

(上接D11) 主要财务数据变动表 单位:万元

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

格力电器与格力电器在海南的唯一全资子公司,成立于2001年6月,主营业务为在海南的生产和销售;

巴西西格为巴西格力电器的全资子公司,负责格力电器在巴西及周边国家的销售。由于巴西格力电器、销售商及当地的经销商产生,销售收入和利润均按照2001年1月1日起执行的会计准则,与2006年12月31日执行的会计准则存在差异,未纳入合并报表。

格力电器向巴西出口包括电机、零配件出口和整机出口,销售方式为赊销。近三年来巴西格力对公司应收账款较大的原因主要是巴西格力日常生产运营资金全部依赖借款,因此公司对巴西格力销售回款的控制主要基于该公司的还款承诺。

2004-2006年,在公司未对巴西格力纳入合并范围期间,公司在会计期末均已严格核算对巴西格力应收账款计提坏账准备,自2007年1月1日开始,公司将巴西格力纳入合并报表范围。

关于对格力电器销售有限公司的应收账款

2006年1-9月,公司对格力电器销售有限公司的应收账款计提坏账准备如下:

Table with columns: 年份, 期初余额, 本期增加, 本期减少, 期末余额.

格力电器对格力电器销售有限公司的账龄主要集中在二、三季度,信用证或赊销账期一般在60-90天左右,因此公司对格力电器销售有限公司上年末计提坏账准备,本年度应收账款计提。

公司对格力电器销售有限公司的账龄,首先,格力电器销售和格力电器销售有限公司销售均为现款,由于信用证用于信用等级较高的客户,因此,格力电器的销售回款从源头上拥有了有效的保障;其次,格力电器将格力电器销售有限公司的货款收入与格力电器与香港格力电器有限公司的专用账户与应收账款客户的合同条款中明确约定该款项归格力电器所有,从而确保了格力电器对应收账款的控制;最后,格力电器在2006年12月31日对格力电器销售有限公司的应收账款计提坏账准备,使今年上半年对格力电器的销售收入较上年同期8.9%,但应收账款的增幅却下降了30.72%。

6.应收账款回收及应收账款分析

Table with columns: 项目, 2006年, 2005年, 2004年.

公司最近3年应收账款回收率逐年提高,尤其是采用银行承兑汇票支付款项的回收率,较之2004年回收率提高,提高了资金使用效率,应收账款回收率的平均增长率由2004年的3.22%上升到2006年的4.64,截至3个半年度期末分别为:

公司最近3年及一期期末存货情况如下:

Table with columns: 类别, 2007年9月30日, 2006年12月31日, 2005年12月31日, 2004年12月31日.

公司存货构成中主要为产成品原材料,其中,原材料占比逐年下降,主要由公司逐步增加库存原材料的物料种类。

2004-2006年,公司2006年的产成品库存增长较快,占年度产成品成本的20.69%。16.89%。21.99%。

2004年以来库存较上年度增长的主要原因系:空调产品销量季节性影响明显,一般企业会根据销售的季节性来制定生产计划,合理控制库存,提高资金管理效率。公司在2003年以前采取传统管理方式,但随着格力电器近年来的快速增长,根据淡旺季制定生产和销售,控制库存管理方式无法适应市场增长并应对短期的市场变化。公司为保持现金流量的充足和增长,并控制全年存货周转率,提高资金使用效率,逐步增加库存数量,目前公司平均库存周转在60天左右的时间,处于合理水平。

2006年末产成品库存较上年末增长75.04%的主要原因:2007冷年度开始启动,考虑到人民币持续升值和原材料价格上涨的影响,公司决定在冷年度开始前启动生产调整,该调整导致公司与主要 OEM 合作单位的账期同时有所缩短,使公司于2006年末产成品库存同比增长,同时,由于冷年度产品提前销售,普及型空调的销售,使年末与2006年相比,存货周转率有所提高。

2. 净资产收益率和每股收益

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

公司最近一年一期净资产收益率和每股收益情况如下:

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

3. 最近一年一期经营业绩主要构成情况

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

1. 主营业务收入构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

2. 主营业务成本构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

3. 期间费用构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

4. 投资收益构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

5. 营业外收支构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

6. 所得税费用构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

7. 净利润构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

8. 现金流量构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

9. 资产构成

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

10. 负债构成

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

11. 所有者权益构成

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

12. 偿债能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

13. 盈利能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

14. 运营能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

15. 成长能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

16. 关联交易

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

17. 承诺事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

18. 诉讼事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

19. 或有事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

20. 资产负债表日后事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

21. 其他重要事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

22. 分部报告

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

23. 募集资金使用情况

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

24. 会计政策、会计估计变更

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

25. 会计差错更正

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

26. 其他重要事项

27. 其他重要事项

(上接D11) 主要财务数据变动表 单位:万元

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

格力电器与格力电器在海南的唯一全资子公司,成立于2001年6月,主营业务为在海南的生产和销售;

巴西西格为巴西格力电器的全资子公司,负责格力电器在巴西及周边国家的销售。由于巴西格力电器、销售商及当地的经销商产生,销售收入和利润均按照2001年1月1日起执行的会计准则,与2006年12月31日执行的会计准则存在差异,未纳入合并报表。

格力电器向巴西出口包括电机、零配件出口和整机出口,销售方式为赊销。近三年来巴西格力对公司应收账款较大的原因主要是巴西格力日常生产运营资金全部依赖借款,因此公司对巴西格力销售回款的控制主要基于该公司的还款承诺。

2004-2006年,在公司未对巴西格力纳入合并范围期间,公司在会计期末均已严格核算对巴西格力应收账款计提坏账准备,自2007年1月1日开始,公司将巴西格力纳入合并报表范围。

关于对格力电器销售有限公司的应收账款

2006年1-9月,公司对格力电器销售有限公司的应收账款计提坏账准备如下:

Table with columns: 年份, 期初余额, 本期增加, 本期减少, 期末余额.

格力电器对格力电器销售有限公司的账龄主要集中在二、三季度,信用证或赊销账期一般在60-90天左右,因此公司对格力电器销售有限公司上年末计提坏账准备,本年度应收账款计提。

公司对格力电器销售有限公司的账龄,首先,格力电器的销售和格力电器销售有限公司销售均为现款,由于信用证用于信用等级较高的客户,因此,格力电器的销售回款从源头上拥有了有效的保障;其次,格力电器将格力电器销售有限公司的货款收入与格力电器与香港格力电器有限公司的专用账户与应收账款客户的合同条款中明确约定该款项归格力电器所有,从而确保了格力电器对应收账款的控制;最后,格力电器在2006年12月31日对格力电器销售有限公司的应收账款计提坏账准备,使今年上半年对格力电器的销售收入较上年同期8.9%,但应收账款的增幅却下降了30.72%。

6.应收账款回收及应收账款分析

Table with columns: 项目, 2006年, 2005年, 2004年.

公司最近3年应收账款回收率逐年提高,尤其是采用银行承兑汇票支付款项的回收率,较之2004年回收率提高,提高了资金使用效率,应收账款回收率的平均增长率由2004年的3.22%上升到2006年的4.64,截至3个半年度期末分别为:

公司最近3年及一期期末存货情况如下:

Table with columns: 类别, 2007年9月30日, 2006年12月31日, 2005年12月31日, 2004年12月31日.

公司存货构成中主要为产成品原材料,其中,原材料占比逐年下降,主要由公司逐步增加库存原材料的物料种类。

2004-2006年,公司2006年的产成品库存增长较快,占年度产成品成本的20.69%。16.89%。21.99%。

2004年以来库存较上年度增长的主要原因系:空调产品销量季节性影响明显,一般企业会根据销售的季节性来制定生产计划,合理控制库存,提高资金管理效率。公司在2003年以前采取传统管理方式,但随着格力电器近年来的快速增长,根据淡旺季制定生产和销售,控制库存管理方式无法适应市场增长并应对短期的市场变化。公司为保持现金流量的充足和增长,并控制全年存货周转率,提高资金使用效率,逐步增加库存数量,目前公司平均库存周转在60天左右的时间,处于合理水平。

2006年末产成品库存较上年末增长75.04%的主要原因:2007冷年度开始启动,考虑到人民币持续升值和原材料价格上涨的影响,公司决定在冷年度开始前启动生产调整,该调整导致公司与主要 OEM 合作单位的账期同时有所缩短,使公司于2006年末产成品库存同比增长,同时,由于冷年度产品提前销售,普及型空调的销售,使年末与2006年相比,存货周转率有所提高。

2. 净资产收益率和每股收益

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

公司最近一年一期净资产收益率和每股收益情况如下:

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

3. 最近一年一期经营业绩主要构成情况

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

1. 主营业务收入构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

2. 主营业务成本构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

3. 期间费用构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

4. 投资收益构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

5. 营业外收支构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

6. 所得税费用构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

7. 净利润构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

8. 现金流量构成

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

9. 资产构成

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

10. 负债构成

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

11. 所有者权益构成

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

12. 偿债能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

13. 盈利能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

14. 运营能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

15. 成长能力

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

16. 关联交易

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

17. 承诺事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

18. 诉讼事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

19. 或有事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

20. 资产负债表日后事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

21. 其他重要事项

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

22. 分部报告

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

23. 募集资金使用情况

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

24. 会计政策、会计估计变更

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

25. 会计差错更正

Table with columns: 项目, 2007年12月31日, 2006年12月31日, 2007年12月31日比上年同期增减, 2007年12月31日比2006年12月31日增减.

26. 其他重要事项

27. 其他重要事项

(上接D11) 主要财务数据变动表 单位:万元

Table with columns: 项目, 2007年1-9月, 2006年1-9月, 2007年1-9月比上年同期增减, 2007年1-9月比2006年1-9月增减.

格力电器与格力电器在海南的唯一全资子公司,成立于2001年6月,主营业务为在海南的生产和销售;

巴西西格为巴西格力电器的全资子公司,负责格力电器在巴西及周边国家的销售。由于巴西格力电器、销售商及当地的经销商产生,销售收入和利润均按照2001年1月1日起执行的会计准则,与2006年12月31日执行的会计准则存在差异,未纳入合并报表。

格力电器向巴西出口包括电机、零配件出口和整机出口,销售方式为赊销。近三年来巴西格力对公司应收账款较大的原因主要是巴西格力日常生产运营资金全部依赖借款,因此公司对巴西格力销售回款的控制主要基于该公司的还款承诺。

2004-2006年,在公司未对巴西格力纳入合并范围期间,公司在会计期末均已严格核算对巴西格力应收账款计提坏账准备,自2007年1月1日开始,公司将巴西格力纳入合并报表范围。

关于对格力电器销售有限公司的应收账款

2006年1-9月,公司对格力电器销售有限公司的应收账款计提坏账准备如下:

Table with columns: 年份, 期初余额, 本期增加, 本期减少, 期末余额.

格力电器对格力电器销售有限公司的账龄主要集中在二、三季度,信用证或赊销账期一般在60-90天左右,因此公司对格力电器销售有限公司上年末计提坏账准备,本年度应收账款计提。

公司对格力电器销售有限公司的账龄,首先,格力电器的销售和格力电器销售有限公司销售均为现款,由于信用证用于信用等级较高的客户,因此,格力电器的销售回款从源头上拥有了有效的保障;其次,格力电器将