

民生证券股份有限公司

关于广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行股票并上市 的证券发行保荐工作报告

声明

保荐机构民生证券股份有限公司及其保荐代表人陆文昶、王刚根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，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本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”、“公司”或“保荐机构”）作为广东金莱特电器股份有限公司（以下简称“金莱特”、“发行人”）首次公开发行股票并上市的保荐机构，根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定出具本发行保荐工作报告。

第一节 项目运作流程

一、民生证券内部的项目审核流程

公司严格按照《证券发行上市保荐业务管理办法》的规定，建立了完善的项目审核流程，具体如下：

（一）项目立项程序

根据《民生证券股份有限公司投资银行业务项目管理办法（修订）》，公司设立项目立项审核委员会，对主承销保荐项目和分销项目（含其他须证监会审核的项目）立项进行审查，决定是否立项。项目立项审核委员会由公司分管领导、投资银行事业部负责人、质量控制部负责人、各业务部门负责人和保荐代表人代表等组成，成员不少于7人，由公司分管领导担任主任委员，2/3以上成员投票同意立项的方为通过。具体立项程序如下：

1、项目立项条件

- (1) 项目组对目标企业进行过实地考察或调研；
- (2) 项目组按民生证券《投资银行业务项目管理办法》的要求制作完备的调查提纲，初步完成对企业的尽职调查，并根据企业提供的资料编制详尽的调查报告；
- (3) 目标企业与民生证券具备明确的合作意向；
- (4) 民生证券或投资银行事业部确定的重点项目。

2、项目立项程序

(1) 项目组填报《投资银行事业部项目立项申请表》，并向所在业务部门提交书面的项目立项申请报告，由业务部门负责人组织本部门业务人员进行审议。

(2) 项目组将立项申请报告和部门负责人签署的《投资银行事业部项目立项申请表》一并报送质量控制部审核，必要时质量控制部可在对申请立项的项目安排实地考察后提交项目立项审核委员会。

(3) 项目立项审核委员会在接到项目立项申请材料后，于5个工作日内安排评审工作会议，对申请立项项目的财务、法律、科技含量及成长性等做出基本的评判，并签署《投资银行事业部项目立项审核表》。

评审会议通过后，由质量控制部下发《投资银行事业部项目立项通知书》。

(4) 项目立项审核委员会在认为必要时，可以将立项报告提交公司内核小组讨论以决定是否同意立项。

(二) 项目审核程序

公司对项目实行业务部门→质量控制部→内核小组分级审核制度，具体审核程序如下：

1、业务部门审核

证券发行项目申报材料制作完毕后，项目负责人、保荐代表人、业务部门负责人负责对全套申报材料和工作底稿进行全面审核，评估项目在法律、政策、管理、资产、财务、技术等方面存在的风险，对项目质量和材料制作质量进行部门评价。

业务部门对符合要求的项目提前五个工作日向质量控制部提交《项目内核申请书》、项目内核申请报告、全套申报材料（招股说明书、审计报告、律师工作报告及法律意见书电子版）及承诺函。

2、质量控制部审核

质量控制部受理申请后，须同时将全套申报材料以电子邮件、书面等形式送达各内核委员，并组织相关人员在五个工作日内完成审核工作，并将质量控制部的初审意见及时通知项目组，项目组须根据初审意见进行书面回复或修改材料。质量控制部在报经主管领导同意后安排内核会议。

若质量控制部认为：项目存在较大风险且无法规避或排除时，经公司分管领导批准后可放弃该项目；对于重大问题或疑难问题难以把握时，可提请召开内核会议讨论决定。质量控制部认为必要时，可安排相关人员进行现场内核。

3、内核小组审核

内核会议审核是指经质量控制部初审并报主管领导同意后召集内核小组成员召开内核会议，按照中国证监会的有关规定，对项目进行全面审核并提出审核意见，确保申请材料中所有重要方面不存在重大法律、法规和政策障碍，符合发行上市要求，具备向中国证监会（或证券交易所）推荐条件。公司内核小组由投行主管领导及质量控制部、研究所、投资银行业务部门专业人士和外聘专家共同组成。

二、金莱特项目的立项审核主要过程

2011年5月9日，金莱特项目组填报《项目立项申请表》及《IPO 立项申请报告》，正式向民生证券质量控制部提出项目立项申请。质量控制部在进行认真审核后，提交民生证券项目立项审核委员会。

2011年5月18日，民生证券召开立项审核委员会，审核广东金莱特电器股份有限公司的立项申请，审核委员主要包括杨卫东、张荣石、王宗奇、卢景芳、刘新丰、李艳西、王汉魁。本次项目立项审核委员会会议应到委员7人，实到7人。经过表决，共收到有效表决票7张，其中7票为“通过”。根据《投资银行项目立项审核委会议事规则》，金莱特首次公开发行项目通过项目立项审核。

三、金莱特项目执行的主要过程

（一）项目执行成员构成

保荐代表人：陆文昶、王刚

项目协办人：秦荣庆

项目经办人：赵堃、张家文、罗路歆

（二）项目执行的主要过程

项目组于 2010 年 10 月开始前期考察，2011 年 1 月份正式进场，按照《保荐人尽职调查工作准则》（证监发[2006]15 号）的规定，对金莱特进行了细致、全面的调查，具体过程如下：

1、前期尽职调查阶段（2010 年 10 月~ 2010 年 12 月）

根据《保荐人尽职调查工作准则》的规定，项目组采取了查阅发行人资料、与高管及中层管理人员访谈、生产现场考察、走访政府管理部门及相关股东等方式，对企业的基本情况、历史沿革、业务与技术、同业竞争与关联交易、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素和其他重要事项等进行了调查了解。

在尽职调查的基础上，项目组与金杜律师事务所、大信会计师事务所等中介机构先后召开了多次工作协调会议，共同讨论尽职调查过程中发现的问题，确定解决方案，制订工作日程表。

2、上市辅导阶段（2010 年 11 月 ~ 2011 年 6 月初）

2010 年 10 月民生证券与金莱特签署了《首次公开发行股票辅导协议》。

2010 年 11 月 1 日，项目组向中国证监会广东监管局提交了《关于广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行 A 股股票的辅导备案申请报告》、《广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行上市辅导计划及实施方案》等辅导备案材料，并获正式受理，由此金莱特进入辅导期。

辅导期间，项目组根据相关法律、法规的要求，根据金莱特实际情况认真履行首发上市前的辅导义务。项目组辅导人员采取了组织自学、进行集中授课与考试、问题诊断与专业咨询、中介机构协调会、经验交流会、案例分析等辅导方式，并根据中国证监会广东监管局的要求，将公司治理贯穿于辅导工作的始终，其中以专题讲座的形式对辅导对象进行了新会计准则、募集资金运用、最新上市政策、上市公司股份变动管理、招股说明书编写规则等相关知识的集中培训，共计 6 次 20 小时。2011 年 6 月 2 日，项目组对接受辅导的对象进行了闭卷考试，应试人员考试成绩全部合格，整个辅导达到了预期目标。

在此期间，除进行上市辅导外，项目组人员继续调整、补充、完善尽职调查，对金莱特的设立、历史沿革以及经营状况进行了更深入的了解，辅导督促金莱特内控制度及法人治理结构进一步规范运作。

2011年5月27日，民生证券向中国证监会广东监管局提交了《关于广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行A股股票的辅导验收申请报告》、《关于广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行A股股票的辅导工作总结报告》等材料，2011年6月2日~6月3日，中国证监会广东监管局对金莱特的辅导工作进行现场评估验收，并出具了辅导验收报告。

3、申请文件制作阶段（2011年1月~6月）

在辅导期间，项目组按照相关制度的要求规整和完善工作底稿，与金莱特和审计机构、律师事务所积极协调沟通，在真实、准确、完整的原则下开始着手编写招股说明书，组织金莱特做好制作首次公开发行股票申请材料的准备工作。

2011年6月2日~3日，质量控制部对金莱特项目进行了现场核查，根据现场核查意见，项目组进行了补充尽职调查并提交了现场核查意见的回复。根据项目组向公司质量控制部正式提交的内核申请，2011年6月10日召开金莱特项目内核会，并获得公司内核委员会审核通过。根据内核意见，项目组对发行人进行了补充尽职调查，并在此基础上，进一步修改和完善了申请文件。

（三）保荐代表人与其他项目人员参与尽职调查的工作时间及主要过程

在金莱特项目的尽职调查过程中，保荐代表人与项目组成员按照法律、行政法规和中国证监会的相关规定对金莱特进行尽职调查和审慎核查，所从事的具体工作及发挥的作用为：

项目人员	从事的具体工作	发挥的主要作用
陆文昶	1、对项目总体进展和阶段性安排进行总体规划，负责项目总体方案和具体时间表的确定与调整； 2、与发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等保持密切沟通，及时协调解决项目执行中的相关问题； 3、组织和全面参与对企业的尽职调查，确定重点问题解决方案； 4、组织召开双方或多方协调会，就项目进展、总体安排和重要事项等与企业及各中介机构进行协调； 5、及时组织项目组就重点问题进行研究和讨论，商讨解决方案，根据项目总体安排负责组织并完成项目具体事务的执行； 6、组织和参与对申报材料的撰写，负责对申报材料初稿的总体修改、核对及最终定稿等； 7、负责对工作底稿进行检查复核。	1、对项目进度和项目执行等工作进行总安排、总把握和总协调； 2、对重要事项、重要问题及解决方案等进行总体把关和总体决策。
王刚	1、对项目总体进展和阶段性安排进行总体规划，负责项	1、对项目进度和项

	<p>目总体方案和具体时间表的确定与调整；</p> <p>2、与发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等保持密切沟通，及时协调解决项目执行中发现的相关问题；</p> <p>3、组织召开双方或多方协调会，就项目进展、总体安排和重要事项等与企业及各中介机构进行协调；</p> <p>4、组织和全面参与对企业的尽职调查，确定重点问题解决方案；</p> <p>5、组织和参与申报材料撰写，完成对申报材料初稿的修改、核对及最终定稿等；</p> <p>6、负责对工作底稿进行检查与复核。</p>	<p>目执行等工作进行总安排、总把握和总协调；</p> <p>2、对重要事项、重要问题及解决方案等进行总体把关和总体决策。</p>
秦荣庆	<p>1、协助保荐代表人进行尽职调查工作，在保荐代表人的指导下对于发行人的财务会计信息、业务与技术、本次募集资金运用进行尽职调查，向保荐代表人汇报；</p> <p>2、参与对重点问题的讨论，提出意见及见解；</p> <p>3、复核各项文件，提出修改建议。</p>	协助保荐代表人对相关事项、问题及解决方案进行把关
赵堃	<p>1、协助保荐代表人进行尽职调查工作，对发行人同业竞争与关联交易、财务与会计运用、管理层分析讨论等事务进行尽职调查，汇总尽职调查成果，向保荐代表人汇报；</p> <p>2、参与访谈、现场盘点；</p> <p>3、参与对重点问题或协调会的讨论，提出自己的见解；</p> <p>4、复核各项文件，提出修改建议。</p>	负责对同业竞争与关联交易、财务会计信息、管理层讨论与分析等相关事务的具体执行
张家文	<p>1、协助保荐代表人进行尽职调查工作，对发行人历史沿革、行业与业务、同业竞争与管理交易等事务进行尽职调查，汇总尽职调查成果，向保荐代表人汇报；</p> <p>2、参与访谈、现场盘点；就尽职调查中发现的法律相关问题及时向保荐代表人汇报，为相关问题的研究和讨论搜集资料等；</p> <p>3、参与对重点问题或协调会的讨论，提出自己的见解；</p> <p>4、复核各项文件，提出修改建议。</p>	负责对发行人基本情况、历史沿革、业务与技术等相关事务的具体执行
罗路歆	<p>1、协助保荐代表人进行尽职调查工作，在保荐代表人的指导下对发行人公司治理、内部控制等进行尽职调查，汇总尽职调查成果，向保荐代表人汇报；</p> <p>2、具体完成保荐代表人临时安排的调查任务和具体文字撰写工作；</p> <p>3、就重点问题或协调会讨论内容等进行汇总，并撰写相关文件或会议资料，供会议讨论和决策。</p> <p>4、协助保荐代表人进行尽职调查工作，在保荐代表人的指导下实施走访、函证等具体调查，向保荐代表人汇报；</p> <p>5、核对、整理工作底稿，对工作底稿进行补充完善；</p>	具体执行对发行人公司治理、内部控制等相关事务的尽职调查

四、民生证券内部核查部门审核金莱特项目的主要过程

（一）业务部门审核

2011年5月中旬，在招股说明书初稿制作完毕后，民生证券上海分公司投资银行一部组织项目组对招股说明书和工作底稿进行了全面审核，评估金莱特项目在法律、政策、管理、资产、财务、技术等方面存在的风险，对项目质量和项目材料制作质量进行部门评价。

（二）质量控制部审核

公司质量控制部派专人对金莱特项目进行了现场核查，核查期间为2011年6月1日至6月2日，对金莱特办公场所、生产厂区进行现场查看，对金莱特董事长、董事会秘书、财务总监、总工程师等高管人员进行访谈，审阅项目组的招股说明书及尽职调查工作底稿，出具了现场核查报告，项目组对现场核查提出的问题进行了认真回复，并对上市申请材料做相应修改、补充。

五、民生证券内核小组对发行人本次证券发行项目的审核过程

（一）公司内核

2011年6月2日，金莱特项目组向公司质量控制部提交了项目内核申请书、项目内核申请报告、全套申报材料。

2011年6月10日，公司证券发行内核小组召开了对金莱特首次公开发行A股申请文件进行审核的内核会议。公司内核小组共有成员12人，包括杨卫东、王培荣、张荣石、王学春、李艳西、王卫国、乐超军、王宗奇、刘晓山、胡卓敏、卢景芳、李锋等成员，本次内核会议应到内核委员8人，实到会内核成员8人，符合《民生证券股份有限公司内核小组工作规程（修订）》的规定。

经过内核小组成员审核，各内核成员一致认为金莱特首次公开发行A股的申请材料符合《公司法》、《证券法》的规定，不存在重大的法律和政策障碍。根据《民生证券股份有限公司内核小组工作规程（修订）》，实际参与投票表决的内核小组成员为8人，金莱特项目表决全票通过。根据各内核成员在内核会议上提出的审查意见和修改建议，项目组进行了认真回复，并对上市申请材料做相应修改、补充。

（二）2012年度财务自查报告专项核查

2013年3月，金莱特项目组根据中国证监会发布的《关于做好首次公开发

行股票公司 2012 年度财务报告专项检查工作的通知》(发行监管函[2012]551 号)和公司投行质量控制部下发的各项财务自查要求,按照投行质量控制部制定的流程以及底稿指引完成 2012 年度财务自查报告专项核查工作,投行质量控制部对项目组提交的自查报告进行了审核,确认核查程序基本到位。

2013 年 3 月 26 日,民生证券内核小组召开会议,对金莱特 2012 年度财务报告专项核查情况进行了审议。参加本次内核小组会议的人员共 9 人,具体为:杨卫东、张荣石、胡卓敏、王宗奇、李艳西、马初进、张明举、田勇、刘晓山。内核小组经充分讨论,形成如下意见:该项目基本落实和完成了证监会发行监管函(2012)551 号文《关于做好首次公开发行股票公司 2012 年度财务报告专项检查工作的通知》的要求和相关核查工作,同意向中国证监会申报该项目财务报告自查报告及其他申报材料。内核小组的表决结果为:9 票同意、0 票反对,获得内核小组的审议通过。

专项复核小组查阅了自查报告、内核会议纪要、会议表决票等文件,确认该项目的财务专项核查履行了民生证券的内核程序,项目组对内核会议关注问题均已落实。

(三) 申报期后重大事项的专项复核

2013 年 8-10 月,金莱特项目组根据《股票发行审核标准备忘录第 5 号——关于已通过发审会拟发行证券的公司会后事项监管及封卷工作的操作规程》以及《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》(证监会公告[2012]14 号)要求进行期后事项的核查工作。

专项复核小组对金莱特申报期后重大事项核查工作进行了专项复核,通过查阅核查工作记录、发行人行业现状资料等方式,对重点关注问题进行了复核,经复核,专项复核小组认为,各项目组对于申报期后重大事项的核查到位。

2013 年 10 月 16 日,民生证券内核小组召开会议,对金莱特专项复核情况进行审议,参会的内核小组成员共 13 人,具体为:方尊、张荣石、刘灏、李艳西、张春旭、郝群、刘晓山、范志伟、米兴平、王卫国,合规法律管理总部、风险管理总部、稽核监察总部相关负责人列席此次会议。内核小组经充分讨论,全票审议通过了金莱特的专项复核报告,形成如下意见:金莱特项目已经履行了民生证券的内控审核流程,经专项复核,一致认为其符合相关法律、法规的要求,相关申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

第二节 审计截止日后主要财务信息及经营状况

一、经营模式

发行人产品以外销为主，经销商在销售客户中占绝大部分，发行人多年来一直采用“4+1”经营模式，即公司负责其中市场开拓、产品研发、市场推广、产品交货等4个方面，致力于为客户提供贴近市场需求、技术工艺先进、高性价比的产品，并同时提供优质的品质保障和稳定的交货周期；客户购买产品后向终端渠道或消费者进行推广，并承担相应的售后服务以及品牌维护。保荐机构针对发行人审计截止日后的经营模式有无重大变化问题，采用了如下核查程序：

1、与发行人总经理访谈，了解公司2013年7月以来的实际经营情况，包括经营模式、ODM与自主品牌销售情况、销售渠道情况；

2、实地观察发行人业务流程，并与采购部门、生产部门、销售部门和财务部门负责人访谈，了解公司2013年7月以来从采购、生产到销售、收款的业务情况有无重大变化；

3、通过对2012年所有销售客户发放调查问卷，并对33家，合计收入占比达到62.25%的客户进行电话访谈，了解2013年以来公司与客户的合作方式有无重大变化。

经核查，本保荐机构认为：

审计截止日后，发行人经营模式未发生改变，销售渠道与品牌情况较稳定，发行人从采购、生产到销售、收款的各业务环节未发生重大变化，与客户的合作方式未发生重大变化。

二、主要原材料的采购规模及采购价格

公司产品生产所需原材料主要为电池、塑料米料、彩盒、LED、光管和电源线及其他配件等直接材料。保荐机构针对发行人审计截止日后主要原材料的采购规模及采购价格是否发生重大变化，主要履行了如下核查程序：

（一）对采购规模的核查

与财务负责人访谈，了解发行人审计截止日后主要原材料的采购情况，获取发行人按月统计的原材料采购明细表、2013年7-11月的原材料明细账以及按月统计收入明细表，具体对比情况如下：

项目	2013年7-11月 ①	2013年1-6月 ②	占比 ①/②
电池	4,310.23	5,819.03	74.07%
米料	2,335.25	3,338.31	69.95%
彩盒	685.97	1,284.41	53.41%
LED	884.14	1,152.72	76.70%
光管	300.50	467.97	64.21%
电源线	459.04	628.81	73.00%

由上表可知，发行人2013年10-11月主要原材料采购金额占2013年7-9月采购金额的比例与营业收入的占比（45.97%）基本保持一致。

（二）对采购价格的核查

获取发行人按月统计的原材料采购明细表，对比分析审计截止日后发行人主要原材料采购价格的变动情况，并与财务负责人就主要原材料采购价格的变动情况进行了解。主要原材料的采购价格情况如下：

项目		2013年10-11月	2013年7-9月
电池	平均采购价格（元/件）	12.71	8.42
米料	平均采购价格（元/公斤）	12.15	12.64
彩盒	平均采购价格（元/个）	0.96	1.08
LED	平均采购价格（元/套）	0.06	0.09
光管	平均采购价格（元/个）	1.54	1.68
电源线	平均采购价格（元/套）	1.09	1.32

由上表可知，电池的采购价格较2013年第三季度上涨了50.95%，主要原因为公司根据2014年的风扇订单需求对大规格的电池进行了采购，除此之外，发行人审计截止日后主要原材料的采购价格较2013年7-9月基本保持稳定。

经核查，本保荐机构认为：

审计截止日后，发行人主要原材料的采购规模及采购价格未发生重大变化，主要原材料采购金额与收入相匹配，采购价格较稳定，价格波动原因合理。

三、主要产品的生产、销售规模及销售价格

发行人主要产品分为五大类：可充电式手电筒、可充电室内外备用照明灯具、消防应急灯、可充电交直流两用落地扇、可充电交直流两用台扇。保荐机构针对审计截止日后发行人主要产品的生产、销售规模及销售价格是否发生重大变化，主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人分产品的产销量统计表，具体统计情况如下：

项目	2013年10-11月	2013年7-9月
产量(台)	2,112,966.00	3,532,984.00
销量(台)	2,036,165.00	3,475,708.00
平均单价(元/台)	33.66	42.63
可充电式手电筒	产量(台)	660,936.00
	销量(台)	616,299.00
	单价(元/台)	16.70
可充电室内外备用照明灯具	产量(台)	1,297,332.00
	销量(台)	1,338,044.00
	单价(元/台)	38.65
消防应急灯	产量(台)	30,915.00
	销量(台)	32,412.00
	单价(元/台)	42.66
可充电交直流两用落地扇	产量(台)	71,641.00
	销量(台)	15,148.00
	单价(元/台)	141.86
可充电交直流两用台扇	产量(台)	52,142.00
	销量(台)	34,262.00
	单价(元/台)	87.60

2、与发行人总经理及财务负责人进行访谈，了解发行人审计截止日后的主要生产产品的生产销售规模及销售价格变动情况，并结合发行人产销量统计表进行分析如下：

(1) 审计截止日后，2013年7-9月发行人可充电式手电筒、可充电室内外备用照明灯具的产量、销量均保持稳定，而风扇类产品的产量和销量均有所下降，这与公司产品生产销售的季节性特点及市场需求相匹配：2013年10月、11月风扇类产品的产量相比销量出现较大幅度的增长，导致产销率较低，主要是因为公司对2014年部分客户的风扇订单进行了生产。

(2) 审计截止日后，2013年10月、11月产品销售单价较2013年7-9月有所下降，主要是由于相比风扇产品，单价较低的可充电式手电筒、可充电室内外备用照明灯具的销量占比有所上升，进而使得产品平均销售单价有所下降。审计截止日后，产品销售价格的变动均为根据实际经营情况，由于产品结构变动所造成的，2013年10月、11月的单价与2013年第三季度相比不存在异常变化情况。

综上所述，审计截止日后，发行人的产销量变动与公司实际经营特点相符，主要产品的销售价格稳定，不存在异常变化情况。

经核查，本保荐机构认为：

审计截止日后，发行人主要产品的产量、销量变动合理，销售价格较稳定，发行人主要产品的产量、销量及销售价格未发生重大变化。

四、主要客户及供应商的构成

报告期内，公司客户与供应商较为稳定，保荐机构针对审计截止日后发行人主要客户、供应商是否发生重大变化，主要履行了如下核查程序：

（一）对客户的核查

1、对 2013 年 1-9 月所有销售客户发放调查问卷，并对 33 家，合计收入占比达到 62.25% 的客户进行电话访谈，了解 2013 年以来公司与客户的合作情况。

2、获取发行人按客户收入统计表，对审计截止日后发行人客户的稳定情况进行分析。

发行人 2013 年 1-6 月主营业务收入前 20 大客户审计截止日前后的销售情况如下：

序号	客户名称	2013 年 1-6 月		2013 年 7-11 月		备注
		主营业务收入	排名	主营业务收入	排名	
1	SOGO GROUP OF COMPANIES	5,476.12	1	2,593.74	1	-
2	湖北金山轻工家电有限公司	4,669.31	2	2,463.17	2	-
3	江门市伟胜电业有限公司	919.43	3	363.64	12	-
4	WESTERN INTERNATIONAL L. L. C.	539.64	4	51.40	73	-
5	EVERBRIGHT HOLDINGS (PVT) LTD.	482.60	5	296.95	14	-
6	荃瑞企业有限公司	450.59	6	792.29	5	-
7	A. M. TRADE	429.06	7	58.05	69	-
8	BAJAJ ELECTRONICALS LIMITED	426.32	8	568.36	8	-
9	SONASHI ELECTRONICS LTD.	372.71	9	86.35	54	-
10	INDUSTRIAS SICA S. A. I. C.	333.83	10	1,119.89	3	-
11	TARJIBE ENTERPRISE	332.17	11	-	-	TARJIBE ENTERPRISE 是孟加拉最大的充电电器进口商之一，产品主要在当地销售，自 2009 年与金莱特建立合作关系至今。该客户在金莱特主要采购风扇类产品，受季节性影响，该客户向公司的采购主要集中在上半年。
12	TIM INDUSTRIES LTD.	330.27	12	62.35	64	-

13	GOLDEN SILK INVESTMENT LTD.	326.00	13	-	-	GOLDEN SILK INVESTMENT LTD. 是一家在香港注册的贸易公司, 主要销售应急风扇类产品, 目前该公司的产品主要销往伊拉克国家, 自 2009 年与金莱特建立合作关系至今。该客户在金莱特主要采购风扇类产品, 受季节性影响, 该客户向公司的采购主要集中在上半年。
14	SUNHOUSE GROUP JOINT STOCT COMPANY	324.53	14	-	-	SUNHOUSE GROUP JOINT STOCT COMPANY 是一家越南的贸易公司。公司主营业务为小家电产品的销售, 主要销售地区为越南境内。公司的销售渠道主要是供应给当地的经销商、批发商和超市, 自 2011 年同金莱特建立合作关系至今。该客户在金莱特主要采购风扇类产品, 受季节性影响, 该客户向公司的采购主要集中在上半年。
15	KHAITAN ELECTRICAL LIMITED	322.81	15	214.72	23	-
16	RICO Appliances Pvt Ltd	300.38	16	235.73	20	-
17	IREM	298.92	17	267.24	15	-
18	TOBA ELECTRIC	291.39	18	239.54	17	-
19	Plug In Store Sdn. Bhd.	271.05	19	97.23	47	-
20	EROL ELEKTRONIK ITH. IHR SAN TIC LTD STI	269.21	20	236.43	19	-
合计		17,166.35	-	9,747.08	-	-
主营业务收入总计		29,570.75	-	21,670.79	-	-
前 20 大客户占主营业务收入比重		58.05%	-	44.98%	-	-

经核查, 审计截止日后, 发行人主要客户的销售较为稳定, 销售金额变动合理, 对主要客户的销售不存在重大变化。

(二) 对供应商的核查

保荐机构获取了发行人原材料采购的明细表, 并对 2013 年 1-6 月的前二十大供应商审计截止日前后采购情况进行对比。

发行人 2013 年 1-6 月前 20 大供应商审计截止日前后的原材料采购情况如下:

序号	供应商名称	2013 年 1-6 月		2013 年 7-11 月		备注
		原材料	排	原材料	排	

		采购金额	名	采购金额	名	
1	志源塑胶制品(惠州)有限公司	4,925.10	1	3,325.75	1	-
2	佛山市顺德区浩星贸易有限公司	1,231.33	2	807.71	3	-
3	佛山市顺德区联辉贸易有限公司	1,102.53	3	626.93	4	-
4	江门市江海区金田塑料有限公司	825.41	4	601.36	5	-
5	河南豫光金铅集团铅盐有限责任公司	821.00	5	862.91	2	-
6	江门市蓬江区宇达实业有限公司	656.64	6	105.07	22	江门市蓬江区宇达实业有限公司于2008年成立于广东省江门市,主要从事五金制品的生产与销售业务。公司产品主要销售给江门市本地厂商。自2008年与金莱特建立合作关系至今。公司主要向该供应商采购风扇产品所需的网罩,受产品销售的季节性影响,下半年向其采购金额较小。
7	青岛依悦通电器厂	641.56	7	280.50	9	-
8	东莞市源晶光电科技有限公司	584.16	8	504.13	6	-
9	江门市江海区亿宏光电有限公司	523.58	9	442.09	8	-
10	江门市江海区长明线路板厂	491.78	10	460.61	7	-
11	江门市新会区崖门骏强泡沫厂	409.16	11	140.84	17	-
12	中山市小榄镇富联印刷厂	358.68	12	272.60	10	-
13	江门市江海区铜业物资材料经营部	341.06	13	140.93	16	-
14	江门市金浩包装印刷有限公司	283.50	14	87.90	25	-
15	浙江风光照明电器有限公司	261.96	15	131.18	19	-
16	江门市德中电器实业有限公司	240.91	16	109.70	20	-
17	中山市强力电器厂有限公司	233.75	17	165.61	13	-
18	中山市小榄镇鸿力五金塑料电器厂	228.35	18	214.33	12	-
19	佛山市顺德区容桂容里新村印刷厂	208.73	19	140.11	18	-
20	佛山市欣通科技有限公司	199.78	20	221.98	11	-
	合计	14,568.96	-	9,642.23	-	
	原材料采购金额总计	19,498.76	-	13,093.79	-	
	前20大供应商占总采购金额比重	74.72%	-	73.64%	-	

经核查，审计截止日后，发行人主要供应商的采购较为稳定，采购金额变动合理，对主要供应商的采购不存在重大变化。

经核查，本保荐机构认为：

审计截止日后，发行人主要客户、供应商较为稳定，销售与采购金额变动合理，主要供应商和客户不存在重大变化。

五、税收政策

发行人缴纳的主要税种为所得税和增值税，报告期内，发行人已按照税法要求按时缴纳税款，并取得主管税务部门关于报告期内的守法证明。保荐机构针对审计截止日后发行人税收政策是否发生重大变化，主要履行了如下核查程序：

1、与财务负责人就审计截止日前后的税收政策情况进行访谈，并查阅发行人报告期的审计报告以及 2013 年 7-9 月的审阅报告，对审计截止日前后的税收政策进行比较。

经核查，发行人审计截止日后主要税种与税率未发生重大变化。发行人作为高新技术企业，自 2012 年 1 月 1 日起，所得税减按 15% 进行征收，期限为三年；发行人是增值税一般纳税人，作为生产型出口企业，货物出口适用“免、抵、退”有关政策，审计截止日前后未发生重大变化。

2、获取发行人编号为 GF201244000514 的《高新技术企业证书》以及海关退税的相关资料，进一步核实发行人税收政策情况。

3、获取发行人审计截止日后所得税和增值税的纳税申报表以及纳税凭证，确认发行人按照税法要求按时缴纳税款。

经核查，本保荐机构认为：

审计截止日后，发行人按照税法要求按时缴纳税款，主要税种和税率保持稳定，税收政策未发生重大改变。

第三节 项目存在的问题及其解决情况

一、立项评估决策机构审议情况及成员意见

(一) 立项评估决策机构审议情况

项目组于 2011 年 5 月 9 日提出立项申请，立项审核委员会于 2011 年 5 月 18 日召开金莱特项目立项审核会议，会议由杨卫东主持，曹倩华负责会议记录，

审核委员主要包括杨卫东、张荣石、王宗奇、卢景芳、刘新丰、李艳西、王汉魁等人。

会议首先由杨卫东介绍金莱特首次公开发行项目立项审核会议的基本情况，包括会议议程、审核委员的构成、项目组成员等，并宣布金莱特项目立项审核会议开始。

1、项目组介绍了项目的基本情况

项目组向会议介绍了金莱特的基本情况，包括发行人历史沿革、发行人主营业务及所处行业基本情况、财务状况和经营业绩、发行人竞争优势、募集资金拟投资项目基本情况等。

2、表决结果

本次项目立项审核委员会会议应到委员 7 人，实到 7 人。经过表决，共收到有效表决票 7 张，其中 7 票为“通过”。根据民生证券《投资银行项目立项审核委员会议事规则》，金莱特首次公开发行项目通过项目立项审核。

（二）立项评估决策机构成员意见

立项审核委员会认为金莱特持续盈利能力较强且稳定，具有长远发展潜力，本次发行募集资金投资项目具有良好市场前景。

二、尽职调查过程中对主要问题的研究、分析和处理情况

在尽职调查过程中，项目组遵守诚实守信、勤勉尽责的原则，对于发行人的情况进行了审慎的核查，主要集中在如下方面：

（一）关于金莱特的历史沿革

1、金莱特电器成立于 2007 年 11 月 29 日，由田畴、蒋小荣、蒋光勇共同出资设立。公司为发起设立的股份制公司，设立时注册资本为 3,000 万元，其中约定：田畴以货币和实物出资 1,852.00 万元，认购股份 1,852 万股，占总股本的 61.73%。

核查：田畴以实物出资的模具设备 1,008.02 万元的作价依据，是否经过资产评估。

回复：

田畴出资的模具由北京中天华资产评估有限责任公司进行评估并出具了《田畴拟对外投资模具资产评估报告》（中天华资评报字（2007）第 1152 号）资产评

估。评估方法主要采用重置成本法，主要通过评估基准日模拟条件下全新自制专用模具的交易价格乘以成新率，成新率主要通过现场勘查鉴定设备现状，结合行业特点及有关贬值因素，并参考设备的规定使用年限、已使用年限及设备使用、保养和修理情况综合确定成新率。田畴的模具购于 2005 年至 2007 年，按照模具 5 年的折旧年限，评估价值基本符合资产使用情况，作价符合实际情况。

2、2010 年 12 月 9 日，公司第三次增资，新增注册资本 730 万元，本次新增注册资本由上海星杉梧桐投资发展中心、刘健和蔡婉婷认购，按 4.14 元/股定价，合计出资人民币 3,022.20 万元。

本次定价依据主要参考了未经审计的 2010 年 6 月 30 日的公司净资产，并溢价 89%定价。核查：（1）上海星杉梧桐投资发展中心的工商注册情况，实际股东身份及背景，自然人刘健和蔡婉婷的身份及背景；（2）上海星杉梧桐投资发展中心的实际业务、经营范围、报告期内的财务状况和经营情况，是否存在与公司、实际控制人、持有公司 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系及其他利益的情形。

回复：

（1）星杉梧桐成立于 2010 年 11 月 23 日，为有限合伙企业，认缴金额为 5,000 万元人民币，实际到位资金为 2,500 万元人民币，住所为浦东新区凌河路 224 号 203 室，执行事务合伙人为刘扬新，经营范围为汽车装饰实业投资，投资管理，企业管理咨询、投资咨询（以上咨询均除经纪）。星杉梧桐的合伙人为上海星杉创业投资有限公司及刘扬新，两者的认缴金额分别为 4,950 万元、50 万元，占比 99%、1%。其中，上海星杉创业投资有限公司的注册资本为 3,000 万元，实收资本为 2,699 万元，股东为刘扬新、任秋敏，两者出资分别占比 96.67%、3.33%。

自然人股东刘健与蔡婉婷均有在国内大型公司担任职务的经验，其在企业管理、规范运作等方面具有丰富的经验，能为公司的深层次发展发挥突出作用。

（2）星杉梧桐的实际业务及经营范围为股权投资，2010 年末总资产及净资产均为 2,500 万元，净利润为 0 万元。星杉梧桐承诺，不存在与实际控制人、持有公司 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系及其他利益的情形。

（二）关于发行人的厂房租赁情况

因公司目前生产经营场所属于租赁，租赁场所政府和业主有无拆迁或其他改造计划，公司目前在棠下区已购买土地并取得土地证，公司有无搬迁计划，若实施搬迁计划，请补充说明对公司生产经营及财务状况的影响。

回复：

公司目前租赁的 7 栋厂房中，除一栋简易仓库外，其余均为标准厂房或宿舍，并都取得房产证或竣工验收证明，不属于违章建筑，不存在被拆迁或其他改造计划。为配合募集资金项目实施，公司已在棠下区购买了土地。除了募集资金项目外，公司还为未来可能的搬迁预留了场地。由于新厂区距离公司现有场地不足 15 公里，公司可通过分批搬迁的方式进行，对公司生产经营和财务状况不会造成重大影响。为避免可能对发行人造成损失，公司实际控制人田畴先生出具承诺：若因搬迁对公司经营造成影响，将由个人承担全部损失。

三、内部核查部门关注的主要问题及对其落实情况

保荐机构的质量控制部于 2011 年 6 月 1 日至 2 日对发行人进行了现场核查，并出具了“投质现核[2011]025 号”《质控部关于广东金莱特电器股份有限公司中小板 IPO 现场核查报告》，其所关注的主要问题及对其落实的情况如下：

（一）重点问题

1、公司主要从事充电式备用照明产品和充电式交直流两用风扇的研发、生产和销售，产品基本销往海外市场。公司 2008 年度、2009 年度、2010 年度及 2011 年一季度出口收入占比同期主营业务收入分别达到 89.44%、89.82%、88.54% 和 87.92%。

请项目组补充核查：

因公司的产品主要出口海外市场，影响国际市场的因素较多，如经济周期、消费偏好、需求结构、贸易政策和汇率政策等，公司在海外市场上如何控制和规避经营风险和财务风险，如在汇率风险、客户信用风险、市场风险等方面制定和采取了哪些控制措施，是否有效执行；

进一步分析说明公司出口海外市场的稳定性、增长性及发展空间，公司下一步海外市场的发展战略，在国内市场开拓等方面有何举措或计划；

是否对报告期内重要海外客户和新增海外客户，如 SOGO GROUP OF

COMPANIES、Winchmore Enterprises(HK)、A.R. ELECTRONICS.CO.、FIREFLY ELECTRIC & LIGHTING COMPANY、SONASHI ELECTRONICS LTD. 等进行必要的核查,采取哪些程序核查公司对海外客户销售金额,销售量的真实性;

报告期内销客户湖北金山轻工家电有限公司占内销收入比重较大,2011年1-3月、2010年、2009年销售金额分别为1,130.90万元、3,385.58万元、1,389.81万元,占内销比重分别为79%、66%、50%,结合产品订单、销售合同、信用政策、期后回款等核查湖北金山轻工家电有限公司等主要内销客户的销售情况,主要经销商是否与公司、实际控制人、持5%股份以上股东、公司董事、监事、高级管理人员等存在关联关系及其他利益情形。

因公司的产品主要出口海外市场,影响国际市场的因素较多,如经济周期、消费偏好、需求结构、贸易政策和汇率政策等,公司在海外市场上如何控制和规避经营风险和财务风险,如在汇率风险、客户信用风险、市场风险等方面制定和采取了哪些控制措施,是否有效执行;

回复:

公司针对经营以及财务上的各项风险制订了严格的控制方式,并能有效执行。具体表现如下:

(1) 汇率风险

针对人民币升值的压力,公司采取了短期与长期相结合的方式规避汇率风险。

①针对长期升值风险的对策

针对长期面临的升值压力,公司采取的是以短周期订单与浮动价格相结合的方式应对。在订单的签署上,基本以3个月内的短期订单为主,以防止汇率和原材料价格的波动。在订单报价上,公司充分考虑各种影响价格的因素,采取逐单定价的方式,公司根据订单产品估算相应的成本以及利润后向客户提供报价。公司定价模式为:产品售价=产品生产成本*(1+成本费用率)*(1+利润率)/(即时汇率/1.01)/(1+出口退税率)。若汇率突然出现大幅度的升值,超过公司的原有预期,则公司在下批订单中将及时进行价格调整。

②针对短期快速升值风险的对策

A、针对汇率变动的提前性预判

公司通过多年的专业经营，凭借出众的产品创新设计能力、柔性化的生产调整能力和与客户多年的紧密合作，赢得了国外客户的认同和信赖，使产品具备了较强的议价能力和综合竞争力。在自主定价的基础上，公司在核定订单利润率时充分考虑了应收账款账期内的汇率变动所产生的影响，并以保守的汇率预测进行报价，以使公司产品的利润率始终保持在一个较为稳定的水平上。

B、通过各种金融手段防范汇率的突发性变动

针对短期风险，公司对于应收账款采取实时监控的方式。在应收账款账期内，若预期汇率可能出现较大幅度的下调，公司将部分应收账款办理保理业务，快速回笼现金，确保应收账款的利润空间，以规避可能出现的汇率波动。

进入 2010 年第四季度后，鉴于人民币升值压力进一步加大，公司与银行开展了远期结/售汇业务，将远期汇率予以锁定。

综上所述，公司在产品定价时具有自主性和主导性，当汇率出现突然的波动时，对公司现有已经签署订单的产品利润率会产生一定影响，但由于公司坚持“高技术、多款式、短周期”的产品战略，汇率波动产生的风险将在下批订单中被价格提升所消化。从报告期实际经营情况来看，由于产品结构的不断调整和新款式的不断推出，产品利润率较为稳定，汇率波动并未对公司经营产生较大的风险。

(2) 客户信用风险

公司通过以下措施防范客户信用风险：

①建立完善的客户打分系统

通过多年的合作，公司为客户建立了一套完善的打分体系，从客户信用程度、需求量、付款周期、自身经营业绩、销售终端覆盖面、企业知名度等，并设立相应的权重。公司每年对其进行打分评定，以选择未来的合作。如果判断客户面临较大的信用风险时，公司将拒绝客户提出的订单要求。

②实行订单保证金制度

对于不同的客户，公司按照合作年限的长短以及订单的大小，实行不同的保证金制度，保证金比例从 10%至 30%不等，以保证订单的有效性。

③实行 TT/信用证方式保证收款

公司完成订单生产后，客户采用 TT/信用证等方式付款，公司确认后安排发

货，保证了收款的有效性。

基于良好的风险控制能力，公司报告期内未发生过客户出现信用违约从而导致公司收到损失的情况。

(3) 市场风险

公司一直专注于可充电备用照明领域的研究，将目标着眼于全球市场。通过国内外展览、客户沟通、信息反馈、国外实地考察等方式，积极寻找目标市场，充分把握市场对产品的不同需求层次，包括产品标准、质量要求、消费者偏好、价格接受能力、产品功能等，并以此作为拟定新产品开发方案的基础。

在公司“品牌合作”的营销理念下，公司建立了覆盖全球 70 多个国家的营销网络。公司在配合客户拓展市场时，依靠敏锐的洞察力深入了解各个消费市场的需求能力和需求结构变化情况，获得了大量的行业前沿资料，并以此作为产品研发的方向。针对在产品推广中客户不断提出的各类需求，公司市场部、研发部和生产部门形成无缝衔接，以最快的速度推出新产品来占领市场。通过对这些资料加以整理，公司在此基础上建立了完整的数据库信息，为市场可能出现的波动起到预期和提前防范的作用。

进一步分析说明公司出口海外市场的稳定性、增长性及发展空间，公司下一步海外市场的发展战略，在国内市场开拓等方面有何举措或计划；

回复：

(1) 产品应用领域的增长潜力分析

从公司产品应用领域来看，主要使用在以下几个方面，未来出口能够保持稳定的增长，产品拥有较广阔的市场空间。

①在电力供求不稳定地区的应用日益普及

随着经济的持续快速增长和人民生活水平的不断提高，电力需求大幅增加，从而频繁引起电力供应危机，特别是在电力基础设施建设不足的欠发达国家，电力供应不足的问题日渐突出，拉闸限电的情况时有发生，给企业的正常生产和人民的日常生活带来很大影响。可充电备用照明灯具作为缓和电力供求矛盾的解决措施之一，得到了巨大的发展机会。虽然各个国家不断在加强电力设施的基础投入，但是随着人口的日益增长和经济的快速发展，电力供需的矛盾在一些发展中国家反而变得更加突出。因此备用照明和充电风扇产品在该地区未来相当一段时

间的需求仍将保持快速增长。

②户外运动的用途增长迅速，需求增长较快

根据知名户外运动杂志《山野》的数据，欧洲户外用品行业 2001 年至 2006 年平均增长率为 7%，其增长速度高于欧洲同期的经济总体增长速度。伴随户外生活方式的广泛传播，大众对户外用品的消费习惯也逐渐发生变化，户外用品具有款式众多、质量和性能优良及外观时尚等众多特点，越来越被消费者所认知和喜爱。因此，可充电备用灯具作为户外用品的一部分，表现出朝阳行业快速发展的强劲势头。随着我国经济的发展，户外运动在我国也是方兴未艾，根据中国纺织品商业协会户外用品分会与中国体育用品业联合会共同发布的《中国户外用品 2009 年度调查报告》显示，自 2000 年以来，中国户外用品市场年零售额平均增长率达到 47.5%。因此，随着人民生活水平的逐步提高，该领域的消费需求将保持稳定快速增长。

③灾害，战争导致的突发性事件日益增加导致对于公司产品的需求快速增长

据联合国网站报道，联合国国际减灾战略（UNISDR）2011 年 1 月 24 日公布的最新统计数据显示，2010 年自然灾害频发，使近 30 万人失去生命，2.1 亿民众受影响，造成高达 1,100 多亿美元的经济损失。根据联合国国际减灾战略提供的数据，2010 年全球共计发生了 373 起自然灾害，洪水是发生频率最高的自然灾害，全球共有大小洪灾 182 起。另外，全球范围内还发生了 83 起风暴、29 起极端天气以及 23 起地震。自然灾害频发的同时对灾区电力设施等公共设施造成巨大破坏，电力设施处于瘫痪状态，对灾区的应急救援工作的开展造成巨大障碍，电力的短缺也给灾区人民的日常生活带来了极大的不便，可充电备用照明灯具作为灾害发生后电力供应的补充措施对救灾工作的快速开展和维持基本的日常生活照明起到了不可替代的作用，可充电备用照明灯具也获得了广泛的应用。2011 年，日本发生的大地震对当地居民日常生活造成较大影响，对于可充电备用照明和相关产品的需求猛增，公司也加大了对日本市场的出口。

(2) 出口区域的稳定性分析

针对备用照明产品应用特点，世界各个地区的应用特点也不同。公司报告期内针对不同的市场特点提供相应的产品，出口分布较为稳定。

单位：元

项 目	2011 年 1-3 月	2010 年	2009 年	2008 年
-----	--------------	--------	--------	--------

北美洲	161,042.87	3,250,169.07	2,395,073.85	812,787.22
大洋洲	-	343,320.34	187,771.10	185,259.65
非洲	2,756,403.56	18,691,227.16	14,109,511.89	53,286,438.52
南美洲	7,078,235.80	64,589,329.00	23,186,076.50	24,450,135.96
欧洲	4,781,055.77	19,447,830.25	13,430,618.99	15,672,346.72
亚洲	103,560,036.26	344,435,741.44	219,067,829.37	264,905,626.43
合计	118,336,774.26	450,757,617.26	272,376,881.70	359,312,594.50
其中：外销	104,035,973.19	399,079,630.02	244,658,453.39	321,355,772.24
内销	14,300,801.07	51,677,987.24	27,718,428.31	37,956,822.26

①亚非地区应用概况

亚洲、非洲等部分第三世界国家是现阶段全球最主要的可充电备用照明市场之一。该地区应用主要集中在因电力基础设施建设相对滞后而导致的电力供需缺口较大，以及因政局不稳定所导致的战争等因素所需。以印度为例，截止到目前印度仍有4亿以上人口没有电力使用，首都新德里在夏季用电高峰期每日经常性停电12个小时以上，可充电备用照明灯具已经成为印度不可或缺的生活日用品之一。非洲地区除了电力设施不完善外，因政局动荡而导致的地区性冲突情况时有发生。在战争过后，由于基础设施被进一步破坏，因此可充电备用照明产品的需求往往会出现爆发式的增长。

②欧洲及北美洲应用概况

欧洲及北美的可充电备用照明主要应用于建筑内部的消防应急灯，用于消防及建筑内部的出入口指引。在消防及安全相关应急照明市场之外，可充电备用照明还广泛应用于欧洲及北美地区的户外运动。由于经济较为发达，户外运动在欧美发达国家有着广泛的群众基础，良好的自然和文化氛围也促进了户外用品行业的迅速发展。可充电备用照明作为户外运动用品的一部分，需求正在迅速增长。

③南美洲地区应用概况

南美洲地区应用除了电力不稳定的普通民用需求外，可充电备用照明产品广泛应用于餐厅、酒店等消费场所。为了保障在突发停电时消费者能够继续用餐或进行活动，大型消费场所一般均在室内大量配置可充电备用照明产品，以保证消费者权益。

(3) 未来针对海外市场的策略

①保持与现有客户的稳定合作

公司报告期内与客户保持了良好的合作关系，产品销往全球 70 多个国家和地区。由于产品具有较强的竞争优势，公司当前的产能无法满足所有客户的需求，公司每年必须放弃大量的订单。未来产能扩大后，公司将能更好的为客户提供高质量的产品，有利于客户关系的进一步稳定。

②继续发挥市场调研的优势，把握消费市场变动趋势

公司在市场竞争中保持优势的核心能力之一就是对市场发展动向的敏锐度。通过主动的市场调研，针对不同市场的消费特性，公司开发出合适的产品推向市场，获得了客户的一直好评。未来公司仍将发挥该优势，以更具性价比、功能更齐全的产品推向市场，进一步提高市场占有率。

③进一步拓展产品类别

公司目前有 5 大类产品、450 多款产品，除了工矿照明和户外工作照明外，涉及的领域已大部分涵盖了备用照明的所有范围。由于备用照明的技术具有通用性，公司发展新类别的产品具有较好的技术基础。针对海外市场，公司将不断通过推出新产品进一步占领市场。

(4) 国内市场发展措施

由于产能受限以及回款保证方面的考虑，公司目前产品仍以外销为主，内销比重维持在 10%左右。考虑到国内市场，尤其是消防安保领域以及农村等供电不稳定区域广大的市场需求，公司将依托产品在技术、质量、创新方面的优势，通过各种方式进一步拓宽国内市场，并在营销渠道和营销团队上着重加强培训，使公司产品在国内的市场知名度和占有率进一步提升。

公司在逐步拓展国内市场的同时，策划打造国内驰名商标，实现国内行业第一名牌的战略目标。目前公司已经成立了相关部门，未来将专门从事国内市场的开拓，并充分利用国内大型展览、零售终端拓展、网络平台等方式开拓市场。

是否对报告期内重要海外客户和新增海外客户，如 SOGO GROUP OF COMPANIES、Winchmore Enterprises(HK)、A.R.ELECTRONICS.CO.、FIREFLY ELECTRIC & LIGHTING COMPANY、SONASHI ELECTRONICS LTD. 等进行必要的核查，采取哪些程序核查公司对海外客户销售金额，销售量的真实性；

回复：

对于重要客户，项目组通过以下方式进行了核查：

(1) 对于报告期内的所有客户均进行了相应的函证查询，对收入的回函金额达到总收入的 80%以上。

(2) 公司年报编制后，最终数据与海关出口数据进行核实。

(3) 对于重要的前五大客户，公司进行了相应的客户访谈，了解客户的背景、合作年限以及合作方式等等。

报告期内销客户湖北金山轻工家电有限公司占内销收入比重较大，2011 年 1-3 月、2010 年、2009 年销售金额分别为 1,130.90 万元、3,385.58 万元、1,389.81 万元，占内销比重分别为 79%、66%、50%，结合产品订单、销售合同、信用政策、期后回款等核查湖北金山轻工家电有限公司等主要内销客户的销售情况，主要经销商是否与公司、实际控制人、持 5%股份以上股东、公司董事、监事、高级管理人员等存在关联关系及其他利益情形。

回复：

湖北金山轻工家电有限公司作为公司最大的内销客户，与公司已进行了多年的合作，是湖北省规模较大的企业之一。经过工商调档资料显示，该公司与公司、实际控制人、持 5%股份以上股东、公司董事、监事、高级管理人员存在关联关系及其他利益情形。

2、公司实际控制人田畴 2000 年 10 月创立江门市金莱特电器灯饰厂有限公司并担任总经理职务。2007 年 11 月至今，任广东金莱特电器股份有限公司董事长兼总经理。

公司于 2007 年 12 月 15 日，按照评估价值向实际控制人田畴控制的灯饰厂收购部分固定资产和无形资产，价格分别为 748.89 万元和 25.61 万元。

2008 年 8 月 22 日，公司再次收购灯饰厂部分经营性资产和存货。经营性资产定价参照评估值确定为 933.49 万元；存货按照账面值确定为 3,688.33 万元。

请项目组补充核查：

江门市金莱特电器灯饰厂有限公司的历史沿革，成立以来的主要业务及产品，实际控制人、董事、监事、高管人员的变化情况，报告期内的财务状况和经

营情况，是否与公司存在同业竞争；

报告期内金莱特电器灯饰厂有限公司和公司存在关联交易，补充说明关联交易的定价依据是否公允、内部决策审批程序是否合法；

报告期内，因 2008 年度同时存在灯饰厂和公司并行运作的情况，请核查公司独立性经营的情况，是否存在和灯饰厂在财务、人员、资产、机构、业务等方面混合经营的情形，若有，对公司财务状况和经营成果的影响，对本次发行是否构成实质性障碍。

江门市金莱特电器灯饰厂有限公司的历史沿革，成立以来的主要业务及产品，实际控制人、董事、监事、高管人员的变化情况，报告期内的财务状况和经营情况，是否与公司存在同业竞争；

回复：

灯饰厂成立于2000年10月，于2008年12月办理税务注销，2009年10月办理工商注销。

通过查阅灯饰厂的销售合同，灯饰厂成立后至注销前的主要业务为生产销售备用灯具及相关产品，田畴作为灯饰厂历史上的控股股东以及金莱特的主要发起人，其在金莱特设立前后实际从事的业务均与可充电备用灯具和可充电交直流两用风扇的生产销售相关，未发生重大变化；其次，通过查阅灯饰厂的公司章程及工商备案材料，田畴在灯饰厂的存续期间内，一直担任灯饰厂的董事长职务及法定代表人，相关董事、监事、高管人员也未发生重大变化。

2007年11月金莱特成立至2008年10月灯饰厂进入注销程序期间，灯饰厂与金莱特存在并行运行的情况。自公司成立后，灯饰厂除了与公司进行业务、人员交接外，停止了新供销合同的签署，而只通过履行现有合同进行生产及对库存商品进行消化；灯饰厂于2008年1月至2008年10月期间，将用于备用灯具及风扇生产的相关资产转让给公司，同时所有人员及业务转移入公司；2008年10月，灯饰厂完成了相关产品的经营性资产及业务的转移，结束了与金莱特并行运行的情况。2008年12月，灯饰厂办理了税务注销登记，2009年10月，经江门市工商行政管理局蓬江分局核准，灯饰厂依法办理了工商注销登记手续。报告期内，灯饰厂与金莱特存在同业竞争的情况，相关情况在2008年10月灯饰厂进入

注销程序后结束，截至本招股说明书签署日，本公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务的情形，不存在同业竞争情况。

报告期内金莱特电器灯饰厂有限公司和公司存在关联交易，补充说明关联交易的定价依据是否公允、内部决策审批程序是否合法；

回复：

报告期内，灯饰厂与金莱特未发生经常性关联交易，发生的偶发性关联交易包括：从灯饰厂购买存货，收购生产经营性资产。其中，存货按照账面价转让，经营性资产按照北京中天华资产评估有限责任公司出具的评估价转让，定价公允，符合资产的使用情况及市场实际情况；对于上述资产转让，金莱特召开了2007年第一次临时股东大会、2008年第二次临时股东大会，履行了必要的程序和决议，公司独立董事就公司关联交易的公允性以及履行法定批准程序的情况发表了意见，确认上述关联交易决策合法有效，关联交易价格公允。不存在损害金莱特利益和金莱特股东利益的情形。

报告期内，因2008年度同时存在灯饰厂和公司并行运作的情况，请核查公司独立性经营的情况，是否存在和灯饰厂在财务、人员、资产、机构、业务等方面混合经营的情形，若有，对公司财务状况和经营成果的影响，对本次发行是否构成实质性障碍。

回复：

通过对灯饰厂、金莱特的采购和销售渠道、客户结构、机构设置等问题进行的专项核查，采取了包括查阅灯饰厂与金莱特各自的采购销售合同、与有同时在两家企业工作经历的员工会谈等核查措施，自金莱特成立后，在业务、资产、人员、财务和机构等方面均与灯饰厂、各股东完全分开，公司拥有独立的产、供、销和研发体系，在公司运作上均由各自的相关部门及人员负责，权责明晰，不存在机构人员重叠使用的情况。

3、公司成立于2007年11月29日，由田畴、蒋小荣、蒋光勇共同出资设立。公司为发起设立的股份制公司，设立时注册资本为3,000万元，其中约定：田畴以货币和实物出资1,852.00万元，认购股份1,852万股，占总股本的61.73%，蒋小荣以土地、厂房出资848.84万元，认购股份848万股，占总股本的28.27%，

其余 0.84 万元计入资本公积；蒋光勇以货币出资 300 万元，认购股份 300 万股，占总股本的 10%。

请项目组补充核查：

实际控制人田畴以实物出资的模具设备 1008.02 万元的作价依据经过资产评估，核查评估报告中关于出资资产模具设备的作价依据是否合理公允；评估报告中关于产权事项的说明，产权是否存在瑕疵事项，田畴以实物出资的模具设备来源是否合法；

蒋小荣投入的土地和房产的作价依据经过资产评估，核查评估报告中关于土地厂房的作价依据是否合理公允。

实际控制人田畴以实物出资的模具设备 1008.02 万元的作价依据经过资产评估，核查评估报告中关于出资资产模具设备的作价依据是否合理公允；评估报告中关于产权事项的说明，产权是否存在瑕疵事项，田畴以实物出资的模具设备来源是否合法；

回复：

田畴模具的评估方法主要采用重置成本法，主要通过评估基准日模拟条件下全新自制专用模具的交易价格乘以成新率，成新率主要通过现场勘查鉴定设备现状，结合行业特点及有关贬值因素，并参考设备的规定使用年限、已使用年限及设备使用、保养和修理情况综合确定成新率。田畴的模具购于 2005 年至 2007 年，按照模具 5 年的折旧年限，评估价值基本符合资产使用情况，作价符合实际情况。

通过核查田畴出资前灯饰厂的财务报表、固定资产盘点清单及灯饰厂与田畴签订的租赁合同，该批模具均不在灯饰厂的固定资产清单中，因此，不存在田畴以灯饰厂资产出资的情况。2007 年 11 月 30 日，田畴就出资的模具发表《关于模具资产的产权声明》，声明委托评估的模具资产产权属本人，无产权纠纷，承诺承担相应的法律责任。因此，田畴的模具均为其在日常经营中积累的个人财产，其产权合法，不存在纠纷。

蒋小荣投入的土地和房产的作价依据经过资产评估，核查评估报告中关于土地厂房的作价依据是否合理公允。

回复：

蒋小荣的土地评估方法主要采用收益还原法、基准地价系数修正法。从市场情况分析基准地价系数修正法、收益还原法的结果看，收益还原法结果较符合市值，故决定以收益还原法为主取两者的加权平均值作为待估宗地公开市场价值。2011年4月15日，北京中天华资产评估有限责任公司出具《蒋小荣位于蓬江区北街加工区高沙三街22号国有（出让）工业用地土地使用权价格评估报告复核报告书》（中天华资评报字（2011）第1123号），对蒋小荣出资的土地所有权进行复核评估，认为原报告评估程序基本合规，评估结论基本合理。

蒋小荣的房屋评估方法主要采用成本法。依据《中华人民共和国城市房地产管理法》，中华人民共和国国家标准《房地产估价规范》，国家、省、市有关的法律、法规及规定，估价人员实地勘察、收集及掌握的有关资料，对估价对象进行现场调查和资料分析。2011年4月15日，北京中天华资产评估有限责任公司出具《江门市高沙三街22号厂区泡沫车间等两项建筑物（不含土地）参考价值评估报告复核报告书》（中天华资评报字（2011）第1122号），对蒋小荣出资的房屋进行复核评估，认为原报告评估程序基本合规，评估结论基本合理。

综上，蒋小荣的土地、房屋在出资前履行了必要的评估手续，并经过北京中天华复核评估证明，认为该次评估结论合理，定价公允。

（二）有关公司设立、公司治理及其他相关问题

1、2009年9月15日，公司第一次增资，新增注册资本3,000万元，其中，田畴出资人民币2,700万元，蒋光勇出资人民币300万元。本次增资按1元/股定价，合计新增股本3,000万股。

2010年11月29日，公司第二次增资，新增注册资本270万元。该次新增注册资本全部由江门市向日葵投资有限公司认购，按2.5元/股定价，合计出资人民币675万元，江门市向日葵投资有限公司系公司高管人员持股公司。

请项目组核查：

第一次增资时，股东田畴和蒋光勇增资的资金来源是否合法；

江门市向日葵投资有限公司的工商注册情况，实际股东身份及在公司任职情况，是否存在股份代持的情况；

江门市向日葵投资有限公司的实际业务、经营范围、报告期内的财务状况和经营情况。

第一次增资时，股东田畴和蒋光勇增资的资金来源是否合法；

回复：

通过对银行转账凭证的查阅，以及与田畴、蒋光勇的访谈，田畴与蒋光勇的出资资金均来自于家庭自有资金，资金来源合法。

江门市向日葵投资有限公司的工商注册情况，实际股东身份及在公司任职情况，是否存在股份代持的情况；3) 江门市向日葵投资有限公司的实际业务、经营范围、报告期内的财务状况和经营情况。

回复：

向日葵投资成立于 2010 年 11 月 24 日，营业执照号为 440703000056010，注册资本为 680 万元，住所为江门市蓬江区高沙三街 22 号厂区，法定代表人为潘文丹，经营范围为股权投资（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）。向日葵投资为金莱特高管的持股公司，通过查阅向日葵投资的公司章程、及出资缴款凭证，向日葵投资不存在代持的情况，其实际股东身份及在公司任职情况参见下表：

序号	公司职务（金莱特职务）	向日葵投资股东名称
1	董事长、总经理	田畴
2	董事、副总经理、董事会秘书	蒋光勇
3	财务总监	洪健敏
4	监事、销售总监	陈振海
4	董事、技术总监	袁建红
5	监事、工会主席	刘江
6	董事、制造总监	刘德祥
7	监事、品质工程高级经理	黄小江

2010年及2011年第一季度向日葵投资的财务情况及经营情况如下：

项目	2010-12-31	2011-3-31
总资产	6,800,328.43	6,790,477.76
净资产	6,796,928.43	6,790,477.76
项目	2010年	2011年1-3月
净利润	-3,071.57	-6,450.67

2、2010年12月9日，公司第三次增资，新增注册资本730万元，本次新增注册资本由上海星杉梧桐投资发展中心、刘健和蔡婉婷认购，按4.14元/股定价，合计出资人民币3,022.20万元。

请项目组核查：

上海星杉梧桐投资发展中心的工商注册情况，实际股东身份及背景，自然人刘健和蔡婉婷的身份及背景；

上海星杉梧桐投资发展中心的实际业务、经营范围、报告期内的财务状况和经营情况，是否存在与公司、实际控制人、持有公司5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、中介机构及人员等存在关联关系及其他利益的情形。

上海星杉梧桐投资发展中心的工商注册情况，实际股东身份及背景，自然人刘健和蔡婉婷的身份及背景；

回复：

星杉梧桐成立于2010年11月23日，为有限合伙企业，认缴金额为5,000万元人民币，实际到位资金为2,500万元人民币，住所为浦东新区凌河路224号203室，执行事务合伙人为刘扬新，经营范围为汽车装饰实业投资，投资管理，企业管理咨询、投资咨询（以上咨询均除经纪）。星杉梧桐的合伙人为上海星杉创业投资有限公司及刘扬新，两者的认缴金额分别为4,950万元、50万元，占比99%、1%。其中，上海星杉创业投资有限公司的注册资本为3,000万元，实收资本为2,699万元，股东为刘扬新、任秋敏，两者出资分别占比96.67%、3.33%。

自然人股东刘健与蔡婉婷均有在国内大型公司担任职务的经验，其在企业管理、规范运作等方面具有丰富的实战经验，能为公司的深层次发展发挥突出作用。

上海星杉梧桐投资发展中心的实际业务、经营范围、报告期内的财务状况和经营情况，是否存在与公司、实际控制人、持有公司5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、中介机构及人员等存在关联关系及其他利益的情形。

回复：

星杉梧桐的实际业务及经营范围为股权投资，2010年末总资产及净资产均为2,500万元，净利润为0万元。经核查，星杉梧桐不存在与实际控制人、持有公司5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系及其他利益的情

形。

3、公司目前除自有厂房外，尚有 7 栋租赁厂房，租赁期至 2013 年 5 月 30 日，分别为位于江门市甘棠路 160 号的五栋房屋（三栋厂房、两栋职工宿舍）以及位于丽苑高沙六区 2 号的两栋房屋（一栋厂房、一栋简易仓库）。公司与出租房均已签订了相关租赁合同。目前该七栋租赁的厂房中有两栋已取得房产证；另有四栋目前尚未房产证，但取得了建设施工许可、竣工验收合格等证明，不属于违章建筑。位于丽苑高沙六区 2 号用于简易仓库的厂房未取得房产证，也未取得建设施工许可、竣工验收合格等证明文件，则存在被强制拆迁的可能。

一般说，生产厂房及相应辅助生产设施是生产经营必不可少并形成生产经营能力的条件。

请项目组补充核查以下事项：

公司“生产厂房与职工宿舍、仓库”租赁合同中的租赁期间、租赁条件等相关条款，若 2013 年 5 月 30 日租赁到期后，在满足现有生产条件情况下，公司是否能够续约以保证生产经营的持续性；

上述租赁事项是否在当地房产等相关部门办理租赁备案登记；

因公司目前生产经营场所属于租赁，租赁场所政府和业主有无拆迁或其他改造计划，公司目前在棠下区已购买土地并取得土地证，公司有无搬迁计划，若实施搬迁计划，补充说明对公司生产经营及财务状况的影响。

公司“生产厂房与职工宿舍、仓库”租赁合同中的租赁期间、租赁条件等相关条款，若 2013 年 5 月 30 日租赁到期后，在满足现有生产条件情况下，公司是否能够续约以保证生产经营的持续性；

回复：

公司现有的厂房租赁期至 2013 年 5 月 30 日止。未来租约到期后，从防范经营风险的角度出发，租约到期前，公司将积极与出租方进行沟通，达成续租协议。由于公司与出租方已合作多年，双方具有良好的合作基础，未来续约的具有较大的可行性。

上述租赁事项是否在当地房产等相关部门办理租赁备案登记；

回复：

公司未办理租赁登记事项。根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释(一)》，租赁登记、备案手续并非租赁行为生效的前提条件，未办理租赁登记手续不影响上述租赁合同的有效性，不会对发行人租赁使用该等房屋构成实质影响，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

因公司目前生产经营场所属于租赁，租赁场所政府和业主有无拆迁或其他改造计划，公司目前在棠下区已购买土地并取得土地证，公司有无搬迁计划，若实施搬迁计划，补充说明对公司生产经营及财务状况的影响。

回复：

公司目前租赁的 7 栋厂房中，除一栋简易仓库外，其余均为标准厂房或宿舍，并都取得房产证或竣工验收证明，不属于违章建筑，不存在被拆迁或其他改造计划。为配合募集资金项目实施，公司已在棠下区购买了土地。除了募集资金项目外，公司还为未来可能的搬迁预留了场地。由于新厂区距离公司现有场地不足 15 公里，公司可通过分批搬迁的方式进行，对公司生产经营和财务状况不会造成重大影响。为避免可能对发行人造成损失，公司实际控制人田畴先生出具承诺：若因搬迁对公司经营造成影响，将由个人承担全部损失。

(二) 关于财务会计、税收及其他问题**1、报告期内主营业务收入、主营业务成本、净利润比较列示如下：**

	2011 年 1-3 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
主营业务收入	118,468,280.14	453,194,088.10	275,471,487.05	361,449,369.94
增长率		64.52%	-23.79%	
应收账款	79,934,359.92	66,606,981.92	27,046,051.37	26,721,029.89
增长率		146.27%	1.22%	
销售费用	989,158.61	4,187,126.59	4,304,362.17	2,748,239.73
增长率		-2.72%	56.62%	
净利润	11,750,466.07	45,267,856.19	29,948,384.34	20,185,965.23
增长率		51.15%	48.36%	

请项目组补充核查：

结合报告期内公司业务说明 2009 年度主营业务收入大幅下降的原因，从形成利润变动的各因素分析 2009 年度收入大幅下降，而净利润大幅上升的原因，

说明其合理性；

2010 年应收账款增幅远远大于主营业务收入增幅，结合应收账款周转率、周转期、期后回款、收入确认等各情况等说明应收账款余额的真实性；

结合公司的销售模式，补充说明公司报告期内收入增长，销售费用未增长的原因，并根据销售费用明细解释 2010 年收入大幅增长，运杂费却下降的原因，是否存在公司营销模式发生变化的情形。

结合报告期内公司业务说明2009年度主营业务收入大幅下降的原因，从形成利润变动的各因素分析2009年度收入大幅下降，而净利润大幅上升的原因，说明其合理性；

回复：

(1) 2009年收入下降的原因

2009年，公司实现营业收入27,547.15万元，较2008年减少了8,597.79万元，降幅为23.79%，主要有以下原因：2008年全球金融危机发生后，国外经济形势恶化，导致海外市场的消费能力降低，客户通过减少库存以规避风险，而银行收缩信贷使得客户信用风险加大。在该背景下，公司对整体经营战略进行了调整，积极求变以应对金融危机对公司造成的不利影响，主要表现在接受订单时更为慎重，更重视货款回收的风险控制，选择实力强信誉好的客户，因而主动放弃了部分订单，因此2009年公司营业收入较2008年有所下滑。

(2) 2009年净利润上升的原因

2009年净利润上升主要有三方面原因，一是公司综合毛利率2009年较2008年上升了4.97个百分点；二是营业外收支净额由2008年的-54.78万元上升至2009年的125.11万元；三是2009年公司被评为高新技术企业，享受所得税优惠政策，所得税税率由25%变更为15%。

2009年公司综合毛利率上升的原因具体分析如下：

2008年全球金融危机发生后，国外经济形势恶化，对公司产生三方面影响。一是大宗商品价格大幅下降，公司主要原材料采购价格有所降低，对毛利率产生一定正面影响；二是国内大量生产低端产品的简单加工型企业由于拿不到订单而缩减规模或倒闭，市场竞争压力有所缓解；三是金融危机导致海外客户信用风险

加大，在该背景下，公司对整体经营方针进行了调整，在接受订单时更为慎重，更重视货款回收的风险控制，选择实力强信誉好的客户，虽然销量有所下降，但避免了利润率的大幅下滑和坏账的发生。

为应对上述局面，公司进一步贯彻“高技术、多款式、短周期”的经营方针，并对市场进行深入分析，加快研发进程，调整产品结构，迅速推出了一批附加值较高的产品。同时公司进一步加大了市场开发力度，加强与客户的沟通工作，保证新产品迅速得到市场认可。

由于公司能迅速把握市场方向，同时研发能力突出、产品质量稳定、销售服务快速全面，从本公司采购的产品出厂后能直接上架销售，使客户减少了再加工、重新包装等中间环节，有效缩短了销售链条，扩大了客户的盈利空间，以致本公司对客户拥有较强的议价能力。另外，公司建立了较为全面的供应链体系，由于公司较大的采购量、对供应商提供较优的信用政策和全面的技术指导，使公司可根据市场环境的变化，与供应商就采购价格等进行灵活地协商调整，即公司对供应商亦拥有较强的议价能力。较强的议价能力使公司能对原料价格、汇率、出口退税率等外部因素的变化作出及时的应对措施，使外部因素变化带来的风险能得到及时控制。

综上，较强的议价能力、及时的应变能力以及原材料采购价格下降是公司2009年度综合毛利率上升的主要原因，是公司积极实行战略转型的结果。其后综合毛利率在2009年基础上小幅波动，也显示出公司为应对金融危机所采取的种种措施具有良好效果，保证了公司盈利能力的稳定性。

2010年应收账款增幅远远大于主营业务收入增幅，结合应收账款周转率、周转期、期后回款、收入确认等各情况等说明应收账款余额的真实性；

回复：

公司产品主要出口销售，结算方式采用电汇和不可撤销信用证结算，账期大多在45-60天，大部分客户都均与公司保持长期稳定的合作关系，财务状况良好、信誉较好。而且，公司高度重视现金回收，将账款回收期严格控制在60天以内，因此公司的应收账款、经营性现金流量情况良好，不存在重大回收风险。

项目	2011年1-3月	2010年度	2009年度	2008年度
应收账款周转天数	55.56	37.19	35.12	26.61
期末应收账款余额（1）	8,240.66	6,866.70	2,721.53	2,672.10

当期最后 2 个月营业收入(2)	7,319.26	8,603.13	5,091.66	5,483.64
占比(1)/(2)	112.59%	79.82%	53.45%	48.73%

由于公司应收账款账期大多为 45-60 天，因此公司各期末应收账款余额对应 1-2 个月的销售收入。

鉴于公司可充电交直流两用风扇产品经过培育，已逐渐得到市场认可，2010 年公司决定加大对可充电交直流两用风扇产品的推广力度，在保证应收账款账期维持在 45-60 天的前提下，给予客户适当宽限。因此 2010 年末应收账款余额占当期最后 2 个月营业收入的比例上升至 79.82%，仍在正常范围之内。

综上，2010 年公司应收账款增幅大于主营业务收入增幅主要是由于两方面原因：一是公司 2010 年 11-12 月营业收入较 2009 年同期上升了 3,511.47 万元；二是公司为推广风扇产品，在保证应收账款账期维持在 45-60 天的前提下，给予客户适当宽限。

结合公司的销售模式，补充说明公司报告期内收入增长，销售费用未增长的原因，并根据销售费用明细解释 2010 年收入大幅增长，运杂费却下降的原因，是否存在公司营销模式发生变化的情形。

回复：

(1) 报告期收入增长，销售费用未增长的原因

公司收入增长，销售费用未增长主要是由于公司的销售模式所决定。在产品销售过程中，公司的“4+1”经营模式的重点在于市场调研、产品研发及客户的拓展和选择工作，客户负责品牌维护、终端渠道的铺设及产品推广。该种销售模式下，公司极大的节省了费用支出，客户也更有动力进行品牌的维护和产品的推广，实现了双赢的局面。

(3) 2010 年公司运杂费下降的原因

公司销售费用中的运杂费主要核算公司将货物运送至港口及办理报关手续等费用。另外在公司实际经营中，以 FOB 做为报价基础，但有时出于市场开拓等因素的考虑，公司会考虑承担部分运输费用，因此公司销售费用中的运杂费具有一定的偶然性。2009 年为应对金融危机影响，公司加大市场开拓力度，承担的运费相对较多是 2010 年公司运杂费下降的主要原因。

(三) 其他问题

1、公司本次募集资金投资于可充电备用 LED 灯具扩产项目、可充电交直流两用风扇扩产项目及研发中心建设项目，项目投资总额 27,249.98 万元；其中，可充电备用 LED 灯具扩产项目投资 17,506.78 万元，可充电交直流两用风扇扩产项目投资 5,862.20 万元，研发中心建设项目投资 3,881.00 万元。

可充电备用 LED 灯具扩产项目建设内容包括 65,860.70 平方米可充电备用 LED 灯具项目所需的厂房、宿舍、配套工程和装修工程，以及生产设备的购置。该项目主要生产可充电备用 LED 灯具产品，达产后年均新增产能 948 万台，产值超过 3.68 亿元人民币。

可充电交直流两用风扇扩产项目建设内容包括新建 21,357.40 平方米厂房、员工宿舍、配套和相应的装修工程，以及生产设备的购置。该项目将每年新增各式可充电交直流两用风扇产品 113 万台的产能，年产值超过 1.2 亿元人民币。

请项目组补充核查：

公司目前产能 900 万台左右，本次募投项目达产后产能 1061 万台，公司总产能合计达到 1961 万台，补充说明公司主要产品市场份额及市场占有率如何，行业及该类产品在国际和国内市场需求量及变化趋势，分析公司新增募投产能是否与国内外市场的需求相匹配，公司有无市场开拓计划及措施；

公司目前产能 900 万台左右，本次募投项目达产后产能 1061 万台，公司总产能合计达到 1961 万台，补充说明公司主要产品市场份额及市场占有率如何，行业及该类产品在国际和国内市场需求量及变化趋势，分析公司新增募投产能是否与国内外市场的需求相匹配，公司有无市场开拓计划及措施；

回复：

(1) 当前产品主要市场占有率：

可充电备用照明行业 2008 年、2009 年和 2010 年产值达到 17.79 亿美元、18.65 亿美元、20.1 亿美元。出口额分别为 6.65 亿美元、6.34 亿美元、8.32 亿美元。公司可充电备用照明产品出口额占比情况如下表所示：

项目	2010 年	2009 年	2008 年
可充电备用照明行业出口额（亿美元）	8.32	6.34	6.65
公司可充电备用灯具出口收入（亿元）	3.24	2.09	3.01
平均汇率	6.76	6.80	6.89
公司可充电备用灯具出口收入（亿美元）	0.48	0.31	0.44

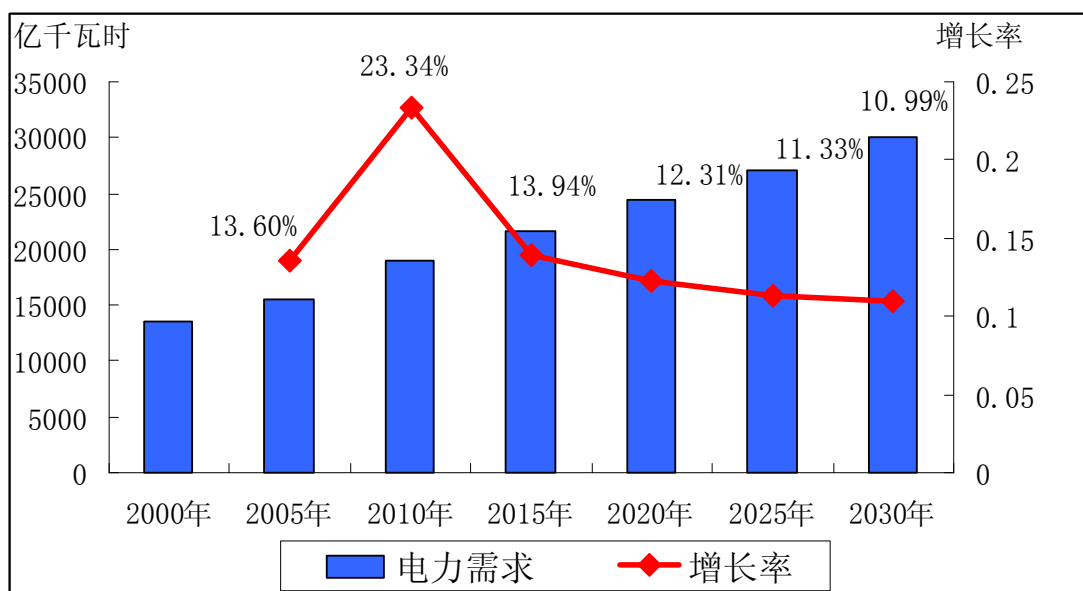
公司出口所占份额	5.77%	4.89%	6.62%
----------	-------	-------	-------

(2) 市场需求变化情况

公司的主要产品充电式备用照明产品和可充电式交直流两用风扇，目前主要应用领域主要集中在电力供求不稳定的亚非地区、户外运动和户外生活较为流行的欧美地区、在消费娱乐场所大规模使用的南美地区等。此外，产品还普遍应用于因灾害、战争导致的电力中断等环境。

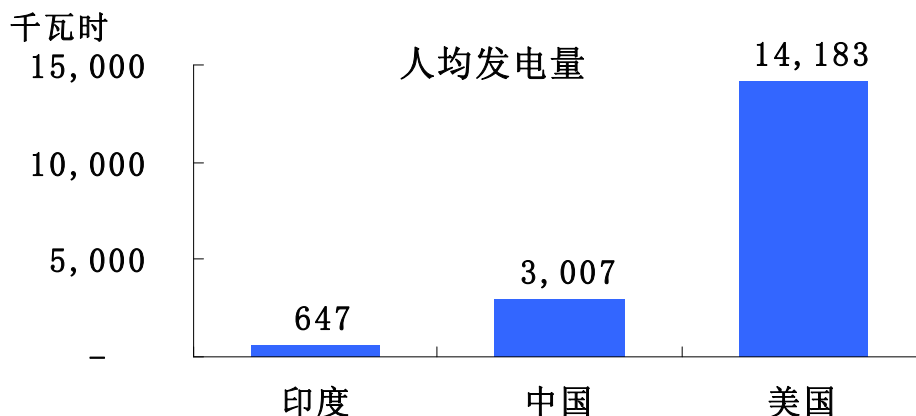
①世界经济快速增长进一步引发电力供求矛盾，带动可充电备用照明需求

世界经济的快速增长推动了世界电力需求，从2000年起整个世界电力需求一直保持一个稳步上升的趋势。根据美国能源信息署2006年的展望，全球电力需求到2030年将达到30,116亿千瓦时，未来全球电力需求如下图所示：



数据来源：美国能源信息署

随着经济的持续快速增长和人民生活水平的不断提高，电力需求大幅增加，从而频繁引起电力供应危机，特别是在电力基础设施建设不足的欠发达国家，电力供应不足的问题日渐突出，拉闸限电的情况时有发生，给企业的正常生产和人民的日常生活带来很大影响。可充电备用照明灯具作为缓和电力供求矛盾的解决措施之一，得到了巨大的发展机会。以公司主要出口市场之一印度为例，根据美国中央情报局报告（CIA-World Factbook），2010年印度人口约11.73亿，2010年发电量预计7600亿千瓦时，人均647.91千瓦时。印度人均占有发电量仅为同期中国的21.50%，美国的4.5%。2010年印度、中国和美国人均发电量对比情况如下图所示：



数据来源：美国中央情报局（CIA-World Factbook）

②经济发达国家户外运动发展迅速，带动户外用备用照明产品使用需求

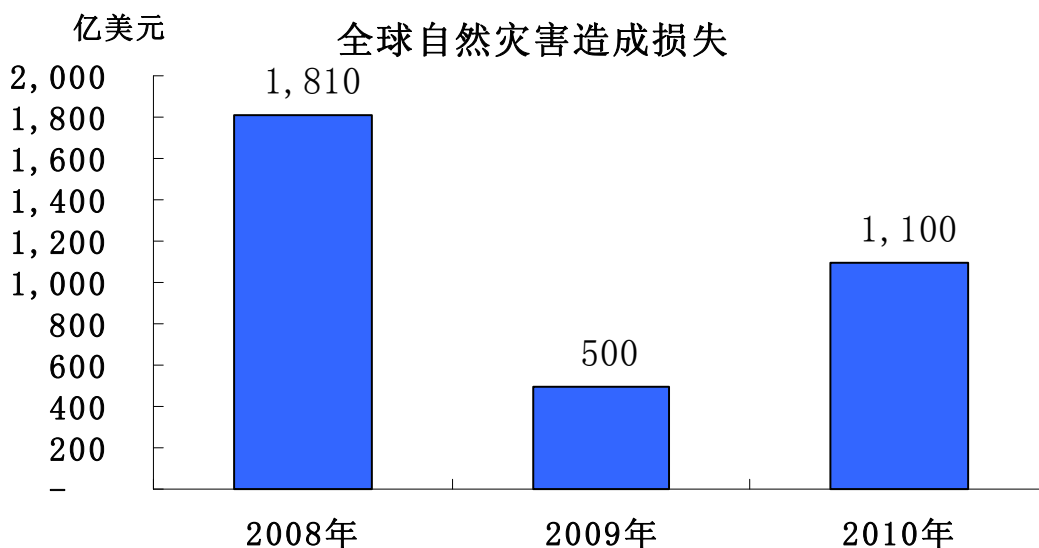
根据知名户外运动杂志《山野》的数据，欧洲户外用品行业 2001 年至 2006 年平均增长率为 7%，其增长速度高于欧洲同期的经济总体增长速度。伴随户外生活方式的广泛传播，大众对户外用品的消费习惯也逐渐发生变化，户外用品具有款式众多、质量和性能优良及外观时尚等众多特点，越来越被消费者所认知和喜爱。因此，可充电备用灯具作为户外用品的一部分，表现出朝阳行业快速发展的强劲势头。

随着我国经济的发展，户外运动在我国也是方兴未艾，根据中国纺织品商业协会户外用品分会与中国体育用品业联合会共同发布的《中国户外用品 2009 年度调查报告》显示，自 2000 年以来，中国户外用品市场年零售额平均增长率达到 47.5%。

③灾害频发引发电力供应中断，可充电备用照明对灾区救灾和维持基本生活起到不可替代的作用

据联合国网站报道，联合国国际减灾战略（UNISDR）2011 年 1 月 24 日公布的最新统计数据显示，2010 年自然灾害频发，使近 30 万人失去生命，2.1 亿民众受影响，造成高达 1,100 多亿美元的经济损失。根据联合国国际减灾战略提供的数据，2010 年全球共计发生了 373 起自然灾害，洪水是发生频率最高的自然灾害，全球共有大小洪灾 182 起。另外，全球范围内还发生了 83 起风暴、29 起极端天气以及 23 起地震。

2008-2010 年全球灾害造成损失情况如下图所示：



数据来源：联合国国际减灾战略（UNISDR）

自然灾害频发的同时对灾区电力设施等公共设施造成巨大破坏，电力设施处于瘫痪状态，对灾区的应急救援工作的开展造成巨大障碍，电力的短缺也给灾区人民的日常生活带来了极大的不便，可充电备用照明灯具作为灾害发生后电力供应的补充措施对救灾工作的快速开展和维持基本的日常生活照明起到了不可替代的作用，可充电备用照明灯具也获得了广泛的应用。2011年，日本发生的大地震对当地居民日常生活造成较大影响，对于可充电备用照明和相关产品的需求猛增，公司也加大了对日本市场的出口。

④伴随居民安全意识水平的提高，可充电备用照明逐步走进千家万户

随着生活水平的提高，人们对自然灾害和其他意外事故的安全防范意识明显提高，为确保灾害和意外事故发生时能够及时避难及维持灾害发生后的日常生活，日常家庭生活和外出活动时配备可充电备用照明灯具成为必要的防范措施之一，可充电备用照明灯具具有质量可靠、携带方便、经久耐用诸多优点，能够很好充当意外发生时的应急照明灯具，可充电备用照明产品的应用领域也逐步从日常备用角色向生活必需品的角色转变，从而获得消费者的广泛青睐，逐步走进千家万户，成为带动产品需求的重要因素。

(3) 募集资金项目未来产能消化

此次募集资金项目达产后，公司产能将增至1091万台。公司拟通过以下方式消化新增产能。

①进一步依托经营模式，满足客户订单需求

依托独特的“4+1”经营模式以及“自主性”经营原则，公司所提供的产品以更符合市场需求定位、更高的技术含量、更新颖的款式、更具竞争力的价格等优势获得了客户的一致认可。由于产能不足且产品供不应求，公司目前提供的产品无法满足客户的全部需求。因此，虽然本次募投项目将增加一倍以上的产能，但鉴于目标市场发展前景良好，客户需求持续增长，新增产能将能有效的弥补客户的需求缺口，维持公司的行业地位。

②充分发挥技术研发优势，不断开发新产品

产品和技术的研发创新是公司保持市场竞争力的核心关键。随着募投项目研发中心建设的实施，公司研发规模也将进一步加大，未来每年的新品种数量将大大增加，为未来产能扩张后新产品的生产提供了技术保障。从公司历年经营情况来看，新产品在推出后往往能迅速获得客户的认同。在新产品需求增加的同时，对已有产品的销售也能起到带动作用。本次扩产项目实施后，由于引入更加先进的设备以及更为合理的生产环境布局，将进一步提升产品的品质，未来的新增产能也将更多的以高技术的新产品为主。

③加大高附加值产品的比重，引导客户需求

公司长期致力于向客户提供更高效、更节能的可充电备用照明及相关产品，本次募投项目中的可充电备用照明灯具的新增产能将全部采用更节能环保的LED光源。未来产能扩大后，公司将更深入的向客户推广该类高效节能、经济附加值更高的产品，进一步引导客户的需求。针对可充电交直流两用风扇目前供不应求的局面，公司在产能扩大满足客户需求的同时，也将致力于产品档次和技术的同步提高，进一步占领市场。

④加大营销网络覆盖范围，进一步深化品牌合作

在现有覆盖全球 70 多个国家和地区营销网络的基础上，随着未来产能的扩大，公司将进一步加强对销售网络的整合和扩大。首先，针对现有的营销网络，公司将不断完善评估体系，实施优胜劣汰，进一步有重点、有计划的培育重点客户，扩大产品的市场占有率。其次，密切关注新兴市场的需求变化，在进行充分市场调研的基础上，开发适应性产品的同时寻找有实力的合作伙伴，进一步深化品牌合作的覆盖范围。

⑤逐步增加国内市场供给，增加自有品牌比重

由于公司目前产能有限，但为保证营销网络的合理布局，维护客户关系，公司产品依然以国际市场为主。虽然公司已经逐年加强对国内市场增加供给，目前内销比重已经超过 10%，但依然无法满足客户日益增长的需求。随着产能的逐步扩大，公司未来在稳固现有国内渠道的基础上，将采取电子商务平台、大型展览等多种方式进一步宣传提升自有品牌的知名度，拓展国内市场。

2、律师工作报告披露：根据公司提供的当地社会保险管理部门出具的证明并经律师核查，公司为员工制定了必要的社会保障计划，自 2011 年 4 月起，公司根据国家和各地方的有关规定，为员工办理了基本养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险和失业保险，公司存在未为职工缴存住房公积金的情况。

招股书披露：公司已按照国家及地方有关政策规定，执行社会保障制度、住房改革制度与医疗改革制度，为员工办理并缴纳了养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险及住房公积金。公司目前按照江门市政府有关规定为员工购买住房公积金。

请项目组补充核查：

报告期内公司为员工缴纳社会保险金及住房公积金的情况，因公司员工构成中存在部分外来务工人员，说明该部分人员的数量、与公司签订合同的情况、按照当地的社保及住房公积金政策缴纳“五险一金”的情况，是否存在未按照规定缴纳的情形：

回复：

(1) 公司报告期内缴纳社保及住房公积金的人数情况如下表所示：

	员工总数	社保人数	公积金人数
2008 年	1,051	184	
2009 年	887	188	
2010 年	1,352	702	198
2011 年 1-3 月	1,206	693	192

发行人 2008 年至 2011 年第一季度按照当年实际缴纳社保费及住房公积金的金额计提并核算职工社保费及住房公积金。2011 年 5 月后，发行人按全员口径足额计提核算并缴纳职工社保费及住房公积金。

(2) 发行人未能足额缴纳员工社保费及住房公积金原因分析

① 未能足额缴纳员工社保费原因分析

发行人在2008年-2011年第一季度未能足额缴纳员工社会保险费，主要原因在于：发行人生产工人绝大部分属于外来务工人员，具有一定的流动性。在当前我国的社保体系下，社会保险费用的缴纳由员工个人与企业共同承担。由于目前社会保险还未实现全国统筹，各地社会保险部门都在执行根据各地实际情况制定的相关标准，地区与地区之间均存在缴费基数差异，且不能跨地区转移和支付，因此仅为地区统筹或省级统筹。由于公司的生产工人以外来务工人员为主，来自不同的地区，具有一定的流动性，在缴纳社保后如回原籍工作和生活，在当地已缴纳的社保费仅部分可以自行提取且手续繁琐；更重要的，由于个人在缴纳社保费相当于降低个人当月的实际收入，因此员工缺乏缴纳社会保险的主观意愿。如果公司强行办理，将存在生产工人大量流失的风险，从而影响公司的实际经营。

②未能足额缴纳员工住房公积金原因分析

基于与不愿缴纳社保相同的原因，员工缴纳住房公积金意愿同样不足。但为了保证生产经营的稳定，公司一直为员工提供免费的员工宿舍。

(3) 公司针对该情况的所进行的改进方法

针对员工不愿缴纳社保的情况，公司通过公开宣传、开展员工社保教育讲座等方式在员工中普及社保知识。通过近年来的逐步教育，报告期内自愿缴纳社保的人数逐年上升。对于经过宣传教育后仍不愿缴纳的员工，均已各自出具相应的情况申明。

为解决社保和住房公积金的问题，公司自2011年4月起为所有在册的正式员工按照国家地方的规定强制缴纳社保和住房公积金。针对以前年度存在的未足额缴纳社保情况，发行人实际控制人田畴、蒋小荣于2011年4月15日出具承诺：“如应有权部门要求或决定，金莱特需要为员工补缴社会保险，以及金莱特因未足额缴纳员工社会保险而需承担任何罚款或损失，本人将足额补偿金莱特因此发生的支出或所受损失，且毋需金莱特支付任何对价。”

针对以前年度存在的未足额缴纳住房公积金情况，发行人实际控制人田畴、蒋小荣于2011年4月15日出具承诺：“如应有权部门要求或决定，金莱特需要为员工补缴住房公积金，以及金莱特因未足额缴纳员工住房公积金而需承担任何罚款或损失，本人将足额补偿金莱特因此发生的支出或所受损失，且毋需金莱特支付任何对价。”

(4) 当地社保与公积金主管部门的意见

2011年4月21日,江门市人力资源和社会保障局出具证明:“公司已经依法在本局办理社会保险登记并通过历年年检,公司遵守国家及地方有关劳动和社会保障方面的法律法规、规章和其他规范性文件的规定,依法为员工缴纳社保;近三年没有发生因违反劳动和社会保障方面法律法规、规章和其他规范性文件而受到行政处罚之情形”。

四、内核小组会议审核意见、讨论的主要问题及对其落实情况

2011年6月10日,民生证券召开证券发行内核小组会议,经过严格审查和集体讨论,保荐机构认为广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行A股的申请材料符合《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》的规定,不存在重大的法律和政策障碍,同意保荐发行人首次公开发行A股股票,同意将该申请材料上报中国证监会核准。

内核小组会议所涉及的主要问题及其落实情况如下:

(一) 历史沿革问题

灯饰厂成立于2000年10月,于2008年12月办理税务注销,2009年10月办理工商注销。请项目组核查:(1)江门市金莱特电器灯饰厂有限公司注销时相关债权债务是否已经清偿完毕,是否按照《公司法》实施清算程序;(2)报告期内金莱特电器灯饰厂有限公司和公司是否存在关联交易和同业竞争,若有补充说明关联交易的内容、定价依据、内部决策审批程序等;

回复:

(1) 注销情况

公司按照《公司法》实施了清算程序,2008年8月8日,灯饰厂股东会决议注销公司,并成立清算小组。2008年8月14日灯饰厂在《江门日报》刊登了注销声明;2008年12月,灯饰厂办理了税务注销登记,2009年10月,经江门市工商行政管理局蓬江分局核准,灯饰厂依法办理了工商注销登记手续。

灯饰厂债权债务至注销前已经清偿完毕,2009年9月3日,江门市江源会计师事务所有限公司就灯饰厂截至2009年8月31日的清算情况出具江源所审字(2009)3-266号《江门市金莱特电器灯饰厂有限公司清算审计报告》,并发表意见:截至

2009年8月31日止，资产余额为0元，负债余额为0元，所有者权益余额为0元。公司全部清算工作按照批准的清算原则和清算手续进行，应付工资已全部支付；应交税金已全部缴讫，并已办理国税、地税税务登记注销手续。清算会计报表符合企业会计准则和《企业会计制度》和相关清算会计制度的有关规定，在所有重大方面公允地反映了灯饰厂2009年8月31日财务状况。

(2) 公司与灯饰厂之间的关联交易

报告期内，灯饰厂与金莱特未发生经常性关联交易，发生的偶发性关联交易包括：从灯饰厂购买存货，收购生产经营性资产。其中，存货按照账面价转让，经营性资产按照北京中天华资产评估有限责任公司出具的评估价格转让，定价公允，符合资产的使用情况及市场实际情况；对于上述资产转让，金莱特召开了2007年第一次临时股东大会、2008年第二次临时股东大会，履行了必要的程序和决议，公司独立董事就公司关联交易的公允性以及履行法定批准程序的情况发表了意见，确认上述关联交易决策合法有效，关联交易价格公允。不存在损害金莱特利益和金莱特股东利益的情形。

(二) 公司2010年产能利用率达到119.35%，2011年第一季度产能利用率达到100.27%，公司现有产能严重不足已成为公司发展的瓶颈，而为保持现有的业务分布和客户构成，公司不得不放弃部分订单。请说明公司在不能满足客户需求的情况下，公司如何通过确立产品优势来保持与客户的合作。

回复：

公司产能不能满足下游经销商的需求，但经销商坚持选择公司主要是因为公司经过多年的发展，在技术研发、柔性生产、营销网络、人员素质、质量控制、品牌信誉度等方面建立了较强的竞争优势。

1、领先的研发技术优势

产品研发是公司形成目前“高技术、多款式”差异化竞争的基础。公司自成立以来一贯重视技术研发，所有产品均依靠自主研发完成。公司目前在该领域掌握的核心技术包括LED驱动控制技术、散热控制技术、二次配光技术、直流永磁无刷电机有限元一体矢量控制技术等，在行业内已积累起较为明显的技术领先优势。目前拥有发明专利4项、实用新型19项、外观专利126项，是目前同行业内拥有专利技术最多的企业之一。

公司的产品研发始终坚持以市场为导向，以客户需求为切入点。即在销售产品的同时，通过与客户的不断沟通协调，进而深入了解各个市场不同需求，从而形成不同的、有针对性的产品理念。产品理念形成后，通过强大的技术研发基础将理念进行产品化，在此过程中通过反复实验和测试，致力于改进产品的使用性能和降低产品成本，进而实现产品批量化。以产品和需求为导向的研发方式是公司保持竞争力的最大优势，并能有效降低新产品的市场风险，提高技术研发的实用性。

经过多年积累，公司已经形成了一套完善的研发体系，保证了每年新产品的持续开发和在行业内的技术领先地位。在可充电备用照明领域，公司是目前领域内唯一的国家高新技术企业，并拥有目前业内唯一的省级工程研发中心和省级企业技术中心。在产品研发上，公司每年有 80 款以上的产品推向市场；在产品结构上，公司积极推广更为节能高效的 LED 光源产品，并积极研发与此相关的技术应用。2010 年，公司可充电备用 LED 灯具占照明产品比重已经达到 60%以上，未来该比重仍将逐年增加；在可充电备用照明领域，公司依托研发不断改进产品的功能和性能，在提升照明质量的基础逐步加入收音、灭蚊等用途，进一步占领了市场；2008 年，公司开发出可充电交直流两用风扇相关产品，并进一步完成了备用照明和风扇一体化产品的开发，目前在市场中供不应求，为公司拓展了新的利润增长点。为进一步保证公司产品的技术领先性，公司积极开展领域内前沿技术的应用，目前公司已经开发出太阳能充电式备用照明灯具等相关产品。

通过不断的技术研发投入，公司可充电备用照明及可充电交直流两用风扇产品在散热性指标、二次光学技术、驱动控制技术、电压防突变技术及充电寿命等技术指标均达到行业领先水平。由于可充电产品技术要求相对较高，为保证产品品质，公司对光源、电池等核心部件也积极进行研发。针对可充电产品的技术特性，自主研发相关部件在可充电备用照明产品中的具体应用，并在工艺、配方等方面积累了较多专有技术。技术测试完成后，对该类部件采取定制生产的模式，即公司指导供应商严格按照公司的标准定制生产，从而保证产品的质量稳定性和在业内的技术领先性。

此外，公司在充电式备用照明领域不断进行前沿性的新产品开发，目前已成功研发出太阳能充电式备用照明产品等，保证了自身在行业中的技术先进性和创

新性。

2、多品种的柔性制造优势

公司在“品质保证、快速响应”的基础上，在生产上通过逐步调整形成了“柔性多品种敏捷制造”的核心能力，为公司高技术、多款式、短周期的差异化产品策略提供了生产保证。由于多品种、多款式的柔性制造对生产计划安排的合理性要求极高，需要生产商具备快速、频繁的换产准备能力，复杂、精确的生产排程能力和营运调度能力。公司在长期的经营发展过程中，已经形成了一套行之有效的采购、生产、供货管理方法。

在具体的生产管理方面，公司自行开发了适合自身的管理模式和管理流程，使各个生产环节间得到有效衔接。公司业务部门获得订单后，迅速完成订单的成本核算。订单核算完成后立刻将订单上网，采购部根据订单要求立刻实施采购；生产部门根据订单合理安排生产流程和生产能力；如果订单出现变化，各个部门也能够及时了解相关信息，并对原计划进行调整。通过信息系统共享，每个部门都能及时了解各自的任务，从而实现产销体系的最优化。

在市场日趋重视产品质量和供货速度的情况下，公司的柔性生产优势得以体现。目前公司每年生产的产品超过 200 种，可提供的产品品种则超过 450 种；生产周期可根据订单需求缩短至 7-14 天。不仅能够为客户提供“一站式”的产品服务，更以及时迅速的交货周期和稳定的品质保证赢得了客户的一致好评。

3、密集的营销网络覆盖优势

通过以客户需要和市场需求为导向，快速、高效的市场反应机制，公司已经建立起覆盖全球 70 多个国家和地区的密集的市场营销网络，从而有效规避了单一市场出现波动的风险。

在营销模式上，公司根据不同消费市场的市场容量、产品类型、客户的能力、产品竞争特性的差异等因素，采取了独家销售、合作销售和开放式销售三种方式相结合的方式。在某些市场或某些产品上，公司给予部分有实力的客户进行独家销售，从而调动客户的积极性，提高其利润水平，有效的对产品和客户进行分流以实现公司的销售目标。以巴基斯坦为例，在公司的独家销售政策的支持下，公司主动将该市场的客户由 3 家减少到 1 家，而该客户在巴基斯坦的可充电备用照明市场已占据较大的市场份额。通过与客户互惠互利，择优支持的营销经营战略，

使公司与客户形成了稳定良好的合作关系，共同成长。

此外，公司摆脱了传统企业依赖客户订单的被动营销方式，通过对客户所在地消费结构的深入研究，以主动性开发产品的方式引导客户的需求，从而进一步实现与客户共同发展的目标。公司每年主动研发的产品超过 80 种，其中部分产品系专门为一些特殊地区量身打造，因此保证了公司产品更新速度始终在业内保持领先水平。

4、高素质的员工优势

从培育“柔性多品种敏捷制造”核心能力的基础来看，需要配备大量的具有较高生产能力的一线生产工人队伍。首先，这需要对所有的一线生产工人进行长时间的，在牺牲前期生产效率前提下的，多品种、多技能的轮岗培训。必须让生产员工尽快熟悉多品种的生产流程，以便于根据不同阶段产品需求的变化调整产能。公司目前技术人员总数（包括研发）超过 360 名，其中大量的技术人员分布在生产一线。其次，还需要对已形成能力的员工队伍，进行长时间、不间断的持续培训，才能使员工队伍的整体生产技能不断加深、加宽，确保员工生产技术水平完整性和不断与时俱进。

5、质量控制优势

质检能力的强弱将直接影响产品的通过率，影响交货周期，进而对经营业绩产生影响。与普通消费品不同，由于可充电备用产品涉及用电安全，一旦出现质量问题，将对使用者的安全产生直接影响，产品要求每道工序都必须符合相应标准，并采取严格的抽样检查。若出现问题，将立刻要求生产企业进行返工直至合格，并且依然要保证相应的交货周期。由于公司一贯重视产品的质量检验，并以“客户投诉率<2%，出厂检验合格率>99%”为质量目标，对每个工艺流程和最后的检验都履行了严格的检测程序，产品的高品质在客户中已形成了良好的信誉度，开发出了一套完整的内部质检流程并成立专门的质检中心，获得了客户的一致好评。

6、良好的品牌和信誉度优势

公司在大力发展“品牌合作”模式的同时，也始终注意建立自身的企业形象和品牌知名度，获得了多项荣誉。从前期设计开发、生产、质量控制到最终的交货过程，公司始终贯彻以服务建立品牌的意识。“KENNEDE”品牌已经成为领域内

知名的可充电备用照明生产品牌之一，报告期内自有品牌出口数量逐年上升。

（三）报告期内，公司产品外销比例分别为 88.91%、88.81%、88.06%和 87.82%，公司目前产品的主要是针对海外市场，请补充说明未来公司在业务发展战略上，针对拓展国外市场和国内市场上所采取的具体措施。

回复：

随着未来产能的逐步扩张，公司将在继续保持国内可充电备用照明领域出口领先地位的基础上，采取一系列措施进一步扩大市场占有率，提升盈利能力：

1、打造更具战斗力的服务式营销团队

为了进一步拓展海外市场，公司将在营销中心的基础上，对营销队伍进行分工整合，确定更加清晰的区域市场开拓目标和计划。未来几年，公司将在一贯秉承服务式营销理念的基础上，进一步深化和细化服务式营销的运作，以服务促进市场开拓，塑造良好的市场形象。为了扩充和完善一线销售队伍，公司将继续引进外语及专业对口的人才补充到销售队伍中，从而提高一线销售人员的整体水平，并一如既往地对我有业务人员进行在岗培训，提高业务人员的专业化营销能力和技术水平。此外，还将继续对市场营销活动进行指导，在技术层面给予支持，将营销服务和公司的新产品研发相结合，使新产品能够尽快的为市场所接受。

2、公司将整合研发人员、市场人员组建产品部

产品部通过市场调研，客户沟通、反馈，国内外展览等各种方式进行市场、产品、营销分析，制定行之有效的产品开发计划与市场拓展策略，保证产品开发与市场推广快速、高效地满足市场与客户的需求。

3、进一步推广公司的品牌合作战略

公司的“品牌合作”模式是公司拓展市场的重要手段，不仅要求公司提供客户满意的产品，更要求公司协助客户深入了解各地市场需求层次的不同，从而定制相应的产品。因此，未来公司仍将进一步深化品牌合作的理念，加大一线销售人员对市场的敏感度，并与产品计划相结合，进一步引导市场对公司新产品的依存度。同时，在巩固现在 70 多个国家和地区的市场基础上，对新兴市场加大开拓力度。

4、进一步巩固老客户的合作关系

公司同老客户建立诚信双赢、长期合作、互相依存、共同发展的战略合作关

系，加强沟通、互通信息；提升产品质量、保证合理价格、提供优质服务；实现快速交货，不断为老客户提供差异化的新产品，扩大老客户的市场份额。

5、公司将在海外逐步建立分支机构，进一步推广自主品牌

公司将加强培养海外分支机构人才队伍，逐步设立海外分支机构，专营公司自主品牌，扩大自主品牌在海外的声誉，扩大产品销售，提升公司盈利能力，使公司的经营管理更贴近市场，市场信息反馈更及时，进一步提升公司的快速响应能力。

6、加大投入进行产品宣传

公司将加大投入对公司形象、文化、品牌、产品等通过电子网络、媒体进行宣传，进一步加大投入国内外产品展览会，提高公司的影响力与客户、消费者的认同感，提升公司产品市场份额与附加值。

7、进一步拓展国内市场

由于产能受限以及回款保证方面的考虑，公司目前产品仍以外销为主，内销比重维持在 10%左右。考虑到国内市场，尤其是消防安保领域、休闲领域及农村等广大的市场需求，公司将依托产品在技术、质量、创新方面的优势，通过各种方式进一步拓宽国内市场，并在营销渠道和营销团队上着重加强培训，使公司产品在国内的市场知名度和占有率进一步提升。

8、打造国内市场品牌知名度

公司在逐步拓展国内市场的同时，策划打造国内驰名商标，实现国内行业第一名牌的战略目标。

（四）在营销模式上，公司根据不同消费市场的市场容量、产品类型、客户的能力、产品竞争特性的差异等因素，采取了独家销售、合作销售和开放式销售三种方式相结合的方式，产品主要是出口海外市场。

请项目组进一步补充核查：根据公司主营产品的经营模式、销售政策，收入确认时点及销售货款的结算时点等，结合客户订单、销售合同、海关报关单、装箱单、结算单据、交货方式等，分外销与内销，分析公司不同类别业务下营业收入确认方法及时点，是否符合会计准则的要求。

回复：

1、外销确认收入的方法及原则

公司外销以离岸价格（FOB）做为报价基础，以货物装载时越过合同规定的卖方所在国装运港船只船舷的时间为收入确认时点。在商品生产完毕和仓库验收入库后，业务部门根据经确认的订货合同下达出货通知并安排货柜到场，货仓部按出库通知安排备货，装柜完成后，开具销售出库单交财务部。财务部的报关人员审核无误后开具出口发票，制作装箱单，将报关委托书、出口结汇核销单、出口货物合同副本、出口商品检验证书等文本送交海关办理报关手续。同时业务部门安排车辆将货物运送到货代公司仓储地点，并安排装船。装船完毕后，海关出具出口货物报关单并录入中国电子口岸网。在商品装船后，财务部凭出口发票及海关出口货物报关单所列外汇金额确认收入。

2、内销确认收入的方法及原则

在商品生产完毕和仓库验收入库后，业务部门根据经确认的订货合同下达出货通知并安排车辆到场，货仓部按出库通知安排备货，装车完成后，开具销售出库单交财务部。同时业务部门安排车辆将货物运送到客户指定的仓储地点。客户收到货物并验收合格后，开具开票通知书交财务部，确认收货并通知开票，财务部凭销售合同、开票通知书、销售出库单开具增值税发票并确认收入。

综上，在已将商品所有权上的重要风险和报酬转移给购货方，公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的凭据，并且与销售该商品的成本能够可靠的计量时，公司确认收入的实现。公司营业收入确认方法及时点，符合会计准则的要求。

五、保荐机构核查证券服务机构出具专业意见的情况

在律师、审计机构、资产评估机构以及验资机构出具专业意见时，保荐机构均仔细核查其专业意见，至本发行保荐工作报告出具日，证券服务机构出具专业意见与保荐机构所作判断不存在差异。

(此页无正文,为《民生证券股份有限公司关于广东金莱特电器股份有限公司首次公开发行股票并上市的证券发行保荐工作报告》之签字盖章页)

项目协办人: 秦荣庆 2013年12月20日
秦荣庆

保荐代表人: 陆文昶 王刚 2013年12月20日
陆文昶 王刚

其他项目人员: 赵堃 张家文 罗路歆 2013年12月20日
赵堃 张家文 罗路歆

保荐业务部门负责人: 郝群 2013年12月20日
郝群

内核负责人: 方尊 2013年12月20日
方尊

保荐业务负责人: 杨卫东 2013年12月20日
杨卫东

法定代表人: 余政 2013年12月20日
余政

保荐机构(加盖公章)

