

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

上海开能环保设备股份有限公司

（注册地址：浦东新区川沙镇川大路518号）



首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐机构（主承销商）：



（注册地址：上海浦东新区世纪大道 88 号金茂大厦 4901 室）

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说明书不存在虚假记载、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。

公司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说明书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。

发 行 概 况

发行股票类型：	人民币普通股（A 股）
发行股数：	2,750 万股
每股面值：	1.00 元
每股发行价格：	【 】元（通过向询价对象询价确定发行价格区间；在发行价格区间内，向配售对象累计投标询价，综合累计投标询价结果和市场情况确定发行价格）
预计发行日期：	【 】年【 】月【 】日
申请上市证券交易所：	深圳证券交易所
发行后总股本：	11,000 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺：	发行人控股股东、实际控制人瞿建国及高森投资、韦嘉、瞿建新、瞿佩君承诺：自开能环保股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内，本承诺人将不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前所持有或者实际持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所持有的股份。 发行人除瞿建国、瞿建新、韦嘉、高森投资、瞿佩君外的其他股东承诺：自开能环保股票在深圳证券交易所上市之日起十二个月内，本承诺人将不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前所持有或者实际持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所持有的股份。 除上述承诺外，担任公司董事、监事、高级管理人员的股东瞿建国、杨焕凤、顾天禄、奚品彪、瞿佩君、

	高国垒分别承诺 :本承诺人在任职期间每年转让的股份不超过本承诺人所持有的开能环保股份的 25% ;离职后半年内 , 不转让本承诺人所持有的开能环保股份。 瞿建国、杨焕凤承诺 :本承诺人通过高森投资间接持有的开能环保的股份在上市之日起三十六个月内 , 不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式 ,减少本承诺人在本次发行前间接持有的开能环保的股票 ,也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所间接持有的股份。在上述限售期满后 ,本承诺人任职期间 ,每年转让的通过高森投资间接持有的开能环保的股份不超过本承诺人通过高森投资间接持有的开能环保股份的 25% , 离职后半年内 , 不转让本承诺人所间接持有的开能环保股份。
保荐机构 (主承销商):	长江证券承销保荐有限公司
招股说明书签署日期 :	【 】 年 【 】 月 【 】 日

重大事项提示

一、本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

本次发行前公司总股本为 8,250 万股，本次拟公开发行 2,750 万股人民币普通股，发行后总股本为 11,000 万股，上述股份全部为流通股。本次发行前的公司股东已就其所持发行人股份作出自愿锁定承诺。

发行人控股股东、实际控制人瞿建国及高森投资、韦嘉、瞿建新、瞿佩君承诺：自开能环保股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内，本承诺人将不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前所持有或者实际持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所持有的股份。

发行人除瞿建国、瞿建新、韦嘉、高森投资、瞿佩君外的其他股东承诺：自开能环保股票在深圳证券交易所上市之日起十二个月内，本承诺人将不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前所持有或者实际持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所持有的股份。

担任公司董事、监事、高级管理人员的股东瞿建国、杨焕凤、顾天禄、奚品彪、瞿佩君、高国垒分别承诺：本承诺人在任职期间每年转让的股份不超过本承诺人所持有的开能环保股份的 25%；离职后半年内，不转让本承诺人所持有的开能环保股份。

瞿建国、杨焕凤承诺：本承诺人通过高森投资间接持有的开能环保的股份在上市之日起三十六个月内，不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前间接持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所间接持有的股份。在上述限售期满后，本承诺人任职期间，每年转让的通过高森投资间接持有的开能环保的股份不超过本承诺人通过高森投资间接持有的开能环保股份的 25%，离职后半年内，不转让本承诺人所间接持有的开能环保股份。

二、滚存未分配利润分配方案

根据发行人 2009 年 8 月 16 日召开的 2009 年度第一次临时股东大会审议通过的《关于上海开能环保设备股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市前公司滚存未分配利润分配方案的议案》，为维护公司新老股东的利益，公司拟将首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市前公司所形成的滚存利润，由新股发行后在股权登记日登记在册的新老股东共享。

三、特别风险提示

1、国际知名企业竞争的风险

鉴于中国人居水环保行业存在的巨大潜在市场和未来良好的发展势头，国际行业巨头 PENTAIR（滨特尔）、ECOWATER（怡口）等公司均已进入中国，凭借其多年积累的资金、技术、品牌等优势，在国内扩大其全屋水处理设备市场份额，给中国人居水环保行业民族企业的发展造成一定的冲击。如果公司不能在快速发展的市场中确立自身在生产、制造、研发或市场拓展方面的竞争优势，打造品牌声誉并赢得市场认可，则公司产品的销售增长将会受到影响，其利润空间也将会受到挤压。

2、消费者认知度不高的风险

国内人居水环保行业是一个新兴行业，还未能获得消费者的广泛认知，行业内竞争还不规范，一定程度上影响了消费者对该行业的认知和信任。

同时，国内消费者目前仍主要关注饮水的安全和健康，对于生活用水与饮水同等重要的意识尚未完全建立，对于保障全屋用水安全和健康的全屋净水设备的消费观念尚未广泛形成。而公司的主要产品为全屋水处理设备，若消费者对该类设备的认知度仍然未有较大提高，则对行业内企业的发展不利，同样公司的整体销售收入和盈利水平的提高也将受到不利影响。

3、经营规模较小，抗风险能力较弱的风险

2007 年、2008 年及 2009 年，公司营业收入分别为 8,060.66 万元、9,604.06 万元和 12,494.16 万元，净利润分别为 1,135.27 万元、1,230.31 万元和 2,631.34

万元，整体经营规模相对较小。若市场发生变化，公司的收入和盈利状况将可能受到较大影响，抗风险能力较弱。

4、产品平均销售单价下降的风险

2009 年，公司营业收入的增长比例低于产品销售数量的增长比例，发行人水处理产品 2009 年的平均销售价格较 2008 年下降了 27.50%，但从水处理产品的构成类型分析，各大类产品的平均销售单价下降幅度不超过 10%。水处理类产品的平均销售单价有所下降，主要有如下两个原因：

（1）公司为满足更广泛人群更多样化的健康用水需求，推出了多款便捷的、单价相对较低的小型水处理设备。该类产品在 2009 年的销售数量占水处理设备整机的比例为 35%，较 2008 年的 19%提升了 16%。

（2）由于公司在全屋水处理设备方面已掌握核心技术，且生产制造的核心部件获得国际认证，产品品质得到国内外客户的高度认可，使得公司生产制造的单价较低的盐阀盐井及复合材料压力容器等水处理类套件产品的销量大增，其销售数量较 2008 年提高了 116%，销售数量占水处理产品销售总数量的比例达到了 66%，较 2008 年的 59%提升了 7%，而销售额占水处理产品总销售额的比例为 26%，从而拉低了水处理类产品的平均销售单价。

未来，若发行人水处理类产品的平均销售单价仍有所下降，而公司不能继续获得盈利和销售增长，公司的整体竞争能力可能受到负面影响。

请投资者认真阅读本招股说明书之第四节“风险因素”的全部内容。

目 录

第一节 释 义	11
第二节 概览	16
一、 发行人简介	16
二、 控股股东和实际控制人简介	22
三、 发行人主要财务数据及主要财务指标	22
四、 本次发行情况	24
五、 募集资金用途	25
第三节 本次发行概况	26
一、 发行人简介	26
二、 本次发行的基本情况	26
三、 本次发行的相关当事人	27
四、 本次发行相关事项	29
五、 本次发行上市的重要日期	29
第四节 风险因素	30
一、 市场风险	30
二、 行业风险	31
三、 经营风险	31
四、 投资项目风险	35
五、 技术泄露或技术人员流失的风险	36
六、 大股东控制的风险	37
第五节 发行人基本情况	39
一、 发行人改制重组情况	39
二、 发行人的资产重组情况	45
三、 发行人的组织结构	49
四、 发行人主要股东和实际控制人的基本情况	57
五、 发行人股本情况	62
六、 发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况	68
七、 发行人员工及社会保障情况	68

八、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况	71
第六节 业务和技术	72
一、公司的主营业务、产品及行业归属	72
二、人居水环保行业的基本情况.....	73
三、人居水环保行业的发展状况.....	77
四、影响国内人居水环保行业发展的有利和不利因素	92
五、公司的竞争地位	96
六、公司绿色经营的“环保”特色	105
七、公司的主营业务情况	109
八、主要固定资产及无形资产	128
九、主要产品的核心技术	135
第七节 同业竞争与关联交易	145
一、同业竞争	145
二、关联方和关联关系	146
三、关联交易	149
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	159
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介	164
二、报告期内董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份情况	169
三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的其他对外投资情况.....	170
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入的情况	171
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在关联企业任职情况.....	172
六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员相互之间存在的亲属关系	173
七、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员与发行人的协议安排.....	173
八、董事、监事、高级管理人员任职资格	173
九、董事、监事、高级管理人员在近两年内变动情况	174
第九节 公司治理结构	176
一、公司治理制度的建立健全及运行情况	176
二、最近三年重大违法违规情况	182

三、最近三年资金为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况.....	183
四、发行人内部控制的评价及注册会计师意见.....	183
五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排和最近三年的执行情况	184
六、发行人投资者权益保护情况.....	188
第十节 财务会计信息与管理层分析	190
一、财务报表的编制原则及注册会计师意见.....	190
二、合并财务报表的编制原则及变化情况.....	190
三、财务报表	192
四、主要会计政策和会计估计.....	202
五、税项.....	216
六、分部信息	220
七、最近一年内收购兼并情况.....	225
八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	225
九、发行人报告期内的主要财务指标	226
十、发行人盈利预测情况.....	229
十一、发行人评估情况.....	229
十二、发行人验资情况.....	230
十三、发行人财务状况分析.....	231
十四、发行人盈利能力分析.....	266
十五、现金流量分析	288
十六、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	291
十七、重大或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项	294
十八、发行人最近三年股利分配政策、实际股利分配情况	295
十九、发行前滚存利润的分配政策	297
第十一节 募集资金运用	298
一、募集资金数额及运用计划.....	298
二、智能化家用全屋水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目	300
三、节水型集成饮用水系统技改项目	312
四、其它与主营业务相关的营运资金	319

五、募集资金项目选址、用地及组织实施情况.....	319
六、募集资金运用对公司财务和经营状况的整体影响	320
第十二节 未来发展与规划	323
一、公司的总体发展目标.....	323
二、公司的阶段性发展战略.....	323
三、公司未来三年的发展计划.....	323
四、拟定上述计划所依据的假设条件	326
五、实施上述计划将面临的主要困难及对策.....	326
六、业务发展规划与现有业务的关系	327
第十三节 其他重要事项	328
一、重大合同	328
二、发行人对外担保情况.....	330
三、诉讼和仲裁事项	330
第十四节 有关声明	331
全体董事、监事、高级管理人员声明	331
保荐机构(主承销商)声明	332
发行人律师声明	333
承担审计业务的会计师事务所声明	334
发行人资产评估机构声明.....	335
承担验资业务的机构声明.....	336
第十五节 附件	337

第一节 释 义

本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语或简称具有如下含义：

发行人、开能环保、公司、本公司	指	上海开能环保设备股份有限公司
开能有限	指	上海开能环保设备有限公司
发起人	指	本公司的 39 名发起人股东，包括瞿建国、鲁特投资咨询（上海）有限公司、上海高森投资有限公司、杨焕凤及其他 35 名自然人股东
控股股东或实际控制人	指	瞿建国先生
鲁特投资	指	鲁特投资咨询（上海）有限公司
高森投资	指	上海高森投资有限公司
建国基金会	指	上海市建国社会公益基金会
自然与健康基金会	指	上海市自然与健康基金会
开能服务公司	指	上海开能设备服务有限公司，后更名为高森投资
上海销售公司	指	上海开能家用设备销售有限公司
北京销售公司	指	北京开能家用设备销售有限公司
净水机器人公司	指	上海开能净水机器人制造有限公司
奔泰水处理公司	指	上海奔泰水处理设备有限公司
水与火服务公司	指	上海开能水与火环保设备服务有限公司
壁炉公司	指	上海开能壁炉产品有限公司
本次发行	指	公司本次向社会公众公开发行 2750 万股人民币普通股（A 股）
A 股	指	本次发行的每股面值 1.00 元的人民币普通股
元	指	人民币元
近三年、报告期	指	2007 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日期间

中国证监会或证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐机构（主承销商）	指	长江证券承销保荐有限公司
发行人律师、国浩	指	国浩律师集团（上海）事务所
安永华明	指	安永华明会计师事务所
安永大华	指	安永大华会计师事务所有限责任公司
股东大会	指	上海开能环保设备股份有限公司股东大会
董事会	指	上海开能环保设备股份有限公司董事会
监事会	指	上海开能环保设备股份有限公司监事会
《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》
《公司章程》	指	《上海开能环保设备股份有限公司章程》
ISO9002	指	质量体系生产安装和服务的质量保证模式，是由国际标准化组织(ISO)组织制定的 ISO9000 族标准之一，是保证企业产品质量能力的证明。
ISO14001	指	国际标准化组织（ISO）组织制定的环境管理体系标准 ISO14000 系列标准的龙头标准，是组织规划、实施、检查、评审环境管理运作系统的规范性标准，也是唯一可用于第三方认证的标准。
NSF	指	美国全国卫生基金会（National Sanitation Foundation），成立于 1944 年，是一个独立的、不以营利为目的的非政府组织。NSF 专致于公共卫生、安全、环境保护领域的标准制订、产品测试和认证服务工作，是公共卫生与安全领域的权威机构。NSF 是世界卫生组织（WHO）在食品安全与饮用水安全与处理方面的指定合作中心。

CE	指	法文“欧洲共同体”(COMMUNATE EUROPEIA)。 CE 标志是一种安全合格标志,表示商品已经达到构成欧洲指令核心的“主要要求”。
RoHS	指	《电气、电子设备中限制使用某些有害物质指令》(The restriction of the use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment)。根据该指令,从 2006 年 7 月 1 日开始,电气、电子产品中如含有铅、镉、汞、六价铬、多溴二苯醚和多溴联苯等有害重金属的,欧盟将禁止进口。因此,RoHS 认证也称做环保认证。
TüV	指	德语“技术监督协会”(Technischer Überwachungs Verein)的简称。TüV 标志是德国 TüV 专为元器件产品定制的一个安全认证标志。
CCC(3C)	指	中国强制认证(China Compulsory Certification),是我国政府按照世贸组织有关协议和国际通行规则,由国家认证认可监督管理委员会根据《强制性产品认证管理规定》(中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局令第 5 号)制定的、为保护消费者人身安全和国家安全、加强产品质量管理、依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。
WHO	指	世界卫生组织,是联合国系统内卫生问题的指导和协调机构。
WQA	指	美国水质协会(Water Quality Association),是一个代表水处理产业与从业人员的非营利的国际性的行业组织。
人居	指	人们生活和居住的空间。
人居水处理设备	指	运用一定水处理技术对人居水环境进行环保无污染处理目的的专用设备。
全屋净水(软水)设备	指	安装在用户家的总进水管段,用于净化(软化)处理家庭中所有用水的专用设备。

终端净水（软水）设备	指	安装在用户家的终端出水管段，仅用于净化（软化）处理通过该管段用水的专用设备。
净化饮水设备	指	带有一定净化功能的饮水设备。
原水	指	未经水厂处理的水。
中水	指	介于自来水水质和污水水质之间的水。
水质富营养化	指	氮、磷等植物营养物质含量过多所引起的水质污染现象。
色度	指	水质的外观指标。纯水无色透明，但若其中含有泥土、有机物、无机矿物质、浮游生物等，往往呈现一定的颜色。
浊度	指	水中泥土、砂粒、微细的有机物和无机物、浮游生物、微生物和胶体物质等悬浮物对光线透过时所发生的阻碍程度。
COD	指	Chemical Oxygen Demand 的简称，是在一定的条件下，采用一定的强氧化剂处理水样时所消耗的氧化剂量。COD 往往作为衡量水中有机物质含量多少的指标。COD 越高，说明水体受有机物的污染越严重。
GPRS	指	General Packet Radio Service（通用分组无线服务技术）的简称，是一种以全球移动电话系统为基础的中速的数据传输技术，是移动电话用户可用的一种移动数据业务。
GPS	指	Global Positioning System（全球定位系统）的简称。GPS 的基本原理是测量出已知位置的卫星到用户接收机之间的距离，然后综合多颗卫星的数据就可知道接收机的具体位置。
GIS	指	Geographic Information System（地理信息系统）的简称，是获取、整理、分析和管理地理空间数据的重要工具、技术和学科。

精益生产	指	一种通过系统结构、人员组织、运行方式和市场供求等方面的变革，使生产系统能很快适应客户的不断变化，并精简生产过程中一切无用多余的东西，包括消灭库存在内的一切“浪费”而形成的具有特色的生产经营管理体系。
CRM	指	Customer Relationship Management(客户关系管理) 的简称，就是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。
OEM	指	Original Equipment Manufacture (原始设备制造商) 的简称。产品的结构、外观、工艺均由品牌提供商提供。公司根据品牌提供商的订单进行生产，产品生产完成后以品牌提供商的品牌出售。
ODM	指	Original Design Manufacture (原始设计制造商) 的简称。公司自行开发和设计产品的结构、外观、工艺，产品开发完成后供品牌提供商选择或根据其要求在设计上做出小的改动，公司根据品牌提供商选择后的订单情况进行生产，产品生产完成后以品牌提供商的品牌出售。
OBM	指	Original Brand Manufacture (原始品牌制造商)。公司自行创立品牌，生产销售拥有自主品牌的产品。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、 发行人简介

公司名称：上海开能环保设备股份有限公司

注册地址：浦东新区川沙镇川大路 518 号

注册资本：8,250 万元

企业类型：股份有限公司

注册号：310115000602511

法定代表人：瞿建国

邮政编码：201200

电话：021-58599999

1、 发行人设立情况

发行人的前身为上海加枫净水设备有限公司，成立于 2001 年 2 月 27 日。2001 年 6 月 12 日，上海加枫净水设备有限公司更名为上海开能环保设备有限公司。2008 年 2 月 3 日，开能有限召开股东会审议通过，将开能有限整体变更为上海开能环保设备股份有限公司。根据安永大华出具的安永大华业字（2008）第 186 号审计报告，以开能有限截止 2007 年 12 月 31 日经审计后的净资产人民币 104,281,073.69 元折为公司股本 82,500,000 元，其余 21,781,073.69 元计入资本公积。2008 年 3 月 3 日，公司完成了工商变更登记，上海市工商行政管理局向公司核发了注册号为 310115000602511 的《企业法人营业执照》。

2、 股本情况

截至本招股说明书签署之日止，公司总股本为 82,500,000 元。本次发行前公司股本结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	瞿建国	43,050,000	52.18%
2	鲁特投资咨询（上海）有限公司	15,000,000	18.18%
3	上海高森投资有限公司	7,500,000	9.09%
4	杨焕凤	4,207,500	5.10%
5	韦嘉	1,200,000	1.45%
6	金凤	1,125,000	1.36%
7	顾天禄	900,000	1.09%
8	瞿佩君	900,000	1.09%
9	高国垒	750,000	0.91%
10	张宁	750,000	0.91%
11	刘晓童	450,000	0.55%
12	唐佩英	450,000	0.55%
13	李蔚	450,000	0.55%
14	程焱	375,000	0.45%
15	黄壮之	375,000	0.45%
16	王建	300,000	0.36%
17	王卫民	300,000	0.36%
18	叶敏	300,000	0.36%
19	乔火明	300,000	0.36%
20	奚品彪	300,000	0.36%
21	谢展鹏	300,000	0.36%
22	童光英	300,000	0.36%
23	宋桂芳	300,000	0.36%
24	申超	225,000	0.27%
25	陆玉群	225,000	0.27%
26	金志慷	225,000	0.27%
27	范雷	187,500	0.23%
28	徐梅珍	175,000	0.21%

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
29	陈东辉	150,000	0.18%
30	陈小功	150,000	0.18%
31	王海强	150,000	0.18%
32	龚华	150,000	0.18%
33	王运良	112,500	0.14%
34	林冠欣	100,000	0.12%
35	庄乾坤	100,000	0.12%
36	奚静	97,500	0.12%
37	胡亦忠	90,000	0.11%
38	瞿建新	90,000	0.11%
39	陈卫国	90,000	0.11%
40	袁恽佳	50,000	0.06%
41	邱友岳	50,000	0.06%
42	高玉瑞	50,000	0.06%
43	吕君	50,000	0.06%
44	顾蓓茵	50,000	0.06%
45	王建信	50,000	0.06%
合 计		82,500,000	100.00%

3、发行人主营业务情况

自 2001 年设立并开创“全屋净水”的人居用水理念以来，开能环保一直致力于人居水处理设备整机及其核心部件的研发、生产、销售和服务，现已成为国内最大的全屋水处理设备的研发与制造企业。公司主营业务从未发生改变。

目前，公司生产制造的人居水处理设备主要为全屋净水设备、全屋软水设备、商用净化饮水设备，核心部件主要为多路控制阀、合金滤料反应器、复合材料压力容器、盐井盐阀等，服务业务主要包括水处理设备的安装、维修、保养及其他品质服务。

未来，公司仍将以研制和发展全屋净水设备及其核心部件为业务重点，逐步扩大产能，在满足终端消费人群日益增长的对安全、健康生活饮用水使用需求的

同时，也为国内外的同行提供品质可靠、性能优良的水处理设备的核心部件。

4、发行人核心竞争优势

发行人的核心竞争力主要体现为创新性。公司自创立以来始终立足于市场需求，从健康生活和环保节能出发，实施管理、产品和技术等方面的创新。

（1）经营管理的创新

A、带领行业起飞的商业理念

a、率先提出“全屋净水、全家健康”的现代生活用水理念

2001年，公司在充分了解国际最新的技术成果和中国独特的用水水质的基础之上，针对中国家庭的使用需求，在国内率先提出了“全屋净水、全家健康”的现代生活用水理念，倡导净化全屋水质以保障人居用水的整体安全与健康，从而启动了一个全新的市场。

b、带领行业发展

公司认为，自身的长远发展依托整个行业的发展，对于新兴行业而言，一家企业的能力是有限的，只有带领行业起飞，使整个行业做大做强，自身才能有更宽广的成长空间。所以，公司将研发生产的水处理产品核心部件通过直接供应给业内同行的方式销售全国及海外。

B、采用“营销服务”的新型营销理念

a、“营销服务”的内涵

不同于“服务营销”（围绕营销产品而开展服务），开能环保采用的是“营销服务”的新型营销理念，即公司营销的不只是产品，更重要的是营销“为客户提供人居水环境解决方案”的系列服务。

公司为直销客户提供全方位的人居用水保障服务。从产品设计到生产制造，从产品销售到安装维护，公司均以用户为中心，不仅考虑产品的功能实用性、原材料安全环保性、制造过程环保卫生、质量控制严格到位，而且通过对全屋净水机、全屋软水机等几十个不同产品的组合应用，充分满足客户对各个用水点的水质需求。

客户可以通过在专卖店内对产品进行体验和观摩，充分了解产品的效用。而对于客户所提出的有关用水的任何需求，销售工程师也会通过公司内部协调设法

解决。

营销服务使客户可以无忧地享受健康、自然的人居用水，也为公司带来了持续的、稳定的服务收入，体现了服务的价值。

b、优质服务的支持

为了能提供更优质的服务，公司不仅投资配备大型的检测设备和数据系统作为后台支持，更培养了一批优秀的销售工程师及安装维护专业技师参与现场服务，如：免费勘察现场和安装调试、每年水质检测、定期更换滤料、设备维护保养、产品更新换代等。

未来，公司还将为重要客户建立远程即时检测系统，运用 GPS 卫星定位系统、GPRS 通讯系统技术对所有设备的运行情况进行跟踪和监控，实现水处理设备的无人化和智能化远程控制，进一步保障客户的用水安全，也便于为客户提供度身定制的服务。同时，公司对所有服务车辆进行跟踪定位，一旦客户家中设备出现问题，公司可以调度就近车辆提供最快、最及时的服务。

此外，公司开始运用 GIS 地理信息系统和 IT 技术集成创新编制“中国水质地图”，先以上海市为试点，标注出城市各个区域 5000 个采水点的水质情况，从而使公司可以为新老客户设计并提供更具水质针对性的产品和用水解决方案。

(2) 产品的创新

开能环保立足于“全屋净水设备”，实行多系列、多品种的战略，以满足不同的消费需求。2009 年，公司研发生产的产品已包括 60 多个品种或型号，基本可以满足不同客户群、不同用途的人居水处理使用需求。

2006 年，公司开发的“开能牌”全屋智能净水机和智能饮水深度净化装置获得上海市科学技术委员会颁发的“上海市重点新产品”证书和上海市高新技术成果转化项目认定办公室颁发的“上海市高新技术成果转化项目”证书。

2007 年，公司“开能”牌全屋智能净水机获得中国科学技术部、中国商务部、中国国家质量监督检验检疫总局、国家环境保护总局等国家四部委联合颁发的“国家重点新产品”证书；

2009 年，公司自主研发并生产的 BNT 多路控制阀获得上海市科学技术委员会颁发的“上海市重点新产品”证书；

2009 年，公司拟用募集资金投入建设的节水型集成饮用水系统被评为 2009

年度“上海市火炬计划”项目，并被列为国家发改委“2009年第一批中小企业发展专项资金项目”。

此外，公司还自主研发、制造多路控制阀、铜锌合金滤料反应器、盐阀、盐井等水处理设备的核心部件，既实现了公司自身对进口核心部件需求的替代，又可以供给市场，成为公司除人居水处理设备外的重要新产品，为公司未来发展开创了新的利润增长点。

目前，公司的全屋水处理产品已发展完善并已进入产业化阶段，针对未来市场的需求，公司已开始了新一轮的项目研发与储备，如：雨水/中水收集净化集成系统、系列复合材料压力容器等。

（3）技术的创新

开能环保始终遵循的创新原则是所有的创新必须满足保护环境、以人为本、经得起历史检验的条件。一项新技术，不但要追求功能上的先进，更要关注是否会对环境和人体健康带来新的问题。

公司成立九年来，一直积极吸收国际先进的研发技术和研发经验，不断提升自身的技术开发和产品设计能力，并形成具有自主知识产权的原创性技术，尤其在根据中国水质特点开发的仿生态技术的全屋水处理设备整机及主要核心部件的研发、生产及制造方面具有技术创新的优势。

多路控制阀和复合材料压力容器为全屋水处理设备的核心部件。过去，公司全部依靠国外企业提供该类核心部件，而现在公司已拥有制造多路控制阀和复合材料压力容器的多项核心技术，并已申请包括发明专利在内的多项专利保护。由公司研发的复合材料压力容器已获得美国 NSF 认可，可以耐受 1.05MPa（约 10 公斤力/平方厘米）压力 10 万次以上的疲劳测试，一般可以安全使用 10 年以上，从而成为国内唯一获得该类产品国际认证的中国企业。

此外，公司还拥有新型合金滤料反应器、新型磁化器、漏水报警控制装置等多项专利技术，以及包括 5 项发明专利、3 项实用新型专利在内的 12 项已被受理的专利申请。

开能环保现已形成了长、中、短期多层次的新产品、新技术的开发体系。公司被认定为“上海市高新技术企业”和“上海市科技小巨人培育企业”，“浦东新区企业技术开发机构”、被上海市知识产权局评为“上海市专利工作培育企业”，

并获得政府专项资助。

(4) 持续创新的能力

开能环保制定的研发目标是：打造国家级研发实验中心，建立具有国际重要地位的家、商用水处理系统的研发生产基地，不仅具有整机及系统的开发、设计、集成和生产能力，而且具有相关所有核心部件的自主设计、开发和生产能力。

为此，公司设立了专门的研发中心，建造了专业物理、化学及流体实验室，可以按 NSF 标准检测产品，并配备了国际先进、国内领先的实验设备，为研发人员提供了良好的工作条件。

公司自成立以来一直重视人才的培养和引进，已培养了一批立志于水处理、环境保护建设等方面的专业人才。同时，公司已建立了系统的、有效的创新机制，通过股权激励、合理薪酬、知识产权保护等多种措施，提高研发人员参与产品和技术创新的积极性，形成了鼓励创新、支持创新的良好氛围。

公司核心研发人员大多与公司共同创业多年，人员构成稳定。

二、 控股股东和实际控制人简介

公司控股股东和实际控制人为瞿建国，瞿建国持有公司股份 4,305 万股，占本次发行前公司股本 52.18%。此外，瞿建国控制的高森投资持有发行人股份 750 万股，占本次发行前公司股本的 9.09%。因此，瞿建国直接和间接控制发行人股份合计 5,055 万股，占本次发行前公司股本的 61.27%。

瞿建国现任公司董事长。

三、 发行人主要财务数据及主要财务指标

(一) 主要财务数据

以下数据摘自安永华明出具的公司近三年审计报告[安永华明(2010)审字第 60608622_B01 号]。

合并资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
资产合计	184,728,084.94	138,089,632.65	141,492,730.82
负债合计	47,142,068.81	13,268,695.92	29,367,113.39
股东权益合计	137,586,016.13	124,820,936.73	112,125,617.43
归属于母公司股东权益合计	134,497,336.71	122,208,889.46	109,905,774.34
少数股东权益合计	3,088,679.42	2,612,047.27	2,219,843.09

合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	124,941,633.30	96,040,612.06	80,606,618.92
营业利润	29,881,115.08	13,833,028.76	13,294,986.78
利润总额	30,738,245.02	13,931,192.82	13,455,582.89
净利润	26,790,079.40	12,695,319.30	11,450,280.26
归属于母公司股东净利润	26,313,447.25	12,303,115.12	11,352,749.96
少数股东收益	476,632.15	392,204.18	97,530.30
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（元）	25,585,066.75	12,210,655.71	10,860,804.24
其他综合收益（元）	-	-	-
综合收益（元）	26,790,079.40	12,695,319.30	11,450,280.26
归属于母公司股东的综合收益总额（元）	26,313,447.25	12,303,115.12	11,352,749.96

合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	25,957,670.42	19,418,456.85	21,552,072.98
投资活动产生的现金流量净额	-19,819,753.67	-16,750,854.68	-21,242,933.98
筹资活动产生的现金流量净额	14,750,562.13	-13,138,108.00	23,489,985.59

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
汇率变动对现金的影响	-14,084.60	-183,657.97	-243,414.67
现金及现金等价物净增加额	20,874,394.28	-10,654,163.80	23,555,709.92

(二) 主要财务指标

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率	2.11	4.48	2.41
速动比率	1.34	2.65	1.48
资产负债率（母公司）	28.17%	13.35%	24.13%
应收账款周转率（次/年）	14.00	13.70	13.64
存货周转率（次/年）	2.44	2.25	1.81
息税折旧摊销前利润（万元）	3,837.19	1,982.27	1,932.07
利息保障倍数	39.22	28.97	9.15
每股经营活动的现金流量（元）	0.31	0.24	-
每股净现金流量	0.25	-0.13	-
归属于母公司股东的每股净资产（元）	1.63	1.48	-
无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例	0.05%	0.09%	0.09%
基本每股收益（元）	0.32	0.15	-
稀释每股收益（元）	0.32	0.15	-
基本每股收益（扣除非经常性损益后）（元）	0.31	0.15	-
稀释每股收益（扣除非经常性损益后）（元）	0.31	0.15	-
加权平均净资产收益率	20.88%	10.60%	24.09%
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后）	20.30%	10.53%	23.05%

四、 本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A 股）

股票面值：1.00 元

发行价格：通过向询价对象询价确定发行价格

发行数量：2,750 万股，占发行后总股本的比例为 25%

发行方式：采用网下向询价对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开设创业板股东账户的中华人民共和国境内自然人和法人等投资者（中华人民共和国法律或法规禁止者除外）

五、募集资金用途

发行人本次发行募集资金全部用于主营业务相关项目及主营业务发展所需的营运资金，具体如下：

项目名称	项目总投资
智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目	9,250 万元
节水型集成饮用水系统技改项目	1,565 万元
其他与主营业务相关的营运资金	【】万元

本次发行的募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

如果本次募集资金相对于项目所需资金存在不足，公司董事会将对上述单个或多个投资项目的拟投入募集资金金额进行调整，或者通过自筹资金弥补不足部分。

截止 2009 年 12 月 31 日，公司已以自有资金先期投入募集资金投资项目累计 1,988 万元，占募集资金投资项目总投资额的 18.38%。

关于本次发行募集资金投向的具体内容详见本招股说明书第十一节“募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、发行人简介

注册中、英文名称：上海开能环保设备股份有限公司
Shanghai Canature Environmental Products Co., Ltd.

注册资本：8,250 万元

法定代表人：瞿建国

成立日期：2001 年 2 月 27 日

住所：浦东新区川沙镇川大路 518 号

邮政编码：201200

电话号码：021-58599999

传真号码：021-58599079

互联网网址：www.canature.com

电子信箱：Gray@canature.com

负责信息披露和投资者关系 董事会办公室，负责人为董事会秘书高国垒，
的部门、负责人和电话号码：联系电话为 021-58599999。

二、本次发行的基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A 股）

2、每股面值：1.00 元

3、发行股数：2,750 万股，占发行后总股本的比例为 25%

4、每股发行价：通过向询价对象询价确定发行价格

5、发行市盈率：【 】倍

6、发行前每股净资产：【 】元

- 7、发行后预计每股净资产：【 】元
- 8、发行市净率：【 】倍
- 9、发行方式：采用网下向询价对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
- 10、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开设创业板股东账户的中华人民共和国境内自然人和法人等投资者（中华人民共和国法律或法规禁止者除外）
- 11、承销方式：余额包销
- 12、募集资金总额【 】万元
- 13、发行费用概算：【 】万元
- 其中：承销和保荐费用：【 】万元
- 审计费用：【 】万元
- 律师费用：【 】万元
- 发行手续费用：【 】万元
- 路演费用：【 】万元
- 信息披露费用：【 】万元
- 14、预计募集资金净额：【 】万元

三、本次发行的相关当事人

（一）发行人：上海开能环保设备股份有限公司

法定代表人：瞿建国

住所：上海浦东新区川沙镇川大路 518 号

电话：021-58599999

传真：021-58599079

联系人：高国垒

（二）保荐机构（主承销商）：长江证券承销保荐有限公司

法定代表人：王世平

住所：上海浦东新区世纪大道 88 号金茂大厦 4901 室

电话：021-38784899

传真：021-50495603

保荐代表人：王珏、王茜

项目协办人：方雪亭

联系人：康华、杨志杰、赵健程

（三）发行人律师：国浩律师集团（上海）事务所

负责人：管建军

住所：上海市南京西路 580 号南证大厦 31 层

电话：（021）52341668

传真：（021）52341670

经办律师：吕红兵、钱大治

（四）会计师事务所：安永华明会计师事务所

负责人：葛明

住所：北京市东城区东长安街 1 号东方广场安永大楼 16 层

电话：010-58153000

传真：010-58114319

经办会计师：汪阳、袁学伟

（五）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

住所：广东深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电话：0755-25938000
传真：0755-25988122

（六）拟上市的证券交易所：深圳证券交易所

住所：深圳市深南东路 5045 号
电话：0755-82083333
传真：0755 - 82083947

（七）收款银行：

住所：
电话：
传真：

四、本次发行相关事项

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，不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、本次发行上市的重要日期

刊登发行公告日期：【 】年【 】月【 】日
开始询价推介时间：【 】年【 】月【 】日
定价公告刊登日期：【 】年【 】月【 】日
申购日期和缴款日期：【 】年【 】月【 】日
预计股票上市日期：【 】年【 】月【 】日

第四节 风险因素

一、市场风险

1、国际知名企业竞争的风险

鉴于中国人居水环保行业存在的巨大潜在市场和良好的发展势头，国际行业巨头 PENTAIR（滨特尔）、ECOWATER（怡口）等公司均已进入中国，凭借其多年积累的资金、技术、品牌等优势，在国内扩大其全屋水处理设备市场份额，给中国人居水环保行业民族企业的发展造成一定的冲击。如果公司不能在快速发展的市场中确立自身在生产、制造、研发或市场拓展方面的竞争优势，打造品牌声誉并赢得市场认可，则公司产品的销售增长将会受到影响，其利润空间也将会受到挤压。

针对上述风险，公司将采取以下措施：

（1）进一步加强公司产品的技术开发，立足于中国水质特点，持续研制出符合消费者需求的新产品；

（2）进一步加强生产制造的过程控制，以更优质的产品质量赢得市场认可和竞争优势；

（3）进一步加强营销服务的推行，打造以客户为中心的服务体系，通过为客户提供优质、增值的服务获得客户的满意和忠诚，在建立公司品牌声誉的同时，也为公司带来新的利润来源，进而可实现公司长期稳定的成长。

2、海外市场风险

2007 年、2008 年和 2009 年，公司产品外销收入占当期营业收入的比例分别为 32.30%、32.81%和 40.58%。

虽然在长期的海外市场拓展过程中，公司与北美、欧洲地区的多家客户建立了稳定的合作关系，但若公司主要客户或市场所在地的政治、经济、贸易政策等发生重大变化，可能导致海外市场需求萎缩，进而对出口业务产生影响。因此，本公司存在一定的海外市场风险。

二、 行业风险

1、 消费者认知度不高的风险

国内人居水环保行业是一个新兴行业，还未能获得消费者的广泛认知，行业内竞争还不规范，也一定程度上影响了消费者对该行业的认知和信任。

同时，国内消费者目前仍主要关注饮水的安全和健康，对于生活用水与饮水同等重要的意识尚未完全建立，对于保障全屋用水安全与健康的全屋净水设备的消费观念尚未广泛形成。而公司的主要产品为全屋水处理设备，若消费者对该类设备的认知度仍然未有较大提高，则对行业内企业的发展不利，同样公司的整体销售收入和盈利水平的提高也将受到不利影响。

针对上述风险，公司将采取以下措施：

- （1）联合行业协会、水环保行业的专家通过报纸、杂志、或讲座的形式进行安全、健康生活饮用水知识的宣传和普及；
- （2）通过成熟的客户进行其周边消费者消费理念的影响和渗透。

2、 人力资源不足的风险

目前，公司及下属控股子公司共有员工 425 人，其中生产、安装、维修、保养专业技师 223 人，占员工总数的 52%。近年来，为满足经营规模不断扩大引致的专业技师需求，公司定期经职业介绍所招聘所需人员，进行技术培养，形成人员储备。此外，公司还通过提高收入水平和福利保障等措施来保持专业技师队伍的稳定。

由于公司募集资金投资项目建成后，公司产能将大幅扩张，对专业技师和销售人员的需求也将同步增加，若相关人才不能获得及时补充或现有储备不足，公司将存在人力资源不足的风险。

三、 经营风险

1、 经营规模较小，抗风险能力较弱的风险

2007 年、2008 年及 2009 年，公司营业收入分别为 8,060.66 万元、9,604.06 万元和 12,494.16 万元，净利润分别为 1,135.27 万元、1,230.31 万元和 2,631.34 万元，整体经营规模相对较小。若市场发生变化，公司的收入和盈利状况将可能受到较大影响，抗风险能力较弱。

2、产品平均销售单价下降的风险

2009 年，公司营业收入的增长比例低于产品销售数量的增长比例，发行人水处理产品 2009 年的平均销售价格较 2008 年下降了 27.50%，但从水处理产品的构成类型分析，各大类产品的平均销售单价下降幅度不超过 10%。水处理类产品的平均销售单价有所下降，主要有如下两个原因：

（1）公司为满足更广泛人群更多样化的健康用水需求，推出了多款便捷的、单价相对较低的小型水处理设备。该类产品在 2009 年的销售数量占水处理设备整机的比例为 35%，较 2008 年的 19%提升了 16%。

（2）由于公司在全屋水处理设备方面已掌握核心技术，且生产制造的核心部件获得国际认证，产品品质得到国内外客户的高度认可，使得公司生产制造的单价较低的盐阀盐井及复合材料压力容器等水处理类套件产品的销量大增，其销售数量较 2008 年提高了 116%，销售数量占水处理产品销售总数量的比例达到了 66%，较 2008 年的 59%提升了 7%，而销售额占水处理产品总销售额的比例为 26%，从而拉低了水处理类产品的平均销售单价。

未来，若发行人水处理类产品的平均销售单价仍有所下降，而公司不能继续获得盈利和销售增长，公司的整体竞争能力可能受到负面影响。

针对该风险，公司认为，

（1）公司水处理类产品中软水机和净水机产品种类和结构的变化趋势符合行业发展特点，有利于公司拓展未来的市场空间。

人居水环保行业在中国属于新兴行业，同任何新兴行业及产品的发展和定价规律一样，全屋水处理设备发展初期的目标定位于高端客户，销售价格相对较高，但随着环境污染的加剧，人们对人居水处理产品认知度的不断提高，全屋水处理设备将被更广泛人群所接受。

作为一个先期进入市场的企业，发行人已经在产品的研发、技术、工艺、生

产等各个方面具备了行业领先优势，有能力向市场提供符合高端、中端市场需求的多样化的软水和净水处理设备，销售价格也将根据客户的定位进行区分定价，以适合高端客户和中等收入家庭的不同消费能力。这种产品结构和市场定位的调整，既符合行业发展特点，更有利于公司拓展未来的市场空间。

(2) 掌握核心技术使公司有能力制造符合国际质量要求的核心部件，参与国际市场竞争，并提升盈利能力。

经过近十年的研究和开发，公司已在全屋水处理设备整机和核心部件方面陆续获得技术和生产突破。技术研发和产品精益制造的优势使得公司有能力自主生产水处理设备所需的核心部件，不但可以替代自有整机产品中外购的核心部件，降低生产成本，为公司产品创造了更大的利润空间，还可以在成熟的国际居家水处理市场参与竞争。

2009 年，公司对外销售的核心部件所产生的毛利额为 1,323.38 万元，较 2008 年的 423.73 万元增长了 212.32%；2009 年，公司对外销售的核心部件对毛利总额的贡献率为 22.36%，较 2008 年 9.73% 提高了 12.63%，成为公司新的利润增长点。

2009 年，公司的产品综合毛利率为 47.08%、净利率为 21.44%，分别较 2008 年的 41.20%、13.22% 提高了 5.88%、8.22%。

公司在平均销售单价下降的同时仍能保持销售额、毛利和净利润的持续增长，说明公司具备良好的竞争能力。

3、净资产收益率下降的风险

本次新股发行完成后，公司的净资产规模将出现大幅增长，而募集资金投资项目的建设需要一定的时间，项目全部建成后才能达到预期的收益水平，因此，短期内公司将面临由于资本扩张过快而导致净资产收益率下降的风险。

针对该风险，本公司已制定如下对策：

(1) 募集资金到位后，本公司将加强对募集资金和投资项目的管理，提高资金的使用效率，使项目尽早达到预期的盈利水平，实现股东的利益。

(2) 仍然以科研开发带动产品升级为指导方针，不断采用新工艺、新技术，设计制造出符合市场需求的新产品，丰富公司的产品品种，增加公司的盈利能力。

(3) 通过积极拓展新的销售渠道，不断开发新的市场，增加现有产品的销售量和销售收入。

4、服务与销售规模扩大不匹配的风险

安装及维修保养服务是全屋水处理设备非常重要的配套服务，而且这样的服务是长期的、持续的。鉴于全屋水处理设备的特殊性，安装及维修保养服务对服务人员的专业性要求很高。随着公司销售规模的不断扩大和产品销售品种的不断增多，若安装及维修保养服务的专业人员的服务效率跟不上销售规模的增长，公司产品的服务质量就会下降，进而影响产品的销售。

为避免以上可能出现的配套服务不足的情况，公司的计划是：

（1）将成熟的安装及维修、保养服务的规范要求与实践经验制作成更为全面的学习教材并及时更新，一方面用于公司水处理设备直销服务队伍的学习和培养，另一方面便于经销商服务人员的培训和管理。

（2）建立良好的、有效的培训体系，如：定期召开经验交流会、提供机会进行实践操作，以使新招募的服务人员可以更快地成长为成熟的专业技师。

（3）根据直销产品每年的销售量增长情况，公司制定相匹配的招聘并培养计划，适量补充安装、维修、保养的专业技师，确保安装、维修、保养服务质量。

5、原材料价格波动的风险

树脂、塑料粒子是公司生产销售的水处理设备及其核心部件的主要原材料，2007年、2008年及2009年，上述主要原材料成本合计占公司消耗总物料的比例分别为15.30%、25.47%、22.88%，而该类原材料属于石化产品的衍生产品，价格可能会随石油价格的波动而波动。2007年、2008年及2009年，公司采购的树脂的加权平均单价波动率分别为5.77%、2.89%、-5.36%，塑料粒子的加权平均单价波动率分别为8.66%、-0.92%、-15.41%。

铜锌合金为公司净水处理设备滤料的主要构成材料，受相关金属市场的供求影响，其价格可能也会随之出现波动。2007年、2008年及2009年，公司采购的铜锌合金的加权平均单价波动率分别为47%、-8.20%、-19.77%。

上述原材料采购价格的波动将对公司的生产成本产生一定的影响。

然而，由于公司单一原材料成本占直接生产材料成本的比重较小，故单一原材料价格波动对公司直接生产材料成本的影响有限。

同时，经过多年的经营运作，公司已形成了完整的原材料、核心部件及零配

件的生产加工供应体系，由于公司的产品链相对较长，利用自有研发能力及制造技术，公司在对产成品定价时具有较强的议价能力，可有效减少原材料供给价格波动对公司盈利能力的影响。

6、汇率风险

目前，公司销售到国外的产品基本通过直接出口的方式。在报告期内，公司产品外销额占营业收入的比重在三分之一以上，且主要以美元计价，少量以欧元计价。而自 2005 年 7 月 21 日国家实施浮动汇率制度以来，人民币兑美元的汇率由 2006 年 1 月 4 日的 8.0702 升至 2009 年 6 月 30 日的 6.8319，累计升值 15.34%。由此，公司在 2009 年、2008 年、2007 年发生的汇兑损益分别为 1.41 万元、18.37 万元、24.34 万元，分别占同期利润总额的 0.05%、1.32%、1.81%。若人民币持续升值，一方面将削弱公司产品在国际市场的成本优势，另一方面公司将面临较大的汇兑损失。

针对上述风险，公司将通过加强培养自己的外贸和金融人才，提高管理人员的金融、外汇业务水平，增强外汇风险意识和对外汇市场的研究与预测能力，提高对市场的反应能力，通过及时采取相应措施降低外汇波动对公司的影响。

四、投资项目风险

1、募集资金项目达产后，产能大幅增加的风险

2009 年，公司已具有全屋水处理设备整机及套件的年生产能力 18 万台/套。本次募集资金项目达产后，公司将达到 30 万台/套全屋水处理设备整机及套件的年生产能力。如果公司市场策划及销售能力不能跟上产能的扩张，或者公司产品的市场需求发生萎缩，公司的产能将出现过剩，募集资金的投资效益将受到不利影响。

为克服以上可能出现的产能过剩风险，公司已在如下方面进行规划和布署：

（1）在现有销售模式基础上，进一步增强公司对销售渠道的建设。

A、计划在以上海为中心的两小时经济圈内逐步投资建设多家“体验式”专

卖店，将直销“开能”品牌产品的市场影响力由上海扩展至周边地区。

B、计划继续扩充国内经销商队伍，拟在三年内扩展到 2500 家，并在全国建立上海、北京、广东、四川四个营销服务中心，提高公司对国内经销商的支持和服务能力，从而形成一个较为完善、稳定的全国性营销网络。

(2) 与已具丰富经验的海外营销团队合作，发展海外区域总经销，并尝试将自有品牌水处理设备整机直接销售给海外终端消费者，扩大公司产品的出口数量。

(3) 进一步加强对营销人员的培训与建设，同时引进各类高水平营销专业人才，壮大营销队伍。

(4) 适当扩大公司产品的宣传渠道，提高消费者对公司产品的认知度。

2、固定资产折旧大幅增加的风险

根据项目投资计划，本次募集资金投资的两个项目完成后，公司将新增固定资产 9,685 万元，较截止 2009 年 12 月 31 日固定资产原值 8,824 万元大幅度增加。预计从项目投产起，公司每年将新增固定资产折旧约 930 万元。鉴于投资项目在达产前未能产生预期效益，当期利润会受到一定的负面影响。

针对上述风险，公司已采取如下措施：

募集资金到位后，公司将成立专门的募集资金项目实施领导小组，加强对项目的领导和对设备招投标、投资预算、产品成本等工作的管理，按计划组织项目实施，度过设备试产磨合期，并逐步开发市场，使项目能尽快产生效益，从而减少新增固定资产投资对公司经营成本的压力。

五、技术泄露或技术人员流失的风险

新产品、新技术的设计和开发是公司目前在创业阶段的发展核心之一，不断攻克新技术占领技术制高点、不断推出新产品满足市场新需求一直被公司认为是拥有客户、拥有市场的前提。但是，一旦公司新产品开发计划或新型技术等商业秘密泄露，或从事研发的人员流失，则可能对公司的竞争实力造成较大的影响。

针对上述风险，公司已采取以下措施以加强对技术人员的激励和对新产品、

新技术研发的保密工作：

（1）股权激励：核心研发人员、技术骨干拥有公司股权，分享公司的成长收益；

（2）创新奖励：推行研发人员创新奖励制度，对于开发出适销对路新产品、成功申报各级科研项目或国际国内专利的研发人员，根据对公司效益贡献的大小给予年度特别奖励；

（3）保密条款：研发人员与公司签订商业保密条款，约定技术人员负有关于公司商业秘密的保密义务，且在离开公司后的 12 个月内不在与公司生产或经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的单位任职或自己开业生产或经营竞争性同类产品、从事同类业务。

六、 大股东控制的风险

截止本招股书签署日，瞿建国直接持有发行人 52.18%的股份，通过控制高森投资间接控制发行人 9.09%的股份，瞿建国直接和间接控制了发行人 61.27%的股份，处于绝对控股地位。瞿建国可通过行使投票权对本公司的经营决策构成重大影响，可能给公司及其他股东带来一定的风险。

为避免大股东控制的风险，本公司采取了如下措施：

（1）《公司章程》规定董事、监事的选举实行累积投票制。

（2）瞿建国与本公司签署了《避免同业竞争的承诺函》和《避免关联交易的承诺》，承诺不利用开能环保控股股东地位，损害开能环保及其他股东的合法权益。

（3）发行人建立了关联股东和关联董事的回避制度，并通过《关联交易决策制度》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》等治理制度保证关联交易按照公平、公正、合理、交易双方自愿的原则进行。

（4）公司股东大会选举了 2 名独立董事，独立董事人数占董事会人数的三分之一以上。公司章程规定，独立董事应对重大关联交易等其认为可能损害中小股东权益的事项发表独立意见，充分保证公司及其他股东的利益。

（5）公司董事会下设审计委员会，三名成员中两名为独立董事，且主任委

员由独立董事担任。审计委员会主要对内部审计制度及实施、公司财务信息及披露、内控制度设计及执行情况等进行审查监督，以进一步健全董事会的审计评价和监督机制。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组情况

（一）发行人设立方式

发行人的前身为上海加枫净水设备有限公司，成立于 2001 年 2 月 27 日。2001 年 6 月 12 日，上海加枫净水设备有限公司更名为上海开能环保设备有限公司。2008 年 2 月 3 日，开能有限召开股东会审议通过，将开能有限整体变更为上海开能环保设备股份有限公司。根据安永大华出具的安永大华业字（2008）第 186 号审计报告，以开能有限 2007 年 12 月 31 日经审计后的净资产人民币 104,281,073.69 元，折为公司股本 82,500,000 元，其余 21,781,073.69 元计入资本公积。2008 年 3 月 3 日，公司完成了工商变更登记，上海市工商行政管理局向公司核发了注册号为 310115000602511 的《企业法人营业执照》。

（二）发起人情况

发行人整体变更设立时的股本为 8,250 万元，发起人为开能有限的 39 名股东，发起人持股数量及持股比例情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	瞿建国	43,050,000	52.18%
2	鲁特投资咨询（上海）有限公司	15,000,000	18.18%
3	上海高森投资有限公司	7,500,000	9.09%
4	杨焕凤	4,207,500	5.10%
5	韦嘉	1,200,000	1.45%
6	金凤	1,125,000	1.36%
7	顾天禄	900,000	1.09%
8	瞿佩君	900,000	1.09%
9	高国垒	750,000	0.91%
10	张宁	750,000	0.91%
11	刘晓童	450,000	0.55%

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
12	唐佩英	450,000	0.55%
13	李蔚	450,000	0.55%
14	程焱	375,000	0.45%
15	黄壮之	375,000	0.45%
16	王建	300,000	0.36%
17	王卫民	300,000	0.36%
18	叶敏	300,000	0.36%
19	乔火明	300,000	0.36%
20	奚品彪	300,000	0.36%
21	陈东辉	300,000	0.36%
22	谢展鹏	300,000	0.36%
23	童光英	300,000	0.36%
24	宋桂芳	300,000	0.36%
25	申超	225,000	0.27%
26	陆玉群	225,000	0.27%
27	金志慷	225,000	0.27%
28	徐梅珍	225,000	0.27%
29	范雷	187,500	0.23%
30	袁恽佳	150,000	0.18%
31	陈小功	150,000	0.18%
32	林冠欣	150,000	0.18%
33	王海强	150,000	0.18%
34	龚华	150,000	0.18%
35	王运良	112,500	0.14%
36	陈圣武	97,500	0.12%
37	胡亦忠	90,000	0.11%
38	瞿建新	90,000	0.11%
39	陈卫国	90,000	0.11%
合 计		82,500,000	100.00%

发起人具体情况详见本节“四、发行人主要股东和实际控制人的基本情况”。

（三）发行人改制设立之前，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

持有发行人 5%以上股份的主要发起人包括：

股东名称	持股数量（股）	持股比例
瞿建国	43,050,000	52.18%
鲁特投资咨询（上海）有限公司	15,000,000	18.18%
上海高森投资有限公司	7,500,000	9.09%
杨焕凤	4,207,500	5.10%

1、瞿建国

在发行人改制设立之前，瞿建国拥有的主要资产和从事的主要业务情况如下：

公司名称	注册资本	持股比例	主营业务
开能有限	5,500 万元	52.18%	人居水处理设备整机及其核心部件的研发、生产、销售和服务
建国创投	2,000 万元	85%	高新技术企业创业投资，企业管理咨询

2、鲁特投资

鲁特投资为外商独资公司，注册资本为 478 万美元。

在发行人改制设立之前，鲁特投资拥有的主要资产为货币资金及对开能有限的长期股权投资，持有开能有限 18.18%的股权。鲁特投资主要从事投资咨询业务。

3、高森投资

2007 年 10 月 30 日，上海开能设备服务有限公司更名为高森投资，注册资本为 390 万元。在发行人改制设立之前，高森投资拥有的主要资产为货币资金、长期股权投资，持有开能环保 9.09%的股权。高森投资主要从事实业投资。

4、杨焕凤

在发行人改制设立之前，杨焕凤拥有的主要资产和从事的主要业务情况如下：

公司名称	注册资本	持股比例	主营业务
开能有限	5,500 万元	5.10%	人居水处理设备整机及其核心部件的研发、生产、销售和服务
建国创投	2,000 万元	15%	高新技术企业创业投资，企业管理咨询
高森投资	390 万元	7.7%	实业投资

（四）发行人改制设立时拥有的主要资产和从事的主要业务

2008 年 3 月 3 日，发行人改制设立时，开能有限原有资产负债均由发行人依法承继。根据安永大华出具的安永大华业字（2008）第 186 号审计报告，截至变更设立基准日止（2007 年 12 月 31 日），开能有限的主要资产负债情况如下表：

项目	金额（元）
总资产	137,452,957.31
流动资产	54,473,647.04
固定资产和在建工程	51,431,308.19
无形资产及其他资产	31,548,002.08
负债总额	33,171,883.62
流动负债	32,271,883.62
非流动负债	900,000.00
所有者权益	104,281,073.69

发行人一直致力于人居水处理设备整机及其核心部件的研发、生产、销售和服务。公司主营业务从未发生改变。

（五）在发行人改制设立之后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人由开能有限整体变更而来，整体变更后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务没有发生变化。

（六）整体变更前后原企业与发行人的业务流程关系

发行人由开能有限整体变更设立，整体变更前后发行人业务流程没有发生变

化，具体业务流程参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“七、公司的主营业务情况”之“（四）业务模式”的相关内容。

（七）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

发行人拥有独立完整的生产经营体系，发行人主要发起人除拥有公司的权益外，均不从事其他与本公司相同或相似的业务。发行人主要发起人为持有发行人股份 5%以上的股东，包括瞿建国、鲁特投资、高森投资和杨焕凤。鲁特投资与开能环保不存在关联交易；瞿建国、高森投资、杨焕凤与公司的关联交易参见本招股说明书“第七节、同业竞争与关联交易”之“二、关联方与关联交易”。

（八）发行人出资资产的产权变更

发行人由开能有限整体变更设立，开能有限所有资产、负债、人员全部由发行人继承，开能有限的资产和权利的权属证书的变更均已完成。

（九）发行人独立运行情况

发行人成立以来，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。发行人拥有完整的生产、供应和销售系统，在资产、人员、财务、机构、业务方面与控股股东相互独立，具有完整的资产和业务体系及面向市场独立经营的能力。

1、资产完整情况

发行人由开能有限整体变更设立，开能有限所有资产、负债全部由发行人继承。2008 年 2 月 20 日，安永大华会计师事务所出具《验资报告》（安永大华业字（2008）第 203 号）对各股东的出资情况进行了验证。变更设立后，发行人的土地使用权、房屋所有权、生产设备等主要经营性资产的权属清晰完整。

截止本招股说明书签署日，公司没有以其资产、权益或信誉为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的债务担保，公司对其所有资产具有完全控制支配权，不存在资产、资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用而损害

公司利益的情况。

2、人员独立情况

发行人建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》和《公司章程》的相关规定产生，不存在股东指派或干预高级管理人员的情形。发行人的高级管理人员没有在股东单位中担任除董事、监事以外的其他职务，也不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司人事及工资管理与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全严格分离；建立了员工聘用、考评、晋升等完整的劳动用工制度，发行人与所有员工已签订了《劳动合同》，公司的劳动、人事及工资管理完全独立。

3、财务独立情况

发行人设立了独立的财务部门并建立内部审计制度，配备了专职财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了规范的财务管理制度、内部审计制度。公司拥有独立的银行账号，已在中国农业银行上海市川沙支行开立了基本存款账户，账号为 03893200040017441。发行人独立进行财务决策，不存在股东干预股份公司资金使用的情形。发行人作为独立纳税人，办理了《税务登记证》，税务登记证号为国/地税沪字 310115703199757 号，独立进行纳税申报及履行纳税义务。

4、机构独立情况

发行人建立了适应其业务发展的组织结构，机构独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。发行人根据《公司法》与《公司章程》的要求建立了较完善的法人治理结构，股东大会、董事会、监事会严格按照《公司章程》规范运作，并建立了独立董事制度。公司设立了 7 个职能部门，包括财务总部、营运总部、制造总部、营销总部、行政总部、研发中心、客户服务中心。公司独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间没有机构混同的情形。

5、业务独立情况

目前，发行人独立从事人居水处理设备整机及其核心部件的研发、生产、销售和服务。主要工艺及生产流程完整，具备独立完整的供应、生产、销售、研发、服务和质量控制在内的业务系统，具备独立完整的面向市场自主经营的能力，所有业务均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业；在业务上与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争或者损害公司及其股东利益的关联交易。

二、发行人的资产重组情况

（一）发行人设立以来的重大资产重组情况

发行人自设立以来未发生重大资产重组情况。

（二）发行人报告期内的资产重组情况

在发行人改制设立之前，为完善公司治理结构，开能有限于 2007 年 11 月收购了关联方持有的发行人 5 家控股子公司的少数股权，结束了发行人子公司与发行人关联方的持股关系，使得发行人与子公司之间的股权关系更加清晰，实际控制人控制的企业亦不在发行人的子公司中拥有权益。

1、发行人收购上海销售公司 10%的少数股权

2002 年 1 月 31 日，发行人子公司上海销售公司成立。法定代表人为杨焕凤。

在本次收购前，上海销售公司的注册资本为 100 万元，全体股东缴纳注册资本情况如下表：

序号	股东名称	出资金额（元）	占注册资本的比例
1	开能有限	900,000	90%
2	建国创投	100,000	10%
合 计		1,000,000	100%

（2）股权转让履行的程序

2007 年 11 月 15 日，上海销售公司召开股东会，同意股东建国创投将所持有

的上海销售公司 10%的股权，以 10 万元的价格转让给开能有限。同日，建国创投与开能有限签订了《股权转让协议》。

上海销售公司在上海市工商行政管理局浦东新区分局完成了相关备案手续。至此，开能有限持有上海销售公司 100%的股权。

上述子公司股权转让中，发行人支付给建国创投转让价款共计 10 万元，而根据安永华明出具的发行人报告期审计报告[安永华明(2010)专字第 60608622_B01 号]，于 2007 年 10 月 31 日，上海销售公司被收购股份的账面净资产金额为 381,911.83 元。

2、发行人收购北京销售公司 10%的少数股权

（1）北京销售公司历史沿革的基本情况

2003 年 4 月 22 日，发行人子公司北京销售公司成立。法定代表人为杨焕凤，注册资本为 100 万元人民币。

在本次收购前，北京销售公司的注册资本为 100 万元，全体股东缴纳注册资本情况如下表：

序号	股东名称	出资金额（元）	占注册资本的比例
1	开能有限	750,000	75%
2	建国创投	250,000	25%
合 计		1,000,000	100%

（2）股权转让履行的程序

2007 年 11 月 15 日，北京销售公司召开股东会，同意股东建国创投将所持有的本公司 25%的股权，以 26 万元人民币的价格转让给开能有限。同日，建国创投与开能有限签订了《股权转让协议》。

北京销售公司在北京市工商行政管理局朝阳分局完成了相关备案手续。至此，开能有限持有北京销售公司 100%的股权。

上述子公司股权转让中，发行人支付给建国创投转让价款共计 26 万元，而根据安永华明出具的发行人报告期审计报告，于 2007 年 10 月 31 日，北京销售公司被收购股份的账面净资产金额为 72,983.03 元。

3、发行人收购净水机器人公司 10%的少数股权

(1) 净水机器人公司的基本情况

2004 年 4 月 19 日，发行人子公司净水机器人公司成立。法定代表人为杨焕凤，注册资本为 500 万元人民币。

在本次收购前，净水机器人公司的注册资本为 500 万元，全体股东缴纳注册资本情况如下表：

序号	股东名称	出资金额（元）	占注册资本的比例
1	开能有限	4,500,000	90%
2	建国创投	500,000	10%
合 计		5,000,000	100%

(2) 股权转让履行的程序

2007 年 11 月 12 日，净水机器人公司召开股东会，同意股东建国创投将持有的本公司 10%的股权，以 50 万元人民币的价格转让给开能有限。同日，建国创投与开能有限签订了《股权转让协议》。

净水机器人公司在上海市工商行政管理局浦东新区分局完成了相关备案手续。至此，开能有限持有净水机器人公司 100%的股权。

上述子公司股权转让中，发行人支付给建国创投转让价款共计 50 万元，而根据安永华明出具的发行人报告期审计报告，于 2007 年 10 月 31 日，净水机器人公司被收购股份的账面净资产金额为 512,808.69 元。

4、发行人收购奔泰水处理公司 10%的少数股权

(1) 奔泰水处理公司的基本情况

2003 年 1 月 23 日，发行人子公司奔泰水处理公司成立。法定代表人为顾天禄，注册资本为 50 万元人民币。

在本次收购前，奔泰水处理公司的注册资本为 50 万元，全体股东缴纳注册资本情况如下表：

序号	股东名称	出资金额（元）	占注册资本的比例
1	开能有限	450,000	90%
2	建国创投	50,000	10%
合 计		500,000	100%

（2）股权转让履行的程序

2007 年 11 月 15 日，奔泰水处理公司召开股东会，同意股东建国创投将所持有的本公司 10%的股权，以 5 万元人民币的价格转让给开能有限。同日，建国创投与开能有限签订了《股权转让协议》。

奔泰水处理公司在上海市工商行政管理局浦东新区分局完成相关备案手续。至此，开能有限持有奔泰水处理公司 100%的股权。

上述子公司股权转让中，发行人支付给建国创投转让价款共计 5 万元，而根据安永华明出具的发行人报告期审计报告，于 2007 年 10 月 31 日，奔泰水处理公司被收购股份的账面净资产金额为 54,093.36 元。

综上所述，上述子公司股权转让中，发行人支付给建国创投转让价款共计 91 万元，而根据安永华明出具的审计报告[安永华明(2010)专字第 60608622_B01 号]，于 2007 年 10 月 31 日，上述子公司被收购股份的账面净资产金额为 1,021,796.91 元，大于发行人支付的转让对价，上述股权转让不存在关联方侵害发行人利益的情形；上述股权转让交易涉及的股权过户和价款支付程序均已履行完毕；上述股权转让交易签署的协议形式和内容合法、有效，且履行了《公司法》和发行人公司章程规定的相关批准程序，程序完备。

5、发行人收购水与火服务公司 10%的少数股权

（1）水与火服务公司的基本情况

2005 年 3 月 29 日，发行人子公司水与火服务公司成立。法定代表人为顾天禄，注册资本为 100 万元人民币。

在本次收购前，水与火服务公司的注册资本为 100 万元。全体股东缴纳注册资本情况如下表：

序号	股东名称	出资金额（元）	占注册资本的比例
1	开能有限	900,000	90%
2	上海销售公司	100,000	10%
合 计		1,000,000	100%

（2）股权转让履行的程序

2007 年 11 月 15 日，水与火服务公司召开股东会，同意股东上海销售公司将所持有的本公司 10%的股权，以 10 万元人民币的价格转让给开能有限。同日，上海销售公司与开能有限签订了《股权转让协议》。

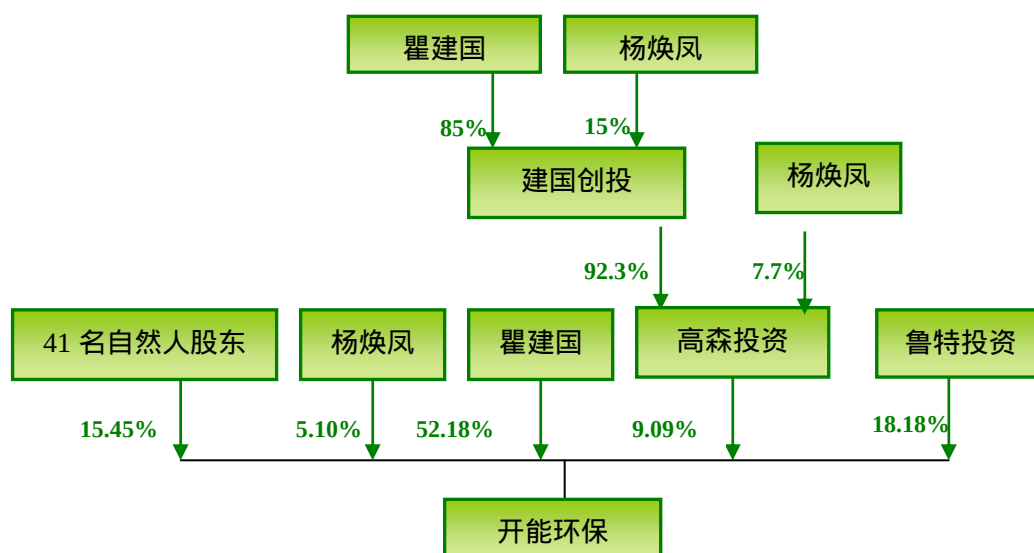
水与火服务公司在上海市工商行政管理局浦东新区分局完成相关备案手续。至此，开能有限持有水与火服务公司 100%的股权。

上述子公司股权转让中，发行人支付给上海销售公司转让价款共计 10 万元，而根据安永华明出具的审计报告，于 2007 年 10 月 31 日，水与火服务公司被收购股份的账面净资产金额为 107,635.32 元，大于发行人支付的转让对价。

综上，上述资产重组结束了发行人子公司与发行人关联方之间的持股关系，使得发行人与子公司之间的股权关系更加清晰，实际控制人控制的企业亦不在发行人的子公司中拥有权益，未有对发行人业务和经营业绩产生重大影响，未改变发行人的管理层和实际控制人。

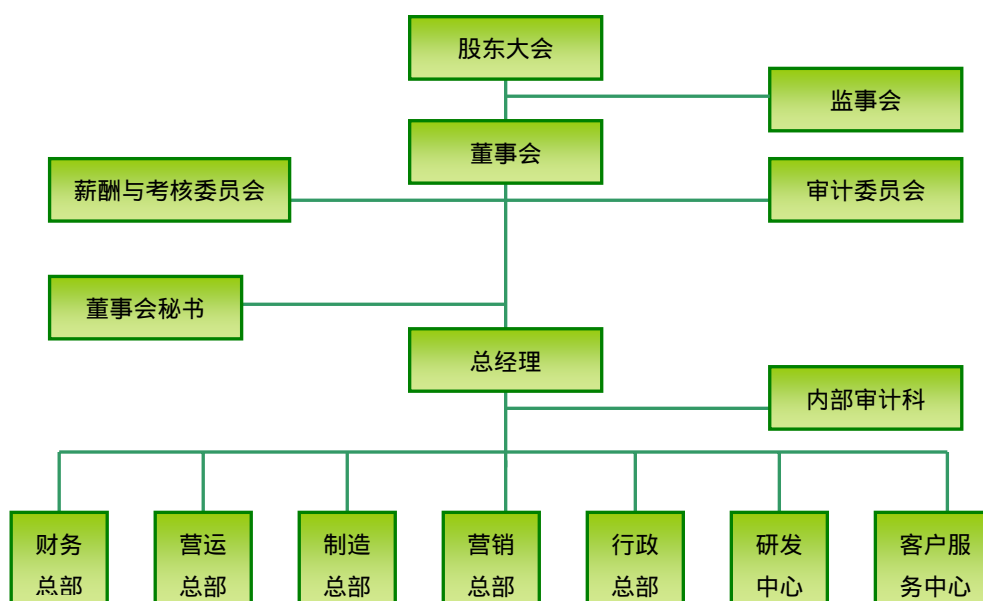
三、发行人的组织结构

（一）发行人的股权结构图



（二）发行人的内部组织结构图

截至本招股说明书签署日止，发行人的内部组织结构图如下：



（三）发行人的内部组织结构、机构设置及运行情况

1、发行人组织结构及运行情况

公司的最高权力机构为股东大会。

董事会为股东大会常设决策和管理机构。董事会设 5 名董事，其中 2 名为独立董事。

监事会是公司的监督机构，监事会设有 3 名监事，其中 1 名为职工代表监事。

董事会下设审计委员会和薪酬与考核委员会。

审计委员会由 3 名董事委员组成，包括 2 名独立董事，其中 1 名独立董事为主任委员。审计委员会主要负责内、外部审计的沟通和评价，财务信息及其披露的审阅，重大决策事项监督和检查工作。

薪酬与考核委员会由 3 名董事委员组成，包括 2 名独立董事，其中 1 名独立董事为主任委员。薪酬与考核委员会负责拟定公司董事、经理及其他高级管理人员的考核标准并进行考核；负责制定、审查公司董事、经理及其他高级管理人员薪酬政策与方案。

发行人设立了内部审计科，审计科在董事会或总经理领导下，独立开展内部审计工作，对董事会或总经理负责并报告工作。

发行人设总经理 1 名，总经理在董事会的领导下主持工作。

发行人设董事会秘书 1 名，负责对外信息披露，处理公司与证券监督管理部门、公司与股东的相关事宜。

目前，发行人股东大会、董事会、监事会等机构运行情况良好。

2、发行人内部机构设置及运行情况发行人各职能部门的主要职责如下：

公司拥有完整的研发、生产、营销、管理系统，在此基础上，形成完善的组织结构。公司下设了 7 个职能部门，具体职责和分工如下：

（1）财务总部

负责建立和健全本公司财务管理标准、财务核算体系、财物管理体系，负责成本费用监控，完成记账、审核、核对等财务日常工作，确保公司基础数据的准确和完整；负责公司财务预算工作，制定公司财务政策，统筹资金管理；做好仓库管理工作；负责公司对外投资的调研、实施、控制、管理；负责产品核价。

（2）营运总部

负责公司原材料、设备的采购、验收，实现外购零配件的配套和采购成本最优化；做好原料的供应管理，拓展采购渠道，开发新的供应商；收集生产进度和

原料需求信息，安排生产计划，保障供销平衡；制定质量标准，对产品质量进行有计划的普查、抽查，实施过程控制；处理质量事故，协助业务部门处理客户的质量投诉。

（3）制造总部

负责根据公司的生产计划组织制造；保证生产工艺的稳定，不断提高生产效率，确保制造过程的行为质量和产品质量，保证制造任务的完成并按时交货；编制本部门的各种生产报表；负责公司能源和设备的维护保养，保障生产安全。

（4）营销总部

负责制订营销策略和方案，建立营销体系，维护客户关系，制定合理有效的销售人员激励政策，发展销售队伍，确保公司销售计划的完成。

国内市场部，负责国内市场预测和市场动态分析，收集、整理相关市场信息和经销商的各种反馈信息；负责经销商的发展、联络、服务、管理，建立国内经销商资料库；及时为研发、制造部门提供市场需求信息。

国际市场部，负责海外经销商的发展、联络、服务、管理，建立海外经销商资料库；负责落实出口报关、质量检验、收款等工作。

市场推广部，负责搜集国内外展会信息，组织参展工作；选择合适媒体，在合适时机通过合适方式进行广告宣传；策划组织有助于产品推广的各种活动。

（5）行政总部

负责制定人力资源规划、开发和管理的工作，包括人员选聘、员工培训、绩效考核、薪酬管理，负责劳动合同管理、人事档案保管、员工职级评定，负责公司档案管理。

负责公司行政保障工作；负责公司文化和精神文明建设，配合开展党团组织及工会工作。

（6）研发中心

负责生产经营技术支持、新产品开发、技术管理、试验管理；制定和实施公司总体研发战略与年度研发计划，并按项目管理方式组织实施；根据客户需求和市场发展趋势，研究新产品技术方向，组织新产品的开发设计、试制、改进等系列工作；建设高效的生产研发团队，为下一步规模化生产打下良好基础；负责指导、参与解决技术质量问题，召开技术品质分析会；监督、管理国内外产品技术

情报的收集整理工作，及时跟踪新产品动向，及时把握产品发展趋势；负责研发技术专利的申请工作。

(7) 客户服务中心

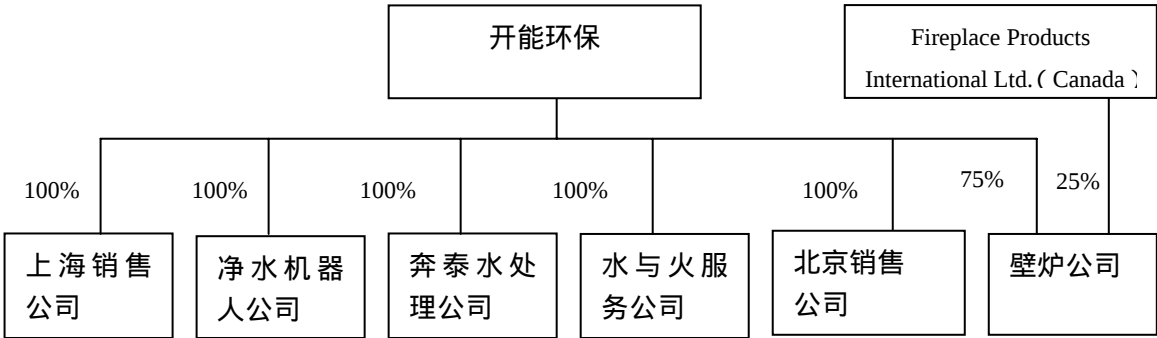
负责本部地区产品的安装、更新、维修、保养；积极开展客户关怀工作，做好客户投诉的处理；提供各类配送服务及 24 小时的维修服务响应；负责水质地图和远程监控系统的运行，为客户提供超值类服务。

(四) 发行人的分公司和参股公司

截至本招股说明书签署日止，发行人未设立分公司和参股公司。

(五) 发行人的控股子公司简要情况

发行人目前拥有 6 家控股子公司，其股权结构图如下：



1、上海开能家用设备销售有限公司

注册地址：浦东新区川大路 518 号 201 室

主要生产经营地：上海市

注册资本：100 万元人民币

实收资本：100 万元人民币

成立日期：2002 年 1 月 31 日

主营业务：净水设备、空气调节设备、燃气设备等的销售。

股权结构：发行人持有 100% 股权。

上海销售公司最近一年的基本财务状况详见下表，以下财务数据已经安永华明在合并报表时予以确认，但未出具单体审计报告。

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	10,449,736.84
净资产（元）	2,887,948.14
	2009 年
净利润（元）	1,223,274.34

2、北京开能家用设备销售有限公司

注册地址：北京市朝阳区黑庄户乡鲁店北路西 6 号

主要生产经营地：北京市

注册资本：100 万元人民币

实收资本：100 万元人民币

成立日期：2003 年 4 月 22 日

主营业务：购销机电设备、锅炉、电梯、交电、制冷空调设备。

股权结构：发行人持有 100% 股权。

北京销售公司最近一年的基本财务状况详见下表，以下财务数据已经安永华明在合并报表时予以确认，但未出具单体审计报告。

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	1,479,435.63
净资产（元）	-278,661.58
	2009 年
净利润（元）	-33,070.22

3、上海开能净水机器人制造有限公司

注册地址：上海市浦东新区川沙镇川大路 518 号 1 楼

主要生产经营地：上海市

注册资本：500 万元人民币

实收资本：500 万元人民币

成立日期：2004 年 4 月 19 日

主营业务：净水设备及环保产品的生产、组装、销售、安装、租赁、维修（涉及许可经营的凭许可证经营）。

股权结构：发行人持有 100%股权。

净水机器人公司最近一年的基本财务状况详见下表，以下财务数据已经安永华明在合并报表时予以确认，但未出具单体审计报告。

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	5,209,919.77
净资产（元）	5,106,694.97
	2009 年
净利润（元）	-1,302.56

4、上海奔泰水处理设备有限公司

注册地址：浦东新区川沙镇川大路 518 号 202 室

主要生产经营地：上海市

注册资本：50 万元人民币

实收资本：50 万元人民币

成立日期：2003 年 1 月 23 日

主营业务：净水设备、空气调节设备、家用电器及配件的制造、加工及销售（涉及许可经营的凭许可证经营）。

股权结构：发行人持有 100%股权。

奔泰水处理公司最近一年的基本财务状况详见下表，以下财务数据已经安永华明在合并报表时予以确认，但未出具单体审计报告。

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	696,978.91
净资产（元）	560,366.05
	2009 年
净利润（元）	349.75

5、上海开能水与火环保设备服务有限公司

注册地址：浦东新区川沙新镇川大路 518 号 203 室

主要生产经营地：上海市

注册资本：100 万元人民币

实收资本：100 万元人民币

成立日期：2005 年 3 月 29 日

主营业务：净水设备、壁炉、空气调节设备、家用电器和相关产品配件材料、燃气器具、钢材、塑料及其制品的销售和售后服务，技术咨询，自有设备的租赁（涉及许可经营的凭许可证经营）。

股权结构：发行人持有 100% 股权。

水与火服务公司最近一年的基本财务状况详见下表，以下财务数据已经安永华明在合并报表时予以确认，但未出具单体审计报告。

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	2,310,437.34
净资产（元）	2,245,283.18
	2009 年
净利润（元）	1,174,497.38

6、上海开能壁炉产品有限公司

注册地址：上海市浦东新区川沙镇工业小区川大路 518 号 3 楼

主要生产经营地：上海市

注册资本：100 万美元

实收资本：100 万美元

成立日期：2005 年 3 月 11 日

主营业务：壁炉及相关配件的生产，销售自产产品，并提供相关的售后服务及技术咨询（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

股权结构：发行人持股 75%，加拿大股东 FPI Fireplace Products International Ltd. 持股 25%。

加拿大 FPI Fireplace Products International Ltd.是一家专业生产壁炉的公司，成立于 1979 年，公司的住所为 6988 Venture Street, Delta, B.C.Canada V4G1H4。

壁炉公司最近一年的基本财务状况详见下表，以下财务数据已经安永华明在合并报表时予以确认，但未出具单体审计报告。

科 目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	12,783,704.17
净资产（元）	12,354,717.69
	2009 年
净利润（元）	1,906,528.62

四、发行人主要股东和实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东

发行人共有 45 名股东，包括 2 名法人和 43 名自然人；持有发行人 5%以上股份的股东共 4 名，包括 2 名自然人和 2 名法人。

股东	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	瞿建国	43,050,000	52.18%
2	鲁特投资咨询（上海）有限公司	15,000,000	18.18%
3	上海高森投资有限公司	7,500,000	9.09%
4	杨焕凤	4,207,500	5.10%

1、瞿建国

瞿建国，男，55 岁，中国国籍，拥有加拿大非税务居民居留权，身份证号为：31022419540119****。大学学历。

瞿建国的工作经历具体如下表：

时间	工作单位	任职
1974—1978 年	上海市川沙县孙桥人民公社桥弄木器厂	厂长
1978—1985 年	上海市孙桥乡桥弄综合厂、工业公司	厂长、经理

时间	工作单位	任职
1985—1987 年	上海市川沙县孙桥人民公社 上海市川沙县孙桥乡 上海市川沙县孙桥工业公司	副社长 副乡长 总经理
1987—1999 年	上海申华实业股份有限公司	董事长
1987—1993 年 1998—1999 年	上海申华实业股份有限公司	总经理
1993—1996 年	上海浦东大众出租汽车股份有限公司	副董事长
1996—1999 年	上海浦东大众出租汽车股份有限公司	董事
2001 年—至今	上海开能环保设备股份有限公司	创始人兼总工程师
2008 年—至今	上海开能环保设备股份有限公司	董事长

1993 年，瞿建国将自己赚的第一个 1000 万元捐出，创立中国首家非政府背景的公益基金会——上海市建国社会公益基金会，并担任会长至今；2004 年，又创立上海市自然与健康基金会。至今，瞿建国已累计捐款数千万元。2009 年，获首届“上海慈善奖”。

瞿建国早在孙桥乡任职主管经济的副乡长时，就曾经为上海最早的净水器——轻工机械厂的水晶牌净水器做过产品配套。2001 年创立开能有限，并担任开能有限技术带头人，在全国范围内首倡“全屋净水”理念，针对中国水质研制一系列经济有效的全屋水处理系统。

2、杨焕凤

杨焕凤，女，48 岁，中国国籍，拥有加拿大永久居留权，身份证号为：31010419610105****。中欧国际工商学院 EMBA。

杨焕凤曾担任中国航空测控技术研究所工程师、担任上海申华实业股份有限公司董事会秘书和副总裁。2001 年起，杨焕凤女士协助瞿建国先生创立开能有限，并担任总经理至今。

3、鲁特投资

注册地址：上海市张江高科技园区龙东大道 2500 号 F 楼 241 室

主要生产经营地：上海市

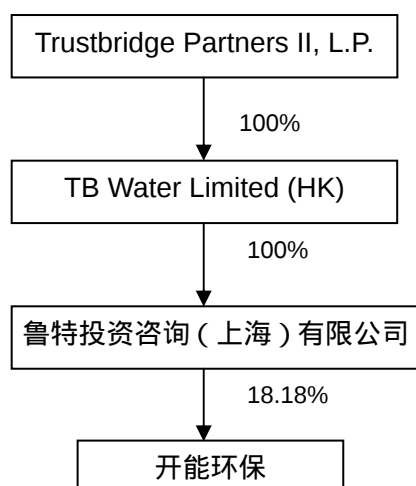
注册资本：478 万美元

实收资本：478 万美元

成立日期：2007 年 11 月 23 日

主营业务：投资咨询。

股权结构：



根据中国委托公证人香港麟陳律師行柯国枢律师出具的相关证明书，TB Warter Limited 是于 2007 年 10 月 8 日在香港依据香港公司条例注册成立的有限公司，TB Warter Limited 持有编号为 1173651 的《公司注册证书》及编号为 38484383-000-10-08-0 的《商业登记证》。TB Warter Limited 的法定股本为：1 港币；已发行股份数目：1 股普通股；每股面值：1 港币；已缴股款总值：1 港币；注册地址为：香港中环昭隆街 9 号 3 楼；现任董事为李曙军。

TB Warter Limited 是一家在香港成立的有限公司，其唯一股东为 Trust Bridge Partners II, L.P.。鲁特投资是 TB Warter Limited 在中国设立的全资子公司。Trust Bridge Partners II, L.P.是依据开曼群岛法律依法设立的有限合伙基金。该有限合伙基金是成立于 2007 年，其主要投资者包括哥伦比亚大学基金会、斯坦福大学基金会、纽约大学、新加坡淡马锡投资基金、Horsley Bridge 第四期有限合伙基金、政府基金、母基金等。Trust Bridge Partners II, L.P.的规模为 3.75 亿美金，截止 2008 年 12 月 31 日，已实际出资 356,349,896 美元。

目前已经成立了三期基金。一期和二期基金曾分别投资了天威英利、协鑫硅业、先声药业等新能源和医药公司。主要投资方向是中国快速增长的中型私营企业，重点关注的行业包括可再生能源和环境保护、新材料、教育和其他服务业、消费品和零售等行业。

根据 Trust Bridge Partners II, L.P. 董事声明，除李曙军先生作为 Trust Bridge Partners II, L.P. 投资委员会成员之一，担任发行人董事之外，发行人的股东、除李曙军先生外的其他发行人董事、监事、高级管理人员并没有在 Trust Bridge Partners II, L.P. 内投资、参与或负责基金的管理或决策。

鲁特投资 2009 年度的财务数据未经审计。截至 2009 年 12 月 31 日止，鲁特投资最近一年的基本财务状况如下表：

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	37,712,499.78
净资产（元）	37,712,499.78
	2009 年度
净利润（元）	2,539,349.75

4、高森投资

注册地址：浦东新区川沙新镇川沙路 5533 号 1 幢 101 室

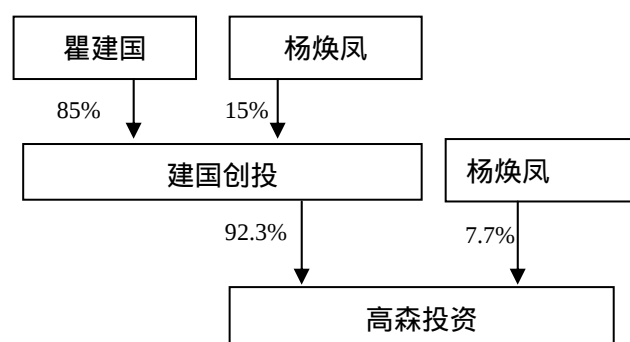
主要生产经营地：上海市

注册资本：390 万元人民币

成立日期：2001 年 4 月 10 日

主营业务：实业投资。

股权结构见下图：



根据高森投资未经审计的财务报表，截至 2009 年 12 月 31 日止，高森投资最近一年的基本财务状况如下表：

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	12,352,366.17
净资产（元）	4,076,553.11
	2009 年度
净利润（元）	991,306.53

（二）控股股东控制的其他企业情况

瞿建国为公司的控股股东，亦为公司实际控制人。除本公司外，瞿建国控制的其他法人包括：

公司名称	注册资金	控制情况
建国创投	2,000 万元	瞿建国持有其 85%的股份
高森投资	390 万元	建国创投持有其 92.3%的股份，因此，高森投资也是瞿建国控制的企业

1、建国创投

注册地址：浦东新区川沙新镇川沙路 5533 号 1 幢 102 室

主要生产经营地：上海市

注册资本：2,000 万元人民币

实收资本：2,000 万元人民币

成立日期：2000 年 4 月 18 日

主营业务：高新技术企业创业投资。

根据建国创投未经审计的财务报表，截至 2009 年 12 月 31 日止，建国创投最近一年的基本财务状况如下表：

科目	2009 年 12 月 31 日
总资产（元）	35,182,475.14
净资产（元）	32,952,169.49
	2009 年度
净利润（元）	902,647.89

2、高森投资

高森投资的相关情况详见本节“四、主要股东及实际控制人的基本情况”之“(一)持有发行人5%以上股份的主要股东”之“4、高森投资”。

(三) 控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份质押和争议情况

截至本招股说明书签署日止，瞿建国直接持有发行人 52.18%的股份，通过控制高森投资间接控制发行人 9.09%的股份，瞿建国直接和间接控制了发行人 61.27%的股份。上述股份未被质押，也不存在其他争议的情况。

五、发行人股本情况

(一) 本次发行前后的股本情况

本次发行前，公司总股本为 8,250 万元，公司本次拟公开发行股票 2,750 万股，本次发行后总股本为 11,000 万股，本次公开发行股票数量占发行后公司总股本的 25%。

(二) 本次发行前公司股东情况

本次发行前，公司前 10 名股东持股情况及前 10 名自然人股东在公司担任的职务情况如下：

序号	前 10 名股东及前 10 名自然人股东名称	股东属性	股数（万股）	比例	任职情况
1	瞿建国	自然人	4,305	52.18%	董事长
2	鲁特投资	法人	1,500	18.18%	--
3	高森投资	法人	750	9.09%	--
4	杨焕凤	自然人	420.75	5.10%	董事、总经理
5	韦嘉	自然人	120	1.45%	营销总监
6	金凤	自然人	112.50	1.36%	营运总监
7	顾天禄	自然人	90	1.09%	行政总监
8	瞿佩君	自然人	90	1.09%	财务总监

序号	前 10 名股东及前 10 名自然人股东名称	股东属性	股数（万股）	比例	任职情况
9	高国垒	自然人	75	0.91%	董事会秘书
10	张宁	自然人	75	0.91%	无任职
11	刘晓童	自然人	45	0.55%	制造总监
12	唐佩英	自然人	45	0.55%	人事部经理
13	李蔚	自然人	45	0.55%	无任职

（三）最近一年新增股东的情况

发行人最近一年新增 7 名股东，1 名股东退出，净增加 6 名股东。股份取得方式均为股权转让，截至本招股说明书签署日止，新增股东的持股数量未再发生变化。具体情况详见下表：

序号	出让人	受让人	转让数量（股）	比例	取得股份时间	价格元/股	定价依据	资金来源
1	袁恽佳	庄乾坤	100,000	0.12%	2009 年 3 月 11 日	1.39	注 1	个人积蓄
2	陈圣武	奚静	97,500	0.12%	2009 年 3 月 11 日	1.39	注 1	个人积蓄
3	陈东辉	邱友岳	50,000	0.06%	2009 年 4 月 22 日	2.33	注 2	个人积蓄
4	陈东辉	高玉瑞	50,000	0.06%	2009 年 4 月 22 日	2.33	注 2	个人积蓄
5	陈东辉	吕君	50,000	0.06%	2009 年 4 月 22 日	2.33	注 2	个人积蓄
6	林冠欣	顾蓓茵	50,000	0.06%	2009 年 7 月 17 日	2.33	注 2	个人积蓄
7	徐梅珍	王建信	50,000	0.06%	2009 年 7 月 27 日	2.33	注 2	个人积蓄
合计			447,500	0.54%	-	-	-	-

注 1：参照发行人 2008 年 12 月 31 日经审计的母公司每股净资产 1.39 元/股，双方协商同意。

注 2：双方协商同意。

发行人上述新增 7 名股东自 2004 年至今的最近 6 年的简历情况如下：

庄乾坤

女，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：23050219821101****。2006 年 8 月之前为在校学生；2006 年 8 月至 2008 年 2 月，在大庆师范学院担任行政秘

书和英文教师；2008年3月至2009年12月，在开能环保担任总裁秘书；2010年1月至今担任上海销售公司市场部经理。

奚静

女，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：31010119650806****。2004年1月至2005年5月，从事个体经营；2005年6月至今，在开能环保担任客户经理。

邱友岳

男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：31022419610115****。2004年1月至今，在水与火服务公司担任服务部经理。

高玉瑞

男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：31022419610110****。2004年1月至2005年10月，在上海中建房地产开发公司担任开发部副总经理；2005年11月至今，在水与火服务公司担任财务经理。

吕君

男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：31010719850725****。2007年9月之前为在校学生；2007年9月至今，在开能环保担任大区经理。

顾蓓茵

女，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：31022419750423****。2004年1月至2004年5月，在上海川沙玻璃制品有限公司担任会计；2004年5月至今，在开能环保担任会计。

王建信

男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为：33901119761027****。2004年1月-2004年3月，在上海同纳环保科技有限公司担任环保工程部经理；2004年3月至2004年11月，在ITT恒通（上海）先进水处理有限公司担任工程师；2004年12月至今，在开能环保担任研发中心主任。

（四）股东中的战略投资者持股及其简况

发行人股东中无战略投资者。

（五）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持

股比例

本次发行前，各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例如下表所示：

1、瞿建国与各股东间的关联关系及关联股东各自的持股比例

序号	名称	持有发行人股份比例	关联关系
1	瞿建国	52.18%	发行人控股股东、实际控制人、董事长
2	高森投资	9.09%	建国创投持有高森投资 92.3%的股份，瞿建国持有建国创投 85%的股份。因此，瞿建国为高森投资的实际控制人。
3	韦嘉	1.45%	瞿建国的儿媳
4	瞿建新	0.11%	瞿建国的弟弟
5	瞿佩君	1.09%	瞿建国的堂妹，并任高森投资的董事

2、杨焕凤与各股东间的关联关系及关联股东各自的持股比例

序号	股东名称	持有发行人股份比例	关联关系
1	杨焕凤	5.10%	公司股东、董事、总经理
2	高森投资	9.09%	杨焕凤持有高森投资 7.7%的股份，并任高森投资的董事

除上述各股东间的关联关系之外，公司股东之间不存在其他关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

本次发行前公司总股本为 8,250 万股，本次拟公开发行 2,750 万股人民币普通股，发行后总股本为 11,000 万股，上述股份全部为流通股。本次发行前的公司股东已就其所持发行人股份作出自愿锁定承诺。

发行人控股股东、实际控制人瞿建国及高森投资、韦嘉、瞿建新、瞿佩君承诺：自开能环保股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内，本承诺人将不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本

次发行前所持有或者实际持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所持有的股份。

发行人除瞿建国、瞿建新、韦嘉、高森投资、瞿佩君外的其他股东承诺：自开能环保股票在深圳证券交易所上市之日起十二个月内，本承诺人将不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前所持有或者实际持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所持有的股份。

担任公司董事、监事、高级管理人员的股东瞿建国、杨焕凤、顾天禄、奚品彪、瞿佩君、高国垒分别承诺：本承诺人在任职期间每年转让的股份不超过本承诺人所持有的开能环保股份的 25%；离职后半年内，不转让本承诺人所持有的开能环保股份。

瞿建国、杨焕凤承诺：本承诺人通过高森投资间接持有的开能环保的股份在上市之日起三十六个月内，不通过包括但不限于签署转让协议、进行股权托管等任何方式，减少本承诺人在本次发行前间接持有的开能环保的股票，也不会促使或者同意开能环保回购部分或者全部本承诺人所间接持有的股份。在上述限售期满后，本承诺人任职期间，每年转让的通过高森投资间接持有的开能环保的股份不超过本承诺人通过高森投资间接持有的开能环保股份的 25%，离职后半年内，不转让本承诺人所间接持有的开能环保股份。

根据上述承诺，本次发行前股东所持股份的锁定限制情况如下：

项目	序号	股东名称	发行前股本结构		锁定限制及期限
			股数 (万股)	比例	
有限售条件的股份	1	瞿建国	4,305	52.18%	自上市之日起锁定 36 个月
	2	鲁特投资	1,500	18.18%	自上市之日起锁定 12 个月
	3	高森投资	750	9.09%	自上市之日起锁定 36 个月
	4	杨焕凤	420.75	5.10%	自上市之日起锁定 12 个月
	5	韦嘉	120	1.45%	自上市之日起锁定 36 个月
	6	金凤	112.50	1.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	7	顾天禄	90	1.09%	自上市之日起锁定 12 个月
	8	瞿佩君	90	1.09%	自上市之日起锁定 36 个月

项目	序号	股东名称	发行前股本结构		锁定限制及期限
			股数 (万股)	比例	
	9	高国垒	75	0.91%	自上市之日起锁定 12 个月
	10	张宁	75	0.91%	自上市之日起锁定 12 个月
	11	刘晓童	45	0.55%	自上市之日起锁定 12 个月
	12	唐佩英	45	0.55%	自上市之日起锁定 12 个月
	13	李蔚	45	0.55%	自上市之日起锁定 12 个月
	14	程焱	37.50	0.45%	自上市之日起锁定 12 个月
	15	黄壮之	37.50	0.45%	自上市之日起锁定 12 个月
有限售条件的股份	16	王建	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	17	王卫民	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	18	叶敏	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	19	乔火明	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	20	奚品彪	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	21	谢展鹏	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	22	董光英	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	23	宋桂芳	30	0.36%	自上市之日起锁定 12 个月
	24	申超	22.50	0.27%	自上市之日起锁定 12 个月
	25	陆玉群	22.50	0.27%	自上市之日起锁定 12 个月
	26	金志慷	22.50	0.27%	自上市之日起锁定 12 个月
	27	范雷	18.75	0.23%	自上市之日起锁定 12 个月
	28	徐梅珍	17.50	0.21%	自上市之日起锁定 12 个月
	29	陈东辉	15	0.18%	自上市之日起锁定 12 个月
	30	陈小功	15	0.18%	自上市之日起锁定 12 个月
	31	王海强	15	0.18%	自上市之日起锁定 12 个月
	32	龚华	15	0.18%	自上市之日起锁定 12 个月
	33	王运良	11.25	0.14%	自上市之日起锁定 12 个月
	34	林冠欣	10	0.12%	自上市之日起锁定 12 个月
	35	庄乾坤	10	0.12%	自上市之日起锁定 12 个月

项目	序号	股东名称	发行前股本结构		锁定限制及期限
			股数 (万股)	比例	
	36	奚静	9.75	0.12%	自上市之日起锁定 12 个月
	37	胡亦忠	9	0.11%	自上市之日起锁定 12 个月
	38	瞿建新	9	0.11%	自上市之日起锁定 36 个月
	39	陈卫国	9	0.11%	自上市之日起锁定 12 个月
	40	袁恽佳	5	0.06%	自上市之日起锁定 12 个月
	41	邱友岳	5	0.06%	自上市之日起锁定 12 个月
	42	高玉瑞	5	0.06%	自上市之日起锁定 12 个月
有限售条件的股份	43	吕君	5	0.06%	自上市之日起锁定 12 个月
	44	顾蓓茵	5	0.06%	自上市之日起锁定 12 个月
	45	王建信	5	0.06%	自上市之日起锁定 12 个月
合 计			8,250	100%	-

六、发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况

截至本说明书签署日止，发行人不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

七、发行人员工及社会保障情况

（一）员工基本情况

最近三年，随公司业务规模的扩大，员工人数逐年增加，2007 年底为 319 人，2008 年底为 355 人，截至 2009 年 12 月 31 日止，公司员工总数为 425 人，具体构成如下：

1、员工专业结构

员工专业构成	人数	比例
--------	----	----

员工专业构成	人数	比例
管理人员	95	22%
销售人员	76	18%
技术研发人员	31	7%
生产人员	223	52%
合 计	425	100%

2、员工受教育程度

文化程度	人数	比例
本科及本科以上	62	15%
大专	95	22%
大专以下	268	63%
合 计	425	100%

3、员工年龄分布

年龄	人数	比例（%）
30 岁以下	191	45%
31-40 岁	155	36%
41-50 岁	52	12%
51 岁以上	27	6%
合 计	425	100%

（二）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

公司已根据国家和地方政府的有关规定，执行统一的社会保障制度，按时足额交纳养老保险、医疗保险、失业保险、生育保险、工伤保险等基本社会保险基金，未发生违法违规行为。发行人已严格遵守《住房公积金管理条例》及上海市

颁布的相关政策规定，按照相关规定执行住房公积金制度、缴纳住房公积金，未发生违法违规行为。

（三）发行人为员工缴纳保险的情况

发行人为员工办理五险一金的详细情况如下表：

险种	基本养老保险	工伤保险	生育保险	失业保险	医疗保险	住房公积金
办理时间	2001年12月27日	2001年12月27日	2001年12月27日	2001年12月27日	2001年12月27日	2001年12月29日
起始时间	2002年1月	2004年7月	2004年9月	2002年1月	2002年1月	2001年12月
缴费标准	《上海市城镇职工养老保险办法》（1998年9月3日发布）	《上海市工伤保险实施办法》（2004年6月27日发布）	《上海市城镇生育保险办法》（2001年10月10日发布）	《上海市失业保险办法》（1999年2月5日发布）	《上海市城镇职工基本医疗保险办法》（2000年10月20日发布）	《住房公积金管理条例》（2002年3月24日发布）
缴纳比例	单位：22% 个人：8%	单位：0.5%	单位：0.5%	单位：2% 个人：1%	单位12% 个人2%	单位7%； 个人7%。

发行人近三年为员工缴纳五险一金的累计金额如下表：

单位：元

时间	基本养老保险	工伤保险	生育保险	失业保险	医疗保险	住房公积金
2007年度	843,069.30	14,726.60	14,726.60	86,715.20	393,362.30	283,806.00
2008年度	1,088,321.40	20,047.80	20,036.70	116,245.60	506,429.30	377,840.00
2009年度	1,303,879.70	25,044.80	25,044.80	144,269.40	599,990.70	463,934.00
合计	3,235,270.40	59,819.20	59,808.10	347,230.20	1,499,782.30	1,125,580.00

发行人已按照相关法律法规的要求为其员工办理五险一金，不存在延迟缴纳的情形。

八、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况

（一）实际控制人股份锁定的承诺

实际控制人已出具了股份锁定的承诺，具体情况详见本节“五、发行人股本情况”之“（六）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”中的相关内容。

（二）作为股东的董事、监事、高级管理人员股份锁定的承诺

作为股东的董事、监事、高级管理人员已出具了股份锁定的承诺，具体情况详见本节“五、发行人股本情况”之“（六）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”中的相关内容。

（三）避免同业竞争的承诺

持有发行人 5%以上股份的股东瞿建国、高森投资、鲁特投资和杨焕凤分别出具了关于避免同业竞争的承诺函。具体情况参见本招股说明书“第七节、同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”之“（三）控股股东、实际控制人及持有 5%以上股份的股东关于避免同业竞争的承诺”的相关内容。

截至本招股说明书签署日止，承诺人均严格履行上述相关承诺。

（四）避免关联交易的承诺

持有发行人 5%以上股份的股东瞿建国、高森投资、鲁特投资和杨焕凤分别出具了《避免关联交易承诺函》。具体情况参见本招股说明书“第七节、同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”之“（五）减少关联交易的措施”之“3、持有发行人 5%以上股份的股东关于关联交易的承诺”相关内容。

截至本招股说明书签署日止，承诺人均严格履行上述相关承诺。

第六节 业务和技术

一、公司的主营业务、产品及行业归属

（一）公司的主营业务、产品

自 2001 年公司设立并开创“全屋净水”的人居用水理念以来，开能环保一直致力于人居水处理设备整机及其核心部件的研发、生产、销售和服务，现已成为国内最大的全屋水处理设备的研发与制造企业。公司主营业务从未发生改变。

目前，公司生产制造的人居水处理设备主要为全屋净水设备、全屋软水设备、商用净化饮水设备，核心部件主要为多路控制阀、合金滤料反应器、复合材料压力容器、盐井盐阀等，服务业务主要包括水处理设备的安装、维修、保养及其他品质服务。

2005 年后，公司开始涉及壁炉及其零配件的生产与销售。壁炉产品可以为人们带来光、热能量，属于人居环保设备之一。此外，壁炉产品与水处理设备一样都以家庭为主要用户，所以，公司兼营壁炉产品既符合开能环保从事人居环保事业的宗旨，也为使用公司水处理设备的家庭用户提供更多的人居环保系列产品的选择。但是，由于壁炉在世界范围内是个成熟产品，公司没有技术优势，所以，壁炉产品不是开能环保发展的业务重点，只作为公司主营水处理设备及其核心部件业务的补充，公司投入的资源也很有限。

未来，公司仍将以研制和发展全屋净水设备及其核心部件为业务重点，逐步扩大产能，在满足终端消费人群日益增长的对安全、健康生活饮用水使用需求的同时，也为国内外的同行提供品质可靠、性能优良的水处理设备的核心部件。

（二）公司业务的行业归属

开能环保生产制造的产品以及提供的相关服务均以改善人居水环境品质为目的。开能环保所从事的业务归属于人居水环保行业，属于环保行业的范畴。

二、人居水环保行业的基本情况

（一）行业产生背景

1、水质与健康

水是生命体中最主要和最重要的物质。若占人体比重 70%的水源于不够安全或不够洁净的来源，人体的真正健康则难以维系。

除了饮用，通过洗衣、沐浴、烹饪等人们与水的接触过程，水都会被吸收到人体中，因此，所有饮水及生活用水的水质都直接影响着人们的健康。

2、日渐受污染的原水水质状况

20 世纪中叶以来，随着工业和生化科技的发展，原水除受到细菌、藻类、寄生虫、病毒等微生物传统污染外，开始受到工业排放的废水、废气、废渣和农业用化肥、农药以及日用化工合成用品等污染，致使原水中出现了铅、汞、铬等重金属和氰化物、氟化物、亚硝酸盐等对人体健康有害的无机物，以及成为当前生活饮用水最大安全隐患的有机物。

在全球范围内，优质原水资源的严重短缺已导致人们生活饮用水供水水质的恶化，人们的身体健康正受到严重的威胁。WHO 呼吁，关注并改善水质安全和卫生、加强水源的管理每年就可以避免 140 万儿童死于痢疾、86 万五岁以下儿童死于营养不良、2 亿人感染血吸虫病、500 万人感染结膜炎，就可以阻止世界上十分之一的疾病发生。（引自 WHO 于 2008 年出版的《Safer Water, Better Health》）

我国是一个水资源短缺的国家，水资源占世界水资源总量的 8%，人均水资源量约为世界平均水平的四分之一。按照我国国家标准，五类地表水水质中只有达到Ⅰ类水以上（即Ⅰ类、Ⅱ类、Ⅲ类水）的水质才可以作为生活饮用水水源。但是，根据国家环境保护部于 2009 年 6 月公布的《2008 年中国环境状况公报》，我国七大水系水质总体为中度污染，湖泊（水库）富营养化问题突出；200 条河流 409 个断面中，Ⅲ类和劣Ⅴ类水质的断面比例已达到 24.2%和 20.8%。

此外，据中国水利部（MWR）的调查，在中国超过 3 亿农村居民饮用的都是不安全的水，约有 6300 万的农村居民饮用高氟水，约有 200 万人饮用高砷水，约有 3800 万人的饮用水水源正受到盐化的影响。（引自世界银行 2006 年 9 月公布的

《China Water Quality Management—Policy and Institutional Considerations》)

由此可见，保护水资源、改善饮水水质已成为世界各国普遍关注的重要议题，也是中国当前社会经济高速发展中非常紧迫的任务。

3、自来水处理工艺的局限性及供水水质问题

(1) 自来水处理工艺的局限性

目前大多城市或地区的自来水厂采用的是絮凝、沉淀、氯消毒等水处理工艺流程，而这些常规工艺虽可除去原水中的泥沙、微生物、部分有机物及无机物等污染物，但却较难完全去除原水中日益复杂的有机污染物、重金属污染物等。

(2) 自来水输送的问题

在西方发达国家，自来水通常被以 6-8 公斤力/平方厘米的高压输送到居民家中，然后通过减压阀将压力调整到适合用水点使用的压力。而在我国，自来水多采用不超过 2 公斤力/平方厘米的低压供水，各用水点为满足压力的要求，再通过水泵将水抽到用水点，易产生管路负压，造成渗漏。

此外，自来水管一般以铸铁和镀锌为主。多年使用后的陈旧管网易产生铁锈，管网破损、维修也易使得地表污染物渗透入管道中污染自来水；而许多二次供水水箱暴露在外，又失于维护、清洁，滞水易引起微生物繁殖，形成二次供水污染。

(3) 消毒副产物的影响

氯消毒本身所带来的水中余氯可能与自来水中残留的有机物等产生致癌的氯化副产物，且该等化学物质与有机物一样无法通过加热烧开等简易处理方法得以去除。实际上，加热含有挥发性有机物的自来水反而会使其中有机物的浓度和种类增加。

美国环境学家、营养学家、水专家马丁·福克斯博士把水中挥发性化学污染物影响人类健康的途径分为三种：1/3 经沐浴时随水蒸气呼吸吸入；1/3 经口腔摄入；1/3 经洗涤时皮肤吸入。

4、人居水环境的水质解决方案

(1) 饮水解决方案

饮水是人们关注人居水环境健康的开始。

80 年代末，市场上开始出现只对饮水进行净化处理的小型终端净水设备；

90 年代初开始，市场上陆续出现了纯净水、蒸馏水、矿泉水、矿化纯水、山泉水等各种桶装饮用水、瓶装饮用水及专用于桶装水的饮水机；

近两年，为了解决桶装水存在的桶质材料和水质安全缺少保障，以及饮水机存在的二次污染等问题，在终端净水设备和饮水机相结合的基础上，市场上又出现了专为饮水而设计的净化饮水设备。

但是，该等产品都只提高了人居水环境中的饮水质量，却未能改善生活用水的质量问题。

（2）生活用水 + 饮水的解决方案

为避免人居水环境中残留的有害物质对人体健康的全面影响，提高整个人居水环境的质量，安装一套全屋净水设备对管网终端所提供的自来水进行再次净化处理，既解决了饮水问题，也保障了生活用水的健康、安全，是当前解决水污染对人类健康威胁、提升人们生活品质的最行之有效的方案。从此意义上讲，能对人居水环境进行全面净化处理的全屋净水设备更可被称为整个人居水环境的“健康卫士”。

在自来水无法供给、生活饮用水安全更难以保证的广大农村地区，使用一套水净化集成系统，形成相对集中的净化水供应，是确保农村居民生活饮用水安全、健康的解决方案，也是提高全民生活质量的一项新需求。

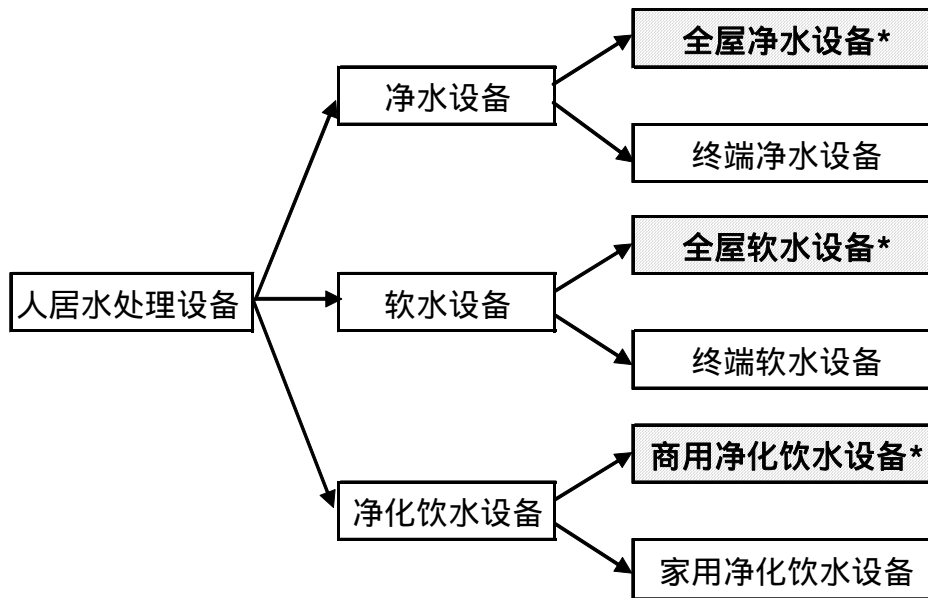
（二）人居水处理设备

1、定义

人居水处理设备是运用一定的水处理技术对人居水环境进行环保无污染处理的专用设备，是人居水环保行业的商品化产物，也是人们为避免水污染对人体健康所造成的危害而设置的最后一道“防线”。

2、分类

人居水处理设备分类图



*注：上图中，阴影加粗部分为开能环保目前主要生产制造的人居水处理设备。

根据设备功能的不同，人居水处理设备分为净水设备、软水设备和净化饮水设备。

（1）净水设备

净水设备，即减少自来水中残留的对人体健康有害的物质的水处理设备。根据水处理量和安装位置的不同，净水设备分为全屋净水设备和终端净水设备。

全屋净水设备，安装在用户家的总进水管段，用于净化处理家庭中的所有用水；终端净水设备，安装在用户家的终端出水管段，仅用于净化处理通过该管段的用水。大多的终端净水设备仅对饮水进行深度再净化，如：用于净化鹅颈龙头出水的净水机、纯水机。由于全屋净水设备的水处理量远大于终端净水设备，所以全屋净水设备在产品的设计、工作原理、生产工艺、使用安全等方面的要求远高于终端净水设备。

（2）软水设备

软水设备，即降低自来水水质硬度的水处理设备，主要用于减少生活用水中的钙、镁离子含量，增强水溶解皂液和洗涤剂的清洁能力；去除水碱、水垢，提高涉水家电（如：热水炉、洗衣机、洗碗机）的使用效率，并可延长其使用寿命。

根据水处理量和安装位置的不同，软水设备也分为全屋软水设备和终端软水设备。分类定义与净水设备类同。

（3）净化饮水设备

净化饮水设备是指带有一定净化功能的饮水设备。根据使用者的不同，净化饮水设备分为商用净化饮水设备和家用净化饮水设备。

商用净化饮水设备是对自来水进行净化、深度再净化、杀菌、加热等程序处理后可以供应多人同时饮用的设备，适用于满足办公区、工厂、学校、机场等场所的饮水需求。商用净化饮水设备的技术是全屋净水设备和终端净水设备的技术组合体。

家用净化饮水设备是附加净化装置的饮水机，通过其加热和制冷功能可提供给全家加热或制冷后的饮水，如：直饮机、管线机。家用净化饮水设备是终端净水设备和桶装水饮水机功能结合后的新产品。

三、人居水环保行业的发展状况

（一）国际人居水环保行业的发展状况

1、世界各国的生活饮用水水质标准及发展趋势

为了规范生活饮用水的标准，WHO 于 1956 年起草、1958 年公布，并历经多年 5 次修订补充的《饮用水水质准则》（第三版，2004 年）列示了具有健康意义的 148 项化学指标，另提供了 28 项指标的感官推荐临界值，同时明确了安全饮水的概念包括个人卫生用水等所有家庭用水。WHO 制定的《饮用水水质准则》是国际上现行最重要的生活饮用水水质标准之一，也是许多国家和地区制定本国或地方水质标准的重要依据。

在美国，受美国国会授权，美国国家环保局（EPA）于 1974 年制定了《安全饮水法(Safe Drinking Water Act)》，使饮水安全受到法律的保护。《饮用水水质标准和健康建议（2006 年版）》（2006 Edition of the Drinking Water Standards and Health Advisories）对全国的公共供水系统的污染物控制标准设立了 98 项强制执行的指标。

在欧盟国家，由欧共体理事会于 1980 年提出的《饮用水水质指令》（98/83/EC 版）经 3 次修订与 WHO 水质准则保持了较好的一致性，目前已成为欧盟各国制定本国水质标准的主要依据。

从 WHO 及欧美发达国家制定水质标准的历程看来，国际生活饮用水水质标

准将对微生物指标重要性的认识越来越深刻，对消毒剂及其副产物对人体健康的影响越来越重视，对指标的规定越来越全面、严格。

2、人居水环保行业在世界各国的发展趋势

在科技领先、经济高度发达的北美洲、欧洲，人居生活用水的主要问题是硬度较高。水质特点决定了这些国家的人居水处理设备大多为软水设备。

然而，近年来，各种洗涤用品、化妆品、香精香料、食品添加剂等化工合成产品在方便人类生活的同时，也给水环境带来了巨大的压力。2008年7月9日，美联社公布美国24个州在自来水中检出了抗生素、镇静剂和性激素的成分。虽然含量小于医疗用途的量，但长期饮用这样的水也会对人的健康造成损害。所以，人居水环境的净化需求使得发达国家的人居水环保行业将出现以软水设备为重点转向净水设备的发展趋势。

据 Water technology 美国水处理专业杂志(2002/9)报导，全屋净水设备在未来20年将成为北美地区家庭过滤系统的主流。

另据饮料业头号咨询机构 Zenith2007年净水设备行业报告，净水设备在西欧也颇受欢迎，尽管56%的产品仍主要集中在办公室，但占比略有下降，其余安装在医院、学校、工厂和家庭，其中尤以家用比例增长势头迅猛。

同时，人居水环保行业内不时出现强强联手或并购整合的局面。如美国 Pentair 公司近年来在水处理业务上实施的一系列并购及合作：

- 2003年12月，Pentair 收购美国 Everpure(1933年由 C.B. Oliver 奥立佛博士创办，主要生产纯水机)；
- 2004年8月，Pentair 宣布以 7.75 亿美元收购 WICRO 公司(威斯康星州能源公司中的一个单体，制作生产水系统，过滤系统和水池设备产品)；
- 2006年，Pentair 收购中国北京洁明天地环保设备公司（该公司生产玻璃钢塑料压力桶、盘式过滤器、多路阀等工业用水处理产品和部件）70% 股权，加强其在中国市场的控制力；
- 2008年5月，Pentair 同意与 GE 的水处理技术部门组建一家合资公司，合并并整合各自的全球水软化和人居水净化业务。其中，Pentair 公司将拥有合资公司 80.10%的股份，GE 公司拥有余下的 19.90%。2007年，两家公司在水软化和净化两项业务的合并销售额约为 4.5 亿美元。

目前，在国际市场上较为活跃并积极进军中国市场的人居水环保行业公司主要为美国企业，如：Pentair（滨特尔）、Ecowater（怡口）、Erie（伊瑞尔）。此外，人居水环保行业以外的一些从事与人居相关设备和产品业务的世界 500 强企业也希望能分享人居水环保这一新兴行业发展所带来的收益，纷纷宣布要进入人居水处理设备领域，开拓新的业务，如：3M 公司、Honeywell 公司、A.O.史密斯公司等。

（二）国内人居水环保行业的发展状况

1、行业管理体制

中国的人居水环保行业起步于上世纪80年代，属于新兴产业。目前，该行业的主管部门是国家及地方各级发展改革部门，但对于人居水处理设备的生产及制造没有统一的行业标准或监管体系，整个行业的管理体制都还有待完善。

由于公司技术产品具有节能降耗的先进技术特性，公司现为国家发展改革委员会主管的中国资源综合利用协会资源技术装备专业委员会的理事单位。该委员会的工作职责主要是：在国家发改委的领导下“开展对本行业调查研究、信息收集和交流工作，对政府提出本行业中长期发展规划的建议；对本行业发展的技术经济政策、法规、标准的制定进行研讨、提出建议，并参与有关活动；组织推动资源综合利用技术装备等方面的新产品、新技术、新工艺、新材料开发和科技成果的推广应用。”该委员会在国家发展改革委员会主持下具体组织修订《当前国家鼓励发展的环保产业设备（产品）目录》（2009 年修订），其中净水机项目对设备（产品）的主要性能指标（产品结构安全性、设备使用寿命、出水水质）及主要应用领域（家庭生活用水、饮用水的处理，学校、政府机关及企事业单位安全饮水）进行了规范。

由于人居水环保类产品密切关系着人们的健康、安全，根据卫生部和原国家建设部联合发布的《生活饮用水卫生监督管理办法》，该类设备生产和销售的前提是必须获得国家卫生部颁发的产品卫生许可批准文件。

此外，带加热功能、制冷功能的净水饮水设备属于国家质量监督检验检疫总局制定的《第一批实施强制性产品认证的产品目录》中“家用和类似用途设备”之“液体加热器和冷热饮水机”。据《强制性产品认证管理规定》，该等产品需

获得国家认证认可监督管理委员会颁发的“中国强制认证证书”方能生产和销售。

国家卫生部新颁布的强制性国家《生活饮用水卫生标准》（GB5749 - 2006）统一了生活用水与饮水的标准，并将生活饮用水水质指标由原标准的 35 项增至 106 项，有利于人居水环保行业的全屋水处理产品的快速发展。

2、行业发展历程

我国人居水环保行业的发展可以分为三个阶段：

第一个阶段是 80 年代到 90 年代，处于萌芽期。一些企业从发达国家的人居水处理设备的发展中看到了机遇，开始从事用于厨房终端饮水的小型净水器的生产。于是，终端净水设备的雏形出现，如：上海轻工机械厂生产的水晶牌净水器、从国外引进的爱惠浦（Everpure）等。

第二个阶段是 90 年代到 2000 年，处于发展期。桶装水、瓶装水市场在此期间迅速发展，并涌现了一批以制造和销售桶装水、饮水机起家的知名企业，如：安吉尔。同时，厨房终端净水处理设备又开始逐渐发展起来，如：申花水管家。终端净水设备由于价格相对较低、使用方便受到越来越多消费者的欢迎，现已发展得较为成熟，并涌现出了美的、沁园等一批较大规模的企业。

第三个阶段是 2001 年至今，处于成长期。开能环保首创的“全屋净水”概念给行业带来了新的变化。开能环保率先把工业水处理的技术应用于人居水处理设备，从中国的水质现状出发，研发制造了全屋净水设备，并在上海地区推向市场，引起了人居水环保行业的极大关注。随着开能环保产品和品牌在市场上获得认同，越来越多的企业开始参与到全屋水处理设备的生产和制造中来，一些过去从事终端水处理设备和桶装水饮水机产品的企业也纷纷开始推出全屋水处理设备。

3、行业发展前景

（1）市场容量

A、净水设备的市场容量

根据我国目前的原水水质状况以及市政供水系统的现状，净水设备将是人们获得更加健康用水的主要途径。然而，即使是在上海、北京、广州等经济发达城市，净水设备的家庭拥有率也不足 15%。

若按国内目前有 3 亿户家庭，约 70%的家庭使用净水设备计算，净水设备的家庭需求量将超过 2 亿台。若以上 2 亿台净水设备的需求中有 5%为全屋净水处理设备，那么其市场容量就高达 1000 万台。

B、软水设备的市场容量

软水设备最初主要应用在工业上，如锅炉、电子、电厂等行业的用水软化。后来为提升人们生活用水的舒适度或改善水硬度较高地区的水质，软水设备才逐渐转向民用。

人居软水设备是在净化基础上提高用水舒适度的更高消费选择，因此其市场的整体增长较为有限。根据当前的中国水质现状，北方地区水质较硬，对软水设备需求相对较大。

未来，随着人们对生活舒适度追求的不断提高，在保证生活饮用水安全、健康的前提下，人们对软水设备的需求也会有一定的增长。若上述国内 1000 万台全屋净水设备的消费者中有三分之一同时安装全屋软水设备，则全屋软水设备就有 300 万台以上的规模。

C、净化饮水设备的市场容量

净化饮水设备是终端净化设备与饮水机结合的新产物，对于饮水机市场具有一定的替代作用。根据慧聪网统计，2007 年我国桶装水饮水机产量达到 4000 万台，若净化饮水机仅是对该类桶装水饮水机的 50%形成替代，其每年的销量就可达到 2000 万台。

商用净化饮水设备提供的是大流量的净化饮用水。随着人们对生活饮用水品质要求的提高，人们在家庭生活空间外的重要延伸区域，如：学校、宾馆、车站、码头、机场、办公场所、健身场所等，也会非常关注饮水的安全、健康、优质。因此，商用净化饮水设备具有十分广阔的市场空间，尤其是操作简单、使用方便的商用净化饮水设备蕴藏着巨大的发展潜力。

(2) 行业发展趋势

鉴于水质污染的现状，国内人居水处理设备的未来消费趋势将主要集中在帮助人们获得更加健康用水的净水设备，而软水设备是人们提高生活品质的更高消费选择。

据消费日报统计，2005-2007 年三年内，中国居民在净水设备方面的消费总量虽然较小，却已呈现出两位数增长的态势。其中，2007 年净水设备的销售增长率

已达到 42%，远超过其他水家电 10%的增长速度。

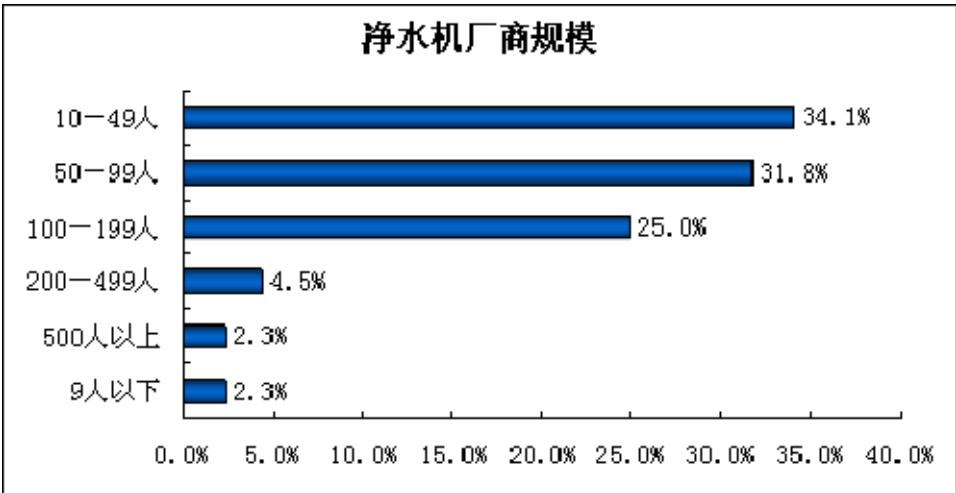
目前，净水设备为人们所知晓的更多是终端净水设备，但是，随着中国居民对生活饮用水质量的全面重视、健康意识的逐渐增强以及对优质生活的追求，在安全用水的基础上更能供给一个家庭生活及饮用全方位健康用水的全屋净水设备将日益成为净水设备的消费趋势和消费热点。

4、人居水环保行业竞争状况

（1）国内企业间的竞争

A、净水设备的竞争市场

在我国，净水设备的生产企业较多。截至目前，拥有卫生部卫生许可批件的净水设备生产企业已达 1000 多个，但拥有全屋净水设备卫生许可批件的企业仅 30 余家，且其中形成规模和品牌的企业较少，具有技术开发实力的企业更少。



数据来源：慧聪家电网

由于研发和制造符合中国水质特点的全屋净水设备具有投入大、周期长的特点，并且从研发成果到大规模生产所需要的设备配备、工艺控制和品质管理方面都有特殊的要求，因此，投入生产该类设备的企业必须要在资金、技术、人员、管理等各方面均有较强实力和储备。目前能够自主研发并规模生产全屋净水设备的国内企业数量屈指可数。

因此，在净水设备的竞争市场中，终端净水设备的生产销售企业的竞争相对激烈，全屋净水设备的生产销售企业的竞争目前仅限于少数几家企业之间。

未来，在如《家用及类似用途净水器》等强制性国家标准逐步完善后，净水

设备的生产企业将面临重新洗牌的格局，一大批不达标企业将被淘汰出局，而资金实力雄厚、技术研发、成本控制、售后服务及长期营销策划等综合管理能力强的企业将在竞争中取得优势地位。

B、软水设备的竞争市场

软水处理在国外是比较成熟的技术，在欧美国家有着广泛的应用。国外的软水设备生产企业相对更具备品牌形象的优势。由于国内市场对软水设备的认知刚刚开始，而国外对出口设备的品质要求又很高，所以，国内能自主研发生产软水设备的企业数量不多，能够研发并生产进行全屋用水软化处理、操作便捷又能够达到出口标准的软水设备的企业更是寥寥。目前，国内软水设备生产企业间竞争并不激烈，面临的更多的是来自国外成熟品牌企业的竞争。

（2）国际企业的竞争

国外的水处理行业的巨头已关注到中国在人居水处理设备的巨大潜在市场，Pentair（滨特尔）、Ecowater（怡口）等具有一定品牌影响力的公司纷纷以其雄厚的资金实力和几十年积累的对水处理设备的研发成果加速进入中国市场。由于外国品牌对相当一部分的消费者具有较高的吸引力，从而对中国本土的新兴品牌和具有全屋水处理设备研发和整机制造能力的生产企业构成了一定的挑战。

但是，开能研发生产的全屋水处理设备在技术、性能、品质、成本、个性化方面都具备了相当大的优势，并已经在北美和欧洲国家获得客户好评。同时，作为一个在本土运营近十年的企业，在研发、制造、销售和服务方面积累了大量的经验和人才，已经处于竞争中的领先地位。

（三）行业技术水平与技术特征

1、净化技术

目前，人居净化设备的处理技术主要有：膜或陶瓷材料过滤、活性炭吸附和铜锌合金的氧化还原过滤等。

（1）膜过滤

膜过滤采用的是阻隔原理，即利用纤维膜的不同孔径将水中未能通过膜孔的分子或离子进行阻挡。所以，膜过滤不能进行有害与无害物质的选择性过滤，只是一个物理筛分的过程。

按膜孔从大到小的不同，膜可依次分为粗滤/微滤膜、超滤膜、纳滤膜、反渗透膜四种。

A、粗滤/微滤膜：孔径一般为 0.5-1 微米，只能简单过滤泥垢、铁锈、胶体等可见杂质以及大的细菌团；

B、超滤膜（简称 UF）：孔径一般为 0.1-0.01 微米，可较粗滤/微滤膜进一步过滤细菌、病毒、色素、炭粉等大分子有机物；

C、纳滤膜（简称 NF）：孔径一般为 0.01 - 0.001 微米，可较超滤膜进一步过滤农药、除草剂、洗涤剂 etc 小分子的有机物和重金属；

D、反渗透膜（简称 RO）：孔径只有 0.0001 微米，化学离子和细菌、真菌、病毒体等均不能通过，只允许体积小于 0.0001 微米的水分子和氧分子通过，进而达到了纯水的净化效果。经反渗透膜过滤的水虽然水的性状与氧容量未改变，但水中也少了有益的矿物质。

膜经过长时间使用后，膜孔会被过滤下来的物质逐渐阻塞，水流和水质均会逐渐下降，而膜表面含有污染物质和细菌微生物的浓缩液的处理问题至今仍是一项技术难题，所以膜基本不具备再生性，往往采用抛弃式的一次性使用方式。

同时，膜孔越小的膜虽然对水的净化程度越高，但单位产水量越小，单位产水的使用成本也就越高，因此，较高过滤精度的膜技术往往仅应用于终端饮水等小流量的净化或海水淡化、高纯水等高成本特殊净化需要，较难满足人居使用大流量、低成本的净水需求。

（2）活性炭吸附过滤

活性炭是一种经特殊处理的炭，具有无数细小孔隙，表面积巨大，约为 500-1500 平方米/克。活性炭有很强的物理吸附和化学吸附功能，利用其巨大的表面积可将水中毒性有机物吸附于微孔中，同时又能与水中多种化学污染物结合，从而阻止有机物和化学污染物被人体吸收。一般说来，活性炭颗粒越小，孔隙扩散速度越快，其吸附能力就越强。所以，活性炭是目前去除水中有机物的最经济有效的滤料。

活性炭具备再生性，其表面附着物可在使用过程中通过水的反向流动进行冲洗，而其深层吸附物可在回收后返送到活性炭生产或再生工厂经过一定的再生工艺处理彻底去除，待活性炭被还原活性后又可重新投入正常使用。活性炭可经多次重复再生，因此，活性炭的实际使用寿命可以很长。

（3）铜锌合金氧化还原过滤

通常所说的 KDF(Kinetic Degradation Fluxion)即指高纯度的铜、锌合金颗粒。在与水接触时，合金中的两种金属通过强大的微电化学氧化还原反应与水中氧化性有害物质进行电子交换，使有害物质转化为无害成分，从而达到净水的目的。

铜锌合金滤料可以清除水中高达 99%的氯；作为催化剂可将有害的可溶性铅、汞、镍、铬等重金属离子还原为原子，附着于滤料表面，去除率高达 98%。而且，这种微电作用能使水中绝大多数的病菌因难以承受电位变化而死亡，从而可较有效地抑制细菌、真菌、污垢、水藻的滋生。此外，经过铜锌合金滤料过滤后的水，水中钙镁离子不再形成难溶的方解石晶体，而形成松软的规则结晶，不容易结垢。

铜锌合金滤料表面的附着物可在使用过程中通过水的反向流动进行冲洗，而经一段时间使用后的已经完全氧化还原反应的不能再直接作为净水滤料使用的铜锌合金滤料可提供给金属回收公司或者金属提炼公司，利用其中较高含量的铜、锌成分提炼生成新的铜、锌物质。因此，铜锌合金滤料具有很高的回收利用价值。

（4）活性炭+铜锌合金过滤

活性炭和铜锌合金的联合处理结合了两种净化材料的优势与特点，可除去水中的异嗅异味、水中微量有害物质，如有机物、胶体物质、重金属、余氯等，抑制细菌滋长，使得水中浊度、余氯、致突变物等大大降低，并可保留对人体有益的矿物质。同时，由于铜锌合金滤料能抑制细菌滋长，故而使得活性炭在净水设备中作为滤料的使用寿命大大延长，去污能力提升到原来的 15 倍，并且使得更小型的活性炭碳过滤器的使用成为可能，从而降低了使用成本。

经多年实践检验证明，活性炭和铜锌合金的联合水净化处理是近代已发明的既安全可靠又作用显著、成本低廉的净水技术。而且，该项联合处理技术的单位产水量大大优于达到同等净化效果的膜过滤，可以用于大流量用水的净化处理。

2、软化技术

（1）技术原理

目前的软化技术主要使用的是阳离子树脂交换技术。

离子交换树脂是一类高分子聚合物，通常是由化工原料苯乙烯和二乙烯基苯人工合成。树脂球的表面有一层活性的磺酸基团，其活性点被钠离子占据。当含有钙、镁等离子的水通过树脂层时，水中的钙、镁离子与钠离子进行交换后结合

到树脂上而从水中去除。当树脂上的大部分活性点被钙、镁等其他离子占据后，树脂便失去了软化能力（即达到饱和），此时需用盐水对其进行再生。在再生过程中，再生液（盐水）中的大量钠离子以量取胜，重新占据树脂上的活性点，树脂也因此恢复了对钙、镁等离子的交换能力。

软化过程在去除水中钙、镁阳离子的同时也去除了包括锌、镉等对人体有益的离子，增加了钠离子，但水中的余氯和有机物等有害物质却并没有因软化过程而得到净化，所以，未经过净化的软化水仅仅适宜用做生活用水，不宜作为饮水。

（2）树脂的选择

离子交换树脂是人工合成的，在合成过程中添加的许多助剂（如：致孔剂等）的成份都对人体有害。这些成份镶嵌在树脂的骨架中，必须要经过复杂且高成本的处理才能除掉。因此，在软化过程中树脂的选择和处理非常关键，如果采用非食品级的树脂，有害物质就会不断地释放出来，进而影响人们用水的安全和健康。

3、全屋水处理设备的集成技术

全屋水处理设备不是净化技术或软化技术的简单组合或运用，它必须同时考虑并解决处理用水的大流量、供水压力的稳定性、装载容器的长期安全性、净化或软化用料的再生使用、保持净化或软化滤料的长期有效性、使用者操作便捷性、水处理成本低等多种问题，是能够同时实现以上多种解决技术的有效集成。

（1）多路控制阀

多路控制阀相当于全屋水处理设备的“大脑”，是负责各项处理程序的智能控制系统的集成。多路控制阀内设自动控制电脑芯片，并包含连接进出水管管路的接口，不仅能保证水处理设备水流的正常稳定进出，而且能够根据使用者的需要，编制设定启动水处理设备自动清洗或维护的程序，从而保障水处理设备可以维持持久稳定的水处理功效和使用性能，提高设备的有效性和经济性。

在国际和国内市场上，适用于全屋水处理设备的优质的多路控制阀几乎一直被美国或欧洲知名公司所垄断，如：GE Osmonics 公司、Fleck 公司（上世纪 90 年代被 Pentair 公司收购）、Clack 公司、Erie 公司等。而开能环保目前能够自主研发制造多路控制阀，打破了欧美发达国家的垄断局面，成为行业中优质核心部件的新兴供应商。

（2）复合材料压力容器

复合材料压力容器也称为水处理压力容器，是水处理滤料的装载容器，也是水处理过程的反应空间，是全屋水处理设备的重要核心部件之一。为保证水处理设备的使用安全，复合材料压力容器不仅需要具备机械强度要求的出色的耐压力、耐疲劳、耐爆破、耐腐蚀性等功能，而且需要达到卫生安全的食用材料品质要求，以及统一恒定的内外尺寸控制。为满足上述特殊要求，压力容器必须合理设计结构、严格选料选材。

目前，在国际和国内市场上，得到国际认证并为市场广泛认可的高品质的复合材料压力容器制造商仅有 3 家企业（包括开能环保），分别以不同的工艺实现了容器的耐压、抗疲劳、食品级材料等品质和功能要求。随着人居水环保行业的发展，复合材料压力容器的市场需求也在迅速增长。

（3）铜锌合金滤料反应器

铜锌合金滤料反应器是净水处理设备的核心部件之一，是保持滤料长期、有效工作的必要部件。该反应器的功能首先是使合金滤料与活性炭相互隔离，避免两者直接接触后产生的效率下降，其次是要保证铜锌合金滤料在遇水时既能充分反应又不影响水流速度，从而达到有效的净化效果和均匀的出水流量，同时在执行自清洗程序时能使滤料颗粒在水流的反向流动中完全分离，既使滤料表面的附着物可以被有效去除，又可以防止水流长时间单向流动造成的滤料结块现象，延长产品的使用寿命，提高使用效率。

（四）进入行业的壁垒

从国内人居水环保行业目前整体所处的状况看，鉴于尚缺乏国家级的权威标准、规范的行业制度和成熟的管理体制，行业准入门槛较低。

然而，从全屋水处理和商用净化饮水设备的生产和制造看，该等设备以及部件的研发和制造对资金、设备、工艺、质量、服务等方面都有非常高的要求，无形中提升了准入门槛，企业必须拥有一定的技术、人才、服务、资金以及相当的管理能力。

1、技术

（1）设计技术

全屋水处理设备和商用净化饮水设备属于高技术含量的人居环保设备，是机

械、电子、化学、流体力学、环境工程等多种技术的集成应用；在满足家用或商用净化饮水的大流量用水需求的前提下，实现高效率去除污染，正本清源的功能；并提供给客户安全可靠、实用有效、操作方便快捷的使用功能。

（2）制造技术

作为全屋水处理设备和商用净化饮水设备，产品在密封、承压、抗疲劳以及涉水安全方面具有非常高的要求。因此，在制造过程中，从原材料的筛选、采购到零部件的制造、精度控制均要求企业有专业、持续、稳定的制造和品质控制能力做为保证。产品质量稳定、产品性能卓越是该类设备生产企业发展壮大的必备要素。

（3）技术更新

要满足客户的需求，企业还必须有能力在产品种类上推陈出新，以满足不断变化的需求。产品的更新换代需要企业拥有核心技术，并具备可以形成新技术储备的研发能力。此外，研发成功一项新技术或新产品需要不断地努力和尝试，因此，先进的生产技术和优秀的研发技术不仅需要有精良的生产和实验设备为支撑，更需要企业愿意并能够投入相当的人力和物力。

2、人才

先进的生产技术和优秀的研发技术离不开人的执行和创造。企业只有拥有自己的技术研发团队，并愿意为其提供良好的研发环境、激励措施和培训体系，才有可能在技术上取得领先。但这样的研发投入往往资金需求量大，却在短期内无法带来直接或间接收益。

3、服务

为保证高品质的产品持续为客户提供满意的水质，全屋水处理设备需要专业的安装和长期、持续的售后服务。

设备安装是用户真正享用设备的第一关。鉴于全屋水处理设备用于多管道终端或向多人同时供水，且涉及微量电耗，首先要求安装技师必须具备管道、电路等方面的知识，面对不同的水压、不同的管道质量、不同的管道铺设方式、不同的电路情况，均可以进行灵活机动的处理；其次，要求安装技师熟悉各类设备不同安装要求，充分执行各类设备的安装程序，不仅确保用户可以安全地使用处

理后的水，而且必须确保用户正常用水不因安装设备而受到任何影响。

设备维护是继安装服务后关键的服务项目，是消费者长期享用设备的有效支持。水处理设备的净化或软化材料均有一定的使用期间限制，每一台售出的设备都需要进行定期的滤料更换、设备安全检测等专业保养维护。而且，水质环境在不断变化，企业需要通过专业的服务为客户解决用水方面新问题。

然而，培养成熟的、具备统一服务标准的服务人员需要时间和实践的积淀。面对大量的终端消费者，倘若企业对服务人员的培训和管理跟不上销售规模的增长，则将直接制约企业进一步扩张。

4、资金

全屋水处理设备是近年来市场需求的新产物，其市场的爆发性增长尚未来临，消费者仍以少数中高层收入者或健康用水意识超前又有消费能力的人群为主。面对现状，企业只有持有长远的目标，愿意在上述技术、人员、服务等方面投入资金，并遵循市场规律，才有可能实现与行业一同成长。

5、经验

人居水环保行业面对的是变化的水质、多样化的客户需求。全国各地水质的特点以及污染的程度、物质有很大区别，客户的喜好也有很大差异，对净化程度的要求可能不同，安装的环境更是千变万化，因此，企业需要形成多样化的产品和服务模式。只有企业拥有多年从事人居水处理设备生产、制造、销售、安装的经验积累和传递，才能更好地把握市场需求，逐步形成有效的运营方式，培育出富有能力的销售工程师和安装服务技师队伍。

（五）市场供求状况及变动原因

由于人居水环保行业的发展与人居水环境的质量和人们的健康消费意识有一定的相关性，所以，在原水污染较严重的发展中国家，人居水环保行业的发展速度较快，而在水质环境相对较好的发达国家，鉴于人们健康消费意识已相对成熟，市场供求将会呈现合理增长，而全屋净水设备未来将成为新的消费趋势，其市场供求的增长速度将会高于软水设备的增长比例。

（六）行业利润水平的变动趋势及原因

行业整体毛利率水平相对较高，从已上市的类似开能环保人居水处理业务的公司天年生物、熊津豪威、Pentair 看，其产品毛利率基本维持在 30%以上。鉴于全屋水处理设备是多种应用技术的集成，生产企业需在技术研发、生产制造和劳动力支付方面进行较大的投入，产品拥有相对较高的附加值，从而可以获得较大的利润空间。

在报告期内，开能环保产品的毛利率均在 40%以上，营业利润率基本在 10%以上，且两项指标均呈现逐年上升的趋势，公司盈利能力在稳步增长。

（七）行业周期性与区域性、季节性特征

人居水处理设备是人们获得更加安全、健康人居水环境的常年保障，不存在季节性特征。但根据不同区域水质的不同，人们将侧重于不同功能的人居水处理设备的消费，如：水质较硬地区，软水设备的销量会较大，而在水质污染较严重地区，净水设备的需求会更加旺盛。

同时，人们购买该类设备与家庭房屋装修时点、生活习惯等有一定的关系，使得该行业略显周期性特征。比如：在中国，为了能在春节、国庆等重大节日乔迁新居，人们选择在下半年装修房屋并购买安装全屋水处理设备，进而一季度成为相对的销售淡季；在法国，每年的 7 月是人们集中休闲度假的时期，因而人居水处理设备在 7 月份的销量相对较小。

（八）行业与上下游之间的关联性

人居水环保行业的上游行业是塑料粒子、树脂、铜锌合金等大化工行业，上下游产品关联度高。人居水环保行业的发展可带动上游多个子行业的发展。

人居水处理设备最终由终端消费者使用。人们收入提高、购买力增强、健康消费意识提升等都将带动人居水环保行业的发展。

（九）进口国对人居水处理设备的进口政策

世界各国对进口人居水处理设备仅依照一般性规定执行，没有设制特殊的针对性政策。鉴于开能环保产品的出口地区主要为欧洲和北美，主要介绍人居水处

理设备出口至该地区所涉及的几项认证。

1、CE 安全认证

在欧共体 1985 年 5 月 7 日（85/C136/01）号《技术协调与标准的新方法的决议》中对需要作为制定和实施指令目的“主要要求”（Essential Requirements）有特定的定义，即只限于产品不危及人类、动物和货品的安全方面的基本安全要求。因此，CE 标志是安全合格标志，拥有 CE 安全认证的产品就拥有被允许进入欧共体市场销售的通行证。

要求通过 CE 认证的工业产品在未通过 CE 认证前不得上市销售。如果在市场上发现不符合要求的产品，将会责令其从市场收回。持续违反有关 CE 认证规定的，将被限制或禁止进入欧盟市场或被迫退出市场。

2、TüV 安全认证

TüV 认证在德国和欧洲得到广泛的接受。在产品通过 TüV 安全认证后，德国 TüV 会向前来查询合格元器件供应商的企业推荐这些产品；在整机认证的过程中，凡取得 TüV 标志的元器件均可获得免检。

应用安全标准的目的在于防止家电产品在使用过程中可能产生的各种危险所造成的人身伤害和财产损失，包括电击或触电、温度过高或火灾、机械方面存在的危险、放射性危险、化学性危险等。

3、RoHS 环保认证

RoHS 认证针对所有生产过程中以及原材料中可能含有铅、镉、汞、六价铬、多溴二苯醚和多溴联苯等有害重金属的电气电子产品，主要包括：白家电，如电冰箱、洗衣机、微波炉、空调、吸尘器、热水器等；黑家电，如音频、视频产品、DVD、CD、电视接收机、IT 产品、数码产品、通信产品等；电动工具、电动电子玩具、医疗电气设备。凡是检测中含有上述六种有害物质的电气电子产品将不允许进入欧盟市场。

4、NSF 认证

NSF 的宗旨是以提升社会大众健康卫生的生活品质为主。NSF 的技术资源包括测试设备和分析的化学和微生物学实验室，能测试所有受检的产品是否符合检验标准。NSF 的专业人士包括公众健康、食品安全、水质质量和环境等方面有着广泛经验的工程师、化学家、毒理学家、公共卫生学家和计算机科学家。

NSF 作为中立的第三方对美国以及国际标准的认证资格得到包括美国国家标

准研究院（ANSI）、加拿大国家标准委员会等 13 个国家或行业权威组织的批准与认证。

5、ISO14000 标准

ISO14000 系列标准是国际标准化组织(ISO)第 207 技术委员会(ISO/TC207)组织制订的环境管理体系标准，是顺应国际环境保护的发展，依据国际经济贸易发展的需要而制定的。

ISO14000 标准要求企业积极参与社区的环保整治，对员工和公众进行环保宣传，积极倡导赞助环保组织和环保事业，树立“绿色企业”的良好形象。“绿色标志”是产品无污染、安全可靠、有特定质量的证明，是进入国际市场的前提条件之一。

四、影响国内人居水环保行业发展的有利和不利因素

（一）有利因素

1、政策支持

（1）卫生部及原国家建设部在 1996 年 7 月 9 日颁布的第 53 号令《生活饮用水卫生监督管理办法》中明确规定“国家鼓励有益于饮用水卫生安全的新产品、新技术、新工艺研制开发的推广”。

（2）国家发展和改革委员会发布的《产业结构调整指导目录》（2005 年）中鼓励“环境保护与资源节约综合利用类项目”，包括“节水、节能产品生产”、“节能、节水、环保及资源综合利用等技术开发、应用及设备制造”。

（3）国家发展和改革委员会、科技部会同水利部、建设部和农业部首次组织制定并于 2005 年 4 月 21 日联合发布了《中国节水技术政策大纲》，着重阐明了我国至 2010 年间节水技术发展的方向，鼓励在城市生活节水中“研究生产新型节水器具”，“研究开发高智能化的用水器具和具有最佳用水量的用水器具”，推广城区雨水的利用技术。

（4）国家发展和改革委员会、科技部、商务部联合发布的《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年度）》中确定了“先进环保和资源综合利用”

领域“饮用水安全保障技术”属于当前优先发展的重点。

(5) 2008年1月1日实施的《企业所得税法》确定了“国家对重点扶持和鼓励发展的产业和项目，给予企业所得税优惠”，该等产业和项目包括科学技术部、财政部、国家税务总局颁布的《国家重点支持的高新技术领域》中的“雨水、海水、苦咸水利用技术及饮用水安全保障技术”。

(6)《国家环境保护“十一五”科技发展规划》把“饮用水安全保障及关键支撑技术”中以下课题列为重点发展领域与优先主题：

A、以大中型城市供水为重点，以水质安全风险控制为核心，研究开发饮用水质安全保障的技术体系，进行技术集成和应用示范；

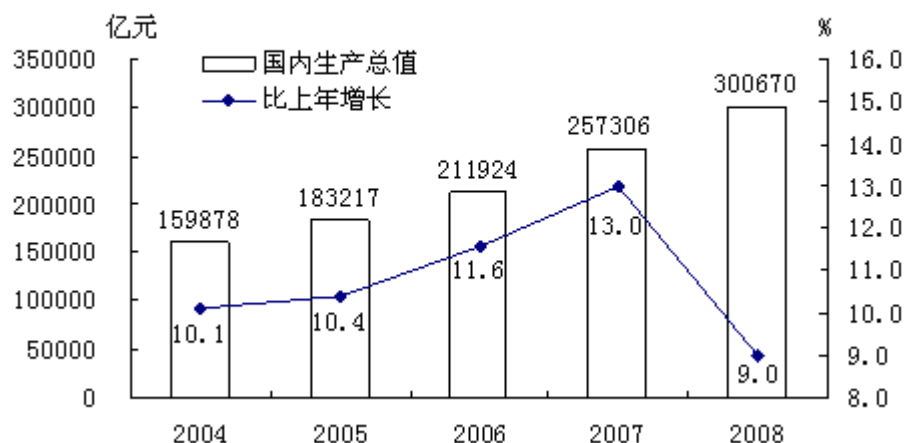
B、针对村镇地表水源和浅层下水源污染、净水工艺技术落后、水质安全缺乏保障等重要问题，研究开发适合村镇饮用供给特征和经济水平、工艺先进、运行简便的系列技术和集成系统。

(7)国家发展和改革委员会办公厅发改办环资[2009]602号“关于征求对《当前国家鼓励发展的环保产业设备(产品)目录(2009年修订)》(征求意见稿)意见的函”中列示了“净水机”项目的主要性能指标和主要应用领域。

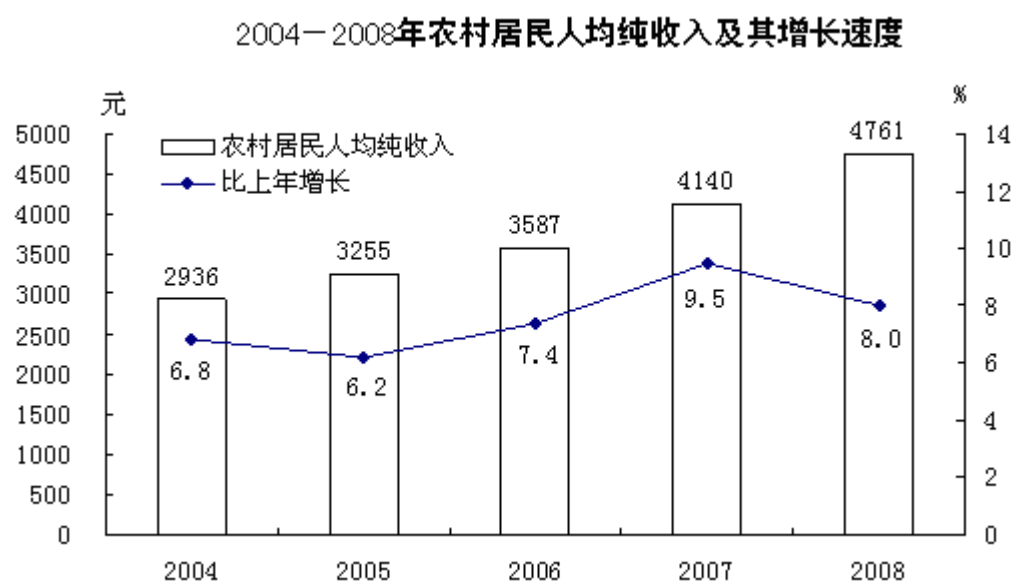
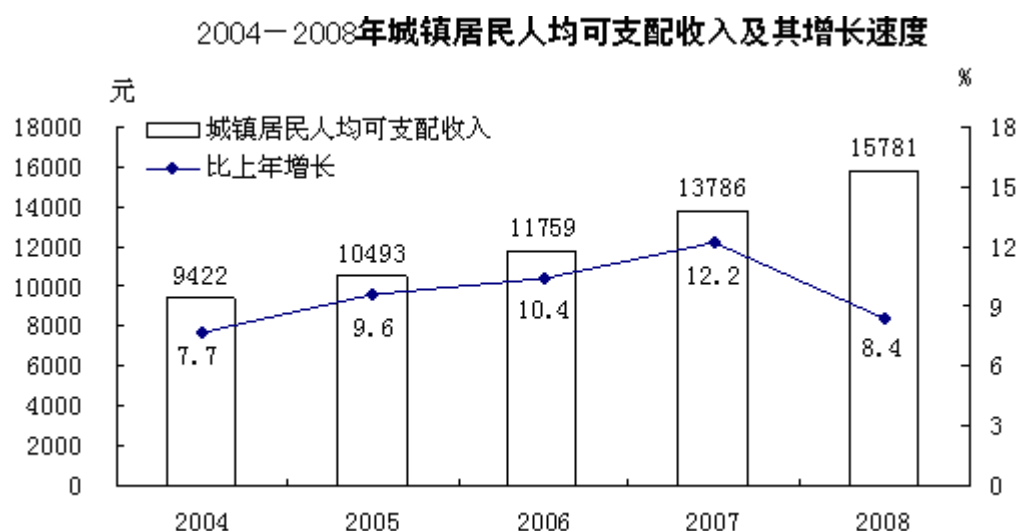
2、城乡居民购买力提高

中国国民经济增长率已连续四年超过10%。2008年，在国际金融危机的影响下，中国国内生产总值仍维持了9%以上的增长。预计在整个“十一五”期间，中国快速发展的势头不变，经济增长率仍能继续保持世界较高水平。

2004-2008年国内生产总值及其增长速度



随着国民经济的快速增长，中国城镇居民的可支配收入也将相应地保持高增长的态势。2008 年，中国城镇居民人均的可支配收入达到 15,781 元，农村居民人均纯收入达到 4,761 元。



数据来源：国家统计局

由于我国是人口大国，存在着较大的人口红利，目前的人口结构决定了我国具有巨大的消费潜力空间。

3、消费结构升级，健康消费成为趋势

2008 年，我国人均 GDP 已达到 3,266.8 美元，北京、上海和天津人均 GDP 已突破 3,500 美元大关，省级行政区中的第一经济集团——粤鲁苏浙人均 GDP 也

已跨越或者逼近 3,500 美元。此外，全国城镇、农村居民家庭恩格尔系数（食品支出总额占个人消费支出总额的比重）分别为 37.9%、43.7%，其中，北京、上海、广州等地居民恩格尔系数已降至 35%以下。按照联合国粮农组织提出的标准，恩格尔系数在 59%以上为贫困，50-59%为温饱，40-50%为小康，30-40%为富裕，低于 30%为最富裕。

根据发达国家的经验，在人均 GDP 达 3500 美元的经济发展阶段，经济增长方式将从粗放型转向集约型，产业结构中第三产业和服务业将占据主要份额，居民消费将出现结构升级、总量扩大的态势。同时，政府推动实施的城镇化建设、社会主义新农村建设等政策都将成为居民消费扩张的动力。在中国，居民改善生活品质、提高生活质量的健康消费已成为发展趋势。

居民消费价格涨跌幅环比表

单位：%

项目 \ 年份	2008年			2007年			2006年		
	全国	城市	农村	全国	城市	农村	全国	城市	农村
家庭设备用品及服务	2.8	3	2.4	1.9	1.9	2.1	1.2	1.3	1
医疗保健及个人用品	2.9	2.8	3.2	2.1	1.7	2.8	1.1	0.9	1.5

数据来源：根据国家统计局网站整理

（二）不利因素

1、行业制度及监管体系有待健全

人居水环保行业尚未形成完整的、权威的行业标准和监管体系，行业整体进入门槛较低，市场秩序有待规范。

2、消费观念有待加强

目前，国内的大多消费者仍主要关注饮水的安全和健康，对于生活用水与饮水同等重要的意识尚未完全建立，对于全屋净水设备的消费观念尚未普遍形成，从而加大了全屋净水设备的市场推广难度。

3、缺乏富有经验的专业安装技师

在西方发达国家，居民通过黄页查询就可以请到专业的、持有执照的水电工

为其提供各种有关水电方面的安装和服务。我国目前在这方面的人才比较缺乏，造成了行业发展的一个瓶颈。

五、公司的竞争地位

（一）行业地位

开能环保不仅是全屋净水设备的倡导者和先行者，而且已成为国内最大的全屋水处理设备的研发与制造企业。开能环保凭借在规模、研发、制造、服务、品牌等方面的优势已占据行业领导地位。

预计未来公司在国内全屋水处理设备，尤其是全屋净水设备，研发、制造上的行业领先优势仍将继续保持。

2008 年国内市场上全屋水处理设备整机的销售情况

品牌	品牌国家	公司所在地	全屋净水机销量(台)	全屋软水机销量(台)
开能	中国	上海	10500	15500
Pentair (滨特尔)	美国	江苏	5500	6000
水丽	德国	德国	3800	1700
美的	中国	广东	3500	1600
Ecowater (怡口)	美国	江苏	3000	11500
安吉尔	中国	广东	2100	900
Paragon (百诺肯)	美国	福建	1500	1000
海康	中国	浙江	1500	800
恩美特	中国	上海	1200	1500
沁园	中国	浙江	1200	1500
蓝飘尔	中国	上海	1200	800
爱尼克斯	中国	北京	1000	1200
Culligan	美国	美国	500	1500
伊瑞尔	美国	美国	400	1500

品牌	品牌国家	公司所在地	全屋净水机销量(台)	全屋软水机销量(台)
A.O.史密斯	美国	美国	无	1500
其他品牌			10000	12000
总计			46900	60500

数据来源：上海尔然企业管理咨询有限公司市场调查统计

(二) 公司的核心竞争力优势

1、创新性

公司自创立以来始终立足于市场需求，从健康生活和环保节能出发，实施管理、产品和技术等方面的创新。

(1) 经营管理的创新

A、带领行业起飞的商业理念

a、率先提出“全屋净水、全家健康”的现代生活用水理念

2001年，公司在充分了解国际最新的技术成果和中国独特的用水水质的基础之上，针对中国家庭的使用需求，在国内率先提出了“全屋净水、全家健康”的现代生活用水理念，倡导净化全屋水质以保障人居用水的整体安全与健康，从而启动了一个全新的市场。

b、带领行业发展

公司认为，自身的长远发展依托整个行业的发展，对于新兴行业而言，一家企业的能力是有限的，只有带领行业起飞，使整个行业做大做强，自身才能有更宽广的成长空间。所以，公司将研发生产的水处理产品核心部件通过直接供应给业内同行的方式销售全国及海外。

B、采用“营销服务”的新型营销理念

a、“营销服务”的内涵

不同于“服务营销”(围绕营销产品而开展服务)，开能环保采用的是“营销服务”的新型营销理念，即公司营销的不只是产品，更重要的是营销“为客户提供人居水环境解决方案”的系列服务。

公司为直销客户提供全方位的人居用水保障服务。从产品设计到生产制造，从产品销售到安装维护，公司均以用户为中心，不仅考虑产品的功能实用性、原

材料安全环保性、制造过程环保卫生、质量控制严格到位，而且通过对全屋净水机、全屋软水机等几十个不同产品的组合应用，充分满足客户对各个用水点的水质需求。

客户可以通过在专卖店内对产品进行体验和观摩，充分了解产品的效用。而对于客户所提出的有关用水的任何需求，销售工程师也会通过公司内部协调设法解决。

营销服务使客户可以无忧地享受健康、自然的人居用水，也为公司带来了持续的、稳定的服务收入，体现了服务的价值。

b、优质服务的支持

为了能提供更优质的服务，公司不仅投资配备大型的检测设备和数据系统作为后台支持，更培养了一批优秀的销售工程师及安装维护专业技师参与现场服务，如：免费勘察现场和安装调试、每年水质检测、定期更换滤料、设备维护保养、产品更新换代等。



实验室分析光谱仪



安装及维护服务车队

未来，公司还将为重要客户建立远程即时检测系统，运用 GPS 卫星定位系统、GPRS 通讯系统技术对所有设备的运行情况进行跟踪和监控，实现水处理设备的无人化和智能化远程控制，进一步保障客户的用水安全，也便于为客户提供度身定制的服务。同时，公司对所有服务车辆进行跟踪定位，一旦客户家中设备出现问题，公司可以调度就近车辆提供最快、最及时的服务。

此外，公司开始运用 GIS 地理信息系统和 IT 技术集成创新编制“中国水质地图”，先以上海市为试点，标注出城市各个区域 5000 个采水点的水质情况，从而使公司可以为新老客户设计并提供更具水质针对性的产品和用水解决方案。

（2）产品的创新

开能环保立足于“全屋净水设备”，实行多系列、多品种的战略，以满足不同的消费需求。2009年，公司研发生产的产品已包括60多个品种或型号，基本可以满足不同客户群、不同用途的人居水处理使用需求。

2006年，公司开发的“开能牌”全屋智能净水机和智能饮水深度净化装置获得上海市科学技术委员会颁发的“上海市重点新产品”证书和上海市高新技术成果转化项目认定办公室颁发的“上海市高新技术成果转化项目”证书。

2007年，公司“开能”牌全屋智能净水机获得中国科学技术部、中国商务部、中国国家质量监督检验检疫总局、国家环境保护总局等国家四部委联合颁发的“国家重点新产品”证书；

2009年，公司自主研发并生产的BNT多路控制阀获得上海市科学技术委员会颁发的“上海市重点新产品”证书；

2009年，公司拟用募集资金投入建设的节水型集成饮用水系统被评为2009年度“上海市火炬计划”项目，并被列为国家发改委“2009年第一批中小企业发展专项资金项目”。

此外，公司还自主研发、制造多路控制阀、铜锌合金滤料反应器、盐阀、盐井等水处理设备的核心部件，既实现了公司自身对进口核心部件需求的替代，又可以供给市场，成为公司除人居环境处理设备外的重要新产品，为公司未来发展开创了新的利润增长点。

目前，公司的全屋水处理产品已发展完善并已进入产业化阶段，针对未来市场的需求，公司已开始了新一轮的项目研发与储备，如：雨水/中水收集净化集成系统、系列复合材料压力容器等。

（3）技术的创新

开能环保始终遵循的创新原则是所有的创新必须满足保护环境、以人为本、经得起历史检验的条件。一项新技术，不但要追求功能上的先进，更要关注是否会对环境和人体健康带来新的问题。

公司成立九年来，一直积极吸收国际先进的研发技术和研发经验，不断提升自身的技术开发和产品设计能力，并形成具有自主知识产权的原创性技术，尤其在根据中国水质特点开发的仿生态技术的全屋水处理设备整机及主要核心部件的研发、生产及制造方面具有技术创新的优势。

多路控制阀和复合材料压力容器为全屋水处理设备的核心部件。过去，公司全部依靠国外企业提供该类核心部件，而现在公司已拥有制造多路控制阀和复合材料压力容器的多项核心技术，并已申请包括发明专利在内的多项专利保护。由公司研发的复合材料压力容器已获得美国 NSF 认可，可以耐受 1.05MPa（约 10 公斤力/平方厘米）压力 10 万次以上的疲劳测试，一般可以安全使用 10 年以上，从而成为国内唯一获得该类产品国际认证的中国企业。

此外，公司还拥有新型合金滤料反应器、新型磁化器、漏水报警控制装置等多项专利技术，以及包括 5 项发明专利、3 项实用新型专利在内的 12 项已被受理的专利申请。

开能环保现已形成了长、中、短期多层次的新产品、新技术的开发体系。公司被认定为“上海市高新技术企业”和“上海市科技小巨人培育企业”，“浦东新区企业技术开发机构”、被上海市知识产权局评为“上海市专利工作培育企业”，并获得政府专项资助。

（4）持续创新的能力

开能环保制定的研发目标是：打造国家级研发实验中心，建立具有国际重要地位的家、商用水处理系统的研发生产基地，不仅具有整机及系统的开发、设计、集成和生产能力，而且具有相关所有核心部件的自主设计、开发和生产能力。

为此，公司设立了专门的研发中心，建造了专业物理、化学及流体实验室，可以按 NSF 标准检测产品，并配备了国际先进、国内领先的实验设备，为研发人员提供了良好的工作条件。

公司自成立以来一直重视人才的培养和引进，已培养了一批立志于水处理、环境保护建设等方面的专业人才。同时，公司已建立了系统的、有效的创新机制，通过股权激励、合理薪酬、知识产权保护等多种措施，提高研发人员参与产品和技术创新的积极性，形成了鼓励创新、支持创新的良好氛围。

公司核心研发人员大多与公司共同创业多年，人员构成稳定。

2、品牌优势

公司自创始以来，努力为消费者创造环保、健康的人居水环境，逐步树立了品牌形象。

2009 年，公司“开能”商标获得上海市著名商标，全屋净水设备获得上海市

中小企业品牌建设推进委员会推荐的“2008 年度品牌产品”，公司获得“2009 中国水工业行业十大民族品牌”。

（1）质量优势

质量是建立品牌的核心。公司的产品自投放市场以来一直以先进的技术、优良的质量得到客户的高度认可，并在业内形成了良好的口碑。

上海著名的素有“小联合国”之称的碧云别墅是“开能”品牌产品的第一个客户，随后著名的汤臣集团、瑞安集团、上海置业、和记黄埔、正大集团、绿城集团等纷纷采购公司的全屋净水设备用于其开发的高档房地产项目。

2008 年，公司为北京奥运会的奥运村提供运动员饮水供应、为中国人民解放军总医院（301 医院）提供病房大楼饮水供应，使用效果得到了充分的肯定。

此外，公司也为上海交通大学、上海浦东外国语学校、上海进才中学等多所名校提供商用净化饮水设备。

同时，公司拥有美国 NSF、德国 TÜV、欧盟 CE、RoHS 等多项安全及环保认证，产品质量得到了国内外的广泛认可。截止 2009 年 12 月 31 日，开能环保的产品在国内已覆盖 27 个省、市、自治区，在国外远销欧洲、美洲等 60 多个国家，成为 3M、Honeywell 等全球 500 强企业在中国人居水处理设备的首选合作伙伴。

（2）服务差异化优势

服务是锻造品牌的重要工具。人居水环保行业是个服务密集型的行业，为维护水处理设备的长期有效性、保障消费者的用水健康，需要做好各项持续的服务工作。

公司推崇营销服务的理念，即以周到、悉心的服务为客户提供全面的安全、健康用水解决方案。

3、核心团队经验丰富的优势

公司的创始人瞿建国早在上世纪 80 年代任职主管经济的副乡长时，就曾经为上海最早的净水器—水晶牌净水器做过产品配套，是国内最早参与人居水净化事业的人士之一。2001 年，瞿建国先生带领一批热衷创新、关注人居水净化的员工开始创业。历经九年的时间，公司现已拥有了由中国工程院院士、清华大学教授为顾问，博士、硕士为核心人员的研发团队，从本土的水质特点出发，主导公司产品研发和技术创新。

同时，公司的核心管理团队年轻并富有创新精神、踏实并富有管理能力，主要由公司的生产主管、服务主管、销售主管以及认同公司文化、有执行力、有经验的经理层组成。

4、装备精良的优势

公司投资购置了多台国际先进、国内领先的实验分析及生产制造设备，如：紫外分光光度仪、气相色谱质谱联用仪、原子吸收光谱仪等实验室分析设备，各规格的中空成型机、注塑成型机等生产制造设备，另投资建设了塑料切割加工中心、CNC 数控加工中心、中央实验台、疲劳流量测试台、控制阀性能测试台等加工和检测平台。先进、科学、精密的检测仪器和现代化、数字化的机器设备为公司研发和制造高精度、高品质的产品提供了科学的保证，并具备了将实验室技术成果转化成为强大生产力的能力。

5、规模优势

公司在创始之初便建立了先进的研发中心，并按照国际标准建成了现代化的生产线。经过九年的努力，公司已具备全屋水处理设备的年生产能力达 18 万台/套，领先于国内其它全屋水处理设备生产企业，具有规模化生产优势。

6、成本优势

公司以成本领先战略作为主导战略之一，产品研发时就综合考虑产业化产品的研发成本、制造成本、运输成本、售后服务成本等，以低成本、高品质的产品开拓市场，赢取客户。公司凭借自主研发的技术和产品、现代化的仪器设备、初具规模的生产能力、独特的企业文化和高效率人力资源配置等降低制造费用和管理成本，使得公司产品在具有高品质、高性能的基础上获得成本领先优势。

（三）公司面临的挑战

1、销售渠道和网络尚需进一步扩大和完善，销售能力有待进一步加强。

目前，公司采取直销、经销及 ODM 模式销售产品。公司直销的“开能”牌

产品以中国上海为重点地区的崇尚健康和生活品质的中、高端消费者为主，采用的是为客户提供水质解决方案的“一对一”模式，已经树立了良好的口碑和形象。但是，随着募集资金投资项目的建成投产，公司需要在销售渠道和网络方面进一步扩大和完善。

（1）开发潜在市场的关键：观念培养

人们对如何选择有利健康的生活饮用水设备存在很多误区，认为：

- a、只要喝的水干净就行，生活用水质量无所谓，不需要太好；
- b、万元消费不算什么，但花费万元左右购买全屋净水设备不值得；
- c、国外的产品（品牌）比国内的好。

针对以上问题，公司的解决方案是：

a、与第三军医大学深入合作，从研究水里的污染做起，加强产品的差异化优势；

b、提供品质更优良、功能更完善的产品，满足消费者的使用需求；

c、完善服务网络，确保客户对公司产品有良好的消费体验，从而使其对公司和产品产生信任度和忠诚度，持续享用公司提供的服务，成为公司的长期客户。

（2）公司开发潜在市场面临的主要困难

A、专业从业人员缺乏，培训人员需要时间

公司计划将直销模式的 DSR 服务体系复制到上海以外的长三角地区、珠三角地区、京津地区、成渝地区等，需要有更多的富有经验的销售工程师和安装服务技师提供销售与服务支持。但目前安装与维修类从业人员数量有限，而且培训成熟的人员需要一定的时间，所以，公司快速提升直销模式下的跨区经营和服务能力将面临挑战。

B、拓展并维护稳定的经销商网络

由于公司选择的国内经销商全部为直面终端消费者的零售商，所以，公司要拓宽国内销售网络，就将面临如何更有效地管理快速增长的、大量的终端零售商的问题。既要避免经销商之间的价格竞争、维持良好的市场秩序和价格体系，又要增强公司对经销商的支持和服务力度，提高经销商对公司产品的忠诚度，提升经销网络的稳定性和协同效应，公司管理能力将面临挑战。

C、转变消费者的观念

与行业发展面临的不利因素一样，公司开拓国内市场中也面临大多数消费者

仍主要关注饮水的安全和健康，却相对忽视生活用水质量的错误观念，而改变这样的观念需要整个行业的正确引导和参与者的共同努力，也需要一定的时间才能有成效。

2、提升消费者的品牌认知度

公司创建的“开能”品牌在国际、国内人居水环保行业内已经有相当高的知名度和信誉度，但作为一个终端消费者使用的人居水处理设备的品牌，还无法与其他家电品牌的知名度相比。随着消费者对人居水环境品质和健康的更加重视，人居水处理设备将得到越来越多的关注。“开能”品牌建设还需要精心的规划和建设。

（四）潜在竞争对手的简要情况

1、Pentair（滨特尔）公司

Pentair 公司于 1966 年成立，1996 年在纽约证券交易所上市，总部位于美国明尼苏达州。Pentair 下属水集团是其首要产业，贡献的业务收入占 Pentair 业务总收入的 66%。水集团的主营业务包括三大部分：泳池水处理、水泵及水过滤，营业收入占比分别为 16%、30%和 20%，其中水泵在美国水泵行业拥有较大的市场份额。

Pentair 公司现在全球 40 个国家拥有 15,000 名雇员，在美国拥有 23 个制造工厂，在世界各国共设有 33 个销售机构和 36 个销售办事处。2008 年，Pentair 公司的全球营业收入为 33.52 亿美元，营业利润 3.20 亿美元，净利润为 2.2873 亿美元。其中，水集团的营业收入约 22.12 亿美元，是 1995 年 1.25 亿美元的 17.70 倍。Pentair 公司确定的全球目标市场为 600 亿美元。（引自 Pentair 公司 2008 年年报、相关研究报告）

近年来，Pentair 公司一直通过兼并收购等方式整合水集团下水过滤的上下游业务，强化其在水过滤业务上的研发、制造能力，以及市场占有率。目前，Pentair 公司在水过滤业务上已拥有水处理设备整机及核心部件的研发和制造能力，并分别拥有“Pentek”（滨特尔）、“Everpure”（爱惠浦）等水处理设备品牌，“Fleck”等多路控制阀品牌，以及“Structural”等复合材料压力容器品牌。在美国，Pentair

是最大的水处理设备的核心部件提供商。

Pentair 公司现已进入中国市场，不同于其在美国的只从事水处理设备核心部件分销业务的策略，Pentair 在中国设立了家用产品业务部门，推出了与开能环保类似的人居水处理设备整机，包括全屋净水设备和全屋软水设备，开始介入人居水处理设备业务市场。

开能环保与 Pentair 之间存在着较长的合作关系：开能环保为 Pentair 提供合金滤料反应器、盐阀、软水盐箱等核心部件和产品，而 Pentair 为开能环保的 ODM 客户提供多路控制阀。

2、Ecowater（怡口）公司

Ecowater 公司成立于 1925 年，至今已有 80 年水处理经验，隶属于美国第 19 大私有企业集团，即总部位于美国明尼苏达州圣保罗市的 Marmon 集团。

Ecowater 公司的人居水处理设备主要是软水设备和终端净水设备，在中国市场销售的产品以软水设备为主。目前，Ecowater 公司在江苏昆山地区设立了中国地区总部，借助 Ecowater 在中国市场的代理商历时 10 多年建立的品牌知名度和形象，全力开拓中国市场。

据《华尔街日报》2007 年 12 月 26 日报导，沃伦·巴菲特掌管的 Berkshire Hathaway Inc.（伯克希尔·哈撒威公司）将收购 Marmon Holdings Inc. 60% 的股权，2014 年之前分阶段收购 Marmon 的剩余股权。

3、其它公司

国际知名品牌 Honeywell、3M 等 500 强企业，国内家电知名品牌美的、沁园等企业，也纷纷关注和加入了人居水环保行业，成为开能环保的合作伙伴和潜在的竞争对手。

六、公司绿色经营的“环保”特色

（一）身负社会责任，倡导绿色经营

自创立以来，开能环保一直秉承“资源节约、环境友好”的社会责任和环保

理念,并将其渗透于公司的日常经营与企业文化之中。公司的英文名称为 Canature, 即“can + nature”,意为“可自然,追求自然”;而公司的中文名称“开能”意为“倡导健康自然,开启生命之能”。

2006 年,公司获得了国际标准化组织(ISO)制定的环境管理体系国际标准 ISO14001:2004 认证。该项认证是公司打破国际绿色壁垒、进入欧美市场的准入证,也是公司在环境方面所做的承诺和工作获得第三方的认证之一。

公司还提倡关注健康、环保生活的企业文化,倡导节能、环保和健康的理念如:“上下三层请走楼梯,节约能源,有利健康”、“复印纸两面使用”等诸多日常工作细节上的倡议。

(二) 产品功效的“环保”

1、净水设备

公司率先从国外引进和发展了铜锌合金净水技术,并配合使用了大容量的高性能天然活性炭滤料。此两项技术的结合,可有效祛除自来水中残留的有机物、重金属以及水厂为自来水输送安全所添加的消毒氯等有害物质,并保留水中对人体有益的矿物质和微量元素,成为真正健康、自然的生活饮用水。

2、软水设备

公司生产制造的软水设备均采用食品级离子交换树脂作为水处理滤料。软化后的水失去了中和碱性洗涤用品的能力,从而大大提高了洗涤用品的效率;同时,软化水不会生成水碱、水垢(碳酸钙或碳酸镁),可避免各种热水器、中央空调结垢,延长相关电器和家用设备的使用寿命,也相对减轻能源消耗。

(三) 产品设计的“环保”

1、节能

公司的净水设备采用滤料吸附的净水原理,相对膜技术而言,对自来水的压力要求较小。所以,一般情况下,消费者无需另外安装增压设备。

例如:开能全屋净水机系列产品仅采用 12V 的电压运行,不仅确保了使用的

安全性，而且运行的最大功率低于 3W，单位制水的电耗仅为 0.001 千瓦时/吨水，为 RO 反渗透纯水机的万分之一。

2、节水

公司产品得水率为 95%以上，即公司产品每过滤 1 升水，仅有不到 0.05 升反冲洗用水带着被冲洗出来的污染物质通过排水管道进入城市的污水处理系统。而以 RO 反渗透膜为主要过滤技术的净水设备的得水率一般在 25%以下。所以，公司产品可节约大量的宝贵水资源，属于政策支持“很少用水量的用水器具”。

3、长效

为保证产品滤料长期、有效的使用，避免水中的杂质、胶体、污染物质附着在滤料表面，减低滤料的过滤效率，同时防止水流长时间单向流动造成的滤料“短路”、结块现象，避免频繁更换滤料带来的资源浪费，降低消费者的使用成本，公司为水处理设备设计了“自动反冲洗程序”，实现设备的自动清洗和维护。

（四）原材料选用的“环保”

公司所有产品的主要部件和核心滤料在设计、生产时均选用环保型或可回收原材料，既对人们健康无害，又减少环境污染。而且，所有的原材料在筛选或采购入库时，公司均实施严格的检验程序，排除一切已知的有害因素。

公司多路控制阀采用食品级的工程塑料为原料，获得 CE 和 RoHs 安全认证，可使用 10 年以上。

公司水处理设备所使用的机箱、合金滤料反应器、输水管、管路接头、底座等部件均采用可回收使用的热塑性塑料材料。一旦这些部件遭到损坏或者被更换后，均可被回收压碎成小颗粒，重新制成新部件使用，不造成环境污染。

公司净水设备主要采用的滤料为食品级颗粒椰壳活性炭和铜锌合金，软水设备采用的是食品级离子交换树脂。

（五）生产制造的“环保”

公司近百亩现代化生产基地的绿化率达到 25%，并种有千余棵树木，人均树木拥有量为 3 棵以上。“花园工厂”般环保的厂区环境，使员工在工作之余可充分

放松，保持心情愉悦、身体健康，从而更好地投入所从事的环保工作。



公司厂区全景图

公司要求生产车间必须严格执行干净整洁的生产过程，确保公司所生产的水处理设备不因自身的制造过程而受到有害物质的污染，而且要求生产过程中所产生的气味或粉尘等不能对生产工人的健康造成影响或伤害。如：公司自行研发设计了全自动密封的活性炭灌装设备，有效避免了活性炭灌装工序中活性炭粉尘的溢出。



吹塑车间图



自动控制阀车间图

（六）物流过程的“环保”

公司在产品的包装、储存、运输过程中，也强调对生态环境的保护。

在产品包装方面，公司选用纸质模压成型代替泡沫塑料，既保持抗压性能，又可回收利用、对环境无污染。

在储存方面，公司在总仓库和生产车间之间设立“卖场自选”模式的物料领取分仓，车间人员可在分仓领取除贵重物料外的生产物料。总分仓的管理模式避

免了单一依赖总仓人员派发物料的低效性，且“卖场自选”的形式增强了工作人员的积极性，减少货损，提高效率。

在运输方面，公司选择耗能少的运输工具，统筹运输路线，缩小运输距离。



产成品仓库图



物料领取分仓图

（七）服务的“环保”

在公司产品设备的维护保养过程中，公司对换下的旧部件或滤料全部回收并进行统一的处理、处置或合理的再利用，循环利用资源，减少资源浪费，努力减轻对环境的压力。

七、公司的主营业务情况

（一）主要产品及用途

1、全屋净水设备

公司的全屋净水设备是一种新型的采用以铜锌合金+净水活性炭为主要滤料、现代智能控制技术为核心控制单元、食品级塑料为部件主材、辅助采用磁化技术、紫外消毒技术构成的独特的仿生态净化设备，可有效去除城市自来水中残留的有害物质，并抑制细菌的孳生，为家庭生活提供更加洁净、健康、安全的所有用水。

经公司全屋净水设备净化处理后的水质完全达到并远超过卫生部对一般水质处理器的要求和标准，产品被评为国家和上海市“重点新产品”。



公司全屋净水设备系列产品图

A、双子星系列：由两个全屋净水设备的连体构成，可净化家庭中的所有用水，其特色为两机能定期进行相互自动净水反冲洗，更好地保证滤料的品质，延长滤料的使用时间和有效性。

该产品为开能环保独创设计，已向国家申请发明专利。

B、子母星系列：净水设备+直饮机的组合，适用于家中厨房间的全部用水。净水设备处理的净水可供洗菜、烹饪等使用，直饮机将净水设备处理过的水再进行深层净化，供直接饮用。

子母星系列产品被评为上海市重点新产品和上海市高新技术成果转化项目。

2、全屋软水设备

通过食品级树脂上的功能离子 Na^+ 与水中的钙离子 Ca^{2+} 、镁离子 Mg^{2+} 进行交换，从而使水中的硬度降低到 70 毫克/升以下成为软水，达到去除水碱、水垢（碳酸钙或碳酸镁）的目的。经公司全屋软水设备处理后的软水可满足全家人的使用量。



公司全屋软水设备系列产品图

3、商用净化饮水设备

采用双子星系列产品的净化及净水反冲洗技术、步进式加热技术和紫外线杀菌技术，全自动运行控制和智能管理，可同时供应大流量净水及冷/热水，满足多人大流量的饮水需求，适用于学校、机场、办公室等家庭外的公共场所。



公司商用净化饮水机系列产品图

4、多路控制阀

多路控制阀是负责全屋水处理设备各项程序的智能控制系统的集成，是公司近两年研制成功并进行产业化的新产品。公司的多路控制阀均由环保材料制成，性能稳定、操作便捷，2009 年被评为上海市重点新产品。

5、主要产品的消费者特征及目标市场规模

（1）消费者特征

直销模式的消费者：上海及其他一线城市的崇尚健康和生活品质的中、高端消费者，其年收入一般为 10 万元以上，多为跨国公司高级员工、私营企业主和金融从业人员；

国内经销模式和 ODM 产品客户面向的消费者：中国县级以上大、中、小城市里具有健康追求的中端消费者。

（2）目标市场规模

A、全屋净水设备

全国全屋净水设备的市场容量高达 1000 万台。

据万事达卡中国富裕阶层指数报告，中国年收入 2.5 万美元（约 15 万元）的家庭在 2005 年为 290 万户，其中上海地区约占 25%，为 75 万户。同时，该报告

还预测富裕家庭的数量将在 2015 年增加至 850 万户，其中上海 210 万户，北京为 97.8 万户。因此，仅北京、上海两地，开能环保直销 DSR 模式所服务的目标消费者就将达百万户以上。

B、全屋软水设备

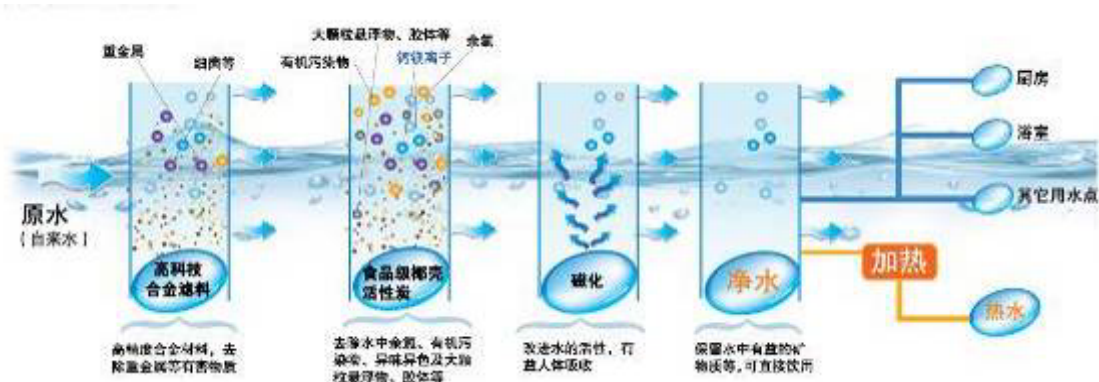
全屋软水设备是人们提高用水舒适度的更高的消费选择，若国内 1000 万台全屋净水设备的消费者中有三分之一同时安装全屋软水设备，则全屋软水设备就有 300 万台以上的规模。

C、商用净化饮水机

商用净化饮水机的使用范围非常广泛，其市场容量巨大。若仅是替代桶装水饮水机 50%的销量，商用净化饮水机每年的销量就将达到 2000 万台。

（二）主要产品的工作流程

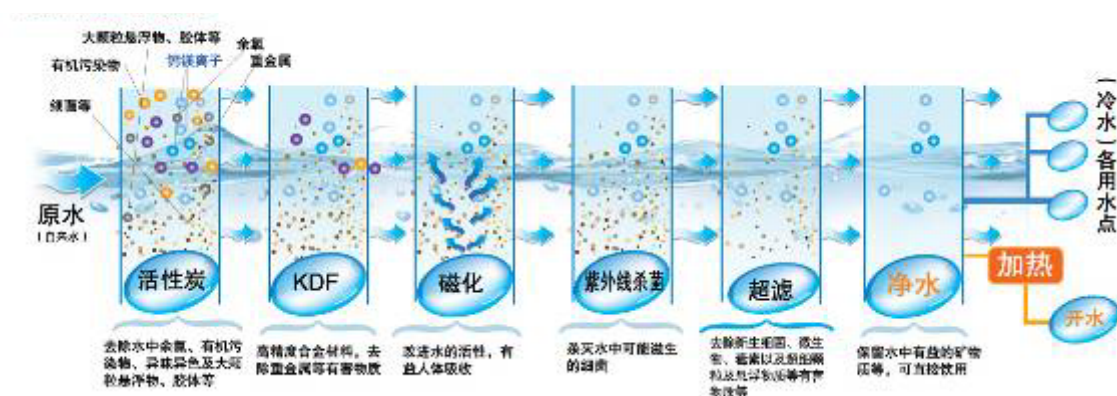
1、全屋净水设备的工作原理图



2、全屋软水设备的工作原理图



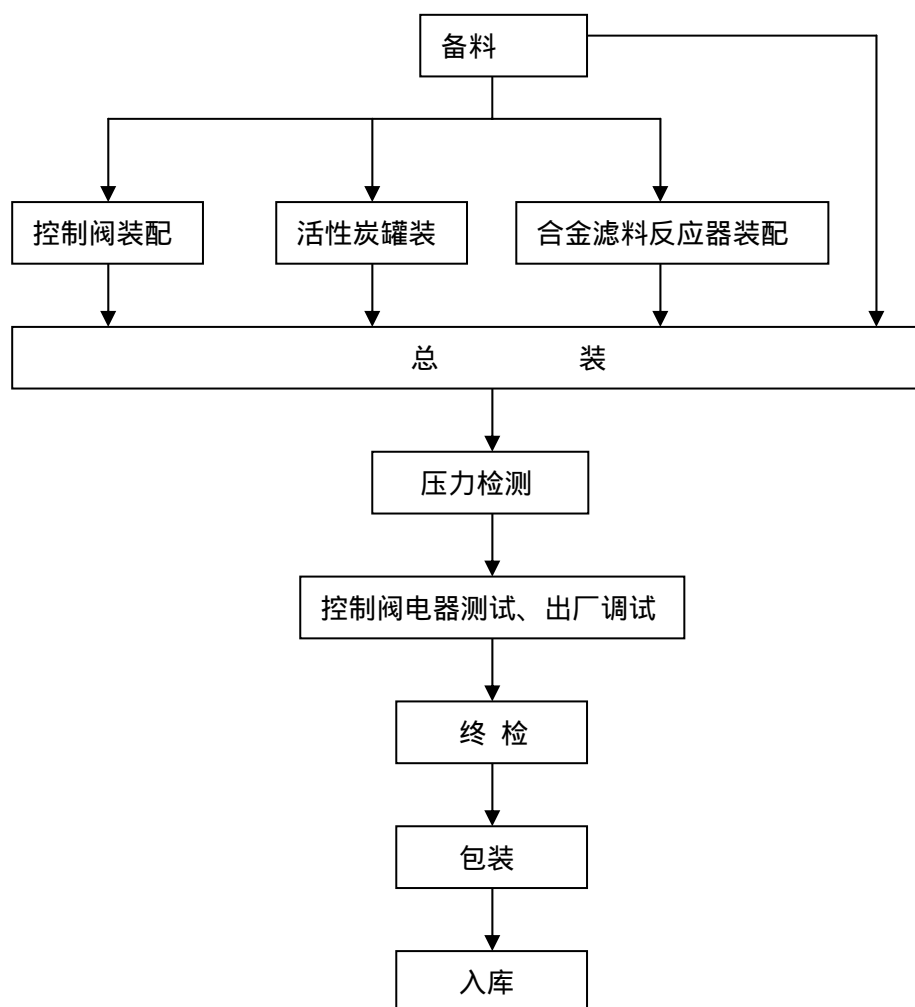
3、商用净化饮水设备的工作原理图



(三) 主要产品的工艺流程

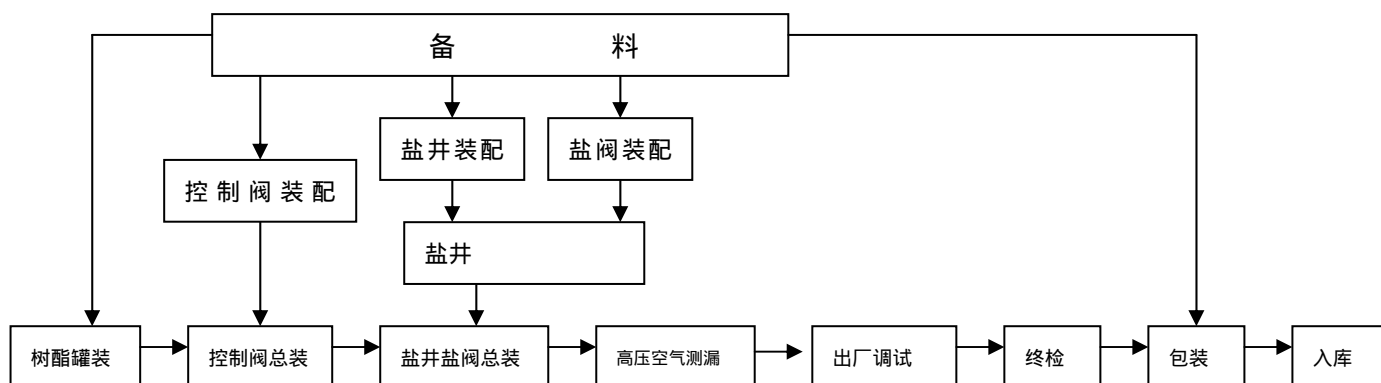
1、全屋净水设备的工艺流程图

公司各类净水设备的工艺流程大致相同，如下图所示：

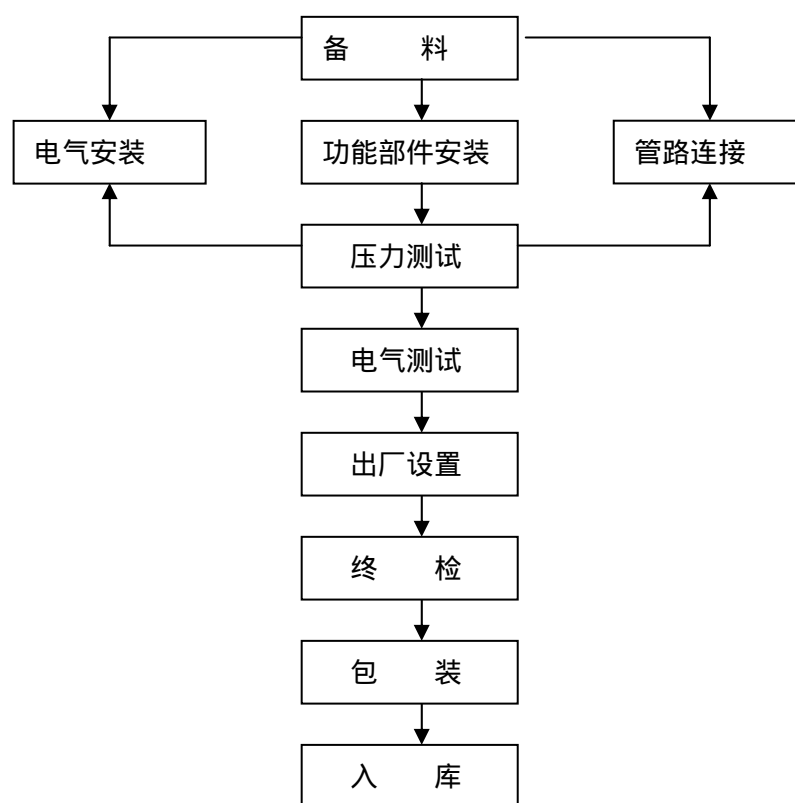


2、全屋软水设备的工艺流程图

公司各类软水设备的工艺流程大致相同，采用流水作业形式，如下图所示：

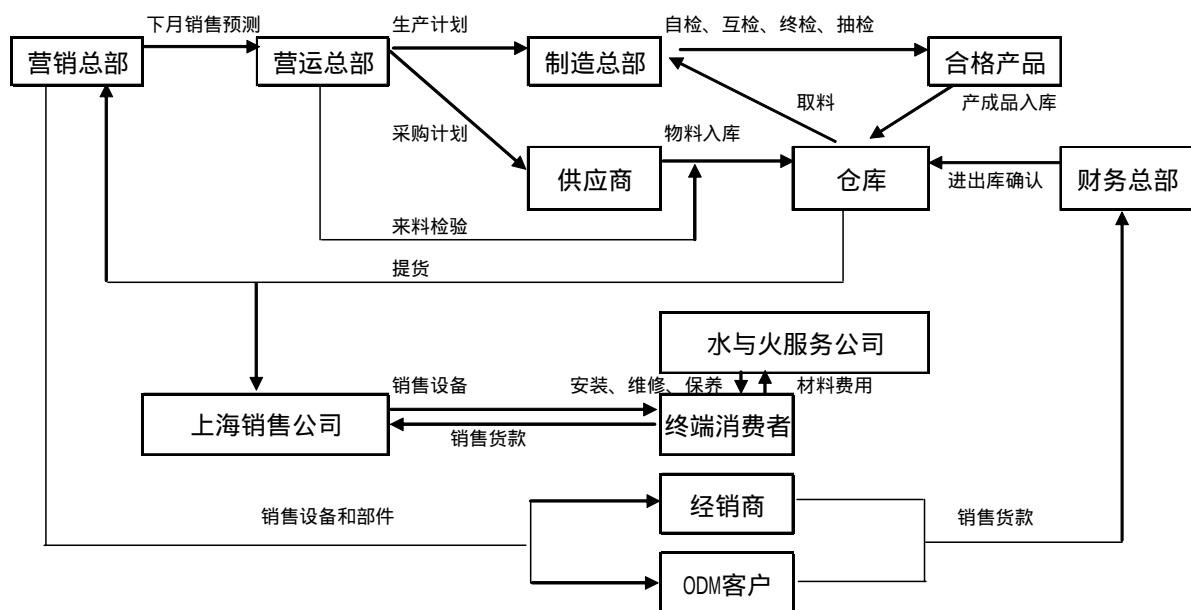


3、商用净化饮水设备的工艺流程图



（四）业务模式

1、业务流程



2、采购模式

营运总部负责根据营销总部提供的下一月度的销售预测、当月产品和原材料的安全库存量并依照产品对原材料需求的配比情况制定采购计划。下设采购部负责实施采购计划，对供应商进行评价和选择；技术部和质量控制部负责提供外协件图纸、技术协议等有关资料和样品的鉴定，参与对供应商评价和选择。

公司采购的原材料均需通过质量控制部来料检验后方能入库，以有效保证原材料的质量和产品质量的稳定。

3、生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。公司营销总部每月在参考前期销售量、客户惯性需求等情况下制定下一月度的市场需求量计划，营运总部结合公司产品的安全库存量以及原材料的供应和储备情况安排下达生产计划，具体由制造总部负责生产执行。

4、营销模式

公司研发和制造的产品分别采用了直销、经销、ODM产品销售的营销模式。

公司通过不同的产品设计、功能设置形成了对直销和经销模式下的不同产品，以避免渠道的冲突和价格的竞争。

(1) 直销模式

公司通过自行投资经营的区域专卖服务中心以及销售工程师将水处理设备直接销售给终端消费者。

目前，直销模式的服务对象定位于中国以上海为重点地区的一线城市的崇尚健康和生活品质的中、高端消费群体。

直销模式是通过提供最优配置、最佳性能的产品、以及最人性化的服务使消费者拥有最称心满意的消费体验。公司希望将直销模式下的产品和服务打造成为开能环保和整个人居水处理设备市场的标杆。

A、公司直销模式推行的是 DSR 营销服务体系：

D：(Door to Door，上门五套服务) 公司提供门对门的销售和服务，其中包括上门检测水质、上门订制方案、上门安装调试、上门回访维护、上门维修服务。

S：(Solution，整体解决方案) 公司提供给客户的是人居水处理的一揽子解决方案，而非固定的产品。开能环保根据上海地区水质研发制造了双子星系列全屋净水机产品，并考虑到各个用户水质的差异以及不同的水质要求，开发制造和不同功能的辅助产品，通过模块式的组合配置，实现最佳的水处理方案和效果，解决客户用水的根本问题。

R：(Return，返厂保养升级) 全屋净水机的滤料需要定期的更换，在上海地区一般为 12 个月更换一次。公司采用客户滤料桶返厂清洁消毒灌装的工艺流程，保证滤料更换过程无二次污染之忧；同时，公司还提供返厂升级服务，为客户家庭用水提供长期的服务保障。在上海以外地区，拟建设的各服务中心将建立标准化的服务车间或工厂，为客户提供标准的返厂服务。

B、公司已形成了有效的服务体系

公司已建有训练有素 DSR 服务营销队伍，目前在上海地区从事 DSR 模式的销售和服务人员已经达到了 75 名。经过几年来的摸索、总结、培养，这些人员已经成为一批未来发展 DSR 模式的富有经验、热情和技术能力的种子选手。

C、公司已建有完善的信息服务平台

开能环保自主开发了客户信息系统、GPRS 车辆调度系统、远程终端信息采集系统、水质地图等信息化管理系统，为未来 DSR 模式的发展和复制提供了技术和信息的保障。

a、客户信息管理系统：系统详细的记录了客户的个人和家庭信息、购买记录、产品型号、维修服务记录、水质监测数据等信息；客户关怀中心则通过电话、短

信、邮件、寄发客户资讯等方式与客户建立长期的联系，搜集客户反馈，评价服务品质，评价产品性能，搜集客户需求信息，为研发产品、升级换代提供支持。

b、GPRS 车辆调度系统：开能环保的服务车辆均装有 GPS 车辆跟踪和调度系统，与客户信息共同使用，可以随时调度服务经理为客户提供紧急或特殊的服务，提高工作和服务效率；

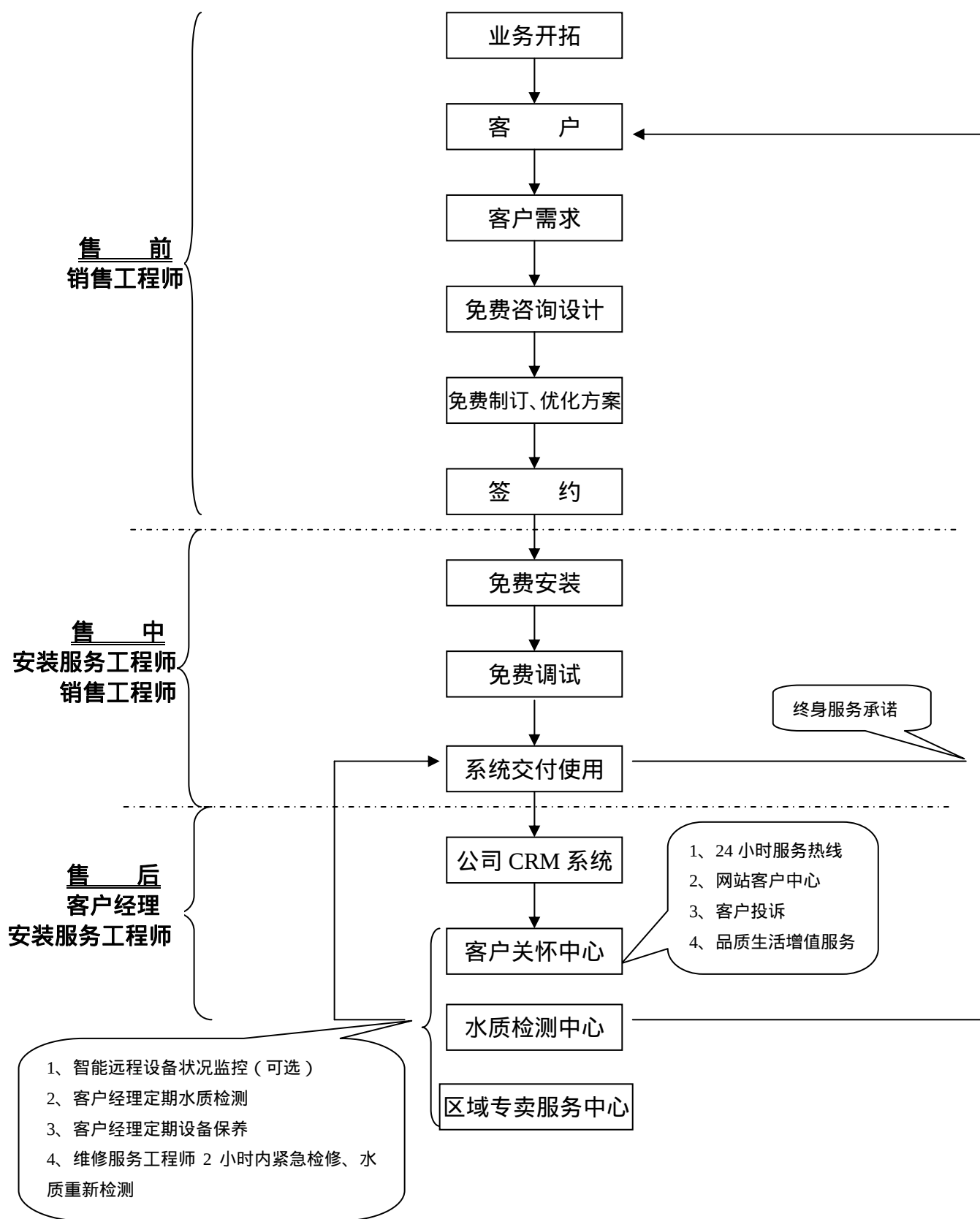
c、远程终端信息采集系统：开能环保设计制造的远程终端信息采集模块和这一系统共同运行，可以即时的了解设备在客户家中的运行情况，并具备远程的设备调试、故障诊断等功能，为提高服务品质，提高工作效率、降低服务成本提供支持。

d、水质地图：开能环保建有上海地区的水质地图，根据上海地区不同的水质状况分别采集了近 5000 个采水点的水质数据，并记录形成电子的水质地图。客户经理和服务经理以及购买服务的客户可以通过登陆开能网站的服务平台，查询当地的水质问题，并相应地制定方案。

D、公司已建有规范化的标准操作流程

为了实现 DSR 模式的可复制性，公司建立了客户经理工作规范和服务经理现场服务流程、返厂服务流程、服务满意度评价流程、质量投诉处理流程等一系列标准化的操作流程，从客户经理访问客户的第一站开始，就可以按照客户经理作业手册的指导进行操作，直到客户购置并安装了产品都有规范化的流程进行管理；服务经理则从第一次勘察现场到今后长期的服务，都按标准化的操作流程进行工作，以保证服务的品质。

直销模式下的营销及服务流程如下：



E、区域专卖服务中心

区域专卖服务中心根据市场调查结果选址建设，实行直销产品的销售、配送、服务等区域化管理。每个服务中心都装有一间“家”样的“体验式”产品展示厅，“开能”牌产品的所有系列均在这个“家”中展出，让消费者可以直接感受并体会到公司产品在家庭中各个方面的良好使用效果。

通过专卖服务中心销售的模式简化了销售的中间环节，可以使公司迅速、准确地了解消费者的需求、获取市场信息，方便公司物流配送、及时提供维修服务，完美体现、执行公司的品牌战略和营销理念，进而提升品牌在消费者心目中的形象，并争取更大的利润空间。

“区域专卖服务中心”目前仅设于上海市，但随着公司直销模式 DSR 服务体系的业务增长呈现稳定和递增的趋势，公司已为 DSR 模式向上海以外的长三角地区、京津地区、珠三角地区、成渝地区的发展在人员、系统、流程、资源等方面做好了准备。

(2) 经销模式

公司将生产的水处理设备整机或核心部件销售给各经销商，再由经销商负责将设备或部件组装后的设备销售给终端消费者。

在该销售模式下，公司仅负责产品的设计、质量的控制，而经销商将致力于销售渠道和市场的开拓。公司与经销商之间形成了战略联盟的伙伴关系，将企业资源合理整合，有效地控制营业费用。

A、国内经销

公司通过经销商经销的产品主要为水处理设备整机，定位于中国县级以上城市的中端消费群体。公司希望通过提供性价比最高的产品系列来满足更广泛人群追求安全、健康生活饮用水的消费需求。

a、经销商资格评定

公司选择的国内经销商主要是直面终端消费者的富有经验的零售商，一是因为零售商可最直接地接触用户，最快地反映消费者的需求，以便于公司完善更适应市场的产品；二是因为直接选择零售商的扁平化管理模式可减少销售的中间环节，极大地给予零售商利润空间，提高其销售积极性，培养其销售忠诚度，增加公司产品的市场竞争力，从而促进公司产品进入更广阔的市场；三是因为零售商网络可以降低公司对单一经销商的销售依赖，提高销售网络的稳定性。

b、为经销商提供的服务与支持

I、专门开发产品系列

公司以解决中国水质最普遍存在的问题为原则专门为国内经销商设计简洁、标准化的产品系列，力求方便安装、方便服务，减低经销商人员培训、安装服务、售后以及维修的压力。同时，该等产品与公司直销模式中销售的产品具有鲜明的差异化，以避免两种模式下产品的冲突。

II、业务培训管理和支持服务

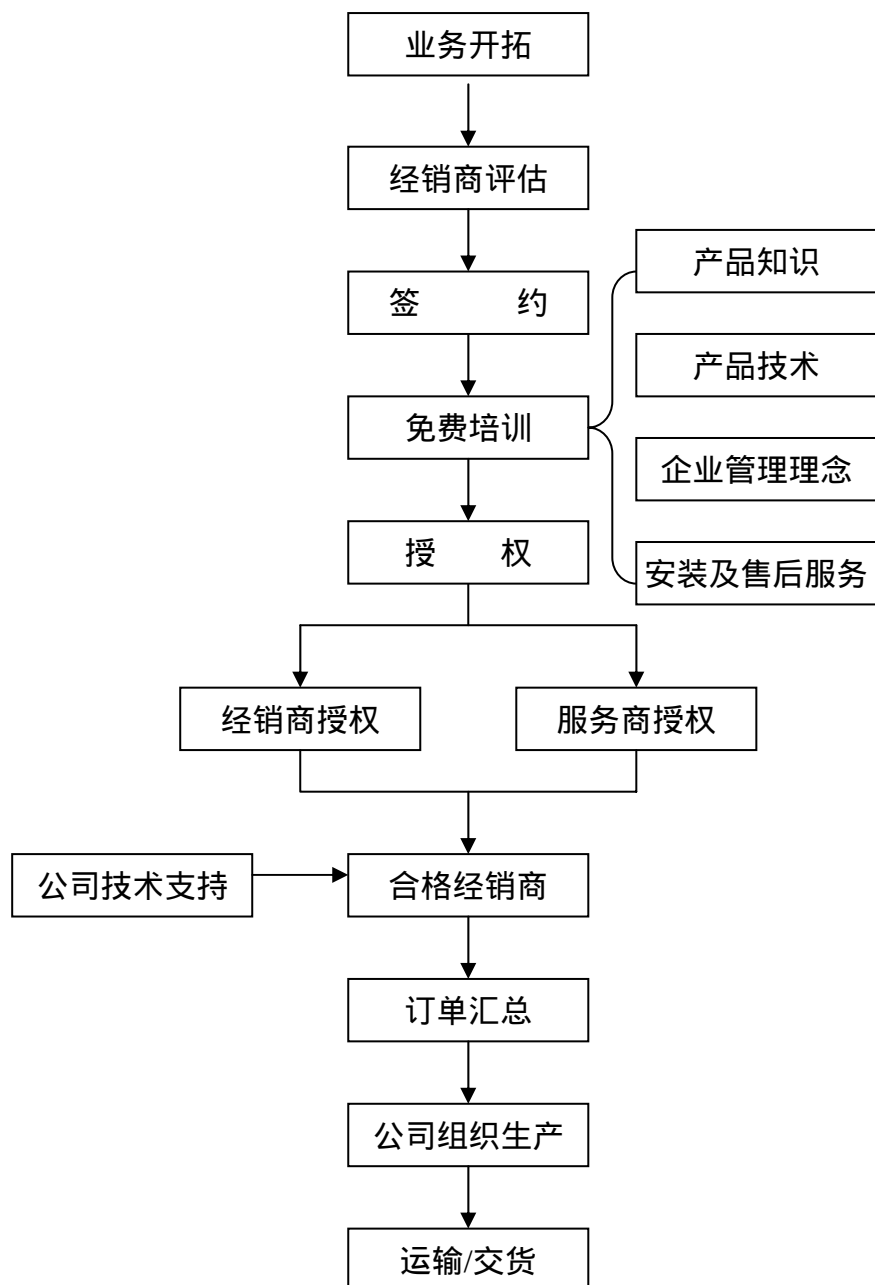
一旦与公司签订合同，公司每年以各种形式对全国各经销商进行业务培训，包括：产品知识、产品技术、企业管理理念、安装及售后服务等，规范其经营行为，使公司产品的对外销售和服务都具备统一规范。

同时，公司以区域为中心建立经销商网络信息支持系统，通过信息网络平台、经销商资讯、标准市场推广方式、产品技术和安装、服务培训等方式，支持经销商发展当地市场。

经过几年的研究和探索，开能环保的渠道分销模式已经渐成体系，形成了一套有效的零售经销商发展、培训、支持、服务的模式，研发了一系列的适销产品，建立了比较完善的物流支持系统，并已经产生了良好的发展效果。

2009 年，开能环保全年新增零售经销商 191 家，较上年新增数量 80 家增长了 139%。截止 2009 年底，国内零售经销商总数已经达到了 650 家，公司计划到 2010 年将经销商数量发展至 1000 家。

c、国内经销商的管理及销售流程



B、海外经销

与国内市场发展零售商为主的经销商发展策略不同的是，公司在海外成熟市场以发展区域总经销为主导策略，其目的是用最少的资源来达到公司产品在海外市场的品质和成本的竞争优势目标；更重要的是公司产品在海外市场具有的良好形象和地位，对公司国内市场客户认知公司的品牌和产品将产生积极的影响，可以满足国内消费者对进口产品和出口产品的品质信赖感。公司通过海外经销商经销的产品主要为水处理设备套件和核心部件。

在选定经销商作为合作伙伴前，公司将从其既往水处理设备的销售经验、市

场影响力等方面对其进行资格评估。对于合作长久、销售稳定、信用良好的经销商，公司将适度给予其信用账期等优惠措施，鼓励其发展；同时，对于市场需求较大、销售增长较快、经销商数量较多的地区，公司将逐步进行经销商整合，建立区域总经销体系，提高海外销售远距离管理的质量和效率。

（3）ODM 产品的销售

基于开能环保在水处理产品研发和制造方面逐渐具备的业内影响力，国内市场和国外市场中具有一定渠道资源和品牌的公司主动寻求开能环保为其设计和制造产品，具体采用合同定制的方式。根据合同规定以及滚动更新的订单计划，公司运用自身掌握的、已发展成熟的技术为其设计个性化的产品，经与定制公司讨论确认产品设计方案后，安排相关物料的采购，并利用制造能力的优势组织产品的生产，生产完成后直接销售给定制公司。

公司提出“带领行业起飞”的商业理念，认为在一个新兴行业的成长初期，单靠一家企业的能力发展行业是有限的，只有拥有更多的行业参与者才能唤醒更多的消费者对健康水的关注，只有整个行业发展壮大了，公司才有更广阔的成长空间。因此，鉴于公司已拥有核心技术、自主制造能力、已开创的自有品牌的营销渠道等完整的业务体系和直面市场独立经营的能力，在公司创业期和行业成长初期，公司主动选择将 ODM 业务作为公司直销和经销模式的补充营销方式，既发挥公司研发和制造的优势、提高公司的行业影响力，又可以提高公司的产能利用率、降低生产成本。

（4）不同营销模式的定价策略

A、直销产品：以保持和增加市场份额、维护公司利益为出发点，在充分分析市场供求变化及消费能力的基础上，参照同行业同档次产品的价格，综合考虑公司品牌、产品质量、经营成本、利润率等因素制定合理的产品价格。

B、经销产品和 ODM 产品：采用“成本+合理利润”的原则确定产品价格。

（五）产能及产量

公司所销售的各类水处理设备、核心部件及零配件主要为自制生产。

2007 年 - 2009 年，公司各年的全屋水处理设备整机及套件的年产能分别为 9 万台/套、12 万台/套、18 万台/套，公司各类水处理产品的实际产量如下：

单位：台/套

产品 种类	2009 年	2008 年	2007 年
	产量	产量	产量
全屋净水设备	18,405	9,511	9,865
全屋软水设备	24,078	15,610	11,371
商用净化饮水机	597	256	-
自动控制阀	13,085	4,625	1,960
套件*	106,952	43,600	43,063
合 计	163,117	73,602	66,259
产能利用率	90.62%	61.34%	73.62%

*注：

- 1、套件指水处理设备的核心部件及其它零配件的合体，其尚需组装添加部分零配件方可成为完整的水处理设备；
- 2、零配件因数量庞大未统计，但实际也会占用公司的产能。

基于公司“以销定产”的生产模式，公司 2009 年产量大幅增加、产能利用率大幅提升主要是因为公司在全屋净水设备及其核心部件的自主生产能力增强后，海内外经销商对公司全屋净水设备和多路控制阀等核心部件的需求增加，经销的产品种类和数量增加较快，进而使公司产量相应得到较大提升。

（六）产品销售情况

1、销售量及销售收入

（1）按产品分类统计

产品 分类		2009 年		2008 年		2007 年	
		金额 (万元)	数量 (台/套)	销售金额 (万元)	数量 (台/套)	销售金额 (万元)	数量 (台/套)
家用水处 理设备	全屋净 水设备	2,922.03	16,560	2,413.75	10,634	2,879.31	9,836
	全屋软 水设备	3,436.75	22,162	2,429.48	15,041	2,300.34	12,693

产品分类		2009 年		2008 年		2007 年	
		金额 (万元)	数量 (台/套)	销售金额 (万元)	数量 (台/套)	销售金额 (万元)	数量 (台/套)
水处理核心部件	多路控制阀	641.96	13,126	285.56	6,148	183.10	1,966
	套件及其它*	2,671.93	101,815	1,756.61	47,067	1,268.80	40,011
开能服务		785.18	-	930.07	-	183.09	-
商用净化饮水机		624.22	474	413.22	301	-	-
壁炉		1,311.43	3,204	1,244.33	2,646	1,065.81	2,209
其它		100.67	280	131.04	243	180.21	383
合计		12,494.16	-	9,604.06	-	8,060.66	-

*注：套件及其它分类中的销量仅计算了套件的销量，未包括数量庞大的零配件。

报告期内，公司营业收入主要来源于水处理设备整机及核心部件的销售。其中，水处理核心部件的销售数量和销售金额增幅较大，2009 年分别增长 116%、62%。

公司产品多样化、系列化发展，单一品种销售价格不一。2009 年，公司营业收入的增长比例低于产品销售数量的增长比例，水处理类产品的平均销售单价有所下降，主要是因为公司为满足更广泛人群更多样化的健康用水需求，推出了多款便捷的、单价相对较低的小型水处理设备。同时，由于公司在全屋水处理设备方面已掌握核心技术，且生产制造的核心部件获得国际认证，产品品质得到国内外客户的高度认可，使得公司生产制造的单价较低的盐阀、盐井及复合压力容器等套件的销量大增，从而拉低了水处理产品的平均销售单价。

(2) 按水处理设备及核心部件的营销模式分类统计（单位：万元）

营销模式分类	2009 年	2008 年	2007 年
直销	2,513.97	1,937.29	1,927.10
经销	6,157.64	3,816.12	3,445.90
ODM 产品销售	1,625.28	1,544.87	1,258.54
小计	10,296.89	7,298.28	6,631.55
开能服务	785.18	930.07	183.09
壁炉	1,311.43	1,244.33	1,065.81
其它	100.67	131.04	180.21
合计	12,494.16	9,604.06	8,060.66

报告期内，公司水处理业务的营业收入主要来源于直销和经销的营销模式，ODM 业务为除上述模式外的补充营销模式。

(3) 按销售区域统计 (单位：万元)

分类	地 区	2009 年	2008 年	2007 年
内销	华东	5,437.22	5,215.20	4,786.05
	华北	311.64	157.11	151.75
	华中	724.36	460.92	190.98
	华南	703.05	478.62	195.75
	华西	248.32	140.75	132.35
	合计	7,424.60	6,452.59	5,456.88
外销	欧洲	1,694.58	2,108.50	1,738.76
	北美	2,155.51	730.51	609.05
	中东	13.60	77.06	20.96
	亚洲	658.28	215.48	107.05
	其他	547.60	19.93	127.96
	合计	5,069.57	3,151.48	2,603.78
	总计	12,494.16	9,604.06	8,060.66

报告期内，公司营业收入主要来源于公司产品在国内市场的销售，而国内市场又以上海为中心的华东地区为主，华中、华南地区呈现出较快的增长势头。

海外市场的销售主要集中在欧洲和北美地区。2009 年，北美和亚洲地区的销售呈现出强劲的增长势头。

2、向前五名客户销售情况

报告期内，公司向前五名客户的销售情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占销售总 额的比例
2009 年	1	比利时 DIMM NV	1,068.77	8.55%
	2	西班牙 Tratamientos De Agua S.L	612.37	4.90%
	3	FPI	517.25	4.14%
	4	上海正辉康居环保科技有限公司	414.27	3.32%
	5	Novo Water Group Inc	382.64	3.06%
	小 计		2,995.30	23.97%

期间	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占销售总 额的比例
2008 年	1	上海爱丝惠环保科技有限公司	691.30	7.20%
	2	FPI	425.44	4.43%
	3	比利时 DIMM NV	426.43	4.44%
	4	百诺肯净水机设备（厦门）有限公司	267.73	2.79%
	5	加拿大 Greenway Home Products Ltd.	228.57	2.38%
	小 计		2,039.47	21.24%
2007 年	1	上海爱丝惠环保科技有限公司	515.07	6.39%
	2	西班牙 Tratamientos De Agua S.L	363.41	4.51%
	3	百诺肯净水机设备（厦门）有限公司	252.62	3.13%
	4	上海中船长兴建设发展有限公司	270.18	3.35%
	5	比利时 DIMM NV	171.68	2.13%
	小 计		1,572.96	19.51%

公司的前五名销售客户主要为公司的海外经销商和 ODM 客户，相对稳定。报告期内，前五名客户销售集中度逐年增加，主要是因为公司将海外经销业务逐渐调整为区域总经销体系的策略变化。

前 5 名销售客户中无公司关联方，向单个客户销售的金额未超过销售总额的 10%，不存在严重依赖少数客户的情形。

公司的董事、监事、高级管理人员、核心人员、公司主要关联方以及持有公司 5%以上股份的股东未在上述客户中持有股份。

（七）主要原材料和能源供应及成本构成

1、主要原材料和能源供应情况

公司产品的主要原材料有铜锌合金滤料、活性炭（食品级）、塑料粒子（食品级）、离子交换树脂（食品级）等。公司是世界著名铜锌合金滤料生产商美国 KDF Fluid Treatment, Inc. 的中国总代理，所需铜锌合金滤料主要向其采购，其余原材料的供应商均在国内。原材料市场供应充足。

公司产品生产的能源消耗主要是电能。电能由当地的电网提供，供应充足。

2、原材料和能源占生产成本的比重

类别	2009 年	2008 年	2007 年
原材料占生产成本的比重	78.27%	78.78%	82.14%
能源占生产成本的比重	3.12%	3.58%	2.41%

报告期内，公司产品原材料占生产成本的比重呈现逐年下降趋势，而由于生产所耗电能价格近年来有所上涨，使得能源占生产成本的比重略有上升。

3、主要原材料的价格变化情况

类别	2009 年	2008 年	2007 年
	加权平均 单价波动	加权平均 单价波动	加权平均 单价波动
铜锌合金滤料	-19.77%	-8.20%	47.00%
塑料粒子	-15.41%	-0.92%	8.66%
活性炭	-13.83%	11.81%	8.63%
树脂	-5.36%	2.89%	5.77%

2009 年，公司产品的主要原材料采购价格均出现了不同程度的下降，其中，铜锌合金和塑料粒子价格下降幅度超过 15%，降低了公司的生产成本。

4、向前五名供应商采购情况

报告期内，公司向前五名供应商的采购情况如下：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
向前五名供应商采购的金额 (万元)	1,870.72	1,540.24	1,816.85
占全年采购总额比例	29.61%	39.88%	43.49%

公司向前 5 名供应商采购的金额占全年采购总额的比例逐年下降，是因为公司主动筛选、甄别优质供应商，丰富主要原材料的供应商资源，从而降低公司采购依赖的风险，确保原材料供给的稳定性。

前 5 名供应商中无公司关联方，不存在向单个供应商采购金额超过采购总额 50%的情形。

公司的董事、监事、高级管理人员、核心人员、公司主要关联方以及持有公司 5%以上股份的股东未在上述供应商中持有股份。

（八）主要产品的质量控制情况

1、质量控制标准

公司通过了质量体系认证机构上海市质量技术认证中心的 ISO9001:2000 质量管理体系认证，公司严格按照该体系的要求进行产品质量控制。

2、质量控制措施

公司贯彻“关注客户需求，持续改进产品质量”的质量控制方针，不断地应用全面绩效管理体系对产品质量进行持续改进。

（1）公司营运总部下设质量控制部，设有来料质检岗、过程质量控制岗和成品质量检验岗，分别对采购入库原材料、产品生产制造过程、入库产成品进行质量检查。

（2）公司特别执行过程自检、互检程序，要求生产中各环节必须对本环节和上一环节进行质量检查，确保各环节质量符合要求。

（3）为防范因产品质量问题给消费者带来的损失，公司每年为生产的产品投保产品责任险。2009 年，公司投保产品责任险的年赔偿限额为 100 万元。

3、产品质量纠纷

公司实行严密有效的质量控制体系，关注过程中的每一个环节，从零配件生产到设备整机组装均严格执行质量标准。公司产品的质量、性能均处于国际领先水平，在国内外客户中享有良好声誉。

公司成立九年以来，涉及产品质量纠纷和投诉的事件共 56 件，最大赔偿金额 10 万余元，每件纠纷和投诉事件均得到了很好的处理和解决。

八、主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产情况

公司固定资产包括：房屋建筑物、机器设备、仪器仪表、运输设备、办公设备，主要为母公司使用。

截止 2009 年 12 月 31 日，公司固定资产的使用情况如下表：

项 目	固定资产原值 (元)	累计折旧 (元)	固定资产净值 (元)	折旧年限
房屋建筑物	55,086,657.12	3,270,186.82	51,816,470.30	10-48 年
机器设备	21,587,233.23	3,807,164.47	17,780,068.76	5-10 年
仪器仪表	2,446,987.93	1,685,180.28	761,807.65	5 年
运输设备	4,819,927.47	2,571,656.27	2,248,271.20	5-10 年
办公设备	4,299,146.15	1,440,948.97	2,858,197.18	5 年
合 计	88,239,951.90	12,775,136.81	75,464,815.09	

1、主要生产设备

多年来，公司坚持高投入、高产出的经营理念，大量采用国际国内先进的研发、检测和制造设备，工艺装备水平在国内同行业处于领先地位。

截止 2009 年 12 月 31 日，公司主要生产设备使用情况如下：

设备名称	使用年限（年）	成新率
中空成型机 TDB-80A	9	75.08%
中空成型机 TDB-160A	9	75.57%
中空成型机 TDB-80A	10	77.32%
中空成型机 TDB-80B	10	87.15%
中空成型机 TDB-50B	10	96.80%
蓄积式中空成型机 120MM	10	97.60%
注塑成型机 JM168C	10	75.92%
注塑成型机 HTF60WI/15-A	10	76.76%
注塑成型机 HTF90WI/15-A	10	76.76%
注塑成型机 HTF120WI-JI-A	10	75.92%
注塑成型机 HTF250WI-JI-B	10	75.92%
注塑成型机 HTF380WI-JI-B	10	75.92%
注塑成型机 HTF700WI-JI-B	10	75.92%
注塑成型机 MA600/150-A	10	96.80%
注塑成型机 EM260-SVP	10	99.20%
注塑成型机 JM98-AI	10	99.20%

设备名称	使用年限（年）	成新率
注塑成型机 JM228-AI	10	99.20%
缠绕机 FWAI/4/3+3	10	96.80%
数控折弯机 516032	10	79.72%
激光切割机 SLCF-X15X30B	10	79.00%
塑料切割加工中心	10	91.20%
恒压变频系统 IQ-DRL12-60	10	93.14%
CNC 数控加工中心	10	95.20%

2、主要检测设备

截止 2009 年 12 月 31 日，公司的主要检测设备使用情况如下：

设备名称	使用年限（年）	成新率
紫外分光光度仪	5	24.68%
气相色谱质谱联用仪	5	24.68%
原子吸收光谱仪	5	24.68%
手持式 XRF 塑料与合金分析仪	5	72.80%
超声波测厚仪	5	92.00%

3、房屋建筑物

截止 2009 年 12 月 31 日，公司所拥有房屋建筑物的情况如下：

房地产权证号	房屋坐落	建筑面积（M ² ）
沪房地浦字(2008)第 046591 号	上海市川大路 518 号	38,060.66

（二）模具

公司在新产品研发、制造阶段需使用模具制造样品或批量生产，所以，模具是公司非常重要的盈利性资产。报告期内，公司对模具的投资及摊销情况如下表：

期间	新增模具（元）	摊销额（元）
2009 年	2,974,220.77	2,182,411.80
2008 年	2,160,073.83	1,560,296.63

期间	新增模具（元）	摊销额（元）
2007 年	3,233,323.33	1,093,494.56
合计	8,367,617.93	-

（三）主要无形资产情况

公司所拥有的无形资产包括商标、专利、土地使用权等。

截止 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产的情况如下表（专利未进行评估）：

项 目	原值(元)	净值(元)	摊销年限
土地使用权	14,258,204.98	12,452,165.81	50 年
软件	172,205.15	65,595.06	5 年
商标注册	20,020.00	762.20	10 年
合 计	14,450,430.13	12,518,523.07	-

1、商标

公司拥有的商标归属于本公司所有，未授权任何法人或自然人使用，不存在任何纠纷。

截止本招股说明书签署日，公司拥有的在中国国家商标局注册的尚在有效期的商标情况如下：

序号	注册商标	注册编号	注册类别	权利期限
1		1922178	11 类	2003.01.28-2013.01.27
2		1922598	11 类	2003.01.28-2013.01.27
3		3521516	11 类	2004.12.21-2014.12.20
4		3647675	11 类	2005.03.14-2015.03.13
5		3647676	11 类	2005.03.14-2015.03.13
6		4066452	11 类	2006.06.21-2016.06.20

序号	注册商标	注册编号	注册类别	权利期限
7		4253716	11 类	2007.02.28-2017.02.27
8	WATER & FIRE	4567791	11 类	2008.01.21-2018.01.20
9	水&火	4567792	11 类	2008.01.21-2018.01.20
10		4567793	11 类	2008.01.21-2018.01.20
11		4807731	30 类	2008.04.21-2018.04.20
12		4807732	32 类	2008.04.21-2018.04.20
13		4743762	11 类	2008.05.28-2018.05.27

2、专利

截至本招股说明书签署日，公司已拥有专利共 34 项，其中发明专利 1 项、实用新型 23 项、外观专利 10 项；公司已申请并处于专利受理期的专利共 12 项，其中发明专利 5 项、实用新型专利 3 项、外观专利 4 项。所有专利技术的权利人均均为开能环保，公司均未许可他人使用。

（1）已获得专利证书的专利技术

A、发明专利

序号	专利名称	专利号	申请日期	专利权期限
1	净水机	200710036940.6	2007.01.30	20 年

B、实用新型专利

序号	专利名称	专利号	申请日期	专利权期限
1	合金滤料反应器	ZL01253009.3	2001.08.10	10 年
2	家用净水机过桥	ZL02266004.6	2002.08.02	10 年
3	水处理自动控制器	ZL03229676.2	2003.03.21	10 年
4	弯头过滤器	ZL200320108906.2	2003.10.15	10 年
5	新型合金滤料反应器	ZL200520046722.7	2005.11.18	10 年

序号	专利名称	专利号	申请日期	专利权期限
6	净水机多路控制装置	ZL200620040065.X	2006.03.09	10 年
7	活动接头净水器	ZL200620040067.9	2006.03.09	10 年
8	多用净水设备	ZL200620040066.4	2006.03.09	10 年
9	漏水报警控制装置	ZL200620040068.3	2006.03.09	10 年
10	盐阀	ZL200620046196.9	2006.09.22	10 年
11	净水滤料反应器	ZL200620046197.3	2006.09.22	10 年
12	自动多路控制阀的机械传动结构	ZL200720071243.X	2007.06.15	10 年
13	漏水报警保护装置	ZL200720074286.3	2007.08.31	10 年
14	多路控制阀	ZL200720075148.7	2007.09.29	10 年
15	压力容器	ZL200720075463.X	2007.10.16	10 年
16	供水系统	ZL200720077644.6	2007.12.28	10 年
17	盐水供应装置	ZL200720077643.1	2007.12.28	10 年
18	玻璃纤维缠绕压力容器	ZL200820056532.7	2008.03.25	10 年
19	玻璃纤维缠绕压力容器	ZL200820059537.5	2008.06.10	10 年
20	中央型饮用水净化系统	ZL200820056533.1	2008.03.25	10 年
21	水软化系统	ZL200820152001.8	2008.08.15	10 年
22	三通水射器	ZL200820152002.2	2008.08.15	10 年
23	一种滤料装置	ZL 200820153646.3	2008.09.27	10 年

C、外观专利

序号	专利名称	专利号	申请日期	专利权期限
1	净水机机箱(A 型)	ZL200530041985.4	2005.08.05	10 年
2	家庭中央饮用水处理器	ZL200730076824.8	2007.06.15	10 年
3	水质处理器机箱(A 型)	ZL200730079790.8	2007.08.07	10 年
4	水质处理器(B 型)	ZL200730079789.5	2007.08.07	10 年
5	独立式软水机	ZL200730080425.9	2007.08.31	10 年
6	多路控制阀(A 型)	ZL200730084865.1	2007.12.04	10 年
7	多路控制阀(B 型)	ZL200730084866.6	2007.12.04	10 年

序号	专利名称	专利号	申请日期	专利权期限
8	净水饮水机	ZL200830061486.5	2008.03.28	10 年
9	净化软水机	ZL200830063073.0	2008.05.27	10 年
10	滑盖式软水机	ZL 200830066450.6	2008.08.05	10 年

(2) 处于专利申请受理期的专利技术

A、发明专利

序号	专利名称	申请号	申请日期
1	自动多路控制阀	200710042109.1	2007.06.15
2	软净水一体机	200710044623.9	2007.08.07
3	中央型饮用水净化和供给系统及其使用方法	200810035306.5	2008.03.28
4	玻璃钢压力容器的生产方法	200810035313.5	2008.03.28
5	净化储水桶	200910048922.9	2009.04.09

B、实用新型专利

序号	专利名称	申请号	申请日期
1	压力储水桶	200920070001.8	2009.04.09
2	压力储水容器	200920076683.3	2009.06.19
3	压力容器	200920214950.9	2009.12.31

C、外观专利

序号	专利名称	申请号	申请日期
1	水质处理器 (C 型)	200830066449.3	2008.08.05
2	水质监测器	200830275602.3	2008.12.26
3	多路控制阀 (D 型)	200930093504.2	2009.01.23
4	饮水机	200930228576.3	2009.09.30

3、土地使用权

截止 2009 年 12 月 31 日，公司共拥有 1 宗土地，具体情况如下：

房地产权证号	地号	土地面积 (M ²)	使用权 来源	用途	使用期限
沪房地浦字(2008)第 046591 号	上海市浦东新区川沙镇陈行 村 91 丘	47,565	出让	工业仓储	2003 年 9 月 29 日至 2053 年 9 月 28 日

九、主要产品的核心技术

（一）公司现有产品的技术水平

1、技术来源

公司的核心技术主要来自自主研发创新。公司研发创新工作分为两个阶段：

（1）2001 年—2004 年

公司根据中国水质污染特点，研究开发了大流量家用净水机，首创了家庭全屋净水机，获得市场高度认可，并引领了家庭全屋净水处理行业的发展。

公司主要引进了国外的水处理基础部件，开展应用技术和集成技术研究。成果包括：

A、以国外水处理部件为基础，根据中国的水质污染现状，筛选最佳过滤材料并探索最佳工艺配方，形成以高效活性炭+KDF 合金滤料为主的水处理工艺技术和配方；

B、研制出合金滤料反应器、家用净水机过桥、水处理自动控制器等部件，开始初步建立自主的部件研发及家庭全屋净水整机的批量制造能力，并供应高端用户。

（2）2005 年—2009 年

公司迁入现川大路研发制造基地，针对国外水处理基础部件存在的反冲洗控制时间不可调；水资源浪费、尺寸过大不适合中国居家比较紧凑的设备空间；功能比较简单，不适合家庭个性化的应用需求等问题进行了技术攻关。按照“先抓技术创新和研发，先在上海市场试点，先完善制造能力再做大市场规模”的战略，公司坚持以研发创新为重心，创始人瞿建国带领研发团队埋头钻研。

成果包括：

A、2007 年自主研发的多路控制阀完成试制并开始小批量生产，该多路阀采用电子控制系统，内设自动控制电脑芯片，并包含连接进出水管管路的接口，不

仅能保证水处理设备水流的正常稳定进出，而且能够根据使用者的需要，编制设定启动水处理设备自动清洗或维护的程序，从而保障水处理设备可以维持持久稳定的水处理功效和使用性能，提高设备的有效性和经济性。

B、根据上海及长三角地区水质污染较重的问题，研制出独有的“双子星”系列产品，双桶双净，净水反冲洗技术，大大的提高了产品的过滤效果，延长滤料的使用寿命；

C、2008 年，水处理核心部件复合材料压力容器研发试制成功；并先后获得美国 NSF，德国 TUV 认证。

D、家庭净水产品远程管理控制系统，运用 GPS 卫星定位系统、GPRS 通讯系统技术对所有设备的运行情况进行跟踪和监控，实现水处理设备的无人化和智能化远程控制，进一步保障客户的用水安全，也便于为客户提供度身定制的服务。

E、2009 年，研制出节水型集成饮用水系统。为公司未来的市场发展储备了符合环保、节水、节能的技术。

至此，在人居水处理的各个核心部件上均实现了自主研发生产，公司根据中国水质污染特点研发的的产品也获得了市场的认可和各种认证。

2、技术水平

公司将掌握的核心技术运用于产品中，开发出了一系列具有国内外领先或先进水平的人居水处理设备及核心部件。

公司产品获得的技术荣誉及达到的技术水平如下：

序号	产品或项目名称	技术荣誉	整体技术水平*
1	全屋净水设备	国家重点新产品 上海市重点新产品 上海市高新技术成果转化项目	国内外领先
2	子母星系列产品	上海市重点新产品	国内外领先
3	BNT 多路控制阀	上海市重点新产品	国内领先 且达国际先进水平
4	节水型集成饮用水系统	上海市火炬计划项目	国内领先 且达国际先进水平

注：技术水平的先进程度经中国科学院上海科技查新咨询中心查新确认。

（二）研究开发情况

1、研发目标

公司拟打造国家级研发实验中心，建立具有国际重要地位的人居水处理设备的研发及生产基地，不仅具有整机或者系统的开发、设计、集成和生产能力，而且具有相关所有核心部件的自主设计、开发和生产能力。

2、研发机构设置情况

公司建立了多层次的研究开发组织体系：

（1）设立了专门的研发中心，下设水处理技术研究部、控制技术研究部、燃气技术研究部、水质检测实验室、流体物理实验室等，负责公司的技术开发、产品设计、功能测试、水质监测等事务，开展新型功能型产品、材料及零部件的设计和实验，研发自主技术，并根据市场需求变化不断推出新产品；

（2）公司制造总部的技术人员，开展与生产环节相关的技术改进、工艺优化等技术创新活动。

3、研发人员构成

公司从事新产品研发设计的技术人员 31 人，占员工总数的 7%，其中博士 3 名、硕士 3 名。

报告期内，公司的核心技术人员未发生重大变动。

4、研发费用占营业收入的比重

报告期内，公司在研发方面的投入情况如下表：

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额（元）	占营业收入的比例	金额（元）	占营业收入的比例	金额（元）	占营业收入的比例
研发费用	3,135,849.70	2.51%	2,765,857.54	2.88%	1,660,284.47	2.06%

公司近三年来在研究开发方面的投入呈逐年上升趋势。

5、技术创新机制及后续开发能力

（1）技术创新机制

公司通过企业文化建设、良好的工作条件、有效的激励机制提高了广大科研人员参与产品或技术创新的积极性，形成了良好的创新机制和鼓励创新、支持创新的氛围，不仅增强了核心技术人员的稳定性，更为打造公司的核心竞争力、全面提升企业的自主创新能力奠定了良好的制度基础。

A、股权激励

公司的主要研发人员、技术骨干基本为公司的股东。分享公司成长的收益可以激发研发人员的研发热情，极大地调动研发人员创新的积极性和创造性。

B、合理的薪酬体系

除绩效考核管理办法之外，还制定了《关于新品及技术研发奖励条例》，对于能给公司带来量化并产生良好效益的新产品研发项目、老产品改进项目、技术革新项目、成功申报各级科技项目以及国家或国际专利项目的参与人员给予与销售额相结合的相应奖励。

C、知识产权保护

公司对于研发成功的专利技术均及时向国家知识产权局提交了保护申请，专利技术的所有权人为开能环保。

此外，公司建立了严格的保密制度，在与主要技术人员签订的《劳动合同书》中均加入了保密及竞业限制条款，进一步约束和规范相关人员，防止核心技术外泄。该等条款主要约定，技术人员负有关于公司商业秘密的保密义务，且在合同终止或解除后的 12 个月内不可在与公司生产或经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的单位任职或自己开业生产或经营竞争性同类产品从事同类业务，否则将承担赔偿责任。为此，公司将向其支付一定的经济补偿。

（2）研发能力

A、专业的研发团队

公司已培养了一批立志于水处理、环境保护建设等方面的专业人才，并建立了系统的、有效的创新机制，通过股权激励、合理薪酬、知识产权保护等多种措施，提高研发人员参与产品和技术创新的积极性。

由总工程师瞿建国先生负责总指导和项目策划，各研发小组紧密配合，具体分工如下：

净水技术和工艺方面，由研发中心主任王建信博士领衔；

机械及结构设计方面，由刘国华博士领衔；
电气设计方面，由主任工程师陶峰领衔；
产品工业设计方面，由主任工程师陈小功领衔；
材料工艺设计方面，由主任工程师乔火明领衔；
仪器分析方面，由高级工程师关卫平和孙瑛博士负责。

B、外部高校以及专家顾问的支持

公司组建了包括权威水处理专家工程院院士、清华大学水处理资深专家教授、海外水处理资深技术专家等在内的外部专家顾问团队，建立了长效咨询交流机制，就研发过程中的疑难问题进行交流探讨，深化了研究成果，进一步提升了研究水平。如此层次和实力的顾问团队在业内是首屈一指的，公司产品设计、工艺完善等方面均从中受益。

公司与中国人民解放军第三军医大学开展战略合作，针对中国水质及其对健康的影响进行基础性研究，为人居健康水处理设备的研发奠定了牢固的理论基础。目前，双方正在共同筹建国家级水处理研发中心，合作开展“五种饮水对多代繁殖研究”，为科学评价不同饮水的远期健康效应提供实验依据；合作筹建“饮用水安全研究与评估中心”，其中，第三军医大学侧重于饮用水健康效应研究及评估，开能环保侧重于饮用水水质分析及产品研发。

C、完善的研发条件和体系

公司设立了独立的研发中心，建成了各类设备完善且高效运转的实验室，包括：

实验室	主要分析测试仪器	主要功能
化学仪器分析室	气相色谱-质谱联用分析仪、原子吸收分析仪、紫外-可见分光光度计、X射线衍射分析仪等	对所有产品材料的牌号、成分和所有涉水材料的卫生性，以及对各种水质的各项非常规卫生指标进行高精度的分析测试，测试能力满足 GB 和 NSF 相关卫生指标的检测要求
材料及理化分析室	活性炭滤料吸附性能评价装置，离子交换树脂交换能力评价装置，滤料颗粒强度评价装置，酸碱和电位滴定仪，温度和溶解氧分析仪，COD 滴定评价装置，分析离心机等	对所有批次的滤料和滤芯进行使用性能评价，以及对各种水质和材料的各项常规卫生指标进行快速分析测试，测试能力满足 GB 和 NSF 相关卫生指标的检测要求

实验室	主要分析测试仪器	主要功能
物理及流体试验室	水质加标测试平台，压力和流体测试系统	为产品和滤材的加标卫生测试提供测试平台，测试整机和组件的流量、压降等技术数据，评价整机和组件的压力疲劳和水压静压测试性能，测试能力满足 NSF 相关产品结构性能指标的检测要求
控制及电气安全试验室	三相泄漏电流测试仪，智能变频调压功率电源（8kVA），智能变频调压功率电源（24kVA），智能交直流耐压测试仪，智能接地电阻测试仪，示波器，电参数测试仪，变压器电量测试仪	对产品的控制系统进行性能测试，并对产品的电气安全性能进行全面的评价，测试能力满足 GB、CCC 和 CQC 相关指标的检测要求

D、公司在人居水处理全部核心部件上均实现了高水平的自主研发，并能有效集成，同时通过多年研发尝试已获得主要滤料的最佳工艺配方。

公司已经获得的国内、国际领先的研发成果如下：

- 150 系列家庭中央净水机

国家重点新产品，项目编号：2007GRC00044；

上海市重点新产品，项目编号：06XP05071；

上海市高新技术成果转化项目，项目编号 20020055；

专 利 号：ZL02266004.6，ZL200320108906.2，ZL200620040069.8，ZL200620040066.4，ZL200620040067.9，ZL200630034244.8，ZL200630034244.8，ZL200730079789.5。

- 子母星系列家庭厨房净水机

上海市重点新产品，项目编号：06XP05159；

上海市高新技术成果转化项目，项目编号：200604232；

专 利 号：ZL200620040066.4，ZL200620040065.X，ZL200620040067.9，ZL200630034244.8，ZL200620046197.3。

- 双子星家用净水系统

专利号：ZL02266004.6，ZL01253009.3，ZL03229676.2，ZL200520046712.3，ZL200520046722.7，ZL200620040068.3，ZL200720075148.7；

- 家商用净水饮水机

专 利 号：ZL 200320108906.2，ZL200520046712.3，ZL200620040068.3，
ZL200620040069.8，ZL200720077644.6，ZL200830063073.0；

专利申请号：200830061486.5，200930228576.3；

已通过国家 CCC 和 CQC 产品认证。

- 节水型集成饮用水系统

专利申请号：200810035306.5，200820056533.1。

- 家庭沐浴软水机

专利号：ZL 200820152002.2，ZL200820152001.8，ZL200820153646.3。

- BNT 系列全自动多路控制阀

上海市重点新产品，项目编号：09XP0503500；

专 利 号：ZL03229676.2，ZL200620040065.X，ZL200630034245.2，
ZL200720075148.7，ZL200720071243.X，ZL200730084865.1，ZL200730084866.6，
ZL200930093504.2；

专利申请号：200710042109.1；

产品已通过欧盟的 CE 认证和 RoHS 检测。

- 复合材料压力容器及真空式净水压力储水罐

产品专利号：ZL200720075463.X，ZL200820056532.7，200820059537.5，
ZL200920070001.8；

专利申请号：200810035313.5，200910048922.9，200920076683.3；

产品已获得美国 NSF 认证和德国 TUV 机构的 PED 产品认证。

- 家庭净水产品远程管理控制系统

专 利 号：ZL200710036940.6，ZL200620040068.3，ZL200720074286.3，
ZL200830275602.3；

专利申请号：200710044623.9。

- 创新性净水工艺

专 利 号：ZL01253009.3，ZL200520046722.7，ZL200620046197.3，
ZL200710036940.6。

(3) 技术储备情况

公司拥有多项尚处于基础研究和试验中的产品和技术，形成了未来长远发展的技术储备。

A、校园健康饮水系统

该系统具有净水、除菌、加热、直饮等功能。使用净水反冲的活性炭 + KDF 净水工艺，结合超滤净水系统和紫外线杀菌技术，并采用层进水技术的热水供应系统，通过下进水及水流控制程序与元件，利用对流加热原理，实现水一层一层的沸腾，逐层上移，所以该系统是真正的一次沸腾的开水器。饮水系统的出水台有向下按钮式、向下龙头式、向上按压式、以及自动感应式等不同的直饮水供水方式，饮水台为模块化可扩展式设计，其尺寸和造型可根据每个案例做个性化设计和安装。该系统以学校学生饮水作为主要使用对象和目的，具有广阔的市场潜力。

该系统相关技术工艺和设计已申报国家实用新型专利 1 项，外观设计专利 2 项。

B、雨水/中水收集净化集成系统

广泛的雨水资源因水质天然、硬度适中等而将成为十分理想的生活饮用水替代或者补充水源。此外，为了提高水资源的利用效率，降低废水排放量，减少城市污水处理成本，国内外已经对中水回用技术进行了广泛的研究和实践。公司研发的该集成系统的特点是将家庭或者宾馆、饭店、学校、娱乐等场所较优质的生活废水进行收集，采用成本合理的处理技术和工艺，去除水中的一些杂质、病菌和污染物后，重新将这部分水回用到冲洗马桶、清洗地面、洗车、浇花、景观、消防等非人体直接接触的生活用水领域。

目前，公司已在水资源收集和水质净化处理两个关键环节进行深入研究，将创造出标准化、模块化、系统集成化的全新系列水处理系统，开启一个全新的、广阔的市场。具有自主知识产权的耐压式大容量雨水/中水存储设备将采用独特的技术设计和加工方法，使该设备具有无污染、永不生锈腐蚀、耐高压和变形、可耐负压、使用期超长的优异特点，不仅可以方便地进行埋地式安装，能适应各种环境条件，而且可长期耐受各种震动和压力，不会破损变形。

该系统相关技术工艺和设计已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 1 项。

C、合金滤料抑菌除毒净水技术

合金滤料净水技术是一种全新的水处理工艺技术，其在水处理领域，特别是生活饮用水领域的应用已经取得了非常成功的应用。

高品质的合金滤料是一种高纯度的铜 - 锌合金，其最初由开能公司的合作伙

伴——著名的美国流体处理公司（Fluid Treatment, Inc.）设计开发。公司在 2001 年公司成立之初，就开始对合金滤料技术进行应用研究，现已在原有的技术和应用基础之上，进一步提升和发掘合金滤料的潜在应用价值和应用市场，计划设计开发出进行大流量、高效率的专用合金滤料水处理系统，广泛地应用于饮水以及生活、生产用水领域。

该项目相关技术工艺和设计已申报国家实用新型专利 4 项。

D、节水型模块化全功能全屋智能净水系统

采用模块化、集成化设计，整合多种净水工艺，自动供应净水、软水、纯水等各种水质，满足商用和家用客户的不同需求，而且可根据用户要求自由调整而获得不同的水质。

该项目相关技术和工艺已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 1 项。

E、大容量气压隔膜式直饮系统和便携式净化储水器

采用大容量气压隔膜式储水桶、二次净化单元、终端饮水机的工作流程，大大改进了市场上现有的桶装水饮水系统所存在的二次污染、水质变质快、无压力供水、桶机无法分离等缺点，是市场上现有的饮水机的更新换代产品，具有庞大的市场潜力。

便携式净化储水器具有净化水质并压力存储净水的能力，可用于探险、越野、野外考察、应急等用途的饮用净水供应。产品具有一体化结构设计、重量轻、可适合多种水源、可使用多种净水材料和工艺等特点。

该项目相关技术工艺已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 2 项。

F、水处理设备远程控制管理系统

将人居水处理设备通过植入一个集监测和通讯为一体的控制单元，通过一个远程可控的网络，运用 GPS 卫星定位系统、GPRS 通讯系统，实现对目标水处理设备的远程控制、监管和维护，保障用户的使用安全，并使净水系统始终处于最佳工作服务状态，及时发现用户的使用问题，第一时间主动解决。

该项目相关技术和工艺正在申请国家专利。

G、系列多路控制阀

根据中国的人居给水要求和特点设计开发专用于人居水处理设备的多路控制阀，更加符合中国的环境要求和终端消费者的习惯，专业专用，易于操作，性能可靠，填补市场空白。

该项目相关技术工艺和设计已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 4 项，外观设计专利 3 项。

H、系列复合材料压力容器

设计开发可广泛应用于家用、商用，以及工业用的各尺寸、容积的复合材料压力容器，打破目前国外品牌垄断的局面。

该项目相关技术设计和生产工艺已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 3 项。

I、远距离排污净水系统

针对目前全屋净水设备的安装需受到安装位置限制（安装处必须要有预留的排污口或排污接口）的现状，开发出市场上唯一可不受安装位置限制的全屋净水设备，其能通过离设备安装位置最近的用水点的下水管路顺利地完成设备的反清洗和排污过程，解决了全装修房屋安装全屋净水设备的难题。

该项目相关技术工艺已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 1 项。

J、复合材料压力储水罐

与现有的压力储水桶相比，具有结构轻巧、耐压强度高、材料先进、接口灵活的特点，具有广阔的国内和国际市场。

该项目已申报国家发明专利 1 项，实用新型专利 3 项，并初步完成设计开发，开始产品研发试制过程。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

(一) 发行人控股股东、实际控制人与发行人不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日止，瞿建国持有发行人 4,305 万股股份，占发行人总股本的 52.18%，为发行人的控股股东和实际控制人。

瞿建国作为自然人，与发行人之间不存在同业竞争。

(二) 控股股东、实际控制人控制的企业与发行人不存在同业竞争

公司名称	注册资金	瞿建国持股比例	主营业务
建国创投	2,000 万元	85%	高新技术企业创业投资
高森投资	390 万元	建国创投持有高森投资 92.3% 的股份，瞿建国间接控制高森投资	实业投资

上述公司中，建国创投和高森投资与发行人主营业务不相同，也未投资其他与发行人从事相同、相似业务的企业，与发行人不存在同业竞争情况。

(三) 控股股东、实际控制人及持有 5%以上股份的股东关于避免同业竞争的承诺

1、控股股东、实际控制人的承诺

为避免在以后的经营中产生同业竞争，公司控股股东、实际控制人瞿建国向发行人出具了关于避免同业竞争的承诺函，承诺如下：

“（1）本承诺人目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人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，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。

(2) 对于本承诺人直接和间接控股的其他企业，本承诺人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理等）以及本承诺人在该等企业中的控股地位，保证该等企业履行本承诺函中与本承诺人相同的义务，保证该等企业不与发行人进行同业竞争，本承诺人并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担全部赔偿责任。

(3) 在本承诺人及本承诺人控制的公司与发行人存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。”

2、持有 5%以上股份的股东的承诺

为避免在以后的经营中产生同业竞争，持有开能环保 5%以上股份的股东鲁特投资、高森投资、杨焕凤女士已出具书面承诺：

“（1）本承诺人目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人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，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。

（2）对于本承诺人直接和间接控股的其他企业，本承诺人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理等）以及本承诺人在该等企业中的控股地位，保证该等企业履行本承诺函中与本承诺人相同的义务，保证该等企业不与发行人进行同业竞争，本承诺人并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担全部赔偿责任。

（3）在本承诺人及本承诺人控制的公司与发行人存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。”

二、关联方和关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则》的相关规定，报告期内公司关联方、关联关系如下：

（一）实际控制人、控股股东及其他持有发行人 5%以上股份的股东

持有发行人 5%以上股份的股东共 4 名，其中包括 2 名自然人和 2 名法人。详

见下表：

股东	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	瞿建国	43,050,000	52.18%
2	鲁特投资咨询（上海）有限公司	15,000,000	18.18%
3	上海高森投资有限公司	7,500,000	9.09%
4	杨焕凤	4,207,500	5.10%

（二）实际控制人、控股股东控制的其他企业

序号	关联方名称	注册资本（元）	关联关系性质
1	上海建国创业投资有限公司	20,000,000	瞿建国控制
2	上海高森投资有限公司	3,900,000	瞿建国控制

（三）实际控制人、控股股东创设的其他法人

序号	关联方名称	关联关系性质	机构职能
1	上海市建国社会公益基金会	控股股东创设的社团法人	非营利组织，从事与教育、养老、助困为主的慈善事业
2	上海市自然与健康基金会	建国基金会创设的社团法人	非营利组织，从事支持、资助与人类健康、环境保护相关的科学研究等活动

建国基金会的基本情况如下：

（1）建国基金会的基金规模

根据 2008 年 5 月 20 日上海市民政局核发的《基金会法人登记证书》，建国基金会原始基金数额为 200 万元。依据 2009 年 3 月 18 日，青岛振青会计师事务所上海分公司出具的青振沪内审字（2009）第 127 号《审计报告》，截至 2008 年 12 月 31 日止，建国基金会的净资产为 35,196,180.77 元。

（2）建国基金会的资金来源

《上海市建国社会公益基金会章程》第四条规定：“本基金会的原始基金数额为人民币 200 万元，来源于瞿建国先生的捐赠”；第二十八条规定：“本基金会为非公募基金会，本基金会的收入来源于：（一）瞿建国先生的捐赠；（二）有爱心人士人士的捐赠；（三）原始基金的增值。”

建国基金会资金来源的具体情况为：瞿建国先生于 1993 年捐赠 1000 万元设立建国基金会，之后瞿建国先生累计向该基金会捐款 3,041.64 万元。除瞿建国先生以外，姜陆平、顾天禄等自然人合计捐款 82.69 万元，用于结对资助贫困学生、老人等；住宅产业商会等单位曾捐款 269.62 万元专项用于建设希望小学以及建立住宅科技奖等。

（3）建国基金会的基金用途

《上海市建国社会公益基金会章程》第三十一条规定：“本基金会财产主要用于：（一）对贫困和弱势群体的资助；（二）支持公益事业的研究与探索；（三）支持居家环保产品的科学研究；（四）支持中、小学生的环境保护教育设施建设和运作。”

建国基金会按照其章程的规定使用资金，其资金主要用于：扶助需要资助的老弱病残者，支持社会公益设施的建设；支持教育事业的发展，为特别优秀的青少年人才提供支持与奖励；基金会支持有助于社会进步与发展的科学研究和各类文化交流活动，向符合基金会宗旨的项目提供必要的资助；关注对社会作出杰出贡献的各界人士，在其个人生活发生困难时进行必要的资助；鼓励人们在社会经济发展建设中，积极探索，不懈追求，对其中在理论研究、实践探索中成果杰出的改革先行者进行必要的奖励和资助。

截至 2009 年 12 月 31 日止，基金会累计对外捐资 2,941.86 万元人民币。

（四）发行人控股子公司

序号	关联方名称	注册资本	关联关系性质
1	上海开能家用设备销售有限公司	100 万元	公司持有 100%权益
2	北京开能家用设备销售有限公司	100 万元	公司持有 100%权益
3	上海开能净水机器人制造有限公司	500 万元	公司持有 100%权益
4	上海奔泰水处理设备有限公司	50 万元	公司持有 100%权益
5	上海开能水与火环保设备服务有限公司	100 万元	公司持有 100%权益
6	上海开能壁炉产品有限公司	100 万美元	公司持有 75%权益

（五）控股子公司的少数股东

加拿大 FPI (Fireplace Products International Ltd.) 与开能环保共同合资成立了

壁炉公司，开能环保持有壁炉公司 75%股权，是壁炉公司的控股公司。FPI 持有壁炉公司 25%股权，是壁炉公司的少数股东。

FPI 在加拿大经营了近三十年的企业，其旗下的 REGENCY 品牌是北美壁炉市场的知名品牌，其产品以技术先进、品质高而享有良好的声誉。

（六）关联人士

发行人的董事、监事和高级管理人员均为本公司的关联人士，其名单及持有发行人的股份情况如下：

姓名	在发行人职务	持有发行人股份数量	占发行人股份总数的比例
瞿建国	董事长	43,050,000	52.18%
杨焕凤	董事、总经理	4,207,500	5.10%
李曙军	董事	-	-
陶鑫良	独立董事	-	-
顾洪涛	独立董事	-	-
顾天禄	监事会主席	900,000	1.09%
奚品彪	监事	300,000	0.36%
周忆祥	监事	-	-
瞿佩君	财务总监	900,000	1.09%
高国垒	董事会秘书	750,000	0.91%

三、关联交易

（一）发行人报告期内发生的经常性关联交易情况

1、经营性租赁

（1）发行人作为承租人

单位：元

支付租金	2009 年度	2008 年度	2007 年度
瞿建国	350,000	600,000	600,000
杨焕凤	84,000	84,000	-
合计	434,000	684,000	600,000
占当期营业成本的比重	0.66%	1.30%	1.33%

A、2005 年 12 月 1 日，为满足正常生产经营需要，降低营运成本以及便于管理，发行人子公司上海销售公司与发行人董事长瞿建国签署《房屋租赁协议》，瞿建国将其位于上海市浦东新区东方路 1824-1826 号，面积 593.46 平方米的自有房屋出租给上海销售公司使用，租赁期限至 2009 年 12 月 31 日止，租金为 5 万元/月，年租金计人民币 60 万元，租金按月支付。2009 年 2 月 20 日，因上海销售公司拟在原租赁地点减少租赁面积，与瞿建国重新签署《房屋租赁协议》，瞿建国将该房屋的底层出租给上海销售公司使用。租赁期限自 2009 年 3 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日止，租金为 2.5 万元/月，年租金计人民币 30 万元，租金按月支付。最近三年，发行人分别向瞿建国支付房屋租赁费 600,000 元、600,000 元及 350,000 元。

上述商铺位于上海市浦东新区东方路和龙阳路交界处，南浦大桥下，紧邻世纪公园和联洋社区，交通便利，人流量大，周边有多处别墅及高档住宅区，如怡东花园、东方城市花园、陆家嘴公寓等，是理想的展示产品、服务客户的地段。上海销售公司租赁该房屋用于产品展示、服务客户历时数年，已经积累了相当数量的客户，取得了良好的市场形象，获得了广泛的社会认知度，成为展示开能产品和开能服务的重要窗口。

发行人对相近地理位置同类房屋出租的市场价格进行了调查，比较如下：

商铺名称	商铺面积	商铺价格
工行商务楼	104 平方米	3.16 元/平方米/天
兰村路商铺	80 平方米	2.80 元/平方米/天
东方路餐饮店面	300 平方米	2.96 元/平方米/天
平均		2.97 元/平方米/天
发行人租赁房屋价格		2.77 元/平方米/天

发行人向关联方租入房屋的租金价格不高于相近地理位置同类房屋出租的平均市场价格，交易价格公允。

B、2007 年 12 月 24 日，为满足正常生产经营需要，降低营运成本以及便于管理，发行人子公司上海销售公司与发行人总经理杨焕凤女士签署《租赁协议》，约定杨焕凤女士将其位于上海市闵行区金丰路 453 号，面积 50 平方米的商铺出租给上海销售公司使用。租赁期限为 5 年，自 2008 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日，租金为 7000 元/月，租金按季度支付。自 2010 年 1 月 1 日起，每年租金均按前一年租金 $\times(3\% + \text{前一年 CPI 指数})$ 递增。租金按季度支付。2008 年度及 2009 年 1-6 月，发行人分别向杨焕凤女士支付房屋租赁费 84,000 元、42,000 元。

上述商铺位于著名别墅区西郊庄园对面，周边有多处别墅及高档住宅区，如万科红郡、万科蓝桥盛菲、上海年华（瑞生花园）、林茵湖畔、久事西郊花园等，居住着开能环保现有的近千名客户以及潜在客户，比邻星巴克咖啡馆，附近有美国学校、英国学校、新加坡学校和韩国学校等，是理想的展示产品、服务客户的地段。

发行人对相近地理位置同类房屋出租的市场价格进行了调查，比较如下：

商铺名称	商铺面积	商铺价格
金丰路	80 平方米	5 元/平方米/天
七莘路	87 平方米	5.67 元/平方米/天
金丰路餐厅	395 平方米	4.16 元/平方米/天
平均	4.94 元/平方米/天	
发行人租赁房屋价格	4.67 元/平方米/天	

发行人向关联方租入房屋的租金价格不高于相近地理位置同类房屋出租的平均市场价格，交易价格公允。

发行人作为承租人向关联方支付的租金报告期内占当期营业成本的比重逐年降低。

C、上海销售公司房屋租赁情况

上海销售公司营业场所的总营业面积、关联方租赁面积以及关联方租赁面积的比例的详情如下表：

年度 面积 (M2)	2007 年	2008 年	2009 年
总营业面积	1,151.46	1,201.46	1,874.31
租赁营业面积	1,151.46	1,201.46	405.82
租赁关联方营业面积	593.46	643.46	247.82
关联方营业面积占总营业面积比例	51.54%	53.56%	13.22%
关联方营业面积占租赁营业面积比例	51.54%	53.56%	61.07%

D、发行人减少该等关联交易的措施

发行人向关联方瞿建国、杨焕凤租赁的房屋地理位置优越，已形成发行人的销售窗口，并且租赁价格公允。2009 年 2 月，发行人在原租赁地点减少了租赁面积，发行人作为承租人向关联方支付的租金报告期内占当期营业成本的比重逐年降低。

发行人通过《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等建立了完善的关联交易决策制度，对关联交易的决策权限、决策程序、审查原则与信息披露分别做出了详细规定，包括了关联股东和关联董事的回避制度，独立董事的相关职责及权限等。发行人各项关联交易将严格按照《关联交易决策制度》的要求进行。同时，持有发行人 5%以上股份的股东做出了关于避免关联交易的承诺。发行人以上措施可以保证上述关联交易按照公平、公正、合理的原则进行。

(2) 发行人作为出租人

单位：元

支付租金	2009 年度	2008 年度	2007 年度
建国创投	-	240,000	480,000
建国基金会	-	60,000	120,000
合计	-	300,000	600,000
占当期营业收入的比重	-	0.31%	0.74%

A、2006 年 12 月 18 日，发行人与建国创投签署了《房屋租赁协议》，约定发行人将其位于上海浦东川沙镇川大路 518 号 1 号楼 601 - 602 和 605 - 607 室、面积 287 平方米的房屋及发行人的 10 号实验楼出租给建国创投使用。租赁期限为 3

年，自 2007 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日止，合计租金 48 万元/年，半年一付。2008 年 7 月 1 日，双方终止了该《房屋租赁协议》。建国创投搬离开能环保厂址。2007 年度、2008 年 1-6 月，建国创投分别向开能环保支付房屋租赁费 480,000 元、240,000 元。

B、2006 年 12 月 18 日，发行人与建国基金会签署了《房屋租赁协议》，约定发行人将其位于上海浦东川沙镇川大路 518 号 7 楼、面积 250 平方米的房屋，出租给建国基金会使用。租赁期限为 3 年，自 2007 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日止，租金为人民币 1 万元/月，半年一付。2008 年 7 月 1 日，双方终止了该《房屋租赁协议》。建国基金会搬离开能环保厂址。2007 年度、2008 年 1-6 月，建国基金会分别向开能环保支付房屋租赁费 120,000 元、60,000 元。

发行人向关联方租出的房屋位于上海市外环线以外的川沙工业园区，周边可比办公楼数量有限，根据园区内租赁部门提供的相近地理位置厂房出租的市场价格，比较如下：

厂房名称	厂房面积	出租价格
川沙路 A18A 号厂房	1,330 平方米	1 元/平方米/天
川沙路 A20 号厂房	2,436 平方米	1.1 元/平方米/天
平均	1.05 元/平方米/天	
发行人租赁房屋价格	1.32 元/平方米/天	

发行人向关联方租出房屋的类型为办公楼，而在相近地理位置内，可比出租类型均为未装修的厂房，且租赁价格不包括物业管理费及水电费等。考虑到发行人向关联方租出的办公楼的装修条件、租赁价格包括相关物业管理费及水电费等因素，发行人办公楼租赁价格略高于相近地理位置厂房出租的平均市场价格不影响交易价格的公允性。

2007、2008 年度，发行人作为出租人向关联方收取的租金占当期营业收入的比重逐年降低。截至 2008 年 6 月 30 日止，发行人结束了与建国创投、建国基金会的房屋租赁关系。

C、发行人减少该等关联交易的措施

发行人与关联方建国创投、建国基金会已于 2008 年 6 月 30 日前终止了房屋租赁合同。建国创投、建国基金会已变更营业地址并完成了在相关部门进行了变

更登记的备案工作。上述关联交易已经消除。

发行人通过《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等建立了完善的关联交易决策制度，对关联交易的决策权限、决策程序、审查原则与信息披露分别做出了详细规定，包括了关联股东和关联董事的回避制度，独立董事的相关职责及权限等。发行人各项关联交易将严格按照《关联交易决策制度》的要求进行。同时，持有发行人 5%以上股份的股东做出了关于避免关联交易的承诺。发行人已采取了有效的措施避免上述关联交易。

2、委托贷款

报告期内，发行人在 2007 年度通过委托贷款方式向关联方借入资金。

单位：元

委托人	受托银行	贷款本金	贷款利率	贷款利息
建国创投	中国工商银行股份有限公司 上海市张江支行	19,000,000	2.8%	184,953.42
建国基金会	上海农村商业银行三灶支行	15,000,000	2.8%	97,808.22
合计	--	34,000,000	--	282,761.64

创业初期，开能有限的资金只能保持公司的日常开支。2004 年初，开能有限筹建厂房时需要企业流动资金与厂房基建资金。由于未竣工房产不符合房产抵押贷款条件，只能由关联方提供资金支持。为此公司陆续向关联方借款来支持公司发展。

为提高财务管理规范性，公司于 2007 年 7 月、8 月和 9 月分别将金额较大的关联方借款转为银行委托贷款，并向开能有限提供了优惠利率。上述两笔委托贷款的贷款利率高于当时中国人民银行的存款基准利率，建国创投及建国基金会的利益均得到了保障。

发行人已于 2007 年 12 月 31 日之前，全额归还上述委托贷款。

发行人通过《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等建立了完善的关联交易决策制度，对关联交易的决策权限、决策程序、审查原则与信息披露分别做出了详细规定，包括了关联股东和关联董事的回避制度，独立董事的相关职责及权限等。发行人各项关

联交易将严格按照《关联交易决策制度》的要求进行。同时，持有发行人 5%以上股份的股东做出了关于避免关联交易的承诺。发行人已采取了有效的措施避免上述关联交易。

3、关联方应收应付款的往来

(1) 关联方应收应付款往来余额情况

报告期内发行人与关联方应收应付款往来余额如下表：

会计科目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应收账款			
FPI	245,265.35	586,850.61	-
合计	245,265.35	586,850.61	-
占应收账款总额的比例	2.42%	7.62%	-
其他应收款			
高森投资	-	-	557,798.56
合计	-	-	557,798.56
占其他应收款总额的比例	-	-	37.73%
其他应付款			
自然与健康基金会	-	-	1,705,000.00
瞿建国	-	-	853,436.60
建国创投	-	-	73,152.98
杨焕凤	-	-	12,749.71
高森投资	-	-	3,539.00
合计	-	-	2,647,878.29
占其他应付款总额的比例	-	-	51.00%

发行人对 FPI 的应收账款是由于对 FPI 销售壁炉产品形成的。发行人对 FPI 应收账款的周转率在 2008 年和 2009 年分别是 14.50 次和 12.43 次，对 FPI 的应收账款周转速度较快，不存在重大回收风险。

发行人与关联方其他应收应付款已于 2008 年 12 月 31 日结清，余额为零；其中，除其他应付款中与瞿建国的 853,436.60 元在 2008 年 3 月 31 日之前结清外，

上述发行人与关联方应收应付款均在 2008 年 3 月 3 日改制设立日之前结清，长期应付款项于 2007 年 12 月 31 日之前结清，余额为零。

（2）其他应收应付款的说明

A、其他应收款

发行人报告期内其他应收款往来情况如下表：

单位：元

年份	关联方名称	期初金额	本期增加	本期减少	期末余额
2007 年	高森投资	1,445,895.04	1,367,989.52	2,256,086.00	557,798.56
2008 年	高森投资	557,798.56	-	557,798.56	-
2009 年	-	-	-	-	-

2007 年度，发行人与关联方高森投资的其他应收款往来主要是发行人代发高森投资的工资及四金、高森投资在安装服务中代发行人收取的产品销售费用和高森投资在安装服务中向发行人购买材料的费用；上述情况的产生是由于发行人 2008 年以前的安装服务业务主要由高森投资承担。2008 年度，发行人与高森投资的其他应收款往来未再增加，并于改制设立日之前结清余额。

B、其他应付款

单位：元

年份	关联方名称	期初金额	本期增加	本期减少	期末余额
2007 年	瞿建国	1,579,817.00	-	726,380.40	853,436.60
	自然与健康基金会	1,905,000.00	-	200,000.00	1,705,000.00
	建国创投	114,194.96	13,874,616.12	13,915,658.10	73,152.98
	杨焕凤	-	12,749.71	-	12,749.71
	高森投资	-	4,639.00	1,100.00	3,539.00
2008 年	瞿建国	853,436.60	-	853,436.60	-
	自然与健康基金会	1,705,000.00	-	1,705,000.00	-
	建国创投	73,152.98	-	73,152.98	-
	杨焕凤	12,749.71	-	12,749.71	-
	高森投资	3,539.00	4,109.00	7,648.00	-
2009 年	-	-	-	-	-

近三年，发行人与瞿建国、自然与健康基金会、建国创投、建国基金会的其他应付款主要是发行人向瞿建国、自然与健康基金会、建国创投、建国基金会的借款往来。

2007、2008 年度，发行人与杨焕凤的其他应付款项是差旅费的报销结余；发行人与高森投资的其他应付款项主要是发行人在销售过程中为高森投资代收服务费的原因。

2008 年 12 月 31 日之前，发行人与上述关联方已结清相关余额。其中，除其他应付款中与瞿建国的 853,436.60 元在 2008 年 3 月 31 日之前结清外，上述发行人与关联方其他应收应付款均在 2008 年 3 月 3 日改制设立日之前结清。

4、对关联方的销售

报告期内发行人的控股子公司壁炉公司将其制造的部分壁炉产品销售给 FPI 澳大利亚公司。由于壁炉公司制造提供的产品品质稳定，价格合理，且同处亚太地区，在中国制造出口澳大利亚比 FPI 在加拿大制造产品出口澳大利亚要更为划算。该系列产品在澳大利亚市场获得认可，销售态势良好。这部分业务由 FPI 加拿大总部进行管理和控制，因此产品由上海港直发澳大利亚，货款由 FPI 加拿大总部与壁炉公司结算。FPI 在澳大利亚有良好的市场基础和销售渠道，壁炉公司将产品出售给 FPI 澳大利亚公司有助于开拓壁炉公司产品在澳大利亚的市场。

报告期内壁炉公司向 FPI 销售的数据如下：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
壁炉公司向 FPI 销售金额（万元）	517.25	425.44	57.15
壁炉公司向 FPI 销售产品的毛利（万元）	153.73	117.46	15.69

报告期内，壁炉公司对 FPI 的销售收入占开能环保总销售收入的比例不到 5%。报告期内，壁炉公司对 FPI 的销售毛利占开能环保毛利总额的比例不到 3%。因此，壁炉公司对 FPI 的销售收入、销售毛利均对开能环保不构成重大影响。

报告期内壁炉公司向 FPI 销售的单价如下：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
壁炉公司向 FPI 销售的平均单价（元）	3,019.54	3,326.32	3,247.43
壁炉公司平均销售单价（元）	3,529.27	4,043.49	3,918.07

报告期内，壁炉公司对 FPI 的销售单价比壁炉公司平均销售单价略低，这主要是因为 FPI 为壁炉公司的生产和技术提供了一些指导，因此，壁炉公司对 FPI 的销售价格公允。

5、经销产品

报告期内，壁炉公司向 FPI 采购 FPI 在加拿大制造的 REGENCY 品牌的壁炉产品，这部分产品属于 FPI 独有的设计，产品比较高端，适合一些喜欢进口品牌的客户要求，因此，壁炉公司需要经销 FPI 的部分壁炉产品以满足高端客户需求。

报告期内壁炉公司经销 FPI 产品的财务数据如下：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
壁炉公司向 FPI 采购商品的金额（万元）	27.27	-	92.34
壁炉公司向 FPI 采购商品的数量（个）	40	-	119
壁炉公司从 FPI 采购商品的对外销售平均毛利率	38.48%	34.26%	37.71%

报告期内，壁炉公司经销 FPI 的产品金额不高，数量不大，经销毛利率与壁炉公司平均销售毛利率相差不大，对壁炉公司的业绩无重大影响。

综上所述，报告期内发行人与关联方的资金往来产生的主要原因是发行人处于创业成长期，迫切需要资金投入扩大生产经营规模。因此，关联方（主要是控股股东控制或创设的法人）为支持发行人的发展，向发行人提供了免息的借款。在发行人 2007 年实施增资扩股及 2008 年改制设立股份有限公司后，发行人已对上述借款予以偿还，且不再与关联方产生借款性质的资金往来。

报告期内，发行人控股子公司壁炉公司与少数股东 FPI 发生的关联交易对发行人整体销售收入和销售毛利均不构成重大影响，壁炉公司与少数股东 FPI 发生的关联交易定价公允。

（二）发行人最近三年发生的偶发性关联交易情况

1、子公司股权转让

2007 年 11 月，开能有限股东会作出决议，以 10 万元的价格收购了建国创投持有的上海销售公司 10% 股权；以 26 万元的价格收购了建国创投持有的北京销售公司 25% 股权；以 5 万元的价格收购了建国创投持有的奔泰水处理公司 10% 股权；

以 50 万元的价格收购了建国创投持有的净水机器人公司 10%股权；以 10 万元的价格收购了上海销售公司持有的水与火服务公司 10%股权。

控股子公司股权取得的时间和具体方式如下：

公司名称	股权取得时间	股权取得方式
上海销售公司	2007 年 11 月 15 日	现金
北京销售公司	2007 年 11 月 15 日	现金
净水机器人公司	2007 年 11 月 15 日	现金
奔泰水处理公司	2007 年 11 月 15 日	现金
水与火服务公司	2007 年 11 月 15 日	现金

发行人向关联方收购少数股权的交易价格确定的依据及公允性和相关会计处理情况如下：

发行人将支付股权价款 101 万元与下属子公司于 2007 年 10 月 31 日按收购的股权比例享有的净资产额 1,129,432.23 元的差额 119,432.23 元（明细见下表），计入了“资本公积”贷方，同时增加了“长期股权投资”成本，并在合并层面予以抵销。相关会计处理符合会计准则规定，具体情况如下：

单位：元

子公司名称	支付对价	增持子公司净资产份额	计入资本公积
	A	B	C=B-A
上海销售公司	100,000	381,911.83	281,911.83
北京销售公司	260,000	72,983.04	-187,016.96
净水机器人公司	500,000	512,808.69	12,808.69
奔泰水处理公司	50,000	54,093.36	4,093.36
水与火服务公司	100,000	107,635.32	7,635.32
合计	1,010,000	1,129,432.23	119,432.23

鉴于收购价款与按比例计算的子公司净资产额的差额不大，该等关联交易不存在不公允之处。

关于上述股权转让的详细情况，参见“第五节、发行人基本情况”之“二、发行人的资产重组情况”之“（二）发行人报告期内的资产重组情况”。

（三）公司发生的关联交易履行程序的情况和独立董事对关

联交易的意见

1、关于关联方租赁的决策程序

针对发行人与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易，发行人履行如下决策程序并获得相关结论意见：

2009 年 8 月 17 日，发行人第一届董事会第七次会议依照《关联交易决策制度》相关规定，审议通过《关于公司与关联自然人 2009 年因租赁房屋所涉关联交易的议案》，该等交易遵循了公开公平公正的原则，租金价格参照周边市场价格，并经协议双方友好协商确定，符合市场化原则，合同条款公允合理，不存在损害公司及其他股东利益的情形。关联董事依法进行了回避表决。发行人独立董事根据《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定，对发行人上述关联交易发表了独立意见。

2、其他关联交易的决策程序

针对发行人与关联方在报告期内所发生的其他关联交易，发行人履行如下决策程序并获得相关结论意见：

2009 年 8 月 17 日，发行人第一届董事会第七次会议审议通过了上述关联交易。关联董事在上述相关董事会依法回避了表决。发行人独立董事对发行人上述关联交易发表了独立意见。2009 年 9 月 2 日，发行人 2009 年度第二次临时股东大会审议通过上述关联交易议案。

2010 年 3 月 28 日，壁炉公司召开董事会审议通过了壁炉公司与 FPI 之间的关联交易，董事会认为所有交易事项公允、合法，没有损害壁炉公司利益的行为；壁炉公司上述关联交易协议、订单的签署，遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，协议条款及定价原则公允、合理，关联董事回避了表决。

（四）对关联交易决策权力和程序的制度安排

1、公司章程及其他制度对关联交易决策及程序的规定

发行人于创立大会暨第一次股东大会审议通过的现行《公司章程》对关联交易决策及程序的规定包括：

“第三十九条规定，公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。公司控股股东及实际控制人对公司负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司的合法利益，不得利用其控制地位损害公司的利益。

第七十七条规定，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，其表决事项按扣除关联股东所持表决权后的二分之一以上通过有效。

有关关联关系的股东可以自行申请回避，本公司其他股东及公司董事会可以申请有关关联关系的股东回避，上述申请应在股东大会召开前以书面形式提出，董事会有义务立即将申请通知有关股东。有关股东可以就上述申请提出异议，在表决前尚未提出异议的，被申请回避的股东应回避；对申请有异议的，可以要求监事会对申请做出决议。”

发行人于 2008 年第二次临时股东大会审议通过的《董事会议事规则》第二十八条规定，在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。第三十五条规定，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，不得对有关议案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

发行人于 2008 年第二次临时股东大会审议通过了《关联交易决策制度》，并依照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关要求，于 2009 年第一次临时股东大会进行了修订。《关联交易决策制度》规定，发行人应采取有效措施防止关联人以垄断采购和销售业务渠道等方式干预公司的经营，损害发行人和非关联股东的利益。关联交易的价格或收费原则应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准。发行人应对关联交易的定价依据予以充分披露。

发行人的章程和其他内部规定均已明确了关联交易的公允决策程序，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《上市公司章程指引（2006 年修订）》等证券监管法律、法规、规范性文件的规定。

（五）减少关联交易的措施

1、发行人建立了独立完整的产、供、销体系，具备独立的生产经营能力，在生产经营方面不存在对关联方的依赖。

2、发行人建立了关联股东和关联董事的回避制度，保证关联交易按照公平、公正、合理、交易双方自愿的原则进行。

发行人制订了《董事会议事规则》，规定公司与关联自然人发生的金额在 30 万元（含 30 万元）至 500 万元（含 500 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。前款交易金额在 500 万元以上的关联交易由股东大会批准。

发行人制订了《监事会议事规则》，规定监事个人或者其所任职或控制的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联交易时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会或监事会批准同意，均应当尽快向董事会或者监事会披露其关联交易的性质和程度。除非有关联交易的监事按照本条前款的要求向董事会或监事会作了披露，并且董事会或监事会批准了该事项，否则公司有权撤销该合同、交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

发行人制定了《独立董事工作制度》，规定重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论。

发行人制定了《关联交易决策制度》，对关联交易的决策权限、决策程序、审查原则与信息披露分别做出了详细规定，各项关联交易将严格按照《关联交易决策制度》的要求进行。

发行人将在严格执行上述制度的同时，进一步完善关联交易的决策监督机制。

3、持有发行人 5%以上股份的股东关于避免关联交易的承诺

持有发行人 5%以上股份的股东瞿建国、高森投资、鲁特投资和杨焕凤根据有关法律法规的规定，向发行人做出如下承诺：

（1）本人（或本公司）以及下属全资、控股子公司及其他可实际控制企业（以下简称“附属企业”）与开能环保之间现时不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易；

（2）在本人（或本公司）作为开能环保实际控制人期间，本人（或本公司）及附属企业将尽量避免、减少与开能环保发生关联交易。如因客观情况导致必要

的关联交易无法避免的,本人及附属企业将严格遵守法律法规及中国证监会和《上海开能环保设备股份有限公司章程》、《关联交易决策制度》的规定,按照公平、合理、通常的商业准则进行。

(3) 本人(或本公司)承诺不利用开能环保控股股东地位,损害开能环保及其他股东的合法利益。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

(一) 董事

姓名	在发行人职务	提名人	任职期间
瞿建国	董事长	全体发起人提名其为董事 ;董事会提名其为董事长	2008 年 3 月 10 日起至今
杨焕凤	董事	全体发起人	2008 年 2 月 21 日起至今
李曙军	董事	全体发起人	2008 年 2 月 21 日起至今
陶鑫良	独立董事	全体发起人	2008 年 2 月 21 日起至今
顾洪涛	独立董事	全体发起人	2008 年 2 月 21 日起至今

上述董事简历如下：

1、瞿建国

参见本招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“四、发行人主要股东和实际控制人的基本情况”之“(一)持有发行人 5%以上股份的主要股东”之“1、瞿建国”。

2、杨焕凤

参见本招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“四、发行人主要股东和实际控制人的基本情况”之“(一)持有发行人 5%以上股份的主要股东”之“2、杨焕凤”。

3、李曙军

男，37 岁，中国国籍，无永久境外居留权，南开大学经济学博士。1997 年至 2000 年任中国南方证券公司投资银行部高级经理，2001 年担任中融基金管理公司主要筹建人，2002 年至 2006 年担任上海盛大网络发展有限公司（美国上市公司 NASDAQ:SNDA）首席财务官兼高级副总裁，2007 年至今任 TB Water Limited 公

司董事。

4、顾洪涛

男，46岁，中国国籍，无永久境外居留权，澳门科技大学EMBA，注册会计师、注册资产评估师、司法鉴定人。有十年大学教学经历；有二十多年财务审计、资产评估、司法会计鉴定工作经验，曾先后负责过多家大型企业改制、资产重组和上市的辅导与资产评估工作，现任开元信德会计师事务所合伙人及上海分所负责人。

5、陶鑫良

男，59岁，中国国籍，无永久境外居留权，教授，博士生导师、高级律师、仲裁员、专利代理人。现任上海大学知识产权学院院长，兼任国家中高级干部学法讲师团成员、国家知识产权战略专家组成员、上海市政府知识产权专家委员会副主任、中国法学会知识产权研究会副会长、全国律协知识产权专业委员会轮值主席、中国高校知识产权研究会副会长、上海市知识产权研究会副理事长、上海市商标协会副会长等。是中国国际贸易仲裁委员会、上海仲裁委员会等多个仲裁机构的咨询专家、仲裁员及域名调解专家等。

（二）监事

姓名	在发行人职务	提名人	任职期间
顾天禄	监事会主席	全体发起人	2008年2月21日起至今
奚品彪	监事	全体发起人	2008年2月21日起至今
周忆祥	监事	职工代表大会	2008年2月21日起至今

1、顾天禄

男，52岁，中国国籍，拥有加拿大永久居留权，大专学历，曾任浦东孙桥桥弄村村长、上海申华客运公司总经理、上海申华实业股份有限公司董事，现任发行人行政总监。

2、奚品彪

男，61岁，中国国籍，无永久境外居留权，曾任浦东新区孙桥工业公司副经理兼党支部书记、上海孙桥织布厂党总支书记、浦东张江镇体制办公室科员，现

任发行人行政部经理。

3、周忆祥

男，46岁，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于上海电视大学法律专业，大专学历，助理工程师。曾任浦东孙桥工业公司办公室主任，上海申华实业股份有限公司董事长助理，上海莱福食疗工业有限公司副总经理，上海美吉德针织制衣有限公司人力资源部经理、工会主席。现任发行人总经理办公室副主任。

（三）高级管理人员

姓名	在发行人职务	任职期间
杨焕凤	总经理	2008年2月21日起至今
瞿佩君	财务总监	2008年2月21日起至今
高国垒	董事会秘书	2008年2月21日起至今

1、杨焕凤

参见本招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“四、发行人主要股东和实际控制人的基本情况”之“（一）持有发行人5%以上股份的主要股东”之“2、杨焕凤”。

2、瞿佩君

女，41岁，中国国籍，无永久境外居留权，曾任上海申华实业股份有限公司财务经理。

3、高国垒

男，31岁，中国国籍，无永久境外居留权，华东政法大学学士学位，上海浦东青年联合会委员。曾担任上海法治报社记者、新闻采访中心副主任。

（四）其他核心人员

序号	姓名	在发行人职务	任职期间
1	瞿建国	董事长	2008 年 3 月至今
		总工程师	2001 年 2 月至今
2	王建信	副总工程师兼研发中心主任	2004 年 12 月至今
3	范雷	制造总部技术副总经理、缠绕技术高级工程师	2007 年 3 月至今
4	黄壮之	信息管理部经理、高级软件工程师	2003 年 9 月至今
5	关卫平	研发中心副主任	2002 年 9 月至今
6	孙瑛	化学实验室主任	2009 年 3 月至今
7	刘国华	研发中心主任工程师	2001 年 6 月至今
8	陈小功	研发中心主任工程师	2005 年 7 月至今

1、瞿建国

创立开能有限后担任总工程师，率先提出“全屋净水”理念，领衔研发的水处理设备获得数十项专利，获评 2 项高新技术成果转化项目，3 项上海市重点新产品，1 项国家重点新产品。详细情况参见本招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“四、发行人主要股东和实际控制人的基本情况”之“（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东”之“1、瞿建国”。

2、王建信

男，33 岁，中国国籍，无永久境外居留权，上海同济大学环境科学专业博士学位，历任巴斯夫（中国）有限公司上海办事处工程师、上海同纳环保科技有限公司环保工程部经理、美国 ITT 集团上海恒通先进水处理公司工程师，担任过上海市家电行业协会水家电委员会净水器行业及地方标准起草小组副组长。

3、范雷

男，33 岁，中国国籍，无永久境外居留权。曾任上海玻璃钢研究所第二研究室主任，从事玻璃钢缠绕制品的研发，参与 DH-10、YJ-83、XX-91 导弹发动机的研发和生产，负责正压式复合材料呼吸气瓶的研发和生产。曾从事航天复合材料产品的研发，参与 FY-1、FY-3 气象卫星太阳能电池阵基板的研发。

4、黄壮之

男，35岁，中国国籍，无永久境外居留权，MBA，曾任中石化二公司工程师、中港合资珍丽工业园区资讯主管。10多年专业从事企业IT信息管理的规划及实施，进入开能公司后实施了多项IT技术研发工作，包括家商用净水行业信息化管理系统、开能GIS、开能CRM、净水机远程控制系统等，其中家商用净水行业信息化管理系统被上海市科学技术委员会列为科研项目课题。

5、关卫平

女，44岁，中国国籍，无永久境外居留权，天津南开大学环境工程硕士学位，曾任兰州炼油化工总厂测试中心负责人、天津市天磁有限公司质量监察部负责人。有20年专业从事水质检测的工作经验。

6、孙瑛

女，30岁，中国国籍，无永久境外居留权，华东理工大学化学工程专业博士学位，研究方向为传质与分离工程，主要从事化工分离技术和分离工艺的设计及优化的研究工作，特别是在吸附分离、膜分离过程和仪器分析方面有着坚实的理论基础和丰富的研究经验。研究生期间在国内外重要期刊上发表了多篇学术论文，其中三篇分别被SCI和EI收录。

7、刘国华

男，39岁，中国国籍，无永久境外居留权，博士研究生，现就读于东华大学水处理专业，曾任济南轻骑集团发动机厂工程师、香港新基德电器有限公司工程师。拥有10多年专业从事家电产品设计与研发的工作经验，近年来专门从事水处理产品的核心技术之一——多路控制阀以及控制系统的开发研制工作。

8、陈小功

男，31岁，中国国籍，无永久境外居留权，江南大学机械制造专业学士学位。历任合肥安迪健身有限责任公司研发工程师/结构工程师。现为发行人主任工程师，拥有十几项研发专利。

（五）公司董事、监事的提名和选聘情况

1、公司董事的选聘情况

2008年2月21日，公司召开创立大会，选举杨焕凤、李曙军、瞿佩君、顾洪涛、陶鑫良五人为公司第一届董事会董事。

2008年2月21日，公司第一届董事会第一次会议选举杨焕凤为公司董事长，聘任其为总经理，并聘任瞿佩君为财务总监、高国垒为董事会秘书。

2008年3月10日，公司2008年第一次临时股东大会通过瞿佩君辞去董事的辞呈，选举瞿建国为董事。

2008年3月10日，公司第一届董事会第二次会议接受杨焕凤辞去董事长的辞呈，选举瞿建国为董事长。

2、公司监事的选聘情况

2008年2月1日，发行人召开职工代表大会，一致同意选举周忆祥作为发行人职工代表监事。

2008年2月21日，公司召开创立大会，选举顾天禄、奚品彪为股东代表监事，与职工代表监事周忆祥共同组成公司第一届监事会。

2008年2月21日，公司第一届监事会第一次会议选举顾天禄为公司监事会主席。

二、报告期内董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份情况

（一）本公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其关系密切的家庭成员直接或间接持有公司股份的情况

姓名	直接持股数（股）	比例	间接控制股数（股）	比例
董事				
瞿建国	43,050,000	52.18%	7,500,000	9.09%
杨焕凤	4,207,500	5.10%	-	-
监事				
顾天禄	900,000	1.09%	-	-
奚品彪	300,000	0.36%	-	-

姓名	直接持股数（股）	比例	间接控制股数（股）	比例
高级管理人员				
瞿佩君	900,000	1.09%	-	-
高国垒	750,000	0.91%	-	-
其他核心人员				
黄壮之	375,000	0.45%	-	-
范雷	187,500	0.23%	-	-
陈小功	150,000	0.18%	-	-
王建信	50,000	0.06%	-	-
合计	50,870,000	61.66%	7,500,000	9.09%
瞿建国关系密切的家庭成员				
韦嘉（儿媳）	1,200,000	1.45%	-	-
瞿建新（弟弟）	90,000	0.11%	-	-
瞿佩君（堂妹）	900,000	1.09%	-	-
合计	2,190,000	2.65%	-	-

（二）近三年所持股份的增减变动情况

2009年7月，发行人股东林冠欣向发行人员工王建信转让其所持发行人股份150,000股中的50,000股，占发行人总股本的0.06%。在本次转让之前，王建信不持有发行人股份。

发行人改制设立以来，除其他核心人员王建信外，董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其关系密切的家庭成员直接或间接持股数量及比例未发生任何变化，其所持股份也无质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的其他对外投资情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况如下表：

姓名	在发行人职务	所投资的公司名称	出资额（万元）	出资比例
瞿建国	董事长	建国创投	1,700	85%
杨焕凤	董事、总经理	建国创投	300	15%
		高森投资	30.03	7.7%
李曙军	董事	上海恒越投资有限公司	-	-
		上海挚信投资管理有限公司	-	-

建国创投和高森投资与公司不存在同业竞争情况，上述董事的对外投资与本公司不存在利益冲突。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入的情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人领取收入的情况如下表：

姓名	在发行人职务	2009 年度薪酬（元）	领薪单位
瞿建国	董事长、总工程师	0	发行人
杨焕凤	董事、总经理	107,400	发行人
李曙军	董事	0	发行人
陶鑫良	独立董事	36,000	发行人
顾洪涛	独立董事	36,000	发行人
顾天禄	监事会主席	67,200	发行人
奚品彪	监事	38,400	发行人
周忆祥	监事	34,200	发行人
瞿佩君	财务总监	67,200	发行人
高国垒	董事会秘书	87,000	发行人
王建信	核心技术人员	120,000	发行人
范雷	核心技术人员	60,600	发行人
黄壮之	核心技术人员	80,400	发行人

姓名	在发行人职务	2009 年度薪酬（元）	领薪单位
关卫平	核心技术人员	63,000	发行人
孙瑛	核心技术人员	36,000	发行人
刘国华	核心技术人员	90,000	发行人
陈小功	核心技术人员	48,000	发行人

除以上所列收入外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未享受其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在关联企业任职情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况如下表：

姓名	兼职单位	兼职单位与发行人关系	职务
董事			
瞿建国	建国创投	控股股东控制的公司	董事长
	高森投资	控股股东间接控制的公司	董事
杨焕凤	建国创投	控股股东控制的公司	董事
	高森投资	控股股东间接控制的公司	董事
李曙军	Trust Bridge Partners II, L.P.	发行人股东鲁特投资的实际控制人	投资委员会成员之一
	TB Water Ltd. (HK)	发行人股东鲁特投资的股东	董事
	鲁特投资	发行人股东	执行董事
监事			
顾天禄	高森投资	控股股东间接控制的公司	监事
高级管理人员			
瞿佩君	高森投资	控股股东间接控制的公司	董事

除上述人员外，公司董事、监事和高级管理人员及其他核心人员没有在发行人子公司以外的关联企业中兼职。

六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员相互之间存在的亲属关系

发行人财务总监瞿佩君女士是发行人控股股东、董事长瞿建国的堂妹，除此之外，发行人的董事、监事、高级管理人员与其他核心人员相互之间不存在配偶关系、三代以内的直系或旁系亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员与发行人的协议安排

（一）发行人与董事、监事及高级管理人员、其他核心人员签订的协议

发行人的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员与发行人签订了《劳动合同书》。截至招股说明书签署日止，上述合同、协议等均履行正常，不存在违约情形。

（二）董事、监事及高级管理人员、其他核心人员作出的重要承诺

公司董事、监事及高级管理人员作出的重要承诺请参见本招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“八、实际控制人、持有5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况”。

八、董事、监事、高级管理人员任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员在近两年内变动情况

（一）关于董事、高级管理人员变化情况

报告期内发行人董事会及高级管理人员的变化情况如下：

时间	发行人董事会变化详情	董事会成员名单
2008.2.21	发行人创立大会暨第一次股东大会选举杨焕凤、李曙军、瞿佩君、顾洪涛、陶鑫良为公司第一届董事会董事，其中顾洪涛、陶鑫良为独立董事 发行人第一届董事会第一次会议选举杨焕凤为公司第一届董事会董事长	董事长：杨焕凤 董事：李曙军 董事：瞿佩君 董事：顾洪涛 董事：陶鑫良
2008.3.10	发行人 2008 年第一次临时股东大会决议同意瞿佩君辞去董事职务 发行人 2008 年第一次临时股东大会决议选举瞿建国为公司董事 发行人第一届董事会第二次会议同意杨焕凤辞去董事长职务并选举瞿建国为公司董事长	董事长：瞿建国 董事：李曙军 董事：杨焕凤 董事：顾洪涛 董事：陶鑫良
时间	发行人高级管理人员变化详情	高级管理人员名单
2008.2.21	发行人第一届董事会第一次会议决议通过聘任杨焕凤为公司总经理、瞿佩君为公司财务总监、聘任高国垒为公司董事会秘书	总经理：杨焕凤 财务总监：瞿佩君 董事会秘书：高国垒

截至本招股说明书签署日止，发行人董事未再发生变化。

（二）关于法定代表人变化情况

2008 年 3 月 10 日，公司 2008 年第一次临时股东大会通过瞿佩君辞去董事的辞呈，选举瞿建国为董事。同日，公司第一届董事会第二次会议接受杨焕凤辞去董事长的辞呈，选举瞿建国为董事长。

根据 2008 年 2 月 21 日发行人创立大会暨第一次股东大会通过的《上海开能环保设备股份有限公司章程》第七条规定：“董事长为公司法定代表人。”

2008 年 3 月 12 日，上海市工商行政管理局核发《准予变更登记通知书》，确

认发行人法定代表人由杨焕凤变更为瞿建国。

发行人将法定代表人由杨焕凤变更为瞿建国所履行的程序，符合《中华人民共和国公司法》及《上海开能环保设备股份有限公司章程》的要求，履行了法定代表人变更的法律程序。

（三）关于监事变化情况

2008年2月21日之前，发行人高级管理人员为2名，包括总经理杨焕凤和财务总监瞿佩君。

2008年2月21日，开能环保召开第一届董事会，聘任杨焕凤为总经理、瞿佩君为财务总监、高国垒为董事会秘书。

截至招股说明书签署日，发行人高级管理人员未再发生变化。

综上，发行人董事、监事、高级管理人员近两年内发生变动的主要原因为开能有限改制设立为股份公司，选举产生新一届的董事会和监事会并选聘新的高级管理人员。发行人董事、高级管理人员均没有发生重大变化。

第九节 公司治理结构

一、公司治理制度的建立健全及运行情况

发行人自成立以来，已完善了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制，为发行人高效经营提供了制度保证。发行人股东大会、董事会、监事会严格按照《证券法》、《公司法》、《公司章程》及相关议事规则的规定规范运行，各股东、董事、监事和高管均尽职尽责，按制度规定切实地行使权利、履行义务。

2008年2月21日，发行人召开了创立大会暨第一次股东大会。审议通过了公司章程，对股东大会、董事会和监事会的权责和运行进行了具体规定，会议选举产生了发行人第一届董事会和第一届监事会。

同日，发行人召开了第一届董事会第一次会议，选举公司董事长，提名并聘任总经理、财务总监和董事会秘书。

同日，发行人召开了第一届监事会第一次会议选举了监事会主席。

2008年4月20日，发行人召开第一届董事会第三次会议，审议通过了《董事会议事规则》、《设立董事会审计委员会的议案》、《董事会审计委员会工作细则》、《财务管理制度》、《信息披露制度》、《董事会秘书工作制度》、《总经理工作细则》等议案。

同日，发行人召开了第一届监事会第二次会议审议通过《监事会议事规则》。

2008年5月11日，发行人召开2008年度第二次临时股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事制度》、《关联交易决策制度》等议案。

2009年2月26日，发行人召开第一届董事会第五次会议，审议通过了《2008年度总经理工作报告》、《2008年度董事会工作报告》、《内部控制制度》、《关于设立内部审计部门及实施内部审计制度的议案》等。

同日，发行人召开了第一届监事会第三次会议审议通过《2008年度监事会工作报告》。

2009年4月3日，发行人召开2008年度股东大会，审议通过了《2008年度董事会工作报告》、《2008年度监事会工作报告》、《2008年度财务决算报告》、《2008年度财务预算报告》等议案。

2009年7月29日，发行人召开第一届董事会第六次会议，审议通过了《投资者关系管理制度》、《重大信息内部报告制度》、《预算管理办法》、《风险管理制度》等议案。

2009年8月16日，发行人召开2009年第一次临时股东大会，根据创业板的相关法律法规的要求，审议通过了《首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市后的〈上海开能环保设备股份有限公司章程(草案)〉》、《募集资金管理办法》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》、《关于修订〈关联交易决策制度〉的议案》、《关于修订〈信息披露制度〉的议案》、《关于修订〈独立董事制度〉的议案》等议案。

2009年8月17日，发行人召开第一届董事会第七次会议，审议通过了《关于设立董事会薪酬考核委员会并通过〈薪酬考核委员会工作细则〉的议案》等议案。

2009年9月2日，发行人召开2009年第二次临时股东大会，根据创业板的相关法律法规的要求，审议通过了《关于修订〈股东大会议事规则〉的议案》和《关于修订〈董事会议事规则〉的议案》。

（一）发行人股东大会建立健全及运行情况

本公司自改制设立以来，共召开了5次股东大会，历次股东大会均按照《公司章程》规定的程序召开。公司股东大会对《公司章程》的修订、董事和监事的任免、公司重要制度的建立、利润分配、关联交易、股权转让、董事薪酬等事项做出了相关决议，切实发挥了股东大会的作用。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

1、董事会的决策权限

（1）涉及交易的决策权限

公司发生的交易（提供担保、获赠现金资产除外）达到下列标准之一的，应当提交股东大会审议，未达到下列标准的，由董事会决定：

A、交易涉及的资产总额占上市公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

B、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占上市公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

C、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

D、交易的成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

E、交易产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

（2）涉及关联交易的决策权限

A、公司与关联自然人发生的金额在 30 万元（含 30 万元）至 500 万元（含 500 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。前款交易金额在 500 万元以上的关联交易由股东大会批准。

B、公司与关联法人发生的交易金额在 100 万元人民币以上，且占上市公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，应当及时披露并由董事会批准，独立董事发表单独意见。

C、公司与关联人发生的交易（上市公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 1000 万元人民币以上，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，除应当及时披露外，还应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计，并将该交易提交股东大会审议。

（3）董事会关于贷款的决策权限

单笔贷款金额在公司最近一期经审计净资产的 10%以内的授权董事长决定，单笔贷款金额在公司最近一期经审计净资产的 10%以上，50%以内的由董事会决定。

（4）董事会关于其他日常生产经营活动的决策权限

单笔发生额在公司最近一期经审计净资产的 10%以内的授权董事长决定，单笔发生额在公司最近一期经审计净资产的 10%以上，50%以内的由董事会决定。

2、董事会的决策程序

（1）投资决策程序：董事会委托总经理组织有关人士拟订公司中长期发展规划、年度投资计划和重大项目的投资方案，提交董事会会议审议，董事会会议根据审议报告，形成董事会决议，授权总经理组织实施。

（2）人事任免程序：根据总经理在职权范围内提出的人事任免提名，经公司董事会讨论作出决议，由董事长签发聘用、解聘文件。

（3）财务预决算工作程序：董事会委托总经理组织有关部门人员拟订公司年度财务预决算、盈余分配和亏损弥补等方案，提交会计师事务所进行审计并出具审计报告，董事会根据审计报告，制订利润分配方案，提请股东大会审议通过，由总经理组织实施。

（4）重大经济事项工作程序：公司重大经济事项由总经理向董事会提出可行性方案，由董事长主持召开专业委员会进行审议，经董事会通过并形成决议后，授权总经理组织实施。

3、董事会运行情况

发行人董事会由 5 名董事组成，董事长 1 名，独立董事 2 名。公司创立大会上选举产生第一届董事会，目前仍在履行董事职责中。

本公司自改制设立以来，共召开了 7 次董事会，均按照《公司章程》规定的程序召开。公司董事会除审议日常事项外，在关联交易、一般性规章制度的制订等方面切实发挥了作用。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

1、监事会的议事规则

监事会每年至少召开两次会议。有下列情形之一的，监事会主席应当在十个工作日内召集临时监事会会议：监事会主席认为必要时；三分之一以上的监事联名提议时。监事会会议因故不能如期召开，应向公司所在地中国证监会派出机构递交书面说明并对说明内容进行公告。监事会会议由监事会主席负责召集，于会议召开十日前以传真、信函、电子邮件等方式通知全体监事。监事会临时会议应当

于会议召开七日前以书面方式通知全体监事。在保障监事充分表达意见的前提下，临时监事会也可以用电话或传真方式并由参加会议的监事在会议决议上签字后传真至公司或邮寄至公司。监事因故不能出席，可以书面委托其他监事代为出席监事会会议。监事未出席监事会会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

2、监事会运行情况

发行人监事会由 3 名监事组成，监事会主席 1 名，由全体监事过半数选举产生；职工监事 1 名，由职工代表大会选举产生。公司创立大会上选举产生第一届监事会，目前仍在履行监事职责中。

本公司自改制设立以来，共召开 3 次监事会，均按照《公司章程》规定的程序召开。公司监事会除审议日常事项外，在检查公司财务、对董事和高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

发行人 5 名董事会成员中，独立董事人数为 2 名，占董事人数的三分之一以上。发行人独立董事自接受聘任以来，仔细审阅了本公司年度报告、审计报告、董事会会议文件等有关文件资料，并就关联交易等事项发表了独立意见。另外，独立董事在公司发展战略、完善公司的内部控制、决策机制等方面提出了很多建设性意见，发挥了重要作用。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

发行人董事会秘书负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理等事宜。发行人董事会秘书认真履行法律、法规、公司章程规定及公司董事会授权的相关职责。

（六）专门委员会的设置情况

1、审计委员会

2008 年 4 月 20 日，发行人召开第一届董事会第三次会议，审议通过设立审计

委员会的议案。

（1）人员组成

审计委员会由三名董事委员组成，审计委员会成员由独立董事陶鑫良，独立董事顾洪涛，董事杨焕凤组成。审计委员会主任委员为独立董事顾洪涛先生。

审计委员会委员由董事长或董事会提名，并由董事会选举产生，委员选举由全体董事的过半数通过。审计委员会主任委员由委员会选举推荐，并报请董事会任命。审计委员会成员任期与董事会董事任期一致，委员任期届满，连选可连任。期间如有委员不再担任公司董事职务，自动失去委员资格，并由董事会根据相关规定补足委员人数。审计委员会下设审计工作小组作为日常办事机构，负责日常工作联络和会议组织等工作，工作组成员无须是审计委员会委员。

（2）职责与权限

审计委员会具有下列职责：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；促进内部审计与外部审计之间的交流与沟通；审阅公司的财务信息及其披露；审查公司内控制度的设计和执行情况；审查公司重大关联交易和收购、兼并等重大投资活动；公司董事会授予的其他事宜。审计委员会具有下列权限：有权定期听取公司内部审计机构、财务会计机构的工作汇报，定期取得公司内外部审计报告、财务报告。委员会认为必要时可以要求内部审计机构、外部审计机构进行特别审计，提供有关工作或咨询报告，也可以聘请有关法律顾问，取得有关法律咨询意见。有权取得公司年度生产经营计划、年度财务预算、重要投资事项报告、重要的合同与协议等委员会认为必要的一切资料。有权走访外部审计与咨询机构、重要客户与供应商、重要债权与债务人。委员会认为必要时，可以开展专项调查工作，如实地考察、盘点资产、函证重要债权债务、向当事人调查取证等。

（3）运行情况

审计委员会成立以来开展了两方面工作。第一，加强部门建设。根据董事会安排，公司设立了内审部，隶属审计委员会，审计委员会组织内审部认真学习相关法律法规，不断加强队伍自身建设；第二，结合公司业务，积极开展相关审计工作。在审计过程中发现了一些尚需改进之处已向公司管理层提出建议，此外内审部对公司会计控制、财务报表和其他财务事项也发挥了监督作用。

2、薪酬与考核委员会

2009年8月17日,发行人召开第一届董事会第七次会议,审议通过设立薪酬与考核委员会的议案。

(1) 人员组成

薪酬与考核委员会由三名董事委员组成,薪酬与考核委员会成员由独立董事陶鑫良先生,独立董事顾洪涛先生,董事长瞿建国组成。薪酬与考核委员会主任委员为顾洪涛。

薪酬与考核委员由董事长、二分之一以上的独立董事或全体董事的三分之一提名,并由全体董事过半数选举产生或罢免。主任委员由薪酬与考核委员会在独立董事委员中提名,由薪酬与考核委员的过半数选举产生或罢免。薪酬与考核委员会任期与董事会任期一致,委员任期届满,连选可以连任。期间如有委员不再担任公司董事职务,自动失去委员资格,并由委员会根据相关规定补足委员人数。薪酬与考核委员会下设工作组作为日常办事机构,以公司人力资源部作为牵头单位,负责日常工作联络和会议组织工作,工作组成员无须是薪酬与考核委员会委员。

(2) 职责与权限

薪酬与考核委员会的主要职责权限:研究董事、经理及其他高级管理人员考核标准,进行考核并提出建议;根据董事、经理及其他高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性、并参考其他相关企业、相关岗位的薪酬水平,制定薪酬计划或方案。董事会有权否决损害全体股东利益的薪酬计划或方案。薪酬与考核委员会提出的公司董事的薪酬计划须报经董事会同意后,提交股东大会审议通过后方可实施;公司总经理及其他高级管理人员薪酬分配方案须董事会批准。

二、最近三年重大违法违规情况

发行人近三年不存在重大违法违规行为。

三、最近三年资金为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况

发行人建立了严格的资金管理制度。2007 年度，发行人为实际控制人控制的高森投资代发员工工资及四金等原因形成了对高森投资其他应收款余额，所形成的其他应收款已于发行人改制设立日 2008 年 3 月 3 日之前结清，未再发生上述情况；有关发行人与高森投资上述关联交易的详细情况请参见本招股书“第七节、同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”之“（一）发行人最近三年发生的经常性关联交易情况”之“3、关联方应收应付款的往来”之“（2）其他应收应付款的说明”。

除此之外，发行人不存在资金被控股股东及其控制的其他企业占用的情形。

发行人的公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序。发行人近三年不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情形。

四、发行人内部控制的评价及注册会计师意见

（一）管理层对内部控制制度完整性、合理性及有效性的自我评估意见

发行人管理层对内部控制制度完整性、合理性及有效性的自我评估意见如下：“本公司已按《公司法》等法律法规及规范性文件的规定建立健全了股东大会、董事会、监事会和经理层等组织结构，各组织机构能够按本公司制定的议事规则或工作程序规范运作，能够保证本公司董事会、监事会及经理层在授权范围内履行职责。本公司设置了独立的财务部与财务负责人，直接负责本公司的财务管理工作。另外，本公司设置了独立的内部审计机构，制定了内部审计制度，并配备专职审计人员，确保内部控制制度的贯彻实施。建立了有效的业务控制、稽核流程和体系，形成了相互制衡机制，以保证各部门、各工作岗位均能在权限范围内行使职权，并做到每项业务活动有真实凭证或记录可查。

本公司已建立健全了与财务报表相关的内部控制，包括：本公司已按国家政策规定制定了详实的会计工作组织管理和会计核算制度，设置了独立、专门的会计机构负责人，并严格规定了财务负责人和会计人员的岗位责任；制定了各项重要会计政策和会计估计；对凭证与记录有效使用；本公司引进了财务自动化系统，提高了会计信息的准确性、及时性和完整性。

本公司已建立健全了劳动人事管理及薪酬、绩效考核管理制度，明确了员工的岗位责任，加强了员工依公司各项内部控制制度履行职责的意识。

综上，本公司认为：本公司现行的内部控制制度较为完整、合理及有效，能够适应本公司管理的要求和本公司发展的需要，能够较好地保证本公司会计资料的真实性、合法性、完整性，能够确保本公司所属财产物资的安全、完整，能够严格按照法律、法规和公司章程规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。本公司内部控制制度自制定以来，各项制度得到了有效的实施。”

（二）发行人会计师的意见

安永华明为发行人出具了安永华明（2010）专字第 60608622_B01 号《内部控制审核报告》，“我们认为，于 2009 年 12 月 31 日贵公司在所有重大方面有效地保持了按照财政部于 2001 年颁布的《内部会计控制规范—基本规范(试行)》有关规范标准中与财务报表相关的内部控制。”

五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排和最近三年的执行情况

2009 年 8 月 16 日，发行人 2009 年第一次临时股东大会已审议通过了《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》。

（一）对外投资的政策及制度安排

1、对外投资管理权限

（1）公司股东大会可以在不违反国家法律、法规、规范性文件，宏观调控及

产业政策的前提下，决定公司一切对外投资及其处置事项。

(2) 公司的具体投资管理权限

A、以下事项的投资，必须由股东大会决定：

a、投资涉及的资产总额占上市公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该投资涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

b、投资标的在最近一个会计年度相关的营业收入占上市公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元；

c、投资标的在最近一个会计年度相关的净利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

d、投资的成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元；

e、投资产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

B、以下事项的投资，应该由董事会的决定：

a、投资涉及的资产总额占上市公司最近一期经审计总资产的 10%以上，该投资涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

b、投资标的在最近一个会计年度相关的营业收入占上市公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

c、投资标的在最近一个会计年度相关的净利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；

d、投资的成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

e、投资产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

股东大会可根据实际情况，临时授权董事会就董事会权限以上的重大投资及其处置事项进行决策。授权内容应当明确、具体，并以书面形式做出。

除委托理财以外，董事会可在决策权限内，授权总经理就总经理权限以上的公司投资及其资产处置事项进行决策。授权内容应当明确、具体，并以书面形式

做出。

公司有关归口管理部门为项目承办单位，具体负责投资项目的信息收集、项目建议书及可行性研究报告的编制、项目申报立项、项目实施过程中的监督、协调以及项目后评价工作。

公司财务部负责投资效益评估、经济可行性分析、资金筹措、办理出资手续以及对外投资资产评估结果的确认等。

对专业性较强或较大型投资项目，其前期工作应组成专门项目可行性调研小组来完成。

公司审计部门负责对项目的事前效益审计、事中项目监督、事后项目考核；公司法律顾问负责协议、合同、章程的法律主审。

总经理办公室应对项目计划、分析报告进行审核评估，决定组织实施或报董事会、股东大会批准实施。

（3）短期投资管理和长期投资管理

《对外投资管理制度》分别确认了短期投资和长期投资的程序、要求和管理方式。

（二）对外担保的政策及制度安排

1、对外担保的审批权限

公司做出任何对外担保，须经公司董事会出席会议的三分之二签署同意或经股东大会批准后方可办理。超过董事会权限范围的下列担保，应当在经董事会出席会议的三分之二以上签署同意后，提交公司股东大会审议：单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元；对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；相关证券交易所或者公司章程规定的其他担保情形。

2、对外担保对象及办理程序

被担保方应符合以下条件：经营和财务方面正常，不存在比较大的经营风险和财务风险；被担保方或第三方以其合法拥有的资产提供有效的反担保。

公司在接到被担保方提出的担保申请后，由公司总经理指定公司财务部门对被担保方的资信情况进行严格审查和评估，必要时可聘请法律顾问或财务顾问协助办理。审查评估材料经公司总经理审定后提交公司董事会审议。

董事会应认真审议分析被担保方的财务状况、营运状况、行业前景和信用情况，审慎依法做出决定。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

公司对外担保、反担保合同文件由公司董事长或授权代表签订。公司担保的债务到期后需展期并需继续由其提供担保的，应作为新的对外担保，重新履行担保审批程序。

控股子公司的对外担保，相关担保业务资料报公司财务部门审核无异议后，由控股子公司的董事会或股东会作出决议。

3、反担保条款

公司对外担保时，应当要求被担保对象提供公司董事会认可的反担保，且反担保的提供方应当具有实际承担能力。

申请担保人提供的反担保或其他有效防范风险的措施，必须与公司担保的数额相对应。公司不接受被担保企业已经设定担保或其他权利限制的财产、权利作为抵押或质押。公司与被担保企业签订《反担保合同》时，应根据《担保法》的有关规定，同时办理抵押物、质押物登记或权利出质登记，或视情况办理必要的公证手续。

4、对外担保的信息披露

公司应当按照法律法规和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的规定，认真履行相关的信息披露义务。公司独立董事应当在年度报告中，对公司累计和当期对外担保情况、执行有关规定情况进行专项说明，并发表独立意见。

公司财务部门应当按规定向负责公司审计的注册会计师如实提供全部担保事

项。

公司控股子公司的对外担保，比照上述规定执行。公司控股子公司应在其董事会或股东会做出决议后及时通知公司履行有关信息披露义务。

5、风险管理

公司有关部门应在担保期内，对被担保方的经营情况及债务清偿情况进行跟踪、监督，具体做好以下工作：公司财务部门应及时了解掌握被担保方的资金使用与回笼情况；应定期向被担保方及债权人了解债务清偿情况；一旦发现被担保方的财务状况出现恶化，应及时向公司汇报，并提供对策建议；一旦发现被担保方有转移财产等躲避债务行为，应协同公司法律事务部门事先做好风险防范措施；提前二个月通知被担保方做好清偿债务工作（担保期为半年的，提前一个月通知）。公司财务部门应及时了解掌握被担保方的经营情况；一旦发现被担保方的经营情况出现恶化，应及时向公司汇报，并提供对策建议。

被担保方不能履约，担保债权人对公司主张债权时，公司应立即启动反担保追偿程序。

（三）对外投资、担保事项最近三年的执行情况

最近三年，发行人除于 2007 年 11 月收购 5 家子公司少数股权的对外投资事项外，不存在其他对外投资事项。

最近三年，发行人不存在对外担保情况。

六、发行人投资者权益保护情况

2009 年 8 月 16 日，发行人 2009 年第一次临时股东大会已审议通过了《投资者关系管理制度》，对保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利方面作了明确的规定。并确认了投资者关系管理的基本原则，如下：

合规性原则：严格按照现行的法律、法规及证券监管部门制订的相关规则向投资者披露公司有关信息；

诚信原则：本着实事求是的宗旨，如实地向投资者报告经营情况，不做虚假

和不实报告；

充分性原则：向投资者全面地、完整地传达公司有关信息；

公平性原则：平等对待和尊重所有投资者；

主动性原则：借助各种媒体，积极、主动地与投资者进行有效沟通；

高效低成本原则：采用先进的技术手段，努力提高与投资者的沟通效果，降低沟通成本。

第十节 财务会计信息与管理层分析

本章的财务会计数据及有关的分析反映了本公司最近三年经审计的财务状况、经营成果及现金流量，引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的合并财务报告。投资者欲对本公司的财务状况、经营成果、现金流量和会计政策进行详细的了解，应当认真阅读本招股书附录的经审计的财务报表及附注。

本章若非标明或特别指明，单位均为人民币元。

一、财务报表的编制原则及注册会计师意见

（一）财务报表编制的主体和编制原则

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项具体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。自 2007 年 1 月 1 日起到 2009 年 12 月 31 日的财务报表按照财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》进行编制。

申报财务报表已按《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》、《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》、《企业会计准则解释第 3 号》等规定进行列报。

（二）注册会计师的意见

安永华明会计师事务所接受本公司的委托，审计了本公司 2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日的合并资产负债表及资产负债表，2009 年度、2008 年度、2007 年度的合并利润表及利润表、合并现金流量表及现金流量表、合并股东权益变动表及股东权益变动表，并出具了标准无保留意见的安永华明（2010）审字第 60608622_B01 号《审计报告》。

二、合并财务报表的编制原则及变化情况

（一）合并财务报表范围的确定原则

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%（不含 50%）以

上，或虽不足 50%但有实际控制权的，全部纳入合并范围。

（二）合并财务报表的会计方法

合并财务报表系根据《企业会计准则第 33 号 - 合并财务报表》的规定，以母公司和纳入合并范围的子公司的财务报表及其他有关资料为依据，在抵销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。编制合并财务报表时，子公司采用与本公司一致的会计年度和会计政策。发行人内部各公司之间的所有交易产生的损益和未实现损益及往来于合并时全额抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

对于通过非同一控制下的企业合并取得的子公司，被购买方的经营成果和现金流量自本发行人取得控制权之日起纳入合并财务报表，直至本发行人对其控制权终止。在编制合并财务报表时，以购买日确定的各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值为基础对子公司的财务报表进行调整。对于通过同一控制下的企业合并取得的子公司，被合并方的经营成果和现金流量自合并当期期初纳入合并财务报表。编制比较合并财务报表时，对前期财务报表的相关项目进行调整，视同合并后形成的报告主体自最终控制方开始实施控制时一直存在。

（三）合并财务报表范围的变化情况

在报告期内，本公司合并财务报表范围未发生变化。

公司合并财务报表范围见下表：

名称	注册资本	权益比例	合并期间	备注
上海销售公司	100 万元	100%	2007.01-2009.12	有关合并子公司股权变动情况详见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“二、发行人重大资产重组情况”之“(二) 发行人报告期内的资产重组情况。”
奔泰水处理公司	50 万元	100%	2007.01-2009.12	
北京销售公司	100 万元	100%	2007.01-2009.12	
水与火服务公司	100 万元	100%	2007.01-2009.12	
净水机器人公司	500 万元	100%	2007.01-2009.12	
壁炉公司	美元 100 万元	75%	2007.01-2009.12	

三、财务报表

1、合并资产负债表

资 产	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：			
货币资金	42,604,562.73	21,730,168.45	32,384,332.25
应收账款	10,044,662.70	7,653,896.69	6,289,355.59
预付款项	1,629,115.07	1,052,276.41	1,962,898.20
其他应收款	1,069,575.59	1,135,851.80	1,478,251.75
存货	32,093,143.21	21,798,756.85	26,358,952.29
其他流动资产	141,368.80	162,252.91	37,835.00
流动资产合计	87,582,428.10	53,533,203.11	68,511,625.08
非流动资产：			
固定资产	75,464,815.09	63,868,633.81	49,938,483.77
在建工程	1,456,061.76	731,662.53	5,469,384.87
工程物资	1,559,966.60	1,817,764.68	129,900.00
无形资产	12,518,523.07	12,842,132.11	13,121,007.82
长期待摊费用	5,829,280.32	5,099,226.41	4,187,329.28
递延所得税资产	317,010.00	197,010.00	135,000.00
非流动资产合计	97,145,656.84	84,556,429.54	72,981,105.74
资产总计	184,728,084.94	138,089,632.65	141,492,730.82

2、合并资产负债表（续）

负债及股东权益	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：			
短期借款	24,700,000.00	-	10,000,000.00
应付账款	6,814,087.97	4,424,087.78	6,717,330.86
预收款项	3,880,032.91	2,850,830.38	3,898,688.41
应付职工薪酬	37,907.75	37,907.75	200,466.42
应交税费	1,684,836.04	1,542,410.16	2,008,234.57

负债及股东权益	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
其他应付款	2,911,929.14	3,100,059.85	5,192,393.13
一年内到期的非流动负债	1,313,400.00		
其他流动负债	199,875.00	-	450,000.00
流动负债合计	41,542,068.81	11,955,295.92	28,467,113.39
非流动负债：			
专项应付款	4,800,000.00		
其他非流动负债	800,000.00	1,313,400.00	900,000.00
非流动负债合计	5,600,000.00	1,313,400.00	900,000.00
负债合计	47,142,068.81	13,268,695.92	29,367,113.39
股东权益：			
股 本	82,500,000.00	82,500,000.00	55,000,000.00
资本公积	21,726,270.42	21,726,270.42	34,773,972.71
盈余公积	5,698,178.03	2,280,746.10	2,737,742.56
未分配利润	24,572,888.26	15,701,872.94	17,394,059.07
归属于母公司股东权益合计	134,497,336.71	122,208,889.46	109,905,774.34
少数股东权益	3,088,679.42	2,612,047.27	2,219,843.09
股东权益合计	137,586,016.13	124,820,936.73	112,125,617.43
负债和股东权益总计	184,728,084.94	138,089,632.65	141,492,730.82

3、合并利润表

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	124,941,633.30	96,040,612.06	80,606,618.92
减：营业成本	65,746,751.11	54,162,822.22	45,224,783.61
营业税金及附加	416,614.82	570,218.29	263,174.33
销售费用	10,855,566.76	10,910,738.68	9,908,744.95
管理费用	17,359,246.80	16,038,710.89	10,055,408.99
财务费用	623,700.23	500,485.58	1,976,198.50
资产减值损失	58,638.50	24,607.64	-116,678.24

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
二、营业利润	29,881,115.08	13,833,028.76	13,294,986.78
加：营业外收入	1,174,209.60	396,494.89	170,622.35
减：营业外支出	317,079.66	298,330.83	10,026.24
其中：非流动资产处置损失		-	4,856.24
三、利润总额	30,738,245.02	13,931,192.82	13,455,582.89
减：所得税费用	3,948,165.62	1,235,873.52	2,005,302.63
四、净利润	26,790,079.40	12,695,319.30	11,450,280.26
归属于母公司股东的净利润	26,313,447.25	12,303,115.12	11,352,749.96
少数股东收益	476,632.15	392,204.18	97,530.30
五、每股收益			
（一）基本每股收益	0.32	0.15	-
（二）稀释每股收益	0.32	0.15	-
六、其它综合收益	-	-	-
七、综合收益总额	26,790,079.40	12,695,319.30	11,450,280.26
归属于母公司股东的综合收益总额	26,313,447.25	12,303,115.12	11,352,749.96
归属于少数股东的综合收益总额	476,632.15	392,204.18	97,530.30

4、合并现金流量表

项目	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	137,760,903.84	105,199,716.44	99,267,045.28
收到的税费返还	2,318,422.07	1,173,677.84	1,136,617.91
收到其他与经营活动有关的现金	4,216,541.92	2,111,826.25	4,083,077.54
经营活动现金流入小计	144,295,867.83	108,485,220.53	104,486,740.73
购买商品、接受劳务支付的现金	80,446,619.79	51,608,750.24	60,273,330.17
支付给职工以及为职工支付的现金	14,722,636.59	11,528,535.68	7,365,133.81
支付的各项税费	7,065,206.98	7,239,775.72	4,721,522.81
支付其他与经营活动有关的现金	16,103,734.05	18,689,702.04	10,574,680.96

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动现金流出小计	118,338,197.41	89,066,763.68	82,934,667.75
经营活动产生的现金流量净额	25,957,670.42	19,418,456.85	21,552,072.98
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到现金	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	91,000.00	-	37,945.25
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	91,000.00	-	37,945.25
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	19,910,753.67	16,750,854.68	20,370,879.23
投资支付的现金	-	-	910,000.00
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	19,910,753.67	16,750,854.68	21,280,879.23
投资活动产生的现金流量净额	-19,819,753.67	-16,750,854.68	-21,242,933.98
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	59,000,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	25,000,000.00	-	54,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	4,800,000.00	-	-
筹资活动现金流入小计	29,800,000.00	-	113,000,000.00
偿还债务支付的现金	300,000.00	10,000,000.00	63,600,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	14,749,437.87	498,108.00	1,650,014.41
支付其他与筹资活动有关的现金	-	2,640,000.00	24,260,000.00
筹资活动现金流出小计	15,049,437.87	13,138,108.00	89,510,014.41
筹资活动产生的现金流量净额	14,750,562.13	-13,138,108.00	23,489,985.59
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-14,084.60	-183,657.97	-243,414.67

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
五、现金及现金等价物净增加额	20,874,394.28	-10,654,163.80	23,555,709.92
加：年初现金及现金等价物余额	21,730,168.45	32,384,332.25	8,828,622.33
六、年末现金及现金等价物余额	42,604,562.73	21,730,168.45	32,384,332.25

5、合并现金流量表补充资料

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、将净利润调节为经营活动的现金流量：			
净利润	26,790,079.40	12,695,319.30	11,450,280.26
加：资产减值损失	58,638.50	24,607.64	-116,678.24
固定资产折旧	4,323,379.65	3,369,743.67	2,600,670.29
无形资产摊销	323,609.04	322,875.71	314,809.13
长期待摊费用摊销	2,266,665.86	1,700,742.83	1,299,585.86
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失	-9,629.42	-	4,856.24
财务费用	804,254.13	498,108.00	1,650,014.41
投资损失	-	-	-
递延税款资产的减少	-120,000.00	-62,010.00	-135,000.00
递延税款负债的增加	-	-	-
存货的减少	-10,294,386.36	4,560,195.44	-2,862,826.19
经营性应收项目的减少	-2,880,444.36	-111,519.36	2,990,333.17
经营性应付项目的增加	4,695,503.98	-3,579,606.38	4,355,488.05
其他	-		
经营活动产生的现金流量净额	25,957,670.42	19,418,456.85	21,552,072.98
二、不涉及现金收支的投资和筹资活动			
债务转为资本		-	-
一年内到期可转换的公司债券		-	-
融资租入固定资产		-	-
三、现金及现金等价物净变动情况		-	-

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
现金及现金等价物的期末余额	42,604,562.73	21,730,168.45	32,384,332.25
减：现金及现金等价物的期初余额	21,730,168.45	32,384,332.25	8,828,622.33
四、现金及现金等价物净增加额	20,874,394.28	-10,654,163.80	23,555,709.92

6、母公司资产负债表

资 产	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：			
货币资金	33,053,229.43	15,288,695.14	28,547,015.21
应收账款	13,111,021.29	6,444,639.21	6,562,191.52
预付款项	1,337,688.47	638,943.20	1,601,131.10
其他应收款	876,312.93	832,668.38	839,319.74
存货	25,670,144.94	14,605,425.27	16,923,989.47
其他流动资产	92,440.00	120,000.00	-
流动资产合计	74,140,837.06	37,930,371.20	54,473,647.04
非流动资产：			
长期股权投资	14,629,343.75	14,748,775.98	14,748,775.98
固定资产	71,877,950.28	59,949,498.54	45,935,531.22
在建工程	456,061.76	731,662.53	5,365,876.97
工程物资	1,504,966.60	1,817,764.68	129,900.00
无形资产	12,518,523.07	12,842,132.11	13,121,007.82
长期待摊费用	5,332,188.06	4,593,755.90	3,543,218.28
递延所得税资产	317,010.00	197,010.00	135,000.00
非流动资产合计	106,636,043.52	94,880,599.74	82,979,310.27
资产总计	180,776,880.58	132,810,970.94	137,452,957.31

7、母公司资产负债表（续）

负债及股东权益	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：			
短期借款	24,700,000.00	-	10,000,000.00
应付账款	12,665,764.90	11,235,138.22	13,116,053.05
预收款项	2,768,772.19	1,981,843.84	3,200,180.10
应付职工薪酬	-	-	90,164.17
应交税费	1,202,363.79	507,512.60	1,192,311.66
其他应付款	2,667,265.60	2,686,084.56	4,673,174.64
一年内到期的非流动负债	1,313,400.00		
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	45,317,566.48	16,410,579.22	32,271,883.62
非流动负债：			
专项应付款	4,800,000.00	-	-
其他非流动负债	800,000.00	1,313,400.00	900,000.00
非流动负债合计	5,600,000.00	1,313,400.00	900,000.00
负债合计	50,917,566.48	17,723,979.22	33,171,883.62
股东权益：			
股本	82,500,000.00	82,500,000.00	55,000,000.00
资本公积	21,661,641.46	21,781,073.69	34,828,775.98
盈余公积	3,972,267.26	1,080,591.80	1,880,579.74
未分配利润	21,725,405.38	9,725,326.23	12,571,717.97
股东权益合计	129,859,314.10	115,086,991.72	104,281,073.69
负债和股东权益总计	180,776,880.58	132,810,970.94	137,452,957.31

8、母公司利润表

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	101,794,170.73	72,505,366.53	70,569,099.93
减：营业成本	56,300,977.58	44,370,503.31	50,222,010.89

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业税金及附加	80,855.39	231,803.77	80,228.24
销售费用	5,705,221.66	3,600,974.58	3,186,624.47
管理费用	14,537,682.97	12,588,237.60	7,724,628.15
财务费用	563,030.68	433,004.67	1,540,560.29
资产减值损失	-	24,607.64	-50,789.06
二、营业利润	24,606,402.45	11,256,234.96	7,865,836.95
加：投资收益	6,590,000.00	-	-
加：营业外收入	1,173,609.60	394,928.00	169,728.00
减：营业外支出	316,080.00	5,500.00	8,367.08
其中：非流动资产处 置损失	-	-	3,197.08
三、利润总额	32,053,932.05	11,645,662.96	8,027,197.87
减：所得税费用	3,137,177.44	839,744.93	1,207,619.25
四、净利润	28,916,754.61	10,805,918.03	6,819,578.62
五、其他综合收益	-	-	-
六、综合收益总额	28,916,754.61	10,805,918.03	6,819,578.62

9、母公司现金流量表

项目	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	106,890,782.96	79,801,100.73	80,057,999.72
收到的税费返还	2,313,234.06	1,030,818.32	1,136,617.91
收到其他与经营活动有关的现金	3,390,834.09	1,062,286.29	3,723,180.89
经营活动现金流入小计	112,594,851.11	81,894,205.34	84,917,798.52
购买商品、接受劳务支付的现金	67,009,530.11	44,974,108.13	60,276,383.96
支付给职工以及为职工支付的现金	13,870,859.67	5,410,367.35	2,329,243.58
支付的各项税费	3,889,059.24	3,993,546.90	1,320,945.43

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
支付其他与经营活动有关的现金	12,785,621.77	11,158,767.96	10,200,461.59
经营活动现金流出小计	97,555,070.79	65,536,790.34	74,127,034.56
经营活动产生的现金流量净额	15,039,780.32	16,357,415.00	10,790,763.96
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到现金		-	-
取得投资收益所收到现金	6,590,000.00	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	91,000.00	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		-	-
收到其他与投资活动有关的现金		-	-
投资活动现金流入小计	6,681,000.00	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	18,707,737.55	16,329,369.00	20,458,762.40
投资支付的现金		-	1,010,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额		-	-
支付的其他与投资活动有关的现金		-	-
投资活动现金流出小计	18,707,737.55	16,329,369.00	21,468,762.40
投资活动产生的现金流量净额	-12,026,737.55	-16,329,369.00	-21,468,762.40
三、筹资活动产生的现金流量：		-	-
吸收投资收到的现金		-	59,000,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金		-	-
取得借款收到的现金	25,000,000.00	-	54,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	4,800,000.00	-	-
筹资活动现金流入小计	29,800,000.00	-	113,000,000.00
偿还债务支付的现金	300,000.00	10,000,000.00	53,800,000.00

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	14,749,437.87	498,108.00	1,280,474.77
支付其他与筹资活动有关的现金		2,640,000.00	24,260,000.00
筹资活动现金流出小计	15,049,437.87	13,138,108.00	79,340,474.77
筹资活动产生的现金流量净额	14,750,562.13	-13,138,108.00	33,659,525.23
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	929.39	-148,258.07	-228,279.68
五、现金及现金等价物净增加额	17,764,534.29	-13,258,320.07	22,753,247.11
加：年初现金及现金等价物余额	15,288,695.14	28,547,015.21	5,793,768.10
六、年末现金及现金等价物余额	33,053,229.43	15,288,695.14	28,547,015.21

10、母公司现金流量表补充资料

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、将净利润调节为经营活动的现金流量：			
净利润	28,916,754.61	10,805,918.03	6,819,578.62
加：资产减值损失		24,607.64	-50,789.06
固定资产折旧	3,803,552.18	2,826,847.80	1,901,921.81
无形资产摊销	323,609.04	322,875.71	314,809.13
长期待摊费用摊销	2,156,048.47	1,421,929.42	1,086,849.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失	-9,595.48	-	3,197.08
财务费用	804,254.13	646,366.07	1,280,474.77
投资损失	-6,590,000.00	-	-
递延税款资产的减少	-120,000.00	-62,010.00	-135,000.00
递延税款负债的增加		-	-
存货的减少	-11,064,719.67	2,318,564.20	-4,714,600.89
经营性应收项目的减少	-7,381,211.90	941,783.93	2,841,172.32
经营性应付项目的增加	4,201,088.94	-2,889,467.80	1,443,151.18

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
其他		-	-
经营活动产生的现金流量净额	15,039,780.32	16,357,415.00	10,790,763.96
二、不涉及现金收支的投资和筹资活动			
债务转为资本		-	-
一年内到期可转换的公司债券		-	-
融资租入固定资产		-	-
三、现金及现金等价物净变动情况			
现金及现金等价物的期末余额	33,053,229.43	15,288,695.14	28,547,015.21
减：现金及现金等价物的期初余额	15,288,695.14	28,547,015.21	5,793,768.10
四、现金及现金等价物净增加额	17,764,534.29	-13,258,320.07	22,753,247.11

四、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

本公司的营业收入主要包括销售商品收入、提供劳务收入和让渡资产使用权收入。

1、销售商品收入

（1）销售商品收入的确认一般原则：

- A、本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- B、本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；
- C、收入的金额能够可靠地计量；
- D、相关的经济利益很可能流入本公司；
- E、相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

（2）具体原则

A、上海及周边地区直销业务：

a、零售直销业务

公司业务人员根据销售工程师办理手续齐备的客户订单在业务系统发出销货申请单，财务人员根据销货申请单收取货款或取得收取货款凭据及时办理相关出库手续，并开具发票确认整机产品销售收入；销售工程师将审批手续完备的销货申请单交营运人员，营运人员按安装业务情况与客户预约安装时间，安装技师根据预先约定时间及时为客户进行安装，安装技师安装完毕后开具安装材料工作单由客户进行签单验收并收取材料款。公司财务人员根据安装技师提供的安装材料工作单开具发票并确认安装材料收入。

b、工程项目直销业务

公司业务人员根据销售工程师办理手续齐备的客户订单在业务系统发出销货申请单，财务人员根据销货申请单收取货款或进行信用额度审核后取得收取货款的凭据及时办理相关出库手续。销售工程师将审批手续完备的销货申请单交营运人员按安装业务情况及合同约定安装期限与客户预约安装时间，安装技师根据预先约定时间及时为客户进行安装，安装技师安装完毕后开具安装材料工作单由客户进行签单验收（或一并收取材料款）。公司财务人员根据安装技师提供的安装材料工作单（和材料款）凭合同一并开具发票确认销售收入。

B、经销业务：公司大区客户经理根据审核的客户订单发出销货申请单，财务人员根据销货申请单收取货款或进行信用额度审核后取得收取货款的凭据。经办人员办理相关出库手续后由财务开具发票。经办人员将运输签收回单交财务，财务凭运输签收回单和发票确认销售收入。

C、ODM 业务：公司客户经理根据审核的客户订单发出销货申请单，财务人员根据销货申请单收取货款或进行信用额度审核并取得收取货款的凭据。经办人员办理相关出库手续后由财务开具发票。经办人员将运输签收回单交财务，财务凭运输签收回单和发票确认销售收入。

D、外销业务：公司外销业务经理根据审核的客户订单发出销货申请单，财务人员根据销货申请单收取货款或进行信用额度审核并核查收取相关收款凭据及时办理出库和装船手续，同时按电子口岸网的出口报关单信息拉单成功时开具发票给客户，财务据此确认销售收入。

公司对营销类业务建立了严格的档案管理责任制度，公司相关人员定期检查客户合同订单、信用审核单据、及客户签收的收货回单和（或）安装回单、海运单据等，并及时移交公司档案管理部门。

2、提供劳务收入

公司提供的劳务收入是产品维修及保养服务收入，均于同一会计期间内开始并完成，在完成劳务时予以确认。

维修保养业务：公司客户用户中心联系需保养客户或根据客户提出的维修保养需求在业务系统填写维修保养工作单，维修保养工作单上列示收费方式、收费金额等内容后交与营运人员。营运人员根据技师的工作安排及客户要求安排技师，技师根据审核的维修保养工作单到仓库领用维修保养材料预约维修保养具体时间。技师完成维修保养工作后，客户在维修保养工作单上签单验收并付款。财务凭客户确认后的工作单收款及开票并确认劳务收入。

子公司水与火服务公司的维修保养业务，系于维修保养当天完成，并由客户签署维修保养完毕的单据，故公司于当天确认维修保养收入，不存在完工百分比法确认收入的问题。

3、产品售后服务及质量保证相关费用的核算

因公司产品质量很好且出厂前质检严格，公司在质保期内因产品坏损而发生的质保费用很小，每年仅几千元，故公司未就此项费用于期末进行预计。

在质保期外，产品的售后服务由子公司水与火提供，并按一定标准向客户收取人工及材料费，计入水与火公司的营业收入中。

4、让渡资产使用权收入

（1）利息收入

按照他人使用公司货币资金的时间和实际利率确认。

（2）租赁收入

经营租赁的租金收入在租赁期内各个期间按照直线法确认。

（二）存货的核算方法

存货是指公司在正常生产经营过程中持有以备出售的产成品或商品，或者为

了出售仍然处在生产过程中的在产品，或者将在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。公司存货分类为：原材料、在产品、库存商品、发出商品和低值易耗品。

存货按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。发出存货，采用加权平均法确定其实际成本。低值易耗品按一次转销法进行摊销。

存货的盘存制度采用永续盘存制。

于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货的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。计提存货跌价准备时按单个存货项目计提。

（三）长期股权投资的核算

长期股权投资包括对子公司、合营企业和联营企业的权益性投资，以及对被投资单位不具有控制、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权益性投资。长期股权投资在取得时以初始投资成本进行初始计量。

本公司对被投资单位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。本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资，在本公司个别财务报表中采用成本法核算。

采用成本法时，长期股权投资按初始投资成本计价，被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。

本公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的，长期股权投资采用权益法核算。共同控制，是指按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在。重大影响，是指对一个企业的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。

采用权益法时，长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位

可辨认净资产公允价值份额的，归入长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，在处置时将原计入股东权益的部分按相应的比例转入当期损益。

（四）应收款坏账损失核算方法

1、 坏账的核算方法

本公司采用备抵法核算坏账损失，对于单项金额重大的应收款项，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；管理层对于单项金额非重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起分析计提相应的坏账准备。

2、 坏账的确认与处理

（1）债务人破产或死亡，以其破产财产或遗产依法清偿后，仍然不能收回款项。

（2）债务人逾期未履行偿债义务，并且具有明显特征表明确实不能收回的款项。

以上确实不能收回的款项，按公司内控规定的程序批准后作为坏账。

3、 坏账准备计提方法

2006 年度以前，公司对应收款坏账准备的计提方法为账龄分析法，即按照客户的账龄计提相应的坏账准备，各账龄段坏账准备计提比例分别为：1 年以内：0.5%；1-2 年：5%；2-3 年：20%；3 年以上：50%。于 2007 年度，公司开始执行财政部于 2006 年颁布的《企业会计准则》。为更加准确反映公司应收款实际坏账准备的状况，公司以执行新企业会计准则为契机，结合公司业务运作和拓展情况、销售模式以及近年来实际收款状况，将坏账准备的计提方法确定为个别认定法。

公司建立了严格的应收款管理制度。根据应收款的形成原因分析（具体内容参见本招股说明书第十节“财务会计与管理层分析”之“十三、发行人财务状况

分析”之“2、流动资产分析”之“(2) 应收账款”和“(4) 其他应收款”), 公司改用个别认定法, 即根据应收款的回收性而计提坏账准备, 更能实际反映公司应收款需要计提坏账准备的状况。

公司管理层认为, 公司对应收款坏账准备计提政策的确定反映了公司的实际盈利状况, 个别计提法计提的坏账准备是合理、谨慎的。

4、坏账准备计提方法确定的依据

公司对销售客户有着良好和严格的信用管理制度, 年末或期末的应收账款一般都能够在信用期内收回。从 2001 年成立之日起至今, 公司应收账款从未发生过实际的坏账损失。

公司于 2007 年度开始执行新企业会计准则。新会计准则要求:“对单项金额重大的金融资产应当单独进行减值测试, 如有客观证据表明其已发生减值, 应当确认减值损失, 计入当期损益。对单项金额不重大的金融资产, 可以单独进行减值测试, 或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。”因此, 公司管理层分析了公司应收账款的构成及其回收风险, 决定细化应收账款回收风险的管理, 将坏账准备的计提方法确定为个别认定法。

一般情况下公司采用的是款到发货的销售模式, 仅对于部分出口客户、交易频繁且历史付款记录良好的国内 ODM 客户以及楼盘工程项目客户, 才给予一定的信用期, 并因此而形成应收账款。不同的销售模式, 不同特点的客户, 其对应的应收账款的回收风险均不同, 故采用个别认定法更能确切地反映应收账款的可回收性。

5、个别认定法计提坏账准备的具体条件

- A、债务人发生严重的财务困难;
- B、债务人很可能倒闭或进行其他财务重组或已宣告破产;
- C、账龄已逾期, 且多次催讨未果, 收回可能性很小;
- D、其他表明应收款项发生减值的客观情况。

6、坏账准备计提方法与可比上市公司存在差异情况调查

经查询, 我们没有找到同类可比国内上市公司。国内上市公司中, 在主板上市的上柴股份(600841)和在中小板上市的万丰奥威(002085)的坏账准备计提

方法为个别认定法。

会计师核查了公司坏账准备计提方法变更的合理性：一般情况下公司采用的是款到发货的销售模式，仅对于部分出口客户、交易频繁且历史付款记录良好的国内 ODM 客户以及楼盘工程项目客户，才给予一定的信用期，并因此而形成应收账款。不同的销售模式，不同特点的客户，其对应的应收账款的回收风险均不同，故采用个别认定法更能确切地反映应收账款的可回收性。会计师认为变更后的坏账准备计提方法与公司生产经营特点相适应，符合企业会计准则的规定。

（五）金融工具

金融工具，是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权益工具的合同。公司于成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。满足下列条件的，终止确认金融资产(或金融资产的一部分，或一组类似金融资产的一部分)：

（1）收取金融资产现金流量的权利届满；

（2）保留了收取金融资产现金流量的权利，但在“过手”协议下承担了及时将收取的现金流量全额支付给第三方的义务；或

（3）转移了收取金融资产现金流量的权利，并且(a)实质上转让了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，或(b)虽然实质上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，但放弃了对该金融资产的控制。

如果金融负债的责任已履行、撤销或届满，则对金融负债进行终止确认。如果现有金融负债被同一债权人以实质上几乎完全不同条款的另一金融负债所取代，或现有负债的条款几乎全部被实质性修改，则此类替换或修改作为终止确认原负债和确认新负债处理，差额计入当期损益。

1、金融资产分类和计量

公司的金融资产于初始确认时分类为：贷款和应收款项，在初始确认时以公允价值计量，相关交易费用计入其初始确认金额。

贷款和应收款项，是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。对于此类金融资产，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其终止确认、发生减值或摊销产生的利得或损失，均计入当期损益。

2、金融负债分类和计量

公司的金融负债于初始确认时分类为：其他金融负债，相关交易费用计入其初始确认金额。

对于其他金融负债，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量。

3、金融工具的公允价值

存在活跃市场的金融资产或金融负债，采用活跃市场中的报价确定其公允价值。金融工具不存在活跃市场的，公司采用估值技术确定其公允价值，估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

4、金融资产减值

公司于资产负债表日对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。表明金融资产发生减值的客观证据，是指金融资产初始确认后实际发生的、对该金融资产的预计未来现金流量有影响，且企业能够对该影响进行可靠计量的事项。

（1）以摊余成本计量的金融资产

如果有客观证据表明该金融资产发生减值，则将该金融资产的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，减记金额计入当期损益。预计未来现金流量现值，按照该金融资产原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值。

对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计入当期损益。对单项金额不重大的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产(包括单项金额重大和不重大的金融资产)，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。已单项确认减值损失的金融资产，不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

公司对以摊余成本计量的金融资产确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值

准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

（2）以成本计量的金融资产

如果有客观证据表明该金融资产发生减值，将该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。发生的减值损失一经确认，不再转回。

按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》规定的成本法核算的、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，其减值也按照上述原则处理。

5、金融资产转移

公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产。

公司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的，分别下列情况处理：放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产并确认产生的资产和负债；未放弃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。

（六）固定资产的计价及折旧、在建工程、长期待摊费用核算方法

1、固定资产的计价及折旧

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。

固定资产仅在与有关的经济利益很可能流入公司，且其成本能够可靠地计量时才予以确认。与固定资产有关的后续支出，符合该确认条件的，计入固定资产成本，并终止确认被替换部分的账面价值；否则，在发生时计入当期损益。

固定资产按照成本进行初始计量。购置固定资产的成本包括购买价款，相关税费，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的其他支出。

固定资产的折旧采用年限平均法计提，各类固定资产的使用寿命、预计净残

值及年折旧率如下：

固定资产类别	使用寿命	预计净残值	年折旧率
房屋建筑物	10-48 年	4%	2-9.6%
机器设备	5-10 年	4-10%	9-19.2%
仪器仪表	5 年	4%	19.2%
运输工具	5-10 年	4-10%	9.6-19.2%
办公及其他设备	5 年	4-10%	18-19.2%

公司至少于每年年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，必要时进行调整。

根据会计准则的规定，企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命。固定资产的使用寿命一经确定，不得随意变更。企业确定固定资产使用寿命，应当考虑下列因素：预计生产能力或实物产量；预计有形损耗和无形损耗；法律或者类似规定对资产使用的限制。

会计师经审慎核查后认为，公司系设备制造企业，没有化学腐蚀等因素对固定资产的特别耗损，2005 年新建的厂房，质量较好，从目前的实地观察情况并参照同样的厂房实际使用年限来看，未发现不合理之处。故公司按房屋产权证年限计提折旧没有不合理之处；其他如机器设备、运输设备等折旧年限，也在其设计使用年限内，没有发现不合理之处。

经核查，会计师认为公司的固定资产折旧年限符合会计准则的规定，也符合公司的生产经营特点，且从未变更。

2、在建工程

在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项必要工程支出、工程达到预定可使用状态前的应予资本化的借款费用以及其他相关费用等。

在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产。

3、长期待摊费用

长期待摊费用在受益期限内平均摊销。各项长期待摊费用的摊销年限如下：

类别	摊销年限
模具	4 年
租入固定资产改良支出	租赁年限
其他	受益年限

公司模具主要用于净水机和软水机的零部件制造，一般的使用年限为 4 年。

会计师经审慎核查后认为，企业会计准则没有对模具的核算作出具体的规定。公司管理层根据实际情况，考虑到对生产而言模具是相当重要的资产，因此将其集中归类核算与管理，单独列示在长期资产--长期待摊费用中。会计师核查了模具的实际使用年限等情况，进行了实物盘点，测算了公司按预计的使用年限摊销计入生产成本的金额，认为公司该等账务处理符合企业会计准则中关于长期资产的规定。

（七）无形资产的计价和摊销方法

公司的无形资产按照成本进行初始计量。

无形资产按照其能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命。无法预见其为公司带来经济利益期限的作为使用寿命不确定的无形资产。

各项无形资产的使用寿命如下：

无形资产类别	使用年限
土地使用权	50 年
商标	10 年
计算机软件	5 年

公司购入或以支付土地出让金方式取得的土地使用权作为无形资产核算。自行开发建造厂房等建筑物，相关的土地使用权和建筑物分别作为无形资产和固定资产核算。外购土地及建筑物支付的价款在土地使用权和建筑物之间进行分配，难以合理分配的，全部作为固定资产处理。

使用寿命有限的无形资产，在其使用寿命内采用直线法摊销。公司至少于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，必要时进行调整。

（八）研究开发支出核算

公司将内部研究开发项目支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查；开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，只有在同时满足下列条件时，才能予以资本化，即：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；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；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，能够证明其有用性；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；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。

（九）资产减值

公司对除存货、递延所得税资产、金融资产、按成本法核算的在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的长期股权投资外的资产减值按以下方法确定：

公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对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，至少于每年末都进行减值测试。

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。本公司以单项资产为基础估计其可收回金额；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。

当资产或者资产组的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（十）借款费用

借款费用是指公司因借款而发生的利息及其他相关成本，包括借款利息、折价或者溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的借款费用，予以资本化，其他借款费用计入当期损益。符合资本化条件的资产是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

1、借款费用资本化的条件

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。

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。之后发生的借款费用计入当期损益。

2、借款费用资本化金额确定方法

在资本化期间内，每一会计期间的利息资本化金额，按照下列方法确定：

- （1）专门借款以当期实际发生的利息费用，减去暂时性的存款利息收入或投资收益后的金额确定；
- （2）占用的一般借款，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加权平均利率计算确定。

符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中，发生除达到预定可使用或者可销售状态必要的程序之外的非正常中断、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。

（十一）租赁

实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁为融资租赁，除此之外的均为经营租赁。

1、作为经营租赁承租人

经营租赁的租金支出，在租赁期内各个期间按照直线法计入相关的资产成本或当期损益。

2、作为经营租赁出租人

经营租赁的租金收入，在租赁期内各个期间按照直线法确认为当期损益。

公司报告期内无融资租赁业务。

（十二）职工薪酬

职工薪酬指公司为获得职工提供的服务而给予各种形式的报酬以及其他相关支出。在职工提供服务的会计期间，将应付的职工薪酬确认为负债。对于资产负债表日后 1 年以上到期的，如果折现的影响金额重大，则以其现值列示。

公司的职工参加由当地政府管理的养老保险、医疗保险、失业保险等社会保险费和住房公积金，相应支出在发生时计入相关资产成本或当期损益。

（十三）所得税

所得税包括当期所得税和递延所得税。除直接计入股东权益的交易或者事项相关的计入股东权益外，均作为所得税费用或收益计入当期损益。

当期所得税是按照当期应纳税所得额计算的当期应交所得税金额。应纳税所得额系根据有关税法规定对本年度税前会计利润作相应调整后得出。

本公司对于当期和以前期间形成的当期所得税负债或资产，按照税法规定计算的预期应交纳或返还的所得税金额计量。

本公司根据资产与负债于资产负债表日的账面价值与计税基础之间的暂时性差异，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法计提

递延所得税。

（十四）报告期内会计政策和会计估计变更情况

发行人于报告期内无重大会计政策或会计估计的变更。

（十五）部分创业板上市公司相关会计政策和会计估计比较

目前，国内上市公司中没有同类可比上市公司。根据查阅已经在创业板上市的部分公司，与公司的会计政策和会计估计类似，并无较大差异。

2007 年、2008 年及 2009 年度，公司净利润分别为 1,145.03 万元、1,269.53 万元和 2,679.01 万元。假设公司 2007 年、2008 年及 2009 年按原账龄分析法计提坏账准备，则 2007 年末、2008 年末及 2009 年末分别需补提坏账准备 3.2 万元、7.7 万元和 2.25 万元，补提后上述各申报期内的净利润分别为 1,141.83 万元、1,261.83 万元和 2,676.76 万元，公司的上述利润指标仍符合创业板上市公司的相关条件。而公司模具摊销和固定资产折旧年限因完全符合公司的实际生产经营特点，且不存在境内可比上市公司进行对比，故未将其对利润指标影响进行测算。

会计师经审慎核查认为，公司不存在利用模具摊销、应收账款坏账计提方法变更和固定资产折旧年限等事项推迟确认成本、费用以增加净利润的行为。未发现公司报告期内的会计基础工作在上述各方面存在不规范之处，公司申报财务报表的编制符合企业会计准则的规定。

五、税项

（一）企业所得税

1、法定税率

根据 2008 年 1 月 1 日起的施行的《企业所得税法》，企业所得税自 2008 年起按应纳税所得额的 9%、15%、18%、25%计缴。

（1）公司所得税税率

开能环保系高新技术企业，根据主管税务局认定，企业所得税税率为 15%。

2007 年度，因公司系注册于浦东新区的生产性企业，公司法定所得税税率为 15%；2008 年度，公司取得高新技术企业证书，根据新税法相关规定，公司法定所得税税率也为 15%。

壁炉公司系注册于上海市浦东新区的外商投资企业，根据有关规定，自首个获利年度起，可享受“二免三减半”的企业所得税优惠政策，2006 年度为弥补以前年度亏损后的第一个获利年度，自 2006 年 1 月 1 日起至 2007 年 12 月 31 日止期间，免征企业所得税，自 2008 年 1 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止期间，减半征收企业所得税，根据浦东新区过渡期税收优惠政策安排，2008 年度、2009 年度、2010 年度和 2011 年度企业所得税税率分别为 9%、10%、11%和 24%；

净水机器人公司、水与火服务公司、奔泰水处理公司、上海销售公司系注册于上海市浦东新区的企业，根据主管税务局认定及浦东新区过渡期税收优惠政策，2006 年度和 2007 年度企业所得税税率为 15%，2008 年度、2009 年度、2010 年度、2011 年度企业所得税税率分别为 18%、20%、22%、24%；

北京销售公司 2006 年度和 2007 年度企业所得税税率为 33%，2008 年度和 2009 年度企业所得税税率为 25%。

（2）公司所得税税收优惠的依据

依据国税发(1992)114 号《关于上海浦东新区中资联营企业适用所得税税率的通知》及上海市财政局、税务局沪财企一[1991]166 号《关于对浦东新区内新建企业减、免所得税申报问题的通知》、上海市浦东新区财政局、税务局浦财企(1994)第 26 号《关于浦东新区内资企业继续享受企业所得税优惠政策的通知》之规定，自 2006 年 1 月 1 日起 2007 年 12 月 31 日止，公司企业所得税按照 15%的税率执行。

依据《中华人民共和国企业所得税法》以及《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》（国税函[2009]第 203 号）的相关规定：认定（复审）合格的高新技术企业，自认定（复审）批准的有效期当年开始，可申请享受企业所得税优惠。企业取得省、自治区、直辖市、计划单列市高新技术企业认定管理机构颁发的高新技术企业证书后，可持“高新技术企业证书”及其复印件和有关资料，向主管税务机关申请办理减免税手续。手续办理完毕后，高新技术企业可按 15%的税率进行所得税预缴申报或享受过渡性税收优惠。自 2008 年 1 月 1 日起至今，公司企业所得税按照 15%的税率执行。

2、税收优惠

(1) 企业研究开发费用税前扣除

根据《实施<国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006 -2020 年）>的若干配套政策》（国发<2006>6 号文）及《企业研究开发费用税前扣除办法（试行）》（国税发<2008>116 号文）等规定，开能有限 2006 年度、2007 年度及开能环保 2008 年度根据主管税务机关等鉴定的“新产品、新技术和新工艺”发生的研发费用，在按规定实行 100%扣除基础上，允许再按当年实际发生额的 50% 在企业所得税税前加计扣除，报告期内共获得 2,587,876.19 元加计抵扣。

(2) 技术改造国产设备抵免企业所得税

根据财政部、国家税务总局《技术改造国产设备投资抵免企业所得税暂行办法》（财税字[1999]290 号）和《技术改造国产设备投资抵免企业所得税审核管理办法》（国税发[2000]13 号）的规定，并经公司主管税务机关核准，本公司技改项目采购国产设备，抵免 2007 年度、2008 年度应交企业所得税 1,110,448.00 元。

(二) 增值税

1、法定税率

本公司及子公司壁炉公司、净水机器人公司、奔泰水处理公司、上海销售公司和北京销售公司均系增值税一般纳税人，按应税收入的 17%计算销项税，并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额缴纳增值税。

水与火服务公司系增值税小规模纳税人，根据《中华人民共和国增值税暂行条例》（国务院令[1993]第 134 号及国务院令[2008]第 538 号），2008 年 12 月 31 日之前，增值税按不含税销售收入的 4%缴纳；根据 2008 年 11 月 5 日国务院第 34 次常务会议修订通过的《中华人民共和国增值税暂行条例》规定自 2009 年 1 月 1 日起，增值税按不含税销售收入的 3%缴纳。公司购进的固定资产进项税可从销项税中抵扣。

2、税收优惠

(1) 出口货物“免、抵、退”

根据《财政部、国家税务总局关于进一步推进出口货物实行免抵退税办法的通知》(财税[2002]7号)的规定,本公司净水设备和软水设备及其部件、壁炉的出口应税收入采用“免、抵、退”办法。其中:净水设备和软水设备及其部件出口退税率在2008年12月1日前为13%,自2008年12月1日起为14%;壁炉出口退税率在2008年1月1日前为13%,自2008年1月1日起至2009年6月1日止为5%,自2009年6月1日起为9%。2007年、2008年、2009年公司获得的出口退税金额分别为343.03万元、293.60万元、171.39万元。

(2) 增值税先征后返

公司部分研发项目获评上海市高新技术转化项目,该成果转化项目产品销售缴纳的增值税地方部分按《上海市促进高新技术成果转化的若干规定》(沪府发〔2004〕52号——二〇〇四年十二月十日修订)及《高新技术成果转化专项资金扶持办法》(沪财企〔2006〕66号)的规定享受部分先征后返的优惠政策。发行人2007年至2009年公司获得的增值税返还金额总计为76,000.00元。

(三) 营业税

根据《中华人民共和国营业税暂行条例实施细则》(财政部、国家税务总局令第52号),本公司及子公司均按应税收入的5%计缴营业税。

(四) 城市维护建设税

根据《中华人民共和国城市维护建设税暂行条例》(国发[1985]19号),本公司及子公司净水机器人公司、水与火服务公司、奔泰水处理公司、上海销售公司按实际缴纳流转税的1%计缴城市建设维护税。

北京销售公司按实际缴纳流转税的7%计缴城市建设维护税。

壁炉公司系外商投资企业,故不征收城市维护建设税。

(五) 城镇土地使用税

根据《上海市城镇土地使用税实施规定》(沪府发〔2007〕42号)的有关规定,本公司属于外环线以外第四区域,自2007年1月1日起,按6元/平方米对实际占用土地面积计缴城镇土地使用税。

（六）教育费附加

根据《关于提高本市城市教育费附加征收率的通知》（沪税地[1993]79 号），本公司及子公司净水机器人公司、水与火服务公司、奔泰水处理公司和上海销售公司按实际缴纳流转税的 3%计缴教育费附加。根据《北京市人民政府转发关于教育费附加征收问题文件的通知》（京政发[1994]18 号），北京销售公司按实际缴纳流转税的 3%计缴教育费附加。

根据《关于贯彻国务院《征收教育费附加的暂行规定》的实施办法》（沪财[1986]89 号），壁炉公司系外商投资企业，故不征收教育费附加。

（七）河道工程维检费

根据《上海市人民政府办公厅关于本市河道工程修建维护管理费征收事项的通知》（沪府办发〔2006〕9 号），本公司及子公司净水机器人公司、水与火服务公司、奔泰水处理公司、上海销售公司和壁炉公司按实际缴纳流转税的 1%计缴河道工程维检费。

北京销售公司因注册于北京，故无需缴纳河道工程维检费。

六、分部信息

（一）经营分部

出于管理目的，发行人根据产品和服务划分成业务单元有如下 3 个报告分部：

- 1、水净化及软化设备分部：生产净水机和软水机及其零部件；
- 2、壁炉及热炉设备分部：生产壁炉和热水炉及其零部件；
- 3、维修及保养分部：系本集团的产品售后服务业务，提供净水机、软水机和壁炉等设备维修及保养服务。

经营分部的会计政策与编制财务报表所采用的会计政策相同。

管理层出于配置资源和评价业绩的决策目的，对各业务单元的经营成果分开进行管理。分部业绩，以营业利润为基础进行评价。

经营分部间的转移定价，参照与第三方进行交易所采用的公允价格制定。

2009 年度					
分部名称	水净化及软化设备	壁炉及热炉设备	维修及保养	调整和抵销	合计
营业收入					
其中：对外交易收入	104,285,734.99	15,180,572.25	5,475,326.06	-	124,941,633.30
分部间交易收入	15,116,161.47	3,478,394.39	-	-18,594,555.86	-
小计	119,401,896.46	18,658,966.64	5,475,326.06	-18,594,555.86	124,941,633.30
经营成果					
分部利润	26,958,281.40	2,118,794.42	1,468,121.72	193,047.48	30,738,245.02
资产总额					
分部资产	193,535,830.09	13,203,315.99	2,310,437.34	-24,321,498.48	184,728,084.94
负债总额					
分部负债	53,381,347.51	848,598.30	65,154.16	-7,153,031.16	47,142,068.81
补充信息：					
资本性支出	19,268,170.06	191,191.60	3,160.00	-	19,462,521.66
折旧和摊销费用	6,346,619.73	549,069.66	17,965.16	-	6,913,654.55
资产减值损失	58,638.50	-	-	-	58,638.50
2008 年度					
分部名称	水净化及软化设备	壁炉及热炉设备	维修及保养	调整和抵销	合计
营业收入					
其中：对外交易收入	78,358,085.05	12,656,722.87	5,025,804.14	-	96,040,612.06
分部间交易收入	28,344,544.92	4,594,209.42	-	-32,938,754.34	-
小计	106,702,629.97	17,250,932.29	5,025,804.14	-32,938,754.34	96,040,612.06
经营成果					
分部利润	11,463,728.38	1,723,974.42	779,556.35	-36,066.33	13,931,192.82
资产总额					
分部资产	151,698,767.31	13,942,272.03	1,684,581.78	-29,235,988.47	138,089,632.65
负债总额					
分部负债	23,474,679.32	3,494,082.96	73,795.98	-13,773,862.34	13,268,695.92

补充信息：					
资本性支出	16,696,269.22	215,480.00	14,160.00		16,925,909.22
折旧和摊销费用	4,845,875.07	531,000.58	16,486.56	-	5,393,362.21
资产减值损失	24,607.64	-	-	-	24,607.64
2007 年度					
分部名称	水净化及软化设备	壁炉及热炉设备	维修及保养	调整和抵销	合计
营业收入					
其中：对外交易收入	69,739,072.29	10,094,368.82	773,177.81	-	80,606,618.92
分部间交易收入	49,624,837.25	5,385,546.76	-	-55,010,384.01	-
小计	119,363,909.54	15,479,915.58	773,177.81	-55,010,384.01	80,606,618.92
经营成果					
分部利润	12,725,038.81	390,121.20	248,979.12	91,443.76	13,455,582.89
资产总额					
分部资产	144,004,564.09	12,544,954.14	1,330,656.59	-16,387,444.00	141,492,730.82
负债总额					
分部负债	26,642,055.52	3,665,581.79	119,024.34	-1,059,548.26	29,367,113.39
补充信息：					
资本性支出	16,617,869.89	3,428,630.30	76,342.83	-	20,122,843.02
折旧和摊销费用	3,913,859.74	275,684.04	25,521.50	-	4,215,065.28
资产减值损失	-116,678.24	-	-	-	-116,678.24

发行人母公司、各子公司各业务收入的构成情况见下表：

单位：元

	2009 年	2008 年	2007 年
水净化及软化设备	119,401,896.46	106,702,629.97	119,363,909.54
开能环保	100,566,270.76	70,830,105.60	66,468,765.22
净水机器人公司	-	-	18,998,226.38
上海销售公司	16,021,604.87	17,635,623.12	20,870,917.03
奔泰水处理公司	-	16,670,564.48	12,592,438.98
北京销售公司	2,814,020.83	1,566,336.77	433,561.93

	2009 年	2008 年	2007 年
水与火服务公司	-	-	-
壁炉公司	-	-	-
壁炉及热炉设备	18,658,966.64	17,250,932.29	15,479,915.58
开能环保	1,227,899.97	1,675,260.93	4,100,334.71
净水机器人公司	-	-	-
上海销售公司	3,743,835.10	2,733,974.15	2,835,604.48
奔泰水处理公司		212,384.66	623,574.96
北京销售公司	64,725.64	149,546.23	148,938.55
水与火服务公司	-	-	-
壁炉公司	13,622,505.93	12,479,766.32	7,771,462.88
维修及保养	5,475,326.06	5,025,804.14	773,177.81
开能环保	-	-	-
净水机器人公司	-	-	-
上海销售公司	-	-	-
奔泰水处理公司	-	-	-
北京销售公司	-	-	-
水与火服务公司	5,475,326.06	5,025,804.14	773,177.81
壁炉公司	-	-	-
合计	143,536,189.16	128,979,366.40	135,617,002.93
开能环保	101,794,170.73	72,505,366.52	70,569,099.93
净水机器人公司	-	-	18,998,226.38
上海销售公司	19,765,439.97	20,369,597.27	23,706,521.51
奔泰水处理公司	-	16,882,949.14	13,216,013.94
北京销售公司	2,878,746.47	1,715,883.00	582,500.48
水与火服务公司	5,475,326.06	5,025,804.14	773,177.81
壁炉公司	13,622,505.93	12,479,766.32	7,771,462.88
内部抵消调整	18,594,555.86	32,938,754.33	55,010,384.01
开能环保	15,102,368.99	24,817,645.00	28,385,276.76
净水机器人公司	-	-	18,918,354.46
上海销售公司	13,792.48	25,615.37	1,557,239.89

	2009 年	2008 年	2007 年
奔泰水处理公司	-	3,501,284.54	763,966.14
北京销售公司	-	-	-
水与火服务公司	-	-	-
壁炉公司	3,478,394.39	4,594,209.42	5,385,546.76
合并数	124,941,633.30	96,040,612.06	80,606,618.92

归属于母公司股东的净利润与母公司利润表净利润差异分析：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
归属于母公司股东的净利润	2,631.34	1,230.31	1,135.27
母公司利润表净利润	2,891.68	1,080.59	681.96
差异	-260.34	149.72	453.31

2007 年和 2008 年合并利润表归属于母公司股东的净利润与母公司利润表净利润存在的差异主要原因为，根据新会计准则的规定，母公司对子公司的长期股权投资应当采用成本法进行核算，编制合并财务报表时，再按照权益法进行调整。上表中的差异，主要为在合并层面母公司根据投资比例确认的子公司的净利润，其中：2007 年和 2008 年分别为 432.18 万元和 163.14 万元。另外，因母、子公司之间内部销售的年初及年末未实现利润差额而在合并层面调整的利润分别为 18.56 万元和-16.47 万元。

2009 年末合并利润表归属于母公司股东的净利润与母公司利润表的净利润存在差异的主要原因为 2009 年 4 月子公司向母公司分配税后利润 659 万元，母公司确认为投资收益。另外，在合并层面母公司根据投资比例确认的子公司净利润为 379.36 万元，因母、子公司内部销售的年初及期末未实现利润差额而在合并层面调整的利润为 19.30 万元。

（二）地区分部

地区	中国大陆	其他国家和地区	合计
2009 年度			

地区	中国大陆	其他国家和地区	合计
对外营业收入	74,245,977.79	50,695,655.51	124,941,633.30
2008 年度			
对外营业收入	64,525,857.42	31,514,754.64	96,040,612.06
2007 年度			
对外营业收入	54,568,795.66	26,037,823.26	80,606,618.92

上述地区信息中，对外交易收入归属于客户所处区域。发行人的非流动资产均位于中国境内。

于 2009 年度、2008 年度及 2007 年度，本公司前五大客户收入总额占营业收入总额的比例分别为 23.97%、21.24%和 19.51%。

七、最近一年内收购兼并情况

最近一年内本公司无收购兼并其他企业资产（或股权）事项。

八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

发行人报告期内对非经常性损益项目的确认是依照中国证券监督管理委员会公告[2008]43 号《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2008)》执行的。

项目 \ 期间	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动性资产处置损益	-9,629.42	-	4,856.24
各种形式的政府补助	-1,140,049.00	-377,496.00	-164,000.00
应付福利费余额转入当期损益	-	-	-321,050.14
以前年度计提本年转回的坏账准备	-	-	-97,113.42
除上述各项之外的其他营业外收支净额	292,548.48	279,331.94	-1,452.35
非经常性损益合计	-857,129.94	-98,164.06	-587,759.67

项目 \ 期间	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非经常性损益的所得税影响数	128,749.44	5,704.65	86,813.95
扣除所得税后非经常性损益净额	-728,380.50	-92,459.41	-491,945.72
归属于本公司少数股东的非经常性损益净影响数	-	-	-
归属于本公司普通股股东的非经常性损益净影响数	-728,380.50	-92,459.41	-491,945.72

除上述各项之外的其他营业外收支净额如下：

单位：元

分类		2009 年	2008 年	2007 年
营业外收入	违约金及罚款收入	1,800.00	14,720.00	-
	其他	22,731.18	4,278.89	6,622.35
	小计	24,531.18	18,998.89	6,622.35
营业外支出	捐赠	311,800.00		
	赔偿支出	-	295,783.73	4,970.00
	其他	5,279.66	2,547.10	200.00
	小计	317,079.66	298,330.83	5,170.00
非经常性损益	净额	-292,548.48	-279,331.94	1,452.35

2008 年的赔偿支出主要为交通事故赔偿。

九、发行人报告期内的主要财务指标

（一）主要财务指标

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率（倍）	2.11	4.48	2.41
速动比率（倍）	1.34	2.65	1.48
资产负债率（母公司，%）	28.17%	13.35%	24.13%

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率(次)	14.00	13.70	13.64
存货周转率(次)	2.44	2.25	1.81
息税折旧摊销前利润（万元）	3,837.19	1,982.27	1,932.07
归属于母公司股东的净利润（万元）	2,631.34	1,230.31	1,135.27
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	2,558.51	1,221.07	1,086.08
利息保障倍数（倍）	39.22	28.97	9.15
每股经营活动的现金流量（元）	0.31	0.24	-
每股净现金流量（元）	0.25	-0.13	-
归属于母公司股东的每股净资产(元)	1.63	1.48	-
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例（%）	0.05%	0.09%	0.09%

注：计算公式

（1）流动比率 = 流动资产 ÷ 流动负债；

（2）速动比率 = (流动资产 - 存货) ÷ 流动负债；

（3）资产负债率 = (负债总额 ÷ 资产总额) × 100%；

（4）应收账款周转率 = 营业收入 ÷ 平均应收账款；

（5）存货周转率 = 营业成本 ÷ 平均存货；

（6）息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 利息支出额 + 折旧 + 摊销；

（7）利息保障倍数 = (利润总额 + 利息支出额) ÷ 利息支出额；

（8）每股经营活动的现金流量 = 经营活动的现金流量净额 ÷ 年/期末普通股份总数；

（9）每股净现金流量 = 现金及现金等价物净增加额 ÷ 年/期末普通股份总数；

（10）归属于母公司股东的每股净资产 = 归属于母公司股东的年末净资产 ÷ 年/期末普通股份总数；

（11）无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例 = 扣除土地使用权后无形资产 ÷ 归属于公司普通股股东的期末净资产。

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息编报规则第9号——净资产收益率

和每股收益的计算及披露》（2010 修订）的规定，发行人加权平均净资产收益率及基本每股收益、稀释每股收益计算如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率（%）	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2009 年	归属于公司普通股股东的净利润	20.88%	0.32	0.32
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	20.30%	0.31	0.31
2008 年	归属于公司普通股股东的净利润	10.60%	0.15	0.15
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	10.53%	0.15	0.15
2007 年	归属于公司普通股股东的净利润	24.09%	-	-
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	23.05%	-	-

注：计算公式

（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 分别对应于归属于公司母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司母公司股东的净利润；NP 为归属于公司母公司股东的净利润；E₀ 为归属于公司母公司股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司母公司股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司母公司股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

（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 为归属于公司母公司股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 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；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。此外，普通股股数因派发股票股利、公积金转增资本、拆股而增加或并股而减少，但不影响所有者权益金额的，按照调整后的股数重新计算每股收益。上述变化发生于资产负债表日至财务报告

批准报出日之间的，按照调整后的股数重新计算每股收益。

（3）稀释每股收益

归属于公司母公司股东或扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润稀释每股收益
$$=P / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$$

其中：P 为归属于公司母公司股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 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；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

公司不存在稀释性潜在普通股。

十、发行人盈利预测情况

发行人未作盈利预测报告。

十一、发行人评估情况

为对上海开能环保设备有限公司进行整体变更设立股份有限公司提供价值参考依据，上海万隆资产评估有限公司以 2007 年 12 月 31 日为评估基准日，主要采取单项资产加总法，对开能有限的全部资产及负债进行了评估，并于 2008 年 2 月 14 日出具了《上海开能环保设备有限公司拟改制为股份有限公司资产评估报告书》（沪万隆评报字（2008）第 017 号）。评估结果如下：截至评估基准日，开能有限净资产的账面值为 10,428.11 万元，调整后账面值为 10,428.11 万元，评估值为 16,048.49 万元，评估增值 5,620.38 万元，增值率为 53.90%。评估增值主要是土地使用权价值增值较多所致。发行人未依据该评估报告的评估值进行账务调整。

十二、发行人验资情况

本公司及前身自成立后五次验资情况如下：

（一）2001 年上海加枫净水设备有限公司成立时的验资

2001 年上海加枫净水设备有限公司设立时，由上海华申会计师事务所有限公司于 2001 年 2 月 26 日出具了《验资报告》（华会发（2001）第 0301 号），确认截至 2001 年 2 月 26 日止，上海加枫净水设备有限公司已收到各股东缴纳的注册资本人民币壹仟万元，其中上海建国创业投资有限公司以货币出资 714.3 万元，占注册资本的 71.43%；上海市建国社会公益基金会以货币出资 285.70 万元，占注册资本的 28.57%。

（二）2004 年上海开能环保设备有限公司增资扩股时的验资

上海开能环保设备有限公司由上海加枫净水设备有限公司变更而来，上海开能环保设备有限公司原股东上海建国创业投资有限公司、上海市建国社会公益基金会于 2003 年 9 月 18 日进行了股权转让，股权转让后股东为瞿建国、杨焕凤。

2004 年上海开能环保设备有限公司增资扩股时，由青岛振青会计师事务所有限公司上海分公司于 2004 年 3 月 16 日出具了《验资报告》（青振沪内验字（2004）第 0186 号），确认截至 2004 年 3 月 10 日止，上海开能环保设备有限公司已收到股东瞿建国缴纳的新增注册资本折合人民币 2,000 万元，公司增资后注册资本变为人民币 3,000 万元，其中瞿建国出资人民币 2,870 万元，占注册资本 95.70%，杨焕凤出资人民币 130 万元，占注册资本 4.30%。

（三）2007 年上海开能环保设备有限公司第一次增资扩股时的验资

2007 年上海开能环保设备有限公司第一次增资扩股时，由安永大华会计师事务所有限责任公司于 2007 年 11 月 27 日出具了《验资报告》（安永大华业字（2007）第 719 号），确认截至 2007 年 11 月 26 日止，上海开能环保设备有限公司已收到新股东缴纳的新增注册资本折合人民币 1,500 万元，其中上海高森投资有限公司认缴新增注册资本人民币 500 万元，实缴货币资金人民币 800 万元，占新增注册资本比例为 33.33%，杨焕凤等 37 名自然人新增注册资本人民币 1,000 万元，实缴货

币资金人民币 1,600 万元 ,占新增注册资本 66.67%。本次增资中增加实收资本 1,500 万元,增加资本公积 900 万元。截至 2007 年 11 月 26 日止,公司变更后的累计实收注册资本人民币 4,500 万元。

(四)2007 年上海开能环保设备有限公司第二次增资扩股时的验资

2007 年上海开能环保设备有限公司第二次增资扩股时,由安永大华会计师事务所有限责任公司于 2007 年 12 月 13 日出具了《验资报告》(安永大华业字(2007)第 736 号),确认截至 2007 年 12 月 12 日止,上海开能环保设备有限公司已收到新股东鲁特投资咨询(上海)有限公司缴纳的新增注册资本折合人民币 1,000.00 万元,实缴货币资金人民币 3,500 万元,占新增注册资本比例为 100%。本次增资中增加实收资本 1,000 万元,增加资本公积 2,500 万元。截至 2007 年 12 月 12 日止,公司变更后的累计实收注册资本人民币 5,500 万元。

(五)2008 年上海开能环保设备有限公司改制设立股份有限公司时的验资

2008 年上海开能环保设备有限公司改制设立股份有限公司时,由安永大华会计师事务所有限责任公司于 2008 年 2 月 20 日出具了《验资报告》(安永大华业字(2008)第 203 号),确认截至 2008 年 2 月 20 日止,股份公司全体发起人已按发起人协议、章程之规定以其拥有的开能有限净资产人民币 104,281,073.69 元折股,股份总额 8,250 万股,每股面值 1.00 元,缴纳注册资本人民币 8,250 万元整,余额 21,781,073.69 元作为资本公积。

十三、发行人财务状况分析

(一)资产构成及变化分析

1、资产的主要构成

公司资产主要构成见下表:

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	8,758.24	47.41%	5,353.32	38.77%	6,851.16	48.42%
较上期末增长	63.60%	-	-21.86%	-	51.96%	-
固定资产、在建工程及工程物资	7,848.08	42.48%	6,641.81	48.10%	5,553.78	39.25%
较上期末增长	18.16%	-	19.59%	-	34.50%	-
无形资产	1,251.85	6.78%	1,284.21	9.30%	1,312.10	9.27%
较上期末增长	-2.52%	-	-2.13%	-	-2.34%	-
其他资产	614.63	3.33%	529.62	3.84%	432.23	3.05%
较上期末增长	16.05%	-	22.53%	-	91.80%	-
资产总额	18,472.81	100%	13,808.96	100%	14,149.27	100%
较上期末增长	33.77%	-	-2.41%	-	38.63%	-

2009 年 12 月 31 日，公司总资产为 18,472.81 万元，主要由流动资产、固定资产、在建工程、工程物资、无形资产和其他资产构成。报告期内流动资产占总资产的比重保持在 38%—49%，固定资产、在建工程和工程物资占总资产的比重保持在 39%—49%，无形资产（主要为土地使用权）所占比重保持在 6%—10%，其他资产（主要为模具）所占比重较低。

2009 年末公司总资产较 2008 年末增加 4,663.85 万元，增加 33.77%，主要系公司各项业务持续保持高速增长势头，增加了 2,470 万元银行贷款补充流动资金；此外，存货和固定资产都有所增加。2008 年末总资产较 2007 年末降低 2.41%，主要是公司 2008 年在盈利状况良好情况下归还银行贷款及加强存货管理，减少期末存货所致；公司资产构成情况与所从事的生产经营活动特点及行业发展状况相适应，结构合理、稳定。

2、流动资产分析

公司主要流动资产构成见下表：

单位：万元

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
货币资金	4,260.46	48.65%	2,173.02	40.59%	3,238.43	47.27%
应收账款	1,004.47	11.47%	765.39	14.30%	628.94	9.18%
预付款项	162.91	1.86%	105.23	1.97%	196.29	2.87%
其他应收款	106.96	1.22%	113.59	2.12%	147.83	2.16%
存货	3,209.31	36.64%	2,179.88	40.72%	2,635.90	38.47%
流动资产	8,758.24	100.00%	5,353.32	100.00%	6,851.16	100.00%

（1）货币资金

2009 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 4,260.46 万元，占流动资产的 48.65%，主要来源于银行贷款及公司自身积累。一方面，公司所处新兴的人居水环保行业受宏观经济的影响相对较弱，加之随着公司新产品等有效开发导致国内、外业务的快速增长，公司需要保证有足够的资金投入到生产经营、新产品的设计和增加公司产能的新项目建设中，以满足快速增长的市场需求。另一方面，国际知名企业纷纷加大了行业整合和进入中国市场的力度，行业竞争将日趋激烈，作为新兴行业创业期的成长型中小企业，在企业发展过程中，相对于国际上同业知名企业本公司始终面临来自市场竞争的压力。本公司除了持续地通过技术创新及精益制造质量控制等手段建立核心竞争力以外，必须不断创造利润、持有足够的货币资金抵御市场竞争风险。

公司报告期内各期末货币资金周转良好、现金流较为充裕，有力支持了销售规模持续快速的的增长。2007 年，公司进行了增资扩股活动，为支持公司快速发展提供了有力的资本支持。公司加强了货币资金的预算管理，为提高资金使用效率，在满足生产经营的日常资金需求的前提下，科学合理地统筹安排资金使用计划，减少因过量持有现金而增加的机会成本。

（2）应收账款

报告期内，发行人应收账款账面价值变化情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应收账款账面价值	1,004.47	765.39	628.94
较上期末增长百分比	31.24%	21.70%	16.98%
营业收入增长百分比	30.09%	19.15%	45.30%
应收账款账面价值占营业收入的比例	8.04%	7.97%	7.80%
应收账款账面价值占流动资产的比例	11.47%	14.30%	9.18%

公司应收账款的形成与系列产品营销模式有关，包括：

A、公司水处理类业务在上海及“长三角”部分地区主要实行直销的方式，公司在销售产品时安装并提供完善的售后服务，实行销售回款与销售工程师业绩提成挂钩的考核方式，产品在安装后即与终端客户结清货款，一般不会产生应收款；而对于部分楼盘工程项目及学校、企业单位销售的全屋水处理系统、商用净化饮水系统等，经公司调查客户履约能力后进行投标或批发销售，一般会预留合同营业额 5%的质量保证金形成应收款；

B、公司水处理产品在实行经销商经销方式时，多数实行款到发货的销售方式；

C、公司对于 ODM 客户销售业务，多数实行预收 10%货款后组织研发、设计、生产，余款到账后发货的销售方式；

D、海外业务结算方式有：、采用电汇预付部分货款（前 T/T）后组织生产，余款电汇到账后或收到即期信用证发货；、当实行装船后电汇收款（后 T/T）或采用 1-6 个月远期信用证结算方式时，公司有货运单据保证和海外银行的承兑以保证客户及时付款。

对于 B、C、D（ ）营销方式中与公司建立了良好合作关系的经销商、定制客户和海外客户，由客户提出申请，公司根据其以前提货量、销售价格等状况进行严格的信用评估，授予一定的信用额度，在授予的信用额度内实行赊销，该部分业务形成应收款。

应收账款总量分析：

报告期内，发行人处于快速发展阶段，主营业务收入增长迅速。随着产销规模的增长，应收账款也基本保持同步增长，同时发行人的营销模式及应收账款政

策未发生重大改变。公司应收账款账面余额占主营业务收入及流动资产比例在 7%—8%、9%—15%之间。2009 年 12 月 31 日应收账款账面余额较上期末增长 31.24%，主要因为 2009 年公司销售结构有一定改变，随着近年来公司自主创新的优质产品在海外建立了较好的竞争优势，公司出口业务在经济危机严重的情况下仍有较大增加，2009 年公司出口收入比 2008 年同期增加 1,918.09 万元，出口业务销售比重也由 2008 年的 32.81%提高至 2009 年的 40.58%；而公司海外客户主要系电汇和信用证付款（信用期为 1-6 个月）结算，同时增加了对部分信用状况良好代理商的赊销力度，导致应收账款余额比 2008 年末增加了 239.08 万元。应收账款余额占营业收入的比例上升为 8.04%。

发行人报告期内应收账款的国内外客户情况如下：

	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款账面余额	10,146,301.20	7,696,896.69	6,321,955.59
-海外客户	3,786,418.90	1,769,869.24	-
-国内客户	6,359,882.30	5,927,027.45	6,321,955.59
坏账准备	101,638.50	43,000.00	32,600.00
应收账款净额	10,044,662.70	7,653,896.69	6,289,355.59

发行人应收账款账面余额 2009 年和 2008 年分别比上一年增加了 245 万元和 137 万元，同时海外客户的应收账款 2009 年和 2008 年分别比上一年增加了 202 万元和 177 万元。因此发行人 2009 年和 2008 年应收账款的增加主要来源于海外客户应收款的增加。

发行人近年来陆续攻克了水处理产品关键零部件的核心技术，获得了国际环保和品质认证，在海外市场声誉鹊起。由于海外水处理设备市场发展成熟，需求量大，因此发行人的出口业务增长较快，使得海外客户应收账款增加。

从 2007 年至 2009 年，在应收账款总额中，海外客户所占的比重分别为 0%，23%和 37%，海外客户应收账款占应收账款总额的比重较小。海外客户应收账款 2009 年和 2008 年的余额仅为 378 万元和 176 万元，仅占当年出口销售收入的 7.47%和 5.62%，绝大部分出口销售收入均于当年实现回款，海外客户的回款情况优良。

海外客户应收账款余额增长的原因：

发行人海外客户应收账款的增加主要是由于发行人出口销售收入增加所致。

项目	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
出口销售收入	50,695,655.51	60.86%	31,514,754.64	21.03%	26,037,823.26
国内销售收入	74,245,977.79	15.06%	64,525,857.42	18.25%	54,568,795.66
销售收入总额	124,941,633.30	30.09%	96,040,612.06	19.15%	80,606,618.92

2009 年，发行人所开发的核心水处理部件等获得了国际认证，正式上市。在海外成熟的市场获得了良好的反响，销量大幅上升。因此发行人海外客户应收账款也有相应的增加。

报告期内，公司应收账款前五位客户的情况具体如下：

单位：万元

时间	客户名称	客户类型	信用期	信用期内金额	信用期外金额	信用期内占应收账款总额比例	信用期外占应收账款总额比例	全部收回时间（注 1）	正在回收中余款（注 2）
2009 年	加 拿 大 Novo Water Group Inc	代理商	180 天	265.35	-	26.15%	-	2010-6-2	222.52
	上海正辉康居环保科技有限公司	ODM 客户	90 天	143.04	-	14.10%	-	2010-2-10	102.68
	3M 中国有限公司	ODM 客户	75 天	38.13	-	3.76%	-	2010-3-15	38.13
	TOP FILTER	代理商	30%预付 70%见提单复印件 30 天内付款	33.31	-	3.28%	-	2010-1-31	33.31
	FIREPLACE PRODUCTS INTERNATIONAL LTD	代理商	90 天	24.53	-	2.42%	-	2010-2-25	24.53
	合计			504.36	-	49.71%	-		421.17
2008 年	上海爱丝惠环保科技有限公司	ODM 客户	30 天	103.69	-	13.47%	-	2009-3-4	-
	加 拿 大 GREENWAY HOME PRODUCTS	代理商	30%订金，70%见提单付款	69.25	-	9.00%	-	2009-1-6	-
	FPI FIREPLACE PRODUCTS INTERNATIONAL	代理商	90 天	58.69	-	7.63%	-	2009-3-9	-

INTERNATION

时间	客户名称	客户类型	信用期	信用期内金额	信用期外金额	信用期内占应收账款总额比例	信用期外占应收账款总额比例	全部收回时间（注1）	正在回收中余款（注2）
	AL LTD								
	上海紫宝房地产开发有限公司	直销商	10%订金，验收合格后7天内支付95%，1年质保期满后10天内5%尾款	-	53.48	-	6.95%		2.99
	上海佘山国际高尔夫俱乐部有限公司	直销商	送货后10天内95%，1年质保期满后10天内支付尾款	6.50	25.43	0.84%	3.30%		16.21
	合计			238.12	78.91	30.94%	10.25%		19.20
2007年	中船长兴建设发展有限公司	直销商	验收合格后30天内支付95%，2年质保期满后15天内付尾款	16.55	82.49	2.62%	13.05%		17.74
	上海仁恒房地产有限公司	直销商	签订合同后10天内30%，送货后7天内50%，验收合格后7年内15%，1年保质期后付尾款	5.56	72.04	0.88%	11.40%		5.56
	上海佘山国际高尔夫俱乐部有限公司	直销商	送货后10天内95%，1年质保期满后10天内支付尾款	6.50	73.44	1.03%	11.62%		
	上海鹏利置业发展有限公司	直销商	竣工验收合格后15天内95%，第1年质保期满后15天内2%尾款，第2年质保期满后15天内3%尾款	2.68	55.39	0.42%	8.76%		1.67
	浙江沁园水处理科技股份有限公司	ODM客户	30天	22.62	-	3.58%	-	2008-1-29	-
	合计			53.92	283.36	8.53%	44.82%		24.97

注1：2009年全部收回时间为预计时间。

注2：2009年正在回收中余款为截止2010年1月15日尚未收回的余款，2007年至2008年正在回收中余款主要为质保金。

说明：报告期内，信用期外的应收账款均为房地产工程项目中的未收货款，

这些款项中的大部分处于正常的回收状态中，对个别有坏账迹象的应收账款，公司管理层经谨慎考虑后计提了坏账准备。

从 2007 至 2009 年，发行人前 5 位应收账款中海外客户的数量分别为 0 家，2 家和 3 家，2008 年前 5 位应收账款中海外客户应收账款金额为 128 万元，2009 年为 323 万元，这种数量和金额的增长也是与发行人海外业务的高速增长相一致的。

信用期确定依据：

公司销售一般以款到发货，现为了扩大公司产品市场占有率，提高产品的知名度，公司将合作时间长、企业有一定规模的客户给予相应信用期限。公司根据客户的性质、规模、历史信用评价等信息确定信用期长短。公司根据客户申请，结合其历次付款的历史记录，由销售部门初审后交财务部复核，财务部复核通过后交总裁审批，总裁批准后实施。一般国内客户为 30 天~90 天，国外客户不超过 180 天。当客户连续两次不能按授予其的信用期付款时，公司则对此客户恢复到款到发货的结算方式。房地产工程项目，考虑到工程项目客户存在工程竣工时间的不确定因素，公司根据工程项目大小结合客户的规模，给予按合同约定付款日顺延 30 天~90 天作为工程项目客户的信用期限。

最近一年应收款增长分析：

2009 年 12 月 31 日前五位应收账款客户的信用期限表

单位：元

客户名称	金额	2008 年 12 月 31 日前的信用期限	2009 年 1 月 1 日起的信用期限
加拿大 Novo Water Group Inc	2,653,528.06		180 天
上海正辉康居环保科技有限公司	1,430,379.75	60 天	90 天
3M 中国有限公司	381,317.89	75 天	75 天
TOP FILTER	333,140.03	30%预付 70%见 提单复印件 30 天 内付款	30%预付 70%见 提单复印件 30 天 内付款
FIREPLACE PRODUCTS INTERNATIONAL LTD	245,265.35	60 天	90 天
合 计	5,043,631.08		

加拿大 Novo Water Group 是一家专业销售水处理产品的企业，发行人于 2009

年末对其形成的应收账款来自于 2009 年下半年向其销售的净水器、软水机及部件等。

上海正辉康居环保科技有限公司是一家专业销售水处理产品的企业，发行人于 2009 年末对其形成的应收账款主要来自于 2009 年第 3 季度向其销售的净水器、软水机。

3M 中国有限公司经营的领域有显示及图像、电子、电力及通讯、医疗保健、安保及防护、交通运输、工业制造业、办公用品、家庭及休闲等 8 大部分。发行人于 2009 年末对其形成的应收账款来自于 2009 年 11 月 25 日至 12 月 30 日对其销售。

TOP FILTER 的主营业务是经营家用和轻工业用净化设备，软水机及配件。发行人于 2009 年末对其形成的应收账款来自于 2009 年 12 月 31 日向其销售的软水机和复合材料压力容器。

FIREPLACE PRODUCTS 是一家专业生产与销售壁炉的企业。发行人于 2009 年末对其形成的应收账款来自于 2009 年 11 月向其销售的壁炉。

2007 年至 2008 年，公司应收账款余额每年都控制在营业收入的 10% 以内，2009 年赊销额有所上升，期末应收账款余额占营业额的 8.04%，比 2008 年末高出近 239 万元，但应收账款占营业收入的比例与 2008 年相比无明显变化。

在金融危机的影响下，海外市场趋淡，为了支持公司优质客户发展市场，公司决定对优质客户如 FPI 公司、上海正辉康居等公司增加了 30 天的信用期。同时利用信用期支持的策略发展了优质的新客户如 NOVO 公司。所以，2009 年公司应收账款余额上升主要系公司瞄准海外市场，大力拓展海外业务，调整了海外市场销售策略所致。2009 年，公司出口收入 5,069.57 万元，占当年总营业收入 12,494.16 万元的 40.58%，比 2008 年度出口收入（3,151.48 万元）占总营业收入（9,604.06 万元）32.81% 高出 7.77%；但总体赊销比例并未超常增长，与 2009 年经营规模相适应。海外客户主要采用 T/T 和信用证付款结算方式，其中后 T/T 付款均为见提单复印件客户即付款，公司收款后再给正本提单；对于业务往来时间较长的客户，给予 1-6 个月信用期的信用证。上述出口导致的应收账款，均于信用期到期时正常收款，从未发生过违约拒付款情况。因此，目前公司的赊销规模在公司销售策略的可控范围内。

2009 年 12 月 31 日，本账户余额中无持有本公司 5%或以上表决权股份的股东单位的欠款。

应收账款质量分析：

报告期内，公司应收账款账龄分析见下表：

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	942.46	92.89%	642.28	83.45%	589.32	93.22%
1 年至 2 年	53.40	5.26%	118.14	15.35%	38.99	6.17%
2 年至 3 年	14.50	1.43%	5.67	0.74%	1.19	0.19%
3 年以上	4.27	0.42%	3.60	0.47%	2.70	0.43%
合计	1,014.63	100%	769.69	100%	632.20	100%

公司报告期内账龄在 1 年以内的应收账款的平均比例为 89.85%，处于较好水平。本公司近几年积极开拓国内一线大城市和海外市场，以便降低信用集中风险，截止 2009 年 12 月 31 日，公司产品在国内已覆盖 27 个省、市、自治区，在国外已远销欧洲、美洲等 60 多个国家和地区。

公司对于坏账准备的计提采用的是个别认定法，即逐个分析应收账款的回收性，对于回收性存在问题的应收账款计提相应的坏账准备。根据公司产品的营销模式，公司对于出口客户、交易量大且历史付款记录良好的国内外经销客户、ODM 客户以及楼盘工程项目客户，才给予一定的信用期。公司出口业务从未发生过货款被拒付的情况，坏账可能性很小，无需计提坏账准备；与公司交易量大且历史付款记录良好的国内 ODM 客户，从未发生过坏账损失，未发现有需要计提坏账准备的迹象；公司楼盘工程项目客户的应收账款一般为该等项目已验收通过、根据协议约定尚未支付的质保金，质保期为 2 年，故账龄较长，但根据近几年的历史经验，该等应收款尚未发生过大额坏账损失。上述几种类型的应收账款，构成公司年末或期末应收账款余额的绝大部分，经管理层测试和会计师复核，均无需计提坏账准备。

公司对于客户的信用期和应收账款余额有严格的管理制度。对于前述交易量大的、经常有交易的、历史付款状况好的客户，才给予一定的信用期；同时，公

公司对因提供信用期而产生的应收账款，给予严格的系统管理和专人管理，并将收款金额作为销售人员业绩考核的重要指标。故虽然公司随着业务的逐步扩大，公司的应收账款余额也逐步增大，但鉴于公司有着良好和严格的信用和收款管理制度，公司年末或期末的应收账款绝大多数属于正常，且能够在资产负债表日后的信用期内收回，无需计提坏账准备；并且公司从 2001 年成立之日起，公司对该等正常应收账款从未发生过实际的坏账损失。

2009 年 12 月 31 日，公司应收账款余额 1,004.47 万元，99.3%为交易量大且历史付款记录良好的出口业务、国内 ODM 业务和在质保期内的楼盘工程项目上的正常应收账款，其余 0.7%即约 7 万元属于刚过质保期的楼盘工程项目应收账款，公司业务部门正在与客户沟通于 2010 年内收回。另外，公司管理层对个别有坏账迹象的应收账款，经谨慎考虑后计提了 5.86 万元的坏账准备。

海外客户的信用状况：

2009 年和 2008 年，发行人海外客户应收账款前 5 位情况如下：

单位：元

2009 年		2008 年	
海外客户	应收款金额	海外客户	应收款金额
Novo Water	2,653,528.06	GREENWAY HOME PRODUCTS	692,456.80
Top Filter	333,140.03	FPI	586,850.61
FPI	245,265.35	Aquafilter	317,584.48
IDROSERVICE ITALIA SAS	203,725.76	GE OSMONICS INC	160,053.00
EWT	130,364.50	tratamientos de agua	12,924.35
前 5 位占海外应收款比例	94%	前 5 位占海外应收款比例	100%

发行人海外客户的信用状况非常良好，这表现在以下几个方面：

第一、发行人对海外客户的发展相当谨慎。发行人 2007 年没有任何海外客户的应收账款，这是因为发行人在开拓海外市场之初相当谨慎，全部采用收款后发货的销售方式。2008 年起，发行人在对海外客户规模、合作过程中付款记录进行了分析后，分为二种收款方式：1、新客户全额支付货款或者付定金后发货，款到放货（提单）；2、对已经有合作关系的并且付款记录优良的客户采用信用证付款或有保证的信用账期。发行人坚持谨慎挑选海外客户，对海外客户的信用状况要

经过长期的合作和考核，只有合作过程中未有付款延期记录的企业才能得到发行人的信用支持。

第二、实践证明发行人海外客户信用状况良好。发行人 2009 年和 2008 年应收账款前 5 位海外客户的应收款账龄都在 1 年以内，除了 FPI 以外，没有任何一家在两年内都出现，反映出发行人的出口销售并未对某一海外客户形成严重依赖，海外客户的回款情况良好，没有任何海外客户严重拖欠发行人的应收账款。对 FPI 的应收账款的金额从 2008 年的 59 万元下降到 2009 年的 25 万元，但对 FPI 应收账款的回收不存在任何风险。这主要是因为 FPI 是发行人的长期合作伙伴，两者共同投资设立了壁炉公司，FPI 也为发行人提供加拿大制造的壁炉，并给予发行人同等的信用账期，两者建立了紧密的业务关系，因此对 FPI 存在少量应收账款是正常现象，没有回收风险。另外，发行人计提的坏账准备都是针对国内楼盘项目，从未针对海外客户计提过坏账准备，这也反映了发行人管理层对于收回海外客户的应收账款具有相当的信心。

第三、2009 年末的海外客户应收账款回款情况良好。

2009 年			
海外客户	应收款金额	截至 2010 年 2 月末回款金额	回款率
Novo Water	2,653,528.06	2,043,480.75	77.01%
Top Filter	333,140.03	332,403.31	99.78%
FPI	245,265.35	245,265.35	100.00%
IDROSERVICE ITALIA SAS	203,725.76	203,725.76	100.00%
EWT	130,364.50	130,364.50	100.00%
合计	3,566,023.70	2,955,239.67	82.87%

截至 2010 年 2 月末，发行人 2009 年末的海外应收账款前 5 位客户的综合回款率已达到 82.87%，尚未收回的应收账款仅为 61 万元，显示发行人海外客户的信用情况良好。

（3）预付款项

2009 年末、2008 年末、2007 年末公司预付款项余额分别为 162.91 万元、105.23 万元、196.29 万元。公司预付款项的形成主要有：采购进口货物对外付款方式一般为对方装船前公司开具即期信用证，因在货款的支付时间、进口材料到货时间

和结算单局的收讫时间上存在一定的差异，形成预付的未结算的材料款和材料进口税费；国内定制材料、货品的验收与相关单据也存在时间上的差异，形成预付的未结算材料、设备款项。

2009 年末预付款项较 2008 年末增加 57.68 万元，主要是公司目前业务增长较快及考虑塑料粒子类石化产品等相关材料价格趋势因素，公司增加了主要材料的采购量以降低采购成本。公司报告期内预付款项的账龄在 1 年内的比例为 99.90%。

2009 年 12 月 31 日，公司预付款项前五名客户具体明细如下：

序号	客户名称	金额 (万元)	占预付款项 比例	预付项目
1	上海山城实业有限公司	67.50	41.43%	预付材料款
2	上海通冶金属材料有限公司	22.91	14.06%	预付材料款
3	瓦房店东旭非标准轴承集团有限责任公司上海销售分公司	21.41	13.14%	预付材料款
4	丹佛斯（上海）自动控制有限公司	11.92	7.32%	预付材料款
5	杭州森林贸易有限公司	5.82	3.57%	预付材料款
合计		129.56	79.53%	

报告期内，本账户余额中无持有公司 5%或以上表决权股份的股东单位的款项。

（4）其他应收款

2009 年 12 月 31 日，公司其他应收款净额 106.96 万元，主要是应收出口退税、宣传品预付款等，该等其他应收款将根据收到的发票等单据直接计入本期的营业费用等期间费用或根据协议约定收回，公司经逐项复核，未发现产生坏账的迹象，故未计提坏账准备；2008 年末 113.59 万元主要系预付装修费、设备费及海外参展费等；2007 年末 147.83 万元主要为购置设备请款、专利代理费、展览费等。

2009 年末公司其他应收款前五名客户具体明细如下：

序号	客户名称	金额 (万元)	占其他应收 账款比例	应收项目
1	上海浦东新区国家税务局	46.44	43.42%	应收出口退税
2	上海悦延相册有限公司	5.63	5.26%	宣传品预付款
3	杭州通源房产有限公司	4.00	3.74%	直销商

序号	客户名称	金额 (万元)	占其他应收 账款比例	应收项目
4	陆晓东	3.00	2.80%	员工预备金
5	中国疾病预防控制中心环境与健 康相关产品安全所	2.50	2.34%	预付检测费
合计		61.57	57.56%	

2009年12月31日，公司其他应收款余额中一年以内的97.36万元，占其他应收款总额的91.02%。公司对其他应收款建立了严格的定期销账及核对跟踪制度，以及时正确反映公司的盈利状况和保证公司押金或履约保证金的安全收回。

2009年末，本账户余额中无应收持有公司5%或以上表决权股份的股东单位欠款。

(5) 存货

报告期内公司存货见下表：

单位：万元

项目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1,877.40	58.50%	1,279.62	58.70%	1,442.52	54.73%
在产品	0.58	0.02%	10.34	0.47%	11.07	0.42%
发出商品	184.83	5.76%	124.70	5.72%	91.42	3.47%
库存商品	1,146.50	35.72%	765.21	35.10%	1,090.89	41.39%
其中:系列净水产品	335.42	10.45%	169.50	7.78%	323.23	12.26%
系列软水产品	210.25	6.55%	76.85	3.53%	119.92	4.55%
水处理产品成套件	219.73	6.85%	80.64	3.70%	44.40	1.68%
壁炉、热水炉等	381.10	11.87%	438.22	20.10%	603.34	22.89%
合计	3,209.31	100%	2,179.88	100%	2,635.90	100%

报告期内，存货作为公司主要经营性资产，占流动资产的比例在36%—41%之间。2009年末存货金额3,209.31万元，比2008年末有较大幅度增长，这一方面是因为随着公司新产品投入生产，公司需要储备更多原材料以满足生产需求；另一方面，公司的收入规模在不断扩大，需要更多存货以满足销售需求。2008年较2007年末降低17.30%，是因为公司针对爆发经济危机国内外经济发展不确定性的

情况下，公司在内部管理上加快实施精益生产管理模式及利用自有资金先期实施信息管理系统子项目，优化了供应链、物料管理系统，降低了部分存货的安全库存。

2009 年存货占营业成本的的比例达 48.81%，与 2008 年的 40.25%相比略有增加。这主要是因为公司原材料增加了 598 万，库存商品增加了 381 万以及发出商品增加了 60 万元。在原材料中，控制阀增加了 101 万元，壁炉配件增加了 243 万元，塑料粒子增加了 58 万元，树脂、活性炭等也有一定的增长。在库存商品中，商务饮水机及厨房机增加了 97 万元，控制阀增加了 60 万元，软水机、热水炉及复合材料压力容器等也有一定增长。在发出商品中，主要是控制阀及复合材料压力容器分别增加了 26 万元及 25 万元。

2007 年末、2008 年末，公司存货余额分别为 2,635.90 万元、2,179.88 万元，存货余额基本变动不大，与公司按市场需求和客户订单进行生产的生产经营特点相匹配。

报告期内，原材料占存货的比例一直保持在 50%以上，是因为公司既是新兴的人居水环保行业家用全屋水处理设备少数整机研发、制造及提供完善服务能力的企业，也是该领域中最具规模的企业之一，产品制造具有多品种、小批量、多批次的特点。而在国内有关该领域相关的关键部件配套能力相对较弱，多数部件主要依靠自行研发及制造。因此，公司保持一定规模适度的原材料储备，以保证生产环节的供应。公司库存商品占存货的比例在报告期内的占比也保持在 35%以上，主要是公司水处理类库存商品依据“订单+预测”方式组织生产及多品种商品留有安全库存量，因此其占流动资产的比例相对较高；而公司壁炉、热水炉产品自 2007 年以来呈现逐年降低的态势，是因为壁炉产品并非公司的重点发展方向，销售的增长不如水处理产品迅猛，因此存货的金额相应降低。

发行人期末根据存货市场售价或估计售价并考虑一定的费用（包括完工成本）确定可变现净值，期末存货未发现因毁损、报废、过时等原因导致的减值情形，故未计提存货跌价准备。截至 2009 年末，发行人无存货用于债务担保及存货所有权受到限制的情况。

3、固定资产、在建工程及工程物资分析

（1）固定资产

A、固定资产的相关情况

2009 年 12 月 31 日，公司固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产类别	折旧年限	原值	累计折旧	净值	占固定资产比例(以账面价值计)	财务成新率
房屋建筑物	10-48 年	5,508.67	327.02	5,181.65	68.66%	94.06%
机器设备	5-10 年	2,158.72	380.72	1,778.01	23.56%	82.36%
运输设备	5-10 年	481.99	257.17	224.83	2.98%	46.65%
仪器仪表	5 年	244.70	168.52	76.18	1.01%	31.13%
办公设备及其他	5 年	429.91	144.09	285.82	3.79%	66.48%
合计		8,824.00	1,277.51	7,546.48	100.00%	85.52%

a、固定资产折旧年限依据

企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命。

企业确定固定资产使用寿命，应当考虑下列因素：

- I、预计生产能力或实物产量；
- II、预计有形损耗和无形损耗；
- III、法律或者类似规定对资产使用的限制。

公司根据自身的生产经营特点确定了各类固定资产的折旧年限。其中：公司的房屋建筑物系 2005 年新建厂房，公司按房屋产权证年限计提折旧，因公司的产品生产不具有腐蚀性等损害特性，不会对房屋的使用状况带来损害，故公司按房屋产权证尚可使用年限 48 年计提折旧。其他如机器设备、运输设备等折旧年限，也在其设计使用年限内。

b、固定资产折旧年限与创业板部分上市公司比较

经查询，我们没有找到同类可比国内上市公司，因而无法进行比较。另外，我们也发现，目前已上市的创业板公司，如：探路者(300005)、上海佳豪(300008)，其固定资产预计使用年限与公司没有重大差异，如下表：

固定资产名称	开能环保	探路者	上海佳豪
房屋建筑物	10-48 年	20-50 年	47 年
机器设备	5-10 年	5-10 年	不适用
运输设备	5-10 年	5-10 年	5 年

固定资产名称	开能环保	探路者	上海佳豪
仪器仪表	5 年	不适用	不适用
办公及其他设备	5 年	5-10 年	5 年

2009 年 12 月 31 日，公司固定资产原值 8,824.00 万元，账面价值 7,546.48 万元，整体财务成新率为 85.52%。固定资产中多为生产经营用的房屋建筑物、通用机械设备、检测仪表等，主要是用于研发、制造全屋净水设备、全屋软水设备成品及部件等。具体内容参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“八、主要固定资产及无形资产”。

B、固定资产原值变动情况

报告期内，公司主要固定资产原值变动情况：

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31
	金额	增长比	金额	增长比	金额
房屋建筑物	5,508.67	8.84%	5,061.46	36.08%	3,719.40
机器设备	2,158.72	84.72%	1,168.63	19.64%	976.80
运输设备	481.99	8.09%	478.12	-	478.12
仪器仪表	244.70	4.44%	234.30	12.98%	207.38
办公设备及其他	429.91	38.94%	309.42	115.16%	143.81
合 计	8,824.00	21.68%	7,251.93	31.24%	5,525.51

2009 年 12 月 31 日，发行人固定资产原值达到 8,824.00 万元，较 2007 年末增长 59.70%，主要是公司依据行业发展状况结合公司的战略目标，依靠自身积累资金及实际控制人或其关联方借款进行基础设施建设并购置研发设备、生产设备等，构建了国际上少数具有家用全屋水处理设备整机研发、规模制造能力的企业之一。报告期内，公司持续进行固定资产投资实施了一系列的技术、工艺及管理创新，在经济危机严重的情况下，业务仍呈现高速增长态势。虽然公司依靠自有资金进行较大的建设投资，产能也有一定程度提升，但仍难以满足业务的高速增长，因此，必须尽快通过资本市场筹集资金实施“智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地项目”的建设，以实现公司战略发展目标。截止 2009 年末，发

行人已先期投入 1,246 万元的固定资产用于募投项目建设。

2009 年新增固定资产主要项目如下：

类型	名称	金额
房屋及建筑物	综合楼	256,327.00
	二期厂房	415,086.00
	8 号楼	852,399.66
	综合楼	596,755.72
	综合楼	1,042,022.91
	综合楼	102,996.00
	天桥	1,206,505.00
	合计	4,472,092.29
	主要项目占当年新增总额比重	100.00%
机器设备	塑料切割加工中心	254,700.86
	恒压变频系统	251,205.12
	CNC 数控加工中心	350,427.36
	缠绕机	3,940,786.00
	中空成型机	368,272.74
	蓄积式中空成型机	2,771,601.72
	注塑机	244,444.44
	注塑机	243,589.74
	合计	8,425,027.98
	主要项目占当年新增总额比重	85.09%
运输设备	厢式依维柯	124,720.40
	依维柯厢式货运车	109,074.90
	福田汽车	80,324.00
	合计	314,119.30
	主要项目占当年新增总额比重	100.00%
仪器仪表	超声波测厚仪	24,128.21
	恒流泵	5,430.10
	合计	29,558.31
	主要项目占当年新增总额比重	28.43%
办公及其他设备	大金中央空调	193,589.81
	门禁智能系统	202,152.99
	监控系统二期	205,147.86
	合计	600,890.66
	主要项目占当年新增总额比重	49.74%

2009 年 12 月 31 日，本公司有净值为 2,749.23 万元的房屋及建筑物抵押给工商银行上海市张江支行及上海银行浦西支行用于借款 2,470 万元担保。

因固定资产市价下跌、陈旧过时或发生实体损坏等原因，导致部分固定资产可收回金额低于其账面价值的，本公司按可收回金额低于账面价值的差额计提固定资产减值准备。报告期内，公司固定资产没有发生减值的情形，故未计提固定资产减值准备。

（2）在建工程

2009 年 12 月 31 日，公司在建工程 145.61 万元。公司新增在建工程及结转固定资产情况见下表：

单位：万元

名称	2008-12-31	本期增加	本期转入 固定资产	2009-12-31	资金来源
进口缠绕机	-	394.08	394.08	-	自有资金
中空成型机	-	312.93	312.93	-	自有资金
五期厂房	73.17	77.73	150.90	-	自有资金
二期厂房改建	-	140.13	140.13	-	自有资金
待装修商铺预付款	-	100.00	-	100.00	自有资金
一期厂房扩建	-	41.51	41.51	-	自有资金
天桥	-	120.65	120.65	-	自有资金
其他	-	59.65	14.04	45.61	自有资金
合计	73.17	1,246.69	1,174.25	145.61	

公司认为，报告期内无迹象表明在建工程已经发生减值，因此无需计提减值准备。截止 2009 年末，发行人已先期投入 7.95 万元的在建工程用于募投项目建设。

（3）工程物资

2009 年 12 月 31 日，公司工程物资主要是尚未交付安装的机器设备等 156.00 万元。截止 2009 年末，发行人已先期投入 64.56 万元的工程物资用于募投项目建设。

公司认为，于资产负债表日无迹象表明上述工程物资已经发生减值，因此无需计提减值准备。

4、长期股权投资

2009 年 12 月 31 日，母公司对外投资情况如下表：

单位：万元

投资项目	投资期限	初始投资额	期末投资额	占被投资方 股权比例	会计核 算方法
上海销售公司	2002.1.31-2022.2.30	90.00	100.00	100%	成本法
奔泰水处理公司	2003.1.23-2024.1.22	45.00	50.00	100%	成本法
北京销售公司	2003.4.22-2023.4.21	75.00	101.00	100%	成本法
水与火服务公司	2005.3.29-2025.3.28	90.00	100.00	100%	成本法
净水机器人公司	2004.4.19-2024.4.18	450.00	500.00	100%	成本法
壁炉公司	2005.3.11-2025.3.10	611.93	611.93	75%	成本法
合计		1,361.93	1,462.93		

为完善公司法人治理结构及消除关联交易，发行人于 2007 年以初始成本价收购了实际控制人控制的建国创投持有的上海销售公司、奔泰水处理公司、北京销售公司、水与火服务公司以及上海销售公司持有的净水机器人公司等控股子公司的少数股东股权。具体内容参见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“三、发行人的资产重组情况”。

5、无形资产分析

2009 年 12 月 31 日，本公司无形资产净额为 1,251.85 万元，占资产总额的 6.78%，其中，土地使用权占无形资产净额的 99.47%。本公司无形资产的构成情况如下表：

单位：万元

类 别	取得方式	初始金额	摊销期限月数	2009-12-31 账面余额	剩余摊 销月数
土地使用权	购入	1,425.82	600	1,245.22	524
商 标	注册费	2.02	120	0.08	11
软 件	购入	17.22	60	6.56	28*
合 计		1,445.06		1,251.85	

*注：按 2 项软件剩余摊销月数简单加权平均计算。

截止 2009 年 12 月 31 日，发行人将 47,565m² 土地使用权抵押给工商银行上海市张江支行，账面价值 1,245.22 万元。

公司认为，于资产负债表日无迹象表明上述无形资产已经发生减值，因此，无需计提减值准备。

6、其他资产分析

（1）长期待摊费用

公司其他资产主要是在长期待摊费用科目下核算的模具等。

2009 年末、2008 年末、2007 年末长期待摊费用的余额分别为 582.93 万元、509.92 万元、418.73 万元，年复合增长率为 17.99%，增幅较大原因主要是模具增加较快。公司每年在财务预算中优先考虑新产品或技改产品的研发支出，以及时根据市场反馈信息开发贴近市场需求的新产品。而公司通过各种形式的引进吸收消化再创新及集成创新方式开发的新产品在研发、制造阶段需使用模具制造样品及批量生产。因此，模具构成了公司的非常重要的盈利性资产。

A、长期待摊费用核算具体内容

长期待摊费用科目核算模具、租入固定资产改良支出、其他等。

B、长期待摊费用摊销年限

模具按 4 年进行摊销，租入固定资产改良支出按租赁年限进行摊销，其他如货架等按受益年限进行摊销。

C、报告期内发生和摊销情况

报告期内长期待摊费用明细表

单位：元

2009 年				
项目	期初数	本期增加	本期摊销	期末余额
模具	4,627,917.11	2,974,220.77	2,182,411.80	5,419,726.08
租入固定资产改良支出	406,802.57	22,499.00	57,806.18	371,495.39
其它	64,506.73	-	26,447.88	38,058.85
合计	5,099,226.41	2,996,719.77	2,266,665.86	5,829,280.32

2008 年				
模具	4,028,139.91	2,160,073.83	1,560,296.63	4,627,917.11
租入固定资产改良支出	92,512.53	432,809.51	118,519.47	406,802.57
其它	66,676.84	19,756.62	21,926.73	64,506.73
合计	4,187,329.28	2,612,639.96	1,700,742.83	5,099,226.41
2007 年				
模具	1,888,311.14	3,233,323.33	1,093,494.56	4,028,139.91
租入固定资产改良支出	207,269.41	-	114,756.88	92,512.53
其它	158,011.26	-	91,334.42	66,676.84
合计	2,253,591.81	3,233,323.33	1,299,585.86	4,187,329.28

D、模具作为长期待摊费用核算依据

a、模具的用途、使用方式以及使用年限，模具支出资本化的依据

公司模具主要用于净水机和软水机的零部件的定型。该等模具系公司根据拟进行生产的产品零部件，委托模具厂家进行专门的制作，模具制作完毕并由公司验收试生产合格后，公司将模具的实际采购成本计入长期待摊费用核算。公司根据该等模具在生产中能够使用的年限经验数据，确定模具按 4 年的预计使用年限进行摊销，计入生产制造成本。由于该等模具价值较大，且预计使用年限为 4 年，符合长期资产的定义，故将其采购成本予以资本化。

b、模具支出在长期待摊费用科目核算的依据

企业会计准则没有对模具的核算作出具体的规定。公司管理层根据实际情况，考虑到对生产而言，模具是相当重要的资产，因此将其集中归类核算与管理，单独列示在长期资产--长期待摊费用中。

潍柴动力（000388）和宗申动力（001696）等 A 股上市公司，对于其生产中使用的模具，也在长期待摊费用中核算。

报告期内，公司增加模具 836.76 万元，累计摊销 483.62 万元。公司模具等资产未发生减值的情形，因此未计提减值准备。

截止 2009 年末，发行人已先期投入 536 万元的模具用于募投项目的建设。

（2）递延所得税资产

2009 年末、2008 年末、2007 年末，公司递延所得税资产分别为 31.70 万元、

19.70 万元、13.50 万元。系由上海市国库收付中小企业余额专户于 2009 年 9 月拨付给公司用于节水型集成饮用水系统技改项目的补助资金和上海市科学技术委员会拨付给公司 2008 年、2007 年上海市科技小巨人培育企业的科技发展基金所形成。公司于资产负债表日，对于递延所得税资产，依据税法规定，按照预期收回该资产的适用税率计量，并反映资产负债表日预期收回资产的所得税影响。公司已对资产负债表日的递延所得税资产的账面价值进行复核，确认未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益。

（二）主要资产减值准备计提情况

1、资产减值准备计提情况

截至 2009 年末，公司的资产减值准备明细情况如下：

单位：万元

项 目	年初余额	本年增加	本年减少	期末余额
一、坏账准备合计	4.30	5.86		10.16
其中：应收账款	4.30	5.86		10.16
其他应收款				
二、短期投资跌价准备合计				
三、存货跌价准备合计				
四、长期投资减值准备合计				
五、固定资产减值准备合计				
六、无形资产减值准备				
七、在建工程减值准备				
八、委托贷款减值准备				
合 计	4.30	5.86		10.16

2009 年末，公司除应收款项外，存货、固定资产、在建工程、无形资产等主要资产没有发生减值的情形，因此未计提减值准备。

2、坏账准备计提方法的说明

（1）坏账准备计提方法

2006 年度以前，公司对应收款坏账准备的计提方法为账龄分析法，即按照客户的账龄计提相应的坏账准备，各账龄段坏账准备计提比例分别为：1 年以内：0.5%；1-2 年：5%；2-3 年：20%；3 年以上：50%。于 2007 年度，公司开始执行财政部于 2006 年颁布的《企业会计准则》。为更加准确反映公司应收款实际坏账准备的状况，公司以执行新企业会计准则为契机，结合公司业务运作和拓展情况、销售模式以及近年来实际收款状况，将坏账准备的计提方法确定为个别认定法。

公司建立了严格的应收款管理制度。根据应收款的形成原因分析（具体内容参见本招股说明书第十节“财务会计与管理层分析”之“十四、发行人财务状况分析”之“2、流动资产分析”之“（2）应收账款”和“（4）其他应收款”），公司改用个别认定法，即根据应收款的回收性而计提坏账准备，更能实际反映公司应收款需要计提坏账准备的状况。

公司管理层认为，公司对应收款坏账准备计提政策的确定反映了公司的实际盈利状况，个别计提法计提的坏账准备是合理、谨慎的。

（2）坏账准备计提方法确定的依据

公司对销售客户有着良好和严格的信用管理制度，年末或期末的应收账款一般都能够信用期内收回。从 2001 年成立之日起至今，公司应收账款从未发生过实际的坏账损失。

公司于 2007 年度开始执行新企业会计准则。新会计准则要求：“对单项金额重大的金融资产应当单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，应当确认减值损失，计入当期损益。对单项金额不重大的金融资产，可以单独进行减值测试，或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。”因此，公司管理层分析了公司应收账款的构成及其回收风险，决定细化应收账款回收风险的管理，将坏账准备的计提方法确定为个别认定法。

一般情况下公司采用的是款到发货的销售模式，仅对于部分出口客户、交易频繁且历史付款记录良好的国内 ODM 客户以及楼盘工程项目客户，才给予一定的信用期，并因此而形成应收账款。不同的销售模式，不同特点的客户，其对应的应收账款的回收风险均不同，故采用个别认定法更能确切地反映应收账款的可回收性。

（3）两种坏账准备计提方法对净利润的影响

根据测算 ,假设公司 2007-2009 年按原账龄分析法计提坏账准备 ,则 2007-2009 年分别需补提坏账准备 3.22 万、7.75 万和 2.25 万 , 占各年度净利润比例分别为 0.28%、0.61%和 0.09% , 均不具有重大影响。

2007 年-2009 年应收账款二种方法测算

单位：元

比例计提法	计提比例	2009 年		2008 年		2007 年	
年数		应收帐款	坏账准备	应收帐款	坏账准备	应收帐款	坏账准备
1 年以内	0.50%	9,424,599.30	47,123.00	6,422,793.35	32,113.97	5,893,211.55	29,466.06
1 至 2 年	5.00%	534,011.40	26,700.57	1,181,370.35	59,068.52	389,920.05	19,496.00
2 至 3 年	20.00%	145,005.50	29,001.10	56,689.00	11,337.80	11,851.99	2,370.40
3 年以上	50.00%	42,685.00	21,342.50	36,043.99	18,022.00	26,972.00	13,486.00
合计		10,146,301.20	124,167.17	7,696,896.69	120,542.28	6,321,955.59	64,818.46
个别计提法	-	-	101,638.50	-	43,000.00	-	32,600.00
二者差异	-	-	22,528.67	-	77,542.28	-	32,218.46

(4) 个别认定法计提坏账准备的具体条件

- A、债务人发生严重的财务困难；
- B、债务人很可能倒闭或进行其他财务重组或已宣告破产；
- C、账龄已逾期，且多次催讨未果，收回可能性很小；
- D、其他表明应收款项发生减值的客观情况。

(5) 坏账准备计提方法与可比上市公司存在差异情况调查

经查询，我们没有找到同类可比国内上市公司。国内上市公司中，在主板上市的上柴股份（600841）和在中小板上市的万丰奥威（002085）的坏账准备计提方法为个别认定法。

(三) 负债构成及变化分析

1、发行人主要负债结构

发行人报告期内负债情况见下表：

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	2,470.00	52.39%	-	0.00%	1,000.00	34.05%
应付账款	681.41	14.45%	442.41	33.34%	671.73	22.87%
预收款项	388.00	8.23%	285.08	21.49%	389.87	13.28%
应付职工薪酬	3.79	0.08%	3.79	0.29%	20.05	0.68%
应交税费	168.48	3.57%	154.24	11.62%	200.82	6.84%
其他应付款	291.19	6.18%	310.01	23.36%	519.24	17.68%
一年内到期的非流动负债	131.34	2.79%	-	-	-	-
其他流动负债	19.99	0.42%	-	-	45.00	1.53%
流动负债合计	4,154.21	88.12%	1,195.53	90.10%	2,846.71	96.94%
较上期末增长	247.48%	-	-58.00%	-	-12.63%	-
非流动负债	560.00	11.87%	131.34	9.90%	90.00	3.06%
较上期末增长	326.37%	-	45.93%	-	-96.65%	-
负债合计	4,714.21	100%	1,326.87	100%	2,936.71	100%
较上期末增长	255.29%	-	-54.82%	-	-50.63%	-

2009 年 12 月 31 日，公司负债合计为 4,714.21 万元，其中流动负债 4,154.21 万元，非流动负债 560.00 万元，公司流动负债以短期借款、应付账款和预收款项、其他应付款为主。

公司 2009 年末流动负债较 2008 年末大幅增加，主要是因为公司目前生产能力不能满足业务增长的需要，利用自有资金先期进行“智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目”建设的情况下，申请了银行贷款 2,470 万元补充营运资金。此外，公司收到的政府部门给予的补助资金和科技发展基金也增加了公司的负债规模。公司 2007 年、2008 年的负债总额逐年呈大幅降低趋势，主要是公司增资扩股引入股东资金及公司业绩大幅提升取得较好的经营活动现金流的情况下归还了长期应付款、短期借款所致。

公司目前负债情况与业务发展阶段相适应，负债结构相对合理。公司对银行借款的偿还与供应商货款支付较为及时，没有到期尚未偿还的负债和延期付息的

情况。

2、主要负债情况

(1) 短期借款

种 类	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
抵押借款（万元）	2,470.00	0	1,000.00
合 计	2,470.00	0	1,000.00

2009 年末，公司短期借款余额为 2,470 万元，分别为工商银行张江支行 970 万元和上海银行浦西支行 1,500 万元流动资金借款，该等有息款项需公司在将来进行偿付。2008 年末公司没有短期借款，这是因为公司增资扩股及盈利状况良好归还了流动资金贷款。

2007 年 8 月 26 日，公司与中国工商银行上海市张江支行签订《小企业最高额抵押合同》，本公司将面积为 47,565m² 土地使用权及 10,279.4 m² 房产作为抵押物，为自 2007 年 8 月 26 日至 2012 年 9 月 25 日期间公司与银行间发生的因借款产生的债务以及开立银行承兑汇票、信用证、保函等融资业务提供 2,500 万元的抵押担保；2009 年 6 月 16 日，公司与上海银行浦西支行签订《最高额抵押合同》，本公司将面积 12,000.48 m² 房产作为抵押物，为自 2009 年 6 月 16 日至 2012 年 6 月 24 日期间公司与银行间发生的因借款产生的债务提供最高额为 1500 万元的抵押担保。

(2) 应付账款

2009 年末、2008 年末、2007 年末公司应付账款分别为 681.41 万元、442.41 万元、671.73 万元。公司应付账款不计息，通常按合同约定的期限清偿。

2009 年末较 2008 年末增加 54.02%，是因为公司业务规模的扩大，公司增加相关原材料的库存量。2008 年末较 2007 年末降低 34.14%是因为公司针对宏观经济的不确定性优化物料管理系统，降低了部分存货的安全库存从而减少了原材料采购。

2009 年末，公司应付账款前五名客户具体明细如下：

序号	客户名称	金额（万元）	占应付账款比例（%）	备注
1	江苏苏青水处理工程集团有限公司	51.10	7.50%	
2	南通滨海活性炭有限公司	39.00	5.72%	
3	张家港市塘桥锦华模具厂	32.11	4.71%	
4	杭州宝锐德电器有限公司	26.00	3.82%	
5	上海隆胜堡密封科技有限公司	24.96	3.66%	
合计		173.16	25.41%	一年以内

2009 年末，本账户余额中无应付持有公司 5%或以上表决权股份的股东单位欠款；报告期内，无账龄在一年以上的大额应付账款。

（3）预收款项

2009 年末、2008 年末、2007 年末公司预收款项分别为 388.00 万元、285.08 万元、389.87 万元，主要为预收客户货款等。

2009 年末，本账户余额中无预收持有公司 5%或以上表决权股份的股东单位款项；报告期内，无账龄在一年以上的大额预收款项。

（4）应交税费

报告期内，公司各期末应交税费明细情况见下表：

单位：万元

项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
企业所得税	146.65	48.76	124.93
营业税	2.64	3.39	1.49
增值税	15.98	95.86	67.15
城市维护建设税	0.46	0.87	1.52
教育费附加	0.77	2.62	3.79
河道工程维检费	0.25	1.05	1.25
其他	1.73	1.70	0.68
合计	168.48	154.24	200.82

（5）其他应付款

2009 年末、2008 年末、2007 年末公司其他应付款分别为 291.19 万元、310.01

万元、519.24 万元。2009 年末的其他应付款主要是购买设备款、经销商保证金、工程质保金等。2008 年末其他应付款主要为工程设备款和设备质保金。2007 年末主要为应付上海市自然与健康基金会、瞿建国先生的往来款及建筑公司建筑工程款、预收客户押金、质保金等。

公司其他应付款具体见下表：

单位：万元

项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
购买设备款	76.22	82.49	4.72
经销商保证金	67.50	5.00	8.00
工程质保金	27.53	82.66	83.67
房租押金	-	-	48.00
往来款	-	-	255.84
其他	119.94	139.85	119.01
合计	291.19	310.01	519.24

2009 年末，本账户余额中无其他应付持有公司 5%或以上表决权股份的股东单位款项。

（6）一年内到期的非流动负债

一年内到期的非流动负债系由上海市科学技术委员会于 2007 年及 2008 年拨付给公司用于上海市科技小巨人企业培育的科技发展基金，计入递延收益，金额为 131.34 万元。该项目将于 2010 年 1 月申请验收，故于 2009 年末列示为“一年内到期的非流动负债”。

（7）其他流动负债

其他流动负债为预提费用，公司2009年末、2008年末、2007年末的余额分别为19.99万元、0万元、45万元，主要为应于次月支付的房租等。

（8）专项应付款

2009年末的专项应付款金额480万元，系上海市财政局根据国家发改委与工业和信息化部文件，于2009年12月末拨付给公司的重点产业振兴和技术改造国家补助资金，专门用于本公司智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地改扩建项目。该项目开工于2009年，计划于2011年建成。

(9) 其他非流动负债

报告期内，公司其他非流动负债见下表：

单位：万元

种类	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
递延收益	80.00	131.34	90.00
合计	80.00	131.34	90.00

2009年末的递延收益系由上海市国库收付中心小零余额专户于2009年9月拨付给公司用于节水型集成饮用水系统技改项目的补助资金。该项目开工于2009年1月，预计2010年3月竣工。

2008年及2007年递延收益系由上海市科学技术委员会拨付给公司上海市科技小巨人培育企业的科技发展基金。

(四) 偿债能力及资产周转能力的分析

1、偿债能力分析

(1) 偿债能力指标分析

项 目	2009-12-31	2008- 12-31	2007-12-31
流动比率（倍）	2.11	4.48	2.41
速动比率（倍）	1.34	2.65	1.48
资产负债率%（母公司）	28.17%	13.35%	24.13%
息税折旧摊销前利润（万元）	3,837.19	1,982.27	1,932.07
利息保障倍数（倍）	39.22	28.97	9.15
净利润（万元）	2,679.01	1,269.53	1,145.03

2009年末，公司流动比率、速动比率分别为2.11倍、1.34倍，较2008年末有所下降，但公司的利息保障倍数在报告期内持续上升，显示出公司的偿债能力在不断提高。2008年由于公司增资扩股以及偿还短期借款，使得流动比率和速动比率较2007年有较大提升。2009年，为了支持业务的发展，公司借入了2,470万元的短期借款，使得流动比率和速动比率相比2008年有所降低，但仍处于较好的水平。

2009年末、2008年末、2007年末，公司资产负债率（母公司）分别为28.17%、

13.35%、24.13%，公司 2009 年末资产负债率较 2008 年末上升主要是增加了短期借款 2,470 万元所致。

2009 年末、2008 年末、2007 年末，公司息税折旧摊销前利润分别为 3,837.19 万元、1,982.27 万元、1,932.07 万元，成为公司如期偿还到期债务的根本保证。

2009 年末、2008 年末、2007 年末，公司利息保障倍数分别为 39.22 倍、28.97 倍、9.15 倍，保持在较高水平，公司偿债能力指标良好。

（2）公司经营活动现金流量情况分析

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,776.09	10,519.97	9,926.70
营业收入	12,494.16	9,604.06	8,060.66
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例	110.26%	109.54%	123.15%
经营活动现金流出数	11,833.82	8,906.68	8,293.47
经营活动产生现金流量净额	2,595.77	1,941.85	2,155.21
净利润	2,679.01	1,269.53	1,145.03
经营活动产生现金流量净额占净利润的比例	96.89%	152.96%	188.22%

报告期内，本公司销售商品、提供劳务所收到的现金占主营业务收入的比例均达到 100%以上，经营活动产生的现金流量充足。报告期内，公司业务规模不断扩大，2009 年加大了对优质客户的销售力度，对经公司严格审核的信用状况良好客户实行赊销政策造成该期经营性应收项目的增加，经营活动现金流量净额占净利润的比例为 96.89%，公司 2009 年经营活动现金流量净额仍较 2008 年增长 33.68%。2008 年、2007 年公司经营活动产生的现金净流量分别占当期净利润的 152.96%、188.22%。

经营活动现金支出方面，2009 年度公司增加了对存货的储备，造成经营活动的现金支出增长了 2,927.14 万元。2008 年度较 2007 年度增加 613.21 万元，主要是拓展市场及研发费等原因增加了付现销售费用及管理费用所致。

公司管理层认为：公司从事的人居水环保行业属于新兴行业，在企业创立初期，股东出于持续发展的目的，为保持竞争优势，需要不断进行技术开发或服务

创新投资，这会使现金流入减少，如果举债过度，将引起财务支付危机，影响资信甚至危及生存，融资关键是规避较高的经营风险，减少发生财务危机的可能性，主要采用股权融资获得内部股权资本。另由于公司在创业建设期内尚未形成有效的可抵押资产等原因难以获得银行借款，由控股股东或其相关关联方提供部分资金用于经营活动以支持业务持续高速发展。因此报告期内，相对较低的负债比率及融资方式是与企业发展阶段等相适应的，公司资产负债结构合理，资产流动性良好，经营活动产生的现金流良好，偿债能力强。

2、资产周转能力分析

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款周转率（次）	14.00	13.70	13.64
存货周转率（次）	2.44	2.25	1.81

报告期内，公司的应收账款周转率和存货周转率不断提升。2009 年，公司应收账款周转率 14 次，较 2008 年 13.70 次有所提高，反映出公司虽然对部分优质客户延长了信用期，但回款情况良好，资金运用效率非常高。2007 年至 2008 年公司的应收账款周转率保持了较高的周转速度，应收账款管理良好，应收账款周转率逐年提高。

报告期内，公司的存货周转率不断提高，反映出公司在收入扩大的同时，增强了对存货的管理，通过合理安排存货储备等方式提高存货的周转效率和周转次数。

由于销售规模扩大，公司存货周转率逐年提高。但由于公司产品制造具有“多品种、小批量、多批次”及依据“订单+预测”方式组织生产的特点，因多品种商品留有安全库存量使得公司存货占流动资产的比例处于较高水平，因此，整合产品生命周期管理、新建供应链管理及深化制造执行是提高存货周转率的有效方法。本次募集资金投资项目之一中包含的信息系统建设内容有：构建一个可靠的、可以普遍访问的最新、最准确、最完整的产品信息资源；实现运作成本与服务水平的优化，关键因素为合理的产品分类、准确的市场订单、零部件采购及加工、整机制造过程进行有效控制和管理。

在资产管理方面，应收账款账龄及周转率、存货构成及周转率等综合营运能

力均保持合理水平、非流动资产的规模与公司业务持续发展相匹配；公司的资产、经营成果、现金流等状况体现了高速成长的新兴行业特点。总体上看，公司的资产周转能力始终处于不断提高的趋势中，公司具有较好的资产管理能力。公司已按照《企业会计准则》和根据公司资产质量状况谨慎制定各项资产减值准备计提的会计政策，本公司对各项资产已足额计提减值准备，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符。

（五）所有者权益变动情况

1、股本

单位：万元

股东名称	2009-12-31	2008- 12-31	2007-12-31
瞿建国	4,305.00	4,305.00	2,870.00
杨焕凤	420.75	420.75	280.50
高森投资	750.00	750.00	500.00
鲁特投资	1,500.00	1,500.00	1,000.000
其他自然人股东	1,274.25	1,274.25	849.50
合 计	8,250.00	8,250.00	5,500.00

2、资本公积

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
期初余额	2,172.63	3,477.40	70.93
本期增加	-	-	3,406.46
本期减少	-	1,304.77	-
期末余额	2,172.63	2,172.63	3,477.40

（1）资本公积 2008 年度减少数是发行人在 2008 年进行股份制改制折股的净变动额。

（2）资本公积 2007 年增加数主要是：

A、本公司于 2007 年 11 月和 12 月以货币资金增资时产生的资本溢价 3400 万元。

B、其余 6.46 万元，系本公司于 2007 年 11 月收购子公司少数股权时产生的

资本公积。

3、盈余公积

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
期初余额	228.07	273.77	157.99
本期增加	341.74	142.36	115.78
本期减少	-	188.06	-
期末余额	569.82	228.07	273.77

根据公司法 and 公司章程的规定，公司按净利润的 10%提取法定盈余公积金。对于任意盈余公积金，系根据本公司及子公司董事会的决议进行计提。盈余公积 2008 年度减少数是因为发行人在 2008 年 2 月进行股份制改制而减少。

4、未分配利润

单位：万元

项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
本年年初未分配利润	1,570.19	1,739.41	716.11
净利润	2,631.34	1,230.31	1,135.27
减：提取法定盈余公积	327.44	130.59	110.44
提取任意盈余公积	14.29	11.77	1.54
支付现金股利	1,402.50	-	-
折合股本	-	1,257.17	-
期/年末未分配利润	2,457.29	1,570.19	1,739.41

2009 年，公司未分配利润减少数系根据 2009 年 2 月 26 日董事会决议，本公司对截至 2008 年 12 月 31 日止的未分配利润按照每股 0.17 元(含税)对股东进行现金分红。该利润分配方案已经于 2009 年 4 月 3 日召开的本公司股东大会表决通过。公司已于 2009 年 4 月支付了现金股利。

5、少数股东权益

单位：万元

名称	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
壁炉公司	308.87	261.20	221.98
净水机器人公司	-	-	-
上海销售公司	-	-	-
奔泰水处理公司	-	-	-
北京销售公司	-	-	-
合计	308.87	261.20	221.98

发行人于 2007 年收购了除壁炉公司外其他子公司少数股东的股权。

十四、发行人盈利能力分析

（一）主营业务收入构成分析

公司在具体业务发展战略上采取了系列创新产品通过国际上多项产品、质量等认证后出口欧美成熟的水处理产品市场及在国内高端客户中建立样板市场，以检测公司研发、制造产品、及服务等的性能、品质，然后将高端市场成功经验及出口的优质优价产品在国内市场进行多种方式广泛销售，促进国内该行业的快速健康发展。公司最近三年的经营成果较好地体现了公司业务发展战略。

1、按产品服务种类分析

发行人根据产品和服务划分成业务单元有如下 3 个报告分部：

（1）水净化及软化设备分部：生产净水机和软水机及其零部件；

（2）壁炉及热炉设备分部：生产壁炉和热水炉及其零部件；

（3）维修及保养分部：系本集团的产品售后服务业务，提供净水机、软水机和壁炉等设备维修及保养服务。

管理层出于配置资源和评价业绩的决策目的，对各业务单元的经营成果分开进行管理。为便于对业务成果进行分析，在经营分部的基础上，业务收入按产品、服务分类分析见下表：

单位：万元，%

项 目	2009 年		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1、家庭水处理产品	6,358.78	50.89	4,843.24	50.43	5,179.65	64.26
(1) 全屋净水设备	2,922.03	23.39	2,413.75	25.13	2,879.31	35.72
(2) 全屋软水设备	3,436.75	27.51	2,429.48	25.30	2,300.34	28.54
2、商用净化饮水机	624.22	5.00	413.22	4.30	-	-
3、家庭水处理核心部件产品	3,313.89	26.52	2,042.17	21.26	1,451.90	18.01
(1) 多路控制阀	641.96	5.14	285.56	2.97	183.10	2.27
(2) 套件及其它	2,671.93	21.39	1,756.61	18.29	1,268.80	15.74
4、开能维修、保养等服务	785.18	6.28	930.07	9.68	183.09	2.27
(1) 水处理类	716.71	5.74	509.09	5.30	91.09	1.13
(2) 壁挂炉类	63.47	0.51	122.81	1.28	-	-
(3) 房租	5.00	0.04	298.17	3.10	92.00	1.14
5、壁挂炉产品	1,311.43	10.50	1,244.33	12.96	1,065.81	13.22
6、其它	100.67	0.81	131.04	1.36	180.21	2.24
合计	12,494.16	100	9,604.06	100	8,060.66	100

公司 2007 年、2008 年、2009 年三年的营业收入复合增长率为 24.50%。

从上表看出，报告期内公司水处理类产品及相关服务收入对公司总收入的贡献率均在 80%以上，壁挂炉产品及相关服务收入对公司总收入的贡献率仅为 15%以下，公司主营业务突出。

公司在保证水处理类设备整机产品市场研发、销售的基础上，根据行业状况加大了核心部件研发及开能服务的投入力度，其相关业务收入均有大幅度提升。如：公司自主开发具有国际先进水平并获得“上海市重点新产品”的 BNT 型全自动多路控制阀成功出口到欧美等发达国家市场，2009 年度、2008 年度、2007 年度其收入占比分别为 5.14%、2.97%、2.27%，环比增长率分别为 124.81%、55.96%；公司对直销业务的 DSR 服务体系的建设也卓有成效，2009 年度、2008 年度、2007 年度服务收入占比分别为 5.74%、5.30%、1.13% 环比增长分别为 40.78%、458.89%。

公司自 2001 年设立以来，根据国内特定的人居用水环境率先提出了“全屋净水、全家健康”的安全、健康用水理念。公司的发展战略目标是要成为人居水环保行业中世界一流、专门研制开发以全屋净水设备为主的人居环保系列产品、并集制造、销售、服务为一体的现代科技型企业。因此，公司通过与国际上同类的知名企业进行多方面、多形式的业务合作，以提高公司及产品在国内外市场的知名度，从而促进公司技术、产品研发、营销的策略。公司通过采购 GE、CLACK 水处理部件及与世界上知名的家居环保产品壁炉研发制造商 FPI 合资生产壁炉系列产品、提供厂房展示厅租赁予欧洲供暖巨头 BAXI 公司，这些与国际同业知名公司多形式的业务合作，以实施“体验营销”方式产生了较好的人居环保产业聚集效应，提高了公司在国际、国内人居水处理领域的知名度，有效促进了公司水处理类产品业务的销售。

报告期内，公司在 2008 年、2009 年经济危机严重的情况下，仍然加大在新产品、新工艺、服务体系建设方面的投入，保证了业务的持续快速增长。如公司通过创新研发的自主知识产权的系列产品获得了美国 NSF、德国 TÜV、欧盟 CE、RoHS 等多项国际安全及环保认证，成功打破了由欧美发达国家知名品牌在高端市场的垄断地位，实现批量生产并销售出口。公司早在 2008 年经济危机初始时不确定的情况下仍然加大服务体系的建立，通过提供完善的“营销服务”促进“二次销售”的实现，有效地促进了业务的持续增长。

所以，公司收入的持续高速增长是专注于水处理类业务主业，依靠经营管理创新、技术创新、产品创新、体验及营销服务创新发展的结果。

2、按销售区域分析

（1）按销售地区划分

公司营业收入内外销构成情况见下表：

单位：万元，%

地区		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	华东	5,437.22	43.52	5,215.20	54.30	4,786.05	59.38
	华北	311.64	2.49	157.11	1.64	151.75	1.88
	华中	724.36	5.80	460.92	4.80	190.98	2.37
	华南	703.05	5.63	478.62	4.98	195.75	2.43
	华西	248.32	1.99	140.75	1.47	132.35	1.64
	合计	7,424.60	59.42	6,452.59	67.19	5,456.88	67.70
外销	欧洲	1,694.58	13.56	2,108.50	21.95	1,738.76	21.57
	北美	2,155.51	17.25	730.51	7.61	609.05	7.56
	中东	13.60	0.11	77.06	0.80	20.96	0.26
	亚洲	658.28	5.27	215.48	2.24	107.05	1.33
	其他	547.60	4.38	19.93	0.21	127.96	1.59
	合计	5,069.57	40.58	3,151.48	32.81	2,603.78	32.30
总计		12,494.16	100	9,604.06	100	8,060.66	100

国内销售方面：目前，发行人在国内业务发展重点是以经济发展迅速的上海为主的长三角等华东地区。报告期内，该地区的平均销售占比为 52.40%。公司在上海及其周边部分地区实行直销的策略，公司在销售全屋型水处理设备的同时为客户提供多样化、个性化、定制化的特色服务。公司通过多样化服务过程、个性化服务行为和定制化服务结果的差异化服务，开能品牌商品在上海取得了较好的美誉度及忠诚度，开能产品及商标获得“2008 年度上海市品牌产品”、“2009 年度上海市著名商标”等荣誉称号。公司在上海地区样板市场的成功经验，为全国其他地区市场拓展提供了人才、管理、服务等坚实的基础。

国外销售方面：国际发达国家由于水质的原因，目前以软水产品为主净水产品为辅的水处理类产品在欧美发达国家有着较为成熟的消费市场，国际知名品牌的市场竞争较为激烈，公司的出口销售市场主要是欧洲、北美等发达国家。在经济危机的情况下，公司加大了已通过系列认证的自主知识产权创新产品在欧洲、北美等成熟市场的开拓力度，产品凭借优良品质及成本比较优势，出口收入实现逆势高速增长。2009 年，公司海外销售收入较 2008 年增长 60.86%。

截止 2009 年 12 月 31 日，发行人的产品在国内已覆盖 27 个省、市、自治区，

在国外已远销欧洲、美洲等 60 多个国家和地区。

（2）以销售品牌划分

报告期内，公司自有品牌及 ODM 产品的销售情况见下表：

单位：万元，%

地区	销售品牌	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	自有	6,118.78	48.97	5,035.61	52.43	4,292.56	53.25
	ODM	1,305.82	10.45	1,416.98	14.75	1,164.32	14.44
	合计	7,424.60	59.42	6,452.59	67.19	5,456.88	67.70
外销	自有	4,750.10	38.02	3,023.59	31.48	2,509.56	31.13
	ODM	319.47	2.56	127.88	1.33	94.22	1.17
	合计	5,069.57	40.58	3,151.48	32.81	2,603.78	32.30
总计		12,494.16	100	9,604.06	100	8,060.66	100

从上表看出，国内市场为公司产品销售的重点市场，其中自有品牌产品的销售为公司营业收入的主要来源，符合公司以国内作为重点发展的市场定位和营销战略。

就海外市场而言，因 2007 年以来公司陆续攻克了多路控制阀、复合材料压力容器等水处理产品关键零部件的核心技术，且该等产品和技術获得了多项国际环保和质量认证，使得公司产品在海外业内的知名度和认可度得到提升，海外对水处理产品套件和核心部件的定单随之增多。

同时，由于海外水处理设备市场发展相对较成熟，需求量相对较大，海外经销商对公司产品的采购可以很快形成其对国内相关产品的替代，所以，公司自有品牌产品的海外经销业务增长较快，占比也随之提升。随着公司在海外市场的总经销商确立，其产品在海外市场的份额和增长都会保持相对稳定，其占比也将随着公司在国内市场业务的逐渐拓展而相应有所下降。

3、水处理类产品按营销模式分析

公司水处理产品按营销模式分析见下表：

单位：万元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销业务	2,513.97	24.41	1,937.64	26.55	1,927.10	29.06
经销业务	6,157.64	59.80	3,816.12	52.29	3,445.91	51.96
ODM 业务	1,625.28	15.78	1,544.87	21.17	1,258.54	18.98
合计	10,296.89	100	7,298.62	100	6,631.55	100

从上表看出，公司水处理产品在报告期内的销售收入 75%以上来源于自有品牌产品的直销和经销业务。由于直销业务主要以面向终端消费者的零售业务为主，且公司通过 DSR 模式为客户提供上门检测水质、上门订制方案、上门安装调试、上门回访维护、上门维修服务等完善的后续增值服务，随着客户数量的不断扩大，公司水处理业务直销模式的相关服务收入还将持续滚动地增长，面向各地零售商的分销网络也呈现十分健康的稳定增长态势。随着公司在中国市场开拓力度的加强，国内直销和经销业务的销售收入占比将逐年提高。

为了提高全屋水处理设备的市场认知度，做大整个行业，加快消费者观念教育的速度，公司从一开始就制定了在发展上海地区 DSR 直销模式和全国市场零售经销商网络的同时，也为具有传统分销渠道资源的客户提供优质的 ODM 产品，但公司通过在产品、营销模式、细分市场三个方面与 ODM 客户建立明显差异。公司经营数据以及目前行业对开能环保研发能力、制造能力的认同，也证明了公司在执行这一策略方面是成功的。公司的业务体系不仅是独立的，而且还具有非常大的差异化优势和未来的增长潜力。

报告期内，公司主要 ODM 客户的相关情况如下：

年度	客户名称	国别	品牌	ODM 产品类型	销售收入 (万元)	占 ODM 收入总额 的比例	占销售收 入总额的 比例
2009 年度	上海正辉康居环保科技有限公司	中国	Ermet 恩美特	净水机、软水机、 套件	414.27	25.49%	3.32%
	百诺肯净水设备（厦门）有限公司	美国	Paragon 百诺肯	净水机、软水机、 套件、商用机、 多路控制阀	296.26	18.23%	2.37%
	上海爱丝惠环保科技有限公司	中国	Ermet 恩美特	净水机、软水机、 套件、多路控制阀	238.69	14.69%	1.91%

年度	客户名称	国别	品牌	ODM 产品类型	销售收入 (万元)	占 ODM 收入总额 的比例	占销售收 入总额的 比例
	浙江沁园水处理科技股份有限公司	中国	沁园	软水机、套件、 多路控制阀	205.75	12.66%	1.65%
	Carico Intemational	中国	Carico	净水机、套件、 多路控制阀	165.45	10.18%	1.32%
	上海适达水处理系统有限公司	中国	Comfort 可滤康	净水机、软水机、 套件	98.61	6.07%	0.79%
	Pentair International	中国	Pentair	套件	79.48	4.89%	0.64%
	GE Infratructure Water	中国	GE	套件	24.61	1.51%	0.20%
	小计				1523.12	93.71%	12.19%
2008 年度	上海爱丝惠环保科技有限公司	中国	Ermet 恩美特	净水机、软水机、 套件、多路控制阀	691.30	44.75%	7.20%
	百诺肯净水设备（厦门）有限公司	美国	Paragon 百诺肯	净水机、软水机、 套件	267.73	17.33%	2.79%
	浙江沁园水处理科技股份有限公司	中国	沁园	软水机、套件、 多路控制阀	155.94	10.09%	1.62%
	GE Infratructure Water	美国	GE	套件	127.88	8.28%	1.33%
	小计				1,242.85	80.45%	12.94%
2007 年度	上海爱丝惠环保科技有限公司	中国	Erme 恩美特	净水机、软水机、 套件	515.07	40.93%	6.39%
	百诺肯净水设备（厦门）有限公司	美国	Paragon 百诺肯	净水机、软水机、 套件、商用机、套 件、多路阀	252.62	20.07%	3.13%
	上海美恩环保设备有限公司	中国	佰时特	净水机、软水机、 套件	59.17	4.70%	0.73%
	GE Infratructure Water	美国	GE	套件	94.22	7.49%	1.17%
	小计				921.08	73.19%	11.43%

由上表可见，公司向单一 ODM 客户的销售额占公司销售总额的比例较小，公司的 ODM 业务也未依赖于某一家企业。

4、公司与国内外业务相似公司营业收入增长率的比较

公司与国内外同业公司营业收入增长率比较见下表：

单位：%

公司名称 ^注	2009 年	增长率	2008 年	增长率	2007 年
天年生物 HK：01178 (千港元)	88,062	-20.76%	111,137	6.61%	104,247
熊津豪威 KRX： 000786 (百万韩元)	1,387,351	5.55%	1,314,403	8.35%	1,213,090
滨特尔 NYSE: PNR (亿美元)	26.54	-20.82%	33.52	2.16%	32.81
开能环保 (万元人民币)	12,494	30.09%	9,604	19.15%	8,061

(以上数据来自各公司上市交易所、公司网站及整理分析。)

注：1、天年生物指天年生物控股有限公司，香港联交所上市公司（HK：01178）。主要业务是在中国生产及销售多功能制水机、天年素系列产品及保健食品。年报报告期间为上年的7月1日至当年的6月30日。

2、熊津豪威指 Woongjin Coway Co., Ltd，是韩国证券交易所上市公司（KRX：000786）。成立于1989年，总部位于韩国，是一家专业的生活环境家电企业，熊津豪威在韩国水质净化、空气净化、厨房食物垃圾处理设备和卫浴行业始终占据领先地位。其1998年在业界首先采用租赁服务模式。根据2009年3季报推算其全年业绩。

3、滨特尔指 Pentair, Inc.（NYSE: PNR），滨特尔水集团世界上最大的专业水处理设备制造公司，其主要业务包括：滨特尔泵，滨特尔净化与过滤部，滨特尔泳池及水景部。根据2009年3季报推算其全年业绩。

报告期内，2008年实现营业收入9,604.06万元，比上年增加1,543.40万元，增幅为19.15%；2009年实现营业收入12,494.16万元，比上年同期增加2,890.10万元，增幅为30.09%。公司出口业务增长率2009年和2008年分别达到60.86%和21.03%。由于中国大陆居民对“全屋净水，全家健康”的健康生活饮用水的理念尚不及国外发达国家成熟，国内市场尚处于成长期发展阶段，市场销量未出现大幅增长，导致国内市场业务增长率较低。因此，虽然公司出口业务近年来有较大增长，但由于其业务总量小于国内业务总量，导致2007年、2008年、2009年销售收入增长率低于出口业务增长率。2009年，在金融危机的情况下，由于公司新产品的推出，销售收入增长率呈现加速态势。

从公司与国内外同类公司营业收入增长率比较表可以看出，公司在专注于核心业务及加强系列技术创新基础上，在经济危机严重的情况下，结合国内外业务发展状况，采取了正确的业务发展战略，保持业务持续、高速增长。

（二）主营业务成本构成分析

公司报告期内主要产品成本构成情况如下表所示：

单位：万元

产品	成本项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
全屋净水设备	直接材料	1,083.85	80.85%	753.57	80.81%	1,081.24	79.88%
	直接人工	88.09	6.57%	59.50	6.38%	108.63	8.03%
	制造费用	168.71	12.58%	119.40	12.80%	163.68	12.09%
	小计	1,340.65	100%	932.47	100%	1,353.54	100%
全屋软水设备	直接材料	1,642.25	81.57%	1,254.62	81.97%	1,117.35	85.92%
	直接人工	127.82	6.35%	95.06	6.21%	64.81	4.98%
	制造费用	243.32	12.08%	180.98	11.82%	118.36	9.10%
	小计	2,013.38	100%	1,530.66	100%	1,300.52	100%
商用净化饮水机	直接材料	302.88	83.46%	153.41	80.95%	206.80	80.77%
	直接人工	23.16	6.38%	12.16	6.42%	19.64	7.67%
	制造费用	36.85	10.15%	23.95	12.64%	29.59	11.56%
	小计	362.89	100%	189.52	100%	256.03	100%
多路控制阀	直接材料	332.12	77.74%	88.77	81.71%	24.86	78.53%
	直接人工	26.04	6.09%	7.03	6.47%	2.19	6.92%
	制造费用	69.07	16.17%	12.85	11.82%	4.61	14.55%
	小计	427.23	100%	108.64	100%	31.66	100%
套件及其它	直接材料	990.25	76.80%	576.59	73.24%	306.54	77.56%
	直接人工	79.59	6.17%	44.80	5.69%	13.28	3.36%
	制造费用	219.55	17.03%	165.88	21.07%	75.40	19.08%
	小计	1,289.39	100%	787.27	100%	395.23	100%
水处理类产品合计	直接材料	4,351.35	80.08%	2,826.95	79.66%	2,736.79	82.01%
	直接人工	344.70	6.34%	218.55	6.16%	208.55	6.25%
	制造费用	737.49	13.57%	503.06	14.18%	391.64	11.74%
	合计	5,433.54	100%	3,548.56	100%	3,336.99	100%

产品	成本项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
壁炉及热 炉设备	直接材料	361.94	61.49%	369.22	72.61%	337.56	82.35%
	直接人工	81.12	13.78%	57.82	11.37%	22.81	5.56%
	制造费用	145.58	24.73%	81.49	16.02%	49.54	12.08%
	小计	588.64	100%	508.53	100%	409.91	100%
总计	直接材料	4,713.28	78.27%	3,196.17	78.78%	3,074.35	82.05%
	直接人工	425.82	7.07%	276.37	6.81%	231.36	6.17%
	制造费用	883.08	14.66%	584.55	14.41%	441.18	11.77%
	总计	6,022.18	100%	4,057.09	100%	3,746.90	100%

从上表看出，报告期内公司水处理类产品直接材料、直接人工、制造费用的平均构成比例为 80.58%、6.25%、13.17%，直接材料成本占制造成本的比例在报告期内保持平稳。由于公司的安装维修周期很短，当天可以完成，所以该费用不计入存货，而是直接计入营业成本，不存在推迟确认成本的问题。

制造费用由于公司构建了国际上少数具有整机生产能力的企业之一，各产品及部件的生产又具有多品种、少批量、多批次的特点，因此由于固定资产折旧费及模具摊销费用增加导致制造费用微量增长。

在直接人工方面，由于公司通过培训拥有行业内熟练的技术工人，劳动生产率较高，公司的人工成本占比比较稳定。

（三）期间费用分析

发行人报告期内的期间费用情况见下表：

单位：万元

项 目	2009 年度			2008 年度			2007 年度		
	金额	增长率	营收占比	金额	增长率	营收占比	金额	增长率	营收占比
营业收入	12,494.16	30.09%	100%	9,604.06	19.15%	100%	8,060.66	45.30%	100%
销售费用	1,085.56	-0.51%	8.69%	1,091.07	10.11%	11.36%	990.87	32.02%	12.29%
管理费用	1,735.92	8.23%	13.89%	1,603.87	59.50%	16.70%	1,005.54	17.07%	12.47%
财务费用	62.37	24.62%	0.50%	50.05	-74.67%	0.52%	197.62	68.99%	2.45%
期间费用合计	2,883.85	5.06%	23.08%	2,744.99	25.11%	28.58%	2,194.03	27.08%	27.22%

1、2009 年期间费用情况

报告期内,公司十分重视对期间费用的控制与管理,2009年在营业收入较2008年增长30.09%的情况下,期间费用合计数较2008年仅增加了5.06%。

2009年公司管理费用占营业收入的比例为13.89%,2008年度为16.70%,提高净利率2.81%。2008年公司已经为将来的业务扩展新增了员工并提高了平均工资水平,因此2009年没有再出现大的增长;2008年股份公司改制等原因增加办公费,而2009年未有该项费用;另由于2008年发生园区道路路灯维修、绿化费增加相关费用50万等原因导致2009年管理费用占营业收入的比例较2008年度略低。

2009年公司销售费用占营业收入的比例为8.69%,2008年度为11.36%,提高净利率2.67%。发行人的业务主要通过网络、展会、电话、海外客户来访等方式拓展,此外,发行人采取扁平的营销架构,因此差旅费和广告费用较少。发行人的上述销售特点决定了发行人的销售费用可以不随营业收入的增长而同比增长。

2009年公司财务费用占营业收入的比例为0.50%,2008年公司财务费用占营业收入的比例为0.52%,提高净利率0.02%。

2、2007-2008 年期间费用情况

公司作为新兴的创业型企业,2008年营业收入增长率达到19.15%,期间费用的增长率为25.11%,期间费用总体控制良好。

(1) 销售费用

2008年销售费用较2007年增长10.11%,主要系运输费由于业务增加,在汽油上涨等影响下增加了85.93万元以及人员的增加等。

(2) 管理费用

2008年管理费用较2007年增长59.50%,增加598.33万元。主要因为公司根据业务发展结合发生经济危机的情况下,公司增加了有关管理人员储备导致工资性支出、社保费、福利费等合计增加237.71万元,增加研发费用支出110.56万元等。

(3) 财务费用

2008 年财务费用较 2007 年降低 74.67%，减少金额 147.57 万元，主要是公司增资扩股的情况下，为提高资金使用效率，为减少因过量持有现金而增加的机会成本在本期内归还了银行借款所致。

（四）近三年利润的主要来源、可能影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

1、报告期内发行人利润的主要来源

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	12,494.16	9,604.06	8,060.66
减：营业成本	6,574.68	5,416.28	4,522.48
营业税金及附加	41.66	57.02	26.32
销售费用	1,085.56	1,091.07	990.87
管理费用	1,735.92	1,603.87	1,005.54
财务费用	62.37	50.05	197.62
资产减值损失	5.86	2.46	-11.67
二、营业利润	2,988.11	1,383.30	1,329.50
加：营业外收入	117.42	39.65	17.06
减：营业外支出	31.71	29.83	1.00
三、利润总额	3,073.82	1,393.12	1,345.56
减：所得税费用	394.82	123.59	200.53
四、净利润	2,679.01	1,269.53	1,145.03
五、归属于母公司股东的净利润	2,631.34	1,230.31	1,135.28
六、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,558.50	1221.07	1,086.08

报告期内，公司的利润来源主要是营业利润，2009 年、2008 年、2007 年的营业利润占利润总额的比例分别为 97.21%、99.30%、98.80%。报告期内发行人的营业利润实现高速增长，2007 年至 2009 年年复合增长率达到 49.92%，毛利的年复合增长率为 29.35%，而报告期内主营业务成本、期间费用年复合增长率仅为 20.57%、14.65%。

(1) 2009 年净利润较 2008 年增长原因分析及该期净利率较 2008 年度大幅增长原因分析

A、2009 年净利润较 2008 年增长原因分析

发行人 2009 年实现营业收入 12,494.16 万元，较 2008 年 9,604.06 万元增加 2,890.10 万元，增长幅度为 30.09%。

发行人 2009 年实现毛利额 5,919.48 万元，较 2008 年的 4,187.78 万元增加 1,731.70 万元，增长幅度为 41.35%。

发行人 2009 年三项期间费用合计较 2008 年增加了 138.86 万元，增幅 5.06%。主要系研发费用持续增加及上期增加人员储备等原因，导致管理费用增加 8.23%；由于 2009 年公司借入短期借款 2,470 万元，导致财务费用有所上升。

B、2009 年净利率较 2008 年度大幅增长原因分析

a、综合毛利率分析

2009 年公司将先进的研发成果逐步进行产业化生产，提高核心部件等自制率及 DSR 服务收入占比增加等，提高了公司的整体毛利率到 47.38%，较 2008 年综合毛利率 43.61%提高 3.77%。

b、期间费用分析

2009 年公司管理费用占营业收入的比例为 13.89%，2008 年度为 16.70%，提高净利率 2.81%。

2009 年公司销售费用占营业收入的比例为 8.69%，2008 年度为 11.36%，提高净利率 2.67%。

2009 年公司财务费用占营业收入的比例为 0.50%，2008 年公司财务费用占营业收入的比例为 0.52%，提高净利率 0.02%。

上述三项费用变化合计增加公司销售净利率 5.50%。

本期营业外收入较 2008 年有所提高，相应提高了销售净利率 0.53%，本期所得税费用按实现的实际应纳税所得额计算，较 2008 年按实际应纳税所得额计算所得税费用后扣除了新产品开发加计抵扣等优惠政策后的占比提高 1.87%，故降低净利率 1.87%。

c、结论

2009 年销售净利率较 2008 年提高 8.22%，主要是由于创新技术成果的产业

化应用提高综合毛利率及各项期间费用占比发生了不同程度的降低所致，符合公司生产经营特点。

（2）2008 年净利润比 2007 年增长原因分析

发行人 2008 年实现营业收入 9,604.06 万元，较 2007 年 8,060.66 万元增加 19.15%。

发行人 2008 年实现毛利额 4,187.78 万元，较 2007 年 3,538.18 万元增加 18.36%，增加 649.60 万元。

发行人 2008 年三项期间费用合计较 2007 年增加 550.96 万元，增幅为 25.11%。其中管理费用较 2007 年增加 598.33 万元，增幅为 59.50%。销售费用较 2007 年增加 100.20 万元，增幅为 10.11%，主要系运输费由于业务增加，在汽油上涨等影响下增加了 85.93 万元以及人员的增加等。2008 年财务费用较 2007 年减少 147.57 万元，降幅为 74.67%，主要是 2008 年利息支出较 2007 年降低 119.83 万元，利息支出降低系公司增资扩股及盈利良好的情况下，为提高资金使用效率，减少因过量持有现金而增加的机会成本，相继归还了银行及关联方资金借款。

综上，发行人在报告期内实施持续的自主创新战略，结合市场拓展及创新经营模式的成熟等实现了主营业务的持续增长，从而实现了净利润的持续增长。

发行人作为国内最大的全屋水处理设备制造企业，在公司实施一系列价值创新的情况下，尽可能地扩大目标客户群，以合理定价来扩大市场范围。公司在为市场创造价值的同时降低了成本，获得了规模效益，提高了收益回报及品牌的认知度。同时，公司更是通过产品研发设计、原料采购、产品制造、仓储运输、订单处理、渠道布局、批发经营、终端促销、售后服务、品牌塑造等要素，较好地实现新兴创业型企业增长、扩张、盈利兼顾的良性发展格局。公司报告期内各经济指标的增长来源较好体现了公司差异化的竞争策略、行业培育逐步成长导致整体需求的增长和市场份额的提升，市场份额的上升可以提升销售毛利率和净利率，因此净利润的增长快于收入的增长。因经营杠杆的作用及议价能力的提升，成本控制能力和转嫁能力提高，研发、销售、广告等固定成本的摊薄，初步体现了行业的规模经营效应。

2、可能影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

（1）市场认知因素

公司根据安全、健康用水科学原理在国内开创了“全屋净水，全家健康”的用水理念，但国内居民对生活用水与饮水同等重要的认知度不高。

针对国内居民对“全屋净水、全家健康”认知度与健康的关系认识不同，行业的发展有赖于客户认知的提高，也需要大量的从业人员参与。公司一方面通过口碑营销、体验营销等现代营销手段提高产品的国内市场占有率，利用现有海外经销商渠道加大国际成熟市场的开拓力度，降低经营风险；另一方面对国内水处理设备行业的同业厂家通过 ODM 方式提供部件或产品实现行业资源共享，开放了参与机制，推动行业的增长。

（2）技术及研发因素

公司目前已形成短、中、长期多层次的新产品、新技术的开发体系。

（3）服务因素

公司已建立服务人员培训、技术考核等系统的服务管理体系，通过建立专营营销服务中心促进体验服务的个性化促进直销业务的规模化，将服务流程标准化与客户个性需求的定制服务有效结合，从而成为公司满足客户个性化需求的最佳选择。公司通过良好的服务实现公司直销产品的二次销售及对经销商的服务培训提高了其获利能力，保证了公司盈利能力持续性和稳定性。

（4）销售渠道因素

公司已在研发、制造上投入较大的人力、财力、物力，但要取得更大的业绩则应继续加大以适合市场需求的客户为中心新产品研发及加强营销渠道的建设，缩短“设计—产品—市场”的周期，提高市场占有率，增强公司竞争力。

（5）生产因素

公司通过精益生产控制及按照 ISO9001：2000 的要求管理生产成本及有效控制产品的质量。公司根据制造任务和生产环境变化迅速调整生产流程，以适应多品种、小批量、多批次产品的生产，周密的安排生产计划，提高设备利用率，以降低成本，保证公司的盈利能力。

（5）本次募集资金因素

通过本次募投项目的实施，公司一方面将扩大产能，另一方面将增加新品种，如：通过进口国际先进的复合材料缠绕设备，将已研发成功具有国际先进水平的复合材料压力容器进行产业化生产，进一步完善产品业务链。同时，项目的实施将提高生产效率，降低生产成本，提高产品市场竞争力。公司通过募投项

目的实施，将进一步提高公司盈利能力的持续性和稳定性。

（五）公司毛利率水平及国际同类公司盈利能力比较

1、公司最近三年各类业务毛利率情况

（1）按产品类别划分

按产品类别区分，公司营业收入毛利及毛利率情况见下表（单位：万元）：

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利	毛 利 率 (%)	毛利	毛 利 率 (%)	毛利	毛利率 (%)
1、家庭水处理产品	3,204.05	50.39	2,368.95	48.91	2,195.48	42.39
（1）全屋净水设备	1,652.71	56.56	1,371.51	56.82	1,300.26	45.16
（2）全屋软水设备	1,551.34	45.14	997.44	41.06	895.23	38.92
2、商用净化饮水机	320.26	51.30	214.63	51.94	-	-
3、家庭水处理核心部件产品	1,323.38	39.93	423.73	20.75	718.43	49.48
（1）多路控制阀	266.57	41.52	119.20	41.74	124.91	68.22
（2）套件及其它	1,056.81	39.55	304.53	17.34	593.52	46.78
4、开能维修、保养等服务	456.51	58.14	681.68	73.30	177.73	97.07
（1）水处理类	460.78	64.29	302.90	59.50	85.73	94.11
（2）壁炉类	-9.27	-14.61	80.61	65.63	-	-
（3）房租	5.00	100	298.17	100	92.00	100
5、壁炉产品	594.43	45.33	467.06	37.54	378.83	35.54
6、其它	20.85	20.71	31.73	24.21	67.72	37.58
合计	5,919.49	47.38	4,187.78	43.61	3,538.18	43.89

2007 年-2009 年，壁炉类产品及相关服务的毛利额占公司总毛利额的比例分别为 10.71%、13.08%、9.89%，与其相关收入占比基本相当。

因此，报告期内，公司毛利额的主要贡献来源为水处理类产品及相关服务业务，公司主营业务突出。

2007 年、2008 年、2009 年，公司的综合毛利率分别为 43.89%、43.61%、47.38%，呈上升趋势。

（2）按销售区域划分

按销售区域分，公司营业毛利及毛利率情况见下表：

单位：万元

项目	2009 年度			2008 年度			2007 年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
内销	3,906.38	65.99%	52.61%	3,317.57	79.22%	51.31%	2,785.22	78.72%	51.04%
出口	2,013.10	34.01%	39.71%	870.21	20.78%	27.61%	752.97	21.28%	28.92%
合计	5,919.49	100%	47.38%	4,187.78	100%	43.61%	3,538.18	100%	43.89%

公司自主研发的系列水处理产品、核心部件及套件等进行产业化生产并实现销售，公司内、外销的毛利率总体呈提高的态势。2009 年，在经济危机严峻的情况下，公司自主创新研发的系列产品陆续通过 RoHS、CE、TüV 等国际认证，海外市场对公司水处理核心部件的认可使得出口业务实现快速增长，同时，公司内部实施精益生产管理，实现出口毛利率提高至 39.71%。

（3）按营销模式划分

按营销模式划分，公司水处理业务相关产品的营业毛利及毛利率情况见下表：

单位：万元

项目	2009 年度			2008 年度			2007 年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
直销模式	2,003.18	31.71%	61.15%	1,102.49	36.66%	56.90%	1,286.31	44.14%	66.75%
经销模式	2,822.79	58.23%	45.84%	1,460.71	48.57%	38.28%	1,250.70	42.92%	36.30%
ODM 业务	487.51	10.06%	30.00%	444.11	14.77%	28.75%	376.91	12.93%	29.95%
合计	4,847.69	100%	47.08%	3,007.31	100%	41.20%	2,913.91	100%	43.94%

报告期内，公司水处理业务直销模式、经销模式、ODM 业务的平均毛利率分别为 61.60%、40.14%、29.57%。直销业务由于公司提供居家水处理系统的解决方案，并提供超值服务，因此保持良好的盈利水平；在经销业务方面，公司加大了国内直接面对终端消费者的零售经销商的培育力度，经销商的数量提高较快，同时，海外市场的经销业务增长也较快，由于公司掌握水处理产品的核心技术、自制产品逐年增多，经销业务的毛利率逐年提高；公司 ODM 业务毛利额平均占比为 12.58%，对公司毛利贡献率较小，符合公司将 ODM 业务作为直销和经销的补充模式的定位。公司 ODM 客户主要是同业内知名公司，由于该类客户在设计加

工制造时有定制部分关键部件等，毛利率相对较低。

2、公司业务毛利率变化原因

报告期内，公司水处理类业务的毛利率逐年提高，主要是公司专注于主营业务，依靠持续的研发投入进行技术创新、服务体系的构建及实施精益生产管理，保证了公司主营业务及毛利的持续增长。

公司水处理类业务的营业额及毛利率情况见下表：

单位：万元，%

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
水处理类设备及部件	10,296.89	47.08	7,298.63	41.20	6,631.55	43.94
水处理服务等	716.71	64.29	509.09	59.50	91.09	94.11
水处理类产品及服务合计	11,013.60	48.20	7,807.72	42.40	6,722.64	44.62
占比	88.15%		81.30%		83.40%	

原材料价格波动对毛利率的影响

报告期内，假定其它条件不变，公司主要原材料价格波动对毛利率变化的敏感性分析如下：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
综合毛利率	47.38%	43.61%	43.89%
原材料——铜锌合金滤料			
占总成本比例	4.22%	5.10%	6.82%
采购单价变动 1%对总成本影响	0.04%	0.05%	0.07%
采购单价变动 1%对毛利率的影响	-0.04%	-0.03%	-0.05%
原材料——活性炭（食品级）			
占总成本比例	3.96%	3.78%	4.14%
采购单价变动 1%对总成本影响	0.04%	0.04%	0.04%
采购单价变动 1%对毛利率的影响	-0.04%	-0.02%	-0.03%
原材料——塑料粒子（食品级）			
占总成本比例	14.08%	14.35%	7.78%
采购单价变动 1%对总成本影响	0.14%	0.14%	0.08%

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
采购单价变动 1%对毛利率影响	-0.13%	-0.11%	-0.06%
原材料——离子交换树脂（食品级）			
占总成本比例	6.47%	3.78%	4.78%
采购单价变动 1%对总成本影响	0.06%	0.06%	0.05%
采购单价变动 1%对毛利率影响	-0.06%	-0.04%	-0.03%
原材料——控制阀			
占总成本比例	17.26%	24.39%	35.02%
采购单价变动 1%对总成本影响	0.17%	0.24%	0.35%
采购单价变动 1%对毛利率影响	-0.16%	-0.20%	-0.29%
五种原材料合计占总成本比例	45.98%	53.57%	53.75%
五种原材料各变动 1%对总成本的影响	0.46%	0.54%	0.54%
五种原材料各变动 1%对毛利率的影响	-0.43%	-0.44%	-0.46%
所有原材料各变动 1%对毛利率的影响	-0.79%	-0.85%	-0.85%

从上表看出，公司单一原材料成本占直接生产材料成本的比重较小，故单一原材料价格波动对直接生产材料成本的影响较小。随着公司自主开发关键部件（如多路控制阀）投入产业化生产，原材料等采购价格的变动即使幅度较大，但对毛利率的影响均小于采购价格的变动，而且随着公司自主开发产业链的延长，该种采购价格的变动对毛利的影响将进一步减小。

3、国内外相似业务上市公司毛利率及盈利能力比较

国内外相似业务上市公司毛利率及盈利能力比较见下表：

项目	公司名称	2009 年	2008 年	2007 年
毛利率	天年生物 HK：01178	40.67%	44.25%	41.65%
	熊津豪威 KRX：000786	67.54%	69.02%	68.29%
	滨特尔 NYSE: PNR	31.23%	30.30%	30.90%
	开能环保	47.38%	43.61%	43.89%
营业利润率	天年生物 HK：01178	经营亏损		
	熊津豪威 KRX：000786	14.01%	14.47%	13.30%
	滨特尔 NYSE: PNR	10.01%	9.60%	11.60%
	开能环保	23.92%	14.40%	16.49%

注：熊津豪威和滨特尔的 2009 年业绩以其 2009 年 3 季报推算。

从上表看出，以在国内生产销售多功能饮水机的天年生物公司与发行人业务分属不同的细分领域，毛利率较为接近，但公司毛利率呈增长趋势。

在经营管理方面，由于技术创新、质量控制、成本控制方式等差异，天年生物最近三年经营亏损，而公司的盈利状况良好；熊津豪威由于其净水器等租赁业务收入占总收入的比例为 90%以上，因此其毛利率相对较高，另因其市场主要为韩国相对成熟的市场，营业利润率相对均衡；滨特尔公司目前主要业务是工业领域的泵、净化过滤、泳池及水景业务，由于其主要业务与宏观经济有较高的相关性，其 2009 年的毛利率和营业利润率都落后于发行人。综上所述，发行人根据国内特定的水质环境并研究国际同业发展趋势，专注于主业，持续改善、提高核心业务竞争力，公司盈利能力稳步增长。

4、公司营业利润和净利润的构成

报告期内，公司水处理业务与壁炉业务对营业利润和净利润的贡献情况见下表：

分类	营业利润 (万元)	贡献营业利润率	净利润 (万元)	贡献净利润率
水处理相关收入	1,093.17	82.22%	955.96	83.49%
壁炉收入	138.83	10.44%	124.19	10.85%
2007 年合计	1,329.50	92.66%	1,145.03	94.34%
水处理相关收入	939.86	67.94%	793.24	62.48%
壁炉	177.61	12.84%	161.05	12.69%
2008 年合计	1,383.30	80.78%	1,269.53	75.17%
水处理相关收入	2,673.14	89.46%	2,258.80	84.31%
壁炉	299.45	10.02%	239.56	8.94%
2009 年合计	2,988.11	99.48%	2,679.01	93.25%

从上表看出，报告期内公司营业利润和净利润的主要来源为水处理相关业务，公司主营业务突出。

（六）最近三年非经常性损益、合并财务报表范围以外的投资收益以及少数股东损益对公司经营成果的影响

1、非经常性损益

公司非经常性损益具体内容参见本招股说明书第十节“财务会计信息和管理层分析”之“八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表”。发行人归属于母公司股东的非经常性收益对经营成果的影响见下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
归属于母公司股东的非经常性损益	72.84	9.25	49.19
归属于母公司股东的净利润	2,631.34	1,230.31	1,135.27
占比	2.77%	0.75%	4.33%

最近三年，公司非经常性损益金额较小，分别占同期归属于母公司股东的净利润比例为 2.77%、0.75%、4.33%。

2、合并财务报表范围以外的投资收益以及少数股东损益

公司无合并财务报表范围以外的投资收益，而少数股东损益的金额相对较小，对公司盈利能力的判断不构成重大影响。

（七）政府补助

报告期内，公司收到的政府补助的具体情况如下：

到款日期	税收优惠、财政补贴的税种名称 (或优惠项目名称)	金额(元)	政策文号
2007 年 7 月 30 日	中小企业国际市场开拓专项资金	30,000.00	财政扶持资金
2007 年 9 月 17 日	高新技术企业扶持资金	60,000.00	财 政 扶 持 资 金 第 CFK110130111 号
2007 年 10 月 8 日	高新技术转化项目专项资金	8,000.00	财政扶持资金第 07131112 号
2007 年 12 月 12 日	上海市专利培育企业专项资金	60,000.00	第 07068494 号
2007 年 12 月 27 日	高新技术转化项目专项资金	6,000.00	财政扶持资金第 07147799 号
合计		164,000.00	
2008 年 3 月 10 日	中小企业国际市场开拓专项资金	15,000.00	20077031997570100
2008 年 7 月 7 日	中小企业国际市场开拓专项资金	6,496.00	第 08078924 号
2008 年 12 月 18 日	专利授权费用补贴	4,000.00	第 08086429 号

到款日期	税收优惠、财政补贴的税种名称 (或优惠项目名称)	金额(元)	政策文号
2008年12月18日	专利授权费用补贴	20,000.00	第08086428号
2008年12月26日	高新技术转化项目专项资金	32,000.00	财政扶持资金
2008年12月29日	科技中小企业股份制改造资助资金	300,000.00	第08087689号
合计		377,496.00	
2009年2月28日	中小企业国际市场开拓专项资金	106,702.00	20087031997570700
2009年4月17日	高新技术企业	44,000.00	财 政 扶 持 资 金 第 CFK110130111号
2009年5月31日	功能区扶持资金	300,000.00	上海浦东新区川沙功能区
2009年6月2日	2009年新产品项目经费补贴	200,000.00	09XP0503500
2009年12月31日	中小企业国际市场开拓专项资金	38,000.00	第09110679号
2009年12月30日	上海市著名商标	300,000.00	第09110683号
2009年12月31日	高新技术成果转化项目增值税,所得税	30,000.00	HZ09190042
2009年12月31日	中小企业国际市场开拓专项资金	121,347.00	HZ0919197709
合计		1,140,049.00	

因上述政府补助，公司在当年均已完成了相关约定事项，故均在当年计入当期损益，并确认为营业外收入。

(八) 最近三年公司缴纳的税额及所得税费用(收益)与会计利润的关系

1、公司最近三年缴纳的税额

报告期内，公司当期应交税额见下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
企业所得税	470.8	204.5	223.7
增值税	221.4	415.9	343.7
营业税	31.7	38.6	8.9

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
城市维护建设税	2.2	3.7	4.0
城镇土地使用税	28.6	28.6	28.6
教育费附加	5.3	10.7	10.4
河道工程维检费	2.5	4.0	3.3

2、所得税费用（收益）与会计利润的关系

公司所得税费用与利润总额的关系见下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利润总额	3,073.82	1,393.12	1,345.56
按法定或适用税率计算的所得税费用	461.07	208.97	201.83
某些子公司适用不同税率的影响	-3.75	-11.89	-1.95
对以前期间当期所得税的调整	-63.96	-74.66	-
符合条件的支出产生的税收优惠	-	-	-
不可抵扣的费用	1.46	1.17	0.65
按本公司实际税率计算的税项费用	394.82	123.59	200.53

十五、现金流量分析

（一）公司合并现金流量表简表

公司合并现金流量简表如下：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	2,595.77	1,941.85	2,155.21
其中：经营活动现金流入小计	14,429.59	10,848.52	10,448.67
经营活动现金流出小计	11,833.82	8,906.68	8,293.47
投资活动产生的现金流量净额	-1,981.98	-1,675.09	-2,124.29

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
其中：投资活动现金流入小计	9.10	-	3.79
投资活动现金流出小计	1,991.08	1,675.09	2,128.09
筹资活动产生的现金流量净额	1,475.06	-1,313.81	2,349.00
其中：筹资活动现金流入小计	2,980.00	-	11,300.00
筹资活动现金流出小计	1,504.94	1,313.81	8,951.00
汇率变动对现金的影响	-1.41	-18.37	-24.34
现金及现金等价物净增加额	2,087.44	-1,065.42	2,355.57
期末现金及现金等价物余额	4,260.46	2,173.02	3,238.43

（二）现金流量情况分析

1、公司经营活动现金流量情况分析

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,776.09	10,519.97	9,926.70
营业收入	12,494.16	9,604.06	8,060.66
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例	110.26%	109.54%	123.15%
经营活动现金流出数	11,833.82	8,906.68	8,293.47
经营活动产生现金流量净额	2,595.77	1,941.85	2,155.21
净利润	2,679.01	1,269.53	1,145.03
经营活动产生现金流量净额占净利润的比例	96.89%	152.96%	188.22%

报告期内，本公司销售商品、提供劳务所收到的现金与主营业务收入的比例均达到 100%以上，经营活动产生的现金流量充足。报告期内，公司业务规模不断扩大，2009 年加大了对优质客户的销售力度，对经公司严格审核的信用状况良好客户实行赊销政策造成该期经营性应收项目的增加，经营活动现金流量净额占净利润的比例为 96.89%，公司 2009 年经营活动现金流量净额仍较 2008 年增长 33.68%。2008 年、2007 年公司经营活动产生的现金净流量分别占当期净利润的

152.96%、188.22%。

经营活动现金支出方面，2009 年度公司增加了对存货的储备，造成经营活动的现金支增长了 33%。2008 年度较 2007 年度增加 613.21 万元，主要是拓展市场及研发费等原因增加了付现销售费用及管理费用所致。

2、公司投资活动现金流量情况分析

2009 年，公司投资活动现金流量净额-1,981.98 万元，主要是公司利用自筹资金进行募投项目建设购买的 CNC 数控加工中心、塑料切割加工中心等固定资产及尚未安装的固定资产、购置新产品模具等。

公司 2008 年投资活动现金流量净额为-1,675.09 万元，主要是基本建设及分析仪器等构件，包括 3 号楼、8 号楼、11 号楼、12 号楼、新产品模具、手持式塑料与合金分析仪、三相泄漏电流测试仪、三相智能变频电源、楼宇智能化控制系统等质量检测、办公设施购置等。

公司 2007 年投资活动现金流量净额为-2,124.29 万元主要系三、四期厂房建设及节能型家用净水器技术改造项目购置生产设备、新产品模具、激光切割机等生产设备，另收购除壁炉公司外的控股子公司少数股东股权。

3、公司筹资活动现金流量情况分析

2009 年，公司筹资活动现金流量净额 1,475.06 万元，主要是公司利用自有资金进行先期进行募投项目建设及根据股东会决议支付现金股利的前提下，增加了 2,470 万元流动资金借款。

2008 年筹资活动现金流量净额-1,313.81 万元，系公司根据业务发展状况，在自有资金满足经营活动、投资活动所需资金的前提下，为减少财务费用支出，归还了银行借款及关联方借款等所致。

公司 2007 年筹资活动现金流量净额 2,349.00 万元主要是公司进行增资扩股活动及归还了控股股东及关联方借款、部分银行存款所致。

（三）发行人最近三年重大的资本性支出

1、发行人报告期内重大资本性支出

发行人报告期内的资本性支出主要是为打造全屋水处理设备国家级研发实验中心，建立具有国际重要地位的以全屋净水设备及其关键部件为主的家商用水处理系统研发、产业化生产基地而进行的投资。报告期内，公司完成了研发、生产基地的基本建设投资，为后期的产能扩张等打下了较好的基础。在研发中心的建设方面，公司已购置部分世界先进的研发设备，构建了业内先进的研发中心。在生产投入方面，利用关联方的借款、自有资金等多次进行生产线技术改造，将自主研发的新产品及时进行产业化生产。因此，公司最近三年的投入保证了公司主营业务、经营成果、现金流量的持续发展，是与公司的发展状况、行业地位相适应的。

（1）利用自有资金先期进行募投项目的建设

因公司业务高速发展的需要，利用自有资金先期进行募投项目关键设备等的购置，在最近一期工程物资中有尚未交付安装的机器设备 156.00 万元。

（2）新产品研发及产业化模具购置情况

公司通过多年的技术研发，已成为国际上少数具有全屋水处理设备、商用净化饮水设备整机生产能力的企业之一，因此，产品模具成为了公司重要的盈利性资产。公司报告期内合计增加模具 836.76 万元。

2、发行人未来重大资本性支出计划及资金需求量

截止 2009 年 12 月 31 日，本公司已签约但尚未支付的资本性支出承诺金额为 764 万元，全部为本次发行的募集资金到位之前，公司根据项目进度的实际情况拟以自筹资金的先行投入。

十六、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势分析

经过近年来的快速发展，公司已构筑起稳固的业务基础，在行业景气不断提升及客户认知度逐步提高的背景下，公司产品市场需求旺盛，客户关系稳定并不断拓展，原材料供应渠道稳定、可靠，各项企业管理工作日益规范，管理层相信公司未来将保持目前的良好发展趋势。对公司财务状况和盈利能力影响主要因素有：

（一）国家产业政策

1、《国家环境保护“十一五”科技发展规划》把“饮用水安全保障及关键支撑技术”中部分课题列为重点发展领域与优先主题。

具体内容参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“四、影响国内人居环境行业发展的有利因素和不利因素”。

2、2009 年新增中央投资重点产业和技术改造项目计划及 2009 年中小企业发展专项资金补助项目

公司募投项目“智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地项目”根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部发改办产业（2009）1524 号文通知列入国家 2009 年重点产业振兴和技术改造专项（第二批）。

公司募投项目“节水型集成饮用水技改项目”经财政部与工业和信息化部联合审核已列入“2009 年第一批中小企业发展专项资金项目”（财企[2009]127 号）。

3、公司产品获国家发展和改革委员会多项产业政策支持

公司主营产品属国家发改委《产业结构调整指导目录》（2005 年）“节能、节水、环保及资源综合利用等技术开发、应用及设备制造”、“节水、节能产品生产”等项目。公司产品符合《当前国家鼓励发展的环保产业设备（产品）目录》（2009 年修订）中“净水机”技术指标要求。

4、《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006 - 2020 年）》等一系列法规和政策，也在行业准入、税收优惠、政府补贴等方面给予支持和资助。

公司产品符合构建现代资源节约型、环境友好型和谐社会的要求。因此，国家仍将在相当长的时期内对该行业给予较大力度的政策扶持。对公司而言，政府的扶持和资助将为企业下一步发展创造良好的外部环境，降低运营成本和经营风险。

（二）新投资项目产能的形成和产业链的完善将大幅提高未

来盈利水平

公司“智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地项目”、“节水型集成饮用水技改项目”的实施，将充分应用公司前期先进研发成果，完善产业链，丰富产品线；研发中心的建设将促进公司开发更多具有国际先进水平的技术成果，保证业务的持续发展；信息系统的建设不但实现公司内部管理的效率提升，而且将现代先进的 IT 技术、自动控制技术等与产品进行集成创新，开发更多具有国际先进水平系列产品及提高服务能力。因此，募投项目的实施将极大提高公司综合竞争力，大幅提高未来的盈利水平。

（三）股权融资对公司财务状况及盈利能力持续发展等具有重大意义

公司为满足业务高速增长的需要，通过利用自身积累资金及申请部分银行融资等渠道多方面筹措资金先期进行募投项目建设。尽管公司目前的资产负债率相对较低，有一定的间接融资能力，但若完全依靠金融机构借款投资，势必大幅扩大借贷规模，加大公司的财务风险和经营风险。发行人本次发行上市利用股权融资不仅仅是为了融资进行投资项目建设，而且可以降低财务风险和经营风险，增强公司竞争力，实现公司未来持续发展和较高的盈利能力，实现股权利益最大化。

股权融资对公司未来发展还有其他重要意义：国际上行业整合力度加大，公司在与 PENTAIR、ECOWATER 等国际知名企业竞争中，迫切需要建立未来持续融资平台，增加通过兼并收购方式来做强做大的途径，另外可进一步完善法人治理结构、建立公司公众品牌的良好市场形象、增加激励机制吸引优秀人才等。

（四）公司服务体系的建设和完善

公司已根据行业特点及产品功能特征建立了以核心价值观和企业文化为支撑的体验服务营销体系，对客户以体验、人员、氛围、定价、渠道、促销等整合营销措施，发掘和满足客户的长远利益，赢得忠诚的客户，实现客户价值最大化的同时实现公司利益最大化。

公司通过募投项目实施的信息系统，将传统 IT 技术与 GPS 定位技术（GPS—Global Positioning System，即全球卫星定位系统）、GIS 地理信息系统技术（GIS—Geographic Information System，即地理信息系统）进行集成创新，实现

优化服务手段、提升服务水平、节约服务成本等多种功能。公司服务体系的建设和完善将极大提升公司的盈利水平。

（五）人力资源的影响

公司开创了人居水环保行业家用全屋净水设备的“蓝海”，经过九年的发展，现已拥有一支高素质的行业技术研发、生产制造、服务营销、企业管理等多方面的人才队伍，构成发行人竞争优势的重要基础。但发行人仍将继续通过技术培训、企业文化培训、建立多层次的激励机制等各项有效措施，持续不断的吸收人才、提升内部人才的能力、保持人才竞争的优良环境，为公司的持续发展提供优秀的人才队伍。

十七、重大或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项

（一）或有事项

截至本招股书签署日，本公司无需要披露的重大或有事项。

（二）承诺事项

截止 2009 年 12 月 31 日，本公司已签约但尚未支付的资本性支出承诺金额为 764 万元，与出租人签订的不可撤消租赁合同的最低租赁付款额为 294 万元。

（三）资产负债表日后事项中的非调整事项

截至本招股书签署日，本公司无需要披露的资产负债表日后事项中的非调整事项。

（四）其他重要事项

截至本招股书签署日，本公司无需要披露的其他重要事项。

十八、发行人最近三年股利分配政策、实际股利分配情况

（一）发行人股利分配的一般政策

公司本着重视股东合理投资回报，同时兼顾公司合理资金需求的原则，实施持续、稳定的利润分配制度。但公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围。

公司原则上应在盈利年份进行现金分红，并且可以进行中期现金分红，具体分配比例由公司董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定，并由股东大会审议决定。公司利润分配政策为现金或股票。

对于当年盈利但未提出现金利润分配预案的，公司董事会应在定期报告中说明不进行分配的原因，以及未分配利润的用途和使用计划，独立董事应当对此发表独立意见。

各子公司《章程》中没有针对现金分红的限制性条款。

（二）利润分配的顺序

根据有关法律法规和公司章程的规定，公司缴纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

1、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。

2、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。

3、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，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

4、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。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

（三）最近三年股利分配情况

2009 年 4 月 3 日，发行人召开 2008 年度股东大会，会议审议通过 2008 年度利润分配预案。

截至 2008 年 12 月 31 日止，公司总股本 8,250 万股，可供股东分配利润中的 1,402.50 万元对股东进行 2008 年度现金分红，每股分红 0.17 元人民币（含税）。该笔股利已于 2009 年 4 月支付。

（四）发行人股东缴税情况说明

1、股利分配的缴税情况

发行人于 2009 年 4 月支付股东现金股利，中国农业银行上海市分行出具《电子报税付款通知》，确认开能环保已足额代缴本次分红的股东个人所得税。

2、股权转让过程中的相关税收问题的承诺

发行人最近一年新增 7 名股东，1 名股东退出，净增加 6 名股东。股份取得方式均为股权转让，截至本招股说明书签署日止，新增股东的持股数量未再发生变化。上述股权转让的出让方明确承诺：若税务部门要求补缴个人所得税的，受让方将负责补缴税款或承担补缴税款的款项。

3、关于开能有限整体变更为开能环保所涉相关税收问题的承诺

发行人全体自然人股东关于开能有限整体变更为开能环保所涉相关税收问题作出如下不可撤销之承诺：“自本承诺函出具之日，发行人全体自然人股东就上述股份制改造过程中所涉个人所得税事宜全权负责。如若相关税务主管部门要求发行人自然人股东缴纳以有限公司净资产整体折股所涉个人所得税的，将由本人全权负责申请并予以清缴，若涉及相关滞纳金或罚款，则由本人全额承担，以保证符合国家以及上海市税收法律、法规及规范性文件的规定。”

十九、发行前滚存利润的分配政策

根据发行人 2009 年第一次临时股东大会审议通过《首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市前公司滚存未分配利润分配方案的议案》，公司本次公开发行人民币普通股如最终获得中国证券监督管理委员会的核准，为维护公司新老股东的利益，本公司拟将首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市前本公司所形成的滚存利润，由新股发行后在股权登记日登记在册的新老股东共享。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金数额及运用计划

（一）募集资金数额

经公司股东大会审议通过，公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 2,750 万股，占发行后总股本的 25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【】万元，全部用于主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司股东大会已审议通过《募集资金管理办法》，公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为【】，帐号为【】。

本次发行的募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

如果本次募集资金相对于项目所需资金存在不足，公司董事会将对上述单个或多个投资项目的拟投入募集资金金额进行调整，或者通过自筹资金弥补不足部分。

（二）本次发行募集资金拟投资项目

本次募集资金投向，经公司股东大会审议决定，由董事会负责实施，用于：

序号	项目名称	项目总投资	项目核准/备案情况
1	智能化家用全屋水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目	9,250 万元	上海市发展和改革委员会关于开能环保智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地项目申请报告核准的批复【沪发改产（2008）069 号】
2	节水型集成饮用水系统技改项目	1,565 万元	上海市浦东新区经济委员会上海市企业投资项目备案意见【浦经委工贸备案（2009）15 号】
3	其他与主营业务相关的营运资金	【】万元	

（三）项目预计投入的时间进度

1、智能化家用中央水处理设备（即智能化家用全屋水处理设备）及商用净化饮水机生产基地发展项目

本项目拟建 18 万台/套/年生产智能化家用全屋水处理设备、商用净化饮水机及其相关套件和相配套的公用工程设施。项目投资总额由固定资产投资、铺底流动资金两部分组成，投资总额为 9,250 万元。其中，固定资产投资总额为 8,490 万元，铺底流动资金为 760 万元（项目全额流动资金 2,533 万元）。

本项目建设期为 1.5 年，资金使用年度计划如下：

单位：万元

项目	2009 年	2010 年	2011 年	合计
固定资产投资	1,015	7,475	0	8,490
铺底流动资金	0	512	248	760
合计	1,015	7,987	248	9,250

2、节水型集成饮用水系统项目

本项目拟建 2,000 套/年生产节水型饮用水系统生产装置和相配套的公用工程设施。项目投资总额由固定投资、流动资金两部分组成，投资总额为 1,565 万元。其中，固定资产投资总额为 1,195 万元，流动资金为 370 万元。

本项目建设期为 1 年，资金使用年度计划如下：

单位：万元

项目	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	合计
固定资产投资	1,195	0	0	0	1,195
流动资金	0	185	93	93	370
合计	1,195	185	93	93	1,565

（四）公司董事会意见

公司董事会认为：上述募集资金投资项目符合国家有关产业政策和公司发展战略。公司拥有与拟投资项目相应的研究开发及产业化核心竞争力，并拥有装备、成本、管理等方面的优势。项目具有较好的市场前景，投产后公司家用全屋净水处理设备及商用净化饮水设备生产线将利用最新的研发成果，如将公司新研发的复合材料压力容器进行产业化生产，完善业务链，规模制造优势得以强化也更具成本优势。同时，研发中心及信息系统的建设完善，提升公司的研发实力及生产质量的过程控制手段，并通过现代 IT 技术、GPS 定位系统、GIS 信息系统的集成

创新实现优化服务手段、提升服务水平、节约服务成本等多种功能，进一步提升公司的综合竞争力。

二、智能化家用全屋水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目

公司本次募集资金拟投资的项目中，全屋净水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目涉及的产品均为公司现有产品，项目建成后公司现有产品产能将进一步扩大，有效解决公司订单增加与产能不足的矛盾，各类产品近年来的产能、产量、销量、产销率情况具体参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“四、公司主营业务情况”；销售区域情况具体参见本招股说明书第十节“财务会计信息与管理层分析”之“十五、发行人盈利能力分析”之“（一）主营业务收入构成分析”之“2、按销售区域分析”。

（一）项目产能和产量

2009年，发行人已拥有年产18万台/套（含公司用自有资金先行投资建设的募集资金项目已实现的部分新增产能6万台/套）的全屋净水机、全屋软水机、商用饮水机及配件等的生产线；根据项目规划，本项目将新增国产设备和进口设备，并改造原有生产车间及公用配套设施，以便安装布置上述新增的工艺设备，建设年产18万台/套的全屋净水机、全屋软水机、商用饮水机及配件等的生产线。主要生产本公司的优势产品全屋净水机、全屋软水机、商用饮水机及套件等。发行人产能预计于2013年达到该项目的设计产能。

公司现有产量及新增产能情况

单位：台/套

项目	全屋净水设备及套件	全屋软水设备	商用净化饮水设备	合计
2008年产量	57,736	15,610	256	73,602
2009年产量	138,442	24,078	597	163,117
募投新增产能	2009年，公司生产线已达到18万台/套/年（含募集资金项目已实现的部分产能6万台/套）生产智能化家用全屋水处理设备、商用净化饮水机及其相关套件的能力，募集资金新增产能达产后，公司将达到年产30万台/套/年的产能。			

由于家用全屋净水器及商用饮水机的所属的人居水环保行业是新兴行业，发行人为保证产品质量，不但自行研发制造整机，还自主研发并产业化制造核心部件，已成为国际少数具备研发、制造全屋水处理设备整机企业之一。公司通过九年的创业发展，已拥有了研发制造等核心竞争力，并具备了质量、服务差异化、综合成本管理等优势。公司 2009 年的产量已全部利用了原有生产线的年产能，且已利用了以自有资金先行投资建设实现的募集资金项目的部分新增产能。所以，公司原有的生产线产能已经不能满足业务快速发展的需要，公司需新增生产线完善业务链，增加新品种，满足市场需求。

（二）项目的市场前景分析

1、市场需求

（1）国内市场

根据我国目前原水水质污染情况以及城市自来水处理以及供水管网的现状，全屋净水设备将是人们获得更加健康人居水环境的主要途径，也是未来人居水处理设备的消费趋势，其潜在市场容量可高达 1,000 万台。

全屋软水设备是人们提高生活舒适度的更高消费选择，同时可保护涉水类的家用电器，提高其使用寿命。我国目前使用全屋软水设备的多为水质偏硬地区或具有现代生活理念的高端人群。随着我国经济的不断发展，居民消费水平不断提升，越来越多的人将开始追求生活品质，从而带动全屋软水设备的销售。

在商务饮水方面，由于目前普遍使用的桶装水固有的缺陷而引发的饮水健康问题屡遭媒体曝光，人们对在家庭之外的商务空间的健康饮水需求迫切。商用净化饮水设备作为家用水处理设备的延伸产品，可广泛应用于学校、宾馆、车站、码头、机场、办公场所、健身场所。公司的商务净化饮水设备已成功应用于第 29 届北京奥运会、中国人民解放军总医院（301 医院）、上海交通大学、江南造船厂等知名企事业单位。

（2）国外市场方面

在发达国家，由于自来水水处理工艺及输送管道的要求较为严格及用水地区水质偏硬的原因，软水设备使用更为广泛。但目前人居水环境也因为原水受污染而水质下降，近几年，净水设备发展较为迅猛。

(3) 竞争优势

目前人居环保行业在国内尚处于成长阶段，公司的潜在竞争对手主要为美国的 Pentair（滨特尔）公司、Ecowater（怡口）等具有多年水处理经验的国外公司。但是开能环保凭借在研发、制造、服务等多方面的能力以及本土运营经验，已较竞争对手具备明显的竞争优势。

2、国家产业政策支持

我国政府对人居水环保行业的发展出台了大量的产业政策进行扶持。（具体内容参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“四、影响国内人居水环保行业发展的有利和不利因素”之“（一）有利因素”之“1、政策支持”。）

3、我国经济的发展，城乡居民购买力提高有利于消费结构升级

我国经济持续高速增长，城乡居民购买力日益提高。中国目前正处于小康向富裕过渡阶段，有利于消费结构升级。居民改善生活品质、提高生活质量的健康消费已成为发展趋势。

4、行业在成长

环保产业是具有持续成长性的行业。人居水环保行业在我国起源于上世纪 80 年代，而全屋水处理设备正处于行业发展的成长期。随着国家产业政策引导力度加大及行业规范的逐步建立，行业的快速健康发展即将来临。基于我国饮用水的水质状况，与人们健康用水息息相关的人居水环保行业将获得长足的发展，获得持续成长机会。

5、发行人已构筑了全屋水处理设备的技术和市场基础

通过九年的创业发展，公司已经在全屋水处理设备及商用净化饮水设备研发制造方面取得了国内领先的地位，已成为世界上少数具有全屋水处理设备整机及核心部件研发、制造能力的企业之一。公司聚集了一大批有经验的产品开发设计、产品制造、质量管理、品牌管理、营销管理等企业管理人材，拥有行业内强大的研发、设计的能力，并形成了完整的原材料、零部件的生产加工供应体系及良好的营销渠道，为项目实施产业化提供了坚实的技术及市场基础。

（三）募投项目实施的必要性

1、满足不断增长的健康用水的需要

随着工业、日用化工、医药行业的不断发展，原水受污染情况严重，致使人居水环境质量也受到影响，采用全屋净水设备，对人居水环境进行全面净化处理，去除有害物质，是实现饮用水和生活用水达到同一健康安全标准的最佳途径。

2、克服产能瓶颈的现实需求

目前，公司产能利用率已基本饱和，面对人居水处理设备的蓬勃发展之势和市场竞争发展的要求，公司必须实施产能扩张。同时，经过九年的研发与技术突破，公司全屋水处理设备及商用净化饮水设备已成为发展完善的成熟产品，具备产业化、规模化的基础，但产能瓶颈是进一步扩张的障碍，所以，发行人有必要实施该项目，提升生产和市场规模。

3、进一步完善产业链，提高公司竞争能力的需要

该项目投资的固定资产中包括国际先进的复合材料缠绕设备，可对公司新研发的复合材料压力容器进行高质量的产业化生产，丰富公司的产品结构，进一步完善产业链，降低产品的制造成本。

项目投资中对研发中心的建设将在现有基础上重点增加必要的研发设备和国外先进样机，完善产品的模块化设计、PDM 产品数据管理系统、零部件优选等工作平台，有机结合公司的测试中心，形成新产品研发设计、样机制造和测试的完整体系。

项目投资中对信息系统的建设将进一步完善和强化公司的原有信息系统，保证公司的研究开发、产品测试、生产经营、物流、销售、服务、人力资源管理、财务等企业资源信息得到准确、高速传递、监控、处理，为公司重大决策提供科学依据。

因此，该项目的实施将进一步提升公司的竞争能力，对公司持续快速的发展并应对世界跨国公司以及国内家电行业巨头等潜在竞争者的严峻挑战具有重大的积极影响。

4、发行人利用自身积累资金无法满足其业务高速发展的需要

人居水环保行业属于技术密集型、资金密集型及服务密集型的产业，在我国属于新兴行业。自成立以来，公司一直利用自身积累资金对研发、制造等基础设施建设进行大量投资。目前，开能环保准备进入成熟产品产业化发展时期，但相对单一的融资渠道影响了跨越式发展速度。开能环保拟通过资本市场开辟多方面融资渠道，降低公司财务风险和经营风险。

5、提高公司的公众知名度和品牌美誉度

本次发行上市可以提高公司的公众知名度，增强消费者对公司品牌的认知度，也有利于公司在行业内的人才竞争，可积极促进公司业务目标和发展战略的实现。

（四）本次募集资金投资项目优势

1、技术领先优势

通过集成创新和引进消化吸收再创新，公司已拥有全屋水处理设备及核心部件的多项核心技术，申报、取得发明、实用新型和外观设计专利等 44 项。

公司净水处理系列产品的整体技术处于国内外的领先水平，先后被评为国家级重点新产品、上海市重点新产品和上海市高新技术成果转化项目，在众多的市场产品中具有很强的竞争力。

2、项目获得政府支持

为促进经济的平稳增长，中国政府出台促进居民消费、加大基础设施建设力度、推动企业自主创新与产业结构调整、为企业提供各类优惠和支持等方面的十项促增长措施。该项目被列入国家 2009 年重点产业振兴和技术改造专项(第二批) 2009 年第三批扩大内需中央预算投资计划(发改投资[2009]2825 号)，开能环保研发制造的净水设备因符合国家发改委鼓励的节能、环保条件，根据国家有关政策，公司将获得相应的中央预算支持，有利于项目的实施。

3、管理优势

公司成功地汲取并融合了国际著名跨国公司的生产、经营与管理模式，已通

过 ISO9000、ISO14000 等国际质量、环境认证体系的认证，获得了国家、地方和行业内的多项奖项，为产品开发、生产、质量管理提供了强有力的保证。

4、 供应链优势

公司通过九年的经营运作，自我配套能力强，形成了稳定的生产资料供应渠道和完善的原材料采购供应体系，培养了一大批成熟的原材料、元器件供应商，组成了一个完整的物资供应链，为新项目的建设提供了有效、可靠的物资保证。

5、 服务网络资源优势

公司拥有一支优秀的售后服务队伍，可以随时为用户提供优质高效的服务。通过强大的资源配套优势，能满足客户各方面的个性化需求，其可控的质量和快速的反应可为客户提供更好的服务。

6、 企业尚有进一步发展的空间

公司前瞻性地整体规划时建造的生产车间、研发楼等设施，为技术改造、添置新的生产线创造了条件，为产品研发、提升档次、拓展产品系列，为企业做大做强、实现可持续发展奠定了基础。

（五）项目简介

1、 项目投资概算

本次募集资金投资项目总投资 9,250 万元，本项目将充分利用前期的建设成果，本次主要购置设备等固定资产 8,490 万元，项目铺底流动资金 760 万元，固定资产投资构成如下表：

固定资产投资构成

序号	工程名称	投资金额 (人民币万元)	投资比例 (%)
1	建筑工程	720	8.5
2	工艺设备	5,992	70.6
3	产品开发及信息化	1,205	14.2
4	工程间接投资	573	6.7
合 计		8,490	100

2、项目建设规划

(1) 工艺设备选择

为确保产品的安全性、稳定性和可靠性，满足生产技术的需要，增强生产工艺的可操作手段，本建设项目的设备遵循以下原则：

- A、主要设备的配置应与产品的生产技术工艺及生产规模相适应；
- B、设备装备以专用设备为主，技术先进、性能可靠；
- C、部分关键设备可采用进口设备或引进国外先进制造技术嫁接改造，完善国产设备功能，力求使生产装备水平和生产效率得到较大提高；
- D、标准通用设备采用市场择优选购。

工艺设备预计投入 5,992 万元。

(2) 研发中心及信息系统

研发中心及信息系统设备及仪器预计投入 1,205 万元。

(3) 其他费用

本项目实施后，公用系统均利用现有设施，不作新增。因此，其他费用主要为包括电力照明、动力管道等工程及其设备安装工程、国内运杂费、安装费、基础费用、项目管理费、设计费、环境保护等投资包含在项目概算中。

3、投资项目技术方案

(1) 质量标准及质量控制

全屋净水设备和商用净化饮水设备的质量控制参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“八、公司的主营业务情况”之“(八) 主要产品的质量控制情况”。

(2) 工艺流程

全屋净水设备和商用净化饮水设备的生产方法和工艺流程参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“八、公司的主营业务情况”之“(三) 主要产品的工艺流程”。

(3) 生产技术情况

公司家用水处理设备通过核心部件技术创新及系统集成创新，使产品拥有节能减排、智能控制、大流量等多项先进功能。已申报取得发明、实用新型和外观设计专利等 44 项。因此，公司利用的生产技术具有完全的知识产权。

4、主要原材料、辅料及燃料的供应情况

(1) 主要原材料、辅料

公司主要原料在保证质量的前提下实行全球采购，每种主要原材料都有不少于 3 家的供应商。公司通过近九年的基础工作开发，与上、下游厂家建立了良好的协作关系，形成多方共赢得局面，为公司业务做大、做强奠定了良好的协作基础。

序号	材料名称	单位	单耗	生产线满负荷时的 合计用量 (10000 单位)
1	ABS 输水管	米	1.03	18.54
2	活性炭	公斤	16	288
3	合金滤料	磅	1.1	19.8
4	瓷砂滤料(1-2mm)	公斤	0.25	4.5
5	环氧树脂 D.E.R.331	公斤	0.475	8.55
6	固化剂(5784)	公斤	0.2	3.6
7	缠绕材料 ER468A-1200	公斤	1.98	35.64
8	ABS GP-22	公斤	0.538	9.684
9	PP 聚炳烯 T30	公斤	0.29	5.22
10	聚丙烯 PP K8303	公斤	0.29	5.22
11	255 阀体盖	只	1	18
12	255/760 控制阀	只	1	18

(2) 主要能源消耗

电：1,920,000 千瓦时/年

水：43,200 立方米/年

5、投资项目的建设时间、产量、销售方式和营销措施

(1) 项目建设时间和产量

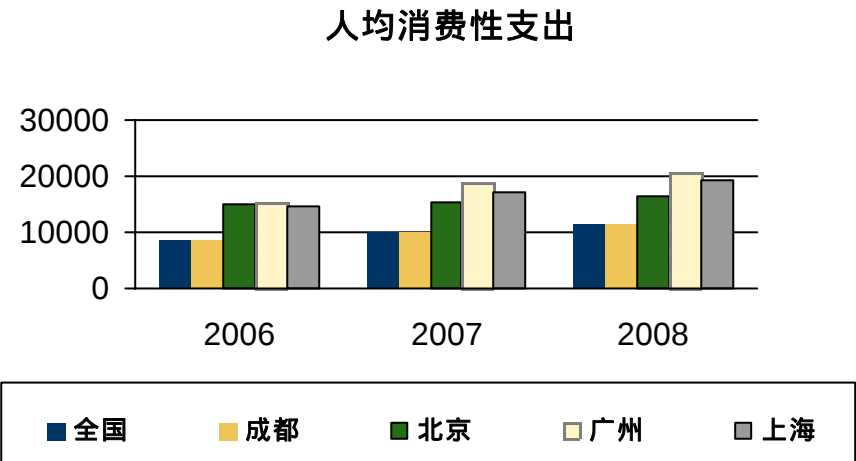
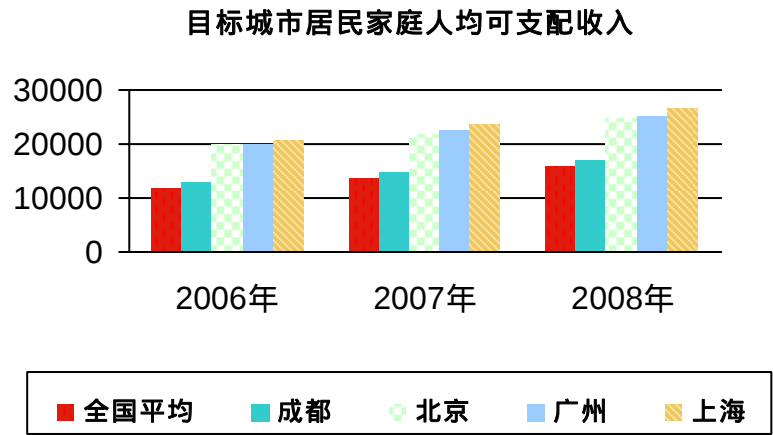
本项目的建设期 1.5 年，2010 年完成建设，2013 年达纲。根据项目规划，本项目建成后将主要生产本公司的优势产品全屋净水机、全屋软水机、商用净化

饮水机及其相关配件，形成年产 18 万台/套的水处理设备生产规模。

(2) 销售方式和营销措施

人居水处理设备市场需求巨大，行业发展空间广阔，在近几年已呈现出较快的增长势头。

公司将主要采用直销模式、经销模式和运营商运营模式在国内销售本项目产品。鉴于公司该项目产品目前仍主要定位于中国的中高端消费群体和具有健康消费理念的人群，公司将未来销售目标市场锁定在城市居民的家庭人均可支配收入和消费性支出均高于全国平均水平的地区，尤以上海、北京、广州、成都四个城市为代表的长三角、京津地区、珠三角和成渝地区。



A、直销模式及营销措施

公司将凭借近十年来在上海地区积累的DSR营销服务经验，在上海以外地区进行直销模式复制。

公司已建有训练有素的营销服务队伍，均具备丰富的服务经验，可抽调至目标地区组建并培养一支新的营销服务团队；

公司已建有完善的信息服务平台，为DSR模式的发展和复制提供了技术和信息的保障；

公司已建有规范的客户经理工作规范和服务经理现场服务流程、返厂服务流程、服务满意度评价流程、质量投诉处理流程等规范化标准操作流程，既可保证服务品质的一致性，也为异地复制DSR模式提供规范性操作标准。

B、经销模式及营销措施

为进一步提高国内经销商网络的管理效率和稳健扩张，公司已经做了如下安排：

a、为方便安装、方便服务，减低零售商人员培训、安装服务、售后以及维修的压力，并与DSR模式中使用的产品有着鲜明的差异化，公司专门设计和制造简洁、标准化的产品系列。

b、以区域为中心建立经销商网络信息支持系统，通过信息网络平台、经销商资讯、标准市场推广方式、产品技术和安装、服务培训等方式，支持经销商发展当地市场。同时积极收集市场反馈信息，为公司产品改进、市场发展提供第一手的资料。

c、以优质的产品和极具优势的价格，为经销商提供盈利的机会和空间。由于缩短了渠道距离，零售商可以直接向开能环保提货，并且不需要占压资金做库存，因此而获得非常大的盈利空间，极大地调动了经销商的积极性。

经过几年的研究和探索，开能环保的渠道分销模式已经渐成体系，形成了一套有效的零售经销商发展、培训、支持、服务的模式，研发了一系列的适销产品，建立了比较完善的物流支持系统，已经产生了良好的发展效果。

2009年，开能环保全年共发展零售经销商191家，较上年新增发展数量80家增加了139%。截止2009年末，公司零售经销商总数量已经达到了650家，平均每家零售商对开能产品的销售贡献额约为3.23万。2010年，公司计划将经销商数量发展至1000家，可以预计面向终端的零售商渠道网络一旦形成，其风险分散，增长稳健的优势就会体现出来。

C、运营商运营服务模式

运营商运营服务模式是公司计划在未来实施的专门针对商用净化饮水设备的营销模式，即运营商将从开能环保购买相关商用净化饮水机，并专业负责该类产品的市场营销业务拓展，而开能环保将负责设备的研发、制造与上门服务；商务用户无需购买或租赁商用净化水处理设备，只需向运营商定期支付一定的服务费就可享用到健康、洁净、新鲜的净化水，以及开能环保所提供的相关维修及保养服务。

该种模式可降低用户的一次性支出费用，有利于商用净化饮水机的市场拓展。同时，该种模式可将降低公司开拓大量商务用户的经营成本，使公司更专注于设备的研发与制造，提供更完善的服务。

公司目前已开始在部分商务用户中尝试“定期付费，套餐服务”的运营服务模式，并与运营商洽谈合作事宜。

公司有信心通过实施上述一系列的市场措施后将推动国内市场更快的增长发展。特别是该项目被列入国家重点产业振兴和技术改造专项（第二批）2009年第三批扩大内需中央预算投资计划，在国家产业政策的支持下，公司的行业竞争优势将更加明显。

6、环保情况

本项目已获得上海市浦东新区环境保护和市容卫生管理局出具的《关于智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目准予行政许可决定书》（沪浦环保环表决字[2008]第 605 号）。

本项目将采用无污染或少污染的先进工艺和装备，并针对产生的污染源加以治理，以达到国家规定的排放标准。发行人建有环境保护管理部门，设有专职人员负责公司的各项环保事宜，公司已获得 ISO14001 环境体系认证，并严格按此要求进行日常管理，在本项目实施过程中，积极做好项目环保“三同时”的工作。本项目环境保护投资概算约为 92 万元。

7、项目效益经济评价

遵循谨慎性原则测算，项目效益主要经济指标具体如下：

项目	数值
投资利润率	53.3%
财务内部收益率	29.71%
投资回收期（静态）	4.9 年
投资回收期（动态）	5.6 年

项目效益主要经济指标的分析依据和计算过程如下：

项目利润表

单位：万元

序号	项 目	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	合计
1	销售收入	0	5808	12741	19662	31566	36845	36845	36845	36845	36845	254001
2	增值税附加		18	40	63	101	122	122	122	122	122	832
3	可变成本	0	3833	8340	12681	20360	23333	23333	23333	23333	23333	161881
4	贡献毛益	0	1975	4401	6981	11205	13512	13512	13512	13512	13512	92120
5	固定成本	0	1958	3915	5318	7671	8580	8580	8580	8580	8580	61763
6	税前利润	0	17	486	1663	3535	4931	4931	4931	4931	4931	30357
	纳税所得额	0	17	486	1663	3535	4931	4931	4931	4931	4931	30357
	所得税率		15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	
7	所得税	0	3	73	250	530	740	740	740	740	740	4554
8	税后利润	0	14	413	1414	3005	4191	4191	4191	4191	4191	25804
9	公积金	0	1	41	141	300	419	419	419	419	419	2580
10	可分配利润	0	13	372	1273	2704	3772	3772	3772	3772	3772	23223
11	利润率(税前)		0.3%	3.8%	8.5%	11.2%	13.4%	13.4%	13.4%	13.4%	13.4%	
12	利润率(税后)		0.2%	3.2%	7.2%	9.5%	11.4%	11.4%	11.4%	11.4%	11.4%	
	投资利润率	税前利润/投资总额					53.3%					

项目现金流量表

单位：万元

序号	项 目	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	合计
一	现金流入											
1	销售收入	0	5808	12741	19662	31566	36845	36845	36845	36845	36845	254001
2	回收固定资产余值										1725	1725
3	回收流动资金										2533	2533
	小计	0	5808	12741	19662	31566	36845	36845	36845	36845	41104	258260
二	现金流出											
1	固定资产投资	1015	7475	0	0	0	0	0	0	0		8490
2	流动资金	0	512	458	456	778	329	0	0	0		2533
3	经营成本	0	5546	11424	17134	27108	30966	30966	30966	30966	30966	216044
4	增值税附加	0	18	40	63	101	122	122	122	122	122	832
5	所得税	0	3	73	250	530	740	740	740	740	740	4554
	小计	1015	13555	11995	17902	28517	32157	31828	31828	31828	31828	232452
三	净现金流量	-1015	-7747	746	1760	3048	4688	5017	5017	5017	9276	25808
四	累计净现金流量	-1015	-8761	-8015	-6255	-3207	1481	6498	11515	16532	25808	
	折现系数	0.9756	0.8869	0.8063	0.7330	0.6664	0.6058	0.5507	0.5006	0.4551	0.4138	
五	动态净现金流量	-990	-6871	602	1290	2031	2840	2763	2512	2283	3838	10298
六	累计动态净现金流量	-990	-7861	-7259	-5969	-3938	-1098	1665	4177	6460	10298	
	内部收益率	29.71%		(税后)								
	财务净现值	10298 万元		(税后)								
	投资回收期(静态)	4.9 年		(税后)								
	投资回收期(动态)	5.6 年		(税后)								

上述计算的前提假设包括：企业所得税率按企业目前执行税率 15%计算；财务基准收益率为 10%；本项目预计于 2013 年达到生产纲领，将达到年产量智能化全屋净水器、全屋软水器、商用净化饮水机及其套件 18 万台/套。

从以上财务数据中可以看出，其内部收益率远高于财务基准收益率，说明项目的经济效益良好，盈利能力较强，具有较强的抗风险能力。

三、节水型集成饮用水系统技改项目

发行人本次募集资金拟投资的项目中，节水型集成饮用水系统技改项目涉及

的节水型集成饮用水产品为公司现有产品，但尚未形成产业化。该产品不但可以利用自来水作为原水，而且可以利用江河、湖泊、雨水及井水、溪泉水等地表水作为原水进行净化，保证人们安全、健康用水的同时，节约了宝贵的水资源。项目建成后，发行人将建成年产 2,000 套节水型集成饮用水系统。

该技改项目新增主要设备也可用于生产家用全屋净水机、全屋软水机、商用净化饮水机等产品的生产。本项目充分利用了前期的建设成果，节约了投资，提高了项目抗风险能力及公司的整体盈利能力。

（一）项目产能和产量

目前，国内节水型集成饮用水系统属于全新的行业领域，还处于萌芽期，公司该产品尚未产业化。该行业处于迫切需要发展推广阶段，存在着巨大的市场发展空间。

（二）项目的市场前景分析

1、国家产业政策支持

我国政府对人居水环保行业的发展出台了大量的产业政策进行扶持。（具体内容参见本招股说明书第六节“业务与技术”之“四、影响国内人居水环保行业发展的有利和不利因素”之“（一）有利因素”之“1、政策支持”。）

2、市场需求

我国“十一五”规划已将“建设社会主义新农村”及“资源节约型、环境友好型社会”作为基本国策。因此，用于有效抵御水源污染、广泛用于各种领域的介于大型净水厂和家用净水设备之间的节水型集成饮用水处理系统具有巨大的市场潜力。

（1）农村供水方面

我国农村饮用水具有人多量大、用途多样化、水源多为地表水及地下水的特征，更由于我国工业经济的快速发展及农村生产、生活对水源的污染，部分农村地区的生活饮用水安全问题较城市更为严峻和突出。然而，环境治理需要较长过程，政府财政资金的有限性难以在短时期内全面有效解决目前农村安全用水的矛盾，由此，改善农村居民安全用水的设备将迎来快速发展。

发行人通过集成创新研发利用多种原水作为水源的节水型集成饮用水系统每套售价 2.4 万元，每吨净水成本 3 元，每小时产水量达到 1 吨，具有较高的实际应用价值。

（2）学校饮水方面

我国目前有 150 多万所学校，拥有世界上最庞大的农村基础教育。农村中小学校占中小学总数的 92.3%，农村中小学生占中小学生总数的 78%。由于工业污染、农业生产污染及生产污染造成水源污染日趋严重，学校饮水质量亟待改进。我国教育部及国家环保总局于 2000 年在全国实行与欧洲标准接轨的“绿色学校创建”，明确要求“校园内池塘、水井及饮用水的水质符合规定的环保和卫生要求”。

（3）自然灾害等应急水处理方面

我国是自然灾害多发国家，洪涝、地震、旱灾、沙尘暴、泥石流等自然灾害和重大的人为突发事件均可能破坏饮用水源，毁坏供水管线、供水设施以及水厂，造成灾期和灾后一段时期内无法供应符合卫生安全要求的饮用水的局面。

发行人自主研发的节水型集成饮用水系统具有体积小、坚固耐用、自成体系、操作简便、重量轻、便于运输和效率高等特性，适用于应急安全供水。该系统曾于 2009 年 1 月成功应用于上海市松江区停水事件，以景观水作为水源进行再净化处理后满足了小区居民的应急用水需求。

（4）其他方面

公司的节水型集成饮用水系统还可作为军队用车载水处理设备及营房用多功能净水设备、工程施工单位野外作业饮用水设施、房车旅行用净水设备等方面。

综上所述，国内节水型集成饮用水系统属于全新的行业领域，存在着巨大的市场发展空间，目前还处于萌芽期，尚需发展推广。

3、国内外相关同类设备比较

在发达国家，由于自来水标准及普及率较高，该类设备主要用于应急救援、军队、野外施工等方面，因此造价较高。国外提供给北京奥运会使用的应急水处理车造价高达 100 多万美元。因市场需要，我国移动式应急安全供水系统装置的研制工作逐渐增多，并逐步投入到实际救援工作中。我国自主研制的奥运会水处理车造价也高达 90 万元人民币。

因此，发行人研发的该系统与国内外同类产品相比具有综合应用成本低等优

势，更贴近国内的市场需求，有较高的实际应用价值。

（三）募投项目实施的必要性

1、形成新的利润增长点

公司研发国内市场急需的国际先进的饮用水集成系统，实施技术改造以实现科研成果产业化，可提高扩大公司产品品牌知名度、美誉度，形成新的利润增长点，是市场竞争发展的要求。

2、避免挤占成熟产品的产能

公司目前产能已基本饱和，为满足新产品产业化生产的需要，避免在原生产线满负荷的情况下发生的“抢跑道”的现象，在有效利用前期建设成果的基础上，该项目只新增部分缠绕设备、模具及产品检测设备等。该项目新增的设备也可用于公司已成熟产品的生产及检测，降低了经营风险。

（四）本次募集资金投资项目优势

1、技术领先优势

公司研发的节水型集成饮用水系统的技术处于国际先进、国内领先水平。目前，该类水处理产品在国内还处于起步阶段，尚未形成真正意义上的竞争。

2、成本优势

该系统不仅有节水、节能、综合成本低外，还有体积小、坚固耐用、自成体系、操作简便、重量轻、便于运输和效率高等特性。该系统售价仅 2.4 万元，制水成本分别为，净水 3 元/吨、软水 5 元/吨、纯水 15 元/吨。因此，该系统对解决我国社会各阶层的安全、健康、舒适等用水应用需求具有较高的实际应用价值。

3、项目获得政府支持

该项目已被列入国家发改委“2009 年第一批中小企业发展专项资金项目”及上海市火炬计划项目。

（五）项目简介

1、项目投资概算

本次募集资金投资项目总投资 1,565 万元，其中固定资产投资 1,195 万元，项目流动资金 370 万元，本项目实施后，公用系统均利用现有设施，不作新增。

固定资产投资构成如下表：

固定资产投资构成

序号	工程名称	投资金额(折合人民币万元)	投资比例(%)
1	建筑工程	200	16.74
2	机器设备	935	78.24
3	其他	60	5.02
合计		1195	100

2、项目建设规划

为确保产品的安全性、稳定性和可靠性，满足生产技术的需要，增强生产工艺的可操作手段，本建设项目的设备遵循以下原则：

- (1) 主要设备的配置应与产品的生产工艺及生产规模相适应；
- (2) 设备装备以专用设备为主，技术先进、性能可靠；
- (3) 部分关键设备可采用进口设备或引进国外先进制造技术嫁接改造，完善国产设备功能，力求使生产装备水平和生产效率得到较大提高；
- (4) 标准通用设备采用市场择优选购。

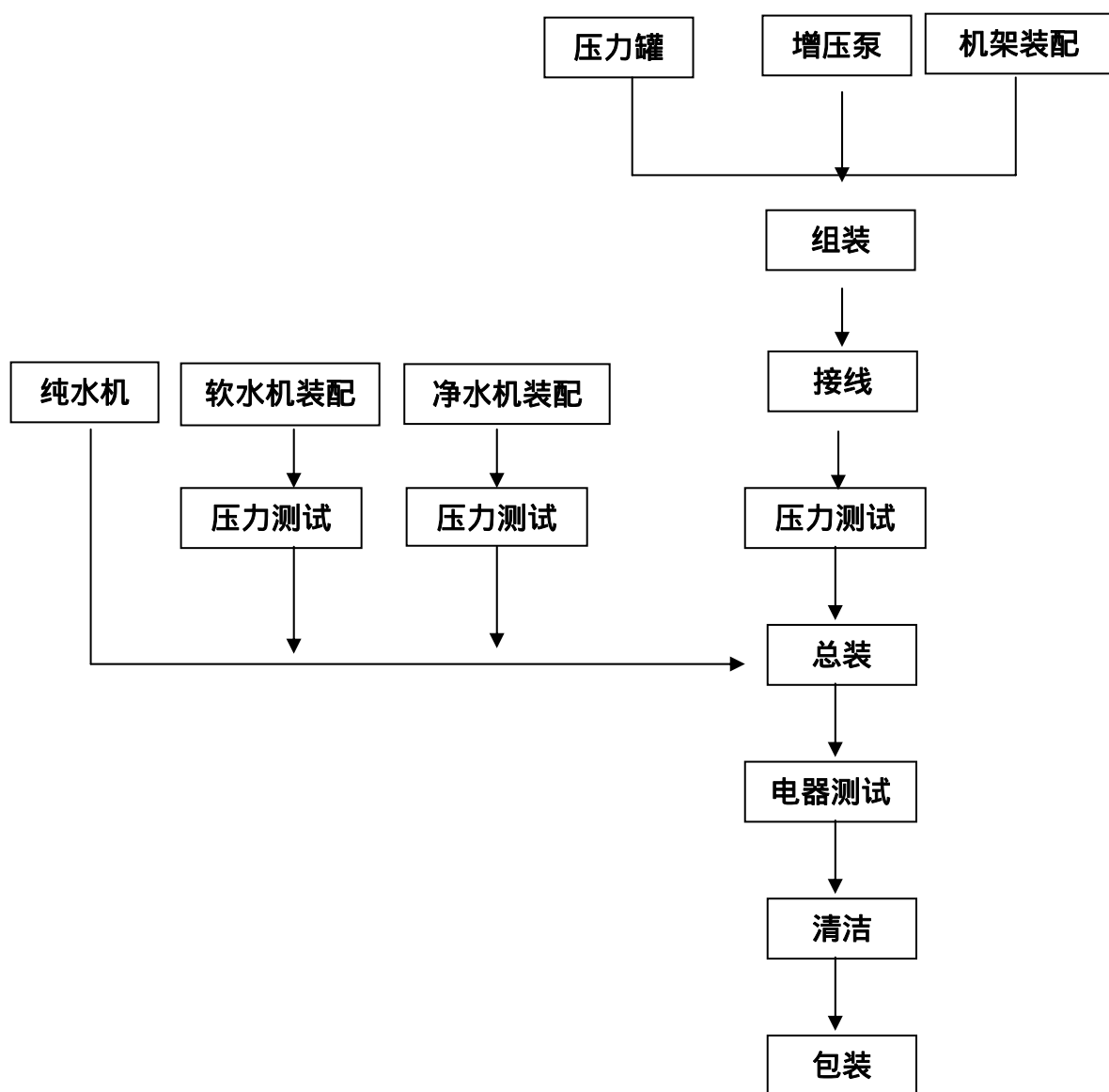
3、投资项目技术方案

(1) 质量标准及质量控制

节水型集成饮用水系统技改项目的质量控制同智能化家用全屋净水机和商用净化饮水机生产基地项目，参建本招股书“第六节、业务与技术”之“八、公司的主营业务情况”之“(八) 主要产品的质量控制情况”。

(2) 生产方法和工艺流程

节水型集成饮用水系统主要配置有：采用国家级重点新产品的大流量净水机、08 年新款开能软水机、无压力桶的纯水机等组合集成，利用太阳能或发电机等动力，可制造净水、软水各 1 立方米/小时、纯水 2 立方米/天。其工艺流程如下：



4、主要原材料、辅料及燃料的供应情况

(1) 主要原材料、辅料

序号	材料名称	单位	单位	数量
1	开能中央净水机	AC/KDF-150AMS×2(蓝色)	套	2000
2	开能软水机(08 新款)	CN-07-12SE(T)	套	2000
3	自吸式增压泵	PW-252EA (200V , 600W)	台	2000
4	无压力桶纯水机	300G (带控制器)	套	4000
5	压力罐	35gal	只	4000

(2) 主要能源消耗

电：64,000 千瓦时/年

水：1,440 立方米/年

5、投资项目的建设时间、产量、销售方式和营销措施

本项目的建设期 15 个月，2010 年完成建设，2012 年达到设计能力的 100%。根据项目规划，本项目建成后将主要生产节水型集成饮用水系统，该技改项目新增主要设备也可用于生产家用全屋净水机、全屋软水机、商用净化饮水机等产品的生产。本项目充分利用了前期的建设成果，节约了投资，提高了项目抗风险能力及公司的整体盈利能力。

公司将采用目前的营销模式销售本项目产品，公司已经在全屋水处理设备市场树立了良好品牌形象，积累了大量优质客户资源，具备良好的市场基础。同时，公司正积极通过国外知名的代理商开拓国际市场，拓展新的销售市场。

6、环保情况

本项目已获得上海市浦东新区环境保护和市容卫生管理局出具的《关于节水型集成饮用水系统技改项目准予行政许可决定书》（沪浦环保环表决字[2009]第 400 号）。

本项目将采用无污染或少污染的先进工艺和装备，并针对产生的污染源加以治理，以达到国家规定的排放标准。发行人建有环境保护管理部门，设有专职人员负责公司的各项环保事宜，公司已获得 ISO14001 环境体系认证，并严格按此要求进行日常管理，在本项目实施过程中，积极做好项目环保“三同时”的工作。本项目环境保护投资概算约为 20 万元。

7、项目效益经济评价

遵循谨慎性原则测算，项目效益主要经济指标具体如下：

项目	数值
投资利润率	41.88%
财务内部收益率（所得税后）	29.26%
投资回收期（静态）	4.52 年
（动态）	5.26 年

项目效益主要经济上述计算的前提假设包括：企业所得税率按企业目前执行税率 15%计算；财务基准收益率为 10%；本项目预计于 2012 年达到生产纲领，将新增年产量节水型集成饮用水系统 2,000 台/套。

从以上财务数据中可以看出，其内部收益率远高于财务基准收益率，说明项目的经济效益良好，盈利能力较强，具有较强的抗风险能力。

四、其他与主营业务相关的营运资金

除上述两个项目外，其余的募集资金将全部作为与主营业务相关的营运资金，金额为【】万元。充沛的营运资金符合公司未来发展的需要。公司将抓住行业发展机遇，通过持续的研发投入，开发新产品，完善产品结构，扩大生产规模；强化产品品牌，加强市场推广，扩大市场占有率，巩固国内行业中的引导者地位和国际行业中的优势地位。

公司将按照《募集资金管理制度》的有关规定，将本项目资金存放于公司董事会决定的专户集中管理，并将严格执行中国证监会、深圳证券交易所的有关规定。

通过与主营业务相关的营运资金的逐步投入，将为公司主营业务的开展提供更好的支持，有利于提升公司的盈利能力和抗风险能力，实现公司稳步健康的发展，为股东创造良好的投资回报。

五、募集资金项目选址、用地及组织实施情况

1、募集资金项目选址、用地情况

上述两个募投项目拟利用公司现有的生产车间，主要由车间、办公室和辅助设施等组成。

2、项目的组织方式、项目的实施进展情况

(1) 项目组织方式

公司内部设立专门的项目实施管理领导小组，负责整个项目的实施管理。

(2) 项目实施进展情况

公司于2009年开始利用银行借款和自有资金对募集资金投资项目进行先期投入，目前项目设备正在逐步采购、安装。其中，“智能化家用全屋水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目”预计于2011年内完成建设，节水型集成饮用水系统技改项目预计于2012年完成建设。

截止2009年12月31日，公司已以自有资金先期投入募集资金投资项目累计1,988万元，占募集资金投资项目总投资额的18.38%。其中固定资产投资1,246万元，在建工程7.95万元，工程物资99.42万元，模具536.18万元，另有进口设备98.46万元已开具信用证，计入其他货币资金。

六、募集资金运用对公司财务和经营状况的整体影响

本次募集资金投入将是公司发展的重大跨越，对公司市场竞争力的提升和长远发展具有重要意义，将对公司经营成果产生积极的、深远的影响。

1、募集资金项目的成功实施，将进一步提高公司的市场竞争力，提高公司的盈利能力。

2、本次发行后公司的股本结构得到优化，股权的分散有利于公司进一步的规范治理。募集资金到位后，公司净资产将大幅增加，有利于拓宽公司的融资渠道。

3、募集资金到位后，公司净资产和每股净资产将增长，由于存在项目的建设期，公司的净资产收益率在短期内存在下降的可能。但随着募集资金投资项目的建成和达产，将极大提升公司的盈利能力，公司的净资产收益率将稳步提高。

4、新增固定资产对公司未来经营成果的影响

(1) 新增固定资产与产能匹配关系

公司创业九年来，根据我国的水质状况，发行人至 2009 年已形成了 18 万台（套）全屋水处理设备及部件的生产能力，公司形成与生产等相关的固定资产等约 9,668 万元（含生产用房等建筑物 5,509 万元等），本次募投项目生产线将利用前期已建设的 11,120.64 平方米生产车间用于放置进口国际先进复合材料缠绕设备及切割机器人等。“智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地项目”形成 18 万台（套）家用全屋水处理设备及核心部件的生产能力，其相关的生产设备投资合计 7,285 万元。本次生产设备投资较前期有较大增长主要是因为：

A、前期生产能力中复合材料压力容器、自动控制阀等核心部件需外购，本次新增产能拟购置国内外先进设备自行产业化规模生产，该等设备投资预计 1,696 万元（包括购置国际发达国家限制出口的可用于生产航空航天复合材料缠绕设备等进口设备 926 万元）；

B、系列复合材料压力容器及自动控制阀等核心部件的生产需要添置模具预计 2,160 万元。

（2）新增固定资产折旧对未来经营成果的影响

项目建成投产后新增固定资产年折旧情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	新增固定置产投资额	投产后年折旧额
1	智能化家用中央水处理设备及商用净化饮水机生产基地项目	8,490	815
2	节水型集成饮用水技改项目	1,195	115
合 计		9,685	930

募集资金到位后，项目固定资产投资基本在 2010 年完成，项目的核心部件生产可根据市场状况先行投产，但由于新建项目需要试产磨合、市场需逐步开发，效益将逐步显现，因此，在项目投产的第一年，项目固定资产折旧较大，而投资项目未产生效益，会对当期利润会有一定的负面影响。

根据上表结果，本次募集资金项目投资后，固定资产增幅较大，仅从增加的固定资产折旧费来看，将相应减少利润总额。考虑到营业收入的自然增长（公司最近三年营业收入复合增长幅度率为 24.50%），假设公司 2010 年、2011 年营业收入继续保持该增长速度，以 2009 年营业收入 12,494.16 万元为基数，预计销售收入在 2011 年将达到 19,366 万元。按照公司水处理类业务最近三年平均综合毛利率

44.96%计算，公司 2011 年将较 2009 年新增毛利 2,700 万元以上。因此，公司销售收入增长完全能够抵消折旧增加所带来的负面影响，随着项目实施后效益的产生以及主导产品销售持续增长，新增固定资产折旧对未来净利润的影响有限。

第十二节 未来发展规划

一、公司的总体发展目标

公司一直为改善中国人的生活品质而努力，致力于保障人们居住和生活环境的安全、健康，创造“以人为本”的人居健康生活空间。公司的发展目标是要成为人居水环保行业中世界一流的、专门研制开发以全屋净水设备为主的人居环保系列产品的、并集制造、销售、服务为一体的现代科技型企业。

公司的经营理念是：“倡导健康自然，开启生命之能”。公司为客户所提供的不仅仅是值得信赖的产品、持续完善的品质服务，更是一种保护资源、回归自然、健康环保的生活方式。

二、公司的阶段性发展战略

为实现总体发展目标，公司制订了阶段性的发展战略：

1、2001年 - 2009年，“十年”创业期。在该阶段，公司以技术与产品的研发创新为发展重点，实施研究开发、生产制造等环境的基础性建设，致力于培养长久立足于市场的可持续发展能力。

2、2010年 - 2014年，“五年”成长期。在该阶段，公司以十年创业积淀为基础，将研发成熟、发展完善的产品规模化、产业化，进一步开拓国内、国际市场，实现快速发展。

3、2015年 - 2019年，“五年”资源整合期。在该阶段，公司利用已具备的资金、技术、规模实力，通过兼并收购等方式进行上下游行业整合，增强公司的产业链优势。

三、公司未来三年的发展计划

（一）主要业务的经营目标

公司未来三年内仍将以全屋净水设备及其核心部件的研发、制造和销售为主

要经营方向，完善与其发展相适应的经营管理体系。

公司将充分运用自身的研发制造优势，抓住行业发展机遇，扩大生产规模，通过持续的研发投入，开发新产品，优化产品性能和品质，不断完善产品结构，提高产品对不同水质的适应能力；强化产品品牌，进一步突出公司的品牌形象，扩大市场占有率，巩固国内行业中的引导者地位和国际行业中的优势地位；实现公司稳步健康的发展，维持主营业务收入较高的增长速度，为股东创造良好的投资回报。

（二）具体经营计划

1、产能扩张计划

（1）增加投入，提高公司的生产能力。

在未来的三年里，公司预计投资 9000 多万元人民币，用于增加生产设备、生产工具和扩大生产能力，计划到 2013 年，达到年产 30 万台/套人居水处理设备及套件的生产能力。

（2）加强生产管理，提高生产效率。

在未来的三年内，开能环保将进一步实施精益制造管理，提高生产效率。本次募资还将投入一部分资金用于公司企业内部资源管理计划系统（ERP）的建设，该系统由开能根据自身的特点与外包的技术公司共同开发完成。为开能环保度身定制的该系统的实施将为开能环保的生产系统带来更大的灵活性和效率。

（3）加强供应商和质量管理。

开能环保将在保留优秀供应商的基础上，持续开发新的供应商，并进一步整合供应链资源，对关键的物料的供应商加强控制或增加后备供应商，以保证物料的供应和品质。

2、深化技术和产品的研究与发展计划

（1）投资引进必要的设备和资源，建立具有独立检验资质的水质实验室，和更加完善的流体物理实验室，为公司的技术和产品开发提供保障，争取早日把公司目前的区级研发中心建成市级研发中心。

（2）与第三军医大学、清华大学等高校科研机构联合开展水污染与人类健康方面的研究，深入探索水和人类健康的关系，为人居水处理技术和产品的研究和发展提供方向指引和理论依据。

(3) 积极开发根据我国水质污染特点和应用特点而设计的实用性技术和产品,包括农村集水处理系统、承压式净水饮水系统等新产品。以环保、节水、节能的为设计理念,为解决我国农村数亿居民的安全、健康生活饮用水问题和城市居民的工作饮水健康问题贡献产品和力量。

(4) 继续在人居水处理设备的自动化、信息化和网络化方面进行努力,逐步完善和提高产品的在线运行状态调控和水质监测、服务的远程实现技术水平,降低服务成本,提高产品的内在价值和实用性,使产品向智能化、网络化、复合功能发展。

3、市场开发与完善营销服务体系计划

在未来三年内,公司将通过经验的总结和提升,模式的复制与发展,营销服务体系的完善,进一步扩大市场,提高销售收入。

(1) 稳步发展城市内面向高端客户群体的门对门营销服务模式,为客户提供居家水处理解决方案。

未来三年内,开能环保在上海以及周边地区的发展目标为服务于 50000 户家庭。为此,将建立以 ERP、GPS、GIS 系统集成产品检测和服务调度系统,以提高服务效率、赢得客户的认同、节约服务成本、提高服务效益。

(2) 积极开发国内经销商,建立不少于 2500 家合格经销商的覆盖到县城的零售网络。以优质的产品,富有竞争力的价格和技术支持,鼓励和扶植经销商开拓当地市场,服务于当地客户。

(3) 继续支持国内 ODM 和海外客户发展市场,以个性化的产品设计,优秀的品质、富有竞争力的价格增加“开能制造”在世界人居水环保行业的市场份额。在现有的众多客户中,寻求和发展长期合作伙伴关系,适时在北美和欧洲市场推出面向终端消费者的“开能”品牌的水处理设备,逐步实现“开能”品牌走向世界的目标。

4、资金筹措计划

公司将采取多元化筹资方式来满足未来发展规划的资金需求。若本次公开发行人民币 A 股成功,公司近三年发展所需要的资金将在一定程度上得到保证。利用股权融资进行项目建设,一方面可保证项目建设速度适应行业快速发展的需要,另一方面可降低财务风险和经营风险,增强公司竞争力,实现股权利益的最大化。

四、拟定上述计划所依据的假设条件

本公司在拟定业务发展目标时，主要依据以下假设条件：

- 1、公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常状态，没有对公司生产经营产生重大影响的不可抗力事件发生；
- 2、公司遵循的现行法律、法规和行业政策无重大变化；
- 3、公司所处的行业领域和所服务的行业领域处于正常的发展情况，没有发生重大的不利影响。

五、实施上述计划将面临的主要困难及对策

1、资金需求

公司实施上述发展计划，需要有大量的资金支持。本次发行将为公司上述业务目标的实现提供资金保证，并创立新的融资平台，可有力支持公司未来的长期发展，为公司未来整合供应链和行业资源奠定坚实的基础。

2、环境水质污染日趋复杂的挑战

由于日用化学工业的发展，在人们生活用日化产品日益丰富和多样化，生活品质不断提高的情况下，水环境却面临着极大的污染压力。不但制造这些产品的企业排放需要符合环保标准，日常生活排放中的化学有机物也越来越多并越来越复杂。其中各种药物、洗涤剂残留也会逐步增加。这就对水处理技术和产品的研究设计带来的困难和挑战。公司拟投资建立的独立的水质分析实验室和水与人体健康的研究将为公司面对污染复杂化的挑战提供有力支持。

3、用水观念的转变

人们用水观念的转变，需要较长时间。开能环保所研发制造的实现自来水再净化全屋净水设备的推广还面临着市场认知度不高的问题。目前，开能联合行业内的合作伙伴，共同分享开能环保研发的核心产品和制造资源，以调动更多的企业和资源，宣传健康用水理念，提高新型人居水处理设备的市场认知度。

4、缺乏熟练的富有经验的安装服务人员

与北美和欧洲发达国家不同的是，我国缺少从事日常人居水电服务的专业人

员，需要设立培养机制，积极培养拥有技能和素养的安装服务技师，为客户提供安装以及长期的售后服务。目前，开能环保正会同卫生监管部门、中国水质协会、上海水家电协会开展技术培训计划，通过培训和颁发合格证书，逐步建立行业内专业安装服务人员的技能和素质评价认证体系，为行业未来长期发展奠定坚实的基础。

六、业务发展规划与现有业务的关系

上述业务发展规划是在公司现有业务的基础上，按照产业化和规模化的要求，并结合公司在家用全屋水处理设备研发、生产、品牌等方面优势及公司发展战略的要求而制定的。公司现有业务是实现发展计划的基础。

在过去的几年中，开能环保研发和制造核心部件和产品已经得到了市场的认可，实施产业化的战略可以让这些已经为市场所接受的技术和产品得到更加广泛的应用，为公司、股东、客户创造更大的价值。

公司现有的产品生产管理、品质控制能力，也为计划所提出的产业化目标提供了有力的支持。在适当增加一线工人和投入计划中的生产设备情况下，完全可以实现扩张目标。

公司现有的门对门的营销服务团队和 3 万名客户，也是实现上海以及周边地区高端客户发展计划的良好基础。富有经验的销售、服务队伍以及满意的客户将是实现发展计划的保证。

公司目前在全国已经拥有了 650 家经销商，其中早期的经销商已经和公司合作了 8 年之久。开能环保研发制造的高品质、高性能、适合中国水质的产品、良好的品牌形象和长久的伙伴关系、全方位的技术支持是我们发展未来国内经销商体系的有力条件。

同时，上述业务发展规划充分考虑了公司上市后的所获得的资源和条件，对公司治理人居水污染的技术以及产品的研发能力、规模生产和管理能力、市场拓展和营销服务发展提出了更高的目标，使得公司在现有业务的基础上，通过扩大产能，完善营销服务体系建设，获得产业化战略的成功，从根本上提升公司的核心竞争优势。人居水处理技术和产品研发工作，将为公司三年后的发展奠定更加坚实的基础，从而更加巩固公司在全屋水处理设备、商用净化饮水设备、核心部件及提供人居水处理解决方案等完善服务领域的领先地位。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同

截至本招股书签署日，发行人正在履行或即将履行的重要合同（对其生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的、合同标的金额在 200 万元以上的合同）如下：

（一）销售合同

合同买方名称	无锡中邦房地产开发有限公司
合同标的	全屋净水机
合同价款	4,101,200 元人民币
履行期限、地点和方式	履行期限：合同约定交货期限为无锡中邦房地产开发有限公司与小业主签订的房地产预售合同交房之日起的两年内交货，或者按照买方要求分批交货。 地点：无锡市新区太湖东大道 2008 号无锡中邦城市一期建设项目
其他附加条件	发行人向买方提供了《工程质量保修书》，全屋净水机买卖工程质保期为 2 年。

（二）借款合同

贷款人名称和地址	中国工商银行股份有限公司上海市张江支行（地址：上海市金桥路 1391 号）
借款金额	10,000,000 元人民币
利率	为在中国人民银行相应档次基准利率基础上上浮 1%。每笔提款的合同利率分别计算，并实行一期一调整，以年为一期。
履行期限、地点和方式	借款期限从 2009 年 3 月 31 日到 2010 年 3 月 30 日。
相关抵押担保	发行人与中国工商银行上海市张江支行签订 2007 年借字第

	30071100236201 号《小企业最高额抵押合同》。发行人以自有房产作抵押，所担保的主债权为 2007 年 8 月 26 日至 2012 年 9 月 25 日，为发行人在 25,000,000 元人民币最高贷款余额内与中国工商银行上海市张江支行签订的所有借款合同提供担保。
贷款人名称和地址	上海银行浦西支行（地址：上海市中山南路 318 号）
借款金额	15,000,000 元人民币
利率	贷款年利率为 5.0445%，按季结息。
履行期限、地点和方式	借款期限从 2009 年 6 月 26 日到 2010 年 6 月 25 日
相关抵押担保	发行人与上海银行浦西支行签订 2009 年借字第 110090189 号《最高额抵押合同》。发行人以自有房产浦东川大路 518 号第 3、4 幢楼抵押，债权发生期间为 2009 年 6 月 16 日至 2012 年 6 月 24 日，为发行人在 15,000,000 元人民币最高贷款余额内与上海银行浦西支行签订的所有借款合同提供担保。

（三）相关抵押合同

合同名称	发行人与中国工商银行上海市张江支行签订 2007 年借字第 30071100236201 号《小企业最高额抵押合同》。
抵押人名称	开能环保
抵押权人名称	中国工商银行股份有限公司上海市张江支行
主债权余额	最高不超过 25,000,000 元人民币
债权发生期间	2007 年 8 月 26 日至 2012 年 9 月 25 日
抵押担保范围	主合同项下全部债务本金、利息、罚息、复利、违约金、赔偿金、抵押权人为实现债权、抵押权所发生的律师费等全部费用和所有其他应付费用。
抵押物	发行人以自有房产浦东川大路 518 号第 1 幢楼抵押，建筑面积 10,279.40 平方米。

合同名称	发行人与上海银行浦西支行签订 2009 年借字第 110090189 号《最高额抵押合同》。
抵押人名称	开能环保
抵押权人名称	上海银行浦西支行
主债权余额	最高不超过 15,000,000 元人民币
债权发生期间	2009 年 6 月 16 日至 2012 年 6 月 24 日
抵押担保范围	债权本金、利息、罚息、复利、违约金、赔偿金；与主债权有关的所有银行费用；债权实现费用以及债务人给抵押权人造成的其他损失。
抵押物	发行人以自有房产浦东川大路 518 号第 3、4 幢楼抵押，面积 12,000.48 平方米。

二、发行人对外担保情况

截至本招股说明书签署日止，发行人不存在对外担保情况。

三、诉讼和仲裁事项

截至本招股说明书签署日止，发行人不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

根据控股股东、实际控制人瞿建国出具的声明，控股股东、实际控制人瞿建国最近三年不存在重大违法行为。

根据发行人控股股东、控股子公司，发行人董事、监事以及高级管理人员出具的书面说明及保荐人的核查，发行人控股股东、控股子公司，发行人董事、监事、董事会秘书、财务总监等高级管理人员均不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

截至本招股书签署日为止，除本招股说明书已披露的上述重要事项外，无其他重要事项发生。

第十四节 有关声明

全体董事、监事、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。

全体董事签字：



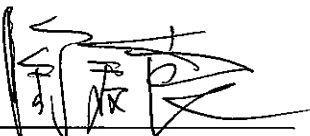
瞿建国



李曙军



杨焕凤

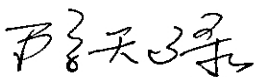


陶鑫良

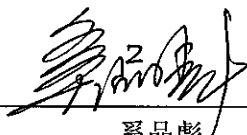


顾洪涛

全体监事签字：



顾天禄



奚品彪

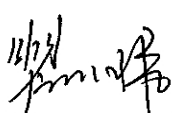


周忆祥

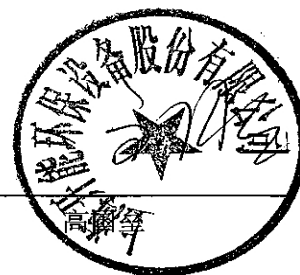
全体高级管理人员签字：



杨焕凤



瞿佩君



上海开能环保设备股份有限公司

2010年4月8日

保荐机构(主承销商)声明

本公司已对招股说明书进行了核查,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。

法定代表人签字: 王世平
王世平

保荐代表人签字: 王珏、王茜
王 珏 王 茜

项目协办人签字: 方雪亭
方雪亭



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书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。

律师事务所负责人签字： 
管建军

经办律师签字：  
吕红兵 钱大治


国浩律师集团(上海)事务所
2016年4月8日

承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制审核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中引用的审计报告、内部控制审核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。



会计师事务所负责人签字：_____

葛 明

签字注册会计师签字：_____

汪 阳

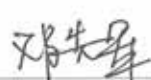
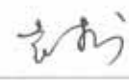
袁学伟



发行人资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书, 确认招股说明书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。

资产评估机构法定代表人签字: 

签字注册资产评估师签字:  , 



2010年 4 月 8 日

承担验资业务的机构声明

安永大华会计师事务所有限责任公司（“安永大华”）接受上海开能环保设备有限公司（“公司”）委托，出具了安永大华业字（2007）第 719 号验资报告、安永大华业字（2007）第 736 号验资报告及安永大华业字（2008）第 203 号验资报告。

鉴于 2008 年内安永会计师事务所旗下的两家合作所安永大华和安永华明会计师事务所（“安永华明”）的内部整合，安永大华的业务和人员转移到安永华明。安永大华负责公司服务的项目小组转入安永华明，经办注册会计师维持不变，继续为公司提供服务。因此，安永华明替代安永大华负责提供《承担验资业务的机构的声明》。

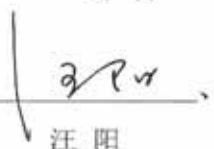
安永华明及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与安永大华出具的验资报告无矛盾之处。安永华明及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人签字：_____



葛 明

签字注册会计师签字：_____


汪 阳
袁学伟

安永华明会计师事务所

2010 年 4 月 8 日

第十五节 附件

- 一、发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- 二、发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- 三、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- 四、财务报表及审计报告；
- 五、内部控制审核报告；
- 六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- 七、法律意见书及律师工作报告；
- 八、公司章程(草案)；
- 九、中国证监会核准本次发行的文件。