

青岛金王应用化学股份有限公司
QINGDAO KINGKING APPLIED CHEMISTRY CO., LTD.

Kingking®

(青岛即墨市青岛环保产业园)

首次公开发行股票 招股说明书

保荐人 (主承销商)

中信万通证券有限责任公司



(青岛市东海西路 28 号)

签署时间: 2006 年 12 月 1 日

青岛金王应用化学股份有限公司

首次公开发行股票招股说明书

发行股票类型	人民币普通股	发行数量	3,400 万股
每股面值	人民币 1 元	发行日期	2006 年 12 月 4 日
发行后总股本	10,730.554 万股	拟上市地	深圳证券交易所
每股发行价格	人民币 7.69 元		
股份流通限制及自愿锁定承诺	公司第一大股东青岛金王国际运输有限公司和第二大股东香港金王投资有限公司承诺：其所持有的股份自本次发行股票上市之日起 36 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；公司其他股东青岛市科技风险投资有限公司、中国科学院长春应用化学科技总公司和即墨市福利净化设备厂（有限公司）承诺：其所持有的股份自本次发行股票上市之日起 12 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。		
保荐人（主承销商）	中信万通证券有限责任公司		
签署日期	2006 年 12 月 1 日		

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。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、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，均不表明其对本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，发行人经营与收益好坏的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

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

重大事项提示

1、公司第一大股东青岛金王国际运输有限公司和第二大股东香港金王投资有限公司承诺：其所持有的股份自本次发行股票上市之日起 36 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；公司其他股东青岛市科技风险投资有限公司、中国科学院长春应用化学科技总公司和即墨市福利净化设备厂（有限公司）承诺：其所持有的股份自本次发行股票上市之日起 12 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。

2、经 2006 年 5 月 23 日召开的 2005 年年度股东大会审议通过，本次公开发行股票完成后，本公司截至 2005 年 12 月 31 日的未分配利润 54,031,517.59 元及以后至发行前的滚存利润，由新股发行后在股权登记日登记在册的新老股东共享。

3、公司近三年及一期出口销售收入占主营业务收入 95%以上，主要以美元结算，辅以少量欧元。人民币兑美元汇率 2005 年 7 月份一次性调整以来，继续出现小幅升值走势，如果人民币继续升值，将不利于公司产品的销售和收入的增长。

4、本公司目前享受增值税出口退税、财政补贴及因产品主要出口而执行较低的企业所得税税率等优惠政策，若上述政策发生不利于本公司的变动，将影响本公司的利润总额和净利润。

5、公司完成本次发行后，扣除发行费用后，募集资金将大幅度提高公司净资产规模，使得发行后全面摊薄净资产收益率大幅度下降，公司存在由于净资产收益率下降引致的相关风险。

请投资者对发行人的上述事项予以特别关注，并仔细阅读本招股说明书及摘要中“风险因素”等有关章节。

目 录

第一节	释 义	1
第二节	概 览	3
	一、发行人简介	3
	二、公司实际控制人及主要股东简介	5
	三、发行人的主要财务数据	5
	四、本次发行情况	6
	五、本次募集资金主要用途	7
第三节	本次发行概况	8
	一、本次发行的基本情况	8
	二、本次发行的有关当事人	9
	三、本次发行有关重要日期	12
第四节	风险因素	13
	一、市场风险	13
	二、经营风险	15
	三、外汇汇率风险	18
	四、税收、财政优惠政策风险	19
	五、终极股东共同控制风险	21
	六、美国反倾销反规避调查产生的风险	21
	七、技术风险	23
	八、财务风险	23
	九、募股资金投向风险	25
	十、境外股东所在地香港地区向境内投资或技术转让的法律、法规可能发生变化的风险	25
第五节	发行人基本情况	26
	一、发行人基本情况	26
	二、发行人的改制重组情况	26
	三、发行人股本形成及股权变化情况	31
	四、发行人股东结构及下属控股、参股公司情况	40
	五、发行人机构设置情况	42
	六、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况	44
	七、发行人股本情况	48
	八、主要股东做出的承诺	50
	九、员工及其社会保障情况	50
第六节	业务与技术	52
	一、发行人的主营业务及设立以来的变化情况	52
	二、公司所处行业的基本情况	52
	三、公司面临的主要竞争状况	63
	四、公司主营业务情况	74

五、公司技术及研究开发情况.....	97
六、公司境外经营业务与拥有资产情况.....	103
七、本公司主要产品的质量控制安排.....	103
第七节 同业竞争与关联交易.....	105
一、同业竞争.....	105
二、关联方及关联关系.....	106
三、关联交易.....	107
四、近三年及一期关联交易对公司财务状况和经营成果的影响.....	110
五、规范和减少关联交易的措施.....	110
六、发行人最近三年及一期执行关联交易的情况.....	112
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	113
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....	113
二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况.....	117
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年在发行人及其关联企业领取报酬情况.....	118
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况.....	119
五、公司全体董事、高级管理人员及核心技术人员有关承诺.....	120
六、其他情况.....	120
第九节 公司治理结构.....	121
一、发行人股东大会健全及运行情况.....	121
二、发行人董事会和监事会健全及运行情况.....	124
三、违法违规情况.....	130
四、资金占用和对外担保情况.....	130
五、内部控制制度情况.....	130
六、公司管理层的评价及中介机构意见.....	131
第十节 财务会计信息.....	132
一、会计报表.....	132
二、非经常性损益情况及对各年利润的影响.....	141
三、公司适用的所得税率及优惠政策.....	142
四、主要资产情况.....	143
五、主要债项情况.....	145
六、股东权益情况.....	147
七、报告期内现金流量情况.....	148
八、其他重要事项.....	148
九、主要财务指标.....	149
十、公司盈利预测情况.....	150
十一、历次评估和验资情况.....	151
第十一节 管理层讨论与分析.....	153
一、公司资产结构分析.....	153
二、公司负债结构分析.....	156
三、公司偿债能力分析.....	157
四、公司资产周转能力分析.....	158
五、公司盈利能力分析.....	160
六、公司现金流量分析.....	172

七、公司资本性支出的分析.....	173
八、公司管理层对未来财务状况和盈利能力的讨论分析.....	174
九、公司主要财务优势和困难分析.....	177
第十二节 业务发展目标.....	179
一、公司发展规划.....	179
二、实现上述业务目标的主要经营理念.....	184
三、拟订上述计划所依据的假设条件.....	185
四、实现上述计划将面临的主要困难.....	185
五、业务发展计划与现有业务的联系.....	185
六、本次募股资金运用对实现上述业务目标的作用.....	186
第十三节 募集资金运用.....	187
一、本次发行募集资金的投资计划.....	187
二、本次募集资金投资使用计划及审批情况.....	187
三、募集资金投资项目与公司目前主营业务之间的关系.....	188
四、募集资金投资项目市场前景及必要性分析.....	189
五、募集资金投资项目情况简介.....	193
第十四节 发行人的股利分配政策.....	213
一、公司股利分配的一般政策.....	213
二、最近三年历次股利分配情况.....	214
三、本次发行完成前滚存利润分配政策.....	214
四、本次公开发行后第一个盈利年度股利分配计划.....	214
第十五节 其它重要事项.....	215
一、信息披露制度.....	215
二、重要合同事项.....	215
三、重大诉讼或仲裁事项.....	216
第十六节 董事及各中介机构声明.....	217
第十七节 备查文件.....	217
一、备查文件目录.....	225
二、查阅联系方式.....	225

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非上下文另有所指，下列简称具有如下含义：

公司、本公司、青岛金王、 发行人	指	青岛金王应用化学股份有限公司
董事或董事会	指	本公司董事或董事会
监事或监事会	指	本公司监事或监事会
公司法	指	《中华人民共和国公司法》
证券法	指	《中华人民共和国证券法》
公司章程	指	上市后生效的本公司章程
证监会	指	中国证券监督管理委员会
外经贸部	指	原中华人民共和国对外贸易经济合作部
商务部	指	中华人民共和国商务部
财政部	指	中华人民共和国财政部
科技部	指	中华人民共和国科学技术部
海关总署	指	中华人民共和国海关总署
国家统计局	指	中华人民共和国国家统计局
国家税务总局	指	中华人民共和国国家税务总局
行业协会、蜡烛协会	指	中国日用化工协会蜡烛分会
深交所	指	深圳证券交易所
金海工艺	指	公司前身青岛金海工艺制品有限公司
金王集团	指	青岛金王集团有限公司

金王轻工	指	青岛金王轻工制品有限公司
金王运输、金王货代	指	青岛金王国际运输有限公司，原青岛金王货运代理有限公司
金王汽车	指	青岛金王汽车销售有限公司
CANDLE WORKS	指	公司在韩国设立的子公司 Candle Works Inc.
通用洋行	指	原公司第二大股东香港通用洋行有限公司
金王投资	指	香港金王投资有限公司
康帕斯金王	指	康帕斯金王（青岛）制造有限公司
金王石化	指	广饶金王石化有限公司
新型聚合物基质复合体烛光材料	指	精细高分子聚合物基质与植物蜡等有机化合物相复合的新一代环保型烛光制品，与传统的以石蜡为主要原料的蜡制品相比，具有芳香、无烟、无污染、性能稳定等优良特性，是传统蜡烛的升级换代产品，具有广阔的市场前景
新型环氧树脂复合材料	指	一种高性能的透明性环氧树脂复合材料。该种复合材料是以新型环氧树脂为基质，经过物理、化学改性，制得的高性能化和特种功能化的多相复合材料。利用该材料可以开发出兼具装饰性和实用性的生活装饰品，使产品附加值大大提高，成为深受消费者欢迎的时尚工艺品
胎膜	指	用于盛装装饰蜡烛制品的玻璃器皿材料
SLS	指	国有法人股东“State-own Legal-person Shareholder”的缩写
《批准证书》	指	《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》
本次发行	指	发行人本次向社会公开发行人民币普通股股票3,400万股
保荐人（主承销商）、中信万通证券	指	中信万通证券有限责任公司
承销商	指	以中信万通证券为保荐人（主承销商）的承销团
发行人会计师	指	山东汇德会计师事务所有限公司
发行人律师	指	山东德衡律师事务所

第二节 概 览

重要声明

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

一、发行人简介

本公司是经原国家外经贸部外经贸资二函（2001）294号文批复，由青岛金海工艺制品有限公司以整体变更方式设立的外商投资股份有限公司，同时变更名称为“青岛金王应用化学股份有限公司”。2001年4月24日，本公司在青岛市工商行政管理局完成工商变更登记手续，换发企股鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。截至2006年6月30日，公司注册资本为人民币7,330.554万元。

本公司目前的主营业务为新材料蜡烛制品和相关工艺制品的开发、生产和销售，主要产品包括新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品、日用蜡烛制品、玻璃工艺制品、新型环氧树脂系列产品和其他工艺品等五大系列，产品品种型号达38,000多种，是目前国内规模最大的新材料工艺蜡烛制品及相关工艺制品制造和销售商。

本公司现为中国日用化工协会蜡烛分会副理事长单位，于2001年8月被国家科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”，公司技术中心于2005年12月被山东省经贸委认定为“省级企业技术中心”，公司设立“博士后工作流动站”的申报工作目前已进入评审阶段，作为执笔单位起草了“工艺蜡系列产品”和“灌装蜡系列产品”的行业标准及“新型聚合物基质复合体烛光产品”国家标准。公司自主研发的新型聚合物基质复合体蜡制品及材料，先后被国家科技部认定为“高新技术产品”、“国家火炬计划项目”、“实施火炬计划15周年优秀火炬计划项目”、“国家重点火炬计划项目”；新型环氧树脂复合材料及其制品，先后被国家科技部列入“国家科技兴贸行

动计划项目”、“国家火炬计划项目”。公司于2002年12月被山东省科技厅和山东省知识产权局评为“中国专利山东明星企业”，并在2005年9月份国家知识产权局统计中位列全国工业企业专利申请量前十名。截至2006年6月30日，公司共申请专利1,221项，其中发明专利19项，实用新型专利31项，外观设计专利1,171项；已授权的专利共826项。

公司的产品已经获得了海外众多客户的认同，享有较高的品牌知名度和美誉度。本公司拥有的“Kingking”商标，已在22个国家和地区取得注册商标，并于2003年分别被青岛市工商行政管理局、山东省工商行政管理局认定为“著名商标”，2005年被国家商务部授予“重点培育和发展的中国出口名牌”称号，2006年被国家质量监督检验检疫总局授予“中国名牌”称号，并获得了美国沃尔玛、瑞典宜家、法国家乐福及德国麦德龙等国际连锁集团的高度认可，曾多次被沃尔玛评为全球同行业最佳供货商。国家统计局中国经济景气监测中心2004年的《中国蜡烛行业调研报告》指出，本公司的“Kingking”蜡工艺品是目前业内唯一的名牌产品。中央电视台《焦点访谈》栏目于2005年春节期间的五集系列节目《品牌·中国》中，对公司“自主品牌，提高国际竞争力”的典型经验进行了专门介绍。

本公司经过多年的不懈努力，已经建立了十分成熟的、面向全球的强大销售网络，产品行销全球6大洲的79个国家和地区，与沃尔玛、宜家、家乐福及麦德龙等欧美主流零售商建立了较为密切的伙伴关系。2002年、2003年及2004年公司工艺蜡烛及相关工艺制品销售额在国内同类企业中均列第一位，出口销售额分别占中国出口总量的7.05%、9.09%和9.54%，呈逐年上升趋势。2005年公司的销售收入达到38,712万元人民币，仍稳居国内同行业首位，约占全球烛光制品市场份额的5%。

本公司主营业务突出，经营稳健，科研开发能力较强，在逐渐形成壮大的新材料工艺蜡烛及相关工艺品市场中始终处于规模领先、技术领先、设计领先的有利位置，并在实践中探索出适应企业发展的营销模式，确保了公司的快速发展。公司近三个会计年度营业收入累计为人民币105,825.43万元，扣除非经常性损益后净利润累计为8,522.86万元，经营活动产生的现金流量净额累计为5,780.35万元，近三年加权平均净资产收益率为31.86%。

二、公司实际控制人及主要股东简介

本公司发行前共有5名股东，其中持有本公司10%以上股份的股东有青岛金王国际运输有限公司、香港金王投资有限公司。陈索斌先生分别直接或间接持有金王运输65%的股权和金王投资40%的股权，为本公司的实际控制人。

（一）青岛金王国际运输有限公司

青岛金王国际运输有限公司(原青岛金王货运代理有限公司)成立于1998年6月，注册地址为山东省青岛市市南区东海路18号，法定代表人为姜颖，注册资本500万元。其主要业务为承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务。截至2006年6月30日，金王运输的资产总计67,049,296.25元，净资产为62,953,454.55元，2006年1-6月份净利润为4,253,493.62元（以上数据未经审计）。

青岛金王国际运输有限公司持有本公司股份2,899.9671万股，占发行前公司总股本的39.56%，是本公司的第一大股东。

（二）香港金王投资有限公司

香港金王投资有限公司成立于2004年3月8日，英文名称为Hong Kong Kingking Investment Limited，注册地址为香港中环德辅道中249-253号东宁大厦18楼1801-3室，注册资本为港币3,121.6万元。目前主要业务为对外投资、咨询服务。截至2005年12月31日，香港金王投资有限公司的资产总计为10,191.36万港元，净资产5,483.13万港元，2005年净利润为1,051.44万港元（以上数据未经审计）。

香港金王投资有限公司持有本公司股份2,790.0089万股，占公司发行前总股本的38.06%，是本公司的第二大股东。

三、发行人的主要财务数据

单位：元

项 目	2006年6月30 (2006年1-6月)	2005年12.31 (2005年)	2004.12.31 (2004年)	2003.12.31 (2003年)
资产总额	396,917,999.34	383,403,285.99	260,425,473.61	215,053,751.27
负债合计	240,527,599.98	237,679,256.44	142,700,433.84	132,827,520.24

股东权益合计	156,390,399.76	145,724,029.55	117,725,039.77	82,226,231.03
主营业务收入	167,215,614.35	387,121,225.94	394,341,155.66	276,791,999.92
主营业务利润	40,866,151.34	86,076,506.44	90,000,947.74	67,491,766.19
营业利润	11,641,084.93	29,849,960.72	38,322,287.16	28,817,128.72
利润总额	12,193,975.53	30,313,175.63	39,995,265.32	30,345,655.04
净利润	10,666,370.21	28,754,931.81	36,575,346.52	26,822,159.26
加权平均净资产收益率	7.06%	21.77%	36.39%	37.92%
扣除非经常性损益后的净利润	10,026,184.89	27,573,095.51	33,421,920.85	24,278,849.48
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	6.64%	20.87%	33.21%	34.33%

四、本次发行情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A 股）
- 2、每股面值：1.00 元
- 3、本次公开发行股数：3,400 万股
- 4、每股发行价：7.69 元/股
- 5、发行方式：网下向询价对象定价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
- 6、发行对象：符合国家有关法律、法规以及本次发行有关公告规定的境内自然人、法人（法律、法规禁止购买者除外）
- 7、发行日期：2006 年 12 月 4 日
- 8、拟上市地：深圳证券交易所
- 9、保荐人（主承销商）：中信万通证券有限责任公司
- 10、承销方式：余额包销
- 11、本次发行前后股本结构的变化：

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		持股量 (万股)	持股比例 (%)	持股量 (万股)	持股比例 (%)
1	青岛金王国际运输有限公司	2,899.9671	39.56	2,899.9671	27.03
2	香港金王投资有限公司（外资）	2,790.0089	38.06	2,790.0089	26.00
3	青岛市科技风险投资有限公司（SLS）	687.6060	9.38	687.6060	6.41

4	中国科学院长春应用化学科技总公司 (SLS)	595.2410	8.12	595.2410	5.55
5	即墨市福利净化设备厂 (有限公司)	357.7310	4.88	357.7310	3.33
6	社会公众	—	—	3,400	31.69
	合计	7,330.554	100.00	10,730.554	100.00

五、本次募集资金主要用途

本次A股发行成功后，所募集资金将主要用于以下项目：

1、年产4,000万件新型聚合物基质复合体烛光系列产品扩建项目，总投资人民币11,886万元，本项目已经青岛市发展计划委员会青计高技（2003）356号文批准；

2、新型环氧树脂复合材料及其制品项目，总投资人民币5,320万元，本项目已经青岛市发展计划委员会青计高技（2003）355号文批准；

3、研究开发中心建设项目，总投资人民币3,070万元，本项目已经青岛市发展计划委员会青计高技（2003）357号文批准。截至2006年6月30日，公司已经累计投入1,288.35万元。

本次股票发行实施后，预计实际募股资金量超过上述拟投资项目的资金需求，其剩余资金将用于补充公司流动资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A股）
- 2、每股面值：1.00元
- 3、本次公开发行股数：3,400万股，占发行后总股本的31.69%
- 4、每股发行价：7.69元
- 5、发行市盈率：29.93倍（每股收益按照2005年经会计师事务所审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
- 6、发行前每股净资产：2.13元（按2006年6月30日经审计财务数据计算）
 预计发行后每股净资产：3.73元
 发行市净率：2.06倍
- 7、发行方式：网下向询价对象定价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
- 8、发行对象：符合国家有关法律、法规以及本次发行有关公告规定的境内自然人、法人（法律、法规禁止购买者除外）
- 9、承销方式：余额包销
- 10、发行费用概算：预计本次股票发行费用约1,770万元，具体构成如下：

预计发行费用总额	1,770万元
其中：承销及保荐费用	1,360万元
审计费用	110万元
律师费用	80万元
发行手续费用	200万元
发行审核费用	20万元

二、本次发行的有关当事人

(一) 发行人

名称： 青岛金王应用化学股份有限公司
法定代表人： 陈索斌
住所： 青岛即墨市青岛环保产业园
电话： 0532—85779728
传真： 0532—85718686
联系人： 黄宝安、杨茜

(二) 保荐人（主承销商）

名称： 中信万通证券有限责任公司
法定代表人： 史洁民
住所： 青岛市东海路 28 号
电话： 0532-85023857
传真： 0532-85023750
保荐代表人： 叶欣、丛龙辉
项目承办人： 钱伟、曾丽萍

(三) 副主销商

名称： 齐鲁证券有限公司
法定代表人： 李玮
住所： 山东省济南市经十路 128 号
电话： 0531-82024197
传真： 0531-82024199
联系人： 逢伟

(四) 分销商

名称： 广州证券有限责任公司
法定代表人： 吴张

住 所： 广州市先烈中路 69 号东山广场主楼 5 楼
电 话： 020-87322668
传 真： 020-87322668
联 系 人： 连珏班

名 称： 爱建证券有限责任公司
法定代表人： 徐宜阳
住 所： 上海市复兴东路 673 号
电 话： 021-63341333
传 真： 021-63340388
联 系 人： 马建鸿

名 称： 新时代证券有限责任公司
法定代表人： 李文义
住 所： 北京市西城区月坛北街 2 号月坛大厦 1501
电 话： 010-68083590
传 真： 010-68083602
联 系 人： 曾志兰

名 称： 国联证券有限责任公司
法定代表人： 范炎
住 所： 江苏省无锡市县前东街 168 号
电 话： 010-58801975
传 真： 010-58801977
联 系 人： 刘继武

(五) 发行人律师事务所

名 称： 山东德衡律师事务所
机构负责人： 栾少湖
住 所： 青岛市香港西路 52 号丙

电 话： 0532-83899959
传 真： 0532-83895929
签 字 律 师： 房立棠、曹钧

(六) 发行人会计师事务所

名 称： 山东汇德会计师事务所有限公司
机构负责人： 王晖
住 所： 青岛东海西路 39 号世纪大厦 26—27 层
电 话： 0532-85796513
传 真： 0532-85796505
注册会计师： 牟敦潭、李江山

(七) 资产评估机构

名 称： 青岛天和资产评估有限责任公司
法定代表人： 高国轩
住 所： 青岛市东海路 37 号金海大厦 15 层
电 话： 0532-85830805
传 真： 0532-85722324
经办评估师： 徐德武、谭森光

(八) 股票登记机构

名 称： 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住 所： 深圳市深中南路 1093 号中信大厦 18 楼
电 话： 0755-25938000
传 真： 0755-25988122

(九) 收款银行

名 称： 中国建设银行青岛市北支行
负 责 人： 仲 景
住 所： 山东省青岛市台东 1 路 39 号
电 话： 0532-83633770

传 真： 0532-83633771

发行人与本次发行有关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它权益关系。

三、本次发行有关重要日期

- 1、询价推介日期： 2006年11月27日——2006年11月29日
- 2、定价公告刊登日期：2006年12月1日
- 3、申购日期： 2006年12月4日
- 4、缴款日期： 2006年12月4日
- 5、预计上市日期： 2006年12月20日

第四节 风险因素

投资者在评价公司此次发行的股票时，除参考本招股说明书中提供的其它资料外，应该特别认真地考虑下述各项风险因素，发行人提请投资者认真阅读本节全文。

根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，公司本次发行股票有关风险如下：

一、市场风险

（一）境外销售风险

目前，工艺蜡烛及相关工艺品在我国尚处于市场导入阶段，虽然随着欧美零售企业大规模进入中国，以年轻人和中高收入者为主体的消费者的消费意识和消费习惯正在形成，但是与国外消费者相比，所购买的产品数量少，消费总量暂时还存在较大的差距。因此，出于消费习惯和市场容量等因素，公司产品主要是针对西方国家消费者进行研发，以外销为主，目前已经出口到79个国家和地区。公司近三年一期出口销售收入在公司主营业务收入中占有决定性的比重，具体出口数据如下表：

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
16,514.56	98.76%	37,460.89	96.77%	37,924.55	96.17%	26,840.54	96.97%
平均		96.89%					

由于境外销售的性质，一旦国际市场产品价格大幅度波动，或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，都会对公司产品的出口以及生产、经营带来重大影响。

另外，由于境外销售的地域限制，对于公司的市场开发和管理，尤其是对不同国家终端客户的把握和维系都带来一定程度的复杂性，如果公司处理失当，很可能

对其经营业绩产生影响。

（二）市场消费趋势变化所产生的风险

工艺蜡烛及相关工艺制品消费为日常时尚消费，其消费市场属于典型的买方市场。国外消费者对产品在品种、款式、色彩、包装、香型及工艺性等方面搭配的偏好变化较快，加上当地风俗礼仪、宗教信仰等固有文化色彩的影响，因此，几乎每年在不同区域对产品都有新的不同的市场流行趋势的要求。对市场变化趋势的判断准确与否，以及产品的质量与性能能否相应提高，将影响公司的产品结构调整、销售市场和销售定价，从而影响公司的销售收入。

（三）市场周期性波动的风险

工艺蜡烛及相关工艺品消费每年因目标市场的节日文化特点而呈现周期性变化，相应导致本公司生产经营存在一定的市场周期性波动特征。欧美国家的感恩节、万圣节、圣诞节等较为重要的节日，主要集中在下半年，对工艺蜡烛及相关工艺制品的需求量较大，客户的集中采购时间主要分布在6—10月份。受此影响，公司产品在下半年的销售情况要明显好于上半年，以2005年为例，公司在下半年实现销售收入占全年收入的63.74%，而上半年实现销售收入仅占全年收入的36.26%。公司的销售收入呈现的周期波动，给公司现金流量的稳定和生产经营的安排带来一定影响。

（四）市场竞争风险

蜡烛及相关工艺品的主要市场在欧美发达地区，包括布雷斯公司（Blyth Inc.）、扬基烛业（Yankee Candle）¹在内的欧美主要生产厂商经过多年的经营积累，在蜡烛及相关工艺品领域，特别是标准产品的生产方面，具备了较大的生产规模和较为成熟的生产技术，并且已经在市场中拥有相对较高的市场占有率。而公司目前的出口产品，主要是以新型材料为切入点，满足欧美生产厂商由于组织生产成本高昂而较少涉足、对精细加工要求高、具有较强工艺装饰性的工艺蜡烛制品需求，品种多，个性化明显，与国外主要生产厂商间的产品差异化程度较高。但是，由于上述欧美厂商仍可以OEM/ODM方式向包括我国在内的其他国家和地区采购一定数量的工艺蜡

¹ 布雷斯公司（Blyth.Inc）与扬基烛业（Yankee Candle）均为美国纽约交易所上市公司，有关两家公司的具体情况参见本招股说明书第六节之二项下“1、国际同行业竞争情况”。

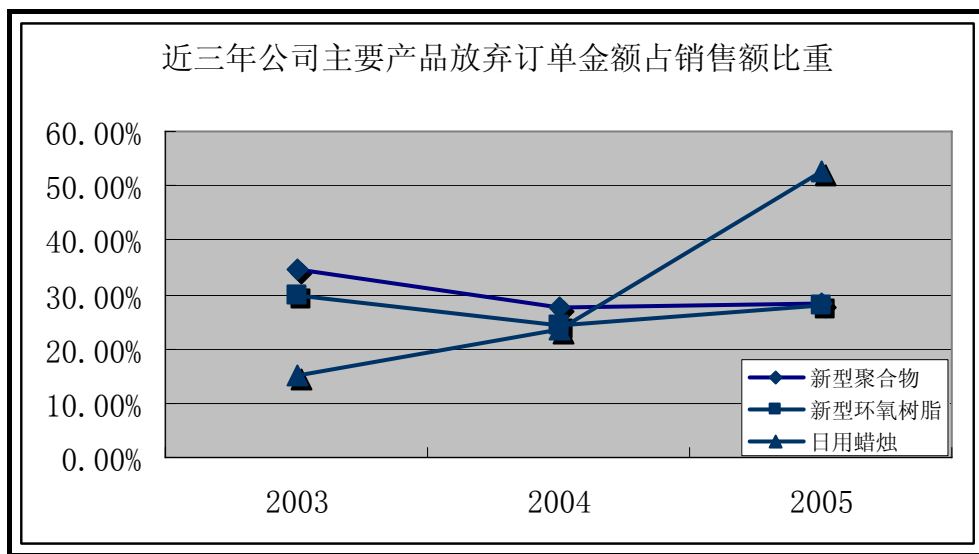
烛然后以自有品牌投放市场，其在欧美市场上的品牌优势将会给公司扩大市场份额带来影响。

对此，公司将首先通过技术创新和专业化经营，在新型聚合物基质复合体烛光材料工艺蜡烛和新型环氧树脂工艺品的细分领域中保持差异化优势，在需求不断扩大的新材料工艺蜡烛和工艺制品市场内积极拓展市场份额，并通过募集资金项目的建设，提高上述优势产品的生产能力与产品质量，利用产品差异化和成本优势以进一步扩展在细分市场的占有率，获得相对巩固的市场地位。其次，公司将继续加大品牌推广的力度，通过多种渠道建立在消费者群体中的产品美誉度，提升品牌的竞争能力，借助直销渠道提高公司品牌的影响力，力争近距离发现终端消费需求，加强公司对个性化消费偏好的满足，提高销售利润率。

二、经营风险

（一）生产能力不足的风险

与客户订单需求相比，本公司的有效产能严重不足。虽然公司近年来不断加大固定资产投入，生产能力逐步提高，但即使按照设备每年开机300天、每天12小时生产计算，2003年以来公司主要产品的年达产率一直保持在95%以上。尤其在定单数量较为集中的下半年，公司的生产能力更是远远不能满足客户需求，导致公司不得不放弃大量订单（以2005年为例，公司由于原材料价格的过快上涨和人民币升值等因素取消了部分附加值较低的订单，下半年又由于排产饱和而放弃大量订单。近三年公司放弃订单的具体情况见下页图）。同时公司主动放弃或取消许多国际展览会（如美国芝加哥日用品和礼品展览会、意大利米兰国际礼品展览会、阿联酋迪拜国际礼品展等）的参展机会，适当控制对客户的开发力度。产能的严重不足，不仅制约了公司当前销售收入的进一步增长，影响了公司对大客户的供应能力，而且提高了公司的客户集中度，加大了公司依赖主要客户的风险，加大客户今后对公司下达大规模订单时对公司交货能力的顾虑，不利于公司更好地参与市场竞争。



(二) 主要原材料供应及价格风险

本公司所需主要原材料包括石蜡、胎膜（玻璃制品）及植物蜡等，2005年上述原材料的采购金额分别为3,740万元、3,162.万元及1,782万元，分别占当期采购总额的26.02%、22.00%及12.40%。

其中石蜡的价格波动是影响公司2005年经营业绩的主要突发不利因素之一。石蜡为石油的下游产品，主要采购自大庆、抚顺和大连等地，其价格的波动主要受国际市场原油价格波动、国内石化产品定价机制和石蜡本身供求关系的影响。公司2003年、2004年、2005年及2006年1-6月的平均采购价格分别为3,357元/吨、3,517元/吨、4,700元/吨及5,980元/吨²。而植物蜡在供给能力上独立于石蜡产品，但作为石蜡等的替代产品，价格变动与石蜡存在一定的互动关系，2003-2005年公司植物蜡采购平均价格波动幅度在5%左右。如国际市场原油价格上扬导致石蜡等原料价格上扬，将导致公司产品成本相应增加。

尽管短期内原材料成本上涨较快对全行业而言形成不利影响，但是从中长期来看，成本上涨会带来行业产品价格的整体上调，同时对由于耗用石蜡比例较低或者完全不耗用石蜡而具有成本优势的新型工艺蜡烛产品形成更为强劲的需求。

对此，公司目前已经在新型聚合物基质复合体烛光材料的研发生产领域取得了多项发明专利和非专利技术，新材料的应用已经逐步实现了植物蜡、聚醋酸乙烯酯、

² 具体情况请参见本招股说明书第十一节之五项下“（四）对经营成果情况有重大影响的主要因素”。

SEBS树脂等其它材料对传统石蜡的替代(公司石蜡与植物蜡的采购总量比例由2003年的3.19:1降低至2006年1-6月的1.5:1),确保公司主营产品能够规避目前石蜡等原材料价格快速上涨的压力。公司将继续深化新型聚合物基质复合体烛光材料植物蜡替代石蜡的规模化生产的工艺研究,公司根据成本变动及时调整产品的销售价格结构,提高产品平均售价水平,能够有效消化原材料价格上涨带来的成本压力。

另外,随着国际油价的迅速回落和国内石蜡原料出口退税的取消,石蜡原料市场价格进一步上涨的基础也发生了改变,公司目前采购石蜡价格与年中石油价格处于高位时相比已经有明显回落。

(三) 对主要客户依赖的风险

本公司产品主要销往欧美市场,通过美国沃尔玛、瑞典宜家、法国家乐福、德国麦德龙等国际连锁零售集团设在世界各地的连锁超市销售给消费者,这些专业的连锁零售商成为公司稳定的客户群,公司在一定程度上存在着依赖主要客户的风险。

最近三年一期公司向向前5大客户销售情况如下表:

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
8,829.21	52.80%	17,235.00	44.52%	17,410.81	44.15%	10,198.19	36.84%

尽管这些主要客户与公司建立了长期的合作关系,依据商业习惯履行合同情况良好,双方合作默契、融洽,但这种关系并无法律形式保障,一旦这种合作关系改变,将对公司的生产、销售产生重要影响。

对此,公司采取的对策主要有:

1、公司与多家国际连锁零售集团展开合作,并合理的安排与各个合作对象的销售份额与销售增长进度,同时不断拓展新的大采购量客户,避免出现盲目扩大单一客户供应量的行为,保证多个主流销售渠道对公司业务增长的同步支持。近三年一期公司最大客户的销售收入占主营业务收入的平均比例不超过30%。

2、上述国际连锁零售集团等大型客户,均实行严格的供应商准入规范体系,要求供应商能够长期的、持续的提供数量较大且品质稳定的产品,以利于降低交易风险与成本,保证销售利润率。因此,上述采购商一旦确定供应商,均与供应商保持

长期供货关系。为了降低现有主要客户转向其他供应商的风险，公司将在加强市场调研的基础上，保持不断开发、设计、生产新产品、新品种的竞争优势，以多样化、规模化、服务细致化等特点来满足现有主要客户的持续需求，建立长期、健康、稳定的业务合作关系。

3、鉴于公司目前的销售模式，公司的客户或潜在客户多数存在单次订单数量大、要求合作期限长的特点，因此在产能不足的情况下，公司无法全部接受上述客户的订单，不利于公司优化销售结构，降低对主要客户的依赖，也影响公司销售收入增长。募集资金投资项目的投建将明显提高公司的产能，解决上述矛盾。

4、公司将进一步完善市场销售网络，结合设计、生产和销售能力的国际化布局战略，通过代理销售和合作销售的模式，逐步实现针对中小客户的个性化需求的近距离反应能力，提高中小客户销售在公司销售中的比重，分散主要客户过度集中的风险。

（四）质量控制风险

本公司生产的产品主要销往欧美等发达国家和地区，客户对于产品品质的要求较高，加之公司产品种类繁多，生产工艺环节较多，工艺复杂度较高，因此，对公司的产品质量管理提出了较为严格的要求。一旦控制不严出现质量问题，不仅会给公司造成经济损失（如质量索赔、款项回收推迟等），而且会对公司的信誉造成负面影响，影响公司产品的市场开拓。

三、外汇汇率风险

公司出口销售额占主营业务收入95%以上，按照目前的销售收款模式，货款回笼期一般为20—40天，通常以美元作为结算货币。公司另有部分原材料及生产设备为从海外进口，通常以欧元或美元作为结算货币。2005年7月以来国家调整人民币汇率形成机制，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度。人民币在一次性升值2%以后，又在随后一段时期内小幅升值，使公司面临着较大的汇率风险。2005年度人民币升值影响利润总额达到427万元，构成影响公司2005年业绩的突发性不利因素之一。如果人民币继续保持对美元的升值，将不利于

公司出口产品的销售，但有利于降低进口设备和原材料的成本。因此，公司存在人民币、美元和欧元三种货币之间汇率波动所引致的风险。

公司将着重采取以下四个方面的措施来规避汇率风险：

1、继续加大产品结构调整升级的力度，利用行业产品价格整体上调的趋势，增加附加值较高的中高档新产品的销售比例，同时利用公司产品的价格优势等形成的谈判能力提高原有产品的售价，提高产品整体售价水平抵御汇率波动带来的影响。

2、积极调整销售与结算安排，分散销售收入结汇损失风险。针对公司欧洲客户根据贸易习惯通常以美元结算的现状，公司已经开始与客户洽商采取欧元等强势货币结算。另外，公司将扩大对强势货币国家的出口，并在收汇计价货币上尽可能采用强势货币；由于公司主要客户多为国际知名零售商，支付能力强，公司将考虑在汇率剧烈变动时适度调整结算期限，避免损失。

3、合理安排采购进口计划，通过扩大原料和设备进口，平衡外汇收支。公司拟从东南亚等产地加大植物蜡、颜料、香料和部分化学添加剂的采购份额，并积极引进国外先进设备，从而增加外汇支出占成本支出的比重，减少人民币升值的影响。

4、调整负债结构，适当增加外币贷款，运用金融工具对冲风险。在人民币升值预期较强的情况下，适当增加外币借款将能够帮助公司部分规避本币升值带来的损失，同时公司将积极关注金融工具市场动向，适时的运用外汇套期保值、出口信用保险等相应的措施以回避汇率波动所带来的不利影响。

四、税收、财政优惠政策风险

（一）出口退税税收政策风险

公司的出口外销产品享受增值税出口退税政策，目前主要产品出口退税率为13%，其中新型聚合物基质复合体烛光材料产品出口退税率是由2004年1月1日前的17%降低到目前的13%。出口退税是国际上较为通行的政策，对于提升本国企业在国际市场上的竞争力、促进出口贸易有重要作用，并且，国家“十一五”规划纲要指出，要支持“自主高技术产品”和“高附加值劳动力密集型产品”出口。因此，在可预见的期间内国家不会取消出口退税政策，该政策发生重大变化的可能性也较小。

但是税收是调控宏观经济的重要手段，国家可能会根据进出口贸易形势及国家财政预算的需要，对出口退税政策进行适度调整。如果国家降低公司主要产品的出口退税税率，将会在一定程度上削弱公司产品在海外市场的竞争力，从而对本公司收益产生影响。

（二）所得税、财政优惠政策风险

根据《外商投资企业和外国企业所得税法》第八条规定，本公司从1999年至2003年度享受“两免三减半”的所得税优惠政策；自2004年始，根据国务院1986年发布的《关于鼓励外商投资的规定》，“产品主要用于出口，年度外汇总收入额减除年度生产经营外汇支出额和外国投资者汇出分得利润所需外汇额以后，外汇有结余的生产型外商投资企业，按照国家规定减免企业所得税期满后，凡当年企业出口产品产值达到当年企业产品产值70%以上的，可以按照现行税率减半缴纳企业所得税”，公司2004年以后仍执行12%的所得税税率。2006年度，公司作为先进技术企业（持有青岛市外经贸局颁发的“先进技术企业证书”），经青岛市市北国家税务局认定，将在2006-2008年度继续享受所得税“减半”税收优惠政策。一旦上述税收优惠发生不利变化，将影响到本公司的税后利润水平。

本公司近三年及一期享受多项财政优惠政策，享受的各项财政补贴如下：

项 目	2006年1-6月	2005年度(元)	2004年度(元)	2003年度(元)
财政拨出口退税贴息	-	-	-	1,406,746.80
财政拨出口奖励	-	-	-	20,000.00
财政拨境外参展、CE认证等外贸出口扶持资金	-	-	2,310,279.84	416,751.76
研究与开发的财政补助资金	-	300,000.00	-	611,877.30
财政拨中小企业国际市场开拓资金	572,902.00	635,406.00	1,174,581.00	469,111.00
财政拨专利专项资金资助	60,000.00	120,000.00	165,000.00	-
出口信用保险公司外贸出口扶持发展资金	-	-	31,115.77	-
合 计	632,902.00	1,055,406.00	3,680,976.61	2,924,486.86

公司能否继续享受有关财政优惠政策存在一定的不确定性。

五、终极股东共同控制风险

目前本公司的主要股东青岛金王国际运输有限公司、香港金王投资有限公司及即墨市福利净化设备厂（有限公司），分别持有公司39.56%、38.06%及4.88%的股份。

公司董事长陈索斌先生通过青岛金王国际运输有限公司实际控制本公司39.56%的表决权，同时陈索斌先生持有本公司第二大股东——香港金王投资有限公司40%的股权。如果金王投资的其他两位股东达成默契或协议，通过行使表决权对金王投资的人事、财务及经营决策等进行联合控制，则陈索斌先生只能控制本公司39.56%的表决权；如果金王投资的其他两位股东间不存在特定默契或协议而形成对该公司的联合控制，则陈索斌先生可以通过在金王投资的相对控股地位而控制本公司38.06%的表决权，从而合计控制本公司77.62%的表决权，成为本公司的实际控制人。

同时，公司董事、陈索斌先生之妻妹姜颖女士，为青岛金王国际运输有限公司的终极股东之一，并持有即墨市福利净化设备厂（有限公司）50%的股份。

因此，存在陈索斌先生、姜颖女士两位终极股东利用控股地位达成默契或协议，通过行使表决权对公司的人事、经营决策等进行控制，侵害本公司利益或公众投资者利益的风险。

六、美国反倾销反规避调查产生的风险

1986年8月，美国商务部（DOC）做出终裁，对原产中国的含石蜡成分超过50%以上蜡烛征收反倾销税，税率为54.21%。此后，美国商务部在1988年对该裁定进行了行政复审，并于1999年对该裁定进行了日落复审（sun-set review），维持了上述裁定。2004年12月16日，美国商务部在日落复审中将上述反倾销税率提高到108.30%。

2005年2月25日，美国商务部决定对原产于中国的石蜡蜡烛（由石蜡、棕榈蜡或各种植物蜡混合制成）启动2项反规避立案调查，以确定是否根据轻微改变或后期开发规则对原产于中国的石蜡蜡烛征收反倾销税，本公司被列入调查对象名单。2006年10月6日，美国商务部正式公布调查终裁结果，确定任何含有石蜡成分的蜡烛制品都属于前述反倾销令的适用对象。终裁结果扩大了原来执行的反倾销令适用范围，使得中国的石蜡蜡烛产品出口企业较之于其他国家的出口企业处于较为不利的地

位，导致中国石蜡蜡烛产品的市场竞争力的下降。

公司主营的新型聚合物复合体烛光材料系列产品，系本公司通过自主研发开发的具有多项发明专利的新材料产品，其主要原材料为植物蜡、聚醋酸乙烯酯、SEBS树脂及其他材质(部分情况可以聚合少量的石蜡)，并不属于原反倾销令的适用对象，长期以来出口美国市场并未受到原反倾销令的影响。但是，本次反规避调查终裁结果扩大了反倾销令适用范围，致使公司出口美国市场的石蜡为主要原料的少量产品（如日用蜡烛）和少部分含有石蜡成分的聚合物产品将被征收税率为108.3%的反倾销税。

2005年和2006年1-6月公司销往美国的含有石蜡的产品总额占公司同期销售额的比重分别为6.97%和6.58%。2005年，本公司出口美国的产品总销售额为1.18亿元，其中以石蜡为主要原料的日用蜡烛销售额为0.16亿元，含有石蜡的新型聚合物产品销售额为0.11亿元。2006年1-6月，本公司出口美国的产品总销售额为0.59亿元，其中日用蜡烛销售额为0.05亿元，含有石蜡的新型聚合物产品销售额为0.06亿元。

同时，公司已经并将继续采取如下有效措施应对：

1、加快产品的研发、设计、生产和销售国际化进程的实施。根据公司一贯坚持的国际化战略，公司已经于2005年在韩国设立全资子公司CANDLE WORKS，从事含有石蜡成分的新型聚合物基质复合体蜡烛及日用石蜡蜡烛等产品的生产和销售；公司目前正在越南筹建新的生产基地。上述国外设计——生产——销售基地的建立，一方面能够通过境外带料加工等方式实现对美国等境外市场的出口，而不受反规避终裁结果的影响；另一方面能够与公司的产品结构优化相结合，提高产品的附加值，满足客户对中高档产品不断增长的个性化要求。

2、公司在石蜡替代材料——聚合物及植物蜡——蜡烛制品领域拥有多项发明专利及非专利技术储备，是国内唯一在植物蜡及其他新材料完全替代石蜡方面拥有全套技术的企业，并已经实现了大规模生产应用。此次美国反规避终裁结果提高了对中国石蜡蜡烛制品的准入门槛，如果公司能够利用现有发明专利技术优势把握机会，将会有利于改变目前国内蜡烛工艺制品出口竞争无序和知识产权保护不力的局面，有利于公司巩固和加强在对美出口市场中的竞争优势，提高公司在对美出口市场中的份额。

七、技术风险

（一）技术与设计更新换代的风险

公司主要产品系使用新型材料制造的时尚日用消费产品，公司拥有新型聚合物基质复合体烛光材料和新型环氧树脂复合材料等技术的自有知识产权，主要技术在国内甚至国际处于领先地位。公司聚集了大量工艺设计人才（公司设立“博士后工作站”的申报工作目前已进入评审阶段），形成了很强的外观、香味、色彩、形态设计能力，产品符合市场消费潮流。然而，新材料产业的技术更新日新月异，时尚消费用品的产品趋势变化迅速。虽然公司历年来十分注重对技术研发和产品设计的投入，不断改善技术人员的待遇水平，但是从投入的总量规模上与行业领先的海外大公司的地位相比尚显不足。若公司不能持续进行技术创新，则势必影响公司的产品创新和业务创新，使公司逐渐丧失市场竞争力。

（二）核心技术失密及产品被仿冒的风险

截至2006年6月30日，本公司拥有的核心技术包括1,221项专利（其中395项正在申请中）和多项非专利技术。专利受专利法保护，但存在被仿冒的风险；公司大量的生产工艺核心技术属于并不适合申请专利的非专利技术，由此不能排除技术人员违反职业操守泄密的可能或者被他人盗用的风险。即使本公司认为有必要借助司法程序寻求有关保护，但也必须为此付出大量人力、物力及时间，从而对本公司的业务及业绩带来不利影响。

八、财务风险

（一）发行后净资产收益率下降引致的风险

公司完成本次发行后，扣除发行费用可募集资金将大幅度提高公司净资产规模，使得发行后全面摊薄净资产收益率大幅度下降，公司存在由于净资产收益率下降引致的相关风险。

（二）盈利能力增长趋势发生改变的风险

公司 2002 年、2003 年和 2004 年的净利润分别为 1,751.24 万元、2,682.22 万元和 3,657.53 万元，环比增长幅度分别为 35.92%、53.16%和 36.53%，一直处于良好的上升趋势。但 2005 年为应对人民币一次性升值并调整汇率形成机制及石蜡等原材料价格快速上涨两方面突发性因素的不利影响，公司主动采取放弃毛利率较低的订单的保护性措施，导致主营业务利润略有下降，期间费用增加较大，净利润实现 2,875.49 万元，较 2004 年下降了 21.38%，出现公司成立以来的首次负增长。如果公司不能采取有力措施消化上述不利因素带来的负面影响，存在由于盈利能力增长趋势发生改变引致的相关风险。

为此，公司在 2006 年通过各种措施克服上述突发性的不利因素影响：一是充分利用美国的反规避反倾销调查及相关裁决结果，趋利避害，积极拓展国际市场份额，加强同优质客户的合作关系，并且通过客户结构的选择和产品档次结构的调整，提高高附加值产品的销售份额，通过出口量的增加和产品平均售价的提高来促进 2006 年收入大幅增加；二是在石蜡价格涨幅逐渐平缓的情况下，调整成本结构，提高其他原材料对石蜡的替代比例，从多种途径降低石蜡的上涨对成本的不利影响；三是严格控制期间费用的支出，将费用的增长幅度控制在收入增幅之下。通过以上各环节的努力，2006 年 1-6 月份公司销售收入较 2005 年同期增加 13.99%，毛利率水平较 2005 年度明显提升，净利润较 2005 年同期增长 33.07%。预期随着公司下半年销售旺季的到来，全年的业绩将扭转 2005 年的不利局面，继续保持稳定增长态势。

（三）偿债风险

截至 2006 年 6 月 30 日，公司向银行借款余额为 19,353.44 万元，其中短期借款 14,353.44 万元，长期借款 5,000 万元。短期借款较 2005 年末增加了 17.47%，期末余额较高。而 5,000 万元的长期借款是用公司净值为 3,143.62 万元的土地使用权、房产抵押获得，抵押资产净值占公司固定资产合计值的 25.52%。抵押贷款到期时本公司将面临较大还款压力，如不能按期还款，这些抵押资产将存在一定风险。

并且，由于公司近年来产销量增长速度较快，资金需求量较大，而公司目前主要以间接融资为主，因此，导致资产负债率偏高，2003 年—2005 年末及 2006 年 6 月 30 日公司的资产负债率分别为 61.68%、54.71%及、61.99%和 60.60%。较高的资产负债率给公司经营带来一定的偿债风险，并制约公司扩大以银行贷款为主的融资规模，

影响公司筹措持续发展所需的资金。

九、募股资金投向风险

（一）投资项目组织和管理风险

根据公司的现实状况和发展规划，董事会对本次募集资金投资项目进行了认真细致的可行性论证，确信投资项目具有良好的经济效益。这些投资项目的顺利实施，将给投资者带来较丰厚的回报，但若遇到一些不可控因素的影响致使投资项目不能及时竣工投产，以及投产后产品市场状况发生重大变化等情况，都会对本公司的未来收益产生一定影响，投资者也可能遭受由此而带来的损失。

（二）产品销售风险

本次募集资金投向项目中的“新型环氧树脂复合材料及其制品项目”，是一种公司新开发的高性能多相复合材料，属国内首创，处于国际领先技术水平，是公司今后产品门类拓展的重要发展方向，在小规模推广中取得了良好的效果，2003年度、2004年度、2005年度及2006年1-6月份，该类产品的销售量分别达到了2,384.30万元、4,439.73万元、4,350.36万元及1,719.10万元。公司投资项目达产后，产品销售主要依靠现有的销售渠道，即主要销往欧美市场，尽管公司产品享有较高的市场知名度，但市场开发尚不完备，如果不能有效扩大市场，该类产品的销售可能面临困难。

十、境外股东所在地香港地区向境内投资或技术转让的法律、法规可能发生变化的风险

本公司的第二大股东香港金王投资有限公司是在香港地区注册的公司，本次股票发行前持有本公司股份总额的38.06%。其注册地香港地区的现行法律、法规对香港公司在大陆进行投资或技术转让无限制性规定，但香港作为中国的特别行政区，有其独立的立法权，其向境内投资的法律、法规存在变化的可能，该等法律、法规如发生变化，将可能影响香港金王投资有限公司在本公司的投资行为。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

- 1、注册中文名称：青岛金王应用化学股份有限公司（缩写：青岛金王）
- 2、英文名称：Qingdao Kingking Applied Chemistry Co., Ltd.
- 3、注册资本：人民币 7,330.554 万元
- 4、法定代表人：陈索斌
- 5、变更设立日期：2001 年 4 月 24 日
- 6、注册地址：青岛即墨市青岛环保产业园
- 7、邮政编码：266012
- 8、联系电话：0532-85779728
- 9、传真：0532-85718686
- 10、互联网地址：<http://www.chinakingking.com>
- 11、电子信箱：stock@chinakingking.com

二、发行人的改制重组情况

（一）设立方式

本公司是经原国家外经贸部外经贸资二函（2001）294号文批复，由青岛金海工艺制品有限公司以整体变更方式设立的外商投资股份有限公司，同时公司名称变更为“青岛金王应用化学股份有限公司”。2001年4月24日，本公司在青岛市工商行政管理局完成工商变更登记手续，换发企股鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

本次变更是以公司2001年1月31日经审计的净资产3,102.88万元，按1:1的折股比例折为股份总额3,102.88万股，由各股东按原各自持股比例持有，余额43.74元转

入资本公积，原金海工艺的债权、债务和资产全部进入青岛金王应用化学股份有限公司。

(二) 发起人及发行人设立前后发起人拥有的主要资产及实际从事的主要业务

本公司变更设立时共有5名发起人，分别是青岛金王国际运输有限公司³（持有公司39.56%的股权）、香港通用洋行有限公司⁴（持有公司38.06%的股权）、青岛市科技风险投资有限公司（持有公司9.38%的股权）、中国科学院长春应用化学科技总公司（持有公司8.12%的股权）和即墨市福利净化设备厂（有限公司）（持有公司4.88%的股权）。本公司第一大股东青岛金王国际运输有限公司的主营业务为承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务，拥有的主要资产为本公司39.56%的股权及与其主营业务对应的实物资产。本公司原第二大股东通用洋行的主营业务为生产加工及出口各种橡胶系列产品，所拥有的主要资产为本公司38.06%的股权及与上述业务对应的实物资产。上述主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务，在本公司变更设立前后没有变化。

本公司的主营业务为新材料蜡烛制品和相关工艺制品的开发、生产和销售，与上述主要发起人的主营业务完全不同，不存在同业竞争。本公司拥有的主要资产和从事的主要业务在公司变更设立前后没有变化。

(三) 发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

1、发行人设立时拥有的主要资产

发行人改制设立审计基准日为2001年1月31日。经山东汇德会计师事务所有限公司（2001）汇所验字第3-007号《验资报告》和（2001）汇所审字第3-072号《审计报告》确认，截至2001年1月31日，公司拥有的主要资产为新型聚合物基质复合体烛光材料及其制品、玻璃制品和工艺品开发、生产、销售有关的固定资产和流动资产，具体如下：

³ 公司第一大股东青岛金王货运代理有限公司于2001年8月28日更名为青岛金王国际运输有限公司。

⁴ 香港通用洋行于2004年6月30日将其持有股份全部转让给香港金王投资有限公司。

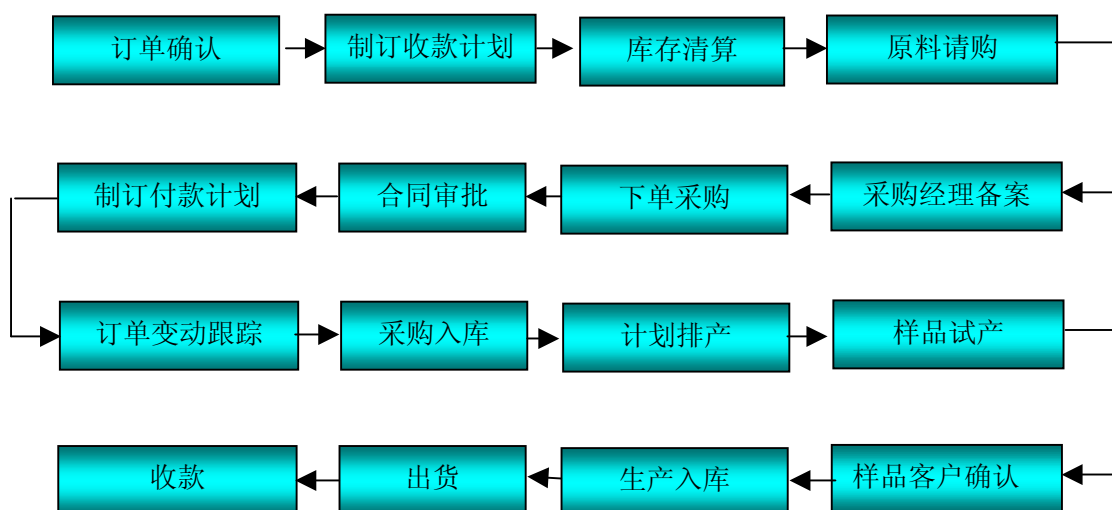
资产（元）		负债与所有者权益（元）	
货币资金	141,007.76	短期借款	7,800,000.00
应收账款	16,395,055.36	应付账款	5,247,033.70
应收票据	-	应交票据	2,900,000.00
其它应收款	17,266,298.38	流动负债合计	47,911,128.38
存货	12,104,522.08	长期借款	3,000,000.00
流动资产合计	65,975,336.96	负债合计	50,911,128.38
固定资产原值	15,786,088.82	实收资本	16,000,000.00
固定资产合计	15,958,309.76	未分配利润	4,014,974.91
资产合计	81,939,972.12	所有者权益	31,028,843.74

2、发行人设立时实际从事的主要业务

发行人设立时，公司的主要业务为：新型聚合物基质复合体烛光材料及其制品的开发、生产、销售和相关的技术合作、技术咨询服务；生产、销售：玻璃制品、工艺品。

（四）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业与发行人之间业务流程的关系

公司采取订单驱动的生产组织方式，采购、生产、销售流程均根据订单确定。



整体改制前原企业的业务流程与整体改制后发行人的业务流程没有本质变化，改制后发行人增加制定了一系列质量控制制度和业务审核制度，改善了业务流程；改制后发行人具有独立、完整的业务体系。具体工艺生产流程参见本招股说明书第

六节至四项下“(二)主要产品的工艺流程”。

(五) 发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人青岛金王国际运输有限公司在提供运输服务方面存在关联关系，其关联关系和演变情况如下：

2002年5月1日，公司与青岛金王国际运输有限公司签订《运输及快递服务协议》，协议约定金王运输在货运代理、快递服务业务方面为公司提供相关服务，按照不高于其向第三方提供服务而收取费用的标准进行收费，每月末收取当月发生服务费。协议有效期为5年，自2002年5月1日至2007年5月1日止。2003年、2004年、2005年及2006年1-6月公司分别向金王运输支付服务费用305.29万元、329.15万元、317.13万元及67.37万元。

(六) 发行人“五分开”与独立性情况

本公司拥有独立的产、供、销体系，业务、资产、人员、机构、财务等方面与发起人股东相互独立和分开。

1、业务独立情况

本公司主营业务独立完整，拥有独立的产供销系统，独立采购生产所需原材料，独立组织产品生产，独立销售产品和提供售后服务。

本公司与各股东及其他关联方企业分属不同行业，业务没有交叉，因此，在公司与各关联方企业之间不存在同业竞争。公司的各个股东、公司实际控制人陈索斌及其控制的其他企业均出具了避免与本公司发生同业竞争的承诺函，消除了以后发生同业竞争的可能性。

2、资产完整情况

本公司自成立之日起，即拥有独立完整的资产结构，具有完整的采购、生产和销售系统及配套设施。本公司独立拥有自己生产所需地产及房产，拥有生产、经营所需的机器设备、辅助设施、工业产权等资产。

公司未以其资产、权益等为股东或其他关联企业的债务提供担保。不存在青岛金王国际运输有限公司等股东及其他关联方占用公司资产、资金而损害公司利益的情形。

3、机构独立情况

本公司目前已建立了适应公司发展需要的组织结构，公司内各部门也已组成了一个有机的整体，且与控股公司的机构相互保持独立。公司独立决定机构的设置，不受关联方企业的影响。

4、人员独立情况

本公司的董事、监事和高管人员严格按照《中华人民共和国公司法》和公司章程的有关规定产生，公司的人事及工资管理与控股股东完全分离。本公司独立聘用员工和高级管理人员，所有员工都与本公司签订劳动合同；员工的工资分配、对员工的奖惩、管理等均由公司自主进行。本公司还制订了严格的人事管理制度，人员管理做到了制度化。不存在本公司高级管理人员在关联企业任职情况。

5、财务独立情况

本公司和各股东分别设立了独立的财务部门，配备了各自的财务人员，均建立了各自独立的财务核算体系。公司制定了《财务管理制度》、《会计管理制度》、《内部控制制度》等规章制度，建立了独立的财务核算体系，具有规范、独立的财务会计制度，并实施严格的财务监督管理制度和内部控制制度。公司成立以来，在银行单独开立账户，与控股股东账户分立。公司作为独立的纳税主体，依法独立纳税。本公司独立对外签订各项合同。公司没有为股东及其下属公司，以及有利益冲突的个人提供担保，或将以本公司名义的借款、授信额度转借给前述法人或个人使用。

发行人律师认为：“发行人在业务、人员、资产、财务和管理机构等各方面均独立于股东单位和其他关联方，符合有关法律、法规和规范性文件的要求，发行人具有独立面向市场的自主经营能力。”

三、发行人股本形成及股权变化情况

（一）1997年3月3日，公司前身青岛金海工艺制品有限公司成立

金海工艺是经青岛市市北区对外经济贸易委员会北政经贸发（97）7号文批准设立的外商独资企业。投资者为香港通用洋行有限公司，注册资本为20万美元。公司经营范围为“各种玻璃制品的生产、艺术加工”。

青岛市工商行政管理局于1997年3月3日颁发企独鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。根据山东青岛会计师事务所（山东汇德会计师事务所有限公司前身）于1997年4月1日出具的（97）青所验字第3-006号《验资报告》审验，通用洋行1997年3月份分四次共投入现汇20万美元，按章程规定投足资本。青岛市人民政府于1997年4月22日颁发外经贸青府字（1997）0048号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。1997年6月26日，金海工艺在青岛市工商局换发了企独鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

（二）1998年10月20日，实施股权转让，增加股东，主要管理层和主营业务变更

1998年10月8日，通用洋行与青岛金王货运代理有限公司签署《股权转让协议》，同意将其持有的金海工艺51%的股权转让给青岛金王货运代理有限公司。鉴于金海工艺自1997年3月份设立以来，经营规模较小，且处于微亏阶段，青岛金王货运代理有限公司认为公司发展前景良好，因此，双方协商，本次股权转让价格确定为注册资本20万美元的51%，即10.2万美元。

上述股权转让，经青岛市市北区对外经济贸易委员会北政经贸发（1998）60号文批准，并由青岛市人民政府于1998年10月16日换发《批准证书》，青岛市工商行政管理局于1998年10月30日换发企合鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。据此，青岛金王货运代理有限公司于1998年11月18日将10.2万美元一次性支付给通用洋行。

本次股权转让后，金海工艺的组织形式由外商独资企业变更为中外合资经营企业，董事会也进行相应改组，由金王货代（中方）派出3名董事、通用洋行（外方）

派出 2 名董事组成公司新一届董事会。金海工艺的经营管理层也发生了改变，由合资中方委派总经理并组建公司的经营管理班子。

本次股权转让后，公司的经营范围变更为“生产各种玻璃制品、蜡制品工艺品”，公司的主营业务内容开始转型，并开始投资建设自有的蜡烛制品生产基地。

经本次股权转让后，金海工艺股权结构如下：

股东名称	出资额（万美元）	出资比例（%）
金王货代	10.2	51
通用洋行	9.8	49
合 计	20	100

（三）2000 年 11 月 17 日，金海工艺实施增资扩股

金海工艺董事会于 2000 年 10 月 30 日通过决议，并经青岛市市北区外经贸局北政经贸发（2000）65 号文批准，以截至 2000 年 9 月 30 日的未分配利润增加注册资本至 150 万美元。

青岛市人民政府于 2000 年 11 月 8 日换发《批准证书》，金海工艺于 2000 年 11 月 17 日在青岛市工商局进行了变更登记且换发了变更后的企合鲁青总字第 004940 号《企业法人营业执照》。山东汇德会计师事务所有限公司对金海工艺截至 2000 年 11 月 20 日止的注册资本、投入资本变更情况进行审验，并出具了（2001）汇所验字第 3-001 号《验资报告》，青岛市工商行政管理局于 2001 年 1 月 18 日换发企合鲁青总字第 004940 号《企业法人营业执照》。

本次增资后，金海工艺股权结构如下表：

股东名称	出资额（万美元）	出资比例（%）
金王货代	76.5	51
通用洋行	73.5	49
合 计	150	100

（四）2001 年 2 月 13 日，金海工艺引入新股东，增资扩股

金海工艺董事会于 2001 年 1 月 5 日通过决议，并经青岛市市北区外经贸局北政经贸发（2001）7 号文批准，吸收青岛市科技风险投资有限公司、中国科学院长春应用化学科技总公司、即墨市福利净化设备厂（有限公司）为新股东，其中：青

岛市科技风险投资有限公司以现金出资 600 万元，折合注册资本 150 万元；中国科学院长春应用化学科技总公司以现金出资 520 万元，折合注册资本 130 万元；即墨市福利净化设备厂（有限公司）以现金出资 312 万元，折合注册资本 78 万元。增资后，金海工艺注册资本由 150 万美元增加至 1,600 万元人民币（以前次增资时董事会决议之日国家外汇管理局公布的外汇牌价为折算标准）。

同时，公司经营范围由原来的“生产各种玻璃制品、蜡制品工艺品”变更为“新型聚合物基质复合体烛光材料及其制品的开发、生产、销售和相关的技术合作、技术咨询服务；生产、销售：玻璃制品、工艺品”。

山东汇德会计师事务所有限公司对金海工艺截至2001年1月21日止的实收资本及相关的资产、负债的真实性和合法性进行审验，并出具了（2001）汇所验字第3-002号《验资报告》。青岛市人民政府于2001年1月31日换发《批准证书》，青岛市工商行政管理局于2001年2月13日换发企合鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

本次增资后，金海工艺股权结构如下表：

股东名称	出资额（万元）	占总股本比例（%）
青岛金王货运代理有限公司	633	39.56
香港通用洋行有限公司	609	38.06
青岛市科技风险投资有限公司	150	9.38
中国科学院长春应用化学科技总公司	130	8.12
即墨市福利净化设备厂（有限公司）	78	4.88
合计	1,600	100.00

本次增资后，金海工艺原第一大股东青岛金王货运代理有限公司由绝对控股变为相对控股，但经营管理层及公司董事会大部分成员在增资前后并未发生变化，经营管理始终保持稳定，主要业务内容并未由此而发生改变。

（五）2001年4月24日，青岛金海工艺制品有限公司整体变更为青岛金王应用化学股份有限公司

根据金海工艺于2001年2月21日召开的董事会决议，并经原国家外经贸部外经贸资二函（2001）294号文批复，公司整体变更设立外商投资股份有限公司，同时公司名称变更为“青岛金王应用化学股份有限公司”。本次变更是以公司2001年

1月31日经审计的净资产3,102.88万元,按1:1的折股比例折为股份总额3,102.88万股,由各股东按原各自持股比例持有,余额43.74元转入资本公积,原金海工艺的债权、债务和资产全部进入青岛金王应用化学股份有限公司。

山东汇德会计师事务所有限公司对公司截至2001年1月31日止的注册资本、投入资本的真实性和合法性进行审验,并出具了(2001)汇所验字第3-007号《验资报告》。原国家外经贸部于2001年4月20日颁发外经贸资审A字(2001)0018号《批准证书》,青岛市工商行政管理局于2001年4月24日换发企股鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

本次整体变更后,公司股权结构如下表:

股东名称	持股数量(万股)	占总股本比例(%)
青岛金王货运代理有限公司	1,227.50	39.56
香港通用洋行有限公司	1,180.96	38.06
青岛市科技风险投资有限公司	291.05	9.38
中国科学院长春应用化学科技总公司	251.95	8.12
即墨市福利净化设备厂(有限公司)	151.42	4.88
合计	3,102.88	100.00

(六) 2002年6月28日,实施未分配利润转增股本,注册资本增至3,878.60万元

根据公司于2002年4月15日召开的2001年度股东大会决议,并经原国家外经贸部外经贸资二函(2002)503号文批复,公司以截至2001年12月31日的未分配利润转增股本,股本增加至3,878.60万股。

山东汇德会计师事务所有限公司对公司截至2002年6月12日止的新增注册资本实收情况进行审验,并出具了(2002)汇所验字第3-013号《验资报告》。原国家外经贸部于2002年5月30日换发《批准证书》,青岛市工商行政管理局于2002年6月28日换发《企业法人营业执照》。

本次增资后,公司股权结构如下表:

股东名称	持股数量(万股)	占总股本比例(%)
------	----------	-----------

青岛金王国际运输有限公司	1,534.37	39.56
香港通用洋行有限公司	1,476.20	38.06
青岛市科技风险投资有限公司	363.81	9.38
中国科学院长春应用化学科技总公司	314.94	8.12
即墨市福利净化设备厂（有限公司）	189.28	4.88
合 计	3,878.60	100.00

（七）2003年7月1日，实施未分配利润转增股本，注册资本变更为5,236.11万元

根据公司于2003年3月16日召开的2002年度股东大会决议，并经国家商务部商资二批（2003）220号文批复，公司以截至2002年12月31日的未分配利润转增股本，股本增加至5,236.11万股，每股面值1元，公司注册资本相应变更为5,236.11万元。

山东汇德会计师事务所有限公司对公司截至2003年6月16日止的新增注册资本实收情况进行审验，并出具了（2003）汇所验字第3-012号《验资报告》。国家商务部于2003年6月11日换发《批准证书》，青岛市工商行政管理局于2003年7月1日换发企股鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

本次增资后，公司股权结构如下表：

股东名称	持股数量（万股）	占总股本比例（%）
青岛金王国际运输有限公司	2,071.41	39.56
香港通用洋行有限公司	1,992.86	38.06
青岛市科技风险投资有限公司	491.15	9.38
中国科学院长春应用化学科技总公司	425.17	8.12
即墨市福利净化设备厂（有限公司）	255.52	4.88
合 计	5,236.11	100.00

（八）2004年6月30日，实施未分配利润转增股本，注册资本变更为7,330.554万元

根据公司于2004年4月18日召开的2003年度股东大会决议，并经国家商务部商资批（2004）827号文批复，公司以截至2003年12月31日的未分配利润转增股本，股本增加至7,330.554万股，每股面值1元，公司注册资本相应变更为7,330.554万元。

山东汇德会计师事务所有限公司对公司截至2004年6月21日止的新增注册资本实收情况进行审验，并出具了（2004）汇所验字第3-006号《验资报告》。国家商务部于2004年6月17日换发《批准证书》，青岛市工商行政管理局于2004年6月30日换发企股鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

本次增资后，公司股权结构如下表：

股东名称	持股数量（万股）	占总股本比例（%）
青岛金王国际运输有限公司	2,899.9671	39.56
香港通用洋行有限公司	2,790.0089	38.06
青岛市科技风险投资有限公司	687.6060	9.38
中国科学院长春应用化学科技总公司	595.2410	8.12
即墨市福利净化设备厂（有限公司）	357.7310	4.88
合计	7,330.5540	100.00

（九）2004年6月30日，通用洋行进行股权转让，第二大股东变更为金王投资

通用洋行系在香港特别行政区注册的企业法人，成立于1982年2月，注册资本为港币200万元，合2万股，法定代表人为斯迪芬·陈（CHEN TA SOU），注册地址为香港皇后大道中251号太兴中心第二座五楼，登记号码为852611。该公司主要业务为生产加工及出口橡胶系列产品。截至2004年3月31日，通用洋行的资产总计为239,941,368港元，净资产为203,343,311港元，2003年实现净利润30,409,320港元（上述数据已经审计，此处2003年会计年度为2003年4月1日—2004年3月31日）。

截至2004年3月31日，通用洋行的股权结构如下：

股东名称	持股数量（股）	占总股本比例（%）
CHEN TA SOU	3,600	18.00
ZHANG YUAN ZHI	3,200	16.00
WANG WO SANG	3,000	15.00
CHO YE CHENG	2,200	11.00
ZHENG HUNG	2,000	10.00
WANG CAIXIA	2,000	10.00
TAN JUN	2,000	10.00

LU WEI	2,000	10.00
合 计	20,000	100.00

鉴于通用洋行创始人斯迪芬·陈（即CHEN TA SOU）因身体健康原因，与部分股东共同决定抽回其在通用洋行的投资，因此，通用洋行为了筹集赎回该部分股份的资金，经通用洋行于2004年4月份召开的董事会决定，拟全部转让其持有的公司股权。

根据公司于2004年4月18日召开的2003年度股东大会决议，通用洋行与香港金王投资有限公司于2004年4月25日签署《股权转让协议》，协议将其持有的公司38.06%的股权全部转让给金王投资。股权转让价格，参照公司截止2003年12月末的净资产额82,402,887.87元的38.06%，即31,362,539.12元，折合379.23万美元，同时考虑到公司2004年1—3月份的盈利情况，以及结合通用洋行的投资回收状况（通用洋行于1997年投资20万美元，1998年通过股权转让收回10.2万美元，2002年又分现金红利73.81万元，折合8.92万美元，至此，通用洋行20万美元的出资已基本收回），双方经多次协商后确定股权转让价格为400万美元。按照约定，金王投资分别于2004年4月27日、7月2日分两次向通用洋行支付股权转让价款100万美元、300万美元。

上述股权转让事项，经国家商务部商资批（2004）827号文批复同意，并由国家商务部于2004年6月17日换发《批准证书》，青岛市工商行政管理局于2004年6月30日换发企股鲁青总字第004940号《企业法人营业执照》。

本次股权转让后，公司修订了《公司章程》，公司的主要资产、主营业务和管理层未发生变化。

本次股权转让后，公司股权结构如下表：

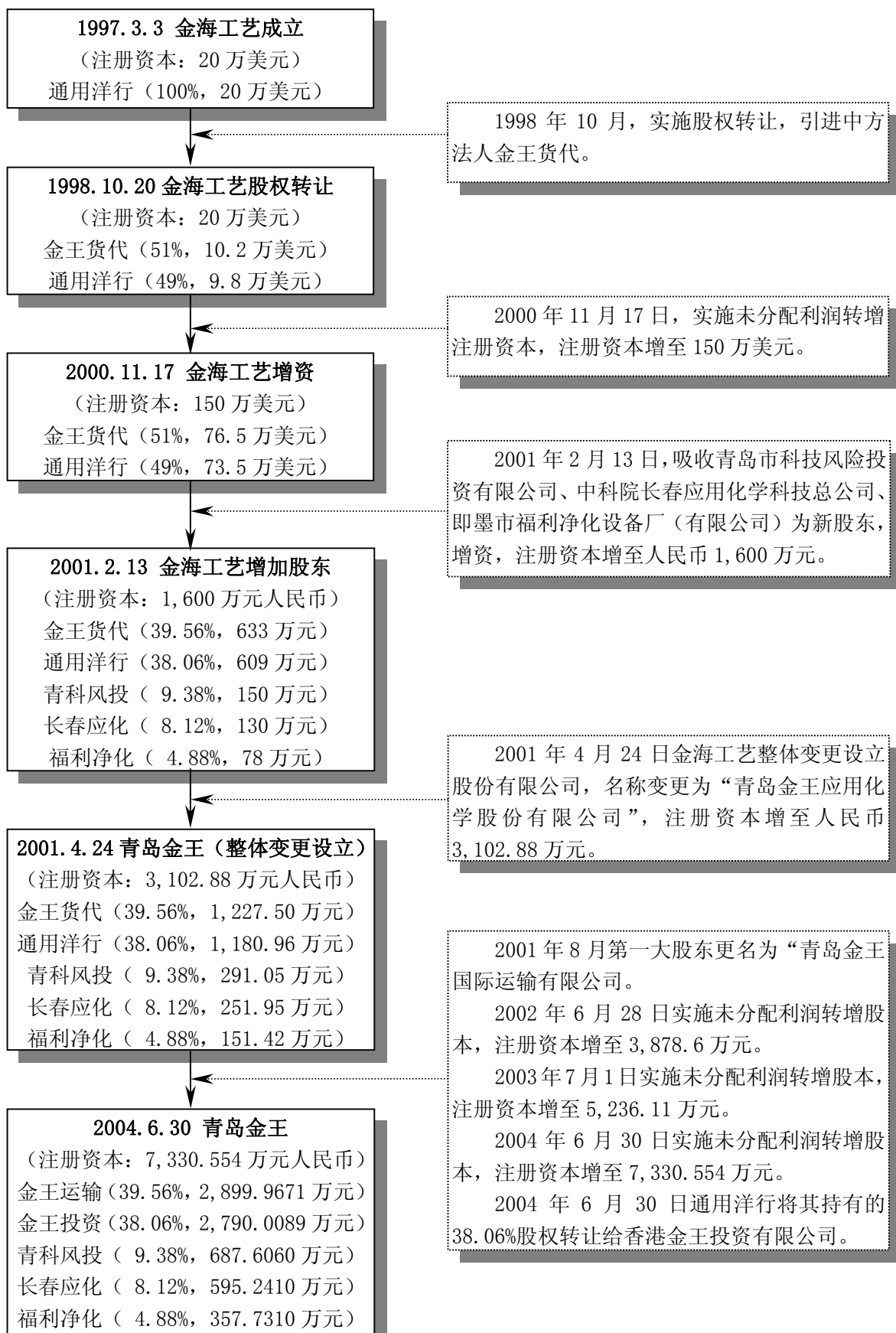
股东名称	持股数量（万股）	占总股本比例（%）
青岛金王国际运输有限公司	2,899.9671	39.56
香港金王投资有限公司	2,790.0089	38.06
青岛市科技风险投资有限公司	687.6060	9.38
中国科学院长春应用化学科技总公司	595.2410	8.12
即墨市福利净化设备厂（有限公司）	357.7310	4.88
合 计	7,330.5540	100.00

自1998年10月20日金王货代成为公司第一大股东以来，其后的历次股权结构变化，均未对公司的业务、控制权、管理层以及经营业绩造成重大影响。

发行人律师对发行人设立及其股权历次变动出具的法律意见如下：“经本所律师核查，发行人设立时的股权设置、股本结构合法有效，产权清晰、明确，不存在纠纷及风险。发行人历次股权变动是合法、合规、真实、有效的。”

本公司股权历次变动情况见下图：

公司历史沿革示意图



四、发行人股东结构及下属控股、参股公司情况

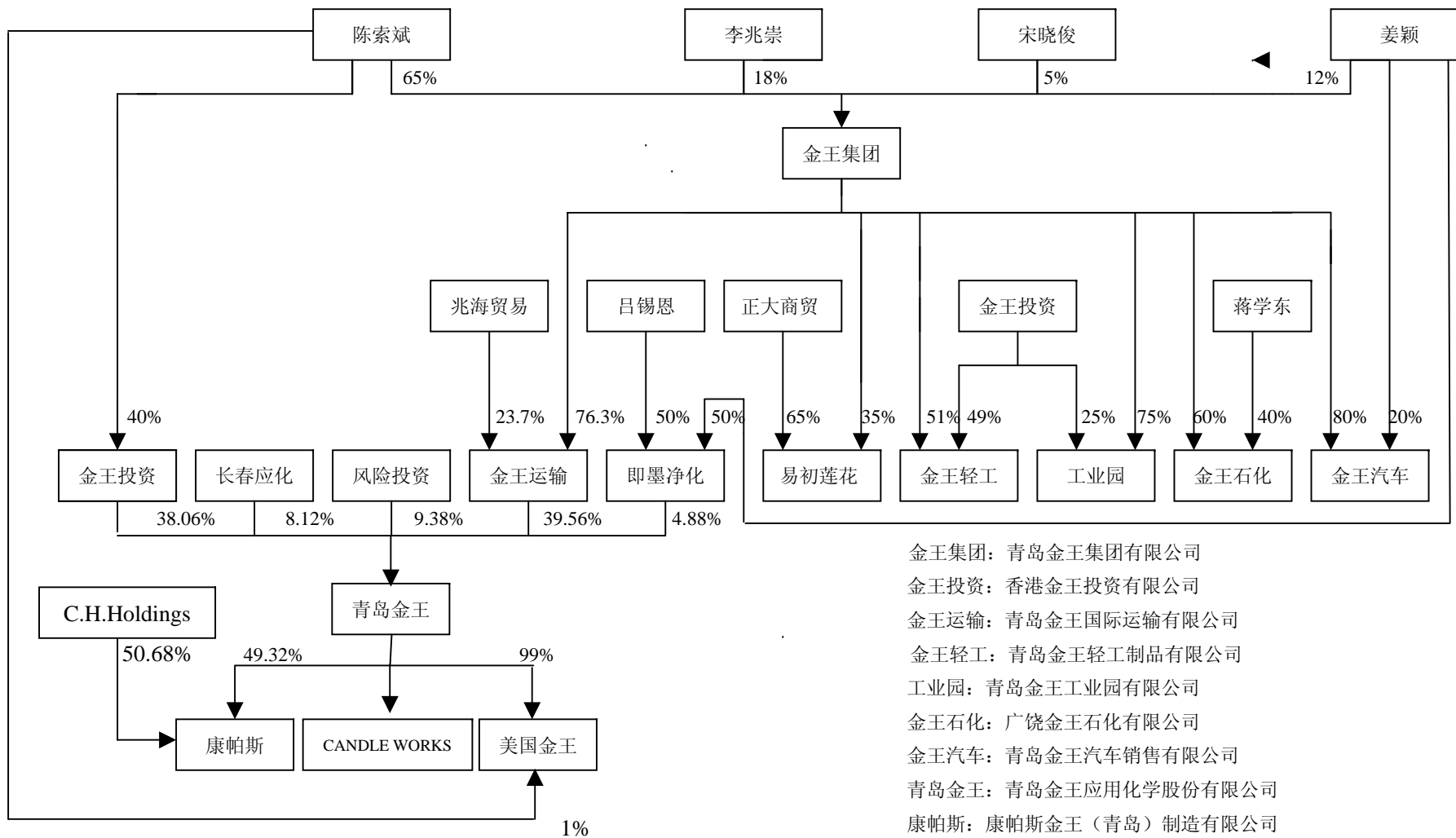
（一）发行人股权结构图（见下页）

（二）发行人下属控股、参股公司情况

公司参股子公司——康帕斯金王（青岛）制造有限公司，成立于2004年12月10日，注册地为青岛即墨市三里庄金王工业园，注册资本148万美元。其中公司出资73万美元，占49.32%；萨摩亚C. H. Holding LTD出资75万美元，占50.68%。该公司的董事长为陈索斌先生。该公司主营新材料工艺蜡制品、玻璃制品及时尚家居饰品，是公司开拓南美市场与当地大型连锁零售企业合资设立的针对南美市场的生产企业。投资双方于2005年1月以现金形式完成出资，但是由于需要在南美多个国家进行特许销售前的专利和商标申请，公司目前仍处在筹建阶段。根据山东汇德会计师事务所有限公司出具的（2006）汇所审字第3-042号审计报告，截至2006年6月30日，该公司总资产为1,224.92万元，净资产为1,224.92万元。

公司控股子公司——CANDLE WORKS，成立于2005年2月28日，注册地为韩国釜山江西区Noksan工业园。注册资本145万美元，公司出资145万美元，占100%。该公司的董事长为黄宝安先生。该公司主营业务为蜡烛及相关工艺制品的生产、销售和贸易，是公司为了满足欧美高端客户的需要和提高公司产品研发设计能力而设立的海外基地。随着美国反倾销反规避调查的成立，目前该公司已经成为公司部分受限产品对美出口的重要途径。截至2006年6月30日，总资产为3,564.93万元，净资产为1,196.61万元，当期实现主营业务收入604.31万元，净利润为-17.45万元，以上数据未经审计。

经商务部批准，公司在原有的美国办事处基础上投资设立了美国金王制造有限公司（U. S. Kingking LLC.），注册地为美国特拉华州，注册资本为100美元。公司出资300.33万美元，持有99%的股份。该公司董事长为陈索斌先生。该公司主营工艺蜡烛及相关工艺制品的研发、生产和销售，是公司赖以打入欧美市场、加强研发设计能力的重要海外基地，拟通过小批量生产销售支持研发投入，实现收支平衡。截至2006年6月30日，公司仍然处于筹建阶段，总资产为3,154.40万元，净资产为2,342.13万元，尚未投入运营。



金王集团：青岛金王集团有限公司
 金王投资：香港金王投资有限公司
 金王运输：青岛金王国际运输有限公司
 金王轻工：青岛金王轻工制品有限公司
 工业园：青岛金王工业园有限公司
 金王石化：广饶金王石化有限公司
 金王汽车：青岛金王汽车销售有限公司
 青岛金王：青岛金王应用化学股份有限公司
 康帕斯：康帕斯金王（青岛）制造有限公司
 易初莲花：青岛易初莲花连锁超市有限公司
 CANDLE WORKS：Candle Works Inc. 美国金王：美国金王制造有限公司

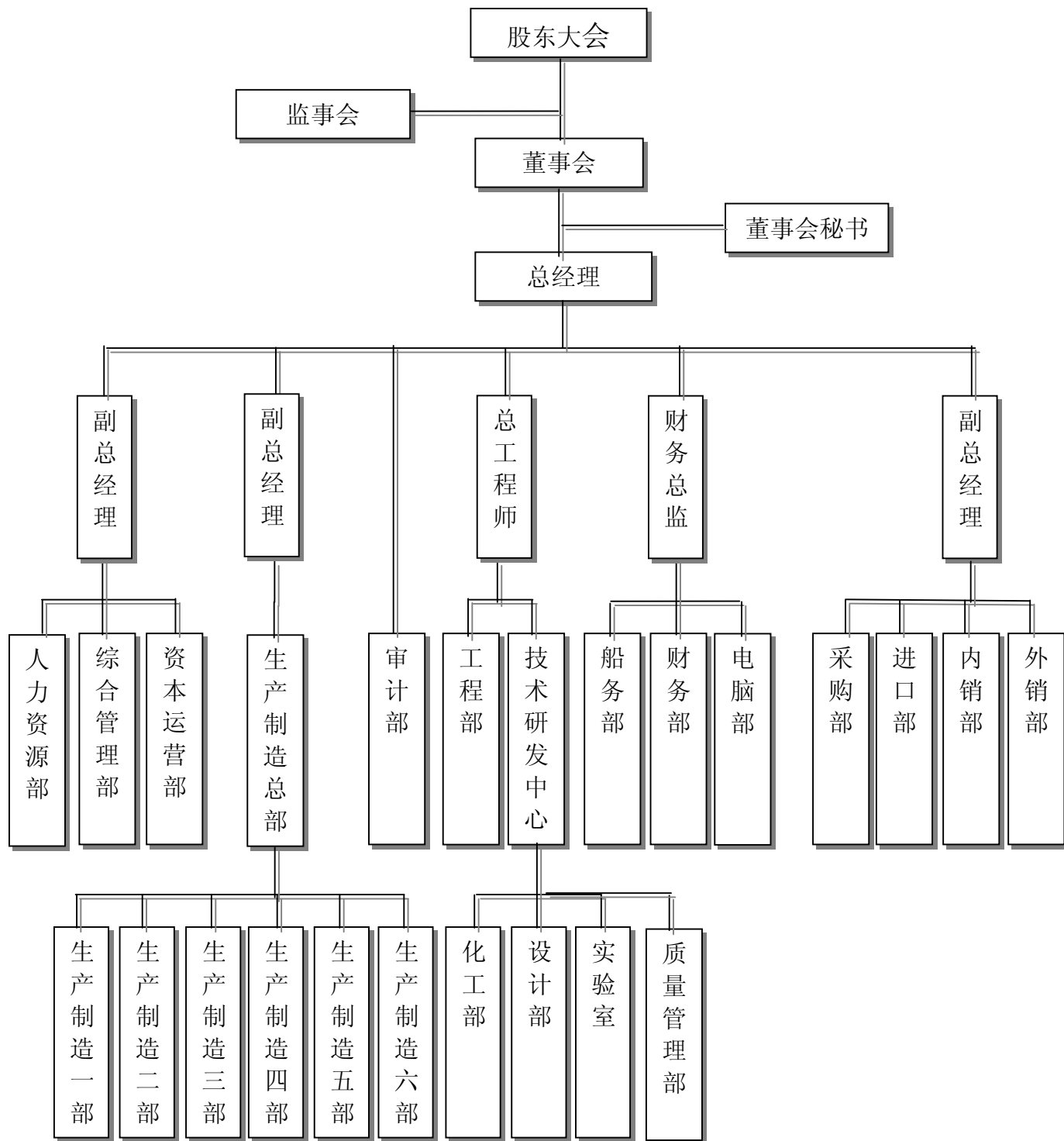
五、发行人机构设置情况

依据国家有关法律、法规的规定，本公司本着资产、人员、财务、业务、机构等完整、独立的原则，建立了较为规范的法人治理结构，并根据公司业务发展的需要建立了公司的组织机构。

本公司主要职能部门情况如下：

部 门	职 责
综合管理部	负责日常事务的管理，协助公司领导对外的联系和对内的协调工作。
人力资源部	负责公司人力资源的开发与管理工作。
资本运营部	负责证券市场的政策研究、资本市场分析、证券信息收集等工作；负责公司的资金筹集；负责股权管理、信息披露、证券投资业务等。
审计部	负责对公司资产、负债、损益及与经营管理活动相关的环节进行审计，对公司投资、基建预决算、财务决算及其他重大事项进行审计。
电脑部	负责公司网络系统的建设和维护工作。
采购部	负责采购公司生产所需的原辅材料。
进口部	负责公司部分进口原辅材料、技术设备等进口事务。
财务部	负责公司的财务、会计管理，财务审核，货币资金管理；负责资金预算、成本预算、编制公司会计报表。
船务部	负责制作公司报关单据，处理与海关、货运代理、船务公司相关的事务，负责进口的海关核销。
外销部	负责海外销售工作，包括开发和维护海外客户、承接订单、国内接单采购工作等。
内销部	负责国内销售工作，包括开发国内各地区的销售代理商、开设连锁专卖等。
技术研发中心	负责公司新产品的研究开发、外观设计。
工程部	负责工程项目的可行性研究、项目的组织实施及相关手续的办理。
生产制造总部	负责公司产品的生产，包括生产计划的制订、产品生产、产品原辅材料的调拨配送、成品的发运等。
质量管理部	负责公司产品内在质量、外部包装的质量及安全控制。

本公司组织结构如下图所示：



六、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

截至本次发行前，本公司的股东包括青岛金王国际运输有限公司、香港金王投资有限公司、青岛市科技风险投资有限公司等 5 家法人单位。

（一）发起人及持有发行人 5%以上股份的股东的基本情况

1、青岛金王国际运输有限公司

法定代表人：姜颖

注册资本：人民币500万元

该公司的股权比例如下：

股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
青岛金王集团有限公司	381.5	76.3
青岛保税区兆海贸易有限公司	118.5	23.7
合计	500	100

青岛金王国际运输有限公司（原青岛金王货运代理有限公司）成立于1998年6月，2001年8月公司更名为青岛金王国际运输有限公司。目前其主要业务为承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务（揽货、订舱、仓储、中转、集装箱拼装拆卸、结算运杂费、报关、报验、保险、相关的短途运输服务及运输咨询业务；国际快递（不含私人信函业务）。

截至2006年6月30日，金王运输的资产总计67,049,296.25元，净资产62,953,454.55元，2006年1-6月份净利润4,253,493.62元（以上数据未经审计）。

截至目前，除投资本公司外，青岛金王国际运输有限公司无控股或参股其他企业。

2、香港金王投资有限公司

英文名称：Hong Kong Kingking Investment Limited

注册地址：香港中环德辅道中 249-253 号东宁大厦 18 楼 1801-3 室

注册资本：港元 3,121.6 万元

该公司的股东及股权比例：

股东名称	出资额（万港元）	股权比例（%）
陈索斌	1,248.64	40
Donald Cooper ⁵	1,092.56	35
David Victor Pamintuan ⁶	780.4	25
合计	3,121.6	100

香港金王投资有限公司成立于2004年3月8日，目前主要业务为对外投资、咨询服务业务。香港金王投资有限公司所在地区——香港，对于向中国大陆投资或技术转让无法律、法规限制。香港金王投资有限公司截至目前与本公司无任何交易情况发生，本公司在资金、技术、管理、销售等方面均对其不存在任何依赖。

截至2005年12月31日，香港金王投资有限公司的资产总计为10,191.36万港元，净资产5,483.13万港元，2005年净利润为1,051.44万港元（以上数据未经审计）。

截至目前，除投资本公司外，香港金王投资有限公司的对外投资情况如下：

公司名称	出资金额（万美元）	持股比例（%）
青岛金王工业园有限公司	150.6	25
青岛金王轻工制品有限公司	39.2	49

3、青岛市科技风险投资有限公司

住所：青岛市保税区五小区国人综合楼

法定代表人：马论业

注册资本：人民币1亿元整

青岛市科技风险投资有限公司为青岛市科技局所属的国有独资企业，主要业务为：股权投资，投资咨询，企业管理与经营策划，项目投资资产托管，受托管理青岛市科技成果转化风险基金（金融业务除外），投资咨询中介服务。

截至2005年12月31日，青岛市科技风险投资有限公司的资产总计为11,121.62万元，净资产9,904.80万元，2005年净利润60.45万元。以上数据已经山东天华会计师事务所有限责任公司审计。

4、中国科学院长春应用化学科技总公司

⁵ 多纳尔德·库珀（Donald Cooper），美国籍，男，1964年4月22日生，现在美国劳斯·凯思设计有限公司（Royce and casey design Inc.）担任设计工作。

⁶ 戴维·维克多·帕米顿（David Victor Pamintuan），美国籍，男，1962年3月14日生，现于美国加利福尼亚州从事企业管理咨询等工作。

住所：朝阳区人民大街 159 号

法定代表人：董丽松

注册资本：人民币 12,226 万元整

中国科学院长春应用化学科技总公司为中国科学院长春应用化学研究所之全资子公司，主要业务为化学技术服务及产品生产、加工、科技咨询，成果转让、技术服务等。

截至2005年12月31日，中国科学院长春应用化学科技总公司的资产总计为24,360.73万元，净资产22,733.69万元，2005年净利润-240.79万元。以上数据经长春中信华诚联合会计师事务所审计。

5、即墨市福利净化设备厂（有限公司）

住所：即墨市环秀办事处西叫村

法定代表人：吕锡恩

注册资本：人民币 800 万元整

该公司的股东及股权比例：

股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
吕锡恩	400	50
姜颖	400	50
合计	800	100

即墨市福利净化设备厂（有限公司）成立于2001年1月19日，由成立于1992年9月19日的集体企业“即墨市福利净化设备厂”改制而来，目前主要业务为家用厨房用吸排油烟机、五金制品、索具加工。

截至目前，除投资本公司外，即墨市福利净化设备厂（有限公司）对外无控股或参股其他企业。

截至2005年12月31日，即墨市福利净化设备厂（有限公司）资产总计为1,281.19万元，净资产923.38万元，2005年净利润46.25万元。以上数据未经审计。

截至目前，本公司的持股股东均不存在将所持有的股份予以质押的情况或其它有争议的情况。

（二）实际控制人的基本情况

青岛金王国际运输有限公司的第一大股东青岛金王集团有限公司的基本情况如下：

青岛金王集团有限公司(原青岛金王实业有限公司)成立于2000年7月20日,2000年8月更名为青岛金王集团有限公司,注册资本为人民币2,500万元,法定代表人为姜颖。目前经营范围为:生产、加工服装、五金制品;批发、零售办公自动化设备、机电设备、服装鞋帽。

金王集团的股东及股权比例为:

股东名称	出资额(万元)	股权比例(%)
陈索斌	1,625	65
李兆崇	450	18
姜颖	300	12
宋晓俊	125	5
合计	2,500	100

根据山东省光大会计师事务所有限责任公司青岛分公司出具的鲁光会青查字[2006]1-468号审计报告,截至2005年12月31日金王集团的总资产为71,658.64万元,净资产为19,762.84万元,2005年实现净利润4,255.98万元。

金王集团的控股股东为陈索斌先生,中国籍,无境外永久居留权,身份证号码为:370205196412263215,住所为青岛市市北区昌乐路5号1号楼1单元701室。

控股股东青岛金王国际运输有限公司和实际控制人陈索斌先生,直接或间接持有的公司股份,均不存在质押或其他有争议的情况。

(三) 控股股东及实际控制人控制的其他企业的基本情况

除投资金王运输外,青岛金王集团有限公司的对外投资情况如下:

企业名称	注册资本	投资比例	法定代表人	主营业务
青岛金王轻工制品有限公司	80 万美元	51%	姜颖	代理品牌服装的销售(U2、G2000、BOSS 等品牌青岛总代理)
青岛金王工业园有限公司	602.4 万美元	75%	姜颖	兴建占地200亩的工业园并经营出租和出售
青岛金王汽车销售有限公司	1,001 万元	80%	李兆崇	批发、零售汽车及配件;汽车美容、装潢
广饶金王石化有限	1,250 万元	60%	陈索斌	石蜡、软麻油、脱蜡油、防水油

公司				膏、防水沥青等生产销售
----	--	--	--	-------------

1、青岛金王轻工制品有限公司

青岛金王轻工制品有限公司成立于 1993 年 7 月，注册资本为 80 万美元，实收资本为 80 万美元，注册地、主要经营地为青岛市市北区辽宁路 280 号。根据山东省光大会计师事务所有限责任公司青岛分公司出具的鲁光会青查字[2006]1-469 号审计报告，截止到 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产为 18,201.03 万元，净资产为 9,623.57 万元，当年实现净利润 1,379.67 万元。

2、青岛金王工业园有限公司

青岛金王工业园有限公司成立于 1998 年 7 月，注册资本为 602.4 万美元，实收资本为 602.4 万美元；注册地、主要经营地为青岛即墨市三里庄金王工业园。根据山东新联谊有限责任会计师事务所出具的鲁新联谊青分外审字（2006）第 305 号审计报告，截止到 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产为 4,826.38 万元，净资产为 4,826.38 万元，当年实现净利润-57.37 万元。

3、青岛金王汽车销售有限公司

青岛金王汽车销售有限公司成立于 2000 年 7 月，注册资本为人民币 1,001 万元，实收资本为人民币 1,001 万元；注册地、主要经营地为青岛市市北区辽宁路 280 号。截止到 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产为 12,359.37 万元，净资产为 8,788.68 万元，当年实现净利润 1,295.94 万元（未经审计）。

4、广饶金王石化有限公司

广饶金王石化有限公司成立于 2005 年 10 月，注册资本为人民币 1,250 万元，实收资本为人民币 1,250 万元；注册地、主要经营地为山东省东营市广饶经济开发区。截止到 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产为 5,484.63 万元，净资产为 2,418.17 万元，当年实现净利润 1,168.17 万元（未经审计）。

七、发行人股本情况

（一）本次发行前的总股本、本次发行的股份，以及本次发行的股份占发行后总股本的比例

本次发行前公司的总股本为 7,330.554 万股，本次发行股份数量为 3,400 万股，

本次发行的股份占发行后总股本的31.69%。

（二）公司发行前的前五位股东

本次发行前公司的前五位股东如下表：

序号	股东名称	持股量（万股）	持股比例（%）
1	青岛金王国际运输有限公司	2,899.9671	39.56
2	香港金王投资有限公司（外资股）	2,790.0089	38.06
3	青岛市科技风险投资有限公司（SLS）	687.6060	9.38
4	中国科学院长春应用化学科技总公司（SLS）	595.2410	8.12
5	即墨市福利净化设备厂（有限公司）	357.7310	4.88
	合计	7,330.554	100.00

发行前本公司不存在自然人股东，也不存在自然人股东在公司任职的情况。

发行前本公司股东中不存在战略投资者。

（三）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

上述5名股东中存在如下关联关系：

1、青岛金王国际运输有限公司的第一大股东青岛金王集团有限公司的控股股东陈索斌先生（持股比例65%），同时持有香港金王投资有限公司40%的股权。

2、青岛金王国际运输有限公司的法定代表人、第一大股东青岛金王集团有限公司的主要股东之一姜颖（持股比例12%），同时持有即墨市福利净化设备厂（有限公司）50%的股权。

除此以外，其他股东无任何关联关系。

（四）本次发行前各股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本公司第一大股东青岛金王国际运输有限公司和第二大股东香港金王投资有限公司，均向公司承诺：其所持有的股份自本次发行股票上市之日起36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。本公司其他股东青岛市科技风险投资有限公司、中国科学院长春应用化学科技总公司和即墨市福利净化设

备厂（有限公司）承诺，其所持有的股份自本次发行股票上市之日起 12 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。

八、主要股东做出的承诺

为避免同业竞争，本公司的5名股东均向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》。参见本招股说明书第七节之一项下“（二）关于避免同业竞争的承诺”。

本公司的5名股东均出具声明，表示其所持有的公司股份未被质押或冻结，也不存在其他有争议的情况。

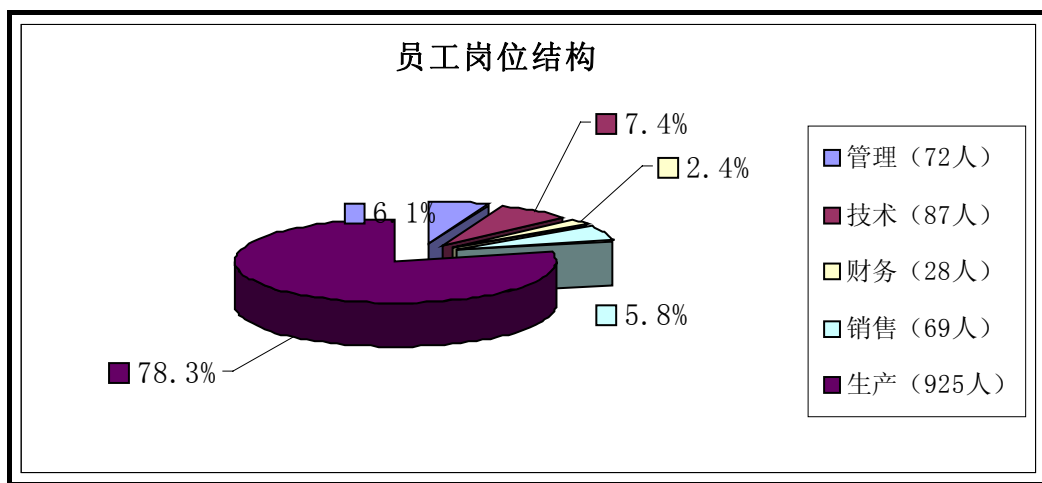
本公司5名股东关于所持股份的流通限制和锁定股份承诺，参见本节之七项下“（四）本次发行前各股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

九、员工及其社会保障情况

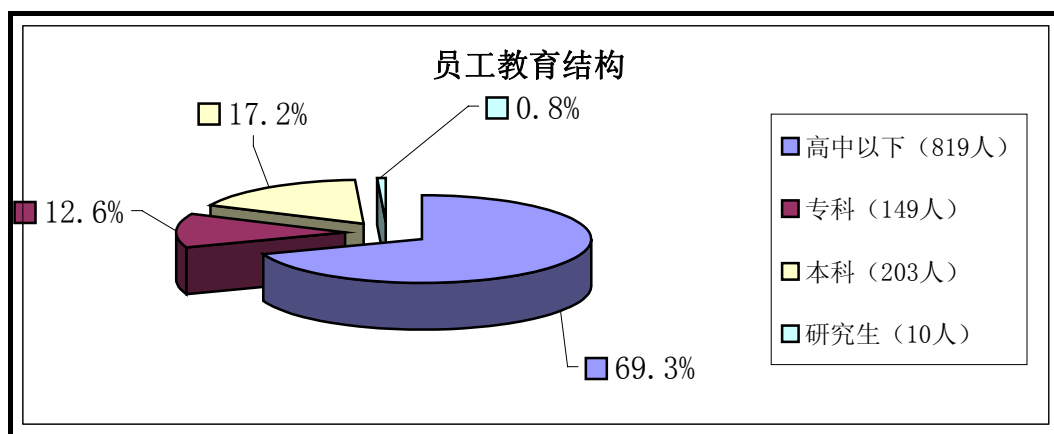
（一）人员情况

截至2006年6月30日，本公司在册职工总人数为1,181人，构成情况如下：

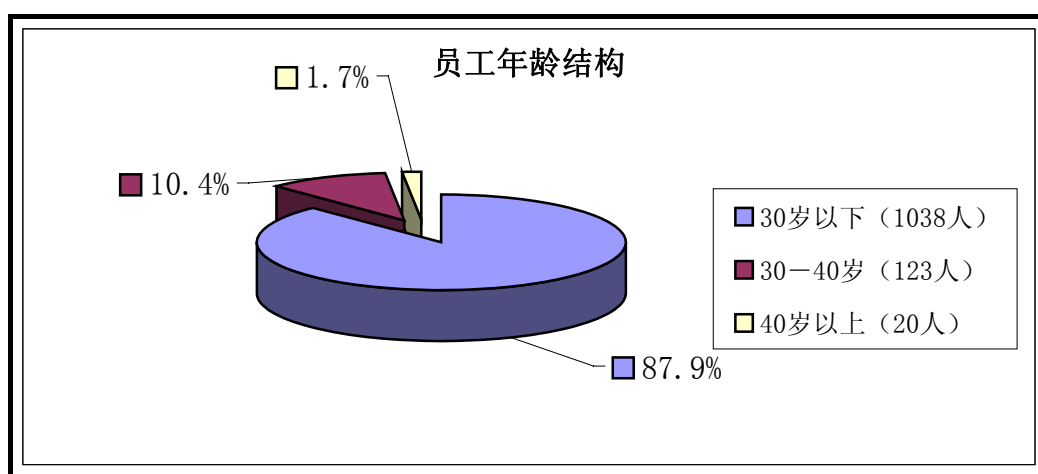
1、按岗位结构划分



2、按受教育程度划分



3、按年龄划分



(二) 社会保障及医疗改革情况

本公司与所有员工签订劳动用工合同，根据合同，充分保障员工的合法权益。

本公司没有离退休员工，本公司员工享有休假、保险等福利待遇。

本公司依照《中华人民共和国劳动法》及《社会保险费征缴条例》、《青岛市企业职工生育保险暂行办法》、《青岛市企业职工工伤保险暂行办法》、《青岛市城镇职工基本医疗保险暂行规定》、《失业保险条例》等有关规定要求的范围与费率，结合公司实际情况，为与公司签订劳动合同的员工办理了“五险一金”，即：养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金。

第六节 业务与技术

一、发行人的主营业务及设立以来的变化情况

本公司自设立以来一直专注于新材料蜡烛制品和相关工艺制品的开发、生产和销售，主要产品包括新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品、日用蜡烛制品、玻璃工艺制品、新型环氧树脂系列产品和其他工艺品等五大系列，产品品种型号达38,000多种，是目前国内规模最大的新材料工艺蜡烛制品及相关工艺制品生产商。本公司的主营业务自设立以来未发生重大变化。

二、公司所处行业的基本情况

（一）行业概况

本公司所在行业为蜡烛及相关工艺品制造行业，主要从事新材料工艺蜡烛制品和其他相关工艺制品的设计、生产和销售业务。

1、行业特点

蜡烛最早起源于古埃及的动物蜡，石蜡的出现使蜡烛成为广泛的照明工具。尽管近代电灯的发明使蜡烛的照明作用退居次位，但蜡烛工业仍然呈现蓬勃发展态势。一方面，欧美国家由于宗教信仰、生活方式和生活习惯的决定，在日常生活和节日仪式等方面仍然保持很大的消费量；另一方面，具有工艺装饰性的蜡烛制品及相关工艺品被越来越多的应用于调节气氛、家庭装饰，产品的款式、形状、色彩、香型等，正日渐成为消费者购买蜡烛的主要动因。集装饰、时尚和照明于一体的新材料工艺蜡烛及相关工艺品的出现和流行，使传统照明用蜡行业从夕阳产业演变成为具有良好发展前景、创新空间和广阔市场的朝阳产业。

2、行业产品类别

根据目前蜡烛市场的产品结构情况，现有的蜡烛产品可主要分为以下类别：

分类标准	原料	功能	香型	外型	色彩
具体类别	动物蜡	照明用蜡	无味蜡	杆蜡	无色蜡
	植物蜡	生活用蜡	香味蜡	柱蜡	彩色蜡
	矿物蜡（石蜡）	宗教仪式用蜡		球蜡	
	合成蜡	工艺装饰用蜡		杯蜡	
		礼品蜡		尖蜡	
		空气清新用蜡		其他	

其中，矿物蜡中的石蜡仍然是目前全球蜡烛生产的主要原材料，但是新型聚合物基质复合体烛光材料等新材料合成蜡由于品质性能上的优势，在蜡烛制品原料中的比重正在逐渐增加。

（二）行业主管部门与管理体制

蜡烛制品是诸多轻工业产品中的一类，在2003年执行的新的国民经济行业分类中，蜡烛、人造蜡和抛光脂蜡等被划入“化学原料及化学制品制造业中的其他日用化学产品制造业”。在海关出口产品分类中，存在“蜡烛及类似品”的分类，海关出口编号为34060000。随着行业规模的发展壮大，行业内企业已经开始通过统一的行业规范和行业协会来指导行业发展，保护企业利益。2005年6月，中国日用化工协会根据市场的需求，以本公司作为首要发起单位，成立了中国日用化工协会蜡烛分会，公司目前为该分会副理事长单位。

截至目前，国家对本行业并无明确的行业指导政策，在遵守国家法律和法规的前提下，企业可根据市场要求，自行安排生产。根据国家十一五规划纲要，公司产品属于重点鼓励发展的属于“自主高技术产品”和“高附加值的劳动密集型产品”。出口随着产品更新换代的加速，国家1995年制定的普通蜡烛行业标准（QB/T2119-95），已远不能适应市场的发展。为使企业在国际市场上能有效的进行公平竞争，受中国日用化工协会委托，本公司作为执笔单位起草了“工艺蜡系列产品”和“灌装蜡系列产品”行业标准，上述标准已经中国日用化工协会审核并获通过。此外，公司还通过青岛市技术监督局向国家标准化委员会提出申请，承担“新型聚合物基质复合体烛光材料”产品的国家标准的起草工作，目前国家质量技术监督总局已经正式立项，本公司完成起草工作，并已报主管部门审批。

（三）行业发展趋势

总体而言，经过多年的发展，全球蜡烛及相关制品市场已经比较成熟，其总体的市场销售金额不会出现跳跃式高速增长，但出于文化、宗教和生活需要等原因，并伴随着全球一体化进程加快，对蜡烛制品的消费需求将长期稳定存在并持续提升。

在蜡烛作为照明工具的地位被取代后，工艺蜡烛及相关工艺品的出现，给蜡烛市场带来了全新的增长空间。产品的色、香、形、态及安全性的结合而体现出来的个性装饰效果成为工艺蜡制品吸引消费者的关键。从需求角度而言，西方国家的生活方式、风俗礼仪和宗教信仰等无一不影响着整个蜡烛制造行业的未来，其产品的款式、色彩、香型、尺寸、用途等都必须契合主流消费者的偏好，蜡烛的销售创新、香味化、产品规范化和产品创新设计都会提高产品的价格和形成新的需求，从而使其保持一定的增长。从生产角度来看，结合机器化生产的手工艺制作仍然将是行业的主要模式（即使是在美国，目前仍然有一定数量的手工作坊在生产蜡烛）。

从产品结构变动趋势来看，近几年新材料蜡、香味蜡的发展较为迅速，无味蜡的销售则逐渐萎缩；中低档蜡烛销售保持平稳，而高档蜡烛消费持续增长。以美国市场为例，香味蜡的市场份额从1997年的25%迅速增长到2002年的85%左右，而高档蜡烛的市场需求2004年已经达到17亿美元。高分子合成蜡、植物蜡等新材料制成的工艺蜡制品，由于具有原材料来源天然、使用无污染、观赏性更强等优点，获得了越来越多的消费者的青睐。

（四）行业技术水平

作为传统产业，工艺蜡烛及相关制品的生产技术经历了很长的发展历程，在传统照明功能向装饰、空气净化、香薰等多项功能拓展的过程中，行业技术水平也得到全面的提高，主要表现在：

1、材料合成技术

应用高分子材料学，高分子助剂学，多相增容理论，有机结构理论，反应热力学和动力学理论，分子结构设计与合成工艺学原理，突破原有仅局限于对蜡烛原料物理性质的改变，开发制造出新一代精细高分子聚合材料，实现产品燃烧品质、外观、环保功能等多方面的提升。未来合成新材料蜡原料的出现将进一步推动新产品的更新换代。

2、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），结合手绘设计和造型质地设计，优化样品制造及试制开发流程，使得产品外观设计更为多样化，更新周期更短。

3、产品制造流程

进口新型原料处理和造型加工生产设备的使用，提高了标准部件的生产效率、降低劳动强度；根据客户个性化需求而建立的柔性加工流程，使得产能建设具备更大的弹性和更强的针对性。

4、工艺处理技术

传统的罐装和装饰处理工艺得到不断改进，产品物理特性更加稳定，外观更加精致；多种非专利技术和装备的广泛采用，极大地加强了产品外观变化的实现能力。

目前，我国的工艺蜡烛及相关制品行业取得了一定的发展，部分领先企业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。

（五）行业竞争情况

公司所从事的工艺蜡烛及相关工艺制品行业属于日用工艺消费品行业。从市场竞争的空间结构来看，行业中欧美厂商占据明显优势，但中国等其他地区企业正在逐渐崛起；从市场竞争的层次结构来看，该行业呈现低端市场完全竞争、中高端市场垄断竞争的局面⁷。

从空间结构而言，由于目前全球最主要的蜡烛及相关制品消费市场分布于欧美地区，因此，蜡烛及相关制品厂商也主要集中在欧洲和北美地区。欧美厂商凭借多年积累的规模化生产能力、较高的市场认可程度和遍布目标市场的销售网络渠道，形成明显的领先优势；但是，近年随着中国等其他国家的少数企业凭借靠近原料产地和制造业水平的逐渐提高不断扩大生产和出口规模，非欧美厂商在全球蜡烛及相关制品市场中的份额不断提升。

从层次结构而言，目前市场上多数中小企业主要仍然运用传统工艺、使用传统

⁷ 以下市场竞争情况分析引自美国明特国际有限公司撰写的《美国蜡烛市场调研报告》和国家统计局经济景气监测中心 2004 年编写的《中国蜡烛行业调研报告》。

材料生产主要用于普通用途的蜡烛及相关制品，产品同质化严重，品牌效应不明显，销售手段单一，竞争相当激烈，以美国为例，销售收入低于500万美元的厂商占到厂商总数量的89%；而2003年底我国规模以下企业蜡烛产值达到行业总产值的80%以上。另一方面，少数厂商通过研发创新制品材料、外观设计创新、打造品牌效应、提高全系列产品供应能力和销售模式创新等手段，形成了产品和品牌的差异化优势，获得消费者的广泛认可，在中高端产品某一类细分市场上居于绝对优势地位。以布雷斯公司和扬基烛业为例，前者由于较早的拓展蜡烛配套工艺制品和其他家居用品市场而形成了目前全球行业内最大的生产和销售规模；而后者则凭借在香味蜡领域里面的领先优势连续多年保持高速增长，目前已经成为行业内规模第二的企业。公司则凭借在新型烛光材料制品和相关工艺制品领域的材料和工艺创新以及设计更新能力，并依靠中国制造的成成本优势，形成了在深度加工工艺蜡烛及相关工艺制品领域内的竞争优势。

（六）进入本行业的主要壁垒

1、品牌限制

工艺蜡烛及相关工艺品属于时尚日用消费品，产品直接面对最终消费者，因此品牌对于工艺蜡烛企业显得尤为重要。进口商或零售商十分看重供应厂商的产品品牌、产品质量和厂家信誉等，品牌认同感很强；而品牌是企业产品质量、品牌文化、市场网络、技术、管理、服务、人才等多种因素综合形成的产物，短期内很难形成。

2、产品创新能力限制

工艺产品既要顺应消费潮流，也要善于引导流行趋势，要求企业具有较强产品创新意识和创新能力；消费者对产品质量、价格以及款式、色彩等外观设计诸多方面都有着不同的要求，这要求制造商具备强大的市场调研能力和相应的设计实现能力；而这种意识与能力带来的核心竞争力不是短期内能形成的。

3、材料及工艺技术的限制

生产高质量、高档次、多样化的产品需要先进的设备与工艺，作为个性化极强的时尚日用消费品，新材料工艺性的不断改进和生产过程中的大量工艺技术和革新手段的运用对产品种类多样性、产品品质和外观有决定性的影响；而采用先进工艺与设备前期投入大，技术积累周期长，生产组织较复杂，对员工的素质要求较高，

对于新进入本行业的企业都会带来相应的限制。

4、销售网络的限制

销售网络对于时尚工艺消费品企业意义重大，而依托于品牌的市场积累和市场开拓需要长期的过程和大量的投入，新介入企业短期内难以建立起稳定可靠的销售网络渠道，因此也就在难以在短时间内形成稳定合理的销售规模。

(七) 产品市场需求情况及变动趋势

1、欧美等发达地区市场稳定且保持增长

在世界蜡烛市场上，欧美由于经济发达程度和宗教信仰习惯的影响，引领世界蜡烛产品的消费潮流，并成为蜡烛消费能力最强的地区。根据美国蜡烛协会提供的测算资料，目前全球蜡烛及相关工艺制品年销售额约为 100 亿美元以上，其中欧美市场占 70%以上。目前工艺蜡制品的主要市场集中在国外，如果主要目标市场的消费习惯和模式不发生较大的改变，或者保守估计其他市场特别是发展中国家市场对产品的需求出现大幅增长，该市场将呈现稳定中持续增长的格局。

欧洲地区蜡烛主要消费大国有德国、荷兰、意大利、法国等，年消费量为40万吨左右，平均每千克价格在10—15美元之间，年均销售额为50亿—60亿美元。2000—2002年间，蜡烛的消费量年增长率平均在5.5%左右。根据欧洲蜡烛厂商协会2000年对13个主要国家进行的市场调查结果来看，各国年人均消费蜡制品1,095克，2000年主要13国蜡制品产量合计为329,199吨，而同期总消费量达到351,497吨，产销差额达22,298吨⁸。

2000年欧洲共同体成员蜡烛的生产与消费							
国家	产量	进口量	出口量	人口	消费量	人均消费	主要生产企业
	吨	吨	吨	百万人	吨	克/人	个数
挪威	7,000	10,500	4,500	4.3	13,000	3,023	10
荷兰	82,800	26,900	59,400	15.2	50,300	3,309	11
芬兰	8,500	2,000	2,500	5	8,000	1,600	1
瑞士	7,200	11,550	1,732	6.9	17,018	2,466	2
丹麦	5,800	10,200	3,800	5.2	12,200	2,346	2
德国	117,400	82,873	67,699	80.3	132,574	1,651	42
瑞典	15,500	11,800	9,200	8.7	18,100	2,080	4
奥地利	3,850	6,750	2,800	7.8	7,800	1,000	12

⁸ 资料来源：Association of European Candle Manufacturers，欧洲蜡烛厂商协会。

爱尔兰	1,468	2,290	60	3.5	3,698	1,057	5
比利时	11,481	3,000	7,200	10	7,281	728	9
英国	9,700	2,495	3,469	58	8,726	150	27
法国	18,500	19,710	5,510	58.9	32,700	555	16
意大利	40,000	15,900	15,800	57.1	40,100	702	25
合计	329,199	205,968	183,670	320.9	351,497	1,095	166

根据Kline&Company2004年发布的研究报告，美国香味蜡烛的需求在2000-2004年以4%的增长率增长，在2004年达到约31亿美元，其中高档产品的年复合增长率达到3%，2004年高档产品市场需求达到17亿美元⁹。

2、亚洲、非洲及其他地区市场潜力巨大

非欧美市场在消费结构与消费能力与欧美市场存在较大差异，目前工艺蜡制品市场尚处于导入阶段，消费观念有待更新，购买力有待发掘。随着经济发达程度的提高和全球化对居民生活方式的影响，特别是居民消费行为从基本型向享受型的转变过程的推进，工艺蜡制品和相关工艺制品将成为新的消费热点，市场潜力巨大。亚洲的日本和中东地区以及欧美生活习惯影响较深的部分非洲地区已经形成规模消费并呈逐年增长态势。2005年度，我国蜡烛出口金额中的亚非市场份额达到23%。

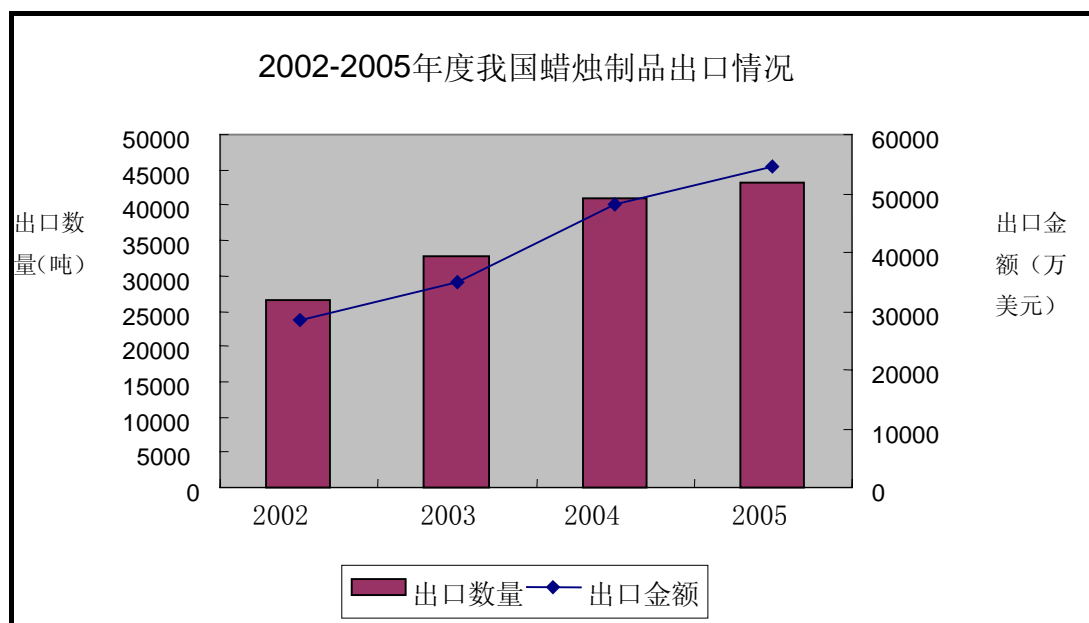
3、国内产品出口市场活跃且持续增长

国内市场由于消费习惯和消费能力的原因，尚处于起步阶段，2003年中国蜡烛生产企业的销售额合计为38.9亿元人民币，其中国内消费达到10.1亿元人民币，仅占1/4左右。国内销售的地区，主要在北京、上海、广州和大连等比较发达的城市。

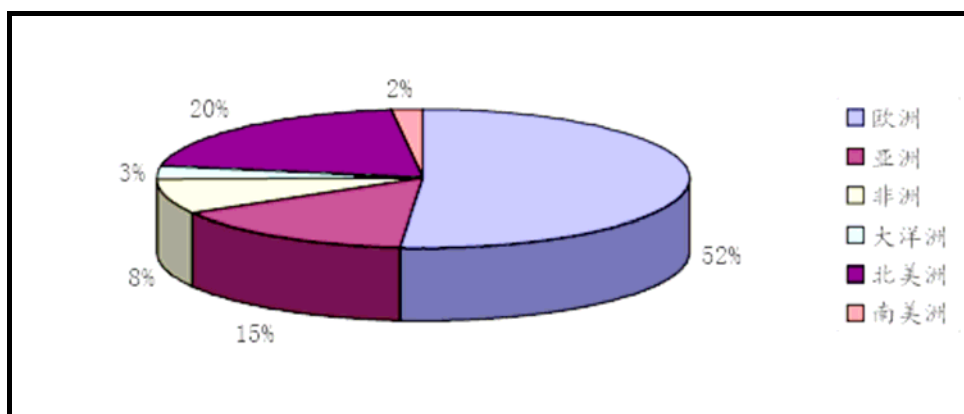
但是由于中国蜡烛产品在原材料和劳动力的综合成本优势，国内蜡烛产品出口市场一直较为活跃，出口金额逐年攀升，出口范围不断扩大。2002年-2005年，全行业出口创汇由2.85亿美元增长到5.45亿美元，累计增长达91.23%，产品出口到155个国家和地区。预计随着国内蜡烛制造企业在技术、工艺、管理和销售等各方面的发展，蜡烛出口额将保持持续增长的势头。2002年以来我国蜡烛制品出口情况的统计见下表¹⁰：

⁹ 资料来源为美国扬基烛业（Yankee Candle）2004年度、2005年度年度报告。

¹⁰ 数据来源：中国蜡烛协会网站www.chinacandle.org。



在目标市场方面，用于照明和加热食物等传统用途的杆蜡等，主要出口到非洲一些国家，而造型新颖别致具备明显装饰性的工艺蜡烛则主要出口到欧美国家。2005年我国蜡烛出口按金额的市场分布见下图示：



（八）影响本行业发展的有利和不利因素

1、影响本行业发展的有利因素

（1）国家产业政策导向

随着蜡烛制品原料的革新和高新技术应用对传统蜡烛产业的改造，蜡烛制品行业逐渐开始享受国家对高新技术产品的优惠支持政策，加之目前国内蜡烛制品厂商的产品大量面向出口，国家给予了外贸出口优惠政策。如本公司的主要产品“新型聚合物基质复合体蜡制品”，被列入2003版《中国高新技术产品出口目录》，享受

增值税出口退税优惠政策。

（2）产品消费结构的提升

传统蜡烛制品以无味蜡等为主，功能单一，价值较低，市场容量有限。但随着新材料的不断应用，香味蜡、空气清新蜡等蜡制品的出现和蜡制品工艺水准的不断提高，作为生活装饰品和环境净化用品的作用大大增强，产品功能逐渐多样化。产品创新带动了蜡烛及相关工艺品的消费结构的升级，形成了较以往档次更高、内容更多、消费价格更高的引致需求。

（3）技术替代

新型聚合物基质复合体烛光材料等新材料和新工艺技术对工艺蜡制品中的应用，突破了传统石蜡制品在燃烧效果、观赏效果和工艺制造手段上的多种局限，为工艺蜡制品不断创新，满足人们日益丰富的审美需要创造了基础条件。技术创新改变了传统产品的消费和生产格局，在顾客消费意愿方面对原有产品具有明显的替代优势。同时，在原油价格带动石蜡价格不断上涨的情况下，新型材料的使用还能够显著的减少原材料价格对产品成本的影响，形成较强的成本优势。

（4）工艺蜡烛制品制造能力转移的趋势

工艺蜡烛及相关工艺品行业是劳动力密集型的制造产业，对技术的要求越来越高。随着经济全球化及国际分工体系的日益深化，欧美品牌经营商开始根据比较优势开始将制造、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。欧美著名品牌近年来在国内的蜡烛制品或装饰配件采购量不断增长。预计经过一段时间的发展，具有原材料优势和劳动力价格优势的中国将成为工艺蜡烛及相关工艺品的最重要制造基地。

（5）消费趋势及购买力

欧美国家由于宗教信仰、风俗礼仪和生活方式的影响，对蜡烛制品的消费成为一种日常必需，并且由于蜡烛制品在款式、香型、色彩、材质等方面的不断改进和提升不断刺激消费者形成新的引致需求，使传统市场的消费量保持稳定且有一定增长，加之这些地区人均收入较高，具有较强的购买力；而在非欧美国家，随着文化融合趋势和发展中国家经济增长带来的消费模式由基本型向享受型的转变，工艺蜡制品的需求潜力将逐渐转变为现实购买力。

2、影响本行业发展的不利因素

(1) 行业管理体制和行业规范

从现有行业管理体系来看，尽管全国性的蜡烛行业协会已经成立，行业协会有关工艺蜡烛的生产质量标准也在制定之中，但是行业秩序的规范和产品标准化工作仍然处在初级阶段，给国内市场开发和抑制不正当竞争带来困难，也影响了国内企业产品档次的提高。

目前国内蜡烛制品大部分出口，而行业管理体系和行业协会功能的完善将需要一个过程，这对整合行业力量、保护国内企业利益、应对日益频繁的贸易纠纷，造成了较大的障碍。

(2) 国内市场情况

由于消费习惯与消费能力的原因，目前工艺蜡制品的国内市场相对较小，处于市场导入阶段，加上国内市场开发力度不足，行业产品的品牌效应和消费潮流的引导尚未形成。

(3) 国际原油价格上涨引发的原材料价格上涨

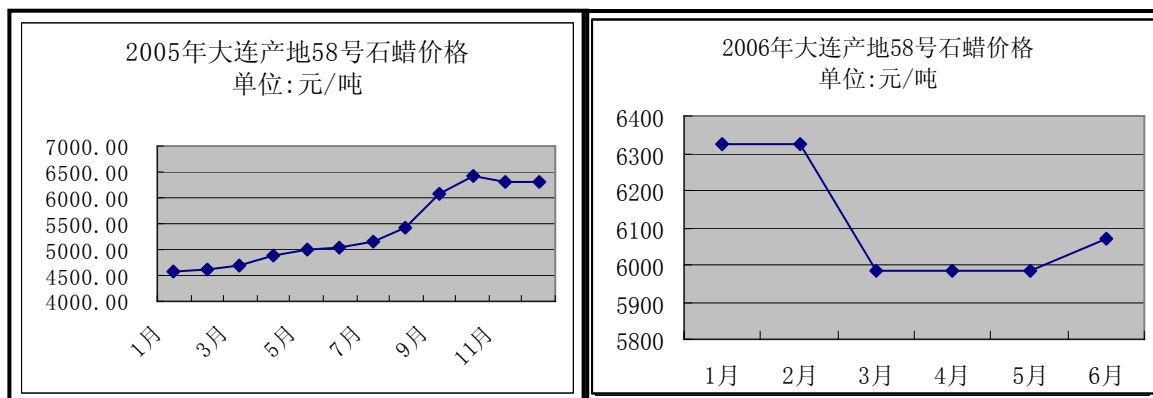
国际石油价格近年一直呈逐步盘升的态势，使得石蜡等石油化工产品价格也随之上涨，短期内，这使大量直接使用石蜡材料的全球蜡烛制品行业面对生产成本提高的压力，但是对于石蜡使用比例相对较低甚至完全以植物蜡等材料替代石蜡的新型复合材料蜡烛生产厂商影响较小。而从中长期来看，原材料价格将促进行业产品结构和产品价格调整，从而推进行业产业结构的调整。使用新型复合材料的生产厂商可以通过材料应用创新，减少石蜡的用量来降低成本，取得竞争优势地位。

(九) 上下游行业关联性及影响

公司的主要产品均为直接面向消费者的最终消费品，因此不存在相关联的下游行业。

公司生产的新型复合体烛光材料、日用蜡烛等烛光制品主要以植物蜡、聚醋酸乙烯酯、SEBS树脂和石蜡等为原材料，因此石蜡原料及替代材料行业作为公司产品的上游行业，对公司生产经营具有重要的影响。中国目前是世界上主要的石蜡出口国之一，是美国石蜡的第一大供应商，中国石蜡的出口量约占世界石蜡贸易量的60%以上。

2002年以来，由于国际政治形势和国际市场需求的原因，全球市场原油价格出现了大幅度的上升，一度突破70美元大关（目前已经回落），具体走势图见下¹¹：



2003年以来，由于作为基础原料的石油的价格大幅度上涨，同时，由于国内成品油价格与原油价格的倒挂以及石蜡产品出口退税政策的存在，特别是2005年7月份以后，石蜡产品的价格突然出现了快速上涨，但进入2006年中期，石蜡价格涨幅开始出现回落平稳趋势¹²：

1、原油价格快速单边上涨趋势改变，保持高位震荡，继续大幅度上涨的预期降低。尽管石油价格的上涨存在着供需关系的影响，但是全球的资本流动性过剩带来的投机需求也起到了重要的作用。随着各国紧缩政策的实施，石油价格的过快上涨趋势将会改变，高位震荡将是未来的主要走势。因此石蜡的价格随着基础原料快速

¹¹ 数据来自纽约商品交易所布伦特原油价格历史数据。

¹² 相关数据来源于中国蜡烛协会网站，均为不含税价格。

上涨的基础将发生改变。

2、受到政策管制的其他石化产品的价格正在回归市场价值。我国目前仍然采取成品油价格管制，成品油价格与国际市场存在着较大的价格差，而石蜡的价格却是基本随行就市，根据市场供求关系确定。石蜡与其他成品油一样，均为原油提炼过程中产生的化工产品，和其他产出成品油一样分担原油价格上涨带来的成本压力。在成品油价格管制的政策下，石化企业通过其他途径消化原油价格上涨带来的压力，因此石蜡作为市场定价和成本定价的产品，其价格的上扬相当程度上归于成本转嫁。随着我国成品油定价机制的转变，成品油的价格正在充分体现原油价格上涨的因素，对石蜡的成本转嫁压力将会减小。

3、石蜡产品的出口退税下降，出口利润空间下降，减少了出口对国内供求的影响。2006年以前，我国对于石蜡产品出口实行13%的出口退税率，刺激了国内石蜡生产企业的出口冲动，也抬高了国内石蜡产品的价格，损害了国内石蜡原料使用厂商的利益。出于应对美国商务部对原产于中国的石蜡蜡烛的反倾销反规避调查等原因，根据蜡烛协会的提议，经国务院批准，石蜡的出口退税率于2006年1月1日起下降为5%，2006年9月15日起再次下降为0%，减少了国内石化企业出口的利润，亦能够平抑国内石蜡产品的价格上涨。

三、公司面临的主要竞争状况

（一）国内外同行业竞争情况

1、国际同行业竞争情况

全球蜡烛制品生产大型企业主要集中在美国和欧洲，其中，美国最主要的大型蜡烛制造厂商有Blyth, Inc.、Yankee Candle、Lancaster Colony、S. C. Johnson and Son等，欧洲主要的大型蜡烛制造厂商有Bolsius等，上述厂商在产品结构和销售渠道等方面均有较强的细分效应，表现出较强的专业化分工。由于长期的市场积累，上述厂商产品在国外市场具有较高的品牌认可度，年销售额均在1亿美元以上，是全球蜡烛及相关制品行业中综合实力较强的企业，具体情况如下表：

企业名称	所属国家	主要产品	销售额 ¹³	占全球市场份额的比例
Blyth,inc	美国	香味蜡、无味蜡、家居装饰品	985 百万美元	约 9.85%
Yankee Candle	美国	香味蜡	601 百万美元	约 6.01%
Bolsius	德国	餐蜡、杆蜡、茶蜡、香味蜡	136 百万欧元	约 1.75%
Lancaster Colony	美国	蜡烛和玻璃制品	169 百万美元	约 1.69%
S.C.Johnson and Son	美国	香味蜡、空气清新型蜡	121 百万美元	约 1.21%
本公司	中国	新材料工艺蜡烛及相关工艺品	50 百万美元	约 0.5%

布雷斯公司（Blyth Inc.）是美国最大的蜡烛及相关工艺制品生产商，2005销售收入约15.86亿美元，其中蜡烛及相关工艺制品收入约为9.85亿美元。在杆蜡、杯蜡、茶蜡等日常蜡烛和普通香味蜡产品方面市场份额较大。该公司采取终端加盟店直销、批发商分销和网络及目录行销等多种方式，以多个领域细分品牌销售产品，销售网络遍布欧洲、北美及澳大利亚。

美国扬基烛业公司（Yankee Candle）是美国最大的自有品牌香味蜡生产企业，在香味蜡制品的设计和生產上处于领先，2005年度销售收入6.01亿美元。产品由于特点鲜明、符合市场流行趋势而深受消费者青睐，目前产品通过14,000家礼品店和210家自有品牌商店进行销售，2002年度被福布斯杂志评为全美最优的中小企业排名第13位¹⁴。

以上述两家公司为代表的欧美主要大型蜡烛制造厂商，受到劳动力成本和生产组织方式限制，其产品材质、外观装饰等方面的创新加工受到限制，产品工艺个性化实现成本较高，市场占有率相对稳定（工艺蜡烛制品领域，欧美厂商主要通过在国外采购并以自身品牌销售进入市场，但是比重低）。相比而言，中国蜡制品企业出口产品的主体为工艺蜡烛，依托我国较低智力成本与劳动力成本及国际石蜡主要产地的原材料资源，在产品的工艺装饰性和产品价格上具有较强的比较优势。截至目前，上述国外主要竞争对手尚未在国内进行直接投资建厂，而是主要通过贴牌采购的方式从国内企业进口产品或者配件，且采购金额有逐渐增长的趋势。

与以布雷斯公司和扬基烛业公司为代表的欧美主要厂商相比，公司的主要优势

¹³ Blyth 和 Yankee Candle 的销售额数据均来自其披露的 2005 年年报或者根据年报数据及历史市场统计数据推算。其他数据来自美国明特国际有限公司《美国蜡烛市场调研报告》。

¹⁴ 以上两家公司的资料，来自美国证券交易委员会网站公开资料、其公司网站及美国明特国际有限公司《美国蜡烛市场调研报告》。

势情况表现在：

(1) 在产品深层加工方面，欧美厂商主要以大规模机制蜡产品为主，产品加工深度低，附加值低；而公司产品在先进标准化机制生产的基础上，对产品进行性能、外观、包装等多方面的深度加工，产品加工程度高，特别是对产品的手工精细加工方面，对于提高产品品质和市场竞争力具有重要作用。

(2) 在产品价格方面，公司借助国内较低的劳动力和原材料及能源的采购价格，生产同等质量的产品，公司成本较欧美厂商低，且公司通过积极的定价策略保持较竞争对手低的毛利率水平，产品具有价格竞争优势。公司近三年毛利率水平保持在22%-25%区间，即使考虑到运费成本（约占总成本的3%左右），也远远低于欧美主流厂商50%以上的毛利率水平。

(3) 在产品创新方面，公司致力于新型材料工艺制品的制造，并借助公司强大的研发能力，加快了产品更新速度。新型聚合物材料对传统蜡制品实现了公司产品材质的更新换代，而外观设计创新方面的快速反应和实现手段上的优势提高了产品的观赏品质，形成了产品材质创新和工艺美观度双重优势，产品差异化优势明显。

(4) 在产品生产能力方面，公司由于起步较晚，数量规模目前与上述厂商之间还存在较大差距，规模效应不明显，特别是大规模自动化生产能力及自动化包装能力亟待提高；但是公司产品种类型号丰富，目前已达38,000余种（一般国外厂商产品种类多在2,000—3,000种），产品结构抗风险能力强。

(5) 在品牌效应方面，由于欧美主要厂商进入市场的时间较长，加之本土优势使得其在消费者群体中的接受程度较高，因此目前具有更高的品牌地位，具体表现在销售价格和毛利水平上；而公司进入欧美市场的时间还不长，品牌认可度与少数知名品牌相比还存在差距，特别是在中高档产品市场中的份额还有待提高。

(6) 在销售能力方面，欧美主要厂商不仅拥有覆盖较为广泛的销售地域分布，而且建立了从专卖店直销到批发商分销及网络、目录行销等多层次的渠道分布，对终端消费者消费趋势的把握具有一定优势；而公司目前仍以大型零售企业终端销售和代理商加盟商分销为主，销售网络层次相对单一。

公司与上述欧美主要竞争对手的对比分析简要总结如下表：

主要比较范畴	欧美主流厂商	以金王为代表的国内企业
主要产品类别	日用蜡烛、初级工艺蜡烛、香味蜡烛为主	深加工工艺蜡烛为主，辅以初级工艺蜡烛和日用蜡烛
产品创新特点	设计较传统、产品种类少，创新更新速度较慢、但易获文化认同	产品种类多，设计创新速度快，但是获得文化认同难度相对大
产品生产组织	标准化大规模生产为主，辅以少量人工加工，加工深度较低	标准化初加工与人工深度加工结合，装饰加工深度较高
生产成本	原料成本较高、人工等制造成本远高于我国	原料成本相对低，人工等制造成本优势明显
市场占有率	均在 0.5% 以上，最高接近 10%	多数在 0.1% 以下，最高仅 0.5%
品牌效应	品牌效应明显、消费者认可度高	品牌效应不明显，仅金王初步形成自主品牌
产品销售渠道	自有渠道和零售企业等渠道并重，配合以其他渠道	主要以零售企业为主，自有渠道还待完善
产品售价和毛利率	由于渠道和品牌原因，售价高、毛利率也较高	由于渠道和品牌的阶段性特点，目前售价和毛利率相对低

近年南亚和东南亚地区也出现了一些中小规模的工艺蜡烛制造企业，但大多数产品的民族性和地域性较强，而日本等国存在少量工艺蜡烛生产企业，多数采用植物蜡手工生产，产量较低。并且，上述国家蜡烛制品消费本地化现象明显，出口能力不足。

2、国内同行业竞争情况

国内规模蜡烛制造企业的主要成立时间为1995年以后，以中小民营企业为主。

在生产规模方面，2003年底国内销售收入为500万元以上的规模企业共有118家，主要为劳动密集型企业。其中，2005年出口额均在1,500万美元以上的较大蜡烛制造商仅有本公司、大连达伦特工艺品有限公司、宁波旷世居家用品有限公司等数家，上述企业机械化程度高，产品质量好，技术含量不断提高。根据2004年国家统计局中国经济景气监测中心编制的《中国蜡烛行业调研报告》，2003年末国内主要生产企业的情况如下：

企业名称	2003年末资产总额（万元）	产品出口率（%）			产品销售收入（万元）		
		2001	2002	2003	2001	2002	2003
青岛金王应用化学股份有限公司	21,538	91.7	96.5	96.9	11,043	17,020	27,679
大连达伦特工艺有限公司	7,457	99.9	99.9	99.9	5,312	5,608	10,051

从化市广润蜡业有限公司	2,500	100.0	100.0	100.0	6,560	4,748	8,009
中山市中南烛业有限公司	2,166	100.0	100.0	100.0	5,289	6,256	7,311
浙江黄岩生生工艺品有限公司	4,291	100.0	100.0	93.2	4,163	4,166	5,493
浙江爱神蜡艺有限公司	2,666	100.0	100.0	100.0	1,580	3,800	5,409
抚顺市平天蜡制品厂	1,853	55.4	58.4	98.2	4,137	3,965	4,952
丹东恒通工艺品有限公司	1,419	13.5	78.5	89.6	1,332	3,257	4,008
仙居县隆胜工艺发展有限公司	1,764	100.0	100.0	99.9	2,149	2,670	3,444
青岛同辉丽光蜡制品有限公司	4,028	100.0	100.0	100.0	1,950	2,375	3,172

从产品结构上看，国内也有部分厂家在市场上采取对公司的“跟随策略”，仿制公司的“果冻蜡”（新型聚合物基质复合体烛光材料产品的一个系列）等产品，但由于其在技术配方、加工工艺方面与公司专利技术存在较大差距，其产品在燃烧时间、燃烧稳定性、安全性、外观效果等方面，均难以达到国际市场的较高要求，对本公司构成的竞争威胁较小。

从销售模式上看，国内大多数企业普遍存在销售网络小、销售渠道单一的特点，出口销售主要以代理加工为主，很少使用自主品牌；国内销售品牌混杂，难以形成优势效应，目前在欧美市场上形成一定品牌效应的国内同行业企业仅有本公司一家。

从研发实力上看，国内企业的科研经费投入较少，技术开发能力差，品种少，档次低，普遍存在燃烧效果差、安全性缺乏保证、冒烟、色泽不够鲜艳、香精质量差等情况，产品在市场上缺乏足够竞争力，主要依靠低价格赢得市场，难以推动企业快速可持续发展。因此，在国内照明蜡烛市场和中低档次的出口工艺蜡烛方面，竞争相对激烈。而主要向欧洲、美国出口的较大规模企业，则设计思路日益时尚，不断加大对精细加工要求高、具有较强工艺装饰性的中高档工艺蜡烛的投入，提升产品竞争力和附加值。

由于本公司生产的产品95%以上出口，因此，国内的主要竞争对手为产品以工艺蜡烛出口为主、产品档次较高的制造商，如大连达伦特、宁波旷世居家等¹⁵。

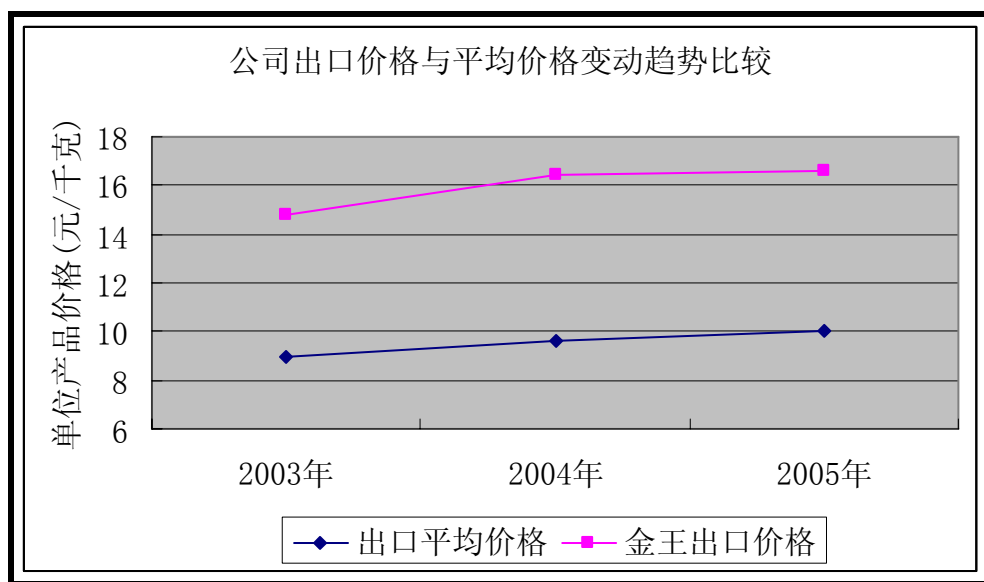
大连达伦特工艺品有限公司，成立于1993年，目前注册资本为6,649万元。该公司主要经营日用蜡烛、工艺蜡烛、玻璃器皿和陶瓷等家居装饰用品，该公司凭借靠近我国抚顺、大庆等主要石蜡原料产地的优势，主要进行传统日用蜡烛和初级工艺

¹⁵ 以下同行业企业数据来自中国日用化工协会蜡烛分会。

蜡烛的生产。产品基本全部出口到西欧和北美等地区。根据蜡烛协会提供的统计数字，2005年该公司出口销售量达到12,887吨，销售金额达到19,348万元。

宁波旷世居家用品有限公司，成立于1993年，注册资本1,448万元，主营业务为从事常规蜡烛、工艺蜡烛、铁艺、不同材质的组合礼品和平板玻璃的加工和生产。根据蜡烛协会提供的统计数字，2005年该公司蜡烛及相关制品出口量达到9,750吨，出口销售收入达到15,893万元。

据国家统计局中国经济景气监测中心2004年《中国蜡烛行业调研报告》和中国蜡烛协会2005年的统计数据显示，本公司2001—2005年销售额在国内同类企业中均列第一位，远远高于其他主要竞争对手。相对于以上述两家企业为代表的国内其他的蜡烛产品出口制造商，公司在生产规模、技术和工艺的完备性、产品门类和产品结构档次上均具备相当的优势，产品附加值、产品创新能力和加工能力居于行业领跑地位，并凭借自身生产工艺核心技术的不可复制特性、创新性和长期的市场积累，在行业内盈利能力最强的工艺蜡烛出口市场上占据了主导地位，成为国内唯一被国际主流零售企业认可的新材料工艺蜡烛制造企业，出口价格明显高于一般企业，在该细分市场上处于绝对优势地位。公司近三年产品出口平均价格与国内出口产品平均价格的比较情况见下表¹⁶：



(二) 本公司的竞争优势及劣势

¹⁶ 数据根据中国蜡烛协会网站公布的海关统计数据和公司财务报告数据统计。

1、竞争优势

(1) 品牌优势

品牌是时尚日用消费用品的生命。与中国工艺蜡产品出口普遍采用 OEM 方式不同的是，本公司制造的新材料工艺蜡产品海外销售均使用自有品牌，并已经获得了海外众多客户的认同，成为唯一在欧美市场上具有一定品牌知名度的国内蜡烛制造商。公司于 2003 年、2004 年在马德里协定国的 19 个国家注册了“Kingking”商标，于 2005 年 7 月在美国取得了编号分别为 2966311、2966312 的“Kingking”商标授权证书，于 2005 年 1 月和 10 月分别在香港和台湾取得了编号为 300273889 和 01175726 的“Kingking”商标授权证书，海外知识产权不断得到有效保护。

本公司拥有的“Kingking”商标，2003 年被青岛市工商行政管理局、山东省工商行政管理局分别认定为“著名商标”，2005 年被国家商务部授予“重点培育和发展的中国出口名牌”称号，2006 年被国家质量监督检验检疫总局授予“中国名牌”称号，并先后获得了美国沃尔玛、瑞典宜家、法国家乐福及德国麦德龙等国际连锁集团的高度认可，曾被沃尔玛多次评为全球同行业最佳供货商。在 2004 年国家统计局中国经济景气监测中心的《中国蜡烛行业调研报告》中指出，本公司的“Kingking”蜡工艺品是目前业内唯一形成品牌效应的产品。中央电视台《焦点访谈》栏目于 2005 年春节期间推出的五集系列节目《品牌·中国》，对公司“创自主品牌，提高国际竞争力”的典型经验进行了一期的专门介绍，进一步说明并奠定了公司品牌在行业内的领先地位。

(2) 技术、设计及生产工艺领先优势

本公司于 2001 年 8 月被国家科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”，公司技术中心于 2005 年 12 月被山东省经贸委认定为“省级企业技术中心”，公司设立“博士后工作流动站”的申报工作目前已进入评审阶段。在多年的生产研发过程中，公司不断进行技术开发和积累，在产品材质、外观和加工工艺等方面形成了大量的专利与非专利技术，其中公司主要产品新型聚合物基质复合体烛光材料系列蜡制品，从技术创新程度和难度和产品品质等角度看均处于国际先进水平，先后被国家科技部认定为“高新技术产品”、“国家火炬计划项目”、“实施火炬计划 15 周年优秀火炬计划项目”、“国家重点火炬计划项目”；新型环氧树脂复合材料及制品，则为国内首

创，处于国际领先水平，先后被国家科技部列入“国家科技兴贸行动计划项目”、“国家火炬计划项目”。

公司于2002年12月被山东省科技厅和山东省知识产权局评为“中国专利山东明星企业”。在2005年9月份国家知识产权局公布的统计数据中，公司位列全国工业企业专利申请量前十名，是国内唯一一家入榜的蜡烛制品企业。截至2006年6月30日，公司共申请专利1,221项，其中发明专利19项，实用新型专利30项，外观设计专利1,172项；已授权的专利共826项。

公司具备强大的外观、香型等产品款式设计能力，在培养锻炼以形成国内实力最强的专业设计人才队伍的同时，定期的聘请国外行业内资深设计师对公司产品的设计进行指导和参与，从而一方面在产品款式设计上形成自己的体系和特色，另一方面在更新速度和创新能力上也达到国际先进水平。

此外，公司在产品生产工艺技术方面形成了完善的工艺研发运用流程，能够针对产品设计和加工的需要不断更新完善符合规模化生产需要的工艺方法，形成科学完整的工艺技术指导书来保证生产工艺的严格执行，从而保证产品实用性和观赏性。公司从德国引进的自动化机器设备性能上处于国际先进水平。

（3）国内外营销网络优势

建立强大的市场开发与销售能力对于蜡烛制造商至关重要，本公司经过多年的不懈努力，目前已经建立了十分成熟的、面向全球的强大销售网络，在国内多个城市以特许加盟方式建立店中店、专柜、专卖店等各种形式销售网点18个，在海外与全球6大洲79个国家和地区的352家国际客户建立经常性业务往来，其中与沃尔玛、宜家、家乐福及麦德龙等欧美主流零售商建立了较为密切的伙伴关系，已经成为上述零售商国内最大的供应厂商。另外，公司目前开始在12个国家设立总代理，发展独立的销售网络。

同时，公司还充分利用销售网络，及时向研究设计部门反馈不同区域、不同消费群体的消费取向与偏好，大大增强了产品设计的针对性和及时性，突出产品的个性化设计，受到市场的积极回应。

（4）管理团队专业化优势

公司经营管理团队由在产品开发、产品销售、财务成本预决算和控制、资本运作等方面具有专业化素质的管理人员组成。其中，董事长陈索斌先生具有多年工艺品外贸市场从业经历，在产品趋势洞察把握方面经验丰富，技术开发能力较强，曾获“山东省十大杰出青年”、“全国留学回国人员成就奖”等荣誉；总经理宋晓俊女士、销售副总王方勇先生，在市场营销方面成绩斐然；生产副总肖春华先生具有丰富的大型企业生产管理经验；财务总监崔言民先生，为具有证券从业资格的注册会计师和资产评估师；资本运作副总黄宝安先生，则具有丰富的资本运作与管理经验。平衡的管理架构和较高水平的专业化职能分工，保证了公司多年来的规范、稳健、快速发展。

（5）劳动力和原材料成本优势

产品的工艺性决定了工艺蜡烛不可能完全实现机械化大批量生产，除原材料价格外，人工成本的比重相对较高；而国内石蜡、植物蜡等原材料的价格较国外低，劳动力价格更是较欧美主要国家具有优势。根据美国劳工部劳动统计局的数据，中国的劳动力成本约为美国的1/20-1/30。相对海外主要的竞争对手而言，本公司的产品因受惠于国内较为低廉的劳动力成本和相对经济的原材料价格，而具备了强大的成本优势，并且使公司产品在产品的艺术性和加工精细度方面可以全面超越国际竞争对手。

2、竞争劣势

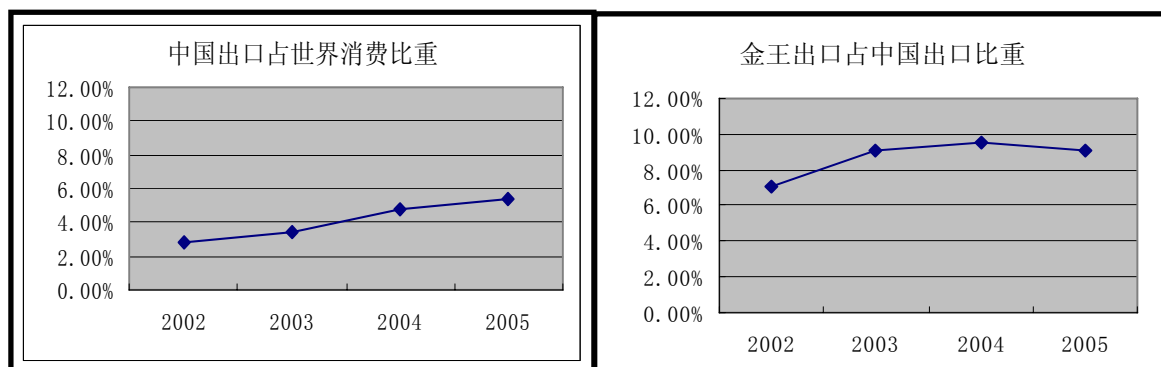
虽然与国内厂商相比，公司在生产技术水平、市场销售能力和品牌知名度等方面均处于领先地位，但与欧美等国的大型蜡制品企业相比，公司在总体生产能力、规模效益和市场占有率等方面均有较大的差距。

为缩小这一差距，公司加大了高附加值产品“新型聚合物基质复合蜡制品”、“新型环氧树脂复合体系列材料产品”的开发力度，技术水平和生产工艺已取得突破性进展，且本次募股资金主要用于高附加值产品的扩建项目，募股资金投资项目达产后，公司生产能力和市场竞争力将明显提升。

（三）市场份额的变动趋势

由于近年来公司产品主要面向国际市场，产品出口额占销售总额的95%以上，因此，工艺蜡及相关工艺制品的海外市场份额和变动趋势即能代表公司产品的市场份

额及变动趋势。2002年-2005年公司工艺蜡烛及相关工艺制品出口金额占我国出口金额的比重一直保持在较高水平，并呈逐年上升趋势¹⁷。



(四) 公司出口业务及进口国贸易政策对出口业务的影响

公司自成立始即具有自营进出口权，生产的蜡制品通过自营方式销往欧洲、北美、亚洲（中国除外）、大洋洲、南美洲等国际市场。截至2005年12月31日，公司产品行销全球6大洲的79个国家和地区，存在经常业务往来的国际客户达到352家。公司有重点的面向沃尔玛、宜家、家乐福等世界500强的国际连锁零售集团开展业务，通过其在全球各地的连锁超市与消费者建立联系，形成了稳定的大型零售商客户群体。由于公司在产品质量、生产规模、履约能力等方面具有优势，所以与大部分客户建立了良好、稳定的信用关系。

公司产品的主要进口国家和地区包括欧盟和美国，不同国家针对不同产品在贸易政策方面存在着较大差异，具体分析如下：

1、欧盟

根据我国海关统计显示，2005年度我国蜡烛制品出口欧洲市场产品金额达到27,931.06万美元，约占蜡烛制品出口总额的52%。欧洲蜡烛生产企业数量较多，平均生产能力不高，市场处于充分竞争状态，欧盟对于蜡烛制品的进口目前尚没有特别的限制性贸易政策。

2、美国

根据美国商务部的统计显示，2002-2004年度我国石蜡蜡烛制品出口美国市场金额分别达到1.61亿美元、1.65亿美元和1.98亿美元。由于美国蜡烛行业集中度较高，

¹⁷ 2005年由于汇率的一次性调整和原材料成本的过快上涨，给公司经营带来一定压力，公司为维持市场的良性循环和公司增长质量，针对部分毛利率较低的订单采取了策略性的放弃，因此出口金额有所下降。

主要企业的销售额及市场份额均很高，对贸易政策决策有较强的影响力，因此，美国在20世纪80年代就开始对我国出口的蜡烛制品进行了贸易政策的限制。1986年，美国裁定对中国出口的石蜡含量超过50%的蜡烛征收54.21%反倾销税，并在后续的复审中一直维持该反倾销令的效力。2004年，美国又在对该反倾销令的日落复审中将反倾销税率提高到108.3%。公司通过技术创新实现新型材料的应用，产品基本不属于反倾销令适用对象，出口未受影响。近三年及一期公司对美国的出口情况如下：

品 种		2006年1-6月		2005年度		2004年度		2003年度	
		金额 (亿元)	占当期收入 比例	金额 (亿元)	占年度收入 比例	金额 (亿元)	占年度收入 比例	金额 (亿元)	占年度收入 比例
新型聚合物	不含石蜡	0.25	14.97%	0.52	13.44%	0.63	15.99%	0.15	5.42%
	含石蜡	0.06	3.59%	0.10	2.84%	0.13	3.30%	0.14	5.05%
日用蜡制品	含石蜡	0.05	2.99%	0.16	4.13%	0.25	6.35%	0.14	5.05%
玻璃制品	不含石蜡	0.08	4.72%	0.18	4.65%	0.25	6.35%	0.11	3.97%
其他工艺品	不含石蜡	0.10	5.93%	0.14	3.62%	0.13	3.30%	0.06	2.17%
新型环氧	不含石蜡	0.05	3.13%	0.08	2.07%	0.09	2.28%	0.06	2.17%
合 计		0.59	35.33%	1.18	30.49%	1.48	37.66%	0.66	23.83%

2005年2月25日，美国商务部对产自中国的蜡烛开始展开有关微小改进（Minor-Alternation）和后期开发（Later-Development）的反倾销反规避调查。2006年5月23日，美国商务部初裁认定非石蜡成分含量低于87.8%的蜡烛产品属于反倾销令的适用范畴。2006年10月6日，美国商务部又公布了调查的终裁结果，认定中国向美国出口任何含有石蜡成分的蜡烛制品构成规避反倾销令的行为，将执行108.3%的反倾销税率。

此次美国商务部在反倾销反规避程序中提高了对石蜡含量的限制，对于公司的对美出口不会造成过分的负面影响，而且还有利于规范对美出口的市场环境，避免国内企业的价格战对公司销售的影响。一方面，反规避的成立对公司的主要产品新型聚合物复合体烛光制品（部分产品含有少量石蜡）和新型环氧树脂产品（不含石蜡）不会造成明显冲击，影响金额低于销售总额的7%。对于部分属于反倾销令范围的出口美国市场的日用蜡烛、少量新型聚合物复合体烛光制品，公司将通过已经建成投产的韩国子公司-CANDLE WORKS实现出口；另一方面，由于绝大多数缺乏自主创新能力的中小蜡烛出口企业的对美出口将因此受到限制，不仅会使市场上存在的少数产品仿制和随意降价行为受到遏制，有利于公司产品价格体系的稳定，并且有利

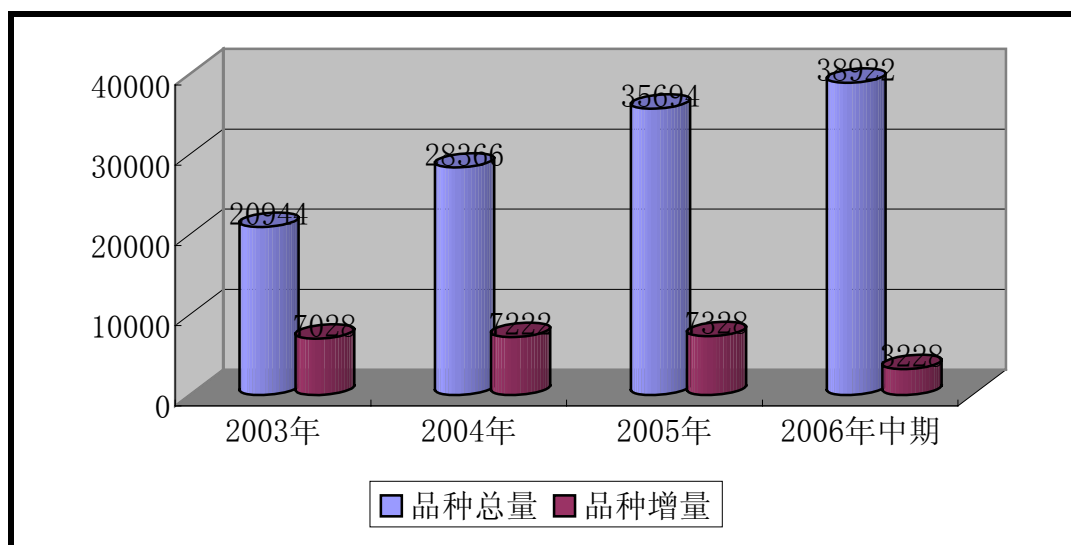
于公司利用国内唯一的发明专利技术优势和渠道优势扩大在对美出口的市场份额。

四、公司主营业务情况

(一) 公司主营业务及产品构成

公司主要从事新材料蜡烛制品和相关工艺制品的开发、生产和销售业务。

由于行业特点决定，本公司产品种类型号较多，且更新速度较快。公司近三年及一期产品种类及增长情况如下：



根据所耗用的主要原材料和所使用的主要生产工艺的不同，公司的主要产品可分为新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品、日用蜡烛制品、玻璃工艺制品、新型环氧树脂系列产品和其他工艺品等五大系列。

1、新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品

本系列产品是公司使用新型材料制造的各式蜡烛工艺制品。新型聚合物基质复合体烛光材料，是在可变动的、适宜的温度下，将由聚乙烯、聚醋酸乙烯酯、PVC、SEBS 树脂等分子量大于 1,000 的分子成分组成的新型聚合物基质，与植物蜡、混合蜡、天然香料、天然色料等多种有机化合物复合形成的新一代精细高分子化工材料。与传统产品相比，该材料系列产品为具有燃烧稳定性、多彩性、均相体系稳定性、芳香性、艺术品位性等多功能的特种蜡制艺术品，除了实用功能外，还可以作为艺术装饰品，改变了传统蜡烛的材料及用途，突破了人们对于传统蜡烛的思维定势和固有观念。

该系列产品按产品用途分类主要包括日用品系列和礼品套装系列。

日用品系列，主要分为自然系列、水果系列、花艺系列及其他新型聚合物等四大类产品。主要通过灌装、压制等工艺制成成品，利用特殊专门工艺在加工过程中加入聚合物原料、香精、颜料以及其他添加物，保证产品的各项品质达到国际先进水平。通过使用各种花色的内置装饰物，营造出与目标销售市场相吻合的外观造型及文化内涵。针对不同的市场、不同时段，推出成系列的主题产品。产品火焰的颜色、高度、亮度适中，氧化彻底，无烟产生，充分体现了工艺蜡烛制品的仿真性、抽象性，丰富了工艺蜡烛制品的品种、款式。

礼品套装系列，则通过将不同外型及用途的同类或相关产品，按照实用的原则进行合理的搭配，辅以具有烘托主题及营造气氛的装饰品，提高产品的整体观赏效果，实现单个产品无法实现的功能完整化、高档化、美观化等方面的效用。

根据公司近三年及一期销售情况统计，新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品在国际市场上售价超出传统产品的60%—100%，且销售金额保持了稳定的增长，具体情况如下表所示：

年 份	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
销售金额（元）	99,829,327.28	199,981,340.81	195,912,627.62	126,869,234.61
毛利率（%）	26.95	25.86	26.15	27.51
占销售总额的比例（%）	59.70	51.66	49.68	45.84

2、日用蜡烛制品

公司生产的日用蜡烛制品，主要是指使用石蜡及多种改性添加剂为材料进行加工制造而成的蜡烛产品，可用于各种场合的普通照明、初步装饰和食品加热等。公司产品包括传统的柱形石蜡、杆蜡、茶蜡、罐装石蜡及杯装石蜡，但在产品物理化学属性和外观装饰等方面优于传统产品。针对国内生产设备不能完全满足产品品质需求的现状，公司从德国引进了具有国际先进水平的机器设备，有效提高成品率和产品品质，生产技术处于国内领先、国际先进的地位。

日用蜡烛制品一直是公司传统销售重点，但在2003-2005年石蜡价格上涨的情况下，公司进行产品结构调整，适当降低该产品销量及比例。近三年一期的情况如下表所示：

年 份	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
销售金额(元)	27,591,218.05	55,637,742.29	63,646,914.71	48,446,347.34
毛利率(%)	19.33	18.81	20.32	22.73
占销售总额的比例(%)	16.50	14.37	16.14	17.50

3、玻璃工艺制品

该系列产品按用途分为玻璃烛台系列制品和其他玻璃工艺制品。

玻璃烛台系列产品，包括玻璃柱蜡台、玻璃杆蜡台、玻璃茶蜡台等多种用途及款式的产品。该系列产品是结合公司工艺蜡烛而设计制造的烛台工艺品，其销售通常与蜡烛本身相辅相成的，购买蜡烛的消费者一般同时拥有一个或者更多的配套的烛台或装饰物。而一款造型别致的烛台在吸引消费者购买的同时，也会间接带动相关蜡烛的消费。

其他玻璃工艺制品，是除烛台制品之外的、专门用于家庭装饰用的各种玻璃装饰物和工艺器皿，包括经过彩绘、电镀、表面贴纸、喷涂等工艺处理的玻璃花瓶与厨房用玻璃器皿等。

玻璃工艺系列制品作为公司重要的产品系列，主要配合公司的工艺蜡烛制品的销售，已形成完整的产品结构及成熟稳定的市场销售网络，近三年及最近一期的销售情况如下表：

年 份	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
销售金额(元)	13,012,658.61	54,540,658.93	56,262,623.99	52,375,261.71
毛利率(%)	18.72	19.09	19.48	22.44
占销售总额的比例(%)	7.78	14.09	14.27	18.92

4、新型环氧树脂系列产品

新型环氧树脂系列产品，是指使用新型环氧树脂材料制造的各种工艺装饰品，如烛台、花艺和灯饰等用途系列，是公司适应市场需求趋势，以新材料应用于工艺品制造的又一突破。环氧树脂是指含有两个或两个以上环氧基的高分子有机化学材料，在强度、硬度、粘度等方面有丰富的物理特性。公司产品选用环氧树脂材料，添加特殊的固化剂和缓粘剂进行工艺处理，成功的突破了产品成型和灌装中的技术难题，保证了材料的高透明性和和观感的美观性。该产品在国际同类产品市场上具有相当的技术领先性，产品附加值高；大量精细手工内饰的处理添加满足了消费者

的审美需求，提升了产品档次；材料的化学改性提高了生产成品率，降低了生产成本，在国际市场上具有较强的竞争能力。

该系列产品的原材料为低分子量、低粘度环氧树脂和非芳胺类固化剂、酯类缓粘剂，公司拥有相应原材料的稳定供应网络，且从法国进口的主要生产设备技术水平先进，加工能力强。

公司自 2002 年开始小批量生产和销售该系列产品，具体情况如下：

年 份	2006 年 1-6 月	2005 年	2004 年	2003 年
销售金额（元）	17,910,177.33	43,503,570.98	44,397,259.85	23,843,035.17
毛利率（%）	23.51	23.60	24.72	26.18
占销售总额的比例（%）	10.71	11.24	11.26	8.61

5、其他工艺品

面对目标市场客户日益个性化的要求，公司经过持续的探索及甄别，选择了香薰产品、铁制烛台和其他小工艺品作为对公司产品结构的补充及完善。

香薰类产品，是公司采用优质精油结合蜡烛制品和其他工艺制品而生产制造的产品套装，是近年来国际及国内市场上新的亮点，产品的接受程度和需求空间增长迅速。公司与国外著名的香精生产企业合作，针对各目标市场不同的需求，适时地推出空气清新剂、香薰及香薰花三大类别，包括花香系列、水果系列、自然系列、美食系列及混合系列等多个系列，产品巧妙的将香熏与装饰美化功能结合，销售额增长迅猛。

铁制烛台，是运用铁金属为材料锻造加工生产的各式烛台工艺品，质地独特，造型多变，有强劲的市场需求，装饰性烛台及其组合为蜡烛增添了丰富的外形变化及更高的观赏价值，并且打破了蜡烛在使用环境上的局限。中国的铁制烛台出口在世界上占较大比重，公司在蜡烛及家庭装饰品市场上多年的经验及声誉，为该类产品销售提供了广阔的发展空间。

其他工艺品附件，主要是应客户个性化的需求，运用各种材料为客户度身订做的具有较强装饰功能的附加产品。虽然该产品在整个销售额中所占比例较小，但其存在却进一步增添了公司产品个性化经营的特色。

其他工艺品近三年及最近一期的销售情况如下表：

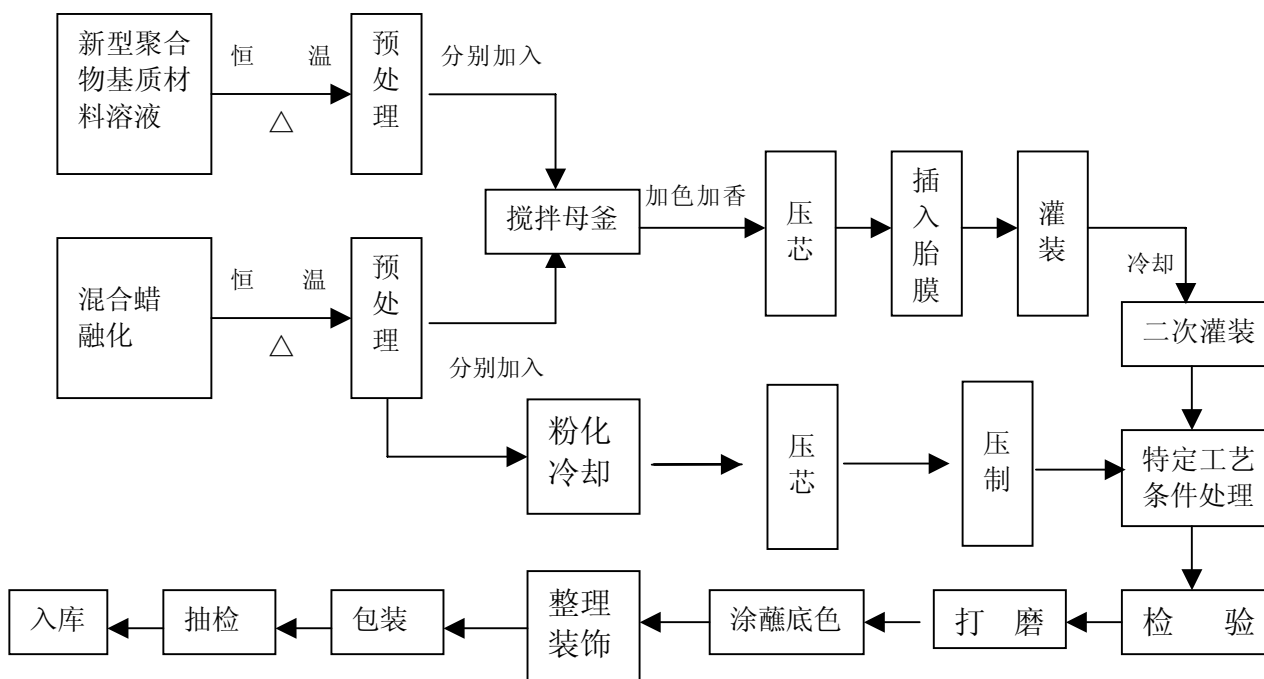
年份	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
销售金额(元)	8,872,233.08	33,457,912.93	34,121,729.49	25,258,121.09
毛利率(%)	16.97	9.61	11.45	14.20
占销售总额的比例(%)	5.31	8.64	8.65	9.13

综上,该五大类产品在主要原材料、生产工艺流程、产品外观、产品用途和产品单价水平等方面存在着较为明显的差异。

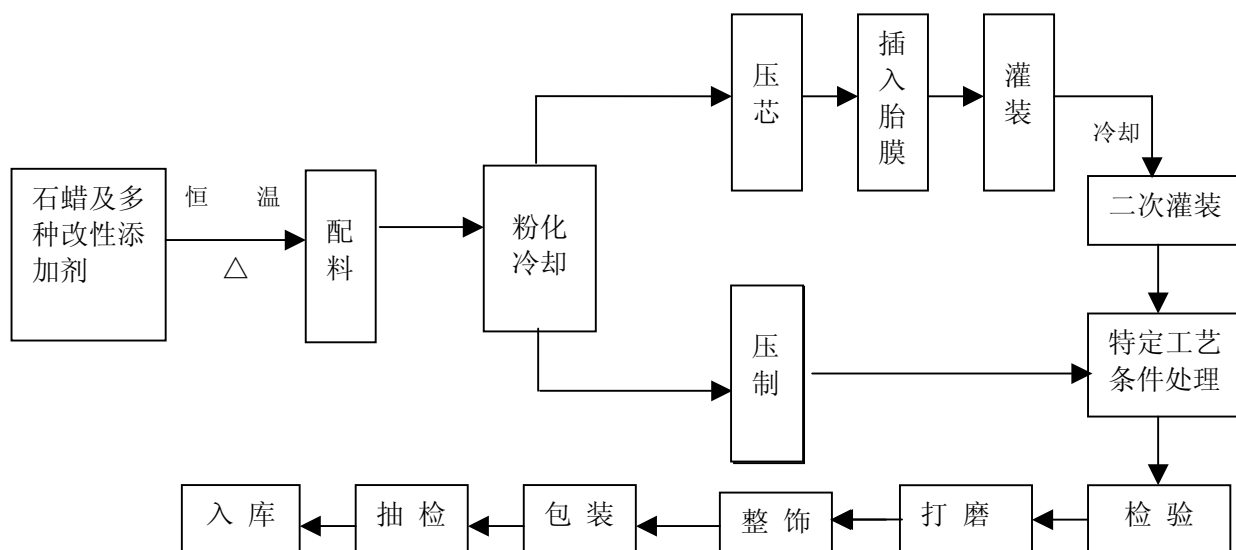
产品类别	主要原材料	产品外观	产品用途
新型聚合物制品	植物蜡聚合物、石油提取有机物	固体状、果冻状和半流体质透明或不透明烛光制品	装饰、空气净化、照明
日用蜡制品	石蜡及其他改性添加剂	不透明杆状、杯状或其他形状蜡烛	照明、食品保温或加热、其他
玻璃工艺制品	二氧化硅	规则或不规则玻璃器皿或装饰物	装饰或辅助装饰
环氧树脂制品	双酚多组分环氧树脂	内饰多种饰物的透明固体状装饰物(烛台、灯饰等)	装饰、粘固其他装饰物
其他工艺品	铁、陶瓷和其他	烛台、香熏炉、其他饰物	装饰、辅助装饰、香熏等

(二) 主要产品的生产工艺流程

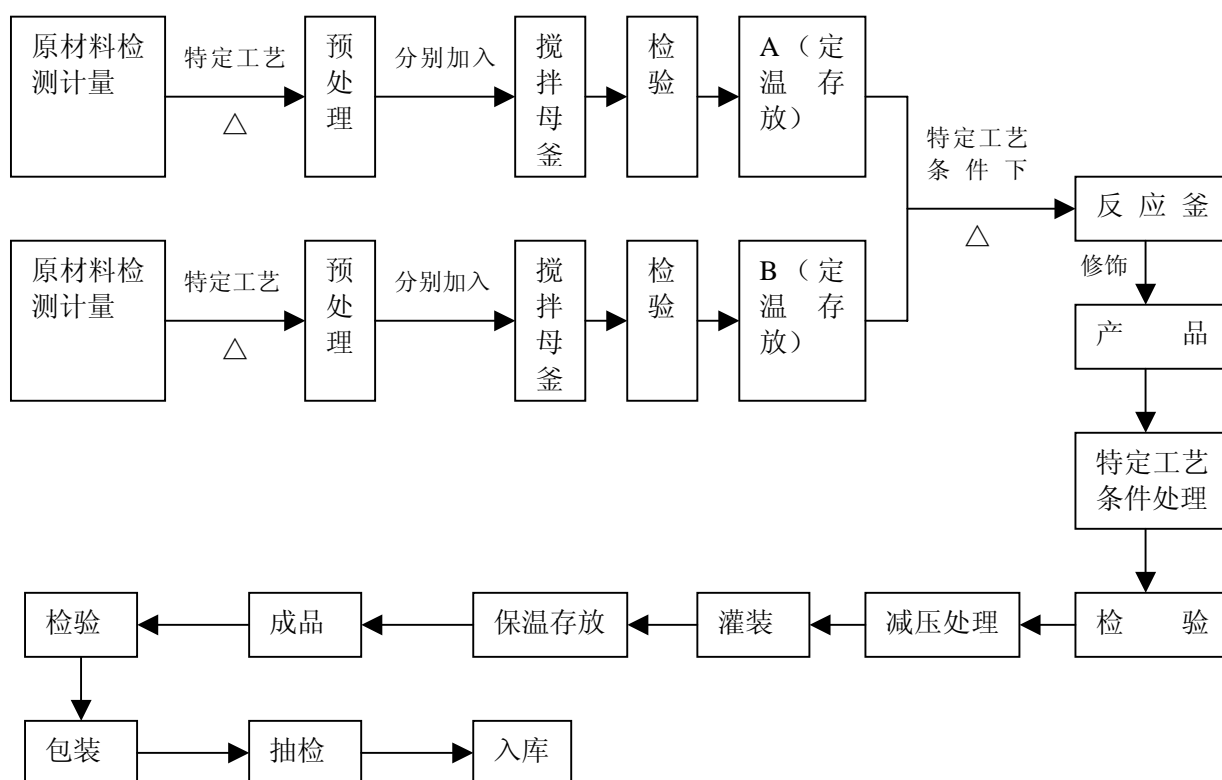
1、新型聚合物基质烛光体材料系列产品生产流程



2、日用蜡烛产品生产流程



3、新型环氧树脂系列产品主要生产流程如下图所示：



4、玻璃工艺制品及其他工艺制品

公司的玻璃工艺制品及其他工艺制品的生产，主要以外协加工初级产品的后续加工和装饰为主，步骤流程暂略。

（三）公司的经营销售模式

1、产品销售模式

公司目前产品 95%以上出口海外，因此，如何拓展海外市场、加强海外销售网络的建设成为公司发展的重中之重。鉴于海外市场在公司发展中的重要地位，公司在分析了现有海外销售模式和销售状况的基础上，形成了“巩固提升欧美主要市场、拓展亚洲和其他市场、开发国内市场”的销售策略。

针对公司产品的时尚日用消费品的特点，公司从销售模式、销售业务组织结构、生产互动关系等方面采取了积极合理的对策，主要表现在：

（1）简化渠道层次，完善营销手段，平衡客户结构

公司产品主要外销，在销售模式的建立上主要考虑公司产品在最终消费者群体中的认可程度和美誉度。

① 在销售渠道层次方面，公司不断根据自身发展需求实施更新与升级，已成功完成从出口代理商到目的国进口商、再从目的国进口商到目标市场终端零售商的销售渠道扁平化过程，大大的提高了向终端零售企业直接供货的销售比例。目前以终端零售企业为主、以地区代理和加盟商为辅的层次结构，有效的减少了销售环节，降低了产品成本，提高了产品竞争力。

② 在销售手段方面，公司一方面通过每年 12—16 次的国际大型展览会等活动，向各国客商推广“Kingking”品牌和新产品，吸引订单和深层合作意向；另一方面通过为现有客户提供个性化的产品和服务，引导客户需求不断循环增长。如积极的让利定价策略、定期的针对重点客户的专门展示洽谈会、完善精确的客户需求和客户信用档案管理制度、针对不同客户的从产品设计、生产、货品发送和货款回收等多个环节提供个性服务等，均为公司带来的日渐提高的客户忠诚度。

③ 在客户结构的建立方面，公司坚持通过赢得最终消费者的认可和喜爱程度来提高渠道客户对自身产品的需求，并一直致力于建立平衡的客户结构。公司产品在质量、外观装饰、包装、价格、销售服务等多方面的优势为“Kingking”产品赢得了相当的消费者美誉度，最终消费者的认可带来了零售渠道客户与公司的长期合作。公司已经与全球 500 强商业企业中的 26 家建立了贸易伙伴关系，其中位于前

10 名的就有 8 家，如美国沃尔玛、瑞典宜家、法国家乐福、德国麦德龙等，并逐步加大对诸如美国塔尔盖等中高档特级商场客户的供货。面对各零售业巨头的强大采购能力和采购意愿，公司坚持采取量力而行、分散风险的接单原则，在利用客户采购能力迅速扩大销售的同时，有效的回避了对单一企业销售渠道的依赖，同时形成客户持续采购需求对公司销售能力的支持。另外，公司注重对中小客户的开发力度，不仅使中小客户数量增加，且户均采购金额也明显提高，分散了销售渠道风险。

公司的产品销售均直接针对零售企业客户，不存在代销或其他方式，对境外销售采取信用证、电汇的结算方式，对境内销售则采取电汇和支票的结算方式。

2003 年度到 2005 年度公司各销售渠道的主要情况参见下表：

销售参数 \ 经营年度	2005 年度	2004 年度	2003 年度
客户总量	352	373	355
主要大客户数量 ¹⁸	14	13	11
中小客户数量 ¹⁹	338	348	330
前五名客户销售额合计	17,235 万元	17,411 万元	10,198 万元
中小客户销售额合计	12,238 万元	12,065 万元	9,469 万元
中小客户主要结算方式	即期信用证	即期信用证	即期信用证

(2) 销售业务组织结构合理

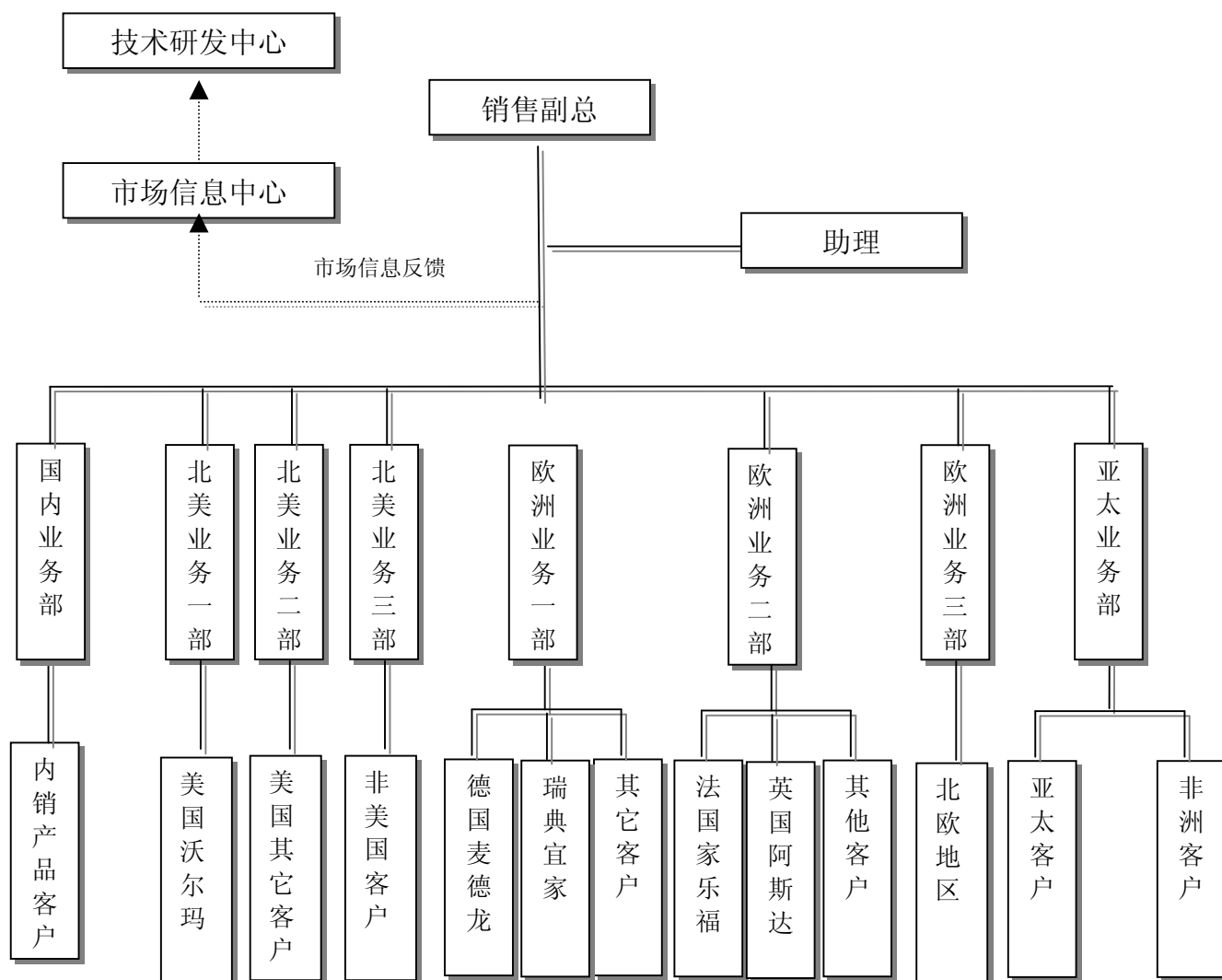
针对国外主要市场，公司下设七个外销业务部。外销业务部根据客户划分业务范围，各部下设销售专员，具体负责向专门客户介绍、宣传公司产品、业务接洽和了解客户市场的具体需求等。针对少数定货金额较大的客户，公司设置专门的业务部，以提供及时和到位的个性服务。公司根据现有分销渠道销售能力的不断提升的现状，在重点突破国际大型终端零售企业的同时，加强对其他终端零售渠道的开发，以大型连锁超市或商场专柜、加盟店和专卖店的形式，建立覆盖全球主要市场的营销网络。公司在 12 个国家设立的区域销售代理进一步促使销售和服务接近市场终端需求，公司的海外销售办事处和海外制造工厂将为公司客户进一步提供本地化、个性化的销售服务，这些措施将有力推动公司海外销售业务的拓展。

针对国内市场，公司设有专门的国内业务部，公司以特许加盟方式在全国多个城市共建立店中店、专柜、专卖店等各种形式销售网点 18 个，使国内销售网络建

¹⁸ 主要大客户是指年采购额超过 500 万元的客户。

¹⁹ 中小客户是指采购额在公司客户中排名 25 位之后的客户。

设初具规模，销售渠道的拓宽获得市场回报，国内销售逐步增长。



(3) 销售与生产互动

公司接到订单后，各相关部门即严格按照公司的《订单执行规程》组织合同评审、合同签订、生产计划下达、组织采购、组织生产、报关出口等。公司与客户签订的销售合同主要内容包括产品名称、货号、数量、单价、包装、总金额、运输条件、付款方式、交货期等条款。由于公司蜡制品销售较为特殊，销售合同存在数量多、单笔标的金额相对小的特点，因此公司通过实行订单销售并采取“一单一做”、“一单一结”的方式，既可有效地避免盲目生产的风险，又能根据客户需求不断开发符合市场潮流的新品。

公司深知满足客户的个性化需求对于时尚工艺消费品的重要意义，因此，公司注重生产、销售、市场和客户信息的加工和管理，已建立了一套规范的内部管理信

息系统，借助信息化的生产、仓储和物流平台，为销售体系的建立提供有效的保障。公司要求专门的销售人员跟踪特定客户的特定订单的生产情况，销售人员基于对市场趋势的了解和对客户的特定需要的了解，对产品生产过程进行及时的监控和调整，让客户对产品的品质和个性需求直接体现在公司的产品生产过程中，客户的满意度不断得到提高。

(4) 公司销售订单与合同的订立与执行

由于公司产品主要外销，且主要面对国际连锁零售集团、中小地区代理等客户，因而公司对合同的订立与执行采取不同的方式。国际连锁零售集团通常采取一揽子标准合同结合订货需求而下达的具体订单的方式进行采购，其他地区代理和中小客户采取书面合同文本，通常单笔金额较小。2003年、2004年、2005年和2006年1—6月份各期签订的订单数量分别为1,771笔、2,026笔、2,159笔和856笔；2003年、2004年、2005年、2006年1—6月份各期执行的订单金额分别为26,840.54万元、37,924.55万元、37,460.89万元和16,514.56万元。

① 欧美主流零售商等国际连锁零售集团的一揽子标准合同主要是对法律适用、订货方式、质量保证、运输和违约条款等基础内容进行原则性规定。

以沃尔玛的合同为例，主要条款包括：

I. 遵守相关法律，所有供应商皆应遵守营业地区地方及国家的法律管辖下的法律要求及行业标准，包括这些地区的劳工和聘雇法，以及相关的美国法律。若法律要求和行业标准有冲突，供应商至少必须遵守产品制造地区的法律规定。

II. 环保问题，鼓励供应商减少不必要的包装并尽量使用回收和无毒性材料。

III. 订单取消，采购方可以在装运前取消此订单中的全部或部分内容²⁰。

IV. 价格保证，供应商在此保证货物装船前生产厂商或供应商自己的价格不会出现下跌现象。如果在此订单下的货物最终装船前，供应商以较低的价格和/或更优惠的条款向第三方出售或提供了与此订单中的货物同类的其它货物，价格和/或条款应被视为自动更正为供应商曾出售或提供此类货物时的最低价格和/或最优惠条款，采购方应支付相应的款项。

²⁰ 自公司向沃尔玛供货以来，还未发生由于采购方原因而单方面取消订单的情况。

V. 质量保证，采购方及其代理或雇员以及任代理，在可实施范围内，在任何时间与地点，包括生产期间和采购方及其客户最终接货前，对所有商品进行检查和测试，由供应商实施的所有检查报告应当保持完整，并且便于采购方在合同规定下在履行此订单期间和较长时期内使用。

VI. 变更，采购方应以书面的形式变更采购单的条款和条件。如果由于此变更引起费用的增加或减少，或此合同下要求的实施工作的时间的增加或减少，应相应调整合同价格或交货期，或两者皆调整，购货单应以书面形式作相应更改。供应商对此条款下的调整如有任何要求，必须从供应商接到此变更通知之日起 30 天内作出声明。此合同下任何变更只能通过适时实行的购货单修正审定。

VII. 运输，除非另有协议，本定货单的货物应按 INC0 国际贸易术语所列进行离岸港船上交货价 (FOB) 运送。供应商应在规定日期或日期内按惯例在指定的运输港口将货物装运到买方指定的运货船只上。供应商应提供与合同一致的货物，承担任何出口许可证和其他官方认可的风险和费用，并履行货物出口所需要的所有的关税手续。

在事先签订一揽子标准合同的基础上，沃尔玛等国际零售商业企业每年将根据不同销售季节的需要数次向公司下达规模较大的采购计划，随后将该采购计划项下的大批量详细订单通过采购网络系统正式向公司发出，订单通常表现为数量多、金额小的特点。订单中对产品类型、数量、价款、支付方式、交货时间、运输方式等条款做出明确规定，订单经公司的确认而生效，进入履行阶段。

现以与沃尔玛的订单实例，说明采购主要条款情况如下：合同签订日期：2003 年 7 月 9 日；订购方：美国沃尔玛；装运港：青岛；目的地：美国；装船日期：2003 年 10 月 31 日；运输方式：海运；运费条件：FOB（离岸价）；产品描述：雪花蜡烛套装；订货数量：8,000；总重量：19,500KG；单价：10USD；总出厂成本：28,240USD；总零售价：80,000USD；总毛利润：45,364.80USD；支付方式：L/C（信用证）。

② 对于其他地区代理和中小客户，公司采用双方协商拟定的书面合同文本，对合同涉及的货品、质量、数量、价格、支付、质检、包装、运输违约及免责条款进行约定，并由双方签字生效后，公司开始履行合同义务。

现以与 Pedro Duran 的订单实例，说明采购主要条款情况如下：合同签订日期：

2005年11月3日；买方：Pedro Duran；装运港：青岛；目的地：西班牙；运输方式：海运；装船日期：2005年11月25日左右；产品描述：4箱2*2无香味方蜡，按四种颜色排列；数量：2,700；单价：0.92 USD；总价值：2,484 USD；支付方式：合同签订后预付30%货款，货物离岸后客户根据提单副本付清余款；保险：由买方负责；争议解决：任何产生的纠纷交由买方所有地的仲裁部门解决；质量说明：产品质量应该与交由买方认可的样品一致。

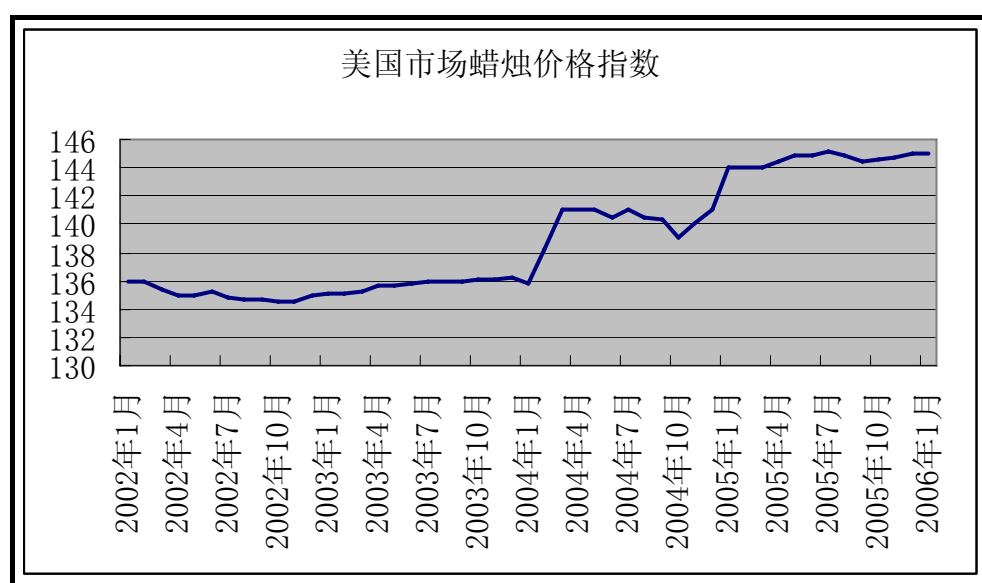
2、产品定价策略

(1) 基本的销售定价策略

基于公司产品的时尚日用消费品特征，公司始终坚持“市场导向、市场决定”的原则，建立了自身的销售渠道，产品在国内外工艺蜡制品市场享有较高的品牌知名度。针对竞争日益活跃的市场环境，公司根据自身优势，拟采取“逐步退出低档市场，继续巩固中档市场、不断扩大高档市场份额”的营销战略，在产品档次和销售渠道上进行提升。

凭借国内的劳动力和原材料成本优势，结合公司具有自主知识产权的创新成果新型材料，公司产品具有较大的定价空间和较强的议价能力，具体表现如下：

①目前公司产品价格与国外竞争对手相比处于较低的水平，平均出厂售价较国外同类产品的出厂售价低约50-100%。而随着2004年以来布雷斯（Blyth）和扬基烛业（Yankee Candle）等厂商多次价格上调，公司产品价格的上调空间也被打开²¹。



²¹ 具体情况请参见页中图，图中数据来源于美国劳工部劳动统计局数据（Bureau of Labor Statistics）。

②公司产品出厂售价占零售商销售成本的比例也较低，产品出厂价格约占零售商最终售价的 25-40%，零售商对产品价格小幅涨跌的敏感程度较低。

③公司在开拓国际市场的过程中，一直坚持“与客户共同成长”的思路，在形成立体的产品定价体系的同时，采取主动的定价策略，控制毛利水平，为客户留出具有竞争力的盈利空间，与国外厂商 50%以上的毛利率水平相比，公司目前 22%左右的整体毛利率也有相当的提升空间。

④公司产品品质已经充分获得国际客户的认可，产品品质和设计能力都具有极强的竞争力，在原已具有很强优势的价格体系的基础上，因原材料价格推动的产品价格小幅上涨，不会改变公司与目前主要客户的合作关系，公司可以充分与客户沟通实现提价。

⑤公司产品在设计和创新上的优势能够有效的帮助公司实现产品提价。每年公司都新推出大量的创新产品，其定价完全不受原有产品定价的影响，市场对新品的欢迎使得公司能够适当提高新品的定价水平，持续优化产品的价格结构。

（2）订价变动情况的说明

2003 年以来，由于国际原油价格的持续上涨、美元贬值和国家出口退税政策的调整，公司面临销售价格调整的压力。但是，公司依靠较强的议价能力、明显的价格优势逐步实现了产品提价，将上述因素的影响控制到最低。具体而言，公司在销售方式上采取的措施包括：与长期合作的客户积极沟通，在签署新订单时提高产品售价，力争消化产品实际交货时的成本与汇率压力；采取订单的汇率挂钩定价，在议定的价格区间内，根据实际交货时的汇率水平确定最终价格。因此，尽管公司的订单签署与实际执行有 3-6 个月的时间差，但是公司产品毛利率受到的影响较小。目前公司执行的产品价格已经在考虑了成本结构调整的情况下，比较充分的反映了 2006 年的成本和汇率压力，2006 年 1-6 月产品毛利率水平已经呈现稳定回升。

（四）公司产品的生产及销售情况

1、近年本公司主要类型产品的生产能力及达产率²²²³

产品名称	生产能力(万件)	产量(万件)	达产率
2002年			
新型聚合物制品	1,660.00	1,618.87	97.52%
日用蜡烛制品	1,100.00	1,029.14	93.56%
新型环氧树脂系列产品	25.00	24.17	96.67%
2003年			
新型聚合物制品	3,000.00	2,991.02	99.70%
日用蜡烛制品	1,927.60	1,914.06	99.30%
新型环氧树脂系列产品	65.50	60.50	92.37%
2004年			
新型聚合物制品	4,320.00	4,305.45	99.66%
日用蜡烛制品	1,880.00	1,794.48	95.45%
新型环氧树脂系列产品	132.50	128.98	97.34%
2005年			
新型聚合物制品	4,363.23	4,202.49	96.32%
日用蜡烛制品	1,786.00	1,680.09	94.07%
新型环氧树脂系列产品	125.88	116.14	92.27%

2、近三年及一期产品产销情况

(1) 公司主要产品近三年及一期的销售情况

品种	2006年1-6月		2005年度		2004年度		2003年度	
	销售额(元)	比例(%)	销售额(元)	比例(%)	销售额(元)	比例(%)	销售额(元)	比例(%)
新型聚合物制品	99,829,327.28	59.70	199,981,340.81	51.66	195,912,627.62	49.68%	126,869,234.61	45.84
日用蜡制品	27,591,218.05	16.50	55,637,742.29	14.37	63,646,914.71	16.14%	48,446,347.34	17.50
玻璃工艺制品	13,012,658.61	7.78	54,540,658.93	14.09	56,262,623.99	14.27%	52,375,261.71	18.92
新型环氧树脂制品	17,910,177.33	10.71	43,503,570.98	11.24	44,397,259.85	11.26%	23,843,035.17	8.61
其他工艺品	8,872,233.08	5.31	33,457,912.93	8.64	34,121,729.49	8.65%	25,258,121.09	9.13

(2) 公司主要产品近三年及一期的平均销售价格情况²⁴ (元/件)

品种	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
新型聚合物制品	4.87	4.79	4.72	4.45
日用蜡制品	3.61	3.36	3.33	2.65

²²年生产能力按照设备每年开机300天、每天有效生产12小时计算；件数的计算：新型聚合物、日用蜡烛按照250克/件的标准重量折算，环氧树脂按照400克/件的标准重量折算；而玻璃工艺品、其他工艺品，主要以外协加工初级产品的后续加工和装饰为主，故产能无法精确计算。公司达产率数据是以全年生产能力计算，但是受到市场的季节性波动影响，在产品需求旺盛的下半年，公司产能已经远远无法满足客户对产品产量的需求。

²³公司新型聚合物基质复合烛光材料产品和日用蜡烛产品在使用设备上存在着一定的重叠，2004年-2005年公司加大利润率较高的新型聚合物制品的产能，公司主动控制利润率水平较低的日用蜡烛产品的生产，故日用蜡烛的产能和产量有所下降。

²⁴由于公司产品属于根据客户特殊需求定制的非标准化产品，因此单件平均售价的计算与按照重量计算的单位产品售价之间存在一定的误差。

玻璃工艺制品	1.61	1.60	1.57	1.47
新型环氧树脂制品	36.71	36.70	36.18	33.56
其他工艺品	1.42	1.31	1.35	1.26

(3) 近三年及一期的产销率情况

品 种	2004 年度			2003 年度		
	产量(万件)	销量(万件)	产销率(%)	产量(万件)	销量(万件)	产销率(%)
新型聚合物制品	4,305.45	4,151.92	96.43	2,991.02	2,850.38	95.30
日用蜡制品	1,794.48	1,909.952	106.43	1,914.06	1,835.60	95.90
玻璃工艺制品	3,678.86	3,592.00	97.64	3,491.06	3,558.57	101.93
新型环氧树脂制品	128.98	122.71	95.14	60.50	71.00	117.36
其他工艺品	2,654.62	2,528.66	95.26	1,974.79	2,010.31	101.80
品 种	2006 年 1-6 月			2005 年度		
	产量(万件)	销量(万件)	产销率(%)	产量(万件)	销量(万件)	产销率(%)
新型聚合物制品	2,040.76	2,055.55	100.72	4,202.49	4,171.36	99.26
日用蜡制品	744.91	764.51	102.63	1,680.09	1,651.70	98.31
玻璃工艺制品	750.37	814.95	108.61	3,342.42	3,502.29	104.78
新型环氧树脂制品	46.65	48.79	104.59	116.29	118.53	101.93
其他工艺品	557.67	624.81	112.04	2,438.00	2,557.53	104.90

(五) 公司近三年及一期的主要客户

2003 年度		
客户名称	销售金额(元)	占总销售金额比重(%)
WAL-MART (美国沃尔玛)	44,363,487.66	16.03
ASDA (英国阿斯达)	20,357,505.59	7.35
METRO (德国麦德龙)	18,725,430.52	6.77
TEST-RITE (美国特力)	9,885,399.04	3.57
TARKET (美国塔尔盖)	8,650,066.02	3.13
合 计	101,981,888.83	36.84
2004 年度		
客户名称	销售金额(元)	占总销售金额比重(%)
WAL-MART (美国沃尔玛)	87,416,860.00	22.17
TEST-RITE (美国特力)	32,490,019.98	8.23
ASDA STORES LTD (英国阿斯达)	28,218,896.01	7.16
SCHOU INTL	13,457,314.62	3.41
CARREFOUR IMPORT SAS (法国家乐福)	12,525,025.77	3.18

合 计	174,108,115.77	44.15
2005 年度		
客户名称	销售金额（元）	占总销售金额比重（%）
PANLINK HOLDING LIMITED ²⁵ （美国沃尔玛中间商）	106,259,706.38	26.45
SCHOU INTL	21,578,672.91	5.57
A. S. WATSON(TRADING)	17,469,096.94	4.51
TEST-RITE（美国特力）	17,138,372.19	4.43
WAL-MART Canada(加拿大沃尔玛)	9,904,106.87	2.56
合 计	172,349,955.29	43.52
2006 年 1-6 月		
客户名称	销售金额（元）	占总销售金额比重（%）
PANLINK HOLDING LIMITED（美国沃尔玛中间商）	54,691,476.77	33.12
ASDA STORES LTD（英国阿斯达）	11,794,974.50	7.14
RENE SCHWOERKE	8,048,636.45	4.87
IKEA TRDINF HONGKONG LTD（宜家）	6,908,173.51	4.18
SCHOU INTL	6,848,827.03	4.15
合 计	88,292,088.26	53.46

（六）主要产品的原材料和能源供应

1、本公司产品耗用的主要原料、辅料，以及采购渠道：

产品类别	主要原料		主要辅料	
	原料名称	主要供应商	辅料名称	主要供应商
蜡烛制品	石蜡	大庆市翔宇经贸有限公司、大连中海万通贸易有限公司	装饰花类	高密昌裕工艺品厂、保定金萨公司
	植物蜡	EPICHEM、上海禾田润石油化工有限公司		
	白油	济南亚飞化工有限公司	贝壳	青岛四方区金贝工艺品厂
	胎膜	丹东凯达工艺品有限公司、淄博黑山玻璃有限公司、青岛茂森商贸有限公司	砂石	胶州市天成玻璃制品厂、潍坊万意玻璃工艺品有限公司
	聚合物添加剂	凯萨精细化工(上海)有限公司、霍尼韦尔特特殊化学品(苏州)有限公司	金银箔	南京高德箔业装饰材料有限公司
	香精	ALPINE、上海奇华顿香精公司		
	灯芯	上海恒寅实业有限公司		
	蜡底座	霸州市振兴塑料制品有限公司		
硅胶	青岛回丰银化轻有限公司			

²⁵ PANLINK HOLDING LIMITED 系国际化的大型贸易商，主营面向沃尔玛等国际零售商的家居饰品、蜡烛及相关日用消费品采购。其采购下单、验货、质检和运输流程完全严格执行沃尔玛的检验标准和质量要求。

包装材料	收缩膜	上海于益塑料包装材料厂	彩标	青岛龙世包装制品有限公司
			条码	青岛金鹏包装材料有限公司、青岛新世纪有限公司
	内盒	青岛龙世包装制品有限公司、青岛精日印刷有限公司	彩带	青岛百变商贸有限公司、青岛莉莉坊贸易有限公司
	外箱	即墨双益包装厂、青岛捷成包装制品厂	吊牌	青岛精日印刷有限公司、青岛信诺包装印刷有限公司
	彩盒	青岛龙世包装制品有限公司、青岛精日印刷有限公司	卡子	莱芜文宝工艺制品有限公司
	PVC 盒	青岛新华丰包装制品有限公司、青岛天元塑料制品厂	木塞	曹县金华股份有限公司

上述主要原料（件）、辅料（件），多数产品市场化程度高，不存在稀缺产品，公司通过长期合作甄选确定 1—2 家重点供应商，并通过动态供应商管理保证供应。

能源消耗主要是水、电及蒸汽热，均通过较为完善的工业园区水网、电网和统一供热设施供应，稳定、充足。

2、公司近三年及一期的前五名供应商

2003 年度		
供应商名称	采购金额（元）	占总采购金额比重（%）
丹东凯达工艺品有限公司	29,443,018.67	11.47
淄博黑山玻璃有限公司	13,443,003.86	5.23
浙江黄岩红旗特种材料工艺厂	8,985,824.50	3.50
抚顺抚光蜡业有限公司	8,073,762.41	3.14
青岛新华丰包装制品有限公司	7,818,918.11	3.04
合 计	67,764,527.55	26.39
2004 年度		
供应商名称	采购金额（元）	占总采购金额比重（%）
丹东凯达工艺品有限公司	27,574,818.47	9.06
大庆市翔羽经贸有限责任公司	21,222,345.81	6.97
胶州市天成玻璃制品厂	13,360,536.73	4.39
淄博黑山玻璃有限公司	12,755,420.47	4.19
EPCHEM	11,511,509.84	3.78
合 计	86,424,631.32	28.40
2005 年度		
供应商名称	采购金额（元）	占总采购金额比重（%）
丹东凯达工艺品有限公司	32,578,694.20	10.17
大庆市翔羽经贸有限责任公司	23,574,788.99	7.36

淄博黑山玻璃有限公司	15,287,980.05	4.77
大连中海万通贸易有限公司	12,656,046.50	3.95
浙江黄岩红旗特种材料工艺厂	9,944,049.46	3.10
合 计	94,041,559.20	29.36
2006年1-6月		
供应商名称	采购金额(元)	占总采购金额比重(%)
大庆市翔羽经贸有限责任公司	10,095,588.55	7.21
上海禾田润石油化工有限公司	7,439,272.30	5.31
丹东市凯达工艺品有限公司	5,956,494.78	4.25
青岛茂森商贸有限公司	5,600,920.94	4.00
淄博黑山玻璃有限公司	5,923,506.53	4.23
合 计	35,015,783.10	25.00

公司对单个供应商的采购或对单个客户的销售均未超过总额的 50%，在前 5 名供应商或前 5 名客户中也没有公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东。

(七) 业务相关的主要固定资产和及无形资产

1、固定资产

公司固定资产的成新率按照扣除累计折旧余额占固定资产原值的比重计算，综合成新率如下：

项 目	2006年6月30日	2005年12月31日	2004年12月31日	2003年12月31日
房屋及建筑物	86.34%	88.54%	86.79%	89.15%
生产设备	69.78%	76.69%	84.73%	87.69%
运输设备	48.83%	53.39%	62.59%	70.52%
办公设备	59.62%	66.07%	73.19%	66.76%
非生产经营设备	75.55%	82.84%	91.10%	71.73%

截至 2006 年 6 月 30 日，公司固定资产原值为 124,956,355.59 元，累计折旧 28,273,076.57 元，固定资产净值为 95,775,231.21 元。主要固定资产在近期报废或更新的可能较小。

(1) 房产

公司拥有青岛市市南区香港中路18号福泰广场B栋2401、2403号以及2402、2404

号办公用房产,同时拥有即墨烟青一级路东金王工业园内20,030.73平方米生产经营用房产,上述房产的相应房屋所有权证号为青房地权市字第84257号、青房地权市字第90682号、即房自字第002434号。

经2003年5月22日公司2003年第一次临时股东大会决议通过,上述三处房产作为中国银行山东分行为公司向中国进出口银行申请5,000万元卖方信用额度贷款出具保函的抵押。详见本招股说明书第十五节之二项下“(一)借款合同”项。

(2) 生产设备

公司从德国进口相当数量蜡制品生产的全自动生产线,并从国内采购先进的蜡制品设备,包括:杆蜡生产线、灌装蜡机设备、茶蜡灌装生产线、锥形蜡生产线、柱型蜡生产线、茶蜡生产线、蜡烛刻纹设备、蘸色设备、柱蜡浇注设备等。该等设备生产的蜡烛具有规格多、品质好、生产效率高等特点。具体情况如下表所示:

设备名称型号	数量	账面原值(元)	剩余折旧年限	成新率	设备先进性
制蜡设备流水线(1)	1	560,366.50	5.77	54.25%	国际先进
制蜡设备流水线(2)	1	301,735.81	5.77	54.25%	国际先进
制蜡设备流水线(3)	1	560,366.50	5.77	54.25%	国际先进
制蜡设备流水线(4)	1	301,735.81	5.77	54.25%	国际先进
制蜡设备流水线(5)	1	2,876,457.00	9.00	91.00%	国际先进
制蜡设备流水线(6)	1	2,075,774.00	9.00	91.00%	国际先进
压制蜡流水线(1)	1	467,926.22	5.62	52.75%	国际先进
压制蜡生产线(2)	1	2,287,068.05	7.80	74.50%	国际先进
压制蜡生产线(3)	1	3,571,680.78	8.25	79.00%	国际先进
压制蜡生产线(4)	1	580,000.00	3.78	77.50%	国际先进
常规蜡生产线	1	2,626,402.20	6.75	64.00%	国际先进
杯装蜡生产线	1	2,683,891.41	6.75	64.00%	国际先进
蜡烛刻纹设备	1	1,008,408.06	6.75	64.00%	国内先进
灌装生产线(1)	1	2,799,425.48	8.25	79.00%	国际先进
灌装生产线(2)	1	2,998,125.20	7.95	76.00%	国内先进
包装机(1)	1	1,742,300.43	6.75	64.00%	国内先进
包装机(2)	1	570,902.47	7.80	74.50%	国际先进
蘸色设备	1	863,691.55	8.32	79.75%	国内先进
贴标机	1	247,800.00	7.80	74.50%	国际先进

法国灯饰设备	1	301,195.36	8.55	82.00%	国际先进
网带式灌装线	6	600,000.00	8.75	87.85%	国际先进
化蜡中心系统	1	363,000.00	9.00	91.00%	国际先进
挤压蜡设备	1	1,380,778.00	9.00	91.00%	国际先进
压蜡流水线	1	186,000.00	9.00	91.00%	国际先进
化蜡罐系统	1	230,000	10.00	100%	国际先进
转鼓制粉机	2	250,000	10.00	100%	国际先进
转鼓制粉机	1	195,800	10.00	100%	国际先进

2、无形资产

公司近三年及一期无形资产情况如下：

单位：人民币元

项 目	2006年6月30日	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
土地使用权	2,259,448.07	2,285,585.21	2,337,859.49	2,390,133.77
专利权	76,274.67	84,984.45	102,404.01	119,823.57
商标使用权	130,253.65	137,884.69	50,243.27	4036.66
软件	1,433,550.45	1,347,793.41	1,207,966.83	1,238,614.42
道路冠名费	42,500	45,500.00	51,500.00	57,500.00
合 计	3,942,026.84	3,901,747.76	3,749,973.60	3,810,108.42

无形资产中的软件，主要是指公司为生产管理、财务管理而购进的软件产品，主要包括立体仓库软件系统、订单保障系统和条码扫描系统等软件。

(1) 商标

公司所有产品均使用“Kingking”商标。

① 国内注册情况

公司目前拥有国内注册号分别为1340619、1340620、135501和135502的4份“Kingking”商标权注册证。

在受让上述商标之前，公司产品使用的商标即为上述四份商标，由金王集团、金王轻工分别授权公司无偿使用。在上市辅导期间，辅导机构认为该授权使用方式不符合中国证监会的相关规定，提出整改意见，要求公司与金王集团、金王轻工协商，受让上述四份商标的所有权。根据公司与金王集团、金王轻工签订的商标无偿转让协议，上述商标转让给公司后，金王集团、金王轻工均不再使用。

目前，公司持有的商标及与公司主营业务相关的商标，均为上述四份商标。公司控股股东、实际控制人以及其他关联方的商标持有或使用情况如下：

公司名称	经营范围	主营业务	是否有产品生产	是否持有或使用商标
金王运输	承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务（揽货、订舱、仓储、中转、集装箱拼装拆箱、结算运杂费、报关、报验、保险、相关的短途运输服务及运输咨询业务；国际快递（不含私人信函）业务）	承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务	无	正在申请服务使用的“KFS”商标
金王集团	生产、加工：服装、五金制品。批发、零售：办公自动化设备、机电设备、服装鞋帽；提供管理咨询服务	作为企业集团母公司对集团内企业进行管理	无	无
金王投资	对外投资、咨询服务业务	对外投资、咨询服务业务	无	无
金王轻工	生产文具、影集、小五金、服装及日常家庭用品	代理品牌服装的销售（U2、G2000、BOSS 等品牌青岛总代理）	无	无
金王工业园	生产五金制品及兴建占地 200 亩的工业园并经营出租和出售	兴建占地200亩的工业园并经营出租和出售	无	无
金王汽车	批发、零售：汽车（含小轿车）及配件；汽车美容、装潢	批发、零售汽车及配件；汽车美容、装潢	无	无
金王石化	石蜡、软麻油、脱蜡油、防水油膏、防水沥青生产	石蜡、软麻油、脱蜡油等生产销售	无	无

公司控股股东、实际控制人以及其他关联方目前未持有与发行人相同或相似的商标，也未持有与发行人主营业务相关的商标。

② 国际注册情况

2003年12月25日，公司在马德里协定国中的德国、法国、意大利、西班牙、丹麦、瑞典、希腊、比利时、荷兰、卢森堡、日本、英国十二个国家取得了证书号为814764的“Kingking”商标注册证书。2004年9月10日，公司又在上述证书项下获得了在葡萄牙、俄罗斯联邦、澳大利亚、爱尔兰、韩国、挪威和新加坡的商标保护。

2005年7月，公司在美国取得了编号分别为2966311、2966312的“Kingking”商标授权证书；2005年1月和10月，公司又分别在香港和台湾取得了编号为300273889和01175726的“Kingking”商标授权证书。

（2）土地使用权

本公司目前占地3宗。其中金王工业园区内位于青岛即墨市烟青一级路以东的地

块,总面积为93,856.00平方米,本公司已以出让方式取得了上述国有土地的使用权,国有土地使用证号为即国用[2002]字第421号,此宗具有土地使用权的土地为本公司目前的主要生产基地。另外,公司还拥有青岛市香港中路18号2401、2403房屋所对应的国有土地使用权和2402、2404房屋对应的国有土地使用权,上述土地使用权相应的权证号为青房地权市字第84257号、青房地权市字第90682号。

经2003年5月22日公司2003年第一次临时股东大会决议通过,上述三宗土地均作为中国银行山东分行为公司向中国进出口银行申请5,000万元卖方信用额度贷款出具保函的抵押。详见本招股说明书第十五节之二项下“(一)借款合同”项。

(3) 知识产权

截至2006年6月30日,公司共申请专利1,221项,其中发明专利19项,实用新型专利31项,外观设计专利1,171项;已授权的专利共826项,已受理的专利申请395项。

① 已授权专利具体情况

公司目前拥有已授权的专利826项,其中发明专利7项、实用新型专利20项,外观设计专利799项。上述发明专利和实用新型专利的具体情况如下表:

编号	申请名称	专利号	申请日	类型	剩余保护年限
1	高分子复合改性难燃蜡质材料及其制造方法	00 1 08477.1	2000-6-8	发明	15年
2	一种植物果冻蜡的制造方法	00 1 11029.2	2000-4-26	发明	15年
3	软体透明蜡及其制造方法	00 1 11032.2	2000-4-27	发明	15年
4	仿真奶油型复合蜡质材料及其制造方法	00 1 18421.0	2000-6-7	发明	15年
5	水果罐头蜡烛的制造方法	00 1 19345.7	2000-6-30	发明	15年
6	硬质透明环氧树脂基复合材料及其合成方法	02 1 35622.X	2002-9-30	发明	17年
7	结晶果冻蜡及其制造方法	03 1 60020.4	2003-9-22	发明	18年
8	空气清新袋	02 2 88752.0	2002-12-10	实用新型	7年
9	透明硬质蜡	02 2 89493.4	2002-12-3	实用新型	7年
10	水晶灯饰	02 2 89494.2	2002-12-3	实用新型	7年
11	电加热芳香发生器	03 2 42333.0	2003-3-24	实用新型	8年
12	浮水蜡套装简便包装盒	03 2 65754.4	2003-6-3	实用新型	8年

13	浮水蜡套装包装盒	03 2 75762. X	2003-7-15	实用新型	8年
14	丢块蜡烛	2003201265007	2003-12-4	实用新型	8年
15	火炬蜡烛	2003201266014	2003-12-4	实用新型	8年
16	方便拿取的包装盒	2003201303210	2003-12-23	实用新型	8年
17	调味瓶组	2003201303225	2003-12-23	实用新型	8年
18	调味瓶	2003201303812	2003-12-26	实用新型	8年
19	易拉罐灌装蜡烛	200420049983X	2004-5-17	实用新型	9年
20	分层蜡烛	200420073122. 5	2004-7-6	实用新型	9年
21	方形多头蜡烛包装盒	200420118341. 0	2004-10-11	实用新型	9年
22	圆形蜡烛包装盒	200420118342. 5	2004-10-11	实用新型	9年
23	方形包装盒	200420118215. 5	2004-10-15	实用新型	9年
24	大蜡烛方形包装盒	200420118216. X	2004-10-15	实用新型	9年
25	表面镶嵌蜡烛	200420122165. 8	2004-12-28	实用新型	9年
26	连体蜡烛	200420122166. 2	2004-12-28	实用新型	9年
27	香薰油瓶	200420118687. 0	2004-12-30	实用新型	9年

② 已受理但尚未授权的专利申请情况

公司目前已受理但尚未授权的专利共395项，其中发明专利12项、实用新型专利11项、外观设计专利372项。上述发明专利和实用新型专利包括：

编号	申请名称	专利号	申请日	类型	剩余保护年限
1	高分子改性透明凝胶蜡及其制造方法	03 1 50019. 6	2003-7-29	发明	18年
2	裂纹蜡烛的制作方法	2004100498032	2004-6-24	发明	19年
3	一种用于合成气制取重质蜡的催化剂及其制备方法	2004100498102	2004-6-24	发明	19年
4	添加高分子聚合物的恒温冷却雪花蜡烛制作方法	200410080134. 5	2004-9-23	发明	19年
5	添加高分子聚合物的不塌陷蜡壳制作方法	200410080135. X	2004-9-23	发明	19年
6	利用棕榈蜡制作不脱壁蜡烛的配方	200410080136. 4	2004-9-23	发明	19年
7	添加高分子聚合物的水冷却雪花蜡烛制作方法	200410080137. 9	2004-9-23	发明	19年
8	蜡烛沾闪光漆的工艺方法	200410080866. 4	2004-10-9	发明	19年
9	丝网印刷柱状彩绘蜡烛的方法	200410101478. X	2004-12-16	发明	19年
10	透明蜡材料生产方法	200510127571. 2	2005-12-5	发明	20年

11	仿真蜡烛	200510127572.7	2005-12-5	发明	20年
12	可分步骤生产的蜡烛及其工艺方法	200610083174.4	2006-6-7	发明	20年
13	外包蜡壳的油灯瓶	200520127994.X	2005-9-28	实用新型	10年
14	瓶子	200520037932.	2005-12-29	实用新型	10年
15	香熏瓶	200520027933.4	2005-12-29	实用新型	10年
16	包皮蜡烛	200520128760.7	2005-12-31	实用新型	10年
17	一种台灯式烛灯	200620120750.3	2006-6-22	实用新型	10年
18	一种手提式烛灯	200620120751.8	2006-6-22	实用新型	10年
19	一种镜面反光蜡台	200620120752.2	2006-6-22	实用新型	10年
20	瓶盖	200620114883.X	2006-6-26	实用新型	10年
21	蜡台架	200620114884.4	2006-6-26	实用新型	10年
22	带有多个定位装置的蜡台架	200620114885.9	2006-6-26	实用新型	10年
23	可放置多个蜡烛的蜡台架	200620114886.3	2006-6-26	实用新型	10年

五、公司技术及研究开发情况

(一) 本公司主要产品生产技术

1、新型聚合物基质复合体烛光材料技术

(1) 主要技术内容及基础原理

该新材料产品是新型聚合物基质与多种有机化合物复合而成的新一代精细高分子化工产品，改变了传统石蜡产品性状单一、装饰性差、污染环境等缺陷，大大提高了产品的附加值。该烛光材料的最大优势在于从热力学角度首创性地解决了传统蜡质易结晶和多相组分相分离所引起的透明度低或不透明问题，作为烛光材料的基质熔混后呈澄清透明状；并且该高聚物材料比传统石蜡产品而言在燃烧时间上大大延长，在相同条件下，同等质量的新型聚合物基质复合体烛光产品的燃烧时间是传统石蜡产品的5倍以上。

该技术综合运用高分子材料学、高分子助剂学、高分子流变学、界面相容原理、有机化合物结构理论、有机反应原理等基础原理，配方主组分系特种高分子聚合物，制取的聚合物的分子结构为链状，其分子量分布和平均分子量符合蜡制品的特殊要求，易溶于链烃有机物，且呈澄清透明状，易燃、无毒、无烟。

对不同的原料进行科学组合和处理，可以产生不同的外观效果，公司研究人员

经过多年实践，探索出两大基本技术路线：

① 由高碳饱和链烷烃（一般为各种植物蜡或石蜡，石蜡含量为 10-15%左右）和平均分子量为 2,000—10,000 的高聚物经特殊工艺处理，添加界面活性剂、香精、颜料等成分，制成硬度、柔韧度、塑性可控的新型工艺蜡烛制品，并可根据产品的特殊要求，加入多种内饰物，进行手绘、雕刻、贴纸等后期加工，并经过公司核心专有技术的处理形成各类特殊效果。

② 由低碳饱和链烷烃和三元嵌段聚合物（如 SEBS 树脂等）经特殊工艺处理，再添加界面活性剂、香精、颜料等成分，通过优化配合将多组分有机物熔合为均相体系，石蜡含量通常低于 5%（一般情况下不含石蜡，但是根据客户的特殊要求有时聚合少量石蜡）。该均相体系具有高透明、高硬度可调节性和绿色环保等特性。产品可制成流体、果冻、水晶和超硬等多种蜡制品，并以果冻型制品应用最广。另外，通过选取复合体适宜的流变剂和助燃剂，解决了蜡制品在燃烧过程中蜡质氧化不充分而冒烟的技术难题。

以上两大技术路线可以进行组合，从而生产出更多类型的工艺蜡烛制品，极大的丰富了公司的产品种类。

（2）技术创新性论述

2001 年 11 月，青岛市科技局组织中科院权威专家对该项目进行的科技成果鉴定认为，新型聚合物基质复合体烛光材料的技术与蜡制品的整体工艺，均达到国际先进水平，代表了该领域产品的发展潮流，无论在材质上还是在外形设计上都形成了自己的体系和特色，体现了该产品原料、技术、工艺等方面的创新性。

2、新型环氧树脂复合材料技术

（1）主要技术内容及基础原理

该产品从分子结构设计入手，运用高分子材料学，高分子助剂学，多相增容理论，有机结构理论，反应热力学和动力学理论，分子结构与合成工艺学原理，以特殊构造的环氧树脂作为复合体的基质，开创性的采用数种不同分子结构的复合交联剂，优化了改性剂组分，并选择了界面增容体系；通过实验积累，解决了影响制备高性能产品的工艺难题，经过多步反应可以制得一种新型硬质高透明度的环氧

树脂产品，其主要技术内容和基本原理表现在：

① 新型环氧树脂 A 组分——低分子量、低粘度环氧树脂的确定。本产品选用了较低分子量双酚 A 型环氧树脂复合材料作为主要原料，使材料固化速度放慢，透明度提高，解决了普通的环氧树脂材料固化速度极快，因收缩不均而导致的固化体开裂以及色泽不均的难题。

② 新型环氧树脂 B 组分——非芳胺类固化剂及酯类缓粘剂的采用，使 A 组分得到进一步改性。由于本产品的灌装常采用无机玻璃作壳体，而环氧树脂材料对玻璃的粘结力很强，收缩率又相差很大，因此必须保证材料固化和与玻璃壳体粘结的速度缓慢、平稳，仅选用低分子量、低粘度的环氧树脂材料还无法满足这一设计要求。本公司优化出适于环氧树脂材料固化的非芳胺类固化剂和酯类缓粘剂，并使这三种组分在较宽的温度范围内发生反应，同时选择适宜的界面增容体系，使各组分具有良好的相容性，该材料的分子结构更加致密，稳定性、耐化学腐蚀性和抗内应力开裂性均达到较高水平。

③ 各组分的脱色预处理。本公司产品对上述 A、B 组分进行脱色预处理，使产品呈现出玲珑剔透的水晶质感，解决了普通环氧树脂不透明影响观赏性的缺陷，使其各项优良性能得以完美展现。

④ 内装饰物的预处理。内饰物经过特种工艺处理，如花朵、绿草，再经该新复合材料固封后，美丽鲜艳，真切如初，稳定持久，提升观赏品位。

此外，本公司研制的环氧树脂配方和各组分配比还可根据封装物的热力敏感性、特定艺术造型灵活地调节。该产品由“国家合成树脂质量检验中心”检验，各项理化指标均符合国家有关标准。

（2）产品应用创新

传统的环氧树脂产品多应用于灌装、密封、涂覆等工业领域，而本项目则对环氧树脂的封装特性进行改性，并选取特定艺术造型的工艺制品作为内容（或镶嵌）物，将材料的物理化学性能与工艺品的观赏性融为一体，拓展了环氧树脂材料的应用范围，创新了产品结构。

2003 年 1 月，青岛市科技局鉴字（2003）第 012 号《科学技术成果鉴定证书》认为，新型环氧树脂复合材料的研制和应用开发属国内首创，其产品组成、结构

方面都具有独特的优越性，产品质量、技术、性能等方面都达到国际领先水平。

3、主要产品生产技术的应用阶段

上述技术均已经经过基础研究、试生产和小规模生产，现完全实现大规模生产并运转良好。

(二) 公司近年研发活动投入及成果

公司自创立伊始即非常重视研发工作，以不断创新为企业发展之根本。为此，公司每年均投入一定比例的资金用于公司新项目研发，2003 年度、2004 年度、2005 年度及 2006 年 1-6 月研发费用分别为 468.77 万元、670.35 万元、761.45 万元及 380.31 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 1.69%、1.70%、1.97%及 2.30%。

近年来公司在研发领域取得了一系列的创新成果及荣誉：

序号	获奖名称	获奖时间	颁发单位
1	重点支持和发展的名牌出口商品——Kingking	2000年1月	外经贸部
2	青岛市高新技术产品——新型聚合物基质复合体蜡制品	2000年8月	青岛市科学技术委员会
3	青岛市高新技术企业	2000年12月	青岛市科学技术委员会
4	高新技术产品认定——新型聚合物基质复合体蜡制品	2001年4月	国家科技部
5	国家火炬计划重点高新技术企业	2001年8月	国家科技部
6	国家火炬计划项目认定——新型聚合物基质复合体材料系列产品	2002年7月	国家科技部
7	青岛市科技进步一等奖——新型聚合物基质复合体烛光材料及制品	2002年10月	青岛市科学技术进步奖评审委员会
8	中国专利山东明星企业	2002年12月	山东省科技厅/知识产权局
9	青岛市高新技术产品——新型高硬度高透明度环氧树脂材料	2003年5月	青岛市科学技术委员会
10	国家科技兴贸行动计划项目——特种用途的新型环氧树脂复合材料	2003年8月	国家科技部
11	青岛市制造业信息化示范企业——承担项目：现代集成制造系统研究与开发	2003年6月	青岛市科技局
12	实施火炬计划15周年优秀火炬计划项目——新型聚合物基质复合体材料	2003年9月	国家科技部
13	火炬计划优秀高新技术企业	2003年9月	国家科技部

14	青岛市技术中心	2003年12月	青岛市政府
15	国家重点火炬计划项目认定——新型聚合物基质复合体材料系列产品	2004年5月	国家科技部
16	国家火炬计划项目认定——新型环氧树脂复合体材料及其制品	2004年5月	国家科技部
17	2004年中国民营科技企业创新奖	2004年11月	中国民营科技促进会
18	高新技术产品认定——新型聚合物改性石蜡复合体烛光材料	2004年12月	青岛市科技局
19	重点培育和发展的中国出口名牌——Kingking	2005年1月	国家商务部
20	2005年青岛市科技发展计划项目——替代石蜡的新型烛光材料及其制品开发	2005年12月	青岛市科技局
21	山东省级企业技术中心	2005年12月	山东省经贸委
22	青岛市科技进步奖	2006年3月	青岛市科技局
23	中国名牌产品	2006年9月	国家质量监督检验检疫总局

（三）公司目前在研项目及进展情况

1、氢化工艺生产植物蜡及其下游产品开发项目

该项目是基于国际市场对蜡烛制品原料的环保要求的日益提高，中高档工艺蜡烛产品对植物蜡原料的需求越来越大的市场需求而展开的。公司通过植物油经极度氢化后制成的高熔点植物蜡，能够改善蜡烛产品的各种理化特性，对提高产品质量，降低废品率，例如解决杯蜡的脱壁、裂缝等问题，都能起到很好的作用。目前该项目正处于初试阶段。

2、蜡烛颜色稳定性及精确配色系统研究

该项目是针对蜡制品着色过程中诸多影响色彩稳定性的因素及处理措施而展开的，从颜料和染料本身、原料蜡、香精、加工工艺和加工环境等方面对蜡制品颜色稳定性的影响入手，运用紫外分光光度分析、X-射线晶体衍射分析等手段，力图建立一套精确的蜡制配品色系统和完整的颜色数据库系统，对工艺蜡烛品质的提升和新产品的开发具有重要的意义。该项目目前处在初试阶段。

3、凝胶蜡项目

该项目是一种以高分子聚合物为基质，加入合适的溶剂得到的一种透明膏状新

型蜡质材料。该种材料透明度高，呈凝胶状，可以经特殊工艺在内部用珠光颜料等做成各种图案，安全美观，可用于婚庆礼仪等各种庆祝活动及饰品等，具有广阔市场前景。目前正处于初试阶段。

4、不脱壁蜡项目

该项目是以石蜡为基本原材料，加入合适的添加剂予以改性，调配出一种在一定条件下于透明容器内不脱壁的蜡材料。该种新材料具有在一定条件下不脱壁、收缩膨胀率小、燃烧稳定等优良特性，可广泛应用于工艺蜡制品行业，有广阔的市场前景。目前该项目经过初试阶段，已经形成了针对瑞典宜家等客户的专门配方产品。

5、费-托（F-T）法合成蜡项目

该项目是鉴于目前石油资源紧张，价格不断上涨的现实，而研究开发的新的合成蜡原料技术，以实现传统现有石蜡原料的部分或全部替代。

F-T法是用CO气和H₂气在高温（160-325℃）、高压（20-40atm）下，通过特制的催化剂（C₀、Fe等）合成石油和烃蜡的一种方法，涉及到无机化学、物理化学、有机高分子化学等学科的理论范畴，国外虽有一定发展历史，但国内尚属首例。经F-T法反应生产的合成蜡产品种类繁多，可以用于各种属性要求的蜡制品制造。目前该项目正处于初试阶段。

（四）公司保持技术创新的机制和能力

鉴于公司处于趋势变动较快的时尚日用消费品市场，且产品开发和销售受国外市场影响较大，公司确立了学习型和知识型企业的运营理念，依靠丰富的工艺蜡制品生产加工经验和多年技术创新和产品开发，公司的技术研发水平和持续技术创新能力已居同行业前列。近年来在研究发展体制建设、科技人才培养引进以及科研资金投入等方面取得长足的进步，在研发机构的职能设计、技术创新、制度安排以及研究发展方向规划制定等方面为公司的持续技术创新能力提供了强有力保障。

1、公司未来研究方向

根据本公司以国际化标准为目标的发展规划，基于长期的市场经验和敏锐的市场判断，技术研发中心以现有蜡制品为主体的产品结构为重点，重点关注：

- （1）新材料在日用工艺消费品中的应用；
- （2）现有新型聚合物蜡制品材料的深层次的开发和生产工艺技术难题；

- (3) 蜡制品用原材料的研制开发；
- (4) 其他相关领域的高新技术在新材料工艺品中的应用；

2、公司人才激励机制

公司充分重视科研方面的激励机制，努力发挥科技人员的技术创新能力；从公司总体环境、经济收入、研究设施、研究机会等多个层次建立激励机制，以求真正做到吸引、培育、留住人才。公司将通过招聘技术人员和加快现有技术人员知识更新和业务水平提高并重的措施来提高研发队伍的整体水平，同时还采取提高技术人员待遇等措施来稳定和激励现有技术人员。公司专门出台了对新产品开发、技术创新做出贡献人员的奖励办法，采用了开发新产品按一定时期内的销售额提成，新工艺按创造效益和提高质量综合评价计奖的奖励政策。公司募集资金拟投资项目研发中心的建设，将为公司吸引高端人才，持续增强研发实力起到积极作用。

六、公司境外经营业务与拥有资产情况

依据公司所处行业的消费特点、公司产品结构和市场结构调整的需要以及防范进口国保护性贸易政策的需要，公司在境外建立了相应的设计、生产和销售中心。

韩国 CANDLE WORKS 和美国金王制造有限公司的业务与资产情况，请参见本招股说明书第五节之四项下“(二) 发行人下属控股、参股公司情况”。

七、本公司主要产品的质量控制安排

由于国内尚未形成成熟的行业标准，目前公司产品及质量控制标准均为自行制定的企业标准，并已在青岛市技术监督局备案。公司生产经营实行以销定产的策略，而每位客户的具体要求都不尽相同，因此公司质量控制程序也围绕客户的个性化需求，先由质量控制部门根据客户的要求以及工艺部门提供的技术数据、设计部门提供的资料编制质量控制标准。再由质量控制部门将制定好的质量控制标准及时传于采购部和生产车间质检部门加以执行。

1、质量控制措施

公司设立了专门的质量管理部门，在原材料采购环节、车间生产和成品检验环节等设立了多层控制功能，层层把关。

在原材料采购环节，公司设有“供应商网络优化关”及“原材料适用性检测关”，所有进入公司供应商名单的厂家，其供货质量、生产能力等指标都随时被录入“供应商网络优化系统”，进行定期甄别淘汰。

在生产和成品检测环节，公司质量管理部联合检测实验室参照国际上享有盛誉的独立实验室如 ITS（天祥检验集团）、CTL（国际消费品测试实验室）的产品检测标准，由质量检测员对生产的产品进行测试，形成了一整套对产品安全性、工艺性等多方面的测试体系，测试内容包括颜料的抗氧化性、香味的持久性、火焰尺寸以及释放气体的成分检测、残留物分析等 80 多项。公司检测结果已得到绝大多数客户认可。2004 年，公司实验室被瑞典宜家指定为其亚洲蜡烛产品采购品质检测中心。2006 年 4 月，国际著名质量检验机构瑞士通用公证行（SGS²⁶）与公司签订协议，合作建立蜡烛产品检测实验室。

2006 年 3 月，公司获得中质协质量保证中心的质量管理体系认证（ISO9001）、环境管理体系认证（ISO14001）和职业健康安全管理体系认证证书。2006 年 6 月，公司获得山东省质量技术监督局标准化良好行为证书和计量保证确认合格证书。

2、产品质量纠纷处理

公司一贯坚持客户至上的原则，由于公司产品主要外销，针对产品质量问题的处理办法分为折扣销售、无偿补货或赔偿部分货物、原材料供货厂商负责赔偿等；针对供货时间问题的处理办法为承担运费、原材料供货厂商承担部分扣款等。诚信成熟的处理办法赢得了客户的信任和理解。

严格的产品质量管理，促使公司成为世界零售业巨头沃尔玛行业内第一大供应商，并在其 2003 年—2005 年对全部产品适应性评比中，每年均进入全球前十位供应商排名，达到品质测试零缺陷。

²⁶ SGS 为 SOCITE GENERALE DE SURVEILLANCE S.A.的缩写。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

(一) 本公司与实际控制人及其控制的法人之间不存在同业竞争

本公司主营业务为新型材料烛光制品及相关工艺品研发、生产及销售。

本公司的实际控制人为陈索斌先生，持有公司第一大股东青岛金王国际运输公司有限公司的控股股东青岛金王集团有限公司65%的股份，以及公司第二大股东香港金王投资有限公司40%的股份。

1、公司第一大股东金王运输，主营业务为承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务。

2、金王运输的控股股东金王集团，主营业务为其作为企业集团母公司对集团内企业进行的管理。

金王集团各控股和参股的其他企业情况如下：

企业名称	金王集团持股比例	主营业务
青岛金王轻工制品有限公司	51%	代理品牌服装的销售（U2、G2000、BOSS等品牌青岛总代理）
青岛金王工业园有限公司	75%	兴建占地200亩的工业园并经营出租和出售
青岛金王汽车销售有限公司	80%	批发、零售汽车及配件；汽车美容、装潢
广饶金王石化有限公司	60%	石蜡、软麻油、脱蜡油、防水油膏、防水沥青生产
青岛易初莲花连锁超市有限公司	35%	商业零售

3、公司第二大股东香港金王投资有限公司，主营业务为对外投资、咨询服务业务。

本公司与上述各股东单位及实际控制人陈索斌先生及其控制的法人之间，主营业务完全不同，不存在同业竞争。

（二）关于避免同业竞争的承诺

本公司实际控制人陈索斌先生及其控制的其他企业、本公司的各股东均已出具《避免同业竞争的承诺函》：承诺在以后的生产经营中不从事与本公司相同或相似的业务，避免可能出现的同业竞争；承诺今后不设立与本公司有相同或类似的业务范围的附属企业、控制公司；承诺如果出现与本公司同业竞争的情况，则所得利益全部收归本公司所有。

二、关联方及关联关系

（一）相对控股股东

股东名称	与发行人关系	持股比例
青岛金王国际运输有限公司	第一大股东	39.56%

（二）持有公司股份 5%以上的其他股东

股东名称	与发行人关系	持股比例
香港金王投资有限公司	第二大股东	38.06%
青岛市科技风险投资有限公司	其他股东	9.38%
中国科学院长春应用化学科技总公司	其他股东	8.12%
香港通用洋行有限公司	原发行人第二大股东 ²⁷	--

（三）相对控股股东及其股东控制或参股的企业

1、金王运输的股东

股东名称	与金王运输的关系	持股比例
青岛金王集团有限公司	控股股东	76.3%
青岛保税区兆海贸易有限公司	其他股东	23.7%

2、金王集团控制或参股的相关企业

企业名称	持股比例
青岛金王轻工制品有限公司	金王集团控股子公司，金王集团持有该公司 51%的股份
青岛金王工业园有限公司	金王集团控股子公司，金王集团持有该公司 75%股份
青岛金王汽车销售有限公司	金王集团控股子公司，金王集团持有该公司 80%的股份
广饶金王石化有限公司	金王集团控股子公司，金王集团持有该公司 60%的股份
青岛易初莲花连锁超市有限公司	金王集团参股子公司，金王集团持有该公司 35%的股份

²⁷ 2004年6月30日，香港通用洋行有限公司将其持有的公司38.06%的股份，转让给香港金王投资有限公司。目前香港通用洋行有限公司已不再是公司的关联方。

（四）对相对控股股东及主要股东有实质影响的法人或自然人

本公司董事长陈索斌先生，分别持有金王集团 65%的股份、金王投资 40%的股份，为本公司的实际控制人。陈索斌先生不持有除此之外的其他法人单位股权。

陈索斌先生之妻妹姜颖女士，持有金王集团 12%的股份，同时为金王运输、金王集团的法定代表人。

（五）公司的控股、参股企业

企业名称	与发行人关系	持股比例
CANDLE WORKS	发行人控股子公司	100%
康帕斯金王（青岛）制造有限公司	发行人参股公司	49.32%
U. S. Kingking LLC	发行人控股子公司	99%

（六）主要投资者个人、关键管理人员、核心技术人员及其参股企业

姓名	本公司职务	与发行人关联企业关系
陈索斌	董事长	持有金王集团 65%的股份、持有金王投资 40%的股份
宋晓俊	董事、总经理	持有金王集团 5%的股份
黄宝安	董事、董事会秘书、副总经理	—
姜颖	董事	持有金王集团 12%的股份，持有金王汽车 20%的股份，持有即墨市福利净化设备厂（有限公司）50%的股份
崔言民	董事、财务总监、副总经理	—
张建博	董事	—
肖春华	副总经理	—
王方勇	副总经理	—
任红	核心技术人员，技术研发中心主任	—
陈德昌	核心技术人员，化工部负责人	—

三、关联交易

（一）经常性关联交易

- 1、公司向青岛金王工业园有限公司租赁办公楼、食堂和露天货场

2002年12月19日，本公司与青岛金王工业园有限公司签订《租赁合同》，向青岛金王工业园有限公司租赁其位于即墨市烟青一级公路东金王工业园区金王一路南侧的办公楼、食堂和露天货场，使用面积8,682平方米。租赁期限为5年，自2003年1月1日至2007年12月31日止。根据所在地理位置，比照当地市场价格，双方协商确定租赁价格为72万元/年。

近三年本公司每年向青岛金王工业园有限公司支付租赁费72万元，2006年1-6月支付36万元。

2、公司向青岛金王工业园有限公司租赁宿舍楼

2003年12月25日，本公司与青岛金王工业园有限公司签订《租赁合同》，向青岛金王工业园有限公司租赁其位于即墨市烟青一级公路东金王工业园内金王一路南侧的宿舍楼，使用面积2,246平方米，用于本公司职工住宿。租赁期限为5年，自2004年1月1日至2008年12月31日止。根据所在地理位置，比照当地市场价格，双方经协商确定租赁价格为30万元/年。

2004年和2005年本公司每年向青岛金王工业园有限公司支付租赁费30万元，2006年1-6月支付15万元。

截至2006年6月30日，公司预付金王工业园13万元租赁款。

3、金王运输向本公司提供运输、快递服务

2002年5月1日，公司与青岛金王国际运输有限公司签订《运输及快递服务协议》，协议约定金王运输在货运代理、快递服务业务方面为公司提供相关服务，按照不高于其向第三方提供服务而收取费用的标准进行收费，每月末收取当月发生服务费。协议有效期为5年，自2002年5月1日至2007年5月1日止。经独立董事认可，公司第一届董事会第十二次会议在关联董事回避表决的情况下，审议通过该项关联交易。

根据协议规定和具体业务发生情况，2003年、2004年、2005年及2006年1-6月公司分别向金王运输支付服务费用305.29万元、329.15万元、317.13万元及67.37万元。

(二) 偶发性关联交易

1、关联方为公司借款提供担保

近三年来，金王集团、青岛金王工业园有限公司和青岛金王轻工有限公司曾多次为本公司向银行的借款提供担保。截至 2006 年 6 月 30 日，金王集团、青岛金王工业园有限公司和青岛金王轻工有限公司分别为本公司正在生效的 8 笔银行借款提供担保，合计担保金额为人民币 15,000 万元、港币 1,930 万元和美元 250 万元。具体情况参见本招股说明书第十五节之二项下“(一) 借款合同”。

2、关联方为公司代垫原材料采购款

2005 年，在公司流动资金相对紧张时，为支持公司发展，金王集团曾替公司代垫部分原材料采购款，累计发生额及年末应付款余额均为 262.83 万元。目前公司已将上述代垫款项余额全部结清，未支付利息。该事项已经公司第二届董事会第五次会议审议通过。

3、公司向 CANDLE WORKS 销售半成品及委托 CANDLE WORKS 采购原材料

2005 年公司向位于韩国的全资控股子公司——CANDLE WORKS 销售新型聚合物基质复合体烛光材料半成品，由该公司加工成新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品后销往美国。2005 年交易金额为 156.38 万元，占公司当期营业收入的比例为 0.4%。交易价格按照公司销往其他非关联企业的市场公允价格进行，公司该部分产品的成本为 118.72 万元，销售毛利率为 24.08%，与公司全年新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品销售的平均毛利率 25.86% 基本一致。2005 年末公司应收账款为 35.99 万元，截至 2006 年 6 月 30 日上述款项全部付清，2006 年 1-6 月未发生该类交易。

2006 年 1-6 月，公司委托 CANDLE WOEEKS 在韩国采购软蜡原材料用于生产，采购总量为 16.5 吨，交易累计发生金额为 12.85 万元，采购单价根据市场价格确定为 965 美元/吨（折合人民币 7,720 元/吨），与公司采购的其他同类产品价格相当。截至 2006 年 6 月 30 日，公司尚未支付上述采购款。

4、公司为关联方代垫差旅费

2006 年 1-6 月，公司为 CANDLE WOORKS 代垫技术、管理人员和高级技术工人因培训和商务需要发生的往来中韩差旅费用，累计发生额及截至 2006 年 6 月 30 日的其他应收账款余额均为 57.72 万元。

四、近三年及一期关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

1、关联交易增减变化趋势及对发行人经营成果的影响

年度	关联交易总额(万元)	占主营业务收入比例
2006年1-6月	188.94	1.13%
2005年度	575.51	1.49%
2004年度	431.15	1.09%
2003年度	377.29	1.36%

2、关联方应收应付款项的变化

单位：万元

项目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
应付账款：				
CANDLE WORKS INC	12.85	35.99	-	-
青岛金王工业园有限公司	-	-	-	54.00
青岛金王国际运输有限公司	-	-	1.15	8.72
其他应付款：				
青岛金王集团有限公司	-	262.83	-	-
其他应收款：				
CANDLE WORKS INC	57.72	-	-	-
预付账款：				
青岛金王工业园有限公司	13.00	-	-	-

五、规范和减少关联交易的措施

为了避免和消除可能出现的控股股东利用其控股地位在有关商业交易中影响本公司，从而做出对控股股东有利但可能会损害中、小股东利益的情况，公司在相关规章制度等方面做出了如下安排：

(一)《公司章程》的有关规定

公司现行章程规定：

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决权总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。

董事个人或其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。除非有关联关系的董事按照上述要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权撤销该合同、交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

（二）《关联交易决策制度》的有关规定

2003年3月16日，本公司在2002年度股东大会上，表决通过了《青岛金王应用化学股份有限公司关联交易决策制度》。规定了公司股东大会、董事会、总经理办公会对关联交易做出决定的权限。具体规定如下：

（1）公司与关联方之间的单次关联交易金额低于人民币300万元，或低于公司最近经审计净资产值的0.5%的关联交易协议，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低于人民币300万元，且低于公司最近经审计净资产值的0.5%的关联交易协议，由总经理报董事长批准，经董事长或其授权代表签署并加盖公章后生效。

（2）公司与关联方之间的单次关联交易金额在人民币300万元至3,000万元或占公司最近经审计净资产值的0.5%至5%之间的关联交易协议，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符合上述条件的关联交易协议，由总经理向董事会提交议案，经董事会批准后生效。

（3）公司与关联方之间的单次关联交易金额在人民币3,000万元以上或占公司最近经审计净资产值的5%以上的关联交易协议，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3,000万元以上或占公司最近经审计净资产值的5%以上的关联交易协议，由董事会向股东大会提交预案，经股东大会批准后生效。

（三）有利于独立董事发挥监督作用的制度安排

本公司根据有关法规要求，建立了独立董事制度，并在《公司章程》、《董事会议事规则》做出了相应的规定。公司目前在董事会中聘有三位独立董事，占公司董

事总数的三分之一。为充分发挥独立董事的作用，本公司的独立董事除行使董事的职权，还被赋予以下特别职权：对公司重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易），须由独立董事认可后，方可提交董事会讨论；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。

（四）各股东出具避免和减少关联交易的书面声明

公司各股东单位均于 2004 年 7 月 18 日做出了避免和减少关联交易的书面声明，承诺尽量避免与本公司发生关联交易，对于无法避免的关联交易应遵循公开、公平、公正及诚实信用原则，关联交易的价格或取费原则上不低于市场独立第三方的标准，并严格执行本公司的关联交易决策制度。

六、发行人最近三年及一期执行关联交易的情况

发行人最近三年及一期发生的关联交易均严格履行了公司章程规定的程序，独立董事对关联交易履行的审议程序合法性及交易价格的公允性发表了无保留的意见。

发行人独立董事经充分核查后认为，公司已在招股说明书中对关联交易进行了全面的披露，披露内容真实、准确、完整；公司在上述期间内发生的该等关联交易事项均合理、必要，不存在损害公司及股东利益的情况，相关决策程序合法有效。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

(一) 董事会成员

陈索斌，中国国籍，男，42岁，研究生学历，经济师。1985年毕业于北京大学，1985年至1987年在中国新兴公司任职；1987年至1989年在美国攻读并获经济学硕士学位；1989年至1993年任职于美国 UNITED TRADING INC.；1993年至2000年任青岛金王轻工制品有限公司总经理，1998年10月至今，任青岛金海工艺制品有限公司董事长、青岛金王应用化学股份有限公司董事长。具有丰富的企业管理理论基础和实践经验，曾荣获“山东省十大杰出青年”、“山东省质量管理先进工作者”、“青岛市科技成果贡献突出人才”、“青岛市专业技术拔尖人才”、“青岛市优秀企业家”等荣誉，2003年10月获得由中央组织部等六部委颁发的“全国留学回国人员成就奖”，2006年9月获得由中国科学技术协会颁发的“中国科协求是杰出青年奖”。现任青岛金王应用化学股份有限公司董事长，同时兼任金王集团董事、康帕斯金王董事长、广饶石化董事长、第九届全国青联委员、第十届山东省工商联副会长、第十届山东省人大代表暨主席团成员、中国蜡烛协会副理事长。

1999年至2000年担任“新型聚合物基质复合体烛光材料技术研究”项目负责人，2000年至2002年担任“新型环氧树脂复合材料技术研究”项目负责人。

宋晓俊，中国国籍，女，32岁，本科学历，经济师。1995年毕业于青岛大学国际贸易专业，曾任青岛金王轻工制品有限公司销售经理，青岛金海工艺制品有限公司董事、副总经理。曾获青岛市工业系统“销售状元”的称号，多次赴美国、德国、法国考察、学习，具有丰富的销售与管理经验。现任青岛金王应用化学股份有限公司董事、总经理。

黄宝安，中国国籍，男，35岁，研究生学历。1993年毕业于西南财经大学信息管理专业，2000年10月在中国海洋大学获得金融学硕士学位。曾任海尔集团金融

发展部业务经理、副总经理、青岛金海工艺制品有限公司董事。曾赴美国、香港等地进行资本市场培训与考察，具有丰富的证券从业与管理经验。现任青岛金王应用化学股份有限公司董事、董事会秘书、副总经理，兼任 CANDLE WOORKS 董事长、金王集团董事、康帕斯董事和广饶石化董事。

崔言民，中国国籍，男，40岁，高级会计师、注册会计师、注册评估师、证券从业资格，研究生学历。1987年7月毕业于中国海洋大学，2000年5月在天津财经学院获硕士学位，1987年7月至1994年12月在山东泰安第一职业中专学校任教师，1995年1月至2002年12月在山东泰安会计师事务所历任注册会计师、主任会计师、事务所所长。2002年12月至今任青岛金王应用化学股份有限公司财务总监。现任青岛金王应用化学股份有限公司董事、财务总监、副总经理，兼任康帕斯金王董事。

姜颖，中国国籍，女，34岁，本科学历，助理经济师。1995年7月毕业于青岛大学，1995年8月至1998年5月在青岛市物资局任职，1998年5月后历任青岛金王货运代理有限公司业务经理，青岛金王国际运输有限公司董事长。现任青岛金王应用化学股份有限公司董事，同时兼任金王集团董事长兼总经理、金王运输董事长兼总经理、金王轻工董事长兼总经理、青岛金王工业园有限公司董事长兼总经理、金王汽车监事。

张建博，中国国籍，男，44岁，研究生学历，工程师。1984年毕业于浙江大学，1998年9月获得中国人民大学金融学硕士学位。曾在山东省石臼港建设指挥部工作，青岛钟表公司任工程师，青岛市科学技术委员会任科长，青岛市商业银行支行副行长。现任青岛市科技风险投资有限公司总经理，2003年3月增选为青岛金王应用化学股份有限公司董事。

王竹泉，中国国籍，男，41岁，博士学历，中国注册会计师、评估师。1984年毕业于北京科技大学，曾在国家冶金部鲁中矿山公司、青岛建筑工程学院工作。1999年9月至2002年7月在中南财经政法大学获得会计学博士学位。现任中国海洋大学管理学院副院长、会计系主任，青岛金王应用化学股份有限公司独立董事。

李萍，中国国籍，女，44岁，博士学历，毕业于曲阜师范大学，曾在青岛市第十六中学任教，后历任四方律师事务所律师、山东德衡律师事务所主任律师，中国政法大学博士。现任山东铭丰律师事务所发起人、主任律师，青岛金王应用化学股

份有限公司独立董事。

孙健，中国国籍，男，47岁，博士学历。1984年毕业于潍坊学院，曾在山东高密师范学院任教师，后历任青海省党校讲师、青岛大学讲师以及中国海洋大学副教授、经贸学院副院长，2002年7月获得中国海洋大学经济学博士。现任中国海洋大学经济学院院长，2003年3月增选为青岛金王应用化学股份有限公司独立董事。

（二）监事

牛建强，中国国籍，男，43岁，本科，会计师。曾任青岛市丝织厂财务副科长、青岛市福裕实业有限公司财务经理、青岛市科技风险开发事业中心财务经理，具有丰富的财务管理经验。现任青岛市科技风险投资有限公司财务经理，并任青岛金王应用化学股份有限公司监事、监事会召集人。

杨茜，中国国籍，女，30岁，本科，经济师。1996年毕业于青岛大学财务管理专业。曾就职于海尔集团金融发展部，任青岛金海工艺制品有限公司资本运营部经理助理。现任青岛金王应用化学股份有限公司资本运营部副经理。

王传磊，中国国籍，男，31岁，本科，助理工程师。1999年毕业于青岛大学；1999年至今历任青岛金海工艺制品有限公司技术员、青岛金王应用化学股份有限公司工艺技术部副部长。

（三）董事和监事的提名与选聘情况

1、董事的提名与选聘

2004年4月18日，本公司召开2003年度股东大会，审议通过《关于董事会换届选举的议案》，选举由金王运输提名的陈索斌先生、宋晓俊女士、黄宝安先生、崔言民先生、姜颖女士和由青岛科技风险投资有限公司提名的张建博先生为第二届董事会董事，选举由金王运输提名的孙健先生、王竹泉先生、李萍女士为第二届董事会独立董事。

公司第二届董事会第一次会议选举陈索斌先生为公司董事长。

2、监事的提名与选聘

2004年4月18日，本公司2003年度股东大会审议通过《关于监事会换届选举的议案》，选举由金王运输提名的杨茜女士和由青岛科技风险投资有限公司提名的牛

建强先生为第二届监事会监事，职工代表大会推选王传磊先生担任第二届监事会监事。

发行人第二届监事会第一次会议选举牛建强先生为公司监事会召集人。

（四）高级管理人员

宋晓俊（见前述）

黄宝安（见前述）

崔言民（见前述）

肖春华，中国国籍，男，47岁，高级经济师。1975年12月参加工作，历任青岛工具四厂（青岛海尔电冰箱厂前身）工人、车间主任、青岛海尔电冰箱股份有限公司企管办主任、分厂厂长、青岛海尔电冰柜总厂副总经理、总经理、青岛海尔集团公司法律办主任。2002年7月至今，任青岛金王应用化学股份有限公司副总经理。

王方勇，中国国籍，男，32岁，本科学历。1996年7月毕业于南开大学，1996年8月加入青岛金王轻工制品有限公司，1997年3月至2001年3月任青岛金海工艺制品有限公司销售经理。2001年4月至今，任青岛金王应用化学股份有限公司副总经理。

（五）核心技术人员

陈索斌（见前述）

任红，中国国籍，女，38岁，高级工程师，本科学历。1985年9月至1989年7月在山东大学化学系学习高分子专业。1989年8月后，历任中石化股份有限公司齐鲁分公司研究院高分子材料研究室项目负责人、技术开发管理部研发管理和知识产权主管、青岛颐中兴日股份有限公司涂料胶粘剂分公司技术主管。2001年曾参加Birch, Steward, Kolasch & Birch 知识产权公司美国专利法和知识产权实践培训，具有丰富的高分子化工产品研究与知识产权保护经验。2002年10月至今，担任公司技术研发中心主任。

陈德昌，中国国籍，男，71岁，教授，本科学历。1959年9月毕业于山东大学化学系，1959年9月至2001年8月在山东海洋学院（后改名为青岛海洋大学、中国海洋大学）任教。陈德昌先生在新材料研究及应用开发方面具有较深的学术造诣，

1987年获山东省化学化工学会积极分子奖,1989年获青岛市优秀科技工作者奖和国家教委科技进步二等奖,目前担任的社会职务有山东省化学化工学会联络员,青岛市化学化工学会理事、分析化学专业委员会主任。2002年年底至今,任公司化工部负责人。

二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况

(一) 上述人员持有本公司股权的情况

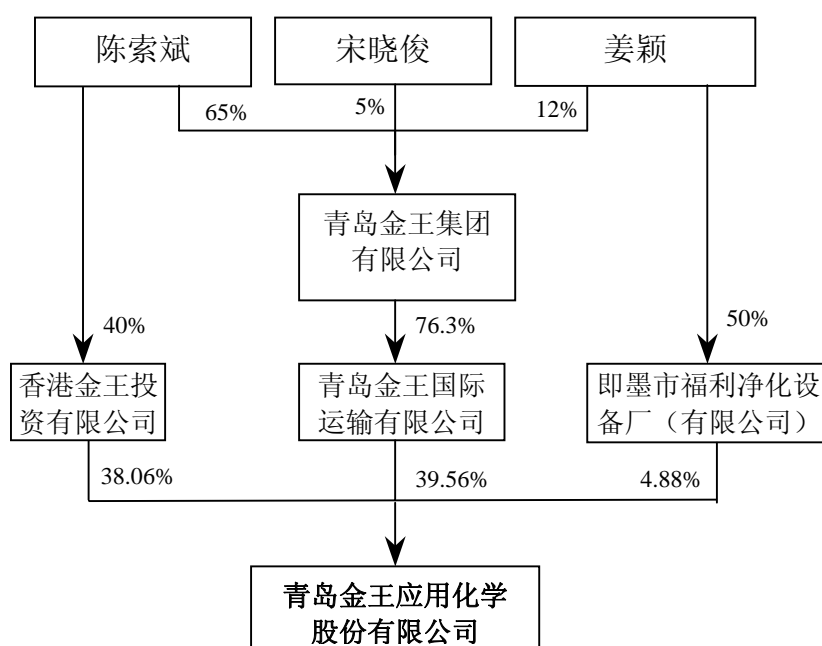
1、个人或家属持股

本公司现有股东全部为法人股东,公司董事、监事以及其他高级管理人员和核心技术人员,没有以个人或家属名义直接持有的公司股份,或者由其授权或指示他人代其持有的股份。

2、法人持股

陈索斌先生通过青岛金王集团有限公司、青岛金王国际运输有限公司及香港金王投资有限公司间接持有本公司股份;姜颖女士通过青岛金王集团有限公司、青岛金王国际运输有限公司以及即墨市福利净化设备厂(有限公司)间接持有本公司股份;宋晓俊通过青岛金王集团有限公司及青岛金王国际运输有限公司间接持有本公司的股份。

上述三人的间接持股关系及比例如下图所示:



上述股份发行前三年增减变动，发行前三年年末持股数量及比例，本次发行后所占比例等情况，参见本招股说明书第五节之三项下“发行人股本形成及股权变化情况”。

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员中，无直接持有本公司股份的情况，所以没有相关股份自愿锁定的声明。

（二）上述人员持有本公司关联企业股份的情况

姓名	所持关联企业名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
陈索斌	青岛金王集团有限公司	1,625	65
	香港金王投资有限公司	1,248.64	40
宋晓俊	青岛金王集团有限公司	125	5
姜颖	青岛金王集团有限公司	300	12
	青岛金王汽车销售有限公司	200.2	20
	即墨市福利净化设备厂（有限公司）	400	50

除上述披露情形外，本公司其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均未持有本公司关联企业股份。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年在发行人及其关联企业领取报酬情况

2005年度，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员领取薪酬情况（包括工资、奖金、津贴等）如下：

姓名	现任职务	任期	2005年度薪酬（万元）	领薪单位
陈索斌	董事长	2004.4-2007.4	18	公司
宋晓俊	董事、总经理	2004.4-2007.4	13.54	公司
黄宝安	董事、副总经理	2004.4-2007.4	12.77	公司
崔言民	董事、副总经理	2004.4-2007.4	12.77	公司
姜颖	董事	2004.4-2007.4	—	金王运输
肖春华	副总经理	2004.4-2007.4	16.12	公司
王方勇	副总经理	2004.4-2007.4	12.16	公司
张建博	董事	2004.4-2007.4	—	青岛市科技风险投资有限公司
李萍	独立董事	2004.4-2007.4	1.5	公司

王竹泉	独立董事	2004.4-2007.4	1.5	公司
孙 健	独立董事	2004.4-2007.4	1.5	公司
牛建强	监事	2004.4-2007.4	—	青岛市科技风险投资有限公司
杨 茜	监事	2004.4-2007.4	4.02	公司
王传磊	监事	2004.4-2007.4	4.46	公司
任 红	核心技术人员	—	9.20	公司
陈德昌	核心技术人员	—	4.71	公司

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均参与了所在单位的养老保险社会统筹，其退休金计划均按养老保险社会统筹执行。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

姓 名	兼任职务	兼职单位	与发行人关联关系
陈索斌	董事	金王集团	实际控制人
	董事长	广饶金王石化	共同被控制
	董事	金王轻工	共同被控制
	董事长	康帕斯	参股子公司
	董事长	U. S. Kingking LLC.	控股子公司
姜 颖	董事长兼总经理	金王集团	实际控制人
		金王运输	控股股东
		金王轻工	共同被控制
	青岛金王工业园有限公司		
监事	金王汽车	共同被控制	
黄宝安	董事长	Candleworks	控股子公司
	董事	金王集团	实际控制人
	董事	康帕斯	参股子公司
	董事	广饶金王石化	共同被控制
崔言民	董事	康帕斯	参股子公司
张建博	总经理	青岛市科技风险投资有限公司	股东
牛建强	财务总监		

除上述披露情形外，本公司其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均在公司专职工作。

五、公司全体董事、高级管理人员及核心技术人员的有关承诺

1、根据《公司法》、《公司章程》的有关规定，公司全体董事已向公司出具《承诺书》，郑重承诺：

- (1) 没有挪用公司资金或将公司资金借贷给他人；
- (2) 没有将公司资产以个人名义开立账户存储；
- (3) 没有以公司资产为本公司的股东或者其他个人债务提供担保；
- (4) 没有自营或者为他人经营与公司同类的营业，或者从事损害公司利益的其他活动；
- (5) 除《公司章程》规定或者股东大会同意，未与本公司订立合同或进行交易；
- (6) 在任职期间和离职后，不泄露、自己使用或允许他人使用公司的商业秘密或利用公司的商业秘密与公司进行不正当竞争；
- (7) 恪守诚信与勤勉义务，不利用在公司的地位和职权为自己谋私利。

2、根据《公司法》、《公司章程》的有关规定，公司全体高级管理人员及核心技术人员已向本公司出具《承诺书》，郑重承诺：

- (1) 没有挪用公司资金或将公司资金借贷给他人；
- (2) 没有将公司资产以个人名义开立账户存储；
- (3) 没有以公司资产为本公司的股东或者其他个人债务提供担保；
- (4) 没有自营或者为他人经营与公司同类的营业，或者从事损害公司利益的其他活动；
- (5) 除《公司章程》规定或者股东大会同意，未与本公司订立合同或进行交易；
- (6) 在任职期间和离职后，不泄露、自己使用或允许他人使用公司的商业秘密或利用公司的商业秘密与公司进行不正当竞争；
- (7) 除担任公司职务外，无其他任何兼职；在任职期间，不在其他单位兼任管理职务。

六、其他情况

除姜颖女士为陈索斌先生之妻妹外，本公司上述全体董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

本公司未与上述人员签订任何担保、借款协议。

第九节 公司治理结构

公司自成立以来，根据《公司法》及其他有关法律法规的要求，建立健全了《董事会议事规则》、《总经理工作细则》、《监事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等法人治理结构的制度基础，股东大会、董事会和监事会依法规范运作，各尽其职，为公司的长远健康发展奠定了良好基础。

另外，公司根据实际需要和有关要求，不断建立、完善包括综合管理制度、财务内部控制制度、生产质量管理体系、劳动人事管理制度等在内的全方位的内部控制制度，并积极创造良好的、有利于制度运行的管理环境和组织环境，保证该等制度得到了有效地执行。

一、发行人股东大会健全及运行情况

（一）股东的权利与义务

按照现适用的《公司章程》的规定，股东主要享有下列权利：依其所持股份获得股利和其他形式的利益分配；参加或者委派股东代理人参加股东会议并行使表决权；对公司的经营行为进行监督，建议或者质询；依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；获得有关信息，包括缴付成本费用后得到公司章程、缴付合理费用后有权查询和复印等；在股东大会作出的公司合并、分立决议而持异议时，要求公司收购其股份；公司终止或者清算时，按其所持股份参与公司剩余财产的分配；法律、行政法规及公司章程所赋予的其他权力。

公司股东须履行如下义务：遵守公司章程；依其所认购股份和入股方式缴纳股金；除法律、法规规定的情形外，不得退股；不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；

法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

（二）股东大会的职责和议事规则

1、股东大会的职责

公司章程规定股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：决定公司经营方针和投资计划；选举和更换董事，决定有关董事的报酬事项和责任保险事项；选举和更换由股东代表出任的监事，决定有关监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事会的报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散和清算等事项作出决议；修改公司章程；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议根据公司章程需要股东大会通过的对外担保事项；审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；审议批准变更募集资金用途事项；审议股权激励计划；审议代表公司发行在外有表决权股份总数的百分之五以上的股东的提案；审议法律、法规和公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

2、议事规则（要点）

（1）会议的举行

股东大会分为股东年会和临时股东大会。股东年会每年召开一次，并应于上一个会计年度完结之后的六个月之内举行。有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月以内召开临时股东大会：董事人数不足《中华人民共和国公司法》规定的法定最低人数，或者少于章程所定人数的三分之二时；公司未弥补的亏损达股本总额的三分之一时；单独或者合并持有公司有表决权股份总数百分之十（不含投票代理权）以上的股东书面请求时；董事会认为必要时；监事会提议召开时；公司章程规定的其他情形。

公司召开年度股东大会，董事会应在会议召开二十日前通知股东；公司召开临时股东大会，董事会应在会议召开十五日前通知股东；年度股东大会和应股东或监事会的要求提议召开的临时股东大会审议有关事项时不得采取通讯表决方式。

股东大会会议由董事会依法召集，由董事长主持。董事长因故不能履行职务时，由副董事长主持。副董事长因故不能主持时，由半数以上董事共同推举的一名主持

会议；董事会未指定会议主持人的，由出席会议的股东共同推举一名股东主持会议；如果因任何理由，股东无法主持会议，应当由出席会议的持有最多表决权股份的股东（或股东代理人）主持。

（2）股东出席方式

股东可以亲自出席股东大会，也可以委托代理人代为出席和表决。股东应当以书面形式委托代理人，由委托人签署或者由其以书面形式委托的代理人签署；委托人为法人的，应当加盖法人印章或者由其正式委任的代理人签署。

（3）议案的提交与表决

单独或者合并持有公司有表决权总数百分之十以上的股东或者监事会可提议董事会召开临时股东大会，并以书面形式向董事会提出会议议题和内容完整的提案。董事会做出不同意召开股东大会决定的，提议股东可自行发出召开临时股东大会的通知。

股东大会会议通知发出后，董事会不得再提出会议通知中未列出事项的新提案，对原有提案的修改应当在股东大会召开的前十五天通知各股东。否则，会议召开日期应当顺延，保证至少有十五天的间隔期。

召开年度股东大会，单独持有或者合并持有公司有表决权总数百分之三以上的股东或者监事会可以提出临时提案。临时提案如果属于董事会会议通知中未列出的新事项，同时这些事项是属于规定事项的，提案人应当在股东大会召开前十天将提案递交董事会并由董事会审核。第一大股东提出新的分配提案时，应当在年度股东大会召开的前十天提交董事会，不足十天的，第一大股东不得在本次年度股东大会提出新的分配提案。除此以外的提案，提案人可以提前将提案递交董事会，也可以直接在年度股东大会上提出。

（4）大会决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

（5）表决方式

股东大会采取记名方式投票表决。股东大会对提案进行表决时，由律师、股东代表与监事代表共同负责计票、监票，并当场公布表决结果，决议的表决结果载入会议记录。

（6）会议记录

股东大会应有会议记录，股东大会记录由出席会议的董事和记录员签名，并作为公司档案由董事会秘书保存。股东大会记录，在公司存续期间，保存期限不得少于十年。

（三）保护中小股东权益的规定及实际执行情况

本公司自 2001 年 4 月份设立后，根据有关法律法规逐步健全、完善了公司法人治理结构。股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。公司在确定董事人选决议中采取累积投票制；确保中小股东能够在公司管理层人选上充分发表意见。

公司变更设立股份公司以来，公司共召开了 10 次股东大会（包括公司创立大会），在进行重大事项决策时严格执行公司章程和各项规章制度的规定，对《公司章程》的订立与修改、公司财务预决算、利润分配、重大投资决策、公开发行股票的授权、募集资金投向、董事会与监事会成员的选举等均作出了有效决议。公司至今未发生过控股股东侵害中小股东利益的情况。

二、发行人董事会和监事会健全及运行情况

（一）董事会构成和议事规则（要点）

1、董事会的构成及职权

公司设董事会，对股东大会负责。本公司董事会目前由 9 名成员组成，设董事

长一人，独立董事 3 人。董事长由公司董事担任，由全体董事的过半数选举产生和罢免。董事由股东大会选举或更换，任期三年。董事任期届满，连选可以连任。董事在任期届满以前，股东大会不得无故解除其职务。董事任期从股东大会决议通过之日起计算，至本届董事会任期届满时为止。董事会设董事会秘书。董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责，董事会正在酝酿设立提名、薪酬等专业委员会。

董事会行使下列职权：

负责召集股东大会，并向大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；拟订公司重大收购、回购本公司股票或者合并、分立和解散方案；在股东大会授权范围内，决定公司的风险投资、资产抵押及其他担保事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订公司章程的修改方案；决定聘请保荐人；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司总经理的工作汇报并检查经理的工作；法律、法规或公司章程规定，以及股东大会授予的其他职权。

除公司章程规定由股东大会决议事项外，董事会对公司重大业务和行政事项有权做出决定。

公司董事会应当就注册会计师对公司财务报告出具的有保留意见的审计报告向股东大会做出说明。董事会应当确定其运用公司资产所做出的风险投资权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

2、董事会会议的召集及通知程序

董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开十日以前书面通知全体董事。通知方式为书面方式，包括信函、传真等；董事长召集临时董事会应于会议召开二日以前书面通知各董事，但在紧急情况下召开的临时董事会及以通讯方式表决的临时董事会除外。董事长不能履行职责时，应当指定副董事长或者一名董

事代其召集临时董事会会议；董事长无故不履行职责，亦未指定具体人员代其行使职责的，可由二分之一以上的董事共同推举一名董事负责召集会议。

董事会会议应当由董事本人出席，董事因故不能出席的，可以书面委托其他董事代为出席。董事未出席董事会会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

3、董事会会议议事和表决程序

董事会会议应当由二分之一以上的董事出席方可举行。每一董事享有一票表决权。董事会做出决议，必须经全体董事的过半数通过。公司董事会召开会议，应当有二分之一以上监事列席。董事会会议原则上不得审议在会议通知上未列明的议题和事项。特殊情况需增加新的议题或事项时，应由到会董事的三分之二以上同意方可对临时增加的会议议题或事项进行审议。

董事会决议表决方式为：会议举手表决。每名董事有一票表决权。

4、董事会会议决议和会议记录

董事会会议决议包括如下内容：会议召开的日期、地点和召集人姓名；会议应到董事人数、实到人数、授权委托人数；说明会议的有关程序及会议决议的合法有效性；说明经会议审议并表决的议案的内容，并分别说明每一项经表决议案或事项的表决结果。如会议决议以传真方式作出时，应将全过程做成会议记录，并由全体董事签字。董事应当在董事会决议上签字并对董事会的决议承担责任。

董事会会议应当有记录，出席会议的董事和记录人，应当在会议记录上签名。出席会议的董事有权要求在记录上对其在会议上的发言做出说明性记载。董事会会议记录作为公司档案由董事会秘书保存。董事会会议记录，在公司存续期间保存期不得少于十年。

（二）独立董事制度

1、独立董事任职资格

独立董事应当具有五年以上的经营管理、法律或财务工作经验，并确保有足够的时间和精力履行公司董事职责。下列人员不得担任独立董事：（一）在本公司或者

其附属企业任职的人员及其直系亲属、主要社会关系（直系亲属是指配偶、父母、子女等；主要社会关系是指兄弟姐妹、岳父母、儿媳女婿、兄弟姐妹的配偶、配偶的兄弟姐妹等）；（二）直接或间接持有本公司已发行股份 1%以上或者是本公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有本公司已发行股份 5%以上的股东单位或者在本公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）最近一年内曾经具有前三项所列举情形的人员；（五）为本公司或者其附属企业提供财务、法律、咨询等服务的人员；（六）公司章程规定的其他人员；（七）中国证监会认定的其他人员。

2、独立董事特别职权

为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除具有法律、法规、规范性文件及公司章程赋予董事的职权外，公司还赋予了独立董事以下特别职权：

重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论，独立董事做出判断前，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；向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；向董事会提请召开临时股东大会；提议召开董事会会议；独立聘请外部审计机构和咨询机构；可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述规定的特别职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。如果独立董事按照上述规定提出的提议未被采纳或者其职权不能正常行使，公司应当将有关情况予以披露。

3、独立董事对特别事项发表独立意见

提名、任免董事；聘任或解聘高级管理人员；公司董事、高级管理人员的薪酬；公司的股东、实际控制人及其关联企业对本公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；公司章程规定的其他事项。

独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；

反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。如有关事项属于需要披露的事项，公司应当依法将独立董事的意见予以披露。独立董事出现意见分歧无法达成一致时，董事会应将各独立董事的意见分别披露。”

（三）监事会的构成与议事规则

1、监事会构成

监事会由三名监事组成，设监事会召集人一名。监事会召集人不能履行职权时，由该召集人指定一名监事代行其职权。

2、监事会职权

监事会是公司的监督检查机构，对股东大会负责，独立行使监督检查权。监事会行使下列职权：检查公司的财务；对董事、总经理和其他高级管理人员执行公司职务时违反法律、法规或者章程的行为进行监督，必要时可向股东大会或董事会提出罢免或解聘的提议；对公司重大的投资、财产处置、收购兼并、关联交易、合并分立等事项进行监督；对公司内部控制制度进行监督，确保公司执行了有效的内部监控措施以防止可能面临的风险；提议召开临时股东大会；列席董事会会议；公司章程规定或股东大会授予的其他职权。

监事会行使职权时，必要时可以聘请律师事务所、会计师事务所等专业性机构给予帮助，由此发生的费用由公司承担。

3、监事会的议事方式

监事会每年至少召开两次会议。会议通知应当在会议召开十日前书面送达全体监事。监事会会议在至少二分之一以上监事会成员出席时，方可召开。每一监事有一票表决权。监事会做出决议，应由全体监事的二分之一以上表决通过。

监事会的表决方式为：举手表决。特殊情况下可以采取传真方式，但应将全过程做成会议记录并由全体监事签字。

4、监事会会议记录

监事会会议应有记录，出席会议的监事和记录人，应当在会议记录上签名。监

事有权要求在记录上对其在会议上的发言做出某种说明性记载。监事会会议记录作为公司档案由董事会秘书保存，在公司存续期间，保存期不得少于十年。

（三）董事会秘书的职责及履行情况

董事会秘书对公司和董事会负责，履行如下职责：

- 1、负责公司和相关当事人与交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络。
- 2、负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按照有关规定向交易所办理定期报告和临时报告的披露工作。
- 3、协调公司与投资者之间的关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司信息披露资料。
- 4、按照法定程序筹备股东大会和董事会会议，准备和提交有关会议文件和资料。
- 5、参加董事会会议，制作会议记录。
- 6、负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使董事、监事和其他高级管理人员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露及时采取补救措施，同时向交易所报告。
- 7、负责保管公司股东名册、董事和监事及高级管理人员名册、控股股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和会议记录等。
- 8、协助董事、监事和其他高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、上市规则、交易所其他规定和公司章程，以及上市协议中关于其法律责任的内容。
- 9、促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、上市规则、交易所其他规定或者公司章程时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录，同时向交易所报告。
- 10、《公司法》和交易所要求履行的其他职责。

三、违法违规情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等制度，自成立至今，公司及其董事、监事和高级管理人员均严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营活动，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

四、资金占用和对外担保情况

公司有严格的资金管理制度，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形，也不存在违规对外担保的情形。

五、内部控制制度情况

（一）发行人对内部控制情况的自我评价

1、公司内部控制制度的完整性

为了保证公司运作的规范化、制度化、法制化，按照现代企业制度的要求，公司已建立了经理工作细则以及劳动人事、工资、计划、统计、工程、生产、安全、科研、计量验收、定额管理以及资金、成本会计分析、收支预算、内部牵制、会计稽核、财产清查、内部审计等涉及企业人、才、物、产、供、销等贯穿公司全过程的各项内部控制管理制度，形成公司各项业务工作过程中环环紧扣的动态控制机制，保证每个岗位及人员、每项业务及环节都能按照规定的程序和制度办理，使内控制度体系不仅涵盖了公司的所有部门、环节、岗位以及经济活动范畴，而且明确了各项经济活动的操作流程，使制度建设和贯彻执行都有章可循。如在公司订单执行规定中对销售合同的洽谈、报价、签订、审批以及执行都做了详细的规定，加强了每一环节的内部控制，提高了公司在执行销售合同过程中的规范性。随着国家法制的不断完善和新政策的出台，公司将不断调整、补充、完善新的内部控制制度，保证各项工作的有序进行。

2、公司内部控制制度的合理性

一是公司各项内部控制制度的建立依据相关法规和政策；二是符合公司的实际情况；三是具有可操作性，能起到内控作用。例如，内部牵制制度规定在开展业务时，不能由一个部门或一个人独立完成一项业务的全过程，而必须有其他部门或人员参与监督审核，并且与之衔接的职能部门能够自动地对前面已完成工作的正确性进行检查。这种内部牵制由适当的授权、不相容工作的责任分工、凭证和记录、接近控制、独立检查等环节组成。这种制约包括上、下级之间的互相制约、相关部门之间的相互制约。如财务内部牵制制度规定，凡涉及款项和财物的收付、保管、结算及登记的任何一项工作，都必须由两人或两人以上分工办理，以起到相互制约、相互牵制的作用。

3、公司内部控制制度的有效性

公司内部控制制度有效地保证了公司生产经营的依法运作。实践证明，公司内部控制制度是较为有效的：一是有效地保证了公司生产经营任务和各项计划目标的顺利完成；二是有效地保证了公司财务运作的独立和规范，财务管理制度完善、健全、严格，财务核算真实、准确、完整；三是对内部管理实行了有效控制，如内部审计制度的建立实施和专职审计人员的配备，对公司财务收支和经济活动进行定期内部审计监督，发现问题及时纠正，保证了公司财务收支和经济活动的合法性和规范化。

六、公司管理层的评价及中介机构意见

公司管理层经过对公司内部控制制度的分析后认为：本公司内部控制制度较为系统、完备，内部控制制度涵盖了生产管理、行政管理、供销管理、人力资源管理、财务管理、资产管理、对外投资管理、技术和信息等公司内部管理的各个方面，已经形成了较为严密的内部控制体系。公司各级管理者通过这些内部管理制度的实施，使公司生产经营全过程处于受控状态。

山东汇德会计师事务所有限公司对本公司的内部控制制度进行了审核并出具了《内部控制审核报告》，其结论性意见为：“我们认为，贵公司按照《内部控制审核指导意见》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。”

第十节 财务会计信息

本公司已聘请山东汇德会计师事务所有限公司对本公司 2003 年 12 月 31 日、2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日及 2006 年 6 月 30 日的资产负债表，2003 年度、2004 年度、2005 年度及 2006 年 1-6 月利润及利润分配表、现金流量表进行了审计，会计师已出具了无保留意见的审计报告。

本节的财务会计数据及有关分析说明反映了本公司近三年及最近一期经审计的财务状况，其引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的会计报表（注：本节所引用的财务数据除非另有说明，否则单位均为人民币元）。投资人欲对本公司的财务状况、经营成果及其会计政策进行更详细的了解，应当认真阅读招股说明书附录中的审计报告及附注。

一、会计报表

（一）会计报表的编制基准

本公司编制的 2003 年 1 月 1 日至 2006 年 6 月 30 日的会计报表是根据本公司目前的实际架构和现实采用的会计政策为基准编制而成的，会计报表编制基准保持了一致性。公司会计报表反映了公司的实际经营业绩和财务状况，不存在公司因并购、资产重组等原因引起公司架构及会计报表编制基准变动的情况。

（二）合并报表的范围

合并报表的编制执行《合并会计报表暂行规定》，合并范围的确定原则为公司投资占被投资单位有表决权资本总额 50%（不含 50%）以上的，或虽不足 50%（含 50%）但具有实际控制权的子公司；合并时，以母公司和纳入合并范围的子公司本身的会计报表以及其他有关资料为依据，合并各项目数额，并将公司的重大内部交易和资金往来均相互抵消。截至 2006 年 6 月 30 日，公司投资对被投资单位有表决权资本

总额为 50%（不含 50%）以上的或不足 50%（含 50%）但具有实际控制权的子公司为 CANDLE WORKS。但由于该子公司的资产总额、主营业务收入及净利润同时低于母公司与所有子公司相应指标合计数的 10%，并且对母公司财务报表不构成重大影响，因此根据财政部财会二字[1996]2 号文，未将其纳入合并范围。

（三）简要会计报表

由于报告期内本公司没有列入编制合并报表范围内的子公司，因此未编制合并报表。以下所引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的本公司会计报表。

1、简要资产负债表（资产方）

资 产	2006. 6. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
流动资产：				
货币资金	42,862,093.07	78,166,417.39	43,283,198.76	27,340,682.01
短期投资	-	-	-	-
应收票据	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
应收利息	-	-	-	-
应收账款	68,150,876.30	57,454,169.04	23,723,270.76	25,109,141.63
其他应收款	2,847,852.82	2,586,967.97	1,744,183.35	386,383.83
预付账款	41,100,643.33	33,964,456.46	12,306,095.71	9,369,516.18
应收补贴款	4,381,936.37	7,288,215.18	-	16,567,786.48
存货	66,597,782.44	59,398,774.88	51,462,224.16	43,541,577.86
待摊费用	233,997.82	-	-	-
一年内到期的长期债权投资	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	226,175,182.15	238,859,000.92	132,518,972.74	122,315,087.99
长期投资：				
长期股权投资	41,901,563.25	14,357,497.32	-	-
长期债权投资	-	-	-	-
长期投资合计	41,901,563.25	14,357,497.32	-	-
固定资产：				
固定资产原价	124,956,355.19	126,002,574.57	96,493,038.30	74,854,317.89
减：累计折旧	28,273,076.57	24,025,265.56	15,891,183.64	10,342,727.39
固定资产净值	96,683,278.62	101,977,309.01	80,601,854.66	64,511,590.50
减：固定资产减值准	908,047.41	908,047.41	846,520.20	684,976.12

备				
固定资产净额	95,775,231.21	101,069,261.60	79,755,334.46	63,826,614.38
工程物资	-	-	-	-
在建工程	27,016,629.16	22,826,611.64	43,436,776.08	24,713,273.79
固定资产清理	-	-	-	-
固定资产合计	122,791,860.37	123,895,873.24	123,192,110.54	88,539,888.17
无形资产及其他资产:				
无形资产	3,942,026.84	3,901,747.76	3,749,973.60	3,810,108.42
长期待摊费用	2,107,366.73	2,389,166.75	964,416.73	388,666.69
其他长期资产	-	-	-	-
无形资产及其他资产合计	6,049,393.57	6,290,914.51	4,714,390.33	4,198,775.11
递延税项:				
递延税款借项	-	-	-	-
资产总计	396,917,999.34	383,403,285.99	260,425,473.61	215,053,751.27

2、简要资产负债表（负债及股东权益方）

负债和股东权益	2006.6.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
流动负债:				
短期借款	143,534,396.00	122,192,740.00	29,432,475.00	11,815,682.49
应付票据	24,331,994.36	34,980,522.73	34,601,835.19	40,603,365.95
应付账款	11,855,713.77	21,339,472.15	21,520,187.19	25,965,378.26
预收账款	6,226,321.89	4,332,168.09	3,679,013.82	3,847,841.39
应付工资	-	-	-	-
应付福利费	3,043,517.55	3,043,517.55	2,393,989.60	1,296,729.21
应付股利	-	-	-	-
应交税金	-1,860,095.10	-1,598,742.54	-1,648,775.67	-4,844,904.00
其他应付款	81,025.19	158,234.79	217,598.12	87,598.06
其他应付款	2,621,048.52	3,231,343.67	2,141,549.34	3,526,527.27
预提费用	193,677.40	-	62,561.25	229,301.61
预计负债	-	-	-	-
递延收益	-	-	-	-
一年内到期的长期负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	190,027,599.58	187,679,256.44	92,400,433.84	82,527,520.24
长期负债:				
长期借款	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00	50,000,000.00

应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	500,000.00	-	300,000.00	300,000.00
其他长期负债	-	-	-	-
长期负债合计	50,500,000.00	50,000,000.00	50,300,000.00	50,300,000.00
递延税项:				
递延税款贷项	-	-	-	-
负债合计	240,527,599.58	237,679,256.44	142,700,433.84	132,827,520.24
股东权益:				
股本	73,305,540.00	73,305,540.00	73,305,540.00	52,361,100.00
其中: 中方投资	45,405,451.00	45,405,451.00	45,405,451.00	32,432,465.00
外方投资	27,900,089.00	27,900,089.00	27,900,089.00	19,928,635.00
减: 已归还投资	-	-	-	-
股本净额	73,305,540.00	73,305,540.00	73,305,540.00	52,361,100.00
资本公积	304,371.05	304,371.05	197,665.13	176,942.52
盈余公积	18,082,600.91	18,082,600.91	13,769,361.14	8,283,059.17
其中: 法定公益金	-	-	-	-
未分配利润	64,697,887.80	54,031,517.59	30,452,473.50	21,405,129.34
股东权益合计	156,390,399.76	145,724,029.55	117,725,039.77	82,226,231.03
负债和股东权益总计	396,917,999.34	383,403,285.99	260,425,473.61	215,053,751.27

3、简要利润及利润分配表

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
一、主营业务收入	167,215,614.35	387,121,225.94	394,341,155.66	276,791,999.92
减: 主营业务成本	126,349,463.01	301,044,719.50	304,340,207.92	209,300,233.73
主营业务税金及附加	-	-	-	-
二、主营业务利润	40,866,151.34	86,076,506.44	90,000,947.74	67,491,766.19
加: 其他业务利润	-	-	-	-
减: 营业费用	7,885,357.39	19,446,616.48	20,497,623.77	17,237,873.24
管理费用	15,529,665.17	29,462,452.16	26,048,827.03	17,529,234.44
财务费用	5,810,043.85	7,317,477.08	5,297,209.78	3,907,529.79
三、营业利润	11,641,084.93	29,849,960.72	38,157,287.16	28,817,128.72
加: 投资收益	-174,592.72	117,152.32	-	-
补贴收入	632,902.00	120,000.00	2,475,279.84	1,843,498.56
营业外收入	99,052.92	311,971.68	186,542.58	206,175.66
减: 营业外支出	4,471.60	85,909.09	823,844.26	521,147.90
四、利润总额	12,193,975.53	30,313,175.63	39,995,265.32	30,345,655.04
减: 所得税	1,527,605.32	1,558,243.82	3,419,918.80	3,523,495.78

五、净利润	10,666,370.21	28,754,931.81	36,575,346.52	26,822,159.26
加：年初未分配利润	54,031,517.59	30,452,473.50	21,405,129.34	14,925,358.75
其他转入	-	-	-	-
六、可供分配的利润	64,697,887.80	59,207,405.31	57,980,475.86	41,747,518.01
减：提取法定盈余公 积	-	-	-	-
提取法定公益金	-	-	-	-
提取职工奖励及 福利基金	-	862,647.95	1,097,260.39	804,664.78
提取储备基金	-	2,875,493.18	3,657,534.65	2,682,215.93
提取企业发展基 金	-	1,437,746.59	1,828,767.32	1,341,107.96
利润归还投资	-	-	-	-
七、可供投资者分配的 利润	64,697,887.80	54,031,517.59	51,396,913.50	36,919,529.34
减：应付优先股股 利	-	-	-	-
提取任意盈余公积	-	-	-	-
应付普通股股利	-	-	-	1,939,300.00
转作资本的普通股 股利	-	-	20,944,440.00	13,575,100.00
八、未分配利润	64,697,887.80	54,031,517.59	30,452,473.50	21,405,129.34

4、简要现金流量表

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	158,728,157.80	354,432,687.50	398,448,518.90	276,544,231.38
收到的税费返还	16,226,596.22	19,822,252.44	44,015,919.51	26,253,161.24
收到的其他与经营活动有关的现金	2,343,946.33	3,813,242.59	4,400,166.03	8,012,002.42
现金流入小计	177,298,700.35	378,068,182.53	446,864,604.44	310,809,395.04
购买商品、接受劳务支付的现金	163,976,116.75	334,567,585.37	340,240,726.25	218,338,938.89
支付给职工以及为职工支付的现金	14,257,102.49	28,129,567.28	23,192,392.59	14,193,707.04
支付的各项税费	2,957,634.95	4,166,083.03	4,319,248.05	5,708,633.05
支付的其他与经营活动有关的现金	14,316,084.16	35,254,194.80	36,459,400.24	33,368,247.95
现金流出小计	195,506,938.35	402,117,430.48	404,211,767.13	271,609,526.93
经营活动产生的现金流量净额	-18,208,238.00	-24,049,247.95	42,652,837.31	39,199,868.11
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	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长 期资产所收回的现金净额	495,567.66	430,000.00	-	80,550.00

收到的其他与投资活动有关的现金	110,243.52	158,718.40	119,591.55	64,042.95
现金流入小计	605,811.18	588,718.40	119,591.55	144,592.95
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	7,268,761.07	16,155,306.61	42,522,805.08	34,143,127.08
投资所支付的现金	27,718,658.65	14,240,345.00	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流出小计	34,987,419.72	30,395,651.61	42,522,805.08	34,143,127.08
投资活动产生的现金流量净额	-34,381,608.54	-29,806,933.21	-42,403,213.53	-33,998,534.13
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	51,745,518.32	151,750,539.99	45,823,159.99	94,000,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流入小计	51,745,518.32	151,750,539.99	45,823,159.99	94,000,000.00
偿还债务所支付的现金	30,000,000.00	58,290,001.00	27,158,853.40	79,545,000.00
分配股利或利润或偿付利息所支付的现金	4,267,768.13	4,207,449.15	2,267,436.14	3,995,868.68
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	-	288,284.40	-
现金流出小计	34,267,768.13	62,497,450.15	29,714,573.94	83,540,868.68
筹资活动产生的现金流量净额	17,477,750.19	89,253,089.84	16,108,586.05	10,459,131.32
四、汇率变动对现金的影响	-192,227.97	-513,690.05	-415,693.08	142,090.76
五、现金及现金等价物净增加额	-35,304,324.32	34,883,218.63	15,942,516.75	15,802,556.06

（四）报告期内采用的主要会计政策和会计估计

1、收入确认和计量的具体方法

商品销售，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制，相关的经济利益能够流入公司，并且与销售该商品有关的收入和成本能够可靠地计量时，确认营业收入的实现。

提供劳务，按照完工百分比法确认相关的劳务收入。如提供的劳务合同在同一年内开始并完成，在劳务完成时确认收入。

让渡资产使用权，在与交易相关的经济利益能够流入公司，收入金额能够可靠计量时确认收入。

2、存货的核算方法

(1) 存货包括原材料、在产品、库存商品、低值易耗品等。

(2) 存货的盘存制度为永续盘存制。存货在取得时，按实际成本入账。领用或发出的原材料、在产品、库存商品采用移动加权平均法确定其实际成本；低值易耗品在领用时采用“五五摊销法”进行摊销。

(3) 生产成本采用分批法核算；生产成本在各种产品之间的分配方法为：直接材料按照材料定额耗用量分配，直接人工和制造费用按照所耗用的工时分配；生产成本在完工产品及在产品之间的分配方法为：直接材料按照产品重量分配，直接人工和制造费用全部记入完工产品成本。

(4) 期末时对存货按成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目的成本高于可变现净值的差额，计提存货跌价准备。

3、长期股权投资的初始计量、后续计量及收益确认方法

(1) 公司在取得长期股权时，按照初始投资成本入账。

(2) 投资占被投资单位有表决权资本总额 20%以下，或对其他单位的投资虽占该单位有表决权资本总额 20%或 20%以上，但不具有重大影响的，采用成本法核算；投资占被投资单位有表决权资本总额 20%或 20%以上，或虽投资不足 20%但具有重大影响的，采用权益法核算；投资占被投资单位有表决权资本总额 50%（不含 50%）以上的，或虽不足 50%但具有实际控制权的，采用权益法核算并合并会计报表。

(3) 采用成本法核算的，公司在股权持有期内当被投资单位宣告发放现金股利或利润时确认投资收益；企业确认的投资收益，仅限于所获得的被投资单位在接受投资后产生的累积净利润的分配额，所获得的被投资单位宣告发放现金股利或利润超过上述数额的部分，作为初始投资成本的收回，冲减投资的账面价值。

采用权益法核算的，公司在取得股权投资后，按应享有或应分担的被投资单位当年实现的净利润或发生的净亏损的份额，作为当期投资损益；公司确认的被投资单位发生的净亏损，以股权投资账面价值减记至零为限。

(4) 处置长期股权投资时，按照投资的账面价值与实际取得价款的差额，作为当期投资损益。

4、固定资产的确认条件、分类、计量基础和折旧方法

(1) 固定资产标准：使用期限超过 1 年的房屋、建筑物、机器、机械、运输工具以及其他与生产、经营有关的设备、器具、工具等。不属于生产经营主要设备单位价值在 2,000 元以上，并且使用年限超过 2 年的物品。

(2) 固定资产计价：按取得时的成本入账，包括买价、进口关税、运输和保险等相关费用，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所必要的支出。

(3) 固定资产折旧方法：采用年限平均法。按固定资产类别、预计使用年限和预计净残值率（原值的 10%）确定折旧率如下：

类别	预计使用年限	年折旧率
房屋及建筑物	20	4.5%
生产设备	5-10	18%-9%
运输设备	5	18%
办公设备	5	18%
非生产经营设备	5	18%

5、无形资产的计价方法和摊销方法

(1) 无形资产在取得时，按照实际成本计价。

(2) 无形资产的摊销：无形资产自取得当月起，在按以下原则确定的年限内分期平均摊销：合同规定受益年限但法律没有规定有效年限的，按合同规定的受益年限摊销；合同没有规定受益年限但法律规定有效年限的，按法律规定的有效年限摊销；合同规定了受益年限，法律也规定了有效年限的，按受益年限和有效年限两者之中较短者摊销；合同没有规定受益年限，法律也没有规定有效年限的，按 10 年摊销。

6、除存货外其他主要资产的资产减值准备的确定方法

(1) 坏账损失的核算方法和坏账准备的计提

坏账损失的核算采用备抵法。对于应收款项（包括应收账款和其他应收款）采用账龄分析法计提坏账准备，并相应计入当期损益。

公司坏账准备计提的比例为：

账龄	计提比例
1 年以内	3%
1 至 2 年	20%
2 年至 3 年	50%
3 年至 5 年	80%
5 年以上	100%

(2) 短期投资跌价准备的计提

期末时对短期投资按成本与市价孰低计量，对市价低于成本的差额，根据单项投资项目，计提短期投资跌价准备。

(3) 长期投资减值准备的计提

期末时，公司对长期投资逐项进行检查，如果由于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账面价值的，按其差额计提长期投资减值准备。

(4) 固定资产减值准备的计提

期末时对固定资产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，计提固定资产减值准备。

(5) 在建工程减值准备的计提

期末时对在建工程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，计提在建工程减值准备。

(6) 无形资产减值准备的计提

期末时对无形资产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，计提无形资产减值准备。

7、借款费用资本化的依据及方法

(1) 为购建固定资产的专门借款所发生的借款费用，按以下规定处理：

因借款而发生的辅助费用，如果金额较大的，属于在所购建的固定资产达到预定可使用状态前所发生的，计入所购建的固定资产的成本；金额较小的，直接计入当期财务费用。在所购建固定资产达到预定可使用状态后发生的，直接计入当期财务费用。

借款利息、折价或溢价的摊销、汇兑差额，当同时满足借款费用开始资本化的条件时，计入所购建的固定资产的成本。如果固定资产的购建活动发生非正常中断，并且中断时间连续超过3个月，应当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。在所购建固定资产达到预定可使用状态时，应当停止其借款费用的资本化，以后发生的借款费用于发生当期确认为费用。

(2) 借款费用开始资本化的条件：资产支出已经发生；借款费用已经发生；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。

二、非经常性损益情况及对各年利润的影响

公司最近三年及一期非经常性损益的具体内容、金额如下：

非经常性损益项目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
1、会计政策变更增加（减少）利润总额	-	-	-	-
2、处理固定资产净损益	80,627.92	139,384.21	-78,646.57	-146,377.45
3、扣除根据企业会计制度计提的资产减值准备后的其他营业外收支	13,953.40	148,205.59	31,849.68	111,837.71
4、以前年度已经计提各项减值准备的转回	-	-	-	-
5、各种形式的政府补贴	632,902.00	1,055,406.00	3,680,976.61	2,924,486.86
其中：财政拨出口贴息	-	-	-	-
财政拨出口退税贴息	-	-	-	1,406,746.80
财政拨出口奖励	-	-	-	20,000.00
财政拨境外参展、CE认证等外贸扶持资金	-	-	2,310,279.84	416,751.76
研究与开发的财政补助资金	-	300,000.00	-	611,877.30
财政拨中小企业国际市场开拓资金	572,902.00	635,406.00	1,174,581.00	469,111.00
财政拨专利专项资金资助	60,000.00	120,000.00	165,000.00	-
出口信用保险公司外贸出口扶持发展资金	-	-	31,115.77	-
合计	727,483.32	1,342,995.80	3,634,179.72	2,889,947.12
所得税影响	87,298.00	161,159.50	435,441.54	346,637.34
非经常性损益产生的净利润	640,185.32	1,181,836.30	3,198,738.18	2,543,309.78
其中：财政补贴产生的净利润	556,953.76	928,757.28	3,239,259.42	2,573,548.44

非经常性损益产生的净利润占净利润的比例	6.00%	4.11%	8.75%	9.48%
其中：财政补贴产生的净利润占净利润的比例	5.22%	3.23%	8.86%	9.59%

公司的非经常性损益主要是公司收到各种形式的政府补贴形成的。其中，2003年度公司收到的政府补贴增加当期利润总额为 2,924,486.86 元，占当期净利润的比例为 9.59%；2004 年公司收到的政府补贴增加当期利润总额为 3,680,976.61 元，占当期净利润的比例为 8.86%；2005 年公司收到的政府补贴增加当期利润总额为 1,055,406.00 元，占当期净利润的比例为 3.23%。2006 年 1—6 月收到的政府补贴增加当期利润总额为 632,902.00 元，占当期净利润的比例为 5.22%。

三、公司适用的所得税率及优惠政策

根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》及相关法律、法规的规定，公司作为沿海开放城市的生产性外商投资企业的适用税率为 24%，并享受“二免三减半”的所得税优惠政策，公司自 1999 年开始盈利，故 1999 年、2000 年为免税年度，2001 年、2002 年、2003 年执行 12% 的所得税税率。

根据国务院 1998 年发布的《关于鼓励外商投资的规定》和公司持有的“青外经贸外出字（98017）号”产品出口企业证书，凡当年企业出口产品产值达到当年企业产品产值 70% 以上的，可以按照现行税率减半缴纳企业所得税。根据青国税发[2004]4 号文件规定，公司于 2003 年享受“二免三减半”的税收优惠政策期满后，2004、2005 年度暂按“减半”的税收优惠政策执行。2006 年度，公司作为先进技术企业（持有青岛市外经贸局颁发的“先进技术企业证书”），经青岛市市北国家税务局认定，将在 2006-2008 年度继续享受所得税“减半”税收优惠政策。

根据《财政部、国家税务总局关于外商投资企业和外国企业购买国产设备投资抵免企业所得税有关问题的通知》（财税字[2000]49 号）及国家税务总局《关于印发〈外商投资企业和外国企业购买国产设备投资抵免企业所得税管理办法〉的通知》（国税发[2000]90 号）的规定，外商投资企业购买国产设备投资的 40% 可从购置设备当年比前一年新增的企业所得税中抵免，经青岛市市北国税局批准，公司享受外商投资企业购买国产设备抵免企业所得税的税收优惠政策，2004 年收到返还的 2000

年度至 2003 年度投资购买国产设备抵免的企业所得税 1,081,940.00 元, 2005 年收到返还的 2004 年度投资购买国产设备抵免的企业所得税 1,681,008.00 元。

根据国家税务总局《企业技术开发费税前扣除管理办法》(国税发[1999]49号)及《国家税务总局关于外商投资企业技术开发费抵扣应纳税所得额有关问题的通知》(国税发[1999]173号)文的规定, 企业进行技术开发当年在中国境内发生的技术开发费比上年实际增长 10%(含 10%)以上的, 允许再按当年技术开发费实际发生额的 50%, 抵扣当年度的应纳税所得额。公司 2003 年度、2004 年度及 2005 年度的技术开发费支出符合上述规定, 分别减少所得税 225,570.65 元、356,900.32 元及 456,870.06 元。

四、主要资产情况

(一) 固定资产

公司固定资产主要为: 房屋建筑物、生产设备、运输设备、办公设备、非生产经营设备。固定资产采用年限平均法计提折旧, 折旧年限及年折旧率如下:

固定资产类别	折旧年限(年)	残值率	年折旧率
房屋建筑物	20	10%	4.5%
生产设备	5-10	10%	18%-9%
运输设备	5	10%	18%
办公设备	5	10%	18%
非生产经营设备	5	10%	18%

截至 2006 年 6 月 30 日, 本公司固定资产情况如下:

固定资产原值	2005年12月31日	本期增加	本期减少	2006年6月30日
房屋建筑物	64,463,627.99	-	-	64,463,627.99
生产设备	46,521,341.61	619,062.03	2,000,688.48	45,139,715.16
运输设备	7,249,372.39	217,619.10	402,049.00	7,064,942.49
办公设备	6,447,507.75	423,296.97	-	6,870,804.72
非生产经营设备	1,320,724.83	96,540.00	-	1,417,264.83
合计	126,002,574.57	1,356,518.10	2,402,737.48	124,956,355.19
固定资产折旧				
房屋建筑物	7,386,079.48	1,419,080.36	-	8,805,159.84
生产设备	10,846,044.11	2,196,283.41	285,098.04	12,757,229.48

运输设备	3,378,802.98	566,417.78	335,903.85	3,609,316.91
办公设备	2,187,679.66	568,207.92	-	2,755,887.58
非生产经营设备	226,659.33	118,823.43	-	345,482.76
合计	24,025,265.56	4,868,812.90	621,001.89	28,273,076.57
固定资产净值	101,977,309.01	-3,512,294.80	1,781,735.59	96,683,278.62
固定资产减值准备	908,047.41	-	-	908,047.41
其中：房屋及建筑物减值准备	-	-	-	-
生产设备减值准备	908,047.41	-	-	908,047.41
运输设备减值准备	-	-	-	-
办公设备减值准备	-	-	-	-
非生产经营设备减值准备	-	-	-	-
固定资产净额	101,069,261.60	-3,512,294.80	1,781,735.59	95,775,231.21

公司于2005年12月31日逐项清查固定资产，发现部分固定资产长期闲置不用，可收回金额低于账面价值，发生减值。对上述固定资产按可收回金额低于账面价值的差额计提固定资产减值准备。2006年中期未发现固定资产可收回金额低于账面价值的情况。

（二）对外投资

截至2006年6月30日，公司报表中长期投资为41,901,563.25元，占公司净资产的26.79%，公司长期投资的变现无重大限制。具体情况如下：

被投资公司名称	投资期限	原始投资金额	占被投资单位注册资本比例	本期损益调整额	累计损益调整额	期末余额
康帕斯金王（青岛）制造有限公司	20年	6,041,845.00	49.32%	-	-	6,041,845.00
CANDLE WORKS	50年	11,825,950.00	100.00%	-174,592.72	-57,440.40	11,768,509.60
U.S.KingKing LLC	20年	24,091,208.65	99.00%	-	-	24,091,208.65
合计		41,959,003.65		-174,592.72	-57,440.40	41,901,563.25

公司2005年与C.H.Holdings Ltd. 合资设立的康帕斯金王（青岛）制造有限公司，截至2006年6月30日仍处于筹建期。

公司2005年在韩国设立控股子公司CANDLE WORKS INC.，2006年增加投资人民币3,627,450.00元（折合45万美元），仍占其权益的100%。由于该公司2006年中期的资产总额、当期主营业务收入及净利润同时低于母公司与所有子公司相应指标合计数的10%，根据财政部财会二字[1996]2号文相关规定，未将其纳入合并范围，而在长期投资中列示。

公司 2006 年在美国设立子公司 U. S. King King LLC, 投资人民币 24, 091, 208. 65 元 (折合 300. 33 万美元), 占其权益的 99%。截至 2006 年 6 月 30 日尚处于筹建期。

(三) 无形资产

截至 2006 年 6 月 30 日, 公司无形资产情况如下:

种类	取得方式	原值	摊销年限	剩余摊销年限	2005 年 12 月 31 日	本期增加额	本期摊销额	本期转出额	累计摊销额	2006 年 6 月 30 日
土地使用权	购买	2, 153, 934. 86	50 年	42. 42 年	1, 848, 794. 21	-	21, 539. 34	-	326, 679. 99	1, 827, 254. 87
土地使用权	购买	459, 780. 00	50 年	47. 00 年	436, 791. 00	-	4, 597. 80	-	27, 586. 80	432, 193. 20
专利权	自创	170, 595. 00	10 年	4. 5 年	84, 984. 45	-	8, 709. 78	-	94, 320. 33	76, 274. 67
商标使用权	受让	152, 620. 00	10 年	5. 5 年	137, 884. 69	-	7, 631. 04	-	22, 366. 35	130, 253. 65
软件	购买	1, 707, 315. 56	10 年	6. 5 年	1, 347, 793. 41	180, 000. 00	94, 242. 96	-	273, 765. 11	1, 433, 550. 45
道路冠名费	购买	60, 000. 00	10 年	7. 08 年	45, 500. 00	-	3, 000. 00	-	17, 500. 00	42, 500. 00
合计		4, 704, 245. 42	-	-	3, 901, 747. 76	180, 000. 00	139, 720. 92	-	762, 218. 58	3, 942, 026. 84

五、主要债项情况

(一) 银行借款

1、短期借款

借款单位	金额	起止期限	年利率	借款条件
中国工商银行	人民币 10, 000, 000. 00	2005. 9. 30-2006. 9. 29	5. 58%	保证
中国银行	人民币 50, 000, 000. 00	2005. 12. 26-2006. 12. 11	5. 022%	保证
中国工商银行	人民币 10, 000, 000. 00	2006. 4. 20-2007. 4. 19	5. 58%	保证
中国农业银行	人民币 10, 000, 000. 00	2006. 4. 26-2007. 3. 26	5. 58%	保证
青岛市商业银行	人民币 20, 000, 000. 00	2006. 5. 10-2007. 5. 10	5. 91%	保证
中国工商银行	美元 460, 000. 00	2006. 6. 23-2006. 9. 23	美元伦敦银行同业拆借利率加 1%	信用
汇丰银行上海分行	港币 19, 300, 000. 00	2005. 12. 9-2006. 6. 9	香港银行同业货币市场 1、3 或 6 个月拆息率加 1. 5% 年率计算, 于每个计息期末支付	保证

东亚银行有限公司大连分行	美元授信 2,500,000.00	2005.10.10-2006.4.10	美元伦敦银行同业拆借利率加 1.5%，即 5.79%	保证
--------------	----------------------	----------------------	----------------------------	----

2005 年末短期借款余额比 2004 年末增加 92,760,265.00 元，增加金额较大，主要是因为公司 2005 年延长部分新客户的收款期及为稳定不断上涨的原材料供应，应收账款、预付账款等增幅较大，流动资金需求量增加导致流动资金借款增加。

2、长期借款

借款单位	金额（万元）	起止期限	年利率	借款条件
中国进出口银行	5,000	2005.12.31-2007.12.30	3.78%	保证担保

对于此笔借款，中国银行山东分行为公司出具了保函。为此，公司及青岛金王工业园有限公司分别以其拥有的土地使用权、房产向中国银行抵押作为反担保，其中公司、金王工业园用于抵押的土地使用权、房产在 2005 年末的账面净值分别为 2,891.55 万元、946.49 万元。

（二）应付票据

项 目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	15,324,670.00	20,972,500.00
商业承兑汇票	9,007,324.36	14,008,022.73
合 计	24,331,994.36	34,980,522.73

截至 2006 年 6 月 30 日，公司未发生到期未能偿还的应付票据。

（三）应付账款

账 龄	2006 年 6 月 30 日		2005 年 12 月 31 日	
	金 额	比 例	金 额	比 例
1 年以内	11,210,356.57	94.56%	20,664,728.75	96.84%
1-2 年	536,206.46	4.52%	566,210.10	2.65%
2-3 年	109,150.74	0.92%	43,797.45	0.21%
3 年以上	-	-	64,735.85	0.30%
合 计	11,855,713.77	100%	21,339,472.15	100%

本公司应付账款中无应付持公司 5%（含 5%）以上股份股东单位的款项。

（四）预收账款

账龄	2006年6月30日		2005年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
1年以内	6,226,321.89	100%	4,332,168.09	100%
合计	6,226,321.89	100%	4,332,168.09	100%

无欠持有本公司5%以上表决权股份的股东的款项。

六、股东权益情况

(一) 股本

公司最近三年及一期末股本情况如下：

股东	2006.6.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
青岛金王国际运输有限公司	28,999,671.00	28,999,671.00	28,999,671.00	20,714,051.00
香港通用洋行有限公司	-	-	-	19,928,635.00
香港金王投资有限公司	27,900,089.00	27,900,089.00	27,900,089.00	-
青岛市科技风险投资有限公司	6,876,060.00	6,876,060.00	6,876,060.00	4,911,471.00
中国科学院长春应用化学科技总公司	5,952,410.00	5,952,410.00	5,952,410.00	4,251,721.00
即墨福利净化设备厂(有限公司)	3,577,310.00	3,577,310.00	3,577,310.00	2,555,222.00
合计	73,305,540.00	73,305,540.00	73,305,540.00	52,361,100.00

公司历次股本变动的的原因，参见本招股说明书第五节项下“三、发行人股本形成及股权变化情况”。

(二) 资本公积

资本公积	2006.6.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
股本溢价	43.74	43.74	43.74	43.74
其他资本公积	304,327.31	304,327.31	197,621.39	176,898.78
合计	304,371.05	304,371.05	197,665.13	176,942.52

资本公积中的股本溢价为43.74元，是公司2001年整体变更时形成的。

其他资本公积是公司无法支付的应付款项转入形成的。这些应付款项多为挂账时间较长，或因业务终止、职员离职等原因，造成公司确实无法支付所致。

(三) 盈余公积

盈余公积	2006.6.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31

储备基金	12,057,406.52	12,057,406.52	9,181,913.34	5,524,378.69
企业发展基金	6,025,194.39	6,025,194.39	4,587,447.80	2,758,680.48
合计	18,082,600.91	18,082,600.91	13,769,361.14	8,283,059.17

公司 2003 年度、2004 年度、2005 年度及 2006 年 1-6 月的储备基金和企业发展基金，分别按照当年净利润的 10%和 5%提取。

(四) 未分配利润

未分配利润	2006.6.30	2005.12.31	2004.12.31.	2003.12.31.
净利润	10,666,370.21	30,452,473.50	36,575,346.52	26,822,159.26
加：期初未分配利润	54,031,517.59	28,754,931.81	21,405,129.34	14,925,358.75
减：提取储备基金	-	2,875,493.18	3,657,534.65	2,682,215.93
提取企业发展基金	-	1,437,746.59	1,828,767.32	1,341,107.96
提取职工奖励及福利基金	-	862,647.95	1,097,260.39	804,664.78
利润转增资本	-	-	-	-
应付普通股股利	-	-	-	1,939,300.00
转作股本的普通股股利	-	-	20,944,440.00	13,575,100.00
期末余额	64,697,887.80	54,031,517.59	30,452,473.50	21,405,129.34

公司近三年利润分配情况，参见本招股说明书第十四节之“三、最近三年历次股利分配情况”。

七、报告期内现金流量情况

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	-18,208,238.00	-24,049,247.95	42,652,837.31	39,199,868.11
投资活动产生的现金流量净额	-34,381,608.54	-29,806,933.21	-42,403,213.53	-33,998,534.13
筹资活动产生的现金流量净额	17,477,750.19	89,253,089.84	16,108,586.05	10,459,131.32
汇率变动对现金的影响	-192,227.97	-513,690.05	-415,693.08	142,090.76
现金及现金等价物净增加额	-35,304,324.32	34,883,218.63	15,942,516.75	15,802,556.06

报告期内，本公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

八、其他重要事项

(一) 关联交易

关联交易具体情况，详见本招股说明书第七节之“三、关联交易”。

（二）发行人独立董事及中介机构关于发行人计提资产减值准备的意见

发行人独立董事经过核查后认为，本公司资产减值准备计提政策稳健，已足额计提各项资产减值准备。

山东汇德会计师事务所有限公司经复核后认为，报告期内公司在资产减值准备的计提方面遵循了《企业会计制度》和相关会计准则的要求以及公司董事会制订的会计政策，符合公司的实际情况，对有关资产减值的判断是合理的，并遵循了一贯性和稳健性原则。

保荐人（主承销商）认为，公司的申报财务报告已按既定的会计政策足额计提了减值准备，未对公司的持续经营能力造成影响。

（三）抵押、质押借款情况

中国银行山东省分行为本公司在中国进出口银行 5,000 万元人民币银行借款提供了担保，公司及青岛金王工业园有限公司分别以其拥有的土地使用权、房产向中国银行抵押作为反担保，其中公司、金王工业园用于抵押的土地使用权、房产在 2005 年末的账面净值分别为 2,891.55 万元、946.49 万元。

九、主要财务指标

（一）公司近三年及一期主要财务指标

财务指标	单位	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
流动比率	-	1.19	1.27	1.43	1.48
速动比率	-	0.84	0.96	0.88	0.95
资产负债率	%	60.6	61.99	54.80	61.76
应收账款周转率	次/年	5.33	9.24	15.65	12.56
存货周转率	次/年	4.01	5.40	6.33	5.72
息税折旧摊销前利润	万元	2,151.92	4,335.31	4,876.18	3,714.86
利息保障倍数	-	3.74	8.04	18.11	17.19

每股经营活动产生的现金流量	元	-0.25	-0.33	0.58	0.75
每股净现金流量	元	-0.48	0.48	0.22	0.22
无形资产占净资产的比例(不含土地使用权)	%	1.08	1.11	1.20	1.72
每股收益(全面摊薄)	元	0.15	0.39	0.50	0.51

(二) 公司近三年及一期净资产收益率及每股收益

本公司按《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》计算的近三年一期净资产收益率和每股收益如下表：

项 目	净资产收益率		每股收益	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
2006年1-6月				
主营业务利润	26.13%	27.05%	0.56	0.56
营业利润	7.44%	7.71%	0.16	0.16
净利润	6.82%	7.06%	0.15	0.15
扣除非经常性损益后的净利润	6.41%	6.64%	0.14	0.14
2005年				
主营业务利润	59.07%	65.16%	1.17	1.17
营业利润	20.48%	22.60%	0.41	0.41
净利润	19.73%	21.77%	0.39	0.39
扣除非经常性损益后的净利润	18.92%	20.87%	0.38	0.38
2004年				
主营业务利润	76.45%	89.54%	1.23	1.23
营业利润	32.41%	37.96%	0.52	0.52
净利润	31.07%	36.39%	0.50	0.50
扣除非经常性损益后的净利润	28.35%	33.21%	0.46	0.46
2003年				
主营业务利润	82.08%	95.42%	1.29	1.29
营业利润	35.05%	40.74%	0.55	0.55
净利润	32.62%	37.92%	0.51	0.51
扣除非经常性损益后的净利润	29.53%	34.33%	0.46	0.46

十、公司盈利预测情况

本公司未做2006年度盈利预测。

十一、历次评估和验资情况

（一）验资情况

公司成立后历次验资情况如下：

1、1997年4月1日，山东青岛会计师事务所（山东汇德会计师事务所有限公司前身）接受金海工艺委托，对香港通用洋行有限公司投入金海工艺的注册资本（20万美元）进行审验并出具了（97）青所验字第3-006号验资报告。

2、2001年1月16日，山东汇德会计师事务所有限公司接受金海工艺委托，对金海工艺截至2000年11月20日止的注册资本、投入资本变更情况进行审验并出具了（2001）汇所验字第3-001号验资报告。

3、2001年1月31日，山东汇德会计师事务所有限公司接受金海工艺委托，对金海工艺截至2001年1月21日止的实收资本及相关的资产、负债的真实性和合法性进行审验并出具了（2001）汇所验字第3-002号验资报告。

4、2001年4月11日，山东汇德会计师事务所有限公司接受青岛金王委托，对青岛金王截至2001年1月31日止的注册资本、投入资本的真实性和合法性进行审验并出具了（2001）汇所验字第3-007号验资报告。

5、2002年6月12日，山东汇德会计师事务所有限公司接受青岛金王委托，对青岛金王截至2002年6月12日止的新增注册资本实收情况进行审验并出具了（2002）汇所验字第3-013号验资报告。

6、2003年7月8日，山东汇德会计师事务所有限公司接受青岛金王委托，对青岛金王截至2003年6月16日止的新增注册资本实收情况进行审验并出具了（2003）汇所验字第3-012号验资报告。

7、2004年6月28日，山东汇德会计师事务所有限公司接受青岛金王委托，对青岛金王截至2004年6月21日止的新增注册资本实收情况进行审验并出具了（2004）汇所验字第3-006号验资报告。

（二）评估情况

2001年2月23日，受青岛金海工艺制品有限公司董事会委托，青岛天和资产评估有限责任公司针对青岛金海工艺制品有限公司整体变更为股份有限公司，以2001年1月31日为评估基准日，对青岛金海工艺制品有限公司包括流动资产、固定资产、无形资产及递延资产以及与资产相关的负债在内的整体资产进行了评估，并出具青天评报字（2001）第26号《资产评估报告书》。该报告表明，在评估基准日，青岛金海工艺制品有限公司的净资产评估值为31,834,840.53元人民币。本公司未据此调账。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层围绕公司业务发展目标 and 盈利前景，结合最近三年一期经审计的相关财务会计资料，对公司财务状况和经营成果进行了讨论和分析。

一、公司资产结构分析

单位：万元

项 目	2006年6月30日		2005年末		2004年末		2003年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	22,617.52	56.98%	23,885.90	62.30%	13,251.89	50.89%	12,231.51	56.88%
其中：货币资金	4,286.21	10.80%	7,816.64	20.39%	4,328.32	16.62%	2,734.07	12.71%
应收账款	6,815.09	17.17%	5,745.42	14.99%	2,372.33	9.11%	2,510.91	11.68%
预付账款	4,110.06	10.35%	3,396.45	8.86%	1,230.61	4.73%	936.95	4.36%
存货	6,659.78	16.78%	5,939.88	15.49%	5,146.22	19.76%	4,354.16	20.25%
长期股权投资	4,190.16	10.56%	1,435.75	3.74%	—	—	—	—
固定资产	9,668.33	24.36%	10,106.93	26.36%	7,975.53	30.62%	6,382.66	29.68%
无形资产及其他资产	640.94	1.61%	629.09	1.64%	471.44	1.81%	419.88	1.95%
资产总额	39,691.80	100%	38,340.33	100%	26,042.55	100%	21,505.38	100%

公司资产总体结构较为合理，一方面流动资产规模适度，有效地保证公司资产的流动性；另一方面，公司拥有合理规模的长期资产，且主要为固定资产、长期投资和无形资产，以保障公司的持续稳定经营和长远发展。

1、流动资产

公司流动资产主要包括货币资金、应收账款、其他应收款、预付账款、应收补贴款、存货等。截止2006年6月30日，流动资产中以货币资金、应收账款、存货、预付账款为主，分别占到流动资产的18.95%、30.13%、18.17%、29.45%。

货币资金为公司开展正常生产经营所需，2003年、2004年、2005年及2006年6月30日货币资金余额分别为2,734.07万、4,328.32万、7,816.64万元及4,286.21

万元，增长幅度较大，主要是因为公司销售收入连年增加、回款比较及时，加之公司销售收入的季节性波动特征，年末销售回款相对集中。其中 2005 年货币资金余额较大，与 2005 年末流动资金借款增加较大也有直接关系。

2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 6 月 30 日公司应收账款占流动资产的比例分别为 20.53%、17.90%、24.05%及 30.13%，比重相对较大。2005 年末应收账款绝对值和比重增加较大的原因是美国沃尔玛由直接采购转为 PANLNK HOLDINGS LIMITED（美国沃尔玛中间商）代为采购，公司给予 PANLNK HOLDINGS LIMITED 的账期较原先沃尔玛直接采购时的平均 45 天²⁸，造成 2005 年末对其应收账款余额为 3,361.19 万元，占期末应收账款总额的 58.50%。2006 年 6 月 30 日，应收账款中发生时间在一年以内的占应收账款总额的 99.36%，主要是 2006 年 6 月份公司销售旺季发生的应收货款，其中应收 PANLNK HOLDINGS LIMITED 金额为 3,580 万元，占当期应收账款余额的 52.53%。欠款客户大都为国际知名零售商，有着长期的合作经历和较高的信誉度，也主要采取信用证方式结算，应收账款发生坏账的可能性很小。近三年及一期，公司从未发生任何坏账损失，应收账款质量良好。

2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 6 月 30 日公司存货所占流动资产的比例分别为 35.60%、38.83%、24.87%及 29.45%，比重较大。主要原因在于：一方面是因为公司产品订单增多，产能增加，产销规模逐步扩大，使得原材料、在产品、产成品的合理储备量相应增大；另一方面，由于岁尾年初是西方主要节日集中的时段，因此公司出货较为集中，产成品、在产品存货较多；另外，由于本公司主要原材料石蜡为石油副产品，近年来国际市场石油价格看涨，为预防国际市场石油价格上涨给公司成本带来不利影响，公司每年均进行部分石油类原辅材料的库存储备。截至 2006 年 6 月 30 日，存货主要为原材料、库存商品、在产品等，无存货跌价现象。

预付账款主要为采购原材料的预付款项，2005 年在流动资产中的比例达到 14.22%，2005 年 12 月 31 日余额较 2004 年末增加 2,165.84 万元。主要原因在于 2005 年度主要原材料价格快速上涨，部分原材料的采购付款方式由货到后付款变为预付款所致。2006 年 6 月 30 日余额较 2005 年末增加了 713.62 万元，主要是由于公司

²⁸ 90 天的账期是 Panlink 对新的采购对象的统一支付期限政策，包括公司在内的几乎所有客户均遵循上述期限安排，一般试行 2 年左右，随着公司 Panlink 的销售逐渐进入正轨和 2 年的试行期限即将期满，预计 2007 年 Panlink 的账款回收期将会逐渐降低到 60 天的水平。

为生产旺季到来准备原材料而加大采购力度。

2、固定资产和无形资产

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司的固定资产及无形资产合计占公司资产总额的 25.97%，其中固定资产主要是房屋及建筑物、生产用机器设备。公司设备技术先进，达到了国际先进水平。

由于公司近几年处于扩大规模、调整产品结构的重要时期，为了快速提高主营产品在国际市场占有率，公司于 2001 年开始投资建设国际化、现代化的高新技术工业园区——金王工业园，并不断引进先进生产设备，提升主营业务产品的生产规模，加大对科研开发的力度。因此，公司对固定资产的投入逐年呈递增趋势，固定资产原值由 2003 年初的 5,399 万元增长至 2005 年底的 12,600 万元。

其中，2003 年度，公司房屋建筑物原值增加了 159.74 万元，但同期公司大规模引进国外先进生产线，生产设备原值增加 1,644.03 万元。生产设备大幅投入带来产能的迅速增长，其中公司主导产品新型聚合物产能较 2002 年度增长 1,340 万件，增幅达到 80.72%，新型环氧树脂产品产能较 2002 年度增长 40.50 万件，增幅达 162.00%。

2004 年度，公司房屋建筑物原值增加了 555.70 万元，同时公司继续引进国外先进生产线，生产设备原值增加 1,330.65 万元；生产设备的大幅度增加继续促进公司产能提高，其中新型聚合物产能较 2003 年度增长 1,320 万件，增幅达到 44.00%，新型环氧树脂产品产能增加 67 万件，增幅为 102.29%。

2005 年度，公司前期建设的部分工业园二期厂房正式完工，新增房屋固定资产原值 2,337.18 万元；同时，由于公司面对汇率升值和原料涨价等不利因素采取防守型经营策略，在旺季时控制了产能增加，因此生产设备原值增加仅为 331.39 万元，产能也未有明显增长。

公司现有设备成新率达 80%以上，设备技术先进。而对于部分长期闲置不用的固定资产，可收回金额低于账面价值，发生减值，已按可收回金额低于账面价值的差额计提固定资产减值准备。预计 2006 年随着金王工业园二期工程的全部竣工完成，固定资产还会有相应增加。

无形资产主要为购买的土地使用权、自创的专利权和购买的软件等。截至 2006 年 6 月 30 日，未发现无形资产可收回金额低于其账面价值的情况，故未计提无形资产减值准备。

3、长期股权投资

截止 2006 年 6 月 30 日，公司的长期投资余额为 4,190.16 万元，占总资产的 10.56%。主要包括参股子公司——康帕斯金王（青岛）制造有限公司和控股子公司——CANDLE WORKS、U.S. KingKing LLC，三家子公司的业务与公司的主营业务密切相关。其中，康帕斯金王和 U.S.Kingking 目前处在筹建期；CANDLE WORKS 2005 年 6 月进入运营，目前收入规模很小，对公司的财务状况和经营成果没有重大影响。

本公司管理层认为：公司资产质量良好，不存在较大的固定资产和存货损失，也不存在潜在的应收账款坏账。本公司资产营运效率保持在较高的水平上。随着新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品等主要产品销售的不增长，公司生产加工能力不足的状况将日益凸现，使公司面临较大的固定资产投资需求。

二、公司负债结构分析

单位：万元

项 目	2006 年 6 月 30 日		2005 年末		2004 年末		2003 年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	19,002.76	79.00%	18,767.93	78.96%	9,240.04	64.75%	8,252.75	62.13%
其中：短期借款	14,353.44	59.67%	12,219.27	51.41%	2,943.25	20.63%	1,181.57	8.90%
应付票据	2,433.20	10.12%	3,498.05	14.72%	3,460.18	24.25%	4,060.34	30.57%
应付账款	1,185.57	4.93%	2,133.95	8.98%	2,152.02	15.08%	2,596.54	19.55%
长期借款	5,000.00	20.79%	5,000.00	21.04%	5,000.00	35.04%	5,000.00	37.64%
负债总额	24,052.76	100.00%	23,767.93	100.00%	14,270.04	100.00%	13,282.75	100.00%

公司债务以流动负债为主，主要为短期借款和应付供应商货款。截至 2006 年 6 月 30 日，短期借款为 14,353.44 万元，用途为采购原材料等流动资金借款，除少数美元借款外，全部为保证借款。自 2005 年以来，公司短期借款的增加金额较大，主要是两方面原因造成，一是因为公司自 2005 年起延长部分新客户的收款期及为稳定不断上涨的原材料供应，应收账款、预付账款等增幅较大，导致对流动资金的需求量增加，公司为满足正常的生产经营需要而增加借入的款项；二是公司对外投资力度

有所加大，对自有资金的占用较多，因此公司需要短期借款补充部分流动资金需要。

公司进出口业务得到国家进出口银行优惠贷款利率的支持，根据需要，公司于2006年继续保持长期借款5,000万元，以改善债务结构。

三、公司偿债能力分析

财务指标	单位	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
流动比率	-	1.19	1.27	1.43	1.48
速动比率	-	0.84	0.96	0.88	0.95
资产负债率	%	60.60	61.99	54.80	61.76
息税折旧摊销前利润	万元	2,151.92	4,335.31	4,876.18	3,714.86
利息保障倍数	-	3.74	8.04	18.11	17.19

公司2005年末的流动资产与流动负债同步大规模增加，其中流动资产中主要增加项目为货币资金、应收账款，流动负债中主要是短期借款增加，因此，2005年流动比率较2004年有所下降，但速动比率有所上升。并且，2005年末公司货币资金余额为7,816.64万元，说明公司可以动用的现金流相对较为充裕。公司的短期偿债能力有充分保障。

2003年、2004年、2005年及2006年6月30日公司的资产负债率分别为61.76%、54.80%、61.99%及60.60%，负债水平较高。主要是因近几年来公司处于规模发展、产品结构调整时期，除公司为满足扩大生产规模所需的固定资产投资增加外，公司2005年以来在原材料采购等营运资金方面存在较大的需求。本次发行完成后，资产负债率会有所下降，财务结构将更趋合理。

公司2004年的利息保障倍数为18.11倍，与2003年相比变化不大，主要是公司2004年度息税折旧摊销前利润、利息支出的同比增长幅度均比较接近；公司2005年度的利息保障倍数为8.04倍，比2004年有较大幅度下降，主要原因是2005年度短期借款大量增加，利息支出增长幅度较大。

本公司拥有良好的银企关系，自成立以来没有发生不能清偿到期债务的情况，2003年曾获得“青岛市银行信用最佳企业评选委员会”授予的“青岛市银行信用最佳企业”称号。由于公司经营稳健、注重信誉，多家国内外金融机构以优惠的贷款条件为公司提供资金帮助，截至2006年6月30日，公司尚未使用的银行授信额度

为 12,900 万元，能满足突发的现金支出需求。

2005 年公司经营现金净流量为-2,404.92 万元。销售商品、提供劳务收到的现金与当期主营业务收入的比率为 91.56%，表明公司生产经营活动中产生的现金流量良好，公司的营运资金的使用效率较高，收入的变现能力很强。2005 年经营活动现金流量净额为负数，主要是由于 2005 年公司为拓展与国际优质客户的合作关系，对新开发的客户 PANLINK HOLDINGS LIMITED 等延长了收款期，致使应收账款额较大；同时，由于原材料的上涨，公司为了锁定风险控制成本，改变了部分原材料采购付款方式，致使预付账款余额较大。预计公司随着 2006 年继续调整产品结构、扩大高毛利产品的销售收入的同时，加强应收账款的管理并逐渐减少给新客户的账期优惠，2006 年的经营活动现金流将出现良好发展的态势。

四、公司资产周转能力分析

财务指标	单位	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
应收账款周转率	次/年	5.33	9.24	15.65	12.56
存货周转率	次/年	4.01	5.40	6.33	5.72

公司具有良好的资产管理能力，2003 年、2004 年及 2005 年的应收账款周转率分别为 12.56 次、15.65 次及 9.24 次，平均收款期分别为 29 天、23 天及 39 天，处于较高水平。其中，2004 年公司为扩大国际市场份额，针对信誉良好的主要优质客户给予延长收款期限的优惠(如公司长期合作的国际知名零售商)，但由于公司加强对国内外应收账款的管理，2004 年应收账款的周转率较 2003 年提高较大；2005 年由于公司主要客户沃尔玛改变采购模式，将直接采购变为通过中间商 Panlink 采购，Panlink 按照针对新合作的供应商的统一支付期限政策，对公司的货款采取 90 天的支付延期，并且由于 Panlink 对公司的采购主要集中在下半年销售旺季期间，因此 2005 年末应收账款余额增加较大且当年平均收款期较 2004 年有所延长。但是，根据 Panlink 的合作惯例，随着公司与其供应关系的稳定(通常这一过渡期限为 2 年)，公司针对 Panlink 的应收账款的回款期将逐渐降低到 60 天。同时，公司也不计划再针对其他客户给予更优或类似信用政策，因此公司的应收账款回收周期将逐渐缩短并稳定在合理水平。

公司出口业务主要采取信用证方式(L/C)和电汇(T/T)方式结算。公司近三年

及一期与客户的主要结算方式情况如下：

客户名称	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	L/C	T/T	L/C	T/T	L/C	T/T	L/C	T/T
PANLINK		离岸90天		离岸90天				
美国沃尔玛					100%即期		100%即期	
英国阿斯达	离岸30天				离岸30天			
美国特力	离岸7天			离岸7天				离岸14天
SCHOU INTL	100%即期		100%即期					
加拿大沃尔玛	100%即期							
德国麦德龙								离岸10天
法国家乐福					70%即期	30% 离岸 90天		
美国塔尔盖								70%到岸
Ikea Tradif		离岸30天						
A.S.Watson				离岸30天				
RENE CHWOERKE	40%即期	60%即期						
中小客户 ²⁹		70%离岸		70%离岸		70%离岸		70%离岸

随着公司产品在国外市场占有率的不断提高，公司应收账款也相应增加，为了降低货款回收的风险，公司对应收账款管理采取了以下措施：

1、加强对客户信用的调查和管理。对不同的信用条件制定不同的收款政策。公司产品以外销为主，针对不同国家、不同客户制定不同的货款结算时间，并在合同中加以明确，尽量降低回款风险。公司现只接受即期信用证（L/C）、电汇（T/T）结算方式。非经总经理批准，公司不接受任何其他付款方式或远期付款。

2、运用信息化手段提高账款管理的实时性和准确性。公司对每笔出口销售业务分客户、订单号通过软件进行管理，可即时查询各个客户业务往来明细及欠款情况，及时与客户进行对账。财务中心制定确保货款及时、足额回收的程序，指定专人对货款回收情况进行逐笔监督，对逾期或短款进行催收，并办理核销、出口退税手续。

3、建立和完善防范收汇风险的信用保险体系。为了预防不可预见性等因素的出现，公司针对不同国家的不同客户办理了出口收汇信用保险，达到最大限度的规避收汇风险的目的。

公司2003年、2004年及2005年的存货周转率分别为5.72次、6.33次及5.40次，平均63天、57天及67天周转一次，周转速度均处于较快水平。

公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品和生产辅助材料。其中，原材料

²⁹ 中小客户主要以离岸电汇为主，其他付款方式和时间很不统一，无法详细统计。

和库存商品占整个存货总额的 85%以上，因此对原材料和库存商品的管理是存货管理的重点。公司对存货的管理主要有以下几个重要方面：

1、优化物流管理，提高存货管理效率。公司在物流中心投资 200 万元开发了立体仓库订单保障系统，将存货、用料、采购、出货、进度安排等环节的数据紧密联系，销售部门、物流中心、生产计划部、采购部、财务部制定了专门的部门间协作制度和衔接流程，提高了物流管理效率。

2、采用灵活的存货政策。对于常用的主要原辅材料，物流部门制定了“库存警戒线”，尽量减少存货的积压；对于个别订单所需用的不同特殊物资，根据订单确定所需量安排采购，而且公司注重商业信用，与主要供货商建立了良好的合作关系，逐步形成“零库存”管理，最大限度地提高了存货的周转速度，提高了公司的资金使用效率。

由于公司对存货采取有效管理，存货周转率一直处于平稳状态，既降低了存货的管理成本，使资金得到了最大限度的利用，又保证了生产的正常进行。

五、公司盈利能力分析

（一）主营业务收入和主营业务成本情况

1、主营业务收入的构成及变动趋势

本公司主营业务收入主要来源于新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品、日用蜡烛制品、玻璃工艺制品、新型环氧树脂系列产品和其他工艺品等的销售。公司出口销售收入比重很大，其中 2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 1-6 月份出口销售收入占主营业务收入的比重分别为 95.07%、96.17%、96.77%及 98.76%，外销增长势头良好，出口创汇能力强。

公司是具有自营进出口权的企业，产品外销全部以终端零售企业和区域代理、加盟商为销售对象，和客户之间均以经销方式实现销售。公司销售价格通过与购货方签订的销售合同确定，可以采用离岸价格（FOB）、到岸价格（CIF、CFR）。公司与客户签定合同、备齐货物报关出口后，公司财务中心依据报关单、报关发票按照离岸价格（FOB）确认收入，依据报关日期确定收入所属会计区间。

按产品种类划分，报告期内主营业务收入情况如下表：

产品类别	2006年1—6月		2005年		2004年		2003年	
	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例
新型聚合物基质复合体烛光材料产品	99,829,327.28	59.70%	199,981,340.81	51.66%	195,912,627.62	49.68%	126,869,234.61	45.84%
日用蜡烛制品	27,591,218.05	16.50%	55,637,742.29	14.37%	63,646,914.71	16.14%	48,446,347.34	17.50%
玻璃工艺制品	13,012,658.61	7.78%	54,540,658.93	14.09%	56,262,623.99	14.27%	52,375,261.71	18.92%
新型环氧树脂产品	17,910,177.33	10.71%	43,503,570.98	11.24%	44,397,259.85	11.26%	23,843,035.17	8.61%
其他工艺品	8,872,233.08	5.31%	33,457,912.93	8.64%	34,121,729.49	8.65%	25,258,121.09	9.13%
合计	167,215,614.35	100%	387,121,225.94	100%	394,341,155.66	100%	276,791,999.92	100%

公司近年不断加大营销力度，积极拓展国际和国内市场；同时，根据旺盛的客户需求，不断引进先进的生产流水线，增大相应的固定资产投资，有步骤的扩大产能，从而实现市场和生产的良性互动。2002年-2004年，公司2004年前每年主营业务收入均保持快速、持续增长，其中2004年较2003年增长42.47%，2003年较2002年增长了62.62%。

2002年度-2004年度公司的快速增长主要可以归因于两大方面，一是公司客户数量特别是采购金额超过500万元的大客户数量明显增长，公司客户总数由2002年初的234家增长到373家，而大客户数量由2002年初的1家增加到2004年的13家。二是单一客户采购金额增长迅速，其中前五名客户的采购金额由2002年初的1,872万元增长到2004年度的17,411万元，增长幅度达到830%；而中小客户采购金额由2002年初的4,446万元增加到2004年的12065万元，也增长了171.37%。

2005年，由于汇率政策变化和原材料价格上涨变化，公司主动调整产品结构和销售策略，收入与2004年基本持平，小幅下降1.83%。具体分析如下：一方面，2005年由于人民币汇率的大幅升值（官方汇率从2004年底的8.2765上升到2005年底的8.11），部分影响了收入的增长，相对于执行8.2765的汇率而言，经测算因此而减少的主营业务收入约为427万元人民币；另一方面，由于主要原材料石蜡价格的上涨所带来产品成本增加和生产规模所限，公司2005年主动放弃了部分毛利率较低产品的国外订单。

从产品类别角度看，收入结构情况主要表现为：

(1) 以新型聚合物基质复合体烛光材料系列和新型环氧树脂系列产品为主的、附加值较高的产品，销售增长迅速，占主营业务收入的比重逐年攀升。

新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品，是公司根据国际蜡烛市场中工艺蜡烛需求量稳步增长，品质要求显著提高的消费趋势，适时推出的科技含量和附加值较高的新材料蜡烛产品，并且更多结合了新款式、新加工工艺的运用，产品的市场认可程度较高，销售一直保持良好的势头。该系列产品，2004 年同比 2003 年销售增加额为 69,043,393.01 元，占当期主营业务收入增加额的 58.74%。2005 年在面临市场环境的不利变化下，公司增加了该类产品的销售额，开发出了毛利率较高的大礼包系列产品（对类似用途的多种蜡烛进行组合包装的高档产品），取得了客户的充分认可，销售额较 2004 年增加 4,068,713.19 元，增长幅度为 2.08%。

新型环氧树脂系列产品，则是公司根据国际工艺制品市场的新兴趋势，运用新型材料和工艺技术而开发的高科技产品。该产品自 2002 年推出以来，由于很好地迎合了国外市场的需求，产品销售增长迅速，成为公司新的利润增长点。目前已经形成了规模销售，并且增长较快，2004 年比 2003 年销售额增加 20,554,224.68 元，占当期主营业务收入增加额的 17.49%；2005 年与 2004 年基本持平。

(2) 以日用蜡烛制品、玻璃工艺制品为主的普通产品，销售期较长，其销售额在主营业务收入中的比重呈逐年下降趋势。

日用蜡烛制品的销售额，2004 年同比 2003 年增加 15,200,567.37 元，占当期主营业务收入增加额的 12.93%；2005 年同比 2004 年销售额减少 8,009,172.42 元，降低了 12.58%。2005 年销售额较 2004 年有所下降，主要是在面对人民币升值的不利背景下，因其主要原材料石蜡价格的涨幅较大，进一步降低了产品的毛利率，公司适时取消了部分毛利率较低的产品订单，如其中茶蜡制品的取消金额约为 340 万美元。

玻璃工艺制品系列产品，由于公司整体销售理念的提升和对不同产品的有效结合，随着新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品和其他产品市场的拓展，其销售额也有适度的增长，2004 年比 2003 年增加了 3,887,362.28 元，占当期主营业务收入增加额的 3.31%。2005 年由于市场环境的变化和公司产品结构的调整，同比 2004 年销售额减少了 1,721,965.06 元，基本保持平稳。

按销售区域划分，公司主要产品的收入构成分析表如下：

单位：万元

地 区	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例
欧洲	7,828.56	46.81%	16,929.95	43.73%	17,066.39	43.28%	15,280.63	55.21%
北美洲	6,803.23	40.68%	15,452.29	39.92%	16,099.79	40.83%	8,084.59	29.21%
亚洲	830.45	4.97%	3,040.98	7.86%	2,813.18	7.13%	2,317.36	8.37%
南美洲	601.54	3.60%	1,186.52	3.06%	1,146.21	2.91%	396.40	1.43%
大洋洲	347.73	2.08%	551.22	1.42%	387.09	0.98%	298.68	1.08%
非洲	103.06	0.62%	299.93	0.77%	355.41	0.90%	249.07	0.90%
拉丁美洲	-	-	-	-	56.47	0.14%	213.80	0.77%
内销	206.99	1.24%	1,251.23	3.23%	1,509.57	3.83%	838.66	3.03%
合 计	16,721.56	100%	38,712.12	100%	39,434.12	100%	27,679.20	100%

从上表数据可看出公司的主要客户集中在欧洲、北美洲和亚洲，2003年、2004年及2005年公司在上述三个地区的销售收入分别占公司当期销售总额的92.79%、91.24%和91.51%，保持较为稳定的态势。随着国际市场的逐步拓展和公司“Kingking”品牌在国际市场上的优质品牌效应和影响，其他国际区域市场如非洲、南美洲、大洋洲等市场的市场份额在逐步上升。

总体而言，面对多变的市场环境，公司通过不断进行产品结构调整，各类产品在公司主营业务收入中所占的比重日趋合理化；同时，利用国外强大的销售网络，不断完善营销手段，有效地推动客户数量连年增加。产品结构调整和客户分散化对不利因素的消化能力正在逐步体现。

鉴于2006年公司可能继续面临人民币升值及原材料价格上涨变化的不利影响，为此，在2005年下半年签订的2006年产品订单时，公司充分利用自身的较强议价能力，已经相应提高了产品售价；同时，公司还制订多方面计划安排，在2006年根据石蜡等原材料耗材比重与毛利率值等分类以进一步细化产品结构调整，增加石蜡耗材占比较低的产品销售，增加高毛利、高附加值产品的销售，以克服上述不利市场影响因素。

上述措施已在2006年上半年取得明显效果，公司2006年1-6月份实现销售收入167,215,614.35元，较2005年同期增长13.99%（由于明显的销售季节性特点，公司产品在每年下半年的销售收入显著高于上半年，如2005年上半年、下半年的销售收入分别占全年收入的36.26%、63.74%）。

2、主营业务成本构成及变动趋势

报告期内公司各类产品主营业务成本情况如下表：

产品类别	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	主营业务成本	比例	主营业务成本	比例	主营业务成本	比例	主营业务成本	比例
新型聚合物基质复合体 烛光材料系列产品	72,927,587.07	57.50%	148,266,166.08	49.25%	144,690,238.70	47.54%	91,970,229.71	43.94%
日用蜡烛制品	22,256,914.93	17.55%	45,172,282.97	15.01%	50,713,333.86	16.66%	37,432,779.48	17.88%
玻璃工艺制品	10,576,425.96	8.34%	44,128,847.14	14.66%	45,301,840.97	14.89%	40,623,663.73	19.41%
新型环氧树脂系列产品	13,699,561.93	10.80%	33,236,728.23	11.04%	33,420,497.42	10.98%	17,601,843.63	8.41%
其他工艺品	7,366,951.64	5.81%	30,240,695.08	10.05%	30,214,296.97	9.93%	21,671,717.18	10.35%
合计	126,827,441.53	100%	301,044,719.50	100%	304,340,207.92	100%	209,300,233.73	100%

公司主营业务成本2004年比2003年增长了45.41%，2005年比2004年下降了1.08%，均与同期主营业务收入的变化方向、幅度基本保持一致。

2005年在主要原材料之一——石蜡大幅度涨价的情况下，主营业务成本却没有大幅度上涨，主要得益于公司对成本的严格控制。一方面，公司积极通过调整成本结构和降低潜耗的方式降低成本，加大植物蜡等替代材料在原料中的比重；另一方面，公司加快产品结构和成本结构调整力度，如增加石蜡等原材料消耗比例低而植物蜡含量比例高的产品的生产和销售。

2006年公司将进一步利用公司在生产实现工艺方面的技术积累，根据市场情况积极进行成本结构和产品结构的调整，力争消化原材料价格波动带来的影响。

(二) 毛利率变动趋势及原因分析

公司近三年一期主要产品的平均售价、平均成本和毛利率的变动情况表：

产品类别	2006年1-6月			2005年			2004年			2003年		
	平均 售价	平均 成本	毛利率 (%)	平均 售价	平均 成本	毛利率 (%)	平均 售价	平均成 本	毛利率 (%)	平均 售价	平均 成本	毛利率 (%)
新型聚合物基质复 合体烛光材料系列 产品(元/件)	4.87	3.56	26.95	4.79	3.55	25.86	4.72	3.48	26.15	4.45	3.23	27.51
日用蜡烛制品(元/件)	3.61	2.91	19.33	3.36	2.73	18.81	3.33	2.65	20.32	2.65	2.05	22.73
玻璃工艺制品(元/件)	1.61	1.31	18.72	1.60	1.30	19.09	1.57	1.26	19.48	1.47	1.14	22.44
新型环氧树脂系列产 品(元/件)	36.71	28.08	23.51	36.70	28.04	23.60	36.18	27.24	24.72	33.56	24.76	26.18

其他工艺品(元/件)	1.42	1.18	16.97	1.31	1.18	9.61	1.35	1.19	11.45	1.26	1.08	14.20
综合毛利率(%)	24.44			22.24			22.82			24.38		

公司在市场开拓过程中，始终本着“与客户共同成长”的经营理念，合理定价，以求在保持自身适当利润率的前提下把更大的盈利空间让给客户，促使客户忠诚度日渐增强，客户数量不断增加，销售额基本保持了持续增长的态势。同时，面对原材料成本不断上涨、国家调低出口产品退税率导致了外销产品销售成本增加以及人民币升值等不利因素影响下，公司一是采取各种措施控制生产成本的增加；二是利用公司产品的比较价格优势与较强的议价能力，不断提高部分产品的售价，使产品售价变动的幅度与成本变动的幅度趋于一致；三是对产品结构优化调整，提高毛利率较高产品的销售比例。因此，公司近三年及一期的综合毛利率在略有波动的基础上基本保持平稳。

2004年产品的平均综合毛利率为22.82%，比2003年下降了约1.56个百分点。主要原因由于新型聚合物基质复合体出口退税率降低和原材料价格的上涨所带来生产成本的增加所致。具体各类产品分析如下：

(1) 新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品，由于从2004年1月份出口退税率由17%降低到13%、部分原材料价格上涨等原因，导致单位平均成本上涨7.75%，同时公司应对政策的变化上调平均售价6.07%，毛利率降低了1.36个百分点，但由于销售份额增加较大，使公司的综合毛利率提高约0.38个百分点。

(2) 日用蜡烛制品，由于公司新添入香精原料价格较高，加上石蜡等主要原材料价格的上涨，单位平均成本上涨29.27%，同期平均售价提高25.66%，导致毛利率降低2.41个百分点，使公司的综合毛利率下降约0.7个百分点。

(3) 新型环氧树脂系列产品，由于原材料上涨等原因，导致平均成本上涨了10.02%，平均售价相应提高了7.81%，毛利率降低2.59个百分点，但由于其收入份额变化不大、毛利较高，使公司的综合毛利率提高约0.53个百分点。

(4) 玻璃工艺制品，由于外购的胎膜成本上涨导致平均成本上涨了10.53%，考虑到客户开拓和增加国际市场份额的需要，平均售价仅提高了6.80%。其毛利率降低了2.96个百分点，使公司的综合毛利率下降约1.47个百分点。

(5) 其他工艺品, 由于公司外购原材料成本上涨导致平均成本上涨了 10.19%, 而同期平均售价提高了 7.14%, 其毛利率下降了 2.75 个百分点, 由于其所占收入比重较小, 使公司的综合毛利率下降 0.3 个百分点。

2005 年产品的平均综合毛利率为 22.24%, 比 2004 年下降了约 0.58 个百分点。主要原因为人民币升值、原材料价格的上涨和产品售价调整等因素综合变化的结果。具体各类产品分析如下:

(1) 新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品, 由于部分原材料价格上涨等原因, 导致单位平均成本上涨 2.01%, 同时公司应对成本上涨和人民币升值的变化而对少量产品价格进行上调, 平均售价提高 1.48%, 毛利率降低了 0.29 个百分点。但由于公司同时加强了该类产品的销售力度, 开发了大礼包系列产品很受客户的欢迎, 销售金额较 2004 年增加 2.08%, 使公司的综合毛利率提高约 0.37 个百分点。

(2) 日用蜡烛制品, 由于石蜡等主要原材料价格的继续上涨, 单位平均成本上涨 3.00%, 同期平均售价提高 1.08%, 导致毛利率降低 1.51 个百分点。由于同期销售金额较 2004 年下降较大(主要是由于原材料价格的上涨而取消了部分茶蜡订单), 使公司的综合毛利率下降约 0.58 个百分点, 是 2005 年毛利率下降的主要原因。

(3) 新型环氧树脂系列产品, 由于原材料上涨等原因, 导致平均成本上涨了 3.08%, 平均售价相应提高了 1.55%, 毛利率降低 1.12 个百分点, 但其销售金额基本保持平稳, 毛利较高, 使公司的综合毛利率下降约 0.13 个百分点。

(4) 玻璃工艺制品, 由于外购的胎膜成本上涨导致平均成本上涨了 3.17%, 平均售价相应提高了 1.91%, 其毛利率降低了 0.39 个百分点, 使公司的综合毛利率下降约 0.09 个百分点, 对公司的综合毛利率影响不大。

(5) 其他工艺品, 平均单位产品成本同比 2004 年下降了 0.84%, 由于 2005 年客户的需求发生部分转换, 偏向小巧型的产品, 相应的同期平均售价下降了 2.96%, 其毛利率下降了 1.84 个百分点, 使公司的综合毛利率下降 0.16 个百分点。

由于公司已在 2005 年下半年签订的 2006 年产品订单中提高产品售价, 并继续采取增加高附加值产品销售比例的产品结构调整等措施, 同时进一步调整成本结构, 2006 年 1-6 月份公司产品的平均综合毛利率水平达到 24.44%, 较 2005 年的 22.24%

产生明显增长。预计 2006 年度公司产品的平均综合毛利率将在上半年基础上保持提升态势。

（三）经营成果变化情况

本公司近三年一期经营成果变化情况如下表：

项 目	2006 年 1-6 月 金额（元）	2005 年		2004 年		2003 年
		金额（元）	增长率	金额（元）	增长率	金额（元）
主营业务收入	167,215,614.35	387,121,225.94	-1.83%	394,341,155.66	42.47%	276,791,999.92
主营业务利润	40,866,151.34	86,076,506.44	-4.36%	90,000,947.74	33.35%	67,491,766.19
营业利润	11,641,084.93	29,849,960.72	-21.77%	38,157,287.16	32.41%	28,817,128.72
利润总额	12,193,975.53	30,313,175.63	-24.21%	39,995,265.32	31.80%	30,345,655.04
净利润	10,666,370.21	28,754,931.81	-21.38%	36,575,346.32	36.36%	26,822,159.26

由上表可知，公司 2004 年主营业务利润、利润总额、净利润较 2003 年分别增长了 33.35%、31.80%、36.36%，继续保持大幅增长的态势。公司利润的增长，一方面受益于主营业务收入的大幅增长和严格的生产成本控制，另一方面则受益于公司期间费用的有效控制。

2005 年公司的主营业务利润、利润总额、净利润较 2004 年分别下降了 4.36%、24.21%、21.38%。在 2005 年原材料成本上涨、人民币升值带来的不利影响下，公司有针对性的进行了产品结构调整，主动放弃部分毛利率大幅降低的产品的订单，导致主营业务收入、主营业务利润与 2004 年基本保持平稳。同时，为了应对上述不利因素影响，公司加大研发力度，增加人员储备及新产品开发投入，带来管理费用上升；对部分新客户延长还款期，流动资金贷款增加，导致财务费用增长。上述期间费用较 2004 年增长，是 2005 年利润总额、净利润等指标较 2004 年下降的主要原因。

2006 年，在化解市场风险，促进主营业务收入、主营业务利润增长的基础上，公司也同时加强了对期间费用的预算及实际控制措施，目前综合效应比较明显，预计 2006 年利润总额、净利润等指标均将扭转 2005 年出现的短期下滑局面。2006 年 1-6 月，公司实现净利润 10,666,370.21 元，较 2005 年同期增长 33.07%。

公司近三年一期的营业费用、管理费用及财务费用的情况如下表：

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年		2004 年度		2003 年度
	金额（元）	金额（元）	增长幅度	金额（元）	增长幅度	金额（元）

营业费用	7,885,357.39	19,446,616.48	-5.13%	20,497,623.77	18.91%	17,237,873.24
管理费用	15,529,665.17	29,462,452.16	13.10%	26,048,827.03	48.60%	17,529,234.44
财务费用	5,810,043.85	7,317,477.08	38.14%	5,297,209.78	35.56%	3,907,529.79

1、营业费用构成

2003年、2004年、2005年及2006年1-6月份营业费用分别为17,237,873.24元、20,497,623.77元、19,446,616.48元及7,885,357.39元，占公司当期主营业务收入的6.23%、5.2%、5.02%及4.71%。营业费用主要项目见下表：

费用项目	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	金额(元)	比例	金额(元)	比例	金额(元)	比例	金额(元)	比例
工资	2,483,789.79	31.50%	4,207,629.04	21.64%	2,305,830.63	11.25%	1,727,332.65	10.02%
办公费	429,460.16	5.45%	976,999.86	5.02%	1,278,846.91	6.24%	1,254,221.98	7.28%
差旅、招待费	944,819.73	11.98%	2,057,720.76	10.58%	2,104,831.14	10.27%	975,940.26	5.66%
港运杂、空运费等	2,629,862.15	33.35%	8,895,870.07	45.75%	10,992,477.77	53.63%	9,415,740.46	54.62%
摊位、布展费	454,247.41	5.76%	1,636,961.58	8.42%	1,780,139.20	8.68%	2,757,747.64	16.00%
广告费	151,317.81	1.92%	479,258.70	2.46%	987,483.10	4.82%	431,830.00	2.51%
其他	791,860.34	10.04%	1,192,176.47	6.13%	1,048,015.02	5.11%	675,060.25	3.92%
合计	7,885,357.39	100%	19,446,616.48	100%	20,497,623.77	100%	17,237,873.24	100%

2004年营业费用同比2003年增加了3,259,750.53元，增长幅度为18.91%，主要是因为公司产品近年来的市场需求不断上升，销售规模增加带来相关人员工资、办公费、港杂费、运杂费等相关费用的增加。

2005年同比2004年减少了-1,051,007.29元，下降幅度为5.13%，主要是因为公司面对2005年市场环境的不利变化，全员动员，挖潜增效，进一步节约部分办公和货运成本等。

2、管理费用构成

2003年、2004年、2005年及2006年1-6月份管理费用分别为17,529,234.44元、26,048,827.03元、29,462,452.16元及15,529,665.17元，占公司当期主营业务收入的6.33%、6.61%、7.61%及9.29%³⁰。具体内容见下表：

费用项目	2006年1-6月		2005年		2004年		2003年	
	金额(元)	比例	金额(元)	比例	金额(元)	比例	金额(元)	比例
工资	2,798,514.23	18.02%	3,696,258.44	12.55%	3,886,609.72	14.92%	1,947,711.50	11.11%
社会劳动保险	2,291,991.92	14.76%	4,104,677.13	13.93%	3,566,979.50	13.69%	1,036,887.30	5.92%

³⁰ 2006年中期管理费用占比较大，主要是由于上半年销售淡季销售收入较低。

折旧费	1,239,433.79	7.98%	2,337,425.49	7.93%	2,041,419.59	7.84%	1,868,257.14	10.66%
办公费	826,632.86	5.32%	1,754,253.43	5.95%	1,581,292.20	6.07%	1,117,519.94	6.38%
招待、差旅费	1,084,474.32	6.98%	1,928,916.70	6.55%	1,479,416.09	5.68%	1,636,882.72	9.34%
研发费	3,881,261.54	24.99%	7,614,501.07	25.84%	6,703,547.15	25.73%	4,075,807.29	23.25%
聘中介机构费	122,764.68	0.79%	599,788.38	2.04%	538,404.10	2.07%	1,813,138.95	10.34%
汽车使用费、税金	667,827.27	4.30%	1,268,107.04	4.30%	1,165,732.72	4.48%	758,531.17	4.33%
保险、物业、用工管理费	276,416.00	1.78%	891,310.28	3.03%	1,144,384.33	4.39%	629,910.47	3.59%
运杂、会务费、专利、租赁费	356,348.56	2.29%	1,669,732.31	5.67%	1,365,224.62	5.24%	709,332.43	4.05%
计提工会、教育经费	339,379.39	2.19%	624,015.02	2.12%	456,268.43	1.75%	209,452.84	1.19%
各项资产摊销	465,624.30	3.00%	757,497.11	2.57%	850,416.43	3.26%	332,130.61	1.89%
计提坏账准备	338,894.61	2.18%	1,172,223.16	3.98%	-44,497.45	-0.17%	-251,122.53	-1.43%
其他	840,101.70	5.41%	1,043,746.60	3.54%	1,313,629.60	5.04%	1,644,794.61	9.38%
合计	15,529,665.17	100%	29,462,452.16	100%	26,048,827.03	100%	17,529,234.44	100%

2004 年管理费用比 2003 年增加了 8,519,592.59 元，增长幅度为 48.60%，主要是由于随着业务规模扩大，相关人员工资、科研开发费等费用增加（其中人员工资同比增加 1,938,898.22 元，同时带动公司缴纳各项社会保险增加 2,530,092.20 元，科研投入同比增加 2,627,739.86 元）。管理费用的增长与同期主营业务增长速度基本保持一致。

2005 年管理费用比 2004 年增加了 3,413,625.13 元，增长幅度为 13.10%。其中，由于 2005 年交纳各项社会保险基数的上调，增加社会劳动保险额 537,697.63 元和计提工会、教育经费 167,746.59 元。同时，由于 2005 年应收账款余额增加较大，导致需计提的坏账准备增加 1,216,720.61 元；面对 2005 年不利市场环境的影响，加大研发力度开发高附加值产品，带来研发费增加 910,953.92 元；增加对外投资项目（CANDLE WORKS），前后多次管理层考察、视察工作带来差旅费和相关业务招待费增加 449,500.61 元。上述原因致使管理费用增加 3,282,619.36 元，占 2005 年管理费用总增加额的 96.16%。

3、财务费用构成

2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 1-6 月份财务费用分别为 3,907,529.79 元、5,297,209.78 元、7,317,477.08 元及 5,810,043.85 元，占公司当期主营业务收入的 1.41%、1.34%、1.89%及 3.57%³¹。主要构成如下：

³¹ 2006 年中期财务费用占比较大，主要是由于上半年销售淡季销售收入较低。

费用项目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
利息支出	4,456,374.28	4,303,896.63	2,337,458.83	1,874,633.51
减：利息收入	110,243.52	158,718.40	119,591.55	77,674.18
汇兑损失	1,122,651.56	2,206,031.93	834,770.52	483,783.03
减：汇兑收益	293,432.14	786,289.90	150,640.70	187,387.97
手续费	634,693.67	1,752,556.82	2,395,212.68	1,814,175.40
合计	5,810,043.85	7,317,477.08	5,297,209.78	3,907,529.79

2004年财务费用较2003年增加了1,389,679.99元，增长了35.56%。主要为流动资金借款增加相应利息支出增加，以及手续费中结汇议付费增加较大。

2005年财务费用较2004年增加了2,020,267.30元，增长了38.14%。主要原因，一是2005年公司向部分新客户提供优惠收款期及为稳定不断上涨的原材料供应，应收账款、预付账款等增幅较大，流动资金需求量增加导致流动资金借款增加，相应利息支出增加较大；二是因2005年汇率的较大变化，带来汇兑损失增加较大。

（四）对经营成果有重大影响的主要因素

1、2004年新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品出口退税率下降

公司新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品，1999年9月起至2003年3月，出口退税率为13%；自2003年4月1日至2003年12月31日，出口退税率由13%提高到17%；自2004年度开始，其出口退税率又降到原来的13%。

2004年，相对于执行17%的出口退税率而言，经测算公司该年度因该产品出口退税率下调至13%而增加主营业务成本约784万元。为了平抑出口退税率下降对公司主营业务成本的影响，公司相应采取了提高产品售价、节约生产成本等措施，其中调整产品订单售价的效果在2004年下半年的价格体系中逐渐已经体现出来（因为公司主要实行“定单生产销售”的策略，2004年1—6月份生产销售的产品主要是2003年下半年所接受的订单，其销售价格未能根据出口退税率的下降及时作出调整），新型聚合物系列产品的平均销售单价由2003年的1.78万元/吨上升到2004年的1.89万元/吨。各项措施的综合运用，基本平抑了出口退税率下降对公司经营业绩的影响。从2004年全年的经营业绩看，公司主营业务利润比2003年增加了2,250.92万元，其中新型聚合物系列产品给公司所创造的主营业务利润同比2003年增加了1,632.34万元，占主营业务利润增加额的72.52%。

2004 年以后至今出口退税率没有变化，公司 2005 年、2006 年 1—6 月份不存在出口退税率变化对经营业绩的影响。

2、石蜡等原材料的价格波动

石蜡是日用蜡烛的主要材料，新型聚合物基质复合体烛光材料等产品的重要原材料之一，2003 年、2004 年及 2005 年公司石蜡采购量分别为 5,600 吨、7,500 吨和 6,800 吨，采购额在原材料采购总额中所占比例分别为 23.01%、24.64%及 26.02%。近年来，随着石油价格上涨，石蜡价格上涨幅度较大，公司 2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 1-6 月的平均采购价格分别为 3,357 元/吨、3,517 元/吨、4,700 元/吨及 5,980 元/吨，2005 年 7 月开始的石蜡价格大幅度上涨对公司的成本产生较大的突发性不利影响。石蜡价格的持续上涨将导致公司生产成本上升，盈利能力下降。以年耗石蜡 7,000 吨计算，石蜡价格每上涨 1,000 元/吨，将导致公司利润减少约 700 万元。

随着我国成品油定价机制的转变，成品油的价格将充分体现原油价格上涨的因素，对石蜡的成本转嫁压力将会减小；石蜡的出口退税率于 2006 年 1 月 1 日起由 13% 下降为 5%，2006 年 9 月 15 日起再次下降为 0%，进一步减少了国内石化企业出口的利润，从而能够逐渐平抑国内石蜡产品的价格。以公司主要采购品种 58# 石蜡为例，市场价已由 2006 年 1 月份的 6,320 元/吨降至 6 月份的 5,900 元/吨。

3、汇率变动的的影响

公司主要以美元标明合同价格，以美元与境外客户结算，收入 95% 以上来源于境外。人民币汇率变动影响公司出口产品的收益，2005 年 7 月中国人民银行宣布人民币一次性升值及此后的单边趋势，对公司已经签订并正在执行中的下半年订单收入产生直接影响，对利润总额的影响金额达到 427 万元。

从以上分析可见，2004 年度影响公司经营成果的主要是年初开始的出口退税率的下降，但是公司通过迅速调整价格体系和优化成本，利用销售旺季的较大销售份额在全年充分消化了退税因素对上半年销售的影响；2005 年度影响公司经营成果的主要是人民币汇率突然升值和汇率形成机制变化、石蜡价格由于原油价格突然上涨

出现急涨两大突发性因素，由于上述不利因素均发生在 2005 年度中期以后，公司由于经营周期原因，价格调整有所滞后，对全年业绩有一定冲击。

六、公司现金流量分析

公司近三年一期现金流量情况如下：

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	158,728,157.80	354,432,687.50	398,448,518.90	276,544,231.38
收到的税费返还	16,226,596.22	19,822,252.44	44,015,919.51	26,253,161.24
购买商品、接受劳务支付的现金	163,976,116.75	334,567,585.37	340,240,726.25	218,338,938.89
支付的其他与经营活动有关的现金	14,316,084.16	35,254,194.80	36,459,400.24	33,368,247.95
1、经营活动产生的现金流量净额	-18,208,238.00	-24,049,247.95	42,652,837.31	39,199,868.11
2、投资活动产生的现金流量净额	-34,381,608.54	-29,806,933.21	-42,403,213.53	-33,998,534.13
3、筹资活动产生的现金流量净额	17,477,750.19	89,253,089.84	16,108,586.05	10,459,131.32
4、汇率变动对现金的影响	-192,227.97	-513,690.05	-415,693.08	142,090.76
5、现金及现金等价物净增加额	-35,304,324.32	34,883,218.63	15,942,516.75	15,802,556.06

公司近三年一期主营业务收入与销售商品、提供劳务收到的现金基本一致，公司回款状况良好。

2003 年度公司经营现金净流量为 3,919.99 万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金与当期主营业务收入的比率为 99.91%，说明公司生产经营活动中产生的现金流量良好。

2004 年公司经营现金净流量为 4,265.28 万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金与当期主营业务收入的比率为 101.04%，公司生产经营活动中产生现金流量的能力很强。

公司 2005 年度经营活动现金流量净额与 2003 年、2004 年相比，差异较大且首次出现负值，主要原因有两方面：一是由于公司 2005 年末销售商品、提供劳务收到的现金由于应收账款余额增加幅度较大而出现减少，同时购买商品、接受劳务支付的现金由于公司应对石蜡价格的大幅度上涨采取加大预付锁定原料的政策而发生大幅度增加造成；二是由于 2004 年收到的税费返还中包含 1,656 万元 2003 年销售产生的出口退税，造成 2005 年收到的税费返还大大低于 2004 年发生数。公司 2006 年 1-6 月经营活动现金流净额为负值，主要是由于 6 月为公司传统销售旺季的开始，

因此大量销售收入仍然处于回款期，造成应收账款占款较大，现金流入与采购原材料和接受劳务的现金流出不匹配；同时购买原料支付的现金也有所增加。但是随着石蜡价格的回稳和供求关系的改变，预计用于购买原料的预付账款将会逐渐减少。

公司 2005 年度筹资活动产生的现金流量净额为 89,253,089.84 元，比 2003 年、2004 年均的大幅增加。2005 年度借款所收到的现金为 151,750,539.99 元，偿还债务所支付的现金为 58,290,001.00 元，分配股利、利润或偿付利息所支付的现金为 4,207,449.15 元，其中借款所收到的现金大量增加是筹资活动产生的现金流量净额增加的主要原因，而借款增加与 2005 年末应收账款余额、预付账款增加导致流动资金需求加大直接相关。2006 年 1-6 月，筹资活动产生的现金流量净额明显减少，显示公司借款规模得到控制，筹资活动趋于平衡。

七、公司资本性支出的分析

（一）公司近三年一期重大的资本性支出情况

2003 年，公司投资活动产生的现金流出量为 34,143,127.08 元。其中，当期支付金王工业园工程款（包括厂房、研发中心等）16,006,121.44 元，购买生产设备 12,616,754.20 元，购买办公设备、运输设备等 3,556,642.54 元，上述项目合计支付现金 32,180,518.18 元，占当年投资活动产生的现金流量的 94.25%。

2004 年，公司投资活动产生的现金流出量为 42,522,805.08 元。其中，当期支付金王工业园二期工程款（包括厂房、研发中心等）18,965,469.11 元，购买生产设备 13,914,711.53 元，购买办公设备、运输设备等 2,830,176.14 元，上述项目合计支付现金 35,710,356.78 元，占当年投资活动产生的现金流量的 83.98%。

2005 年，公司投资活动产生的现金流出量为 30,395,651.61 元。其中，购建固定资产所支付的现金为 9,808,883.76 元；购建无形资产所支付的现金 2,468,916.54 元；支付康帕斯金王(青岛)制造有限公司投资款 6,041,845.00 元；支付 CANDLE WORKS 投资款 8,198,500.00 元，上述项目合计支付现金 26,518,145.33 元，占当年投资活动产生的现金流量的 87.24%。

2006年1-6月，公司投资活动产生的现金流出量为34,987,419.72元。其中，购建固定资产所支付的现金为1,863,475.70元；购建无形资产所支付的现金971,446.25元；支付US Kingking LLC投资款24,091,208.65元；支付CANDLE WORKS投资款3,627,450.00元，上述项目合计支付现金30,553,580.60元，占当年投资活动产生的现金流量的87.33%。

上述近三年一期的固定资产支出，主要用于2001年开始投资建设的国际化、现代化的高新技术工业园区——金王工业园一、二期，并不断引进先进生产设备，加大对科研开发的力度，提升主营业务产品的生产规模，以满足不断增加的销售需要。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求

单位：万元

序号	项目名称	资金需求额
1	年产4,000万件新型聚合物基质复合体烛光系列产品扩建项目	11,886
2	新型环氧树脂复合材料及其制品项目	5,320
3	研究开发中心（含科研设备）	1,800
4	工业园二期——厂房	596
	合计	19,602

八、公司管理层对未来财务状况和盈利能力的讨论分析

本公司主营业务突出，技术实力雄厚，品牌效应明显，销售网络强大，市场占有率稳步提高，发展前景明朗。公司的营业收入主要来自于新型聚合物基质复合体烛光产品、新型环氧树脂产品及其衍生工艺品的销售。公司坚持以技术创新取胜方针，历经多年的开发、积累，逐步形成日渐强大的研发力量，并于2001年被科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”；公司凭借研发优势，及时跟踪国外不同区域、不同消费群体的消费取向与偏好，大大增强了产品设计的针对性和及时性，突出产品的个性化设计，得到了国内外市场的认可和积极回应，本公司的“Kingking”牌工艺蜡烛成为目前国内企业唯一在国际市场形成品牌效应的产品；本公司生产经营的产品品种繁多，随着有秩序地开拓国内外市场，加强国内外销售网络的建设，市场需求层次日渐清晰，主营产品生产趋于合理、标准和规模化；

产量的扩大产生了规模效益，降低了单位固定成本，提高了本公司在国际市场的竞争能力。多年专业经营使公司在品牌、技术、规模、销售等方面建立起竞争优势，对公司的收入和盈利能力形成有力保障。

根据发展规划，公司未来几年拟在现有产品的基础上，结合募集资金的项目投入，加大产品开发和技术改造的力度，以市场需求为导向，积极深化产品结构调整，有步骤的扩大新型聚合物基质复合体蜡制品和新型环氧树脂系列产品的生产规模，加大对上述高附加值产品的投入，力争在 2009 年实现“三个突破”，即销售收入突破 10 亿元，出口创汇突破 1 亿美元，净利润突破 1 亿元。

公司管理层对影响发行人未来财务状况和盈利能力的主要因素和影响情况，简要分析如下：

（一）发行人有效供给能力与市场需求的对接

公司借助自主研发的新型材料和先进生产工艺，在工艺蜡烛领域以产品差异化和成本优势取得了相当的竞争优势，产品需求一直保持良好的增长势头。但由于产能限制和外部市场环境的短期波动影响，公司尚未充分享受上述竞争优势带来的市场回报。

为此，公司将一方面根据市场需求的变化和自身的发展规划进行产能建设，另一方面通过创新推动的产品结构调整提高产品的单位价格和毛利率，逐步实现公司自身有效供给能力（包括数量上和品质上）与市场潜在需求的对接，充分发挥产品差异化和成本优势，推动公司销售收入持续增长。募集资金项目的投入将会很大程度上提高公司的有效供给能力，消除制约公司快速发展的“瓶颈”。

（二）业务规模增长与管理能力提高

截至目前，公司工艺蜡烛及相关工艺制品的销售收入占全球市场份额仅约 5%。虽然销售规模和资产规模在国内乃至亚洲地区位居领先地位，但是与欧美主要厂商相比仍然有明显的差距。销售规模的增长速度将直接影响公司在国际竞争中的市场地位，而销售收入的增长必须依托于生产、销售等多个环节相关的资产规模的提高。一方面，公司的股权融资能力会直接影响资产规模乃至销售规模的增长；另一方面，

公司在业务、资产规模提高的同时进行有效管理的能力，对上述业务规模增长质量具有重大的影响。

公司正在利用长期开拓所取得的市场地位，充分利用市场机会，通过适当的股权融资和财务杠杆作用实现资产规模乃至业务规模的有机增长，同时将进一步参考行业领先企业的管理经验，提高业务和资产管理的能力。

（三）出口贸易环境与市场结构的调整

由于公司产品主要面对欧美市场，因此欧美市场贸易环境和我国出口市场结构的变化都将对公司产生影响。就目前而言，公司将利用 2006 年 10 月 6 日确立的反规避终裁结果，充分发挥公司在新材料蜡烛产品的发明专利及其他技术积累，结合公司产品结构的调整，化被动为主动，进一步扩大对美国市场的产品出口份额及金额。反规避终裁结果提高了中国企业对美国出口烛光制品的门槛，将停止绝大部分中小企业的对美出口途径，而公司一方面可以继续向美国出口不含石蜡的新型材料蜡烛制品，另一方面可以通过境外带料加工等方式为美国客户提供高石蜡含量的日用蜡烛等产品。公司在技术、品牌和渠道等方面的独特优势，可以促进公司产品逐步扩大在出口市场上的份额。

公司在韩国的控股子公司 CANDLE WORKS 和筹建中的 U.S. King King LLC，是公司加快迈向国际化进程的重要举措，意在贴近产品的最终消费者，实现本地化设计、本地化销售和最大程度的本地化生产，满足中高端客户的个性化需求，进行公司客户结构和产品结构的进一步优化。

（四）汇率变动的影响

公司 2005 年业绩受到人民币汇率一次性调整及后续单边趋势的影响较为明显，利润额减少金额约为 427 万元。2006 年，人民币单边升值的趋势仍有可能延续，公司已经较大幅度改变产品定价水平和合同执行的策略，充分考虑汇率变动可能带来的不利影响，将避免由于人民币汇率波动给公司业绩造成过大冲击。

（五）原材料价格上涨的影响

2005 年度，由于原油价格上涨和国内石化产品定价机制等原因，造成公司主要

原材料之一——石蜡的价格出现过快上涨，同时作为替代原料的植物蜡等产品价格也出现一定的涨幅。目前，石蜡市场价格已经回调，预计 2006 年的平均采购价较 2005 年增长的幅度将很小。公司将积极挖潜降耗，提高原材料石蜡的替代比例，从多种途径降低石蜡价格上涨对成本所带来的不利影响。

公司对产品售价的较强议价能力、对高附加值产品结构的合理调整、对成本控制的较高管理水平，能够有力消化目前各种可预见的不利因素影响，继续确保 2006 年的产品综合毛利率维持在 22% 以上。

2006 年 1-6 月，公司实现的产品出口销售金额达到 2,000 万美元，而已经签订协议预计在 7-12 月履行交货的出口金额为 3,800 万美元，预计全年出口销售额将达到 5,800 万美元以上，较 2005 年实现较大幅度增长。

九、公司主要财务优势和困难分析

（一）本公司的主要财务优势

根据近三年一期的财务状况、经营成果及现金流量情况的分析，公司管理层认为公司的财务优势集中体现在以下几个方面：

1、公司主营业务突出，营业收入几乎全部来自于新型聚合物基质复合体工艺制品及其衍生产品的销售；公司近三年扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率平均为 29.47%，主营业务盈利能力较强，说明公司收益质量良好，能够有效支撑公司业务运转。

2、公司流动资产具有较强的变现能力。公司采取稳健的销售信用政策，建立起完善的客户信用等级评价体系及信用保险制度，最大限度降低各种坏账发生的概率；应收账款周转率较高，减少应收账款对营运资金的占用，确保资金的及时回笼。同时，公司实行以销定产的经营策略，主要按照订单进行生产，发生大量产品积压的可能性不大，有效地降低了本公司的经营风险和财务风险。

3、公司产品在国际市场上与国外知名品牌相比，原材料采购价格、生产成本较低，价格优势突出；公司研发水平高，产品开发快，质量好，具有较高的品牌知名度，降低了公司的市场开发成本，提高了公司产品的议价能力。

4、公司享受多种税收优惠政策，给公司的发展提供了更加有利的环境：公司出口产品增值税实行“免、抵、退”政策，增强了公司产品在国际市场上的竞争力；公司作为生产性的外商投资企业，出口产值占总产值的95%以上，按12%的税收优惠政策缴纳企业所得税。

5、本公司与国内外供应商及各商业银行之间建立稳固的合作关系，拥有良好的企业资信。

6、本公司加快推进管理信息化平台建设的进程，目前公司已经将业务流程与财务流程进行整合，建立了全套的ERP系统，适时监控销售、仓储、生产业务发生的全过程，逐步将财务信息与业务实际情况有机结合，形成了完整的财务指标分析体系，以信息化提高财务管理效率。

（二）公司主要财务困难

公司的发展目标是成为结构合理、技术领先、效益显著、成长良好的国际化、现代化大型蜡烛制品生产企业，但目前与国外同行业龙头相比，公司规模需要进一步扩张，而且，公司下一阶段产业化、规模化的发展，都需要较大的资金投入进行产品的开发和技术的升级，如果仅依靠公司自身经营积累以及间接融资，很难及时满足企业的进一步扩张需求，需要通过资本市场提升企业的融资能力。本次股票若能成功发行，可为公司扩大业务规模和技术升级提供宝贵的项目建设资金，将有力地促进公司竞争能力和盈利能力的提升。

第十二节 业务发展目标

一、公司发展规划

(一) 公司发展战略

公司整体的发展目标是：加快建设从新型聚合物原材料的研发、生产到全球产品制造到全球营销网络资源建设为纵向一体的国际化企业。紧紧围绕主业，实施纵向一体的国际化企业战略，进一步细分国际市场，由全球化研发、设计、差异化的制造支撑，在全球建立三个核心基地扩大战略布局，从而掌控上游原材料资源和末端市场网络资源，形成市场细分、优势互补、反应快速、品牌拉动的零距离服务模式；在美国、韩国和中国进行生产资源整合；在美国生产“交货时间短、附加值高、数量少”的产品，在韩国生产以石蜡为主的高附加值的产品，在中国生产以非石蜡为主的新型聚合物产品的全球生产资源整合。强化美、欧、亚三大主要战略市场，使研发、制造、销售与国际接轨，成为在全球具有较大规模和市场影响力的企业之一。

公司根据自身的经营特点，制定了如下的发展战略：

1、进一步巩固在全球行业中的专业化主导地位

面对国际市场对蜡烛制品需求不断扩大的发展势头，公司将立足本行业，在现在和可以预见的未来，将主营业务方向定位于工艺蜡烛及相关工艺制品的研制、设计和开发，不断提高研发与生产活动对市场的反应速度和契合程度，在产品原料、外型设计及产品品质等方面进一步提升专业化水平。同时，公司将根据市场需求变化趋势，扩大与蜡烛相关的烛台、香熏等领域，以产品个性化满足用户的消费要求。

2、继续加大创新投入，持续增强国际领先的研发能力

贯彻“为客户满意而不断创新”的核心价值理念，加快公司自主研发的近 1,000 项专利创新成果的转化，为企业快速发展打开了更加广阔的市场空间。同时，公司将在现有技术积累的基础上，继续致力于新材料的应用开发和新产品的设计开发，强化和提高本公司在设计和生产工艺技术方面的竞争能力，不断推出新的产品系列以满足不同消费者不断变化的需求以占领市场，实现企业健康可持续发展。

3、提升“Kingking”在国际市场的品牌影响力

“Kingking”品牌商标已在国内外 22 个国家和地区进行保护性注册。同时，公司将持续强化自主创新能力，保持研发成果在国际市场上领先水平，并参与国家质量标准的制定与修订，以及实施精细化、标准化的全面服务质量控制体系，在国际市场形成良好的品牌效应和消费者满意的认同感。公司的品牌经营虽已具雏形，今后还要继续深化和强化，进一步发展与全球知名零售企业的合作，提升“Kingking”品牌的国际市场价值。

4、扩展和完善全球销售体系

公司将坚持既定的国际化战略，继续采取差异化和成本领先的市场策略，针对高、中、低价市场采用不同的市场策略和营销模式。公司将继续巩固面向欧美市场的出口优势地位，在不断发展与现有国际知名客户的合作的同时，通过建立全球销售机构和销售合作全球销售网络；积极拓展国内市场，从而进一步优化市场布局，形成适应未来市场竞争要求的全球营销体系。预计到 2008 年，公司将全球 30 个国家建立自己的销售机构。

（二）整体经营目标及主要业务的经营目标

公司股东大会、董事会一致认为，公司应当在保持原有领域内优势的同时，加快建设从新型聚合物原材料的研发、生产到全球产品制造到全球营销网络资源建设为纵向一体的国际化企业。

公司拟在现有资源的基础上，结合募集资金的项目投入，加大产品开发和技术改造的力度，以国际市场需求为导向，整合公司在国际市场的资源，扩大生产规模。有步骤的扩大新型聚合物基质复合蜡制品和新型环氧树脂系列产品的生产规模，加大对上述高附加值产品的投入，力争在 2009 年实现“三个突破”，即销售收入突

破 10 亿元，出口创汇突破 1 亿美元，净利润突破 1 亿元。

（三）具体业务计划

1、产品开发计划

公司将在现有产品的基础上进行深层次的开发，完善和扩充产品型号、系列，提升产品档次，并积极探索新的应用领域，做好产品设计储备。

产品开发设计的主导思想是：公司将在总体稳定的产品系列、型号和品质的前提下，积极拓展市场，加强市场与设计生产的沟通互动；坚决淘汰已不适应市场的产品，积极开发引导市场潮流的新型号和新系列；另一方面以现有产品系列为基础，进行创新性衍生开发，推出与现有产品相关的新产品。公司在新项目、新产品开发上，将采用重效益、上规模的战略发展模式。在全球各地建立销售机构的同时，建立相对应的开发设计机构来引导市场。

2、技术开发与创新计划

瞄准国际市场需求方向，继续加大竞争力强、市场占有率高的产品研发力度和技术储备的创新。这些技术主要包括：新型复合体基质新材料技术在工艺蜡烛制品中的生产应用；新型环氧树脂新材料的生产应用；新材料特性与工艺制品外观设计结合技术的研究与生产应用等。

通过全球研发设计的差异化蜡烛制品，满足消费者需求是本行业生产的核心，新型材料的运用不仅能使工艺蜡制品材料品质得到提升，而且为工艺蜡制品的外观创新设计提供了更多的可能，显著地提高了蜡制品的工艺观赏性，能够更好地满足消费者的审美需求和实用需要。产品多样化也为企业创造出新的利润增长点，带来原有技术条件下无法实现的经济效益。

公司将根据国际市场的需求，对现有的技术研发中心进行改善提升，将公司技术研发中心建设成国际一流的技术开发机构，并积极引进具有国际化经验的高层次研发与设计专业人才，优化研发人员的知识结构与年龄结构；并在增强自身技术开发能力的基础上，积极与其他科研院所进行技术合作，从而加快技术开发进程。

公司将加强技术开发项目的管理，完善技术开发项目的管理制度，加强研发经

费的预算管理，提高技术开发项目决策的科学性。公司将进一步增强技术开发的市場导向和科学论证，有效控制技术开发风险，提高技术开发的成功率，确保技术成果市场化、规模化的成功实施。

3、市场开发与营销网络建设计划

公司目前产品 95%以上出口海外，如何拓展海外市场、加强海外销售网络的建设成为公司发展的重中之重。经过多年的国际市场版图拓展，现已初步在全球建立了三个海外发展中心，形成市场细分、优势互补、反应快速、品牌拉动的零距离服务模式：一是以美国为中心覆盖北美、南美地区，二是以韩国、中国为中心覆盖环亚太地区，另外是以德国为中心逐步推广到欧洲主要发达国家的国际化市场网络。在精心布局全球市场网络下，公司已经在美国、德国、韩国等 12 个国家设立分支机构或区域销售代理，并根据不同的区域市场特点采取研发中心、境外加工贸易工厂、销售中心等多种形式，强化美、欧、亚三大主要战略市场，使研发、制造、销售逐步与国际接轨，迈出了国际化发展模式的重要一步。

目前，在沃尔玛总部美国阿肯色州本顿维尔城筹建的美国金王制造有限公司正在发展成为美洲研发、设计、制造、销售中心，在韩国釜山的制造工厂已成为重要的海外生产加工基地。公司未来三年计划在香港设立采购中心，在德国成立欧洲研发、设计、制造、销售中心，通过与欧美主要国际市场的对接，扩大对欧美国家的出口；同时，公司拟在越南设立新的海外生产基地，整合东南亚地区部分国家在生产方面的优势，强化公司的生产能力和供应灵活性。

4、扩充仓储、物流能力建设计划

公司产能一直不能充分满足客户订单需求，随着研发、销售能力地不断提高，供求矛盾将更加突出，为此在生产能力扩大的同时，加强仓储容量、物流管理等方面的扩展，满足生产和市场需求。公司拟在 2007 年进行金王工业园三期工程的建设，重点加强仓储、物流设施和业务流程的投入，新建自动化立体仓库系统，做到胎膜及成品入库、库内运作、出库和信息处理与信息传递自动化，完成仓储能力最大化、入出库及搬运作业自动化，库存及设备监控管理电脑化，以保证自动仓库系统符合生产要求，达到较高的出入库频率及无误的目标。上述扩建，将使在现有基础上将仓储、物流能力提高 40%，实现以信息化、现代化的仓储物流运作模式与硬件设施

为公司国际市场开发和全球营销网络建设提供有力的保障。

5、人员扩充计划

国际化企业需要国际化人才，完善人才激励和约束机制、改革薪酬制度、提高员工素质和引进适合企业发展的国际化人才是企业发展的重大战略任务。公司将以优厚的条件吸引高水平的国内外人才，不断充实经营管理、技术研发、市场营销等国际化人才。同时，公司以上市为契机，建立“以事业凝聚人、以环境吸引人、以精神鼓舞人、以机制激活人、以前景留住人”的用人机制、改善薪酬制度，确保富有经验和核心竞争力的管理和技术队伍的稳定。公司将为在职员工提供国内外进修培训的机会，形成国内外人才相互交流学习、相互提高的优化环境，逐步形成一个凝聚国内外人才、激励国际化人才的企业软环境，加强后续人才储备，促进企业更快发展，以适应日益激烈的国际市场竞争。

6、再融资计划

公司将以规范的运作、优良的经营业绩和稳定、持续的发展给投资者以信心，保持公司在资本市场上的持续融资功能。在本公司首次股票发行上市两年内，本公司除利用本次发行股票募集资金外，会根据需要通过发行债券、合资合作等方式筹集资金，同时保持与银行的长期友好合作关系，通过申请短期贷款、技改专项贷款等手段筹措资金，以补充拟投资项目的资金缺口。在开发新项目的过程中，若公司在分配利润后仍有充沛的自由现金流，或是有比股票融资更为科学合理的融资渠道，公司将不会盲目地进行股票融资，而是根据财务结构的实际情况科学决策。

7、收购兼并与对外扩充计划

公司将根据未来市场形势的变化和企业发展的需要，通过参股、换股、合资等灵活多样的方式来收购兼并欧美发达国家有品牌、有市场的生产型企业，整合、提升品牌及市场资源后，把生产制造转移到亚洲，从而提高公司产品的附加值及国际市场竞争力。

8、深化改革和组织结构调整的规划

在治理和激励上，本公司将以强化董事会的责任，完善董事会的结构与决策程序为重点，进一步健全公司法人治理结构；继续推进公司劳动、人事制度改革，形

成激励与约束并举的人力资源制度；建立完善的收入分配制度，实现分配过程的公平，使收入分配与员工绩效正相关。在业务经营上，公司将强化在企业战略制定、科研开发、财务控制和营销管理等方面的职能，继续完善产品研发和市场营销的组织模式，加强研发部和市场部人员力量，扩充其职能。同时，围绕总体发展战略，公司将在生产环节强化成本管理和质量监督中心的作用。

9、国际化经营规划

为顺应未来国际工艺蜡烛制品市场的发展趋势，公司将努力推进全球化市场营销网络，在巩固已有国际市场的基础上，公司将通过加大对美国、欧洲销售网络建设的投入，进一步扩大公司在欧美地区的产品市场份额，通过洲际销售中心的设立，“实现三个零距离”——“零距离研发设计、零距离提供服务、零距离销售产品”。并在世界 500 强零售企业总部设立销售办公室，公司现已经在美国沃尔玛总部阿肯色州本顿维尔城总部设立了销售办公室，在宜家采购办公室附近设立了销售办公室，目前正在规划在其它大型零售企业设立相同职能机构，与市场零距离确保直接面对客户，快速及时了解客户需求并反应在产品研发、设计环节，为客户提供高附加值的服务。到 2008 年公司将在 30 个国家建立销售中心及区域总代理，成为掌握全球同行业最大的市场网络资源和较强抗风险能力的公司之一。

二、实现上述业务目标的主要经营理念

依据上述业务目标，鉴于中国工艺蜡烛及相关工艺制品行业相对世界上其他竞争对手所具有的原材料、成本优势和近年来新材料开发形成的技术优势，我们认为该行业将是时尚消费品领域内具有一定市场规模，并且有机会在中国出现全球较大规模和影响力的企业领域之一。

实现上述目标，打通和掌控纵向一体化环节链条，实现囊括研发、制造及末端全球网络销售的国际化发展模式至关重要。要由中国特色单一的生产型企业转变为“国际生产+国际市场”型企业，改变过去单一环节的产品制造模式，掌握对最终消费市场的控制力，以及建立自主运营的国际营销网络，不断扩大战略版图，为股东带来满意的投资回报。

三、拟订上述计划所依据的假设条件

- 1、本公司所遵循的我国有关法律、法规、规章和本公司所在地区的社会经济环境无重大不利变化；
- 2、本公司之生产经营运作未受原材料严重短缺或成本重大变动之不利影响；
- 3、本公司经营业务涉及的信贷利率、纳税基准或税率及外汇汇率将在正常范围内波动；
- 4、本公司拟发行的人民币普通股A股将预期完成；
- 5、无其他不可抗力因素及不可预见因素造成的重大不利影响。

四、实现上述计划将面临的主要困难

- 1、公司规模扩大将会带来资源配置、运营管理和企业文化等多方面的变化，将使公司未来经营面临新的挑战。
- 2、缺乏公司保持快速发展所需的资金来源。目前，公司遇到流动资金不足的问题，流动资金不足使公司不能更大规模地开展业务。如资金得不到充分保障，将影响到上述目标的实施。
- 3、行业内涉及技术更新和产品创新的竞争程度可能会不断加剧，部分潜在竞争对手也正在凭借市场机遇迅速崛起，市场竞争局面的变动将给公司经营带来挑战。
- 4、随着公司的发展，可能出现国际营销、技术创新和资本运营人才短缺的情况。

五、业务发展计划与现有业务的联系

本公司的业务发展计划是以现有业务、现有人才、现有技术为基础而作出的战略规划，以逐步提高专业化水平、实现产品结构的调整、技术水平的提高、市场营销的加强和组织管理的变革等，这些对于现有业务的拓展至关重要。

六、本次募股资金运用对实现上述业务目标的作用

本次募集资金计划的成功实施是实现上述目标和实现公司跨越式发展的重要基础，本公司将通过募集资金的合理运用，使各项计划建设项目处于有序的统筹安排之中，以较低的资金成本保证公司投资计划的顺利完成。本公司将在不影响原有经营状况的前提下实现上述业务目标，提升公司核心竞争力，尽快使公司成为国际上本行业内的具有较大影响力的企业。

目前全球同行业只有 Blyth 和 Yankee 两家公司在美国纽交所上市，公司上市后将成为全球同行业第三家上市公司，有助于大大缩小公司与上述国际一流同行业公司之间的差距，提高企业的国际市场影响力，成为加快公司国际化和实现上述目标的关键。

第十三节 募集资金运用

一、本次发行募集资金的投资计划

根据所处行业发展态势及公司发展战略，按照投资项目由急到缓、由重到轻的次序，本次募股资金拟全部投资于年产 4,000 万件新型聚合物基质复合体烛光系列产品扩建项目、新型环氧树脂复合材料及其制品项目和研究开发中心建设项目，总投资额为 20,276 万元。

若本次股票发行实施后，实际募股资金量超过上述拟投资项目的资金需求，其剩余资金将用于补充公司流动资金；若本次发行实际募股资金量不足于投资上述项目，其资金缺口将由公司通过自筹方式解决。在项目实施当中，资金暂时出现闲置时，本公司将考虑把该项资金运用于国债等短期投资，提高资金短期收益。

二、本次募集资金投资使用计划及审批情况

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	第一年	第二年	项目批文
1	年产 4,000 万件新型聚合物基质复合体烛光系列产品扩建项目	11,886	6,500	5,386	青岛市发展计划委员会青计高技(2003)356号文
2	新型环氧树脂复合材料及其制品项目	5,320	4,562	758	青岛市发展计划委员会青计高技(2003)355号文
3	研究开发中心建设项目	3,070	2,070	-	青岛市发展计划委员会青计高技(2003)357号文
	合计	20,276	13,132	6,144	

若募集资金项目不能满足项目全部资金要求的，将由公司自有资金解决；若募集资金项目超过项目全部资金要求的，将用于补充流动资金。

三、募集资金投资项目与公司目前主营业务之间的关系

本次募集资金投资项目经公司董事会慎重决策，均是针对公司目前发展和持久经营的主要矛盾而进行投入。其中，新型聚合物基质复合体烛光材料项目和新型环氧树脂复合材料项目均是为解决公司目前有效产能不足，特别是旺季产能缺口较大的瓶颈问题，拟生产的产品均为公司目前的主营业务产品，技术先进、工艺成熟，市场需求已经成型，是对公司目前主营业务的延伸，同时由于新的生产线和生产工艺的运用，募集资金项目投产将利于公司主营产品档次结构的优化；而研发中心项目则是在总结公司设立以来研发带动生产销售的成功经验和应对市场对于产品创新的不断提高的要求的情况下，利于强化公司在新型材料领域的技术优势和保持产品设计方面的持续创新能力。

本次募股资金投入后，将对本公司的生产经营和财务状况产生很大影响，具体表现如下：

1、募集资金到位后，公司净资产及每股净资产均将大幅提高，这将进一步壮大公司整体实力，提高竞争力。

2、募集资金到位对产能的提升将会有效的加大公司对产品制造过程的质量和工艺控制能力，有利于在长期提高企业产品品质和外观工艺水平。

3、由于募集资金投资项目需要一定的建设期，在短期内净资产收益率因财务摊薄会有一定程度的降低。从中长期来看，本次募集资金项目均具有较高的投资回报率，随着该等项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有大幅提高，使公司盈利能力不断增强。

4、募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于提高公司的间接融资能力，降低财务风险；同时本次股票溢价发行将大幅增加公司资本公积金，使公司资本结构更加稳健，公司的股本扩张能力进一步增强。

5、本次发行募股资金到位后，公司投资项目所需资金基本得到解决，负债规模在一定时期内不会有大幅增长，因此公司的资本结构将在一定时期内以自有资金为主，借贷资金为辅。

四、募集资金投资项目市场前景及必要性分析

(一) 4000 万件新型聚合物基质复合体烛光材料项目背景及市场分析

从消费总量上来看，目前全球蜡制品的年销售额达 100 多亿美元，且市场消费总量和增长水平相对稳定；其中欧洲市场年销售额在 50 亿美元以上，美国市场销售额在 30 亿美元左右。从消费结构上来看，更美观更环保的新型材料蜡制品的需求正在不断增加，仅美国单一市场 2004 年以新型材料为主的中高档产品的需求就达到 17 亿美元。

在全球蜡烛产品销售稳步增长的同时，中国蜡烛及相关制品出口也凭借手工工艺、价格等方面的优势迅速扩展国际市场，呈现连续高速增长的势头。2002 年-2005 年，全行业出口创汇由 2.85 亿美元增长到 5.45 亿美元，年复合增长率在 25%以上。本公司的销售额占中国出口总金额的比重也不断攀升，目前已经达到 10%左右。

公司的新型聚合物基质复合体烛光制品系公司自行研发并拥有自主知识产权的新型材料产品，在产品性能、品质等方面均达到国际先进水平。由于公司产品在功能上能够完全替代传统蜡烛制品，而在性能上还具有诸多优势，经过多年的市场开拓，市场已经形成了对该产品的高度认同和广泛需求，近三年及一期合计销售额达到 62,259.25 万元。公司 2002 年度至 2004 年度新型聚合物产品的年产能分别为 1,660.00 万件、3,000.00 万件、4,320.00 万件，环比增长幅度为 80.72%和 44.00%，而同期销售额增长率分别为 55.61%和 54.42%，完全及时消化了公司不断扩大的产能供应。2005 年度，面对汇率升值和原材料价格过度上涨的影响，为确保增长质量和长远发展后劲，公司主动控制了市场营销的力度和产能的增长，但新型聚合物产品销售额仍然稳中有升。2006 年 1-6 月，在价格调整和产品结构调整的双重努力下，新型聚合物产品毛利率稳步提升，并实现销售收入 9,982.93 万元，明显高于以前年度同期销售收入，根据公司产品销售的季节性分布特点，可以预计全年该产品的销售收入将实现同比的大幅度提高，继续呈现不断攀升的增长势头。

由于公司的主要客户为沃尔玛、家乐福、宜家、麦德龙和屈臣氏等国际知名零售企业，单一客户的采购能力很强。以美国市场为例，美国明特国际有限公司关于美国蜡烛市场的行业研究报告显示，2003 年度通过超级市场门店实现的蜡烛及相关

制品销售额达到总销售额的 30%以上，销售规模达到 7 亿美元。随着上述零售业企业门店数量的快速增长和销售额的不断攀升，上述企业对公司产品的订单需求也将不断增长。以美国沃尔玛为例，2005 年度，沃尔玛为加大针对公司产品的采购力度，根据相关商业政策的需要，开始调整采购方式，由原先的小规模直接采购转变为通过中间商采购，从而为下一步大规模采购做好了准备。

按照每年 300 天、每天 12 小时的较高生产强度计算，近三年的全年达产率分别为 97.52%、99.70%和 96.32%。但是考虑到公司产品销售存在季节性波动，尽管公司已经全力通过合理生产安排对需求进行“削峰平谷”，销售旺季的生产能力仍远远无法满足订单需求。公司不得不被迫放弃金额巨大的客户订单，同时控制参加国外产品展会的频率，适当降低开拓新市场、新客户的力度。2003 年度、2004 年度和 2005 年度，公司放弃的新型聚合物产品订单金额分别达到 4,376.67 万元、5,426.70 万元和 5,633.43 万元。这种局面对公司迅速拓展市场已经造成了一定的限制，不利于公司利用新产品的技术优势迅速占领市场，提高营业收入；不利于公司扩大对主流零售商群体的销售覆盖，降低对主要客户的依赖；不利于公司通过扩大市场份额提高品牌价值，提高产品盈利能力。

公司在国内的竞争对手为大连达伦特等蜡烛出口制造商，但是公司在生产规模、产品档次结构和创新能力等方面与国内厂商相比均具有明显优势，连续 5 年行业出口金额第一和 10%左右的市场占有率充分说明公司的竞争地位。同时，随着国内出口秩序的改善和公司产能的提高，公司积累的技术和市场优势将会进一步显现，在国内市场中的份额还会明显增长；公司国外的主要竞争对手为布雷斯公司和扬基烛业等在蜡烛制品行业浸淫多年的传统厂商，这些公司在品牌和市场占有率方面具有优势，但是公司在产品精细程度、产品价格等方面都显示较强的竞争力，随着公司产能的提高和市场占有率的相应提高，公司将能够在与上述国际知名厂商的竞争中取得更加对等的地位。

2006 年 10 月 6 日，美国商务部公布了针对中国蜡烛制品的反规避反倾销调查的终裁结果，认定任何含有石蜡成分的蜡烛制品均属于反倾销令的适用范畴。公司募集资金项目可以利用植物蜡等其他材料完全替代石蜡的技术优势和专利壁垒，替代原有石蜡蜡烛产品，扩大对美出口份额。

（二）新型环氧树脂复合材料项目背景及市场分析

环氧树脂是一种具有上百年历史的化学产品，由于生产工艺和物理化学属性的差异，目前全世界完成工业化开发的环氧树脂产品有数百种。由于环氧树脂具有力学性能好、粘接性能优异、固化收缩率小、工艺性好及稳定性高等特点，被广泛应用于涂料、电子电气、建筑、粘合剂等领域。随着环氧树脂复合材料的不断发展，该产品不断被运用于新的领域。目前国内 90-95%的环氧树脂均为通用产品，新型、特殊环氧树脂产品比例很低。

新型环氧树脂复合材料项目是在现有技术创新和成熟产品的基础上，进行花艺、烛台和灯饰三大系列产品的生产。

花艺产品是利用新型环氧树脂的高透明性和高稳定性优点，对鲜花等观赏植物进行工艺处理，在外观逼真、造型美观等方面都具备的相当优势，为国外消费者所喜爱。该产品属于我国传统出口产品——特艺品，2002 年出口额达到 20 亿美元，而据预测目前全世界特艺品市场容量超过 200 亿美元。

烛台则是结合公司工艺烛光制品的配套相关工艺制品，兼具蜡烛安放和家居装饰功能。目前全球烛台年需求量不低于 20 亿支。公司的烛台产品除可以与自身产品进行配套销售外，还可以面向国外蜡烛工艺制品生产厂家进行销售。扬基烛业等欧美厂商一直面向东亚市场进行大量的烛台等产品附件的采购，2003 年采购额就达到 2.5 亿元。

灯饰系列产品则是利用新型环氧树脂透明度高、工艺性好和易于加工的特点，进行丰富的造型设计，实现特殊的光影效果。考虑到国内目前灯饰出口总量不低于 10 亿美元，该类产品市场前景可观。

公司凭借销售蜡烛制品过程中的客户反馈和欧美主流市场家居装饰用品市场的需求调查，充分发挥自身技术优势，利用环氧树脂在稳定性、粘接性、工艺加工、固化收缩率等方面的特点，对传统通用环氧树脂进行了再创新，大大改善了环氧树脂材料的外观和工艺加工属性，创造性的将其应用于各类工艺装饰、固定、盛放等用途，形成了新型环氧树脂材料工艺制品，产品造型美观、质地环保、创意新颖，已经形成了规模初具且稳定增长的市场需求，并且由于技术创新垄断，产品附加值

较高，公司产品出口价格也一直保持在较高水平。2003-2004 年度，公司新型环氧树脂制品的销售收入较上年增长比率分别为 297.09%和 86.20%，完全消化了产能快速扩张而新增的供应能力。2005 年度由于公司为应对汇率升值和原材料价格上涨两大突发性不利因素的影响而降低了其他蜡烛制品的营销力度和产能增长，也间接影响到了环氧树脂产品的产能增长和销售增长。2003 年度-2005 年度，公司由于产能限制而放弃的新型环氧树脂产品的订单金额分别达到：715.20 万元、1,082.23 万元和 1,221.38 万元。随着公司对汇率和原材料等不利因素的逐渐消化，该产品的销售有望重现增长。

（三）研发中心项目必要性分析

公司产品出口比例连续多年保持在 95%以上，面临的竞争对手主要是国际上同行业知名厂商。公司管理层深知，创新能力差是以往造成“中国制造”与“日美制造”、“欧洲制造”存在着巨大差距的直接原因，产品档次差距直接导致了市场认可程度和产品售价的差异。

公司一直重视企业研发能力的建设，经过长期积累，形成了具备相当实力的研发技术中心，形成了以新技术为先导，以技术孵化新产品，以新产业推进技术创新的发展模式，技术中心的研究开发颇见成效，取得了大量的专利及非专利技术，并陆续运用于生产，不断推进公司业务的拓展。

2005 年度公司研发中心被评为“山东省级企业技术中心”，公司设立博士后流动站的申请也已进入审批程序。

2004 年公司研发中心燃烧实验室被瑞典宜家指定为亚洲蜡烛采购品质检测中心。2006 年 4 月，国际著名质量检验机构瑞士通用标准行（SGS）与公司签订协议，合作建立蜡烛产品检测实验室。2003-2005 年，公司被美国沃尔玛列入其全球供应商产品适应性评比的前十名企业之一，达到品质测试零缺陷。

目前公司处在快速成长期，在市场和技术的积累中发掘出包括新法合成高品质蜡原料、新材料蜡烛和蜡烛颜色稳定性等多个具备实用价值的技术突破口，需要深层次技术研发活动的跟进以实现经济效益的增长；同时，公司在竞争中日益认识到产品品质档次对于品牌 and 市场的意义，希望通过加大技术和设计的研发力度迅速提升

产品档次，强化产品品牌效应，获得更多的产品附加值。研发能力的提高需要硬件、软件、技术人员和研发体制的多方面结合，具有现代化先进硬件水准和环境的研发中心的建设，将使公司在经营快速扩张的同时的技术研发能力也上一个新的台阶，从而保证公司的发展后劲，形成可持续的发展能力。在公司原有技术中心的基础上，新的研发中心将在材料技术研发、产品外观及包装设计、加工工艺开发实验、产品质量检验和新产品展示等多个方面的能力有明显的增强，并最终体现为公司的产品不断创新和产品结构持续优化。

五、募集资金投资项目情况简介

（一）年产 4,000 万件新型聚合物基质复合体烛光系列产品扩建项目

1、项目立项审批情况

本项目可行性研究报告已经青岛市发展计划委员会以“青计高技（2003）356号”文批准。

2、投资估算情况

（1）项目投资内容

本项目建设内容包括厂房 2 栋、仓库 2 栋、锅炉房、配电室及室外配套工程，总建筑面积为 38,386 平方米，其中厂房为 25,136 平方米，仓库为 12,050 平方米，锅炉房、配电室为 1,200 平方米。同时购置生产及辅助设备 162 台/套，其中进口设备 106 台/套，国内配套设备 56 台/套。

项目总投资 11,886 万元，其中建设投资 10,920 万元，铺底流动资金 966 万元，拟全部以募集资金投入。本项目建设投资估算如下表：

单位：人民币万元

序号	项 目	建筑工程	设备及设备安装工程	其他费用	合计 (万元)	占建设投资 比例 (%)
一	工程及设备费用					
1	建筑工程	4,299			4,299	39.37
2	进口设备		3,595		3,595	32.92
2.1	设备买价		3,494		3,494	32.00
2.2	引进设备从属费		101		101	0.93

2.3	A. 外贸手续费		52	52	0.48
2.4	B. 银行手续费		14	14	0.13
2.5	C. 国内运杂费		35	35	0.32
3	国内设备		537	537	4.91
3.1	国内设备买价		531	531	4.87
3.2	国内设备运杂费		5	5	0.05
4	设备安装费		618	618	5.67
5	室外工程（道路、绿化、管网）	215		215	1.97
	小 计	4,514	4,750	9,264	84.84
二	其他费用				
1	征地费	80 亩		480	4.40
2	勘察设计费			181	1.65
3	海关商检费			22	0.20
4	职工培训费			53	0.48
5	建设单位管理费			139	1.27
6	建筑工程监理费			68	0.62
7	试运转费用			95	0.87
	小 计			1,038	9.50
	第一、二部分费用合计	4,514	4,750	10,302	94.34
三	预备费用			618	5.66
	建设投资合计			10,920	100.00
	铺底流动资金			966	
	总投资			11,886	

其中建筑物部分包括厂房 2 座、仓库 2 座及锅炉房和配电室，具体情况如下表：

工程名称	层数	结构	建筑面积 (m ²)	耐火等级
厂房一	3	排架	12,568	一级
厂房二	3	排架	12,568	一级
仓库一	1	钢结构	6,450	一级
仓库二	1	钢结构	5,600	一级
锅炉房、配电室	1	砖混	1,200	二级
合计	-	-	38,386	-

(2) 本项目固定资产投资与产能配比情况与现有业务配比情况的比较
 本项目固定资产投资情况和现有固定资产投资情况对比如下：

对比项目	募集资金拟投资项目情况	目前经营情况（万元）
------	-------------	------------

计划生产能力	4,000 万件(全部自产)		2,729.49 万件 ³²	
投资额(万元)	11,886		7,725	
成本数据(万元)	面积(台套)	金额	面积(台套)	金额
1、征地	53,336 m ²	480	20,001 m ²	180
2、厂房	25,136 m ²	3,016	16,980 m ²	2,038
3、仓库	12,050 m ²	1,205	5,310 m ²	533
4、配电室	1,200 m ²	78	1,138 m ²	74
5、锅炉房				
6、设备	162 台	4,750	95 台	2,516
7、室外工程(管网、绿化、道路)	—	215	—	134
固定资产投资合计	9,744		5,475	
每万件产能对应固定资产	2.436		2.01	

新型聚合物基质复合体烛光材料的拟投资项目固定资产投资和产能配比，与目前公司经营情况相比，略有差异，具体表现及原因如下：

1、本项目设计产能不考虑外协加工，因而相应扩大固定资产投资。目前公司新型聚合物基质复合体烛光材料产品年生产能力共 4,363 万件，其中 62.56%(约 2,729.49 万件)为公司自行加工，37.44%为外协半成品加工。公司的外协半成品主要由公司严格挑选的外协厂家利用公司提供的以专利技术配方的原料进行生产加工，公司派出工艺技术人员在生产过程中进行全程质量控制，产品经公司质量控制实验室检测合格后，由公司进行组装、包装和销售。拟投资项目建成后，将有效的提高公司自身的生产能力，在多个方面保证公司产品竞争力的提高。一是由于原材料成本在成本构成中比重较大，产能提高后采购规模的扩大将降低成本（设备成本的比重较小，因此固定成本的增加占成本构成的比重并不高，规模采购带来的成本节约能在很大程度上抵消固定资产投资加大带来的成本提升），生产安排的内部化也将降低生产协调的管理成本，并且减少因为委托加工给外协厂家的让利；二是公司可以降低由于外协加工安排造成的交货时间不及时、产品质量不稳定风险，从而提高产能内自动调节迅速满足市场需求变化的能力；三是产能提高后有利于公司提高接单能力，迅速占领已经开拓形成的市场份额，取得行业内的先发优势地位。

2、厂房和仓库的面积、金额增幅均超过了产能的增幅，一方面是公司将提高自产产能的比例，以提高和保证品质，固定资产增加较多；另一方面是公司将自建

³² 由于近年公司产能增长远远无法满足需求增长，因此公司不得不适当加大外协加工比例，目前总产能为 4,363 万件。

仓库以取代原有租赁仓库，所以仓库的投资额增幅较大。

3、设备采购金额的增幅也超过了产能的增幅，主要是由于公司在拟投资项目中将采用技术先进的进口或国产设备，设备的性能和生产品质均将有明显的提升，新设备的采购对应于更加细化的生产工艺流程，为提高和稳定产品质量，美化产品形象提升产品档次起到关键作用，同时也能进一步降低一线工人的劳动强度。公司产品的固定成本虽然会有所上升，但由于加工能力的提高，产品结构将得到明显提升，自产产品中高品质、高附加值、高价格的产品比例将会逐渐提高（公司目前中、高档产品比例约为 40%，募集资金项目投产后中、高档产品比例将提高到 80%以上），从而产品平均价格水平保持稳定甚至略有上升，保证较高水平的毛利率水平。

根据对募集资金项目和公司现有经营情况的综合测算，由于原材料和人工成本在产品成本构成中所占的比重超过 90%，因此拟投资项目固定资产投资而增加折旧费用分摊对未来单位产品总成本的影响幅度在 0.8%—1%左右，对发行人未来的盈利能力不会造成大的冲击。产品结构的提升、规模采购的节约和规模生产带来的成本降低完全可以消化该部分造成的成本上升。

3、项目的产品、技术水平、生产工艺及主要设备

（1）项目的产品及质量标准

本项目产品为新型聚合物基质复合体烛光材料及系列制品，包括自然系列、水果系列、花艺系列、烛光套装系列、其他新型聚合物系列产品等五大类。

国内尚未形成成熟的本行业标准，目前，本公司产品及质量控制标准均为自行制定的企业标准，并已在青岛市技术监督局备案。

（2）项目的技术水平

该项目产品的最大技术优势在于从热力学角度首创性的解决了传统蜡质易结晶和多相组分相分离所引起的透明度低或不透明问题。

由于是高聚合物，该材料比传统石蜡产品在燃烧时间上大大延长，在相同条件下，同等质量的新型聚合物基质复合体烛光产品的燃烧时间是传统石蜡产品的 5 倍以上。

由于传统蜡质熔融粘度低，由烛芯的毛细管吸上来的融蜡量过大，从而使火焰

冒烟。该技术由于选取了复合体适宜的流变剂、助燃剂和聚合物添加剂，适当的降低了蜡质的熔融速率，解决了蜡质不完全氧化而产生的冒烟问题。

新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品从创新的程度和难度看，处于国际先进水平，代表了该领域产品的发展潮流，无论在材质上还是在外形设计上都形成了自己的体系和特色，体现了该产品原料、技术、工艺等方面的创新性。

本项目产品新型聚合物基质复合体烛光材料及其制品于2001年4月通过科技部火炬高技术产业开发中心“高新技术产品”认定；2001年11月，青岛市科技局组织中科院权威专家对该项目进行的科技成果鉴定认为，该项目具有科技创新性，其开发的新型烛光材料的技术与蜡制品的整体工艺均达到国际先进水平。项目的核心技术为本公司独创，经过本公司高新技术产业化推进项目的成功实施，已经十分成熟。本项目的实施将使该技术的应用全面走向规模化。

本项目相关技术已向国家知识产权局申请发明专利6项，其中4项已获授权(专利号：00108477.1, 00111029.2, 00111032.2, 00118421.0)，另外还有上百项外观设计专利，拥有自主知识产权，形成了自己独特的设计风格和设计理念。

(3) 工艺流程

本项目产品中杯装蜡、柱状蜡采用压制生产工艺，灌装蜡、杆蜡、茶蜡采用灌装生产工艺。两种工艺流程简要列示如下：

灌装工艺流程：新型聚合物基质复合体材料的制备与保存 → 化蜡 → 压芯 → 灌装 → 冷却 → 二次灌装并烤平 → 包装

压制工艺流程：新型聚合物基质复合体材料的制备与保存 → 化蜡 → 粉化 → 压制 → 蘸色 → 包装

(4) 主要设备

项目主要设备为灌装工艺（瓶装蜡）生产线、灌装工艺（杯装蜡）生产线、压制工艺（柱状蜡）生产线以及搅拌母釜、子釜、化蜡罐等其他配套设备。购入的设备具有国际先进水平，采用蜡烛灌装、压制生产技术，具有较高的生产率。主要设备及价投资情况如下表所示：

A、灌装工艺（瓶状蜡）生产线

序号	设备名称	型号	单位	数量	价格（元）		产地
					单价	价格	
1	装载转盘		个	2	25,080	50,160	德国
2	压蜡机	PRV16	台	2	520,410	1,040,820	德国
3	穿芯机	WDEH01	台	2	294,690	589,380	德国
4	穿芯机	WKES	台	2	376,200	752,400	德国
5	插芯机	WDES	台	2	564,300	1,128,600	德国
6	装载台	WSST1500	套	2	175,560	351,120	德国
7	冷却输送带	WAB1500/36	条	2	438,900	877,800	德国
8	加热台		套	4	62,700	250,800	德国
9	4色灌装机	WGM-T-1500/4	套	4	231,990	927,960	德国
10	石蜡储存箱		个	16	37,620	601,920	德国
11	灌装机	WGM-10P	套	2	363,660	727,320	德国
12	储存箱		个	2	68,970	137,940	德国
13	下线装置		套	2	150,480	300,960	德国
14	配套输送线		套	2	43,890	87,780	德国
15	配套输送线		套	2	29,700	59,400	青岛
16	制芯机		台	2	36,300	72,600	青岛
17	配电柜		个	2	163,020	326,040	德国
18	4色储存箱		个	4	18,150	72,600	青岛
19	收缩机		台	2	19,800	39,600	青岛
20	封箱机	PRA-05	台	2	18,150	36,300	青岛
	小计			60		8431500	

B、压制工艺（柱状蜡）生产线

序号	设备名称	型号	单位	数量	价格（元）		产地
					单价	价格	
1	吸粉机	MVF II	台	2	491,400	982,800	德国
2	液压蜡机	HPA6-80/250	套	2	1,420,000	2,840,000	德国
3	蘸色机	WTM350/6	套	2	1,125,000	2,250,000	德国
4	包装机	BVM5015	套	2	900,000	1,800,000	德国
5	包装皮带线	12m	条	2	45,000	90,000	青岛
6	蜡烛刻纹设备		套	2	1,390,000	2,780,000	德国
7	加热车		台	2	15,300	30,600	青岛
8	压制蜡配套模具		批	2	104,400	208,800	青岛
	小计			16		10982200	

C、灌装工艺（杯状蜡）生产线

序号	设备名称	型号	单位	数量	价格（元）		产地
					单价	价格	

1	吸粉机	MVF II	台	2	436,800	873,600	德国
2	压蜡机	PRV16	套	2	650,560	1,301,120	德国
3	蘸色机	WTM350/20	套	2	1,041,200	2,082,400	德国
4	包装机	BVM5015	套	2	1,246,400	2,492,800	德国
5	包装皮带线	12m	条	2	40,000	80,000	青岛
6	穿芯机	WDEH12	套	2	334,400	668,800	德国
7	加热车		台	2	13,600	27,200	青岛
8	配套模具		批	2	117,280	234,560	青岛
9	配套模具		套	2	17,024	34,048	德国
10	配套输送带		条	4	18,240	72,960	德国
	小计			22		7,867,488	

D、生产配套设备

设备名称	型号	单位	数量	价格（元）		产地
				单价	价格	
空压机	GA22-10	台	2	150,000	300,000	无锡
储气罐		台	1	19,200	19,200	上海
制冷机组	LSBLG11C2B	套	3	322,000	966,000	大连
制冷机组配套设备		套	3	140,000	420,000	青岛
制蜡粉机	WPP300	台	1	166,000	166,000	德国
制蜡粉机	WPP600	台	1	570,000	570,000	德国
制蜡粉机	WPP800	台	1	640,000	640,000	德国
三口搅拌母釜	K500L	台	5	500,000	2,500,000	德国
三口搅拌子釜	K-200L	台	10	250,000	2,500,000	德国
三口搅拌子釜	K-100L	台	10	200,000	2,000,000	德国
热交换器	WT300	台	1	8,000	8,000	德国
热交换器	WT800	台	2	107,000	214,000	德国
除湿机		台	2	7,100	14,200	青岛
蘸芯机	DPA1	台	1	11,000	11,000	德国
化蜡罐		台	16	27,000	432,000	淄博
化蜡平台及白油罐		套	2	455,000	910,000	青岛
蒸汽燃油锅炉	6吨	台	1	530,000	530,000	青岛
变压器	630KVA	套	2	85,000	170,000	青岛
其它辅助设备					600,000	青岛
小计			64		12,970,400	

4、外部配套条件及原材料供应

(1) 外部配套条件

本项目地处青岛即墨市南部“青岛市环保产业园”，各项基础设施完善，具有

良好的外部配套条件。

给水：项目用水主要是生活、生产用水及其他用水，由青岛市环保产业园自来水管网供给。

排水：项目实行雨、污分流制，雨水经公司已建成的雨水管网排放；公司已建有处理能力达 100 吨/天的污水处理站，可满足项目污水排放需要。

电力：公司生产制造部现有变电站设有 2 台 315KVA 变压器，装机负荷已满，本项目电力需新增变压器。

热力：公司锅炉房现有 2 台出汽量为 2t/h 的锅炉，1 台出汽量为 1t/h 的锅炉，原有建筑物冬季采暖需用蒸汽量约为 4.8t/h，富余蒸汽量不能满足项目冬季采暖用热要求，需增设锅炉。

（2）原材料供应

本项目生产所需原材料、辅助材料主要由国内市场采购供应，植物蜡、部分香精由国外进口，公司已建立了完善的供货渠道，材料供应有保障，其他外协件有玻璃容器和铁制品，由其他公司配套或外购。

5、生产规模与投产计划

项目投产后将形成新增年产 4,000 万件新型聚合物基质复合体烛光材料系列产品的生产能力，由于产品种类繁多，按目前公司生产情况，初步确定生产规模见下表。在实际运营中公司将根据市场需求，从发挥生产线最大生产效能的角度，及时调整产品规格和产量。

产品分类	生产规模（万件）
自然系列烛光产品	1,000
水果系列烛光产品	1,000
花艺系列烛光产品	1,000
烛光礼品套装	200
其他烛光产品	800
合计	4,000

根据目前公司出口销售情况，确定项目生产负荷为：投产第一年（项目建设期

为 16 个月，第一年生产期仅 8 个月)，达到设计能力的 40%，第二年可以达到设计能力的 60%，第三年达到设计生产规模的 80%，第四年达到设计生产规模。

年 份	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010
年产量(万件)	4,200	5,800	6,600	7,400	8,200
比上年增长(万件)	-	1,600	800	800	800
年增长率	-	38.10%	13.79%	12.12%	10.81%

6、环保问题及采取的措施

根据项目生产特点，在项目的运转过程中能对环境造成危害的污染源主要有生活污水和生产车间产生的噪声。

本项目中产生的生活、生产污水不含高污染性的物质，可直接排入污水管网送至污水处理厂处理。对于噪声的处理：所有机电设备均选用低噪音设备，设备安装时进行设备基础减震处理；噪音较大的设备间内，采用吸音效果好的建筑材料以降低噪音。

7、项目选址

本项目建设地址位于本公司生产制造部现有工业园区北侧，新征土地 80 亩，以购买方式取得。园区位于青岛即墨市东南“青岛市环保产业园”内，毗邻烟青一级公路，距青岛流亭机场 25 公里，距离青岛港 50 公里，交通方便。

8、财务效益分析

序号	指标名称	单位	指标	备注	
1	年新增销售收入	万元	23,680.8	达产年	
2	年利润总额	万元	3,842.0	达产年	
3	投资利润率	税前	%	29.45	计算期平均值
		税后	%	25.91	计算期平均值
4	投资财务内部收益率	税前	%	29.00	—
		税后	%	26.17	—
5	财务净现值	税前	万元	21,701.8	Ic=5.76%
		税后	万元	18,784.8	Ic=5.76%
6	投资回收期	税前	年	5.26	含建设期
		税后	年	5.56	含建设期

7	建设期	月	16	—
---	-----	---	----	---

9、项目组织与实施进度情况

本项目需要人员 380 名，其中管理人员 10 名，技术人员 20 人，直接生产工人 350 名。项目管理、技术人员由公司派出，其余人员根据需要向社会公开招聘，择优录用。

本项目目前处于前期准备阶段，已完成规划设计。

(二) 新型环氧树脂复合材料及其制品项目

1、项目立项审批情况

本项目可行性研究报告已经青岛市发展计划委员会以“青计高技（2003）355 号”文批准。

2、投资估算情况

(1) 项目投资内容

本项目建设内容包括建设总建筑面积为 17,068 m²的房屋建筑物，其中 12,568 m²的厂房 1 座，4,500 m²的仓库 1 座；并引进 5 条新型环氧树脂产品生产线，其中新增生产和检测设备共计 42 台（套），形成年产新型环氧树脂工艺品 150 万只的生产能力。

项目总投资 5,320 万元，其中建设投资 5,101 万元，铺底流动资金 219 万元，拟全部以募集资金投入。本项目建设投资估算如下表：

单位：人民币万元

序号	项 目	建筑工程	设备及安装工程	其他费用	合计 (万元)	占建设投资比例 (%)
一	工程及设备费用	2,056	2,506		4,562	89.44%
1	建筑工程	1,958			1,958	38.39%
2	进口设备		1,234		1,234	24.19%
2.1	设备买价		1,199		1,199	23.51%
2.2	引进设备从属费		35		35	0.68%
	A. 外贸手续费		18		18	0.35%

	B. 银行手续费		5		5	0.09%
	C. 国内运杂费		12		12	0.24%
3	国内设备（含运杂费）		946		946	18.55%
	设备买价		937			
	设备运杂费		9			
4	设备安装费		326		326	6.38%
5	室外工程（道路、绿化、管网）	98			98	1.92%
二	其他费用			250	250	4.90%
1	勘察设计费			82	82	1.61%
2	海关商检费			7	7	0.15%
3	职工培训费			21	21	0.41%
4	建设单位管理费			68	68	1.34%
5	建筑工程监理费			21	21	0.40%
6	试运转费用			50	50	0.98%
三	预备费用			289	289	5.66%
	建设投资	2,056	2,506	538	5,101	100.00%
	铺底流动资金				219	
	总投资				5,320	

其中建筑物部分投资主要包括：

工程名称	层数	结构	用地面积(m ²)	建筑面积(m ²)	耐火等级
主厂房	3	排架	9,780	12,568	一级
仓库	1	钢结构	7,600	4,500	一级
合计	-		17,380	17,068	-

(2) 本项目固定资产投资与产能配比情况与现有业务配比情况的比较

公司新型环氧树脂项目的固定资产投资情况和现有投入情况对比如下：

对比项目	募集资金拟投资项目情况		目前经营情况（万元）	
计划生产能力	150 万件		100.7 万件 ³³	
投资额（万元）	5,320		3,820	
成本数据（万元）	面积（台套）	金额	面积（台套）	金额
1、征地	-	-	8,667.1 m ²	78
2、厂房	12,568 m ²	1,508	11,000 m ²	1319
3、仓库	4,500 m ²	450	2,660 m ²	266
4、配电室	-	-	476 m ²	37
5、锅炉房	-	-		

³³ 公司 2005 年总产能为 125.88 万件，由于当年产能与客户需求存在差距，公司在严格控制质量的基础上适当进行委托加工生产。

6、设备	42 台	2,506	30 台	1182
7、室外工程（管网、绿化、道路）	-	98	-	67
固定资产投资合计		4,562		2,949
每万件产能对应的固定资产金额（自产）		30.41		29.28

目前公司的新型环氧树脂项目的生产能力为 125.88 万件，其中约 20%为外协加工。拟投资项目固定资产投资增幅基本与产能增幅匹配，仅有拟投资项目设备投资增幅较大，主要原因：一方面是新进设备的技术水平处于国际领先，能够满足工艺品加工的更为精细和复杂的生产工艺要求，实现更加丰富和多元的产品效果，能够有效提升产品结构，中高档产品的增加将提高产品平均售价；另一方面是公司为进一步完善工艺流程，在拟投资项目投资中加强了设备配备完整程度，设备台套数量有所上升。另外，扩大自产能力能够减少因为外协加工而向外协厂家的让利，降低公司产品的平均成本。

根据对募集资金项目和公司现有经营情况的综合测算，由于原材料和人工成本在产品成本构成中所占的比重达到 90%，因此拟投资项目固定资产投入而增加折旧费用分摊对未来单位产品总成本的影响幅度在 1.5%左右，而本项目产品具有高工艺性、高附加值的特点，加工工艺的提高将有力的增强产品的工艺美观程度，提高中高档次产品的比重，从而提高平均价格，充分消化成本微调的影响，因此对发行人未来的盈利能力不会造成大的冲击。

3、项目的产品、技术水平、生产工艺及主要设备

（1）项目的产品及质量标准

本项目产品包括新型环氧树脂复合材料及以其为主要材料生产的新型灯饰产品、烛台、花艺产品等系列产品，可广泛应用于家居装饰行业。

本公司根据中试及批量生产经验制定的企业技术质量标准（Q/02 JYG002-2002），已在青岛市质量技术监督局备案。

（2）项目的技术水平

本项目从分子结构设计出发，以环氧树脂为基质，配以复合交联剂、改性剂、界面活化剂，解决了复合体材料及其制品制作工艺上的难题，使产品兼具高透明性、高尺寸稳定性和耐环境应力开裂等综合特性，成功地开发出一条制备高性能环氧树脂

脂基复合材料的技术路线及集高艺术品位和实用性于一体的灯饰系列、烛台系列、花艺系列等工艺装饰品。复合材料符合环保要求，本系列产品属无污染产品。

本项目的创新点明显，主要表现在：（1）选用低分子量、低粘度环氧树脂，提高操作特性、便于灌装，对环氧树脂、固化剂和助剂进行有效脱色预处理，确保灌装体的高透明性；（2）采用特定固化剂室温固化，防止花卉受热损坏，避免内应力导致的造型干扰和开裂；（3）在配方中使用适量缓粘剂，确保树脂与玻璃壳体的粘结，提高产品成功率，高于 95%；（4）该项目研制的环氧树脂配方可按特定艺术造型灵活调节。

新型环氧树脂复合材料及其制品系由本公司自行研究开发，2003 年 1 月，青岛市科技局组织中科院权威专家对该项目进行的科技成果鉴定认为，新型环氧树脂复合材料的研制和应用开发属国内首创，其产品在组成、结构等方面都具有独特的优越性，达到国际领先水平；建议进一步优化产品，扩大应用范围，加快规模化和产业化进程。

本项目产品新型环氧树脂复合材料已获国家知识产权局授予国家发明专利（专利申请专利号 ZL02135622.X）；以该新型环氧树脂为主要材料的灯饰产品也已获得实用新型专利（专利号：ZL022894942），并另外，卵形缸、梯形缸、球形缸、方缸等四种灯饰产品已获得国家外观设计专利（专利号：01358493.6、02370589.2、01358497.901358498.7）。

（3）工艺流程

项目主要工艺流程为：分别进行新型环氧树脂 A 组分和 B 组分的制备并定温保存 → 加入新型助剂并使用反应釜合成新型环氧树脂复合材料 → 灌装成形、制造特定品种规格的产品并保温存放 → 包装 → 检验入库。

（4）主要设备

项目主要设备为原料搅拌釜、反应釜、理瓶装置、灯饰产品生产线 1 条、烛台生产线 1 条、花艺产品生产线 3 条、自动灌装系统、检测仪、低温保鲜真空设备、叉车、货架及其他设备共计 42 台（套），购入的设备具有国际先进水平。

序号	设备名称	型号	单位	数量 (台/套)	单价 (万元/台)	合价 (万元)	备注
1	反应釜		台	2	30	60	法国
2	耐压仪		台	3	3	9	上海
3	真空泵		台	3	3	9	上海
4	恒温控制仪		台	1	150	150	青岛
5	原料搅拌釜	1000L	台	5	70	350	法国
6	理瓶装置		套	5	30	150	德国
7	流水线		套	5		448	
7.1	进口设备					429	
7.2	国产设备					19	
8	自动压罐系统		套	5	30	150	德国
9	自动检测仪		台	3	20	60	德国
10	包装设备		台	2	20	40	上海
11	叉车	1T	台	5	14	70	国产
12	货架		套	5	100	500	国产
13	低温保鲜真空设备			2	60	120	国产
14	其他设备（变压器等）			1	20	20	
	合计			42		2136	
	其中：进口设备			20		1199	外汇 144.86 万美元
	国产设备			22		937	
						2136	

其中流水线设备清单包括：

序号	设备名称	型号	产地	数量	单位	单价（元/台）	价格（万元）
1	装载转盘		德国	1	个	15200	1.5
2	装载台	WSST1500	德国	1	套	106400	10.6
3	冷却输送带	WAB1500/36	德国	1	条	266000	26.6
4	灌装机	WGM-T-1500/4	德国	2	套	140600	28.1
5	下线装置		德国	1	套	91200	9.1
6	配套输送线		青岛	1	套	17000	1.7
7	配电柜		德国	1	个	98800	9.9
8	收缩机		青岛	1	台	11000	1.1
9	封箱机	PRA-05	青岛	1	台	10000	1.0
	小计			10			90.0
	其中：进口设备			7			85.8
	国产设备			3			3.8

4、外部配套条件及原材料供应

(1) 外部配套条件

本项目地处青岛即墨市南部“青岛市环保产业园”，各项基础设施完善，具有良好的外部配套条件。

给水：项目用水主要是生活用水、消防用水及其他用水等，日用水量为 5 吨，由青岛环保产业园自来水管网供给。

排水：项目实行雨、污分流制，雨水经公司已建成的雨水管网排放；公司已建有 100 吨每天处理能力的污水处理站，可满足项目污水排放需要。

供电：公司生产事业部现有变电站设有 2 台 315KVA 变压器，装机负荷已满，本项目电力需新增变压器。

(2) 原材料供应

本项目生产过程中需要的主要原材料包括，液体环氧树脂、固化剂和缓粘剂，装饰物、胎膜、包装材料等。目前公司已建立了完善的供货渠道，原材料供应有保障。

5、生产规模与达产计划

根据市场分析，项目投产后形成年产环氧树脂工艺品 150 万只的生产能力，其中：年产灯饰系列产品 30 万只、烛台系列产品 30 万只、花艺系列产品 90 万只。由于上述各类产品品种较多、规格型号复杂且造型各异，因此本产品方案只按标准规格测算，实际生产中将按照订单确定产品型号、规格、造型。产品生产规模方案：

序号	项目	单位	产量	标准规格
1	灯饰系列	万只	30	10cm×10cm×20cm
2	烛台系列	万只	30	10cm×10cm×8cm
3	花艺系列	万只	90	—
合计		万只	150	—

项目投产后，第一年可以达到设计能力 70%，第二年达到设计生产规模，因此初步规划的项目各年生产负荷情况见下表：

年度	生产负荷	产量(万只)	备注
----	------	--------	----

第一年	—	—	建设期
第二年	70%	105	投产年
第二年以后	100%	150	达产年

6、环保问题及采取的措施

根据项目生产特点，在项目的运转过程中能对环境造成危害的污染源主要有生活污水和生产车间产生的噪声。

本项目中产生的生活污水，不含高污染性的物质，可直接排入城市污水管网，由污水管网统一送至污水处理厂处理。在噪声的处理上，所有机电设备均选用低噪音设备，设备安装时进行设备基础减震处理；噪音较大的设备间内，采用吸音效果好的建筑材料以降低噪音。

7、项目选址

本项目选址在位于即墨烟青一级路东的本公司生产制造部工业园区内。本项目所建厂房、仓库用地面积 17,380 m²，为本公司预留用地，不需新征土地。

8、财务效益分析

序号	指标名称		单位	指标	备注
1	年新增销售收入		万元	6,595	达产年
2	年利润总额		万元	1,159.9	达产年
3	投资利润率	税前	%	18.80	计算期平均值
		税后	%	16.55	计算期平均值
4	投资财务内部收益率	税前	%	23.90	—
		税后	%	21.61	—
5	财务净现值	税前	万元	7,217.2	Ic=12%
		税后	万元	6,230.4	Ic=12%
6	投资回收期	税前	年	5.16	含建设期
		税后	年	5.52	含建设期
7	建设期		月	12	—

9、项目组织与实施进度情况

本项目需要人员 146 名，其中管理人员 6 名，直接生产工人 140 名。本项目主要经营管理、技术人员由建设单位派出，其余人员根据需要向社会公开招聘，择优

录用。

本项目目前处于前期准备阶段，已完成规划设计。

（三）研究开发中心建设项目

1、项目立项审批情况

本项目可行性研究报告已经青岛市发展计划委员会以“青计高技（2003）357号”文批准。

2、投资估算情况

项目拟建设具有信息采集、新产品开发、材料研制、工业设计、产品展示等多种功能于一体的现代化综合研发中心1座，总建筑面积7,806 m²。购置实验设备82台（套）。

项目总投资3,070万元，其中项目建设期第一年内完成的工程投资预计1,000万元，由本公司自筹解决，其余资金2,070万元以募股资金投入。如下表：

单位：人民币万元

序号	项目名称	合计（万元）	比重（%）
一	工程造价	2,009	65.46%
1	土建工程	703	22.89%
2	装饰工程	297	9.66%
3	给排水工程	23	0.76%
4	变配电	10	0.33%
5	电气工程	27	0.89%
6	弱电工程(含计算机网络)	47	1.53%
7	火灾报警系统	94	3.05%
8	空调工程	297	9.66%
9	室内装修	468	15.26%
10	绿化工程	19	0.63%
11	场地硬化铺装	17	0.54%
12	亮化工程	8	0.26%
二	其他费用	145	4.71%
1	建设单位管理费(1.5%)	30	0.98%

2	勘察设计费（4%）	80	2.62%
3	监理费（1.7%）	34	1.11%
三	实验设备费	742	24.17%
四	预备费用（6%）	174	5.66%
五	工程建设总投资	3,070	100.00%

项目拟建设具有信息采集、新产品开发、材料研制、工业设计、产品展示等多种功能于一体的现代化综合研发中心 1 座，总建筑面积 7,806m²。购置实验设备 82 台（套）。其中研发中心主体建筑功能分布如下表：

楼层	建筑面积（m ² ）	使用功能
一层	1,770	中央展厅 1 个，展厅 2 间、办公室 4 间、接待室 1 间
二层	1,920	阳光大厅 1 个，展厅 2 间，办公室 2 间、接待室 1 间
三层	1,437	实验室 7 间、办公室 2 间、接待室 1 间
四层	1,437	实验室 7 间、办公室 2 间、接待室 1 间
五层	1,242	会议室 5 间、办公室 5 间、接待室 1 间
合计	7,806	中央展厅 1 个、阳光大厅 1 个、展厅 4 间、办公室 15 间、接待室 5 间、实验室 14 间、会议室 5 间

3、项目的功能、技术水平及主要设备

（1）研发中心的主要功能

市场研究与推广：分析研究国际市场行情，新材料工艺品的流行趋势，上游、下游产品资源现状和目标市场的客户需求。在分析和掌握这些信息的基础上，提供新材料研发路线和新产品设计理念方面的决策建议，并有针对性的向市场推介新产品。

分析测试：通过标准化管理，为产品质检提供可靠的检测数据；剖析新材料，为新材料开发提供数据支持。

新材料开发：包括材料成分分析和结构确定、新材料的合成、新材料理化指标的测试、新材料的应用等。

产品设计及样品制作指导：根据市场和客户的要求，借助媒体、网络，参考国际同行的成功经验，应用新材料，不断开发具有金王特色的时尚工艺品；将产品设计方案转化为现实产品。

技术改造：进行成熟技术的产业化推进及工艺路线的制定，并解决实际生产中遇到的技术问题。

产品质检：对采购的原材料和生产的成品、半成品进行质量检验，落实国家及公司的各项生产质量标准，并将检验结果反馈给技术改造部和分析测试中心，使得公司生产过程中形成一个比较完整的多级质量保证体系。

产品展览：作为企业形象的展示窗口，承担新产品发布、展示的功能。

(2) 研发中心的水平

在国内同行业中属最为领先的水平，具备国际先进水准。项目完成后，预计研发中心将形成 145 人的研发队伍，为公司的技术创新提供强大的支持。

(3) 主要设备

项目主要设备包括单价超过 200 万元的质子光谱分析仪、单价 110 万元的 GC/ms 气/质联用仪，以及其他大型精密仪器，如 GC 气相色谱仪、HPLC 液相色谱仪、ICP/ms ICP/质谱仪、原子吸收仪等大型精密科研仪器 9 台（套），连同旋光仪、阿贝折光仪等其他科研仪器，总计约 82 台（套）。

序号	名称	设备单价（万元）	安装费（万元）	数量	金额（万元）	备注
一	大型精密仪器				649	安装费用按照设备单价的 10% 测算
1	质子光谱分析仪	190	19	1	209	
2	GC/ms 气/质联用仪	100	10	1	110	
3	GC 气相色谱仪	35	3.5	1	38.5	
4	HPLC 液相色谱仪	35	3.5	1	38.5	
5	ICP/ms ICP/质谱仪	120	12	1	132	
6	UV 紫外分光光度计	10	1	1	11	
7	AFS 原子荧光光谱仪	10	1	1	11	
8	红外光谱仪	40	4	1	44	
9	原子吸收	50	5	1	55	
二	普通仪器				93	
1	旋光仪	3.3		2	6.6	
2	纯水器	1.2		3	3.6	
3	阿贝折光仪	4.6		2	9.2	
4	凝固点（冻点）测定仪	0.9		2	1.8	
5	比较测色仪 WSL	2		1	2	

序号	名称	设备单价 (万元)	安装费 (万元)	数量	金额 (万元)	备注
6	开口闪点测定仪	0.8		2	1.6	
7	石油产品色度实验器	0.7		2	1.4	
8	测硫仪 SYD-380B	3		2	6	
9	离心机滴定仪	2.5		2	5	
10	电子天平 (万分之一)	0.9		2	1.8	
11	电位滴定仪	0.6		3	1.8	
12	熔点温度计	2		2	4	
13	毛细管粘度计	1.2		1	1.2	
14	水分快速测定仪	0.6		2	1.2	
15	生物显微镜	3		3	9	
16	密度计	0.2		4	0.8	
17	酸度计	0.1		4	0.4	
18	赛波特比色仪	3		2	6	
19	计算机	0.8		30	24	
20	服务器	2.8		2	5.6	
三	合计			82	742	

4、环保问题及采取的措施

本项目建成使用后主要的污染源为生活垃圾、生活污水和少量实验废气、废液。

生活垃圾，通过每层设清洁专用间、定期对容器存放地点进行消毒处理；生活污水，经污水管网排入污水管道，处理后达标排放；实验废气，经净化后达标排放；实验废液，收集后单独处理。

5、项目建设地点

本项目选址在位于即墨烟青一级路东的本公司生产事业部工业园区内。项目用地面积 8,300 m²，为本公司预留用地，不需新征土地。

6、项目组织与实施进度情况

项目由公司工程部负责建设，投入运营后由研发中心决策委员会管理。

项目工程已于 2003 年 6 月动工，截至 2006 年 6 月 30 日，已投入项目工程款 12,883,467.50 元，完工进度为 55%，土建、局部内装修及给排水等部分已基本完成。

第十四节 发行人的股利分配政策

一、公司股利分配的一般政策

1、根据公司章程（草案）规定，本公司税后利润按下列方式进行分配：

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。

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。

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。

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。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

2、本公司将依照同股同利的原则，按各股东所持股份数分配股利。

3、股利分配采取现金或者股票方式。

4、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

5、本公司的利润分配以会计期间实际实现的可分配利润为计算依据。

6、本公司派发股利时，按有关法律和行政法规代扣股东股利收入的应纳税金。

本次发行后的股利分配政策并无变化。

二、最近三年历次股利分配情况

1、2004年4月18日，经公司2003年年度股东大会审议通过，以2003年12月31日总股本5,236.11万股为基数，每10股送4股，总计派发股票股利2,094.444万元。

2、2005年4月16日，经公司2004年度股东大会审议通过，当年不进行任何形式的股利分配。

3、2006年5月23日，经公司2005年度股东大会审议通过，当年不进行任何形式的股利分配。

上述股利分配符合《公司法》和《公司章程（草案）》的规定。

三、本次发行完成前滚存利润分配政策

根据2005年年度股东大会审议通过的有关滚存利润分配的决议，本次公开发行股票完成后，本公司截至2005年12月31日的未分配利润54,031,517.59元及以后至发行前的滚存利润，由新股发行后在股权登记日登记在册的新老股东共享。

四、本次公开发行后第一个盈利年度股利分配计划

公司本次股票发行完成后的当年不进行股利分配，预计首次股利分配在公开发行股票下一年度进行，具体时间由股东大会决定。

第十五节 其它重要事项

一、信息披露制度

根据《公司法》、《证券法》、《公开发行股票公司信息披露实施细则》、《深圳证券交易所股票上市交易规则》及《深圳证券交易所中小企业板块上市公司特别规定》等法律、法规的要求，本公司建立了完善的信息披露制度，严格按照相关法律法规和公司章程规定履行应尽的职责，保证公司信息披露的及时、准确、合法、真实和完整。

本公司负责信息披露和投资者关系的部门为董事会办公室，负责人为董事会秘书黄宝安，对外咨询电话为 0532—85779728，传真为 0532—85718686。

二、重要合同事项

目前本公司正在履行、将要履行的重要合同包括：

（一）借款合同

本公司共签署借款或授信合同 9 份，涉及合同标的额人民币 15,000 万元，港币 1,930 万元，美元 296 万元，具体情况如下表所示：

贷款人	金额 (万元)	期限 (月)	合同借 款日	贷款利率	付息方式	借款用途	担保方式
中国工商银行	¥1000	12	2005.9.30	年 5.58%	利随本清	采购原料	金王集团保证担保
中国银行	¥5000	12	2005.12.26	年 5.022%	按月付息	采购原料	金王轻工保证担保
中国工商银行	¥1000	12	2006.4.20	年 5.58%	利随本清	采购原料	金王集团保证担保
中国农业银行	¥1000	12	2006.4.26	年 5.58%	按月付息	流动资金	金王集团保证担保
青岛市商业银行	¥2000	12	2006.5.10	年 5.91%	按月付息	采购原料	金王集团保证担保

中国工商银行	\$46	3	2006. 6. 23	美元 3 个月 LIBOR 加 1% 年率	按月付息	流动资金	无
中国进出口银行	¥5000	24	2005. 12. 26	年 3. 78%	按季付息	出口卖方信贷	中国银行山东分行担保 ³⁴
汇丰银行上海分行	H\$1930	12	2006. 6. 7	1, 3 或 6 个月 HIBOR 加 1. 5% 年率	每个利息期末支付	—	金王集团保证担保
东亚银行有限公司大连分行	\$250(授信)	3-6	—	美元 1, 3 或 6 个月 LIBOR 加 1. 5% 年率	贷款最终到期日	营运资金	金王集团提供担保

(二) 关联交易合同

本公司目前与关联企业签署的重要合同主要为《租赁合同》、《运输及快递服务协议》，参见本招股说明书第七节之三项下“（一）经常性关联交易”和“（二）偶发性关联交易”。

三、重大诉讼或仲裁事项

1、截止本招股说明书签署日，本公司不存在需要披露的重大诉讼或仲裁事项。公司设立以来涉及的已决诉讼事项情况如下：

2004 年 5 月，现代顾问有限公司（系台湾投资者在萨摩亚注册，以下简称“原告”）以本公司向其出售的茶蜡产品颜色、火焰高度等参数不符合要求为由，对本公司提起违约赔偿诉讼，青岛市中级人民法院（以下简称“青岛中院”）受理此案并进行了开庭审理，于 2005 年 3 月做出一审判决，驳回原告的全部诉讼请求。原告不服一审判决，向山东省高级人民法院（以下简称“山东高院”）提起上诉。2006 年 2 月，山东高院经审理作出终审判决，驳回上诉，维持原判。该判决现已生效。

2、截止本招股说明书签署日，持有本公司 20%以上（含 20%）股份的股东以及本公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员无尚未了结的任何重大诉讼或仲裁事项，也无任何可预见的重大诉讼或仲裁事项。

3、截止本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员无受到刑事起诉的情况，也无任何可预见的受到任何重大刑事起诉的情况。

³⁴ 2003 年 12 月 22 日，本公司、青岛金王工业园有限公司与中国银行山东分行签署《最高额抵押合同》，本公司将 93,856 平方米的土地使用权（即国用 2002 字第 421 号）、21,347.05 平方米的房屋所有权（即房自字 002434 号、青房地权市字第 84257、90682 号），青岛金王工业园有限公司将其 54,110 平方米的土地使用权（即国用 2002 字第 420 号）、7,933.92 平方米的房屋所有权（即房自字第 002435 号），为中国银行山东分行的债权设立抵押担保。

第十六节 董事及各中介机构声明

本公司全体董事声明

本公司全体董事承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司董事会成员：

陈索斌

张建博

宋晓俊

王竹泉

黄宝安

李 萍

崔言民

孙 健

姜 颖

青岛金王应用化学股份有限公司

二〇〇六年 十二月 一 日

本公司全体高级管理人员声明

本公司全体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。

公司高级管理人员：

宋晓俊

黄宝安

崔言民

肖春华

王方勇

青岛金王应用化学股份有限公司

二〇〇六年 十二 月 一 日

本公司全体监事声明

本公司全体监事承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司监事会成员：

牛建强

杨茜

王传磊

青岛金王应用化学股份有限公司

二〇〇六年 十二月 一 日

保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人： 叶欣 丛龙辉

法定代表人： 史洁民

中信万通证券有限责任公司

二〇〇六年十二月一日

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：房立棠、曹均

律师事务所负责人：栾少湖

山东德衡律师事务所

二〇〇六年十二月一日

审计机构声明

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：牟敦潭、李江山

审计机构负责人：王晖

山东汇德会计师事务所有限公司

二〇〇六年十二月一日

验资复核机构声明

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。

经办人员：牟敦潭、李江山

验资复核机构负责人：王晖

山东汇德会计师事务所有限公司

二〇〇六年十二月一日

评估机构声明

本机构及签字注册资产评估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资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，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。

经办注册资产评估师：谭森光、徐德武

单位负责人：高国轩

青岛天和资产评估有限责任公司

二〇〇六年十二月一日

第十七节 备查文件

一、备查文件目录

- 1、发行保荐书
- 2、经注册会计师审验的非经常性损益明细表
- 3、本公司2003年度、2004年度、2005年度及2006年中期的财务报表及山东汇德会计师事务所有限公司出具的《审计报告》
- 4、内部控制审核报告
- 5、法律意见书及律师工作报告
- 6、公司章程（草案）
- 7、中国证监会核准本次发行的文件
- 8、其他与本次发行有关的重要文件

二、查阅联系方式

（一）查阅时间：2006年 11 月 24 日—2006年 12 月 1 日

（二）查阅地点：

- 1、发 行 人： 青岛金王应用化学股份有限公司
住 所： 青岛即墨市青岛环保产业园
电 话： 0532—85779728
联 系 人： 黄宝安、杨茜
- 2、保荐人（主承销商）： 中信万通证券有限责任公司
地 址： 青岛市东海路28号
电 话： 0532-85023857
联 系 人： 叶欣、钱伟

（三）查阅网址：<http://www.cninfo.com.cn>