

关于广东万和新电气股份有限公司首次公开发行股票 发行保荐工作报告

平安证券有限责任公司（以下简称“本保荐机构”）接受广东万和新电气股份有限公司（以下简称“发行人”、“万和电气”或“公司”）的委托，担任其首次公开发行股票并上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

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

释 义

本发行保荐工作报告中，为表述得更为清楚，采用了以下简称：

发行人、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责任公司
万和集团	指	广东万和集团有限公司、系发行人母公司
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
万和电器	指	广东万和电器有限公司，已注销
健康电器	指	广东万和健康电器有限公司，已进入清算程序
卓威电器	指	佛山市顺德区卓威电器有限公司

一、保荐机构内部审核过程

（一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并上市项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2009年12月25日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、内部核查部门审核：2010年2月26日至3月3日，本保荐机构内部核查部门对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

3、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2010年3月15日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并上市申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

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

（二）立项审核的主要过程

1、立项申请时间

2009年12月01日，本保荐机构项目组提交了本项目的立项申请报告。

2、立项评估决策机构成员构成

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

3、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为2009年12月25日。

（三）项目执行的主要过程

1、项目组成员构成

本项目的项目组成员包括保荐代表人严卫、栾培强，项目协办人杨佳佳，项

目组其他成员杜纯静、梅兴中、周杰。

2、进场工作的时间

本项目的进场时间为2008年10月10日至2010年3月26日。

3、尽职调查的主要过程

项目尽职调查工作贯穿于整个工作的始终，主要包括立项前的初步尽职调查阶段、全面尽职调查阶段、辅导期内的尽职调查等。

(1) 初步尽职调查阶段

本项目的初步尽职调查从2008年10月份开始。主要从总体上调查分析发行人是否符合首次公开发行股票并上市的条件。在初步尽职调查的基础上进行项目评估和立项。

(2) 全面尽职调查阶段

初步尽职调查后，项目组对该项目进行了详细的尽职调查。从发行人的历史沿革、业务与技术、发展规划、财务状况、同业竞争、关联交易、公司治理等各方面对公司进行全方位的尽职调查，在此基础上形成了完整的改制方案。

(3) 持续尽职调查阶段

在改制、辅导和尽职推荐阶段，项目组对发行人进行持续动态的尽职调查，进一步完善底稿，并在2009年12月项目正式立项后形成推荐结论。

4、保荐代表人参与尽职调查的情况以及主要过程

本项目保荐代表人严卫和栾培强，严卫参与尽职调查工作的时间为2008年10月至2010年3月，栾培强参与尽职调查的时间为2009年3月至2010年3月。具体工作过程如下：

本项目保荐代表人严卫参与了初步尽职调查，提出了本项目需要关注的主要问题；参与了全面尽职调查，制定了本项目的改制方案；参与了改制、辅导和尽职推荐阶段的尽职调查，对本项目在此期间发现的问题提出了相应的整改意见。保荐代表人栾培强参与了全面尽职调查阶段，并在改制、辅导和尽职推荐阶段对发行人进行了较为全面的尽职调查，提出了相应意见。

(四) 内部核查部门审核的主要过程

1、内部核查部门的人员构成

本保荐机构内部核查部门人员共6人，包括秦洪波、龚寒汀、陈华、铁维铭、

毛娜君、乔绪升。

2、现场核查次数及工作时间

内部核查部门对本项目现场核查1次，工作时间为2010年2月26日至3月3日。

（五）内核小组审核的主要过程

1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2010年3月15日。

2、内核小组成员构成

参加本次内核小组会议的成员包括薛荣年、曾年生、林辉、崔岭、韩长风、陈新军、李鹏、徐圣能、江成祺、赵锋、鲍金桥、郭小明。

3、内核小组成员意见

内核小组成员集体会议通过向中国证监会推荐本次万和电气首次公开发行。

4、内核小组表决结果

内核小组的表决结果为：1票弃权，1票反对，其余10票同意。本项目获得内核小组的审议通过。

二、发行人存在的主要问题及其解决情况

（一）本项目立项提出的意见及审议情况

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

立项过程中提出本项目存在问题包括：

1、发行人在2007、2008年资产和股权重组涉及的关联交易和相关会计处理问题；

2、品牌及渠道对热水器和厨卫产品的销售起到关键作用，关注公司在品牌建设上的策略。

项目组对立项审核时提出的问题高度重视，在尽职调查过程中对上述问题进行了详细核查并分别出具了专项说明。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

1、发行人在2007年资产重组涉及的关联交易和相关会计处理问题

为了增强业务独立性、消除同业竞争，万和有限2007年收购了万和电器与生产热水器、壁挂炉和灶具业务有关的设备和存货，收购了健康电器与生产吸油烟机和消毒柜业务相关的资产，由于相关交易不仅涉及资产的购买，还涉及相关业务体系和人员的承接，因此该业务重组行为属于同一控制下的业务合并，合并财务报表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。

对于合并资产负债表，会计师对合并当期期初的报表进行了调整。鉴于发行人已经在2007年底完成了与万和电器、健康电器的业务重组，故2007年12月31日的资产负债表不纳入发行人合并报表的合并。会计师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发行人的合并范围，纳入合并的资产会计科目对应计入“资本公积”。

对于合并利润表，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，故会计师将其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。此部分净损益对本期净资产的影响通过利润分配的其他转出；对于健康电器，由于发行人购买的仅为与吸油烟机和消毒柜生产相关的资产和业务，故会计师在编制合并利润表时，将其2007年度与吸油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。

对于合并现金流量表，会计师采取了与合并利润表一样的合并原则和口径，并且将业务合并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”在现金流量表中单独列示。

对于报告期内发生的非典型同一控制下合并、业务重组，采取了参照同一控制下企业合并处理的原则，增强了申报财务数据的可比性，合理反映了非典型同一控制下合并、业务重组对报告期发行人财务状况和经营成果的影响。

2、发行人在品牌建设上的能力

发行人的品牌建设方式较为独特，与行业内其他竞争对手采用高投入的品牌推广方式不同，发行人更多地采用低成本的针对性的品牌推广方式。这种针对性体现在：一是渠道的精耕细作，通过零售终端的大力拓展增加与消费者的接触面，

以使更多的消费者了解和传播公司品牌；二是成立专业的推广队伍，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，采取多种形式进行品牌传播与推广；四是重视网络传播，与多家网站共建专业频道，不仅有利于品牌的年轻化，还培养了很多年轻一代的消费者。同时，发行人的售后服务能力较强，对于厨卫电器企业的品牌竞争力提升具有较强的作用。

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

内部核查部门关注的主要问题及落实情况如下：

1、发行人收购万和电器、卓威电器、健康电器相关业务及资产后，相关公司的运营状况如何，是否存在同业竞争。

【落实情况】对于万和电器，2007年万和有限收购其厨卫电器经营性资产后，由于经营期限到期，万和电器已于2008年3月完成注销；对于卓威电器，万和有限2008年收购了其全部注塑及压铸业务相关的生产经营设备，在业务重组后卓威电器更改了经营范围，目前仅从事电吹风、电风扇的少量生产；对于健康电器，万和有限在2007年收购了其消毒柜和烟机相关存货和设备，在业务重组后健康电器更改了经营范围，目前已经进入清算程序。

2、发行人关联交易的规范性问题

【落实情况】经项目组核查，发行人相关关联交易履行了规范的决策程序，具体如下：

对于日常关联交易，万和有限、中山万和与关联方的日常关联交易均由相关公司股东会、董事会在上一年末通过决议；对于资金往来，2007年1月，万和集团股东会和万和有限股东会分别作出决议，同意万和集团及其子公司在业务需要时向万和有限提供全年累计不超过6亿元额度的资金；对于报告期内发生的重大资产购买，万和有限购买万和电器、健康电器、卓威电器的经营性资产以及收购中山万和、万和配件、高明万和的股权的交易中，均履行了相关的股东会和董事会决议。

另外，发行人独立董事于2010年2月1日出具了《关于公司近三年关联交易情况的独立意见》，对关联交易的合理性、规范性发表了明确的确认意见。

3、公司的销售模式如何，是否存在被国美、苏宁等大型家电连锁卖场占用资金的风险。

【落实情况】在营销模式上，发行人仅与经销商发生资金和产品往来，与零售终端的各类分销商不发生资金和产品往来，即发行人将产品销售给各经销商并与经销商结算，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，因此不存在被大型家电卖场占用资金的风险。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

1、发行人07年至09年收入增幅30%左右，净利润增幅400%多，请充分分析披露报告期内公司净利润增长远快于销售收入的原因。另外，燃气热水器作为发行人成熟产品，09年毛利率较07年上升20个点，即从16%提高至36%，请分析说明原因。

【落实情况】

公司收入增幅 32%，净利润增幅 424.25%%，主要原因在于主营业务综合毛利率从 15.60%上升至 28.76%%，而销售费用率从 9.98%上升至 15.89%，因此，公司 2007 年的净利率相对偏低，利润基数较小，而 2009 年的毛利率水平处于行业平均范围，净利润水平较家电行业平均水平高，与小家电行业的平均水平接近。净利润剧增的主要原因在于毛利率水平的大幅上升，主要原因在于：

（1）公司内销业务发展态势良好，内销收入比重不断上升，结构性变化推动综合毛利率上升。公司 2008 年、2009 年综合主营业务收入增长率为 17.17%、11.06%，但同期内销收入增长率达 31.52%和 25.05%，包括燃气热水器、燃气灶具、吸油烟机、燃气壁挂炉在内的主要产品 2008 年、2009 年内销收入年均增长率均达到 30%以上，远高于行业平均增长速度，显示出公司在国内市场上的强劲增长势头。而内销产品的毛利率普遍比外销产品高 9-12 个百分点，因此高毛利产品比重的上升、低毛利率产品比重的下降带动公司综合毛利率上升。报告期内，公司内、外销产品的毛利率及销售结构变化情况如下：

产品类 型	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

内销产品	32.00%	73.48%	23.21%	65.26%	20.07%	58.14%
外销产品	19.81%	26.52%	12.45%	34.74%	9.41%	41.86%
合计	28.76%	100.00%	19.48%	100.00%	15.60%	100.00%

(2) 研发、技术创新和产品创新带动毛利率上升

公司拥有行业内领先的研发和技术创新能力，在两方面推动了公司综合毛利率的上升：

围绕“总成本领先”的发展战略，公司在新材料替代、核心零部件自制等方面投入了大量研发资源，并通过不断加强研发成果的产业化应用实现了产业链的延伸和完善。报告期内，公司加大了新材料替代类的技改项目的推广，并且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，公司目前已成为行业内零部件自制率最高的企业之一。新材料的运用、零部件的自制为企业造就了行业内独有的成本领先优势，并有效降低了产品生产成本。

同时，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、内燃火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、“内燃火”系列燃气灶具，热效率较普通产品提高 20%-40%，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；将公司独创的相交射流技术成功运用而推出的超薄系列燃气热水器，增加了产品的美观度，同时降低了生产成本和消费者购买成本。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，提升了公司的毛利率水平。

(3) 原材料价格下降

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，但 2008 年下半年开始的大幅下跌对整个家电行业 2008 年、2009 年的毛利率提升都起到了正面的推动作用。公司由于在 2007 年底、2009 年初等原材料价格相对低点备货力度较大，并且在预期价格上涨的时期和原材料价格波动较大的时期，通过对供应商采取订货期锁定价格的方式锁定未来订单的毛利率，因此公司的原材料采购价格受原材料价格波动的影响较小，且逐年有所下降。

(4) 从主要产品毛利率变化情况来看，燃气热水器、燃气灶具、燃气壁挂炉、燃气烤炉的毛利率在报告期内逐年上升，是推动毛利率上升的重要因素。

燃气热水器作为公司一直以来的主导核心产品，近三年来其毛利率的不断上升是推动公司综合毛利率上升的主要因素，燃气热水器毛利率大幅上升的原因如下：

① 产品结构的调整和优化

公司燃气热水器的产品结构在报告期内发生了较大的变化，低端的烟道机的比重不断下降，中高端的冷凝强排机、恒温强排机比重不断上升，高毛利产品比重的上升、低毛利产品比重的下降是推动燃气热水器毛利率上升的重要原因。同时，烟道机在 2009 年毛利率大幅上升也是推动 2009 年毛利率上升的重要因素，而烟道机毛利率大幅上升的主要原因在于公司铝合金热交换器替代浸铅铜热交换器的技改项目率先从烟道机开始推广，具体情况见“技改项目推广带动的生产成本下降”。

② 技改项目推广及核心零部件自制带动的生产成本下降

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%。

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	72.88%
出水嘴材料替代	3.97	0.66	83.46%
微动开关技改	4.96	2.14	56.90%

电路板技改	8.83	5.47	38.04%
燃烧器自制	1.68	0.71	57.67%
比例阀自制	70.09	59.04	15.76%

③ 原材料价格下降带动的生产成本下降

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。

④ 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 管弯管机的引入均使生产效率提高了数倍。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。

燃气灶具毛利率上升的原因在于公司产品结构的提升和各类型产品毛利率的上升，具体包括：

嵌入式灶销售比重上升。公司顺应市场需求的变化提高了嵌入式灶的销售比重，降低了台式灶的销售比重，而嵌入式灶的毛利率普遍高于台式灶，因此推动燃气灶毛利率的上升；

嵌入式灶内部结构提升。报告期内，公司加大了在燃气灶具上的研发和产业化应用投入，使公司具有差异化卖点的内燃气嵌入式灶销量大幅提升，而内燃气系列的毛利率水平较高，因此推动燃气灶毛利率的上升；

台式灶价格上升带动毛利率上升。对于台式灶，由于公司从 2008 年 5 月开始淘汰不带熄火保护装置的产品，因此销售均价有较大幅度的提升，且价格上升幅度对于成本上升幅度，台式灶毛利率的上升成为推动燃气灶毛利率上升的因素。

燃气壁挂炉的毛利率保持上升，主要原因包括：

内销收入大幅增长带来的销售结构变动。报告期三年内，公司的燃气壁挂炉内销收入年均增长率达77.16%，使得壁挂炉的内销销售比重从2007年的28.36%上升至2009年的72.69%，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。

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。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%

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，但从2008年开始，公司出于降低人民币持续升值和海外市场需求波动的风险的考虑，以及受产能逐渐饱和、公司的生产和销售策略优先满足国内市场需求限制，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，公司的利润水平存在上升的趋势。

2、关于募投项目

电热水器09年的销售仅30万台，募投项目投产后增至200万台，产能扩张是否合理、是否能够有效消化；

太阳能、热泵热水器公司仅略有涉及，部分产品刚投放市场，部分仅完成样机试制，太阳能热水器的关键在于太阳能的转化，与燃气热水器的生产是有本质区别的，且国内已经有许多成熟的太阳能热水器品牌，请核查并分析该项目是否存在技术、市场、效益方面的重大不确定性。

【落实情况】

在市场风险方面：对于电热水器，公司 2009 年受生产线 4、5 月份投产的影响，产销量水平较低，电热水器自投产以来一直处于供不应求的状态。为缓解产能不足的问题，公司在 2010 年初已新增生产线，合理预计 2010 年电热水器的产量将实现一倍以上的增长，市场需求能够有效消化产能的增长。对于热泵热水器、太阳能热水器，考虑到是公司新开发的产品，因此本次募投项目对该两种产品均采取了较为保守的投产规模，分别为 15 万台和 20 万台。本项目涉及产品的市场空间较大，根据慧聪商情预测，预计在本募投项目达产的 2013 年，电热水器、热泵热水器、太阳能热水器的市场容量分别为 1,458 万台、196 万台、2,482 万台，因此行业的发展将有利于募投项目产能的消化。另外，公司的热泵热水器和太阳能热水器均利用公司现有成熟的销售模式和销售网络，不存在重大的市场开拓风险，以热泵热水器为例，公司已与国内知名家电连锁卖场就热泵热水器的销售达成初步意向，待公司投产形成批量生产能力后，将作为该卖场首次推出面世的新产品推向市场，在增加新的利润增长点的同时，将有助于提升公司的品牌形象和带动其他产品的销售。因此，项目的实施不存在重大市场风险。

在技术风险方面：热泵技术和太阳能换热技术均是较为成熟的技术，目前已有大量的应用。虽然公司本次募投的产品涉及燃辅一体热泵热水器、电辅一体热泵热水器、平板集热式太阳能热水器等技术领先型的产品，但由于公司在研发方面一直进行前瞻性的投入，凭借 360 人的研发、技术团队，及与众多高校开展的产学研等各种形式的合作，公司在热泵技术和太阳能换热技术方面已经进行了长期的研发积累，并已取得良好成效。公司目前已申请到《家用燃气及太阳能组合热水器》和《家用燃气及热泵组合热水器》国家标准及行业标准的主编权，相关的研发和技术应用走在行业的前列，因此，项目的实施不存在重大技术风险。

在项目效益方面：经核查可行性研究报告，相关的效益测算较为合理，单价、毛利率、费用率等指标均合理设置，在项目的效益实现上不存在重大风险。而且，由于热泵热水器、太阳能热水器、电热水器在搪瓷生产线等生产工艺上具有通用性，因此产能闲置的风险也较小。

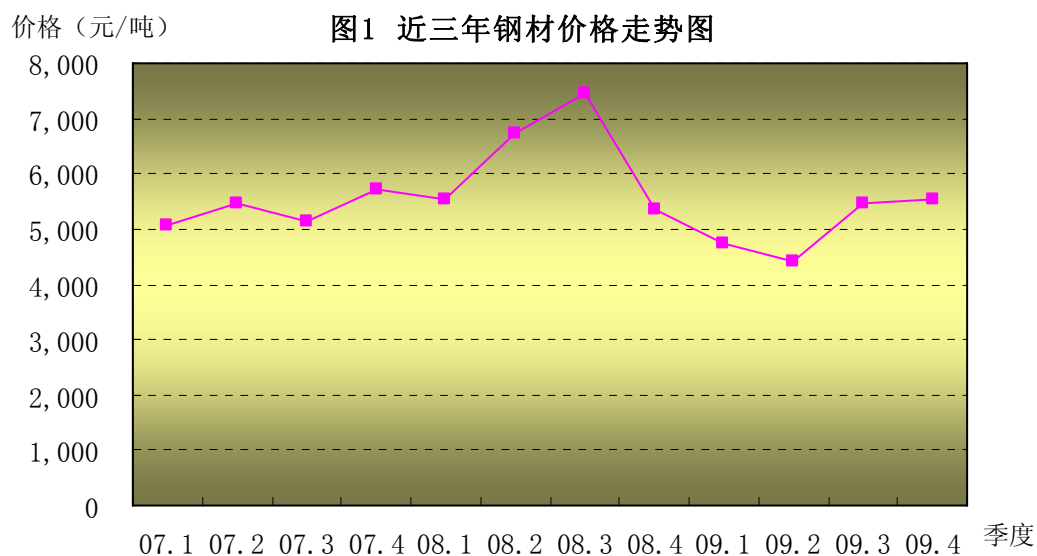
3、请分析说明原材料铜、铝、钢铁占成本比重如何，其价格波动风险如何防范？请补充披露主要原材料价格及报告期国内钢材、铝材、铜材价格曲线走

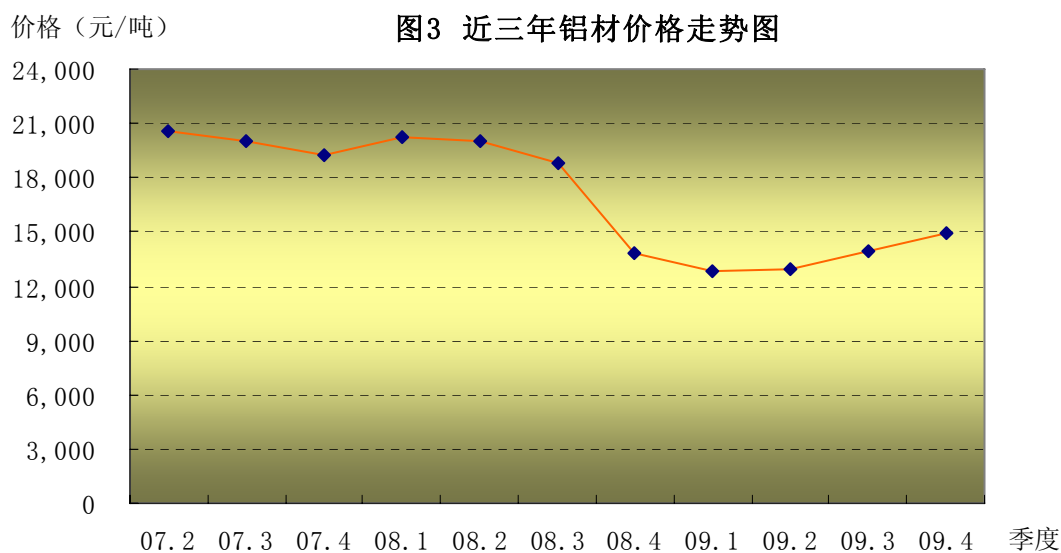
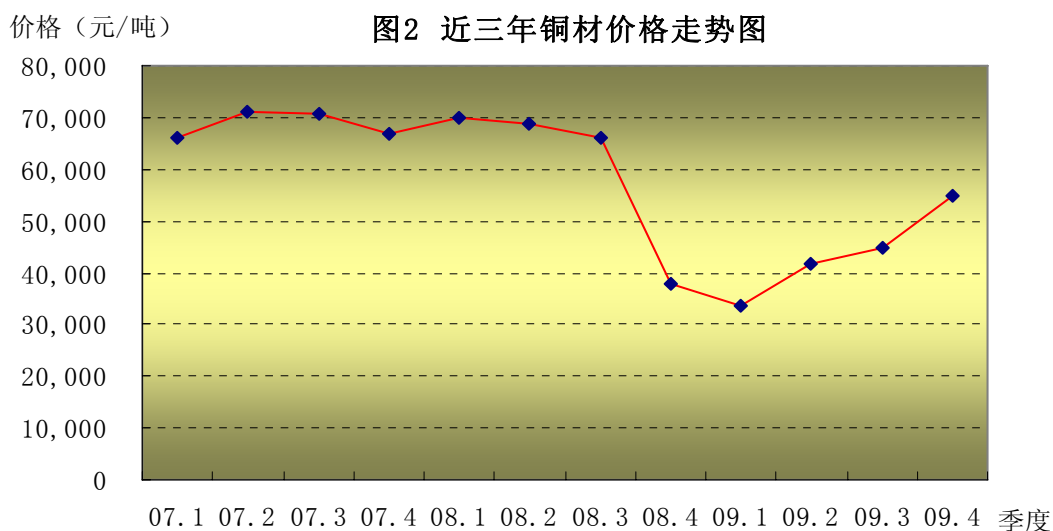
势图。

【落实情况】

公司原材料成本占生产成本的比重约 80%左右，其中钢材、铜材、铝材等大宗原材料占比较大。公司长期以来高度重视采购成本的控制和价格波动风险的防范，各级管理人员在采购成本控制上也拥有丰富的经验。公司采取集中采购的模式以增大采购规模并增强对采购渠道的控制能力。针对铜材、铝材和钢板等大宗原材料市场在近三年价格波动幅度大的特点，公司采购中心通过实施供应商管理体系、采购管理制度建设、采购降成本激励机制等一系列措施，有效地提升了采购运作效率，并成立了专职负责铜材、铝材和钢板采购的采购团队，相关人员每天收集分析各类主要材料的价格行情及未来趋势，并抓住时机在低位价格区间加大备货力度。

近三年来，铜材、钢材、铝材的价格波动较大，尤其是铜材的波动幅度较大，三种材料的价格走势图如下：





资料来源：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	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	4.93	-21.83%	6.30	16.67%	5.40
铜材	紫铜带	49.75	-20.53%	62.6	-11.52%	70.75
	黄铜棒 HPB59-1	36.94	-21.58%	47.11	-10.71%	52.76
铝材	ADC12 铝 合金	14.60	-20.65%	18.40	-7.65%	19.93


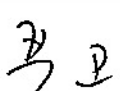
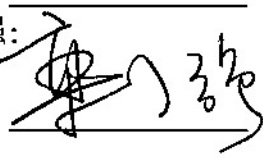

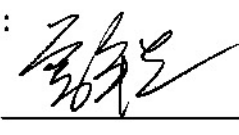
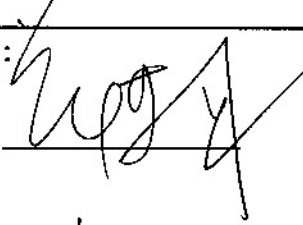
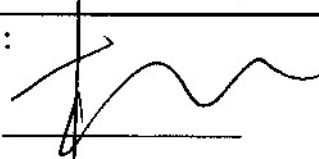

可以看出，公司的材料采购价格逐年有所下降，这与公司严格控制采购成本、在低位时期加大备货有较为密切的关系。并且，公司在预期价格上涨的时期和原

材价格波动较大的时期，通过对供应商采取在订货时支付定金、锁定采购价格的方式锁定未来订单的毛利率，较为有效的防范了原材料价格波动的风险。

（五）与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

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

【此页无正文,为平安证券有限责任公司关于广东万和新电气股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告之签字盖章页】

项目协办人签名	杨佳佳:  2010年3月26日
保荐代表人签名	严卫:  栾培强:  2010年3月26日
保荐业务部门负责人签名	曾年生:  2010年3月26日
内核负责人签名	曾年生:  2010年3月26日
保荐业务负责人签名	薛荣年:  2010年3月26日
法定代表人签名	杨宇翔:  2010年3月26日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司:  2010年3月26日