证券代码:000016、200016　　证券简称:深康佳 A、深康佳 B　　公告编号:2008-07

康佳集团股份有限公司 2007年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事局、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

1.2 没有董事、监事、高级管理人员声明对年度报告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议。

1.3

未出席董事姓名	未出席会议原因	受托人姓名
叶世渠	已辞去公司董事职务	无
刘鹏	已辞去公司董事职务	无

1.4 深圳大华天诚会计师事务所为本公司出具了标准无保留审计意见报告。

1.5 公司董事局主席侯松容先生、财务总监杨国彬先生、会计工作负责人阮仁宗先生声明:保证年度报告中财务会计报告的真实、完整。

1.6 本报告分别以中、英文编制,在对英文文本的理解上发生歧义时,以中文文本为准。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	深康佳 A、深康佳 B
股票代码	000016、200016
上市交易所	深圳证券交易所
注册地址	深圳市南山区华侨城
注册地址的邮政编码	518053
办公地址	深圳市南山区华侨城
办公地址的邮政编码	518053
公司国际互联网网址	http://www.konka.com
电子信箱	szkonka@konka.com

2.2 联系人和联系方式

	董事局秘书	证券事务代表
姓名	肖庆	吴勇军
联系地址	深圳市南山区华侨城	深圳市南山区华侨城
电话	0755-26608866	0755-26608866
传真	0755-26600082	0755-26600082
电子信箱	szkonka@konka.com	szkonka@konka.com

§3 会计数据和业务数据摘要

3.1 主要会计数据

单位:(人民币)元

	2007年	2006年		本年比上年增减(%)	2005年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	12,169,078,369.50	12,656,150,985.55	12,730,978,380.57	-4.41	11,455,891,609.06	11,455,891,609.06
利润总额	247,898,784.83	116,097,240.59	116,097,240.59	113.53	40,001,831.16	40,001,831.16
归属于上市公司股东的净利润	209,198,469.00	102,638,435.58	96,774,909.50	116.17	71,898,947.59	28,834,780.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	209,964,108.93	104,777,537.60	98,914,011.52	112.27	64,186,579.21	21,122,412.60
经营活动产生的现金流量净额	301,215,498.85	180,581,832.52	180,581,832.52	66.80	-101,374,782.62	-101,374,782.62
	2007年末	2006年末		本年末比上年末增减(%)	2005年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	9,277,974,998.92	9,952,185,214.15	10,019,526,991.31	-7.40	9,120,452,267.93	10,009,958,722.02
所有者权益(或股东权益)	3,547,827,071.63	3,301,759,715.43	3,369,057,575.42	5.31	3,211,212,304.03	3,267,945,677.86

3.2 主要财务指标

单位:(人民币)元

	2007年	2006年		本年比上年增减(%)	2005年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
基本每股收益	0.348	0.170	0.161	116.15	0.119	0.048
稀释每股收益	0.348	0.170	0.161	116.15	0.119	0.048
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.349	0.174	0.164	112.80	0.107	0.035
全面摊薄净资产收益率	5.90%	3.11%	2.87%	3.03	2.24%	0.88%
加权平均净资产收益率	6.05%	3.16%	2.92%	3.13	2.26%	0.89%
扣除非经常性损益后全面摊薄净资产收益率	5.92%	3.17%	2.94%	2.98	2.00%	0.65%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	6.07%	3.19%	2.98%	3.09	2.02%	0.65%
每股经营活动产生的现金流量净额	0.500	0.300	0.300	66.67	-0.168	-0.168
	2007年末	2006年末		本年末比上年末增减(%)	2005年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
归属于上市公司股东的每股净资产	5.894	5.485	5.597	5.31	5.334	5.429

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:(人民币)元

非经常性损益项目	金额
1、处置长期资产收入	1,544,075.78
2、处置长期资产支出	-3,302,968.62
3.计入当期损益的政府补助(与公司业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	2,821,529.50
4、营业外收入	6,622,342.27
5、营业外支出	-6,377,855.08
6、少数股东损益影响金额	-2,072,763.78
合计	-765,639.93

采用公允价值计量的项目

√ 适用 □ 不适用

单位:(人民币)元

项目名称	期初余额	期末余额	当期变动	对当期利润的影响金额
股票投资	9,805,320.00	60,721,570.37	50,916,250.37	8,773,933.59
合计	9,805,320.00	60,721,570.37	50,916,250.37	8,773,933.59

3.3 境内外会计准则差异

□ 适用 √ 不适用

境内外会计准则没有差异。

§4 股本变动及股东情况

4.1 股份变动情况表

单位:股

	本次变动前		本次变动增减(+,-)					本次变动后	
	数量	比例	发行新股	送股	公积金转股	其他	小计	数量	比例
一、有限售条件股份	118,904,012	19.75%						118,904,012	19.75%
1、国家持股									
2、国有法人持股	52,392,592	8.70%						52,392,592	8.70%
3、其他内资持股	43,550,505	7.23%						43,550,505	7.23%
其中:境内非国有法人持股	43,546,563	7.23%						43,546,563	7.23%
境内自然人持股	3,942	0.00%						3,942	0.00%
4、外资持股	22,960,915	3.81%						22,960,915	3.81%
其中:境外法人持股	22,960,915	3.81%						22,960,915	3.81%
境外自然人持股									
二、无限售条件股份	483,082,340	80.25%						483,082,340	80.25%
1、人民币普通股	280,244,438	46.55%						280,244,438	46.55%
2、境内上市的外资股	202,837,902	33.69%						202,837,902	33.69%
3、境外上市的外资股									
4、其他									
三、股份总数	601,986,352	100.00%						601,986,352	100.00%

注:根据本公司于 2007 年 11 月 23 日接到的中国国际经济贸易仲裁委员会的《裁决书》及华侨城集团公司与安徽天大企业(集团)有限公司签署的《和解协议》,华侨城集团公司与安徽天大企业(集团)有限公司于 2004 年 8 月 28 日签订的《关于康佳集团股份有限公司之股份转让协议》被解除。安徽天大企业(集团)有限公司将记载于其名下的本公司股份 43,546,563 股退还华侨城集团公司。

根据 2008 年 1 月 24 日中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司的确认,安徽天大企业(集团)有限公司将记载于其名下的本公司股份 43,546,563 股退还给华侨城集团公司的过户手续已办理完毕。此次股份转让完成后,华侨城集团公司将直接持有本公司 95,939,155 股,占本公司总股本的 15.94%。安徽天大企业(集团)有限公司不再持有本公司股份。

本次股权转让完成后,上表中"一、有限售条件股份"之"2、国有法人持股"的数量增加为 95,939,155 股,占本公司总股本的 15.94%;"一、有限售条件股份"之"3、其他内资持股"的数量减少为 0。

限售股份变动情况表

单位:股

股东名称	年初限售股数	本年解除限售股数	本年增加限售股数	年末限售股数	限售原因	解除限售日期
华侨城集团公司	52,392,592	0	0	52,392,592	股权分置改革承诺	2008年03月30日
安徽天大企业(集团)有限公司	43,546,563	0	0	43,546,563	股权分置改革承诺	2008年03月30日
THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED	22,960,915	0	0	22,960,915	股权分置改革承诺	2008年03月30日
合计	118,900,070	0	0	118,900,070	-	-

注:根据公司原非流通股股东华侨城集团公司和 THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 在股权分置改革时的承诺,公司有限售条件股份自 2008 年 3 月 30 日起即可上市交易或者转让。但由于截至 2008 年 4 月 7 日为止,持有本公司有限售条件股份的股东华侨城集团公司与 THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 申请办理限售股解除限售的手续尚不完备,还未向深圳证券交易所申请办理限售股解除限售事宜,因此,本公司有限售条件股份上市交易的股份数量和时间尚未确定,请关注本公司的相关公告。

4.2 前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东持股情况表

单位:股

股东总数					98,729
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
华侨城集团公司	国有法人	8.70%	52,392,592	52,392,592	0
安徽天大企业(集团)有限公司	境内非国有法人	7.23%	43,546,563	43,546,563	0
GAO-LING FUND,L.P.	境外法人	4.95%	29,824,813	0	未知
THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 汤姆逊投资集团有限公司	境外法人	3.81%	22,960,915	22,960,915	0
SBCI FINANCE ASIA LTD A/C SBC HONG KONG	境外法人	3.28%	19,720,113	0	未知
GUOTAI JUNAN SECURIES HONG KONG LIMITED	境外法人	2.40%	14,439,815	0	未知
GLHH FUND II, L.P.	境外法人	1.54%	9,270,281	0	未知
NOMURA SECURITIES CO. LTD	境外法人	1.12%	6,750,000	0	未知
顾诵华	境内自然人	0.91%	5,450,000	0	未知
NAM NGAI	境外自然人	0.82%	4,930,400	0	未知

前 10 名无限售条件股东持股情况		
股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
GAO-LING FUND,L.P.	29,824,813	流通 B 股
SBCI FINANCE ASIA LTD A/C SBC HONG KONG	19,720,113	流通 B 股
GUOTAI JUNAN SECURIES HONG KONG LIMITED	14,439,815	流通 B 股
GLHH FUND II, L.P.	9,270,281	流通 B 股
NOMURA SECURITIES CO.LTD	6,750,000	流通 B 股
顾诵华	5,450,000	流通 A 股
NAM NGAI	4,930,400	流通 B 股
嘉铭投资有限公司	4,923,382	流通 A 股
中国工商银行-嘉实策略增长混合型证券投资基金	4,000,000	流通 A 股
LGT BANK IN LIECHTENSTEIN AKTIENGESELLSCHAFT	3,795,850	流通 B 股
上述股东关联关系或一致行动的说明	第一大股东华侨城集团公司与其他股东之间不存在关联关系,也不属于一致行动人;GAO-LING FUND,L.P.与 GLHH FUND II, L.P.存在关联关系,属于一致行动人;未知其他股东是否存在关联关系或属于一致行动人。	

注:1、在本公司进行股权分置改革时,公司原非流通股股东华侨城集团公司为安徽天大企业(集团)有限公司、THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 代垫了 35%的对价安排,安徽天大企业(集团)有限公司、THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 承诺其所持有的本公司 A 股在申请上市流通前,须将该部分代垫股份偿还给华侨城集团公司,因此安徽天大企业(集团)有限公司、THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 实际可申请上市流通的本公司 A 股股份分别为 37,379,327 股、19,709,100 股,占本公司总股本的比例分别为 6.21%、3.27%。

2、根据 2008 年 1 月 24 日中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司的确认,安徽天大企业(集团)有限公司将记载于其名下的本公司股份 43,546,563 股退还给华侨城集团公司的过户手续已办理完毕。此次股份转让完成后,华侨城集团公司将直接持有本公司 95,939,155 股,占本公司总股本的 15.94%(华侨城集团公司在股改中为 THOMSON INVESTMENTS GROUP LIMITED 代垫的股份收回后,将合计持有本公司 16.48%的股份)。而安徽天大企业(集团)有限公司不再持有本公司股份。

4.3 控股股东及实际控制人情况介绍

4.3.1 控股股东及实际控制人变更情况

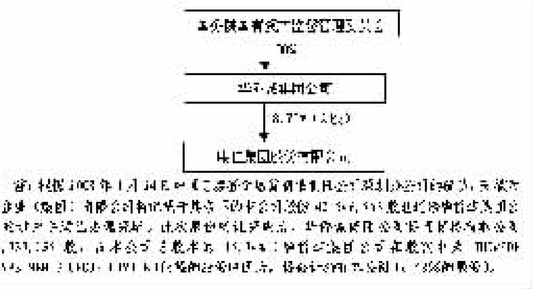
□ 适用 √ 不适用

4.3.2 控股股东及实际控制人具体情况介绍

报告期内,本公司第一大股东和实际控制人未发生变化,均为华侨城集团公司,其所持有的本公司股份无质押、托管或冻结等情况。

华侨城集团公司是经国务院批准成立的大型国有企业,属国务院国有资产监督管理委员会监管的中央企业之一,成立于 1985 年 11 月 11 日,法人代表为任克雷先生。华侨城集团公司注册资本为 20 亿元,总资产近 300 亿人民币,拥有旅游、房地产、通讯电子等三项核心业务。

4.3.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事、监事和高级管理人员

5.1 董事、监事和高级管理人员持股变动及报酬情况

姓名	职务	性别	年龄	任期起始日期	任期终止日期	年初持股数	年末持股数	变动原因	报告期内从公司领取的报酬总额(万元)	报告期被授予的股权激励情况				是否在股东单位或其他关联单位领取薪酬
										可行权股数	已行权数量	行权价	期末股票市价	
侯松容	董事局主席	男	39	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	102.03	0	0	0.00	0.00	否
	总裁			2004年06月01日	2008年06月01日									
叶世渠	董事	男	57	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	0.00	0	0	0.00	0.00	是
霍 军	董事	女	41	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	0.00	0	0	0.00	0.00	否
刘 鹏	董事	男	31	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	0.00	0	0	0.00	0.00	是
冯羽涛	独立董事	男	40	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	9.52	0	0	0.00	0.00	否
杨海英	独立董事	女	40	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	9.52	0	0	0.00	0.00	否
张 忠	独立董事	男	39	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	9.52	0	0	0.00	0.00	否
张建怀	监事长	男	38	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	0.00	0	0	0.00	0.00	是
温彤筠	监事	女	40	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	0.00	0	0	0.00	0.00	否
叶向阳	监事	男	39	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	52.52	0	0	0.00	0.00	否
杨国彬	财务总监	男	38	2004年06月01日	2008年06月01日	0	0	-	57.38	0	0	0.00	0.00	否
王友来	副总裁	男	46	2004年06月01日	2008年06月01日	3,300	3,300	-	57.38	0	0	0.00	0.00	否
黄仲添	副总裁	男	46	2004年06月01日	2008年06月01日	642	642	-	57.38	0	0	0.00	0.00	否
陈跃华	副总裁	男	44	2004年11月01日	2008年06月01日	0	0	-	57.38	0	0	0.00	0.00	否
何建军	副总裁	男	38	2005年11月01日	2008年06月01日	0	0	-	57.38	0	0	0.00	0.00	否
肖 庆	董事局秘书	男	38	2007年08月01日	2010年08月01日	0	0	-	57.38	0	0	0.00	0.00	否
合计	-	-	-	-	-	3,942	3,942	-	527.39	0	0	-	-	-

上述人员持有本公司的股票期权及被授予的限制性股票数量□ 适用 √ 不适用

§6 董事局报告

6.1 管理层讨论与分析

一、本公司报告期内主要经营情况

1、2007 年整体经营业绩

2007 年,公司工作的重点是以精品、质量、创新三大工程为基础,全面推进和深化价值经营策略,以价值经营指导各项业务,以价值经营统领企业管理,使得各项业务的盈利意识逐步增强,公司的盈利能力得到明显提升,价值经营的成效已全面显现出来。

2007 年,本公司落实了年初提出的利润导向意识,在销售收入略有降低的情况下净利润同比大幅度增长,公司实现整体销售收入 121.69 亿元,同比下降 4.41%;实现归属于母公司股东的净利润 2.09 亿元,同比增长 116.17%。同时,公司主营业务盈利能力大幅提升,净利润的增长绝大部分来自主营业务的贡献。公司主业贡献的净利润(归属于母公司股东的净利润扣除非经常性损益及新股申购贡献的净利润)占归属于母公司股东的净利润的比例为 96.17%。

(1)受国际贸易壁垒的影响,销售收入同比有所下降

报告期内,欧美市场针对中国家电企业的贸易壁垒逐步增强,特别是自 2007 年 3 月 1 日起,美国规定对所有出口至美国的 14 寸以上数字电视征收高额专利费。专利费的征收大幅度增加了中国彩电企业的出口成本,削弱了中国电视产品在北美市场的竞争力。

在中国家电行业与美方谈判结束前,为确保公司利润水平,公司暂时降低了在北美市场的销售力度。受此影响,公司在该地区的销售收入由 2006 年的 9691 万美元降低至 2007 年的 1,063 万美元,降低 8,628 万美元(约 6.4 亿元人民币),降幅达 89%。这是 2007 年公司销售收入较 2006 年略有下降的主要原因。

(2)公司盈利能力得到稳步提升

报告期内,公司深入推行价值经营策略,使公司盈利能力得到显著提升。在价值经营策略的指导以及精品工程和运动高清营销策略的推动下,公司实行差异化营销策略,保证了公司在销售收入略有降低的前提下能够获得较高的利润。报告期内,公司总体毛利率 19.43%,同比提高 14.19%。

(3)公司市场地位得到进一步巩固

报告期内,公司产品市场占有率稳步提升,根据北京中怡康时代市场研究公司的数据,2007 年公司彩电产品总体市场占有率为 14.09%,连续五年市场占有率第一名。

(4)产品结构不断优化

报告期内,公司坚持价值经营的策略,在精品工程的推动下,涌现出 I-sport36,MINI668 等系列彩电精品,真正打造出了高销量、高毛利率的明星产品。明显改善了公司产品结构,有力地提高了公司高端产品的市场占有率。

(5)运营效率得到有效提升

报告期内,为应对业务快速增长对供应链管理的挑战,公司专门成立了供应链优化项目组,经过近一年的优化,供应链的效率得到大幅度提升,库存同比大幅下降,周转效率得到有效提升。报告期末,公司总库存金额为 29.35 亿元,同比降低 6.17 亿元,降幅达 17.38%。

2、报告期内主要开展的工作

(1)坚持价值经营策略

价值经营就是以企业利润和品牌增值为导向,以差异化竞争为基础,以价值增值为目的,来统领采购、制造、研发、品质、营销等各项工作的竞争策略。

公司从 2005 年开始提出价值经营的经营方针,并深入贯彻到公司经营管理的各个方面,包括产品的概念策划、设计开发、供应链管理、营销策划、渠道选择和覆盖等。三年来,价值经营的理念已经深入到康佳经营工作的每一个环节。2007 年,公司价值经营策略取得一系列重要成果,各个业务单元涌现出一系列成功案例,其中运动高清策略的策划与实施,就是价值经营和创新、精品、质量三大工程的成功探索。

运动高清策略是指公司利用 2008 年奥运会在中国召开的契机,实行品牌革新,塑造动感、活力、时尚的全新品牌印象,通过强化"最适合看奥运的电视,康佳出品"的概念而开展的一系列整合营销活动。

运动高清策略充分体现了差异化价值创造与价值增值的价值经营核心理念。运动高清的差异化定位、精致外观带来的产品增值以及在消费者体验方面的技术创新,使整合营销创新带来了巨大的增值。2007 年 7 月份,公司运动高清产品上市后,尽管公司运动高清产品的价格接近甚至高于相同尺寸外资品牌电视的价格,运动高清产品的销售形势依然很好。并且,作为公司平板系列的旗舰产品,i-sport36 系列还有力地带动了公司高端液晶电视全系列产品的销售。

i-sport36 创新的产品设计也为公司带来了一系列的荣誉,先后获得青博会颁发的"消费电子技术创新奖"、美国消费电子协会颁发的"运动高清冠军产品奖"、中国工业设计协会颁发的"外观设计金奖"和"运动功能设计金奖"等 16 项大奖。

创新工程是运动高清策略的成功基础。运动高清策略是大胆创新的结果,主要体现在三个方面:一是概念创新:运动高清概念的提出,本身就是最大的创新。公司将奥运会背景下的平板电视定位在"运动高清"上,以全面提升运动画质为手段,以提供最适合观看奥运赛事的运动高清液晶产品为目的,形成了产品的核心概念。二是技术创新:为实现运动画面的全面提升,公司策划并开发了独有的"双稳·双 120Hz"图像显示技术和 ME/MC 运动屏烁、倍帧加速技术、自动环境光感应技术等创新性技术,消除了普通液晶电视显示运动画面的拖尾、抖动、残影等现象,使运动高清的概念在技术上得到了根本的支撑。三是营销创新:围绕"运动高清"的主题定位,公司开展了全方位、立体式的整合推广。

精品工程和质量工程是运动高清策略的成功保证。i-sport36 在精品设计的基础上实现了精品制造和精品营销,从而取得了产品的价值增值,仅用了 6 个月就达到了批量生产的质量要求,为运动高清策略的成功实施提供了良好的保证。

(2)内销彩电业务

报告期内,中国彩电产品的主流正从显像管电视向平板电视,模拟电视向数字电视加速过度。2007 年平板电视的市场份额大幅提高,CRT 电视份额下降,数据显示:平板电视销售量占总体彩电市场的份额由 2006 年的 20.5%增长至 2007 年的 37.0%。同时国际品牌在中国平板电视市场发起了强势的市场运作。在这种背景下,公司坚持奉行价值经营策略,强化技术创新,大胆开拓,取得了良好的成效。

彩电研发制造方面,公司重点加大了降成本力度,从采购、设计、原材料替代和生产等各环节全面推进,并深入推行招投标制度,确保了各项降成本指标的全面完成;公司在职能部门重点控制费用开支,在营销系统重点强化对费用和利润的考核;在制造系统,公司一方面优化供应资源,主要 LCD 彩电和 CRT 彩电物料平均下降 17.87%和 11.52%,手机成本平均降幅 18.5%,降成本成效良好。在产品研发上,重点推出了 i-sport36 系列液晶电视和 MiNi668 系列短管彩电等系列精品产品,并加强了产品研发的进度管理和精品意识,全面超额完成了年度的研发任务。

彩电营销方面,公司通过全面实施运动高清策略,以 i-sport36 系列液晶电视强力启动运动高清市场,以 MiNi668 系列超薄彩管电视实现差异化竞争,树立了康佳在中国运动高清市场创立者和引领者的标杆地位。此外,报告期内,公司重要渠道合作取得重大突破,在国美(含永乐)、苏宁、麦德龙、沃尔玛、武汉工贸等家电连锁的销售额同比实现大幅度增长,从根本上实现了全渠道的突破。同时,由于农民收入持续增长,农村市场的购买力不断提高,农村市场进一步启动,报告期内,公司在原来已颇具优势的农村市场销售网络的基础上进一步加强了农村市场的开拓,成效较为明显。

(3)外销彩电业务

报告期内,面临出口门槛增高,人民币升值及原材料价格上涨等诸多不利因素,公司以确保外销业务健康运营为目标,重点强化了产品规划的有效性和销售计划的准确性,全力培育非洲、欧洲、拉美、东欧等快速增长的区域市场。同时强化内部管理和风险控制,使外销业务的盈利能力得到较大幅度的提升,开始进入健康运营轨道,毛利率提升了 21%,体现出由价格经营向价值经营的转变。

(4)手机业务

报告期内,国内手机市场竞争更加激烈,出现了行业普遍亏损的格局。公司手机业务在行业普遍亏损的背景下仍然实现了盈利;海外销售方面,通过积极拓展新兴市场,海外销售创历史新高,同比增长了 70%,并逐步成为手机业务的战略性支撑点和业绩增长点。

(5)冰箱业务

报告期内,由于居民收入水平的提高,更换需求高峰的到来以及三四级市场容量的大幅度增长,2007 年国内冰箱行业继续保持良好增长势头。在此背景下,公司加快冰箱业务的发展步伐。报告期内,公司建成了白电工业园并开始投产,初步解决了产能布局和产销衔接问题,并同步推出三开门、电脑温控、玻璃面等系列冰箱精品,实现了产品结构由中低端向中高端的过渡。在渠道建设方面,公司深化渠道复用策略,利用彩电的渠道,加强白电产品对农村市场的渗透,从而实现了白电业务的跨越式发展,全面完成了各项经营指标,实现利润的较大幅度增长。报告期内,白电业务销售收入同比增长 22.22%。净利润同比增长 11.19%。

(6)其它业务

A、报告期内,公司的视讯业务不仅成为国内最大的酒店电视供应商之一和最有影响力的品牌之一,而且在电视台监视器系列上也保持着领先优势。公司凭借在大屏幕显示设备方面的雄厚实力,在北京对摩根大厦巨型电视屏幕项目进行招标时,公司一举击败了众多知名电子公司赢得了这一订单,该巨型电视屏幕共有 3400 多平方米,被称为"亚洲第一屏";同时,摩根大厦距离鸟巢、国家游泳馆都很近,地理位置优越。该项目的承接有力地提升了公司品牌形象。同时,公司还成功承接了天龙源等超大型 LED 工程项目,初步奠定了在 LED 行业的领先地位。

B、公司数网业务在理顺业务流程的基础上,稳定了技术平台,健全了供应链体系,实现了产品销售的实质性突破。

C、2007 年,公司在深圳市科技园南区紧临深南路位置以深圳市政府支持的优惠地价取得了一块科技研发用地,公司将建设一座康佳数字研发大厦,项目建筑面积约 80,000 平方米。大厦建成后,公司现址的部分研发、管理职能将迁入新大厦。

二、经营中出现的问题与困难及解决方案

(一)平板业务面对国外巨头的猛烈攻势,国产品牌市场份额面临国外品牌的激烈争夺。

解决方案:面对外资品牌的强势扩张,公司将在精品、质量、创新三大工程的基础上,全面推进和深化价值经营策略,实行产品差异化竞争,通过应用功能技术创新和人机界面、人机关系及客户体验的创新,为公司和客户创造价值,以逐步扩大市场份额;同时,公司还将在做好城市市场的基础上,利用公司在农村市场强大的销售网络积极推进平板电视向外资品牌不具优势的农村市场的快速渗透,挖掘平板产品在农村市场的巨大发展潜力,把农村市场打造成为公司平板产品的重要成长基地。

(二)国内外通货膨胀抬头,各种原材料价格的全线上涨,抬高了企业经营成本。

解决方案:公司将采取多种措施以稳定原材料的供应与原材料的价格:(1)建立原材料的成本模型,分析其成本构成,跟踪市场行情,以确定供应商的报价是否合理,做为谈判或招标的底价;(2)引入有竞争力的供应商,优化供应商资源,以确保供应商提供的原材料具有成本优势;(3)跟踪材料、技术、工艺的发展趋势,及时导入新技术新材料以降低原材料的采购成本;(4)与关键供应商建立战略合作伙伴关系,以在成本上取得供应商的重点支持;(5)建立和健全原材料的标准化管理体系,通过推行标准化,提高材料的复用率,减少材料种类,降低采购成本和持有成本;(6)使用招投标,网上采购等先进的工具和手法;(7)与竞争对手做标杆对比,及时发现差距,采取行动;(8)培训采购团队,提升供应系统的运作效率,以降低采购总成本。尽管公司在 2008 年将面临原材料价格上涨的压力,但通过采取上述措施,预计公司 2008 年原材料的采购成本将进一步降低。

(三)人民币持续升值使公司产品出口面临较大压力。

解决方案:公司主要通过以下途径降低人民币升值对出口的影响:(1)通过更改收款方式、贴现应收票据、加大以美元结算的进口物料的采购比例、与银行商谈远期锁定结汇汇率的合同以及尝试进行外汇远期期货,期权等方式,以规避美元贬值带来的风险;(2)充分发挥海外生产基地的作用,加快适合当地采购物料的谈判,有计划地将原材料采购转移到成本相对比较低、汇率稳定的国家;(3)进一步提高销售计划的准确性,尽可能降低外销物料库存,同时,加快成品的出货速度,提高资金周转率;(4)加强与供应商的沟通,扩大采购的批次,控制好库存规模。

三、新年度的经营计划

(一)2008 年经营环境分析

1、2008 年,中国宏观经济总体向好。尽管次级债危机使世界经济不确定性增加,增长可能趋缓,但普遍预测我国经济仍会保持较高水平的稳定增长,各个产业仍持续较快发展,市场潜力依然较大。

2、2008 年奥运会带来巨大商机。奥运会蕴藏着无限的商机,而对于与体育比赛节目息息相关的电视机行业来说影响更为直接,奥运会将给平板电视乃至整个电视产业带来爆发式的增长,这不仅为国产品牌抢占市场份额提供了绝好的机会,而且也可借此机会推进企业由产品经营向品牌经营的跃升。

3、新农村建设将进一步启动农村市场。随着新农村建设的推进和农民收入的提高,农村市场将进一步启动,市场潜力也将进一步体现。

4、中标"家电下乡"工程将进一步提升市场覆盖率。国家"家电下乡"工程的中标,将为公司在农村市场的品牌塑造、渠道变革、份额提升提供良好的契机和持续竞争优势。

(二)2008 年度的经营计划

1、2008 年的经营思路

2008 年的经营思路是:继续坚持和深化价值经营策略,以精品、质量和创新三大工程为基础,紧紧把握奥运会带来的商机,进一步推进和强化技术创新,着力推行竞争型产业和资源型产业的双线协同作战,与时俱进,锐意进取,实现公司持续、快速、健康地发展。

2、2008 年重点工作

2008 年将要重点抓好以下八项重点工作:

(1)全力打好奥运战役

奥运为家电产业带来无限商机,公司将从以下几方面入手,全面备战奥运商机:

产品方面,在产品上通过深化产品的分线管理,实现平板电视的高增长和 CRT 电视高毛利的相互补充和促进,从而达到经营效益最大化。通过重点抓好平板 08、66 系列的营销推广,把运动高清的概念进一步深化和升华,实现全线覆盖、提升效益;以控制成本、突出超薄为重点,推出系列超薄 CRT 产品投入市场,争取实现超薄 CRT 增长 100%的目标。

技术方面,公司将在上一代"双稳·双 120Hz"运动高清技术的基础上,推出全新的"双 120Hz+FHD"技术,使液晶电视芯片运算速度高于市场主流机型,实现全高清运动画面的无抖动、无拖尾,确保运动画面最清晰、最真实、最流畅,并且在新技术、新材料以及无痕注塑新工艺的应用上取得突破。

市场营销和品牌推广方面,公司将全面深化运动高清的概念和内涵,构建完善的 i-sport 和 i-slim 产品系列,塑造动感、活力、时尚和运动高清专家的全新品牌形象;通过奥运营销公关事件的科学策划和有效执行,把事件宣传与奥运公关联结起来。

此外,手机、白电、视讯、数网等各项业务也将充分利用奥运会带来的巨大商机,切实抓好奥运期间的产品促销和市场推广工作。

(2)强化平台复用,提升运行效率

2008 年,公司将强化营销、制造平台的复用能力,尤其是营销平台的复用能力,使之具备承载更多的相关联产品线的能力。公司将特别深化白电产品对彩电渠道的复用,这将有力促进白电产品顺利进入城市渠道并快速打开局面,极大地提高渠道使用效率。同时,随着平板电视价格的下降,销售占比的上升,平板电视进入农村已经是大势所趋。因此,2008 年公司将通过营销平台的复用,做好白电产品的市场开拓和平板产品对三、四级市场的渗透。

(3)加强农村市场开拓

公司在二、三、四级市场拥有完善的销售渠道和售后服务网络,公司在农村市场的卖场数量达到 13000 多个,这些卖场为公司产品在农村市场的销售提供了良好的销售渠道。同时,公司在全国的 43 个分公司、230 个服务站、3025 家特约维修点,能够在第一时间为包括农村消费者在内的所有客户提供快速、高效的服务。这些渠道和网络优势是外资品牌所不具备的,与中国其他家电品牌相比也具有明显优势。

报告期内,公司 10 款电视、6 款冰箱从二百余款产品中脱颖而出,成功中标由财政部、商务部发起的"家电下乡试点"工程,成为中标产品最多的品牌之一。家电下乡工程为公司家电产品在农村市场的品牌塑造、渠道变革、市场份额提升提供了良好的契机,公司也通过中标家电下乡工程活动获得了在三四级市场的持续竞争优势。因此,2008 年公司将结合新农村建设和家电下乡工程的实施,投入专项资金用于农村市场的渠道建设,以构建面对未来三年的地县农村市场新模式。

(4)全力推进技术创新

彩电和手机是竞争极为激烈的行业,技术创新水平关系着企业的生死存亡。面对 2008 奥运之年,公司将继续坚持以技术创新为企业发展的根本,以技术立企、以创新立企,通过技术创新赢得 2008 奥运市场的领先和突破,确保价值经营的持续成功。

公司将以精品意识打好产品战。2008 年,彩电产品将继续深化运动高清概念,借助奥运的契机和平板电视的爆炸性增长,完善产品规划,深化精品工程,使之成为应对奥运市场的最有效、最合适的市场营销推广策略;手机将以提升速度和效率为目标,重点提升产品开发速度和差异化设计能力,稳定国内业务,积极开拓外销业务,并实现新业务的大幅度增长。

公司将搭建适合研发体系的激励机制。2008 年,公司将创新性地研究和构建针对研发体系的、受研发人员认同的、符合公司利益的激励机制,以保证研发人员的斗志和创造力,使研发贡献与实际分配更加配比。

公司将积极响应国务院 2008 年一号文《关于鼓励数字电视产业发展若干政策的通知》的号召,关注数字电视产业的发展机遇,并计划用三到五年的时间,使公司由终端产品制造商转变为数字时代掌握上游关键元器件研发及制造技术的,世界领先的数字电子企业,实现公司在技术和品牌上的新突破。

公司还将强化技术预研工作。2008 年,公司在全力做好产品开发的同时,还将继续强化和完善"生产一代、研发一代、储备一代"的预研管理体系,从预研的项目选择、项目立项、过程管理、项目验收到预研技术应用等方面入手,从整体上构建完善的预研管理程序,确保建立长期的技术能力。

(5)着力推进手机业务的稳定发展

由于中国手机行业产业链的全线吃紧和竞争秩序的混乱,2008 年手机行业竞争将非常激烈。公司手机业务将坚持控制规模,严控费用的策略,同时加强海外业务的拓展,实现外销的做大、做强,确保手机业务的稳定、健康发展。

(6)推进白电业务跨越式增长

白电业务将成为公司继彩电、手机之后的第三大业务。2008 年,公司将在扎实推进质量、精品、创新三大工程的基础上,以价值经营的观念和差异化的产品定位来指导白电业务的开展,制定出清晰的品牌策略、产品策略和营销推广策略,并扎实地予以推进,实现白电产品的价值增值和品牌增值。

公司还将在不断提高产品质量的基础上,通过参股、投资、合作等方式积极寻求并购机会,进一步扩大生产能力,合理规划产能布局,为白电产品的快速上量和多机型生产打好基础。

(7)实质性提升国际业务的本地化经营能力

切实提升市场规划和产品规划水平。公司将针对不同的市场、不同的客户以及不同的潜在客户,制订不同的市场策略和客户策略,并根据不同的市场策略和客户策略有针对性地进行市场规划和产品规划;明确区分 ODM、OEM 和自有品牌客户,并对客户进行分级、分类,用不同的销售政策满足不同客户的需求,从而确保有限的资源得到最有效的使用。

面对液晶电视时代的到来,公司将通过对价值链的细化分析,积极探索开拓国际市场的更有效和更具获利能力的商业模式。公司将建立定期的沟通机制,加强与研发工程端的沟通与交流,并针对每个项目进行充分的技术评估和商业评估,使产品决策管理机制更有成效。公司还将大力强化全球本地化经营策略,并具体落到实处。在基于全球市场的背景下,以国内优势为支撑,明确识别出需重点发展的市场,实质性地推进全球本地化的经营工作。在具体方式上,应以寻找合适的合作伙伴合资合作为主,并在东欧、拉美、亚太等重要市场寻求与当地经销商、品牌商的深度合作机会,迅速在当地建立分销网络,使本地化经营真正走上新台阶。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

单位:(人民币)万元

主营业务分行业情况						
分行业或分产品	营业收入	营业成本	营业利润率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	营业利润率比上年增减(%)
多媒体	961,396.09	764,622.94	20.47	-5.33	-8.83	3.06
通信	160,280.35	130,300.53	18.70	-9.83	-10.32	0.44
白电及其他	84,787.19	79,470.27	6.27	17.17	16.43	0.59
合计	1,206,463.63	974,393.73	19.24	-4.67	-7.40	2.38
主营业务分产品情况						
彩电	961,396.09	764,622.94	20.47	-5.33	-8.83	3.06
手机	160,280.35	130,300.53	18.70	-9.83	-10.32	0.44
冰箱及其他	84,787.19	79,470.27	6.27	17.17	16.43	0.59
合计	1,206,463.63	974,393.73	19.24	-4.67	-7.40	2.38

(下转 D13 版)

证券代码:000016,200016　证券简称:深康佳 A、深康佳 B　　公告编号:2008-08

康佳集团股份有限公司 日常关联交易预计公告

本公司及其董事保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、预计全年日常关联交易的基本情况

单位:元

关联交易类别	按产品或劳务等进一步划分	关联人	预计总金额		占同类交易的比例	2007 年实际发生的总金额	是否达到股票上市规则 10.2.4 条或 10.2.5 条规定的标准
采购原材料	彩电用纸箱	上海华励包装有限公司	5,545,102.50	55,278,554.00	6.31%	58,237,427.71	达到最低披露标准 未达到股东大会审议标准
		深圳华力包装贸易有限公司	8,188,959.88		9.32%		
		安徽华力包装有限公司	32,851,867.33		37.38%		
		深圳市华友包装有限公司	8,692,624.29		9.89%		

二、关联方介绍和关联关系

1、基本情况

(1)上海华励包装有限公司(下称"上海华励"):法人代表:杨大庆;注册资本:5,500 万元人民币;主营业务:生产、销售各类瓦楞纸板、纸箱、纸盒和纸制品及塑料制品;住所:上海市浦东新区合庆镇向阳村。

(2)深圳华力包装贸易有限公司(下称"深圳华力"):法人代表:郑凡;注册资本:港币 4,000 万元;主营业务:生产国际标准的瓦楞纸板及纸箱,印制商标;住所:深圳市南山区华侨城东部工业区。

(3)安徽华力包装有限公司(下称"安徽华力"):法人代表:杨大庆;注册资本:4,000 万元港元;主营业务:生产和销售自产的高档纸板、纸箱、纸制品及新型药品包装材料等新产品开发;住所:安徽省滁州市经济技术开发区。

(4)深圳市华友包装有限公司(下称"深圳华友"):法人代表:郑凡;注册资本:300 万元人民币;主营业务:生产瓦楞纸板、瓦楞纸箱、其他包装纸箱;住所:深圳市南山区华侨城东部工业区。

2、与上市公司的关联关系:

本公司的第一大股东华侨城集团公司直接持有本公司 15.94%的股权(华侨城集团公司在股改中代垫的股份收回后,合计持有本公司 16.48%的股权),而华侨城集团公司通过香港华侨城有限公司间接持有上海华励、深圳华力、安徽华力和深圳华友 67.19%、67.19%、67.19%和 67.19%的股权。上海华励、深圳华力、安徽华力和深圳华友与本公司同受华侨城集团公司的控制,根据《深圳证券交易所股票上市规则》的规定为公司的关联法人。

3、履约能力分析:

以上四家关联方经营情况良好,信誉度高,预计在 2008 年,四家公司仍将继续保持良好的发展趋势,具备充分的履约能力。

4、与该关联人进行的各类日常关联交易预计总额

(1)2008 年度,本公司与上海华励进行的各类日常关联交易总额为 5,545,102.50 元人民币。

(2)2008 年度,本公司与深圳华力进行的各类日常关联交易总额为 8,188,959.88 元人民币。

(3)2008 年度,本公司与安徽华力进行的各类日常关联交易总额为 32,851,867.33 元人民币。

(4)2008 年度,本公司与深圳华友进行的各类日常关联交易总额为 8,692,624.29 元人民币。

三、定价政策和定价依据

本公司与关联企业之间的业务往来按一般市场经营规则进行,遵照公平、公正的市场原则,与其他业务往来企业同等对待。

四、交易目的和交易对上市公司的影响

1、交易的必要性、持续性说明

公司与上述关联方之间的关联交易为公司日常经营活动中发生的,是确切必要的,在公司业务发展稳健的情况下,公司将会持续开展与他们之间公平、互惠的合作,上述关联交易将有利于保持双方之间长期的合作关系。

2、选择与关联方进行交易的原因

公司选择与上述关联方进行交易的主要原因如上所述,同时公司与关联方之间长期、良好的合作也降低了彼此的磨合成本。

3、公司与上述关联方之间的日常关联交易遵循公允的价格和条件,没有损害公司和全体股东的利益。

4、上述交易对本公司的独立性没有影响,公司主要业务不会因此交易对关联人形成依赖。

五、审议程序

公司独立董事冯羽涛先生、杨海英女士、张忠先生事前审阅了有关此项关联交易的文件。独立董事认为:公司有关采购原材料的关联交易客观、公允,交易条件公平、合理,体现了公平、公正、公开的原则,有利于公司的长远发展,未损害公司及其他股东,特别是中小股东的利益。关联董事在表决时进行了回避,该关联交易事项的审议和表决程序合规、合法。

六、关联交易协议签署情况

1、公司与上海华励签订了《产品购销协议》,协议简要内容为:公司在 2008 年从上海华励采购纸箱等原材料,预计全年交易总额为 5,545,102.50 元人民币;交易价格由双方根据市场价格确定,不高于市场平均价格;产品由公司验收合格后月结一个月支付六个月的银行存兑汇票;协议经双方签字后生效,本协议有效期为:2008 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日。

2、公司与深圳华力签订了《产品购销协议》,协议简要内容为:公司在 2008 年从深圳华力采购纸箱等原材料,预计全年交易总额为 8,188,959.88 元人民币;交易价格由双方根据市场价格确定,不高于市场平均价格;产品由公司验收合格后月结一个月支付六个月的银行存兑汇票;协议经双方签字后生效,本协议有效期为:2008 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日。

3、公司与安徽华力签订了《产品购销协议》,协议简要内容为:公司在 2008 年从安徽华力采购纸箱等原材料,预计全年交易总额为 32,851,867.33 元人民币;交易价格由双方根据市场价格确定,不高于市场平均价格;产品由公司验收合格后月结一个月支付六个月的银行存兑汇票;协议经双方签字后生效,本协议有效期为:2008 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日。

4、公司与深圳华友签订了《产品购销协议》,协议简要内容为:公司在 2008 年从深圳华友采购纸箱等原材料,预计全年交易总额为 8,692,624.29 元人民币;交易价格由双方根据市场价格确定,不高于市场平均价格;产品由公司验收合格后月结一个月支付六个月的银行存兑汇票;协议经双方签字后生效,本协议有效期为:2008 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日。

七、备查文件

1、独立董事事前认可声明及独立董事意见;

2、公司与上海华励、深圳华力、安徽华力和深圳华友签订的《产品购销协议》;

3、第六届董事局第七次会议决议。

特此公告。

康佳集团股份有限公司
董　事　局
二〇〇八年四月七日

证券代码:000016、200016　证券简称:深康佳 A、深康佳 B　公告编号:2008-09

康佳集团股份有限公司 第六届董事局第七次会议 决议公告

本公司及其董事保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

康佳集团股份有限公司第六届董事局第七次会议,于 2008 年 4 月 3 日(星期四)下午在深圳华侨城康佳集团办公楼会议室召开。本次会议通知于 2008 年 3 月 23 日以电子邮件、书面及传真方式送达全体董事。会议应到董事 5 名,实到董事 5 名;2 名监事和部分公司高级管理人员列席了会议,会议由董事局主席侯松容先生主持。会议符合《中华人民共和国公司法》和本公司章程的有关规定。会议经过充分讨论,审议并通过了以下决议:

一、以 5 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了《关于利润分配的议案》。

公司 2007 年度经审计后归属于母公司股东的净利润为 209,198,469.00 元,累计未分配利润为 271,471,632.93 元,根据公司实际情况及公司长远发展需求,会议决定公司 2007 年度分红派息及转增方案如下:

(一)2007 年度,公司不提取法定公积金和任意公积金。

(二)转增方案:以 2007 年 12 月 31 日总股本 601,986,352 股为基数,向全体股东以资本公积金按每 10 股转增 10 股的比例向全体股东转增股本。公积金转增股本减少资本公积金 601,986,352 元,资本公积金结余为 1,282,913,098.09 元,结转至以后年度。

转股前公司总股本 601,986,352 股,转股后公司总股本增至 1,203,972,704 股。

根据本公司章程的有关规定,此议案还须提交公司股东大会予以审议。

二、以 5 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了本公司 2007 年年度报告及其摘要。

三、以 5 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了本公司内部控制自我评价报告。

四、以 4 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了《关于预计日常关联交易的议案》。

根据公司生产经营的实际需要,会议决定公司 2008 年度从关联方上海华励包装有限公司、深圳华力包装贸易有限公司、安徽华力包装有限公司和深圳市华友包装有限公司分别采购彩电原材料约为 5,545,102.50 元、8,188,959.88 元、32,851,867.33 元和 8,692,624.29 元。

本次交易构成了关联交易。公司独立董事事前认可了本次关联交易,并就此次关联交易发表了独立意见。关联方董事侯松容先生回避表决,其他与会董事一致同意此项议案。

五、以 5 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了《关于修订 < 董事局财务审计委员会实施细则 > 的议案》。

为进一步明确董事局财务审计委员会在公司年度报告的编制和披露过程中的职责,充分发挥董事局财务审计委员会的监督作用,根据《关于做好上市公司 2007 年年度报告及相关工作的通知》等法律、法规、规范性文件的有关规定,结合公司的实际情况,会议决定修订《董事局财务审计委员会实施细则》的有关条款。

六、以 5 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了《关于修订 < 独立董事制度 > 的议案》。

为进一步明确独立董事在公司年度报告的编制和披露过程中的职责,充分发挥独立董事的监督作用,根据《关于做好上市公司 2007 年年度报告及相关工作的通知》等法律、法规、规范性文件的有关规定,结合公司的实际情况,会议决定修订《独立董事制度》的有关条款。

根据《独立董事制度》及有关规定,此议案还须提交公司股东大会审议。

特此公告。

康佳集团股份有限公司
董　事　局
二〇〇八年四月七日

证券代码:000016、200016　证券简称:深康佳 A、深康佳 B　公告编号:2008-10

康佳集团股份有限公司 第六届监事会第四次会议 决议公告

本公司及其监事保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

康佳集团股份有限公司第六届监事会第四次会议,于 2008 年 4 月 3 日(星期四)在深圳华侨城康佳集团办公楼会议室召开。本次会议通知于 2008 年 3 月 23 日以电子邮件、书面及传真方式送达全体监事。会议应到监事 2 名,实到监事 2 名,会议由监事温彤筠女士主持。会议符合《中华人民共和国公司法》和本公司章程的有关规定。会议经过充分讨论,审议并通过了以下决议:

一、以 2 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了本公司 2007 年年度报告及其摘要。

两名监事认为,《康佳集团股份有限公司 2007 年年度报告》及其摘要的编制和审议程序符合法律法规、公司章程和内部管理制度的各项规定,年报的内容和格式符合中国证监会和深圳证券交易所的相关规定,年度报告能够真实、准确、完整反映公司 2007 年度的财务状况、经营成果、法人治理、业务发展情况。

二、以 2 票同意,0 票弃权,0 票反对审议并通过了本公司内部控制自我评价报告。

两名监事认为,公司内部控制符合《深圳证券交易所上市公司内部控制指引》的要求。内部控制自我评价报告的格式符合深证上[2007]206 号《关于做好上市公司 2007 年年度报告工作的通知》的要求,内容真实、客观、完整地反映了公司内部控制制度的执行情况和效果。

特此公告。

康佳集团股份有限公司
监　事　会
二〇〇八年四月七日