

# 关于宁波圣莱达电器股份有限公司首次公开发行股票 发行保荐工作报告

平安证券有限责任公司（以下简称“本保荐机构”）接受宁波圣莱达电器股份有限公司（以下简称“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

保荐机构及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

## 一、保荐机构内部审核过程

### （一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并上市项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2009年6月11日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、内部核查部门审核：2009年12月1日至2日，本保荐机构内部核查部门（及人员）对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

3、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2009年12月14日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并上市申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

## （二）立项审核的主要过程

### 1、立项申请时间

2009年6月9日，本保荐机构项目组提交了本项目的立项申请报告。

### 2、立项评估决策机构成员构成

本保荐机构投行事业部立项管理委员会共12人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、徐圣能、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、李鹏。

### 3、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为2009年6月11日。

## （三）项目执行的主要过程

### 1、项目组成员构成

本项目的项目组成员包括：李红星（保荐代表人）、沈璐璐（保荐代表人）、崔浩（项目协办人）、余波、马璨、王伟、杨丽娜。

### 2、进场工作的时间

本项目的进场时间为2007年10月至2009年12月。

### 3、尽职调查的主要过程

#### （1）尽职调查包括以下几个阶段：

初步尽职调查阶段。本项目的初步尽职调查从2007年10月份开始。主要从总体上调查分析发行人是否符合首次公开发行股票并上市的条件。在初步尽职调查的基础上进行项目评估和立项，2007年11月6日，该项目成功预立项。

全面尽职调查阶段。立项后，项目组对该项目进行了详细的尽职调查，从发行人的历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、同业竞争、关联交易、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的情况、公司治理、募集资金运用、风险等各方面对发行人进行全方位的尽职调查，在此基础上形成完整的改制方案。

持续尽职调查阶段。在改制、辅导和尽职推荐阶段，项目组对发行人进行持续动态的尽职调查，进一步完善底稿，形成推荐结论。

#### （2）尽职调查的方法和过程

项目组采取走访访谈、现场查阅、编制清单收集资料等方式对发行人进行全面的尽职调查，主要包括：

①发行人基本情况调查

A、走访工商、税务、质检等有关部门，电话联系部分供应商、销售商，取得发行人基本资料、银行函证、了解合法经营及诚信情况；

B、实地考察发行人的产、供、销业务流程，查阅发行人有关财务制度文件和独立运行情况，取得资产权属证明等。

②业务和技术情况调查

A、了解发行人主营业务、主要产品或服务的用途，发行人及行业经营模式；

B、了解发行人所处行业的现状与发展情况，发行人的行业地位和竞争情况；

C、了解发行人采购模式、主要原材料及其价格变动、采购情况、主要供应商等情况；

D、了解发行人主要产品的生产流程、技术状况、产能产量、相关资产或权利、质量管理、安全管理、环境保护等情况；

E、了解发行人的销售模式、销售情况及变动情况；

F、了解发行人研发体制、研发模式、研发投入和研发成果等情况。

③同业竞争和关联交易情况调查

A、核查并确定关联方及关联方关系；

B、核查控股股东或实际控制人及其控制的企业与发行人是否存在竞争性的业务，未来避免同业竞争的承诺情况；

C、核查关联交易的必要性、合理性、定价公允性及对发行人的影响；

D、核查关联方资金占用的情况、清理过程及未来的避免措施。

④董事、监事、高管与核心技术人员情况调查

A、了解董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的的基本情况；

B、核查董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的任职资格、任免程序、兼职情况、胜任能力等；

C、核查董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份及其他对外投资情况，关注竞业禁止和利益冲突的情况；

D、核查董事、监事、高级管理人员的勤勉尽责和违法违规情况；

E、了解管理团队的形成、合作和文化情况。

⑤组织机构与内部控制情况调查

- A、调查发行人章程内容合规性、制定（修订）的内部审议程序合规性；
- B、调查发行人三会议事规则等内部治理制度的建立健全和规范运作情况；
- C、调查发行人独立董事制度的建立健全和规范运作情况；
- D、调查发行人内部控制制度的健全情况和内部控制的有效性。

⑥财务与会计情况调查

- A、调阅审计报告和财务报告，关注审计意见和重大异常事项；
- B、对财务会计信息的真实性进行分析性复核，对重大变动和异常事项履行必要的调查程序；

- C、分析发行人财务状况；
- D、分析发行人盈利能力及其持续性；
- E、分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；
- F、了解发行人重大资本性支出情况。

⑦战略与规划情况调查

- A、了解发行人的发展战略和经营理念，关注其合理性和可行性；
- B、了解发行人历年发展计划完成情况和各项具体业务的发展目标；
- C、分析发行人募集资金投向与发展战略、发展目标是否一致。

⑧募集资金运用情况调查

- A、核查发行人募集资金项目相关政府审批及内部决策程序的合法合规；
- B、了解和分析发行人募集资金项目在市场、技术、管理、人才等方面的可行性，在募集资金规模、产能扩张、固定资产投资、独立性影响等方面的合理性；
- C、核查发行人建立募集资金专户存储制度的建立情况和运行情况。

⑨风险与其他重要事项情况调查

- A、分析发行人存在的风险因素、以往发生情况、风险控制措施；
- B、核查发行人重大合同是否真实、合法，签署程序是否合规，未来能否有效执行；
- C、核查发行人及持股5%以上股东是否存在重大诉讼和仲裁事项，核查发行人对外担保是否合规、是否履行了内部审批程序和潜在的风险情况；
- D、核查发行人信息披露制度的建立情况，并了解其执行情况；
- E、核查中介机构执业资质和胜任能力；

F、了解发行人的股利分配政策、历史分配情况和未来分配政策。

#### 4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人为李红星和沈璐璐，参与尽职调查工作的开始时间为2007年10月至2009年12月。具体工作过程如下：

本项目保荐代表人李红星参与了初步尽职调查，提出了本项目需要关注的重点问题，对调查中发现的问题进行分析解决；参与了全面尽职调查，制定了本项目的重组和改制方案；本项目保荐代表人李红星和沈璐璐参与了改制、辅导和尽职推荐阶段的尽职调查，对本项目在此期间发现的问题提出了相应的整改意见，并督促落实。

#### （四）内部核查部门审核的主要过程

##### 1、内部核查部门的人员构成

本保荐机构内部核查部门人员共6人，包括秦洪波、龚寒汀、陈华、铁维铭、乔绪升、魏韞新。

##### 2、现场核查次数及工作时间

内部核查部门对本项目现场核查1次，工作时间为2009年12月1日至12月2日。

#### （五）内核小组审核的主要过程

##### 1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2009年12月14日。

##### 2、内核小组成员构成

本公司内核小组成员共15人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、周凌云、张文生、胡晓平、鲍金桥、郭小明。

##### 3、内核小组成员意见

内核小组成员集体会议通过向中国证监会推荐本次圣莱达首次公开发行。

##### 4、内核小组表决结果

参加本次内核会议的人员共8人，内核小组的表决结果为：8票同意、0票反对。本项目获得内核小组的审议通过。

## 二、发行人存在的主要问题及其解决情况

### （一）本项目立项提出的意见及审议情况

按照本保荐机构立项管理的相关办法，本项目经项目所属二级部门执行总经理、事业部区域负责人、质量控制负责人、事业部总经理会签批准。

项目立项时提出的意见主要有：

1、同业竞争问题。发行人股东爱普尔（香港）电器有限公司（以下简称“香港爱普尔”）的全资子公司宁波爱浦尔电器有限公司（以下简称“爱浦尔电器”）和宁波爱普尔温控器有限公司（以下简称“爱普尔温控器”）与发行人之间存在一定的同业竞争和关联交易。

解决方案：股东香港爱普尔需要将所持有的爱浦尔电器和爱普尔温控器的75%股权转让给发行人，彻底解决同业竞争和合并报表范围之外的关联交易问题。

2、发行人生产经营涉及的专利、专利申请权、商标的权利人为发行人实际控制人杨宁恩。

解决方案：实际控制人杨宁恩需要将所有涉及的专利、专利申请权、商标无偿或者象征性价格1元、2元转让给发行人。

### （二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

#### 问题1：向控股股东租赁房屋土地以及资产完整性问题

2006~2008年，发行人及子公司爱浦尔电器、爱普尔温控器生产经营所使用的厂房和办公楼为向发行人控股股东圣利达科技租赁。2006~2008年，发行人向控股股东圣利达科技租赁生产办公用土地及房屋金额如下：

单位：万元

企业名称	2008年度	2007年度	2006年度
圣利达科技	147.6	123	75
合计	147.6	123	75

#### 解决情况：

2008年11月25日，发行人召开董事会，审议通过了购买圣利达科技位于宁波市江北区康庄南路515号的全部房屋建筑物22,720.06平方米及该房屋建

筑物占用范围内的 18,751 平方米的土地使用权。2008 年 11 月 25 日，发行人与圣利达科技签订了相关的《资产转让协议》。经上海东洲资产评估有限公司对上述房屋所有权和土地使用权进行的评估，评估价为 33,106,905.50 元人民币，双方以此价格作为转让价格，价款已支付完毕，相关产权变更已办理完毕。

**问题2：与宁波爱浦尔电器有限公司和宁波爱普尔温控器有限公司的关联交易和同业竞争问题。**

爱浦尔电器成立于 2004 年 11 月 16 日，注册资本 30 万美元，经营范围为电热电器、电机及配件的制造、加工；爱普尔温控器成立于 2006 年 9 月 27 日，注册资本 20 万美元，经营范围为电热电器、电机电器及配件的制造、加工。2007 年 10 月以前，这两家公司均为发行人股东香港爱普尔的全资子公司，与发行人存在关联交易及同业竞争的问题。

**解决情况：**

(1) 2007 年 10 月 9 日，经董事会审议通过，发行人受让股东香港爱普尔的全资子公司爱普尔温控器 75% 的股权。2007 年 10 月 23 日，发行人与香港爱普尔签订《股权转让协议》，按照经上海众华沪银会计师事务所有限公司出具的沪众会字（2007）第 2800 号《审计报告》审计的净资产 215.87 万元作为定价依据，发行人以 161.90 万元的价格受让上述股权。2007 年 10 月 26 日，爱普尔温控器取得宁波市江北区外经贸局北区外审【2007】078 号文件批复同意本次股权转让。

经上海东洲资产评估有限公司评估，以 2007 年 9 月 30 日为评估基准日，爱普尔温控器的净资产评估值为 2,202,789.83 元，此次转让的部分股权对应的净资产评估值为 1,652,092.37 元，本次转让价款 161.90 万元不高于此评估值。

(2) 2007 年 10 月 9 日，经董事会审议通过，发行人受让股东香港爱普尔的全资子公司爱浦尔电器 75% 的股权。2007 年 10 月 23 日，发行人与香港爱普尔签订《股权转让协议》，按照经上海众华沪银会计师事务所有限公司出具的沪众会字（2007）第 2801 号《审计报告》审计的净资产 586.67 万元作为定价依据，发行人以 440 万元的价格受让上述股权。2007 年 10 月 30 日，爱浦尔电器取得宁波市鄞州区外经贸局甬鄞外资【2007】245 号文件批复同意本次股权转让。

经上海东洲资产评估有限公司评估，以 2007 年 9 月 30 日为评估基准日，

爱浦尔电器的净资产评估值为 6,492,861.07 元，此次转让的部分股权对应的净资产评估值为 4,869,195.80 元，本次转让价款 440 万元不高于此评估值。

**问题 3：股份公司设立以前，公司治理结构不够完善、管理水平相对薄弱问题。**

**解决情况：**

2009 年 3 月 31 日，宁波圣莱达电器有限公司整体变更为股份有限公司，建立了股东大会、董事会、监事会、经理层等组织机构。发行人的股东大会由全体股东组成，为发行人最高权力机构。发行人的董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，不少于全体董事的 1/3。发行人的监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名，比例不低于 1/3。发行人经理层由 1 名总经理、1 名财务总监、1 名董事会秘书兼副总经理组成，负责日常生产经营活动。

发行人制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《独立董事制度》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》、《董事会战略委员会工作细则》等，目前，公司的各项规则和制度履行情况良好。

2009 年 11 月 28 日，发行人 2009 年第五次临时股东大会审议通过了发行人上市后适用的《关联交易决策制度（上市后实施）》、《对外担保决策制度（上市后实施）》、《内部审计制度（上市后实施）》、《重大信息内部报告制度（上市后实施）》、《投资者关系管理制度（上市后实施）》、《信息披露管理制度（上市后实施）》、《募集资金使用管理制度（上市后实施）》等内部管理制度，为发行人未来上市之后的规范治理提供了较完备的制度保障。

**（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况**

内部核查部门关注的主要问题如下：

**问题 1：请从产品结构、客户构成、销售渠道、技术水平、知识产权保护、成本等方面进一步说明发行人与英国 STRIX 公司及其在中国子公司、英国 OTTER 公司及其在中国子公司的竞争关系。**

**落实情况：**

英国 STRIX 公司成立于 1981 年，是电热水壶、电热水杯和其它类型电煮水器具用的温控器及耦合器的全球最大生产厂家；思瑞克斯（广州）电器有限公

公司于 1995 年 11 月 9 日在中国设立，是英国 STRIX 公司在中国的全资子公司。英国 OTTER 公司成立于 1946 年，其生产和销售温控器的规模位居世界第二；翱泰温控器（深圳）有限公司成立于 2004 年 6 月，是英国 OTTER 公司在中国的全资子公司。STRIX 公司和 OTTER 公司在英国的总部担负着管理、研发和市场营销等职能，而它们在中国的子公司是其温控器的主要生产基地。

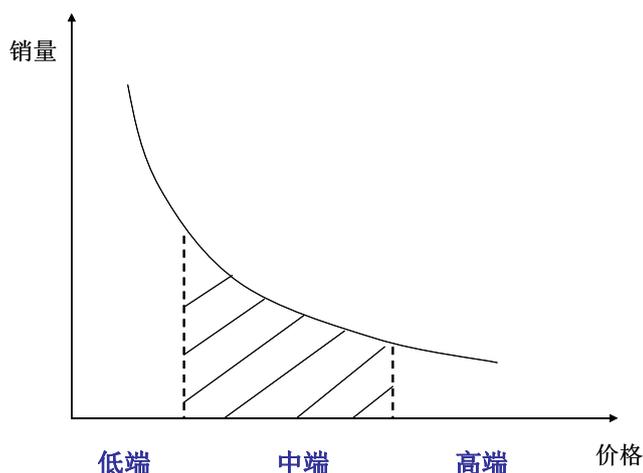
发行人与英国 STRIX 公司及其在中国子公司（以下简称“STRIX 公司及子公司”）、英国 OTTER 公司及其在中国子公司（以下简称“OTTER 公司及子公司”）的竞争关系具体情况如下：

#### ①产品结构

发行人目前的主要产品为温控器和电热水壶，而 STRIX 公司及子公司、OTTER 公司及子公司只生产温控器，并不生产电热水壶产品，因此在电热水壶产品上不存在竞争关系；发行人生产的温控器与 STRIX 公司及子公司、OTTER 公司及子公司的温控器产品功能相似，产品种类相似，因此构成直接竞争。

#### ②客户构成

根据产品品牌及品质差别，电热水壶品牌商大致可以分为以下三类：A、高端客户。全球著名品牌厂商，如特福、西门子、伊莱克斯及飞利浦等属于高端客户，这些客户的产品性能好、售价高，但市场总量相对较小；B、中端客户，主要由各区域性知名品牌厂商产品组成，如国内的美的、新宝、九阳和苏泊尔等，这些客户的产品功能及种类丰富、售价适中，市场容量较大；C、低端客户。除上述之外的其他品牌属于低端客户，产品质量良莠不齐、售价低廉，市场容量最大。其中，中高端市场产品基本均为 360 度旋转式电热水壶，低端市场产品有相当部分为直插式电热水壶。



发行人温控器产品的客户目前主要定位于电热水壶市场中的中端客户，并有少量低端产品销售；而 STRIX 公司及子公司、OTTER 公司及子公司的客户定位于中高端市场，与发行人的目标市场有部分重合。在 2008 年 11 月发行人与英国 STRIX 公司之间知识产权诉讼未结束之前，由于受到诉讼的影响和 STRIX 公司的打压，发行人的温控器市场份额受到一定的挤压。

### ③销售渠道

发行人的销售渠道与 STRIX 公司及子公司、OTTER 公司及子公司的销售渠道是相似的，都是采取直接面对下游厂商的“直销”模式。不同之处在于：发行人的温控器产品一部分用来给“自产”电热水壶配套，通过整机产品实现销售；而 STRIX 公司的子公司、OTTER 公司的子公司通常采取将温控器先销售到香港地区，再从香港重新销回给大陆厂商的“转销”模式。

### ④技术水平

英国 OTTER 公司是全球电热水壶温控器行业的鼻祖，拥有众多专利，其生产的温控器产品是目前世界上质量最高、价格最贵的类别；英国 STRIX 公司是全球温控器行业的领导者，掌握温控器核心技术，技术水平处于国际领先，拥有众多专利；发行人坚持自主创新，自主开发掌握了温控器的核心技术，是国内第一家 360 度底盘加热式温控器发明专利的创立者，发行人目前的技术水平与 STRIX 公司及子公司、OTTER 公司及子公司相当，处于国际领先水平。

不过由于生产自动化水平的差距，STRIX 公司及子公司、OTTER 公司及子公司在生产工艺和一致性上比发行人更先进。

### ⑤知识产权保护

温控器的技术起源于英国，英国 STRIX 公司和英国 OTTER 公司掌握着温控器产品的核心技术并且用专利保护来维护自身的垄断地位，其专利几乎覆盖了产品的各个部位。自从上世纪末开始，英国 STRIX 公司和 OTTER 公司就利用知识产权保护的优势，对中国企业进行打压。

2008 年 11 月，宁波圣利达经过近四年的认真应对，就温控器核心专利的知识产权诉讼，与英国 STRIX 公司成功达成调解。英国 STRIX 公司承诺：“在任何地域内，都不会依据其核心专利，针对宁波圣利达和宁波圣莱达进行投诉或者诉讼”，发行人成为英国 STRIX 公司全球专利的唯一共享者。

#### ⑥成本

英国 STRIX 公司和 OTTER 公司在中国设立生产基地主要是考虑“贴近市场”的因素。STRIX 的中国子公司和 OTTER 的中国子公司只负责温控器的总装，而生产所需的大部分部件是从英国直接进口，使得其温控器的制造成本远高于发行人；另外，STRIX 公司和 OTTER 公司在英国的总部担负着管理、研发和市场营销等职能，由于地处英国，运营成本很高。

**问题 2：**请进一步说明发行人的核心技术及其来源，《调解协议》和《专利实施许可合同》的关于专利许可的相关内容，发行人核心技术与英国 STRIX 公司、英国 OTTER 公司许可发行人使用的专利所对应技术的关系；请对发行人核心技术是否对上述许可协议形成重大依赖发表明确意见。

#### 落实情况：

##### ①核心技术及来源

发行人的核心技术集中在温控器生产领域，全部为自主开发，具体情况如下：

序号	技术名称	技术特点与功能	技术来源
1	互补式安全保护装置技术	将双金属片设置在强热区，且两者距离接近，当水烧干时能迅速切断电源，同时由于两个金属片接近，其之间有互补作用。	自主研发
2	安全电器连接技术	在连接器内部增加了限位结构，此限位结构只有在与干烧保护器配合时限位结构才能打开，使连接器与干烧保护器连接工作，从根本上避免金属件等杂物插入内部造成安全隐患，此外还在连接器内部增加了两条泻水槽，防止连接器在使用过程中积水，导致漏电。	自主研发

3	温度保温技术	在电热水壶底部增加一个温度范围在 80℃~90℃之间的双金属片及电路组件，满足在水烧开后通过此双金属片控制，使水温保持在 80℃~90℃的范围内，解决了电热水壶在长时间放置时造成水温降低现象。	自主研发
4	一次性防干烧技术	使用一次性防干烧可以有效防止无水状态双金属片反复动作，从而提高保护器的使用寿命和安全性，节约反复加热产生的电损耗。	自主研发
5	后通连接技术	在干烧保护器内部两个触点间增加一个结构，使温控器接触环和连接器触片连接时产生的放电打火现象移到干烧保护器内部的触点之间，从而提高了干烧保护器与连接器之间的连接次数。	自主研发
6	含突跳装置的电器连接技术	在连接器内部增加一个结构，使干烧保护器与连接器配合时，干烧保护器导电环与连接器铜片完全连接后，连接器内部突跳装置动作后接触通电，避免保护器导电环与连接器触片接触过程中产生的拉弧现象，保证安全提高使用寿命。	自主研发
7	直立式双金属片沸腾器控制技术	采用直立式结构，可有效的避免蒸汽产生的水珠滞留在双金属片表面，防止双金属片功能失效。	自主研发
8	互补式防干烧保护技术	在电热板与干烧保护器之间增加了一个导热结构，使电热板周围产生的温度能够通过导热结构均匀的传到两个双金属表面，避免双金属片只对电热板表面小范围控温的缺点，达到了大面积控温的目的。	自主研发
9	防泄露密封结构	密封件结构由内外密封圈和上下两层支撑环组成，内层密封圈与金属加热盘相结合，外层密封圈与壶体壁弹性密封，同时支撑环与壶体材料一致，热胀冷缩一致，不会引发壶体变形挤压硅橡胶密封圈而产生老化粘问题。	自主研发

## ②发行人核心技术与许可使用技术的关系

A、2008 年 11 月，发行人与英国 STRIX 公司就知识产权纠纷达成调解，并签署了调解协议，具体内容如下：“施特里克斯公司许可圣利达公司包括宁波圣莱达电器有限公司，使用 ZL95194418.5 号专利及其分案 ZL00103897.4 号和 ZL200310124536.6 号专利，并向国家知识产权局办理许可备案手续，许可期间直至前述专利失效为止。”；“施特里克斯公司承诺，在任何地域内，都不会依据 ZL95194418.5 号专利及其分案 ZL00103897.4 号和 ZL200310124536.6 号专利以及其它同族专利，针对圣利达公司包括宁波圣莱达电器有限公司进行投诉或者

诉讼”。

英国 STRIX 公司许可使用的专利与发行人技术的对应关系如下：

公司名称	专利名称	实现功能	技术特点与区别
发行人	ZL03231327.6 Nr20320019.5（德国专利）	防烧干功能	将双金属片设置在强热区，且两者距离接近，当水烧干时能迅速切断电源，同时由于两个金属片接近，其之间有互补作用。
英国 STRIX 公司	ZL95194418.5 号专利及其分案 ZL00103897.4 号和 ZL200310124536.6 号	防烧干功能	采用两个双金属片隔开很大距离，贴近中热区，在水烧干的过程中能迅速的切断电源从而达到安全保护，但是没有互补作用。

B、2009 年 1 月 15 日，英国 OTTER 公司与宁波圣莱达、宁波圣利达签订《专利实施许可合同》，许可发行人使用其 98811836.X 及 200310119952.7 发明专利，具体内容如下：“通常情形下，许可方在容器零售价的 3%-5%基础上收取许可费；不过，考虑到许可方与被许可方之间的良好关系，被许可方应参照上条标准，按以下销售额每年提前向许可方支付许可费：①销售 0 至 1,500,000 个使用系统的容器时，每个许可年限支付许可费人民币 30 万元；②销售 1,500,001 至 3,000,000 个使用系统的容器时，每个许可年限支付许可费人民币 55 万元；③销售 3,000,001 至 5,000,000 个使用系统的容器时，每个许可年限支付许可费人民币 70 万元；④销售使用系统的容器数量超过 5,000,000 个时，每个许可年限支付的许可费数额由各方另行确认”。

英国 OTTER 公司许可发行人使用的专利应用于塑胶电热水壶产品，技术对应关系如下：

公司名称	专利名称	实现功能	技术特点与区别
发行人	ZL200420021222.3	塑胶电热水壶的防渗漏	密封件结构由内外密封圈和上下两层支撑环组成，内层密封圈与金属加热盘相结合，外层密封圈与壶体壁弹性密封，同时支撑环与壶体材料一致，热胀冷缩一致，不会引发壶体变形挤压硅橡胶密封圈而产生老化粘合问题。

英国 OTTER 公司	200310119952.7 号及 98811836.X	塑胶电热水壶的防渗漏	弹性密封圈围绕在加热元件和容器内表面之间的间隙，通过壶体壁下端与挡圈上端将密封圈固定，来起到密封作用。
-------------	------------------------------	------------	-----------------------------------------------------

③英国 STRIX 公司许可发行人使用的专利及其分案可以实现防烧干的功能，发行人的自主专利 ZL03231327.6 同样可以满足这一功能，双方达成调解并签署许可使用协议，使得发行人成为 STRIX 公司的知识产权合作伙伴，避免未来可能产生的纠纷，但在实际生产过程中，发行人仍然使用自主专利的技术，并没有使用上述许可使用的专利技术。

英国 OTTER 公司许可使用的专利应用于所有的塑胶电热水壶产品上，可以实现产品的防渗漏功能，发行人自主专利 ZL200420021222.3 也可以满足这一功能。在目前的经营规模水平下，综合考虑许可使用费用和自主技术制造成本等因素，目前采用许可使用的专利技术。

综上所述，发行人拥有自主核心技术专利，对上述许可使用协议不构成重大依赖。

**问题 3：报告期内，发行人电热水壶的外销比例在 80%左右，请补充说明发行人是否存在汇率波动风险，如果有，请补充说明发行人报告期内的汇兑损益及应对汇率波动风险的措施。**

**落实情况：**

报告期内，发行人出口金额呈明显上升趋势，2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 1-9 月发行人的出口销售收入分别为 5,548.46 万元、8,409.76 万元、9,538.00 万元及 5,692.33 万元。报告期内，随着人民币汇率波动，发行人汇兑净损失亦存在相应变动，2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年 1-9 月发行人的汇兑损益分别为 15.21 万元、53.44 万元、37.79 万元及 8.36 万元。

随着发行人出口产品总量进一步增加，若人民币持续升值，将给发行人带来不利财务影响。人民币汇率波动除了给发行人带来汇兑损失影响之外，主要还会带来以下影响：当人民币贬值时，将更加有利于发行人开拓海外市场，扩大出口；当人民币升值时，发行人产品在国际市场上的价格优势将被削弱，竞争力下降，影响产品对海外市场的销售，从而对发行人的经营业绩产生一定的影响。

针对人民币汇率波动的风险，发行人已经采取以下措施：一方面，发行人通

过加强内部管理来保持成本竞争优势和增加新产品开发速度来提高产品的竞争力，提升盈利能力和抗风险能力；另一方面，发行人将加大与客户的谈判力度，在签订合同时尽可能提早收款日期，加快应收帐款的回笼速度，并且收汇后马上结汇，尽量减少汇兑损失；另外，发行人将加强对国际金融市场汇率变动的分析，及时掌握外汇行情，在必要时，发行人也将在符合国家外汇管理政策的前提下，运用一系列的金融工具来进行保值避险。

#### （四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

**问题 1：请说明在 ODM 模式下电热水壶业务毛利率较高特别是高于大部分 OBM 模式上市公司（除九阳股份外）毛利率的原因。**

##### 落实情况：

发行人专业从事电热水壶用温控器及电热水壶整机的研发、生产和销售，其中电热水壶产品主要向品牌商定制化生产销售，温控器产品主要销售给各电热水壶生产商，在产品结构和经营模式上与国内已上市公司可比性不强。为便于毛利率分析，发行人从行业及主要产品类型等方面选取相对接近的同行业公司九阳股份、美的电器、伊立浦、闽灿坤及德豪润达进行比较分析。发行人电热水壶业务近三年一期毛利率分别为 17.07%、21.79%、25.13%及 32.07%，同行业上市公司毛利率具体数据如下表所示：

公司名称	2008 年	2007 年	2006 年	备注
圣莱达	25.13%	21.79%	17.07%	电热水壶业务
九阳股份	38.14%	36.40%	25.58%	厨房小家电业务
美的电器	19.78%	18.07%	18.05%	电器制造业务
伊立浦	18.24%	19.01%	18.26%	综合业务
闽灿坤	7.99%	6.90%	8.15%	综合业务
德豪润达	13.51%	15.70%	13.31%	厨房家电业务

由于小家电品种繁多，各产品毛利率差异较大，经营模式、产品结构及品牌附加值的不同导致了同行业各企业毛利率有所差异。同行业上市公司中，九阳股份及美的电器近三年的毛利率呈上升趋势，伊立浦与闽灿坤毛利率相对稳定，德豪润达 2008 年毛利率较上年有所下降，整体毛利率波动趋势向上，行业毛利率变化的影响因素主要为原材料采购价格的下降。其中，九阳股份、美的电器等产品主要销售市场在国内，拥有知名的自主品牌及完善的销售渠道优势，产品附加值较高，美的电器业务范围广、产品种类多，综合毛利率低于九阳股份；德

豪润达、闽灿坤及伊立浦等公司产品以海外市场贴牌销售为主，利润空间相对较小。

与同行业上市公司相比，发行人电热水壶业务毛利率目前相对较高，一方面是由产品种类差别引起的毛利率差异；另一方面，企业自身竞争力也是保持高毛利率水平的重要因素，主要体现在以下几个方面：1) 发行人拥有多项自主知识产权的核心技术，在核心零配件生产领域的特殊行业地位为公司提升盈利能力、拓展发展空间奠定了基础；2) 发行人在不断扩大生产规模的同时，每年均大力投入新技术及新产品研发，实施差异化竞争，凭借对市场需求的灵敏度以及持续的新产品开发能力确保了盈利能力的可持续性；3) 发行人强大的自主配套能力以及精细化的成本控制有效保证了利润空间。

与其他同行业公司不同的是，报告期内发行人期间费用主要为管理费用中的科技研发费，因此在保持较高毛利率的同时，发行人每年大力的研发投入也引起了管理费用的较快增长。

**问题2：中端电热水壶的市场竞争非常激烈，发行人无自主品牌，募投产能是否可以完全消化？**

**落实情况：**

(1) 2007年、2008年全球电热水壶产品的市场需求格局如下图所示：

图1：2007年电热水壶市场分布

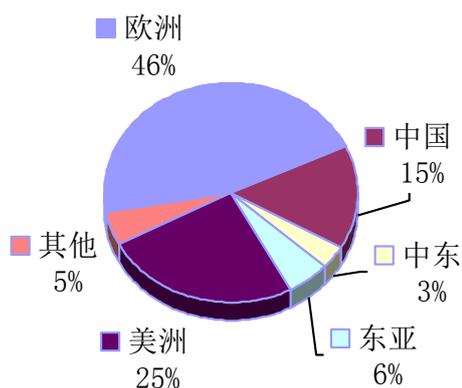
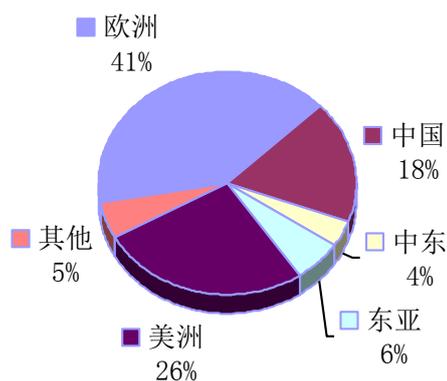


图2：2008年电热水壶市场分布



①目前，整个欧洲区域仍然占据着最大的市场份额，美洲次之。从产品普及率看，电热水壶已经成为欧美发达国家必备的日用产品，其中德国、英国等国家的电热水壶的家庭拥有量已经达到 95%，俄罗斯也有 50%以上的家庭拥有量。同时，电热水壶产品的更新周期很短（通常为 1.5 年-2 年），因此，欧美发达国

家的未来需求主要来自于更新换代需求。这类成熟市场的需求量仍然很大，仅以英国为例，目前英国每年的需求量都稳定在 700 万只以上。

②从增长的趋势看，中国将是增长最快的市场，其次是俄罗斯以及中东和东南亚国家。中国目前仅有 15% 左右的家庭拥有量，目前的需求量在 1500 万只以上，过去几年的需求一直保持在 30% 以上。未来不断提高的家庭拥有量带来的增量需求以外，每年还有大量的更新换代需求量。

根据中国市场调查研究中心的预测数据，2009~2014 年全球电热水壶市场需求将保持 20% 以上的年均增长率，到 2014 年，全球电热水壶产品需求总量将突破 2.3 亿只。

发行人以温控器作为进入水加热生活电器行业的切入点，在公司创始人杨宁恩先生的带领下，多年来一直专注于核心零部件的研发与推广应用。为了更好的深刻理解下游整机厂商在生产工艺、设计性能等方面对温控器的需要，也为了更好的推广公司自主品牌“”温控器的应用和认知度，公司进入了下游整机行业并保持适度规模的发展。

(2) 发行人以温控器作为进入水加热生活电器行业的切入点，为了更好的深刻理解下游整机厂商在生产工艺、设计性能等方面对温控器的需要，也为了更好的推广自主品牌“”温控器的应用和认知度，发行人进入了下游整机行业并保持适度规模的发展。发行人的电热水壶产品定位于市场的中端品牌厂商，提供“定制化生产服务”；未来电热水壶产品的发展秉持稳健、适度规模的理念，维持现有的市场份额。发行人 2009 年电热水壶产品的实际产能为 300 万只/年。目前发行人各生产线已经满负荷生产，但仍然不能满足客户的需要量。

发行人募集资金投资项目之一是电热水壶的扩能，募投达产后产能将达到 600 万只。如果发行人电热水壶产品在全球市场上保持现有 3.3% 的市场占有率，根据中国市场调查研究中心的预测数据测算公司未来的理论产量数据如下：

项目	2010年	2011年	2012年	2013年
全球市场容量	9780	12225	15880	20007
理论销量（万只/年）	322.74	403.43	524.04	660.23
理论产能（万只/年）	300	435	600	600

如公司产能按计划释放，发行人到 2012 年时的产能将会基本消化。

**问题3：截至2009年9月末，发行人负债率仅为19.59%，请分析发行人的融**

资必要性。

**落实情况：**

#### **(1) 资产负债率变化原因分析**

近三年一期，发行人合并口径的资产负债率分别为 55.10%、61.79%、54.79%及 19.59%，其中 2009 年 9 月末资产负债率较上期末下降 35.20 个百分点，负债总额较上期末减少了 6,100.24 万元，降幅为 67.41%，引起负债变动较大的主要原因包括：①受季节性因素影响，当期末应付票据余额较上年末减少 984.93 万元；②应付账款余额较上年末减少 1,684.28 万元，其中主要系发行人当期向控股股东圣利达科技支付了应付房屋土地转让价款 1,492.69 万元；③支付现金股利导致应付股利下降 1,000 万元；④上海雍和支付 2,200 万元拟投资款在当期退回，并向发行人增资，也降低了负债总额。

与其他同行业中小企业相似，发行人目前负债均为流动负债，其中大部分为应付票据、应付账款等具有真实交易背景的负债，资产负债结构会随季节、市场情况变化而变化。一般而言，四季度为发行人生产销售旺季，采购额上升将会引起年末资产负债率有一定幅度上升。

#### **(2) 融资必要性分析**

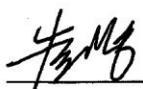
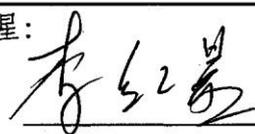
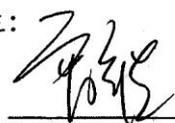
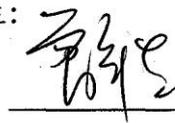
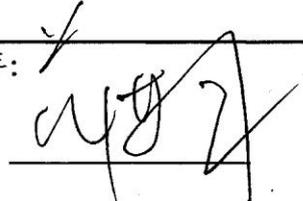
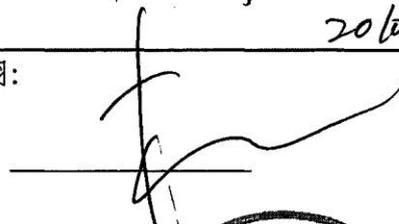
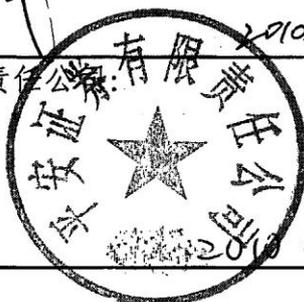
发行人目前的产能利用已经达到饱和状态，所有生产线均满负荷运转，其中：2009 年 1-9 月温控器与电热水壶的实际产能利用率分别为 101.20%与 86.89%。以发行人目前的生产、销售规模，自有资金循环已经可以基本满足经营需要，流动资金并不匮乏。

但为抓住市场机遇、实现更大发展，发行人大规模扩产势在必行，本次募集资金投资项目达产后温控器生产能力将增加约 1.5 倍、电热水壶生产能力增加约 1 倍，项目总投资为 1.954 亿元，需要长期资本的支持，而目前发行人综合银行授信额度仅为 3,300 万元，上述投资资金缺口不是银行融资可以解决的。因此，尽管发行人最近一期资产负债率偏低，但是仍存在着迫切的融资需求。

#### **(五) 与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况**

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查，各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

【此页无正文，为平安证券有限责任公司《关于宁波圣莱达电器股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告》之签字盖章页】

项目协办人签名	崔浩：  2010年8月6日
保荐代表人签名	李红星：  沈璐璐：  2010年8月6日
保荐业务部门负责人签名	曾年生：  2010年8月6日
内核负责人签名	曾年生：  2010年8月6日
保荐业务负责人签名	薛荣年：  2010年8月6日
法定代表人签名	杨宇翔：  2010年8月6日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司  2010年8月6日

