼或仲裁事项

本公司、持有本公司股份 5% 以上的主要股东、本公司的控股子公司目前不存在尚未了结的或者可以预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

本公司的董事长、总经理、其他高级管理人员目前不存在尚未了结的或者可以预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

五、其他重要事项

截止本招股意向书签署之日，本公司无其他应披露而未披露的重要事项。

第十六章 董事及有关中介机构声明

一、全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员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的法律责任。

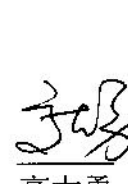
全体董事、监事、高级管理人员（签字）：

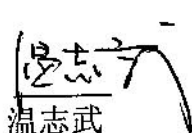

唐台英


叶 煊

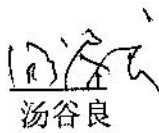

李培基


戎启平


高大勇


温志武


顾家麒


汤谷良


刘凯湘


林 峰


何启深


陈 定


崔鼎昌


王瑞泉


陈 巍


郭东泽


唐万佑


袁训平

广州海鸥卫浴用品股份有限公司

签署日期：2016年11月16日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对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无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师（签字）： 包林

包林

经办律师（签字）： 于宁

于宁

律师事务所负责人（签字）： 战宁

战宁

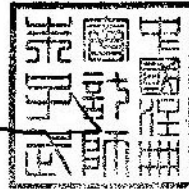


签署日期： 2006年10月30日

四、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：



经办注册会计师（签字）：



会计师事务所负责人（签字）：

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司

2006年10月30日



1-1-219

五、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

中国注册会计师（签字）：



中国注册会计师（签字）：



会计师事务所负责人（签字）：

深圳南方民和会计师事务所有限责任公司

2006年10月30日



第十七章 备查文件

- 一、发行保荐书
- 二、财务报表及审计报告
- 三、内部控制鉴证报告
- 四、经注册会计师核验的非经常性损益明细表
- 五、法律意见书及律师工作报告
- 六、公司章程（草案）
- 七、中国证监会核准本次发行的文件
- 八、其他与本次发行有关的重要文件

招股说明书全文和备查文件可到发行人及保荐人（主承销商）的法定住所查阅。

查阅时间：工作日上午 9：00 至 11：30，下午 1：30 至 4：30。

招股说明书全文可通过深圳证券交易所指定网站查阅。

