

ROBAM 老板

杭州老板电器股份有限公司

Hangzhou Robam Appliances Co., Ltd.

(杭州余杭区余杭经济开发区临平大道592号)

首次公开发行股票招股意向书

保荐人(主承销商)



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO., LTD.

(深圳市罗湖区红岭中路1012号国信证券大厦16-26层)

发行概况

发行股票类型	人民币普通股(A股)	本次拟发行股数	4,000万股
每股面值	人民币1.00元	发行价格	元/股
发行后总股本	16,000万股	预计发行日期	年 月 日
保荐人(主承销商)	国信证券股份有限公司	招股意向书签署日	年 月 日

一、申请上市证券交易所：深圳证券交易所

二、本次发行对象

符合资格的询价对象和已开立深圳证券交易所证券账户的投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)

三、本次发行前股东所持股份的流通限制、对所持股份自愿锁定的承诺

公司实际控制人任建华、控股股东老板集团、公司股东金创投资、银创投资、合创投资及 12 名自然人股东均承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东美好资本和联和投资均承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

除此之外，直接和间接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员任建华、任富佳、赵继宏、任罗忠、张林永、唐根泉、张松年、陈伟、王刚、张国富、何亚东以及前公司监事沈国良均承诺：在上述三十六个月的限售期届满后，在其任职期间每年转让的股份不超过其直接或间接持有公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的公司股份。

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股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。

发行人负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股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，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股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、本次发行前公司总股本12,000万股，本次拟发行4,000万股流通股，发行后公司总股本16,000万股，均为流通股。

公司实际控制人任建华、控股股东老板集团、公司股东金创投资、银创投资、合创投资及12名自然人股东均承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东美好资本和联和投资均承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

除此之外，直接和间接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员任建华、任富佳、赵继宏、任罗忠、张林永、唐根泉、张松年、陈伟、王刚、张国富、何亚东以及前公司监事沈国良均承诺：在上述三十六个月的限售期届满后，在其任职期间每年转让的股份不超过其直接或间接持有公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的公司股份。

二、根据公司2010年第二次临时股东大会决议，截至2009年12月31日的滚存未分配利润87,834,501.52元由股票发行前的老股东享有，公司自2010年1月1日起实现的可供分配的利润由股票发行后的新老股东按发行后的股权比例共同享有。截至2010年7月26日，上述归属老股东享有的滚存利润已经分配完毕。

三、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

（一）受房地产市场波动影响的风险

公司主要业务为厨房电器产品的研发、生产和销售。公司主导产品吸油烟机、燃气灶和消毒柜的需求有别于传统家电、小家电产品，大部分需求产生于房屋购置后的厨房装修环节，具备一定的“家具”属性，因此其需求受房地产市场波动影响较大。按购买后的用途，房地产需求可以分为两类，一类是以首次购房和改善性购房为主的自住型需求，另一类是以升值为目的购买并持有的投资型需求。受城镇化进程及消费升级的长期趋势推动，自住型需求增长较为稳定；而投资型

需求受流动性、通胀预期、资产价格等因素影响，往往波动较大。由于投资性需求购房一般较少涉及购置厨电产品，因此房地产行业对厨电行业的影响主要通过自住型需求的变化体现，一方面，首次购房及改善性购房数量的变化会直接影响厨电产品的需求；另一方面，因为消费者越来越重视整体家居风格、档次的一致性，首次购房及改善性购房成交价格的变化导致消费者对厨电产品预期支出发生变化，也将直接影响厨电产品不同档次的需求结构。由于自住型需求具有一定的“刚性”特征，由传统习惯、人口结构、城镇化进程及消费升级趋势所决定，相对投资性需求波动较小，因此，虽然房地产行业整体的波动会导致厨电行业需求的波动，但厨电行业需求波动的幅度小于房地产行业整体的波动幅度。

近年来，随着国民经济的持续增长、国内城镇化水平的逐渐提升和居民收入水平的不断提高，总体而言，国内房地产行业得到了快速发展，但受宏观经济波动、产业政策变化、货币政策调整等因素的影响，报告期内，房地产行业波动较大，对厨电产品需求产生了一定影响。2008年，房地产市场大幅波动，公司产品销量及销售收入的增长速度均受到一定影响。2009年，房地产市场快速企稳回升，据国家统计局资料显示，2009年，全国商品房销售面积同比增长42.1%，销售额达43,995亿元，同比增长75.5%，全国商品住宅完成投资25,619亿元，同比增长14.2%，房地产市场增长态势明显。尽管从长期来看，我国城镇化水平持续提升、居民收入水平不断提高并推动房地产市场继续发展是大势所趋，但城镇化进程的速度、实现城镇化水平的高低等均存在不确定性，使房地产行业的增长也存在不确定性，虽然厨电需求与自住型房地产需求直接相关，受国家调控房地产市场的影响较小，但总体而言，房地产市场波动仍会对居民购买住房的时机和预期产生影响，从而影响到包括本公司在内的厨电企业。

目前，本公司根据市场需求形势积极调整产品结构，一方面，继续增加高端产品比重，提高市场占有率，巩固并强化公司在一级二级市场的优势地位；另一方面，积极培育三四级市场，扩展公司未来的发展空间，从而进一步优化公司的产品结构和市场分布，规避房地产行业波动带来的不利影响。

（二）市场竞争的风险

厨电产品的市场竞争体现在品牌、质量、研发、配套能力和售后服务能力等各个环节。由于厨电产品与消费者日常生活息息相关，发展前景广阔，消费潜力

巨大，随着我国厨电行业的快速发展，国内部分综合家电企业利用资金优势和销售网络优势，开始逐步进入厨电产品领域；同时，国外著名家电企业也纷纷在国内投资建厂，进一步加剧了市场竞争。尽管公司产品立足高端市场，具备明显的品牌、渠道、技术优势，拥有领先的市场份额，但仍然面临市场竞争日趋激烈的风险。

（三）代理商管理风险

公司目前主要采用代理制的销售模式，公司在全国除北京、上海外的各个区域设立区域总代理，区域总代理负责完成在该区域的产品销售、专卖店开设和市场拓展工作等。尽管代理制系公司现阶段最适合采用的销售模式，但代理制仍然存在一定的弊端，主要表现在：代理制下，公司无法完全控制代理商行为，因此可能会造成“委托—代理”成本较高，营销网络的稳定性以及公司的议价能力下降等问题。

针对代理制下可能出现的上述问题，公司采取了一系列措施对代理商进行管理，包括：股权设置、重要销售渠道和重要销售区域的控制、对代理商代理排他性的严格要求以及对代理商提供管理支持等，从而最大程度降低了上述情形发生的可能性。但随着公司生产销售规模的扩大，代理商规模亦不断增加，仍有可能出现公司无法控制代理商行为的情形，从而降低公司对代理商的议价能力以及营销网络的稳定性的情形。

上述风险都将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注“风险因素”一节中关于上述风险的内容。

目录

第一节 释 义	10
第二节 概 览	14
一、发行人简介	14
二、控股股东、实际控制人简介	15
三、主要财务数据及财务指标	15
四、本次发行情况	17
五、本次募集资金运用	17
第三节 本次发行概况	18
一、本次发行的基本情况	18
二、本次发行有关机构	19
三、发行上市相关的重要日期	20
第四节 风险因素	21
一、市场风险	21
二、代理商管理风险	23
三、财务风险	23
四、募集资金投资项目风险	24
五、实际控制人控制风险	25
第五节 发行人基本情况	26
一、发行人基本情况	26
二、发行人改制重组情况	28
三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况	33
四、股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性	42
五、发行人的组织结构	43
六、发行人子公司情况	48
七、发行人主要股东及实际控制人基本情况	51
八、发行人股本情况	74
九、发行人员工及其社会保障情况	77
十、重要承诺及其履行情况	78
第六节 业务与技术	79
一、发行人主营业务及其变化情况	79
二、发行人所处行业基本情况	82
三、发行人的竞争优势及劣势	104
四、发行人的主营业务	109
五、发行人主要固定资产及无形资产	120
六、发行人拥有特许经营权的情况	126
七、发行人生产技术情况	131
八、主要产品和服务的质量控制情况	133
九、公司的研究与开发情况	134

第七节 同业竞争与关联交易	139
一、同业竞争情况	139
二、关联方及关联交易	140
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	159
一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介	159
二、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其近亲属直接或间接持有本公司股份的情况	166
三、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况	167
四、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员收入、报酬安排及独立董事津贴制度	167
五、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员兼职情况	168
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	170
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的协议或合同	171
八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的承诺	171
九、董事、监事、高级管理人员的任职资格	171
第九节 公司治理	172
一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	172
二、公司报告期违法违规情况	179
三、公司报告期资金占用和对外担保的情况	179
四、公司内部控制制度情况	180
第十节 财务会计信息	181
一、财务报表及其审计意见	181
二、财务报表的编制基础及合并财务报表范围	197
三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	200
四、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	216
五、主要资产	217
六、主要债项	219
七、所有者权益变动表	220
八、报告期现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和融资活动	227
九、期后事项、或有事项及其他重要事项	227
十、主要财务指标	228
十一、发行人设立以来验资情况	230
第十一节 管理层讨论与分析	231
一、财务状况分析	231
二、盈利能力分析	246
三、资本性支出分析	272
四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析	273
第十二节 业务发展目标	276
一、发展战略	276

二、经营目标及发展计划	276
三、主要假设条件	279
四、实施上述计划将面临的主要困难	279
五、本次发行对于本公司实现前述业务目标的重要意义	280
第十三节 募集资金运用	281
一、募集资金运用概况	281
二、募集资金投资项目简介	283
三、固定资产投资必要性分析	312
四、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响	313
五、营销措施	314
第十四节 股利分配政策	319
一、股利分配政策	319
二、报告期内的股利分配情况	319
三、本次发行前未分配利润的分配政策	320
第十五节 其他重要事项	321
一、信息披露制度及投资者服务计划	321
二、重要合同	324
三、对外担保事项	328
四、重大诉讼或仲裁事项	328
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	329
第十七节 备查文件	336
一、备查文件目录	336
二、查阅时间和查阅地点	336

第一节 释 义

在本招股意向书中，除非文意另有所指，下列简称具有以下特定意义：

普通术语		
发行人、本公司、公司、股份公司、老板电器	指	杭州老板电器股份有限公司
公司章程	指	杭州老板电器股份有限公司章程
股东大会	指	杭州老板电器股份有限公司股东大会
董事会	指	杭州老板电器股份有限公司董事会
监事会	指	杭州老板电器股份有限公司监事会
老板家电	指	发行人前身杭州老板家电厨卫有限公司
老板集团	指	杭州老板实业集团有限公司，发行人控股股东
红星五金厂	指	余杭县博陆公社红星大队五金厂，老板集团前身
美好资本	指	美好资本投资有限公司
联和投资	指	杭州联和投资有限公司
金创投资	指	杭州金创投资有限公司
银创投资	指	杭州银创投资有限公司
合创投资	指	杭州合创投资有限公司
诺邦股份	指	杭州诺邦无纺股份有限公司
安泊厨具	指	杭州安泊厨具有限公司
老板加油站	指	杭州余杭老板加油站有限公司
北京老板	指	北京老板电器销售有限公司
上海老板	指	上海老板电器销售有限公司
中怡康时代	指	北京中怡康时代市场研究有限公司，国内权威的家电市场研究公司
方太、方太厨具	指	宁波方太厨具有限公司
华帝	指	中山华帝燃具股份有限公司
美的	指	美的集团有限公司
西门子	指	博西家用电器（中国）有限公司
帅康	指	帅康集团有限公司

樱花	指	樱花卫厨（中国）股份有限公司
海尔	指	海尔集团有限公司
万和	指	广东万和新电气股份有限公司
万喜	指	万喜电器燃气具有限公司
万家乐	指	广东万家乐股份有限公司
德意	指	德意控股集团有限公司
伊莱克斯	指	伊莱克斯（Electrolux）股份有限公司
国美电器	指	国美电器集团有限公司
苏宁电器	指	苏宁电器股份有限公司
恒大地产	指	恒大地产集团有限公司
雅居乐地产	指	雅居乐地产控股有限公司
一二级市场	指	直辖市、省会以及地级市的消费市场
三四级市场	指	县级城市及所辖乡、镇的消费市场
经联社	指	余杭市博陆镇螺蛳桥村经联社
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
国家统计局	指	中华人民共和国国家统计局
国家质检总局	指	国家质量监督检验检疫总局
证监会	指	中国证券监督管理委员会
《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》
A股	指	每股面值1.00元人民币之普通股
本次发行	指	公司本次发行4,000万股A股的行为
元	指	人民币元
报告期	指	2007年度、2008年度、2009年度及2010年1-6月
保荐人、保荐机构、主承销商、国信证券	指	国信证券股份有限公司
发行人律师、竞天公诚律师事务所	指	北京市竞天公诚律师事务所
审计机构、中瑞岳华	指	中瑞岳华会计师事务所有限公司
专业术语		

吸油烟机	指	安装在炉灶上部,用于收集、处理被污染空气的电动器具
燃气灶具	指	含有燃气燃烧器的烹调器具的总称,包括燃气灶、燃气烤箱、燃气烘烤器、燃气烤箱灶、燃气饭锅等
燃气灶	指	用本身带的支架支撑烹调器皿,并用火直接加热烹调器皿的燃气燃烧器具
消毒柜	指	有适当容积和装备,以物理、化学或者两者结合的原理对餐具进行消毒的厨房电器
烟、灶、消	指	吸油烟机、燃气灶和消毒柜的总称
风量	指	静压为零时油烟机单位时间的排风量
风压	指	吸油烟机在规定风量时的静压值
气味降低度	指	吸油烟机在规定的试验条件下,降低室内异常气味的能力
油脂分离度	指	吸油烟机在规定的试验条件下,从油烟气体中分离出油脂的能力
吸净率	指	吸油烟机在规定的状态下及规定的时间内将油烟完全排除干净的效率
热负荷	指	燃气灶燃烧时单位时间内所释放的热量
标准状态	指	规定温度为15℃,绝对压力位101.3kPa条件下的干燥燃气状态
紫外线消毒	指	利用适当波长的紫外线能够破坏微生物机体细胞中的DNA(脱氧核糖核酸)或RNA(核糖核酸)的分子结构,造成生长性细胞死亡和再生性细胞死亡,达到杀菌消毒效果
臭氧消毒	指	通过氧化分解细菌内部葡萄糖所需的酶,或直接与细菌、病毒作用,破坏其新陈代谢以达到杀菌消毒效果
KA	指	Key Account,全国性家电连锁和建材家居超市,包括苏宁电器、国美电器、五星电器、百安居、好美家、东方家园等
地方通路	指	地方性的家电连锁、建材家具超市以及百货商店等
工程采购	指	公司向房地产公司专供,用于精装房装修的销售方式
世界品牌实验室	指	一家国际化、专业性的品牌研究机构,由1999年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔担任主席,专家和顾问来自哈佛大学、耶鲁大学、麻省理工学院、牛津大学、剑桥大学等世界顶级学府,其研究成果已经成为企业并购过程中无形资产评估的重要依据
CIDF	指	China Innovation Design Forum,中国企业产品创新设计奖
中国强制性认证(CCC)	指	国家对涉及人类健康和生命、动植物生命和健康以及环境保护和公共安全的产品实行的强制性认证制度,其英文名称为China Compulsory Certification,英文缩写为CCC。
CIS	指	Corporate Identify System,企业形象识别系统,是将企业经营理念与精神文化,运用整体传达系统(特别是视觉传达系统),传达给企业内部与大众,并使其对企业生产一

		致的认同感或价值观,从而达到形成良好的企业形象和促销产品的设计系统
CRM	指	Customer Relationship Management, 客户关系管理, 即通过对客户详细资料的深入分析, 来提高客户满意程度, 从而提高企业竞争力的一种手段
EMC	指	Electromagnetic Compatibility, 电磁兼容性, 即设备或系统在其电磁环境中符合要求运行并不对其环境中的任何设备产生无法忍受的电磁干扰的能力
IPD	指	Integrated Product Development, 集成产品开发, 即一整套改善产品开发过程管理、提高产品开发的效率和成功率以及企业创新能力的模式、理念与方法
IF	指	IF DesignAward, 创立于1954年, 已经被国际公认为当代工业设计领域中的“奥斯卡奖”。该奖是由德国历史最悠久的工业设计机构—汉诺威工业设计论坛(IF Industrie Forum Design)每年定期评审。德国“IF奖”与德国“红点奖”、美国“IDEA奖”并称为世界三大设计大奖

注：本招股意向书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概 览

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

一、发行人简介

（一）概况

企业名称：杭州老板电器股份有限公司

注册地址：杭州余杭区余杭经济开发区临平大道592号

法定代表人：任建华

注册资本：12,000万元

成立日期：2000年11月7日

整体变更为股份有限公司日期：2008年8月28日

（二）发行人的设立情况

公司前身为杭州老板家电厨卫有限公司，成立于2000年11月7日，注册资本为人民币1,800万元。2008年8月28日，经公司股东会决议通过，老板家电全体股东作为发起人，将老板家电截至2008年6月30日经中瑞岳华审计的净资产值人民币322,592,716.37元中的120,000,000.00元等额折为普通股120,000,000.00股，其余部分计入资本公积，整体变更设立股份有限公司，并相应换领了《企业法人营业执照》。

（三）发行人的主要产品

本公司主营业务为厨房电器产品的研发、生产和销售，主要产品包括吸油烟机、燃气灶、消毒柜，以及电压力煲、电磁炉、电热水壶、食品加工机等配套厨房小家电产品。公司主导产品为吸油烟机、燃气灶及消毒柜三大类产品，2007

年至 2010 年 1-6 月，上述三类产品合计实现销售收入占公司主营业务收入的比例分别为 91.79%、93.00%、94.40%、95.52%。

二、控股股东、实际控制人简介

老板集团持有公司发行前 67.17%的股份，为公司的控股股东。目前，老板集团主要从事实业投资，未从事具体生产经营业务。

任建华先生直接持有公司发行前 1.25%的股份，并通过持有老板集团 75%的股份间接控制公司发行前 67.17%的股份、通过持有金创投资 69.19%的股份间接控制公司发行前 3.58%的股份，合计控制公司发行前 72%的股份，为公司的实际控制人。

任建华先生为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 33012519560804****，住所为杭州市余杭区运河镇螺蛳桥村 3 组晾网圩 153 号。任建华先生 1978 年参加工作，历任余杭县红星五金厂供销科长、厂长，老板集团董事长、总经理兼党支部书记，老板家电董事长、总经理。曾先后荣获全国优秀青年企业家、全国乡镇企业家、浙江省优秀共产党员等称号，并当选为浙江省第八届、第十届人大代表。现任本公司董事长、总经理，杭州市第十一届人大代表。

三、主要财务数据及财务指标

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产总额	79,528.40	64,844.18	49,494.53	40,975.62
负债总额	40,023.51	22,657.26	15,490.56	26,817.31
归属于母公司所有者的权益	39,504.89	42,186.92	34,003.97	14,097.78
股东权益合计	39,504.89	42,186.92	34,003.97	14,158.31

(二) 合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	57,830.97	93,417.47	86,648.53	73,842.78
营业利润	7,036.97	9,420.27	6,163.60	8,005.03
利润总额	7,201.35	9,420.18	6,460.31	8,235.06
净利润	6,101.42	8,182.95	5,420.16	6,024.34
归属于母公司所有者的净利润	6,101.42	8,182.95	5,416.20	6,024.34

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	11,740.03	12,670.24	674.86	10,033.75
投资活动产生的现金流量净额	-835.40	-1,545.38	-7,717.23	-7,654.10
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	11,875.12	-2,212.86
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-0.10	-0.22	-	-
现金及现金等价物净增加额	10,904.53	11,124.64	4,832.75	166.80

(四) 主要财务指标

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.69	2.38	2.54	1.12
速动比率	1.13	1.52	1.32	0.43
资产负债率(母公司)(%)	48.54	33.09	29.52	63.41
无形资产(扣除土地使用权后)占净资产比例(%)	0.38	0.23	0.40	0.43
项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款周转率(次)	6.58	10.44	9.98	7.62
存货周转率(次)	1.27	2.19	2.21	2.20
息税折旧摊销前利润(万元)	7,664.15	10,030.41	7,172.37	9,053.76
利息保障倍数(倍)	-	-	57.23	22.86
基本每股收益(元)	0.51	0.68	0.49	0.72
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净资产收益率(加权平均)(%)	13.62	21.42	19.26	29.32
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.98	1.06	0.06	2.25
每股净现金流量(元)	0.91	0.93	0.40	0.04

四、本次发行情况

股票种类：人民币普通股(A股)；

股票面值：人民币 1.00 元；

发行股数：4,000 万股，占发行后总股本的 25%；

发行价格：通过向询价对象询价确定发行价格；

发行方式：采取网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或采用中国证监会核准的其他发行方式；

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)。

五、本次募集资金运用

经 2010 年 1 月 26 日召开的公司 2010 年第一次临时股东大会审议通过，本次发行上市所募集资金扣除发行费用后，公司将根据轻重缓急顺序投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	流动资金合计	项目备案投资金额	备案或核准文号
1	年新增 15 万台吸油烟机技改项目	7,990.00	1,700.00	6,800.00	余经开备[2009]35 号
2	年产 100 万台厨房电器生产建设项目	40,000.00	10,000.00	33,000.00	余发开备[2009]15 号
3	研发中心建设项目	3,900.00		3,900.00	余经开备[2009]36 号
合计		51,890.00	11,700.00	43,700.00	

注：根据项目备案的相关规定，备案投资金额为固定资产投资额及铺底流动资金额之和，其中铺底流动资金额不低于所需流动资金总额的 30%，故公司项目备案投资额中铺底流动资金额为流动资金总额的 30%，总投资额、备案投资额及流动资金三者的勾稽关系如下：

项目总投资额=项目备案投资金额+流动资金×(1-30%)

本次募集资金投资项目投资总额预计为 51,890.00 万元，若本次实际募集资金小于上述项目投资资金需求，缺口部分由本公司自筹解决；若实际募集资金大于上述项目投资资金需求，则用于补充公司流动资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

(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
发行股数:	4,000 万股, 占发行后总股本的比例为 25%
发行价格:	[●]元/股
发行前每股净资产:	3.29 元 (2010 年 6 月 30 日经审计的财务数据计算)
发行后每股净资产:	[●]元 (按截至 2010 年 6 月 30 日经审计的净资产加上本次预计募集资金净额计算)
发行市盈率:	[●]倍
发行市净率:	[●]倍 (每股发行价格与发行后每股净资产之比)
发行方式:	采取网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或采用中国证监会核准的其他发行方式
发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者 (国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式:	余额包销
预计募集资金总额:	[●]万元
预计募集资金净额:	[●]万元

(二) 发行费用概算

发行费用总额概算约 [●] 万元, 主要包括: 承销费用: [●] 万元; 保荐费用: [●] 万元; 审计费用: [●] 万元; 律师费用: [●] 万元; 信息披露费用: [●] 万元。

二、本次发行有关机构

（一）发行人：杭州老板电器股份有限公司

法定代表人：任建华

注册地址：杭州余杭区余杭经济开发区临平大道 592 号

联系人：王刚

电话：0571-86187810

传真：0571-86187769

（二）保荐人（主承销商）：国信证券股份有限公司

法定代表人：何如

住所：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16—26 层

保荐代表人：王英娜、樊倩

项目协办人：钟德颂

电话：021-60933179

传真：021-60933172

（三）律师事务所：北京市竞天公诚律师事务所

负责人：张绪生

地址：北京市朝阳区建国路 77 号华贸中心 3 号写字楼 34 层

经办律师：张绪生、钟节平

电话：010-58091000

传真：010-58091100

（四）会计师事务所：中瑞岳华会计师事务所有限公司

法定代表人：刘贵彬

地址：北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 A 座 8 层

经办注册会计师：刘雪松、雷永鑫

电话：010-88091188

传真：010-88091190

（五）股份登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

法定代表人：黄铁军

住所：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 层

电话：0755-25938000

传真：0755-25988122

（六）保荐人（主承销商）收款银行：中国工商银行深圳市深港支行

户名：国信证券股份有限公司

帐号：4000029119200021817

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直接或者间接的股权关系或其他权益关系。

三、发行上市相关的重要日期

询价推介时间	[●]年[●]月[●]日—[●]年[●]月[●]日
定价公告刊登日期	[●]年[●]月[●]日
网下申购日期和缴款日期	[●]年[●]月[●]日—[●]年[●]月[●]日
网上申购日期和缴款日期	[●]年[●]月[●]日
预计股票上市日期	发行结束后，本公司将尽快申请本次发行的股票在深圳证券交易所挂牌交易。

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发售的股票时，除本招股意向书提供的其他资料外，应特别考虑下述各项风险因素。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，该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、市场风险

(一) 受房地产市场波动影响的风险

公司主要业务为厨房电器产品的研发、生产和销售。公司主导产品吸油烟机、燃气灶和消毒柜的需求有别于传统家电、小家电产品，大部分需求产生于房屋购置后的厨房装修环节，具备一定的“家具”属性，因此其需求受房地产市场波动影响较大。按购买后的用途，房地产需求可以分为两类，一类是以首次购房和改善性购房为主的自住型需求，另一类是以增值为目的购买并持有的投资型需求。受城镇化进程及消费升级的长期趋势推动，自住型需求增长较为稳定；而投资型需求受流动性、通胀预期、资产价格等因素影响，往往波动较大。由于投资性需求购房一般较少涉及购置厨电产品，因此房地产行业对厨电行业的影响主要通过自住型需求的变化体现，一方面，首次购房及改善性购房数量的变化会直接影响厨电产品的需求；另一方面，因为消费者越来越重视整体家居风格、档次的一致性，首次购房及改善性购房成交价格的变化导致消费者对厨电产品预期支出发生变化，也将直接影响厨电产品不同档次的需求结构。由于自住型需求具有一定的“刚性”特征，由传统习惯、人口结构、城镇化进程及消费升级趋势所决定，相对投资性需求波动较小，因此，虽然房地产行业整体的波动会导致厨电行业需求的波动，但厨电行业需求波动的幅度小于房地产行业整体的波动幅度。

近年来，随着国民经济的持续增长、国内城镇化水平的逐渐提升和居民收入水平的不断提高，总体而言，国内房地产行业得到了快速发展，但受宏观经济波动、产业政策变化、货币政策调整等因素的影响，报告期内，房地产行业波动较大，对厨电产品需求产生了一定影响。2008年，房地产市场大幅波动，公司产品销量及销售收入的增长速度均受到一定影响。2009年，房地产市场快速企稳

回升，据国家统计局资料显示，2009年，全国商品房销售面积同比增长42.1%，销售额达43,995亿元，同比增长75.5%，全国商品住宅完成投资25,619亿元，同比增长14.2%，房地产市场增长态势明显。尽管从长期来看，我国城镇化水平持续提升、居民收入水平不断提高并推动房地产市场继续发展是大势所趋，但城镇化进程的速度、实现城镇化水平的高低等均存在不确定性，使房地产行业的增长也存在不确定性，虽然厨电需求与自住型房地产需求直接相关，受国家调控房地产市场的影响较小，但总体而言，房地产市场波动仍会对居民购买住房的时机和预期产生影响，从而影响到包括本公司在内的厨电企业。

目前，本公司根据市场需求形势积极调整产品结构，一方面，继续增加高端产品比重，提高市场占有率，巩固并强化公司在二级市场的优势地位；另一方面，积极培育三四级市场，扩展公司未来的发展空间，从而进一步优化公司的产品结构和市场分布，规避房地产行业波动带来的不利影响。

（二）市场竞争的风险

厨电产品的市场竞争体现在品牌、质量、研发、配套能力和售后服务能力等各个环节。由于厨电产品与消费者日常生活息息相关，发展前景广阔，消费潜力巨大，利润水平较高，随着我国厨电行业的快速发展，国内部分综合家电企业利用资金优势和销售网络优势，开始逐步进入厨电产品领域；同时，国外著名家电企业也纷纷在国内投资建厂，进一步加剧了市场竞争。尽管公司产品立足高端市场，具备明显的品牌、渠道、研发优势，拥有领先的市场份额，但仍然面临市场竞争日趋激烈的风险。

（三）重要原材料价格波动风险

受公司产品特点决定，原材料在公司营业成本中所占比重较大，2007年至2010年1-6月原材料占公司营业成本的比例均在85%以上。其中冷轧板、不锈钢板、电机、开关、燃烧器、燃气控制阀总成、厨用锅架是公司主要原材料。公司每月根据营销中心反馈的市场需求状况及生产部的生产需求状况，结合库存情况制定采购计划，充分考虑原材料价格波动的风险。同时，公司产品采用按预算毛利率根据材料成本加成的方式定价，也可以通过调整产品价格转移原材料价格波动的风险，但由于原材料价格波动与公司产品价格、采购价格调整在时间上和

变动幅度上可能存在一定的差异，因此，原材料价格的波动将会对公司经营业绩的稳定性产生一定影响。

二、代理商管理风险

公司目前主要采用代理制的销售模式，公司在全国除北京、上海外的各个区域设立区域总代理，区域总代理负责完成在该区域的产品销售、专卖店开设和市场拓展工作等。尽管代理制系公司现阶段最适合采用的销售模式，但代理制仍然存在一定的弊端，主要表现在：代理制下，公司无法完全控制代理商行为，因此可能会造成“委托—代理”成本较高，营销网络的稳定性以及公司的议价能力下降等问题。

针对代理制下可能出现的上述问题，公司采取了一系列措施对代理商进行管理，包括：股权设置、重要销售渠道和重要销售区域的控制、对代理商代理排他性的严格要求以及对代理商提供管理支持等，从而在最大程度上降低了上述情形发生的可能性。但随着公司生产销售规模的扩大，代理商规模亦不断增加，仍有可能出现公司无法控制代理商行为的情形，从而降低公司对代理商的议价能力以及营销网络的稳定性的情形。

三、财务风险

（一）应收款项余额较大的风险

2010年6月末，公司应收账款余额为8,404.67万元，应收票据余额为8,111.53万元，合计16,516.20万元，占流动资产和总资产的比例分别为24.41%和20.77%，随着公司业务规模的扩大，应收账款余额可能保持在较高水平。

公司已经按照会计准则的要求建立了稳健的坏账准备计提政策，2010年6月末应收账款坏账准备余额为471.10万元，占应收账款余额的5.31%。公司应收款项构成主要为应收代理商和KA渠道货款，尽管公司通过要求代理商提供不动产抵押及连带责任担保等方式有效降低了货款回收的风险，同时KA渠道主要系全国性家电连锁和建材家居超市，规模较大且与公司均有长期合作历史，回收风险亦较小，但如果代理商或KA自身经营不善，财务状况恶化，公司仍有可能出现应收账款不能按期或无法回收而发生坏账的情形。

（二）存货管理风险

2007年末、2008年末、2009年末、2010年6月末，本公司存货余额分别为18,389.19万元、18,910.44万元、19,498.90万元、21,549.51万元，占流动资产的比例分别为61.48%、47.99%、36.13%、31.85%。报告期内，销售规模的增长、产品型号的增加以及终端渠道的扩张导致公司存货规模逐年增加。尽管公司的存货规模增加与自身经营相匹配，但如果存货管理不善，仍有可能存在跌价的风险。

（三）净资产收益率下降风险

2007年度、2008年度、2009年度和2010年1-6月，公司扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净资产收益率(加权平均)分别为29.32%、19.26%、21.42%和13.62%。本次发行后，公司净资产预计将比报告期末有显著提升，由于募集资金投资项目尚有一定的建设周期，因此本公司存在发行后净资产收益率被摊薄的风险。

四、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投向风险

本次募集资金投资项目符合国家产业政策，是经过长期市场调研、方案论证后慎重决定的。虽然公司对项目进行了慎重、充分的可行性论证，预期能产生良好的经济效益，但项目的可行性研究是根据当前的国家宏观经济环境、产业政策、产品的市场需求、产品价格、设备价格以及本行业的状况进行测算的，若国家的宏观经济环境、产业政策等因素发生变化，有可能会出现市场竞争加剧、产品价格波动、市场需求变化等情况，从而存在不能达到预期效果的风险。因此，不能排除项目投资的实际收益和预期目标出现差异的可能性，从而对公司发展战略目标的实现、公司的市场竞争力和经营业绩产生不利影响。

（二）募集资金实施风险

本次募集资金项目经过反复论证和审慎的可行性研究分析，项目如果能够顺利实施，将大大增加本公司的产能和提高核心竞争力，进一步扩大产品的市场份额，给本公司带来全新的发展机遇。但由于投资总额较大，项目实施过程中可能

会受工程进度与管理、设备供应及价格变化、员工培训、自然气候等不确定因素的影响，使项目建设顺利开展存在一定风险。

（三）产能扩张对发行人管理、销售等方面带来的风险

本次募集资金投资项目达产后，公司生产规模大幅增加，公司需要在进一步提升管理效率的同时，维护和扩展销售网络，产能扩张对公司的人才、管理及销售网络的建设和提出了更高的要求，公司可能面临管理和市场开发及销售的风险。

（四）固定资产折旧大幅增加风险

本次募集资金投资项目建成投产后，固定资产将大幅度增加，相应增加了每年折旧，预计每年的新增折旧费用约为 3,191.16 万元，从而增加了公司的生产成本和费用。如果公司项目管理不善或产品市场开拓不力，或国家宏观经济政策发生变化，从而使募集资金投资项目不能产生预期经济效益，则固定资产折旧的增加将会对本公司的经营状况产生不利影响。

五、实际控制人控制风险

本次发行前，任建华直接持有公司 1.25% 的股份，并通过持有老板集团 75% 的出资间接控制公司 67.17% 的股份、通过持有金创投资 69.19% 的出资间接控制公司 3.58% 的股份，合计控制公司 72.00% 的股份，为公司的实际控制人。

本次发行完成后，尽管任建华控制的公司股份比例有所下降，但仍为公司的实际控制人，若其利用控股地位，通过行使表决权对公司人事、经营决策等进行控制，存在对公司及公司其他股东利益产生不利影响的可能。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

(一) 公司概况

公司名称:	杭州老板电器股份有限公司
英文名称	Hangzhou Robam Appliances Co., Ltd.
设立日期:	2008年8月28日
有限公司成立日期	2000年11月7日
注册资本:	12,000万元
实收资本:	12,000万元
注册地址及主要经营地址:	杭州余杭区余杭经济开发区临平大道592号
法定代表人:	任建华
联系电话:	0571-86187810
传真号码:	0571-86187769
邮政编码:	311100
互联网地址:	www.robam.com
电子信箱:	wg@robam.com
经营范围:	制造、加工、销售:吸油烟机,燃气具,消毒碗柜,电压力煲,电磁炉,电热水壶,电动榨汁机以及其他厨房电器(污染物排放许可证有效期至2013年2月27日);货物进出口(法律、行政法规禁止的项目除外;法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营)

本公司主营业务为厨房电器产品的研发、生产和销售,主要产品包括吸油烟机、燃气灶、消毒柜,以及电压力煲、电磁炉、电热水壶、食品加工机等配套厨房小家电产品。公司主导产品为吸油烟机、燃气灶及消毒柜三大类产品,2007年至2010年1-6月,上述三类产品合计实现销售收入占公司主营业务收入的比例分别为91.79%、93.00%、94.40%、95.52%。

（二）公司获得的主要荣誉

多年来，凭借雄厚的技术实力和领先的市场地位，公司产品和品牌获得了包括“中华人民共和国质量银奖”、“中国名牌产品”、“中国驰名商标”、“亚洲品牌500强”在内的一系列荣誉，主要项目列示如下：

时间	荣誉名称	颁发单位	备注
2009年	德国IF奖（CXW-200-8210型吸油烟机）	汉诺威工业设计论坛	
2009年	中国企业产品创新设计金奖（CXW-200-8210型吸油烟机）	中国企业产品创新设计奖组委会	
2009年	吸油烟机全国市场占有率第一	国家统计局中国行业企业信息发布中心	2003-2009 连续七年
2009年	燃气灶全国市场占有率前三	国家统计局中国行业企业信息发布中心	2003-2009 连续七年
2009年	中国企业集团竞争力500强	国家统计局	2006-2009 连续四年
2009年	亚洲品牌500强	世界品牌实验室	2005-2009 连续五年
2009年	中国500最具价值品牌	世界品牌实验室	2004-2009 连续六年
2008年	浙江省级高新技术企业	浙江省科学技术厅\财政厅\税务局\海关	
2008年	浙江省知名商号（老板电器）	浙江省工商行政管理局	
2008年	中国企业产品创新设计金奖（CXW-200-8508型吸油烟机）	中国企业产品创新设计奖组委会	
2007年	中国驰名商标	国家工商行政管理总局商标局	
2007年	中国名牌产品（燃气灶）	国家质量监督检验检疫总局	
2007年	全国模范劳动关系和谐企业	劳动和社会保障部\中华全国总工会	
2007年	浙江省名牌产品（食具消毒柜）	浙江省质量监督局	
2007年	省工商企业信用AAA级守合同重信用单位	浙江省工商行政管理局	
2006年	浙江省级企业技术中心	浙江省经贸委\财政厅\税务局\海关	
2005年	中国名牌产品（吸油烟机）	国家质量监督检验检疫总局	
2005年	标准化良好行为（AAAA）级示范企业	中国国家标准化委员会	全国首批五家企业之一
2004年	中国民营企业500强	全国工商联	
2004年	浙江省专利示范企业	浙江省知识产权局\浙江省经贸委	
2002年	国家质量免检产品（吸油烟机）	国家质量监督检验检疫总局	
2002年	全国最畅销国产商品“金桥奖”（吸油烟机）	国内贸易部\电子工业部\国家经贸委\中国消费者协会\国家技术监督局	2002-2004 连续三年
1994年	中国星火计划星火技术和产品展示会金奖（排油烟机项目）	中国国家科学技术委员会星火办	
1993年	全国用户满意产品（吸油烟机）	中国质量管理协会\用户委员会	
1991年	国家质量奖-银质奖（吸油烟机）	国家质量奖审定委员会	

二、发行人改制重组情况

（一）主要发起人及设立方式

本公司系由杭州老板家电厨卫有限公司整体变更设立。

2008年8月2日，老板家电临时股东会做出决议，老板家电全体股东作为发起人，以老板家电截至2008年6月30日经中瑞岳华审计的净资产值人民币322,592,716.37元折为普通股120,000,000.00股，每股面值1.00元，其余部分计入资本公积，整体变更设立股份有限公司。2008年8月8日，老板集团、金创投资、银创投资、合创投资、美好资本、联和投资以及任建华等12名自然人股东作为发起人签署了《发起人协议》，发起设立杭州老板电器股份有限公司。

2008年8月17日，中瑞岳华出具了“中瑞岳华验字【2008】第2176号”《验资报告》，验证本公司发起设立时的注册资本已由各发起人足额缴纳，各发起人股东的持股数及持股比例如下：

股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
老板集团	8,060.00	67.17
美好资本	1,000.00	8.33
联和投资	800.00	6.67
金创投资	430.00	3.58
银创投资	357.50	2.98
合创投资	312.50	2.60
沈国英	340.00	2.83
任建华	150.00	1.25
任富佳	100.00	0.83
任罗忠	50.00	0.42
赵继宏	50.00	0.42
唐根泉	50.00	0.42
沈国良	50.00	0.42
张林永	50.00	0.42
张松年	50.00	0.42
张 杰	50.00	0.42
任建永	50.00	0.42
沈银浩	50.00	0.42
合计	12,000.00	100.00

2008年8月18日，公司召开创立大会。2008年8月28日取得了杭州市工商行政

管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号为330184000022577，公司注册资本为人民币12,000万元，法定代表人为任建华先生。

（二）发行人改制设立前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

持有本公司5%以上股份的主要发起人包括老板集团、美好资本和联和投资，持有公司股份比例分别为67.17%、8.33%和6.67%。

2007年12月前，老板集团主要从事吸油烟机产品的研发、生产、销售以及其他厨房电器产品的销售业务，拥有与上述业务相关的资产。为整合公司厨电业务，彻底解决老板集团与本公司之间的同业竞争和关联交易问题，2007年12月，老板集团与本公司签订《资产重组协议》，本公司收购老板集团上述所有经营性资产和全部业务，包括土地使用权、房屋所有权、设备和软件使用权、商标、专利、专有技术、债权债务、存货以及12家销售子公司股权等。

至本公司设立前，老板集团主要事实业投资，不再从事具体生产经营业务，主要资产为其持有的本公司67.17%的股权、杭州诺邦无纺股份有限公司77.46%的股权、杭州安泊厨具有限公司90%的股权、杭州余杭老板加油站有限公司70%的股权、北京老板厨卫家具有限公司60%的股权、杭州城市花园酒店有限公司20%的股权、杭州东明山森林公园有限公司20%的股权以及杭州市余杭区运河信用合作社（后更名为浙江杭州余杭农村合作银行）0.13%的股权。

本公司设立前，美好资本主要事实业投资，拥有的主要资产为持有本公司8.33%的股权。

本公司设立前，联和投资主要事实业投资，拥有的主要资产为持有本公司6.67%的股权、杭州联和药业有限公司100%的股权。

（三）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司系由老板家电整体变更设立，完整承继了老板家电的全部资产和业务，拥有从事厨房电器产品生产所需的完整生产设备、厂房土地及相关无形资产，具备完整的研发、采购、生产、销售系统及配套设施。

根据中瑞岳华出具的“中瑞岳华审字【2008】第 15709 号”《审计报告》，截至改制基准日 2008 年 6 月 30 日，本公司总资产为 53,181.84 万元，其中流动资产 41,596.62 万元，固定资产 7,727.88 万元，无形资产 2,375.19 万元。

自设立以来，公司专注于厨房电器产品的研发、生产和销售。整体变更设立股份公司前后，公司主要业务及经营模式均未发生重大变化。

（四）发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

股份公司成立至今，主要发起人拥有的主要资产的变化为：老板集团将所持北京老板厨卫家具有限公司 60%的股权转让给自然人沈国良；安泊厨具 2009 年进行增资，增资完成后老板集团持有其股权变更为 60%；老板集团持有杭州东明山森林公园有限公司的股权因发生转让变更为 18.80%。除此之外，老板集团、美好资本、联和投资拥有的主要资产及所从事的主要业务在本公司成立后均未发生变化。

（五）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程间的联系

公司系老板家电整体变更设立，改制前后业务流程未发生变化，目前公司主要业务流程参见“第六节 业务与技术”之“四、发行人的主营业务”之“（二）发行人主要产品的工艺流程图”。

（六）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

股份公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人完全分开，不存在依赖主要发起人的情形。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司是由老板家电整体变更设立的股份有限公司，本公司全体发起人以其在老板家电所拥有的净资产作为其在本公司的出资。股份公司成立后，本公司承

继了老板家电的全部资产和负债。

（八）发行人独立性情况说明

本公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、人员、机构、财务等方面与现有股东完全分开，具有独立、完整的资产和业务，具备面向市场自主经营的能力。

1、业务独立

2007年12月，本公司与控股股东老板集团签订《资产重组协议》，以股权加现金的方式收购了老板集团拥有的与吸油烟机研发、生产和销售以及其他厨房电器产品销售相关的所有整体经营性资产和业务。重组完成后，公司主要股东及其他关联方业务均与本公司不同，公司厨电业务得以整合，具备独立的厨房电器产品产、供、销业务体系，具有完全独立的业务运作系统，主营业务收入和业务利润不存在依赖于股东及其他关联方的关联交易，不存在受制于公司股东及其他关联方的情况，具备直接面向市场独立经营的能力。

2、资产独立

本公司依法拥有各项资产权利，并已办理了相关资产的权属变更手续。股份公司拥有的土地使用权、房屋所有权、机器设备等财产对应的土地使用权证、房屋所有权证及其他产权证明的取得手续完备，资产完整、权属清晰。公司资产重组完成后，其重组时厨电业务正在使用的商标使用权已全部无偿转让给老板家电，并取得上述商标使用权对应的商标注册证。公司重组时未使用的厨电业务相关商标使用权已无偿转让给本公司，相关商标变更手续正在办理之中。本公司与股东的资产产权已明确界定，生产经营场所独立。

截至本招股意向书签署日，本公司没有利用资产对外提供担保，也没有为股东、实际控制人提供担保，公司对所有资产拥有完全的控制支配权。

3、人员独立

本公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人、总经理助理等高级管理人员均专职在本公司工作并领取报酬，不存在在持有本公司5%以上股份的股

东及其下属企业担任除董事、监事以外其他职务的情况，亦没有在与本公司业务相同或相近的其他企业任职的情况。

本公司董事、监事及高级管理人员均依合法程序选举或聘任，不存在股东超越本公司董事会和股东大会做出的人事任免决定的情形。

本公司已建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及独立的工资管理制度，根据《劳动法》和公司劳动管理制度等有关规定与公司员工签订劳动合同，由公司人力资源部负责公司员工的聘任、考核和奖惩，公司已在杭州市余杭区劳动和社会保障局办理了独立的社保登记，本公司在员工的社会保障、工薪报酬等方面完全独立。

4、机构独立

公司拥有独立于控股股东的生产经营场所和生产经营机构，不存在与控股股东混合经营、合署办公的情形。公司机构设置方案不存在受控股股东及其他任何单位或个人干预的情形。公司控股股东与公司及其职能部门之间不存在上下级关系。公司按照《公司法》的要求，建立健全了股东大会、董事会、监事会和经营管理层的组织结构体系，与关联企业在机构上完全独立。股东依照《公司法》和公司章程的规定提名董事参与公司的管理，并不直接干预公司的生产经营活动。

5、财务独立

公司设立后，已按照《企业会计准则》的要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，并实施严格的财务监督管理。公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员；公司在银行单独开立账户，拥有独立的银行账号；公司作为独立纳税人，依法独立纳税；公司独立做出财务决策，独立对外签订合同，不受股东或其他单位干预或控制；公司未为股东提供担保，公司对所有的资产拥有完全的控制支配权，不存在资产、资金被股东占用或其他损害公司利益的情况。

综上所述，公司目前已建立了独立完整的供应、生产和销售系统，在业务、资产、人员、机构、财务等方面均与股东完全分开，实现了独立运作，具有独立完整的业务及面向市场自主开发经营的能力。

三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况

(一) 发行人股本的形成及变化

本公司由杭州老板家电厨卫有限公司整体变更设立，股本形成及变化如下：

1、2000 年老板家电设立

杭州老板家电厨卫有限公司系本公司前身，由老板集团与自然人沈国英共同出资设立，出资方式为现金出资，注册资本1,800万元。杭州天辰会计师事务所有限公司对老板家电设立时各股东的出资进行了审验并出具了“杭州天辰验字(2000)第918号”《验资报告》。

2000年11月7日，老板家电取得了杭州市工商行政管理局余杭分局颁发的注册号为3301842004132的《企业法人营业执照》。老板家电设立时股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
老板集团	1,620.00	90.00
沈国英	180.00	10.00
合计	1,800.00	100.00

2、2007 年增资

2007年12月24日，老板家电股东会通过决议，同意与控股股东老板集团进行资产重组，老板集团以截至2007年10月31日经审计的固定资产、无形资产和部分存货共计82,060,201.03元投入老板家电，认缴老板家电新增注册资本26,600,000.00元，其余部分计入资本公积。岳华会计师事务所有限责任公司对此次增资进行了审验并出具了“岳总验字[2007]第A076号”《验资报告》。上述资产重组的具体情况见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况”之“（二）发行人重大资产重组情况”。此次增资完成后，老板家电注册资本增加至4,460万元，股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
老板集团	4,280.00	95.96
沈国英	180.00	4.04
合计	4,460.00	100.00

3、2008 年第一次增资

2008年3月25日，老板家电股东会通过决议，增加注册资本5,740万元，其中，原股东老板集团和自然人沈国英按1:1的比例以资本公积转增注册资本，分别认缴新增注册资本3,780万元和160万元，共转增注册资本3,940万元；新增的3家法人股东及11名自然人股东根据发行人每股净资产值给予适当溢价，合计以现金3,600万元认缴注册资本1,800万元。（按2007年12月31日合并报表净资产值计算，摊薄后每1元注册资本对应的净资产值为1.74元）。中瑞岳华对此次增资进行了审验并出具了“中瑞岳华验字[2008]第2104号”《验资报告》。增资完成后，老板家电的注册资本增加至10,200万元，股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
老板集团	8,060.00	79.02
金创投资	430.00	4.22
银创投资	357.50	3.50
沈国英	340.00	3.33
合创投资	312.50	3.06
任建华	150.00	1.47
任富佳	100.00	0.98
任罗忠	50.00	0.49
赵继宏	50.00	0.49
唐根泉	50.00	0.49
沈国良	50.00	0.49
张林永	50.00	0.49
张松年	50.00	0.49
张杰	50.00	0.49
任建永	50.00	0.49
沈银浩	50.00	0.49
合计	10,200.00	100.00

本次增资旨在增强公司资金实力、完善激励机制。新增的11名自然人股东均为发行人的董事、监事、核心技术人员以及老板集团的高级管理人员。新增的法人股东金创投资的主要股东为发行人的高级管理人员及实际控制人控制的其他公司的高级管理人员；银创投资的主要股东系发行人代理商的主要股东或负责人；合创投资的主要股东系发行人及实际控制人控制的其他公司的中层管理人员。

4、2008年第二次增资

2008年4月8日，老板家电股东会通过决议，增加注册资本1,800万元，分别由美好资本和联和投资认缴，新增投资合计10,890万元，其中增加注册资本1,800万元，增加资本公积9,090万元。本次增资经双方协商，参考同类交易市场价格，最终确定的增资价格为每股6.05元。中瑞岳华对此次增资进行了审验并出具了“中瑞岳华验字[2008]第2107号”《验资报告》。本次增资后，老板家电注册资本增至12,000万元，股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
老板集团	8,060.00	67.17
美好资本	1,000.00	8.33
联和投资	800.00	6.67
金创投资	430.00	3.58
银创投资	357.50	2.98
合创投资	312.50	2.60
任建华	150.00	1.25
沈国英	340.00	2.83
任富佳	100.00	0.83
任罗忠	50.00	0.42
赵继宏	50.00	0.42
唐根泉	50.00	0.42
沈国良	50.00	0.42
张林永	50.00	0.42
张松年	50.00	0.42
张 杰	50.00	0.42
任建永	50.00	0.42
沈银浩	50.00	0.42
合计	12,000.00	100.00

本次增资的目的是为了进一步增强公司资金实力、优化公司治理结构。

5、整体变更为股份有限公司

2008年8月2日，老板家电临时股东会做出决议，以老板家电全体股东作为发起人，以老板家电截至2008年6月30日经中瑞岳华审计的净资产值人民币322,592,716.37元折为普通股120,000,000.00股，每股面值1.00元，其余部分计入资本公积，整体变更设立股份有限公司。

2008年8月17日，中瑞岳华出具了“中瑞岳华验字【2008】第2176号”《验资报告》，验证本公司发起设立时的注册资本已由各发起人足额缴纳。

2008年8月18日，公司召开创立大会，并于2008年8月28日取得了杭州市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号为330184000022577。公司注册资本人民币12,000万元，法定代表人任建华先生。

整体变更完成后，公司的股权结构如下：

股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
老板集团	8,060.00	67.17
美好资本	1,000.00	8.33
联和投资	800.00	6.67
金创投资	430.00	3.58
银创投资	357.50	2.98
合创投资	312.50	2.60
任建华	150.00	1.25
沈国英	340.00	2.83
任富佳	100.00	0.83
任罗忠	50.00	0.42
赵继宏	50.00	0.42
唐根泉	50.00	0.42
沈国良	50.00	0.42
张林永	50.00	0.42
张松年	50.00	0.42
张 杰	50.00	0.42
任建永	50.00	0.42
沈银浩	50.00	0.42
合计	12,000.00	100.00

（二）发行人重大资产重组情况

为整合公司厨房电器业务，消除同业竞争，解决关联交易，进一步增强公司综合竞争力，2007年12月，老板家电以股权加现金的方式收购了老板集团拥有的与吸油烟机研发、生产和销售以及其他厨房电器产品销售相关的所有整体经营性资产和业务。此次收购属于同一控制下的资产重组，具体情况如下：

1、重组背景

此次重大资产重组前，老板集团和老板家电在业务分工上有所不同，老板集团主要从事吸油烟机业务的研发、采购、生产和销售，以及其他厨房电器产品的销售，拥有吸油烟机业务的全部资产和产供销体系；老板家电主要从事燃气灶、

消毒柜、电压力煲、电磁炉、电热水壶和食品加工机的研发和生产，销售时主要按照老板集团出厂价的约定比例确定销售价格向老板集团销售，再由老板集团对外销售。

(1) 由于老板家电没有专门的销售渠道，产品全部销售给老板集团，不对外进行销售，因此老板家电产供销体系并不完整，收入实现依赖于老板集团；

(2) 由于老板家电不从事“老板”品牌下的吸油烟机等业务，随着市场对“老板”品牌产品的综合配套能力和厨房家电产品整体性服务要求的提高，公司业务整体性和产品配套能力受到影响，整体竞争实力受到限制，上述模式逐渐显现出不能适应市场发展变化的弊端；

(3) 由于老板家电主营产品全部向老板集团销售，此次资产重组前老板家电与老板集团存在金额较大的关联交易；

在以上背景下，公司为了增强主营业务独立性，完善业务流程，丰富产品结构，提高产品配套能力和竞争力，减少关联交易，建立健全独立的产供销体系，进行了上述资产收购。

2、重组方案

根据老板家电与老板集团于 2007 年 12 月 24 日签订的《资产重组协议》，老板集团将其与油烟机研发、供应、生产和销售以及其他家电产品销售相关的所有整体经营性资产和业务全部以增资和出售方式并入家电厨卫。除老板集团以固定资产、无形资产、存货合计 82,060,201.03 元增资老板家电外，老板家电以现金购买余下部分净资产，具体方案如下：

(1) 老板集团以 2007 年 10 月 31 日经审计的固定资产、无形资产、存货合计 82,060,201.03 元增资老板家电，老板集团此次增加注册资本 26,600,000 元，其余部分计入老板家电资本公积；

(2) 老板家电以现金方式收购老板集团与吸油烟机业务有关的剩余部分资产和负债，包括货币资金、应收票据、应收账款、预付账款、部分存货、部分固定资产和流动负债，上述净资产价格以审计和评估结果为参考依据，审计评估基准日为 2007 年 10 月 31 日，根据审计结果，最终确定资产收购价格 132,074,685.31

元，为评估净资产值的 92.22%；

(3) 老板集团将与厨电业务相关的注册商标、专利等无偿转让给老板家电。

(4) 原老板集团持有的 12 家销售子公司股权以注册资本为对价转让给老板家电，任建华持有上海老板 10%的股权、沈国良持有北京老板 40%的股权一并转让给老板家电，老板家电以现金方式支付对价合计金额 5,350,000 元。此对价未包含在收购价格之中。

3、履行的法定程序

(1) 2007 年 12 月 23 日，老板集团三届十次董事会和老板家电三届四次董事会分别通过决议，同意上述资产重组方案；

(2) 2007 年 12 月 24 日，老板集团和老板家电临时股东会分别通过决议，同意上述资产重组方案；

(3) 2007 年 12 月 24 日，老板集团和老板家电签署《资产重组协议》；

(4) 2007 年 12 月 24 日，老板集团和老板家电签署《杭州老板实业集团有限公司向杭州老板家电厨卫有限公司增资协议》；

(5) 2007 年 12 月 24 日，老板集团和老板家电签署关于 12 家销售公司股权转让的《股权转让协议》；

(6) 2007 年 12 月 24 日，老板集团及法定代表人任建华签署《关于知识产权的授权书》；

(7) 2007 年 12 月 25 日，岳华会计师事务所有限责任公司出具“岳总验字【2007】第 A076 号”《验资报告》；

(8) 2007 年 12 月 28 日，老板家电完成此次增资相关工商变更登记，并领取了新的《企业法人营业执照》。

4、相关资产审计评估情况

(1) 股权购买资产审计评估情况

资产评估结果汇总表 1

单位：万元

项目	审计金额	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	4,617.22	4,832.44	215.22	4.66
固定资产	2,261.39	3,375.71	1,114.32	49.28
其中：建筑物	956.02	1,982.92	1,026.90	107.41
设 备	1,305.37	1,392.79	87.42	6.70
无形资产	542.48	1,427.91	885.43	163.22
其中：土地使用权	377.97	1,237.97	860.00	227.53
合计	7,421.09	9,636.06	2,214.97	29.85

注：上表数据来自岳华会计师事务所有限责任公司出具的“岳总审字【2007】第 A1512 号”《审计报告》和中联资产评估有限公司出具的“中联评报字【2007】第 708 号”《资产评估报告书》。审计和评估基准日均为 2007 年 10 月 31 日。

(2) 现金购买资产审计评估情况

资产评估结果汇总表 2

单位：万元

项目	审计金额	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	27,898.35	28,377.55	479.20	1.72
固定资产	344.19	299.14	-45.05	-13.09
其中：建筑物	343.67	299.14	-44.53	-12.96
设 备	0.52	0	-0.52	-100.00
其他资产	104.87	0	-104.87	-100.00
资产总计	28,347.41	28,676.69	329.28	1.16
流动负债	14,355.02	14,355.11	0.09	0.001
负债总计	14,355.02	14,355.11	0.09	0.001
净资产	13,992.39	14,321.58	329.19	2.35

注：上表数据来自岳华会计师事务所有限责任公司出具的“岳总审字【2007】第 A1512 号”《审计报告》和中联资产评估有限公司出具的“中联评报字【2007】第 847 号”《资产评估报告书》。审计和评估基准日均为 2007 年 10 月 31 日。

5、对公司业务的影响

由于历史原因，老板集团和子公司老板家电在发展过程中逐渐形成了不同的业务分工，老板集团主要从事吸油烟机业务的研发、生产和销售，以及其他产品的销售，拥有吸油烟机业务的全部资产和产供销体系；老板家电主要从事燃气灶、消毒柜、电压力煲、电磁炉、电热水壶和食品加工机的采购和生产，并通过老板集团实现对外销售。近年来，随着“老板”品牌产品市场份额的不断扩大和下游市场需求的变化，市场对“老板”品牌产品的综合配套能力和厨房电器产品整体

性服务提出了更高的要求，上述模式逐渐显现出不能适应市场发展变化的弊端。因此，老板集团通过此次资产重组，将其拥有的全部产、供、销、研发资源进行合理整合，全部纳入老板家电，既保持了资产、人员、业务的延续性，又提高了产品的综合配套供应能力，增强了产品的综合竞争力，符合目前市场发展的趋势。

通过此次资产重组，公司产供销体系更加健全，产品结构更加丰富、配套能力得到增强，同时，解决了原先存在的同业竞争和关联交易问题，有利于公司持续健康发展，不断增强整体实力。

6、对公司资产和经营业绩的影响

此次资产重组审计评估基准日为 2007 年 10 月 31 日，合并前一年（2006 年）和 2007 年合并日前，老板集团和老板家电主要财务数据对比如下：

单位：万元

	2006 年度		2006 年 12 月 31 日
	营业收入	利润总额	资产总额
老板集团	54,841.82	2,318.20	27,297.40
老板家电	20,881.11	1,784.18	10,706.48
占老板家电相应比例	262.64%	129.93%	254.96%
	2007 年度		2007 年 12 月 31 日
	营业收入	利润总额	资产总额
老板集团	68,793.61	3,820.62	34,122.45
老板家电	24,462.30	2,117.10	8,909.81
占老板家电相应比例	281.22%	180.46%	382.98%

注：①上表中老板集团资产总额为被并入的老板集团整体经营性资产总额，营业收入及利润总额为当年老板集团实现的营业收入及利润总额；

②2007 年重组前，老板家电销售全部通过老板集团进行，若扣除该等关联交易，老板家电营业收入指标为零，因此上表中营业收入及利润总额指标均未扣除该等关联交易。老板集团营业收入系其销售吸油烟机及老板家电产品实现的总收入。

本次重组后，老板集团与吸油烟机业务的研发、生产、销售以及其他产品销售相关的资产全部进入公司，公司资产总额大幅增长。同时，公司产供销体系更加完整，产品配套能力更加完善，盈利能力进一步增强。

7、对公司管理层和实际控制人的影响

此次重大资产重组前后，公司的实际控制人、董事、监事均未发生变化。本次重大资产重组后，为保持业务的完整性和延续性，老板集团与吸油烟机业务相关的人员全部进入公司，公司在原有高级管理人员的基础上增聘原老板集团吸油

烟机业务相关管理人员任富佳、赵继宏、任罗忠、何亚东为公司高级管理人员，其中，任富佳、赵继宏、任罗忠任公司副总经理，何亚东任总经理助理。上述高管人员的增加是对公司管理层和管理体系进行的补充和完善，有利于保持公司吸油烟机业务的持续稳定发展。综上，此次重大资产重组对公司管理层和实际控制人未发生重大影响。

8、对此次发行上市的影响

此次重大资产重组属于同一实际控制下的资产重组，有利于公司完善现有业务体系，整合主营业务资源，提高主营业务的核心竞争力，增强上市主体独立性，解决关联交易，收购程序合法、合规，且距离首次申报已运行超过一个完整会计年度，不构成本次发行上市的障碍。

9、实际控制人控制的 8 家销售公司转让情况

为进一步减少关联交易，完善代理制销售模式，本次重大资产重组完成后较短时间内，任建华先后将其控制的 8 家销售公司对外转让，该 8 家销售公司基本情况如下表列示：

单位：万元

序号	公司名称	经营范围	2007 年 销售收入	2007 年销售收入 占集团烟灶消整体 销售收入的比例
1	长春老板电器销售有限公司	经销油烟机，燃气具，消毒柜，热水器，电热油汀，电饭煲、电压力煲炊具系列及电暖风、电磁炉、榨汁机、电水壶、多功能食品加工机	1,871.79	2.59%
2	济南老板电器销售有限公司	批发、零售：家用电器，炉具，五金，交电，电子产品。（未取得专项许可的项目除外）	1,572.56	2.17%
3	青岛老板电器销售有限公司	批发、零售：日用百货、建筑材料、化工原料（不含化学危险品）、交电、钢材、家电、服装。（以上范围需经许可经营的，须凭许可证经营）。	1,533.25	2.12%
4	深圳市老板电器销售有限公司	家用电器的销售及其它国内商业、物资供销业。（不含专营、专控、专卖商品）	1,076.59	1.49%
5	石家庄老板电器销售有限公司	批发零售家用电器、厨卫系列产品、日用百货、建筑材料、化工原料（不含危险品）、交电、钢材、服装。	1,470.36	2.03%
6	苏州老板商贸有限公司	批发零售：老板牌系列家用电器、橱卫产品及售后服务。	2,934.47	4.06%
7	武汉市老板电器	家用电器、厨具的批零兼营。	1,738.27	2.40%

	销售有限公司			
8	徐州老板电器销售有限公司	许可经营项目：普货运输。 一般经营项目：家用电器、燃气用具销售。	851.57	1.18%
	合计		13,048.86	18.04%

注：2007年销售收入为老板集团对销售公司销售产品实现收入。

四、股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性

1、2000年11月1日，杭州天辰会计师事务所有限公司接受委托，对拟设立的老板家电截至2000年11月1日的实收资本情况进行了审验，并出具了“杭州天辰验字（2000）第918号”《验资报告》。经审验，截至2000年11月1日，老板家电分别收到老板集团和自然人沈国英的出资1,620万元和180万元，出资方式为货币资金，公司注册资本1,800万元足额到位。

2、2007年12月25日，岳华会计师事务所有限责任公司接受委托，对老板家电截至2007年12月25日的新增注册资本实收情况进行了审验，并出具了“岳总验字【2007】第A076号”《验资报告》。经审验，截至2007年12月25日，老板集团以经审计的固定资产、无形资产、部分存货共计8,206.02万元对老板家电投资，其中注册资本增加2,660.00万元，资本公积增加5,546.02万元。

3、2008年3月27日，中瑞岳华接受委托，对老板家电截至2008年3月27日的新增注册资本实收情况进行了审验，并出具了“中瑞岳华验字【2008】第2104号”《验资报告》。经审验，截至2008年3月27日，老板家电已收到老板集团、自然人沈国英、金创投资、银创投资、合创投资和任建华等11名自然人股东新增投资款共计7,540.00万元，其中注册资本增加5,740.00万元，资本公积增加1,800.00万元，老板集团和沈国英出资方式为资本公积转增注册资本，其余股东出资方式为货币资金出资。

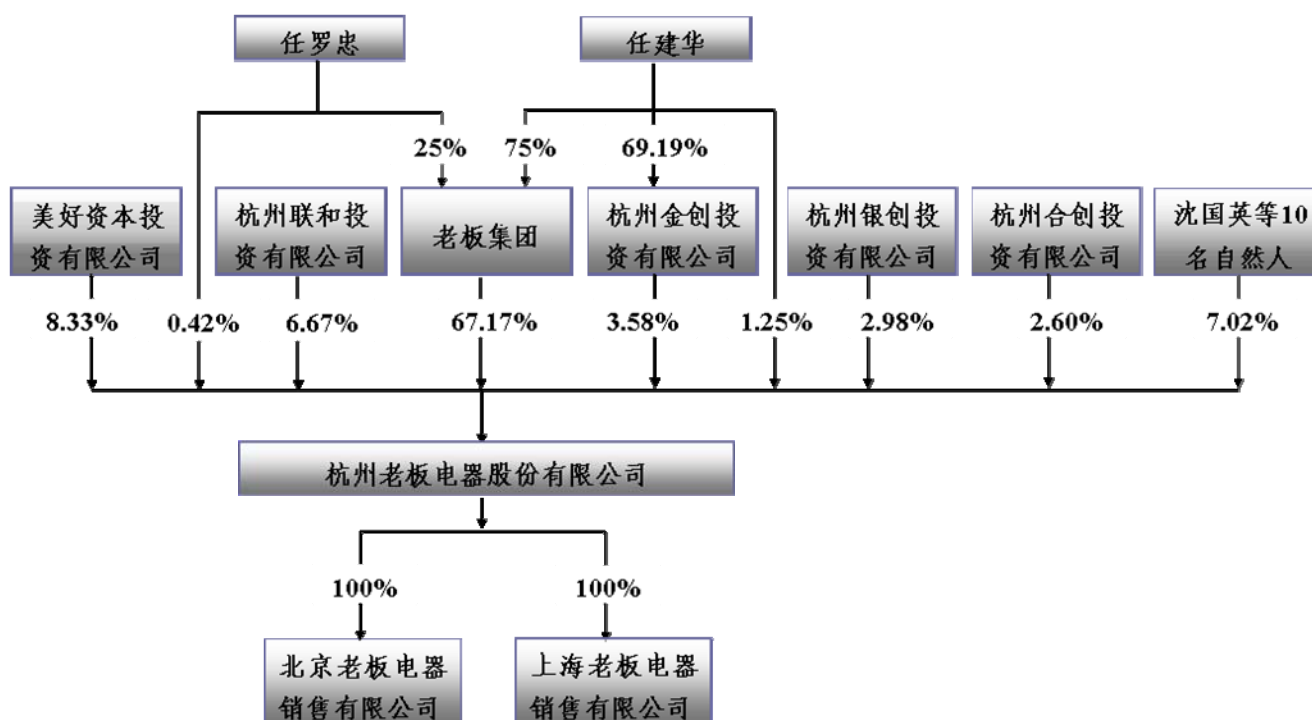
4、2008年4月11日，中瑞岳华接受委托，对老板家电截至2008年4月10日的新增注册资本实收情况进行了审验，并出具了“中瑞岳华验字【2008】第2107号”《验资报告》。经审验，截至2008年4月10日，老板家电已收到美好资本和联和投资新增投资款共计10,890.00万元，其中注册资本增加1,800.00万元，资本公积增加9,090.00万元，出资方式均为货币资金出资。

5、2008年8月17日，中瑞岳华接受委托，对老板家电整体变更为股份有限公司的注册资本变更情况进行了审验，并出具了“中瑞岳华验字【2008】第2176号”《验资报告》。经审验，截至2008年8月17日，公司已将经审计后的净资产人民币322,592,716.37元全部折为全体股东的认购股份，其中股本为120,000,000.00元，资本公积为202,592,716.37元。各股东均以净资产出资。

五、发行人的组织结构

（一）发行人股权结构图

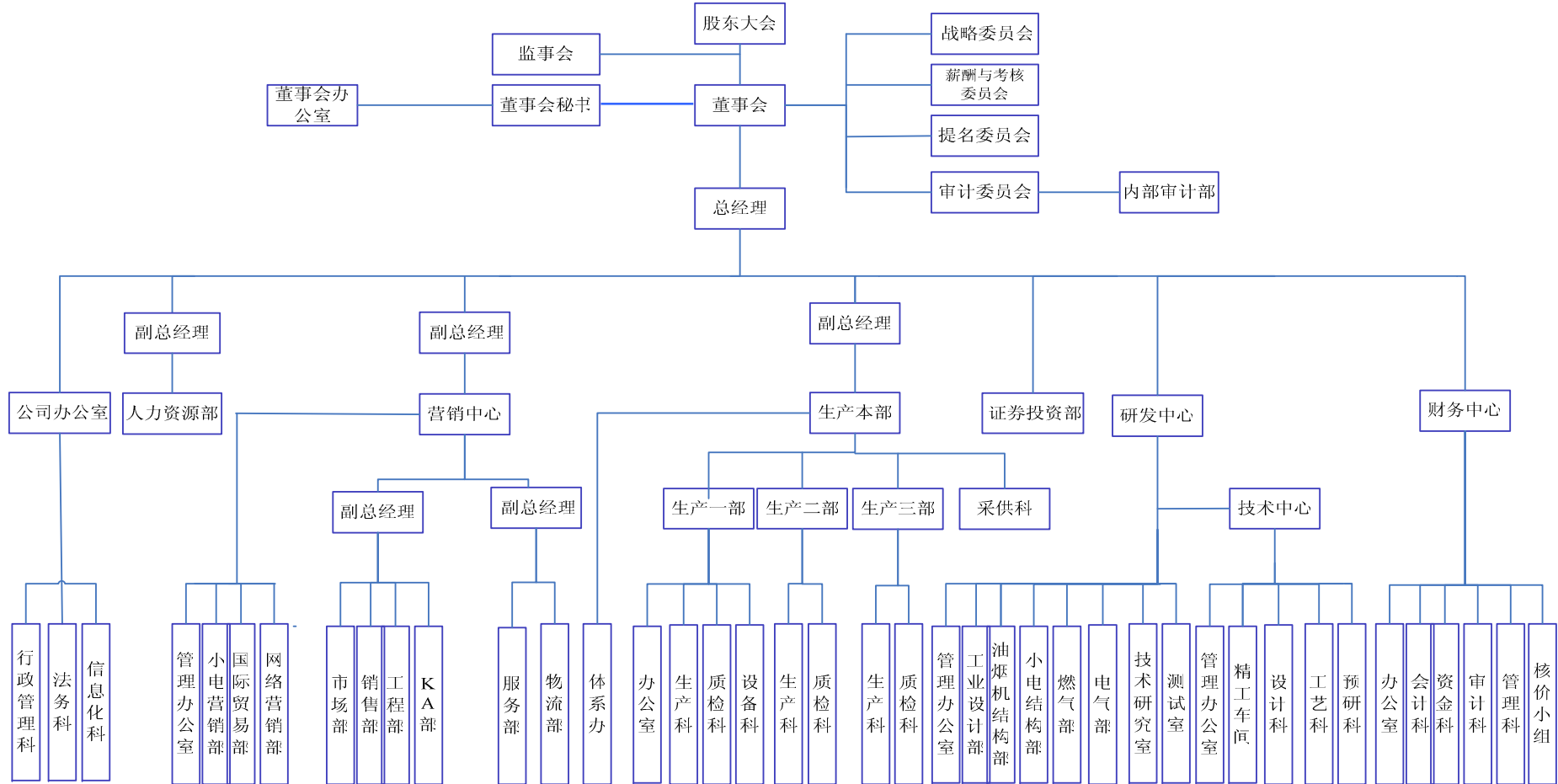
本公司股权结构如下：



（二）发行人内部组织架构图

本公司内部组织按照生产经营的需要进行设置，具体情况如下：

杭州老板电器股份有限公司组织机构图



（三）主要职能部门的工作职责

本公司主要职能部门的职责如下：

部门名称		职 责
董事会办公室		负责股东大会、董事会日常工作；负责衔接中国证监会、证券交易所、证券公司及其他中介机构的工作；负责对外信息的审核和发布；负责投资关系管理；负责公司董事会下设专业委员会的相关工作
公司办公室	行政管理科	负责公司制度汇编、行政督查、后勤事务、项目申报、档案管理、公章管理和知识产权管理，对公司办主任负责
	信息化科	负责公司电脑系统日常维护及技术支持工作，维护公司所有信息化软、硬件的正常运转，开展信息化建设的各项工作，对公司办主任负责
	法务科	负责相关法律事务的处理，提供相关的法律支持，完善公司法律平台，对公司办主任负责
人力资源部		负责公司人力资源规划、招聘、培训、绩效、薪酬福利、员工关系、人才发展和组织发展，对人事副总经理负责
营销中心	管理办公室	负责营销管理制度和营销计划书的汇编，对区域总代理的考核，文件传达、车辆管理、打假窜货管理、营销会务管理、部门费用管理、文件管理、区域总代理人力资源工作的指导及部门其他行政事务，对分营销中心总经理负责
	小电营销部	负责小电销售目标的分解，编制预算，制定小电营销政策和管理制度，产品规划，品牌策划与推广，对区域总代理的小电销售进行管理，对营销中心总经理负责
	国际贸易部	负责海外市场的调研，制定相关的营销规划、策略，海外市场的推广和渠道开拓，客户谈判和客情维护，与外经贸、海关等相关部门、机构的对接，对营销中心总经理负责
	网络营销部	负责电子商务市场调研、制定相关的营销规划、策略和管理制度，进行电视直销和网络销售，防范网络窜货，对营销中心总经理负责
	市场部	负责厨电产品的品牌运作管理、产品推广、企划管理、产品价格管理、产品结构管理、终端管理、促销员管理，编制预算，指导和监督区域总代理对相关政策和制度的执行，危机事件处理，对营销中心分管副总负责
	销售部	负责厨电产品销售目标的分解，相关预算编制和费用管理，制定销售管理政策与制度，制定促销政策和活动方案，管理区域的网络投资费用管理、构建和管理销售平台、指导和监督区域总代理对相关政策和制度的执行，对营销中心分管管理副总负责
	工程部	负责工程通路的规划、计划分解，相关预算编制，制定相关管理制度与标准并监督和指导区域总代理执行，签订全国性合同及客情维护，协调工程产品相关工作，对营销中

		心分管副总负责
	KA 部	负责产品渠道规划、制定策略，渠道预算编制和费用管理、与通路进行谈判、合同签订、通路危机事件管理、协助区域总代理的相关工作及与通路的协调，对营销中心分管副总负责
	服务部	负责制定服务政策及管理制度，编制相关预算和费用管理，服务网络规划，指导、监控下属服务站业务、质量和人员培训，组织实施满意度调查，进行质量记录与分析，退货管理、CRM 系统的维护与管理、95105 电话平台管理，受理顾客投诉，对营销中心分管副总负责
	物流部	负责公司成品仓库的管理、指导并监控区域总代理的仓库管理、办理区域总代理的相关退货手续，督导检查发货工作，货车管理与调度，仓储与配送费用管理，对外运输管理，对营销中心分管副总负责
	证券投资部	负责公司对外投资项目的调研、甄选及可行性研究报告的撰写等，对公司总经理负责
研发中心	管理办公室	负责产品开发流程的管理和优化，产品标准化资料和技术文件的管理，跟踪和监督产品开发进度，部门的行政事务和人力资源管理的日常事务，部门办公用品发放和经费预算控制，部门体系管理，对研发中心总经理负责
	工业设计部	负责全线产品的外观设计，提供相关技术服务，参与产品开发技术评审，配合外协厂商的工业设计并负责产品的外观样机设计跟踪，参与企业 PI 构建，设计作品参赛，对研发中心总经理负责
	油烟机结构部	负责油烟机新产品的结构设计和老产品改进，制定油烟机产品的相关技术文件，参与油烟机产品开发的技术评审，提供技术服务，对研发中心总经理负责
	小电结构部	负责小电新产品的结构设计和老产品改进，制定小电产品的相关技术文件，参与小电产品开发的技术评审，提供技术服务，对研发中心总经理负责
	燃气部	负责燃气灶、消毒柜、电烤箱和蒸汽炉等新产品的结构设计和老产品改进，制定产品的相关技术文件，参与产品开发的技术评审，提供技术服务，对研发中心总经理负责
	电气部	负责产品电气控制方案设计和产品电气性能试验，提供电气方面技术服务，参与产品开发技术评审，协助电子元器件的选型，对研发中心总经理负责
	技术研究室	负责公司的技术研究和技术创新，对研发中心总经理负责
	测试室	负责制定产品测试工作计划、检测和实验规范并实施，新产品各项安全认证及许可证的申报，产品的检验和鉴定，开发测试手段，实验室建设和制订设备购置计划、预算，对研发中心总经理负责
技术中心	管理办公室	负责部门人事和行政管理工作，跨科室和部门的协调，下达相关计划和任务，工艺技术标准和文件管理，工艺情报

		管理，部门档案和体系管理，对技术中心总经理负责
	精工车间	负责公司新品冷冲压模具和夹具的制造，工装夹具开发和试模，模具维修和备模，机床设备日常保养，对技术中心总经理负责
	设计科	负责公司新产品冷冲压模具和工夹具的设计及工艺卡片初稿编制、冲压板材排样图的设计，组织模具试模及验证，组织进行新工艺的运用、新装备的研究，对技术中心总经理负责
	工艺科	负责工艺文件编制，工艺日常技术问题处理，工艺流程改进，组织进行工艺难题攻关，工艺纪律检查，协助材料工艺和生产工时的定额，对技术中心总经理负责
	预研科	负责公司新产品工艺技术研究和技术改进工作，协助模具设计和工艺难题攻关，对技术中心总经理负责
财务中心	办公室	负责汇编公司财务管理制度并宣贯，组织编制财务预算，审核费用，分析和监督财务预算的执行情况；协助财务中心的人事行政事务和代理商财务人员的管理；组织召开财务中心各类财务会议，对财务总监负责
	会计科	负责财务核算，编制报表和各项税费的计提与申报，妥善保管各种会计资料；开展财产清查，分析公司财务执行情况，挖掘增收节支潜力，提高资金使用效果，并提出合理化建议，对财务总监负责
	资金科	审核各类现金收付款的原始凭证；编制公司资金预算，分析和监督资金预算的执行情况，对异常情况提出预警；保管资金，保障公司财产安全，对财务总监负责
	审计科	编制公司审计计划并执行；负责各区域总代理的考核，审核各区域总代理财务报表和 CRM 系统上线初始数据；监控与审计公司对外投资，对财务总监负责
	管理科	负责指导各区域总代理的财务核算和 CRM 系统上线工作，审核财务报表，分析区域总代理财务运行状况，对异常情况提出预警，并对区域总代理考核；负责委托发出商品的核算和开具发票，对财务总监负责
	核价小组	负责原材料、采购件和 OEM 定牌产品等核价工作，并收集价格动态信息，降低材料成本；协助采供等部门选择供方，对供方进行资格评定和定期考核，对财务总监负责
生产本部	一部办公室	负责制定生产一部计划和目标并监督其他科室执行，一部人事和行政日常事务，一部厂区环境和现场卫生监督管理，一部其他科室的部分考核工作，对生产一部部长负责
	一部生产科	负责公司油烟机产品的生产，制定相关的规章制度，设备保养，优化控制生产物流，对生产一部部长负责
	一部质检科	负责生产一部产品的质量控制在，协助产品测试，测量设备的监督管理，各大体系和标准化相关工作，对生产一部部长负责
	一部设备科	负责生产一部设备管理和电、气管理，对生产一部部长负责

		责
	二部生产科	负责公司灶具、消毒柜、电烤箱和蒸汽炉等产品的生产，制定相关的规章制度，设备管理，对生产二部部长负责
	二部质检科	负责生产二部产品的质量控制，协助产品测试，测量设备的监督管理，各大体系和标准化相关工作，对生产二部部长负责
	三部生产科	负责公司小电产品的生产，制定相关的规章制度，设备管理，对生产三部部长负责
	三部质检科	负责生产三部产品的质量控制，协助产品测试，测量设备的监督管理，各大体系和标准化相关工作，对生产三部部长负责
	采供科	负责制定和执行公司采购策略，管理标准和流程，各项物品的采购、仓库管理，供应商管理，对生产副总经理负责
	体系办	负责公司质量体系、环境管理体系、标准化体系和计量体系四大体系的管理、维护和改进，对生产副总经理负责

六、发行人子公司情况

截至本招股意向书签署日，本公司有两家全资子公司，分别为北京老板电器销售有限公司和上海老板电器销售有限公司。除此之外，本公司没有其他对外投资，2007年资产重组并入的12家销售子公司中，3家公司予以注销，7家公司进行了股权转让，除广州老板电器技术有限公司外，其余均成为公司无关联的销售代理商，仅保留了北京老板电器销售有限公司和上海老板电器销售有限公司，具体处置情况见“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“3、报告期内关联关系变化情况”。

（一）北京老板电器销售有限公司

1、基本情况

公司名称：北京老板电器销售有限公司

成立时间：1999年3月17日

注册资本：50万元

实收资本：50万元

注册地址及主要经营地址：北京市西城区阜成门外大街2号万通广场B座910室

法定代表人：沈月明

经营范围：销售老板牌机械电器设备及五金交电；技术服务

2、设立

北京老板电器销售有限公司设立时注册资本 50 万元，股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
老板集团	30.00	60.00
程岗	20.00	40.00
合计	50.00	100.00

3、股权转让情况

2006 年 8 月 20 日，北京老板召开 2006 年第一次股东会并通过决议，同意自然人股东程岗将所持 40% 股权以 20 万元转让给自然人沈国良。2006 年 8 月 20 日，程岗与沈国良签订了《股权转让协议》。本次股权转让完成后，北京老板的股权结构调整为：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
老板集团	30.00	60.00
沈国良	20.00	40.00
合计	50.00	100.00

2007 年 12 月 1 日，北京老板召开 2007 年第一次股东会并通过决议，同意股东老板集团和沈国良将所持公司股权全部转让给老板家电。2007 年 12 月 1 日，老板集团和沈国良分别与老板家电签订了《股权转让协议》。本次股权转让完成后，北京老板的股权结构调整为：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
老板家电	50.00	100.00
合计	50.00	100.00

老板家电整体变更后，北京老板的股东相应变更为老板电器。

4、主要财务状况

经中瑞岳华审计，截至 2009 年 12 月 31 日，北京老板总资产 2,411.44 万元，净资产-274.53 万元，2009 年度实现净利润 99.75 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，北京老板总资产 1,771.63 万元，净资产-282.22 万元，2010 年 1-6 月实现净利润 -7.69 万元。

（二）上海老板电器销售有限公司

1、基本情况

公司名称：上海老板电器销售有限公司

成立时间：2003年9月29日

注册资本：50万元

实收资本：50万元

注册地址及主要经营地址：中山北一路1200号3号一楼C座

法定代表人：张伟

经营范围：销售家用电器及配件，厨房设备，燃气灶，热水器，五金交电，日用百货，建筑材料（涉及许可经营的凭许可证经营）

2、设立

上海老板电器销售有限公司设立时注册资本50万元，股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
老板集团	45.00	90.00
任建华	5.00	10.00
合计	50.00	100.00

3、股权转让情况

2007年12月14日，上海老板召开2007年临时股东会并通过决议，同意股东老板集团和任建华将所持公司股权全部转让给本公司。2007年12月14日，老板集团和任建华分别与本公司签订了《股权转让协议》。本次股权转让完成后，上海老板的股权结构调整为：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
老板家电	50.00	100.00
合计	50.00	100.00

老板家电整体变更后，上海老板的股东相应变更为老板电器。

4、主要财务状况

经中瑞岳华审计，截至2009年12月31日，上海老板总资产2,883.67万元，

净资产-714.94 万元，2009 年度实现净利润-17.51 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，上海老板总资产 2,425.41 万元，净资产-709.23 万元，2010 年 1-6 月实现净利润 5.70 万元。

七、发行人主要股东及实际控制人基本情况

（一）发行人主要股东

目前，持有公司5%以上股份的主要股东包括老板集团、美好资本及联和投资，其他法人股东包括金创投资、银创投资及合创投资。

1、老板集团

（1）基本情况

老板集团本次发行前持有公司67.17%的股份，为本公司的控股股东。该公司基本情况如下：

公司名称：	杭州老板实业集团有限公司
成立时间：	1995 年 3 月 22 日
注册资本：	6,000 万元
实收资本：	6,000 万元
注册地址及主要经营地址：	杭州余杭区运河镇博陆南
法定代表人：	任建华
经营范围：	实业投资；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目

目前，老板集团自身未从事生产经营业务，主要业务为实业投资。截至本招股意向书签署日，老板集团拥有的主要资产为股权投资，具体包括：

公司名称	持股比例 (%)
杭州老板电器股份有限公司	67.17
杭州诺邦无纺股份有限公司	77.46
杭州安泊厨具有限公司	60.00
杭州余杭老板加油站有限公司	70.00
杭州城市花园酒店有限公司	20.00
杭州东明山森林公园有限公司	18.80
浙江杭州余杭农村合作银行	0.13

截至本招股意向书签署日，老板集团的股权结构如下：

股东名称	出资额 (万元)	持股比例 (%)
任建华	4,500.00	75.00
任罗忠	1,500.00	25.00
合计	6,000.00	100.00

根据浙江敬业会计师事务所出具的审计报告，截至 2009 年 12 月 31 日，老板集团（母公司）总资产 21,366.14 万元，净资产 19,589.47 万元，2009 年度实现净利润 80.58 万元。截至 2010 年 6 月 30 日，老板集团（母公司）未经审计总资产 20,735.31 万元，净资产 19,622.61 万元，2010 年 1-6 月实现净利润 5.26 万元。

（2）历史沿革

老板集团前身为余杭县博陆公社红星大队五金厂，经浙江省余杭县工商行政管理局核准，于 1979 年 4 月设立，经济性质为村办集体企业。

1991 年，经原余杭县人民政府同意，增挂从属名称“杭州老板电器实业公司”。

1995 年 2 月，经原杭州市经济体制改革委员会、杭州市计划委员会、杭州市经济委员会批准，“杭州老板电器实业公司”变更为“杭州老板实业集团有限公司”，性质为集体企业。其注册资本为 6,000 万元，其中公司工会出资 10 万元，余杭市博陆镇螺蛳桥村经联社出资 5,990 万元。

1999 年 9 月，老板集团从集体企业转制为有限责任公司，转制后公司注册资本为 6,000 万元，股东为任建华和任罗忠，占公司的出资比例分别为 75%和 25%。

自 1999 年转制后至今，老板集团的注册资本和股权结构未发生过变化。

（3）关于老板集团 1999 年转制情况的说明

①转制评估

1998年6月10日，余杭第一会计师事务所为老板集团集体企业转制出具了相关的《资产评估报告书》，以1998年4月30日为基准日，分别对老板集团、老板集团下属的杭州华发电器有限公司、杭州高博电子有限公司、余杭市博陆加油站除土地外的全部资产和负债进行评估。评估结果如下表：

单位：万元

公司	资产总额	负债总额	净资产	《资产评估报告书》编号
老板集团	14,100.77	2,940.16	11,160.61	余一会评（1998）第522号
杭州华发电器有限公司	2,249.97	2,487.88	-237.91	余一会评（1998）第521号
杭州高博电子有限公司	1,448.12	1,613.26	-165.14	余一会评（1998）第520号
余杭市博陆加油站	72.65	25.88	46.77	余一会评（1998）第519号

注：由于转制办公室工作人员的疏忽，在加总计算评估价值总额时遗漏了博陆加油站，转制完成后任建华以自有资金支付了相应款项。

因评估基准日至转制实施期间，企业经营亏损以及应收坏账提出、支付成本增加等原因，老板集团公司转制办公室于1998年12月18日出具《老板实业集团资产清核评估情况说明》，将净资产评估值调整为6,933.38万元。上述调整后的评估值经余杭市博陆镇螺蛳桥村村民委员会、经联社于1998年12月18日共同出具《关于杭州老板实业集团有限公司资产评估净资产确认通知书》予以确认，博陆镇人民政府乡镇企业管理办公室在《关于杭州老板实业集团有限公司资产评估净资产确认通知书》上盖章确认。博陆镇人民政府、余杭市乡镇企业局在记载公司资产评估值及其调整的《余杭市乡镇村转制企业资产核准、股本设置审核表》上盖章同意。上述调整亦得到了余杭市经济体制改革委员会余企指[1999]60号文件的批复。

②转制方案

1998年12月19日，老板集团转制工作职工代表和村民代表联席会议召开。全体代表审议通过了《关于杭州老板实业集团有限公司转制工作的实施方案》和《老板集团公司招标竞标规则》。《关于杭州老板实业集团有限公司转制工作的实施方案》的主要内容如下：

A、界定净资产

最终确定的净资产为6,933.38万元（不含土地），按照4：4：1：1的原则进

行界定分配，其中界定给村集体经济组织 40%，合计 2,773.35 万元，由村集体经济组织收回；界定给企业职工集体资产 40%，合计 2,773.35 万元，由受让人以一次性买断形式实行产权置换；界定给主要经营者任建华 10%，合计 693.34 万元；界定给公司有功人员 10%，合计 693.34 万元。

老板集团共有集体土地 79 亩，地价按每亩 3.25 万元合计 256.75 万元，由受让人在净资产以外支付给螺蛳桥村，由村按市有关政策补偿给农民，公司转制后该土地随厂房一次性过户给公司。

B、处置后资产的使用原则

a、处置给村集体经济组织的 2,773.35 万元有偿借给企业使用，分 4 次归还，即受让后 10 天内归还 773.35 万元，2001 年 12 月 30 日前还清剩余的 2,000 万元。

b、界定给企业职工的 2,773.35 万元，量化对象为老板集团及其控股子公司全体员工和螺蛳桥村全体村民，用于职工伤残补偿费、安置费及转制后企业的股本配置，从中提取企业职工和村干部等管理人员安置费 650 万元；提取历年来企业残疾人员一次性补偿费 90 万元。

c、界定给任建华及有功人员的 1,386.68 万元原则上应用于企业的股本金组成，不得抽取现金；其中获得 10%资产的“公司有功人员”在转制最后阶段明确到人。

d、任建华及有功人员原则上应按 1: 1 比例现金配股，两项资金一并转为转制后企业的股本金。若配股有困难者可把奖励资金放在企业视作优先股每年按照银行存款利率分红，不享受企业资产增值，不承担经营风险；或者把奖励资金转让他人，转让股份与认购者面议。

e、转制后企业的总股本为 5,500 万元，每股 1 万元，总股数为 5,500 股。

f、受让人确定后留在企业的资金分配问题由镇协助村负责处理。

g、上交村的社会公益金在转制后与受让人商定。

③转制方案的实施

根据《关于杭州老板实业集团有限公司转制工作的实施方案》和《老板集团

公司招标竞标规则》，老板集团于 1998 年 12 月 21 日至 1998 年 12 月 23 日进行了公开招标，最终结果为任建华中标。因当时的《公司法》对有限公司股东人数不少于 2 人的限制，中标后任建华联合企业有功人员之一的任罗忠共同受让了相关权益。

任建华中标后，即按照转制方案的要求签署了相关协议：

A、《企业转制协议书》和《占用资金协议书》

1998 年 12 月 25 日，余杭市博陆镇螺丝桥村经联社与任建华签署了《企业转制协议书》和《占用资金协议书》。

《企业转制协议书》主要条款均符合转制方案的相关约定。

《占用资金协议书》主要条款如下：①经联社有偿借给企业使用的 2,773.35 万元资金的性质属于任建华受让经联社所持公司 40%股权应支付给经联社的股权转让款；②任建华在招、投标承买过程中已经支付给经联社 773.35 万元，实际欠经联社 2,000 万元；③该 2,000 万元欠款由任建华分三年于 2001 年 12 月 30 日前还清，并且任建华按照当时的个人银行存款利率（一年期）支付给经联社资金占用费，若国家调整利率作同步变动，并按占用资金的数额计算资金占用费，按季支付给经联社；④自该协议签订之日起，经联社完全放弃其在杭州老板实业集团有限公司的全部权益，股权转让款未付清不影响任建华行使全部股权。

B、《股本转让协议》

1998 年 12 月 25 日，转让方原公司股东村经联社、老板集团工会和受让方任建华、任罗忠签署了《股本转让协议》，协议约定，转让方将其全部注册资本 6,000 万元转让给任建华和任罗忠，自协议签订之日起，转让方放弃原在老板集团拥有的全部权益，由新股东另立公司章程。

根据转制方案、《占用资金协议书》与《股本转让协议》，1998 年 12 月 25 日上述协议签订及相关款项支付后，任建华已经成为老板集团的股东，合法享有完整的股东权益。

由于该《股本转让协议》没有约定两位新股东的股权比例，实际由任建华先

行受让全部注册资本并支付全部款项，1999年7月8日，任建华与任罗忠签署了《股本转让协议》，任建华将其受让的老板公司全部注册资本6,000万元中的1,500万元转让给任罗忠。同日任建华与任罗忠制定了转制后公司的章程。

由于转制时任罗忠支付存在困难，因此双方约定由任罗忠日后取得分红款后支付任建华。

④ 转制方案的批准

1999年8月27日，原余杭市经济体制改革委员会签发《关于杭州老板实业集团有限公司转制方案的批复》（余企指[1999]60号），批准了转制方案。

根据上述批复，转制后的公司注册资本仍为6,000万元，由任建华等自然人入股组成；关于资产处置等有关事项按《关于进一步加快乡镇企业改革的意见》（余政[1997]6号）文件及《企业转制协议书》执行；原老板集团及其控股子公司的债权、债务由转制后的企业承担，职工由转制后企业安置。

⑤ 工商变更登记

1999年9月，转制后的老板集团在杭州市工商行政管理局办理完成了变更登记手续。根据转制后工商备案的《杭州老板实业集团有限公司章程》，公司注册资本6,000万元，其中任建华出资4,500万元，占注册资本的75%；任罗忠出资1,500万元，占注册资本的25%。

⑥ 老板集团转制过程中有关问题的说明和解决

A、转制方案在实施过程中的调整事项说明

在此次转制具体实施过程中，转制方案的调整事项主要包括：

a、根据转制方案，界定给经联社的40%净资产由其收回，并有偿借给企业使用。但在实施中，产权界定给经联社后，经联社将该资产所代表的股权转让给任建华。

b、转制方案原规定任建华和和有功人员原则上应按照1:1比例进行现金配股，两项资金一并转为转制后企业的股本金；若配股有困难者可把奖励资金转让给他人，转让股份与认购者面议。但在实施中，五名有功人员将股权转让给任建华

从而没有必要配股；任建华受让了公司的全部股权，需支付大笔现金；另一方面，公司当时的现金流有保证，因此该现金配股的规定没有执行。

c、转制方案规定注册资本由 6,000 万元变更为 5,500 万元，由于转制时的净资产已超过 6,000 万元且减少注册资本的程序复杂和没有必要，改为注册资本维持 6,000 万元不变。

经过调整的转制方案实施以后，原余杭市经济体制改革委员会签发了《关于杭州老板实业集团有限公司转制方案的批复》（余企指[1999]60 号），对转制方案及其实施进行了批复和确认。

B、转制过程中的股权界定

在老板集团转制过程中，将公司净资产分别界定给村集体经济组织 40%，界定给企业职工集体资产 40%（量化对象为老板集团及其控股子公司全体员工和螺蛳桥村全体村民），界定给主要经营者任建华 10%和公司有功人员 10%。

上述界定已经职工代表和村民代表会议审议通过，亦经原全体股东同意，并经原余杭市经济体制改革委员会批准，符合有关法律、法规、规范性文件的规定。

C、任建华款项支付及资金来源情况

根据转制方案、任建华与经联社签订的《企业转制协议书》和《占用资金协议书》，以及经联社、公司工会与任建华、任罗忠签订的《股本转让协议》，任建华购买老板集团全部股权所需支付的全部款项为 6,240.04 万元，具体构成情况如下：

对象	金额（万元）
经联社	2,773.35
企业职工	2,773.35
公司有功人员	693.34
合计	6,240.04

根据老板集团转制方案及上述协议，转制时任建华必须支付的金额为 3,803.45 万元，其中：2,773.35 万元为支付企业职工转让款，773.35 万元为支付经联社首期转让款（根据任建华与经联社签订的《占用资金协议书》，经联社转让款 2,773.35 万元中首期 773.35 万元于招投标承买过程中支付，剩余 2,000 万元

于 2001 年 12 月 30 日前付清，自协议签订之日起，经联社完全放弃其在老板集团的全部权益，股权转让款未付清不影响任建华行使全部股权），256.75 万元为任建华代老板集团支付土地使用权费用，如下表所列：

支付内容	金额（万元）
企业职工转让款	2,773.35
经联社首期转让款	773.35
代老板集团支付土地使用权费用	256.75
小计	3,803.45

1998 年 12 月 23 日，余杭市农村信用合作社向任建华提供借款人民币 3,803.45 万元；1998 年 12 月 25 日，任建华用上述个人借款一次性付清了转制时必须支付的款项 3,803.45 万元，老板集团随即进行了转制，根据相关协议约定，任建华成为老板集团的股东，合法享有完整的股东权益。

任建华应付经联社的剩余 2,000 万元转让款转制后留在老板集团使用，并由老板集团在 1999 年至 2002 年期间代任建华偿付本金及资金占用费。1999 年 7 月，任建华与五名有功人员签订《转让协议》，以自有资金支付了有功人员股权转让款 693.34 万元。

转制后，任建华应付经联社的剩余转让款（包括本金及资金占用费）和应偿还余杭市农村信用合作社的个人借款（包括本金及利息）均由老板集团于 1999 年至 2002 年期间代为偿付，形成任建华对老板集团的债务。上述债务已通过自有资金及企业分红款偿付完毕。

2010 年 10 月 11 日，浙江省工商行政管理局出具《证明》，证明如下：“杭州老板实业集团有限公司为在杭州市工商局余杭分局登记注册的有限责任公司。2010 年 8 月 13 日，杭州市工商局出具了相关证明，证实杭州老板实业集团有限公司依法设立、有效存续；老板集团成立、转制及历次变更符合《中华人民共和国公司法》及相关法律、法规及政策，未发现抽逃出资及出资不实等情形。经查询全省经济户口信息，未发现杭州老板实业集团有限公司近三年来违法行为及处罚记录。”

经核查，发行人律师认为，任建华已以分红款及自有资金等合法财产全额清偿其所负老板集团债务，该等偿付符合法律、法规的相关规定，不存在任何纠纷

或潜在纠纷；相关工商行政管理部门已出具证明文件，老板集团依法设立并有效存续，不存在抽逃出资及出资不实等情形。

经核查，保荐人认为，任建华已以分红款及自有资金等合法财产全额清偿其所负老板集团债务，该等偿付符合法律、法规的相关规定，任建华与老板集团债权债务事项未损害其他股东、债权人及相关各方利益，不存在纠纷及潜在纠纷，对老板集团出资的真实性和有效性不构成影响，不存在潜在风险。

⑦转制确认

杭州市余杭区人民政府于2010年4月29日出具《关于请求确认杭州老板实业集团有限公司产权界定及转制等有关事项的请示》（余政发[2010]69号），确认老板集团在1998年、1999年的产权界定及转制符合当时的法律、法规及政策，并已履行了必要的法律程序，真实、合法、有效，不存在权属纠纷。具体如下：

A、老板集团转制范围的划定、资产价值的评估和调整符合程序，结果合法有效；

B、产权界定及改制方案不违反中共浙江省委办公厅、浙江省人民政府办公厅于1994年9月17日签发的《关于进一步完善乡村集体企业产权制度改革的若干意见》（省委办[1994]39号）和余杭市人民政府于1997年10月14日签发的《关于进一步加快乡镇企业改革的意见》（余政[1997]6号）等有关政策法规的规定，产权界定清晰、程序规范、结果合法有效，不存在纠纷和潜在纠纷；

C、转制过程中转制企业权益的转让价格是公允的。职工股权转让款的量化和分配方案不损害企业职工的利益。转制过程中应支付给村集体经济组织、村民、职工和有关个人的款项均已付清，不存在纠纷和潜在纠纷；

D、转制方案在实施过程中根据实际情况作了一些调整，调整方案已经主管部门批准并经产权主体确认，是相关各方真实意思表示，亦未损害转制企业、职工及村民等的利益，不存在纠纷及潜在纠纷；

E、对于因改制而形成的任建华对老板集团的债务，任建华已经偿付完毕，未损害公司、债权人及其他相关方的利益，按照约定，任建华合法享有完整的权益。

浙江省人民政府办公厅于 2010 年 5 月 24 日出具《浙江省人民政府办公厅关于杭州老板实业集团有限公司产权界定及转制有关事项确认的函》（浙政办发函[2010]50 号），同意杭州市余杭区政府确认的意见。

2、美好资本

美好资本投资有限公司持有公司本次发行前股份 1,000 万股，持股比例为 8.33%。美好资本基本情况如下：

公司名称：美好资本投资有限公司
 成立时间：2008 年 3 月 27 日
 注册资本：10,000 万元
 实收资本：10,000 万元
 注册地址及主要经营地址：杭州市拱墅区莫干山路 1363 号
 法定代表人：沈月华
 经营范围：实业投资

美好资本成立后主要从事实业投资，未从事实际生产经营活动。

美好资本的实际控制人为发行人董事沈月华女士，截至本招股意向书签署之日，美好资本股权结构如下：

股东	出资额(万元)	持股比例(%)
美好控股集团有限公司	10,000.00	100.00
合计	10,000.00	100.00

美好控股集团有限公司的股东情况如下：

股东	出资额(万元)	持股比例(%)	任职情况	备注
浙江东颖地产投资集团有限公司	24,000	80	-	发行人董事沈月华实际控制企业
金 粮	6,000	20	-	发行人董事沈月华之配偶
合计	30,000	100	-	

浙江东颖地产投资集团有限公司的股东情况如下：

股东	出资额 (万元)	持股比例 (%)	任职情况	备注
沈月华	3,500	70	发行人董事	
金 辰	1,500	30	-	发行人董事沈月华之子
合计	5,000	100	-	

美好资本增资后沈月华女士担任发行人董事。除此之外，其与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、保荐机构和保荐代表人之间不存在关联关系。

截至 2009 年 12 月 31 日，美好资本总资产 9,959.62 万元，净资产 9,919.54 万元，2009 年度实现净利润-97.62 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，美好资本总资产 9,936.71 万元，净资产 9,936.63 万元，2010 年 1-6 月实现净利润 17.09 万元。上述财务数据未经审计。

3、联和投资

杭州联和投资有限公司本次发行前持有公司股份 800 万股，持股比例为 6.67%。联合投资基本情况如下：

公司名称：杭州联和投资有限公司
 成立时间：2001 年 11 月 2 日
 注册资本：5,000 万元
 实收资本：5,000 万元
 注册地址及主要经营地址：杭州市江干区九环路 37 号 2 幢 4 楼
 法定代表人：王蓓蓓
 经营范围：实业投资；批发、零售：百货、化工原料（除化学危险品及易制毒化学品）、建筑材料、工艺美术品、针纺织品、服装、通讯设备。其他无需报经审批的一切合法项目

联和投资成立后主要从事实业投资，未从事实际生产经营活动。

截至本招股意向书签署之日，联和投资的股东情况如下：

股东	出资额 (万元)	持股比例 (%)	任职情况	备注
王蓓蓓	3,780.00	75.60	-	发行人董事仇建平配偶之妹
王德珍	1,220.00	24.40	-	发行人董事仇建平配偶之母
合计	5,000.00	100.00	-	

王蓓蓓为发行人董事仇建平配偶之妹、王德珍为仇建平配偶之母。除此之外，联和投资的股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、保荐机构和保荐代表人之间不存在关联关系。

截至 2009 年 12 月 31 日，联和投资总资产 10,729.63 万元，净资产 4,869.42 万元，2009 年度实现净利润-175.78 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，联和投资总资产 10,395.77 万元，净资产 4,892.28 万元，2010 年 1-6 月实现净利润 22.86 万元。上述财务数据未经审计。

4、金创投资

金创投资本次发行前持有公司股份 430 万股，持股比例为 3.58%。金创投资基本情况如下：

公司名称：杭州金创投资投资有限公司
 成立时间：2008 年 3 月 24 日
 注册资本：860 万元
 实收资本：860 万元
 注册地址及主要经营地址：杭州市余杭区南苑街道世纪大道 159 号
 法定代表人：任建华
 经营范围：实业投资

金创投资成立后主要从事实业投资，未从事实际生产经营活动。

截至本招股意向书签署之日，金创投资的股东情况如下：

股东	出资额 (万元)	持股比例 (%)	任职情况	备注
任建华	595.00	69.19	董事长、总经理	发行人实际控制人
王刚	100.00	11.63	董事会秘书、投资总监	-
张国富	40.00	4.65	财务总监	-
何亚东	40.00	4.65	总经理助理	-
龚金瑞	40.00	4.65	诺邦股份副总经理 董事会秘书	-
吴滨	20.00	2.33	财务中心办公室主任	-
鲍杰	15.00	1.74	安泊厨具财务负责人	-
任建妹	10.00	1.16	诺邦股份监事	-
合计	860.00	100.00		

金创投资的股东任建华为发行人实际控制人；王刚、张国富、何亚东担任发行人高级管理人员；龚金瑞、鲍杰、任建妹在发行人实际控制人控制的其他公司担任高级管理人员或监事。除此之外，金创投资的股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、保荐机构和保荐代表人之间不存在关联关系。

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 860.46 万元，净资产 858.46 万元，2009 年度净利润为-0.31 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 860.45 万元，净资产 858.45 万元，2010 年 1-6 月净利润为-0.01 万元。上述财务数据未经审计。

5、银创投资

银创投资本次发行前持有公司股份 357.50 万股，持股比例为 2.98%。银创投资基本情况如下：

公司名称：杭州银创投资有限公司
 成立时间：2008 年 3 月 24 日
 注册资本：715 万元
 实收资本：715 万元
 注册地址及主要经营地址：杭州市余杭区南苑街道世纪大道 157 号
 法定代表人：蒋晓清
 经营范围：实业投资

银创投资成立后主要从事实业投资，未从事实际生产经营活动。

银创投资股东主要系发行人代理商的主要股东或负责人。截至本招股意向书签署之日，银创投资股东的情况如下：

股东	出资额 (万元)	持股比例 (%)	在实际控制人 控制的公司任职	担任股东的销售公司	备注
蒋晓清	82.00	11.47	安泊厨具总经理		-
沈月明	40.00	5.59	北京老板法定代表人		-
张伟	40.00	5.59	上海老板法定代表人		-
沈伟农	40.00	5.59	-	沈阳诺邦厨房电器有限公司	-
何晨	25.00	3.50	-	苏州老板商贸有限公司	-
李云龙	25.00	3.50	-	广州老板电器技术有限公司	-
				深圳市尊朗商贸有限公司	
赵汗青	23.00	3.22	安泊厨具副总经理		-
沈国兴	20.00	2.80	-	郑州尊朗商贸有限公司	-
沈浩良	20.00	2.80	-	武汉市老板电器销售有限公司	-
张宝龙	20.00	2.80	-	南京尊朗电器有限公司	-
张洪良	20.00	2.80	-	石家庄大方家电销售有限公司	-
孙春田	20.00	2.80	-	济南老板商贸有限公司	-
杨桂梅	20.00	2.80	-	吉林省老板厨房电器销售有限公司	-
刘致群	20.00	2.80	-	天津和顺易老板厨房电器销售有限公司	-
沈忠达	20.00	2.80	-	青岛老板厨房电器销售有限公司、 杭州老板贸易有限公司	-
李梅	20.00	2.80	-	大连澳利华电器销售有限公司	-
皇甫松	20.00	2.80	-	四川省老板电器有限公司	-
孟宪滨	20.00	2.80	-	黑龙江省老板厨房电器销售有限公司	-
赵伟平	10.00	1.40	-	南昌市诺邦商贸有限公司	-
沈高良	10.00	1.40	-	扬州老板电器销售有限公司	-
沈桂宝	10.00	1.40	-	长沙老板电器销售有限公司	-
沈方泉	10.00	1.40	-	唐山尊朗电器销售有限公司	-
任永良	10.00	1.40	-	昆明良奇商贸有限公司	-
任利平	10.00	1.40	-	镇江市老板电器销售有限公司	-
陶芳东	10.00	1.40	-	西安老板厨房电器销售有限公司	-
钱银浩	10.00	1.40	-	泰安老板厨房家电销售有限公司	-
卢刚	10.00	1.40	-	徐州老板电器销售有限公司	-
王彦军	10.00	1.40	-	甘肃老板厨房电器销售有限公司	-
沈锡荣	10.00	1.40	-	呼和浩特市金展厨卫电器销售有限 责任公司	-
王凤翔	10.00	1.40	-	原广西南宁老板厨房家电销售有限 公司	董事赵继宏 配偶之兄
张树根	10.00	1.40	-	绍兴老板电器销售有限公司	-

张金荣	10.00	1.40	-	海口老板厨房家电销售有限公司	-
朱永良	10.00	1.40	-	原宁夏老板商贸有限公司	董事任罗忠妹妹之配偶
肖承英	10.00	1.40	-	贵州老板电器销售有限公司	-
张国强	10.00	1.40	-	重庆（个体经营）	-
李金林	10.00	1.40	-	六安（个体经营）	-
姚见飞	10.00	1.40	-	台州（个体经营）	-
高志宏	10.00	1.40	-	西宁（个体经营）	-
华成元	10.00	1.40	-	温州（个体经营）	-
郎群敏	10.00	1.40	-	原新疆（个体经营）	股东任建永配偶之弟
合计	715.00	100.00			

除上表中所披露的王凤翔、朱永良、郎群敏三名股东与公司股东或董事、监事、高级管理人员存在关联关系外，银创投资的股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、保荐机构和保荐代表人之间不存在关联关系。

截至本招股意向书签署之日，郎群敏、王凤翔、朱永良均已不再担任代理商负责人，其拥有的代理商权益均已转让给无关联的第三方。

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 726.22 万元，净资产 710.37 万元，2009 年度净利润为-2.67 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 735.53 万元，净资产 706.53 万元，2010 年 1-6 月净利润为-5.96 万元。上述财务数据未经审计。

6、合创投资

合创投资本次发行前持有公司股份 312.50 万股，持股比例为 2.60%。合创投资基本情况如下：

公司名称：杭州合创投资有限公司
 成立时间：2008 年 3 月 24 日
 注册资本：625 万元
 实收资本：625 万元
 注册地址及主要经营地址：杭州市余杭区南苑街道世纪大道 155 号
 法定代表人：曹永祥

陈六明	10.00	1.60	发行人研发中心燃气灶结构工程师	无
沈凤林	10.00	1.60	发行人生产三部生产科科长	发行人实际控制人任建华妹妹之配偶
刘胜丰	10.00	1.60	发行人生产三部质检科科长	无
祁复全	10.00	1.60	发行人生产本部体系办负责人	无
方永良	10.00	1.60	发行人生产一部生产科科长	无
唐国富	10.00	1.60	发行人生产一部设备科科长	无
沈 斌	10.00	1.60	发行人董事长秘书	无
叶慧群	10.00	1.60	实际控制人任建华的私人朋友	无
王建琴	10.00	1.60	实际控制人任建华的私人朋友	无
合计	625.00	100.00		

除上表中所披露的陈伟为发行人监事，张国良、任有忠、沈凤林三名股东与发行人实际控制人或董事、监事、高级管理人员存在关联关系外，合创投资的股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、保荐机构和保荐代表人之间不存在关联关系。

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 625.76 万元，净资产 623.76 万元，2009 年度净利润为-0.29 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 625.74 万元，净资产 623.74 万元，2010 年 1-6 月净利润为-0.01 万元。上述财务数据未经审计。

（二）发行人实际控制人

本次发行前，任建华先生直接持有本公司 1.25% 的股份，并通过持有老板集团 75% 的出资间接控制本公司 67.17% 的股份、通过持有杭州金创投资有限公司 69.19% 的出资间接控制本公司 3.58% 的股份，合计控制本公司 72% 的股份，为公司的实际控制人。

任建华先生为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 33012519560804****，住所为杭州市余杭区运河镇螺蛳桥村 3 组晾网圩 153 号。任建华先生目前担任本公司董事长、总经理。

任建华先生简历见本招股意向书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”。

（三）发行人控股股东及实际控制人控制的其他企业情况

1、控股股东控制的其他企业情况

截至本招股意向书签署之日，控股股东老板集团除持有本公司 67.17%的股份之外，控制的其他企业包括杭州诺邦无纺股份有限公司、杭州安泊厨具有限公司、杭州余杭老板加油站有限公司。详细情况如下：

(1) 杭州诺邦无纺股份有限公司

公司名称：	杭州诺邦无纺股份有限公司
成立时间：	2002 年 11 月 27 日
注册资本：	3,000 万元
实收资本：	3,000 万元
注册地址：	杭州市余杭区运河镇兴旺工业城
主要经营地址：	杭州市余杭区经济开发区宏达路 16 号
法定代表人：	任建华
经营范围：	生产销售：无纺布；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可证后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目

该公司主营业务为水刺非织造布卷材及制品的研发、生产和销售，主要产品为水刺非织造布卷材及制品。

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 16,468.06 万元，净资产 10,822.71 万元，2009 年度实现净利润 1,557.73 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 17,048.15 万元，净资产 11,453.10 万元，2010 年 1-6 月净利润为 685.21 万元。上述财务数据未经审计。

(2) 杭州安泊厨具有限公司

公司名称：	杭州安泊厨具有限公司
成立时间：	2006 年 12 月 21 日
注册资本：	3,000 万元
实收资本：	3,000 万元
注册地址及主要经营地址：	余杭区经济开发区五洲路 55 号

法定代表人：任建华

厨房整体橱柜，五金设备装配生产；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外、法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；含下属分支机构经营范围；其他无需报经审批的一切合法项目

经营范围：

安泊厨具自 2008 年度开始生产经营，主要从事厨房整体橱柜、卫浴柜、背景板及其他家具的生产和销售，所处行业为家具行业。2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，安泊厨具的经营情况如下：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度
营业收入（万元）	1,054.52	1,126.90	303.08
营业利润（万元）	-53.52	-366.89	-391.65
净利润（万元）	-53.52	-366.89	-391.71

发行人的经营范围为：制造、加工、销售：吸油烟机，燃气具，消毒碗柜，电压力煲，电磁炉，电热水壶，电动榨汁机以及其他厨房电器（污染物排放许可证有效期至 2013 年 2 月 27 日）；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）。发行人的主营业务系厨房电器产品的研发、生产和销售，所处行业为厨房电器行业。

发行人本次拟上市范围并未涵盖安泊厨具的主要原因如下：

①由于发行人与安泊厨具在经营范围、所处行业以及主营业务均不相同，因此双方在原材料采购、产品生产和销售体系上亦不相同，且相互独立；

②根据发行人的发展战略和未来发展规划，发行人未来将继续以厨房电器为基点，在大力发展吸油烟机、燃气灶、消毒柜三大产品体系的基础上，适时在厨房电器领域寻求产品线的拓宽，并没有进入家具、厨房整体橱柜业务的计划。

报告期内，安泊厨具与发行人之间的关联交易系因安泊厨具销售整体橱柜时需要配套厨电产品而发生的商品购销交易以及发行人采购宣传用展板和展板架所发生的采购交易。2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，发行人向安泊厨具销售商品金额分别为 24.94 万元、37.25 万元和 33.65 万元，占发行人销售商品交

易的比例分别为 0.03%、0.04%和 0.06%；2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，发行人向安泊厨具采购商品的金额分别为 81.52 万元、241.43 万元和 192.22 万元，占发行人采购商品金额的比例分别为 0.18%、0.52%和 0.75%。

经核查，保荐人认为，由于发行人与安泊厨具在经营范围、所处行业以及主营业务均不相同，因此不存在同业竞争的情形，亦不构成本次发行上市的法律障碍。

经核查，发行人律师认为，由于发行人与安泊厨具在经营范围、所处行业以及主营业务均不相同，因此不存在同业竞争的情形，亦不构成本次发行上市的法律障碍。

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 6,840.88 万元，净资产 2,241.40 万元，2009 年度实现净利润-366.89 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 7,093.82 万元，净资产 2,187.87 万元，2010 年 1-6 月净利润为-53.52 万元。2009 年度财务数据经浙江敬业会计师事务所审计，2010 年 1-6 月财务数据未经审计。

(3) 杭州余杭老板加油站有限公司

公司名称：	杭州余杭老板加油站有限公司
成立时间：	2001 年 4 月 10 日
注册资本：	50 万元
实收资本：	50 万元
注册地址及主要经营地址：	杭州余杭区运河镇博陆南
法定代表人：	任建华
	零售：汽油、柴油；含下属分支机构经营范围。
经营范围：	（以上经营范围中涉及许可证制度的凭有效许可证经营）

老板加油站目前主要从事汽、柴油零售业务。

截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 65.93 万元，净资产 60.40 万元，2009 年度的净利润为 2.78 万元；截至 2010 年 6 月 30 日，该公司总资产 82.16 万元，净资产 74.46 万元，2010 年 1-6 月净利润为 13.52 万元。上述财务数据未经审计。

2、实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股意向书签署之日，本公司实际控制人任建华先生除持有老板集团75%的股权外，还持有金创投资69.19%的股权，该公司基本情况见本节之“七、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）发行人主要股东”。

（四）发行人控股股东及实际控制人参股、实际控制人近亲属、密切关系的家庭成员控股、参股的其他企业情况

1、发行人控股股东及实际控制人参股的企业情况

（1）杭州东明山森林公园有限公司

老板集团拥有杭州东明山森林公园有限公司（以下简称“东明山森林公园”）18.8%的出资。东明山森林公园的情况如下：

公司名称：杭州东明山森林公园有限公司

成立日期：1997年7月17日

公司住所：余杭区良渚镇安溪东明山

法定代表人：张炳林

注册资本：1,922万元

实收资本：1,922万元

公司注册号：330184000064377

经营范围：服务，公园游览，住宿（许可证有效期至2010年5月23日），中式餐供应（含冷菜），食品经营，定型包装食品（含冷冻和冷藏食品）（许可证有效期至2011年3月8日），游艺活动，农林副产品（不含粮、棉、茧），旅游工艺品销售，房地产开发、经营，其他无需报经审批的一切合法项目

（2）杭州城市花园酒店有限公司

老板集团拥有杭州城市花园酒店有限公司（以下简称“城市花园酒店”）20%的出资。城市花园酒店的情况如下：

公司名称：杭州城市花园酒店有限公司

成立日期：1998 年 10 月 29 日

公司住所：余杭区南苑街道人民大道 505 号

法定代表人：陆文龙

注册资本：2,000 万元

实收资本：2,000 万元

注册号：330184000006083

经营范围：房屋出让、租赁，住宿、美容美发、公共浴室（淋浴，含桑拿洗浴按摩）、卡拉 OK（包厢 43 只）、棋牌、游泳（许可证有效期至 2012 年 12 月 2 日）；西式餐、中式餐（含冷菜）供应、定型包装食品（含冷冻）（许可证有效期至 2011 年 3 月 9 日）；网球、保龄球、健身（除气功），打字、复印（许可证有效期至 2012 年 12 月 31 日），百货、针织品、纺织品、五金交电，国内版（除港澳台）图书报刊零售（许可证有效期至 2012 年 12 月 31 日），卷烟、雪茄烟零售（有效期至 2013 年 12 月 31 日），停车服务，洗衣服务

（3）浙江杭州余杭农村合作银行

老板集团拥有浙江杭州余杭农村合作银行（以下简称“余杭农合银行”）0.13% 的出资。余杭农合银行的情况如下：

企业名称：浙江杭州余杭农村合作银行

成立日期：2005 年 6 月 30 日

住所：浙江杭州余杭区南苑街道南大街 72 号

法定代表人：萧震海

注册资金：36,633.02 万元

注册号：330184000007561

经营范围：经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他

规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准

2、实际控制人近亲属、密切关系的家庭成员控股、参股公司的情况

公司实际控制人任建华先生近亲属、密切关系的家庭成员及其控股、参股公司的情况如下：

姓名	与任建华关系	投资企业名称	投资比例（%）	公司基本情况
沈国英	配偶	老板电器	2.83	详见“第五节 发行人基本情况”
任富佳	年满 18 周岁的子女	老板电器	0.83	详见“第五节 发行人基本情况”
		安泊厨具	40.00	详见“第五节 发行人基本情况”
任建永	弟弟	老板电器	0.42	详见“第五节 发行人基本情况”
任建苏	妹妹	杭州余杭亚光喷涂厂	58.33	私营合伙企业，注册资本 30 万元，经营范围：主营静电喷塑、喷漆，兼营五金配件。
胡小春	母亲	无	-	-
任建琴	妹妹	无	-	-
任建文	妹妹	无	-	-
沈法根	配偶的父亲	无		
沈秀兰	配偶的母亲	无		
姜柱国	兄弟姐妹的配偶	杭州余杭亚光喷涂厂	41.67	私营合伙企业，注册资本 30 万元，经营范围：主营静电喷塑、喷漆，兼营五金配件。
沈凤林	兄弟姐妹的配偶	合创投资	1.60	实业投资
王洪顺	兄弟姐妹的配偶	无		
周凤英	兄弟姐妹的配偶	无		
沈国娣	配偶的兄弟姐妹	无		
沈国良	配偶的兄弟姐妹	老板电器	0.42	
陈振华	成年子女的配偶	无		
陈荣寿	子女配偶的父亲	无		
杨金梅	子女配偶的母亲	无		

（五）控股股东、实际控制人所持股份的权属状况

截至本招股意向书签署日，本公司没有发行过内部职工股，也不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东人数超过二百人的情况。

截至本招股意向书签署日，本公司控股股东、实际控制人直接或间接持有的本公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

八、发行人股本情况

（一）本次发行情况

本公司设立时股本总额为 12,000 万股。自设立至今，公司股本总额及股权结构未发生变化。公司本次拟公开发行 4,000 万股社会公众股，占发行后总股本比例为 25.00%。

（二）本次发行前后公司的股本结构

股东名称	本次发行前		本次发行后		
	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	锁定期限
老板集团	8,060.00	67.17	8,060.00	50.38	36 个月
美好资本	1,000.00	8.33	1,000.00	6.25	12 个月
联和投资	800.00	6.67	800.00	5.00	12 个月
金创投资	430.00	3.58	430.00	2.69	36 个月
银创投资	357.50	2.98	357.50	2.23	36 个月
沈国英	340.00	2.83	340.00	2.13	36 个月
合创投资	312.50	2.60	312.50	1.95	36 个月
任建华	150.00	1.25	150.00	0.94	36 个月
任富佳	100.00	0.83	100.00	0.63	36 个月
任罗忠	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
赵继宏	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
唐根泉	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
沈国良	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
张林永	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
张松年	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
张 杰	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
任建永	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
沈银浩	50.00	0.42	50.00	0.31	36 个月
社会公众股	-	-	4,000.00	25.00	无限制
合计	12,000.00	100.00	16,000.00	100.00	-

（三）公司前十名股东

序号	股东名称	持股数(万股)	持股比例(%)
1	老板集团	8,060.00	67.17
2	美好资本	1,000.00	8.33
3	联和投资	800.00	6.67
4	金创投资	430.00	3.58
5	银创投资	357.50	2.98
6	合创投资	312.50	2.60
7	沈国英	340.00	2.83
8	任建华	150.00	1.25
9	任富佳	100.00	0.83
10	任罗忠	50.00	0.42
合计		11,600.00	96.66

(四) 前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

股东名称	股份数(万股)	持股比例(%)	所任职务
沈国英	340	2.83	员工
任建华	150	1.25	董事长、总经理
任富佳	100	0.83	副董事长、副总经理
任罗忠	50	0.42	董事、副总经理
赵继宏	50	0.42	董事、副总经理
张林永	50	0.42	监事会主席
唐根泉	50	0.42	监事
张松年	50	0.42	监事
沈国良	50	0.42	营销中心副总经理
张杰	50	0.42	未在公司内任职
任建永	50	0.42	未在公司内任职
沈银浩	50	0.42	未在公司内任职

(五) 国有股或外资股份情况

本公司无国有股及外资股份。

(六) 股东中的战略投资者持股及其简况

本公司股东中无战略投资者。

(七) 本次发行前各股东的关联关系及关联股东的持股比例

1、自然人股东关联关系

截至本招股意向书签署之日，发行人的自然人股东情况如下：

股东	出资额(万元)	股权比例(%)	任职情况	备注
沈国英	340.00	2.83	员工	任建华之妻
任建华	150.00	1.25	董事长、总经理	实际控制人
任富佳	100.00	0.83	副董事长、副总经理	任建华之子
任罗忠	50.00	0.42	董事、副总经理	无
赵继宏	50.00	0.42	董事、副总经理	无
张林永	50.00	0.42	监事会主席	无
唐根泉	50.00	0.42	监事、核心技术人员	无
张松年	50.00	0.42	监事	无
沈国良	50.00	0.42	营销中心副总经理	任建华之妻弟
张杰	50.00	0.42	老板集团董事、诺邦股份董事、总经理	无
任建永	50.00	0.42	老板集团董事、诺邦股份董事、副总经理	任建华之弟
沈银浩	50.00	0.42	老板集团董事、总经理	无

除上表中所披露的关联关系外，发行人的自然人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、保荐机构和保荐代表人之间不存在关联关系。

2、法人股东关联关系

截至本招股意向书签署日，金创投资持有本公司发行前 3.58% 的股权，金创投资实际控制人为任建华先生，与本公司控股股东老板集团为同一实际控制人控制的公司。

(八)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

公司实际控制人任建华、控股股东老板集团、公司股东金创投资、银创投资、合创投资及 12 名自然人股东均承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东美好资本和联和投资均承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

除此之外，直接和间接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员任建华、任富佳、赵继宏、任罗忠、张林永、唐根泉、张松年、陈伟、王刚、张国富、何亚东以及前公司监事沈国良均承诺：在上述三十六个月的限售期届满后，在其任职期间每年转让的股份不超过其直接或间接持有公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其所直接或间接持有的公司股份。

九、发行人员工及其社会保障情况

（一）员工人数及变化情况

2007年末、2008年末、2009年末、2010年6月末，本公司员工总数分别为1,401人、1,804人、1,893人、1,884人。

（二）员工人数及构成情况

1、按专业结构划分

员工类别	员工人数（人）	占员工总人数比例（%）
生产人员	663	35.18
管理人员	162	8.61
销售人员	769	40.83
技术人员	198	10.51
后勤人员	92	4.86
合计	1,884	100.00

2、按受教育程度划分

员工类别	员工人数（人）	占员工总人数比例（%）
本科及本科以上	138	7.34
大专	236	12.52
其他	1,510	80.14
合计	1,884	100.00

3、按年龄结构划分

员工类别	员工人数（人）	占员工总人数比例（%）
30岁及以下	955	50.71
31~40岁	593	31.48
41~50岁	302	16.01
51岁及以上	34	1.80
合计	1,884	100.00

（三）执行社会保障制度、住房及医疗制度改革的情况

本公司根据《中华人民共和国劳动法》及国家有关规定，实行全体员工劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同享受相应的权利和承担相应的义务。公司员工的工资、福利和劳动保护均按照国家 and 地方政府的有关规定执行。本公司及下属控股子公司均按照国家 and 地方有关规定执行社会保障制度，为员工办理了养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险等社会保障。杭州市余杭区劳动和社会保障局于2010年7月10日出具了《证明函》，内容如下：

“杭州老板电器股份有限公司自2007年1月1日至今依法缴纳职工养老、失业、医疗等社会保险金，没有因违反劳动和社会保障法律法规而受到我局行政处罚。”

十、重要承诺及其履行情况

（一）本公司主要股东及实际控制人的承诺及履行情况

详见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（八）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”。

截至本招股意向书签署日，实际控制人及主要股东均履行了上述承诺。

（二）本公司董事、监事、高级管理人员的承诺及履行情况

详见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（八）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”和“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”之“（二）控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺”。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务及其变化情况

(一) 发行人主营业务及主营产品

本公司主营业务为厨房电器产品的研发、生产和销售，主要产品包括吸油烟机、燃气灶、消毒柜，以及电压力煲、电磁炉、电热水壶、食品加工机等配套厨房小家电产品。公司主要产品为吸油烟机、燃气灶及消毒柜三大类产品，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，上述三类产品合计实现销售收入占公司主营业务收入的比例分别为91.79%、93.00%、94.40%及95.52%。

作为国内厨房电器行业的龙头企业之一，公司竞争优势明显。公司业务规模在行业内居领先地位，根据国家统计局中国行业企业信息发布中心统计，自2003年以来，公司吸油烟机产品连续七年全国销量位居第一，燃气灶产品连续七年全国销量排名前三。

公司是国内最早以自主品牌专业化从事吸油烟机生产的企业之一。1991年，经国家质量奖审定委员会审定，“老板”牌吸油烟机获得“中华人民共和国质量银奖”；2005年，“老板”牌吸油烟机荣获“中国名牌产品”称号，成为厨电行业内首批获得该称号的企业之一；同年，“老板”牌吸油烟机获“国家免检产品”称号；自2005年起，“老板”品牌连续五年入选“亚洲品牌500强”；2007年，“老板”商标被国家工商行政管理总局商标局认定为“中国驰名商标”。经过二十余年的专业经营，“老板”品牌已成为国内知名度最高、最受消费者喜爱的专业化高端厨房电器品牌之一。

公司系浙江省高新技术企业、国家首批五家标准化良好行为(AAAA)级示范企业之一、建设部首批“住宅厨卫标准化示范基地”、全国模范劳动关系和谐企业；2006年-2009年公司连续四年被国家统计局认定为“中国企业集团竞争力500强”。

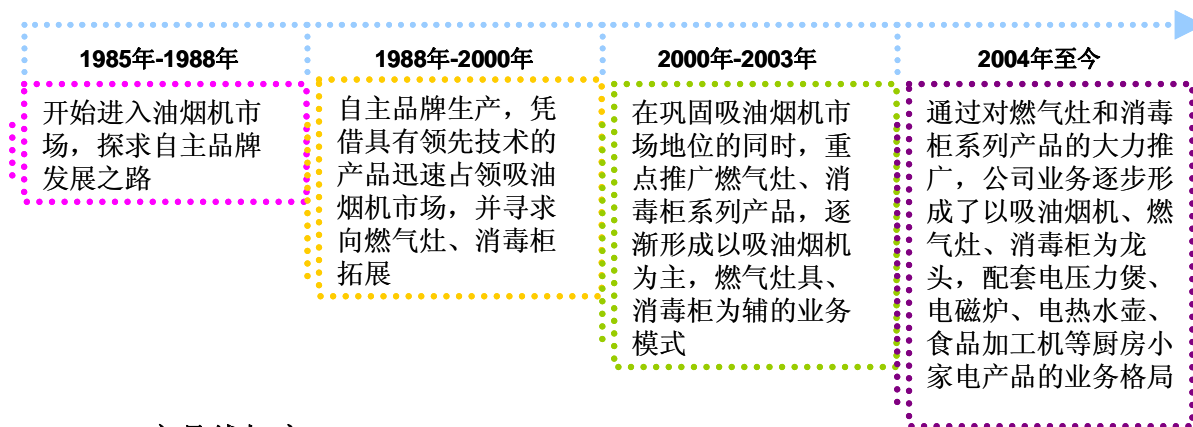
公司成立以来，一直专注于厨房电器产品的研发、生产和销售，主营业务未发生重大变化。

（二）发行人的主营业务发展历程

早在 1985 年，公司就已经进入中国刚刚萌芽的吸油烟机市场，开始探索自主品牌的发展道路。1988 年，公司推出“老板”品牌，成为国内最早以自主品牌进行吸油烟机生产的专业厨电企业之一，经过多年发展，公司业务在厨房电器领域内不断延伸，形成了以吸油烟机、燃气灶、消毒柜为龙头，配套电压力煲、电磁炉、电热水壶、食品加工机等厨房小家电产品的业务格局，奠定了“老板”厨房电器在行业内的领先地位。

需要说明的是，在 2007 年重大资产重组前，老板集团主要从事吸油烟机业务的研发、生产和销售，以及其他厨房电器产品的销售。2007 年重大资产重组完成后，老板集团所拥有的吸油烟机业务的全部资产和产供销体系全部纳入公司框架之内，不再从事相关业务，因此老板集团业务及产品模式的演变可以视为发行人业务及产品模式的演变。

公司业务及产品模式的演变



1、产品线拓宽

公司自进入厨电行业以来，不断结合市场和自身特点，尝试产品线的拓宽，从单一生产吸油烟机的企业演变至今，成为以“烟、灶、消”为主导产品，配套厨房小家电的多元化生产企业。

吸油烟机：1985 年，公司开始研制我国第一代吸油烟机；1989 年，公司自主开发的 PY-2、PY-3 型分获部优、省优产品；1991 年，公司自主开发的 CPT-7.8 型再获部优产品；1994 年，公司吸油烟机获得中国消费者协会推荐商品；同年，公司设计开发出我国第一代柜式吸油烟机；1992-1996 年，公司吸油烟机市场占

有率连续 5 年保持行业第一；1998 年，公司研制的“免拆洗”吸油烟机上市，再次引领行业技术革命；2003 年，公司吸油烟机被人民日报评选为中国油烟机市场产品质量用户满意第一品牌；2005 年，公司吸油烟机获中国名牌产品；2003-2009 年，公司吸油烟机市场占有率连续 7 年保持行业第一；2009 年，公司开发的“双劲芯”技术产品投放市场，主力产品 CXW-200-8210 型获得了中国企业产品创新设计奖（CIDF）和具有工业设计“奥斯卡奖”之称的德国 IF 奖。

燃气灶：2000 年，公司进入燃气灶市场；2002 年，公司燃气灶市场占有率进入行业前五；2003 年，公司燃气灶市场占有率进入行业前三；同年，公司燃气灶获得国家康居示范工程选用产品；2006 年，公司开发的“主火中置”技术产品上市；2007 年，公司燃气灶获“中国名牌产品”；同年，公司燃气灶入选为节能产品政府采购清单优先采购目录产品。

消毒柜：2002 年，公司消毒柜系列产品上市；2005 年，公司消毒柜获杭州名牌产品；2007 年，公司消毒柜获浙江名牌产品。

厨房小家电：2004 年，公司电压力煲、电磁炉、电水壶、食品加工机等一系列小家电产品陆续上市。

随着公司经营规模的不断扩大，产品线不断拓宽，但吸油烟机、燃气灶、消毒柜始终为公司的核心产品，2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月，上述三类产品合计实现销售收入占公司主营业务收入的比例分别为 91.79%、93.00%、94.40%及 95.52%。

2、产品线延伸

公司核心产品种类不断拓宽的同时，同类产品的款式亦日趋丰富，从而能够满足各类消费群体的需求。

吸油烟机：公司现有 5 个系列产品，共 28 个型号，包括了欧式、中式、近吸式等类别。公司始终坚持以吸油烟机作为主打产品，2002 年起连年被国家质检总局认定为“质量免检产品”。2006 年公司“尚品 738”、“尚品 739”型吸油烟机产品荣获创新设计金奖，2008 年公司“CXW-200-8508”型吸油烟机产品荣

获创新设计金奖，2009年公司“CXW-200-8210”型双劲芯吸油烟机同时荣获具有“工业设计奥斯卡奖”之称的德国IF奖和创新设计金奖两项大奖。

燃气灶：公司现有3个系列产品，共19个型号，全部为嵌入式产品，适合全国各种复杂的气源。公司最新研发的气电两用灶，将两大突破性技术——“主火中置专利技术”和“磁净化专利技术”有机融合，并通过全新设计的“A级安全盾系统”，完美解决了气电两用灶的硬件融合与散热等安全使用问题，成为行业内首款气电二合能燃气灶。

消毒柜：公司现有3个系列产品，共6个型号，全部为嵌入式产品。公司将行业内领先的“独立双模技术”和“回形闭合式全效消毒专利技术”有机融合，全方位提升了消毒柜的杀菌效果。

3、产品技术的发展

公司不断加大产品技术开发投入，公司下设的研发中心采用行业领先的IPD（集成产品开发）流程进行产品研发。目前公司拥有87项专利技术，其中发明专利2项，外观设计专利33项，实用新型专利52项。公司拥有的核心技术共26项，主要包括双劲芯技术、免拆洗A++技术、全无缝隙技术、超低静音技术、无线联控技术、主火中置技术、磁净化技术、独立双模技术、回形闭合式全效消毒技术、UP精确控压技术等，详见本节“七、发行人生产技术情况”。

二、发行人所处行业基本情况

本公司主营产品吸油烟机、燃气灶、消毒柜属于厨房电器行业，细分行业为吸油烟机行业、燃气灶行业和消毒柜行业。

自钻木取火起，华夏文明就形成了以明火烧烤、熟食为主的烹饪、饮食结构，对灶具的需求随之而生。材料及能源技术的不断进步推动灶具从火塘、土灶、陶灶、铜铁炉灶、砖灶、蜂窝煤炉灶到燃气灶的逐步发展，20世纪80年代起，伴随着气源覆盖区域的扩大，燃气灶以其优越的燃烧性能、安全性和便捷性迅速为国内家庭所接受，替代了蜂窝煤炉灶，家庭拥有率迅速提高，随着国家“西气东输”等工程的实施，市场总量逐年增长，目前行业处于稳定增长阶段。

伴随着烹饪条件的改善，吸油烟机技术也得到迅速发展，早期国内厨房多用排气扇去除油烟，但其噪声大、净化效果差、不美观、清洗复杂，自从 20 世纪 80 年代中期从国外引进吸油烟机技术后，排气扇迅速被吸油烟机所取代。国内吸油烟机行业正处于快速发展阶段，家庭拥有率低于燃气灶，随着城镇化进程的不断推进，吸油烟机市场增长迅速。

国内消毒柜行业萌芽于 20 世纪 90 年代，2003 年的“非典”使国内居民健康意识大幅提高，消毒柜行业也迎来了高速发展时期，目前，国内家庭每百户消毒柜拥有率在 10%-20%之间，市场空间广阔。

一般而言，“烟、灶”产品通常与整个家居装修紧密联系，而随着居民收入水平的提高和卫生意识的增强，在经济发达地区，消毒柜也逐渐成为厨房装修时“烟、灶”的主要配套产品，因此，以“烟、灶、消”为代表的厨电产品需求区别于传统家电、小家电产品，表现出以下特征：首先，由于厨电产品具备一定的“家具”属性，与厨房装修相联系，因此其需求受房地产市场发展状况影响较大，房地产成交量上升会带动厨电需求整体上升；其次，也是由于厨电产品的“家具”属性，在满足功能需求的基础上，消费者对其外观以及与整个家居装修品位的一致性要求较高，因此厨电产品需求与房屋装修风格及消费者消费观念的发展变化密切相关，随着消费者对品质生活的日益重视，厨电行业也逐渐向品牌化、高端化方向发展。改革开放以来，国内城镇化水平不断提高，居民收入逐年上升，消费观念不断改进，健康意识逐步增强，综合带动“烟、灶、消”产品需求保持旺盛，市场容量增长迅速。

经过多年发展，国内厨电行业产品基础技术已经较为成熟，行业内企业众多，竞争较为激烈，但相对于其他家用电器企业，利润率始终保持较高水平。厨电市场容量总体保持稳定快速增长，主要有几个原因：第一，国内城镇化程度不断提高，厨电需求持续增长，自 1982 年至 2007 年，中国城镇化率由 20%迅速跃升至 45%，房地产市场快速发展，带动厨电行业需求增长；第二，随着居民收入大幅增加，消费升级引发厨电行业出现高低端分化现象，以欧式吸油烟机和嵌入式燃气灶为代表的高端市场迅速发展，带动厨电市场增长；第三，“西气东输”、“天然气出川”等工程的实施使国内天然气覆盖面积大幅增加，燃气灶普及程度不断提高，带动了相关厨电配套需求的增长；第四，厨电产品不断创新升级带动了消

费者的换购需求；第五，三四级市场厨电产品户均拥有率还处在较低水平，市场容量增长迅速。未来若干年内，上述因素持续发挥作用，将为国内吸油烟机、燃气灶及消毒柜等厨电产品提供广阔的市场前景。

（一）吸油烟机行业基本情况

1、行业管理体制、行业主要法规及政策

（1）行业主管部门及相关组织

吸油烟机行业为充分市场竞争行业，无具体行业主管部门。

吸油烟机行业的行业协会组织为中国五金制品协会吸油烟机分会，其主要职能为：制订行业规范并组织实施；接受政府委托起草行业发展规划，提出产品结构、行业结构、企业结构调整意见；对行业发展进行调查研究，提供有关行业政策和法规的建议；配合有关部门组织开展行业宣传活动，发布行业产品质量信息，推荐优质产品和新技术产品；组织行业经济技术交流、人才培养、国际合作等。

（2）行业相关经济政策

①强制认证制度

根据国家质检总局第 117 号令《强制性产品认证管理规定》，生产和销售的吸油烟机、电磁灶等电器产品须取得中国质量认证中心核发的中国国家强制性产品认证证书（CCC 产品认证），未取得强制性产品认证证书的电器产品不得生产和销售。

②新版《吸油烟机》国家标准修订

本世纪以来，吸油烟机行业发展迅速，已从原来的浅罩简易烟机延伸到目前的欧式、近吸式等多种形式，很多新材料和新设计得以应用，1999 年实施的旧版国家标准已经无法适应行业技术的发展和监管的要求。经国家标准化委员会批准，全国五金制品标准化技术委员会和日用五金标准化中心启动了吸油烟机国家标准的修订工作，本公司作为行业内各项技术指标的领先者之一参与了新国标的起草修订工作。

根据新版《吸油烟机》国家标准（征求意见稿），新版国家标准将引入国际通用的建筑模数，规范吸油烟机的外形长度优选尺寸，增加“气味降低度”和“油脂分离度”性能指标要求，对家用吸油烟机的废气排放和噪声都作出限定，从而引导吸油烟机行业向更加健康、环保的方向发展。

③吸油烟机、燃气灶进入家电下乡

2010年3月，财政部和商务部印发《新增家电下乡补贴品种实施方案》，在原有家电下乡产品种类的基础上，增加了吸油烟机、燃气灶等厨电产品。列入家电下乡补贴产品将有效推动吸油烟机、燃气灶等厨电产品在三四级市场的增长。

目前，已有5个省份发布了吸油烟机产品或燃气灶产品的公开招标文件，公司全部参与了上述5个省份的投标工作，且全部中标。

2、吸油烟机产品概况

吸油烟机是安装在炉灶上部，用于收集、处理被污染空气的电动器具。

按外形特征划分，吸油烟机可以分为平顶式、深罩式、欧式和近吸式；按排放方式划分，可以分为外排式、循环式和两用式；按开关形式划分，可以分为机械式和电子式；按安装方式划分，可以分为悬挂式、岛式、嵌入式和分体式。

通常将平顶式和深罩式也称为中式机，对比中式机，欧式机外观时尚、讲究材质、做工精致，由于多采用完全密闭的排烟室，在减少油烟对电机、风叶侵蚀的同时，排风量也得到了充分的提升。随着消费者收入的增加和消费观念的改变，欧式机越来越得到消费者的认可，近年来增长迅速。

3、行业技术水平及技术特点

吸油烟机包括集烟系统、排风系统、油路系统几部分。国内市场上销售的吸油烟机多数是根据我国厨房油烟较多的特点，按照空气动力学的原理自行研制、设计、制造的。吸油烟机的性能主要体现在风量、风压、噪声、电机输入功率、吸净率等几个方面，各项指标值国家均有相关规定。根据中怡康时代数据，消费者对吸油烟机性能的关注，依然以体现吸排效果的风量为主，静音、节能并不是消费者关注的第一要素。风量是指静压为零时油烟机单位时间的排风量，直接影响到油烟机的核心功能吸净率。一般来说，风量值越大，越能快速及时地将厨房

里的大量油烟吸排干净。国家规定，吸油烟机的风量指标值必须大于或等于 7 立方米/每分钟。目前，各主流吸油烟机品牌如本公司、方太等均已通过技术升级，在保证低噪音的基础上将吸油烟机风量大幅提升，其中，本公司已经将产品风量提升到行业最高的 17 立方米/每分钟，优势突出。

随着对环境保护观念日益深入人心，开发环保、健康、便捷的吸油烟机产品，在技术上实现大风量、低噪声、更加节能环保是行业发展的方向。

本公司一直坚持“科技领先”的发展战略，在吸油烟机产品领域形成了以“双劲芯技术”、“超低静音技术”及“烟灶联控技术”为主的一系列核心技术。其中，“双劲芯技术”通过对叶轮和电机进行创新设计，增加了进气空间，可以在噪声基本不变的前提下明显提高风量；“超低静音技术”通过改善主机导流系统，有效地隔离气体产生的涡流，使进风更顺畅，可以有效地降低噪声；“烟灶联控技术”可以实现根据灶具火力大小通过无线电技术自动调节烟机的排风量，从而提高排烟效率、更加节能环保。

随着消费者健康意识及环保意识的增强，吸油烟机行业正逐步淘汰单纯排烟换气的初级阶段产品，造型独特、设计新颖、符合人性化特点的大风量、低噪声、高效率、环保型的吸油烟机产品将成为市场的主流。

4、行业内主要企业

根据中怡康时代对国内 375 个城市 3,572 家门店的监测数据，2009 年，国内吸油烟机行业按零售量排名前十位的品牌及相应的市场占有率如下：

整个市场			高端市场（欧式机）		
序号	品牌	市场占有率（%）	序号	品牌	市场占有率（%）
1	老板	9.5	1	老板	13.9
2	方太	9.3	2	方太	11.4
3	华帝	7.2	3	华帝	10.5
4	美的	7.1	4	帅康	8.7
5	帅康	6.5	5	西门子	8.7
6	樱花	5.5	6	美的	7.3
7	西门子	5.0	7	万和	4.5
8	万和	4.9	8	海尔	3.7
9	万家乐	3.5	9	万家乐	3.5
10	海尔	3.1	10	樱花	3.4
合计		61.6	合计		75.6

2009年，无论是全部产品零售量市场占有率，还是以欧式机为代表的高端市场占有率，本公司均处于行业第一。综合来看，2009年，行业前十名公司的市场占有率为61.6%，高端市场集中度更高，前十名公司市场占有率达到75.6%。

2010年1-5月，国内吸油烟机行业按零售量排名前十位的品牌及相应的市场占有率如下：

整个市场			高端市场（欧式机）		
序号	品牌	市场占有率（%）	序号	品牌	市场占有率（%）
1	老板	10.43	1	老板	15.53
2	方太	9.65	2	华帝	11.07
3	华帝	7.56	3	方太	10.89
4	美的	7.13	4	西门子	8.95
5	帅康	6.00	5	帅康	8.32
6	万和	5.39	6	美的	6.42
7	樱花	5.28	7	万和	4.76
8	西门子	4.65	8	海尔	3.98
9	万家乐	3.80	9	万家乐	3.46
10	海尔	3.42	10	樱花	3.41
合计		63.29	合计		76.78

2010年1-5月，公司吸油烟机产品供不应求，产品市场占有率进一步上升，在高端市场的领先优势更加明显。

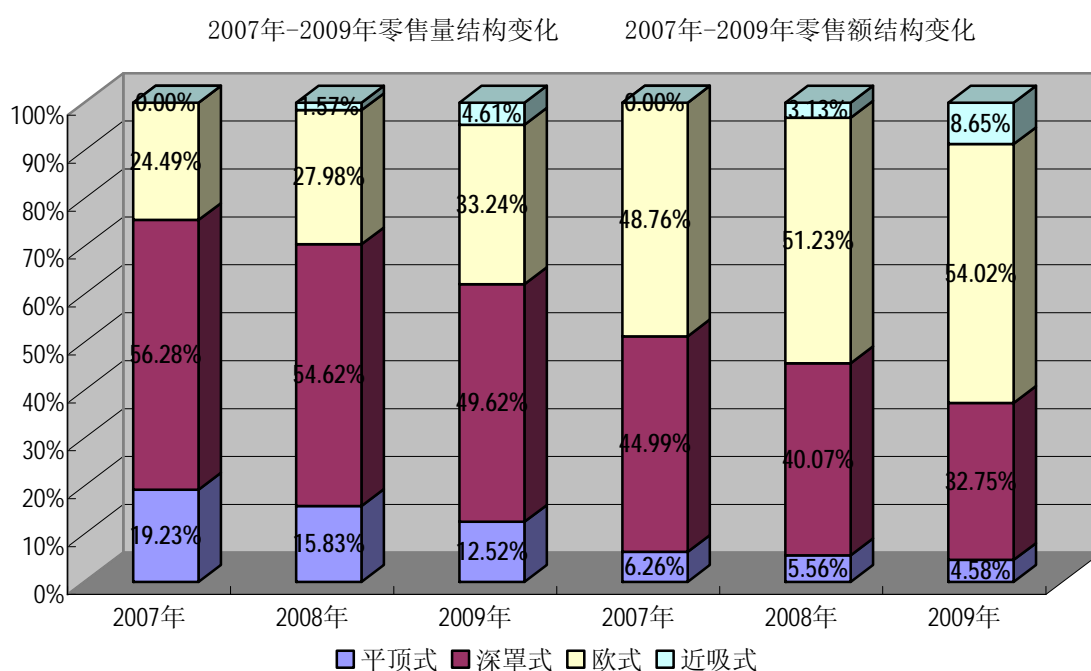
5、吸油烟机市场供求状况及变动

（1）吸油烟机市场供求状况

根据中怡康时代推总数据，2007年、2008年、2009年国内吸油烟机零售量分别为1,065.2万台、986.4万台、1,062万台，零售额分别为108.72亿元、115.28亿元、137.08亿元。2005年至2009年，国内吸油烟机市场零售额年复合增长率9.21%，零售额稳定增长得益于以欧式机为代表的高端产品市场份额迅速扩大。

随着消费者收入的增加和消费观念的转变，外观典雅时尚的欧式机已被认可，平顶式和深罩式吸油烟机的市场份额逐步被欧式机占据，2005年至2009年，欧式机的零售量由181.28万台增长至353万台，年复合增长率14.26%，零售额由33.04亿元增长至74.05亿元，年复合增长率达到17.52%，远高于行业平均增速。2009年，欧式机零售额市场份额已经达到54.02%。

2007年~2009年国内吸油烟机市场分类别产品销售变动趋势



数据来源：中怡康时代

由上图可以看出，欧式机与深罩式机是市场的主流产品，占据了绝大部分市场份额。报告期内，欧式机市场份额逐年增长，平顶式机与深罩式机的市场份额逐年下降，近吸式机增长较快，但整体市场份额仍较低。由于欧式机代表行业内主流高端产品，平均价格较高，其零售额市场份额也高于零售量市场份额。

公司产品以欧式机为主，2007年、2008年及2009年，欧式机销售量占公

司吸油烟机总销量的比例分别为 56.87%、64.69%和 68.61%，产品结构进一步高端化。

（2）未来需求趋势

城镇化进程将继续推动房地产市场持续发展，随着居民生活品质的不断提高，吸油烟机市场将保持快速发展态势。根据中怡康时代预测，2010 年、2011 年、2012 年，国内吸油烟机市场零售额有望分别达到 145.4 亿元、157 亿元、171 亿元，高端市场占比将进一步提高。

消费者对吸油烟机产品的关注主要集中在性能和品牌两个方面，这一特征在高端市场更加明显。就性能而言，针对国内家庭烹饪油烟较大的特点，在实现多种性能平衡的基础上，大风量依然是消费者购买吸油烟机产品的首选因素；就品牌而言，近十年来，随着国民经济的发展与生活水平的提高，消费者对吸油烟机产品的购买需求不断升级，从购买“吸油烟”的基本功能到购买“品质与时尚”，从购买“健康环保”到购买“个性化生活方式”，消费行为也从“量”的消费阶段过渡到“质”的消费阶段，并逐步上升到品牌消费阶段。因此，未来若干年内，能够保持吸油烟机性能不断升级，同时具备品牌优势的企业将成为行业发展的最大受益者。

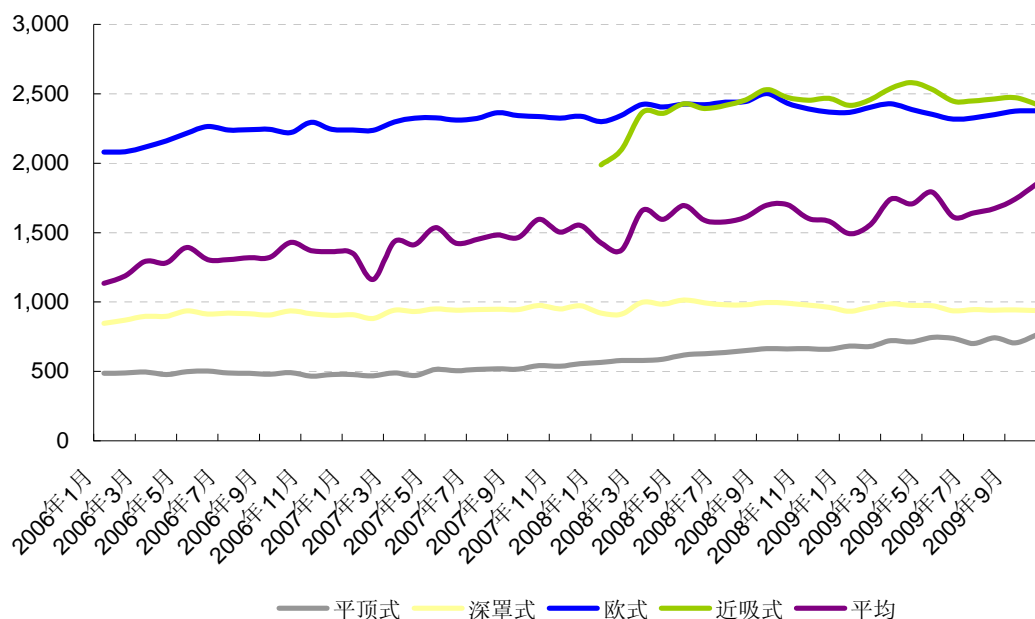
6、吸油烟机行业利润水平的变动趋势及原因

吸油烟机产品的利润水平受市场供求关系影响，由产品价格、生产成本等因素共同作用决定。

吸油烟机生产的原材料主要包括不锈钢、冷轧板、铜、铝、玻璃、电机等等，上述原材料价格占生产成本的比重较大，其价格波动会对吸油烟机行业的利润水平造成一定影响。

2006 年以来，房地产市场快速发展、居民消费升级引发的旺盛需求带动高端产品市场量价齐增，吸油烟机市场平均价格呈现稳步上升趋势，吸油烟机市场整体保持了较高的利润水平。

图：2006年~2009年国内吸油烟机价格走势



数据来源：中怡康时代

（二）燃气灶行业基本情况

1、行业管理体制、行业主要法规及政策

（1）行业主管部门及相关组织

燃气灶行业为充分市场竞争行业，无具体行业主管部门。

燃气灶行业的行业协会组织为中国五金制品协会燃气用具分会，其主要职能为：制定行业发展规划，保障行业健康持续发展；引导行业、企业技术发展方向，解决市场可持续发展中的产业协同、横向协作、科技创新、品牌建设、政策立法、行业宣传与国际交流合作等问题。

（2）行业相关经济政策

目前，对燃气灶行业发展有重大影响的经济政策或产业政策主要有：

①生产许可证制度

根据国务院国发[1984]54号《工业产品生产许可证试行条例》的相关规定、国家质量监督检验检疫总局第19号令《工业产品生产许可证管理办法》等有关规

定，国家对灶具行业实行生产许可证制度，生产并销售家用燃气灶产品的所有企业、单位、个人都必须取得生产许可证才具有生产该产品的资格。任何企业不得生产无生产许可证的家用燃气灶产品。

②“西气东输”工程实施

2002年7月4日，中国石油与壳牌、埃克森美孚、俄罗斯天然气公司以及中国石化正式签署《西气东输工程合营框架协议》，标志着西部大开发的重点项目—西气东输项目正式拉开了帷幕。西气东输以塔里木气田为主气源，以长江三角洲为主市场，以干线管道和重要支线及储气库为主体，连接沿线用户，形成我国横贯西东的天然气系统，全长4000公里，管道干线直径1016毫米，西起新疆塔里木盆地轮南油气田，途经甘肃、宁夏、陕西、山西、河南、安徽、江苏和浙江等省份，最终到达上海市白鹤镇，设计年输气量120亿立方米。西气东输工程将使我国气源覆盖面积大幅增加，带动燃气灶产品需求增长。

③《能源发展“十一五”规划》

2007年4月，国家发展与改革委员会制定《能源发展“十一五”规划》，明确提出，到2010年，国内天然气消费占一次能源消费总量的比例提高2.5个百分点，达到5.3%，国内天然气产量达到920亿立方米。未来若干年内，天然气在能源消费结构中的比重将大幅提高，直接促进燃气灶产品市场的发展。

④新版《家用燃气灶具》国家标准实施

新版《家用燃气灶具》国家标准从2008年5月1日起实施，正式取代1996年发布的国家标准。本公司作为行业内各项技术指标的领先者之一参与了新国标的起草修订工作。与旧标准相比，新版国家标准在主火功率、熄火保护装置、环保条款以及燃烧器料、检验规则等多处做出了修订。新标准要求全部类型的燃气灶都必须强制安装自动熄火保护装置。新版国家标准还规定，两眼和两眼以上的燃气灶，至少有一个灶眼的热负荷由原先的“ ≥ 2.91 千瓦”改为“ ≥ 3.5 千瓦”，标准状态由 0°C 改为 15°C 、燃烧器火控部位应使用耐温大于 700°C 的材料等。该标准也是向欧洲发达国家生产标准的靠拢。新版国家标准的实施提高了燃气灶行业的进入标准，对于进一步规范行业发展、提高优势企业竞争力具有积极作用。

2、燃气灶产品概况

燃气灶是以天然气、液化气等可燃性气体作为燃料进行直火加热的厨房煮食用具。

按燃气类别划分，燃气灶可以分为天然气灶、液化石油气灶、人工燃气灶；按灶眼数划分，可以分为单眼灶、双眼灶、多眼灶；按结构形式划分，可以分为台式、嵌入式。

传统燃气灶产品以台式燃气灶为主。嵌入式燃气灶是镶嵌在烹调台面使用的燃气灶，由于嵌入式灶具美观、节省空间、易清洗，使厨房显得更加和谐、完整，更方便了与其它厨具的配套设计，营造了完美的厨房环境，因此，近年来受到消费者的喜爱，增长迅速。目前，公司燃气灶产品全部为嵌入式燃气灶。

3、行业技术水平技术特点

燃气灶产品的核心技术主要集中在燃烧性能、安全性和外观设计方面。燃烧性能主要是指火焰的稳定性及燃烧后的指标，包括功率、效率、废气排放浓度及燃烧时有无脱焰、黄色火焰的现象；安全性指是否有气体泄漏、排放高浓度废气、电磁辐射等。

行业内普遍采用大气式燃烧技术，但技术运用和生产工艺水平直接影响燃烧性能。本公司利用自行开发的专利技术——“主火中置技术”，使公司生产的燃气灶在燃烧稳定性方面具有明显的竞争优势。该技术通过主火环中置、内焰喷射器螺旋式出火孔的设计，改火焰外散为内聚，通过旋转梯形导火槽实现旋转燃烧，火苗向内聚集，增加了火焰与锅底的接触时间和接触面积，使受热集中而均匀，极大地提高热效率。同时该技术采取全进风方式，比一般内焰火灶具进风量更大；增加了外置燃烧器与特设增氧槽的装置，充分满足燃气燃烧所需的氧气，最大限度地实现充分燃烧，使火焰达到蓝色的充分燃烧水平，有效降低 CO 排放量。该技术是目前国内较为先进的技术，也是公司灶具产品的核心技术之一。

随着居民生活水平的不断提高以及居住条件的改善，消费者对燃气灶的档次也提出了更高要求，能够与整体橱柜相配套，同时具备美观、易清洁、环保健康等功能的高档嵌入式燃气灶将逐步代替传统的台式燃气灶。

4、行业内主要企业

根据中怡康时代对国内 374 个城市 3,507 家门店的监测数据，2009 年，国内嵌入式燃气灶市场按零售量排名前十位的品牌及相应的市场占有率如下：

嵌入式燃气灶市场		
序号	品牌	市场占有率 (%)
1	方太	10.3
2	老板	10.1
3	华帝	9.8
4	美的	7.3
5	帅康	7.2
6	西门子	6.1
7	万和	5.6
8	樱花	4.6
9	海尔	3.4
10	万家乐	3.2
合计		67.6

2009 年，在嵌入式燃气灶市场，公司市场占有率排名行业第二。

2010 年 1-5 月，国内嵌入式燃气灶市场按零售量排名前十位的品牌及相应的市场占有率如下：

嵌入式燃气灶市场		
序号	品牌	市场占有率 (%)
1	老板	10.73
2	方太	10.25
3	华帝	9.84
4	美的	7.49
5	帅康	6.68
6	万和	6.19
7	西门子	5.59
8	樱花	4.17
9	海尔	3.81
10	万家乐	3.45
合计		68.20

2010 年 1-5 月，公司产品需求旺盛，在嵌入式燃气灶市场，公司市场占有率已上升至行业第一。

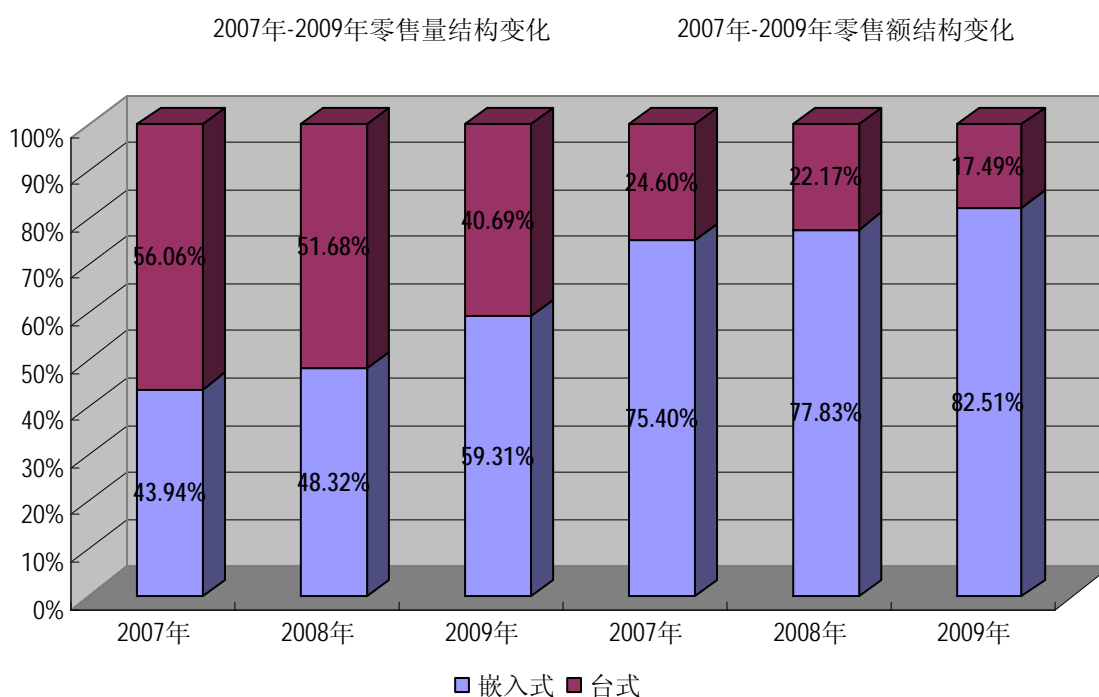
5、燃气灶市场供求状况及变动

(1) 燃气灶市场供求状况

根据中怡康时代推总数据，2007年、2008年、2009年国内燃气灶零售量分别为1,391.3万台、1,272.8万台、1,305万台，零售额分别为73.60亿元、76.76亿元、91.18亿元，与吸油烟机市场相似，零售额稳定增长，得益于高端产品市场份额迅速扩大。

进入本世纪以来，受益于消费升级，嵌入式燃气灶需求旺盛，市场份额迅速增长，2009年，嵌入式燃气灶占整个燃气灶市场份额已经超过80%。根据中怡康时代推总数据，2005年至2009年，嵌入式燃气灶零售额年复合增长率达到15.62%，而同期燃气灶市场年复合增长率为10.36%。

2007年~2009年国内燃气灶市场分类别零售额变动趋势



数据来源：中怡康时代

由上图可以看出，嵌入式燃气灶已成为燃气灶市场的主流产品，占据了大部分市场份额。报告期内，嵌入式燃气灶市场份额逐年增长，台式燃气灶的市场份额逐年下降。由于嵌入式燃气灶平均价格较高，其零售额市场份额也高于零售量市场份额。目前，本公司燃气灶产品全部为嵌入式燃气灶。

(2) 未来供需发展趋势

根据中怡康时代预测，2010年、2011年、2012年，国内燃气灶市场零售额有望分别达到91亿元、96亿元、101亿元。相比台式燃气灶，由于嵌入式燃气灶技术含量更高、安全性更佳、更加美观、更加节省空间，随着各项技术指标的进一步提升，其市场份额将进一步提高，逐步完成对台式燃气灶的替代。

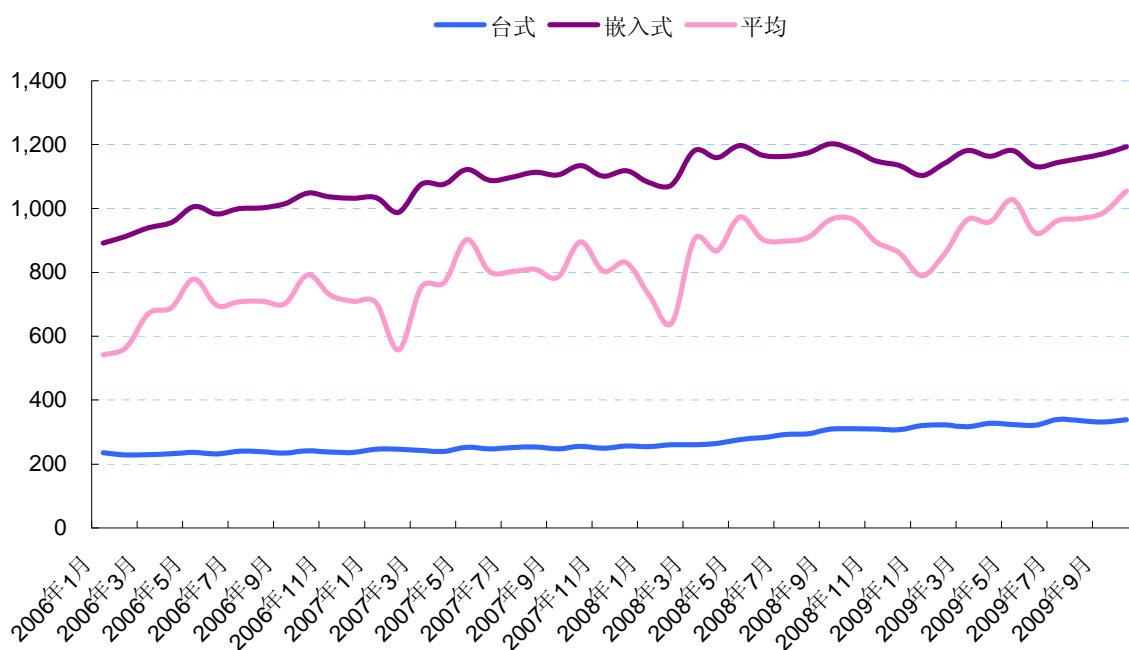
6、燃气灶行业利润水平的变动趋势及原因

燃气灶产品的利润水平由市场供求状况、产品价格、生产成本等因素共同决定。

燃气灶生产的原材料主要包括不锈钢、冷轧板、铜、铝、玻璃等等，原材料价格占生产成本的比重较大，其价格波动传导至燃气灶生产成本，对燃气灶行业的利润水平造成一定影响。

报告期内，燃气灶行业整体保持了较好的利润水平，行业需求旺盛，平均价格呈波动上涨态势，以嵌入式燃气灶为代表的高端市场增长迅速，利润水平也远超行业平均水平。

图：2006年~2009年国内燃气灶价格走势



数据来源：中怡康时代

（三）消毒柜行业基本情况

1、行业管理体制

消毒柜行业为充分市场竞争行业，无具体行业主管部门。

消毒柜行业的行业协会组织为中国家用电器协会，其主要职能为：制订行业规范并组织实施；接受政府委托起草行业发展规划，提出产品结构、行业结构、企业结构调整意见；对行业发展进行调查研究，提供有关行业政策和法规的建议；配合有关部门组织开展行业宣传活动，发布行业产品质量信息，推荐优质产品和新技术产品；组织行业经济技术交流、人才培养、国际合作等。

2、消毒柜产品概况

消毒柜是有适当容积和装备，以物理、化学或者两者结合的原理对餐具进行消毒的厨房电器。根据结构形式划分，消毒柜可以分为立式、嵌入式、卧式、柜式等。本公司消毒柜产品全部为嵌入式消毒柜。

3、行业技术水平及技术特点

目前，消毒柜主要采用“高温消毒”、“紫外线消毒”和“臭氧消毒”三种消毒方式。“高温消毒”是最早采用的消毒方式，至今仍有部分产品沿用，该种消毒方式对餐具有很多限制，不适合塑料、玻璃等不耐高温的材质，其散发的热量对机器附近的家具也会造成影响，多用于立式消毒柜，在嵌入式产品中应用较少。

“紫外线消毒”和“臭氧消毒”是目前比较普遍的消毒方式，在嵌入式消毒柜中的应用尤为广泛。

公司在消毒柜领域拥有“独立双模技术”、“回形闭合式全效消毒技术”等核心技术。其中，“独立双模技术”将消毒柜分层，能够针对物品的不同材质分别采用不同消毒方式，“回形闭合式全效消毒技术”结合全镜面反射内腔设计，使光线多重反射，保证消毒柜内各个角落都得到紫外线的充分均匀照射，提高杀菌效果。

在不断提升产品消毒效果的基础上，未来消毒柜产品将向着内部储藏结构更趋合理、外观设计更加个性化、功能更加多样化的方向发展。

4、行业内主要企业

根据中怡康时代对国内 333 个城市 3,085 家门店的监测数据, 2009 年, 国内嵌入式消毒柜市场按零售量排名前十位的品牌及相应的市场占有率如下:

嵌入式消毒柜		
序号	品牌	市场占有率 (%)
1	方太	12.9
2	老板	9.3
3	华帝	9.0
4	康宝	7.4
5	美的	7.3
6	西门子	7.2
7	万和	6.7
8	帅康	5.4
9	樱花	5.3
10	德意	4.1
合计		74.6

2009 年, 在以嵌入式消毒柜为代表的高端市场, 公司市场占有率排名行业第二。

2010 年 1-5 月, 国内嵌入式消毒柜市场按零售量排名前十位的品牌及相应的市场占有率如下:

嵌入式消毒柜		
序号	品牌	市场占有率 (%)
1	方太	13.50
2	老板	10.72
3	华帝	8.88
4	康宝	8.55
5	西门子	7.88
6	美的	7.24
7	万和	6.36
8	樱花	4.63
9	帅康	3.99
10	海尔	3.99
合计		75.76

2010 年 1-5 月, 在以嵌入式消毒柜为代表的高端市场, 公司市场占有率进一步提高。

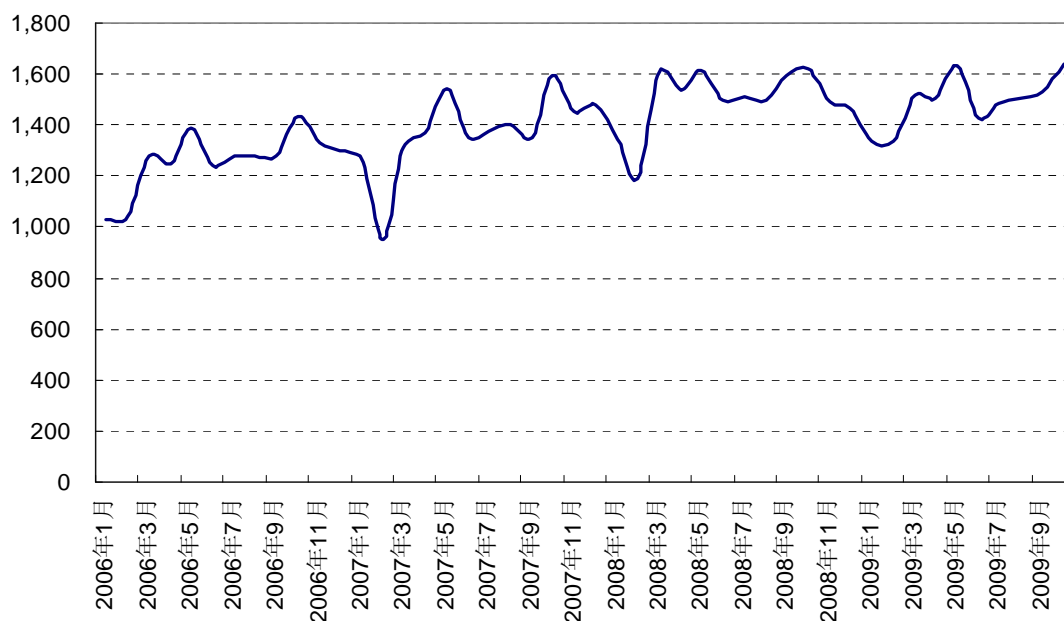
5、消毒柜市场供求状况及变动

根据中怡康时代推总数据，2007年、2008年、2009年，国内消毒柜市场零售量分别为516.8万台、481.2万台、504万台，零售额分别为48.46亿元、49.29亿元、51.99亿元，根据中怡康时代预测，2010年、2011年、2012年，国内消毒柜市场零售额将分别达到51亿元、59亿元、63亿元。

6、消毒柜行业利润水平的变动趋势及原因

市场供求状况变化、原材料价格波动均会对消毒柜行业利润水平产生影响。国内消毒柜行业还处于发展初期，报告期内，消毒柜市场平均价格呈现波动上涨态势，行业整体利润水平较高。

图：2006年~2009年国内消毒柜价格走势



数据来源：中怡康时代

（四）行业竞争格局和市场化程度

1、现有竞争格局

国内厨电行业的竞争主要表现在以下三个方面：

- （1）“长三角”和“珠三角”两大生产区域之间的竞争

我国吸油烟机、燃气灶、消毒柜等厨房电器的主要生产企业集中在长江三角洲和珠江三角洲两大区域，如本公司、方太、西门子等集中在长江三角洲，而美的、华帝等集中在珠江三角洲。两个地区的企业在人才、产品开发、设备、配套能力等方面均具备较强的竞争力，厨电行业的竞争将更多的体现为两个地区之间的竞争。

（2）专业厨电品牌与综合家电品牌之间的竞争

专业厨电品牌专注于厨电领域，在产品制造、技术开发、品牌认知度、市场占有率等方面具有较强的竞争力。近年来西门子、美的、海尔等综合家电品牌纷纷进入利润率较高的厨电行业，凭借资金、销售网络方面的优势，向专业厨电品牌发起挑战。目前，综合家电品牌的市场占有率与专业厨电品牌仍存在较大差距，反映出消费者更加认同“专注”的厨电品牌。

（3）国内品牌与国外品牌之间的竞争

由于中国厨电市场潜力巨大，近年来，西门子、伊莱克斯等国际家电巨头也纷纷向中国市场推出自己的厨电产品。国际家电企业在技术、工艺、研发方面具备较强的综合竞争优势，但由于吸油烟机、燃气灶等产品需求特征直接与消费市场当地的饮食、烹调习惯相关，欧美人在饮食习惯上多以清淡类为主食，油温低、油烟量小，而中国传统烹饪习惯多为大火煎炸、猛火爆炒，瞬间油烟量较大，因此对厨电产品功能要求也不相同，大部分国际家电企业产品的设计和性能往往难以满足国内烹饪习惯的要求，其综合竞争力难以充分发挥，国内品牌优势明显。根据中怡康时代统计，按零售量市场占有率排名，目前除了西门子之外，其他国外品牌均未能进入“烟、灶、消”产品市场前十位品牌之列。

近几年来，国内厨电行业的竞争呈现以下特点：

（1）市场竞争层级分明，不同层级之间竞争方式不同

吸油烟机、燃气灶等厨电产品在二三级市场户均拥有率较高，城市居民选购时重品牌、性能，轻价格，二三级市场的竞争主要表现为品牌竞争，消费以高端产品为主；吸油烟机、消毒柜等厨电产品在四五级市场的户均拥有率还处在较低

水平，除性能外，消费者选购时更注重价格因素，品牌意识还处在萌芽阶段，三四级市场的竞争目前还处在价格竞争阶段。

（2）专业厨电企业竞争优势较为明显

从总体上看，占据较大市场份额的是具备品牌优势和专业研发优势的专业厨电企业，这一趋势在高端市场更为明显。通过长期在厨电行业的精耕细作，专业厨电企业积累了大量关于厨电产品研发、生产和销售的专业经验，在品牌认知度、产品研发以及对行业发展趋势的把握方面远远领先其他厨电生产企业，竞争优势明显。

2、公司的竞争对手

国内厨房电器行业的竞争格局较为明朗，公司产品立足高端，品牌优势明显，市场份额领先。目前，在国内高端厨电产品领域，本公司的竞争对手主要包括宁波方太厨具有限公司以及正在逐步进入国内厨电市场的国际家电巨头西门子。

宁波方太厨具有限公司成立于 1996 年 1 月，位于浙江省慈溪市，专业生产以“方太”牌集成厨房、吸油烟机、家用灶具、消毒碗柜、热水器为主导的厨房系列产品。根据中怡康时代统计，2009 年，在吸油烟机市场，方太厨具零售量位居行业第二，仅次于本公司；在嵌入式燃气灶市场，方太厨具零售量位居行业第一。

博西家用电器（中国）有限公司（BSH）是由西门子和博世各出资 50% 成立的合资公司，该公司成立于 1997 年 8 月，位于江苏省南京市，全面负责西门子家电品牌在中国的管理与发展，以及家电产品在中国的销售和售后服务工作。主营白色家电、厨房家电、小家电系列产品，主要产品包括冰箱、洗衣机、燃气灶、吸油烟机，消毒柜、电热水器、烤箱、洗碗机等。根据中怡康时代统计，2009 年，西门子是唯一进入国内主要厨电产品零售量前十名的国际品牌。

3、未来竞争趋势

未来随着中国经济快速发展、居民收入水平不断提高、城镇化进程加速、房地产市场也将持续发展，消费者在享受越来越品质化的居住环境时，必然带来对

厨房装修及厨房电器需求的品质化和精细化。同时，随着“健康厨房”概念的提出，消费者对厨电产品改善厨房环境和节能环保性能的要求也越来越高，正因为人们对品质生活和健康生活的追求，决定了厨电产品需求品牌化、个性化、高端化、专业化和更加节能环保是行业发展的必然趋势。因此，未来厨电行业的竞争也将集中在品牌、个性化的功能外观设计、节能环保性能等方面，随着行业集中度逐步提高，品牌优势企业的市场份额将进一步上升。

（五）进入本行业的主要障碍

1、品牌壁垒

厨电消费日益品牌化，知名厨电品牌的树立是一家企业在产品质量、产品设计、品牌定位和营销网络等诸多方面，投入大量人力、物力长期耕耘的结果，品牌定位与品牌经营的长期性和复杂性，决定了本行业的新进入者难以在短时间内树立稳固的品牌形象。

2、渠道壁垒

吸油烟机、燃气灶、消毒柜等厨电产品的消费群体是普通大众，因此，建立能够面向全国的多层次销售网络是厨电企业成功经营的关键。由于KA、地方通路等的产品面位属于稀缺资源，在此类渠道内设立厨房电器销售终端的成本较高，从而在渠道层面形成了较高的市场准入门槛。

3、研发与创新壁垒

随着厨电产品质量和技术含量不断提高，以及产品的推陈出新，厨电消费升级、产品更新换代的趋势越来越明显，而更新产品时，消费者往往对产品的外观、性能等具有更高的期望，企业需要相应的研发与创新能力才能满足不断升级的市场需求。而企业产品研发与创新的能力往往来源于长期紧随市场趋势进行的技术积累和人才积累，行业潜在进入企业难以在短期内完整掌握研发技术、储备大量人才，面临较高的行业进入壁垒。

4、售后服务网络壁垒

厨电产品与装修结合的特殊性，决定了消费者对厨电产品的服务需求越来越

强，售后服务是衡量企业品牌优劣的主要标准之一。这就要求厨电企业建设全面的售后服务体系和网点，同时配备大量专业的服务人员，从而对潜在行业进入者的实力和人才积累提出了更高的要求。

5、质量控制壁垒

近年来，消费者对“健康厨房”日益重视，同时国家也对厨电产品制定了更加细致的产品标准，对产品的性能、节能环保指标提出了更加严格的要求，总体而言，厨电产品的质量、性能和档次在不断升级。良好的产品质量和市场信誉需要企业具有丰富的生产管理经验和全面过硬的品质保证体系。行业新进入者没有一定程度的经验积累，较难在短时间内和现有企业竞争。

（六）影响厨电行业发展的有利因素和不利因素

1、有利因素

（1）经济持续稳定增长为厨电行业发展打下了坚实的基础

改革开放以来，中国经济总体形势保持着蓬勃发展的势头。尤其是进入本世纪后，中国经济保持了高速增长，2002年至2008年间，GDP平均增速达到10.7%，远高于同期世界平均4%~5%的水平。2009年，面临全球金融危机的严峻挑战，中国经济依然保持了8%左右的快速增长。宏观经济的持续稳定发展，为厨电行业发展创造了良好的经济环境。

（2）中国进入城镇化加速和工业化发展时期，厨电需求旺盛

自1982年至2007年，中国城镇化率由20%迅速跃升至45%，但与发达国家80%以上的城市化率相比，仍有大幅提升空间。据中国指数研究院预计，2020年中国城市化率将达到60%，未来10多年中，预计中国城市化水平将保持年均百分之一的增长速度，约有3亿农村人口转为城镇人口，将带来大量新增住房需求。中国正处于城镇化加速和工业化时期，住宅需求将长期保持比较旺盛的态势，从而带动厨电市场需求持续增长。

（3）居民收入水平迅速提高，消费升级和改善性需求推动高端产品需求增长

随着中国经济高速发展，居民收入迅速增加，2002年至2007年，城镇人均可支配收入跃升2倍，代表家庭消费和投资能力的居民储蓄水平则扩大了1.9倍。收入增长从两方面促进厨电行业发展，一方面增加配套厨电需求，如经济发达地区初次购买厨电产品时消毒柜的配套比例越来越高；另一方面，随着居民收入增长，改善性住房需求大幅增加，选购厨电产品时，品牌、外观、与室内装修整体品位的搭配往往成为消费者首先考虑的因素，这将推动厨电高端产品需求持续增长。

（4）厨电行业日趋规范，规模化、品牌化、高端化、专业化特征日渐明显

随着国家对产品标准、节能、环保的要求不断提高以及消费者更加追求产品的个性化和品质化，厨电行业的门槛越来越高，缺乏品牌影响力，综合实力较弱的厨电企业将逐渐被市场所淘汰，整个行业的集中度将不断提高，厨电行业将向规模化、品牌化、高端化和专业化的方向发展。这一趋势将有利于品牌知名度高、市场定位高端、专业化经营的厨电企业扩大市场份额。

2、不利因素

（1）市场整体集中度依然较低

总体而言，国内厨电生产企业数量众多，平均生产能力处于较低水平，呈现出“大产业，小企业”的市场特征，虽然以本公司为代表的专业厨电企业市场份额领先，但市场占有率还处于10%左右的较低水平。未来随着厨电消费的增加和消费结构升级，市场容量不断增大，高端市场比例继续提高，优势品牌的市场占有率将持续上升，整个厨电行业集中度也将不断上升。

（2）原材料、能源价格大幅波动对企业成本控制能力提出了更高的要求

厨电产品主要原材料不锈钢、冷轧板、铜、铝、玻璃等的价格近年来波动剧烈，造成厨电企业生产成本的波动，若上述原材料价格大幅上涨，会挤压厨电企业的利润空间，对企业的经营管理和成本控制提出了越来越高的要求。但成本压力有利于加速行业整合，优势企业立足高端市场，可以通过产能扩张和规模效应降低单位成本，通过竞争拓展市场份额。

（七）本行业与上、下游行业的关联性以及对本行业的影响

厨电行业的上游为不锈钢、冷轧板、铝、铜、玻璃等大宗原材料行业和电机等零部件行业，上述行业产品价格波动将对厨电行业的生产成本造成影响，从而影响厨电行业的整体盈利水平。

厨电行业的下游直接面向终端消费者。我国巨大的人口基数、人均可支配收入不断提高、城镇化进程快速推进以及厨电消费的日益品牌化、个性化、高端化，保证了厨电行业拥有广阔且日益扩大的消费群体。

（八）行业的周期性、区域性、季节性特征

吸油烟机、燃气灶、消毒柜等厨电产品属于耐用消费品，在消费者日常生活中应用较为频繁，需求稳定，行业没有明显的周期性。

我国厨房电器主要生产区域集中在长江三角洲和珠江三角洲两大区域，表现出一定的区域性特征。

受传统消费习惯和气候因素影响，每年“五一”、“十一”两节前后是国内消费者购置吸油烟机、燃气灶、消毒柜等产品的高峰时段，因此每年的二、三季度是前述产品的销售高峰，行业呈现出一定的季节性特征。

三、发行人的竞争优势及劣势

（一）发行人的竞争优势

1、品牌优势

“老板”品牌始创于 1988 年，经过二十余年的探索与发展，“老板”品牌已在厨电行业内确立了显著的品牌优势。

从上世纪 90 年代起，公司严控产品质量关，在同行业中率先推行三级计量标准化和全面质量管理，在公司内部实行质量自检、互检、专职检验的三级质量检验制度，通过质量优势提升品牌价值和品牌知名度。1998 年以来，公司对“老板”品牌进行持续、系统的整合提升：1998 年，公司委托专业 CI 策划机构全面导入 CI 形象工程，启动品牌战略，并提出了“努力，让您满意”的企业理念；2003 年，公司发起品牌年轻化运动，从理念、定位等方面对公司品牌进行更深层次的挖掘和推广，提出“老板，更懂生活”的品牌核心价值广告语，赋予“老

板”品牌“品质生活的标志”的精确定位；2007年公司再度对品牌进行提升，将品牌诉求明确定位为“懂得生活品味的家电创新家”，并将人文精神融入品牌之中，确定了“领先、品质、人本”的品牌基因要素，以人为中心和尺度，以消费者为根本，以公司产品为媒介，从时尚、品质、娱乐、便捷等各方面入手，全面满足消费者需求，使消费者生活品质得到提升。

1991年，经国家质量奖审定委员会审定，“老板”牌吸油烟机成为厨电行业内唯一获得“中华人民共和国质量银奖”的产品；2005年，“老板”牌吸油烟机荣获“中国名牌产品”称号，成为厨电行业内首批获得该称号的企业之一；同年，“老板”牌吸油烟机获“国家免检产品”称号；自2005年起，“老板”品牌连续五年入选“亚洲品牌500强”；2007年，“老板”商标成为厨电行业内仅有的两家由国家工商行政管理总局商标局直接认定为“中国驰名商标”其中之一；2008年度，“老板”品牌荣获“中国厨电行业最具影响力品牌”荣誉和“中国油烟机、燃气灶用户满意首选品牌”荣誉。经过二十余年的精耕细作，“老板”品牌已成为国内知名度最高、最受消费者喜爱的专业化高端厨房电器品牌之一。

未来，公司将进一步加强品牌建设，将“老板”品牌打造成为“把中国悠久的饮食文化与先进的科学技术相结合，让每个家庭都享受到由精湛科技带来的轻松烹饪”的厨房电器百年品牌。

2、规模优势

2009年，公司吸油烟机销售量为43.04万台，燃气灶销售量为37.16万台，是我国规模最大的吸油烟机生产企业之一，根据国家统计局中国行业企业信息发布中心统计，公司吸油烟机产品连续七年全国销量位居第一，燃气灶产品连续七年全国销量排名前三，具有明显的规模优势。规模化生产能够进一步降低公司产品的生产成本，形成规模效应。同时，由于公司采购规模较大，部分核心原材料和零部件的供应商已与公司形成稳定的战略合作关系，规模优势在保证原材料和零部件供应数量和质量的稳定的同时，亦增强了公司的议价能力。

3、营销优势

吸油烟机、燃气灶、消毒柜等厨电产品的消费群体是普通大众，因此，建立一个全面高效、反应迅速的营销体系是厨电企业成功经营的关键。公司营销优势主要体现在终端渠道建设、代理商的管理、售后服务三个方面。

（1）终端渠道建设

公司目前系行业内终端渠道构成最完整，且各终端渠道销售比例最优化的企业之一。2005年以前，公司产品绝大部分通过KA进行销售，KA的迅速发展使得公司销售规模亦随之大幅增加。但是随着KA的逐步发展，其单边议价能力随之增加，渠道费用亦随之增长。同时，KA主要集中在一二级市场的特点导致公司产品三四级市场的推广受到限制。因此公司自2005年开始逐步拓展终端销售渠道，在保持KA渠道稳定的前提下，实行多元化渠道开拓策略，特别是地方通路和专卖店渠道的开拓均取得较好的成果。2009年公司地方通路和专卖店渠道的销售收入贡献率均达到20%以上。

目前，公司已经建立了以KA、地方通路以及专卖店为主，工程采购、网络销售、橱柜专营店等新兴渠道相结合的终端渠道架构。随着终端渠道的逐渐丰富，公司的营销网络将不断完善，对单个终端销售渠道的议价能力亦将逐步提升。

（2）代理商的管理

公司的销售模式为代理制。在代理制下，由于公司无法完全控制代理商行为，因此可能会造成“委托—代理”成本较高，营销网络的稳定性及公司的议价能力下降等问题。公司针对代理制下可能出现的上述问题，通过采取股权设置、重点区域和重要渠道控制、独家代理、派驻人员等一系列措施对代理商进行管理，有效降低了“委托—代理”成本，增强了营销网络的稳定性，提高了公司对代理商的议价能力，从而在最大程度上降低了上述问题发生的可能性，为公司长期稳定发展奠定了基础。

（3）售后服务

公司的服务工作开展一直秉承“努力，让您满意”的星级服务理念，不断健全服务网络，目前公司共有星级服务总站52家，特约服务站963个，已经覆盖全国所有销售区域，确保24小时服务响应到位，为客户提供及时、有效的周到

服务。公司结合优化服务平台的战略思想，在业内率先建立了分布式呼叫中心，通过统一服务热线 95105855 一号通的推广，近 400 人的专业呼叫中心团队为客户提供 7×24 小时全天候服务。同时公司依托语音网络交换技术，与专业服务供应商组建了 CRM 客户关系管理系统，并在全国上线运营，将全国近千个服务终端利用信息平台紧密连接在一起，所有客户信息均实现共享，无论客户身处何地，均可享受统一、专业的星级服务。

此外，公司一直致力于打造一只高效的星级服务团队，为客户提供高品质服务。公司从 2006 年起启动全国服务终端培训大提升工作，面向全国一线服务工程师及客户服务代表，要求必须参加统一集中式封闭培训后，方可持证上岗。同时为了让客户更好的感受专业服务，公司开展了全国服务督察活动，要求每次服务完毕后，服务技师均需向客户送上督察卡，介绍服务内容请用户参与监督，并针对反馈建议制定改善措施，极大地提高了客户满意度，赢得了消费者的认可与口碑。

4、产品开发优势

公司自设立以来一直坚持“科技领先”的发展战略，逐步建立起以市场为导向的 IPD 产品开发流程。作为行业龙头企业，公司一直处于行业新技术、新产品开发的前沿，1988 年至今，公司共计开发出 93 种型号的吸油烟机，72 种型号的燃气灶和 21 种型号的消毒柜，其中大部分产品已经成为公司主导销售产品及该类产品市场中的主流产品。1995 年公司在吸油烟机行业内首家开发出深罩式吸油烟机系列，该产品代表当时最先进的油烟处理技术，大大提升了吸油烟机的油烟处理效率，直到今天深罩式吸油烟机仍然是吸油烟机市场的主流产品之一；1998 年“老板”牌免拆洗吸油烟机宣告上市，“老板免拆洗技术”获得多项专利，被称为国内吸油烟机产业技术发展的一次划时代革命。随着行业发展，公司对该项技术不断创新，最新推出的“免拆洗 A++ 技术”，独创 360° 广角立体风道，采用该种技术的 CXW-200-8508 型吸油烟机于 2008 年荣获第五届中国企业产品设计奖（CIDF）金奖。2009 年公司 CXW-200-8210 型双劲芯吸油烟机同时荣获具有“工业设计奥斯卡奖”之称的德国 IF 奖和第六届中国企业产品设计奖（CIDF）金奖两项大奖。

自 1998 年以来，公司根据市场需求及技术的革新对产品结构持续调整，相继推出了符合国内家居生活要求的深罩式吸油烟机、欧式吸油烟机、近吸式吸油烟机等吸油烟机产品以及聚中劲火系列燃气灶、主火中置系列燃气灶、独立双模系列消毒柜、回型杀菌系列消毒柜等，通过产品和技术创新，提升了公司产品的市场占有率和竞争力，确保公司在行业内的领先地位，取得了良好的经济效益。

5、员工和代理商稳定的优势

公司自设立以来通过员工的职业规划设计、收益分配、职务提升、产品创新奖励等措施保持了公司高、中层管理人员和技术人员的稳定性，使上述员工的流动比例始终处于较低水平。目前公司高、中层管理人员和核心技术人员均直接或通过金创投资、合创投资持有公司股份，与公司利益共享、风险共担，进一步保持了上述人员的稳定性。

通过多年以来销售渠道的建设和经营，公司与代理商建立了长期稳定的合作关系，区域总代理的变动比例始终处于较低水平。同时公司以银创投资为载体，使代理商间接持有公司股份，该种股权结构的设置有利于形成对区域总代理的激励，从而有效降低“委托—代理”成本，提高代理商的管理效率，促进公司业绩持续增长。

此外，公司目前的一线生产工人本地化率为 78.40%，生产工人本地化程度较高能够有效降低人员的流动性和培训成本，从而保持较高的产品生产标准化水平。

6、区位优势

发行人地处浙江省省会杭州市，属于长江三角洲地区。根据中国五金制品协会统计，我国吸油烟机、燃气灶等行业的主导品牌厂商主要集中在长江三角洲和珠江三角洲两大区域。长江三角洲和珠江三角洲厨电产品的发展带动上游原材料和零部件市场的快速发展，尤其是零部件生产厂商大部分集中于上述区域，因此发行人原材料和零部件的采购占有较大的区位优势。

此外，隶属长江三角洲地区的上海、浙江、江苏均属较为发达省市，居民人均收入水平较高，对厨电高端产品需求旺盛，因此发行人在销售方面具有一定的区位优势。

（二）发行人的竞争劣势

1、产能不足

厨电产品市场容量巨大，近年来增长迅速。公司品牌定位高端，市场认可度较高，但受到现有生产能力限制，公司已经难以满足迅速增长的市场需求，目前产品处于供不应求的局面。

2、融资渠道单一

扩充生产能力、提高设备水平、拓展营销网络、加快产品开发等均需要大规模、持续的资金投入，公司目前尚未进入资本市场，融资渠道的单一束缚了公司更快的发展。在本次股票发行及上市后，公司的资本规模、融资能力将得到改善，生产规模实现跨越式发展，并将促进本公司研发投入能力的提高，从而提高公司的核心竞争力。

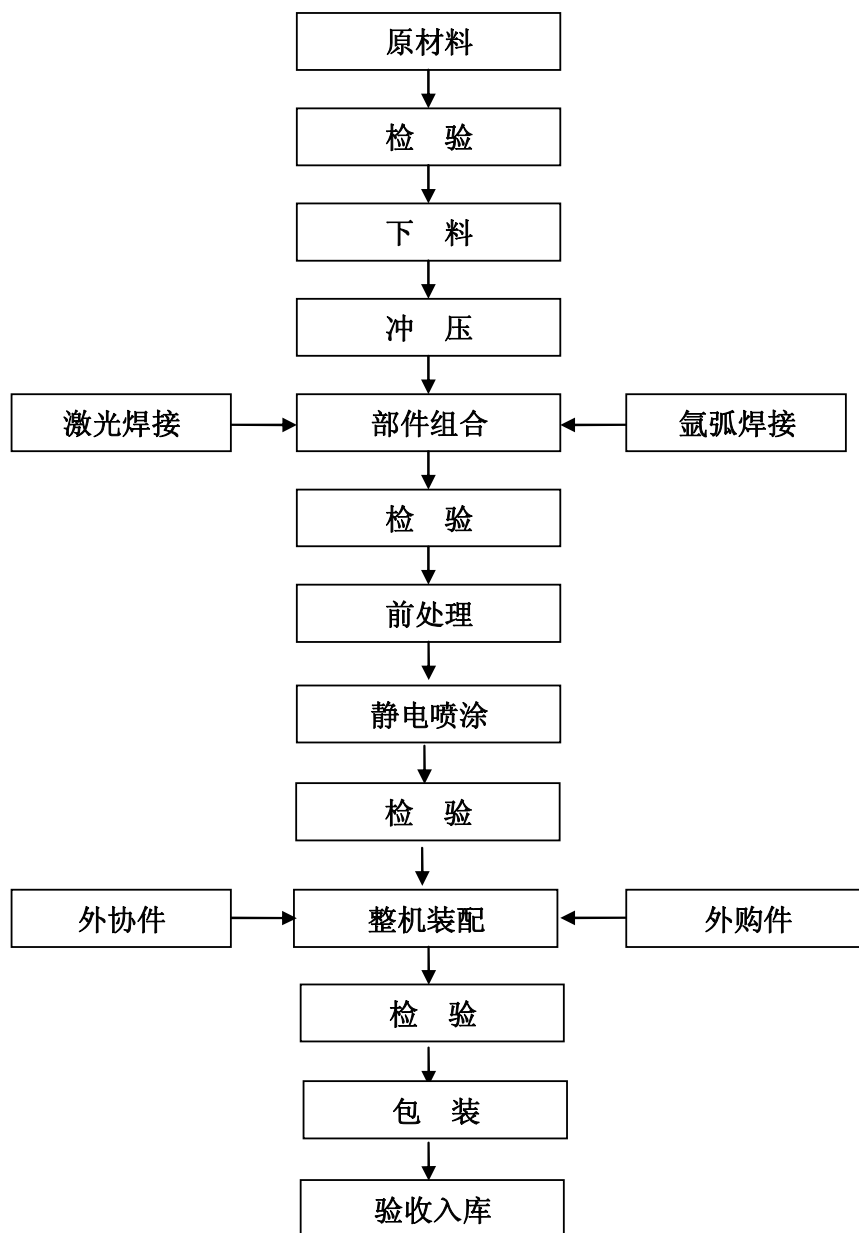
四、发行人的主营业务

（一）发行人主要产品及主要用途

发行人目前的主要产品为吸油烟机、燃气灶和消毒柜，主要应用于厨房作业如烹饪、消毒等工作。

（二）发行人主要产品的工艺流程图

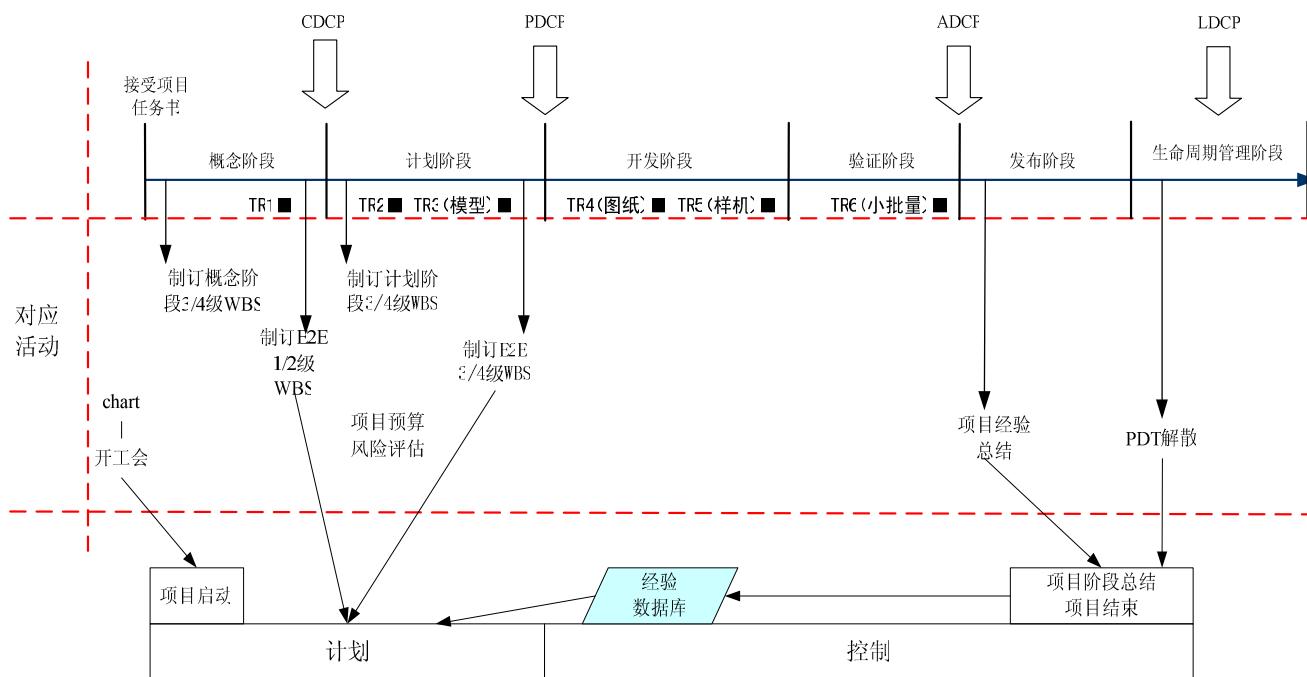
发行人主要产品均具有相同的生产工艺，工艺流程图如下：



（三）发行人的主要经营模式

1、产品开发

公司自设立以来一直坚持“科技领先”的发展战略，逐步建立起以市场为导向的 IPD 产品开发流程，该流程的具体内容如下：



在概念阶段，通过 TR1（产品需求评审）后，制定初步的《业务计划书》、《项目总体计划》，提交 IPMT（集成产品管理团队）进行 CDCP（概念阶段决策评审）。评审通过后，进入计划阶段，在此阶段，项目组根据市场需求，制定产品规格，并进行 TR2（产品规格评审），之后针对选择的产品效果图方案，进行模型样机的制作，同时制订产品总体方案，并进行 TR3（总体方案评审），然后对《业务计划书》进行进一步地优化，并制订产品详细计划，进行 PDCP（计划阶段决策评审），在此评审点上如决策评审通过，项目经理将与 IPMT 主任签订《研发合同书》，并进入产品开发阶段。开发阶段是产品开发中最为关键的阶段，在此阶段将主要对产品进行结构、工艺设计，制作功能样机和工艺样机，并进行 TR4（详细设计评审）和 TR5（工艺样机评审），随后进入验证阶段，并进行小批量试产，并进行 TR6（设计确认），通过 ADCP（可获得性评审）后，正式向市场发布，开始销售。在产品正式上市六个月后，对本项目进行经验教训总结，随之解散 PDT，并进入生命周期阶段，由产品经理负责对产品进行管理，当产品需退市时，需经过 LDCP（产品生命终止决策评审）。

2、采购模式

采供科每月根据营销中心下发的产销计划及各生产部的生产需求，结合各生产部仓库库存编制采购计划。对于有两家以上供方的原材料或零部件，根据供方

日常经营情况安排采购数量，需通过强制性认证等相关认证的原材料或零部件采购时须核实证书的有效性，对于需要分批供货的主要零部件，要求供方提供分批供货计划，所有的采供活动必须在经评定的合格供方名录中进行。

对于新产品开发过程中所需的新型原材料或零部件的采购，采供科了解产品开发需求后，选择合适的备选供方，供方的选择通过现有合格供方名录、网络搜寻、相关部门推荐、针对性的实地考察等方式获取。采购科与选择的供方就对方的生产规模、生产能力、价格、货款结算、合作意愿等方面进行初步沟通后确定合作意向，整理完成备选供方名录，提交研发中心 IPD 团队，与研发中心 IPD 团队一起对备选供方进行筛选。重要部件的新供方，必须组织研发中心、生产部等相关部门对供方进行现场考察。对于与认证相关的关键元器件等厂家原则上至少选择两家。供方确定后，对于通用件通知供方按研发中心设计的规格要求进行送样，对于需投入开发的产品或零部件召集研发、生产部与供方就技术质量等方面的要求与供方进行充分沟通达成一致，研发部与供方签定《技术质量协议》，采供科与供方签定《开发协议》，开发协议的内容至少应包括开发产品的名称、规格、开发周期、开发费用的处理、价格与结算方式的模式、开发风险的处理、违约责任及其他必要的说明。《开发协议》签定之后，采购主管向供方发放产品或零部件开发图纸等资料，样品完成后，由研发中心进行检测。检测合格后通知，由供货方进行小批量生产，小批量生产产品由研发中心会同生产部门质检科验收、评审，通过后下达批量采购计划。

3、生产模式

公司目前产品主要采用自行生产的生产模式，即通过自有的生产设备、自主组织生产，完成自行生产的相关工序及产品。公司通过严密的生产组织计划，科学安排生产，保证生产的高效与有序。但是由于吸油烟机部分工序产能受限，燃气灶面板搪瓷加工工艺复杂，设备投资较大等原因，存在委托加工的情形。

4、销售模式

公司的销售模式为代理制，即公司将全国划定销售区域，除北京、上海作为公司的战略销售区域设立销售子公司进行直接销售外，其他区域均设立区域总代理，区域总代理负责完成在该区域的产品销售、专卖店开设、渠道维护和市场拓

展等工作。销售子公司和区域总代理主要面向的终端渠道为 KA、地方性通路、专卖店、橱柜专营等。根据公司与区域总代理签订的代理销售合同及日常的交易处理，公司在收到区域总代理代销清单或销售清单汇总表后方可确认销售收入，在产品未销售给最终消费者时，公司始终未将产品所有权上的主要风险和报酬转移给代理商，因此公司总代理模式采用的是代销方式。

目前，公司共有 2 家销售子公司和 50 家区域总代理，销售子公司和区域总代理已覆盖中国大陆全部省级行政区划。公司依据目标市场的经济发展水平、市场容量等划定代理商销售区域。通常情况下，公司以省级行政区划划分销售区域，但对于经济发展水平较高、市场容量较大的重点省份，公司会对代理商的销售区域进一步细分，如公司浙江的区域总代理共计 5 家，江苏的区域总代理共计 6 家。

公司销售给区域总代理的价格均为统一出厂价，出厂价的确定方式如下：

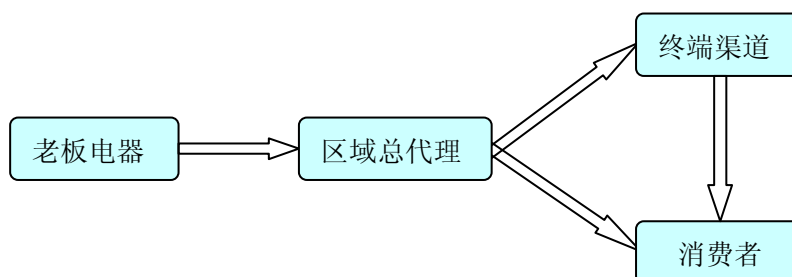
a、财务中心每年初根据预算确定各类产品的毛利率，并通知营销中心；

b、营销中心根据财务中心提供的各类别产品材料成本和预算毛利率，综合分析产品技术特点及市场变化情况，确定各类别产品统一出厂价格。原有产品一般延续上年出厂价格。

除出厂价格外，公司营销中心还会根据出厂价及地域市场情况确定当地向消费者销售的市场指导销售价，区域总代理根据市场指导销售价自行确定向终端渠道的销售价格，但是如果存在公司与终端渠道签订总体框架协议的，需要在该框架协议的约定内确定。

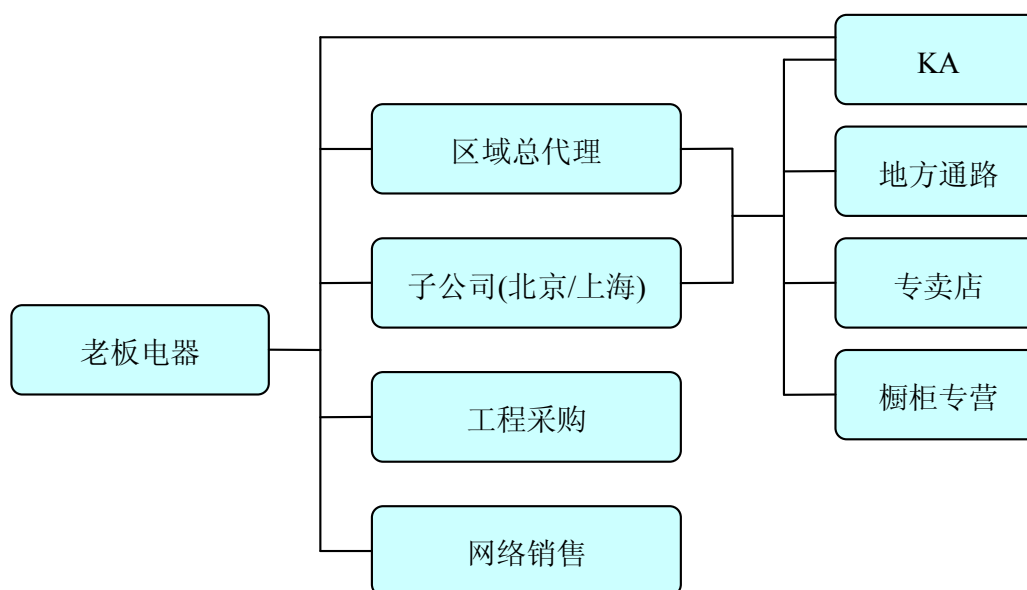
公司营销中心下设物流部，负责公司产品向区域总代理的配送。在一般情况下，公司以区域总代理的物流仓库作为交货地点。公司在特定区域总代理的划定区域内所发生全部销售业务的物流配送均由区域总代理负责。

公司产品物流示意图



公司以独到的战略眼光和先进的经营理念，逐步建立了领先同行的营销体系和配套服务体系。目前，公司已经建立了以 KA、地方通路以及专卖店为主，工程采购、网络销售、橱柜专营店等新兴渠道相结合的终端渠道架构。由于工程采购和网络销售系公司最新开发的销售渠道，地域性要求较小，因此公司营销中心下设工程部和网络营销部直接负责面向该类渠道的销售工作。

公司分销渠道示意图



尽管代理制系公司现阶段最适合采用的销售模式，但代理制仍然存在一定的弊端，主要表现在：代理制下，公司无法完全控制代理商行为，因此可能会造成“委托—代理”成本较高，营销网络的稳定性以及公司的议价能力下降等问题。针对代理制下可能出现的上述问题，公司采取了一系列措施对代理商进行管理，从而在最大程度上降低了上述情形发生的可能性。具体措施如下：

(1) 股权设置

银创投资系公司组织主要代理商设立的公司。通过该公司，主要代理商均间接持有公司股份，成为公司的股东。此股权设置方式将代理商与公司的利益一体化，有效降低了代理制下的“委托—代理”成本，提高了代理商的积极性，增强了代理商的归属感，为保持营销网络的稳定性提供了良好的前提。

(2) 重要销售渠道和重要销售区域的控制

KA 作为公司目前销售中最主要的终端渠道，由公司统一控制，公司营销中心下设 KA 部负责每年与 KA 签订销售框架协议，对价格管理、产品订购、产品物流、货款结算、卖场人员管理、商业折扣、库存管理等均作出明确约定，区域总代理负责其他细节的洽谈和执行。北京、上海作为公司最为重要的战略销售区域，由公司成立全资销售子公司面向终端渠道进行直接销售并承担专卖店开设、市场拓展以及品牌推广等工作。公司通过对主要销售渠道和重要销售区域的控制，进一步维护了营销网络的稳定性，增强了公司对代理商的管理能力。

(3) 对代理商代理排他性的严格要求

公司在选择区域总代理时，即要求代理商明确代理的排他性。通过这种“独家代理”方式的设置，公司能够通过点对点、人对人的对接完成当地的销售工作，有效的提高营销效率，降低营销成本。最为重要的是，该种“独家代理”方式能够将代理商数量控制在一个合理的范围内，从而保证了代理制的顺利实现。

(4) 对代理商提供管理支持

根据特定区域总代理经营情况的不同，公司会不定期派驻市场督导员或财务督导员协助该区域的市场开拓工作或财务核算工作。通过上述人员的派驻，公司能够有效地规范与提升代理商的区域代理工作，提高代理效率，保证财务的安全性，从而进一步降低了公司代理制的经营风险。

5、售后服务

公司的服务工作开展一直秉承“努力，让您满意”的星级服务理念，不断健全服务网络，目前公司共有星级服务总站 52 家，特约服务站 963 个，已经覆盖全国所有销售区域，确保 24 小时服务响应到位，为客户提供及时、有效的周到服务。公司结合优化服务平台的战略思想，在业内率先建立了分布式呼叫中心，

通过统一服务热线 95105855 一号通的推广，近 400 人的专业呼叫中心团队为客户提供 7×24 小时全天候服务，无论客户有任何服务需求，均有专业服务代表提供咨询、解答，同时对于服务流程全程监控，从电话预约到送货、安装、调试、维修，均有专业人员跟踪服务步骤，让客户享受全程无忧的星级体验。

为将快捷、周到的服务提升到行业最高标准，公司依托语音网络交换技术，与专业服务供应商组建了 CRM 客户关系管理系统，并在全国上线运营，将全国近千个服务终端利用信息平台紧密连接在一起，所有客户信息均实现共享，无论客户身处何地，均可享受统一、专业的星级服务。通过 CRM 客户关系管理系统，公司建立了一个全面、完备的信息库和“以客户为中心”的工作平台，客户来电后，客户服务代表即可了解客户的详细信息及历史记录，结合客户的服务请求，将被动式服务转换为主动式服务，为客户提供最佳解决方案。CRM 系统中的客户数据使得通过多种渠道的纵横向销售变得可能，当把客户服务功能同销售功能较好地结合起来时，就能为企业提供很多好机会，向已有的客户销售更多的产品。此外，通过与销售系统、财务系统、ERP 系统的有效集成，就能为企业赢得客户、提高效率和拓展市场，使企业获得更强的竞争力。

此外，公司一直致力于打造一支高效的星级服务团队，为客户提供高品质服务。公司从 2006 年起启动全国服务终端培训大提升工作，面向全国一线服务工程师及客户服务代表，要求必须参加统一集中式封闭培训后，方可持证上岗。期间对于服务形象、服务步骤、服务话术、服务态度、服务技能进行全方位专业训练，统一服务规范，设立标准服务流程。同时为了让客户更好的感受专业服务，公司开展了全国服务督察活动，要求每次服务完毕后，服务技师均需向客户送上督察卡，介绍服务内容请用户参与监督，并针对反馈建议制定改善措施，极大地提高了客户满意度，赢得了消费者的认可与口碑。

（四）发行人报告期主要产品产销情况

1、主要产品产能、产量、销量、销售收入、价格变动等情况

产品	项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
吸油烟机	产能(台)	200,000	400,000	400,000	400,000
	产量(台)	271,518	453,992	389,711	372,639
	销售单价(元)	1,199.02	1,181.04	1,224.72	952.64
	销量(台)	261,082	430,363	364,679	385,249
	销售收入(元)	313,041,605.34	508,276,616.02	446,629,990.73	367,001,776.08
燃气灶	产能(台)	175,000	350,000	350,000	350,000
	产量(台)	234,564	391,993	325,574	312,560
	销售单价(元)	731.64	747.56	814.59	660.16
	销量(台)	233,389	371,577	317,824	320,548
	销售收入(元)	170,755,616.53	277,774,463.75	258,897,619.88	211,611,964.32
消毒柜	产能(台)	42,500	85,000	85,000	85,000
	产量(台)	47,450	61,536	64,726	65,869
	销售单价(元)	1,295.61	1,384.93	1,486.16	1,298.15
	销量(台)	44,285	60,564	58,840	65,815
	销售收入(元)	57,376,099.98	83,877,129.73	87,445,390.58	85,437,641.04

2、发行人报告期向前五名客户合计销售情况

2010年 1-6月	序号	客户名称	金额(元)	所占比例
	1	苏州老板商贸有限公司	20,461,552.65	3.54%
	2	永乐(中国)电器销售有限公司	17,189,065.72	2.97%
	3	上海苏宁电器有限公司	16,583,994.95	2.87%
	4	广州老板电器技术有限公司	15,338,062.96	2.65%
	5	大连澳利华电器销售有限公司	12,570,504.66	2.17%
	合计		82,143,180.94	14.20%
2009年	序号	客户名称	金额(元)	所占比例
	1	永乐(中国)电器销售有限公司	30,050,389.30	3.22%
	2	苏州老板商贸有限公司	29,726,036.25	3.18%
	3	广州老板电器技术有限公司	25,091,308.60	2.69%
	4	上海苏宁电器有限公司	21,886,253.61	2.34%
	5	上海国美电器有限公司	21,119,994.56	2.26%
	合计		127,873,982.32	13.69%
2008年	序号	客户名称	金额(元)	所占比例
	1	永乐(中国)电器销售有限公司	33,200,997.43	3.83%
	2	苏州老板商贸有限公司	25,633,866.79	2.96%
	3	上海国美电器有限公司	23,678,968.90	2.73%
	4	上海苏宁电器有限公司	21,523,494.51	2.48%
	5	沈阳老板商贸有限公司	21,339,244.64	2.46%
	合计		125,376,572.27	14.47%
2007年	序号	客户名称	金额(元)	所占比例
	1	杭州老板电器销售有限公司	29,458,702.54	3.99%
	2	苏州老板商贸有限公司	29,344,745.30	3.97%

	3	永乐（中国）电器销售有限公司	28,016,480.09	3.79%
	4	福州老板电器销售有限公司	26,307,772.67	3.56%
	5	长春老板电器销售有限公司	18,717,888.05	2.54%
	合计		131,845,588.65	17.85%

最近三年一期，公司不存在向单个客户的销售额超过 50% 的情形，公司对前五名客户销售额占营业收入的比例逐年下降，不存在严重依赖个别客户的情形。

截至目前，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方及持有公司 5% 以上股份的股东在上述客户中没有任何权益。

（五）发行人报告期主要产品原材料供应等情况

1、报告期主要原材料的供应情况

报告期内，公司的主要原材料为不锈钢板、冷轧板、电机、开关、燃烧器、燃气控制阀总成、厨用锅架，原材料的价格波动受冷轧板、不锈钢板、铜影响较大。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司上述原材料占生产成本的比例分别为 59%、57%、56% 和 59%。

2、发行人报告期各期向前五名供应商合计采购情况

	序号	供应商名称	金额（元）	所占比例
	2010 年 1-6 月	1	无锡华美钢材加工有限公司	34,042,488.77
2		杭州康泰实业有限公司	20,944,123.36	7.05%
3		浙江京马电机有限公司	20,753,863.75	6.99%
4		杭州余杭利达五金厂	15,432,613.60	5.19%
5		浙江皇中皇电器有限公司	11,627,528.86	3.91%
合计		102,800,618.34	34.60%	
2009 年	序号	供应商名称	金额（元）	所占比例
	1	无锡华美钢材加工有限公司	40,091,599.78	8.90%
	2	浙江京马电机有限公司	27,352,894.63	6.07%
	3	杭州余杭利达五金厂	24,890,604.87	5.53%
	4	浙江皇中皇电器有限公司	23,065,350.54	5.12%
	5	杭州康泰实业有限公司	18,939,113.73	4.21%
合计		134,339,563.55	29.82%	
2008 年	序号	供应商名称	金额（元）	所占比例
	1	佛山市顺德区创迪电器有限公司	32,871,127.30	7.21%
	2	浙江皇中皇电器有限公司	25,347,342.54	5.56%
	3	绍兴凯森厨卫有限公司	24,606,254.90	5.40%
	4	浙江京马电机有限公司	24,413,025.07	5.36%

	5	无锡华美钢材加工有限公司	21,255,355.22	4.66%
	合计		128,493,105.03	28.19%
2007年	序号	供应商名称	金额（元）	所占比例
	1	浙江皇中皇电器有限公司	33,342,052.14	7.52%
	2	佛山市顺德区创迪电器有限公司	30,309,500.68	6.84%
	3	无锡华美钢材加工有限公司	24,965,925.44	5.63%
	4	嵊州艾克米电器有限公司	24,799,845.10	5.60%
	5	绍兴凯森厨卫有限公司	24,770,078.04	5.59%
	合计		138,187,401.40	31.18%

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购额超过 50% 的情形，不存在严重依赖个别供应商的情形。

本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方及持有公司 5% 以上股份的股东在上述供应商中没有任何权益。

（六）发行人报告期安全生产及环保情况

1、发行人安全生产情况

公司建立了以总经理为总负责人，以生产部为责任部门，各部门安全员为具体责任人的安全生产管理网络，在公司生产运营中，按照“安全第一，预防为主”的方针，加强安全管理，强化安全巡察，落实安全责任，消除安全隐患，增强安全意识。公司严格执行安全生产管理制度，并严格按制度进行安全生产检查、考核，每月进行一次全面生产安全检查，对安全隐患进行整改，定期进行安全生产培训。每年评选安全生产先进单位和先进个人，并进行安全生产工作总结表彰，对不遵守安全生产规程的，视情况予以相应处罚。

报告期内，公司未发生过重大安全事故。

2、发行人环境保护情况

公司的生产经营活动符合国家和地方对环境保护的规定和要求，污染物排放指标符合国家相关的排放标准。报告期内不存在有因违反有关环境保护方面的法律、法规而被处罚的情形。未来的募集资金投资项目将本着“综合治理，节能降耗、提高效益”的原则进一步加强环保综合治理。报告期内，公司环保投入情况如下：

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
固体废物处理费(元)	136,702.11	180,937.50	161,885.50	124,746.00
污水处理费(元)	45,316.80	47,761.20	22,804.20	18,472.00
合计(元)	182,018.91	228,698.70	184,689.70	143,218.00

杭州市环境保护局于2010年1月11日出具了杭环函[2010]6号《关于杭州老板电器股份有限公司上市环保核查意见的函》，证明本公司近三年未发生环境污染事故和污染纠纷，本次募集资金投资项目符合国家产业政策和环保投资导向，并已经按环境影响评价制度的要求办理了相关手续。

五、发行人主要固定资产及无形资产

(一) 发行人主要固定资产

1、主要房屋建筑物

发行人及其各子公司已取得房屋产权证的房产共计37宗，合计78,991.96平方米。截至2010年6月30日，公司拥有的房屋建筑物明细如下表：

序号	房屋所有权人	房地产权证号	设计用途	房屋坐落	建筑面积(平方米)
1	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049155号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	5,797.5
2	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049156号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	941.22
3	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049157号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1,935.75
4	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049158号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1,935.75
5	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049159号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	519.13
6	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049160号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	2,103.77
7	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049161号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	4,224.22
8	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049162号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	877.83
9	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049163号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	196.66
10	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049164号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	648.75

11	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049165号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	1,861.26
12	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049166号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1,358.13
13	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049167号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	13,555.86
14	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049168号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	1,166.81
15	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049169号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	4,414.58
16	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049170号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1926.4
17	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049171号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	465.08
18	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049172号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	878.17
19	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049173号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	254.91
20	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049174号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1,908.25
21	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049175号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	857.25
22	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049176号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1,935.75
23	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049177号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	1,935.75
24	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049178号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	251.19
25	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049179号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	519.13
26	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049180号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	806.89
27	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049181号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	332.85
28	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049182号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	40.54
29	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049183号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	519.13
30	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049184号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	5,436.06
31	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049185号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	9,863.86
32	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049186号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	519.13

33	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049187号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	2001.72
34	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049188号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	657.59
35	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049189号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	407.41
36	杭州老板电器股份有限公司	余房权证运更字第09049190号	非住宅	余杭区运河镇育士路55号	479.96
37	杭州老板电器股份有限公司	余房权证余更字第09049191号	非住宅	余杭区余杭开发区临平大道592号	5,457.72

截至本招股意向书签署之日，公司房产没有用于抵押、质押、担保或其他限制权利的情形，也不存在其他权属纠纷。

2、主要生产设备

公司主要生产设备按照主营产品分为三大部分，即吸油烟机生产设备、燃气灶生产设备及消毒柜生产设备。

截至2010年6月30日，公司拥有的主要生产设备如下：

(1) 吸油烟机

设备名称	型号规格	数量	账面原值(元)	成新率	尚可使用年限(年)
涂装流水线	GXT-250-50	1	2,310,000.00	72.45%	7
数控转塔式多工位冲床	AC-2510NT	1	2,040,000.00	73.08%	7
哈斯立式加工中心		1	1,132,412.24	94.46%	9
四柱液压机	YA32-315F	4	800,000.00	39.83%	4
龙门磨床	HZ-1610A	1	545,000.00	61.21%	6
激光焊接机	WF300	1	425,000.00	80.21%	8
数控液压折弯机	RG-1030(NC9EVIII)	1	376,068.38	92.87%	9
AMADA 数控液压式折弯机	RG-100	1	375,000.00	74.67%	7
四柱液压机	YI27-400	1	367,521.35	93.67%	9
液压机	YF27-400	1	360,000.00	43.79%	4
激光数控焊接机	WF300	1	358,974.36	92.88%	9
液压机	YF27-400	1	350,000.00	64.38%	6
数控液压折弯机	RG-1030DC9 III	1	304,273.50	86.54%	9
液压机	YF32-315A	2	296,000.00	35.08%	3
点焊机	DR-1500	15	277,560.00	67.54%	7

激光打标机	DP-R75L	1	258,000.00	62.79%	6
流水线		1	230,000.00	80.21%	8
流水线	TD-ZS27/30	1	215,000.00	73.08%	7
流水线		1	150,000.00	37.46%	1
压力机	JZ21-80B	1	146,050.00	80.21%	8
流水线		1	92,070.00	46.96%	4
切割机	DK7763C-7	1	200,800.00	32.71%	3

(2) 燃气灶

设备名称	型号规格	数量	账面原值(元)	成新率	尚可使用年限(年)
装配检测线	EAST SEA	4	495,000.00	43.42%	5
装配检测线	EAST SEA	2	260,000.00	40.92%	5
燃气连续自动配气系统	FLP-3-12	1	380,000.00	74.67%	8
激光打标机	DP-R75A	1	209,401.71	90.50%	9
激光打标机	YAG-M50	1	150,000.00	34.29%	4
螺杆式空压机	S40-2-8	1	68,376.07	90.50%	9
压力机	J21-125A	2	225,400.00	78.62%	9
压力机	J21B-80	1	187,680.00	78.63%	9
液压机	YA32-315F	1	160,000.00	43.79%	5
数控液压剪板机	QC12K-6×2500	1	156,400.00	65.17%	7
数控车床	CAK5085DJ	1	101538.46	93.67%	9
流水线		1	96,000.00	76.25%	8
液压机	YA32-315F	1	162,000.00	65.17%	7

(3) 消毒柜

设备名称	型号规格	数量	账面原值(元)	成新率	尚可使用年限(年)
装配检测线		1	185,360.00	83.38%	9
装配检测线		1	96,000.00	76.25%	8
装配检测流水线	定制	2	400,000.00	43.42%	6
装配流水线	定制	2	320,000.00	41.75%	6
压力机	JZ23-63	3	171,120.00	78.63%	9
空气压缩机	SE55A-8	1	83,000.00	66.75%	8
液压剪板机	QC12Y-6×2500	1	75,500.00	40.62%	5
液压剪板机	QC12Y-6×2500	1	75,000.00	29.54%	4
冲床	J21-100t	1	73,800.00	74.67%	8

截至本招股意向书签署之日，公司主要生产设备没有用于抵押、质押、担保或其他限制权利的情形。

(二) 发行人主要无形资产

1、无形资产最近一期的账面价值

截至 2010 年 6 月 30 日，公司经审计的无形资产账面价值 36,527,344.98 元，包括土地使用权、软件等。

2、土地使用权

公司目前以出让方式或因老板集团在 2007 年重大资产重组中以土地使用权向发行人增资而取得 7 宗工业用地的使用权，合计 186,345.50 平方米，均为车间厂房、办公楼等生产经营场所占用土地。

截至本招股意向书签署之日，公司土地使用权没有用于抵押、质押、担保或其他限制权利的情形，也不存在其他权属纠纷。

序号	权证号	所有权人	坐落	使用权类型	使用权面积(m ²)	终止日期
1	杭余出国用(2009)第 105-509 号	本公司	余杭区运河镇东新村	出让	2,110.7	2058.4.6
2	杭余出国用(2009)第 102-510 号	本公司	余杭区经济开发区临平大道 592 号	出让	48,106.9	2052.10.24
3	杭余出国用(2009)第 101-511 号	本公司	余杭区经济开发区临平大道 592 号	出让	38,424.1	2051.6.20
4	杭余出国用(2009)第 105-512 号	本公司	余杭区运河镇育士路 55 号	出让	44,371.8	2050.4.2
5	杭余出国用(2009)第 102-861 号	本公司	余杭区东湖街道横塘村、运河镇章家河村	出让	27,853.5	2059.11.2
6	杭余出国用(2009)第 102-862 号	本公司	余杭区东湖街道横塘村、运河镇章家河村	出让	10,139.7	2059.11.2
7	杭余出国用(2009)第 105-863 号	本公司	余杭区东湖街道横塘村、运河镇章家河村	出让	15,338.8	2059.11.2

3、商标

截至本招股意向书签署之日，公司拥有已取得国家工商行政管理总局商标局颁发《商标注册证书》的商标 11 项，具体明细如下表：

序号	商标样式	核定使用商品类别	注册证号	注册有效期限
1		第 11 类	727101	2005.1.28-2015.1.27
2		第 11 类	738579	2005.4.7-2015.4.6
3		第 11 类	738581	2005.4.7-2015.4.6
4		第 11 类	1241487	1999.1.21-2019.1.20
5		第 11 类	1296853	2009.7.21-2019.7.20
6		第 11 类	1299137	2009.7.28-2019.7.27
7		第 11 类	1299148	2009.7.28-2019.7.27
8		第 11 类	3613847	2005.5.21-2015.5.20
9		第 11 类	3613848	2005.9.14-2015.9.13
10		第 11 类	6039881	2010.1.21-2020.1.20
11		第 11 类	6039882	2010.2.14-2020.2.13

4、专利

截至本招股意向书签署之日，公司拥有专利 87 项，其中发明专利 2 项，外观专利 33 项，实用新型专利 52 项，专利权人均为老板电器，具体明细如下表：

序号	专利名称、类型	专利证号	专利类型	专利权期限	最新年费缴纳情况
1	一种带多媒体功能的升降型吸油烟机	200610053967.1	发明专利	2006.10.24-2026.10.23	2010年9月15日缴纳1200元
2	一种多功能电压力煲及压力控制方法	200710070080.8	发明专利	2007.7.18-2027.7.17	2010年7月11日缴纳1200元
3	吸油烟机(739)	200430083303.1	外观设计	2004.10.21-2014.10.20	2010年9月15日缴纳1200元
4	网罩	200530103430.8	外观设计	2005.1.31-2015.1.30	2009年12月31日缴纳1200元
5	消毒柜(105LC)	200530103931.6	外观设计	2005.3.2-2015.3.1	2010年4月8日缴纳1200元
6	吸油烟机(CXW-200-8001)	200530104277.0	外观设计	2005.3.10-2015.3.09	2010年4月8日缴纳1200元
7	吸油烟机(339)	200530103794.6	外观设计	2005.1.26-2015.1.25	2009年12月31日缴纳1200元
8	嵌入式消毒柜(105LB)	200530103928.4	外观设计	2005.3.2-2015.3.1	2010年4月8日缴纳1200元
9	旋钮	200530108347.X	外观设计	2005.9.16-2015.9.15	2010年9月15日缴纳1200元
10	灶具(9761)	200630105345.X	外观设计	2006.3.10-2016.3.9	2010年4月8日缴纳900元
11	燃烧器(A)	200630105346.4	外观设计	2006.3.10-2016.3.9	2010年4月8日缴纳900元
12	燃烧器(B)	200630105347.9	外观设计	2006.3.10-2016.3.9	2010年4月8日缴纳900元
13	油烟机集油杯(A)	200630105877.3	外观设计	2006.3.21-2016.3.20	2010年4月8日缴纳900元
14	油烟机油网(A)	200630105876.9	外观设计	2006.3.21-2016.3.20	2010年4月8日缴纳900元
15	电压力煲(CY50-102Y)	200630106902.X	外观设计	2006.4.5-2016.4.4	2010年4月8日缴纳900元
16	电压力煲(CY30-101Y)	200630106903.4	外观设计	2006.4.5-2016.4.4	2010年4月8日缴纳900元
17	燃烧器(9G65)	200630111038.2	外观设计	2006.6.6-2016.6.5	2010年6月24日缴纳900元
18	网罩(一体成型)	200730122631.1	外观设计	2007.7.18-2017.7.17	2010年7月11日缴纳900元
19	油杯	200730122633.0	外观设计	2007.7.18-2017.7.17	2010年7月11日缴纳900元
20	过滤网(一体成型)	200730122632.6	外观设计	2007.7.18-2017.7.17	2010年7月11日缴纳900元
21	接水盘	200730277635.7	外观设计	2007.12.29-	2009年12月11日

			专利	2017.12.28	缴纳 600 元
22	紫外线杀菌灯	200730277634.2	外观专利	2007.12.29-2017.12.28	2009 年 12 月 11 日缴纳 600 元
23	家用燃气灶 (2-9B08)	200830239601.3	外观专利	2008.9.9-2018.9.8	2010 年 9 月 15 日缴纳 600 元
24	近吸式油烟机	200830239602.8	外观专利	2008.9.9-2018.9.8	2010 年 9 月 15 日缴纳 600 元
25	消毒柜 (105C-808)	200830239604.7	外观专利	2008.9.9-2018.9.8	2010 年 9 月 15 日缴纳 600 元
26	欧式油烟机 (8508)	200830239603.2	外观专利	2008.9.9-2018.9.8	2010 年 9 月 15 日缴纳 600 元
27	吸 油 烟 机 (CXW-200-8210)	200830320682.X	外观专利	2008.12.29-2018.12.28	2009 年 10 月 16 日缴纳 600 元
28	燃气灶旋钮	200830320681.5	外观专利	2008.12.29-2018.12.28	2009 年 11 月 20 日缴纳 600 元
29	电压力锅内胆 (全动力聚能波纹)	200930135666.8	外观专利	2009.4.9-2019.4.8	2010 年 4 月 8 日缴纳 600 元
30	吸 油 烟 机 (CXW-200-8600)	200930135664.9	外观专利	2009.4.9-2019.4.8	2009 年 12 月 11 日缴纳 600 元
31	压力煲 (CY50-120Y)	200930135663.4	外观专利	2009.4.9-2019.4.8	2009 年 12 月 11 日缴纳 600 元
32	吸油烟机 (尊逸)	200930146256.3	外观专利	2009.7.9-2019.7.8	2010 年 7 月 11 日缴纳 900 元
33	吸油烟机 (Cross)	200930146254.4	外观专利	2009.7.9-2019.7.8	2010 年 7 月 11 日缴纳 900 元
34	吸油烟机 (Lova)	200930146255.9	外观专利	2009.7.9-2019.7.8	2010 年 4 月 8 日缴纳 600 元
35	燃气灶 (9G75)	200930346400.8	外观专利	2009.12.25-2019.12.24	2010 年 6 月 24 日缴纳 180 元
36	燃气灶的燃烧器	03237614.6	实用新型专利	2003.9.30-2013.9.29	2010 年 9 月 15 日缴纳 1200 元
37	油烟机集油装置	200420019619.9	实用新型专利	2004.1.14-2014.1.13	2009 年 12 月 31 日缴纳 1200 元
38	吸油烟机的风机机构	200420020071.X	实用新型专利	2004.2.9-2014.2.8	2010 年 2 月 22 日缴纳 1200 元
39	抽油烟机网罩	200420020182.0	实用新型专利	2004.2.13-2014.2.12	2010 年 2 月 22 日缴纳 1200 元
40	油烟机开关的固定装置	200420110894.1	实用新型	2004.12.6-2014.12.5	2009 年 12 月 11 日缴纳 1200 元

			专利		
41	油烟机的开关结构	200520100561.5	实用新型专利	2005.2.6-2015.2.5	2010年2月22日缴纳1200元
42	螺母夹	200520102819.5	实用新型专利	2005.6.9-2015.6.8	2010年6月24日缴纳900元
43	油烟机防止回风装置	200520013817.9	实用新型专利	2005.8.4-2015.8.3	2010年7月30日缴纳1200元
44	燃气控制阀的分配管	200520014973.7	实用新型专利	2005.9.16-2015.9.15	2010年9月15日缴纳1200元
45	螺母夹片	200520102820.8	实用新型专利	2005.6.9-2015.6.8	2010年6月24日缴纳900元
46	燃气控制阀总成	200520014972.2	实用新型专利	2005.9.16-2015.9.15	2010年9月15日缴纳1200元
47	带有电磁锁的消毒柜	200620101565.X	实用新型专利	2006.3.10-2016.3.09	2010年4月8日缴纳900元
48	带有电磁锁的消毒柜	200620104440.2	实用新型专利	2006.6.6-2016.6.5	2010年6月24日缴纳900元
49	用于燃气灶的燃烧器	200620101564.5	实用新型专利	2006.3.10-2016.3.9	2010年4月8日缴纳900元
50	一种油网组件	200620102601.4	实用新型专利	2006.4.11-2016.4.10	2010年4月8日缴纳900元
51	一种带锁扣装置的电压力煲	200620102717.8	实用新型专利	2006.4.17-2016.4.16	2010年4月8日缴纳900元
52	一种带吸风降噪结构的吸油烟机	200620104394.6	实用新型专利	2006.6.5-2016.6.4	2010年6月24日缴纳900元
53	带吸风降噪结构的吸油烟机	200620104441.7	实用新型专利	2006.6.6-2016.6.5	2010年6月24日缴纳900元
54	环保型电磁炉灶	200620108836.4	实用新型专利	2006.10.23-2016.10.22	2010年9月15日缴纳900元

55	一种内循环下排式烟灶连体机	200620108837.9	实用新型专利	2006.10.23-2016.10.22	2010年9月15日缴纳900元
56	一种带活性炭过滤网的吸油烟机油网	200620108940.3	实用新型专利	2006.10.24-2016.10.23	2010年9月15日缴纳900元
57	一种带可视窗口的吸油烟机油杯	200620108939.0	实用新型专利	2006.10.24-2016.10.23	2010年9月15日缴纳900元
58	一种多功能电压力煲	200720106433.0	实用新型专利	2007.2.7-2017.2.6	2009年8月11日缴纳600元
59	一种多组LED灯串联的吸油烟机照明灯	200720112109.X	实用新型专利	2007.7.18-2017.7.17	2010年7月11日缴纳900元
60	一种吸油烟机加长管结构	200720112108.5	实用新型专利	2007.7.18-2017.7.17	2010年7月11日缴纳900元
61	一种油杯	200720133291.7	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
62	一种燃烧器	200720312281.X	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
63	一种具有双重定位的燃烧器	200720312282.4	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
64	一种接水盘	200720133292.1	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
65	一种防回风止回阀	200720312280.5	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
66	一种全方位杀菌消毒的消毒柜	200720133293.6	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
67	一种一体成型的吸油烟机网罩	200720133294.0	实用新型专利	2007.12.29-2017.12.28	2009年12月11日缴纳600元
68	油烟机的双面均匀进风风机系统	200820082207.8	实用新型专利	2008.1.9-2018.1.8	2009年12月31日缴纳600元

69	一种吸油烟机有背光渐变画结构	200820120996.X	实用新型专利	2008.7.7-2018.7.6	2010年7月11日缴纳900元
70	一种吸油烟机装饰面板和灯板安装固定结构	200820120997.4	实用新型专利	2008.7.7-2018.7.6	2010年7月11日缴纳900元
71	一种能自行回复式开关按钮	200820208823.3	实用新型专利	2008.12.31-2018.12.30	2009年8月21日缴纳600元
72	欧式吸油烟机开关的安装固定结构	200820208825.2	实用新型专利	2008.12.31-2018.12.30	2009年8月21日缴纳600元
73	一种吸油烟机进风口处装饰前面板的悬挂装置	200820208826.7	实用新型专利	2008.12.31-2018.12.30	2009年10月16日缴纳600元
74	吸油烟机面板与风道间的集油装置	200820208824.8	实用新型专利	2008.12.31-2018.12.30	2009年10月16日缴纳600元
75	吸油烟机网罩快速拆卸结构	200920112567.2	实用新型专利	2009.1.12-2019.1.11	2009年10月16日缴纳600元
76	吸油烟机的四重油路结构	200920112566.8	实用新型专利	2009.1.12-2019.1.11	2009年12月31日缴纳600元
77	电压力锅排气装置	200920112565.3	实用新型专利	2009.1.12-2019.1.11	2009年10月16日缴纳600元
78	气电组合灶具的组合进风通道结构	200920113758.0	实用新型专利	2009.2.11-2019.2.10	2009年10月16日缴纳600元
79	一种吸油烟机网罩快速拆卸结构	200920117265.4	实用新型专利	2009.4.9-2019.4.8	2010年4月8日缴纳600元
80	一种吸油烟机进风口浮动悬置前板	200920117266.9	实用新型专利	2009.4.9-2019.4.8	2010年4月8日缴纳600元
81	烟灶无线遥控联动系统	200920120032.X	实用新型专利	2009.5.12-2019.5.11	2010年5月4日缴纳600元

82	一种带 DVD 吸油烟机的可滑动门	200920120033.4	实用新型专利	2009.5.12-2019.5.11	2010年2月22日缴纳600元
83	带有双通道供燃气和双路补给空气的燃烧器	200920122308.8	实用新型专利	2009.6.18-2019.6.17	2010年6月24日缴纳600元
84	高效防磁聚能线盘	200920124618.3	实用新型专利	2009.7.13-2019.7.12	2010年7月11日缴纳900元
85	一种免拆洗不粘油环保节能吸油烟机	200920125087.X	实用新型专利	2009.7.20-2019.7.19	2010年7月11日缴纳900元
86	组合引射管结构	200920199127.5	实用新型专利	2009.10.20-2019.10.19	2010年9月15日缴纳180元
87	消毒柜碗架	200920199128.X	实用新型专利	2009.10.20-2019.10.19	2010年9月15日缴纳180元

六、发行人拥有特许经营权的情况

截至本招股意向书签署日，公司未拥有任何特许经营权。

七、发行人生产技术情况

公司目前拥有核心技术 26 项，主要包括双劲芯技术、超低静音技术、烟灶联控技术、主火中置技术、磁净化技术、独立双模技术、回形闭合式全效消毒技术、UP+精确控压技术等。主要核心技术情况如下：

1、双劲芯技术

该技术对风道曲线和叶轮的结构进行创新设计，并将电机设计更精巧使其置于叶轮中间，增加了进气空间，从而在噪声基本不变的前提下风量明显的提高了 2 立方米/分钟，目前处于行业领先。

2、超低静音技术（降噪系统）

在目前欧式机的主机内装有整流板，有效地改变或打断气体产生的振动波，并且使进风更顺畅，有效地降低了噪声 1 分贝以上。

3、烟灶联控技术

根据燃气灶的火力大小通过无线电技术自动调节烟机的风量，在满足吸烟效果的前提下，让用户享受到智能技术带来的方便，而且更加节能环保。

4、主火中置技术

主火环中置、内焰喷射器螺旋式出火孔的设计，改火焰外散为内聚，通过旋转梯形导火槽实现旋转燃烧，火苗向内聚集，增加了火焰与锅底的接触时间和接触面积，使受热集中而均匀，极大地提高热效率，比国标要求高出 3%以上。同时该技术采取全进风方式，比一般内焰火灶具进风量更大；增加了外置燃烧器与特设增氧槽的装置，充分满足燃气燃烧所需的氧气，最大限度地实现充分燃烧，使火焰达到蓝紫色的充分燃烧水平，有效降低 CO 排放量（目前 $\leq 0.02\%$ ，国标要求 $< 0.05\%$ ），更加节能环保。

5、磁净化技术

利用电磁炉内侧喷涂的一层金属导电漆屏蔽电磁炉未被锅具吸收部分的磁场，通过接地装置传入大地，从而有效的降低电磁辐射。该项技术在行业内率先通过国家权威 EMC(电磁兼容)测试，零辐射，更健康环保。

6、独立双模技术

消毒柜上层采用“紫外线+臭氧”方式消毒，适合塑料、木质等不耐高温餐具及婴幼儿使用的奶瓶、塑料等的消毒；下层采用“ $\geq 120^{\circ}\text{C}$ 高温”消毒，适合陶瓷、不锈钢、玻璃等耐高温餐具的消毒，解决了紫外线光照消毒的死角问题。

7、回形闭合式全效消毒技术

消毒柜内各个角落都能得到紫外线的充分均匀照射，实现真正 360 度全方位杀菌，结合全镜面反射内腔设计，使光线多重反射，强效杀菌，更安全健康。

8、UP+精确控压技术

将电压力煲的微压煮饭功能利用电磁阀的作用，利用一定的温度曲线控制，解决了锅内压力过高的问题，从而使电压力煲的煮饭效果更佳。

八、主要产品和服务的质量控制情况

(一) 质量控制标准

主要产品名称	产品标准	标准名称
吸油烟机	GB/T 17713-1999	吸油烟机
	GB 4706.1-2005	家用和类似用途电器的安全 第一部分 通用要求
	GB 4706.28-2008	家用和类似用途电器的安全 吸油烟机的特殊要求
	GB 19606-2004	家用和类似用途电器噪声限值
	CSC/T 29-2004	家用吸油烟机节能环保认证技术要求
食具消毒柜	GB 17988-2008	食具消毒柜的安全及卫生要求
	GB 4706.1-2005	家用和类似用途电器的安全 第一部分 通用要求
家用燃气灶具	GB 16410-2007	家用燃气灶具
电压力煲	Q/HLB C1-010-2010	电压力煲 企业标准
	GB 4706.1-2005	家用和类似用途电器的安全 第一部分 通用要求
	GB 4706.19-2008	家用和类似用途电器的安全 液体加热器的特殊要求
电磁灶	GB/T 23128-2008	电磁灶
	GB 4706.1-2005	家用和类似用途电器的安全 第一部分 通用要求
	GB 4706.22-2008	家用和类似用途电器的安全 驻立式电灶、灶台、烤炉及类似用途器具的特殊要求
	GB 4706.29-2008	家用和类似用途电器的安全 电磁灶的特殊要求
	GB 21456-2008	家用电磁灶能效限定值及能源效率等级
电热水壶	Q/HLB C1-045-2010	电热水壶 企业标准
	GB 4706.1-2005	家用和类似用途电器的安全 第一部分 通用要求
	GB 4706.19-2008	家用和类似用途电器的安全 液体加热器的特殊要求
食品加工机	Q/HLB C1-046-2010	食品加工机 企业标准
	GB 4706.1-2005	家用和类似用途电器的安全 第一部分 通用要求
	GB 4706.30-2008	家用和类似用途电器的安全 厨房机械的特殊要求
	GB 755-2008	旋转电机 定额和性能

根据国家质检总局第 117 号令《强制性产品认证管理规定》，生产和销售的吸油烟机、电磁灶等电器产品须取得中国质量认证中心核发的中国国家强制性产品认证证书（CCC 产品认证），未取得强制性产品认证证书的电器产品不得生产和销售。目前，公司主要产品均已取得中国国家强制性产品认证证书。在其基础上，公司结合中国国家质量检验标准和本行业的具体质量控制规范，制定了企业自身严格的质量控制与监测体系。

(二) 质量控制措施

公司在产品开发、原材料采购、生产、用户服务上严格按照下述要求进行质

量控制。

在设计阶段，引入IPD集成开发系统，产品开发项目组中既有技术研发人员、也有销售、服务、质量、检测部门人员参与，同时成立专门技术专家团队，对开发的各过程进行技术评审（TR1~TR6），做到既满足国家或行业的标准要求，满足技术发展要求，又满足顾客要求；公司建立了设备齐全的检测中心，包括空气性能、环境、材料、燃气、噪声、安全性能、运输包装等试验室，对产品的零部件和整机进行各种安全性能、使用性能、可靠性试验，以确定其产品品质是否达到要求，为改进产品质量提供科学的依据。

在采购环节，对于原材料、零部件、委托加工产品供方需要经过供方能力调查、样件检测、供方现场评审（第三方审核）等综合评定后，才能进入公司《合格供方目录》，并要求供方按《供方质量保证手册》的要求进行质量控制、承担质量责任。公司对采购的原材料、配件、半成品进行严格的进货检验，部分关键配件经过100%检验。

在制造环节，公司实行双三检（自检、互检、专职检；首检、巡检、完工检），在关键工序设置质量控制点，并配备综合测试台，对整机产品进行逐台检测，检测数据保存在数据库中，采用SPC方法进行质量控制，及时纠正质量异常，以有效地控制产品质量，并可进行产品追溯。

在成品检测环节，除通过综合测试台100%检测外，每批产品还须由专职检测人员在严格的抽样方案下进行抽样检测，保证只有合格产品才能出厂。

在销售环节，公司每月都有市场反馈的质量信息，经收集整理后，在月度质量例会上通报统计分析和原因分析结果，以提出整改意见。

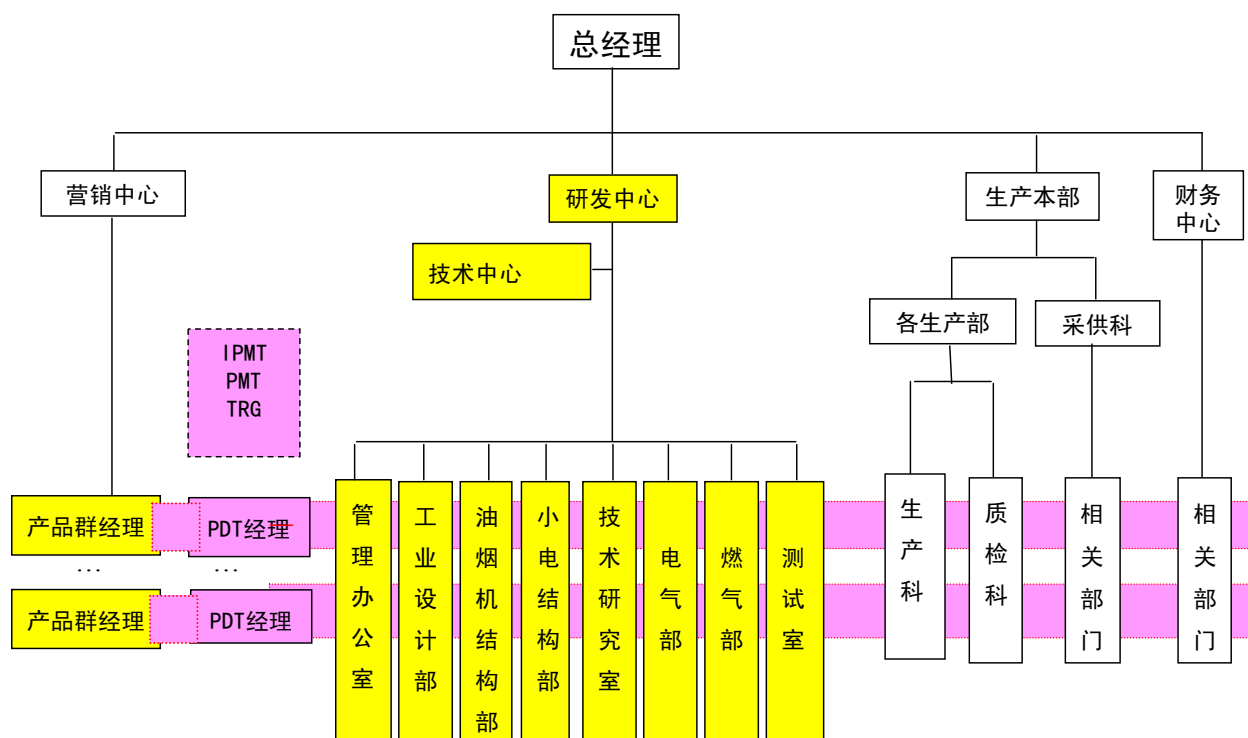
（三）产品质量纠纷

截至本招股意向书签署之日，公司不存在因产品质量引起的未决诉讼、仲裁的情形。

九、公司的研究与开发情况

（一）研究与开发机构的设置情况

公司自设立以来一直坚持“科技领先”的发展战略，逐步建立起以市场为导向的 IPD 流程。公司以 IPD 流程为导向的组织结构图如下：



IPMT-集成组合管理团队；PMT - 产品管理团队；PDT - 产品开发团队；TRG - 技术评审团队

（二）研究人员的构成

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司研发中心共有研发人员 100 人，其中：研究开发人员 38 人、测试人员 46 人，开发管理人员 16 人。其学历构成：本科及以上学历 14 人，专科学历 39 人，专科以下学历 47 人。职称情况：工程师 5 人，助理工程师 15 人，一般技术人员 80 人。

（三）近三年及一期技术开发费用投入情况

时 间	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
技术开发费用（万元）	1,398.29	2,636.07	790.67	771.05

（四）正在从事的项目及进展的情况

1、吸油烟机

序号	研发项目名称	研发进展情况	拟达到的目标
1	CG8100	验证阶段	产品外观突破，外观玲珑；材质易清洁；过滤效果好。
2	CG8600	验证阶段	免拆洗；大风量，新型风机结构；轻触电子开关。
3	CG3008	开发阶段	大风量，风量实测达到 15 立方米/每分钟以上，噪音控制到 70dB 以下，机械开关。
4	CG3390	开发阶段	大风量，实测 15 立方米/每分钟以上；易清洁，免拆洗技术应用。
5	CG3500	开发阶段	产品外观突破，材质易清洁；使用方式更加人性化。
6	CG5362	开发阶段	吸排超快：15.5 立方米/每分钟超大风量，52dB 超低静音，320Pa 超大风压。负压中置技术。 免拆洗：四重油路设计，0.03cm 内腔。
7	CG8315	概念阶段	大风量：保持同传统欧式风道一样的垂直放置方式，实测风量保持 15 立方米/每分钟以上；电子开关，延时，冷光灯人机照射角度。
8	CG5500	概念阶段	吸排超快：15.5 立方米/每分钟超大风量，52dB 超低静音，320Pa 超大风压；负压中置技术； 免拆洗：四重油路设计，0.03cm 厘米内油网，内腔不粘油涂层应用。
9	CG8216	概念阶段	吸排效果：保持同传统欧式风道一样的垂直放置方式，实测风量保持 15 立方米/每分钟以上。

2、燃气灶

序号	研发项目名称	研发进展情况	拟达到的目标
1	JM9G75	开发阶段	原主火中置炉头，全新外观设计，方形扁平锅架。
2	JM9B27	计划阶段	精控主火中置炉头，方形搪瓷锅架。
3	JM9G25	概念阶段	主火中置(简装)；0"延时点火。
4	JM9B22	概念阶段	主火中置简装。
5	JM9B76	概念阶段	气电合能技术（精控主火中置技术+磁净化+A 级安全盾）；0 秒延时点火。

3、消毒柜

序号	研发项目名称	研发进展情况	拟达到的目标
1	ZR813	验证阶段	消毒方式：紫外线+高浓度臭氧（ $\geq 40\text{mg}/\text{m}^3$ ）——回形闭合杀菌技术；烘干方式：全方位远红外中温烘干结合自动除湿；特有内腔照明灯设计；人性化童锁保护；倒计时功能。
2	ZR815	概念阶段	回形杀菌技术、光等离子速搜杀菌（速杀键）；感光眼。
3	ZR816	概念阶段	独立双模技术；智能感光眼 IES(光感探头)。

4、其他小家电

序号	研发项目名称	研发进展情况	拟达到的目标
1	DC217	概念阶段	弹性开盖；彩色外观（3种颜色）；压力自动输入和压力动态显示；24小时预约；90分钟自选保压时间；一键式自动泄压；口感选择（最少三种口感）；12重安全保障；保温压力盖防凝露设计；时间倒计时显示，烹饪完毕音乐提示；多种烹饪功能（煮饭、粥、豆类/蹄筋、肉类/排骨、鸡/鸭、鱼、蛋糕、再加热等）。
2	DD18SH	验证阶段	11大功能：火锅、煎炒、爆炒、蒸煮、烧水/热奶、熬粥/煲汤、定时预约、+、-、开关、童锁；控制面板易操作。
3	DD19SH	概念阶段	磁净化技术、双线圈盘、指划式火力条、面板温度红点显示；10大功能：智能火、火锅、烧烤、爆炒、蒸煮、烧水、热奶、熬粥、煮饭、保温；定时预约（0—24小时）、开关、童锁。
4	DD21SH	概念阶段	磁净化技术、面板温度红点显示、双线圈盘；8大功能：智能火、火锅、烧烤、爆炒、蒸煮、烧水、热奶、熬粥、；定时预约（0-24小时）、+、-、开关、童锁。
5	DD32SH	概念阶段	磁净化技术、面板温度红点显示、嵌入式设计；8大功能：智能火、煎炸、爆炒、蒸煮、烧水/热奶、熬粥/煲汤；定时预约（1-24小时）、+、-、开关、童锁。

（五）合作研发情况

公司除自行研发外，2009年10月，公司与杭州凸凹工业设计有限公司签订《设计服务战略合作合同》，委托该公司为老板电器提供产品设计服务，约定该公司交付成果中的最终中选方案的知识产权归老板电器所有，合同期限为12个月。同时，公司还与杭州凸凹工业设计有限公司就保密义务及违约惩罚做出约定。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争情况

(一) 同业竞争情况说明

本公司经营范围为：制造、加工、销售：吸油烟机，燃气具，消毒碗柜，电压力煲，电磁炉，电热水壶，食品加工机以及其他厨房电器（污染物排放许可证有效期至2013年2月27日）；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）。

公司控股股东为老板集团，老板集团经营范围为：实业投资；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。老板集团控股其他公司的情况如下：

公司名称	持股比例	经营范围
杭州诺邦无纺股份有限公司	77.46%	生产销售：无纺布；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可证后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目
杭州安泊厨具有限公司	60%	厨房整体橱柜，五金设备装配生产；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外、法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；含下属分支机构经营范围；其他无需报经审批的一切合法项目
杭州余杭老板加油站有限公司	70%	零售：汽油、柴油；含下属分支机构经营范围。（以上经营范围中涉及许可证制度的凭有效许可证经营）

公司实际控制人为任建华，任建华除直接持有老板集团和公司的股权外，还直接持有金创投资 69.19%的股权，金创投资的经营范围为实业投资。

上述公司所从事的业务与本公司均不同，不从事与本公司相竞争产品的生产与销售业务，也没有取得从事本公司业务所必须的相应业务资质，因此不构成同业竞争。

公司控股股东及实际控制人除投资本公司或从事与其职务相符的业务活动

外，均没有从事其他与公司相竞争的业务。因此本公司与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他公司不存在同业竞争关系。

（二）控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺

老板集团作为本公司的控股股东，与实际控制人任建华先生分别签署了《避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

1、本公司/本人及本公司/本人控制的其他企业目前没有、将来也不直接或间接从事与老板电器及其控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动；

2、本公司/本人及本公司/本人控制的其他企业从任何第三者获得的任何商业机会与老板电器之业务构成或可能构成实质性竞争的，本公司/本人将立即通知老板电器，并将该等商业机会让与老板电器；

3、本公司/本人及本公司/本人控制的其他企业承诺将不向其业务与老板电器之业务构成竞争的其他公司、企业、组织或个人提供技术信息、工艺流程、销售渠道等商业秘密。

如上述承诺被证明为不真实或未被遵守，本公司/本人将向老板电器赔偿一切直接和间接损失。

二、关联方及关联交易

（一）关联方及关联关系

按照《公司法》及《企业会计准则》的规定，公司关联方及关联关系如下：

1、存在控制关系的关联方

名称	与本公司的关联关系
任建华	公司实际控制人
老板集团	公司控股股东
上海老板电器销售有限公司	公司全资子公司
北京老板电器销售有限公司	公司全资子公司

2、不存在控制关系的关联方

名称	与本公司的关联关系	备注
美好资本	持股 5%以上股东	美好资本持公司 8.33%的股份
联和投资	持股 5%以上股东	联和投资持公司 6.67%的股份
安泊厨具	实际控制人控制的公司	老板集团持有其 60%的股权
诺邦股份	实际控制人控制的公司	老板集团持有其 77.46%的股份
老板加油站	实际控制人控制的公司	老板集团持有其 70%的股权
金创投资	实际控制人控制的公司	任建华持有其 69.19%的股权
杭州城市花园酒店有限公司	实际控制人重大影响的公司	老板集团持有其 20%的股权
杭州余杭亚光喷涂厂	实际控制人之妹控制的合伙企业	任建华之妹任建苏持有其 58.33%的股权
广州老板电器技术有限公司	老板集团财务负责人控制的公司	老板集团财务负责人张松堂持有其 80%的股权
北京老板厨卫家具有限公司	前监事控制的公司	前公司监事沈国良持有其 90%的股权

注：①2010年1月5日，沈国良将其持有的北京老板厨卫家具有限公司90%的股权转让给沈国华，该公司不再与本公司具有关联关系；

②2010年1月9日，张松堂将其持有的广州老板电器技术有限公司80%的股权转让给李云龙，该公司不再与本公司具有关联关系。

北京老板厨卫家具有限公司的经营范围为：销售家具、百货、电器设备、五金交电、装饰材料；家居装饰及设计；生产橱柜、家具、卫生间配套设施（限分支机构经营），主营业务为厨房整体橱柜的销售，属于发行人终端渠道中的橱柜专营店渠道。由于该公司在销售厨房整体橱柜时，根据消费者要求，部分需配套厨房电器，因此报告期内北京老板厨卫家具有限公司与发行人发生的交易均系该公司向发行人全资子公司北京老板购买配套橱柜所需厨房电器的交易。

本次股权转让前，北京老板厨卫家具有限公司系发行人前监事沈国良控制的公司。为规范和减少关联交易，2010年1月5日，沈国良与沈国华签订《股权转让协议》，将其持有的北京老板厨卫家具有限公司90%股权以45万元价格转让给沈国华，并相应办理了工商变更登记手续，上述股权转让款已全部支付。本次股权转让完成后，北京老板厨卫家具有限公司的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
沈国华	45.00	90.00
夏季	5.00	10.00
合计	50.00	100.00

本次股权转让交易双方的基本情况如下：

沈国良，男，身份证号为 33012519651123XXXX，杭州市余杭区运河镇螺蛳桥村 4 组晾前溪 38 号。

沈国华，男，33012519740104XXXX，杭州市余杭区运河镇东新村 15 组杨家坞 17 号。

保荐人、发行人律师查阅了北京老板厨卫家具有限公司本次股权转让相关工商变更登记资料、股权转让的价款支付凭证、交易双方的身份证明，并对交易双方进行了访谈。同时，交易双方均就本次转让事宜出具了声明。

经核查，保荐人认为，北京老板厨卫家具有限公司本次股权转让系真实发生，受让方沈国华与转让方沈国良无关联关系，不存在代持或委托持股的情形。

经核查，发行人律师认为，本次股权转让是真实的，不存在代持和委托持股的情形。

3、报告期内关联关系变化情况

2007 年公司重大资产重组前，老板集团直接控股 12 家销售公司，实际控制人任建华直接控股 8 家销售公司，为本公司的关联人，双方之间的交易构成关联交易。2007 年公司重大资产重组后，为彻底解决关联交易问题，进一步完善代理制的销售模式，除北京老板和上海老板变为本公司的全资子公司以外，其他公司均于 2008 年上半年进行了股权转让或注销。股权转让或注销完成后，除广州老板电器技术有限公司外，上述公司均不再是公司的关联方。股权转让前后，上述销售公司的具体情况如下：

公司名称	注册资本	股权转让前情况	股权转让情况
长沙老板电器销售有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 3 月 10 日股权转让完成后，无关联关系
福州老板电器销售有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 4 月 18 日股权转让完成后，无关联关系
广州老板电器技术有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 5 月 20 日股权转让给控股股东老板集团财务负责人张松堂
杭州老板电器销售有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 6 月 25 日注销
南京老板电器销售有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 7 月 04 日注销
沈阳老板商贸有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 4 月 16 日股权转让完成后，无关联关系

无锡老板电器销售有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 5 月 26 日股权转让完成后，无关联关系
扬州老板电器销售有限公司	50 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 4 月 28 日股权转让完成后，无关联关系
云南老板电器销售有限公司	100 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 6 月 26 日注销
郑州老板电器销售有限公司	51 万元	原老板集团控股子公司	2008 年 3 月 24 日股权转让完成后，无关联关系
长春老板电器销售有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 4 月 17 日股权转让完成后，无关联关系
济南老板电器销售有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 4 月 30 日股权转让完成后，无关联关系
青岛老板电器销售有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 3 月 22 日股权转让完成后，无关联关系
深圳市老板电器销售有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 4 月 01 日股权转让完成后，无关联关系
石家庄老板电器销售有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 2 月 01 日股权转让完成后，无关联关系
苏州老板商贸有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 4 月 13 日股权转让完成后，无关联关系
武汉市老板电器销售有限公司	500 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 4 月 15 日股权转让完成后，无关联关系
徐州老板电器销售有限公司	50 万元	原实际控制人控股的公司	2008 年 4 月 14 日股权转让完成后，无关联关系

在代理制模式下，发行人会根据销售需要将部分存货作为发出商品先行存放在代理商仓库，且通过代理商销售的货款需待代理商与终端渠道结算后方可收回。2007 年起，发行人逐步要求区域总代理缴纳押金和抵押房产，以保证发出商品存货和货款回收的安全性。2007 年重大资产重组时，为消除发行人因持有销售公司股权所带来的经营风险，完善代理制销售模式，发行人除保留核心市场北京老板、上海老板两家销售公司外，拟将老板集团控股的其余 10 家销售公司股权全部转让给相应区域的销售负责人。由于重组时上述 10 家销售公司尚未履行完缴纳押金及抵押房产手续，而在缺少对代理商实质性约束的前提下将销售公司股权直接转让给代理商会增加发行人经营风险，因此发行人要求上述代理商提供抵押之后再行股权转让。同时，公司计划于 2007 年底前完成重组，为保证老板集团将账面与厨房电器有关的经营性资产和业务全部转让给发行人前身老板家电，本次资产重组时，老板集团先将其持有 10 家销售公司的股权以对应的注册资本作价转让给老板家电，待代理商缴纳押金和抵押房产后，再以相同的价格将销售公司股权转让给代理商。

2008年上半年上述10家销售公司中7家销售公司的股权已陆续以注册资本为对价进行转让，转让情况如下：

名称	股权转让发行人的价格	股权从发行人转出的时间	股权从发行人转出的价格
长沙老板电器销售有限公司	40万元	2008年3月10日	40万元
福州老板电器销售有限公司	40万元	2008年4月18日	40万元
广州老板电器技术有限公司	40万元	2008年5月20日	40万元
沈阳老板商贸有限公司	40万元	2008年4月16日	40万元
无锡老板电器销售有限公司	40万元	2008年5月26日	40万元
扬州老板电器销售有限公司	40万元	2008年4月28日	40万元
郑州老板电器销售有限公司	35万元	2008年3月24日	35万元

注：2008年5月20日，老板电器将持有的广州老板电器技术有限公司80%的股权转让给老板集团财务负责人张松堂；2010年1月9日，张松堂将该部分股权转让给李云龙，转让后，该公司不再与本公司具有关联关系。

经核查，保荐人认为，为进一步完善发行人代理制的销售模式，消除发行人因持有销售公司股权所带来的经营风险，发行人拟将除北京老板、上海老板外的10家销售公司股权全部转让于相应区域的销售负责人，但由于公司计划于2007年底前完成重组，为保证老板集团将账面与厨房电器有关的经营性资产和业务全部转让给发行人前身老板家电，本次资产重组时，老板集团先行将其持有的10家销售公司的股权以对应的注册资本作价转让给老板家电，待代理商缴纳押金和抵押房产后，再以相同价格将销售公司股权转让给代理商。因此本次销售公司股权转让出的定价系在老板集团将其转入老板家电时已经确定，发行人以对应注册资本为对价是公允的；股权最终受让方均为该区域销售负责人，除广州老板电器技术有限公司股权转让给老板集团财务负责人张松堂外，受让方与公司均不存在潜在关联关系，且2010年1月9日张松堂已将该部分股权转让给无关联第三方；转出后上述公司延续了转出前的实际运营范围，仍然为发行人的独家区域总代理，其代理商的地位以及发行人对其管理模式均未发生变化。

4、以“老板”冠名的代理商与发行人的关联关系

截至本招股意向书签署之日，发行人以“老板”冠名的代理商共有 28 家，根据发行人与上述代理商签订的代理销售合同书约定，发行人许可代理商使用公司拥有的商标，同时就其使用商标的权利做出了如下限制性约定：

(1) 仅限于代理销售经营的目的；

(2) 代理商在合同终止后的两年内，不能生产和销售同类产品，也不能代理其他类似产品；

(3) 所有产品设计和说明均属于公司，代理商应在合同终止时归还给公司。

截至本招股意向书签署之日，发行人与上述代理商不存在关联关系。

(二) 关联交易情况

公司具有独立、完整的产供销体系，对控股股东及其他关联企业不存在依赖关系，报告期主要关联交易如下：

1、公司向关联方采购货物

关联方名称	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	交易金额(元)	占同类交易比	交易金额(元)	占同类交易比	交易金额(元)	占同类交易比	交易金额(元)	占同类交易比
安泊厨具	1,922,213.64	0.76%	2,414,289.99	0.52%	815,199.60	0.18%	-	-
老板加油站	201,743.20	0.08%	462,391.49	0.10%	346,262.59	0.08%	324,772.88	0.07%
合计	2,123,956.84	0.84%	2,876,681.48	0.64%	1,161,462.19	0.26%	324,772.88	0.07%

公司向安泊厨具采购的货物主要系宣传用展台架、展板等，该等货物主要用于在全国区域的市场推广。公司与老板加油站发生的采购交易均为公司运输设备在该公司加油发生的采购行为。

本公司向关联方采购价格基本与向非关联方采购的价格相当，关联交易定价是公允的。

2、公司向关联方销售货物

关联方名称	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	交易金额 (元)	占同类交易比	交易金额 (元)	占同类交易比	交易金额 (元)	占同类交易比	交易金额 (元)	占同类交易比
北京老板厨卫家具有限公司	-	-	5,487,225.29	0.60%	4,164,983.77	0.49%	3,035,726.79	0.42%
杭州老板实业集团有限公司	-	-	492,794.88	0.05%	467,045.01	0.05%	-	-
安泊厨具	336,539.36	0.06%	372,474.16	0.04%	249,434.16	0.03%	-	-
诺邦股份	-	-	331.51	0.00%	-	-	-	-
广州老板电器技术有限公司	-	-	25,091,308.60	2.72%	20,859,669.21	2.45%	5,602,693.09	0.77%
长沙老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	7,547,607.70	1.04%
福州老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	26,307,772.67	3.64%
杭州老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	29,458,702.54	4.07%
南京老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	17,704,015.65	2.45%
沈阳老板商贸有限公司	-	-	-	-	-	-	15,889,967.55	2.20%
无锡老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	11,487,753.04	1.59%
扬州老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	10,993,234.95	1.52%
云南老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	8,198,128.13	1.13%
郑州老板电器销售有限公司	-	-	-	-	-	-	16,437,636.74	2.27%
长春老板电器销售有限公司	-	-	-	-	2,653,942.72	0.31%	18,717,888.05	2.59%
济南老板电器销售有限公司	-	-	-	-	4,612,993.14	0.54%	15,725,626.17	2.17%
青岛老板电器销售有限公司	-	-	-	-	3,215,573.53	0.38%	15,332,483.64	2.12%
深圳市老板电器销售有限公司	-	-	-	-	2,309,287.94	0.27%	10,765,878.60	1.49%
石家庄老板电器销售有限公司	-	-	-	-	1,378,488.05	0.16%	14,703,577.00	2.03%
苏州老板商贸有限公司	-	-	-	-	6,351,261.62	0.74%	29,344,745.30	4.06%
武汉市老板电器	-	-	-	-	2,926,662.04	0.34%	17,382,728.11	2.40%

销售有限公司								
徐州老板电器销售有限公司	-	-	-	-	2,119,869.22	0.25%	8,515,568.14	1.18%
合计	336,539.36	0.06%	31,444,134.44	3.41%	51,309,210.41	6.01%	283,151,733.86	39.14%

注：杭州老板电器销售有限公司、云南老板电器销售有限公司和南京老板电器销售有限公司分别于2008年6月25日、2008年6月26日和2008年7月4日注销。2008年上述公司与其他7家转入发行人的销售公司与发行人发生的交易均属于发行人合并范围内，故不属于关联交易。

报告期内，公司与销售公司之间的销售交易均系公司通过销售公司向终端渠道销售货物而发生。2008年度，为解决关联交易问题，公司对除北京老板和上海老板外的销售公司进行了处置，因此当年与上述公司的关联交易系在该部分公司处置完成前发生的销售货物的交易。

2008年度公司与老板集团之间的销售交易系因2007年末资产重组完成后，2008年初仍有少数商家要求由老板集团与其结算，该部分销售价格与老板集团对商家的销售价格一致。2009年度，公司向老板集团销售的货物主要为电压力煲，系老板集团为庆祝成立三十周年而向公司定制，公司销售价格为统一出厂价。

2008年度和2009年度，公司向安泊厨具的销售交易系因安泊厨具销售整体橱柜时需要配套厨电产品而发生的，销售价格为统一出厂价。2010年起，发行人向安泊厨具销售商品的定价为按照出厂价格上浮一定比例确定，2010年度上浮比例为12%。

北京老板厨卫家具有限公司系前公司监事控制的公司，该公司属于公司终端渠道中的橱柜专营店，其报告期内与公司的关联交易均为与北京老板之间发生的。由于除北京老板厨卫家具有限公司之外的销售公司均为公司的代理商，因此销售价格均为统一的出厂价。北京老板厨卫家具有限公司系北京老板下游的终端渠道，因此销售价格为根据出厂价格上浮一定比例确定的价格。2007年度至2009年度，发行人全资子公司北京老板向北京老板厨卫家具有限公司销售商品金额分别为303.57万元、416.50万元、548.72万元，占发行人销售商品交易的比例分别为0.42%、0.49%、0.60%，占北京老板厨卫家具有限公司采购商品交易的比例分别为14.51%、20.65%、24.82%。

北京老板厨卫家具有限公司系北京老板下游终端渠道，报告期内北京老板向

该公司销售商品的定价为按照出厂价格上浮一定比例确定，2007年度至2009年度上浮比例分别为10%、10%和12%。

保荐人、发行人律师查阅了报告期内发行人与北京老板厨卫家具有限公司签订的《商品购销协议》，并对比了发行人全资子公司北京老板、上海老板与下游其他橱柜专营店渠道的定价情况。

经核查，保荐人认为，北京老板厨卫家具有限公司与发行人之间发生的关联交易系真实发生且必要的，该公司与发行人交易定价公允，不存在关联交易显失公平的情形。

2008年5月20日，发行人控股股东老板集团财务负责人张松堂受让广州老板80%的股权，控股广州老板，从而构成与公司的关联关系。2010年1月9日，广州老板通过股东会决议，同意张松堂将全部出资转让给无关联第三方李云龙，张水花将所持20%出资转让给王金德，本次股权转让完成后，广州老板已不再是公司的关联方。

报告期内，公司向关联方广州老板电器技术有限公司销售吸油烟机、燃气灶、消毒柜以及其他厨房家电产品，广州老板电器技术有限公司作为公司代理商，主要从事公司产品在广东省（深圳除外）的代理销售业务，公司对其的产品销售价格为统一出厂价。

综上，公司发生的销售货物的关联交易均系实际发生且必要的，关联交易的定价公允。

3、接受劳务

关联方名称	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	交易金额 (元)	占同类 交易比	交易金额 (元)	占同类 交易比	交易金额 (元)	占同类 交易比	交易金额 (元)	占同类 交易比
杭州余杭亚光喷涂厂	3,708,925.40	51.28%	6,933,763.97	55.29%	7,087,811.87	52.12%	6,921,051.33	61.17%
合计	3,708,925.40	51.28%	6,933,763.97	55.29%	7,087,811.87	52.12%	6,921,051.33	61.17%

报告期内，公司因喷涂工序产能不足而委托杭州余杭亚光喷涂厂进行该工序

加工，形成该笔关联交易，该项关联交易系实际发生且必要的，关联交易定价公允。未来随着公司募集资金投资项目的建设完成，该项关联交易将逐步减少。

4、其他关联交易事项

(1)杭州城市花园酒店有限公司为公司提供会务服务，公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月分别支付其会务费人民币 1,300,000.00 元、793,445.15 元、1,010,866.42 元和 135,649.89 元。

(2) 2007 年 12 月 24 日，公司与控股股东老板集团签订《资产重组协议》，老板集团将其与油烟机研发、供应、生产和销售以及其他家电产品销售相关的所有整体经营性资产和业务全部以增资和出售方式并入本公司。其中以固定资产、无形资产、部分存货合计 82,060,201.03 元用于对本公司增资，增加注册资本 26,600,000.00 元，余额 55,460,201.03 元计入资本公积；公司以现金 132,074,685.31 元购买除本次增资以外的其他经营性资产；同时，老板集团和部分自然人将拥有的北京老板电器销售有限公司等 12 家销售子公司的股权以账面值 5,350,000.00 元转让给公司。

(3) 2007 年 12 月 30 日，公司与老板集团签订《房屋租赁协议》，公司自 2008 年 1 月 1 日起出租约 20 平米办公室供老板集团办公使用，租赁期 5 年，年租金 1 万元。2010 年 3 月 1 日，公司与老板集团签订《房屋租赁协议》，公司自 2010 年 1 月 1 日起出租办公室三间共老板集团办公使用，租赁期 2 年，年租金 2 万元。原房屋租赁协议废除。

(4) 2010 年 3 月 1 日，杭州安泊厨具有限公司与本公司签订《租赁协议》，杭州安泊厨具有限公司将位于余杭经济开发区五洲路 55 号的部分厂房合计 21,874 平方米出租给本公司，租赁期限为一年，即从 2010 年 1 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止，租金为每月每平方米人民币 8 元。截至 2010 年 6 月 30 日，本公司已支付 2010 年 1-6 月份租金 1,049,952.00 元。

5、关联方应收应付款项余额

单位：元

项 目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应收账款				
广州老板电器技术有限公司	-	11,262,944.66	6,034,694.45	
济南老板电器销售有限公司	-	-	-	3,050,971.97
深圳市老板电器销售有限公司	-	-	-	7,866,039.48
苏州老板商贸有限公司	-	-	-	7,960,075.47
武汉市老板电器销售有限公司	-	-	-	5,491,256.27
徐州老板电器销售有限公司	-	-	-	484,248.05
杭州诺邦无纺股份有限公司	-	331.51	-	-
合计	-	11,263,276.17	6,034,694.45	24,852,591.24
应收账款-坏账准备				
按账龄计提的坏账准备	-	563,163.81	301,734.72	1,242,629.56
合计	-	563,163.81	301,734.72	1,242,629.56
预付款项				
杭州余杭老板加油站有限公司	-	-	36,553.34	-
合计	-	-	36,553.34	-
应付账款				
杭州城市花园酒店有限公司	135,649.89	1,010,866.42	1,300,000.00	1,300,000.00
杭州余杭老板加油站有限公司	253,869.75	67,830.21		8,301.17
杭州余杭亚光喷涂厂	1,085,289.43	1,157,439.28	594,928.28	610,116.41
杭州安泊厨具有限公司	1,056,452.00	6,500.00		
合计	2,531,261.07	2,242,635.91	1,894,928.28	1,918,417.58
预收款项				
北京老板厨卫家具有限公司	-	-	160,756.29	535,864.59
长春老板电器销售有限公司	-	-	-	830,157.67
青岛老板电器销售有限公司	-	-	-	2,000,184.14
石家庄老板电器销售有限公司	-	-	-	1,640,819.46
杭州老板实业集团有限公司	-	-	-	4,227,034.82
合计	-	-	160,756.29	9,234,060.68
其他应付款				
杭州老板实业集团有限公司	-	-	-	55,587,831.88
合计	-	-	-	55,587,831.88

6、2007年资产重组后发行人及任建华对外转让的15家销售公司报告期内与发行人交易情况及受让方背景

2008年上半年，随着代理商抵押手续逐步履行完毕，发行人及发行人实际控制人任建华将持有的销售公司股权转让给相应代理商，转让情况如下表列示：

序号	公司名称	转让前股东	转让后股东	受让方关联关系	工商变更日期	备注
1	扬州老板电器销售有限公司	公司 80%	沈高良 80%	无	2008.4.28	
		沈国良 20%	胡惠连 20%			
2	无锡老板电器销售有限公司	公司 80%	陈明伟 80%	无	2008.5.26	2009年2月注销
		任罗忠 20%	钟如章 20%			
3	福州老板电器销售有限公司	公司 80%	沈秀凤 80%	无	2008.4.18	
		沈国良 20%	沈伟农 20%			
4	沈阳老板商贸有限公司	公司 80%	曹永祥 80%	无	2008.4.16	
		沈国良 20%	任慧芳 20%			
5	长沙老板电器销售有限公司	公司 80%	黄文娣 80%	无	2008.3.10	
		沈国良 20%	唐炎杰 20%			
6	郑州老板电器销售有限公司	公司 68.6%	沈国兴 68.6%	无	2008.3.24	2008年12月注销
		任罗忠 31.4%	沈国庆 31.4%			
7	广州老板电器技术有限公司	公司 80%	张松堂 80%	老板集团财务负责人	2008.5.20	2010年1月9日,张松堂将其持有80%的股权转让给李云龙
		沈国良 20%	张水花 20%	无		
8	长春老板电器销售有限公司	任建华 60%	龚金瑞 60%	诺邦股份副总经理、董事会秘书	2008.4.17	2009年5月注销
		任罗忠 40%	陆年芬 40%	诺邦股份财务负责人		
9	济南老板电器销售有限公司	任建华 60%	孙春田 60%	无	2008.4.30	
		任罗忠 40%	王松武 40%			
10	青岛老板电器销售有限公司	任建华 60%	沈忠达 60%	无	2008.3.22	
		任罗忠 40%	张洪良 40%			
11	深圳市老板电器销售有限公司	任建华 50%	陆年芬 50%	诺邦股份财务负责人	2008.4.1	2010年7月注销
		常军辉 50%	常军辉 50%	无		
12	石家庄老板电器销售有限公司	任建华 80%	张洪良 80%	无	2008.2.1	2009年11月注销
		任罗忠 20%	沈忠达 20%			
13	苏州老板商贸有限公司	任建华 60%	何晨 60%	无	2008.4.13	
		任罗忠 40%	沈惠艳 40%			
14	武汉市老板电器销售有限公司	任建华 80%	施建娣 80%	无	2008.4.15	
		沈国良 20%	沈桂琴 20%			
15	徐州老板电器销售有限公司	任建华 60%	卢刚 60%	无	2008.4.14	
		任罗忠 40%	项娟 40%			

截至本招股意向书签署日,上述与发行人存在关联关系的受让方均已将代理商股权转让给无关联的第三方。

对外进行股权转让的15家销售公司在2007年度至2010年1-6月与发行人

的交易情况如下：

单位：万元

序号	代理商名称	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
		交易金额	占同类交易比	交易金额	占同类交易比	交易金额	占同类交易比	交易金额	占同类交易比
1	广州老板电器技术有限公司	1,539.57	2.72%	2,509.13	2.72%	2,085.97	2.45%	560.27	0.77%
2	长沙老板电器销售有限公司	313.95	0.55%	721.12	0.78%	619.56	0.73%	754.76	1.06%
3	福州老板电器销售有限公司	1,270.04	2.24%	1,344.47	1.46%	2,098.82	2.46%	2,630.78	3.64%
4	沈阳老板商贸有限公司	406.69	0.72%	2,093.72	2.27%	2,133.92	2.50%	1,589.00	2.20%
5	无锡老板电器销售有限公司	-	-	-	-	131.81	0.15%	1,148.78	1.59%
6	扬州老板电器销售有限公司	1,032.69	1.82%	1,217.09	1.32%	1,092.24	1.28%	1,099.32	1.52%
7	郑州老板电器销售有限公司	-	-	-	-	311.28	0.37%	1,643.76	2.27%
8	长春老板电器销售有限公司	-	-	-	-	713.91	0.84%	1,871.79	2.59%
9	济南老板电器销售有限公司	1,121.95	1.98%	488.79	0.53%	1,268.47	1.49%	1,572.56	2.17%
10	青岛老板电器销售有限公司	693.41	1.22%	1,504.96	1.63%	1,471.49	1.73%	1,533.25	2.12%
11	深圳市老板电器销售有限公司	-	-	404.29	0.44%	439.91	0.52%	1,076.59	1.49%
12	石家庄老板电器销售有限公司	-	-	-	-	1,339.41	1.57%	1,470.36	2.03%
13	苏州老板商贸有限公司	2,069.29	3.65%	2,972.60	3.23%	2,563.39	3.01%	2,934.47	4.06%

14	武汉市老板电器销售有限公司	535.36	0.94%	1,955.13	2.12%	1,741.39	2.04%	1,738.27	2.40%
15	徐州老板电器销售有限公司	662.62	1.17%	991.13	1.08%	1,024.23	1.20%	851.56	1.18%
	合计	9,645.57	17.02%	16,202.43	17.58%	19,035.80	22.34%	22,475.52	31.09%

注：上述代理商中，无锡老板电器销售有限公司、郑州老板电器销售有限公司、长春老板电器销售有限公司及石家庄老板电器销售有限公司已于 2009 年先后注销，2009 年起公司不再与之发生交易；深圳市老板电器销售有限公司于 2010 年注销，2010 年起公司不再与之发生交易。

报告期内，随着公司销售模式的进一步完善和销售区域的逐步拓展，公司与上述 15 家代理商发生的交易总额占销售收入的比重逐年降低。

发行人对于产品销售制定了明确的定价政策，上述交易价格依据既定的定价政策结合市场供需状况确定，与销售给无关联代理商所执行的价格一致，交易价格是公允的。

(三)报告期内关联交易履行公司章程规定程序的情况及独立董事对关联交易审议程序是否合法及交易价格是否公允的意见

上述关联交易主要发生在中国资产重组和股份公司成立之前，公司通过资产重组，整合了集团下属的主营业务，有效降低了关联交易，股份公司成立后，公司于 2010 年 1 月 26 日召开 2010 年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司近三年关联交易情况说明的议案》，关联股东回避了表决，其他全体非关联股东一致认为：公司近三年发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿原则，关联交易价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

公司独立董事对关联交易履行的审议程序是否合法及关联交易价格是否公允出具了独立意见，认为公司近三年发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿原则，关联交易价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

根据公司章程和《杭州老板电器股份有限公司关联交易管理办法》的规定，

公司第一届董事第六次会议审议通过了《关于公司 2010 年度关联交易授权的议案》，审议前述议案时，关联董事回避表决。前述议案规定了公司 2010 年度预计将发生的日常关联交易额度，具体情况如下表所示：

关联方	交易事项	预计交易总额
杭州安泊厨具有限公司	发行人向其采购橱柜等产品	不超过 400 万元
杭州安泊厨具有限公司	发行人向其出售厨电产品	不超过 100 万元
杭州安泊厨具有限公司	发行人向其租赁房屋	不超过 210 万元
杭州余杭老板加油站有限公司	发行人向其采购燃料	不超过 100 万元
杭州城市花园酒店有限公司	发行人接受其会务服务	不超过 150 万元
杭州余杭亚光喷涂厂	发行人接受其劳务服务	不超过 700 万元
老板集团	发行人向其出租 3 间办公室	按合同约定

独立董事已发表了如下独立意见：公司 2010 年度预计将与关联方发生的关联交易，其定价均为市场价格，交易条件符合独立第三方正常的商业条件，相关交易始终遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，交易价格公允，不存在损害公司及其他股东尤其是中小股东利益的情况。

（四）关联交易决策制度

本公司的《公司章程》、《关联交易制度》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《独立董事制度》分别从不同的角度对关联交易决策做出了比较完整的制度安排。

1、现行《公司章程》中关于对关联交易决策权力与程序的规定如下：

“第七十六条 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。

股东大会审议关联交易事项时，关联关系股东的回避和表决程序如下：

（1）股东大会审议的某项事项与某股东有关联关系，该股东应当在股东大会召开之日前向公司董事会披露其关联关系；

（2）股东大会在审议有关关联交易事项时，大会主持人宣布有关关联关系的

股东，并解释和说明关联股东与关联交易事项的关联关系；

(3) 大会主持人宣布关联股东回避，由非关联股东对关联交易事项进行审议、表决；

(4) 关联事项形成普通决议，必须由参加股东大会的非关联股东有表决权的股份数的 1/2 以上通过；形成特别决议，必须由参加股东大会的非关联股东有表决权的股份数的 2/3 以上通过；

(5) 关联股东未就关联事项按上述程序进行关联关系披露或回避，有关该关联事项的一切决议无效，重新表决。

公司与关联方之间的关联交易应当签订书面协议，协议的签订应当遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，协议内容应明确、具体。

第一百零七条 董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、关联交易、对外借款的权限，建立严格的审查和决策程序，重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

公司与关联人发生的交易金额在 300—3,000 万元（含 3000 万元），且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%—5% 的关联交易，由公司董事会审议批准；公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，由股东大会审议批准。”

2、《关联交易决策制度》有关规定如下：

“第十五条 公司董事会审议关联交易事项时，由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。

第十六条 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表决权股份总数。关联股东明确表示回避的，由出席股东大会的其他股东对有关关联交易事项进行审议表决，表决结果与股东大会通过的其他决议具有同样法律效力。

第十七条 公司与关联自然人发生的金额在 300 万元（含 300 万元）至 3,000 万元（含 3,000 万元）之间的关联交易由董事会批准，独立董事发表单独意见。前款交易金额高于 3000 万元的关联交易由股东大会批准。

第十八条 公司与关联法人发生的金额在 300 万元（含 300 万元）至 3000 万元之间，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%至 5%之间的关联交易由董事会批准。

第十九条 公司与关联方发生的金额在 3000 万元以上（公司获赠现金资产和提供担保除外），且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，由公司股东大会批准。

第二十条 独立董事对公司拟与关联方达成的金额在 300 万元以上，或高于公司最近经审计净资产绝对值 5%的关联交易发表单独意见。”

3、《股东大会议事规则》中的有关规定

“第二十九条 股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

公司所持有自己的股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。”

4、《董事会议事规则》中的有关规定

“第二十条 董事与会议提案所涉及的企业有关联关系的，应当对有关提案回避表决。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。”

（五）保护中小股东利益的其他安排

1、为了避免和减少关联交易，充分体现和保护中小股东的利益，在本公司

创立大会选举产生的第一届董事会中，选聘了 3 名独立董事。

2、为了规范可能发生的关联交易，保障中小股东的利益，在本公司创立大会上，本公司又表决通过了《独立董事制度》。

在《独立董事制度》第十六条（一）规定“重大关联交易(指公司拟与关联人达成的总额高于 3000 万元或高于公司最近一期经审计净资产的 5%的关联交易)应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。”

（六）规范和减少关联交易的措施

1、2007 年公司重大资产重组前，老板集团直接控股 12 家销售公司，实际控制人任建华直接控股 8 家销售公司，为本公司的关联人，双方之间的交易构成关联交易。2007 年公司重大资产重组后，为彻底解决关联交易问题，除北京老板和上海老板变为本公司的全资子公司以外，其他公司均于 2008 年上半年进行了股权转让或注销，股权转让或注销完成后，上述公司除广州老板电器技术有限公司外不再是公司的关联方，与上述公司的交易亦不再构成关联交易。

2、公司继续对现存关联方进行处置

（1）2010 年 1 月 5 日，前公司监事沈国良将其持有的北京老板厨卫家具有限公司股权转让给沈国华，沈国华与沈国良无关联关系，故该公司不再与本公司具有关联关系，发生的交易亦不再构成关联交易；

（2）2010 年 1 月 9 日，张松堂将其持有的广州老板电器技术有限公司 80% 的股权转让给李云龙，该公司不再与本公司具有关联关系。

3、本公司将继续尽量避免关联交易的发生，确属必不可少的关联交易，本公司将按照公允价格定价，以充分保护本公司的利益。

4、本公司已建立了独立的生产、供应、销售系统，与关联企业在业务、资产、机构、人员、财务等方面相互独立。对于发行人与关联企业的关联交易，制定了严格、细致的关联交易协议条款，严格按照市场原则确定交易价格。

5、为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，本公司按

照《公司法》、《上市公司章程指引》等有关法律法规及相关规定，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易实施细则》、《独立董事工作制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定，以保证公司关联交易价格的公允性。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

(一) 董事

1、公司现任董事基本情况

本公司董事会由 9 名董事组成，其中包括独立董事 3 名。

本公司现任董事由公司股东提名并于 2008 年 8 月 18 日召开的公司创立大会上选举产生。本公司现有董事均不存在《公司法》、《证券法》以及中国证监会规定的禁止担任董事的情形。

本公司现任董事的任职情况及其任期如下：

姓 名	职 位	本届董事会的任期
任建华	董事长	2008.8.18~2011.8.17
任富佳	副董事长	2008.8.18~2011.8.17
赵继宏	董事	2008.8.18~2011.8.17
任罗忠	董事	2008.8.18~2011.8.17
沈月华	外部董事	2008.8.18~2011.8.17
仇建平	外部董事	2008.8.18~2011.8.17
孙笑侠	独立董事	2008.8.18~2011.8.17
汪祥耀	独立董事	2008.8.18~2011.8.17
马国鑫	独立董事	2008.8.18~2011.8.17

本公司现任董事简历如下：

任建华先生，汉族，1956 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权；初中学历，中共党员，经济师。1978 年参加工作，历任余杭红星五金厂供销科长、厂长，老板集团董事长、总经理兼党支部书记，老板家电董事长兼总经理。曾先后荣获全国优秀青年企业家、全国乡镇企业家、浙江省优秀共产党员等称号，并当选为浙江省第八届、第十届人大代表。现任本公司董事长、总经理，杭州市第十一届人大代表。

任富佳先生，汉族，1983年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权；本科学历。2006年参加工作，历任老板集团市场部产品经理、研发中心副总经理，老板家电副总经理；现任本公司副董事长、副总经理。

赵继宏先生，汉族，1962年12月出生，中国国籍，无境外永久居留权；硕士学历，高级经济师；1985年参加工作，历任湖北省黄石市骄武集团经营副科长，湖北省黄石市磁湖服装厂经营副厂长，湖北省黄石市金野集团公司董事长兼总经理，香港亿亨投资有限公司常务副总经理，老板集团副总经理兼营销中心总经理，老板家电副总经理兼营销中心总经理。现任本公司董事、副总经理。

任罗忠先生，汉族，1962年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权；EMBA，助理经济师。1982年参加工作，历任余杭红星五金厂经营厂长，老板集团副总经理、营销中心总经理、技术中心总经理兼生产一部部长，老板家电董事、副总经理。现任本公司董事、副总经理。

沈月华女士，汉族，1958年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权；硕士学历，高级经济师。1984年参加工作，历任杭州今辰贸易有限公司经理，杭州余杭桂花城房地产开发有限公司董事长，美好控股集团有限公司董事长，正德人寿保险股份有限公司副董事长。曾荣获杭州市“三八”红旗手、杭州市优秀女企业家、杭州市优秀创业创新女企业家、浙江省“三八”红旗手等荣誉称号。现任本公司董事。

仇建平先生，汉族，1962年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权；硕士学历。历任杭州巨星工具有限公司董事长、总裁，杭州巨星投资控股有限公司董事长。现任本公司董事。

孙笑侠先生，汉族，1963年8月生，中国国籍，无境外永久居留权；博士，教授，博士生导师，1990年起于浙江大学法律系任教，现任浙江大学光华法学院教授、博士生导师。2002年荣膺中国“十大杰出中青年法学家”，2003年至2004年美国哈佛大学高访学者，享受国务院特殊津贴（2001），2007年国家百千万工程入选专家，曾获得教育部、浙江省人民政府、司法部等成果奖1-3等奖4次。1986年开始从事兼职律师工作至今，目前担任中国法理学研究会副会长、教育部法学教育指导委员会委员、国际法律哲学-社会科学协会会员（IVR）及其

中国分会理事、全国法律硕士教育指导委员会委员、浙江省委“法治浙江”专家咨询委员会委员、浙江省法学会副会长、浙江省法理学与法史学研究会会长、浙江省法制研究所所长、杭州市人大常委会立法咨询委员会副主任委员。现任本公司独立董事。

汪祥耀先生，汉族，1957年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权；高级会计师、中国注册会计师，会计学博士，会计学教授、博士生导师。历任浙江财经学院讲师，香港富春有限公司财务部总经理，香港富春投资公司总经理，广东核电实业集团财务总监，浙江财经学院副教授、教授、会计学院院长。现任本公司独立董事。

马国鑫先生，汉族，1953年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权；中共党员，大学学历。1970年参加工作，历任杭州医疗器械厂（后改为杭州电冰箱总厂、杭州西泠电器集团有限公司）公司（党委）办公室主任、销售公司副经理（兼书记），浙江省家电协会家电行业管理部主任、副秘书长。现任浙江省家电行业协会秘书长、副理事长；本公司独立董事。

2、公司董事报告期内发生增减变动的情况

报告期内，本公司董事发生增减变动的情况如下表：

时 间	人数	董 事 会 成 员
2007年1月~2008年8月	7	任建华、任罗忠、唐根泉、沈银浩、张林永、沈国良、任建永
2008年8月至今	9	任建华、任富佳、赵继宏、任罗忠、沈月华、仇建平、孙笑侠、汪祥耀、马国鑫

2008年8月，本公司整体变更为股份有限公司，原任公司董事的沈国良先生、唐根泉先生、张林永先生改任公司监事，为优化公司治理结构，公司引入外部董事沈月华女士、仇建平先生，同时公司建立独立董事工作制度，增设3名独立董事。沈国良先生于2010年9月辞去公司监事职务。报告期内，本公司董事会成员的变化主要是为完善法人治理结构所进行的必要变化，不构成影响本公司运作的重大变化。

（二） 监事

1、公司现任监事基本情况

本公司监事会由 5 名监事组成，其中职工监事 2 名、股东代表监事 3 名。

本公司股东代表监事经公司股东提名并于 2008 年 8 月 18 日召开的公司创立大会上选举产生，任期三年。本公司职工代表监事经公司职工代表大会选举产生，其任期与股东代表监事相同。

本公司现任监事均具备相关的任职资格，均不存在《公司法》、《证券法》以及中国证监会规定的禁止担任监事的情形。

本公司现任监事简历如下：

张林永先生，汉族，1965 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权；高中学历，中共党员，助理经济师。1984 年参加工作，历任余杭红星五金厂办公室主任，杭州华发电器有限公司总经理，老板集团董事、工程部部长，老板家电董事。现任本公司监事会主席。

唐根泉先生，汉族，1960 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权；大专学历，工程师。1979 年参加工作，历任余杭红星五金厂模具车间主任、技术厂长，老板集团技术副总经理、生产质量副总经理兼生产三部部长，老板家电董事。1993~1994 年度、2005~2006 年度获评杭州市优秀科技工作者，2004 年入选“新世纪人才工程 139 青年人才培养人选名录”，累计申请国家发明专利 1 项、实用新型专利 7 项、外观设计专利 10 项，自 1996 年至今受聘中国日用五金行业专家委员会委员，自 2006 年至今受聘第五届中国日用五金行业专家委员会副秘书长。现任本公司职工代表监事。

张松年先生，汉族，1966 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权；高中学历。1983 年参加工作，历任余杭红星五金厂生产科长，杭州华发电器有限公司副总经理，老板集团董事、生产部副部长、生产二部部长、产品研发中心总经理、老板家电监事。现任本公司监事。

张惠芬女士，汉族，1977 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权；大专学历，初级经济师、初级会计师。1997 年参加工作，历任杭州高博电子有限公司员工，老板集团冲床三车间员工、营销中心稽核科科员、财务中心办公室科

员。现任本公司职工代表监事。

陈伟先生，汉族，1980年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权；大专学历。2002年参加工作，历任老板集团营销中心企划部市场专员、产品协调小组产品经理、市场部产品推广经理、市场部副部长、市场部部长。现任本公司监事。

2、公司监事报告期内发生增减变动的情况

报告期公司监事发生的增减变动情况如下表：

时 间	人 数	监 事 会 成 员
2007年1月~2008年8月	3	张松年、张杰、任金奎
2008年8月~2010年10月	5	沈国良、唐根泉、张林永、张松年、张惠芬
2010年10月至今	5	张林永、唐根泉、张松年、张惠芬、陈伟

2008年8月，本公司整体变更为股份有限公司，原由老板集团提名的监事张杰、任金奎因工作调动原因，辞去本公司监事职务。股份公司设立时，改选监事会，人数由3名增加至5名，除两名职工代表监事唐根泉、张惠芬由公司职工代表大会选举推荐外，增补了沈国良、张林永两名监事。为进一步完善公司的法人治理结构，2010年9月沈国良辞去本公司监事职务，2010年10月公司增补陈伟为本公司监事。报告期内，本公司监事会成员的变化主要是2007年资产重组以及为完善法人治理结构所进行的必要变化，不构成影响本公司运作的重大变化。

（三）高级管理人员

1、公司现任高级管理人员情况

根据《公司章程》的规定，本公司的总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监、总经理助理为公司高级管理人员。

本公司现任高级管理人员具备《公司法》、《证券法》以及中国证监会规定的任职资格，经2008年8月18日召开的本公司一届董事会一次会议决议通过予以聘任。

本公司高级管理人员简历如下：

任建华先生，现任本公司总经理，简介请参见本公司董事简历。

任富佳先生，现任本公司副总经理，简介请参见本公司董事简历。

赵继宏先生，现任本公司副总经理，简介请参见本公司董事简历。

任罗忠先生，现任本公司副总经理，简介请参见本公司董事简历。

王刚先生，汉族，1975年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权；硕士学历，中共党员，注册会计师、经济师。1997年参加工作，历任浙江省海宁市地方税务局稽查员，上海荣正投资咨询有限公司研发总监，上海海隆软件股份有限公司（002195）董事会秘书、人力资源部长、总经理助理，老板家电董事会秘书。现任本公司董事会秘书。

张国富先生，汉族，1969年12月出生，中国国籍，无境外永久居留权；本科学历。1990年参加工作，历任老板集团资金科科长、财务中心主任、老板家电财务负责人。现任本公司财务总监。

何亚东先生，汉族，1974年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权；本科学历，高级经济师；2000年参加工作，历任老板集团市场科科长、市场部部长、营销中心副总经理，老板家电总经理助理。现任本公司总经理助理。

2、公司高级管理人员最近三年及一期发生增减变动的情况

报告期内，本公司高级管理人员发生增减变动的情况如下：

时 间	人 数	高级管理人员名单	
2007年1月~2007年12月	2	总经理	任建华
		财务负责人	张国富
2008年1月	增加4人	副总经理	任富佳
		副总经理	赵继宏
		副总经理	任罗忠
		总经理助理	何亚东
2008年6月	增加1人	董事会秘书	王 刚

为避免同业竞争，消除关联交易，公司于2007年12月进行了一次同一实际控制下的资产重组。本次重大资产重组后，为保持业务的完整性和延续性，老板集团与吸油烟机业务相关的人员全部进入公司，公司在原有高级管理人员的基础

上增聘原老板集团吸油烟机业务相关管理人员任富佳、赵继宏、任罗忠、何亚东为公司高级管理人员，其中，任富佳、赵继宏、任罗忠任公司副总经理，何亚东任总经理助理。上述高管人员的增加是对公司管理层和管理体系进行的补充和完善，有利于保持公司吸油烟机业务的持续稳定发展。报告期内，公司的主要资产和主要业务实质上始终由上述管理团队持续经营，发行人的高级管理人员没有发生重大变化。

（四）核心技术人员

唐根泉先生，简介请参见本公司监事简历。

余国成先生，汉族，1969年4月出生，中国国籍，无境外永久居留权；本科学历。曾就职于浙江玉立电器集团公司、上海瑞盖电器厂，历任老板集团设计科科长、研发中心结构部部长、研发中心油烟机结构部部长。2006年入选杭州市余杭区“139”优秀中青年人才第三层次培养人选，2007年被选为运河镇科协第二次代表大会代表；参与起草了GB4708.28-2009《家用和类似用途电器安全 吸油烟机的特殊要求》和GB/T22939.2-2008《家用和类似用途电器包装 吸油烟机的特殊要求》，参与修订GB/T17713《吸油烟机》标准；负责研发的产品多次获中国企业产品创新设计奖金奖，累计申请国家发明专利2项、实用新型专利30余项、外观专利20余项。

吴伟良先生，汉族，1968年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权；本科学历，工程师。1984年参加工作，历任嵊县粮食机械厂技术科副科长，嵊州市霸王燃气用具有限公司技术科科长，绍兴市普田电器有限公司副总经理，宁波万茂电器有限公司副总经理，老板集团灶具事业部技术科科长，老板家电产品研发中心燃气部部长。2006年1月获杭州市余杭区青年科技奖，2008年8月受聘为浙江省燃气具行业协会科学技术委员会委员，2008年9月受聘为全国燃烧节能净化标准化技术委员会委员。累计申请国家发明专利1项，实用新型12项，外观设计18项。

二、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其近亲属直接或间接持有本公司股份的情况

(一) 直接持有本公司股份的情况

姓名	公司职务	持股数量 (万股)	占发行前本公司 股份比例 (%)	报告期 变动情况	有无质押 或冻结
任建华	董事长、总经理	150	1.25	增加 150 万股	无
任富佳	副董事长、副总经理	100	0.83	增加 100 万股	无
任罗忠	董事、副总经理	50	0.42	增加 50 万股	无
赵继宏	董事、副总经理	50	0.42	增加 50 万股	无
张林永	监事会主席	50	0.42	增加 50 万股	无
唐根泉	监事	50	0.42	增加 50 万股	无
张松年	监事	50	0.42	增加 50 万股	无
沈国英	员工	340	2.83	增加 160 万股	无
任建永	-	50	0.42	增加 50 万股	无
合计		890	7.42	-	-

上述 9 人共直接持有本公司发行前 7.42% 的股份，其中沈国英为任建华之妻，任富佳为任建华之子，任建永为任建华之弟。除此之外，本公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在直接持有本公司股份的情况。

(二) 通过持有本公司股东股份间接持有本公司股份的情况

序号	股东名称	持有公司法人股股东股份比例	间接持股比例	合计
1	任建华	持有老板集团 75% 的出资	50.38%	52.86%
		持有金创投资 69.19% 的出资	2.48%	
2	任罗忠	持有老板集团 25% 的出资	16.79%	16.79%
3	沈月华	间接持有美好资本 56% 的出资	4.67%	4.67%
4	王 刚	持有金创投资 11.63% 的出资	0.42%	0.42%
5	张国富	持有金创投资 4.65% 的出资	0.17%	0.17%
6	何亚东	持有金创投资 4.65% 的出资	0.17%	0.17%
7	余国成	持有合创投资 4.80% 的出资	0.13%	0.13%
8	吴伟良	持有合创投资 4.80% 的出资	0.13%	0.13%
9	沈凤林	持有合创投资 1.60% 的出资	0.04%	0.04%
10	任有忠	持有合创投资 1.60% 的出资	0.04%	0.04%
11	朱永良	持有银创投资 1.40% 的出资	0.04%	0.04%
12	王凤翔	持有银创投资 1.40% 的出资	0.04%	0.04%
13	张国良	持有合创投资 3.20% 的出资	0.08%	0.08%
14	陈 伟	持有合创投资 2.40% 的出资	0.06%	0.06%

上表中，沈凤林系实际控制人任建华之妹夫，任有忠系公司董事任罗忠之弟，

朱永良系公司董事任罗忠之妹夫，王凤翔系公司董事赵继宏配偶之兄，张国良系公司财务总监张国富之兄。

除此之外，无本公司其他董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其近亲属间接持有本公司股份的情形。

三、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况

姓名	公司职务	其他对外投资情况
任建华	董事长、总经理	持有老板集团 75%出资
		持有金创投资 69.19%出资
任富佳	副董事长、副总经理	持有安泊厨具 40%出资
任罗忠	董事、副总经理	持有老板集团 25%出资
沈月华	董事	持有浙江东颖地产投资集团有限公司 70%出资
仇建平	董事	持有巨星工业有限公司 100%出资
		持有香港巨星工具有限公司 99.998%出资
		持有杭州巨星投资控股有限公司 85.60%出资
		持有杭州巨星科技股份有限公司 23.05%股份
王刚	董事会秘书 投资总监	持有金创投资 11.63%出资
		持有海隆软件（002195）0.38%股份
张国富	财务总监	持有金创投资 4.65%出资
		持有诺邦股份 0.53%股份
何亚东	总经理助理	持有金创投资 4.65%出资
		持有诺邦股份 0.53%股份
张惠芬	监事	持有诺邦股份 0.18%股份

上述对外投资与公司不存在利益冲突。除此之外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员无其他对外投资的情况。

四、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的收入、报酬安排及独立董事津贴制度

（一）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员薪酬安排

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 2009 年度薪酬情况如下：

姓名	职务	薪酬（万元）	是否在公司专职领薪
任建华	董事长、总经理	32.69	是
任富佳	副董事长、副总经理	25.59	是
赵继宏	董事、副总经理	31.79	是
任罗忠	董事、副总经理	28.69	是
沈月华	董事	-	否
仇建平	董事	-	否
孙笑侠	独立董事	3.00	否
汪祥耀	独立董事	3.00	否
马国鑫	独立董事	3.00	否
张林永	监事会主席	20.29	是
唐根泉	职工监事、核心技术人员	26.19	是
张松年	监事	20.29	是
张惠芬	职工监事	3.68	是
陈伟	监事	13.11	是
王刚	董事会秘书、投资总监	30.00	是
张国富	财务总监	24.77	是
何亚东	总经理助理	26.25	是
吴伟良	核心技术人员	25.00	是
余国成	核心技术人员	25.00	是

公司没有与董事、监事、高级管理人员与核心技术人员签订借款、担保协议的情况。董事、监事、高级管理人员与核心技术人员从公司获取薪酬外，不享受其他待遇和退休金计划。

（二）独立董事津贴政策

经公司创立大会审议通过，本公司根据中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》以及《公司章程》的有关规定并结合本公司实际情况，制定了《独立董事工作制度》。经公司创立大会决议通过，公司公开发行股票前给予独立董事每人每年津贴为3万元、公司公开发行股票后给予独立董事每人每年津贴为6万元。此外，独立董事执行职务的费用由公司承担。

五、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员兼职情况

姓名	公司职务	其他单位任职情况	兼职单位与公司的关联关系
任建华	董事长、总经理	杭州老板实业集团有限公司董事长	公司控股股东
		杭州诺邦无纺股份有限公司董事长	同一实际控制人控制的公司

		杭州安泊厨具有限公司董事长	同一实际控制人控制的公司
		杭州金创投资有限公司执行董事	同一实际控制人控制的公司
		杭州余杭老板加油站有限公司董事长	同一实际控制人控制的公司
		杭州城市花园酒店有限公司副董事长	同一实际控制人参股的公司
		杭州东明山森林公园有限公司董事	同一实际控制人参股的公司
任富佳	副董事长、副总经理	杭州安泊厨具有限公司董事	同一实际控制人控制的公司
赵继宏	董事、副总经理	杭州老板实业集团有限公司董事	公司控股股东
任罗忠	董事、副总经理	杭州老板实业集团有限公司董事	公司控股股东
		杭州安泊厨具有限公司董事	同一实际控制人控制的公司
沈月华	董事	浙江东颖地产投资集团有限公司董事	董事控制的公司
		美好资本投资有限公司董事长	公司主要股东
		杭州市余杭区理想小额贷款股份有限公司董事	董事间接参股的公司
		正德人寿股份有限公司副董事长	董事间接参股的公司
仇建平	董事	杭州巨星科技股份有限公司董事长兼总裁	董事控制的公司
		香港巨星工具有限公司董事	董事控制的公司
		巨星工业有限公司执行董事	董事控制的公司
		杭州巨星投资控股有限公司董事长	董事控制的公司
		杭州巨星机电制造有限公司董事长	董事间接控制的公司
		杭州巨星精密机械有限公司董事长	董事间接控制的公司
		杭州巨星企业管理咨询有限公司执行董事	董事间接控制的公司
		杭州中泰巨星置业有限公司董事	董事间接控制的公司
		杭州巨星工具有限公司董事	董事间接控制的公司
		杭州联盛量具制造有限公司董事	董事间接控制

			的公司
		杭州联和工具制造有限公司董事	董事间接控制的公司
		杭州格耐克机械制造有限公司董事长	董事间接控制的公司
		奉化巨星工具有限公司执行董事	董事间接控制的公司
		浙江巨星工具有限公司董事长	董事间接控制的公司
		杭州巨业工具有限公司董事	董事间接控制的公司
		象山信用社董事	董事间接参股的公司
		杭州市江干区祐康小额贷款有限公司董事	董事间接参股的公司
孙笑侠	独立董事	浙江广厦股份有限公司（600052）独立董事	
		浙江海正药业股份有限公司（600267）独立董事	
		浙江大华技术股份有限公司（002236）独立董事	
汪祥耀	独立董事	卧龙地产集团股份有限公司（600173）独立董事	
		浙江东南网架股份有限公司（002135）独立董事	
		浙江华海药业股份有限公司（600521）独立董事	
		杭州滨江房地产集团股份有限公司（002244）独立董事	
王刚	董事会秘书 投资总监	杭州诺邦无纺股份有限公司董事	同一实际控制人控制的公司
张林永	监事会主席	杭州老板实业集团有限公司董事	公司控股股东
唐根泉	职工监事、核心技术人员	杭州老板实业集团有限公司董事	公司控股股东
张松年	监事	杭州老板实业集团有限公司董事	公司控股股东
张国富	财务总监	杭州诺邦无纺股份有限公司监事会主席	同一实际控制人控制的公司

除此之外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员无在其他公司兼职的情况。

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

任富佳为任建华之子，任罗忠为任建华配偶之妹夫。除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员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与公司签订的协议或合同

在公司任职并领薪的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与公司签有《劳动合同》，合同对上述人员的诚信义务，特别是商业秘密方面的义务进行了详细规定。

八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的承诺

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均承诺不从事任何有损于杭州老板电器股份有限公司利益的生产经营活动，承诺目前及任职期间不从事或发展与公司经营业务相同或相似的业务。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员有关股份锁定的承诺详见本招股意向书“重大事项提示”之“一、股份流通限制和自愿锁定承诺”。

九、董事、监事、高级管理人员的任职资格

经发行人律师核查，公司董事、监事及高级管理人员均符合《公司法》及国家有关法律法规规定的任职资格条件。

第九节 公司治理

一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

1、股东权利和义务

公司章程第 29 条规定，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。

公司章程第 35 条规定，公司股东承担下列义务：（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；（5）法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

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。

2、股东大会的职权

公司章程第 38 条规定，股东大会是公司的权力机构，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）审议批准第三十九条规定的担保事项；（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）审议批准变更募集资金用途事项；（15）审议股权激励计划；（16）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。

3、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，出现下列情况时，公司在事实发生之日起 2 个月以内召开临时股东大会：“（1）董事人数不足《公司法》规定人数或本章程所定人数的 2/3（即 6 名）时；（2）公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；（3）单独或者合计持有公司 10% 以上股份的股东请求时；（4）董事会认为必要时；（5）监事会提议召开时；（6）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他情形。”

提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和公司章程的有关规定。

单独或者合计持有公司 3% 以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知。

股东大会通知中未列明或不符合本章程规定的提案，股东大会不得进行表决并作出决议。

股东可以亲自出席股东大会并行使表决权，也可以委托他人代为出席和在授权范围内行使表决权。

股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权

的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

公司持有自己的股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据公司章程的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。

除累积投票制外，股东大会对所有提案应当逐项表决。对同一事项有不同提案的，应当按提案提出的时间顺序进行表决。除因不可抗力等特殊原因导致股东大会中止或不能做出决议外，股东大会不得对提案进行搁置或不予表决。

股东大会审议提案时，不得对提案进行修改，否则，有关变更应当被视为一个新的提案，不得在本次股东大会上进行表决。

同一表决权只能选择现场、网络或其他表决方式中的一种。同一表决权出现重复表决的以第一次投票结果为准。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

1、董事会的构成

公司设董事会，对股东大会负责；董事会由九名董事组成。设董事长一人，副董事长一人，独立董事三人；董事任期届满，连选可以连任；董事会设董事会秘书。董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责。

2、董事会职权

（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、对外借款等事项；（9）决定公司内部管理机构的设置；（10）聘任或者解聘公司总经理和董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副

总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（11）制订公司的基本管理制度；（12）制订本章程的修改方案；（13）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（14）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；（15）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

3、董事会议事规则

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集。代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事、1/2 以上独立董事、监事会或总经理或者可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

召开董事会定期会议和临时会议，董事会办公室应当分别提前十日和五日通过电话或传真或专人通知全体董事。

情况紧急，需要尽快召开董事会临时会议的，可以随时通过电话或者其他口头方式发出会议通知，但召集人应当在会议上做出说明。

董事会会议应当有过半数的董事出席方可举行。董事会做出决议，必须经全体董事的过半数通过。

董事会决议的表决，实行一人一票。

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。

与会董事应当代表其本人和委托其代为出席会议的董事对会议记录和决议记录进行签字确认并对董事会决议承担责任。董事对会议记录或者决议记录有不同意见的，可以在签字时做出书面说明。

董事会会议记录作为公司档案保存，保存期限为十年。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

1、监事会的构成

公司设监事会。监事会由五名监事组成，其中股东代表担任的监事三名，职工代表担任的监事两名。监事会设主席一人。监事会主席由全体监事过半数选举产生。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

2、监事会职权

监事会行使下列职权：（1）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。

3、监事会的召开和表决

监事会每6个月至少召开一次会议。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召集和主持。监事会主席不能履行职责时，应当由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

监事会决议应当经半数以上监事通过。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事的构成及比例

为进一步规范法人治理结构，建立科学完善的现代企业制度，经董事会提名，公司于2008年8月18日召开的创立大会决议通过，聘任孙笑侠先生、汪祥耀先生、马国鑫先生为独立董事，达到董事总人数的三分之一。

2、独立董事的制度安排

为充分发挥独立董事在公司运作中的作用，公司在《杭州老板电器股份有限

公司《独立董事工作制度》中对独立董事的任职条件、责权范围等制订了相应的规定，主要内容如下：

独立董事应当具备与其行使职权相适应的任职条件，担任独立董事应当符合下列基本条件：（1）根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任上市公司董事的资格；（2）具有规定的独立性；（3）具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则；（4）具有五年以上法律、经济、财务或者其他履行董事职责所必需的工作经验；（5）公司章程规定的其他条件。

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

独立董事每届任期与其他董事相同，任期届满，可以连选连任，但是连任时间不得超过六年。独立董事连续三次未能亲自出席董事会会议，由董事会提请股东大会予以撤换。独立董事在任期届满前可以提出辞职。独立董事辞职应向董事会提交书面辞职报告，对任何与其辞职有关或其认为有必要引起公司股东和债权人注意的情况进行说明。如因独立董事辞职导致公司董事会中独立董事所占的比例低于法定的最低要求时，该独立董事的辞职报告应当在下任独立董事填补其缺额后生效。

独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还可行使以下特别职权：（1）重大关联交易(指公司拟与关联人达成的总额高于3,000万元或高于公司最近一期经审计净资产的5%的关联交易)应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（3）向董事会提请召开临时股东大会；（4）提议召开董事会会议；（5）独立聘请外部审计

机构和咨询机构；（6）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事还应当对以下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）公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）公司的股东、实际控制人及其关联企业对本公司现有或新发生的总额高于3000万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；（5）公司董事会未做出现金利润分配预案；（6）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；（7）国家法律、法规和公司章程规定的其他事项。

独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

为保证独立董事有效行使职权，公司应当为独立董事提供必要的条件：（1）公司应当保证独立董事享有与其他董事同等的知情权；（2）公司应提供独立董事履行职责所必需的工作条件；（3）独立董事行使职权时，公司有关人员应当积极配合，不得拒绝、阻碍或隐瞒，不得干预其独立行使职权；（4）独立董事聘请中介机构的费用及其他行使职权时所需的费用由公司承担；（5）公司应当给予独立董事适当的津贴。

（五）董事会秘书的职责

董事会秘书对公司和董事会负责，履行如下职责：

1、组织筹备董事会会议和股东大会，准备会议文件，安排有关会务，负责会议记录，保障记录的准确性，保管会议文件和记录资料等，主动掌握有关决议的执行情况，对实施中出现的重要问题，应及时向董事会报告并提出建议。

2、董事会秘书有责任为公司重大事项决策提供咨询和建议，同时应确保股东大会、董事会在对重大事项作出决策时严格按规定的程序进行。根据董事会要求，参加组织董事会决策事项的咨询、分析，提出相应的意见和建议；受委托承办董事会及其有关委员会的日常工作。

3、负责保存和管理包括（但不限于）公司的股东名册、董事名册、股东的持股数量和董事持股情况及股东大会、董事会、监事会会议的记录文件、公司组

建档案等资料，制订保密措施。负责保管董事会印章，并建立、健全印章的管理办法。

4、负责组织、协调对外联络、公司推介，协调来访接待，处理与公司股东等投资者的关系，保持、协调与投资者、中介机构、有关主管机关及新闻媒体的关系。

5、帮助董事、监事、高级管理人员了解、熟悉国家现行的法律、行政法规、规范性文件以及《公司章程》和本细则对其所设定的责任。

6、协助董事会依法行使职权，在董事会作出违反法律、行政法规、规范性文件以及《公司章程》的决议时，及时提醒董事会，如果董事会坚持作出上述决议时，应当把情况记录在会议纪要上，并将会议纪要立即提交全体董事和监事。

7、负责履行董事会授予的其他职责。

（六）公司战略、审计、提名、薪酬与考核等各专门委员会的设置情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等四个专业委员会。各委员会的成员为公司的董事，其中审计、提名、薪酬与考核委员中独立董事占多数并担任召集人，审计委员会中有一名独立董事为会计专业人士。

二、公司报告期违法违规行为情况

报告期内，公司一直依法经营，不存在重大违法违规行为。

三、公司报告期资金占用和对外担保的情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

报告期内，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违规担保的情形。发行人承诺，未来将严格遵守相关规定，按照公司章程及担保管理制度对外提供担保。

四、公司内部控制制度情况

（一）公司内部控制制度的自我评估意见

公司已结合自身经营特点，制定了一系列内部控制的规章制度，并得到有效执行，从而保证了公司经营管理的正常进行。同时，随着公司业务的进一步发展及内部机构的调整，公司将定期或根据需要进一步完善和补充相关内部控制制度，并对在发展中有可能出现的不适宜的内控制度进行修改和完善。公司管理层认为：公司内部控制就总体而言体现了完整性、合理性、有效性。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

中瑞岳华专审字[2010]第1536号《内部控制鉴证报告》认为：老板电器按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》及相关具体规范的控制标准于2010年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

第十节 财务会计信息

本章的财务会计数据及有关分析说明反映了公司及下属子公司2007年度、2008年度、2009年度及2010年1-6月经审计的会计报表及有关附注的主要内容，所引用的财务数据，非经特别说明，均引自经中瑞岳华会计师事务所有限公司审计的公司会计报表。

本公司提醒投资者，若欲对本公司的财务状况、经营成果及其会计政策进行更详细的了解，应当认真阅读相关的审计报告。

一、财务报表及其审计意见

（一）财务报表审计意见

中瑞岳华会计师事务所有限公司接受公司全体股东的委托，对公司2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日和2010年6月30日的资产负债表，2007年度、2008年度、2009年度和2010年1-6月利润表，以及2007年度、2008年度、2009年度和2010年1-6月现金流量表和2007年度、2008年度、2009年度和2010年1-6月的股东权益变动表进行了审计，并出具了“中瑞岳华审字[2010]第06159号”标准无保留意见审计报告。

（二）财务报表

合并资产负债表

单位：元

资 产	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：				
货币资金	284,359,289.52	175,314,020.80	64,067,615.74	15,740,156.18
结算备付金	-	-	-	-
拆出资金	-	-	-	-
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	81,115,329.72	67,798,830.81	48,653,327.76	-
应收账款	84,046,697.33	91,641,466.41	87,382,024.54	86,329,158.69
预付款项	8,345,894.77	7,388,650.45	3,265,456.48	7,552,196.30
应收保费	-	-	-	-
应收分保账款	-	-	-	-
应收分保合同准备金	-	-	-	-
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	3,288,879.12	2,554,054.61	1,592,036.00	5,597,991.67
买入返售金融资产	-	-	-	-
存货	215,495,142.51	194,988,977.24	189,104,449.86	183,891,916.88
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	676,651,232.97	539,686,000.32	394,064,910.38	299,111,419.72
非流动资产：				
发放贷款及垫款	-	-	-	-
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	-	-	-	-
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	70,729,153.56	69,952,728.25	74,424,343.86	77,494,008.56
在建工程	1,810,000.00	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-	-
油气资产	-	-	-	-
无形资产	36,527,344.98	36,378,354.98	23,422,214.77	24,181,668.85
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	6,053,551.97
长期待摊费用	-	-	-	-
递延所得税资产	9,566,255.66	2,424,721.38	3,033,815.74	2,915,537.25
其他非流动资产	-	-	-	-

非流动资产合计	118,632,754.20	108,755,804.61	100,880,374.37	110,644,766.63
资产总计	795,283,987.17	648,441,804.93	494,945,284.75	409,756,186.35

合并资产负债表（续）

单位：元

负债及股东权益	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：				
短期借款	-	-	-	25,000,000.00
向中央银行借款	-	-	-	-
吸收存款及同业存放	-	-	-	-
拆入资金	-	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	105,234,911.87	105,378,019.85	65,988,034.68	76,266,778.72
预收款项	91,326,580.67	67,368,053.21	45,276,681.08	82,051,488.61
卖出回购金融资产款	-	-	-	-
应付手续费及佣金	-	-	-	-
应付职工薪酬	3,080,933.17	8,287,441.12	5,482,055.50	5,712,212.55
应交税费	26,236,022.99	10,308,983.83	14,186,325.33	14,795,751.69
应付利息	-	-	-	-
应付股利	87,834,501.52	-	-	-
其他应付款	86,522,135.13	35,230,129.73	23,972,476.19	64,346,883.86
应付分保账款	-	-	-	-
保险合同准备金	-	-	-	-
代理买卖证券款	-	-	-	-
代理承销证券款	-	-	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	400,235,085.35	226,572,627.74	154,905,572.78	268,173,115.43
非流动负债：	-	-	-	-
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	400,235,085.35	226,572,627.74	154,905,572.78	268,173,115.43
股东权益：				
股本	120,000,000.00	120,000,000.00	120,000,000.00	44,600,000.00
资本公积	202,592,716.37	202,592,716.37	202,592,716.37	64,109,421.03
减：库存股	-	-	-	-
专项储备	-	-	-	-

盈余公积	17,514,082.77	11,441,959.30	3,382,420.39	4,481,371.47
一般风险准备	-	-	-	-
未分配利润	54,942,102.68	87,834,501.52	14,064,575.21	27,786,964.46
外币报表折算差额	-	-	-	-
归属于母公司股东权益小计	395,048,901.82	421,869,177.19	340,039,711.97	140,977,756.96
少数股东权益	-	-	-	605,313.96
股东权益合计	395,048,901.82	421,869,177.19	340,039,711.97	141,583,070.92
负债及股东权益总计	795,283,987.17	648,441,804.93	494,945,284.75	409,756,186.35

合并利润表

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业总收入	578,309,650.31	934,174,730.03	866,485,327.71	738,427,753.55
其中：营业收入	578,309,650.31	934,174,730.03	866,485,327.71	738,427,753.55
利息收入	-	-	-	-
已赚保费	-	-	-	-
手续费及佣金收入	-	-	-	-
二、营业总成本	507,939,947.80	839,971,986.87	810,442,080.64	658,694,255.76
其中：营业成本	260,492,922.82	419,864,423.64	412,771,707.01	390,073,073.14
利息支出	-	-	-	-
手续费及佣金支出	-	-	-	-
退保金	-	-	-	-
赔付支出净额	-	-	-	-
提取保险合同准备金净额	-	-	-	-
保单红利支出	-	-	-	-
分保费用	-	-	-	-
营业税金及附加	6,442,412.99	10,587,232.87	6,494,256.39	8,063,386.75
销售费用	205,324,047.55	340,317,851.51	330,933,572.44	223,279,178.55
管理费用	36,694,730.53	70,058,595.20	58,219,017.61	34,208,657.61
财务费用	-815,627.14	-1,050,872.14	747,219.75	3,490,679.08
资产减值损失	-198,538.95	194,755.79	1,276,307.44	-420,719.37
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	5,592,740.27	316,765.53
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
汇兑收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
三、营业利润（损失以“-”号填列）	70,369,702.51	94,202,743.16	61,635,987.34	80,050,263.32
加：营业外收入	1,658,398.94	726,959.63	3,660,151.90	3,693,849.18
减：营业外支出	14,565.27	727,883.06	693,076.90	1,393,539.67
其中：非流动资产处置净损失	-	665,337.37	178,070.78	1,140,583.54
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	72,013,536.18	94,201,819.73	64,603,062.34	82,350,572.83
减：所得税费用	10,999,310.03	12,372,354.51	10,401,486.29	22,107,159.75
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	61,014,226.15	81,829,465.22	54,201,576.05	60,243,413.08
归属于母公司所有者的净利润	61,014,226.15	81,829,465.22	54,161,955.01	60,243,413.08
少数股东权益	-	-	39,621.04	-
六、每股收益				
（一）基本每股收益	0.51	0.68	0.49	0.72
（二）稀释每股收益	0.51	0.68	0.49	0.72
七、其他综合收益	-	-	-	2,414,200.00
八、综合收益总额	61,014,226.15	81,829,465.22	54,201,576.05	62,657,613.08

归属于母公司所有者的综合收益总额	61,014,226.15	81,829,465.22	54,161,955.01	62,657,613.08
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	39,621.04	-

合并现金流量表

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	615,619,867.85	932,409,225.59	767,202,550.72	746,217,507.31
客户存款和同业存放款项净增加额	-	-	-	-
向中央银行借款净增加额	-	-	-	-
向其他金融机构拆入资金净增加额	-	-	-	-
收到原保险合同保费取得的现金	-	-	-	-
收到再保险业务现金净额	-	-	-	-
保户储金及投资款净增加额	-	-	-	-
处置交易性金融资产净增加额	-	-	-	-
收取利息、手续费及佣金的现金	-	-	-	-
拆入资金净增加额	-	-	-	-
回购业务资金净增加额	-	-	-	-
收到的税费返还	-	3,624,608.86	122,164.27	83,524.00
收到其他与经营活动有关的现金	7,029,977.96	5,099,213.46	16,996,086.85	7,096,910.15
经营活动现金流入小计	622,649,845.81	941,133,047.91	784,320,801.84	753,397,941.46
购买商品、接受劳务支付的现金	270,034,193.02	377,952,229.29	412,404,261.03	383,539,540.10
客户贷款及垫款净增加额	-	-	-	-
存放中央银行和同业款项净增加额	-	-	-	-
支付原保险合同赔付款项的现金	-	-	-	-
支付利息、手续费及佣金的现金	-	-	-	-
支付保单红利的现金	-	-	-	-
支付给职工以及为职工支付的现金	45,705,881.56	76,616,561.93	76,482,494.41	42,535,478.52
支付的各项税费	59,285,367.85	117,820,509.44	76,256,398.42	70,952,144.80
支付的其他与经营活动有关的现金	130,224,129.66	242,041,371.16	212,429,052.49	156,033,250.24
经营活动现金流出小计	505,249,572.09	814,430,671.82	777,572,206.35	653,060,413.66
经营活动产生的现金流量净额	117,400,273.72	126,702,376.09	6,748,595.49	100,337,527.80
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	494,192.31	-	261,200.00	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	3,550,000.00	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	7,895,058.81
投资活动现金流入小计	494,192.31	-	3,811,200.00	7,895,058.81
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	8,848,193.86	15,453,782.30	7,090,031.29	16,486,018.48
投资所支付的现金	-	-	-	5,100,000.00

质押贷款净增加额	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	5,350,000.00
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	73,893,475.14	57,500,000.00
投资活动现金流出小计	8,848,193.86	15,453,782.30	80,983,506.43	84,436,018.48
投资活动产生的现金流量净额	-8,354,001.55	-15,453,782.30	-77,172,306.43	-76,540,959.67
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	-	-	144,900,000.00	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款所收到的现金	-	-	10,000,000.00	136,000,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	73,526,567.24
筹资活动现金流入小计	-	-	154,900,000.00	209,526,567.24
偿还债务支付的现金	-	-	35,000,000.00	175,500,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	-	1,148,829.50	3,520,500.24
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	52,634,659.42
筹资活动现金流出小计	-	-	36,148,829.50	231,655,159.66
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	118,751,170.50	-22,128,592.42
四、汇率变动对现金的影响额	-1,003.45	-2,188.73	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	109,045,268.72	111,246,405.06	48,327,459.56	1,667,975.71
加：期初现金及现金等价物余额	175,314,020.80	64,067,615.74	15,740,156.18	14,072,180.47
六、期末现金及现金等价物余额	284,359,289.52	175,314,020.80	64,067,615.74	15,740,156.18

合并现金流量表（续）

单位：元

补充资料	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	61,014,226.15	81,829,465.22	54,201,576.05	60,243,413.08
加：资产减值准备	-198,538.95	194,755.79	1,276,307.44	-420,719.36
固定资产折旧	4,010,705.46	8,140,052.15	8,604,885.52	5,820,721.27
无形资产摊销	619,898.98	1,062,843.54	1,003,954.08	408,950.78
长期待摊费用摊销	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失	-416,995.91	665,337.37	174,363.71	1,112,583.54
固定资产报废损失	-	-	-	-
公允价值变动损失	-	-	-	-
财务费用	1,003.45	2,188.73	1,148,829.50	3,767,009.23
投资损失	-	-	-5,592,740.27	-316,765.53
递延所得税资产减少	-7,141,534.28	609,094.36	-297,723.39	3,544,222.32
递延所得税负债增加	-	-	-	-
存货的减少	-20,506,165.27	-5,884,527.38	-14,322,348.35	-168,799,952.58
经营性应收项目的减少	-54,337,477.41	-41,108,897.47	34,936,348.16	-127,180,757.75
经营性应付项目的增加	134,355,151.50	81,192,063.78	-4,512,160.64	322,158,822.80
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	117,400,273.72	126,702,376.09	6,748,595.49	100,337,527.80
2、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动：	-	-	-	-
债务转为资本	-	-	-	-
一年内到期的可转换公司债券	-	-	-	-
融资租入固定资产	-	-	-	-
3、现金及现金等价物净变动情况：	-	-	-	-
现金的期末余额	284,359,289.52	175,314,020.80	64,067,615.74	15,740,156.18
减：现金的期初余额	175,314,020.80	64,067,615.74	15,740,156.18	14,072,180.47
加：现金等价物的期末余额	-	-	-	-
减：现金等价物的期初余额	-	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	109,045,268.72	111,246,405.06	48,327,459.56	1,667,975.71

母公司资产负债表

单位：元

资 产	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：				
货币资金	279,723,010.37	169,925,623.91	61,079,837.63	2,619,270.54
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	79,858,433.28	59,001,535.73	47,185,046.66	-
应收账款	102,789,548.41	122,013,834.64	115,808,609.10	125,343,507.13
预付款项	7,618,851.79	6,849,077.86	2,946,095.37	6,352,632.43
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	1,587,961.64	878,977.04	470,500.00	1,053,550.00
存货	208,135,761.85	187,686,125.73	180,070,695.90	160,749,587.03
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	679,713,567.34	546,355,174.91	407,560,784.66	296,118,547.13
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	5,350,000.00
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	69,365,863.54	68,791,785.16	73,060,113.96	76,072,432.69
在建工程	1,810,000.00	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-	-
油气资产	-	-	-	-
无形资产	36,527,344.98	36,378,354.98	23,422,214.77	24,181,668.85
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-	-
递延所得税资产	8,050,818.49	564,551.47	667,117.28	1,094,762.49
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	116,754,027.01	106,734,691.61	98,149,446.01	106,698,864.03
资产总计	796,467,594.35	653,089,866.52	505,710,230.67	402,817,411.16

母公司资产负债表（续）

单位：元

负债及股东权益	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：				
短期借款	-	-	-	25,000,000.00
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	103,715,951.77	102,996,667.74	65,315,824.58	77,031,582.41
预收款项	87,234,619.93	64,149,131.20	44,406,703.75	78,461,067.43
应付职工薪酬	106,521.92	7,027,391.89	5,106,495.38	3,693,471.70
应交税费	23,761,820.92	8,413,362.16	11,867,294.04	12,667,324.35
应付利息	-	-	-	-
应付股利	87,834,501.52	-	-	-
其他应付款	83,915,135.56	33,491,004.00	22,596,992.53	58,558,470.88
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	386,568,551.62	216,077,556.99	149,293,310.28	255,411,916.77
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	386,568,551.62	216,077,556.99	149,293,310.28	255,411,916.77
股东权益：				
股本	120,000,000.00	120,000,000.00	120,000,000.00	44,600,000.00
资本公积	202,592,716.37	202,592,716.37	202,592,716.37	64,109,421.03
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	17,514,082.77	11,441,959.30	3,382,420.39	4,481,371.47
未分配利润	69,792,243.59	102,977,633.86	30,441,783.63	34,214,701.89
股东权益合计	409,899,042.73	437,012,309.53	356,416,920.39	147,405,494.39
负债及股东权益总计	796,467,594.35	653,089,866.52	505,710,230.67	402,817,411.16

母公司利润表

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业收入	530,587,598.80	849,690,662.98	776,142,402.99	244,623,036.18
减：营业成本	259,420,354.41	416,991,069.53	412,705,133.37	206,625,168.36
营业税金及附加	5,622,080.10	9,113,917.74	4,816,505.47	906,713.18
销售费用	166,939,067.41	272,712,752.46	241,526,358.71	8,621,982.70
管理费用	29,960,505.54	59,421,866.41	44,868,830.70	6,317,008.72
财务费用	-851,331.53	-1,097,234.47	751,502.07	1,070,587.62
资产减值损失	-223,371.06	116,227.93	-1,385,859.12	-1,271.25
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-800,000.00	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润（损失以“-”号填列）	69,720,293.93	92,432,063.38	72,059,931.79	21,082,846.85
加：营业外收入	1,649,823.82	705,348.90	3,652,896.20	88,158.90
减：营业外支出	5,325.00	699,191.19	569,882.15	-
其中：非流动资产处置净损失	-	665,337.37	148,761.15	-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	71,364,792.75	92,438,221.09	75,142,945.84	21,171,005.75
减：所得税费用	10,643,558.03	11,842,831.95	11,031,519.84	6,661,942.87
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	60,721,234.72	80,595,389.14	64,111,426.00	14,509,062.88
五、每股收益				
（一）基本每股收益	0.51	0.67	0.59	0.81
（二）稀释每股收益	0.51	0.67	0.59	0.81
六、其他综合收益	-	-	-	2,414,200.00
七、综合收益总额	60,721,234.72	80,595,389.14	64,111,426.00	16,923,262.88

母公司现金流量表

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	571,952,063.62	861,723,832.77	704,378,667.40	229,517,853.56
收到的税费返还	-	3,616,932.13	122,164.27	83,524.00
收到其他与经营活动有关的现金	4,296,374.95	1,925,948.63	8,166,564.80	2,448,955.00
经营活动现金流入小计	576,248,438.57	867,266,713.53	712,667,396.47	232,050,332.56
购买商品、接受劳务支付的现金	268,735,703.53	376,801,176.37	412,404,261.03	143,628,421.38
支付给职工以及为职工支付的现金	27,143,360.62	43,323,701.01	38,434,778.27	4,213,301.02
支付的各项税费	51,188,736.24	101,818,843.85	59,273,365.98	12,742,132.74
支付的其他与经营活动有关的现金	111,409,864.58	221,170,662.51	186,618,381.17	9,875,126.09
经营活动现金流出小计	458,477,664.97	743,114,383.74	696,730,786.45	170,458,981.23
经营活动产生的现金流量净额	117,770,773.60	124,152,329.79	15,936,610.02	61,591,351.33
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-			
取得投资收益所收到的现金	-			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	494,192.31		203,000.00	
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-		3,550,000.00	
收到其他与投资活动有关的现金	-			
投资活动现金流入小计	494,192.31		3,753,000.00	
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	8,466,576.00	15,304,354.78	6,086,738.29	3,567,038.00
投资所支付的现金	-			
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-			5,350,000.00
支付其他与投资活动有关的现金	-		73,893,475.14	57,500,000.00
投资活动现金流出小计	8,466,576.00	15,304,354.78	79,980,213.43	66,417,038.00
投资活动产生的现金流量净额	-7,972,383.69	-15,304,354.78	-76,227,213.43	-66,417,038.00
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	-		144,900,000.00	-
取得借款所收到的现金	-		10,000,000.00	35,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-		-	-
筹资活动现金流入小计	-		154,900,000.00	35,000,000.00
偿还债务支付的现金	-		35,000,000.00	30,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-		1,148,829.50	1,095,858.11
支付其他与筹资活动有关的现金	-			
筹资活动现金流出小计	-		36,148,829.50	31,095,858.11
筹资活动产生的现金流量净额	-		118,751,170.50	3,904,141.89

四、汇率变动对现金的影响额	-1,003.45	-2,188.73		
五、现金及现金等价物净增加额	109,797,386.46	108,845,786.28	58,460,567.09	-921,544.78
加：期初现金及现金等价物余额	169,925,623.91	61,079,837.63	2,619,270.54	3,540,815.32
六、期末现金及现金等价物余额	279,723,010.37	169,925,623.91	61,079,837.63	2,619,270.54

母公司现金流量表（续）

单位：元

补充资料	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	60,721,234.72	80,595,389.14	64,111,426.00	14,509,062.88
加：资产减值准备	-223,371.06	116,227.93	-1,385,859.12	-1,271.25
固定资产折旧	3,831,434.53	7,787,337.82	8,241,253.26	3,924,567.31
无形资产摊销	619,898.98	1,062,843.54	1,003,954.08	384,871.32
长期待摊费用摊销	-			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失	-416,995.91		145,761.15	
固定资产报废损失	-	665,337.37		
公允价值变动损失	-			
财务费用	1,003.45	2,188.73	1,148,829.50	1,095,858.11
投资损失	-		800,000.00	
递延所得税资产减少	-8,382,994.34	102,565.81	427,645.21	
递延所得税负债增加	-			
存货的减少	-20,449,636.12	-7,615,429.83	-19,321,108.87	-148,658,323.03
经营性应收项目的减少	-50,010,216.49	-29,179,332.58	-32,006,761.31	-114,711,625.05
经营性应付项目的增加	132,080,415.84	70,615,201.86	-7,228,529.88	305,048,211.04
其他	-			
经营活动产生的现金流量净额	117,770,773.60	124,152,329.79	15,936,610.02	61,591,351.33
2、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动：				
债务转为资本	-			
一年内到期的可转换公司债券	-			
融资租入固定资产	-			
3、现金及现金等价物净变动情况：				
现金的期末余额	279,723,010.37	169,925,623.91	61,079,837.63	2,619,270.54
减：现金的期初余额	169,925,623.91	61,079,837.63	2,619,270.54	3,540,815.32
加：现金等价物的期末余额	-			
减：现金等价物的期初余额	-			
现金及现金等价物净增加额	109,797,386.46	108,845,786.28	58,460,567.09	-921,544.78

二、财务报表的编制基础及合并财务报表范围

（一）财务报表编制基础

本公司财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照中华人民共和国财政部颁布的《企业会计准则-基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）合并范围的确定原则

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制是指本公司能够决定被投资单位的财务和经营政策，并能据以从被投资单位的经营活动中获取利益的权力。本公司对其他单位投资占被投资单位有表决权资本总额 50%以上（不含 50%），或虽不足 50%但有实质控制权的，全部纳入合并范围。

（三）合并报表编制方法

1、合并财务报表基本编制方法

合并财务报表以母公司和纳入合并范围的子公司的财务报表为基础，根据其有关资料，按照成本法调整对子公司的长期股权投资，在抵消母公司权益性资本投资与子公司所有者权益中母公司所持有的份额和公司内部之间重大交易及内部往来后编制而成。少数股东权益,在合并资产负债表中所有者权益项目下以“少数股东权益”项目列示。

2、报告期内增加或处置子公司的处理方法

母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司，编制合并资产负债表时，调整合并资产负债表的期初数。因非同一控制下企业合并增加的子公司，编制合并资产负债表时，不调整合并资产负债表的期初数。母公司在报告期内处置子公司，编制合并资产负债表时，不调整合并资产负债表的期初数。

母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司，将该子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表。因非同一控制下企业合并增加的子公司，将该子公司购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利

润表。母公司在报告期内处置子公司，将该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表。

母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司，将该子公司合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。因非同一控制下企业合并增加的子公司，将该子公司购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。母公司在报告期内处置子公司，将该子公司期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

3、母公司与子公司的会计政策与会计期间不同的处理方法

本公司在编制合并财务报表时，如果子公司所采用的会计政策、会计期间与母公司不一致的，按照母公司的会计政策和会计期间对子公司财务报表进行必要的调整；或者要求子公司按照母公司的会计政策和会计期间另行编报财务报表。

（四）合并报表范围

报告期内，公司纳入合并范围的子公司情况如下：

子公司名称	注册资本	实际投资额	经营范围	持股比例	表决权比例	合并期间
北京老板电器销售有限公司	50万元	50万元	销售老板牌机械电器设备及五金交电，技术服务	100%	100%	2007年至2010年6月
上海老板电器销售有限公司	50万元	50万元	销售家用电器及配件，厨房设备，燃气灶，热水器，五金交电，日用百货，建筑材料（涉及许可经营的凭许可证经营）	100%	100%	2007年至2010年6月
长沙老板电器销售有限公司	50万元	40万元	老板电器产品的销售	80.00%	80.00%	2007年至处置日
福州老板电器销售有限公司	50万元	40万元	老板牌系列产品的批发	80.00%	80.00%	2007年至处置日
广州老板电器技术有限公司	50万元	40万元	批发、零售家用电器及配件	80.00%	80.00%	2007年至处置日
杭州老板电器销售有限公司	50万元	40万元	批发、零售：燃气灶，电热油灯，排油烟机，电子消毒柜，电热水器，暖风机，家用电器，炊事用具	80.00%	80.00%	2007年至处置日
南京老板电器销售有限公司	50万元	40万元	老板牌系列产品的批零经营及售后服务	80.00%	80.00%	2007年至处置日
沈阳老板商贸有限公司	50万元	40万元	机械电子设备、厨具、灶具、家用电器批发、零售	80.00%	80.00%	2007年至处置日
无锡老板电器	50万元	40万元	家用电器、五金交电、厨	80.00%	80.00%	2007年至

销售有限公司			具的销售			处置日
扬州老板电器销售有限公司	50万元	40万元	老板牌系列产品的批零经营	80.00%	80.00%	2007年至处置日
郑州老板电器销售有限公司	51万元	35万元	家用电器及配件销售	68.63%	68.63%	2007年至处置日
云南老板电器销售有限公司	100万元	80万元	家用电器、五金交电的批发零售，代购代销	80.00%	80.00%	2007年至处置日

(五) 合并报表范围变更情况

2007年12月，公司以账面值435万元收购了老板集团所持有的10家销售子公司的股权。但在公司收购完成后的半年内，即在2008年上半年，公司陆续将收购的10家子公司进行了股权转让或注销，不符合同一控制下企业合并的时间性要求，故按照非同一控制下企业合并采用购买法将10家销售子公司资产负债表纳入2007年度合并范围。2008年上半年，公司购买的10家销售公司已经分别完成公司注销或股权转让，故2008年度仅将10家销售公司2008年1月1日至处置日的利润表、现金流量表进行合并。

10家销售子公司的处置情况如下：

子公司名称	注册资本(万元)	处置方式	工商变更日期	投资款回收情况
扬州老板电器销售有限公司	50	公司将持有该公司80%的股权以40万元的价格转让给沈高良	2008年4月28日	2008年5月15日，公司收到股权转让款40万元
无锡老板电器销售有限公司	50	公司将持有该公司80%的股权以40万元的价格转让给陈明伟	2008年5月16日	2008年5月29日，公司收到股权转让款40万元
福州老板电器销售有限公司	50	公司将持有该公司80%的股权以40万元的价格转让给沈秀凤	2008年4月16日	2008年5月29日，公司收到股权转让款40万元
沈阳老板商贸有限公司	50	公司将持有该公司80%的股权以40万元的价格转让给曹永祥	2008年4月16日	2008年5月29日，公司收到股权转让款40万元
长沙老板电器销售有限公司	50	公司将持有该公司80%的股权以40万元的价格转让给黄文娣	2008年3月10日	2008年5月13日，公司收到股权转让款40万元
郑州老板电器销售有限公司	51	公司将持有该公司68.63%的股权以35万元的价格转让给沈国兴	2008年3月24日	2008年5月29日，公司收到股权转让款35万元
广州老板电器技术有限公司	50	公司将持有该公司80%的股权以40万元的价格转让给张松堂	2008年5月20日	2008年5月29日，公司收到股权转让款40万元
杭州老板电器销售有限公司	50	注销	2008年6月25日	公司投资40万元注册资金无法收

				回，计入投资损失
南京老板电器销售有限公司	50	注销	2008年7月4日	公司投资40万元注册资金无法收回，计入投资损失
云南老板电器销售有限公司	100	注销	2008年6月26日	公司收回投资款80万元

三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认

公司的商品销售在同时满足：(1) 已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；(2) 公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；(3) 收入的金额能够可靠地计量；(4) 相关经济利益很可能流入企业；(5) 相关的已发生的或将发生的成本能够可靠计量时，确认收入的实现。

公司让渡资产使用权收入(包括利息收入和使用费收入等)在同时满足：(1) 相关经济利益很可能流入企业；(2) 收入的金额能够可靠地计量时，确认收入的实现。在具体确认时，利息收入金额，按照他人使用公司货币资金的时间和实际利率计算确定；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) 金融资产或金融负债

1、金融工具的确认依据

金融工具的确认依据为：当成为金融工具合同的一方时，公司确认与之相关的金融资产或金融负债。

2、金融资产和金融负债的分类

按照投资目的和经济实质公司将拥有的金融资产划分为四类：(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；(2) 持有至到期投资；(3) 贷款和应收款项；(4) 可供出售金融资产。

按照经济实质将承担的金融负债在划分为两类：(1) 以公允价值计量且其变

动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；（2）其他金融负债。

3、金融资产和金融负债的计量

公司初始确认金融资产或金融负债，按照公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

公司对金融资产和金融负债的后续计量主要方法：

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，按照公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

（2）持有至到期投资和应收款项，采用实际利率法，按摊余成本计量。

（3）可供出售金融资产按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，除减值损失和外币货币性金融资产形成的汇兑损益外，直接计入所有者权益，在该金融资产终止确认时转出，计入当期损益。

（4）在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

（5）其他金融负债按摊余成本进行后续计量。但是下列情况除外：

①与在活跃市场中没有报价，公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本计量。

②不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，或没有指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益并将以低于市场利率贷款的贷款承诺，在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：

A、《企业会计准则第 13 号-或有事项》确定的金额；

B、初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号-收入》的原则确定的累计摊销额后的余额。

4、主要的金融资产公允价值和主要的金融负债公允价值的确定方法

(1) 存在活跃市场的金融资产或金融负债，以活跃市场中的报价确定公允价值。报价按照以下原则确定：

①在活跃市场上，公司已持有的金融资产或拟承担的金融负债的报价，为市场中的现行出价；拟购入的金融资产或已承担的金融负债的报价，为市场中的现行要价；

②金融资产和金融负债没有现行出价或要价，采用最近交易的市场报价或经调整的最近交易的市场报价，除非存在明确的证据表明该市场报价不是公允价值。

(2) 金融资产或金融负债不存在活跃市场的，公司采用估值技术确定其公允价值。

5、金融资产转移的确认和计量

金融资产转移是指公司将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方。转移金融资产分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产转移包括两种情况：将收取金融资产现金流量的权利转移给另一方或将金融资产转移给另一方，但保留收取金融资产现金流量的权利，并承担将收取的现金流量支付给最终收款方的义务。

已将整体或部分金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方时，终止确认该整体或部分金融资产，收到的对价与所转移金融资产账面价值的差额确认为当期损益，同时将原在所有者权益中确认的金融资产累计利得或损失转入当期损益；公司保留了所有权上几乎所有的风险和报酬时，继续确认该整体或部分金融资产，收到的对价确认为金融负债。

对于既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但保留了对该金融资产控制的，按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债；放弃了对该金融资产控制的按终止确认的原则处理。

6、金融资产减值测试方法和减值准备计提方法

(1) 金融资产计提减值的范围及减值的客观证据

公司在资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。金融资产减值的客观证据主要包括：

- ①发行方或债务人发生严重财务困难；
- ②债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；
- ③公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生困难的债务人作出让步；
- ④债务人持续经营出现不确定性而很可能倒闭或进行其他财务重组；
- ⑤因发行方发生重大财务困难，公司持有的金融资产无法在活跃市场继续交易；
- ⑥债务人经营所处的技术、市场、经济和法律环境等发生重大不利变化，使公司可能无法收回投资成本；
- ⑦权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；
- ⑧虽然无法辨认金融资产组合中的某项资产的现金流量是否已经减少，但公司根据其公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量；
- ⑨其他表明金融资产发生减值的客观证据。

(2) 金融资产减值测试方法及减值准备计提方法

①持有至到期投资

以摊余成本计量的持有到期投资发生减值时,将其账面价值减记至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值（折现利率采用原实际利率），减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益。计提减值准备时,对单项金额重大的持有至到期投资单独进行减值测试；对单项金额不重大的持有至到期投资可以单独进行减值测试，或在具有类似信用风险特征的组合中进行减值测试；单独测试未发生减值的持有至到期投资，需要在具有类似信用风险特征的组合中再进

行测试；已单项确认减值损失的持有至到期投资，不再在具有类似信用风险特征的组合中进行减值测试。

②可供出售金融资产

可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降,或在综合考虑各种相关因素后,预期这种下降趋势属于非暂时性的,则按其公允价值低于其账面价值的差额,确认减值损失,计提减值准备。在确认减值损失时,将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出,计入减值损失。

③其他

在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资,或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生减值时,将该权益工具投资或衍生金融资产的账面价值,与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额,确认为减值损失,计入当期损益。

（三）应收款项

1、坏账准备的确认标准

公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查,对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的,计提减值准备:

- (1) 债务人发生严重的财务困难;
- (2) 债务人违反合同条款(如偿付利息或本金发生违约或逾期等);
- (3) 债务人很可能倒闭或进行其他财务重组;
- (4) 其他表明应收款项发生减值的客观依据。

2、坏账的核算方法

公司发生的坏账采用备抵法核算。

3、坏账准备的计提方法

在资产负债表日,公司对单项金额超过 500 万元(含 500 万元)的应收款项和单项金额低于 500 万元但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款

项的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据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。对单项金额不重大的应收款项（金额 500 万元以下）及经单独测试后未发生减值的应收款项，按账龄划分为若干组合，根据应收款项组合余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。坏账准备按账龄计提比例为：

账龄	计提比例
1年以内（含1年,下同）	5%
1-2年	10%
2-3年	20%
3-4年	50%
4-5年	80%
5年以上	100%

（四）存货

1、存货分类

公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品、发出商品、低值易耗品等。

2、存货取得和发出的计价方法

存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。领用和发出时按加权平均法计价

3、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品于领用时一次摊销法，包装物于领用时一次摊销法摊销。

4、存货盘存制度

公司存货盘存采用为永续盘存制。

5、存货跌价准备的确认标准及计提方法

资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司对于存货因已霉烂变质、市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升的希望、全部或部分陈旧过时，产品更新换代等原因，使存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价

准备，并计入当期损益。公司按照单个存货项目计提存货跌价准备。

可变现净值为存货的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额。其中：商品存货的可变现净值为估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额；材料存货的可变现净值为产成品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，可变现净值以合同价格为基础计算。公司持有的存货数量多于销售合同订购数量的，超过部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司于资产负债表日确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（五）长期股权投资的核算

1、公司对长期股权投资按以下原则确定初始计量：

（1）对于企业合并形成的长期股权投资，如属于同一控制下的企业合并，按取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为初始成本，初始成本同合并对价（指支付现金、转让的非现金资产、以及所承担债务的账面价值、或发行股份面值的总额等）之间的差额，调整资本公积。资本公积不足冲减的，调整留存收益。如属非同一控制下的企业合并，按付出资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券等的公允价值作为初始成本。投资资产公允价值与其账面价值的差额计入当期损益。

（2）对于非合并取得的长期股权投资，以支付的现金、发行权益性证券的公允价值、换出非货币性资产的公允价值、取得抵债股权的公允价值等作为初始成本；对于投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

2、公司对长期股权投资按以下原则确定后续计量：

（1）对于能够实施控制的，以及不具有共同控制或重大影响、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采用成本法核算；对于共

同控制的合营企业以及具有重大影响的联营企业则采用权益法核算。

(2) 采用成本法核算的投资：①对被投资单位宣告分派的现金股利确认为当期投资收益，但其数额限于被投资单位接受投资后产生的累计净利润的分配额，超过的部分作为投资成本的收回；②处置投资时，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

(3) 采用权益法核算的投资：①初始投资成本大于应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整投资成本；反之，两者差额计入当期损益，并同时调整投资成本；②每一会计期末，按应享有或应分担被投资单位实现的净损益的份额(该份额以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础对账面净利润进行调整后计得)，确认为投资损益，并调整投资账面价值。被投资单位宣告分派现金股利，则相应减少投资账面价值；③对被投资单位除净损益以外的所有者权益的其他变动，调整投资账面价值并计入所有者权益；④处置投资时，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。同时，原由于被投资单位除净损益以外的所有者权益的其他变动而计入所有者权益的，按相应比例转入当期损益。

(六) 投资性房地产

公司采用成本模式对投资性房地产进行后续计量，对投资性房地产计提折旧或摊销。

投资性房地产减值准备的计提按照资产减值核算方法处理。投资性房地产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

(七) 固定资产计价和折旧

公司的固定资产是指为生产商品、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。固定资产按照其成本进行初始计量，以年限平均法计提折旧。在无需计提减值准备的情况下，按固定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值，分别确定其折旧年限和年折旧率如下：

类别	使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	20	5	4.75
机器设备	10	5	9.50
运输设备	5	5	19.00
其他	5	5	19.00

在已计提减值准备的情况下，按单项固定资产扣除减值准备后的账面净额和剩余折旧年限，分项确定并计提各期折旧。

（八）在建工程

公司在建工程包括安装工程、技术改造工程、大修理工程等。在建工程按实际成本计价。在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。对已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算手续的固定资产，按估计价值记账，待确定实际价值后，再进行调整。

（九）无形资产计价和摊销

1、无形资产的确认标准

无形资产是指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。在同时满足下列条件时才能确认无形资产：

- （1）符合无形资产的定义；
- （2）与该资产相关的预计未来经济利益很可能流入公司；
- （3）该资产的成本能够可靠计量。

2、无形资产的初始计量

无形资产按照成本进行初始计量。实际成本按以下原则确定：

（1）外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形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，无形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，除按照《企业会计准则第17号-借款费用》可予以资本化的以外（相关披露见附注四、17），在信用期间内计入当期损益。

(2) 投资者投入无形资产的成本，按照投资合同或协议约定的价值确定，但合同或协议约定价值不公允的除外。

(3) 自行开发的无形资产

公司内部研究开发项目的支出，区分研究阶段支出与开发阶段支出。内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

自行开发的无形资产，其成本包括自满足无形资产确认规定后至达到预定用途前所发生的支出总额。以前期间已经费用化的支出不再调整。

(4) 非货币性资产交换、债务重组、政府补助和企业合并取得的无形资产的成本，分别按照《企业会计准则第 7 号-非货币性资产交换》、《企业会计准则第 12 号-债务重组》、《企业会计准则第 16 号-政府补助》、《企业会计准则第 20 号-企业合并》的有关规定确定。

3、无形资产的后续计量

公司于取得无形资产时分析判断其使用寿命。无形资产的使用寿命为有限的，估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量；无法预见无形资产为公司带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额在使用寿命内系统合理摊销。公司采用直线法摊销。

无形资产的应摊销金额为其成本扣除预计残值后的金额。已计提减值准备的无形资产，还应扣除已计提的无形资产减值准备累计金额。无形资产的摊销金额计入当期损益。

使用寿命不确定的无形资产不摊销，期末进行减值测试。

（十）除存货、投资性房地产及金融资产外，其他主要资产的资产减值准备的确定方法

1、范围

资产减值主要包括长期股权投资（不含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）、投资性房地产（不含以公允价值模式计量的投资性房地产）、固定资产、在建工程、工程物资；无形资产（包括资本化的开发支出）、商誉、资产组和资产组组合等

2、可能发生减值资产的认定

公司在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

（2）公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对公司产生不利影响；

（3）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响公司计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

（6）公司内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，

如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

（7）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

3、资产可收回金额的计量

资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

4、资产减值损失的确定

可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，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。资产减值损失确认后，减值资产的折旧或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值（扣除预计净残值）。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不能转回。

5、资产组的认定及减值处理

有迹象表明一项资产可能发生减值的，公司以单项资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，公司在认定资产组时，还考虑了公司管理层管理生产经营活动的方式和对资产持续使用或处置的决策方式等。

资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的（总部资产和商誉分摊至某资产组或者资产组组合的，该资产组或者资产组组合的账面价值应当包括相关总部资产和商誉的分摊额），确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产账面价值的抵减,作为各单项资产的减值损失处理,计入当期损益。抵减后的各资产的账面价值不得低于以下三者之中最高者:该资产的公允价值减去处置费用后的净额、该资产预计未来现金流量的现值和零。因此而导致的未能分摊的减值损失金额,按照相关资产组或者资产组组合中其他各项资产的账面价值所占比重进行分摊。

(十一) 借款费用

1、借款费用资本化的确认原则

借款费用同时满足下列条件的,才能开始资本化:

(1) 资产支出已经发生。

(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。

2、借款费用资本化期间

资本化期间,是指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间,借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

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,借款费用的资本化继续进行。

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,借款费用停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用,在发生时计入当期损益。

3、借款费用资本化金额的计算方法

在资本化期间内,每一会计期间的利息(包括折价或溢价的摊销)资本化金

额，按照下列规定确定：

(1) 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。

(2) 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，公司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。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。在资本化期间内，每一会计期间的利息资本化金额，不超过当期相关借款实际发生的利息金额。

专门借款发生的辅助费用，在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之前发生的，在发生时根据其发生额予以资本化，计入符合资本化条件的资产的成本；在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之后发生的，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。一般借款发生的辅助费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

(十二) 政府补助

1、政府补助的确认条件

政府补助在同时满足下列条件的，才能予以确认：

- (1) 公司能够满足政府补助所附条件；
- (2) 公司能够收到政府补助。

2、政府补助的计量

(1) 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（1元）计量。

(2) 与资产相关的政府补助，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，分别情况处理：用于补偿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。用于补偿公司已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

(3) 已确认的政府补助需要返还的，分别情况处理：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。

(十三) 所得税的会计核算

公司采用资产负债表债务法核算所得税。公司在取得资产、负债时，确定其计税基础。资产、负债的账面价值与其计税基础存在的暂时性差异，按照规定确认所产生的递延所得税资产或递延所得税负债。

1、递延所得税资产的确认

(1) 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。但是，同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：

- 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）。

(2) 公司对与子公司、联营公司及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：

- ①暂时性差异在可预见的未来很可能转回；
- ②未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

(3) 对于按照税法规定可以结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，视同可抵扣暂时性差异处理，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

2、递延所得税负债的确认

(1) 除下列交易中产生的递延所得税负债以外，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同时满足具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：

A、该项交易不是企业合并；

B、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）。

(2) 公司对与子公司、联营公司及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，确认相应的递延所得税负债。但是，同时满足下列条件的除外：

①投资企业能够控制暂时性差异转回的时间；

②该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

3、所得税费用的计量

公司将当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：

(1) 企业合并；

(2) 直接在所有者权益中确认的交易或事项。

4、递延所得税资产的减值

公司在资产负债表日应当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取得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。除原确认时计入所有者权益的递延所得税资产部分，其减记金额也应计入所有者权益外，其他的情况应减记当期的所得税费用。

在很可能取得足够的应纳税所得额时，减记的递延所得税资产账面价值可以恢复。

四、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号》(2007年修订)的规定,中瑞岳华出具了中瑞岳华专审字[2010]第1538号《关于杭州老板电器股份有限公司非经常性损益的专项审核报告》,公司各期间非经常性项目的构成内容及金额列示如下:

单位:元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	416,995.91	-665,337.37	-174,363.08	-
越权审批,或无正式批准文件,或偶发性的税收返还、减免	-	-	-	-
计入当期损益的政府补助,但与企业业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,070,778.18	811,204.50	3,399,764.27	83,524.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-			
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-			
非货币性资产交换损益	-			
委托他人投资或管理资产的损益	-			
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	-			
债务重组损益	-			
企业重组费用,如安置职工的支出、整合费用等	-			
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	-			
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	-			43,684,491.86
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-			
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-			
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-			
对外委托贷款取得的损益	-			

采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	-			
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-			
受托经营取得的托管费收入	-			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	156,059.58	234,434.94	-136,161.92	88,158.90
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-			
小 计	1,643,833.67	380,302.07	3,089,239.27	43,856,174.76
所得税影响数	249,167.35	166,438.84	484,433.82	56,655.36
归属于少数股东的非经常性损益净额	-		-343.04	
合 计	1,394,666.32	213,863.23	2,605,148.49	43,799,519.40

公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月非经常性损益占归属于母公司普通股股东净利润的比例分别为 72.70%、4.81%、0.26%和 2.29%，扣除非经常性损益后归属母公司普通股股东净利润分别为 1,644.39 万元、5,155.68 万元、8,161.56 万元和 5,961.96 万元。

2007 年公司非经常性损益金额较大，主要系 2007 年公司进行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。除 2007 年外，公司在报告期内非经常性损益金额及占净利润的比例较小，对公司经营成果影响有限。

五、主要资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司总资产 79,528.40 万元，主要包括流动资产、长期投资、固定资产、无形资产及其它资产。

（一）固定资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产情况如下：

单位：元

项目	原值	累计折旧	折旧年限	净值	成新率
房屋建筑物	80,816,015.18	34,408,369.20	20 年	46,407,645.98	57.42%
机器设备	33,281,452.17	16,279,680.56	10 年	17,001,771.61	51.08%
运输设备	9,906,391.77	5,317,573.01	5 年	4,588,818.76	46.32%
其他设备	8,242,838.36	5,511,921.16	5 年	2,730,917.20	33.13%
合计	132,246,697.48	61,517,543.92	-	70,729,153.56	53.48%

注：成新率=固定资产净值/固定资产原值

报告期内各个期末公司固定资产未发生可收回金额低于其账面价值的情况，

故未计提固定资产减值准备。

（二）对外投资

截至 2010 年 6 月 30 日，母公司长期股权投资余额为 100 万元，具体情况如下：

单位：元

被投资公司名称	持股比例	期末数		核算方法
		投资成本	减值准备	
北京老板电器销售有限公司	100%	500,000	0	成本法
上海老板电器销售有限公司	100%	500,000	0	成本法

公司编制合并财务报表以公司和列入合并报表范围内的子公司的个别财务报表为基础，经按照成本法调整了对子公司的长期股权投资、且抵消了内部交易的影响后编制而成。少数股东所占的权益和损益，以单独项目列示于合并财务报表内。

报告期内各个期末公司长期股权投资未发生可收回金额低于账面价值的情况，故未计提长期股权投资减值准备。

（三）无形资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无形资产余额 36,527,344.98 元，具体情况如下：

单位：元

项 目	初始成本	期初数	本期增加数	本期摊销数	累计摊销数	期末数
土地使用权（杭 余出国用(2009) 字第 105-512 号)	4,065,256.00	3,617,089.44	-	40,652.58	488,819.14	3,576,436.86
土地使用权（杭 余出国用(2008) 第 105- 509 号)	700,000.00	671,999.92	-	7,000.02	35,000.10	664,999.90
土地使用权（杭 余出国用(2009) 第 102- 510 号杭余出国 用（2009）第 101-511 号)	19,288,480.03	17,285,337.52	-	192,884.82	2,196,027.33	17,092,452.70
土地使用权（杭 余出国用(2009) 第 102- 861 号 862-863 号)	13,853,500.00	13,830,410.83	-	138,535.02	161,624.19	13,691,875.81
土地使用权小计	37,907,236.03	35,404,837.71	-	379,072.44	2,881,470.76	35,025,765.27
软件	3,692,019.62	973,517.27	768,888.98	240,826.54	2,190,439.91	1,501,579.71
合 计	41,599,255.65	36,378,354.98	768,888.98	619,898.98	5,071,910.67	36,527,344.98

报告期内各个期末公司无形资产未发生可收回金额低于其账面价值的情况，故未计提无形资产减值准备。

六、主要债项

截至 2010 年 6 月 30 日，公司主要债项如下：

单位：元

类 别	期末余额
短期借款	-
应付票据	-
应付账款	105,234,911.87
应交税费	26,236,022.99
预收款项	91,326,580.67
应付职工薪酬	3,080,933.17
应付股利	87,834,501.52
其他应付款	86,522,135.13

截至 2010 年 6 月 30 日，公司未发生逾期偿还借款的情况。报告期内各个期

末公司应付账款中无应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东款项，公司预收款项中无预收持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东款项。

（一）短期借款

截至目前，公司无任何形式的短期借款。

（二）关联方负债情况

公司与关联方之间的负债款项见“第七节 同业竞争与关联交易”。

（三）或有负债情况

本部分内容详见本节的“九、期后事项、或有事项及其他重要事项”。

七、所有者权益变动表

项 目	2010年1-6月(单位:万元)						
	归属于母公司股东权益					少数股 东权益	股东权益 合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	归属于母公 司股东权益 合计		
一、本年年初余额	12,000	20,259.27	1,144.20	8,783.45	42,186.92		42,186.92
二、本年增减变动金额			607.21	-3,289.24	-2,682.03		-2,682.03
(一)净利润				6,101.42	6,101.42		6,101.42
(二)其他综合收益							
上述(一)和(二) 小计				6,101.42	6,101.42		6,101.42
(三)股东投入和减 少资本							
1.股东投入资本							
2.股份支付计入股 东权益的金额							
3.其他							
(四)利润分配			607.21	-9,390.66	-8,783.45		-8,783.45
1.提取盈余公积			607.21	-607.21			
2.股东的分配				-8,783.45	-8,783.45		-8,783.45
3.其他							
(五)股东权益内部 结转							
1.资本公积转增股 本							
2.盈余公积转增股 本							
3.盈余公积弥补亏 损							
4.其他							
三、本年年末余额	12,000	20,259.27	1,751.41	5,494.21	39,504.89		39,504.89

项 目	2009年(单位:万元)						
	归属于母公司股东权益					少数股 东权益	股东权益 合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	归属于母公司 股东权益合计		
一、本年年初余额	12,000	20,259.27	338.24	1,406.46	34,003.97	-	34,003.97
二、本年增减变动金额			805.95	7,376.99	8,182.95		8,182.95
(一) 净利润					8,182.95		8,182.95
(二) 其他综合收益							
上述(一)和(二)小计					8,182.95		8,182.95
(三) 股东投入和减少资本							
1. 股东投入资本							
2. 股份支付计入股东权益的金额							
3. 其他							
(四) 利润分配			805.95	-805.95			
1. 提取盈余公积			805.95	-805.95			
2. 股东的分配							
3. 其他							
(五) 股东权益内部结转							
1. 资本公积转增股本							
2. 盈余公积转增股本							
3. 盈余公积弥补亏损							
4. 其他							
三、本年年末余额	12,000	20,259.27	1,144.20	8,783.45	42,186.92		42,186.92

项 目	2008 年度（单位：万元）						
	归属于母公司股东权益					少数股 东权益	股东权益 合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	归属于母公司 股东权益合计		
一、上年年末余额	4,460	6,410.94	448.14	2,778.70	14,097.78	60.53	14,158.31
加：会计政策变更							
前期差错更正							
二、本年初余额	4,460	6,410.94	448.14	2,778.70	14,097.78	60.53	14,158.31
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	7,540	13,848.33	-109.90	-1,372.24	19,906.20	-60.53	19,845.66
（一）净利润				5,416.20	5,416.20	3.96	5,420.16
（二）其他综合收益							
上述（一）和（二）小计				5,416.20	5,416.20	3.96	5,420.16
（三）股东投入和减少资本	3,600	10,890.00			14,490.00		14,490.00
1. 股东投入资本	3,600	10,890.00			14,490.00		14,490.00
2. 股份支付计入股东权益的金额							
3. 其他							
（四）利润分配			641.11	-641.11		-64.49	-64.49
1. 提取盈余公积			641.11	-641.11			
2. 股东的分配							
3. 其他						-64.49	-64.49
（五）股东权益内部结转	3,940	2,958.33	-751.01	-6,147.32			
1. 资本公积转增股本	3,940	-3,940					
2. 盈余公积转增股本							
3. 盈余公积弥补亏损							
4. 其他		6,898.33	-751.01	-6,147.32			
三、本年年末余额	12,000	20,259.27	338.24	1,406.46	34,003.97		34,003.97

项 目	2007 年度（单位：万元）						
	归属于母公司股东权益					少数股 东权益	股东权益 合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	归属于母公司 股东权益合计		
一、上年年末余额	1,800	11,164.01	303.05	1,337.05	14,604.11		14,604.11
加：会计政策变更				118.68	118.68		118.68
前期差错更正							
二、本年年初余额	1,800	11,164.01	303.05	1,455.74	14,722.79		14,722.79
三、本年增减变动金 额（减少以“-”号 填列）	2,660	-4,753.07	145.09	1,322.96	-625.02	60.53	-564.49
（一）净利润				6,024.34	6,024.34		6,024.34
（二）其他综合收益		241.42					241.42
上述（一）和（二） 小计		241.42		6,024.34	6,024.34		6,265.76
（三）股东投入和减 少资本		-2,334.49	-	-4,556.29	-6,890.78	60.53	-6,830.25
1. 股东投入资本							
2. 股份支付计入股 东权益的金额							
3. 其他		-2,334.49	-	-4,556.29	-6,890.78	60.53	-6,830.25
（四）利润分配			145.09	-145.09			
1. 提取盈余公积			145.09	-145.09			
2. 股东的分配							
3. 其他							
（五）股东权益内部 结转	2,660	-2,660					
1. 资本公积转增股 本	2,660	-2,660					
2. 盈余公积转增股 本							
3. 盈余公积弥补亏 损							
4. 其他							
三、本年年末余额	4,460	6,410.94	448.14	2,778.70	14,097.78	60.53	14,158.31

（一）股本

公司以截至 2008 年 6 月 30 日经中瑞岳华审计的净资产值人民币 322,592,716.37 元按 2.6883: 1 的比例折为普通股 120,000,000.00 股，每股面值 1.00 元，其余部分 202,592,716.37 元计入资本公积，整体变更设立股份有限公司。

各发起人股东均以其持有的公司股权根据前述折股比例相应折成股份公司股份，公司股本为 12,000 万元。

公司目前股权结构如下：

股东名称	持股数(万股)	持股比例
老板集团	8,060.00	67.17%
美好资本	1,000.00	8.33%
联和投资	800.00	6.67%
金创投资	430.00	3.58%
银创投资	357.50	2.98%
合创投资	312.50	2.60%
沈国英	340.00	2.83%
任建华	150.00	1.25%
任富佳	100.00	0.83%
任罗忠	50.00	0.42%
赵继宏	50.00	0.42%
唐根泉	50.00	0.42%
沈国良	50.00	0.42%
张林永	50.00	0.42%
张松年	50.00	0.42%
张 杰	50.00	0.42%
任建永	50.00	0.42%
沈银浩	50.00	0.42%
合计	12,000.00	100.00%

以上出资已经中瑞岳华出具的“中瑞岳华验字【2008】第 2176 号”《验资报告》予以验证。

(二) 资本公积

单位：元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资本溢价	202,592,716.37	202,592,716.37	202,592,716.37	55,460,201.03
其他资本公积	0	0	0	8,649,220.00
合 计	202,592,716.37	202,592,716.37	202,592,716.37	64,109,421.03

2007 年，老板电器与控股股东老板集团根据签订《资产重组协议》，老板集团将其与油烟机研发、供应、生产和销售以及其他家电产品销售相关的所有整体经营性资产和业务全部以增资和出售方式并入老板电器。根据《企业会计准则 20-企业合并》的规定，公司在编制 2007 年比较会计报表时，应视同该资产重组

在比较报表的最早期间既已完成，故将该部分净资产列入 2007 年期初资本公积，并在 2007 年度将增资因素以及不实质增加净资产因素予以剔除合计 47,530,695.67 元。

公司 2008 年 8 月 28 日股份制改制时，以经中瑞岳华审计确认的基准日为 2008 年 6 月 30 日的公司净资产额 322,592,716.37 元中的 120,000,000.00 元折成股份 120,000,000 股，其差额部分计入资本公积-股本溢价。2008 年末，公司资本公积-股本溢价余额为 202,592,716.37 元。

（三）盈余公积

单位：元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
法定盈余公积	17,514,082.77	11,441,959.30	3,382,420.39	4,481,371.47

报告期各期末，公司盈利公积均为提取的法定盈余公积。

公司 2008 年末盈余公积较 2007 年末减少 24.52%，主要原因是一方面公司于 2008 年 8 月将截至 2008 年 6 月 30 日的公司净资产折股整体变更设立股份有限公司，将账面盈余公积余额转入股本与资本公积；另一方面，公司根据 2008 年下半年度实现的净利润，按 10%的比例提取了盈余公积 338.24 万元。

2009 年末，盈余公积期末数比期初数增加 238.28%，主要原因是根据 2009 年度实现的净利润按照 10%提取盈余公积。

2010 年 6 月末，公司根据 2010 年 1-6 月实现的净利润，相应计提盈余公积 607.21 万元。

（四）未分配利润

单位：元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
上年年末余额	87,834,501.52	14,064,575.21	27,786,964.46	13,370,542.72
加:会计政策变更				1,186,818.59
前期差错更正				
本年初余额	87,834,501.52	14,064,575.21	27,786,964.46	14,557,361.31
加:合并净利润	61,014,226.15	81,829,465.22	54,201,576.05	60,243,413.08
盈余公积弥补亏损				
其他转入				
减:提取法定盈余公积	6,072,123.47	8,059,538.91	6,411,142.60	1,450,906.29
提取任意盈余公积				
对股东的分配	87,834,501.52			
少数股东损益			39,621.04	
其他			61,473,201.66	45,562,903.64
本期期末余额	54,942,102.68	87,834,501.52	14,064,575.21	27,786,964.46

八、报告期现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和融资活动

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	11,740.03	12,670.24	674.86	10,033.75
投资活动产生的现金流量净额	-835.40	-1,545.38	-7,717.23	-7,654.10
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	11,875.12	-2,212.86
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-0.10	-0.22	-	-
现金及现金等价物净增加额	10,904.53	11,124.64	4,832.75	166.80

九、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项（非调整事项）

截至上述审计报告截止日，公司无需披露的重大期后事项。

（二）或有事项

1、抵押

截至2010年6月30日，公司无抵押事项。

2、担保

截至2010年6月30日，公司无担保事项。

3、票据背书

截至2010年6月30日，公司已背书但未到期的银行承兑汇票金额合计为26,839,140.53元，具体情况如下：

出票单位	出票日期	到期日	金额（元）
宁波国贸家电有限公司、广饶县金属材料加工厂等	2010年1月至4月	2010年7月	5,540,900.86
安丘市汇泉假日餐饮有限公司、济宁九龙家电有限公司等	2010年2月至5月	2010年8月	2,879,759.91
青岛海尔物流有限公司、天津国美电器有限公司等	2010年3月至6月	2010年9月	6,612,277.54
福建苏宁电器有限公司、济宁九龙家电有限公司等	2010年4月	2010年10月	5,942,158.01
济宁九龙家电有限公司、聊城天龙集团有限公司等	2010年5月	2010年11月	3,937,948.07
枣庄市薛城区运喜洗煤厂、济宁九龙家电有限公司等	2010年6月	2010年12月	1,926,096.14
合计			26,839,140.53

十、主要财务指标

（一）主要财务指标

项 目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.69	2.38	2.54	1.12
速动比率	1.13	1.52	1.32	0.43
资产负债率（母公司）（%）	48.54	33.09	29.52	63.41
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产比例（%）	0.38	0.23	0.40	0.43
项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款周转率（次）	6.58	10.44	9.98	7.62
存货周转率（次）	1.27	2.19	2.21	2.20
息税折旧摊销前利润（万元）	7,664.15	10,030.41	7,172.37	9,053.76
利息保障倍数（倍）	-	-	57.23	22.86
基本每股收益（元）	0.51	0.68	0.49	0.72
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净资产收益率（加	13.62	21.42	19.26	29.32

权平均) (%)				
每股经营活动产生的现金流量 (元)	0.98	1.06	0.06	2.25
每股净现金流量(元)	0.91	0.93	0.40	0.04

注：上述指标的计算公式如下：

- (1)流动比率=流动资产/流动负债
- (2)速动比率=速动资产/流动负债
- (3)资产负债率=总负债/总资产×100%
- (4)应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额
- (5)存货周转率=主营业务成本/存货平均余额
- (6)息税折旧摊销前利润=税前利润+利息+折旧支出+待摊费用+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销
- (7)利息保障倍数=(税前利润+利息费用)/利息费用
- (8)每股收益参见“第十节 财务会计信息第十条(二)报告期内净资产收益率及每股收益”
- (9)净资产收益率参见“第十节 财务会计信息第十条(二)报告期内净资产收益率及每股收益”
- (10)每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额
- (11)每股净现金流量=现金流量净额/期末股本总额
- (12)无形资产(扣除土地使用权后)占净资产比例=扣除土地使用权后的无形资产/净资产

(二) 报告期内净资产收益率及每股收益

按照证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号--净资产收益率和每股收益的计算及披露》，公司报告期的净资产收益率及每股收益如下：

	加权平均净资产 收益率	每股收益(元)	
		基本每股收益	稀释每股收益
2010年1-6月：			
归属于公司普通股股东净利润	13.94%	0.51	0.51
扣除非经常性损益后归属于公司 普通股股东的净利润	13.62%	0.50	0.50
2009年度：			
归属于公司普通股股东净利润	21.48%	0.68	0.68
扣除非经常性损益后归属于公司 普通股股东的净利润	21.42%	0.68	0.68
2008年度：			
归属于公司普通股股东净利润	20.24%	0.49	0.49
扣除非经常性损益后归属于公司 普通股股东的净利润	19.26%	0.47	0.47
2007年度：			
归属于公司普通股股东净利润	28.71%	0.72	0.72
扣除非经常性损益后归属于公司 普通股股东的净利润	29.32%	0.91	0.91

注：上述指标的计算公式如下：

$$\text{①加权平均净资产收益率} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中： P_0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润； E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数； E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

$$\text{②基本每股收益} = P \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中： P_0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

③公司存在稀释性潜在普通股的，应当分别调整归属于普通股股东的报告期净利润和发行在外普通股加权平均数，并据以计算稀释每股收益。

在发行可转换债券、股份期权、认股权证等稀释性潜在普通股情况下，稀释每股收益可参照如下公式计算：

稀释每股收益 = $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P_1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十一、发行人设立以来验资情况

发行人设立以来的验资情况详见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况”之“(一) 发行人股本的形成及变化”。

第十一节 管理层讨论与分析

根据经中瑞岳华审计的本公司最近三年一期财务报告,结合本公司业务特点和实际经营情况,本公司对报告期内公司财务状况、盈利能力、现金流量等作如下分析。本公司董事会提醒投资者注意,以下分析应结合本公司的财务报表、报表附注及招股意向书揭示的其他相关信息一并阅读。

下列财务数据除非特别说明,均取自经审计的合并财务报表。

一、财务状况分析

(一) 资产分析

1、资产构成及变化分析

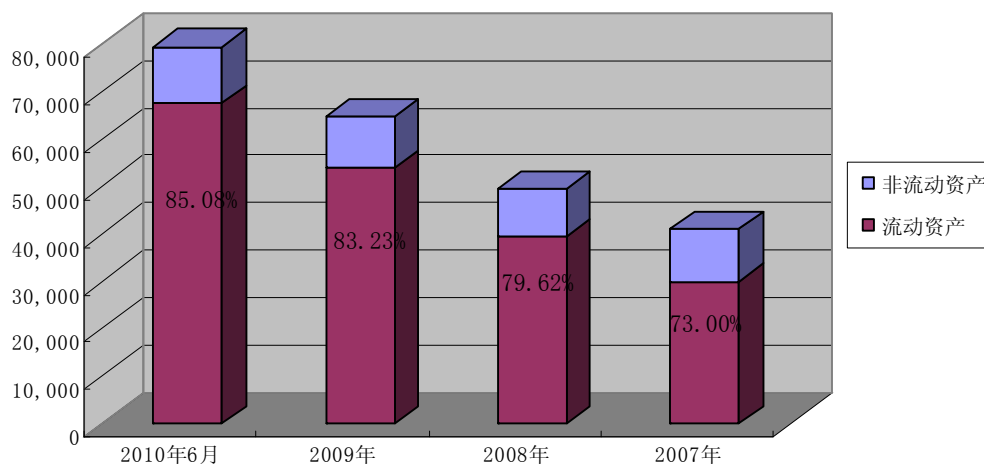
(1) 报告期内公司资产构成变动原因

公司报告期内资产结构如下:

单位:万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
流动资产	67,665.12	85.08	53,968.60	83.23	39,406.49	79.62	29,911.14	73.00
非流动资产	11,863.28	14.92	10,875.58	16.77	10,088.04	20.38	11,064.48	27.00
资产总计	79,528.40	100.00	64,844.18	100.00	49,494.53	100.00	40,975.62	100.00

报告期内资产总额构成变化图(单位:万元)



2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，公司的资产总额分别为 40,975.62 万元，49,494.53 万元、64,844.18 万元和 79,528.40 万元。公司 2008 年末的总资产较 2007 年末增加 8,518.91 万元，增幅为 20.79%；2009 年末较 2008 年末增加 15,349.65 万元，增幅为 31.01%；2010 年 6 月末较 2009 年末增加 14,684.22 万元，增幅为 22.65%。报告期内公司总资产持续增长，主要原因是经营规模的迅速扩大和效益的显著提升带来了盈利的循环投入，使资产在报告期内保持较高的增长。

公司的资产分为流动资产和非流动资产。其中，流动资产以货币资金、存货和应收账款为主，非流动资产主要是与生产经营密切相关的设备、厂房和土地使用权等。公司资产结构与公司现有生产经营规模和业务特点相匹配，反映出公司现有经营规模所需要的资产规模。

(2) 公司资产构成特点

公司资产构成中流动资产所占比例较高，这一特点是由公司所处行业及自身生产经营情况所决定的。报告期内，本公司流动资产占总资产的比例分别为 73.00%、79.62%、83.23%和 85.08%。

同行业上市公司资产构成情况表

公司名称	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	流动资产 (%)	非流动资产 (%)	流动资产 (%)	非流动资产 (%)	流动资产 (%)	非流动资产 (%)
华帝股份	45.57	54.43	42.93	57.07	49.55	50.45
苏泊尔	72.11	27.89	69.87	30.13	68.80	31.20
九阳股份	81.65	18.35	87.27	12.73	83.63	16.37
伊立浦	72.40	27.60	72.42	27.58	65.53	34.47
万家乐	80.03	19.97	81.33	18.67	78.83	21.17
平均值	70.35	29.65	70.76	29.24	69.27	30.73
本公司	83.23	16.77	79.62	20.38	73.00	27.00

数据来源：Wind 资讯。

从上表分析，2007 年、2008 年、2009 年末同行业上市公司流动资产占资产总额的平均比例分别为 69.27%、70.76%和 70.35%。

此外，公司最早自 1985 年就已经开始从事厨房电器产品的生产，现有厂房、设备及土地等的建成和采购时间较早，由于当时厂房、设备及土地等投资成本较

低，因此固定资产和无形资产的账面原值相应较小；同时，由于上述厂房、设备及土地等使用年限较长，累计计提折旧金额较大，使得固定资产和无形资产净额亦较低。

综上，公司所处的厨房家电行业的资产构成特点以及公司生产经营历史较长的现实情况决定了公司的流动资产在总资产中占比较高。随着本次募集资金投资项目的实施，公司固定资产将有较大增长，流动资产比例将有所下降。

2、流动资产构成及变化分析

单位：万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
货币资金	28,435.93	42.02	17,531.40	32.48	6,406.76	16.26	1,574.02	5.26
应收票据	8,111.53	11.99	6,779.88	12.56	4,865.33	12.35	-	-
应收账款	8,404.67	12.42	9,164.15	16.98	8,738.20	22.17	8,632.92	28.86
预付款项	834.59	1.23	738.87	1.37	326.55	0.83	755.22	2.52
其他应收款	328.89	0.49	255.41	0.47	159.20	0.40	559.80	1.87
存货	21,549.51	31.85	19,498.90	36.13	18,910.44	47.99	18,389.19	61.48
合计	67,665.12	100.00	53,968.60	100.00	39,406.49	100.00	29,911.14	100.00

(1) 货币资金

单位：万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
现金	17.52	0.06	59.02	0.34	63.99	1.00	269.78	17.14
银行存款	28,418.41	99.94	17,447.47	99.52	6,342.77	99.00	1,290.80	82.01
其他货币资金	-	-	24.92	0.14	-	-	13.44	0.85
合计	28,435.93	100.00	17,531.40	100.00	6,406.76	100.00	1,574.02	100.00

从上表分析，公司货币资金主要是以银行存款方式存放，具有很高的安全性和流动性。2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末，公司货币资金余额分别为1,574.02万元、6,406.76万元、17,531.40万元和28,435.93万元，其中，银行存款与现金占货币资金比重在98%以上。

2008 年末，公司货币资金较上年增加 4,832.74 万元，增幅为 307.03%，主要原因是公司 2008 年两次增资累计收到股东现金投资款 14,490 万元。2009 年末，公司货币资金较上年增加 11,124.64 万元，增幅为 173.64%，主要原因系：A、公司提高了资金的回笼速度，2009 年度经营活动现金流量净额为 12,670.02 万元；B、为降低公司经营风险，公司要求代理商增加销售保证金金额，当年增加销售保证金 2,029.96 万元；C、公司当年资本性支出较少，2009 年度投资活动现金流量流出为 1,545.38 万元。2010 年 6 月末，公司货币资金较上年增加 10,904.53 万元，增幅为 62.20%，主要原因系公司资金回笼情况良好，2010 年 1-6 月经营活动现金流量净额为 11,740.03 万元，且 2010 年 1-6 月公司资本性支出较少。

（2）应收票据

公司应收票据全部为银行承兑汇票。

2007 年公司在进行资产重组前，没有专门的销售渠道，产品全部销售给老板集团，由老板集团进行对外销售，因此应收票据均在老板集团账下。本次重大资产重组时，公司将从老板集团收购的应收票据直接用于抵付重组应支付的现金，故 2007 年末公司无应收票据余额。2007 年 12 月 31 日，老板集团应收票据余额为 2,700.52 万元。

2008 年末公司的应收票据为 4,865.33 万元，主要系由于销售收入的增加和采用银行承兑汇票进行结算的情况增加所致。同时，由于公司现金流充足，票据背书和贴现的金额较小，2008 年末，公司已背书未到期的应收票据金额仅为 942.24 万元。

2009 年末，公司的应收票据余额较上年增加 1,914.55 万元，增幅为 39.35%，主要原因系以银行承兑汇票作为结算方式的情形增加。截至 2009 年末，公司已背书但未到期的应收票据金额为 2,654.11 万元。

2010 年 6 月末，公司应收票据余额较上年增加 1,331.65 万元，增幅为 19.64%，公司下游客户以银行承兑汇票作为结算方式的情形持续增加。截至 2010 年 6 月末，公司已背书但未到期的应收票据金额为 2,683.91 万元。

（3）应收账款

公司 2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末的应收账款净额分别为 8,632.92 万元、8,738.20 万元、9,164.15 万元和 8,404.67 万元，占当期末流动资产的比例分别为 28.86%、22.17%、16.98%和 12.42%。

2008 年度公司销售收入较上年增加 17.34%，但 2008 年末应收账款与上年基本持平，主要原因系：A、为抵御金融危机的不利影响，公司非常重视现金管理，加强对客户的信用管理工作，加大对应收账款的催收力度，2008 年的销售货款回笼情况良好，在销售增长的同时，应收账款有所下降；B、公司 2007 年底资产重组完成后，公司加强了对代理商的管理，将区域总代理是否存在对公司欠款作为考核指标之一，并以此作为对该区域总代理的商业折扣政策的决定因素之一，因此提高了区域总代理及时偿还欠款的积极性。

2009 年度公司的销售收入较上年增加 7.81%，2009 年末应收账款较上年增加 4.87%，公司销售货款回收良好。

2010 年 1-6 月，公司下游客户以银行承兑汇票方式结算情形增加，公司应收账款余额相应减少，总体销售货款回收情况良好。

从应收账款账龄来看，1 年以内的应收账款比重最大，截至 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日和 2010 年 6 月 30 日，1 年以内的应收账款占应收账款原值比重分别为 96.42%、97.70%、98.73%和 98.63%，说明公司应收账款综合账龄短，回收风险小。应收账款账龄结构详情如下：

单位：万元

账龄	2010 年 6 月 30 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
1 年以内	8,753.91	98.63	9,541.13	98.73	9,003.99	97.70	8,796.27	96.42
1 至 2 年	49.35	0.56	95.59	0.99	160.21	1.74	197.37	2.16
2 至 3 年	48.24	0.54	2.62	0.03	48.07	0.52	122.11	1.34
3 至 4 年	1.99	0.02	23.76	0.25	3.53	0.04	0.34	0.00
4 至 5 年	22.28	0.25	0.34	0.00	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-	6.65	0.07
合计	8,875.77	100.00	9,663.44	100.00	9,215.81	100.00	9,122.74	100.00

截至 2010 年 6 月 30 日，公司应收账款前五名如下：

单位：万元

债务人排名	欠款金额	账龄	占应收账款总额的比例 (%)
上海苏宁电器有限公司	717.97	1年以内	8.09
广州老板电器技术有限公司	627.52	1年以内	7.07
长沙老板电器销售有限公司	468.45	1年以内	5.28
苏州老板商贸有限公司	369.41	1年以内	4.16
北京苏宁电器有限公司	343.52	1年以内	3.87
合计	2,526.87	-	28.47

2010年6月末，公司应收账款主要由KA渠道和区域总代理对公司的欠款构成，二者占公司应收账款总额的比例分别为25.19%和70.10%。由于公司要求区域总代理根据区域、销售规模的大小以及应收账款的金额缴纳保证金并抵押房产，同时KA渠道主要系全国性家电连锁和建材家居超市，规模较大且与公司均有长期合作历史，因此公司应收账款的回收能力强，风险较低。

(4) 预付款项

公司2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末的预付款项分别为755.22万元、326.55万元、738.87万元和834.59万元，占当期末流动资产的比例分别为2.52%、0.83%、1.37%和1.23%。报告期内公司预付款项主要为对原材料供应商的预付材料款，预付款项在流动资产中占比很小，其波动主要源于该时点未结算材料采购款规模的变动。

(5) 其他应收款

公司2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末的其他应收款分别为559.80万元、159.20万元、255.41万元和328.89万元，占当期末流动资产的比例分别为1.87%、0.40%、0.47%和0.49%。报告期内，公司其他应收款变化较小，主要系KA的场租押金及员工备用金。

(6) 存货

公司2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末的存货余额分别为18,389.19万元、18,910.44万元、19,498.90万元和21,549.51万元，占当期末流动资产的比例分别为61.48%、47.99%、36.13%和31.85%。报告期发行人存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
原材料	3,171.86	2,802.73	1,780.46	2,285.62
在产品	510.54	341.75	401.90	10.39
库存商品	9,393.20	8,953.38	11,651.06	11,083.92
发出商品	8,473.91	7,401.04	5,077.02	5,009.27
合计	21,549.51	19,498.90	18,910.44	18,389.19

报告期内，公司的存货余额占流动资产的比例较高，主要原因是公司目前采用代理制的销售模式，在该种模式下，公司需要在每个代理商及终端渠道的门面放置一定数量的产成品，随着终端渠道门面数量快速增加，公司存货余额亦维持在较高水平。2007年末、2008年末、2009年末，公司主要终端渠道（KA、地方通路及专卖店）门面数量分别为2,043家、2,551家、2,835家。

报告期内，公司一直重视存货管理，特别在2009年，公司进一步加强对库存商品的管理，在当年终端渠道数量增加以及销售规模增长的情况下，公司库存商品余额仍控制在适当水平。

3、非流动资产构成及变化分析

单位：万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
固定资产	7,072.92	59.62	6,995.27	64.32	7,442.43	73.77	7,749.40	70.04
在建工程	181.00	1.53	-	-	-	-	-	-
无形资产	3,652.73	30.79	3,637.84	33.45	2,342.22	23.22	2,418.17	21.86
商誉	-	-	-	-	-	-	605.36	5.47
递延所得税资产	956.63	8.06	242.47	2.23	303.38	3.01	291.55	2.64
合计	11,863.28	100.00	10,875.58	100.00	10,088.04	100.00	11,064.48	100.00

(1) 固定资产

公司2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末的固定资产分别为7,749.40万元、7,442.43万元、6,995.27万元和7,072.92万元，占当期末非流动资产的比例分别为70.04%、73.77%、64.32%和59.62%。公司固定资产主要由生

产经营必需的房屋、机器设备、电子及通讯设备、运输设备等构成。报告期内公司固定资产构成如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
房屋建筑物	4,640.76	65.61	4,647.31	66.44	4,974.69	66.84	5,371.64	69.32
机器设备	1,700.18	24.04	1,821.46	26.04	1,827.90	24.56	1,892.70	24.42
运输设备	458.88	6.49	289.10	4.13	365.68	4.91	158.29	2.04
其他设备	273.09	3.86	237.41	3.39	274.16	3.69	326.77	4.22
合计	7,072.92	100.00	6,995.27	100.00	7,442.43	100.00	7,749.40	100.00

报告期内公司固定资产状况如下：

单位：万元

日期	固定资产原值	累计折旧	账面价值	成新率
2010年6月30日	13,224.67	6,151.75	7,072.92	53.48%
2009年12月31日	12,841.08	5,845.81	6,995.27	54.48%
2008年12月31日	12,583.39	5,140.96	7,442.43	59.14%
2007年12月31日	12,231.11	4,481.71	7,749.40	63.36%

报告期内，公司固定资产变动较小，且占总资产的比例较小，主要原因系：
A、受2008年国际金融危机的影响，为保持充足的现金流，降低生产经营风险，报告期内公司未进行大规模的资本性支出，因此固定资产变动较小；
B、公司最早自1985年就已经开始从事厨房家电产品的生产，现有厂房、设备及土地等的建成和采购时间较早，由于当时厂房、设备及土地等投资成本较低，因此固定资产和无形资产的账面原值相应较小；
C、由于上述厂房、设备及土地等使用年限较长，累计计提折旧金额较大，使得固定资产和无形资产净额亦较小，且固定资产成新率较低。

(2) 无形资产

公司2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末的无形资产分别为2,418.17万元、2,342.22万元、3,637.84万元和3,652.73万元，占当期末非流动资产的比例分别为21.86%、23.22%、33.45%和30.79%。

公司的无形资产由土地使用权和软件组成，2009 年末公司无形资产较上年增加 1,295.62 万元，增幅为 55.32%，主要原因系公司为募集资金投资项目购买总面积为 53,332 平米的三宗土地，支付土地价款 1,385.35 万元。2010 年 6 月末公司无形资产状况如下：

单位：万元

项目	无形资产原值	累计摊销	账面价值	比重
土地使用权	3,790.73	288.15	3,502.58	95.89%
软件	369.20	219.04	150.16	4.11%
合计	4,159.93	507.19	3,652.73	100.00%

(3) 商誉

公司 2007 年末以 435 万元的价款购买了原老板集团控制的 10 家销售子公司的股权，2008 年上半年，又陆续将收购的 10 家销售公司进行了处置。公司按照非同一控制下企业合并采用购买法将 10 家销售公司资产负债表纳入 2007 年末的合并范围。由于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，故确认为商誉，2007 年末公司确认商誉 605.36 万元。2008 年上半年，随着上述销售公司的处置，其购买时确认的商誉相应转销。

4、资产减值准备提取情况

报告期各期末，公司的存货、固定资产、在建工程、无形资产、短期投资、长期投资等都不存在资产减值情况，未计提减值准备，仅对应收账款、其他应收款提取了减值准备。公司应收账款、其他应收款及其坏账准备计提情况如下：

单位：万元

资产减值准备项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应收账款余额	8,875.76	9,663.44	9,215.81	9,122.74
减：坏账准备	471.10	499.29	477.61	489.83
应收账款账面价值	8,404.67	9,164.15	8,738.20	8,632.92
其他应收款余额	353.48	271.65	177.66	581.18
减：坏账准备	24.59	16.25	18.46	21.38
其他应收款账面价值	328.89	255.40	159.20	559.80

按照账龄分析法，公司应收款项的坏账准备计提比例如下：

账 龄	计提比例(%)
1 年以内	5
1-2 年	10
2-3 年	20
3-4 年	50
4-5 年	80
5 年以上	100

在资产负债表日，公司对单项金额超过 500 万元（含 500 万元）的应收款项和单项金额低于 500 万元但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据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。对单项金额不重大的应收款项（金额 500 万元以下）及经单独测试后未发生减值的应收款项，采用账龄分析法计提坏账准备。公司对于应收款项的减值准备提取情况与应收款项质量相符：报告期内应收款项回款稳定、账龄结构合理，坏账准备提取依据充分、谨慎、合理。本公司的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。

（二）负债分析

1、负债构成及变化分析

公司报告期内资产结构如下：

单位：万元

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金 额	比 例 (%)	金 额	比 例 (%)	金 额	比 例 (%)	金 额	比 例 (%)
流动负债	40,023.51	100.00	22,657.26	100.00	15,490.56	100.00	26,817.31	100.00
非流动负债	-	-	-	-	-	-	-	-
负债总计	40,023.51	100.00	22,657.26	100.00	15,490.56	100.00	26,817.31	100.00

报告期内，公司的负债均由流动负债构成。2008 年末，公司负债总额为 15,490.56 万元，较 2007 年末减少 11,326.75 万元，降幅 42.24%，主要原因是公司当年偿还了银行借款和其他应付款所致。2009 年末，公司负债总额 22,657.26

万元，较 2008 年末增加 7,166.70 万元，增幅为 46.26%，主要原因是公司应付账款、预收账款和其他应付款增加所致。2010 年 6 月末，公司负债总额为 40,023.51 万元，较上年末增加 17,366.25 万元，增幅为 76.65%，主要原因是公司预提上半年尚未结算的销售费用计入其他应付款 5,013.18 万元；公司 2010 年第二次临时股东大会决定对截至 2009 年 12 月 31 日的未分配利润 87,834,501.52 元进行分配，计入应付股利 8,783.45 万元。

2、流动负债构成及变化分析

单位：万元

项目	2010 年 6 月 30 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
短期借款	-	-	-	-	-	-	2,500.00	9.32
应付账款	10,523.49	26.29	10,537.80	46.51	6,598.80	42.60	7,626.68	28.44
预收款项	9,132.66	22.82	6,736.81	29.73	4,527.67	29.23	8,205.15	30.60
应付职工薪酬	308.09	0.77	828.74	3.66	548.21	3.54	571.22	2.13
应交税费	2,623.60	6.56	1,030.90	4.55	1,418.63	9.16	1,479.58	5.52
应付股利	8,783.45	21.94						
其他应付款	8,652.21	21.62	3,523.01	15.55	2,397.25	15.48	6,434.69	23.99
合计	40,023.51	100.00	22,657.26	100.00	15,490.56	100.00	26,817.31	100.00

报告期内，公司流动负债主要由应付账款、预收款项和其它应付款构成。

(1) 短期借款

报告期内，除 2007 年外，公司不存在短期借款，主要原因系由于公司报告期内现金流充足，现金流量正常，且未进行大规模的资本性支出，因此外部资金需求较小。2008 年 4 月 23 日，公司归还上海浦东发展银行杭州分行余杭支行贷款 2,500.00 万元。

(2) 应付账款

公司 2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末的应付账款别为 7,626.68 万元、6,598.80 万元、10,537.80 万元和 10,523.49 万元，占当期末非流动资产的比例分别为 28.44%、42.60%、46.51%和 26.29%。

报告期内，公司应付账款主要系应付供应商采购款，由于公司与主要原材料和零部件的供应商均形成了长期合作关系，因此供应商一般会给公司一定期限的信用期。公司应付账款账龄结构如下：

单位：万元

账 龄	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
一年以内	10,362.38	10,369.08	6,304.84	7,561.71
一至二年	68.03	54.32	268.57	41.24
二至三年	50.91	106.26	4.32	1.81
三年以上	42.17	8.13	21.08	21.92
合 计	10,523.49	10,537.80	6,598.80	7,626.68

2009年末公司应付账款较上年增长3,939.00万元，增幅为59.69%，主要原因：一方面，公司与主要供应商均建立了稳定的合作关系，供应商给予公司的信用额度有所增加；另一方面，随着公司生产规模扩大，原材料采购规模相应增加，从而导致应付账款较上年有所增长。2009年底公司应付账款不存在欠付持有本公司5%以上(含5%)表决权股份的股东账款，亦不存在故意拖欠供应商货款的情形。

(3) 预收款项

公司2007年末、2008年末、2009年末和2010年6月末的预收款项分别为8,205.15万元、4,527.67万元、6,736.81万元和9,132.66万元，占当期末非流动资产的比例分别30.60%、29.23%、29.73%和22.82%。

2008年末，公司预收款项较上年减少3,677.48万元，降幅为44.82%，主要原因系公司为加强对代理商的管理，要求代理商根据销售规模以及抵押房产的价值交纳一定金额的保证金，在与有关代理商协商后，将部分预收货款作为保证金转入“其他应付款”科目，转入金额为2,010.00万元。

2009年末，公司预收款项较上年增长2,209.14万元，增幅为48.79%，主要原因系代理商销售规模及数量增加，预收账款相应增长。

2010年6月末，公司预收款项较上年增长2,395.85万元，增幅为35.56%，主要原因系公司经营情况良好，代理商采取预付款提货的情形增加。

(4) 其他应付款

公司 2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末的其他应付款分别为 6,434.69 万元、2,397.25 万元、3,523.01 万元和 8,652.21 万元，占当期末非流动资产的比例分别 23.99%、15.48%、15.55%和 21.62%。

2008 年末，公司其他应付款较上年减少 4,037.44 万元，降幅为 62.74%，主要原因系当年公司支付老板集团资产重组款项 5,553.82 万元。重组完成后，为了加强对代理商的管理，保证发出商品存货的安全性，降低公司的经营风险，公司要求区域总代理缴纳一定数额的保证金。2008 年末，区域总代理缴纳的保证金为 2,217.92 万元，占其他应付款总额的 92.52%。

2009 年末，公司其他应付款较上年增加 1,125.76 万元，增幅为 46.96%，主要系随着公司销售收入的增长，区域总代理缴纳的保证金数额进一步增加。2009 年末，区域总代理缴纳的保证金为 3,290.00 万元，占其他应付款总额的 93.39%。

2010 年 6 月末，公司其他应付款较上年增加 5,129.20 万元，增幅为 145.59%，主要包括预提销售费用 5,013.18 万元和区域总代理缴纳的保证金 3,169.00 万元，二者合计占其他应付款总额的 94.57%。公司半年度预提销售费用系公司委托区域总代理已投入尚未入账的销售费用。

（三）现金流量情况分析

报告期内公司现金流量状况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	11,740.03	12,670.24	674.86	10,033.75
投资活动产生的现金流量净额	-835.40	-1,545.38	-7,717.23	-7,654.10
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	11,875.12	-2,212.86
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-0.10	-0.22	-	-
现金及现金等价物净增加额	10,904.53	11,124.64	4,832.75	166.80

1、经营性现金净流量

2008 年度，公司经营活动产生的现金净流量较 2007 年度减少 9,358.89 万元，降幅为 93.27%，主要系：A、公司为了进一步拓展市场、同时降低金融危机的负面影响，加大了市场宣传力度，广告费、活动费、终端渠道进场费、展台装饰费、宣传费等相应增加，公司支付与其他经营活动有关的现金较上年增加 5,639.58

万元；B、由于员工薪酬水平提高以及管理人员增加等原因，公司当年支付给职工以及为职工支付的现金较上年增长 3,394.70 万元。

2009 年度，公司经营活动产生的现金净流量较 2008 年度增长 11,995.38 万元，增幅为 1777.46%，主要系由于当年销售规模、票据到期兑现金额以及代理商预收款的增加，导致公司销售商品、提供劳务收到的现金较上年增长 16,520.67 万元。

由于公司经营情况较好，产品销售规模较大且资金回笼速度较快，因此 2010 年 1-6 月，公司经营性现金流量净额与 2009 年度基本持平。

报告期内，公司“支付与其他经营活动有关的现金”项目的具体支出如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
展台装饰费	1,788.47	6,783.39	6,333.57	5,624.86
广告费	1,275.63	3,661.51	4,286.84	2,322.68
进场费	2,946.30	3,719.83	2,891.32	2,411.03
运费	786.82	2,400.36	2,252.84	1,321.67
宣传费	597.59	1,203.13	1,209.19	361.50
促销活动费	2,565.21	1,024.19	1,059.92	608.46
技术开发费	847.76	2,839.83	855.77	670.68
办公费	251.32	265.74	421.14	261.35
差旅费	173.30	254.76	261.66	199.76
会务费	72.68	240.93	196.24	241.64
中介机构费用	-	22.85	65.09	57.67
其他费用	1,717.32	1,787.63	1,409.32	1,522.03
合计	13,022.41	24,204.14	21,242.91	15,603.33

2、投资性现金净流量

公司 2007 年度和 2008 年度投资活动现金支出中，“支付的其他与投资活动有关的现金”主要系 2007 年公司通过资产重组购买老板集团相应资产的现金支出。2009 年度投资活动现金支出主要系购买募投项目建设用地的支出。

3、筹资性现金净流量

公司 2007 年筹资活动产生的现金流为负，主要是由于 2007 年度公司偿还债务发生现金支出 17,550.00 万元。2008 年公司筹资活动现金流量净额 11,875.12

万元，主要是由于当年公司两次增资收到的股东增资款。

报告期内公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动事项。

（四）资产周转能力分析

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款周转率(次)	6.58	10.44	9.98	7.62
存货周转率(次)	1.27	2.19	2.21	2.20

报告期内，公司的应收账款周转率始终处于较高水平，且由于公司要求区域总代理根据区域及销售规模的大小缴纳保证金并抵押房产，并根据保证金及抵押房产的价值按照不同的比例发出商品，因此应收账款回收风险较小。

2009年度同行业上市公司比较

名称	股票代码	应收账款周转率 (次)	存货周转率 (次)
华帝股份	002035	22.74	8.65
苏泊尔	002032	10.93	5.62
九阳股份	002242	115.38	9.70
伊立浦	002260	6.12	4.78
万家乐	000533	3.42	3.03
可比公司平均	-	10.80	6.35
本公司	-	10.44	2.19

注：由于九阳股份应收账款周转率偏离平均值过大，故在计算平均值时予以剔除。

数据来源：Wind 资讯。

公司应收账款周转率略高于行业平均水平，应收账款回收情况良好，回收风险较低。公司存货周转率低于可比上市公司的主要原因系报告期内公司大力开拓营销网络，销售规模、代理商数量以及终端渠道数量相应增加，特别是公司自2007年以来开拓专卖店渠道，报告期内，公司新增专卖店520家，终端渠道数量的增加导致公司存货规模增长较快。公司一直重视存货管理，报告期内公司存货的构成及比例逐年优化，公司存货管理措施较为有效。未来，公司将进一步加强存货管理，通过调整存货构成、减少存货规模等方法进一步降低因存货管理给公司带来风险的可能。

二、盈利能力分析

报告期内，公司主要业绩指标如下表：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度		2008年度		2007年度
	实现数	实现数	增长率	实现数	增长率	实现数
营业收入	57,830.97	93,417.47	7.81%	86,648.53	17.34%	73,842.78
营业利润	7,036.97	9,420.27	52.84%	6,163.60	-23.00%	8,005.03
利润总额	7,201.35	9,420.18	45.82%	6,460.31	-21.55%	8,235.06
净利润	6,101.42	8,182.95	50.97%	5,420.16	-10.03%	6,024.34
归属于母公司的净利润	6,101.42	8,182.95	51.08%	5,416.20	-10.09%	6,024.34

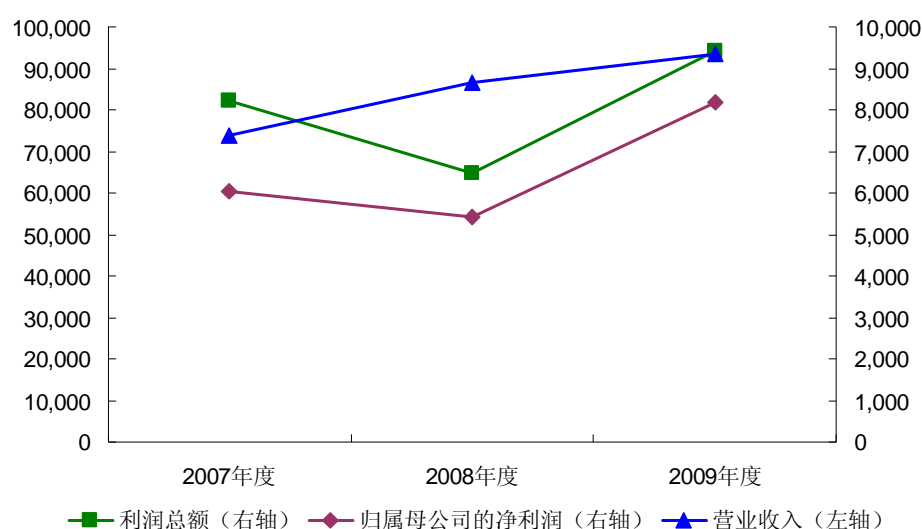
注：增长率=（当年实现销售收入÷上年实现销售收入）-1

报告期公司总体业绩呈增长态势，营业收入逐年增长，利润水平有一定波动。2008年，受金融危机冲击，包括公司在内的厨电企业销售均受到一定影响，一方面，上半年公司已按年初计划支出各项费用，而金融危机影响主要在下半年显现，导致公司费用增长速度超过收入增长速度；另一方面，为降低金融危机的负面影响，同时利用行业调整契机进一步提高公司产品市场占有率及知名度，公司下半年主动加大了对营销资源的投入力度，上述因素导致公司2008年利润水平有所下降；2009年，随着国内经济快速回暖，公司2008年加大市场投入的效果逐步显现，公司产品供不应求，同时，得益于良好的成本控制，公司经营业绩迅速增长。随着本次募集资金投资项目的投运，公司生产能力、产品质量、市场占有率和经营业绩将会进一步得到提升。

2010年上半年，厨电行业保持了良好的发展态势，公司产品需求旺盛，业绩增长较快。2010年1-6月，公司实现营业收入57,830.97万元，实现归属于母公司所有者的净利润6,101.42万元。

2007-2009 年度主要业绩指标变动情况

单位：万元



(一) 报告期营业收入变动和结构分析

1、营业收入构成及变动趋势分析

报告期公司营业收入构成列示如下：

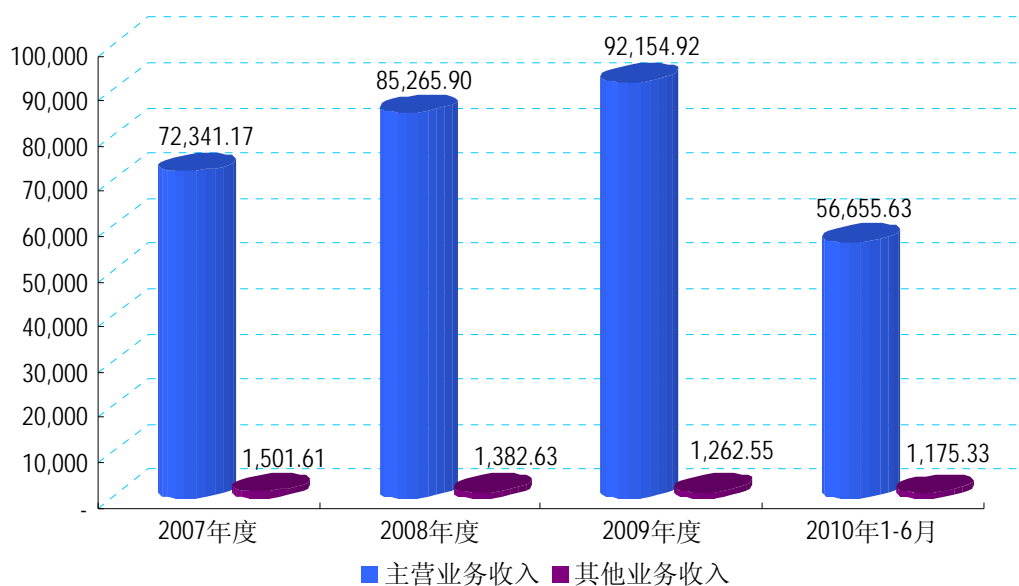
单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年度	
	实现数	占营业收入的比例	实现数	占营业收入的比例
主营业务收入	56,655.63	97.97%	92,154.92	98.65%
其他业务收入	1,175.33	2.03%	1,262.55	1.35%
营业收入	57,830.97	100.00%	93,417.47	100.00%
项目	2008年度		2007年度	
	实现数	占营业收入的比例	实现数	占营业收入的比例
主营业务收入	85,265.90	98.40%	72,341.17	97.97%
其他业务收入	1,382.63	1.60%	1,501.61	2.03%
营业收入	86,648.53	100.00%	73,842.78	100.00%

2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司分别实现营业收入73,842.78万元、86,648.53万元、93,417.47万元及57,830.97万元，2008年较2007年增加12,805.76万元，增幅为17.34%，2009年较2008年增加6,768.94万元，增幅为7.81%。报告期公司营业收入主要来源于主营业务收入，主营业务收入占公司营业收入比重均超过97%。

报告期营业收入构成变动情况

单位：万元



2、主营业务收入及其结构变动分析

(1) 分产品收入及构成分析

公司主营业务收入主要来源于厨房电器产品的生产销售，包括吸油烟机、燃气灶、消毒柜及其他配套厨房小家电产品等，报告期内公司分产品收入构成及变化如下表：

单位：万元

产品类别	2010年1-6月		2009年		
	实现数	占比	实现数	占比	增长率
吸油烟机	31,304.16	55.25%	50,827.66	55.15%	13.80%
燃气灶	17,075.56	30.14%	27,777.45	30.14%	7.29%
消毒柜	5,737.61	10.13%	8,387.71	9.10%	-4.08%
小家电	2,538.30	4.48%	5,162.10	5.60%	-13.51%
合计	56,655.63	100.00%	92,154.92	100.00%	8.08%
产品类别	2008年			2007年	
	实现数	占比	增长率	实现数	占比
吸油烟机	44,663.00	52.38%	21.70%	36,700.18	50.73%
燃气灶	25,889.76	30.36%	22.35%	21,161.20	29.25%
消毒柜	8,744.54	10.26%	2.35%	8,543.76	11.81%
小家电	5,968.60	7.00%	0.55%	5,936.03	8.21%
合计	85,265.90	100.00%	17.87%	72,341.17	100.00%

由上表可以看出，公司主要产品为吸油烟机、燃气灶及消毒柜三大类产品，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，上述三类产品合计实现销售收入占公司主营业务收入的比例分别为91.79%、93.00%、94.40%及95.52%。

2008年，公司实现主营业务收入85,265.90万元，较2007年增长17.87%，主要原因是：为巩固在高端市场的领先地位，公司提高了欧式吸油烟机和嵌入式燃气灶等高端产品的生产和销售比重，产品结构的优化使公司产品平均价格进一步提高，其中，吸油烟机平均价格较2007年上涨28.56%，燃气灶平均价格较2007年上涨23.39%，带动公司销售收入增长。

2009年，公司实现主营业务收入92,154.92万元，较2008年增长8.08%。主要原因为：①国内经济复苏，市场需求旺盛带动公司主导产品吸油烟机及燃气灶销售规模迅速增长，2009年，公司共销售吸油烟机43.04万台、燃气灶37.16万台，分别较2008年增长18.01%、16.91%，销量增长直接带动了公司销售收入增长；②公司产品结构进一步优化，高端产品比重进一步提高，欧式机占吸油烟机总销量的比重由2008年的64.69%提高至68.61%，嵌入式燃气灶完全替代台式燃气灶，结构进一步高端化也促进了公司销售收入的增加。

2010年上半年，公司产品供不应求，随着销售规模进一步扩大，主营业务收入也相应增加。2010年1-6月，公司实现主营业务收入56,655.63万元。

(2) 分地区收入及构成分析

单位：万元

地区	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	实现数	占比	实现数	占比	实现数	占比	实现数	占比
华东地区	28,184.88	49.75%	45,394.46	49.26%	42,473.19	49.81%	33,982.43	46.98%
华北地区	8,465.92	14.94%	15,358.41	16.67%	14,778.05	17.33%	13,789.95	19.06%
东北地区	5,428.56	9.58%	9,412.21	10.21%	9,391.37	11.01%	7,759.63	10.73%
华南地区	4,468.40	7.89%	6,906.45	7.49%	5,833.72	6.84%	5,194.69	7.18%
西南地区	4,037.35	7.13%	5,587.72	6.06%	4,982.88	5.84%	4,863.01	6.72%
华中地区	3,500.76	6.18%	4,931.66	5.35%	4,229.03	4.96%	4,014.59	5.55%
西北地区	2,519.82	4.45%	4,524.64	4.91%	3,577.66	4.20%	2,736.88	3.78%
境内小计	56,605.68	99.91%	92,115.55	99.96%	85,265.90	100.00%	72,341.17	100.00%
欧洲地区	12.80	0.02%	39.38	0.04%				
亚洲地区	37.15	0.07%						
境外小计	49.95	0.09%	39.38	0.04%				
总计	56,655.63	100.00%	92,154.92	100.00%	85,265.90	100.00%	72,341.17	100.00%

由上表可以看出，公司历年收入构成比较稳定，其中华东、华北、东北三大地区合计占比较高，报告期一直保持在 75%左右。随着居民收入的提高，国内高端厨电产品需求不断增加，在巩固华东、华北、东北市场优势地位的基础上，公司逐步增加了对其他区域市场的产品销售，报告期内，华南、西南、华中等地区实现收入均有所上升。

国际市场业务在公司收入中占比较低，主要是由于国内厨电行业发展迅速，高端市场需求逐年大幅增长，大大增加了公司生产负荷，在近年来尤其是 2008 年金融危机以来，面对国内国际复杂的经济形势，公司采取了求稳的措施，不盲目进行规模扩张，优先将生产、营销等资源配置于国内市场。随着本次募集资金项目的实施和投产，伴随着国际经济形势的整体复苏，公司将会适时扩大在海外市场的投入。

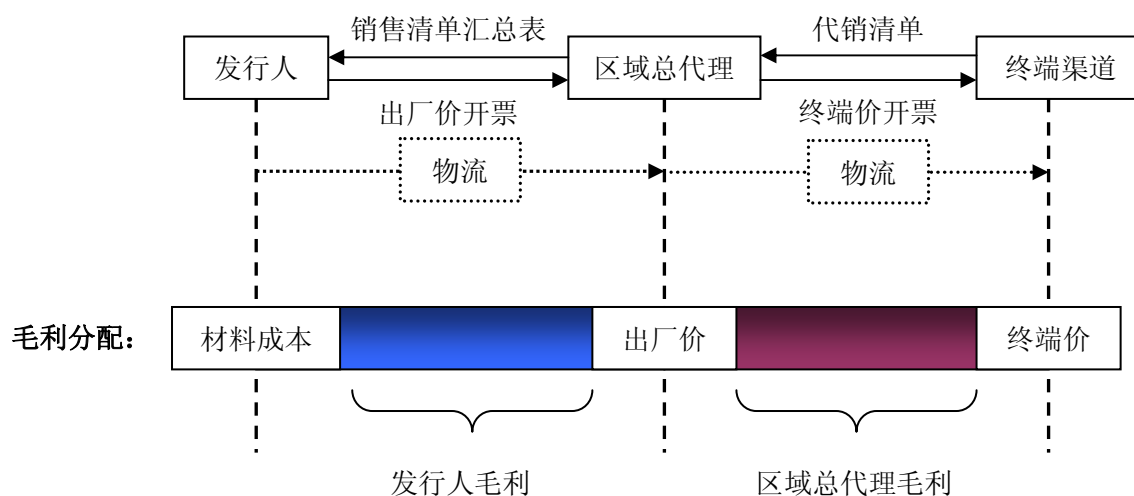
3、公司销售产品结算方式对主营业务收入及毛利额的影响

公司采用代理制销售模式，除总部零售、工程采购及网络销售外，公司产品销售 95%以上采用代销方式，由各区域总代理根据代理协议及区域市场特点分销至终端渠道，终端渠道包括 KA、地方通路等。报告期内，公司通过代销方式实现收入占总销售收入的比重均在 95%以上。

在代销模式下，公司目前采用两种结算方式：

(1) 公司与代理商结算：通常情况下，公司以出厂价格向区域总代理发货，区域总代理以终端价格向终端渠道分销，公司在收到区域总代理销售清单汇总表后按出厂价格向其开具增值税发票，确认收入，具体如下图所示：

发行人直接与代理商结算

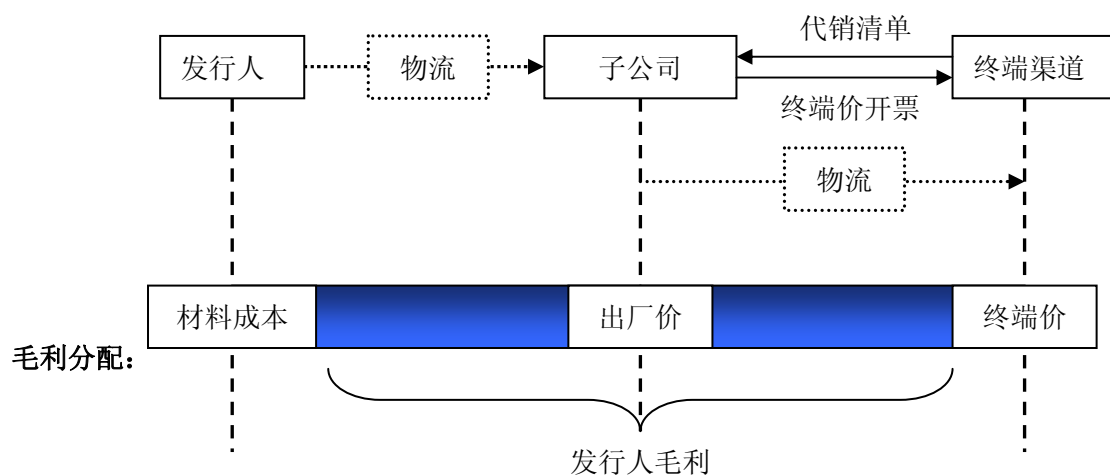


各类别产品出厂价格在材料成本基础上按年初预算既定的毛利率水平确定。终端价格为区域总代理销售给终端渠道的价格，一般高于出厂价格，价差部分为代理商收益。

(2) 公司与终端渠道结算：该种结算方式主要包括两类情况：

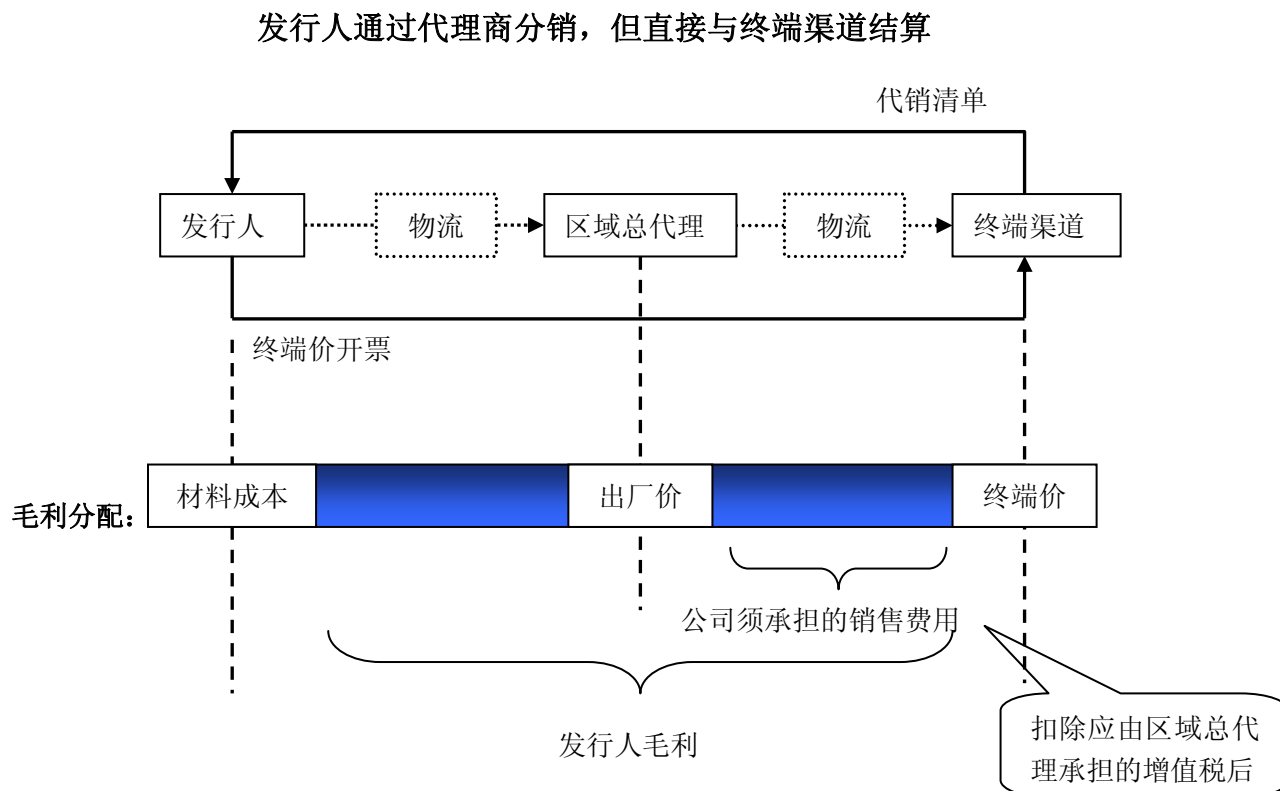
①通过子公司分销，与终端渠道结算：北京老板、上海老板执行与区域总代理相同的分销职能，向终端渠道销售，在收到终端渠道代销清单后按终端价格向其开具增值税发票，确认收入，具体如下图所示：

发行人通过子公司分销，与终端渠道结算



②通过代理商分销，与终端渠道结算：部分终端渠道客户如百安居、苏宁部分子公司等虽然也由区域总代理向其进行分销，但明确要求公司直接向其开具发

票。在该种情况下，公司在收到终端渠道提供的代销清单后按终端价格向终端渠道开具增值税专用发票，确认收入，并按照约定承担相应的销售费用，具体如下图所示：



在代销模式下，上述两种结算方式目前在国家家电行业内应用均较为普遍。在通过区域总代理分销但公司直接与终端渠道结算的情况下，按照公司代理制模式，对于出厂价格与终端价格之间的价差，在扣除应由区域总代理承担的增值税后，全部作为公司须承担的销售费用。

由于上述两种结算方式分别以出厂价格和终端价格作为结算依据，因此，报告期内两种结算方式占比的变化也会对公司的收入及毛利的变化趋势产生一定影响，报告期内，公司不同结算方式实现销售收入及毛利如下表列示：

单位：万元

销售模式	结算方式		2010年1-6月		2009年	
			销售收入	占比	销售收入	占比
代销	向代理商开票		17,284.04	30.51%	24,599.56	26.69%
	向终端 渠道开票	通过子公司分销	10,690.68	18.87%	19,796.60	21.48%
		通过代理商分销	25,621.16	45.22%	44,794.19	48.61%
直销			3,059.76	5.40%	2,964.57	3.22%
合计			56,655.63	100.00%	92,154.92	100.00%
销售模式	结算方式		2008年		2007年	
			销售收入	占比	销售收入	占比
代销	向代理商开票		22,861.76	26.81%	28,868.08	39.91%
	向终端 渠道开票	通过子公司分销	18,569.85	21.78%	15,576.44	21.53%
		通过代理商分销	42,051.40	49.32%	26,745.99	36.97%
直销			1,782.90	2.09%	1,150.66	1.59%
合计			85,265.90	100.00%	72,341.17	100.00%

报告期内，公司不同结算方式实现销售毛利如下表列示：

单位：万元

销售模式	结算方式		2010年1-6月		2009年	
			销售毛利	占比	销售毛利	占比
代销	向代理商开票		7,968.60	26.02%	11,284.89	22.46%
	向终端 渠道开票	通过子公司分销	7,302.89	23.84%	13,208.49	26.28%
		通过代理商分销	13,873.04	45.29%	24,612.75	48.98%
直销			1,483.84	4.84%	1,148.92	2.29%
合计			30,628.37	100.00%	50,255.05	100.00%
销售模式	结算方式		2008年		2007年	
			销售毛利	占比	销售毛利	占比
代销	向代理商开票		10,009.48	22.69%	11,795.99	35.31%
	向终端 渠道开票	通过子公司分销	11,684.97	26.48%	9,149.48	27.38%
		通过代理商分销	21,668.00	49.11%	12,023.23	35.99%
直销			757.98	1.72%	442.84	1.33%
合计			44,120.44	100.00%	33,411.55	100.00%

注：直销包括总部零售、工程采购及网络销售。

2007年-2008年，应终端渠道部分客户要求，公司增加了对其直接开票销售的比例，通过代理商销售并向终端渠道开票方式实现收入占比由36.97%提高至49.32%，上升了12.35个百分点。由于向终端渠道开票是以终端市场价格结算，高于出厂价格，因此上述结算结构的变化对公司2008年收入和毛利增长有一定影响，但由于公司仍需按照约定承担相应的销售费用，因此上述结算结构的变化

对公司营业利润变动的趋势没有影响，结算方式的不同对于代理制模式下公司、区域总代理、终端渠道之间的收益分配也不产生影响。

2008年-2009年，两种结算方式占比基本未发生变化，结算方式对收入和毛利增长趋势没有影响。

（二）利润主要来源分析

1、利润来源科目分析

单位：万元

项目	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	实现数	占比	实现数	占比	实现数	占比	实现数	占比
营业利润	7,036.97	97.72%	9,420.27	100.00%	6,163.60	95.41%	8,005.03	97.21%
营业外收支净额	164.38	2.28%	-0.09	0.00%	296.71	4.59%	230.03	2.79%
利润总额	7,201.35	100.00%	9,420.18	100.00%	6,460.31	100.00%	8,235.06	100.00%

公司近三年及一期的利润主要来源于主营业务利润，营业外收支所占比例很低，公司主营业务突出，盈利质量良好。

2、毛利来源产品类别分析

单位：万元

产品类别	2010年1-6月		2009年		
	毛利额	占比	毛利额	占比	变化率
吸油烟机	16,703.46	54.54%	27,973.37	55.66%	20.33%
燃气灶	10,061.28	32.85%	16,308.05	32.45%	13.38%
消毒柜	3,091.96	10.10%	4,695.77	9.34%	3.22%
小家电	771.67	2.52%	1,277.86	2.54%	-34.13%
合计	30,628.37	100.00%	50,255.05	100.00%	13.90%
产品类别	2008年			2007年	
	毛利额	占比	变化率	毛利额	占比
吸油烟机	23,247.59	52.69%	50.98%	15,397.63	46.08%
燃气灶	14,383.67	32.60%	29.62%	11,097.13	33.21%
消毒柜	4,549.26	10.31%	-3.47%	4,712.94	14.11%
小家电	1,939.92	4.40%	-11.98%	2,203.85	6.60%
合计	44,120.44	100.00%	32.05%	33,411.55	100.00%

报告期内对公司毛利额贡献较大的主要为吸油烟机、燃气灶和消毒柜三类产品，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月合计分别占总毛利额的93.40%、95.60%、97.45%及97.48%。

2008年，为持续巩固在高端市场的领先地位，公司提高了毛利率较高的欧式吸油烟机及嵌入式燃气灶的生产、销售比重，高端产品占比进一步提升，其中，欧式机占吸油烟机总销量的比重由2007年的56.87%提高至64.69%，嵌入式产品占燃气灶总销量的比重由2007年的91.73%提高至97.19%，结构优化使公司吸油烟机、燃气灶两类产品2008年销售收入实现稳定增长的同时毛利率也得到提升。其中，吸油烟机实现销售收入较2007年增长21.70%，毛利率较2007年提高10.09个百分点，燃气灶实现销售收入较2007年增长22.35%，毛利率较2007年提高3.12个百分点，从而导致公司整体毛利较2007年增长32.05%。

2009年，随着国内经济逐步复苏，厨电产品市场需求迅速增长，带动公司吸油烟机、燃气灶产销规模增长，吸油烟机实现销售收入较2008年增长13.80%，燃气灶实现销售收入较2008年增长7.29%，产品毛利率也较2008年有所增长，其中吸油烟机毛利率较2008年提高2.99个百分点，燃气灶毛利率较2008年提高3.15个百分点，消毒柜毛利率较2008年提高3.96个百分点，上述因素带动公司整体毛利较2008年增长13.90%。

3、毛利率分析

(1) 综合毛利率变动分析

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
综合毛利率	54.96%	55.06%	52.36%	47.18%

2007年至2009年，公司综合毛利率逐年稳步提高，其中2008年较2007年提升5.19个百分点，2009年较2008年提升2.69个百分点。2010年1-6月，公司综合毛利率为54.96%，基本保持稳定。2007年-2009年，公司综合毛利率逐年增长的主要原因为：

①结合市场需求特征，进一步优化产品结构

伴随着城镇化进程的不断推进和居民收入水平的快速增长，消费升级引发厨电行业高端化特征日益明显，高端产品需求增速远高于中低端产品，城市消费者在选购厨电产品时，对产品的功能、外观特性的要求越来越高，而需求的价格弹性相对较小。作为行业内的领先企业，公司始终立足高端市场，报告期内公司进一步提高了欧式吸油烟机、嵌入式燃气灶等高端产品的比重，该类产品毛利率较

高，从而带动公司综合毛利率提升。

②通过技术创新提高产品附加值

公司一直坚持“科技领先”的发展战略，报告期内，公司通过一系列技术创新，在各个产品领域均形成了独特的技术优势。在吸油烟机产品领域，公司“免拆洗 A++技术”、“双劲芯技术”分别于 2007 年、2008 年成功实现应用，其中，“免拆洗 A++技术”进一步增强了产品的油烟分离能力和排烟速度，提高了厨房清洁的便捷性，“双劲芯技术”将产品风量指标提升至行业最高的 17 立方米/分钟，同时噪声进一步降低；在燃气灶产品领域，2007 年公司“主火中置技术”开始大规模应用，在更加节能的基础上实现了公司燃气灶产品性能的全面提升。一系列核心技术的形成和应用大幅提高了公司产品的附加值，同时使公司产品更加符合消费者需要，高附加值产品销售比重的增加直接推动公司综合毛利率上升。

③良好的成本控制

报告期内，公司生产所用主要原材料不锈钢、冷轧板、铜等大宗产品的价格均有一定波动，但由于：一方面公司产销规模较大、行业地位突出，对供应商具备较强的议价能力，上述大宗产品价格上涨时，公司原材料采购价格涨幅一般低于上述大宗产品价格涨幅；另一方面，随着销售规模的扩大和新技术的应用，规模效应和新技术产生的协同效应也使公司单位生产成本不断降低。2008 年、2009 年，公司营业收入较上年分别增长 17.34%和 7.81%，同期公司营业成本增幅仅为 5.82%和 1.72%，直接带动公司综合毛利率上升。

④市场集中度提高

由于消费者更加注重产品的外观、功能特性，对厨电生产企业的研发实力提出了较高的要求。一些不具备自主创新能力的小规模厨电厂商市场竞争力逐渐下降。随着一些小规模厂商的退出，行业集中度逐渐提高，高端产品竞争主要围绕着品牌和性能展开，行业整体经营向好，也促进了公司综合毛利率的提高。

(2) 主要产品毛利率变动分析

单位：万元

产品类别	2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
吸油烟机	16,703.46	53.36%	27,973.37	55.04%	23,247.59	52.05%	15,397.63	41.96%
燃气灶	10,061.28	58.92%	16,308.05	58.71%	14,383.67	55.56%	11,097.13	52.44%
消毒柜	3,091.96	53.89%	4,695.77	55.98%	4,549.26	52.02%	4,712.94	55.16%
小家电	771.67	30.40%	1,277.86	24.75%	1,939.92	32.50%	2,203.85	37.13%

2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司吸油烟机、燃气灶、消毒柜三类产品合计贡献毛利占公司当年实现毛利总额的比例分别为93.40%、95.60%及97.45%及97.48%，2007年至2009年，公司综合毛利率逐年稳定上升很大程度上归因于上述三类产品的毛利率变化。

①报告期吸油烟机毛利率变化分析

吸油烟机是公司的核心产品，根据国家统计局中国行业企业信息发布中心统计，自2003年以来，公司吸油烟机产品连续六年全国销量位居第一，优势明显。2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，吸油烟机贡献毛利占公司毛利总额的比例分别为46.08%、52.69%、55.66%及54.54%，是公司最主要的毛利来源。

2010年1-6月，公司吸油烟机产品毛利率为53.36%，保持在较高水平。2007年、2008年、2009年，吸油烟机产品毛利率分别为41.96%、52.05%和55.04%，呈逐年上升趋势，主要原因如下：

A、结构优化带动毛利率上升

公司吸油烟机产品包括欧式机、中式机及近吸式机，报告期公司生产、销售以欧式机和中式机为主，近吸式机占比较小。

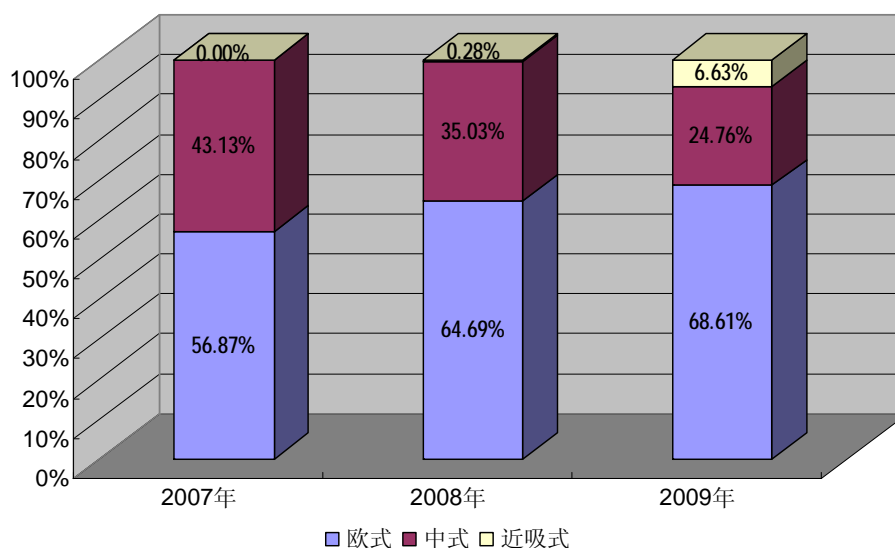
2007年-2009年，由于市场对厨电产品需求旺盛，公司产品供不应求。在现有产能条件约束之下，为更好的满足市场需求，公司进一步优化了产品结构：一方面提高了欧式、中式等各类别产品内部畅销机型的产销比例，如CXW-200-6100、CXW-200-8302、CXW-200-8308等，由于该类机型多为各类别内价位相对较高的机型，从而带动欧式机及中式机整体毛利率逐年上涨。

另一方面，报告期内市场对欧式机需求增长较快，公司相应调整了产品结构，欧式机的产销比重进一步提高，2007年、2008年及2009年，欧式机占吸油烟机

总销量的比例分别为 56.87%、64.69%和 68.61%。由于欧式机毛利率较中式机更高，相应带动公司吸油烟机整体毛利率上升。报告期内欧式机与中式机毛利率比较情况如下表列示：

产品类别	2009 年	2008 年	2007 年
	毛利率	毛利率	毛利率
欧式吸油烟机	55.49%	53.33%	43.00%
中式吸油烟机	52.02%	47.04%	37.84%

2007 年-2009 年公司吸油烟机产品各类别销量占比变化



B、核心技术的应用提高了产品附加值

吸油烟机“免拆洗 A++技术”从 2007 年开始应用，2008 年各主流欧式机型均应用了免拆洗 A++过滤系统；吸油烟机“双劲芯技术”从 2008 年 9 月开始逐步应用，截至 2009 年末已经有 CXW-200-8210、CXW-200-8312、CXW-200-8310、CXW-200-8008、CXW-200-8100 五款产品应用。

上述核心技术率先应用于高端产品，不仅直接提升了高端产品附加值，使之较市场同类产品具有更高的溢价，而且促进了高端产品销量的迅速增长。2007 年，应用了“免拆洗 A++技术”的 CXW-200-6100 上市，根据中怡康时代统计，当年该型号销售额市场占有率达到 1.54%，2008 年销量较 2007 年增长 91.85%，毛利率由 48.31%提高至 53.10%，单个型号市场占有率上升到 2.05%；2008 年 4

季度至 2009 年，应用了“双劲芯技术”的 CXW-200-8210、CXW-200-8312、CXW-200-8310、CXW-200-8008、CXW-200-8100 五款产品先后上市，2009 年，上述五款产品合计销量占公司吸油烟机总销量的 33.33%，根据中怡康时代统计，2009 年上述五款产品合计销售额市场占有率达到 6.79%。

核心技术的应用促进了公司高端产品毛利率及市场占有率的提高，从而带动吸油烟机整体毛利率逐年提高。

C、成本控制良好

吸油烟机生产所用主要原材料为不锈钢、冷轧板等大宗产品，报告期内价格均有一定波动，其中 2007 年至 2008 年 3 季度上述大宗产品价格上涨较多。但由于：一方面公司吸油烟机产销规模较大、行业地位突出，对供应商具备较强的议价能力，上述大宗产品价格上涨时，公司原材料采购价格涨幅一般低于上述大宗产品价格涨幅；另一方面，随着销售规模的扩大和新技术的应用，规模效应和新技术产生的协同效应也使公司单位生产成本不断降低。2008 年 4 季度以来，受金融危机影响，原材料价格大幅下跌，而同期公司吸油烟机产品价格基本保持稳定，也促进了吸油烟机产品毛利率的提高。

综上所述，2007 年至 2009 年，公司通过产品结构优化提升了欧式机销售比重，通过核心技术的创新和应用促进了高端产品销量的快速增长，同时对成本进行了有效的控制，上述因素使公司吸油烟机产品毛利率持续增长。未来若干年，随着城镇化进程的推进，吸油烟机市场仍将稳定增长，高端产品占比进一步提高，公司市场占有率、产品盈利能力将持续提升。

②报告期燃气灶毛利率变化分析

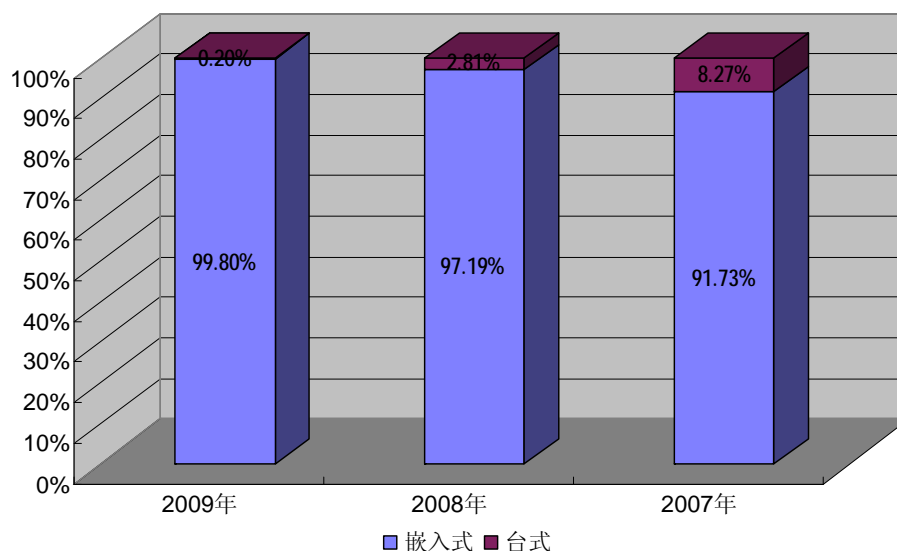
2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月，公司燃气灶产品的毛利率分别为 52.44%、55.56%、58.71%及 58.92%，总体呈现上升趋势，主要原因如下：

A、嵌入式燃气灶替代台式燃气灶带动毛利率提升

公司燃气灶产品包括嵌入式燃气灶与台式燃气灶。其中，嵌入式燃气灶的毛利率水平明显高于台式燃气灶。最近三年，嵌入式燃气灶销售量占燃气灶产品销售总量的比例逐年提升，2007 年为 91.73%，2008 年上升至 97.19%，2009 年，

除销售部分存货外，公司已不再生产台式燃气灶，嵌入式燃气灶完全替代了盈利能力较低的台式燃气灶。公司产品生产和销售结构的优化带动了燃气灶产品毛利率水平的提高。

2007年-2009年公司燃气灶产品各类别销量占比变化



B、“主火中置技术”的应用提高了产品附加值

燃气灶“主火中置技术”于2007年起逐步应用于公司嵌入式产品，该技术将主火由外环改为中环，热效率大幅提高，在燃烧更加充分的同时降低了CO排放量、缩短了烹饪时间，也更加节约燃气。“主火中置技术”的应用大幅提高了公司嵌入式燃气灶的产品附加值，同时促进了嵌入式燃气灶销量占比的持续增长，带动公司燃气灶毛利率稳步提升。

③报告期消毒柜毛利率变化分析

2007年、2008年及2009年，公司消毒柜产品的毛利率分别为55.16%、52.02%和55.98%。2008年，公司消毒柜毛利率较2007年下降3.14个百分点，主要原因是2008年公司消毒柜价格上涨的幅度小于成本上升的幅度；2009年，公司消毒柜毛利率较2008年上涨3.96个百分点，主要原因是2008年4季度以来，受全球金融危机影响，原材料价格大幅下跌所致。

目前，国内家庭每百户消毒柜拥有率在10%~20%之间，市场空间广阔。随着消毒柜行业逐步发展，消毒柜产品对公司毛利总额的贡献也将不断增加。

(3) 与同行业上市公司毛利率对比情况

公司所处行业为厨房电器行业，主营产品包括吸油烟机、燃气灶、消毒柜等，产品结构以高端产品为主。目前，国内上市公司中与本公司产品类型相似的仅有华帝股份（002035），但产品结构有一定差别。2007年至2009年，与公司类似或相关行业上市公司综合毛利率情况如下表列示：

公司	股票代码	2009年度	2008年度	2007年度
华帝股份	002035	34.34%	33.00%	29.81%
苏泊尔	002032	31.02%	27.66%	26.76%
万家乐	000533	30.47%	26.03%	26.46%
伊立浦	002260	11.68%	18.24%	19.01%
九阳股份	002242	38.64%	38.15%	36.40%
行业平均		29.23%	28.62%	27.69%
本公司		55.06%	52.36%	47.18%

数据来源：Wind 资讯及相关上市公司年报。

由上表可见，2007年至2009年，与本公司毛利率水平变动趋势相同，相关行业毛利率水平呈稳步上升趋势。作为厨房电器行业的龙头企业之一，本公司品牌优势、技术优势、产品结构优势突出。

报告期内，公司毛利率水平远高于同行业平均水平，主要原因如下：

①产品定位高端，结构优势突出

公司是国内厨房电器行业的龙头企业之一，自设立以来，公司一直坚持高端专业化路线，产品定位及产品结构优势明显，主要体现在以下两个方面：

A、高端产品占比较高

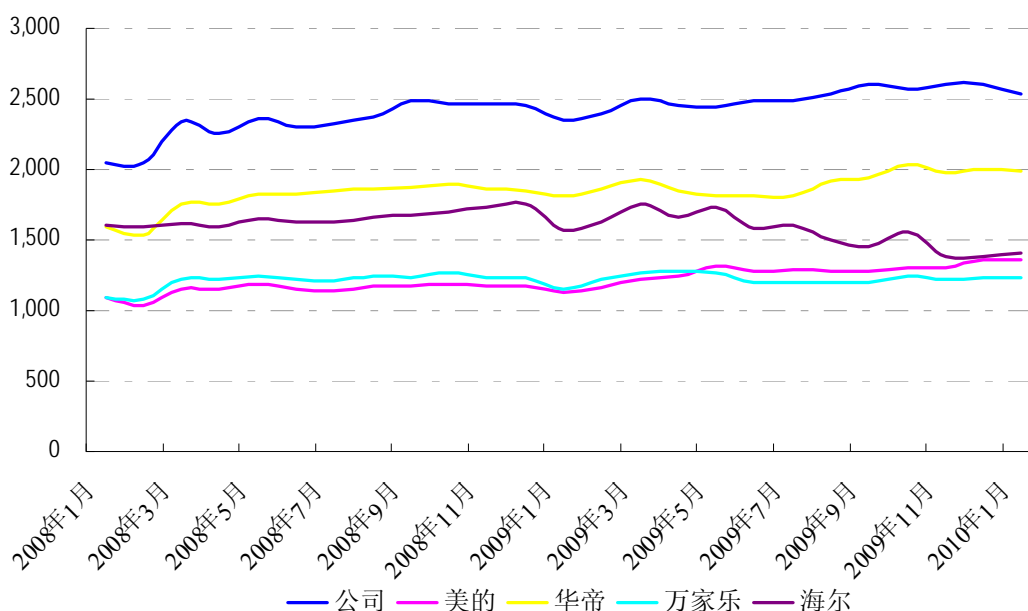
报告期内，公司各主要产品结构如下：

产品类别		2010年1-6月		2009年		2008年		2007年	
		毛利率	销量占比	毛利率	销量占比	毛利率	销量占比	毛利率	销量占比
吸油烟机	欧式	53.61%	70.34%	55.49%	68.61%	53.33%	64.69%	43.00%	56.87%
	中式	49.25%	18.80%	52.02%	24.76%	47.04%	35.03%	37.84%	43.13%
	近吸式	55.59%	10.86%	56.05%	6.63%	53.16%	0.28%	-	-
	合计	53.36%	100.00%	55.04%	100.00%	52.05%	100.00%	41.96%	100.00%
燃气灶	嵌入式	58.93%	99.91%	58.72%	99.80%	55.68%	97.19%	52.50%	91.73%
	台式	19.82%	0.09%	45.64%	0.20%	38.36%	2.81%	50.22%	8.27%
	合计	58.92%	100.00%	58.71%	100.00%	55.56%	100.00%	52.44%	100.00%

由上表可以看出，公司产品以欧式吸油烟机、嵌入式燃气灶等高端产品为主，报告期内，高端产品占比不断提高，2007年-2010年上半年，欧式吸油烟机占吸油烟机总销量的比例由56.87%提高至70.34%，嵌入式燃气灶占燃气灶总销量的比例由91.73%提高至99.91%，产品结构优势明显。

B、品牌优势突出，平均售价处于行业较高水平

公司产品定位高端，品牌优势突出，终端市场平均售价高于行业平均水平，2008年1月至2010年1月公司主要产品吸油烟机终端市场平均销售价格与同行业上市公司同类产品对比如下图所示：



数据来源：中怡康时代

由上图可以看出，由于公司属于国内较少的专业化高端厨电企业，具备高端化的产品结构和明显的品牌优势，相对于同行业上市公司同类产品，公司吸油烟机

机产品平均售价较高，在对成本进行有效控制的同时，公司产品毛利率也相应远高于行业平均水平。

②销售模式及结算方式对毛利率的影响

代理制销售模式是家电行业普遍采用的销售模式，除总部零售、工程采购及网络销售外，公司产品销售 95%以上采用代销方式。在代销模式下，目前公司采用两类结算方式，分别为与代理商结算及与终端渠道结算。报告期公司直销、代销及代销模式不同结算方式下主营业务毛利率如下表列示：

销售模式	结算方式		2010年1-6月		2009年	
			主营业务毛利率	收入占比	主营业务毛利率	收入占比
代销	向代理商开票		46.10%	30.51%	45.87%	26.69%
	向终端渠道开票	通过子公司分销	68.31%	18.87%	66.72%	21.48%
		通过代理商分销	54.15%	45.22%	54.95%	48.61%
直销			48.50%	5.40%	38.76%	3.22%
	合计		54.06%	100.00%	54.53%	100.00%
销售模式	结算方式		2008年		2007年	
			主营业务毛利率	收入占比	主营业务毛利率	收入占比
代销	向代理商开票		43.78%	26.81%	40.86%	39.91%
	向终端渠道开票	通过子公司分销	62.92%	21.78%	58.74%	21.53%
		通过代理商分销	51.53%	49.32%	44.95%	36.97%
直销			42.51%	2.09%	38.49%	1.59%
	合计		51.74%	100.00%	46.19%	100.00%

目前，公司直接向终端渠道结算包括两种情况，即通过子公司分销和通过代理商分销，在通过子公司分销的情况下，由于子公司直接面向北京、上海市场，以高端消费为主，同时以终端市场价格结算，一般高于出厂价，因此毛利率较高，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，通过子公司分销毛利率分别达到58.74%、62.92%、66.72%及68.31%，收入占比分别为21.53%、21.78%、21.48%及18.87%；在通过代理商分销但直接向终端渠道开票的情况下，产品销售以终端价格结算，按照公司代理制模式，对于出厂价格与终端价格之间的价差，在扣除应由区域总代理承担的增值税后，全部作为公司须承担的销售费用。即该种情况下销售收入中包含相应支付给区域总代理的销售费用，因此毛利率高于直接向代理商结算的情形，但对公司营业利润不产生影响。2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，通过代理商分销但直接向终端渠道开票销售的毛利率分别

为 44.95%、51.53%、54.95%及 54.15%，收入占比分别达到 36.97%、49.32%、48.61%及 45.22%。2008 年，应终端渠道客户要求，公司提高了通过代理商分销但直接向终端渠道结算的比例，对当年公司毛利率上升也有一定影响。

2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月，公司通过直接向终端渠道结算实现的收入合计占收入总额的比重分别达到 58.50%、71.10%、70.09%及 64.09%，这种结算方式在公司实现收入总额中占比较高，也是公司综合毛利率高于同行业平均水平的重要原因。

考虑到通过代理商分销但公司直接与终端渠道结算这种方式对毛利率的影响，若从报告期内公司销售收入中剔除该种结算方式下公司承担的代理商进销价差部分对应的销售费用（扣除应由代理商承担的增值税），报告期公司调整后的综合毛利率如下表列示：

项目	2010 年 1-6 月	2009 年	2008 年	2007 年
综合毛利率	54.96%	55.06%	52.36%	47.18%
调整后的综合毛利率	50.72%	51.31%	47.58%	46.00%

注：2008 年两类毛利率之差上升较多，主要原因一方面为公司 2008 年通过直接向终端渠道结算实现收入占总收入的比重较 2007 年有所上升，另一方面为 2008 年终端价格较出厂价格上涨幅度较大。

③技术优势提升产品附加值

公司一直坚持“科技领先”的发展战略，具备行业领先的技术优势。在吸油烟机产品领域，公司形成了以“双劲芯技术”、“免拆洗 A++技术”、“超低静音技术”及“烟灶联控技术”为主的一系列核心技术，在保证低噪音的基础上已将吸油烟机核心指标风量大幅提升至行业最高的 17 立方米/每分钟，优势突出；在燃气灶领域，公司“主火中置技术”不仅大幅提升了热效率、缩短了烹饪时间，而且更加节约燃气，该技术的应用大幅提高了公司嵌入式燃气灶的产品附加值；在消毒柜领域，公司拥有“独立双模技术”、“回形闭合式全效消毒技术”等核心技术，其中，“独立双模技术”将消毒柜分层，能够针对物品的不同材质分别采用不同消毒方式，“回形闭合式全效消毒技术”结合全镜面反射内腔设计，使光线多重反射，保证消毒柜内各个角落都得到紫外线的充分均匀照射，提高杀菌效果。

上述核心技术率先应用于高端产品，不仅直接提升了高端产品附加值，而且促进了高端产品销量及市场占有率的迅速提高，使公司产品较市场同类产品具有

更高的溢价。

④良好的成本控制能力

报告期内，公司生产所用主要原材料不锈钢、冷轧板、铜等大宗产品的价格均有一定波动，但由于：一方面公司产销规模较大、行业地位突出，对供应商具备较强的议价能力，上述大宗产品价格上涨时，公司原材料采购价格涨幅一般低于上述大宗产品价格涨幅；另一方面，随着销售规模的扩大和新技术的应用，规模效应和新技术产生的协同效应也使公司单位生产成本不断降低。2008年、2009年，公司营业收入较上年分别增长 17.34%和 7.81%，同期公司营业成本增幅仅为 5.82%和 1.72%，良好的成本控制能力保证了公司毛利率处于较高水平。

综上所述，报告期内，受产品结构、销售结算模式、技术水平、成本控制等因素影响，公司毛利率水平始终高于行业平均水平。

（三）经营成果变化及原因分析

单位：万元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	57,830.97	93,417.47	86,648.53	73,842.78
营业成本	26,049.29	41,986.44	41,277.17	39,007.31
期间费用	24,120.32	40,932.56	38,989.98	26,097.85
营业利润	7,036.97	9,420.27	6,163.60	8,005.03
利润总额	7,201.35	9,420.18	6,460.31	8,235.06
所得税费用	1,099.93	1,237.24	1,040.15	2,210.72
归属于母公司所有者的净利润	6,101.42	8,182.95	5,416.20	6,024.34

2008年，公司实现归属于母公司所有者的净利润 5,416.20 万元，较 2007 年下降 10.09%，主要原因为：（1）2008 年，受金融危机波及，包括公司在内的厨电企业销售均受到一定影响，为降低金融危机的负面影响，同时利用行业调整契机进一步提高公司产品的市场占有率及知名度，公司加大了对营销资源的投入力度，销售费用较 2007 年增长 48.22%；（2）公司对管理团队进行增补，增聘管理人员及提高薪酬水平，管理费用较 2007 年增长较多；上述因素导致期间费用较 2007 年增长 49.40%，对公司 2008 年利润实现数造成一定影响。2009 年，公司归属于母公司所有者的净利润较上年末增长 51.08%，增长速度较快的主要原因一方面是公司实现了营业收入的稳定增长，另一方面是对营业成本进行了有效控

制。2009年，公司营业收入较上年增长7.81%，同期公司营业成本只相应增长1.72%。收入增长速度明显快于同期成本增长速度是公司净利润快速增长的直接原因。2010年上半年，公司业务保持了良好的发展势头，2010年1-6月，公司实现营业收入57,830.97万元，实现归属于母公司所有者的净利润6,101.42万元。

1、期间费用变动分析

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
销售费用	20,532.40	34,031.79	33,093.36	22,327.92
管理费用	3,669.47	7,005.86	5,821.90	3,420.87
财务费用	-81.56	-105.09	74.72	349.07
期间费用合计	24,120.32	40,932.56	38,989.98	26,097.85
各项费用占比情况				
销售费用/期间费用	85.12%	83.14%	84.88%	85.55%
管理费用/期间费用	15.21%	17.12%	14.93%	13.11%
财务费用/期间费用	-0.34%	-0.26%	0.19%	1.34%
销售费用/营业收入	35.50%	36.43%	38.19%	30.24%
管理费用/营业收入	6.35%	7.50%	6.72%	4.63%
财务费用/营业收入	-0.14%	-0.11%	0.09%	0.47%
期间费用合计/营业收入	41.71%	43.82%	45.00%	35.34%

2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司期间费用占营业收入的比例分别为35.34%、45.00%、43.82%及41.71%。销售费用是公司期间费用的主要构成部分，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，销售费用占期间费用的比例分别为85.55%、84.88%、83.14%及85.12%。

报告期内公司期间费用明细如下：

(1) 销售费用

单位：万元

主要项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
广告费、宣传费	4,392.26	6,103.89	5,447.20	3,283.62
进场费、活动费	9,258.16	12,757.80	14,693.71	9,953.00
展台装饰费	3,089.26	7,874.13	6,060.85	4,812.44
运输费	1,398.71	2,362.14	2,182.80	1,625.42
职工薪酬	1,053.86	3,113.37	3,517.24	1,821.75
其他	1,340.15	1,820.46	1,191.56	831.69
合计	20,532.40	34,031.79	33,093.36	22,327.92

公司销售费用主要包括广告费、宣传费、终端渠道进场费、活动费、展台装饰费、职工薪酬、运输费等。2008年，公司销售费用较2007年增长48.22%，主要原因如下：（1）公司为了进一步拓展市场、同时降低金融危机的负面影响，加大了市场宣传力度，广告费、活动费、终端渠道进场费、展台装饰费、宣传费等相应增加所致。其中，公司当年除继续增加对中央电视台六套节目的广告投入外，新增对中央电视台二套节目的广告投入，广告费较上年增加1,325.43万元；由于加大市场拓展力度，活动费、进场费、展台装饰费、宣传费及销售人员工资分别较上年增加3,397.75万元、1,342.96万元、1,248.41万元、838.15万元和1,695.49万元；（2）主要终端渠道国美、苏宁等2008年大幅上调卖场管理费、卖场使用费等费用比例导致公司销售费用相应增长较快；（3）2008年度非同一控制下企业合并了10家销售子公司期初至处置日的利润表，从而增加了销售费用。

2009年，市场需求较为旺盛，随着公司销售规模的扩大，销售费用相应有一定增长，但增长幅度低于公司主营业务收入增长幅度，费用控制较好。其中，广告费、终端渠道进场费、展台装饰费分别较2008年增加678.87万元、320.24万元和1,813.28万元。

2010年1-6月，公司产品供不应求，随着销售规模扩大，公司销售费用也有一定增长，但总体控制在较为合理的水平，销售费用占营业收入的比重进一步下降。

（2）管理费用

单位：万元

主要项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
职工薪酬	1,219.02	2,265.11	2,396.34	1,164.00
技术开发费	1,398.29	2,636.07	790.67	771.05
折旧费、无形资产摊销	249.05	493.24	524.52	309.55
办公费	139.04	229.51	271.42	255.41
业务招待费	43.69	53.81	79.43	80.98
差旅费	170.58	224.27	208.26	69.23
通讯费	84.25	389.95	407.51	231.30
其他	365.55	713.90	1143.75	539.34
合计	3,669.47	7,005.86	5,821.90	3,420.86

2008年管理费用较2007年增长70.19%，主要原因是：（1）重大资产重组后，公司为完善管理体系增补管理人员，相应增加了管理人员薪酬及社保费用；（2）2008年公司提高了人员薪酬水平，平均薪酬较2007年增长较多；（3）2008年度非同一控制下企业合并了10家销售子公司期初至处置日的利润表，从而增加了管理费用。

2009年公司管理费用较2008年增长20.34%，主要是由于公司加大对新产品、新技术的研发力度，增加技术开发费用所致。2009年，公司技术开发费为2,636.07万元，较2008年增长较多，主要原因如下：（1）2009年，为更准确的把握市场对产品功能、外观等需求的发展趋势，公司委托多家专业市场研究机构进行产品及市场调研，同时，为更好的满足市场的对产品升级的需求，增强公司的持续竞争优势，公司加大新产品开发力度，当年新增46个型号产品的设计、研发，当年产品设计费用相应增加589.34万元；（2）2009年公司增加了对研发设备的投入，材料试制仪器摊销费较上年增加275.41万元；（3）原来部分外协加工的模具改由公司自行研发，新产品工艺及检测费较上年增加269.99万元；（4）提高研发人员薪酬水平，研发人员工资福利相应有一定增长。

2010年1-6月，公司管理费用占营业收入的比重进一步下降，费用控制较好。

（3）财务费用

单位：万元

主要项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
利息支出			114.88	376.70
减：利息收入	87.99	114.21	44.64	30.49
汇兑损失	0.20	0.22		
减：汇兑收入	0.03			
手续费	6.26	8.90	4.48	2.86
其他				
合计	-81.56	-105.09	74.72	349.07

2008年财务费用较2007年度减少78.59%，主要原因是2008年公司归还银行借款，相应减少了利息支出。2009年财务费用继续降低，主要原因是2009年公司无银行借款，无须支付利息，同时2009年公司销售回款及时，银行存款增加导致银行利息收入增加所致。

2008年、2009年、2010年1-6月，公司期间费用占营业收入比重逐渐下降，公司整体费用控制情况良好。

2、营业利润变动分析

2008年，公司营业利润较2007年下降23.00%，主要原因为：（1）2008年，为降低金融危机的负面影响，同时利用行业调整契机进一步提高公司产品的市场占有率及知名度，公司加大了对营销资源的投入力度，销售费用较2007年增长48.22%；（2）公司对管理团队进行增补，增聘管理人员及提高薪酬水平，管理费用较2007年增长较多；上述因素导致期间费用较2007年增长49.40%，对公司2008年营业利润实现数造成一定影响。

2009年，公司营业利润较2008年增长52.84%，增长幅度较大的主要原因为：（1）公司产品主要原材料价格出现不同程度的下跌，同时公司通过加强对产供销各环节的科学管理，进一步降低了单位产品的生产成本，使营业成本增速大幅低于收入增速，2009年，公司营业收入较2008年增长7.81%，同期营业成本仅增长1.72%；（2）公司期间费用得到较好控制，在产销规模扩大的情况下，期间费用占营业收入的比重保持稳定。

2010年1-6月，公司实现营业利润7,036.97万元。

3、营业外收支分析

报告期公司营业外收支金额较低，营业外收入主要为补贴收入、固定资产处置收入等，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司分别获得补贴收入312.85万元、327.76万元、43.00万元及107.08万元，2007年，公司获得固定资产处置收入2.80万元，2008年，公司获得固定资产处置收入0.37万元，2010年1-6月，公司获得固定资产处置收入41.70万元。

报告期内，公司营业外支出主要为固定资产处置损失及公益性捐赠支出，2007年、2008年及2009年固定资产处置损失分别为114.06万元、17.81万元及66.53万元，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月捐赠支出分别为17.00万元、40.60万元、1.30万元及0.30万元。

公司营业外收入、支出占营业收入和营业成本的比重均较小，对公司经营业绩影响较小。

4、利润总额变动分析

报告期内，由于公司营业外收支金额较小，因此公司利润总额与营业利润基本同步增长。

5、所得税费用变动分析

2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司所得税费用占利润总额的比重分别为26.85%、16.10%、13.13%及15.27%。2008年12月26日，浙江省科技厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局联合下发文件（浙科发高【2008】337号），公司被认定为高新技术企业，有效期3年，2008年度、2009年度和2010年度企业所得税税率按照15%执行，因此2008年起公司所得税费用占利润总额的比例较低。2008年及2009年，公司研究开发费用分别为790.67万元、2,636.07万元，2009年较2008年增长233.40%，由于加计扣除影响，公司2009年所得税费用低于2008年。

（四）非经常性损益分析

公司非经常性损益详见本招股书“第十节 财务会计信息”之“四、经注册会计师核验的非经常性损益明细表”相关内容。

2007年度、2008年度、2009年度及2010年1-6月，归属于公司普通股股东

的非经常性损益净额分别为 4,379.95 万元、260.51 万元、21.39 万元及 139.47 万元，占当期净利润比例分别为 72.70%、4.81%、0.26%及 2.29%。2007 年，公司非经常性损益金额较大，主要原因为 2007 年公司进行重大资产重组，老板集团与吸油烟机业务相关的经营性资产全部重组进入公司，在模拟合并时，该等资产合并当期期初至合并日实现净损益 4,368.45 万元计入非经常性损益；2008 年、2009 年及 2010 年 1-6 月，公司非经常性损益占当期净利润的比例较低，非经常性损益对本公司盈利能力影响较小。

（五）产品价格对毛利额、毛利率及净利润影响的敏感性分析

选取公司吸油烟机平均价格、燃气灶平均价格、消毒柜平均价格对公司毛利额、毛利率及归属母公司所有者的净利润进行敏感性分析。在假定其他因素不变的情况下，以公司2009年业绩为基础，上述各因素的变化对公司毛利额、毛利率及归属于母公司所有者净利润的影响如下：

1、吸油烟机价格对净利润影响的敏感性分析

单位：万元

吸油烟机平均价格变动幅度		-1%	1%
毛利额	对毛利额的影响数	-508.28	508.28
	变动后的毛利额	50,922.75	51,939.31
	毛利额变动率	-0.99%	0.99%
	敏感系数	0.99	0.99
毛利率	对毛利率的影响数	-0.25%	0.24%
	变动后的毛利率	54.81%	55.30%
	敏感系数	0.44	0.44
归属母公司所有者的净利润	对归属母公司所有者净利润影响数	-441.52	441.52
	变动后归属母公司所有者净利润	7,741.43	8,624.47
	变动率	-5.40%	5.40%
	敏感系数	5.40	5.40

2、燃气灶价格对净利润影响的敏感性分析

单位：万元

燃气灶平均价格变动幅度		-1%	1%
毛利额	对毛利额的影响数	-277.77	277.77
	变动后的毛利额	51,153.26	51,708.81
	毛利额变动率	-0.54%	0.54%
	敏感系数	0.54	0.54
毛利率	对毛利率的影响数	-0.13%	0.13%
	变动后的毛利率	54.92%	55.19%
	敏感系数	0.24	0.24
归属于母公司所有者的净利润	对归属母公司所有者净利润影响数	-241.29	241.29
	变动后归属母公司所有者净利润	7,941.65	8,424.24
	变动率	-2.95%	2.95%
	敏感系数	2.95	2.95

3、消毒柜价格对净利润影响的敏感性分析

单位：万元

消毒柜平均价格变动幅度		-1%	1%
毛利额	对毛利额的影响数	-83.88	83.88
	变动后的毛利额	51,347.15	51,514.91
	毛利额变动率	-0.16%	0.16%
	敏感系数	0.16	0.16
毛利率	对毛利率的影响数	-0.04%	0.04%
	变动后的毛利率	55.01%	55.10%
	敏感系数	0.07	0.07
归属于母公司所有者的净利润	对归属母公司所有者净利润影响数	-72.86	72.86
	变动后归属母公司所有者净利润	8,110.09	8,255.81
	变动率	-0.89%	0.89%
	敏感系数	0.89	0.89

从以上三类产品价格对公司毛利额、毛利率和归属于母公司所有者净利润的敏感性分析可以看出，公司毛利额、毛利率和归属于母公司所有者的净利润对吸油烟机产品价格的变动最为敏感，假定其他因素不变，吸油烟机平均价格上涨1%，公司毛利额增长0.99%，毛利率上升0.24个百分点，归属于母公司所有者的净利润增长5.40%。

三、资本性支出分析

(一) 报告期内重大资本性支出

2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为1,648.60万元、709.00万元、1,545.38万元及884.82万元。报告期内公司资本性支出主要用于购置机器设备及支付本次募集资金投资项目涉及土地价款等。

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股意向书签署之日，除本次发行募集资金投资项目外，发行人无可预见的重大资本性支出计划。

四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

(一) 财务状况趋势分析

公司资产结构中流动资产所占比重较高，2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，流动资产占公司总资产的比例分别为73.00%、79.62%、83.23%及85.08%。流动资产占比较高是由公司所处厨房电器行业的资产构成特点以及公司生产经营历史较长的实际情况所决定的。根据本次募集资金投资项目的可行性研究报告，公司本次募集资金投资项目将新增固定资产投资38,241.00万元，随着本次募集资金投资项目的实施，公司在建工程、固定资产等非流动资产比重将有较大增长，流动资产比例将有所下降。

本次募集资金到位后，公司净资产规模和每股净资产都将有较大幅度的提高，公司的资产负债率水平将有所降低，从而进一步增强公司的整体实力，降低财务风险，提高公司竞争力。

随着募集资金投资项目的投运，公司业务规模将不断扩大，公司对短期和长期资金的需求将不断增加，公司资产结构的优化和融资渠道的优化将保证公司适时获得发展所需资金：一方面，长期资产的增加将增强公司的抵押担保借款融资能力，另一方面，资本市场也为公司提供了更加多样灵活的融资渠道，公司可以更加主动地保持最佳的资本结构。可以预见，公司未来的长短期资产的配置和相应的资本结构安排将更加灵活、合理。

(二) 盈利能力趋势分析

1、城镇化进程将推动厨电行业持续发展，带动公司盈利不断增长

自 1982 年至 2007 年，中国城镇化率由 20%迅速跃升至 45%，但与发达国家 80%以上的城市化率相比，仍有大幅提升空间。据中国指数研究院预计，2020 年中国城市化率将达到 60%，未来 10 多年中，预计中国城市化水平将保持年均百分之一的增长速度，约有 3 亿农村人口转为城镇人口，将带来大量新增住房需求，从而带动厨电市场需求持续增长。随着募集资金项目的实施，公司将能够更好地满足不断增长的市场需求，同时实现自身盈利规模的持续增长。

2、消费升级将促使高端产品需求保持旺盛

随着中国经济高速发展，居民收入迅速增加。收入增长从两方面促进厨电行业发展，一方面增加配套厨电需求，如经济发达地区初次购买厨电产品时消毒柜的配套比例越来越高；另一方面，随着居民收入增长，改善性住房需求大幅增加，选购厨电产品时，品牌、外观、与室内装修整体品位的搭配往往成为消费者首先考虑的因素，这将推动厨电高端产品需求保持旺盛。公司立足高端，近年来积极优化产品结构，高端产品需求旺盛将直接推动公司盈利规模的增长。

3、行业集中度不断提高，公司市场份额将继续增长

随着国家对产品标准、节能、环保的要求不断提高以及消费者更加追求产品的个性化和品质化，厨电行业的门槛越来越高，缺乏品牌影响力，综合实力较弱的厨电企业将逐渐被市场所淘汰，整个行业的集中度将不断提高，厨电行业将向规模化、品牌化、高端化和专业化的方向发展。公司将充分利用品牌优势和专业化优势，不断增加市场份额、扩大盈利规模。

4、公司产品结构、市场分布将进一步优化

未来，公司将针对市场特点及发展趋势持续进行产品结构的优化：一方面，继续增加高端产品比重，提高市场占有率，巩固并强化公司在一级市场的优势地位；另一方面，针对未来发展潜力较大的三四级市场，公司将适时推出适合其发展阶段和需求特征的产品，积极培育三四级市场，扩展公司未来的发展空间；同时，公司将更加注重各个区域市场的协调发展，一方面巩固在华东、华北、东北等区域市场的优势，另一方面增加对西南、华中、西北等增长较快区域市场的

投入与开发，从而进一步优化公司的产品结构和市场分布，不断提升公司的抗风险能力和盈利能力。

5、净资产收益率短期有所下降、盈利能力长期持续增长

2007年度、2008年度、2009年度及2010年1-6月，公司扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净资产收益率（加权平均）分别为29.32%、19.26%、21.42%及13.62%。本次发行后，公司净资产预计将比报告期末有显著提升，由于募集资金投资项目尚有一定的建设周期，因此短期内净资产收益率因财务摊薄会有一定程度的降低。从中长期来看，本次募集资金投资项目均具有较高的投资回报率，随着募集资金投资项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有较大幅度的提高，使公司盈利能力不断增强，竞争力不断提高。

第十二节 业务发展目标

一、发展战略

公司的发展战略是：以厨房电器为基点，坚持健康经营方针，以技术创新为动力，走可持续发展之路，为消费者提供最高价值的产品与服务。坚持把企业做强、做大、做长久，使之成为永续经营的百年企业。

二、经营目标及发展计划

（一）总体发展目标

公司的总体发展目标是：以“稳健经营、锐意创新、持续发展”为原则，以可持续发展为核心，凭借积极务实的工作态度，努力将公司打造为中国竞争力最强的专业厨房电器百年企业。

（二）具体经营目标

公司制定的具体经营目标如下：

公司将在大力投资发展吸油烟机、燃气灶、消毒柜三大产品体系的基础上，通过适度的外部资源整合，凭借强力的多元化渠道分销能力和成本控制能力，立足一二级市场，辐射三四级市场，适度进入海外市场。力争到 2013 年公司主营业务收入达 25 亿元，净利润达 2 亿元；吸油烟机、燃气灶、嵌入式消毒柜销量稳居行业第一，吸油烟机销量领先行业第二名 30%。

（三）未来三年发展计划

为实现上述经营目标，公司根据实际情况制定了以下具体发展计划：

1、产品开发计划

（1）吸油烟机

① 在继续深入开发现有中式和欧式吸油烟机的同时，适当提高近吸式吸油烟机的产品比例，进一步优化公司吸油烟机产品结构；

② 在保持一二级市场产品开发力度基础上，加强对三四级市场消费特点的研究，开发适用于三四级市场的吸油烟机；

③ 根据未来工程分销渠道和出口业务的发展需求，开发适用于这些市场的吸油烟机；

(2) 燃气灶

① 立足于现有燃气灶市场的产品定位和产品结构，深入开发嵌入式燃气灶；

② 根据不同地区的气源、气质特点，协调开发满足特殊需求的燃气灶类型；

③ 基于消费者对生活环境的日益重视，开发符合未来环保需求的环保、节能型燃气灶；

(3) 消毒柜

① 大力开发应用回形杀菌技术的消毒柜产品，及时有效的将各项专利技术转化为市场竞争优势；

② 深入开发现有高温、紫外线、臭氧等消毒方式消毒柜，大力探索研发新型消毒方式；

2、人力资源发展计划

(1) 人才梯队建设

公司将通过多种渠道、多种形式的外引内培，建设合理的企业人才梯队，在保证所有岗位到岗及时率的基础上，不断提升各岗位人员的整体技能水平，提高公司在人力资源方面的整体竞争能力；

(2) 企业文化建设

公司将通过引进合理竞争机制和绩效考核体系，建立市场导向型企业文化，通过竞争机制、绩效考核和相关奖惩制度不断推动整体人才队伍素质的提高；

同时，公司还将进一步提高员工福利，并通过后续学习培训、职业规划咨询、企业内部活动等多种方式，增强企业员工凝聚力，为员工提供理想、舒适的工作生活环境。

3、技术开发与创新计划

(1) 国家级实验室建设

公司计划在未来 2-3 年内建设一个国家级实验室，为此，公司将持续投入资源，不断更新和购置先进设备，培养并引进高素质人才，力争将上述国家级实验室打造成高效率的技术开发和产品测试平台。

（2）技术指标提升

公司将深入开发现有吸油烟机“免拆洗 A++”、“双劲芯”、燃气灶“主火中置”、消毒柜“回形杀菌”等技术，改进吸油烟机产品噪音、风量等相关技术指标，降低燃气灶产品一氧化碳排放量，提升热效率，降低消毒柜产品能耗指标，提升杀菌效率。

（3）技术创新与开发

①开发一套较为完整和系统的技术链，改善目前吸油烟机和燃气灶产品相互独立使用的现状，实现烟灶联控，并简化相关操作；

② 开发吸油烟机环保、节能技术，提高油、烟分离效率，实现分离后油、烟的合理自动处置；

③ 开发燃气灶安全使用装置，提高燃气灶使用的安全系数，实现燃气灶自检、自查、自处理，确保用户使用安全。

4、市场开发与营销网络建设计划

公司将进一步加强品牌建设的投入力度，扩大品牌传播范围，强化公益事件营销力度，同时加强各区域服务网点的统一协作，进一步提升品牌形象和知名度。

公司将努力完善代理制的销售模式，加强各区域代理商对市场规模的培育和市场潜力的挖掘，进一步提升公司产品市场竞争力，合理控制企业经营风险，实现公司和代理商的合作互赢。

公司将在提升大型卖场优质门店进店数量及单店质量的基础上，大力发展工程、网络销售等直销渠道，增加专卖店销售比重，实现多元化网络布局，同时建立完善工程销售、出口销售、网络销售等销售管理体系，进一步扩大销售范围，提高营销水平。

5、再融资计划

本公司将以规范的运作、良好的经营业绩和稳定、持续的发展回报广大投资者，在资本市场上保持持续融资功能。本次公开发行后，公司将根据经营规划、业务发展及项目的建设情况需要，在考虑资金成本、资本结构的前提下，适时通过申请银行贷款和在资本市场直接融资等方式筹集资金，促进公司业务快速、健康地发展，保证股东利益的最大化。

6、并购计划

公司将在适当时机考虑通过收购方式扩大公司业务规模，进一步巩固公司在行业内的领先优势。

公司的兼并与扩充计划以提高公司的综合产能和市场占有率并促进公司规模、专业化发展为原则。

7、完善公司治理结构计划

公司将进一步健全完善公司治理结构，充分明确三会与公司管理层职责与权限，通过科学决策、合理授权、有效监控、适时调整、奖惩分明，保证公司的规范治理。

三、主要假设条件

(一) 公司所在行业及市场处于正常发展的状态下，没有出现重大的行业及市场突变情形；

(二) 国内外政治局势、经济形势保持稳定发展，无对公司生产经营产生重大影响的不可抗力事件发生；

(三) 国家产业政策不发生重大改变；

(四) 本次公开发行能顺利实现，募集资金能及时到位；

(五) 公司研究及发展新产品时不会遇到重大困难，业务所依赖的技术也不会面临重大替代。

四、实施上述计划将面临的主要困难

(一) 资金实力制约

公司目前处于快速发展阶段，对资金的需求量较大，自有资金不足以满足投资项目所需，需要通过直接或间接的融资渠道获取发展所需资金，本次首次公开发行股票的成功对公司实现上述发展计划具有重要意义。

(二) 人力资源水平有待提升

由于客观条件的限制，公司现有人力资源和人才储备尚不能满足公司快速发展的要求，要实现上述计划，必须制定能够吸引和稳定人才的有力政策，加大管

理、营销、技术及研发人才的引进，改善公司现有的人力资源结构。

（三）销售渠道结构需要进一步优化

要实现上述经营计划，公司必须进一步优化现有销售渠道结构，降低 KA、地方通路等的销售比重，提高专卖店、工程、网络销售等的销售比重，形成各销售渠道全面发展的良好格局。

五、本次发行对于本公司实现前述业务目标的重要意义

（一）本公司首次公开发行股票将为实现业务目标提供充足的资金资源，通过募集资金投资项目的建设缓解产能不足对公司发展的制约，提升公司研发实力和整体技术水平，巩固与强化公司在同行业中的领先地位；

（二）本公司首次公开发行股票将使本公司由非公众公司变成公众公司，有利于公司治理结构的进一步完善，实现公司管理水平的提升，促进公司的快速发展，实现战略发展目标；

（三）本公司首次公开发行股票有利于为公司吸引并留住优秀人才，改善公司人力资源结构；

（四）本公司首次公开发行股票有利于进一步提高公司的品牌知名度和影响力，对实现战略发展目标具有积极的促进作用。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

(一) 募集资金数量

公司于2010年1月26日召开2010年第一次临时股东大会审议通过了《关于授权董事会办理公司本次发行股票并上市相关事宜的议案》，同意公司申请公开发行人民币普通股（A股）4,000万股，并授权公司董事会决定具体的发行数量，同时授权公司董事会根据中国证监会的有关规定和询价结果决定每股发行价格。

公司于2010年1月10日召开第一届董事会第六次会议，决议公司首次公开发行股票规模为4,000万股，占发行后股份总数的比例为25%。

(二) 募集资金投资项目概况

经2010年1月26日召开的公司2010年第一次临时股东大会审议通过，本次发行上市所募集资金扣除发行费用后，公司将根据轻重缓急顺序投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	流动资金合计	项目备案投资金额	备案或核准文号
1	年新增 15 万台吸油烟机技改项目	7,990.00	1,700.00	6,800.00	余经开备[2009]35 号
2	年产 100 万台厨房电器生产建设项目	40,000.00	10,000.00	33,000.00	余发开备[2009]15 号
3	研发中心建设项目	3,900.00		3,900.00	余经开备[2009]36 号
合计		51,890.00	11,700.00	43,700.00	

注：根据项目备案的相关规定，备案投资金额为固定资产投资额及铺底流动资金额之和，其中铺底流动资金额不低于所需流动资金总额的 30%，故公司项目备案投资额中铺底流动资金额为流动资金总额的 30%，总投资额、备案投资额及流动资金三者的勾稽关系如下：

$$\text{项目总投资额} = \text{项目备案投资金额} + \text{流动资金} \times (1 - 30\%)$$

本次募集资金投资项目投资总额预计为51,890.00万元，若本次实际募集资金小于上述项目投资资金需求，缺口部分由本公司自筹解决；若实际募集资金大于上述项目投资资金需求，则用于补充公司流动资金。

(三) 资金投入计划及进度安排

根据浙江省发展规划研究院出具的项目可行性研究报告，本次募集资金投资

项目建设期为两年，项目建成后分两年逐步投产，其中，第一年生产负荷达到设计产能的80%，第二年达产100%。资金投入计划安排如下：

单位：万元

序号	项目名称	资金类别	建设期资金投入		投产期资金投入		投资总额
			第一年	第二年	第一年	第二年	
1	年新增 15 万台吸油烟机技改项目	建设投资	2,516.00	3,774.00			7,990.00
		流动资金			1,362.20	337.80	
2	年产 100 万台厨房电器生产建设项目	建设投资	12,000.00	18,000.00			40,000.00
		流动资金			8,009.90	1,990.10	
3	研发中心建设项目	建设投资	1,560.00	2,340.00			3,900.00
合计			16,076.00	24,114.00	9,372.10	2,327.90	51,890.00

（四）实际募集资金超出募集资金投资项目需求或不足时的安排

本次募集资金投资项目投资总额预计为 51,890.00 万元，项目新增流动资金预计为 11,700.00 万元；公司本次公开发行募集资金全部用于上述项目；募集资金净额投入项目后的不足部分，公司将通过自有资金和银行贷款解决，募集资金净额投入项目后的剩余部分，将用于补充公司流动资金。

（五）本次募集资金项目环保及用地情况

1、项目环保情况

本次募集资金投资项目由杭州市环保局以杭环函[2010]6 号《关于杭州老板电器股份有限公司上市环保核查意见的函》予以确认。

2、项目用地情况

公司本次募集资金投资项目涉及新增土地总面积为 53,331.70 平方米（约合 80 亩）用于建设公司新厂区，相关土地权属证明已全部取得，详细情况见下表：

所有人	坐落	用途	取得方式	土地证号	使用权面积 (m ²)	取得时间
本公司	余杭区东湖街道横塘村、运河镇章家河村	工业用地	出让	杭余出国用(2009)第 102-861 号	27,853.5	2009.12.28
本公司	余杭区东湖街道横塘村、运河镇章家河村	工业用地	出让	杭余出国用(2009)第 102-862 号	10,139.7	2009.12.28
本公司	余杭区东湖街道横塘村、运河镇章家河村	工业用地	出让	杭余出国用(2009)第 105-863 号	15,338.5	2009.12.28

3、项目选址

发行人本次募集资金投资项目中年新增 15 万台吸油烟机技改项目位于公司老厂区内，公司老厂区位于余杭区育士路 55 号，厂区东临东新村，西临临博公路，南临螺蛳桥村村道，北临东新村村道。研发中心建设项目位于公司现有总部厂区内，总部厂区位于余杭经济开发区 320 国道北侧，东临塘宁路，西临华宁路，北临新洲路。年产 100 万台厨房电器生产建设项目位于公司新建厂区，新建厂区位于余杭经济开发区 320 国道南侧，东临塘宁路、西临禾丰路、南临河道与天荷路。

（六）募集资金投资项目进展情况

公司产品具备明显的竞争优势，为充分把握市场时机，迅速扩大市场份额，促使募集资金投资项目尽早发挥经济效益，公司已利用自有资金启动募集资金投资项目。截至 2010 年 6 月 30 日，已累计投入资金 1,810,000.00 元。

二、募集资金投资项目简介

（一）年新增 15 万台吸油烟机技改项目

本项目拟在公司现有厂区拆除 2,921 平方米旧厂房、淘汰 64 台（套）陈旧设备，新建 12,672 平方米制造中心大楼 1 幢，购置各类模具加工、冲压剪切、装配生产线及检验检测设备 101 台（套），并对厂区现有污水管道、物流配套设施等进行改造，形成年新增 15 万台吸油烟机生产能力。

1、市场需求和市场容量分析

①市场供求状况

根据中怡康时代推总数据，2007 年、2008 年、2009 年国内吸油烟机零售量分别为 1,065.2 万台、986.4 万台、1,062 万台，零售额分别为 108.72 亿元、115.28 亿元、137.08 亿元。2005 年至 2009 年，国内吸油烟机市场零售额年复合增长率 9.21%，零售额稳定增长得益于以欧式机为代表的高端产品市场份额迅速扩大。

随着消费者收入的增加和消费观念的转变，外观典雅时尚的欧式机已被认可，平顶式和深罩式吸油烟机的市场份额逐步被欧式机占据，2005 年至 2009 年，

欧式机的零售量由 181.28 万台增长至 353 万台，年复合增长率 14.26%，零售额由 33.04 亿元增长至 74.05 亿元，年复合增长率达到 17.52%，远高于行业平均增速。2009 年，欧式机零售额市场份额已经达到 54.02%。

②未来需求趋势

城镇化进程将继续推动房地产市场持续发展，随着居民生活品质的不断提高，吸油烟机市场将保持快速发展态势。根据中怡康时代预测，2010 年、2011 年、2012 年，国内城市吸油烟机市场零售额有望分别达到 145.4 亿元、157 亿元、171 亿元，高端市场占比将进一步提高。

2、项目投资概算

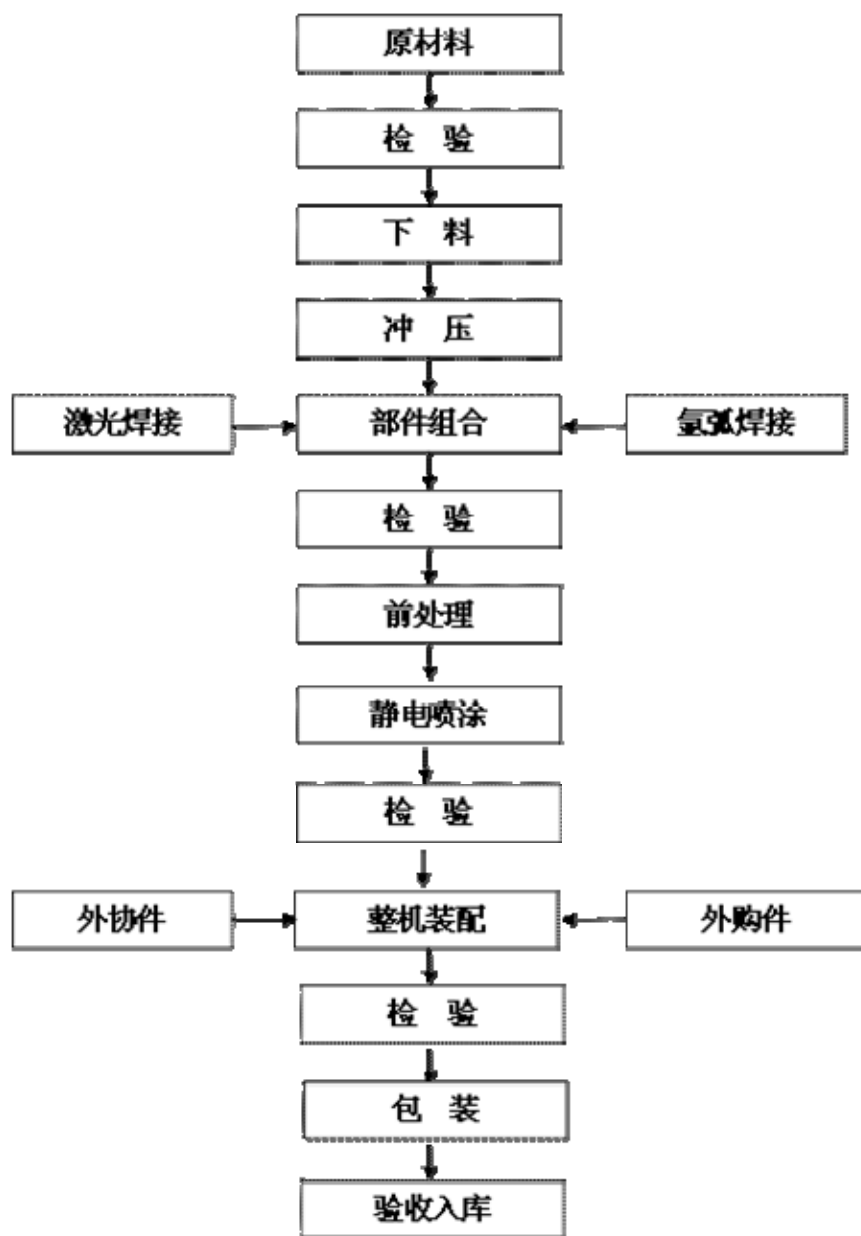
本项目备案投资额为 6,800 万元，其中项目建设投资为 6,290 万元，铺底流动资金 510 万元；项目新增流动资金预计为 1,190 万元，预计项目实际投资为 7,990 万元。具体构成如下：

序号	项目	投资额（万元）	占总投资比例%
1	建筑工程费用	1,240.48	15.53
2	设备购置费用	4,352.10	54.47
3	安装工程费用	219.61	2.75
4	其他费用	477.81	5.98
5	铺底流动资金	510.00	6.38
6	项目新增流动资金	1,190.00	14.89
7	项目实际投资	7,990.00	100.00

3、质量标准和技术水平

（1）生产方法及工艺流程

本公司吸油烟机、燃气灶和消毒柜的生产流程基本相同，主要由钣金冲压、组合焊接、前处理与静电喷涂、整机装配等几大工段组成，具体如下：



(2) 主要生产设备

公司现有部分压力机、剪板机等冲压剪切设备，因使用年限较长，设备老化严重，精度已达不到工艺要求，且存在一定的安全隐患。同时随着公司产品结构的升级，该部分设备无法适应新产品开发、生产的需求。因此，结合本技改项目的实施，公司拟对现有64台老旧设备进行淘汰更新，具体如下：

拟淘汰设备一览表

序号	设备名称	型号规格	生产厂家	购置年份	数量 (台)
1	点焊机	DN-25	上海华东点焊机厂	1991~1997	11
2	压力机	100t	浙江锻压机床厂	1990~1996	12
3	压力机	25t	浙江永康锻压机床厂	1994	1
4	压力机	40t	杭州锻压机床厂	1994	2
5	压力机	63t	通辽锻压机床厂	1990	1
6	压力机	80t	福州锻压机床厂	1989~1995	5
7	压力机	J23-35t	浙江玉环机床厂	1985	1
8	液压机	Y28-100/180	浙江湖州机床厂	1993~1994	2
9	液压机	Y28-200/300	浙江湖州机床厂	1993	1
10	液压机	YB32-200	浙江湖州机床厂	1995~1996	2
11	装配线	节拍 45 秒/台	台州南方输送机械有限公司	1995~1996	4
12	剪板机	Q11-3×1200	温州冲剪机床厂	1994~1995	3
13	剪板机	Q11-4×2000A	南京锻压机床厂	1996	2
14	台式钻床	Z512-2	杭州西湖台钻总厂	1990~1998	9
15	捆扎机	YKD8080 型	浙江邮电机械厂	1997	2
16	金属打包机	WCY-100C	武汉供销机械厂	1994	1
17	折弯机	WB67Y-63t/2500	江苏江都机床总厂	1993~1996	4
18	折弯机	WB67Y-100t/3200	江苏江都机床总厂	1988	1
合计					64

在淘汰上述设备的基础上，公司拟新增部分设备，具体如下：

新增生产设备一览表

序号	设备名称	型号规格	单位	数量	生产厂家
一、模具加工设备					
1	立式加工中心	VF-3	台	1	哈斯（美国）
2	立式加工中心	VF-8	台	1	哈斯（美国）
3	低火丝线切割机	DK7663	台	1	苏州三光科技公司
4	光学曲线磨床		台	1	
5	数控钻床		台	1	
小 计				5	
二、冲压剪切设备					
1	液压剪板机	QC12K-6*2500	台	3	上海冲剪
2	液压剪板机	DCT2565	台	2	日本天田公司
3	闭式双点压力机	H2W-200	台	1	日本小松机械
4	高性能压力机	SN1-110	台	12	台湾协易机械
5	高性能压力机	SN1-80	台	5	台湾协易机械
6	高性能压力机	SN1-60	台	5	台湾协易机械
7	自动冲床流水线	G2-110	条	1	台湾协易、日本欧立
8	多边折弯中心	ERh16	台	1	意大利萨瓦尼尼
9	液压机	YF27-400	台	2	湖州机床厂
10	储能点焊机	DR-5k	台	4	深圳骏腾发
11	气动交流点焊机	DN-25	台	10	深圳骏腾发

12	气动排点焊机		台	2	深圳骏腾发
13	激光切割机	2025	台	1	德国通快
14	激光焊接机	MOTOMAN	台	2	深圳大族激光
15	装配总装试验线	定制	条	2	
16	自动包装系统	定制	套	2	
17	激光打码系统	DP-R50H	套	2	深圳大族激光
18	总装改造线	定制	条	3	
19	拉丝机		台	5	
20	氩弧焊打磨流水线	定制	条	3	
21	二氧化碳激光切割机	H50	台	2	
22	自动模具库		套	1	
小 计				71	
三、检验检测设备					
1	三坐标测量机		台	1	
2	动平衡试验机	BLD-5	台	1	上海申联
3	单相智能变频电源	AN97001H	台	2	青岛艾诺
4	整机检测隔声装置		套	2	
5	整机综合测试台		台	2	广州杨扬科技有限公司
6	匝间冲击耐压测试仪	AN9691C	台	1	青岛艾诺
7	高低温交变湿热试验箱	WGD/SJ21	只	1	上海试验仪器总厂
8	钢化玻璃表面应力测试仪	SS-1	台	1	美国 Strainoptics
9	涂镀层测厚仪	Exacto FN	台	1	德国 EPK
10	通用量检具		套	1	
小 计				13	
四、其他配套辅助设备					
1	行 车	LDA/MD1-6-5	台	2	杭州起重机厂
2	叉 车	3t 电动	辆	5	
3	电 梯	3 站 3 门 2 吨	台	2	
4	视频安全监控系统		套	1	
5	总装检测数据管理系统		套	1	
6	其他辅助设备		套	1	
小 计				12	
合 计				101	

(3) 核心技术及取得方式

本公司已掌握了生产上述产品的核心技术，并拥有吸油烟机等多种产品的各项专利，详细内容见本招股意向书“第六节 业务与技术”之“七、发行人生产技术情况”，公司在技术方面的优势有利于实施该项目。

(4) 产品的先进性说明

本吸油烟机技改项目系列产品与传统吸油烟机产品优势比较如下：

结合中国家庭厨房烹饪特点，本项目生产的中式、欧式等吸油烟机系列产品

采用了多项企业自主创新的核心技术，具有全压效率高、油脂分离度高、气味降低度高、噪声低、除油效果好、真正免拆洗等特点，并符合国家环保、节能要求，其综合性能指标达到国内同类产品领先水平。包括：

A、通过特别设计的内凹导油轨道，实现集中导油，油滴下滑更加顺畅快捷，实现油滴的不滴不漏；

B、采用独创的油杯设计，契合油烟自然上升原理，全面提升排烟速度；

C、通过上宽下窄的导油宽带设计，有效增大了集油面积，可有效保证油滴一滑到底，直落油杯；

D、进一步优化网孔设计，全面提升油烟分离能力，确保油烟彻底分离；

E、采用创新型的风机系统和降噪系统，有效降低运行噪声。

其主要技术性能指标如下：

指标名称	本项目产品实测值	国家标准
风量 (m ³ /min)	15.5	7
标称风压(Pa)	250	80
噪声(dB(A))	68	73
全压效率(%)	25	11
油脂分离度(%)	94	80
气味降低度(%)	98	90

4、主要原材料、辅料的供应情况

本项目所需的主要原材料、辅助材料均为常规材料，包括不锈钢板、五金件、电控设备、包装物等，国内市场供应充足。同时，企业已与国内多家厨房电器零部件厂商建立了长期的配套协作关系，可保证项目生产所需各类配套件的稳定供应，并可确保配套件质量。

5、项目建设进度安排

本项目建设期为两年，完全投产后形成年新增15万台吸油烟机的设计生产能力。项目建设进度表如下：

月 实施阶段	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
可行性研究及审批	■											
设备谈判、订货			■									
初步设计			■		■							
厂房改造					■							
设备到货安装			■			■						
劳动培训				■			■					
试生产						■						

6、环境保护

(1) 执行环境保护质量标准

本项目将严格执行下列环保标准：《环境空气质量标准》(GB3095-1996)、《大气污染物综合排放标准》(GB16297-1996)、《中华人民共和国国家职业卫生标准》(GBZ2-2002)、《城市区域环境噪声标准》(GB3096-1993)、《工业企业厂界噪声标准》(GB12348-1990)、《污水综合排放标准》(GB8978-1996)、《地表水环境质量标准》(GB3838-2002)。

(2) 主要污染来源

本项目的污染源为：

①废气：本项目产生废气主要为钣金车间产生的金属粉尘、在焊接过程中产生的焊接废气。

②废水：本项目产生的废水主要为生活污水和生产过程中生产的少量检验检测废水等。

③噪声：本项目噪声源主要为各类设备产生的噪音。

④固体废弃物：本项目产生的固体废弃物主要有各类废金属材料、沉降收集的金属粉尘、焊渣、废包装材料及职工生活垃圾等。

(3) 污染处理措施

①废气治理

金属粉尘由于比重较大，在操作点附件可自然沉降，对厂界外大气环境基本无影响；同时应加强车间内通风换气，焊接等工位增设排风设施，操作工配备良好的防护用品。

②废水治理

本项目产生的生活污水经室外化粪池处理达标后与其它废水一并排入市政污水管网。

③噪音治理

拟选用的设备噪声基本达到国家允许的噪声标准范围内。同时本项目拟对噪声源采取隔音降噪措施,并在车间四周植树绿化,以减少噪声对周围环境的影响。

④固体废弃物治理

本项目产生的生活垃圾由环卫部门统一处理;沉降收集的金属粉尘及金加工产生的下脚料,均可出售利用;焊渣属一般固废,无利用价值,纳入生活垃圾,由环卫部门清运处理。

⑤绿化

为了改善自然环境、美化厂容、改善生产环境、减少灰尘及噪声等危害,在厂内道路两侧及建筑物四周种植适宜于当地气候、易成活、树姿美观的行道树及草皮、灌木,以达到净化空气、美化厂容的目的,为职工创造一个舒适的生产环境。

(4) 结论

本项目是对现有产品生产能力的补充和扩大,生产性质与现有生产性质相同,没有增加有影响的污染源和污染物。根据目前采取的措施,完全可以达到有关环保要求,建成后不会对环境产生新的影响。

7、效益分析

本项目实施达产后,年新增销售收入 18,000.00 万元,年新增利润总额 1,618.00 万元,其他主要财务指标如下:

序号	指标名称	税前	税后
1	净利润(万元)	1,375.00	-
2	内部收益率	23.00%	20.09%
3	净现值(i=12%)(万元)	3,723.10	2,685.80
4	投资回收期(年)	5.92	6.38
5	投资利润率	19.93%	-

8、核准情况

2009年11月27日,该项目经杭州市余杭区经济发展局以余经开备[2009]35

号文准予备案，项目可行性研究报告由浙江省发展规划研究院出具。

（二）年产 100 万台厨房电器生产建设项目

根据下游市场需求及公司未来发展规划，公司已在杭州市余杭经济开发区取得建设用地53,333.00平方米（约合80亩），用于建设公司新厂区，并在新厂区内新建总装车间、钣金车间等建筑物80,000.00平方米，购置吸油烟机生产设备252台（套）、燃气灶生产设备57台（套）、消毒柜生产设备38台（套），形成年产100万台厨房电器产品的生产能力。

该项目建成投产后，将使公司新增50万台吸油烟机系列产品、40万台燃气灶系列产品和10万台消毒柜系列产品的生产能力，将进一步增强公司的市场份额和市场竞争能力。

1、市场需求和市场容量分析

（1）吸油烟机、燃气灶、消毒柜等厨房电器具有广阔的市场前景

①经济持续稳定增长为厨电行业发展打下了坚实的基础

改革开放以来，中国经济总体形势保持着蓬勃发展的势头。尤其是进入本世纪后，中国经济保持了高速增长，2002年至2008年间，GDP平均增速达到10.7%，远高于同期世界平均4%-5%的水平。2009年，面临全球金融危机的严峻挑战，中国经济依然保持了8%左右的快速增长。宏观经济的持续稳定发展，为厨电行业发展创造了良好的经济环境。

②中国进入城镇化加速和工业化发展时期，厨电产品需求旺盛

自1982年至2007年，中国城镇化率由20%迅速跃升至45%；但与发达国家80%以上的城市化率相比，仍有大幅提升空间。据中国指数研究院预计，2020年中国城市化率将达到60%，未来10多年中，预计中国城市化水平将保持年均百分之一的增长速度，约有3亿农村人口转为城镇人口，将带来大量新增住房需求。中国正处于城镇化加速和工业化时期，住宅需求将长期保持比较旺盛的态势，从而带动厨电产品市场需求持续增长。

③居民收入水平迅速提高，消费升级和改善性需求推动高端产品需求增长

随着中国经济高速发展，居民收入迅速增加，2002年至2007年，城镇人均可支配收入跃升2倍，代表家庭消费和投资能力的居民储蓄水平则扩大了1.9倍。

收入增长从两方面促进厨电行业发展，一方面增加配套厨电需求，如经济发达地区初次购买厨电产品时消毒柜的配套比例越来越高；另一方面，随着居民收入增长，改善性住房需求大幅增加，选购厨电产品时，品牌、外观、与室内装修整体品位的搭配往往成为消费者首先考虑的因素，这将推动厨电高端产品需求持续增长。

④厨电行业日趋规范，规模化、品牌化、高端化、专业化特征日渐明显

随着国家对产品标准、节能、环保的要求不断提高以及消费者更加追求产品的个性化和品质化，厨电行业的门槛越来越高，缺乏品牌影响力，综合实力较弱的厨电企业将逐渐被市场所淘汰，整个行业的集中度将不断提高，厨电行业将向规模化、品牌化、高端化和专业化的方向发展。这一趋势将有利于品牌知名度高、市场定位高端、专业化经营的厨电企业扩大市场份额。

(2) 吸油烟机市场需求和市场容量分析

详见本节“二、募集资金投资项目简介”之“(一)年新增15万台吸油烟机技改项目”之“1、市场需求和市场容量分析”的有关内容。

(3) 燃气灶市场需求和市场容量分析

①燃气灶市场供求状况

根据中怡康时代推总数据，2007年、2008年、2009年国内燃气灶零售量分别为1,391.3万台、1,272.8万台、1,305万台，零售额分别为73.60亿元、76.76亿元、91.18亿元，与吸油烟机市场相似，零售额稳定增长，得益于高端产品市场份额迅速扩大。

进入本世纪以来，受益于消费升级，嵌入式燃气灶需求旺盛，市场份额迅速增长，2009年，嵌入式燃气灶占整个燃气灶市场份额已经超过80%。根据中怡康时代推总数据，2005年至2009年，嵌入式燃气灶零售额年复合增长率达到15.62%，而同期燃气灶市场年复合增长率为10.36%。

②未来供需发展趋势

根据中怡康时代预测，2010年、2011年、2012年，国内燃气灶市场零售额有望分别达到91亿元、96亿元、101亿元。相比台式燃气灶，由于嵌入式燃气

灶技术含量更高、安全性更佳、更加美观、更加节省空间，随着各项技术指标的进一步提升，其市场份额将进一步提高，逐步完成对台式燃气灶的替代。

(4) 消毒柜市场需求和市场容量分析

根据中怡康时代推总数据，2007年、2008年、2009年，国内消毒柜市场零售量分别为516.8万台、481.2万台、504万台，零售额分别为48.46亿元、49.29亿元、51.99亿元，根据中怡康时代预测，2010年、2011年、2012年，国内城市消毒柜市场零售额将分别达到51亿元、59亿元、63亿元。

2、项目投资概算

本项目所需总投资预计为33,000万元，其中项目建设投资30,000万元，铺底流动资金投资为3,000万元；项目新增流动资金预计为7,000万元，预计项目实际投资40,000万元。具体构成如下：

序号	项目	投资额（万元）	占总投资比例%
1	建筑工程费用	7,850.00	19.63
2	设备购置费用	16,673.06	41.68
3	安装工程费用	1,366.80	3.42
4	其他费用	4,110.14	10.28
5	铺底流动资金	3,000.00	7.50
6	新增流动资金	7,000.00	17.50
7	项目实际投资	40,000.00	100.00

3、产品质量标准和技术水平

(1) 生产方法及工艺流程

本项目生产方法及工艺流程详见本节“二、募集资金投资项目简介”之“（一）年新增15万台吸油烟机技改项目”之“3、质量标准和技术水平”之（1）生产方法及工艺流程的有关内容。

(2) 主要生产设备

根据生产工艺方案，本项目生产设备主要包括各类冲床、油压机等机加工设备、装配总装线及检验检测设备等。

近年来，随着国内装备制造业的快速发展，各类机加工设备、装配流水线与检验检测设备的生产技术水准有了很大程度的提高，各类国产设备已基本能满足

本项目生产的要求。因此，为节省投资，本项目购置设备拟以国产设备为主，部分对加工精度要求较高的加工中心等设备采用进口。

本项目主要设备如下：

吸油烟机生产设备一览表

序号	设备名称	型号规格	单位	数量	生产厂家
1	数控加工中心	VF9/BT50	台	1	哈斯（美国）
2	数控加工中心	VF6/BT50	台	2	哈斯（美国）
3	数控加工中心	VF2/BT50	台	1	哈斯（美国）
4	数控铣床	3K4H	台	1	哈斯（美国）
5	龙门式数控钻床	DG100X16	台	1	台湾永裕昌机械
6	双柱龙门铣床	FHD1250	台	1	台湾永裕昌机械
7	单柱龙门铣床	FHM-2000	台	1	台湾永裕昌机械
8	数控光学曲线磨床	MK9025	台	1	上每第三机床厂
9	数控车床	TL-3	台	2	哈斯（美国）
10	龙门磨床	KH-1200	台	2	台湾永裕昌机械
11	卧轴矩台平面磨床	M7130	台	3	杭州机床集团
12	三菱慢走丝电火花机	EA12DM	台	2	日本三菱电机
13	三菱电火花成形机床	EA8M	台	2	日本三菱电机
14	快走丝线切割机床	DK7725	台	1	苏州三光科技公司
15	快走丝线切割机床	DK7750	台	2	苏州三光科技公司
16	快走丝线切割机床	DK7763	台	3	苏州三光科技公司
17	真空淬火炉	VTICK-924 (FV) -6bar	台	1	德国易普森公司
18	冷轧板开平线		台	1	
19	数控剪板机	QC12K-6*2500	台	4	日本 AMADA
20	液压剪板机	QC12K-6*2501	台	8	上海冲剪
21	闭式双点压力机	H2W-110	台	2	日本 小松机械
22	闭式双点压力机	H2W-200	台	2	日本 小松机械
23	开式双点压力机	SN2-200	台	2	台湾协易机械
24	开式双点压力机	SN2-160	台	3	台湾协易机械
25	高性能压力机	SN1-80	台	20	台湾协易机械
26	高性能压力机	SN1-110	台	15	台湾协易机械
27	高性能压力机	SN1-60	台	20	台湾协易机械
28	数控冲床	NC-2510T	台	2	日本天田公司
29	数控折弯机	X-PRESS100	台	2	意大利葛氏巴利尼
30	数控折弯机	RG-63	台	6	日本天田公司
31	液压机	HJY27-630	台	2	湖州机床厂
32	液压机	YF27-500	台	2	湖州机床厂
33	液压机	YA32-315F	台	8	湖州机床厂
34	液压机	YF27-400	台	10	湖州机床厂
35	液压机	YF32-200	台	6	湖州机床厂
36	交流点焊机	DN-25	台	46	深圳骏腾发
37	储能点焊机	DR-3k	台	10	深圳骏腾发
38	单台排点焊机	DR-12k	台	4	深圳骏腾发
39	金属打包机	WCY-100C	台	1	
40	激光切割机	2025	台	2	德国通快

41	激光焊接机	MOTOMAN	台	10	深圳大族激光科技公司
42	激光打标机	DP-R75L	台	2	深圳大族激光科技公司
43	冲压自动生产线		条	1	台湾协易机械
44	自动折弯中心	ERh16	台	1	萨瓦尼尼
45	台式钻床	Z512-2	台	5	西湖台钻厂
46	吸油烟机装配总装线	节拍 45 秒	条	3	
47	行 车	LDA/MD1-6-5	辆	3	杭州起重机厂
48	叉 车	3t 电动	辆	10	
49	货梯	3 站 3 门 2 吨	台	6	
50	气动攻丝机	AS-12	台	4	
51	自动模具库		套	1	
52	其他辅助设备		套	1	
合 计				252	

燃气灶生产设备一览表

序号	设备名称	型号规格	单位	数量	生产厂家
1	数控剪板机	QC12K-6×2500	台	1	日本 AMADA
2	液压剪板机	QC12K-6×2501	台	2	上海冲剪
3	闭式双点压力机	H2W-110	台	2	日本小松机械
4	闭式双点压力机	H2W-200	台	2	日本小松机械
5	高性能压力机	JZ23-80t	台	2	浙江锻压机床厂
6	高性能压力机	JZ23-63t	台	16	浙江锻压机床厂
7	液压机	YF27-500	台	1	湖州机床厂
8	液压机	YA32-315F	台	3	湖州机床厂
9	液压机	YF27-400	台	1	湖州机床厂
10	液压机	YF32-200	台	3	湖州机床厂
11	储能点焊机	DR-3K	台	3	深圳骏腾发
12	金属打包机	WCY-100C	台	1	
13	激光打标机	DP-75L	台	2	深圳大族激光
14	装配总装线		条	5	
15	行车	LDA/MD1-6-5	辆	1	杭州起重机厂
16	叉车	3t 电动	辆	3	
17	货梯	3 站 3 门 2 吨	台	2	
18	气动攻丝机	AS-12	台	4	
19	自动模具库		套	1	
20	检验检测设备		套	1	
21	其它辅助设备		套	1	
合 计				57	

消毒柜生产设备一览表

序号	设备名称	型号规格	单位	数量	生产厂家
1	数控剪板机	QC12K-6×2500	台	1	日本 AMADA
2	液压剪板机	QC12K-6×2501	台	1	上海冲剪
3	闭式双点压力机	H2W-110	台	2	日本小松机械
4	高性能压力机	JZ23-80t	台	2	浙江锻压机床厂
5	高性能压力机	JZ23-63t	台	6	
6	数控折弯机	X-PRESS100	台	1	意大利葛氏巴利尼

7	数控折弯机	RG-63	台	1	日本天田
8	液压机	YA32-315F	台	1	
9	液压机	YF32-200	台	1	
10	储能点焊机	DR-3K	台	5	深圳骏腾发
11	激光切割机	2025	台	1	德国通快
12	激光打标机	DP-R75L	台	1	深圳大族激光
13	消毒柜装配总装线		条	3	总装加自动打包等
14	行车	LDA/MD1-6-5	辆	1	杭州起重机厂
15	叉车	3t 电动	辆	3	
16	电梯	3 站 3 门 2 吨	辆	2	定制
17	气动攻丝机	AS-12	台	4	
18	各类检验检测设备		套	1	
19	其它辅助设备		套	1	
合 计				38	

(3) 核心技术及取得方式

本公司已掌握了生产上述产品的核心技术,并拥有吸油烟机等多种产品的各项专利,详细内容见本招股意向书“第六节 业务与技术”之“七、发行人生产技术情况”,公司在技术方面的优势有利于实施该项目。

(4) 产品的先进性说明

本项目生产的各系列吸油烟机、燃气灶和消毒柜等厨房电器均为公司遵循现代厨房电器技术发展趋势,结合企业自主研发的多项核心技术成果,开发的新一代智能型、节能型、环保型厨房电器。各系列产品在技术性能上均达到了国内同类产品领先水平,具有技术先进、质量稳定、设计时尚、美观实用等特点。各系列产品的具体技术性能说明如下:

①本次募集资金投资项目吸油烟机系列产品与传统吸油烟机产品优势比较

本部分详见本节“二、募集资金投资项目简介”之“(一)年新增15万台吸油烟机技改项目”之“3、质量标准和技术水平”之(4)产品的先进性说明的有关内容。”

②本次募集资金投资项目燃气灶系列产品与传统燃气灶产品优势比较

本项目生产的燃气灶系列产品集成了本公司独创的多项核心技术,在燃烧的充分性、安全性、节能效率等多项指标上均达到国内同类产品领先水平。其主要技术创新点如下:

A、“主火中置”技术

主火环中置、内焰喷射器螺旋式出火孔的设计，改火焰外散为内聚，通过旋转梯形导火槽实现旋转燃烧，火苗向内聚集，增加了火焰与锅底的接触时间和接触面积，使受热集中而均匀，极大地提高热效率；采取全进风方式，比一般内焰燃气灶具进风量更大；增加了外置燃烧器与特设增氧槽装置，充分满足燃气燃烧所需的氧气，最大限度地实现充分燃烧，使火焰达到蓝紫色的充分燃烧水平，有效降低一氧化碳排放量。

B、“四环火”新型燃烧器

国内多数燃气灶产品的燃烧器均采用两环或三环火，而本公司独创的“四环火”新型燃烧器采用了中空炉心设计，实现了内外四环火焰，使燃烧火力更均匀；将传统的风门片调节方式改为带有螺纹的调节钉调节，并将调节位置从燃气入口处改为炉头引射部位，从而使风门调节更方便，调节范围更大，效果更加明显。

C、新型组合燃烧器

该新型组合燃烧器采用了径向、切向双重定位结构，使上、下组合的位置对应更有保障；通过结构上的改变，改进了燃气混合腔及燃气出口方式，使燃气混合更均匀，以达到最佳燃烧效果的目的；并可以避免汤水流入灶具内部。

D、分段控制阀

分段控制阀设计可以实现更准确、更轻松的多段火力调节。分段阀体总成，总管与两侧分配管相连通，总管上设单稳态电磁阀，使用时为常开状态，以保证意外情况下切断气源。分配管上设有3个双稳态电磁阀、2个连接燃烧器的流出口和3个气源调节螺丝。第一电磁阀通向燃烧器中心火，第二、三电磁阀通向燃烧器外圈火。猛火时，3个双稳态电磁阀同时打开；大火时，第一、三两个双稳态电磁阀同时打开；中火时，第一、二两个双稳态电磁阀同时打开；小火时，第一个双稳态电磁阀打开。同时，根据气源不同，通过调节气源调节螺丝，可实现不同气源的使用。

E、新型接水盘

随着现代厨房装修的发展，橱柜得到较为广泛的使用，嵌入式燃气灶受到了

越来越多的用户青睐。但是由于橱柜的密封性较好，空间有限，使嵌入式燃气灶的空气补足受到影响。对于玻璃面板的燃气灶，由于无法像不锈钢面板那样，可以通过不锈钢拉伸在面板后侧面开孔来实现从台面补足空气，目前基本采用通过在接水盘上表面开进风孔的方式，开孔一般位于燃烧器下部，这种方式虽然解决了进风问题，但是存在汤水容易溅入机体的缺点。而本项目生产的燃气灶系列产品则采用了方形不锈钢接水盘，在接水盘后侧面开进风孔，通过结构上的改变，二次空气补足方向由原来从上面进入改为从侧面进入，从而在保证空气补足的同时，使得汤水也不易溅入机体内，既保证了使用的安全性，也考虑到了消费者使用的便利性。

③本次募集资金投资项目消毒柜系列产品与传统消毒柜产品优势比较

本项目消毒柜产品的主要创新点包括：

A、创新独立双模全效消毒模式：采用上层为高效紫外线+高浓度臭氧杀菌模式，下层为125℃高温消毒，通过分层式精确杀菌，全面满足用户的健康需求。

B、回形灯管设计：通过特殊的回形灯管设计，可以实现全方位消毒，使消毒更加彻底。

C、全方位远红外中温烘干技术：可以彻底消除臭氧异味和水分，同时可有效防止病菌的滋生。

D、多项人性化设计：采用人性化升级碗架设计，超大容量可放置多种餐具；通过设置自动安全锁保护，可防止紫外线与臭氧泄漏，确保用户使用安全。

4、主要原材料、辅料的供应情况

本项目所需的主要原材料、辅助材料均为常规材料，包括冷轧板、不锈钢板、电机、电控设备、包装物等，国内市场供应充足。同时，公司已与国内多家厨房电器零部件厂商建立了长期的配套协作关系，可保证项目生产所需各类配套件的稳定供应，并可确保配套件质量。

5、项目建设进度安排

本项目建设期为两年，完全投产后形成年产50万台吸油烟机、40万台燃气灶、

10万~台消毒柜的设计生产能力。项目建设进度表如下：

月	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
实施阶段												
可行性研究及审批	■	■										
设备谈判、订货		■	■									
厂区建设				■	■	■	■	■	■	■		
设备到货安装						■	■	■	■	■	■	
劳动培训										■	■	■
试生产												■

6、环境保护

详见本节“二、募集资金投资项目简介”之“（一）年新增15万台吸油烟机技改项目”之“6、环境保护”的有关内容。

7、效益分析

本项目实施达产后，年新增销售收入 104,800.00 万元，年新增利润总额 10,691.20 万元，其他主要财务指标如下：

序号	指标名称	税前	税后
1	净利润（万元）	9,087.50	-
2	内部收益率	28.68%	24.94%
3	净现值（i=12%）（万元）	28,605.00	21,706.50
4	投资回收期（年）	5.28	5.70
5	投资利润率	26.54%	-

8、核准情况

2009年11月16日，该项目经杭州市余杭区发展和改革委员会以“余开发备[2009]15号”号文准予备案，项目可行性研究报告由浙江省发展规划研究院出具。

（三）研发中心建设项目

根据家用厨房电器技术发展趋势及公司发展规划，本项目将通过两年左右时间，以建成国家级电器实验室为主要目标，对现有实验楼进行扩建，新增各类先进检验检测设备和软硬件系统，同时，加强公司内部人才的培养和外部优秀人才的引进，形成一定的人才规模和合理的人才培养、流动和激励机制，成为我国厨电产业重要的人才基地，全面提升研发技术水平与检验检测水平，缩短产品研发周期，使公司产品检测能力全面覆盖现有产品标准要求的所有项目，为公司新产

品开发与生产技术提升提供保障，成为公司新产品、新技术的孵化器。

1、项目建设背景

截至上世纪90年代中期，我国以彩电、冰箱、洗衣机为代表的大型家用电器已在城市市场基本得到普及，而厨卫电器市场开始加速发展，并以较高的平均利润率成为家电行业新的利润增长点，我国家电业开始进入“厨卫电器时代”。在我国厨卫电器产值和销售收入中，厨房电器占有90%以上的份额。2008年，我国厨卫电器产业经受住了国际金融危机的严峻考验，创造了逆势增长业绩，全年实现销售额870亿元。同时，大型家电企业开始涉足厨卫电器领域，并且外资力量也正通过合资、并购等形式加紧进入，市场竞争明显加剧。

国家“十一五”规划纲要明确提出了建设资源节约型、环境友好型社会的要求，产业政策与行业技术标准也对家电行业的节能环保提出了具体要求。同时，消费者健康、节能的消费意识不断增强，消费者已不仅仅关注于产品价格，产品功能、外观、工艺、智能、安全、健康、节能等正成为影响消费者家电购买决策的重要因素。具体来看，智能、安全是未来厨房电器的重要特点，它们能够给人们的生活带来更多的便捷与享受。功能实用、款式新颖正成为厨房电器产品明显的发展趋势。节能和环保也是未来厨房电器必不可少的特点，既能减少家庭开支，又能保证使用安全健康。

近年来，公司凭借领先的科技和优秀的品质，已成为我国厨房电器行业领先者之一。随着消费者对厨房电器产品的多样化要求越来越高，产品科技含量也正逐年提高，并由此对生产企业提出了更高的科研能力要求。公司于2006年底设立研发中心，并相继在吸油烟机、燃气灶、消毒柜等厨房电器产品上建立起技术优势，拥有包括“直吸+油烟分离技术的免拆洗A++技术”、“双劲芯风机技术”、“主火中置和聚中劲火两大燃烧器技术”、“回形紫外线灯管消毒”等多项技术，并获得“一种环保型电磁炉灶”、“一种多功能电压力煲及压力控制方法”等各项专利共计87项。

随着公司的不断发展，研发中心建设取得较好成效的同时，也逐步暴露出技术人员不足、研发设施落后、实验室场地较小、产品检验检测范围较窄等问题，对公司竞争力提升形成了制约。仅产品检验检测一项，公司就有多个产品需委托外部机构检验检测，不仅延长了检测周期，也增加了检测成本，且不利于对产品

质量的控制。因此，公司结合行业发展趋势及发展规划，拟在现有厂区内实施研发中心建设项目，以适应公司快速发展的需要。

2、项目建设必要性分析

(1) 本项目符合国家及地方产业发展导向，属于国家重点鼓励发展类项目。根据《产业结构调整指导目录（2005年本）》，“新型节能环保家用电器和关键零部件生产及技术开发”被国家发改委列为重点鼓励发展的对象。

同时，为发展壮大家电产业并提升产业竞争力，浙江省出台了《环杭州湾产业带发展规划》，将“家用电器及设备产业集群”列入重点扶持的六大成长性产业集群，提出积极开发特色化、多功能、高档次、低能效、低污染的新型家用电器及厨卫设备等系列产品，并依托杭州、宁波等地的产业发展基础，建成若干个国家级家电研发、生产、出口基地；

《浙江省轻工业转型升级规划》也提出要“开发适合不同消费层次的节能、环保、智能家电系列产品”，包括“完全内排式的环保吸油烟机、效率达到60%以上的灶具”等，并鼓励企业技术创新，大力提高自主创新能力。

本项目旨在通过研发中心建设全面提高吸油烟机、燃气灶、电压力煲等厨房电器产品的科技含量和产品附加值，项目建设符合国家及地方相关产业政策导向。

(2) 本项目是提升我国厨房电器产品技术含量，促进产业结构优化升级和综合竞争力提高的需要

近年来，我国厨房电器产业发展迅速，但尚未形成合理的产业布局。一方面，众多小企业资金、技术实力不足，本身无法生产具有较高技术含量和附加值的产品；另一方面，小企业时刻关注市场发展态势，具有较强的“市场冲动”，不利于形成稳定健康的厨房电器市场，阻碍了我国厨房电器产业结构优化升级和综合竞争力的提高。

相对于风格款式，技术含量带来的实际功能才是厨房电器行业发展的核心动力。本项目正是在企业现有研发中心技术基础上，通过增加专业技术人员配备，加快大风量、低噪声节能风机研究，油网和油杯便捷清洗研究，烟机、灶具、消毒柜智能联控及一体机研发，提升“主火中置”系列产品热效率等研究，并使企

业实验室检测能力全面覆盖现有产品标准要求的所有项目，带动并逐步提高我国厨房电器产品的技术含量，对优化我国厨房电器行业结构、提高行业国际竞争力做出积极贡献。

(3) 本项目是满足消费者多样化需求，推动我国厨房电器产品向智能、安全、健康、节能、环保方向发展的需要

随着我国居民生活水平的普遍提高以及消费观念的转变，厨房电器市场的发展出现了新变化：一批上世纪90年代左右的老旧电器使用期尽而面临淘汰，消费者尤其是城镇消费者对生活电器的需求从传统的实用主义转向享用主义。同时，随着消费者健康、节能的消费意识不断增强，智能、安全、健康、节能等正成为影响消费者家电购买决策的重要因素。这些因素也成为我国厨房电器行业未来的发展方向。

公司作为一家集吸油烟机、燃气灶、消毒柜等多种产品的生产销售为一体的大型厨房电器专业生产企业，面对消费者日益多样化的消费需求，公司将以本项目为依托，着力解决厨房电器产品应用触摸、红外线、语音或其他感应等技术实现开关控制系统人性化问题，开发具有制冷、吹风、净化以及播放娱乐等多重属性功能的吸油烟机，解决精控调节燃气灶火力等问题，真正推动我国厨房电器产品向智能、安全、健康、节能、环保方向发展。

3、研发中心建设实施方案

本项目将针对公司现有研发中心人员配备不足、研发能力难以适应公司发展的需要、软硬件设施落后的现状，通过加强研发队伍建设、对软硬件设施改造两方面的措施，全面提升企业研发技术水平，增强产品开发能力，缩短产品开发周期，以满足公司不断发展的需要。

本项目以中国电器科学研究院下属工业与日用电器行业生产力促进中心为依托，通过对现有实验楼进行改扩建（扩建后面积由原来的2,000平方米增加至3,000平方米），并购置各类检验检测设备、仪器等283台（套），全面提升公司实验室检验检测能力。在研发队伍建设方面，主要是根据企业产品研发与技术开发的需要，通过内部培养和外部引进两种方式，按照基础技术员、助理研究员、中级研究员、高级研究员与专家级研究员五个层级，通过两年的时间，使企业研发队伍从现有的100人逐步扩充到200人左右的规模。

研发中心建设项目实施完成后，将向中国合格评定国家认可委员会（CNAS）申请国家级实验室认证，使实验室能承担现有产品标准（GB标准以及等同采用的IEC标准等）要求的所有检测项目，并可开展认可项目内的外部委托检验项目。

（1）研发中心建设目标

①建设国家级电器实验室，全面提升公司产品检测技术能力和实验室管理水平，为公司新技术研究和新产品开发提供测量保障；

②形成200人左右的专业优秀人才规模，成为我国厨电行业的综合人才基地；

③顺应公司逐步开发国际市场的需要，开展相关国际标准（或者销售国国家标准）规定项目的检测工作；根据家电智能化的发展趋势以及国际上对节能、环保、人身健康等要求的日益重视，开展ROHS指令（有毒、有害物质限值、电磁兼容、环保材料等）等项目的检测。

④为公司成为具有国际一流的厨电企业提供高水平的研发创新平台，使之成为公司新产品、新技术的永动机。

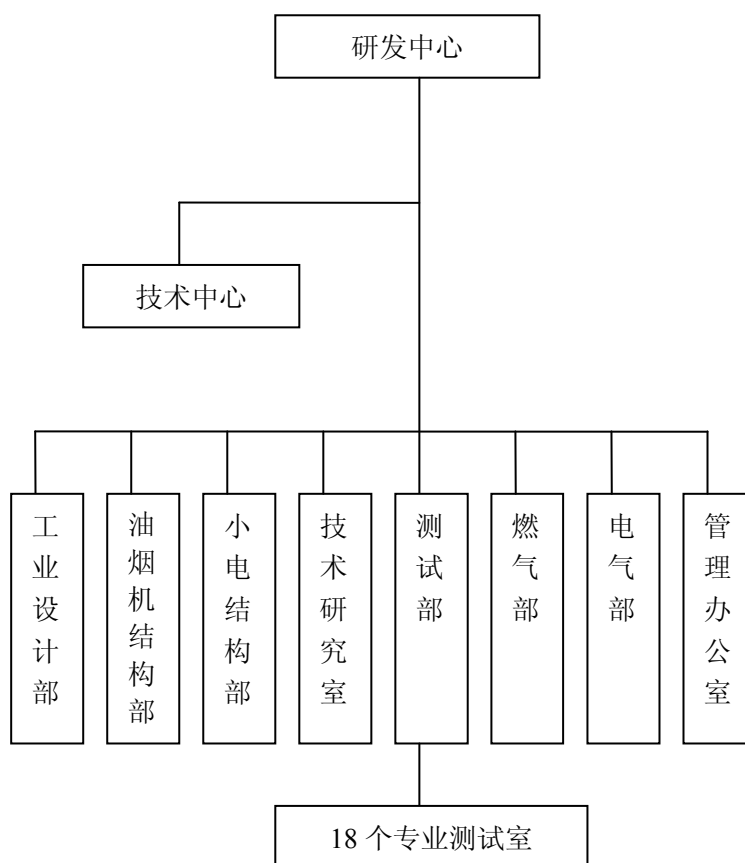
（2）研发中心建设标准

本项目研发中心将严格按照《检测和校准实验室能力认可准则》ISO/IEC17025：2005（CNAS-CL01：2006）以及《检测和校准实验室能力的通用要求》（GB/T27025-2008）等标准和规范的要求组织建设与实施。

（3）研发中心部门设置

本项目研发中心建设完成后，下设技术中心、工业设计部、油烟机结构部、小电结构部、燃气部、电气部、测试部、技术研究室及管理办公室九个部室。其中，测试部依托建成的国家级电器实验室，由18个专业测试室构成，技术中心作为公司新产品、新技术与生产部门的对接平台，协助生产部门解决实际技术问题，实现研发部门与生产、市场的有效信息沟通，提高研发成果的转化能力。

研发中心组织结构设置如下图所示：



(4) 研发中心申请检测范围及执行标准

研发中心建成后，将开展公司现有吸油烟机、家用燃气灶、食用消毒柜、电压力煲、电水壶、电烤箱、食品加工机、电磁炉、电蒸炉等各系列产品的检验检测，具体检测范围及执行标准如下：

序号	申请检测范围（实施规则）	对应标准
1	食具消毒柜安全和卫生要求	GB17988
2	家用和类似家用电器通用要求	GB4706.1（IEC60335-1）
3	家用和类似用途电器的安全 吸油烟机的特殊要求	GB 4706.28（IEC 60335-2-31）
4	吸油烟机	GB/T17713（IEC 61591）
5	电动食品加工机	GB4706.30（IEC60335） GB/T15854-2008
6	电灶、灶台、烤炉和类似器具 （电烤箱、电蒸炉、嵌入式电磁灶）	GB4706.22（IEC60335-2-6） GB21465-2008
7	电磁灶（便携式）	GB4706.29 GB21465-2008 GB/T 23128-2008
8	液体加热器（电热水壶、电压力锅等）	GB4706.19（IEC60335-2-15） GB/T22089-2008
9	家用燃气灶具	GB16410-2007
10	电磁兼容	GB4343 GB17626
11	ROHS	欧盟ROHS指令以及对于检测标准

4、项目投资概算

本项目所需的总投资为3,900万元，全部为建设投资，具体构成如下：

序号	项目	投资额（万元）	占总投资比例%
1	建筑工程费用	210.00	5.39
2	设备购置费用	2,954.30	75.75
3	安装工程费用	68.50	1.76
4	其他费用	667.20	17.12
6	合计	3,900.00	100.00

5、研发计划

根据厨房电器市场发展趋势和市场需求变化，结合本公司发展战略和国家新能效等相关标准，未来研发中心在家用厨房电器产品设计、研究、开发的重点将围绕“健康、节能、环保”等主题，各产品的具体研发计划包括：

（1）吸油烟机系列产品重点研究开发方向

①重点开展吸油烟机风机系统的研究，设计出大风量、低噪音、节能型风机，不断提升吸油烟机的吸烟效率；

②彻底解决对油网、油杯的清洗不易难题，全面提升免拆洗技术；

③对进一步降低待机功率、提升全压效率及提高油脂分离度开展研究；

④开展烟、灶、消智能联控自动化研究，如实现烟机根据油烟大小自动调节风量、集烟腔自动升降功能等；

⑤烟机、灶具、消毒柜一体机的研究和开发；

⑥开关控制系统的人性化研发与开发，如应用触摸、红外线、语音或其他感应等技术，使操作更方便、更安全，产品更具科技感；

⑦开发具有制冷、吹风、净化以及播放娱乐等特殊功能的吸油烟机系列产品。

（2）燃气灶系列产品重点研究开发方向

①提升“主火中置”系列产品热效率（热效率 $\geq 55\sim 60\%$ ），降低CO的排放（CO $< 0.03\%$ ）；

②开发气电两用产品，以适应能源紧缺及产品结构发展趋势；

③尝试预研智能控制火力技术与开发，依据智能探温自动调节火力原理，实现火力真正精控调节；

(3) 消毒柜系列产品重点研究开发方向

在消毒柜系列产品上，目前主要是以“回型紫外线灯管”消毒技术为代表，以及上层采用紫外线+臭氧消毒，下层采用 $\geq 120^{\circ}\text{C}$ 高温消毒的多种消毒方式。今后，研发中心将在继续改进消毒柜回型灯管消毒方式的同时，开展蒸汽杀菌新技术及现有产品结构优化等方面的研究与开发，实现消毒柜产品技术的领先。

(4) 电压力煲系列产品重点研究开发方向

在电压力煲产品上，主要以“高、微压”为核心技术，利用电磁阀的作用，保持锅内压力与大气压力接近，利用一定的温度曲线控制，从而提升微压煮饭效果。同时，进一步运用电脑智能控制技术，通过软件程序设计对压力和温度进行控制，从而实现各种功能和压力曲线。

6、仪器与设备

研发中心设备仪器配置将本着国内一流、国内领先、适度超前的原则，面向国内、国际一流设备供应商进行采购，在满足检验检测要求的同时，兼具稳定性、先进性和高精度、高准确度要求。本项目新增检验检测仪器设备如下：

研发中心新增检验检测设备仪器一览表

序号	实验室部门	检测项目	设备仪器名称	数量	单位
1	包装测试室	跌落试验	跌落试验装置	1	套
2		振动试验	振动试验装置	1	套
3		抗压堆码试验	抗压堆码试验机	1	台
小 计				3	
4	安全测试室	电源	稳压电源	2	台
5		稳定性	稳定性试验装置	1	套
6		拉扭力	电源线拉扭试验装置	1	套
7		弯曲试验	电源线弯曲试验装置	1	套
8		爬电距离	塞尺、游标卡尺	1	套
9		电气强度	耐压试验机	2	台
10		泄漏电流	泄漏电流仪	2	台
11		接地电阻	接地电阻仪	2	台
12		功率	功率仪	2	台
13		绕组	绕组测试仪	2	台
14		机械强度	弹簧冲击器	1	台
15		防触电	标准试验指、针、销	1	套
16		温升	温升测试仪	4	台
17		瞬间过电压	瞬态浪涌测试仪	1	台
18		插头各插脚间电压	示波器	2	台

19		电压	电压表	2	只
20		拉力	拉力计	1	只
21		扭矩	扭矩测量器	1	台
22		力矩	力矩螺丝批	1	套
23		力矩	游标卡尺	50	套
24		测试角	测试角	8	套
25		吸油烟机温升	组合式电灶	1	台
26		压力	过压装置	1	套
小 计				90	
27	环境测试室	非金属材料材料耐热	球压试验装置	2	套
28			烘箱	1	只
29		抗高低温、抗潮湿	高低温交变恒定湿热试验箱	2	只
30		盐雾	盐雾测试装置	1	套
31		臭氧	臭氧浓度测试装置	1	套
32		前处理	烘箱	2	只
小 计				9	
33	材料测试室	灼热丝	灼热丝试验装置	1	套
34		针焰	针焰试验装置	1	套
35		漏电起痕	漏电起痕试验装置	1	套
36		阻燃	水平 / 垂直燃烧试验装置	1	套
37		胶粘剂粘度测试	胶粘剂粘度测试仪	1	台
38		粘合强度测试	粘合强度测试仪	1	台
39		硬度测试	洛氏硬度计	1	台
40		不锈钢元素分析	不锈钢元素分析仪	1	台
小 计				8	
41	产品性能测试室	空气性能试验	吸油烟机空气性能试验装置	1	套
42		气味降低度	气味降低度试验装置	1	套
43		油脂分离度	油脂分离度试验装置	1	套
44		光的照度	LUX 计	1	台
45		噪声测试	半消声室	1	间
小 计				5	
46	零部件测试室	电机（输出功率）	测功机	1	台
47		电容	电容寿命测试仪	1	台
48		开关	开关寿命测试仪	2	台
49		接线端子	接线端子测试装置	1	套
50		热保护器	热保护器测试装置	1	套
51		温控器	温控器寿命试验台	1	张
52		变压器	变压器测试装置	1	套
53		继电器	继电器测试台	1	张
小 计				9	
54	ROHS 测试室	初筛	X 荧光测试仪	1	台
55		重金属	ICP	1	台
56		PBB/PBDE	GC-MS	1	台
57		六价铬	UV	1	台
58		前处理	前处理系统	1	套
小 计				5	
59	EMC 测试室	静电	静电枪	1	套

60		脉冲群	脉冲群发测试装置	1	套
61		电源电压瞬态跌落测试	周波跌落仿真器	1	套
62		谐波电流	谐波电流测试装置	1	
小 计				4	
63	燃气具测试室	气相色谱	气相色谱仪	2	套
64		气体流量	流量计	12	套
65		温度	红外线测温仪	2	套
66		烟气含量测试	烟气测试仪（德国西门子）	2	套
67			烟气测试仪（日本富士）	2	台
68		喷涂件测试	涂层测厚仪	1	台
69		噪声测试	噪声计	2	台
70		气密性检测	气密检漏仪	4	台
71		燃气热值测试	水流式燃气热量计	2	台
72		旋塞阀耐久性能测试	旋塞阀耐久性能综合测试系统	1	台
73		阀体寿命试验	阀体寿命试验台	1	套
74		燃气灶具寿命试验	燃气灶具寿命试验台	1	台
75		交、直流风机耐久性试验	交、直流风机耐久性试验台	1	台
76		点火器耐久性试验	点火器耐久性试验台	1	台
77		热电偶耐久性试验	热电偶耐久性试验台	1	只
78		电磁阀耐久性试验	电磁阀耐久性试验台	1	只
79		热电偶特性曲线测试	热电偶特性曲线测试仪	1	台
80		点火控制性能测试	点火控制性能测试仪	1	套
81		电磁阀性能测试	电磁阀性能测试仪	1	套
82		操作台	灶具检测台	1	套
83	实验用气配置	高精度三组份自动连续配气装置	1	台	
小 计				41	
84	小电测试室	电压力锅综合测试	综合测试台	1	
85		电压力锅疲劳试验	电压力锅疲劳试验台	1	套
86		喷涂件耐磨性能测试	耐磨性能测试台	1	只
87		电磁灶寿命试验	电磁灶寿命试验机	1	只
88		电水壶寿命测试	电水壶寿命测试系统	1	套
小 计				5	
89	辅助配套装置	燃气贮存	浮桶	4	只
90		测试用锅	标准锅	12	
91			实验室测试操作台	60	套
92			实验室数据处理系统	28	套
小 计				104	
合计				283	

7、项目建设进度安排

项目实施包括可行性研究报告编制及审批、方案设计及前期准备、设备采购、实验楼扩建、设备安装及检测调试、人员招聘培训、投入正常运作以及总结验收

等阶段。根据项目实施各阶段的工作量和所需时间，自编制项目可行性研究报告起至项目投入使用，在各项工作进展顺利的前提下，约需24个月。具体实施进度如下：

月 实施阶段	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	
可行性研究及审批	■												
方案设计及前期准备	■												
设备、软件谈判、订货			■										
实验楼扩建				■									
设备安装检测调试							■						
人员招聘培训	■												
投入正常运作												■	
总结验收												■	

8、环境保护

(1) 执行环境保护质量标准

本项目将严格执行下列环保标准：《环境空气质量标准》(GB3095-1996)、《大气污染物综合排放标准》(GB16297-1996)、《中华人民共和国国家职业卫生标准》(GBZ2-2002)、《城市区域环境噪声标准》(GB3096-1993)、《工业企业厂界噪声标准》(GB12348-1990)、《污水综合排放标准》(GB8978-1996)、《地表水环境质量标准》(GB3838-2002)。

(2) 主要污染源及治理措施

本项目实施过程基本无污染物排放，无强噪声源。其污染源主要包括生活垃圾、生活污水等，均可通过相应措施予以治理。

①污水治理

本项目生活污水经化粪池预处理，排入市政污水管网。

②固体废弃物治理

生活垃圾设统一的垃圾箱收集，由当地环卫部门清运处理。

③噪音治理

本项目研发设备噪声符合相关环保要求。

9、核准情况

2009年11月27日，该项目经杭州市余杭区经济发展局以余经开备[2009]36号文准予备案，项目可行性研究报告由浙江省发展规划研究院出具。

（四）现有产能情况及新增产能计划

1、现有产能情况

报告期内，公司现有产品产能有关情况如下：

产品	项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
吸油烟机	产能（万台）	40.00	40.00	40.00
	产量（万台）	45.40	38.97	37.26
	销量（万台）	43.04	36.47	38.52
	产销率	94.80%	93.58%	103.38%
燃气灶	产能（万台）	35.00	35.00	35.00
	产量（万台）	39.20	32.56	31.26
	销量（万台）	37.16	31.78	32.05
	产销率	94.80%	97.60%	102.53%
消毒柜	产能（万台）	8.50	8.50	8.50
	产量（万台）	6.15	6.47	6.59
	销量（万台）	6.06	5.88	6.58
	产销率	98.54%	90.88%	99.85%

2、募集资金投资项目新增产能计划

根据公司计划，项目拟在两年内完成并投产，投产第一年生产负荷达到设计生产能力的80%，投产第二年达到100%。同时，结合公司年新增15万台吸油烟机技改项目，未来预计产能情况如下表：

单位：万台

产品		现有产能	建设期	投产第一年	投产第二年
吸油烟机	总产能	40	40	92	105
	新增产能			52	13
燃气灶	总产能	35	35	67	75
	新增产能			32	8
消毒柜	总产能	8.5	8.5	16.5	18.5
	新增产能			8	2

募集资金项目建设完成后，新增产能将有效解决公司快速发展遇到的产能瓶

颈问题。为解决募集资金投资项目建设期间公司产能不足的问题，公司将采取一系列有效措施并制定了相应计划，2010-2011年，公司将利用自有资金投入燃气灶装配线技改项目，形成年新增20万台燃气灶产能，在年新增15万台吸油烟机技改项目厂房改造期间，公司将利用自有资金租用厂房装配生产线，提前1年形成新增15万台油烟机的产能。

（五）实施募投项目的技术能力和技术储备

1、在技术工艺水平方面，公司具备了实施募投项目所需的技术工艺要求。具体表现在以下几个方面：

（1）公司年新增15万台吸油烟机技改项目和年产100万台厨房电器生产建设项目是公司根据市场需求情况以及公司产能不足、设备陈旧的现实状况而制订的技术改造和产能扩增项目，致力于扩大公司经营规模，进一步提升公司的规模效应和市场竞争能力，公司具有成熟工艺和技术保障。

（2）在技术能力和储备方面。募投项目生产的各系列吸油烟机、燃气灶和消毒柜等厨房电器均为公司遵循现代厨房电器技术发展趋势，结合企业自主研发的多项核心技术成果，开发的新一代智能型、节能型、环保型厨房电器。各系列产品在技术性能上均达到了国内同类产品领先水平，具有技术先进、质量稳定、设计时尚、美观实用等特点。公司目前拥有多项核心技术，在行业内处于领先地位，具备了实施募投项目的技术实力。同时，公司另一募投项目研发中心建设项目也将为上述产能扩增和技改项目提供技术工艺支持，并根据市场需求的变化进行产品研发和技术工艺创新。

2、在生产设备方面，随着公司产品结构的升级，公司部分设备已难以适应新产品开发、生产的需求。因此，结合募投项目的实施，公司拟对现有老旧设备进行更新，增添一批冲床、油压机等机加工设备、装配总装线及检验检测设备等。此外，公司募投项目研发中心建设项目致力于建设国家级电器实验室的战略目标，研发中心设备仪器配置将本着国内领先、适度超前的原则，向国内、国际一流设备供应商进行采购，在满足检验检测要求的同时，兼具稳定性、先进性和高精度、高准确度要求。募投项目的实施将有利于全面提升公司的技术装备水平，提高检验检测和产品研发、技术创新能力，适应公司不断发展的需要。

3、在技术人才配置方面，公司将把研发队伍和人才开发建设作为重点，根据企业产品研发与技术开发的需要，通过内部培养和外部引进两种方式扩充、提升研发队伍及研发实力，全面提升企业研发技术水平，增强产品开发能力，缩短产品开发周期。围绕募投项目的实施，公司在技术人才配备方面已经做了较为充分的准备。

总体来看，公司根据我国厨电市场的发展状况和公司自身情况，制定了未来3—5年的发展战略规划，并依据公司发展战略的要求，制订了具体的募投项目计划。公司在技术能力和技术储备方面具有充分的保障。

三、固定资产投资必要性分析

本次募集资金投资项目新增固定资产和截至2009年12月31日公司合并报表中固定资产账面值的数据比较如下：

项目	现有固定资产原值 (万元)	现有固定资产净值 (万元)	募投新增固定资产 (万元)	增幅
固定资产	12,841.08	6,995.27	38,241.00	446.67%

1、现有固定资产账面值与募集资金投资项目新增固定资产账面值差异较大的原因

公司本次募集资金投资项目拟新增固定资产账面值共计38,241.00万元，而截至2009年12月31日，公司固定资产账面值为6,995.27万元，规模偏小，本次募集资金投资项目将大幅增加公司固定资产投资规模。导致公司固定资产账面值与募集资金投资项目新增固定资产账面值差异较大的原因主要包括：

(1) 一方面由于公司最早自1985年就已经开始从事厨房家电产品的生产，现有厂房、设备等的建成和采购时间较早，由于当时厂房、设备等投资成本较低，因此固定资产的账面原值相应较小；另一方面由于上述厂房、设备等使用年限较长，累计计提折旧金额较大，使得固定资产和无形资产净额亦较低。上述因素共同导致公司现有固定资产账面值较低。

(2) 为配合公司产品升级，提高产品质量和工艺技术水平，本次募集资金投资项目拟采用同行业先进设备，设备购置成本相应较高，使得本次募集资金投资项目固定资产投资额较高。

2、固定资产投资的必要性

公司自成立以来，始终将老板品牌定位于中高端消费市场。近年来，随着公司生产规模和市场影响力的不断扩大，下游消费市场对老板品牌产品提出了更高的技术水平和质量要求，依赖原有工艺设备、生产装置和研发水平已难以满足市场不断发展的要求。

公司根据下游市场需求，结合自身发展要求，拟在现有厂区附近投资新建现代化的新厂区，主要从事年产100万台厨房电器生产建设项目，该项目具有更高的工艺技术水平 and 更为先进的生产设备，能够提高公司产品的技术含量和市场竞争能力。

公司根据现有厂区内部分装置设备和仓库厂房使用年限较长、难以满足公司较快发展要求的现象，拟通过年新增15万台吸油烟机技改项目淘汰部分房屋、设备等固定资产，并按照最新工艺技术标准进行改扩建，以实现对公司产能的更新升级和发展。

公司根据厨房电器行业技术发展和下游需求的要求，拟对现有实验室进行扩建，新增先进检验设备以及各类软硬件设施，引进各类专业优秀研发人才，形成人才队伍建设和利用机制，全面提升公司研发技术水平与检验检测水平、缩短产品研发周期，使其成为现代化、高标准的研发中心，并使其检测能力全面覆盖现有产品标准要求的所有项目，为公司未来新产品开发与生产技术提升提供有力保障。

四、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

（一）对净资产及每股净资产的影响

本次募集资金到位后，公司净资产规模和每股净资产都将有较大幅度的提高，从而进一步增强公司的整体实力，提高竞争力。

（二）对净资产收益率和盈利水平的影响

由于募集资金投资项目需要一定的建设期，在短期内净资产收益率因财务摊薄会有一定程度的降低。从中长期来看，本次募集资金项目均具有较高的投资回

报率，随着募集资金投资项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有较大幅度的提高，使得公司盈利能力不断增强，竞争力不断提高。

（三）对资产负债率和资本结构的影响

募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于改善公司财务结构，降低财务风险，提高公司间接融资能力；同时本次股票溢价发行将增加公司资本公积金，使公司资本结构更加稳健，公司的股本扩张能力进一步增强。

（四）项目投产后新增折旧费用对发行人经营业绩的影响

本次募集资金投资项目固定资产折旧情况如下：

单位：万元

项目	机器设备		房屋及建筑物		合计	
	投资额	年折旧	投资额	年折旧	投资额	年折旧
年新增 15 万台吸油烟机技改项目	4,919.50	467.40	1,240.50	58.90	6,160.00	526.30
年产 100 万台厨房电器生产建设项目	20,436.00	1,941.40	7,850.00	372.90	28,286.00	2,314.30
研发中心建设项目	3,585.00	340.58	210.00	9.98	3,795.00	350.56
合计	28,940.50	2,749.38	9,300.50	441.78	38,241.00	3,191.16

募集资金项目转为固定资产后，预计每年新增折旧费用约3,191.16万元，短期内会给公司盈利带来一定压力。根据项目效益测算，项目投资前景良好，正常年的利润总额为12,309.20万元，所得税后利润为10,462.50万元，在消化上述折旧因素影响后仍然能够给公司带来新增净利润，因而不会影响发行人的持续盈利能力。

五、营销措施

本次募集资金投资项目建成投产后，公司吸油烟机系列产品生产能力由40万台增加至105万台，燃气灶生产能力由35万台增加至75万台，消毒柜生产能力由8.5万台增加至18.5万台，公司管理层结合目前市场发展趋势，下游需求变化特点以及公司自身发展战略等因素，针对如何消化募集资金投资项目投产后的新增产能提出了切实有效的营销措施，主要包括：

（一）加大营销网络投入，优化终端渠道结构

报告期内，公司不断加大对营销网络的投入，加强对终端渠道的建设，优化终端渠道结构，并实现了较好的成果。目前，公司已经建立了以KA、地方通路以及专卖店为主，工程采购、网络销售、橱柜专营店等新兴渠道相结合的终端渠道架构。未来，随着公司募投项目的陆续投产，公司将持续加大营销网络的投入，并根据零售业态的变化，发掘各渠道的市场增长空间，优化终端渠道结构从而提升公司的营销实力，实现募投项目的产能消化，具体措施如下：

1、提升 KA 和地方通路的进店率及单店经营质量

由于受公司现有产能规模的限制，公司二三线城市KA渠道和地方通路的进店率仍处于较低水平，但是随着二三线市场经济的快速发展以及公司募投项目陆续投产，公司将在KA渠道和地方通路进一步扩张，在保证单店经营质量的同时提升进店率。同时，由于公司已与苏宁电器、国美电器等主要KA商家和主要地方通路建立了长期稳定的合作关系，因此在产能规模不受限制的情况下，公司能够快速铺设KA渠道和地方通路的营销网点，实现进店率的提升。

（1）提升进店数量

截至2009年年底，在KA渠道系统，公司产品的进店数量为1,807家门店，进店率为75%；目前，KA渠道门店总数量在2,400家左右，在现有KA门店数量基础上，公司产品进店数量仍有较大提升空间。同时，伴随未来国美、苏宁等KA渠道的扩张，公司KA门店进店数量将进一步增加，公司产品需求量将随着渠道的扩张而增长。

（2）提升重点门店销售

目前，在公司已进入的1,807家KA门店中，公司产品销量在同类别产品销量中排名第一的门店约占15%，未来提升空间较大。公司将继续加大对核心门店资源的投入，确立在核心门店销售份额的优势地位。

同时，公司将业绩较好门店的成功经验进行推广，协助区域总代理及销售子公司结合目标市场特点寻求切实可行的经营策略，从而提升单店经营质量，进一步提升公司在终端渠道的市场份额。

通过门店数量扩张和提升单店经营质量，公司产品市场占有率将稳步上升。

2、拓展专卖店渠道，提高专卖店的销售水平

公司自2007年以来大力开拓专卖店终端渠道，并取得了较好的效果。截至2009年底，公司代理商已开设专卖店520家，专卖店成活率在98%左右。专卖店渠道的拓展不仅能够有效地提升公司的营销实力，而且对于公司建立多元化的终端渠道，降低对单一渠道的依赖性具有重要的战略意义。未来公司将继续加大代理商专卖店的开拓力度，并通过对专卖店的分级定位，提高专卖店的销售水平。至2011年底，公司将形成10家旗舰店、100家形象店和1,000家普通店的专卖店网络架构，实现“千店计划”的战略目标。公司专卖店体系主要发展情况及策略如下：

(1) 稳步拓展专卖店数量。公司自2007年下半年开始通过代理商开拓专卖店终端渠道，2007年开拓样板专卖店16家，通过样板店示范效应，2008年开始快速构建专卖店体系，到2009年底已形成520家专卖店规模，专卖店成活率在98%左右。

(2) 以样板示范带动整体专卖店发展。公司自提出拓展专卖店发展战略以来，一直把专卖店运营质量提升作为专卖店开拓的重要指标，公司拟建设一批优秀样板店作为为专卖店运营榜样，使老板专卖店单店质量提升具有可复制性，从而带动专卖店渠道整体发展，促进公司销售增长。

(3) 形成专卖店管理体系，保障专卖店运营效益提升。通过3年专卖店管理实践摸索，公司形成了一套区别于行业其它品牌的专卖店管理体系，所有加盟老板专卖店经销商均可获得可复制专卖店管理体系方法及实践经验指引，从而更有效保证专卖店持续、长远、健康发展。

(4) 建设建材市场专卖店体系

厨电产品具备一定的“家具”属性，建材市场历来是其购销的主要市场之一、也是目前三、四级市场厨电产品的重要销售渠道，公司将结合各区域市场特征，通过代理商在地区建材市场中建设完善专卖店体系，保持公司产品在传统渠道中的竞争优势，提升公司产品在三、四级市场的占有率。

3、结合市场特点开拓新兴渠道

工程采购、橱柜专营店和网络销售作为公司开拓的新兴渠道，预期在未来将成为公司新的销售增长点。公司通过借鉴其他企业在上述渠道的成功经验，结合自身产品特点，不断探寻上述渠道的营销策略，并取得了一定的成果。目前公司已与恒大地产、雅居乐地产实现全国性战略合作，为工程采购渠道的开拓积累了宝贵的经验；公司通过总结橱柜专营渠道的成功经验，制定了橱柜专营营销网络指导管理方案，对该渠道进行系统的管理和指导；公司已设立网络营销部，建立网络销售平台，根据平台客户类别的不同，尝试进行多元化开拓。未来，公司将进一步加大对新兴渠道的投入，结合上述渠道的不同特点制定不同的销售策略，从而实现新兴渠道销售规模的高速增长。

(1) 工程系统。截至2009年年底，公司已通过区域总代理在全国13个销售责任区域建立专职工程部，与恒大地产、雅居乐地产、珠江投资、合生创展进行了全国战略合作。公司计划到2013年在全国30个销售责任区域建立专职工程部，同时重点开发与全国地产排名前50强企业的战略合作关系，至少与其中10家企业建立战略合作关系。

(2) 橱柜系统。随着厨电行业发展，橱柜作为厨房电器配套产品成为厨电销售重要渠道之一，目前，橱柜与厨电的配套销售率在1:0.3左右，即销售10套橱柜就可带动销售3套厨房电器，通过橱柜渠道实现厨电销售有较大提升潜力。公司2008年开始大力进入橱柜系统，通过合作网点建设、设立专职橱柜拓展部门、进行产品专供、品牌拓展等策略，计划到2013年与3家全国性橱柜品牌、多家地方性橱柜品牌开展战略合作关系，带动公司销售增长。

(3) 电子商务系统。截至2009年年底，公司已进驻淘宝、拍拍、有啊、易趣等行业领先的C2C平台，同时也已进驻一号店、新浪商场、星期天、当当、淘宝商城、淘宝电器城等B2C平台。公司将通过网络渠道的建设不断完善现有分销体系，不断加强完善“四个平台（B2C平台、C2C平台、自营网站平台、代理商（分销商）平台）”的建设，提高B2C、C2C平台的进店数量及质量，进一步拓展网络分销渠道，以更加适应未来的消费模式。

(4) 稳步发展地方家电、地方百货系统

地方家电、地方百货系统已处于成熟发展期，公司与该渠道合作采取以主要

通过大型地方家电、百货系统旗舰店塑造高端形象，提升品牌知名度，同时稳定发展中小型地方百货、地方家电渠道的策略。

（二）提升渠道覆盖率，优化市场结构

目前公司在一二级市场的渠道覆盖率约80%，销售收入贡献率约为65%；三四级市场的渠道覆盖率约55%，销售收入贡献率约为35%。随着我国城镇化程度的不断提高，三四级市场消费者的购买力日益增强。未来，公司将对销售区域进行不断细化，在巩固现有渠道的同时，大力拓展三四级市场，提升渠道覆盖率，优化市场结构。在未来三到五年内，公司一二级市场渠道覆盖率预期可提升至90%，三四级市场渠道覆盖率预期可提升至80%，渠道覆盖率的提升将为公司产品销售规模带来较大的增长空间。

（三）继续推行品牌战略，提升品牌的知名度和美誉度

通过系统化的品牌推广，“老板”品牌已经在国内的一二线城市拥有了较高的知名度，成为厨房电器行业第一阵营中的领军品牌。未来随着消费行为及消费习惯的多元化发展，媒体传播也呈现多元化发展的趋势，单一的媒体传播形式不仅会造成传播资源的浪费，亦会出现传播效率无法满足需要的情形。公司在未来将继续推行品牌战略，加大整合传播力度，在巩固一二级市场地位的同时，向三四级市场进行落地传播，做到有需求的地方就可以获得老板电器的信息。通过加大公司品牌的宣传力度，提升品牌的知名度和美誉度，从而为销售规模的快速扩张提供强有力支持。

第十四节 股利分配政策

一、股利分配政策

根据2010年1月26日公司2010年第一次临时股东大会通过的上市后适用《公司章程(草案)》，本公司股票发行后的股利分配政策如下：

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。

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。

公司利润分配政策为按照股东持有的股份比例分配利润；可以采取现金或者股票方式分配股利。公司可以采取现金、股票或其他法律法规许可方式进行利润分配。最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

二、报告期内的股利分配情况

2007年至2009年，公司未进行股利分派。

根据公司 2010 年第二次临时股东大会决议,截至 2009 年 12 月 31 日的滚存未分配利润 87,834,501.52 元由股票发行前的老股东享有并进行分配。截至 2010 年 7 月 26 日,上述归属老股东享有的滚存利润已经分配完毕。

三、本次发行前未分配利润的分配政策

根据公司 2010 年第二次临时股东大会决议,截至 2009 年 12 月 31 日的滚存未分配利润 87,834,501.52 元由股票发行前的老股东享有并进行分配,公司自 2010 年 1 月 1 日起实现的可供分配的利润由股票发行后的新老股东按发行后的股权比例共同享有。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度及投资者服务计划

根据《公司法》、《证券法》等有关法律的要求，本公司已制定了较为严格的信息披露管理办法和较为完备的投资者关系管理制度。公司股票如果能够成功发行并上市，将根据中国证监会和深圳证券交易所的有关要求进一步完善信息披露管理办法和投资者关系管理制度，更好地履行信息披露义务。

（一）信息披露管理办法

根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》和中国证监会的有关规定，公司制定了《信息披露管理办法》，并经公司第一届董事会第六次会议审议通过，计划在公司股票上市后实施。主要内容如下：

1、信息披露的基本原则和一般规定：公司信息披露要体现公开、公正、公平对待所有股东的原则；公司应当及时、公平地披露所有对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息，并将公告和相关备查文件在第一时间报送证券交易所；公司全体董事、监事、高级管理人员应当保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；公司董事、监事、高级管理人员和其他知情人员在信息披露前，应当将该信息的知情者控制在最小范围内，不得泄露公司内幕信息，不得进行内幕交易或者配合他人操纵股票及其衍生品种交易价格；公司应当关注公共传媒（包括主要网站）关于本公司的报道，以及本公司股票及其衍生品种的交易情况，及时向有关方面了解真实情况，在规定期限内如实回复深圳证券交易所就上述事件提出的问询，并按照相关规定和深圳证券交易所的要求及时就相关情况作出公告；公司披露信息时，应当使用事实描述性语言，简明扼要、通俗易懂地说明事件真实情况，信息披露文件中不得含有宣传、广告、恭维或者诋毁等性质的词句。

2、信息披露文件包括：（1）定期报告(包括年度报告、中期报告和季度报告)；
（2）临时报告(包括发生可能对公司证券交易价格产生较大影响的重大事件、股

东大会通知和决议、董事会决议、监事会决议、独立董事的声明、意见和报告、公司章程、注册资本、注册地址、名称发生变更、公司第一大股东发生变更、变更募集资金投资项目、更换会计师事务所、关联交易达到应披露标准、收购或出售资产达到应披露的标准以及依照有关法律法规及监管机构、证券交易所的要求，应予披露或澄清的其他重大事项等)。

3、信息披露的职责：董事会办公室是公司的信息披露负责机构。董事会办公室由董事会秘书领导，协助董事会秘书处理公司信息披露、投资者关系管理等事务。董事会秘书是公司证券交易所之间的指定联络人。公司应当为董事会秘书履行职责提供便利条件，董事、监事、其他高级管理人员和相关工作人员应当支持、配合董事会秘书的工作。董事会秘书为履行职责，有权了解公司的财务和经营情况，参加涉及信息披露的有关会议，查阅涉及信息披露的所有文件，并要求公司有关部门和人员及时提供相关资料和信息。公司董事会秘书应严格按照《上市公司信息披露管理办法》以及其他相关规定处理公司信息披露事务。

4、内部报告制度：公司的董事、监事、高级管理人员、各职能部门、各控股子公司和参股公司应积极配合公司董事会秘书做好信息披露工作，及时报告重大事件的发生和进展情况，提供真实、准确、完整的信息披露资料。公司各职能部门的负责人、公司向各控股子公司和参股公司委派或推荐的股东代表、董事、监事和高级管理人员应确保本制度及信息披露的内部报告制度在各部门、各子公司得到认真贯彻执行。当公司知悉重大事件，或就有关交易签署意向书或者拟签订正式协议(无论是否附加条件或期限)时，公司董事、监事、高级管理人员或者其他相关人员应在第一时间将有关信息通报董事会秘书，董事会秘书对该事件是否需要披露及是否需要董事会或股东大会审议作出判断。若重大事件尚处于筹划阶段，但该重大事件难以保密，或该重大事件已经泄露或者市场出现传闻，或公司股票及其衍生品种的交易发生异常波动，相关人员也应及时通报相关筹划情况和既有事实，并由公司作出披露。对于需要披露的事件，董事会秘书应及时组织资料收集、报告编写及披露。对于需要董事会或股东大会审议的事件，董事会秘书应及时筹备会议，撰写相关会议文件，同时公司应在相关协议中明确协议的生效条件。已披露事件的重大进展或变化，可能对公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的，相关人员也应及时通报董事会秘书。重大进展或变化包括但

不限于：协议的内容或履行情况发生重大变化或者被解除、终止的；重大事件获得有关部门批准或者被否决；重大事件出现逾期付款情形；重大事件涉及的主要标的物超过约定交付或者过户期限三个月仍未完成等。公司的控股子公司发生重大事件，视同本公司发生的重大事件履行信息披露义务。控股子公司应将有关信息和资料及时报公司董事会秘书。公司的参股公司发生重大事件，可能对本公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的，参股公司应将有关信息和资料及时报公司董事会秘书。参股公司无法对事件的重要程度作出判断的，可报公司董事会秘书判断是否需要披露。

（二）投资者关系管理制度

根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》和其他有关法律法规的规定，公司制定了《投资者关系管理办法》，并经公司第一届董事会第六次会议审议通过，计划在公司上市后实施。主要内容如下：

1、投资者关系管理的基本原则为：（1）充分披露信息原则；（2）合规披露信息原则；（3）投资者机会均等原则；（4）诚实守信原则；（5）高效率低成本原则；（6）互动沟通原则。

2、投资者关系管理的工作对象为：（1）投资者（包括现有投资者和潜在投资者）；（2）证券分析师；（3）财经媒体及行业媒体等传播媒介；（4）监管部门等相关政府机构；（5）其他相关个人和机构。

3、公司与投资者沟通的方式包括但不限于：（1）公告，包括定期报告和临时报告；（2）股东大会；（3）公司网站；（4）分析师会议或说明会；（5）一对一沟通；（6）电话咨询；（7）现场参观；（8）路演。

4、董事会秘书为公司投资者关系管理事务的负责人。董事会办公室是投资者关系管理工作的职能部门，由董事会秘书领导，负责公司投资者关系管理的日常事务。

5、公司可以通过投资者关系管理的各种活动和方式，自愿地披露现行法律法规和规则规定应披露信息以外的信息。公司进行自愿性信息披露遵循公平和诚

实信用原则，在投资者关系活动中就公司经营状况、经营计划、经营环境、战略规划及发展前景等持续进行自愿性信息披露，帮助投资者作出理性的投资判断和决策，使所有股东及潜在投资者、机构、专业投资者都能在同等条件下进行投资活动，避免进行选择性的信息披露。公司在自愿披露具有一定预测性质的信息时，以明确的警示性文字，具体列明相关的风险因素，提示投资者可能出现的不确定性和风险；当情况发生重大变化导致已披露信息不真实、不准确、不完整，或者已披露的预测难以实现时，公司对已披露的信息及时进行更新，对于已披露的尚未完结的事项，公司有持续和完整披露的义务，直至该事项最后结束。

(三) 负责信息披露和投资者关系的机构

- 1、负责机构：董事会办公室
- 2、负责人：王刚
- 3、电 话：0571-86187810
- 4、传 真：0571-86187769

二、重要合同

截至本招股书签署之日，本公司正在履行的重要商务合同如下：

(一) 重大经营性合同

1、重大采购合同

公司与主要供货商签订的《老板电器采购合同》如下：

序号	合同名称	合同对方	交易摘要	合同有效期
1	《杭州老板电器股份有限公司合同》(编号：HLBCG2010001)	无锡华美钢材加工有限公司	采购冷轧不锈钢产品、油膜不锈钢，采购数量以每月订单为准	2010.1.1-2010.12.31
2	《杭州老板电器股份有限公司合同》(编号：HLBCG2010002)	浙江京马电机有限公司	采购老板电器生产所需的原材料、配件、产品	2010.1.1-2010.12.31
3	《杭州老板电器股份有限公司合同》(编号：HLBCG2010003)	杭州余杭利达五金厂	采购老板电器生产所需的原材料、配件、产品	2010.1.1-2010.12.31

4	《杭州老板电器股份有限公司合同》(编号:HLBCG2010004)	浙江皇中皇电器有限公司	采购老板电器生产所需的原材料、配件、产品	2010.1.1-2010.12.31
5	《杭州老板电器股份有限公司合同》(编号:HLBCG2010005)	杭州康泰实业有限公司	采购冷轧板,数量以每月订单为准	2010.1.1-2010.12.31

2、重大销售合同

(1) 公司与主要 KA 终端渠道签订的合同

序号	合同名称	合同对方	交易摘要	合同有效期
1	《代销合同书》	国美电器有限公司	国美代销老板电器的吸油烟机、灶具、消毒柜;并约定产品价格管理、订购、运输、交货、验收方式、货款结算、库存管理、售后服务、促销员管理、商业折扣、质保金等内容。	1、有效期自 2009 年 1 月 1 日至 12 月 31 日; 2、期满前一个月协商签订新合同。如本合同已到期而新合同尚未签订,本合同自动延期至新合同签订之日,最长不超过 3 个月。在新合同签署后国美有权按“从高”原则选择在顺延期内使用新合同或原合同,如最终没有签订新合同按本合同执行。
2	《采购合同》	百安居(中国)投资有限公司	百安居代销老板电器产品;并约定采购返利、促销成本支持、空间陈列服务费、物流服务等内容。	1、有效期自 2009 年 1 月 1 日至 12 月 31 日; 2、合同期满双方继续依据订单发生交易的,仍按原合同的规定执行;但是如果双方已经签署新合同的,对于合同期满后新合同签订前发生的订单交易按照新合同规定执行。
3	《家得宝采购合同》	家得宝(天津)商业有限公司(代表家得宝(天津)商业有限公司及其参与子公司及下属各商店)	家得宝代销发行人产品;并约定产品价格、订购、运输、交货、验收方式以及货款结算、库存管理、售后服务、促销、返利、价格折扣等内容。	1、有效期自 2009 年 1 月 1 日至 12 月 31 日; 2、合同期满后没有签订新采购合同或续签本合同,但发生订单交易的按本合同的权利义务履行。
4	《五星电器购销主合同》	江苏五星电器有限公司	1、双方签署主合同的同时必须签署《购销协议》,未签《购销协议》或《购销协议》终止的,主合同视同无效; 2、五星电器代销发行	1、有效期自 2009 年 1 月 1 日至 12 月 31 日; 2、除非一方在合同期满前至少 15 日书面通知另一方不再延期本合同,本合同自到期日自动延长 12 个月,以后依此类推。 3、合同期满后如双方继续合作

			人产品；并约定进场、产品质量及售后服务、商品价格、产品订购、运输、收货、退货、保证金、结算、商业折扣、促销员管理等内容。	应在期满前一个月内签订新协议。如原合同到期而新合同未签署，双方需要继续合作的，原协议自动延长不超过两个月。 4、合同延期期间执行原商业折扣、销售支持等条款。新协议签订后，五星电器自行选择顺延期间执行新协议或原协议。
5	《商品推广与销售主合同》	苏宁电器股份有限公司南京采购中心	苏宁电器代销老板电器的吸油烟机、灶具、消毒柜等产品；并约定产品进场、质量、售后、商品价格、订货、货款结算、商品退货、销售支持与商品推广、违约责任等内容。	1、有效期自 2009 年 5 月 16 日至 2010 年 5 月 15 日； 2、合同期满，如有意继续合作，则在期满前一个月双方开始协商签订新的合同。如合同到期后新合同尚未签订，合同有效期顺延至新合同签订之日，最长不得超过三个月。
6	《好美家装潢建材有限公司统一采购协议（2010 年版）》	好美家装潢建材有限公司	好美家代销发行人产品，并约定商品采购、价格和促销、售后服务与退货、结算与费用等内容	1、有效期至 2010 年 12 月 31 日； 2、合同期满需要继续合作的，重新签订合同。没有签订新合同，但发生事实销售行为的按原合同的权利义务履行；重新签订合同的，对于本合同到期后新合同签订前发生事实销售行为的按照新合同规定执行。

注：1、公司与国美电器有限公司于 2010 年 7 月 19 日签署《国美电器、老板电器 2010 年合作说明》，双方约定，2010 年 1 月 1 日至 2010 年度销售合同签署日期间，双方延续 2009 年度销售合同作为双方合作依据，并至 2010 年度销售合同签署为止；2010 年度销售合同签订后，则针对 2010 年 1 月 1 日至 2010 年度销售合同签订日期间的合作，依据 2010 年度销售合同约定的条款执行。

2、根据公司收到的由家得宝（天津）商业有限公司（以下称“家得宝”）发出的《采购合同延期通知函》，发行人与家得宝约定，在双方未签署 2010 年度新合同前，继续沿用双方已签订的《家得宝采购合同（2009 年版）》所有条款。

3、公司与江苏五星电器有限公司（以下称“五星电器”）于 2010 年 7 月 15 日签署《购销协议（代销）》，协议约定，五星电器代销发行人产品，并约定产品类别及数量、结算、商业折扣等事项，协议有效期至 2010 年 12 月 31 日。

(2) 公司与工程采购终端渠道签订的合同

序号	合同名称	合同对方	交易摘要	合同有效期
1	《2009-2010年度厨房电器(吸油烟机、消毒碗柜、燃气灶)购销合同》	广州恒大材料设备有限公司	发行人向合同对方出售老板品牌厨房电器;并约定产品价格、运输、交货、验收方式、货款结算、保质期、售后服务等内容。	有效期自2009年6月23日至2010年12月31日
2	《2010-2011年度厨房家电高、中档抽油烟机、燃气炉、消毒柜供货和安装合同》	合生集团有限公司	发行人向合生集团提供高、中档抽油烟机、燃气炉、消毒柜等产品,并约定合同价款及付款、交货安装、质量要求及验收等事项。	有效期自签署之日(2010年4月20日)起至2011年12月31日
3	《2010-2011年度厨房家电高、中档抽油烟机、燃气炉、消毒柜供货和安装合同》	广东珠江投资股份有限公司	发行人向珠江投资提供高、中档抽油烟机、燃气炉、消毒柜等产品,并约定合同价款及付款、交货安装、质量要求及验收等事项	有效期自签署生效之日(2010年4月)起2年
4	《产品购销协议》	中山市雅居乐地产置业有限公司	发行人向雅居乐销售抽油烟机、灶具、消毒柜等产品,并约定产品价格、质量标准、支付方式、验收及售后等事项	有效期自合同签署生效之日(2009年12月31日)至2010年12月31日

(3) 公司与主要区域总代理签订的合同

报告期内,公司与区域总代理签订销售代理合同采取按年签订的方式,截至本招股书签署日,公司与年销售额在2,000万元以上的区域总代理签订的销售代理合同如下:

序号	合同名称	合同对方	考核回款额	主要内容
1	《杭州老板电器股份有限公司销售代理合同书》	苏州老板商贸有限公司	4,700 万元	1、代理商代理销售发行人产品。 2、代理销售区域和年度销售额目标。
2	《杭州老板电器股份有限公司销售代理合同书》	石家庄大方家电销售有限公司	2,380 万元	3、发行人向代理商提供的优惠和奖励政策。 4、其他： 质量标准、交货和运输、验收、货款结算、代理商的承诺、知识产权、不可抗力、争议解决、合同生效、变更和终止等。
3	《杭州老板电器股份有限公司销售代理合同书》	沈阳诺邦厨房电器有限公司	4,150 万元	5、担保条款： 为保证合同有效履行，保证人向发行人缴纳保证金或在缴纳保证金的同时提供家庭房产抵押担保。
4	《杭州老板电器股份有限公司销售代理合同书》	广州老板电器技术有限公司	5,000 万元	
5	《杭州老板电器股份有限公司销售代理合同书》	武汉老板电器销售有限公司	3,400 万元	

上述合同的有效期均自 2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。

（二）保荐协议及主承销协议

公司于 2010 年 2 月 10 日与国信证券股份有限公司签订了《保荐协议》及《主承销协议》，聘请国信证券担任本次发行的保荐人和主承销商。

三、对外担保事项

截至本招股意向书签署之日，本公司不存在对外担保。

四、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股意向书签署之日，本公司以及本公司控股股东和实际控制人、控股子公司、发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均不存在尚未了结的或者可预见的作为一方当事人的重大诉讼、仲裁事项。

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均不存在尚未了结的或者可预见的刑事诉讼。

第十六节 董事、监事、高级管理人员

及有关中介机构声明

一、发行人全体董事、监事及高级管理人员声明

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

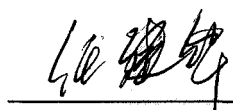
全体董事签名：

 任建华	 任富佳	 赵继宏
 任罗忠	 沈月华	 仇建平
 孙笑侠	 汪祥耀	 马国鑫

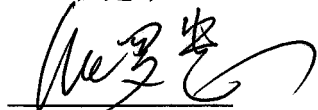
全体监事签名：

 张林永	 唐根泉	 张松年
 张惠芬	 陈伟	

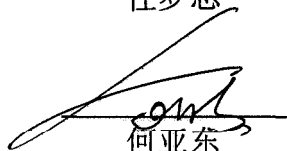
高级管理人员签名：



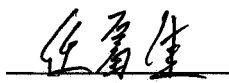
任建华



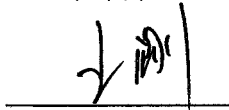
任罗忠



何亚东



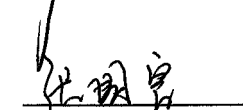
任富佳



王刚



赵继宏



张国富

杭州老板电器股份有限公司

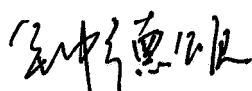


2010年10月19日

二、保荐机构(主承销商)声明

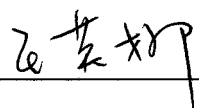
本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查,确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人:

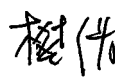


钟德颂

保荐代表人:

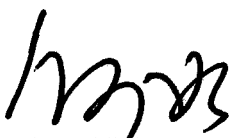


王英娜



樊倩

法定代表人:



何如



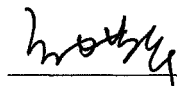
国信证券股份有限公司

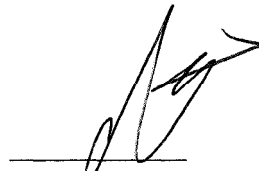
2010年10月18日

三、发行人律师声明

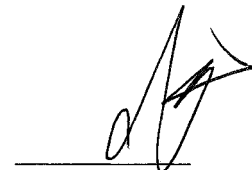
本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

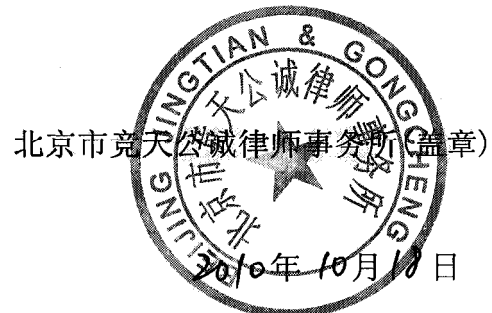
经办律师(签字):


钟节平


张绪生

律师事务所负责人(签字):

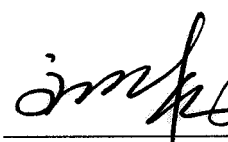

张绪生

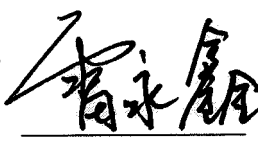


四、会计师事务所声明

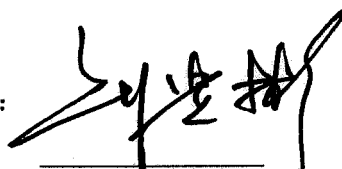
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师(签字):


刘雪松


雷永鑫

会计师事务所负责人(签字):


刘贵彬

中瑞岳华会计师事务所有限公司(盖章)



2012年10月18日

五、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师(签字):



刘雪松

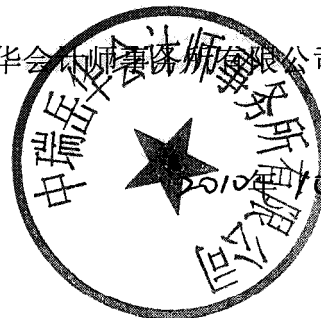
雷永鑫

验资机构负责人(签字):



刘贵彬

中瑞岳华会计师事务所有限公司(盖章)

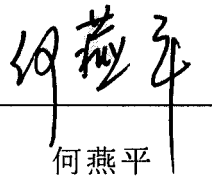


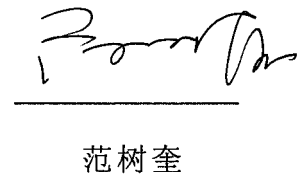
2010年11月18日

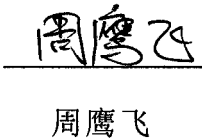
六、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

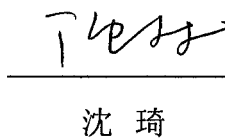
经办注册资产评估师(签字):


何燕平


范树奎


周鹰飞

资产评估机构负责人(签字):


沈琦



中联资产评估有限公司(盖章)

2010年10月18日

第十七节 备查文件

一、备查文件目录

- (一) 发行保荐书
- (二) 财务报表及审计报告
- (三) 内部控制鉴证报告书
- (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) 其它与本次发行有关的重要文件

二、查阅时间和查阅地点

(一) 查阅时间

工作日上午 9:30~11:30, 下午 2:00~4:00

(二) 查阅地点

1. 发行人: 杭州老板电器股份有限公司
地 址: 杭州余杭区余杭经济开发区临平大道 592 号
联系人: 王刚
电 话: 0571-86187810
传 真: 0571-86187769
2. 保荐人(主承销商): 国信证券股份有限公司
地 址: 深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 20 层
联系人: 许刚 王英娜 樊倩 王韬 郭哲 徐青
电 话: 021-60933179
传 真: 021-60933172