

广东万和新电气股份有限公司

佛山市顺德高新区（容桂）建业中路13号



首次公开发行股票招股意向书

保荐人（主承销商）

中国平安

保险·银行·投资

平安证券有限责任公司

PING AN SECURITIES COMPANY LIMITED

（深圳市福田区金田路大中华国际交易广场8层）

广东万和新电气股份有限公司

首次公开发行股票招股意向书

发行股票类型:	人民币普通股 (A股)
每股面值:	1.00元
发行股数:	不超过 5,000 万股, 不超过发行后总股本的 25%
发行价格:	通过向询价对象询价确定发行价格
预计发行日期:	2011年1月19日
拟申请上市证券交易所:	深圳证券交易所
发行后总股本:	20,000 万股
保荐人 (主承销商):	平安证券有限责任公司
签署日期:	2010年12月26日

本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺:

1. 公司自然人股东卢础其、卢楚隆、卢楚鹏和叶远璋承诺:

自发行人股票上市之日起三十六个月内, 不转让或者委托他人管理所持有的发行人股份, 也不由发行人回购所持有的股份, 所指股份不包括在此期间新增的股份。

自发行人股票上市之日起三十六个月内, 不转让或者委托他人管理所持有的广东万和集团有限公司股权, 也不由广东万和集团有限公司回购所持有的股权, 所指股权不包括在此期间新增的股权。

遵守《公司法》和深圳证券交易所关于上市公司董事、监事与高级管理人员买卖发行人股份行为的相关规定; 在前述规定的承诺期限届满后的董事或高级管理人员任职期内, 每年转让的发行人股份将不超过所持有发行人股份总数的 25%; 自离任六个月内不转让所持有的发行人股份; 并且, 在离任六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售发行人股份数量占所持有发行人股份总数的比例不超过 50%。

2. 公司的法人股东广东万和集团有限公司承诺:

自发行人股票上市之日起三十六个月内, 不转让或者委托他人管理所持有的发行人股份, 也不由发行人回购所持有的股份, 所指股份不包括在此期间新增的股份。

发行人声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证本招股意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对本公司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，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

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

重大事项提示

一、发行前公司滚存未分配利润的安排

根据2010年2月22日公司2009年度股东大会决议，公司本次发行与上市顺利完成，截至2009年底未分配的滚存利润及2010年1月1日以后产生的利润将由新老股东共享。

二、发行前股东自愿锁定股份的承诺

1. 公司自然人股东卢础其、卢楚隆、卢楚鹏和叶远璋承诺：

自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的发行人股份，也不由发行人回购所持有的股份，所指股份不包括在此期间新增的股份。

自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的广东万和集团有限公司股权，也不由广东万和集团有限公司回购所持有的股权，所指股权不包括在此期间新增的股权。

遵守《公司法》和深圳证券交易所关于上市公司董事、监事与高级管理人员买卖发行人股份行为的相关规定；在前述规定的承诺期限届满后的董事或高级管理人员任职期内，每年转让的发行人股份将不超过所持有发行人股份总数的25%；自离任六个月不转让所持有的发行人股份；并且，在离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售发行人股份数量占所持有发行人股份总数的比例不超过50%。

2. 公司的法人股东广东万和集团有限公司承诺：自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的发行人股份，也不由发行人回购所持有的股份。所指股份不包括在此期间新增的股份。

三、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险：

（一）原材料价格波动的风险

公司的主要原材料包括铜材、钢材、铝材等基础原料产品。近年来，该等原

材料的市场价格出现了较大幅度的波动，对公司的采购价格产生了一定的影响，进而影响到公司的成本和利润。虽然公司不断通过材料替代类技改项目的推广、开发附加值更高的新产品、提高产品的品牌溢价能力等措施，降低原材料价格波动对公司利润的影响，并且技改项目的推广和产品结构的调整对报告期内公司盈利水平的提升起到了明显的作用，但2009年以来铜材、铝材等基础原料产品的价格出现从底部逐渐回升的趋势，如果该等原材料价格未来出现较大幅度的上升，可能对公司未来的盈利能力产生一定的影响。

（二）市场竞争加剧的风险

公司主要从事厨卫电器的研发、生产和销售。厨卫电器作为日常消费类电器产品，市场空间较大，但由于进入门槛相对较低，竞争厂商数量较多。除了专业的厨卫电器企业外，近年来国内部分综合性家电企业也陆续进入了厨卫电器市场。另外，国内市场需求的持续增长也吸引了部分国外知名厨卫电器企业进入，进一步加剧了市场竞争。

随着人民生活水平和消费需求的提高，厨卫电器行业的竞争策略已经由单纯的价格竞争上升到营销渠道、研发能力、资金能力、人力资源、上下游产业链资源的获取等更全面、更深层次的综合性竞争。尽管公司在厨卫电器行业尤其是燃气具行业方面处于领先地位，是国内规模最大的专业厨卫电器企业之一，具有较强的研发优势、成本优势、渠道优势和行业地位优势，但仍然面临行业竞争加剧的风险。

（三）汇率风险

报告期内公司的外销收入主要以美元结算。自2005年7月21日起，我国开始实行以市场供求为基础的、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度，之后人民币持续升值。一方面，人民币的持续升值直接影响到公司出口产品的销售价格，使公司出口产品的价格优势被削弱；另一方面，公司面临一定的汇兑损失。近三年一期公司的汇兑损失分别达到612.88万元、940.13万元、58.31万元、114.80万元，汇率的波动将对公司的经营业绩产生一定的影响。

目 录

发行人声明	3
重大事项提示	4
目 录	6
第一节 释 义	10
第二节 概 览	13
一、发行人简介	13
二、发行人控股股东和实际控制人简介	17
三、发行人报告期主要财务数据（合并报表数据）	19
四、本次发行情况	21
五、募集资金运用	21
第三节 本次发行概况	22
一、本次发行基本情况	22
二、本次发行的相关机构	23
三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系	25
四、发行上市的相关重要日期	25
第四节 风险因素	26
一、经营风险	26
二、市场风险	27
三、管理风险	28
四、财务风险	28
五、募集资金投向风险	29
六、汇率风险	30
第五节 发行人基本情况	31
一、发行人概况	31
二、发行人改制情况	31
三、发行人历史沿革及重大资产重组情况	35
四、发行人历次验资情况	59
五、发行人组织结构	60
六、发行人控股、参股公司基本情况	63
七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业	68
八、发行人股本情况	84
九、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会持股或股东数量超过 200 人的情况	86
十、发行人员工及其社会保障情况	86
十一、持有 5%以上股份股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况	87
第六节 业务和技术	89

一、发行人主营业务和主要产品.....	89
二、公司所处行业基本情况.....	90
三、公司在行业中的竞争地位.....	120
四、公司主营业务的具体情况.....	125
五、公司生产经营用主要资产情况.....	149
六、公司业务所需资质（特许经营权）及其获取情况.....	175
七、公司的技术和研发情况.....	175
八、产品质量控制情况.....	187
第七节 同业竞争与关联交易.....	190
一、同业竞争.....	190
二、关联方及关联关系.....	192
三、关联交易.....	196
四、对关联交易决策权力和程序的制度安排.....	210
五、规范关联交易的措施.....	211
六、发行人最近三年及一期关联交易的执行情况.....	212
七、本次募股资金运用涉及的关联交易.....	213
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	214
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介.....	214
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有股份情况.....	220
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况.....	221
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年领取薪酬情况.....	222
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况.....	222
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系.....	223
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的协议、承诺及履行情况.....	223
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	224
九、董事、监事、高级管理人员报告期内变动情况及其原因.....	225
第九节 公司治理.....	226
一、公司治理结构及运行情况.....	226
二、公司近三年一期违法违规情况.....	234
三、公司资金占用和对外担保情况.....	235
四、公司对外投资、担保事项的政策及制度安排和执行情况.....	235
五、公司内部控制制度的自我评估和注册会计师的鉴证意见.....	237
六、投资者权益保护情况.....	237
第十节 财务会计信息.....	239
一、最近三年一期会计报表.....	239
二、注册会计师审计意见.....	245
三、财务报表的编制基础.....	245
四、合并财务报表的范围及变化情况.....	245
五、发行人的会计政策和会计估计变更.....	249
六、主要的会计政策和会计估计.....	249
七、发行人适用的各种税项和税率.....	259

八、注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	260
九、主要资产.....	261
十、主要债项.....	262
十一、所有者权益变动情况.....	264
十二、报告期内现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响.....	266
十三、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	266
十四、主要财务指标.....	267
十五、设立以来的资产评估情况.....	267
十六、历次验资情况.....	268
第十一节 管理层讨论与分析.....	269
一、财务状况分析.....	269
二、盈利能力分析.....	282
三、现金流量分析.....	313
四、资本性支出分析.....	315
五、重大或有事项、期后事项及其他重要事项.....	316
六、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	316
第十二节 募集资金运用.....	318
一、募集资金运用概况.....	318
二、募集资金投资项目与公司发展战略之间的关系.....	319
三、募投项目市场前景分析.....	320
四、募集资金投资项目简介.....	334
五、固定资产大规模增加对公司业务发展和经营成果的影响.....	369
六、募集资金运用对公司业务及财务状况的影响.....	372
第十三节 业务发展目标.....	375
一、发行当年和未来两年的发展规划和目标.....	375
二、拟定上述计划所依据的假设条件和面临的主要困难.....	379
三、本次募集资金运用对实现公司发展规划和目标的作用.....	380
四、确保实现规划和目标采用的方法或途径.....	380
五、发展计划与现有业务的关系.....	380
第十四节 股利分配政策.....	382
一、股利分配政策.....	382
二、报告期内股利分配情况.....	382
三、本次发行完成前滚存利润的分配.....	382
四、本次发行完成后的股利分配政策.....	382
第十五节 其他重要事项.....	384
一、信息披露制度与投资者服务.....	384
二、重要合同.....	385
三、对外担保情况.....	388
四、重大诉讼或仲裁事项.....	388
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	390

第十七节 备查文件	396
一、备查文件目录.....	396
二、备查文件查阅时间.....	396
三、备查文件查阅地址.....	396
附件 发行人及其子公司拥有的专利的情况.....	397

第一节 释义

在本招股意向书中，除非文义另有所指，下列词语或简称具有如下涵义：

一般释义：		
发行人、公司、本公司、股份公司、万和电气	指	广东万和新电气股份有限公司
万和有限	指	广东万和新电气有限公司，系发行人前身
万和集团	指	广东万和集团有限公司，系发行人主发起人暨控股股东
香港万和	指	万和集团香港有限公司
新加坡万和	指	Vanward Enterprises Holding (S) Pte Ltd (音译：万和企业控股(新加坡)私人有限公司)
中山万和	指	中山万和电器有限公司，系发行人控股子公司
万和配件	指	佛山市顺德万和电气配件有限公司，系发行人全资子公司
高明万和	指	佛山市高明万和电气有限公司，系发行人全资子公司
万和国际	指	万和国际(香港)有限公司，系发行人全资子公司
万和电器	指	广东万和电器有限公司，系万和集团控股子公司，已注销
健康电器	指	广东万和健康电器有限公司，系万和集团控股子公司，目前处于清算阶段
卓威电器、卓威木器	指	佛山市顺德区卓威木器有限公司，系万和集团控股子公司，于2010年7月由佛山市顺德区卓威电器有限公司更名而来
德和恒信	指	佛山市顺德区德和恒信投资管理有限公司，系发行人参股公司
宇贸公司	指	宇贸有限公司(香港)
万家乐	指	广东万家乐股份有限公司，或其控股子公司广东万家乐燃气具有限公司
华帝、华帝股份	指	中山华帝燃具股份有限公司
老板、老板电器	指	杭州老板电器股份有限公司
方太、方太厨具	指	宁波方太厨具有限公司
林内	指	上海林内有限公司
能率	指	能率(中国)投资有限公司
《公司章程(草案)》	指	《广东万和新电气股份有限公司章程(草案)》
保荐人(主承销商)	指	平安证券有限责任公司
发行人律师	指	广东信扬律师事务所
中和正信	指	中和正信会计师事务所有限公司
发行人会计师、天健正信	指	天健正信会计师事务所有限公司，2009年9月由天健光华(北京)会计师事务所有限公司与中和正信会计师事务所(除分立加入信永中和的业务部、分支机构外)合并而成
承销团	指	以平安证券有限责任公司为主承销商组成的承销团
本次发行	指	公司首次对社会公众发行5,000万人民币普通股的行为
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
元	指	人民币元

报告期、三年一期、三年又一期	指	2007年、2008年、2009年、2010年1-6月
国家质检总局	指	国家质量监督检验检疫总局
发改委、国家发改委	指	国家发展和改革委员会
《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》
商务部	指	中华人民共和国商务部
专业释义：		
中国 CCC 认证	指	CCC 认证是中国产品强制认证（CHINA COMPULSION CERTIFICATION）的英文缩写。凡列入强制性产品认证目录内的产品，必须经国家指定的认证机构认证合格，取得相关证书并加施认证标志后，方能出厂、进口、销售和在经营服务场所使用
CE 认证	指	法文“Conformité Européene”的缩写，是一种安全认证标志。欧盟市场“CE”标志属强制性认证标志，加贴CE标志的产品表示符合有关欧洲指令规定的主要要求，并用以证实该产品已通过了相应的合格评定程序和/或制造商的合格声明，证明此项产品可在欧洲自由交易
CSA 认证	指	加拿大标准协会对电器、电脑设备等方面的所有类型的产品提供的安全认证
ISO9001	指	国际通用的质量管理体系标准
ISO14001	指	国际环境管理体系标准
OHS18001	指	职业健康安全管理体系
一次能源	指	指在自然界现成存在，可以直接取得且不必改变其基本形态的能源，如煤炭、天然气、地热、水能等
二次能源	指	由一次能源经过加工或转换成另一种形态的能源产品，如电力、焦炭、汽油、柴油、煤气等属于二次能源
新型能源	指	新能源指以新技术为基础，系统开发利用的能源，也指传统能源之外的各种能源形式
热效率值	指	按照《设备热效率计算通则》（GB2588-81）的规定，设备热效率是指热设备为达到特定目的，供给能量利用的有效程度在数量上的表示，它等于有效能量对供给能量的百分数
燃气热水器	指	燃气热水器又称燃气热水炉，它是指以燃气作为燃料，通过燃烧加热方式将热量传递到流经热交换器的冷水中以达到制备热水的目的的一种燃气用具
直排机	指	直排式燃气热水器
烟道机	指	烟道式燃气热水器
强排机	指	强排式燃气热水器
平衡机	指	平衡式燃气热水器
户外机	指	户外式燃气热水器
燃气壁挂炉、燃气两用炉、两用炉、燃气采暖热水炉	指	既能提供采暖用水又能提供卫生热水的一种燃气热水器
沼气热水器	指	沼气热水器是以沼气作为燃料，通过沼气的燃烧产生能量，再把

		能量通过热交换器把冷水转化为热水的一种燃气用具
电热水器	指	利用电加热方法提供生活用热水的热水器
热泵热水器	指	热泵热水器是靠位能拖动迫使热量从低温热源流向高温热源,并用高温热源制备热水的装置(设备),热泵的工作原理与制冷的相同,都是按照卡诺循环工作,只是工作温度的范围不同
太阳能热水器	指	太阳能热水器是利用热量转换装置(真空管或平板集热器)将太阳能转化为热能,并在必要时与辅助热源配合使用,用于加热热水的装置(设备)
厨房烟灶消	指	吸油烟机、燃气灶具、消毒柜
烤箱灶	指	英文名为 GAS OVEN 或 GAS RANGE,为烤箱和灶组合一体的厨房用具
天然气	指	天然气是一种埋藏于地下的可燃性气体,无色无味,主要成分为甲烷。几乎不含硫、粉尘和其他有害物质,燃烧时产生的二氧化碳少于其他化石燃料,造成的温室效应较低
沼气	指	沼气,是各种有机物质在隔绝空气(还原条件),并在适宜的温度、湿度下,经过微生物的发酵作用产生的一种可燃烧气体。沼气的主要成分是甲烷,无色无味,与适量空气混合后即可燃烧
中怡康时代	指	中怡康时代市场研究公司,取向市场研究和家电零售监测,是国内著名和权威的家电市场研究公司
前瞻资讯	指	前瞻资讯有限公司,是中国领先的专业市场研究机构及信息服务提供商
慧聪商情	指	慧聪网系香港上市公司(股票代码 HK08292),国内领先的 B2B 电子商务服务提供商,其信息发布的主要平台包括慧聪商情
四级市场划分	指	一级指直辖市、省会城市和计划单列市等大型城市;二级市场指地级市和发达的县级市;三级市场指县城和发达的乡镇;四级市场指乡镇市场

本招股意向书除特别说明外所有数值保留 2 位小数,若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

第二节 概览

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

一、发行人简介

（一）发行人基本情况

公司名称：广东万和新电气股份有限公司

住 所：佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号

法定代表人：卢础其

注册资本：15,000 万元

经营范围：生产、销售燃气热水器、燃气采暖热水炉、电热水器、燃气灶具、消毒柜、电磁炉、电饭煲、电炒锅、抽油烟机、电开水柜、电开水瓶、空气清新器、脉冲变压器、冰箱除臭器、桑拿浴箱、燃气空调、燃气用具、燃气烤炉、太阳能热水器、太阳能集热器及上述产品的安装、维修和配件销售；经营货物进出口、技术进出口业务。（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）

（二）发行人概述

本公司的前身为成立于 2003 年 12 月 29 日的广东万和新电气有限公司（以下简称“万和有限”）。

万和有限以 2009 年 5 月 31 日经审计净资产 281,391,933.23 元折成股份 15,000 万股，整体变更设立广东万和新电气股份有限公司（以下简称“万和电气”），剩余净资产 131,391,933.23 元列入资本公积。2009 年 8 月 26 日，万和电气在佛山市工商行政管理局登记注册，工商注册号：440681000121667，注册资本为 15,000 万元。法定代表人：卢础其，注册地址：佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号。本次发行前公司股本结构为：

股东名称	股份数（万股）	持股比例（%）
万和集团	7,650.00	51.00
卢础其	3,307.50	22.05
卢楚隆	1,837.50	12.25
卢楚鹏	1,102.50	7.35
叶远璋	1,102.50	7.35
合计	15,000.00	100.00

（三）经营情况

1. 主营业务情况

公司的发展一直围绕厨卫电器主业展开，致力于成为世界级品牌的燃气具专家和最具高效、节能、环保的生活热水系统供应商。围绕“燃气具专家”和“生活热水供应专家”的战略定位，公司专注于以燃气热水器为核心的燃气具业务的发展，并以燃气灶具为基础，向高度相关的吸油烟机、消毒柜等厨电产品领域进行相关多元化延伸。同时，公司在生活热水供应领域积极探索，顺应热水器行业多种能源产品混合/共同发展的趋势，前瞻性的致力于节能型常规能源产品和新能源产品的开发，并已成为能源集成热水系统领域的先行者。

2010年以来公司获得的主要荣誉包括：广东省人民政府颁发的“2008-2009年度广东省百强民营企业（制造业和服务业）”；中国轻工业联合会、中国五金制品协会评选的“2009年度中国轻工业五金行业十强企业”；世界品牌实验室发布的2010年“中国500最具价值品牌排行榜”等等。

2. 行业地位

公司是国内规模最大的专业厨卫电器企业之一，2009年销售规模在厨卫行业专业品牌中居于领先地位。根据中怡康时代的统计，在国内市场上，“万和”品牌的燃气热水器连续六年市场零售量份额排名第一，燃气灶、吸油烟机、消毒柜等产品的市场份额也位居行业前列；在出口方面，根据海关统计数据，公司燃气热水器产品的出口连续排名内资企业前列，燃气烤炉的出口也位居行业前列。公司是中国航天事业合作伙伴，“万和”品牌是由经国家工商总局认定的“中国驰名商标”，“万和”品牌的燃气热水器、燃气灶、电热水器、消毒碗柜被授予“中国名牌”称号。经过多年的发展，万和品牌已成为厨卫电器行业公众认知度与美誉度都较高的主流品牌之一。

3. 竞争优势

公司作为终端消费品供应商，在满足顾客基本价值需求的同时，一直向附加值高的研发和营销环节进行资源倾斜，不断提高研发和营销的能力和水平，形成持续发展的竞争优势。同时，公司作为实施战略聚焦的专业品牌型企业，产品定位于“适宜大众消费的高性价比产品”，技术定位于“节能环保技术的领先者”。目前，公司已在厨卫电器领域建立起了较强的竞争优势，主要体现在：

(1) 成本领先优势

要在提供“适宜大众消费的高性价比产品”的同时保障和提升公司的盈利能力，需要有良好的成本优势做支撑，为此公司从技术研发能力、大规模制造及标准化生产能力和后向一体化能力等方面不断形成自身的竞争优势。

① 技术研发能力

公司是国家级高新技术企业，多次填补国内技术空白。公司一直将技术研发作为持续发展的源动力。截至 2010 年 7 月 28 日，公司及其子公司已拥有 416 项已授权专利。基于较强的研发能力，近几年来公司在新材料替代运用方面获得较大的突破，如研制成功的燃气热水器铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器技术，在保障和部分提升产品性能的同时较大程度地降低了产品生产成本，为公司保持成本优势提供了重要基础。

② 产品结构标准化的能力

燃气具是区域性特征比较明显的产品，各地市场需求的产品在容量、性能、气源上都有差别，需要有较长的产品线方可有效覆盖全国市场或开拓国外市场，而满足上述条件会增加公司产品技术结构的复杂性，导致成本的增加。公司通过新产品研发、技改等多种方式，不断将各类产品结构进行统一和标准化，从而降低了制造难度、提高了生产效率，降低了制造费用。

③ 规模化优势

公司作为厨卫电器领域规模最大的专业化企业之一，大规模制造能力的充分发挥产生了较大的规模效应，为低成本优势奠定了较为坚实的基础。

④ 后向一体化能力

公司采取关键零部件自制的后向一体化战略，对产品的关键零部件（如燃气热水器的燃气比例阀、燃烧器、热交换器等）实现基本自制，并不断扩大核心零

部件自制的范围和比例。目前公司已成为行业内关键零部件自制率最高的企业之一，为公司取得成本领先优势发挥了重要的作用。

(2) 先进产品的研发与推广优势

秉承研发和技术创新的理念，发行人已形成研发并储备数年后领先技术的前瞻性研发格局，促使发行人的产品在节能、低碳环保技术等方面处于行业领先地位，目前发行人在燃气热水器、燃气灶等燃气具产品上保持着国内领先的热效率记录。同时，发行人不断致力于加强技术与顾客需求的结合，从而形成差异化竞争优势，获得新产品市场定价的权利，如发行人生产的冷凝式燃气热水器、内燃火式燃气灶等，凭借产品的差异化特征和有力的市场推广迅速形成销售，成为公司重要的利润来源。

(3) 行业领先的营销优势

作为自有品牌运营商，发行人一直致力于追求高水平的营销能力。目前，公司在营销能力方面已形成了如下竞争优势：

① 渠道覆盖及渠道主推优势

近几年，发行人加大了销售渠道的拓展力度，不断加强渠道宽度与深度的建设。目前公司已开拓了约 7,100 余个社会性零售终端，包括千余家以经销商为主导的自建专卖店和众多依托于全国家电连锁卖场、地方家电连锁卖场和百货商场的各种类型的“店中店”。公司的销售网络覆盖全国 259 个地级市、1,224 个县级地区，拥有行业内较为领先的渠道覆盖率。

同时，发行人高度重视渠道价值链的建设，设计了合理的利益分配水平，不仅与公司的一级经销商形成了利益共同体，还同国美、苏宁、五星等全国性大型家电连锁卖场形成了战略合作伙伴关系。在大多数渠道成员里，“万和”都成为其厨卫产品中的主推品牌之一，这使公司的营销方案得以顺利实施，渠道力度的建设成为近几年公司快速发展的重要保证。

② 售后服务优势

公司坚持“细致无忧”的售后服务理念，在全国各地建立了 1,110 多个特约维修网点和 1,130 多个特约安装网点，拥有上千人的专业服务队伍，并制定了规范的流程和制度保障其运营，从而形成了与销售发展相匹配的售后服务体系。

③ 独特的品牌建设能力

与行业内其他竞争对手主要采用高投入的品牌推广方式不同，公司不仅重视在全国性和地方性媒体上的广告投入，还更多地采用了低成本的、更具针对性的品牌推广方式，主要体现在：一是渠道的精耕细作，大规模的零售终端的建立加大了同顾客的接触面，有利于更多的顾客了解和传播公司品牌；二是专业推广队伍的成立，加强了对消费者的认知宣传，有效的宣传和推广了品牌；三是联合全国的一级经销商，针对各地不同的市场发展程度和消费者接受特征，共同投入，展开多种形式的品牌传播与推广；四是重视网络传播，与多家网站共建专业频道，在使品牌年轻化的同时，有利于公司对年轻一代消费者的培养。

（4）行业认知优势

发行人一直专注于以燃气具为主导的厨卫电器业务的发展，在行业内的长期积淀为公司造就了较为深厚的行业认知能力。发行人对行业特性的熟知和对行业发展趋势的把握，为公司的持续性发展奠定了基础。

二、发行人控股股东和实际控制人简介

（一）控股股东

截至本招股意向书签署之日，万和集团持有本公司 7,650 万股，为本公司的控股股东。万和集团注册资本 45,000 万元，其中卢础其持有 20,250 万元，占注册资本的 45%；卢楚隆持有 11,250 万元，占注册资本的 25%；卢楚鹏持有 6,750 万元，占注册资本的 15%；叶远璋持有 6,750 万元，占注册资本的 15%。住所：佛山市顺德区容桂街道容桂大道北 182 号万和大厦一楼、二楼商场。经营范围：对外投资、资产管理服务、投资咨询服务、财务咨询服务。

截至 2009 年 12 月 31 日，万和集团资产总额 175,719.65 万元，净资产 43,272.14 万元，2009 年度净利润 1,748.89 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，万和集团资产总额 190,507.83 万元，净资产 47,564.53 万元，2010 年 1-6 月净利润 4,300.25 万元。（以上数据已经天健正信审计，均为合并数）

（二）实际控制人

1. 实际控制人的认定

截至本招股意向书签署之日，卢础其、卢楚隆和卢楚鹏 3 位自然人合计直接

持有本公司 6,247.50 万股，同时通过万和集团间接持有本公司 6,502.50 万股，直接和间接持股比例合计 85%。卢础其、卢楚隆和卢楚鹏为兄弟关系。

2006 年 11 月 28 日，卢础其、卢楚隆及卢楚鹏就对万和集团的重大事项采取一致行动所涉事宜签署了《一致行动协议》，该协议的主要内容如下：1) 三方在万和集团及其控股子公司或其能够施加重大影响的企业之重大事项采取一致行动；2) 各方就有关万和集团经营发展的重大事项向万和集团股东会行使提案权及/或表决权时保持充分一致；3) 各方向万和集团提名的董事就万和集团经营发展的重大事项向万和集团董事会行使提案权及/或表决权时保持充分一致；4) 万和集团控股子公司或其能够施加重大影响的企业之经营发展的重大事项，视为万和集团经营发展的重大事项，应无条件适用该协议的规定；5) 各方如在万和集团控股子公司或其能够施加重大影响的企业中持有股权或担任董事的，其向该（等）控股子公司或其能够施加重大影响的企业行使股东或董事提案权和表决权时，须与万和集团或各方达成的最终意见保持一致。6) 该协议的有效期为长期有效，除非一方不再担任万和集团的董事且不再持有万和集团的股权。

自 2003 年 12 月发行人前身万和有限成立至今，万和集团一直为控股股东。自 2003 年 8 月至今，卢础其、卢楚隆和卢楚鹏及叶远璋分别持有万和集团 45%、25%、15%和 15%的股权，万和集团的股东和股权比例未发生过变更，且卢础其、卢楚隆和卢楚鹏在万和集团的股东会或董事会上的提案和表决情况始终保持一致。

综上，卢础其、卢楚隆及卢楚鹏为万和集团的实际控制人，万和集团系发行人的控股股东，卢础其、卢楚隆及卢楚鹏为本公司的实际控制人，报告期内未发生变更。

2. 实际控制人简要情况如下：

卢础其：男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码 44062319491214****，住所：广东省佛山市顺德区容桂街道大沙塘路路。现任本公司董事长，直接持有本公司 3,307.5 万股股份，占公司发行前股本总额的 22.05%，间接持有本公司 3,442.5 万股股份，占公司发行前股本总额的 22.95%，合计持有本公司 6,750 万股股份，占公司发行前股本总额的 45%。

卢楚隆：男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码

44062319560504****，住所：广东省佛山市顺德区容桂街道大沙塘路路。现任本公司副董事长，直接持有本公司 1,837.5 万股股份，占公司发行前股本总额的 12.25%，间接持有本公司 1,912.5 万股股份，占公司发行前股本总额的 12.75%，合计持有本公司 3,750 万股股份，占公司发行前股本总额的 25%。

卢楚鹏：男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码 44062319580721****，住所：广东省佛山市顺德区容桂街道翠竹南路十三街。现任本公司董事兼副总裁，直接持有本公司 1,102.5 万股股份，占公司发行前股本总额的 7.35%，间接持有本公司 1,147.5 万股股份，占公司发行前股本总额的 7.65%，合计持有本公司 2,250 万股股份，占公司发行前股本总额的 15%。

三、发行人报告期主要财务数据（合并报表数据）

根据天健正信会计师事务所有限公司出具的天健正信审（2010）GF 字第 090016 号《审计报告》，公司最近三年一期的主要财务数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产	76,565.64	68,611.31	64,058.62	71,458.39
非流动资产	41,897.54	41,045.76	34,493.75	20,862.21
资产总额	118,463.18	109,657.08	98,552.37	92,320.60
流动负债	68,131.66	69,056.31	71,224.42	78,821.21
非流动负债	62.28	-	-	-
负债总额	68,193.94	69,056.31	71,224.42	78,821.21
股东权益	50,269.24	40,600.76	27,327.95	13,499.39

（二）利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
营业总收入	107,943.02	173,365.51	154,177.53	131,445.95
营业利润	11,967.76	15,701.31	6,120.20	2,595.13
利润总额	11,969.33	16,089.93	6,044.85	2,686.36
净利润	9,682.59	13,275.35	5,362.82	2,532.25
归属于母公司所有者的净利润	9,044.41	12,579.24	5,009.85	2,479.61

(三) 现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
经营活动产生的现金流量净额	7,749.44	30,217.64	12,457.31	6,162.93
投资活动产生的现金流量净额	-5,316.01	-10,983.58	-19,867.20	-6,449.31
筹资活动产生的现金流量净额	-3,011.52	-20,585.27	7,558.16	20,467.84
期末现金及现金等价物余额	7,913.28	8,512.13	9,874.35	10,270.16

(四) 主要财务指标

项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率(倍)	1.12	0.99	0.90	0.91
速动比率(倍)	0.68	0.57	0.51	0.40
资产负债率(母公司)	56.13%	59.29%	71.53%	82.55%
归属于公司普通股股东的每股净资产(元/股)	3.22	2.62	1.78	1.27
无形资产(扣除土地使用权)占净资产的比例	0.44%	0.49%	0.70%	0.92%
项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率(次)	7.99	16.15	15.65	12.73
存货周转率(次)	2.64	4.31	3.68	2.76
息税折旧摊销前利润(万元)	13,974.85	20,099.32	8,958.00	4,711.56
利息保障倍数	113.21	24.74	9.78	10.45
归属于母公司所有者的利润(万元)	9,044.41	12,579.24	5,009.85	2,479.61
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润(万元)	9,048.08	12,243.19	4,813.31	2,265.55
每股经营活动现金流量(元/股)	0.52	2.01	0.83	0.62
每股净现金流量(元/股)	-0.04	-0.09	-0.03	0.89
净资产收益率(加权平均)	20.63%	38.08%	32.93%	24.69%
扣除非经常性损益后的净资产收益率(加权平均)	20.64%	37.06%	34.15%	23.97%
每股收益(元/股)	0.60	0.84	0.50	0.29

扣除非经常性损益后每股收益 (元/股)	0.60	0.82	0.48	0.26
------------------------	------	------	------	------

四、本次发行情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00元
拟发行股数	5,000万股
发行价格	通过向询价对象询价确定发行价格
发行方式	采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	在深圳证券交易所开立A股股票账户的个人和机构投资者
承销方式	承销团以余额包销方式承销

五、募集资金运用

本次募集资金拟用于投资以下项目，并按照先后顺序实施：

序号	项目名称	项目投资额 (万元)	使用募集资金 (万元)	项目备案批文
1	节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建及公司营销网络建设项目	37,280.60	31,633.56	广东省发改委 100600396129003
2	健康厨房电器产品扩产项目	11,984.72	9,453.94	广东省发改委 100600395429004
3	新能源集成热水产品生产基地建设项目	30,576.40	24,740.99	广东省发改委 100600396129005
4	核心零部件规模化自制建设项目	11,425.75	9,643.47	广东省发改委 100600354329002
5	科技与研发中心扩建项目	6,006.18	6,006.18	广东省发改委 100600396129006
6	信息管理系统升级建设项目	3,060.00	3,060.00	广东省发改委 100600396129007
7	其他与主营业务相关的营运资金	-	-	-
合计		100,333.65	84,538.14	-

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

(一) 本次发行的基本情况

股票种类:	人民币普通股 (A 股)
每股面值:	1.00 元人民币
拟发行股数:	5,000 万股
发行股数占发行后总股本比例:	25%
每股发行价格:	通过向询价对象询价确定发行价格
发行市盈率(全面摊薄):	[] 倍
发行前每股净资产:	3.22元/股 (按照2010年6月30日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前的总股本15,000万股计算)
发行后每股净资产:	[]元/股 (按照2010年6月30日经审计的归属于母公司所有者权益与本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算)
发行市净率(全面摊薄):	[] 倍
发行方式:	采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象:	在深圳证券交易所开立 A 股股票账户的个人和机构投资者 (法律、法规禁止者除外)
募集资金总额	[] 万元
募集资金净额	[] 万元
承销方式:	承销团以余额包销方式承销
拟上市地点:	深圳证券交易所

(二) 发行费用概算

发行总费用概算[]万元, 主要包括:

保荐费用:	[]万元
承销费用:	[]万元
审计费用:	[]万元
律师费用:	[]万元
发行手续费用:	[]万元
合计:	[]万元

二、本次发行的相关机构

发行人	广东万和新电气股份有限公司
法定代表人	卢础其
住所	佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号
联系电话	0757-28382828
传真	0757-23814788
联系人	叶远璋、林健明

保荐人（主承销商）	平安证券有限责任公司
法定代表人	杨宇翔
住所	深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层
联系电话	021-62078765
传真	021-62078900
保荐代表人	严卫、栾培强
项目协办人	杨佳佳
其他项目经办人	杜纯静、梅兴中、周杰、易秋彬

分销商	国泰君安股份有限公司
法定代表人	祝幼一
联系地址	上海市浦东新区商城路 618 号
电话	021-38676557
传真	021-68870180

联系人	马泓波
-----	-----

发行人律师	广东信扬律师事务所
负责人	王琪
住所	广州市德政北路 538 号信达大厦 1209-1212
联系电话	020-83276630
传真	020-83276487
经办律师	赖江临、王立新

会计师事务所	天健正信会计师事务所有限公司
负责人	梁青民
住所	北京市西城区月坛北街26号恒华国际商务中心4层401
联系电话	010-59535588
传真	010-59535599
经办注册会计师	俞俊雄、贺春海

资产评估机构	广东中联羊城资产评估有限公司
负责人	何建阳
住所	广州市天河区林和西路3-15号耀中广场中南翼11楼1116号房
联系电话	020-38010830
传真	020-38010829
注册资产评估师	欧阳文晋、邱军

验资机构	天健正信会计师事务所有限公司
负责人	梁青民
住所	北京市西城区月坛北街26号恒华国际商务中心4层401
联系电话	010-59535588
传真	010-59535599
经办注册会计师	俞俊雄、贺春海

股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
法定代表人	戴文华
住所	广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
联系电话	0755-25938000
传真	0755-25988122

申请上市证券交易所	深圳证券交易所
住所	广东省深圳市深南东路 5045 号
联系电话	0755-82083333
传真	0755-82083164

收款银行	中国银行深圳东门支行
户名	平安证券有限责任公司
账号	810400012708027001

三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系

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

四、发行上市的相关重要日期

询价及推介日期:	2011 年 1 月 12 日至 2011 年 1 月 14 日
定价公告刊登日期:	2011 年 1 月 18 日
网下申购日期和缴款日期:	2011 年 1 月 19 日
网上申购日期和缴款日期:	2011 年 1 月 19 日
预计股票上市日期:	发行完成后将尽快申请在深圳证券交易所上市

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次发行的股票时，除本招股意向书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、经营风险

（一）原材料价格波动风险

公司的主要原材料包括铜材、钢材、铝材等基础原料产品。近年来，该等原材料的市场价格出现了较大幅度的波动，对公司的采购价格产生了一定的影响，进而影响到公司的成本和利润。虽然公司不断通过推广材料替代类技改项目、开发附加值更高的新产品、提高产品的品牌溢价能力等措施，降低原材料价格波动对公司利润的影响，并且技改项目的推广和产品结构的调整对报告期内公司盈利水平的提升起到了明显的作用，但 2009 年以来铜材、铝材等基础原料产品的价格出现从底部逐渐回升的趋势，如果该等原材料价格未来出现较大幅度的上升，可能对公司未来的盈利能力产生一定的影响。

（二）新产品推广风险

公司利用自身在厨卫电器，尤其是燃气具领域领先的技术和研发能力，不断推出新型节能、环保型产品，如冷凝式燃气热水器、内燃火式燃气灶具等高能效的传统能源产品，以及热泵热水器、太阳能热水器等新能源产品。公司力图借助自身在厨卫电器领域的技术和研发优势、经验和资源来引导和共享节能环保型厨卫电器市场的成长，培育公司新的利润增长点。但是，如果新产品的推出不能有效契合市场需求，同时公司在新能源产品推广上的经营经验仍有待积累，能否形成自身的核心竞争力仍然存在一定的不确定性。

（三）产能不足风险

随着公司品牌影响力的增强，市场需求逐年加大，公司产能达到饱和仍不能完全满足市场需求，产能不足的矛盾凸显。为解决产能不足的矛盾，公司一方面逐年增加固定资产投资以扩大产能，另一方面将部分产品委托外包厂商生产。产能不足增加了公司的营业成本以及在生产组织、质量控制、人员管理、准时交货等方面的困难，增加了公司经营管理的风险。

二、市场风险

（一）市场竞争加剧的风险

公司主要从事厨卫电器的研发、生产和销售。厨卫电器作为日常消费类电器产品，市场空间较大，但由于进入门槛相对较低，竞争厂商数量较多。除了专业的厨卫电器企业外，近年来国内部分综合性家电企业也陆续进入了厨卫电器市场。另外，国内市场需求的持续增长也吸引了部分国外知名厨卫电器企业进入，进一步加剧了市场竞争。

随着消费需求的提高，厨卫电器行业的竞争策略已经由单纯的价格竞争上升到营销渠道、研发能力、资金能力、人力资源、上下游产业链资源的获取等更全面、更深层次的综合性竞争。尽管公司在厨卫电器行业尤其是燃气具行业方面处于领先地位，是国内规模最大的专业厨卫电器企业之一，具有较强的研发优势、成本优势、渠道优势和行业地位优势，但仍然面临行业竞争激烈的风险。

（二）房地产市场波动相关的风险

厨卫电器产品的市场需求与房地产行业的发展存在一定的关联性。2009年下半年以来，国家出台了一些针对房地产市场的宏观调控政策，如果未来房价继续呈现过快增长的趋势，一方面可能将抑制消费需求，另一方面可能将引致相关土地、税收和金融政策的进一步调整，对房地产市场产生较大的影响，从而可能会对厨卫电器产品的新增城镇市场需求产生不利影响。虽然公司的产品定位于适宜大众消费的高性价比产品，与未来房地产业普通商品住房和保障性住房供应增长的发展趋势相吻合，但仍不排除高端产品市场受房地产业周期性波动影响的风险。

（三）海外市场经济形势变动风险

2008年发生的国际金融危机使得海外部分国家消费者信心下降，对海外市场需求产生明显影响。根据海关统计数据，2009年我国厨卫电器产品的出口呈现明显的下降趋势，公司2009年外销收入亦出现了一定程度的下滑。虽然公司外销收入的下滑和外销比重的下降主要系公司以国内市场为根基和主导的策略引致，并且2009年下半年以来外销订单逐步恢复，至第四季度已接近上年同期水平。但如果国际金融危机再度恶化或进一步蔓延，国际市场对我国产品出口的需求将会进一步下降，公司可能将面临出口业务下滑带来收入下降的风险。

三、管理风险

（一）大股东及实际控制人控制的风险

公司的控股股东为万和集团，实际控制人为卢础其先生、卢楚隆先生和卢楚鹏先生。本次发行后，尽管卢础其先生、卢楚隆先生和卢楚鹏先生所持有的股份比例有所下降，但仍能对公司的发展战略、生产经营、利润分配决策等实施控制，可能导致实际控制人损害公司和中小股东利益的公司治理风险。

（二）资产规模大幅增加带来的管理风险

本次股票发行上市后，公司资产规模和销售网络将大幅扩大，相应人员也将会快速扩充，将导致公司组织架构、管理体系更加复杂，经营决策和风险控制的难度增加。虽然公司已经制定了明确的发展战略和合理的经营计划，但仍然存在公司的组织管理体系和人力资源不能满足公司资产规模扩大后对管理制度和管理团队的要求的风险，将可能影响股东的投资回报和资产保值增值，从而影响股东利益。

四、财务风险

（一）净资产收益率下降的风险

公司2007-2009年加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为计算基础）分别为23.97%、34.15%、37.06%。本次发

行成功后，公司净资产值将大幅增加，而本次募集资金投资项目从建设到达产需要一段时间，因此本公司存在因净资产增加较快而导致净资产收益率下降的风险。

（二）资产负债率较高和短期偿债压力较大的风险

公司近几年来处于较快的发展时期，所需资金主要通过银行短期借款解决。近三年一期，公司资产负债率(母公司)分别为82.55%、71.53%、59.29%、56.13%。同时，由于所处行业特点，公司流动比率和速动比率较低，最近一期流动比率和速动比率分别为1.12和0.68。尽管公司具备良好的商业信誉和银行信用基础，银行融资渠道较为畅通，但如果公司债务、资金管理不当，将对公司生产经营造成影响，并存在不能偿还到期债务、特别是不能偿还短期债务的风险。

（三）存货余额较大的风险

近三年一期，公司的存货余额占公司流动资产的比重分别为56.16%、43.12%、42.49%、39.06%，存货余额占流动资产的比重较高。公司存货余额较大主要受公司内销规模快速增长、公司产品品种较多以及公司对基础原材料进行战略性备货的影响。总体而言，虽然公司的存货水平与公司的行业特点、经营规模相适应，并且存货周转率逐年上升，但公司的整体存货规模较大，若原材料市场、产品销售市场发生异常变化，将给公司经营业绩带来较大的影响。

五、募集资金投向风险

（一）产能扩张导致的市场风险

本次募集资金投资项目主要为公司主营的热水器和厨房电器产品的建设项目，募集资金投资项目达产后，公司主要产品的产能将得到较大幅度的提高，其中热水器的产能将从2009年年产274.50万台增至年产666.50万台，厨房烟灶消（吸油烟机、灶具、消毒柜）的产能将从2009年年产110万台增至年产248.50万台。虽然公司主要产品具有较强的竞争力，近几年来在国内市场保持了持续快速增长的势头，且本次募投项目涉及产品的技术较为成熟，受到国家政策的鼓励且市场空间较大，并且公司已进行了充分的可行性论证，但是募集资金投资项目

建成达产后，公司能否继续保持市场销售的持续快速增长，新增产能能否及时消化仍存在一定的不确定因素，如果市场开拓不力，则本次募集资金投资项目将存在一定的市场风险。

（二）固定资产折旧增加而影响公司盈利能力的风险

本次募集资金投资项目建成后，将新增固定资产和无形资产合计 75,711.63 万元，主要为土地、房屋建筑物以及生产、研发设备和软件。根据公司会计政策测算，募集资金投资项目建成后公司将每年增加固定资产折旧和无形资产摊销 6,996.24 万元。如果募集资金投资项目不能产生预期收益，将对公司未来效益造成一定压力。

六、汇率风险

报告期内本公司的外销收入主要以美元结算。自 2005 年 7 月 21 日起，我国开始实行以市场供求为基础的、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度，之后人民币持续升值。一方面，人民币的持续升值直接影响到公司出口产品的销售价格，使公司出口产品的价格优势被削弱；另一方面，公司面临一定的汇兑损失。近三年一期，公司的汇兑损失分别达到 612.88 万元、940.13 万元、58.31 万元、114.80 万元，汇率的波动将对公司的经营业绩产生一定的影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人概况

公司名称：广东万和新电气股份有限公司

英文名称：GUANGDONG VANWARD NEW ELECTRIC CO., LTD

注册资本：15,000 万元

法定代表人：卢础其

有限公司成立日期：2003 年 12 月 29 日

股份公司成立日期：2009 年 8 月 26 日

住所：佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号

邮政编码：528305

电话：0757-28382828

传真号码：0757-23814788

互联网址：<http://www.chinavanward.com>

电子信箱：vw@chinavanward.com

二、发行人改制情况

（一）设立方式

发行人系万和有限整体变更设立的股份有限公司。根据中和正信出具中和正信审字（2009）第 7-092 号《审计报告》，万和有限以截至 2009 年 5 月 31 日净资产 281,391,933.23 元，折成股份 150,000,000 股，剩余净资产人民币 131,391,933.23 元作为股本溢价，列入资本公积。2009 年 8 月 9 日，中和正信出具中和正信验字（2009）第 7-032 号《验资报告》，确认各发起人投入广东万和新电气股份有限公司（筹）出资已到位。2009 年 8 月 26 日公司在佛山市工商局登记注册，工商注册号：440681000121667，注册资本 15,000 万元，每股面值 1 元，法定代表人为卢础其。

股份公司设立时股权结构如下：

股东名称	股权性质	持股数量（万股）	股权比例（%）
万和集团	法人股	7,650.00	51.00
卢础其	自然人股	3,307.50	22.05
卢楚隆	自然人股	1,837.50	12.25
卢楚鹏	自然人股	1,102.50	7.35
叶远璋	自然人股	1,102.50	7.35
合计	-	15,000.00	100.00

（二）发起人

公司发起人为万和集团、卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生和叶远璋先生，分别持有公司 51%、22.05%、12.25%、7.35%和 7.35%的股份。

1. 自然人发起人

卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生和叶远璋先生为发行人自然人发起人，均为中国国籍，无境外永久居留权，共计持有发行人股份 7,350 万股，占发行人总股本 49%。简要情况见“第二节 概览之二、发行人控股股东和实际控制人简介。”

2. 法人发起人

万和集团持有发行人股份 7,650 万股、占发行人总股本 51%，为发行人的法人发起人。简要情况见“第二节 概览 二、发行人控股股东和实际控制人简介”。

（三）发行人改制设立前后发行人的资产、实际从事的业务变化情况

1. 发行人改制设立前，发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

（1）万和集团拥有的主要资产

公司改制设立前，万和集团主要从事对外投资、资产管理服务、投资咨询服务、财务咨询服务，万和集团拥有的主要资产为除持有本公司 51%的股权外，还持有广东硕富投资管理有限公司等数家公司的股权，相关公司与发行人业务不构成同业竞争，相关公司的具体情况请参见本节“七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业”。

（2）四个自然人发起人拥有的主要资产

公司改制设立前，四个自然人发起人拥有的主要资产为持有本公司的股权和

万和集团的股权。其中，卢础其先生持有万和集团 45%的股权，卢楚隆先生持有万和集团 25%的股权，卢楚鹏先生持有万和集团 15%的股权，叶远璋先生持有万和集团 15%的股权。同时卢楚隆先生、卢楚鹏先生分别持有香港万和 71.94%、28.06%的股权。

2. 发行人改制设立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司由万和有限整体变更设立，承继了万和有限的全部资产。公司成立时拥有的主要资产包括货币资金、应收票据、应收账款、存货以及与厨卫电器制造业务相关的其他资产。公司实际从事的主营业务一直为厨卫电器的研发、生产和销售。

3. 在发行人改制设立之后，发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司成立后，公司发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务未因改制而发生变化。

4. 发行人改制前后业务流程关系

发行人系万和有限整体变更设立，改制设立前后公司业务流程没有发生本质变化。具体的业务流程参见本招股书“第六节 业务与技术”相关内容。

（四）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

公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人万和集团、卢础其、卢楚隆、卢楚鹏和叶远璋发生的关联交易情况详见本招股书“第七节 同业竞争与关联交易 二、关联方及关联交易”。

（五）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

发行人系万和有限整体变更设立，万和有限资产负债全部由发行人承继，具体情况参见本招股书“第六节 业务与技术 五、公司生产经营用主要资产情况”。

（六）发行人在资产、人员、财务、机构和业务方面的独立性

公司具有完善的法人治理结构，人员独立、资产完整、财务独立，公司与控股股东在资产、人员、财务、机构和业务等方面完全分开。

1. 资产独立情况

公司系由有限公司整体变更设立，原有限公司的全部资产负债均进入了公司。2009年8月9日，中和正信出具中和正信验字（2009）第7-032号《验资报告》。公司业务和生产经营必需的土地、房产、机器设备及其它资产权属完全由公司独立享有，不存在与股东单位共用的情况。公司资产产权清晰，资产界定明确，并独立于控股股东及其关联方，不存在控股股东及其他关联方占用发行人及其下属子公司资金、资产及其他资源的情况。

2. 人员独立情况

公司根据《公司法》、《公司章程》的有关规定选举产生公司董事、监事并聘用高级管理人员，公司劳动、人事及工资管理与股东单位完全独立，不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形。公司高级管理人员均在公司领薪，没有在控股股东及实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，没有在控股股东及实际控制人控制的其他企业领薪。公司的财务人员没有在控股股东及实际控制人控制的其他企业中兼职。

3. 财务独立情况

公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，按照《企业会计制度》建立了独立的会计核算体系和财务管理决策制度，并实施严格的财务监督管理。公司在银行独立开户，基本存款账户开户银行为佛山市顺德区农村信用合作联社容桂信用社（现已变更为佛山顺德农村商业银行股份有限公司），账号：10618800082764。公司有独立的税务登记证，依法独立纳税，国税税务登记证号为粤国税字44068175647330X号，地税税务登记证号为粤地税字44060675647330X。

4. 机构独立情况

公司通过股东大会、董事会、监事会以及独立董事相关制度，强化了公司的分权制衡和相互监督，形成了有效的法人治理结构。在内部机构设置上，公司建立了适应自身发展需要的组织机构，明确了各机构职能，定员定岗，并制定了相应的内部管理与控制制度，独立开展生产经营活动。公司各职能部门的运作不受股东、其他有关部门、单位或个人的干预，不存在混合经营、合署办公的现象。

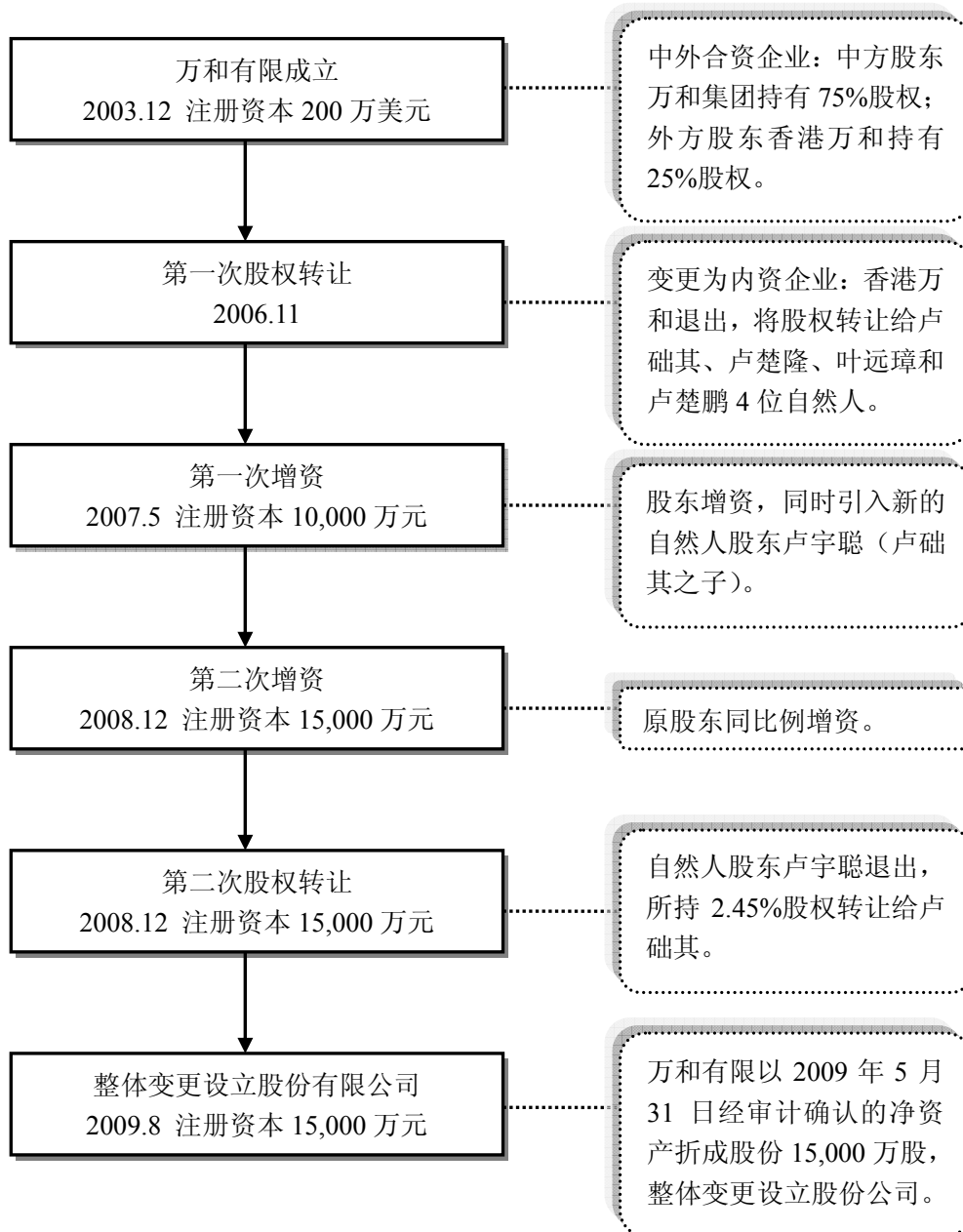
5. 业务独立情况

公司的业务完全独立于控股股东。公司主要从事厨卫电器的研发、生产、销售和服务，独立制定并下达经营计划，独立签订、独立履行业务经营合同，拥有独立完整的采购、生产系统和销售网络，原料采购和销售均独立进行，业务上不存在对控股股东及其关联企业的依赖。公司控股股东及实际控制人已向公司出具承诺函，承诺避免与公司发生同业竞争。公司拥有独立完整的业务，具备独立面向市场自主经营的能力。

公司独立作出财务决策，不存在控股股东干预公司资金使用的情况。公司没有为控股股东及实际控制人控制的其他企业提供担保。

三、发行人历史沿革及重大资产重组情况

（一）发行人历史沿革



1. 万和有限成立

万和电气的前身万和有限，由中方股东万和集团和中方股东香港万和共同出资设立。

2003 年 11 月 27 日，佛山市顺德区经济贸易局顺经贸引[2003]522 号《关于设立合资企业广东万和新电气有限公司的批复》，同意万和集团和香港万和共同出资设立合资企业。2003 年 12 月 5 日，广东省人民政府颁发“外经贸粤顺合资证字（2003）0145 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。万和有限于 2003 年 12 月 29 日在佛山市顺德区工商行政管理局办理设立登记，依法领取注册号为“企合顺总字第 001875 号”《企业法人营业执照》。注册地址：佛

山市顺德区容桂街道顺德高新科技产业园。法定代表人：卢础其。注册资本 200 万美元（折合人民币 1,655.445 万元）。其中，万和集团以现金方式出资 150 万美元，占注册资本的 75%，外方香港万和以现汇出资 50 万美元，占注册资本的 25%。

2004 年 3 月 10 日广州正德会计师事务所有限公司出具正验字(2004)第 1049 号《验资报告》，验证万和电气的注册资本已全部缴足。

万和有限成立时各股东的出资额及出资比例分别为：

股东名称	出资金额（万美元）	出资比例（%）
万和集团	150	75
香港万和	50	25
合计	200	100

2. 第一次股权转让

2006 年 10 月 26 日，经万和有限董事会及股东会批准，香港万和分别与卢础其、卢楚隆、卢楚鹏及叶远璋签署了《股权转让协议》，约定香港万和将其持有的万和有限 11.25% 的股权按 1,862,325.00 元的价格转让给卢础其；将其持有的万和有限 6.25% 的股权按 1,034,625.00 元的价格转让给卢楚隆；将其持有的万和有限 3.75% 的股权按 620,775.00 元的价格转让给卢楚鹏；将其持有的万和有限 3.75% 的股权按 620,775.00 元的价格转让给叶远璋。在股权转让完成后，公司的企业类型变更为国内有限公司。

2006 年 11 月 6 日佛山市顺德区对外贸易经济合作局出具《关于广东万和新电气有限公司变更企业类型的批复》（顺外经贸外资[2006]774 号）文件，批准本次股权转让，公司的企业类型由中外合资企业变更为国内有限责任公司。

2006 年 11 月 28 日，万和有限完成本次股权转让的工商登记变更，并获换发了注册号为 4406062004968 的《企业法人营业执照》。全部股权转让价款已于 2007 年 2 月 9 日付讫。本次股权转让完成后，万和有限变更为国内有限责任公司，公司股权结构如下：

股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
万和集团	1,241.60	75.00
卢础其	186.23	11.25
卢楚隆	103.46	6.25
卢楚鹏	62.08	3.75
叶远璋	62.08	3.75

合计	1,655.45	100.00
----	----------	--------

关于本次股权转让和企业类型变更，保荐机构和发行人律师核查后认为，万和有限在变更为内资有限责任公司之前未享受过合资企业相关税收优惠，因此不存在因变更为国内有限责任公司而被追缴税款的可能性。

3. 第一次增资，增资至 10,000 万元

2007 年 2 月 6 日，万和有限召开股东会，决议万和有限注册资本由 1,655.4450 万元增加到 10,000 万元，新增注册资本由公司原股东和新增股东以货币方式投入。万和集团、卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋分别以现金增资 3,858.4050 万元、1,773.7675 万元、1,121.5375 万元、672.9225 万元、672.9225 万元，同时引入新的自然人股东卢宇聪（卢础其之子）以现金出资 245 万元，增资后公司注册资本变更为 10,000 万元。2007 年 2 月 21 日广州正德会计师事务所有限公司出具“正验字(2007)第 006 号”《验资报告》，验证截至 2007 年 2 月 9 日，各股东的增资款已经缴足。2007 年 5 月 31 日，万和有限在佛山市顺德区工商行政管理局办理完毕注册资本和股东变更登记手续，并获换发相应的营业执照。

本次增资后，公司股权结构如下：

股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
万和集团	5,100.00	51.00
卢础其	1,960.00	19.60
卢楚隆	1,225.00	12.25
卢楚鹏	735.00	7.35
叶远璋	735.00	7.35
卢宇聪	245.00	2.45
合计	10,000.00	100.00

4. 第二次增资，增资至 15,000 万

2008 年 12 月 1 日，万和有限召开股东会，决议万和有限注册资本由 10,000 万元增加到 15,000 万元，新增注册资本由公司原股东以货币方式按其对公司的持股比例投入。万和集团认购新增注册资本 2,550 万元，占新增注册资本 51%；卢础其认购新增注册资本 980 万元，占新增注册资本的 19.60%，卢楚隆认购新增注册资本 612.5 万元，占新增注册资本 12.25%；卢楚鹏认购新增注册资本 367.5 万元，占新增注册资本 7.35%；叶远璋认购新增注册资本 367.5 万元，占新增注册资本 7.35%；卢宇聪认购新增注册资本 122.5 万元，占新增注册资本的 2.45%。

各股东均以现金认购，本次增资所投入资金与所认缴新增注册资本之间的差额，皆列入公司资本公积。

2008年12月6日，中和正信对上述发起人的出资进行了审验，并出具了中和正信验字(2008)第7-032号《验资报告》，验证截至2008年12月5日，各股东的增资已缴足。2008年12月8日，万和有限在佛山市顺德区工商行政管理局办妥上述注册资本变更登记手续，并获换发相应的营业执照。

本次增资后，公司股权结构如下：

股东名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
万和集团	7,650.00	51.00
卢础其	2,940.00	19.60
卢宇聪	367.50	2.45
卢楚隆	1,837.50	12.25
卢楚鹏	1,102.50	7.35
叶远璋	1,102.50	7.35
合计	15,000.00	100.00

5. 第二次股权转让

2008年12月11日，卢宇聪与卢础其先生签订《股权转让协议》，将其持有的万和有限2.45%的股权以367.5万元转让给卢础其。同日，万和有限股东会做出决议，同意股东卢宇聪将其所持公司2.45%的股份以367.5万元转让给卢础其，其他股东万和集团、卢楚隆、卢楚鹏及叶远璋承诺放弃对上述转让股权在同等条件下的优先购买权。

2008年12月17日，万和有限就本次股权转让事宜完成工商登记变更手续。全部股权转让价款已于2008年12月19日支付完毕。

本次股权转让后，公司股权结构如下：

股东名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
万和集团	7,650.00	51.00
卢础其	3,307.50	22.05
卢楚隆	1,837.50	12.25
卢楚鹏	1,102.50	7.35
叶远璋	1,102.50	7.35
合计	15,000.00	100.00

6. 万和有限整体变更为股份公司

2009年7月8日，万和有限就依法变更为股份公司事项召开2009年第三次临时股东会，同意以万和有限截至2009年5月31日经中和正信审计的(中和正

信审字（2009）第 7-092 号《审计报告》）净资产 281,391,933.23 元为依据，按 1: 0.5331 的比例折股，折合股份 15,000 万股，其余部分作为股本溢价，列入资本公积。

2009 年 8 月 9 日，中和正信出具中和正信验字（2009）第 7-032 号《验资报告》对各发起人的出资予以审验。

2009 年 8 月 18 日，万和电气召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了整体变更设立股份公司的相关议案。2009 年 8 月 26 日，股份公司在佛山市工商行政管理局完成整体变更设立的工商注册登记手续，并获换发注册号为 440681000121667 的《企业法人营业执照》。

股份公司设立时的股本结构如下：

股东名称	股份数（万股）	股权比例（%）
万和集团	7,650.00	51.00
卢础其	3,307.50	22.05
卢楚隆	1,837.50	12.25
卢楚鹏	1,102.50	7.35
叶远璋	1,102.50	7.35
合计	15,000.00	100.00

（二）发行人股本变化对实际控制人、管理层及业务的影响

发行人自 2003 年 12 月成立以来历次股本变化没有导致实际控制人变更，卢础其先生、卢楚隆先生和卢楚鹏先生一直处于实际控制人的地位。

（三）发行人资产重组情况

根据万和集团以及公司实际控制人的战略规划，将万和集团旗下与厨卫电器生产经营相关的业务与资产统一纳入本公司的前身万和有限进行经营。2007-2008 年，以万和有限为重组主体，对万和集团控制的厨卫电器资产进行了资产重组。通过资产重组，万和有限成为万和集团控制的所有实体中唯一从事厨卫电器生产经营的企业。

1. 同一控制下经营性资产购买

（1）资产收购的背景和目的

万和有限系万和集团为进一步发展旗下的厨卫电器业务，合理利用在国家级

高新技术产业开发区内开展经营的相关优惠政策，而在“顺德高新技术产业开发区”内新设的企业。从2006年12月开始，随着生产基地的建设完成和厂房的竣工验收，万和有限开始开展厨卫电器业务的生产经营。而万和电器为万和集团控制下主要从事燃气热水器、燃气灶、燃气壁挂炉等燃气具生产、销售的企业，健康电器为万和集团控制下主要从事吸油烟机、消毒柜等厨房电器生产、销售的企业，卓威电器则为万和集团控制下进行注塑件、压铸件等家电配件生产的企业。

其时，为了迅速扩大企业规模，更好的应对市场竞争，增强抗风险能力和可持续发展能力，万和集团有意将其控制的厨卫电器业务相关的资产全部整合至统一的主体，并待条件成熟时在国内公开发行股票并上市。鉴于万和电器和健康电器的业务相互平行、经营产品相对单一，如能对其生产线和销售渠道进行垂直整合，将更有效发挥规模经济的作用，并能进一步提升总体竞争力。而万和有限生产基地的位置较好、条件较佳，土地、厂房规模适当，且作为在国家级高新技术产业开发区内的新设企业，可以合理享受相关税收优惠政策，因此由万和有限对相关资产和人员进行统一整合的必要性和可行性较高。综合各方面因素，万和集团最终决定以万和有限作为业务整合的主体，由万和有限对万和电器、健康电器、卓威电器的相关生产经营性资产进行收购和整合，从而组建厨卫电器业务的统一平台。并且，相关资产整合和收购有利于消除同业竞争、减少关联交易，增强公司运营的规范性。

（2）资产收购的具体内容

在2007-2008年期间，万和有限以经营性资产购买的方式收购了万和电器、健康电器、卓威电器所有的与其生产经营热水器、壁挂炉、吸油烟机、消毒柜及其配件业务相关的生产设备和存货，上述资产的大致内容如下：

被收购方	资产类别	相关业务类别	具体内容
万和电器	生产设备 & 模具	燃气热水器、燃气灶、壁挂炉	机器设备 857 台、包装及检测设备 124 台、办公设备 391 台，交通运输设备 16 台及相关模具，交易金额合计 2,082.61 万元
	存货		原材料、自制半成品 5,692.98 万元、产成品 5,187.47 万元，交易金额合计 10,880.45 万元
健康电器	生产设备	吸油烟机、消毒柜	机器设备 39 台、包装及检测设备 27 台、办公设备 2 台，交通运输设备 1 台，交易金额合计 255.14 万元
	存货		原材料、自制半成品 425.06 万元、产成品 376.47 万元
卓威	生产设	注塑件、压铸件	机器设备 68 台、包装及检测设备 4 台、办公设备 13 台

电器	备及模 具	等厨卫电器配 件	及相关模具，交易金额合计 520.97 万元。
----	----------	-------------	-------------------------

本次资产交易不包含房屋或土地。

(3) 2007 年万和有限收购万和电器热水器、壁挂炉和灶具业务及资产的相关情况

① 万和电器的基本情况

万和电器成立于 1995 年，在本次资产收购前，万和电器为万和集团控制下从事燃气具类厨卫电器经营业务的企业。万和电器注册资本 342.72 万美元，其中万和集团持有 75% 的股权，香港万和持有 25% 的股权。

万和电器的注册资本演变情况请参见本节“七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

② 收购资产的过程和相关程序

2006 年 11 月 20 日及 2006 年 11 月 29 日，万和电器董事会、万和有限股东会分别作出决议，同意万和有限向万和电器购买与万和有限生产热水器、壁挂炉和灶具业务相关的部分设备及存货资产；相关资产以账面净值作价，所有购入的资产均需凭发票结算。

鉴于万和电器已于 2007 年 4 月 12 日因经营期限届满而进入清算期，2007 年 5 月 3 日，万和电器清算组、万和有限股东会分别作出决议，同意在万和电器清算期间，万和有限向万和电器购买的设备资产按账面净值作价，存货资产原则上按账面净值作价，积压、滞销物资，按照快速变现原则，按账面净值给予一定的折价转让。所有购入的资产均需凭发票结算。

在本次资产收购过程中，万和有限共向万和电器购买了金额为 2,389.06 万元的设备类资产，其中，2006 年 12 月期间交易金额为 306.45 万元，2007 年 1-7 月期间交易金额为 2,082.61 万元。截至 2007 年 7 月 16 日，上述资产已交付完毕。万和有限共向万和电器购买了金额为 10,880.45 万元的存货资产，截至 2007 年 7 月 31 日，上述存货资产已交付完毕。相关收购价款已于 2007 年 10 月 12 日前支付完毕。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，万和有限支付上述购买价款的资金来源主要包括股东 2007 年 2 月增资投入的出资款、相关期间内股东提供的资金支持及获取的银行贷款等，相关资金来源真实、有据可依。

③ 收购资产的账面价值和定价依据

报告期内，在万和电器进入清算期以前，即 2007 年 1-4 月期间，万和电器基本停止了原材料采购和业务扩张，仅从事原有原材料和自制半成品的继续加工和产成品的对外销售，在此期间，万和电器以清算过渡期的资产处置及业务整合为目的，分批次向万和有限转让了部分原材料和自制半成品，均以账面价值作价；在进入清算期以后，万和电器停止了其生产经营活动，主要进行债权债务的清理，并以清算期资产处置及业务整合为目的继续向万和有限出售设备资产和剩余的存货资产。至 5 月底，万和电器已将库龄正常的存货资产和车辆类设备资产转让给万和有限，均以账面价值作价。

2007 年 6 月，对于剩余的存货类资产，主要系库龄较长的、积压的原材料和自制半成品以及库龄较长的、滞销的产成品，万和电器按照快速变现原则，按账面价值给予一定的折价集中进行了对外转让。另外，将剩余的设备资产及模具一次性按账面价值转让给了万和有限。

资产账面价值和交易的具体情况如下：

单位：万元

项目	交易时间	账面价值 (注 1)	交易价格	交易价格/账面价值比	账面价值占 2006 年末万和有限总资产比例
设备资产及模具	2007.1-6 (注 2)	2,082.61	2,082.61	100.00%	12.55%
存货资产		12,505.84	10,880.45	87.00%	75.36%
其中：第一批	2007.1	1,028.02	1,028.02	100.00%	6.19%
第二批	2007.3	2,054.86	2,054.86	100.00%	12.38%
第三批	2007.4	1,402.82	1,402.82	100.00%	8.45%
第四批	2007.5	2,060.91	2,065.32	100.21%	12.42%
第五批	2007.6	5,959.23	4,329.43	72.65%	35.91%

注 1：设备资产和存货资产的账面价值是指分批购买时的账面价值；

注 2：2006 年 12 月万和有限从万和电器购入设备 306.45 万元，与 2007 年 1-6 月购入设备金额 2,082.61 万元加总，合计为 2,389.06 万元。

上述存货类资产的具体构成情况如下：

序号	存货名称	金额（万元）
1	原材料	2,544.16
2	自制半成品	3,148.82

3	产成品	5,187.47
	其中：燃气热水器	2,323.39
	电热水器	2,023.59
	燃气壁挂炉	482.23
	灶具	358.25
	其他	0.01
合计		10,880.45

可以看出，设备资产均按账面价值转让，存货资产在 2007 年 1-5 月期间均按账面价值转让，在 2007 年 6 月份存在集中折价转让的情形。在清算期间，折价转让的存货系库龄较长的或积压的原材料、自制半成品以及相对滞销的产成品，基于存货的上述实际状况，万和电器以账面价值给予一定的折扣对外转让该批存货，并按规定缴纳了相关税收并完成了相关税收备案手续。

④ 资产收购前万和电器的经营情况

在本次资产收购前，由于万和电器即将进入清算期，并且万和电器董事会于 2006 年 11 月 20 日即通过决议由万和有限收购万和电器的经营性资产，因此万和电器在进入清算期之前已基本停止了原材料的采购和业务的扩张，仅从事现有原材料和自制半成品的继续加工生产及厨卫电器产品的对外销售。

在 2007 年 1-4 月资产收购和业务整合的过渡期内，万和有限和万和电器存在从事相同业务的情况，但由于该种业务重合系在万和电器按计划到期注销之前、在万和有限对万和电器进行业务整合的过渡时期，为保持业务的连续性和实现业务关系的顺利承接而暂时性存在的，该种情形的消除在预期可控制的范围内。随着 2007 年 4 月万和电器开始进入清算程序并停止生产经营，该种业务重合即不复存在，至 2008 年 3 月万和电器完成注销，万和电器与万和有限从事相同业务的情形已得到彻底有效的解决。

在本次收购前，万和电器的简要财务状况如下表：

单位：万元

项目	2006 年
营业收入	55,570.28
营业利润	202.05
净利润	47.11
项目	2006 年 12 月 31 日
总资产	47,792.07
净资产	-646.14

⑤ 资产收购后万和电器的业务和资产情况，及注销相关情况

资产收购后业务和资产情况

万和电器自 2007 年 4 月 12 日进入清算期后即停止了生产经营活动，主要进行剩余资产的处置和债权债务的清理，至 2007 年 7 月完成最后一批设备和存货的出售之后，其经营性资产均已清理完毕，至 2008 年 3 月万和电器完成注销。

注销履行的具体程序如下

2007 年 4 月 12 日，万和电器召开董事会，决议公司因经营期限到期而清算、注销，并成立清算组办理清算事宜；2007 年 4 月 17 日，清算组在《佛山日报》上刊登了清算公告；2007 年 4 月 30 日，万和电器就清算组的组成在顺德工商局办理备案登记；2008 年 2 月 1 日，佛山海关对其出具了顺办结 283 号《企业办结海关手续通知书》；2008 年 2 月 15 日和 3 月 14 日，佛山市顺德区国家税务局容桂税务分局及佛山市顺德区地方税务局容桂税务分局分别向其出具了容桂国税通[2008]17740 号以及佛山顺德地税容桂分局核准字[2008]000021 号注销税务登记通知书；2008 年 3 月 31 日，顺德工商局向其出具了顺核注通外字[2008]第 0800220278 号《核准注销登记通知书》，至此，万和电器的注销登记手续办理完毕。

注销过程中资产的处置情况

根据广州正德会计师事务所有限公司于 2008 年 2 月 25 日出具的粤德会审字[2008]005 号《清算审计报告》和公司资产的实际状况，万和电器注销时对资产作了如下处置：

a.截至清算开始日 2007 年 4 月 12 日，万和电器名下无土地或房产，亦无商标或专利；

b.万和电器可变现的机器设备已出售给万和有限，存货已出售给万和有限及无关联第三方；

c.截至清算结束日 2008 年 2 月 25 日，万和电器的资产已清理完毕，资产的账面价值为 0。

注销过程中债务的处置情况

根据广州正德会计师事务所有限公司出具的粤德会审字[2008]005 号《清算审计报告》，截至清算开始日 2007 年 4 月 13 日，万和电器负债余额为

391,371,918.21 元，主要包括短期借款 70,000,000 元、应付票据 62,491,024.93 元、应付账款 24,248,885.75 元、预收账款 73,831,433.92 元、应付工资 1,839,897.02 元、应交税金 5,957,765.71 元等。

截至清算结束日 2008 年 2 月 25 日，万和电器已无未清偿的债务。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，万和电器自 2007 年 1 月 1 日起至其于 2008 年注销工商登记之日，不存在重大违法违规情形，未受过任何行政处罚。

(4) 收购健康电器吸油烟机、消毒柜相关资产的情况

① 健康电器的基本情况

健康电器成立于 1999 年，在本次资产收购前，健康电器为万和集团控制下从事消毒柜、吸油烟机等厨房电器经营业务的企业。注册资本 1,000 万港元，其中万和集团持有 70%，香港万和持有 30%。

健康电器的注册资本演变情况请参见本节“七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

② 收购资产的过程和相关程序

万和有限股东会及健康电器董事会分别于 2006 年 11 月 29 日及 2007 年 6 月 2 日作出决议，同意万和有限将健康电器的消毒柜、吸油烟机业务重组入万和有限进行生产经营，并由万和有限接收与健康电器的消毒柜、吸油烟机业务相关的设备资产和存货资产；设备资产购买价格按其转让前的账面价值作价，存货资产参照市场交易价进行作价；所有购入的资产均需凭发票结算。

在本次资产收购过程中，万和有限共向健康电器购买了金额为 255.14 万元的设备类资产，截至 2007 年 7 月 21 日，上述资产已交付完毕；万和有限共向健康电器购买了金额为 801.53 万元的消毒柜、吸油烟机及其原材料等存货资产，截至 2007 年 11 月 30 日，上述存货资产已交付完毕。相关收购价款已于 2008 年 10 月 21 日前支付完毕。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，万和有限支付上述购买价款的资金来源主要包括相关期间内股东提供的资金支持、股东投入的出资款及获取的银行贷款等，相关资金来源真实、有据可依。

③ 收购资产的账面价值和定价依据

为了实现业务整合、消除同业竞争，2007 年 6-11 月期间，健康电器将其吸

油烟机、消毒柜等厨卫电器业务相关的存货分批转让给了万和有限，交易价格根据主管税务机关基于地方税收考虑的审核要求，在账面价值的基础上参照市场价格有一定的溢价；2007年7月，健康电器将其相关的设备资产转让给了万和有限，交易价格以账面价值作价。资产的账面价值和交易情况如下：

单位：万元

项目	交易时间	账面价值	交易价格	交易价格/账面价值比	账面价值占2006年末总资产比例
设备资产	2007.7	255.14	255.14	100.00%	1.54%
存货资产	2007.6-11	707.00	801.53	113.37%	4.26%

本次交易以账面价值为主要作价依据，而对于其中的存货资产，交易价格在账面价值基础上有一定的溢价，主要原因在于该交易系跨地区资产交易，因此应资产出售方主管税务机关基于地方税收考虑的审核要求而溢价。总体而言，溢价幅度在合理范围以内，并且由于健康电器2007年度与该等交易相关的损益已纳入本次申报报表的合并范围，因此，该等溢价的财务影响已经在申报报表中得到反映。

④ 资产收购后健康电器的业务和资产情况，及注销相关情况

资产收购后健康电器的业务和资产情况

自2007年出售资产以来，健康电器不再保有吸油烟机、消毒柜业务相关的经营性资产，亦不再从事吸油烟机、消毒柜相关的厨卫电器业务。2009年12月23日，健康电器经营期限届满，开始进入清算程序，截至目前已履行的注销程序如下：

2009年12月23日，健康电器召开董事会，决议公司因经营期限到期而清算、注销，并成立清算组办理清算事宜；同日，健康电器就清算组的组成在佛山市工商局办理备案登记，并于2009年12月24日在《佛山日报》上刊登清算公告；2010年7月9日，佛山市高明区国家税务局更合税务分局出具了更合国税通[2010]90293号《注销税务登记通知书》。2010年7月26日，佛山市高明区地方税务局出具了佛地税核准字[2010]000504号《税务事项通知书》，批准了该公司的注销税务登记申请，截至目前，健康电器已完成税务注销，工商注销手续正在办理过程中。

注销过程中资产的处置情况

根据广东德正有限责任会计师事务所于2010年6月29日出具的粤德会审字[2010]471号《清算审计报告》和公司资产的实际状况，健康电器注销时对资产作了如下处置：

- a.截至清算开始日，健康电器名下无土地或房产，亦无商标或专利；
- b.截至清算开始日，健康电器固定资产账面价值为0，存货资产账面价值为0；
- c.截至清算结束日2010年6月23日，健康电器的资产已清理完毕，资产账面价值为5,179,628.15元，均为货币资金。

注销过程中债务的处置情况

根据广东德正有限责任会计师事务所出具的粤德会审字[2010]471号《清算审计报告》，截至清算开始日，健康电器负债余额为26,136,701.72元，具体构成如下：应付账款9,297,926.01元、预收账款13,879,930.32元、应交税金682,322.19元、其它应付款2,276,523.20元。

根据粤德会审字[2010]471号《清算审计报告》，截止清算结束日2010年6月23日，健康电器已无未清偿的债务。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，健康电器目前已进入清算阶段，自2007年1月1日起至今，健康电器不存在重大违法违规情形，未受过任何行政处罚。

(5) 收购卓威电器注塑、压铸业务相关资产的情况

① 卓威电器的基本情况

卓威电器成立于2001年，在本次资产收购前，卓威电器为万和集团控制下从事燃气具和厨房电器的塑料件、压铸件等配件生产的企业，主要为万和电器、中山万和提供相关零配件。卓威电器注册资本72万港元，其中万和集团持有75%的股权，香港万和持有25%的股权。

卓威电器的注册资本演变情况请参见本节“七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

② 收购资产的过程和相关程序

2008年5月19日及2008年5月20日，卓威电器董事会、万和有限股东会分别作出决议，同意万和有限将卓威电器的注塑、压铸业务重组入万和有限进行

生产经营，并由万和有限接收后者与注塑、压铸业务相关的设备等资产。设备资产购买价格按其转让前的账面净值作价，所有购入的资产均需凭发票结算。

在本次资产收购过程中，万和有限共向卓威电器购买了金额为 520.99 万元的设备类资产，截至 2008 年 7 月 31 日，上述资产已交付完毕。相关收购价款已于 2008 年 10 月 24 日支付完毕。

③ 收购资产的账面价值和定价依据

为了实现业务整合、减少关联交易，2008 年 6-7 月期间，卓威电器将与其注塑、压铸业务相关的设备资产分两批转让给了万和有限，均以账面净值作价。资产的账面价值和交易情况如下：

项目	交易时间	账面价值	交易价格	交易价格/ 账面价值 比	账面价值占 2007 年末 总资产比例
设备资产及模具	2008.6-7	520.97	520.97	100.00%	3.14%

④ 资产收购后卓威电器的业务和资产情况

自 2008 年出售资产以来，卓威电器不再从事厨卫电器及其配件或与万和有限产生同业竞争的相关业务。重组完成当年，截至 2008 年底，卓威电器固定资产仅剩车辆资产。目前，卓威电器已更名为佛山市顺德区卓威木器有限公司，经营范围已变更为生产经营实木门、窗。卓威木器董事会已通过相关决议，鉴于其中外合资企业经营期限即将届满十年（将于 2011 年 3 月届满），因此计划于 2010 年内启动清算注销相关准备工作，并于经营期限届满十年时正式进入注销程序。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，卓威木器自 2007 年 1 月 1 日起至今，不存在重大违法违规情形，未受过任何行政处罚。

（6）经营性资产购买的会计处理

由于万和电器、健康电器、卓威电器和万和有限的控股股东均为万和集团，在资产收购行为完成后，万和电器、健康电器、卓威电器三家公司与厨卫电器生产相关的业务和资产由万和有限承接，故经营性资产购买行为构成同一控制下的业务重组，会计处理上参照同一控制下企业合并处理，视同该业务合并与合并后的报告主体在以前期间一直存在，从合并报告期的期初将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并报表。

（7）相关资产收购未经评估的原因及交易价格的合理性

由于上述资产收购均发生在同一实际控制人控制的公司之间，以业务合并和业务的延续性经营为目的，在上述资产交易完成后，设备资产在万和有限继续延续性使用，原材料、在产品在万和有限继续进行加工至最终出售，产成品继续以最终销售为目的而持有，整体业务和资产均在资产收购方万和有限得以延续。因此，公司实际控制人和管理层认为：相关经营性资产以账面价值交易可以最大程度的保持业务的延续性，避免通过资产价值的重估调节利润或者影响资产收购方完成业务重组后的资产状况及经营业绩的准确性，同时可以避免关联方之间的利益输送。

2010年7月9日，发行人独立董事对上述万和电器与万和有限之间的关联交易、健康电器与万和有限之间的关联交易及卓威电器与万和有限之间的关联交易的决策程序的合法性及价格的公允性发表了无保留意见，确认上述关联交易程序合法，内容真实、公平公正，价格公允，不存在损害各方利益的情形。

根据相关人员的访谈记录、独立董事意见及对相关原始凭证的核查结果，保荐机构认为：上述资产收购的关联交易履行了必要的程序，交易系双方自由协商后的真实意思表示，由于该等交易发生在同一实际控制人控制的公司之间，以实现业务合并、消除同业竞争、减少关联交易为目的，不存在损害非关联股东利益或任何一方利益的情形，相关交易合法、有效、价格公允。

经过上述核查，发行人律师认为：上述关联交易合法、有效、价格公允。

2. 同一控制下股权收购

(1) 收购高明万和 100%的股权

① 高明万和的基本情况

高明万和成立于2008年11月，在本次股权转让前，高明万和尚未正式开展生产经营活动，该公司本次股权转让前的股权变更情况如下：

高明万和成立于2008年11月13日，设立时注册资本为人民币1,500万元，由健康电器作为唯一股东以现金出资设立。2008年11月23日，经高明万和唯一股东健康电器作出决定，高明万和注册资本从1,500万元人民币增加至5,000万元人民币，全部增资由健康电器以其名下的土地使用权1宗、附于其上的房屋建筑物11处以及其名下的机器设备评估作价7,453.62万元投入，其中3,500万元列入公司注册资本，3,953.62万元列入资本公积。上述健康电器用于出资的土

地、房产，系健康电器名下主要用于对外出租或处于闲置状态的资产，上述机器设备，系为筹建电热水器生产线而新购入的设备，在上述资产被用于出资之前，电热水器生产业务一直处于筹建状态，相关资产未被健康电器用于组织生产经营活动。中和正信于 2008 年 12 月 11 日以中和正信验字[2008]第 7-034 号《验资报告》对上述增资事项予以了验证。2008 年 12 月 15 日，上述增资事项在高明工商局办妥了变更登记手续，并获换发相应的企业法人营业执照。

与本次增资相关的资产评估的具体情况

广州立信羊城资产评估与土地房地产估价有限公司（现已更名为广东中联羊城资产评估有限公司）对健康电器拟对高明万和增资所涉及的指定土地、房产和机器设备截至 2008 年 10 月 31 日的市场价值进行了评估，并于 2008 年 11 月 17 日出具了[2008]羊资评字第 277 号《资产评估报告书》，评估方法为土地使用权采用基准地价系数修正法，房屋建筑物采用成本法，机器设备采用成本法。根据该评估报告，相关资产的评估价值如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	评估增值率
房屋建筑物	3,156.39	3,387.33	7.32%
土地使用权	508.78	3,425.55	573.29%
机器设备	646.46	640.74	-0.88%
资产合计	4,311.63	7,453.62	72.87%

本次资产评估增值较大的为国有土地使用权，评估单价为 12.61 万元/亩，评估增值率达 573%，增值幅度较大的主要原因在于该等地块原账面价值为 1995 年购入时的成本，当时的购买单价较低，经过多年来佛山市高明区经济的持续发展，该地区土地价值已大幅上升。

② 股权转让的过程和定价依据

2008 年 12 月 22 日，万和有限与健康电器签订《股权转让协议》，购买其持有的高明万和 100% 的股权。双方同意，以高明万和截至 2008 年 12 月 13 日的账面净资产值（以下简称“高明万和账面净资产值”）为依据，初步确定股权转让的价格为 8,953.62 万元（以下简称“初步转让价款”）。同时约定，在该协议签署后，股权转让价格可能依据审计师对高明万和截至 2008 年 12 月 31 日的账面净资产值的审计结果（以下简称“高明万和经审计净资产值”）进行调整，即：高明万和账面净资产值与高明万和经审计净资产值之间存在 50 万元人民币以上的差额，则最终转让价款将依据经审计净资产值重新确定，届时负有付款义务的一

方应将价款调整额即时给付或返还予另一方；若高明万和账面净资产值与高明万和经审计净资产值之间的差额少于 50 万元人民币，双方不再对初步转让价款作任何调整。

高明万和 2008 年度财务报表已经中和正信审计，高明万和经审计净资产值为 8,943.92 万元，比初步转让价款 8,953.62 万元低 9.70 万元，此差异金额主要系高明万和从股权转让日至审计基准日发生的开办费，差异金额在交易双方约定的应补差价范围内，不需支付差价。

2008 年 12 月 26 日，相关股权过户登记手续已办妥；股权转让价款已于 2008 年 12 月 24 日支付完毕。

自上述股权转让后，高明万和未发生过股权变更。

(2) 收购万和配件 100%股权

① 万和配件的基本情况

万和配件成立于 2008 年 11 月，在本次股权转让前，万和配件尚未正式开展生产经营活动，该公司本次股权转让前的股权变更情况如下：

万和配件成立于 2008 年 11 月 25 日，设立时注册资本为人民币 600 万元，由万和集团作为唯一股东以现金出资设立。2008 年 12 月 2 日，经万和配件唯一股东万和集团作出决定，万和配件注册资本从 600 万元人民币增加至 2,000 万元人民币，全部增资由万和集团以其名下的土地使用权 1 宗及附于其上的房屋建筑物评估作价 6,111.82 万元投入，其中 1,400 万元列入公司注册资本，4,711.82 万元列入资本公积。在上述土地、房产被用于出资之前，由万和集团用于对外出租使用，未被万和集团用于组织生产经营活动。中和正信于 2008 年 12 月 13 日以中和正信验字[2008]第 7-035 号《验资报告》对上述增资事项予以了验证。2008 年 12 月 19 日，上述增资事项在顺德工商局办妥了变更登记手续，并获换发相应的企业法人营业执照。

与本次增资相关的资产评估的具体情况

广州立信羊城资产评估与土地房地产估价有限公司对万和集团拟对万和配件增资所涉及的指定土地、房产截至 2008 年 10 月 31 日的市场价值进行了评估，并于 2008 年 11 月 17 日出具了[2008]羊资评字第 276 号《资产评估报告书》，评估方法为土地使用权采用基准地价系数修正法，房屋建筑物采用成本法。根据该评估报告，相关资产的评估价值如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	评估增值率
房屋建筑物	2,305.16	3,676.94	59.51%
土地使用权	1,273.82	2,434.88	91.15%
机器设备	-	-	-
资产合计	3,578.98	6,111.82	70.77%

本次资产评估涉及的房屋建筑物和土地使用权总体均有较大幅度的增值，房屋建筑物的评估单价为 823 元/平方米，土地使用权的评估单价为 34.63 万元/亩，其中，房屋建筑物评估增值率较大的主要原因是该等房屋建筑物主要于 1995 年建成，原账面价值为其时建造成本，近年来受顺德区经济持续快速发展和建筑材料价格、人工成本大幅上涨等因素的影响，在评估时点该等房屋建筑物的重置成本有了较大幅度的上升；土地使用权评估增值率较大的主要原因在于该等地块原账面价值为 1995 年购入时的成本，当时的购买单价较低，经过多年来佛山市顺德区经济持续快速发展，该地区工业用地的价格已大幅上升。

② 股权转让的过程和定价依据

2008 年 12 月 20 日，万和有限与万和集团签订《股权转让协议》，购买其持有的万和配件 100% 的股权。双方同意，以万和配件截至 2008 年 12 月 15 日的账面净资产值（以下简称“万和配件账面净资产值”）为依据，初步确定股权转让的价格为 6,711.82 万元（以下简称“初步转让价款”）。同时约定，在该协议签署后，股权转让价格可能依据审计师对万和配件截至 2008 年 12 月 31 日的账面净资产值的审计结果（以下简称“万和配件经审计净资产值”）进行调整，即：若万和配件账面净资产值与万和配件经审计净资产值之间存在 30 万元人民币以上的差额，则最终转让价款将依据经审计净资产值重新确定，届时负有付款义务的一方应将价款调整额即时给付或返还予另一方；若万和配件账面净资产值与万和配件经审计净资产值之间的差额少于 30 万元人民币的，则双方不再对初步转让价款作任何调整。

万和配件 2008 年度财务报表已经中和正信审计，万和配件经审计净资产值为 67,102,118.00 元，比初步转让价款 67,118,200.00 元低 16,082.00 元，此差异金额主要系万和配件从股权转让日至审计基准日发生的开办费，差异金额在交易双方约定的应补差价范围内，不需支付差价。

2008 年 12 月 24 日，相关股权过户登记手续已办妥；股权转让价款已于 2008

年 12 月 25 日支付完毕。

自上述股权转让后，万和配件未发生过股权变更。

(3) 收购中山万和合计 75% 的股权

① 中山万和的基本情况

中山万和成立于 2003 年 8 月，在本次股权转让前，中山万和为万和集团控制下从事燃气烤炉等出口燃气具产品生产运营的企业，该公司在本次股权转让前的股权变更情况如下：

中山万和成立于 2003 年 8 月 18 日，系经中山市对外贸易经济合作局于 2003 年 8 月 6 日以中外经贸资字[2003]669 号文批准，由万和集团和宇贸有限公司（香港）共同以现金出资设立的中外合资有限公司，设立时注册资本为 200 万美元，万和集团和宇贸公司各持有 50% 的股权。上述出资业经广州正德会计师事务所有限公司出具的正验字（2004）第 1016 号、正验字（2004）第 1048 号、正验字（2004）第 1078 号以及正验字（2004）第 1151 号《验资报告》验证。

2004 年 9 月 27 日，中山万和的注册资本由 200 万美元增加至 230 万美元，新增资本全部由万和集团投入。上述增资业经中山市对外贸易经济合作局于 2004 年 9 月 3 日以中外经贸资字[2004]837 号文批准，并经广州正德会计师事务所有限公司出具的正验字（2004）第 1276 号《验资报告》验证。本次增资完成后中山万和的股权结构如下：

股东名称	出资金额 (万美元)	持股比例
万和集团	130	56.52%
宇贸公司	100	43.48%
合计	230	100%

② 股权转让的过程和定价依据

2008 年 11 月 18 日，万和有限与万和集团签署《股权转让协议》，约定由万和有限收购万和集团持有的中山万和 56.52% 的股权，转让对价以中和正信为本次股权转让目的对中山万和截至 2008 年 9 月 30 日的账面净资产值的审计结果为依据确定为 729.11 万元。

2008 年 11 月 18 日，万和有限与宇贸公司签署《股权转让协议》，约定由万和有限收购宇贸公司持有的中山万和 18.48% 股权，转让对价以中和正信为本次

股权转让目的对中山万和截至 2008 年 9 月 30 日的账面净资产值的审计结果为依据确定为 238.39 万元人民币。

2008 年 11 月 26 日，中山市对外贸易经济合作局以中外经贸资字[2008]1384 号文批准了本次股权转让；2008 年 12 月 5 日，相关股权过户登记手续已办妥，购买价款分别于 2008 年 12 月 15 日及 2008 年 12 月 23 日支付完毕。

本次股权转让完成后，中山万和的股权结构变更为：

股东名称	出资金额 (万美元)	持股比例
万和有限	172.5	75%
宇贸公司	57.5	25%
合计	230	100%

自上述股权转让后，为了确保中山万和的独立性，2009 年 11 月 25 日，经中山市对外贸易经济合作局于 2009 年 10 月 19 日以中外经贸资字[2009]1115 号文批准，宇贸公司将其持有的中山万和全部 25% 的股权转让给无关联方顺安达（香港）有限公司，本次股权转让以中和正信对中山万和截至 2008 年 12 月 31 日的账面净资产值的审计结果并考虑中山万和 2009 年 1-8 月实现的净利润为依据加以确定。本次股权转让完成后，中山万和的股权结构变更为：

股东名称	出资金额 (万美元)	持股比例
万和有限	172.50	75%
顺安达（香港）有限公司	57.50	25%

（4）股权收购相关的会计处理

对于收购中山万和的股权，由于股权转让前后相关各方实质上均为万和集团控制，因此该等股权收购构成同一控制下企业合并，从其成立之日或报告期期初将其资产、负债、经营成果、现金流量纳入合并报表。

对于收购高明万和、万和配件的股权而言，在原股东投入实物资产对高明万和、万和配件进行增资时，相关实物资产以经评估的公允价值作为入账价值；在万和有限以两家公司的账面净资产值为基本定价依据收购股权时，按同一控制下股权收购进行会计处理。

（5）收购高明万和、万和配件股权未经事先审计的原因和定价的合理性

根据万和有限收购高明万和、万和配件的股权时与相关方签订的《股权转让协议》中约定的定价条款，虽然万和有限收购高明万和、万和配件的股权时未进

行事先的审计，但已经在定价时充分考虑了审计值和未经审计值可能的差异并拟定了以审计值为基础的价格调整条款，因此，实际转让价格高度接近于审计值。

而收购股权时未进行事先审计的原因包括：

① 高明万和、万和配件自成立至股权转让日并未正式开展生产经营活动，公司账面上资产全部为原股东投入的货币资金和相隔仅数日前经评估作价投入的实物资产，不存在其他债权债务，期间只存在少许开办费用开支，金额很小，因此账面价值接近于原股东投入资产的评估价值；

② 收购高明万和、万和配件的股权转让协议分别于 2008 年 12 月 22 日、12 月 20 日签署，而高明万和、万和配件截至 2008 年 11 月 30 日的会计报表均尚未包括原股东实物资产出资部分，因此，若以此时点为报表基准日进行股权收购前的审计，可能难以满足交易标的完整性和会计期间的完整性要求。

基于上述原因，交易双方以未经审计的账面净资产值为初始作价依据，并以与交易时点十分接近的会计年度期末的审计结果为基础，对交易价格设置合理的调整条款，该种定价方式具有较高的合理性。

并且，高明万和、万和配件 2008 年度财务报表业经中和正信审计，审计后公司净资产较股权转让价格均差异很小，均未对交易价格进行调整。

经上述核查，保荐机构认为：由于高明万和、万和配件在股权转让前尚未正式开展生产经营，账面价值接近于原股东投入资产的评估价值，并且考虑到交易标的的完整性和会计期间的完整性要求，因此股权转让前未进行事先审计，而是以未经审计账面净资产值定价、并根据与交易时点十分接近的会计年度期末的审计结果设置价格调整条款，该种定价方式合理，而申报会计师对高明万和、万和配件 2008 年度财务报表的审计也是有效和合理的。

经核查，申报会计师认为：发行人对高明万和、万和配件股权先收购后审计，其结果是有效和合理的。

（6）收购高明万和、万和配件股权的交易实质和对发行人的影响

万和有限收购高明万和、万和配件股权的背景和目的系万和有限为满足进一步发展所需，在现有生产基地利用率达到饱和的情况下，在充分考虑关联交易发生的必要性、关联交易价格的公允性等因素的前提下，对关联方健康电器、万和集团名下的相关土地房产进行收购。虽然资产交易从形式上表现为健康电器、万

和集团先以相关土地房产和少量设备出资设立两家公司，再由万和有限对新设公司的股权进行收购，但股权收购交易的实质在于万和有限收购健康电器、万和集团名下的相关土地房产。并且，由于相关实物资产在被用于出资之前未被出资方用于组织生产活动，两家新设公司在被收购前亦未正式开展生产经营活动，且整个资产交易过程不涉及人员、负债或业务体系的承接，因此，对万和有限而言，被收购的资产不构成业务，资产交易不构成同一控制下的业务合并。

相关资产交易的总体规模和对发行人总体财务状况的影响如下表所示：

项目	收购高明万和	收购万和配件	合计
2008 年股权收购金额（约等于实物资产评估价值+现金出资金额）	8,953.62	6,711.82	15,665.44
其中：实物资产评估增值金额	3,141.99	2,532.84	5,674.83
股权收购金额占 2007 年末发行人资产总额的比例	9.70%	7.27%	16.97%
评估增值金额占 2007 年末发行人资产总额的比例	3.40%	2.74%	6.15%
评估增值金额占最近一期末发行人资产总额的比例	2.65%	2.14%	4.79%

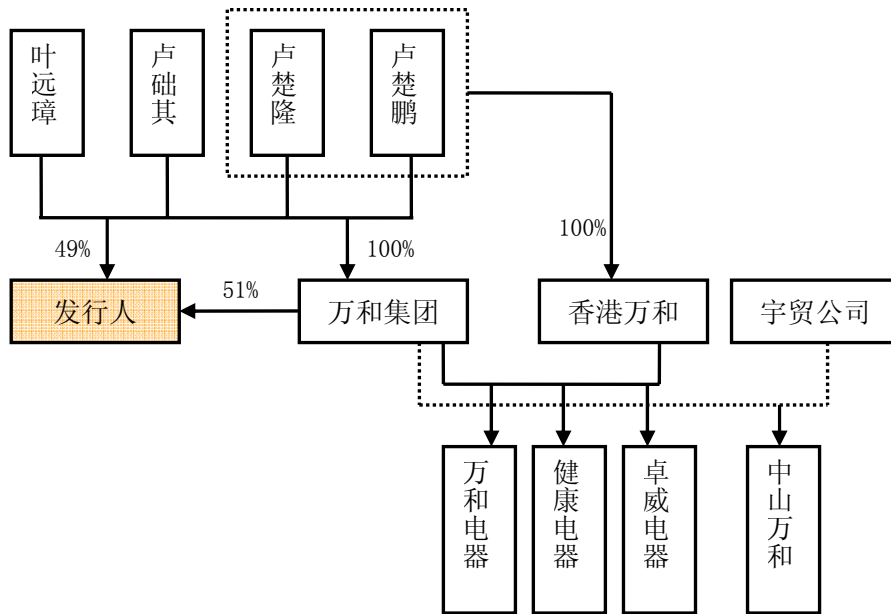
可以看出，资产交易所涉及的股权收购金额占发行人资产交易前一年末资产总额的比重较低，而实物资产评估增值部分占发行人资产总额的比重亦较低，相关资产交易和评估增值对公司总体财务状况的影响较小。且截至目前，距离 2008 年底资产交易完成的时间间隔已达一个以上的会计年度。

经核查，鉴于上述资产交易的实质，保荐机构认为：

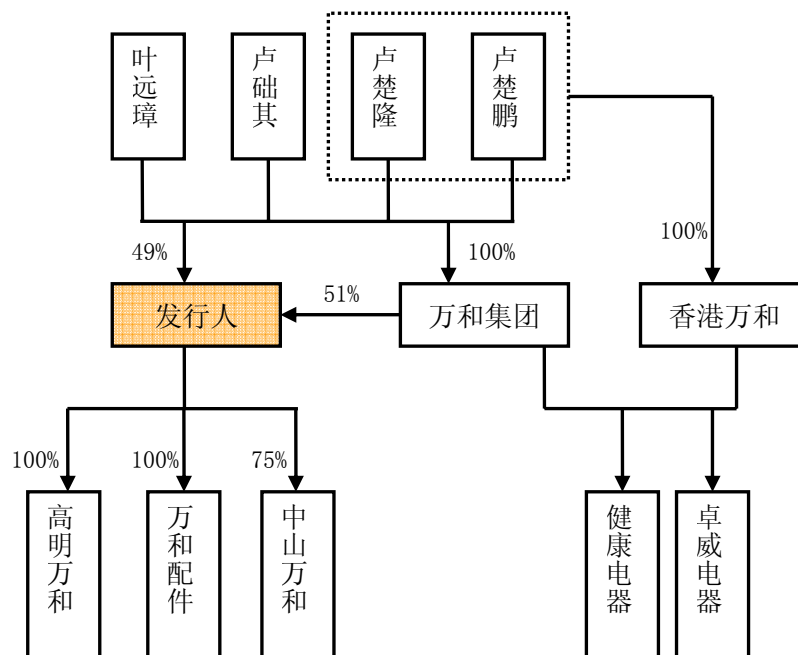
收购高明万和、万和配件股权的交易实质为同一控制下的经营性资产收购行为，由于被收购的资产不构成业务，因而交易不构成业务合并；资产交易和入账过程、定价依据符合法律法规、会计准则规定和关联交易的原则，未引起发行人资产计价基础的变化，亦不存在股东权益的虚增。本次资产交易对本次发行与上市不构成实质性影响。

3. 发行人资产重组示意图

(1) 重组前状态



(2) 重组后状态



4. 资产重组对发行人的影响

(1) 增强发行主体独立性，完善业务体系

资产重组增强了公司的独立性，公司的采购体系、生产体系、销售体系全面得以完善。各控股子公司根据产品制造工艺的特点分工明确，实现了子公司的专业化分工，能充分发挥业务协同优势，降低了管理成本，资产更加完整。

发行人重组完成后业务体系如下表：

公司名称	业务定位
本公司	燃气热水器、燃气壁挂炉、吸油烟机、消毒柜
中山万和	烤炉、燃气灶
高明万和	电热水器
万和配件	厨卫电器配件

(2) 避免同业竞争

重组前，同属万和集团下属企业的中山万和、健康电器、高明万和、万和电器均为厨卫电器的生产商，与发行人构成了同业竞争。公司通过收购中山万和、高明万和股权，购买万和电器、健康电器经营性资产，承接其业务，并注销健康电器和万和电器，解决了同业竞争及潜在的同业竞争问题。

(3) 降低关联交易

重组前，发行人与关联方卓威电器存在一定的关联交易，主要是向其采购厨卫电器零配件，公司通过资产重组降低了关联采购的发生额。

四、发行人历次验资情况

本公司自 2003 年设立至今，验资情况如下：

(一) 万和有限成立（2003 年）

2004 年 3 月 10 日，广州正德会计师事务所有限公司受万和有限委托对股东出资进行了验证，并出具正验字（2004）第 1049 号《验资报告》。确认截至 2004 年 2 月 16 日，万和有限（筹）已收到其出资人投入的资本 200 万美元。股东均以货币资金投入。

(二) 万和有限第一次增资（2007 年）

2007 年 2 月 21 日，广州正德会计师事务所有限公司受万和有限委托出具正验字(2007)第 006 号《验资报告》。根据该报告验证：截至 2007 年 2 月 9 日，万和有限已收到万和集团、卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋、卢宇聪缴纳的新增注册资本合计 8,344.555 万元。各股东均以货币出资，增资后万和有限注册资本合计人民币 10,000 万元，实收资本人民币 10,000 万元。

(三) 万和有限第二次增资（2008 年）

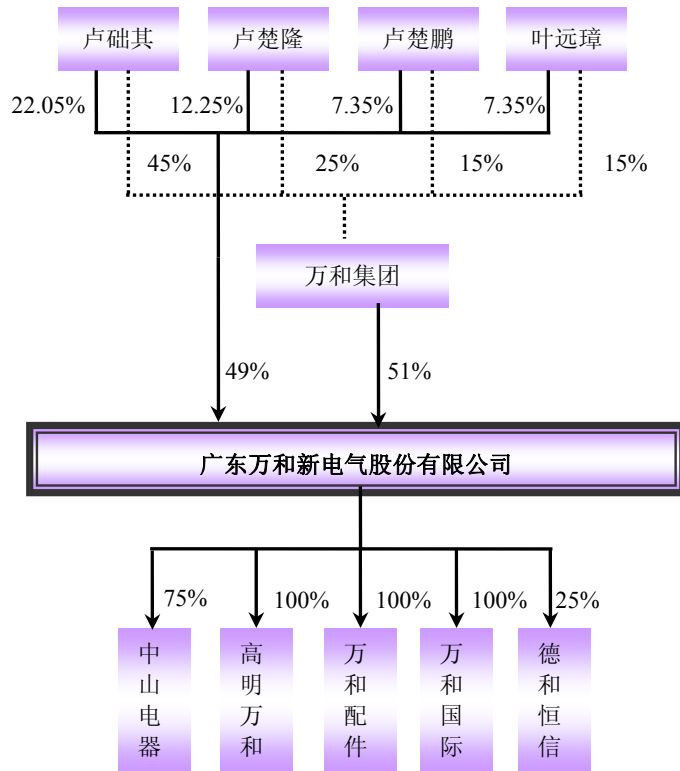
2008年12月6日，中和正信受万和有限委托出具了中和正信验字（2008）第7—032号《验资报告》。根据该报告验证：截至2008年12月5日，万和有限已收到万和集团、卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋和卢宇聪缴纳人民币10,000万元，其中增加注册资本合计人民币5,000万元，转入资本公积5,000万元。各股东均以货币出资。增资后注册资本合计15,000万元，实收资本15,000万元。

（四）2009年整体变更为股份有限公司

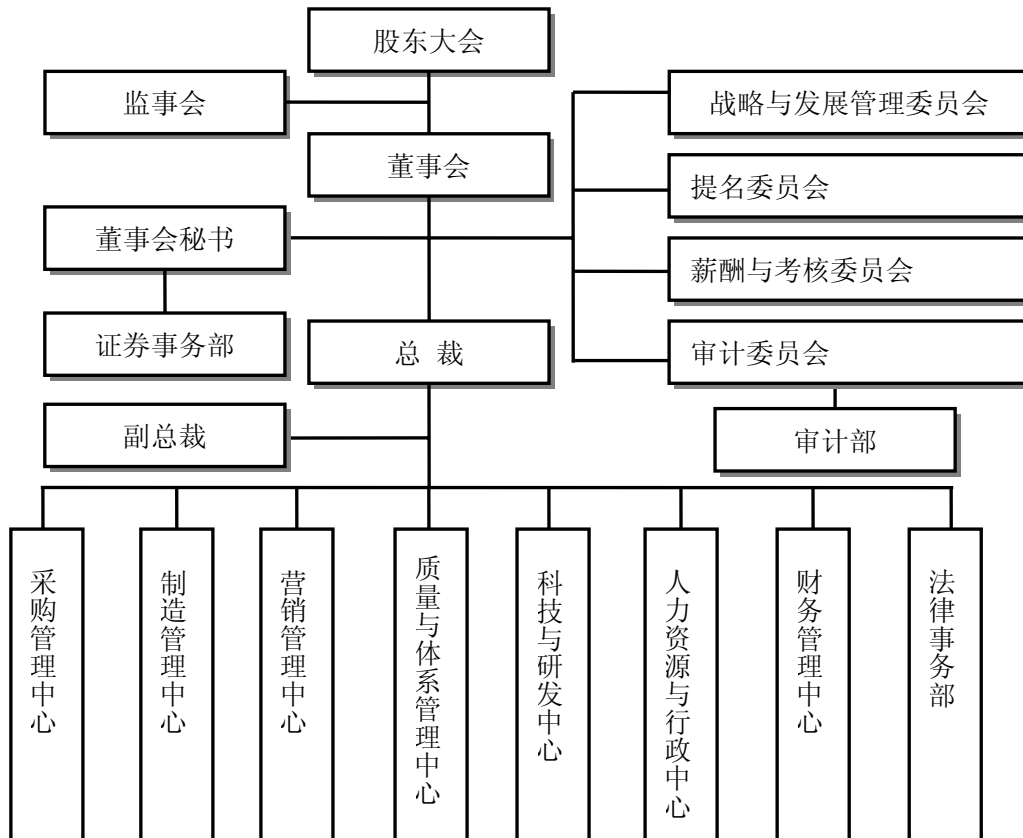
2009年7月8日，万和有限2009年第三次临时股东会通过决议，万和有限整体变更为股份有限公司。2009年8月9号，中和正信接受委托，对改制设立时各发起人投入的资本进行了审验，并出具了中和正信验字（2009）第7—032号《验资报告》。根据该报告，公司已于2009年8月8日，根据《公司法》的有关规定，按照公司的折股方案，将万和有限截至2009年5月31日的净资产人民币281,391,933.23元折合普通股人民币150,000,000元，折合股份后剩余净资产作为股本溢价，列入资本公积。

五、发行人组织结构

（一）股权结构



(二) 内部组织结构



（三）主要职能部门简介

发行人各职能部门的主要职责如下：

1. 采购管理中心

保障供货数量与质量；围绕采购成本目标，寻求公司供应价值链的价值最大化；服务生产组织过程，优化供货布局，规范采购管理体系，建设持续增值的供应价值链；负责建立采购物料质量价格信息，了解行业市场动态，提供物料采购决策依据；建立和健全物料采购各环节的规章制度和工作规范；培训，指导、考核采购人员，提升采购部各级人员能力，满足工作发展需要。

2. 制造管理中心

组织制定生产战略规划和各制造部门业务规划；参与制定公司发展战略；制定和调整公司年度的生产计划；参与制定公司年度经营规划；建立、完善并监督实施各厂区制造单元所有的制度和流程；制定生产成本管理制度及成本费用预算，组织实施制造降成本工作；组织新工艺、新设备、新技术的应用推广；负责各厂区设备调配、生产资源配置。

3. 营销管理中心

负责制定国内外营销策略及产品线的规划；负责国内外的销售；负责万和品牌在国内、海外市场的提升；负责规范销售业务流程，提升销售管理效率；负责营销管理中心预算体系的建设与控制；负责售前售后所有的客户服务工作；负责中心的人力资源团队的建设。

4. 质量与体系管理中心

负责质量管理体系的策划和管理，组织协调建立相关的质量过程，明确过程的职责、程序，建立文件化的质量管理体系；负责建立公司一、二级质量目标并进行统计和考核；负责公司跨职能的质量改进、纠正和问题预防措施的实施与跟踪；负责建立健全公司信息化管理体系；负责公司 IT 规划建设工作。负责各厂区质量管理体系统筹协调管理。

5. 科技与研发中心

制定中长期技术产品规划及科技投入管理；协助各厂区完成公司下达的降成本任务；负责前沿技术研究，针对当前公司产品发展前端技术进行基础研究；提供相关支持，含综合管理、人才培养、标准化、认证、系统支持与服务等；制订

有效的项目管理规定，并监督实施；负责科技成果、专利、标准化管理。

6. 人力资源与行政中心

结合公司经营发展战略，制定公司长期以及短期的人力资源规划，拟定企业人员编制，编制人力资源支出预算，进行成本控制；负责公司组织架构设计、支持各部门组织架构的设计以及各部门人员定岗定编工作，制订并实施公司职位分类与职级管理体系；建立公司人力资源管理体系，制定人力资源选\用\育\留整体管理制度，并通过体系化运作，达成人力资源价值输出目标；规范公司人力资源内部整体运作流程，秉承快速高效的原则，顺畅内部运作，提升整体管理效率；

负责公司人员招聘与录用、员工升调、辞退管理以及公司人力资源开发与员工培训工作；负责建立公司薪酬福利、员工绩效考核体系、劳动关系管理体系等，并组织开展实施与运用；负责建立健全公司安全、消防、保卫管理工作体系以及行政后勤管理工作。

7. 财务管理中心

负责建立公司财务体系，全面反映和监督各部门运营情况，为公司决定提供财务支持；建立公司会计核算、成本控制、物流管理、预算管理、风险、资产管理等基础制度、流程，指导各财务部开展工作；建立公司核算、预算、经营监控、风险管理数据的收集、报送体系，及时、全面反映公司运营状况；建立费用和政策预算体系，定期分析检讨预算执行情况，确保国内营销部年度经营成果的达成；负责内外销财务体系的建立、培训和考核，以提高财务对业务的服务和监督能力；协助业务部门建立财务相关的业务流程和制度，指导和监督业务部门与财务相关操作的规范。

8. 审计部

对公司及下属公司的财务计划、预算执行、决算等情况进行审计监督；对公司及下属公司的投资项目及研究开发项目等经济活动及其经济效益进行审计监督；对公司及下属公司的资产、负债、权益，进行审计监督；对公司及下属公司内部控制制度的健全、有效及执行情况进行审计监督；对公司及下属公司执行国家财经法规及公司财务制度的情况进行审计监督。

9. 法律事务部

负责公司法律事务工作，为公司及相关部门提供法律支持，包括为公司提供

法律咨询、参与重大经济活动的谈判、审查、修改、会签经济合同、协议；根据授权处理或委托律师事务所处理公司诉讼和非诉讼法律事务等。

六、发行人控股、参股公司基本情况

（一）发行人控股公司情况

1. 佛山市高明万和电气有限公司

成立日期：2008年11月13日；

注册资本：5,000万元；

住所：佛山市高明区更合镇更合大道185、187号；

法定代表人：叶远璋；

注册号：440684000011157；

经营范围：生产、销售：电热水器、热泵热水器、消毒柜、抽油烟机、烟熏机、脱水机、干燥机、燃气炉具、燃气空调、烤炉、太阳能热水器及其他家用电器；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制经营的项目须取得许可后方可经营）。

高明万和为本公司的全资子公司，截至2009年12月31日，该公司的总资产为20,853.49万元，净资产为11,238.61万元，2009年度净利润为2,294.69万元。截至2010年6月30日，该公司总资产为23,169.70万元，净资产为12,639.33万元，2010年上半年净利润为1,398.29万元。

高明万和设立以来的股权变更情况请参见本节“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况（三）发行人资产重组情况”。

2. 佛山市顺德万和电气配件有限公司

成立日期：2008年11月25日；

注册资本：2,000万元；

住所：佛山市顺德区容桂街道红旗中路80号；

法定代表人：叶远璋；

注册号：440681000119123

经营范围：生产：五金电器配件、电子配件、塑料配件（不含废旧塑料）、模具、其他电气配件。

万和配件为本公司的全资子公司，截至 2009 年 12 月 31 日，该公司的总资产为 14,445.43 万元，净资产为 7,318.08 万元，2009 年度净利润为 607.87 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产为 16,886.40 万元，净资产为 8,118.62 万元，2010 年上半年净利润为 800.54 万元。

万和配件设立以来的股权变更情况请参见 本节“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况（三）发行人资产重组情况”。

3. 中山万和电器有限公司

成立日期：2003 年 8 月 18 日；

注册资本：230 万美元；

住所：中山市东凤镇广珠路同乐工业区；

法定代表人：卢楚鹏；

注册号：442000400021211；

经营范围：生产经营户外烤炉、户外露营炉、微波炉、户外采暖器、燃气灯、燃气换能器、消毒柜、小型冰箱、燃气灶、电热水器及上述产品零配件（电镀工序发外加工）。

公司持有中山万和 75%的股权，非关联方顺安达（香港）有限公司持有该公司余下 25%的股权。截至 2009 年 12 月 31 日，该公司的总资产为 17,293.84 万元，净资产为 5,114.51 万元，2009 年度净利润为 2,784.42 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产为 20,805.52 万元，净资产为 7,667.23 万元，2010 年上半年净利润为 2,552.73 万元。

中山万和设立以来的股权变更情况请参见 本节“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况（三）发行人资产重组情况”。

顺安达（香港）有限公司持有中山万和 25%的股权，该公司成立于 2009 年 7 月，注册地为香港。该公司的注册资本为 10,000 港币，股东和董事为罗建民。罗建民为澳门特别行政区永久性居民。

保荐机构和发行人律师核查后认为，顺安达（香港）有限公司与发行人及其主要股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

4. 万和国际（香港）有限公司

成立日期：2008 年 12 月 29 日；

住所：香港九龙弥敦道 655 号胡社生行 11 字楼 1107 室；

董事：卢础其；

注册证书编号：1297033

万和国际为本公司的全资子公司，截至 2009 年 12 月 31 日，该公司的总资产为 1,995.98 万港元，净资产为 1,995.98 万港元，2009 年度净利润为-4.48 万港元。2010 年 6 月 30 日，万和国际总资产为 1,992.41 万港元，净资产为 1,992.41 万港元，2010 年 1-6 月净利润为-3.10 万港元。

万和国际的经营范围为国际国内贸易，目前尚未实际开展经营。公司未来拟通过万和国际进行部分海外销售，积极拓展海外市场。

万和国际设立以来的股权变更情况如下：

(1) 万和国际的设立

2008 年 10 月 13 日，万和有限董事会作出决议，同意在香港设立万和国际(香港)有限公司。

2008 年 10 月 24 日，国家外汇管理局佛山市中心支局作出 080014 号《境外投资外汇资金来源审查的批复》，通过了万和有限在香港设立万和国际的对外投资外汇资金来源审查，外汇投资总额为 2,000 万港元。

2008 年 12 月 11 日，商务部向万和有限核发“[2008]商合境外投资证字第 002492 号”《批准证书》，同意万和有限在香港注册万和国际，注册资本为 256.41 万美元，投资总额为 256.41 万美元，经营范围：进出口贸易。

2008 年 12 月 29 日，万和国际取得香港公司注册处核发的《公司注册证书》，编号为 1297033，设立时的股东为万和有限，已发行股本为港币 20,000,000 元，分为 20,000,000 股，每股港币 1 元，万和国际依据香港法律在香港注册成立。

(2) 万和国际的股权变更情况

2009 年 7 月 25 日，为了提高公司资金的利用效率，考虑到万和国际未来业务定位所必要的资金需求，万和有限董事会作出决议：同意万和国际注册资本由 2,000 万港元（256.41 万美元）减资至 300.3 万港元(38.5 万美元)；投资总额由 2,000 万港元（256.41 万美元）减资至 300.3 万港元(38.5 万美元)。2009 年 8 月 31 日，商务部向万和有限核发“商境外投资证第 4400200900118 号”《企业境外投资证书》，批准该次减资事项。2009 年 9 月 29 日，万和国际资本项下外汇结

汇手续已经国家外汇管理局顺德支局核准。

本次减资的主要原因在于：万和国际设立的初衷在于作为发行人在香港的全资子公司，为发行人及发行人其他控股子公司办理转口贸易事务。为避免一旦注册资本无法满足需要而须耗费较长的时间重新履行增资报批手续，故万和国际成立时设定了较高的注册资本金额。而事实上，万和国际设立后，因发行人自身对外贸易业务能力的不断提升，截至目前，发行人的对外贸易业务皆由发行人直接面向海外客户，而未通过万和国际进行，在此情形下，若万和国际维持原有的注册资本不变，客观上将产生大量的闲置资金。因此，为提高资金的利用效率，避免资源浪费，发行人对万和国际进行了减资。

根据香港曾陈胡律师行出具的法律意见书，截至目前，万和国际尚未就减资事宜在香港实施相关的法律程序。除上述事项外，万和国际未涉及任何其他股权变更或增资事项，万和国际自成立至今未实施过分红。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：万和国际的设立、出资来源、历次股权变更已履行了中国法律法规所规定的外汇、外资审批手续，不存在违反我国外资、外汇、税收法律法规之规定的情形。

（二）发行人参股公司情况

佛山市顺德区德和恒信投资管理有限公司

成立日期：2008年12月3日；

注册资本：人民币2,000万元；

住所：佛山市顺德区容桂街道红旗居委会红旗中路80号首层之一；

法定代表人：卢楚隆；

经营范围：对公司投资的房产管理服务；物业管理。（不含法律、行政法规和国务院决定禁止或应经许可的项目）。

公司持有德和恒信25%的股权，截至2009年12月31日，该公司的总资产为1,987.03万元，净资产为1,987.03万元，2009年度净利润为-12.97万元。截至2010年6月30日，该公司总资产为1,986.82万元、净资产为1,986.82万元，2010年1-6月净利润-0.21万元。

德和恒信系为解决顺德高新区内企业员工住宿难的问题，由本公司与无关联

方广东富信电子科技有限公司、广东德美精细化工股份有限公司、广东恒基金属制品实业有限公司共同投资设立。德和恒信成立后专门在位于佛山市顺德高新区（容桂）科技产业园 B02-1-5 号的地块上进行职工宿舍建设，未开展其他经营性活动。

德和恒信注册资本为 2,000 万元人民币，由本公司与其他三家股东各以现金 500 万元人民币等额出资，四家公司的持股比例均为 25%，其他三家股东的大致情况如下：

广东富信电子科技有限公司成立于 2003 年 6 月，注册地址为佛山顺德高新区（容桂）科苑三路 20 号，主要从事家用电器及配件、半导体电子器件的生产经营。该公司注册资本为 6,288 万元人民币，法定代表人为刘富林。

广东德美精细化工股份有限公司系深圳中小企业板上市公司（证券代码 002054），该公司于 2006 年 7 月上市，注册地址为广东省佛山市顺德高新区科技产业园朝桂南路，主要经营纺织印染助剂研发、生产和销售。注册资本为 22,069.1120 万元，法定代表人为黄冠雄。

广东恒基金属制品实业有限公司成立于 2004 年 12 月，注册地址为佛山顺德高新区（容桂）科苑三路 16 号，主要从事空调器配件、机械配件的生产经营。该公司注册资本为 3,800 万元人民币，法定代表人为孙志恒。

保荐机构和发行人律师核查后认为，德和恒信的其他三家股东广东富信电子科技有限公司、广东德美精细化工股份有限公司、广东恒基金属制品实业有限公司与发行人及主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业

（一）发行人主要股东、实际控制人情况

本公司的控股股东为万和集团，实际控制人为卢础其先生、卢楚隆先生和卢楚鹏先生。

1. 万和集团

（1）基本情况

万和集团成立于 1999 年 12 月 15 日，注册资本暨实收资本 45,000 万元；住所：佛山市顺德区容桂街道容桂大道北 182 号万和大厦一楼、二楼商场；法定代

表人：卢楚隆；经营范围：对外投资、资产管理服务、投资咨询服务、财务咨询服务。截至 2009 年 12 月 31 日，万和集团资产总额 175,719.65 万元，净资产 43,272.14 万元，2009 年度净利润 1,748.89 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，万和集团资产总额 190,507.83 万元，净资产 47,564.53 万元，2010 年 1-6 月净利润 4,300.25 万元（以上数据已经天健正信审计，均为合并数）。

万和集团的股东及持股比例如下：

股东名称	股权性质	持股数量（万股）	股权比例（%）
卢础其	自然人股	20,250	45
卢楚隆	自然人股	11,250	25
卢楚鹏	自然人股	6,750	15
叶远璋	自然人股	6,750	15
合计	--	45,000	100

（2）对外投资情况

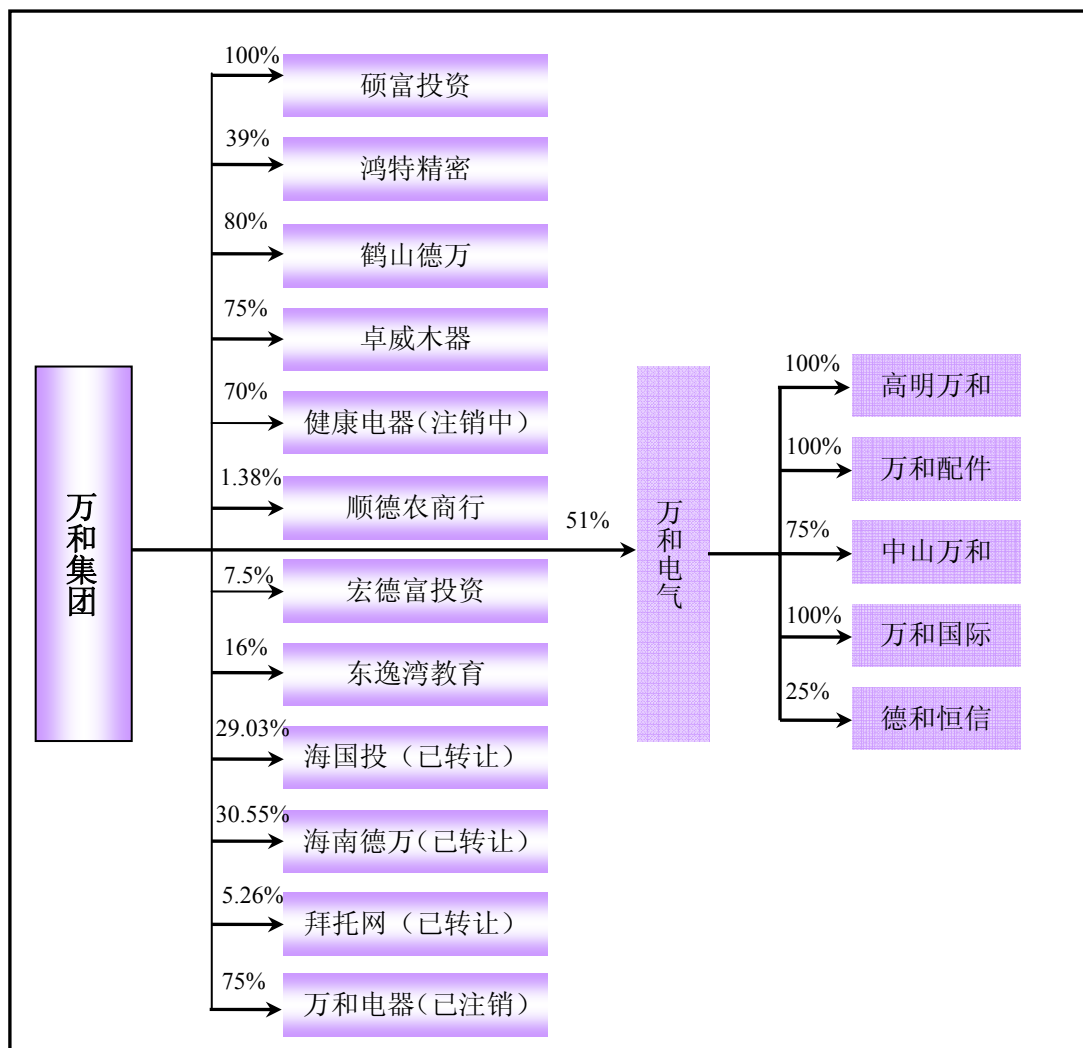
目前，万和集团未从事生产经营性业务，主要业务为对外投资及相关股权管理。报告期内，除对本公司的投资外，万和集团的其他对外投资（包括在报告期内曾经持股的全部投资）情况如下表所示：

公司名称	出资数额（万元）	持股比例
广东硕富投资管理有限公司（简称“硕富投资”）	10,000	100.00%
广东鸿特精密技术股份有限公司（简称“鸿特精密”）	2,613.6	39.00%
鹤山市德万实业有限公司（简称“鹤山德万”）	80	80.00%
卓威木器	54 万港元	75.00%
健康电器	700 万港元	70.00%，处于注销过程中
佛山顺德农村商业银行股份有限公司（简称“顺德农商行”）	2,560	1.38%
广东宏德富投资有限公司（简称“宏德富投资”）	750	7.50%
佛山市顺德区东逸湾教育投资管理有限公司（简称“东逸湾教育”）	96	16.00%
海国投实业股份有限公司（简称“海国投”）	13,100	已转让，转让前持股比例 29.03%
海南德万房地产开发有限公司（简称“海南德万”）	305.5	已转让，转让前持股比例 30.55%
佛山市顺德区拜托网顺德家电网络科技有限公司	2	已转让，转让前持股比

公司（简称“拜托网”）		例 5.26%
万和电器	257.04 万美元	已注销，注销前持股比例 75%

注：上述“出资数额”指万和集团在相关公司注册资本或股本中所占的出资额或股份数。

报告期内，万和集团的对外投资情况（包括对发行人的投资）图如下：



(3) 历史沿革情况

万和集团的简要历史沿革和股权变更情况如下：

a. 设立

广东万和集团有限公司原名顺德市万和企业集团有限公司，是于1999年12月15日在顺德工商局核准注册的有限责任公司。企业注册号：23197033-8；住所：顺德市广珠公路桂洲细滘路段；法定代表人：卢楚隆；注册资本：11,850万元；经营范围：生产：热水器，脉冲变压器，电冰箱除臭器，空气清新器，牙膏，炉具及配件，家用电器，电子产品；国内商业、物资供销业（不含国家政策规定的

专控、专营商品)。

万和集团成立时的股东共四名，分别为卢楚隆、叶远璋、卢楚鹏及卢础其。设立时注册资本为11,850万元，其中，卢楚隆出资5,436.75万元，占注册资本的46%；叶远璋出资3,143.75万元，占注册资本的26.5%；卢楚鹏出资3,143.75万元，占注册资本的26.5%；卢础其出资125.75万元，占注册资本的1%。上述股东皆以货币形式出资。顺德市智信会计师事务所有限公司于1999年11月25日以智信验容资报字（1999）第N470号验资报告对各股东上述出资予以验证。

b. 2001年住所、经营范围及企业名称变更

经万和集团于2001年11月3日召开的股东会批准，并于2001年11月8日经顺德工商局核准，万和集团的企业名称变更为“顺德市万和集团有限公司”；其经营范围变更为：制造：热水器，脉冲变压器，电冰箱除臭器，空气清新器，炉具及配件，家用电器，电子产品；国内商业、物资供销业（不含国家政策规定的专控、专营商品）；住所变更为顺德市容桂镇红旗中路80号。

c. 2003年注册资本、住所及企业名称变更

2003年8月30日，万和集团股东会一致通过由原有股东以现金形式对万和集团增资13,150万元，其中卢础其新增出资11,124.25万元；卢楚隆新增出资813.25万元；卢楚鹏新增出资606.25万元；叶远璋新增出资606.25万元。上述增资金额均计入注册资本。增资之后，万和集团注册资本总额为25,000万元。顺德市智信会计师事务所有限公司于2003年8月29日以智信验字（2003）第N0642号验资报告对增资后的注册资本予以验证。该次增资完成后，万和集团的注册资本和股权结构如下表所示：

股东姓名或名称	出资金额（万元）	所占出资比例
卢础其	11,250	45%
卢楚隆	6,250	25%
卢楚鹏	3,750	15%
叶远璋	3,750	15%
总计	25,000	100%

2003年9月10日，万和集团在顺德工商局办妥上述注册资本变更登记手续；同时，由于原顺德市撤市改区，万和集团一并办理了住所名称变更为“顺德区容桂街道红旗中路80号”以及企业名称变更为“佛山市顺德区万和集团有限公司”的工商变更登记手续，并获换发相应的营业执照。

d. 2005年企业名称变更

经万和集团于2005年6月15日召开的股东会批准，并于2005年8月3日经顺德工商局核准，万和集团的企业名称变更为“广东万和集团有限公司”。

e. 2007年注册资本暨实收资本变更

2007年4月30日，万和集团股东会一致通过由原有股东以现金形式对万和集团增资20,000万元人民币，其中卢础其新增出资9,000万元；卢楚隆新增出资5,000万元；卢楚鹏新增出资3,000万元；叶远璋新增出资3,000万元。上述增资金额均计入注册资本。增资之后，公司注册资本总额为45,000万元。顺德市智信会计师事务所有限公司于2007年5月28日以正验字SD（2007）第053号验资报告对增资后的注册资本予以验证。是次增资完成后，万和集团的注册资本、实收资本和股权结构如下表所示：

股东姓名或名称	出资金额（万元）	所占出资比例
卢础其	20,250	45%
卢楚隆	11,250	25%
卢楚鹏	6,750	15%
叶远璋	6,750	15%
总计	45,000	100%

2007年5月31日，万和集团在顺德工商局办妥上述注册资本变更登记手续，并获换发相应的营业执照。

f. 2009年企业住所及经营范围变更

经万和集团于2009年6月29日召开的股东会批准，并于2009年7月8日经顺德工商局核准，万和集团的企业住所变更为佛山市顺德区容桂街道容桂大道北182号万和大厦一楼、二楼商场；其经营范围变更为对外投资、资产管理服务、投资咨询服务、财务咨询服务。

2. 卢础其

卢础其先生，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码44062319491214****，住所：广东省佛山市顺德区容桂街道大沙塘路路。

3. 卢楚隆

卢楚隆先生，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码44062319560504****，住所：广东省佛山市顺德区容桂街道大沙塘路路。

4. 卢楚鹏

卢楚鹏先生，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码44062319580721****，住所：广东省佛山市顺德区容桂街道翠竹南路十三街。

（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业

1. 目前，公司的控股股东万和集团控制的其他企业为硕富投资、鸿特精密、鹤山德万、卓威木器和健康电器。基本情况如下：

（1）硕富投资：成立于2008年7月9日，注册资本1亿元，万和集团持有其100%股权。住所：佛山市顺德区容桂街道容桂大道北182号万和大厦二楼商场。经营范围：对外投资、资产管理服务、投资咨询服务、财务咨询服务。截至2009年12月31日，硕富投资总资产为9,990.68万元，净资产为9,990.68万元，净利润为-0.05万元；截至2010年6月30日，硕富投资总资产9,989.75万元，净资产9,989.75万元，2010年1-6月净利润-0.93万元（以上数据未经审计）。

该公司目前尚未开展经营活动，自2008年成立至今营业收入为0。

（2）鸿特精密：成立于2003年7月22日，注册资本6,700万元，其中万和集团持有39%的股权，金岸有限公司等非关联企业持有其余股权。经营范围：设计、制造、加工、销售铝合金精密压铸件、汽车零配件及通讯类零配件。住所：广东肇庆市鼎湖城区北十区。主要经营地为广东肇庆。截至2009年12月31日，鸿特精密总资产为31,948.09万元，净资产为11,067.72万元，净利润为3,450.52万元；截至2010年6月30日，鸿特精密总资产36,070.04万元，净资产12,910.52万元，2010年1-6月净利润1,842.80万元（以上数据已经立信羊城会计师事务所有限公司审计）。

鸿特精密的股权变更情况如下：

① 公司设立

鸿特精密成立于2003年7月22日，系由南方电缆、宇丰喷涂和金岸公司共同出资设立的中外合资经营企业，其中，南方电缆出资500万港元，持股40%，宇丰喷涂出资437.5万港元，持股35%，金岸公司出资312.5万港元，持股25%，设立时注册资本为1,250万港元。

② 2004年股权转让

2004年8月9日，经肇庆市对外贸易经济合作局《关于合资经营肇庆鸿特

精密压铸有限公司股权转让等事项的批复》（肇外经贸资进字[2004]80号）批准，宇丰喷涂将其对鸿特精密的出资 62.5 万港元（占公司注册资本的 5%）转让给万和集团；南方电缆将其对鸿特精密的出资 437.5 万港元（占公司注册资本的 35%）转让给万和集团，至此，鸿特精密的股权结构为：万和集团持股 40%、宇丰喷涂持股 30%、金岸公司持股 25%、南方电缆持股 5%。本次股权转让事项于 2004 年 9 月 10 日完成工商变更登记。

③ 2004 年增资

2004 年 10 月 18 日，经肇庆市对外贸易经济合作局《关于合资经营企业肇庆鸿特精密压铸有限公司增资的批复》（肇外经贸资进字[2004]94 号）批准，鸿特精密注册资本增至港币 4,000 万元，由全体股东按原持股比例认购新增的注册资本，万和集团共认缴出资港币 1,100 万元，其中以对公司的借款人民币 1,064 万元，折港币 1,000 万元作为出资，南方电缆共认缴出资港币 137.5 万元，以对公司的借款人民币 146.3 元，折港币 137.5 万元出资。本次增资事项于 2004 年 10 月 22 日完成工商变更登记。

③ 2005 年增资

2005 年 7 月 11 日，经肇庆市鼎湖区对外贸易经济合作局《关于肇庆鸿特精密压铸有限公司增资的批复》（肇鼎外经贸批[2005]17 号）批准，鸿特精密注册资本增至港币 6,000 万元，由全体股东按原持股比例认购新增的注册资本，其中万和集团以对公司的借款人民币 851.2 万元，折港币 800 万元作为出资。本次增资事项于 2005 年 7 月 22 日完成工商变更登记。

④ 2008 年股权转让

2008 年 9 月 19 日，经肇庆市鼎湖区外经贸局《关于肇庆鸿特精密压铸有限公司股权转让的批复》（肇鼎外经贸批[2008]20 号）批准，宇丰喷涂将其持有鸿特精密 30% 的出资额（共计 1,800 万港元，折合人民币 19,132,583 元）全部转让给曜丰经贸。至此，鸿特精密的股权结构为：万和集团持股 40%、曜丰经贸持股 30%、金岸公司持股 25%、南方电缆持股 5%。本次股权转让事项于 2008 年 11 月 27 日完成工商变更登记。

⑤ 2009 年股权转让

2009 年 6 月 11 日，经肇庆市鼎湖区外经贸局《关于肇庆鸿特精密压铸有限

公司股权转让的批复》（肇鼎外经贸批[2009]11 号）批准，新增股东顺德中大分别受让万和集团持有的鸿特精密 24 万港元的出资、曜丰经贸持有的鸿特精密 18 万港元的出资、南方电缆持有的鸿特精密 18 万港元的出资，股权转让后顺德中大合计持有公司 60 万港元的出资份额，占当时注册资本的比例为 1%。本次股权转让事项于 2009 年 6 月 18 日完成工商变更登记。

⑥ 2009 年整体改制

2009 年 10 月 8 日，万和集团、南方电缆、金岸公司、曜丰经贸和顺德中大作为发起人签署了《发起人协议》，约定以肇庆鸿特截至 2009 年 6 月 30 日经审计净资产 91,515,270.04 元人民币，按照 1: 0.7212 的比例折合成 6,600 万股股份公司股本，发起设立广东鸿特精密技术股份有限公司。

鸿特精密于 2009 年 11 月 11 日在肇庆市工商行政管理局登记注册，注册号为 441200400010010，注册资本 6,600 万元人民币，法定代表人为卢楚隆。

⑦ 增资至 6,700 万元人民币

2009 年 12 月 18 日，经广东省对外贸易经济合作厅《关于外商投资股份制企业广东鸿特精密技术股份有限公司增资扩股的批复》（粤外经贸资字[2009]729 号）批准，鸿特精密注册资本增至人民币 6,700 万元，新增注册资本 100 万元由新增股东香港诺鑫以现金认购。本次增资于 2010 年 1 月 8 日完成工商变更登记。至此，鸿特精密的股权结构为：

股东名称	股权结构	
	数量（万股）	比例（%）
万和集团	2,613.60	39.00
曜丰经贸	1,960.20	29.26
金岸公司	1,650.00	24.63
南方电缆	310.20	4.63
香港诺鑫	100.00	1.49
顺德中大	66.00	0.99
合计	6,700.00	100.00

上述法人股东中，除万和集团以外，曜丰经贸的实际控制人为张剑雄，金岸公司的实际控制人为林结敏，南方电缆的实际控制人为林景恩，香港诺鑫的实际控制人为林少萍，顺德中大的实际控制人为邱碧开。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：鸿特精密的主营业务为设计、制造、

加工、销售铝合金精密压铸件、汽车零配件及通讯类零配件，与发行人业务不存在相同或类似的情形，鸿特精密与发行人之间目前不存在同业竞争；报告期内，鸿特精密与发行人之间不存在业务往来或资金往来；报告期内，鸿特精密与发行人之间不存在关联交易；鸿特精密的主要生产设备不存在与发行人主要生产设备具有通用性的情形；鸿特精密不存在原材料采购、外协企业及销售渠道与发行人相同的情形；鸿特精密不存在与发行人共用采购、销售等人员的情形；发行人不存在通过与鸿特精密共用生产设备、采购相同原材料、委托相同的外协企业生产及使用相同的销售渠道等方式调节利润的情形；发行人资产、采购、生产、销售系统均独立于鸿特精密。发行人资产、人员、财务、机构及业务皆完全独立于鸿特精密。

(3) 鹤山德万：成立于 2009 年 11 月 19 日，注册资本 100 万元，其中万和集团持有 80%的股权，梁祐纯持有 20%的股权。住所：鹤山市鹤城镇新材料产业基地。经营范围：生产、销售：实木门窗。截至 2009 年 12 月 31 日，鹤山德万总资产 319.76 万元，净资产为 99.76 万元，净利润为-0.24 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，鹤山德万总资产 2,700.05 万元，净资产 100.05 万元，净利润 0.31 万元（以上数据未经审计）。

该公司目前尚未开展生产经营活动，截至 2009 年 12 月 31 日的固定资产余额为零，目前没有自行或委托其他企业生产、销售任何产品，也未购置任何生产设备及原材料，其 2009 年度至今主营业务收入为零。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：鹤山德万不存在与发行人设备具有通用性的生产设备；鹤山德万不存在原材料采购、外协企业及销售渠道与发行人相同的情形；发行人不存在通过与鹤山德万共用生产设备、采购相同原料、委托相同的外协企业生产及使用相同的销售渠道等方式调节利润的情形；发行人资产、采购、生产、销售系统均独立于鹤山德万。

(4) 卓威木器：成立于 2001 年 3 月 16 日，注册资本 72 万港元，万和集团持有 75%，香港万和持有 25%。住所：佛山市顺德区容桂街道海尾南堤二路 46 号。主要经营地为广东佛山。经营范围：生产经营实木门、窗。截至 2009 年 12 月 31 日，卓威木器总资产为 9,317.96 万元，净资产为 58.96 万元，2009 年净利润为-20.97 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，卓威木器总资产 7,314.72 万元，净资

产 55.74 万元，2010 年 1-6 月净利润-3.26 万元（以上数据未经审计）。

自 2008 年出售资产以来，卓威木器不再从事任何厨卫电器及其配件业务或与万和有限产生同业竞争的相关业务。卓威木器董事会已通过相关决议，鉴于其中外合资企业经营期限即将届满十年（将于 2011 年 3 月届满），因此计划于 2010 年内启动清算注销相关准备工作，并于经营期限届满十年时正式进入注销程序。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：卓威木器目前不存在与发行人设备具有通用性的生产设备；卓威木器不存在原材料采购、外协企业及销售渠道与发行人相同的情形；发行人不存在通过与卓威木器共用生产设备、采购相同原材料、委托相同的外协企业生产及使用相同的销售渠道等方式调节利润的情形；发行人资产、采购、生产、销售系统均独立于卓威木器。

（5）健康电器：成立于 1999 年 12 月 24 日，注册资本 1,000 万港元，其中万和集团持有 70%，香港万和持有 30%。住所：佛山市高明区更合镇白石工业区。经营范围：电风扇、电吹风生产。因健康电器经营期限已届满，健康电器已于 2009 年 12 月 23 日通过董事会决议，决定解散。同日，健康电器就清算组的组成在佛山市工商局办理备案登记，2009 年 12 月 24 日在《佛山日报》上刊登清算公告。截至目前，健康电器已完成税务注销，工商注销手续正在办理过程中。关于健康电器注销清算的具体情况请参见本节“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况（三）发行人资产重组情况”。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：健康电器已不再拥有与发行人设备具有通用性的生产设备；健康电器目前不存在原材料采购、外协企业及销售渠道与发行人相同的情形；发行人目前不存在通过与健康电器共用生产设备、采购相同原材料、委托相同的外协企业生产及使用相同的销售渠道等方式调节利润的情形；发行人资产、采购、生产、销售系统均独立于健康电器。

2. 公司的实际控制人控制的其他企业除万和集团外，还包括卢楚隆、卢楚鹏共同持股的企业香港万和，香港万和的基本情况如下：

（1）历史沿革情况

① 1994 年设立

香港万和于 1994 年 12 月 13 日在香港依据公司条例登记成立，设立时法定股本为 500,000 港元，已发行股份 500,000 股，卢础其、卢汝炎（中国香港居民）

分别以每股 1 港元的价格认购 400,000 股和 100,000 股。

② 1997 年股份转让

1997 年 9 月 5 日，卢础其将其持有的香港万和 400,000 股股份全部转让予卢楚隆，同时，卢汝炎将其持有的该公司 100,000 股股份全部转让予卢楚鹏。此次股份转让完成后，香港万和股东变更为卢楚隆与卢楚鹏二人，其法定股本仍为 500,000 股，已发行股份 500,000 股，其中卢楚隆持有 400,000 股，卢楚鹏持有 100,000 股。

③ 2001 年股份增发

2001 年 2 月 22 日，香港万和增发股份至 556,000 股，新增股本 56,000 股全部由其新股东何倩兰（加拿大居民）认缴。增资完成后，香港万和股东变更为卢楚隆、卢楚鹏与何倩兰三人，法定股本为 556,000 股，已发行股本 556,000 股，其中卢楚隆持有 400,000 股，卢楚鹏持有 100,000 股，何倩兰持有 56,000 股。

④ 2002 年股份转让

2002 年 9 月 19 日，何倩兰将其持有香港万和的 56,000 股股份全部转让予卢楚鹏。股份转让完成后，香港万和股东变更为卢楚隆与卢楚鹏二人，其法定股本仍为 556,000 股，已发行股份 556,000 股，其中卢楚隆持有 400,000 股，持股比例为 71.94%，卢楚鹏持有 156,000 股，持股比例为 28.06%。

自上述股权转让后香港万和未再发生过股权变更。

另外，香港万和自成立至今，未对股东实施过分红。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，香港万和的设立、出资来源、历次股权变更或增资、历年分红未违反其行为发生当时适用的外资、外汇、税收等相关法律法规的禁止性规定。

（2）香港万和的业务和经营情况

香港万和目前并未实际开展经营，拥有的主要资产为持有卓威电器 25% 的股权和持有健康电器 30% 的股权，健康电器已于 2010 年 1 月 1 日进入清算期，卓威电器计划于中外合资企业经营期限届满十年后正式启动注销程序。股东拟在健康电器和卓威电器完成注销后即注销香港万和。

报告期内，香港万和的主要财务情况如下表所示：

单位：万港元

香港万和	2010.06.30	2009	2008	2007
------	------------	------	------	------

总资产	62.29	62.55	64.74	228.66
收入	-	-	-	9.73
净利润	-0.26	-2.58	-181.84	-1,270.64

(3) 香港万和历次投资境内关联企业万和电器、健康电器、卓威电器的具体情况

①香港万和投资万和电器的具体情况

a. 1995年万和电器成立时认缴出资

万和电器成立于1995年4月13日，是经顺德市贸易发展局于1995年3月30日下发顺贸引字[1995]036号《关于中外合资顺德万和电器有限公司合同、章程的批复》批准，由顺德市万和企业集团公司（顺德市万和企业集团公司成立于1993年7月30日，系由卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋等四人投资并挂靠于顺德县桂洲镇红旗管理区办事处（现更名为佛山市顺德区容桂街红旗社区居民委员会，以下简称“挂靠单位”）的私营企业。）与香港万和共同出资组建的中外合资经营公司。万和电器成立时经批准的投资总额为188万美元，注册资本为168万美元，顺德市万和企业集团公司认缴出资82.32万美元，占注册资本49%，香港万和认缴出资85.68万美元，占注册资本51%。

万和电器于1995年4月6日取得广东省人民政府核发的外经贸顺合资证字[1995]0017号《批准证书》，并于1995年4月13日在顺德工商局登记注册。随后，万和电器申请取得了相应的《外汇登记证》。

b. 1995年香港万和对认缴出资的转让

1995年，香港万和与新加坡万和（Vanward Enterprises Holding (S) Pte Ltd）签署转让协议，将其持有万和电器的全部认缴出资额（出资比例51%）转让予后者。该次转让已经顺德市贸易发展局于1995年8月4日下发顺贸引字[1995]177号《关于合资经营顺德万和电器有限公司股权转让的批复》批准，广东省人民政府于1995年8月7日下发变更后的外经贸顺合资证字[1995]0017号《批准证书》，顺德市工商局于1995年8月14日核准其投资者的变更登记。

根据顺德市花洲审计师事务所出具的花审所(1995)32号《验资报告书》，截至1995年12月28日，顺德市万和企业集团公司已以生产机械设备折价出资82.32万美元，占其认缴出资额的100%；新加坡万和以现汇出资69.993万美元，占其认缴出资额的81.69%，双方共缴纳出资1,523,130.00美元，占注册资本的

90.66%。新加坡万和的上述出资已经外汇管理部门核准结汇，万和电器并已办理了《外汇登记证》的变更手续。

根据顺德市花洲审计师事务所出具的花审所字(1998)087号《验资报告》，新加坡万和于1998年4月17日以现汇出资15.687万美元，至此，累计缴纳出资85.68万美元，已缴纳其认缴的全部出资。上述出资已经外汇管理部门核准结汇，万和电器并已办理了《外汇登记证》的变更手续。

根据新加坡李及李律师馆出具的法律意见书，新加坡万和系1995年3月17日注册成立的、由卢础其控股的新加坡私人有限公司，其在存续期内的主要业务为：普通批发贸易（包括普通进出口商）。该企业已于2002年8月2日根据股东决议清盘。截至清盘之日，该企业已发行股本暨实收股本为1,011,000股，每股面值1新元，其中卢础其持有1,010,998股。

c. 1999年股权变动

1999年12月，由于顺德市万和企业集团公司于1999年8月25日通过脱钩方式解除了与挂靠单位的关系，并且其资产、负债于1999年12月按账面净资产值118,850,000元转让给了万和集团，因此，顺德市万和企业集团公司持有的万和电器49%的股权转由卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋等四人以现金方式出资成立的万和集团持有。

关于对顺德市万和企业集团公司的企业性质及对上述解除挂靠事项的确认为，广东省人民政府办公厅于2010年7月20日出具了粤办函【2010】524号《复函》，确认顺德市万和企业集团公司已解除集体企业挂靠关系。

d. 2000年香港万和受让股权

2000年5月26日，新加坡万和与香港万和签署《协议书》，将其持有的万和电器全部51%的股权转予香港万和。该次股权转让已经顺德市贸易发展局于2000年7月6日下发顺贸引字[2000]218号《关于顺德万和电器有限公司股权转让补充合同的批复》批准，广东省人民政府于2000年8月11日换发变更后的外经贸粤顺合资证字[1995]0017号《批准证书》，顺德市工商局于2000年9月4日核准变更登记。

上述股权转让香港万和未向新加坡万和支付对价，主要原因在于：上述股权转让发生当时香港万和由卢础其家族成员卢楚隆与卢楚鹏二人控制，而新加坡万

和由卢础其控制，因上述股权转让属于同一家族控制的企业之间的股权转让，故香港万和未向新加坡万和支付对价。

保荐机构和发行人律师核查后认为：新加坡万和已于 2002 年 8 月 2 日根据股东决议清盘，新加坡万和及其股东与香港万和及其股东未就前述股权转让作出过任何利益上的安排。

e. 2001 年万和电器增资

2001 年 9 月 14 日，顺德市经济贸易局下发顺经贸引[2001]321 号《关于顺德万和电器有限公司增加投资的批复》，同意万和电器投资总额由 188 万美元增加至 362.72 万美元，注册资本由 168 万美元增加至 342.72 万美元，增资部分全部由万和集团以人民币现金认缴（以人民币兑美元汇率 1:8.27 折算成美元），增资后万和集团共出资 257.04 万美元，占注册资本的 75%；香港万和出资 85.68 万美元，占注册资本的 25%。

广东省人民政府于 2001 年 9 月 29 日针对本次变更事项换发了外经贸粤顺合资证字[1995]0017 号《批准证书》，顺德市工商局于 2001 年 11 月 13 日核准本次注册资本的变更。

根据广州凯安会计师事务所出具的 K 验资（2001）第 008 号《验资报告》，截至 2001 年 6 月 12 日，万和集团已以现金 3,900 万元人民币出资，其中 1,444.93 万元人民币以 1:8.27 折算 174.72 万美元作为实收资本，其余部分作为资本公积。

f. 2008 年万和电器注销

2007 年 4 月 12 日万和电器董事会决议同意本公司因经营期限届满而解散。2008 年 2 月 25 日万和电器清算完毕，并于 2008 年 3 月 31 日完成注销手续。

根据粤德会审字[2008]005 号《清算审计报告》，万和电器清算完成后已无可分配的所有者权益。故未发生清算外汇汇出事项。

② 香港万和投资健康电器的具体情况

a. 1999 年健康电器成立时认缴出资

健康电器（原名高明市万和电器有限公司）成立于 1999 年 12 月 24 日，是经高明市对外经济贸易局于 1999 年 12 月 21 日下发明经贸引字[1999]第 67 号《关于合资经营高明市万和电器有限公司的批复》批准，由万和集团与香港万和共同出资组建的中外合资经营企业。健康电器成立时经批准的投资总额为 800 万港

元，注册资本为 600 万港元，其中万和集团以现金出资 420 万港元，占 70%，香港万和以现金出资 180 万港元，占 30%。

健康电器于 1999 年 12 月 22 日取得广东省人民政府核发的外经贸粤明合资证字[1999]0006 号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》，并于 1999 年 12 月 24 日在佛山市工商局核准设立登记。此后，健康电器取得了国家外汇管理局高明市支局核发的 440684010056 号《外汇登记证》。

根据广州市凯安会计师事务所有限公司出具的 K 验资（2000）第 024 号《验资报告》，截至 2000 年 6 月 25 日，合资双方均已缴纳全部出资，其中，截至 2000 年 4 月 29 日，香港万和累计以现汇出资 180 万港元，占全部注册资本的 30%。根据 440684010056 号《外汇登记证》所载，香港万和的上述投资已经外汇管理部门核准了该等资本项目结汇。

b. 2003 年健康电器以未分配利润转增资本

2003 年 7 月 2 日，佛山市高明区对外贸易经济合作局下发明外经贸引字[2003]49 号《关于合资经营高明市万和电器有限公司增资修改合同、章程的批复》，同意健康电器增资 400 万港元，其中万和集团以现汇增资 280 万港元，香港万和增资 120 万港元。增资后健康电器注册资本为 1000 万港元，万和集团占注册资本的 70%，香港万和占 30%。

经佛山市高明区对外贸易经济合作局于 2003 年 7 月 21 日下发明外经贸引字[2003]63 号《关于合资经营高明市万和电器有限公司变更出资方式的批复》同意，健康电器增资方式变更为以健康电器 2002 年度未分配利润按双方原出资比例进行转增。

根据广东德正有限责任会计师事务所出具的粤德会验字[2003]2063 号《验资报告》，截至 2003 年 7 月 30 日止，健康电器已将 2002 年度未分配利润人民币 424.48 万元折合港币 400 万元转增实收资本。香港万和的上述利润转增已经外汇管理部门核准。健康电器并已办理了《外汇登记证》的变更手续。

上述注册资本变更已经佛山工商局于 2003 年 8 月 12 日核准登记。

c. 2009 年度健康电器开始清算

鉴于健康电器经营期限已届满，经董事会决议，健康电器已自 2009 年 12 月 23 日起进入清算程序，停止营业，清理债权债务。目前，健康电器正在办理

有关注销手续。

③ 香港万和投资卓威电器的具体情况

a. 2001 年卓威电器成立时认缴出资

卓威电器成立于 2001 年 3 月 16 日，是经顺德市经济贸易局于 2001 年 3 月 5 日签发顺经贸引[2001]061 号《关于合资经营顺德市卓威电器有限公司合同、章程的批复》同意，由万和集团与香港万和共同出资组建的中外合资经营企业。成立时，卓威电器投资总额为 80 万港元，注册资本为 60 万港元，其中，万和集团认缴出资 42 万港元，占注册资本的 70%，香港万和认缴出资 18 万港元，占注册资本的 30%。

卓威电器于 2001 年 3 月 7 日获得广东省人民政府签发的外经贸粤顺合资证[2001]0015 号《批准证书》，并于 2001 年 3 月 16 日在顺德市工商局核准登记。随后，卓威电器取得了 4406062008000319 号《外汇登记证》。

根据广州凯安会计师事务所出具的 K 验资（2001）第 010 号《验资报告》，万和集团已以人民币现金出资 450,000 元，香港万和已以港币现汇出资 18 万港元，双方均已缴纳全部认缴出资额。香港万和的上述投资已经外汇管理部门核准了该等资本项目结汇。

b. 2005 年卓威电器增资

2005 年 8 月 10 日，经佛山市顺德区对外贸易经济合作局于签发顺外经贸外资[2005]558 号《关于佛山市顺德区卓威电器有限公司增加投资及增加经营范围的批复》同意，卓威电器投资总额增加至 92 万港元，注册资本增加至 72 万元，增资部分 12 万港元全部由万和集团以等值人民币现金认缴，增资后万和集团出资 54 万港元，占注册资本的 75%，香港万和出资 18 万港元，占注册资本的 25%。

上述增资事项取得广东省人民政府于 2005 年 8 月 19 日签发的商外资粤顺合资证字[2001]0015 号《批准证书》，卓威电器并履行了工商变更登记。

根据广州正德会计师事务所有限公司于 2006 年 1 月 10 日出具的正验字 SD（2006）第 001 号《验资报告》，截止 2005 年 12 月 30 日，万和集团已以人民币现金缴纳出资 126,000 元，占其认缴出资的 100%。

截至本招股意向书签署之日，卓威电器已更名为“佛山市顺德区卓威电器有限公司”，尚在经营期限内持续经营。

自香港万和成立至今，香港万和投资的境内企业（包括万和电器、健康电器、卓威电器、万和有限等）未向香港万和实施过任何分红、派息。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，香港万和对万和电器、健康电器、卓威电器、万和有限的投资、股权变动及增资已履行了法律、法规所规定的外资、外汇审批手续，其合法有效性可予确认；香港万和对万和电器、健康电器、卓威电器、万和有限的投资不属于返程投资，不属于《关于外国投资者并购境内企业的规定》的规范范畴；香港万和不属于汇发〔2005〕75号文及《关于外国投资者并购境内企业的规定》定义的特殊目的公司；香港万和投资万和电器、健康电器、卓威电器、万和有限的出资来源真实，且未违反行为发生当时适用的中国法律、法规之禁止性规定。

（三）发行人股份质押或其他有争议的情况

截至本招股意向书签署日，公司控股股东及实际控制人万和集团、卢础其先生、卢楚隆先生和卢楚鹏先生所持有的公司股份均不存在质押或其他有争议的情形。

八、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本变化

截至本招股意向书签署之日，发行人股本为 15,000 万股，本次拟公开发行 5,000 万股，占发行后总股本的 25%。发行前后的股本结构列表如下：

股份类别	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数（万股）	比例（%）	股数（万股）	比例（%）
一、发行前股东	15,000.00	100.00	15,000.00	75.00
万和集团	7,650.00	51.00	7,650.00	38.25
卢础其	3,307.50	22.05	3,307.50	16.54
卢楚隆	1,837.50	12.25	1,837.50	9.19
卢楚鹏	1,102.50	7.35	1,102.50	5.51
叶远璋	1,102.50	7.35	1,102.50	5.51
二、社会公众股	-	-	5,000	25.00
合计	15,000.00	100.00	20,000.00	100.00

（二）发行人前十名股东情况

本次发行前，发行人共有股东 5 名，具体情况如下：

股东名称	股份数（万股）	持股比例（%）
万和集团	7,650.00	51.00
卢础其	3,307.50	22.05
卢楚隆	1,837.50	12.25
卢楚鹏	1,102.50	7.35
叶远璋	1,102.50	7.35

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，自然人股东的持股情况及其在发行人处担任的职务如下：

股东姓名	股份数（万股）	持股比例（%）	在发行人处担任的职务
卢础其	3,307.50	22.05	董事长
卢楚隆	1,837.50	12.25	副董事长
卢楚鹏	1,102.50	7.35	董事、副总裁
叶远璋	1,102.50	7.35	董事、总裁

（四）国有股份及外资股份

本次发行前，发行人不存在国有股份及外资股份。

（五）股东中的战略投资者持股及其简况

公司股东中无战略投资者。

（六）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

卢础其、卢楚隆和卢楚鹏为兄弟关系，分别直接持有公司股份为22.05%、12.25%和7.35%，同时，卢础其、卢楚隆、卢楚鹏分别持有控股股东万和集团45%、25%、15%的股权。

（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

1. 公司自然人股东卢础其、卢楚隆、卢楚鹏和叶远璋承诺：

自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的

发行人股份，也不由发行人回购所持有的股份，本条所指股份不包括在此期间新增的股份。

自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的万和集团股权，也不由万和集团回购所持有的股权，本条所指股权不包括在此期间新增的股权。

遵守《公司法》和深圳证券交易所关于上市公司董事、监事与高级管理人员买卖发行人股份行为的相关规定；在前述规定的承诺期限届满后的董事或高级管理人员任职期内，每年转让的发行人股份将不超过所持有发行人股份总数的25%；自离任六个月内不转让所持有的发行人股份；并且，在离任六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售发行人股份数量占所持有发行人股份总数的比例不超过50%。

2. 公司的法人股东万和集团承诺：

自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理所持有的发行人股份，也不由发行人回购所持有的股份。本条所指股份不包括在此期间新增的股份。

九、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会持股或股东数量超过 200 人的情况

发行人自成立以来，不存在内部职工股、工会持股、职工持股会持股或股东数量超过 200 人的情况。

十、发行人员工及其社会保障情况

(一) 员工情况

截至 2010 年 6 月 30 日，公司共有员工 3,839 人，具体情况如下：

1. 专业结构

专业	员工人数 (人)	占总人数比例 (%)
生产人员	2,740	71.37
营销人员	534	13.91
技术人员	132	3.44
财务人员	123	3.20

管理人员	310	8.08
总数	3,839	100.00

2. 受教育程度

学历	员工人数 (人)	占总人数比例 (%)
硕士及以上	12	0.31
本科	216	5.63
大专及以下	3,611	94.06
总数	3,839	100.00

3. 年龄分布

年龄	员工人数 (人)	占总人数比例 (%)
51 岁以上	45	1.17
41-50	518	13.49
31-40	1,529	39.83
30 岁以下	1,747	45.51
总数	3,839	100.00

(二) 执行社会保障制度情况

依照《中华人民共和国劳动法》，公司与员工签订了劳动合同，双方按照劳动合同履行权利和承担义务。公司按照国家及地方关于企业缴纳社会保险的相关规定，为员工办理了基本养老保险、医疗保险、失业保险、生育保险和工伤保险。

佛山市顺德区社会保险基金管理局、佛山市社会保险基金管理局高明分局及中山市社会保险基金管理局出具了相关证明，认为公司及其控股子公司已依法缴付了各项法定社会保险费用。

与佛山市、中山市民营企业住房公积金制度的逐步推进过程一致，发行人的住房公积金制度正在逐步实施中，佛山市住房公积金管理中心和中山市住房公积金管理中心均已出具证明对此予以确认。

公司控股股东万和集团已出具承诺：若应有关主管部门要求或决定，发行人或其子公司需要为其员工补缴社会保险费用、住房公积金，及/或需要承担相应罚款、费用或损失的，由万和集团无条件为发行人或其子公司全额承担。

十一、持有 5%以上股份股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况

（一）关于避免同业竞争的承诺

为了避免损害股份公司及其他股东利益，本公司控股股东和自然人股东万和集团、卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生和叶远璋先生向公司及全体股东出具了《避免同业竞争承诺函》，具体内容见“第七节 同业竞争与关联交易之（一）同业竞争”。

（二）股份锁定的承诺

为避免损害公司及其他股东的合法利益，保证公司存续的稳定性、延续性，公司股东已分别做出股份锁定承诺。详见本节之“八、发行人股本情况”。

（三）其他重要承诺

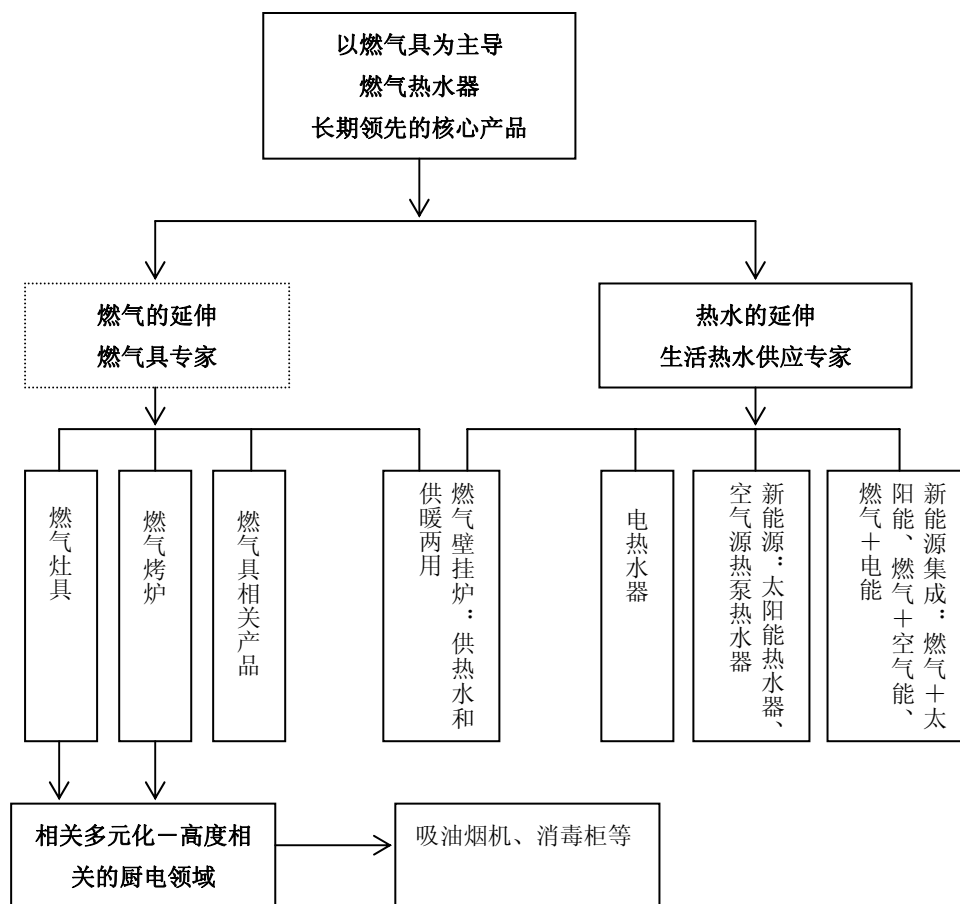
公司全体股东承诺：截至本招股意向书签署日，各方所持有的公司股份不存在任何质押、冻结或其他权利限制情况；除本招股意向书披露的情形外，各方目前不涉及尚未了结或可预见的重大诉讼案件、仲裁及行政处罚案件。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务和主要产品

公司的主营业务为厨卫电器产品的研发、生产和销售。公司的主要产品包括热水器系列（燃气热水器、燃气壁挂炉、电热水器和沼气、热泵、太阳能等新能源热水器）和配套厨房电器系列（吸油烟机、燃气灶具、消毒碗柜，以及燃气烤炉等），总体属于厨卫电器行业。

公司的业务架构如下：



万和品牌燃气热水器产品的市场占有率连续多年市场领先，根据中怡康时代统计，“万和”品牌燃气热水器连续六年市场零售量份额排名第一，公司在燃气热水器领域具有长期领先的核心竞争力。围绕“燃气具专家”和“生活热水供应专家”的战略定位，公司一方面专注于以燃气热水器为核心的燃气具业务的发展，并以燃气灶具为基础，向高度相关的厨电产品领域进行有限的相关多元化延伸；

另一方面，公司在生活热水供应领域积极探索，顺应热水器行业多种能源产品混合/共同发展的趋势，前瞻性的致力于节能型的常规能源产品和新能源产品的开发，并成为能源集成热水系统领域的先行者。公司的发展一直围绕厨卫电器主业展开，致力于成为世界级品牌的燃气具专家和最具高效、节能、环保的生活热水系统供应商。

自公司设立以来，主营业务未发生变化。

二、公司所处行业基本情况

（一）行业管理体制和行业政策

1. 行业主管部门及监管体制

根据国家统计局最新修订的《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754-2002），公司经营的主要产品分类如下：燃气热水器、燃气壁挂炉、沼气热水器、燃气灶具、太阳能热水器等系列产品属于电气机械及器材制造业（C39）→非电力家用器具制造(C396)→燃气、太阳能及类似能源的器具制造(C3961)；电热水器、热泵热水器、消毒碗柜、吸油烟机及配套厨卫电器系列产品隶属于电气机械及器材制造业（C39）→家用电力器具制造(C395)。

公司经营的主要产品的行业管理部门及监管体制如下：

- 燃气热水器、燃气灶具、燃气壁挂炉等燃气具行业的行业管理部门是中国五金制品协会燃气具分会，并由中国质量监督检验检疫总局、全国工业产品生产许可证办公室实行生产许可证制度的管理；
- 电热水器、热泵热水器等行业的行业管理部门是中国家用电器协会，并由国家质量监督检验检疫总局和国家认证认可监督管理委员会进行产品的 CCC 强制认证；
- 吸油烟机行业的行业管理部门是中国五金制品协会吸排油烟机分会，并由国家质量监督检验检疫总局和国家认证认可监督管理委员会进行产品的 CCC 强制认证；
- 消毒柜的行业管理部门是中华人民共和国卫生部，并由国家卫生部门实行卫生许可证制度的管理；
- 太阳能热水器、沼气热水器目前的行政管理机构是农业部。此外，国家

发改委、中国农村能源行业协会、国家标准化管理委员会等部门也出台了发展太阳能热水器、沼气热水器等相关的政策法规。

行业协会主要负责企业与政府的沟通，协助编制、制定行业发展规划和经济技术政策，参与制定和修订行业的产品标准，推动行业对外交流等。公司是中国五金制品协会和中国家用电器协会的企业会员单位，且是中国五金制品协会燃气具分会第三届理事长单位。

公司所处的厨卫电器行业市场化程度较高，政府部门和相关行业协会仅对本行业实行行业宏观管理，企业的业务管理和生产经营完全按照市场化方式进行。

2. 行业相关法规、政策

厨卫电器行业是国家鼓励发展的行业。2006 年国家“十一五”规划中提出推动我国工业结构优化升级，鼓励包括热水器、厨房家电等在内的轻工行业调整优化产品结构和产业布局；2009 年《轻工业调整和振兴规划》中进一步明确了完善家电下乡工作、促进国内消费，鼓励家电行业提升技术水平，完善家电、五金等重点行业的行业标准制定和修订，切实淘汰落后产能等产业调整和振兴的主要任务，并制定了进一步扩大家电下乡补贴品种、提高部分轻工产品出口退税率等具体政策措施。

另外，2009 年以来政府加大了家电下乡力度，从 2 月起热水器（含太阳能、燃气、电力类）产品被列入家电下乡政策补贴范围。同时，为进一步扩大消费需求、促进节能环保，财政部等七部委于 2009 年 6 月联合出台了《家电以旧换新实施办法》，国家发改委、财政部于 2009 年 5 月正式启动了“节能产品惠民工程”，政府大力推广家电以旧换新补贴和节能补贴。

同时，由于厨卫电器与人们的生活休戚相关，国家颁布了一系列的法规、标准对其进行规范，主要包括：

（1）许可证制度和强制认证制度

根据国家质监总局 2005 年 9 月 15 日颁布的《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》和全国工业产品生产许可证办公室颁布的《燃气热水器产品生产许可证实施细则》、《家用燃气灶具产品生产许可证实施细则》，燃气热水器、燃气壁挂炉、燃气灶具等燃气具产品实行生产许可证管理制度，所有厂家必须拿到相关生产许可证后方具备生产的资格。国家质检总局、全国工业产

品生产许可证办公室负责生产许可证的颁发和监督管理工作，生产许可证有效期五年，到期后需重新申请办理。

根据国家卫生部 2002 年 3 月 28 日颁布的《消毒管理办法（2002 年修订）》，消毒柜产品实行卫生许可证管理制度，生产厂商必须拿到卫生许可证后方具备生产的资格，由卫生部下属各省卫生厅负责卫生许可证的颁发和监督管理工作，卫生许可证有效期三年，到期后需进行复查。

根据国家质监总局 2007 年 4 月 17 日颁布的《强制性认证产品目录描述与界定表》，电热水器、吸油烟机等产品需要通过 CCC 强制认证后方可上市销售，产品安全性能必须满足国家标准，而生产企业必须满足《电气电子产品类强制性认证实施规则》的相关要求，并且需每年接受中国质量认证中心的 CCC 认证工厂监督检查，通过后才能继续生产销售该产品。

(2) 国家标准

目前，已发布的与公司经营的厨卫电器产品相关的国家标准有：

序号	产品名称	强制性国家标准	推荐性国家标准	节能、环保相关标准
1	燃气热水器、燃气壁挂炉	GB6932-2001《家用燃气快速热水器》、 GB17905-2008《家用燃气燃烧器具安全管理规则》		GB20665-2006《家用燃气快速热水器和燃气采暖热水炉能效限定值及能效等级》，自 2008 年 6 月 1 日起强制执行
2	储水式电热水器	GB4706.12-2006《家用和类似用途电器的安全 储水式电热水器的特殊要求》	GB/T20289-2006《储水式电热水器》	GB21519-2008《储水式电热水器能效限定值及能效等级》，从 2009 年 3 月 1 日起强制执行
3	太阳能热水器		GB/T19141-2003《家用太阳热水系统技术条件》	2009 年 8 月 18 日，《家用太阳能热水系统能效限定值及效率等级》国家标准的制定工作开始启动
4	热泵热水器		GB/T23137-2008《家用和类似用途热泵热水器》、 GB/T21362-2008《商业或工业用及	

			类似用途的热泵热水器》	
5	燃气灶具	GB16410-2007《家用燃气灶具》、 GB17905-2008《家用燃气燃烧器具安全管理规则》		
6	吸油烟机	GB4706.28-2008《家用和类似用途电器的安全 吸油烟机的特殊要求》	GB/T17713-1999《吸油烟机》。2006年，国家启动了对该标准的修订工作。	
7	消毒柜	GB17988-2008《食具消毒柜安全和卫生要求》。		

上述国家标准对产品的安全、性能标准，以及产品分类、技术要求、试验方法、检验规则等各方面的要求进行了规定，有利于行业的规范。公司是《家用燃气燃烧器具电子控制器》行业标准的主编单位，目前已申请《家用沼气热水器》、《家用燃气及太阳能组合热水器》和《空气源热泵与家用燃气热水器集成系统》国家标准及行业标准的主编权。

（二）行业发展概况

1. 我国厨卫电器行业发展概况

厨卫电器行业是家电行业的一个重要分支，包括以热水器为主导的卫浴电器及以厨房“烟灶消”（烟机、灶具、消毒柜）和厨房小家电为主导的厨房电器两个子行业。本招股意向书所指“厨卫电器行业”主要包括热水器行业和厨房烟灶消行业。作为全球家电制造中心，我国家电行业一直保持着良好的发展势头。近几年来，受益于稳定增长的国内市场和“入世”之后带来的广阔国际市场，以及我国家电行业长期积累建立起来的庞大产业群和完善的产业供应链，我国家电企业在激烈的市场竞争中日渐成熟，核心竞争力不断增强，我国家电行业已成为能够不断创造新商机、具备持续发展能力的行业。

厨卫电器行业在我国整体家电行业中属于较为新兴的行业，是伴随着人们生活水平的提高、对生活品质的更高要求而发展起来的。厨卫电器产品的消费需求起步较晚、发展速度较快，从进入居民家庭到迅速提高普及程度，基本发生在上世纪九十年代。经过 20 多年的发展，受益于我国国民经济的持续高速增长、居

民收入水平的不断提高和城镇化进程的不断推进，厨卫电器行业的市场需求一直保持稳步增长。

尤其是近几年来，改善家居环境日益成为消费者关注的热点，人们对卫生间、厨房的功能定位逐渐突破洗浴、烹饪等基本功能的满足，而更多的追求高效、舒适和节能环保。“家庭热水供应中心”、“整体厨房”、“建筑节能”等概念的逐步兴起，也推动了人们在消费理念上的变革。卫生间、厨房在家庭装修中的地位越来越重要，人们在热水器等卫浴电器、烟灶消等厨房电器上的投入不断增长。提高厨卫电器的消费档次被视为提升生活品质的一项重要内容，整体产品结构有向节能、环保、高效、舒适等方向发展的趋势。

另外，由于厨卫电器的使用频率高、安全性要求高、技术发展迅速，其更新换代的周期较短，而近几年来热水器、灶具等主要厨卫电器经过 3-8 年的寿命周期均已进入更新换代的高峰期。同时，节能环保浪潮的兴起、房地产市场需求的持续释放以及大型家电连锁卖场、建材卖场等零售渠道的发展繁荣等因素，都共同推动了厨卫电器行业在近几年迎来新一轮发展高潮。目前，我国已发展成为厨卫电器产品的制造大国和消费大国，也将成为全球的领先型产业基地。

2008 年下半年开始蔓延的全球性金融危机对我国厨卫电器行业产生了一定的影响，但作为相对抗周期性的消费品行业，厨卫电器行业受金融危机的影响主要集中在出口市场和高端产品领域。随着国家轻工业发展振兴规划、家电下乡、以旧换新、节能补贴等多项推动内需增长和促进家电行业发展的政策出台，以及房地产市场的回暖，厨卫电器行业随着整体家电行业于 2009 年二季度开始复苏，二季度整体收入下降幅度较第一季度大幅收窄，进入七、八月份后，随着海外订单的恢复，情况进一步好转。从长期来看，国家扩内需的政策导向将长期保持，同时，城市化进程、家电下乡对三、四级市场的启动以及产品升级换代需求对一、二级市场的推动都将延续，并且出口环境也将逐步改善，因此，未来厨卫电器行业的增长空间仍然较大。

2. 国际厨卫电器行业发展概况

对于热水器行业而言，由于生活热水是消费者日常生活的必需品，因此，在全球经济增长的推动下，全球热水器行业的市场需求保持稳定增长。由于燃气热水器作为一次能源产品的良好节能性，目前许多发达国家的热水器市场以燃气式

为主。世界著名的热水器制造商，如德国的威能、美国的 A.O.史密斯和日本的林内、能率等，其燃气式的销售比例均大于电热水器。并且，北美洲、大洋洲等经济发达地区以前一直以储水式热水器为主，近年来为了提倡节能环保，政府部门推出多项补贴政策鼓励人们使用节能环保性更好的即热式燃气热水器，使得该类产品的获得了较大的发展，前景较好。

同时，日本、欧盟等国家和地区十分注重新能源在热水器领域的应用，热泵热水器、太阳能热水器等新能源产品呈现良好的发展势头。据日本冷冻空调工业会（JRAIA）发布的统计报告显示，日本热泵热水器自 2004 年 1 月首次列入统计以来，持续保持两位数以上的月平均增长率，累计出货量已达 175.8 万台，2009 年上半年的销售量达 23.16 万台。通过各种补贴政策，欧洲的太阳能热水器得到迅速普及，而以美国、加拿大为代表的北美洲市场、以南非为代表的非洲市场和以土耳其、叙利亚为代表的中东地区市场亦正在蓬勃发展。另外，燃气壁挂炉目前已成为西欧家庭取暖的主要用品，其中最大的市场在意大利，一年的安装量超过 90 万台。

而对于厨房电器行业而言，由于东西方饮食和烹饪习惯的差异，国际市场的厨房电器产品与国内存在较大差异，国际市场主流的厨房电器产品包括烤箱灶、烤炉、吸油烟机等，其中吸油烟机在产品诉求方面与国内差异较大，烤箱灶、烤炉目前在国内市场基本无销售。燃气烤炉在北美市场、欧洲市场的普及率较高，各种档次和类型的产品需求量较大，而南美洲、大洋洲受消费习惯转变的影响，市场需求亦逐年增长。

3. 我国热水器市场发展概况

热水器诞生于 19 世纪末的美国和欧洲，经过 100 多年的发展，热水器产品已经由最初单一的燃气热水器发展成可以使用多种能源的种类繁多的热水器系列产品，同时，以热水器产品为基础，家庭热水采暖系统也快速发展，20 世纪末在欧美国家开始普及。并且，欧美发达国家对节约能源十分重视，在以一次能源产品燃气热水器为主的同时，新型能源的应用取得了长足的发展。

从 30 多年前第一台燃气热水器被引入中国市场以来，热水器在我国经历了较长期的市场培育，目前已成为城市家庭和部分乡村家庭的生活必需品，行业已进入较为成熟的发展阶段。随着生活水平的不断提高，居民对生活热水的持续增

长的需求对热水器的普及和发展提供了有力的保障。热水器的功能定位也逐渐从最初的仅供洗澡到供应厨房热水，再发展到近来的“家庭热水供应中心”、家庭热水采暖系统，行业的产品结构也经历了从燃气热水器独领风骚到目前的燃气式、电热式、太阳能共同主导市场，空气能等新能源热水器和壁挂炉等供热水和供暖两用类产品逐渐崛起的发展态势。

我国热水器行业近年来保持持续增长，增长的动力主要源自国内市场的增长，人们对更高产品性能的持续追求、城镇化进程的持续推进、农村市场需求的不断开发等因素对热水器行业的稳定增长构成保障。在 30 多年的发展过程中，随着消费者需求的不断升级和受政府政策导向的指引，热水器产品不断向安全、节能、环保、高舒适性的方向发展，预计在未来，消费和节能升级型的发展趋势仍将延续，尤其是高效、节能、环保将成为推动行业升级和发展的主要因素。

燃气热水器

燃气热水器按排烟方式不同，可分为烟道机、强排机、平衡机和户外机四种类型。燃气热水器随着我国燃气供应的逐步普及而不断发展，在 30 多年的发展历程中，虽然曾经出现烟气中毒一类的安全事故并引发了消费者对产品安全性的担忧，但从 1997 年业内龙头企业共同发起“禁直推强”活动以来，国家政策进一步从 2000 年开始明令禁止销售直排式热水器，具有较大安全隐患的直排式热水器已逐渐被淘汰出市场，燃气热水器的安全性问题已基本得到解决。

在逐步解决安全问题后，燃气热水器行业致力于解决沐浴品质、舒适等问题，以及受国家政策引导的高效、节能、环保等问题。数码恒温、冷凝式、分体式燃气热水器等高技术产品的市场占有率不断上升，同时，2007 年国家颁布实施了强制性能效标准，进一步引领行业向节能、环保的方向发展。

经过 30 余年的发展，目前燃气热水器行业获得国家生产许可证的企业约 220 家，“万和”品牌连续多年处于行业龙头地位。

据慧聪商情数据，2005-2009 年我国燃气热水器行业国内市场销售规模如下：

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
销售量（万台）	520.25	585.51	736.95	777.31	867.65
销售额（亿元）	38.40	47.23	63.83	70.46	76.98

电热水器

电热水器可分为储水式和即热式两种类型。电热水器是随着我国整体用电环

境的逐步改善而发展起来的，从 2004 年以来，电热水器“漏电”引发的安全问题引起社会的广泛关注，2005 年以来，随着“防电墙”技术、三级断开漏电保护技术等被成功研发和应用，较为有效的解决了电热水器的安全隐患问题，电热水器行业实现了一次安全的飞跃。除安全升级外，消费者对快速加热的要求，以及对节能、环保、舒适性的追求，是电热水器行业持续发展的主要驱动力。

据慧聪商情数据，2005-2009 年我国电热水器行业国内市场销售规模如下：

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
销售量（万台）	914.57	978.51	1,042.49	1,100.58	1,183.87
销售额（亿元）	55.39	76.96	95.1	104.53	111.58

燃气壁挂炉

燃气壁挂炉又称燃气采暖热水炉、燃气两用炉，在我国的标准名称为“燃气壁挂式快速采暖热水器”，但其与热水器有着本质的区别。燃气壁挂炉是按照家庭中央供暖要求设计的，具有强大的家庭中央供暖功能，能满足多居室的采暖需求，各个房间能够根据需求随意设定舒适温度，也可根据需要决定某个房间单独关闭供暖，并且能够同时提供大流量恒温生活热水，供家庭沐浴、厨房等场所使用。因此，燃气壁挂炉是能够同时满足多房间采暖以及生活热水供应需求的家庭集中热水供应供水系统，而目前我国市场上的燃气中央热水系统基本均以该种方式构建。

2006 年 8 月燃气壁挂炉的行业标准 CJ/T228-2006 正式实施，使行业步入了标准规范的发展阶段。我国燃气壁挂炉行业虽然起步较晚，但发展迅速，目前已成为继燃气热水器、燃气灶具之后的第三大燃气产品。燃气壁挂炉作为独立的家庭采暖设备的广泛应用已逐渐成为一种趋势，普及率越来越高。燃气壁挂炉在我国的迅速发展与中国供热体制的改革直接相关，可以说燃气壁挂炉是由集中采暖模式向分户采暖模式发展的产物。¹另外，天然气的推广和国内房地产业的迅速发展也为燃气分户式采暖系统提供了良好的发展契机，为燃气壁挂炉提供了巨大的市场发展空间。

据慧聪商情数据，2005-2009 年我国燃气壁挂炉行业国内市场销售规模如下：

¹城市供热有两种方式，一种是城市集中供热和单元式供热，一种是分户独立家庭供热和热水系统。在中国，采暖方式长期使用集中式，即在一片地区修建燃煤锅炉房，利用管道将烧热的水循环到居民家中的暖气片，以达到取暖的目的，其运行费用相对其它方式要低，但由于管道铺设等原因，楼与楼、户与户、房间与房间之间的温度都不一样，收缴费用困难而且麻烦，在具体管理过程中的操作难度远不只这些，更重要的是，燃煤锅炉污染严重，是困扰社会的一大问题。因此，采暖、热水一体化的独立分户采暖已是大势所趋。

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
销售量（万台）	5.94	6.00	9.54	13.28	13.05
销售额（亿元）	2.05	2.07	3.29	4.58	4.5

太阳能热水器

在全球能源形势紧张、环境问题突出的今天，发展可再生能源已成为全球性课题，在各种可再生能源种类如风能、生物能、太阳能中，太阳能以其清洁、安全、长久等显著优势，成为关注重点。近 30 年来，太阳能利用技术在研究开发、商业化生产、市场开拓等方面都获得了长足发展，尤其是太阳能光伏发电、太阳能热发电、太阳能热水器等产业，已成为世界上技术成熟、稳定发展的新兴产业。

太阳能热水器按照集热方式的不同，分为真空管式和平板式。太阳能热水器凭借使用成本低廉的优势逐渐占据热水器市场的一席之地，尤其在不受安装场地限制和对使用成本较为敏感的农村市场，取得了较快的发展。特别是近几年来，随着 2005 年《可再生能源法》的颁布和 2007 年“十七大”将节能环保确立为基本国策，太阳能热水器行业的发展受到了我国政府的高度重视，在政府政策支持下，太阳能热水器行业得到了迅速的发展。目前我国已成为太阳能热水器的生产和销售大国，太阳能热水器产业也成为我国在生产能力和利用规模上处于世界领先水平的可再生能源产业。

据慧聪商情数据，2005-2009 年我国太阳能热水器行业国内市场销售规模如下：

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
销售量（万台）	600.00	720.00	870.00	1,050.00	1,260.00
销售额（亿元）	45.80	60.70	85.70	113.30	119.20

热泵热水器

热泵热水器是继燃气热水器、电热水器及太阳能热水器之后的又一高效、节能的热水器产品。热泵作为一种高效集热并转移热量的装置，可以把消耗的电能转变为 3 倍至 5 倍以上的热能，实现低温热能向高温热能搬运的过程，是一种节能效果显著的设备。但同时热泵热水器也存在一定的缺陷，即热泵系统的制热效果受环境气温影响较大，一般而言，环境气温低于 0℃ 时，制热效果将锐减。为克服热泵热水器的固有缺陷，万和等企业在能源集成系统技术上进行了有效的探索，成功开发了燃气辅助加热型热泵热水器等能源集成系统产品，可以在充分发挥热泵的节能效果的同时，利用燃气辅助加热克服不利环境的影响。

我国的热泵热水器行业从 2000 年开始发展，2004 年左右形成一定规模，其发展主要源于商用市场的启动，而商用市场的需求主要来源于政策因素和市场因素，包括：由于环保法规的完善，许多城市从 2001 年开始陆续禁止使用燃煤锅炉，而太阳能热水器和热泵热水器是主要的替代产品。相较而言，太阳能热水器受安装场地制约较多，热泵热水器则对安装场所要求不高，同时，太阳能热水器在日照不足时通常需采用电辅助加热手段维持热水供应，按全年运行费用计算，使用太阳能热水器所需费用与热泵热水器大致相同。因此，在室外环境温度能够达到其有效运行条件的地区，热泵热水器具有较大的竞争优势。

近年来，随着我国把节约资源确定为基本国策，政府对热泵热水器采取了积极的支持和鼓励政策，一些具有品牌影响力的家电企业、太阳能热水器企业也纷纷进入热泵行业，同时热泵热水器产品的节能效果也逐渐被消费者所认可，因此，热泵热水器行业在经历了几年的起步阶段后，开始进入快速成长时期。

据慧聪商情数据，2005-2009 年我国热泵热水器行业国内市场销售规模如下：

项 目	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
销售量（万台）	10.30	13.81	28.03	41.97	44.27
销售额（亿元）	3.81	5.11	10.37	15.53	16.38

沼气热水器

沼气是可再生的清洁能源，既可替代秸秆、薪柴等传统生物质能源，也可替代煤炭等商品能源，且能源效率明显高于秸秆、薪柴、煤炭。由于在可再生能源开发、农业废弃物资源循环利用、温室气体减排和新农村建设中所发挥的独特作用，沼气的推广和利用一直受到我国政府的高度重视，而发展农村沼气、优化广大农村地区能源消费结构，也构成我国能源战略的重要组成部分。自 2001 年起，党中央国务院加大对农村沼气投入力度，我国沼气事业获得了迅速的发展，截至 2008 年底，我国农村户用沼气已发展到 3,050 万户，各类养殖场沼气工程约 3 万处，年产沼气 120 亿立方米以上，沼气池已普及至全国 31 个省（市）。

在广泛兴建沼气池的同时，沼气的利用也逐步扩展到诸多领域：传统的综合利用方式包括沼气灯照明、沼气灶煮饭等，新兴的综合利用方式包括沼气发电站、燃料电池等，而以沼气为能源的燃气具产品已发展成为沼气利用的重要下游产业，其主要应用方式如下图所示：



作为环保型燃气热水器，沼气热水器被认为是农村地区开发利用可再生能源、解决广大农村居民生活用能问题、改善农村生产和生活条件以及保护生态环境和巩固生态建设成果的利器。虽然具有显著的社会效益，并且一般而言生产燃气热水器的企业都有能力生产沼气热水器，但是由于大企业进入农村市场的积极性一直不高，这片市场一直没有得到较好的发展。近年来，随着农村户用沼气池大面积的建设，以及沼气灯、沼气灶等产品的逐渐普及，以及农村居民逐渐认识到沼气的利用价值，带动了我国沼气热水器市场的快速增长，行业面临快速发展的良好机遇。

据前瞻资讯提供的国家统计局数据，2005-2009 年我国沼气热水器行业销售规模如下：

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
累计制造规模（亿元）	0.19	4.31	5.02	9.25	11.81
销售额（亿元）	0.17	4.16	4.72	8.69	9.12

4. 我国厨房电器市场发展概况

厨房电器（又称“厨电”）行业主要包括厨房烟灶消和其他厨房小家电，本招股意向书所指“厨房电器行业”主要指厨房烟灶消行业。近几年来，随着国民经济的快速稳步增长、房地产业的迅速发展、人民生活水平的不断提高，城镇居民的住房需求发生重大变化，对生活品质的不断追求使得厨房被人们赋予更多期望和要求，从而极大的拉动了厨电产业的发展，使得厨电行业成为近几年整个家电领域的热门行业，众多厂商纷纷进入。

随着“整体厨房”概念的兴起，厨电行业的发展呈现一体化趋向，厨电各品

牌之间的竞争，由单品间的竞争逐渐转变为由烟灶消集合式套餐甚至包括橱柜在内的整体厨房之间的竞争，而越来越多的消费者亦趋向于购买同一品牌的厨电产品，尤其是在新房装修带动的购买需求中，烟灶消配套一体化购买的倾向较为明显，而欧式烟机、嵌入式双灶及嵌入式消毒柜更成为中高端城镇居民新装厨房的标准搭配。除一体化趋向外，随着消费者对更高生活品质的不断追求，厨电产品在产品性能、节能环保、美观、智能化、人性化等方面也在不断迎合和引导消费需求，这在对参与竞争的厂商提出更高要求的同时，也带来了更高的利润和更远的发展空间。

燃气灶具

燃气灶按照结构形式，可分为台式、落地式和嵌入式。我国燃气灶行业 20 多年来随着城市燃气的普及快速发展，普及率迅速上升，目前已成为绝大部分城市家庭和部分乡村家庭的生活必需品，行业处于稳定发展阶段。2008 年 5 月修订的国家标准《家用燃气灶具》对燃气灶具要求强制安装自动熄火保护装置，对燃气灶的安全性形成了进一步保障。除基本安全性要求外，近年来随着消费者对厨房电器消费日益重视，对燃气灶的外观、质量、功能、节能环保等方面更为看重，燃气灶在功能和定位上不断提升，高端产品的比重不断增加。受益于产品的更新换代需求和新增家庭消费需求，整个燃气灶行业的销售额保持持续增长。另外，农村居民生活水平的提高、消费观念的转变，为燃气灶产品普及农村市场提供了契机，农村市场广阔的发展空间将为燃气灶行业的持续发展提供动力。

据慧聪商情数据，2005-2009 年我国燃气灶行业国内市场销售规模如下：

项 目	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
销售量（万台）	1,221.48	1,313.83	1,665.27	1,991.79	2,007.26
销售额（亿元）	36.40	45.00	59.80	65.00	66.32

吸油烟机

吸油烟机行业在我国经过 20 多年的发展，经历了产品的多次升级换代，从 80 年代初安装在窗口上的排烟机，到脱离墙体能挂在灶台上方的第二代浅吸式烟机，到厚度加深的第三代深吸式（深罩式）烟机，再到外形设计美观的第四代欧式烟机，以及到近年来逐渐兴起的设计更为人性化的侧吸式烟机，主要围绕吸烟效果、油烟分离效果、易清洗性、产品美观度等功能和性能展开。近年来，由于消费者对“整体厨房”的追捧以及受行业龙头企业的引导，吸油烟机的装饰性

功能成为市场热点，众多竞争厂商在产品外观设计和工艺水平上投入了大量资源，引领了欧式烟机市场的蓬勃发展。同时，消费者对拆洗便利性、油烟吸附能力等方面的更高要求，以及房地产市场的发展，亦推动了吸油烟机产品的升级换代和市场的持续增长。吸油烟机在我国城镇家庭中的普及率不断提升，其功能定位也逐渐从单纯的排烟上升到对厨房综合环境的治理，产品附加值不断提升。

据慧聪商情数据，2005-2009年我国吸油烟机行业国内市场销售情况如下：

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
销售量（万台）	493.24	728.49	806.24	1,110.77	1,044.35
销售额（亿元）	50.92	58.88	68.88	85.84	94.8

消毒柜

消毒柜行业在我国经历了 20 多年的发展，除在个别年度受乙肝、“非典”、甲流等传染性疫情爆发的刺激，市场出现大幅增长以外，消毒柜市场基本保持稳定的增长态势。目前，消毒柜在南方地区的普及率较高，但从全国市场来看，截至 2008 年底，我国城市居民家庭消毒柜的拥有率仅 18.01%（数据来源：国家统计局），与其他主流厨房电器产品如吸油烟机、燃气灶等相比，市场需求量存在明显差距，消毒柜行业仍需要一定的市场培育和开发过程，但亦预示着消毒柜市场巨大的发展潜力。随着人们生活水平的提高，人们对健康的要求将越来越高，同时各种新型流行性疾病的爆发越来越频繁，在主流厂商合理倡导消费理念、培育市场需求的情况下，消毒柜将可能像吸油烟机、燃气灶等产品一样逐渐发展成为家庭生活的必需品，迎来稳定发展的时机。

据慧聪商情数据，2005-2009年我国消毒柜行业国内市场销售情况如下：

项目	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
销售量（万台）	261.39	305.57	312.78	291.87	343.58
销售额（亿元）	13.56	18.34	21.91	25.63	29.20

（三）行业竞争情况

1. 行业竞争格局

厨卫电器行业的进入门槛相对较低，制造企业为数众多，我国涉足厨卫电器生产的企业达上千家。我国厨卫电器行业经过二十多年的发展，形成了一批专业的厨卫电器企业，包括万和、华帝、方太、老板、帅康等全国性主流品牌和前锋等地方性优势品牌；同时，由于厨卫电器在家电产品中利润率相对较高，近年来

一些综合家电品牌企业如海尔、美的等纷纷进入厨卫电器领域，并凭借品牌、资金、销售网络等方面的优势，对行业的竞争格局产生了较大的影响；另外，国内市场需求的不断增长也吸引了部分国外知名厨卫电器企业如林内、能率、A.O.史密斯等进入，国外厂商凭借技术和品质优势，推动了行业的升级和发展，并在高端市场具有较强的竞争力。

经过多年的发展和竞争，上述三类企业在行业中占据了优势地位，目前已形成 10 家左右具有覆盖全国的销售网络、公众认知度较高的主流品牌，该等品牌型企业在一、二级市场和中、高端产品市场占据了大部分的市场份额。并且，随着市场竞争逐步有序化和规范化，以及消费需求层次的不断提升，各品牌间的竞争已逐渐从价格竞争转变为包含技术、质量、营销、服务等多方面因素的立足于差异化的综合性竞争。

除上述市场以外，在低端市场和三、四级市场，目前还存在大量杂牌产品，多由小企业生产。由于生产企业数量众多，该部分市场的竞争较为激烈。从竞争发展趋势来看，由于小企业抵抗原材料价格波动、人力成本上升等风险的能力较弱，而国家正在不断提升安全、质量、能效等方面的标准，并且家电下乡实施之后，中小企业赖以生存的三、四级市场也面临被大企业“清剿”的威胁，因此，预计将有更多的小企业被逐步淘汰，而技术实力雄厚、营销和服务网络完善的品牌型企业将进一步扩大市场份额，行业的品牌集中度将进一步提升。

2. 行业内主要生产企业

除本公司外，行业内主要的生产企业有：广东万家乐燃气具有限公司、能率（中国）投资有限公司、上海林内有限公司、中山华帝燃具股份有限公司、杭州老板电器股份有限公司、宁波方太厨具有限公司、浙江帅康电气股份有限公司、海尔电器集团有限公司、美的厨卫电器公司和艾欧史密斯（中国）热水器有限公司。现将上述企业简要情况介绍如下（以下介绍根据上述企业网站信息及公开披露信息整理）：

（1）广东万家乐燃气具有限公司，成立于 1988 年，前身是广东石油气用具厂，是广东万家乐股份有限公司（A 股股票代码：000533）的控股子公司（持股 75%）。该公司经营的产品有：燃气热水器、电热水器、吸油烟机、燃气灶、消毒柜、浴霸、太阳能、取暖器、电水壶，电水瓶、榨汁机、搅拌机、电风扇、指

纹锁等。

(2) 能率(中国)投资有限公司, 1993年上海能率有限公司成立。能率的产品主要包括热水器(燃气热水器、电热水器)、厨房电器(油烟机、消毒柜、燃气灶)、相关产品配件及部分进口产品(热水器、采暖机)。

(3) 上海林内有限公司, 成立于1993年9月, 由上海燃气(集团)有限公司、日本林内株式会社和日本株式会社琦酸三方合资组建。林内以生产燃气热水器、燃气灶具和吸油烟机为主, 还销售海外林内公司生产的部分产品。

(4) 中山华帝燃具股份有限公司(A股股票代码: 002035), 成立于2001年11月28日, 注册资本17,177.16万人民币, 其前身中山华帝燃具有限公司成立于1992年4月。

(5) 杭州老板电器股份有限公司, 前身是余杭县红星五金厂, 成立于1979年, 位于浙江省杭州市余杭区。老板电器生产的产品涵盖吸油烟机、燃气灶、消毒柜等多种产品。

(6) 宁波方太厨具有限公司, 创立于1996年1月, 专业从事吸油烟机、家用灶具、消毒柜、燃气热水器等厨电产品的生产销售, 吸油烟机约占销售收入的1/2。

(7) 浙江帅康电气股份有限公司, 主要生产吸油烟机、燃气具、电热水器、太阳能热水器、家用食具消毒柜、现代橱柜、集成吊顶、净水器及水槽等产品。

(8) 海尔电器集团有限公司, 海尔电器集团有限公司旗下生产热水器企业主要为青岛经济技术开发区海尔热水器有限公司、武汉海尔热水器有限公司和重庆海尔热水器有限公司三家企业, 生产的热水器产品包括电热水器、燃气热水器、太阳能热水器、气体锅炉等。

(9) 美的厨卫电器公司, 成立于2007年9月5日, 是美的日用家电集团旗下专业生产经营燃气具、卫浴电器、厨房电器的制造供应商。

(10) 艾欧史密斯(中国)热水器有限公司, 其母公司A.O.史密斯公司为纽约证券交易所上市公司(NYSE: AOS), 是北美最大的热水器及热水锅炉制造厂商之一。艾欧史密斯(中国)热水器有限公司的产品包括电热水器、燃气热水器、太阳能热水器、壁挂炉、软水机等, 其产品定位于中高端, 并分为商用与家用两种类型。

3. 进入本行业的主要障碍

(1) 技术壁垒

随着消费者对改善家居环境日益重视，以及国家对产品安全、质量和节能等方面的标准不断提升，市场对厨卫电器产品在节能、环保、智能化、高端化等方面的要求不断提高，节能技术、自动控制技术等先进技术被主流厂商更多的采用，推动了厨卫电器产品技术含量的不断提高和持续的更新换代。另外，受金融危机影响，消费者的消费认知逐步回归理性，在众多厨卫电器产品领域，市场竞争的重点从前几年的外观、工艺等装饰性功能方面回归到基本功能方面，质量可靠性、使用便利性、热效率等方面的技术亦不断取得突破，加速了行业的升级。因此，厨卫电器行业整体具有工艺技术更新快、产品更新换代快的特点。另外，对于燃气热水器、燃气壁挂炉等产品而言，由于使用时涉及水、电、气三因素影响，技术含量通常高于一般家电行业，特别是电控部分，技术含量超出了空调。

厨卫电器行业的上述发展特征要求企业建立起良好的技术跟踪及研发体系，把握产业发展趋势，不断应用新技术、推出新产品以适应市场，只有掌握能够适应市场需求的研发技术和人才、具有较强的自主创新能力、在行业中积累了丰富经验的主流企业，才可能在日趋激烈的市场竞争中生存下去，而对于低端企业和新进入者而言，则具有较高的技术壁垒。

(2) 销售网络与配套服务能力

厨卫电器产品是面向公众的终端消费品，建立一个覆盖面广的销售网络对于厨卫电器企业而言至关重要，渠道资源是决定企业竞争力的关键因素之一。目前厨卫电器产品的销售渠道主要集中在家电连锁、建材超市、大型超市、百货商场、专卖店以及装饰装修公司、橱柜公司等中间商。而家电连锁、大型超市等主流渠道属于稀缺资源，在此类渠道设立销售终端的成本较高，需要大量的资金投入。同时，优质经销商也是稀缺资源，需要企业在长期经营过程中逐步培育和积累，因此，厨卫电器行业在渠道层面形成了较高的准入门槛。

另外，国内消费者对产品服务的需求越来越强，售后服务已成为衡量企业品牌优劣的主要标准之一。由于农村消费者对现代家电产品的认知有限，对售后服务的依赖较大，因此要求厨卫电器企业在范围广大的销售区域内均配备相应的售后服务网点，从而对企业进入行业的实力提出了更高的要求。尤其对于热水器产

品而言，与普通家电产品不同，由于其具有“半成品”的性质，需要以专业的安装服务作配套，因此专业化的服务水平和具有相当广度和深度的服务网络对新进入企业构成更高挑战。

（3）认证、资质限制

由于厨卫电器产品与公众生活密切相关，其性能的安全可靠至关重要，因此国家对厨卫电器产品制定了严格的安全、质量认证标准。具体而言：

- **对于燃气具产品**，根据国家质监总局颁布的《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》和全国工业产品生产许可证办公室颁布的《燃气热水器生产许可证实施细则》、《燃气灶具生产许可证实施细则》，燃气热水器、燃气壁挂炉、燃气灶具等燃气具产品实行生产许可证管理制度，所有厂家必须拿到相关生产许可证后方具备生产的资格。国家质检总局、全国工业产品生产许可证办公室负责生产许可证的颁发和监督管理工作，生产许可证有效期五年，到期后需重新申请办理；
- **对于电热水器、吸油烟机等电器类产品**，根据国家质量监督检验检疫总局颁布的《强制性认证产品目录描述与界定表》，电热水器、吸油烟机等电器类产品需要通过 CCC 强制认证后方可上市销售，产品安全性能必须满足国家标准，而生产企业必须满足《电气电子产品类强制性认证实施规则》的相关要求，并且需每年接受中国质量认证中心的 CCC 认证工厂监督检查，通过后才能继续生产销售该产品；
- **对于消毒柜产品**，实行卫生许可证管理制度，生产厂商必须拿到卫生许可证后方具备生产的资格，由卫生部下属各省卫生厅负责卫生许可证的颁发和监督管理工作，卫生许可证有效期三年，到期后需进行复查。

另外，国家对节能环保日益重视，陆续针对燃气热水器（燃气壁挂炉）、电热水器等产品颁布实施了强制性能效标准，在能效方面大幅提高了入市门槛。而针对太阳能热水器、燃气灶具等产品的能效标准也已经批准开始制定，制定工作在稳步推进中。

上述安全、质量、节能等方面的国家强制性政策和标准，对厨卫电器行业的新进入者形成了较高的资质壁垒。

（4）品牌

由于消费者对厨卫电器产品的安全性能高度重视，因此消费的品牌倾向越来越明显。并且，伴随着厨卫电器行业的消费升级，消费者的品牌消费意识和对知名品牌的品牌信赖度有不断增强的趋势。同时，国家对厨卫电器产品在安全、能效等方面不断提高标准和要求，加速了行业的优胜劣汰和市场份额向主流品牌的集中，因此，品牌已日益成为厨卫电器企业的核心竞争力。而知名品牌的建立是企业产品质量、品牌文化、研发力量、工艺技术、管理服务和市场营销等诸多方面因素的综合体现，需要企业长期建设、经营和积累，新进企业短期内难以形成品牌影响力，因此，厨卫电器行业具有较高的行业进入门槛。

4. 市场供求状况

我国是厨卫电器产品的生产和消费大国，根据慧聪商情数据显示，2009年我国热水器（包括燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、热泵热水器）的产量达3,368万台，2006-2009年年复合增长率为13.21%，厨电烟灶消的合计产量达到3,395万台，2006-2009年年复合增长率为14.49%。从生产区域分布来看，厨卫电器产品的生产主要集中在“珠三角”和“长三角”。其中“珠三角”生产区域以中国“燃气具之都”顺德为中心，集中了万和、万家乐、华帝、美的等一大批颇具实力的企业，以及一大批技术实力相对较弱的中小规模企业。这些企业大部分偏重于在南方地区的精耕细作。“长三角”生产区域以方太、老板、帅康等内资企业和林内、能率等外资企业为代表，其销售区域主要集中在华东市场，销售渠道主要集中在一、二级城市。

随着居民收入水平不断提高、城镇化进程持续推进、家电下乡等“扩内需、促消费”政策不断深化以及节能环保推动行业全面升级，我国厨卫电器产品的市场需求保持持续增长。由于厨卫电器在我国城镇居民家庭中的普及率仍未达到饱和，在农村居民家庭中拥有率很低、增长潜力较大，随着居民生活水平的改善，厨卫电器产品正日益发展为生活必需品，因此我国厨卫电器的市场需求仍将保持良好的增长态势。

尽管受国际金融危机影响，2009年我国厨卫电器市场增速有所下滑，但随着金融危机阴霾的逐步消散和经济形势的趋于好转，从2009年下半年开始市场迎来了新一轮的快速增长。2009年全年，热水器和厨电烟灶消的销售额仍同比增长6.48%和7.95%。根据慧聪商情数据预测，我国热水器行业和厨卫烟灶消行

业 2010-2014 年销售量年均复合增长率将达到 10.2%，2014 年销量总量将达到 12,374 万台，销售总额将达到 1,219 亿元。

5. 行业利润水平的变动趋势及原因

近年来，虽然上游钢材、铜材、铝材、电子元器件等原材料价格的波动对行业利润水平产生了一定的影响，但由于厨卫电器行业技术更新快，各种新产品和新技术不断涌现，并且随着人们对厨卫装修的日渐重视，厨卫电器已发展成家电市场中举足轻重的产品。同时，受主流品牌营销策略的影响，厨卫电器产品有向高端化、智能化、节能型等方面发展的趋势。因此，新产品和高端产品比重的增加使得厨卫电器行业的产品结构有所上移，近几年产品销售均价有所上升，在一定程度上抵消了原材料价格在高位波动时对企业盈利能力的不利影响，行业总体利润水平呈现上升趋势。

另外，由于行业的持续快速增长，以及行业集中度的不断提高和海外市场的不断拓展，对于已经取得先发优势的主流厂商而言，品牌溢价和规模经济效应越来越明显，盈利能力进一步增强。

（四）影响行业发展的有利和不利因素

1. 有利因素

（1）产业政策的有力支持

家电行业作为拉动国家工业增长和推动出口创汇的重要力量，是国家产业政策鼓励发展的行业。2006 年国家“十一五”规划中提出推动我国工业结构优化升级，鼓励包括家用电器在内的轻工行业调整优化产品结构和产业布局，同时增强自主创新能力。面对国际金融危机的不利影响，2008 年中央经济工作会议将保持经济平稳较快发展作为 2009 年经济工作的首要任务，并且把扩大内需作为保增长的根本途径。我国政府在 2008 年底出台了“保增长、扩内需”的十大措施和包括轻工业在内的十大产业振兴规划，并陆续出台了家电下乡、节能惠民工程、家电以旧换新等刺激内需的政策，在促进家电行业和消费市场全面复苏的同时，成为我国经济持续增长的有力保障。

表：家电消费刺激政策一览表

政策概称	具体相关政策	产生影响
家电下乡政策	2007年12月23日，商务部和财政部联合下达了《商务部财政部关于印发〈家电下乡试点工作实施方案〉的通知》，在河南、山东和四川三省开展彩电、冰箱和手机三种家电下乡试点工程，农民凭借农村户口可以享受13%国家财政补贴。	根据中国家电协会的初步统计，第一期家电下乡10个月试点期间，辐射农村居民1.67亿人，总销售额在40亿元左右。
	2008年11月28日，商务部、财政部、工业和信息化部联合下达了《关于全国推广家电下乡的通知》，正式确定从2008年12月1日起家电下乡正式扩大到十四个省区市，并且在下乡产品中增加了洗衣机。	根据家电下乡信息系统(资料来源：家电下乡信息管理系统 http://jdxz.zhs.mofcom.gov.cn)的统计(更新)，截至2009年10月31日，系统登记销售企业累计销售产品27,877,824台，金额共计50,841,647,279元。在已销售的家电下乡产品中，包含储水式电热水器231,195台，燃气热水器6,833台，太阳能热水器300,688台。
	2009年2月26日，商务部、财政部、工业和信息化部联合下达了《关于加大家电下乡政策实施力度》的通知，家电下乡从14个省(区、市)推广到全国，热水器(含太阳能、燃气、电力类)被列入家电下乡政策补贴范围。	
节能惠民工程	2009年5月22日，国家发改委和财政部宣布启动节能产品惠民工程，向购买能效等级达到1级或2级以上的空调、冰箱、平板电视、洗衣机、电机等十大类高效节能产品的消费者，提供每台300元至850元的补贴。	据国家发改委估计，该工程每年可拉动需求4,000-5,000亿元，使高效节能产品市场份额提高10-20个百分点，达到30%以上，每年可节电750亿千瓦时，减排二氧化碳7,500万吨，能够有效促进节能减排目标的实现。
家电以旧换新	2009年6月1日，国务院办公厅下达了《关于转发发展改革委等部门促进扩大内需鼓励汽车家电以旧换新实施方案的通知》，宣布在北京、天津等九省市进行电视机、电冰箱、洗衣机、空调、电脑五类家电以旧换新的试点工作，提出采取财政补贴方式，鼓励汽车、家电“以旧换新”；	
	2009年6月28日，财政部、发改委等七部门下达了家电以旧换新的具体实施办法，对补贴对象、补贴标准、具体操作流程以及相关销售和拆解企业的资质等方面做了详细的规定。	

2009年中央经济工作会议在保持宏观政策连续性和稳定性的基调下，进一步强调消费对拉动经济增长的作用，会议指出“要以扩大内需特别是增加居民消费需求为重点，以稳步推进城镇化为依托，优化产业结构，努力使经济结构调整取得明显进展”，并强调“扩大居民消费需求，增强消费对经济增长的拉动作用。”

要加大国民收入分配调整力度，增强居民特别是低收入群众的消费能力”。2009年12月9日，国务院常务会议肯定了2008年以来实施的一系列惠民生、促消费的政策对经济企稳回升发挥的重要作用，并明确“仍然需要坚持扩大内需特别是增强消费对经济增长的拉动作用”，并制定了八项促进消费的政策措施，其中以下三项与家电行业密切相关：继续实施家电下乡政策，大幅提高下乡家电产品最高限价，进一步完善下乡家电产品补贴标准和办法，各省（区、市）可根据本地实际增选1个品种纳入补贴范围；家电以旧换新明年5月底试点结束后，继续实施这项政策，并在具有拆解能力等条件的地区推广实施；继续实施节能产品惠民工程。

可以看出，家电行业作为与人民生活密切相关的重要消费品行业，在当前我国转变经济发展方式、调整经济结构、促进消费对经济增长拉动作用的经济发展和转型阶段，面临良好的发展机遇。

（2）节能环保和消费升级促成产业升级机遇

节能环保问题如今已不仅仅是停留在专家学者口中的名词，它已经深刻影响到世界各国的经济发展并波及到每一个经济主体，面对日益突出的能源危机和环保问题，我国“十一五”规划提出2006-2010年期间单位GDP能耗降低20%左右，主要污染物排放总量减少10%的约束性指标，指明了我国节能环保的发展方向。2007年10月28日经修订的《中华人民共和国节约能源法》（简称《节约能源法》）颁布实施，从法律上明确了节约资源是我国的基本国策，并且明确国家实施节约与开发并举、把节约放在首位的能源发展战略，实行有利于节能和环境保护的产业政策，限制发展高耗能、高污染行业，鼓励发展节能环保型产业，鼓励、支持开发和利用新能源、可再生能源。关于家用电器行业，《节约资源法》明确指出：对家用电器等使用面广、耗能量大的用能产品，实行能源效率标识管理。

在厨卫电器产品领域，随着《家用燃气快速热水器和燃气采暖热水炉能效限定值及能效等级》和《储水式电热水器能效限定值及能效等级》分别于2007年7月和11月强制实施，燃气热水器、燃气壁挂炉和电热水器已经建立起能效标识制度，而太阳能热水器、燃气灶具、吸油烟机的能效等级标准正在制定中。除以强制性标准、政策进行约束外，国家还加大了对于节能环保概念的宣传推广，

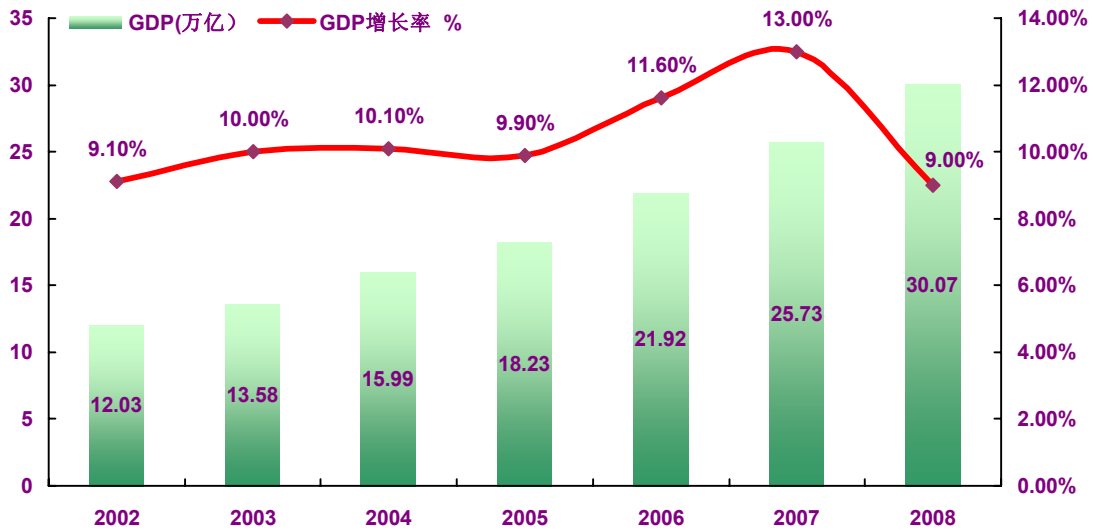
提高消费者的节能意识,并且通过“节能惠民工程”等鼓励性政策及动用财政力量加大对节能型产品的支持。同时,近年来资源价格不断攀升、居民家庭能耗支出日渐增加等因素的影响也日益显现,消费者对节能型产品的偏好逐渐增加。在上述因素的共同推动下,包括厨卫电器行业在内的整个家电行业掀起了一波节能环保的浪潮,节能产品的市场份额迅速扩大。

在热水器行业中,太阳能热水器借助这波节能浪潮取得了很大的发展,成为我国热水器行业气、电两分天下的格局中一股新兴的重要力量,而热泵热水器、沼气热水器等其他新能源产品也逐渐兴起。同时,燃气热水器和电热水器等常规能源热水器也加大了节能技术的开发研制,高效等级的产品市场增长迅速;在厨电行业中,更加节能、环保的高效等级的产品也在这波节能浪潮中扩大了市场份额。可以说,在能效政策的外部推动和节能需求的内生增长驱动下,整个厨卫电器行业的节能升级正在形成并加速推进。而节能并不是一个简单的概念,其背后需要大量的技术支撑,因此厨卫电器行业的节能升级将有利于技术研发能力较强的企业在市场竞争中扩大优势。

除了节能环保趋势外,对于厨卫电器行业而言,由于随着生活水平的不断提高,消费者在装修家居时越来越注重厨卫的品质,厨卫被普遍认为是体现主人追求优质生活的标准,因此,市场对厨卫产品在美观度、个性化、智能化、操作便利性等方面的追求不断提升,产品更新换代加快,这在对竞争厂商提出更高要求的同时,也促成了行业整体的升级机遇,为行业的持续性发展提供了内生动力。

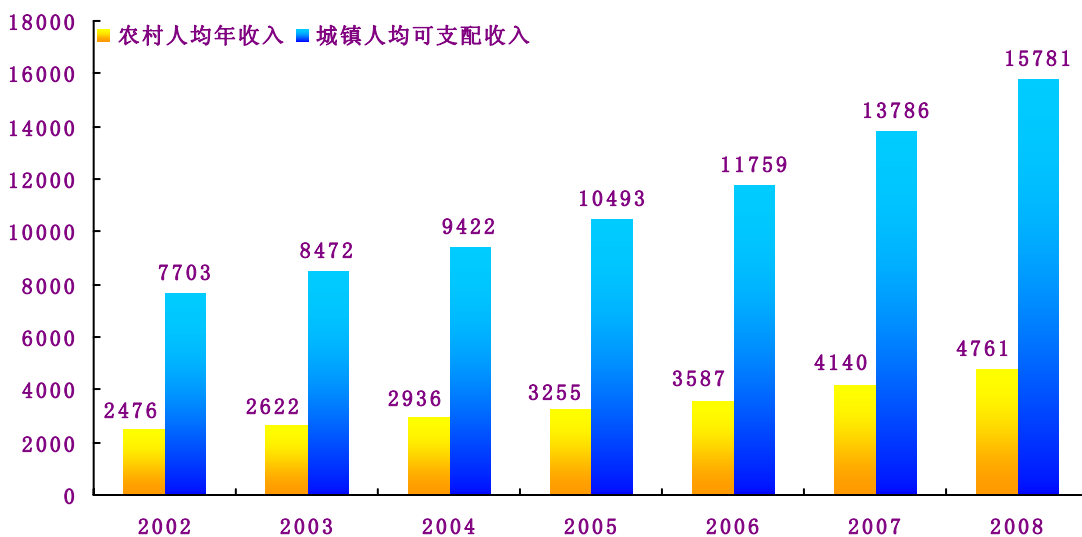
(3) 国民经济持续快速增长和居民收入水平不断提高

近几年来,我国国民经济一直处于持续健康快速增长的良好发展态势,GDP增长率一直处于高水平。虽然2008年受国内自然灾害和国际金融危机的影响,GDP增长速度有所回落,但在“一揽子”经济刺激计划的带动下,我国经济增长明显下滑的态势被有效遏止,我国国民经济率先实现总体回升向好。1999-2008年我国GDP增长情况如下:



数据来源：国家统计局

与国民经济增长相对应，我国城乡居民人均收入多年来也一直处于增加态势，根据国家统计局数据显示，2003-2007年城镇居民人均可支配收入复合增长率为8.83%，农村居民人均纯收入复合增长率为7.7%。2008年，扣除价格因素的城镇人均可支配收入比上一年实际增长8.4%，农村人均纯收入比上一年实际增长8.0%，2008年末居民储蓄存款余额21.8万亿元，比上年末增加45,353亿元，社会消费品零售总额108,488亿元，比上年增长21.6%，提高4.9个百分点，城乡居民购买力进一步提高。我国近年来城乡居民收入增长情况如下图所示：



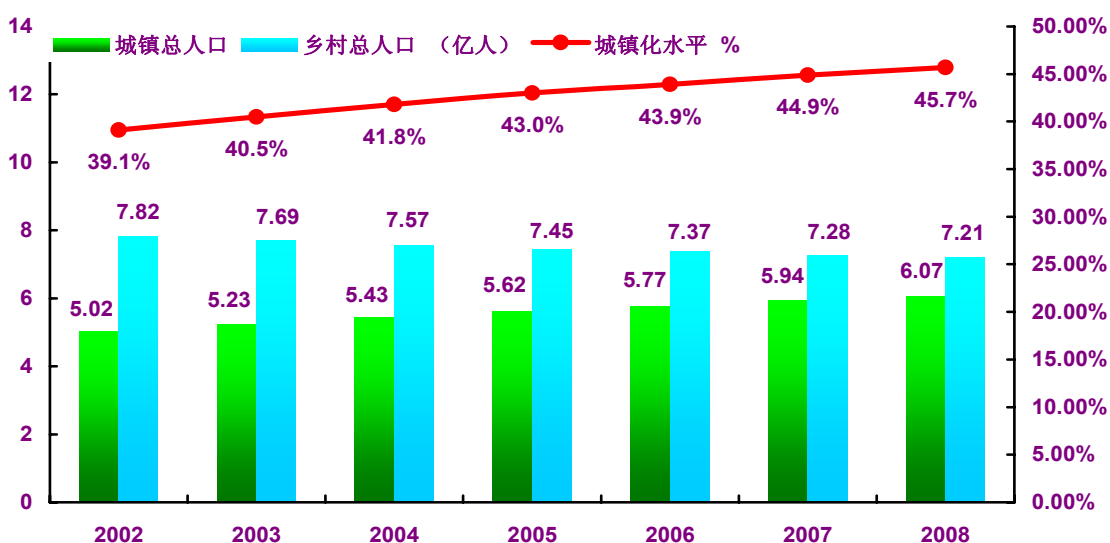
数据来源：国家统计局

由于家电行业具有较高的收入消费弹性，因此居民收入水平的不断提高将推动家电产品需求的持续增长。尤其对于厨卫电器产品而言，由于其消费需求起步

较晚，目前的社会拥有水平相对较低，收入消费弹性相对较高。并且，由于厨卫电器产品本身就是伴随人们对生活品质的更高追求而发展起来的，人们普遍将提高厨卫电器的消费档次视为提升生活品质的一项重要内容，因此受业已形成的消费理念和主流厂商消费引导的影响，居民收入水平的提升将不断推动消费者对厨卫电器产品的消费升级，经济发展和收入增长对厨卫电器产品的市场需求的推动作用更为明显。

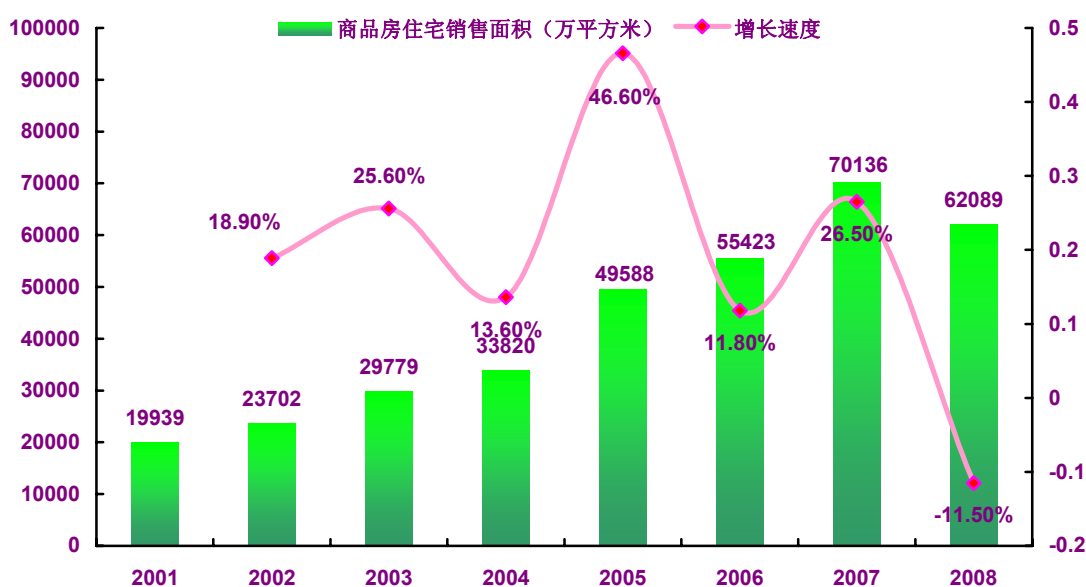
(4) 城镇化进程持续加快和人民住房水平不断改善

近年来，我国城镇化水平不断提高，城镇化率以每年约一个百分点的速度提高，由城镇化带动的不断增长的城镇消费需求，构成我国内需快速扩大的主要来源，也是经济快速增长的强大动力。受经济迅速增长的推动，中国城市化率近 10 多年来由 20% 增至 40% 多，走过了英、美等国百年以上的历程，而且至今增长势头不减，这主要源于农村人口大量流入城市和城市建设保持大量投入。预计到 2020 年，我国城镇化率将达到 50% 至 55%，到 2050 年可能达到 60% 至 70%。由于 1 个城镇居民的消费大体相当于 3 个农村居民的消费，因此，城镇化的持续推进必将带来更多的消费需求。对于厨卫电器行业而言，由于农村居民的产品拥有率远低于城市居民，因此城镇化大幅增加了行业的需求总量。并且，随着城镇居民收入水平、生活品位的提高和消费观念的转变，厨卫电器的消费趋向于品质消费，因此城镇化的推进也助推了厨卫电器行业产品结构的升级，具有品牌影响力的企业成为最大的受益者。



数据来源：国家统计局

一直以来，厨卫电器产品的市场需求与房地产市场的发展和居民住房水平的改善有着较大的关联性。作为国民经济支柱产业之一，房地产业在我国一直保持着较为高速的发展。从 1978 年到 2008 年，我国城镇住宅年竣工面积由 3,800 万平方米增加到 6.6 亿平方米，住宅累计竣工面积达 102 亿平方米，城镇人均住房建筑面积从 6.7 平方米增加到 28 平方米，农村居民人均住房面积达 55.86 平方米，是 1985 年的 2.5 倍。住房成套率的提高和居民住房水平的改善，极大拉动了厨卫电器产品的初次购买需求和更新需求，成为保障我国厨卫电器行业持续增长的重要动力之一。



数据来源：国家统计局

虽然从 2007 年下半年开始我国房地产销售增速一度出现下滑，但房地产业在国家适度宽松的货币政策和积极的财政政策的支持下，已迅速复苏，在 2009 年更是迎来了新一轮发展的高峰期，出现量价齐增的发展态势。虽然从短期来看，房地产行业的波动可能对厨电行业造成一定的不确定性影响，但从长远来看，随着国家相关政策措施的进一步落实，我国房地产业的发展将更多的与改善居民住房条件这一重要的民生问题联系起来，中低价位、中小套型的普通商品住房和廉租住房、经济适用住房等保障性住房的建设将受到政策的进一步支持，我国房地产市场的住房供应结构将更加合理化，更广大人群的住房需求将得到满足。另外，我国城镇化进程的持续推进将使得二、三级市场的经济迅猛发展、居民消费能力大幅增加，二、三级市场将成为房地产市场和消费品市场新的增长点。因此，我国房地产市场长期的、健康的发展，将对厨卫电器市场需求的持续增长构成有力

支撑。

(5) 新农村建设和家电下乡启动广阔的农村市场需求

近年来，国家对农村经济大力扶持，大力开展新农村建设，农村劳动力收入逐年增加，农村消费者购买力大幅提高，县、镇、乡以及农村家电市场（三四级市场）的消费能力正在迅速增长；另一方面，我国目前农村的恩格尔系数相当于 1998 年的城镇，但由于地区差异和消费条件制约等因素，农村家电的普及度远低于 1998 年的城镇，因此，随着农村家电消费逐渐进入普及期，市场增长潜力巨大。另外，国家从 2007 年底开始实施的“家电下乡”政策，进一步启动了农村消费者的消费意识，并通过财政补贴使得农村消费者在价格上得到实惠，降低了消费门槛，为企业开拓广阔的农村市场创造了良好条件。可以预计，上述因素将共同推动未来三四级市场上中低端厨卫电器产品出现高增长的态势。

2. 不利因素

(1) 市场竞争激烈

由于厨卫电器市场稳步增长，吸引了更多有实力的企业进入，生产规模不断扩大，另外，在全球经济普遍低迷的情况下，中国经济的一枝独秀使国际大型厨卫电器企业将战略重心转向中国市场，致使国内市场竞争更加激烈。并且，厨卫电器行业的升级换代速度较快，企业如果不能及时推出能够满足消费者需求变化的创新解决方案，可能会较快的被市场淘汰。

(2) 原材料价格波动风险

厨卫电器产品的主要原材料钢材、铜材、铝材、塑料等价格近年来波动幅度较大，这使得产品成本随之波动，对企业的成本控制能力提出挑战。但成本压力有利于加速行业整合，强势企业可以通过产能扩充和规模效应以降低单位成本，也可通过产品、技术等方面的差异化竞争和品牌溢价转嫁成本压力，通过竞争拓展市场份额。

(五) 行业技术水平和发展趋势

我国厨卫电器行业经过 20 多年的发展，产品线不断丰富，技术不断成熟，行业技术水平的进步主要体现在不断满足消费者对生活品质的更高追求而带来的消费需求的不断提升。随着城镇居民收入水平、生活品位的提高和消费观念的

转变，厨房和卫生间的装修和电器配置水平被普遍认为是体现主人追求优质生活的标准，因此，消费者对厨卫电器的消费需求从基本功能和安全性的满足，逐步扩展到对产品的美观度、实用性、产品品质以及节能环保、人性化、智能化等方面的更高要求。厨卫电器行业主要的技术水平和特点如下：

1. 安全性关联技术

安全性始终是消费者对厨卫电器产品最为关注的问题之一，尤其对燃气热水器、电热水器、燃气灶具等产品而言，安全技术的发展直接推动了行业的进步，也对行业未来的发展具有重要引导作用。

对于燃气热水器产品，从直排式到强排式的转变，通过用风机强制将废气排到室外，实现了燃气热水器行业在安全方面的一次质的飞跃。并且，平衡式热水器的兴起，更是将燃烧所需新鲜空气的吸入和废气的排出与用户居住环境完全隔离，进一步提升了安全性。另外，燃烧技术、换热技术等方面的进步，降低了烟气中 NO_x、CO 的排放量，也更加安全环保。

对于电热水器产品，一直以来技术研发都主要集中在安全性方面，在防漏电技术上先后诞生了水电分离、漏电保护、出水断电和水电阻隔技术，“防电墙”技术已经在 2006 年写入了新国标的资料附录，技术的进步极大提高了电热水器的安全性能，推动了行业的发展。

对于燃气灶具产品，新国标要求强制性配置熄火保护装置，另外，气密性控制技术与燃气灶的安全系数密切相关，厂商通过不断提高熄火保护装置和气密性控制的可靠性，以提升燃气灶具的安全性。

2. 节能、环保相关技术

在能源紧缺、电气价格攀升以及居民家庭能耗支出日渐增加的背景下，减少厨卫电器产品的能耗，是顺应消费需求的重要发展方向之一。在国家对节能环保的大力倡导和能效政策的有力推动下，厨卫电器行业的节能、环保升级正在加速推进，研发节能和环保型产品已成为整个行业的发展重心之一。

对于燃气热水器、燃气壁挂炉、燃气灶具等燃气具产品，节能、环保技术主要体现在改进燃烧技术、换热技术等方面。在节能方面最显著的进步是“冷凝技术”的诞生，冷凝技术通过二级换热，利用原本直接排出被浪费的高温烟气散失的热能，对进水管的冷水进行预热，从而提高热量利用率，达到节能效果，同时

使排烟温度降低到露点以下，更加环保。冷凝式热水器是目前唯一能够达到国家一级能效标准的燃气热水器。另外，“全预混燃烧技术”利用强制混合装置让燃料和空气在燃烧之前达到完全燃烧配比，从而提高燃料的燃烧充分性，提高能源利用率，并降低氮氧化物及 CO 的产生和排放，达到节能环保的目的。

对于吸油烟机、消毒柜等厨电产品，节能环保技术主要包括针对吸油烟机的提高油脂分离度技术、降噪技术，以及针对消毒柜的恒温消毒技术、防臭氧泄露技术等。

同时，太阳能热水器、热泵热水器等新能源产品由于具有节能、清洁的先天优势，其发展更是节能、环保技术进步的直接体现。另外，由于太阳能、热泵均具有一定的缺陷，如受安装场地限制或受气候影响较大等，因此，燃气+太阳能、燃气+热泵等各种能源组合的新能源集成技术应运而生，能源集成技术能够解决单一能源产品在家庭热水供应中的局限，实现各种能源产品的优势互补，最大限度的减少气、电等能源的消耗。

3. 舒适性和人性化关联技术

随着人们生活水平的不断提高，洗浴、烹饪正由生活必需转变为生活享受。提高控制技术、设计更人性化的操作系统，增强消费者的舒适度，成为厨卫电器产品新的发展方向。

对于热水器产品，主要包括恒温控制技术、智能控制技术、“迅热”技术等，另外，通过燃气壁挂炉实现中央热水供应和分户供暖，相较传统的集中供暖、空调供暖等方式，也在很大程度上提高了消费者享受分户供暖的舒适度；对于燃气灶具、吸油烟机、消毒柜等厨电产品，相关技术包括提高工业设计和工艺制造水平，提高外观设计的美观度和整体协调性，提高操作、清洗便利性等。

（六）行业经营模式和特征

我国厨卫电器行业的经营模式有自有品牌运营商、原始设计制造商与原始设备制造商三种模式，如下表：

释义	经营模式
自有品牌运营商	企业自创品牌，自主研发、生产与销售拥有自主品牌的产品。
原始设计制造商 (ODM)	企业自行开发和设计产品的结构、外观、工艺，产品开发完成后供品牌商选择或根据其要求在设计上做出适当改动，企业根据品牌商选择后的订单情况进行生产，产品生产完成后以品牌商的品牌出售。
原始设备制造商 (OEM)	产品的结构、外观、工艺均由品牌商提供，公司根据品牌商订单情况进行生产，产品生产完成后以品牌商的品牌出售。产品不以公司自身品牌进行生产。

资料来源：前瞻研究中心

上述三种经营模式中，原始设备制造商生产模式完全根据品牌商的设计进行生产，自身不具有品牌，易于受到品牌商的控制，经营风险较大；原始设计制造商生产模式具有一定的设计能力和品牌自主性，对于品牌商的依赖性较低；自有品牌运营商模式完全根据自身需要进行设计，拥有自主品牌，是三种生产模式中最先进的生产模式。

（七）行业发展的区域性和季节性特征

1. 产业集群特征

我国厨卫电器行业表现出较为明显的产业集群特征，主要形成了“长三角”和“珠三角”两大产业集群，两个产业集群相关厨卫电器产品的市场份额可达80%以上，且产销和效益等主要指标的增幅均高于其他地区规模企业同类指标的增幅。在两大产业集群中，“长三角”产业集群引入了较多外资品牌，产品主要定位于中高端，企业在产品外观和产品形象宣传方面投入较大，销售渠道大多集中在一级市场；而“珠三角”产业集群以内资企业为主，主要集中在广东顺德、中山一带，企业比较注重市场需求，产品能够与市场较好接轨，在全国市场的渗透率较高，在规模和品牌方面表现突出。

产业集群具有明显的发展优势，表现在产品配套、原材料供应、技术人员招聘、资讯收集等各方面。由于产业链配套完善，通过有效的资源整合、协作分工，企业可以有效降低其经营成本，争强市场竞争力。因此，产业集群已成为我国厨卫电器行业发展的重要特征。

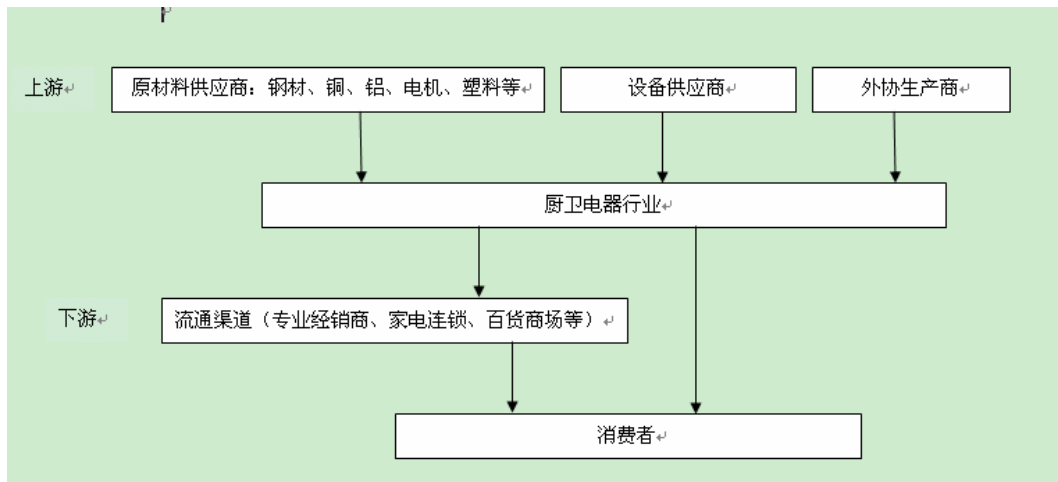
2. 季节性特征

厨卫电器行业具有一定的季节性特征，当年4至6月及当年9月至次年1月是行业销售的旺季。为了适应这种消费需求，销售商通常提前储备大量货源，而

生产商则根据生产周期和送货周期提前一定时间进行生产制造。

（八）公司所处的厨卫电器行业与上下游行业之间的关联性

厨卫电器行业的上游行业主要包括钢材、铜材、铝材、塑料、电子元器件等原材料供应商及专业化的外协生产商，下游行业涉及到流通渠道和消费者。其产业链关系图如下：



厨卫电器与上游行业的关联性主要体现在采购成本的变化。钢材、铜材、铝材等大宗原材料和电子元器件构成厨卫电器产品生产的主要原材料。原材料价格的波动会对厨卫电器企业造成一定的成本压力，但具有规模优势和品牌优势的企业，可通过成本转嫁等方式适当减弱上游行业的影响。而对于低端产品制造企业和小规模企业而言，材料价格的变化则将直接影响企业利润水平和生存能力，加速了行业的优胜劣汰。2008年下半年开始，受全球金融危机的影响，商品进出口和市场需求的持续疲软导致相关生产原材料价格持续走低，减轻了企业的成本压力，但加重了已有库存成本压力。

厨卫电器产品作为终端消费品，通过各类销售渠道进入终端用户，销售渠道的格局和发展态势直接影响厨卫电器产品的销售，而对优质渠道资源的争夺和掌握也成为厨卫电器企业参与竞争的关键因素。目前，厨卫电器产品的销售渠道呈现家电连锁卖场、百货商场、超市卖场、建材卖场、专卖店、房地产楼盘等多种业态并存的格局，其中大型家电连锁卖场在零售市场中的地位较高，对上游行业的控制能力和议价能力较强。而厨卫电器生产企业一方面通过大型家电连锁卖场等超级终端提升品牌拉力，另一方面亦通过核心经销商自建渠道等方式加强对销

售渠道的控制，增强自身对下游渠道的话语权。

三、公司在行业中的竞争地位

（一）行业竞争概况和主要竞争企业简介

厨卫电器行业总体处于较为成熟的发展阶段，市场竞争较为充分，在众多涉足厨卫电器生产的企业中，三大类型的企业——专业厨卫电器企业、综合性家电企业和外资厨卫品牌企业占据市场主导地位。在厨卫电器行业两大分支中，热水器行业的品牌集中度相对较高，顺应多种能源热水器走向混合/共同发展的趋势，以燃气热水器为主导的品牌和以电热水器为主导的品牌具有走向多能源产品融合发展的趋势，市场的品牌集中度预计将进一步提升；而厨房电器行业的品牌集中度相对偏低，由于国内消费者对厨房电器产品的消费诉求与国外存在较大差异，因此国内品牌凭借对国内消费需求的良好把握，在市场竞争中占据领导地位。

公司的主要竞争对手是万家乐、华帝、方太、老板等。具体情况见本节“二、公司所处行业基本情况（三）1、行业竞争情况 2、行业内主要生产企业”。

（二）公司的竞争优势分析

公司作为终端消费品供应商，在满足顾客基本价值需求的同时，向附加值高的研发和营销环节进行资源倾斜，不断提高研发和营销的能力和水平，形成持续发展的竞争优势。同时，公司作为实施战略聚焦的专业品牌型企业，产品定位于“适宜大众消费的高性价比产品”，技术定位于“节能环保技术的领先者”。目前，发行人已在厨卫电器领域建立起了较强的核心竞争优势，主要体现在：

1. 成本领先优势

要在提供“适宜大众消费的高性价比产品”的同时，保障和提升公司的盈利能力，需要有良好的成本优势做支撑，为此公司从技术研发能力、大规模制造及标准化生产能力和后向一体化能力等方面不断形成自身的竞争优势。

（1）技术研发能力

公司是国家级高新技术企业，多次填补国内技术空白，公司一直将技术研发作为持续发展的源动力。截至 2010 年 7 月 28 日，公司及其子公司拥有 416 项已授权专利。基于较强的研发能力，近几年来公司在新材料替代运用方面获得较大

的突破，如研制成功的燃气热水器铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器技术，在保障和部分提升产品性能的同时较大程度地降低了产品生产成本，并且更环保高效，为公司保持成本优势提供了重要基础。

（2）产品结构标准化的能力

燃气具是区域性特征比较明显的产品，各地市场需求的产品在容量、性能、气源上都有差别，需要有较长的产品线方可有效覆盖全国市场或开拓国外市场，而满足上述条件会增加公司产品技术结构的复杂性，导致成本的增加。公司通过新产品研发、技改等多种方式，不断将各类产品结构进行统一和标准化，从而降低了制造难度、提高了生产效率，降低了制造费用。

（3）规模化优势

公司作为厨卫电器领域规模最大的专业化企业之一，大规模制造能力的充分发挥产生了较大的规模效应，为低成本优势奠定了较为坚实的基础。

（4）后向一体化能力

公司采取关键零部件自制的后向一体化战略，对产品的关键零部件（如燃气热水器的燃气比例阀、燃烧器、热交换器等）实现基本自制，并不断扩大核心零部件自制的范围和比例。目前公司已成为行业内关键零部件自制率最高的企业之一，为公司取得成本领先优势发挥了重要的作用。

2. 先进产品的研发与推广优势

秉承研发和技术创新的理念，公司已形成研发并储备数年后领先技术的前瞻性研发格局，促使公司的产品在节能、低碳环保技术等方面处于行业领先地位，目前公司保持着燃气热水器和燃气灶行业内领先的热效率纪录。同时，公司不断致力于加强技术同顾客需求的结合，从而形成差异化竞争优势，获得新产品市场定价的权利，如公司生产的冷凝式燃气热水器、内燃火式燃气灶等，凭借产品的差异化特征和有利的市场推广迅速形成销售，成为公司重要的利润来源。

3. 行业领先的营销优势

作为自有品牌运营商，公司一直致力于追求高水平的营销能力。目前，公司在营销能力方面已形成了如下竞争优势：

（1）渠道覆盖及主推优势

近几年，公司加大了销售渠道的拓展力度，不断加强渠道宽度与深度的建设。

公司已开拓了约 7,100 多个社会性零售终端，包括千余家以经销商为主导的专卖店和众多依托于全国家电连锁卖场、地方家电连锁卖场和百货商场的各种类型的“店中店”。公司的销售网络覆盖全国 259 个地级市、1,224 个县级地区，拥有厨卫电器行业各种业态覆盖率最高的销售渠道之一。公司的渠道网点分布情况如下：



同时，公司高度重视渠道价值链的建设，设计了合理的利益分配水平，不仅与公司的一级经销商形成了利益共同体，还同国美、苏宁、五星等全国性大型家电连锁卖场形成了战略合作伙伴关系。在大多数渠道成员里，“万和”都成为其厨卫产品中的主推品牌之一，这使公司的营销方案得以顺利实施，渠道力度的建设成为近几年公司快速发展的重要保证。

(2) 售后服务优势

公司坚持“细致无忧”的售后服务理念，在全国各地建立了 1,110 多个特约维修网点和 1,130 多个特约安装网点，拥有上千人的专业服务队伍，并制定了规范的流程和制度保障其运营，从而形成了与销售发展相匹配的售后服务体系。

近年来，万和的售后服务多次受到国家相关部门和单位授予和颁发的荣誉，如中国商业联合会授予的“2008 年度全国顾客最佳满意品牌”、“2009 年全国售后服务行业十佳单位”，中国电子商会授予的“2009 年客户服务满意单位”等。

（3）独特的品牌建设能力

与行业内其他竞争对手主要采用高投入的广告推广方式不同，公司不仅重视在全国性和地方性媒体上的广告投入，还更多地采用了低成本的、更具针对性的品牌推广方式，主要体现在：一是渠道的精耕细作，大规模的零售终端的建立加大了同顾客的接触面，有利于更多的顾客了解和传播公司品牌；二是专业推广队伍的成立，加强了对消费者的认知宣传，有效的宣传和推广了品牌；三是联合全国的一级经销商，针对各地不同的市场发展程度和消费者接受特征，共同投入，展开多种形式的品牌传播与推广；四是重视网络传播，与多家网站共建专业频道，在使品牌年轻化的同时，有利于公司对年轻一代消费者的培养。

4. 行业认知优势

公司一直专注于以燃气具为主导的厨卫电器业务的发展，在行业内的长期积淀为公司造就了较为深厚的行业认知能力。公司对行业特性的熟知和对行业发展趋势的把握，为公司的持续性发展奠定了基础。

（三）公司的市场地位及其变动趋势

基于上述核心竞争优势，公司在近几年来取得了较大的增长。作为燃气具专家和生活热水供应专家，公司在燃气热水器领域长期保持行业龙头地位。同时，通过在燃气具和配套厨电领域的相关多元化延伸，以及在生活热水供应领域的积极开拓，公司在整个厨卫电器领域建立起了较强的竞争优势，已成为厨卫电器行业的全国性领导品牌之一。

从区域市场分布来看，公司通过近几年在营销网络建设上的深耕细作，在全国范围内不断提升网络覆盖面和品牌知名度，通过全面覆盖每一个区域的发展战略，不断巩固和扩大经销区域范围。同时，对于已覆盖区域，公司通过渠道下沉不断加强渠道的渗透力度，增强在已覆盖区域的市场竞争力，不断扩大优势区域范围。公司作为全国性厨卫电器主流品牌，目前在华南、西南和中南等南方地区具有强势竞争力。

在出口市场上，公司的产品已远销北美、欧洲、南美、亚太、中东等多个国家和地区，根据海关统计数据，公司的燃气热水器产品的出口额位于内资企业前列，公司燃气热水器的出口竞争力在国内企业中处于领先地位，燃气烤炉的出口

也位居行业前列。

在国内市场上，根据中怡康时代数据（注¹），“万和”品牌燃气热水器连续六年市场零售量份额排名第一，燃气灶、吸油烟机、消毒柜等产品的市场份额也位居行业前列，在厨卫电器行业，公司已成为国内规模最大的专业厨卫电器企业之一，2009年销售规模在厨卫行业专业品牌中居于领先地位。

具体而言，在燃气热水器市场，公司连续多年处于行业龙头地位。燃气热水器市场的品牌集中度较高，根据中怡康时代数据，前十名品牌的零售量市场占有率合计达83.9%，而前五名位置被专业的燃气热水器生产企业占据，综合家电品牌企业在竞争中处于相对劣势，形成该种局面的主要原因在于：燃气热水器与一般电器产品不同，其生产的技术含量相对较高，且我国燃气供应环境复杂，各地区用气环境差异较大，在不同地区的市场拓展需要开发出具有相应适用性的产品，另外，燃气热水器对专业安装服务的要求也较高，因此，专业企业往往在竞争中占据优势，国外燃气热水器行业也表现出类似的市场格局。

万和作为最早进入行业的企业之一，在燃气热水器领域已经形成了完善的营销体系和研发机制，拥有一批成熟而富有经验的技术管理人员，近两年来，凭借产品的高性价比优势和营销策略上的成功，“万和”成为成长最快的品牌之一。预计在未来的一段时期内，燃气热水器行业的竞争格局不会有太大改变，公司的行业龙头地位将得到保持和巩固。

在燃气灶具市场，公司目前处于第二阵营的领先地位，凭借在燃气具领域长期积累的丰富运营经验、强大技术实力和专业服务能力，以及近两年来不断增加的市场投入，公司成为业内提升最快的品牌之一。位于行业前列的品牌在高端市场拥有较强的竞争优势，但总体来看，领先型品牌与第二阵营的品牌市场份额差距较小，行业内缺乏具有绝对统治力的企业。因此，对公司而言，存在一定的市场机会。基于燃气具专家的定位，公司的发展战略将燃气灶定位为仅次于燃气热水器的第二主导产品，在未来2-3年，公司在燃气灶领域将继续加大资源投入力度，预计公司的市场份额和市场地位将进一步提升。

在吸油烟机市场，公司目前处于第二阵营。近两年来，公司较为准确把握了产品定位和市场定位，与处于第一阵营的品牌展开错位竞争，在主流品牌保持高

注¹：中怡康时代数据来源于其关于燃气热水器、电热水器、燃气灶、吸油烟机、消毒柜等产品的各年度相关零售市场年度报告。

端定位的市场竞争格局中，公司始终坚持提供高性价比产品的战略，并将渠道更多的延伸至二、三级市场。正确的定位帮助公司成功应对金融危机在 2008 年对吸油烟机行业整体的冲击，在 2008 年取得逆市增长，并在 2009 年继续保持市场份额的增长。目前吸油烟机行业前十名品牌的零售量份额合计为 61.0%，市场集中度相对偏低，一、二线品牌之间市场份额的差距也不大，垄断性品牌尚未出现。吸油烟机行业在消费理性逐渐回归的大背景下，消费热点不仅从工艺、外观等装饰性功能角度考虑，更加追求产品的性价比，公司的市场竞争力将进一步增强，存在进一步扩大市场份额的良好机会。

另外，公司在消毒柜、燃气壁挂炉等领域也处于行业领先地位，进入太阳能热水器行业的时间虽然较晚，但公司拟在平板承压式等符合国际化环保需求的产品上投资进行生产。凭借公司在行业内较强的渠道控制能力，预计将会有较大的发展。

总体而言，公司作为专业厨卫电器企业，始终坚持战略聚焦，即以燃气具为主导、以厨电为支撑，专注于厨卫电器市场，确立了“做中国燃气具领导者，世界燃气具制造中心”的战略发展目标。专业化的经营模式使公司对厨卫电器这一细分市场有更深入的理解，并能够集中资源发展专业化的技术、生产专业化的产品、布局专业化的营销和服务网络，从而在厨卫电器领域具备很强的竞争力，并取得了有利的市场竞争地位。

经核查，保荐机构认为：关于发行人市场占有率的数据来源准确、客观。

四、公司主营业务的具体情况

（一）主要产品及其用途

公司的主营业务为厨卫电器产品的研发、生产和销售。目前，公司主要产品有热水器系列（燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、沼气热水器、燃气壁挂炉、热泵热水器）和配套厨房电器系列（燃气灶具、吸油烟机、消毒碗柜、燃气烤炉）等。具体情况如下表所示：

系列名称		主要产品
热水器系列	传统能源产品系列	燃气热水器、电热水器、燃气壁挂炉
	新能源产品系列	热泵热水器、太阳能热水器、沼气热水器
配套厨电系列		燃气灶具、吸油烟机、消毒碗柜、燃气烤炉

公司主要产品的用途如下：

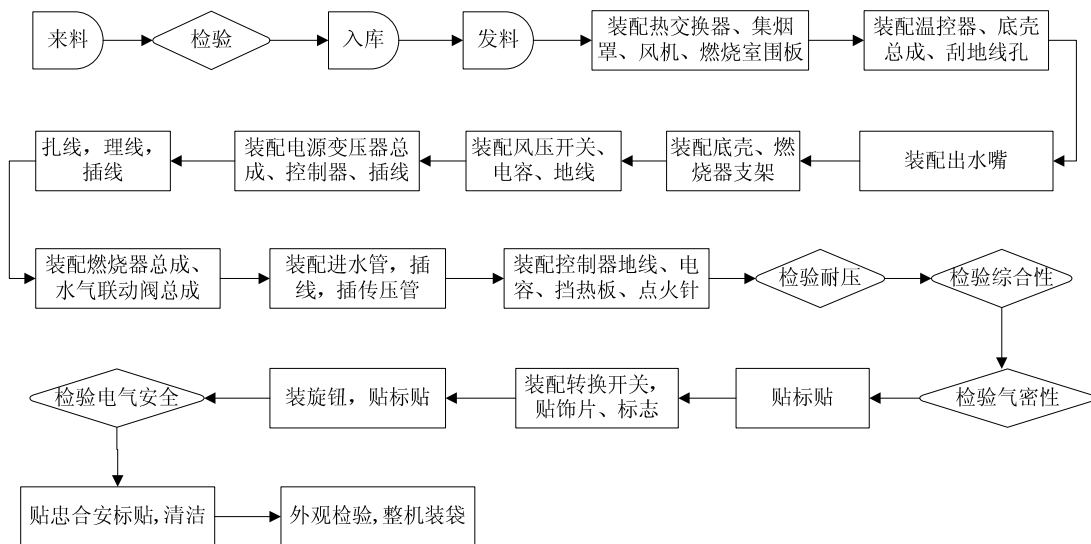
产品名称		产品图样	主要用途和功能	主要市场
热水器系列	燃气热水器		利用燃气加热生活用水	国内、欧洲、南美、中东、北非市场
	电热水器		利用电能加热生活用水	国内、亚洲、非洲
	沼气热水器		利用沼气加热生活用水	国内农村地区
中央热水系列	燃气壁挂炉		利用燃气加热生活用水及取暖	国内、欧洲、中东、北非
	热泵热水器		利用空气能加热生活用水	国内
	太阳能热水器		利用太阳能加热生活用水	国内
配套厨电系列	燃气灶具		利用燃气加热器皿用于烹饪	国内
	吸油烟机		抽取厨房的油烟并排出室外	国内

	消毒碗柜		利用臭氧、紫外线或高温消毒餐具	国内
	燃气烤炉		利用燃气烧烤食品	北美、大洋洲、欧洲

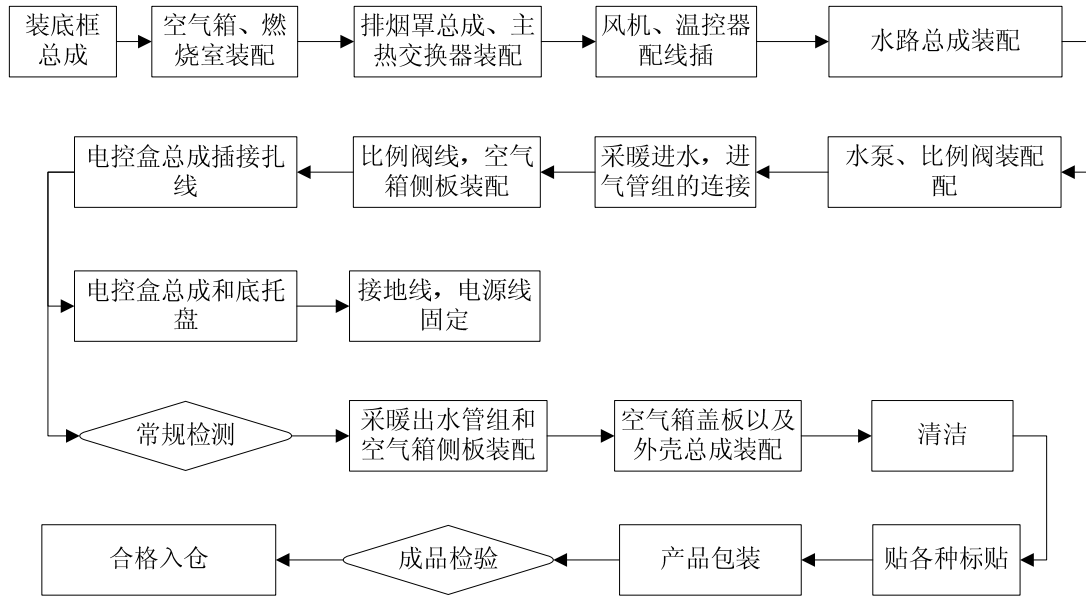
(二) 主要产品的工艺流程

公司主要生产产品的生产工艺流程如下：

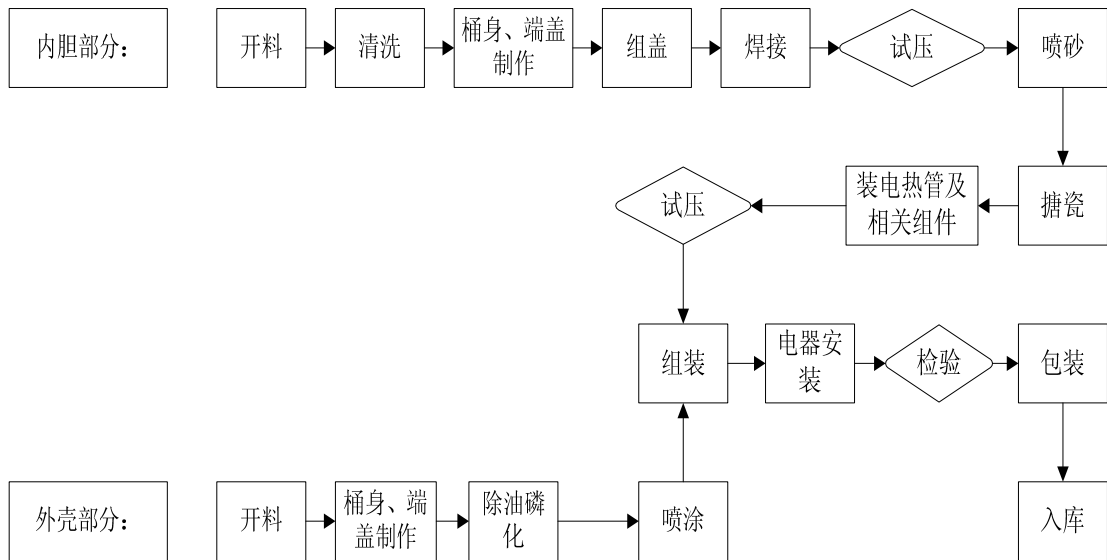
1. 燃气热水器工艺流程图



2. 燃气壁挂炉工艺流程图

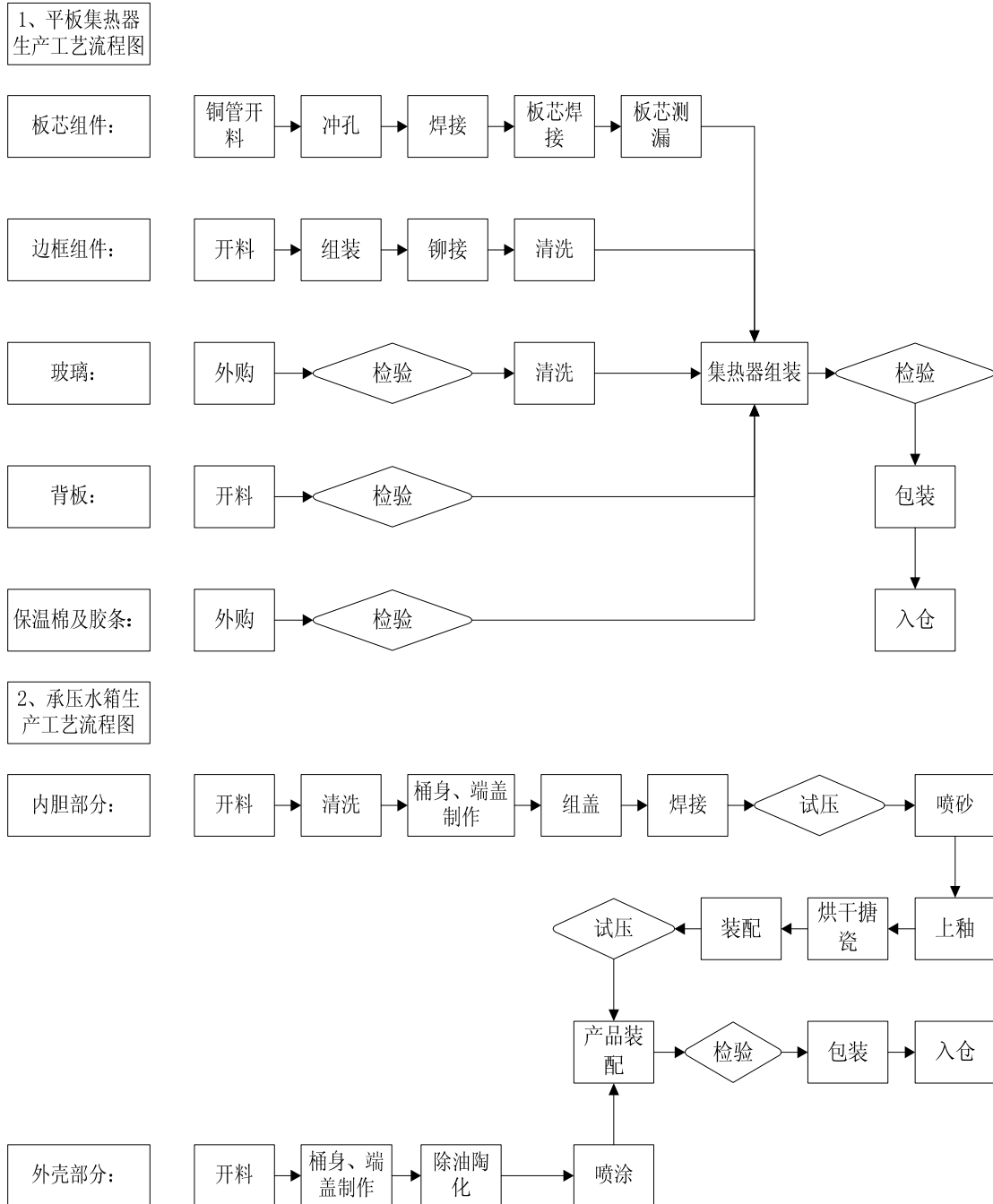


3. 电热水器生产工艺流程图

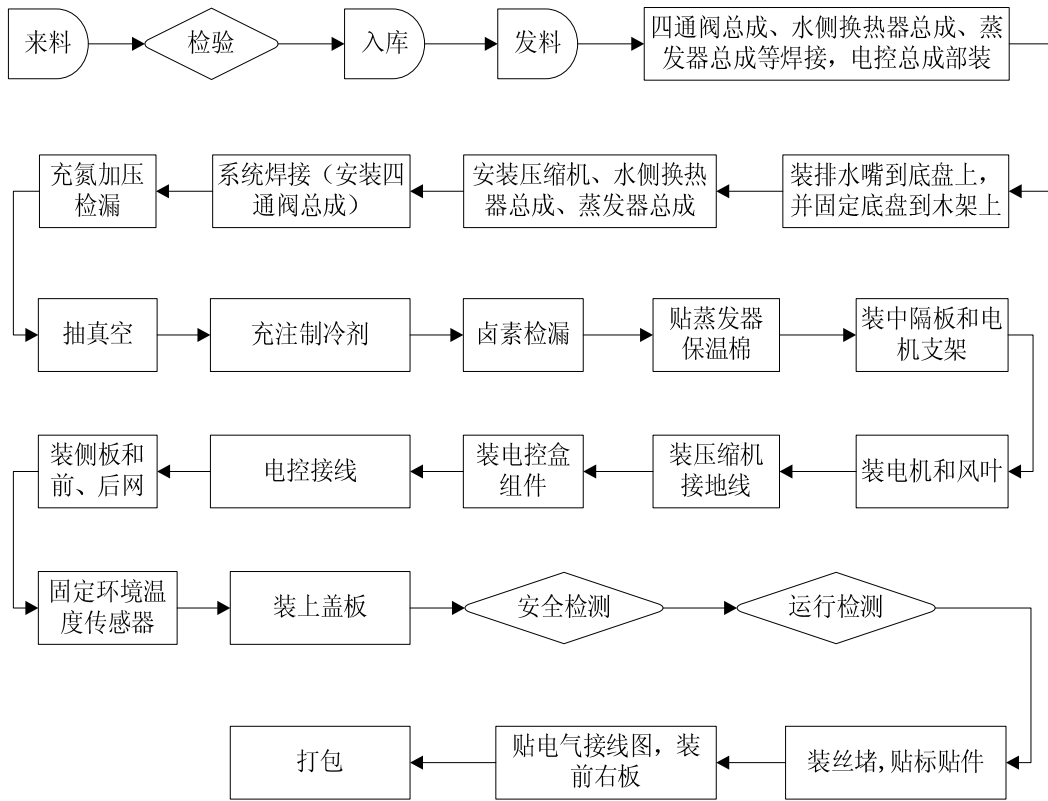


4. 太阳能热水器（平板集热式）生产工艺流程图

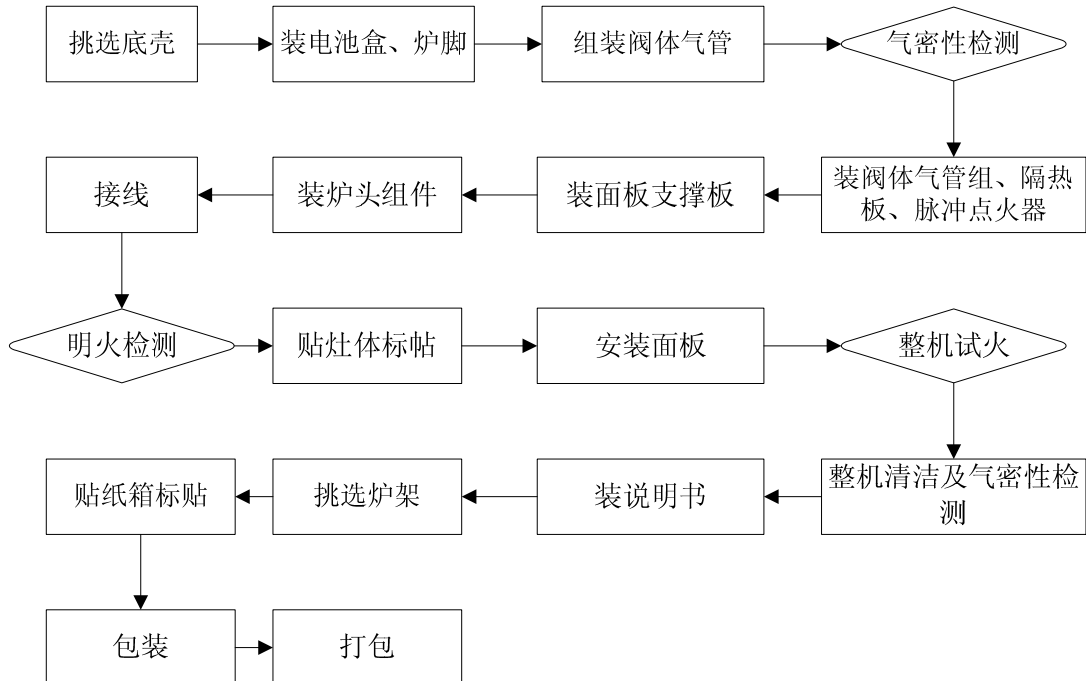
平板集热式太阳能热水器由平板集热器和承压水箱两部分组装而成，各部分的生产工艺流程图如下：



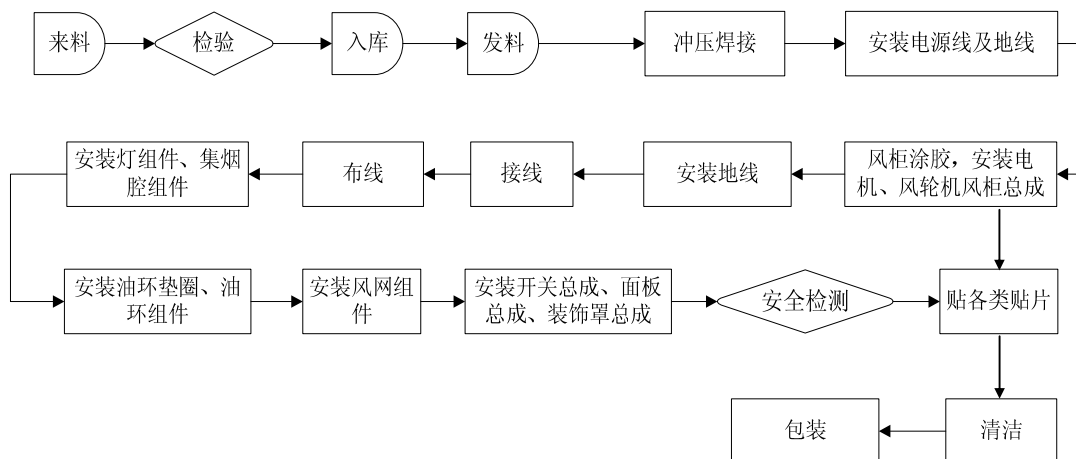
5. 热泵热水器生产工艺流程图



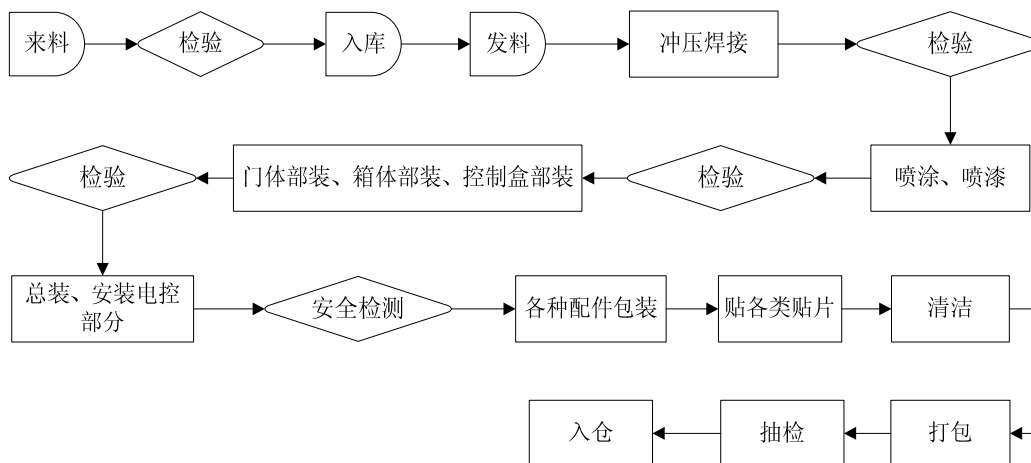
6. 燃气灶具生产工艺流程图



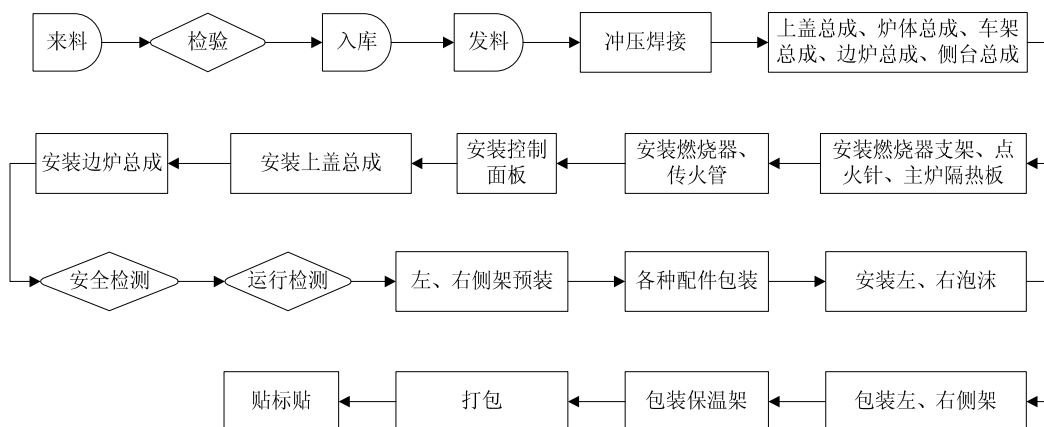
7. 吸油烟机生产工艺流程图



8. 消毒柜生产工艺流程图



9. 燃气烤炉

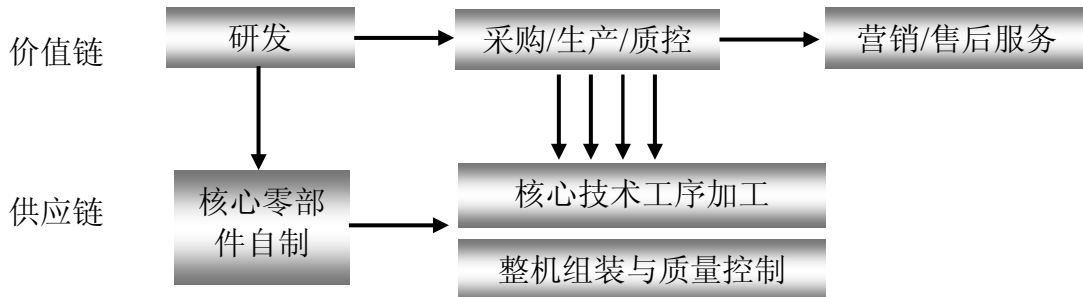


(三) 公司的经营模式

公司作为自主品牌运营商，拥有完整的研发、采购、生产、销售系统。在经

营的整体价值链中，公司以研发和销售为主导，同时对生产环节加强管理和控制，并不断提升核心零部件的自主研发和自制能力，公司的具体经营模式如下：

公司的经营模式如下图所示：



1. 研发模式

公司以自主创新为主导，并以产学研、校企合作等方式整合外部创新资源，共同推动公司的技术创新及科研成果转化能力。公司的研发方向一方面紧贴市场需求，不断推出适应市场需求发展的新产品；另一方面，公司作为燃气具行业的技术领先者，密切关注行业技术的未来发展趋势，不断吸收消化新技术，以充足的技术储备为支撑，推动了行业技术、尤其在节能环保技术方面的进步。公司的两种主要研发模式如下：

第一、市场消费引导研发：营销部门通过市场调研，了解用户需求、定位产品功能并以项目立项书的形式下达到研发中心。研发中心进行项目的技术立项，进行产品研发。该类项目技术难度中等，主要针对大众消费所需要的产品。这也是行业内企业普遍采取的技术研发模式。

第二、研发引导市场消费：主要是研发中心根据国际技术的发展方向、国内行业的发展方向、国家的政策导向并针对当前的市场热点进行自选项目开发、生产和产业化。该类项目技术含量较高、前瞻性较强，研发中心通过高科技技术的研究开发，完成技术储备以及实际的生产应用。公司从事的这类研发项目引领了整个行业向高新技术、节能环保的方向发展，推动了产业技术进步，引导了市场消费需求，并为公司带来了作为行业领先者的超额收益。

另外，公司的后向一体化战略在研发领域也有较好的应用，研发中心在核心零部件研发方面也形成了一套完整的体系，为提升公司核心零部件的自制率发挥了重要作用。

公司研发的详细情况参阅本招股意向书本节“七、公司的技术和研发情况”。

2. 采购模式

公司采购的类别主要包括钢铁材、铝材、铜材、塑料和各类电子电器件，由公司采购管理中心统一集中采购。公司的采购流程如下：采购管理中心依据供应商价格、配套服务、供货准时性、供应商的质量保证能力、来自有关方面的信息（如同行的评价、主管部门的推荐等）以及满足法律法规的要求，包括强制性产品认证的要求等，初步确定候选供应商。然后候选厂家送样，样件检验合格后，采购员组织质量、工艺或技术人员对厂家进行审核，并组织填写“合格供应商评审报告”、“合格供方评定表”报批，通过后该厂家可纳入合格供应商名单。对关键零部件供应商，采购人员还必须组织相关部门人员每年对其进行一次复审工作，并根据需要更新合格供应商名单。

采购管理中心通常与供应商签订年度框架性购销协议，而具体订单的下达流程是：由制造管理中心等物料需求部门向采购管理中心下达采购申请，包括采购的品种、数量和交货时间等信息。采购管理中心在合格供应商范围内通过招标或询价比较等方式确定当次的具体供应商和采购价格，并组织实施采购。仓库管理员依据采购订单接收经检验合格的物料，并办理入库。

对市场行情相对稳定、采购金额较大的物料或者部分通用设备等，公司实施招标采购；其它一般的外协件物料要求采购员至少对三个候选厂家实施询价及议价，双方议定的采购价格要严格按照规定流程报批通过后再编制成价目表，采供双方共同在价目表上签字盖章后价格正式生效；对于价格波动较大的大宗原材料和交货周期较长的进口零部件，一般根据市场情况和资金头寸情况进行适当的策略性储备，保持适当的安全库存量。

3. 生产模式

为最大限度的发挥公司自有资源和技术的优势，合理利用外部资源的比较优势，公司几乎所有产品的中试验证生产、总装、调试、检验均自主完成，部分零部件委托外协加工。报告期内，存在部分外包生产的产品主要为吸油烟机和电热水器，吸油烟机存在部分外包生产的原因系受公司产能限制，以及由于吸油烟机零部件的通用性相对较低而导致部分型号实行外包生产具有相对比较优势，电热水器则由于公司 2008 年底自建生产线形成了自主生产能力，从 2007 年的全部外包生产转变为 2010 年上半年的基本实现自主生产。另外，报告期内消毒柜存在

少量的外包生产，主要系部分商用消毒柜系列，太阳能热水器在报告期内均为外包生产，原因在于该种产品系公司从 2009 年开始销售的新产品，因此在产品的市场探索期暂时采用外包生产的方式，公司已计划于 2010 年内购置生产线进行自主生产。公司外包采购产品销售收入占当年主营业务收入的比重一直维持在较低水平且总体呈下降趋势，2010 年上半年仅占 6.03%，外包生产对公司的整体性影响较小。公司外包采购的具体情况详见本节“四、（五）主要原材料和能源供应情况”。

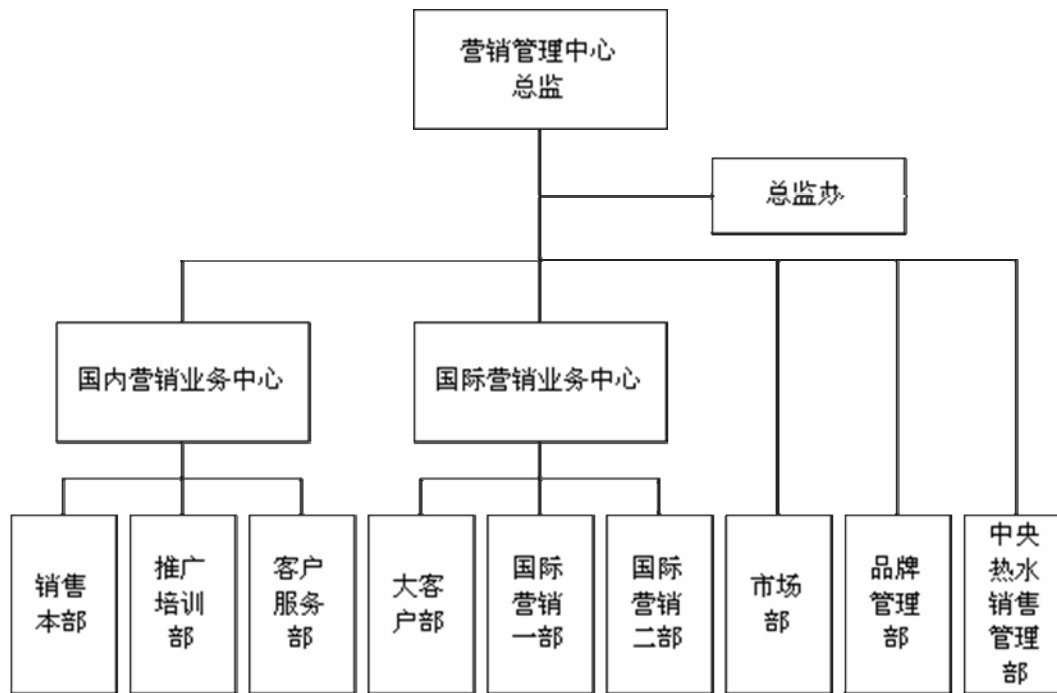
公司根据销售部门的市场预测组织生产，以 K3 系统为生产制造的信息化管理平台，对生产全过程实施计划管理和控制，具体产品生产的组织活动如下：制造管理中心根据销售部门下发的月度需求计划和合同评审，在 K3 系统的主生产计划中进行产品预测，并输入 BOM 清单等相关的基础资料，经 K3 系统 MRP 计算后生成外协的采购计单和自制的生产任务单。外协件根据采购订单来进行采购、检验、入库；自制件根据生产任务单进行领料、生产、检验及入库。物料配套后进行成品总装装配，经检验合格后入库。

4. 营销模式

在公司经营的价值链中，研发和营销是公司经营的核心环节。

（1）公司营销管理体系

公司设有营销管理中心，全面管理国内外营销事务。营销管理中心的组织架构如下：



各中心及部门的职责如下：

国内营销业务中心：负责国内销售及相关管理事务。主要有：国内销售目标制定、销售策略决策、中心及销售区域的日常管理、市场调研与分析、客户管理、市场推广、客户服务等。

国际营销业务中心：负责国外销售及相关管理事务。主要有：国外销售目标制定、销售策略决策、国外重要客户关系的建立与维护、新客户发展、中等客户发掘、订单评审跟进生产和发运、质量反馈系统/客户投诉系统建立、中心及国外日常管理、国外流程优化、国际市场推广等。

市场部：负责制定公司销售目标，市场研究与推广以及相关管理事务。主要有：产品战略的制定与实施、产品线规划、市场调研与分析、新产品开发与推广、库存研究、推广/培训/促销/方案的制定、协助销售目标完成等。

品牌管理部：负责万和品牌的传播与提升以及相关管理事务。主要有：品牌战略及管理制度的制定、年度品牌核心建设策略的制定、广告费用的预算及控制、企业形象/产品推广公关方案/广告策划与制定、《万和报》的出版工作、企业文化建设等。

中央热水销售管理部：负责新能源产品的销售及相关管理事务。主要有：销售目标及销售策略制定、部门及区域的日常管理、客户的开拓及维护、市场调研与分析、市场推广等。

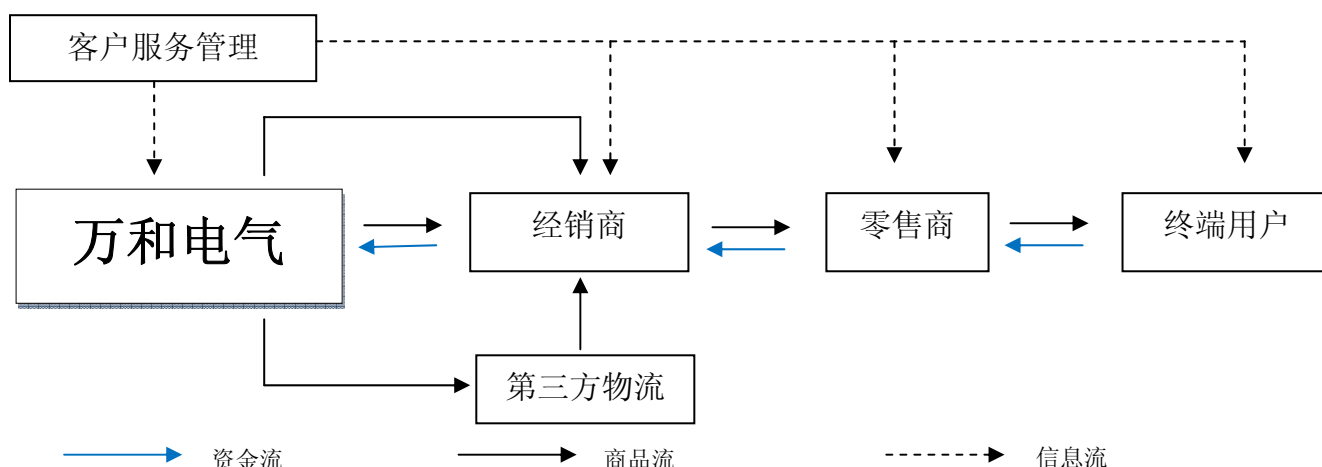
(2) 产品销售模式

公司的内销销售主要实行经销商制，即公司将产品销售给各经销商，再由经销商通过家电卖场、百货商店、大卖场、一般零售商店、专卖店等各种形式的零售终端将产品销往全国市场。其中，在涉及国美、苏宁等全国性家电连锁卖场、区域性大型家电连锁卖场、大型建材连锁卖场等大型渠道商类零售终端时，公司通常与经销商、大型渠道商签订三方框架性协议建立合作关系，督促与协助经销商和这些大型渠道商进行合作。除经销商渠道外，公司在佛山市的 2 家自营专卖店还存在少量自营销售。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司共有专卖店 1,053 家，分布在全国 31 个省市自治区，覆盖全国 200 多个地级市和数百个县级地区。除采取自营模式的 2 家专卖店外，公司其他专卖店均由经销商自建或由分销加盟商建设，权属归经销商或分销加盟商所有。

另外，在出口销售上，目前公司同全球知名品牌商以 ODM 或 OEM 的方式合作。报告期内，公司合作的主要国外品牌包括：美国大型户外用品公司美国高门（Coleman）户外娱乐器材公司、欧洲户外用品公司法国盖世（Campingaz）燃气用具公司、美国烤炉公司 Weber-Stephen Products Co.、埃及热水器公司 UNIVERSAL CO.FORENGINEERINGINDUSTRIES(开罗--环球燃气具公司)等。

公司经销商模式的示意图如下：



经保荐机构和发行人律师逐一核查主要经销商（前 12 名）的工商档案资料，并依据相关企业及其股东所作的书面承诺及发行人股东、董事、高级管理人员所作的书面承诺，确认发行人主要经销商及其股东与发行人股东、董事、监事及高

级管理人员之间不存在关联关系。

对经销商的选择

公司在全国范围划定销售区域，在各销售区域根据产品、业态等要素设定不同的经销商，公司在选择经销商时综合考虑以下因素：

有一定的资金实力，并且其资金能力能适应公司高速发展的要求；

具有强大的分销渠道网络，拥有自己的销售渠道，包括二级批发渠道和零售渠道；

有相关行业操作经验；

要主推公司的产品，对公司的忠诚度较高；

具有售后服务能力、市场推广能力、物流配送及仓储能力等相关配套能力。

对经销商的管理和支持

在对经销商的管理方面，公司对所有的经销商建立详细的资料档案，根据经销商的季度、年度任务完成率、渠道覆盖率、提货进度、新品上柜情况、价格执行情况等要素，尤其是同比销售额增长率等指标进行考评，对考评结果不合格的经销商采取缩小经销业务范围、增加该区域经销商数量以进行业态或产品经销区隔等措施督促其完成经销任务，而对于考评结果优秀的经销商则给予季度或年度奖励。

公司制定了严格的市场秩序管理办法对经销商的市场窜货行为进行严厉处罚，并对经销商实行统一的价格管理。公司一方面严厉处罚乱定价行为，另一方面在公司自身调价时对经销商实施价格保护制度，合理保证经销商利益。

在对经销商的支持方面，公司采取了多项措施帮助各经销商完成其市场推广和产品销售任务，包括：派遣专业营销人员指导、协助经销商，对经销商聘请的销售员、促销员进行培训、指导，提供促销支持，免费提供 POP 标贴、门头灯箱、宣传单页等，聘请 4A 级专业广告公司，加强广告宣传和市场推广管理的投入力度。

对专卖店的管理模式

为了保证专卖店的存活率、有效提升专卖店经营业绩，公司对专卖店从布局、选址、经营者选择、店内设计与陈列、促销活动安排、人员培训、经营业绩上报、销售的持续改进、主管销售业务员的硬性考核等各方面进行全面的、指导和

监控，并设置专职管理岗位，专人负责。具体表现在：

在布局上，公司要求经销商在各级别市场均须开设专卖店；在选址上，公司要求以新楼盘集中区域、建材市场、电器一条街为主，以有效保证专卖店的客流量；在经营者选择上，若是经销商自建的要求必须配备专职店长，全权负责，若是分销加盟商建设的，要求有一定的从业经验；在推广促销方面，为提升销量、保证专卖店有效生存，公司按期要求专卖店必须开展各类的户外、小区推广活动，主动走近顾客；在经营业绩管理和考核机制上，公司对专卖店实行业绩导向型的考核机制，每月对专卖店的经营数据进行严密监控，一旦出现低于警戒线的，公司立即给当地的销售经销商和专卖店负责人下达改进通知书，并要求他们上报整改方案，直到销售达标为止，如果最终无法达标则进行淘汰。

同时，公司已逐步建立起零售管理信息平台（DP 平台），对专卖店实行零售量（额）以及产品销售结构的监控，持续进行分析、总结和改进。

另外，在对专卖店实施全面管理和指导的同时，为了有效提高经销商和分销加盟商新建专卖店的积极性、降低其初始投资风险，公司对经销商和分销加盟商建设的专卖店提供部分费用支持，包括店内装修支持、门头广告支持及门店租赁补贴及开业促销支持等。

与客户的结算方式

公司对经销商主要采取先款后货的结算方式，而对出口客户的结算方式以 60-90 天信用证和银行电汇为主。

售后服务及市场信息反馈

公司的售后服务网点范围覆盖所有的销售区域，通过第三方售后服务网点和一级经销商自建的售后服务网点组成覆盖全国的客户服务网络。所有的售后服务商需经评估合格后方可和公司签订售后服务协议，并且公司派驻专业人员对售后服务商进行管理、培训、业务指导工作。各售后服务网点负责所在地用户的安装和维修，以及用户质量投诉和质量纠纷的处理等。公司开设了全国统一的客服热线 4008308383/95105919，24 小时接受用户的服务咨询。

出口销售的定价机制和利润分配机制

公司的出口销售的价格通常与客户谈判确定，且通常签订年度或半年度合同一次性锁定未来一年或半年内的交易价格。随着公司出口议价能力的增强，为了

有效转嫁上游成本的变动、规避外部市场环境变化带来的风险，公司新增客户在合同条款中逐步增设了价格与汇率变动或与主要原材料价格变动相挂钩的条款，通常约定当外部市场环境发生较大变化时（如原材料价格或交易货币汇率发生变化且升、降幅度超过 3% 时），经双方同意可重新定价，通常在与客户签订的合同或协议中保留价格重新确认的条款。

由于公司的出口销售目前仅通过 OEM 或 ODM 方式为海外品牌商或大型零售商贴牌生产，尚未形成自主品牌销售，因此，在整个价值链中处于相对低端的环节，以大规模的制造能力获取制造环节的利润为主。但随着公司有意识的减少 OEM 订单，提高 ODM 业务的比重，公司将凭借自身较为强大的研发和设计能力，不断开发出适合国外人群的新产品和附加值更高的产品，提升在价值链中的地位 and 盈利能力。

出口产品的外包生产情况和退货情况

报告期内，公司出口产品均为自主生产，不存在外包生产的情况。

报告期内，公司出口产品在 2008 年至 2010 年 1-6 月期间，均不存在退货情况，仅下属子公司中山万和在 2007 年由于在产品外观上与客户沟通不周而发生过两次退货，涉及金额占当年出口销售的比重仅约 0.0014%，影响较小，且均通过与客户的沟通和返修得到了妥善解决，未因出口退货而发生纠纷。

（四）主要产品的产销情况

1. 主要产品产能、产量情况

单位：万台

项目		燃气热水器	电热水器	燃气灶具	吸油烟机	消毒柜	燃气壁挂炉	燃气烧烤炉	
2010 年 1-6 月	产能	120.00	29.00	35.00	9.00	15.00	2.25	60.00	
	产量	整机	101.43	27.95	32.27	8.52	12.25	1.46	56.76
		散件	12.88						
	产能利用率	95%	96%	92%	95%	82%	65%	95%	
2009	产能	220.00	25.00	65.00	15.00	30.00	4.50	60.00	
	产量	整机	168.93	23.37	60.40	13.91	24.78	4.15	52.26
		散件	28.10						
	产能利用率	90%	93%	93%	93%	83%	92%	87%	
2008	产能	200.00		55.00	15.00	25.00	4.50	70.00	

	产量	整机	151.59		48.90	11.94	22.82	3.94	60.89
		散件	22.52						
	产能利用率		87%		89%	80%	91%	88%	87%
2007	产能		145.00		35.00	15.00	20.00	3.00	110.00
	产量	整机	105.06		42.62	12.21	17.37	2.66	97.14
		散件	17.3						
	产能利用率		84%		122%	81%	87%	89%	88%

注 1: 电热水器截至 2009 年底的设计产能为 50 万台, 由于电热水器生产线 2009 年下半年才投入正常运营, 因此此处以半年产能 25 万台计算。

注 2: 由于燃气烤炉和燃气灶在生产工艺上具有一定的共通性, 生产设备和生产线大部分可实现共享, 因此燃气灶具和燃气烤炉的产能呈现一定此消彼长的关系。

注 3: 燃气壁挂炉 2010 年上半年产能利用率相对较低, 主要原因系该产品存在一定的期初库存, 且产品销售的季节性较为明显, 上半年销售通常仅占全年销售额的 30%左右。预计全年产能利用率将维持在较高水平。

可以看出, 公司各主要产品近三年一期的产能利用率均维持在较高水平。考虑到公司经营存在一定的季节性特征, 公司的产能已经基本达到饱和状态。

2. 主要产品销售情况

单位: 万台

项目		燃气热水器	电热水器	燃气灶具	吸油烟机	消毒柜	燃气壁挂炉	燃气烤炉
2010 年 1-6 月	产量	101.43	27.95	32.27	8.52	12.25	1.46	56.76
	外包采购量		0.42		10.01			
	销量	104.02	25.19	31.23	19.09	11.53	1.62	56.38
	产销率	103%	89%	97%	103%	94%	111%	99%
2009 年	产量	168.93	23.37	60.40	13.91	24.78	4.15	52.26
	外包采购量		3.74		16.72			
	销量	172.59	30.25	57.75	30.96	24.73	3.75	51.76
	产销率	102%	112%	96%	102%	100%	90%	99%
2008 年	产量	151.59	0	48.9	11.94	22.82	3.94	60.89
	外包采购量		24.13		6.93			
	销量	135.44	32.63	45.67	19.04	19.36	3.34	71.32
	产销率	89%	135%	93%	101%	85%	85%	117%
2007 年	产量	105.06	0	42.62	12.21	17.37	2.66	97.14
	外包采购量		27.32		2.72			
	销量	109.11	20.41	40.83	14.66	21.26	2.74	87.42
	产销率	104%	75%	96%	98%	123%	103%	90%

公司各主要产品的产销率基本保持在 90%以上, 呈现产销两旺的良好局面。

3. 主要产品销售价格情况

项目	销售均价 (元)
----	----------

	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
燃气热水器	417.09	416.47	434.89	438.72
电热水器	362.79	378.41	507.14	459.98
燃气灶具	257.27	260.09	226.48	189.52
吸油烟机	468.31	455.74	496.35	561.43
消毒碗柜	406.62	400.79	397.88	408.68
燃气壁挂炉	2,455.85	2,298.09	2,529.78	2,558.23
燃气烤炉	259.56	307.27	324.77	297.03

4. 报告期前5名客户销售情况

公司的客户主要为经销商和海外客户。报告期内，公司前五位客户名称、销售金额及占当年销售总额的比例情况如下：

期间	排名	客户名称	金额 (万元)	占当年销售 比重 (%)
2010 年1- 6月	1	美国高门户外娱乐器材公司	12,990.52	12.03
	2	UNIVERSALCO. FORINDUSTRIESSUPPLIESAND DEVELOPMENT (开罗--环球燃气具公司)	4,712.75	4.37
	3	法国盖世燃气用具公司	4,117.46	3.81
	4	深圳市夏怡投资发展有限公司	3,501.14	3.24
	5	广州市中科五金交电有限公司	2,803.00	2.60
	合计			28,124.87
2009 年度	1	美国高门户外娱乐器材公司	13,346.41	7.70
	2	UNIVERSALCO. FORENGINEERINGINDUSTRIES (开罗--环球燃气具公司)	9,002.79	5.19
	3	深圳市夏怡投资发展有限公司	4,687.69	2.70
	4	Weber-StephenProductsCo.	4,270.14	2.46
	5	广州市中科五金交电有限公司	4,208.84	2.43
	合计			35,515.87
2008 年度	1	美国高门户外娱乐器材公司	21,556.51	13.98
	2	UNIVERSALCO. FORENGINEERINGINDUSTRIES (开罗--环球燃气具公司)	9,353.98	6.07
	3	法国盖世燃气用具公司	7,791.45	5.05
	4	深圳市夏怡投资发展有限公司	3,951.81	2.56
	5	廊坊盛泰电器有限公司	2,595.55	1.68
	合计			45,249.31
2007 年度	1	美国高门户外娱乐器材公司	22,320.00	16.98
	2	法国盖世燃气用具公司	9,646.01	7.34
	3	UNIVERSALCO. FORENGINEERINGINDUSTRIES (开罗--环球燃气具公司)	6,044.20	4.6
	4	深圳市夏怡投资发展有限公司	2,964.56	2.26
	5	广州市彩新家用电器有限公司	2,150.36	1.64
	合计			43,125.13

报告期内，公司不存在向单个客户销售额超过总销售额的 50%或严重依赖于少数客户的情况。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要股东及关联方在公司上述客户中未持有权益。

（五）主要原材料和能源供应情况

1. 主要原材料供应和价格变化情况

公司产品的原材料包括铜材、钢铁材、铝材、电子电器件类、塑料化工类、包装印刷类和紧固件，原材料成本是产品成本构成的主要部分，原材料成本占产品生产成本的比重在报告期内基本保持在 80%以上。报告期内公司原材料的采购情况如下：

单位：万元

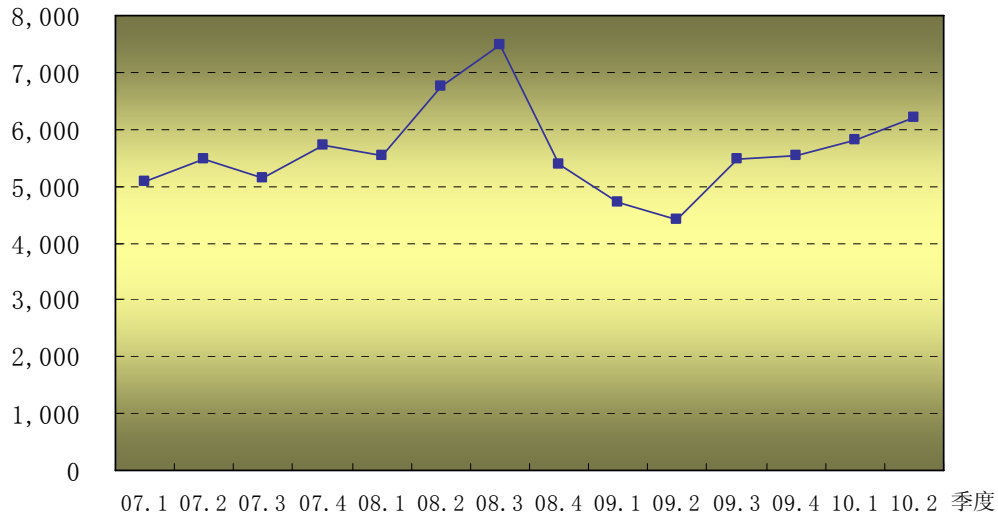
项目	2010 年		2009年		2008年		2007年	
	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)
钢铁材	18,252.14	29.01	27,893.89	30.06	22,236.77	28.15	23,283.62	27.29
铜材	12,281.34	19.52	16,684.16	17.98	19,594.80	24.80	25,303.36	29.66
铝材	3,812.75	6.06	6,051.35	6.52	4,577.78	5.79	6,509.13	7.63
电子电器件类	13,520.80	21.49	19,978.74	21.53	14,513.35	18.37	14,253.49	16.70
塑料化工类	4,077.00	6.48	5,612.42	6.05	3,590.93	4.55	2,925.99	3.43
包装印刷类	5,649.92	8.98	7,754.35	8.36	7,679.32	9.72	7,652.19	8.97
紧固件类	943.75	1.50	1,610.18	1.74	909.20	1.15	1,340.02	1.57
其他类	4,379.00	6.96	7,196.92	7.76	5,905.16	7.47	4,056.89	4.75
材料采购合计	62,916.71	100.00	92,782.01	100.00	79,007.31	100.00	85,324.70	100.00

铜材、钢材、铝材作为基础性原料，近几年市场价格出现了一定程度的波动，报告期内，近三年一期各种主要原材料的市场价格走势如下：

钢材（冷轧板 0.6）价格走势：

价格（元/吨）

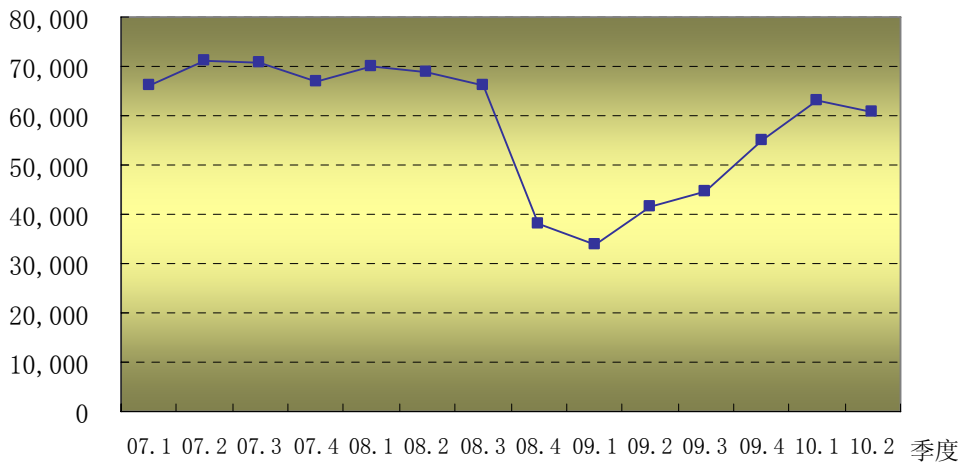
图1 近三年一期钢材价格走势



铜材（紫铜带）价格走势：

价格（元/吨）

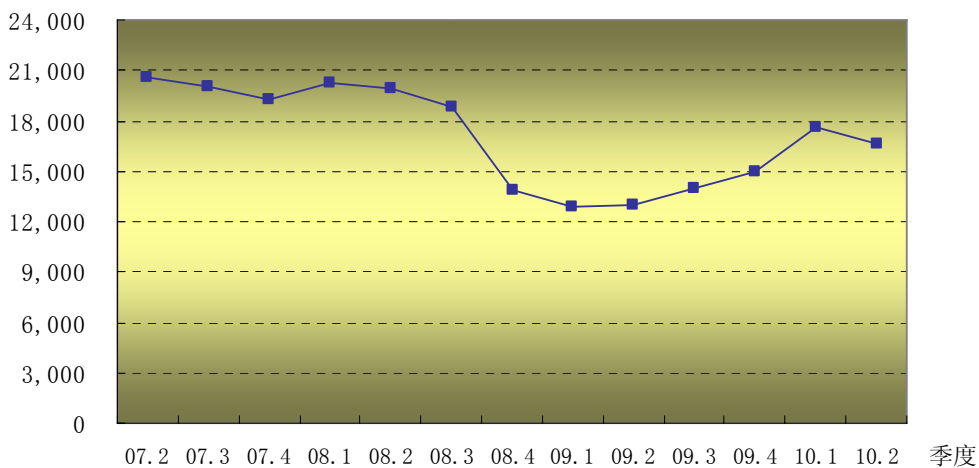
图2 近三年一期铜材价格走势



铝材（ADC12 铝合金）价格走势：

价格（元/吨）

图3 近三年一期铝材价格走势



数据来源：中国联合商务网鞍钢报价、长江现货报价、南海灵通网报价等综合统计

报告期内，公司主要原材料的平均采购价格如下：

单位：元/千克

材料名称	代表型号	10年 1-6月 均价	变动 幅度 %	09年均 价	变动幅 度%	08年均 价	变动幅 度%	07年均 价
钢材	冷轧板 0.6	5.92	20.20	4.93	-21.83	6.30	16.67	5.40
铜材	紫铜带	62.27	25.17	49.75	-20.53	62.60	-11.52	70.75
	黄铜棒 HPB59-1	45.26	22.51	36.94	-21.58	47.11	-10.71	52.76
铝材	ADC12 铝 合金	16.21	11.03	14.60	-20.65	18.40	-7.65	19.93

2. 主要能源供应和价格变化情况

公司生产经营所需主要能源为电力和水，由公司生产基地所在地供电局、自来水厂按市场价格供应。由于产品性质，消耗能源量较少。报告期内公司主要能源采购情况如下表：

单位：万元

项 目	2010年1-6月			2009年			2008年			2007年		
	数量	金额	平均 单价	数量	金额	平均 单价	数量	金额	平均 单价	数量	金额	平均 单价
电力 (万 KWH)	1,455	1,176	0.81 元/KWH	2,107	1742	0.83 元/KWH	1,246	1,076	0.86 元/KWH	959	802	0.84 元/KWH
水 (万 m ³)	33	76	2.30 元/m ³	71	141	1.99 元/m ³	56	87	1.56 元/m ³	49	75	1.54 元/m ³

3. 报告期向前 5 名供应商采购情况

报告期内，公司向前 5 名供应商采购的金额及占当年采购总额的比例如下表：

期间	排名	供应商名称	金额（万元）	占当年采购 比重（%）
2010 年1-6 月	1	佛山市亿健钢材贸易有限公司	3,003.44	4.47
	2	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	1,510.11	2.24
	3	佛山市顺德区乐从镇路州源力钢材经营部	1,462.37	2.17
	4	中山市松铃电器燃具有限公司	1,427.96	2.12
	5	佛山市南海翔南贸易有限公司	1,332.04	1.98
			合 计	8,735.92
2009 年度	1	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	3,036.28	2.98
	2	佛山市顺德区顺丰物资供应有限公司	2,703.71	2.65

	3	中山市广凌电器有限公司	2,359.47	2.31
	4	佛山市顺德区乐从镇路州源力钢材经营部	1,921.89	1.88
	5	佛山市顺德区日顺丰实业有限公司	1,785.83	1.75
	合计		11,807.19	11.57
2008年度	1	广东威博电器有限公司	7,082.08	7.75
	2	天行集团有限公司	2,106.86	2.30
	3	中山市雅丽电器有限公司	2,030.63	2.22
	4	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	1,701.39	1.86
	5	中山市派特电器有限公司	1,670.87	1.83
	合计		14,591.83	15.96
2007年度	1	广东威博电器有限公司	6,939.85	6.80
	2	天行集团有限公司	3,101.73	3.04
	3	佛山市顺德区乐从镇路州源力钢材经营部	1,733.11	1.70
	4	云南新铜人实业有限公司	1,595.47	1.56
	5	中山市雅丽电器有限公司	1,516.74	1.49
	合计		14,886.90	14.59

报告期内公司不存在向单个供应商的采购额超过总采购额的 50%或严重依赖于少数供应商的情况。

4. 公司主要外包厂商的情况

报告期内，公司外包采购的产品主要为吸油烟机和电热水器，向主要外包厂商的采购情况如下：

项目	供应商名称	外购数量 (万台)	外购金额 (万元)	该产品当期销售量 (万台)	该产品当期销售额 (万元)	外购数量占当期销售量的比例 (%)	外购金额占当期销售收入的比例 (%)
2010年1-6月							
吸油烟机	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	4.83	1,502.47	19.09	8,939.39	25.31	16.81
	中山市松铃电器燃具有限公司	3.16	1,423.49			16.57	15.92
	中山市日顺厨卫有限公司	1.22	649.62			6.42	7.27
	佛山市顺德区日顺丰实业有限公司	0.79	385.69			4.14	4.31
太阳能热水器	南京尚倍特科技发展有限公司	0.20	131.78	0.10	134.03	200.59	98.32
2009年							
吸油烟机	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	9.69	3,015.09	31.15	14,196.29	31.11	21.24

	佛山市顺德区日顺丰实业有限公司	3.71	1,775.25			11.92	12.51
	中山市松铃电器燃具有限公司	3.14	1,385.29			10.08	9.76
电热水器	阿诗丹顿电气(中山)有限公司	2.97	1,155.28	30.25	11,445.60	9.84	10.09
	佛山市顺德区均安镇凌沿长兴电器厂	0.25	129.33			0.82	1.13
太阳能热水器	佛山市顺德区澳伦电器有限公司	0.14	110.58	0.03	41.96	426.06	263.54
2008年							
吸油烟机	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	5.12	1,687.87	19.04	9,449.73	26.89	17.86
	佛山市顺德区日顺丰实业有限公司	1.80	869.06			9.45	9.20
电热水器	广东威博电器有限公司	18.29	7,059.12	32.63	16,547.95	56.05	42.66
	阿诗丹顿电气(中山)有限公司	4.85	1,771.51			14.86	10.71
	佛山市顺德区均安镇凌沿长兴电器厂	0.70	394.52			2.15	2.38
2007年							
吸油烟机	佛山市顺德区奥旭电器有限公司	2.47	874.74	14.19	7,966.40	17.41	10.98
电热水器	广东威博电器有限公司	19.90	6,930.94	20.41	9,386.54	97.75	73.84
	佛山市顺德区均安镇凌沿长兴电器厂	1.39	864.18			6.81	9.21

除上述主要外包厂商外,公司向其他外包厂商采购的规模均较小。报告期内,公司共曾向 16 家外包厂商进行过外包产品采购。

总体而言,外包产品部分对公司的整体性影响较小,外包采购产品销售收入占当年主营业务收入的比重一直维持在较低水平且总体呈下降趋势,2010 年上半年外包采购产品销售收入占主营业务收入的比重为 6.03%,外包采购产品销售毛利占主营业务毛利的比例为 5.92%。报告期内,公司外包采购产品占同类产品销售收入和销售毛利的比例如下:

序号	年度	外包采购产品占同类产品销售收入的比例 (%)	外包采购产品占同类产品销售毛利的比例 (%)
吸油烟机	2007 年	11.29	9.99
	2008 年	44.78	66.86
	2009 年	62.72	74.80
	2010 年 1-6 月	64.03	74.38

电热水器	2007年	100.00	100.00
	2008年	97.49	96.95
	2009年	23.68	20.48
	2010年1-6月	4.46	6.86
消毒柜	2007年	0.90	0.75
	2008年	2.66	6.08
	2009年	2.47	2.92
	2010年1-6月	1.98	2.58
太阳能热水器	2009年	100.00	100.00
	2010年1-6月	100.00	100.00

公司与外包厂商的具体合作方式如下：

（1）外包产品和型号的确定

公司营销管理中心每年度根据市场需求预测及市场竞争策略的需要，提出年度产品规划及需开发的新产品项目，再与科技与研发中心、制造管理中心共同根据公司自身新产品开发进度、制造能力等因素确定存在缺口的产品型号和产能，并对缺口部分采用外包生产的方式完成。

（2）选择外包厂商

采购管理中心依据供应商价格、供应商的质量保证能力、配套服务、供货准时性、来自有关方面的信息以及满足法律法规的要求，包括电热水器、吸油烟机强制性产品认证的要求等，初步确定候选外包供应商名单。

对于新的外包产品，由采购管理中心、营销管理中心、科技与研发中心、质量与体系管理中心相关人员组成联合工作小组，逐一对纳入候选外包供应商名单的、具有供货能力的外包厂商进行审厂，对其产品外观、结构、功能参数、质量控制、生产管理、供货价格等共同进行评审。对于经考察达到公司合作要求的厂商，公司通知其提供样机及初步报价，最后通过相关人员再度评审后最终确定合作厂商；对于结构改变不大的产品，考虑到配件通用、售后便利等因素，一般优先寻找合作过的外包厂商进行询价，同时会寻找其它厂商进行产品及价格对比，并最终确定合作厂商。

（3）具体的合作

在合同签订方面，一旦确定外包厂商后，由采购管理中心与合作厂商进行合作条件、采购价格等事宜的谈判，并与其签订年度框架性采购协议。具体采购订

单的下达则由销售部门根据市场销售预测每月向采购管理中心下达,包括采购的型号、数量及交货时间等信息,再由采购管理中心向外包厂商下达采购订单。

在技术要求和质量保证方面,公司与外包厂商视情况签订《产品技术协议书》、《产品技术规格书》、《质量保证协议书》、《主要零部件确认表》等,明确约定产品标准、技术要求,明确指定重要零部件及原材料的供应商。外包厂商根据上述协议约定进行生产,并对产品质量承担相应责任。

由于报告期内公司外包采购的产品主要是吸油烟机和电热水器,而该两类产品均存在自主生产,因此公司对外包厂商的生产成本能够较好的把握并据此控制采购价格。公司目前的主要外包厂商均为建立了长期合作关系的战略合作伙伴。

公司对外包产品采取严格的质量控制措施,主要包括:

①合格供应商审查评定制度;

②封样管理制度:必要时,本公司与外包厂商对不同规格型号的产品各取二台进行封样,并确保封样的产品为依据检验标准严格检验合格的样机。经双方对样机进行确认后,均按样机生产和验收。生产过程中外包厂商如有对产品的任何改动(如材料、结构、生产工艺等),均须提前以书面形式通知本公司,并由本公司确认后方可用于生产,并且双方按改样后的样机封样。在本公司进行产品验收时,封样件的技术参数将与国家技术标准一起,作为本公司检验、检测及提出质量异议的依据。

③关键零部件要求全检:对产品的关键零部件,如电热水器的内胆、温控器、加热管,吸油烟机的电机、控制器等,均要求外包厂商全检,且关键零部件的供应商一经双方确认后不得变更。另外,为保证产品质量。公司对外包产品的部分关键零配件要求外包厂商采用指定品牌。

④现场质量监督:公司对外包产品的生产环节实施产品质量监控。对于为公司提供大批量外包产品的企业,公司品质部委派现场质量代表进行现场质量监控,现场质量代表的责任包括:随时掌握外包厂商质量管理体系的运行情况,检查其质量部门或专职质量工作人员的职责是否明确;对进货质量进行监督检查;了解关键零部件供方名录及其供方考察情况,必要时参与关键件供方实地考察;参与对外包产品首检、巡检、成品抽检,若发现异常作出处理结论并上报其主管,

若为严重异常可要求外包厂商停产整改并跟进至合格后恢复生产等。对其他提供批量较小的外包厂商，公司采用抽查生产过程中质量控制记录的方式进行监督。

⑤成品入库检验：本公司严格按照与外包厂商约定的质量标准在入库前进行成品抽检，如果抽检合格率低于约定，将对超出部分的不合格产品对外包厂家实施扣罚。另外，本公司还对新选定的外包厂家或新机型的首批产品实施全检。

⑥对供货质量不稳定或有下降趋势的外包厂商，本公司视情况采取下列措施对其实施控制：以书面形式传递“供方质量信息反馈表”给外包厂商，督促其限期整改；组织技术、品质等相关部门派员针对外包厂商存在的问题提供指导和帮助；取消其合格供应商资格，重新选择合格供应商。

⑦新产品样机试验及评审制度：执行公司专门的新产品开发和外包产品质量控制标准。

在执行严格的质量控制措施下，公司近年来未发生因为外包产品质量问题而受到质量技术监督部门的处罚，也未出现因外包产品质量问题与客户发生重大法律诉讼的情况。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，公司及其股东、董事、监事、高级管理人员与公司的外包厂商无关联关系。

（六）环境保护、安全生产执行情况

公司产品属于厨卫电器类产品，生产过程中基本无污染环境的“三废”产生。广东省佛山市顺德区环境运输和城市管理局、佛山市高明区环境保护局、中山市环境保护局出具《证明》，认为：公司及其子公司在生产经营活动中遵守环境保护法律法规，无因违反环境保护有关法律法规而受到处罚的情形。

公司不存在高危险性生产环节。为保证安全生产，目前公司已建立了全面有效的安全生产管理制度，坚持对职工进行岗前安全培训。公司的安全生产管理工作实行逐级责任制，由生产经理、各部门负责人和部门兼职安全员对各级安全工作负责。公司已安装了各项防火、防盗设备和设施。

五、公司生产经营用主要资产情况

（一）主要固定资产

公司目前拥有的主要固定资产包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备和其他设备，上述固定资产使用状况良好。截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产账面价值为 26,744.27 万元，综合成新率为 78.83%，总体情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计折旧	净值	成新率 (%)
房屋建筑物	18,792.22	2,759.77	16,032.45	85.31
机器设备	12,351.49	3,141.54	9,209.95	74.57
运输工具	1,032.04	469.61	562.43	54.50
电子设备	832.89	363.09	469.80	56.41
其他设备	918.91	449.27	469.64	51.11
合计	33,927.54	7,183.28	26,744.27	78.83

1. 房屋建筑物

公司及子公司拥有生产和办公用房 21 处，共计 245,310.84 平方米，均已取得房屋所有权证。具体情况如下：

序号	所有权人	房屋所有权证号	座落	用途	建筑面积	所有权来源	他项权利
1	发行人	粤房地权证佛字第 030007853 1号	佛山市顺德区容桂街道办事处高黎居委会顺德高新区（容桂）建业中路 11号	工业	41,673.41 平方米	自建	无
2	发行人	粤房地权证佛字第 030007853 2号	佛山市顺德区容桂街道办事处高黎居委会顺德高新区（容桂）建业中路 13号	工业	42,035.44 平方米	自建	无
3	高明万和	粤房地证字第 C6640974 号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（成品仓）	工业	4,000.00 平方米	健康电器作价注资	无
4	高明万和	粤房地证字第 C6640975 号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（框总装车间）	工业	6,000.00 平方米	健康电器作价注资	无
5	高明万和	粤房地证字第 C6640976 号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（二期车间）	工业	5,065.20 平方米	健康电器作价注资	无
6	高明万和	粤房地证字第 C6640977 号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（厂房三）	工业	7,200.00 平方米	健康电器作价注资	无

		号					
7	高明万和	粤房地证字第C6640978号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（冲压车间）	工业	5,817.60平方米	健康电器作价注资	无
8	高明万和	粤房地证字第C6640979号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（饭堂、宿舍）	工业	2,803.86平方米	健康电器作价注资	无
9	高明万和	粤房地证字第C6640980号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（塑料车间）	工业	3,400.00平方米	健康电器作价注资	无
10	高明万和	粤房地证字第C6640981号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（厂房二）	工业	5,802.53平方米	健康电器作价注资	无
11	高明万和	粤房地证字第C6640982号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（北区1号车间）	工业	14,837.00平方米	健康电器作价注资	无
12	高明万和	粤房地证字第C6640983号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（锅总装车间）	工业	5,817.60平方米	健康电器作价注资	无
13	高明万和	粤房地证字第C6640984号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号（厂房一）	工业	3,571.88平方米	健康电器作价注资	无
14	万和配件	粤房地证字第C6776599号	佛山市顺德区容桂街道办事处红旗居委会红旗中路80号	工业	44,655.83平方米	万和集团作价注资	无
15	中山万和	粤房地证字第C6707001号	中山市东凤镇同安村广珠路段	工业配套设施	4,930.66平方米	自建	无
16	中山万和	粤房地证字第C6707002号	中山市东凤镇同安村广珠路段	工业及同业配套设施	9,849.68平方米	自建	无
17	中山万和	粤房地证	中山市东凤镇同安村广	工业	3,087.04	自建	无

		字第 C6707003 号	珠路段		平方米		
18	中山万和	粤房地证 字第 C6707004 号	中山市东凤镇同安村广 珠路段	工业 配套 设施	102.57平 方米	自建	无
19	中山万和	粤房地证 字第 C6707005 号	中山市东凤镇同安村广 珠路段	工业	12,040.00 平方米	自建	无
20	中山万和	粤房地证 字第 C6728067 号	中山市东凤镇同安村广 珠路段	工业	3,923.19 平方米	自建	无
21	中山万和	粤房地证 字第 C6728068 号	中山市东凤镇同安村广 珠路段	工业	18,697.35 平方米	自建	无

2. 主要机器设备

截至 2010 年 6 月 30 日，公司主要机器设备情况如下：

单位：万元

设备名称	数量	原值原币	净值	成新率 (%)
生产流水线	7	357.78	333.95	93.34
供电系统	1	245.00	161.60	65.96
喷粉线	2	209.77	155.10	73.94
自动埋弧焊机	5	185.00	166.96	90.25
光固化手动喷漆线	1	158.00	132.98	84.16
成品输送线	1	148.68	101.60	68.33
综合测试仪	16	147.35	97.02	65.84
粉末喷涂前处理系统	2	132.57	41.57	31.36
变压器	4	128.26	118.10	92.08
铝钎焊线	1	123.93	113.16	91.31
两用炉流水线	3	104.45	86.75	83.05
大功率激光切割机	1	96.41	90.30	93.66
矫平、纵横联合剪切落料生产 线	1	94.50	38.97	41.24
喷涂线	1	92.78	82.41	88.82
空气压缩机	10	70.71	50.18	70.97
涂装生产线	2	65.00	38.42	59.11
贴片机	1	59.07	54.11	91.60

钎焊炉	2	59.00	43.10	73.05
高纯氮气设备	1	58.12	53.06	91.29
手工喷涂前处理线	2	49.48	10.39	21.00
大旋风回收自动喷涂设备	1	48.72	45.63	93.66
高速贴片机	1	43.75	41.67	95.25
机器人工作站	1	40.00	27.30	68.25
发电机	4	38.50	29.64	76.99
车间有机废气处理设备	1	36.97	30.82	83.36
消毒柜自动检测线	2	35.95	8.65	24.06
变频螺杆式压缩机	2	34.19	32.56	95.23
两用热水器参数测试系统 (CTE190A型)	1	18.80	13.44	71.49
吸油烟机空气性能实验装置	1	17.02	13.79	81.02
检测线		14.25	11.66	81.82
无铅焊锡机	1	14.12	12.00	84.99
倍速链总装线	1	12.32	8.91	72.32
无铅热风回流炉	1	12.05	11.04	91.62
空温式气化器	1	10.30	3.38	32.82
喷漆线	1	10.00	2.03	20.30
雕刻机		9.70	6.40	65.98
比例阀智能测试系统 PTS-V	1	9.00	5.94	66.00
可程式恒温湿机 MHU-1000CASA	1	8.18	5.92	72.37
恒温恒湿试验机	1	7.18	6.50	90.53
压力机	176	1,040.35	710.83	68.33
油压机	24	555.86	336.46	60.53
注塑机	34	520.20	442.43	85.05
数控车床	40	303.07	285.20	94.10
压铸机 DM300	6	178.46	166.22	93.14
折弯机	23	155.58	71.04	45.66
弯管机	21	148.21	114.39	77.18
输送线	9	131.70	75.66	57.45
冲床	13	111.29	83.48	75.01

(二) 主要无形资产

1. 土地使用权

公司及子公司拥有土地使用权 7 宗，面积合计 649,475.80 平方米，均以出让方式取得，已取得国有土地使用权证。具体情况如下：

序号	所有权人	房地产权证号/国有土地使用证号	座落	用途	使用权面积	使用权类型	终止日期	他项权利
1	发行人	粤房地权证佛字第0300078531号	佛山市顺德区容桂街道办事处高黎居委会顺德高新区(容桂)建业中路11号	工业用地	46,467.58平方米	出让	2054年5月14日	无
2	发行人	粤房地权证佛字第0300078532号	佛山市顺德区容桂街道办事处高黎居委会顺德高新区(容桂)建业中路13号	工业用地	49,533.13平方米	出让	2054年5月7日	无
3	高明万和	佛高国用(2008)第0800001号	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号	工业用地	180,926.90平方米	出让	2045年3月22日	无
4	中山万和	中府国用(2008)第031471号	中山市东凤镇同安村广珠路段	工业用地	61,453.90平方米	出让	2053年12月8日	无
5	中山万和	中府国用(2003)第031954号	中山市东凤镇同安村	工业用地	30,936.40平方米	出让	2053年12月12日	无
6	万和配件	粤房地证字第C6776599号	佛山市顺德区容桂街道办事处红旗居委会红旗中路80号	工业用地	46,824.62平方米	出让	2051年5月31日	无
7	高明万和	佛高国用(2010)第0600214号	佛山市高明区杨和镇(人和)杨西大道东侧	工业用地	233,333.27平方米	出让	2059年12月25日	无

截至本招股意向书签署之日，以上土地使用权均未设置抵押。

2. 专利权

截至2010年7月28日，公司拥有已授权专利共357项，包括9项境内发明专利、258项境内实用新型专利、89项境内外观设计专利和1项境外实用新型专利，均为公司原始申请取得或从万和集团无偿受让取得；高明万和拥有已授权专利59项，均为境内实用新型专利，均系从公司无偿受让取得。

截至本招股意向书签署之日，万和集团名下无专利权。

关于公司及其子公司拥有的专利权的详细情况，请见本招股意向书“附件、发行人及其子公司拥有的专利的情况”。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人及其子公司高明万和名下的专利权合法有效，不存在诉讼或纠纷；万和集团名下无专利权。

3. 商标

(1) 发行人拥有的商标

截至目前，公司拥有60个注册商标，包括57个境内注册商标和3个境外注册商标。

上述注册商标基本涵盖了公司通常使用的、与生产经营相关的全部商标，相关商标的具体情况如下：

a. 发行人拥有的境内注册商标（计57个）

序号	商标名称	商标注册号	核定使用商品	注册有效期限	取得方式
1	 万利	第5066821号	(第7类)家用电动碾磨机和轧碎机；香肠机；家用电动搅拌机；电动开罐头器；家用电动打蛋器；家用电动榨水果机；食品加工机(电动)；家用切菜机；家用切肉机；洗衣机；果酒榨汁机；印刷机；清洁用除尘装置；发电机；空气冷却器；碾面机；水果削皮机；饺子机；家用豆浆机	自2009年3月21日至2019年3月20日	受让 [注1]
2		第3549199号 (许可已备案)	(第11类)消毒碗柜；电暖器；太阳能热水器；电热壶；燃气具用调节和安全附件；厨房用抽油烟机；冷冻机；电热水瓶；微波炉(厨房用具)；电饭煲；电热水器；煤气热水器；电力煮咖啡机；个人用电风扇；家用干衣机(电烘干)；排气风扇；电吹风；电磁炉；烤面包器；烤饼炉；燃气炉；煤气灶；热水器；冰箱除味器；烤肉器具；烘烤器具(烹调器具)；灯	自2005年6月21日至2015年6月20日	受让 [注1]
3	 万和	第5066822	(第11类)消毒碗柜；电暖器；太阳	自2009年3月	受让

		号（许可合同备案）	能热水器；燃气具用调节和安全附件；厨房用抽油烟机；冷冻机；电热水瓶；微波炉（厨房用具）；电饭煲；电热水器；煤气热水器；电力煮咖啡机；个人用电风扇；家用干衣机（电烘干）；排气风扇；电吹风；电磁炉；烤面包器；烤饼炉；燃气炉；煤气灶；热水器；冰箱除味器；烤肉器具；烘烤器具（烹调器具）；灯；烤肉炉；烤箱；电压力锅（高压锅）；煤气灯；油灯；汽灯；乙炔灯；炉子（取暖器具）；烤烟机；润湿空气装置；燃气锅炉；壁炉（家用）；中心暖气散热器；借暖暖气用增湿装置；固体、液体、气体燃料加热器	21日至2019年3月20日	[注1]
4		第5066824号	（第7类）家用电动碾磨机和轧碎机；香肠机；家用电动搅拌机；电动开罐头器；家用电动打蛋器；家用电动榨水果机；食品加工机（电动）；家用切菜机；家用切肉机；洗衣机；果酒榨汁机；印刷机；清洁用除尘装置；发电机；空气冷却器；碾面机；水果削皮机；饺子机；家用豆浆机	自2009年3月21日至2019年3月20日	受让 [注1]
5		第3318304号 （许可已备案）	（第11类）消毒碗柜；电暖器；太阳能热水器；电热壶；厨房用抽油烟机；冷冻机；电热水瓶；微波炉（厨房用具）；电饭煲；电热水器；煤气热水器；电力煮咖啡机；个人用电风扇；家用干衣机（电烘干）；排气风扇；电吹风	自2004年6月28日至2014年6月27日	受让 [注1]
6		第5066819号	（第11类）消毒碗柜；电暖器；太阳能热水器；燃气具用调节和安全附件；厨房用抽油烟机；冷冻机；电热水瓶；微波炉（厨房用具）；电饭煲；电热水器；煤气热水器；电力煮咖啡机；个人用电风扇；家用干衣机（电烘干）；排气风扇；电吹风；电磁炉；烤面包器；烤饼炉；燃气炉；煤气灶；热水器；冰箱除味器；烤肉器具；烘烤器具（烹调器具）；灯；烤肉炉；烤箱；电压力锅（高压锅）；煤气灯；油灯；汽灯；乙炔灯；炉子（取暖器具）；烤烟机；润湿空气装置；燃气锅炉；壁炉（家用）；中心暖气散热器；借暖暖气用增湿装置；固体、液体、气体燃料加热器	自2009年3月21日至2019年3月20日	受让 [注1]
7		第862285号	（第7类）印刷机，除尘机，制食用电动机械，家用电动搅拌机，洗衣机，金属加工机械，机械，操纵的手持工具，发电机，空气冷却器	自2006年8月14日至2016年8月13日	受让 [注1]

8		第3993589号	(第7类) 传送带; 汽车维修设备; 工业用切碎机(机器); 冷凝装置; 工业用拣选机; 自闭式加油枪; 过滤机; 电动卷门机; 电动擦鞋机; 滚筒(机器零件)	自2006年12月7日至2016年12月6日	受让 [注1]
9		第3318305号	(第7类) 家用电动研磨机、轧碎机; 搅拌机(家用机器); 电动开罐器; 家用电动打蛋器; 家用电动榨水果机; 食品加工机(电动); 家用切菜机; 家用切肉机; 洗衣机; 果酒榨汁机	自2004年5月28日至2014年5月27日	受让 [注1]
10	VANWARD	第3318306号	(第7类) 家用电动研磨机、轧碎机; 搅拌机(家用机器); 电动开罐器; 家用电动打蛋器; 家用电动榨水果机; 食品加工机(电动); 家用切菜机; 家用切肉机; 洗衣机; 果酒榨汁机	自2004年5月28日至2014年5月27日	受让 [注1]
11	万和	第3318307号	(第7类) 家用电动研磨机、轧碎机; 搅拌机(家用机器); 电动开罐器; 家用电动打蛋器; 家用电动榨水果机; 食品加工机(电动); 家用切菜机; 家用切肉机; 洗衣机; 果酒榨汁机	自2004年5月28日至2014年5月27日	受让 [注1]
12	VANWARD	第3342750号	(第7类) 木材加工机; 造纸机(纸业机器); 电动制饮料机; 自行车工业用机器设备; 蓄电池工业专用设备; 塑料切粒机; 电梯(滑雪运送机除外); 火花节能器; 玻璃工业用机器设备(包括日用玻璃机械)	自2005年1月14日至2015年1月13日	受让 [注1]
13	万和	第3342430号	(第7类) 木材加工机; 造纸机(纸业机器); 电动制饮料机; 自行车工业用机器设备; 蓄电池工业专用设备; 塑料切粒机; 电梯(滑雪运送机除外); 火花节能器; 玻璃工业用机器设备(包括日用玻璃机械)	自2004年8月14日至2014年8月13日	受让 [注1]
14		第3342730号	(第7类) 木材加工机; 造纸机(纸业机器); 电动制饮料机; 自行车工业用机器设备; 蓄电池工业专用设备; 塑料切粒机; 电梯(滑雪运送机除外); 火花节能器; 玻璃工业用机器设备(包括日用玻璃机械)	自2004年6月28日至2014年6月27日	受让 [注1]
15		第3549201号	(第7类) 家用电动碾磨机和轧碎机; 香肠机; 家用电动搅拌机; 电动开罐头器; 家用电动打蛋器; 家用电动榨水果机; 食品加工机(电动); 家用切菜机; 家用切肉机; 洗衣机; 果酒榨汁机; 印刷机; 清洁用除尘装置;	自2004年12月14日至2014年12月13日	受让 [注1]

			发电机；空气冷却器		
16		第3994083号	(第7类)制革机；缝纫机；自行车工业用机器设备；陶瓷工业用机器设备(包括建筑用陶瓷机械)；雕刻机；电池机械；制笔机械；制搪瓷机械；制灯泡机械；包装机	自2006年6月21日至2016年6月20日	受让 [注1]
17		第3994084号	(第7类)农业机械；水族池通气泵；轧饲料机；挤奶机；动物剪毛机；机锯(机器)；造纸机；纸尿裤生产设备；纺织工业用机器；烟草加工机	自2006年6月21日至2016年6月20日	受让 [注1]
18		第3993609号	(第7类)制食品用电动机械；电梯(升降机)；铸造机械；蒸汽机；柴油机；风力动设备；制针机；切削工具(包括机械刀片)；制造电线、电缆用机械；手动液压机	自2007年3月28日至2017年3月27日	受让 [注1]
19		第5568253号	(第7类)真空吸尘器；电动擦鞋机	自2009年6月28日至2019年6月27日	受让 [注1]
20		第5568254号	(第7类)真空吸尘器；电动擦鞋机	自2009年6月28日至2019年6月27日	受让 [注1]
21		第713100号	(第11类)燃气炉，燃气热水器，空气去臭味装置，电子打火机(炉具)，电子脉冲打火机(炉具)	自2004年10月28日至2014年10月27日	受让 [注1]
22		第1103338号	(第11类)消毒碗柜，取暖器，沐浴用设备，水暖装置用管子零件(包括冷门)，家用干衣机(烘干)，热水器，烤箱，电平底高压锅，微波炉，气体打火机	自2007年9月14日至2017年9月13日	受让 [注1]
23		第1920796号	(第11类)燃气具用调节和安全附件；冷冻机；车灯	自2003年4月14日至2013年4月13日	受让 [注1]
24		第1920800号	(第11类)燃气具用调节和安全附件；车灯	自2003年3月14日至2013年3月13日	受让 [注1]
25		第3992897号	(第11类)灯；车灯；喷灯；汽灯；制冷机和设备；供水设备；暖气装置；自动浇水装置；卫生器械和设备；点煤气用摩擦点火器	自2006年5月21日至2016年5月20日	受让 [注1]
26		第3318303号	(第11类)消毒碗柜；电暖器；太阳能热水器；电热壶；厨房用抽油烟机；电热水瓶；微波炉(厨房用具)；电	自2004年6月28日至2014年6月27日	受让 [注1]

			电饭煲；电热水器；电力煮咖啡机；个人用电风扇；家用干衣机（电烘干）；排气风扇；电吹风		
27		第3994082号	(第7类)煤球机；制药加工工业机器；模压加工机器；玻璃工业用机器设备（包括日用玻璃机械）；化肥设备；化学工业用电动机械；矿井作业机械；铸铁机；钻探装置（浮动或非浮动）；搅拌机（建筑）	自2006年6月21日至2016年6月20日	受让 [注1]
28	 万利	第6152822号	(第7类)香肠机；面包机；馒头机；包饺子机；水果削皮机；电动开罐器；家用电动搅拌机；家用电动打蛋器；家用电动榨水果机；家用豆浆机；洗衣机；洗衣甩干机；干洗机；电动擦鞋机	自2009年12月28日至2019年12月27日	受让 [注1]
29		第3994081号	(第7类)制钮扣机；电子工业设备；光学冷加工设备；气体分离设备；喷漆枪；泵（机器）；阀（机器零件）；液压元件（不包括车辆液压系统）；机器用凿子；轴承（机器零件）	自2006年6月21日至2016年6月20日	受让 [注1]
30		第3342729号	(第8类)非电动开罐器；刀叉餐具；剃须刀；个人理发推子（电动和非电动）；电动或非电动刮胡刀	自2003年12月7日至2013年12月6日	受让 [注1]
31	 TINGEND 天劲	第4904910号	(第11类)厨房用抽油烟机；厨房用抽油烟机罩；风扇；排气风扇；电炊具；燃气炉；厨房炉灶；高压锅（电加压炊具）；电热水瓶；电热壶	自2008年9月7日至2018年9月6日	受让 [注1]
32		第1710377号	(第11类)煤气热水器，电热水器，电热水具，电炊具，燃气炉，冷冻设备和装置，冰箱除味器，排气风扇，电暖器，蒸汽浴装置，燃气具用调节和安全附件	自2002年2月7日至2012年2月6日	受让 [注1]
33		第1919652号	(第11类)冰箱除味器；电炊具；电暖器；电热水瓶；电热水器；冷冻设备和装置；煤气热水器；排气风扇；燃气炉；消毒碗柜	自2002年12月21日至2012年12月20日	受让 [注1]
34	 卓威	第1920802号	(第11类)太阳能热水器；微波炉（厨房用具）；燃气炉；灯；电暖器；冷冻设备和装置；冰箱除味器；厨房抽油烟机；进水装置；燃气具用调节和安全附件	自2003年1月28日至2013年1月27日	受让 [注1]
35	 香潤博士	第3724463号	(第11类)电炊具；烹调器具；烤面	自2005年5月	受让

		号	包器；厨房炉灶（烘箱）；烤肉炉；电力煮咖啡机；便携式烤肉架；烤饼炉；电饭煲；烤箱	21日至2015年5月20日	[注1]
36	香源居士	第3724462号	（第11类）电炊具；烹调器具；烤面包器；厨房炉灶（烘箱）；烤肉炉；电力煮咖啡机；便携式烤肉架；烤饼炉；电饭煲；烤箱	自2005年5月21日至2015年5月20日	受让 [注1]
37	香香公主	第3724446号	（第11类）电炊具；烹调器具；烤面包器；厨房炉灶（烘箱）；烤肉炉；电力煮咖啡机；便携式烤肉架；烤饼炉；电饭锅；烤箱	自2005年5月21日至2015年5月20日	受让 [注1]
38	香甜巧婦	第3724447号	（第11类）电炊具；烹调器具；烤面包器；厨房炉灶（烘箱）；烤肉炉；电力煮咖啡机；便携式烤肉架；烤饼炉；电饭锅；烤箱	自2005年5月21日至2015年5月20日	受让 [注1]
39	香帥煲王	第3724464号	（第11类）电炊具；烹调器具；烤面包器；厨房炉灶（烘箱）；烤肉炉；电力煮咖啡机；便携式烤肉架；烤饼炉；电饭锅；烤箱	自2005年5月21日至2015年5月20日	受让 [注1]
40		第3868755号	（第11类）电热水器；电热水瓶；电热壶；热水器；太阳能热水器；沐浴器；煤气热水器；冰箱；消毒碗柜；空气调节设备	自2005年10月28日至2015年10月27日	受让 [注1]
41	鈦 瓏	第3737846号	（第11类）电热水器；电热水瓶；电热壶；热水器；太阳能热水器；沐浴器；煤气热水器；冰箱；消毒碗柜；空气调节设备	自2005年5月28日至2015年5月27日	受让 [注1]
42		第3860961号	（第11类）电热水器；电热水瓶；电热壶；热水器；太阳能热水器；沐浴器；煤气热水器；冰箱；消毒碗柜；空气调节设备	自2005年10月14日至2015年10月13日	受让 [注1]
43		第3861259号	（第11类）电热水器；电热水瓶；电热壶；热水器；太阳能热水器；沐浴器；煤气热水器；冰箱；消毒碗柜；空气调节设备	自2005年10月14日至2015年10月13日	受让 [注1]
44		第3861258号	（第11类）电热水器；电热水瓶；电热壶；热水器；太阳能热水器；沐浴器；煤气热水器；冰箱；消毒碗柜；空气调	自2005年10月14日至2015年10月13日	受让 [注1]

			节设备		
45		第 3861257 号	(第 11 类)电热水器;电热水瓶;电热壶;热水器;太阳能热水器;沐浴器;煤气热水器;冰箱;消毒碗柜;空气调节设备	自 2005 年 10 月 14 日至 2015 年 10 月 13 日	受让 [注 1]
46		第 1920797 号	(第 11 类)太阳能热水器;消毒碗柜;燃气炉;灯;电暖器;冷冻设备和装置;冰箱除味器;排气风扇;微波炉(厨房用具);燃气具用调节和安全附件	自 2003 年 1 月 28 日至 2013 年 1 月 27 日	受让 [注 1]
47		第 4674755 号	(第 11 类)电压力锅(高压锅);电磁炉;电炊具;电饭煲;微波炉;消毒碗柜;热水器;烤箱;厨房用抽油机;加热用锅炉	自 2008 年 3 月 21 日至 2018 年 3 月 20 日	受让 [注 1]
48		第 3342734 号	(第 37 类)电器设备的安装与修理	自 2004 年 8 月 21 日至 2014 年 8 月 20 日	受让 [注 1]
49		第 3342434 号	(第 37 类)电器设备的安装与修理	自 2004 年 8 月 21 日至 2014 年 8 月 20 日	受让 [注 1]
50		第 1726079 号	(第 9 类)电话机;电传真设备;量具;照相机(摄影);电熨斗;防盗报警器;计算机周边设备	自 2002 年 3 月 7 日至 2012 年 3 月 6 日	受让 [注 1]
51		第 714343 号	(第 11 类)家用燃气炉;家用燃气热水器;空气去臭味装置;电子打火机(炉具);电子脉冲点火器(炉具)	自 2004 年 11 月 7 日至 2014 年 11 月 6 日	受让 [注 1]
52		第 3068138 号	(第 11 类)烤架(烹调器具);烤肉炉;电热水瓶;电暖器;排气风扇;烤面包器;电热壶;电力煮咖啡机;个人用电风扇;电磁炉	自 2003 年 6 月 7 日至 2013 年 6 月 6 日	受让 [注 1]
53		第 1920867 号	(第 11 类)消毒碗柜;电暖器;太阳能集热器;进水装置;燃气具用调节和安全附件;厨房用抽油机;冷冻机;车灯;微波炉(厨房用具)、电饭煲	自 2003 年 1 月 28 日至 2013 年 1 月 27 日	受让 [注 1]
54		第 6152920 号	(第 11 类)热水器;电炊具;煤气灶;烤肉器具;电压力锅(高压锅);电咖啡过滤器;电热水瓶;电热壶;微波炉(厨房用具);煤气热水器;电热水器;冷冻机;饮料冷却设备;制冷容器;冰柜;冰箱;冰箱自动化霜器;冰箱除味器;通风柜;空气除臭	自 2010 年 2 月 28 日至 2020 年 2 月 27 日	受让 [注 2]

			装置;空气冷却装置;空气用过滤器;空气加热气;空气干燥器;空气调节设备;风扇(空气调节);风扇鼓风机(空调部件);烤烟机;通风设备和装置(空气调节);空气消毒器;厨房用抽油烟机;个人用电风扇;家用干衣机(电烘干);排气风扇;润湿空气装置;电吹风;加热装置;水暖装置;固体、液体、气体燃料加热器;壁炉;燃气锅炉;燃气具用调节和安全附件;中心暖气散热器;供暖暖气用增湿器;浴用加热器;太阳能热水器;消毒碗柜;饮水机;加热泵;恒温阀(加热装置零件);电暖器;电磁炉;电饭煲		
55		第6936874号	(第7类)真空泵(机器);空气压缩机;汽车发动机用机油泵;汽车发动机用汽油泵;液压阀;调压阀;空气冷凝器;空气冷却器;空气压缩机;冰箱压缩机	自2010年7月14日至2020年7月13日	受让 [注2]
56		第6939614号	(第7类)真空泵(机器);空压缩泵;汽车发动机用机油泵;汽车发动机汽油泵;液压阀;空气冷凝器;空气冷却器;空气压缩机;冰箱压缩机	自2010年5月21日至2020年5月20日	受让 [注2]
57		第6517796号	(第11类)热水器;煤气热水器;电热水器;冷冻机;冷冻设备和机器;冷却装置和机器;热储存器;蓄热器;加热泵;太阳能热水器;太阳能集热器	自2010年4月28日至2020年4月27日	原始取得 [注3]

注1: 该等“受让”取得的注册商标计53项系发行人自万和集团无偿受让;

注2: 该等“受让”取得的注册商标计3项系发行人自万和集团无偿受让商标申请权,并在申请权的基础上获商标注册证;

注3: 该等“原始取得”的注册商标1项系发行人或其前身万和有限原始申请取得。

b. 发行人拥有的境外注册商标(计3个)

序号	国家/地区	商标名称	商标注册/编号	核定使用商品	注册有效期限	取得方式
1	香港		200302996	类别11	自2008年4月18日至2018年4月17日	受让 [注]
2	香港		300621800	类别7、9、11	自2006年4月19日至2016年4月18日	受让 [注]
3	美国		3253583	国际分类第11类	自2007年6月19日至2017年6月19日	受让 [注]

注：该等“受让”取得的境外注册商标计 3 项系发行人自万和集团无偿受让。

(2) 发行人正在办理受让手续的商标

截至目前，万和集团将其名下的 110 个境内注册商标及 4 个境外注册商标无偿转让至发行人名下的相关申请已蒙国家工商行政管理总局受理，目前过户手续正在办理过程中。正常情形下，发行人取得上述注册商标不存在法律障碍。

a、发行人正在办理受让手续的境内注册商标

除商标文字为“晶彩”的一个注册商标（注册号为“3737847”注¹）外，目前正在办理从万和集团无偿转移至发行人名下之过户手续的其余 109 个境内注册商标，皆是万和集团为有效保护与发行人生产经营相关的注册商标、防止第三方侵权而在与发行人生产经营产品无关联的商品和服务类别中申请注册的防御性保护商标（例如在核定使用商品为“啤酒、果汁”的第 32 类商品上申请注册“**万和**”商标等）。上述注册商标的转让手续，目前均已获国家工商行政管理总局商标局受理，正常情形下，完成转让不存在法律障碍。该等注册商标的具体情况如下：

序号	商标名称	商标注册号	核定使用商品	注册有效期限
1		第 3342749 号	(第 8 类) 非电动开罐器；刀叉餐具；剃须刀；个人用理发推子（电动和非电动）；电动或非电动刮胡刀	自 2003 年 12 月 7 日至 2013 年 12 月 6 日
2		第 5066820 号	(第 9 类) 电视机；电话机；电熨斗；密纹唱盘机；电唱机；传真机；摄像机	自 2009 年 3 月 21 日至 2019 年 3 月 20 日
3		第 5066823 号	(第 9 类) 电视机；电话机；电熨斗；密纹唱盘机；电唱机；传真机；摄像机	自 2009 年 3 月 21 日至 2019 年 3 月 20 日
4		第 883617 号	(第 9 类) 电子计算机及其外部设备，复印机设备和机器（摄影、静电、热），晒蓝图设备，传真机，电传打字机，考勤机，绘图机，衡器，量具，通讯导航设备，音像设备，摄影电影用具及仪器，	自 2006 年 10 月 14 日至 2016 年 10 月 13 日

注¹：该注册商标系发行人未使用、但与其生产经营存在一定关联的注册商标。由于其商标原始注册人名称登记为“佛山市顺德区万和集团有限公司”（即万和集团 2005 年 8 月前使用的名称），根据商标管理部门要求，必须先将注册人名称变更为“广东万和集团有限公司”后方可转让给发行人，即该商标要转移至发行人名下实际上需要办理两次更名手续，因此办理转让需时较长。

			电镀、电解设备,拼花地板电子打蜡机,家用电动打蜡机,电开门器,电动关门器,电熨斗,真空吸尘器用软管,真空吸尘器,吸尘器,电暖衣服	
5		第883616号	(第9类)电子计算机及其外部设备,复印机设备和机器(摄影、静电、热),晒兰图设备,传真机,电传打字机,考勤机,绘图机,衡器,量具,通讯导航设备,音像设备,摄影电影用具及仪器,电镀、电解设备,拼花地板电子打蜡机,家用电动打蜡机,电开门器,电动关门器,电熨斗,真空吸尘器用软管,真空吸尘器,吸尘器,电暖衣服	自2006年10月14日至2016年10月13日
6		第883615号	(第9类)电子计算机及其外部设备,复印机设备和机器(摄影、静电、热),晒兰图设备,传真机,电传打字机,考勤机,绘图机,衡器,量具,通讯导航设备,音像设备,摄影电影用具及仪器,电镀、电解设备,拼花地板电子打蜡机,家用电动打蜡机,电开门器,电动关门器,电熨斗,真空吸尘器用软管,真空吸尘器,吸尘器,电暖衣服	自2006年10月14日至2016年10月13日
7		第870664号	(第9类)计算器,传真机,信号机,电视机,照相机,警报器,电熨斗,吸尘器	自2006年9月14日至2016年9月13日
8		第3993607号	(第9类)光学纤维(光导单纤维);电池;计算器;邮件打戳器;假币检测器;电动售货机;电器计量力油机;衣裙下摆贴边标示器;标绘器;商品电子标签	自2007年3月28日至2017年3月27日
9		第3993608号	(第9类)录音器具;气象仪器;车轴自动转向器;煤气表;视听教学仪器;电度表;电源材料(电线、电缆);电阻材料;半导体器件;荧光屏	自2007年3月28日至2017年3月27日
10		第3549200号	(第9类)计算器;传真机;电子信号发射器;报警器;照像机(摄影);电熨斗;电暖衣服;电话机	自2004年11月7日至2014年11月6日
11		第3992898号	(第9类)电弧切割设备;工业用放射设备;护目镜;曝光胶卷;电动开门器;电动关门器;电熨斗;电手套;电靴;	自2007年10月14日至2017年10月13日

			电热卷发器	
12		第 3737847 号	(第 11 类) 冰箱	自 2005 年 7 月 21 日至 2015 年 7 月 20 日
13		第 3342444 号	(第 37 类) 电器设备的安装与修理	自 2004 年 8 月 21 日至 2014 年 8 月 20 日
14		第 6152821 号	(第 9 类) 电唱机; 音频视频收音机、电视机、密纹唱盘机; 诱杀昆虫电力装置; 电熨斗; 电线; 电缆	2010 年 5 月 21 日至 2020 年 5 月 20 日
15		第 6543249 号	(第 20 类) 非金属容器 (存储和运输用); 镜子 (玻璃镜); 可充气广告物; 家庭宠物箱; 家具非金属部件; 窗用非金属附件	2010 年 5 月 7 日至 2020 年 5 月 6 日
16		第 1318045 号	(第 4 类) 工业用油; 燃料; 地蜡; 矿物燃料; 蜡烛; 除尘制剂; 工业用蜡; 除尘合成制剂; 照明用蜡; 气体燃料	自 2009 年 9 月 28 日至 2019 年 9 月 27 日
17		第 1332569 号	(第 1 类) 工业用固态气体; 化学元素 (可分裂的); 侵染化学制品; 吸油用的合成物; 化学试纸; 增润剂; 肥料; 纤维素浆	自 2009 年 11 月 14 日至 2019 年 11 月 13 日
18		第 1350758 号	(第 3 类) 香料; 研磨用材料; 熏料; 动物用化妆品	自 2010 年 1 月 7 日至 2020 年 1 月 6 日
19		第 1382175 号	(第 6 类) 普通金属合金; 钢管; 钢模板; 铁丝; 现金保险柜; 五金器具; 金属窗栓; 金属铆钉	自 2010 年 4 月 7 日至 2020 年 4 月 6 日
20		第 1395394 号	(第 5 类) 空气清新剂; 杀菌剂; 防风湿手镯; 牙齿光洁剂 (牙科用漆); 卫生巾; 杀虫剂; 牙填料; 止血栓	自 2010 年 5 月 14 日至 2020 年 5 月 13 日
21		第 1512149 号	(第 2 类) 涂料; 金属防腐剂; 天然树脂; 印刷油墨; 食品用燃料; 颜料; 染料; 铝涂料; 银涂料	自 2001 年 1 月 28 日至 2011 年 1 月 27 日











22	万和	第 3342424 号	(第 18 类) 钱包; 雨伞或阳伞骨	自 2004 年 4 月 28 日 至 2014 年 4 月 27 日
23	万和	第 3342425 号	(第 17 类) 有机玻璃; 隔音材料; 绝缘胶带; 防水包装物; 封拉线 (卷烟)	2004 年 8 月 21 日至 2014 年 8 月 20 日
24	万和	第 3342426 号	(第 16 类) 印刷纸 (包括胶版纸、新闻纸、书刊用纸、证券纸、凹版纸、凸版纸); 计算机程序记录纸带和卡片	2004 年 6 月 7 日至 2014 年 6 月 6 日
25	万和	第 3342427 号	(第 12 类) 婴儿车; 车辆用轮胎	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
26	万和	第 3342428 号	(第 9 类) 自动售货机	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
27	万和	第 3342429 号	(第 8 类) 非电动开罐器; 刀叉餐具	自 2004 年 2 月 7 日 至 2014 年 2 月 6 日
28	万和	第 3342431 号	(第 6 类) 电缆和管道用金属夹; 车辆用金属锁; 车辆金属徽章; 铜焊及接用金属棒	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
29	万和	第 3342433 号	(第 1 类) 热敏纸; 酒发酵用化学品; 皮革防水化学品; 工业用粘合剂	自 2004 年 8 月 21 日 至 2014 年 8 月 20 日
30	万和	第 3342435 号	(第 36 类) 金融评估 (保险、银行、不动产); 金融贷款	自 2004 年 8 月 21 日 至 2014 年 8 月 20 日
31	万和	第 3342436 号	(第 35 类) 进出口代理; 推销 (替他人)	自 2004 年 5 月 14 日 至 2014 年 5 月 13 日
32	万和	第 3342437 号	(第 32 类) 啤酒; 果汁	自 2004 年 3 月 21 日 至 2014 年 3 月 20 日

33	万和	第 3342438 号	(第 29 类) 水产罐头	自 2003 年 9 月 28 日 至 2013 年 9 月 27 日
34	万和	第 3342439 号	(第 28 类) 游戏机; 全自动麻将桌(机)	自 2004 年 6 月 7 日 至 2014 年 6 月 6 日
35	万和	第 3342440 号	(第 25 类) 婴儿全套衣; 驾驶员服装; 防水服; 足球鞋; 鞋(脚上的穿着物)	自 2004 年 7 月 28 日 至 2014 年 7 月 27 日
36	万和	第 3342441 号	(第 22 类) 塑料打包带; 阻燃布	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
37	万和	第 3342442 号	(第 21 类) 熨衣板; 电动牙刷; 食物 保温容器; 门窗玻璃清洁器; 玻璃防雾 布; 车窗玻璃(半成品)	自 2005 年 1 月 7 日 至 2015 年 1 月 6 日
38	万和	第 3342443 号	(第 21 类) 电缆、电线塑料槽; 电缆 用非金属接线螺钉	自 2004 年 9 月 28 日 至 2014 年 9 月 27 日
39	VANWARD	第 3342445 号	(第 36 类) 银行; 金融评估(保险、 银行、不动产)	自 2004 年 8 月 21 日 至 2014 年 8 月 20 日
40	VANWARD	第 3342446 号	(第 35 类) 进出口代理; 推销(替他 人)	自 2004 年 5 月 14 日 至 2014 年 5 月 13 日
41	VANWARD	第 3342447 号	(第 32 类) 啤酒; 果汁	自 2004 年 3 月 21 日 至 2014 年 3 月 20 日
42	VANWARD	第 3342448 号	(第 29 类) 水产罐头	自 2003 年 9 月 28 日 至 2013 年 9 月 27 日
43	万和	第 3342449 号	(第 8 类) 非电动开罐器; 刀叉餐具	自 2004 年 2 月 7 日 至 2014 年 2 月 6 日
44	VANWARD	第 3342450 号	(第 25 类) 驾驶员服装; 防水服	自 2004 年 8 月 14 日 至 2014 年 8 月 13 日

45		第 3342451 号	(第 22 类) 塑料打包带; 阻燃布	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
46		第 3342452 号	(第 21 类) 熨衣板; 电动牙刷; 食物保温容器; 门窗玻璃清洁器; 玻璃防雾布; 车窗玻璃 (半成品)	自 2005 年 1 月 7 日 至 2015 年 1 月 6 日
47		第 3342724 号	(第 18 类) 钱包; 雨伞或阳伞骨	自 2004 年 5 月 21 日 至 2015 年 1 月 6 日
48		第 3342725 号	(第 17 类) 塑料管; 塑料板; 塑料杆; 塑料条; 有机玻璃; 排水软管; 隔音材料; 绝缘胶带; 防水包装物; 封拉线 (卷烟)	自 2004 年 7 月 21 日 至 2014 年 7 月 20 日
49		第 3342726 号	(第 16 类) 印刷纸 (包括胶版纸、新闻纸、书刊用纸、证券纸、凹版纸、凸版纸)、纸巾、计算机程序记录用纸带和卡片	自 2009 年 3 月 7 日 至 2019 年 3 月 6 日
50		第 3342727 号	(第 12 类) 摩托车、自行车、婴儿车、车辆用轮胎、车辆防盗设备	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
51		第 3342728 号	(第 9 类) 自动售货机; 电源材料 (电线、电缆)	自 2003 年 11 月 21 日至 2013 年 11 月 20 日
52		第 3342731 号	(第 6 类) 电缆和管道用金属夹; 车辆用金属锁; 车辆金属徽章; 铜焊及焊接用金属棒	自 2004 年 3 月 7 日 至 2014 年 3 月 6 日
53		第 3342732 号	(第 3 类) 消毒肥皂; 洗澡化妆品; 牙膏	自 2004 年 6 月 28 日 至 2014 年 6 月 27 日
54		第 3342733 号	(第 1 类) 热敏纸; 酒发酵用化学品; 皮革防水化学品; 工业用粘合剂	2004 年 8 月 21 日至 2014 年 8 月 20 日
55		第 3342735 号	(第 36 类) 银行; 金融评估 (保险、银行、不动产)、金融贷款	自 2004 年 8 月 21 日 至 2014 年 8 月 20 日
56		第 3342736 号	(第 35 类) 进出口代理; 推销 (替他人)	自 2004 年 5 月 14 日 至 2014 年 5 月 13 日




		号		
57		第 3342737 号	(第 32 类) 啤酒; 果汁	自 2004 年 3 月 21 日 至 2014 年 3 月 20 日
58		第 3342738 号	(第 29 类) 水产罐头	自 2003 年 9 月 28 日 至 2013 年 9 月 27 日
59		第 3342739 号	(第 28 类) 游戏机; 玩具; 全自动麻将桌(机); 体育活动用球; 锻炼身体器械; 纸牌	自 2004 年 4 月 14 日 至 2014 年 4 月 13 日
60		第 3342740 号	(第 25 类) 驾驶员服装; 足球鞋; 鞋(脚上的穿着物)	自 2004 年 9 月 21 日 至 2014 年 9 月 20 日
61		第 3342741 号	(第 22 类) 塑料打包带; 阻燃布	自 2004 年 5 月 21 日 至 2014 年 5 月 20 日
62		第 3342742 号	(第 21 类) 家用非电动榨水果器; 磁疗杯; 熨衣板; 电动牙刷; 食物保温容器; 门窗玻璃清洁器; 玻璃防雾布; 车窗玻璃(半成品)	自 2004 年 11 月 7 日 至 2014 年 11 月 6 日
63		第 3342743 号	(第 20 类) 家具; 绘图桌; 电缆、电线塑料槽; 磁疗枕; 电缆用非金属接线螺钉	自 2004 年 8 月 14 日 至 2014 年 8 月 13 日
64	VANWARD	第 3342744 号&	(第 18 类) 钱包; 雨伞或阳伞骨	自 2004 年 4 月 28 日 至 2014 年 4 月 27 日
65	VANWARD	第 3342745 号	(第 17 类) 塑料管; 塑料杆; 塑料条; 有机玻璃; 排水软管; 隔音材料; 绝缘胶带; 防水包装物; 封拉线(卷烟)	自 2004 年 6 月 21 日 至 2014 年 6 月 20 日
66	VANWARD	第 3342746 号	(第 16 类) 印刷纸(包括胶版纸、新闻纸、书刊纸、证券纸、凹版纸、凸版纸); 计算机程序记录用纸带和卡片; 牛皮纸板	自 2004 年 6 月 7 日 至 2014 年 6 月 6 日
67	VANWARD	第 3342747 号	(第 12 类) 摩托车; 自行车; 婴儿车; 车辆用轮胎; 车辆防盗设备	自 2003 年 11 月 7 日 至 2013 年 11 月 6 日
68	VANWARD	第	(第 9 类) 自动售货机; 电源材料(电	自 2003 年 11 月 7 日

		3342748号	线、电缆)	至 2013 年 11 月 6 日
69	VANWARD	第 3342751 号	(第 6 类) 电缆和管道用金属类; 车辆用金属锁; 车辆金属徽章; 铜焊及焊接用金属棒	自 2004 年 3 月 7 日至 2014 年 3 月 6 日
70	VANWARD	第 3342752 号	(第 3 类) 消毒肥皂; 洗澡用化妆品; 牙膏	自 2004 年 6 月 21 日至 2014 年 6 月 20 日
71	VANWARD	第 3342753 号	(第 1 类) 热敏纸; 酒发酵用化学品; 皮革防水化学品; 工业用粘合剂	自 2004 年 9 月 21 日至 2014 年 9 月 20 日
72		第 3549198 号	(第 36 类) 保险; 银行; 债务托收代理; 票据交换 (金融); 金融服务; 金融管理; 金融咨询; 金融信息; 期货经纪; 金融评价 (保险、银行、不动产)	自 2005 年 7 月 28 日至 2015 年 7 月 27 日
73		第 3549202 号	(第 5 类) 空气清新剂; 杀菌剂; 防风湿手绢; 牙用光洁剂; 卫生巾; 杀害虫剂; 牙填料; 止血栓; 医用酒精; 乳糖	自 2005 年 11 月 21 日至 2015 年 11 月 20 日
74		第 3549203 号	(第 4 类) 工业用油; 燃料; 地蜡; 矿物燃料; 蜡烛; 除尘制剂; 工业用蜡; 吸尘合成制剂, 照明用蜡, 气体燃料	自 2005 年 8 月 21 日至 2015 年 8 月 20 日
75		第 3549204 号	(第 3 类) 香料; 研磨材料; 熏蒸制剂 (香料); 动物用化妆品; 去漆剂; 香皂; 家具和地板用抛光剂; 金刚砂; 牙膏; 琥珀 (香水)	自 2008 年 2 月 21 日至 2018 年 2 月 20 日
76		第 3549205 号	(第 2 类) 油漆; 防腐剂; 天然树脂; 印刷油墨; 食品色素; 颜料; 染料; 铝涂料; 银涂料; 苯乙烯树脂漆	自 2005 年 2 月 28 日至 2015 年 2 月 27 日
77		第 3549206 号	(第 1 类) 工业用固态气体; 可裂变的化学元素; 吸油用合成物; 化学试纸; 增润剂; 肥料; 纤维素浆; 抛光和底漆浆料; 聚丙烯; 生物化学催化剂	自 2005 年 2 月 21 日至 2015 年 2 月 20 日
78		第 3992892 号	(第 12 类) 陆、空、水或铁路用机动车运载器; 汽车; 摩托车; 自行车; 自行车打气筒; 绳缆运输装置和设备; 轮椅; 雪橇(车); 车辆轮胎; 补内胎用全套工具	自 2006 年 5 月 21 日至 2015 年 5 月 20 日

79		第 3992894 号	(第 8 类) 磨具 (手工具); 农业器具 (手动的); 园艺工具 (手动的); 屠宰动物用具和器具; 鱼叉; 卷发用手工具 (非电); 手工操作的手工具; 枪 (手工具); 雕刻工具 (手工具); 刀	自 2006 年 1 月 28 日至 2016 年 1 月 27 日
80		第 3992895 号	(第 6 类) 未加工或半加工普通金属; 金属管道; 金属建筑材料; 普通金属线; 钉子; 家具用金属附件; 五金器具; 金属锁 (非电); 保险柜	自 2006 年 9 月 14 日至 2016 年 9 月 13 日
81		第 3992896 号	(第 36 类) 保险; 金融服务; 珍宝估价; 不动产代理; 经纪; 担保; 募集慈善基金; 信托; 典当	自 2007 年 1 月 14 日至 2017 年 1 月 13 日
82		第 3992899 号	(第 9 类) 口述听写机; 投票机; 摇奖机; 衡器; 量具; 信号灯; 检验用镜; 工业操作摇控电器设备; 电镀设备; 灭火设备	自 2007 年 11 月 7 日至 2017 年 11 月 6 日
83		第 3993586 号	(第 26 类) 花边饰品; 衣服装饰品; 纽扣; 假发; 针; 人造花; 胸罩衬骨; 修补纺织品用热粘胶布片; 亚麻布标记用铅字或数码; 茶壶保暖套	自 2007 年 12 月 28 日至 2017 年 12 月 28 日
84		第 3993588 号	(第 24 类) 织物; 纺织品过滤材料; 纺织艺术品; 毡; 毛巾被; 床单 (纺织品); 家具遮盖物; 盖垫; 定作的马桶盖罩 (纤维); 洗涤用手套	自 2009 年 2 月 28 日至 2019 年 2 月 27 日
85		第 3993600 号	(第 22 类) 绳索; 网织物; 伪装罩; 帆; 防水帆布; 帐篷; 包装用纺织品袋 (信封、小袋); 瓶包装用草填料; 填料; 纤维纺织原料	自 2007 年 12 月 28 日至 2017 年 12 月 27 日
86		第 3993601 号	(第 21 类) 瓷器装饰品; 牙刷; 牙签	自 2007 年 5 月 21 日至 2017 年 5 月 20 日
87		第 3993602 号	(第 20 类) 工作台; 竹木工艺品; 木、蜡、石膏或塑料艺术品; 非金属登记牌; 饮用麦管; 软垫	自 2007 年 5 月 21 日至 2017 年 5 月 20 日
88		第 3993603 号	(第 19 类) 木材; 人造石; 石膏; 水泥; 混凝土建筑构件; 耐火材料; 沥青; 非金属建筑材料; 非金属建筑物; 石料粘合剂	自 2007 年 3 月 21 日至 2017 年 3 月 20 日

89		第 3993604 号	(第 18 类) 皮缘饰品; 香肠肠衣	自 2009 年 4 月 14 日 至 2019 年 4 月 13 日
90		第 3993605 号	(第 17 类) 合成橡胶; 补漏用化学合成物; 有机玻璃; 非金属管道接头; 农用地膜; 非金属软管; 隔音材料; 防污染浮动障碍物; 绝缘材料; 橡胶或塑料制 (填充或衬垫用) 包装材料	自 2007 年 3 月 7 日 至 2017 年 3 月 6 日
91		第 3993606 号	(第 16 类) 纸; 皮制行李标签; 印刷出版物; 照片; 包装用塑料膜; 绘画材料; 教学材料 (仪器除外); 建筑模型; 念珠	自 2007 年 4 月 28 日 至 2017 年 4 月 27 日
92		第 3993610 号	(第 39 类) 运输; 商品包装; 打捞; 海上运输; 拖车; 租车; 贮藏; 潜水服出租; 递送 (信件和商品); 旅行社 (不包括预订旅馆)	自 2007 年 2 月 21 日 至 2017 年 2 月 20 日
93		第 3993611 号	(第 38 类) 有限电视; 无线电广播; 新闻社; 电报业务; 电话业务; 计算机终端通讯; 电子邮件; 移动电话通讯; 提供与全球计算机网络的电讯联接服务; 卫星传送	自 2007 年 2 月 21 日 至 2017 年 2 月 20 日
94		第 3993612 号	(第 37 类) 计算机硬件安装、维护和修理; 清除电子设备的干扰; 医疗器械的安装和修理; 卫生设备的安装和修理; 照明设备的安装和修理; 车辆保养和修理; 保险柜的保养和修理; 防锈; 轮胎翻新; 家具制造 (修理)	自 2007 年 2 月 21 日 至 2017 年 2 月 20 日
95		第 3993613 号	(第 37 类) 建筑信息; 建筑; 采石; 室内装璜修理; 供暖设备的安装和修理; 机械安装、保养和修理; 电器设备的安装与修理; 空调设备的安装与修理; 办公室用机器和设备的安装、保养和维修; 厨房设备的安装和维修	自 2007 年 2 月 21 日 至 2017 年 2 月 20 日
96		第 3993614 号	(第 35 类) 广告; 工商管理辅助; 推销 (替他人); 人事管理咨询; 商业场所搬迁; 办公机器和设备出租; 会计; 自动售货机出租; 组织商业或广告展览; 进出口代理	自 2007 年 2 月 21 日 至 2017 年 2 月 20 日
97		第 3993615 号	(第 34 类) 烟草; 烟斗; 烟袋; 非贵重金属香烟盒; 火柴; 吸烟用打火机;	自 2006 年 3 月 14 日

		号	打火石；香烟过滤嘴；小本卷烟纸；卷烟纸	至 2016 年 3 月 13 日
98		第 3993616 号	(第 33 类) 葡萄酒；烧酒；米酒；清酒；酒精饮料（啤酒除外）；含酒精液体；酒（饮料）；汽酒；黄酒；酒（利口酒）	自 2006 年 3 月 14 日至 2016 年 3 月 13 日
99		第 3993617 号	(第 32 类) 啤酒；制啤酒用麦芽汁；制啤酒用蛇麻子汁；水（饮料）；果茶（不含酒精）；果子粉；无酒精饮料；饮料制剂；汽水制作配料；制矿泉水配料	自 2006 年 3 月 14 日至 2016 年 3 月 13 日
100		第 3993618 号	(第 28 类) 游戏机；风筝；棋；运动球类；体操器械；保护垫（运动服部件）；溜冰鞋；圣诞树用装饰品（照明用物品和糖果除外）；钓具	自 2009 年 4 月 14 日至 2019 年 4 月 13 日
101		第 3993619 号	(第 27 类) 席；地垫；乙烯地板覆盖物；人工草皮；塑料或橡胶地板块；体操垫；浴室防滑垫；墙纸；非纺织品壁挂；地毯	自 2007 年 12 月 28 日至 2017 年 12 月 27 日
102		第 3994085 号	(第 3 类) 动物用化妆品	自 2007 年 2 月 21 日至 2017 年 2 月 20 日
103		第 3994086 号	(第 1 类) 工业用石墨；未曝光感光胶卷；塑料分散剂；放火制剂；淬火剂；焊剂；食物防腐用化学品；皮革刷新化学品；工业用粘合剂；电能	自 2007 年 3 月 7 日至 2017 年 3 月 6 日
104		第 3994087 号	(第 1 类) 硫酸；硫化剂；醋酸盐（化学品）；碳水化合物；酒精；儿茶；生物碱；乙醚；甘油酯；蛋白（动植物原料）	自 2007 年 3 月 7 日至 2017 年 3 月 6 日
105	万和世纪家私	第 6543253 号	(第 20 类) 家具；非金属容器（存储和运输用）；碗柜；镜子（玻璃镜）；可充气广告物；家庭宠物箱；陈列柜（家具）；家具非金属部件；枕头；窗用非金属附件	自 2010 年 3 月 28 日至 2020 年 3 月 27 日
106		第 6939610 号	(第 6 类) 压缩气体或液态空气瓶（金属容器）；压缩气体和液态空气用金属容器；液态燃料用金属容器；压缩气体钢瓶和液压气减压阀；青铜纪念碑；	自 2010 年 5 月 21 日至 2020 年 5 月 20 日

			金属碑；金属坟；金属棺（埋葬用）； 金属墓石；金属墓板	
107		第 6939638 号	（第 19 类）人造石；石膏；水泥；混 凝土建筑构件；非金属耐火建筑材料； 沥青；石料粘合剂；石头、混凝土或大 理石艺术品；墓石	2010 年 6 月 7 日至 2020 年 6 月 6 日
108		第 6939652 号	（第 30 类）曲奇饼干；蛋糕；甜食； 麻花；月饼；冰棍；醋；调味酱油；酱 油；调味品	2010 年 5 月 21 日至 2020 年 5 月 20 日
109		第 6939664 号	（第 45 类）安全及防盗警报系统的监 控；家务服务；服装出租；殡仪；开保 险锁；交友服务；火警报警器出租；组 织宗教集会；领养代理；失物招领服务	2010 年 6 月 28 日至 2020 年 6 月 27 日
110		第 3992893 号	（第 10 类）牙科设备；理疗设备；医 用手套；奶瓶；避孕套；假肢；医用紧 身胸衣；缝合材料；医用垫	2006 年 3 月 28 日至 2016 年 3 月 27 日

b. 发行人正在办理受让手续的境外注册商标

发行人待受让的 4 个境外注册商标自 2009 年即从万和集团受让，但因跨境
转让原因，目前转让手续尚未办理完毕，正常情况下，该等商标的转让完成不存
在法律障碍，该等商标的具体情况如下：

序 号	国家/地区	商标名称	商标注册/编号	核定使用商品	注册有效期限
1	巴西		823394590	第 11 类	自 2007 年 2 月 21 日至 2017 年 2 月 21 日
2	日本		761015（国际注 册号）	国际分类第 11 类	自 2001 年 6 月 15 日至 2011 年 6 月 15 日
3	埃及；俄罗 斯；新加坡		763410（国际注 册号）	国际分类第 11 类	自 2001 年 6 月 15 日至 2011 年 6 月 15 日
4	印度		1020366	国际分类第 11	自 2001 年 6 月 26 日至 2011 年 6 月

				类	26日
--	--	--	--	---	-----

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人名下的注册商标合法有效，发行人待受让商标合法、有效地转移至发行人名下不存在法律障碍，发行人名下商标及发行人待受让商标不存在纠纷或诉讼；在发行人待受让商标权利转移至发行人名下后，万和集团名下将不再持有任何商标权利；发行人已采取了全部有效的措施以确保其商标资产的独立完整性；发行人商标资产的独立完整性可予确认。

六、公司业务所需资质（特许经营权）及其获取情况

公司已取得国家质量监督检验检疫总局核发的《全国工业产品生产许可证》，证书编号：XK21-005-00001，产品名称：燃气热水器，有效期至2012年8月16日。

公司及其控股子公司中山万和已取得国家质量监督检验检疫总局核发的《全国工业产品生产许可证》，证书编号：XK21-007-00598，产品名称：燃气灶具，有效期至2015年5月9日。

公司的全资子公司高明万和已取得广东省卫生厅核发的《卫生许可证》，证书编号：粤卫消证字[2009]第0957号，许可项目：消毒器械类（消毒、灭菌器械），有效期至2013年7月21日。

七、公司的技术和研发情况

（一）公司现有技术水平

1. 公司总体技术水平

公司始终坚持以“技术创新”为发展的灵魂，高度重视对研发的投入及研发成果的产业化。以公司拥有的三大研发中心和360个研发、技术人员为支撑，公司的整体研发能力和技术水平在行业内处于领先地位，尤其在燃气具领域，公司自主研发并全面系统的掌握了节能环保的催化全预混燃烧技术（注¹）、相交射流燃烧技术（注²）、冷凝换热技术（注¹）、比例阀伺服技术（注²），另外还在电子

注¹：催化全预混燃烧技术是通过技术手段将燃烧所需空气全部混入燃气再进行燃烧的方法。全预混燃烧的优点是燃烧强度大、火焰短、提高热效率高、燃烧产物中CO及NOx含量较低；缺点是燃烧的稳定性较差，稳定燃烧的范围较小，须采用防止离焰与回火的稳焰措施。

注²：相交射流燃烧技术属于强化燃烧技术的一种。普通燃气具燃烧时需要两次空气补充。该技术的核心是

控制技术方面成功实施和运用了无线遥控技术、电话语音远程控制技术、多点遥控技术。其中催化全预混燃烧技术和冷凝换热技术达到国际先进水平，使公司成为节能环保技术方面的行业领先者，相交射流技术和电子控制技术亦达到国内先进水平；在其他厨电产品领域，公司经过多年的积累，在电子控制技术、安全性关联技术、多能源集成系统技术和产品工艺水平等方面也形成了一定的领先优势，在产品的关键技术指标，如电热水器的安全技术和“迅热”技术、吸油烟机的提升风量风压能力、消毒柜的远红外线高温恒温消毒能力等方面，处于行业领先水平。

具体而言，公司技术水平的先进性主要体现在：

→ 节能环保技术

公司创新性的采用“全预混纯火燃烧技术+高效冷凝换热技术”，结合全封闭强化燃烧室+强制换热技术+VAI 智能恒温技术+智能自动分段燃烧技术+无氧铜高效环保水箱等 5 项常规节能燃烧技术，使公司的 JSQ40-24B 型全预混冷凝式热水器的热效率达到 107%(注：燃气热水器燃烧产生的热量分为显热（100%）和潜热（11%）部分。受技术、工艺等因素制约，燃气热水器一般仅利用显热的大部分热量，潜热往往被高温烟气（通常排烟温度在 40℃以上）带走，难以利用。因此，我国的国家标准沿用欧洲标准的规定，计算热效率是以显热的被利用程度为依据的，即“热效率=热水吸收的热量/显热”。而冷凝式燃气热水器突破了行业难题，将高温烟气中带走的热量即潜热（11%）也利用了起来。因此，冷凝式燃气热水器“热效率=热水吸收的热量（含显热和潜热）/显热”，因此冷凝式燃气热水器的热效率可能超过 100%。而公司的 JSQ40-24B 型产品，不仅应用了冷凝换热技术，还采用了全预混催化燃烧技术，使排烟温度控制在 40℃以下，比一般冷凝式产品热效率更高)，是目前国内热效率最高的产品之一，在提高能源利用效率的同时，减少了有害气体的排放。该技术在行业内领先优势较为突出，达到国际先进水平。

公司对相交射流技术的成功研制，使公司的 JSQ21-10H 型薄致家用燃气快速热水器厚度仅 8cm，是燃气具行业的一个突破，比同行业的燃气热水器减少了

使二次空气以一定夹角分阶段补充到燃烧区域，使燃气得到了更充分的燃烧。

注¹：冷凝换热技术是一种充分利用热能的节能型技术，燃气燃烧时会产生含有大量水蒸气的高温烟气，当其中的高温烟气的温度被降到露点以下时，烟气中的水蒸气便呈冷凝水析出并释放出大量汽化潜热。冷凝换热技术就是通过冷凝式换热器实现吸收大量的汽化潜热，从而提高热效率。

注²：比例阀伺服技术是指比例阀根据控制芯片的指令，自动输出需要的燃气压力与流量，应用在燃气热水器上可以实现恒温功能。

2cm 的厚度，达到节能环保的效果。

公司自创的内燃火技术在燃气灶产品上的成功应用，使公司燃气灶产品比普通灶具热效率提高 20%左右。

公司独创的铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器技术，通过新材料的运用，提高了换热器的传热效果和可靠性，并且彻底避免了铜热交换器制作过程中普遍采用的铜浸锡铅技术，杜绝了铅污染的可能性，实现节能环保。

→ 电子控制技术

公司始终把电子控制技术作为核心技术加以培育，是行业内少数自主拥有电子研发的公司之一。公司热水器产品的核心程序全部自主研发，并且自主研发的主控制器已通过欧洲 CE 认证。通过精确的电子控制，公司的热水器产品、消毒柜产品能更好的实现恒温供水或恒温消毒，提高产品的使用舒适度和使用效果。

→ 安全技术

万和是燃气热水器“禁直推强”运动的倡导者之一，公司的平衡式燃气热水器及壁挂炉通过了欧盟 CE 认证，燃气烤炉通过了美国 CSA 产品认证（已有证书扫描件），达到美国标准。公司的电热水器采用三极断开漏电保护插头，可以有效确保产品的安全性。公司的燃气灶产品采用可靠的电控熄火装置来实现熄火保护功能。

→ 能源集成系统技术

太阳能热水器、热泵热水器等新能源产品虽然具有节能、清洁的先天优势，但均具有一定的缺陷，如受安装场地限制或受气候影响较大等，因此，燃气+太阳能、燃气+热泵等各种能源组合的新能源集成技术应运而生。公司在多能源集成系统的研发方面处于国内领先地位，已成功开发出燃气+热泵、燃气+太阳能等能源集成热水系统，并已申报多项能源组合热水系统的国家标准、行业标准等主编权。

→ 先进工艺水平

公司的整体生产设备先进，生产自动化程度较高，如吸油烟机采用机械手工作站全自动无缝焊接技术，电热水器采用内胆焊接搪瓷技术，均有助于提升产品的质量稳定性和可靠性。

截至 2010 年 7 月 28 日，公司及其子公司拥有 416 项已获授权的专利，其中

发明专利 9 项，具体情况详见本节“五、公司生产经营用主要资产情况（二）主要无形资产”。万和产品多次填补国内技术空白，具体情况如下：

序号	项目名称	鉴定结论	鉴定机构	技术特点
1	新型节能环保热交换材料在燃气热水器上的应用及产业化	国内领先	广东省科学技术厅	新材料、新工艺
2	高效节能环保全预混嵌入式家用燃气灶	国际领先	广东省轻工业协会	环保节能
3	全预混高效节能冷凝式家用燃气快速热水器	国际先进	广东省轻工业协会	环保节能
4	JSQ48-24A大流量智能恒温强排式家用燃气快速热水器	国内领先	广东省科学技术厅	中央供水
5	JSG18-10A高效节能冷凝式家用燃气快速热水器	国内领先	广东省科学技术厅	高效节能
6	高效节能内燃火嵌入式家用燃气灶具	国内领先	广东省科学技术厅	高效节能
7	JSY(R, T)PQ8-G高效节能强制平衡式燃气热水器	国内首创	广东省科学技术厅	高效节能、冷凝式
8	JSY(R, T)PQ10(7, 8, 9)-NK1型全自动供暖/热水两用热水器	国内首创	广东省科学技术厅	供暖、热水组合
9	JSY(R, T)PQ10(7、8、9)-E1环保型全自动安全热水器	国内首创	广东省科学技术厅	环保舒适

公司参与编制国家标准、行业标准 20 余项，主编行业标准、协会标准各 1 项，具体情况如下：

序号	标准名称	级别	参编	主编	年份	备注
1	冷凝式家用燃气快速热水器	行业标准	√		2008	
2	燃气采暖热水炉	国家标准	√		2008	
3	城镇燃气燃烧器具安全规范	国家标准	√		2008	
4	家用燃气用具的通用试验方法	国家标准	√		2008	
5	食用消毒柜安全和卫生要求	国家标准	√		2008	
6	热泵用 CO2 制冷压缩机	国家标准	√		2008	
7	吸油烟机	国家标准	√		2008	
8	家用及类似用途电器可靠性评价通用要求	国家标准	√		2008	
9	储水式电热水器能效限定值及能效等级	国家标准	√		2008	
10	家用燃气燃烧器具电子控制器	行业标准		√	2008	

11	冷凝式燃气采暖热水炉	协会标准		√	2009	已审定
12	家用沼气热水器	行业标准			2009	已申报主编权
13	家用沼气热水器	协会标准			2009	
14	家用沼气热水器	国家标准			2009	
15	家用燃气及太阳能组合热水器	行业标准			2009	
16	家用燃气及太阳能组合热水器	协会标准			2009	
17	家用燃气及太阳能组合热水器	国家标准			2009	
18	家用燃气及热泵组合热水器	行业标准			2009	
19	空气源热泵与家用燃气热水器集成系统	协会标准			2009	
20	家用燃气及热泵组合热水器	国家标准			2009	

2. 主要产品的核心技术

产品类别	核心技术	技术来源	技术内容	技术特点	技术所处阶段
燃气热水器	系列沼气热水器	自主研发	主要面向农村及养殖市场,低水压,耐沼气腐蚀,可靠性好	农村市场	小批量生产
	分离式冷凝强排系列热水器	自主研发	两级换热器分离全新结构,热效率高,可靠性好,满足欧洲 CE、北美 CSA 认证标准	高效	手板样机阶段
	低 NOX 燃烧技术	自主研发	低 NOX,低 CO 排放,环保节能	环保节能	模具制作阶段
	无线遥控技术	自主研发	可通过无线遥控器对机器进行控制,信号空旷场所距离可达 200m	智能舒适	小批量生产
	精确控温技术	自主研发	在用户水压、燃气压力波动较大等特殊条件下,保持热水温度恒定不变	恒温舒适	手板样机阶段
	铝合金换热器	自主研发	核心部件新材料替代,传热效果好,可靠性高	高性价比	批量生产
	热水循环系统	自主研发	开水即出热水,节水	节能环保	手板样机阶段
	全预混新型燃烧技术	自主研发	低 NOX,纯蓝火焰,温度场均匀,换热好	节能环保	小批量生产
	不锈钢、铝制冷凝换热技术	自主研发	耐腐蚀,耐久性好,换热好	节能环保	手板样机阶段
燃气壁挂炉	全预混冷凝产品(倒烧)	自主研发	整机使用整体式铝肋片冷凝换热器、陶瓷板催化燃烧器,风机前预混技术,自主设计主控制器	节能环保	模具阶段
	全预混冷凝产品(不锈钢和铸铝)	自主研发以及欧洲	1、采用欧洲铸铝和不锈钢冷凝换热器、燃气比例阀和控制系统;2、燃气和空气在燃烧前能得到均匀混合并保持稳定的比值,燃烧充分,在正常运行条件	节能环保	模具阶段

		技术	下，燃烧产物的水蒸气被部分冷凝，从而有效利用水蒸气潜热；3、供暖、供热水两用		
	二次换热 冷凝产品	自主 研发	采用两组独立的换热器组进行强制换热，使排烟温度降至 60℃以下，产生大量冷凝水，充分利用烟气中水蒸气的汽化潜热。同时，为降低排烟带走的热损失，采用低氧燃烧技术，减少了烟气量，使热效率大大提高	高效节能	大批量生 产
	电话预约 遥控装置	自主 研发	将电话遥控技术嵌入到室内温度控制器中，并将该室内温度控制器应用于普通供暖/热水两用燃气热水器上使普通供暖/热水两用燃气热水器在供暖状态下既可通过室内温度控制器的操作面板来允许或和禁止供暖，又可通过与室内温度控制器相联接的电话来允许或禁止供暖	舒适高科 技人性化	小批阶段
电热水 器	内胆制作	自主 研发	通过先进的焊接、喷砂、搪瓷设备实现内胆制作	高性价比	批量生产
	外壳制作	自主 研发	通过先进的旋切、缩口设备实现内胆制作	高性价比	批量生产
	产品结构	自主 研发	通过设计实现在线发泡，极大地提高了生产效率	降低生产 成本	批量生产
太阳能热 水器	组合系统 (承压 式)	自主 研发	1、太阳能储热水箱与集热板之间通过流出和流回板块控制系统循环换热。2、太阳能储水箱的底部为集热换热盘管，上部为壁挂炉换热盘管。温控器安装在水箱上部，当水温低于设定温度时，温控器给予壁挂炉内部的三通切换阀信号，将供暖环路切换到换热盘管，优先提供生活热水。储水箱的热水经过恒温混合阀混合后输送到用户端	节能系统 化	样机测试 阶段
新能源热 泵等	制冷系统 压力自动 调节技术	自主 研发	系统感应冷媒、环境、水箱三者的温度，调整换热器风机的转速，精确调整制冷系统的压力。	节能人性 化	分体机已 批量生产； 整体机在 样机测试 阶段。
	电子膨胀 阀流量调 节技术	自主 研发	系统感应蒸发器和空气的温度，精确调节制冷剂的流量	节能精确 控制	小批量生 产
	燃 辅 热 泵：热泵 与燃气辅	自主 研发	在普通空气源的基础上，增加燃气热水器辅助加热，系统检测环境温度，当温度低于一定值时，自动启动燃气		已进行小 批试制

	助加热系统集成		加热功能，同时，在使用过程中，系统也可以通过温差和水流量信号，启动燃气辅助加热功能		
	二氧化碳跨临界热泵循环技术	产学研合作开发	1) 采用天然制冷剂，彻底解决现有碳氟类制冷剂的环境污染问题； 2) 采用跨临界循环技术，突破原有蒸气压缩式循环受制冷剂临界点限制的制约，使系统具有较宽的温度适应能力； 3) 易于派生多功能热泵系统，在无需其它辅助热源条件下，即可高效、经济地满足住宅空调制冷、采暖以及提供生活用热水、热能回收等需求； 4) 研究和开发整机、换热器以及相关部件，包括产品设计、制造工艺以及检验测试全套技术，并实现产业化	高科技 环保 高效	研究和开发、产业化
燃气灶	内燃火技术	自主研发	将火焰集中到锅底燃烧，热效率大于60%	高效节能	批量生产
	完全上进风技术	自主研发	喷嘴置于面板之上，杜绝回火现象，	安全高效	批量生产
	全预混技术	自主研发	降低空气系数，热效率大于70%	环保节能	小批量生产
餐具消毒柜	安全锁	自主研发	使用电磁锁锁住门体的导轨，避免产品臭氧漏泄和烫伤	人性化	批量生产
	单室高低温	自主研发	同一个室内有低温和高温二星级消毒技术，适应耐高温和不耐高温餐具	人性化	批量生产
吸油烟机	蜗壳设计	自主研发	实现大风量、高风压、低噪音	舒适	批量生产
	双风轮技术	自主研发	一个电机带动两个风轮，实现大风量，低整动	环保	小批量生产
	不锈钢焊接	自主研发	通过焊接机械手实现焊接	提高自动化水平	小批量生产

（二）研究与开发情况

1. 研发体系构成

公司拥有独立的科技与研发中心，还拥有经广东省科技厅认定的广东省节能环保燃气具工程技术研究开发中心（以下简称“工程技术中心”），经广东省经贸委认定的广东省企业技术中心（以下简称“企业技术中心”），以及与同济大学联合组建的行业内第一个产学研结合的“华南家电研究院节能环保燃气具研发中心”（以下简称“研究院研发中心”）。各个中心相对独立，各司其职，共同构成

了公司完整的研发体系和强大的研发实力：

科技与研发中心全面负责公司新产品的研究开发和新技术、新工艺的应用，核心零部件的开发以及产品的实验等。

工程技术中心定位于：开展燃气具产品向“节能、环保、健康”方向发展的技术自主创新，积极引进国外的先进技术和装备并消化、吸收、再创新；持续不断地将科研成果迅速转化为先进的产品，立足于国内市场，进而促进企业参与国际市场竞争。

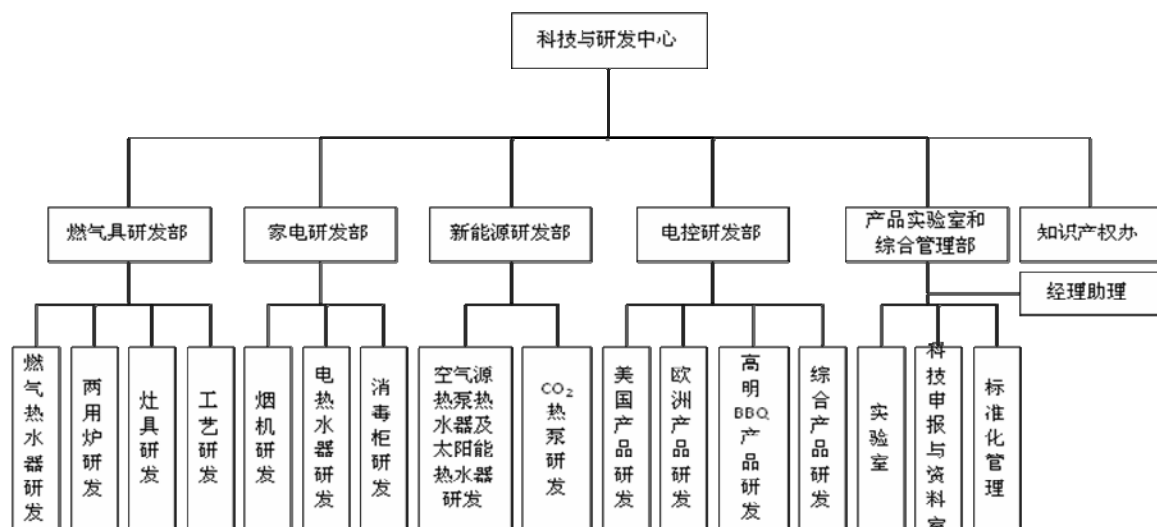
企业技术中心定位于：作为企业投资决策层组建的综合性机构，负责企业技术创新战略制定和体系建设，并为万和董事会重大投融资决策提供咨询、评估等服务。自成立以来，极大地解决了企业的投资与技术分离的问题。

研究院研发中心定位于：成为政府、企业、高校产学研一体化工作的示范单位；成为能提供信息咨询、产学研合作、科技攻关、成果推广、技术培训等功能齐全的综合性和科技创新平台。

院士工作站的建立：2009年12月22日，根据《广东省院士专家企业工作站管理办法（试行）》规定，经专家评审，广东省科学技术协会决定在广东万和新电气股份有限公司建立广东省院士专家企业工作站。

国家级实验室的建立：实验室于2009年12月31日通过CNAS的现场评审，并且实验室认可通过，于2010年3月2日颁发了认可证书，确立了公司实验室在国家和行业的地位。

公司的科技与研发中心的组织架构图如下：



各部门的职能如下：

序号	内设机构及岗位名称	岗位概述及岗位职责简述 (具体分工)
1	研发中心总监	领导及组织各研发人员开展新产品、新技术研发、技术改良；负责专利、科技项目申报、标准化管理的指导工作；主导实验室建设及国家认证工作。
2	外聘专家及技术顾问	负责技术指导，并在科技项目申报工作中给予技术支持。
3	燃气具研发部	负责组织、领导燃气热水器、灶具、两用炉、工艺研发部门的产品工艺与研发及其管理工作。
4	家电研发部	负责组织领导吸油烟机、电热水器、消毒柜研发部门的产品研发及管理工作。
5	新能源研发部	负责空气源热泵热水器、太阳能、CO ₂ 热泵产品开发及部门的管理工作。
6	国际营销一部 产品研发部	负责国际营销 I 部产品研发部事务及管理工作。
7	电控研发部	燃气热水器，两用炉，灶具，烟机，电热水器，新能源产品等项目开发中的控制电路及软件开发，电路工艺设计。
8	产品实验室和综合管理部	负责实验室的认证与维护、项目管理、科技申报、资料管理、标准化管理及 K3 编码管理工作。
9	知识产权办	负责专利布局 and 战略策划制定、技术和产品专利侵权判定、专利咨询和申请文件撰写、答辩和无效宣告文件撰写，进行专利费用管理，协助纠纷调处；指导专利工程师、专利主办工作。

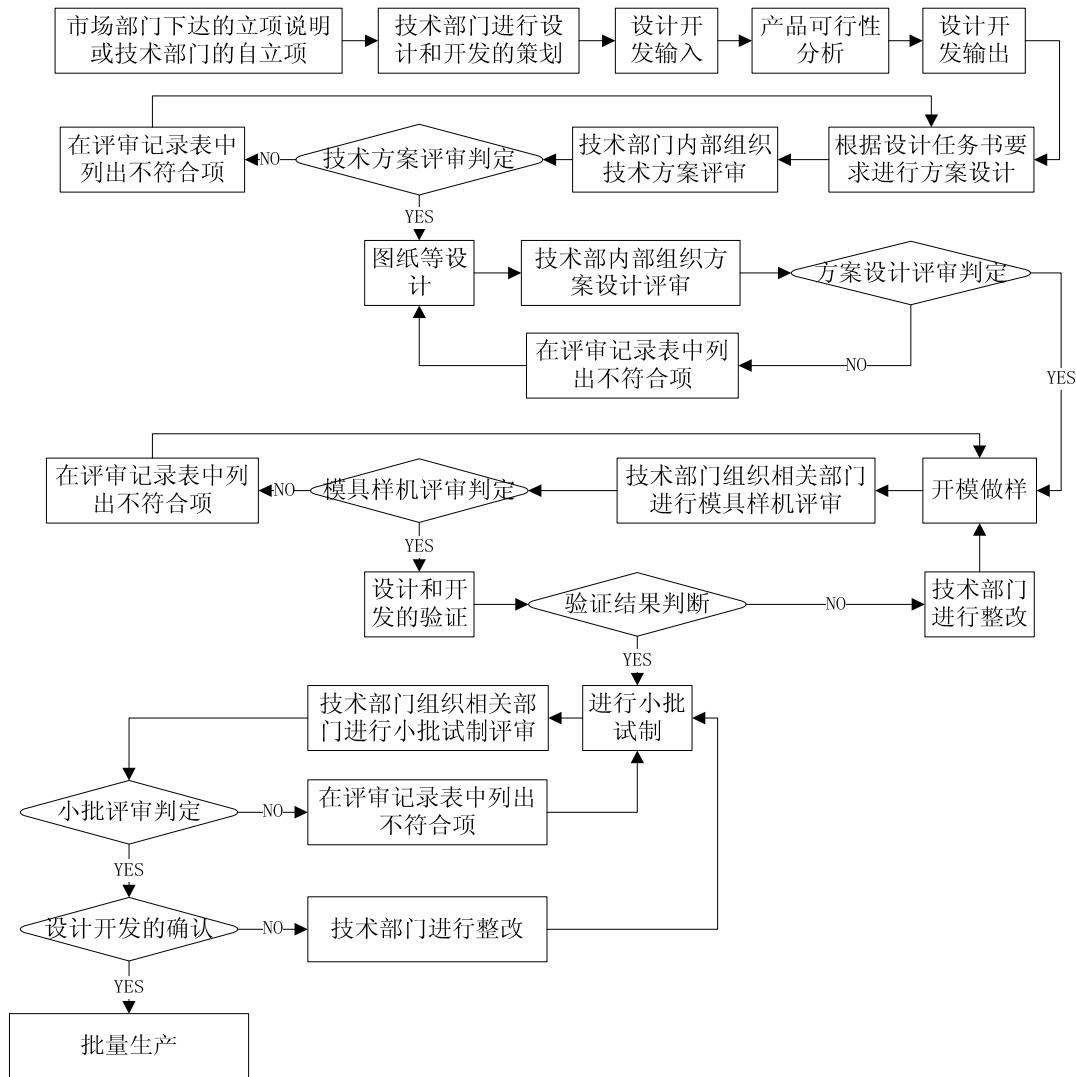
截至目前，公司共有研发技术人员 144 人，其构成情况如下：

专业资质	员工人数 (人)	占研发总人数比例 (%)
外聘院士	1	0.69
外聘教授专家	10	6.94
外聘高级工程师	1	0.69
高级工程师	3	2.08
工程师	18	12.50
其他研发人员	111	77.08
合计	144	100.00

另外，公司外聘了华中科技大学、顺德职业技术学院的知名院士、教授组建了“院士专家企业工作站”。在华中科技大学、重庆大学、华南理工大学等高校也外聘了技术顾问和企业科技特派员。

2. 研发流程

公司的研究开发流程如下：



3. 目前正在研发的项目

公司目前拥有在研项目 200 多项，在行业内保持技术领先地位。主要在研项目情况如下：

产品类别	项目名称	目前进展情况	拟达目标	技术特点
燃气热水器	触摸屏恒温系列强排热水器	工业设计阶段	批量生产（触摸屏，强鼓，半口琴式燃烧器，全密闭燃烧，满足欧洲 CE，北美 CSA 认证标准等）	人性化、舒适
	分离式冷凝强排系列热水器	手板样机阶段	批量生产（两级换热器分离全新结构，可靠性好，满足欧洲 CE，北美 CSA 认证标准）	可靠高效
	低 NOX 燃烧技术	模具制作阶段	批量生产（低 NOX 排放，环保节能，国内领先）	环保节能
	无线遥控技术	小批量生产	批量生产（可通过无线遥控器对机器进行控制，信号空旷场所距离可达 200m，国内领先）	智能舒适

	系列沼气热水器	小批量生产	批量生产（主要面向农村及养殖市场，低水压，耐沼气腐蚀，可靠性好）	清洁能源、农村市场
	铝合金换热器	批量生产	批量生产（核心部件材料替代，国际领先）	高性价比
	热水循环系统	手扳样机阶段	批量生产（开水即出热水，国内领先）	节能环保
	全预混新型燃烧技术	小批量生产	批量生产（低 NOX，纯蓝火焰，温度场均，换热好，与国际先进水平保持一致）	节能环保
	不锈钢、铝制冷凝换热技术	手扳样机阶段	批量生产（耐腐蚀，耐久性好，换热好，与国际先进水平保持一致，国内领先）	节能环保
	精确控温技术	手扳样机阶段	批量生产（在用户水压、燃气压力波动较大等特殊条件下，保持热水温度恒定不变，与国际先进水平保持一致，国内领先）	恒温舒适
	多系统集中供热水技术	手扳样机阶段	批量生产（燃气热水器与太阳能热水器、热泵等热水器串/并联使用，作为供热水中心系统为用户供热，与国际先进水平保持一致，国内领先）	节能
热泵热水器	燃辅整体热泵	小批试制阶段	批量生产（安装简便，智能控制，高效节能，随心所“浴”，舒适不间断）	智能高效
	带燃气辅助加热装置的热泵热水器	小批试制阶段	实用新型专利号：200820202823.2	智能高效
	电辅整体热泵 150L	样机测试阶段	批量生产	节能
	3 匹商用热泵	小批试制阶段	批量生产	商业用途
	5 匹商用热泵	小批试制阶段	批量生产	商业用途
	1P 分体热泵（水循环）	2010 年项目	批量生产	普通家用
	2P 分体热泵（水循环）	2010 年项目	批量生产	普通家用
	0.75 分体热泵（外盘管）	2010 年项目	批量生产	普通家用
	燃辅整体热泵 250L	小批试制阶段	批量生产	智能高效
	电辅整体热泵 180L	小批试制阶段	批量生产	节能
整体热泵（不带辅助）	2010 年项目	批量生产	节能	
太阳能热水器	和美系列真空管太阳能热水器	样机制作阶段	批量生产（保温效果好，外形美观，经久耐用）	大众消费
	和煦系列真空管太阳能热水器	样机制作阶段	批量生产（保温效果好，外形美观，经久耐用）	大众消费
	和家系列真空管太阳能热水器	样机制作阶段	批量生产（保温效果好，外形美观，经久耐用）	大众消费
	真空管承压太阳能热水	2010 年项目	批量生产（保温效果好，外形美观，	大众消费

	器		经久耐用, 使用更舒适)	
新能源产品集成	真空管太阳能与燃气热水器集成	样机测试阶段	批量生产(节能, 能连续供应热水)	节能产品
	平板太阳能与燃气热水器集成	2010年项目	批量生产(节能, 能连续供应热水)	节能产品
	平板太阳能与热泵热水器集成	2010年项目	批量生产(节能, 能连续供应热水)	节能产品
	热泵空调一体机	2010年项目	批量生产(节能, 在使用空调时可免费得到热水)	节能高效
壁挂炉	冷凝组铸铝换热器	结构设计中, 正和外协厂讨论制作工艺, 确保换热器外形美观, 成型后材质密实, 壁厚均匀, 性能稳定, 符合相关标准要求.	1、外形美观, 结构合理, 安全耐用; 2、达到欧洲冷凝器性能标准; 3、符合相关标准和法律法规; 4、大批量生产	节能环保
	冷凝式瓷片式铝换热器	样件测试完成, 准备小批试制。	1、大批量生产; 2、全预混新型燃烧技术、国内领先水平; 3、自主研发	节能环保
	全预混落地 120KW 锅炉	方案评审	1、小批量生产; 2、填补国内家用和商用锅炉市场空白	前沿高端产品
	带斯特林发动机的联电装置	核心技术方案设计, 前期开发预备阶段。	1、达到热电联产, 提高能源的利用率; 2、小批量生产	综合利用高效
	系列沼气壁挂炉	手板样机实验中。	1、适应农村沼气用户的需要; 2、大批量生产。	农村市场
食具消毒柜	100L 嵌入式食具消毒柜	模具样机阶段	上下室单独控制, 上室低温二星级, 下室高温二星级	人性化、节能
食具消毒柜	90Q3 嵌入式食具消毒柜	工业设计	单室高低温, 均达二星级	消毒范围广
食具消毒柜	高温热风食具消毒柜	储备项目	高温二星级, 杀菌效果均匀, 无死角	全方位杀毒

4、研发投入占营业收入的比重

公司对研究开发费用有较高的投入, 对于新产品、新技术研制的市场调研、仪器设备购置、与大专院校合作、交流、培训、奖励等均拨付专款。公司最近三年一期研发费用投入情况如下:

单位: 万元

年份	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
研发投入(万元)	3,119.55	4,700.59	4,256.11	2,255.11
营业收入(万元)	107,943.02	173,365.51	154,177.53	131,445.95

研发投入占当年营业收入比重 (%)	2.89	2.71	2.76	1.72
-------------------	------	------	------	------

（三）公司的技术创新机制

公司在研发方面有着自身的管理优势和创新机制，主要体现在以下方面：

1. 建立有效的绩效考核和激励机制，对技术人员制定了长期的工资提升、绩效管理制度，体现按劳分配的基本原则，保证技术人员年收入的稳定增长；对产品研发人员则按项目进行有效激励，将研发人员收入与产品研发成果挂钩，充分调动研发人员的各种积极性。

2. 人才的积累和人员素质的提升，公司经过多年自主研发实践的积累，已经培养出不断加强员工素质的培养和提升，定期聘请行业的专家学者到企业为工程技术人员进行专业知识和理论的培训。并定期把部门技术人员聚集到一起，召开头脑风暴会议，创造良好的研发氛围，体现团队的整体意识，发挥团队的集体力量。

3. 为了方便工程技术人员工作，成功引进了 PDM 数据与研发管理系统，规范了工作流程，极大提高了工作效率。

4. 对外合作，包括产学研、校企合作等方式。

通过以上多方面工作，公司已经建立起成熟的技术创新机制。经过多年持续的技术创新、技术积累，公司具备较强的自主研发能力，技术水平在行业内处于领先地位。公司拥有的研发中心被分别认定为“广东省企业技术中心”和“广东省环保节能燃气具工程技术研究开发中心”。公司于 2008 年 12 月被认定为国家高新技术企业。

八、产品质量控制情况

（一）质量控制标准

公司十分重视质量控制，专门设有质量与体系管理中心，负责公司质量控制相关工作。公司已通过 ISO9001:2008 质量管理体系认证，已严格按照标准建立了贯穿设计开发、供应链控制、客户服务的完备质量管理与控制体系，在每个环节都确定了详细的管理方法及标准，通过对过程指标的管理确保过程受控，通

过对各过程管理的 PDCA 循环，不断地持续改进质量管理水平，增强客户满意度，从而实现公司整体的质量目标。另外，公司主要产品分别通过中国 CCC、欧盟 CE、美国 CSA 等质量安全认证。

在确保产品高质量的同时，公司在产品开发和生产经营各项活动中充分考虑节约能源与保护生态环境的要求，遵守相关的国际标准、环保政策及规定，通过了 ISO14001 环境管理体系、OHS18001 职业健康安全管理体系。

公司子公司高明万和、中山万和、万和配件也分别通过了 ISO9001:2008 认证。

（二）质量控制措施

公司设有质量与体系管理中心，专门负责公司质量管理体系以及环境管理体系的建立及运行监督、检查与控制，质量信息处理流程的建立及维护，并对产品生产过程进行监督，对产品质量监督抽查，对产品生产过程能力进行指数测算及问题反馈。公司按 ISO9001:2008 标准所要求的过程方法建立质量管理体系，并形成了系统的质量管理体系文件。公司的质量控制措施主要包括如下方面：

1. 来料质量控制，来料检验主要依据 GB 2828-2003 的抽样方案进行抽样检验，确保不良品不流入公司。

2. 过程质量控制，公司根据产品质量特性要求，设立关键质控点，各个关键质控点由专职检验员进行检验，另外公司自制零部件和半成品由过程巡检员进行检验，确保产品在生产的各个环节都处于质量监控状态。

3. 成品质量控制，公司根据产品质量特性要求，编制内部产品出厂抽样方案和出厂检验指导书，对每批产品进行抽检，确保每批出厂产品符合质量要求。

4. 质量数据分析，公司品质保证部每月定期举行一次质量分析会，将上月公司制定的各项质量目标进行统计分析，把未达标原因进行分解，并落实相关责任部门进行整改，由专人跟进整改情况和效果验证。

5. 质量知识培训，公司品质保证部对供应商和公司全体员工不定期举行质量知识培训，不断提高供应商和公司全体员工的质量知识和质量意识，从而使产品质量不断提高。

6. 做好客户管理，不断收集客户反馈信息并进行分析，根据客户信息进行

有针对性的质量持续改进，最终达到客户满意。

7. 做好供应商管理，对新、老供应商的质保能力进行定期和不定期评价，确保供应商符合公司供货资格。

（三）质量控制结果

公司建立了完善的质量控制体系，严格按照质量控制流程精心管理，产品质量优良，符合国家和行业技术标准，报告期内未发生因为产品质量问题而受到质量技术监督部门的处罚，也未出现因产品质量问题与客户发生重大法律诉讼的情况。

同时，公司的产品质量获得了较好的市场声誉，2009年7月，公司宇宙星QC小组获得2009年度“广东省轻工业优秀质量管理小组金奖”。

佛山市顺德区市场安全监管局、佛山市高明区质量技术监督局及中山市质量技术监督局于2010年7月出具证明文件，认为公司及其子公司自2007年1月1日或自成立以来，不存在违反有关产品质量法律、法规和规章制度的行为，也不存在产品质量方面的行政处罚记录。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争情况

公司控股股东为万和集团，实际控制人为卢础其先生、卢楚隆先生和卢楚鹏先生。本公司的主营业务为厨卫电器产品（包括燃气热水器、燃气壁挂炉、电热水器、吸油烟机、燃气灶具、消毒柜、燃气烤炉、太阳能热水器）的研发、制造和销售。公司控股股东及实际控制人均不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与发行人相同、相似业务的情形。

控股股东、实际控制人控制的其他企业包括卓威木器、硕富投资、鸿特精密、鹤山德万、健康电器及香港万和，均与公司的业务不构成同业竞争。

上述公司的具体情况请参见本节“七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

（二）避免同业竞争的承诺

本公司控股股东万和集团及自然人股东直接或间接控制的企业经营范围皆与本公司经营的业务明显不同，均不存在同业竞争关系。为避免今后与公司之间可能出现同业竞争，维护公司利益，2010年1月28日，万和集团、卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生和叶远璋先生分别出具了《避免同业竞争承诺函》。

1. 万和集团承诺：“本公司目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与发行人相同、相似业务的情形；

除发行人、发行人之控股子公司、参股子公司以及本公司已向发行人书面披露的企业外，本公司目前并未直接或间接控制任何其他企业，也未对其他任何企业施加任何重大影响；

在本公司直接或间接持有发行人股权的相关期间内，本公司将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何

第三方以任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；并将促使本公司控制的其他企业比照前述规定履行不竞争的义务；

如因国家政策调整等不可抗力原因导致本公司或本公司控制的其他企业（如有）将来从事的业务与发行人之间的同业竞争可能构成或不可避免时，则本公司将在发行人提出异议后及时转让或终止上述业务或促使本公司控制的其他企业及时转让或终止上述业务；如发行人进一步要求，发行人并享有上述业务在同等条件下的优先受让权；

如本公司违反上述承诺，发行人及发行人其他股东有权根据本承诺书依法申请强制本公司履行上述承诺，并赔偿发行人及发行人其他股东因此遭受的全部损失；同时本公司因违反上述承诺所取得的利益归发行人所有。”

2. 自然人股东卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生和叶远璋先生承诺：“本人目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与发行人相同、相似业务的情形；

除发行人、发行人之控股子公司、参股子公司以及本人已向发行人书面披露的企业外，本人目前并未直接或间接控制任何其他企业，也未对任何其他企业施加重大影响；

在本人直接或间接持有发行人股权的相关期间内，本人将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；并将促使本人控制的其他企业比照前述规定履行不竞争的义务；

如因国家政策调整等不可抗力原因导致本人或本人控制的其他企业（如有）将来从事的业务与发行人之间的同业竞争可能构成或不可避免时，则本人将在发行人提出异议后及时转让或终止上述业务或促使本人控制的其他企业及时转让或终止上述业务；如发行人进一步要求，发行人并享有上述业务在同等条件下的优先受让权；

如本人违反上述承诺，发行人及发行人其他股东有权根据本承诺书依法申请强制本人履行上述承诺，并赔偿发行人及发行人其他股东因此遭受的全部损失；

同时本人因违反上述承诺所取得的利益归发行人所有。”

二、关联方及关联关系

（一）关联方及关联关系

1. 控股股东及实际控制人

本公司的控股股东为万和集团，共持有本公司 51% 的股份。本公司的实际控制人为卢础其、卢楚隆和卢楚鹏三名自然人，卢础其、卢楚隆和卢楚鹏合计直接持有本公司 41.65% 的股份，同时，通过万和集团间接持有本公司 43.35% 的股份，直接和间接合计持股比例为 85%。控股股东及实际控制人的具体持股比例如下：

股东名称	持股数 (万股)	持股比例 (%)	与发行人关系
万和集团	7,650.00	51.00	发行人控股股东
卢础其	3,307.50	22.05	发行人第二大股东暨实际控制人之一
卢楚隆	1,837.50	12.25	发行人第三大股东暨实际控制人之一
卢楚鹏	1,102.50	7.35	发行人第四大股东暨实际控制人之一

2. 控股股东控制、合营或施加重大影响的除发行人以外的其他企业

目前，万和集团除控股本公司以外，还控股了硕富投资、鸿特精密、鹤山德万、卓威木器和健康电器。

另外，万和集团在报告期内曾经控股的公司还包括海国投（及其控股子公司海南科教集团有限公司）和万和电器。关于海国投，万和集团原持有其 29.03% 的股权，于 2009 年 6 月 8 日向无关联方转让了该等股权，之后海国投与发行人不再有关联关系；海南科教集团有限公司系海国投的子公司，海国投持有其 52.5% 的股权，2009 年 6 月 8 日万和集团转让海国投股权后，海南科教集团有限公司与发行人不再有关联关系；万和电器已于 2008 年 3 月完成工商注销登记。

有关硕富投资、鸿特精密、鹤山德万、卓威木器、健康电器和万和电器的具体情况请参见“第五节、发行人基本情况 七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业”。

3. 实际控制人控制或施加重大影响的除发行人以外的其他企业

企业名称	主营业务	控股或参股人	控股或参股人在该企业持股比例 (%)
香港万和	无实质性经营	卢楚隆	71.94

		卢楚鹏	28.06
--	--	-----	-------

香港万和的具体情况请参见“第五节 发行人基本情况 七、发行人主要股东、实际控制人及其控制的其他企业（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

4. 本公司的子公司及参股公司

公司名称	注册地	业务范围	法定代表人	与本企业关系
万和配件	佛山市顺德区容桂街道红旗中路80号	生产：五金电器配件、电子配件、塑料配件（不含废旧塑料）、模具、其他电气配件。	叶远璋	本公司持有100%的股份
高明万和	佛山市高明区更合镇更合大道185、187号	生产、销售：电热水器、热泵热水器、消毒柜、抽油烟机、烟熏机、脱水机、干燥机、燃气炉具、燃气空调、烤炉、太阳能热水器及其他家用电器；货物进出口、技术进出口。	叶远璋	本公司持有100%的股份
中山万和	中山市东凤镇广珠路同乐工业区	生产经营户外烤炉、户外露营炉、微波炉、户外采暖器、燃气灯、燃气换能器、消毒柜、小型冰箱、燃气灶、电热水器及上述产品零配件。	卢楚鹏	本公司持有其75%的股份。
万和国际	香港九龙弥敦道655号胡社生行11字楼1107室	主营业务为国际国内贸易	卢础其	本公司持有其100%的股份
德和恒信	佛山市顺德区容桂街道红旗中路80号首层之一	对公司投资的房产管理服务；物业管理	卢楚隆	本公司持有其25%的股份

5、关联自然人

本公司的关联自然人是指能对公司财务和生产经营决策产生重大影响的个人，包括本公司的董事、监事、高级管理人员、持有本公司5%以上股权的自然人以及与上述人员关系密切之家庭成员。

（1）持有本公司5%以上股份的自然人股东、董事、监事、高级管理人员

姓名	在发行人任职情况	在发行人持股情况
卢础其	董事长	直接持有发行人22.05%股份，并持有万和集团45%的股权
卢楚隆	副董事长	直接持有发行人12.25%股份，并持有万和集团25%的股权
卢楚鹏	董事兼副总裁	直接持有发行人7.35%股份，并持有万和集团15%的股权

叶远璋	董事兼总裁	直接持有发行人7.35%股份，并持有万和集团15%的股权
杨大行	独立董事	无
齐振彪	独立董事	无
黄洪燕	独立董事	无
邱守文	监事会主席兼审计部部长	无
黄少燕	监事兼万和配件厂长	无
胡 玲	监事、总裁办公室职员	无
雷达旺	财务负责人兼财务总监	无
宫培谦	营销管理中心总监	无
胡蔚	制造管理中心总监	无
钟家淞	科技与研发中心总监	无
黄胜	质量与体系管理中心总监	无
胡敏霞	人力资源与行政中心总监	无
林健明	董事会秘书	无

(2) 与上述人员关系密切之家庭成员

姓名	关联关系
何倩兰	卢础其之配偶
卢宇聪	卢础其之子
卢斯毅	卢础其之女
杨颂文	卢础其女婿
杨志明	卢础其女婿杨颂文的父亲
李丽娟	卢楚隆配偶
李丽仙	卢楚隆配偶李丽娟之姐妹
李志仁	卢楚隆配偶之兄弟
李志平	卢楚隆配偶之兄弟
简永强	叶远璋姐妹的配偶
卢淑儿	卢础其、卢楚隆、卢楚鹏之姐妹
卢淑君	卢础其、卢楚隆、卢楚鹏之姐妹
梁祐纯	卢淑儿之配偶
周钧政	卢淑君之配偶
周展涛	卢淑君之子

6. 除实际控制人以外其他关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的企业

公司名称	主营业务	关联关系
佛山市顺德区聚龙实业有限公司	制造：五金制品、铜制品	李志平持有 70%的股权，并担任法定代表人
佛山市高明雅德电器有限公司	燃气用具、灶具、烤炉、干燥机、脱水机等家用电器	梁祐纯持有50%的股权；周展涛持有50%的股权
东悦国际发展有	无实际经营	杨志明持有该公司100%的股权，

限公司		并担任董事
佛山市高明极品五金电器有限公司	生产、经营各种整体厨房电器用品、烤炉、烤架、燃气用具、干燥机及上述产品零部件（不含电镀工序）	何倩兰持有其60%的股权；佛山市高明雅德电器有限公司持有40%股权
佛山杰世达电器有限公司	生产经营烤炉、炉具、露营炉、取暖器、燃气烤箱、电烤箱、燃气热水器、电热水器、五金配件、塑料配件	佛山市高明雅德电器有限公司持有60%股权，东悦国际发展有限公司持有40%股权
佛山市高明区为尔电器有限公司	生产及销售：各种烤炉、烤箱、干燥机等产品及其零配件，已注销	佛山市高明雅德电器有限公司持有其40%的股权；东悦国际发展有限公司持有其60%的股权
佛山市顺德区力隆贸易有限公司	国内商业、物资供销业（不含国家政策规定的专控、专营项目；不设商场）	简永强持有其40%的股权

截至本招股意向书签署之日，上述公司中佛山市高明雅德电器有限公司、佛山市高明极品五金电器有限公司、佛山杰世达电器有限公司和佛山市高明区为尔电器有限公司均已完成注销程序，四家公司注销的具体情况如下：

佛山市高明雅德电器有限公司于2009年8月14日通过股东会决议，决定解散。2009年12月19日，清算组在《佛山日报》上刊登了清算公告。2009年12月15日，该公司就清算组的组成在佛山市高明区工商行政管理局办理备案登记。2010年1月，佛山市高明区国家税务局更合税务分局出具了更合国税通[2010]10168号注销税务登记通知书。2010年3月25日，佛山市高明区工商行政管理局下发高明8核注通内字[2010]第1000142230号《核准注销登记通知书》高明雅德的工商登记注销手续已完成。

佛山市高明极品五金电器有限公司已于2009年8月通过股东会决议，决定解散。2009年8月21日，清算组在《佛山日报》上刊登了清算公告。2010年1月21日以及2010年2月5日，佛山市高明区国家税务局更合税务分局和佛山市高明区地方税务局分别出具了更合国税通[2010]10159号以及核准字[2010]00106号注销税务登记通知书。2010年5月12日，佛山市工商行政管理局下发佛核注通外字[2010]第1000276331号《核准注销登记通知书》，极品五金的工商登记注销手续已完成。

佛山杰世达电器有限公司已于2009年9月1日提前解散，进入清算阶段。2010年5月25日，佛山市顺德区国家税务局容桂税务分局出具了容桂国税通[2010]66883号注销税务登记通知书。2010年6月9日，佛山市顺德区地方税务

局容桂税务分局批准了该公司的注销税务登记申请。2010年7月1日佛山市顺德区市场安全监管局下发顺德核注通外字[2010]第1000460172号《核准注销登记通知书》，杰世达的工商登记注销手续已完成。

佛山市高明区为尔电器有限公司已就提前解散事宜取得佛山市高明区对外贸易经济促进局下发的顺经外资[2009]38号《关于合资经营佛山市高明区为尔电器有限公司提前终止的批复》，2009年3月27日，佛山市高明区为尔电器有限公司就清算组的组成在佛山市高明区工商行政管理局办理备案登记，清算组已依法在《佛山日报》上刊登了清算公告。2009年8月10日，佛山海关驻高明办事处对其出具了《办结海关手续通知书》；2009年5月19日和7月3日，佛山市高明区国家税务局更合税务分局及佛山市高明区地方税务局分别向其出具了注销税务登记通知书。2009年11月13日，佛山市高明区工商行政管理局向其出具了佛核注通外字[2009]第0900626345号《核准注销登记通知书》，高明为尔的工商登记注销手续已完成。

7. 过去十二个月内，曾具有《深圳证券交易所股票上市规则》等规范性文件规定情形之一的、应视为发行人关联方的企业法人

关联方名称	注册资本及股权结构	法定代表人	主营业务	住所	关联关系
佛山市金志实业有限公司	注册资本50万元，其中陈广平持有51%；陈锦萍持有49%	陈广平	制造五金杂品、塑料制品（不含废旧塑料加工利用）	佛山市顺德区容桂细滘顺德大道细滘路段	过去十二个月内李丽娟及李志仁曾分别持有该公司49%和51%的股权
宇贸有限公司	已发行股本1,000港元，其中刘颖持有49%；温志持有51%	--	无实质性经营	Room1104,HSH Mongkok Plaza,794-802 Nathan Road,Mongkok, Kowloon	过去十二个月内卢斯毅及杨颂文曾分别持有该公司51%和49%的股权

（二）董事、监事、高管人员及核心技术人员于关联方任职情况

详情请参见“第八节 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员 五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

三、关联交易

（一）经常性关联交易

本公司具有独立、完整的产供销体系，对控股股东及其他关联方不存在依赖关系。报告期内，公司与关联方存在的关联交易如下表所示：

1. 关联采购

单位：万元

关联方名称	2010年1-6月	
	金额	占比(%)
-	2010年上半年公司未向其他关联方采购商品	
关联方名称	2009年	
	金额	占比(%)
佛山杰世达电器有限公司	93.22	0.10
佛山市金志实业有限公司	243.83	0.26
佛山市顺德区聚龙实业有限公司	756.71	0.82
佛山市顺德区力隆贸易有限公司	23.50	0.03
合计	1,117.26	1.21
关联方名称	2008年	
	金额	占比(%)
佛山市高明极品五金电器有限公司	199.38	0.25
佛山市金志实业有限公司	1,513.42	1.92
佛山市顺德区聚龙实业有限公司	1,085.80	1.38
佛山市顺德区力隆贸易有限公司	101.71	0.13
合计	2,900.31	3.68
关联方名称	2007年	
	金额	占比(%)
佛山杰世达电器有限公司	67.23	0.08
佛山市金志实业有限公司	965.96	1.13
佛山市顺德区聚龙实业有限公司	871.90	1.02
佛山市顺德区力隆贸易有限公司	70.05	0.08
合计	1,975.14	2.31

报告期内，由于公司产能有限，随着公司业务的不增长，公司向关联方采购了部分包装材料、板材、配件。其中公司向聚龙实业采购的主要是五金零配件及包装用纸箱，公司向金志实业采购的主要是排烟管总成。

上述关联方采购的定价方式为参照市场价格的协议价格，随着公司治理的不断规范，向关联方采购的金额以及占当期总采购的比例呈下降趋势。

报告期内，发行人从聚龙实业、金志实业采购价格与从无关联第三方采购价格的对比如下：

(1) 2009年度

①可比物料综合对比

由于发行人从金志实业、聚龙实业采购的物料的种类较多，因此采用下面的综合对比方法能够较好的反映出可比物料价格对比的总体情况。

2009年	可比采购金额	关联采购总金额	占关联采购总额比例	可比采购数量*第三方单价	差异金额	对比金额差异率
金志	1,358,110.55	2,438,278.49	55.70%	1,348,158.25	9,952.30	0.74%
聚龙	2,352,858.49	7,567,054.76	31.09%	2,322,120.71	30,737.78	1.32%

注1：可比采购金额指“关联采购总金额”中存在从无关联第三方采购同类物料对比的该部分物料的采购金额；

注2：差异金额=可比采购金额-可比采购数量*第三方单价，对比金额差异率=差异金额/(可比采购数量*第三方单价)。

②2009年金志实业可比物料采购金额前10名的单价对比

序号	物料名称	年采购金额汇总	金志年平均采购单价	无关联第三方同期平均采购单价	差异率
1	YG12 排烟管总成	350,769.23	7.69	7.69	0.00%
2	隔片	198,335.83	0.67	0.67	0.00%
3	YG32 排烟管	157,563.34	13.57	13.25	2.42%
4	MYG60/100 供暖/热水两用排烟管	149,423.07	53.85	53.85	0.00%
5	YG29 排烟管	105,732.11	11.79	11.37	3.69%
6	YG60 排烟管	89,714.54	13.25	13.25	0.00%
7	排烟管总成	85,672.44	71.63	68.77	4.16%
8	排烟筒接头	83,844.00	1.89	1.89	0.00%
9	YG38 排烟管	73,558.98	20.51	20.51	0.00%
10	YG19 排烟管	63,497.01	13.25	13.25	0.00%

③2009年聚龙实业可比物料采购金额前10名的单价对比

序号	物料名称	年采购金额汇总	聚龙平均采购单价	无关联第三方平均采购单价	差异率
1	安全阀总成	451,101.94	1.08	1.05	2.86%
2	小轴螺母	134,283.61	0.36	0.35	2.86%
3	强排新折页(万和强排式燃气热水器)	131,698.64	0.25	0.25	0.00%
4	小轴螺母	131,322.76	0.94	0.96	-2.08%
5	热水器安装跟踪表	107,686.84	2.74	2.74	0.00%

6	嵌入式灶新折页(万和嵌入式燃气灶)	83,462.19	0.25	0.25	0.00%
7	气门密封圈座	82,195.89	0.37	0.36	2.78%
8	双聚能冷凝手册	72,738.36	0.74	0.74	0.00%
9	气门密封圈座	66,240.25	0.71	0.76	-6.58%
10	气门密封圈座	58,384.09	0.45	0.46	-2.17%

(2) 2008年度

①可比物料综合对比

2008年	可比采购金额	关联采购总金额	占关联采购总额比例	可比采购数量*第三方单价	差异金额	对比金额差异率
金志	---	15,134,159.15	---	---	---	---
聚龙	2,258,319.55	10,858,030.04	20.80%	2,213,821.73	44,497.82	2.01%

②金志实业2008年采购单价分析

2008年度从金志实业采购的物料发行人未向第三方采购。若将发行人2008年度从金志实业采购前10名物料的单价和2007年度、2009年度采购单价进行对比，测试结果显示2008年度单价较之2007年度有所下降，但降幅较小；而2009年的采购价格较之2008年度下降幅度较大，主要原因在于发行人2009年度对金志实业的采购期间为1-3月份，在此期间由于受金融危机等因素的影响，钢材价格下降较大，从而发行人采购价格随之下降。

序号	物料名称	2007年平均单价	2008年单价			2009年平均单价	单价变动比较	
			08年采购金额	08年采购数量	08年采购单价		09年单价变动率	08年单价变动率
1	YG12 排烟管总成	8.12	1,571,938.46	194,112	8.10	7.69	-5.06%	-0.25%
2	MYG60/100 供暖/热水两用排烟管	64.53	1,131,294.02	18,028	62.75	53.85	-14.18%	-2.76%
3	YG32 排烟管	14.96	1,002,062.39	68,294	14.67	13.57	-7.50%	-1.94%
4	隔片	0.66	921,953.34	1,382,900	0.67	0.67	0.00%	1.52%
5	YG38 排烟管	23.93	834,369.24	35,322	23.62	20.51	-13.17%	-1.30%
6	YG60 排烟管	14.96	687,912.37	46,713	14.73	13.25	-10.05%	-1.54%
7	YG29 排烟管	12.82	650,442.90	50,990	12.76	11.79	-7.60%	-0.47%
8	YG25 排烟管	14.96	568,233.74	38,205	14.87	13.25	-10.89%	-0.60%
9	YG43 排烟管	---	567,275.22	20,741	27.35	---	---	---

10	两用炉标准烟管(B06)	64.53	531,906.83	8,787	60.53	53.85	-11.04%	-6.20%
----	--------------	-------	------------	-------	-------	-------	---------	--------

③2008年度聚龙实业可比物料采购金额前10名的单价对比

序号	物料名称	年采购金额汇总	聚龙平均采购单价	无关联第三方平均采购单价	差异率
1	安全阀总成	447,924.49	1.37	1.37	0.00%
2	出水嘴	286,480.94	1.79	1.86	-3.76%
3	出水咀	239,297.07	1.91	1.96	-2.55%
4	气门密封圈座	159,766.80	0.49	0.48	2.08%
5	小轴螺母	159,733.63	0.43	0.43	0.00%
6	防冻水管	125,513.94	1.58	1.5	5.33%
7	输压管	100,586.18	0.47	0.48	-2.08%
8	热水器安装跟踪表	87,521.38	2.74	2.82	-2.84%
9	安全阀	84,063.50	0.65	0.67	-2.99%
10	输压管	69,163.36	0.63	0.63	0.00%

(3) 2007年度

①可比物料综合对比

2007年	可比采购金额	关联采购总金额	占关联采购总额比例	可比采购数量*第三方单价	差异金额	对比金额差异率
金志	1,846,257.13	9,659,578.09	19.11%	1,878,529.43	-32,272.30	-1.72%
聚龙	1,284,547.02	8,719,031.68	14.73%	1,251,530.52	33,016.50	2.64%

②2007年度金志实业可比物料采购金额前10名的单价对比

序号	物料名称	年采购金额汇总	聚龙平均采购单价	无关联第三方平均采购单价	差异率
1	YG29 排烟管	468,666.66	12.82	12.95	-1.00%
2	YG60 排烟管	383,384.60	14.96	15.07	-0.73%
3	YG32 排烟管	375,876.06	14.96	15.07	-0.73%
4	YG25 排烟管	344,076.90	14.96	15.07	-0.73%
5	冷却风扇	144,175.99	0.73	0.79	-7.59%
6	YG50 排烟管	85,944.45	12.93	12.95	-0.15%
7	YG14A 排烟管总成	23,333.33	14.96	15.07	-0.73%
8	下层架/108E1/108E	12,820.51	25.64	37.75	-32.08%
9	层架滑轨(XD88E)	3,675.21	1.84	1.84	0.00%
10	点火器固定板	2,572.65	0.37	0.32	15.63%

③2007年度聚龙实业可比物料采购金额前10名的单价对比

序号	物料名称	年采购金额汇总	聚龙平均采购单价	无关联第三方平均采购单价	差异率
1	安全阀总成	252,242.05	1.40	1.38	1.43%
2	防冻水管	129,296.84	1.58	1.50	5.06%
3	小轴螺母	112,778.67	0.43	0.42	2.33%
4	气门密封圈座	109,904.30	0.50	0.48	4.00%
5	出水嘴	91,321.61	1.83	1.83	0.00%
6	出水咀	86,577.75	1.94	1.93	0.52%
7	热水器安装跟踪表(禁用)	63,119.31	2.74	2.82	-2.92%
8	安全阀	61,405.12	0.65	0.63	3.08%
9	冷水螺母	54,688.02	0.64	0.52	18.75%
10	接头	39,108.76	0.36	0.36	0.00%

可看出，发行人报告期内向金志实业和聚龙实业的采购金额相对较小，且根据上述与可比第三方的采购产品的单价和金额比较，发行人向金志实业和聚龙实业采购价格与第三方交易价格基本相当。

发行人独立董事已于2010年7月9日出具《关于公司2007、2008、2009年及2010年1-6月关联交易情况的独立意见》，认为公司近三年一期所发生的包括上述交易在内的关联交易价格公允，符合公司和全体股东的利益，没有损害公司和非关联股东的权益，也不存在通过关联交易操纵利润的情形。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：发行人与金志实业、聚龙实业之间的关联交易价格公允；公司目前已不再向关联方杰世达、聚龙实业、金志实业采购商品，相关商品目前的供应商与上述企业不存在关联关系。

2. 关联销售

单位：万元

关联方名称	2010年1-6月	
	金额	占比(%)
-	2010年上半年公司未向其他关联方销售商品	
关联方名称	2009年	
	金额	占比(%)
佛山杰世达电器有限公司	2.10	-
健康电器	116.08	0.07
合计	118.18	0.07
关联方名称	2008年	
	金额	占比(%)

佛山市高明为尔电器有限公司	16.29	0.01
佛山市高明极品五金电器有限公司	5.96	-
佛山杰世达电器有限公司	652.14	0.42
健康电器	47.67	0.03
合计	722.06	0.46
关联方名称	2007年	
	金额	占比(%)
佛山市高明为尔电器有限公司	10.54	0.01
佛山市高明极品五金电器有限公司	17.98	0.01
佛山杰世达电器有限公司	309.67	0.24
健康电器	15.07	0.01
合计	353.26	0.27



报告期内，公司将部分不再使用的配件和处理物资出售给关联方，金额较小，未对公司业绩造成较大影响。定价基础是市场价为基础的协商价。

（二）偶发性关联交易

报告期内，发行人较为重大的偶发性关联交易如下：

1. 商标的无偿许可

2007年1月1日，万和有限与万和集团签署了《商标使用许可合同》，双方约定：万和集团将已注册的第11类3318304号商标注册证上的“万和”商标无偿许可万和有限使用，许可使用的期限自2007年1月1日起至2014年6月27日止。上述注册商标之使用许可已于2007年8月7日在国家工商行政管理总局商标局备案。2009年1月1日，高明万和与万和集团签署了《商标使用许可合同》，万和集团将上述3318304号商标注册证所涉“万和”商标无偿许可高明万和使用，许可使用的期限自2009年1月1日起至2014年6月27日止。上述注册商标之使用许可已于2009年5月6日在国家工商行政管理总局商标局备案。

2007年1月1日，万和集团与万和有限签署了《商标使用许可合同》，双方约定：万和集团将已注册的第11类3549199号商标注册证上的“”商标无偿许可万和有限使用，许可使用的期限自2007年1月1日起至2015年6月20日止。上述注册商标许可已于2007年8月7日在国家工商行政管理总局商标局备案。2009年1月1日，万和集团与高明万和签署了《商标使用许可合同》，双方约定：万和集团将上述3549199号商标注册证所涉“”商标无偿许可高明万和使用，许可使用的期限自2009年1月1日起至2015年6月20

日止。

2. 从关联方受让专利、商标

(1) 万和集团向本公司无偿转让与公司生产经营相关的商标

2009年9月30日, 本公司董事会一届二次会议审议通过, 受让万和集团拥有的与发行人生产经营相关的商标专用权和申请权。

2009年11月6日及2009年11月26日, 本公司与万和集团签署了相关的《商标转让协议》及补充协议, 本公司无偿受让万和集团名下的32个境内注册商标专用权、7个境外注册商标专用权以及3个商标申请权。截至目前, 上述协议所涉32个境内注册商标、3个境外注册商标及3个境内商标申请权的转让手续已经办理完毕, 其余4个境外注册商标的转让手续尚在办理中。

2010年4月6日, 本公司与万和集团签署了相关《注册商标转让协议》, 本公司无偿受让万和集团名下的36个境内注册商标与3个商标申请权。截至目前, 上述协议所涉21个境内注册商标的转让手续已经办理完毕, 其余15个境内注册商标及3个商标申请权的转让手续尚在办理中。

2010年11月6日, 本公司与万和集团签署了相关《注册商标转让协议》, 本公司无偿受让万和集团名下的95个境内注册商标与18个商标申请权。截至目前, 上述商标及商标申请权的转让手续尚在办理中。

关于上述商标分批次转让的具体情况, 请参见本招股意向书“第六节 业务和技术 五、公司生产经营用主要资产情况 (二) 主要无形资产 3. 商标”。

(2) 万和集团向本公司无偿转让其名下的与发行人生产经营相关的专利

2009年9月1日至2009年11月30日期间, 发行人与万和集团签署了《专利权转让合同》和《专利转让补充协议》, 无偿受让相关专利及专利申请权。

根据协议, 万和集团将其名下的6项发明专利权、27项发明专利申请权、4项境外发明专利申请权、184项实用新型专利权、2项实用新型专利申请权以及60项外观设计专利权无偿转让予发行人。

3. 向万和集团承租厂房

2007年8月, 万和集团与万和有限签署《租赁合同》, 双方约定, 万和集团将其名下的位于佛山市顺德区容桂街道办事处红旗居委会红旗中路80号、建筑面积共计44,655.80平方米的厂房出租予万和有限, 租金为223,000元/月, 租赁期限为2007年9月1日至2007年12月31日。

2008年1月，万和集团与万和有限签署《租赁合同》，双方约定，万和集团将其名下的位于佛山市顺德区容桂街道办事处红旗居委会红旗中路80号、建筑面积共计44,655.80平方米的厂房出租予万和有限，租金为223,000元/月，租赁期限为2008年1月1日至2008年11月30日。该等租赁合同已履行完毕。

4. 从关联方购买股权及重要资产

(1) 万和有限收购万和集团持有的万和配件的全部股权

万和有限于2008年12月以现金方式收购万和集团持有的万和配件100%的股权。具体内容详见本招股意向书“第五节、发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

(2) 万和有限收购健康电器持有的高明万和的全部股权

万和有限于2008年12月以现金方式收购健康电器持有的高明万和100%股权。具体内容详见本招股意向书“第五节、发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

(3) 万和有限收购万和集团及宇贸公司分别持有的中山万和56.52%股权和18.48%股权

万和有限于2008年12月以现金方式收购了万和集团持有的中山万和56.52%股权以及宇贸公司持有的中山万和18.48%股权。具体内容详见本招股意向书“第五节、发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

(4) 万和有限购买万和电器热水器、壁挂炉和灶具业务相关资产

2007年，万和有限对万和电器进行业务重组，收购了万和电器生产热水器、两用炉和灶具业务相关的设备及存货资产。截至2007年7月，万和有限共向万和电器购买了2,389.06万元的设备以及10,880.45万元的存货。上述资产已交付完毕，相关收购价款已于2007年10月12日前支付完毕。具体内容详见本招股意向书“第五节、发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

(5) 万和有限购买卓威电器注塑、压铸业务相关资产

2008年，万和有限将卓威电器注塑、压铸业务重组进入万和有限，并接收卓威电器与注塑、压铸业务相关的设备资产和存货资产。截至2008年7月，万和有限共向卓威电器收购总金额520.99万元的设备等资产，相关价款已于2008

年 10 月 24 日支付完毕。具体内容详见本招股意向书“第五节、发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

(6) 万和有限购买健康电器消毒柜、吸油烟机业务相关的设备资产和存货资产

2007 年，万和有限对健康电器的消毒柜、吸油烟机业务进行了重组。截至 2007 年 7 月，万和有限共向健康电器收购与烟机、消毒柜相关的 255.14 万元的设备资产以及 801.53 万元的存货资产，并已完成交付，相关价款已于 2008 年支付完毕。具体内容请参见本招股意向书“第五节、发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

(7) 万和有限购买健康电器部分与厨卫电器业务相关的库存

鉴于健康电器尚存在部分与厨卫电器业务相关的面壳、空气箱组件等配件，为解决同业竞争问题，万和有限于 2008 年以市场价向其购买了该部分配件，金额为 110.61 万元。

(8) 高明万和购买健康电器电热水器相关设备及存货

2008 年，高明万和向健康电器购买了其新购得的与电热水器业务相关的设备资产以及存货资产，设备资产按健康电器购得该等设备时的原价转让，存货资产按经广州立信羊城资产评估与土地房地产估价有限公司评估后所确定的公允价值转让。高明万和于 2008 年度共向健康电器购买了金额为 368.20 万元的的设备资产及金额为 1,237.71 万元的存货资产。

(9) 向佛山杰世达电器有限公司采购部分设备

2008 年 12 月 27 日万和有限股东会通过决议，决定由中山万和、高明万和以及万和配件向佛山杰世达电器有限公司采购部分设备，转让价格以转让前一个月的账面净值为基础。2009 年中山万和、高明万和、万和配件总共向杰世达采购了 389.98 万元的设备，相关款项已经支付完毕。

5、关联担保

(1) 控股股东万和集团为发行人及发行人前身万和有限借款提供连带责任保证

2007 年 1 月 9 日，万和集团与中国银行股份有限公司佛山分行签订《最高额保证合同》，合同编号为 GBZ476630120072006，担保范围：本公司与中国银行股

份公司佛山分行之间自 2007 年 1 月 9 日至 2010 年 12 月 31 日止签署的所有授信/融资协议，担保的最高限额为 5,000 万元；

2008 年 4 月 30 日，万和集团与中国银行股份有限公司佛山分行签订《最高额保证合同》，合同编号为 GBZ476630120082100，担保范围：本公司与中国银行股份有限公司佛山分行之间自 2007 年 1 月 1 日起至 2012 年 12 月 31 日止签署的借款、贸易融资、保函、资金业务及其他授信业务合同，担保的最高限额为 6,000 万元；

2007 年 12 月 5 日，万和集团与中国工商银行佛山分行容桂支行签署《最高额保证合同》，合同编号为佛山市分行容桂支行 2007 年容保字第 152 号，担保范围：本公司与中国工商银行佛山容桂支行之间自 2007 年 12 月 6 日至 2009 年 12 月 5 日期间签订的融资协议，担保的最高限额为 15,000 万元；

2008 年 2 月 28 日，万和集团与佛山市顺德区农村信用合作联社容桂信用社签订《最高额保证担保借款合同》，合同编号为顺信(1061)最高保借字(2008)第 300004 号，担保范围：本公司与佛山市顺德区农村信用合作联社容桂信用社之间自 2008 年 2 月 28 日至 2008 年 12 月 25 日之间签署的流动资金借款，担保的最高限额为 7,000 万元；

(2) 卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋及卢宇聪为发行人借款提供连带责任保证

2007 年 12 月 5 日，卢础其、卢楚隆、卢楚鹏、叶远璋及卢宇聪与中国工商银行佛山分行容桂支行签署《最高额保证合同》，合同编号为佛山市分行容桂支行 2007 年容保字第 153 号，担保范围：本公司与中国工商银行佛山分行容桂支行之间自 2007 年 12 月 6 日至 2009 年 12 月 5 日之间签署的融资协议，担保的最高限额为 15,000 万元；

(3) 控股股东万和集团为发行人控股子公司中山万和借款提供连带责任保证

2007 年 3 月 13 日，万和集团与中国银行股份有限公司中山分行签订《最高额保证合同》，编号为 GBZ476440120070010，担保范围：中山万和与中国银行股份有限公司中山分行之间于 2007 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日签署的融资协议，担保的最高限额为 4,000 万元；

2008 年 4 月 5 日，万和集团与中国银行股份有限公司中山分行签订《最高额保

证合同》，编号为 GBZ476440120080157，担保范围：中山万和与中国银行股份有限公司中山分行之间于 2008 年 4 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日签署的融资协议，担保的最高限额为 4,000 万元。

（三）关联方资金往来

近三年一期具体往来情况如下表所示：

单位：万元

关联方名称	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
一、与万和集团往来款				
资金借入	-	-	47,384.00	56,398.46
代本公司支付款项	-	3.80	1,049.03	-
资金返还	-	-	63,879.76	54,334.81
偿还代付款项	-	61.20	2,088.75	-
二、与健康电器往来款				
资金返还	-	-	-	260.00
三、股东往来款				
资金流入	-	-	490.00	-
资金流出	-	-	903.85	-

1. 万和集团对发行人的资金支持及返还

报告期内，万和集团为了支持公司发展，对本公司进行了相关的资金支持，截至 2008 年底公司已偿还了上述款项。具体情况如下：

（1）2007 年万和集团对本公司及子公司的资金支持及返还

2007 年度万和有限向万和集团借入 46,898.88 万元，返还借入资金 46,359.40 万元；中山万和向万和集团借入 9,499.58 万元，返还借入资金 7,975.41 万元。

单位：万元

公司名称	本期资金流入		本期资金返还		2007 年度末发行人对万和集团所欠往来款项余额
	资金借入	代付款项	借入资金返还	返还代付款	
万和有限	46,898.88	-	46,359.40	-	9,181.19
中山万和	9,499.58	-	7,975.41	-	8,411.69
合计	56,398.46	-	54,334.81	-	17,592.88

（2）2008 年万和集团对本公司及子公司的资金支持及返还情况如下：

单位：万元

公司名称	本期资金流入		本期资金返还		2008年度末发行人对万和集团所欠往来款项余额
	资金借入	代付款项	借入资金返还	返还代付款	
发行人	43,728.82	-	51,812.89	1,097.12	-
中山万和	3,255.18	1,049.03	11,666.87	991.63	57.40
高明万和	400.00	-	400.00	-	-
合计	47,384.00	1,049.03	63,879.76	2,088.75	57.40

2008年万和有限返还的代付款1,097.12万元为2003年6月至2004年1月期间因购置位于顺德容桂建业中路的土地使用权及兴建厂房而由万和集团代付的款项。

2008年中山万和接受的代付款1,049.03万元为万和集团代中山万和支付兴建位于中山市东凤镇同安村广珠路段厂房的工程款所发生的款项。

2. 健康电器对本公司的资金支持及返还

2004年度，因万和有限兴建厂房需要资金，健康电器分别于2004年10月及2004年12月向万和有限无偿提供了总额为260万元的资金。上述款项已于2007年度内返还。

3. 股东往来款

2006年10月香港万和将其所持万和有限11.25%的出资以186.2325万元的价格转让给卢础其；所持万和有限6.25%的出资以103.4625万元的价格转让给卢楚隆；所持万和有限3.75%的出资以62.0775万元的价格转让给卢楚鹏；所持万和有限3.75%的出资以62.0775万元的价格转让给叶远璋。股权转让后，公司的企业类型变更为国内有限责任公司。由于股权转让各方拟以公司代收代付形式进行支付，因此各股权收购方于2006年将股权收购款项合计413.85万元汇入了公司，但后来各股权购买方另行直接向香港万和支付了相关款项、完成了股权收购，至2008年公司将该笔款项退还给了各股权收购方，因此2008年发生了表现为股东往来款的资金流出413.85万元。

2008年9月，股东卢宇聪拟将其持有的公司245万股的股份以245万元的价格转让给卢础其，由公司进行了代收代付，即于2008年9月28日由卢础其将股权收购款汇入公司，同日由公司支付给卢宇聪。但后因公司股东在股权结构安排上的重新筹划，本次卢宇聪向卢础其的股权转让并未最终实施，于12月30日该笔款项由卢宇聪返还给公司，同日由公司支付给卢础其。因此2008年发生

了表现为股东往来款的资金流入和资金流出各 490 万元。

公司针对关联方资金往来制定了专门的制度予以规范，

(四) 关联方往来款项余额

1. 应收票据

单位：万元

关联方名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
健康电器	-	-	-	-	123.58	0.85	-	-
万和集团	-	-	-	-	3,917.28	26.78	62.38	1.70
杰世达电器	-	-	-	-	50.00	0.34	-	-
合计	-	-	-	-	4,090.86	27.97	62.38	1.70

2008 年末存在较大的“应收票据—集团”的原因是 2008 年 9 月公司以一批银行承兑汇票背书转让给万和集团，以偿还欠集团款项；后因集团需要资金，而其作为被背书人无法将该批银行承兑汇票贴现，因此在 2008 年 11 月将该批汇票中的大部分背书返还给本公司，所欠集团的款项由本公司在 2008 年 12 月以银行存款支付。

2. 应收账款

单位：万元

关联方名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
高明为尔	-	-	-	-	-	-	10.98	0.10
极品五金	-	-	-	-	-	-	255.01	2.33
杰世达电器	-	-	-	-	-	-	415.26	3.80
健康电器	-	-	-	-	-	-	49.66	0.45
合计	-	-	-	-	-	-	730.90	6.68

3. 应付账款

单位：万元

关联方名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
杰世达电器	-	-	-	-	-	-	59.44	0.26
健康电器	-	-	-	-	-	-	328.90	1.42

聚龙实业	2.70	-	6.61	0.02	174.81	0.70	-	-
金志实业	-	-	-	-	313.57	1.25	-	-
合计	2.70	-	6.61	0.02	488.38	1.95	388.34	1.68

4. 其他应付款

单位：万元

关联方名称	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
万和集团	-	-	-	-	57.40	2.07	17,682.08	80.86
卢础其	-	-	-	-	-	-	186.23	0.85
卢楚隆	-	-	-	-	-	-	103.46	0.47
卢楚鹏	-	-	-	-	-	-	62.08	0.28
叶远璋	-	-	-	-	-	-	62.08	0.28
健康电器	-	-	-	-	-	-	255.14	1.17
金志实业	-	-	5.00	0.07	5.00	0.18	-	-
合计	-	-	5.00	0.07	62.40	2.25	18,351.07	83.92

四、对关联交易决策权力和程序的制度安排

(一) 《公司章程》的有关规定

现行公司章程第 78 条、第 108 条及第 117 条专门规定了关联股东及关联董事的回避程序及表决程序，第 108 条第(三)项规定了董事会对关联交易的审查、决策与评审职权，具体内容如下：

1. 现行《公司章程》第 78 条规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。该条款并规定了股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东回避和表决的程序。

2. 现行《公司章程》第 108 条第(3)款规定：公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易，以及公司与关联法人发生的交易金额在 300 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，需经董事会批准；但公司与关联人发生的交易金额在 3,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的，需由董事会审议后提请股东大会批准。公司在连续十二个月内发生交易标的相关的同类关联交易应累计计算。

3. 现行《公司章程》第 117 条规定：董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

（二）《关联交易决策制度》

发行人于 2009 年 8 月的股份公司创立大会上通过了《关联交易决策制度》，第 11 条规定：公司应采取有效措施防止关联人以垄断采购和销售业务渠道等方式干预公司的经营，损害公司利益。关联交易活动应遵循公平、公正、公开的商业原则，关联交易的价格或取费原则应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准。公司应对关联交易的定价依据予以充分披露。

（三）《独立董事制度》

公司创立大会上通过的《独立董事制度》，规定《公司章程》认定的重大关联交易应由 1/2 以上的独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，经全体独立董事同意后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。同时规定独立董事应当对重大关联交易发表独立意见。

发行人独立董事已于 2010 年 7 月 9 日出具《关于公司 2007、2008、2009 年及 2010 年 1-6 月关联交易情况的独立意见》，认为公司近三年一期所发生的关联交易体现了公平、公正、公开、合理的市场化原则，所涉及的关联交易价格公允，符合公司和全体股东的利益，没有损害公司和非关联股东的权益，也不存在通过关联交易操纵利润的情形。

除上述各项制度外，发行人已根据《上市公司章程指引（2006 修订）》以及《深圳证券交易所股票上市规则》的规定，在 2010 年 2 月 22 日召开的 2009 年度股东大会审议通过的《章程（草案）》（待中国证监会核准本次发行且发行人在证券交易所挂牌后生效）中就关联交易的公允决策程序作出了明确规定。

五、规范关联交易的措施

本公司尽量避免关联交易的发生，对于难以避免的关联交易，本公司严格按

照国家现行法律、法规、规范性文件以及《公司章程》、《关联交易决策制度》、《独立董事制度》等有关规定履行必要程序，遵循市场公正、公平、公开的原则，明确双方的权利和义务，确保关联交易的公平。

1. 本公司严格按照《公司法》和《公司章程》的要求，建立了独立、完整的业务体系，拥有独立的市场营销、采购供应、技术研发、财务管理、人力资源、管理规划和质量管理等职能部门。

2. 本公司《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》和《关联交易决策制度》等相关制度完善了关联交易决策权限和程序。对于正常的、有利于公司发展的关联交易，公司将遵循公开、公平、公正的市场原则，严格按制度规范操作，确保交易的公允，并对关联交易予以充分及时披露。

3. 针对关联方资金往来，公司制定了专门的《广东万和新电气股份有限公司重大资金往来管理制度》，并经2010年第一次临时股东大会审议通过，针对关联方资金往来制定了严格的管理制度，主要包括：

(1) 公司大股东严格依法行使出资人权利，对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务，不得通过资金占用等方式损害公司利益和社会公众股股东的合法权益。

(2) 公司不得以垫付工资、福利、保险、广告等期间费用，预付款等方式将资金、资产有偿或无偿、直接或间接地提供给大股东及关联方使用，也不得互相代为承担成本和其它支出。具体而言，公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给大股东及关联方使用：有偿或无偿地拆借公司的资金给大股东及其实际控制人、关联方使用；通过银行或非银行金融机构向大股东及其实际控制人、关联方提供委托贷款；委托大股东及/或其实际控制人、关联方进行投资活动；为大股东及/或其实际控制人、关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；代大股东及/或其实际控制人、关联方偿还债务；中国证监会禁止的其它占用方式。

六、发行人最近三年及一期关联交易的执行情况

发行人最近三年一期发生的关联交易均严格履行了公司章程规定的程序，根据独立董事关于公司近三年一期发生的关联交易的独立意见，发行人近三年一期

发生的关联交易价格公允，不存在通过关联交易操纵利润的情形。

七、本次募股资金运用涉及的关联交易

公司本次募股资金的运用不涉及关联交易。

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、高级管理人员及核心技术人员简介

(一) 董事

本公司第一届董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名。全体董事均由公司股东大会选举产生，每届任期三年。董事任期届满，可连选连任，但是独立董事的连任时间不得超过六年。简历如下：

1. **卢础其先生**，公司董事长，1949 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1968 年至 1987 年期间，在顺德锁厂任技术工人；1987 年至 1993 年期间先后创办桂洲城西电器厂、桂洲热水器厂，并任厂长；1993 年至 1999 年期间担任顺德市万和企业集团公司董事长；1999 年至今担任万和集团董事；2003 年至今担任万和有限、本公司董事长。

2. **卢楚隆先生**，公司副董事长，1956 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。中山大学 EMBA 课程高级研修班、管理哲学与企业战略高研班结业，2005 年获中国管理科学院“经济管理荣誉博士”称号。1988 年至 1993 年期间先后任职于桂洲城西电器厂、桂洲热水器厂；1993 年至 1999 年期间历任顺德市万和企业集团公司副总经理、总经理等职务；1999 年至今历任万和集团总裁、董事长；2009 年 8 月起任公司副董事长。卢楚隆先生目前为中国人民政治协商会议第十二届佛山市顺德区委员会常务委员，2009 年获肇庆市“荣誉市民”称号。

3. **叶远璋先生**，公司董事兼总裁，1964 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。硕士，高级工程师。中共党员。英国温布尔大学工商管理专业硕士。1980 年参加工作，1980 年至 1988 年期间，在桂洲羽绒厂工作；1988 年至 1993 年期间，先后任职于桂洲城西电器厂、桂洲热水器厂；1993 年至 2003 年先后在顺德市万和企业集团公司、万和集团担任副总裁、常务副总裁等职务；2003 年 12 月至今历任万和有限董事、执行总裁、总裁职务，现任公司总裁。

4. **卢楚鹏先生**，公司董事兼副总裁，1958 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。清华大学高级工商管理研修班结业。1975 年至 1976 年期间，在顺

德容奇塑料厂工作；1976年至1979年期间，在顺德桂洲五金综合厂工作；1980年至1987年期间，在顺德桂洲第一风扇厂工作，任技术员；1988年至1993年期间，先后任职于顺德桂洲城西电器厂、顺德桂洲热水器厂；1993年至1999年期间，历任顺德市万和企业集团公司技术总监、副总裁；1999年至2003年期间担任万和集团国际产品营销总监、副总裁等职务，2003年至2007年期间担任万和集团董事，2006年至今历任万和有限监事会主席、本公司董事、副总裁。

5. 杨大行先生，独立董事，1943年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权。本科学历，教授级高级工程师职称。中共党员。1968年参加工作，1968年1月至1974年2月期间，在黑龙江鹤岗矿务局电机车车辆厂担任技术员；1974年2月至1994年11月期间，先后在广东轻工机械厂、广东轻工机械集团公司工作，担任技术员、工程师、科长、副厂长、总工程师、副总经理等职务；1994年11月至2000年6月，在广东省轻纺工业厅任职副厅长、党组成员；2000年6月至2004年8月期间，在广东省轻工集团公司任职董事长、党委书记；2004年8月至2008年8月期间，在广东省广业资产管理公司任职顾问。

目前，杨大行先生还担任广东省轻工业协会会长、中国轻工业联合会副会长、广东高乐玩具股份有限公司独立董事。

6. 齐振彪先生，独立董事，1957年元月出生，中国国籍，无境外永久居留权。华中科技大学管理学院工商管理硕士、管理工程博士，副教授。中共党员。1981年6月至1997年5月期间，在江汉石油学院任教，先后担任校团委书记、学生处长、系党总支副书记等职务；1997年6月至1999年9月期间，在广东万家乐集团公司工作，历任人力资源部经理、高级培训主任、企业副总经理等职务；1999年10月至今，历任顺德广播电视大学副校长、顺德职业技术学院继续教育学院院长、佛山市顺德职业技术学院社区学院院长、清华大学远程教育顺德站站长等职务。

7. 黄洪燕先生，独立董事，1970年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权。中国注册会计师、国际内部注册审计师、注册资产评估师、注册税务师、会计师。暨南大学经济学院金融系国际金融专业本科毕业。1993年参加工作，1993年7月至1998年8月期间，在顺德市会计师事务所任注册会计师；1998年8月至2000年4月期间，在顺德市智信会计师事务所任职副所长；2000年5月至2002年8月期间，在顺德亿龙电器有限公司担任财务总监；2002年10月至2007年2

月期间，为佛山市广德会计师事务所合伙人；2007年2月至今，在佛山市远思达管理咨询有限公司担任总经理职务。

目前，黄洪燕先生还担任中山大洋电机股份有限公司独立董事、广东亿龙电器股份有限公司独立董事、广东日丰电缆股份有限公司独立董事。

（二）监事

本公司第一届监事会由3名监事组成，其中职工代表监事1名，股东代表监事2名。监事每届任期为三年，任期届满，可以连选连任。全体监事均为中国国籍，无境外永久居留权。简历如下：

1. 邱守文先生，监事会主席，1972年4月出生，会计师，哈尔滨理工大学管理工程系审计专业本科毕业。1993年参加工作，先后担任吉林市汽车工业集团公司石油机械厂财务处成本会计员、财务会计员、吉林市天三奇集团审计部部长，2006年12月至今先后担任本公司审计部部长、审计与法律办公室主任。

2. 黄少燕女士，监事，1972年6月出生，华南师范大学会计学专业专科毕业。1995年至今先后担任万和电器生产部主办、财务部仓库主管、品保部部长、万和有限采购部部长、万和配件厂长等职务。

3. 胡玲女士，职工代表监事，1973年9月出生，贵州农学院植物保护专业本科毕业。中共党员。1994年至今先后在顺德市万和企业集团公司、万和集团、本公司工作，历任总裁秘书、工会委员会副主席、党支部组织委员等职务。

（三）高级管理人员

本公司目前高级管理人员包括总裁1名、副总裁1名、总监6名、董事会秘书1名。总经理每届任期三年，连聘可以连任。全体高级管理人员均为中国国籍，无境外永久居留权。简历如下：

1. 叶远璋先生，总裁，详见本节董事会成员简历。

2. 卢楚鹏先生，副总裁，详见本节董事会成员简历。

3. 林健明先生，董事会秘书，1972年11月出生。暨南大学国际金融本科毕业并获得学士学位。1994至1997年期间，在中国交通银行广州分行国际业务部任信用证审单员、开证员；1997年至2005年在中国南方证券股份有限公司广

州分公司任证券分析员、顺德营业部交易部经理；2005年至2007年期间，在顺德区人民政府企业上市工作办公室担任主任助理；2007年至2009年担任万和有限总裁助理；2009年8月至今任本公司董事会秘书。

4. 宫培谦先生，营销管理中心总监，1963年3月出生，江西大学数学系本科毕业，国家地震局地震研究所研究生毕业并获硕士学位。中共党员。1983年参加工作，1983年至1985年，在江西南昌市八一学校任数学教师；1985年至1988年，在江西冶金学院基础部任数学教师；1988年至1991年在国家地震局地质研究所攻读硕士研究生，并获地球物理专业硕士学位；1991年至1997年期间，在国家地震局地震研究所地震预测研究室工作，任助理研究员；1997年至2000年期间，在广东万和集团有限公司工作，担任市场部部长；2000年至2003年期间，在广东科龙电器有限公司工作，先后担任科龙空调市场部部长、顾客服务部部长、空调销售部副部长等职务，2003年8月至今先后在万和电器、万和有限、本公司工作，先后在万和有限、本公司担任营销管理中心副总监、总监。

5. 胡蔚先生，制造管理中心总监，1957年12月出生，江南机器厂职工工学院机械制造设备与工艺专业大专毕业，清华大学工业工程系研究生结业。高级工程师。1983年至1997年期间，在国营江南机器厂科研所任工程师；1997年至2003年期间，先后在顺德市万和企业集团公司、万和集团工作，历任工艺工程师、技拓部家电产品开发科科长、技拓部副部长、健康电器厂长等职务；2003年至今历任万和电器、万和有限、本公司制造管理中心总监职务。

6. 钟家淞先生，科技与研发中心总监，1966年4月出生，江西省机械工业学校机械专业中专毕业，南方冶金学院机械设计与制造专业大专毕业，清华大学工业工程系研究生结业。中共党员。1988年至1995年期间，担任江西省赣州市机械钢管厂技术设备科科长；1995年至1999年先后担任顺德市万和企业集团公司技术部部长助理、质检部部长；1999年至2003年担任万和集团售后服务部部长；2003年至2007年期间在万和电器担任热水器事业部营运副总监；2007年3月至今担任万和有限、本公司科技管理中心总监职务。

7. 雷达旺先生，财务管理中心总监，1965年1月出生，广西大学会计专业大专毕业，广西商业会计学会总会计师培训班结业，会计师、国际注册高级会计师。中共党员。1986年7月参加工作，历任广西梧州地区食品公司财务科会计、

主管会计、副科长、科长等职务；1996年至1998年期间，担任广东增城市富鹏企业集团公司财务科副科长职务；1998年至2000年担任广州松本真善美电气有限公司财务部经理职务；2000年8月加入万和集团，2000年8月至2006年历任健康电器财务部部长、万和集团财务部副部长、部长，2006年至今担任万和有限、本公司财务负责人、财务管理中心总监。

8. 黄胜先生，质量与体系管理中心总监，1966年1月出生。天津商学院制冷工程专业本科毕业并获得工学学士学位。工程师。1988年7月至1999年10月期间，在广东科龙电器股份有限公司（广东珠江冰箱厂）工作，历任研究所制冷性能设计员、工艺科工艺员、车间副主任、工艺科副科长、技术科科长、冰箱一厂副厂长、销售公司客户服务部部长等职务；1999年10月至2008年6月期间，先后担任芜湖盈嘉电机有限公司（科龙集团子公司）副总经理、董事总经理、副董事长；2008年7月至今，先后担任万和有限、本公司执行总裁助理、质量与体系管理中心总监职务。

9. 胡敏霞女士，人力资源与行政中心总监，1970年11月出生，中共党员。清华大学法学本科毕业并取得学士学位，清华大学工业工程系研究生结业。1989年参加工作，1989年至1993年期间，在桂洲城西电器厂、桂洲热水器厂先后担任计量员、质检员；1993年至2003年先后在顺德市万和企业集团公司、万和集团工作，先后担任销售业务员、生产计划员、售后信访员、采购主办、万和集团总裁秘书；2003年至今历任万和电器、万和有限、本公司执行总裁秘书、公司办公室主任、人力资源与行政中心总监。

（四）核心技术人员

1. 叶远璋先生，总裁，详见本节董事会成员简历。

叶远璋先生致力于推动燃气具创新产品及技术的研发，积极推动行业第一个产学研结合的“节能环保燃气具研发中心”、“万和省级企业技术中心”和“广东省节能环保燃气具工程技术研究开发中心”的建设；参与了多项国家标准、行业标准的起草工作，参与万和名下的多项发明专利、实用新型专利的研发；作为第一参与人开发出多项填补国内空白的高新技术产品，多次获得省、市、区科学技术进步奖。

2. 钟家淞先生，科技与研发中心总监，详见本节高级管理人员简历。

钟家淞先生 1995 年至今从事燃气具研发及管理工作，组织并参与研发填补国内技术空白的多项高新技术产品，参与万和名下的多项发明专利、实用新型专利的研发，并多次获省、市、区科学技术进步奖。其中《高效节能冷凝技术在热水器上的应用》曾获 2007 年广东省科学技术奖三等奖；参与研制的《燃气全预混催化燃烧技术和冷凝换热技术在热水器上的应用》在粤港关键领域重点突破项目（佛山专项）中标；《二氧化碳关键技术的研究及产业化》被列为国家支撑计划，并参与了多项国家标准、行业标准的编写工作。

3. 张华平先生，1974 年生，本科学历，毕业于重庆建筑大学城市燃气工程专业。工程师。1999 年进入万和电器，目前担任本公司燃气热水器研发经理。主持开发出 JSQ14-7B 超薄蓝屏、JSQ32-16A 亲水 e 蓝等十多款高新技术产品，参与研发的“JSG18-10A 高效节能冷凝式家用燃气快速热水器”曾获佛山市科学技术奖一等奖，《全预混催化燃烧技术和冷凝换热技术在热水器上的应用》获中国轻工业联合会科学技术进步奖一等奖和《高效节能冷凝技术在热水器上的应用》曾获 2007 年广东省科学技术奖三等奖，并参与了多项行业标准的编写起草工作。

4. 陈必华先生，电控研发经理，1968 年出生，大专学历。2003 年至 2006 年任职于万和电器，目前担任本公司研发经理，拥有多年本行业电子控制器软硬件研发经验，主持设计的“JSGY（RT）PQ8-8G 高效节能强制平衡式燃气热水器”荣获 2002 年广东省优秀新产品三等奖；主持设计的“JSQ48-24A 大流量智能恒温强排式家用快速燃气热水器”荣获 2006 年广东佛山科学技术进步奖三等奖；参与项目《全预混催化燃烧技术和冷凝换热技术在热水器上的应用》，荣获 2008 年中国轻工业联合会科学技术进步奖一等奖。参与智能风压检测等多项发明专利及实用新型专利的研发。2009 年被聘为大比特资讯旗下《半导体器件应用》杂志的半导体产品应用技术顾问。

（五）董事、监事、高级管理人员的提名与选聘情况

1. 董事提名与选聘情况

2009 年 8 月 18 日，本公司召开创立大会暨第一次股东大会，全体股东一致

同意选举卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生、叶远璋先生、杨大行先生、齐振彪先生、黄洪燕先生为本公司第一届董事会董事，其中杨大行、齐振彪、黄洪燕为独立董事。

2009年8月18日，本公司召开第一届董事会第一次会议，全体董事一致同意选举卢础其先生为本公司董事长，卢楚隆先生为本公司副董事长。

2. 监事提名与选聘情况

2009年8月18日，本公司召开创立大会暨第一次股东大会，全体股东一致同意选举邱守文先生、卢淑儿女士为本公司股东代表监事。2009年8月7日，经广东万和新电气股份有限公司（筹）一届一次职工代表大会选举，胡玲女士已当选为股份公司第一届监事会职工代表监事。

2009年8月18日，本公司召开第一次监事会第一次会议，全体监事一致同意选举邱守文先生为第一届监事会主席。

2010年7月25日，本公司召开2010年第一次临时股东大会，会议同意卢淑儿女士辞去公司监事职务，并选举黄少燕女士为公司监事。

3. 高级管理人员提名与选聘情况

2009年8月18日，本公司召开第一届董事会第一次会议，会议决议聘任由董事长提名的叶远璋先生为本公司总裁，林健明先生为董事会秘书，以及决议聘任由总裁提名的卢楚鹏先生为本公司副总裁，雷达旺先生为财务管理中心总监、宫培谦先生为营销管理中心总监、钟家淞先生为科技与研发中心总监、胡蔚先生为制造管理中心总监、黄胜先生为质量与体系管理中心总监、胡敏霞女士为人力资源与行政中心总监。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有股份情况

（一）董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持股情况

1. 直接持股情况

序号	股东姓名	职务	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	卢础其	董事长	3,307.50	22.05
2	卢楚隆	副董事长	1,837.50	12.25

3	叶远璋	总裁	1,102.50	7.35
4	卢楚鹏	副总裁	1,102.50	7.35

2. 间接持股情况

本公司董事长卢础其先生持有公司第一大股东万和集团 45% 股权，副董事长卢楚隆先生持有万和集团 25% 股权，总裁叶远璋先生持有万和集团 15% 股权，副总裁卢楚鹏先生持有万和集团 15% 股权。截至本招股意向书签署之日，万和集团持有本公司 51% 的股份。

(二) 董事、监事、高级管理人员和核心技术人员近三年一期股份变化情况及质押或冻结情况

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员近三年一期持有公司股份变动情况如下表：

姓名	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	持股数 (万股)	比例 (%)	持股数 (万股)	比例 (%)	持股数 (万股)	比例 (%)	持股数 (万股)	比例 (%)
卢础其	3,307.50	22.05	3,307.50	22.05	3,307.50	22.05	1,960.00	19.60
卢楚隆	1,837.50	12.25	1,837.50	12.25	1,837.50	12.25	1,225.00	12.25
叶远璋	1,102.50	7.35	1,102.50	7.35	1,102.50	7.35	735.00	7.35
卢楚鹏	1,102.50	7.35	1,102.50	7.35	1,102.50	7.35	735.00	7.35

截至本招股意向书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员直接或间接持有本公司股份不存在质押或冻结情况。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况

截至本招股意向书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心技术人员除对本公司的投资外，其他对外投资情况如下：

姓名	对外投资企业名称	注册资本(万元)	持股比例(%)
卢础其	万和集团	45,000	45
卢楚隆	万和集团	45,000	25
	香港万和	55.6 万港元	71.94
卢楚鹏	万和集团	45,000	15
	香港万和	55.6 万港元	28.06
叶远璋	万和集团	45,000	15

黄洪燕	佛山市远思达管理咨询有限公司	10	5
-----	----------------	----	---

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年领取薪酬情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 2009 年度从本公司领取收入情况如下：

单位：元

序号	姓名	职务	2009 年薪酬
1	卢础其	董事长	238,000
2	卢楚隆[注 1]	副董事长	-
3	叶远璋	董事兼总裁	230,000
4	卢楚鹏	董事兼副总裁	230,000
5	杨大行[注 2]	独立董事	-
6	齐振彪[注 2]	独立董事	-
7	黄洪燕[注 2]	独立董事	-
8	宫培谦	营销管理中心总监	216,223
9	胡蔚	制造管理中心总监	216,223
10	钟家淞	科技与研发中心总监	220,473
11	雷达旺	财务管理中心总监	216,000
12	黄胜	质量与体系管理中心总监	216,223
13	胡敏霞	人力资源与行政中心总监	143,688
14	林健明	董事会秘书	230,000
15	邱守文	监事会主席	137,833
16	黄少燕	监事	125,835
17	胡玲	监事	62,283
18	张华平	核心技术人员	182,458
19	陈必华	核心技术人员	220,183

注 1：副董事长卢楚隆先生不在本公司领取薪酬。

注 2：根据 2009 年第一次临时股东大会决议，给予每位独立董事每年 5 万元的津贴。独立董事杨大行先生、齐振彪先生、黄洪燕先生 2010 年开始在本公司领取薪酬。

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

姓名	在发行人任职情况	兼职单位	在兼职单位职务
卢础其	董事长	万和集团	董事
		万和配件	监事
		万和国际	董事
		鸿特精密	董事
		卓威木器	董事

		佛山顺德农村商业银行股份有限公司	董事
卢楚隆	副董事长	万和集团	董事长
		高明万和	监事
		中山万和	董事
		德和恒信	董事长
		鸿特精密	董事长
		硕富投资	执行董事、经理
		卓威木器	总经理
		香港万和	董事
叶远璋	董事兼总裁	万和集团	董事
		万和配件	执行董事
		高明万和	执行董事、总经理
		卓威木器	董事
卢楚鹏	董事兼副总裁	万和配件	经理
		中山万和	董事长、总经理
		卓威木器	副董事长
		香港万和	董事
杨大行	独立董事	广东省轻工业协会	会长
		中国轻工业联合会	副会长
		广东高乐玩具股份有限公司	独立董事
齐振彪	独立董事	佛山市顺德职业技术学院社区学院	院长
		清华大学远程教育顺德站	站长
黄洪燕	独立董事	佛山市远思达管理咨询有限公司	总经理
		中山大洋电机股份有限公司	独立董事
		广东亿龙电器股份有限公司	独立董事
		广东日丰电缆股份有限公司	独立董事

除以上人员外，公司董事、监事和高级管理人员及核心技术人员没有兼职，并已发表上述声明。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员中，卢础其先生、卢楚隆先生、卢楚鹏先生、卢淑儿女士为兄弟姐妹关系，其他董事、监事及高级管理人员、核心技术人员相互之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的协议、

承诺及履行情况

（一）协议签署情况

公司与在公司任职的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员签订了《劳动合同书》，对上述人员的诚信义务，特别是商业秘密、知识产权等方面的保密义务作了严格的规定。

截至本招股意向书签署之日，上述合同履行正常，不存在违约情形。

（二）承诺情况

关于公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的承诺及其履行情况，参见“第五节 发行人基本情况 十一、持有 5%以上股份股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况”。

八、董事、监事、高级管理人员的任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员的提名和选聘均严格履行了《公司法》、《公司章程》等相关法律法规和法律程序，符合法律、行政法规和规章规定的任职资格，未有下列情况发生：

1. 因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序被判处有期徒刑；
2. 担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业破产负有个人责任的；
3. 担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的；
4. 个人所负数额较大的债务到期未清偿；
5. 被中国证监会采取证券市场禁入处罚，期限未满；
6. 曾经受到中国证监会行政处罚，或者受到证券交易所公开谴责；
7. 因涉嫌犯罪被司法机关立案侦察或者涉嫌违法违规被中国证监会立案侦察，尚未有明确结论意见；
8. 涉及任何尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁、行政处罚案件；

本公司的董事、监事和其它高级管理人员的任免程序和任职资格符合《公司法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》及其它法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定。

九、董事、监事、高级管理人员报告期内变动情况及其原因

近三年一期，公司董事、监事及高级管理人员的变动情况如下：

2006年10月26日，万和有限召开股东会议，一致同意公司类型由中外合资经营企业变更为有限责任公司，并同意公司类型变更后设立董事会与监事会，选举卢础其担任董事长，选举卢楚隆担任副董事长，选举叶远璋担任公司董事，选举卢楚鹏担任公司监事会主席，选举周钧政、周展涛担任监事。同日，公司董事会聘任叶远璋为执行总裁。

2007年4月20日，万和有限就增加注册资本及新增股东入股事宜召开股东会议，会议并选举了卢础其担任董事长、卢楚隆担任副董事长、叶远璋担任董事，选举卢楚鹏担任监事会主席，免去周钧政监事职务并选举卢宇聪、周展涛担任监事。同日，公司董事会聘任叶远璋为执行总裁。

2009年8月18日，发行人创立大会作出决议，选举卢础其、卢楚隆、叶远璋、卢楚鹏为第一届董事会非独立董事，选举杨大行、齐振彪、黄洪燕为第一届董事会独立董事；选举邱守文、卢淑儿为监事，与经公司职工代表大会选举产生的监事胡玲共同组成发行人第一届监事会。

2009年8月18日发行人第一届董事会第一次会议选举卢础其为董事长；选举卢楚隆为副董事长；聘任叶远璋为总裁；聘任卢楚鹏为副总裁；聘任雷达旺为财务负责人，聘任林健明为董事会秘书，并分别聘任宫培谦、胡蔚、钟家淞、雷达旺、黄胜及胡敏霞担任营销管理中心总监、制造管理中心总监、科技与研发中心总监、财务管理中心总监、质量与体系管理中心总监及人力资源与行政中心总监。

2010年7月25日，本公司召开2010年第一次临时股东大会决议，会议同意卢淑儿女士辞去公司监事职务，并选举黄少燕女士为公司监事。

第九节 公司治理

一、公司治理结构及运行情况

本公司自2009年8月26日整体变更设立以来，已经形成了股东大会、董事会、监事会、经理层之间职责分工明确、依法规范运作的法人治理结构；制定了《股东大会会议事规则》、《董事会议事规则》和《监事会议事规则》、《独立董事制度》等重要制度，建立了符合上市公司要求的公司治理结构。

（一）股东大会

股东大会是发行人的权力机构，由全体股东组成。股东按照《公司法》及《公司章程》的有关规定行使权利，承担义务。发行人现有股东5名，其中包括法人股东1名，自然人股东4名。

1. 股东的权利

依据《公司章程》，公司股东享有下列权利：

- （1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；
- （2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；
- （3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；
- （4）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；
- （5）查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；
- （6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；
- （7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；
- （8）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

2. 股东的义务

- (1) 遵守法律、行政法规和本章程；
- (2) 依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；
- (3) 除法律、法规规定的情形外，不得退股；
- (4) 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；

公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。

公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

- (5) 法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

3. 股东大会职权

《公司章程》规定，股东大会依法行使下列职权：

- (1) 决定公司的经营方针和投资计划；
- (2) 选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- (3) 审议批准董事会的报告；
- (4) 审议批准监事会报告；
- (5) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (6) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (7) 对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- (8) 对发行公司债券作出决议；
- (9) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- (10) 修改本章程；
- (11) 对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- (12) 审议批准规定的担保事项；
- (13) 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；
- (14) 审议股权激励计划；
- (15) 审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的

其他事项。

4. 股东大会议事规则

2009年8月18日，公司创立大会暨第一次股东大会审议通过了《股东大会议事规则》；股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的6个月内举行。临时股东大会不定期召开，有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月内召开临时股东大会：董事人数不足《公司法》规定人数或者《公司章程》所定人数的三分之二时；公司未弥补的亏损额达实收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10%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；法律、行政法规、部门规章或《公司章程》规定的其他情形。召集人应当在年度股东大会召开20日前以法律、法规和公司章程规定的方式通知各股东，临时股东大会应当于会议召开15日前以法律、法规和公司章程规定方式通知各股东。

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会做出普通决议，应当由出席股东大会的股东及代理人所持有表决权的股份总数的二分之一以上同意通过。股东大会做出特别决议，应当由出席股东大会的股东及代理人所持有表决权的股份总数的三分之二以上同意通过。

5. 公司历次股东大会召开情况

本公司自召开创立大会至本招股意向书签署之日，共召开四次股东大会，历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对本公司董事、监事的选举，财务预决算，利润分配、首次公开发行股票决策和募集资金投向等重大事宜作出了有效决议。

（二）董事会

公司董事会由7名董事组成，其中独立董事3名，设董事长1名，副董事长1名。

1. 董事会的职权

董事会行使下列职权：

- （1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- （2）执行股东大会的决议；

- (3) 决定公司的经营计划和投资方案；
- (4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (6) 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；
- (7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；
- (8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；
- (9) 决定公司内部管理机构的设置；
- (10) 聘任或者解聘公司总裁、董事会秘书；根据总裁的提名，聘任或者解聘公司副总裁、财务负责人等其他高级管理人员（董事会秘书除外），并决定其报酬事项和奖惩事项；
- (11) 制订公司的基本管理制度；
- (12) 制订本章程的修改方案；
- (13) 管理公司信息披露事项；
- (14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；
- (15) 听取公司总裁的工作汇报并检查总裁的工作；
- (16) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

2. 董事会议事规则

2009年8月18日，公司创立大会暨第一次股东大会审议通过了《董事会议事规则》。董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开十日前以书面通知全体董事和监事。董事会召开临时董事会会议的通知方式为：专人送出、邮件或者传真；通知时限为：于会议召开五日以前通知全体董事和监事。

代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事或者监事会、二分之一以上独立董事（如适用）可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后十日内，召集和主持董事会会议。董事会应按规定的时间事先通知所有董事，并提供足够的资料，包括会议议题的相关背景材料和有助于董事理解公司业务进展的信息和数据。

董事会会议应当过半数的董事出席方可举行。每一董事享有一票表决权。董

事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会会议由董事长主持。董事长因故不能主持时由副董事长主持；董事长和副董事长均因故不能主持时，由董事长指定一名董事主持。董事长无故不履行职责，也未指定具体人员代其行使职责时，可由二分之一以上董事共同推举一名董事负责召集并主持董事会会议。

董事会会议应当有记录，出席会议的董事、董事会秘书和记录人，应当在会议记录上签名。出席会议的董事有权要求对其本人发言的记录进行修正或作出说明性记载，但如与原观点相悖，需通告全体与会董事。董事会会议记录作为公司档案由董事会秘书保存。董事会会议记录的保管期限为十年。

3. 董事会的工作情况

本公司自整体变更设立至本招股意向书签署日，董事会一直严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定规范运作，共召开八次董事会，历次董事会均严格按照按照《公司章程》、《董事会议事规则》规定的职权范围对公司各项事务进行了讨论决策。会议通知、召开、表决方式符合《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》的规定，会议记录完整规范，依法履行了赋予的权利和义务。

4. 董事会专门委员会

本公司董事会设以下专门委员会：审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略与发展管理委员会，根据《董事会审计委员会实施细则》、《董事会提名委员会实施细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》和《董事会战略与发展管理委员会实施细则》行使相应的权利和义务。

专门委员会成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立董事占多数并担任召集人。专门委员会成员如下表：

专门委员会	成员
审计委员会	黄洪燕、齐振彪、卢楚隆，召集人：黄洪燕
提名委员会	齐振彪、黄洪燕、卢楚隆，召集人：齐振彪
薪酬与考核委员会	齐振彪、黄洪燕、叶远璋，召集人：齐振彪
战略与发展管理委员会	卢础其、杨大行、齐振彪，召集人：卢础其

(1) 审计委员会职权

审计委员会行使以下职权：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；负责董事、公司中高层在职和离任审计；公司董事会授予的其他事宜。

(2) 提名委员会职权

提名委员会行使以下职权：研究、拟定公司董事、总裁及其他高级管理人员的选择标准和程序，并提出意见或建议；广泛搜寻、提供合格的董事、总裁及其他高级管理人员的人选；对董事、总裁及其他高级管理人员的候选人进行审查、核查，并提出意见或建议。董事会授予的其他职权。

(3) 薪酬与考核委员会职权

薪酬与考核委员会行使以下职权：根据董事和高级管理人员岗位的主要范围、职责、重要性，制定薪酬计划或方案以及考核标准和程序；审查董事和高级管理人员的履行职责情况，并对其进行绩效考核；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；董事会授权的其他事宜。

(4) 战略与发展管理委员会职权

战略与发展管理委员会行使以下职权：审议公司的未来愿景、使命和价值观方案；审议公司的战略规划和实施报告；审议公司的市场定位和行业吸引力分析报告；审议公司的市场、开发、融投资、人力资源等特定战略分析报告；审议公司的战略实施计划和战略调整计划；审议公司的重大项目投资的可行性分析报告；审议公司的重大项目投资的实施计划以及资金筹措和使用方案；审议公司在重大项目投资中与合作方谈判的情况报告；审议控股子公司的公司章程；审议控股子公司的战略规划；审议控股子公司增资、减资、合并、分立、清算、上市等重大事项；董事会授予的其他职责。

(三) 监事会

本公司监事会由3名监事组成，设监事会主席1名。监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于1/3。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

1. 监事会的职权

监事会行使下列职权：

- (1) 应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；
- (2) 检查公司财务；
- (3) 对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、

行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；

(4) 当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；

(5) 提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；

(6) 向股东大会提出提案；

(7) 依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；

(8) 发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作,费用由公司承担。

2. 监事会议事规则

2009年8月18日，本公司创立大会暨第一次股东大会审议通过了《监事会议事规则》，主要内容有：监事会每6个月至少召开一次会议，并根据需要及时召开临时会议。会议通知应当在会议召开十日以前书面送达全体监事。监事会会议因故不能如期召开，应按照法律、法规、规范性文件及公司章程的规定公告并说明原因。监事会会议应严格按照规定程序进行。监事会可以要求公司董事、总裁及其他高级管理人员、内部及外部审计人员出席监事会会议，回答所关注的问题。监事会会议因故不能如期召开的，应按照法律、法规、规范性文件及公司章程的规定公告说明原因。监事可以提议召开临时监事会会议。

监事会会议由监事会主席主持。监事会会议必须有三分之二以上的监事出席方可举行。每一监事享有一票表决权。监事会会议应当由监事本人出席。监事因故不能出席的，可以书面委托其他监事代为出席。委托书应当载明代理人的姓名，代理事项，权限和有效期，并由委托人签名和盖章。代为出席会议的监事应当在授权范围内行使监事的权利。监事未出席监事会会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。监事会临时会议在保障监事充分表达意见的前提下，可以用传真方式进行并作出决议，并由参会监事签字。

3. 监事会工作情况

本公司自整体变更设立以来，共召开了三次监事会，历次监事会均严格按照《公司章程》、《监事会议事规则》规定的职权范围对公司重大事项进行了审议监

督，会议通知方式、召开方式、表决方式符合相关规定，会议记录完整规范。

（四）经理层

公司设总裁 1 名，由董事会聘任或解任，对董事会负责，按照《公司法》及《公司章程》的规定行使职权。另设副总裁 1 名、高级管理人员若干名协助总裁工作。公司在总裁下设采购管理中心、制造管理中心、营销管理中心、质量与体系管理中心、科技与研发中心、人力资源与行政中心、财务管理中心、审计与法律办公室等 8 个职能部门。

（五）独立董事制度的建立健全及运行情况

2009 年 8 月 18 日，公司创立大会暨第一次股东大会选举杨大行、齐振彪、黄洪燕为第一届董事会独立董事，独立董事人数已超过全体董事人数的三分之一。3 名独立董事与发行人不存在任何关联关系，其中黄洪燕先生具备中国注册会计师资格，独立董事任职资格符合发行人章程及相关法律法规的有关规定。会议并通过了《广东万和新电气股份有限公司独立董事制度》，规定了独立董事享有的以下职权：

（1）《公司章程》规定的重大关联交易应由 1/2 以上的独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，经全体独立董事同意后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；

（2）经 1/2 以上的独立董事同意后向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

（3）经 1/2 以上的独立董事同意后可向董事会提请召开临时股东大会；

（4）经 1/2 以上的独立董事同意后可提议召开董事会；

（5）经全体独立董事同意后可独立聘请外部审计机构和咨询机构，对公司具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担；

（6）经 1/2 以上的独立董事同意后可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事除履行上述职责外，还应当对公司以下重大事项向董事会或股东大会发表独立意见：

（1）提名、任免董事；

- (2) 聘任或解聘高级管理人员；
- (3) 确定或者调整公司董事、高级管理人员的薪酬；
- (4) 《公司章程》规定的而独立董事发表独立意见的重大关联交易；
- (5) 独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；
- (6) 《公司章程》规定的其他事项。

独立董事就上述事项应当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。

2. 独立董事实际发挥作用的情况

公司引进独立董事后，独立董事积极参与公司决策，公司治理结构有较大改善，在关联交易及重大生产经营投资决策时，独立董事发挥了在财务、法律及战略决策等方面的专业特长，维护了全体股东的利益。

公司建立独立董事制度以来，共召开了8次董事会，独立董事均参加了会议。

独立董事向本公司出具了关于报告期内关联交易的独立意见，具体内容参见本招股意向书“第七节 同业竞争与关联交易 六、发行人最近三年关联交易的执行情况”。

（六）董事会秘书

1. 董事会秘书制度的建立

本公司设董事会秘书1名，由董事会任免。董事会秘书负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。

公司第一届董事会第一次会议通过了《关于聘任林健明先生为广东万和新电气股份有限公司董事会秘书的议案》，聘任林健明先生为公司董事会秘书。

2. 董事会秘书的履职情况

公司董事会秘书林健明先生按照《公司章程》的有关规定，认真筹备股东大会和董事会会议，确保了公司股东大会和董事会会议依法召开、依法行使职权；协调和组织信息披露事宜，保证信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

二、公司近三年一期违法违规情况

本公司已依法建立健全股东大会制度、董事会制度、监事会制度、独立董事制度和董事会秘书制度，本公司严格按照《公司法》及相关法律法规和《公司章程》的规定规范运作、依法经营，最近三年一期不存在违法违规行为。

三、公司资金占用和对外担保情况

本公司已建立严格的资金管理制度，报告期内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况。

本公司的《公司章程》及《对外担保决策制度》已明确对外担保的审批权限和审议程序。报告期内，本公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情况。

四、公司对外投资、担保事项的政策及制度安排和执行情况

（一）对外投资的制度

发行人创立大会通过了《重大投资决策制度》，根据该制度，下列范围的资产处置行为由董事会决策：

（1）涉及的资产金额不高于公司最近一期经审计净资产10%的风险投资或非主营业务权益性投资；

（2）涉及的资产金额不高于公司最近一期经审计净资产30%的收购、出售资产；

（3）涉及的资产金额不高于公司最近一期经审计净资产30%的新建及改扩建项目投资；

（4）一次性证券投资的执行标准比照风险投资决策进行；

（5）不高于公司最近一期经审计净资产30%的主营业务权益性投资。

下列范围的资产处置行为实施前需要股东大会批准：

（1）涉及的资产金额高于公司最近一期经审计净资产10%的风险投资或非主营业务权益性投资；

（2）涉及的资产金额高于公司最近一期经审计净资产30%的收购、出售资产；

(3) 涉及的资产金额高于公司最近一期经审计净资产30%的新建及改扩建项目投资；

(4) 涉及的资产金额高于公司最近一期经审计净资产10%的证券投资；

(5) 涉及的资产金额高于公司最近一期经审计净资产30%的主营业务权益性投资；

(6) 募集资金投资行为。

董事会秘书负责对长期投资进行跟踪检查：

(1) 检查资金有无挪用现象，协议经营项目进展状况以及被投资单位的经营业绩、经营管理状况等；

(2) 定期收集被投资单位财务报表，并进行分析；

(3) 被投资单位经营状况发生重大变化时，及时向公司、董事会进行汇报。

(二) 对外担保事项的制度

发行人创立大会通过了《对外担保决策制度》。

该制度第3条规定了公司提供担保的情况：公司可以为因业务需要进行互保的单位或者与公司有现实或潜在重要业务关系的单位进行担保，被担保单位必须具有独立法人资格和较强偿债能力。虽不符合上述条件，但公司认为需要发展与其业务往来和合作关系的被担保人，担保风险较小的，经公司董事会或股东大会（视公司章程和本制度要求而定）同意，可以提供担保。

该制度第4条规定了需要股东大会批准的担保，包括：

(1) 公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产50%以后提供的任何担保；

(2) 为资产负债率超过70%的担保对象提供的担保；

(3) 按照担保金额连续十二个月内累计计算原则，超过最近一期经审计总资产的30%以后提供的任何担保；

(4) 单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产10%的担保；

(5) 按照担保金额连续十二个月内累计计算原则，超过公司最近一期经审计净资产50%，且绝对金额超过5,000万元人民币以上的担保；

(6) 对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。公司为持有本公司5%以

下股份的股东提供担保的，参照执行。

该制度第5条规定：公司在一年内对外担保金额超过公司最近一期经审计总资产30%的，必须经公司股东大会以特别决议方式通过。

该制度第6条规定：公司对外担保必须要求对方提供反担保，且反担保的提供方应该具有实际承担能力。

五、公司内部控制制度的自我评估和注册会计师的鉴证意见

（一）内部控制完整性、合理性和有效性的自我评估意见

公司制订的内部管理与控制制度以公司的基本管理制度为基础，涵盖了财务预算、生产计划、物资采购、产品销售、对外投资、人事管理、内部审计等整个生产经营过程，确保各项工作都有章可循，规范了各种经营和管理行为，保证会计数据的真实完整，确保国家有关法律法规和公司内部规章制度的贯彻执行，并及时堵塞漏洞、消除隐患、防止并及时发现、纠正错误及舞弊行为，保护公司资产的安全完整。

公司认为截至 2010 年 6 月 30 日已建立了与财务报表相关的有效的内部控制，这些内部控制的设计是合理的，执行是有效的，对于公司加强管理、规范运行、提高经济效益以及公司的长远发展起到了积极有效的作用。

（二）会计师事务所对本公司内部控制制度的评价

天健正信会计师事务所为本公司出具天健正信审(2010)专字第090121号《内部控制鉴证报告》认为：本公司按照《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7号）于截至2010年6月30日止在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制。

六、投资者权益保护情况

公司通过建立《公司章程》、《关联交易决策制度》、《独立董事制度》来保护投资者的利益。

《公司章程》对投资者享有的权利做了明确规定，详情参见本节之“一 公

公司治理结构及运行情况（一）股东大会”。

《关联交易制度》明确了公司董事会、股东大会对于关联交易的决策权限，规定公司关联交易的内部控制建设应当遵循公平、公开、公允的原则，确保公司的关联交易行为不损害公司和全体股东利益。董事会、股东大会在作出决议时，关联方应回避表决。

《独立董事工作制度》规定独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉的义务，独立董事应当按照相关法律、法规和公司章程的要求，认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是要关注中小股东的合法权益不受损害。独立董事应当独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人、或者其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响。

第十节 财务会计信息

公司聘请天健正信对本公司三年及一期的财务报告进行了审计，出具了天健正信审（2010）GF 字第 090016 号标准无保留意见的《审计报告》，以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自上述经审计的财务报告或据其计算。

一、最近三年一期会计报表

（一）合并财务报表

1. 合并资产负债表

单位：万元

项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：				
货币资金	7,913.28	8,512.13	9,874.35	10,270.16
应收票据	17,804.61	15,946.55	14,585.44	3,665.45
应收账款	14,932.49	12,084.61	9,381.18	10,326.80
预付款项	5,380.91	2,430.59	1,863.12	4,548.25
其他应收款	627.34	486.10	729.55	2,516.47
存货	29,907.00	29,151.33	27,624.97	40,131.27
流动资产合计	76,565.64	68,611.31	64,058.62	71,458.39
非流动资产：				
长期股权投资	496.71	496.76	125.00	-
固定资产	26,744.27	27,121.89	25,739.73	18,220.11
在建工程	1,054.17	11.72	0.38	3.20
无形资产	12,163.93	12,142.60	7,561.10	1,668.92
长期待摊费用	1,214.89	1,106.91	940.10	914.77
递延所得税资产	223.58	165.88	127.44	55.22
非流动资产合计	41,897.54	41,045.76	34,493.75	20,862.21
资产总计	118,463.18	109,657.08	98,552.37	92,320.60
流动负债：				
短期借款	-	3,000.00	23,000.00	3,000.00
应付票据	7,446.37	6,877.21	5,620.84	16,049.84
应付账款	37,933.59	35,898.86	25,150.62	22,850.40
预收款项	13,506.19	13,703.26	13,435.47	15,905.57
应付职工薪酬	1,155.02	1,535.19	1,489.38	1,258.18
应交税费	1,399.76	638.88	-314.57	-2,658.83

其他应付款	6,128.79	7,262.14	2,766.07	22,388.13
其他流动负债	561.94	140.77	76.60	27.92
流动负债合计	68,131.66	69,056.31	71,224.42	78,821.21
非流动负债				
长期借款	62.28	-	-	-
非流动负债合计	62.28			
负债合计	68,193.94	69,056.31	71,224.42	78,821.21
股东权益：				
股本	15,000.00	15,000.00	15,000.00	10,000.00
资本公积	13,139.19	13,139.19	5,000.41	1,252.20
盈余公积	595.28	595.28	613.23	235.33
未分配利润	19,636.62	10,590.20	6,131.80	1,782.31
外币报表折算差额	-18.66	-2.54	-	-
归属于母公司股东权益	48,352.43	39,322.14	26,745.43	13,269.84
少数股东权益	1,916.81	1,278.63	582.52	229.55
股东权益合计	50,269.24	40,600.76	27,327.95	13,499.39
负债及股东权益总计	118,463.18	109,657.08	98,552.37	92,320.60

2. 合并利润表

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
一、营业收入	107,943.02	173,365.51	154,177.53	131,445.95
减：营业成本	78,037.13	122,314.95	124,765.94	110,678.31
营业税金及附加	475.27	1,022.46	535.50	4.19
销售费用	12,852.98	27,553.92	16,526.47	13,120.82
管理费用	3,971.34	5,912.94	4,478.29	3,806.75
财务费用	220.21	617.94	1,598.93	915.41
资产减值损失	418.27	238.74	60.38	325.33
投资收益	-0.05	-3.24	-91.82	-
二、营业利润	11,967.76	15,701.31	6,120.20	2,595.13
加：营业外收入	277.69	659.82	80.45	92.24
减：营业外支出	276.11	271.20	155.79	1.01
其中：非流动资产 处置损失		53.39	-	-
三、利润总额	11,969.33	16,089.93	6,044.85	2,686.36
减：所得税费用	2,286.74	2,814.58	682.03	154.11
四、净利润	9,682.59	13,275.35	5,362.82	2,532.25
归属于母公司所有者的 利润	9,044.41	12,579.24	5,009.85	2,479.61
被合并方合并前实现			271.16	126.28

的利润				
少数股东损益	638.18	696.11	352.97	52.65
五、每股收益				
（一）基本每股收益	0.60	0.84	0.50	0.29
（二）稀释每股收益	0.60	0.84	0.50	0.29
六、其他综合收益	-18.66	-2.54	-	-
七、综合收益总额	9,663.93	13,272.81	5,362.82	2,532.25
归属于母公司所有者的综合收益总额	9,025.74	12,576.71	5,009.85	2,479.61
归属于少数股东的综合收益总额	638.18	696.11	352.97	52.65

3. 合并现金流量表

单位：万元

项 目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	92,897.22	164,326.49	132,091.71	122,819.97
收到的税费返还	527.12	697.81	2,941.71	2,828.37
收到其他与经营活动有关的现金	676.33	1,343.20	2,211.86	1,103.75
经营活动现金流入小计	94,100.67	166,367.50	137,245.27	126,752.09
购买商品、接受劳务支付的现金	59,667.67	89,376.95	91,505.40	98,943.91
支付给职工以及为职工支付的现金	9,581.29	14,236.02	11,501.49	9,087.50
支付的各项税费	5,104.35	10,976.04	5,582.76	2,869.36
支付其他与经营活动有关的现金	11,997.92	21,560.85	16,198.31	9,688.40
经营活动现金流出小计	86,351.23	136,149.86	124,787.96	120,589.16
经营活动产生的现金流量净额	7,749.44	30,217.64	12,457.31	6,162.93
二、投资活动产生的现金流量	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	21.27	39.50	-370.31	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	600.02	-
投资活动现金流入小计	21.27	39.50	229.72	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,337.28	10,648.08	2,638.97	6,449.31
投资支付的现金	-	375.00	16,757.94	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	700.00	-
投资活动现金流出小计	5,337.28	11,023.08	20,096.91	6,449.31
投资活动产生的现金流量净额	-5,316.01	-10,983.58	-19,867.20	-6,449.31
三、筹资活动产生的现金流量	-	-	-	-
吸收投资收到的现金	-	-	12,100.00	8,344.56
取得借款收到的现金	62.28	25,000.00	33,000.00	6,000.00

收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	41,925.08	53,883.37
筹资活动现金流入小计	62.28	25,000.00	87,025.08	68,227.93
偿还债务支付的现金	3,000.00	45,000.00	13,000.00	3,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	73.80	585.27	688.33	117.38
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	65,778.59	44,642.70
筹资活动现金流出小计	3,073.80	45,585.27	79,466.92	47,760.08
筹资活动产生的现金流量净额	-3,011.52	-20,585.27	7,558.16	20,467.84
四、同一控制下业务合并对现金流的影响	-	-	-314.76	-11,061.41
五、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-20.77	-11.01	-229.33	-177.66
六、现金及现金等价物净增加额	-598.86	-1,362.21	-395.81	8,942.40
加：年初现金及现金等价物余额	8,512.13	9,874.35	10,270.16	1,327.75
七、年末现金及现金等价物余额	7,913.28	8,512.13	9,874.35	10,270.16

（二）母公司财务报表

1. 资产负债表

单位：万元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：				
货币资金	5,074.60	2,809.04	7,722.35	9,088.66
应收票据	17,758.87	15,946.55	14,624.96	3,603.07
应收账款	7,406.44	8,146.16	8,777.65	5,930.92
预付款项	2,082.93	1,512.55	1,469.56	2,225.09
其他应收款	3,439.60	2,455.07	4,969.95	1,901.90
存货	20,661.78	19,887.33	20,951.68	30,822.19
流动资产合计	56,424.22	50,756.71	58,516.15	53,571.83
非流动资产：				
长期股权投资	18,893.14	18,893.20	16,757.94	-
固定资产	12,192.92	12,250.60	13,281.19	13,501.50
在建工程	297.74	11.72	0.38	3.20
无形资产	1,337.17	1,328.07	1,344.96	1,306.47
长期待摊费用	381.01	361.16	547.47	422.67
递延所得税资产	113.71	82.56	69.64	55.22
非流动资产合计	33,215.70	32,927.31	32,001.57	15,289.06
资产总计	89,639.93	83,684.02	90,517.73	68,860.90
流动负债：				
短期借款		3,000.00	23,000.00	2,000.00
应付票据	3,748.29	3,377.07	5,325.97	13,664.32

应付账款	21,553.10	19,284.39	19,527.10	14,855.03
预收款项	13,392.90	13,846.56	13,331.37	15,788.19
应付职工薪酬	745.14	1,068.79	1,268.74	1,048.70
应交税费	1,424.00	614.81	85.27	-2,134.99
应付利息		-	-	-
应付股利		-	-	-
其他应付款	8,823.45	8,285.59	2,130.28	11,593.70
其他流动负债	561.94	139.39	76.60	27.92
流动负债合计	50,248.83	49,616.61	64,745.33	56,842.85
非流动负债				
长期借款	62.28			
非流动负债合计	62.28			
负债合计	50,311.11	49,616.61	64,745.33	56,842.85
股东权益：		-	-	-
股本	15,000.00	15,000.00	15,000.00	10,000.00
资本公积	13,139.19	13,139.19	5,000.41	0.41
盈余公积	595.28	595.28	613.23	235.33
未分配利润	10,594.35	5,332.94	5,158.77	1,782.31
股东权益合计	39,328.82	34,067.42	25,772.40	12,018.04
负债和股东权益总计	89,639.93	83,684.02	90,517.73	68,860.90

2. 利润表

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
一、营业收入	85,260.39	146,435.87	124,425.61	69,226.61
营业成本	63,519.93	105,391.61	98,516.53	56,441.50
营业税金及附加	385.60	909.46	535.50	4.19
销售费用	12,325.25	26,376.21	15,780.46	8,017.35
管理费用	2,180.20	3,708.68	3,723.20	2,138.82
财务费用	153.41	553.31	1,066.14	349.78
资产减值损失	207.68	86.16	96.09	11.09
投资收益	-0.05	-3.24	-91.82	-
二、营业利润	6,488.26	9,407.20	4,615.88	2,263.88
加：营业外收入	227.49	546.95	65.36	87.89
减：营业外支出	266.02	214.87	188.24	0.12
三、利润总额	6,449.73	9,739.28	4,492.99	2,351.66
减：所得税费用	1,188.33	1,444.27	738.63	-1.66
四、净利润	5,261.40	8,295.01	3,754.36	2,353.32

3. 现金流量表

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	73,706.76	142,341.00	99,179.13	63,403.20
收到的税费返还		500.93	2,584.06	-
收到其他与经营活动有关的现金	8,352.25	9,609.82	2,261.74	478.62
经营活动现金流入小计	82,059.00	152,451.75	104,024.93	63,881.82
购买商品、接受劳务支付的现金	49,057.76	93,009.15	70,861.47	54,698.40
支付给职工以及为职工支付的现金	4,956.91	8,702.00	9,107.90	4,838.94
支付的各项税费	2,911.02	7,865.79	4,659.10	545.82
支付其他与经营活动有关的现金	17,885.55	23,955.12	19,979.93	6,851.65
经营活动现金流出小计	74,811.24	133,532.06	104,608.39	66,934.80
经营活动产生的现金流量净额	7,247.76	18,919.69	-583.46	-3,052.98
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金		-	-	-
取得投资收益收到的现金		-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金		-	600.02	-
投资活动现金流入小计		-	600.02	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,950.97	1,110.92	2,261.24	5,118.26
投资支付的现金		2,138.50	16,757.94	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额		-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金		-	700.00	-
投资活动现金流出小计	1,950.97	3,249.42	19,719.17	5,118.26
投资活动产生的现金流量净额	-1,950.97	-3,249.42	-19,119.15	-5,118.26
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金		-	10,000.00	8,344.56
取得借款收到的现金	62.28	24,000.00	33,000.00	4,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金		-	38,905.08	45,448.37
筹资活动现金流入小计	62.28	24,000.00	81,905.08	57,792.93
偿还债务支付的现金	3,000.00	44,000.00	12,000.00	2,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	73.80	562.06	618.75	99.95
支付其他与筹资活动有关的现金		-	50,734.56	39,042.70
筹资活动现金流出小计	3,073.80	44,562.06	63,353.31	41,142.65
筹资活动产生的现金流量净额	-3,011.52	-20,562.06	18,551.77	16,650.28
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-19.71	-21.51	-215.47	-71.83

五、现金及现金等价物净增加额	2,265.56	-4,913.30	-1,366.32	8,407.20
加：期初现金及现金等价物余额	2,809.04	7,722.35	9,088.66	681.46
六、期末现金及现金等价物余额	5,074.60	2,809.04	7,722.35	9,088.66

二、注册会计师审计意见

天健正信作为公司本次发行的财务审计机构，对本公司的三年及一期财务报告进行了审计，并出具了天健正信审（2010）GF 字第 090016 号标准无保留意见的审计报告。

发行人会计师认为，公司的财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了万和电气 2010 年 6 月 30 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日及 2007 年 12 月 31 日的财务状况，以及 2010 年上半年、2009 年度、2008 年度及 2007 年度的经营成果和现金流量。

三、财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项具体会计准则、应用指南及准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

四、合并财务报表的范围及变化情况

（一）合并财务报表的编制方法

本公司将拥有实际控制权的子公司纳入合并财务报表范围。本公司合并财务报表按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关规定的要求编制，合并时合并范围内的所有重大内部交易和往来业务已抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，在编制合并财务报表时，按照本公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

对于非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，以购买

日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整；对于同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，视同合并后形成的报告主体自最终控制方开始实施控制时一直是一体化存续下来的，对合并资产负债表的期初数进行调整，同时对比较报表的相关项目进行调整。

本公司纳入合并范围的子公司为中山万和、高明万和、万和配件及万和国际。

报告期内子公司开始纳入合并范围的时间参见下表：

子公司名称	2008年	2007年
高明万和	同一控制企业合并	--
万和配件	同一控制企业合并	--
中山万和	--	同一控制企业合并
万和国际	新设成立	--

（二）报告期内同一控制下业务合并

报告期内，公司依上述原则确定财务报表合并范围并编制合并财务报表，具体情况如下：

1. 对万和电器的业务合并

由于万和电器、万和有限控股股东均为万和集团，在资产收购行为完成后，万和电器与燃气具生产相关的业务和资产由万和有限承接，故收购行为构成同一控制下的业务重组，会计处理上参照同一控制下的企业合并处理，视同该业务合并与合并后的报告主体在以前期间一直存在，从合并报告期的期初将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并报表。

在编制合并报表时，对合并当期期初的报表进行了调整。鉴于本公司已经在2007年7月完成了与万和电器的业务重组，故万和电器2007年12月31日的资产负债表不纳入本公司合并报表的合并范围。在编制比较期间资产负债表时将2006年12月31日资产负债表中与业务重组相关的资产纳入本公司的合并范围，纳入合并的资产对应的会计科目计入“资本公积”。

在编制合并利润表时，鉴于万和电器已于2007年4月12日由董事会决议解散注销，截至2007年4月30日公司已无正常的生产经营活动，期后业务主要为清理债权债务和处置剩余资产。故将其2007年1-4月份发生的实际与并购业务有关的收入、成本、费用、利润纳入合并当期的合并利润表。此部分净损益对当

期期末净资产的影响通过“利润分配—其他”转出。

在编制合并现金流量表时，鉴于合并利润表同样的原因，将其 2007 年 1-4 月份与并购业务有关的现金流入及流出纳入合并当期的合并现金流量表。在编制现金流量表时，将其对现金流的影响计入同一控制下业务合并对现金流的影响。

2. 对健康电器的业务合并

由于健康电器、万和有限控股股东均为万和集团，在资产收购行为完成后，健康电器与烟机、消毒柜生产相关的业务和资产由万和有限承接，故收购行为构成同一控制人控制下的业务重组，会计处理上参照同一控制人控制下企业合并处理，视同该业务合并与合并后的报告主体在以前期间一直存在，从合并报告期的期初将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并报表。

在编制合并资产负债表时，对合并当期的资产负债表进行了调整。鉴于本公司已于 2007 年 7 月完成了与健康电器的业务重组，2007 年 12 月 31 日健康电器资产负债表反映的资产负债及净资产均与本公司无关，故健康电器 2007 年 12 月 31 日的资产负债表不纳入本公司合并报表的合并。在编制比较期间资产负债表时将 2006 年 12 月 31 日资产负债表中与业务重组相关的资产纳入本公司的合并范围，纳入合并的资产对应的会计科目计入“资本公积”。

由于本公司购买的仅为与烟机和消毒柜生产相关的资产和业务，故在编制合并利润表时，将其 2007 年度与烟机和消毒柜生产相关的业务对损益的影响纳入了报表合并。在编制所有者权益变动表时，将该部分损益对期末净资产的影响通过“利润分配—其他”转出。

在编制合并现金流量表时进行了与合并利润表类似的处理，将健康电器 2007 年与烟机和消毒柜生产相关的业务对现金流量的影响纳入了报表合并，并将其影响计入了同一控制下的业务合并产生的现金流量项目。

3. 对卓威电器的业务合并

由于卓威电器、万和有限控股股东均为万和集团，在资产收购行为完成后，卓威电器与注塑及压铸业务相关的经营性资产由万和有限承接，故收购行为构成同一控制人控制下的业务重组，会计处理上参照同一控制人控制下企业合并处理，视同该业务合并与合并后的报告主体在以前期间一直存在，从合并报告期的期初将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并报表。

在编制合并资产负债表时，对合并当期期初的报表进行了调整。鉴于本公司已于 2008 年 7 月完成了与卓威电器的业务重组，故 2008 年 12 月 31 日的资产负债表不纳入本公司合并报表的合并。在编制 2007 年度资产负债表时将 2007 年 12 月 31 日资产负债表中与业务重组相关的资产纳入本公司的合并范围，纳入合并的资产会计科目对应计入“资本公积”。

在编制合并利润表时，由于佛山市卓威电器有限公司主要是对公司合并范围内的关联方销售，故将报告期间截止合并日对损益的影响纳入了报表合并。在所有者权益变动表时，将该部分损益对期末净资产的影响通过利润分配的其他转出。

在编制合并现金流量表时进行了与合并利润表类似的处理，将 2007 年度及 2008 年 1-7 月对现金流量的影响纳入了报表合并，并将其影响计入了同一控制下的业务合并产生的现金流科目。

（三）报告期内同一控制下企业合并

高明万和成立于 2008 年，健康电器持有其 100%的股权。2008 年 12 月本公司与健康电器签订股权转让协议，购买其持有的该公司 100%的股份。由于万和集团持有健康电器 70%的股权，因此高明万和在股权转让给万和有限前后实质上均为万和集团控制，该合并构成同一控制人控制下的企业合并，从其成立之日将其资产、负债、经营成果、现金流量纳入合并报表。

万和配件成立于 2008 年，万和集团持有其 100%的股权。2008 年 12 月本公司与万和集团签订股权转让协议，购买其持有的该公司 100%的股份。万和配件在股权转让给万和有限前后实质上均为万和集团控制，该合并构成同一控制人控制下的企业合并，从其成立之日将其资产、负债、经营成果、现金流量纳入合并报表。

中山万和成立于 2003 年 8 月，在股权转让前万和集团持有其 56.52%的股权，宇贸公司持有其 43.48%。2008 年 11 月本公司与该公司股东签订股权转让协议，购买万和集团持有的全部该公司 56.52%的股权，购买宇贸有限公司持有的该公司 18.48%的股权。此次股权转让完成后，本公司持有中山万和 75%的股权，宇贸公司持有中山万和 25%的股权。因此中山万和在 2008 年股权转让给万和有限

前后实质上均为万和集团控制，该合并构成同一控制人控制下的企业合并，在报告期初即将其资产、负债、经营成果、现金流量纳入合并报表。

万和国际于 2008 年 12 月在香港注册成立，本公司持有其 100% 股份。自成立之日起即将其资产、负债、经营成果、现金流量纳入合并报表。

五、发行人的会计政策和会计估计变更

本公司报告期内未发生会计政策、会计估计的变更。

六、主要的会计政策和会计估计

（一）收入确认

1. 销售商品收入确认原则

本公司销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：（1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）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有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

本公司具体的收入确认时点如下：

（1）出口销售：

根据出口销售合同约定，在所有权和管理权发生转移时点确认产品销售收入，一般情况下在出口业务办妥报关出口手续，并交付船运机构后确认产品销售收入；

（2）国内销售：

国内销售分为经销商模式和自营模式，分别的收入确认原则如下：

经销商模式：根据合同约定在所有权和管理权发生转移时点确认产品收入，具体收入确认时点为货物发出、并由客户确认后确认为产品销售收入；自营模式：由于公司自营零售业务规模小、单据数量较多等原因，收入确认时点为按当月实际销货清单一次性确认当月销售收入。

报告期内，经销商渠道为公司的主要销售渠道，占绝大部分的销售份额，经销商渠道下不存在委托客户代销业务。

2. 提供劳务收入确认原则

在同一会计年度内开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。本公司根据已完工作的测量确定提供劳务交易的完工进度。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

(1) 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

(2) 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3. 让渡资产使用权收入确认原则

本公司在与让渡资产使用权相关的经济利益能够流入和收入的金额能够可靠的计量时确认让渡资产使用权收入。

利息收入按使用货币资金的使用时间和适用利率计算确定。使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

(二) 金融资产

本公司的金融资产包括：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产及应收款项。金融资产的分类取决于本公司及其子公司对金融资产的持有意图和持有能力。

1. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

包括交易性金融资产和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，按照取得时的公允价值作为初始确认金额，相关的交易费用在发生时计入当期损益。支付的价款中包含已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息，单独确认为应收项目。本公司在持有该等金融资产期间取得的利息或现金股利，确认为投资收益。资产负债表日，本公司将该等金融资产的公允价值变动计入当期损益。处置该等金融资产时，该等金融资产公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

2. 应收款项

本公司应收款项（包括应收账款和其他应收款等）按合同或协议价款作为初始入账金额。凡因债务人破产，依照法律清偿程序清偿后仍无法收回；或因债务人死亡，既无遗产可供清偿，又无义务承担人，确实无法收回；或因债务人逾期未能履行偿债义务，经法定程序审核批准，该等应收账款列为坏账损失。

在资产负债表日，本公司对单项金额重大（500 万元以上）的应收款项单独进行减值测试，经测试发生了减值的，按其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确定减值损失，计提坏账准备；对单项测试未减值的应收款项，视同对单项金额非重大的应收款项，按类似的信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

本公司将涉及诉讼的应收款项，确定为单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项。在资产负债表日，本公司对此应收款项单独进行减值测试，经测试发生了减值的，按其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。经测试未减值的应收款项，按账龄为风险特征计提坏账准备。

应收款项按款项性质分类后，以账龄为风险特征划分信用风险组合，确定计提比例如下：

类别	风险特征			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
合并范围内应收款项	-	-	-	-
销售货款	5%	15%	30%	100%
其他	5%	15%	30%	100%

本公司以应收债权向银行等金融机构转让、质押或贴现等方式融资时，根据相关合同的约定，当债务人到期未偿还该项债务时，若本公司负有向金融机构还款的责任，则该应收债权作为质押贷款处理；若本公司没有向金融机构还款的责任，则该应收债权作为转让处理，并确认债权的转让损益。

本公司收回应收款项时，将取得的价款和应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（三）存货

公司存货包括生产经营过程中为销售或耗用而持有的原材料、在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品。

存货在取得时，按成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时，采用加权平均法确定发出存货的实际成本。

低值易耗品和包装物采用一次转销法摊销。

本公司的存货盘存制度为永续盘存制。本公司定期对存货进行清查，盘盈利得和盘亏损失计入当期损益。

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。年末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因被淘汰、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因导致成本高于可变现净值的部分，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个类别存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。其中：对于产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值。与具有类似目的或最终用途并在同一地区生产和销售的产品系列相关，且难以将其与该产品系列的其他项目区别开来进行估价的存货，合并计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

（四）长期股权投资

本公司的长期股权投资包括对子公司的投资和其他长期股权投资。

本公司对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，按照初始投资成本计价，后续计量采用成本法核算。

本公司对子公司的投资按照初始投资成本计价，控股合并形成的长期股权投资的初始计量参见同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法。追加或收回投资调整长期股权投资的成本。

后续计量采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润

外，按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

资产负债表日，若因市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因使长期股权投资存在减值迹象时，根据单项长期股权投资的公允价值减去处置费用后的净额与长期股权投资预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定长期股权投资的可收回金额。长期股权投资的可收回金额低于账面价值时，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。长期股权投资减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（五）固定资产

固定资产指同时满足与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业和该固定资产的成本能够可靠地计量条件的，为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

本公司固定资产按成本进行初始计量。其中，外购的固定资产的成本包括买价、进口关税等相关税费，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的其他支出。自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。投资者投入的固定资产，按投资合同或协议约定的价值作为入账价值，但合同或协议约定价值不公允的按公允价值入账。融资租赁租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额的现值两者中较低者，作为入账价值。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除应予资本化的以外，在信用期间内计入当期损益。

除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地之外，本公司对所有固定资产计提折旧。折旧方法采用年限平均法。

本公司根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

本公司的固定资产类别、预计使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

类别	折旧年限(年)	净残值率(%)	年折旧率(%)
房屋建筑物	20	5.00	4.75
机械设备	10	5.00	9.50
运输工具	5	5.00	19.00
电子设备	5	5.00	19.00
其他设备	5	5.00	19.00

资产负债表日，固定资产按照账面价值与可收回金额孰低计价。若单项固定资产的可收回金额低于账面价值，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

当固定资产被处置、或者预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

（六）在建工程

本公司的在建工程包括固定资产新建工程、安装工程、改扩建工程及大修理工程等。本公司自行建造的在建工程按实际成本计价，实际成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，按照估计价值确定其成本，并计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

资产负债表日，本公司对在建工程按照账面价值与可收回金额孰低计量，按单项工程可收回金额低于账面价值的差额，计提在建工程减值准备，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。在建工程减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（七）无形资产

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产，包括国有土地使用权、商标、专利、软件等。

无形资产按照成本进行初始计量。购入的无形资产，按实际支付的价款和相关支出作为实际成本。投资者投入的无形资产，按投资合同或协议约定的价值确

定实际成本，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本。

本公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产。

使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内采用直线法摊销，并在年度终了，对无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：

类别	使用寿命	摊销方法	备注
土地使用权	50年、43年、36年	直线法	可使用年限
商标	10年	直线法	-
专利	10年	直线法	-
软件	10年	直线法	-

（八）长期待摊费用

本公司长期待摊费用是指已经支出，但受益期限在一年以上（不含一年）的各项费用，其摊销方法如下：

类别	摊销方法	摊销年限
模具	年限平均法	2-3年

（九）借款费用

本公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

同时满足下列条件时，借款费用开始资本化：（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（2）借款费用已经发生；（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

在资本化期间内，每一会计期间的资本化金额，为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益

后的金额确定。为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。利息资本化金额，不超过当期相关借款实际发生的利息金额。

符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化。在中断期间发生的借款费用确认为费用，计入当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始。如果中断是所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态必要的程序，借款费用继续资本化。

购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，停止借款费用资本化。

（十）应付职工薪酬

本公司职工薪酬指为获得职工提供的服务而给予各种形式的报酬以及其他相关支出。职工薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、社会保险费及住房公积金、工会经费、职工教育经费等。在职工提供服务的会计期间，本公司将应付的职工薪酬确认为负债，根据职工提供服务的受益对象计入相应的产品成本、劳务成本、资产成本及当期损益。

（十一）政府补助

政府补助，是指本公司从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产，但不包括政府作为企业所有者投入的资本。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量；政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额（人民币 1 元）计量。

与资产相关的政府补助，本公司确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与收益相关的政府补助，用于补偿本公司以后期间的相关费用或损失的，确

认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；用于补偿本公司已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

已确认的政府补助需要返还的，存在相关递延收益的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

（十二）递延所得税资产/递延所得税负债

公司所得税的会计核算采用资产负债表债务法核算。

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。对已确认的递延所得税资产，当预计到未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产时，应当减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。本公司未来期间很可能获得足够的应纳税所得额的金額是依据管理层批准的经营计划（或盈利预测）确定。

除下列交易中产生的递延所得税负债以外，本公司确认所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债：

- （1）商誉的初始确认；
- （2）同时具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：
 - ①该项交易不是企业合并；
 - ②交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

资产负债表日，公司对递延所得税资产和递延所得税负债按照税法规定、根据预期收回该资产或清偿该负债期间的税率计量。适用税率发生变化的，对已确认的递延所得税资产和递延所得税负债重新计量，除直接在所有者权益中确认的交易或者事项产生的递延所得税资产和递延所得税负债以外，将其影响数计入变化当期的所得税费用。

资产负债表日，公司对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，相应减记递延所得税资产的账面价值。

（十三）企业合并

1. 同一控制下的企业合并

对于同一控制下的企业合并，合并方在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

2. 非同一控制下的企业合并

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。购买方为进行企业合并发生的各项直接相关费用计入企业合并成本。

购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

（十四）外币业务/外币报表折算

1. 外币交易

本公司对发生的外币业务，采用业务发生日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价折合为人民币记账。资产负债表日，外币货币性项目按中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价折算，由此产生的汇兑损益，除属于与符合资本化条件资产有关的借款产生的汇兑损益，应当予以资本化计入相关资产成本外，其余计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价折算，不改变其记账本位币金额。

2. 外币财务报表折算

本公司对合并范围内境外经营实体的财务报表，折算为人民币财务报表进行编报。

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价折算，所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其

他项目采用发生时中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价的近似汇率折算，近似汇率采用全年月平均汇率折算，即每月末汇率之和除以 12。折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表中所有者权益项目下单独列示。外币现金流量采用现金流量发生日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的中间价或即期汇率的近似汇率折算，近似汇率采用全年月平均汇率折算。汇率变动对现金的影响额，在现金流量表中单独列示。处置境外经营时，与该境外经营有关的外币报表折算差额，按比例转入处置当期损益。

七、发行人适用的各种税项和税率

1. 目前本公司执行的主要税种、税率

税种	税率(%)	计税基数
企业所得税	15	应纳税所得额
增值税	17	应税收入(出口产品的增值税实行“免、抵、退”)
城建税	7	应纳流转税额

2007年9月7日本公司经广东省科技技术厅认定为高新技术企业，根据“财税字(94)第001号”公司自2006年度投产年度起免征2006年和2007年度的企业所得税。

2008年12月16日本公司取得广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局、广东省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，根据《中华人民共和国企业所得税法》，2008-2010年度享受企业所得税15%的优惠税率。

2. 目前中山万和执行的主要税种、税率

税种	税率(%)	计税基数
企业所得税	25	应纳税所得额
增值税	17	应税收入(出口产品的增值税实行“免、抵、退”)
城建税	7	应纳流转税额

中山万和为生产性中外合资企业，2007年开始获利。根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》可享受所得税“两免三减半”优惠。根据国发[2007]39号《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》和财税[2008]21号《关于贯彻落实国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策有关问题的通知》，经中山市国家税务局“中际减字(2008)087号”文批准，免征该公司2007、2008

年度的企业所得税，减半征收2009-2011年度的企业所得税。

3. 目前高明万和执行的主要税种和税率：

税种	税率(%)	计税基数
企业所得税	25	应纳税所得额
增值税	17	应税收入(出口产品的增值税实行“免、抵、退”)
城建税	7	应纳流转税额

4. 目前万和配件执行的主要税种和税率：

税种	税率(%)	计税基数
企业所得税	25	应纳税所得额
增值税	17	应税收入(出口产品的增值税实行“免、抵、退”)
城建税	7	应纳流转税额

5. 目前万和国际执行的主要税种和税率：

税种	税率(%)	计税基数
利得税	16.5	应纳税所得额

八、注册会计师核验的非经常性损益明细表

依据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，本公司报告期内非经常性损益的情况如下表所示。

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
非流动性资产处置损益	-	-53.39	-	-
计入当期损益的政府补助	43.98	473.15	10.00	69.70
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	364.10	178.93
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-69.84	-58.94	-92.78	18.07
其他符合非经常性损益定义的损益项目	27.43	27.81	6.40	-
非经常性损益合计	1.57	388.62	287.72	266.71
减：所得税影响数	2.92	51.02	-1.77	-
非经常性损益净额	-1.35	337.61	289.49	266.71
其中：归属于少数股东损益的非经常性损益	2.32	1.56	92.95	52.65
归属于母公司普通股股东净利润的非经常性损益	-3.67	336.05	196.54	214.06

扣除非经常性损益后的归属于 母公司普通股股东净利润	9,048.08	12,243.19	4,813.31	2,265.55
------------------------------	----------	-----------	----------	----------

报告期内，公司非经常性损益主要为政府补贴和同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益。

九、主要资产

(一) 固定资产

截至 2010年6月30日，本公司固定资产净额为 26,744.27万元，固定资产原值、累计折旧、净值情况如下：

单位：万元

项 目	2009-12-31	本期增加额	本期减少额	2010-06-30
一、固定资产原值合计	32,934.30	993.24	-	33,927.54
房屋及建筑物	18,769.59	22.64	-	18,792.22
机器设备	11,621.99	729.49	-	12,351.49
运输工具	982.14	49.90	-	1,032.04
电子设备	751.89	81.00	-	832.89
其他设备	808.69	110.21	-	918.91
二、累计折旧合计	5,812.41	1,370.87	-	7,183.28
房屋及建筑物	2,271.33	488.44	-	2,759.77
机器设备	2,460.63	680.91	-	3,141.54
运输工具	390.27	79.33	-	469.61
电子设备	289.62	73.47	-	363.09
其他设备	400.56	48.71	-	449.27
三、固定资产净值	27,121.89	-	-	26,744.27
四、固定资产减值准备	-	-	-	-
五、固定资产净额	27,121.89	-	-	26,744.27

公司认为固定资产无可收回金额低于账面价值的情形，故无需计提减值准备。

(二) 对外投资

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司对外投资情况如下：

投资对象	长期股权投资 (万元)	持股比例(%)	核算方法
德和恒信	496.71	25	权益法

报告期末，除德和恒信之外，本公司无合并报表之外的其他长期股权投资。

(三) 无形资产

单位：万元

名称	账面原值	累计摊销	摊余价值
土地使用权	12,435.98	487.21	11,948.77
软件	221.35	51.42	169.92
商标及专利	56.29	11.05	45.24

截至 2010 年 6 月 30 日，公司不存在无形资产可收回金额低于其账面价值而需要计提无形资产减值准备的情形。

十、主要债项

截至 2010 年 6 月 30 日，公司负债合计 68,193.94 万元，主要为流动负债。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司各项负债的具体情况如下：

(一) 应付票据

票据种类	金额（万元）	比例（%）
银行承兑汇票	7,446.37	100

公司期末无应付持有本公司 5%以上（含 5%）股份的股东单位的票据。

(二) 应付账款

应付账款账龄	金额（万元）	比例（%）
1年以内	37,160.50	97.96
1-2年	771.04	2.03
2-3年	2.06	0.01
3年以上	-	
合计	37,933.59	100

公司期末无应付持有本公司 5%以上（含 5%）股份的股东单位的款项。

(三) 预收款项

预收账款账龄	金额（万元）	比例（%）
1年以内	12,375.81	91.63
1-2年	632.42	4.68
2-3年	214.66	1.59
3年以上	283.31	2.10

合计	13,506.19	100
----	-----------	-----

报告期末无预收持有本公司 5%（含 5%）以上股份的股东单位的款项。

（四）应交税费

税项	金额（万元）
增值税	-273.50
所得税	1,435.79
个人所得税	23.33
房产税	15.44
城建税	120.76
教育费附加	51.75
堤围费	19.07
土地使用税	6.07
印花税	1.05
合计	1,399.76

（五）其他应付款

其他应付款账龄	金额（万元）	比例（%）
1年以内	5,225.87	85.27
1-2年	507.32	8.28
2-3年	391.99	6.4
3年以上	3.61	0.06
合计	6,128.79	100

公司期末无应付持有本公司 5%以上（含 5%）股份的股东单位的款项。

（六）其他流动负债

项目	金额（万元）	比例（%）
预提费用-电费	78.44	13.96
预提费用-水费	5.22	0.93
预提费用-运输费	478.29	85.11
合计	561.94	100

（七）长期借款

贷款单位	金额	借款起始日	借款终止日	币种	年利率
佛山顺德农村商业银行股份有限公司	62.28	2010.04.23	2012.11.21	人民币	4.05%
小计	62.28	--	--	--	--

十一、所有者权益变动情况

报告期内，公司所有者权益变动情况如下：

（一）股本

单位：万元

股东名称	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
万和集团	7,650.00	7,650.00	7,650.00	5,100.00
卢础其	3,307.50	3,307.50	3,307.50	1,960.00
卢楚隆	1,837.50	1,837.50	1,837.50	1,225.00
卢楚鹏	1,102.50	1,102.50	1,102.50	735.00
叶远璋	1,102.50	1,102.50	1,102.50	735.00
卢宇聪	-	-	-	245.00
合计	15,000.00	15,000.00	15,000.00	10,000.00

（二）资本公积

单位：万元

资本公积	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
期初余额	13,139.19	5,000.41	1,252.20	3,419.75
本期增加	-	8,138.79	5,000.00	170.21
本期减少	-	-	1,251.80	2,337.75
期末余额	13,139.19	13,139.19	5,000.41	1,252.20

根据《企业会计准则 2006》有关企业合并的规定，2007 年资本公积增加系按照同一控制下的企业合并对 2007 年度中山万和的会计报表纳入合并范围，将中山万和 2007 年度实现的净利润归属于母公司的部分 157.94 万元对应调入资本公积，将业务合并卓威电器 2007 年度实现的净损益 12.27 万元对应计入资本公积。2007 年资本公积减少系由于对万和电器、健康电器业务重组的影响，将与业务重组相关的资产纳入本公司的合并范围对应计入资本公积 2,337.75 万元，2007 年度因合并完成相应调减该资本公积。

2008 年万和有限资本公积增加 5,000 万元，系根据 2008 年 12 月公司增加注册资本 5,000 万元，实际收到股东缴纳出资额人民币 10,000 万元，超过部分作为股本溢价形成公司的资本公积。2008 年资本公积减少系根据《企业会计准则 2006》有关企业合并的规定，按照同一控制下的企业合并将中山万和 2007 年度

纳入合并形成的资本公积 688.65 万元本期对应调减金额；因本年度合并完成将卓威电器 2007 年纳入合并形成的资本公积 563.14 万元对应调减金额。

2009 年资本公积增加系以截至 2009 年 5 月 31 日的净资产 28,139.19 万元按照 1: 0.5331 的比例折为万和电气 15,000 万股普通股股份，每股面值 1 元，未折股部分的净资产计入资本公积。

（三） 盈余公积

单位：万元

盈余公积	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
期初余额	595.28	613.23	235.33	-
本期增加	-	829.50	377.89	235.33
本期减少	-	847.45	-	-
期末余额	595.28	595.28	613.23	235.33

盈余公积 2009 年度减少额系公司以万和有限截至 2009 年 5 月 31 日的净资产按照 1:0.5331 的比例折股转入，公司截至 2009 年 5 月 31 日盈余公积余额 847.45 万元全部转入资本公积。

（四） 未分配利润

单位：万元

未分配利润	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
期初余额	10,590.20	6,131.80	1,782.31	-335.68
调整年初未分配利润	2.01	-	-	-
调整后本年年初未分配利润	10,592.21	6,131.80	1,782.31	-335.68
本期归属于母公司所有者的净利润	9,044.41	12,579.24	5,009.85	2,479.61
减：提取法定盈余公积	-	829.50	377.89	235.33
转作股本的普通股股利	-	7,291.34	-	-
利润分配的其他	-	-	282.46	126.28
期末未分配利润	19,636.62	10,590.20	6,131.80	1,782.31

转作股本的普通股股利 2009 年度发生额为根据万和电气 2009 年 5 月 31 日经审计的净资产 28,139.19 万元按照 1: 0.5331 的比例折股，未折股部分的累积未分配利润 7,291.34 万元作为股本溢价转入资本公积。

利润分配的其他 2007 年度发生额为转出万和电器合并期间的净利润-414.34 万元；转出健康电器合并期间的净利润 370.42 万元；转出中山万和 2007 年的净利润归属于母公司的部分 157.94 万元；转出卓威电器合并期间的净利润 12.27 万元。

利润分配的其他 2008 年度发生额为转出中山万和 2008 年合并日前实现的净利润中归属于母公司的部分 278.84 万元；转出卓威电器合并期间的净利润 3.62 万元。

十二、报告期内现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响

报告期内，公司经营活动、投资活动、筹资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2010年	2009年	2008年	2007年
经营活动产生的现金流量净额	7,749.44	30,217.64	12,457.31	6,162.93
投资活动产生的现金流量净额	-5,316.01	-10,983.58	-19,867.20	-6,449.31
筹资活动产生的现金流量净额	-3,011.52	-20,585.27	7,558.16	20,467.84
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-20.77	-11.01	-229.33	-177.66
同一控制下业务合并对现金流的影响			-314.76	-11,061.41
现金及现金等价物净增加额	-598.86	-1,362.21	-395.81	8,942.40

2007 年公司对万和电器、健康电器进行了业务重组，2008 年公司对卓威电器进行了业务重组，编制现金流量表时，将其对现金流的影响计入同一控制下业务合并对现金流的影响。

十三、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至本招股意向书签署日，公司不存在需要披露的资产负债表期后事项。

（二）或有事项

截至本招股意向书签署日，本公司存在的未决诉讼请参见“第十五节 其他

重要事项 四、重大诉讼或仲裁事项”。

（三）承诺事项

截至本招股意向书签署日，本公司无需披露的重大承诺事项。

十四、主要财务指标

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率(倍)	1.12	0.99	0.90	0.91
速动比率(倍)	0.68	0.57	0.51	0.40
资产负债率（母公司）	56.13	59.29%	71.53%	82.55%
归属于公司普通股股东的每股净资产（元/股）	3.22	2.62	1.78	1.27
无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比例	0.44%	0.49%	0.70%	0.92%
项 目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率（次）	7.99	16.15	15.65	12.73
存货周转率（次）	2.64	4.31	3.68	2.76
息税折旧摊销前利润（万元）	13,974.85	20,099.32	8,958.00	4,711.56
利息保障倍数	113.21	24.74	9.78	10.45
归属于母公司所有者的净利润（万元）	9,044.41	12,579.24	5,009.85	2,479.61
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润（万元）	9,048.08	12,243.19	4,813.31	2,265.55
每股经营活动现金流量（元/股）	0.52	2.01	0.83	0.62
每股净现金流量（元/股）	-0.04	-0.09	-0.03	0.89
净资产收益率（加权平均）	20.63%	38.08%	32.93%	24.69%
扣除非经常性损益后的净资产收益率（加权平均）	20.64%	37.06%	34.15%	23.97%
每股收益（元/股）	0.60	0.84	0.50	0.29
扣除非经常性损益后每股收益（元/股）	0.60	0.82	0.48	0.26

十五、设立以来的资产评估情况

受万和有限委托，广州立信羊城资产评估与土地房地产估价有限公司在本公司设立时对万和有限的资产及相关负债进行资产评估，并于2009年7月27日出具了（2009）羊资评字第464号《资产评估报告书》。评估基准日为2009年5

月 31 日。评估方法为资产基础法。根据该评估报告，万和有限截至 2009 年 5 月 31 日的所有者权益账面价值为 28,139.20 万元，评估值为 42,845.61 万元，增值率为 52.26%。

经核查，保荐机构认为：历次为公司出具评估报告的中介机构均具备相应的资质。

十六、历次验资情况

本公司历次验资情况详见本招股意向书第五节之“四、历次验资情况”。

经核查，保荐机构认为：历次为公司出具验资报告的中介机构均具备相应的资质。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层结合报告期内经审计的财务报告，对报告期内公司的财务状况、经营成果和现金流量进行了讨论与分析。

一、财务状况分析

(一) 资产结构与资产质量分析

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
流动资产	76,565.64	64.63	68,611.31	62.57	64,058.62	65.00	71,458.39	77.40
非流动资产	41,897.54	35.37	41,045.76	37.43	34,493.75	35.00	20,862.21	22.60
资产总计	118,463.18	100.00	109,657.08	100.00	98,552.37	100.00	92,320.60	100.00

报告期内，公司的流动资产总额基本稳定，非流动资产呈逐年上升态势，主要是公司通过内部重组并购及对外购置的方式以扩大产能、完善产业链，从而达到缓解产能瓶颈和保持总成本领先优势的目的。总体而言，公司的资产流动性较强，资产结构比较合理，报告期内公司资产规模的增长速度低于销售收入的增长速度，资产利用效率得到提升。

1. 流动资产结构及其变化分析

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
货币资金	7,913.28	10.34	8,512.13	12.41	9,874.35	15.41	10,270.16	14.37
应收票据	17,804.61	23.25	15,946.55	23.24	14,585.44	22.77	3,665.45	5.13
应收账款	14,932.49	19.50	12,084.61	17.61	9,381.18	14.64	10,326.80	14.45
预付款项	5,380.91	7.03	2,430.59	3.54	1,863.12	2.91	4,548.25	6.36
其他应收款	627.34	0.82	486.1	0.71	729.55	1.14	2,516.47	3.52
存货	29,907.00	39.06	29,151.33	42.49	27,624.97	43.12	40,131.27	56.16
流动资产合计	76,565.64	100.00	68,611.31	100.00	64,058.62	100.00	71,458.39	100.00

从上表可以看出，货币资金、应收票据、应收账款、存货是公司的主要流

流动资产，预付款项、其他应收款所占比重较小。从流动资产的结构变化来看，公司应收票据占流动资产的比重逐年上升，存货的比重逐年下降。

(1) 应收票据

公司应收票据是由于内销业务客户采用票据方式结算货款所形成，报告期内公司应收票据呈明显增加态势，主要系由于公司 2008 年、2009 年内销业务增长率分别达到 31.52%、25.05%，带动了应收票据的增长。并且，随着公司的经销商数量的不断增加，具备银行承兑汇票融资能力的、有实力的经销商数量和比重不断上升，公司内销业务应收票据结算的比重随之上升。

报告期末，公司应收票据均为银行承兑汇票，银行信誉良好，未来按期回款有充分保障。

(2) 应收账款

公司内销主要采用先收款再发货的结算模式，应收账款主要对应于外销业务，信用期主要在 60-90 天，以信用证或银行电汇方式结算。

① 公司应收账款的账龄结构及变动：

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	余额	比例 (%)	余额	比例 (%)	余额	比例 (%)	余额	比例 (%)
1年以内	14,819.62	92.34	12,245.72	95.53	9,536.28	96.18	10,550.64	96.56
1-2 年	794.12	4.95	335.99	2.62	378.49	3.82	285.05	2.61
2-3 年	300.61	1.87	236.57	1.85	-	-	90.58	0.83
3年以上	134.03	0.84						
合计	16,048.38	100.00	12,818.28	100.00	9,914.77	100.00	10,926.27	100.00

公司应收账款大部分账龄在1年以内。

2009年末公司应收账款较2008年末增加了28.82%，2010年6月末应收账款较2009年末增加了25.20%，主要是2009年下半年开始海外销售业务复苏明显，由于外销业务主要以信用证或银行电汇方式结算，期末应收账款余额较大。整体而言，公司应收账款账龄较短、质量较高。

② 客户结构

内销方面：公司国内业务的销售主要采用经销商模式，公司将产品销售给各经销商，再由经销商通过家电卖场、百货商店、大卖场、一般零售商店、专卖店等各种形式的零售终端将产品销往全国市场，这类销售模式采用先收款再发货的

结算模式，因此该类销售模式的应收账款很少。

外销方面：公司的出口业务的客户主要是国外大型的厨卫电器品牌商。其付款能力较强，付款较为及时，结算期方式主要采用60-90天信用证方式结算，应收账款回款风险较小。

③ 期末应收账款中前五大客户情况

客户	金额（万元）	账龄
美国高门户外娱乐器材公司	5,450.98	1年以内
开罗--环球燃气具公司	3,216.54	1年以内
法国盖世燃气用具公司	1,034.98	1年以内
苏州赛富科技有限公司	499.27	1年以内
Weber-StephenProductsCo.	369.83	1年以内
合计	10,571.60	

④ 坏账计提的充分性

公司 2008 年核销的坏账为 39.21 万元，2009 年核销的坏账为 3.71 元，2010 年上半年没有坏账核销，显示公司坏账准备计提充分。

(3) 预付款项

公司预付款项主要为预付大宗原材料采购款、预付设备采购款。总体而言，公司预付款项余额维持在较低水平，与公司原材料采购和设备采购的业务开展相匹配。2010年6月30日的预付款余额增加较大，主要是因为公司为应对国内国外市场的需求，扩大产能和提升自动化水平，采购钎焊炉、贴片机、检测设备预付的资金；扩建电热水器生产线而预付电热水器相关生产设备款项；为扩大铸件和注塑件生产规模预付压铸机等设备和模具款项。

(4) 其他应收款

公司其他应收款主要是尚未收回的工程款、应收出口退税款以及支付给供应商的保证金、员工个人备用金。2007年余额较大的主要原因在于应收出口退税款金额较大。

(5) 存货

最近三年一期，期末存货余额如下表所示：

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
原材料	10,674.48	35.66	10,895.99	37.36	7,192.38	26.01	21,023.39	52.39
在产品	5,506.67	18.39	4,281.80	14.68	2,963.60	10.72	4,764.22	11.87
库存商品	13,679.59	45.70	13,913.36	47.70	17,450.41	63.10	14,249.77	35.51
低值易耗品	75.96	0.25	76.77	0.26	47.76	0.17	93.89	0.23
合计	29,936.70	100	29,167.93	100	27,654.15	100	40,131.27	100

公司的存货主要包括原材料、在产品、库存商品，公司的存货结构合理，与公司业务特点相适应。

公司的原材料主要是钢材、铝材、铜材、电子元器件类、塑料类。库存商品主要是燃气热水器、电热水器、灶具、烟机、消毒柜等各类厨卫电器。

2007 年末存货较大，主要原因是 2007 年公司的主要原材料如钢材、铝材、铜材等价格有较大波动，在 2007 年第四季度，公司在预期未来原材料价格将出现继续上涨的情况下，加大了原材料采购数量、实施了策略性备货，因此原材料期末余额较大。

2008 年末存货较余额较 2007 年下降幅度较大，主要是由于 2008 年下半年以来大宗原材料价格出现了大幅下滑，公司为降低库存风险，及时做出反应，较大幅度的压缩了原材料采购规模。

2009 年末存货余额上升主要是由于公司预计国内市场将进一步发展，海外市场将继续恢复，因此在年末增加购进原材料备货，原材料余额较 2008 年末有较大幅度的增加。2010 年上半年公司维持国内国外市场将稳定发展的预期，原材料库存余额保持稳定。

报告期内公司在产品和库存商品的库存水平基本保持稳定，在销售收入持续增长的背景下，存货周转率不断提升，反应了公司库存管理水平的不断增强。

3. 非流动资产结构及其变化分析

报告期内，公司非流动资产情况如下表：

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
长期股权投资	496.71	1.19	496.76	1.21	125.00	0.36	-	-
固定资产	26,744.27	63.83	27,121.89	66.08	25,739.73	74.62	18,220.11	87.34

在建工程	1,054.17	2.52	11.72	0.03	0.38	-	3.20	0.02
无形资产	12,163.93	29.03	12,142.60	29.58	7,561.10	21.92	1,668.92	8.00
长期待摊费用	1,214.89	2.90	1,106.91	2.70	940.10	2.73	914.77	4.38
递延所得税资产	223.58	0.53	165.88	0.40	127.44	0.37	55.22	0.26
非流动资产合计	41,897.54	100.00	41,045.76	100.00	34,493.75	100.00	20,862.21	100.00

公司的非流动资产主要是固定资产、无形资产，其中固定资产占非流动资产的60%以上。

(1) 长期股权投资

长期股权投资为对发行人联营企业德和恒信的投资，公司持有德和恒信25%的股权。

德和恒信设立时注册资本和实收资本为500万元人民币。2009年12月，本公司与其他股东均同比例增资，增资后德和恒信注册资本和实收资本为2,000万元人民币。该公司的具体情况请参见“第五节、发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股公司基本情况”。

(2) 固定资产

截至2010年6月30日，公司固定资产如下：

单位：万元

固定资产类别	折旧年限	原值	累计折旧	净值	减值准备	净额
房屋及建筑物	20	18,792.22	2,759.77	16,032.45	-	16,032.45
机器设备	10	12,351.49	3,141.54	9,209.95	-	9,209.95
运输工具	5	1,032.04	469.61	562.43	-	562.43
电子设备	5	832.89	363.09	469.80	-	469.80
其他设备	5	918.91	449.27	469.64	-	469.64
合计	-	33,927.54	7,183.28	26,744.27	-	26,744.27

报告期内，公司固定资产原值变动如下：

单位：万元

种类	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
房屋及建筑物	18,792.22	55.39	18,769.59	56.99	18,681.02	64.2	11,520.69	57.42
机器设备	12,351.49	36.41	11,621.99	35.29	8,240.73	28.32	6,704.87	33.42
运输设备	1,032.04	3.04	982.14	2.98	885.86	3.04	835.82	4.17
电子设备	832.89	2.45	751.89	2.28	529.46	1.82	346.78	1.73

其他设备	918.91	2.71	808.69	2.46	758.93	2.61	654.54	3.26
合计	33,927.54	100.00	32,934.30	100.00	29,096.00	100.00	20,062.70	100.00

2008 年末，公司固定资产原值较 2007 年末增加了 45.03%，原因是公司收购了高明万和、万和配件以扩充产能、完善产业链，而该两家公司 2008 年末固定资产合计达 8,604.60 万元。2009 年、2010 年上半年末固定资产原值的增加主要是公司为满足市场需求扩大产能、提升自动化水平外购部分机器设备。

(3) 在建工程

报告期内，公司的在建工程分别为 3.2 万元、0.38 万元、11.72 万元、1,054.17 万元。2010 年 6 月 30 日的在建工程余额为在建的万和电气的实验楼工程及新的电房 297.75 万元、以及子公司高明万和在建的厂房、宿舍 756.42 万元。

(4) 无形资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无形资产明细情况如下：

单位：万元

无形资产	原始金额	累积摊销	期末摊余价值
土地使用权	12,435.98	487.21	11,948.77
软件	221.35	51.42	169.92
商标及专利	56.29	11.05	45.24
合计	12,713.61	549.68	12,163.93

2010 年 6 月 30 日，无形资产的账面价值为 12,163.93 万元，其中土地使用权账面价值为 11,948.77 万元，占总额的 98.23%。土地使用权的具体情况请参见“第六节 业务与技术 五、公司生产经营用主要资产情况（二）无形资产”

(5) 长期待摊费用

报告期内，公司的长期待摊费用分别为 914.77 万元、940.10 万元、1,106.91 万元、1,214.89 万元。长期待摊费用均为公司的模具摊余价值。

(6) 递延所得税资产

报告期内，递延所得税资产期末余额为 55.22 万元、127.44 万元、165.88 万元、223.58 万元。递延所得税资产主要是由于计提应收款项坏账准备和存货跌价准备引起的所得税可抵扣暂时性差异所致。

(二) 资产减值准备

单位：万元

资产减值准备	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
一、坏账准备合计	1,518.84	1,115.06	892.16	900.17
其中：应收账款	1,115.89	733.67	533.59	599.48
其他应收款	402.95	381.39	358.57	300.69
二、存货跌价准备	29.70	16.60	29.18	-
合计	1,548.54	1,131.67	921.34	900.17

公司制定了具体可行的资产减值准备计提政策，按照资产减值准备政策的规定以及各项资产的实际情况，足额的计提了各项资产减值准备。公司资产减值准备计提政策稳健，能够保障公司的资本保全和持续经营能力。

1. 坏账准备情况

公司的应收账款主要为应收海外客户的款项，主要采用信用证或银行电汇方式结算，出现坏账的可能性较小。国内的销售业务主要采用款到发货，发生坏账的可能性也较小。公司已根据企业会计准则以及公司的具体情况对应收账款、其他应收款提取了坏账准备。

2. 存货跌价准备情况

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。年末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于因被淘汰、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因导致成本高于可变现净值的存货，提取存货跌价准备。

公司管理层认为：本公司资产流动性强，结构较为合理，整体资产优良，与公司业务发展状况相适应。资产减值准备计提符合资产实际状况，计提减值准备充分、合理。

（三）负债状况及分析

1. 负债构成

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
流动负债	68,131.66	99.91	69,056.31	100.00	71,224.42	100.00	78,821.21	100.00
非流动负债	62.28	0.09	-	-	-	-	-	-
负债合计	68,193.94	100.00	69,056.31	100.00	71,224.42	100.00	78,821.21	100.00

报告期内公司的负债主要为流动负债，主要是短期借款、应付票据、应付账款、预收款项，报告期内呈现小幅下降的趋势。

2. 流动负债构成分析

单位：万元

项目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
短期借款	-	-	3,000.00	4.34	23,000.00	32.29	3,000.00	3.81
应付票据	7,446.37	10.93	6,877.21	9.96	5,620.84	7.89	16,049.84	20.36
应付账款	37,933.59	55.68	35,898.86	51.98	25,150.62	35.31	22,850.40	28.99
预收款项	13,506.19	19.82	13,703.26	19.84	13,435.47	18.86	15,905.57	20.18
应付职工薪酬	1,155.02	1.70	1,535.19	2.22	1,489.38	2.09	1,258.18	1.60
应交税费	1,399.76	2.05	638.88	0.93	-314.57	-0.44	-2,658.83	-3.37
其他应付款	6,128.79	9.00	7,262.14	10.52	2,766.07	3.88	22,388.13	28.40
其他流动负债	561.94	0.82	140.77	0.20	76.60	0.11	27.92	0.04
流动负债合计	68,131.66	100.00	69,056.31	100.00	71,224.42	100.00	78,821.21	100.00

(1) 短期借款

2008 年末公司短期借款金额为 23,000.00 万元，主要系 2008 年投资支付的资金较多，为了满足经营活动资金周转的需要，新增了部分短期借款。2009 年和 2010 年上半年，公司不断提升盈利能力并保持良好的经营活动现金流，逐步降低了银行借款。

(2) 应付款项（应付票据和应付账款）

单位：万元

项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应付票据	7,446.37	6,877.21	5,620.84	16,049.84
应付账款	37,933.59	35,898.86	25,150.62	22,850.40
应付款项合计	45,379.96	42,776.07	30,771.46	38,900.24
占负债总额的比例 (%)	66.61	61.94	43.20	49.35

公司应付票据和应付账款主要是应付原材料的款项。截至报告期末，应付账款账龄均在1年以内。

公司应付款项2008年末同比减少20.90%，主要是由于公司在2008年第四季度公司为降低库存风险，较大幅度的压缩了原材料采购规模，因此应付供应商账款余额较小。

公司应付款项2009年末、2010年6月末应付票据、应付账款较高，主要原因

是2009年下半年以来，随着“家电下乡”等政策的推行，厨卫家电行业明显复苏。公司对2010年销售保持乐观，增加了2009年第四季度和2010年的原材料采购和产品备货。同时子公司高明万和与万和配件在2009年投入运营之后新增相关的电热水器及烤炉的原材料供应商以及新增的设备，导致相关应付款项增加。

(3) 预收款项

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
预收款项（万元）	13,506.19	13,703.26	13,435.47	15,905.57
占负债总额的比例（%）	19.82	19.84	18.86	20.18

预收款项主要是预收经销商货款。公司在国内的厨卫电器销售主要采用预收全额款项后发货的模式，因此报告期末预收款项余额较大。

(4) 其他应付款

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
其他应付款（万元）	6,128.79	7,262.14	2,766.07	22,388.13
占负债总额的比例（%）	9.00	10.52	3.88	28.40

其他应付款主要是应付广告费、促销费等。2007年末其他应付款余额较高，主要系2007年末公司向万和集团借入资金余额17,682.08万元。2009年开始公司进一步加大了广告投入、渠道建设投入，期末应付广告费、促销费、专柜费金额较大，导致2009年末、2010年上半年末其他应付款余额较大。

2010年6月30日金额较大的其他应付款情况如下：

债权人名称	余额（万元）	性质或内容
佛山市顺德区迪邦展示设计有限公司	657.56	专柜制作费
广东日美灯箱展示制作有限公司	352.29	专柜制作费
廊坊盛泰电器有限公司	322.01	市场费用
中山市先行展示制品有限公司	155.85	专柜制作费
上海高登物流有限公司顺德分公司	152.67	代收海运费
合 计	1,640.38	-

2010年6月30日公司其他应付款主要内容如下表所示：

性质或内容	金额（万元）
促销、专柜等相关市场费用	2,596.89
安装、维修费	1,373.74

供应商保证金	1,135.47
广告费	282.47

公司销售渠道中的专柜装潢支出一般由公司承担,并按照协议承担一部分促销活动费用,因此公司期末应付的促销、专柜等市场费用金额较大,为 2,596.89 万元。公司通常根据与经销商、特约维修部的协议约定承担一部分产品安装、维修费用,期末应付的该项费用为 1,373.74 万元。公司的供应商需要按照供货合同支付部分质量保证金,报告期末质量保证金余额为 1,135.47 万元。公司 2010 年上半年尚未支付的广告费为 282.47 万元。

(5) 应付职工薪酬

报告期内,公司应付职工薪酬余额分别是 1,258.18 万元、1,489.38 万元、1,535.19 万元、1,155.02 万元。随着公司业务规模的不断扩大,员工人数不断增加,公司的应付职工薪酬逐年增加。

(6) 应交税费

项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应交税费(万元)	1,399.76	638.88	-314.57	-2,658.83
占负债总额的比例(%)	2.05	0.93	-0.44	-3.37

公司的应交税费主要是已计提未缴纳的各项税费,不存在延期缴纳的情况。

万和有限 2007 年经广东省科学技术厅认定为高新技术企业,2007 年企业所得税根据财税字(1994)第 001 号“财政部国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知”,免征当年企业所得税。2007 年第四季度公司加大原材料备货致使增值税进项税额较大,因此 2007 年末的应交税费为-2,658.83 万元。

公司于 2008 年 12 月 16 日取得《高新技术企业证书》,经顺德区国家税务局容桂税务分局于 2009 年 3 月 5 日确认,2008-2010 年度企业所得税享受 15% 的优惠税率。公司在 2008 年第四季度降低了原材料的采购量,进项税额相应减少。

2009 年由于公司利润总额从 2008 年的 6,044.85 万元增加到 2009 年的 16,089.93 万元,导致公司年末的应交所得税增加。

2010 年 6 月 30 日,公司应交税费金额较大,主要是因为公司 2010 年上半年销售增长较大所至。

(四) 偿债能力分析

报告期内，公司的主要偿债能力财务指标如下表所示：

财务指标	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率（倍）	1.12	0.99	0.90	0.91
速动比率（倍）	0.68	0.57	0.51	0.40
资产负债率（母公司、%）	56.13	59.29	71.53	82.55
息税折旧摊销前利润（万元）	13,974.85	20,099.32	8,958.00	4,711.56
利息保障倍数	113.21	24.74	9.78	10.45
每股经营性现金流量净额（元）	0.52	2.01	0.83	0.62
每股净现金流量（元）	-0.04	-0.09	-0.03	0.89

报告期内，公司流动比率较为稳定，速动比率呈现上升趋势，从2007年末的0.40上升到2009年的0.57，显示公司短期偿债能力不断改善，公司的流动性风险较低。

公司在报告期内营业收入不断增长，盈利能力不断增强，未分配利润逐渐增长。公司在2008年进行增资，注册资本从1亿元增加到1.5亿元，以上原因使公司降低了资产负债率，形成了更为稳健、合理的资本结构，从而提高了公司的长期偿债能力。

近三年一期，公司的息税折旧摊销前利润及利息保障倍数均维持较高水平，利息偿还风险较低。

总体而言，本公司的资产负债率维持在合理水平，具有较强的偿债能力，经营现金流充足，银行资信状况良好。

（五）资产周转能力分析

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率（次）	7.99	16.15	15.65	12.73
存货周转率（次）	2.64	4.31	3.68	2.76
总资产周转率	0.95	1.67	1.62	1.42

本公司的运营能力较好，体现在以下几个方面：

1. 应收账款周转率

由于公司以内销业务为主，主要采取与经销商先款后货的结算模式，而外销业务主要采取 60-90 天信用证结算模式，因此，公司应收账款主要由外销业务产生，总体余额较小，且账龄基本集中在 1 年以内，总体质量较好，上述因素使得

公司应收账款周转率一直维持在 12 次/年以上的较高水平，且逐年有所提升，显示出公司应收账款总体管理能力不断增强。

从公司应收账款周转率的变动趋势来看，鉴于外销业务是形成公司应收账款的主要来源，应收账款周转率的持续提升与公司外销收入比重总体下降的趋势一致。其中，2009 年外销收入比重较 2008 年从 34.74% 降至 26.52%，但应收账款周转率的上升幅度低于外销收入比重的下降幅度，主要原因在于从 2008 年底开始蔓延的金融危机对公司外销收入的影响主要体现在 2009 年上半年，从 2009 年第三季度开始，公司外销订单开始恢复性增长，至 2009 年第四季度，外销收入已接近金融危机前的水平，导致公司 2009 年末应收账款余额偏高，因而全年应收账款周转率仅有小幅上升。

2. 存货周转率

报告期内，公司存货周转率从 2007 年的 2.76 次提升到 2009 年的 4.31 次，存货周转率逐年提升，公司对存货管理能力逐渐增强。

3. 同行业上市公司资产周转率指标对比

与公司所处行业最为接近的公开披露信息的公司包括华帝股份、万家乐、老板电器，但由于万家乐输配电业务收入占营业收入的 60% 以上，相关指标的可比性较差，因此下面就华帝股份、老板电器的资产周转率指标进行对比。

(1) 应收账款周转率对比

近三年，公司应收账款周转率与可比公司对比如下：

应收账款周转率(年/次)	2009 年	2008 年	2007 年
本公司	16.15	15.65	12.73
华帝股份	22.74	15.49	13.14
老板电器	10.44	9.98	7.62

与同行业上市公司相比，公司的应收账款周转率高于老板电器，这是由两家公司销售模式的差异所决定的：本公司的内销以经销商为主要销售渠道，由经销商以包销方式销售，并且主要采取先款后货的结算方式，而根据老板电器公开披露的资料，其产品 95% 以上的销售采用代销方式，对代理商存在一定时间的结算周期；而与同样采取以经销商为主要销售渠道的华帝股份相比，剔除华帝股份 2009 年相关指标大幅上升的因素外，公司报告期内的应收账款周转率与华帝股份基本较为接近，显示出公司的应收账款周转水平与自身以经销商为主的销售模

式较为匹配。如果考虑到公司外销收入比重较高的因素（2007-2009 年公司外销收入比重分别为 41.86%、34.74%、26.52%，而同期华帝股份包含出口在内的“其他地区”的销售收入比重分别为 5.81%、5.44%、7.53%），可以说公司内销业务的应收账款周转能力处于行业较高水平。

（2）存货周转率对比

近三年，公司存货周转率与可比公司对比如下：

存货周转率（年/次）	2009 年	2008 年	2007 年
本公司	4.31	3.68	2.76
华帝股份	8.65	7.91	8.63
老板电器	2.19	2.21	2.20

公司的存货周转率高于老板电器，这是由两家公司销售模式的差异所决定的：万和电气内销以经销商为主要销售渠道，由经销商以包销方式销售，公司在终端渠道上铺货较少，而根据老板电器公开披露的资料，其产品 95%以上的销售采用代销方式，存货余额随着终端渠道数量的增加而不断增长；而与同样采取以经销商为主要销售渠道的华帝股份相比，公司存货周转率相对偏低，主要原因包括：产业链较长的燃气热水器产品的比重较高，以及公司产品组合的季节性特征更强等。具体如下：

①公司产品结构以燃气热水器为主，而可比公司业务中热水器比重较小

在本公司内销收入中，热水器销售收入占比达62.71%，其中燃气热水器为53.54%。而华帝股份的产品结构中，热水器比重较小，根据其2009年年报，热水器业务占主营业务收入的比重为22.68%，灶具占31.79%、烟机占31.28%。

热水器尤其是燃气热水器涉及安全技术、燃烧技术、换热技术等多项技术，生产工艺相对较为复杂，产业链也较长，而灶具、烟机的生产工序较燃气热水器而言相对简单。因此，公司的产品结构特征使得公司各种零部件的备货量相对较高，在产品的比重也达14.69%，存货余额偏大。

②由于燃气热水器的季节性较厨电产品明显，导致公司期末存货余额较高

相比于厨房电器产品，热水器产品的季节性更为明显，在相对寒冷的季节，即当年9月至次年的1月是行业销售的旺季。经销商通常在此期间需要维持较高的库存量，因此公司在年末通常需要储备较多的热水器库存商品及相应的原材料和零配件，导致以年末平均存货余额计算的存货周转率指标较低。

另外，本公司产品自主生产的比例和零部件自制的比率在行业内均相对较高，也导致公司的存货余额较大。总体而言，公司的存货周转率在报告期内不断提升，且处于行业正常范围，与公司以经销商为主要渠道的内销销售模式相匹配。

二、盈利能力分析

（一）近三年一期经营成果的变化趋势

公司的营业收入及利润来源于公司经营的厨卫电器产品的生产和销售。报告期内，公司的经营业绩增长态势明显，经营成果如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年		2008年		2007年
	金额	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
营业收入	107,943.02	173,365.51	12.45	154,177.53	17.29	131,445.95
营业利润	11,967.76	15,701.31	156.55	6,120.20	135.83	2,595.13
净利润	9,682.59	13,275.35	147.54	5,362.82	111.78	2,532.25

报告期内，公司经营业绩快速增长，本节下文将从营业收入、毛利率、期间费用等几个方面分析报告期内公司盈利情况的变化。

（二）公司营业收入变化趋势及原因分析

报告期内公司主营业务突出，各期主营业务收入占营业收入的比重均在 97% 以上，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
营业收入	107,943.02	100.00	173,365.51	100.00	154,177.53	100.00	131,445.95	100.00
主营业务收入	105,481.29	97.72	169,953.68	98.03	153,025.99	99.25	130,598.72	99.36

公司主营业务收入保持稳定增长，其中内销收入保持较高速度的增长，外销收入在 2009 年略有下滑之后在 2010 年上半年取得了较强的恢复性增长，这与公司作为国内市场自主品牌运营商和国外市场贴牌生产厂商的发展定位和经营模式相关。报告期内，公司内、销收入的增长情况如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年			2008年			2007年	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	增长率 (%)	金额	比例 (%)	增长率 (%)	金额	比例 (%)
内销收入	72,184.26	68.43	124,880.06	73.48	25.05	99,865.77	65.26	31.52	75,930.19	58.14
外销收入	33,297.03	31.57	45,073.62	26.52	-15.21	53,160.22	34.74	-2.76	54,668.53	41.86
主营业务收入	105,481.29	100.00	169,953.68	100.00	11.06	153,025.99	100.00	17.17	130,598.72	100.00

1. 内销收入保持快速增长的原因分析

(1) 国内市场需求持续增长拉动销售收入的增长

近年来我国厨卫电器产品受更新换代需求和新增市场需求的拉动，市场容量保持持续增长。根据中怡康时代统计研究，我国燃气热水器、电热水器和厨房烟灶消五大类产品 2005-2009 年市场零售额年均复合增长率达 12.13%，2010 年 1-5 月，中怡康时代监测的五类产品零售额均同比增长，燃气热水器、吸油烟机增速较快，增长率分别为 32.73%、22.47%，燃气灶、电热水器、消毒柜的增长率也分别达 19.08%、16.42%、12.62%。

同时，虽然国际金融危机对我国消费市场在一段时间内造成了一定程度的不利影响，但随着国家出台多项刺激消费的政策，以及家电下乡、以旧换新、节能补贴等多项惠及家电行业的政策措施的效果逐渐显现，国内市场需求持续增长，带动了公司主营业务的快速增长。

(2) 销售渠道的积极拓展和渠道策略的积极调整

公司一直以来以国内市场为根基和主导，近几年来，在大力拓展销售渠道的同时，公司根据自身战略定位和市场竞争状况对渠道策略进行了积极的调整，具体表现如下：

在 2007 年及以前，公司以规模扩张、占领市场为主，在品牌拉力较强的一级市场和家电连锁卖场等主流渠道投入大量资源进行市场开拓。为应对这些市场较为激烈的市场竞争，公司总体采取了低价渗透的销售策略，以多款低毛利产品主打市场，并取得了预期的效果，公司的市场覆盖面迅速扩大。从 2007 年开始，公司提出渠道成本论，将各类渠道的经营成本归类和分析，在顺应高经营成本的连锁渠道扩张的同时，大力发展相关多元化渠道，包括：低成本渠道（超市、地方家电卖场、夫妻店）的覆盖与再造、符合厨卫电器属性的专业渠道（橱柜市场、建材市场、煤气公司、家装公司）的深度合作以及依托经销商为主体的自建渠道

（专卖店、小区推广）等。

从 2008 年开始，随着市场覆盖面的大幅提升，公司在继续有序推进市场扩张的同时，不断加强对已覆盖市场区域的精耕细作。公司凭借产品档次齐全、产品线丰富以及产品性价比高的优势，领先于竞争对手在更大范围的二、三、四级市场进行大力度的市场覆盖和渠道下沉，开拓出了多层次市场、多业态形式的综合性渠道态势。并且，公司在 2009 年进一步提出分层级市场操作的策略，即在一级市场的可控卖场突出单店效率，在二级市场以地标型卖场为样板终端以实现标准化市场作业，在三级市场以专卖店为依托建立县、镇级核心分销商，并成立专业的推广队伍。

近三年及一期内，公司的零售终端数量从 3,554 个增至 7,179 个，覆盖的地级市从 183 个增至 259 个，覆盖的县级地区从 576 个增至 1,224 个，并且形成了多层次、多业态全覆盖的多元化渠道形态。报告期内，公司各种渠道的零售终端数量和增长情况如下：

渠道分类	业态分类	2010年		2009年		2008年		2007年
		终端数量 (家数)	增长率 (%)	终端数量 (家数)	增长率 (%)	终端数量 (家数)	增长率 (%)	终端数量 (家数)
高成本渠道 (一类)	全国家电连锁	1,472	11.77	1,317	5.87	1,244	9.03	1,141
	地方家电连锁	493	6.02	465	12.86	412	10.46	373
	传统百货	305	2.01	299	24.58	240	21.21	198
	小计	2,270	9.08	2,081	9.76	1,896	10.75	1,712
低成本渠道 (二类)	超市	360	27.66	282	29.36	218	31.33	166
	地方家电商场	1,011	-8.17	1,101	28.17	859	18.81	723
	夫妻店	1,565	85.87	842	87.95	448	23.08	364
	小计	2,936	31.96	2,225	45.90	1,525	21.71	1,253
专业渠道 (三类)	橱柜市场	171	43.7	119	48.75	80	12.68	71
	建材市场	454	84.55	246	59.74	154	25.20	123
	煤气公司	191	24.84	153	30.77	117	19.39	98
	家装公司	21	133.33	9	-18.18	11	120.00	5
	小计	837	58.82	527	45.58	362	21.89	297
经销商为 主体的自 建渠道 (四类)	专卖店	1,053	23.88	850	102.38	420	43.84	292
	小区推广	81	575	12	500.00	2	-	-
	网店	2	-81.82	11	-	-	-	-
	小计	1,136	30.13	873	106.87	422	44.52	292
合计		7,179	25.81	5,706	35.70	4,205	18.32	3,554

可以看出，公司报告期内大力建设低成本渠道、专业渠道和以经销商为主体的自建渠道，尤其在 2009 年扩张速度较快。而对于以家电连锁和百货为代表的

高成本渠道，公司顺应其门店扩张速度减缓的趋势，保持适度扩张速度。渠道建设的成功是公司报告期内内销销售收入取得远高于行业平均增长速度的关键因素，同时也为公司未来的持续增长打下了良好的基础。

上述渠道的分类系公司根据渠道成本的高低以及渠道性质进行的合理划分，渠道的分类管理有效提升了公司的渠道管理效率和渠道开拓成功率，从而推动了收入的增长。

(3) 新品上市推动收入的增长

公司凭借较强的技术和产品研发能力，不断加大新品上市力度。2007 年公司推出燃气热水器 4 个系列新产品，2008 年燃气热水器推出 5 个系列、电热水器推出 3 个系列、燃气灶和吸油烟机各推出 6 个型号新产品，2009 年公司进一步加大了新品推出力度，燃气热水器推出 7 个系列、灶具推出 6 个系列产品、烟机和消毒柜各推出 1 个型号、燃气壁挂炉推出 2 个系列、热泵热水器推出 2 个型号、太阳能热水器推出 2 个系列新产品，新产品的不断推出保障了公司销售收入增长的持续性。

(4) 加大品牌建设投入

报告期内，随着公司终端覆盖面的扩大，消费者对“万和”品牌从“无知”到“知道”的范围不断扩大，而广告投入在这一阶段最为有效。因此，公司在报告期内不断加大广告宣传投入，2009 年广告宣传费达 3,848.42 万元，同比增长 112.58%，2010 年广告宣传投入继续增长，上半年达 2,598.87 万元，广告投入的增加有效提升了公司的品牌知名度，对销售起到明显的促进作用，公司将在未来持续加大投入，以更快的提升品牌知名度和美誉度，为公司更快的发展打好品牌基础。

在以广告投入提升品牌知名度的同时，公司积极参与航天事业合作，成为“中国航天事业合作伙伴”，五类产品被指定为“中国航天专用产品”。有效提升了公司的品牌美誉度，也有效促进了销售的增长。

(5) 合理扩张的产能是公司业务不断增长的保证

为了满足国内外市场不断增长的需求，缓解公司的产能瓶颈，公司不断加大生产设备的投入，近三年一期，公司“购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”分别为 6,449.31 万元、2,638.97 万元、10,648.08 万元、5,337.28 万

元。公司的燃气热水器的产能从 2007 年的 145 万台上升至 2009 年的 220 万台，电热水器于 2009 年自建生产线新增产能 50 万台，厨房电器产品烟机、灶具、消毒柜的合计产能从 2007 年的 70 万台上升至 2009 年的 110 万台。2010 年随着公司继续加大固定资产投资，各种产品的产能继续稳步提升，生产能力的提高为市场的增长提供了有力的保障。

2. 报告期内公司外销收入变动的的原因和金融危机对公司外销收入的影响

(1) 2008 年、2009 年外销销售收入和比重下滑的原因

2007-2009 年，公司出口销售的比重分别为 41.86%、34.74%、26.52%，2008 年、2009 年出口销售金额分别下降 2.76%、15.21%，出口销售收入和比重下滑的主要原因在于公司基于自身战略定位和市场环境变化而采取的“立足国内、内需优先”的发展战略：公司在国内市场上系自主品牌运营商，而在国际市场上目前通过 OEM 或 ODM 方式为品牌商或零售商贴牌生产，随着近几年来内销收入不断增长、品牌价值不断提升，而同时外销市场却受国际金融危机影响而出现波动，公司进一步明确了立足国内市场的发展战略，因此，战略上的主动选择是公司产品出口比重在 2007-2009 年下降的主要原因。具体而言，外销收入和比重下滑的原因包括：

国内销售快速增长及其引致的产能限制

报告期内，内销市场的迅速增长致使公司的产能瓶颈日益凸显，虽然公司不断加大生产设备的投入以扩充产能，但产能利用率一直维持在基本饱和的水平。为了满足快速增长的国内市场需求，对于主要的出口产品燃气烤炉，由于其生产线和生产设备大部分可与燃气灶共享，因此公司将燃气烤炉的生产线大幅度转产用于满足燃气灶的产能需求，致使燃气烤炉的产量和销售收入大幅下降，2008 年、2009 年燃气烤炉的产量分别下降-37.32%、-14.17%，而对于燃气热水器、燃气壁挂炉等原外销比重相对较大的产品，公司坚持产能优先满足内需的原则，致使该等产品外销收入和比重也有所下降。

金融危机导致公司订单数量下降及公司对订单结构的调整

2008 年下半年以来的全球金融危机对我国厨卫电器产品的海外市场需求产生了较大的不利影响，整体厨卫电器行业的海外市场订单从 2008 年第 4 季度开始大幅下降，公司的订单量也有所下滑，影响了公司的外销收入。面对该种局面，

公司一方面在内销市场上积极开拓并取得了快速增长,在很大程度上抵消了外销订单下降对整体收入和利润的不利影响;另一方面,公司为了避免金融危机的进一步蔓延可能带来的更大风险,果断取消了部分毛利率较低或数量较少的产品和订单,将出口订单进一步集中到盈利能力相对较高的优势产品,并对海外客户的信用风险进行了重估,将业务更集中于信用较高、规模较大的客户,这也使公司减少了部分订单,导致外销收入的下降。

人民币升值、出口退税率下降等因素的影响

自 2005 年 7 月至 2008 年,人民币兑美元持续升值,2007 年、2008 年、2009 年的升值幅度分别达 6.90%、6.88%、0.04%,同时,根据财政部及国家税务总局下发的财税[2007]90 号《关于调低部分商品出口退税率的通知》和财税[2009]43 号《关于提高轻纺电子信息等商品出口退税率的通知》等文件,对于公司出口的燃气烤炉等使用气体燃料的钢铁制家用器具,从 2007 年 7 月 1 日起,出口退税率由 13%调低至 5%,另对于部分钢铁制家用器具,从 2009 年 4 月 1 日开始,出口退税率从 5%提高至 9%。

上述人民币升值和出口退税率总体下降等因素,导致了公司出口产品的利润空间受到压缩,公司降低了出口销售的比重。

(2) 2010 年外销收入大幅增长的原因

公司 2010 年上半年出口销售出现了较为强劲的恢复性增长,出口销售金额达 33,297.03 万元,占 2009 年全年外销金额的 74%,出口销售比重也回升至 31.57%,公司外销收入和比重上升的主要原因包括:外部市场环境的好转、公司为应对金融危机采取的多项市场开拓措施成效显现以及公司不断扩张产能以满足销售增长的需要,具体如下:

金融危机影响逐渐消退, 外部市场环境趋于好转

从 2009 年下半年开始,全球经济开始逐渐走出金融危机的恐慌,海外市场逐步复苏,同时公司采取的应对金融危机的多项措施开始显现作用,公司的海外订单开始回升。尤其在进入 2010 年以后,在海外市场普遍回升的大背景下,公司海外大客户的订单开始全面恢复并出现了大幅增长,公司部分海外大客户(如美国高门户外娱乐器材公司、法国盖世燃气用具公司等)2010 年上半年的销售收入即接近甚至超过 2009 年全年的水平。

公司的市场开拓措施成果显现

公司在受金融危机影响相对较小的北非、中东等新兴市场，尤其在该地区的发展中国家市场的开拓取得了良好成效，2010 年上半年来自中东地区的主要订单比重达 5.23%。同时，公司在消费能力逐步复苏的北美地区，继续以高性价比产品进行市场渗透，陆续开发了一些订单量较大、毛利率较高的新客户。

另外，公司产能的不断扩张也对外销销售的增长起到了保障性作用。

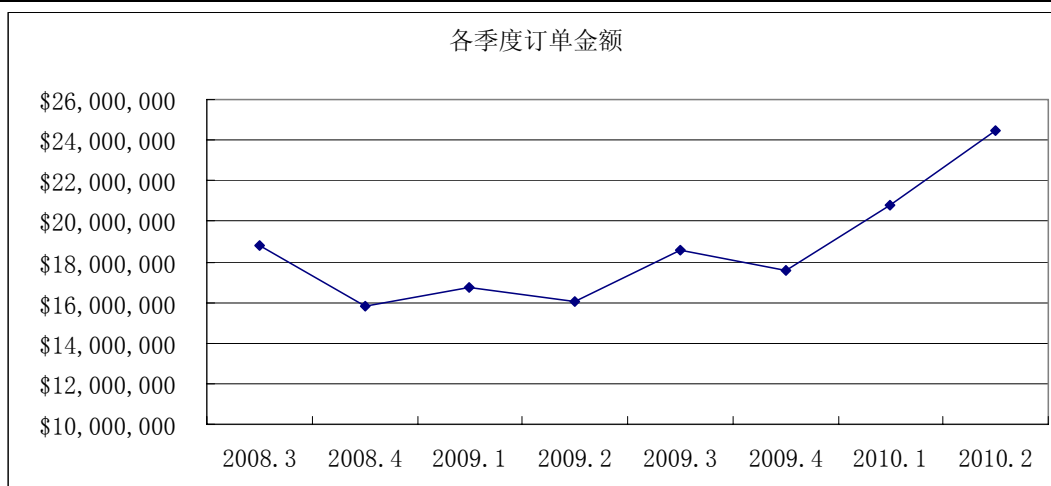
(3) 金融危机对公司外销收入的总体性影响

如前所述，2008 年下半年以来，随着金融危机蔓延到实体经济，公司产品的海外市场需求受到了一定程度的影响，一些海外大客户中途压缩或推迟了订单，而部分资金实力较弱、规模较小的海外客户则取消了部分订单。面临不利形势，公司采取了积极有效的应对措施，主要包括：一、大力开拓国内市场，减少出口依赖度；二、果断取消了部分毛利率较低、批量较小的订单，将出口订单进一步集中到盈利能力相对较高的优势产品和信用较高、规模较大的客户；三、积极开发中东、非洲等受金融危机影响相对较小的地区，并不断开发新的海外客户。

公司2008年三季度至2010年二季度外销订单的情况如下所示：

单位：万美元

项目	2008.3	2008.4	2009.1	2009.2	2009.3	2009.4	2010.1	2010.2
订单金额	1,877.68	1,584.16	1,674.50	1,608.20	1,859.61	1,761.24	2,077.19	2,444.74



可以看出，在2008年四季度至2009年二季度期间，受金融危机及公司削减订单的影响，公司的外销订单相对较低，相应导致2008年和2009年外销收入有所下滑。而从2009年下半年开始，随着海外市场的缓慢回暖，公司的海外订单逐渐恢复，在三、四季度出现明显回升，尤其在进入2010年以后，随着金融危机的影响

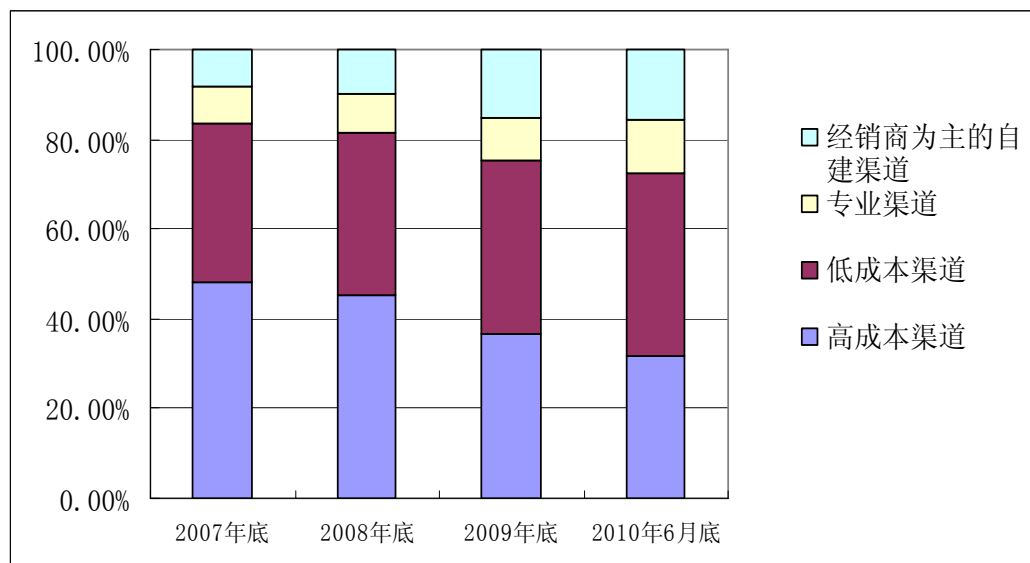
逐步消退，并且公司的产品在消费者购买力普遍有所下降的全球市场环境中，成本优势进一步凸显，促使公司的海外订单全面恢复并出现了大幅增长。

总体而言，金融危机对公司外销业务在2008年底至2009年上半年期间产生了一定的不利影响，但由于公司采取了积极有效的应对措施，公司的外销订单结构趋于优化，且新客户开发取得成效，在金融危机影响逐渐消退的市场环境中，公司的外销业务已恢复至甚至超过金融危机前的水平。

（三）主营业务收入结构分析

1. 渠道结构分析

如前所述，公司渠道下沉和业态多元化的策略促使公司二、三、四类渠道的零售终端大幅增加，销售比重也逐年上升，虽然公司在一类渠道上仍取得了高于行业平均的增长速度，但占公司整体销售收入的比重仍有所下降。报告期内，公司各类渠道销售比重情况如下图所示：



可以看出，公司自建渠道、专业渠道和低成本渠道的销售比重不断上升，2009年合计达 54.50%，高成本渠道的销售比重则逐年有所下降，公司已形成了行业内具有独特竞争力的多层级、多业态、全覆盖的营销渠道及网络。相较厨卫电器行业内诸多受限于自身定位或产品成本高等因素而无法进行渠道下沉的品牌企业，公司的营销渠道及网络具有渗透力强、覆盖面广的竞争优势，使公司在较为不利的市场环境下仍能进行有效的市场开拓，从而推动销售收入的持续增长。

另外，除上述依据渠道的经营成本和渠道特性进行的分类外，公司的销售渠

道根据销售模式的不同还可分为经销商渠道和自营渠道，报告期内，公司内销销售收入中该两种渠道的销售比重情况如下表所示：

单位：万元

分类	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销商渠道	72,099.35	99.88	124,667	99.83	99,494.45	99.63	75,737.51	99.75
自营渠道	84.91	0.12	213.06	0.17	371.32	0.37	192.68	0.25
合计	72,184.26	100.00	124,880.06	100.00	99,865.77	100.00	75,930.19	100.00

可以看出，经销商渠道为公司的主流销售渠道，这也是厨卫电器行业乃至整个家电行业普遍采取的销售模式，有利于渠道的渗透和下沉。报告期内，公司的自营渠道仅包括 2 家自营专卖店的零售销售，占销售收入的比重很小。

2. 产品结构分析

报告期内，公司的主要产品包括燃气热水器、电热水器、烟机、灶具、消毒柜、燃气壁挂炉和燃气烤炉等，其中电热水器、烟机、灶具、消毒柜基本均为内销，燃气热水器存在少量外销，燃气壁挂炉在报告期内从以外销为主转变为以内销为主，燃气烤炉则为典型的海外市场产品，基本均为出口。报告期内，公司国内市场各主要产品的销售情况如下表所示：

单位：万元

产品	2010年1-6月	2009年度		2008年度		2007年度
	销售额	销售额	增长率 (%)	销售额	增长率 (%)	销售额
燃气热水器	38,475.11	66,864.17	28.27	52,128.80	32.01	39,488.10
电热水器	9,139.87	11,442.73	-30.85	16,547.95	76.29	9,386.54
燃气灶	7,925.56	14,969.06	44.84	10,334.85	33.75	7,726.86
吸油烟机	8,939.39	14,196.29	50.23	9,449.73	18.62	7,966.40
消毒柜	4,655.32	9,866.86	29.70	7,607.40	-12.93	8,737.51
燃气壁挂炉	2,465.07	6,314.44	88.54	3,349.06	65.00	2,029.72
其他	583.95	1,226.50	173.79	447.97	-24.72	595.07
合计	72,184.26	124,880.06	25.05	99,865.77	31.52	75,930.19

可以看出，公司国内市场各主要产品在报告期内基本均实现了快速增长，从而带动了公司内销收入的快速增长。在 2007-2009 年，燃气热水器年平均增长率 30.14%，燃气灶具年平均增长率 39.30%，吸油烟机年平均增长率 34.42%，燃气

壁挂炉年平均增长率 76.77%，消毒柜虽在 2008 年由于生产线搬迁等原因有所下降，但 2009 年增长率达 29.70%。电热水器由于公司在 2008 年底开始筹建生产线，以从外包生产转为自制生产，而公司的生产线在 2009 年投产期较晚，受产能不足限制的原因，2009 年销售有所下降。2010 年 1-6 月，公司各项产品继续保持较为快速的增长，尤其是电热水器随着自建生产线的达产而有大幅的增长，燃气灶、吸油烟机等产品则由于公司对主力机型采取相对扩张型的市场策略，以及产品结构升级的效果日益显现等因素，而取得了较为高速的增长。

公司的外销产品主要包括以整机或散件形式出口的燃气烤炉、燃气热水器和燃气壁挂炉。公司 2008 年、2009 年外销收入的下滑主要是由于燃气烤炉的收入下滑，2008 年、2009 年燃气烤炉销售收入增长率分别为-10.80%、-31.33%，而这主要是由于公司坚持产能优先满足内需、主动调整出口订单所致。

报告期内，公司出口商品主要包括燃气烤炉、燃气热水器、燃气壁挂炉整机及以配件和散件形式出口的燃气烤炉和燃气热水器，另有手提式热水器、取暖器等户外和家用厨卫燃气具用品。公司出口商品的类别和销售金额如下表所示：

单位：万元

商品类别	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
燃气烤炉	14,626.28	15,883.38	23,077.18	25,932.09
燃气热水器	4,912.08	5,012.17	6,773.54	8,378.78
燃气壁挂炉	1,507.27	2,294.66	5,112.05	4,978.54
配件和散件	8,534.36	16,883.84	12,676.45	9,260.33
其他	3,717.04	4,999.56	5,520.99	6,118.79
合计	33,297.03	45,073.62	53,160.22	54,668.53

（四）毛利率变化趋势及原因分析

近三年一期公司主营业务收入综合毛利率分别为 15.60%、19.48%、28.76%、27.11%，总体上升趋势明显，虽然 2010 年上半年毛利率略有下滑，但仍维持在较高水平。下面就 2007-2009 年毛利率持续上升和 2010 年毛利率略有下滑的原因分析如下：

1. 公司毛利率总体上升的综合性原因分析

由于综合毛利率等于各类产品毛利率与其占公司销售收入的比重乘积之和，因此，公司综合毛利率的总体上升可以从各类产品的销售比重变化和各类产品毛利率变动两方面进行分析，即一方面公司毛利率较高的内销业务在报告期内销售

比重上升，及相应的以内销为主的、毛利率较高的产品销售比重上升，另一方面各种主要产品的毛利率在报告期内基本均呈上升趋势，系推动综合毛利率上升的主要因素。另外，虽然公司外销业务比重在报告期内有所下降，但其毛利率仍出现了较大幅度的上升，也成为推动综合毛利率上升的重要原因。具体分析如下：

(1) 内、外销结构及相应产品结构的调整

如前所述，2007-2009 年公司内销收入持续取得了较大幅度的增长，外销收入则略有下滑，导致公司内销收入比重有较大幅度的上升，由于内销业务毛利率普遍比外销业务高约 9-13 个百分点，因此公司内、外销结构的调整推动了 2007-2009 年综合毛利率的持续上升。而在 2010 年 1-6 月，随着外销收入的快速增长，毛利率较高的内销业务比重有所下降，也是导致公司该期间综合毛利率较 2009 年略有下降的原因之一。近三年一期公司内、外销的毛利率及销售结构变化情况如下：

产品类型	2010年		2009年		2008年		2007年	
	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重
内销产品	31.07%	68.43%	32.00%	73.48%	23.21%	65.26%	20.07%	58.14%
外销产品	18.51%	31.57%	19.81%	26.52%	12.45%	34.74%	9.41%	41.86%

经测算，假设公司 2009 年内、外销的毛利率水平维持 2007 年相应水平不变，内外销结构的变化导致公司综合毛利率在 2007-2009 年间上升约 1.64%。

与公司内、外销结构变化相适应的，是公司产品结构的变化，即以内销为主的燃气热水器、燃气灶具、吸油烟机等产品销售比重上升，而以外销为主的燃气烤炉的销售比重下降。近三年一期公司主要产品的毛利率及销售结构变化情况如下：

产品类型	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重
综合	27.11%	100.00%	28.76%	100.00%	19.48%	100.00%	15.60%	100.00%
燃气热水器	32.99%	41.13%	35.86%	42.29%	23.27%	38.49%	16.87%	36.65%
电热水器	19.97%	8.66%	24.82%	6.73%	25.75%	10.81%	26.41%	7.19%
燃气灶具	22.45%	7.62%	29.80%	8.84%	22.20%	6.76%	15.76%	5.93%
吸油烟机	22.91%	8.47%	27.20%	8.35%	22.33%	6.18%	28.18%	6.10%
消毒柜	24.42%	4.44%	22.29%	5.83%	9.92%	5.03%	17.81%	6.71%
燃气烤炉	16.73%	13.87%	14.84%	9.36%	9.55%	15.14%	6.51%	19.88%
燃气壁挂炉	27.69%	3.77%	26.37%	5.07%	17.29%	5.53%	16.35%	5.37%
配件及散件	28.97%	8.09%	24.04%	10.61%	17.25%	8.52%	12.45%	7.47%
其他	35.79%	3.94%	15.47%	2.92%	13.76%	3.54%	12.11%	4.70%

经测算,假设公司 2009 年各主要产品的毛利率水平维持 2007 年相应水平不变,产品销售结构变化导致公司综合毛利率在 2007-2009 年间上升约 1.42%。2010 年 1-6 月,毛利率相对较低的燃气烤炉、电热水器的销售比重上升,是导致综合毛利率较 2009 年有所下降的结构原因。

(2) 各主要产品毛利率变动及综合性原因分析

① 2007-2009年各主要产品毛利率上升的综合性原因分析

2007-2009年,公司各主要产品的毛利率基本均呈上升趋势。经测算,假设公司2009年销售结构维持2007年相应水平不变,近三年主要产品毛利率上升导致公司综合毛利率上升约10.98%,因此,各主要产品毛利率上升是推动综合毛利率上升的主要因素。下面就公司主要产品毛利率上升的原因分析如下:

运用多种手段有效降低成本

围绕“总成本领先”的发展战略,公司在新材料替代、核心零部件自制、结构标准化等方面进行了大量创新,运用多种手段降低成本,为公司形成了行业内领先的成本优势,表现在:

报告期内,公司加大了新材料替代类的技改项目的推广,譬如燃气热水器铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器技术的运用及塑钢材料的运用带来了材料成本的大幅降低。

随着万和配件产能的逐步扩大,电控部件、燃烧器、比例阀等核心零部件的自制率不断提高,同样较大幅的降低了成本,公司目前已成为行业内零部件自制率最高的企业之一。

在结构标准化方面,确定不同类别产品的标准结构,然后通过产品线的规划和调整,淘汰非标准化结构的产品,提高了零配件的通用性,有效降低了成本。

通过技术和产品创新获得差异化优势,推动高毛利产品的比重上升

公司积极进行技术和产品创新,不断将新技术运用于产品,并将新产品推向市场:公司将冷凝换热技术、全预混燃烧技术、内燃气技术等节能环保方面的先进技术成功运用而推出的冷凝系列燃气热水器、“内燃气”系列燃气灶具,热效率较普通产品提高 20%左右,有效降低了消费者使用成本;将电子控制技术成功运用而推出的恒温系列燃气热水器、恒温系列消毒柜,提高了产品的智能化水平和使用舒适度。新技术和新产品的不断推出,不仅保证了公司销售收入的持续增

长，更由于差异化优势获取了差别化定价能力，提高了冷凝式燃气热水器、内燃火式燃气灶具、近吸式烟机、嵌入式柜等高毛利产品的销售比重，从而提升了公司的毛利率水平。

销售费用承担方式的变化对毛利率提升的影响

2007-2008年，对于部分非核心经销商，公司通过折价并由其包干市场开拓费用的方式进行销售，使得公司2007年、2008年的整体经营表现为相对较低的毛利率和销售费用率。2009年，为加强对经销商的控制力和市场开拓的有效性，公司减少了对经销商的折价，并承担了更多的市场开拓费用，故整体经营表现为毛利率提升的同时销售费用率有所上升。

原材料价格的下降

报告期内，公司主要原材料如铜材、钢材、铝材等的价格出现了一定程度的波动，但公司的原材料采购价格总体呈现下降趋势，这主要由铜材、铝材、钢材的市场价格自2008年下半年以来大幅下降所致，这也是导致整体家电行业近两年来毛利率持续上升的重要原因。尤其对于铜材采购比例相对较高的燃气热水器产品，铜材价格从2008年6、7月份的60,000多元/吨跌至2008年底、2009年初的约25,000元/吨，对行业整体2009年的毛利率提升起到了较大的作用，以万家乐为例，根据其2009年年报披露，2009年毛利率同比上升3.21%，主要系主要原材料价格下浮所致。

同时，公司一直以来高度重视采购成本的控制，各级管理人员在采购成本控制上也拥有较为丰富的经验，公司采取集中采购模式增大了采购规模，增强了对采购渠道的控制能力。公司成立了专职负责铜材、铝材和钢板采购的采购团队，通过每天收集分析主要材料的价格行情及未来趋势，并以公司健康的资金运营作保障，在原材料价格处于低位时期抓准机会加大战略性备货，并在价格波动时期和预期价格上涨时期对外销订单采取在订货时支付定金、锁定采购价格的方式锁定订单毛利率，有效降低了采购成本。

② 2010年1-6月各主要产品毛利率变动情况及综合性原因分析

2010年1-6月，受主要原材料价格上涨的影响，公司燃气热水器、电热水器、燃气灶具、吸油烟机等主要产品的毛利率均较2009年有所下降，带动了2010年1-6月综合毛利率的下降。近三年一期公司主要原材料的采购价格如下：

单位：元/公斤

材料名称	代表型号	10年 1-6月 均价	变动幅 度%	09年 均价	变动幅 度%	08年 均 价	变动幅 度%	07年 均 价
钢材	冷轧板 0.6	5.92	20.20	4.93	-21.83	6.30	16.67	5.40
铜材	紫铜带	62.27	25.17	49.75	-20.53	62.60	-11.52	70.75
	黄铜棒 HPB59-1	45.26	22.51	36.94	-21.58	47.11	-10.71	52.76
铝材	ADC12 铝 合金	16.21	11.03	14.60	-20.65	18.40	-7.65	19.93

(3) 公司外销业务毛利率总体上升及金融危机相关影响的分析

① 外销业务毛利率总体上升的原因分析

公司近三年一期外销业务毛利率和毛利额的情况如下：

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
毛利率	18.51%	19.81%	12.45%	9.41%
毛利额（万元）	6,163.29	8,928.78	6,618.25	5,141.79

可以看出，在外销收入和比重有所下滑的情况下，公司外销业务毛利率总体呈现增长的态势，尤其在 2009 年上升幅度较大，推动了公司综合毛利率的上升。公司外销毛利率总体上升的主要原因包括：

在外销比重降低的同时，公司外销订单的结构进一步优化

在公司经营外销业务的初期，以抢占市场、扩充产能、提升客户认知度为主要战略目的，外销产品普遍从低端产品切入，且批量较小、生产成本偏高，毛利率普遍较低。而随着公司产品逐步受到海外客户的认可，与部分重要客户逐步建立起了长期的、稳定的战略合作关系。报告期内，公司获取的批量大、持续性强的订单比重不断上升，并且公司针对该等大批量产品的生产技术工艺不断成熟、成本控制能力不断提升、规模经济效益日益显现；同时，随着客户认知度的提高和品牌效应的增强，公司外销产品的档次也不断提升，产品结构不断升级，因此，该等订单和产品结构的优化系推动报告期内外销毛利率上升的重要原因。

2008 年金融危机虽然导致公司 2008 年、2009 年外销收入有所下滑，但一方面公司内销销售在国家多种刺激政策的推动下取得强劲增长，总体产能达到饱和，另一方面公司产品相对质优价廉的高性价比优势在经金融危机洗牌之后的海外市场竞争中进一步凸显，公司作为海外重要客户全球战略性供应商的地位进一步提升，因此，产能受限和竞争力增强的双重作用促使公司进一步将外销订单集中到批量大的成熟产品，同时积极推动产品结构升级，使得外销毛利率在外销收

入下滑的情况下保持上升。

报告期内，公司前五名外销客户销售金额占外销收入的比重及毛利率情况如下表所示：

期间	排名	客户名称	销售额占外销收入比重 (%)	毛利率 (%)
2010年1-6月	1	美国高门户外娱乐器材公司	39.01	16.58
	2	开罗--环球燃气具公司	14.15	19.15
	3	法国盖世燃气用具公司	12.37	21.79
	4	Weber-Stephen Products Co.	3.80	4.95
	5	勘洛进口公司	3.62	28.07
			合计	72.95
2009年度	1	美国高门户外娱乐器材公司	29.61	14.97
	2	开罗--环球燃气具公司	19.97	26.03
	3	Weber-Stephen Products Co.	9.47	22.32
	4	法国盖世燃气用具公司	7.13	17.92
	5	勘洛进口公司	3.72	33.61
			合计	69.90
2008年度	1	美国高门户外娱乐器材公司	40.55	10.32
	2	开罗--环球燃气具公司	17.60	17.56
	3	法国盖世燃气用具公司	14.66	9.58
	4	勘洛进口公司	4.72	19.92
	5	哥伦比亚--哈赛公司	3.11	28.27
			合计	80.64
2007年度	1	美国高门户外娱乐器材公司	40.83	6.77
	2	法国盖世燃气用具公司	17.64	7.58
	3	开罗--环球燃气具公司	11.06	11.16
	4	丹尼嘉燃气专业合资有限公司	3.29	12.71
	5	亚细亚2公司	2.10	18.76
			合计	74.92

可以看出，公司外销集中度较高，销售结构较为稳定，前五名外销客户销售额占外销收入的比重在报告期内平均达 74.60%。公司外销销售主要集中在数家战略性大客户，包括美国高门户外娱乐器材公司、开罗--环球燃气具公司、法国盖世燃气用具公司等，公司对该等战略性大客户的销售较为稳定，且毛利率不断提升。前三大外销客户的订单和产品结构优化及其引致的毛利率变化的情况如下：对美国高门户外娱乐器材公司、法国盖世燃气用具公司销售的主要产品为各种类型的燃气烤炉及其他燃气具产品，报告期内，郊游烤炉、露营烤炉这两类主要产品逐步形成了一些批量大、订单稳定的主打品种，规模经济效应日益显现，

且折叠烤炉、全能烤炉等生产工艺要求较高的新产品的销售比重不断上升，推动对该两名客户的销售毛利率持续提升；对开罗--环球燃气具公司销售的主要产品为燃气热水器及其配件，报告期内对该客户销售的产品结构不断提升，包括从6升机到10升机、从烟道机到强排机的升级等，推动报告期内销售毛利率总体上升。

另外，公司在采取有效措施稳定战略性大客户并优化订单和产品结构的同时，在产能受限的情况下，公司针对新客户的开发亦执行高毛利订单优先的原则，近两年新增客户如亚洲国家管道管理有限公司、利马集团等，销售毛利率均维持在15%以上。

提前锁定价格的定价机制使公司执行的年度价格中包含了人民币升值、原材料价格上升等预期

公司的出口销售通常与客户签订年度或半年度合同，提前锁定未来一年或半年内的交易价格。在2008年初，由于预计人民币升值和原材料价格上涨的可能性较高，因此公司在与客户签订2008年度合同及进行价格谈判时，充分考虑了对人民币升值和原材料价格上涨的预估，而实际上，2008年下半年以来受全球金融危机的影响，主要原材料铜材、铝材、钢材的价格均有较大幅度的下降，导致公司2008年主要原材料年平均采购成本较2007年有所下降，因此增厚了公司的利润空间，毛利率有所上升。同样，在2009年初，由于预计人民币继续升值的可能性较高，因此公司2009年度合同的价格也充分考虑了该等预期，而实际上，2009年人民币汇率基本保持稳定，且大宗原材料年均采购成本较2008年亦有较大幅度的下降，促使公司2009年外销毛利率较2008年上升。而2010年毛利率略有下降，也与2010年初人民币升值预期降低有关。

原材料价格总体下降、国产化采购及技改等因素导致生产成本下降、出口退税率上升等因素

公司出口产品以冷轧板、铜材、铝材等为主要原材料，而公司主要原材料的平均采购成本在2007-2009年持续下降且在2009年下降幅度较大，推动了生产成本的下降。同时，公司出口的燃气热水器及其配件在报告期内逐渐推广了新材料替代类的技改项目，燃气壁挂炉在保证质量、获取认证的前提下更多的采用了国产化的零部件，也推动了生产成本的下降。

另外，公司的主要出口产品燃气烤炉 2009 年出口退税率的上升也是推动 2009 年毛利率上升幅度较大的重要原因。

② 金融危机对公司外销业务利润的影响

虽然金融危机对公司 2008 年、2009 年的外销收入造成了一定程度的不利影响，但由于公司采取了积极有效的应对措施，优化了订单和客户结构，并且金融危机导致大宗原材料价格大幅下降，使得公司外销业务的毛利率明显提升，并推动了外销业务毛利额的上升。公司外销业务毛利额在 2008 年、2009 年分别增长 28.71%、34.91%。2010 年 1-6 月，公司订单结构优化的效应继续显现，外销业务毛利率虽较 2009 年略有下滑，但仍维持在较高的水平，同时在外销收入大幅增长的作用下，外销业务毛利达 6,163.29 万元，占 2009 年全年的 69%。因此，总体而言，金融危机未对公司外销业务的盈利能力产生较大的不利影响。

③ 同行业可比上市公司 2009 年外销毛利率普遍上升

公司 2009 年外销毛利率上升幅度较大，经查阅出口比重较高的厨房小家电行业可比上市公司的公开资料，各公司 2009 年外销销售毛利率较 2008 年的增减情况如下：

项目	苏泊尔	德豪润达	爱仕达 (注 2)	本公司
2009 年外销毛利率较 2008 年上升的百分点数	8.02	7.01	7.93	7.36

注 1：数据来源为苏泊尔、德豪润达 2009 年年度报告及爱仕达的招股意向书；

注 2：爱仕达公开可查的资料中财务数据仅更新至 2009 年 1-6 月份数据，因此此处爱仕达的数据为 2009 年 1-6 月份毛利率较 2008 年毛利率上升的百分点数。

可以看出，公司 2009 年外销毛利率的变动趋势及变动幅度与可比上市公司基本相符。根据公开披露的资料，同行业上市公司 2009 年外销毛利率上升的主要原因包括：原材料平均采购成本下降、出口退税率上升以及交易价格包含人民币升值、原材料价格上涨预期等因素，与本公司情况较为类似。

3. 主要产品毛利率变动趋势及原因的具体分析

报告期内，各种产品毛利率变动对综合毛利率变动的贡献度情况如下表：

产品类型	项目	10年1-6月较09年变动	09年较08年变动	08年较07年变动
燃气热水器	产品毛利率变动	-2.88%	12.59%	6.40%
	毛利率变动贡献量	-1.60%	6.21%	2.77%

电热水器	产品毛利率变动	-4.85%	-0.93%	-0.67%
	毛利率变动贡献量	0.06%	-1.11%	0.89%
燃气灶具	产品毛利率变动	-7.36%	7.60%	6.44%
	毛利率变动贡献量	-0.92%	1.13%	0.57%
燃气烤炉	产品毛利率变动	1.89%	5.31%	3.01%
	毛利率变动贡献量	0.93%	-0.05%	0.15%
吸油烟机	产品毛利率变动	-4.29%	4.87%	-5.86%
	毛利率变动贡献量	-0.33%	0.89%	-0.34%
消毒柜	产品毛利率变动	2.13%	12.37%	-7.89%
	毛利率变动贡献量	-0.21%	0.80%	-0.70%
燃气壁挂炉	产品毛利率变动	1.32%	9.07%	0.94%
	毛利率变动贡献量	-0.29%	0.38%	0.08%
配件及散件	产品毛利率变动	4.93%	6.79%	4.80%
	毛利率变动贡献量	-0.21%	1.08%	0.54%
其他	产品毛利率变动	20.32%	1.71%	1.65%
	毛利率变动贡献量	0.90%	-0.04%	-0.08%
合计毛利率变动贡献量		-1.68%	9.29%	3.87%

注1: 毛利率变动贡献量=当年产品毛利率*当年产品销售比重-上年产品毛利率*上年产品销售比重

注2: 产品毛利率变动=当年产品毛利率-上年产品毛利率

可以看出, 在2007-2009年毛利率持续上升的阶段, 对毛利率变动贡献最大的是燃气热水器, 其毛利率逐年上升, 对综合毛利率变动的贡献量在2008年、2009年分别达2.77%、6.21%。另外, 燃气灶具、燃气壁挂炉、吸油烟机、消毒柜等产品对毛利率的上升也起到了推动作用, 而电热水器的毛利率保持了基本平稳状态。而在2010年1-6月, 对毛利率变动贡献最大的仍是燃气热水器, 其与电热水器、燃气灶具、吸油烟机等产品毛利率的小幅下降是推动综合毛利率有所下降的主要因素, 而燃气烤炉、燃气壁挂炉、消毒柜、配件及散件等产品的毛利率则略有上升, 对综合毛利率的下降起到了一定的平衡作用。

下面以燃气热水器为重点, 对各主要产品毛利率变动趋势及原因进行具体分析。

(1) 燃气热水器毛利率分析

公司一直以燃气热水器为主导核心产品。近三年一期公司燃气热水器毛利率总体呈上升趋势, 2008年、2009年分别上升6.40%、12.59%, 2010年1-6月略有下降, 但仍然维持在较高水平, 公司燃气热水器毛利率总体上升的主要原因包括:

① 产品销售结构提升

报告期内, 公司燃气热水器中高毛利的恒温强排机销售比重不断提高, 冷凝

强排机从 2007 年的 1.92% 上升至 2009 年的 8.97%，而毛利率相对较低的普通强排机和烟道机的销售比重逐年下降，销售结构的提升推动了综合毛利率的上升。

燃气热水器各主要类型产品的毛利率及销售结构变化情况如下：

产品类型	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重
平衡机	37.28%	5.86%	38.06%	5.88%	30.73%	7.38%	28.99%	6.71%
恒温强排机	32.36%	39.04%	41.35%	37.72%	35.34%	28.80%	27.87%	28.59%
冷凝强排机	44.59%	11.70%	52.86%	8.97%	45.42%	6.50%	41.53%	1.92%
普通强排机	27.05%	18.96%	28.46%	22.55%	21.75%	23.32%	15.98%	25.44%
烟道机	32.00%	24.44%	27.60%	24.88%	8.25%	34.00%	5.61%	37.30%

经测算，假设 2009 年燃气热水器各主要类型产品的毛利率维持 2007 年相应水平不变，则 2007-2009 年期间产品销售结构变化导致燃气热水器毛利率上升约 4.07%。

2010 年 1-6 月，产品销售结构进一步提升，主要系公司为了推动中高端机型的销售，以降价措施主推恒温强排机和冷凝强排机并取得了良好成效。可以看出，虽然恒温强排机、冷凝强排机等机型的毛利率随降价策略的实施而有较大幅度的下降，但其销售比重的上升在一定程度上抵消了其毛利率下降对综合毛利率的影响，燃气热水器总体毛利率维持稳定。

② 各类型产品毛利率总体上升

各类型产品毛利率在报告期内均取得了较大幅度的增长，是推动燃气热水器毛利率上升的主要因素。从单位价格和单位成本的变动趋势来看，近三年一期燃气热水器的单位价格分别为 438.72 元/台、434.89 元/台、416.47 元/台、417.09 元/台，单位成本分别为 364.69 元/台、333.68 元/台、267.11 元/台、279.50 元/台。可以看出，2007-2009 年，单位价格和单位成本均有所下降，但单位成本的下降幅度远大于单位价格的下降幅度，这一方面体现出公司议价能力的增强，另一方面也说明成本因素系推动各类型产品毛利率上升的主要因素；而在 2010 年 1-6 月，在单位价格基本保持稳定的情况下，单位成本略有上升，成为推动毛利率小幅下降的主要因素。下面就报告期内成本总体下降和 2010 年略有上升的原因分析如下：

技改项目推广和零部件自制率提升推动生产成本下降

公司在报告期内不断加大铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器等新材料替

代类技改项目的推广，并且加大了燃烧器、比例阀等核心零部件的自制比例，以铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器为例，由于铝合金热交换器的成本通常仅为浸铅铜热交换器成本的 45%-55%，且在 2008 年、2009 年的应用比例分别为 11%、52%，因此，经测算，仅此一项即在 2008 年、2009 年分别降低成本 800 多万元和 2,300 多万元，对毛利率增加的贡献为约 1.7%、3.9%，系燃气热水器 2009 年毛利率上升幅度较大的重要原因。

而公司塑钢水阀体替代铜水阀体、塑钢出水嘴替代铜出水嘴、微动开关的技改、V8 电路板的改进等技改项目，以及 Q10A 燃烧器、比例阀由外购改自制等核心零部件自制项目的实施，也对公司毛利率取得高于行业平均水平的增长起到了推动作用，上述技改项目 2009 年单位生产成本或价格对比如下：

单位：元/个

项目名称	技改前（外购）	技改后（自制）	成本节约率
水阀体材料替代	10.12	2.75	72.83%
出水嘴材料替代	3.97	0.66	83.38%
微动开关技改	4.96	2.14	56.85%
电路板技改	8.83	5.47	38.05%
燃烧器自制	1.68	0.71	57.74%
比例阀自制	70.09	59.04	15.77%

原材料价格变动带动的生产成本变动

报告期内，大宗原材料如铜材、钢材、铝材的价格出现了较大幅度的波动，由于燃气热水器的主要原材料为铜材，其次是钢材和铝材，因此铜材、铝材价格在 2008 年下半年开始出现的大幅走低对整个热水器行业 2009 年的毛利率提升都起到了正面的作用。而在 2010 年上半年，该类主要原材料的市场价格有较大幅度的上升，这是推动燃气热水器单位成本上升的主要原因。

高效率设备的引入有效提高了生产效率，降低了单位人工成本

2007-2009 年，燃气热水器的单位人工成本分别为 23.52 元/台、22.56 元/台、18.65 元/台，在人工工资出现较大上涨压力的情况下，公司人工成本呈现逐年下降的趋势，主要原因即在于公司引入了大量的高效率设备，提高了生产效率，具体包括：高速精密冲床及高精度连续模，该类设备能使燃烧器一次冲压成型，大幅提高生产效率；贴片机的引用使高端产品控制器的生产效率提升了 40%、燃烧器多点焊机、盘管无屑自动开料机、热交换器小 U 管全自动弯管机的引入均使

生产效率大幅提高。这些高效率设备大幅度降低了人工成本，同时也减少了对人工的依赖。

综合上述，作为燃气热水器行业的龙头企业，经过多年的技术积累和基于市场洗礼之后的战略选择，公司在坚持提供高性价比产品的市场策略下，从建立和强化成本领先优势出发，从 2007 年开始加大了技术成果的转化和应用，将技术不断转化为生产力和盈利能力。公司一方面积极推广各种技改项目，尤其是新材料替代类的技改项目，同时积极延伸产业链，将关键零部件自主研发的能力转化为生产力，提高关键零部件自制比率，并且随着规模优势的扩大不断提高产品结构的标准化能力和设备的自动化水平。该等举措使得公司在区域性特征较为明显、产品结构较为复杂的燃气热水器产品生产上，成本优势进一步凸显。因此，可以说公司的技术优势逐步转化为了成本领先优势，并成为推动燃气热水器毛利率自 2007 年以来不断提升的重要原因。

同时，报告期内主要原材料价格的大幅波动也对燃气热水器毛利率的变动起到了重要作用，一方面 2008 年下半年以来的大幅下跌推动 2009 年毛利率有较大幅度的提升，而从 2009 年下半年以来的一路走高则对 2010 年的毛利率构成压力。但从 2010 年 1-6 月公司燃气热水器毛利率小幅下降的情况可以看出，技术优势带来的成本优势有助于抵御原材料价格波动对毛利率的不利影响。

(2) 燃气灶具毛利率分析

报告期内，燃气灶具的毛利率在 2008 年、2009 年分别上升 6.44%、7.60%，而在 2010 年 1-6 月则下降了 7.36%，主要原因包括产品结构的调整和各类型产品毛利率的变动。具体包括：

① 2007-2009年嵌入式灶比重上升、台式灶比重下降推动毛利率持续上升

报告期内，公司顺应市场需求的变化提高了嵌入式灶的销售比重，并且具有差异化优势的内燃火、上进风等系列的比重明显上升，同时台式灶的销售比重下降，由于嵌入式灶的毛利率普遍高于台式灶，因此推动了燃气灶毛利率在 2008 年和 2009 年的上升。燃气灶各主要类型产品的毛利率及销售结构变化情况如下：

产品类型	2010年		2009年		2008年		2007年	
	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重
内燃火嵌入式灶	29.71%	17.68%	43.16%	17.64%	39.89%	16.52%	34.11%	10.03%
上进风嵌入式灶	26.62%	32.34%	34.63%	32.96%	27.40%	24.82%	24.38%	22.22%
广进风嵌入式灶	17.82%	29.49%	23.49%	28.93%	18.66%	32.14%	13.04%	33.19%

台式灶	16.24%	20.48%	19.42%	20.46%	10.62%	26.52%	7.51%	34.56%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

经测算,假设2009年燃气灶各主要类型产品的毛利率维持2007年相应水平不变,2007-2009年期间产品销售结构变化导致燃气灶毛利率上升约3.60%。

② 台式灶毛利率的变动。对于台式灶,报告期内毛利率的变动主要受产品结构调整的影响,由于新国标的实施,公司在2008年度内逐步淘汰了不带熄火保护装置的产品,并且不断提升产品结构层次,使得台式灶的均价从2008年的112.53元/台上升至2009年的149.26元/台,进一步上升至2010年1-6月的171.67元/台,同时2008年、2009年、2010年1-6月单位成本不断上升,分别为100.58元/台、120.27元/台、143.79元/台。可以看出,2008-2009年由于单位价格的上涨幅度大于单位成本的上升幅度而带动毛利率上升,2010年1-6月则由于单位价格的上升幅度略低于单位成本的上升,使得毛利率有所下降。

③ 嵌入灶毛利率的变动。公司各种嵌入灶产品的毛利率在2007-2009年期间持续上升,主要系公司在成本大幅下降的情况下采取适度调低价格的销售策略,既推动了销售收入和销售比重的提升,又提升了该类产品的盈利能力。而在2010年1-6月,公司对嵌入灶采取了扩张型的市场策略,在平均成本随原材料价格上涨而上升约3.27%的情况下,将平均售价拉低了约8.19%,使得嵌入灶的总体毛利率下降,导致燃气灶毛利率下滑。

另外,从单位价格和单位成本的变动趋势来看,近三年一期燃气灶的单位价格分别为189.52元/台、226.48元/台、260.09元/台、257.27元/台,单位成本分别为159.65元/台、176.19元/台、182.58元/台、199.52元/台。可以看出,报告期内单位价格的上升幅度大于单位成本的上升幅度是推动毛利率总体上升的原因,而这是公司燃气灶产品议价能力和结构层次不断提升的结果,体现出公司燃气灶产品不断提升的市场竞争力。而在2010年1-6月,单位价格基本保持稳定,系嵌入灶价格下降和台式灶价格上升相抵消的结果,在此情况下,单位成本随原材料价格的上涨而有所上升,是导致燃气灶毛利率下降的主要推动因素。

(3) 燃气壁挂炉毛利率分析

报告期内燃气壁挂炉的毛利率保持上升,主要原因包括:

① 内销收入大幅增长带来的销售结构变动。2007年至2010年1-6月,公司燃气壁挂炉的内销销售比重从28.36%上升至62.06%,由于内销毛利率普遍高于外销毛利率,因此,内销比重的大幅上升推动综合毛利率上升。

② 2009年毛利率大幅上升的主要原因在于部分零部件的国产化采购致使生产成本下降。公司在2009年对主要零部件如燃气比例阀、板式换热器和膨胀水箱等，均加大了国产产品的采购比重，致使采购成本大幅下降，带动生产成本的下降。燃气壁挂炉2008年、2009年部分零部件的采购价格如下：

材料名称	2008年采购均价	2009年采购均价	价格下降比率
燃气比例阀 SIGMA845 (SIT)	182.05	86.93	-52.25%
板式换热器	105.53	51.31	-51.38%
膨胀水箱	117.95	66.67	-43.48%

③ 2010年上半年毛利率略有上升，主要系产品结构升级使得产品平均销售价格较2009年上升了6.86%，而同时由于公司采用国产化零部件的品质保证措施受到更多客户的认可，国产化采购的比重进一步加大，抵消了原材料成本上升的影响，使得单位成本小幅上升4.94%，因此推动毛利率小幅上升。

(4) 吸油烟机毛利率分析

报告期内公司吸油烟机的毛利率在一定的范围内呈现一定的波动，近三年一期的毛利率分别为28.18%、22.33%、27.20%、22.91%。

① 2008年毛利率下滑的原因分析

从2008年下半年开始，国际金融危机对吸油烟机行业的影响日益明显，尤其是高端产品和家电连锁卖场等主流渠道的市场下滑明显。公司为应对市场环境的变化，同时抓住高端市场下滑对吸油烟机一线品牌造成冲击的时机，采取调低价格、促进销售的扩张型市场策略积极进行市场开拓，公司2008年吸油烟机单位价格下降幅度达8.68%，推动当年销售收入逆市取得17.82%的增长。而同时由于吸油烟机以冷轧板、不锈钢板等钢材为主要原材料，该等原材料平均采购价格在2008年有所上升，而公司吸油烟机存在较大比例的外包生产，因此外包厂商跟随原材料价格上涨而提价，导致毛利率水平有所下降。

② 2009年毛利率上升的原因分析

2009年，公司继续总体保持扩张型的市场策略，在调低价格、促进销售的同时，公司加大了产品的结构性调整，顺应市场需求而在2008年底新推出的、毛利率较高的近吸式烟机取得了良好的市场反应，2009年销售额占比达20.81%，有力推动了毛利率的上升。

③ 2010年1-6月毛利率下降的原因分析

2010年1-6月，公司近吸式烟机的销售比重从2009年的20.81%进一步上升至31.41%，但由于公司顺应市场需求将近吸式烟机作为主推机型，采取了价格渗透策略和多种促销手段扩大销售，因此其毛利率较2009年有较大幅度的下降，二者相抵消使得近吸式烟机对2010年1-6月毛利率变动的贡献量较低。

而对于传统产品欧式烟机和深罩式（中式）烟机，公司在2010年上半年加大了产品升级换代的力度，一方面对机型较老的中高端欧式烟机进行了集中促销，而新产品的销售从5月份才开始逐渐上量，另一方面对深罩式烟机淘汰了低端产品，提升了产品结构层次，产品平均售价明显提升。在该等结构产品调整期，毛利率相对较高的欧式烟机的销售比重从54.05%暂时性下滑至36.07%，是推动总体毛利率下降的主要原因。

（5）消毒柜毛利率分析

报告期内消毒柜的毛利率在2008年有所下降，2009年以来毛利率持续上升。

① 2008年毛利率下滑的原因分析

公司近几年来加大了对消毒柜产品的研发力度，进行产品线结构的调整，为加快老产品的快速退市和促进新产品的上市销售，公司在2008年集中对一批成本高、产品落后的立柜和卧柜等旧款产品进行了淘汰式销售。并且，2008年下半年的国际金融危机也促使公司采取降低新产品单价的方式进行市场开拓。另外，公司在2008年进行了生产线搬迁，且2008年产销量水平较低，分摊的单位制造费用较高。上述因素是导致2008年消毒柜毛利率下滑的直接因素。

② 2009年以来毛利率持续上升的原因分析

2009年以来公司对消毒柜嵌入式产品进行了结构和工艺改善，使得该类产品的制造成本不断下降，毛利率较高的嵌入式产品在2009年销售收入占比有较大幅度的提升，从2008年的38.98%上升至2009年的47.51%，2010年1-6月达50.27%，从而提升了消毒柜的整体毛利率；同时，公司在2009年提高了卧柜产品的销售均价，并且卧柜的销售比例也有所提升，这也是09年消毒柜整体毛利率提升的原因之一。另外，2009年公司生产线基本稳定，生产效率得到明显提升，同时由于规模的增加，摊销的单位制造费用降低，也推动了消毒柜的毛利提升。

（6）燃气烤炉毛利率分析

报告期内燃气烤炉的毛利率保持稳定上升趋势。燃气烤炉是公司针对海外市

场的成熟产品，市场空间较大。从2008年开始，受外部市场环境和公司自身战略定位和产能限制的影响，公司对燃气烤炉的客户和订单进行了筛选和优化，大幅削减微利订单，这是推动燃气烤炉毛利率在报告期内持续上升的主要原因。

由于燃气烤炉均以订单方式组织生产和销售，因此价格通常与成本变动趋势挂钩，而随着公司的燃气烤炉产品在海外市场越来越具竞争力，成本转嫁能力逐渐增强，因此在保证公司利润水平不受原材料价格波动影响的前提下，公司烤炉产品的利润水平存在上升的趋势。

（7）电热水器毛利率分析

报告期内电热水器毛利率在2007-2009年基本保持稳定，在2010年1-6月有所下滑。公司2007年、2008年电热水器均系外包生产，由于电热水器的主要原材料冷轧板、不锈钢板价格在2008年出现了较大幅度的波动，因此公司的外包采购价格在2008年出现了一定幅度的上升，但由于公司跟随行业进行了相应的提价，因此2008年毛利率相较2007年保持稳定。2009年随着公司电热水器生产线的投产，电热水器基本实现自制生产，生产成本大幅下降。但受产能不足的限制，公司目前仅实现了标准化产品的生产，因此销售均价也较2008年有所下降，毛利率相对保持稳定。

2010年1-6月，电热水器产品在销售收入大幅增长的同时毛利率有所下滑，主要原因包括：公司在自建生产线的初期为了推动销售收入的快速增长、降低投资风险，目前以中低端的标准化产品为主，该类产品的毛利率相对较低，且受原材料价格波动的影响相对较大。从单位价格和单位成本的变动趋势来看，2010年上半年电热水器平均销售价格为362.79元/台，较2009年的378.41元/台下降4.13%，显示出产品结构层次仍相对较低，而同期单位成本为290.35元/台，较2009年的284.51元/台小幅上升2.05%，是原材料价格上涨和公司自制效应相抵消的结果。单位价格的小幅下降和单位成本的小幅上升导致了电热水器毛利率的小幅下滑。

另外，太阳能热水器、热泵热水器作为公司2009年开始推出的新产品，虽然目前对收入和利润的影响很小，但预计随着募投项目的实施，该两类产品的毛利率将随着规模化生产的实现而有所上升，并且将成为公司新的利润增长点。“配件和散件”主要是公司以散件形式出口的燃气热水器和燃气烤炉产品，客户集中

度相对较高。由于公司成功应对了2008年国际金融危机和原材料价格波动的冲击，作为在不利外部环境影响下脱颖而出的企业，公司对海外客户的议价能力明显增强。2008年底，为控制和规避可能的海外市场风险、原材料价格波动风险和人民币升值风险，公司制定2009年度海外销售价格时预含了该等风险因素，对主要客户均提高了报价，而最终2009年原材料总体价格呈下降趋势，因此导致2009年配件和散件毛利率大幅上升。2010年1-6月，配件及散件受公司海外销售议价能力继续提升及公司坚持淘汰低毛利订单等因素的影响，毛利率继续得以提升。随着公司外销业务较为强劲的恢复性增长和出口产品竞争力的不断增强，预计配件和散件将是公司稳定的利润来源之一。

4、公司综合毛利率与同行业公司比较

公司长期从事厨卫电器产品的研发、生产和销售，主要产品包括热水器系列和厨房烟灶消系列。与公司产品和经营模式相近的公司主要包括华帝股份、万家乐、老板电器等。公司与该等公司毛利率比较如下表所示：

公司	2009年	2008年	2007年
万家乐	26.04%	22.83%	28.56%
华帝股份	34.20%	32.61%	30.31%
老板电器	55.06%	52.36%	47.18%
本公司	28.76%	19.48%	15.60%
其中：内销产品	32.00%	23.21%	20.07%
外销产品	19.81%	12.45%	9.41%

注：可比公司的财务指标依据其公开披露的年度财务报告数据或招股意向书，选取类似业务测算得出。其中，万家乐的相关财务指标和业务情况均指其“燃气具业务”。

从上表可以看出，与同行业上市公司相比，公司毛利率水平虽在2007年、2008年相对较低，但由于在报告期内上升幅度较大，因此2009年的毛利率水平处于行业平均范围，2010年上半年综合毛利率27.11%，内、外销毛利率分别为31.07%、18.51%，也处于可比公司的正常水平。公司在销售区域、品牌定位和渠道策略上与万家乐、华帝股份及老板电器存在一定的差异，这是造成报告期内公司毛利率水平及变动趋势与同行业上市公司存在差异的主要原因：

首先，万家乐、华帝股份和老板电器的出口业务很少，因此其毛利率基本为内销业务的毛利率，而公司在报告期内虽然外销收入比重不断下降，但外销业务仍占了一定比例，且由于公司外销业务的综合毛利率普遍比内销业务低约9-12个百分点，因此，公司的外销业务拉低了公司的综合毛利率。随着公司出口比重

的不断下降，综合毛利率呈现上升的趋势。公司内销业务的毛利率从 2008 年开始已达到甚至逐步超过行业平均水平，但综合毛利率受外销业务的影响而偏低。

其次，公司的品牌定位于提供适宜大众消费的高性价比产品，而老板电器定位于高端产品，华帝股份的品牌定位也相对高端，主要依靠大量的广告宣传投入形成品牌溢价能力，从而以高毛利率和高销售费用率的策略维持成长，因此，因此品牌定位和市场策略的差异，公司的总体毛利率水平较华帝股份、老板电器偏低。

再次，公司 2007 年毛利率偏低的主要原因在于公司 2007 年及以前采取的低价渗透的渠道策略，即在一级市场和高成本渠道采取价格竞争为主的竞争策略，以有效扩大市场覆盖面。这种策略在促进销售增长的同时，对公司的盈利水平产生了一定的影响。

（五）期间费用分析

单位：万元

项目	2010年 1-6月		2009年		2008年		2007年	
	金额	占收入比 (%)	金额	占收入比 (%)	金额	占收入比 (%)	金额	占收入比 (%)
销售费用	12,852.98	11.91	27,553.92	15.89	16,526.47	10.72	13,120.82	9.98
管理费用	3,971.34	3.68	5,912.94	3.41	4,478.29	2.90	3,806.75	2.90
财务费用	220.21	0.20	617.94	0.36	1,598.93	1.04	915.41	0.70
合计	17,044.53	15.79	34,084.81	19.66	22,603.69	14.66	17,842.99	13.57

报告期内，随着公司业务规模的扩大，期间费用金额增长相对较快。

1. 销售费用

近三年一期公司销售费用和销售费用率如下表所示：

单位：万元

项目	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
销售费用	12,852.98	27,553.92	16,526.47	13,120.82
内销收入	72,184.26	124,880.06	99,865.77	75,930.19
销售费用率 (%)	17.81	22.06	16.55	17.28

注：由于公司的销售费用基本为内销收入所发生，因此该处销售费用率为销售费用/内销收入。

公司市场份额的提高和促销力度的加强导致公司的销售费用相应增加。公司

在近三年增加了销售支持力度，销售费用整体呈现上升趋势，尤其 2009 年有较大幅度的上升。与之相对应，2008 年公司销售费用金额较 2007 年增加 25.96%，2009 年较 2008 年金额增加 66.73%

销售费用的明细情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010年 1-6月	2009 年	2008 年	2007 年
工资	1,231.95	2,568.07	2,631.22	3,042.23
运输费	2,510.63	4,334.09	2,348.46	1,947.27
促销费	1,696.61	4,653.51	2,390.59	1,926.37
专柜费	1,632.10	5,011.90	1,705.36	1,354.25
广告宣传费	2,598.87	3,848.42	1,810.34	1,681.13
安装费	1,415.37	3,110.95	2,386.86	555.40
维修费	292.52	951.68	932.08	507.24
低值易耗品摊销	451.30	371.50	357.33	296.57
差旅费	279.42	676.02	489.80	257.42
业务招待费	160.96	378.67	281.87	252.90
报关费	169.90	230.74	328.40	195.73
其他	413.36	1,418.38	864.16	1,104.31
合 计	12,852.98	27,553.92	16,526.47	13,120.82

销售费用总体上升的原因如下：

(1) 内销比重不断增加，公司的销售费用主要是国内销售的运输费、专柜费、广告费。公司近三年不断调整战略，适应国家开发内需战略，增加内销比重，公司 2007-2009 年内销比重分别为 58.14%、65.26%和 73.48%。同时，公司内销的收入规模快速增长，2007 年、2008 年、2009 年公司的内销收入规模分别为 75,930.19 万元、99,865.77 万元、124,880.06 万元。内销收入金额及占销售收入比重的增加导致了销售费用大幅增长。

(2) 公司加大销售支持力度，公司的销售费用主要为广告费用、专柜费用、促销费用及运输费。

(3) 在广告方面，公司 2009 年增大了在电视等媒体播出广告的力度，通过大规模的电视广告宣传，提升了万和品牌在公众中的认知度以及巩固了公司的燃气具领导者形象。

(4) 在运输费用方面，将产品运给国内经销商的运输费用由公司承担。公司 2007 年开始逐步规范经销商的销售行为。为了防止部分经销商自行提货后不

在公司规定的销售范围内销售，2008年、2009年主要由公司直接将货物运往经销商所在区域。同时，随着2009年油价的上升，使运输成本有较大增加。以上原因导致公司运输费用不断增加。

(5) 在专柜费方面，各个专柜的装潢支出一般由公司承担。2008年、2009年公司不断巩固国美、苏宁等大型家电连锁企业渠道的同时，大力拓展专卖店销售渠道的建设，从而增加了专柜费。在大力拓展家电连锁企业渠道的同时，公司从2006年开始拓展专卖店销售渠道。截至2010年6月底已经建立1,000多家专卖店。销售渠道的扩展使公司在专柜装潢方面的支出不断增加。

(6) 在促销费用方面，公司2008年、2009年加大了促销支持力度。2008年公司共组织了七次较大规模的主题促销活动，2009年组织了八次较大规模的主题促销活动，促销活动范围及规模均有所增加，为销售结构的改变和提升起到了促进作用。另外各销售区域与经销商、卖场联手进行的推广促销活动较多。

从2008年以来，公司逐步改变销售渠道导购人员的管理模式，导购人员由代理商负责招聘、管理并支付薪酬，因此工资费用有所下降。

2010年上半年销售费用率较2009年全年的销售费用率低与公司促销活动的时间安排有关。公司大型促销活动主要有五一促销、国庆促销、淡季促销以及元旦促销活动，大型促销活动主要安排在下半年，因此上半年的促销费用相对较少。

2. 管理费用

公司三年的管理费用及管理费用率如下表所示：

单位：万元

管理费用率	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
管理费用	3,971.34	5,912.94	4,478.29	3,806.75
销售收入	107,943.02	173,365.51	154,177.53	131,445.95
管理费用率(%)	3.68	3.41%	2.90	2.90

公司管理费用2008年同比增加17.64%，2009年同比增加32.04%，公司的管理费用控制较好，管理费用率一直控制5%以下。

公司2009年、2010年公司管理费用率提高，主要是公司业务规模不断扩大，公司增加了管理人员、研发人员的数量，导致相关人员职工薪酬增幅较大。

3. 财务费用

公司财务费用的明细如下表所示：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
利息支出	106.67	677.70	688.33	284.27
利息收入	44.99	183.85	98.16	57.03
汇兑净损失	114.80	58.31	940.13	612.88
银行手续费	43.72	65.79	68.63	75.30
合计	220.21	617.94	1,598.93	915.41

2008年利息支出增幅较大主要是由于公司当年增加了银行借款的规模。2007年、2008年公司汇兑损失较高，主要是因为2007年、2008年人民币升值幅度较大，而2009年人民币升值幅度放缓，因此2007年、2008年汇兑损益较大，2009年汇兑损益较小。2010年上半年公司出口业务增幅较快且人民币汇率波动幅度较2009年有所扩大，因此汇兑损失有所增加。

整体而言，公司三项费用保持在合理水平，在公司业务较快发展的情况下，保证了公司盈利能力维持在较高水平。

（六）资产减值损失分析

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
坏账损失	405.18	226.61	31.20	325.33
存货跌价损失	13.09	12.13	29.18	-
合计	418.27	238.74	60.38	325.33

具体情况请参见本节“财务状况分析（二）、资产减值准备”。2007年公司提取坏账准备较大，主要是因为年底应收账款增加较大所致。

（七）营业外收支分析

1. 营业外收入

单位：万元

营业外收入	2010年1~6月	2009年	2008年	2007年
补贴收入	43.98	473.15	10.00	69.70
违约金	51.59	76.02	41.45	18.19
其他	182.12	110.65	29.00	4.35

合计	277.69	659.82	80.45	92.24
----	--------	--------	-------	-------

公司的营业外收入主要是补贴收入、供应商支付的违约金以及保险公司赔偿。公司 2009 年收到的政府补助较多，较大金额的有：

2009 年 1 月收到佛山市顺德区财政局发放的 2008 年广东省财政扶持中小企业发展专项资金 60 万元；

2009 年 10 月收到佛山市顺德区财政国库支付中心支付的 2008 年度顺德区知识产权专项资金扶持项目经费 20 万元；

2009 年 11 月收到佛山市顺德区财政局支付的 2009 年第一批产业技术与开发资金计划项目经费 50 万元；

2009 年 12 月收到佛山市顺德区人力资源和社会保障局社会保险扶持企业发展应对金融危机专项补贴资金 192 万元；

2009 年 12 月收到高明财政局下拨企业职工培训扶持补贴款 40.02 元。

2010 年上半年营业外收入中补贴收入较大的主要是佛山市经济贸易局、佛山市财政局支付的技术改造技术创新资金 20 万元。

2. 营业外支出

单位：万元

营业外支出	2010年 1-6月	2009年	2008年	2007年
用户补贴	70.58	206.08	71.07	-
存货清理损失	145.35		-	-
固定资产清理损失	-	53.39		
赞助及捐赠支出	60.00	10.00	84.07	0.10
其他	0.18	1.72	0.66	0.91
合计	276.11	271.20	155.79	1.01

公司 2008 年、2009 年支付较多的用户补贴费用，主要是在北方市场，在气温较低时容易出现机箱冻裂漏水。室外热水器冻裂现象已成为一个行业问题，公司为了维护客户利益，给予客户一定的补贴。目前，公司已经采取了措施解决问题，行业上的做法是将水箱设计上加入防冻装置，公司在此基础上设计出拥有自主知识产权的防冻水箱以及防倒风装置，逐步解决了低温天气下水箱冻裂问题。

公司 2008 年发生较多的捐赠支出，系公司 2008 年 11 月赞助顺德区容山中学建校 200 周年 20 万元，捐助汶川地震物资 40.13 万元。2010 年上半年的捐赠

支出主要是对顺德区容桂慈善会慈善捐赠款。

2010 年上半年的存货清理损失 145.35 万元主要是公司对历年的残次产品进行集中的清理和报废。

(八) 同行业公司盈利能力状况分析

2009 年，同行业公司盈利能力指标如下：

公司名称	销售费用率 (%)	管理费用率 (%)	销售利润率 (%)
万家乐 (注 1)	15.14	--	--
华帝股份	21.69	6.32	3.91
老板电器	36.43	7.50	8.76
本公司 (注 2)	22.06	3.41	7.66

注 1：万家乐的相关财务指标和业务情况均指其“燃气具业务”，管理费用率和销售利润率未找到业务分部相关的可比指标。

注 2：由于万家乐、华帝股份、老板电器出口金额和比例很低，因此为了增强数据可比性，本公司的销售毛利率=内销毛利/内销收入、销售费用率=销售费用/内销收入。

厨卫电器企业对渠道的依赖度较高，销售费用率通常较高。总体而言，公司的销售费用率在行业平均范围内，而管理费用率低于行业平均水平，体现出公司良好的费用控制能力。考虑到公司的毛利率水平与可比公司接近，故公司的销售利润率处于行业较高水平，盈利能力较强。

三、现金流量分析

单位：万元

项 目	2010年 1-6月	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生的现金流量净额	7,749.44	30,217.64	12,457.31	6,162.93
投资活动产生的现金流量净额	-5,316.01	-10,983.58	-19,867.20	-6,449.31
筹资活动产生的现金流量净额	-3,011.52	-20,585.27	7,558.16	20,467.84
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-20.77	-11.01	-229.33	-177.66
同一控制下业务合并对现金流的影响	-	-	-314.76	-11,061.41
现金及现金等价物净增加额	-598.86	-1,362.21	-395.81	8,942.40

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额维持在较高水平，体现出公司利润的质量较高，公司经营活动获取现金的能力较高，主要包括以下原因：

1. 报告期内，公司盈利能力不断提升

公司经营业绩的提升得益于公司通过技改项目的推广、零部件自制率的提升推动了生产成本的下降，进一步强化了公司的成本领先优势，同时公司品牌价值不断提升，因此盈利能力得到进一步提高。

2. 公司通过多种措施提升资产运营效率，促使应收账款和存货等经营性资产的相对占用水平大幅下降，相关周转率指标明显改善。

应收账款周转率的提高：公司内销经销商主要采取预收款模式，应收账款主要产生于外销客户，公司通过不断加快应收账款的回收速度、加强客户信用管理等措施降低应收账款的占用，公司的应收账款周转率由2007年的12.73上升到2009年的16.15。

存货周转率的提高：公司在存货管理上不断进行技术改造，优化生产流程，引进了产品数据管理系统PDM系统，规范控制产品研发和生产管理过程。报告期内，公司存货周转率由2007年的2.76次上升到2009年的4.31次。

3. 公司凭借不断提升的市场地位加大了通过经营活动负债融资的力度，包括对供应商的应付账款融资以及对经销商的预收账款融资等，从而有效保障了公司的资金周转。

尽管公司2009年取消向关联方借款，同时大幅减少短期借款，但是公司通过提升盈利能力、资产营运能力以及加大经营活动负债融资力度，产生良好的经营现金流，满足了自身发展的需要。

2010年上半年公司经营活动产生的现金流量净额相对较低，主要与2010年公司海外市场业务发展较快导致的经营性应收项目增加较快有关。随着海外市场的恢复，公司出口增速较快，2010年上半年出口业务达到33,297.03万元，占主营业务收入的31.57%。由于在6月末尚处于信用证付款期内，公司应收账款原值从2009年末的12,818.28万元增加至2010年6月底的16,048.38万元。

报告期内投资活动产生的现金流量净额分别为-6,449.31万元、-19,867.20万元、-10,983.58万元、-5,316.01万元。2007年公司对外采购部分设备，支付了较多资金。公司2008年投资现金流出较多，主要是公司2008年收购万和配件支付6,711.82万元，收购高明万和支付8,953.62万元，收购中山万和支付967.50万元。公司2009年投资现金净流量为-10,983.58万元，主要由于预付土地出让金3,810

万元、支付土地交易保证金 950 万元；同时为了将电热水器的生产由委外加工改为自行生产，子公司高明万和在 2009 年初购置部分电热水器生产线；为了加大零配件自给，子公司万和配件购置了部分配件加工设备。公司 2010 年上半年投资活动现金净流量为-5,316.01 万元，主要是公司为增加产能购置部分机器设备、检测设备、模具而支付的款项，为在建的实验楼等工程而发生的现金支出，为厨电生产基地扩产项目而发生的厂房、宿舍建设支出等。

报告期内筹资活动产生的现金流量净额逐年下降主要系随着公司盈利能力的逐年增强和经营性现金流状况的持续改善，公司更多的采取内部自有资金和商业信用筹资，外部借款筹资需求逐年下降。

四、资本性支出分析

（一）报告期内重大资本性支出情况

1. 购买土地、厂房及生产设备

单位：万元

项目	2010年1~6月	2009年	2008年	2007年
购置土地、厂房、设备	5,337.28	10,648.08	2,638.97	6,449.31

报告期内，公司的业务快速发展，产能不足的问题较为突出，为了解决产能不足的问题，2007 年公司对万和电器、健康电器进行业务重组，购入了部分与厨卫电器业务相关的设备，2008 年对卓威电器进行业务重组，收购了卓威电器全部注塑及压铸业务相关的生产经营设备，同时公司陆续外购了生产、研发和检测设备以扩充产能。2009 年高明万和为购买佛山市高明区杨和镇（人和）杨西大道东侧（A 地块）支付了 4,760 万元，同时子公司高明万和购置了部分电热水器生产线支出 2,500 多万元，另外，万和配件也购置了部分配件加工设备支出 2,100 多万元。2010 年 1-6 月，公司为实验楼工程以及增加燃气热水器产能支出 1,950.97 万元、为厨电生产基地扩产项目在建工程以及扩大电热水器产能购置设备、模具支出 2,672.63 万元。

2. 股权投资

公司在 2008 年收购了中山万和、万和配件、高明万和相关股权，具体请参见“第五节、发行人基本情况 三、发行人历史沿革及重大资产重组情况”。

公司在 2008 年还投资设立了全资子公司万和国际，并参股德和恒信 25% 的股权。

（二）未来可预见的重大资本性支出

未来两年，公司重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资的 6 个项目。在募集资金到位后，公司将按照拟定的投资计划进行投资。有关募集资金拟投资项目的具体情况请参见本招股意向书“第十二节 募集资金运用 四、募集资金投资项目简介”。

五、重大或有事项、期后事项及其他重要事项

发行人无重大或有事项、期后事项或其他重要事项。

六、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）主要财务优势分析

公司资产质量优良，偿债能力较强，财务风险小，对应收款回款和客户管理较好，有效地促进公司资金良好运行。

公司建立了一整套较为完善的财务管理制度和内部控制制度，在业务规模扩大的同时，财务管理水平也不断提高，保证了公司的健康、持续发展。

（二）主要财务困难分析

1. 融资渠道单一

公司目前仍处于快速成长阶段，产能的扩张、新产品的研发、人员的招聘均需要大量的资金投入。公司目前的融资渠道比较单一，主要依赖于银行贷款和自有资金，而银行贷款受银行授信额度的制约并需要一定的担保，自有资金的积累规模小且过程慢；以上这些束缚了公司成长的步伐。

在本次发行及上市后，公司的资本规模、融资能力将得到改善，生产规模将实现跨越式发展，并将加快公司科技成果的产业化和规模化，从而提高公司的竞争力。

2. 生产能力不足

公司目前业务扩张迅速，现有机器设备、设施及人员配备难以满足日益增长的需求，生产能力严重不足，特别是电热水器、燃气灶和吸油烟机的产品生产产能。

公司本次发行募集资金主要用于新厂房的建设、高精度设备的购置，实现产能的增加，从而有效弥补生产能力的不足。

（三）财务状况与盈利能力的未来趋势分析

1. 销售网络的进一步完善，提高公司的销售能力

随着本次募投项目的营销网络建设的完成，公司将增加 150 家旗舰专卖店、1,200 家普通专卖店，改建扩建 500 家万和品牌高端专厅，改造 1,000 家优秀终端、大力整合原有的销售渠道和售后服务资源，着力构建强大、稳定、可控的国内营销网络，通过提供符合国内居民消费特点的营销及售后服务，提高产品的市场竞争力，进而提升企业的品牌形象和整体实力，为企业的可持续发展奠定基础。

2. 公司生产规模和销售规模逐步扩大为公司带来持续增长的动力源泉

随着公司募投项目的建成投产，生产规模将会大幅度提升，销售额将会大幅增长，从而进一步增加公司盈利能力。

3. 加强技术创新和产品研发力度，继续保持和提高公司的核心竞争优势

得益于不断加强技术创新和新产品的开发，公司拥有了低成本下质量卓越的产品，也使得公司在竞争激烈的市场中能够保持领先地位。在未来的发展中，公司将继续坚持“自主创新、合作创新”的开发战略，联合科研院所、国际国内合作伙伴，加强节能环保型热水器产品的研究与开发，保持公司产品较高的附加值，拓展公司产品的应用领域，进一步增强公司的竞争力和盈利能力。

第十二节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

经2010年2月22日召开的公司2009年度股东大会审议通过，公司本次拟公开发行5,000万股社会公众股，占发行后总股本的25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【 】万元，全部用于公司主营业务相关的项目。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。本次募集资金投向业经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，用于：

序号	项目名称	项目投资额 (万元)	使用募集资金 (万元) (注)	项目环评 批文	项目备案批文
1	节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建及公司营销网络建设项目	37,280.60	31,633.56	顺管环审[2010]12号	广东省发改委100600396129003
2	健康厨房电器产品扩产项目	11,984.72	9,453.94	佛环明工业表[2010]006号	广东省发改委100600395429004
3	新能源集成产品生产基地建设项目	30,576.40	24,740.99	佛No.F2010-11	广东省发改委100600396129005
4	核心零部件规模化自制建设项目	11,425.75	9,643.47	顺管环审[2010]11号	广东省发改委100600354329002
5	科技与研发中心扩建项目	6,006.18	6,006.18	顺管环审[2010]13号	广东省发改委100600396129006
6	信息管理系统升级建设项目	3,060.00	3,060.00	顺管环审[2010]17号	广东省发改委100600396129007
7	其他与主营业务相关的营运资金			--	--
合计		100,333.65	84,538.14	--	--

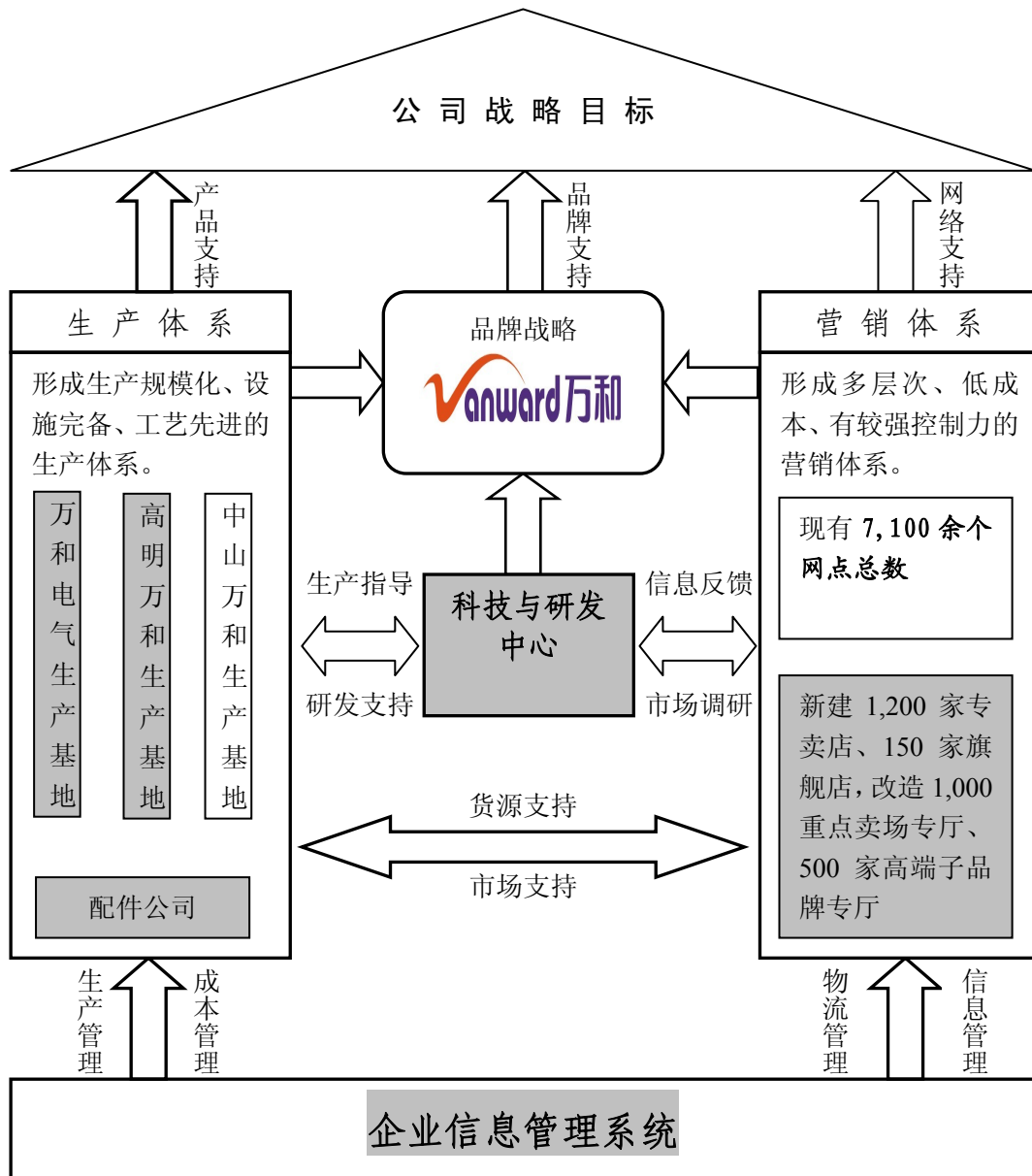
注：“使用募集资金金额”由项目的固定资产投资和铺底流动资金组成。

本次募集资金到位后，公司将专款专用，严格执行募集资金存取制度，保障资金的安全，按照投资计划完成项目。本次募集资金到位前，公司将根据各项目的实际进度，通过自有资金和银行贷款支持上述项目的实施，募集资金到位后，

将优先偿还先期支付资金。

二、募集资金投资项目与公司发展战略之间的关系

本次募集资金投资项目与公司发展战略之间的关系如下：



本次募集资金投资项目全部围绕公司的热水器及厨电主业展开，在对传统产品进行扩产的同时，加大了对节能环保型产品的投入和增加新能源产品的生产；同时，提升上游配套核心零部件产能，并加大公司营销网络、研发系统和 IT 系统的投入；营销网络的建设将进一步完善公司的营销模式，提升公司品牌形象和市场竞争能力，增强公司对销售渠道的控制力；生产型项目的实施将使公司的产能

进一步充实，提升和优化公司产品结构，从而满足人们对厨卫电器产品不断升级和变化的需求，并为营销网络建设项目提供稳定的高品质货源；科技和研发中心扩建项目的实施将使公司在现有研发基础上，从研发团队、研发环境及硬件设施等方面将公司的研发能力提升到一个新的水平，不断提高公司的综合竞争力；信息管理系统升级建设项目则将为公司构筑国内一流的厨卫电器市场信息采集、物流供应链、生产和财务管理的信息平台，提供有力的后台支持。

总体而言，本次募集资金各投资项目相互促进、良性互动，将有效提升公司的核心竞争力和综合实力，为促进公司的进一步发展和实现公司的发展战略打下坚实基础。

三、募投项目市场前景分析

（一）新增产能分析

募投项目实施前后，公司相关产品的产能变化情况如下：

单位：万台

项目名称	产品类型	2009年 产能	募投达产 后产能	扩产比例 (%)
节能环保燃气热水、供暖 产品生产线扩建及公司营 销网络建设项目	燃气热水器（含沼 气热水器）	220	416	89.09
	燃气壁挂炉	4.5	15.5	244.44
健康厨房电器产品扩产项 目	燃气灶具	65	152	133.85
	吸油烟机	15	50	233.33
	消毒柜	30	46.5	55.00
新能源集成热水产品生产 基地建设项目	电热水器	50	200	300.00
	太阳能热水器	-	20	-
	热泵热水器	-	15	-
热水器合计		274.5	666.5	142.81
厨电合计		110	248.5	125.91

公司自设立以来一直从事厨卫电器产品的研发、生产和销售业务，目前热水器的总体产能为 274.5 万台，厨电的总体产能为 110 万台，本次募投项目的产能将逐步释放，于 2013 年完全达产，届时将新增热水器产能 392 万台，产能扩张率为 142.81%，新增厨卫产能 138.5 万台，产能扩张率为 125.91%。

厨卫电器行业在未来几年将保持稳定增长，根据慧聪商情预测，我国热水器市场（包括燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、热泵热水器、燃气壁挂炉）

在 2010-2014 年，将保持年均约 14% 的增长速度，至 2013 年，市场总容量将达 5,549 万台，市场销售规模达 683.49 亿元。而厨电市场（包括燃气灶具、吸油烟机、消毒柜）在 2010-2014 年将保持年均约 12% 的增长速度，至 2013 年，市场总容量将达 5392 万台，市场销售规模达 340.72 亿元。

因此，行业的发展将在很大程度上消化公司各募投项目扩产增加的产能，而报告期内，公司的热水器和厨电产品的年均增长速度均高于市场平均水平。募投项目的实施将进一步增强公司的竞争实力，公司募投项目将具有较好的市场前景。

另外，本次募投项目涉及的不同产品的部分生产工艺具有通用性，公司的生产线也具有一定的柔性，而且在考虑本次募投项目的设备配置时，公司也充分考虑了产能利用的问题，加大了对通用性设备和柔性设备的配置比例。公司可以适时根据市场需求情况灵活机动的调整各产品的生产，从而可以有效避免可能出现的产能闲置，且有利于公司对新产品的培养。

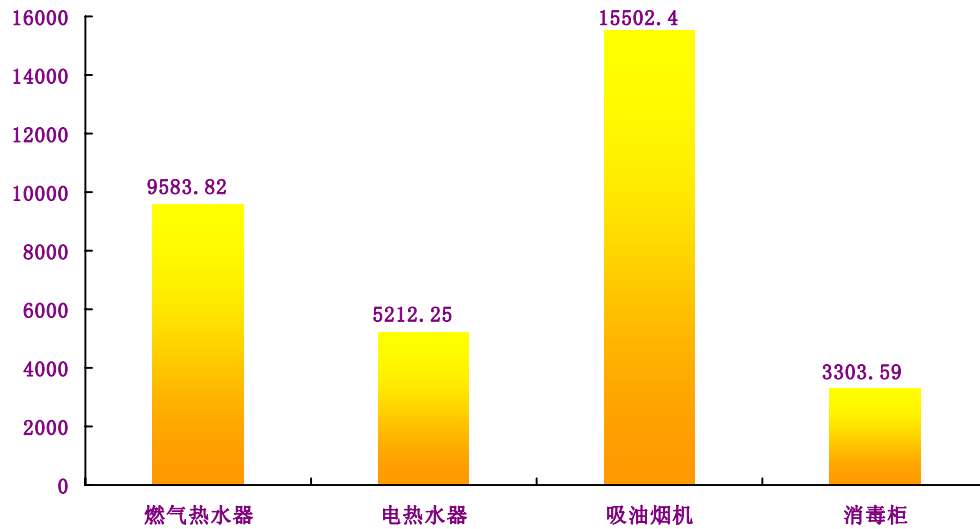
（二）市场需求因素分析

受益于宏观经济环境和政策对行业持续稳定增长的保障，以及节能环保趋势对行业升级的推动，我国厨卫电器行业发展前景良好，具有稳定增长的市场空间，各种需求推动因素如下：

1. 更新换代需求不断释放

我国厨卫电器各主要产品的保有量维持在较高水平，随着收入水平的提高带来的对生活品质的更高追求，以及厨卫电器产品 3-8 年寿命周期的循环，城镇家庭原有厨卫电器产品的更新换代需求是市场需求的重要来源。据前瞻研究中心调查，厨卫电器产品每年更新换代量约为市场总量的 5% 左右。以燃气热水器行业为例，更新换代带来的需求量每年即可达到约 480 万台。根据国家统计局数据，截至 2008 年，厨卫电器部分主要产品的城镇居民市场保有量情况如下：

单位：万台



2. 城镇新增市场需求持续增加

厨卫电器产品已成为城镇居民生活的必需品和家庭装修的必备品，与我国城镇化进程和新增住房的发展呈现较高的相关性。2009年12月中央经济工作会议提出要进一步推动城镇化建设，预计到2020年，我国城镇化率将从2008年的45.7%上升到50%至55%，到2050年可能达到60%至70%。据统计，随着城镇化的推进，我国每年有约1,000万农村人口移居城市，另外，据民政部2007年民政事业发展统计报告数据显示，最近几年每年有近900多万对青年登记结婚，这些都支撑了新房装修市场和厨卫电器市场的刚性需求。

3. 农村市场的启动为厨卫电器产品带来广阔的市场空间

目前我国农村地区的家电普及度远低于城镇，而厨卫电器产品在农村的普及率则更低。随着农村居民收入水平的提高，以及国家从2007年底开始实施的“家电下乡”政策进一步启动农村消费者的消费意识，农村家电消费将逐渐进入普及期，市场增长潜力巨大。可以预计，广阔的农村市场的启动将为厨卫电器行业带来较大的市场需求。

表 厨卫电器部分主要产品的拥有率情况如下：

产品类型	城镇	农村
热水器（注1）	71.00%	8%
燃气灶（注2）	90%以上	6%
吸油烟机（注3）	73.00%	8.50%
消毒柜（注4）	18.00%	-

注1：国务院发展研究中心、中国五金制品协会等于2000年联合公布的《2000年中国城市厨卫市场调

研报告》显示，目前中国居民家庭的水器拥有率为 29.1%，我国城市居民家庭水器拥有率已达到 71.2%，而农村居民家庭的水器拥有率仅为 8%。

注 2：据前瞻研究中心不完全数据统计，我国大中城市家庭燃气灶拥有率接近 100%，中小城镇家庭拥有率在 90%以上，农村居民家庭燃气灶具的拥有率约 6%左右。

注 3：2008 年数据，数据来源为国家统计局/前瞻研究中心测算。

注 4：根据《2009 国家统计年鉴》，2008 年底我国城市居民家庭消毒柜的拥有率为 18.01%。

4. 国际市场需求长期保持增长

欧美发达国家由于自身产业结构和劳动力成本的原因，本国内厨电产品的生产能力有限，我国企业凭借劳动力成本低、轻工业产业链配套完善等比较竞争优势，在欧美市场具有一定的竞争力，而在东欧、南美等地区我国厨卫电器企业则拥有较大的技术、成本优势，出口市场增长潜力较大。

就热水器市场而言，根据海关统计数据，我国热水器出口中燃气式的比例达 70%，我国燃气热水器出口主要集中在日本、东欧、南美等地区。我国生产的太阳能热水器从上世纪末开始进入海外市场以来，发展迅速。据海关数据显示，2008 年中国太阳能热水器出口额为 13,308.52 万美元，同比增长 120.71%。我国作为太阳能热水器最大的生产国和消费国之一，在全球性节能环保趋势和新能源政策导向下，太阳能热水器等新能源热水器的出口面临良好的市场机遇。燃气壁挂炉也是我国厨卫电器出口的重要产品类型，目前主要出口到东欧国家，也有部分出口到加拿大、意大利等发达国家。

相对热水器，厨房电器产品的国际市场规模相对较小，主要原因在于产品的适用性问题。由于东南亚地区与我国的饮食和烹饪习惯较为接近，因此该地区是我国目前厨电产品出口的主要区域。同时，我国企业针对欧美国家消费者的消费习惯，不断开发出适销对路的产品，在烤炉、烤箱灶等厨房电器产品的出口方面也已拓展出一定的市场空间。

（三）市场容量分析

在各种需求因素的共同推动下，我国的厨卫电器市场将保持持续稳定增长，各种产品类型的市场容量情况如下：

→ 燃气热水器

燃气热水器由于使用成本较低、连续供应热水能力较强，在燃气管道铺设齐全的地区均为市场的主流产品。因此，随着燃气供应限制在更广大地区被不断突

破，燃气热水器产品将得到进一步推广，通过对历史数据进行保守预测，假设在未来 5 年（2010-2015 年）内供气管道以 7% 的增长率建设，2015 年我国的供气管道将达到 38.29 万公里，较 2008 年的 25.80 万公里有较大幅度的增长，对于燃气热水器的发展构成有力保障。同时，燃气灶在县、乡级市场的逐渐普及将带动燃气热水器在这些未接入燃气管道地区的发展。另外，国际市场对燃气热水器的需求也将保持增长。

根据慧聪商情预测，我国燃气热水器市场 2010-2014 年将保持约 12% 的年平均增长速度，市场容量情况如下：

项目	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
市场容量（万台/年）	972.21	1,092.27	1,231.54	1,375.01	1,532.59

→ 电热水器

经过上世纪末、本世纪初的快速发展阶段和近几年与其他能源热水器的共同发展阶段，电热水器在一、二级城市的增长趋于平缓 and 稳定，市场需求主要来自于产品的更新换代。而电热水器在三、四级市场的增长潜力巨大，由于农村水电等基础设施建设较为完备，因此电热水器的适应性很强，在农村市场具有较强的竞争力，而“家电下乡”又为电热水器厂商进军农村市场、开拓新增空间创造了良好条件。在华东、华南经济发达的农村地区和其它农村地区的富裕家庭，对热水器均有较大的需求，随着农村居民生活水平的提高，市场需求空间会稳步增长。根据家电下乡信息系统的统计，从热水器于 2009 年 2 月 1 日起被列入家电下乡政策补贴范围以来，截至 2009 年 10 月 31 日，储水式电热水器共销售 231,195 台，取得了良好的业绩。

根据慧聪商情预测，我国电热水器市场 2010-2014 年将保持约 5% 的年平均增长速度，市场容量情况如下：

项目	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
市场容量（万台/年）	1,246.03	1,316.43	1,392.12	1,458.25	1529.26

→ 太阳能热水器

统计数据显示，我国 2/3 的国土面积年日照小时数在 2,200 小时以上，年太阳辐射总量大于每平方米 5,000 兆焦，属于太阳能利用条件较好的地区，因此我国绝大多数地区都具备使用太阳能热水器的条件。根据《可再生能源中长期发展规划》，到 2010 年，全国太阳能热水器总集热面积将达到 1.5 亿平方米，加上其

它太阳能热利用，年替代能源量达到 3,000 万吨标准煤，到 2020 年，全国太阳能热水器总集热面积达到约 3 亿平方米，加上其它太阳能热利用，年替代能源量达到 6,000 万吨标准煤。可以预计，我国太阳能热水器发展空间巨大。

我国是目前世界上太阳能热水器保有量最大的国家，目前市场上的产品类型以真空集热管式为主，市场份额超过 90%，市场区域也集中在农村地区，主要原因在于真空集热管太阳能热水器占用空间大，大多需要安装在楼顶，由于不够美观、渗水等原因，许多住宅小区禁止安装太阳能热水器，因而极大地限制了太阳能热水器在城市的发展。同时，近年来许多企业和科研机构一直致力于太阳能热水器与建筑一体化的研究，以求达到建筑节能的效果。平板太阳能热水器由于占用空间小、外形美观，适宜于建筑一体化的运用，因此，平板式太阳能热水器重获市场青睐，将催生太阳能与建筑一体化的“平板时代”的到来，从而将极大地推动太阳能热水器行业的发展。同时，随着“家电下乡”的深入推进，真空集热管式产品在农村市场仍有较大的潜力可以挖掘，根据家电下乡信息系统的统计，截至 2009 年 10 月 31 日，太阳能热水器共销售 300,688 台，取得了良好的业绩。

根据慧聪商情预测，我国太阳能热水器市场 2010-2014 年将保持约 19% 的年均增长速度，市场容量情况如下：

项目	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
市场容量（万台/年）	1,486.17	1,767.80	2,108.10	2,482.71	2,975.03

→ 热泵热水器

热泵热水器目前仍以商用市场为主，包括小型旅馆、员工宿舍、大型发廊等场合的使用，在商业配套领域仍有较大的市场空间。而家用热泵热水器作为一种高效节能的装置，其发展受到政府政策的扶持，随着美的、格力、万和等大型企业进入这一领域，行业的整体技术水平和生产销售能力将得到很大提升，市场将得到有效培育。另外，鉴于热泵热水器受外界环境、气温影响较大的固有缺陷，能源集成热水系统将成为热泵热水器行业发展的重要产品分支，如太阳能-热泵热水器、燃气辅助加热型热泵热水器、电辅助加热型热泵热水器等。

根据慧聪商情预测，我国热泵热水器市场 2010-2014 年仍将保持高速增长，市场容量情况如下：

项目	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
市场容量（万台/年）	60.68	87.11	128.97	196.26	315.18

→ 沼气热水器

近几年来，国家对农村户用沼气投入很大，许多地区沼气普及度已相当高，并且农民收入持续增加，生活水平不断提高，沼气热水器的需求量开始不断上升。根据《可再生能源发展“十一五”规划》和《可再生能源中长期发展规划》，到2010年底，全国户用沼气数将从2008年的3,050万户增加至4,000万户，约1.6亿农村居民生活燃料将主要使用沼气，到2020年，约8,000万户（约3亿人）农村居民生活燃气主要使用沼气，因此沼气相关产业的增长空间巨大。随着万和等大型企业进入沼气热水器领域，市场将进一步被培育成熟，在政府政策的大力支持下，沼气热水器产业发展前景良好。

根据前瞻研究中心和国家统计局数据显示，我国沼气热水器市场近几年保持高速增长，市场销售规模从2005年的0.17亿元迅速增至2009年的9.12亿元，尤其在2006年市场出现爆发式的增长，预计2010-2014年的市场容量情况如下：

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
市场销售规模（亿元/年）	9.87	11.33	12.78	14.24	15.70

→ 燃气壁挂炉

燃气壁挂炉作为中小型住宅分户式采暖的重要热源设备，已为更多的消费者所熟悉，目前在北方地区已有一定程度的应用。在能源短缺、环境污染的压力下，北方地区由集中供暖向分户供暖发展是大势所趋，而南方尤其是长江流域地区，冬季阴冷却不提供集中供暖，因此，作为使用舒适度高于空调的分户供暖设备，燃气壁挂炉能够很好地解决上述地区的冬季供暖问题，具有相当大的市场空间。另外，燃气壁挂炉作为欧洲传统的家庭供暖设备，也存在较大的国际市场空间。

根据慧聪商情预测，我国燃气壁挂炉市场2010-2014年将保持较高速度的增长，具体情况如下：

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
市场容量（万台/年）	17.36	22.14	28.72	37.44	44.84

→ 燃气灶具

燃气灶在城镇居民家庭中的拥有率相对较高，因此一、二级市场的需求主要来自于更新换代需求，而在三、四级市场，燃气灶还有相当的发展空间，尤其在农村地区，目前燃气灶拥有率尚不足10%，发展空间较大。最近几年，随着城镇化进程的推进，燃气灶在三、四级市场的普及率不断上升。随着家电下乡的深入推

进，大型企业对三、四级市场的介入将加速淘汰低质低价燃气灶产品退出市场，为品牌企业开拓出更广阔的市场空间。同时，供气管道的不断建设，为燃气灶市场的发展形成保障。

根据慧聪商情预测，我国燃气灶具市场 2010-2014 年将保持持续增长，市场容量情况如下：

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
市场容量（万台/年）	2,281.70	2,616.40	3,008.00	3,397.60	3,809.40

→ 吸油烟机

我国吸油烟机市场的地域性特征较为明显，由于经济发展水平较高、产业集群集中和营销网络发达等原因，华东和华南地区的销售规模远高于其他地区。在华东、华南等已渐趋饱和的地区，市场需求主要源于更新换代需求，而在其他地区，随着对生活品质的不断追求和健康意识的不断增强，吸油烟机市场的增量需求存在较大的潜力。农村地区目前吸油烟机的拥有率仅 8.51%，随着生活水平的提高，也存在对吸油烟机较大的潜在需求。

根据慧聪商情预测，我国吸油烟机市场 2010-2014 年将保持稳定增长，市场容量情况如下：

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
市场容量（万台/年）	1,157.56	1,288.83	1,438.98	1,587.62	1,747.49

→ 消毒柜

我国消毒柜的市场需求存在区域性差异，受气候差异和经济发展水平的影响，南方地区的拥有量较大，一级市场的拥有量较大，而北方地区和二、三级以下市场的拥有量较小。随着人们生活水平、消费层次的提高，消毒柜在北方市场和二、三级以下市场有较大的增长潜力。另外，近年来 SARS、禽流感、甲流等传染病疫情频繁爆发，国内居民健康意识不断提高，消毒柜作为城市家庭必备的健康家电的地位上升，同时，厨电一体化的发展趋势也将有力带动消毒柜的市场需求增长。

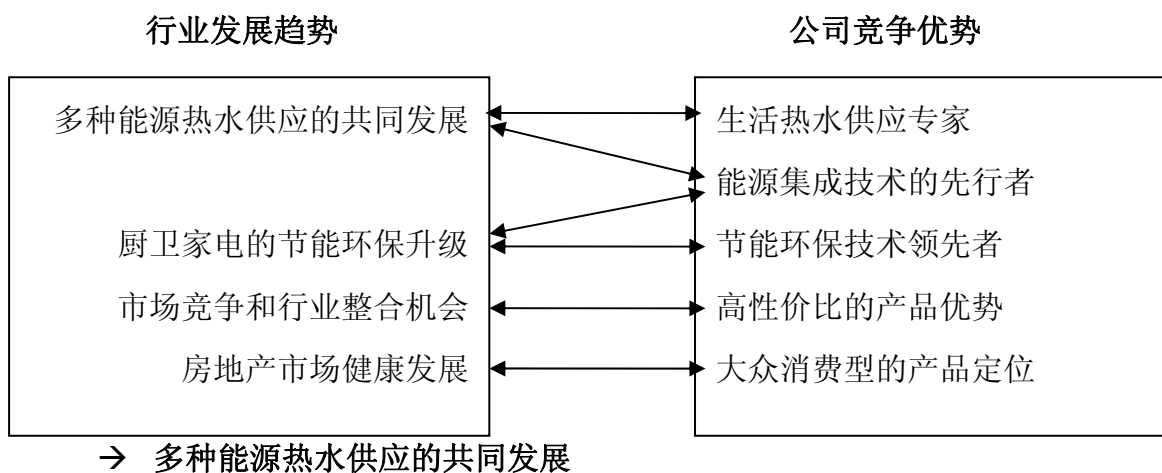
根据慧聪商情预测，我国消毒柜市场 2010-2014 年将保持稳定增长，市场容量情况如下：

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
市场容量（万台/年）	357.84	374.12	392.64	407.44	421.05

（四）行业发展趋势和公司竞争优势

总体而言，未来的厨卫电器行业除在市场总量上保持持续增长外，受国家宏观政策的宣贯及消费者需求层次提高的影响，整体产品结构将进一步向节能、环保、智能化、舒适化方向发展，倡导产品与生活的和谐统一。并且，随着国家标准要求的提高，以及家电下乡为大型企业进军三、四级市场创造的便利条件，缺乏技术、资金实力的中小型企业将被进一步淘汰，市场集中度将会进一步提高。

目前，国内厨卫电器行业的主流品牌数量不多。公司面临的主要竞争对手是其他专业厨卫电器企业、进军厨卫电器行业的综合性家电企业和外资厨卫电器企业（详见本招股意向书“第六节 业务和技术 二、发行人在行业中的竞争地位”的相关描述）。虽然各类企业在资金实力、品牌和渠道等方面各具优势，但公司凭借强大的产品研发能力、技术领先优势、产品和成本优势以及广泛而深入的营销网络和快速的市场反应能力将在未来的市场竞争中取得优势。结合行业发展的趋势，公司的竞争力主要体现在如下方面：



受各地区能源供应条件差异化的影响，我国不同地域、不同层次消费者对热水供应的共同需求，决定了多种能源热水器在我国共同发展的格局。我国目前的水器市场主要由燃气式、电热式、太阳能热水器三种类型构成，而热泵热水器等新型产品也正在崛起。热水器厂商之间的竞争将逐渐跨越能源种类的界限，演变为全方位热水供应解决方案层面的竞争。

公司在燃气热水器领域处于长期领先的领导地位，凭借在传统能源热水器领域长期积累的良好声誉，公司已树立起生活热水供应的专业的品牌形象。公司在燃气热水器领域拥有全面的产品线，能够满足各地区、各层次的消费需求，而在

电热水器领域亦拥有丰富的产品品种。公司凭借业已建立的覆盖面广、渠道层次深入的销售网络,以及对于热水器行业而言至关重要的专业安装队伍和售后服务网络,可以有效带动多种能源热水器的销售。

同时,公司从生活热水供应专家的定位出发,除在传统能源热水器领域不断巩固竞争优势外,在新能源热水器领域也积极进行探索,通过自主研发,在沼气热水器、一体式热泵热水器、平板式太阳能热水器等技术含量较高的新能源产品上取得了技术突破,通过本次募集资金投资项目的实施,公司将实现该等新能源产品的产业化,从而进一步强化公司在全方位生活热水供应领域的市场地位。

另外,由于单一能源产品在家庭热水供应中存在不同的使用局限性,而多能源集成热水系统通过多种能源产品的优势互补,能够最大限度地减少气、电等能源的消耗,同时全面满足消费者在任何天气、任何地域的更节能的热水和采暖需求,因此,多能源集成热水系统将成为生活热水供应未来重要的发展方向。而公司在多能源集成热水系统的研发方面处于国内领先地位,已成功开发出燃气+太阳能、燃气+热泵等能源集成热水系统,其中燃气与热泵集成系统技术属国内首创,这将帮助公司在未来的全方位生活热水供应的竞争中,取得先发优势,确立领先地位。

→ 厨卫电器的节能环保升级

如前所述,能源紧缺、环境污染问题已日益成为全球关注的焦点问题,而我国是世界第二大能源消费国,大量能源已不能自给,需要依赖进口。根据海关数据,2008年我国共进口原油17,888万吨,同比增长9.6%,对外依存度达49.8%。近年来国际能源价格的剧烈波动对我国企业的生产成本造成了直接影响,进而威胁到了经济的稳定发展,我国面临较为严峻的能源形势。一方面,国家采取各种政策措施大力倡导节能减排、支持节能环保型产品的发展,另一方面,电、气价格攀升和居民家庭能耗支出日渐增加的压力,也推动消费者对节能环保型产品需求的增加,厨卫电器行业的节能环保升级正在加速推进。

公司以强烈的社会责任感和市场敏感性,很早便洞悉到行业的节能环保趋势,一直投入大量资源进行节能环保产品的开发,已成为行业内节能环保技术的领先者,公司节能环保的相关技术详见“第六节 业务与技术 七(一)1、公司总体技术水平”。公司拥有行业内第一个产学研结合的“节能环保燃气具研发中

心”，以及“广东省节能环保燃气具工程技术研究开发中心”，公司至今保持着国内热效率最高的燃气热水器和燃气灶具产品的纪录。公司在节能环保方面的技术优势，将有助于公司领先于行业发展潮流，在厨卫电器行业的升级发展过程中保持领先。

→ 市场竞争和行业整合机会

热水器行业的市场集中度较高，不同品牌间的竞争有走向融合的发展趋势，因此，只有拥有在多能源热水器领域全方位的竞争能力和差异化优势，才能在未来的竞争中脱颖而出。厨电行业的品牌集中度偏低且各阵营间的实力差距较小，随着更广大地区和三、四级市场等拥有率较低的、增长潜力较大的市场被逐渐开发出来，而行业内处于第一阵营的企业受高端品牌定位的影响却很难将渠道延伸至这些增量市场，因此，对于处于第二阵营的企业而言，存在扩大市场份额、赶超第一阵营的良好机会。

公司一直以来致力于提供高性价比的产品，在以提供面向大众消费型的产品为主的前提下，凭借技术和成本优势，同时全面参与至高、中、低端各层次的市场竞争中。并且，公司始终坚持“低价好品质”的产品和价格策略，包括由公司的技术优势、规模优势和成本控制优势所带来的“同质价更低”的策略，以及由技术优势、质量控制优势、营销和服务优势所造就的“同价质更高”的策略。高性价比的产品就是公司差异化优势的来源。在未来厨卫电器产品作为生活必需品进一步普及、更低层级的市场被进一步开发、消费市场进一步回归理性的过程中，公司作为热水器领域已经取得先发优势的领导型企业和厨电领域暂时处于第二阵营的企业，凭借适当的品牌和产品定位，具备较强的渠道下沉的能力，能够在一、二级市场依靠差异化优势保持和巩固竞争地位，同时在三、四级市场与其他主流品牌和中小型企业的竞争中取得优势，进一步扩大市场份额。

→ 房地产市场健康发展

厨卫电器行业，尤其是其中的厨电行业，与房地产业的发展有着较高的关联度，房地产市场的发展趋势对厨卫电器行业具有较大的影响。国家从 2005 年以来，出台了一系列以调整住房供应结构、稳定住房价格为基调的房地产业宏观政策，如《国务院办公厅转发关于做好稳定住房价格工作意见的通知》（国办发[2005]26 号）、《国务院办公厅转发关于调整住房供应结构稳定住房价格意见的通

知》（国办发[2006]37号）、《关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》（国发[2007]24号）等，并从金融、土地、税收等方面出台了一系列配套措施，明确鼓励普通商品住房和保障性住房建设，合理引导住房消费，促进住房价格的稳定和房地产市场的健康发展。

2008年国际金融危机对我国的房地产业产生了较大的不利影响，为应对危机影响，国家出台了下调贷款基准利率、存款准备金率、扩大个人住房贷款利率下浮幅度、降低首付款比例、降低住房交易税费等一系列货币和财政政策，对房地产业进行扶持。并且，国务院办公厅于2008年12月20日出台《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》（国办发[2008]131号），进一步明确加大保障性住房建设力度，改善人民群众的居住条件，促进房地产市场健康发展，加大保障性住房建设力度始终被摆在促进房地产市场健康发展、保障民生的重要位置。在中央四万亿投资计划出台后，住房和城乡建设部亦启动了3年9,000亿元的保障性住房投资计划，计划通过三年多时间，增加200多万套的廉租住房、400多万套的经济适用住房和220多万户林业、农垦、矿区的棚户区改造，解决747万户低收入家庭住房困难。

国家促进房地产市场健康发展的一系列政策有效遏制了我国房地产市场的下滑势头，推动了商品房成交面积的大幅增加，有效带来了相关配套产业的发展，对我国克服国际金融危机的不利影响，实现保增长、扩内需的目标发挥了重要作用。但随着房地产市场的回升，市场供需矛盾加剧，部分城市出现了房价上涨过快等问题。在此背景下，国务院办公厅出台了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》（国办发[2010]4号），进一步强调增加保障性住房和普通商品住房有效供给对促进房地产市场平稳健康稳定发展的重大意义，进一步制定各项措施增加普通商品住房供给和保障性安居工程建设，并且明确了力争到2012年末，基本解决1,540万户低收入住房困难家庭的住房问题的目标。

可以看出，房地产业作为周期性行业，其发展随外部环境变化会出现较大的波动，但是，近年来中央政府通过一系列政策措施，一再明确房地产业可持续性的发展方向，是通过增加保障性住房和普通商品住房的供给，将房地产业的发展与改善居民住房条件、解决居民住房问题这一基本的民生问题联系起来，这样才能实现房地产市场供给和需求的匹配，才能保障房地产业的持续性的、平稳健康

的发展。随着国家相关政策措施的落实，可以预见，中低价位、中小套型的普通商品住房和廉租住房、经济适用住房等保障性住房的供给将不断增加，我国房地产市场的住房供应结构将更加合理化，更广大人群的住房需求将得到满足。

因此，可以合理的预测，虽然不排除房地产业波动的风险，但在未来几年普通商品住房和保障性住房的供应将有较大幅度的增长，2012 年末保障性住房供应的增加将使 1540 万住房困难家庭的住房问题得到解决，同时由于普通商品住房供应的增加将使更广大居民的住房问题得到解决。因此，对于厨卫电器行业而言，高端市场可能会随经济周期和房地产市场的波动而出现一定程度的波动，2009 年上半年高端厨卫产品遭遇的市场寒流即证明了这一点。但是，对于适宜普通人群消费能力的大众消费型厨卫电器产品而言，将随房地产市场的长期平稳健康发展，以及更广大居民住房问题的解决而迎来良好的发展机遇。而公司作为主要定位于大众消费型产品的主流品牌，将在房地产业的长期发展周期中获益。

总体而言，公司经过多年竞争的洗礼和经验的积累，已经在厨卫电器行业形成了自身的核心竞争力。通过分析行业未来发展趋势，公司具有在竞争中提升市场地位的机会，通过本次募集资金投资项目的实施，将进一步提高公司整体的研发水平、生产能力、产品质量和工艺水平，拓展公司的营销网络，进一步延伸产业链和降低生产成本，将有助于公司进一步扩大市场份额，提升在行业中的领先地位。因此，行业未来持续增长的市场空间和公司提升竞争地位的市场机会，将为本次募投项目的市场前景形成有利保障。

（五）项目新增产能的市场拓展计划和保障机制

为保证公司新增产能的合理消化，公司制定了详细的市场拓展计划并逐步实施。募投项目产品是公司现有产品线的延伸与发展，增量产能的消化可以依赖于公司现有产品的经营平台。公司通过多年的发展和积累，在增量产能消化方面拥有丰富的经验，在销售网络、客户储备、人力资源、机制保障方面都作好了相应的准备。具体市场拓展计划和保障机制如下：

1. 扩大对现有经销商的深度开发，积极拓展新的经销商资源，加强公司对经销商的控制力

公司已与各区域市场的一批优质经销商形成了稳定的战略合作关系。公司目

前共有年销售额 3,000 万元以上的优质经销商 12 家，其销售额占总销售额的 25%，公司将扩大对现有经销商的深度开发，通过为其提供融资支持等方式进一步扩大其销售额，并借助这些经销商在区域内的影响，有效推进终端网络的扩张。同时，积极拓展新的经销商资源，尤其针对目前市场覆盖广度和深度不够的地区，大力发展新的经销商。另外，与经销商发展伙伴型的关系，与经销商逐步实现一体化经营，使分散的经销商形成一个有机体系，增强公司对渠道的控制，为募集资金投资项目的市场开拓奠定基础。

2. 加大海外市场的开拓

为保障公司顺利扩展海外市场，公司制定了相应的海外营销措施：（1）大力建立国外市场代理体系，增加对国际代理经销商的技术指导和沟通交流，加大促销力度；（2）加强国际产品细分市场研究，有针对性地加大营销力度；（3）积极参加国内外产品展览会，提高产品的市场知名度；（4）利用电子商务开拓产品出口，加强网上销售。

3. 完善公司营销策略

公司将进一步完善市场营销策略，主要表现在以下方面：（1）品牌策略，公司将进一步保障和提升产品品质，采取如提供更长保修期的差异化承诺等措施，从根本上提升品牌美誉度和品牌价值。同时，公司将加大广告投入，鉴于公司目前已建立了大量的终端覆盖面，正是消费者对公司的产品从“不知道”转变为“知道”的阶段，即广告投放的最佳阶段，公司将抓住这一有利时机，通过适当加大广告投入、积极参与公众活动等方式有效提升品牌知名度，从而促进销售；（2）产品和价格策略，公司将坚持一贯以致之的为客户提供高性价比产品的策略，将不断提高产品的核心价值，并以价值定价，即坚持“低价好品质”的策略。同时，公司将在提高产品的附加价值上做出更多努力，即通过对消费者需求的深入调查和研究，在安装、维修、产品保证、追踪服务等方面提供更优质的服务，进一步加强公司的差异化竞争优势，以最大化的满足目标消费者的需求，从而有效带动销售的增长；（3）渠道策略，公司将进一步加强对终端渠道的控制，通过建设旗舰专卖店、优化终端产品的布局形象和加强终端销售员的职业培训等方式来提升渠道终端形象，同时，公司将在一、二级市场和目前的优势市场区域深耕细作，通过对终端卖场的改造提升单店质量，而在三、四级市场和品牌知名度相

对较弱的地区加大专卖店建设，有效提高品牌知名度和渠道覆盖面，从而拉动这些地区的销售增长。

4. 完善人力资源政策，执行到位的激励与约束机制

公司将完善薪酬分配制度和培训体系，并将继续完善现有的销售目标责任制，探索更为有效的市场推广与销售激励政策，如对新领域、新客户、新产品的市场开拓采取特殊的激励政策。

四、募集资金投资项目简介

（一）节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建及公司营销网络建设项目

1. 项目概述

本项目拟新增钎焊线、精密冲床、制氮机等生产设备共计 776 台。项目达产后，可新增燃气热水器（含沼气热水器）196 万台、燃气壁挂炉 11 万台的生产能力，并拟在全国范围内新设 150 家旗舰专卖店和 1,200 家普通专卖店，同时改造 1,000 家普通产品重点卖场专厅和 500 家高端子品牌专厅，即对 1,000 家重点门店进行专厅改造，将热水器专厅和厨电专厅分开，扩大陈列面积，另再挑选 500 家卖场专厅增加展厅，用于陈列万和高端子品牌。另外拟在全国新购置约 15 处房产用于设立办事处。

2. 项目实施的必要性

（1）节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建的必要性

第一、扩大节能环保型燃气产品的生产是响应国家节能减排倡导、推动行业节能环保趋势的需要

公司作为燃气热水、供暖领域的龙头企业、节能环保技术的领先者，将公司先进的冷凝换热技术、全预混燃烧技术、铝钛合金无铅环保热交换器等节能环保技术运用于更多的产品，并使公司开发的新能源产品——沼气热水器实现产业化，将进一步推动行业的节能环保发展趋势。公司作为行业内少数掌握冷凝技术的企业之一，通过本项目的实施，将增加 22.5 万台冷凝机的年产能。由于只有冷凝式燃气热水器可以达到国家一级能效标准（热效率 96%），因此，将冷凝机与达到国家三级能效标准（热效率 84%）的普通热水器相比，按一般家庭正常使

用和人均年二氧化碳排放量 2.7 吨计算，冷凝机的使用将使家庭二氧化碳排放量降低 1.7%，22.5 万个家庭对冷凝机的使用将每年减少 3.1 万吨二氧化碳的排放，将有助于国家节能减排目标的实现。

沼气作为可再生能源，是国家重点发展的节能环保项目，也是新农村建设的重点，公司将沼气热水器产业化，实现 30 万台的年产能，将引领整个沼气热水器行业的发展，拓展沼气的应用领域，提高沼气的利用率，在提高农村生活质量的同时，减少了常规能源的使用，降低了社会总资源耗用并减少环境污染。

第二、行业的持续发展和公司业务规模的扩大需要扩大生产能力、优化产品结构

公司通过本项目的实施，将解决未来发展所面临的产能不足问题，有助于公司伴随行业的发展进一步扩大市场份额，巩固市场领先地位。同时，对于热水器企业而言，面对行业节能环保的发展趋势，能否抢占节能环保的技术制高点、研发并生产更多的节能环保型产品，已成为关系其能否在未来的市场竞争中立足或占据优势的关键因素。而公司通过本项目的实施，将扩大节能环保型产品的生产，优化公司的整体产品结构，顺应行业发展趋势，从而保持龙头地位。

(2) 营销网络建设的必要性

第一、营销网络资源是厨卫电器企业的核心竞争力之一

在国内厨卫电器行业目前的竞争阶段，渠道驱动依然是最重要的方式之一。为了在综合性家电企业和国际专业企业的双重夹击下寻求自身发展空间，国内专业厨卫电器企业纷纷在加大技术研发和新产品开发力度的同时，大力整合原有的销售渠道和售后服务资源，着力构建强大、稳定、可控的国内营销网络，通过提供符合国内居民消费特点的营销及售后服务，提高产品的市场竞争力，进而提升企业的品牌形象和整体实力，为企业的可持续发展奠定基础。

同时，厨卫电器产品具有销售渠道多元化的特征，不但可以在家电卖场、超市、传统百货、夫妻店等渠道销售，也可以在橱柜建材市场、建材超市、燃气公司、装修公司、专卖店、房地产工程团购等专业渠道销售。对于厨卫电器企业而言，仅做好其中的一、两种渠道虽然能够保证公司的生存，但要实现持续的发展，应当全面覆盖各种销售渠道。

随着全国家电连锁、地方家电连锁的快速扩张，企业的营销费用逐步增大，

单店销售业绩差的企业将逐步被市场淘汰，厨卫电器行业的品牌集中度将越来越高，公司迫切需要提升家电卖场的单店质量，增加公司的市场占有率，提升企业的竞争力。而单店质量的高低与家电卖场终端建设的质量密切相关，公司需要改造全国重点终端，提升终端质量，增强公司在家电卖场的竞争力。

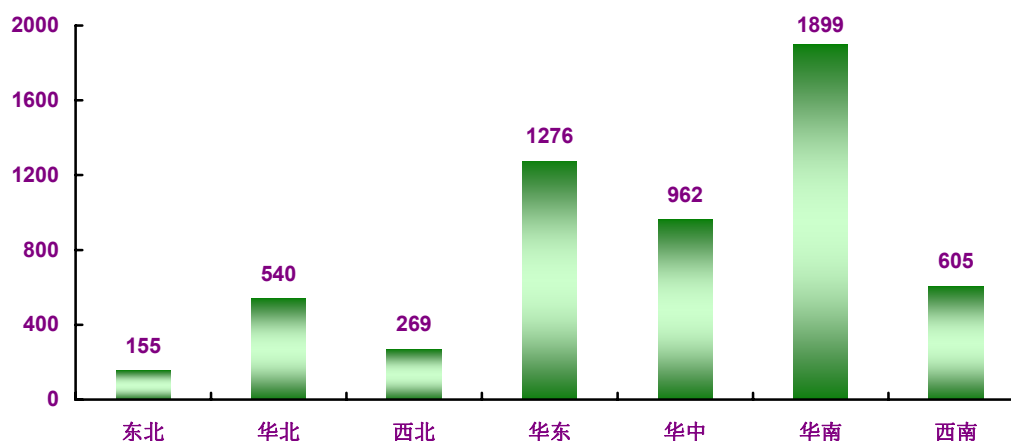
第二、完善和优化营销网络，是公司实现战略发展目标及可持续性发展的必要举措

公司目前的营销网络是公司多年探索的结果，对公司的发展起到了非常重要的作用，但随着公司业务的进一步发展，专卖店建设所取得的成功经验及与大连锁及地方强势卖场多年的合作经验，需要进一步的推广，同时，公司目前的营销网络也凸显了一定的不足之处，为此，公司必须完善和优化目前的营销网络，以实现公司发展目标和可持续发展。

营销网络建设南北不均，专卖店建设仍有较大提升空间

公司现有约 7,100 多个零售终端，在全国拥有 230 多名一级经销商，产品深入 259 个地级市、1,224 个县级单位。目前公司的零售终端包括大连锁店中店、地方家电连锁店中店、地方卖场店中店、专卖店、超市专柜、煤气公司、建材橱柜市场、家装公司和夫妻店等形式。近几年公司加大网络建设的投入力度，但目前表现为南方地区建设快、覆盖率高，但专卖店渠道建设与部分品牌比较仍有较大提升空间，而北方城市建设慢、大部分县级城市仍未有效覆盖，造成南北营销网络建设不均衡发展。随着公司新市场的不断开拓和品牌形象的逐步提升，公司营销网络建设的步伐必须加大，为公司快速、健康发展提供渠道支持。

单位：个



万和品牌知名度在北方较弱，市场的开发需要加大营销和推广力度

万和将全国划为东北、华北、华东、华南、华中、西北、西南等 7 大区域。其中，华北区包括北京、天津、河北、山东等省市；华东区包括上海、浙江、江苏、安徽等省市；华中区包括湖北、湖南、河南等省市；西南区包括广西、四川、云南、贵州、重庆等省市；华南区包括江西、福建、广东等省市；西北区包括山西、陕西、内蒙、青甘宁新等省市；东北区包括黑龙江、吉林和辽宁等省市。

受限于营销网点数量较少、覆盖面不足，西北、华北、东北部分市场是万和品牌知名度相对较弱的区域，受制于产品适应性，公司在家电卖场的市场占有率与公司的全国市场地位不匹配。要有效启动这些市场，必须将销售渠道的建设与企业品牌建设并举，而这一形式的最好载体就是专卖店，通过这一渠道将品牌宣传与产品销售结合在一起，步步为营，稳步提升公司在北方市场的市场占有率。

万和品牌知名度在南方较高，市场占有率提升难度较大，需要对渠道进行深耕细作，提升单店产量，提升品牌忠诚度和美誉度

华南、华中、西南、华东的安徽是公司市场占有率较大的市场，但存在分销网络过多、过细，单店产出不高的问题，家电卖场热水器与厨房电器大都整合在一起，产品陈列面积有限。要提升市场占有率，必须加大对家电卖场的改造，在家电卖场建设独立的万和热水器和独立的万和厨房电器店中店，保证系列产品的出样，扩大公司的销售阵容。另外，也需要对分销网点进行有效整合，整合成专卖店形式，逐步提升单店效率和忠诚度，从而保证公司持续健康发展。

3. 项目投资概算

项目总投资 37,280.6 万元，其中固定资产投资 27,918.40 万元，流动资金 8,067.20 万元，其他费用 1,295 万元。具体投资情况如下：

(1) 总投资估算表

生产线扩建部分的投资估算

序号	类别名称	投资额（万元）	占投资总额比重（%）
1	固定资产投资	13,450.40	62.51
1.1	厂房翻新改造费用	450.00	2.09
1.2	设备购置及安装费用	13,000.40	60.42
2	流动资金	8,067.20	37.49
3	合计	21,517.60	100.00

营销网络建设部分的投资估算

序号	名称	单位投入 (万元)	数量 (个)	金额 (万元)	备注
1	固定资产投资			14,468.00	
1.1	销售终端装修费用		-	13,000.00	包括专柜、门头、 天花、地板装修费 等
1.1.1	旗舰专卖店装修	6.00	150	900.00	
1.1.2	普通专卖店装修	3.00	1,200	3,600.00	
1.1.3	普通产品专厅装修	6.00	1,000	6,000.00	
1.1.4	高端子品牌专厅装修	5.00	500	2,500.00	
1.2	办事处房产购置费用	-	-	1,224.00	
1.3	设备购置费用	-	-	244.00	办事处电脑、家 具、交通工具等办 公设备购置
2	其他费用			1,295.00	
2.1	专卖店其他费用		1,350	1,200.00	包括门店租赁补 贴、开业赞助等
2.2	办事处开办费用			95.00	
3	投资合计			15,763.00	

本项目不涉及工程建设，固定资产投资包括厂房翻新改造费用、销售终端装修费用、办事处房产购置费用和设备购置及安装费用等。

(2) 主要设备选择

生产线扩建部分新增的主要设备如下：

设备名称	单位	数量	平均单价	金额
焊机	台	183	4.70	864.20
275T油压机	台	10	30.00	300.00
精密、高速冲床	台	224	20.90	4,683.00
底面壳自动线机械手输送装置	套	4	100.00	400.00
发电机组	台	3	100.00	300.00
变压器	台	1	200.00	200.00
空气压缩机	台	3	100.00	300.00
自动送料器	套	19	8.00	152.00
火排连续模	套	9	47.80	430.00
PVC皮带线	条	12	12.00	144.00
试火房（含试火柜）	个	1	50.00	50.00
火排自动线机械手输送装置	套	4	100.00	400.00
集烟罩自动线机械手输送装置	套	4	100.00	400.00
数控铣床	台	2	20.00	40.00
慢走丝线切割	台	1	30.00	30.00
数控车床	台	2	20.00	40.00
加工中心	台	2	40.00	80.00
平面磨床	台	2	30.00	60.00

综合废水处理系统扩容改造工程	套	1	400.00	400.00
自动喷粉枪	台	6	30.00	180.00
改造喷漆线	条	1	50.00	50.00
自动铝卷材开料机	台	6	12.00	72.00
全自动弯管机	台	13	12.00	156.00
铝钎焊线	台	2	250.00	500.00
制氮机(含压缩机)	台	1	130.00	130.00
全自动水箱高压测漏机	台	8	4.00	32.00
无氧铜钎焊线(炉)	台	2	55.00	110.00
不锈钢钎焊炉	台	2	50.00	100.00
环形组装线及周边配套设施	条	8	96.00	768.00
生产现场信息管理系统	套	1	40.00	40.00
自动化丝印生产线	台	1	60.00	60.00
循环用水周边设备	台	1	30.00	30.00
改造成品输送线	条	1	200.00	200.00

4. 项目实施方案和建设进度

(1) 生产线扩建部分

生产线扩建部分的建设期为 1 年，投产第一年达产率为 60%。具体资金使用计划如下：

序号	投资构成	金额	第一年	第二年	第三年
1	本项目以募集资金筹集	15,870.56	-	-	-
1.1	用于建设投资	13,450.40	13,450.40	-	-
1.2	用于流动资金	2,420.16	-	2,420.16	-
2	其他方式筹集用于流动资金	5,647.04		2,420.16	3,226.88
合计		21,517.60	13,450.40	4,840.32	3,226.88

(2) 营销网络建设部分

专卖店建设

公司目前约有 7,100 个销售终端，主要由两种业态类型构成，其一为依托全国家电连锁卖场、地方家电连锁卖场、地方卖场、大型超市和百货类商场而设的以“店中店”形式存在的销售终端，主要功能为产品销售和品牌推广；其二为集销售、品牌推广和售后服务等多种功能于一体的各类“专卖店”形式的终端。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司共有专卖店 1,053 家，根据服务内容和水平水平的差异，具体又可细分为旗舰型、A 类、B 类和 C 类专卖店。公司目前各类型专卖店的数量分布如下：

截至 2010 年 6 月 30 日专卖店类型分布表	
专卖店类型	专卖店数量(家)

旗舰型 (100 m ² 以上)	3
A 类 (80-100 m ²)	100
B 类 (50-80 m ²)	329
C 类 (50m ² 以下)	621
合计	1,053

从现状运行情况看，具有产品销售、批发、售后服务、展示陈列、产品体验、延伸产品销售、客户交流等方面多种功能的、面积较大的专卖店，由于能与消费者进行更好的互动，对企业整体品牌的推广、产品意见反馈以及企业形象的提升有着良好的示范作用。同时考虑到公司新增热泵、太阳能项目，因此，A 类店的面积（80 平方米以上）已不足以陈列企业目前的产品。基于此，公司计划扩大旗舰专卖店的数量，面积要求在 200 平方米以上。本项目拟在目前 100 家 A 类店基础上，新（改）建 150 家旗舰店，新建 1,200 家普通专卖店。

对于建设布局，公司现有专卖店的区域布局为：

截至 2010 年 6 月 30 日专卖店区域分布表			
区域	专卖店数量(家)	区域	专卖店数量(家)
广东	158	宁夏	8
北京	16	山西	39
福建	7	陕西	52
甘肃/青海	9	上海	4
广西	27	四川	122
贵州	9	江苏	50
海南	5	天津	17
河北	21	新疆	25
河南	87	云南	9
湖北	60	浙江	9
湖南	80	重庆	45
吉林/黑龙江	8	辽宁	18
山东	53	内蒙	14
江西	44	安徽	57
合计	1,053		

可以看出，公司目前的专卖店在南方地区覆盖率相对较高，而在北方地区覆盖率仍然较低，随着公司新市场的不断开拓和品牌形象的逐步提升，公司迫切需要加大在全国范围内的营销网络建设，扩大专卖店的覆盖率，尤其是提升在弱势区域的渗透率。公司对专卖店的选址要求是须设在所在城市市区的中心地带，并

要求是交通便利、临街的门头房。每个旗舰店总建筑面积不少于 200 平方米，其中服务部分面积（包括办公、客户接待、产品展示等功能）在 30—35 平米，配件仓库面积在 15 平米以上。普通专卖店建设按现有标准执行。网点内部参考公司关于旗舰店标准进行统一装修，实现全面规范的软硬件配置。并且，公司对本募投项目拟新建的专卖店做了详细的规划，具体分布如下：

区域	普通专卖店规划数	旗舰专卖店规划数	区域	普通专卖店规划数	旗舰专卖店规划数
广东	170	30	宁夏	20	2
安徽	40	8	山西	40	4
北京	30	4	陕西	45	4
福建	40	4	上海	20	2
甘肃/青海	35	2	四川	45	8
广西	50	8	苏北	30	6
贵州	35	2	苏南	40	6
海南	20	2	天津	30	2
河北	48	2	新疆	30	2
河南	45	8	云南	35	2
湖北	45	8	浙江	40	4
湖南	45	8	重庆	30	4
吉林/黑龙江	35	2	辽宁	35	2
江西	46	6	山东	56	6
内蒙	20	2	合计	1200	150



另外，与公司现有绝大多数专卖店的产权归属和运营方式一致，对于本次募投项目拟新建和改建的 150 家旗舰专卖店、新建的 1,200 家普通专卖店，拟全部由经销商自建或分销加盟商建设，专卖店权属归经销商或分销加盟商所有，公司不拥有相关产权，仅提供相关管理和支持。另外，募投项目对专卖店建设的投资系对经销商或分销加盟商建设专卖店提供的店内装修支持、门头广告支持、门店租赁补贴及开业赞助等费用，亦与公司现行对专卖店建设提供费用支持的形式一致。公司对专卖店管理和支持的具体方式请详见“第六节 业务与技术 四、公司主营业务的具体情况（三）公司的经营模式”。

专卖店建设的周期为 12 个月，计划上半年建设旗舰店和普通专卖店的数量分别为 75 家和 600 家，下半年建设旗舰店和普通专卖店的数量分别为 75 家和 600 家。

普通产品重点大卖场专厅改造和高端子品牌专厅建设

公司目前在全国家电连锁卖场、地方家电连锁卖场和地方家电卖场的专厅共有 2,640 家，专厅的主要功能为产品销售和品牌推广。由于公司产品线越来越丰富，并且在卖场的产品销量每年增长较快，因此与这些卖场的合作关系不断升级，有必要对优秀终端进行改造。该项目拟对 1,000 家重点门店进行专厅改造，将热

水器专厅和厨电专厅分开，扩大陈列面积；同时，拟再挑选 500 家门另增加展厅，用于陈列公司的高端子品牌。其作用是一方面进一步提升单店产出，另一方面提升品牌影响力。

专厅改造和建设的周期为 24 个月，具体进度视被选定门店总的重装计划而定。

办事处的建设

公司拟通过购置房产和办公设备在北京、广州等重点城市建立固定的办公场所，以进一步促进这些区域的营销网络建设。

5. 项目的技术保障

本项目涉及的核心技术包括燃烧技术、换热技术、控制技术等，由于本项目属于现有产品的扩产、技改，采用的均系公司成熟技术。

相关产品的生产工艺流程详见本招股意向书“第六节 业务与技术 四、公司主营业务的具体情况（二）主要产品的工艺流程”。

营销网络建设部分不涉及技术相关问题。

6. 主要原材料、辅助材料的供应

本项目使用的原材料主要为板材、铜材、铝材、电子元件、塑料件等，主要采用国内产品，部分用于生产燃气壁挂炉的零部件需要进口。公司经过多年的生产运作，已与原材料供应商结成了良好的合作伙伴关系，主要原材料均有两家以上的供应商，并可保证质量和供应稳定。

营销网络建设部分不涉及原材料、辅助材料的供应问题。

7. 项目的环境保护方案

本项目将严格执行国家环境保护相关标准，对“三废”进行妥善处理、达标排放。本公司在项目审批过程中提交了环境影响报告表，对该工程可能排放的污染物及其治理办法进行了详细的分析和说明，已取得佛山市顺德区环境保护局出具的顺管环审[2010]12 号环评批复。

8. 项目选址

本项目生产线扩建部分位于公司现有厂区内，利用现有厂房翻新改造进行，该厂区位于佛山市顺德区容桂街道办事处高黎居委会顺德高新区（容桂）建业中路 13 号。本项目占用土地已由公司以国有土地出让方式取得土地使用权，无需

新征土地。

本项目营销网络建设部分的项目选址主要是指拟新设或改造的销售终端的网点选址，由于公司现有专卖店中的 A 类店主要针对一、二级别市场，因此本次新建的 150 家旗舰店将在现有一、二级市场进行铺设，而新增的 1200 家专卖店将主要覆盖三、四级市场，网点的选择主要依据所在城市的经济发展水平、人口规模、区域影响水平，以及网点目前经营的情况和在城市中区位条件等因素综合考虑设定，原有网点能够达到规划要求的，可以就地改造，达不到要求的需另行选址。而对于拟改造或新建的卖场专厅，其网点的选择将遵循三个原则进行筛选：一是年度单店产出不少于 50 万的终端门店，二是同当地卖场的关系较好的区域，三是万和公司战略重点市场优先原则。办事处主要针对公司一级市场实施。

9. 项目实施进展情况

本项目由公司组织实施。在本次募集资金到位以前，公司已陆续利用自有资金开始了募集资金投资项目的建设。

10. 项目经济效益分析

本项目生产线扩建部分建设期 1 年，达产期 2 年，项目运营期第 1 年达产率为 60%，第 2 年为 100%，项目达产后正常年营业收入 133,612.73 万元，正常实现年利润总额为 8,689.19 万元。

按 11 年计算（建设期 1 年+生产运营期 10 年），本项目生产线扩建部分的盈利能力指标如下表：

序号	名称	单位	指标值
1	财务内部收益率（所得税后）	%	35.53
2	财务净现值（所得税后）	万元	19,480.94
3	静态投资回收期	年	4.16
4	动态投资回收期	年	4.91
5	投资收益率	%	30.29

本项目营销网络建设部分建设期为 2 年，项目的实施将为公司带来以下直接和间接的经济效益：

直接经济效益

通过对全国重点家电连锁卖场、地方家电连锁卖场和地方家电卖场旗舰店升级改造而建立统一的企业形象，将对增加各产品的营业收入起到直接的促进作用。根据目前平均年销售额 30 万元/店计，预计改造后的每店平均销售额为 50

万元/年。1,000 家终端改造后将增加销售额 50,000 万元。预计高端子品牌每店平均年销售额为 40 万元，则新增 500 家门店将增加销售额 20,000 万元。

间接经济效益

通过对 1,000 家重点门店的升级改造，500 家高端子品牌的新增，将提升企业整体的品牌形象，同时，可增加企业的知名度和顾客的美誉度，方便其他渠道的开拓，将为公司的销售带来间接的经济效益。

(二) 健康厨房电器产品扩产项目

1. 项目建设内容和方案

本项目拟建设生产车间及员工宿舍 31,723M²，新增压力机、冲床、油压机等生产设备 269 台。项目达产后，可新增燃气灶具 87 万台、吸油烟机 35 万台、消毒柜 16.5 万台的的生产能力。

2. 项目投资的必要性

(1) 项目实施是增强公司在厨卫电器领域的整体竞争力的需要

厨卫电器的竞争将进一步趋向一体化竞争，项目的实施有助于提供公司在厨卫电器领域的整体竞争力。

(2) 项目的实施是解决公司产能瓶颈的必然措施

3. 项目投资概算

项目总投资 11,984.72 万元，其中固定资产投资 8,369.32 万元，流动资金 3,615.40 万元。

(1) 总投资估算表

序号	类别名称	投资额 (万元)
1	固定资产投资	8,369.32
1.1	建筑工程费用	2,855.07
1.2	设备购置及安装费用	5,169.32
1.3	工程建设其他费用	344.93
2	流动资金	3,615.40
3	合计	11,984.72

其中：建筑工程费用主要用于建设生产车间及员工宿舍、仓库、道路、绿化、停车场等。工程建设其他费用主要用于建设单位管理费、工程监理费、勘察设计费等费用及其他按照国家规定的，需要使用、交纳的工程建设费用。

(2) 资金使用计划

本项目建设期 1 年，投产第一年达产率为 60%。具体资金使用计划如下：

序号	投资构成	金额	第一年	第二年	第三年
1	本项目使用募集资金	9,453.94	-	-	-
1.1	用于固定资产投资	8,369.32	8,369.32	-	-
1.2	用于流动资金	1,084.62	-	1,084.62	-
2	其他方式筹集用于流动资金	2,530.78	-	1,084.62	1,446.16
合计		11,984.72	8,369.32	2,169.24	1,446.16

(3) 主要设备选择

本项目需新增如下设备：

序号	设备名称	单位	平均单价 (万元)	数量	金额 (万元)
1	油压机	台	36.45	13	473.79
	精密、普通冲床	台	12.75	124	1,581.37
	圈板不锈钢拉丝机	台	200.00	1	200.00
	激光打板机	台	150.01	1	150.01
	数控、液压折弯机	台	13.90	10	139.00
	焊机	台	2.75	35	96.23
	自动开料线	台	250.01	1	250.01
2	万能铣床	台	5.74	2	11.49
	线割机	台	5.00	1	5.00
	机动叉车（3 吨）	台	15.00	1	15.00
	柴油发电机组（新电房）	台	50.01	1	50.01
	电瓶叉车	台	4.35	9	39.17
	螺杆式空压机（新空压机房）	台	20.00	3	59.99
	自动机械手焊机	台	130.00	2	260.00
	自动喷漆线	台	200.00	1	200.00
	空气性能测试仪	台	30.00	1	30.00
	油脂分离度测试室	间	20.00	1	20.00
	气味降低度测试室	间	20.00	1	20.00
	烟机、消毒柜喷涂线	条	260.00	1	260.00
	检测设备（根据性能另定）	套	3.00	5	14.98
3	TOX 铆接机	台	3.42	4	13.67
	自动线机械手输送装置	台	85.47	2	170.94
	数控铣床	台	17.09	2	34.19
	慢走丝线切割	台	25.65	2	51.29
	数控车床	台	17.09	2	34.19
	加工中心	台	34.19	4	136.75

	平面磨床	台	25.65	1	25.65
	PVC 皮带线	台	10.26	3	30.78
	钻攻两用机	台	0.34	5	1.70
	半自动攻牙机	台	1.29	4	5.15
4	移印机	台	4.55	3	13.65
	自动化丝印生产线	台	51.28	1	51.28
	环形组装线及周边配套设施	台	82.05	2	164.10
	生产现场信息管理系统	台	34.19	1	34.19
	自动打螺钉设备	台	2.56	10	25.62
	环保设施	套	380.00	1	380.00
	全自动打包机	台	15.00	8	120.00

4. 项目的技术方案

本项目属于现有产品的扩产，采用的均系公司成熟技术。公司在厨卫产品技术领域已积累了丰富的经验。

相关产品技术情况及生产工艺流程详见本招股意向书“第六节 业务与技术四、公司主营业务的具体情况（二）主要产品的工艺流程”。

5. 主要原材料、辅助材料的供应

本项目使用的原材料主要为板材、铜材、铝材、电子元件、塑料件等，均采用国内产品。公司经过多年的生产运作，已与原材料供应商结成了良好的合作伙伴关系，主要原材料均有两家以上的供应商，并可保证质量和供应稳定。

6. 项目的环境保护方案

本项目将严格执行国家环境保护相关标准，对“三废”进行妥善处理、达标排放。本公司在项目审批过程中提交了环境影响申请报告，对该工程可能排放的污染物及其治理办法进行了详细的分析和说明，取得佛山市环境保护局出具的佛环明工业表[2010]006号环评批复。

7. 项目选址

本项目拟建于高明万和现有厂区的预留土地上，该厂区位于佛山市高明区更合镇更合大道 185、187 号。项目新增建筑面积 31,723M²，已取得号国有土地使用权证。

8. 项目实施进展情况

本项目由公司的全资子公司高明万和组织实施。在本次募集资金到位以前，高明万和已陆续利用自有资金开始了募集资金投资项目的建设。

9. 项目经济效益分析

本项目建设期 1 年，达产期 2 年；项目运营期第 1 年达产率为 60%，第 2 年为 100%。项目正常年营业收入 50,769.75 万元，项目正常实现年利润总额为 4,247.08 万元。

本项目按 11 年计算（建设期 1 年+生产运营期 10 年），其盈利能力指标如下表：

序号	名称	单位	指标值
1	财务内部收益率（所得税后）	%	29.45
2	财务净现值（所得税后）	万元	8,553.50
3	静态投资回收期	年	4.61
4	动态投资回收期	年	5.71
5	投资收益率	%	26.58

（三）新能源集成热水产品生产基地建设项目

1. 项目概述

本项目拟新建生产车间及仓库 11.1 万平方米，新建宿舍、食堂、办公楼 1 万平方米，新增承压水箱生产线、太阳能平板集热器、电热水器焊接生产线、喷砂搪瓷生产线、冲压生产线、总装线、辅助设施的设备等生产设备 116 台。项目达产后，可形成电热水器 150 万台、热泵热水器 15 万台、太阳能热水器 20 万台的生产能力。

2. 项目投资的必要性

（1）项目实施是公司开拓新的利润增长点、增强在生活热水供应领域的综合竞争力的需要

在我国目前的水热水器市场上，电热水器和燃气热水器这两种消耗常规能源的产品仍然占据绝对优势，市场份额达 89.1%，但受国家节能政策的引导，以及电气价格不断攀升造成居民家庭能耗支出日渐增加的影响日益凸显，纵观最近几年的热水器市场，虽然太阳能热水器购置成本高、热泵热水器受气候影响较大，然而这些产品却依然迅速崛起成为市场上的新贵，取得远高于行业平均速度的增长，主要原因即在于其作为新能源产品在节能环保方面的巨大优势：热泵热水器的热效率可以达到 340%以上，太阳能热水器在适宜的天气条件下则可实现零耗能。一般而言，热泵热水器耗能量是同等容量电热水器的 1/4，燃气热水器的 1/3，

且略低于需电辅助加热的太阳能热水器耗能。

如前所述，节能环保是热水器行业长远发展的必然趋势，除节能型的常规能源产品外，太阳能、热泵等新能源产品无疑具有先天的节能优势。因此，本项目对新能源产品以及能源集成产品的产业化投入，对公司在未来的市场竞争中保持在热水供应领域的行业龙头地位，具有十分重要的意义。

（2）抓住良好时机，取得新能源热水器领域的先发优势

太阳能热水器、热泵热水器行业经过几年的发展，技术已经比较成熟透明，因此技术壁垒对于公司来说不是问题。而目前太阳能热水器、热泵热水器行业以中小企业为竞争主体，企业普遍技术水平较低，在资金、销售渠道、售后服务、规范化生产等方面存在诸多问题，而这些正是公司所拥有的优势。国家已在逐步加大对太阳能热水器、热泵热水器的监管力度，对产品的技术和质量提出了更高的标准，公司有实力对研发和生产进行足够的投入来保证产品质量，并以质量来打响品牌，并依靠发达的营销网络将产品转化为销售收入。现在太阳能热水器行业正在进入洗牌阶段，热泵热水器正处于竞争的初级阶段，公司抓住此良好时机进入市场，可以迅速抓住机遇，抢占市场份额。

3. 项目投资概算

项目总投资 31,060.97 万元，其中固定资产投资 22,240.10 万元，流动资金 8,820.87 万元。

（1）总投资估算表

序号	类别名称	投资额（万元）
1	固定资产投资	22,240.10
1.1	建筑工程费用	16,860.00
1.2	设备购置及安装费用	3,880.10
1.3	工程建设其他费用	1,500.00
2	流动资金	8,820.87
3	合计	31,060.97

其中：建筑工程费用主要用于购置土地、建设生产车间及仓库、道路、绿化、停车场等。工程建设其他费用主要用于建设单位管理费、工程监理费、勘察设计费等费用及其他按照国家规定的，需要使用、交纳的工程建设费用。

（2）资金使用计划

本项目建设期 1 年，投产第一年达产率为 60%。具体资金使用计划如下：

序号	投资构成	金额	第一年	第二年	第三年
1	本项目使用募集资金	24,886.36			
1.1	用于建设投资	22,240.10	22,240.10		
1.2	用于流动资金	2,646.26		2,646.26	
2	其他方式筹集用于流动资金	6,174.61		2,646.26	3,528.35
合计		31,060.97	22,240.10	5,292.52	3,528.35

(3) 主要设备选择

本项目需新增如下设备：

设备名称	单位	数量	单价（万元）	金额（万元）
装配线	套	2	150.00	300.00
滚圆专用设备（两棍）	台	1	25.00	25.00
数控冲床（与电热水器共用）	台	1	80.00	80.00
外壳、自动直缝氩弧焊机	台	6	21.50	129.00
内外端盖拉深油压机	台	4	26.75	107.00
环缝滚焊机	台	8	18.25	146.00
喷涂线	台	1	70.00	70.00
内胆盘管机	台	1	20.00	20.00
超声波焊接机	台	2	31.50	63.00
铜管调直钻扩孔机	台	1	12.00	12.00
集管整体钎焊机	台	1	8.00	8.00
装配传输流水线	台	1	10.00	10.00
自动喷涂线	套	2	225.00	450.00
内胆圈圆机	台	2	45.00	90.00
组对机	台	2	35.00	70.00
扩口机	台	2	35.00	70.00
直缝焊机	台	2	59.00	118.00
内胆测漏机	台	4	14.00	56.00
焊接输送线	条	2	5.00	10.00
喷砂机	台	1	132.00	132.00
搪瓷生产线	条	1	230.00	230.00
悬挂线	条	1	80.00	80.00
空压机	台	4	60.00	240.00
变压器	套	1	51.00	51.00
清洗线	条	1	46.00	46.00
旋切机	台	2	20.00	40.00
外壳压合机	台	1	48.00	48.00
电热水器总装链板线	条	1	23.00	23.00
在线检测系统	台	1	48.00	48.00
悬挂线	条	1	40.00	40.00
电力设施扩容	项	1	300.00	300.00
发电机组	台	1	80.00	80.00

环保处理设施 (含车间焊接排尘设施)	套	1	280.00	280.00
--------------------	---	---	--------	--------

4. 项目的技术方案

本项目涉及的电热水器产品系公司现有产品的扩产，采用公司成熟技术。

热泵热水器、太阳能热水器产品对于公司而言属于较新的产品类型，但公司已具备相应的技术成熟度，其中，对于太阳能热水器，公司已开发出和美、和暖、和悦、和煦、和家等 5 大系列产品的真空管太阳能热水器，其中和暖及和悦两个系列的产品已投放市场。而公司开发的平板承压式太阳能热水器，采用镀黑铬的吸热板芯，目前已完成样机测试阶段，具备产业化生产的技术能力；对于热泵热水器，由于热泵是相对成熟的技术，公司从 2008 年初开始研发热泵热水器以来，已研发完成三大类产品，即分体热泵热水器、整体热泵热水器和商用热泵热水器，均已完成样机测试阶段。万和在多能源集成系统的研发方面处于国内领先地位，其中燃气与热泵集成系统技术属国内首创。

相关产品的生产工艺流程详见本招股意向书“第六节 业务与技术 四、公司主营业务的具体情况（二）主要产品的工艺流程”。

5. 主要原材料、辅助材料的供应

本项目使用的原材料主要为板材、铜材、铝材、电子元件、塑料件等，均采用国内产品。公司经过多年的生产运作，已与原材料供应商结成了良好的合作伙伴关系，主要原材料均有两家以上的供应商，并可保证质量和供应稳定。

6. 项目的环境保护方案

本项目将严格执行国家环境保护相关标准，对“三废”进行妥善处理、达标排放。本公司在项目审批过程中提交了环境影响申请报告，对该工程可能排放的污染物及其治理办法进行了详细的分析和说明，取得佛山市环境保护局出具的佛 No.F2010-11 号环评批复。

7. 项目选址

本项目位于高明区杨和镇，项目用地已于 2009 年 12 月 25 日获得佛山市工业用地挂牌交易成交通知书，并于 2009 年 12 月 27 日与佛山市国土资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》。土地款已全部缴清。

8. 项目实施进展情况

本项目由公司的全资子公司高明万和组织实施。在本次募集资金到位以前，高明万和已陆续利用自有资金开始了募集资金投资项目的建设。

9. 项目经济效益分析

本项目建设期 1 年，达产期 2 年；项目运营期第 1 年达产率为 60%，第 2 年为 100%。项目正常年营业收入 140,071 万元，项目正常实现年利润总额为 8,968 万元。

本项目按 11 年计算（建设期 1 年+生产运营期 10 年），其盈利能力指标如下表：

序号	名称	单位	指标值
1	财务内部收益率（所得税后）	%	22.30
2	财务净现值（所得税后）	万元	13825.1
3	静态投资回收期	年	5.60
4	动态投资回收期	年	7.62
5	投资收益率	%	22.64

10、关于募投产品执行的标准的说明

根据《中华人民共和国认证认可条例》（中华人民共和国国务院令 390 号）、《强制性认证产品目录描述与界定表》（国家认监委 2007 年第 9 号），本项目涉及的热泵热水器需取得 CCC 强制认证。

公司在生产太阳能热水器时，遵循国家标准 GB/T19141-2003《家用太阳热水系统技术条件》，在生产热泵热水器时，遵循即将出台的国家标准 GB/T23137-2008《家用和类似用途热泵热水器》、GB/T21362-2008《商业或工业用及类似用途的热泵热水器》。

（四）核心零部件规模化自制建设项目

1. 项目概述

本项目拟新增复合机、注塑机、压铸机等生产设备 668 台，项目达产后，将扩大配件公司的电配车间、机加工车间、塑料车间、压铸车间等车间生产的电路控制板、三阀总成零配件、塑料件、烟管等产品的生产能力，并将形成电控产品、脉冲产品、电机、烟管总成、风轮组件等产品的自制配套能力。由于万和配件的产品主要供应燃气热水器、燃气壁挂炉和燃气灶具等燃气具产品生产，因此，与本次“节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建及公司营销网络建设项目”和“健康厨房电器产品扩产项目”相关的燃气具产品的扩产规模相匹配，本项目对于原有产品将在 2009 年生产规模的基础上扩产约 1.2 倍，同时，对于收回自制

的产品，达产后将形成相当于 2009 年外购规模 2.2 倍的产能。

2. 项目投资的必要性

(1) 保障公司核心零部件的及时供应和优良品质，提升产品质量、优化产品结构。

核心零部件包括关键零部件和规模大、利润高的非关键零部件。实现核心零部件的自制可使本公司更有效的控制零部件品质，提升产品质量，更好的满足市场需求。

(2) 有助于保持公司技术领先和成本领先优势，提高核心竞争力

公司作为燃气具行业的绝对领导者，除了规模优势以外，在竞争领域必须保持技术领先（差异化的基础）和总成本领先优势。而这两者的前提，就是要提高关键零部件的研发生产水平，同时实现批量自制以降低成本：要保持技术领先，关键零部件技术应牢牢掌握在自己手中，要能够做到自我学习和消化，以支持公司研发出附加值更高的终端产品。公司无论是要占领节能、安全等领域的技术制高点，还是要实现功能、智能等方面的价值表现，都要依赖于关键零部件的自我研发和改进；要保持成本领先，公司要充分发挥规模优势，进一步提高关键零部件的自制率。对于规模已经达到临界点的零部件，公司应当自制生产，以有效降低整体生产成本。

而分析公司在燃热领域目前取得的成功，关键零部件的自制发挥了重要作用，比如公司自制的电路控制板和独有的铝钛合金热交换器，性能更优且成本更低，很大程度上提高了产品的市场竞争力。因此，公司本次募投项目将扩大电路控制板、三阀总成零配件、塑料件、烟管等核心零部件的生产能力，并将电控产品、脉冲产品、电机、烟管总成、风轮组件等核心零部件从外包变为自制，将在较大程度上的提高公司热水器及厨房电器产品的关键零部件的自制率，将有效降低公司整体的生产成本，同时有效支持公司的产能扩张和结构调整，有助于公司保持在厨卫电器领域的市场领先地位。

3. 项目投资概算

项目总投资 11,425.75 万元，其中固定资产投资 8,879.63 万元，流动资金 2,546.12 万元。

(1) 总投资估算表

序号	类别名称	投资额（万元）
1	固定资产投资	8,879.63
1.1	建筑工程费用	525
1.2	设备购置及安装费用	8,354.63
2	流动资金	2,546.32
3	合计	11,425.75

设备购置及安装费用详见第（3）点。

（2）资金使用计划

本项目建设期1年，投产第一年达产率为60%。具体资金使用计划如下：

序号	投资构成	金额	第一年	第二年	第三年
1	本项目使用募集资金	9,643.47			
1.1	用于固定资产投资	8,879.63	8,879.63		
1.2	用于流动资金	763.84		763.84	
2	其他方式筹集用于流动资金	1,782.29		763.84	1,018.45
	合计	11,425.75	8,879.63	1,527.67	1,018.45

（3）主要设备选择

本项目需新增如下设备：

设备名称	单位	数量	平均单价	金额
攻、钻、铣复合机	台	43	17.10	735.43
台湾富盛自动车床	台	32	6.08	194.40
智能检测设备	台	14	1.30	18.20
稳压器组件自动装配设备	套	1	20.00	20.00
液压粒料自动加工设备	套	20	3.00	60.00
全自动液压机	台	6	3.50	21.00
自动倒角、扩孔机（喷气嘴）	台	8	2.00	16.00
斜床身数控车床（合金接头\比例阀组件等）	台	35	12.00	420.00
阀芯自动粒料机	台	4	4.00	16.00
阀芯、阀体斜度精车专用机	台	2	26.00	52.00
富盛高精密走心式自动车床 G-A1053	台	1	16.00	16.00
高精密冲床	台	7	60.00	420.00
全自动不锈钢烟管焊高速焊接，抛光线	台	4	120.00	480.00
全自动缩口机	台	4	15.00	60.00
全自动旋切机	台	4	12.00	48.00
全自动风轮冲压成型机（带模具）	台	2	110.00	220.00
全自动波纹挤出机	台	3	30.00	90.00
环保除尘系统	套	2	15.00	30.00
高速冲床	台	2	100.00	200.00
落线机	台	5	25.00	125.00
全自动绕线机	台	2	15.00	30.00

装配线, 外壳, 支架模具	台	1	100.00	100.00
全自动插件机	台	2	140.00	280.00
自动跳线机	台	2	80.00	160.00
贴片机	台	6	77.00	462.00
SMT 周边设备	台	3	25.00	75.00
流水线	台	15	7.00	105.00
在线检测仪	台	6	7.00	42.00
自动开线压着端子机	台	1	18.00	18.00
注塑机	台	24	17.17	412.00
机械手	台	27	8.89	240.00
压铸机	台	14	36.86	516.00
中央熔解处理炉	台	2	60.00	120.00
废气、烟尘处理系统	套	1	100.00	100.00
美国寿力螺杆空气压缩机	台	1	25.00	25.00
灶具阀体、铝座设备	套	1	450.00	450.00
比例阀检测仪	台	18	11.00	198.00

4. 项目的技术方案

本项目技术均为成熟技术, 不存在重大技术风险。

5. 主要原材料、辅助材料的供应

本项目使用的原材料主要为板材、铜材、铝材、电子元件、塑料件等, 均采用国内产品。公司经过多年的生产运作, 已与原材料供应商结成了良好的合作伙伴关系, 主要原材料均有两家以上的供应商, 并可保证质量和供应稳定。

6. 项目的环境保护方案

本项目将严格执行国家环境保护相关标准, 对“三废”进行妥善处理、达标排放。本公司在项目审批过程中提交了环境影响申请报告, 对该工程可能排放的污染物及其治理办法进行了详细的分析和说明, 取得顺德区环境保护局出具的顺管环审[2010]11号环评批复。

7. 项目选址

本项目位于万和配件现有厂区内, 该厂区位于佛山市顺德区容桂街道办事处红旗居委会红旗中路80号。本项目占用土地已由公司以国有土地出让方式取得土地使用权, 无需新征土地。

8. 项目实施进展情况

本项目由公司的全资子公司万和配件组织实施。在本次募集资金到位以前, 万和配件已陆续利用自有资金开始了募集资金投资项目的建设。

9. 项目经济效益分析

本项目建设期 1 年，达产期 2 年；项目运营期第 1 年达产率为 60%，第 2 年为 100%。项目正常年营业收入 37,106.97 万元，项目正常实现年利润总额为 3,766.75 万元。

本项目按 11 年计算（建设期 1 年+生产运营期 10 年），其盈利能力指标如下表：

序号	名称	单位	指标值
1	财务内部收益率（所得税后）	%	22.79
2	财务净现值（所得税后）	万元	4847.52
3	静态投资回收期	年	5.21
4	动态投资回收期	年	6.80
5	投资收益率	%	24.73

（五）科技与研发中心扩建项目

1. 项目概述

本项目拟新建实验楼 1 座，并建造功能实验室，购买功能实验装置以及研发和检测装置，同时将扩充公司研发人员，以提升公司的研发实力，满足公司随着业务规模扩大和新产品、新技术不断开发而增加的研发需求。

2. 项目实施的必要性

（1）本项目的实施是公司实施科技创新发展战略的重要步骤

增强公司自主创新能力是提高企业核心竞争力的必然要求，而科技与研发中心是公司开展创新活动的主要平台，加强科技与研发中心建设是公司提高自主创新能力的关键环节。公司原有研发人员不足，研发设备、仪器无法满足产品系统研发的进一步需求，随着生产能力和业务规模的进一步扩大，公司迫切需要加大对研发的投入，形成对新技术、新产品的支撑。

（2）本项目的实施将增强公司的核心竞争力，增强公司参与国内外竞争的能力

公司的成长和发展主要得益于研发能力的稳步提升、技术的不断创新及其带动的销售业绩的稳步增长。近年来，公司将研究开发与市场开拓及吸收国际先进技术紧密地结合在一起，缩短了新产品的开发周期，提高了产品的技术创新水平，加快了技术成果的转化，提高了整个行业的拥有自主知识产权的技术创新水平，

并产生了良好的经济效益：公司在近年全行业不景气的情况下，近几年收入和业绩均保持高速增长。

公司通过本项目的实施，将具备更强的硬件和软件实力以及实验和检验能力，从而进一步提升公司的研发条件和科研成果转化的能力。在此基础上，公司可以加大产学研项目的开发力度，成为更多产学研项目的示范单位，并进一步具备参与行业标准、国家标准制订的条件，使企业的机制、管理、架构、工作效率、核心技术得到提升，从而使企业的管理、技术创新能力达到国内一流水平，并力争实现省科学技术厅培育一批行业技术进步的“领头羊”和具有国际竞争力的大企业的目标。

(3) 本项目的实施可以促进公司技术的不断创新，从而巩固公司的成本优势，加强公司在行业的领导地位，促进行业创新技术的产业化

通过本项目的实施，将促进公司技术的不断创新，一方面可以巩固公司的成本优势，为公司提供高性价比产品的策略形成有力保障，在有效拉动收入增长的同时，促进公司经济效益水平的提升。近年来，公司通过技术的不断革新，在保证产品品质的同时合理有效地降低产品成本，例如公司在技术方面注重新材料、新工艺的应用，其中铝钛合金热交换器的成功开发，每年可以为公司节省大量成本，从而确保了公司产品的价格优势，即使面临国际金融危机的不利环境，公司依然在销售方面保持强劲增长，可以说，公司在通过技术创新提升经济效益方面已经积累了丰富的经验，通过本项目的实施，可以进一步将技术优势转化为盈利能力；另一方面，公司技术的不断创新可以提升公司在行业的领导地位，并在行业内产生鲶鱼效应，促使更多业内企业加强研发投入和节能环保型产品的开发，从而有利于增强我国在世界厨卫电器领域的整体竞争力，并促进国内节能环保型产品的应用，形成行业新的经济增长点。

3. 项目投资概算

项目总投资 6,006.18 万元，其中，功能实验室需要资金 4,669.70 万元，实验楼工程部分需要资金 472.09 万元，购置研发自用仪器需要资金 344.19 万元，实验楼配套设施需要资金 359.00 万元，购置实验楼安全装置需要资金 161.20 万元。各部分的投资金额请见下表：

序号	项目	单位	数量	金额（万元）
1	实验楼部分	--	--	472.09

1.1	实验楼工程	项	1	472.09
2	功能试验室部分	--	--	--
2.1	静音试验室	间	2	300.00
2.2	焓差试验室	间	1	300.00
2.3	巴西产品实验室	间	3	15.00
2.4	吹风喷淋试验室	间	2	140.00
2.5	承压部件试验装置	套	1	80.00
2.6	振动跌落试验室	间	2	490.00
2.7	环境模拟试验室	间	2	844.00
2.8	寿命试验室	间	2	181.70
2.9	检验实验室	间	3	958.00
2.10	零部件性能检验室	间	2	217.00
2.11	家电产品检验室	间	4	143.00
2.12	热泵检验室	间	3	461.00
2.13	燃气具实验室	间	3	376.00
2.14	实验室电源	台	32	201.00
	功能实验室部分小计	--	--	4,669.70
3	研发自用仪器	--	--	--
3.1	电控研发用	台	16	69.06
3.2	燃气热水器研发用	台	8	12.08
3.3	两用炉研发用	台	5	6.05
3.4	消毒柜研发用	台/批	2	23.50
3.5	太阳能、热泵研发用	台/批	2	25.00
3.6	二氧化碳热泵研发用	台/批	1	28.50
3.7	电热水器研发用	批	1	20.00
3.8	吸油烟机研发用	批	1	20.00
3.9	燃气灶具研发	批	1	20.00
3.10	燃气烤炉研发	批	1	20.00
3.11	其它	批	1	100.00
	研发自用仪器部分小计	--	--	344.19
4	实验楼配套设施部分	--	--	--
4.1	恒温水系统	套	2	35.00
4.2	实验室换风系统	套	1	14.00
4.3	气管工程	项	2	30.00
4.4	水路系统工程	项	2	15.00
4.5	压缩空气	套	2	2.00
4.6	空调	台	21	18.00
4.7	配气房	套	1	245.00
	实验室配套设施部分小计	--	--	359.00
5	实验楼安全装置部分	--	--	--
5.1	实验楼安全装置	套	2	74.60
5.2	报警器	套	34	86.60

实验楼安全装置小计	--	--	161.20
-----------	----	----	--------

4. 研发中心主要任务和研究项目

(1) 研发中心的主要任务是：

- 收集和调研与万和相关的国内外行业技术发展的信息，分析、研究技术发展趋势及最新成果，制定本企业技术和产品发展战略；
- 开展有市场发展前景的新产品、新技术、新工艺的研究开发与设计；
- 解决企业技术改造和生产中的技术难题，进行技术攻关；
- 开展与高等院校、科研院所的科技合作：公司与重庆大学、中山大学、同济大学、华南理工大学、东莞理工学院、上海交通大学、华中科技大学、四川大学、华南家电研究院、佛山市顺德区华南白色家电产学研中心、国际铜业协会（中国）、深圳市力合创新科技有限公司等高校和研究机构建立了长期的技术合作关系，共同合作研发了《接触式燃气热水器》，《多点遥控恒温燃气热水器》，《JSQ21-10H 超薄家用燃气热水器》，《高效 CO2 跨临界循环技术应用研究及家用 CO2 热泵热水器的产业化》，《热水器与高效燃气灶的流体仿真》等项目的开发，并聘请重庆大学夏昭知教授为公司的燃气具研发的技术顾问。在下一个阶段的工作中，公司将进一步开展与高等院校、科研院所之间的合作。
- 与国内外的核心零配件供应商建立合作关系：①加强与国际、国内先进的零配件的技术信息沟通和交流；②加强与国家重点大学的技术项目合作和开发；③加强与标准协会、认证公司的技术交流；④加强与同行业技术人员的交流；⑤加强与国家、省科技局的技术合作。

(2) 研发中心近期的研究项目

序号	类别	新项目名称	项目特点及水平
1	燃气热水器技术储备	全预混新型燃烧技术	低 NOX，纯蓝火焰，温度场均应，换热好。与国际先进水平保持一致，国内领先。
2		不锈钢、铝制冷凝换热技术	耐腐蚀，耐久性好，换热好。与国际先进水平保持一致，国内领先。
3		精确控温技术	在用户水压、燃气压力波动较大等条件下，保持热水温度恒定不变。与国际先进水平保持一致，国内领先。
4		多系统集中供热水技术	燃气热水器与太阳能热水器、热泵等热水器.与国际先进水平保持一致，国

			内领先		
5	燃气热水器 主销产品	冷	10-12L 触摸屏恒温冷凝强排热水器	触摸屏, 新面壳, 新显示器等	
6		凝	8L 分离式冷凝强排热水器	两级换热器分离全新结构, 满足 CE, CSA 认证	
7			10-12L 分离式冷凝强排热水器		
8			16-20L 分离式冷凝强排热水器		
9		平	8-12L 超薄智能恒温平衡热水器	交流电机, 5 段火燃烧, 满足 CE, 用现有的恒温机改进	
10		衡	8-12LVFD 恒温平衡热水器		
11		恒	温	10-12L 触摸屏恒温强排热水器	触摸屏, 新面壳, 新显示器等
12				16L V10 恒温强排热水器	强鼓, 半口琴式燃烧器, 全新结构, 满足 CE, CSA 认证
13				16L 触摸屏恒温强排热水器	触摸屏, 新面壳, 新显示器等
14		普	通	7-8L 超低水压热水器	水流开关, 超低水压启动, 采用满足 EN26 新结构集烟罩
15		燃	无	10L 无线遥控强排热水器	空旷场所距离可达 200m
16		燃	集	多台热水器并联供热系统	
17		气	沼	6L 烟道沼气热水器	农村及养殖市场
18		燃	气	薄型浓淡燃烧器	自主研发, 低 NOX
19	热			热水循环装置	开水即出热水
21	水			水流开关(干簧管)	外协改自制
22	器			水比例阀	外协(进口)改自制
23	部			气动比例阀(16升以上)	与华中科技大学联合研制
24	件			强鼓系列合金换热器	材料替代
25	燃	烧	3, 4 排口琴式燃烧器喷嘴无胶结构整改	结构整改	
26			热	12 排 T 型燃烧器喷嘴无胶结构整改	结构整改
27			器	10 排强鼓燃烧器喷嘴无胶结构整改	结构整改
28			换	灵彩、灵动系列使用长燃烧器结构整改	结构整改
29			热	3 排火强抽换热器结构通用整改	通用整改
30			器	10 排火强鼓换热器结构通用整改	通用整改
31			集	烟	3 排火强抽系列集烟罩结构通用整改
32	两	用	冷凝产品的批量生产	冷凝技术应用在系列两用炉上, 达到国内领先水平	
33			炉	E 系列产品大批量生产	主销产品, 达到国家标准

34		小型商业锅炉开发	别墅及商业用产品
35	电控研发	开关电源的 JSQ10C_DL01 恒温控制板开发	基于开关电源的 JSQ10C_DL01 恒温控制板开发,符合 EUP 能效标准要求的低待机功耗,待机小于功耗 2W。
36		基础软件库	建立并验证基础软件库
37	灶具研发	铝炉头	用铝代替铸铁,提高加工质量
38		冲压炉头	用不锈钢代替铸铁,降低成本
39	厨卫产品研发	嵌柜系列	主销产品,暗拉手,电子开关、带显示屏
40		立柜系列	主销产品,LED 显示
41		吸油烟机系列	主销产品
42		电热水器系列	主销产品
43		提升电热水器产能	电热水器产能达到 70 万台/年
44		吸油烟机制造设备的升级	完善吸油烟机制造设备的升级
45	新能源主销产品	1P 分体热泵(水循环)	降低成本
46		2P 分体热泵(水循环)	商用家用之间
47		0.75 分体热泵(外盘管)	降低成本
48		燃辅整体热泵 250L	派生产品
49		电辅整体热泵 180L	派生产品
50		整体热泵(不带辅助)	派生产品
51	新能源特色产品	真空管承压太阳能热水器	新型号
52		真空管太阳能与燃气热水器集成	产品集成
53		平板太阳能与燃气热水器集成	
54		平板太阳能与热泵热水器集成	
55	新能源形象产品	热泵空调一体机	产品功能拓展
56	海外订单产品	烤炉订单	重点开发北美烤炉市场
57		烤炉的通用件和标准件库	
58		烤炉散件	美国市场
58		小捕蚊机	美国市场
60		88 升烟熏机	自主品牌的烟熏机早日进入国际市场
61	工艺研发	10-12 升强鼓机合金水箱开发	新开发
62		底壳用镀锌板替代	环保、降成本
63		无氧铜水箱不喷涂工艺推广	环保、降成本
64		机械恒温混水阀开发	新技术
65		无喷嘴喷气管开发	新技术
66		板式换热器开发	新技术
67		不锈钢换热器开发	新技术
68		机械防冻热交换器结构开发	新技术

5. 项目的环境保护方案

本项目将严格执行国家环境保护相关标准,对“三废”进行妥善处理、达标

排放。本公司在项目审批过程中提交了环境影响申请报告，对该工程可能排放的污染物及其治理办法进行了详细的分析和说明，取得顺德区环境保护局出具的顺管环审[2010]13号环评批复。

6. 项目选址

本项目拟建于公司现有厂区的预留土地上，该厂区位于佛山市顺德区容桂街道办事处高黎居委会顺德高新区（容桂）建业中路13号。

7. 项目的人员、组织配置方案

为确保本项目的顺利实施，满足公司研发任务增加的需要，估算科技与研发中心需要新增50人；各类人员预计如下：

序号	内设机构及岗位名称	拟招聘人数
1	燃气具研发部	15
2	家电研发部	7
3	新能源研发部	13
4	国际产品研发部	7
5	电控研发部	3
6	产品实验室和综合管理部	2
7	知识产权办	3
合计		50

项目所需各类人员，均从公司现有人员调剂或社会公开招聘。其中部分专业技术人员采取公开招聘和定向聘用相结合的方式。并且，公司将对新招工程技术人员进行技术培训和适应性培训。培训采取内外部相结合的方式，内部培训由公司经验丰富的专业技术人员或外聘专家担任讲师，外部主要采取外派考察学习的方式。

8. 项目实施进展情况

本项目由公司组织实施。在本次募集资金到位以前，公司已陆续利用自有资金开始了募集资金投资项目的建设。

9. 项目经济效益分析

通过本项目的实施，将为公司带来如下的直接和间接的经济效益：

（1）以新产品创造新的竞争优势，并巩固已有竞争优势，增强核心竞争力

热水器和厨电行业具有行业需求稳定、新产品业务快速增长的特点，因此科技与研发中心扩建项目投入运作后，势必将更加提高公司产品的技术含量，加强公司新产品设计能力，不断开发出符合市场发展潮流的产品，推进公司产品的更

新换代速度，增强产品市场竞争能力，使公司在激烈的市场竞争中保持自己的优势地位。

(2) 为其他募集资金投向项目的实施和公司的战略目标的实现提供技术支持和保障

科技与研发中心扩建项目投入运作后，可以为公司其他募集资金投向项目的实施提供强大的技术支持，更加准确的把握行业产品的发展脉搏，使投向市场的产品“有的放矢”。

(3) 为公司增加外接业务收入，进一步提升公司形象

本项目投入运作后，公司研发装备水平将大幅度改善，自身研发、检测和分析能力将得到明显的提高，公司的科技与研发中心将在确保对公司自身产品提供强大的研发支持的基础上，根据具体情况适当承接相关的研究课题及业务，这将为公司带来新的收入增长点，并进一步提升公司的行业龙头形象。

(六) 信息管理系统升级建设项目

1. 项目概述

本项目拟通过实施五大系统的升级建设，来提升企业的管理水平、用户服务水平、优化管理模式、减低管理成本、提高公司的核心竞争力和可持续发展能力。

2. 项目实施的必要性

公司已建立了一套相对完美有效的信息管理体系，目前使用的金蝶 K/3 ERP 系统涉及企业经营决策、计划管理、执行控制三个管理层次，包括了企业内所有产、供、销、人、财、物的管理职能。在产品管理方面公司引进了产品数据管理系统 PDM 系统，能够集成产生各种数据，建立符合 ISO 要求的研发体系，规范控制产品研发的全过程。公司已自主完成了售后服务系统的程序开发，还能通过 B2B\B2C 方式实现网上直接销售产品。

公司一直以来十分重视 IT 技术应用，不断通过信息系统投入来提升管理效率。但相对于国际先进企业而言，公司的信息化管理水平还有较大提升空间，为满足公司高速发展的要求，进一步提升公司运营水平，建立一套集成、稳定、高效、安全的信息管理系统已经成为公司目前的重要工作之一。

3. 项目建设内容和方案

本项目包括五大系统的升级建设：IT 组织建设、IT 基础设施建设、核心管控系统建设、业务运营支持系统建设和信息支持系统建设。具体情况如下：

项目	编号/名称	主要内容概述
IT 组织建设	IT 组织架构与职能调整	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立公司信息化长期实施小组,实现IT组织的一体化管理调整 ● 建立并完善IT部门职能,培养相应能力 ● 随着系统推广实施,逐步培养出与业务能力相给合的实施人员
	IT 流程和服务规范建立与完善	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立IT治理例会机制,向业务部门宣贯IT建设项目与服务流程及规范 ● 制定IT管理与服务流程,实现IT服务的规范管理 ● 随着共享服务中心组织的建立与完善,协商与制定服务水平协议,确保服务质量与提高客户满意度
	企业流程蓝图优化	<ul style="list-style-type: none"> ● 关键流程识别、所有业务流程描述 ● 对流程进行讨论、诊断与分析,找出潜在问题、提出解决或优化方法,选取试点逐步推广新流程。 ● 流程的持续优化,并实现于软件系统中。
IT 基础设施建设	更换计算机	<ul style="list-style-type: none"> ● 扩展对外接口升速到100MB/S; ● 对使用五年以上的计算机有计划地进行更换; ● 定制内网接入规则
	机房装修和网络改造	<ul style="list-style-type: none"> ● 诊断与整改网络速度拥塞; ● 装修和重新布局机房,做好防火、温湿度控制、供电系统方面的建设,营造高可靠性计算机房; ● 拓展无线应用,建立统一的安全标准和管理体系; ● 根据分厂应用需求并针对市场、物流和领导差旅等领域拓展VPN应用; ● 实施网络管理工具、网络杀毒软件
	数据中心及灾备体系建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 数据中心管理体系建设:包括数据中心服务功能和流程定义、信息化服务级别、数据中心管理工具实施 ● 数据灾备体系建设:包括灾备策略、灾备中心基础设施、灾备管理机制和管理系统建设
	系统管理及信息安全体系建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 制定系统管理策略,建立系统管理标准与流程 ● 集中实施系统管理软件,实现网络、安全、存储管理的集成 ● 采购相关设备和管理软件并实施相关系统,落实安全标准和策略,最终形成不断自我完善的闭环安全管理体系
	小型机服务器建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 服务器物理设施建设:辅助设施、硬件设备 ● 服务器体系建设:包括服务器资源分配策略、服务器管理机制

核心管控系统建设	ERP 系统提升(成本与利润中心实现、敏捷制造)	<ul style="list-style-type: none"> ● 现有模块梳理：MRP、物控、三大订单控制等等 ● 报表体系梳理：订单跟踪表、销售排名表、供应考核表等等 ● 信息保障制度：编码体系、权限管理等等 ● 成本项目各个厂区深入、覆盖、建设 ● 车间日成本报表、周成本报表、月成本报表
	PDM系统提升至PLM	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立以PDM系统为核心的有关产品数据的共享平台 ● 实现技术数据的标准化、体系化管理，实现数据的唯一性、数据的版本管理 ● 实现BOM和物料信息从PDM系统同步到ERP系统 ● 实现产品全生命周期管理
	质量分析管理系统建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立质量问题目录，有效地反馈给科技中心对产品作技术改进 ● 引进质量模拟分析工具，从而能有效地展现薄弱点
	BI商业智能系统建设(即决策支持系统)	<ul style="list-style-type: none"> ● 通过建立数据仓库搭建公司的战略经营管理平台，为集团级应用提供报表统计、经营分析、绩效分析和其它决策支持功能
	资金管理系统建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 通过建立公司的资金管子理系统平台，实现与ERP管理系统和银行系统的协作，支持财务中心对资金的集中管理
	人力资源管理系统	<ul style="list-style-type: none"> ● 从人事信息、薪酬管理基础模块向绩效管理、培训管理、自助管理等增强功能过渡
	审计与风险管理系统	<ul style="list-style-type: none"> ● 通过专业工具对企业财务、销售、采购、人力资源等交易数据进行测试、分析，找出重大流程控制漏洞和可疑交易数据，进行交易分析，实现对企业业务运行的实时监控 ● 通过专业审计工具，按照科学规范的审计原则，对各类业务和管理数据进行审计分析，并生成相应管理审计分析报告，提高审计工作效率
业务运营支持系统建设	呼叫中心系统建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 增加语音自动回访功能，自动筛选出不满意客户进行人工回访 ● 增加话席数据，同时升级服务器；回访，派单功能的完整 ● 增加备用服务器 ● 增加400设置足够的话务座席，确保4008数字电路畅通
	售后服务系统提升	<ul style="list-style-type: none"> ● 跟据客户服务部的要求完善系统的建设 ● 结合呼叫中心系统，对系统作出修改 ● 确保服务器稳定、快速，修复系统存在的BUG
	营销及物流管理平台系统建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 系统实现与K3对接，进一步提取K3有效数据，完善订单管理、承运业务管理 ● 经销商仓储管控，立体仓建设 ● 分销行为管理，业务人员的绩效分析

	万和网站提升与电子商务	<ul style="list-style-type: none"> ● 建设万和品牌的网上展示平台，立体产品展示 ● 完善商城的建设，及时展示促销活动的宣传，与其它网站互支进行电子商务
	条码系统提升	<ul style="list-style-type: none"> ● 定义半成品的条码编码规制 ● 编制半成品条码打印、粘贴、生产入库扫描等流程和制度 ● 条码系统的二次开发 ● 扫描枪硬件的升级和程序二次开发 ● 根据条码系统要求对生产、销售、售后的岗位操作的改造
	供应链管理SCM系统建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 开放公司的采购订单信息 ● 合理分解采购项目任务 ● 引导供货时间，控制库存
信息支持系统建设	OA办公自动化系统提升	<ul style="list-style-type: none"> ● 将现有的企业资源有效整合在一个统一的信息平台，从而进行有效及规范的管理 ● 建立一个虚拟的神经网络组织机构，实现网上处理工作事务 ● 实现移动办公、远程办公（异地办公）等，成为一个有机集成的网络办公系统
	数据加密系统建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 所有个人计算机均安装加密客户端加入加密系统 ● 建立执行解密审批流程
	视频会议系统提升	<ul style="list-style-type: none"> ● 制定系统管理策略，建立系统管理标准与流程 ● 对各区域制作教程，培训等
	知识管理、企业门户与数据仓库	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立企业的内外部信息门户框架 ● 在各相关应用系统完成部署后，实现内部信息门户与相关应用的集成，并实现单点登录 ● 在外部信息门户上实现与合作伙伴的协同 ● 建立一整套企业知识管理体系

4. 项目投资概算

项目总投资 3,060.00 万元，其中固定资产投资 1,150.00 万元，无形资产投资 1,910.00 万元。

(1) 固定资产投资费用

序号	类别名称	投资额（万元）
1	工程费用	200.00
1.1	机房装修费用	170.00
1.2	工程其他费用	30.00
2	网络及硬件平台建设费用	1,000.00
2.1	IBM 小型机	400.00
2.2	更换计算机	80.00
2.3	备份及容灾系统	300.00

2.4	系统管理及信息安全	200.00
2.5	视频会议系统	20.00
合计		1,200.00

(2) 软件及实施费用

序号	类别名称	投资额 (万元)
1	BI 商业智能系统	200.00
2	质量分析管理系统	50.00
3	ERP 系统	400.00
4	PLM	200.00
5	资金管理	50.00
6	人力资源管理	50.00
7	审计管理系统	50.00
8	供应链管理 SCM	70.00
9	营销物流平台	100.00
10	售后服务系统	50.00
11	企业流程蓝图优化	50.00
12	数据加密系统	50.00
13	企业门户	200.00
14	万和网站	30.00
15	条码系统	100.00
16	OA 办公自动化	10.00
17	呼叫中心系统	200.00
合计		1,860.00

5. 项目的实施进度

根据公司发展的要求, 整个项目预计分三个阶段完成, 各阶段工作安排如下:

建设项目	第一阶段 基础建立	第二阶段 全面推广	第三阶段 集成优化
IT 组织	初步完成信息管理的组织、流程和管控模式建立	IT 管理机制完善, 形成面向服务的 IT 组织, 能充分并且灵活地服务于各部门	建立共享服务中心, 支持整个公司的 IT 运营服务
基础设施	建立公司主要软硬件技术标准、广域网和数据中心 公司基础设施建设完善	整合基础设施服务, 建立系统管理机制, 实现安全集成的系统管理	配合业务和应用需求, 持续完善基础设施, 全面整合公司 IT 基础设施服务
应用/信息	建设核心的 ERP 系统功能及其它功能系统, 建立初步数据信息标准体系	推广和深化公司核心管控系统实施, 全面建设公司支持服务平台, 初步建立决策支持系统, 建立整合性门户系统	拥有高度集成的信息支持交流平台, 完善决策支持系统及核心管理系统与业务系统的集成

着重于对试点单位、核心管理和业务的标准
化与规范化

从系统功能和业务单元两个维度全面推广
信息化建设

完善整体架构和集成，全面优化业务运营
管理与决策

本项目的计划实施周期为两年，公司计划第一年完成基础建立和全面推广阶段，第二年完成集成优化阶段。

6. 项目的人员配置情况

公司 IT 部门目前共有 17 人，其中 IT 部门经理 1 人，IT 项目 7 人，IT 维护 7 人，信息管理 2 人。为确保本项目的顺利实施，公司拟在 IT 项目上增加 3 人。

7. 项目经济效益分析

本项目的实施能够增强公司的核心竞争力，适应市场信息化竞争的要求。通过本项目的实施，能够进一步理顺和提高公司的管理水平，提高公司产品设计效率、缩短设计周期、保证设计质量。同时，能够降低企业的库存，节约占用资金、节约生产材料、降低生产成本。本项目虽不直接产生经济效益，但是能在较大程度上促进公司的生产能力和管理水平，节约经营成本。

（七）其他与主营业务相关的营运资金

1. 补充与主营业务相关的营运资金的必要性

本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，将进一步改善财务结构；公司将根据宏观经济情况及原材料价格走势，适时购买生产用的主要原材料；用于高层次营销人才及高科技人才的招聘。募投项目建成投产后，规模迅速扩大，引起高级管理人才的迫切性上升；公司营销网络建设和科技与研发中心扩建项目实施后，关键在于营销人才和技术研发人才的引进。

2. 营运资金的管理安排

公司已建立募集资金专项存储制度，募集资金存放于董事会决定的专项账户。公司董事会负责建立健全公司募集资金管理制度，并确保该制度的有效实施。专户不得存放非募集资金或用作其他用途。公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并严格执行深圳证券交易所及中国证监会有关募集资金使用的规定。

3. 对公司财务状况及经营成果的影响

补充营运资金后，公司的资产负债率进一步降低，提高了公司的偿债能力，公司资产的流动性进一步提高，降低了资金流动性风险；本次募集资金补充营运资金后，不可能在短期内产生经济效益，因此补充营运资金后公司在短期内面临净资产收益率下降的风险。但随着公司募投项目的达产以及公司经营规模的扩大，公司的盈利能力将不断得到增强。

4. 对提升公司核心竞争力的作用

本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，为公司实现业务发展目标提供了必要的资金来源，保证了公司生产经营和业务拓展的顺利开展，将有利于公司扩大业务规模，优化公司财务结构，从而提高公司的市场竞争力。

公司属于终端消费品行业，对人力资源要求较高，通过以本次募集资金投入与主营业务相关的营运资金，不仅可以满足公司业务不断发展对资金的需求，而且可以改善人力资源结构，增强研发实力，提高营销人才素质，提升公司核心竞争力。

五、固定资产大规模增加对公司业务发展和经营成果的影响

（一）固定资产的变化与产能变动的匹配关系

根据募集资金投资计划，本次募集资金投资项目完成后，公司固定资产较发行前有较大幅度的增加。公司认为，固定资产投资规模增加符合公司业务发展的需要，通过募集资金投资项目的实施和固定资产的更新和投入，将有利于公司业务的扩大。

募集资金项目投资与原有投资的匹配情况表

项目	固定资产投资 (单位：万元)	产能情况		固定资产产能配比 (元/台)
		产品类型	产能(单位：万台)	
节能环保型燃气热水、供暖产品生产线扩建及公司营销网络建设项目、健康厨房电器产品扩产项目、新能源集成热水产品生产基地建设项目、核心零	52,939.45 [注 1]	燃气热水器	166	99.79
		燃气壁挂炉	11	
		沼气热水器	30	
		燃气灶	87	
		吸油烟机	35	
		消毒柜	16.5	
		电热水器	150	

部件规模化自制建设项目		热泵热水器	15	
		太阳能热水器	20	
		合计	530.5	
2009 年末情况	34,588.07 [注 2]	燃气热水器	220.00	89.96
		燃气壁挂炉	4.50	
		沼气热水器	0	
		燃气灶	65.00	
		吸油烟机	15.00	
		消毒柜	30.00	
		电热水器	50.00	
		热泵热水器		
		太阳能热水器		
		合计	384.50	

注 1：四个项目的固定资产投资金额扣除了“节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建项目及公司营销网络建设项目”中营销网络建设相关的固定资产投资；

注 2：2009 年末固定资产包括公司及其子公司高明万和、中山万和相关业务涉及的固定资产。

公司募集资金增加的固定资产主要包括建筑物、生产设备、检测设备和研发设备等。经测算，三个生产性募集资金投资项目所涉及的单位产能占用的固定资产比公司目前的状况基本匹配，即与公司的现状相比，就新增的产能而言，募集资金投资项目的固定资产的投资略微偏大。综合考虑以下因素后，公司认为，募集资金固定资产投资方案是合理的、可行的：

1. 本次投资加大了先进性较高、柔性较好的设备的投入，以适应行业发展要求，推动产品创新

由于厨卫电器行业具有工艺技术更新快、产品更新换代快的特点，随着厨卫电器产品的不断升级，优秀的产品品质和强大的技术创新能力，将成为优势企业竞争的重要内容，而这在很大程度上依赖于设备的先进性以及设备复杂性和柔性的提升。作为国内技术领先的厨卫电器产品供应商，公司一直重视产品品质和产品创新，采取多种措施提高产品品质、推动产品创新，本次募集资金投资项目在机器设备的配置方面充分考虑到这一因素，使用了较多电脑化、自动化程度较高的设备和柔性较好的设备，这将有助于提高公司的生产、技术水平，从而提升公司的综合竞争力。

2. 本次投资将完善生产环节，减少委外加工量

为满足市场需求，公司将部分生产环节、产品种类委托外单位加工，包括零部件表面喷涂、电路板制造等生产工序和部分吸油烟机、电热水器产品。通过本

次募集资金投资项目的实施，将进一步完善公司的生产环节，减少对委外单位的依赖，进一步保障产品品质并降低生产成本，同时，也将加大公司的固定资产投资规模。

3. 本次投资将提高设备自动化程度，提升生产效率及产品质量

随着劳动力成本的上升，为了减少对人工的依赖、提高生产效率，本次投资在考虑设备配置时，采用了更多自动化程度较高的设备以代替目前的人力操作，并且设备主要来自于国内领先技术的厂商，部分关键设备由国外采购。通过本次募集资金投资项目的实施，公司的生产装备水平将有较大幅度的提高，从而可以有效降低人工成本，并有效控制固定资产的运营和维护成本，从而降低公司的整体运营成本。由于自动化程度较高，加工出的零部件质量一致性更高，可以更好地保障产品质量。

4. 本次投资的产品结构较目前水平有较大程度的提升，单位产品产值较高

本次募集资金投资项目涉及的产品包括了太阳能热水器、热泵热水器在内的较为高端的新能源产品，并且在燃气热水器、电热水器等传统产品方面，公司也对产品结构进行了优化，加大了冷凝机、大容量机等中高端类型的比重，使得本次投资的万元固定资产产值为 5.86 万元，高于公司目前万元固定资产产值 5.26 万元的水平。因此，本次投资在加大投资规模的同时，将为公司带来更高的收入和效益。

另外，由万和配件实施的“核心零部件规模化自制建设项目”，其固定资产投资金额为 8,879.63 万元，相较万和配件目前的固定资产规模 5,568.54 万元，固定资产扩张比例为 159%，而万和配件原有产品的产能扩张比例为 120%，考虑到本项目还包含了收回自制的内容，固定资产的扩张比例也较为合理。

综上所述，本次募集资金投资项目涉及的固定资产投资方案符合公司的产品定位，可以有效保持和提升公司的核心竞争力，从而使得公司在竞争日趋激烈的厨卫家电行业中保持市场领先优势，实现可持续发展。

（二）新增折旧、摊销对公司经营成果的影响

参照公司现行固定资产、无形资产折旧、摊销政策，募集资金投资项目达产后固定资产、无形资产投资年折旧、摊销明细情况如下：

单位：万元

项目	土建投资		设备、设施、软件投资		合计		新增利润总额
	投资额	年折旧摊销额	投资额	年折旧摊销额	投资额	年折旧摊销额	
节能环保燃气热水、供暖产品生产线扩建及公司营销网络建设项目	14,674.00	2,392.04	13,244.40	1,275.70	27,918.40	3,667.75	8,689.19
健康厨房电器产品扩产技改项目	3,200.00	152.00	5,169.32	491.09	8,369.32	643.09	4,247.08
新能源集成热水产品生产基地建设项目	18,360.00	741.20	3,880.10	368.61	22,240.10	1,109.81	8,968.27
核心零部件规模化自制建设项目	525.00	24.94	8,354.63	793.69	8,879.63	818.63	3,766.75
科技与研发中心扩建项目	472.09	22.42	5,534.09	525.74	6,006.18	548.16	-
信息管理系统升级建设项目	200.00	9.50	2,098.00	199.31	2,298.00	208.81	-
合计	37,431.09	3,342.1	38,280.54	3,654.14	75,711.63	6,996.24	25,671.29

本次募集资金投资项目建成达产后，新增固定资产和无形资产合计 75,711.63 万元，新增年折旧和摊销额合计 6,996.24 万元。由于节能环保型燃气热水、供暖产品生产线扩建项目、健康厨房电器产品扩产项目、新能源集成热水产品生产基地建设项目和核心零部件规模化自制建设项目达产后年营业收入将增加 324,453.53 万元，可实现年平均利润总额 25,671.29 万元，因此可充分消化因固定资产投资而导致的折旧费用增加，确保公司利润总额不会因此而下降。

另外，募集资金到位后，大部分项目固定资产投资基本在一年内完成，但由于新建项目需要试产磨合、市场需逐步开发，项目将分年达产，效益将逐步显现。因此，在项目投产的第一年，项目固定资产折旧较大，将对当期利润有一定的负面影响。按公司报告期内平均主营业务毛利率计算，要消化募投新增折旧，收入需增加 34,155.80 万元。以公司 2009 年主营业务收入 169,953.68 万元和报告期内主营业务收入年均增长率 14.12% 计算，预计在 2011 年主要募投项目投产时，仅凭公司现有业务增长也有能力消化募投项目的新增折旧。

六、募集资金运用对公司业务及财务状况的影响

本次募集资金的运用将扩大公司的生产能力，优化产品结构，提升公司产品的竞争能力，促进公司盈利水平和综合竞争力的进一步提高。

（一）募集资金运用对公司业务状况的影响

本次募集资金投资项目实施后，本公司的经营模式不会发生变化。公司仍采用自有品牌运营商的经营模式。在生产模式上仍采用自主生产为主，并且随着产品产能和零部件产能的扩大，将进一步降低公司外包生产的比例，公司自主生产和零部件自制的比例将会进一步提高，基本实现产品的自主生产和核心零部件的自制；在采购模式上仍采用向长期供应商采购原材料采购的模式；在销售模式上，公司在国内市场仍将以自有品牌“万和/Vanward”销售所生产的产品，并且将建立更为完善的营销网络体系；在研发模式上公司仍将坚持自主研发、自主创新，并且具备了更优的软件和硬件条件，公司的研发能力和科研成果转化能力将进一步增强。

（二）募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次募集资金到位和运用后，对公司未来整体经营业绩的影响如下：

财务指标	发行前	发行后	项目达产期
股本（万股）	15,000	20,000	20,000
主营业务收入（万元）	169,953.68	169,953.68	494,407.21
净利润（万元）	13,275.35	13,275.35	32,528.82
销售净利率（%）	7.65%	7.65%	5.93%
每股收益（元/股）	0.89	0.66	1.63

注：①上述指标中，发行前数据为 2009 年底数据；

②假设发行当年主营业务收入、净利润与 2009 年相同，达产期效益为 2009 年与募集资金投资项目当年效益之和；

募集资金到位后，公司的股本、净资产、每股净资产将大幅提高，同时公司的资产负债率将大幅下降，公司的营运能力、资产结构的稳定性和抗风险能力将得到提高。从短期来看，募集资金到位后，公司的净资产收益率、每股收益将出现较大幅度的下降，但随着募集资金运用项目的建成投产并产生预期效益，公司的盈利能力将迅速增强，净资产收益率、每股收益将达到较高水平。

上述募投项目的收益测算，均参考公司产品目前的售价和成本，并按相对保守的毛利率水平进行测算。结合公司近几年收入和利润的变化趋势，公司认为，上述盈利指标还有进一步提升的可能。

综合以上分析，募集资金运用后，公司将进一步提高市场竞争力，并对公司

的主营业务收入、净资产、每股净资产、资产负债率、盈利能力和资本结构等都将有较为明显的有利影响,将为公司的可持续发展和战略目标的实现提供可靠的保障。

第十三节 业务发展目标

一、发行当年和未来两年的发展规划和目标

（一）发展战略

公司的发展战略是以燃气具业务为主导，以厨房电器和新能源热水器业务为支撑，打造热水器行业第一品牌，不断扩大在燃气具行业的领先优势，并成为世界燃气具制造中心，厨房电器、电热水器行业的领先者，及新能源热水器行业的积极参与者。

（二）发行当年和未来两年发展目标

基于对燃气具行业、厨房电器行业、新能源热水器行业市场的发展趋势分析，以及随着公司的研发能力持续增强和经营业务的不断拓展，公司对未来 2-3 年业务结构的定位如下表所示：

业务组合	产品类型	行业地位定位	结构性指标定位
国内	燃气热水器	绝对领先	商用贡献占比 5%
	燃气灶具	行业前 4 名	
	吸油烟机	行业前 5 名	
	消毒柜	行业前 3 名	
	燃气壁挂炉	行业前 3 名	
	电热水器	行业前 4 名	
	太阳能热水器	进入行业主流厂商	
国外	热泵热水器	行业前 5 名	ODM 贡献占比 70%
	燃气烤炉、燃气取暖器等 内销产品外销化	综合出口前 3 综合出口前 3	

（三）具体经营计划

1. 业务开发计划

（1）燃气热水器

燃气热水器是公司的起家业务，已经成了“万和”的代名词，是公司的立业之本。在未来 2-3 年内，公司将继续把燃气热水器作为公司的第一主导业务，继

持续提升市场份额，力争成为行业内具有绝对领先优势的企业。

（2）燃气灶具

燃气灶具是燃气具行业的重要分支，目前行业销售规模超过燃气热水器行业。公司把燃气灶作为第二主导业务，有利于加强公司在燃气具行业的领先地位，为未来的持续发展提供新的利润增长点。

（3）燃气烤炉和燃气壁挂炉

燃气烤炉在欧美国家的家庭中使用较为普遍，具有较大的增长潜力。

燃气壁挂炉在欧洲每年约有 800 万台的销售规模，目前基本上被欧美厂商所垄断。在国内市场，这一行业也在快速成长。中国北方地区存在很大需求，目前国内在产品结构上以商用为主，未来家用产品份额有望提升。

公司已经在这两类产品上积累了较多的经营经验，将在继续积极拓展欧美市场的同时努力开拓国内市场，为今后的业务和利润的增长做出较大贡献。

（4）吸油烟机

在厨房烟灶消三件套（吸油烟机、燃气灶具、消毒柜）中，吸油烟机的价格相对较高。吸油烟机行业的市场规模已达近百亿元，但市场集中度相对不高。由于发展吸油烟机业务对公司燃气灶具有较大的促进作用，因此公司将进一步优化产品工艺和设计，争取更大的市场份额。

（5）消毒柜

目前公司的消毒柜排名零售量市场份额第二位。消毒柜产品的技术相对成熟，各大品牌商把精力主要放在工艺和设计上。尽管目前越来越多的家庭开始接受消毒柜，但总体而言市场相对狭小，在厨房电器中处于从属地位，因此，公司将将其作为辅助型业务。

（6）电热水器

从 2009 年中怡康时代统计数据显示，电热水器占热水器总市场份额达 51%。电热水器行业占据前两名位置的品牌具有较大的自制能力及综合优势，并且其市场地位短期内相对稳定，而其它主要二线品牌虽然在市场份额上占有一席之地，但主要以贴牌销售为主，不具备研发和制造能力。从 2008 年底公司开始自建电热水器生产线同时加大研发力度以来，凭借自身在热水器领域的品牌、渠道和推广优势，公司计划在 2-3 年内该产品销售额进入前四名。

(7) 太阳能热水器

太阳能是未来最重要的能源方式之一。经过十多年的市场培育，中国已经成为全球太阳能热水器产销量最大的国家。目前太阳能热水器行业集中度较低、涉足企业众多，市场空间较大。公司通过提升技术，提升设备，提升产品为重点，坚持品牌经营思维，集太阳能研究、开发、生产、销售和服务为一体；另一方面，为了满足国际化环保的需要，公司将着力研发和制造平板承压式太阳能热水器，根据公司的战略规划，太阳能热水器将作为未来发展的重点业务之一。

(8) 热泵热水器

随着全球各国政府日益重视节能减排，热泵热水器凭借其节能、环保、高效、安全的特点，未来产品市场潜力较大，政府对其亦采取了积极的支持与鼓励政策。

目前我国热泵热水器市场还属于起步阶段，消费者产品认知还需要一些时间，但从邻国日本热泵在几年内的高速发展经验来看，我国的热泵市场在未来几年内将有可能进入高速发展期。公司是国内较早从事热泵热水器研发的企业之一，已积累了较强的技术力量和一定的生产制造能力，根据公司的战略规划，热泵热水器也将作为未来发展的重点业务之一。

2. 工业及商业用市场开拓计划

工业及商业用产品对企业的技术实力要求相对较高，其具有以下特点：需要设备能够持续运作，对稳定性要求较高，销售渠道和销售方式与家用产品存在较大差异，研发投入更大。

目前公司业务主要集中在家用市场，计划在将来逐步进入工业及商业用产品市场。在客户的选择上，首先从满足中小型酒店、洗浴中心、餐馆、学校、部队等中小型用热水器需求开始，再逐步过渡到承接大型酒店、大型小区等高难度工程商用燃气具项目。在产品选择上，以中央热水集成为切入点，逐步发展燃气壁挂炉、燃气+太阳能集成、燃气+热泵集成、太阳能+热泵集成。

3. 营销网络建设计划

为了在未来 2-3 年内实现公司的发展目标，需要不断拓展新的营销渠道，努力缩短营销环节，加强公司品牌的推广，建立知名度和市场形象。未来公司将加大市场调研力度，积极完善营销网络建设，逐步建立起覆盖国内外、全方位、多层次的营销网络。国内营销将采用直接渠道和间接渠道并存、传统营销渠道和垂

直营销渠道并存的多营销渠道策略，国外营销将以间接渠道为主。

4. 技术创新与开发计划

公司将本着中长期规划和近期目标相结合、前瞻性研究和应用开发相结合的原则，以研发中心为平台，以市场为导向，以产品为龙头，以经济增长、质量和效益为中心，进行技术开发和创新，积极健全和完善技术创新机制，从人、财、物和管理机制等方面确保公司的持续创新能力，具体计划如下：（1）争取尽快完成和实施产品及生产技术的开发。（2）完善技术创新措施，提升企业技术创新能力。通过与知名科研院所、高校建立紧密性的产学研合作平台，进一步强化与完善自主创新体系；建立专利技术信息库、搭建企业专利技术信息平台；加强技术队伍建设，通过内部培养和从外部多渠道引进高级技术人员，提高企业的技术创新能力。（3）积极参与行业标准的制定，抢占市场竞争的至高点。努力实现公司产品生产工艺规范化、产品质量标准化、工艺装备智能化。

5. 人力资源计划

人才战略是增强企业竞争实力、保持企业可持续发展的源泉。公司在扩大生产规模的同时，将根据业务需求，完善公司的人才引进、培训和竞争机制，建立一支技术一流、素质过硬的员工队伍，具体计划如下：（1）优化人才结构，逐步提高公司员工的学历水平；聘请有实践经验与能力的管理人才、资本运作人才，大力引进技术带头人和专家型高级人才，建立一支具有战斗力、能适应市场变化的人才队伍。（2）完善员工培训体系，有计划、有目标地组织各种类型的培训，鼓励员工参加各种继续教育及技术交流，以优化员工知识结构，提高工作能力和技能水平。（3）建立健全激励约束机制，建立公正、公平、公开，有利于鼓励先进、鞭策落后的薪酬体系，使生产、研发、销售、管理等各个部门的人员保持持续的动力与创新能力。

6. 收购兼并计划

为配合公司整体战略发展规划方案的实施，公司将在完善产品结构、构建经营合理布局、拓展市场及营销网络等方面积极挖掘相关产业的经营机会。若发现合适的收购兼并对象，公司将进行详细的可行性研究和方案论证，若方案可行，公司将根据实际情况制定和实施收购兼并计划，借此不断提升公司产品和市场竞争力、扩大市场占有率。

7. 再融资计划

公司将不断拓展新的融资渠道，优化资本结构，降低筹资成本。公司一方面与银行保持长期良好的合作关系，另一方面将以本次发行为契机，利用资本市场直接融资的功能，为公司长远发展提供资金支持。公司将根据生产经营的需要，在保证股东尤其是中小股东利益的基础之上，灵活地选择各类金融工具，进行直接或间接的融资活动。

二、拟定上述计划所依据的假设条件和面临的主要困难

（一）假设条件

1. 公司能够顺利实现股票发行上市，募集资金及时到位；
2. 公司所在行业处于正常发展的状态下，没有出现重大的市场突变情形；
3. 公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态且不发生对公司持续发展产生重大影响的不可抗力情况；
4. 公司适用的税率及国家税收制度等无重大变化；
5. 无其他不可预见和人力不可抗拒的因素造成的重大不利影响。

（二）主要困难

1. 资金瓶颈

公司未来发展计划的实现，需要大量的资金投入作保障。通过多年稳健经营，公司目前建立了一定的资本积累，但厨卫电器行业竞争较为激烈，不断的技术创新需要雄厚的资金实力作保障。现阶段，本公司的融资渠道与手段较为有限，仅仅依靠自身的利润滚存积累，无法进行大规模、持续的技术开发投入。因此，能否借助资本市场，通过公开发行股票迅速筹集资金，从而缓解单纯依靠银行贷款和自身积累取得运营资金的方式给公司带来的压力，将成为公司发展计划顺利实施的关键所在。

2. 管理水平制约

本公司净资产规模相对较小，管理架构相对简单。随着公司业务和规模的快速成长，公司的管理水平将面临挑战。如果公司本次股票发行成功，随着募集资金的大规模运用和企业经营规模的大幅扩展，本公司的资产规模将发生很大变

化，公司在机制建立、战略规划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。

3. 人才短缺制约

公司未来几年将处于高速发展阶段，对各类高层次人才的需求将变得更为迫切，成熟型、知识型人才整体供应短缺是客观事实。公司在今后的发展中将面临人才培养、引进和合理应用的挑战。

三、本次募集资金运用对实现公司发展规划和目标的作用

本次募集资金的运用将进一步增强公司的创新能力、渠道能力、后向一体化能力和发展动能，本次募集资金投资项目达产后，公司的产品结构将进一步优化，市场占有率将进一步提升，有利于促进公司上述发展战略和目标的实现。

四、确保实现规划和目标采用的方法或途径

1. 公司本次发行股票为实现上述业务目标提供了资金支持，也是公司上述发展计划得以实现的重要前提。公司将认真组织项目的实施，争取尽快投产，保证公司的规模化经营，促进产品结构的优化升级，进一步增强产品的核心竞争能力。

2. 公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步加强公司治理、风险管理和财务管理的能力。

3. 以本次发行为契机，公司将按照人力资源发展计划，加快对优秀人才尤其是专业技术人才和管理人才的引进，提高公司的人才竞争优势。

4. 提高公司的社会知名度和市场影响力，进一步提升公司的品牌知名度和美誉度，充分利用公司的现有资源，积极开拓国内外市场，提高公司产品的市场占有率。

五、发展计划与现有业务的关系

上述业务发展计划是在现有业务基础上，按照公司发展战略的目标和要求制定的。发展计划的实施，将使公司主营业务在广度和深度上得到全方位的拓展，使公司产品结构更为优化，产品的技术含量和市场竞争力继续提升，从而全面提升公司的综合实力，有助于巩固并进一步提高公司在行业内的地位。

公司的发展规划和投资项目与现有业务具有十分紧密的一致性和延续性，公司现有技术条件、人才储备、管理经验、客户基础和营销网络，将成为新投资项目成功的保障。

第十四节 股利分配政策

一、股利分配政策

根据《公司章程》，公司的股利分配政策是：在满足公司正常生产经营所需资金的前提下，实行持续、稳定的利润分配制度。

根据有关法律法规和《公司章程》的规定，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，但公司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。公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利(或股份)的派发事项。

二、报告期内股利分配情况

公司在近三年一期内，未进行过利润分配。

三、本次发行完成前滚存利润的分配

根据 2010 年 2 月 22 日公司 2009 年度股东大会决议，公司本次发行与上市顺利完成后，截至 2009 年底未分配的滚存利润及 2010 年 1 月 1 日以后产生的利润将由新老股东共享。

四、本次发行完成后的股利分配政策

根据《公司章程（草案）》，本次发行后，公司可以采取现金或者股票方式分配股利，公司最近三年以现金方式累计分配的利润不应少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度与投资者服务

根据《公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》的有关规定，本公司制订了严格的信息披露基本制度和为投资者服务的计划，并于2010年2月22日召开的2009年度股东大会上决议通过了《信息披露制度》。

（一）信息披露责任机构及相关人员

公司信息披露工作由董事会统一领导和管理，信息披露主管负责人为董事会秘书。

董事会秘书	林健明
联系地址	佛山市顺德高新区（容桂）建业中路13号
邮政编码	528305
对外咨询电话	0757-28382828
传真号码	0757-23814788
电子邮件地址	vw@chinavanward.com
互联网网址	http://www.chinavanward.com

（二）信息披露制度

本公司上市后将严格按照证监会等有关证券监管机构的相关法律法规要求披露信息，确保披露信息真实、准确、完整、及时，无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

（三）为投资者服务的计划

1. 公司设立咨询热线，由专人值班，解答投资者提出的关于公司经营状况、业务发展等方面的相关问题。

2. 公司将在本公司网站及时和定期披露公司经营状况、重大经营决策等信息；开辟投资者园地，与投资者进行充分沟通，对其提出的问题及时进行反馈，

积极采纳投资者提出的合理化建议。

3. 将在本公司网站上重点介绍本公司主要产品、新产品研究开发情况，使投资者能够及时、便捷地了解本公司的信息。

二、重要合同

本公司重大合同是指本公司及子公司正在履行或将要履行，金额在 4,000 万元以上，或者虽未达到前述标准但对生产经营、未来发展或财务状况有重要影响的合同。

（一）销售合同

1. 2009 年 11 月，公司与廊坊盛泰电器有限公司签订了《万和产品经销合同书》，公司在 2010 年度向廊坊盛泰电器有限公司提供万和品牌的燃气热水器，电热水器，燃气灶，吸油烟机及消毒柜整机产品，并授权廊坊盛泰电器在国美、苏宁销售万和品牌的整机产品，合同目标总价为 4,000 万元（2010 年度内）。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

2. 2009 年 11 月，公司与北京羽隆万源贸易有限公司签订了《万和产品经销合同书》，公司在 2010 年度向北京羽隆万源贸易有限公司提供万和品牌的燃气热水器，电热水器，燃气灶，吸油烟机及消毒柜整机产品，并授权羽隆万源在大中及部分专业渠道销售万和品牌的整机产品，合同目标总价为 4,800 万元（2010 年度内）。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

3. 2009 年 11 月，公司与广西信电贸易有限公司签订了《万和产品经销合同书》，公司在 2010 年度向广西信电贸易有限公司提供万和品牌的燃气热水器，电热水器，燃气灶，吸油烟机及消毒柜整机产品，并授权信电贸易在南宁地区、百色、钦州、防城港、北海、玉林、贵港、桂林销售万和品牌的整机产品，合同目标总价为 4,000 万元（2010 年度内）。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

4. 2009 年 11 月，公司与广州市中科五金交电有限公司签订了《万和产品经销合同书》，公司在 2010 年度向广州市中科五金交电有限公司提供万和品牌的燃气热水器，电热水器，燃气灶，吸油烟机及消毒柜整机产品，并授权中科五金交电在广州所有区域销售万和品牌的整机产品，合同目标总价为 12,900 万元（2010 年度内）。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

5. 2009年11月,公司与武汉市万泰电器有限公司签订了《万和产品经销合同书》,公司在2010年度向武汉市万泰电器有限公司提供万和品牌的燃气热水器,电热水器,燃气灶,吸油烟机及消毒柜整机产品,并授权万泰电器在武汉市及其郊区销售万和品牌的整机产品,合同目标总价为6,600万元(2010年度内)。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

6. 2009年11月,公司与长沙锦大电器销售有限公司签订了《万和产品经销合同书》,公司在2010年度向长沙锦大电器销售有限公司提供万和品牌的燃气热水器,电热水器,燃气灶,吸油烟机及消毒柜整机产品,并授权锦大电器在长沙地区(通程系统除外)和益阳地区销售万和品牌的整机产品,合同目标总价为4,200万元(2010年度内)。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

7. 2009年11月,公司与深圳市夏怡投资发展有限公司签订了《万和产品经销合同书》,公司在2010年度向深圳市夏怡投资发展有限公司提供万和品牌的燃气热水器,电热水器,燃气灶,吸油烟机及消毒柜整机产品,并授权夏怡投资在深圳各终端销售万和品牌的整机产品,合同目标总价为8,000万元(2010年度内)。最终结算额按年度内实际发生金额确定。

(二) 采购合同

1. 2010年1月,万和电气与佛山市顺德区顺丰物资供应有限公司签订了《购销合同》,约定由万和电气向该公司采购板材等物资,交付时间及数量以需方生产订单为准。

2. 2010年1月,中山万和与佛山市顺德区顺丰物资供应有限公司签订了《购销合同》,约定由中山万和向该公司采购板材等物资,交付时间及数量以需方生产订单为准。

3. 2010年1月,高明万和与佛山市顺德区顺丰物资供应有限公司签订了《购销合同》,约定由高明万和向该公司采购板材等物资,交付时间及数量以需方生产订单为准。

4. 2010年1月,公司与佛山市顺德区奥旭电器有限公司签订了《产品定作合同》,约定佛山市顺德区奥旭电器有限公司接收公司委托,为公司定作欧式罩形吸油烟机等产品。交货的时间及数量以定作方生产任务通知单为准。

（三）借款合同

2010年8月15日，公司与佛山顺德农村商业银行股份有限公司容桂支行签订了编号为 PG1061201000005 的《借款合同》，约定贷款人向本公司提供最高限额 4,920 万元的贷款，借款期限自 2010 年 8 月 15 日起至 2012 年 11 月 25 日止，初始借款利率由借贷双方在签订借款借据（或凭证）时确定，借款发放后如遇国家贷款基准利率调整，借款期间利率视期限长短可能随国家基准利率调整（期限在一年以内的不作调整）。

（四）银行授信合同

2010年8月19日，公司与中国银行佛山顺德支行签订《授信额度协议》（合同编号：GED476400120100153），约定中国银行佛山顺德支行向公司提供 10,000 万元循环使用的授信综合额度，授信额度的使用期限：自 2010 年 8 月 19 日至 2011 年 7 月 4 日止。

2010年10月19日，公司与招商银行佛山容桂支行签订《授信协议》（合同编号：2010年容字第 0010210102 号），约定招商银行佛山容桂支行向公司提供 4,000 万元的循环授信额度，授信额度的使用期限：自 2010 年 10 月 20 日至 2011 年 10 月 19 日止。

2010年10月19日，高明万和与招商银行佛山容桂支行签订《授信协议》（合同编号：2010年容字第 0010210103 号），约定招商银行佛山容桂支行向高明万和提供 3,000 万元的循环授信额度，授信额度的使用期限：自 2010 年 10 月 20 日至 2011 年 10 月 19 日止。

2010年10月19日，万和配件与招商银行佛山容桂支行签订《授信协议》（合同编号：2010年容字第 0010210104 号），约定招商银行佛山容桂支行向万和配件提供 3,000 万元的循环授信额度，授信额度的使用期限：自 2010 年 10 月 20 日至 2011 年 10 月 19 日止。

（五）技术研发合同

2009 年，万和集团与美的集团有限公司等五家单位（以下合称“六方”）共同签署《广东省粤港关键领域招标项目二氧化碳热泵关键技术及产业化项目实

施总协议》(下称“原合作协议”),各方约定:万和集团负责整机设计及装配工艺这一子课题的研究;各子课题承担单位应按照项目分工认真组织和实施,不定期进行技术交流,各承担单位应积极地配合;2009年1月,发行人与六方签署《关于<广东省粤港关建领域招标项目二氧化碳热泵关键技术及产业化项目实施总协议>的补充协议》,各方约定:六方同意万和集团将原合作协议项下的权利义务转移给发行人,发行人按原合作协议第二条约定责任进行“家用热泵热水器整机设计及装配工艺的研究”子课题研究所产生的一切技术成果、其相关知识产权及使用该等技术产生的收益属发行人所有。

截至目前,上述合同正在履行过程中。

(六) 商标转让合同

2009年11月,本公司与万和集团签署了《商标转让协议》及补充协议,将万和集团名下的与发行人生产经营相关的32个境内注册商标、7个境外注册商标以及3个境内商标之申请权无偿转让予发行人。截至目前,上述协议所涉32个境内注册商标、3个境外注册商标及3个境内商标申请权的转让手续已经办理完毕,其余4个境外注册商标的转让手续尚在办理中。

2010年4月6日,本公司与万和集团签署了相关《注册商标转让协议》,发行人无偿受让万和集团名下的36个境内注册商标与3个境内商标之申请权。截至目前,上述协议所涉21个境内注册商标的转让手续已经办理完毕,其余15个境内注册商标及3个商标申请权的转让手续尚在办理中。

2010年11月6日,本公司与万和集团签署了相关《注册商标转让协议》,发行人无偿受让万和集团名下的95个境内注册商标与18个境内商标之申请权。截至目前,上述商标及商标申请权的转让手续尚在办理中。

三、对外担保情况

截至本招股意向书签署之日,除为下属子公司融资提供担保外,本公司不存在对外担保情况。

四、重大诉讼或仲裁事项

(一) 公司涉及的重大诉讼

截至本招股意向书签署之日，发行人及子公司不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

（二）实际控制人、主要股东、高级管理人员涉及的重大诉讼

截至本招股意向书签署之日，不存在任何针对万和集团的尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

截至本招股意向书签署之日，不存在针对卢础其、卢楚隆、卢楚鹏和叶远璋的尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

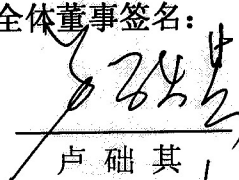
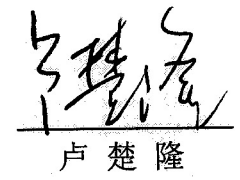
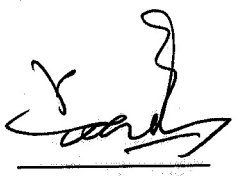
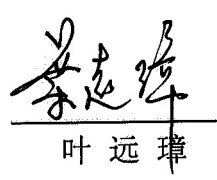

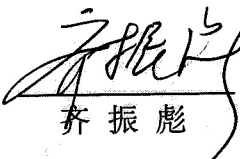
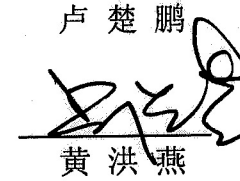
截至本招股意向书签署之日，不存在针对发行人高级管理人员的尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

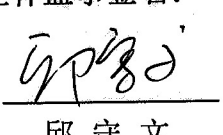

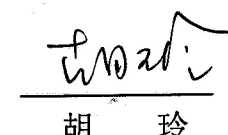
发行人全体董事、监事及高级管理人员的声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

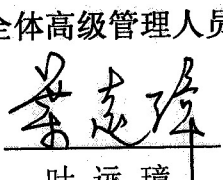
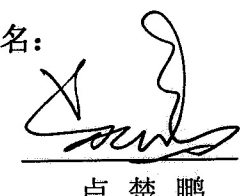

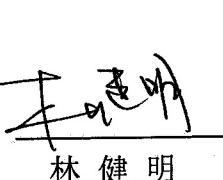
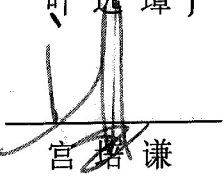
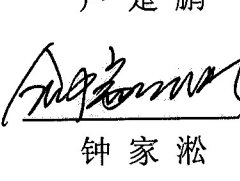
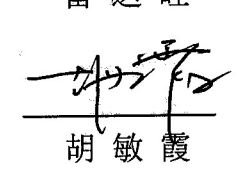
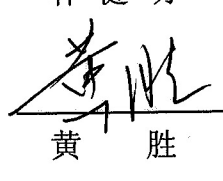

全体董事签名：

 卢础其	 卢楚隆	 卢楚鹏	 叶远璋
 杨大行	 齐振彪	 黄洪燕	

全体监事签名：

 邱守文	 黄少燕	 胡玲
--	--	--

全体高级管理人员签名：

 叶远璋	 卢楚鹏	 雷达旺	 林健明
 宫培谦	 钟家淞	 胡敏霞	 黄胜
 胡蔚			



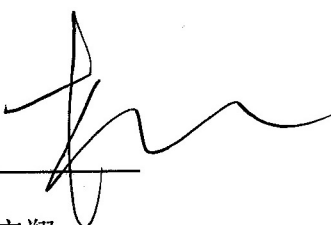
广东万和新电气股份有限公司

2010年12月26日

保荐人（主承销商）声明

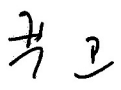
本保荐人（主承销商）已对招股意向书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人签名：

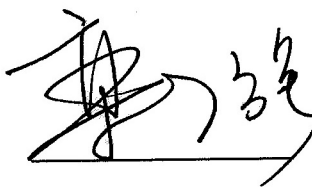


杨宇翔

保荐代表人签名：




严卫

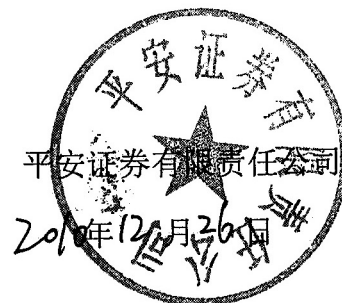


栾培强

项目协办人签名：



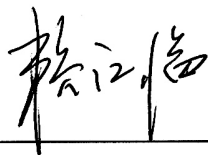
杨佳佳



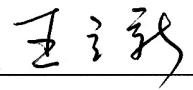
发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书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意向书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师签名：



赖江临

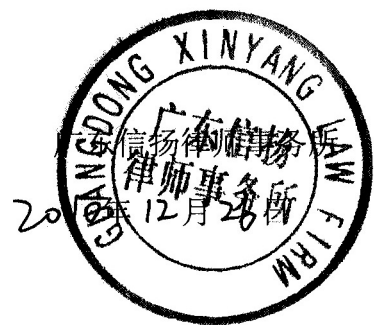


王立新

事务所负责人签名：



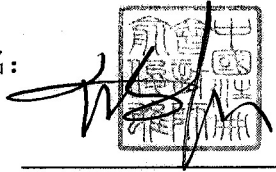
王琪



会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向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意向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，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：



事务所负责人签名：



评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本机构出具的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意向书及其摘要中引用的评估报告的内容无异议，确认招股意向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。


经办评估师签字：


中国注册资产评估师
欧阳文晋
44070045


中国注册资产评估师
邱军
44000347

欧阳文晋 邱军

评估机构负责人签名：


何建阳

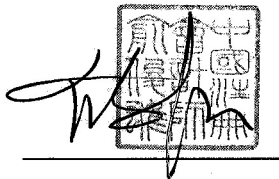
广东中联羊城资产评估有限公司

2010年12月26日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向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意向书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：



验资机构负责人签名：



第十七节 备查文件

一、备查文件目录

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

- （一）发行保荐书；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查文件查阅时间

时间：周一至周五，上午 9:00-下午 5:00

三、备查文件查阅地址

（一）广东万和新电气股份有限公司

地址：佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号

电话：0757-28382828 传真：0757-23814788

联系人：叶远璋、林健明

（二）保荐机构：平安证券有限责任公司

地址：上海市常熟路 8 号静安广场 6 楼

电话：021-62078792 传真：021-62078900

联系人：严卫、杜纯静

附件 发行人及其子公司拥有的专利的情况

一、发行人拥有的发明专利（共计 9 项）

序号	专利权人	专利名称	专利类型	证书号码（专利号）	专利申请日	权利期限	取得方式	他项权利
1	发行人	一种带新型火力调节装置的燃气灶具	发明	200510032919.X	2005年1月27日	20年	受让 [注 1]	无
2	发行人	一种呼吸管消毒机	发明	200510033679.5	2005年3月23日	20年	受让 [注 1]	无
3	发行人	一种自发电强制排烟燃气热水器	发明	200510035722.1	2005年7月8日	20年	受让 [注 1]	无
4	发行人	风压智能检测装置及其检测方法	发明	200510036240.8	2005年8月2日	20年	受让 [注 1]	无
5	发行人	燃气热水器自动恒温阀	发明	200610036983.X	2006年8月9日	20年	受让 [注 1]	无
6	发行人	家用燃气具多向无线遥控方法	发明	200610037171.7	2006年8月23日	20年	受让 [注 1]	无
7	发行人	燃气比例阀控制电路	发明	200610122397.7	2006年9月22日	20年	受让 [注 2]	无
8	发行人	柴燃料灶具点火装置	发明	200710031913.X	2007年12月1日	20年	受让 [注 2]	无
9	发行人	热泵热水器卧式水箱换热器	发明	200710032293.1	2007年12月5日	20年	受让 [注 2]	无

注 1：该等“受让”取得的发明专利计 6 项系发行人自万和集团无偿受让。

注 2：该项“受让”取得的发明专利计 3 项系发行人自万和集团无偿受让专利申请权，并在申请权的基础上获发明专利证书。

二、发行人及其子公司高明万和拥有的国内实用新型专利（发行人持有 258 项，高明万和持有 59 项）

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号	专利申请日	权利期限	取得方式	他项权利
1	发行人	燃气热水器水气联动阀的防水微动开关	实用新型	200420094042.8	2004年10月18日	10年	受让 [注 1]	无
2	发行人	一种燃气热水器的燃烧器总成	实用新型	200420094043.2	2004年10月18日	10年	受让 [注 1]	无
3	发行人	具有稳焰功能的大气式燃气燃烧器	实用新型	200420094044.7	2004年10月18日	10年	受让 [注 1]	无

4	发行人	一种燃气热水器	实用新型	200420094236.8	2004年10月22日	10年	受让 [注1]	无
5	发行人	一种燃气热水器的水气联动阀	实用新型	200420094240.4	2004年10月22日	10年	受让 [注1]	无
6	发行人	一种燃气热水器的喷嘴	实用新型	200420094241.9	2004年10月22日	10年	受让 [注1]	无
7	发行人	一种用于吸油烟机的外壳	实用新型	200520054057.6	2005年1月27日	10年	受让 [注1]	无
8	发行人	一种大负荷上进风灶具	实用新型	200520054435.0	2005年2月2日	10年	受让 [注1]	无
9	发行人	一种高效节能嵌入式灶具	实用新型	200520058678.1	2005年5月26日	10年	受让 [注1]	无
10	发行人	一种自动调节热负荷的燃气壁挂式两用炉	实用新型	200520060019.1	2005年6月17日	10年	受让 [注1]	无
11	发行人	一种燃气热水器超低压启动装置	实用新型	200520060020.4	2005年6月17日	10年	受让 [注1]	无
12	发行人	一种能实现自动控制负荷比的新型喷气管	实用新型	200520060282.0	2005年6月23日	10年	受让 [注1]	无
13	发行人	一种新型多环上进风燃气灶具燃烧器	实用新型	200520061747.4	2005年7月25日	10年	受让 [注1]	无
14	发行人	一种多功能烟熏机	实用新型	200520062121.5	2005年7月28日	10年	受让 [注1]	无
15	发行人	一种新型脱水机	实用新型	200520062123.4	2005年7月28日	10年	受让 [注1]	无
16	发行人	一种线控装置	实用新型	200520062225.6	2005年8月2日	10年	受让 [注1]	无
17	发行人	一种带回火保护装置的燃气灶具	实用新型	200520062976.8	2005年8月16日	10年	受让 [注1]	无
18	发行人	一种带辅助加热装置的热泵热水器	实用新型	200520063495.9	2005年8月26日	10年	受让 [注1]	无
19	发行人	一种节能环保型燃气灶具	实用新型	200520063497.8	2005年8月26日	10年	受让 [注1]	无
20	发行人	一种消毒柜	实用新型	200520067622.2	2005年11月22日	10年	受让 [注1]	无
21	发行人	一种防止臭氧泄漏的消毒柜	实用新型	200520067623.7	2005年11月22日	10年	受让 [注1]	无
22	发行人	一种使用人体触摸感应按键的消毒柜	实用新型	200520067624.1	2005年11月22日	10年	受让 [注1]	无
23	发行人	一种新型消毒柜	实用新型	200520067625.6	2005年11月22日	10年	受让 [注1]	无
24	发行人	防止臭氧泄漏的消毒柜	实用新型	200520067626.0	2005年11月22日	10年	受让 [注1]	无
25	发行	新型冷凝式燃气热水	实用	200520119689.6	2005年12	10年	受让	无

	人	器	新型		月 2 日		[注 1]	
26	发行人	一种光触媒消毒柜	实用新型	200520120112.7	2005 年 12 月 9 日	10 年	受让 [注 1]	无
27	发行人	一种带热流量转换调节装置的燃气灶具	实用新型	200620053350.5	2006 年 1 月 6 日	10 年	受让 [注 1]	无
28	发行人	一种多层内燃火燃气灶具燃烧器	实用新型	200620053957.3	2006 年 1 月 18 日	10 年	受让 [注 1]	无
29	发行人	一种用于燃气热水器的排烟装置	实用新型	200620055940.1	2006 年 3 月 8 日	10 年	受让 [注 1]	无
30	发行人	一种冷凝式换热器	实用新型	200620055941.6	2006 年 3 月 8 日	10 年	受让 [注 1]	无
31	发行人	一种燃气控制阀	实用新型	200620057025.6	2006 年 3 月 28 日	10 年	受让 [注 1]	无
32	发行人	一种用于燃气热水器的排烟装置	实用新型	200620057026.0	2006 年 3 月 28 日	10 年	受让 [注 1]	无
33	发行人	一种便携式燃气热水器	实用新型	200620057027.5	2006 年 3 月 28 日	10 年	受让 [注 1]	无
34	发行人	一种用于燃气热水器的风量调节装置	实用新型	200620058388.1	2006 年 4 月 28 日	10 年	受让 [注 1]	无
35	发行人	一种消毒柜	实用新型	200620058849.5	2006 年 5 月 12 日	10 年	受让 [注 1]	无
36	发行人	一种燃气热水器	实用新型	200620058851.2	2006 年 5 月 12 日	10 年	受让 [注 1]	无
37	发行人	一种家用燃气灶具	实用新型	200620058852.7	2006 年 5 月 12 日	10 年	受让 [注 1]	无
38	发行人	一种燃气灶具	实用新型	200620059326.2	2006 年 5 月 23 日	10 年	受让 [注 1]	无
39	发行人	一种消毒柜	实用新型	200620059327.7	2006 年 5 月 23 日	10 年	受让 [注 1]	无
40	发行人	燃气壁挂炉的水控装置	实用新型	200620059737.1	2006 年 5 月 31 日	10 年	受让 [注 1]	无
41	发行人	一种燃气具燃气控制阀	实用新型	200620060414.4	2006 年 6 月 16 日	10 年	受让 [注 1]	无
42	发行人	一种用于燃气具的气流量自动调节装置	实用新型	200620060415.9	2006 年 6 月 16 日	10 年	受让 [注 1]	无
43	发行人	一种嵌入式电磁灶	实用新型	200620060416.3	2006 年 6 月 16 日	10 年	受让 [注 1]	无
44	发行人	一种燃烧器	实用新型	200620060608.4	2006 年 6 月 21 日	10 年	受让 [注 1]	无
45	发行人	一种烟道式燃气热水器的恒温控制机构	实用新型	200620060749.6	2006 年 6 月 23 日	10 年	受让 [注 1]	无
46	发行人	一种可调支承脚	实用新型	200620060812.6	2006 年 6 月 26 日	10 年	受让 [注 1]	无

47	发行人	可方便拆装的吸油烟机	实用新型	200620060819.8	2006年6月26日	10年	受让 [注1]	无
48	发行人	一种用于燃气用具的供气阀体	实用新型	200620061090.6	2006年6月30日	10年	受让 [注1]	无
49	发行人	用于燃气用具的供气阀体	实用新型	200620061091.0	2006年6月30日	10年	受让 [注1]	无
50	发行人	燃气热水器的底、面壳固定结构	实用新型	200620061153.8	2006年7月3日	10年	受让 [注1]	无
51	发行人	一种超薄强制排烟燃气热水器	实用新型	200620061154.2	2006年7月3日	10年	受让 [注1]	无
52	发行人	一种燃烧器	实用新型	200620061155.7	2006年7月3日	10年	受让 [注1]	无
53	发行人	燃气灶和厨房排烟电器联动装置	实用新型	200620061841.4	2006年7月18日	10年	受让 [注1]	无
54	发行人	带有燃料电池的强制排烟燃气热水器	实用新型	200620062727.3	2006年8月9日	10年	受让 [注1]	无
55	发行人	燃气隔离电控制阀	实用新型	200620062970.5	2006年8月11日	10年	受让 [注1]	无
56	发行人	电控调节火力燃气灶具	实用新型	200620063290.5	2006年8月23日	10年	受让 [注1]	无
57	发行人	全预混催化燃烧冷凝式燃气热水器	实用新型	200620063426.2	2006年8月25日	10年	受让 [注1]	无
58	发行人	燃气热水器燃烧室	实用新型	200620063698.2	2006年9月1日	10年	受让 [注1]	无
59	发行人	全预混催化侧烧冷凝式燃气热水器	实用新型	200620063699.7	2006年8月30日	10年	受让 [注1]	无
60	发行人	循环水系统带水流量传感器的壁挂炉	实用新型	200620063900.1	2006年9月5日	10年	受让 [注1]	无
61	发行人	烟道式恒温燃气热水器	实用新型	200620064498.9	2006年9月18日	10年	受让 [注1]	无
62	发行人	燃气热水器水流量调节装置	实用新型	200620064499.3	2006年9月18日	10年	受让 [注1]	无
63	发行人	倒置冷凝式燃气热水器防水装置	实用新型	200620064795.3	2006年9月22日	10年	受让 [注1]	无
64	发行人	冷凝式燃气热水器换热装置	实用新型	200620065364.9	2006年9月30日	10年	受让 [注1]	无
65	发行人	燃气套管式壁挂炉	实用新型	200620065503.8	2006年10月12日	10年	受让 [注1]	无
66	发行人	环保节能完全上进风燃气灶具	实用新型	200620066062.3	2006年10月18日	10年	受让 [注1]	无
67	发行人	自动开关抽屉嵌入式食具消毒柜	实用新型	200620067710.7	2006年11月13日	10年	受让 [注1]	无
68	发行	燃气具喷嘴	实用	200620067711.1	2006年11	10年	受让	无

	人		新型		月 13 日		[注 1]	
69	发 行 人	分体式吸油烟机	实 用 新 型	200620067977.6	2006 年 11 月 17 日	10 年	受 让 [注 1]	无
70	发 行 人	燃烧器混合装置	实 用 新 型	200620068012.9	2006 年 11 月 16 日	10 年	受 让 [注 1]	无
71	发 行 人	燃气热水器红外陶瓷片与燃烧器壳体的连接结构	实 用 新 型	200620068013.3	2006 年 11 月 16 日	10 年	受 让 [注 1]	无
72	发 行 人	燃气热水器停水温升控制装置	实 用 新 型	200620068015.2	2006 年 11 月 15 日	10 年	受 让 [注 1]	无
73	发 行 人	燃气热水器的球型防倒风装置	实 用 新 型	200620068110.2	2006 年 11 月 20 日	10 年	受 让 [注 1]	无
74	发 行 人	燃气热水器的挡板防倒风装置	实 用 新 型	200620068113.6	2006 年 11 月 22 日	10 年	受 让 [注 1]	无
75	发 行 人	筒形全预混燃烧器	实 用 新 型	200620153894.9	2006 年 11 月 24 日	10 年	受 让 [注 1]	无
76	发 行 人	吸油烟机导风圈与蜗壳的连接结构	实 用 新 型	200620153961.7	2006 年 11 月 27 日	10 年	受 让 [注 1]	无
77	发 行 人	带隐藏式拉手的消毒柜门体	实 用 新 型	200620154716.8	2006 年 12 月 12 日	10 年	受 让 [注 1]	无
78	发 行 人	燃烧器防回火安全装置	实 用 新 型	200620154761.3	2006 年 12 月 13 日	10 年	受 让 [注 1]	无
79	发 行 人	燃气压力电饭煲	实 用 新 型	200620155198.1	2006 年 12 月 22 日	10 年	受 让 [注 1]	无
80	发 行 人	带自锁导轨的消毒柜	实 用 新 型	200620155438.8	2006 年 12 月 28 日	10 年	受 让 [注 1]	无
81	发 行 人	带有斜玻璃的消毒柜门体	实 用 新 型	200620155451.3	2006 年 12 月 26 日	10 年	受 让 [注 1]	无
82	发 行 人	完全上进风的燃气灶具燃烧器	实 用 新 型	200620155563.9	2006 年 12 月 29 日	10 年	受 让 [注 1]	无
83	发 行 人	烟道式燃气热水器按键调节装置	实 用 新 型	200620155565.8	2006 年 12 月 29 日	10 年	受 让 [注 1]	无
84	发 行 人	完全上进风的燃气灶具燃烧器	实 用 新 型	200720047382.9	2007 年 1 月 11 日	10 年	受 让 [注 1]	无
85	发 行 人	带多火盖的燃气灶具燃烧器	实 用 新 型	200720047549.1	2007 年 1 月 18 日	10 年	受 让 [注 1]	无
86	发 行 人	带自发电装置的强制排烟燃气热水器	实 用 新 型	200720047765.6	2007 年 1 月 23 日	10 年	受 让 [注 1]	无
87	发 行 人	燃气具防离焰板式燃烧器	实 用 新 型	200720050080.7	2007 年 4 月 5 日	10 年	受 让 [注 1]	无
88	发 行 人	正向燃烧冷凝式燃气热水器	实 用 新 型	200720050382.4	2007 年 4 月 14 日	10 年	受 让 [注 1]	无
89	发 行 人	燃气热水器燃气稳压	实 用 新 型	200720050530.2	2007 年 4 月 14 日	10 年	受 让 [注 1]	无

	人	控制阀	新型		月 18 日		[注 1]	
90	发行人	燃气比例阀	实用新型	200720051447.7	2007 年 5 月 12 日	10 年	受让 [注 1]	无
91	发行人	燃气热水器燃烧装置	实用新型	200720051450.9	2007 年 5 月 11 日	10 年	受让 [注 1]	无
92	发行人	燃气热水器触摸感应 按键装置	实用新型	200720051516.4	2007 年 5 月 16 日	10 年	受让 [注 1]	无
93	发行人	传输电源与信号的二 线线控装置	实用新型	200720051658.0	2007 年 5 月 17 日	10 年	受让 [注 1]	无
94	发行人	带闪色板的灶具玻璃 面板	实用新型	200720052922.2	2007 年 6 月 16 日	10 年	受让 [注 1]	无
95	发行人	燃气具防离焰板式燃 烧器	实用新型	200720053078.5	2007 年 6 月 19 日	10 年	受让 [注 1]	无
96	发行人	冷凝式燃气热水器用 热交换器	实用新型	200720053295.4	2007 年 6 月 22 日	10 年	受让 [注 1]	无
97	发行人	燃气灶具的可调角度 输气管总成	实用新型	200720053658.4	2007 年 6 月 29 日	10 年	受让 [注 1]	无
98	发行人	壁挂炉水流动检测装 置	实用新型	200720054173.7	2007 年 7 月 13 日	10 年	受让 [注 1]	无
99	发行人	储水式燃气锅炉卫浴 水循环装置	实用新型	200720054257.0	2007 年 7 月 17 日	10 年	受让 [注 1]	无
100	发行人	燃气热水器用型腔热 交换器	实用新型	200720054258.5	2007 年 7 月 17 日	10 年	受让 [注 1]	无
101	发行人	热泵热水器浸入式水 箱换热器	实用新型	200720055902.0	2007 年 8 月 22 日	10 年	受让 [注 1]	无
102	发行人	热泵水箱用集成强制 电流阴极保护装置	实用新型	200720055938.9	2007 年 8 月 22 日	10 年	受让 [注 1]	无
103	发行人	带相变蓄热水箱的热 泵热水器	实用新型	200720056206.1	2007 年 8 月 27 日	10 年	受让 [注 1]	无
104	发行人	冷凝式燃气壁挂炉	实用新型	200720056322.3	2007 年 8 月 29 日	10 年	受让 [注 1]	无
105	发行人	落地储水式供暖/热 水燃气两用炉	实用新型	200720056386.3	2007 年 8 月 30 日	10 年	受让 [注 1]	无
106	发行人	带蒸汽冷却器的热泵 热水器	实用新型	200720056573.1	2007 年 9 月 4 日	10 年	受让 [注 1]	无
107	发行人	带工质过冷器的热泵 热水器	实用新型	200720056574.6	2007 年 9 月 3 日	10 年	受让 [注 1]	无
108	发行人	燃气灶具燃烧器总成	实用新型	200720056952.0	2007 年 9 月 12 日	10 年	受让 [注 1]	无
109	发行人	外置辅助加热模块的 多用途热泵装置	实用新型	200720057484.9	2007 年 9 月 25 日	10 年	受让 [注 1]	无
110	发行人	内置辅助加热模块的 多用途热泵装置	实用新型	200720057485.3	2007 年 9 月 25 日	10 年	受让 [注 1]	无

111	发行人	高效节能燃气灶具	实用新型	200720057799.3	2007年9月29日	10年	受让 [注1]	无
112	发行人	燃气热水器燃烧器	实用新型	200720058096.2	2007年10月9日	10年	受让 [注1]	无
113	发行人	燃气热水器燃烧器	实用新型	200720058258.2	2007年10月13日	10年	受让 [注1]	无
114	发行人	整体壁挂式热泵热水器	实用新型	200720059612.3	2007年11月14日	10年	受让 [注1]	无
115	发行人	热水器复杂截面承压水箱的箱体	实用新型	200720059882.4	2007年11月21日	10年	受让 [注1]	无
116	发行人	带热管的储水式热水器水箱	实用新型	200720060113.6	2007年11月24日	10年	受让 [注1]	无
117	发行人	带观火窗的柴灶	实用新型	200720060318.4	2007年11月29日	10年	受让 [注1]	无
118	发行人	柴燃料灶具	实用新型	200720060319.9	2007年11月28日	10年	受让 [注1]	无
119	发行人	柴燃料灶具电点火装置	实用新型	200720060702.4	2007年12月4日	10年	受让 [注1]	无
120	发行人	快速柴炉热水器	实用新型	200720061138.8	2007年12月5日	10年	受让 [注1]	无
121	发行人	贮水式柴炉热水器	实用新型	200720061140.5	2007年12月5日	10年	受让 [注1]	无
122	发行人	带热水腔的柴炉	实用新型	200720061242.7	2007年12月8日	10年	受让 [注1]	无
123	发行人	燃柴具强抽式排烟装置	实用新型	200720061268.1	2007年12月10日	10年	受让 [注1]	无
124	发行人	带排灰装置的柴灶	实用新型	200720061269.6	2007年12月10日	10年	受让 [注1]	无
125	发行人	柴燃料灶具燃油点火装置	实用新型	200720061362.7	2007年12月11日	10年	受让 [注1]	无
126	发行人	嵌入式燃气热水器	实用新型	200720061407.0	2007年12月12日	10年	受让 [注1]	无
127	发行人	带风机保护装置的柴灶	实用新型	200720061518.1	2007年12月13日	10年	受让 [注1]	无
128	发行人	带冷却室的燃柴具排烟装置	实用新型	200720061658.9	2007年12月14日	10年	受让 [注1]	无
129	发行人	燃气具的燃气和空气定比例控制阀	实用新型	200720178972.5	2007年12月28日	10年	受让 [注1]	无
130	发行人	外置循环水泵的恒温快速热水器	实用新型	200820042722.3	2008年1月10日	10年	受让 [注1]	无
131	发行人	内置循环水泵的恒温快速热水器	实用新型	200820042723.8	2008年1月10日	10年	受让 [注1]	无
132	发行	带数码功放音响装置	实用	200820043093.6	2008年1	10年	受让	无

	人	的热水器	新型		月 18 日		[注 1]	
133	发行人	带数码功放音响装置的燃气取暖器	实用新型	200820044100.4	2008 年 2 月 18 日	10 年	受让 [注 1]	无
134	发行人	燃气及柴料灶具	实用新型	200820044658.2	2008 年 3 月 8 日	10 年	受让 [注 1]	无
135	发行人	燃气灶具旋塞阀的熄火保护装置	实用新型	200820045830.6	2008 年 4 月 1 日	10 年	受让 [注 1]	无
136	发行人	燃气灶具的燃烧器	实用新型	200820045831.0	2008 年 4 月 1 日	10 年	受让 [注 1]	无
137	发行人	壁挂炉燃烧装置	实用新型	200820045832.5	2008 年 4 月 1 日	10 年	受让 [注 1]	无
138	发行人	燃气壁挂炉冷凝装置	实用新型	200820045974.1	2008 年 4 月 7 日	10 年	受让 [注 1]	无
139	发行人	燃气具反馈装置	实用新型	200820046028.9	2008 年 4 月 3 日	10 年	受让 [注 1]	无
140	发行人	用在燃气灶具上的节能锅	实用新型	200820047313.2	2008 年 5 月 4 日	10 年	受让 [注 1]	无
141	发行人	燃气灶具炉头与热电偶连接结构	实用新型	200820047602.2	2008 年 5 月 10 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
142	发行人	燃气壁挂炉电控盒前盖与支架连接结构	实用新型	200820048696.5	2008 年 6 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
143	发行人	燃气壁挂炉冷凝换热器装置	实用新型	200820048698.4	2008 年 6 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
144	发行人	燃气热水器用塑料风轮	实用新型	200820048699.9	2008 年 6 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
145	发行人	燃气灶具带风孔喷嘴	实用新型	200820048926.8	2008 年 6 月 5 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
146	发行人	燃气热水器燃烧器	实用新型	200820049664.7	2008 年 6 月 24 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
147	发行人	全预混催化燃烧壁挂炉	实用新型	200820049666.6	2008 年 6 月 24 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
148	发行人	燃气热水器气阀体测压口密封结构	实用新型	200820050103.9	2008 年 7 月 1 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
149	发行人	燃气热水器安全阀总成	实用新型	200820050104.3	2008 年 7 月 1 日	10 年	原始取得	无

							[注 3]	
150	发行人	冷凝式燃气具中和装置	实用新型	200820050199.9	2008年7月3日	10年	原始取得 [注 3]	无
151	发行人	冷凝式燃气具中和装置盒体	实用新型	200820050202.7	2008年7月3日	10年	原始取得 [注 3]	无
152	发行人	燃气热水器水管热风式防冻保护装置	实用新型	200820050323.1	2008年7月4日	10年	原始取得 [注 3]	无
153	发行人	利用燃气具和太阳能给储水罐加热的装置	实用新型	200820050560.8	2008年7月10日	10年	原始取得 [注 3]	无
154	发行人	带散热筋的燃气灶具火盖	实用新型	200820050995.2	2008年7月18日	10年	原始取得 [注 3]	无
155	发行人	燃气热水器自动点火加热防冻装置	实用新型	200820051746.5	2008年8月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
156	发行人	燃气灶上的节能锅	实用新型	200820051748.4	2008年8月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
157	发行人	燃气热水器铝热交换片	实用新型	200820051749.9	2008年8月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
158	发行人	能提供卫生淋浴热水的集中供暖装置	实用新型	200820189547.0	2008年9月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
159	发行人	带开关电源的燃气热水器	实用新型	200820189548.5	2008年9月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
160	发行人	带太阳能辅助加热的燃气热水器	实用新型	200820201534.0	2008年10月7日	10年	原始取得 [注 3]	无
161	发行人	太阳能辅助加热的燃气热水器	实用新型	200820201578.3	2008年10月7日	10年	原始取得 [注 3]	无
162	发行人	带太阳能的供暖和热水两用型燃气壁挂炉	实用新型	200820201588.7	2008年10月8日	10年	原始取得 [注 3]	无
163	发行人	带有热电转换装置自供电的全自动燃气烤炉	实用新型	200820201589.1	2008年10月8日	10年	原始取得 [注 3]	无

164	发行人	用于燃气热水器的水流发电装置	实用新型	200820202820.9	2008年11月1日	10年	原始取得 [注3]	无
165	发行人	带燃气辅助加热工质装置的热泵热水器	实用新型	200820202821.3	2008年11月1日	10年	原始取得 [注3]	无
166	发行人	带燃气辅助加热装置的热泵热水器	实用新型	200820202823.2	2008年11月1日	10年	原始取得 [注3]	无
167	发行人	燃气灶具炉头与底壳的连接结构	实用新型	200820202867.5	2008年11月1日	10年	原始取得 [注3]	无
168	发行人	带循环水装置的燃气热水器	实用新型	200820202873.0	2008年11月3日	10年	原始取得 [注3]	无
169	发行人	带水流发电装置的燃气热水器	实用新型	200820202942.8	2008年11月4日	10年	原始取得 [注3]	无
170	发行人	冷凝式壁挂炉和热泵结合的供暖装置	实用新型	200820202943.2	2008年11月4日	10年	原始取得 [注3]	无
171	发行人	燃气灶具热电偶与炉头的连接结构	实用新型	200820203356.5	2008年11月12日	10年	原始取得 [注3]	无
172	发行人	家用燃气灶的预混合式燃烧器	实用新型	200820204605.2	2008年12月2日	10年	原始取得 [注3]	无
173	发行人	燃气具控制器 MCU 冗余电路	实用新型	200820205488.1	2008年12月17日	10年	原始取得 [注3]	无
174	发行人	燃气具火焰离子电流检测电路	实用新型	200820205489.6	2008年12月17日	10年	原始取得 [注3]	无
175	发行人	电灭蚊机	实用新型	200820205845.4	2008年12月23日	10年	原始取得 [注3]	无
176	发行人	燃气热水器用塑料水阀芯	实用新型	200920002569.6	2009年2月5日	10年	原始取得 [注3]	无
177	发行人	带安全点火装置的燃气烧烤炉	实用新型	200920049670.7	2009年1月4日	10年	原始取得 [注3]	无
178	发行	带调水装置的燃气热	实用	200920050970.7	2009年2	10年	原始	无

	人	水器	新型		月 2 日		取得 [注 3]	
179	发行人	带音乐播放器的热水器遥控器	实用新型	200920050971.1	2009 年 2 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
180	发行人	带辅助加热装置的燃气热水器	实用新型	200820201792.9	2008 年 10 月 10 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
181	发行人	燃气热水器的防倒风装置	实用新型	200620068116.X	2006 年 11 月 22 日	10 年	受让 [注 1]	无
182	发行人	燃气热水器联机装置	实用新型	200720049187.X	2007 年 3 月 12 日	10 年	受让 [注 1]	无
183	发行人	带水控系统的套管式壁挂炉	实用新型	200720054001.X	2007 年 7 月 11 日	10 年	受让 [注 1]	无
184	发行人	带辅助加热装置的热泵蓄热水箱	实用新型	200720055936.X	2007 年 8 月 22 日	10 年	受让 [注 1]	无
185	发行人	带有数码功放音响装置的燃气烤炉	实用新型	200720059553.X	2007 年 11 月 13 日	10 年	受让 [注 1]	无
186	发行人	燃气热水器热交换器壳体与燃烧室壳体连接结构	实用新型	200820047950.X	2008 年 5 月 17 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
187	发行人	燃气灶具喷嘴	实用新型	200820048922.X	2008 年 6 月 5 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
188	发行人	带有热电转换装置自供电的强排燃气热水器	实用新型	200820188746.X	2008 年 8 月 16 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
189	发行人	带烟气超温保护的冷凝式燃气热水器	实用新型	200820189549.X	2008 年 9 月 1 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
190	发行人	冷凝式燃气热水器的热交换装置	实用新型	200820203685.X	2008 年 11 月 18 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
191	发行人	燃气热水器热交换器堵塞保护装置	实用新型	200820206005.X	2008 年 12 月 23 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
192	发行人	冷凝式燃气热水器用铝/铝合金冷凝换热器	实用新型	200920003219.1	2009 年 2 月 5 日	10 年	受让 [注 1]	无
193	发行人	燃气热水器燃烧加热防冻装置	实用新型	200920050969.4	2009 年 2 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
194	发行	燃气热水器的防倒风	实用	200920051031.4	2009 年 2	10 年	原始	无

	人	装置	新型		月 8 日		取得 [注 3]	
195	发行人	燃气空调中燃气发动机的空燃比控制装置	实用新型	200920052011.9	2009 年 3 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
196	发行人	带自动补水装置的燃气壁挂炉	实用新型	200920052015.7	2009 年 3 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
197	发行人	燃气热水器智能控制出水温度装置	实用新型	200920052016.1	2009 年 3 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
198	发行人	带烟道堵塞保护装置的燃气热水器	实用新型	200920050968.X	2009 年 2 月 3 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
199	发行人	一种多功能新型消毒柜	实用新型	03225721.X	2003 年 4 月 30 日	10 年	受让 [注 1]	无
200	发行人	一种用于燃气热水器的水控触发器	实用新型	02248040.4	2002 年 9 月 13 日	10 年	受让 [注 1]	无
201	发行人	一种用于强制鼓风型燃气热水器的风量调节装置	实用新型	01255832.X	2001 年 9 月 21 日	10 年	受让 [注 1]	无
202	发行人	一种隔离型自吸电磁阀	实用新型	02273153.9	2002 年 9 月 9 日	10 年	受让 [注 1]	无
203	发行人	燃气热水器用塑料水气联动阀	实用新型	200920002570.9	2009 年 2 月 5 日	10 年	受让 [注 2]	无
204	发行人	燃气具冷凝水的水封装置	实用新型	200920052012.3	2009 年 3 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
205	发行人	燃气热水器用铝/铝合金面壳	实用新型	200920003227.6	2009 年 2 月 5 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
206	发行人	燃气热水器用塑料传压接头	实用新型	200920003229.5	2009 年 2 月 5 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
207	发行人	强排快速式车载燃气热水器	实用新型	200920053894.5	2009 年 4 月 2 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
208	发行人	燃气具换热装置	实用新型	200920053896.4	2009 年 4 月 1 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
209	发行人	燃气热水器用塑料水阀体	实用新型	200920002564.3	2009 年 2 月 7 日	10 年	受让 [注 2]	无
210	发行	定比例调节的燃气灶	实用	200920054078.6	2009 年 4	10 年	原始	无

	人		新型		月 3 日		取得 [注 3]	
211	发行人	带防冻装置的燃气热水器	实用新型	200920055449.2	2009 年 4 月 24 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
212	发行人	带储水罐的套管式壁挂炉	实用新型	200920054530.9	2009 年 4 月 14 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
213	发行人	燃气热水器中水箱的热水管与出水嘴连接结构	实用新型	200920055376.7	2009 年 4 月 23 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
214	发行人	联动调水的燃气热水器	实用新型	200920056027.7	2009 年 5 月 4 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
215	发行人	燃气浓淡燃烧器	实用新型	200920055448.8	2009 年 4 月 24 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
216	发行人	燃气热水器中冷凝装置和集烟罩的连接结构	实用新型	200920194319.7	2009 年 9 月 4 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
217	发行人	全预混家用燃气灶的火盖	实用新型	200920194322.9	2009 年 9 月 4 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
218	发行人	家用燃气灶的炉架	实用新型	200920194323.3	2009 年 9 月 4 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
219	发行人	带净化稳压装置的沼气热水器	实用新型	200920194343.0	2009 年 9 月 5 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
220	发行人	燃气灶具中点火针和热电偶与炉头的连接结构	实用新型	200920194344.5	2009 年 9 月 5 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
221	发行人	低震动噪音的强鼓型燃气热水器	实用新型	200920237013.5	2009 年 9 月 30 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
222	发行人	沼气壁挂炉	实用新型	200920237165.5	2009 年 10 月 6 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
223	发行人	烟道式沼气壁挂炉	实用新型	200920237167.4	2009 年 10 月 6 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
224	发行人	预混式燃气灶的燃烧器	实用新型	200920054077.1	2009 年 4 月 3 日	10 年	原始取得	无

							[注 3]	
225	发行人	带红外检测火焰的燃气热水器	实用新型	200920056041.7	2009年5月5日	10年	原始取得 [注 3]	无
226	发行人	燃气两用炉板换式水路集成装置	实用新型	200920056326.0	2009年5月12日	10年	原始取得 [注 3]	无
227	发行人	电控定比例调节的燃气灶	实用新型	200920057464.0	2009年5月25日	10年	原始取得 [注 3]	无
228	发行人	带低燃气压力提示的燃气热水器	实用新型	200920057727.8	2009年6月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
229	发行人	燃气热水器的显热换热器	实用新型	200920057728.2	2009年6月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
230	发行人	带定量供水装置的燃气热水器	实用新型	200920057729.7	2009年6月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
231	发行人	触摸屏式燃气壁挂炉	实用新型	200920057922.0	2009年6月4日	10年	原始取得 [注 3]	无
232	发行人	带防冻警示装置的燃气热水器	实用新型	200920057923.5	2009年6月4日	10年	原始取得 [注 3]	无
233	发行人	燃气热水器的热交换器进水管与稳流阀的连接结构	实用新型	200920058439.4	2009年6月11日	10年	原始取得 [注 3]	无
234	发行人	用于燃气具 MCU 控制器的外部看门狗电路	实用新型	200920059161.2	2009年6月23日	10年	原始取得 [注 3]	无
235	发行人	燃气热水器用水流量传感器	实用新型	200920059672.4	2009年7月1日	10年	原始取得 [注 3]	无
236	发行人	燃气具用风压传感器	实用新型	200920059918.8	2009年7月7日	10年	原始取得 [注 3]	无
237	发行人	带消除气流噪音装置的预混式燃气壁挂炉	实用新型	200920059997.2	2009年7月4日	10年	原始取得 [注 3]	无
238	发行人	带防冻装置的燃气热水器	实用新型	200920060833.1	2009年7月17日	10年	原始取得 [注 3]	无

239	发行人	热敏电阻控制烟道堵塞的燃气具	实用新型	200920061662.4	2009年7月30日	10年	原始取得 [注3]	无
240	发行人	沼气用具的自吸电磁阀	实用新型	200920061865.3	2009年8月3日	10年	原始取得 [注3]	无
241	发行人	沼气热水器中集烟罩与热交换器的连接结构	实用新型	200920061866.8	2009年8月3日	10年	原始取得 [注3]	无
242	发行人	燃气热水器用直换式热交换器	实用新型	200920061892.0	2009年8月1日	10年	原始取得 [注3]	无
243	发行人	带自动排水防冻装置的燃气热水器	实用新型	200920061893.5	2009年8月1日	10年	原始取得 [注3]	无
244	发行人	沼气热水器用热交换器	实用新型	200920062433.4	2009年8月14日	10年	原始取得 [注3]	无
245	发行人	壁挂炉控制盒与面壳的连接结构	实用新型	200920062434.9	2009年8月14日	10年	原始取得 [注3]	无
246	发行人	燃气热水器用铝材热交换器	实用新型	200920062715.4	2009年8月21日	10年	原始取得 [注3]	无
247	发行人	燃气热水器的显热换热器	实用新型	200920058438.X	2009年6月11日	10年	原始取得 [注3]	无
248	发行人	冷凝式燃气热水器的冷凝换热器	实用新型	200920059671.X	2009年7月1日	10年	原始取得 [注3]	无
249	发行人	冷凝式燃气热水器用排烟管与集烟罩接头的连接结构	实用新型	200920062640.X	2009年8月18日	10年	原始取得 [注3]	无
250	发行人	沼气热水器的防腐蚀气阀体	实用新型	200920194345.X	2009年9月5日	10年	原始取得 [注3]	无
251	发行人	冷凝式壁挂炉的燃烧器	实用新型	200920237166.X	2009年10月6日	10年	原始取得 [注3]	无
252	发行人	燃气热水器的排烟装置	实用新型	200820203894.4	2008年11月22日	10年	原始取得 [注3]	无
253	发行	烟道式燃气热水器的	实用	200920237128.4	2009年10	10年	原始	无

	人	集烟罩	新型		月 9 日		取得 [注 3]	
254	发行人	带风机稳流板的强鼓型燃气热水器	实用新型	200920237135.4	2009 年 9 月 30 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
255	发行人	燃气热水器用空气与燃气的混合装置	实用新型	200920237168.9	2009 年 10 月 6 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
256	发行人	燃气具用沼气净化装置	实用新型	200920237216.4	2009 年 10 月 12 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
257	发行人	燃气灶的炉头	实用新型	200920237127.X	2009 年 10 月 9 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
258	发行人	带调节装置的燃气具集烟罩	实用新型	200920262625.X	2009 年 11 月 11 日	10 年	原始取得 [注 3]	无
259	高明万和	带红外测温传感器的吸油烟机	实用新型	200720047376.3	2007 年 1 月 10 日	10 年	受让 [注 4]	无
260	高明万和	带伸缩门装置的吸油烟机	实用新型	200820044475.0	2008 年 3 月 1 日	10 年	受让 [注 4]	无
261	高明万和	带有铝质风轮的吸油烟机	实用新型	200820042532.1	2008 年 1 月 7 日	10 年	受让 [注 4]	无
262	高明万和	嵌入式消毒柜层架滑轨	实用新型	200920058908.2	2009 年 6 月 19 日	10 年	受让 [注 4]	无
263	高明万和	带有接水盒的消毒柜门体组件	实用新型	200720049641.1	2007 年 3 月 24 日	10 年	受让 [注 4]	无
264	高明万和	带玻璃拉手的消毒柜	实用新型	200720052658.2	2007 年 6 月 8 日	10 年	受让 [注 4]	无
265	高明万和	可调节集烟腔的吸油烟机	实用新型	200720053215.5	2007 年 6 月 21 日	10 年	受让 [注 4]	无
266	高明万和	快速拆装油网的吸油烟机	实用新型	200720053869.8	2007 年 7 月 9 日	10 年	受让 [注 4]	无
267	高明万和	快速拆装的吸油烟机安装结构	实用新型	200720054543.7	2007 年 7 月 21 日	10 年	受让 [注 4]	无
268	高明万和	带后置门控开关装置的嵌入式消毒柜	实用新型	200720055428.1	2007 年 8 月 11 日	10 年	受让 [注 4]	无
269	高明万和	带数码功放音响装置的消毒柜	实用新型	200720060377.1	2007 年 11 月 29 日	10 年	受让 [注 4]	无
270	高明万和	带有感应器的吸油烟机	实用新型	200820042541.0	2008 年 1 月 4 日	10 年	受让 [注 4]	无
271	高明万和	带数码功放音响装置的吸油烟机	实用新型	200820042591.9	2008 年 1 月 7 日	10 年	受让 [注 4]	无

272	高明万和	带层架滑槽的消毒柜	实用新型	200820047462.9	2008年5月7日	10年	受让 [注4]	无
273	高明万和	交直流电两用的吸油烟机	实用新型	200820048742.1	2008年6月3日	10年	受让 [注4]	无
274	高明万和	消毒柜调节支脚	实用新型	200820049347.5	2008年6月13日	10年	受让 [注4]	无
275	高明万和	带可拆卸侧板的消毒柜	实用新型	200820189546.6	2008年9月1日	10年	受让 [注4]	无
276	高明万和	易拆风轮的欧式吸油烟机	实用新型	200820189550.2	2008年9月1日	10年	受让 [注4]	无
277	高明万和	电热水器水管接头的隔热装置	实用新型	200820200601.7	2008年9月13日	10年	受让 [注4]	无
278	高明万和	分体的欧式吸油烟机	实用新型	200820201531.7	2008年10月6日	10年	受让 [注4]	无
279	高明万和	多功能的嵌入式消毒柜层架	实用新型	200820201532.1	2008年10月6日	10年	受让 [注4]	无
280	高明万和	带保温层出水管的储水式电热水器	实用新型	200820203515.1	2008年11月15日	10年	受让 [注4]	无
281	高明万和	储水式电热水器	实用新型	200820204513.4	2008年12月1日	10年	受让 [注4]	无
282	高明万和	带超温警示装置的电热水器	实用新型	200920049671.1	2009年1月4日	10年	受让 [注4]	无
283	高明万和	集烟腔壁吸油烟的烟机	实用新型	200820044163.X	2008年2月20日	10年	受让 [注4]	无
284	高明万和	易装无碰撞层架的嵌入式消毒柜	实用新型	200820047326.X	2008年5月4日	10年	受让 [注4]	无
285	高明万和	带保温式出水管的储水式电热水器	实用新型	200820205266.X	2008年12月13日	10年	受让 [注4]	无
286	高明万和	近吸式烟机油网与集烟腔的连接结构	实用新型	200920053895.X	2009年4月2日	10年	受让 [注4]	无
287	高明万和	带接油盘的吸油烟机	实用新型	200720049298.0	2007年3月15日	10年	受让 [注4]	无
288	高明万和	带有调节装置的消毒碗柜层架	实用新型	200720052737.3	2007年6月10日	10年	受让 [注4]	无
289	高明万和	带清洗装置的吸油烟机	实用新型	200720053742.6	2007年7月3日	10年	受让 [注4]	无
290	高明万和	方便清洗油网的吸油烟机	实用新型	200720053999.1	2007年7月10日	10年	受让 [注4]	无
291	高明万和	方便拆装面板的吸油烟机	实用新型	200720054960.1	2007年7月28日	10年	受让 [注4]	无
292	高明万和	消毒柜导体	实用新型	200720059920.6	2007年11月21日	10年	受让 [注4]	无
293	高明	带门控开关的消毒柜	实用	200820044135.8	2008年2	10年	受让	无

	万和	导轨	新型		月 19 日		[注 4]	
294	高明 万和	带电磁锁的嵌入式消毒柜	实用新型	200820044610.1	2008 年 3 月 6 日	10 年	受让 [注 4]	无
295	高明 万和	带微动门控开关的嵌入式消毒柜	实用新型	200820047314.7	2008 年 5 月 4 日	10 年	受让 [注 4]	无
296	高明 万和	风轮易拆的欧式吸油烟机	实用新型	200820047408.4	2008 年 5 月 6 日	10 年	受让 [注 4]	无
297	高明 万和	带风速仪装置的吸油烟机	实用新型	200820048689.5	2008 年 6 月 3 日	10 年	受让 [注 4]	无
298	高明 万和	吸油烟机双层风网	实用新型	200820188492.1	2008 年 8 月 11 日	10 年	受让 [注 4]	无
299	高明 万和	带单电磁锁的嵌入式消毒柜	实用新型	200820204038.0	2008 年 11 月 24 日	10 年	受让 [注 4]	无
300	高明 万和	吸油烟机用油杯油网连接结构	实用新型	200720053657.X	2007 年 6 月 29 日	10 年	受让 [注 4]	无
301	高明 万和	油烟机上的单电机双风轮风机	实用新型	200820051747.X	2008 年 8 月 1 日	10 年	受让 [注 4]	无
302	高明 万和	电热水器复合内胆	实用新型	200920049795.X	2009 年 1 月 7 日	10 年	受让 [注 4]	无
303	高明 万和	带高温热风的消毒柜	实用新型	200920052010.4	2009 年 3 月 2 日	10 年	受让 [注 4]	无
304	高明 万和	吸油烟机挂架	实用新型	200920052014.2	2009 年 3 月 2 日	10 年	受让 [注 4]	无
305	高明 万和	防漏电的电热水器	实用新型	200920054532.8	2009 年 4 月 13 日	10 年	受让 [注 4]	无
306	高明 万和	防电流泄露的电热水器	实用新型	200920054534.7	2009 年 4 月 13 日	10 年	受让 [注 4]	无
307	高明 万和	侧吸式烟机油杯与外壳的磁吸连接结构	实用新型	200920052013.8	2009 年 3 月 2 日	10 年	受让 [注 4]	无
308	高明 万和	烟机的排烟管和止回阀的连接结构	实用新型	200920056028.1	2009 年 5 月 4 日	10 年	受让 [注 4]	无
309	高明 万和	烟机的进风环与风柜的连接结构	实用新型	200920056026.2	2009 年 5 月 4 日	10 年	受让 [注 4]	无
310	高明 万和	带 NANO 发热体的消毒柜	实用新型	200820046079.1	2008 年 4 月 7 日	10 年	受让 [注 4]	无
311	高明 万和	电热水器安装盖与螺钉盖的易拆卸连接结构	实用新型	200820200339.6	2008 年 9 月 9 日	10 年	受让 [注 4]	无
312	高明 万和	带机械锁的消毒柜	实用新型	200720052631.3	2007 年 6 月 8 日	10 年	受让 [注 4]	无
313	高明 万和	带超压保护的电热水器用排污口堵头	实用新型	200920194648.1	2009 年 9 月 10 日	10 年	受让 [注 4]	无
314	高明	用于电热水器的排污	实用	200920194553.X	2009 年 9	10 年	受让	无

	万和	口堵头	新型		月 10 日		[注 4]	
315	高明 万和	电热水器用排污口堵头	实用新型	200920194650.9	2009 年 9 月 10 日	10 年	受让 [注 4]	无
316	高明 万和	嵌入式消毒柜的层架与层架滑轨的连续结构	实用新型	200920060116.9	2009 年 7 月 7 日	10 年	受让 [注 4]	无
317	高明 万和	吸油烟机的油网	实用新型	200920062289.4	2009 年 8 月 12 日	10 年	受让 [注 4]	无

注 1：该等“受让”取得的实用新型专利计 150 项系发行人自万和集团无偿受让；

注 2：该等“受让”取得的实用新型专利计 2 项系发行人自万和集团无偿受让专利申请权，并在申请权的基础上获实用新型专利证书；

注 3：该等“原始取得”的实用新型专利计 106 项系发行人或其前身万和有限原始申请取得。

注 4：高明万和该等“受让”取得的实用新型专利计 59 项均系自发行人无偿受让。

发行人拥有的国外实用新型专利的情况如下：

序号	国家/地区	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	专利授权日	申请权转让受理日期
1	俄罗斯 [注 1]	2008130948	燃气热水器用铝/铝合金热交换器	实用新型	2008 年 7 月 29 日	2010 年 3 月 20 日	2009 年 12 月 7 日

注 1：该项实用新型专利系发行人自万和集团无偿受让专利申请权，并在申请权的基础上获授予实用新型专利。

三、发行人拥有的外观设计专利（共计 89 项）

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号	专利申请日	权利期限	取得方式	他项权利
1	发行人	燃气热水器 (JSG16—8B)	外观设计	200530050083.7	2005 年 1 月 7 日	10 年	受让 [注 1]	无
2	发行人	消毒柜 (108J)	外观设计	200530055806.2	2005 年 4 月 7 日	10 年	受让 [注 1]	无
3	发行人	分火器 (旋火)	外观设计	200530059638.4	2005 年 5 月 23 日	10 年	受让 [注 1]	无
4	发行人	壁挂燃气炉 (MINI 系列)	外观设计	200530060573.5	2005 年 6 月 3 日	10 年	受让 [注 1]	无
5	发行人	家用燃气灶具	外观设计	200530068882.7	2005 年 9 月 7 日	10 年	受让 [注 1]	无
6	发行人	壁挂式取暖器	外观设计	200530071995.2	2005 年 10 月 14 日	10 年	受让 [注 1]	无

7	发行人	燃烧器（分层内燃火）	外观设计	200630049875.7	2006年1月6日	10年	受让 [注1]	无
8	发行人	烤箱（嵌入式）	外观设计	200630050368.5	2006年1月13日	10年	受让 [注1]	无
9	发行人	热水器（JSQ21-10C）	外观设计	200630059860.9	2006年4月28日	10年	受让 [注1]	无
10	发行人	热水器	外观设计	200630060789.6	2006年5月12日	10年	受让 [注1]	无
11	发行人	吸油烟机（220X06-B）	外观设计	200630060840.3	2006年5月12日	10年	受让 [注1]	无
12	发行人	燃气热水器（供暖.热水两用型、打开控制盒）	外观设计	200630064940.3	2006年7月1日	10年	受让 [注1]	无
13	发行人	燃气热水器（供暖.热水两用）	外观设计	200630064942.2	2006年7月1日	10年	受让 [注1]	无
14	发行人	燃气热水器（JSQ18-10E-0系列）	外观设计	200630069258.3	2006年8月11日	10年	受让 [注1]	无
15	发行人	吸油烟机	外观设计	200630075123.8	2006年10月10日	10年	受让 [注1]	无
16	发行人	燃气热水器	外观设计	200630075213.7	2006年10月12日	10年	受让 [注1]	无
17	发行人	烤炉	外观设计	200630077867.3	2006年10月18日	10年	受让 [注1]	无
18	发行人	暖风机	外观设计	200630077869.2	2006年10月18日	10年	受让 [注1]	无
19	发行人	燃气灶具	外观设计	200630078728.2	2006年11月10日	10年	受让 [注1]	无
20	发行人	吸油烟机面板	外观设计	200630078729.7	2006年11月10日	10年	受让 [注1]	无
21	发行人	燃气热水器	外观设计	200630175132.4	2006年12月1日	10年	受让 [注1]	无
22	发行人	燃气灶具	外观设计	200630177106.5	2006年12月12日	10年	受让 [注1]	无
23	发行人	吸油烟机	外观设计	200630177175.6	2006年12月13日	10年	受让 [注1]	无
24	发行人	燃气灶具	外观设计	200630177441.5	2006年12月15日	10年	受让 [注1]	无
25	发行人	燃气灶具	外观设计	200630177822.3	2006年12月21日	10年	受让 [注1]	无
26	发行人	吸油烟机	外观设计	200730046016.7	2007年1月10日	10年	受让 [注1]	无
27	发行人	超薄快速燃气热水器	外观设计	200730054996.5	2007年5月5日	10年	受让 [注1]	无

28	发行人	消毒柜（嵌入式）	外观设计	200730057649.8	2007年6月13日	10年	受让 [注1]	无
29	发行人	燃气热水器（JSQ21-10F）	外观设计	200730057816.9	2007年6月15日	10年	受让 [注1]	无
30	发行人	吸油烟机（CXW-200-X03C）	外观设计	200730059373.7	2007年7月6日	10年	受让 [注1]	无
31	发行人	吸油烟机面板（CXW-180-H05C）	外观设计	200730061592.9	2007年8月1日	10年	受让 [注1]	无
32	发行人	嵌入式消毒柜（ZTD90E）	外观设计	200730062479.2	2007年8月3日	10年	受让 [注1]	无
33	发行人	冷凝强排式燃气热水器（JSQ18-10D-1）	外观设计	200730066204.6	2007年8月25日	10年	受让 [注1]	无
34	发行人	冷凝恒温强排式燃气热水器（JSQ21-12E-1）	外观设计	200730309662.8	2007年9月14日	10年	受让 [注1]	无
35	发行人	电热水器（DSZF-F2调温）	外观设计	200730313900.2	2007年10月5日	10年	受让 [注1]	无
36	发行人	电热水器（DSZF-F4线控）	外观设计	200730313904.0	2007年10月5日	10年	受让 [注1]	无
37	发行人	燃气灶具内燃旋火分火器	外观设计	200730314808.8	2007年10月16日	10年	受让 [注1]	无
38	发行人	燃气烤炉（数码功放音响型）	外观设计	200730318352.2	2007年11月13日	10年	受让 [注1]	无
39	发行人	烟机面板（CXW-200-X03D）	外观设计	200730333939.0	2007年12月21日	10年	受让 [注1]	无
40	发行人	烟机面板（CXW-180-H05D）	外观设计	200830042570.2	2008年3月6日	10年	受让 [注1]	无
41	发行人	燃气热水器（JSQ21-10N1）	外观设计	200830043078.7	2008年3月11日	10年	受让 [注1]	无
42	发行人	户外燃气烧烤炉	外观设计	200830048102.6	2008年5月6日	10年	受让 [注1]	无
43	发行人	嵌入式消毒柜（ZTD90E3）	外观设计	200830052542.9	2008年7月1日	10年	原始取得 [注2]	无
44	发行人	灶具（HW01606A）	外观设计	200830056171.1	2008年8月13日	10年	原始取得 [注2]	无
45	发行人	灶具（HW01605A）	外观设计	200830056172.6	2008年8月14日	10年	原始取得 [注2]	无
46	发行人	吸油烟机面板	外观设计	200830214846.0	2008年10月10日	10年	原始取得 [注2]	无

47	发行人	燃烧器	外观设计	200530059637.X	2005年5月23日	10年	受让 [注1]	无
48	发行人	烤箱（组合式）	外观设计	200630050369.X	2006年1月13日	10年	受让 [注1]	无
49	发行人	灶具面板（异型）	外观设计	200630070227.X	2006年8月23日	10年	受让 [注1]	无
50	发行人	吸油烟机面板	外观设计	200630070668.X	2006年8月25日	10年	受让 [注1]	无
51	发行人	吸油烟机面板	外观设计	200630173712.X	2006年11月22日	10年	受让 [注1]	无
52	发行人	电热水器（DSZF-F1定温）	外观设计	200730313906.X	2007年10月5日	10年	受让 [注1]	无
53	发行人	燃气取暖器（数码功放音响型）	外观设计	200830041702.X	2008年2月18日	10年	受让 [注1]	无
54	发行人	燃气热水器（强排恒温 JSQ16-8P1）	外观设计	200830041903.X	2008年2月22日	10年	受让 [注1]	无
55	发行人	强排式燃气热水器（JSQ16-8N2）	外观设计	200830042801.X	2008年3月7日	10年	受让 [注1]	无
56	发行人	灶具（HW01607A）	外观设计	200830056168.X	2008年8月13日	10年	原始取得 [注2]	无
57	发行人	电灭蚊机	外观设计	200830222576.8	2008年12月17日	10年	原始取得 [注2]	无
58	发行人	户外燃气烧烤炉（GD5501L）	外观设计	200930066627.7	2009年1月3日	10年	原始取得 [注2]	无
59	发行人	台式燃气取暖炉（外接气源型）	外观设计	200930069297.7	2009年3月2日	10年	原始取得 [注2]	无
60	发行人	热水器(JSQ21-10A炫彩)	外观设计	200430039813.9	2004年5月9日	10年	受让 [注1]	无
61	发行人	热水器(JSD12-6B平面方角)	外观设计	200430064523.X	2004年8月24日	10年	受让 [注1]	无
62	发行人	热水器（JSW32-16A）	外观设计	200430041253.0	2004年5月28日	10年	受让 [注1]	无
63	发行人	燃气灶炉头(偏心)	外观设计	200530065449.8	2005年7月29日	10年	受让 [注1]	无
64	发行人	吸油烟机(220X06-A)	外观设计	200530055805.8	2005年4月7日	10年	受让 [注1]	无
65	发行人	热水器(JSQ14-7B-17)	外观设计	200530064059.9	2005年7月15日	10年	受让 [注1]	无
66	发行	热水器(JSQ21-10C-0)	外观	200530064055.0	2005年7	10年	受让	无

	人		设计		月 15 日		[注 1]	
67	发行人	热水器(JXQ21-10A)	外观设计	02361577.X	2002 年 9 月 13 日	10 年	受让 [注 1]	无
68	发行人	户外燃气烧烤炉 (GD3754)	外观设计	200930066609.9	2009 年 1 月 3 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
69	发行人	燃气壁挂炉(供暖供 热水两用型 JLG26-B64A1)	外观设计	200830055857.9	2008 年 8 月 8 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
70	发行人	户外燃气烧烤炉 (GD4803S)	外观设计	200930066628.1	2009 年 1 月 3 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
71	发行人	消毒柜(嵌入式)	外观设计	200930076531.9	2009 年 5 月 8 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
72	发行人	烟机 (CXW-200-J07A)	外观设计	200930076586.X	2009 年 5 月 11 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
73	发行人	户外燃气烧烤炉 (GD335)	外观设计	200930066620.5	2009 年 1 月 3 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
74	发行人	太阳能与壁挂炉组合 循环装置	外观设计	200930250084.4	2009 年 9 月 30 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
75	发行人	燃气热水器燃烧器 (浓淡)	外观设计	200830223205.1	2008 年 12 月 23 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
76	发行人	燃气采暖炉(落地储 水式)	外观设计	200930069296.2	2009 年 3 月 2 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
77	发行人	吸油烟机 (CXW-200-X06D)	外观设计	200930081794.9	2009 年 7 月 2 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
78	发行人	燃气热水器面板	外观设计	200930082049.6	2009 年 7 月 6 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
79	发行人	灶具(HW01608A)	外观设计	200830056173.0	2008 年 8 月 14 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
80	发行人	户外燃气烧烤炉 (GD4801S)	外观设计	200930066610.1	2009 年 1 月 3 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
81	发行	烟机	外观	200930076585.5	2009 年 5	10 年	原始	无

	人	(CXW-200-J07D)	设计		月 11 日		取得 [注 2]	
82	发行人	台式灶面板(一)	外观设计	200930084873.5	2009 年 8 月 1 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
83	发行人	台式灶面板(二)	外观设计	200930084875.4	2009 年 8 月 1 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
84	发行人	燃气灶燃烧器(二)	外观设计	200930085662.3	2009 年 8 月 8 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
85	发行人	燃气灶燃烧器(一)	外观设计	200930085661.9	2009 年 8 月 8 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
86	发行人	燃气红外线取暖器 (GIH-MB-1801A)	外观设计	200930341866.9	2009 年 11 月 28 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
87	发行人	燃气红外线取暖器 (GIH-SW-1801A)	外观设计	200930341867.3	2009 年 11 月 28 日	10 年	原始取得 [注 2]	无
88	发行人	壁挂燃气炉(OCEAN 系列)	外观设计	200530060574.X	2005 年 6 月 3 日	10 年	受让 [注 1]	无
89	发行人	热水器 (JSG18-10A-0)	外观设计	200530064054.6	2005 年 7 月 15 日	10 年	受让 [注 1]	无

注 1：该等“受让”取得的外观设计专利计 61 项系发行人自万和集团无偿受让。

注 2：该等“原始取得”的外观设计专利计 28 项系发行人或其前身万和有限原始申请取得。