我国一季度失业率同比下降0.1%

有关专家表示，当前经济发展中的不稳定因素有所增加，可能对就业工作带来影响

⊙本报记者 薛黎

昨天发展改革委就业和收入分配司司长张东生、副司长胡德巧和人力资源社会保障部培训就业司副司长王亚栋接受中国政府网、新华网、央视网三网联合访谈时指出，今年一季度全国实现城镇新增就业300 多万人，完成全年计划的 30%，城镇登记失业率为 4%，比去年同期下降了 0.1 个百分点。

在谈到今年就业工作时，张东生和王亚栋认为，当前经济发展中的不稳定因素有所增加，可能对就业工作带来影响。

建立失业预警制度

张东生表示，今年经济结构调整力度加大，节能减排和淘汰落后产能也会涉及部分行业、企业的职工安置，同时受人民币升值、生产成本上升以及国际需求下降等因素影响，一些出口企业特别是中小企业和劳动密集型企业生产经营面临困难，一定程度上会对就业带来不利影响。

王亚栋表示，2008 年是关闭破产企业最后一年，关闭破产企业职工安置的数量比以往任何一年都大，安置任务很繁重，“针对这些问题，今年要加强失业预警制度，对于关闭企业、淘汰落后产能这样一些产生失业源的问题，要制定失业调控预案，建立失业预警制度，对失业源头在量上进行把控。”

失业预警就是对于会产生新的失业的一些地区、行业建立一种失业预警、预报的制度，对可能产生失业的数量，及时制定好失业调控的预案，怎么分流这些人员，怎么促进再就业，包括怎么引导企业裁员等方面的措施。

四方面促进就业

关于实施有利于扩大就业的宏观政策问题，张东生表示，一要统筹协调产业政策与就业政策，促进就业结构优化。积极发挥规划和产业政策的导向作用，促进行业健康发展。鼓励发展劳动密集型产业、服务业，扶持中小企业，鼓励、支持和引导非公有制经济发展，增强就业带动作用。大力发展我国内、外贸易和国际经济合作，多方式、多渠道创造就业岗位。

二要完善投资政策，发挥重大投资项目对就业的带动作用。政府在安排重大投资和确定重大建设项目时，应当发挥投资和重大建设项目带动就业的作用，增加就业岗位。

三是继续实施促进协调发展的区域政策，促进地区间就业的均衡增长。继续实施区域发展总体战略，加大对中西部地区等的支持力度，鼓励区域协作，统筹协调不同地区就业的均衡增长。

四要实行有利于促进就业的财税金融政策。按照《就业促进法》要求，加大资金投入，在财政预算中安排就业专项资金用于职业介绍、职业培训、社会保险补贴、小额贷款担保基金以及扶持公共就业服务等，不断改善就业环境。增加中小企业融资渠道，鼓励金融机构改进金融服务，加大对中小企业的信贷支持。对就业困难人员在从事个体经营等方面实行收费优惠政策等。

新增劳动力不断涌现，外出就业农民工数量增加，今年高校毕业生达到新高，这些都在增加就业压力 资料图

■新闻分析

今年就业形势：老矛盾与新问题交织

⊙据新华社电

尽管城镇新增就业连创新高，然而 7 日接受中国政府网、新华网、央视网联合访谈分析 2008 年就业形势时，人力资源和社会保障部培训就业司副司长王亚栋依然认为任务艰巨，因为 2008 年的就业形势呈现出老矛盾与新问题交织的态势。

老矛盾的突出表现是长期存在的总量矛盾：劳动力总供给大于总需求的形势基本不变。

“尽管前五年已基本解决历史遗留的下岗失业问题，但新增劳动力不断涌现，外出就业农民工数量增加，今年高校毕业生达到新高，这些都在增加就业压力。”王亚栋说。

同时，就业结构性矛盾越来越突出。来自人力资源和社会保障部的统计数据显示，今年一季度，各技术等级的劳动力需求大于供给。其中技师、高级技师和高级技能人员的求人倍率（需求人数/求职人数）较大，分别为 2.25、1.84、1.78。

新问题的凸显更令人担忧。一方面是 2008 年经济增长不确定因素存在，据权威部门预计，今年经济增长速度将有所放缓，一季度国内生产总值增长速度同比回落了 1.1 个百分点。从国际上看，次贷危机影响尚未见底，粮食价格持续攀升，全球经济增长减缓。

另一方面就是，我国经济结构调整力度加大，节能减排和淘汰落后产能也会涉及部分行业、企业的职工安置。

2008 年，政府提出城镇新增就业目标是 1000 万人，指标比往年要高，城镇登记失业率要控制在 4.5%左右，比去年下降 0.1 个百分点。

今年以来，政府出台了一系列积极就业政策，《就业促进法》出台后，国务院又下发了《关于做好促进就业工作的通知》，将法律精神具体化，使之具有较强的操作性。

卫生部：手足口病疫情未出现大波动

部分上市公司药物可预防并缓解手足口病传播

⊙本报综合报道

卫生部新闻发言人毛群安 7 日说，目前全国手足口病疫情还没有出现大波动，根据疾病特点，高发季节是六七月份，专家估计其他地方可能还有病例发生。

据了解，截至5月5日24时，全国共报告手足口病26847例，死亡26例，其中安徽22例，广东3例，浙江1例。

高发期将至

今年 3 月份以来，安徽省阜阳市发生了较大规模的肠道病毒 71 型（EV71）手足口病疫情，全国其他一些地区也出现了手足口病发病病例增加的趋势。北京市也有两所幼儿园出现手足口病聚集性发病，目前两所幼儿园已部分停课。

卫生部表示，6 月至 7 月份是手足口病的发病高峰期，今后一段时间我国部分地区的手足口病疫情还可能上升。对此，卫生部于 6 日召开了全国手足口病防控工作电视电话会议。

卫生部部长陈竺在会上对下一阶段手足口病防控工作提出了明确要求。他要求，实行一把手负责制，加强对包括手足口病在内的重大传染病防控工作的组织领导；继续做好安徽阜阳的疫情控制工作，采取小学、托幼机构晨检、减少大型活动等一切必要的公共卫生措施，防止疫情扩散；加强重点地区尤其是奥运赛事举办城市防控措施的落实，确保北京奥运会顺利举办。

不会影响北京奥运会

毛群安 7 日说，中国将进一步加强对手足口病的监测和防控，不会影响北京奥运会期间的活动。

毛群安说，北京市在阜阳出现疫情前就加强了包括手足口病在内的传染病的监测和预防。最近根据卫生部加强防控春夏季传染病的要求，北京提高了监测和防控措施。

毛群安表示，包括北京市卫生部门在内的全国各级卫生部门都将进一步加强对疾病的监测和防控，通过采取防控措施，疫情将得到有效控制，不会影响北京奥运会的举行。

多家上市公司涉及防治

记者了解到，作为一种小儿常见的病毒性传染病，本病主要以预防为主，应做到：注意饮食卫生，避免病从口入；同时，避免与患儿接触，幼托机构发现病人，要采取隔离措施。

东北证券分析师江维娜表示，对于确诊患者，目前西医尚无理想的特效药物。而中医理论认为，本病的病因为外感湿热疫毒，采用中药治疗本病疗效颇佳，既能消除、缓解症状，又可缩短病程。

江维娜表示，康缘药业主导产品热毒宁注射剂为抗病毒纯中药制剂，可以防治病毒性疾病；亚宝药业产品治疗小儿消化不良药“丁桂儿脐贴”属国内独家生产的专利名牌产品，由于此次爆发的疫情为肠道病毒，故可能对儿童预防有用。

此外，白云山的阿莫西林、普洛康裕的金刚烷胺和金刚乙胺等也有相关作用。

全国矿山地质环境现状调查完成

长期开矿致地灾损失161亿元

⊙本报记者 于祥明

记者昨日从国土资源部获悉，历时五年的全国矿山地质环境现状调查完成。据调查统计，由于长时间、高强度的矿山开采，造成环境地质灾害。到 2005 年底，全国矿山开采引发地灾造成直接经济损失 161.6 亿元。

“该调查是为了摸清全国矿山地质环境现状，查明主要地质环境问题及其危害，为合理开发矿产资源、保护矿山地质环境和开展矿山环境整治、矿山生态恢复与重建、实施矿山地质环境监督管理提供决策支持。”国土资源部相关负责人表示。

据介绍，该项调查自 2002 年起历时五年，联合了全国 31 个省级地质环境监测总站实施。全国共调查各类非油气矿山 113149 个，涉及开采矿种 193 种，估算年采掘矿石总量 82.05 亿吨。

天津生态城将在 15 年内建成

⊙新华社电

中国和新加坡两国政府的战略性合作项目“中国—新加坡天津生态城”，计划于今年 7 月奠基开工，用 10 到 15 年的时间全部建成，其中，3 平方公里起步区用 3 到 5 年时间建成。

中新天津生态城是中国和新加坡两国政府改善环境、建设生态文明的战略性合作项目，是继苏州工业园以后两国合作的新亮点。

根据 6 日公告的中新天津生态城总体规划，生态城总面积约 30 平方公里，距离滨海新区核心区 15 公里、距离天津中心城区 45 公里、距离北京 150 公里、距离唐山 50 公里。生态城范围内现状用地三分之一为盐田，三分之一为水面，三分之一为荒滩，土壤盐渍化程度高，属于水质性缺水地区。

据中新天津生态城管委会副主任蔺雪峰介绍，中新两国政府选择在这一自然条件较差的地方建设生态城，进一步突出生态城的示范意义。

据介绍，目前，生态城开发建设各项工作都在紧锣密鼓地进行。

人行与山东海关联动打击洗钱及走私犯罪

⊙本报记者 朱剑平

日前，人民银行在山东地区率先建立的与海关联动、信息共享的合作机制在建立短短半个多月就初见成效。

近年来，走私活动中涉及的洗钱犯罪数量呈上升趋势，二者经常互相交织、互相掩护，增加了打击洗钱及走私犯罪的难度。山东省潍坊市海关缉私分局主要管辖发生在潍坊、淄博、东营、滨州四市的走私犯罪案件和发生在潍坊的走私等行政违法案件。为充分发挥人民银行和海关优势，2008 年 4 月 18 日，由人行潍坊市中支发起，淄博、东营、滨州市中支和潍坊海关缉私分局积极参与，联合召开会议一致通过并签署了《“四行一局”跨区域、跨行业反洗钱及打击走私犯罪合作联动实施办法》。该机制真正实现了四城市间的信息资源共享，共同研发可疑交易线索移送和核查系统，逐步实现可疑交易线索移交和反馈电子化。该机制建立短短半个多月后，人行潍坊市中支行就根据潍坊海关缉私分局反馈信息，对两起涉嫌洗钱的企业走私案件进行了核查。目前，这两起案件正在进一步侦查处理中，合作联动机制运行成效初步显现。

九阳股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接封十四版)

负债	2007-12-31		2006-12-31		2005-12-31	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
应付账款	449,922,219.40	65.63%	282,187,636.55	72.49%	95,282,345.11	64.17%
预收款项	63,657,235.64	9.29%	78,106,149.07	20.06%	35,726,456.37	24.06%
应付职工薪酬	17,154,451.34	2.50%	4,876,600.47	1.25%	3,276,163.23	2.21%
应交税费	61,956,234.46	9.04%	11,852,372.79	3.04%	5,406,922.36	3.64%
其他应付款	24,804,258.35	3.62%	12,253,445.39	3.15%	8,802,586.69	5.93%
其他流动负债	68,020,000.00	9.92%	0	0.00%	0	0.00%
非流动负债合计	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
负债合计	685,514,399.19	100.00%	389,276,204.27	100.00%	148,494,473.76	100.00%

注:数据来源于公司申报合并会计报表。

从上表可以看出，公司 2005 年、2006 年及 2007 年末流动负债占总负债的比重达到了 100%。公司无长期借款等非流动负债。

公司负债以流动负债为主的主要原因之一是近年来随着公司产销规模的不断扩大和经营实力的不断增强，公司的商业信用也不断提高，供应商开始逐步接受公司的商业信用来替代直接收取现金货款，公司从而可以节省大量的银行借款；原因之二是在于公司的资产构成中以变现性较强的流动资产为主，需要成本较低的流动负债来支撑。近几年，公司通过成功的大量使用流动负债（主要包括应付账款和预收账款）融资，一方面为公司节约了巨额的财务费用，另一方面保证了对供应商付款的及时性及公司自身资金的安全，在资金的高效利用及风险控制方面，取得很大的成效。

（1）应付账款分析

在公司的流动负债中，应付账款的金额和比重在近年来大幅上升，金额从 2005 年末的 95,282,345.11 元上升至 2007 年末的 449,922,219.40 元，比重从 2005 年的 64.17%上升至 2007 年末的 65.63%。随着公司生产经营规模的不断扩大及管理水平的不断提高，公司对供货商的谈判能力和商业信用逐步得到加强，因此，公司的应付账款随着产销规模的不断扩大而相应增加。

本公司 2007 年应付帐款为 449,922,219.40 元，2006 年为 282,187,636.55 元，2007 年比 2006 年增长 59.44%，主要原因为：公司在销售不断增加的情况下，生产规模相应扩大，2007 年公司调整了供应合同，将帐期由原来的 45 天，调整到 60 天。这充分体现了公司对供货商的谈判能力和商业信用逐步得到加强，应付帐款管理水平的不断提高。

（2）预收款项分析

公司的预收款项主要来自于客户的订单预收款，金额从 2005 年末的 35,726,456.37 元增加到 2007 年末的 63,657,235.64 元，比重由 2005 年末的 24.06%降低到 2007 年末的 9.29%。公司管理层认为预收款项占比下降的主要原因在于经销商订货更多地采用了现款方式，而非以前预支部分货款订货的方式。

3、资产减值准备分析

项目	2007年末余额	2007年计提额	2006年计提额	2005年计提额
坏账准备	5,723,128.21	2,822,227.51	1,040,126.17	503,674.36
存货跌价准备	3,341,114.50	3,341,114.50	–	–
固定资产减值准备	–	–	–	–
工程物资减值准备	–	–	–	–
在建工程减值准备	–	–	–	–
无形资产减值准备	–	–	–	–
其他资产减值准备	–	–	–	–
合 计	9,064,242.71	6,163,342.01	1,040,126.17	503,674.36

注:数据来源于公司申报合并会计报表。

公司管理层认为，本公司已按照《企业会计准则》、《企业会计制度》制定各项资产减值准备计提的政策，严格按照公司制定的会计政策计提各项减值准备，本公司计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符，公司未来不会因为资产突发减值而导致财务风险。

4、偿债能力分析

主要财务指标	200-12-31	2006-12-31	2005-12-31
流动比率	1.40	1.31	1.46
速动比率	1.18	0.80	0.71
母公司资产负债率	49.39%	64.00%	66.79%
合并报表资产负债率	59.77%	61.10%	66.79%
主要财务指标	2007年	2006年	2005年
息税折旧摊销前利润	409,134,172.19	47,516,098.03	46,768,637.85
息税前利润	402,235,026.52	42,455,990.51	43,185,381.56
利息保障倍数	–	–	–

注 1:公司报告期内未发生任何利息费用;注 2:数据来源于公司申报合并会计报表。

（1）短期偿债能力分析

公司从 2005 年以来的流动比率相对稳定，一直保持在 1 以上，速动比率有了较大改善，由 0.71 增长至 1.18，增长了 66%。

公司流动比率不高的原因在于近年来业务发展迅速，销售规模快速增长，这就意味着公司需要大量的流动资产投资予以支撑，这些仅仅通过自身盈利的积累是远远不够，因此，公司必须增加大量负债才能够满足日益增长的投入需求，但是无论是增加短期银行负债还是增加长期银行负债都会给公司带来一定的财务费用。随着公司与供应商、经销商谈判能力的逐步增强和商业信用的不断提升，公司可以主要利用没有直接成本的商业信用（应付账款及预收款项）来获取生产再投入的主要资金。公司历年来的商业信用指标如下（摊薄口径）：

主要财务指标	2007年	2006年	2005年
应付账款周转率	5.03	6.42	6.52
应付账款周转天数	71.52	56.07	55.25
预收款项周转率	30.52	11.96	21.00
预收款项周转天数	11.80	30.11	17.14

注:数据来源于公司申报合并会计报表。

从上述指标可以看出，公司 2005 至 2007 年分别从供应商和经销商处获得了 72 天、86 天和 83 天的商业信用资金，这大大缓解了公司业务扩张资金缺口。

但是，公司主要是采用增加流动负债（主要是应付账款和预收款项）来保证公司生产经营资金流转的需要的客观事实，在财务指标上就体现为公司的流动比率和速动比率偏低，偏低的流动比率和速动比率将使得公司可能会面临一定的短期偿债风险。为了尽可能的降低公司短期偿债风险，公司通过加强应收账款和存货的管理，提高资金周转率来加快资金周转。通过努力，公司的速动比率有了较大改善，由 0.71 增长至 1.18。

（2）长期偿债能力分析

由于公司没有长期负债，因此资产负债率指标主要体现了公司的短期杠杆程度。但是，如上分析，公司长期利用供应商、经销商商业信用作为融资来源，实际上是将此类商业信用作为了一种长期资金来源，不断利用新债替代旧债。

由于公司业务的进一步扩张和本次募集资金投资项目的上马，继续采用短期商业信用作为长期资金来源的方式势必存在一定的风险，因此公司未来将根据业务需要和银行利率水平，适当调整公司的资本结构，增加一定的长期资金来源，从而为公司的业务谋求相对稳定的融资渠道。

（3）现金流量分析

单位:元

主要财务指标	2007年	2006年	2005年
经营活动净现金流量	424,585,863.76	31,916,755.97	7,741,977.80
投资活动净现金流量	–160,835,316.68	–5,549,472.00	–3,378,807.00
筹资活动净现金流量	528,853.18	0.00	3,512,242.50
现金流量的净增加额	263,625,383.74	28,078,982.12	7,804,521.98
营业收入	1,942,805,380.28	933,814,768.40	750,377,431.17
主营业务利润	707,261,083.56	149,741,503.95	129,313,507.79
净利润	362,684,212.06	43,339,516.79	38,131,164.47
经营活动现金流 / 营业收入	0.22	0.03	0.01
经营现金流 / 主营利润	0.60	0.21	0.06
经营活动现金流 / 净利润	1.17	0.74	0.20

注:数据来源于公司申报合并会计报表。

2005 至 2007 年，公司经营性活动现金流量增长了 538.42%。这主要得益于公司出色的流动资金管理能力，一方面公司获得了较为稳定的供应商、经销商信用，另一方面公司加强了应收账款管理和存货管理。2007 年，公司经营性现金流量大幅增加主要原因是当期销量大幅增加以及新增合并杭州鸿阳。

从相对指标来看，公司的营业收入有着较强的现金产生能力，以合并后的 2007 年计算，每 1 元的营业收入可以产生 0.22 元的现金，每 1 元的主营业务利润可以产生 0.60 元的现金，而每 1 元的净利润将有 1.17 元的现金予以支撑。这就使得公司可以利用结余的资金用于扩大生产投资以及回馈股东。

报告期内，2005 年和 2006 年经营性净现金流量小于当期净利润，而 2007 年经营性净现金流量大于当期净利润。2005 年导致经营性净现金流量低于净利润的原因在于公司加大了研发力度，开发出更多新产品，并提高了外包订单的比重，同时加大了营销力度。2006–2007 年，销售额大幅提高，同时随着杭州九阳的产能释放，公司的自主生产能力大幅提高，从而降低了外包订单的比重，因此，公司的现金流逐渐恢复，达到了每 1 元净利润具备 0.74 元现金支撑的水平。至 2007 年，公司的现金流达到了每 1 元净利润具备 1.17 元现金支撑的水平。

5、资产周转能力分析

主要财务指标	2007年	2006年	2005年
应收账款周转率（次）	31.07	24.26	33.54
应收账款天数（天）	11.59	14.84	10.73
存货周转率（次）	8.05	3.91	5.61
存货周转天数（天）	44.74	92.03	64.19
固定资产周转率（次）	16.78	10.47	195.49
固定资产周转天数（天）	21.46	34.39	1.84
总资产周转率（次）	1.69	1.47	3.37
总资产周转天数（天）	213.02	244.90	106.82

注:数据来源于公司申报合并会计报表，按照摊薄口径计算得出。

由上表可以看出，公司的应收账款管理一直较为稳定，报告期内应收账款周转天数一直维持在 15 天以下，这对于公司及时回收资金，加快资金周转起到了重要作用。

存货周转率各年之间波动较大，尤其是 2006 年，存货周转天数较正常水平增加了 50%。公司管理层认为，这主要是公司在 2006 年不断推出新品，公司集中供货，从而导致存货水平较往常有一定程度的提高。但公司通过引入先进的存货管理方法和提高销售预测准确率，使得公司 2007 年的存货周转率逐渐回复至正常水平。

公司一直以来固定资产比重较小，因此 2005 年的固定资产周转率较高。2006 年末固定资产较 2005 年末增长 18.59 倍，主要系根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》的规定，公司将子公司杭州九阳纳入期初资产负债表合并范围，该公司新厂区房屋建筑物于 2006–2007 年陆续竣工，导致固定资产大幅度增加，从而 2006 年固定资产周转率降低。公司管理层认为，未来随着公司各条产品线的成熟和销量的大幅增加，公司会继续将一些原外包给其他厂商完成的装配业务纳入进公司来，因此未来会进一步提高公司的资本性投入。

公司总资产周转率基本反映了上述三项指标的变化情况，除此以外，公司 2007 年受让了王旭宁的部分专利技术作为无形资产处理，这也部分地影响了公司的总资产周转情况。

6、营业收入构成及比例分析

（1）分产品营业收入及构成分析

单位:元

产品	2007年		2006年		2005年	
	销售收入	比重	销售收入	比重	销售收入	比重
豆浆机	968,539,189.86	49.85%	449,455,950.74	43.31%	307,198,962.10	39.69%
商用机	18,052,795.75	0.93%	6,305,243.92	0.61%	908,412.02	0.12%
料理机	188,588,813.17	9.71%	63,941,226.32	6.16%	30,055,408.39	3.88%
榨汁机	37,687,739.71	1.94%	22,478,198.82	2.17%	11,665,568.49	1.51%
电磁炉	579,020,294.5	29.80%	436,774,543.47	42.09%	382,465,787.75	49.42%
紫砂煲	39,949,748.6	2.06%	27,848,253.24	2.68%	16,004,350.87	2.07%
电压力煲	42,887,429.65	2.21%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
开水煲	51,918,569.78	2.67%	28,354,007.35	2.73%	22,229,860.54	2.87%
其他	16,160,799.32	0.83%	2,505,774.63	0.24%	3,384,171.70	0.44%
合计	1,942,805,380.28	100.00%	1,037,663,198.49	100.00%	773,912,521.86	100.00%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

由上表可以看出，公司的主要产品为家用豆浆机、电磁炉和料理机三种产品，在 2005–2007 年的销售收入占公司总收入的比例分别达到了 92.99%、91.56%和 89.36%。而主打产品家用豆浆机的占比则稳中有升，由 39.69%提高到 49.85%。

管理层认为，上述产品的销售占比恰当地反映了公司的产品战略，即：

（1）通过引导健康快乐的生活理念，不断向客户提供增值服务，挖掘公司核心产品的市场潜力；

（2）依托公司的研发、营销平台和在豆浆机领域的良好市场基础，丰富和拓展公司的产品线。

通过上述产品战略的有效实施，公司在突出核心产品与分散依赖单一产品风险中取得了平衡点，不仅核心产品豆浆机的市场份额一直遥遥领先于其他竞争对手，其他小家电产品的市场竞争力和市场份额也快速提升。

（2）分地区营业收入及构成分析

单位:元

销售区域	2007年		2006年		2005年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
东北	237,548,673.15	12.23%	134,896,215.80	13.00%	105,252,102.97	13.60%
华北	419,262,491.19	21.58%	228,285,903.67	22.00%	106,877,319.27	13.81%
华东	480,332,719.87	24.72%	259,415,799.62	25.00%	291,610,238.24	37.68%
华南	218,393,354.92	11.24%	114,142,951.83	11.00%	78,010,382.20	10.08%
华中	316,599,215.72	16.30%	186,779,375.73	18.00%	111,443,403.15	14.40%
西北	145,284,423.15	7.48%	51,883,159.92	5.00%	50,381,705.17	6.51%
西南	116,856,177.35	6.01%	51,883,159.92	5.00%	24,300,853.19	3.14%
国际	8,528,324.93	0.44%	10,376,631.98	1.00%	6,036,517.67	0.78%
总收入	1,942,805,380.28	100.00%	1,037,663,198.49	100.00%	773,912,521.86	100.00%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

由上表可以看出，公司历年收入构成比较稳定，其中东北、华北、华东、华南和华中五大地区的合计占比较高，历年来一直保持在 85%以上。虽然西北和西南地区受当地居民消费水平的影响，一直以来在销售中占比较低，但近几年来一直保持着稳中有升的趋势。随着未来人均收入的不断提高，公司产品的市场容量在不断地拓展。

国际市场业务一直以来在公司的收入比重中较低，这主要是由于国内小家电行业发展迅速，市场需求量逐年大幅增长，大大增加了公司的生产负荷，在没有充裕资金支撑生产线扩张的情况下，公司只得优先将生产、营销等资源配置于国内市场。管理层认为，随着本次募集资金投资项目的实施和投产，公司将会适时扩大在海外市场的投入，提高海外业务在公司业务中的比重。

7、业务收入增长情况分析

（1）分产品收入增长情况分析

单位:元

产品	2007年		2006年		2005年	
	销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率
豆浆机	968,539,189.86	115.49%	449,455,950.74	46.31%	307,198,962.10	69.87%
商用机	18,052,795.75	186.31%	6,305,243.92	594.10%	908,412.02	–
料理机	188,588,813.17	194.94%	63,941,226.32	112.74%	30,055,408.39	116.51%
榨汁机	37,687,739.71	67.66%	22,478,198.82	92.69%	11,665,568.49	29.71%
电磁炉	579,020,294.50	32.57%	436,774,543.47	14.20%	382,465,787.75	92.49%
紫砂煲	39,949,748.60	43.46%	27,848,253.24	74.00%	16,004,350.87	1070.38%
电压力煲	42,887,429.65	–	0.00	–	0.00	–
开水煲	51,918,569.78	83.11%	28,354,007.35	27.55%	22,229,860.54	9.09%
其 他	16,160,799.32	544.94%	2,505,774.63	–25.96%	3,384,171.70	–
合 计	1,942,805,380.28	87.23%	1,037,663,198.49	34.08%	773,912,521.86	81.47%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

由上表可以看出，公司主打产品之一豆浆机的销售收入历年以来增长比较平稳，由于公司在豆浆机领域的主导地位，因此，豆浆机行业本身的增长基本反映了公司豆浆机销售的增长。除此以外，公司豆浆机销售收入增长的另外一个原因在于公司近年来加大了打击侵犯知识产权和假冒公司产品的力度，使得一些小规模厂商逐渐退出了豆浆机领域。

商用豆浆机是公司 2005 年推出的新产品，2006 年以来，公司加大了对商用豆浆机的营销投入，市场逐渐开始接受这一新产品。公司管理层认为，商用豆浆机的市场前景非常广阔，同时增长率也将趋于稳定。

料理机、榨汁机和紫砂煲是公司近几年介入的新产品，因此增长较快。由于公司在研发和营销上的持续投入，公司管理层认为料理机、榨汁机和紫砂煲的销售将继续快速增长。

虽然公司在电磁炉市场份额中排第二位，但由于电磁炉市场本身竞争较为激烈，且品牌集中度较为分散，因此公司电磁炉业务的增幅波动较大。

（2）分地区收入增长情况分析

销售区域	2007年		2006年		2005年	
	销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率
东北	237,548,673.15	76.10%	134,896,215.80	28.16%	105,252,102.97	22.66%
华北	419,262,491.19	83.66%	228,285,903.67	113.60%	106,877,319.27	67.07%
华东	480,332,719.87	85.16%	259,415,799.62	–11.04%	291,610,238.24	173.84%
华南	218,393,354.92	91.33%	114,142,951.83	46.32%	78,010,382.20	46.10%
华中	316,599,215.72	69.50%	186,779,375.73	67.60%	111,443,403.15	91.86%
西北	145,284,423.15	180.02%	51,883,159.92	2.98%	50,381,705.17	69.01%
西南	116,856,177.35	125.23%	51,883,159.92	113.50%	24,300,853.19	14.19%
国际	8,528,324.93	–17.81%	10,376,631.98	71.90%	6,036,517.67	–20.92%
总收入	1,942,805,380.28	87.23%	1,037,663,198.49	34.08%	773,912,521.86	81.47%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

由上表数据可以看出，报告期内，公司各地区的营业收入增长率差别较大。公司管理层认为地区之间增长率的差别主要体现了公司在不同地区营销活动的差别和不同地区市场成熟度的差别。公司管理层认为，今后随着人均收入水平的提高和公司营销投入的加大，西北、西南地区的市场机会非常巨大，并将成为公司新的利润增长点。

8、业务收入季节性波动分析

月份	2007年		2006年		2005年	
	收入（元）	比重	收入（元）	比重	收入（元）	比重
1	157,797,923.38	8.12%	94,346,440.02	9.09%	70,093,848.93	9.06%
2	71,239,467.90	3.67%	62,767,763.67	6.05%	46,018,769.50	5.95%
3	99,100,971.24	5.10%	65,498,006.78	6.31%	40,022,876.26	5.17%
4	135,011,467.94	6.95%	64,945,251.32	6.26%	47,070,033.63	6.08%
5	118,448,526.71	6.10%	56,077,125.67	5.40%	49,692,236.34	6.42%
6	120,040,867.58	6.18%	49,549,201.77	4.78%	39,738,674.21	5.13%
7	113,240,090.25	5.83%	55,824,033.31	5.38%	38,184,067.62	4.93%
8	151,184,027.13	7.78%	60,668,056.65	5.85%	50,093,242.42	6.47%
9	231,786,462.91	11.93%	91,692,532.74	8.84%	96,428,258.49	12.46%
10	166,587,913.94	8.57%	108,744,940.78	10.48%	90,290,264.75	11.67%
11	243,831,150.50	12.55%	158,379,147.15	15.26%	101,785,770.37	13.15%
12	334,536,510.80	17.22%	169,170,698.63	16.30%	104,494,479.34	13.50%
总计	1,942,805,380.28	100.00%	1,037,663,198.49	100.00%	773,912,521.86	100.00%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

公司的生产销售具有比较明显的季节性，第四季度是公司生产销售的旺季，报告期内 2005–2007 各年第四季度的销售收入占全年销售收入的比例分别为 38.32%、42.05%、38.34%。

公司生产具有明显季节性的主要原因是与生活消费习惯有关，下半年也是居民购置厨房小家电产品最旺盛的时期，因此，为适应这种需求，销售商必须提前大量储备货源，而根据生产周期及送货周期，需要公司提前两到三个月进行生产制造，因此，每年 8–12 月是公司的生产销售旺季。

9、主要利润来源分析

产品	2007年		2006年		2005年	
	毛利	比重	毛利	比重	毛利	比重
豆浆机	442,351,852.49	62.54%	133,038,961.42	50.12%	91,668,170.29	53.99%
商用机	14,405,440.59	2.04%	4,436,369.62	1.67%	667,864.52	0.39%
料理机	44,307,249.21	6.26%	12,820,215.88	4.83%	7,598,007.24	4.47%
榨汁机	12,178,873.24	1.72%	3,810,054.70	1.44%	3,890,467.09	2.29%
电磁炉	141,816,316.76	20.05%	92,552,525.76	34.87%	51,556,388.19	30.36%
紫砂煲	9,964,975.09	1.41%	8,140,044.42	3.07%	5,809,579.37	3.42%
电压力煲	17,113,917.31	2.42%	–	–	–	–
开水煲	18,939,473.80	2.68%	10,062,837.21	3.79%	7,593,720.36	4.47%
其他	6,182,985.07	0.87%	541,988.75	0.19%	1,049,920.34	0.62%
合计	707,261,083.56	100.00%	265,402,997.76	100.00%	169,834,117.41	100.00%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

从上表可以看出，豆浆机和电磁炉两项产品的毛利对公司整体的毛利贡献最大。自 2005 年以来，两者合计对公司毛利贡献超过了 80%，客观上起到了公司“现金牛”的作用。公司新产品，商用机、紫砂煲、电压力煲和开水煲具有同样市场潜力，虽然目前对公司的毛利贡献不大，但随着公司营销力度的进一步强化，上述产品对公司的毛利贡献将逐渐提高。

10、毛利率分析

项 目	2007年	2006年	2005年
综合毛利率	36.40%	25.58%	21.94%

注:上表数据的计算口径为根据同一控制原则编制的三年备考合并利润表。

报告期内公司综合毛利率逐年提高，公司管理层认为有以下几个原因：

（1）适时调整产品结构

根据对小家电市场消费者结构的分析，公司管理层认为，小家电市场的消费者多属于支付能力较强的中高收入阶层，对产品的功能、外观特性要求较高，而对价格的弹性较小。因此，公司调整了产品的高中低档比重，适当提高了中高档产品的比重，而中高档产品的毛利率较高，这就部分地解释了公司综合毛利率逐年提高的现象。

（2）市场集中度不断提高

如上分析，由于消费者更加注重产品的外观、功能特性，这就对小家电厂商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家电厂商由于产品更新逐渐落后于消费者品味的变化，从而失去了在市场上立足的能力。随着一些小规模厂商的退出，小家电市场逐渐摆脱了原先低水平的价格竞争，这部分解释了公司逐年毛利率提高的现象。

（3）产品成本下降

公司依靠自主研发能力，使得产品的若干关键部件由原外包给其他厂商生产转变为公司自产，这对公司毛利的贡献是相当明显的。具体请参见下文“主要产品的销售成本变动对毛利的影响”。

十、股利分配情况

（一）发行人利润分配一般情况

本公司发行的股票均为人民币普通股，同股同权，同股同利。本公司将按股东持股数额分配股利，股利分配采取现金股利、股票股利或其他合法的方式。在每一个会计年度结束后 6 个月内由董事会根据盈利状况和发展情况，提出利润分配方案，经股东大会通过后实施。经股东大会批准，公司可决定分配中期股利。

（二）最近三年股利分配情况

由于公司生产经营发展的需要，公司近年来实现的绝大部分盈利都用于公司的滚动发展，公司最近三年来进行过六次股利分配：

1、根据 2005 年 3 月 5 日山东九阳小家电有限公司股东会决议，按 2004 年实现的净利润计提 10%的计提法定盈余公积 1,499,338.52 元，10%的法定公益金 1,499,338.52 元，未作利润分配。

2、根据 2006 年 3 月 12 日山东九阳小家电有限公司董事会决议，按 2005 年实现的净利润计提 10%的储备基金 3,813,116.45 元，5%的企业发展基金 1,906,558.23 元，5%的职工奖励及福利基金 1,906,558.23 元，未作利润分配

3、根据 2007 年 4 月 15 日山东九阳小家电有限公司董事会决议，按照 2006 年实现的净利润计提 10%的储备基金 4,333,951.68 元，5%的企业发展基金 2,166,975.84 元，5%的职工奖励及福利基金 2,166,975.84 元，并分配 45,000,000.00 元现金股利。其中 21,542,254.54 系公司截至 2005 年 3 月 31 日所累计的利润，按照王旭宁 44.30%、朱泽春 29.40%、许发刚 19.60%、黄淑玲 2.00%、姜广勇 4.70%进行分配；剩余 23,457,745.46 元系公司 2005 年 3 月 31 日至 2005 年 12 月 31 日所累计的利润，按照王旭宁 32.81%、朱泽春 21.78%、许发刚 14.52%、黄淑玲 1.48%、姜广勇 3.48%、Bilting Developments Limited 25.93%进行分配。

4、根据 2007 年 7 月 12 日山东九阳小家电有限公司董事会决议，按照 2007 年 1 – 6 月实现的净利润计提 10%的储备基金 5,988,367.32 元，5%的企业发展基金 2,994,183.66 元，5%的职工奖励及福利基金 2,994,183.66 元，未作利润分配。

5、根据公司董事会 2007 年 7 月 19 日决议，将截至 2007 年 6 月 30 日盈余公积 25,898,588.62 元转增为股本。

6、根据 2008 年 1 月 24 日本公司董事会决议，按照 2007 年 7 – 12 月实现的净利润计提 10%的储备基金 16,809,913.00 元，5%的企业发展基金 8,404,956.50 元，5%的职工奖励及福利基金 8,404,956.50 元，向老股东分配股利 130,000,000.00 元。该分配方案已获得本公司 2008 年第一次临时股东大会审议通过。

（三）发行前滚存利润的分配政策

截至 2007 年 12 月 31 日，公司经审计的累计未分配利润为 173,047,673.71 元。根据 2008 年 1 月 24 日本公司董事会一届三次会议通过的 2007 年度利润分配预案，决定按 2007 年实现的净利润提取 10%的储备基金、5%的企业发展基金、5%的职工奖励及福利基金，向老股东分配现金股利 130,000,000.00 元，剩余累计未分配利润 9,427,847.7 元，由首次公开发行股票后的新老股东依其所持股份比例共同享有。上述利润分配预案已于 2008 年 3 月 12 日由本公司 2008 年第一次临时股东大会审议通过。

（四）本次发行后的利润分配政策

本次发行后公司仍将执行发行前的股利分配政策，如有改变，需经股东大会批准。

第四节 募集资金运用

一、募集资金投资项目概况

本次发行募集资金拟投资项目按轻重缓急程度排列如下：

单位:万元

序号	项目名称	项目总投资（全额流动资金口径）	项目使用募集资金投资金额	募集资金年度使用计划		项目备案或核准文号
				2008年	2009年	
1	济南年产 800 万台豆浆机及 5 万吨豆料项目	41,200	35,000	25,000	10,000	济发改外经[2007]517 号
2	杭州厨房小家电生产建设项目	35,014	25,000	15,000	10,000	浙发改外资[2008]47 号
3	杭州年产 25 万台商用豆浆机建设项目	22,137	15,177	10,000	5,177	浙发改外资[2008]47 号
4	杭州研发中心建设项目	4,823	4,823	3,000	1,823	杭经开管发[2008]51 号
5	营销网络建设项目	20,000	10,000	5,000	5,000	济发改外经[2007]499 号
合计		123,174	90,000	58,000	32,000	–

二、募集资金数额不足项目投资总需求部分的资金安排

由上表可见，本次募集资金投资项目总资金需求为 123,174 万元，募集资金预计为 90,000 万元，尚有 33,174 万元的资金缺口，本公司将使用自有资金或银行贷款投资。若募集资金数额小于 90,000 万元，则相应提高自有资金和银行贷款的金额；如募集资金超过 90,000 万元，仍将多募集的资金投资于上述项目，即提高上述项目的募集资金使用比例，相应减少自有资金或银行借款的数额；如募集资金仍超出上述项目资金需求量，则用于补充公司流动资金。

为确保募集资金的安全，公司将根据证券监管部门的要求，在银行开设专门账户存放募集资金，并根据项目的实施进度按计划支取，保证不将募集资金用于委托理财、质押或抵押贷款、委托贷款等。

由于项目建设存在一定周期性，在项目建设的过程中，有部分资金将在一段时间内存在闲置的情况。对于该部分暂时闲置的募集资金，本公司将根据相关部门的规定，在履行必要的审批程序后，暂时用于补充公司流动资金。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

（一）产品推广风险

公司主要产品豆浆机、电磁炉等厨房小家电产品并非居民生活必需品，而是随着消费者生活品质和家居质量的提高而产生并被广泛应用的消费升级类产品，产品的收入弹性较大。尽管公司一直以来在产品推广与市场拓展中向消费者倡导“健康、快乐、生活”的价值理念，强调产品服务于社会大众的核心价值功能。依靠公司现有的品牌优势、研发优势及营销优势，公司正在将厨房小家电产品打造成消费者健康生活的必需品。然而，公司所研发生产的健康厨房小家电产品能否为广大消费者所接受，将对公司今后的业务拓展产生一定的影响。

（二）产品创新与技术进步的风险

目前，厨房小家电行业的制造技术已经基本成熟，现有的竞争主要围绕产品的品质改善、功能完善、结构优化和外形美化等设计和开发上。新产品的生命周期也不断缩短，产品更新换代愈加频繁。产品的更新换代不仅是外观及功能造型等的不断完善，更是厂商借以保持价格优势和抵御同行业竞争的一个战略手段。

因此，市场不仅要求小家电经营企业保证现有产品的功能和品质，还要求小家电企业具有大规模、集中快速的设计和开发能力，尽可能缩短开发周期和尽可能多的开发新产品。虽然公司自成立以来依靠不断的技术创新取得了在豆浆机领域的绝对技术优势以及相关厨房小家电行业的领先地位，但是产品创新的压力一直存在。如果公司的技术研发和产品升级换代不能及时把握住消费者需求的变化趋势并紧跟市场发展的热点，公司的新产品设计和开发能力不能够满足客户的需求，就不能够在行业中取得竞争优势，公司未来存在国内外市场竞争中落败的风险。

（三）市场竞争的风险

随着我国居民收入水平的提高，厨房小家电产品作为一种消费升级产品，市场潜力巨大。然而，厨房小家电市场的进入门槛较低，国内外厂商对此市场的进入和扩张也在提速。同时，行业内也存在一些不正当竞争现象，如价格战、专利侵权、商标侵权、企业名称侵权等。虽然公司是中国最大的豆浆机生产商，在料理机、电磁炉、家用煲类等其他厨房小家电细分市场领域也名列前茅，但随着行业的发展，公司面临市场竞争不断加大的风险。市场竞争的加剧，可能使公司产品的毛利率下降，从而对发行人的收益产生一定的影响。

二、其他重要事项

（一）重要合同

截止 2007 年 12 月 31 日，本公司正在履行或将要履行的重要合同（合同金额在 1,200 万元以上）主要包括 2 份投资协议，13 份产品经销合同，3 份关联交易合同。

（二）对外担保情况

截止本招股意向书签署之日，本公司不存在对外担保情况。

（三）重大诉讼或仲裁

截至招股意向书签署日，存在一起尚未了结的行政诉讼案件涉及发行人董事长王旭宁。同时，该案件与发行人及王旭宁于 2007 年 5 月 30 日已结案的一起民事诉讼存在一定的关联性，其主要情况如下：

发行人及王旭宁作为共同原告，诉两被告上海帅佳电子科技有限公司及慈溪市西贝乐电器有限公司侵犯知识产权一案经山东省高级人民法院于 2007 年 5 月 30 日作出二审终审判决并出具（2007）鲁民三终字第 38 号《民事判决书》，已经结案。判决支持了原告的诉讼请求，责令两被告向原告支付 300 万元的侵权赔偿费。现该侵权赔偿已经执行完毕。

上述民事案件争议的主要焦点之一在于王旭宁所拥有的“智能型家用全自动豆浆机”发明专利是否具有新颖性。鉴于，根据我国专利法的规定，国务院专利行政部门负责全国的专利工作，统一受理和审查专利申请，依法授予专利权。专利授权后，任何单位或者个人认为专利权的授予不符合专利法有关规定的，可以请求专利复审委员会宣告该专利权无效。法院作为专利侵权纠纷案件的审判机关，无权对专利权的效力进行评判。兹此，两被告在上述民事诉讼过程中就王旭宁所拥有的“智能型家用全自动豆浆机”发明专利是否有效一事向国家知识产权局专利复审委员会提出了宣告。国家知识产权局专利复审委员会于 2007 年 5 月 30 日作出了第 9815 号《无效宣告请求审查决定书》，决定维持了上述专利权的有效性。

现两被告对上述《无效宣告请求审查决定书》不服，向北京市第一中级人民法院提起行政诉讼，要求撤销第 9815 号《无效宣告请求审查决定书》并要求判决上述专利权无效。王旭宁在此案件中被列为第三人。

在（2007）鲁民三终字第 38 号《民事判决书》中法院已明确说明上述专利权“在申请阶段已经过了实质性审查，权利基础稳定”。同时，上述专利权在历次的行政赔偿诉讼中已经过了相应的无效宣告和行政诉讼诉讼程序，均维持了专利的有效性。故上述行政诉讼不应构成对相关主体的重大诉讼事项，且不对发行人此次发行上市造成不利的影响。

2008 年 2 月 26 日，北京市第一中级人民法院下发（2007）–– 中行初字第 1107 号行政判决书，判决如下：维持被告国家知识产权局专利复审委员会于 2007 年 5 月 18 日作出的第 9815 号无效宣告请求审查决定。案件受理费 100 元，由原告慈溪市西贝乐电器有限公司负担。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行各方当事人

	名称	住所	联系电话	传真	经办人姓名
发行人	九阳股份有限公司	济南市槐荫区新沙北路 12 号	0571–81639093	0571–81639096	姜广勇、付允
保荐人（主承销商）	国泰君安证券股份有限公司	上海市浦东新区商城路 618 号	021–38676557	021–38670557	保荐代表人：岳远斌、饶慧民； 联系人：水耀东、孙小中、李毅、符思哲
发行人律师	国浩律师集团（上海）事务所	上海市南京西路 580 号南证大厦 31 层	021–52341668	021–52341670	吕红兵、林琳
审计机构	浙江天健会计师事务所有限公司	杭州市西溪路 128 号 9 楼	0571–88216888	0571–88216999	郑启华、李德勇
评估机构	湖北民信资产评估有限公司	武汉市江岸区南京路金宝大厦	027–82819587	027–82771642	沈发兵、王晓华
股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南路 1093 号中信大厦 18 楼	0755 – 25938000	0755 – 25988122	–
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南东路 5045 号	0755 – 82083333	0755 – 82083104	–

二、发行时间安排

询价推介日期	2008年 5 月 9 日 –2008 年 5 月 13 日
定价公告刊登日期	2008年 5 月 15 日
申购日期和缴款日期	2008年 5 月 16 日
股票上市日期	发行完成后尽快申请上市

第七节 备查文件

一、招股意向书全文和备查文件可到发行人及保荐人（主承销商）的法定住所查阅。查阅时间：工作日上午 9:00 至 11:30，下午 1:30 至 4:30。

二、招股意向书全文可通过深圳证券交易所指定网站（www.cninfo.com.cn）查阅。